



广州智特奇生物科技股份有限公司

与

东兴证券股份有限公司

关于

广州智特奇生物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的
回复

保荐机构（主承销商）



东兴证券股份有限公司
DONGXING SECURITIES CO., LTD.

签署日期：二零二一年九月

深圳证券交易所：

贵单位于 2021 年 7 月 21 日出具的《关于广州智特奇生物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〕010897 号）（以下简称为“《第二轮审核问询函》”）已收悉。广州智特奇生物科技股份有限公司（以下简称“智特奇”、“发行人”、“公司”）与东兴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、广东信达律师事务所（以下简称“信达律师”或“发行人律师”）、中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对《第二轮审核问询函》中所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

如无特殊说明，本回复中所采用的释义与《广州智特奇生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》一致。

为方便阅读，本回复报告采用以下字体：

问询清单所列问题	黑体
对问询清单所列问题的回复	宋体
招股说明书等申报文件原文	楷体

本回复中部分合计数与各明细直接相加之和在尾数上如有差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1、关于产品和竞争力.....	3
问题 2、关于产品责任.....	13
问题 3、关于股权诉讼和工商登记.....	21
问题 4、关于员工持股平台和股份支付.....	25
问题 5、关于关联方注销.....	34
问题 6、关于新冠疫情影响以及 2020 年上半年业绩情况.....	42
问题 7、关于发行人各类产品的销量和售价.....	52
问题 8、关于发行人外销情况.....	64
问题 9、关于发行人客户情况.....	83
问题 10、关于营业成本和采购.....	92
问题 11、关于生产成本中的人工成本.....	101
问题 12、关于外协加工生产阿朴酯.....	103
问题 13、关于发行人产品金黄素.....	112
问题 14、关于停工损失.....	114
问题 15、关于管理费用率和销售费用率.....	120
问题 16、关于研发费用.....	133
问题 17、关于对主要客户应收账款情况.....	136
问题 18、关于实控人等相关人员银行账户资金流水进行核查.....	143

问题 1、关于产品和竞争力

申报材料和审核问询回复显示：

（1）发行人主要产品与同行业竞品在使用功能上差异较小，客户在进行产品选择时通常会综合考虑产品价格、性能、市场地位、供货能力等因素进行选择；

（2）发行人类胡萝卜素、维生素系列产品有效成分均为有特定功效的行业通用性化学产品，产品本身不存在被迭代、替代的风险，但若发行人未来在产品生产工艺或生产成本方面不能保持竞争优势，则可能面临市场份额下降风险；（3）维生素 A 合成工艺复杂，技术壁垒高，中小企业难以进入，全球产能主要集中在新和成、帝斯曼、巴斯夫、浙江医药、安迪苏和金达威等 6 家公司，行业呈现寡头垄断格局；（4）构建维生素 A 与类胡萝卜素的方法基本一致，使用的关键中间体相同，公司掌握了合成类胡萝卜素的技术，因此目前生产维生素 A 已不存在技术方面的障碍；（5）公司本次募集资金投资项目之“无抗技术产业化基地建设项目”在项目实施并全部达产后，预计可新增各类抗生素替代产品产能共计 19,500 吨，包括植物精油 1,500 吨、乳化剂 3,000 吨、大豆蛋白肽 15,000 吨。其中，大豆蛋白肽产品为公司新研发产品。

请发行人：

（1）以量化比较等方式，说明在产品价格、性能、市场地位、供货能力、生产工艺、生产成本等方面的竞争优势；

（2）说明饲用类胡萝卜素产品和抗生素替代品业务的发展历程，两类产品在生产技术、工艺等方面的异同和演进关系；

（3）说明类胡萝卜素与维生素 A 产品在技术、市场竞争格局上的差异，发行人生产维生素 A 的优势和劣势，在寡头垄断情况下发行人进入维生素 A 产品市场的壁垒、市场开拓难度和应对措施；

（4）说明大豆蛋白肽产品有效成分、产品功效、适用动物和生产工艺和技术，市场空间与新增产能的匹配情况；

（5）就抗生素替代品、维生素产品的市场竞争和研发等不确定性，补充风险提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、以量化比较等方式，说明在产品价格、性能、市场地位、供货能力、生产工艺、生产成本等方面的竞争优势

发行人产品与同行业公司主要竞品在价格、性能、市场地位等方面的比较情况如下：

产品名称	主要竞品名称	竞争对手名称	与发行人产品比较		
			价格	性能	市场地位
金黄素-Y20	金菊黄 20	立达尔	与发行人产品价格接近	产品性能无明显差异	立达尔与发行人均为国内饲用天然类胡萝卜素产品两大主要供应商之一
智特黄	天丽黄 10%	巨元生化	与发行人产品价格接近	发行人产品阿朴酯反式占比更高（大于 90%）	巨元生化与发行人均为国内外四大主要合成黄色类胡萝卜素供应商之一
	加丽素黄 10%	帝斯曼	价格高于发行人产品价格	产品性能无明显差异	帝斯曼与发行人均为国内外四大主要合成黄色类胡萝卜素供应商之一
智特红-10%	天丽红 10%	巨元生化	与发行人产品价格接近	发行人产品颗粒度更细，可达到 ≥ 20 万粒/g	巨元生化与发行人均为国内外六大主要合成红色类胡萝卜素供应商之一
	来立红 10% 斑螫黄	浙江医药	与发行人产品价格接近	发行人产品颗粒度更细，可达到 ≥ 20 万粒/g	浙江医药与发行人均为国内外六大主要合成红色类胡萝卜素供应商之一
	加丽素红 10%	帝斯曼	价格高于发行人产品价格	产品性能无明显差异	帝斯曼与发行人均为国内外六大主要合成红色类胡萝卜素供应商之一
金红素-10	一品红 10	立达尔	与发行人产品价格接近	发行人产品有效成分中反式辣椒红素含量占比较高（超过 50%）	立达尔与发行人均为国内饲用天然类胡萝卜素产品两大主要供应商之一

智然香 C05	禽用净安 V 型	菲迪饲料	成分含量有一定差异，无法直接比较	发行人产品有效成分为香芹酚、百里香酚、肉桂醛、丁香酚、姜黄浸膏等，根据实际用途复配，成分构成存在一定差异	市场竞争产品及产品细分品类较多，无明显优势品牌
智富能 I	利舒宝 30 粉剂	建明工业	价格高于发行人产品价格	发行人产品乳化性能好，HLP 值 12.5 ± 1.5 ，促油水混合时间长，超过 2 小时不分层	市场竞争产品及产品细分品类较多，无明显优势品牌
智多锌-75%	惠锌宝	惠宝生物	与发行人产品价格接近	氧化锌原料含量略有差异，发行人产品利用率高，过胃保留率不低于 95%，肠道释放不低于 90%	市场竞争产品及产品细分品类较多，无明显优势品牌
智维 A-50	维生素 A 乙 酸酯微粒 50 万	新和成	价格高于发行人产品价格	产品无明显差异	新和成为维生素 A 国内外六大主要供应商之一，发行人产品目前市场占比较小，无法直接构成竞争关系

注：1、公司部分产品及同行业竞品根据市场需求不同推出不同产品规格（主要为有效成分含量差异），例如：智特红产品分为智特红 10%和智特红 2.5%，同行业公司仅生产其中一种或多种产品规格，表格中仅对每类产品中主要竞争对手的主要规格产品进行比较；2、公司不同产品之间命名规则及具体含义存在一定差异，例如天然类胡萝卜素产品金黄素-Y20 和金红素-10 分别指每 1kg 产品中含有超过 20g 天然叶黄素和 10g 天然辣椒红素，而合成类胡萝卜素智特红 10%和智特红 2.5%系指每 1kg 产品中分别含有超过 100g 和 25g 斑蝥黄；智多锌-75%系指每 1kg 产品中含有超过 750g 氧化锌；智维 A-50 指维生素 A 含量 ≥ 50 万 IU/g；智然香 C05、智富能 I 产品命名仅用型号区别，不代表产品有效成分含量，下同；3、菲迪饲料系指北京菲迪饲料科技有限责任公司，惠宝生物系指武汉惠宝生物技术有限公司。

由于发行人主要产品缺少市场公开数据，发行人产品价格、性能、市场地位等信息主要通过访谈发行人及走访下游客户了解，而供货能力、生产工艺、生产成本由于缺少公开数据，且均为各竞争对手商业秘密，无法通过访谈发行人及走访下游客户了解，相关信息无法通过量化等方式进行比较。

二、说明饲用类胡萝卜素产品和抗生素替代品业务的发展历程，两类产品在生产技术、工艺等方面的异同和演进关系

（一）饲用类胡萝卜素产品的发展历程

发行人实际控制人吴世林曾在广东省农业科学院畜牧研究所从事多年经济动物养殖与动物营养技术研究工作，同时参与部分饲料企业技术服务工作，其在从事饲料企业技术服务过程中发现饲用类胡萝卜素产品在国内存在广阔的市场空间。公司成立后，吴世林在消化吸收国外产品制造工艺的基础上自行研发掌握了叶黄素的皂化方法，并基于此开发出公司最早期的天然黄色类胡萝卜素产品——金黄素。后续发行人结合市场反馈不断改进叶黄素皂化工艺，在此基础上于 2009 年研发了辣椒红素的皂化工艺并推出了金红素等天然红色类胡萝卜素产品。

2000 年，发行人组建专业有机合成技术团队开始研发合成红色类胡萝卜素产品的核心原料斑蝥黄的合成工艺，由于斑蝥黄合成工艺在国外已经成熟且相关合成红色类胡萝卜素产品生产已有数十年历史，发行人研发团队在吸收学习国外合成工艺的基础上结合现代有机化学发展的新技术，于 2002 年成功研发出斑蝥黄的新合成工艺并向市场推出自主合成红色类胡萝卜素产品智特红。由于使用早期工艺合成的斑蝥黄成本较高，公司于 2003 年启动第二代斑蝥黄合成工艺的研发。第二代斑蝥黄合成工艺复杂，公司自主研发的同时与南昌大学中德联合研究院共同研发了部分中间体，经过近 10 年的技术攻关，发行人于 2013 年掌握了第二代斑蝥黄的合成工艺。由于部分类胡萝卜素的合成工艺路线相似，公司在此过程中亦相继掌握了 β -胡萝卜素、虾青素等类胡萝卜素的合成工艺。2011 年发行人开始立项研发合成黄色类胡萝卜素的核心原料阿朴酯的合成工艺，2013 年完成第一代阿朴酯合成工艺的研发后，由于该代工艺合成阿朴酯成本较高，相比天然黄色类胡萝卜素产品价格没有优势，发行人此后继续研发完善阿朴酯合成工艺，于 2019 年推出第二代阿朴酯合成工艺，并开始使用该工艺合成的阿朴酯生产智特黄产品。

（二）抗生素替代品业务的发展历程

在饲料工业发展的过程中，抗生素作为饲料添加剂在动物疾病防治、提高饲料利用率、促进生长等方面发挥了重要作用。但近年来滥用抗生素促使细菌耐药性、畜产品药物残留、过敏中毒反应等危害日益严重，各国对饲料中添加抗生素等药物饲料添加剂的使用管理和残留监控力度不断加强。2015 年 9 月 7 日，农业部第 2292 号公告规定，禁止洛美沙星、培氟沙星、氧氟沙星、诺氟沙星 4 种

抗生素在食品动物中使用，标志着我国“饲料禁抗”迈出了第一步。2019年7月10日，农业农村部发布《中华人民共和国农业农村部公告第194号》药物饲料添加剂退出方案，计划2020年底前停止生产、进口、经营、使用部分药物饲料添加剂。因此，发展健康、环保、高效的无抗替代品是饲料添加剂行业未来的发展趋势。

随着进入饲料添加剂行业时间的增长，通过对行业政策和下游企业需求的分析，发行人逐渐认识到饲料替抗是大势所趋。2010年，发行人开始进行饲料替抗方向及产品研究。2012年，公司完成能够提升脂肪利用率的产品智富能的研发，并于同年向市场推出智富能产品。同时，公司还依托在合成类胡萝卜素产品生产过程中掌握的微胶囊缓控释稳定制剂技术，启动氧化锌的微胶囊包膜应用研发。2013年，公司推出微胶囊包膜缓释氧化锌产品智多锌。随着行业内饲料替抗的呼声越来越高，公司继续将微胶囊缓控释稳定制剂技术应用于其他抗生素替代品的研发生产。2016年公司启动智然香及大豆蛋白肽等产品的研发，2017年公司向市场推出植物精油类抗生素替代产品智然香。报告期内，发行人在抗生素替代品领域持续进行研发投入以丰富相关产品的技术储备，开展了包括“微胶囊纳米氧化锌制剂技术与开发”、“抗球虫天然植物提取物研究与开发”等在内的研发项目，为日后完善并持续推出抗生素替代系列产品进行技术储备。

（三）两类产品在生产技术、工艺等方面的异同和演进关系

微胶囊缓控释稳定制剂技术是一种利用合适的囊材把目标物包裹住，使之与外部隔绝，以达到保护目标物稳定性并控制其在体内释放位置的一种制剂技术，该技术在医药、食品、工业、化学品等领域均有广泛应用，公司合成类胡萝卜素系列产品和抗生素替代系列产品均需要用到该技术。

由于类胡萝卜素是一种对光、热、氧等环境因素敏感的具有生物活性的物质，在应用之前必须对其进行特殊的稳定化制剂处理，以保证其具有良好的环境耐受性和生物利用度。同样，抗生素替代品主要通过提高动物自身的免疫能力和维持肠道微生物平衡来维持动物肠道健康，从而达到减少或防止动物发病的目的。公司在生产类胡萝卜素产品的过程中使用的微胶囊缓控释稳定制剂技术可以实现有效成分在动物特定部位（如动物肠道中后段）释放的需求，通过微胶囊包膜，

能够避免有效成分在动物胃部损失，从而通过胃部后到达肠道而缓慢释放，该技术亦可有效用于抗生素替代品的生产。

综上，饲用合成类胡萝卜素产品和抗生素替代品两类产品在生产过程中均需使用微胶囊缓控释稳定制剂技术，但由于两类产品在原料来源及应用领域不同导致其在制剂环节之外的其他生产技术、工艺等方面存在差异。

三、说明类胡萝卜素与维生素 A 产品在技术、市场竞争格局上的差异，发行人生产维生素 A 的优势和劣势，在寡头垄断情况下发行人进入维生素 A 产品市场的壁垒、市场开拓难度和应对措施

（一）类胡萝卜素与维生素 A 产品在技术、市场竞争格局上的差异

技术方面，类胡萝卜素与维生素 A 从分子结构上均属于萜烯类化合物及其衍生物，均有共同的单、双键交替构成的共轭结构，通过有机化学技术合成类胡萝卜素与维生素 A 的分子结构所用到的方式、方法可以互相通用，关键原料如 β -紫罗兰酮、氯乙酸甲酯、甲醇钠等亦相同。而技术上的不同之处在于构建维生素 A 需要中间体五碳醛合成子，类胡萝卜素不需要；构建类胡萝卜素需要中间体十碳合成子，维生素 A 不需要。

市场竞争格局方面，类胡萝卜素在饲料添加剂中主要用途为禽类皮肤、脚胫、蛋黄着色及抗氧化作用，其主要用于禽类及水产养殖；维生素 A 有促生长、繁殖、维持骨骼、上皮组织、视力和粘膜上皮正常分泌等功能，除应用于禽类及水产养殖外，在猪、牛、羊等其他动物养殖中亦需要大量使用。此外，合成类胡萝卜素市场竞争对手主要包括巴斯夫、帝斯曼、浙江医药、新和成和巨元生化，维生素 A 主要包括巴斯夫、帝斯曼、浙江医药、新和成、安迪苏和金达威，主要竞争对手具有一定重叠。总体而言，维生素 A 应用范围较饲用类胡萝卜素更广，市场容量更大，且由于合成维生素 A 和类胡萝卜素具有一定的相似性，主要市场竞争对手有一定重叠。

（二）发行人生产维生素 A 的优势和劣势

1、发行人维生素 A 的生产具有合成步骤少、工业“三废”少、危险系数低等特点

发行人自 2003 年以来一直就维生素 A 产品的生产技术特点进行针对性研究。由于维生素 A 与类胡萝卜素结构相似，其使用原料及合成方法具有一定通用性，发行人在完善类胡萝卜素制造工艺的基础上亦不断完善维生素 A 的合成工艺。相比目前市场主流的维生素 A 合成工艺，发行人通过多步串联合成技术减少了维生素 A 的合成环节，通过水循环利用技术降低了合成维生素 A 过程中的“三废”排放，通过新型催化剂和连续流反应器的应用，降低反应过程中的温度与压力，减少了合成维生素 A 的危险系数和不可控因素。从而，从总体上控制了合成维生素 A 的合成步骤、工业“三废”以及危险系数。

2、发行人维生素 A 的生产规模较小

由于维生素 A 合成工艺复杂，技术壁垒高，中小企业难以进入，全球产能基本集中在新和成、帝斯曼、巴斯夫、浙江医药、安迪苏和金达威等 6 家公司，行业呈现寡头垄断格局。维生素 A 作为一种行业通用的化学品，不同厂家之间的产品质量和功能均不存在明显差异。由于目前维生素 A 市场基本上被前述 6 家公司垄断，发行人在该领域的市场占有率低，产销量的攀升及客户资源的获取均需要逐渐累积的过程，因此在产销规模达到一定程度之前，维生素 A 的生产成本将成为制约发行人生产规模进一步扩大的影响因素。

（三）发行人进入维生素 A 产品市场的壁垒、市场开拓难度和应对措施

报告期发行人曾于 2020 年小批量试产维生素 A 并实现销售，销售金额为 300 万元。目前发行人维生素 A 生产工艺已进一步完善，具备维生素 A 的量产基础。维生素 A 与类胡萝卜素均可作为饲料添加剂使用，客户群体相同。但由于发行人进入维生素 A 市场时间较短，规模有限，因此发行人进入维生素 A 市场主要面临品牌壁垒。发行人虽深耕饲料添加剂行业多年，且在饲用类胡萝卜素领域已经具备一定的行业知名度，下游客户中不乏国内外知名饲料、养殖企业。但目前维生素 A 市场主要由新和成、帝斯曼、巴斯夫、浙江医药等寡头垄断，客户对该类品牌长期使用已形成一定的产品使用惯性，发行人在不具备品牌优势的情况下进入该市场需要采取多方面的应对措施：

1、对发行人现有潜在客户进行分类，优先考虑中小客户开拓，逐步拓展大型客户。通过开拓中小客户，一方面可以避免与行业寡头直接竞争，另一方面可

以通过中小客户市场开拓逐渐提升公司产品生产规模，为后续大客户开拓奠定基础；

2、提供高性价比的产品。维生素 A 作为一种行业通用的化学品，不同厂家之间的产品质量和功能均不存在明显差异，在竞争过程中若发行人产品具备足够性价比，则有更多机会获取市场份额。

四、说明大豆蛋白肽产品有效成分、产品功效、适用动物和生产工艺和技术，市场空间与新增产能的匹配情况

（一）大豆蛋白肽产品有效成分、产品功效、适用动物和生产工艺和技术

大豆蛋白肽是以优质去皮豆粕为原料开发的一种植物蛋白产品，它由二级酶解集成技术（全细胞生物酶解+定向生物酶解）生产制备，通过酶解把蛋白质分解成小分子蛋白肽及氨基酸成分，提高蛋白质的营养价值及可吸收性。该产品为高消化率的蛋白原料，其有效成分粗蛋白含量 $\geq 56\%$ ，抗营养因子（抗原蛋白、大豆低聚糖、胰蛋白酶抑制因子、凝集素、植酸）降解彻底，蛋白中肽分子量 $< 3,000\text{Da}$ 的比例高达 65%以上，氨基酸组成平衡，且必须氨基酸含量占比明显提高。大豆蛋白肽在主要畜禽、水产等养殖动物中均可使用，该产品用于仔猪可以补充仔猪生长必须的蛋白，有效替代鱼粉、肠膜蛋白粉和血浆蛋白粉等多种优质的动物源性蛋白原料；在水产动物上亦可以部分替代鱼粉；在雏鸡上能明显提高生长性能，降低雏鸡死亡率。最终为客户降低饲料成本，给饲料企业带来明显的经济效益，同时也是饲料企业实现无抗化过程中的重要支撑手段之一。

（二）大豆蛋白肽产品市场空间与新增产能的匹配情况

鱼粉是指用一种或多种鱼类为原料，经去油、脱水、粉碎加工后的高蛋白质饲料原料。作为一种重要的动物性蛋白质添加饲料，鱼粉广泛应用于水产、生猪、肉禽等畜禽动物养殖中。我国作为畜禽动物养殖大国，亦是鱼粉消费大国，但受海洋资源的限制，鱼粉的产量与消耗量之间仍有较大缺口，每年都需要大量对外进口鱼粉。根据饲料工业协会数据，我国 2019 年累计进口鱼粉 141.87 万吨。由于大豆蛋白肽作为一种植物蛋白产品，可有效弥补养殖动物机体所必须的蛋白质，且成本低于鱼粉，可替代鱼粉使用，1 吨大豆蛋白肽可以有效替代鱼粉约 0.9 吨，

说明我国大豆蛋白肽的市场需求仍然巨大。本次募投项目新增大豆蛋白肽 1.5 万吨，能有效弥补一定的鱼粉使用缺口，新增产能与市场空间匹配。

五、就抗生素替代品、维生素产品的市场竞争和研发等不确定性，补充风险提示

发行人已在招股说明书之“第四节风险因素”之“一、经营风险”之“（六）市场竞争风险”及“二、技术风险”之“（一）研发失败风险”中补充风险提示。

“（六）市场竞争风险

报告期内，类胡萝卜素系列产品占公司主营业务收入比重分别为 90.10%、91.54%、90.30%和 87.07%，为公司主要产品 2021 年 1-6 月公司类胡萝卜素系列产品平均销售单价较 2020 年度下降 17.05%，净利润同比大幅下滑。由于饲用类胡萝卜素属于饲料添加剂行业中的细分领域，市场容量相对有限且竞争较为充分，如果行业内公司通过降低产品售价等方式加剧市场竞争，或者公司不能及时顺应市场变化，则可能导致公司产品失去竞争优势，对公司生产经营产生不利影响、公司经营业绩造成大幅下滑的风险。

报告期内，抗生素替代品系列、维生素系列产品合计占公司主营业务收入比重分别为9.90%、8.46%、9.70%和12.93%，属于公司未来重点培育的产品。饲用抗生素替代品由于目前仍然处于市场发展初期，市场上替抗方案较多，导致市场替抗产品种类较多，部分抗生素替代产品的具体应用功效仍在探索和验证阶段，不同企业专注的产品领域与研发方向亦有所区别。目前市场上尚未出现普遍接受的替抗方案，亦不具备全面竞争优势的抗生素替代品企业。若未来公司替抗方案无法得到市场接受，或者公司替抗方案无法及时顺应市场变化，则可能导致公司产品在市场竞争中失去市场份额的风险；维生素A由于合成工艺复杂，技术壁垒高，中小企业难以进入，全球产能主要集中在新和成、帝斯曼、巴斯夫、浙江医药、安迪苏和金达威等6家公司，行业呈现寡头垄断格局。发行人目前在该领域的市场占有率低，暂不具备较强竞争优势，未来是否能在竞争中取得部分市场份额亦存在不确定性。”

“（一）研发失败风险

公司所处行业属于技术密集型行业，新产品和新工艺的研发涉及到生物化学、动物营养学、生物工程学等多门学科知识的综合运用。报告期内，公司研发投入分别为1,394.19万元、1,684.93万元、2,532.62万元和**1,250.89万元**，占营业收入总额的比例分别为5.77%、4.90%、5.79%和**6.47%**。其中，**抗生素替代品系列和维生素系列产品的合计研发投入分别为732.73万元、723.32万元、592.06万元和399.23万元**。在生物化学领域，任何一种新产品从研发到最终上市需要经历基础工艺研究、产品小试、产品中试、动物实验、批量生产和市场销售等阶段，往往需要较长时间。且新产品研发后可能面临无法实现预期效果或产品无法获得市场认可，进而产生研发失败的情形，未来如果公司在新产品开发的方面无法达到预期效果，将对公司的核心竞争力产生不利影响，从而影响公司的市场地位和可持续发展能力。”

六、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

1、访谈了发行人销售负责人及部分客户，了解产品与同行业公司主要竞品在价格、性能、市场地位等方面的比较情况；

2、访谈发行人研发负责人，了解饲用类胡萝卜素产品和抗生素替代品业务的发展历程，两类产品在生产技术、工艺等方面的异同和演进关系；

3、访谈发行人销售、研发负责人，了解类胡萝卜素与维生素A产品在技术、市场竞争格局上的差异，发行人生产维生素A的优势和劣势，在寡头垄断情况下发行人进入维生素A产品市场的壁垒、市场开拓难度和应对措施；

4、查阅了维生素A相关的行业研究报告；

5、访谈了发行人研发负责人，了解大豆蛋白肽产品有效成分、产品功效、适用动物、生产工艺和技术；

6、查阅《中国饲料工业年鉴（2020）》，获取我国鱼粉进口数据。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、通过访谈发行人及走访下游客户了解，发行人产品价格、性能、市场地位等与竞争对手存在一定差异，而供货能力、生产工艺、生产成本由于缺少公开数据，且均为各竞争对手商业秘密，无法通过访谈发行人及走访下游客户了解，相关信息无法通过量化等方式进行比较；

2、公司在生产类胡萝卜素产品的过程中使用的微胶囊缓控释稳定制剂技术可以实现有效成分在动物特定部位（如动物肠道中后段）释放的需求，通过微胶囊包膜，能够有效避免有效成分在动物胃部损失，从而通过胃部后到达肠道而缓慢释放，该技术亦可有效用于抗生素替代品的生产；饲用合成类胡萝卜素产品和抗生素替代品两类产品在生产过程中均需使用微胶囊缓控释稳定制剂技术，但由于两类产品在原料来源及应用领域不同导致其在制剂环节之外的其他生产技术、工艺等方面存在差异；

3、技术方面，类胡萝卜素与维生素A从分子结构上均属于萜烯类化合物及其衍生物，构建两者的方式、方法及部分关键原料可以通用，但有部分中间体存在差异；市场格局方面，维生素A应用范围较饲用类胡萝卜素更广，市场容量更大。且由于合成维生素A和类胡萝卜素具有一定的相似性，主要市场竞争对手有一定重叠；发行人维生素A的生产具有合成步骤少、工业“三废”少、危险系数低等特点，但目前发行人维生素A的生产规模较小；发行人进入维生素A市场存在一定品牌壁垒，主要采取对发行人现有潜在客户进行分类，优先考虑中小客户开拓，逐步拓展大型客户和提供高性价比的产品等措施应对；

4、大豆蛋白肽是以优质去皮豆粕为原料开发的一种植物蛋白产品，它由二级酶解集成技术（全细胞生物酶解+定向生物酶解）生产制备。该产品为高消化率的蛋白原料，在主要养殖动物中均可使用。本次募投项目新增大豆蛋白肽 1.5 万吨，能有效弥补一定的鱼粉使用缺口，新增产能与市场空间匹配；

5、已就抗生素替代品、维生素产品的市场竞争和研发等不确定性，补充风险提示。

问题 2、关于产品责任

申报材料和审核问询回复显示：（1）报告期内，公司境内销售占比分别 68.51%、73.05%和 66.97%，产品销往意大利、荷兰、哥伦比亚、日本、泰国、马来西亚、印度尼西亚和越南等国家和地区；（2）报告期内，公司经销收入占比分别为 36.65%、40.27%和 41.62%，报告期前五名经销商分布在中国、越南、香港、荷兰、安圭拉。

请发行人说明：（1）境外主要销售国家、地区有关产品质量、关税等涉及发行人业务相关的监管体制和主要法律法规、行政令及其对发行人可能的影响等；（2）分别与直销客户、经销客户购销合同中关于产品质量责任的约定情况，境内外是否存在差异；（3）报告期产品质量相关的纠纷、投诉、主管机关检查及其处理情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、境外主要销售国家、地区有关产品质量、关税等涉及发行人业务相关的监管体制和主要法律法规、行政令及其对发行人可能的影响等

（一）产品质量情况

发行人境外主要销售国家、地区有关产品质量的监管体制、主要法律法规或行政令如下：

销售国家或地区	监管体制和主要法律法规、行政令
越南	1、监管体制 越南农业和农村发展部（Ministry of Agriculture and Rural Development）负责监督管理饲料添加剂产品； 2、主要法律法规、行政令 根据 2020/ND-CP 第 13 号法令第 18 条规定，国家检验进口饲料质量时，需要检验质量指标以及安全指标；关于质量指标根据 20/2017/TT-BNNPTNT 号通知以及 20/2017/TT-BNNPTNT 号通知执行；关于安全指标根据 04/2020/TT-BNNPTNT 号通知执行
哥伦比亚	1、监管体制 哥伦比亚农业协会（Instituto Nacional Agropecuario，简称“ICA”）是哥伦比亚农业健康及农用饲料安全监管机构；工商监督局（the Superintendency of Industry and Commerce，简称“SIC”）可以核查任何消费者使用的饲料添加剂的质量情况； 2、主要法律法规、行政令

	ICA 发布的 2020 年第 61252 号决议规定了登记动物饲料（包括添加剂）生产商以及进口商的要求和流程，本决议还对该等产品的添加剂及质量作出具体规定
印度尼西亚	1、监管体制 根据印度尼西亚农业部第 16/2021 号条例第 23 条的规定，印度尼西亚的动物药品供应（包括进口）由动物药品监督员（Animal Drugs Supervisor）监督，动物药品监督员由中央层级的农业部长、省级的省长和市级市长/县长任命；海洋事务暨渔业部（the Ministry of Maritime Affairs and Fisheries，简称“MoMAFC”）的第 1/2019 号法规的第 45 条规定了进口鱼用药品的监督是由海洋事务暨渔业部下属的渔业司（Directorate General of Fisheries）负责； 2、主要法律法规、行政令 根据印度尼西亚农业部第 695/1996 号法令第 5 条规定，符合注册条件的进口兽药是由国外兽药生产商生产的符合由农业部认可的《动物药品良好生产规范》（Cara Pembuatan Obat Hewan yang Baik，简称“CPOHB”）要求的动物药品；根据海洋事务暨渔业部第 1/2019 号条例第 27 条规定，进口鱼药必须具有良好生产规范证书、原产地证书、自由销售证书和非转基因生物证书
欧盟区（荷兰、西班牙）	1、监管体制 欧盟的饲料添加剂产品质量监管由欧盟当局和成员国监管机构组成；欧盟当局为欧盟委员会和欧盟食品安全局（the European Commission and the European Food Safety Authority，简称“EFSA”），欧盟食品安全局为食物（包含饲料安全、动物健康与福利）有关的风险提供独立的科学建议，为欧洲的法律、法规和政策制定提供了依据；同时每个成员国有自己的监督管理机构，其中，荷兰食品和消费品安全局（The Netherlands Food and Consumer Product Safety Authority，简称“NVWA”）是荷兰饲料添加剂监督管理机构；西班牙农业、渔业和食品部（the Ministry of Agriculture, Fisheries and Food，简称“MAPA”）管制非直接供人类食用的动物饲料/配料和活动物的进口。西班牙消费、食品安全和营养局（The Spanish Consumption, Food Safety and Nutrition Agency（“AESAN”）负责食品安全并协调食物链的控制； 2、主要法律法规、行政令 欧盟关于饲料添加剂产品质量的条例主要如下：（1）第 178/2002 号条例定义了食品法及饲料业，并设定了食品安全要求、可追溯性和饲料经营者的责任；（2）第 1831/2003 号条例旨在饲料添加剂和预混料的监督和标签方面制定各项规则，以确保在饲料添加剂方面高度保障人类健康、动物健康与福利、环境和消费者利益；（3）第 183/2005 号条例规定了参与饲料使用、制造或销售的企业主管当局的批准或注册机制，并承认了 HACCP 原则；（4）第 2160/2003 号条例主要目的为检测和控制沙门氏菌和其他动物源病媒介；（5）第 2003/99/EC 号指令主要目的是为了确保持续适当监测动物源病、动物源病媒介以及相关的耐药性
泰国	1、监管体制 泰国农业合作部畜牧发展司（Department of Livestock Development, Ministry of Agriculture and Cooperatives）负责监管进口饲料添加剂产品质量； 2、主要法律法规、行政令

	泰国农业合作部发布的 B.E.2563（2019）公告规定了用于饲料添加剂的其他食品的资质、使用的数量，以及禁止生产、进口或销售的条件，规定了饲料添加剂中禁止混合的饲料添加剂的分类、类型和资质，规定了特别管控的动物饲料添加剂的质量和标准，混合药物的饲料添加剂的类型，包括生产到销售的规定、方法和条件；另外，泰国畜牧发展司公布的 B.E.2552（2020）规定了饲料添加剂中的禁用药物清单
日本	1、监管体制 日本农林水产省（Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries，简称"MAFF"）对进口饲料添加剂的质量进行监督。此外，食品和农业材料检验中心（Food and Agricultural Materials Inspection Center，简称"FAMIC"）与农林水产省密切合作，通过检查和分析确保饲料添加剂的安全。食品和农业材料检验中心对饲料和饲料添加剂的制造商和进口商进行现场检查，并审查其生产/进口记录和其他文件，以确保其严格按照农林水产省制定的标准和准则生产。食品和农业材料检验中心还收集饲料和饲料添加剂的样本进行实验室分析，以确认饲料添加剂和有害物质的含量低于授权水平； 2、主要法律法规、行政令 日本饲料添加剂产品质量是根据《饲料安全保障和质量改进法》和相关的部长条例进行监管
墨西哥	1、监管体制 墨西哥国家农业食品卫生安全质量局（National Salubriousness, Innocuousness and Agri-food Quality service，简称"SENASICA"）和秘书处（Secretariat of Health，简称"SSA"）对进口饲料添加剂质量进行监管； 2、主要法律法规、行政令 墨西哥 1995 年 1 月 17 日发布了"NOM-012-ZOO-1993"官方标准，即“动物食用化学、药物、生物及食物产品的监管规范”，该标准于 2004 年 1 月 27 日进行了修改，其第 7 章制订了关于产品质量控制的规定
中国台湾	1、监管体制 中国台湾饲料添加剂主管机关：中央为行政院农业委员会；直辖市为直辖市政府；县（市）为县（市）政府。行政院农业委员会根据饲料管理法订定相关行政规则，包括饲料管理法施行细则，饲料或饲料添加物制造及输入许可办法，饲料或饲料添加物输入查验办法，饲料添加物使用准则，饲料添加物详细品目等； 2、主要法律法规、行政令 进口饲料添加物的质量需要符合饲料管理法第 11 条、14 条、20 条的规定，主要规定了基因改造饲料添加物进口许可、饲料添加剂销售前标示及禁止进口饲料添加剂的情形等
厄瓜多尔	1. 监管体制 动植物卫生控制监督局（AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO AGROCALIDAD）是厄瓜多尔饲料添加剂相关主管机关，监管相关技术及安全方面。 2. 主要法律法规、行政令 兽医产品手册是厄瓜多尔饲料添加剂产品质量监管的主要法律法规，规定了产品标签事项，该法规附件规定了制造商须提供产品质量证明如 fami-qs 认证等、规定了饲料添加剂配比等

根据境外律师出具的法律意见书，除欧盟地区、墨西哥和厄瓜多尔无须办理产品注册或备案外，发行人产品主要销售国家或地区进口商已按当地法律法规要求办理必要的产品注册、备案或通知程序；报告期内，不存在发行人产品因产品质量问题被相关国家或地区监管机构处罚或限制使用等情形。

