# 关于浙江世佳科技股份有限公司
# 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
# 第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕1252号

深圳证券交易所：

由国金证券股份有限公司转来的《关于浙江世佳科技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第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕010886号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江世佳科技股份有限公司（以下简称世佳科技公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

**一、关于主营业务收入**

**申报文件及首轮问询回复显示：**

**（1）发行人销售业务具有显著的季节性特征，各年上半年销售收入占比高于下半年。**

**（2）2019年第四季度发行人间接出口收入显著高于其他年度，2020年第四季度发行人国内经销业务收入显著高于其他年度。**

**（3）发行人客户退货原因中存在较多“经销商退出”的情形。**

**请发行人：**

**（1）结合同行业可比公司各季度销售收入分布情况，说明发行人销售业务的季度性特征是否符合行业惯例。**

**（2）逐月列示报告期内发行人国内经销业务、间接出口业务的销售内容、销量、金额，说明2019年第四季度间接出口业务、2020年第四季度国内经销**



诚信 公正 务实 专业

地址：杭州市江干区钱江路1366号华润大厦B座
Add: Block B, China Resources Building,
1366 Qianjiang Road, Hangzhou, China
网址：www.pccpa.cn

**业务收入显著较高的原因及合理性。**

**(3) 说明 2019 年第四季度间接出口业务前五名客户、2020 年第四季度国内经销业务前五名客户的销售内容、金额、毛利率情况，上述客户的基本情况、是否存在成立年限较短或合作年限较短的情形，与发行人及相关方是否存在关联关系；逐月列示报告期内发行人对上述客户的销售情况，说明上述期间发行人对相关客户销售金额显著较高的原因及合理性。**

**(4) 说明发行人允许经销商退出时可退货的情形，是否实质为代销业务，报告期内拥有该项权利的经销商数量、经销收入金额及占比情况。**

**(5) 提供最近一期经审阅财务报表及下一报告期业绩预计信息。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人主营业务收入采取的核查程序、实地走访和视频访谈情况、核查比例、核查证据和核查结论。**

**（审核问询函问题 1）**

**（一）结合同行业可比公司各季度销售收入分布情况，说明发行人销售业务的季度性特征是否符合行业惯例**

报告期内，公司同行业可比公司各季度销售收入分布情况如下：

单位：万元

| 公司 | 季度 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 诺普信 | 第一季度 | 118,287.11 | 28.63% | 110,006.14 | 27.11% | 103,578.78 | 25.86% |
| | 第二季度 | 134,984.32 | 32.67% | 135,280.98 | 33.33% | 131,407.68 | 32.81% |
| | 第三季度 | 78,836.52 | 19.08% | 76,224.82 | 18.78% | 77,236.46 | 19.28% |
| | 第四季度 | 81,034.53 | 19.61% | 84,327.52 | 20.78% | 88,321.49 | 22.05% |
| 国光股份 | 第一季度 | 18,555.02 | 16.00% | 17,357.44 | 17.11% | 16,891.48 | 19.52% |
| | 第二季度 | 41,796.66 | 36.03% | 39,187.12 | 38.64% | 31,617.71 | 36.53% |
| | 第三季度 | 26,243.59 | 22.62% | 22,820.45 | 22.50% | 18,795.27 | 21.72% |
| | 第四季度 | 29,409.06 | 25.35% | 22,063.07 | 21.75% | 19,237.51 | 22.23% |
| 利民股份 | 第一季度 | 132,524.04 | 30.20% | 39,657.73 | 14.00% | 36,096.87 | 23.76% |
| | 第二季度 | 133,047.15 | 30.32% | 69,094.14 | 24.39% | 35,146.26 | 23.13% |
| | 第三季度 | 93,900.23 | 21.40% | 92,572.94 | 32.68% | 36,591.96 | 24.09% |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 第四季度 | 79,333.36 | 18.08% | 81,942.65 | 28.93% | 44,083.11 | 29.02% |
| 海利尔 | 第一季度 | 79,182.55 | 24.54% | 60,166.21 | 24.39% | 53,288.88 | 24.32% |
| | 第二季度 | 111,487.13 | 34.55% | 82,869.49 | 33.59% | 71,649.64 | 32.69% |
| | 第三季度 | 66,539.13 | 20.62% | 53,672.59 | 21.76% | 40,228.29 | 18.36% |
| | 第四季度 | 65,510.18 | 20.30% | 49,970.10 | 20.26% | 53,979.71 | 24.63% |
| 新农股份 | 第一季度 | 32,000.45 | 26.81% | 26,861.49 | 24.73% | 26,267.65 | 27.17% |
| | 第二季度 | 35,316.93 | 29.59% | 27,346.80 | 25.18% | 26,237.23 | 27.13% |
| | 第三季度 | 28,908.59 | 24.22% | 28,368.17 | 26.12% | 18,230.62 | 18.85% |
| | 第四季度 | 23,141.55 | 19.39% | 26,031.98 | 23.97% | 25,959.83 | 26.85% |
| 润丰股份 | 第一季度 | 123,492.19 | 17.07% | 108,600.46 | 17.95% | 98,429.23 | 18.26% |
| | 第二季度 | 231,904.16 | 32.05% | 184,749.58 | 30.53% | 152,260.11 | 28.24% |
| | 第三季度 | 228,655.60 | 31.60% | 198,570.34 | 32.82% | 167,420.16 | 31.06% |
| | 第四季度 | 139,586.63 | 19.29% | 113,159.62 | 18.70% | 120,987.34 | 22.44% |
| 同行业平均 | 第一季度 | - | 23.87% | - | 20.88% | - | 23.15% |
| | 第二季度 | - | 32.53% | - | 30.94% | - | 30.09% |
| | 第三季度 | - | 23.26% | - | 25.78% | - | 22.23% |
| | 第四季度 | - | 20.34% | - | 22.40% | - | 24.54% |
| 同行业平均水平（剔除可比性较弱的润丰股份和利民股份） | 第一季度 | - | 24.00% | - | 23.34% | - | 24.22% |
| | 第二季度 | - | 33.21% | - | 32.69% | - | 32.29% |
| | 第三季度 | - | 21.64% | - | 22.29% | - | 19.55% |
| | 第四季度 | - | 21.16% | - | 21.69% | - | 23.94% |
| 世佳科技公司 | 第一季度 | 6,658.00 | 22.41% | 6,083.61 | 23.30% | 5,515.43 | 26.36% |
| | 第二季度 | 11,633.44 | 39.16% | 8,753.04 | 33.52% | 7,283.60 | 34.81% |
| | 第三季度 | 5,837.62 | 19.65% | 5,881.51 | 22.53% | 5,187.00 | 24.79% |
| | 第四季度 | 5,575.21 | 18.77% | 5,391.25 | 20.65% | 2,936.42 | 14.03% |

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书。诺普信、国光股份、利民股份、海利尔和新农股份选取了定期报告中公开披露的营业收入分季度情况，润丰股份选取了的招股说明书中公开披露的主营业务收入分季度情况

我国除广东省、广西壮族自治区、云南省部分地区和海南省外，每年的 3

月至 9 月是国内农作物生长的有利时期，同时也是农药使用的高峰期。而因为备货需要一定的提前量，因此一般第一季度的后期、整个第二季度以及第三季度的前期是国内农业病虫草害防控产品销售的旺季。报告期内，公司农业病虫草害防控产品收入占比在 80%以上，而国内销售收入占比 44.02%、49.75%和54.42%，农业病虫草害防控产品国内销售的季节性波动会对公司营业收入的季节性分布产生较大影响。

由上表可知，公司第二季度收入占比最高，上半年销售收入高于下半年，该季节性分布符合行业惯例，与同行业平均水平较为一致。

润丰股份各季度收入分布与同行业平均水平存在差异，主要因为润丰股份境外销售占比超过 90%以上，受国内农药销售季节性的影响较小；利民股份各季度收入分布与同行业平均水平存在差异，主要因为利民股份自 2017 年开始陆续并购了非同一控制下的河北双吉、威远生化等公司，并表的时间影响了各季度收入的分布。

**（二）逐月列示报告期内发行人国内经销业务、间接出口业务的销售内容、销量、金额，说明 2019 年第四季度间接出口业务、2020 年第四季度国内经销业务收入显著较高的原因及合理性**

1. 报告期内本公司国内经销业务、间接出口业务的逐月销售内容、销量、金额

(1) 国内经销业务

报告期内国内经销业务销售内容、销量、金额情况如下：

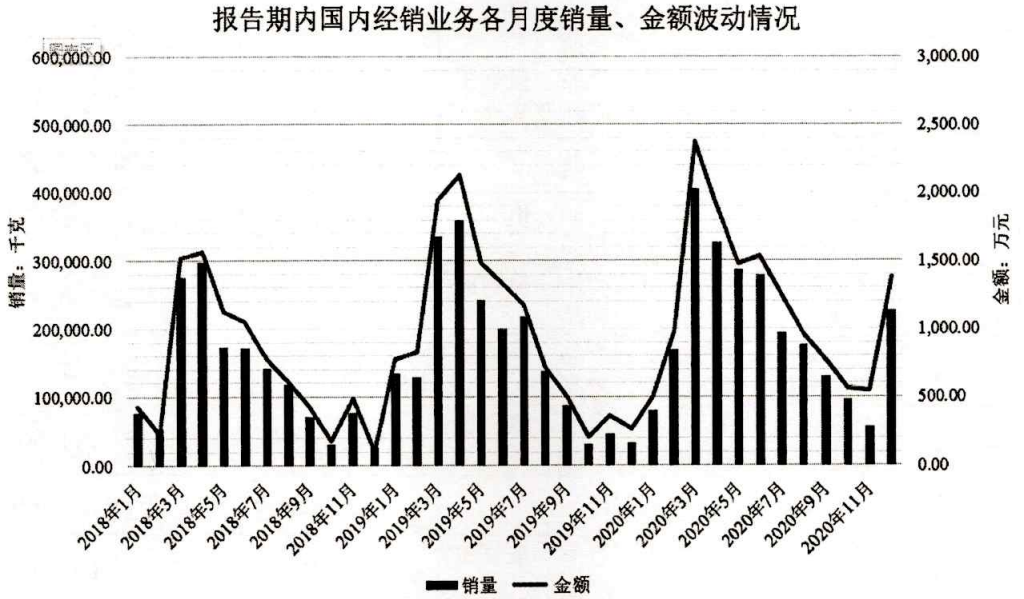
单位：千克、元

| 月份 | 销售内容 | 销量 | 金额 |
| --- | --- | --- | --- |
| 2018 年 1 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 77,078.08 | 4,303,417.73 |
| 2018 年 2 月 | 农业病虫草害防控系列产品 | 52,981.85 | 2,259,495.96 |
| 2018 年 3 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品 | 275,098.05 | 15,224,743.34 |
| 2018 年 4 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 298,198.29 | 15,621,111.02 |
| 2018 年 5 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他 | 173,794.48 | 11,288,033.59 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 2018 年 6 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他 | 172,354.30 | 10,553,021.52 |
| 2018 年 7 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品 | 142,380.81 | 7,797,790.20 |
| 2018 年 8 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品 | 119,088.75 | 6,164,255.35 |
| 2018 年 9 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他 | 71,135.35 | 4,232,410.73 |
| 2018 年 10 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他 | 31,432.49 | 1,794,019.48 |
| 2018 年 11 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 76,772.40 | 4,906,974.78 |
| 2018 年 12 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 25,918.55 | 1,030,107.04 |
| 2019 年 1 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 134,452.31 | 7,759,129.60 |
| 2019 年 2 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 128,406.06 | 8,272,832.20 |
| 2019 年 3 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 334,870.78 | 19,444,372.76 |
| 2019 年 4 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 359,099.26 | 21,281,887.44 |
| 2019 年 5 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 241,806.99 | 14,811,539.04 |
| 2019 年 6 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他 | 199,755.94 | 13,359,391.18 |
| 2019 年 7 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 218,252.31 | 11,677,225.77 |
| 2019 年 8 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他 | 137,200.68 | 7,173,705.36 |
| 2019 年 9 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他 | 86,789.48 | 4,939,519.11 |
| 2019 年 10 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 30,793.15 | 2,075,322.72 |
| 2019 年 11 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 45,886.88 | 3,649,643.21 |
| 2019 年 12 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病 | 31,808.12 | 2,664,887.44 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | 虫害防控系列产品及其他 | | |
| 2020 年 1 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 79,807.44 | 4,918,262.18 |
| 2020 年 2 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 169,082.97 | 9,815,363.68 |
| 2020 年 3 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 405,086.55 | 23,705,781.72 |
| 2020 年 4 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 326,101.65 | 19,049,822.90 |
| 2020 年 5 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他 | 286,751.21 | 14,732,136.70 |
| 2020 年 6 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 278,824.67 | 15,339,890.59 |
| 2020 年 7 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 193,803.66 | 12,403,881.06 |
| 2020 年 8 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 176,274.08 | 9,638,261.72 |
| 2020 年 9 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他 | 130,578.77 | 7,598,057.67 |
| 2020 年 10 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 95,547.06 | 5,649,142.28 |
| 2020 年 11 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 56,407.71 | 5,464,767.52 |
| 2020 年 12 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他 | 226,363.55 | 13,803,473.17 |

报告期内，国内经销业务各月度销量和金额波动情况如下图所示：




由上图可知，报告期内，公司国内经销的销量和销售金额总体逐年上升，不同年度各月份的波动呈现一定的规律性，符合公司收入的季节性特征。2020年12月国内经销业务收入较高，主要原因详见本问题(二)2(2)之说明。

(2) 间接出口业务

报告期内间接出口业务销售内容、销量、金额情况如下：

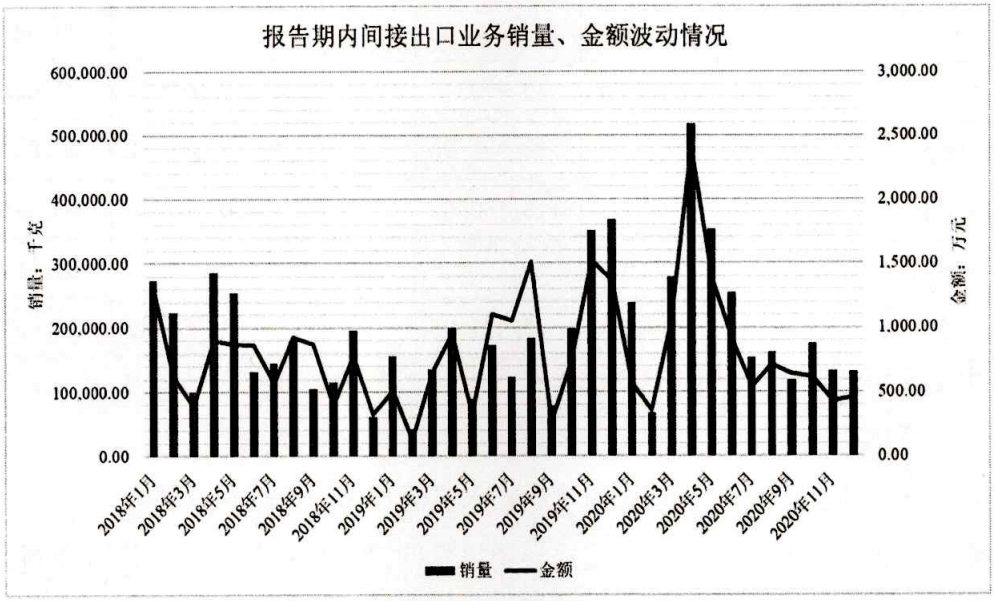
单位：千克、元

| 月份 | 销售内容 | 销量 | 金额 |
| --- | --- | --- | --- |
| 2018年1月 | 农业病虫草害防控系列产品 | 274,075.00 | 13,056,484.72 |
| 2018年2月 | 农业病虫草害防控系列产品及其他 | 223,346.50 | 6,268,626.14 |
| 2018年3月 | 农业病虫草害防控系列产品 | 100,462.00 | 3,846,959.46 |
| 2018年4月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他 | 285,398.71 | 9,064,601.22 |
| 2018年5月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他 | 253,931.24 | 8,750,229.99 |
| 2018年6月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 131,147.96 | 8,676,075.92 |
| 2018年7月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 144,852.81 | 5,726,361.82 |
| 2018年8月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 180,228.74 | 9,276,544.56 |
| 2018年9月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 104,335.34 | 8,705,313.64 |
| 2018年10月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 115,984.50 | 3,924,900.92 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 2018 年 11 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 195,606.00 | 7,846,005.01 |
| 2018 年 12 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 60,776.51 | 3,269,999.99 |
| 2019 年 1 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他 | 155,669.01 | 5,089,873.10 |
| 2019 年 2 月 | 农业病虫草害防控系列产品 | 41,606.50 | 1,290,207.26 |
| 2019 年 3 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 134,666.00 | 6,468,926.37 |
| 2019 年 4 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 199,827.00 | 9,532,766.96 |
| 2019 年 5 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 89,217.52 | 3,290,007.33 |
| 2019 年 6 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 173,473.96 | 11,053,311.00 |
| 2019 年 7 月 | 农业病虫草害防控系列产品 | 123,446.00 | 10,542,334.72 |
| 2019 年 8 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 184,012.65 | 15,134,092.00 |
| 2019 年 9 月 | 农业病虫草害防控系列产品 | 77,737.50 | 2,639,667.88 |
| 2019 年 10 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 198,700.88 | 7,476,882.29 |
| 2019 年 11 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 350,510.38 | 15,208,768.97 |
| 2019 年 12 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 367,132.62 | 13,675,362.93 |
| 2020 年 1 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 237,985.21 | 5,613,215.61 |
| 2020 年 2 月 | 农业病虫草害防控系列产品 | 67,247.40 | 3,592,408.28 |
| 2020 年 3 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 278,173.31 | 10,636,274.30 |
| 2020 年 4 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 517,643.55 | 24,107,040.72 |
| 2020 年 5 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 352,493.43 | 14,015,001.40 |
| 2020 年 6 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 253,878.85 | 9,157,680.73 |
| 2020 年 7 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 153,624.74 | 5,410,392.72 |
| 2020 年 8 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 161,474.59 | 7,146,101.19 |
| 2020 年 9 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 117,630.75 | 6,399,219.25 |
| 2020 年 10 月 | 农业病虫草害防控系列产品 | 175,230.14 | 6,162,118.22 |
| 2020 年 11 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品 | 132,464.77 | 4,273,264.70 |
| 2020 年 12 月 | 农业病虫草害防控系列产品、植物生 | 131,105.82 | 4,592,687.02 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | 长调节与生物刺激系列产品 | | |

报告期内，间接出口业务各月度销量和金额波动情况如下图所示：




国内从事间接出口业务的贸易公司一般在收到境外客户订单后再向国内农化企业提交采购需求，在综合考虑国内农化企业的报价、给予的信用期、产品质量等情况后再选定供应商，供应商交付货物后转运至客户指定地点，一般不保留库存，因此间接出口收入的波动并没有明显的规律性。2019 年第四季度较高详见本问题（二）2(2)之说明。

2020 年 4 月，间接出口业务销量和销售金额较高，主要系公司 2019 年底和 2020 年初收到较多的间接出口订单，但受新冠疫情影响，2020 年一季度的生产和物流受到较大影响，部分订单延迟至 2020 年 4 月发货，导致当月销量和收入金额较其他月份大幅上升。

2. 说明 2019 年第四季度间接出口业务、2020 年第四季度国内经销业务收入显著较高的原因及合理性

报告期内，同行业可比公司和公司第四季度收入、占比情况如下：

单位：万元

| 公司 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 诺普信 | 81,034.53 | 19.61% | 84,327.52 | 20.78% | 88,321.49 | 22.05% |
| 国光股份 | 29,409.06 | 25.35% | 22,063.07 | 21.75% | 19,237.51 | 22.23% |

| 公司 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 利民股份 | 79,333.36 | 18.08% | 81,942.65 | 28.93% | 44,083.11 | 29.02% |
| 海利尔 | 65,510.18 | 20.30% | 49,970.10 | 20.26% | 53,979.71 | 24.63% |
| 新农股份 | 23,141.55 | 19.39% | 26,031.98 | 23.97% | 25,959.83 | 26.85% |
| 润丰股份 | 139,586.63 | 19.29% | 113,159.62 | 18.70% | 120,987.34 | 22.44% |
| 同行业平均 | - | 20.34% | - | 22.40% | - | 24.54% |
| 公司 | 5,575.21 | 18.77% | 5,391.25 | 20.65% | 2,936.42 | 14.03% |

由上表可知，公司第四季度营业收入占比不高于同行业可比公司平均水平，符合行业惯例。

(1) 2019 年第四季度间接出口业务收入显著较高的原因及合理性

报告期内，主营业务收入、国内经销以及间接出口业务的季节性分布情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 第一季度 | 6,658.00 | 22.41% | 6,083.61 | 23.30% | 5,515.43 | 26.36% |
| 其中：国内经销 | 3,843.94 | 12.94% | 3,547.63 | 13.59% | 2,178.77 | 10.41% |
| 间接出口 | 1,984.19 | 6.68% | 1,284.90 | 4.92% | 2,317.21 | 11.08% |
| 第二季度 | 11,633.44 | 39.16% | 8,753.04 | 33.52% | 7,283.60 | 34.81% |
| 其中：国内经销 | 4,912.19 | 16.54% | 4,945.28 | 18.94% | 3,746.22 | 17.91% |
| 间接出口 | 4,727.97 | 15.92% | 2,387.61 | 9.14% | 2,649.09 | 12.66% |
| 第三季度 | 5,837.62 | 19.65% | 5,881.51 | 22.53% | 5,187.00 | 24.79% |
| 其中：国内经销 | 2,964.02 | 9.98% | 2,379.05 | 9.11% | 1,819.45 | 8.70% |
| 间接出口 | 1,895.57 | 6.38% | 2,831.61 | 10.85% | 2,370.82 | 11.33% |
| 第四季度 | 5,575.21 | 18.77% | 5,391.25 | 20.65% | 2,936.42 | 14.03% |
| 其中：国内经销 | 2,491.74 | 8.39% | 838.99 | 3.21% | 773.11 | 3.70% |
| 间接出口 | 1,502.81 | 5.06% | 3,636.10 | 13.93% | 1,504.09 | 7.19% |
| 合　计 | 29,704.27 | 100.00% | 26,109.41 | 100.00% | 20,922.46 | 100.00% |

公司 2019 年度第四季度间接出口业务收入 3,636.10 万元，较 2018 年四季

度收入上涨 2,132.01 万元，涨幅较大，主要因为该季度公司对深圳市金翼化工有限公司、德清中非经贸港服务有限公司、宁波盈农利德贸易有限公司、上海徽松化工有限公司四家公司确认销售收入 2,582.12 万元，较 2018 年度第四季度的 721.76 万元大幅提升，具体如下：

1）深圳金翼化工有限公司

深圳金翼化工有限公司成立于 2005 年 5 月 26 日，主要从事农药的出口贸易，在农药间接出口行业具有较高的市场地位，2019 年位列我国杀虫剂制剂出口企业前 30 名。公司 2019 年第四季度对深圳市金翼化工有限公司的销售收入为 1,169.72 万元，较 2018 年第四季度增加 1,169.72 万元，主要系深圳金翼化工有限公司计划在津巴布韦销售的啶虫脒&甲维盐产品于 2019 年 4 月实现登记，试样推广后在当地市场获得了较好的反馈，当地客户预计该产品将取得较好的销售成绩，因此向深圳金翼化工有限公司下达了采购订单，深圳金翼化工有限公司在收到其客户订单后于 2019 年 9 月与公司签订采购合同，公司在当年的 9-12 月组织生产并发货，从而导致公司 2019 年第四季度对该客户收入金额较高。截至 2020 年 1 月 31 日，公司对该客户 2019 年度的销售均已实现回款。

2）德清中非经贸港服务有限公司

德清中非经贸港服务有限公司系浙江省国贸集团下属外贸公司，主要从事纺织品、木材及农药等产品的出口业务，经营规模较大。公司 2019 年四季度对德清中非经贸港服务有限公司的销售收入 371.56 万元，较 2018 年度第四季度增长 284.29 万元，主要系其 2019 年度农药板块境外市场拓展收效明显，收到的境外订单大幅增加，公司下半年向其销售额也随之显著增加。

3）宁波盈农利德贸易有限公司

宁波盈农利德贸易有限公司为公司报告期内间接出口前五名客户，报告期各期公司对该客户销售收入规模较大。公司 2019 年第四季度对宁波盈农利德贸易有限公司的销售收入 280.23 万元，较 2018 年度第四季度增长 280.23 万元，主要因为该客户不同年度向公司的采购集中在不同月份，公司 2019 年度向其销售金额 2,264.81 万元，与 2018 年度的 2,071.71 万元相比略有上涨。

4）上海徽松化工有限公司

上海徽松化工有限公司成立于 2014 年，其终端客户主要位于坦桑尼亚、乌干达等热带地区，没有明显的季节性，终端客户在综合考虑自身农药库存量以及

消耗速度等因素，确定采购需求，并下达采购订单，因此采购时间无明确的规律性。

公司 2019 年四季度对上海徽松化工有限公司的销售收入 760.61 万元，较 2018 年度第四季度增长 126.12 万元。公司 2018 年度、 2019 年度和 2020 年度向其销售金额分别为 1,780.70 万元、1,858.58 万元和 2,075.00 万元，年度销售额总体保持稳定。

公司 2020 年度第四季度对上述主要间接出口客户的销售收入较 2019 年度同期有所下降，主要因为受新冠疫情影响，2020 年下半年海运费显著上涨增加了出口成本，间接出口客户为缓解经营压力，向上游传导了部分的成本，而公司间接出口业务毛利率相对较低，为保证合理的盈利空间，放弃了部分毛利率过低的间接出口订单，从而导致第四季度公司对间接出口客户的销售金额同比下降。

(2) 2020 年第四季度国内经销业务收入显著较高的原因及合理性

公司 2020 年第四季度国内经销业务销售收入占比较高，主要原因如下：

1) 林业病虫害防控业务快速增长且第四季度收入占比较高

2020 年第四季度林业病虫害防控业务较上年同期增长 467.89 万元。公司林业病虫害防控产品销售模式以国内经销为主，报告期内，随着国家对于林业病虫害防控的日益重视，林业病虫害防控产品的市场规模有所提升，而相对于传统喷洒方式，注干剂产品施药更为精准，市场规模迅速扩大。公司陆续开拓了各地方林业部门等直销客户以及杭州林源生物科技有限公司、杭州益森键生物科技有限公司等经销客户，以注干剂产品为主的林业病虫害防控产品收入快速增长。因炎热的天气会导致松树分泌的松脂增多，影响注干剂产品的效果，因此最终用户一般会在温度较低的一季度和四季度施药，2020 年下半年开始公司客户陆续获得招标单位的订单并向公司采购林业病虫害防控系列产品，因此公司该业务第四季度收入占比较高具有业务合理性。

2) 南方部分农药使用季节性不明显的地区第四季度收入显著增长

海南省、广东省、广西壮族自治区和云南省等地区地处热带或亚热带，季节性差异较小，每年的第四季度反而是上述区域芒果、荔枝等果树使用农药的旺季，因此每年第四季度，上述区域农药销售规模仍会保持较高的水平。公司为了平滑国内经销业务的季节性，近年来对不断提升上述地区市场开拓力度，

2020 年第四季度向上述区域的经销收入较 2019 年第四季度增长 488.19 万元。

3）新开发产品不受传统农药制剂季节性影响

公司 2020 年下半年新开发了唑啉草酯等产品，主要应用于小麦杂草的防控，小麦耐寒性较高，冬季可以种植，因此第四季度对于农药的需求较大，2020 年第四季度该产品通过经销实现收入较 2019 年第四季度增长 247.76 万元；

4）报告期内，公司持续在国内农药制剂市场深耕细做，经销商团队持续扩大，经销商数量由 2018 年度的 409 家增加至 2020 年度的 549 家，带动国内经销收入逐年增长，相应的第四季度的国内经销收入也逐年增长。

综上，报告期公司各季度收入变动具备商业合理性。

**（三）说明 2019 年第四季度间接出口业务前五名客户、2020 年第四季度国内经销业务前五名客户的销售内容、金额、毛利率情况，上述客户的基本情况、是否存在成立年限较短或合作年限较短的情形，与发行人及相关方是否存在关联关系；逐月列示报告期内发行人对上述客户的销售情况，说明上述期间发行人对相关客户销售金额显著较高的原因及合理性**

1. 公司 2019 年第四季度间接出口业务前五名客户、2020 年第四季度国内经销业务前五名客户的基本情况、销售内容、金额、毛利率情况及与公司及相关方的关联关系情况

（1）2019 年第四季度间接出口前五名客户

| 客户名称 | 股权结构 | 注册时间 | 合作历史 | 销售内容 | 销售金额（万元） | 是否存在关联关系 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 深圳市金翼化工有限公司 | 何玉田持有 98%股权，何筠持有 2%股权 | 2005/5/26 | 2019 年开始合作，目前合作正常 | 杀虫剂 | 1,169.72 | 否 |
| 上海徽松化工有限公司 | 吴园园持有 51%股权，冯承持有 49%股份 | 2014/1/10 | 2015 年开始合作，目前合作正常 | 杀虫剂 | 760.61 | 否 |
| 德清中非经贸港服务有限公司 | 浙江国贸云商控股有限公司持有 95%股权，德清恒丰建设发展有限公司持有 5%股权 | 2015/12/30 | 2016 年开始合作，目前合作正常 | 杀虫剂、杀菌剂、除草剂、植物生长调节剂、其他 | 371.56 | 否 |
| 宁波盈农利德贸易有限公司 | 姚雪强持有 100%股权 | 2011/6/9 | 2013 年开始合作，目前合作正常 | 杀虫剂、杀菌剂、其他 | 280.23 | 否 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方 | 农裕农化：张成凤持有91%股权，殷宁持有9%股权；瑞沐化工：李继宁持有100%股权 | 农裕农化：1996/6/25<br>瑞沐化工：2004/4/28 | 2004年开始合作，目前合作正常 | 杀虫剂、杀菌剂、除草剂 | 201.08 | 否 |

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

上述客户中，公司与深圳市金翼化工有限公司合作年限较短。深圳金翼化工有限公司成立于2005年，主要从事农药的出口贸易，公司2019年首次与其合作即取得较高的销售金额，主要因为深圳市金翼化工有限公司计划在津巴布韦销售的啶虫脒&甲维盐产品于2019年4月实现登记，试样推广后在当地市场获得了较好的反馈，当地客户预计该产品将取得较好的销售成绩，因此向深圳市金翼化工有限公司下达了采购订单，深圳市金翼化工有限公司在收到其客户订单后于2019年9月与公司签订采购合同，公司在当年的9-12月组织生产并发货，从而导致公司2019年第四季度对该客户收入金额较高。截至2020年1月31日，公司对该客户2019年度的销售均已实现回款。

(2) 2020年第四季度境内经销前五名客户

| 客户名称 | 股权结构 | 注册时间 | 合作历史 | 销售内容 | 销售金额（万元） | 毛利率 | 是否存在关联关系 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 杭州益森键生物科技有限公司 | 王永春持有100.00%股权 | 2014/5/26 | 2016年开始合作，目前合作正常 | 林业病虫害防控系列产品 | 415.60 | 66.56%[注] | 否 |
| 杭州林源生物科技有限公司 | 马良进51.00%；陈安良40.00%；王勇军3.00%；郭恺3.00%；马铭泽3.00%。 | 2014/3/17 | 2014年开始合作，目前合作正常 | 林业病虫害防控系列产品 | 242.36 | 56.48%[注] | 否 |
| 海南省农业生产资料集团有限公司 | 安徽辉隆农资集团股份有限公司持有65%股权，海南省供销集团有限公司持有35%股权 | 2008/8/28 | 2019年开始合作，目前合作正常 | 杀菌剂、杀虫剂、植物生长调节剂 | 200.47 | 36.01% | 否 |
| 云南骏朗农业科技有限公司 | 李所孝持有75%股权，徐永林持有25%股权 | 2013/12/24 | 2019年开始合作，目前合作正常 | 杀菌剂、杀虫剂、植物生长调节剂、其他 | 189.28 | 40.73% | 否 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 中农立华广东生物科技有限公司 | 中农立华生物科技股份有限公司持有54%股权，赖坚强持有41.20%股权，余献文持有4.80%股权 | 2013/3/17 | 2013年开始合作，目前合作正常 | 杀虫剂、杀菌剂、除草剂、植物生长调节剂等 | 154.99 | 32.25% | 否 |

[注]公司主要向杭州益森键生物科技有限公司和杭州林源生物科技有限公司销售林业病虫害防控系列产品，该类产品对应的市场仍处于快速发展阶段，市场内竞争者远少于农业病虫草害防控领域，因此毛利率较高，报告期内林业病虫害防控系列产品的毛利率分别为57.36%、56.46%和59.57%

上述客户中，公司与海南省农业生产资料集团有限公司和云南骏朗农业科技有限公司合作年限较短。海南省、广东省、广西壮族自治区和云南省等地区地处热带或亚热带，季节性差异较小，农药使用的季节性特征不明显，每年的第四季度反而是上述区域芒果、荔枝等果树使用农药的旺季，因此每年第四季度，上述区域农药销售规模仍会保持较高的水平。公司为了平滑国内经销业务的季节性，近年来对不断提升上述地区市场开拓力度。

海南省农业生产资料集团有限公司系国企上市公司辉隆股份控股的公司。公司于2019年与其开始合作，该客户在海南农药市场的占有率较高，是海南省农业产业化重点龙头企业。随着合作的深化，双方的交易额于2020年度实现大幅增长，因此该客户与公司合作次年即成为公司境内经销主要客户。

云南骏朗农业科技有限公司是云南省较有影响力的农药经销商，每年销售额约4,000万元。公司于2019年与云南骏朗农业科技有限公司开始合作，随着合作的深化，该客户向公司采购的比例有所提升，导致2020年度公司向其销售额显著提升。

2. 逐月列示报告期内公司对上述客户的销售情况，说明上述期间公司对相关客户销售金额显著较高的原因及合理性

(1) 2019年第四季度间接出口前五名客户

间接出口客户一般在收到境外客户订单后再向国内农化企业提交采购需求，在综合考虑国内农化企业的报价、给与的信用期、产品质量等情况后再选定供货的供应商，因此间接出口客户向单个供应商的采购并非呈连续性。受此影响，公司对单个间接出口客户各月度销售额存在较大的波动。

报告期内，公司2019年第四季度间接出口前五名客户的分月销售金额如下：

1）深圳市金翼化工有限公司

单位：万元

| 月份 | 2020年度 | 2019年度 |
| --- | --- | --- |
| 9月 | 211.64 | 16.84 |
| 10月 | 190.95 | 389.94 |
| 11月 | - | 338.14 |
| 12月 | - | 441.64 |
| 合计 | 402.60 | 1,186.57 |

深圳金翼化工有限公司成立于2005年，是国内规模较大的农药出口贸易公司，2019年下半年，该客户在津巴布韦登记的啶虫脒&甲维盐产品开始实现销售，并在当地取得良好的销售业绩，导致公司2019年第四季度对该客户收入金额较高。

2）上海徽松化工有限公司

单位：万元

| 月份 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 1月 | 400.70 | 239.96 | 145.32 |
| 2月 | - | 46.70 | 121.71 |
| 3月 | 150.84 | 262.34 | 115.88 |
| 4月 | 411.17 | 48.50 | 238.17 |
| 5月 | 222.23 | 48.28 | - |
| 6月 | 550.94 | 199.52 | 96.56 |
| 7月 | 224.15 | 152.39 | 238.11 |
| 8月 | - | 50.95 | 190.45 |
| 9月 | - | 49.32 | - |
| 10月 | 48.17 | 100.75 | 304.67 |
| 11月 | 33.76 | 302.92 | 329.82 |
| 12月 | 33.03 | 356.93 | - |
| 合计 | 2,075.00 | 1,858.58 | 1,780.70 |

公司2019年第四季度对上海徽松化工有限公司的销售收入为760.61万元，

较2018年度同期上升19.88%，而年度销售额总体保持稳定。其终端客户主要位于坦桑尼亚、乌干达等热带地区，没有明显的季节性，终端客户在综合考虑自身农药库存量以及消耗速度等因素，确定采购需求，并下达采购订单，因此采购时间无明确的规律性。

3）德清中非经贸港服务有限公司

单位：万元

| 月份 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|---|---|---|---|
| 1月 | 46.92 | 15.71 | - |
| 2月 | - | - | 74.02 |
| 3月 | 95.92 | - | - |
| 4月 | 243.33 | 153.20 | - |
| 5月 | 257.10 | 37.43 | - |
| 6月 | 66.69 | 65.41 | - |
| 7月 | 100.95 | 24.01 | - |
| 8月 | 30.50 | 355.38 | - |
| 9月 | 93.66 | - | - |
| 10月 | 34.64 | 115.76 | - |
| 11月 | 25.17 | 139.71 | 87.27 |
| 12月 | 95.36 | 116.09 | - |
| 合计 | 1,090.23 | 1,022.71 | 161.29 |

德清中非经贸港服务有限公司系浙江省国贸集团下属外贸公司，主要从事纺织品、木材及农药等的出口业务，经营规模较大。2019 年第四季度公司对该客户的销售收入为371.56万元，较2018年度上升较大，主要因为其2019年度农药板块境外市场拓展收效明显，收到的境外订单大幅增加，公司下半年向其销售额也随之显著增加。

4）宁波盈农利德贸易有限公司

单位：万元

| 月份 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|---|---|---|---|
| 1月 | - | - | 103.06 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 2月 | - | - | - |
| 3月 | 51.14 | - | - |
| 4月 | 1,071.13 | 26.79 | - |
| 5月 | 178.09 | 39.91 | 513.09 |
| 6月 | 89.45 | 587.43 | 524.32 |
| 7月 | - | 582.75 | 248.55 |
| 8月 | - | 747.71 | 405.42 |
| 9月 | - | - | 277.27 |
| 10月 | - | - | - |
| 11月 | 39.17 | 212.66 | - |
| 12月 | - | 67.57 | - |
| 合计 | 1,428.98 | 2,264.81 | 2,071.71 |

宁波盈农利德贸易有限公司为公司报告期内间接出口前五名客户，报告期各期公司对该客户销售收入规模较大，公司2019年第四季度对宁波盈农利德贸易有限公司的销售收入为280.23万元，占全年比重为12.37%，不存在第四季度销售收入占比显著偏高的情形。

5）深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方

单位：万元

| 月份 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|---|---|---|---|
| 1月 | 5.87 | 63.20 | 142.69 |
| 2月 | 176.97 | 57.27 | 117.19 |
| 3月 | 249.63 | 160.91 | 157.34 |
| 4月 | 99.23 | 32.39 | 166.74 |
| 5月 | 110.23 | 47.82 | 300.45 |
| 6月 | 140.36 | 11.31 | 77.71 |
| 7月 | 49.05 | - | 51.15 |
| 8月 | 149.91 | 140.36 | 245.14 |
| 9月 | 52.24 | 78.72 | 210.55 |
| 10月 | 153.25 | 17.34 | 46.41 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 11 月 | 42.43 | 101.33 | 34.36 |
| 12 月 | 80.39 | 82.41 | 82.86 |
| 合计 | 1,309.56 | 793.05 | 1,632.59 |

注：深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方于 2019 年和 2020 年分别存在 2.10 万元和 19.78 万元检测费收入，从业务模式上该部分收入划分为境内直销收入，未纳入上表

深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方为公司报告期内间接出口前五名客户，报告期各期公司对该客户销售收入规模较大，公司 2019 年第四季度对该客户的销售收入为 201.08 万元，占全年比重为 25.36%，不存在第四季度销售收入占比显著偏高的情形。

公司 2020 年度第四季度对上述主要间接出口客户的销售收入较 2019 年度同期有所下降，主要因为受新冠疫情影响，2020 年下半年海运费显著上涨增加了出口成本，间接出口客户为缓解经营压力，向上游传导了部分的成本，而公司间接出口业务毛利率相对较低，为保证合理的盈利空间，放弃了部分毛利率过低的间接出口订单，从而导致第四季度公司对间接出口客户的销售金额同比大幅下降。

(2) 2020 年第四季度境内经销前五名客户

报告期内，公司 2020 年第四季度境内经销前五名客户的分月销售金额如下：

1) 杭州益森键生物科技有限公司

单位：万元

| 月份 | 2020 年度 | 2018 年度 |
|---|---|---|
| 4 月 | - | 1.66 |
| 5 月 | - | 0.12 |
| 11 月 | 51.78 | - |
| 12 月 | 363.82 | - |
| 合计 | 415.60 | 1.77 |

杭州益森键生物科技有限公司自 2014 年成立时即致力于林业有害生物防控、林业与草原生态治理与保护，该客户主要通过招投标方式获得订单，先后在浙江省、江西省、四川省、湖南省、湖北省、安徽省、江苏省和辽宁省等地与林业系统建立合作关系，在林业有害生物防控领域占据较高的市场地位。

公司2018年度向其销售的产品为芸苔素系列产品。2020年，随着公司林业病虫害防控产品市场影响力的提升，该客户开始选择和公司进行合作，因炎热的天气会导致松树分泌的松脂增多，影响注干剂产品的效果，因此最终用户一般会在温度较低的季节施药，因此公司对其销售收入主要集中在第四季度具有业务合理性。

公司2021年继续与杭州益森键生物科技有限公司保持良好合作，2021年第一季度向其销售林业病虫害防控产品201.52万元，符合林业病虫害防控产品的季节性特征。

2）杭州林源生物科技有限公司

单位：万元

| 月份 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|---|---|---|---|
| 1月 | 103.75 | 121.82 | 131.68 |
| 2月 | 67.02 | 152.89 | 31.51 |
| 3月 | 33.60 | 66.08 | 19.05 |
| 4月 | 9.39 | - | - |
| 5月 | - | 0.78 | - |
| 6月 | 75.66 | - | - |
| 7月 | - | - | 1.81 |
| 8月 | - | - | - |
| 9月 | - | - | - |
| 10月 | - | 1.25 | - |
| 11月 | 46.43 | 62.37 | 255.54 |
| 12月 | 195.92 | 118.40 | - |
| 合计 | 531.78 | 523.60 | 439.60 |

杭州林源生物科技有限公司主要从事林业有害生物防控业务。因炎热的天气会导致松树分泌的松脂增多，影响注干剂产品的效果，因此最终用户一般会在温度较低的一季度和四季度施药。报告期内，公司向该客户第四季度的销售金额相对较为稳定。

3）海南省农业生产资料集团有限公司

单位：万元

| 月份 | 2020年度 | 2019年度 |
|---|---|---|

| | | |
|---|---|---|
| 1月 | - | 33.86 |
| 2月 | - | - |
| 3月 | - | - |
| 4月 | 18.36 | - |
| 5月 | - | - |
| 6月 | 27.25 | - |
| 7月 | 20.90 | - |
| 8月 | 15.93 | - |
| 9月 | 66.36 | - |
| 10月 | 46.67 | 25.88 |
| 11月 | 62.69 | 10.28 |
| 12月 | 91.11 | - |
| 合计 | 349.26 | 70.01 |

海南省农业生产资料集团有限公司系国企上市公司辉隆股份(002556)控股的公司。公司于2019年与其开始合作，该客户在海南农药市场的占有率较高，随着合作的深化，双方的交易额于2020年度实现大幅增长。

公司2020年第四季度对该客户的销售收入为200.47万元，占全年销售比重较高，主要系海南省农药制剂的销售并没有显著的季节性，而公司国内大部分销售区域处于销售淡季，产能以及销售资源配置相对较为充足，因此第四季度对该客户销售收入占比较高。

4）云南骏朗农业科技有限公司

单位：万元

| 月份 | 2020年度 | 2019年度 |
|---|---|---|
| 1月 | 26.09 | - |
| 2月 | 4.69 | - |
| 3月 | 25.18 | - |
| 4月 | 25.90 | - |
| 5月 | 1.84 | - |
| 6月 | 2.50 | - |

| | | |
|---|---|---|
| 7月 | - | - |
| 8月 | - | - |
| 9月 | 1.04 | - |
| 10月 | 37.80 | - |
| 11月 | 39.88 | - |
| 12月 | 111.61 | 14.51 |
| 合计 | 276.51 | 14.51 |

云南骏朗农业科技有限公司是云南省较有影响力的农药经销商。公司于2019 年与云南骏朗农业科技有限公司开始合作，随着合作的深化，该客户向公司采购的比例有所提升，导致2020年度公司向其销售额显著提升。

公司 2020 年第四季度对该客户的销售收入为 189.29 万元，主要系云南省农药制剂的销售并没有显著的季节性，而公司国内大部分销售区域处于销售淡季，产能以及销售资源配置相对较为充足，因此第四季度对该客户销售收入占比较高。

5) 中农立华广东生物科技有限公司

单位：万元

| 月份 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|---|---|---|---|
| 1月 | 13.83 | 18.28 | - |
| 2月 | - | 20.26 | 1.05 |
| 3月 | 31.78 | 31.81 | 52.15 |
| 4月 | 156.99 | 17.82 | 26.83 |
| 5月 | 52.15 | - | 6.72 |
| 6月 | 151.72 | 2.69 | 18.78 |
| 7月 | 5.68 | 2.69 | - |
| 8月 | 2.00 | 3.91 | 5.79 |
| 9月 | - | 3.67 | - |
| 10月 | 91.37 | 2.40 | - |
| 11月 | 4.31 | 10.19 | 3.70 |
| 12月 | 59.31 | 25.05 | 8.87 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 合计 | 569.13 | 138.77 | 123.87 |

中农立华广东生物科技有限公司系 A 股上市公司中农立华（603970）子公司，公司 2020 年与该客户深化了合作，导致对该客户销售收入大幅上升。公司 2020 年第四季度对该客户的销售收入为 154.99 万元，占全年比重为 27.23%，销售金额占比较小，不存在第四季度销售收入占比显著偏高的情形。

**（四）说明发行人允许经销商退出时可退货的情形，是否实质为代销业务，报告期内拥有该项权利的经销商数量、经销收入金额及占比情况**

1. 公司允许经销商退出时可退货的情形，报告期内拥有该项权利的经销商数量、经销收入金额及占比情况

(1) 销售合同条款

在销售合同条款中，不存在约定经销商退出时可退货的条款。与客户正常合作期间合同约定的主要退换货条款如下：

对于境内经销业务，销售合同一般会有两种形式约定：一种是明确约定非质量问题不能退货；另一种是设定了较高的退货门槛，如：1)必须在收货期 3 个月内；2)需方承担所退货的发货、退货运输费用；3)所退货物包装完好，包装破损部分不得退货；4)需方退货需要承担所退货款一定比例（一般为 50%）的损失；5)退货必须为未使用的产品。

(2) 报告期内拥有该项权利的经销商数量、经销收入金额及占比情况

由于不存在销售合同条款中约定经销商退出时可退货条款的情形，因此不存在拥有该项权利的经销商。

实际执行过程中，经销商一旦退出，公司一般不予退货，报告期内公司存在少量因经销商退出而退货的情形，原因系：1)促进经销区域的市场平衡，提升新经销商市场进入速度：公司会主动淘汰销售不佳或合作发展理念存在冲突的经销商，选择更有能力的新经销商。在新老经销商交替过程中，为防止被淘汰经销商与新经销商恶性竞争，进而影响新经销商经销区域产品布局与顺利接替，公司会在更换经销商之前，了解经销商详细客户资料、市场运作手段、库存数量、产品价格体系等信息，综合考虑是否接受经销商的退货申请；2)公司对经营情况不佳、仍存在少量欠款的客户，出于加快资金回款速度及控制坏账风险的目的，会主动要求收回客户库存，并终止了与该客户的合作。

(3) 报告期内，经销商退出退换货情况

报告期内，公司经销商退出退换货分别为14.49万元、80.47万元和264.55万元，经销商退出退换货金额占营业收入比重为 0.07%、0.31%和 0.89%，金额相对较小。

报告期内，经销商退出时退换货金额较大的情况具体如下：

单位：万元

| 经销商名称 | 报告期内退货金额 | 经销合同关于退货的具体约定 | 经销商退出时发生退货的原因 |
| --- | --- | --- | --- |
| 海南誉森生态农业开发有限公司 | 190.56 | 非产品质量问题不退货 | [注 1] |
| 石河子市田田圈农业技术服务有限公司 | 48.54 | 必须书面向公司提出并说明理由，经本公司同意一下条件后方可退货：1.必须再收货三个月内且必须在保质期六个月内；2.经销商承担所退货的发货.退货运输费用；3.所退货包装完整，包装破损部分不得退货；4.退货为未使用过的产品 | [注 2] |
| 三亚金海龙农业科技有限公司 | 44.97 | 除质量问题引起的退货情况外，不接受经销商以其他原因向公司进行退货，经销商若强行将货物退给公司，公司有权拒收退回并要求经销商承担全部费用 | [注 3] |
| 合　计 | 284.07 | | |
| 占　比 | 79.02% | | |

[注 1]海南誉森生态农业开发有限公司为公司 2019 年新开发客户，2019 年公司向其销售 257.96 万元，主要为植物生长调节剂，由于海南誉森生态农业开发有限公司市场销售渠道开拓不及预期，公司 2019 年底预计海南誉森生态农业开发有限公司货款短期内无法收回，为了更好的开拓海南市场，公司决定更换该经销商并主动要求对方将货物发至当地的新经销商三亚丽达植物科研有限公司等客户处并由新的经销商实现最终销售。公司出于谨慎性原则已于 2019 年末根据预计的退换货金额冲减 2019 年度营业收入 190.56 万元

[注 2]石河子市田田圈农业技术服务有限公司，2016 年开始与公司合作，为公司在新疆地区的经销商，受其自身资金状况影响，客户经营不佳，公司为增加资金回转速度及控制坏账风险，主动要求经销商退货，同时终止与该公司的合作，针对上述事项，公司已于 2019 年全额计提了对该客户的应收账款坏账准备

[注 3]三亚金海龙农业科技有限公司系 2020 年新增经销商，期间其经销商

实际控制人变动，为降低坏账风险，公司主动要求经销商退货，并终止了与该公司的合作

2. 是否实质为代销业务

经销模式下，公司与经销商签订了年度购销框架协议，协议约定了货物交付、货款结算、退换货等判断风险报酬或控制权转移的条款。根据协议约定和实际履约情况，公司国内经销模式实质为买断式销售，不存在代销业务模式。主要原因如下：

(1) 货物实物交付后，企业已将该商品的控制权转移给客户，即客户已拥有该商品的控制权，根据公司与国内经销客户签订的合同，公司将货物运送至客户指定地点，经客户签收后，货物的风险报酬或控制权便转移给客户；

(2) 已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户。世佳科技公司没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制。同时公司制定了严格的退换货制度，一经签收，经销商也不享有退货的权利。虽然报告期内存在退换货，但退换货比例较低，且均由客户提出申请，世佳科技公司考虑自身经济利益以及市场平衡后予以批准，同时也根据历史退换情况计提了预计退换货损失；

(3) 企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。公司将货物运送至客户指定地点，经客户签收后，公司的合同履约义务已经完成，客户是否实现最终销售，不影响其负有的付款义务；

(4) 货款结算方式不符合代销特征，货物销售价款在货物签收前已经确定，客户最终销售价格与货物是否销售，不影响其对世佳科技公司货物最终结算金额。

综上，世佳科技公司按照买断经销的方式确认收入符合企业会计准则的规定。

**（五）提供最近一期经审阅财务报表及下一报告期业绩预计信息**

1. 审阅意见

公司财务报告审计基准日为 2020 年 12 月 31 日，根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计基准日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》，我们对公司 2021 年 6 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2021 年 1-6 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以

及相关财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（天健审〔2021〕9127号），发表了如下意见：

“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信这些财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映贵公司的财务状况、经营成果和现金流量。”

2.经审阅的财务信息

(1) 主要财务数据

公司2021年1-6月财务报告的主要财务信息如下：

单位：万元

| 项 目 | 2021年1-6月 | 2020年1-6月 | 变动幅度 |
|---|---|---|---|
| 资产总额 | 33,323.79 | 30,998.87 | 7.50% |
| 股东权益 | 18,440.11 | 15,076.52 | 22.31% |
| 项 目 | 2021年1-6月 | 2020年1-6月 | 变动幅度 |
| 营业收入 | 18,429.04 | 18,321.14 | 0.59% |
| 营业利润 | 3,879.89 | 3,521.95 | 10.16% |
| 利润总额 | 3,879.89 | 3,521.95 | 10.16% |
| 净利润 | 3,363.59 | 3,018.56 | 11.43% |
| 归属于母公司股东的净利润 | 3,376.66 | 3,035.49 | 11.24% |
| 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 | 2,902.56 | 2,935.77 | -1.13% |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -1,701.62 | 1,535.52 | -210.82% |

截至2021年6月末，公司资产总额较2020年末增长7.50%，主要系公司经营规模扩大以及未分配利润增加所致。截至2021年6月末，公司股东权益较2020年末增长22.31%，主要系公司未分配利润增加所致。

公司2021年1-6月营业收入18,429.04万元，实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润2,902.56万元，基本与上年同期持平。

公司2021年1-6月经营活动产生的现金流量净额为-1,701.62万元，较上年同期下降，主要系： 1)受市场行情影响，2021年上半年大宗原材料货源紧张，原药供给出现不充分或不及时的情况，为了保证正常生产和发货，公司备货较上年同期增加较多，公司为备货支付的预付货款也增加较多；2)2021年第

二季度发货量较大，客户货款6月底尚在信用期内，因此2021年6月末应收账款余额较高。

(2) 非经常性损益的主要项目和金额

单位：万元

| 项目 | 2021年1-6月 | 2020年1-6月 |
| --- | --- | --- |
| 非流动资产处置损益 | -0.55 | 5.43 |
| 计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外） | 561.48 | 101.28 |
| 除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债产生的公允价值变动收益，以及处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益 | -9.76 | |
| 单独进行减值测试的应收款项减值准备转回 | 5.50 | 7.14 |
| 其他符合非经常性损益定义的损益项目 | 1.13 | 3.46 |
| 所得税影响额 | -83.65 | -17.59 |
| 扣除所得税影响后的非经常性损益 | 474.14 | 99.73 |
| 其中：归属于母公司股东的非经常性损益 | 474.10 | 99.72 |
| 归属于少数股东的非经常性损益 | 0.04 | 0.01 |

2021年1-6月，公司归属于母公司股东的非经常性损益金额为474.10万元，较2020年1-6月大幅上升，主要系政府补助大幅上升。

3. 审计截止日后主要经营情况及2021年度业绩预计情况

财务报告审计基准日后至本问询函回复签署日之间，公司经营情况良好，所处行业及市场处于良好的发展状态，产业政策、税收政策、行业市场环境、经营模式等未发生重大不利变化，董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未发生重大变更，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

基于2021年1-6月的财务数据和截至本问询函回复签署日的经营情况，公司对2021年1-9月业绩预计如下：

单位：万元

| 项目 | 2021年1-9月 | 2020年1-9月 | 变动幅度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 营业收入 | 25,733.98-28,442.82 | 24,161.85 | 6.51%-17.72% |

| 项目 | 2021 年 1-9 月 | 2020 年 1-9 月 | 变动幅度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 | 3,515.00-4,085.00 | 3,413.11 | 2.99%-19.69% |

注：2020 年 1-9 月份数据未经审计

公司预计 2021 年 1-9 月营业收入 25,733.98-28,442.82 万元，较上年同期增长 6.51%-17.72%；预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 3,515.00-4,085.00 万元，较上年同期增长 2.99%-19.69%。

公司预计 2021 年 1-9 月以及 2021 年全年扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较上年同期有所上升，主要基于如下判断：