（二）关税情况

发行人境外主要销售国家、地区有关发行人产品相关的关税及其对关税存在影响的主要法律法规或行政令情况如下：

销售国家或地区	关税及对关税存在影响的法律法规或行政令
越南	根据东盟-中国自由贸易区（ASEAN-China Free Trade Area, 简称“ACFTA”）相关安排、《东盟-中国货物贸易协议》（Agreement on Trade in Goods of ASEAN-China）和《关于 2018 至 2022 年实施中国东盟货物贸易协议越南特别重要进口税的 153/2017/ND-CP 号法令》，智特奇出口至越南的饲料添加剂产品适用的税率为 0%
哥伦比亚	根据哥伦比亚工商旅游部（the Ministry of Commerce, Industry and Tourism）2016 年第 2153 号法令第 23 章 23.01 至 23.90.90.00 部分规定对应的 HS 编码，公司的产品根据产品成分不同适用的税率在 0%-15%之间
印度尼西亚	根据印度尼西亚《海关法》、第 06/PMK.010/2017 号印度尼西亚财政部（MoF）条例（MoF06/2017）和《印度尼西亚税则分类》，智特奇出口至印度尼西亚的饲料添加剂产品 HS 编码为 2309.90.20，适用的税率为 0%
欧盟区（荷兰、西班牙）	根据欧盟第 952/2013 号条例规定，除非一项决定的效力仅限于一个或几个成员国，否则与适用海关立法有关的决定应在联盟的整个关税领土内有效，因此，欧盟对整个区域的海关税进行统一管理，西班牙和荷兰一般采用和欧盟一样的税率；产品根据第 2658/87 号条例第四章第 23 节进行分类，同时进口饲料添加剂产品还受第 625/2017 号条例和第 632/2021 号条例管辖，智特奇出口至欧盟关税税率为 23 欧元/吨
泰国	根据泰国《海关法》B.E.2560 和《海关关税法令》B.E.2530 征税，家禽用的饲料添加剂属于第 23 章食品工业的残留物和废物；智特奇出口至泰国的产品适用 HS 编码 2309.90.11，税率为 10%。同时，根据东盟-中国自由贸易协定（ASEAN-China Free Trade Agreement, 简称“ACFTA”）从中国进口的饲料添加剂可以享受优惠税率，税率为 5%
日本	根据日本《关税法》第 3 条规定，目前对进口饲料添加剂产品的关税税率为 5%。如果饲料添加剂是从 WTO 成员国进口到日本的，关税税率为 3%。因此，智特奇出口至日本饲料添加剂产品的关税税率为 3%； 根据日本《临时关税措施法》相关规定，2019 年 3 月 31 日前中国属于特惠关税待遇国家，从中国进口到日本的饲料添加剂免税，但从 2019 年 4 月 1 日起中国等五个国家被从特惠关税待遇国家名单中删除，从中国进口到日本的饲料添加剂产品的关税税率从免税提高到 3%
墨西哥	根据墨西哥 2008 年颁布的《一般进出口税法（LIGIE）》，智特奇出口至墨西哥的产品自 2010 年 1 月 1 日起免征关税

中国台湾	根据境外律师在中国台湾财政部关务署建置网络平台“关贸港单一窗口”查询结果显示：根据饲料用的添加物税则号别为 32030030101，输入代码：404，中国属于世界贸易组织（WTO）会员且中国台湾并未对其援引排除条款，因此从中国进口的相关产品适用免税
厄瓜多尔	根据厄瓜多尔关税相关法律法规规定，智特奇出口至厄瓜多尔的产品根据 HS 编码确定关税税率，其中，金黄素和合成类胡萝卜素制剂的关税税率分别为 10%和 0%

根据境外律师出具的法律意见书，报告期内，除日本外，发行人境外主要销售国家、地区有关发行人产品相关的关税税率未发生不利变化，亦不存在针对发行人产品相关的反倾销、反补贴及贸易保护等措施。

2019 年 3 月 31 日前，中国属于日本特惠关税待遇国家，从中国进口到日本的饲料添加剂免税，但从 2019 年 4 月 1 日起中国等五个国家被从特惠关税待遇国家名单中删除，从中国进口到日本的饲料添加剂产品的关税税率从免税提高到 3%。报告期内，发行人出口至日本的产品销售金额分别为 127.00 万元、519.02 万元、255.14 万元和 **91.07 万元**，占发行人境外销售比例分别为 1.67%、5.61%、1.77%和 **1.86%**，占比较低，相关关税税率的变化不会对发行人生产经营造成重大不利影响。

二、分别与直销客户、经销客户购销合同中关于产品质量责任的约定情况，境内外是否存在差异

发行人销售合同一般采用自有合同范本，发行人针对直销客户与经销客户的自有购销合同范本基本一致，境内客户与境外客户的自有购销合同范本差异亦不大。同时，部分客户会要求采用其自有合同范本，与发行人购销合同范本关于产品质量责任的约定无实质性差异，主要情况如下：

序号	类型	产品质量责任的主要约定
1	发行人境内销售合同范本	发行人境内销售合同范本关于产品质量责任的主要约定为： （1）产品的质量标准按供方已经备案的企业标准执行； （2）需方按照前述质量标准进行质量验收； （3）如发现产品质量不合规定，应妥善保管并自收货之日起五日内向供方提出书面异议；如需方未在规定的期限内提出书面异议的，视为供方所交产品符合合同规定；供方在收到需方书面异议后五日内应负责答复处理；如供方未在上述的规定期限内答复的，视为需方异议成立； （4）如因产品质量问题发生的纠纷，交由供方所在地人民法院管辖
2	发行人境	发行人境外销售合同范本关于产品质量责任的主要约定为：

	外销售合同范本	(1) 如买方发现产品质量上的差异,应在产品验收之日起七日内提出处理请求。此后,买卖双方协商指定双方均能接受的国际知名中立检验机构进行检验,买卖双方应视该检验结果为最终结果。 (2) 一切因执行本合同或与本合同有关的争议,应由双方友好协商解决。协商不成时,应提交中国国际经济贸易仲裁委员会深圳分会根据当时有效的仲裁规则进行仲裁
3	客户销售合同范本	经核查发行人客户自有的销售合同,关于产品质量责任的主要约定总结如下: (1) 一般发行人对产品质量负责;部分客户约定如检测到货物含有国家违禁药物或添加剂,所产生的一切责任及连带责任由发行人承担; (2) 一般约定客户验收过程中,发现产品质量不合格的,有权拒收或退换货,有些客户明确约定可以追究违约责任; (3) 一般约定在履行合同过程中,对产品质量发生争议的,由第三方检测机构进行检测,并根据检测结果承担责任; (4) 一般约定因发行人产品质量责任违约的,应承担违约责任,包括赔偿经济损失、逾期交货违约金、违约金、甚至约定处罚等形式; (5) 一般约定对客户相对有利的争议解决条款

综上,发行人以自有范本与直销客户和经销客户签署的购销合同中,关于产品质量责任的约定情况基本一致,针对境内客户与境外客户的自有购销合同范本关于产品质量责任的约定差异亦不大。同时,发行人部分客户采用其自有合同范本,发行人购销合同范本约定了产品质量验收的具体流程,客户购销合同范本在此基础上进一步明确了产品质量相关的违约责任,约定更为详细。其与发行人合同范本关于产品质量责任的约定无实质性差异。

三、报告期产品质量相关的纠纷、投诉、主管机关检查及其处理情况

经核查,报告期内发行人不存在产品质量相关的诉讼、仲裁纠纷;不存在因产品质量问题被消费者向主管部门投诉的情况,亦不存在因产品质量问题被主管机关采取监管措施、要求整改或处罚的情形。

报告期内,发行人及其子公司取得守法证明情况如下:

序号	主体	主管部门	主要内容
1	发行人及花都分公司	广州市市场监督管理局、广州市花都区市场监督管理局、广州市农业农村局	未发现被该局行政处罚、列入经营异常名录和严重违法失信企业名单的记录; 发行人未因违反饲料监督管理法律、行政法规和规范性文件而被处罚
2	安徽智新	东至县市场监督管理局、东至县畜牧兽医技术推广中心、东至	安徽智新未列入经营异常名录和严重违法失信企业名单; 安徽智新符合国家饲料添加剂管理法律、法规、

		县农业农村局	规章及其他规范性文件的要求，未出现因违反相关法律、法规而受到行政处罚的情形
3	广州智和	广州市花都区市场监督管理局	广州智和不存在被该局行政处罚的记录
4	智康元	广州市黄埔区市场监督管理局	智康元不存在被辖区工商部门、质量技术监督部门和食品药品监管部门行政处罚、列入经营异常名录和严重违法失信企业名单的记录

综上，报告期内，发行人不存在因为产品质量引发的诉讼、仲裁纠纷，不存在因产品质量问题被消费者向主管部门投诉的情形，亦不存在因产品质量问题被主管机关采取监管措施或要求整改的情形。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

- 1、查阅了发行人境外律师出具的法律意见书，了解发行人境外主要销售国家、地区有关产品质量、关税方面的监管体制、主要法律法规或行政令等；
- 2、查阅了发行人部分境内外经销、直销客户的销售合同；
- 3、取得了发行人及其子公司产品质量主管部门出具的守法证明；
- 4、登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、信用中国网站（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、最高人民检察院网站（<https://www.spp.gov.cn/>）、最高人民法院网站（<http://www.court.gov.cn/>）等网站查询发行人及其子公司的诉讼情况；
- 5、登录广州市市场监督管理局（<http://scjgj.gz.gov.cn/>）、广州市农村农业局（<http://nyncj.gz.gov.cn/>）、池州市市场监督管理局（<http://scjgj.chizhou.gov.cn/>）、池州市农村农业局（<http://nyncj.chizhou.gov.cn/>）网站查询发行人有关产品质量行政处罚等负面信息。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、根据境外律师出具的法律意见书，除欧盟地区、墨西哥和厄瓜多尔无须办理产品注册或备案外，发行人产品主要销售国家或地区进口商已按当地法律法规要求办理必要的产品注册、备案或通知程序；报告期内，不存在发行人产品因产品质量问题被相关国家或地区监管机构处罚或限制使用等情形；报告期内，除日本外，发行人境外主要销售国家、地区有关发行人产品相关的关税税率未发生不利变化，亦不存在针对发行人产品相关的反倾销、反补贴及贸易保护等措施。报告期内，发行人出口至日本的产品销售金额分别为127.00万元、519.02万元、255.14万元和**91.07万元**，占发行人境外销售比例分别为1.67%、5.61%、1.77%和**1.86%**，占比较低，相关关税税率的变化不会对发行人生产经营产生重大不利影响；

2、发行人以自有范本与直销客户和经销客户签署的购销合同中，关于产品质量责任的约定情况基本一致，针对境内客户与境外客户的自有购销合同范本关于产品质量责任的约定差异亦不大。同时，发行人部分客户采用其自有合同范本，发行人购销合同范本约定了产品质量验收的具体流程，客户购销合同范本在此基础上进一步明确了产品质量相关的违约责任，约定更为详细。其与发行人合同范本关于产品质量责任的约定无实质性差异；

3、报告期内，发行人不存在因为产品质量引发的诉讼、仲裁纠纷，不存在因产品质量问题被消费者向主管部门投诉的情形，亦不存在因产品质量问题被主管机关采取监管措施或要求整改的情形。

问题 3、关于股权诉讼和工商登记

申报材料和审核问询回复显示：

(1) 2001 年 10 月，吴剑飞与程道莲签署《股东转让出资合同书》约定吴剑飞将其对智特奇有限全部 5 万元出资（占当时公司注册资本的 10%）全部转让给程道莲，解除吴剑飞与吴世林间的股权代持关系。2020 年 8 月，就该股权转让及代持事项，吴剑飞不予认可并提起了诉讼；(2) 相关主体已向广州市市场监督管理局提起撤销《章程修正案》备案的申请。

请发行人补充说明：

(1) 吴剑飞提起的相关诉讼进展情况；(2) 相关股份存在诉讼且已被权利限制的情形对发行人股权清晰稳定和实际控制人股权清晰稳定的影响；(3) 是否收到广州市市场监督管理局关于《章程修正案》备案撤销的相关通知，该事项的进展情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、吴剑飞提起的相关诉讼进展情况

根据广东金桥百信（黄埔）律师事务所（以下简称“诉讼代理律师”）提供的情况说明，吴剑飞提起的相关诉讼在移送至广州市黄埔区人民法院管辖后，已于 2021 年 3 月 19 日开庭审理；广州市黄埔区人民法院（以下简称“法院”）于 2021 年 5 月 19 日组织原被告双方进行质证。此后，因该案需笔迹鉴定，法院于 2021 年 6 月 9 日摇号确定了中国广州分析测试中心司法鉴定所作为笔迹鉴定机构（以下简称“鉴定机构”），并于 2021 年 7 月 14 日组织鉴定机构现场提取现场笔迹鉴定样本。2021 年 7 月 20 日，鉴定机构出具穗司鉴 214401000613800155 号《司法鉴定意见书》，鉴定意见为：“无法判断检材落款日期为‘2001 年 3 月 28 日’的《股东出资转让合同书》上落款转让方处的‘吴剑飞’签名是否吴剑飞本人所写。”

根据发行人诉讼代理律师出具的说明，2021 年 7 月 29 日，吴剑飞向黄埔区人民法院提出重新进行笔迹鉴定的申请；2021 年 8 月 9 日，黄埔区人民法院组织原、被告双方做笔录，确定将重新摇号选定笔迹鉴定机构进行笔迹鉴定。2021 年 8 月 25 日，黄埔区人民法院摇号确定了笔迹鉴定机构。截至本问询回复出具日，该案件仍在审理，尚未作出判决。

经网络检索“粤公正”微信小程序，吴剑飞以程道莲为被告、以吴世林为第三人向广州市天河区人民法院提起了债权人撤销权纠纷，该案件 2021 年 9 月 22 日立案，案号为“(2021) 粤 0106 民初 31103 号”。根据发行人、吴世林、程道莲的说明，截至本问询回复出具日，发行人、吴世林、程道莲均未收到关于该案的诉讼材料。

二、相关股份存在诉讼且已被权利限制的情形对发行人股权清晰稳定和实际控制人股权清晰稳定的影响

相关存在诉讼且已被权利限制的股份系有限公司设立时的 5 万元出资额，占当时智特奇有限出资额比例为 10%。2001 年 10 月，吴世林将吴剑飞代其持有的该部分出资额转让给程道莲。自程道莲成为公司股东至其解除股权代持期间，公司先后经吴世林及程道莲 6 次同比例增资及引进新增股东智和投资、华之育盟后，程道莲持有公司 374.62 万股股份，持股比例变更为 9.09%；该等股份已于 2020 年 9 月转让给吴世林解除股权代持。前述 5 万元的出资额经公司股东多次增资，折合发行人目前股份数量为 6.04 万股，占公司目前股本总额的比例为 0.15%。

根据发行人收到的起诉材料及广州市天河区人民法院下达《协助执行通知书》，相关存在诉讼且已被权利限制的股份系程道莲 2020 年 9 月解除股权代持前持有发行人 9.09%的股份，发行人该部分股份的权属存在不稳定清晰的情形。

发行人实际控制人吴世林目前持有发行人 90.89%的股份，如前述诉讼败诉导致吴世林转让其股份，以程道莲解除代持前持股数量、有限公司设立时 5 万元出资额分别测算，实际控制人吴世林持股数量及比例情况分别如下：

实际控制人原持股数量（万股）	诉讼结果	判决后实际控制人持股数量（万股）	实际控制人持股比例	控股股东、实际控制人是否发生变更
3,746.65	吴剑飞败诉	3,746.65	90.89%	否
	吴剑飞胜诉，以有限公司设立时 5 万元出资额测算	3,740.61	90.74%	否
	吴剑飞胜诉，以程道莲解除代持前持股数量测算 ^注	3,372.03	81.80%	否

注：2001 年 10 月，吴世林将吴剑飞代其持有的 5 万元出资额转让给程道莲，该等 5 万元的出资额经公司股东多次增资，折合发行人目前股份数量为 6.04 万股，占公司目前股本总额的比例为 0.15%。

综上，发行人 9.09%股份（在华之育盟增资前，该部分股份占发行人总股份比例为 9.25%）存在诉讼且已被权利限制，其权属存在不稳定清晰的情形，但该等所涉股份不影响吴世林控股股东的地位及对公司的控制权，不构成公司本次发行的重大实质性法律障碍。

三、是否收到广州市市场监督管理局关于《章程修正案》备案撤销的相关通知，该事项的进展情况

截至本问询回复出具日，吴剑飞提起的相关诉讼仍在审理中，发行人未收到广州市市场监督管理局关于《章程修正案》备案撤销的相关通知。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

- 1、查阅了吴剑飞起诉状、发行人及吴世林的答辩状、诉讼代理律师情况说明等诉讼相关材料；
- 2、查阅了中国广州分析测试中心司法鉴定所出具的穗司鉴 21440100061380 0155 号《司法鉴定意见书》；
- 3、查阅了广州市天河区人民法院下发的《协助执行通知书》；
- 4、访谈了诉讼代理律师；
- 5、在广州市黄埔区人民法院旁听了 2021 年 3 月 19 日吴剑飞股权纠纷一案的庭审。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、截至本问询回复出具日，鉴定机构已出具《司法鉴定意见书》，**黄埔区人民法院重新摇号确定了笔迹鉴定机构**，吴剑飞提起的相关诉讼仍在审理，尚未作出判决；此外，经网络检索“粤公正”微信小程序，吴剑飞以程道莲为被告、以吴世林为第三人向广州市天河区人民法院提起了债权人撤销权纠纷，该案件 2021 年 9 月 22 日立案，案号为“（2021）粤 0106 民初 31103 号”，根据发行人、吴世林、程道莲的说明，截至本问询回复出具日，发行人、吴世林、程道莲均未收到关于该案的诉讼材料；

2、发行人 9.09%股份（在华之育盟增资前，该部分股份占发行人总股份比例为 9.25%）存在诉讼且已被权利限制，其权属存在不稳定清晰的情形，但该等所涉股份不影响吴世林控股股东的地位及对公司的控制权，不构成公司本次发行

的重大实质性法律障碍；

3、截至本问询回复出具日，吴剑飞提起的相关诉讼仍在审理中，发行人未收到广州市市场监督管理局关于《章程修正案》备案撤销的相关通知。

问题 4、关于员工持股平台和股份支付

审核问询回复显示：

（1）员工持股平台智和投资于 2012 年设立并完成实缴，目前董事、副总经理叶家平作为普通合伙人持股占平台出资比例的 60.39%；（2）智和投资历史沿革中，李书明、周磊、张贵东、胡大斌、张带娣、邢新荣先后退伙，该 6 名合伙人共计持有的 163.80 万元份额皆由智和投资普通合伙人叶家平回购，回购资金皆由发行人的实际控制人吴世林提供；（3）截至 2021 年 6 月，叶家平持有智和投资 452.925 万元的出资中 423.15 万元为发行人未来的股权激励对象的预留份额；（4）自 2012 年设立至今，智和投资合伙人数量由 41 人减至 29 人，新进入合伙人仅邢新荣 1 名。发行人首次提交的招股说明书、保荐工作报告中，未披露叶家平出资来源和预留股份情况。

请发行人：

（1）说明在首次提交申报材料中，未披露叶家平出资款项来源及“预留份额”情况的原因和合理性，发行人信息披露是否真实、准确；（2）说明按照“预留份额”安排后，叶家平和“预留份额”分别对应的间接持有发行人股份比例情况，“预留份额”安排对发行人的股权结构的影响；（3）说明实际控制人作为实际出资人未登记为智和投资合伙人的原因和合理性；（4）结合财政部《股份支付准则应用案例》，说明发行人报告期合伙人退伙及上述“预留份额”安排的会计处理情况及其合规性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明在首次提交申报材料中，未披露叶家平出资款项来源及“预留份额”情况的原因和合理性，发行人信息披露是否真实、准确

（一）首次申报材料信息披露

发行人及保荐机构根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28号——创业板公司招股说明书（2020修订）》《创业板股票首次公开发行上市审核问答》及《招股说明书信息披露审核关注要点》等要求对发行人申请文件及信息披露中可能影响发行条件或可能影响投资者决策的重大事项进行了审慎核查；保荐机构查阅了各合伙人对智和投资出资的转账凭证、智和投资的工商档案资料及相关合伙企业份额转让协议等资料并访谈了发行人实际控制人吴世林及智和投资执行事务合伙人叶家平。在首次申报材料中，发行人及保荐机构根据上述规定对智和投资的成立时间、注册资本、实收资本、注册地和主要生产经营地、股东构成等方面进行了披露。此后，在首轮审核问询函的回复及更新后的招股说明书中，为了更全面反映发行人股东的相关情况，发行人及保荐机构对叶家平出资款项来源及“预留份额”情况进行了补充披露和说明。

根据保荐机构针对发行人员工持股平台智和投资的合伙人出资款项来源及“预留份额”事项的核查，叶家平在智和投资的出资份额中的“预留份额”系未来用于对符合条件的发行人员工及引进人才的股权激励，首次申报材料中未披露叶家平出资款项来源及“预留份额”情况对发行人股权结构无重大影响，亦不存在规避控股股东、实际控制人或其他股东持有股份的锁定期及不当利益输送情形，不会对发行条件及投资者价值判断或决策构成重大不利影响。因此，发行人及保荐机构未将该等事项在首次申报材料中予以披露或说明。

（二）发行人信息披露真实性及准确性

为了更全面反映发行人股东的相关情况，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人5%以上股份或表决权的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）持有公司5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”补充披露了叶家平出资款项来源及“预留份额”相关情况。发行人已按照相关规定履行信息披露义务，信息披露真实、准确。

二、说明按照“预留份额”安排后，叶家平和“预留份额”分别对应的间接持有发行人股份比例情况，“预留份额”安排对发行人的股权结构的影响

(一) 按照“预留份额”安排后，叶家平和“预留份额”分别对应的间接持有发行人股份比例情况

截至本问询回复出具日，叶家平及智和投资相应股东的出资来源、持股数量及比例情况如下：

序号	合伙人姓名		智和投资出资额(万元)	智和投资出资比例	间接持有公司股份数(股)	间接持有公司股份比例	出资来源
1	叶家平	自有	29.775	3.97%	120,429.95	0.29%	自有资金
		预留份额	423.15	56.42%	1,711,500.70	4.15%	吴世林出资
2	王银东		22.5	3.00%	91,005.00	0.22%	自有资金
3	郭建斌		20.025	2.67%	80,994.45	0.20%	自有资金
4	刘崔广		15.6	2.08%	63,096.80	0.15%	自有资金
5	任科文		15.525	2.07%	62,793.45	0.15%	自有资金
6	邸维龙		15	2.00%	60,670.00	0.15%	自有资金
7	侯建平		15	2.00%	60,670.00	0.15%	自有资金
8	叶保勤		14.475	1.93%	58,546.55	0.14%	自有资金
9	王万祥		14.325	1.91%	57,939.85	0.14%	自有资金
10	檀凯		13.5	1.80%	54,603.00	0.13%	自有资金
11	吴建安		12.975	1.73%	52,479.55	0.13%	自有资金
12	程道斌		12.525	1.67%	50,659.45	0.12%	自有资金
13	欧锐虹		11.475	1.53%	46,412.55	0.11%	自有资金
14	武志均		11.025	1.47%	44,592.45	0.11%	自有资金
15	张欣欣		11.025	1.47%	44,592.45	0.11%	自有资金
16	陈冰		10.725	1.43%	43,379.05	0.11%	自有资金
17	吴剑武		9.525	1.27%	38,525.45	0.09%	自有资金
18	叶瑞敏		8.025	1.07%	32,458.45	0.08%	自有资金
19	吕勇		8.025	1.07%	32,458.45	0.08%	自有资金
20	罗圣辉		7.5	1.00%	30,335.00	0.07%	自有资金
21	刘志斌		7.5	1.00%	30,335.00	0.07%	自有资金
22	陈燕珊		6.975	0.93%	28,211.55	0.07%	自有资金
23	何小林		6.525	0.87%	26,391.45	0.06%	自有资金
24	汪春辉		6.525	0.87%	26,391.45	0.06%	自有资金
25	石文祥		5.475	0.73%	22,144.55	0.05%	自有资金

26	叶见全	5.475	0.73%	22,144.55	0.05%	自有资金
27	刘利明	5.025	0.67%	20,324.45	0.05%	自有资金
28	吴超	2.55	0.34%	10,313.90	0.03%	自有资金
29	史志君	2.25	0.30%	9,100.50	0.02%	自有资金
合计		750	100.00%	3,033,500	7.36%	-

综上，叶家平和“预留份额”分别间接持有发行人0.29%、4.15%的股份，对发行人股权结构无重大影响，不影响发行人控股股东及实际控制人的认定，也不存在规避控股股东、实际控制人或其他股东持有股份的锁定期及不当利益输送情形。

（二）结合实际案例，说明预留份额的权属清晰稳定性

经查阅相关上市公司的公开披露文件，已上市企业中，雷电微力（301050）、纳微科技（688690）的员工持股平台均在上市前存在预留份额情况。根据雷电微力（301050）、纳微科技（688690）披露的招股说明书及相关问询回复文件，上述公司发行前存在的预留份额情况分别如下：

1、雷电微力（301050）

雷电微力发行前，存在成都雷电微芯企业管理中心（有限合伙）（以下简称“雷电微芯”）、成都雷电创力企业管理中心（有限合伙）（以下简称“雷电创力”）两家员工持股平台，两家员工持股平台合计持有雷电微力 3.51%的股份。雷电微力的实际控制人为邓洁茹，雷电微芯的普通合伙人为张奎基和叶涛，雷电创力的普通合伙人为吴凤鼎和张隆彪。根据上述企业《合伙协议》和《投资协议书》的约定，雷电微芯、雷电创力的有限合伙人若在锁定期内离职，则由发行人的实际控制人邓洁茹或其指定主体回购。雷电微芯、雷电创力的有限合伙人在锁定期内离职的，均由邓洁茹向持股平台的普通合伙人提供借款，由普通合伙人回购离职员工持有的合伙份额。普通合伙人回购的合伙份额均系预留给未来拟激励对象的，待未来转让给激励对象时，普通合伙人收到转让价款后再偿还邓洁茹提供的借款。

2、纳微科技（688690）

纳微科技实际控制人为江必旺、陈荣姬夫妇，该公司发行前，存在苏州纳研管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“苏州纳研”）、苏州纳卓管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“苏州纳卓”）两家员工持股平台，两家员工持股平台合计持有纳微科技 12.0035%的股份。上述员工持股平台的执行事务合伙人系苏州纳百管理咨询有限公司（以下简称“苏州纳百”），江必旺持有苏州纳百 100%股权。苏州纳百分别持有苏州纳研 60.33%、苏州纳卓 35.40%的份额，占纳微科技发行前股份比例为 6.24%，均系未来对员工进行股权激励的预留份额。

根据上述案例，雷电微力的预留份额系由实际控制人提供回购资金，普通合伙人回购离职员工持有的合伙份额，该部分回购合伙份额系预留给未来拟激励对象；纳微科技的预留份额通过实际控制人设立的苏州纳百管理咨询有限公司作为普通合伙人持有预留份额，该部分预留份额系未来对员工进行股权激励的预留份额。

发行人员工持股平台智和投资普通合伙人叶家平持有的部分股份以及有限合伙人离职回购的部分股份系预留给未来拟激励对象的股份，该部分股份占发行人股份总额的比例为 4.15%，预留股份份额不会对发行人股权权属清晰稳定造成重大不利影响，不会构成本次发行上市的实质性法律障碍，发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》的上市发行条件。

三、说明实际控制人作为实际出资人未登记为智和投资合伙人的原因和合理性

（一）预留股份未由实际控制人持有的背景、原因和合理性

智和投资设立之前，智特奇有限仅有吴世林、程道莲2名股东；其中吴世林持有智特奇有限90%的股权，程道莲持有智特奇有限10%的股权，该等股权系为吴世林代持，吴世林持股比例极高；智特奇有限引进员工持股平台智和投资之后，吴世林仍实际持有智特奇有限90%以上的股权，其持股比例足以控制发行人。

智和投资系发行人员工持股平台，设立目的即为员工提供股权激励。吴世林无意在员工持股平台持有份额并参与其日常管理，而叶家平时任智特奇有限副总

经理，系公司创始人之一，其资历及经验足以胜任员工持股平台的管理工作，故吴世林将其出资的预留份额由有限公司副总经理叶家平持有。

（二）实际控制人作为实际出资人未登记为智和投资合伙人的原因和合理性

1、预留份额系用于未来员工激励，实际控制人吴世林未享有合伙人权益

截至本问询回复出具日，叶家平持有智和投资 452.925 万元的出资中，423.15 万元份额的资金系来源于实际控制人吴世林，该等出资份额系为发行人未来的股权激励对象预留。经核查，吴世林作为该预留份额的实际出资人，除偿还其出资借款外，未享有分红权益，亦未参与智和投资的日常管理，其不享有智和投资的合伙人权益。此外，吴世林目前直接持有发行人 90.89%的股份，其持股比例足以控制发行人。

2、叶家平系公司创始人之一，作为执行事务合伙人实际控制智和投资

叶家平自有限公司设立之初即在公司任职，主管生产部，系公司创始人之一。智和投资自 2012 年设立以来，叶家平即担任执行事务合伙人并持有预留份额，其历年来对有限合伙企业事务行使独占及排他的执行合伙事务的权利，对外代表有限合伙企业，并主持召开了历次合伙人会议。因此，叶家平持有的部分合伙企业份额系预留份额，但仍作为执行事务合伙人实际控制智和投资。

综上，预留股份未由实际控制人持有且实际控制人作为实际出资人未登记为智和投资合伙人的原因具有合理性；吴世林目前直接持有发行人 90.89%的股份，其持股比例足以控制发行人；智和投资持有的发行人股份锁定期为自发行人首次公开发行股票并在创业板上市之日起 36 个月，实际控制人未登记为智和投资合伙人不存在规避控股股东、实际控制人持有股份的锁定期及不当利益输送情形。

四、结合财政部《股份支付准则应用案例》，说明发行人报告期合伙人退伙及上述“预留份额”安排的会计处理情况及其合规性

（一）发行人报告期合伙人退伙及上述“预留份额”安排的会计处理情况及其合规性

报告期内，发行人员工持股平台合伙人退伙及“预留份额”安排不涉及会计处理，具体情况如下：

1、2017年6月，智和投资做出合伙人会议决议，同意合伙人张带娣因辞职退伙，同意将其在本合伙企业的17.475万元出资额转让给叶家平；转让后合伙企业出资额不变，合伙人变为30名，本次转让未增加新股东。

2、2019年5月，智和投资做出合伙人会议决议，同意邢新荣因辞职退伙，同意将其在本合伙企业的100.5万元出资额转让给叶家平；转让后合伙企业出资额不变，合伙人变为29名，本次转让未增加新股东。

智和投资于2012年7月设立，2012年8月第一次实缴出资时，叶家平实缴289.125万元，其中，29.775万元系叶家平本人出资，259.35万元出资资金由发行人实际控制人吴世林提供，该部分出资拟作为未来的股权激励对象的预留份额。智和投资历史沿革中，李书明、周磊、张贵东、胡大斌、张带娣、邢新荣先后退伙，该6名合伙人共计持有的163.80万元份额皆由智和投资普通合伙人叶家平回购，其中2017年至2020年，张带娣、邢新荣先后退伙时叶家平回购了117.975万元出资份额，回购的合伙份额亦为未来的股权激励对象预留，回购资金皆由发行人的实际控制人吴世林提供。

综上，截至本问询回复出具日，叶家平持有智和投资452.925万元的出资中423.15万元为发行人未来的股权激励对象的预留份额，待未来将预留的合伙份额转让给新的激励对象后，普通合伙人叶家平将偿还吴世林提供的资金。智和投资普通合伙人叶家平和吴世林均作出书面确认，叶家平持有的452.925万元的出资中423.15万元系预留份额。

根据《上市公司股权激励管理办法》《企业会计准则第11号-股份支付》《企业会计准则讲解》和《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付具有以下特征：一是股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易；二是股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易；三是股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。

发行人报告期内上述出资份额转让系出资人辞职，按合伙协议及股权激励协议规定转让给执行事务合伙人叶家平，叶家平受让的离职人员出资份额系预留份额，不涉及发行人的新增股份、不是以获取职工或其他方服务为目的的交易，因此，发行人报告期内股权转让不涉及股份支付的会计处理。

发行人股权激励系通过设立有限合伙企业智和投资持有发行人股权的形式实施，参与人员皆签署了合伙协议及股权激励协议，员工持股平台按照合伙协议和《上市公司股权激励管理办法》运行。合伙协议和《上市公司股权激励管理办法》中约定了相关持股在平台内部的流转、退出机制以及所持发行人股权的管理机制，并约定了相关员工因离职、退休等原因离开公司的，其所持股份权益的处置方式。报告期内，发行人员工持股平台合伙人退伙及“预留份额”安排实施合规。

同时，参考《股份支付准则应用案例-实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》相关规定，发行人报告期合伙人退伙转让至叶家平的出资份额及转让前持有的预留部分系为未来股权激励对象的预留份额，即受让前约定了受让股份将再次授予其他激励对象；在再次授予其他激励对象之前的持有期间，受让股份所形成合伙份额相关的利益安排与持有预留份额未形成明显的冲突；故报告期合伙人退伙转让至叶家平的出资份额及转让前持有的预留出资份额系叶家平为未来激励对象持有的股份，普通合伙人叶家平未从受让股份中获得收益，该交易不符合股份支付的定义，不涉及股份支付相关会计处理，相关会计处理合规。

（二）预留股份分红安排和实际分红情况

根据吴世林、叶家平出具的确认及查阅智和投资、吴世林、叶家平的相关银行流水，叶家平持有智和投资中的预留份额享有的分红用于偿还吴世林的出资借款。

自智和投资设立及预留份额存在以来，发行人共进行两次分红，分别系 2018 年 4 月、2020 年 6 月对公司 2017 年度、2019 年度可供分配的利润的分红，上述分红金额分别为 411.18 万元、1,000 万元。其中，预留份额税后分红分别为 10.60 万元、33.81 万元。

收到上述预留份额的分红后，叶家平转账给吴世林以偿还预留份额的出资借款。

五、中介机构核查情况

（一）核查过程

为落实上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅了《股权激励管理办法》、智和投资合伙协议、内部员工激励名册；
- 2、查阅了各合伙人出具的声明、智和投资出具的书面确认；
- 3、访谈了发行人实际控制人吴世林及智和投资执行事务合伙人叶家平；
- 4、查阅了各合伙人对智和投资出资的转账凭证；
- 5、查阅了智和投资的工商档案资料及相关合伙企业份额转让协议；
- 6、查阅了智和投资设立时智特奇有限的执行董事决议和股东会决议等资料；
- 7、查阅了智和投资设立时智特奇有限的审计报告；
- 8、查阅了雷电微力（301050）、纳微科技（688690）公开披露的招股说明书及历次审核问询函的回复；
- 9、查阅了叶家平、吴世林的相关银行流水。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

- 1、在首次提交申报材料中，发行人未披露叶家平出资款项来源及“预留份额”情况的原因具有合理性，发行人信息披露真实、准确，为了更全面反映发行人股东的相关情况，发行人已在首轮审核问询函的回复及更新后的招股说明书中补充披露了叶家平出资款项来源及“预留份额”相关情况；
- 2、叶家平和“预留份额”分别间接持有发行人 0.29%、4.15%的股份，对发行人股权结构无重大影响，该等预留份额不会对发行人股权权属清晰稳定造成重大不利影响，不会构成本次发行上市的实质性法律障碍；

3、预留股份未由实际控制人持有且实际控制人作为实际出资人未登记为智和投资合伙人的原因具有合理性；

4、发行人报告期合伙人退伙转让至叶家平的出资份额及转让前持有的预留部分系为发行人未来股权激励对象的预留份额，在再次授予其他激励对象之前的持有期间，受让股份所形成合伙份额相关的利益安排与持有预留份额未形成明显的冲突，故报告期合伙人退伙转让至叶家平的出资份额及转让前持有的预留出资份额系未来激励对象的预留份额，普通合伙人叶家平未从受让股份中获得收益，该交易不符合股份支付的定义，相关会计处理合规；此外，叶家平持有智和投资中的预留份额享有的分红系用于偿还吴世林的借款，自智和投资设立及预留份额存在以来，发行人共进行两次分红，收到上述预留份额的分红后，叶家平均转账给吴世林以偿还预留份额的借款。

问题 5、关于关联方注销

申报材料和审核问询回复显示：

（1）公司前五大经销商合肥市海斯格饲料有限公司、广州市智农生物科技有限公司为公司关联方，为规范及减少关联交易，公司自 2020 年 11 月起停止与其交易；（2）海斯格系发行人离任董事王银东配偶汪乐霞曾持股 50%并担任监事的企业，2017 年 9 月汪乐霞离职并将其持有海斯格 50%的出资额以 1 元/注册资本的价格转让给夏月桂，夏月桂与发行人及其实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系。海斯格已于 2021 年 5 月完成注销；（3）智农生物系发行人实际控制人吴世林外甥程道斌曾担任监事，程道斌配偶甘婷曾持股 100%并担任执行董事兼总经理的企业。2016 年 12 月甘婷将股权无偿转让给其母亲李建兰，2020 年 8 月，李建兰将其所持股份无偿转让给孙玉萍，孙玉萍与发行人及其实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系。智农生物已于 2021 年 5 月完成注销；（4）出于谨慎性及实质重于形式原则，发行人将智农生物及海斯格相关交易作为关联交易披露，智农生物、海斯格的注销原因均为“为规范及减少关联交易”，注销后业务主要通过转为直销、转其他第三方经销商等方式承接，部分业务规模较小的终端客户已经停止合作。

请发行人补充说明：

(1) 智农生物、海斯格完成相关股权转让后的股东与发行人及其实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系的情况下，相关股东配合发行人规范及减少关联交易并注销该两家公司的原因和合理性，是否存在补偿或替代方案，发行人与汪丽黛、夏月桂、孙玉萍等人就注销的谈判过程和条件；(2) 汪乐霞将其持有海斯格 50%股权以 1 元/注册资本的价格转让给夏月桂，以及李建兰将所持智农生物 100%股权无偿转让给孙玉萍的原因和合理性；(3) 智农生物、海斯格注销后业务主要通过转为直销、转其他第三方经销商等方式承接的具体方案，与债权人、客户间是否存在纠纷或潜在纠纷，注销和业务承接安排对发行人的影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、智农生物、海斯格完成相关股权转让后的股东与发行人及其实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系的情况下，相关股东配合发行人规范及减少关联交易并注销该两家公司的原因和合理性，是否存在补偿或替代方案，发行人与汪丽黛、夏月桂、孙玉萍等人就注销的谈判过程和条件

根据发行人提供的材料、海斯格前任法定代表人汪丽黛出具的说明及访谈智农生物法定代表人孙玉萍，智农生物、海斯格完成相关股权转让后，相关股东配合发行人规范及减少关联交易并注销该两家公司的原因为：(1) 智农生物、海斯格自成立以来即为发行人经销商，其绝大部分业务依赖于发行人，主要经销发行人产品。发行人为规范和减少关联交易，李建兰、汪乐霞分别将其持有智农生物、海斯格的股权转让给发行人无关联第三方孙玉萍、夏月桂；(2) 发行人基于审慎原则，仍将报告期内与智农生物、海斯格的交易披露为关联交易，同时，发行人自 2020 年 11 月起已停止向智农生物、海斯格供货；(3) 发行人基于进一步规范需求，且自 2020 年 11 月发行人停止供货后海斯格、智农生物未开展其他业务，经协商，智农生物、海斯格的股东分别同意注销智农生物、海斯格，并已经完成注销；发行人与汪丽黛、夏月桂、孙玉萍等人就注销智农生物、海斯格方面不存在补偿或替代方案，亦不存在就注销条件方面的谈判。

海斯格、智农生物业务方面的承接方案详见本题“三、智农生物、海斯格注销后业务主要通过转为直销、转其他第三方经销商等方式承接的具体方案，与债

权人、客户间是否存在纠纷或潜在纠纷，注销和业务承接安排对发行人的影响”。

二、汪乐霞将其持有海斯格 50%股权以 1 元/注册资本的价格转让给夏月桂，以及李建兰将所持智农生物 100%股权无偿转让给孙玉萍的原因和合理性

汪乐霞系发行人前董事王银东配偶，李建兰系发行人实际控制人外甥程道斌的岳母，该等人员转让其所持海斯格、智农生物股权之前，海斯格、智农生物系发行人关联方。为规范及减少关联交易，在发行人要求下，汪乐霞、李建兰分别转让其所持海斯格、智农生物的股份。其中，汪乐霞转让其所持海斯格股份的价格为 1 元/注册资本，李建兰转让其所持智农生物股份系无偿转让。

海斯格、智农生物主要业务为饲料添加剂的销售业务，主要经销发行人的金黄素、智特黄、智特红等饲料添加剂产品，业务比较简单，客户群体较为单一，且单一客户规模相对较小，因此，主要采取轻资产运营模式，不存在大额固定资产及自有房产。根据海斯格提供的财务报表、工商登记资料及项目组实地走访，2017 年度海斯格净资产为 3.20 万元，海斯格注册资本为 3 万元，其转让价格略低于净资产，与海斯格净资产价格不存在显著差异；根据智农生物提供的工商登记材料、财务报表及对孙玉萍的访谈，智农生物自设立以来未实缴注册资本，业务均主要依赖于发行人，故出于规范性要求，李建兰将其所持智农生物的股份无偿转让给孙玉萍。该等股份转让后，出于谨慎性及实质重于形式原则，发行人仍将智农生物及海斯格相关交易作为关联交易披露，且为进一步规范关联交易，海斯格、智农生物已于 2021 年 5 月完成注销。

综上，汪乐霞将其持有海斯格 50%股权以 1 元/注册资本的价格转让给夏月桂，以及李建兰将所持智农生物 100%股权无偿转让给孙玉萍的原因具有合理性。

三、智农生物、海斯格注销后业务主要通过转为直销、转其他第三方经销商等方式承接的具体方案，与债权人、客户间是否存在纠纷或潜在纠纷，注销和业务承接安排对发行人的影响

海斯格和智农生物注销后，业务主要通过转为直销、转其他第三方经销商等方式承接，部分业务规模或自身经营规模较小的终端客户已经停止合作。具体情况如下：

业务承继类型	客户转直接销售		客户转其他第三方经销商		停止合作	
	家数	该承继类型 2020 年度在海斯格/智农生物所产生的收入（万元）	家数	该承继类型 2020 年度在海斯格/智农生物所产生的收入（万元）	家数	该承继类型 2020 年度在海斯格/智农生物所产生的收入（万元）
海斯格	10	377.81	14	631.99	2	163.2
智农生物	11	156.67	26	668.25	6	51.52

发行人员工经销商海斯格、智农生物注销后，为维持发行人业务经营的稳定性，更好地为终端客户提供服务，避免业务直接停止对发行人业务造成较大影响，发行人遵循客户便利性、业务稳定性原则，根据与终端客户的沟通情况，制定了符合各终端客户经营实际的具体业务的不同承接方案。具体如下：

（一）海斯格具体承接方案

1、终端客户转直接销售

序号	终端客户名称	该客户 2020 年度在海斯格所产生的收入（万元）
1	广德盛江畜牧有限公司	42.28
2	合肥亚博农牧有限公司	16.70
3	宣城市鸿运饲料有限公司	24.60
4	安徽华栋山中鲜农业开发有限公司	9.10
5	常州市金坛天和饲料有限公司	2.50
6	安徽省顺安农产品销售有限公司	9.99
7	宣城木子禽业专业合作社	108.24
8	安徽金牧饲料有限公司	12.80
9	芜湖丽仁农牧科技有限公司	31.00
10	合肥羽易丰牧业有限公司	120.60
合计		377.81

2、终端客户转经销商

序号	终端客户名称	该客户 2020 年度在海斯格所产生的收入（万元）	承接业务经销商之一	承接业务经销商之二
1	安徽华卫集团饲料有限公司	69.53	安徽隆牧饲料科技有限公司	合肥市新拜特生物技术有限责任公司
2	合肥华仁农牧集团有限公司郎溪分公司	214.58	安徽隆牧饲料科技有限公司	-
3	铜陵华仁农牧有限公司	133.98	安徽隆牧饲料科技有限公司	合肥市新拜特生物技术有限责任公司
4	眉山市永丰饲料有限公司	25.60	成都康宁兽药有限公司	-

5	安徽省全椒未来饲料责任有限公司	80.01	安徽隆牧饲料科技有限公司	-
6	合肥华盟生物技术有限公司	50.60	安徽隆牧饲料科技有限公司	-
7	安徽皇佳生物工程技术有限公司	9.50	安徽隆牧饲料科技有限公司	-
8	吴长龙	2.80	安徽隆牧饲料科技有限公司	-
9	安徽天助饲料有限公司	19.89	安徽隆牧饲料科技有限公司	-
10	合肥市盛农达饲料有限公司	12.80	安徽隆牧饲料科技有限公司	-
11	合肥美亿农牧有限责任公司	7.60	安徽隆牧饲料科技有限公司	-
12	安徽富贵饲料有限公司	2.10	安徽隆牧饲料科技有限公司	-
13	郭清川	1.80	安徽隆牧饲料科技有限公司	-
14	安徽省天可饲料有限公司	1.20	安徽隆牧饲料科技有限公司	-
合计		631.99	-	-

3、终端客户停止合作

序号	终端客户名称	该客户 2020 年度在海斯格所产生的收入（万元）
1	河南丰之盈农业科技有限公司	46.60
2	莫国安	116.60
合计		163.20

（二）智农生物具体承接方案

1、终端客户转直接销售

序号	终端客户名称	该客户 2020 年度在智农生物所产生的收入（万元）
1	佛山市高明谷维饲料生物科技有限公司	2.50
2	广东凤凰饲料有限公司	26.15
3	广州桂龙生物技术有限公司	1.23
4	广州市百兴畜牧饲料有限公司	2.50
5	广州市力加生物科技有限公司	9.16
6	茂名谷维饲料生物科技有限公司	33.62
7	湛江国联饲料有限公司	13.15
8	广东源信饲料实业有限公司	15.45
9	海南歌颂饲料有限公司	1.53
10	文昌市歌颂畜禽发展有限公司	7.40
11	湛江市国诚饲料有限公司	43.98

合计	156.67
----	--------

2、终端客户转经销商

序号	终端客户名称	该客户 2020 年度在智农生物所产生的收入（万元）	承接业务经销商之一	承接业务经销商之二
1	北海市德峰饲料厂有限公司	87.85	广州市亮度生物科技有限公司	-
2	惠州养之源饲料科技有限公司	15.34	广东兴腾科生物科技有限公司	广州智通生物科技有限公司
3	东莞市广源饲料有限公司	6.57	广东兴腾科生物科技有限公司	广州智通生物科技有限公司
4	广州番禺灵川饲料有限公司	59.22	广州市亮度生物科技有限公司	-
5	佛山市南海区宏冠畜牧水产饲料有限公司	2.63	广东兴腾科生物科技有限公司	广州智通生物科技有限公司
6	佛山市高明区鸿屿饲料有限公司	8.12	广州市亮度生物科技有限公司	-
7	佛山市恒和农牧有限公司	0.58	广州市亮度生物科技有限公司	-
8	佛山市南海区杰大饲料有限公司	11.89	广州智通生物科技有限公司	-
9	广东加大实业有限公司	12.19	广州市亮度生物科技有限公司	-
10	汕头市胜利饲料有限公司	2.43	广州智通生物科技有限公司	-
11	广东双湖饲料有限公司	6.85	广州市亮度生物科技有限公司	-
12	广东新南都饲料科技有限公司	7.85	广州市亮度生物科技有限公司	-
13	广州市得农饲料有限公司	2.56	广州市亮度生物科技有限公司	-
14	广州市江丰实业股份有限公司	253.75	广州市亮度生物科技有限公司	-
15	广州市巨丰实业有限公司	52.38	广州市亮度生物科技有限公司	-
16	海口金长城饲料有限公司	36.71	广州市亮度生物科技有限公司	-
17	海南青牧原实业有限公司	19.72	广州市亮度生物科技有限公司	-
18	江门市蓬江区海豚水族有限公司	3.63	广州市亮度生物科技有限公司	-
19	江门市得宝集团有限公司佛山分公司	5.83	广州市亮度生物科技有限公司	-
20	江门市乐安珍农牧有限公司	22.57	广州市亮度生物科技有限公司	-
21	茂名君有饲料有限公司	4.17	广州市亮度生物科技有限公司	-
22	茂名市得宝农牧有限公司	6.32	广州市亮度生物科技有限公司	-
23	茂名市鼎壹饲料有限公司	8.13	广州市亮度生物科技有限公司	-
24	茂名市新辉饲料有限公司	17.97	广州市亮度生物科技有限公司	-
25	佛山市顺德区倬屿饲料有限公司	4.44	广州市亮度生物科技有限公司	-

26	湛江银虹饲料有限公司	8.55	广州市亮度生物科技有限公司	-
合计		668.25	-	

3、终端客户停止合作

序号	终端客户名称	该客户 2020 年度在智农生物所产生的收入（万元）
1	高州市大众富饲料厂	3.84
2	东莞市普洲饲料有限公司	3.08
3	佛山市顺德区中天饲料实业有限公司	0.57
4	广东合正元生物科技股份有限公司	1.27
5	广州市粤虹饲料有限公司	42.17
6	茂名市旭日饲料有限公司	0.59
合计		51.52

由上表，海斯格承接业务的经销商主要为安徽隆牧饲料科技有限公司、成都康宁兽药有限公司和合肥市新拜特生物技术有限责任公司。智农生物承接业务的经销商主要为广州市亮度生物科技有限公司、广州智通生物科技有限公司和广东兴腾科生物科技有限公司。其中，安徽隆牧饲料科技有限公司、广东兴腾科生物科技有限公司已与公司在当地存在业务合作关系，系公司原有经销商。广州市亮度生物科技有限公司、广州智通生物科技有限公司、成都康宁兽药有限公司及合肥市新拜特生物技术有限责任公司系新进经销商，其主要股东或经营者具备饲料或饲料添加剂行业从业经验，符合公司的选择标准。

经查阅海斯格、智农生物报告期报表，其债务金额较小，截至 2020 年 12 月 31 日，海斯格、智农生物负债期末余额分别为 187.00 万元、146.66 万元，且在注销过程中均已按照法定程序履行了债权人公告程序，根据对智农生物法定代表人孙玉萍的访谈及取得海斯格股东汪丽黛、夏月桂出具的说明，其与债权人、客户之间不存在纠纷或潜在纠纷。海斯格、智农生物已于 2021 年 5 月完成注销。

海斯格、智农生物注销后，发行人的业务主要通过转为直销、转其他第三方经销商等方式承接，且发行人的业务承接方案均已与终端客户进行沟通，除部分业务规模或自身经营规模较小的终端客户停止合作外，对发行人的业务影响总体较小，不会对发行人的业务经营稳定性造成重大不利影响。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

- 1、查阅了海斯格、智农生物等关联方与发行人进行关联交易的相关合同；
- 2、实地走访存在关联交易的重要关联方海斯格、智农生物；
- 3、访谈了关联自然人王银东、程道斌；
- 4、访谈了发行人实际控制人吴世林；
- 5、访谈了智农生物法定代表人孙玉萍，取得了海斯格前任法定代表人汪丽黛、股东夏月桂出具的说明；
- 6、查阅海斯格、智农生物的工商档案资料、财务报表，网络检索国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）等网站；
- 7、取得发行人及关联方出具的相关说明；
- 8、查阅了海斯格、智农生物注销过程文件及注销公告等；
- 9、访谈了安徽隆牧饲料科技有限公司、成都康宁兽药有限公司等承接业务的主要经销商；
- 10、针对广州市亮度生物科技有限公司、广州智通生物科技有限公司等承接业务经销商进行股东背景调查，与公司董监高、境内销售人员调查表进行核对，分析是否与发行人董监高及境内销售人员存在关联关系。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、智农生物、海斯格完成相关股权转让后的股东与发行人及其实际控制人、董事、监事、高管不存在关联关系的情况下，相关股东配合发行人规范及减少关联交易并注销该两家公司原因具有合理性，发行人与汪丽黛、夏月桂、孙玉萍等人就注销海斯格、智农生物方面不存在补偿或替代方案，亦不存在就注销条件方面的谈判；

2、汪乐霞将其持有海斯格 50%股权以 1 元/注册资本的价格转让给夏月桂，以及李建兰将所持智农生物 100%股权无偿转让给孙玉萍的原因具有合理性；

3、智农生物、海斯格注销后业务转为直销或其他第三方经销商等方式的承接具体方案对发行人的业务影响总体较小，与债权人、客户间不存在纠纷或潜在纠纷，注销和业务的承接安排对发行人的业务影响总体较小，不会对发行人的业务经营稳定性造成重大不利影响。

问题 6、关于新冠疫情影响以及 2020 年上半年业绩情况

审核问询回复显示：

（1）发行人 2020 年主营业务收入 43,714.20 万元，较 2019 年 34,352.93 万元增长 27.25%；

（2）2020 年上半年主营业务收入 20,137.30 万元，较 2019 年上半年主营业务收入 13,912.95 万元增长 44.74%，其中销量减少了 32.98%，则 2020 年上半年产品平均售价较同期大幅增长；

（3）2018 年至 2020 年上半年收入占比分别为 40.35%、40.50%和 46.07%，2020 年上半年收入占全年收入比重显著增加。

请发行人说明：

（1）发行人收入受季节影响的情况；在新冠疫情冲击下，2020 年上半年收入占比较往期显著增加的原因；

（2）2020 年上半年在销量显著下滑的情况下，各类产品均价的上涨情况，详细说明产品价格上涨或不同价格的产品销售构成占比发生显著变动的原因；

（3）2020 年上半年的主要客户情况，对比上述客户 2020 年上半年和下半年的收入规模、销量、单价情况，说明发行人 2020 年上半年收入是否主要依赖个别客户，是否存在个别客户收入集中于 2020 年上半年的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人收入受季节影响的情况；在新冠疫情冲击下，2020 年上半年收入占比较往期显著增加的原因

（一）发行人收入受季节影响的情况

报告期内，公司主营业务收入的季度分布情况如下：

单位：万元

季度	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	11,176.82	57.88%	8,890.16	20.34%	6,211.07	18.08%	5,215.72	21.61%
第二季度	8,135.18	42.12%	11,247.14	25.73%	7,701.88	22.42%	4,523.09	18.74%
1-6 月小计	19,312.00	100.00%	20,137.30	46.07%	13,912.95	40.50%	9,738.81	40.35%
第三季度			11,998.00	27.45%	8,486.57	24.70%	7,526.77	31.19%
第四季度			11,578.90	26.49%	11,953.41	34.80%	6,870.20	28.46%
7-12 月小计			23,576.90	53.93%	20,439.98	59.50%	14,396.97	59.65%

2018 年至 2020 年，公司各季度营业收入呈不均衡状态，1-6 月销售收入占全年主营业务收入比例分别为 40.35%、40.50%和 46.07%，7-12 月销售收入占全年主营业务收入比例分别为 59.65%、59.50%和 53.93%，7-12 月销售收入占比相对较高。

受畜禽类产品的市场消费和养殖生物生长的季节性特点影响，我国饲料消费市场存在季节性，主要原因系畜禽类产品消费市场呈现季节性特征，主要表现为重大节日前消费旺盛，节日后通常会出现消费疲软，根据我国民众的消费习惯，下半年及春节期间为畜禽类肉制品销售的旺季，因此，第三、四季度为公司产品的销售旺季；此外，我国水产品养殖周期存在季节性特点亦有一定影响，由于我国大部分地区处于温带，冬天寒冷，并非鱼虾等大部分水生动物的最佳生长温度，大多数水生动物在寒冷季节基本不需进食，因此，每年 11 月到次年 4 月为水产饲料销售的淡季，5 月到 10 月为水产饲料销售的旺季，综合影响公司下半年销售收入占比相对较高。

（二）在新冠疫情冲击下，2020 年上半年收入占比较往期显著增加的原因

报告期各期 1-6 月，公司主营业务收入的季度分布情况如下：

单位：万元

季度	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	11,176.82	-	8,890.16	20.34%	6,211.07	18.08%	5,215.72	21.61%
第二季度	8,135.18	-	11,247.14	25.73%	7,701.88	22.42%	4,523.09	18.74%
1-6 月小计	19,312.00	-	20,137.30	46.07%	13,912.95	40.50%	9,738.81	40.35%

如上表，2018 年至 2020 年各期 1-6 月销售收入占全年主营业务收入比例分别为 40.35%、40.50%和 46.07%，2020 年 1-6 月收入占比较 2019 年 1-6 月增加较多，销售占比上升 5.57%，2021 年 1-6 月收入较 2020 年 1-6 月略有下降。2020 年 1-6 月收入占比较 2019 年 1-6 月增加较多，具体分析如下：

1、公司积极开拓海外市场，在新冠疫情冲击下，2020 年上半年境外销售收入增长明显

公司 2020 年上半年与 2019 年上半年销售收入分区域比较情况如下：

单位：万元

区域	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	增长金额	增长比例
主营业务收入	20,137.30	13,912.95	6,224.35	44.74%
境内销售	12,593.83	9,938.04	2,655.78	26.72%
境外销售	7,543.47	3,974.91	3,568.56	89.78%
其中：北美洲	347.44	68.76	278.68	405.31%
南美洲	2,613.36	1,215.62	1,397.74	114.98%
欧洲	564.37	368.00	196.37	53.36%
亚洲	4,018.30	2,322.53	1,695.77	73.01%

如上表，发行人 2020 年上半年销售收入比 2019 年同期增长较多，主要原因系境外销售收入增长明显，在新冠疫情期间，公司饲料添加剂行业的终端养殖户仍需要正常使用饲料，公司的主要产品饲料添加剂的需求未受到重大影响，同时由于 2020 年 4 月-6 月境外疫情相对严重，国外部分竞争对手产能供应受到影响致使国外订单增加，公司及时复工生产，部分外销产品单价相对较高，境外销售收入增长明显，综合影响 2020 年上半年收入较 2019 年同期增长较多。

2、2020 年上半年逐步实现批量生产和销售智特黄产品，智特红产品及新上市禽脂皇产品销售情况良好，收入增长较多

公司 2020 年上半年与 2019 年上半年销售收入分产品比较情况如下：

单位：万元

产品类别	产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动金额	变动比例
类胡萝卜素系列	智特红	7,270.36	5,531.08	1,739.28	31.45%
	金黄素	5,069.94	5,807.71	-737.77	-12.70%
	金红素	586.74	773.65	-186.91	-24.16%
	智特黄	3,929.57	96.86	3,832.71	3956.96%
	禽脂皇	1,513.15	-	1,513.15	-
	其他	384.85	425.29	-40.44	-9.51%
	小计	18,754.61	12,634.59	6,120.02	48.44%
抗生素替代品系列	智多锌	342.92	306.41	36.51	11.92%
	智富能	433.59	374.43	59.16	15.80%
	智然香	476.53	526.15	-49.62	-9.43%
	其他	16.95	44.54	-27.59	-61.94%
	小计	1,269.99	1,251.53	18.46	1.47%
维生素系列	智维 A	98.23	0%	98.23	-
	其他	14.48	26.83	-12.35	-46.03%
	小计	112.71	26.83	85.88	320.09%
总计		20,137.30	13,912.96	6,224.34	44.74%

如上表，2020 年上半年比 2019 年上半年销售收入增长较多，主要是受智特黄、智特红和禽脂皇产品销售增长相对较多的影响，发行人报告期逐步掌握合成类胡萝卜素智特黄产品的生产工艺，于 2019 年 9 月开始通过外协加工阿朴酯并用于生产智特黄产品，并于 2020 年逐步实现批量生产和销售，同时由于叶黄素浸膏市场供应紧张导致金黄素产品市场价格较高，有机合成类胡萝卜素产品“智特黄”对天然类胡萝卜素产品“金黄素”具有一定替代作用，因此智特黄产品 2020 年上半年销售收入大幅增长，同时金黄素产品销售收入相对有所下降。

智特红产品 2020 年上半年销售收入增长较多，产品销售价格相对稳定。由于 2020 年上半年受境外新冠疫情影响，国外部分竞争对手产能供应受到影响致使国外订单增加，公司智特红产品整体销售数量由 2019 年上半年的 290,498.00 千克上升至 2020 年上半年的 370,260.00 千克，销售数量增长导致销售收入增长相对较多。

此外，禽脂皇系发行人 2020 年新开发上市的新产品，禽脂皇系由天然叶黄素和有机合成的阿朴酯混合构成的类胡萝卜素系列产品，具有多种类胡萝卜素优势互补，着色效果稳定、出色等特点，上市后市场销售情况较好，2020 年上半年销售收入同比增长较多。

二、2020 年上半年在销量显著下滑的情况下，各类产品均价的上涨情况，详细说明产品价格上涨或不同价格的产品销售构成占比发生显著变动的原因

公司主要产品 2020 年上半年与 2019 年上半年销售对比情况具体如下：

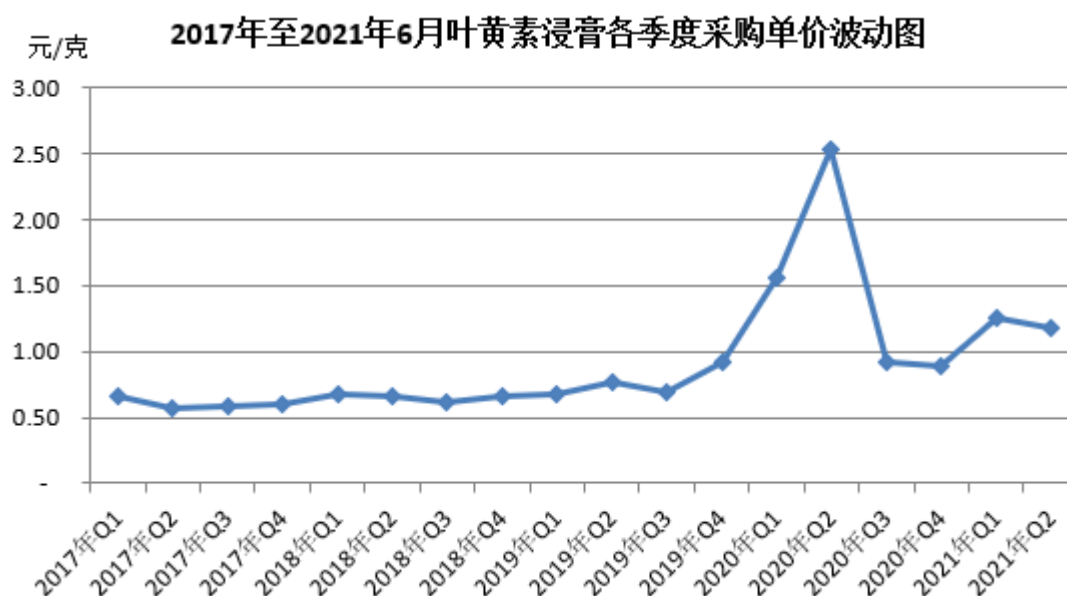
单位：万元、kg、元/kg

产品类别	产品名称	2020 年 1-6 月				2019 年 1-6 月				同比变动情况			
		金额	销量	产品销售单价	销售收入占比	金额	销量	产品销售单价	销售收入占比	销售收入同比变动	销售数量同比变动	销售单价同比变动比率	销售占比同比变动
类胡萝卜素系列	智特红	7,270.36	370,260.00	196.36	36.10%	5,531.08	290,498.00	190.40	39.75%	1,739.28	79,762.00	3.13%	-3.65%
	金黄素	5,069.94	1,283,200.00	39.51	25.18%	5,807.71	3,205,650.00	18.12	41.74%	-737.77	-1,922,450.00	118.08%	-16.57%
	金红素	586.74	140,395.00	41.79	2.91%	773.65	183,200.00	42.23	5.56%	-186.91	-42,805.00	-1.04%	-2.65%
	智特黄	3,929.57	114,715.00	342.55	19.51%	96.86	2,500.00	387.44	0.70%	3,832.71	112,215.00	-11.59%	18.82%
	禽脂皇	1,513.15	388,875.00	38.91	7.51%	-	-	-	-	-	-	-	-
	其他	384.85	9,545.00	403.2	1.91%	425.29	10,760.00	395.25	3.06%	-40.44	-1,215.00	2.01%	-1.15%
	小计	18,754.60	2,306,990.00	-	93.13%	12,634.60	3,692,608.00	-	90.81%	6,120.00	-1,385,618.00	-	2.32%
抗生素替代系列	智多锌	342.92	129,250.00	26.53	1.70%	306.41	108,775.00	28.17	2.20%	36.51	20,475.00	-5.81%	-0.50%
	智富能	433.59	217,250.00	19.96	2.15%	374.43	189,900.00	19.72	2.69%	59.16	27,350.00	1.22%	-0.54%
	智然香	476.53	151,520.00	31.45	2.37%	526.15	187,595.00	28.05	3.78%	-49.62	-36,075.00	12.13%	-1.42%
	其他	16.95	9,810.00	17.28	0.08%	44.54	25,200.00	17.67	0.32%	-27.59	-15,390.00	-2.24%	-0.24%
	小计	1,269.99	507,830.00	-	6.31%	1,251.53	511,470.00	-	9.00%	18.46	-3,640.00	-	-2.69%
维生素系列	智维 A	98.23	3,000.00	327.43	0.49%	-	-	-	-	-	-	-	-
	其他	14.48	1,025.00	141.27	0.07%	26.83	2,000.00	134.15	0.19%	-12.35	-975	5.31%	-0.12%
	小计	112.71	4,025.00	-	0.56%	26.83	2,000.00	-	0.19%	85.88	2,025.00	-	0.37%
总计		20,137.30	2,818,845.00	-	100.00%	13,912.96	4,206,078.00	-	100.00%	6,224.34	-1,387,233.00	-	-

如上表，公司主要产品 2020 年上半年与 2019 年上半年对比，销售数量下降而销售收入上升主要系销售产品结构变化影响。金黄素产品主要原材料叶黄素浸膏价格大幅上涨，境外客户价格较高，整体销售平均价格上升了 118.08%，但销售数量大幅减少，销售收入占比下降较多；智特黄产品 2020 年上半年逐步实现批量生产和销售，销售单价下降了 11.59%，但销售数量上升，销售收入及占比上升较多；智然香产品价格上升了 12.13%，销售数量减少，销售占比下降；其他主要产品销售价格和销售占比相对稳定。

1、2020 年 1-6 月金黄素产品销售价格上升、销售数量减少，销售占比下降

2020 年上半年与 2019 年同期相比，金黄素产品销售价格上升了 118.08%，主要原因系金黄素产品主要原材料叶黄素浸膏价格大幅上涨，报告期内叶黄素浸膏价格上升的主要原因系万寿菊主产地云南出现大面积干旱导致供应量下降，尤其在 2019 年下半年，受猪瘟导致的禽类饲料需求上涨及云南旱灾等多重因素影响，2019 年下半年开始叶黄素浸膏价格出现了一段时间的大幅上涨，2020 年上半年价格达到最高，2020 年下半年随市场供应增加价格有所下降，2017 年-2021 年 6 月各季度发行人叶黄素浸膏的平均采购价格波动情况如下图：



如上图，2020 年 1-6 月叶黄素浸膏原材料价格大幅上涨，金黄素产品单位成本持续上升，销售单价上升，但销售数量下降幅度较大，销售占比下降。以 Italcol S.A.为例，该客户系发行人境外直销客户中销售金额最大的企业，2019 年 1-6 月

和 2020 年 1-6 月销售收入分别为 1,108.62 万元、2,449.65 万元，其中金黄素产品销售收入分别为 620.45 万元、787.78 万元，金黄素产品销售单价分别为 17.93 元/kg、50.82 元/kg，但金黄素产品销售数量由 2019 年 1-6 月的 346,000.00 千克下降为 2020 年 1-6 月的 155,000.00 千克，金黄素产品销售收入增长 26.97%，整体销售收入增长 120.96%，公司对其金黄素产品销售收入的增幅远低于对其全部销售收入的增幅，金黄素产品销售占比下降。

2、2020 年上半年逐步实现批量生产和销售智特黄产品，销售单价下降，销售数量上升，销售收入及占比上升

2019 年 1-6 月、2020 年 1-6 月发行人智特黄产品的销售收入分别为 96.86 万元、3,929.57 万元，销售平均价格分别为 387.44 元/kg、342.55 元/kg，销售数量分别为 2,500.00 千克、114,715.00 千克。发行人报告期逐步掌握合成类胡萝卜素智特黄产品的生产工艺，于 2019 年 9 月开始通过外协加工阿朴酯并用于生产智特黄产品，并于 2020 年上半年逐步实现批量生产和销售，销售成本下降促使单价下降；同时由于叶黄素浸膏市场供应紧张导致金黄素产品市场价格较高，有机合成类胡萝卜素产品“智特黄”对天然类胡萝卜素产品“金黄素”具有一定替代作用，且由于智特黄的有效成分为阿朴酯，着色效率高于天然黄色产品金黄素，因此智特黄产品 2020 年上半年销售数量大幅增长，销售收入增长，销售占比上升。

3、2020 年 1-6 月智然香产品销售价格上升、销售数量减少，销售占比下降

2019 年 1-6 月、2020 年 1-6 月发行人智然香产品的销售收入分别为 526.15 万元、476.53 万元，销售平均价格分别为 28.05 元/kg、31.45 元/kg，销售数量分别为 187,595.00 千克、151,520.00 千克。发行人智然香产品销售主要包括智然香（合成）、智然香（天然）、智然香 C20 和智然香 C05 等规格型号产品，其中智然香（合成）产品 2019 年 1-6 月、2020 年 1-6 月销售收入分别为 250.48 万元、153.17 万元，在智然香产品结构中销售占比分别为 47.61%、32.14%，销售占比较高，为提高智然香（合成）产品市场占有率以及提升市场竞争力，2019 年 1-6 月公司采取了降低销售价格的营销策略；受智然香产品主要原材料成本有所上升影响，2020 年 1-6 月智然香（合成）产品销售价格有所上升、销售数量有所减少，

影响智然香产品销售占比相对下降。

三、2020 年上半年的主要客户情况，对比上述客户 2020 年上半年和下半年的收入规模、销量、单价情况，说明发行人 2020 年上半年收入是否主要依赖个别客户，是否存在个别客户收入集中于 2020 年上半年的情形

公司 2020 年上半年前十大客户及对应下半年销售收入、销量及销售单价情况如下：

单位：万元、kg、元/kg

期间	序号	客户名称	销售收入	销售占比	销售数量	销售单价
2020 年 1-6 月	1	Italcol S.A	2,449.65	12.16%	231,500.00	105.82
	2	桂林力源粮油食品集团有限公司	2,057.77	10.22%	433,730.00	47.44
	3	Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company	1,710.84	8.50%	220,000.00	77.77
	4	Homing Trading And Import Export Joint Stock Company	1,152.59	5.72%	149,000.00	77.36
	5	广东恒兴饲料实业股份有限公司	824.54	4.09%	174,425.00	47.27
	6	合肥市海斯格饲料有限公司	822.40	4.08%	118,420.00	69.45
	7	东方希望农业科技有限公司	757.62	3.76%	78,580.00	96.41
	8	唐人神集团股份有限公司	709.55	3.52%	102,710.00	69.08
	9	Orffa Additives B.V.	564.37	2.80%	18,000.00	313.54
	10	广州市智农生物科技有限公司	500.57	2.49%	66,740.00	75.00
	小计		11,549.91	57.34%	1,593,105.00	72.50
2020 年 7-12 月	1	Italcol S.A	2,365.93	10.03%	421,000.00	56.20
	2	桂林力源粮油食品集团有限公司	2,430.62	10.31%	595,790.00	40.80
	3	Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company	1,370.00	5.81%	388,000.00	35.31
	4	Homing Trading And Import Export Joint Stock Company	1,412.33	5.99%	301,000.00	46.92
	5	广东恒兴饲料实业股份有限公司	585.80	2.48%	160,650.00	36.46
	6	合肥市海斯格饲料有限公司	210.63	0.89%	18,050.00	116.69
	7	东方希望农业科技有限公司	903.69	3.83%	130,640.00	69.17
	8	唐人神集团股份有限公司	851.30	3.61%	206,850.00	41.16
	9	Orffa Additives B.V.	359.19	1.52%	12,000.00	299.33
	10	广州市智农生物科技有限公司	294.42	1.25%	79,075.00	37.23
	小计		10,783.93	45.72%	2,313,055.00	46.62

如上表，公司 2020 年上半年前十大客户的销售收入金额为 11,549.91 万元，

前十大客户销售收入合计占主营业务收入比例为 57.34%，销售收入不存在集中于单一客户的情况。2020 年上半年第一大客户 Italcol S.A 的销售收入金额为 2,449.65 万元，销售收入占主营业务收入比例为 12.16%，下半年客户 Italcol S.A 的销售收入金额为 2,365.93 万元，销售收入与上半年基本持平，合肥市海斯格饲料有限公司、广州市智农生物科技有限公司系发行人员工经销商，为规范及减少关联交易，2020 年 7-12 月公司与其销售交易大幅下降，自 2020 年 11 月起，发行人已停止向其销售，合肥市海斯格饲料有限公司 2020 年 7-12 月销售单价增长较多，主要系采购单价较高的智特黄、智特红产品占比较高。因此，除合肥市海斯格饲料有限公司、广州市智农生物科技有限公司为发行人员工经销商客户外，公司 2020 年上半年收入不存在依赖个别客户的情况，不存在个别客户收入集中于 2020 年上半年的情形。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