(1) 报告期内，公司持续在国内农药制剂市场深耕细做，经销商团队持续扩大，经销商数量由 2018 年末的 409 家增加至 2020 年末的 549 家，国内经销业务逐年增长。2021 年 1-6 月，国内经销业务较上年同期增长 8.23%，预计 2021 年 1-9 月全年仍会实现增长，而国内经销业务的毛利率相对较高，因此国内经销业务的增长对公司毛利额的增长具有较为明显的带动作用；

(2) 自 2020 年下半年开始，受新冠疫情影响，国际货运物流费用高启，对公司间接出口业务收入影响较大，2020 年下半年公司实现间接出口收入 3,398.38 万元，较上年同期下降 47.46%，2021 年上半年公司实现间接出口收入 5,854.02 万元，较上年同期下降 12.78%，但环比已呈现上升态势。

农业生产对国计民生的影响较大，而作为农业生产的重要生产资料，农药制剂产品的需求具有较强的刚性，而随着全球市场玉米、大豆等农产品价格的大幅上涨，部分国家和地区已陆续开始增加对农药的采购。2021 年 7 月，公司实现间接出口收入 1,953.77 万元，较上年同期增长 261.11%；而截至 2021 年 7 月 31 日，公司间接出口业务在手订单 2,123.80 万元，较上年同期增长 185.98%，上述订单预计均能在 2021 年 9 月 30 日前发货，2021 年 7 月实现的间接出口收入加上在手订单金额已接近 2020 年下半年的间接出口收入金额，而公司仍在持续收到间接出口订单，因此公司 2021 年三季度的间接业务预计较上年同期实现较大幅度的增长，从而带动公司收入和利润的增长；

(3) 随着国家对于林业病虫害防控的日益重视，林业病虫害防控产品的市场规模有所提升，而相对于传统喷洒方式，注干剂产品施药更为精准，施药效率大幅提高，且对环境污染小，符合林业绿色防控的要求，因此越来越多的单位开始选择注干剂产品防控松材线虫病，公司林业病虫害防控产品市场规模迅

速扩大，预计 2021 年第四季度该业务能够实现较好的增长；

(4) 随着 2021 年上半年新厂房的调试磨合基本完成，公司下半年的产能将更趋稳定，为公司产销量的增加提供重要支撑。

上述 2021 年 1-9 月业绩预计中的相关财务数据为公司初步测算结果未经审计或审阅，不代表公司所做的盈利预测或业绩承诺。

**（六）核查程序及核查结论**

1. 核查程序

(1) 访谈公司财务负责人，了解公司各业务模式收入确认时点，查阅相关销售合同关注客户取得相关商品或服务控制权时点，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(2) 了解并测试与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 取得公司销售收入明细表，分析公司各销售模式各月度的收入是否存在异常波动，访谈公司销售人员，了解公司销售收入季节性波动的原因，并与同行业可比公司进行对比，分析和评价季节性波动的合理性；

(4) 获取公司报告期内主要客户明细表，通过全国企业信息公示系统、企查查等公开途径以及中国出口信用保险公司相关资料查询获取主要客户的基本情况，并访谈公司财务部、销售部相关人员，了解公司与主要客户业务开展情况；

(5) 对主要客户收入凭证进行抽样检查，获取该笔凭证对应的销售订单、出库单、销售发票、签收单据、物流单据等原始凭证，核查收入真实性；

(6) 对公司主要客户销售收入、应收账款等实施函证程序，对回函差异情况及合理性进行了核查，并对未回函客户执行替代测试，包括抽查销售订单、出库单、销售发票等单据资料；

结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证各期销售额、结算余额，根据回函的信息，分析和检查是否存在收入跨期，按照销售收入含税金额及应收账款余额进行大小排序，由大到小分别抽取合计金额占比约 80%以上的客户全部纳入函证范围,剩余客户采用随机方式进行函证。应收账款函证的发函率、回函率、回函金额占各期应收账款余额比例等情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020.12.31 | 2019.12.31 | 2018.12.31 |
| --- | --- | --- | --- |
| 应收账款余额① | 3,995.32 | 4,667.78 | 2,570.22 |
| 发函金额② | 3,483.34 | 4,300.22 | 2,265.47 |
| 发函率③=②/① | 87.19% | 92.13% | 88.14% |
| 回函金额④ | 3,128.22 | 3,887.83 | 1,989.85 |
| 回函比例⑤=④/① | 78.30% | 83.29% | 77.42% |

对于未回函的询证函，取得相应的支持文件如销售合同、客户签收单据、增值税发票等确认收入和应收账款金额的准确性，并进行了期后回款测试作为替代测试程序；

(7) 对于资产负债表日前后 10 天账面记录的销售业务，核对发货出库单、合同、客户签收单据、提单等支持性文件，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；对于临近资产负债表日前后 10 天客户已签收的单据、提单，选取样本，核对其账面收入是否确认在对应的期间，报告期内，核查的销售收入占各期资产负债表日前 10 天账面记录的销售收入的比重分别为 90.31%、92.23%、94.19%，核查的销售收入占各期资产负债表日后 10 天账面记录的销售收入的比重分别为 93.33%、86.83%、93.51%；

(8) 结合存货的监盘，核查监盘结果，核查是否存在未发货确认收入的情形，分析判断是否符合企业会计准则的规定以及对收入的影响。通过抽样方式，我们按照存货的期末结存清单编制监盘清单，在公司财务人员及仓库管理人员的陪同下进行监盘，监盘结果如下：

单位：万元

| 项目 | 2020.12.31 | 2019.12.31 | 2018.12.31 |
| --- | --- | --- | --- |
| 存货原值 | 8,082.15 | 5,257.98 | 5,176.98 |
| 监盘金额 | 6,193.24 | 3,789.04 | 3,562.02 |
| 监盘比例 | 76.63% | 72.06% | 68.80% |
| 监盘人员 | 黄杨、金卓超、施浙云 | 周攀、施浙云 | 黄杨、马佳怡 |
| 监盘结果 | 账实相符，存货情况良好 | 账实相符，存货情况良好 | 账实相符，存货情况良好 |

(9) 获取报告期内退换货的金额及占比、数量、时间、产品种类、主要客户名称、退换货原因等信息，查看主要客户合同，了解退换货的流程以及会计核算方式；

(10) 分析主要客户收入及毛利率变动的合理性；

(11) 从中国电子口岸系统获取报告期各期的海关出口数据并与境外销售收入进行匹配，获取公司报告期各期的出口退税数据并与境外销售收入进行匹配，分析差异的原因；

(12) 获取报告期内各期境外销售明细表及运输费用台账，将公司境外销售收入及销售数量与境外销售运费的运输重量、运输单价进行匹配并分析；

(13) 核查 2019 年第四季度间接出口业务前五名客户、2020 年第四季度国内经销业务前五名客户的销售内容、金额、毛利率情况，核查上述客户的基本情况、是否存在成立年限较短或合作年限较短的情形，与公司及相关方是否存在关联关系，并分析上述期间公司对相关客户销售金额显著较高的原因及合理性；

(14) 获取公司、公司控股股东、公司实际控制人、董监高等的银行流水，核查银行账户大额资金往来，核查是否存在与客户的异常资金往来；

(15) 对主要客户进行实地走访或视频询问，了解客户成立时间、注册资本、业务规模等基本情况，核实合作背景、下单收货及付款流程、交易数据真实性、最终销售情况等；确认双方是否存在关联关系，核查是否存在向客户压货的情形；

截至本问询函回复签署日，实地走访及视频询问主要客户共 146 家，其中实地走访客户 119 家，视频询问 27 家，覆盖 2018 年度、2019 年度和 2020 年度销售收入的比例分别为 73.11%、71.57%和 70.65%，具体如下：

单位：万元

| 项目 | | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 销售收入 | | 29,704.27 | 26,109.41 | 20,922.46 |
| 已实地走访或视频访谈客户销售收入 | 实地走访 | 18,105.49 | 16,575.35 | 13,326.33 |
| | 视频访谈 | 2,880.42 | 2,110.02 | 1,969.56 |
| | 小计 | 20,985.91 | 18,685.37 | 15,295.89 |
| 已实地走访或视频访谈比例 | 实地走访 | 60.95% | 63.48% | 63.69% |
| | 视频访谈 | 9.70% | 8.08% | 9.41% |
| | 小计 | 70.65% | 71.57% | 73.11% |

| | | |
|---|---|---|
| 已实地走访或视频访谈家数 | 实地走访 | 119 |
| | 视频访谈 | 27 |
| | 小计 | 146 |

对主要客户按销售模式进行分类，其实地走访和视频询问的数量、覆盖金额及核查比例情况如下：

① 境内经销

实地走访及视频询问主要经销商客户共87家，其中实地走访经销商客户79家，视频询问8家，覆盖2018年度、2019年度和2020年度经销商销售收入的比例分别为60.76%、55.28%和59.48%，具体如下：

单位：万元、家

| 项目 | | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|---|---|---|---|---|
| 经销商销售收入 | | 14,211.88 | 11,710.95 | 8,517.54 |
| 已实地走访或视频访谈经销商销售收入 | 实地走访 | 7,483.92 | 5,915.68 | 4,493.03 |
| | 视频访谈 | 968.87 | 558.44 | 682.24 |
| | 小计 | 8,452.79 | 6,474.12 | 5,175.27 |
| 已实地走访或视频访谈比例 | 实地走访 | 52.66% | 50.51% | 52.75% |
| | 视频访谈 | 6.82% | 4.77% | 8.01% |
| | 小计 | 59.48% | 55.28% | 60.76% |
| 已实地走访或视频访谈家数 | 实地走访 | 79 | | |
| | 视频访谈 | 8 | | |
| | 小计 | 87 | | |

报告期各期，公司经销商数量分别为409家、525家和549家，50万以下的小型经销商较多。基于重要性原则，我们重点实地走访及视频询问销售额超过50万的经销商，具体情况如下：

单位：万元、家

| 项目 | | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|---|---|---|---|---|
| 50万以上经销商家数 | | 76 | 59 | 43 |
| 50万以上经销商销售收入 | | 9,216.65 | 7,143.12 | 5,038.35 |
| 50万以上已实地走访及视频访谈经销商家数 | 实地走访 | 52 | 41 | 31 |
| | 视频访谈 | 7 | 4 | 5 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 小计 | 59 | 45 | 36 |
| 50 万以上已实地走访及视频访谈经销商销售收入 | 实地走访 | 7,078.74 | 5,178.78 | 3,871.18 |
| | 视频访谈 | 968.87 | 512.95 | 678.41 |
| | 小计 | 8,047.61 | 5,691.73 | 4,549.59 |
| 50 万以上已实地走访及视频访谈经销商销售收入占比 | 实地走访 | 76.80% | 72.50% | 76.83% |
| | 视频访谈 | 10.52% | 7.18% | 13.46% |
| | 小计 | 87.32% | 79.68% | 90.30% |

通过访谈了解经销商客户的主营业务、经营规模、与公司的经营合作、业务往来、期末库存数量等，并在走访日对报告期内主要经销商进行监盘。获取了经销商客户生产经营相关的资质证明文件、与公司不存在关联关系或异常资金往来的承诺函及其主要终端客户清单。

截至 2021 年 12 月 31 日，公司主要经销商期末库存情况如下表所示：

| 序号 | 经销商名称 | 类别 | 数量（KG） | 金额（万元） | 2020 年底库存商品占公司对该客户当年销售收入占比 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 郑州鼎典农业科技有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | 7,018.00 | 41.33 | 7.46% |
| | | 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 10,500.00 | 37.99 | 6.85% |
| | | 林业病虫害防控系列产品 | 120.00 | 0.53 | 0.10% |
| | | 小计 | 17,638.00 | 79.85 | 14.40% |
| 2 | 杭州林源生物科技有限公司 | 林业病虫害防控系列产品 | - | - | 0.00% |
| 3 | 中农立华广东生物科技有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | 6,713.20 | 37.71 | 6.63% |
| | | 植物生长调节剂 | 785.00 | 6.02 | 1.06% |
| | | 其他 | 1,048.00 | 8.18 | 1.44% |
| | | 小计 | 8,546.20 | 51.91 | 9.12% |
| 4 | 杭州益森键生物科技有限公司 | 林业病虫害防控系列产品 | - | - | 0.00% |
| 5 | 海南省农业生产资料集团有限公司 | [注 1] | | | |
| 6 | 云南骏朗农业科技有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | 5,396.00 | 46.05 | 16.65% |
| | | 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 2,373.00 | 15.40 | 5.57% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 其他 | 1,186.00 | 10.39 | 3.76% |
| | | 小计 | 8,955.00 | 71.84 | 25.98% |
| 7 | 长沙市芙蓉区佳元农资经营部 | 农业病虫草害防控系列产品 | 2,537.00 | 17.20 | 6.45% |
| | | 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 16.00 | 0.16 | 0.06% |
| | | 小计 | 2,553.00 | 17.36 | 6.51% |
| 8 | 北京市平谷大华山农业技术推广站 | 农业病虫草害防控系列产品 | 4,322.00 | 21.71 | 8.28% |
| | | 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 142.00 | 1.03 | 0.39% |
| | | 其他 | 128.00 | 0.95 | 0.36% |
| | | 小计 | 4,592.00 | 23.70 | 9.03% |
| 9 | 南通明大农业发展有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | 2,118.00 | 12.29 | 4.87% |
| | | 小计 | 2,118.00 | 12.29 | 4.87% |
| 10 | 武汉润农生物技术有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | 1,058.00 | 7.40 | 3.62% |
| | | 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 170.00 | 1.69 | 0.83% |
| | | 其他 | 240.00 | 1.07 | 0.52% |
| | | 小计 | 1,468.00 | 10.16 | 4.97% |
| 11 | 云南润春农业科技有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | 3,293.00 | 19.23 | 11.16% |
| | | 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 434.00 | 2.30 | 1.34% |
| | | 小计 | 3,727.00 | 21.53 | 12.49% |
| 12 | 阜宁县阜城圣佳农资经营部 | 农业病虫草害防控系列产品 | 872.00 | 7.24 | 4.35% |
| | | 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 88.00 | 0.37 | 0.22% |
| | | 小计 | 960.00 | 7.61 | 4.57% |
| 13 | 南宁市优地乐农资有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | 139.00 | 1.07 | 0.68% |
| | | 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 106.00 | 0.35 | 0.22% |
| | | 其他 | 24.00 | 0.17 | 0.11% |
| | | 小计 | 269.00 | 1.60 | 1.01% |
| 14 | 广西赫裕农业科技有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | 4,050.00 | 25.50 | 17.22% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 小计 | 4,050.00 | 25.50 | 17.22% |
| 15 | 濮阳县大志同创农业科技有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | 403.20 | 3.90 | 2.67% |
| | | 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 50.00 | 0.53 | 0.36% |
| | | 小计 | 453.20 | 4.42 | 3.03% |
| 16 | 三亚丽达植物科研有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | 945.00 | 8.69 | 6.07% |
| | | 小计 | 945.00 | 8.69 | 6.07% |
| 17 | 黑龙江省牡丹江农垦何氏农业生产资料经销有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | - | - | 0.00% |
| 18 | 南安恒益农资有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | 1,173.00 | 5.55 | 4.25% |
| | | 小计 | 1,173.00 | 5.55 | 4.25% |
| 19 | 辽宁臻营佳农业科技发展有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | 575.50 | 4.20 | 3.25% |
| | | 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 280.00 | 1.42 | 1.10% |
| | | 小计 | 855.50 | 5.62 | 4.34% |
| 20 | 广西烟农农业生产资料有限公司 | 农业病虫草害防控系列产品 | 100.00 | 0.66 | 0.54% |
| | | 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 1,175.00 | 3.46 | 2.82% |
| | | 小计 | 1,275.00 | 4.12 | 3.36% |

注 1：上述客户为公司 2020 年前 20 大境内经销客户；海南省农业生产资料集团有限公司系国企上市公司辉隆股份控股的公司，因其自身内控要求，未提供其期末库存明细。

注 2：经销商库存数量取自经销商提供的进销存报表，库存金额由库存数量乘以公司各产品的销售单价计算而来。

由上表可见，云南骏朗农业科技有限公司、广西赫裕农业科技有限公司期末库存占公司对其当年销售收入比例超过 15%，主要原因在于上述客户采购的农药主要用于果树，需要在来年 1、2 月份使用，提前备货所致。除此以外，公司主要经销商的期末库存量占自公司当年采购量的比例较低，实现最终销售的比例较高，产品终端销售情况良好，具备合理性。

公司经销商下游客户主要为零售网点、农业大户等，终端客户具有销售金额小、数量多的特点，故在对主要经销商下游终端客户执行穿透核查时，从报

告期主要经销商中抽样选取若干家终端执行穿透核查。其中，实地走访终端客户共 100 家，视频询问共 28 家。报告期内已进行抽样的经销商收入占当年度境内经销收入的比重分别为 31.17%、30.63%和 32.53%。

通过穿透核查了解终端客户的主营业务、与经销商客户的合作背景、采购内容、各年度采购金额及占比、采购产品质量及销售情况、是否存在经销商压货或存货积压问题等；通过走访等核查确认经销商客户不存在向终端客户压货的情形、终端客户采购的公司产品不存在长期积压，期末库存量合理、不存在与公司有关联关系或异常资金往来。

② 境内直销

截至本问询函回复签署日，实地走访了境内直销客户 10 家，覆盖 2018 年、2019 年、2020 年境内直销收入的比例分别为 26.27%、55.81%、53.91%，具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 境内直销收入 | 1,953.21 | 1,278.79 | 691.72 |
| 实地走访境内直销客户销售收入 | 1,052.88 | 713.75 | 181.73 |
| 实地走访境内直销客户占境内直销收入比例 | 53.91% | 55.81% | 26.27% |

③ 间接出口

截至本问询函回复签署日，实地走访了主要贸易商 29 家，覆盖 2018 年、2019 年、2020 年贸易商销售收入的比例分别为 95.52%、97.10%、94.32%，具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 间接出口收入 | 10,110.54 | 10,140.22 | 8,841.21 |
| 实地走访贸易商销售收入 | 9,536.15 | 9,846.39 | 8,445.30 |
| 实地走访贸易商客户占间接出口收入比例 | 94.32% | 97.10% | 95.52% |

④ 自营出口

截至本问询函回复签署日，实地走访自营出口客户 1 家，视频询问 19 家，覆盖 2018 年、2019 年、2020 年自营出口销售收入的比例分别为 52.01%、

55.42%、56.70%。主要向重要的自营出口客户进行视频询问，通过视频询问方式直接向境外客户了解其与公司的合作背景、合作模式、对公司产品的评价、双方未来合作前景，公司产品在当地市场的接受程度等情况，核实境外销售的真实性。具体访谈情况如下：

单位：万元

| 项目 | | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 自营出口销售收入 | | 3,428.64 | 2,979.45 | 2,871.99 |
| 已实地走访或视频访谈自营出口客户销售收入 | 实地走访 | 32.55 | 99.54 | 206.27 |
| | 视频访谈 | 1,911.55 | 1,551.58 | 1,287.32 |
| | 小计 | 1,944.10 | 1,651.12 | 1,493.59 |
| 已实地走访或视频访谈比例 | 实地走访 | 0.95% | 3.34% | 7.18% |
| | 视频访谈 | 55.75% | 52.08% | 44.82% |
| | 小计 | 56.70% | 55.42% | 52.01% |
| 已实地走访或视频访谈家数 | 实地走访 | 1 | | |
| | 视频访谈 | 19 | | |
| | 小计 | 20 | | |

报告期内，公司自营出口收入占主营业务收入的比例分别为 13.73%、11.41%和 11.54%，占比较低。我们对报告期各期主要的自营出口客户进行视频询问；另外，针对报告期内自营出口收入，我们实施了替代程序，检查订单、出口报关单、外汇结算凭证等原始单据，未见异常；

(16) 查看公司在手订单情况，了解影响公司未来持续增长能力的因素，并评估公司业绩的持续增长能力；

(17) 对公司 2021 年 1-6 月财务数据进行审阅并复核公司关于 2021 年 1-9 月的业绩测算资料。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司销售业务的季度性特征符合行业惯例，与同行业平均水平较为一致。

(2) 2019 年第四季度间接出口业务占比较高主要因为深圳市金翼化工有限公司、德清中非经贸港服务有限公司、宁波盈农利德贸易有限公司、上海徽松

化工有限公司等间接出口客户因其自身需求该季度向公司采购金额较大所致，不存在下游客户为公司囤货的情形；

(3) 公司 2020 年第四季度国内经销业务销售收入占比较高主要因为:1)公司林业病虫害防控产品销售增加，林业病虫害防控产品销售旺季为温度较低的一季度和四季度；2)海南省、广东省、广西壮族自治区和云南省等地区的收入季节性特征不明显，近来年公司对海南省、广东省、广西壮族自治区和云南省市场开拓力度的不断提高，销售收入有所增加；3)公司 2020 年下半年新开发了唑啉草酯等产品，主要应用于小麦杂草的防控，小麦耐寒性较高，冬季可以种植，因此第四季度对于农药的需求较大；4)公司持续在国内农药制剂市场深耕细做，经销商团队持续扩大，经销商数量由 2018 年度的 409 家增加至 2020 年度的 549 家，国内经销业务逐年增长，相应的第四季度的国内经销收入也逐年增长；

(4) 公司主要国内经销客户和间接出口客户中，存在部分合作年限较短的情形，与公司及相关方不存在关联关系。2019 年四季度对上述间接出口客户以及 2020 年四季度公司对上述国内经销客户销售金额较高具有合理性；

(5) 对于国内经销业务，报告期内不存在销售合同条款中约定经销商退出时可退货条款的情形，不存在拥有该项权利的经销商。公司对经销商的销售不属于代销业务；

(6) 我们对公司 2021 年 1-6 月财务数据进行审阅；公司预计 2021 年 1-9 月营业收入、净利润及归属于母公司所有者的净利润较上年同期将有所提升；

(7) 报告期内公司主营业务收入真实、准确。

**二、关于主要客户**

**申报文件及首轮问询回复显示：**

**(1) 报告期各期，发行人主要客户之间销售毛利率差异较大。**

**(2) 郑州鼎典农业科技有限公司、宿迁市泽丰生物科技有限公司于注册成立当年或次年即成为主要经销客户，报告期内采购金额较大。**

**(3) 深圳市金翼化工有限公司于 2019 年开始与发行人建立合作，当年即成为发行人第三大客户，采购金额 1,186.57 万元。**

**请发行人：**

**(1) 说明报告期各期主要客户之间销售毛利率差异较大的原因及合理性。**

**(2) 说明郑州鼎典农业科技有限公司、宿迁市泽丰生物科技有限公司于注册成立当年或次年即成为主要经销客户且采购金额较大的合理性，相关产品是否实现最终销售、相关销售价格的公允性。**

**(3) 说明深圳市金翼化工有限公司 2019 年与发行人建立合作当年即进行大额采购并成为发行人第三大客户的合理性，相关销售与该客户规模是否匹配、相关销售价格的公允性。**

**(4) 说明经销商层级划分标准，报告期内不同层级经销商数量、销售金额及变动情况，与同行业可比公司是否存在显著差异；报告期内新增、退出经销商数量、销售金额变动情况、变动原因及合理性。**

**(5) 说明主要国内经销商、间接出口贸易商的员工人数、资金实力和资产状况是否与其业务规模相匹配。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：**

**(1) 说明对上述三家客户是否实现最终销售、是否与发行人存在潜在关联关系、是否存在体外资金循环的核查过程和结论。**

**(2) 说明对主要国内经销商、间接出口贸易商最终销售真实性的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论（分开列示实地走访和视频访谈的情形）。（审核问询函问题 2）**

**（一）说明报告期各期主要客户之间销售毛利率差异较大的原因及合理性**

报告期内，按照销售模式，公司分为境内经销、境内直销、间接出口和自营出口四类。不同销售模式下主要客户毛利率存在一定差异，因此，选取报告期内各年度各销售模式下前五名客户进行对比。另外，鉴于客户购买公司不同类别产品的金额存在差异，为增加可比性，故选取各主要客户单个产品销售金额在 20 万以上的情况进行对比，具体如下：

1. 2020 年度

(1) 农业病虫草害防控系列产品

| 客户类型 | 客户名称 | 销售金额（万元） | 毛利率 |
| --- | --- | --- | --- |
| 境内经销[注] | 中农立华广东生物科技有限公司 | 485.88 | 32.59% |
| | 郑州鼎典农业科技有限公司 | 442.89 | 29.44% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | 海南省农业生产资料集团有限公司 | 267.21 | 21.65% |
| | 当年度境内经销农业病虫草害防控系列产品毛利率 | - | 33.87% |
| 境内直销 | 广东中迅农科股份有限公司 | 516.12 | 13.49% |
| | 南京金禾农用化学有限公司 | 370.72 | 6.77% |
| | 河北兴柏农业科技有限公司 | 166.06 | 7.33% |
| | 常州锦诺丰润作物科技有限公司 | 158.16 | 20.24% |
| | 陕西美邦药业集团股份有限公司 | 50.88 | 2.82% |
| | 当年度境内直销农业病虫草害防控系列产品毛利率 | - | 15.71% |
| 间接出口 | 上海徽松化工有限公司 | 2,075.00 | - |
| | 宁波盈农利德贸易有限公司 | 1,428.98 | - |
| | 深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方 | 1,309.56 | - |
| | 深圳市祁科作物科技有限公司 | 1,123.12 | - |
| | 德清中非经贸港服务有限公司 | 948.11 | - |
| | 当年度间接出口农业病虫草害防控系列产品毛利率 | - | 16.73% |
| 自营出口 | SHOURA CHEMICALS | 639.72 | 51.14% |
| | BIN DUGHSAN ESTABLISHMENT | 337.59 | 22.11% |
| | LEADER AG | 282.94 | 8.52% |
| | NF BIOTECH | 188.17 | 8.01% |
| | 当年度自营出口农业病虫草害防控系列产品毛利率 | - | 26.24% |

[注]2020 年前五大境内经销客户中，杭州林源生物科技有限公司、杭州益森键生物科技有限公司主要向公司采购林业病虫害防控系列产品，详见本问题回复（一）1(3)之说明

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

由上表可见，2020 年，公司向不同类型客户销售农业病虫草害防控系列产品毛利率存在一定差异。

境内经销客户中，向海南省农业生产资料集团有限公司销售农业病虫草害防控系列产品毛利率较低，主要在于公司 2020 年积极开拓海南市场，给予客户一定价格优惠所致。

境内直销客户中，向陕西美邦药业集团股份有限公司销售毛利率较低，主

要系该年度公司向其销售的产品为烯酰吗啉原药，原药销售毛利率较低；向南京金禾农用化学有限公司销售毛利率较低，主要系该年度公司向其销售了140.39万元的三环唑原药，原药销售毛利率较低，另外，向其销售的230.32万元的杀菌剂主要由客户提供包装材料，毛利率较低；向河北兴柏农业科技有限公司销售毛利率较低，主要系该年度公司向其销售的产品为喹啉铜原药，原药销售毛利率较低。

自营出口客户中，向SHOURA CHEMICALS销售毛利率较高，该客户是埃及领先的农药公司，经营400多种产品，包括农药、化肥、工业化学品和生长调节剂，信用状况良好，公司给予该客户较长的信用账期，因此定价较高；向LEADER AG、NF BIOTECH销售毛利率较低，主要在于该年度向上述两家公司销售的主要产品为虱螨脲原药，原药销售毛利率较低。

(2) 植物生长调节与生物刺激系列产品

| 客户类型 | 客户名称 | 销售金额（万元） | 毛利率 |
|---|---|---|---|
| 境内经销 | 郑州鼎典农业科技有限公司 | 104.55 | 41.60% |
| | 中农立华广东生物科技有限公司 | 45.36 | 52.08% |
| | 海南省农业生产资料集团有限公司 | 82.06 | 58.48% |
| | 当年度境内经销植物生长调节与生物刺激系列产品毛利率 | - | 50.16% |
| 间接出口 | 德清中非经贸港服务有限公司 | 135.05 | - |
| | 当年度间接出口植物生长调节剂毛利率 | - | 37.23% |