为落实上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、核查 2020 年 1-6 月与 2019 年 1-6 月销售收入明细表，重新计算各季度销售收入及占比情况，分析发行人收入受季节影响的情况；分析在新冠疫情冲击下，2020 年上半年收入占比较往期显著增加的原因；

2、重新计算 2020 年上半年各类产品的销售收入、销量和销售单价情况，结合原材料采购价格情况分析部分产品价格上涨的原因及合理性、分析单价变动对销售收入占比的影响；

3、重新计算 2020 年上半年的主要客户 2020 年上半年、下半年的销售收入、销量及单价情况，根据销售占比情况分析发行人 2020 年上半年收入是否主要依赖个别客户，对比主要客户下半年收入情况分析是否存在个别客户收入集中于 2020 年上半年的情形；

4、访谈发行人销售负责人和财务负责人，了解发行人收入受季节影响情况及 2020 年 1-6 月收入增长原因、主要客户的销售情况等；

5、抽查主要客户 2020 年 6 月收入确认的销售合同、销售送货单、销售发

票、记账凭证、银行流水等凭证，分析是否存在收入跨期的情形；检查 2020 年 6 月末应收账款的回款情况，分析 2020 年 1-6 月销售收入的真实性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、受畜禽类产品的市场消费和养殖生物生长的季节性特点影响，我国饲料消费市场存在季节性，第三、四季度为公司产品销售旺季，销售收入占比相对较高；2020 年上半年在新冠疫情影响下，境内企业率先实现复工复产，公司境外销售增长较多；同时，2020 年上半年公司逐步实现批量生产和销售智特黄产品，智特红产品销售数量增长较多及新上市禽脂皇产品销售情况良好，综合影响 2020 年上半年销售收入增长较多；

2、公司主要产品 2020 年上半年与 2019 年上半年对比，销售数量下降而销售收入上升主要系销售产品结构变化影响。金黄素产品主要原材料叶黄素浸膏价格大幅上涨，平均销售单价价格上升了 118.08%，销售数量大幅减少，销售收入占比下降较多；智特黄产品 2020 年上半年逐步实现批量生产和销售，销售单价下降了 11.59%，但销售数量上升，销售收入及占比上升较多；智然香产品价格上升了 12.13%，销售数量减少，销售占比下降；其他主要产品销售价格和销售占比相对稳定；

3、公司 2020 年上半年的销售收入不存在集中于单一客户的情况。为规范及减少关联交易，公司与员工经销商海斯格、智农生物于 2020 年 11 月停止交易，除此之外，公司 2020 年上半年前十大客户销售不存在全年收入主要集中于 2020 年上半年的情形。

问题 7、关于发行人各类产品的销量和售价

审核问询回复显示：

（1）发行人收入整体保持增长的情况下，发行人金红素销售收入报告期分别为 1,157.65 万元、1,554.31 万元和 1,129.61 万元，2020 年收入下降原因主要系销量较 2019 年下滑 26.83%；

(2) 发行人人类胡萝卜产品中，其他产品报告期收入分别为 730.21 万元、1,034.39 万元和 3,300.46 万元，其中 2020 年和 2019 年销量分别为 713,750.00 千克和 28,862.00 千克，2020 年和 2019 年价格分别为 46.24 元/千克、358.39 元/千克；

(3) 发行人抗生素替代品产品主要包括智多锌、智富能、智然香；其中智然香销售收入报告期分别为 496.30 万元、1,108.61 万元和 1,715.00 万元，占抗生素替代品比例分别为 20.80%、38.70%和 44.02%；

(4) 发行人人类胡萝卜素产品分别为天然类和合成类，其中天然类着色效果较合成类胡萝卜素更自然，合成类着色效率高于天然类胡萝卜素，具有用量小、效率高等特点。

请发行人：

(1) 说明 2020 年金红素收入下滑的具体原因；

(2) 说明 2020 年类胡萝卜产品中其他产品收入显著增长，且其销量和单价较 2019 年变化较大的原因；

(3) 结合相关国家标准、主管部门规定、行业协会、同行业公司等情况，补充说明抗生素替代品的具体定义，发行人将智多锌、智富能、智然香作为抗生素替代品进行披露是否客观、准确；

(4) 说明智然香产品 2019 年售价显著下降的原因，报告期销售收入增速显著快于其他抗生素替代品的原因，若智然香销售集中于个别客户，请说明原因及合理性；

(5) 说明发行人主要产品天然类和有机合成类胡萝卜素是否互为替代品，目前市场的主流产品情况；在饲料加工和使用过程中，是否存在对类胡萝卜素等着色用添加剂限制或限量使用的相关规定或政策，发行人产品被限制使用或被替代的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明 2020 年金红素收入下滑的具体原因

报告期内，金红素产品的销售情况如下：

单位：kg、元/kg、万元

期间	销售数量	单价	销售收入	占主营业务收入比例
2021 年 1-6 月	156,275.00	41.49	648.44	3.36%
2020 年	270,595.00	41.75	1,129.61	2.58%
2019 年	369,800.00	42.03	1,554.31	4.52%
2018 年	272,675.00	42.46	1,157.65	4.80%

如上表，报告期内，金红素产品的销售收入金额分别为 1,157.65 万元、1,554.31 万元、1,129.61 万元、**648.44 万元**，该产品销售价格相对稳定，2020 年金红素产品销售收入下滑主要原因系销售数量同比下降 99,205.00 千克。

2020 年金红素产品销售数量下降，主要原因系境内客户桂林力源粮油食品集团有限公司和境外客户 Daiwa Fine Chemicals Co.,Ltd 采购数量下降，境内客户桂林力源粮油食品集团有限公司 2020 年采购下降 25.96%，主要系该客户饲料产品配方有所调整，使用的天然红色产品金红素有所减少；境外客户 Daiwa Fine Chemicals Co.,Ltd 2020 年采购下降的主要原因系其根据终端客户市场需求，调整了采购数量。

二、说明 2020 年类胡萝卜素产品中其他产品收入显著增长，且其销量和单价较 2019 年变化较大的原因

报告期内，类胡萝卜素产品中其他产品的销售情况如下：

单位：kg、元/kg、万元

2021 年 1-6 月					
产品类别	销售数量	单价	销售收入	销量变化数	单价变动率
智特粉红	10.00	884.96	0.88	-2,110.00	3.80%
多生素	14,865.00	262.37	390.01	7,440.00	-4.55%
禽脂皇	363,800.00	26.29	956.37	-25,075.00	-32.44%
其他小计	378,675.00	35.58	1,347.26	-	-
2020 年度					
产品类别	销售数量	单价	销售收入	销量变化数	单价变动率

智特粉红	3,485.00	850.15	296.28	-2,622.00	20.56%
多生素	24,190.00	273.21	660.89	1,435.00	2.97%
禽脂皇	686,075.00	34.15	2,343.29	-	-
其他小计	713,750.00	46.24	3,300.46	-	-
2019 年度					
智特粉红	6,107.00	705.16	430.64	1,202.00	-6.13%
多生素	22,755.00	265.32	603.75	10,170.00	-7.70%
其他小计	28,862.00	358.39	1,034.39	-	-
2018 年度					
智特粉红	4,905.00	751.19	368.46	-	-
多生素	12,585.00	287.45	361.75	-	-
其他小计	17,490.00	417.5	730.21	-	-

如上表，公司类胡萝卜素系列中其他产品包括多生素、智特粉红和禽脂皇，2020 年类胡萝卜素产品中其他产品收入显著增长，主要原因系禽脂皇系发行人 2020 年新开发上市的新产品，销售收入实现金额较多，禽脂皇系由天然叶黄素和有机合成的阿朴酯混合构成的类胡萝卜素系列产品，具有多种类胡萝卜素优势互补，着色效果稳定、出色等特点，上市后市场销售情况较好。

2020 年，禽脂皇产品销售收入占其他产品销售收入 71.00%，销售单价为 34.15 元/kg，主要销售至桂林力源粮油食品集团有限公司和唐人神集团股份有限公司等客户。剔除禽脂皇产品销售影响，2020 年类胡萝卜素产品中其他产品销量较 2019 年基本持平，平均销售单价有所上升，主要原因系销售至客户 Mitsubishi Corporation Life Sciences Limited（三菱商事株式会社下属食品化学事业部）的智特粉红产品 2020 年境外销售单价有所上升。

三、结合相关国家标准、主管部门规定、行业协会、同行业公司等情况，补充说明抗生素替代品的具体定义，发行人将智多锌、智富能、智然香作为抗生素替代品进行披露是否客观、准确

抗生素自被发现和使用以来，就在人和动物的疾病防治中发挥着重要作用。实践证明，饲用抗生素在促进动物生长、提高饲料报酬、改善动物产品品质等方面作用突出，但同时也引起药物残留、细菌耐药性等负面问题，对动物、人和生态环境造成严重危害。抗生素替代品系作为抗生素产品的替代产品，主要系通过

相关产品的使用达到部分或者全部替代抗生素使用的目的，例如通过提高动物自身的免疫能力和维持肠道微生物平衡来维持动物肠道健康，从而达到减少或防止动物发病等目的。

目前，国家标准、主管部门规定、行业协会等对抗生素替代品尚无明确的官方定义，亦无相关文件对抗生素替代品的范围进行划分。但抗生素替代品已作为行业内普遍认可的名词被官方及同行业公司使用，例如国家发改委关于请组织申报绿色农用生物产品高技术产业化专项的通知中提到“新型饲用抗生素替代产品产业化”的问题；同行业上市公司，溢多利、蔚蓝生物等在公开披露的文件中均有提到抗生素替代品相关的产品或研发，将具有替代抗生素功能的添加剂产品划分为抗生素替代品。公司按照产品的用途进行分类，将主要用于抑制细菌生长、提高动物自身的免疫能力、促进营养吸收、维持肠道微生物平衡等的产品划分为抗生素替代品。智多锌、智富能、智然香产品的主要有效成分及功能如下：

产品名称	有效成分	产品主要功能
智多锌	氧化锌	1、能收敛乳仔猪肠道中受损上皮细胞膜，维持肠道细胞完整性； 2、抑制细菌在乳仔猪肠道黏膜的黏附，制止其对肠道黏膜细胞的损害，抑制肠道病原微生物对肠道的损害
智富能	磷脂石油醚提取物	1、弥补幼龄动物胰液和胆汁分泌不足引起的脂肪、蛋白质等养分消化吸收利用率降低的问题，提高生长性能； 2、改善动物对日粮的脂肪消化吸收利用率，提高饲料报酬，降低饲料成本； 3、促进脂溶性物质（维生素、色素等）的吸收
智然香	香芹酚、百里香酚、肉桂醛、丁香酚、姜黄浸膏（根据实际用途复配）	1、有效替代抗生素，对革兰氏阴性菌和革兰氏阳性菌均具有强大的杀菌能力； 2、具有抗炎、抗氧化作用，增强动物机体免疫力； 3、改善畜禽肠道健康和消化吸收能力

综上，发行人智多锌、智富能、智然香等产品的主要功能系用于抑制细菌生长、提高动物自身的免疫能力、促进营养吸收、维持肠道微生物平衡等方面，产品作为抗生素替代品进行披露客观、准确。

四、说明智然香产品 2019 年售价显著下降的原因，报告期销售收入增速显著快于其他抗生素替代品的原因，若智然香销售集中于个别客户，请说明原因及

合理性

（一）智然香产品 2019 年售价显著下降的原因

报告期内，智然香产品的销售情况如下：

单位：kg、元/kg、万元

期间	销售数量	单价	销售收入	占主营业务收入比例
2021 年 1-6 月	504,360.00	26.09	1,315.85	6.81%
2020 年	571,295.00	30.02	1,715.00	3.92%
2019 年	368,475.00	30.09	1,108.61	3.23%
2018 年	90,180.00	55.03	496.3	2.06%

报告期发行人智然香产品价格由 2018 年的 55.03 元/千克下降为 2019 年的 30.09 元/千克，2019 年售价显著下降，主要系不同具体型号产品销售结构变化所致，销售单价较低型号产品销量增长较多，拉低了平均销售价格，具体情况如下：

单位：kg、元/kg、元

存货名称	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	销售数量	单价	金额	销售数量	单价	金额
智然香（合成）	233,920.00	16.67	3,898,371.60	245,920.00	17.05	4,194,159.20
智然香（天然）	14,920.00	37.44	558,601.74	29,580.00	41.44	1,225,663.66
智然香 C05	48,780.00	27.50	1,341,504.46	103,075.00	27.68	2,853,141.77
智然香 C10	11,600.00	64.05	743,008.82	35,250.00	47.71	1,681,946.91
智然香 C20	56,140.00	60.62	3,403,008.88	86,470.00	64.32	5,562,123.22
智然香 ZH	120,000.00	23.00	2,760,000.00	71,000.00	23	1,633,000.00
智然香 LH	19,000.00	23.89	453,982.30	-	-	-
合计	504,360.00	26.09	13,158,477.80	571,295.00	30.02	17,150,034.76
存货名称	2019 年度			2018 年度		
	销售数量	单价	金额	销售数量	单价	金额
智然香（合成）	273,560.00	17.57	4,807,592.34	23,180.00	34.57	801,230.50
智然香（天然）	23,950.00	48.08	1,151,478.51	39,260.00	44.17	1,734,212.58
智然香 C05	5,320.00	33.35	177,433.70	-	-	-
智然香 C10	12,840.00	62.79	806,194.71	-	-	-
智然香 C20	52,805.00	78.47	4,143,364.88	27,740.00	87.51	2,427,530.96
智然香 ZH	-	-	-	-	-	-

合计	368,475.00	30.09	11,086,064.14	90,180.00	55.03	4,962,974.04
----	------------	-------	---------------	-----------	-------	--------------

智然香 2018 年平均单价较高，主要原因系智然香 C20 是 2018 年发行人新开发产品，产品单价较高且销售占比较高；2019 年平均销售单价下降较多，一方面，桂林力源粮油食品集团有限公司采购智然香（合成）的规模较大且单价相对较低；另一方面，为提高产品市场占有率以及提升市场竞争力，2019 年公司采取了降低销售价格的营销策略，智然香 C20 产品销售单价下降进一步影响了智然香产品销售价格下降。

（二）报告期智然香产品销售收入增速显著快于其他抗生素替代品的原因

报告期内，发行人抗生素替代品项下各类产品的销售情况如下：

单位：千克、元/千克、万元

2021 年 1-6 月				
产品类别	销售数量	单价	销售收入	占抗生素替代品收入比例
智多锌	196,600.00	24.73	486.17	19.51%
智富能	309,385.00	20.63	638.41	25.62%
智然香	504,360.00	26.09	1,315.85	52.81%
其他	19,840.00	25.73	51.04	2.05%
合计	1,030,185.00	-	2,491.48	100.00%
2020 年度				
产品类别	销售数量	单价	销售收入	占抗生素替代品收入比例
智多锌	384,830.00	25.64	986.57	25.32%
智富能	535,200.00	20.08	1,074.90	27.59%
智然香	571,295.00	30.02	1,715.00	44.02%
其他	59,020.00	20.28	119.67	3.07%
合计	1,550,345.00	-	3,896.14	100.00%
2019 年度				
产品类别	销售数量	单价	销售收入	占抗生素替代品收入比例
智多锌	259,900.00	27.51	714.99	24.96%
智富能	478,300.00	19.71	942.85	32.92%
智然香	368,475.00	30.09	1,108.61	38.70%
其他	53,225.00	18.4	97.91	3.42%
合计	1,159,900.00	-	2,864.36	100.00%

2018 年度				
产品类别	销售数量	单价	销售收入	占抗生素替代品收入比例
智多锌	292,355.00	31.63	924.82	38.75%
智富能	437,575.00	20.53	898.39	37.64%
智然香	90,180.00	55.03	496.3	20.80%
其他	74,340.00	9.02	67.07	2.81%
合计	894,450.00	-	2,386.58	100.00%

注：抗生素替代品系列项下的其他产品包括智长健、禽畜宝、料便灵等。

如上表，智然香产品销售收入增速高于其他抗生素替代品。2019 年 7 月 10 日，农业农村部发布《中华人民共和国农业农村部公告第 194 号》药物饲料添加剂退出方案，计划 2020 年底前停止生产、进口、经营、使用部分药物饲料添加剂。受此影响，报告期内公司抗生素替代品需求量逐渐增长。其中，智然香在报告期内销售收入增长幅度较大，主要系智然香具有抑菌抗炎、抗氧化及增强动物机体免疫力的作用，使用范围包括畜禽等各类养殖动物，市场需求旺盛，智然香销售数量由 2018 年的 90,180 千克增长至 2020 年的 571,295 千克，增长比例为 533.51%，销售收入由 2018 年的 496.30 万元增长至 2020 年的 1,715.00 万元，2021 年 1-6 月销售收入较 2020 年 1-6 月保持增长趋势。

智富能主要用于幼龄动物弥补胰液和胆汁分泌不足引起的脂肪、蛋白质等养分消化吸收利用率降低的问题，提高脂肪消化吸收利用率，提高饲料报酬，使用范围为幼龄动物。智多锌主要用于收敛乳仔猪肠道中受损上皮细胞膜，维持肠道细胞完整性，抑制肠道病原微生物对肠道的损害，使用范围为乳仔猪。智然香使用范围相比智富能和智多锌更广，市场规模更大，因此智然香产品销售收入增速显著快于其他抗生素替代品。

（三）若智然香销售集中于个别客户，请说明原因及合理性

报告期内，智然香产品前五大客户销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售收入	销售占比
2021 年 1-6 月	1	桂林力源粮油食品集团有限公司	352.23	26.77%
	2	中慧农牧股份有限公司预混饲料山东分公司	276.00	20.98%
	3	大连四方新畜牧科技有限公司	198.23	15.06%

	4	济南三和孚瑞商贸有限公司	66.97	5.09%
	5	中红三融集团有限公司	61.77	4.69%
	小计		955.20	72.59%
2020 年	1	桂林力源粮油食品集团有限公司	341.20	19.90%
	2	大连四方新畜牧科技有限公司	305.49	17.81%
	3	中慧农牧股份有限公司预混饲料山东分公司	163.3	9.52%
	4	济南三和孚瑞商贸有限公司	132.82	7.74%
	5	深圳市澳华集团股份有限公司	109.91	6.41%
	小计		1,052.73	61.38%
2019 年	1	桂林力源粮油食品集团有限公司	373.9	33.73%
	2	大连四方新畜牧科技有限公司	254.96	23.00%
	3	贵港正邦农牧科技有限公司	84.64	7.64%
	4	秦皇岛中红三融农牧有限公司	63.72	5.75%
	5	石家庄智牧生物技术有限公司	61.84	5.58%
	小计		839.05	75.69%
2018 年	1	大连四方新畜牧科技有限公司	181.03	36.48%
	2	贵港正邦农牧科技有限公司	79.57	16.03%
	3	栾城区智牧饲料经销部	47.55	9.58%
	4	石家庄智牧生物技术有限公司	42.52	8.57%
	5	广东海大集团股份有限公司	38.59	7.78%
	小计		389.26	78.43%

如上表，公司报告期内不存在单个客户智然香产品销售收入占智然香产品总销售收入比例超过 40%的情况，不存在智然香销售集中于个别客户的情况。

五、说明发行人主要产品天然类和有机合成类胡萝卜素是否互为替代品，目前市场的主流产品情况；在饲料加工和使用过程中，是否存在对类胡萝卜素等着色用添加剂限制或限量使用的相关规定或政策，发行人产品被限制使用或被替代的风险

（一）说明发行人主要产品天然类和有机合成类胡萝卜素是否互为替代品，目前市场的主流产品情况

天然类和有机合成类胡萝卜素具有一定的相互替代作用，但并不能完全互为替代品。饲用类胡萝卜素按颜色主要可分为红色产品和黄色产品两大类。红色类

胡萝卜素主要呈现红色，黄色类胡萝卜素主要呈现黄色。家禽机体或禽蛋的色泽，一般是由红色类胡萝卜素和黄色类胡萝卜素配合使用，才能达到市场对色泽的需求。具体的红色类胡萝卜素和黄色类胡萝卜素的添加比例，需根据市场对家禽肌体、禽蛋等色泽的要求来决定。

红色产品方面，天然红色产品金红素的有效成分为天然辣椒红素，有机合成红色产品的有效成分为斑蝥黄，两者都可用于动物肉蛋着色，使之呈红色效果，但有机合成红色产品的着色效率要高于天然红色产品，如需达到同等着色效果，使用天然红色产品的成本一般高于使用有机合成红色产品的成本，因此客户通常优先使用有机合成红色产品，但由于类胡萝卜素（包括天然和合成）在饲料中的使用均有添加限量要求，部分对于着色要求高的客户需要额外补充部分天然红色产品以达到产品需要的着色效果。因此，市场主流产品为红色合成类胡萝卜素产品。

黄色产品方面，天然黄色产品金黄素的有效成分为天然叶黄素，颜色呈黄色，着色效果较好，且颜色呈现相对自然。有机合成黄色产品智特黄的有效成分为阿朴酯，其本体是棕色，虽然着色效率高于天然黄色产品，但着色效果不如天然产品自然。市场对于黄色产品需求量大的主要是黄羽肉鸡，其要求皮肤和油脂是黄色，故客户通常以使用天然黄色产品为主。当天然黄色产品价格较高或客户对于着色有特别需求（例如深黄色）时，客户会使用部分合成黄色产品替代部分天然黄色产品的使用。因此，市场主流产品为黄色天然类胡萝卜素产品。

（二）在饲料加工和使用过程中，是否存在对类胡萝卜素等着色用添加剂限制或限量使用的相关规定或政策，发行人产品被限制使用或被替代的风险

根据《饲料添加剂品种目录（2013）》（2018 年修订）和《饲料添加剂安全使用规范（2017 年修订）》，发行人胡萝卜素系列产品均为国家允许使用的饲料添加剂产品，相关产品用量限制情况如下：

通用名称	公司对应主要产品	在配合饲料中的推荐添加量	在配合饲料中的最高限量（以化合物计，mg/kg）	其他要求
天然叶黄素（源自万寿菊）	金黄素	按生产需要适量使用	80（以叶黄素和玉米黄质计）	同时使用时，在配合饲料中的总量不得超过 80mg/kg
辣椒红	金红素	按生产需要适量使用	80（以辣椒红素计）	

β-阿朴-8'-胡萝卜素酸乙酯（阿朴酯）	智特黄	按生产需要适量使用	80	
β，β-胡萝卜素-4，4-二酮（斑蝥黄）	智特红	按生产需要适量使用	肉禽：25 蛋禽：8	

综上，发行人人类胡萝卜素系列产品均为饲料添加剂名录内产品，属于国家允许使用的饲料添加剂产品，不存在被限制使用或替代的风险，但有最高限量使用要求。

六、中介机构核查情况

（一）核查程序

为落实上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、核查 2020 年销售收入明细表，结合产品特点分析金红素 2020 年收入下降的具体原因，访谈发行人销售负责人和财务负责人，了解 2020 年金红素收入下滑的原因；

2、重新计算 2020 年类胡萝卜素产品中其他产品的销售收入、销量和销售单价情况，分析 2020 年类胡萝卜素产品中禽脂皇产品收入显著增长的原因及合理性，其他产品 2020 年销量和单价变化较大的原因；访谈发行人销售负责人和财务负责人了解相关情况；

3、查阅国家标准、主管部门规定、行业协会、同行业公司披露的与抗生素替代品相关信息；访谈发行人研发负责人，并通过互联网查询了解抗生素替代品的定义，了解公司抗生素替代产品的主要功能；

4、结合发行人销售智然香具体型号产品，重新计算各型号产品的销售单价情况，结合销售合同比对相关单价情况，结合销售收入成本明细表分析报告期销售收入增速显著快于其他抗生素替代品的原因，分析是否存在智然香销售集中于个别客户的情况；

5、访谈了发行人销售负责人，了解天然类和有机合成类胡萝卜素的替代关系和市场主流产品的使用情况；查阅了《饲料添加剂品种目录（2013）》（2018

年修订)和《饲料添加剂安全使用规范(2017年修订)》,了解发行人产品的添加使用限制。

(二) 核查结论

经核查,保荐机构、申报会计师认为:

1、2020年金红素产品销售数量下降,主要原因系境内客户桂林力源粮油食品集团有限公司和境外客户 Daiwa Fine Chemicals Co.,Ltd 采购数量下降,境内客户桂林力源粮油食品集团有限公司 2020 年采购下降 25.96%,主要系该客户饲料产品配方有所调整,使用的天然红色产品金红素有所减少;境外客户 Daiwa Fine Chemicals Co.,Ltd 2020 年采购下降的主要原因系其根据终端客户市场需求,调整了采购数量;

2、公司 2020 年类胡萝卜素产品中其他产品收入显著增长,单价及销售数量变动较大,主要原因系禽脂皇系发行人 2020 年新开发上市的新产品,销售收入实现金额较多;

3、目前,国家标准、主管部门规定、行业协会等对抗生素替代品尚无明确的官方定义,亦无相关文件对抗生素替代品的范围进行划分。发行人智多锌、智富能、智然香等产品的主要功能系抑制细菌生长、提高动物自身的免疫能力、促进营养吸收、维持肠道微生物平衡等,产品作为抗生素替代品进行披露客观、准确;

4、智然香产品 2019 年销售价格下降较多,主要原因系销售不同具体型号产品,单价较低产品销量较大拉低了平均销售价格;智然香产品使用范围包括畜禽等各类养殖动物,市场需求旺盛,智富能使用范围为幼龄动物,智多锌使用范围为乳仔猪。智然香产品使用范围相比智富能和智多锌更广,市场规模更大,因此智然香产品销售收入增速显著快于其他抗生素替代品;智然香产品不存在销售集中于单一客户的情形;

5、天然类和有机合成类胡萝卜素具有一定的相互替代作用,但并不完全互为替代品。相对而言,目前市场更为主流的产品为红色合成类胡萝卜素产品和黄色天然类胡萝卜素产品,黄色合成类胡萝卜素产品和红色天然类胡萝卜素产品

亦有一定的市场需求；发行人类胡萝卜素系列产品均为饲料添加剂名录内产品，属于国家允许使用的饲料添加剂产品，不存在被限制使用或替代的风险，但有最高限量使用要求。

问题 8、关于发行人外销情况

审核问询回复显示：

（1）2019 年和 2020 年发行人主营业务收入增速分别为 42.33%和 27.25%，其中内销增速 2019、2020 年分别为 51.76%和 16.67%，外销增速分别为 21.82%和 55.91%，2019 年收入增长以内销为主，而 2020 年收入增长以外销为主；

（2）报告期发行人外销收入占比分别为 31.49%、26.95%和 33.03%，对应的国家或地区较多，包括越南、哥伦比亚、印尼、泰国、荷兰、墨西哥、日本、西班牙等多个国家或地区，其中向越南和哥伦比亚销售收入占外销的比例约 60%至 70%；

（3）发行人外销客户分部的国家或地区较多，但单个国家或地区的客户数量较少，例如报告期越南客户数量为 2 至 3 个，哥伦比亚客户数量为 1 个；

（4）发行人外销客户主要包括 1 家哥伦比亚客户 Itacol S.A.，2 家越南公司 Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 和 Homing Trading and Import Export Joint Stock Company，发行人向该三家公司销售收入金额占外销比例报告期分别为 66.44%、70.08%和 72.46%；

（5）中介机构因“新冠疫情”原因未对境外客户进行走访，而是通过视频访谈。

请发行人：

（1）说明 2019 年收入增长以内销为主，而 2020 年收入增长以外销为主的原因，在 2020 年新冠疫情背景下，外销收入增速显著快于内销和往年的原因及合理性；

（2）说明发行人获取境外客户的途径，同时向全球多个国家或地区客户销售且各个国家或地区客户数量较少的原因；主要境外客户的实控人情况，是否系

华人背景，对于除港澳台地区外的华人背景客户，请说明与该华人背景客户展开合作的具体过程；

（3）结合境外客户的数量和平均客户收入情况，补充说明发行人外销收入增长的原因；

（4）说明外销模式下直销和经销收入金额，客户数量，平均客户销售收入情况，若外销以经销为主，请说明原因及合理性；

（5）说明主要外销客户 Italcol S.A.、Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 和 Homing Trading and Import Export Joint Stock Company 的具体情况，发行人外销主要集中于该 3 家公司的原因及合理性；

（6）说明发行人外销客户中，存在中信保数据对应的客户数量和收入占比情况，前五大外销客户的中信保数据是否存在异常情形，发行人是否为外销业务投保中信保。

请保荐人、申报会计师补充说明：

（1）对外销收入相关的合同、订单、报关单、提货单、银行回款的核查情况，相关单据之间客户名称、地址的匹配情况，发行人外销收入的真实性、准确性情况；

（2）视频访谈执行的具体时间，影像记录是否完整保存；视频访谈境外对应的具体客户名单情况，在视频访谈下如何核实对方的生产或经营场所，被访谈人的姓名、职位情况；

（3）关于“境外销售已实现真实销售”的结论，除访谈外，是否存在其他核查程序或证据予以核实；结合发行人的发货记录，是否存在向境外客户销售集中于年末的情形。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

【回复】

一、说明 2019 年收入增长以内销为主，而 2020 年收入增长以外销为主的原因，在 2020 年新冠疫情背景下，外销收入增速显著快于内销和往年的原因及合

理性

报告期内，公司产品主要销售区域如下：

单位：万元

区域	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	14,425.05	74.69%	29,276.77	66.97%	25,093.11	73.05%	16,534.64	68.51%
其中：华南	5,880.98	30.45%	11,814.58	27.03%	10,749.96	31.29%	7,349.94	30.45%
华东	4,479.47	23.20%	9,176.61	20.99%	7,504.67	21.85%	4,536.02	18.79%
华中	2,072.96	10.73%	3,971.96	9.09%	3,112.19	9.06%	2,247.64	9.31%
西南	1,187.50	6.15%	2,802.45	6.41%	2,620.90	7.63%	1,687.22	6.99%
华北	444.09	2.30%	829.08	1.90%	605.76	1.76%	384.64	1.59%
东北	331.96	1.72%	642.19	1.47%	475.55	1.38%	313.71	1.30%
西北	28.10	0.15%	39.89	0.09%	24.07	0.07%	15.46	0.06%
境外	4,886.95	25.31%	14,437.44	33.03%	9,259.82	26.95%	7,601.15	31.49%
其中：亚洲	2,636.85	13.65%	7,589.91	17.36%	5,553.75	16.17%	3,429.24	14.21%
南美洲	1,363.79	7.06%	5,210.20	11.92%	3,139.26	9.14%	3,220.08	13.34%
欧洲	401.02	2.08%	923.57	2.11%	498.06	1.45%	750.24	3.11%
北美洲	485.29	2.51%	713.76	1.63%	68.76	0.20%	201.59	0.84%
合计	19,312.00	100.00%	43,714.20	100.00%	34,352.93	100.00%	24,135.79	100.00%

报告期内，公司产品销售主要以境内销售为主，境内销售收入占比分别为 68.51%、73.05%、66.97%和 74.69%。2018 年至 2020 年公司境内外销售收入持续增长，2021 年 1-6 月较 2020 年 1-6 月稍有下降。其中，2019 年收入增长以内销为主，境内各地区均有增长；2020 年收入增长以外销为主，亚洲、南美洲、欧洲和北美洲亦均有增长。

1、2019 年收入增长以内销为主的原因

根据中国饲料工业协会披露数据，2019 年受生猪产能下滑和国际贸易形势变化等因素影响，全国工业饲料产值和产量下降，产品结构调整加快，饲料添加剂产品稳步增长，规模企业经营形势总体平稳。2019 年全国工业饲料总产量 22,885.4 万吨，同比下降 3.7%。其中，猪饲料 7,663.2 万吨，同比下降 26.6%；蛋禽饲料 3,116.6 万吨，同比增长 9.6%；肉禽饲料 8,464.8 万吨，同比增长 21.0%；反刍动物饲料

1,108.9万吨，同比增长9.0%；水产饲料2,202.9万吨，同比增长0.3%。在饲料总产量中，猪饲料占比从上年的43.9%下降到33.5%，禽饲料占比从上年的41.4%上升到50.6%。即生猪产能下滑和国际贸易形势的变化导致的猪饲料产量下降是造成2019年全国饲料工业总产值和总产量下降的主要原因。相反，受此影响禽蛋、肉禽、反刍动物、水产类饲料均有一定程度上涨。

饲料添加剂是配合饲料的核心，可有效提升饲料的利用率，弥补饲料营养不平衡的问题，对养殖动物的生长和疾病预防有着积极作用。2018年下半年国内首次爆发“非洲猪瘟”，生猪死亡率较高，消费者逐步增加对鸡肉等家禽产品的消费量，较多养殖场/养殖户开始扩大活鸡等家禽养殖规模，对发行人主要产品需求增加，故发行人2019年境内销售收入增长较多，具有合理性。

2、2020年收入增长以外销为主的原因，外销收入增速显著快于内销和往年的原因及合理性

报告期内，公司销售收入分区域增长情况如下：

单位：万元

区域	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	金额	较上年同期增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
境内	14,425.05	14.54%	29,276.77	16.67%	25,093.11	51.76%	16,534.64
境外	4,886.95	-35.22%	14,437.44	55.91%	9,259.82	21.82%	7,601.15
合计	19,312.00	-4.10%	43,714.20	27.25%	34,352.93	42.33%	24,135.79

在新冠疫情期间，公司饲料添加剂行业的终端养殖户仍需要正常使用饲料，公司的主要产品饲料添加剂的需求未受到重大影响，2020年公司境外销售收入增长相对明显，主要原因系2020年初新冠疫情以来，境外疫情呈扩散且相对严重状态，境外部分竞争对手供货能力受影响，致使境外订单增加，但境内新冠疫情2020年4月后已得到有效控制，发行人境内上下游供应商未处于疫情严重地区，公司及时复工生产，同时部分外销产品单价相对较高，综合影响2020年外销销售收入增长明显。

综上所述，2018年下半年国内首次爆发“非洲猪瘟”促使消费者逐步增加对鸡肉等家禽产品的消费量，较多养殖场/养殖户开始扩大活鸡等家禽养殖规模，

对发行人主要产品需求增加，发行人 2019 年境内销售收入增长较多；2020 年受境外新冠疫情影响境外部分竞争对手产能供应受到影响致使境外订单增加，境外销售收入增速大于境内销售收入增速且高于 2019 年境外销售收入增速具有合理性，符合市场与公司经营实际情况。

二、说明发行人获取境外客户的途径，同时向全球多个国家或地区客户销售且各个国家或地区客户数量较少的原因；主要境外客户的实控人情况，是否系华人背景，对于除港澳台地区外的华人背景客户，请说明与该华人背景客户展开合作的具体过程

（一）发行人获取境外客户的途径，同时向全球多个国家或地区客户销售且各个国家或地区客户数量较少的原因

发行人境外客户主要通过参加行业展会或熟人介绍等方式获取。报告期发行人境外产品销售主要集中在亚洲、南美、欧洲等地区，主要销往越南、哥伦比亚、印尼等国家或地区。发行人同时向全球多个国家或地区客户销售主要系不同国家和地区的饮食习惯差异导致对类胡萝卜素产品的需求不同所致。例如越南、印尼、泰国等东南亚国家饮食习惯与我国接近，以食用黄羽鸡为主，对饲用类胡萝卜素产品需求量大；哥伦比亚、墨西哥等西班牙语系国家饮食习惯与西班牙接近，其消费者对肉鸡皮肤颜色亦有较高要求；而日本、荷兰等国家使用饲用类胡萝卜素产品主要用于鸡蛋着色及水产养殖（如三文鱼养殖）。

各国家或地区客户数量较少主要系，一方面，发行人产品属于饲料添加剂中较为细分的领域，在饲料添加剂中占比较小，整体市场规模相对有限；另一方面，发行人部分终端客户为中小型畜禽饲料/养殖企业，每个客户单位使用量较小，发行人境外主要通过经销商连接部分终端中小客户，因此通常一个国家或地区的客户数量亦较少。