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

由上表可见，2020年，公司向境内经销不同客户销售的植物生长调节剂毛利率差异不大，均维持在较高水平。

(3) 林业病虫害防控系列产品

| 客户类型 | 客户名称 | 销售金额（万元） | 毛利率 |
|---|---|---|---|
| 境内经销 | 杭州林源生物科技有限公司 | 531.78 | 55.25% |
| | 杭州益森键生物科技有限公司 | 415.60 | 66.56% |
| 当年度境内经销林业病虫害防控系列产品毛利率 | | - | 60.04% |

由上表可见，2020年，公司向不同客户销售林业病虫害防控系列产品毛利率差异不大，均维持在较高水平。

2. 2019年度

（1）农业病虫草害防控系列产品

| 客户类型 | 客户名称 | 销售金额（万元） | 毛利率 |
| --- | --- | --- | --- |
| 境内经销 | 郑州鼎典农业科技有限公司 | 439.74 | 29.84% |
| | 宿迁市泽丰生物科技有限公司 | 283.77 | 5.16% |
| | 合肥瑞立嘉生物科技有限公司 | 274.46 | 15.99% |
| | 北京市平谷大华山农业技术推广站 | 224.00 | 35.60% |
| | 当年度境内经销农业病虫草害防控系列产品毛利率 | - | 33.72% |
| 境内直销 | 北京麦飞科技有限公司 | 360.95 | 40.12% |
| | 常州锦诺丰润作物科技有限公司 | 144.80 | 9.10% |
| | 上海惠光环境科技有限公司 | 61.89 | 8.43% |
| | 当年度境内直销农业病虫草害防控系列产品毛利率 | - | 29.97% |
| 间接出口 | 宁波盈农利德贸易有限公司 | 2,197.25 | - |
| | 上海徽松化工有限公司 | 1,858.23 | - |
| | 深圳市金翼化工有限公司 | 1,186.57 | - |
| | 德清中非经贸港服务有限公司 | 950.95 | - |
| | 深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方 | 793.05 | - |
| | 当年度间接出口农业病虫草害防控系列产品毛利率 | - | 16.37% |
| 自营出口 | LEADER AG | 447.53 | 7.48% |
| | SHOURA CHEMICALS | 372.47 | 46.01% |
| | HEKMA AGRI. MATERIAL CO | 257.28 | 22.20% |
| | M/S NUCHEM (PVT.) LTD | 167.96 | 8.21% |
| | 当年度自营出口农业病虫草害防控系列产品毛利率 | - | 21.38% |

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

由上表可见，2019 年，公司向不同类型客户销售农业病虫草害防控系列产品毛利率存在一定差异。

境内经销客户中，向宿迁市泽丰生物科技有限公司销售产品毛利率较低，主要在于该年度向其销售的产品包括苯醚甲环唑原药、吡唑醚菌酯原药等，原药销售毛利率较低；向合肥瑞立嘉生物科技有限公司销售毛利率较低，该年度向其销售的产品主要为三环唑系列产品，单次采购量较大，给予了一定价格优

惠。

境内直销客户中，向北京麦飞科技有限公司销售的毛利率较高，主要在于该客户主营无人机飞防业务，属于较新型客户，加上公司给予了该客户一定的信用额度，故定价较高；向常州锦诺丰润作物科技有限公司销售的毛利率较低，主要在于该年度向其销售的为三环唑原药，原药销售毛利率较低；向上海惠光环境科技有限公司销售的毛利率较低，主要在于该年度向其销售的甲维盐系列产品为大包装产品，故定价较低。

自营出口客户中，SHOURA CHEMICALS 销售毛利率较高，原因详见本问题回复（一）1(1)之说明。

(2) 植物生长调节与生物刺激系列产品

| 客户类型 | 客户名称 | 销售金额（万元） | 毛利率 |
|---|---|---|---|
| 境内经销 | 郑州鼎典农业科技有限公司 | 71.90 | 61.40% |
| | 宿迁市泽丰生物科技有限公司 | 57.21 | 31.15% |
| | 当年度境内经销植物生长调节与生物刺激系列产品毛利率 | - | 53.65% |
| 境内直销 | 浙江拜克生物科技有限公司 | 89.25 | 26.09% |
| | 当年度境内直销植物生长调节剂毛利率 | - | 40.22% |
| 间接出口 | 德清中非经贸港服务有限公司 | 42.53 | - |
| | 当年度间接出口植物生长调节与生物刺激系列产品毛利率 | - | 36.73% |

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

由上表可见，2019 年，公司向不同类型客户销售植物生长调节剂产品毛利率存在一定差异。

境内经销客户中，向宿迁市泽丰生物科技有限公司销售产品毛利率较低，主要在于该年度向其销售的产品包括毛利率较低的多效唑系列产品。

境内直销客户中，向浙江拜克生物科技有限公司销售产品毛利率较低，主要系该客户为农药生产企业，该年度采购公司的产品为非零售包装，附加值较低。

(3) 林业病虫害防控系列产品

| 客户类型 | 客户名称 | 销售金额（万元） | 毛利率 |
|---|---|---|---|
| 境内经销 | 杭州林源生物科技有限公司 | 523.52 | 56.97% |

| | | |
|---|---|---|
| 当年度境内经销林业病虫害防控系列产品综合毛利率 | - | 55.53% |

2019 年度，公司向杭州林源生物科技有限公司销售的林业病虫害防控系列产品毛利率与平均值无明显差异。

3. 2018 年度

(1) 农业病虫草害防控系列产品

| 客户类型 | 客户名称 | 销售金额（万元） | 毛利率 |
|---|---|---|---|
| 境内经销 | 郑州鼎典农业科技有限公司 | 318.96 | 38.69% |
| | 石河子市田田圈农业技术服务有限公司 | 279.76 | 35.34% |
| | 宿迁市泽丰生物科技有限公司 | 252.94 | 19.80% |
| | 广西南宁万家丰生物科技有限公司 | 241.53 | 40.95% |
| | 当年度境内经销农业病虫草害防控系列产品毛利率 | - | 39.86% |
| 境内直销 | 江苏通远工贸有限公司 | 269.26 | 1.52% |
| | 北京麦飞科技有限公司 | 117.05 | 34.97% |
| | 西安鼎盛生物化工有限公司华山生产基地 | 43.69 | 19.77% |
| | 当年度境内直销农业病虫草害防控系列产品毛利率 | - | 18.40% |
| 间接出口 | 宁波盈农利德贸易有限公司 | 2,071.71 | - |
| | 上海徽松化工有限公司 | 1,780.70 | - |
| | 深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方 | 1,585.68 | - |
| | 杭州浩克化工有限公司 | 698.83 | - |
| | 深圳市祁科作物科技有限公司 | 587.57 | - |
| | 当年度间接出口农业病虫草害防控系列产品毛利率 | - | 19.03% |
| 自营出口 | AGRIPAC BOLIVIANA AGROINDUSTRIAL S.A.及其关联方 | 330.73 | 18.67% |
| | MAINTER SRL | 229.64 | 29.91% |
| | LONG FAT GLOBAL CO.,LTD | 194.31 | 33.62% |
| | SHOURA CHEMICALS | 167.48 | 48.74% |
| | CTY TNHH A CHAU HOA SINH | 129.67 | 9.26% |
| | 当年度自营出口农业病虫草害防控系列产品毛利率 | - | 26.03% |

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

由上表可见，2018 年，公司向不同类型客户销售农业病虫草害防控系列产

品毛利率存在一定差异。

境内经销客户中，向宿迁市泽丰生物科技有限公司销售产品毛利率较低，主要在于该年度向其销售的产品包括苯醚甲环唑原药、吡虫啉原药等，原药销售毛利率较低。

境内直销客户中，向江苏通远工贸有限公司销售毛利率较低，主要在于该年度向其销售的产品为苯醚溴化物原药，原药销售毛利率较低，导致该客户毛利率较低；向北京麦飞科技有限公司销售的毛利率较高，主要在于该客户主营无人机飞防业务，属于较新型客户，加上公司给予了该客户一定的信用额度，故定价较高。

自营出口客户中，SHOURA CHEMICALS 销售毛利率较高，原因详见本问题回复（一）1(1)之说明；向 CTY TNHH A CHAU HOA SINH 销售毛利率较低，主要在于该年度向其销售的主要产品为三环唑原药，原药销售毛利率较低。

(2) 植物生长调节与生物刺激系列产品

| 客户类型 | 客户名称 | 销售金额（万元） | 毛利率 |
| --- | --- | --- | --- |
| 境内经销 | 郑州鼎典农业科技有限公司 | 90.60 | 67.86% |
| | 广西南宁万家丰生物科技有限公司 | 42.48 | 62.24% |
| | 石河子市田田圈农业技术服务有限公司 | 26.84 | 71.41% |
| | 宿迁市泽丰生物科技有限公司 | 22.27 | 52.05% |
| | 当年度境内经销植物生长调节与生物刺激系列产品毛利率 | - | 60.12% |
| 境内直销 | 广东中迅农科股份有限公司 | 48.79 | 62.99% |
| | 常州农丰化工有限公司 | 31.62 | 55.53% |
| | 当年度境内直销植物生长调节与生物刺激系列产品毛利率 | - | 54.57% |
| 间接出口 | 杭州浩克化工有限公司 | 85.09 | - |
| | 深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方 | 46.91 | - |
| | 深圳市祁科作物科技有限公司 | 42.86 | - |
| | 当年度间接出口植物生长调节与生物刺激系列产品毛利率 | - | 20.74% |
| 自营出口 | CTY TNHH A CHAU HOA SINH | 98.89 | 54.17% |
| | 当年度自营出口植物生长调节与生物刺激系列产品毛利率 | - | 51.37% |

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

由上表可见，2018 年，境内经销客户中，公司植物生长调节剂毛利率整体保持了较高的水平。

其中向石河子市田田圈农业技术服务有限公司销售毛利率较高，主要系公司向该客户销售的产品主要为 24-表芸·赤霉酸水剂，相比于芸苔素和赤霉酸等单剂产品，该复配制剂的毛利率相对较高。

(3) 林业病虫害防控系列产品

| 客户类型 | 客户名称 | 销售金额（万元） | 毛利率 |
| --- | --- | --- | --- |
| 境内经销 | 杭州林源生物科技有限公司 | 439.60 | 57.95% |
| 当年度林业病虫害防控系列产品综合毛利率 | | - | 57.36% |

2018 年度，公司向杭州林源生物科技有限公司销售的林业病虫害防控系列产品毛利率与平均值相比，无明显差异。

综上所述，报告期各期，公司主要客户之间销售毛利率存在差异主要系产品类别差异、客户信用期长短等因素影响，具有合理性。

**（二）说明郑州鼎典农业科技有限公司、宿迁市泽丰生物科技有限公司于注册成立当年或次年即成为主要经销客户且采购金额较大的合理性，相关产品是否实现最终销售、相关销售价格的公允性**

郑州鼎典农业科技有限公司、宿迁市泽丰生物科技有限公司于注册成立当年或次年即成为主要经销客户，其基本情况如下：

| 客户类型 | 客户名称 | 股权结构 | 注册时间 | 成为主要客户时间 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 境内经销 | 郑州鼎典农业科技有限公司 | 梁红波持有 100%股权 | 2017/1/12 | 2017 年 |
| | 宿迁市泽丰生物科技有限公司 | 万雷持有 80%股权 | 2017/1/5 | 2018 年 |

1. 郑州鼎典农业科技有限公司

(1) 基本情况及成为公司主要经销客户情况

郑州鼎典农业科技有限公司成立于 2017 年 1 月 12 日，注册地址为河南省郑州市。主营农药、化肥等销售。

该公司成立于 2017 年，但该公司股东梁红波原为河南省具有一定影响力的农药个人经销商。为了满足自身规范要求，梁红波成立了公司并与公司进行合作，是公司在河南省的重要经销商，故报告期内采购金额较大，具有合理性。

公司向郑州鼎典农业科技有限公司销售农业病虫草害防控、植物生长调节

与生物刺激等产品，报告期各期销售收入分别为 415.63 万元、517.30 万元、554.42 万元。郑州鼎典农业科技有限公司采购农药制剂类产品用于对外销售，报告期内交易规模呈现一定增长主要系郑州鼎典农业科技有限公司下游客户需求提升所致。根据与郑州鼎典农业科技有限公司的访谈，预计未来与世佳科技的合作规模将基本保持稳定。

(2) 产品最终销售情况

根据对郑州鼎典农业科技有限公司的访谈确认，该公司 2020 年销售收入约 1,200 万元。下游客户包括农药零售网点、农业大户等，客户数量约 500 家。我们对郑州鼎典农业科技有限公司进行实地走访，对其库存进行盘点，并取得其 2020 年的经销存报表，经核查，截至 2020 年底，郑州鼎典农业科技有限公司 2020 年向公司采购产品实现最终销售的比例超过 85%，剩余少量库存为正常滚动备货，不存在囤货、压货的情形。

(3) 销售价格公允性分析

1) 2020 年度

2020 年度，向郑州鼎典农业科技有限公司销售的具体产品销售情况与当年度公司向其他公司客户销售的同类产品情况对比如下：

单位：万元、元/千克

| 产品类别 | 产品名称 | 销售金额 | 销售单价 | 当年度该模式下其他客户该产品平均单价 | 该产品其他主要客户 | 差异率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 除草剂 | 10%唑啉草酯可分散油悬浮剂 | 27.84 | 234.33 | 227.71 | 祥霖美丰生物科技（淮安）有限公司、襄阳绿之星农业科技有限公司 | 2.91% |
| 杀虫剂 | 50 克/升虱螨脲乳油和5%甲维盐水分散粒剂组合 | 39.54 | 81.10 | 86.97 | 邯郸市永年区城区鑫尔农资门市、益阳市资阳区中正粮食种植病虫害统防统治专业合作社、东台金苗农资有限公司 | -6.75% |
| | 3%甲维·虱螨脲悬浮剂 | 34.01 | 54.60 | 52.65 | 云南润春农业科技有限公司、广西南宁万家丰生物科技有限公司、海南省农业生产资料集团有限公司 | 3.70% |
| | 5%甲维盐水分散粒剂 | 19.10 | 104.93 | 108.05 | 长沙市芙蓉区佳元农资经营部、浙江东阳方圆农资连锁总公司、广西南宁市齐齐发农资有限公司 | -2.89% |
| | 1.8%阿维菌素乳油 | 14.08 | 26.45 | 23.48 | 新疆远东嘉盛农林科技有限公司、中农立华广东生物科 | 12.62% |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 技有限公司、简阳市亿众生物环保工程有限公司 | |
| | 24%甲氧虫酰肼悬浮剂 | 13.62 | 159.81 | 178.52 | 南宁市优地乐农资有限公司、赣州兴泰农药有限公司 | -10.48% |
| 杀菌剂 | 25%吡唑醚菌酯悬浮剂 | 90.24 | 55.35 | 60.84 | 中农立华广东生物科技有限公司、盐城市忠成农业发展有限公司、海南省农业生产资料集团有限公司 | -9.02% |
| | 300克/升苯甲·丙环唑乳油 | 44.44 | 99.74 | 99.98 | 阜宁县阜城圣佳农资经营部、高安市民安农化服务中心、中农立华广东生物科技有限公司 | -0.24% |
| | 52.5%噁酮·霜脲氰水分散粒剂 | 21.51 | 250.75 | 253.09 | 海南植壮康生物科技有限公司、云南润春农业科技有限公司、云南群溢生物科技有限公司 | -0.92% |
| | 240克/升噻呋酰胺悬浮剂 | 21.10 | 94.54 | 88.92 | 松原市弘晟农业开发有限公司、连云港喜丰收农业科技有限公司、山东丰信农业服务连锁有限公司 | 6.32% |
| | 86%十三吗啉油剂 | 13.51 | 151.48 | 157.55 | 寿光市科佳农化有限公司、莘县绿丰园农资有限公司、临沂市兰山区庄鑫农资销售中心 | -3.85% |
| 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 0.01%24-表芸苔素内酯水剂 | 52.76 | 36.13 | 46.24 | 台州优福农业科技有限公司、濮阳县大志同创农业科技有限公司、沃达农业科技股份有限公司 | -21.86% |
| | 0.4%24-表芸·赤霉酸水剂 | 18.79 | 114.31 | 114.95 | 海南省农业生产资料集团有限公司、南宁市优地乐农资有限公司、松阳县农合联农资批发有限公司 | -0.55% |
| | 25%多效唑悬浮剂 | 7.60 | 39.59 | 43.22 | 三亚丽达植物科研有限公司、广西烟农农业生产资料有限公司 | -8.41% |
| | 0.0016%芸苔素内酯水剂 | 9.23 | 41.43 | 42.95 | 昆明绿洲生物科技有限公司、新民市凯丽种植专业合作社、云南乡乡丰农业科技有限公司 | -3.55% |
| | 0.1%氯吡脲可溶液剂 | 3.10 | 78.25 | 77.77 | 海南植壮康生物科技有限公司、农之成(广东)农业科技有限公司、昌黎县永海农资经营部 | 0.62% |
| 销售金额合计 | | 430.48 | | | | |
| 占向该客户销售比例 | | 77.64% | | | | |

由上表可见，2020年度，公司向郑州鼎典农业科技有限公司销售的1.8%阿维菌素乳油单价较高，其销售规格为100毫升*80瓶的占比68.25%，该规格同类产品平均单价为27.27元/千克，同该客户差异率仅-2.10%，价格公允；销售的0.01%24-表芸苔素内酯水剂、24%甲氧虫酰肼悬浮剂单价较低，主要系公司

于 2020 年向该客户推广该类产品，且客户现款结算，故给予一定价格优惠所致。整体来说，2020 年度公司向郑州鼎典农业科技有限公司销售的产品价格与当年度境内经销模式下其他客户该类产品的平均单价相比差异不大，销售价格具有公允性。

2）2019 年度

2019 年度，公司向郑州鼎典农业科技有限公司销售的具体产品销售情况与当年度公司向其他客户销售的同类产品情况对比如下：

单位：万元、元/千克

| 产品类别 | 产品名称 | 销售金额 | 销售单价 | 当年度该模式下其他客户该产品平均单价 | 该产品其他主要客户 | 差异率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 杀虫剂 | 50 克/升虱螨脲乳油和 5%甲维盐水分散粒剂组合 | 48.41 | 80.35 | 88.22 | 青州市绿士农化有限公司、东台金苗农资有限公司、徐州三利农资超市有限公司 | -8.92% |
| | 3%甲维·虱螨脲悬浮剂 | 42.94 | 53.89 | 53.19 | 云南润春农业科技有限公司、广西南宁万家丰生物科技有限公司、忠县憨宝农资经营部 | 1.32% |
| | 5%甲维盐水分散粒剂 | 17.43 | 101.91 | 108.76 | 浙江东阳方圆农资连锁总公司、广西南宁市齐齐发农资有限公司、长沙市芙蓉区佳元农资经营部 | -6.31% |
| | 70%吡虫啉水分散粒剂 | 15.18 | 163.12 | 180.27 | 广西烟农农业生产资料有限公司、四川恒兴祥瑞实业发展有限公司、海南省农业生产资料集团有限公司 | -9.51% |
| | 1.8%阿维菌素乳油 | 15.05 | 23.07 | 24.75 | 中农立华广东生物科技有限公司、桂林市灵川县先利农农资经营部、北京市平谷大华山农业技术推广站 | -6.76% |
| 杀菌剂 | 25%吡唑醚菌酯悬浮剂 | 108.31 | 69.18 | 69.65 | 江西省亿发姆农业发展有限公司、濮阳县大志同创农业科技有限公司、广西烟农农业生产资料有限公司 | -0.68% |
| | 300 克/升苯甲·丙环唑乳油 | 47.39 | 97.28 | 100.94 | 阜宁县阜城圣佳农资经营部、海南添瑞福农资开发有限公司、辽宁臻营佳农业科技发展有限公司 | -3.62% |
| | 10%苯醚甲环唑水分散粒剂 | 30.17 | 39.90 | 42.09 | 北京市平谷大华山农业技术推广站、南安恒益 | -5.21% |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 农资有限公司、陕西绿叶农化有限责任公司 | |
| | 430克/升戊唑醇悬浮剂 | 16.07 | 73.06 | 78.36 | 东丰县佳禾农资销售中心 | -6.77% |
| 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 0.4%24-表芸·赤霉酸水剂 | 18.07 | 113.64 | 121.33 | 海南润德利农资开发有限公司、桂林市灵川县先利农农资经营部、巢湖市祥和农技服务中心 | -6.34% |
| | 0.01%24-表芸苔素内酯水剂 | 17.06 | 114.85 | 113.28 | 台州优福农业科技有限公司、宿迁市泽丰生物科技有限公司、桂林市灵川县先利农农资经营部 | 1.39% |
| | 0.0016%芸苔素内酯水剂 | 16.88 | 39.82 | 41.83 | 恒大绿洲（青岛）生态草业有限公司、昆明绿洲生物科技有限公司 | -4.82% |
| 销售金额合计 | | 392.95 | | | | |
| 占向该客户销售比例 | | 75.96% | | | | |

由上表可知，公司向郑州鼎典农业科技有限公司销售的除草剂、杀虫剂和植物生长调节与生物刺激系列产品与当年度该模式下其他客户该类产品平均单价差异率较小，销售价格具有公允性。

3）2018年度

2018年度，公司向郑州鼎典农业科技有限公司销售的具体产品销售情况与当年度公司向其他客户销售的同类产品情况对比如下：

单位：万元、元/千克

| 产品类别 | 产品名称 | 销售金额 | 销售单价 | 当年度该模式下其他客户该类产品平均单价 | 该产品其他主要客户 | 差异率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 杀虫剂 | 50克/升虱螨脲乳油和5%甲维盐水分散粒剂组合 | 31.44 | 78.60 | 79.04 | 鸡泽县农博农资服务有限公司、济南众丰农业科技有限公司、徐州三利农资超市有限公司 | -0.56% |
| | 3%甲维·虱螨脲悬浮剂 | 16.50 | 50.11 | 54.00 | 广西三赢农业发展有限公司、广西南宁万家丰生物科技有限公司、上一佳（北京）生物科技有限公司 | -7.20% |
| | 5%甲维盐水分散粒剂 | 15.15 | 110.60 | 113.71 | 山东丰信农业服务连锁有限公司、长沙浴阳悠禾农业科技有限公司、浙江东阳方圆农资连锁总公司 | -2.73% |
| | 1.8%阿维菌素乳油 | 12.66 | 23.54 | 24.68 | 石河子市田田圈农业技术服务有限公司、中农立华广东生物科技有限公司、广西南宁万家丰生物科技有限公司 | -4.62% |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 70%吡虫啉水分散粒剂 | 11.31 | 208.71 | 202.30 | 昆明特益经贸有限公司、石河子市田田圈农业技术服务有限公司、浙江东阳方圆农资连锁总公司 | 3.17% |
| 杀菌剂 | 300克/升苯甲·丙环唑乳油 | 77.88 | 103.28 | 104.01 | 阜宁县阜城圣佳农资经营部、辽宁臻营佳农业科技发展有限公司、高安市民安农化服务中心 | -0.70% |
| | 25%吡唑醚菌酯悬浮剂 | 31.13 | 74.01 | 93.75 | 海南添瑞福农资开发有限公司、宿迁市泽丰生物科技有限公司、云浮市星护农资有限公司 | -21.06% |
| | 10%苯醚甲环唑水分散粒剂 | 19.07 | 44.05 | 43.39 | 北京市平谷大华山农业技术推广站、昆明绿洲生物科技有限公司、山东丰信农业服务连锁有限公司 | 1.52% |
| | 240克/升噻呋酰胺悬浮剂 | 11.26 | 110.07 | 106.93 | 山东丰信农业服务连锁有限公司、黑龙江省牡丹江农垦何氏农业生产资料经销有限公司、余姚市甬舜农业生产资料有限公司 | 2.94% |
| 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 0.0016%芸苔素内酯水剂 | 39.77 | 41.51 | 43.88 | 恒大绿洲（青岛）生态草业有限公司、台州优福农业科技有限公司、宿迁市泽丰生物科技有限公司 | -5.40% |
| | 0.01%24-表芸苔素内酯水剂 | 32.92 | 134.38 | 122.46 | 桂林市灵川县先利农农资经营部、广西南宁万家丰生物科技有限公司、南宁市优地乐农资有限公司 | 9.73% |
| 销售金额合计 | | 299.09 | | | | |
| 占向该客户销售比例 | | 71.96% | | | | |

由上表可知，2018 年度，公司向郑州鼎典农业科技有限公司销售的 25%吡唑醚菌酯悬浮剂较该类产品境内经销客户相比，销售单价较低，主要系该年度公司向其销售 25%吡唑醚菌酯悬浮剂金额较大，给予一定价格优惠所致。整体来说，2018 年度公司向郑州鼎典农业科技有限公司销售的产品价格与当年度境内经销模式下其他客户该类产品的平均单价相比差异不大，销售价格具有公允性。

综上，公司向郑州鼎典农业科技有限公司销售的产品单价受产品具体包装规则、客户采购量、推广政策不同等因素影响，与其他境内经销客户存在一定差别，但整体差异不大，销售价格具有公允性。

2. 宿迁市泽丰生物科技有限公司

(1) 基本情况及成为公司主要经销客户情况

宿迁市泽丰生物科技有限公司成立于2017年1月5日，注册地址为江苏省宿迁市。主营农药、化肥、农膜、农药器械、农机、农具、不再分装的包装种子、化工原料及产品（危险化学品除外）的销售等。

该公司股东万雷在苏北和山东市场具有良好的销售渠道，原为该地区有一定影响力的个人经销商，为了满足自身规范要求，成立了宿迁市泽丰生物科技有限公司并与世佳科技公司进行合作，故2018年采购金额较大，具有合理性。

公司向宿迁市泽丰生物科技有限公司销售农业病虫草害防控、植物生长调节与生物刺激等产品，2018年、2019年销售收入分别为275.20万元、344.83万元，受该公司本身业务调整影响，2020年已停止制剂销售业务，故未向公司采购。

(2) 产品最终销售情况

根据宿迁市泽丰生物科技有限公司的访谈确认，宿迁市泽丰生物科技有限公司下游客户主要为零售网点，约10家左右，宿迁市泽丰生物科技有限公司向公司采购的产品均已实现最终销售，不存在囤货、压货的情形。

(3) 销售价格公允性分析

2018年度、2019年度公司向宿迁市泽丰生物科技有限公司销售的主要产品包括非零售包装的5%虱螨脲乳油、甲维盐原药、虱螨脲原药、苯醚甲环唑原药、吡唑醚菌酯原药等原药类产品，当年度同类产品无其他可比客户。

从毛利率角度看，2018年度、2019年度公司向宿迁市泽丰生物科技有限公司销售农业病虫草害防控系列产品毛利率分别为19.80%、5.16%，主要系该部分业务为公司原药贸易行为，故毛利率较低。向宿迁市泽丰生物科技有限公司销售植物生长调节与生物刺激系列产品的毛利率与该类销售模式下平均毛利率相比如下表所示：

| 产品类别 | 客户名称 | 毛利率 | |
|---|---|---|---|
| | | 2019年度 | 2018年度 |
| 植物生长调节与生物刺激系列产品 | 宿迁市泽丰生物科技有限公司 | 31.15% | 52.05% |
| | 当年度境内经销植物生长调节与生物刺激系列产品毛利率 | 53.65% | 60.12% |

由上表可见，2018年公司向宿迁市泽丰生物科技有限公司销售植物生长调节与生物刺激系列产品毛利率与该类销售模式下平均毛利率相比，差异不大。2019年度，公司向宿迁市泽丰生物科技有限公司主要销售的为大批量非零售包

装产品，故销售毛利率较低，具有合理性。

综上所述，公司向宿迁市泽丰生物科技有限公司销售产品价格公允，具有合理性。

**（三）说明深圳市金翼化工有限公司2019年与发行人建立合作当年即进行大额采购并成为发行人第三大客户的合理性，相关销售与该客户规模是否匹配、相关销售价格的公允性**

1. 深圳市金翼化工有限公司基本情况及成为公司主要客户情况、相关销售匹配性

2018 年底，公司通过展会与深圳市金翼化工有限公司结识，并开始业务合作。2019 年，因深圳市金翼化工有限公司计划在津巴布韦销售的啶虫脒&甲维盐产品于 2019 年 4 月实现登记，试样推广后在当地市场获得了较好的反馈，当地客户预计该产品将取得较好的销售成绩，因此向深圳市金翼化工有限公司下达了采购订单，深圳市金翼化工有限公司在收到其客户订单后于 2019 年 9 月与公司签订采购合同，公司在 2019 年完成了所有订单的发货，从而导致公司 2019 年对该客户收入金额较高。截至 2020 年 1 月 31 日，公司对该客户 2019 年度的销售均已实现回款。

深圳市金翼化工有限公司成立于 2005 年 5 月 26 日，2019 年位列我国杀虫剂制剂出口企业前 30 名，2020 年实现销售收入约 2 亿元，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 2.01%，相关销售与该客户规模相匹配。

2. 销售价格公允性分析

报告期内公司向深圳市金翼化工有限公司销售的主要产品为 5%啶虫脒+2%甲氨基阿维菌素苯甲酸盐乳油，同时期公司未向其他客户销售同类产品。

经核查，5%啶虫脒+2%甲氨基阿维菌素苯甲酸盐乳油无公开市场价格，经向深圳市金翼化工有限公司负责人访谈确认，除公司外，该年度该客户未向其他供应商采购同类产品，交易价格由双方根据市场价协商确定，价格公允。

2019 年度、2020 年度公司向深圳市金翼化工有限公司销售产品的毛利率与当年度该产品间接出口客户的平均毛利率对比情况如下：

| 产品类别 | 客户名称 | 毛利率 | |
|---|---|---|---|
| | | 2020 年度 | 2019 年度 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 农业病虫草害防控系列产品 | 深圳市金翼化工有限公司 | - | - |
| | 当年度间接出口客户农业病虫草害防控系列产品毛利率 | 16.73% | 16.37% |

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

由上表可见， 2019 年度、2020 年度，公司向深圳市金翼化工有限公司销售的主要产品的毛利率与当年度间接出口客户同类产品毛利率相比，差异不大。公司对深圳市金翼化工有限公司销售产品价格公允。

**（四）说明经销商层级划分标准，报告期内不同层级经销商数量、销售金额及变动情况，与同行业可比公司是否存在显著差异；报告期内新增、退出经销商数量、销售金额变动情况、变动原因及合理性**

1. 经销商层级划分情况

报告期内，公司的经销商无层级划分，均为公司一级经销商。公司根据对不同经销商的销售金额规模划分进行管理。报告期各期末，公司经销商数量及当年收入情况如下表所示：

单位：家、万元

| 项目 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 数量 | 销售收入 | 数量 | 销售收入 | 数量 | 销售收入 |
| 100 万以上 | 30 | 6,146.15 | 24 | 4,664.48 | 17 | 3,313.72 |
| 50 万-100 万 | 46 | 3,017.42 | 35 | 2,478.64 | 26 | 1,724.63 |
| 20 万-50 万 | 87 | 2,712.41 | 82 | 2,505.38 | 58 | 1,871.09 |
| 20 万以下 | 386 | 2,335.90 | 384 | 2,062.45 | 308 | 1,608.10 |
| 合计 | 549 | 14,211.88 | 525 | 11,710.95 | 409 | 8,517.54 |
| 占主营业务收入比重 | - | 47.84% | - | 44.85% | - | 40.71% |

报告期内，公司不断完善经销商网络，经销商数量整体保持稳中有升。随着公司销售渠道的拓宽，市场覆盖面及渗透程度不断增加，经销客户的销售规模也随之增长，报告期各期经销收入占主营业务收入的比重分别 40.71%、44.85%和 47.84%，营业收入保持增长态势。

同行业可比公司经销情况具体如下：

| 公司名称 | 销售模式 | 经销模式下销售情况 |
|---|---|---|
| 利民股份 | 公司原药和大包装制剂产品主要通过外贸公司及自营出口； | 公司目前拥有经销商 1,000 余家。 |

| | | |
|---|---|---|
| | 小包装制剂产品主要通过经销商实现销售，对于大农场和种植基地采用直销模式。 | |
| 海利尔 | 公司农药制剂和肥料主要采用“公司→经销商→零售商→种植户”渠道模式。 目前公司主要通过县级经销商进行销售，在胶东地区开发了村镇零售商网络。 | - |
| 国光股份 | 公司以经销商销售为主，目前经销商网络已下沉到县乡一级。 | 2018 年至 2020 年，公司经销商数量从 3,000 余家增长至 4,000 余家。县级经销商占到公司经销商总数的 95%以上。 |
| 新农股份 | 公司制剂产品销售采用了国内农药行业通行的经销商销售模式。 | - |
| 诺普信 | 借助田田圈参控股经销商进行区域分销。 | 截至 2020 年度，田田圈持股比例 51%的经销商 51 家，其中纳入公司合并报表的控股经销商 38 家，持股比例 45%的参股经销商 2 家，持股比例 35%的参股经销商 59 家。报告期内，2020 年度纳入控股经销商合并报表营业收入 181,070.73 万元。 |
| 润丰股份 | 公司产品主要面向国际市场进行销售，对于相关国家销售的公司自有品牌制剂产品，属于经销模式。 | 公司经销商主要为境外主体，该类主体采购公司自有品牌制剂产品并进行销售，2020 年，经销模式收入占比为 23.17%。- |

由上表可知，同行业公司中利民股份、海利尔、国光股份、新农股份制剂产品在国内主要采用经销模式进行销售。其中，国光股份报告期内经销商数量稳步增加。其余同行业可比公司未披露其经销商数量、金额的变动情况。

2. 报告期内经销商新增与退出情况

(1) 报告期内经销商新增与退出具体情况

1) 新增的经销商情况

报告期各期，公司新增经销商数量及当年收入情况如下表所示：

单位：家、万元

| 项目 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 数量 | 销售收入 | 数量 | 销售收入 | 数量 | 销售收入 |
| 100 万以上 | 5 | 878.15 | 4 | 685.47 | 3 | 386.87 |
| 50 万-100 万 | 6 | 484.55 | 10 | 723.49 | 3 | 182.16 |
| 20 万-50 万 | 14 | 392.22 | 21 | 629.13 | 22 | 692.01 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 20 万以下 | 191 | 971.94 | 230 | 1,062.00 | 169 | 736.49 |
| 合计 | 216 | 2,726.86 | 265 | 3,100.08 | 197 | 1,997.52 |
| 占当期境内经销收入比重 | - | 19.19% | - | 26.47% | - | 23.45% |
| 占主营业务收入比重 | - | 9.18% | - | 11.87% | - | 9.55% |
| 新增 20 万以下经销商占当期主营业务收入比重 | - | 3.27% | - | 4.07% | - | 3.52% |

报告期内，公司新增经销商实现的销售收入分别为 1,997.52 万元、3,100.08 万元和 2,726.86 万元，占当期境内经销收入的比例分别为 23.45%、26.47%和 19.19%，占当期主营业务收入的比例分别为 9.55%、11.87%和 9.18%。其中新增 20 万以下的经销商数量较多，实现的销售收入分别为 736.49 万元、1,062.00 万元和 971.94 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 3.52%、4.07%和 3.27%，占比较低。

报告期内，公司处于快速成长期，公司为进一步打开销售市场，积极发展并培养新的销售渠道，因此报告期内存在较多的新增经销商。公司在主要经销商保持稳定的情况下，每年会发展较多新的经销商，如果新经销商能达到公司业绩指标（一般为 20 万元），公司将其纳入公司主要经销商管理，否则将逐渐终止其合作，因此，虽然公司每年新增经销商数量较多，但新增 20 万元以上的经销商数量相对较少，具有合理性。

2）减少的经销商情况

报告期各期，公司减少的经销商数量及上期实现收入情况如下表所示：

单位：家、万元

| 项目 | 2020 年减少经销商 | | 2019 年减少经销商 | | 2018 年减少经销商 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 减少数量 | 2019 年实现收入 | 减少数量 | 2018 年实现收入 | 减少数量 | 2017 年实现收入 |
| 100 万以上 | 5 | 1,101.30 | 1 | 326.89 | 1 | 113.14 |
| 50 万-100 万 | 2 | 127.53 | 1 | 87.10 | 2 | 116.77 |
| 20 万-50 万 | 8 | 231.19 | 7 | 263.94 | 11 | 378.94 |
| 20 万以下 | 177 | 579.93 | 140 | 532.50 | 113 | 438.30 |
| 合计 | 192 | 2,039.95 | 149 | 1,210.43 | 127 | 1,047.14 |

报告期内，公司减少的经销商数量分别为 127 家、149 家和 192 家，公司每年减少经销商数量较多，但主要为 20 万以下的小型经销商。公司 50 万以上的

经销商相对稳定，减少数量较少，主要系经销商本身业务或战略调整，与公司终止合作关系所致。公司建立了较为完善的经销商进入和退出制度，对于销售规模较小且当年业绩完成不理想的经销商，公司会在结清货款后选择不再合作，从而将销售资源用于开拓更有潜力的客户，使得各年 20 万以下的经销商变动较大，具有合理性。

**（五）说明主要国内经销商、间接出口贸易商的员工人数、资金实力和资产状况是否与其业务规模相匹配**

根据《农药经营许可管理办法》“在中华人民共和国境内销售农药的，应当取得农药经营许可证。”……农药经营者需要具备的条件包括：“（一）有农学、植保、农药等相关专业中专以上学历或者专业教育培训机构五十六学时以上的学习经历，熟悉农药管理规定，掌握农药和病虫害防治专业知识，能够指导安全合理使用农药的经营人员；（二）有不少于三十平方米的营业场所、不少于五十平方米的仓储场所，并与其他商品、生活区域、饮用水源有效隔离；兼营其他的，应当具有相对独立的农药经营区域；（三）营业场所和仓储场所应当配备通风、消防、预防中毒等设施，有与所经营农药品种、类别相适应的货架、柜台等展示、陈列的设施设备；（四）有可追溯电子信息码扫描识别设备和用于记载农药购进、储存、销售等电子台账的计算机管理系统；（五）有进货查验、台账记录、安全管理、安全防护、应急处置、仓储管理、农药废弃物回收与处置、使用指导等管理制度和岗位操作规程；（六）农业部规定的其他条件。”

根据上述规定，从事农药经营的单位，人员方面：一般配备经营人员 1 名、会计 1 名、采购人员 1 名以及与销售规模相匹配的若干销售人员；资金方面，经销商下游一般为零售网点、农业大户，一般对下游客户采用先款后货的结算方式，故保留基本营运资金即可；资产方面，经销商一般以自有或租赁方式取得营业场所，资产主要为自有房产以及存货等。

1. 报告期内境内经销主要客户情况

报告期各期，公司前五大境内经销商的主要情况如下表所示：

| 客户名称 | 成立时间 | 人员规模[注 1] | 业务简介 |
| --- | --- | --- | --- |
| 杭州林源生物科技有限公司 | 2014/3/17 | 10 人左右 | 以农药销售、森林病虫害防治服务为主，2020 年销售规模约 1,000 万，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 53.18% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 郑州鼎典农业科技有限公司 | 2017/1/12 | 10 人左右 | 以农药经销业务为主，2020 年销售规模约 1,200 万，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 46.20% |
| 石河子市田田圈农业技术服务有限公司 | 2012/3/14 | 10 人左右 | 以农药、肥料、种子的销售、农业新技术的服务及推广业务为主，受其自身资金状况影响，2019 年开始公司终止与其的合作关系 |
| 广西南宁万家丰生物科技有限公司 | 2014/10/30 | 10 人左右 | 以农药、肥料的销售业务为主，2020 年销售规模约 170 万，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 63.18% |
| 宿迁市泽丰生物科技有限公司 | 2017/1/5 | 10 人左右 | 以农药经营销售业务为主，2020 年销售规模约 2,000 万，2020 年公司未向其销售，2019 年公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 17.24% |
| 合肥瑞立嘉生物科技有限公司 | 2017/7/31 | 10 人左右 | 以农药、化工产品的工艺技术研究、开发，农药、化工产品等的销售业务为主，2019 年，因客户战略调整，公司与合肥瑞立嘉生物科技有限公司合作终止 |
| 北京市平谷大华山农业技术推广站 | 1987/10/27 | 40-50 人 | 以农药、化肥等农业生产资料的经营为主，2020 年销售规模约 5,000 万，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 5.25% |
| 中农立华广东生物科技有限公司 | 2013/3/17 | 150 人左右 | 以农药、化肥的批发与销售业务为主，中农立华（603970）的控股子公司，2020 年销售规模约 2.7 亿，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 2.11% |
| 杭州益森键生物科技有限公司[注 2] | 2014/5/26 | 100 人左右 | 以林业类农药批发和销售业务为主，2020 年销售规模约 3,000 万，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 13.85% |
| 海南省农业生产资料集团有限公司 | 2008/8/28 | 400 人左右 | 由国企上市公司辉隆股份（002556）控股的一家集农药、化肥、农具等产品生产、销售、储运、农资连锁经营和农业技术服务为一体的大型农业综合开发企业，是海南省政府认定的“海南省农业产业化重点龙头企业”，2020 年销售规模约 9.27 亿，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 0.38% |

[注 1]数据来源于各客户访谈问卷

[注 2]该公司以林业类农药批发和销售业务为主，因林业用药采用注干剂方式，该公司配备了自己的打药团队，故人员规模较大

由上表可见，报告期各期公司主要境内经销商根据自己的经营规模，配备了必要的员工人数。我们取得了上述主要经销商的财务数据，经核查，其资金实力和资产情况等与其业务规模匹配。

2. 报告期内间接出口主要客户情况

报告期各期公司前五大间接出口客户的基本情况如下：

| 客户名称 | 成立时间 | 人员规模[注] | 业务简介 |
| --- | --- | --- | --- |
| 宁波盈农利德贸易有限公司 | 2011/6/9 | 20-30 人 | 以农药出口为主，2020 年销售收入约 3 亿元，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 4.76% |
| 上海徽松化工有限公司 | 2014/1/10 | 10 人左右 | 以农药出口为主，2020 年销售规模约 1 亿元，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 20.75% |
| 深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方 | 1996/6/25 | 20-30 人 | 以农药、肥料出口业务为主，2020 年销售规模约 2 亿元，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 6.55% |
| 杭州浩克化工有限公司 | 2013/5/9 | 20-30 人 | 以农药制剂出口业务为主，2020 年销售规模约 1 亿元，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 0.74% |
| 深圳市祁科作物科技有限公司 | 2013/5/13 | 15-20 人 | 以农药、肥料出口为主，2020 年销售规模约 6,000 万，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 18.82% |
| 深圳市金翼化工有限公司 | 2005/5/26 | 40-50 人 | 以农药、原药出口业务为主，2020 年销售规模约 2 亿元，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 2.01% |
| 德清中非经贸港服务有限公司 | 2015/12/30 | 20 人左右 | 控股股东为浙江国贸云商控股有限公司，实际控制人为浙江省人民政府国有资产监督管理委员会，主营服装、农药、纺织品、木材等出口业务，2020 年销售额约 1 亿美元，公司对其销售额约占其 2020 年销售额的 1.68% |

[注 1]数据来源于各客户访谈问卷

由上表可见，报告期各期公司主要间接出口客户根据自己的业务规模，配备了必要的员工人数。我们取得了上述主要经销商的财务数据，经核查，其资金实力和资产情况等与其业务规模匹配。

综上所述，公司主要国内经销商、间接出口贸易商的员工人数、资金实力和资产状况与其业务规模相匹配。

**（六）核查程序与核查结论**

1. 说明对上述三家客户是否实现最终销售、是否与公司存在潜在关联关系、是否存在体外资金循环的核查过程和结论

(1) 上述三家客户是否实现最终销售

针对上述三家客户，我们取得了经销商郑州鼎典农业科技有限公司、宿迁市泽丰生物科技有限公司报告期内进销存，取得了间接出口客户深圳市金翼化工有限公司部分出口报关单、关于期末库存情况说明，并对三家客户进行实地走访。

经核查，截至 2020 年底，郑州鼎典农业科技有限公司、宿迁市泽丰生物科技有限公司、深圳市金翼化工有限公司 2020 年末库存商品分别占公司对该客户当年销售收入比例分别为 14.40%、0、0。郑州鼎典农业科技有限公司剩余少量库存为正常滚动备货，不存在囤货、压货的情形。

(2) 是否与公司存在潜在关联关系、是否存在体外资金循环的核查过程和结论

我们通过国家企业信用信息公示系统、企查查查询获取了上述三家客户的企业信用信息公示报告，核实其基本情况，包括股权结构、控股股东及实际控制人、董监高、对外投资等，不存在其与公司存在关联关系。

我们获取公司实际控制人及实际控制人控制的公司、董监高等的银行流水，不存在异常资金往来。

综上我们认为，上述公司出售给三家客户的产品，客户在 2020 年末已基本实现最终销售；上述三家客户与公司不存在关联关系或潜在关联关系，公司不存在体外资金循环情形。

2. 说明对主要国内经销商、间接出口贸易商最终销售真实性的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论（分开列示实地走访和视频询问的情形）

(1) 我们通过以下方式对经销商进行了核查：

1) 与公司销售人员进行访谈，了解公司经销商管理制度、经销商区域分布等基本情况；获取了公司与经销商签订的年度农药购销合同及购货清单，查阅了合同条款，了解交易价格、交货方式、销售区域、结算模式、信用政策、退换货机制等信息；核查主要经销商的销售明细，就合作时间、订单金额、收发货地址等信息是否存在异常进行了核实；

2) 实地走访及视频询问主要经销商客户共 87 家，其中实地走访经销商客户 79 家，视频询问 8 家，覆盖 2018 年度、2019 年度和 2020 年度经销商销售收入的比例分别为 60.76%、55.28%和 59.48%，具体如下：

单位：万元、家

| 项目 | | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 经销商销售收入 | | 14,211.88 | 11,710.95 | 8,517.54 |
| 已实地走访或视频询问经销商销售收入 | 实地走访 | 7,483.92 | 5,915.68 | 4,493.03 |
| | 视频询问 | 968.87 | 558.44 | 682.24 |
| | 小计 | 8,452.79 | 6,474.12 | 5,175.27 |
| 已实地走访或视频询问比例 | 实地走访 | 52.66% | 50.51% | 52.75% |
| | 视频询问 | 6.82% | 4.77% | 8.01% |
| | 小计 | 59.48% | 55.28% | 60.76% |
| 已实地走访或视频询问家数 | 实地走访 | 79 | | |
| | 视频询问 | 8 | | |
| | 小计 | 87 | | |

报告期各期，公司经销商数量分别为 409 家、525 家和 549 家，50 万以下的小型经销商较多。基于重要性原则，我们重点实地走访及视频询问销售额超过 50 万的经销商，具体情况如下：

单位：万元、家

| 项目 | | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 50 万以上经销商家数 | | 76 | 59 | 43 |
| 50 万以上经销商销售收入 | | 9,216.65 | 7,143.12 | 5,038.35 |
| 50 万以上已实地走访及视频询问经销商家数 | 实地走访 | 52 | 41 | 31 |
| | 视频询问 | 7 | 4 | 5 |
| | 小计 | 59 | 45 | 36 |
| 50 万以上已实地走访及视频询问经销商销售收入 | 实地走访 | 7,078.74 | 5,178.78 | 3,871.18 |
| | 视频询问 | 968.87 | 512.95 | 678.41 |
| | 小计 | 8,047.61 | 5,691.73 | 4,549.59 |
| 50 万以上已实地 | 实地走访 | 76.80% | 72.50% | 76.83% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 走访及视频询问经销商销售收入占比 | 视频询问 | 10.52% | 7.18% | 13.46% |
| | 小计 | 87.32% | 79.68% | 90.30% |

通过访谈了解经销商客户的主营业务、经营规模、与公司的经营合作、业务往来、最终销售情况、期末库存数量等，并在走访日对报告期内主要经销商进行监盘，访谈对象具体情况如下：

单位：万元

| 序号 | 经销商名称 | 类别 | 2020年度收入 | 2019年度收入 | 2018年度收入 | 监盘时间/走访时间 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 郑州鼎典农业科技有限公司 | 2018年、2019年、2020年前二十大 | 554.42 | 517.30 | 415.63 | 2020年9月26日 |
| 2 | 杭州林源生物科技有限公司 | 2018年、2019年、2020年前二十大 | 531.78 | 523.60 | 439.60 | 2020年11月13日 |
| 3 | 中农立华广东生物科技有限公司 | 2018年、2019年、2020年前二十大 | 569.13 | 138.77 | 123.87 | 2020年8月10日 |
| 4 | 杭州益森键生物科技有限公司 | 2020年前二十大 | 415.60 | - | 1.77 | 2021年3月8日 |
| 5 | 云南骏朗农业科技有限公司 | 2020年前二十大 | 276.51 | 14.51 | - | 2020年9月2日 |
| 6 | 长沙市芙蓉区佳元农资经营部 | 2018年、2019年、2020年前二十大 | 266.77 | 137.52 | 121.35 | 2020年12月30日 |
| 7 | 北京市平谷大华山农业技术推广站 | 2018年、2019年、2020年前二十大 | 262.35 | 267.67 | 197.96 | 2020年8月13日 |
| 8 | 南通明大农业发展有限公司 | 2018年、2020年前二十大 | 252.24 | 87.41 | 87.65 | 2020年8月11日 |
| 9 | 武汉润农生物技术有限公司 | 2018年、2019年、2020年前二十大 | 204.49 | 148.39 | 107.89 | 2020年12月30日 |
| 10 | 云南润春农业科技有限公司 | 2020年前二十大 | 172.40 | 107.97 | 67.60 | 2020年8月31日 |
| 11 | 阜宁县阜城圣佳农资经营部 | 2018年、2019年、2020年前二十大 | 166.63 | 125.73 | 101.74 | 2020年8月12日 |
| 12 | 南宁市优地乐农资有限公司 | 2018年、2019年、2020年前二十大 | 158.15 | 141.51 | 104.28 | 2020年8月13日 |
| 13 | 广西赫裕农业科技有限公司 | 2020年前二十大 | 148.07 | 112.76 | - | 2020年8月14日 |
| 14 | 濮阳县大志同创农业科技有限公司 | 2020年前二十大 | 145.85 | 24.05 | - | 2020年9月27日 |
| 15 | 三亚丽达植物科研有限公司 | 2020年前二十大 | 143.22 | - | - | 2020年11月4日 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 16 | 南安恒益农资有限公司 | 2018年、2019年、2020年前二十大 | 130.63 | 125.34 | 95.81 | 2020年8月21日 |
| 17 | 广西烟农农业生产资料有限公司 | 2020年前二十大 | 122.83 | 95.16 | 70.46 | 2020年8月13日 |
| 18 | 广西南宁万家丰生物科技有限公司 | 2018年、2019年前二十大 | 107.40 | 197.93 | 293.90 | 2020年8月12日 |
| 19 | 江西省亿发姆农业发展有限公司 | 2019年前二十大 | 80.41 | 141.77 | 26.29 | 2020年10月15日 |
| 20 | 山东丰信农业服务连锁有限公司 | 2018年前二十大 | 64.80 | 48.15 | 204.06 | 2020年9月28日 |
| 21 | 海南添瑞福农资开发有限公司 | 2018年、2019年前二十大 | 23.25 | 165.37 | 135.52 | 2020年11月3日 |
| 22 | 桂林市灵川县先利农农资经营部 | 2018年、2019年前二十大 | 17.99 | 186.76 | 118.84 | 2020年8月10日 |
| 23 | 宿迁市泽丰生物科技有限公司 | 2018年、2019年前二十大 | - | 344.83 | 275.20 | 2021年1月14日 |
| 24 | 德清森德康有害生物防治有限公司 | 2019年前二十大 | - | 138.29 | 11.55 | 2020年12月8日 |
| 合计 | | | 4,814.92 | 3,790.79 | 3,000.97 | - |
| 占当年度境内经销收入的比重 | | | 33.88% | 32.37% | 35.23% | - |

另外，通过访谈确认经销商客户与公司业务开展、交易数据的真实、准确；获取了经销商客户生产经营相关的资质证明文件、与公司不存在关联关系或异常资金往来的承诺函及其主要终端客户清单；

根据确认函及实地观察走访等核查确认，公司与经销商客户均为买断式销售，不存在向经销商压货的情形。其中 2020 年前二十大境内经销客户的期末库存商品占公司对该客户当年收入占比的情况如下表所示：

| 序号 | 经销商名称 | 数量（KG） | 金额（万元） | 2020年底库存商品占公司对该客户当年销售收入占比 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 郑州鼎典农业科技有限公司 | 7,018.00 | 41.33 | 14.40% |
| 2 | 杭州林源生物科技有限公司 | 10,500.00 | 37.99 | 0.00% |
| 3 | 中农立华广东生物科技有限公司 | 120.00 | 0.53 | 9.12% |
| 4 | 杭州益森键生物科技有限公司 | 17,638.00 | 79.85 | 0.00% |
| 5 | 海南省农业生产资料集团有限公司 | - | - | 无法获取数据 |
| 6 | 云南骏朗农业科技有限公司 | 6,713.20 | 37.71 | 25.98% |
| 7 | 长沙市芙蓉区佳元农资经营部 | 785.00 | 6.02 | 6.51% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 8 | 北京市平谷大华山农业技术推广站 | 1,048.00 | 8.18 | 9.03% |
| 9 | 南通明大农业发展有限公司 | 8,546.20 | 51.91 | 4.87% |
| 10 | 武汉润农生物技术有限公司 | - | - | 4.97% |
| 11 | 云南润春农业科技有限公司 | - | - | 12.49% |
| 12 | 阜宁县阜城圣佳农资经营部 | 5,396.00 | 46.05 | 4.57% |
| 13 | 南宁市优地乐农资有限公司 | 2,373.00 | 15.40 | 1.01% |
| 14 | 广西赫裕农业科技有限公司 | 1,186.00 | 10.39 | 17.22% |
| 15 | 濮阳县大志同创农业科技有限公司 | 8,955.00 | 71.84 | 3.03% |
| 16 | 三亚丽达植物科研有限公司 | 2,537.00 | 17.20 | 6.07% |
| 17 | 黑龙江省牡丹江农垦何氏农业生产资料经销有限公司 | 16.00 | 0.16 | 0.00% |
| 18 | 南安恒益农资有限公司 | 2,553.00 | 17.36 | 4.25% |
| 19 | 辽宁臻营佳农业科技发展有限公司 | 4,322.00 | 21.71 | 4.34% |
| 20 | 广西烟农农业生产资料有限公司 | 142.00 | 1.03 | 3.36% |

注 1：上述客户为公司 2020 年前 20 大境内经销客户；海南省农业生产资料集团有限公司系国企上市公司辉隆股份（002556）控股的公司，因其自身内控要求，未提供其期末库存明细

注 2：经销商库存数量取自经销商提供的进销存报表，库存金额由库存数量乘以公司各产品的销售单价计算而来

由上表可见，云南骏朗农业科技有限公司、广西赫裕农业科技有限公司 2020 年末库存占公司对其当年销售收入比例超过 15%，主要原因在于上述客户采购的农药主要用于果树，需要在来年 1、2 月份使用，提前备货所致。除此以外，公司主要经销商的期末库存量占自公司当年采购量的比例较低，实现最终销售的比例较高，产品终端销售情况良好，具备合理性；