（二）主要境外客户的实控人情况，是否系华人背景，对于除港澳台地区外的华人背景客户，请说明与该华人背景客户展开合作的具体过程

报告期内，发行人主要境外客户（报告期各期前五名境外客户）实际控制人情况如下：

序号	单位名称	注册地	简介	实际控制人
1	Italcol S.A.	哥伦比亚	该公司于 1972 年在哥伦比亚成立，主要从事动物浓缩饲料的制造、分销、销售和出口，以及原材料和预混料的销售；Italcol S.A.在哥伦比亚、厄瓜多尔和巴拿马拥有 20 家工厂及 1,800 多家分销商，员工超过 3,000 人，年生产食品超过 200 万吨	Dr. Alberto Carbone Rodríguez
2	Homing Trading and Import Export Joint Stock Company	越南	该公司于 2012 年在越南注册成立，主要经营动物饲料添加剂以及饲料厂设备等贸易业务；该公司熟悉越南市场与国情，为部分中资企业进入越南市场提供市场服务方案，曾参与新希望、通威股份等中国企业在越南饲料工厂智能集成装备建设与安装服务工作，经过多年合作，该公司与新希望、海大集团、通威股份等越南中资饲料企业建立了良好的合作关系；2019 年营业额约 2,500 万人民币	LE THI HIEN
3	Biolink Partners Limited	中国香港	该公司于 2011 年在香港注册成立，主营饲料添加剂贸易；该公司有员工 8 名，年营业额约 200 万美元	YANPIN
4	Simba Enterprise Co., Limited	安圭拉	该公司于 2010 年成立，注册地在安圭拉，办公地为青岛，主要经营饲料添加剂、医疗设备国际贸易等；该公司产品主要销往美洲、欧洲等地区，年营业额约 5,000 万人民币	孙杰
5	Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company	越南	该公司于 2008 年在越南成立，主要经营饲料添加剂及饲料原料贸易；该公司与越南境内外客户建立了广泛的业务联系，成为德国巴斯夫、美国国际原料公司、荷兰泰高集团和智特奇产品在越南的代理商，并与越南当地下游龙头企业 CP Group、Japfa Comfeed、Masan Group 等 30 多家饲料生产企业和养殖公司保持合作关系。该公司现有员工 26 人，年营业额约为 5,000 万人民币	Dr. Baotang Li and MSc Nguyen Ngoc Diem
6	Daiwa Fine Chemicals Co.,Ltd	日本	该公司于 1963 年在日本注册成立，业务范围涵盖食品香料、食品添加剂、化学制品等的经销；该公司有员工约 240 人，年营业额约为 240 亿日元	Hirata Yusaku
7	Orffa Additives B.V.	荷兰	该公司成立于 1980 年，注册地在荷兰，主要为动物营养市场开发、定制、采购和提供饲料添加剂及饲料添加剂方案；该公司在全球范围均有业务覆盖，年营业额约为 2.5-3 亿欧元，员工约 150 人	Lynda Edens

上述客户中除港澳台地区外的华人背景客户包括 Homing Trading and Import Export Joint Stock Company、Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 和 Simba Enterprise Co., Limited，相关客户合作过程如下：

1、Homing Trading and Import Export Joint Stock Company

Homing Trading and Import Export Joint Stock Company 实际控制人为 LE THI HIEN，主要经营者汪荣良为华人背景，汪荣良早期曾在越南从事饲料设备零部件贸易，其从事饲料设备零部件贸易过程中与部分中资饲料生产企业（例如新希望等）在越南的分支机构建立了长期联系，发行人实际控制人吴世林在开拓越南市场过程中与其相识，考虑到其有一定的下游饲料生产企业客户资源，公司于 2012 年开始与其公司合作共同开发越南市场。

2、Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company

Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 实际控制人 Dr. Baotang Li（加拿大籍华人）原为正大集团（CP Group）越南技术总监，具有多年行业从业经验。Dr. Baotang Li 离开正大集团并定居越南后成立贸易公司经营饲料添加剂贸易业务。发行人实际控制人吴世林与其相识多年，考虑到其有一定的下游饲料行业客户资源，发行人于 2009 年与其公司合作共同开发越南市场。

3、Simba Enterprise Co., Limited

Simba Enterprise Co., Limited 实际控制人孙杰曾在国内大型企业从事多年辣椒提取物、万寿菊提取物等原料贸易业务，其在从事相关业务过程中与发行人实际控制人吴世林相识。其成立贸易公司 Simba Enterprise Co., Limited 后开展化工产品（包括饲料添加剂）国际贸易等业务，由于其部分海外客户有相关类胡萝卜素产品采购需求，故开始与公司产品合作并采购公司产品出口至境外。

三、结合境外客户的数量和平均客户收入情况，补充说明发行人外销收入增长的原因

报告期内，公司境外销售情况如下：

单位：万元，个

国家/地区	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年		报告期累计销售金额
	客户数量	平均收入	客户数量	平均收入	客户数量	平均收入	客户数量	平均收入	
越南	3	421.45	3	1,890.06	2	1,763.27	2	1,015.52	12,492.09
哥伦比亚	1	1,210.01	1	4,815.59	1	2,962.70	1	3,019.46	12,007.76
中国香港	2	423.79	2	341.47	1	709.01	1	702.70	2,942.21
泰国	3	99.63	2	227.96	2	218.62	3	142.01	1,618.07
荷兰	1	401.02	1	923.57	1	108.92	1	57.57	1,491.07
安圭拉	1	183.81	1	251.14	1	285.70	1	577.50	1,298.15
日本	2	45.54	3	85.05	3	173.01	2	80.70	1,026.64
墨西哥	2	133.65	3	147.00	1	68.76	1	201.59	978.65
美国	2	103.48	2	228.50	1	161.71	0	0	825.67
秘鲁	0	0	1	81.99	1	50.08	1	159.89	291.97
其他国家	4	28.99	9	44.78	9	47.79	7	37.71	1,213.08

境外销售合计	21	232.71	28	515.62	23	402.60	20	380.06	36,185.36
--------	----	--------	----	--------	----	--------	----	--------	-----------

注：上述客户国家（地区）系指客户注册地。

如上表，报告期内发行人境外客户的数量分别为 20 家、23 家、28 家、**21 家**，境外客户的平均销售收入分别为 380.06 万元/家、402.60 万元/家、515.62 万元/家、**232.71 万元/家**，**2018 年至 2020 年**境外客户的数量和平均客户收入均呈增长趋势，外销收入增长较多。**2018 年至 2020 年**发行人境外销售收入增长较多，主要系老客户销售收入增长较多，从国家或地区分布看，越南、哥伦比亚及荷兰销售收入增长较多。

报告期内越南销售收入金额分别为 2,031.03 万元、3,526.54 万元、5,670.17 万元、**1,264.35 万元**。客户 Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 销售收入分别为 1,530.03 万元、2,054.19 万元、2,564.92 万元、**728.23 万元**，其总部位于越南河内，是从事饲料原料、饲料添加剂贸易、饲料生产、养殖智能集成装备加工与服务的产业化公司，其熟悉越南市场与国情，为部分中资企业进入越南市场提供市场服务方案，与新希望、海大集团、通威股份等越南中资饲料企业建立了良好的合作关系。该客户报告期销售金额较高，一方面系越南当地饮食习惯与我国接近，使得市场整体对类胡萝卜素产品需求量大，另一方面系由于该经销商主要经营者在当地有多年饲料行业相关经验及人脉积累，且系华人背景，有利于沟通并与发行人深度开发越南市场；另一越南客户 Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 报告期销售收入分别为 501.00 万元、1,472.34 万元、3,080.84 万元、**440.15 万元**，其总部位于越南胡志明市，是一家专业从事饲料添加剂、饲料原料贸易以及技术咨询服务等动物营养领域的多元化公司，其与越南境内外客户建立了广泛的业务联系，成为德国巴斯夫、美国国际原料公司、荷兰泰高集团和智特奇产品在越南的代理商，并与越南当地下游龙头企业 CP Group、Japfa Comfeed、Masan Group 等 30 多家饲料生产企业和养殖公司保持合作关系，2020 年销售收入增长较多主要原因系 2020 年初新冠疫情以来，境外疫情呈扩散且相对严重状态，境外部分竞争对手产能供应受到影响致使境外订单增加，公司及时复工生产。此外，越南 2020 年另一家新增客户 Hung Thinh Development XNK Company Limited.销售收入为 24.41 万元，金额相对较小。

报告期内哥伦比亚销售收入金额分别为 3,019.46 万元、2,962.70 万元、4,815.59 万元、**1,210.01 万元**，客户一直系 Itacol S.A。Itacol S.A.在哥伦比亚、厄瓜多尔和巴拿马拥有 20 家工厂及 1,800 多家分销商，员工超过 3,000 人，年生产食品超过 200 万吨。根据 WATT 国际传媒的数据显示，Itacol S.A.位列全球顶尖饲料企业榜单第 120 位，且为南美最大的 8 家饲料生产企业之一。发行人于 2013 年开始与 Itacol S.A.合作，随着双方合作时间增加及 Itacol S.A.自身业务增长，报告期发行人对 Itacol S.A.的销量保持较高水平。2020 年发行人逐步实现批量生产和销售智特黄产品，同时由于叶黄素浸膏市场供应紧张导致金黄素产品市场价格较高，而有机合成类胡萝卜素产品“智特黄”对天然类胡萝卜素产品“金黄素”具有一定替代作用，受智特黄产品销售增加影响，2020 年发行人对 Itacol S.A.的销售收入增长较多。

报告期内荷兰销售收入金额分别为 57.57 万元、108.92 万元、923.57 万元、**401.02 万元**，客户一直系 Orffa Additives B.V。Orffa Additives B.V.于 1980 年成立于荷兰，主要为动物营养市场开发、定制、采购和提供饲料添加剂及饲料添加剂方案，该公司在全球范围均有业务覆盖，年营业额约为 2.5-3 亿欧元，员工约 150 人。发行人于 2016 年 12 月开始与 Orffa Additives B.V.建立合作，随着合作时间增长，发行人产品品质逐渐获得 Orffa Additives B.V.认可，采购量逐步加大。2020 年，全世界范围爆发新冠疫情，2020 年 2 季度开始，由于欧洲疫情较为严重，Orffa 的欧洲供应商无法及时向其供货，故 Orffa Additives B.V.开始增加了向发行人的采购，导致 2020 年发行人对其销售收入大幅增长。

综上，报告期发行人境外销售收入增长较多，主要原因系老客户销售收入增长较多，新客户销售收入增加影响较小。

四、说明外销模式下直销和经销收入金额，客户数量，平均客户销售收入情况，若外销以经销为主，请说明原因及合理性

公司境外产品销售金额分别为 7,601.15 万元、9,259.82 万元、14,437.44 万元、**4,886.95 万元**，占主营业务收入的比例分别为 31.49%、26.95%、33.03%、**25.31%**。直销和经销收入分别对应的金额及占比情况，以及客户数量、平均客户收入情况如下：

单位：万元

境外销售	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	直销客户	经销客户	直销	经销	直销	经销	直销	经销
销售金额	1,789.35	3,097.60	5,991.82	8,445.62	3,472.90	5,786.92	3,180.81	4,420.34
销售金额占比	36.61%	63.39%	41.50%	58.50%	37.51%	62.49%	41.85%	58.15%
客户数量	6	15	7	21	6	17	3	17
平均销售收入	298.23	206.51	855.97	402.17	578.82	340.41	1,060.27	260.02

由上表，报告期发行人境外销售中，直销金额分别为 3,180.81 万元、3,472.90 万元、5,991.82 万元、**1,789.35 万元**，占境外销售收入的比例分别为 41.85%、37.51%、41.50%、**36.31%**；经销金额分别为 4,420.34 万元、5,786.92 万元和 8,445.62 万元、**3,097.60 万元**，占境外销售收入的比例分别为 58.15%、62.49%、58.50%、**63.39%**。

1、公司境外经销客户数量相对直销客户数量较多，境外经销客户平均销售收入低于境外直销客户平均销售收入

报告期发行人境外直销客户数量分别为 3 家、6 家、7 家、**6 家**，直销客户较为集中，平均销售收入分别为 1,060.27 万元、578.82 万元、855.97 万元、**298.23 万元**；发行人境外经销客户数量分别为 17 家、17 家、21 家、**15 家**，平均销售收入分别为 260.02 万元、340.41 万元、402.17 万元、**206.51 万元**，境外经销客户数量相对直销客户数量较多，境外经销平均销售收入低于境外直销客户平均收入，主要系境外直销客户生产经营规模相对较大，单个客户销售规模较大所致。以 Italcot S.A.为例，该客户系发行人境外直销客户中规模最大的企业，报告期销售规模分别为 3,019.46 万元、2,962.70 万元、4,815.59 万元、**1,210.01 万元**，占发行人境外销售的比例分别为 39.72%、32.00%、33.35%、**24.76%**。

2、受境外客户规模和市场特点影响，发行人外销以经销为主

报告期发行人境外销售经销比例分别为 58.15%、62.49%、58.50%、**63.39%**，高于发行人境外直销收入的占比，发行人外销以经销为主。由于发行人部分终端客户为中小型畜禽饲料/养殖企业，每个客户单位使用量较小，而要面对的销售对象众多，导致饲料添加剂销售成本上升，通过经销商可直接连接发行人和部分终端客户，提升销售效率。境外经销商拥有相应的海外信息渠道，有助于减少商

务沟通环节,提高公司与目标客户的沟通效率,使公司专注产品研发和品质提高。此外,境外经销商具有较强的本地化服务能力,更贴近客户需求,有助于进一步增强海外客户黏性,提升市场占有率。因此,发行人外销以经销模式为主具有商业合理性,符合发行人产品特点和市场情况。

五、说明主要外销客户 Italcol S.A.、Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 和 Homing Trading and Import Export Joint Stock Company 的具体情况,发行人外销主要集中于该 3 家公司的原因及合理性

(一) Italcol S.A.

Italcol S.A.是一家哥伦比亚公司,专门从事各种动物浓缩食品的制造、分销、销售和开发、原材料的销售和预混料的制备。Italcol S.A.在哥伦比亚、厄瓜多尔和巴拿马拥有 20 家工厂及 1,800 多家分销商,员工超过 3,000 人,年生产食品超过 200 万吨。根据 WATT 国际传媒¹的数据显示,Italcol S.A.位列全球顶尖饲料企业榜单第 120 位,且为南美最大的 8 家饲料生产企业之一。发行人于 2013 年开始与 Italcol S.A.合作,随着双方合作时间增加及 Italcol S.A.自身业务增长,发行人对 Italcol S.A.的销量保持较高水平。

(二) Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company

Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 于 2008 年成立,总部位于越南胡志明市,是一家专业从事饲料添加剂、饲料原料贸易以及技术咨询服务等动物营养领域多元化公司。通过多年发展,Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 拥有一支精通业务,熟悉越南市场的员工团队。现有员工 26 人,其中动物营养学博士 1 人、动物营养学硕士 3 人。Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 与越南境内外客户建立了广泛的业务联系,成为德国巴斯夫、美国国际原料公司、荷兰泰高集团和智特奇产品在越南的代理商,并与越南当地下游龙头企业 CP Group、Japfa Comfeed、Masan Group 等 30 多家饲料生产企业和养殖公司保持合作关系。该经销商销售金额较高,一方面主要系由于越南当地饮食习惯与我国接近,使得市场整体对类胡萝卜素产品需求量大,另一方面系由于该经销

¹ WATT 国际传媒(WATT Global Media)系农业领域全球知名媒体,其于 1917 年成立于美国,至今已有百年历史,WATT 国际传媒立足动物农业产业,以其质量上乘的资讯,为行业内企业之间的合作架起了桥梁

商实际控制人在当地有多年饲料行业相关经验及人脉积累，且系华人背景，有利于沟通并与发行人深度开发越南市场。

（三）Homing Trading and Import Export Joint Stock Company

Homing Trading and Import Export Joint Stock Company 于 2012 年成立，总部位于越南河内，是从事饲料原料、饲料添加剂贸易、饲料生产、养殖智能集成装备加工与服务的产业化公司。Homing Trading and Import Export Joint Stock Company 是越南本土企业，熟悉越南市场与国情，为部分中资企业进入越南市场提供市场服务方案，曾参与新希望、通威股份等中国企业在越南饲料工厂智能集成装备建设与安装服务工作，经过多年合作，Homing Trading and Import Export Joint Stock Company 与新希望、海大集团、通威股份等越南中资饲料企业建立了良好的合作关系。该经销商销售金额较高，一方面系由于越南当地饮食习惯与我国接近，使得市场整体对类胡萝卜素产品需求量大，另一方面系由于该经销商主要经营者在当地有多年饲料行业相关经验及人脉积累，且系华人背景，有利于沟通并与发行人深度开发越南市场。

综上，发行人外销集中于以上 3 家客户，主要系上述客户自身经营规模较大或由于经销商自身背景有利于深度开发当地市场所致，具有合理性。

六、说明发行人外销客户中，存在中信保数据对应的客户数量和收入占比情况，前五大外销客户的中信保数据是否存在异常情形，发行人是否为外销业务投保中信保

报告期内，境外销售收入金额分别为 7,601.15 万元、9,259.82 万元、14,437.44 万元、**4,886.95 万元**，外销销售金额呈逐年增长趋势，发行人于 2021 年 3 月向中国进出口信用保险公司（以下简称“中信保”）购买了赔付比例为 90%的短期出口综合信用保险。

报告期内，发行人的外销收入中存在中信保数据对应的客户数量和收入占比情况如下：

单位：家、万元

期间	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
----	--------------	--------	--------	--------

客户家数	16	21	18	16
销售收入	4,605.18	14,090.86	9,149.45	7,518.97
占主营业务收入比例	94.23%	97.61%	98.81%	98.92%

如上表，报告期内，发行人的外销收入中存在中信保数据对应的客户数量分别为 16 家、18 家、21 家、16 家，对应销售收入占外销收入比例分别为 98.92%、98.81%、97.61%、94.23%。根据中信保提供的发行人前五大外销客户资信报告记录，发行人前五大外销客户经营不存在异常情况。

发行人为外销业务向中信保购买的短期出口综合信用保险，包括买方破产、无力偿付债务、拖欠风险、开证行破产、拒绝承兑风险、政治风险和买方拒绝接受货物风险，赔付比例均为 90%，年度最高赔付金额为 500 万美元，根据报告期各期末境外销售形成的应收账款预测，该保险最高赔付金额基本能全部覆盖境外销售形成的应收账款。

七、对外销收入相关的合同、订单、报关单、提货单、银行回款的核查情况，相关单据之间客户名称、地址的匹配情况，发行人外销收入的真实性、准确性情况

保荐机构及申报会计师对报告期内发行人境外销售收入真实性、准确性进行核查，取得的原始单据主要包括与收入确认相关的合同、报关单、提货单、银行回款等，比对海关电子出口数据信息，并对客户进行访谈和函证，具体核查金额和比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入-境外销售	4,886.95	14,437.44	9,259.82	7,601.15
1、境外客户原始单据核查				
（1）销售合同、形式发票、出口报关单等原始单据核查对应境外主营业务收入金额	4,371.53	12,063.61	7,198.24	5,252.19
核查比例	89.45%	83.56%	77.74%	69.10%
（2）海关电子信息出口金额	4,681.59	14,621.34	9,023.73	7,594.09
占主营业务收入比例	95.80%	101.27%	97.45%	99.91%
2、境外客户访谈				

访谈收入金额	4,110.13	13,217.46	8,694.32	7,023.23
访谈可确认比例	84.10%	91.55%	93.89%	92.40%
3、境外客户函证				
函证可确认境外收入金额	4,313.93	13,385.97	7,813.15	6,459.92
函证可确认比例	88.27%	92.72%	84.38%	84.99%

注：受境外新冠疫情影响，客户访谈主要通过视频形式开展。

保荐机构及申报会计师对发行人报告期境外主要销售收入所对应的销售合同、发货单、报关单、销售形式发票、销售回款单等原始单据进行全面核查，核查情况如下：

（1）检查核对报告期内发行人销售合同、发货单、物流单、出口报关单、销售形式发票、销售回款单等原始单据中销售产品、数量的匹配性；经核查，发行人发货单、出口报关单、销售形式发票中的产品、数量与销售收入明细表相匹配；

（2）检查销售合同、销售形式发票产品单价、不含税销售金额的一致性，检查收入确认金额与以上原始单据不含税销售金额的一致性，检查境外收入税务申报金额、出口退税申报金额与收入确认金额的一致性；经核查，外销收入确认金额与以上原始单据金额一致，相关收入确认真实、准确；

（3）检查主要客户是否按照合同约定支付货款，是否存在回款异常情形；经核查，发行人外销主要客户不存在回款异常情况，相关收入确认真实、准确；

（4）检查海关电子出口信息数据，核对海关电子出口信息数据与境外收入确认金额的一致性，存在较小金额差异主要系时间性差异影响；

（5）检查销售合同、报关单、提货单、银行回款等单据之间客户名称、地址的匹配情况，经核查，销售合同、形式发票、报关单、银行回款相关单据之间客户名称和地址信息基本匹配，提货单、发货单部分发货单位及地址存在差异的原因系经销商客户要求直接发货至其指定地点（一般系客户的客户所在地），不存在异常情况，发行人相关外销收入真实、准确。

八、视频访谈执行的具体时间，影像记录是否完整保存；视频访谈境外对应的具体客户名单情况，在视频访谈下如何核实对方的生产或经营场所，被访谈人

的姓名、职位情况

保荐机构及申报会计师对发行人报告期内主要境外客户实施了访谈及函证程序，由于受到新冠疫情影响，对境外客户的访谈主要通过视频形式开展。视频访谈原则上要求客户在工作场所进行（有公司 LOGO），提供访谈位置的定位信息；访谈开始前，访谈对象对着镜头先出示身份证明文件、工作证或名片；视频访谈过程中，对于在现场办公并接受访谈的客户，访谈过程中访谈人员要求查看客户生产经营场所，若被访谈对象不能在办公场所接受访谈，访谈人员主要通过视频核查其工作证件或名片等方式确认被访谈对象身份，并在其能够进入工作场所后，提供其办公场所的照片或公司相关宣传手册等文件。完成访谈后，被访谈对象需将签字并盖有公司印章版访谈记录通过快递寄回至指定地址。具体访谈情况如下：

序号	访谈对象	客户注册地	访谈时间	访谈影像是否保存	被访谈人姓名	被访谈人职位
1	Itacol S.A.	哥伦比亚	2020 年 8 月 26 日	是	Felipe Pardo	协同部经理
2	Homing Trading And Import Export Joint Stock Company	越南	2020 年 11 月 13 日	是	Cao Thi Thu Hien	销售部员工
3	Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company	越南	2020 年 9 月 2 日	是	LI Bao Tang	总经理
4	Biolink Partners Limited	中国香港	2020 年 8 月 26 日	是	Jimmy	公司主管
5	Simba Enterprise Co.,Limited	安圭拉	2020 年 7 月 7 日	现场走访	孙杰	总经理
6	Daiwa Fine Chemicals Co.,Ltd.（大和化成株式会社）	日本	2020 年 8 月 21 日	是	神林宏和、徐刚	执行董事、营业部第二部部长
7	Bic Chemical Co.,Ltd	泰国	2020 年 9 月 2 日	是	Teeraporn、Krittikorn	采购人员
8	Helm De Mexico,S.A（德国 Helm 集团墨西哥子公司）	墨西哥	2020 年 8 月 18 日	是	谭琪仙	采购部员工
9	Cargill（美国嘉吉公司）	美国	2020 年 11 月 17 日	是	许文娟	全球采购经理
10	DOX-AL Italia SPA	意大利	2020 年 9 月 2 日	是	Fabio Pinoia	产品经理
11	Mitsubishi Corporation Life Sciences Limited（三菱商事株式会社下属食品化学事业部）	日本	2020 年 8 月 19 日	是	蒋静	业务副经理
12	Orffa Additives B.V.	荷兰	2020 年 8 月 20 日	是	Tom Van Hoeve	国际销售部经理

注：1、Simba Enterprise Co.,Limited 实际办公地点为青岛，故通过现场走访访谈；2、Helm De Mexico,S.A、Cargill、Mitsubishi Corporation Life Sciences Limited 均为全球知名跨国企业，经沟通后指定其国内分支机构人员接受视频访谈，故受访人员为相关公司国内办事处员工。

九、关于“境外销售已实现真实销售”的结论，除访谈外，是否存在其他核查程序或证据予以核实；结合发行人的发货记录，是否存在向境外客户销售集中于年末的情形

除访谈外，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、执行函证程序

保荐机构对发行人主要境外客户的函证情况如下：

单位：万元

期间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外销售收入	4,886.95	14,437.44	9,259.82	7,601.15
境外发函回函相符金额	3,011.37	13,008.52	7,813.15	6,459.92
境外发函回函不符可合理解释金额	1,302.56	377.45	-	-
回函可确认金额	4,313.93	13,385.97	7,813.15	6,459.92
回函可确认比例	88.27%	92.72%	84.38%	84.99%

如上表，报告期内，经函证境外客户回函可确认金额比例分别为 84.99%、84.38%、92.72%和 **88.27%**，其中部分客户回函不符的原因主要系到货时间性差异影响，另有未回函境外客户经执行替代性程序不存在异常，发行人向境外销售金额真实准确。

申报会计师对发行人主要境外客户的函证情况如下：

单位：万元

期间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外销售收入	4,886.95	14,437.44	9,259.82	7,601.15
境外发函回函相符金额	2,967.78	12,216.88	8,020.42	6,537.78
境外发函回函不符可合理解释金额	1,296.45	377.45	-	-
回函可确认金额	4,264.23	12,594.33	8,020.42	6,537.78
回函可确认比例	87.26%	87.23%	86.62%	86.01%

如上表，报告期内，经函证境外客户回函可确认金额比例分别为 86.01%、86.62%、87.23%、**87.26%**，其中部分客户回函不符的原因系到货时间性差异影响，

另有未回函境外客户经执行替代性程序不存在异常，发行人向境外销售金额真实准确。

2、检查报告期境外主要销售收入所对应的销售合同、发货单、报关单、销售形式发票、销售回款单等原始单据，核查情况如下：

（1）检查核对报告期内发行人销售合同、发货单、物流单、出口报关单、销售形式发票、销售回款单等原始单据中销售产品、数量的匹配性；

（2）检查销售合同、销售形式发票产品单价、不含税销售金额的一致性，检查收入确认金额与以上原始单据不含税销售金额的一致性，检查境外收入税务申报金额、出口退税申报金额与收入确认金额的一致性；

（3）检查主要客户是否按照合同约定支付货款，是否存在回款异常情形；

（4）检查销售合同、形式发票、报关单、提货单、银行回款等单据之间客户名称、地址的匹配情况；

3、取得报告期内的海关出口数据及增值税免抵退申报退税收入数据，核对海关电子出口信息数据、增值税免抵退申报退税收入数据与境外收入确认金额的一致性，分析是否存在差异及原因；

4、访谈发行人境外销售负责人及财务负责人，了解公司境外销售实现情况，是否存在销售退回、诉讼纠纷或回款异常等情况；

5、执行分析性程序，分析境外销售是否存在集中于某一单一客户的情形、集中于年末、集中于某个地区等异常情形；

经核查，发行人境外销售已实现真实销售，境外销售真实、准确，不存在异常情况。

十、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、结合中国饲料协会相关数据分析 2019 年收入增长以内销为主的原因及合

理性，结合 2020 年疫情情况及境外客户访谈分析 2020 年收入增长以外销为主的原因及合理性；

2、访谈了发行人外贸负责人，了解发行人获取境外客户的途径及同时向全球多个国家或地区客户销售且各个国家或地区客户数量较少的原因；获取主要境外客户出具的说明证实其实控人的情况；

3、访谈发行人实际控制人，了解与除港澳台地区外的具有华人背景的客户展开合作的具体过程；

4、重新计算发行人销售成本明细表、境外客户的数量和平均客户收入情况，分析发行人外销收入增长的原因；

5、重新计算境外销售直销和经销收入金额、客户数量、平均客户销售收入情况，分析外销以经销为主的原因及合理性；

6、通过查询客户官方网站或取得客户说明的方式了解Italcil S.A.、Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company和Homing Trading and Import Export Joint Stock Company的具体情况；访谈发行人实际控制人关于外销集中于以上3家客户的原因及合理性；

7、查阅发行人与中信保签订的保险合同，查阅中信保提供的客户资信报告，分析报告期销售数据对应的客户数量和收入占比情况，分析发行人前五大外销客户的中信保数据是否存在异常情形；

8、对境外主要客户实施函证及访谈程序，保荐机构、申报会计师独立发函，发函过程中保持有效控制，以保证函证的有效性；

9、检查报告期境外主要销售收入所对应的销售合同、发货单、报关单、销售形式发票、销售回款单等原始单据情况，分析相关单据之间客户名称、地址的匹配情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、2018 年下半年国内首次爆发“非洲猪瘟”，生猪死亡率较高，消费者逐步

增加对鸡肉等家禽产品的消费量，较多养殖场/养殖户开始扩大活鸡等家禽养殖规模，对发行人主要产品需求增加，故发行人 2019 年境内销售收入增长较多，具有合理性；2020 年境外新冠疫情影响境外部分竞争对手供货能力，致使境外订单增加，境外销售收入增速大于境内销售收入增速且高于 2019 年境外销售收入增速具有合理性，符合市场与公司经营实际情况；

2、发行人境外客户主要通过参加行业展会或熟人介绍等方式获取。发行人同时向全球多个国家或地区客户销售主要系不同国家和地区的饮食习惯差异导致对类胡萝卜素产品的需求不同所致。同时，由于发行人产品属于饲料添加剂中较为细分的领域，在饲料添加剂中占比较小，整体市场规模相对有限，因此通常一个国家或地区的客户数量亦较少；发行人主要境外客户中除港澳台地区外的实控人具有华人背景的客户包括 Homing Trading and Import Export Joint Stock Company、Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 和 Simba Enterprise Co., Limited，相关客户合作过程已补充说明；

3、报告期内发行人境外客户的数量分别为 20 家、23 家、28 家、**21 家**，境外客户的平均销售收入分别为 380.06 万元/家、402.60 万元/家、515.62 万元/家、**232.71 万元/家**，**2018 年至 2020 年**境外客户的数量和平均客户收入均呈增长趋势，外销收入增长较多。**2018 年至 2020 年**发行人境外销售收入增长较多，主要系老客户销售收入增长较多，从国家或地区分布看，越南、哥伦比亚及荷兰销售收入增长较多；

4、公司境外经销客户数量相对直销客户数量较多，境外经销客户平均销售收入低于境外直销客户平均销售收入；受境外客户规模和市场特点影响，发行人外销以经销为主；

5、发行人外销集中于 Itacol S.A.、Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 和 Homing Trading and Import Export Joint Stock Company 3 家客户，主要系上述客户自身经营规模较大或由于当地饮食习惯、经销商自身背景有利于深度开发当地市场所致，具有合理性；

6、发行人于 2021 年 3 月向中信保购买了赔付比例为 90% 的短期出口综合信用保险。报告期内，发行人的外销收入中存在中信保数据对应的客户数量分别为 16

家、18家、21家、**16家**，对应销售收入占外销收入比例分别为98.92%、98.81%、97.61%、**94.23%**。根据中信保提供的发行人前五大外销客户资信报告记录，发行人前五大外销客户经营不存在异常情况；

7、经核查，销售合同、形式发票、报关单、银行回款相关单据之间客户名称和地址信息基本匹配，提货单、发货单部分发货单位及地址存在差异的原因系经销商客户要求直接发货至其指定地点（一般系客户的客户所在地），不存在异常情况，发行人相关外销收入真实、准确；

8、已补充说明境外客户的视频访谈情况，视频访谈记录保存完整；视频访谈原则上要求客户在工作场所进行（有公司 LOGO），提供访谈位置的定位信息；对于在现场办公并接受访谈的客户，访谈过程中访谈人员要求查看客户生产经营场所，若被访谈对象不能在办公场所接受访谈，访谈人员主要通过视频核查其工作证件或名片等方式确认被访谈对象身份，并在其能够进入工作场所后，提供其办公场所的照片或公司相关宣传手册等文件。完成访谈后，被访谈对象需将签字并盖有公司印章版访谈记录通过快递寄回至指定地址；

9、经核查，境外销售已实现真实销售，发行人向境外销售金额真实、准确，除访谈外，执行了函证、销售穿行测试（检查销售合同、形式发票、报关单等）、回款检查、核对海关电子出口信息数据、增值税免抵退申报退税收入数据与境外收入确认金额及实质性分析程序等程序或证据予以核实，境外销售不存在集中于年末、集中于某一单一客户等异常情形。

问题 9、关于发行人客户情况

审核问询回复显示：

（1）发行人前五大经销客户包括越南经销商 Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company、越南经销商 Homing Trading and Import export Joint Stock Company、关联方合肥市海斯格饲料有限公司、关联方广州市智农生物科技有限公司、安徽隆牧饲料科技有限公司、荷兰经销商 Orffa Additives B.V.、香港经销商 Biolink Partners Limited 等客户，向前五大经销商销售收入占经销收入比例报告期分别为 46.29%、49.11%和 46.32%；

(2) 经销商安徽隆牧饲料科技有限公司系发行人 2020 年前十大客户，其成立于 2020 年，发行人 2020 年向其销售收入 824.04 万元，占销售收入比重 1.89%；安徽隆牧饲料科技有限公司主要向发行人采购；

(3) 经销商广州市智农生物科技有限公司、经销商合肥市海斯格饲料有限公司系发行人前十大客户；海斯格为发行人离任董事王银东配偶汪乐霞曾持股 50%并担任监事的企业；智农生物系发行人实际控制人吴世林外甥程道斌曾担任监事，程道斌配偶甘婷、甘婷母亲李建兰曾先后持股 100%并担任执行董事兼总经理的企业；海斯格和智农生物主要从发行人处采购，目前二者已注销；

(4) 发行人报告期累计向 13 家与员工相关的经销商销售，收入金额合计报告期分别为 2,937.58 万元、5,469.44 万元和 5,408.48 万元，占经销收入比重分别为 33.21%、39.53%和 29.73%；其中向员工相关经销商广州金屏山饲料有限公司销售毛利率较高，原因系向其销售的产品主要系多生素，该产品毛利率较高；

(5) 主要经销商中，除海斯格和智农生物主要向发行人采购外，越南经销商 Homing Trading and Import Export Joint Stock Company 向发行人采购占其自身采购金额比重约 80%，越南经销商 Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 向发行人采购占其自身采购金额比重约 50%左右，香港经销商 Biolink Partners Limited 向发行人采购占其自身采购金额比重约 50%-80%；

(6) 根据中介机构对相关人员资金流水的核查，报告期智农生物、海斯格等共 6 家员工相关经销商，与发行人 7 名员工存在大额资金往来，上述员工账户累计资金流入约 210 万元，流出 42 万元，上述资金往来原因系发行人员工参与经销商之间的调货。

请发行人说明：

(1) 经销商安徽隆牧饲料科技有限公司在 2020 年成立即成为发行人主要经销商的原因，安徽隆牧的成立和关联方海斯格的注销是否系一揽子安排；

(2) 荷兰经销商 Orffa Additives B.V.首次出现在 2020 年前五大经销商客户的原因；

(3) 上述经销商主要向发行人采购的原因及合理性，其是否专营发行人产

品，发行人与上述公司的具体合作情况；

（4）发行人主要经销商集中于越南和关联方海斯格、智农生物的原因，发行人在与越南经销商开展合作前，是否已与对方相识或存在其他合作或业务往来，是否存在其他利益安排；

（5）多生素产品是否主要向员工相关经销商广州金屏山饲料有限公司销售，若是请说明原因及合理性；

（6）上述调货行为是否仅发生于员工相关的经销商；在发行人员工与部分经销商存在利益关系的情况下，部分员工参与经销商之间的调货的情况下，发行人经销业务是否系一项买断销售。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、经销商安徽隆牧饲料科技有限公司在 2020 年成立即成为发行人主要经销商的原因，安徽隆牧的成立和关联方海斯格的注销是否系一揽子安排

安徽隆牧饲料科技有限公司成立于 2020 年 4 月，实际控制人为李文华，其曾供职于大连三仪动物药品有限公司，该公司专业从事细胞因子类生物兽药、中兽药、化药和高品质酶制剂及微生态饲料添加剂的研制、开发和市场推广。李文华具有 10 年以上的饲料行业从业经验。安徽地区下游饲料生产或养殖客户主要向华东地区供货，由于华东地区为我国黄羽肉鸡主要消费区域，养殖黄羽肉鸡对饲用类胡萝卜素的消耗量大，市场规模较大。安徽隆牧自成立以来业务发展情况较好，其与公司的销售规模呈持续增长态势。自 2020 年 11 月海斯格与发行人业务停止后，安徽隆牧饲料科技有限公司承接了发行人员工经销商海斯格的主要业务，销售规模进一步扩大，因此其自成立当年即成为发行人主要经销商。

经访谈安徽隆牧饲料科技有限公司实际控制人李文华，安徽隆牧成立之初主要为面向华东地区经销饲料及饲料添加剂等业务。为进一步规范发行人员工经销商业务，减少潜在的关联交易，同时避免业务重大变化对发行人业务造成不利影响，发行人寻找新的业务承继经销商主要基于经销商股东或实际控制人具有多年的行业经验、具有一定的客户资源、便于终端客户下单、所在经销地域与终端客

户接近、与发行人及董监高不存在关联关系或潜在关联关系等原则，安徽隆牧符合发行人的选择标准，因此成为发行人主要合作经销商，安徽隆牧的成立与关联方海斯格的注销系独立事项，并非一揽子安排。

二、荷兰经销商 Orffa Additives B.V.首次出现在 2020 年前五大经销商客户的原因

报告期内，发行人向荷兰经销商 Orffa Additives B.V.的销售金额如下：

单位：万元

经销商名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Orffa Additives B.V.	401.02	923.57	108.92	57.57

Orffa Additives B.V.于 1980 年成立于荷兰，主要为动物营养市场开发、定制、采购和提供饲料添加剂及饲料添加剂方案，该公司在全球范围均有业务覆盖，年营业额约为 2.5-3 亿欧元，员工约 150 人。发行人于 2016 年 12 月开始与 Orffa Additives B.V.建立合作，随着合作时间增长，发行人产品品质逐渐获得 Orffa Additives B.V.认可并逐步加大采购量。2020 年，全世界范围爆发新冠疫情，疫情爆发后由于我国防疫管控措施到位，主要工业企业及时复工生产，发行人整体生产经营未受到重大不利影响。2020 年 2 季度开始，由于欧洲疫情较为严重，Orffa 的欧洲供应商供货能力受到影响，故 Orffa Additives B.V.开始增加了向发行人的采购，导致其 2020 年出现在前五大经销商客户。

三、上述经销商主要向发行人采购的原因及合理性，其是否专营发行人产品，发行人与上述公司的具体合作情况

越南经销商 Homing Trading and Import Export Joint Stock Company 向发行人采购占其自身采购金额比重约 80%，Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 向发行人采购占其自身采购金额比重约 50%，香港经销商 Biolink Partners Limited 向发行人采购占其自身采购金额比重约 50%-80%。上述经销商与发行人具体合作情况如下：

序号	经销商名称	首次合作时间	是否专营发行人产品	除发行人业务外其他业务	合作范围
----	-------	--------	-----------	-------------	------

1	Homing Trading And Import Export Joint Stock Company	2012 年	否	饲料生产设备贸易业务	该经销商主要负责公司产品越南北部市场的销售
2	Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company	2008 年	否	其他饲料添加剂及饲料原料贸易	该经销商主要负责公司产品越南南部市场的销售
3	Biolink Partners Limited	2011 年	否	部分其他饲料添加剂贸易业务	该经销商主要将公司产品销往印尼饲料厂或农场

Biolink Partners Limited 主要股东为 Jinming He（加拿大籍华人），动物营养学博士后，曾在美国建明工业公司（KEMIN）、奥地利 Biomin（百奥明）公司从事动物营养相关的技术推广、技术服务工作，与发行人实际控制人吴世林相识多年，后在香港创业从事饲料添加剂的贸易业务。考虑到其有一定的下游饲料行业客户资源，发行人选择与其合作共同开发印尼等市场。Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 和 Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 具体合作过程详见本问询回复“问题 8”之“二、说明发行人获取境外客户的途径，同时向全球多个国家或地区客户销售且各个国家或地区客户数量较少的原因；主要境外客户的实控人情况，是否系华人背景，对于除港澳台地区外的华人背景客户，请说明与该华人背景客户展开合作的具体过程”部分相关内容。

上述经销商均非专营发行人产品，除销售发行人产品外，还有部分其他业务，其向发行人采购占其总采购比例较高主要系相关经销商与发行人合作时间较长，且当地市场开拓情况较好，向发行人产品采购金额较高所致。

四、发行人主要经销商集中于越南和关联方海斯格、智农生物的原因，发行人在与越南经销商开展合作前，是否已与对方相识或存在其他合作或业务往来，是否存在其他利益安排

国内经销商方面，海斯格和智农生物分别位于安徽和广东，安徽地区下游饲料生产或养殖客户主要向华东地区供货，广东地区下游饲料生产或养殖客户主要向华南地区供货，由于华东和华南地区为我国黄羽肉鸡主要消费区域，养殖黄羽肉鸡对饲用类胡萝卜素的消耗量大，故公司安徽和广东经销商销售金额高于其他地区经销商。

国外经销商方面，经销商集中于越南，一方面越南当地市场饮食习惯与我国接近使得市场整体对类胡萝卜素产品需求量大，另一方面越南经销商实际控制人/主要经营者在当地有多年饲料行业相关经验及人脉积累，且系华人背景有利于

沟通，发行人与其合作时间较长，深度开发越南市场所致。发行人与越南经销商开展合作前已与对方实际控制人/主要经营者相识，但不存在其他合作或业务往来，亦不存在其他利益安排。Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 和 Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 具体合作过程详见本问询回复“问题 8”之“二、说明发行人获取境外客户的途径，同时向全球多个国家或地区客户销售且各个国家或地区客户数量较少的原因；主要境外客户的实控人情况，是否系华人背景，对于除港澳台地区外的华人背景客户，请说明与该华人背景客户展开合作的具体过程”部分相关内容。

五、多生素产品是否主要向员工相关经销商广州金屏山饲料有限公司销售，若是请说明原因及合理性

多生素系发行人胡萝卜素系列产品的规格型号之一，其有效成分为β-胡萝卜素，具有显著提高畜禽繁殖性能、提高畜禽免疫力以及抗氧化作用，属于发行人有机合成类胡萝卜素系列产品。报告期发行人多生素产品的销售金额分别为361.75 万元、603.75 万元、660.89 万元、**390.01 万元**。报告期发行人多生素产品的主要销售客户情况如下：

年份	序号	客户名称	销售金额 (万元)	占多生素产品收入比
2021 年 1-6 月	1	广州金屏山饲料有限公司	206.85	53.04%
	2	成都康宁兽药有限公司	88.41	22.67%
	3	安佑生物科技集团股份有限公司及其关联方	23.89	6.13%
	4	河北朔牧生物科技有限公司	21.33	5.47%
	5	广州市亮度生物科技有限公司	16.99	4.36%
	合 计		357.47	91.66%
2020 年	1	广州金屏山饲料有限公司	460.02	69.61%
	2	成都艾凯生物科技有限公司	71.26	10.78%
	3	栾城区智牧饲料经销部	35.6	5.39%
	4	广州市智农生物科技有限公司	21.12	3.19%
	5	济南三和孚瑞商贸有限公司	15.19	2.30%
	合 计		603.19	91.27%
2019 年	1	广州金屏山饲料有限公司	502.97	83.31%

	2	成都艾凯生物科技有限公司	41.88	6.94%
	3	济南三和孚瑞商贸有限公司	13.94	2.31%
	4	广州市智农生物科技有限公司	9.16	1.52%
	5	青岛英仙商贸有限公司	5.8	0.96%
	合 计		573.74	95.03%
2018 年	1	广州金屏山饲料有限公司	277.77	76.79%
	2	成都艾凯生物科技有限公司	33.14	9.16%
	3	济南三和孚瑞商贸有限公司	8.49	2.35%
	4	河南广安生物科技股份有限公司	6.32	1.75%
	5	青岛英仙商贸有限公司	6	1.66%
	合 计		331.73	91.70%

由上表，发行人多生素产品主要面向广州金屏山饲料有限公司销售，报告期各期销售金额分别为 277.77 万元、502.97 万元、460.02 万元、**206.85 万元**，销售占比分别为 76.79%、83.31%、69.61%、**53.04%**。广州金屏山饲料有限公司多生素产品的主要终端销售对象为温氏食品集团股份有限公司及其关联方，温氏食品集团股份有限公司及其关联方对多生素产品使用量较大，因此销售规模较大。

六、上述调货行为是否仅发生于员工相关的经销商；在发行人员工与部分经销商存在利益关系的情况下，部分员工参与经销商之间的调货的情况下，发行人经销业务是否系一项买断销售

报告期内，发行人存在员工经销商【部分在职/已离职员工（含员工亲属）持有或曾持有发行人经销商的股权，担任或曾担任董监高的情况】，由于不同员工经销商在不同期间内主要经销产品品类及数量可能存在一定差异，而该等销售人员或员工经销商又分布在境内不同区域，实际销售过程中为满足不同终端客户需求，存在销售人员（或员工经销商）与其他非自身员工经销商之间少量调货的情形。经访谈，发行人同一地区或邻近区域非员工经销商客户与发行人员工经销商客户亦存在少量调货的情形，以更好满足不同客户需求及经销商实际经营需要。

发行人经销销售主要包括两种模式，一种是发行人与经销商客户约定货物直接发运到终端客户，公司根据与经销商的销售合同约定将产品交付给终端客户且终端客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可

能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移，确认商品销售收入，该类销售模式不存在调货的情形；另一种是发行人与经销商约定的货物直接发运到经销商仓库，公司根据与经销商的销售合同约定将产品交付给经销商且经销商已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移，确认商品销售收入，该类交易模式存在少量调货情形，但该调货仅在经销商客户之间进行，不涉及发行人的任何权利及义务关系，发行人经销业务系买断式销售。

七、中介机构核查情况

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、实地走访安徽隆牧饲料科技有限公司，访谈其实际控制人李文华；
- 2、访谈发行人外贸负责人，了解Orffa Additives B.V.与发行人的具体合作情况及收入增长原因；
- 3、视频访谈Homing Trading and Import Export Joint Stock Company、Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company、Biolink Partners Limited等发行人主要境外经销商客户，了解与发行人的具体情况；
- 4、访谈发行人实际控制人，了解发行人主要经销商集中于越南和关联方海斯格、智农生物的原因，发行人在与越南经销商开展合作前，是否已与对方相识或存在其他合作或业务往来，是否存在其他利益安排；
- 5、访谈发行人销售负责人，了解多生素产品的销售情况；
- 6、查阅发行人境内主要经销商销售合同、发货单、销售发票、销售回款等单据资料，结合销售合同判断发行人境内经销是否系买断式销售；访谈发行人销售负责人，了解发行人境内经销业务是否系买断式销售，了解经销商客户之间是否存在调货的情形，调货的原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、安徽隆牧饲料科技有限公司主要面向华东地区供货，由于华东地区对饲用类胡萝卜素的消耗量大，市场规模较大，实际控制人具有 10 年以上的饲料行业从业经验，安徽隆牧成立以来业务发展情况较好。自 2020 年 11 月海斯格与发行人业务停止后，安徽隆牧承接了发行人员工经销商海斯格的主要业务，销售规模进一步扩大，因此其自成立当年即成为发行人主要经销商；安徽隆牧的成立与关联方海斯格的注销系独立事项，并非一揽子安排；

2、2020 年 2 季度开始，由于欧洲疫情较为严重，Orffa Additives B.V.的欧洲供应商供货能力受影响，故 Orffa Additives B.V.开始增加了向发行人的采购，导致其 2020 年出现在前五大经销商客户；

3、Homing Trading and Import Export Joint Stock Company、Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company、Biolink Partners Limited 等经销商非专营发行人产品，其向发行人采购占其总采购比例较高主要系相关经销商与发行人合作时间较长，且当地市场开拓情况较好，向发行人产品采购金额较高所致；

4、发行人国内主要经销商集中于关联方海斯格、智农生物，主要原因系华东和华南地区为我国黄羽肉鸡主要消费区域；发行人国外主要经销商集中于越南，主要系一方面越南当地市场饮食习惯与我国接近，使得市场整体对类胡萝卜素产品需求量大，另一方面越南经销商实际控制人/主要经营者在当地有多年饲料行业相关经验及人脉积累，且系华人背景有利于沟通，发行人与其合作时间较长，深度开发越南市场所致；发行人与越南经销商开展合作前已与其实际控制人/主要经营者相识，但不存在其他合作或业务往来，亦不存在其他利益安排；

5、广州金屏山饲料有限公司经销的多生素产品的主要终端销售对象为温氏食品集团股份有限公司及其关联方，温氏食品集团股份有限公司及其关联方对多生素产品使用量较大，因此销售规模较大；

6、为更好满足不同客户需求及经销商实际经营需要，发行人同一地区或邻近区域非员工经销商客户与发行人员工经销商客户存在少量调货的情形。发行人经销销售主要包括两种模式，一种是发行人与经销商客户约定货物直接发运到终

端客户，该类销售模式不存在调货的情形；另一种是发行人与经销商约定的货物直接发运到经销商仓库，公司根据与经销商的销售合同约定将产品交付给经销商且经销商已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移，确认商品销售收入，该类交易模式存在少量调货情形，但该调货仅在经销商客户之间进行，不涉及发行人的任何权利及义务关系，发行人经销业务系买断式销售。

问题 10、关于营业成本和采购

申报文件和审核问询回复显示：

（1）发行人营业成本中，原材料辣椒油成本金额报告期分别为 629.85 万元、928.95 万元和 711.49 万元；报告期采购辣椒油金额分别为 941.76 万元、612.68 万元和 1,298.78 万元，成本和采购变动趋势不一致；

（2）发行人营业成本中，原材料 β -紫罗兰酮成本金额报告期分别为 534.35 万元、1,326.24 万元和 1,521.17 万元，报告期采购 β -紫罗兰酮金额分别为 29.87 万元、1,902.18 万元和 1,081.72 万元，二者存在较大差异；

（3）辣椒油累计成本与累计采购金额的差值为 582.93 万元，占累计辣椒油采购金额 2,853.22 万元的比例为 20.43%， β -紫罗兰酮累计成本与累计采购金额的差值为 367.99 万元，占累计 β -紫罗兰酮采购金额 3,013.77 万元的比例为 12.21%，发行人其他主要原材料该项差值比例较小；

（4）发行人营业成本中，智特黄产品的直接材料单位成本报告期分别为 384.66 元/kg、206.19 元/kg 和 150.41 元/kg，主要原因系智特黄产品的主要原材料阿朴酯 2018 年和 2019 年上半年主要依赖外购，随着公司阿朴酯生产工艺的逐步成熟，公司于 2019 年 9 月开始通过外协加工阿朴酯并用于生产智特黄产品，并于 2020 年逐步实现批量生产和销售，故 2019 年和 2020 年智特黄产品单位成本下降相对较多。

请发行人：

（1）说明辣椒油、 β -紫罗兰酮营业成本和采购金额在各期差异较大的原因；

(2) 说明与其他主要原材料相比, 辣椒油、 β -紫罗兰酮报告期累计营业成本与采购金额差异较大的原因;

(3) 结合智特黄的生产工艺、主要原材料和价格、投料比例等情况, 量化说明智特黄产品直接原料单位成本快速下降的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明辣椒油、 β -紫罗兰酮营业成本和采购金额在各期差异较大的原因

报告期内, 发行人辣椒油、 β -紫罗兰酮营业成本和采购金额各期差异对比情况如下:

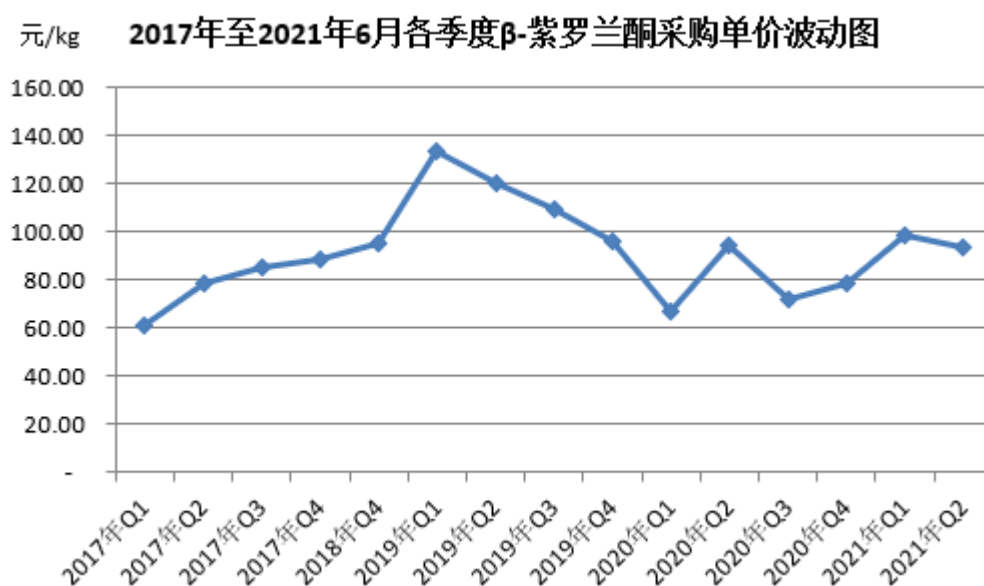
单位: 万元

原材料	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
β -紫罗兰酮	营业成本	580.76	1,521.17	1,326.24	534.35
	采购金额	1,981.99	1,081.72	1,902.18	29.87
	差异	1,401.23	439.45	-575.94	504.48
辣椒油	营业成本	389.18	711.49	928.95	629.85
	采购金额	122.12	1,298.78	612.68	941.76
	差异	267.06	-587.29	316.27	-311.91

如上表, 报告期内, 辣椒油、 β -紫罗兰酮营业成本和采购金额在各期差异较大, 主要原因系公司采取按需采购和战略采购相结合的采购模式, 按需采购以客户订单及销售预测为基础, 同时结合采购周期、生产计划及市场供求情况进行原材料采购, 合理优化库存, 降低采购成本。

原材料 β -紫罗兰酮主要用于生产智特红和智特黄产品, 系公司核心原材料之一, 需求相对较大。但 β -紫罗兰酮原材料报告期采购单价波动较大, 2017 年 β -紫罗兰酮原材料采购单价相对较低, 采购数量较多, 发行人 2017 年期末库存金额相对较大; 2018 年受巴斯夫安全生产事故的影响 β -紫罗兰酮价格不断上升, 发行人采购金额相对较小, 耗用了较多期初库存材料故销售产品结转营业成本金额高于采购金额; β -紫罗兰酮材料平均采购价格 2019 年第一季度最高, 此后随市场供应的相对平稳逐步下降, 故发行人 2019 年加大了采购, 期末库存较多故

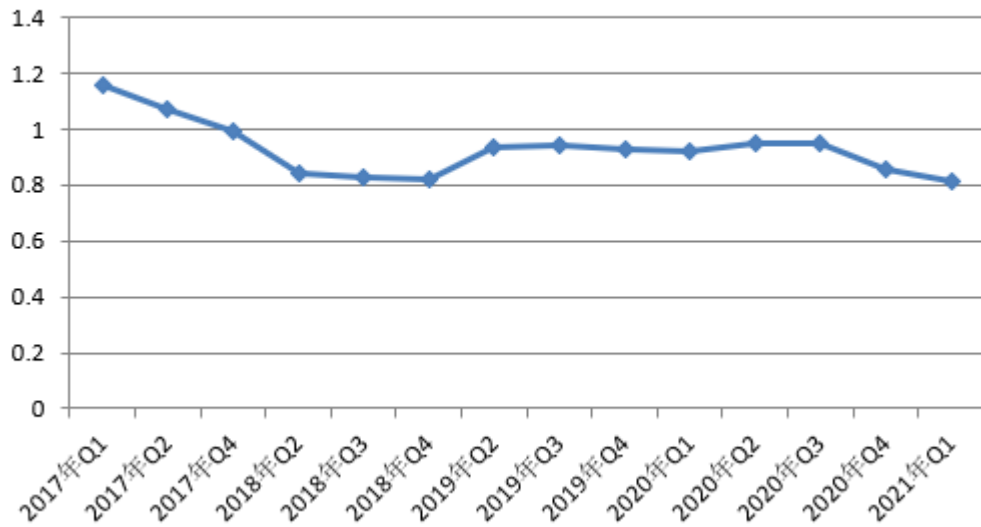
销售产品结转营业成本金额小于采购金额；2020 年由于期初库存较多，故采购 β -紫罗兰酮材料金额相对较小，耗用了较多期初库存材料故销售产品结转营业成本金额高于采购金额，2020 年末发行人 β -紫罗兰酮库存处于较低水平，2021 年上半年增加了 β -紫罗兰酮的采购，2021 年 6 月末 β -紫罗兰酮的库存量较大。2017 年至 2021 年 6 月各季度发行人 β -紫罗兰酮的采购价格波动情况如下图：



注：发行人 2018 年前三季度未采购 β -紫罗兰酮。

原材料辣椒油主要用于生产金红素产品，系公司核心原材料之一，需求亦相对较大。报告期辣椒油采购单价亦存在一定波动，2017 年至 2021 年 1-6 月采购平均单价分别为 1.08 元/色价、0.83 元/色价、0.93 元/色价、0.90 元/色价、**0.81 元/色价**。2017 年辣椒油采购单价相对较高，发行人采购数量相对较少，期末库存较少；2018 年采购单价下降，当年采购数量、金额较大形成了较多的期末库存，故当年采购金额大于销售产品结转的营业成本金额；2019 年采购单价有所上升，发行人采购金额下降，耗用了较多期初库存金额，故营业成本金额大于采购金额；2020 年采购单价下降，发行人采购金额增加，故当年采购金额大于销售产品结转的营业成本金额。2017 年至 2021 年 6 月各季度辣椒油平均采购价格变化情况如下：

元/色价 2017年至2021年6月各季度辣椒油采购单价波动图

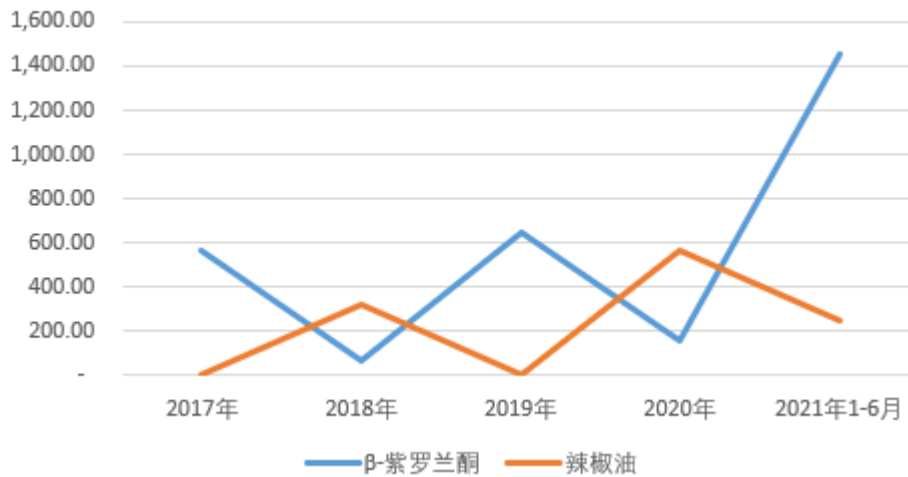


注：表格中无对应时间表示发行人该季度未采购。

2017 年至 2021 年 6 月，辣椒油、β-紫罗兰酮材料各期末库存情况具体如下：

单位：万元

β-紫罗兰酮及辣椒油材料期末库存变动表



如上表，各期末辣椒油、β-紫罗兰酮材料各期末库存变动情况与辣椒油、β-紫罗兰酮营业成本和采购金额各期差异基本匹配。

二、说明与其他主要原材料相比，辣椒油、β-紫罗兰酮报告期累计营业成本与采购金额差异较大的原因

报告期内，发行人辣椒油、β-紫罗兰酮营业成本和采购金额对比情况如下：

单位：万元

原材料	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	三年 1 期累计
β-紫罗兰酮	营业成本	580.76	1,521.17	1,326.24	534.35	3,962.52
	采购金额	1,981.99	1,081.72	1,902.18	29.87	4,995.76
辣椒油	营业成本	389.18	711.49	928.95	629.85	2,659.47
	采购金额	122.12	1,298.78	612.68	941.76	2,975.34

如上表，**2018 年至 2020 年** β-紫罗兰酮原材料营业成本金额大于采购金额 367.99 万元，主要原因系 β-紫罗兰酮原材料 2018 年期初库存原材料金额高于 2020 年期末原材料金额 411.06 万元；辣椒油原材料营业成本金额小于采购金额 582.93 万元，主要原因系辣椒油原材料 2018 年期初库存原材料金额小于 2020 年期末原材料金额 561.69 万元，剩余较小差异主要系受期末存货中原材料金额变动、原材料耗用结转方法等因素影响。

β-紫罗兰酮原材料 2018 年期初库存原材料金额较大，主要原因系 2017 年 β-紫罗兰酮原材料采购单价较低，而 β-紫罗兰酮主要用于生产智特红和智特黄产品，需求较大，故发行人 2017 年底该材料备货金额较大，**2020 年末发行人 β-紫罗兰酮库存处于较低水平，2021 年上半年基于销售订单预测、采购价格波动等因素增加了 β-紫罗兰酮的采购，2021 年 6 月末 β-紫罗兰酮的库存量较大。**辣椒油原材料 2018 年期初库存原材料金额较小，主要原因系辣椒油原材料 2017 年采购单价较高，辣椒油主要用于生产金红素产品，故发行人 2017 年底辣椒油原材料备货金额相对较小。

与其他主要原材料相比，辣椒油、β-紫罗兰酮报告期累计营业成本与采购金额差异较大，主要原因系公司主要原材料采取按需采购和战略采购相结合的采购模式，同时结合采购周期、生产计划及市场供求情况进行原材料采购，合理优化库存，降低采购成本，报告期辣椒油、β-紫罗兰酮原材料采购单价波动相对较大，储存成本相对较低，故辣椒油、β-紫罗兰酮报告期累计营业成本与采购金额存在相对较大的差异。

三、结合智特黄的生产工艺、主要原材料和价格、投料比例等情况，量化说

明智特黄产品直接原料单位成本快速下降的原因

报告期内，发行人外购智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）和外协加工阿朴酯自产智特黄产品的直接材料单位成本情况具体如下：

单位：kg、元/kg

期间	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	销量	直接材料单位成本	销量	直接材料单位成本	销量	直接材料单位成本	销量	直接材料单位成本
外购智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）	-	-	-	-	3,000.00	379.29	1,100.00	384.66
外协加工阿朴酯生产智特黄	70,529.00	145.03	206,065.00	150.41	3,980.00	186.57 注	-	-
小计	70,529.00	145.03	206,065.00	150.41	6,980.00	206.19	1,100.00	384.66

注：2019 年根据全部销售产品直接材料成本扣除外购产品材料成本除以自产产品数量口径下核算的单位直接材料成本为 75.71 元/kg，与生产产品直接材料单位成本存在的差异系存货发出计价方法影响，月末一次加权平均法。

如上表，报告期内，公司营业成本中智特黄产品的直接材料单位成本分别为 384.66 元/kg、206.19 元/kg、150.41 元/kg、**145.03 元/kg**，直接材料单位成本快速下降，主要原因系报告期内发行人销售外协加工阿朴酯生产智特黄产品比例不断提高。

1、智特黄产品的生产工艺及投料比例对发行人智特黄产品直接原料单位成本的影响分析

公司智特黄产品的主要原料为阿朴酯，同行业公司主流厂商大致采用三种不同的工艺路线合成生产阿朴酯，以帝斯曼（DSM）、巴斯夫（BASF）和发行人举例，帝斯曼（DSM）主要采用原材料 β -紫罗兰酮、氯乙酸甲酯、乙烯基乙醚、丙烯基乙醚、丙酮、乙炔等合成生产的技术路线，巴斯夫（BASF）主要采用原材料 β -紫罗兰酮、乙炔、钠、氢气、三苯基磷、二氢呋喃等合成生产的技术路线，发行人主要采用原材料 β -紫罗兰酮、二氢呋喃、亚磷酸二乙酯、二氯甲烷、丙烯基乙醚等合成生产的技术路线，三种不同的生产工艺路线主要核心原材料构成基本一致，不考虑其他因素影响，生产工艺路线对直接材料成本影响相对较小。

由于无法获取各厂商具体明细材料投料及各自材料成本情况，无法直接量化比较发行人外购智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）和外协加工阿朴酯自

产智特黄产品的直接材料单位成本。报告期内，发行人自产智特黄产品工艺路线、投料比例基本一致，对直接材料单位成本变动影响相对较小。

2、发行人自产智特黄产品直接原料单位成本下降的原因分析

报告期内，公司营业成本中智特黄产品的直接材料单位成本分别为 384.66 元/kg、206.19 元/kg、150.41 元/kg、**145.03 元/kg**，直接材料单位成本快速下降，主要原因系报告期内发行人销售外协加工阿朴酯生产智特黄产品比例不断提高。2018 年发行人销售的智特黄产品为直接采购智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）对外销售 1,100 千克，直接材料单位成本为 384.66 元/kg；2019 年发行人销售外购智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）3,000.00 千克，直接材料单位成本为 379.29 元/kg，较 2018 年变动较小；2019 年发行人销售自产智特黄产品 3,980.00 千克，生产直接材料单位成本为 186.57 元/kg，2020 年销售自产智特黄产品 206,065.00 千克，直接材料单位成本为 150.41 元/kg，较 2019 年自产智特黄直接材料单位成本下降 36.16 元/kg，**2021 年 1-6 月销售自产智特黄产品 70,529.00 千克，直接材料单位成本为 145.03 元/kg，较 2020 年自产智特黄直接材料单位成本下降 5.38 元/kg**，2021 年 1-6 月、2020 年与 2019 年对比发行人工艺路线、投料比例基本一致，直接材料单位成本下降主要系发行人通过优化阿朴酯生产的温度、压力、溶剂、催化剂等内外部环境导致智特黄产品收率提升，耗用原材料单位成本下降，具体情况如下：

单位：元/kg

主要原材料	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2020 年较 2019 年单位耗用成本变动
二氢呋喃	25.69	27.94	36.50	-8.56
β-紫罗兰酮	12.04	16.27	21.37	-5.10
丙烯基乙醚	13.18	14.19	18.54	-4.35
明胶	5.42	7.69	10.34	-2.65
亚磷酸二乙酯	5.42	7.43	9.76	-2.33
小计	61.75	73.52	96.51	-22.99

智特黄产品的主要原材料为阿朴酯，阿朴酯系由二氢呋喃、β-紫罗兰酮、丙烯基乙醚和明胶等原料通过有机合成方式生成，除上表材料外，生产阿朴酯还需耗用原甲酸三甲酯、二氯甲烷等其他材料。

3、发行人自产智特黄产品和外购智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）直接原材料成本快速下降的原因分析

如上述，报告期内公司智特黄产品直接材料单位成本快速下降，主要原因系报告期内发行人销售自产智特黄产品比例不断提高。发行人自产智特黄产品低于外购智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）直接材料单位成本，主要系外购的智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）直接材料单位成本包括供应商的合理毛利、材料成本、人工及制造费用，而发行人自产智特黄直接材料单位成本仅包括材料成本及外协加工成本；2020 年发行人销售自产智特黄产品毛利率为 48.57%，结合发行人市场采购的智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）供应商合理毛利、人工及制造费用推测，发行人销售自产智特黄产品成本与供应商生产智特黄同类产品成本不存在显著差异。

四、中介机构核查情况

（一）核查过程

为落实上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、重新计算发行人原材料辣椒油、 β -紫罗兰酮的报告期各期采购数量、采购单价及期末库存金额，分析各期营业成本与采购金额存在差异的原因；

2、访谈发行人财务负责人、采购负责人和生产负责人，了解与其他主要原材料相比，辣椒油、 β -紫罗兰酮报告期累计营业成本与采购金额差异较大的原因，结合智特黄的生产工艺、主要原材料和价格、投料比例等情况了解智特黄产品直接原料单位成本报告期变动的原因；

3、查阅发行人辣椒油、 β -紫罗兰酮材料的主要供应商采购合同，分析材料采购单价及采购数量是否与进销存系统记录情况相符；

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，辣椒油、 β -紫罗兰酮营业成本和采购金额在各期差异较大，主要原因系公司采取按需采购和战略采购相结合的采购模式，采购单价相对较低

时采购金额较大，期末库存较多，故采购金额大于结转销售营业成本金额；采购单价较高时采购金额相对较少，故采购金额小于结转销售营业成本金额；

2、与其他材料对比，**2018 年至 2020 年**， β -紫罗兰酮原材料累计营业成本金额大于采购金额 367.99 万元，主要原因系 β -紫罗兰酮原材料 2018 年期初库存原材料金额高于 2020 年期末原材料金额 411.06 万元；辣椒油原材料累计营业成本金额小于采购金额 582.93 万元，主要原因系辣椒油原材料 2018 年期初库存原材料金额小于 2020 年期末原材料金额 561.69 万元，剩余较小差异主要系受期末存货中原材料金额变动、原材料耗用结转方法等因素影响所致。**2020 年末发行人 β -紫罗兰酮库存处于较低水平，2021 年上半年基于销售订单预测、采购价格波动等因素增加了 β -紫罗兰酮的采购，2021 年 6 月末 β -紫罗兰酮的库存量较大，故 2021 年 1-6 月采购金额大于结转营业成本金额较多；**

3、同行业公司主流厂商主要采用三种不同的工艺路线合成生产阿朴酯，主要核心原材料构成基本一致，不考虑其他因素影响，生产工艺路线对直接材料成本影响相对较小；由于无法获取各厂商具体明细材料投料及各自材料成本情况，无法直接量化比较发行人外购智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）和自产智特黄产品的直接材料单位成本；

报告期内公司智特黄产品直接材料单位成本快速下降，主要原因系报告期内发行人销售自产智特黄产品比例不断提高。2019 年发行人销售外购 3,000.00 千克智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）直接材料单位成本为 379.29 元/kg，较 2018 年变动较小；2020 年销售自产 206,065.00 千克智特黄产品直接材料单位成本为 150.41 元/kg，较 2019 年自产智特黄产品下降 36.16 元/kg，**2021 年 1-6 月销售自产智特黄产品 70,529.00 千克，直接材料单位成本为 145.03 元/kg，较 2020 年自产智特黄直接材料单位成本下降 5.38 元/kg，2021 年 1-6 月、2020 年与 2019 年对比发行人工艺路线、投料比例基本一致，直接材料单位成本下降主要系发行人通过优化阿朴酯生产的温度、压力、溶剂、催化剂等内外部环境导致智特黄产品收率提升，耗用原材料单位成本下降；**

发行人自产智特黄产品低于外购智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）直接材料单位成本，主要系外购的智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）直

接材料单位成本包括供应商的合理毛利、材料成本、人工及制造费用，而发行人自产智特黄直接材料单位成本仅包括材料成本及外协加工成本；2020 年发行人销售自产智特黄产品毛利率为 48.57%，结合发行人市场采购的智特黄同类产品（主要有效成分为阿朴酯）供应商合理毛利、人工及制造费用推测，发行人销售自产智特黄产品成本与供应商生产智特黄同类产品成本不存在显著差异。

问题 11、关于生产成本中的人工成本

审核问询回复显示：

发行人报告期生产人员平均人数分别为 217 人、215 人和 242 人，人均薪酬分别为 7.84 万元、8.86 万元和 10.38 万元。

请发行人：

（1）按照生产地分布，补充说明生产人员人数及对应的人均薪酬情况，若低于当地水平请说明原因及合理性；

（2）说明发行人生产人员薪酬与同行业公司比较情况，若差异较大请说明原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、按照生产地分布，补充说明生产人员人数及对应的人均薪酬情况，若低于当地水平请说明原因及合理性

报告期内，发行人在广州（中新知识城基地、花都基地）和安徽池州生产基地人员的人数及人均薪酬情况如下：

单位：万元

地区	期间	平均人数 (人)	总薪酬	人均薪酬	城镇非私营单位就 业人员年平均工资	城镇私营单 位就业人员 年平均工资
广州	2021 年 1-6 月	96	534.16	5.56	-	-
	2020 年	87	1,115.08	12.82	13.01	6.88
	2019 年	77	873.64	11.35	11.95	6.89

	2018 年	72	729.26	10.13	10.99	6.67
池州	2021 年 1-6 月	169	628.99	3.72	-	-
	2020 年	155	1,397.54	9.02	8.22	-
	2019 年	138	1,032.17	7.48	7.65	-
	2018 年	145	972.24	6.71	6.84	-

注：广州城镇非私营单位就业人员年平均工资和城镇私营单位就业人员年平均工资来自广州市统计局，池州城镇非私营单位就业人员年平均工资来自池州市统计局，未披露私营单位就业人员年平均工资情况，2021 年 1-6 月广州及池州暂未公告相关数据。

如上表，发行人广州生产基地的生产人员人均薪酬高于广州市城镇私营单位就业人员年平均工资，与城镇非私营单位就业人员年平均工资基本持平，池州基地生产人员人均薪酬与城镇非私营单位就业人员年平均工资亦基本持平。