3）核查了期后退货情况

查阅公司《退/换货管理制度》等相关文件中的退货相关流程；获取报告期各期及期后实际退货及索赔明细，关注退货时间、数量及原因，不存在异常期后退货；

4）通过国家企业信用信息公示系统、企查查查询获取了公司主要经销商的企业信用信息公示报告，核实其基本情况，包括股权结构、控股股东及实际控

制人、董监高、对外投资等，未发现其与公司存在关联关系；

5）公司经销商下游客户主要为零售网点、农业大户等，终端客户具有销售金额小、数量多的特点，故在对主要经销商下游终端客户执行穿透核查时，从报告期主要经销商中抽样选取若干家终端执行穿透核查。其中，实地走访终端客户共100家，视频询问共28家。已经实施抽样穿透核查的经销商名单如下：

单位：万元

| 序号 | 已穿透核查的经销商名称 | 2020年度收入 | 2019年度收入 | 2018年度收入 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 郑州鼎典农业科技有限公司 | 554.42 | 517.30 | 415.63 |
| 2 | 中农立华广东生物科技有限公司[注] | 519.06 | 138.77 | 123.87 |
| 3 | 云南骏朗农业科技有限公司 | 276.51 | 14.51 | - |
| 4 | 长沙市芙蓉区佳元农资经营部 | 266.77 | 137.52 | 121.35 |
| 5 | 北京市平谷大华山农业技术推广站 | 262.35 | 267.67 | 197.96 |
| 6 | 南通明大农业发展有限公司 | 252.24 | 87.41 | 87.65 |
| 7 | 武汉润农生物技术有限公司 | 204.49 | 148.39 | 107.89 |
| 8 | 云南润春农业科技有限公司 | 172.40 | 107.97 | 67.60 |
| 9 | 阜宁县阜城圣佳农资经营部 | 166.63 | 125.73 | 101.74 |
| 10 | 南宁市优地乐农资有限公司 | 158.15 | 141.51 | 104.28 |
| 11 | 广西赫裕农业科技有限公司 | 148.07 | 112.76 | - |
| 12 | 濮阳县大志同创农业科技有限公司 | 145.85 | 24.05 | - |
| 13 | 南安恒益农资有限公司 | 130.63 | 125.34 | 95.81 |
| 14 | 辽宁臻营佳农业科技发展有限公司 | 129.45 | 90.96 | 51.89 |
| 15 | 广西烟农农业生产资料有限公司 | 122.83 | 95.16 | 70.46 |
| 16 | 宿迁市雅田作物科学有限公司 | 115.17 | - | - |
| 17 | 浙江东阳方圆农资连锁总公司 | 108.03 | 75.52 | 81.63 |
| 18 | 廊坊市佳农农资销售有限公司 | 102.48 | 82.26 | 33.32 |
| 19 | 高安市民安农化服务中心 | 100.42 | 88.74 | 84.24 |
| 20 | 平湖市力农农资经营部 | 100.05 | 72.24 | 101.19 |
| 21 | 连云港喜丰收农业科技有限公司 | 99.18 | - | - |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 22 | 江西省亿发姆农业发展有限公司 | 80.41 | 141.77 | 26.29 |
| 23 | 台州优福农业科技有限公司 | 79.27 | 170.91 | 132.51 |
| 24 | 保定市普绿维肥料销售有限公司 | 71.58 | 33.92 | 0.66 |
| 25 | 浙江康禾生物科技有限公司 | 69.09 | 91.65 | 71.38 |
| 26 | 泗阳县强农农资有限公司 | 61.26 | 40.21 | 46.11 |
| 27 | 绍兴市四季绿农资有限责任公司 | 50.33 | 54.13 | 51.64 |
| 28 | 余姚市甬舜农业生产资料有限公司 | 42.06 | 27.95 | 59.28 |
| 29 | 桂林市灵川县先利农农资经营部 | 17.99 | 186.76 | 118.84 |
| 30 | 常山县文琴农资经营部 | 15.36 | 9.63 | 14.99 |
| 31 | 宿迁市泽丰生物科技有限公司 | - | 344.83 | 275.20 |
| 32 | 陕西绿叶农化有限责任公司 | - | 31.75 | 11.79 |
| 合计 | | 4,622.53 | 3,587.32 | 2,655.20 |
| 占当年境内经收入比重 | | 32.53% | 30.63% | 31.17% |

[注]中农立华广东生物科技有限公司的关联方包括中农立华（广西）生物科技有限公司和中农立华生物科技股份有限公司北京分公司，穿透核查仅访谈了中农立华广东生物科技有限公司的终端客户

通过穿透核查了解终端客户的主营业务、与经销商客户的合作背景、采购内容、各年度采购金额及占比、采购产品质量及销售情况、是否存在经销商压货或存货积压问题等；通过走访等核查确认经销商客户不存在向终端客户压货的情形、终端客户采购的公司产品不存在长期积压，期末库存量合理、不存在与公司有关联关系或异常资金往来。

6) 获取公司、公司控股股东、公司实际控制人、董监高等的银行流水，核查银行账户大额资金往来，不存在异常资金往来。

(2) 对贸易商的核查程序

我们通过以下方式对贸易商进行了核查：

1) 与公司外贸部销售人员进行访谈，了解贸易商管理情况，并获取了报告期内公司与主要贸易商的签订的订单合同，查阅合同条款，核实了合同约定的交易金额、交货方式、结算方式等基本信息；

2) 实地走访了主要贸易商 29 家，覆盖 2018 年、2019 年、2020 年贸易商销售收入的比例分别为 95.52%、97.10%、94.32%，具体如下：

单位：万元、家

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 贸易商客户销售收入 | 10,110.54 | 10,140.22 | 8,841.21 |
| 实地走访贸易商客户收入 | 9,536.15 | 9,846.39 | 8,445.30 |
| 实地走访贸易商客户占间接出口收入比例 | 94.32% | 97.10% | 95.52% |

通过实地走访，了解贸易商客户与公司的经营合作、业务往来情况，获取了贸易商客户经营相关的资质证明文件、与公司不存在关联关系或异常资金往来的承诺函及其报告期内各年度主要终端客户所在国家/地区、销售内容、销售金额等情况；根据访谈问卷及实地观察走访等核查确认，公司不存在向贸易商压货的情形。截至报告期期末，经前五大贸易商书面确认，其 2020 年期末库存均为零，公司贸易商实现最终销售的比例高，产品终端销售情况良好，具备合理性；

3) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查查询获取了公司主要贸易商的企业信用信息公示报告，核实其基本情况，包括股权结构、控股股东及实际控制人、董监高、对外投资等，主要贸易商与公司不存在关联关系；

4) 获取公司实际控制人、董监高等的银行流水，分析检查是否存在异常资金往来。经核查，不存在异常资金往来。

3. 其他问题核查并发表明确意见

(1) 核查程序

1) 分析主要客户收入及毛利率变动的原因及合理性；

2) 获取公司报告期内主要客户明细表，通过全国企业信息公示系统、企查查等公开途径以及中国出口信用保险公司相关资料查询获取主要客户的基本情况，并访谈公司财务部、销售部相关人员，了解公司与主要客户业务开展情况；

3) 取得郑州鼎典农业科技有限公司、宿迁市泽丰生物科技有限公司报告期内进销存，取得深圳市金翼化工有限公司部分出口报关单、关于期末库存情况说明，了解上述客户期末库存情况；

4) 对主要客户进行实地走访或远程视频询问、电话访谈，了解客户成立时间、注册资本、业务规模等基本情况，核实合作背景、下单收货及付款流程、

交易数据真实性等；确认双方是否存在关联关系；

5） 取得报告期内主要境内经销商、间接出口客户 2020 年度财务报表或主要财务数据，了解其经营情况，分析与销售规模的匹配性。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

1） 报告期各期，公司主要客户之间销售毛利率存在差异主要系产品类别差异、推广政策差异、客户信用期长短等因素影响，具有合理性；

2） 郑州鼎典农业科技有限公司和宿迁市泽丰生物科技有限公司 2017 年成立当年或次年成为主要客户，主要系公司进一步拓展销售市场，培养新的销售渠道开发的经销商所致；相关产品基本实现最终销售、销售价格公允；

3） 2019 年，因深圳市金翼化工有限公司在津巴布韦登记的杀虫剂产品于 2019 年开始实现销售，向公司采购金额较大，带动公司对该客户收入大幅增长，具有合理性，相关销售与该客户规模相匹配，销售价格公允；

4） 报告期内，公司的经销商无层级划分，均为公司一级经销商。公司根据对不同经销商的销售金额规模划分进行管理。同行业可比公司中利民股份、海利尔、国光股份、新农股份主要采用经销模式进行销售。其中，国光股份报告期内经销商数量稳步增加。其余同行业可比公司未披露其经销商数量、金额的变动情况，与同行业可比公司不存在显著差异；公司每年度新增的经销商主要系公司为增加产品销量开拓市场、优化经销商结构而不断开拓的新增的经销商，具有合理性。公司建立了较为完善的经销商进入和退出制度，对于销售规模较小且当年业绩完成不理想的经销商，公司会在结清货款后选择不再合作，从而将销售资源用于开拓更有潜力的客户，使得各年 20 万以下的经销商变动较大，具有合理性；

5） 公司报告期内主要境内经销商、间接出口客户的员工人数、资金实力和资产状况与其业务规模相匹配；

6）公司出售给郑州鼎典农业科技有限公司等三家客户的产品，客户在 2020 年末已基本实现最终销售；郑州鼎典农业科技有限公司等三家客户与公司不存在关联关系或潜在关联关系，公司不存在体外资金循环的情形。

**三、关于主要供应商**

**申报文件及首轮问询回复显示，报告期内，上海盛沪实业有限公司等三家供应商在其注册成立当年或次年即成为发行人主要供应商，且发行人向其采购金额较大。**

**请发行人说明上述三家供应商于注册成立当年或次年即成为主要供应商且发行人向其采购金额较大的合理性，发行人供应商选择过程、相关采购价格的公允性。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期内供应商的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。（审核问询函问题 3）**

**（一）请发行人说明上述三家供应商于注册成立当年或次年即成为主要供应商且发行人向其采购金额较大的合理性，发行人供应商选择过程、相关采购价格的公允性**

1. 注册成立当年或次年即成为公司主要供应商的情况，公司供应商选择过程

报告期内，注册成立当年或次年即成为公司主要供应商的公司如下表所示：

| 序号 | 供应商名称 | 注册时间 | 开始合作时间 |
|---|---|---|---|
| 1 | 上海盛沪实业有限公司 | 2020/3/2 | 2020年 |
| 2 | 扬州中秦生物科技有限公司 | 2018/1/2 | 2018年 |
| 3 | 宿迁市泽丰生物科技有限公司 | 2017/1/5 | 2017年 |

上述供应商中，上海盛沪实业有限公司主要经营者在农药领域已深耕多年，与喹啉铜生产企业有较深的合作关系，具有稳定的采购渠道，2020 年，成立了自己的公司，主营农药贸易业务。公司经朋友介绍与其建立联系，并在比价后选定上海盛沪实业有限公司，向其采购喹啉铜，具有合理性。

扬州中秦生物科技有限公司成立于 2018 年 1 月，2018 年公司开始向其采购，2019 年和 2020 年持续为公司主要供应商，公司主要向其采购辅料，该公司为贸易商，其公司股东在相关领域深耕多年，采购渠道较多，供货稳定，故向其采购，报告期内持续为公司主要供应商。

宿迁市泽丰生物科技有限公司成立于 2017 年，2017 年公司开始向其采购，公司主要向其采购原药、助剂，该公司为贸易型供应商，公司临时有调货需求时向其采购。

综上，报告期内，公司向成立时间较短的供应商进行采购，主要在于上述

供应商在部分产品上具有稳定的来源、价格优势，向其采购具有合理性。

2. 相关采购价格的公允性分析

(1) 上海盛泸实业有限公司

报告期内，公司仅 2020 年向上海盛泸实业有限公司采购了喹啉铜，采购金额为 1,207.13 万元，采购平均单价为 78.03 元/千克，该年度未向其他供应商采购同类产品。

经核查，喹啉铜无公开市场价格。经向上海盛泸实业有限公司负责人访谈确认，除公司外，上海盛泸实业有限公司的喹啉铜亦向甘肃、河南等地的客户进行销售，经对比上海盛泸实业有限公司销售予其他方同类产品的价格，与同期销售予公司的价格持平，具有公允性。

另外，2020 年，公司亦对外销售了一些喹啉铜，金额为 256.29 万元，销售毛利率为 10.22%，符合贸易类业务平均毛利率水平。

综上，公司向上海盛泸实业有限公司采购喹啉铜价格公允。

(2) 扬州中秦生物科技有限公司

报告期内，公司向扬州中秦生物科技有限公司采购了苯并噻唑类。具体情况如下：

1) 2020 年度

单位：万元、元/千克

| 产品类别 | 采购金额 | 采购单价 | 当年度该类产品其他供应商平均采购单价 | 差异率 | 其他主要供应商 |
|---|---|---|---|---|---|
| 苯并噻唑类 | 485.79 | 54.71 | 46.05 | 18.81% | 山西瑞赛科环保科技有限公司 |

由上表可见，公司向扬州中秦生物科技有限公司采购的价格与该产品其他供应商平均采购单价存在一定差异，主要系 2020 年下半年，该产品市场价格出现下跌趋势，而向扬州中秦生物科技有限公司的采购集中在上半年，因此向扬州中秦生物科技有限公司的采购价略高于该产品其他供应商全年平均采购单价，公司向其采购价格公允，具有合理性。

2) 2019 年度

单位：万元、元/千克

| 产品类别 | 采购金额 | 采购单价 | 当年度该类产品其他供应商 | 差异率 | 其他主要供应商 |
|---|---|---|---|---|---|

| | | | 平均采购单价 | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 苯并噻唑类 | 552.63 | 56.74 | 58.49 | -2.99% | 合肥格润农化有限责任公司、南京春宇化工有限公司、山西瑞赛科环保科技有限公司、山西榆社化工股份有限公司 |

由上表可见，2019 年，公司向扬州中秦生物科技有限公司采购苯并噻唑类的价格与当年度该产品其他供应商平均采购单价相比，差异不大，价格公允。

3）2018 年度

单位：万元、元/千克

| 产品类别 | 采购金额 | 采购单价 | 当年度该类产品其他供应商平均采购单价 | 差异率 | 其他主要供应商 |
|---|---|---|---|---|---|
| 苯并噻唑类 | 71.55 | 56.47 | 55.09 | 2.50% | 上海程益生化科技有限公司、山西榆社化工股份有限公司 |

由上表可见，2018 年，公司向扬州中秦生物科技有限公司采购苯并噻唑类的价格与当年度该产品其他供应商平均采购单价相比，差异不大，价格公允。

(3) 宿迁市泽丰生物科技有限公司

2018 年、2019 年，公司向宿迁市泽丰生物科技有限公司采购了苯醚酮、阿维菌素原药、二甲四氯原药等。

1）2019 年度

2019 年度，公司向宿迁市泽丰生物科技有限公司主要采购了苯醚酮、二甲四氯原药，采购金额分别为 93.54 万元、16.82 万元，该年度未向其他供应商采购同类产品，经核查，上述产品无公开市场价格。经对比宿迁市泽丰生物科技有限公司销售予其他方同类产品的价格，与同期销售予公司的价格持平，具有公允性。

另外，公司向其采购了阿维菌素原药，金额为 42.79 万元，采购单价为 621.41 元/千克，经对比，公司向宿迁市泽丰生物科技有限公司采购的时间集中在 2019 年 10 月，当月市场同类产品平均价格为 596.33 元/千克，差异不大，价格公允。

2）2018 年度

2018 年度，公司向宿迁市泽丰生物科技有限公司主要采购了 N-亚硝基降烟碱、苯醚酮，采购金额分别为 186.54 万元、113.45 万元，该年度未向其他供应

商采购同类产品。

经对比宿迁市泽丰生物科技有限公司销售予其他方同类产品的价格，与同期销售予公司的价格持平，具有公允性。

**（二）核查程序与核查结论**

1. 核查程序

我们执行了如下核查程序：

(1) 获取公司报告期内采购明细表，通过全国企业信息公示系统、企查查等公开途径获取主要供应商的基本情况，并访谈公司财务部、采购部相关人员，了解公司与主要供应商业务开展情况；

(2) 对公司主要供应商采购金额、应付账款等实施了函证程序，对回函差异情况及合理性进行了核查，并对未回函供应商执行替代测试，包括抽查采购合同、入库单、付款凭证等单据资料，具体函证情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 采购金额A | 23,171.09 | 18,827.80 | 15,286.95 |
| 采购发函金额B | 19,582.88 | 16,399.39 | 14,336.48 |
| 采购发函比例C=B/A | 84.51% | 87.10% | 93.78% |
| 采购回函相符金额D | 12,546.60 | 13,580.93 | 11,693.54 |
| 差异调节后相符金额E | 4,536.73 | 1,906.03 | 1,798.83 |
| 合计回函相符金额 F=D+E | 17,083.32 | 15,486.97 | 13,492.37 |
| 采购回函相符比例 G=F/B | 87.24% | 94.44% | 94.11% |

(3) 对主要供应商进行走访或视频询问，了解供应商成立时间、注册资本、业务规模等基本情况，核实合作背景、下单及付款流程、交易数据真实性等；并确认双方是否存在关联关系，具体情况如下：

单位：万元、家数

| 项目 | | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 当年度采购总额 | | 23,171.09 | 18,827.80 | 15,286.95 |
| 走访供应商对应采购额 | 实地走访 | 15,492.11 | 14,572.36 | 10,815.44 |
| | 视频访谈 | 1,425.58 | 1,197.90 | 921.71 |
| | 小计 | 16,917.69 | 15,770.26 | 11,737.16 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 走访比例 | 实地走访 | 66.86% | 77.40% | 70.75% |
| | 视频访谈 | 6.15% | 6.36% | 6.03% |
| | 小计 | 73.01% | 83.76% | 76.78% |
| 走访供应商家数 | 实地走访 | 76 | | |
| | 视频访谈 | 5 | | |
| | 小计 | 81 | | |

(4) 对主要供应商凭证进行抽样检查，获取该笔凭证对应的采购订单、入库单、付款凭证、发票等原始凭证，核查采购真实性；

(5) 对比同类别原材料不同供应商之间的价格是否存在重大差异；

(6) 获取公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员、以及主要财务人员在报告期内的银行流水，核查其与供应商是否存在资金往来，是否存在体外垫付资金之情形。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司基于采购需求、原药供求变化等，报告期内增加了部分新的供应商开展合作关系，具有合理性；

(2) 总体来看公司主要供应商向公司的供货价格与向其他主要客户的供货价格不存在重大差异，与公司向其他供应商的采购价格不存在重大差异；

(3) 报告期内，公司的采购价格公允，采购金额真实、准确、完整。

**四、关于毛利率**

**申报文件及首轮问询回复显示：**

**(1) 2019-2020 年，发行人除草剂产品毛利率显著高于同行业可比公司，主要由于除草剂并非为公司的重点业务布局方向。公司在承接除草剂订单时具有一定的选择性，毛利率较低的客户则选择不再进行除草剂产品的合作。**

**(2) 报告期内，发行人境内经销毛利率分别为 43.95%、39.36%、39.07%，显著高于境内直销、直接出口、间接出口等模式下的毛利率。**

**(3) 报告期内，发行人杀虫剂产品中的甲维盐毛利率、虱螨脲毛利率均显著低于甲维盐&虱螨脲组合产品的毛利率。**

**请发行人：**

**(1) 说明报告期内除草剂产品销售的主要客户情况，并结合发行人除草剂产品与同行业可比公司同类产品的性能、价格等差异，说明相关客户能够接受较高毛利率的合理性，是否存在商业贿赂情形。**

**(2) 结合产品工艺流程等，说明报告期内甲维盐毛利率、虱螨脲毛利率均显著低于甲维盐&虱螨脲组合产品的毛利率的原因，相关产品毛利率变动趋势存在差异的合理性。**

**(3) 结合同行业可比公司不同销售模式下毛利率差异情况，说明发行人境内经销毛利率显著高于其他销售模式毛利率的合理性，是否符合行业惯例。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题(1) 发表明确意见。（审核问询函问题 4）**

**（一）说明报告期内除草剂产品销售的主要客户情况，并结合发行人除草剂产品与同行业可比公司同类产品的性能、价格等差异，说明相关客户能够接受较高毛利率的合理性，是否存在商业贿赂情形**

1. 报告期内除草剂产品销售的主要客户情况

报告期内，除草剂产品销售的主要客户之销售额、单价、毛利率等情况如下：

单位：万元、元/千克

| 客户名称 | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | | 2018 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 销售额 | 单价 | 毛利率 | 销售额 | 单价 | 毛利率 | 销售额 | 单价 | 毛利率 |
| 德清中非经贸港服务有限公司 | 695.88 | 14.85 | - | 246.18 | 16.73 | - | - | - | - |
| 深圳市农裕农化实业有限公司 | 66.06 | 29.86 | - | 110.76 | 35.45 | - | 435.42 | 15.05 | - |
| 杭州奥格森化学有限公司 | - | - | - | - | - | - | 259.46 | 11.26 | - |
| 广西赫裕农业科技有限公司 | 39.63 | 23.14 | 7.24% | 89.17 | 21.87 | -6.42% | - | - | - |
| 常州锦诺丰润作物科技有限公司 | 123.64 | 209.55 | 24.31% | - | - | - | - | - | - |

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

2019 年度，公司销售客户广西赫裕农业科技有限公司除草剂产品为 20%草铵膦水剂，2019 年度，草铵膦原药价格整体处于下降状态，销售定价跟随原药价格下跌，从而使得销售该客户除草剂产品毛利率为负数。

2. 公司除草剂产品与同行业可比公司同类产品的性能、价格情况

(1) 同行业可比公司除草剂产品销售额及毛利率情况

除草剂产品销售额及毛利率具体情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 产品属性 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 销售额 | 毛利率 | 销售额 | 毛利率 | 销售额 | 毛利率 |
| 利民股份 | 除草剂原药及制剂 | 30,964.02 | 5.72% | 33,173.96 | 14.55% | 18,820.68 | 18.96% |
| 诺普信 | 除草剂制剂 | 66,743.97 | 16.82% | 47,243.65 | 14.98% | 53,503.93 | 15.30% |
| 润丰股份 | 除草剂原药及制剂（自产类） | 419,107.77 | 19.70% | 352,500.79 | 19.50% | 351,332.17 | 20.78% |
| 公司 | 除草剂制剂 | 1,649.26 | 24.22% | 783.58 | 18.05% | 1,050.43 | 10.67% |

由上表可知，同行业可比公司中除草剂产品销售额较高，公司除草剂产品销售额相对同行业可比公司而言规模非常小，非公司重点产品类别及主要毛利来源，故而报告期内，公司在承接除草剂订单时具有一定的选择性，毛利率较低的客户则选择不再进行除草剂产品的合作。同时公司于 2020 年度新开发了唑啉草酯产品，该产品毛利率较高，带动了除草剂产品毛利率的整体提升。

(2) 同行业可比公司除草剂产品的性能及价格情况

同行业可比公司未具体披露除草剂产品的性能及价格情况，公司自身主要除草剂产品性能及价格具体情况如下：

单位：元/千克

| 品类 | 品种 | 性能 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 销售单价 | 毛利率 | 销售单价 | 毛利率 | 销售单价 | 毛利率 |
| 草甘膦系列产品 | 草甘膦产品 | 灭生性广谱除草剂，使用成本低，效果好，是使用最为广泛的除草剂品种。剂型为水剂，是成本最低，应用最广的剂型品种。 | 13.13 | 26.44% | 13.94 | 17.88% | 11.89 | 3.42% |
| | 草甘膦复配产品 | 草甘膦和二甲四氯复配的产品。复配之后，扩大了除草范围，提高了除草的速效性。药效更加突出，但由于加入了二甲四氯，相对于草甘膦，生产成本更高。 | 19.32 | 17.62% | 19.60 | 17.56% | - | - |
| | 草甘膦铵盐产品 | 灭生性广谱除草剂，使用成本低，效果好，是使用最为广泛的除草剂品种。剂型采用可溶性粒剂。相对于水剂产品，加工成本较高，但包装、运输和使用过程更加方便、安 | 27.18 | 23.23% | 28.38 | 20.90% | 29.67 | 26.62% |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 全 | | | | | | |
| 草铵膦系列产品 | | 灭生性广谱除草剂。相对于草甘膦，草铵膦速效性更好；对部分恶性杂草(飞蓬等）除草效果更优；对杂草根部没有灭杀性，仅作用于杂草叶片，对后茬作物影响更小；对环境比草甘膦安全。但使用成本高于草甘膦 | 24.23 | 7.70% | 23.11 | 8.67% | 29.75 | 10.94% |
| 氰氟草酯系列产品 | | 水稻禾本科杂草（稗草、千金子等）的专用除草剂品种，特别对于对千金子这种水稻田恶性杂种有特效，对水稻具有高度安全性 | 37.49 | 19.72% | 43.60 | 21.17% | 52.44 | 19.65% |
| 唑啉草酯系列产品 | | 小麦田芽后除草剂，防除禾本科杂草。近年来，麦田杂草优势种群变化较大，尤其是禾本科杂草呈上升趋势，且抗性杂草发展迅速，为杂草控制增加了难度，这一现状为以唑啉草酯为首的谷物田禾本科杂草除草剂带来了发展机遇。 | 217.31 | 27.79% | - | - | - | - |

由上表可知，报告期内，草甘膦系列产品中，草甘膦产品毛利率持续提升，草甘膦复配产品及草甘膦铵盐产品基本保持稳定；唑啉草酯系列产品毛利率较高，主要原因系：

① 草甘膦产品

报告期内，草甘膦产品的销售收入分别为 627.46 万元、178.51 万元和 605.20 万元，占营业收入比重较小，草甘膦产品不同销售模式销售占比、毛利率及毛利率变动情况如下：

| 项目 | 2020 年度 | | | | 2019 年度 | | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 销售渠道 | 占比 | 毛利率 | 毛利率变动 | 占比 | 毛利率 | 毛利率变动 | 占比 | 毛利率 |
| 境内销售 | 境内经销 | - | - | - | - | - | - | 8.24% | 2.59% |
| | 境内直销 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 境外销售 | 间接出口 | 97.62% | 26.66% | 8.78% | 100.00% | 17.88% | 14.39% | 91.76% | 3.49% |
| | 自营出口 | 2.38% | 17.44% | - | - | - | - | - | - |
| 小计 | | 100.00% | 26.44% | 8.56% | 100.00% | 17.88% | 14.46% | 100.00% | 3.42% |

注：因草甘膦产品 2019 年度未有境内经销情形，故 2019 年毛利率变动明细与小计不一致；因草甘膦产品 2019 年度未有自营出口情形，故 2020 年毛利率变动明细与小计不一致

草甘膦产品毛利率变动受销售模式毛利率变动及销售模式结构综合影响。

报告期内，销售模式毛利率变动及销售模式结构对草甘膦产品毛利率影响情况如下：

| 项目 | 2020年度较2019年度 | | 2019年度较2018年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 各销售模式毛利率变动对毛利率影响 | 结构变化对毛利率影响 | 各销售模式毛利率变动对毛利率影响 | 结构变化对毛利率影响 |
| 境内经销 | - | - | -0.21% | - |
| 境内直销 | - | - | - | - |
| 间接出口 | 8.78% | -0.63% | 13.20% | 1.47% |
| 自营出口 | - | 0.41% | - | - |
| 小计 | 8.78% | -0.22% | 12.99% | 1.47% |
| 各年度毛利率变动 | 8.56% | | 14.46% | |