二、说明发行人生产人员薪酬与同行业公司比较情况，若差异较大请说明原因及合理性

2018 年至 2020 年，发行人生产人员平均薪酬与同行业公司比较情况如下：

单位：万元

可比公司	2020 年	2019 年	2018 年
溢多利	3.50	4.20	3.87
蔚蓝生物	4.77	5.07	4.82
新和成	-	-	-
浙江医药	5.00	4.74	4.51
平均值	4.42	4.67	4.40
发行人	10.38	8.86	7.84

注：同行业可比公司数据来源于各公司年度报告披露营业成本中直接人工/期末生产人员人数，新和成未披露直接人工金额，同行业公司 2021 年中期报告未披露生产人员数量。

如上表，发行人与同行业可比公司对比，生产人员人均薪酬与同行业可比公司存在差异，同行业公司直接人工金额为销售产品结转营业成本直接人工金额，受存货中直接人工、制造费用中人工薪酬无法获取数据等因素影响，与全口径生产人员薪酬存在一定差异，故发行人生产人员人均薪酬情况无法直接与同行业上市公司进行对比，但发行人生产人员人均薪酬随公司的发展而增长，符合公司自身生产特点和实际经营情况，具有合理性。

三、中介机构核查情况

（一）核查过程

为落实上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、重新计算发行人生产人员人数及薪酬金额，查阅广州市和池州统计局关于城镇私营单位就业人员年平均工资和城镇非私营单位就业人员年平均工资，分析是否存在差异及合理性；

2、查阅同行业可比上市公司年度报告，分析发行人生产人员薪酬与同行业公司比较情况，访谈发行人人力负责人了解生产人员薪酬政策。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人广州地区的生产人员人均薪酬高于广州市城镇私营单位就业人员年平均工资，与城镇非私营单位就业人员年平均工资基本持平，池州地区生产人员人均薪酬与城镇非私营单位就业人员年平均工资亦基本持平；

2、发行人与同行业可比公司对比，生产人员人均薪酬存在一定差异，同行业公司直接人工金额为销售产品结转营业成本直接人工金额，受存货中直接人工、制造费用中人工薪酬无法获取数据等因素影响，与全口径生产人员薪酬存在一定差异，故发行人生产人员人均薪酬情况无法直接与同行业上市公司进行对比，但发行人生产人员人均薪酬随公司的发展而增长，符合公司自身生产特点和实际经营情况，具有合理性。

问题 12、关于外协加工生产阿朴酯

审核问询回复显示：

（1）阿朴酯是产品智特黄的主要成本，报告期智特黄收入分别为 43.58 万元、250.26 万元和 6,988.60 万元，2020 年收入增长迅速原因系发行人于 2019 年 9 月开始通过外协加工阿朴酯并用于生产智特黄产品，并于 2020 年逐步实现批量生产和销售；

(2) 发行人向湖北迅达药业股份有限公司采购外协加工服务生产阿朴酯, 2019 年加工数量 2,109.26 千克, 加工金额 148.32 万元, 2020 年加工数量 40,139.5 千克, 加工金额 2,610.54 万元;

(3) 阿朴酯的主要原材料包括十五碳合成子、十碳合成子、五碳合成子, 其中十五碳合成子和十碳合成子由公司生产并提供, 外协厂商依据发行人提供的配方、技术工艺路线等生产五碳合成子等中间体, 并将其与公司提供的中间体十五碳合成子和十碳合成子共同合成阿朴酯; 阿朴酯的核心工艺仍由发行人控制;

(4) 报告期内, 发行人外购阿朴酯成本相对外协厂生产阿朴酯成本较高, 其中 2018 年和 2019 年外购阿朴酯的单位成本分别为 384.66 元/kg 和 379.29 元/kg, 占智特黄产品生产成本的比例为 100%, 主要系发行人存在少量采购智特黄同类产品(主要有效成分为阿朴酯)对外销售所致, 采购成本较高, 而 2019 年和 2020 年外协生产的阿朴酯(含自购料)单位成本合计为 126.71 元/kg 和 138.11 元/kg, 占智特黄产品生产成本的比例分别为 90.83%和 86.23%, 外协阿朴酯生产智特黄成本低于外购阿朴酯生产智特黄产品主要系外协生产阿朴酯由公司使用二氢呋喃、 β -紫罗兰酮等原材料合成的中间体与外协厂商加工的中间体通过有机合成反应生成, 加工成本相对直接外购阿朴酯产品较低;

(5) 2020 年, 发行人智特黄营业成本中, 外协加工费占比为 30.98%;

(6) 公司自产阿朴酯所需的项目建设审批手续正在办理中, 项目建设完成后公司将实现阿朴酯的自产。

请发行人说明:

(1) 五碳合成子、十碳合成子、十五碳合成子在原料和生产工艺上的主要区别, 发行人可自行生产十碳合成子、十五碳合成子, 而五碳合成子需要外购的原因; 市场上五碳合成子的供给是否由个别供应商把控, 是否对发行人自主生产阿朴酯形成障碍;

(2) 市场上提供阿朴酯的主要供应商情况, 其是否由个别供应商垄断;

(3) 湖北迅达药业股份有限公司的设备、资质、技术情况, 发行人选择向其采购外协加工生产阿朴酯的原因, 其是否掌握了五碳合成子和阿朴酯的制造工

艺；在向发行人外协生产阿朴酯之前，其是否已生产并向市场供应阿朴酯；

（4）向湖北迅达药业股份有限公司采购外协加工服务的定价依据，影响加工费用的主要因素，发行人智特黄营业成本中外协加工费占比是否将长期维持在30%左右的水平；

（5）发行人是否将长期依赖湖北迅达药业生产阿朴酯；若发行人存在自产计划，请说明需要新增的设备及预算，需要获取的技术、资质、批文等必备条件，“项目建设审批手续正在办理”的具体情况，发行人独立生产阿朴酯是否具备可行性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、五碳合成子、十碳合成子、十五碳合成子在原料和生产工艺上的主要区别，发行人可自行生产十碳合成子、十五碳合成子，而五碳合成子需要外购的原因；市场上五碳合成子的供给是否由个别供应商把控，是否对发行人自主生产阿朴酯形成障碍

五碳合成子、十碳合成子、十五碳合成子在生产工艺和生产原料上的主要区别具体如下：

项目	生产工艺	生产原料
五碳合成子	通过缩合、取代等化学反应工艺合成	三苯基膦、溴丙酸乙酯、亚磷酸三乙酯等
十碳合成子	通过缩合、消去、脱保护等化学反应工艺合成	二氢呋喃、丙烯基醚、原甲酸三甲酯等
十五碳合成子	通过环化、偶连、重排、取代等化学反应工艺合成	β -紫罗兰酮、亚磷酸二乙酯、氯乙酸甲酯等

发行人可自行生产十碳合成子、十五碳合成子，而五碳合成子需要外购的原因主要系十碳合成子和十五碳合成子除用于生产阿朴酯外还用于生产公司现有的斑蝥黄和 β -胡萝卜素，发行人已建设有相关的生产场地及设备，而五碳合成子仅用于生产阿朴酯使用，系阿朴酯生产过程中的一个中间体，由于发行人场地有限，相关场地及设备还未建设，目前市场上不存在五碳合成子的供应商，因此发行人需要通过外协加工方式获得。综上，市场上不存在五碳合成子的供应由个

别供应商把控的情况，发行人自主掌握了五碳合成子的生产技术，但由于场地所限，暂时采取外协加工方式生产，不会对发行人自主生产阿朴酯形成障碍。

二、市场上提供阿朴酯的主要供应商情况，其是否由个别供应商垄断

阿朴酯（ β -阿朴-8'-胡萝卜素酸乙酯），是类胡萝卜素中一种含氧的阿朴胡萝卜素类化合物。在饲料工业中广泛用于肉禽，尤其是肉鸡的皮肤、脚胫、脂肪的着色以及禽类蛋黄的着色，在目标组织中的沉淀率高，是一种高效的类胡萝卜素添加剂。市场上销售的有效成分为阿朴酯的类胡萝卜素产品均为采用阿朴酯作为主要原料制剂而成的产成品，主要生产厂家均主要自产自用阿朴酯而不对外直接销售阿朴酯原料。发行人 2019 年 9 月之前阿朴酯合成工艺尚不成熟，在市场上采购了少量智特黄同类产品（有效成分为阿朴酯），因此市场不存在直接单独对外销售阿朴酯原料的供应商，亦不存在阿朴酯原料由个别供应商垄断的情况。

三、湖北迅达药业股份有限公司的设备、资质、技术情况，发行人选择向其采购外协加工生产阿朴酯的原因，其是否掌握了五碳合成子和阿朴酯的制造工艺；在向发行人外协生产阿朴酯之前，其是否已生产并向市场供应阿朴酯

湖北迅达药业股份有限公司是一家专业从事医药原料药及中间体生产经营的国家重点高新技术企业，其产品为消炎镇痛、抗生素、心血管等三大类，主导产品有酮洛芬、洛索洛芬钠、磷霉素钙等 10 多个品种。其主要产品均为原料药及中间体，在向发行人外协生产阿朴酯之前，其未生产并向市场供应阿朴酯。公司选择与湖北迅达合作主要是经过公司考察，湖北迅达具备加工阿朴酯所需的厂房及设施。设备方面，阿朴酯生产设备与部分医药中间体有一定的通用性，湖北迅达已有设备即可满足阿朴酯生产要求；资质方面，湖北迅达已取得饲料添加剂生产许可证，可以生产阿朴酯等饲料添加剂产品；技术方面，由于在整个外协生产过程中重要的中间体十五碳合成子和十碳合成子由公司提供，湖北迅达仅依据发行人提供的配方、技术工艺路线等负责部分中间体（五碳合成子）的生产，虽然湖北迅达参与了五碳合成子和部分阿朴酯的制造环节，但阿朴酯的核心工艺仍由发行人控制。

四、向湖北迅达药业股份有限公司采购外协加工服务的定价依据，影响加工费用的主要因素，发行人智特黄营业成本中外协加工费占比是否将长期维持在

30%左右的水平

发行人向湖北迅达药业股份有限公司（以下简称“湖北迅达”）采购外协服务具体情况如下：

期间	加工产品	加工数量（千克）	加工金额（万元）	加工单价（元/千克）
2021 年 1-6 月	阿朴酯	18,202.41	1,127.58	619.47
2020 年度	阿朴酯	40,139.50	2,610.54	650.49
2019 年度	阿朴酯	2,109.26	148.32	703.20

发行人向湖北迅达采购外协加工服务在成本加成定价基础上协商议价确定。湖北迅达根据公司提供的图纸、工艺、参数等向公司报价，报价中成本构成包含加工阿朴酯所耗用辅料材料成本、使用资产折旧成本、人工成本及其他成本等，在此基础上结合市场行情给予委托加工商一定的合理利润作为初步报价。具体定价依据如下表：

定价依据	价格区间（单位成本）	备注
辅料单位成本	310 元/千克-360 元/千克	辅料主要包括三苯基膦、氯乙醛、二氯甲烷等，参照市场价格确定
直接、间接费用（人员、设备折旧等）	130 元/千克-230 元/千克	主要包括委托加工方加工阿朴酯所需的人员及所占用车间的厂房、设备等资产折旧成本，委托加工规模越大单位成本越低，故区间较大
合理利润规模（含税）	240 元/千克-290 元/千克	市场行情合理利润
加工价格区间范围	680 元/千克-880 元/千克	-
委托加工合同价格	680 元/千克-880 元/千克（含税）	-

发行人接到湖北迅达的报价后，综合考虑湖北迅达的初步报价情况、响应速度、委托加工规模等因素进行协商议价，产品外协定价经双方议价后最终确定。报告期内，发行人向湖北迅达采购外协加工服务最终报价单位成本构成情况具体如下：

单位：元/千克

期间	2020 年	2019 年	备注
辅料单位成本	306.35	318.92	加工阿朴酯所需辅料，如三苯基膦、氯乙醛、二氯甲烷等
使用资产（含设备、车间等）折旧单位成本	23.92	47.41	加工阿朴酯所占用车间的厂房、设备等资产折旧成本，设备如搪瓷反应釜、不锈钢低温反应釜、离心机等
直接人工单位成本	50.22	56.86	加工阿朴酯直接及间接人工成本

其他单位成本	50.00	50.00	加工阿朴酯其他水电等成本
产品毛利	220.00	230.00	委外加工商湖北迅达合理毛利
单位成本	650.49	703.20	-
委托加工合同价格	680 元/千克-880 元/千克（含税）		-

注：表中除委托加工合同价格，其余金额均为成本口径下不含增值税金额，委托加工合同金额区间为发行人 2019 年至 2021 年 6 月不同时间签订的合同价格区间，受委托加工规模、辅料材料价格波动等因素影响，委托加工合同价格不同时间存在差异。

如上表，影响外协加工费用的主要因素包括加工阿朴酯耗用辅助材料成本价格、使用资产（含设备、车间厂房等）折旧成本、人工成本及其他成本、产品毛利等，委托加工数量规模对单位成本亦有一定影响，委托加工数量由 2019 年的 2,109.16 千克增加到 2020 年的 40,139.50 千克，使用资产（含设备、车间等）折旧单位成本 2020 年下降较多。

发行人外协加工阿朴酯生产智特黄产品，营业成本中外协加工费的占比影响因素包括主要原材料价格是否变动、人工成本是否变动、外协加工规模等，受上述因素变动影响，发行人智特黄营业成本中外协加工费占比是否将长期维持在 30%左右具有不确定性。

五、发行人是否将长期依赖湖北迅达药业生产阿朴酯；若发行人存在自产计划，请说明需要新增的设备及预算，需要获取的技术、资质、批文等必备条件，“项目建设审批手续正在办理”的具体情况，发行人独立生产阿朴酯是否具备可行性

发行人外协加工阿朴酯主要系自身场地有限所致，不会长期依赖湖北迅达药业生产阿朴酯，本次募集资金投资项目“年产 200 吨阿朴酯、150 吨十碳双醛及 650 吨 β 紫罗兰酮项目”建设完成后，公司将通过全资子公司安徽智新实现阿朴酯的自产。该募投项目所需设备购置及安装费预算为 5,728.49 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	设备类别	设备名称	规格型号	数量（套/台）	单价	总价
1	反应釜	搪瓷反应釜	5000L，搪瓷	6	5.00	30.00
2		搪瓷反应釜	3000L，搪瓷	11	3.50	38.50

3		搪瓷反应釜	2000L, 搪瓷	9	2.60	23.40
4		搪瓷反应釜	1500L, 搪瓷	2	2.20	4.40
5		搪瓷反应釜	1000L, 搪瓷	5	1.80	9.00
6		不锈钢反应釜	3000L, 不锈钢	4	12.50	50.00
7		不锈钢反应釜	500L, 不锈钢	2	2.50	5.00
8	干燥设备	三合一干燥机	1200 型, 不锈钢	4	37.50	150.00
9		双锥真空干燥机	1500L, 不锈钢	2	7.50	15.00
10	低温制冷系统	冷冻机	零下 35 度	1	100.00	100.00
11		冷冻机	零下 20 度	1	80.00	80.00
12	真空泵	无油立式真空泵	WLW-100 型	6	1.80	10.80
13		三级罗茨真空泵	200-300-600	8	11.50	92.00
14	凉水塔	玻璃钢凉水塔	400 立方/小时	1	6.00	6.00
15	精馏塔	精馏塔	DN500*3.5 米, 不锈钢	6	3.50	21.00
16	刮板蒸发器	6 平方刮板蒸发器	6 平方, 不锈钢	6	11.00	66.00
17	冷凝器	冷凝器	20 平方, 不锈钢	20	2.50	50.00
18		冷凝器	15 平方, 不锈钢	10	1.60	16.00
19	计量槽	计量槽	500L, 不锈钢	10	0.60	6.00
20		计量槽	1000L, 不锈钢	8	1.20	9.60
21		计量槽	1500L, 不锈钢	8	1.80	14.40
22	常压回收罐	常压回收罐	2000L, 不锈钢	10	2.00	20.00
23		常压回收罐	3000L, 不锈钢	10	3.00	30.00
24	真空回收罐	真空回收罐	2000L, 不锈钢	10	3.00	30.00
25		真空回收罐	3000L, 不锈钢	8	4.20	33.60
26	电器设备	控制柜	电器控制柜	3	30.00	90.00
27	物料输送泵	物料输送泵	各类泵	60	0.50	30.00
28	DCS 自控系统	DCS 自控系统	DCS 自控系统	3	100.00	300.00
29	管道反应器	管道反应器	700 吨级管道反应器 316L	1	1,400.00	1,400.00
30	配套管件阀门			-	-	409.00
31	安装防腐保温费用			-	-	546.00
32	环保性投资	污水处理设施	-	1	270.00	270.00
33		尾气处理设施	-	1	300.00	300.00

34	安全性投资	在线监测仪器	-	2	25.00	50.00
35		低温浓缩结晶设备	-	1	80.00	80.00
36		SIS 自控系统	-	1	300.00	300.00
37		有毒、可燃气体分析仪	-	50	2.00	100.00
38		DCS 自控系统现场仪表	-	50	3.00	150.00
39		安全设施设计及安全评估等	-	1	50.00	50.00
40		应急及救援器材设施配备	-	1	100.00	100.00
41		视频监控系统并联网	-	1	50.00	50.00
42		其他投入	-	-	-	120.00
43	分析测试投资	液相色谱	-	4	15.00	60.00
44		气相色谱	-	4	10.00	40.00
45		万分之一电子天平	-	2	2.50	5.00
46		扫描分光光度计	-	2	5.00	10.00
47		高低温一体化机	-	2	7.50	15.00
48		原子吸收光谱仪	-	1	25.00	25.00
49		全自动水质分析仪	-	2	15.00	30.00
50		水份测定仪	-	2	3.75	7.50
51		熔点仪	-	1	7.50	7.50
	设备购置费用小计					5,455.70
	设备安装费用					272.79
	合计					5,728.49

湖北迅达外协加工阿朴酯的技术为发行人提供，因此发行人已具备生产阿朴酯所需的技术；安徽智新已取得皖饲添（2019）T15001 号饲料添加剂生产许可证，具备了生产阿朴酯的资质；2020 年 4 月 20 日池州市经济和信息化局下发池经信技术【2020】49 号文，同意安徽智新生化有限公司“年产 200 吨阿朴酯、150 吨十碳双醛及 650 吨 β 紫罗兰酮项目”的备案。故发行人已具备自产阿朴酯所需的技术、资质、批文等必备条件。

截至本问询回复出具日，“年产 200 吨阿朴酯、150 吨十碳双醛及 650 吨 β 紫罗兰酮项目”已完成了前期的项目备案环评等手续，项目用地亦已取得，项目

建设所需的规划许可证、施工许可证等项目建设审批手续正在办理中，待相关手续办理完毕后即可开工建设。

综上，发行人独立生产阿朴酯具备可行性。

六、中介机构核查情况

（一）核查过程

为落实上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、访谈了发行人研发负责人，了解阿朴酯的合成工艺及外协加工情况；
- 2、访谈了发行人采购负责人，了解市场阿朴酯的主要供应商情况；
- 3、实地走访发行人阿朴酯外协加工商湖北迅达药业股份有限公司；
- 4、查阅发行人与湖北迅达签订的外发加工协议书，访谈发行人采购人员，分析向湖北迅达采购外协加工服务的定价依据及影响加工费用的主要因素，结合历史数据及发行人采购人员预测情况分析发行人外协加工阿朴酯生产智特黄产品，营业成本中外协加工费占比是否将长期维持在 30%左右的水平；
- 5、查阅募投项目“年产200吨阿朴酯、150吨十碳双醛及650吨 β 紫罗兰酮项目”的可行性分析报告及相关项目建设审批文件。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人可自行生产十碳合成子、十五碳合成子，而五碳合成子需要外购的原因主要系十碳合成子和十五碳合成子除用于生产阿朴酯外还用于生产公司现有的斑蝥黄和 β -胡萝卜素，发行人已建设有相关的生产场地及设备，而五碳合成子仅用于生产阿朴酯使用，系阿朴酯生产过程中的一个中间体，由于发行人场地有限，相关场地及设备还未建设。市场上不存在五碳合成子的供应由个别供应商把控的情况，发行人自主掌握了五碳合成子的生产技术，不会对发行人自主生产阿朴酯形成障碍；
- 2、市场不存在直接单独对外销售阿朴酯原料的供应商，亦不存在阿朴酯原

料由个别供应商垄断的情况；

3、湖北迅达药业股份有限公司已具备生产阿朴酯的设备、资质，发行人选择向其采购外协加工生产阿朴酯的原因，主要系其具备加工阿朴酯所需的厂房及设施；虽然湖北迅达参与了五碳合成子和部分阿朴酯的制造环节，但阿朴酯的核心工艺仍由发行人控制；在向发行人外协生产阿朴酯之前，其未生产并向市场供应阿朴酯；

4、发行人向湖北迅达采购外协加工服务在成本加成定价基础上协商议价确定。湖北迅达根据公司提供的图纸、工艺、参数等向公司报价，报价中成本构成包含加工阿朴酯所耗用辅料材料成本、使用资产折旧成本、人工成本及其他成本等，在此基础上结合市场行情给予委托加工商一定的合理利润作为初步报价，接到湖北迅达的报价后，发行人综合考虑湖北迅达的报价情况、响应速度、委托加工规模等因素进行协商议价，产品最终定价依据系经议价后确定，产品定价公允；发行人外协加工阿朴酯生产智特黄产品，营业成本中外协加工费的占比影响因素包括主要原材料价格是否变动、人工成本是否变动、外协加工规模等，受上述因素变动影响，发行人智特黄营业成本中外协加工费占比是否将长期维持在 30% 左右具有不确定性；

5、发行人已具备自产阿朴酯所需的技术、资质、批文等必备条件，不会长期依赖湖北迅达药业生产阿朴酯，发行人独立生产阿朴酯具备可行性。

问题 13、关于发行人产品金黄素

审核问询回复显示：

（1）报告期发行人金黄素销量分别为 5,352,730 千克、7,753,725 千克和 4,505,510 千克，2020 年下降显著；

（2）金黄素产品销售单价持续上升主要原因系万寿菊受 2018 年、2019 年云南地区干旱天气大幅减产，叶黄素浸膏价格大幅上涨，单位成本持续上升影响；

（3）晨光生物系发行人叶黄素浸膏主要供应商，发行人报告期向其采购金额分别为 4,680.57 万元、4,698.33 万元和 3,797.43 万元。

请发行人说明晨光生物关于叶黄素浸膏的销量和单价情况,是否与发行人采购量变化和采购价格相一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人说明晨光生物关于叶黄素浸膏的销量和单价情况,是否与发行人采购量变化和采购价格相一致

报告期内,发行人与晨光生物关于叶黄素浸膏的销量和单价比较情况如下:

单位: g、元/g

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
晨光生物销量	-	404,000,000.00	385,000,000.00	320,000,000.00
发行人采购量	-	34,338,292.40	68,078,010.00	66,022,687.50
采购占比	-	8.50%	17.68%	20.63%
晨光生物销售单价	-	-	-	-
发行人采购平均单价	-	1.02	0.68	0.63

注:晨光生物销量数据来源于公告年度报告,2021 年 1-6 月中报未公告叶黄素浸膏销量数据,公司年度报告及官网均未披露各年销售单价情况。

如上表,晨光生物各年度报告披露的饲料级叶黄素销量均远高于发行人采购量,报告期各期发行人采购量占晨光生物销量的比重分别为 20.63%、17.68%和 8.50%、0。叶黄素浸膏为发行人最重要的外购原材料之一,受供应商的产品价格和供货能力等因素影响,报告期内叶黄素浸膏的主要供应商为晨光生物集团和曲靖博浩生物科技贸易有限公司,其他叶黄素浸膏供应商系根据当年的采购价格、单位产品有效含量等因素决定供应商的具体采购量进行补充。2020 年发行人向其他供应商河北东之星生物科技股份有限公司、哈尔滨春宇生物科技股份有限公司等叶黄素浸膏供应商采购金额相对较大,向其他供应商采购叶黄素浸膏上升导致向晨光生物采购占比下降。2021 年 1-6 月受采购价格、单位产品有效含量等因素影响,发行人未向晨光生物采购。

经查阅晨光生物 2018 年、2019 年、2020 年年度报告、2021 年 1-6 月半年度报告、晨光生物官网、晨光生物相关研报等资料,未披露其各年叶黄素浸膏平

均销售单价，无法与发行人采购单价进行比较。仅在 2019 年 10 月 29 日晨光生物公司官网披露了一则相关新闻，公司拟与客户签订预售合同，截止日为 2019 年 11 月 5 日，拟与新老客户预签 2020 年度新一季长期供货合同，优惠供应叶黄素油膏 2 亿克，价格 0.79 元/克，发货时间自 2020 年 9 月份起，该价格与发行人该期间部分产品采购价格一致，不存在异常情况。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

为落实上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅晨光生物各期年度报告、晨光生物官网新闻、晨光生物相关研报等信息，了解晨光生物报告期内叶黄素浸膏的销量和单价情况，分析是否与发行人采购量变化和采购价格相一致；

2、查阅晨光生物与发行人签订的销售合同，复核叶黄素浸膏的采购量和单价的准确性；

3、访谈发行人采购负责人及财务负责人，访谈发行人供应商晨光生物，了解报告期发行人叶黄素浸膏采购量和采购价格的变化情况及真实准确性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

晨光生物各年度报告披露的饲料级叶黄素销量均远高于发行人采购量，受采购价格和其他供应商供货能力、响应速度、产品质量等因素影响，叶黄素浸膏的主要供应商为晨光生物集团和曲靖博浩生物科技贸易有限公司，其他叶黄素浸膏供应商系根据当年的采购价格、单位产品有效含量等因素决定供应商的具体采购量进行补充；经查阅晨光生物各期年度报告、晨光生物官网、晨光生物相关研报等资料，其未披露各年叶黄素浸膏平均销售单价，无法与发行人采购单价进行比较。叶黄素浸膏材料公开市场主要依据有效含量定价，发行人采购叶黄素浸膏材料定价与市场定价模式基本一致。

问题 14、关于停工损失

审核问询回复显示：

（1）管理费用中的停工损失金额报告期分别为 875.88 万元、231.07 万元和 247.15 万元；

（2）发行人因高温季节性停产检修，优化生产线设备，在 2018 年 7 月至 9 月，2019 年 8 月，2020 年 6 月和 8 月，发生的停工损失金额分别为 506.84 万元、74.26 万元和 59.38 万元；

（3）因冬季重污染天气，根据政府相关监管要求，全厂计划性减产停工，2018 年 11 月至 2019 年 1 月停工损失合计 525.86 万元。

请发行人：

（1）结合非经常性损益的相关规定，补充说明发行人关于停工损失会计处理的合规性；

（2）说明报告期各年均存在“高温季节性停产检修，优化生产线设备”的原因，是否系因工艺或设备导致，高温对发行人生产活动影响的具体情况，该情形的持续性；

（3）说明 2018 年 7 月至 9 月的停工损失金额显著大于往后年度的原因；

（4）说明因冬季重污染天气而停工涉及的厂区情况，该停工是否主要限于发行人；发行人向大气排放的主要污染物情况，发行人大气排放是否符合国家相关标准，是否存在处罚情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合非经常性损益的相关规定，补充说明发行人关于停工损失会计处理的合规性

发行人停工损失核算的具体范围包括车间人工费用、折旧摊销费用、优化设备发生的维修费用，生产设备保持运行开机状态等所耗用的水电蒸汽费和相关物料消耗费用，具体核算根据停工月份进行归集，发行人报告期停工损失发生时间

及停工情况具体如下：

单位：万元

停工时间	停工损失金额	停工原因
2018 年 7 月至 9 月	506.84	安徽智新全厂高温季节性停产检修，优化生产线设备
2018 年 11 月至 12 月	369.05	因冬季重污染天气，根据政府相关监管要求，安徽智新全厂计划性减产停工
2018 年度小计	875.88	
2019 年 1 月	156.81	
2019 年 8 月	74.26	针对 103、105 车间进行高温季节性停产检修，优化设备
2019 年度小计	231.07	
2020 年 1 月至 2 月	187.75	受新冠疫情影响，安徽智新全厂停工停产
2020 年 6 月	27.99	针对 105 车间进行高温季节性停产检修，优化设备
2020 年 8 月	31.39	针对 103 车间进行高温季节性停产检修，优化设备
2020 年度小计	247.15	
2021 年 1 月至 2 月	88.17	针对 103、105 车间进行计划性停产检修，设备维护
2021 年 1-6 月小计	88.17	

如上表，停工损失项目核算包括公司各生产车间于停工期间发生的相关费用。根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益(2008)》的有关规定，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。安徽智新子公司各生产车间的停工与公司正常经营业务相关、且不具有偶发性，故相关停工损失金额确认时计入经常性损益，会计处理合规。

二、说明报告期各年均存在“高温季节性停产检修，优化生产线设备”的原因，是否系因工艺或设备导致，高温对发行人生产活动影响的具体情况，该情形的持续性

报告期各期，安徽智新在高温时进行停产检修，系依据国家安全监管总局等单位出台的《关于加强化工装置检维修作业环节安全管理工作的通知》《关于进一步加强停产危险化学品企业安全生产监管工作的通知》《危险化学品企业事故隐患排查治理实施导则》等文件要求，降低安全生产风险。此外，池州市、东至县供电公司对于夏季高温工厂生产存在有序用电限电的要求，基于降低安全生产风

险、限电停产的原因，发行人存在高温季节性停产、优化生产线设备的情形。

发行人池州生产基地主要负责发行人合成类胡萝卜素中间体的生产，生产工艺涉及化学合成步骤，在温度较高的情况下，发行人生产设备的运行负荷加大，高温情形下连续生产作业安全生产风险高；其次，高温生产作业时物料溶剂挥发性更高，废气和固废率提高，处理废气及固废的成本增加。因此，发行人高温环境下进行季节性停产检修、优化生产线设备，有利于降低安全生产风险、提高生产效率、节约生产成本，由于夏季温度较高，夏季高温季节性停产检修、优化生产线设备的情形具有持续性。

综上，发行人高温季节性停产检修、优化生产线设备与生产工艺无关，与降低安全生产风险、限电停产存在关联。

三、说明 2018 年 7 月至 9 月的停工损失金额显著大于往后年度的原因

发行人 2018 年 7-9 月停工损失金额相对较大，主要原因系 2018 年 6 月底安徽智新公司产品存货库存已满足公司下一个季度需求，同时夏季以来平均气温为最近五年来最高，夏季以来五段高温主要集中在出梅后的 7 月 12 日—8 月 18 日这段时间，安徽智新 2018 年 7 月至 9 月进行了全厂高温季节性停产检修、优化生产线设备，停工时间较长且范围较广，故停工损失金额较大，高于往后年度的停工损失金额。

四、说明因冬季重污染天气而停工涉及的厂区情况，该停工是否主要限于发行人；发行人向大气排放的主要污染物情况，发行人大气排放是否符合国家相关标准，是否存在处罚情形

2018 年 11 月至 2019 年 1 月，因冬季重污染天气，根据政府相关监管要求，安徽智新子公司全厂计划性减产停工，该停工不限于发行人子公司安徽智新。根据池州市大气污染防治联席会议办公室 2018 年 11 月 5 日发布的《池大气办【2018】107 号》文件和东至县大气污染防治联席会议办公室 2018 年 11 月 21 日发布的《东大气办【2018】41 号》文件的有关要求，为切实打赢蓝天保卫战，持续改善环境空气质量，要落实企业应急减排的责任主体，制定重污染天气应急响应停限产操作方案。

发行人子公司安徽智新向大气排放的主要污染物为 VOCs、甲醇和甲苯等。截至本问询回复出具日，安徽智新持有证书编号为 91341721664239700L001P 号排污许可证，证书有效期至 2023 年 8 月 18 日。报告期内，公司每个季度均会委托有资质的独立第三方进行大气排放合规性检测，除固定期间合规检测外，大气污染监管机构亦会进行抽检，历次固定期间大气污染合规检测和抽检均符合《中华人民共和国环境保护法》《中华人民共和国大气污染防治法》等有关法律法规的相关规定，安徽智新已取得东至县生态环境局出具的无违规《证明》，公司不存在违反国家及地方环境保护法律、法规、规章及其他规范性文件的规定，亦不存在因违反相关规定而受到行政处罚的情形。

五、中介机构核查情况

（一）核查过程

为落实上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》的有关规定、发行人停工损失序时账、历次停工损失公司相关文件，分析发行人关于停工损失会计处理是否合规；

2、查阅《关于加强化工装置检维修作业环节安全管理工作的通知》《关于进一步加强停产危险化学品企业安全生产监管工作的通知》《危险化学品企业事故隐患排查治理实施导则》等文件，核查了解发行人报告期各年均存在“高温季节性停产检修，优化生产线设备”的原因，分析是否系因工艺或设备导致，高温对发行人生产活动影响的具体情况以及该情形的持续性；

3、访谈发行人子公司安徽智新生产负责人，结合 2018 年 7 月至 9 月发行人关于停工损失的公司发文，分析停工损失金额显著大于往后年度的原因及合理性；

4、查阅《池大气办【2018】107 号》《东大气办【2018】41 号》等政府部门文件，查阅发行人提供的《排污许可证》、各季度大气排放检测报告及相关大气污染防治法律法规等，核实 2018 年 11 月至 2019 年 1 月因冬季重污染天气而停工涉及的厂区情况，分析该停工是否主要限于发行人；了解发行人向大气排放的主

要污染物情况，分析发行人大气排放是否符合国家相关标准，核实是否存在处罚情形。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人停工损失项目核算包括公司各生产车间于停工期间发生的相关费用。根据《非经常性损益（2008）》的有关规定，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但其性质特殊和偶发性强构成的损益。安徽智新各生产车间的停工与公司正常经营业务相关、且不具有偶发性，故相关停工损失金额确认时计入经常性损益，会计处理合规；

2、报告期各期，安徽智新在高温时进行停产检修，系依据国家安全监管总局等单位出台的《关于加强化工装置检维修作业环节安全管理工作的通知》《关于进一步加强停产危险化学品企业安全生产监管工作的通知》《危险化学品企业事故隐患排查治理实施导则》等文件要求，降低安全生产风险。此外，池州市、东至县供电公司对夏季高温工厂生产存在有序用电限电的要求，基于降低安全生产风险、限电停产的原因，发行人高温季节性停产、优化生产线设备具有必要性；在温度较高的情况下，发行人生产设备的运行负荷加大，高温情形下连续生产作业安全生产风险高；其次，高温生产作业时物料溶剂挥发性更高，废气和固废率提高，处理废气及固废的成本增加。因此，发行人高温环境下进行季节性停产检修、优化生产线设备，有利于降低安全生产风险、提高生产效率、节约生产成本。由于夏季温度较高，夏季高温季节性停产检修、优化生产线设备的情形具有持续性。高温季节性停产检修、优化生产线设备与生产工艺无关，与降低安全生产风险、当地夏季限电停产政策存在一定关联；

3、发行人 2018 年 7-9 月停工损失金额相对较大，主要原因系 2018 年 6 月底公司产品存货库存相对充足，同时夏季以来平均气温为最近五年来最高且时间相对较长，2018 年 7 月至 9 月进行了全厂高温季节性停产检修、优化生产线设备，停工时间较长且范围较广，故停工损失金额较大，高于往后年度的停工损失金额；

4、2018 年 11 月至 2019 年 1 月，因冬季重污染天气，根据政府相关监管要求，安徽智新全厂计划性减产停工，该停工不限于发行人子公司安徽智新。根据《池大气办【2018】107 号》《东大气办【2018】41 号》等有关文件规定，为切实打赢蓝天保卫战，持续改善环境空气质量，要落实企业应急减排的责任主体，制定重污染天气应急响应停限产操作方案；安徽智新向大气排放的主要污染物为 VOCs、甲醇和甲苯等，相关排放符合《中华人民共和国环境保护法》《中华人民共和国大气污染防治法》等有关法律法规的相关规定，安徽智新已取得东至县生态环境局出具的无违规《证明》，公司不存在违反国家及地方环境保护法律、法规、规章及其他规范性文件的规定，亦不存在因违反相关规定而受到行政处罚的情形。