由上表可知，报告期内公司草甘膦产品的毛利率持续提升，主要系间接出口模式毛利率提升所导致。2019 年度草甘膦产品的毛利率较 2018 年度提升 14.46 个百分点，2020 年度草甘膦产品的毛利率较 2019 年度提升 8.56 个百分点，主要原因系国内市场竞争较为激烈，草甘膦产品毛利率偏低，并非为公司的重点业务布局方向，公司承接客户订单时，更多的考虑价格因素而非拓展市场的需要。2019 年度，德清中非经贸港服务有限公司成为公司草甘膦产品的间接出口主要客户，该客户是浙江省国贸集团下属贸易公司，以小批量定制为主，公司给予的信用期较长，且公司对其国外登记提供较多技术支持，因此定价相对较高，从而大幅提高了草甘膦产品的毛利率；2020 年度草甘膦原药价格下跌，但公司因为产品定制化、信用期较长以及支持登记力度较大等因素，对该客户的销售价格具有一定的稳定性，从而进一步提升了草甘膦产品的毛利率。

② 唑啉草酯系列产品

公司 2020 年度开发了唑啉草酯产品，可选择性的除去小麦杂草。而近年来，麦田杂草优势种群变化较大，尤其是禾本科杂草呈上升趋势，且抗性杂草发展迅速，为杂草控制增加了难度，唑啉草酯作为新型的除草剂，能够很好地解决以上问题，因此该产品单价及毛利率较高。

3. 相关客户能够接受较高毛利率的合理性，是否存在商业贿赂情形

报告期内，毛利率较高的客户主要为德清中非经贸港服务有限公司、深圳市农裕农化实业有限公司及常州锦诺丰润作物科技有限公司。

(1) 客户德清中非经贸港服务有限公司能够接受较高毛利率的主要原因系：

1) 公司为加强与其长期合作，且该客户为浙江省国贸集团下属的贸易公司，信用状况良好，公司给予其账期较长；

2) 向该客户销售的产品以小批量定制为主，包装复杂，附加值较高；

3) 公司对其国外登记提供较多技术支持，包括协助办理农药登记证明，协助提供实验报告及农药应用技术支持等，服务周期较久，公司投入较大人力物力。

(2) 客户深圳市农裕农化实业有限公司能够接受较高毛利率的主要原因系：

1) 销售其产品变化。2018 年度主要向其销售毛利率较低的草甘膦及草铵膦系列产品，2019 年度及 2020 年度向其销售毛利率较高的氰氟草酯系列产品；

2) 氰氟草酯系列产品工艺相对较复杂，公司生产品质较其他公司更为稳定可靠；

3) 氰氟草酯系列产品以小包装为主，包装较为复杂。

客户常州锦诺丰润作物科技有限公司能够接受较高毛利率的主要原因系：

公司 2020 年度开发了唑啉草酯系列产品，可选择性的除去小麦杂草。而近年来，麦田杂草优势种群变化较大，尤其是禾本科杂草呈上升趋势，且抗性杂草发展迅速，为杂草控制增加了难度，唑啉草酯作为新型的除草剂，能够很好地解决以上问题，因此该产品毛利率较高。相关客户与公司之间相关交易遵循市场化原则，相关交易具备商业实质，符合双方商业意愿，均为公司层面正常商业交易，不存在商业贿赂情形。

**（二）结合产品工艺流程等，说明报告期内甲维盐毛利率、虱螨脲毛利率均显著低于甲维盐&虱螨脲组合产品的毛利率的原因，相关产品毛利率变动趋势存在差异的合理性**

1. 产品工艺流程

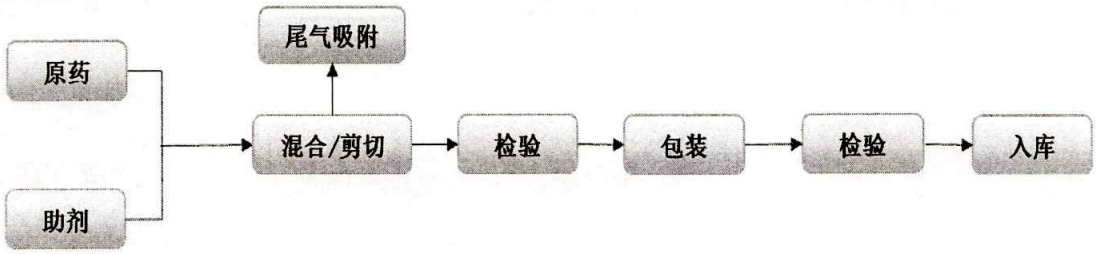
公司主要产品的工艺流程主要受剂型影响，报告期内，甲维盐系列产品、虱螨脲系列产品及甲维盐&虱螨脲组合系列产品涉及的剂型情况如下：

| 产　品 | 涉及剂型 |
| --- | --- |
| 甲维盐系列产品 | 颗粒剂、可溶粒剂、乳油、水分散粒剂、微乳剂、悬浮剂 |
| 虱螨脲系列产品 | 乳油、水分散粒剂、、悬浮剂 |

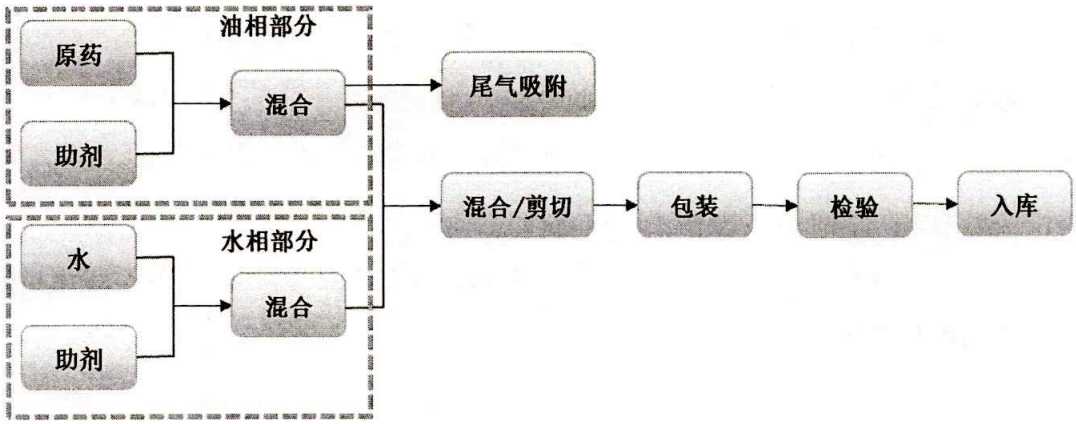
| 甲维盐&虱螨脲组合系列产品 | 乳油、水分散粒剂、悬浮剂 |
| --- | --- |

公司产品不同剂型的工艺流程如如下：

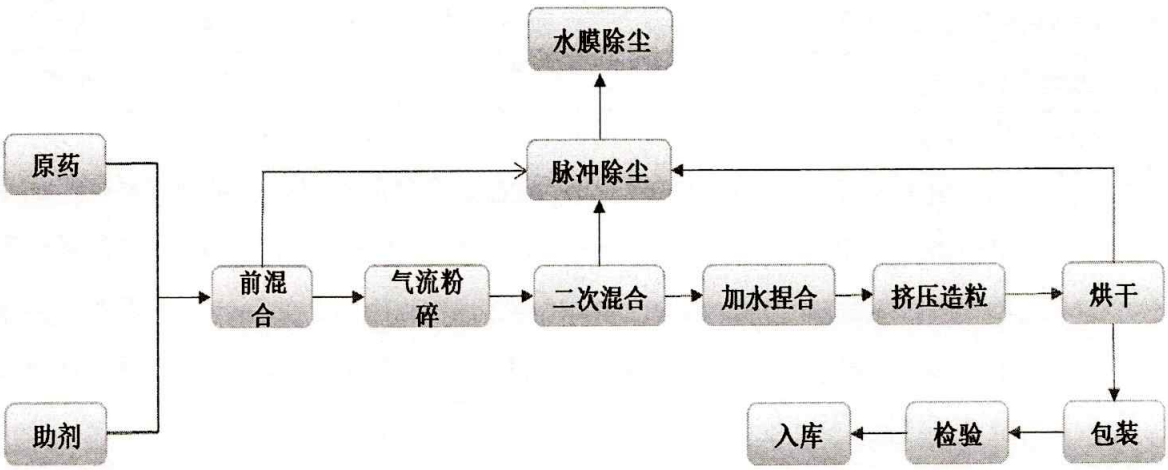
(1) 乳油生产工艺流程图



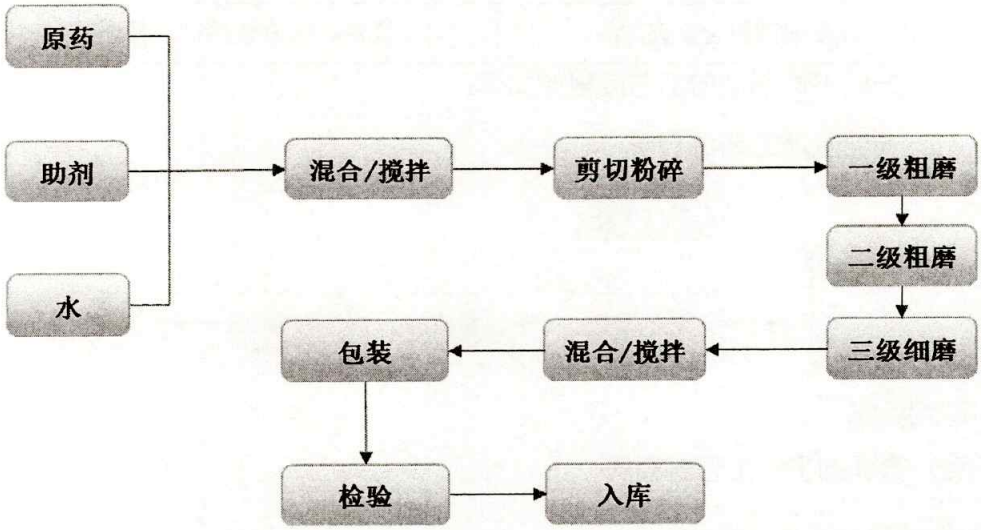

(2) 微乳剂生产工艺流程图




(3) 水分散粒剂、颗粒剂、可溶粒剂生产工艺流程图




(4) 悬浮剂生产工艺流程图




各剂型生产工艺流程对毛利率差异影响不大，非造成甲维盐系列产品、虱螨脲系列产品及甲维盐&虱螨脲组合系列产品毛利率差异的主要因素。

2. 报告期内甲维盐毛利率、虱螨脲毛利率均显著低于甲维盐&虱螨脲组合产品的毛利率的原因

(1) 报告期内甲维盐系列产品、虱螨脲系列产品、甲维盐&虱螨脲组合系列产品毛利率情况

| 项目 | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 销售占比 | 毛利率 | 毛利率变动 | 销售占比 | 毛利率 | 毛利率变动 | 销售占比 | 毛利率 |
| 甲维盐&虱螨脲组合系列产品 | 15.75% | 40.68% | 14.36% | 25.15% | 26.32% | -6.58% | 17.75% | 32.90% |
| 虱螨脲系列产品 | 14.98% | 27.62% | 3.67% | 16.94% | 23.95% | -15.15% | 13.83% | 39.10% |
| 甲维盐系列产品 | 11.88% | 27.10% | 2.58% | 11.19% | 24.52% | 0.46% | 24.40% | 24.07% |

由上表可知，公司 2020 年度甲维盐系列产品毛利率、虱螨脲系列产品毛利率显著低于甲维盐&虱螨脲组合系列产品的毛利率，2019 年度甲维盐系列产品毛利率、虱螨脲系列产品毛利率与甲维盐&虱螨脲组合系列产品的毛利率基本持平，2018 年度甲维盐&虱螨脲组合系列产品毛利率高于甲维盐产品，低于虱螨脲系列产品。

(2) 甲维盐系列产品毛利率、虱螨脲系列产品毛利率均显著低于甲维盐&虱螨脲组合系列产品的毛利率的原因

1) 销售模式因素

2020 年度甲维盐系列产品、虱螨脲系列产品和甲维盐&虱螨脲组合系列产

品不同销售模式下的销售占比及毛利率情况如下：

| 年度 | 销售模式 | | 甲维盐&虱螨脲组合系列产品 | | | 虱螨脲系列产品 | | | 甲维盐系列产品 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 销售占比 | 毛利率 | 毛利率贡献 | 销售占比 | 毛利率 | 毛利率贡献 | 销售占比 | 毛利率 | 毛利率贡献 |
| 2020年度 | 境内销售 | 境内经销 | 59.92% | 52.53% | 31.48% | 42.67% | 44.56% | 19.01% | 19.09% | 39.10% | 7.46% |
| | | 境内直销 | 0.48% | 51.54% | 0.25% | 0.59% | 42.11% | 0.25% | 0.34% | 38.78% | 0.13% |
| | | 小计 | 60.40% | 52.52% | 31.72% | 43.26% | 44.52% | 19.26% | 19.44% | 39.09% | 7.60% |
| | 境外销售 | 间接出口 | 34.69% | 19.44% | 6.74% | 12.33% | 15.02% | 1.85% | 70.18% | 24.47% | 17.17% |
| | | 自营出口 | 4.91% | 45.14% | 2.22% | 44.41% | 14.65% | 6.51% | 10.38% | 22.50% | 2.34% |
| | | 小计 | 39.60% | 22.62% | 8.96% | 56.74% | 14.73% | 8.36% | 80.56% | 24.21% | 19.50% |
| | 合计 | | 100.00% | 40.68% | 40.68% | 100.00% | 27.62% | 27.62% | 100.00% | 27.10% | 27.10% |

报告期内，由于公司已构建并持续完善境内经销网络，具有较强的业务拓展能力和客户服务能力，形成了较好的品牌美誉度，因此境内经销业务毛利率较高。相较于境内销售，境外销售中的间接出口的客户主要为的贸易商，掌握着境外客户的渠道，自营出口的客户主要为境外贸易商或者农化企业，其对农药价格敏感程度较高，因此毛利率较低。整体而言，境内销售毛利率高于境外销售毛利率。

2020 年度，甲维盐&虱螨脲组合系列产品、虱螨脲系列产品和甲维盐系列产品的毛利率分别为 40.68%、27.62%和 27.10%，甲维盐&虱螨脲组合系列产品毛利率高于虱螨脲系列产品和甲维盐系列产品的毛利率。其中甲维盐&虱螨脲组合系列产品、虱螨脲系列产品、甲维盐系列产品境内销售占比分别为 60.40%、43.26%、19.44%，对相应产品系列毛利率贡献分别为 31.72%、19.26%、7.60%，甲维盐&虱螨脲组合系列产品境内销售占比较高，使得其整体毛利率较虱螨脲系列产品、甲维盐系列产品毛利率相对较高。

2）产品复配因素

虱螨脲进入害虫的体内后，会抑制幼虫表皮几丁质的合成，让虫子长不出新皮，虫子就会死于蜕皮障碍，虱螨脲在作物体内容易分解，在土壤和水中也容易分解，因此在农产品中的残留量很低，对环境影响较小，在市场上较受欢迎。但虱螨脲也有一定的局限性，即对虫卵和幼虫比较有效果，但对高龄幼虫的效果一般。而甲维盐对高龄幼虫的防治效果较好，与虱螨脲有着良好的互补

作用。

公司通过多年研发形成的助剂配方，克服了部分制剂复配面临的稳定性、崩解性不一的问题，并将甲维盐和虱螨脲按科学比例复配所开发的甲维盐&虱螨脲组合系列产品，不仅互补了虱螨脲和甲维盐单剂的防治范围，两种有效成分不同的杀虫机理相结合还可以达到虫卵兼治的目的，并延缓了害虫抗药性。

公司的甲维盐&虱螨脲组合系列产品上市后，取得了较好的口碑，具备一定的品牌优势，且复配产品销售价格受单品类的原药市场价格影响相对较小，上述因素共同导致公司的甲维盐&虱螨脲组合系列产品具有较强的议价能力，从而使得甲维盐&虱螨脲组合系列产品的毛利率高于甲维盐和虱螨脲单剂系列产品的毛利率。

3. 相关产品毛利率变动趋势存在差异的合理性

报告期内，甲维盐&虱螨脲组合系列产品、虱螨脲系列产品和甲维盐系列产品的单位收入、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/千克、%

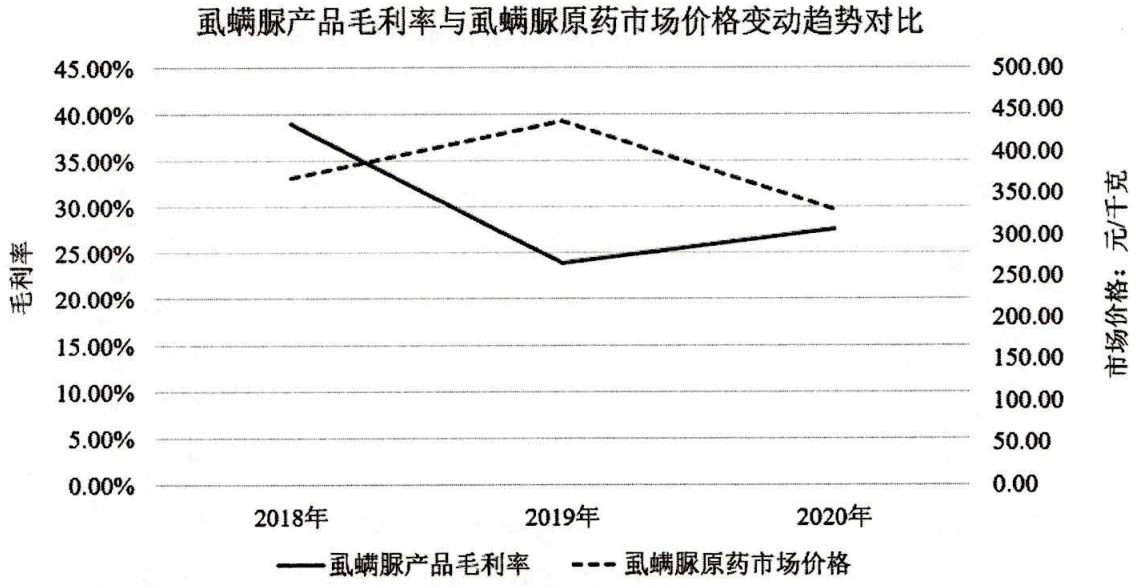
| 项目 | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | | 2018 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单位收入 | 单位成本 | 毛利率 | 单位收入 | 单位成本 | 毛利率 | 单位收入 | 单位成本 | 毛利率 |
| 甲维盐&虱螨脲组合系列产品 | 63.67 | 37.77 | 40.68 | 103.79 | 76.47 | 26.32 | 75.02 | 50.34 | 32.90 |
| 甲维盐系列产品 | 100.17 | 73.02 | 27.10 | 93.98 | 70.93 | 24.52 | 103.01 | 78.22 | 24.07 |
| 虱螨脲系列产品 | 58.36 | 42.24 | 27.62 | 73.62 | 55.99 | 23.94 | 51.35 | 31.28 | 39.09 |

由上表可知，报告期内，甲维盐&虱螨脲组合系列产品及虱螨脲系列产品毛利率呈现先降后升趋势，甲维盐系列产品毛利率呈现持续上升趋势，各系列产品毛利率波动呈现差异主要原因系销售模式变动及原药价格波动综合影响。

(1) 原药价格波动因素

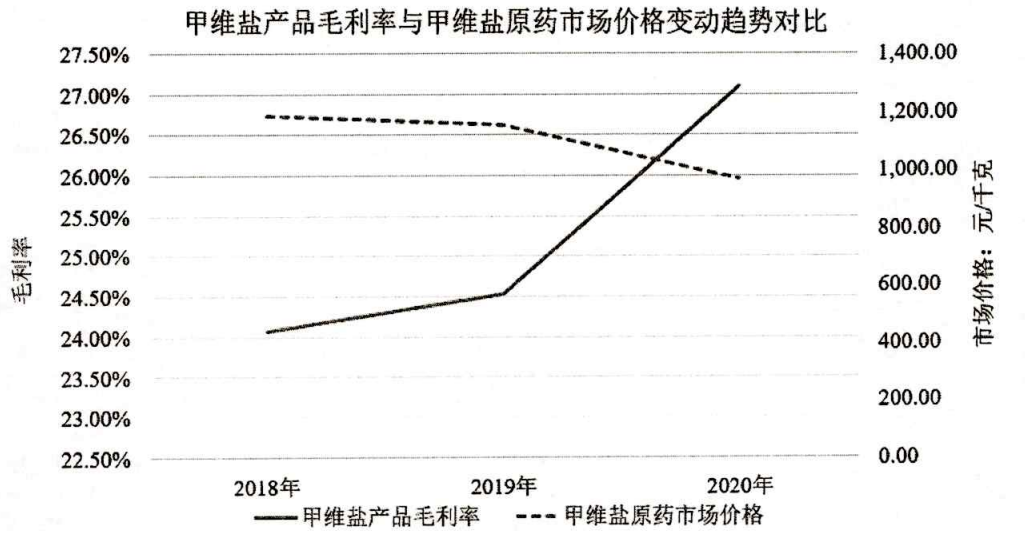
报告期内公司各产品销售单价变动与单位成本变动趋势一致，主要产品定价跟随对应原药市场价格波动，同时由于公司在境内销售中采取稳健的销售定价策略，除了生产成本的明显波动外，一般不会大幅调价，在境外销售中采取保留合理毛利基础上，参考市场价格一单一议价的定价策略，从而使得公司相应产品的销售价格调整幅度一般而言会低于成本调整幅度。

报告期各期，虱螨脲系列产品毛利率与虱螨脲原药市场价格对比情况如下图所示：




由上图可知，2019 年度虱螨脲系列产品毛利率下降 15.15 个百分点，主要原因系虱螨脲原药市场价格上涨 18.31 个百分点，公司相应原药采购成本上升。2020 年度，随着虱螨脲原药市场价格的回落，虱螨脲系列产品毛利率逐渐回升。

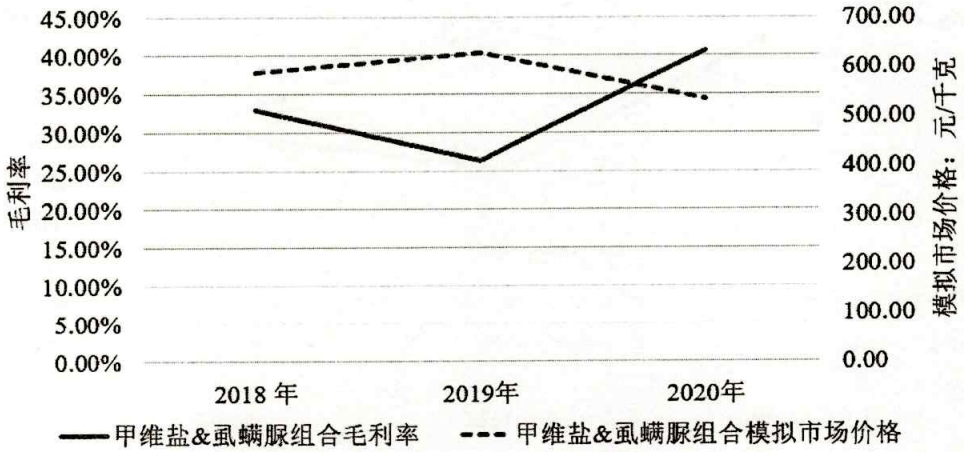
报告期各期，甲维盐产品毛利率与甲维盐原药市场价格对比情况如下图所示：




由上图可知，报告期内，甲维盐原药价格小幅下降，因此甲维盐产品的毛利率呈上升趋势。

报告期各期，甲维盐&虱螨脲组合系列产品毛利率与甲维盐&虱螨脲模拟销售市场价格对比情况如下图所示：

甲维盐&虱螨脲组合产品毛利率与模拟市场价格变动趋势对比




注：由于甲维盐&虱螨脲组合系列产品的主要原药由甲维盐与虱螨脲组成，因此根据公司在报告期内销售的不同甲维盐&虱螨脲系列产品占比权重以及各种产品复配所用的甲维盐和虱螨脲浓度情况，结合甲维盐原药与虱螨脲原药的公开市场报价，测算出甲维盐&虱螨脲组合系列产品模拟市场价格

由上图可知，甲维盐&虱螨脲组合系列产品的毛利率波动趋势与甲维盐&虱螨脲系列产品模拟市场价格波动情况基本匹配。

(2) 销售模式变动因素

1) 甲维盐&虱螨脲组合系列产品

报告期内，甲维盐&虱螨脲组合系列产品不同销售模式收入占比、毛利率及毛利率变动情况如下：

| 销售模式 | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 销售占比 | 毛利率 | 毛利率变动 | 销售占比 | 毛利率 | 毛利率变动 | 销售占比 | 毛利率 |
| 境内销售 | 境内经销 | 59.92% | 52.53% | 5.81% | 34.35% | 46.72% | -2.30% | 37.07% | 49.01% |
| | 境内直销 | 0.48% | 51.54% | 1.00% | 0.55% | 50.54% | -3.59% | 0.27% | 54.13% |
| 境外销售 | 间接出口 | 34.69% | 19.44% | 5.41% | 57.86% | 14.03% | -5.70% | 44.93% | 19.73% |
| | 自营出口 | 4.91% | 45.14% | 19.18% | 7.24% | 25.96% | -6.30% | 17.73% | 32.26% |
| 小计 | | 100.00% | 40.68% | 14.36% | 100.00% | 26.32% | -6.58% | 100.00% | 32.90% |

甲维盐&虱螨脲组合系列产品毛利率变动受销售模式毛利率变动及销售模式

结构综合影响，报告期内，销售模式毛利率变动及销售模式结构对甲维盐&虱螨脲组合系列产品毛利率影响情况如下：

| 销售模式 | | 2020 年度较 2019 年度 | | 2019 年度较 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 各销售模式毛利率变动对毛利率的影响 | 结构变化对毛利率影响 | 各销售模式毛利率变动对毛利率的影响 | 结构变化对毛利率影响 |
| 境内销售 | 境内经销 | 2.00% | 13.43% | -0.85% | -1.27% |
| | 境内直销 | 0.01% | -0.03% | -0.01% | 0.14% |
| 境外销售 | 间接出口 | 3.13% | -4.50% | -2.56% | 1.81% |
| | 自营出口 | 1.39% | -1.05% | -1.12% | -2.72% |
| 小计 | | 6.52% | 7.85% | -4.54% | -2.04% |
| 各年度毛利率变动 | | 14.36% | | -6.58% | |

注：各销售模式毛利率变动对毛利率的影响=（该销售模式当年度毛利率-上年度毛利率）*该销售模式上年销售收入占比；结构变化对毛利率影响=（该销售模式当年度销售收入占比-上年度销售收入占比）*当年度该销售模式毛利率，下同

由上表可知：

① 甲维盐&虱螨脲组合系列产品毛利率 2019 年度较 2018 年度下降 6.58 个百分点，主要原因系各销售模式毛利率下降及销售结构变化。2019 年度受虱螨脲原药市场价格提升的影响，各销售模式毛利率普遍存在一定幅度的下降；而自营出口的收入占比下降、间接出口的收入占比上升进一步导致了毛利率的下降。

② 2020 年度较 2019 年度毛利率上升 14.36 个百分点，主要原因系各模式毛利率提升及境内经销销售占比提升。2020 年度随着虱螨脲原药价格的回落，各销售模式毛利率均有所回升，而毛利率较高的境内经销收入占比提升进一步拉高了该系列产品的毛利率。

2）甲维盐系列产品

报告期内，甲维盐系列产品不同销售模式收入占比、毛利率及毛利率变动情况如下：

| 销售模式 | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 销售占比 | 毛利率 | 毛利率变动 | 销售占比 | 毛利率 | 毛利率变动 | 销售占比 | 毛利率 |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 境内销售 | 境内经销 | 19.09% | 39.10% | 6.19% | 15.21% | 32.91% | -9.10% | 10.36% | 42.01% |
| | 境内直销 | 0.34% | 38.78% | 25.82% | 4.85% | 12.96% | -16.43% | 0.50% | 29.39% |
| 境外销售 | 间接出口 | 70.18% | 24.47% | 0.73% | 76.32% | 23.73% | 1.94% | 75.40% | 21.79% |
| | 自营出口 | 10.38% | 22.50% | 1.02% | 3.62% | 21.48% | -1.37% | 13.74% | 22.84% |
| 小计 | | 100.00% | 27.10% | 2.58% | 100.00% | 24.52% | 0.46% | 100.00% | 24.07% |

甲维盐系列产品毛利率变动受销售模式毛利率变动及销售模式结构综合影响，报告期内，销售模式毛利率变动及销售模式结构对甲维盐系列产品毛利率影响情况如下：

| 销售模式 | | 2020 年度较 2019 年度 | | 2019 年度较 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 各销售模式毛利率变动对毛利率的影响 | 结构变化对毛利率影响 | 各销售模式毛利率变动对毛利率的影响 | 结构变化对毛利率影响 |
| 境内销售 | 境内经销 | 0.94% | 1.52% | -0.94% | 1.60% |
| | 境内直销 | 1.25% | -1.75% | -0.08% | 0.56% |
| 境外销售 | 间接出口 | 0.56% | -1.50% | 1.47% | 0.22% |
| | 自营出口 | 0.04% | 1.52% | -0.19% | -2.17% |
| 小计 | | 2.79% | -0.21% | 0.25% | 0.20% |
| 各年度毛利率变动 | | 2.58% | | 0.46% | |

由上表可知：

① 报告期内，甲维盐系列产品以境外销售为主，2019 年度较 2018 年度毛利率上升 0.46 个百分点，主要原因系毛利率较高的境内经销占比上升以及间接出口毛利率上升。

② 2020 年度较 2019 年度毛利率上升 2.58 个百分点，主要原因系甲维盐原药价格持续下降，因此各销售模式下产品毛利率均有所提升。

3）虱螨脲系列产品

报告期内，虱螨脲系列产品不同销售模式销售占比、毛利率及毛利率变动情况如下：

| 销售模式 | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 销售占比 | 毛利率 | 毛利率变动 | 销售占比 | 毛利率 | 毛利率变动 | 销售占比 | 毛利率 |
| 境内销售 | 境内经销 | 42.67% | 44.56% | 4.78% | 38.33% | 39.78% | -9.85% | 62.84% | 49.63% |
| | 境内直销 | 0.59% | 42.11% | 13.23% | 1.16% | 28.88% | -22.66% | 1.07% | 51.54% |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 境外销售 | 间接出口 | 12.33% | 15.02% | 1.39% | 12.14% | 13.63% | -8.47% | 10.72% | 22.10% |
| | 自营出口 | 44.41% | 14.65% | 0.79% | 48.36% | 13.87% | -5.75% | 25.37% | 19.62% |
| 小计 | | 100.00% | 27.62% | 3.68% | 100.00% | 23.94% | -15.14% | 100.00% | 39.09% |

虱螨脲系列产品毛利率变动受销售模式毛利率变动及销售模式结构综合影响。报告期内，销售模式毛利率变动及销售模式结构对虱螨脲系列产品毛利率影响情况如下：

| 销售模式 | | 2020年度较2019年度 | | 2019年度较2018年度 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 各销售模式毛利率变动对毛利率的影响 | 结构变化对毛利率影响 | 各销售模式毛利率变动对毛利率的影响 | 结构变化对毛利率影响 |
| 境内销售 | 境内经销 | 1.83% | 1.93% | -6.19% | -9.75% |
| | 境内直销 | 0.15% | -0.24% | -0.24% | 0.03% |
| 境外销售 | 间接出口 | 0.17% | 0.03% | -0.91% | 0.19% |
| | 自营出口 | 0.38% | -0.58% | -1.46% | 3.19% |
| 小计 | | 2.53% | 1.14% | -8.80% | -6.34% |
| 各年度毛利率变动 | | 3.68% | | -15.14% | |

由上表可知，虱螨脲系列产品毛利率变动主要系境内经销毛利率变动及销售模式结构变动影响。

① 2019年度境内经销毛利率下降了9.85个百分点，主要原因系2019年度虱螨脲原药价格上涨，导致单位成本上涨；同时2019年度虱螨脲系列产品市场竞争较为激烈，导致其境内经销销售占比下降。

② 2020年度境内经销模式毛利率较上年度上升了4.78个百分点，主要原因系2020年度虱螨脲原药价格回落，导致单位成本下降。

综上所述，报告期内，甲维盐&虱螨脲组合系列产品、虱螨脲系列产品和甲维盐系列产品毛利率变动趋势呈现差异具备合理性。

**（三）结合同行业可比公司不同销售模式下毛利率差异情况，说明发行人境内经销毛利率显著高于其他销售模式毛利率的合理性，是否符合行业惯例**

1. 同行业可比公司不同销售模式下毛利率情况

同行业可比公司仅披露了内外销情况，未对境内销售和境外销售进行进一步细化分析，报告期内，同行业可比公司主营业务收入和毛利率对比情况如下：

单位：万元

| 公司 | 内外销 | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | | 2018 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 主营收入 | 收入占比 | 毛利率 | 主营收入 | 收入占比 | 毛利率 | 主营收入 | 收入占比 | 毛利率 |
| 诺普信[注 1] | 内销 | 409,185.55 | 99.47% | 25.37% | 403,835.71 | 99.72% | 26.07% | 397,119.55 | 99.33% | 29.24% |
| | 外销 | 2,161.88 | 0.53% | 14.74% | 1,124.87 | 0.28% | 60.67% | 2,666.46 | 0.67% | 25.54% |
| | 小计 | 411,347.43 | 100.00% | 25.32% | 404,960.58 | 100.00% | 26.16% | 399,786.01 | 100.00% | 29.21% |
| 国光股份 | 内销 | 115,562.74 | 99.98% | | 101,124.89 | 99.95% | | 86,313.22 | 99.91% | - |
| | 外销 | 20.72 | 0.02% | | 47.39 | 0.05% | | 80.27 | 0.09% | - |
| | 小计 | 115,583.46 | 100.00% | 47.28% | 101,172.28 | 100.00% | 45.82% | 86,393.49 | 100.00% | 48.80% |
| 利民股份 | 内销 | 250,257.90 | 57.17% | 30.52% | 158,159.99 | 56.00% | 30.20% | 69,334.44 | 45.78% | 28.27% |
| | 外销 | 187,456.14 | 42.83% | 17.01% | 124,270.20 | 44.00% | 22.20% | 82,125.52 | 54.22% | 26.34% |
| | 小计 | 437,714.04 | 100.00% | 24.73% | 282,430.19 | 100.00% | 26.68% | 151,459.96 | 100.00% | 27.22% |
| 海利尔 | 内销 | 204,487.05 | 64.20% | 36.82% | 159,340.03 | 65.75% | 35.44% | 123,241.94 | 60.21% | 38.67% |
| | 外销 | 114,011.74 | 35.80% | 17.89% | 83,014.31 | 34.25% | 26.14% | 81,434.52 | 39.79% | 33.26% |
| | 小计 | 318,498.79 | 100.00% | 30.04% | 242,354.34 | 100.00% | 32.26% | 204,676.45 | 100.00% | 36.52% |
| 新农股份 | 内销 | 87,454.59 | 74.38% | 34.80% | 78,557.20 | 74.02% | 36.83% | 57,974.35 | 61.14% | 34.59% |
| | 外销 | 30,123.02 | 25.62% | 19.40% | 27,577.05 | 25.98% | 16.65% | 36,842.05 | 38.86% | 26.46% |
| | 小计 | 117,577.61 | 100.00% | 30.86% | 106,134.25 | 100.00% | 31.59% | 94,816.40 | 100.00% | 31.43% |
| 润丰股份 | 内销 | 6,841.43 | 0.95% | 14.55% | 41,047.40 | 6.78% | 20.08% | 15,335.69 | 2.84% | 13.93% |
| | 外销 | 716,797.15 | 99.05% | 18.42% | 564,032.61 | 93.22% | 18.18% | 523,761.15 | 97.16% | 19.04% |
| | 小计 | 723,638.58 | 100.00% | 18.38% | 605,080.01 | 100.00% | 18.31% | 539,096.84 | 100.00% | 18.89% |
| 世佳科技公司 | 内销[注] | 16,165.09 | 54.42% | 37.04% | 12,989.74 | 49.75% | 39.20% | 9,209.25 | 44.02% | 42.51% |
| | 外销[注] | 13,539.18 | 45.58% | 19.57% | 13,119.67 | 50.25% | 18.52% | 11,713.20 | 55.98% | 21.26% |
| | 小计 | 29,704.27 | 100.00% | 29.08% | 26,109.41 | 100.00% | 28.81% | 20,922.46 | 100.00% | 30.61% |

[注]为更具备对比意义，内销为公司境内销售，外销为公司境外销售

报告期内，诺普信、国光股份以内销为主，内销收入占比超过 99%，润丰股份以外销为主，外销收入占比超过 90%，内外销毛利率可比性不高。报告期内，内外销占比相对均衡的利民股份、海利尔、新农股份和公司的内外销毛利率对比情况如下：

| 公司 | 销售模式 | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|---|---|---|---|---|
| | | 毛利率 | 毛利率 | 毛利率 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 利民股份 | 内销 | 30.52% | 30.20% | 28.27% |
| | 外销 | 17.01% | 22.20% | 26.34% |
| | 小计 | 24.73% | 26.68% | 27.22% |
| 海利尔 | 内销 | 36.82% | 35.44% | 38.67% |
| | 外销 | 17.89% | 26.14% | 33.26% |
| | 小计 | 30.04% | 32.26% | 36.52% |
| 新农股份 | 内销 | 34.80% | 36.83% | 34.59% |
| | 外销 | 19.40% | 16.65% | 26.46% |
| | 小计 | 30.86% | 31.59% | 31.43% |
| 平均值 | 内销 | 34.05% | 34.16% | 33.84% |
| | 外销 | 18.10% | 21.66% | 28.69% |
| | 小计 | 28.54% | 30.18% | 31.72% |
| 公司 | 内销 | 37.04% | 39.20% | 42.51% |
| | 外销 | 19.57% | 18.52% | 21.26% |
| | 小计 | 29.08% | 28.81% | 30.61% |

由上表可知，内外销收入占比较为均衡的同行业可比公司中，内销毛利率均高于外销毛利率，与公司一致。公司内销毛利率略高于同行业可比公司，主要因为公司的植物生长调节剂与生物刺激系列产品和林业病虫害防控系列产品主要通过国内销售实现收入，上述两类业务的毛利率较高，从而拉高了公司内销业务的毛利率，而利民股份、海利尔和新农股份植物生长调节剂与生物刺激系列产品和林业病虫害防控系列产品占比较低，因此内销业务毛利率略低于公司。

2. 境内经销毛利率显著高于其他销售模式毛利率的合理性，是否符合行业惯例

报告期内，公司不同销售区域、不同销售模式下的主营业务毛利率情况如下：

单位：万元

| 销售区域及模式 | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | | 2018 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 收入 | 占比 | 毛利率 | 收入 | 占比 | 毛利率 | 收入 | 占比 | 毛利率 |
| 境内销售 | 境内经销 | 14,211.88 | 47.84% | 39.07% | 11,710.95 | 44.85% | 39.36% | 8,517.54 | 40.71% | 43.95% |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 境内直销 | 1,953.21 | 6.58% | 22.26% | 1,278.79 | 4.90% | 37.68% | 691.72 | 3.31% | 24.79% |
| 小 计 | | 16,165.09 | 54.42% | 37.04% | 12,989.74 | 49.75% | 39.20% | 9,209.25 | 44.02% | 42.51% |
| 境外销售 | 间接出口 | 10,110.54 | 34.04% | 17.20% | 10,140.22 | 38.84% | 17.02% | 8,841.21 | 42.26% | 19.36% |
| | 直接出口 | 3,428.64 | 11.54% | 26.56% | 2,979.45 | 11.41% | 23.65% | 2,871.99 | 13.73% | 27.09% |
| 小 计 | | 13,539.18 | 45.58% | 19.57% | 13,119.67 | 50.25% | 18.52% | 11,713.20 | 55.98% | 21.26% |
| 合 计 | | 29,704.27 | 100.00% | 29.08% | 26,109.41 | 100.00% | 28.81% | 20,922.46 | 100.00% | 30.61% |

报告期内，公司境内销售毛利率高于境外销售毛利率，同时在境内销售中，境内经销毛利率高于境内直销毛利率，主要原因如下：

(1) 国内经销的公司内部生产链更长，产品附加值更高

由于农药产品终端用户一般为农户，具有规模小，分散度高的特点，最终实现销售的形式多为经销模式。

境内经销产品历经原药生产、加工环节，最终形成包装精美，终端用户友好的小包装制剂产品（产品一般以 g 或 ml 为计量单位），附加值高，产品直接通过经销渠道即可销售给最终客户。

境内直销业务的客户主要为境内农化企业以及最终用户，最终用户包括害虫防治服务公司及少量农业大户、林业局等。境外销售中间接出口客户主要为境内外贸易公司，境外销售直接出口客户主要为境外农化企业。世佳科技公司对上述类型客户销售的一般为原药或大包装的制剂产品（产品一般以 t、kg 或 L 为计量单位），一般仍需要进一步原药加工、制剂分装后通过自身建立的贸易及经销渠道进行分销或直接使用。故上述模式下公司内部的生产链长度较经销模式短，产品附加值也较低。

(2) 公司对国内经销商具有较强服务能力，提供更多的增值服务

目前公司合作的经销商已有 500 多家，覆盖了全国近 30 个省、自治区及直辖市，公司以“公司→经销商→零售商→农户”渠道为依托，分区域开展技术营销和服务营销，对经销商、零售商、农户等提供培训、植保技术服务等增值服务。公司要求所有业务人员、推广人员必须到田间地头为农户提供技术服务，通过田间地头示范试验、技术指导、集会促销、门店促销、聘用农技专家到田间地头为农户提供技术服务，提高终端用户的产品使用及服务满意度。

(3) 国内经销积累了较好的品牌美誉度

公司已构建并持续完善境内经销网络，形成了较好的品牌美誉度，因此境

内经销业务毛利率较高；境内直销业务的主要客户农化企业购买公司产品后进行再生产或分装后通过其自有品牌和销售渠道进行销售，不使用世佳科技公司自有品牌；境外销售产品一般由当地生产商加工、包装后进行分销，同样不使用世佳科技公司自有品牌。

(4) 议价能力存在差异

境内经销商较为分散，规模相对较小，境内经销商的议价能力会弱于其他渠道。其他销售模式客户主要为农化企业和贸易公司。农化企业规模较大，议价能力较强；贸易公司掌握着客户的渠道，对价格较为敏感，议价能力也更强。

综上，公司境内经销毛利率高于其他销售模式毛利率具有合理性，同时境内销售毛利率高于境外销售毛利率，与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例。

**（四）核查程序与核查结论**

1. 核查程序

(1) 访谈公司财务负责人和销售负责人，了解公司除草剂产品毛利率较高原因及合理性，了解公司甲维盐毛利率、虱螨脲毛利率均显著低于甲维盐&虱螨脲组合产品的合理性；

(2) 访谈公司生产负责人，了解公司除草剂产品性能情况，了解公司虱螨脲系列产品、甲维盐系列产品、甲维盐&虱螨脲组合系列产品生产工艺流程情况；

(3) 查阅相关客户访谈记录，并核查世佳科技公司及实际控制人、董监高等资金流水，确认其是否存在商业贿赂；

(4) 分别对公司各类业务的单价和单位成本进行分析，了解其对毛利率变动的贡献，并结合公司经营模式、产品情况等分析报告期内变动的合理性；

(5) 访谈公司财务负责人和销售负责人，了解影响公司各类业务毛利率的因素以及报告期各期毛利率变化的原因；

(6) 查阅同行业可比公司的年度报告等公开资料，了解同行业可比公司的主营业务以及业务特点，将公司的毛利率与同行业可比公司的毛利率进行对比，并与同行业可比公司毛利率变化趋势进行比较，分析公司各类业务毛利率变动的合理性。

2. 核查结论

(1) 相关客户与公司之间相关交易遵循市场化原则，相关交易具备商业实

质，符合双方商业意愿，均为公司层面正常商业交易，不存在商业贿赂情形；

(2) 2020 年甲维盐系列产品毛利率、虱螨脲系列产品毛利率均显著低于甲维盐&虱螨脲组合系列产品的毛利率存在差异主要原因系销售模式，原药复配等原因，相关产品毛利率存在差异及趋势存在差异具备合理性；

(3) 公司境内经销毛利率高于其他销售模式毛利率，境内销售毛利率高于境外销售毛利率具有合理性，符合行业惯例。

**五、关于固定资产**

**申报文件及首轮问询回复显示，报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 1,864.20 万元、1,877.42 万元和 6,585.16 万元，增长较快。**

**请发行人：**

**(1) 披露重要固定资产折旧年限与同行业可比公司相比是否合理。**

**(2) 说明 2020 年产能提升幅度显著低于固定资产规模增长幅度的合理性。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 5）**

**（一）披露重要固定资产折旧年限与同行业可比公司相比是否合理**

报告期内，公司固定资产折旧年限与同行业可比公司对比情况如下：

单位：年

| 类　别 | 世佳科技公司 | 国光股份 | 海利尔 | 利民股份 | 诺普信 | 新农股份 | 润丰股份 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 房屋及建筑物 | 10-20 | 20 | 20 | 5-35 | 5-20 | 5-20 | 20 |
| 通用设备 | 3-5 | 3 | 3-5 | 4-10 | 3-5 | 5-10 | 3-5 |
| 专用设备 | 3-10 | 5-10 | 10 | 3-10 | 3-10 | 5-10 | 10 |
| 运输工具及其他 | 4-5 | 4-5 | 5 | 3-10 | 5-10 | 5-6 | 3-5 |

由上表可知，公司固定资产的折旧年限与同行业可比公司相比不存在明显差异，折旧计提政策合理谨慎。

**（二）说明 2020 年产能提升幅度显著低于固定资产规模增长幅度的合理性**

2019 年度及 2020 年度，公司产能及固定资产账面价值情况如下：

单位：吨/年，万元

| 项目 | 2020 年度/2020 年末 | 2019 年度/2019 年末 | 变动幅度 |
|---|---|---|---|
| 产能 | 6,000.00 | 4,800.00 | 25.00% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 固定资产账面价值 | 6,585.16 | 1,877.42 | 250.76% |
| 其中： | | | |
| 房屋及建筑物 | 4,387.94 | 930.19 | 371.73% |
| 通用设备 | 33.29 | 18.69 | 78.10% |
| 专用设备 | 2,023.34 | 766.30 | 164.04% |
| 运输工具 | 140.58 | 162.24 | -13.35% |

由上表可知，2020 年度，公司产能较 2019 年度增长 25.00%，截至 2020 年末，公司固定资产账面价值较 2019 年末增加 250.76%，产能提升幅度显著低于固定资产规模增长幅度主要系：

(1) 房屋建筑物价值增加较多，但房屋及建筑物与产能的增加无直接关系。房屋建筑物的增加主要系公司老厂区已确定被征迁，但征迁尚未开始，老厂区尚未搬迁完毕，为确保产能及时切换新建生产厂区，2020 年末新厂区建造完毕，达到预定可使用状态，转为固定资产。

(2) 2020 年增加的专用设备主要为替换老旧设备为主且购置价格相对较高。公司老厂区的较多专用设备账面价值已经接近或达到净残值，账面价值较低，而新购置的设备一方面购置价格相对较高，另一方面以替换老设备的产能为主，因此 2020 年底专用设备账面价值增幅高于产能的增幅。

**（三）核查程序及核查结论**

1. 核查程序

我们执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司财务负责人，了解公司固定资产折旧政策，评价折旧政策是否符合企业会计准则相关规定，分析折旧政策是否合理；

(2) 获取同行业可比公司固定资产折旧政策，与公司相关折旧政策进行比较，核实是否与同行业可比公司存在差异，并分析政策差异的合理性；

(3) 复核公司固定资产折旧的测算过程，核实测算依据、测算结果的准确性，并判断是否符合企业会计准则的相关规定；

(4) 访谈公司财务负责人及生产负责人，了解新厂区投产进度，了解固定资产实际使用情况，分析产能增长与固定资产增长匹配度原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司固定资产的折旧年限与同行业可比公司相比不存在明显差异，折旧计提政策合理谨慎；

(2) 公司 2020 年产能提升幅度显著低于固定资产规模增长幅度，主要原因系：1) 房屋建筑物价值增加较多，但房屋及建筑物与产能的增加无直接关系；2) 2020 年增加的专用设备主要为替换老旧设备且购置价格相对较高。

**六、关于资质许可**

**申报文件及首轮问询回复显示，发行人未按照首轮问询函的要求说明高新技术企业证书续期情况。**

**请发行人披露高新技术企业证书续期情况，若未续期，测算对发行人主要财务指标的影响。**

**请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。（审核问询函问题 7）**

**（一）请发行人披露高新技术企业证书续期情况，若未续期，测算对发行人主要财务指标的影响**

1. 公司高新技术企业证书续期情况

根据全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室下发的《关于公示浙江省 2018 年拟认定高新技术企业名单的通知》有关规定，世佳科技公司（母公司）于 2018 年 11 月 30 日通过高新技术企业认定，取得浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务局浙江省税务局于颁发的《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201833002412，有效期为三年，根据税法规定自 2018 年度至 2020 年度享受 15%的所得税优惠税率。

根据《关于实施高新技术企业所得税优惠政策有关问题的公告》国家税务总局公告 2017 年第 24 号文件，企业的高新技术企业资格期满当年，在通过重新认定前，其企业所得税暂按 15%的税率预缴，在年底前仍未取得高新技术企业资格的，应按规定补缴相应期间的税款，故 2021 年公司（母公司）暂按 15%的税率预缴所得税。

公司（母公司）已向有关主管部门提交高新技术企业资格再次认定申请，根据《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》等相关规定，公司符合高新技术企业认定条件，重新通过高新技术企业认定不存在实质性障碍，具体如下：

| 认定条件 | 公司基本情况 | 是否符合 |
| --- | --- | --- |
| （一）企业申请认定时须注册成立一年以上 | 公司（母公司）成立于 2003 年，成立已满一年以上 | 符合 |
| （二）企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权 | 截至本问询函回复签署日，公司通过自主研发取得获得对其主要产品在技术上发挥核心支持作用的知识产权的发明专利 13 项 | 符合 |
| (三)对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围 | 公司（母公司）主要产品发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围：二、生物与新医药技术-（七）现代农业技术-3 重大农林植物灾害与动物疫病防控技术 | 符合 |
| （四）企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10% | 截至 2020 年末，公司（母公司）研发人员占当期员工的比例高于 10% | 符合 |
| （五）企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：近一年销售收入在 2 亿元上的企业，比例不低于 3% | 公司（母公司）2020 年度营业收入 29,465.82 万元，2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司（母公司）研究开发费用占同期营业收入的比例分别为 4.11%、3.63%和 3.37%，比例均不低于 3% | 符合 |
| （六）近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%认定条件 | 根据湖州正立会计师事务所出具的高新技术产品（服务）收入专项鉴证报告（湖正专审（2021）第 275 号），2020 年度公司（母公司）高新技术产品收入为 24,688.68 万元，总收入为 29,804.48 万元，占同期总收入的 82.84% | 符合 |
| （七）企业创新能力评价应达到相应要求 | 公司具有自主创新能力，在知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、企业成长性等方面能够达到企业创新能力评价应达到的要求 | 符合 |
| （八）企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为 | 根据公司当地政府主管部门出具的证明以及在当地政府官方网站检索，报告期内公司未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为 | 符合 |

2. 若未续期，对公司主要财务指标的影响

若公司本次高新技术企业资格未能续期，对 2021 年 1-6 月及 2021 年 1-9 月企业主要财务指标影响如下：

单位：元

| 项　目 | 2021 年 1-6 月[注 1] | 2021 年 1-9 月[注 2] |
| --- | --- | --- |
| 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 | 29,025,552.53 | 38,000,000.00 |
| 高新企业税收优惠影响扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 | 2,878,322.50 | 3,769,600.00 |
| 影响金额占比 | 9.92% | 9.92% |

[注 1]2021 年 1-6 月为审阅数据

[注 2]2021 年 1-9 月数据为公司业绩预计数据中位数，影响金额占比参照

2021 年 1-6 月比例

若未续期，则对公司 2021 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润影响金额为 2,878,322.50 元；对公司 2021 年 1-9 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润影响金额预计为 3,769,600.00 元。

**（二）核查程序及核查结论**

1. 核查程序

(1) 查阅《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》中关于企业申请高新技术企业复审的相关规定和要求；

(2) 查阅公司工商资料、专利权属证明、高新技术企业认定申请书、高新技术企业专项审计报告以及相关合法合规证明，逐条比对《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》中有关要求；

(3) 查阅《国家重点支持的高新技术领域》，对比公司主要产品，核查公司主要产品是否符合《国家重点支持的高新技术领域》要求；

(4) 取得公司员工花名册，计算公司研发人员占员工人数的比例；

(5) 取得湖州正立会计师事务所出具的高新技术产品（服务）收入专项鉴证报告（湖正专审（2021）第 275 号），重新计算 2020 年度高新技术产品收入及其占比。

2. 核查结论

经核查，我们认为

(1) 公司符合高新技术企业资质的重新认定条件，取得高新企业资质不存在实质性障碍。

(2) 若未续期，则对公司 2021 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润影响金额为 2,878,322.50 元，对公司 2021 年 1-9 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润影响金额预计为 3,769,600.00 元。

**七、关于员工持股计划**

**申报文件及首轮问询回复显示，员工持股计划公允价值为 29.02 元/出资额，2018 年外部股东入股的公允价值为 29.36 元/注册资本。**

**请发行人模拟测算以外部股东入股价格作为公允价值相关费用以及会计处理情况，模拟测算情况与实际情况的差异。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 11）**

**（一）请发行人模拟测算以外部股东入股价格作为公允价值相关费用以及会计处理情况，模拟测算情况与实际情况的差异**

俞冬冬等 34 名员工（除实际控制人胡剑锋、胡娟红外）通过德清县共创企业管理合伙企业（有限合伙）投资公司的成本为 552.00 万元，对应持有公司 50.76 万出资额，折合出资价格为 552.00 万元/50.76 万出资额=10.87 元/出资额。

员工持股平台入股的股权公允价值为 29.02 元/出资额，该价格系根据浙江坤元资产评估有限公司 2018 年 5 月 9 日出具的坤元评报〔2018〕274 号资产评估报告评估的股东权益价值除以股份数量确定，对应 2017 年度市盈率 10.45 倍，市净率 3.27 倍。

公司根据所授予股权公允价值与员工获取成本之间的差额，确认股份支付费用为 50.76×（29.02-10.87）=921.19 万元。该次股份支付计入 2017 年度管理费用 921.19 万元，同时确认资本公积。

2018 年外部股东入股的公允价值为 29.36 元/注册资本，若公司依据外部股东入股价格作为员工持股平台入股时的公允价值，则应确认股份支付费用为 50.76×（29.36-10.87）=938.55 万元。以外部股东入股价格作为公允价值应确认的股份支付与实际确认的股份支付差异为 938.55-921.19=17.36 万元，对 2017 年度的净利润影响较小，对报告期内净利润无影响。

**（二）核查程序与核查结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 检查股权激励协议以及持股平台入股的资金凭证，确认入股价格；

(2) 核查浙江坤元资产评估有限公司 2018 年 5 月 9 日出具的坤元评报〔2018〕274 号资产评估报告，确认股份支付对应的公允价值；

(3) 计算 2017 年度应确认的股份支付，并复核股份支付会计处理的正确性；

(4) 取得杭州通元优科创业投资合伙企业（有限合伙）和德清佑佳农业发展合伙企业（有限合伙）与公司的增资协议，了解增资价格的确定方法及依据，市盈率、市净率情况，分析增资价格公允性、合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

以外部股东入股价格作为公允价值应确认的股份支付与实际确认的股份支付差异 17.36 万元，对 2017 年度的净利润影响较小，对报告期内净利润无影响。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二一年八月二十五日