问题 15、关于管理费用率和销售费用率

审核问询回复显示：

(1) 发行人主营业务收入报告期分别为 24,135.79 万元、34,352.93 万元和 43,714.20 万元，销售费用报告期分别为 1,473.30 万元、1,589.82 万元和 955.64 万元，管理费用报告期分别为 1,980.05 万元、1,302.35 万元和 1,707.35 万元，发行人在收入增长显著的同时费用却呈下降趋势；

(2) 发行人管理费用率报告期分别为 8.19%、3.79%和 3.90%，同行业公司平均值报告期分别为 7.24%、7.64%和 7.19%，发行人远低于其水平，同行业公司中，新和成管理费用率分别为 4.04%、4.92%和 4.10%；发行人解释原因为与同行业上市公司相比，发行人经营规模相对较小，管理人员较少且变动较小，固定资产规模较小，致使管理费用率整体同行业上市公司远高于发行人；

(3) 发行人销售费用率报告期分别为 6.09%、4.62%和 2.18%，同行业公司平均值报告期分别为 12.90%、13.53%和 10.87%，发行人远低于其水平，同行业公司中，新和成销售费用率分别为 2.90%、3.05%和 3.03%；发行人解释原因为与同行业上市公司相比，报告期内，发行人销售人员稳定、主要客户相对稳定，宣传费、市场开发及推广费金额较小，故公司销售费用率较低，发行人销售费用金额完整、准确。

请发行人：

(1) 量化说明报告期收入规模增长而管理费用、销售费用下降的原因，与之相应的具体减少费用的措施，该减少费用的措施的可持续性；

(2) 说明同行业公司的具体业务情况，营业规模情况；在同行业公司具备规模优势的情况下，发行人管理费用率和销售费用率显著低于同行业公司水平的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、量化说明报告期收入规模增长而管理费用、销售费用下降的原因，与之相应的具体减少费用的措施，该减少费用的措施的可持续性

(一) 量化说明报告期收入规模增长而管理费用、销售费用下降的原因

1、报告期管理费用下降的原因

报告期内，发行人管理费用的变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
工资及薪金	582.38	3.02%	778.68	1.78%	618.23	1.80%	642.89	2.66%
停工损失	88.17	0.46%	247.14	0.57%	231.07	0.67%	875.88	3.63%
折旧及摊销	110.98	0.57%	158.03	0.36%	112.67	0.33%	110.49	0.46%
业务招待费	76.84	0.40%	99.83	0.23%	70.12	0.20%	70.65	0.29%
租金	-	-	29.22	0.07%	50.09	0.15%	50.09	0.21%
办公费	33.99	0.18%	89.36	0.20%	48.31	0.14%	60.29	0.25%
车辆使用费	25.45	0.13%	40.12	0.09%	44.87	0.13%	51.77	0.21%
中介机构咨询费	206.87	1.07%	73.36	0.17%	43.91	0.13%	24.18	0.10%
维修费	0.8	0.00%	27.66	0.06%	35.18	0.10%	28.51	0.12%
差旅费	35.48	0.18%	78.48	0.18%	14.61	0.04%	27.23	0.11%
其他	61.07	0.32%	85.45	0.20%	33.3	0.10%	38.07	0.16%

合计	1,222.02	6.33%	1,707.33	3.91%	1,302.36	3.79%	1,980.05	8.20%
----	----------	-------	----------	-------	----------	-------	----------	-------

报告期内，公司管理费用主要由工资及薪金、停工损失、折旧及摊销费用等构成。2018 年管理费用金额较大且占主营业务收入比例较高，主要原因系 2018 年安徽智新夏季全厂高温季节性停产检修，优化生产线设备以及冬季受重污染天气、根据政府相关监管要求全厂计划性减产停工，导致停工损失金额较大，扣除停工损失影响，报告期管理费用的金额分别为 1,104.17 万元、1,071.29 万元、1,460.19 万元、**1,133.85 万元**，占主营业务收入的比例分别为 4.57%、3.12%、3.34%、**5.87%**。

（1）工资及薪酬的变动分析

报告期内，发行人工资及薪金的金额分别为 642.89 万元、618.23 万元、778.68 万元、**582.38 万元**，占主营业务收入的比例分别为 2.66%、1.80%、1.78%、**3.02%**，2018 年工资及薪金占主营业务收入的比例较高的主要原因系 2018 年系公司成立 20 周年，计提公司成立 20 周年的奖金金额相对较大；2019 年，公司优化了员工岗位职责，计入管理费用的员工人数由 2018 年末的 51 人减少为 2019 年末的 47 人，导致 2019 年工资及薪金金额有所下降，占主营业务收入的比例下降了 0.86%；2020 年相对 2019 年管理费用工资及薪金占主营业务收入比例较为稳定；**2021 年 1-6 月管理费用率有所上升主要原因系计入管理费用的管理人员工资有所增长所致**。报告期内，发行人管理费用项目工资及薪金变动情况与主营业务收入变动无明显线性关系。

（2）停工损失的变动分析

报告期内，发行人停工损失的金额分别为 875.88 万元、231.07 万元、247.14 万元、**88.17 万元**，占主营业务收入的比例分别为 3.63%、0.67%、0.57%、**0.46%**，占比逐年下降。发行人停工损失核算的具体范围包括车间人工费用、折旧摊销费用、优化设备发生的维修费用，生产设备保持运行开机状态等所耗用的水电蒸汽费和相关物料消耗费用，具体核算根据停工月份进行归集，停工损失的发生与主营业务收入的增长无明显的相关性，影响停工损失金额大小的主要因素为停工时间，报告期内，发行人子公司安徽智新根据实际经营情况不断提高经营管理水平、优化生产安排，停工损失金额逐年下降。

（3）折旧及摊销的变动分析

报告期内，发行人折旧及摊销的金额分别为 110.49 万元、112.67 万元、158.03 万元、**110.98 万元**，占主营业务收入的比例分别为 0.46%、0.33%、0.36%、**0.57%**。2019 年公司无大额的办公设备、家具等固定资产购置，折旧及摊销费相对稳定，折旧及摊销费与主营业务收入的增长无明显相关性，因此，随着公司销售收入增长，折旧及摊销费占比有所下降；2020 年、**2021 年 1-6 月**公司中新知识城基地建成，公司办公室搬迁至中新知识城基地，房屋建筑物、办公设备等固定资产的折旧金额增加较多，故占比相对 2019 年有所上升。

（4）租金的变动分析

报告期内，发行人房屋租金的金额分别为 50.09 万元、50.09 万元、29.22 万元、**0 万元**，占主营业务收入的比例分别为 0.21%、0.15%、0.07%、**0**。2018 年与 2019 年房屋租金一致，2020 年公司的租金较 2019 年下降了 41.67%，主要原因系 2020 年下半年公司搬迁至发行人自有中新知识城基地办公，租金下降较多，公司的租金费用与主营业务收入的增长亦无明显的相关性。

此外，报告期内公司制定了《财务支付管理办法》，严格控制各项费用的审批支付，对管理费用控制亦具有一定成效，公司业务招待费、办公费、差旅费等费用金额相对较小。

综上，公司管理费用项下的各费用明细与公司的主营业务收入增长并无明显的线性关系，公司各项费用发生与公司的业务情况相匹配，符合公司实际经营情况。

2、报告期销售费用下降的原因

报告期内，发行人销售费用的变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
运输费	-	-	-	-	673.58	1.96%	498.67	2.07%

工资及薪金	255.03	1.32%	560.74	1.28%	422.06	1.23%	391.35	1.62%
业务招待费	67.64	0.35%	128	0.29%	117.06	0.34%	135.63	0.56%
差旅费	34.55	0.18%	67.13	0.15%	99.43	0.29%	100.42	0.42%
广告宣传费	40.51	0.21%	29.83	0.07%	75.23	0.22%	87.7	0.36%
销售服务费	-	-	40.63	0.09%	70.88	0.21%	69.93	0.29%
车辆使用费	25.9	0.13%	55.85	0.13%	64.06	0.19%	71.14	0.29%
咨询费	0.57	0.00%	-	-	38.53	0.11%	69.9	0.29%
办公费	10.27	0.05%	24.93	0.06%	18.19	0.05%	26.33	0.11%
保险费	80.03	0.41%						
其他	7.48	0.04%	48.52	0.11%	10.82	0.03%	22.22	0.09%
合计	521.99	2.70%	955.64	2.19%	1,589.82	4.63%	1,473.30	6.10%
主营业务收入	19,312.00	100.00%	43,714.20	100.00%	34,352.93	100.00%	24,135.79	100.00%

注：2020 年运输费用金额为 516.14 万元、2021 年 1-6 月运输费用金额为 238.31 万元，根据新收入准则已调整至主营业务成本。

报告期内，公司销售费用主要由运输费、工资及薪金、业务招待费、差旅费等构成，销售费用金额分别为 1,473.30 万元、1,589.82 万元、955.64 万元、**521.99 万元**，占主营业务收入的比例分别为 6.10%、4.63%、2.19%、**2.70%**，2018 年、2019 年公司销售费用变化幅度较小，主要原因系随着发行人业务的发展，客户结构相对稳定，客户粘性增加，既有客户加大向公司采购的情况较多；2020 年公司销售费用率较低的主要原因系受新冠疫情影响，公司差旅费、广告宣传费等费用降低较多，以及运输费用金额 516.14 万元根据新收入准则已调整至主营业务成本，扣除运输费用因素影响，销售费用金额分别为 1,473.30 万元、1,589.82 万元、1,471.78 万元、**760.30 万元**，占主营业务收入的比例分别为 6.10%、4.63%、3.37%、**3.94%**。

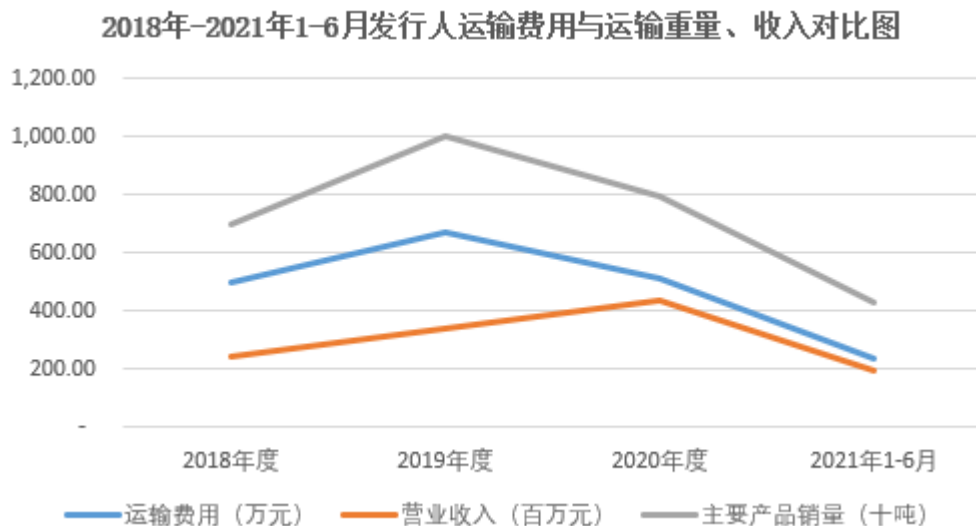
（1）运输费用分析

报告期内，公司运输费用金额为 498.67 万元、673.58 万元、516.14 万元、**238.31 万元**，占主营业务收入的比例分别为 2.07%、1.96%、1.18%、**1.23%**，2019 年公司运输费用有所增长，与公司产品销量增长趋势相匹配；2020 年公司运输费用总额有所下降，占主营业务收入的比例下降较多，主要原因系公司 2020 年产品销售结构发生变化、总体销量降低。

报告期内，发行人运输费用、营业收入及类胡萝卜素系列和抗生素替代品系列产品的销量变动情况如下：

期间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运输费用（万元）	238.31	516.14	673.58	498.67
营业收入（万元）	19,332.63	43,750.15	34,395.46	24,176.05
类胡萝卜素系列和抗生素替代品系列产品销量（kg）	4,329,218.00	7,974,267.80	10,004,074.00	6,974,560.00
单位运价（元/kg）	0.55	0.65	0.67	0.71

2019 年公司运输费用随销售收入、销量的增长而增长，2020 年公司运输费用有所下降，主要原因系公司 2020 年产品销售结构发生变化，类胡萝卜素系列和抗生素替代品系列产品总体销量下降。一方面单价较高的智特黄产品销量增加，2020 年智特黄产品单位价格为 339.15 元/kg，销量由 2019 年 6,980.00 千克增加到 2020 年的 206,065.00 千克；另一方面单价较低的金黄素产品销量下降较多，2020 年金黄素产品销售单价为 31.25 元/kg，销量由 2019 年的 7,753,725.00 千克下降到 2020 年的 4,505,510.00 千克，因此，虽然营业收入有所增长，但产品销量下降导致运输费用下降；2019 年类胡萝卜素系列和抗生素替代品系列产品销量为 10,004.07 吨，2020 年销量为 7,974.27 吨。2020 年整体运输量下降致使运输费用总额相对较低，2020 年运输费用总额下降具有合理性。



由上图，公司的运输费与公司的销售量呈线性关系，但 2020 年由于公司销售产品结构变化导致销量下降而营业收入增长，故公司主营业务收入的增长与公

司运输费的变动趋势不一致。

2021 年 1-6 月单位运输费用较 2020 年相对下降较多，主要原因系供应商运费下降的影响。根据顺丰控股 2021 年各月公告的 2021 年 1-6 月各月快递服务业经营简报，速运物流业务单票收入同比 2020 年 1-6 月各月下降 11.07%-16.93%。

（2）工资及薪金分析

报告期内，公司销售费用工资及薪金金额为 391.35 万元、422.06 万元、560.74 万元、**255.03 万元**，占主营业务收入的比例分别为 1.62%、1.23%、1.28%、**1.32%**。2019 年对比 2018 年销售费用工资及薪金占主营业务收入比例较低，主要原因系 2019 年公司调整了销售人员绩效考核的计算方式，因此销售人员工资及薪金增幅未随销售收入的增长而同比例增长；2020 年工资及薪金占主营业务收入比例较 2019 年稍有提升，主要系 2020 年发行人销售收入增幅较大，较好完成了年度绩效考核目标，销售人员工资及薪金增幅较大，**2021 年 1-6 月相对稳定**。

（3）业务招待费变动分析

报告期内，公司销售费用业务招待费金额分别为 135.63 万元、117.06 万元、128.00 万元、**67.64 万元**，占主营业务收入的比例分别为 0.56%、0.34%、0.29%、**0.35%**，占比较低。公司客户结构相对稳定，客户粘性增加，既有客户加大向公司采购的情况较多，经过长期经营发展发行人已逐渐建立相对稳定的客户体系，报告期内公司的业务招待费金额相对稳定；此外，公司制定了《财务支付管理办法》，严格控制各项费用的审批支付，对业务招待费控制具有一定成效。

同时，2019 年差旅费、广告宣传费、销售服务费、车辆使用费相对 2018 年较为稳定，2020 年差旅费、广告宣传费、销售服务费、车辆使用费和咨询费较 2019 年分别下降了 32.49%、60.35%、42.68%、12.82%和 100.00%，主要原因系 2020 年初爆发了“新冠疫情”，导致销售人员相应的差旅费、车辆使用费大幅下降；同时，受新冠疫情影响，广告宣传费、销售服务费和咨询费较 2019 年度大幅下降，如公司 2020 年未参加饲料相关展会，而 2019 年参加了 5 次展会，广告宣传费明显下降。

综上，2018 年、2019 年公司销售费用变化幅度较小，主要原因系随着发行

人业务的发展，客户结构相对稳定，客户粘性增加，既有客户加大向公司采购的情况较多；2020 年公司销售费用率较低，主要系受新冠疫情影响公司差旅费、广告宣传费等费用降低较多，以及将运输费调整至主营业务成本所致。同时，2020 年整体销量及运输量下降致使 2020 年运输费用总额下降。**2021 年 1-6 月销售费用率相对稳定**，因此，报告期内发行人销售费用占主营业务收入比例逐年下降，符合公司自身经营特点和实际经营情况，具有合理性。

（二）与之相应的具体减少费用的措施，该减少费用的措施的可持续性

1、公司减少费用的具体措施

公司建立了《财务管理制度》《财务支付管理办法》和《资金管理办法》等财务相关的管理制度，规范公司各项费用的审核要求、审批权限、审批要点等内容，公司各项费用需经部门负责人、财务负责人、总经理或董事长审批，各个审批节点严格把关相关报销费用的真实性、准确性，同时也规定了违规审批的相关处罚办法。

公司建立了《广州智特奇生物科技股份有限公司基本制度》，公司的基本制度包括了《工作管理制度》《生活管理制度》《人事管理制度》《车辆使用管理制度》《违规处理制度》和《薪资制度》等内容，其中《工作管理制度》《生活管理制度》《人事管理制度》《薪资制度》分别规范了公司员工的出勤管理、办公用品管理、员工宿舍管理、招聘转岗管理、薪酬管理等内容，公司基本制度明确了公司各项制度所需的费用控制标准、薪酬标准，公司各个层级的管理人员均严格按照公司基本制度的要求执行。同时，《车辆使用管理制度》规定了公司车辆使用的标准，公司各管理人员均严格按照公司《车辆使用管理制度》的费用标准进行费用的控制。

公司管理层级灵活，建立了以董事会为核心的管理团队，在公司总经理的领导下，公司各个部门执行具体的工作；在保证公司各项业务能稳步运行的前提下，公司积极调整组织架构及人员，合理安排各个岗位的人员编制设置，避免了不必要的岗位设置及人员冗余的情况。

2、公司控制费用措施的可持续性

公司结合自身的业务情况、营业规模设置了各项控制费用的措施，各项措施能满足公司目前的组织架构及管理要求，具有一定的持续性。但随着公司业务规模的增长、分子公司的增加，公司将适时调整或改变相对应的控制费用的措施，以适应公司发展的需要。

二、说明同行业公司的具体业务情况，营业规模情况；在同行业公司具备规模优势的情况下，发行人管理费用率和销售费用率显著低于同行业公司水平的合理性

（一）说明同行业公司的具体业务情况，营业规模情况

报告期内，同行业公司的具体业务及营业规模情况对比如下：

公司名称	具体业务情况	产品应用领域	营业规模情况			
			2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
溢多利	主要产品包括：生物医药和生物农牧领域的生物酶制剂、甾体激素原料药、功能性饲料添加剂等；生物酶制剂产品主要包括饲料用酶、能源用酶、食品用酶等类别；功能性饲料添加剂产品主要产品包括替抗饲料添加剂、抗氧化剂、维生素等产品	饲料用酶制剂、功能性饲料添加剂等主要应用于饲料添加剂等领域	营业收入：8.71 亿元；净利润：0.77 亿元	营业收入：19.15 亿元；净利润：2.02 亿元	营业收入：20.48 亿元；净利润：1.70 亿元	营业收入：17.68 亿元；净利润：1.51 亿元
蔚蓝生物	主要产品包括酶制剂，如饲料酶、工业酶、食品酶、生物催化用酶等；微生态制剂，如畜禽微生态、水产微生态、植物微生态、食品益生菌等；动物保健品，如生物制品、中兽药、兽用化药	饲料酶制剂主要应用于饲料行业；微生态制剂的畜禽微生态、水产微生态等主要应用于畜禽、水产饲料养殖行业	营业收入：5.49 亿元；净利润：0.69 亿元	营业收入：9.60 亿元；净利润：1.22 亿元	营业收入：8.47 亿元；净利润：0.89 亿元	营业收入：8.14 亿元；净利润：0.93 亿元
浙江医药	主要产品为生命营养品、医药制造类产品及医药商业类等；其中生命营养品包括合成维生素 E、维生素 A、天然维生素 E、维生素 H（生物素）、维生素 D3、辅酶 Q10、β-胡萝卜素、斑蝥黄素、叶黄素、番茄红素等维生素和类维生素产品	生物营养品主要应用于饲料添加剂，以及食品、膳食补充剂和化妆品领域	营业收入：46.18 亿元；净利润：4.69 亿元	营业收入：73.27 亿元；净利润：6.60 亿元	营业收入：70.44 亿元；净利润：2.92 亿元	营业收入：68.59 亿元；净利润：3.27 亿元
新和成	主要产品包括营养品、香精香料和新材料等；其中营养品主要包括维生素 E、维生素 A、蛋	营养品主要应用于饲用和食用添加剂领域	营业收入：72.54 亿元；净利润：24.27 亿元	营业收入：103.14 亿元；净利	营业收入：76.60 亿元；净利	营业收入：86.83 亿元；净利

	氨酸、维生素 D3、生物素、虾青素、辅酶 Q10 等			润：35.77 亿元	润：21.77 亿元	润：30.98 亿元
发行人	主要产品包括类胡萝卜素系列【智特红、金黄素、智特黄、金红素等】、抗生素替代品系列（智富能、智然香、智多锌）和维生素系列（维生素 A）	主要应用于畜禽、水产养殖饲料领域	营业收入：1.93 亿元；净利润：0.28 亿元	营业收入：4.38 亿元；净利润：0.88 亿元	营业收入：3.44 亿元；净利润：0.48 亿元	营业收入：2.41 亿元；净利润：0.32 亿元

如上表，发行人与同行业上市公司的主要产品在细分市场领域仍有一定差异，溢多利主要产品包括生物酶制剂、甾体激素原料药等，蔚蓝生物的主要产品包括酶制剂产品，浙江医药主要产品为生命营养品、医药制造类产品及医药商业类等，新和成主要产品营养品、香精香料和新材料等，而发行人立足于生物化学技术领域，专业从事饲料添加剂的研发、生产和销售，产品主要以类胡萝卜素、抗生素替代品为主的饲料添加剂领域，主要应用于畜禽、水产养殖饲料行业。

报告期内，发行人营业收入分别为 2.41 亿元、3.44 亿元、4.38 亿元、**1.93 亿元**，相对于同行业上市公司的规模，总体相对较小。

（二）在同行业公司具备规模优势的情况下，发行人管理费用率和销售费用率显著低于同行业公司水平的合理性

1、管理费用率低于同行业公司水平的合理性

报告期内，公司与同行业可比上市公司管理费用率比较情况如下：

可比公司	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
溢多利	15.06%	9.65%	9.33%	9.58%
蔚蓝生物	9.01%	9.86%	10.76%	9.92%
新和成	2.58%	4.10%	4.92%	4.04%
浙江医药	3.49%	5.14%	5.53%	5.40%
平均值	7.54%	7.19%	7.64%	7.24%
发行人	6.32%	3.90%	3.79%	8.19%

注：管理费用率=管理费用/当期营业收入*100%；同行业可比上市公司数据来源于其披露的招股说明书或定期报告，管理费用均为不包含研发费用。

如上表，2018 年发行人管理费用率高于同行业可比上市公司平均值，主要原因系 2018 年安徽智新子公司受夏季高温停工检修和冬季空气污染停工影响，

停工损失金额相对较大影响。

2019 年和 2020 年发行人管理费用率与新和成和浙江医药差异较小，**2021 年 1-6 月高于新和成和浙江医药**，但低于同行业上市公司平均值，主要系溢多利和蔚蓝生物管理费用率相对较高，经查阅其年度报告，溢多利和蔚蓝生物管理费用主要构成明细与发行人基本一致，但折旧摊销费和职工薪酬费用远高于发行人，溢多利折旧摊销费和职工薪酬占营业收入的比例分别为 5.69%、5.38%、5.24%、**6.84%**，蔚蓝生物折旧摊销费和职工薪酬占营业收入的比例分别为 7.09%、7.28%、7.07%、**5.81%**，发行人折旧摊销费和职工薪酬占营业收入的比例分别为 3.12%、2.12%、2.14%、**3.51%**，与同行业上市公司相比，发行人经营规模相对较小，管理人员较少且变动较小，管理用固定资产价值相对较低，故管理费用率低于同行业上市公司，具有合理性。

2、销售费用率低于同行业公司水平的合理性

报告期内，公司与同行业可比上市公司销售费用率比较情况如下：

可比公司	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
溢多利	9.02%	7.53%	8.16%	9.01%
蔚蓝生物	16.23%	17.00%	20.37%	17.41%
新和成	0.76%	3.03%	3.05%	2.90%
浙江医药	13.34%	15.93%	22.53%	22.27%
平均值	9.84%	10.87%	13.53%	12.90%
发行人	2.70%	2.18%	4.62%	6.09%

注：销售费用率=销售费用/营业收入*100%；同行业可比上市公司数据来源于其披露的招股说明书或定期报告。

如上表，2018 年和 2019 年发行人销售费用率高于同行业可比公司新和成，2020 年公司销售费用率低于新和成的主要原因系根据新收入准则原销售费用中运输费用 516.14 万元已调整至主营业务成本核算，2020 年新和成运保费在销售费用核算，发行人同样考虑将运输费用计入销售费用，销售费用率高于同行业可比公司新和成。**2021 年 1-6 月公司销售费用率相对稳定。**

发行人销售费用率低于同行业可比上市公司溢多利、蔚蓝生物和浙江医药，溢多利、浙江医药销售费用率较高主要系市场开发及推广费金额较大，蔚蓝生物

销售费用率较高主要系由于其销售人员薪酬、技术服务费和销售代理费金额较大的影响。同行业上市公司溢多利主要产品包括生物酶制剂、甾体激素原料药等，蔚蓝生物的主要产品包括酶制剂产品，浙江医药主要产品为生命营养品、医药制造类产品及医药商业类产品等，该类产品功能及效用特点导致其市场开发及推广活动相对较多，发行人主要产品为类胡萝卜素，应用于畜禽、水产养殖饲料行业，对终端用户的商品价值影响明显，宣传费、市场开发及推广费金额较小，故销售费用率相对较低。

2020 年发行人销售费用率下降较多，一方面系根据新收入准则原销售费用中运输费用 516.14 万元已调整至主营业务成本核算，公司 2020 年产品销售结构发生变化，类胡萝卜素系列和抗生素替代品系列产品销量下降影响运费下降；另一方面系受新冠疫情影响，公司差旅费、广告宣传费中展会等费用降低较多，差旅费由 2019 年的 99.43 万元下降为 2020 年的 67.13 万元，广告宣传费主要系展会费，2020 年未参加展会，2019 年参加了 5 次展会，故广告宣传费由 2019 年的 75.23 万元下降为 2020 年的 29.83 万元，下降幅度较大。

发行人销售费用率低于同行业公司均值，主要原因系发行人主要产品功能与特点与同行业公司存在差异，导致公司宣传费、市场开发推广费及销售人员薪酬等对比差异较大。报告期内，发行人销售业务人员稳定，随着公司业务的发展，客户结构相对稳定，客户粘性增加，既有客户加大向公司采购的情况较多，经过长期经营发展发行人已逐渐建立相对稳定的客户体系，报告期内销售费用率逐年下降，符合公司自身经营特点和实际经营情况。

此外，公司建立了《财务管理制度》《财务支付管理办法》《资金管理办法》和《基本制度》等财务相关的管理制度，规范了公司各项费用的报销要求、审核要求、审批权限、审批要点等内容，公司各项费用需经部门负责人、财务负责人、总经理或董事长审批，各个审批节点严格把关相关报销费用的真实性、准确性，同时也规定了违规审批的相关处罚办法。

综上，在同行业公司具备规模优势的情况下，发行人管理费用率和销售费用率低于同行业公司均值具有合理性。

三、中介机构核查情况

（一）核查过程

为落实上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人管理费用、销售费用明细账及序时账，分析费用明细构成的变动情况；抽查管理费用、销售费用的大额记账凭证；

2、查阅同行业上市公司年度报告及相关研报，分析同行业上市公司具体业务与发行人的对比情况，结合客户情况、销售及管理人员薪酬等分析发行人管理费用率和销售费用率低于同行业上市公司的原因；

3、访谈发行人销售负责人及财务负责人，了解发行人销售费用和管理费用的构成情况及核算依据，了解管控费用的措施及方法，分析销售费用和管理费用的真实性和完整性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司管理费用项下的各费用明细与公司的主营业务收入增长并无明显的线性关系，公司各项费用发生与公司的业务情况相对应，符合公司自身的实际经营情况；2018 年管理费用金额较大且占主营业务收入比例较高，主要原因系 2018 年子公司安徽智新夏季全厂高温季节性停产检修、优化生产线设备且冬季受重污染天气、根据政府相关监管要求全厂计划性减产停工导致停工损失金额较大，扣除停工损失影响，报告期管理费用金额呈波动增长；2018 年、2019 年公司销售费用变化幅度较小，主要原因系随着发行人业务的发展，客户结构相对稳定，客户粘性增加，既有客户加大向公司采购的情况较多。2020 年公司销售费用率较低主要系受新冠疫情影响，公司差旅费、广告宣传费等费用降低较多，以及根据新收入准则将原销售费用中运输费用调整至主营业务成本所致；

公司建立了《财务管理制度》《财务支付管理办法》和《资金管理办法》等财务相关的管理制度，规范公司各项费用的审核要求、审批权限、审批要点等内容，严格把关相关报销费用的真实性、准确性，控制各项费用的报销审批，各项控制费用措施能满足公司目前的组织架构及管理要求，具有一定的持续性。

2、报告期内，发行人的营业收入分别为 2.41 亿元、3.44 亿元、4.38 亿元、**1.93 亿元**，相对于同行业上市公司的规模，总体相对较小；在同行业公司具备规模优势的情况下，发行人管理费用率和销售费用率低于同行业公司均值符合公司自身经营特点和实际经营情况，具有合理性。

问题 16、关于研发费用

审核问询回复显示：

发行人研发费用物料消耗中，研发原料的耗用金额报告期分别为 323.95 万元、713.89 万元和 1,168.50 万元，其他物料销售如实验耗材及试剂、试验用畜禽、其他物料的金额增幅小于研发原料，研发费用中工资及薪金的增幅亦小于研发原料的耗用。

请发行人补充说明报告期研发原料的耗用金额增长的具体情况和原因，其他研发费用未随物料消耗同比增长的原因，发行人是否将经营生产相关耗用的原料计入研发费用。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充说明报告期研发原料的耗用金额增长的具体情况和原因，其他研发费用未随物料消耗同比增长的原因，发行人是否将经营生产相关耗用的原料计入研发费用

公司将产品研发工作作为公司发展和提升核心竞争力的重要保证，公司始终重视新产品、新技术、新工艺的开发与创新，报告期内，公司不断加大对研发工作的投入，研发投入逐年增长，其中研发费用物料消耗中，研发原料的耗用金额报告期分别为 323.95 万元、713.89 万元、1,168.50 万元、**566.48 万元**，分研发项目具体情况如下：

单位：万元

序号	研发项目名称	研发原料			
		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
1	食品级天然叶黄素制剂技术研究	-	-	-	1.85

2	食品级天然虾青素制剂技术研究	-	-	3.37	0.01
3	微胶囊纳米氧化锌制剂技术与开发	-	-	-	69.39
4	维生素 A 合成技术改进	-	-	-	3.73
5	抗球虫天然植物提取物研究与开发	-	2.52	6.62	10.76
6	酶解蛋白原料开发研究	29.43	111.23	97.17	17.67
7	欧标安全稳定维生素 A 制剂技术开发	-	4.8	45.52	0.46
8	无溶剂残留纳米智特红工艺开发研究	-	-	-	19.2
9	包膜缓释酸化剂开发	-	-	71.63	-
10	包膜屎肠球菌开发	-	21.2	35.36	-
11	角黄素合成新工艺开发	-	-	213.22	-
12	柠檬醛合成工艺开发	-	-	8.81	-
13	β -胡萝卜素生物合成研究	-	24.28	19.37	-
14	斑蝥黄结晶与提纯的工艺研究	-	-	52.28	51.09
15	十五碳磷酸酯回收套用的工艺研究	-	-	-	3.78
16	十四碳醛合成工艺的研究	-	-	14.79	51.35
17	高盐废水预处理的研究	-	-	-	50.84
18	维生素 A 结晶体系的研究	-	-	34.58	43.81
19	斑蝥黄新工艺的开发与研究	-	32.51	51.74	-
20	异戊烯醛的合成研究	-	-	34.76	-
21	碳十五三苯基膦新工艺的研究	-	-	24.67	-
22	十五碳醛酯合成工艺的研究	-	44.07	-	-
23	五碳磷酸羧酸酯体系的研究	-	85.07	-	-
24	十碳双醛新工艺的研究	55.55	80.47	-	-
25	4, -3-甲基-3-丁烯-1-醇的合成研究	-	90.78	-	-
26	五碳醛新工艺的开发与研究	-	80.47	-	-
27	食品级天然叶黄素提取与制剂技术研究开发	136.39	286.23	-	-
28	高效乳化剂的研究开发	-	87.91	-	-
29	环保型阿朴酯中间体碳十合成技术研究	-	206.8	-	-
30	金红素高效皂化技术研究开发	-	10.15	-	-
31	天然替抗产品酸工程的研究与开发	19.86	-	-	-
32	类胡萝卜素制剂晶型研究开发	142.38	-	-	-
33	新工艺虾青素的化学合成	0.14	-	-	-
34	微通道反应器合成 β -紫罗兰酮的研究	35.47	-	-	-

35	维生素 A 溶剂脱残的研究	29.91	-	-	-
36	斑蝥黄结晶体系的研究	39.10	-	-	-
37	维生素 A 母油合成β-胡萝卜素的研究	76.69	-	-	-
38	缓释能量菌酶糖的研究与开发	1.55	-	-	-
合 计		566.48	1,168.50	713.89	323.95

如上表，报告期内，研发项目“酶解蛋白原料开发研究”原料领用的金额分别为 17.67 万元、97.17 万元、111.23 万元、**29.43 万元**，主要研发内容系通过产品工艺的改进开发高品质的酶解蛋白原料，以及通过饲料配方的调整，验证无抗生素日粮在猪和禽上面实际应用的效果，研发领用原料包括豆粕、玉米、酵母和酒糟等；研发项目“角黄素合成新工艺开发”原料领用的金额分别为 0 万元、213.22 万元、0 万元、**0 万元**，主要研发内容系通过工艺变化以及辅料调整，将油溶性角黄素原料制备成改良型冷水溶型角黄素制剂，提高角黄素生物利用度，研发领用原料包括斑蝥黄、明胶和玉米淀粉等；研发项目“食品级天然叶黄素提取与制剂技术研究开发”原料领用的金额分别为 0 万元、0 万元、286.23 万元、**136.39 万元**，主要研发内容系高含量食品级叶黄素酯的提纯、皂化、制剂制备及实验验证，研发领用原料包括叶黄素浸膏、变性淀粉等；研发项目“环保型阿朴酯中间体碳十合成技术研究”原料领用的金额分别为 0 万元、0 万元、206.80 万元、**0 万元**，主要研发内容系研发新工艺阿朴酯中间体，改变阿朴酯原料晶型，同等条件下对新品型原料与已有原料进行微胶囊制剂，并进行生物等效性等一致性对比研究，研发领用原料包括阿朴酯、维生素 E 等。

报告期内，发行人研发领用原料的金额逐年增长，主要原因系发行人研发试验次数增加，公司每个研发项目根据实验室试验和车间试验阶段的不同分为小试和中试（含动物应用实验），报告期内，发行人上述项目小试次数分别为 747 次、1,018 次、1,605 次、**1,169 次**，中试次数分别为 76 次、110 次和 154 次、**118 次**，随着小试和中试试验次数增加，研发物料耗用随之增长；同时，2020 年耗用的研发原料如叶黄素浸膏单价上升较多，研发物料耗用金额亦随之增加。

其他研发费用未随物料消耗同步增长，主要与发行人产品研发特点相关。为提升公司产品性价比，增强公司产品市场竞争力，发行人通过不同的原材料试验、生产工艺优化等方式持续降低产品生产成本，小试和中试次数明显增加，故研发

领用原料金额逐年增加，但由于研发项目数量变动较小，研发设备及人员相对稳定，故其他研发费用未随物料消耗同步增长，具有合理性，符合发行人自身研发特点。发行人研发耗用原料采用单独的研发材料领料单，与生产领料区分。报告期内，发行人不存在经营生产相关耗用的原料计入研发费用的情形。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

为落实上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅研发费用明细表、抽查研发项目试验报告、试验记录等资料，分析发行人研发费用金额入账的准确性；

2、访谈发行人研发负责人，了解研发费用原料的耗用金额增长的具体情况和原因，其他研发费用未随物料消耗同比增长的原因，查阅发行人生产耗用材料进销存明细，抽查研发耗用原料领料单，分析发行人是否将经营生产相关耗用的原料计入研发费用。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内发行人研发领用原料的金额逐年增长，主要原因系发行人研发试验次数增加，2020 年耗用的研发原料如叶黄素浸膏单价上升较多亦存在影响；其他研发费用未随物料消耗同步增长，主要与发行人产品研发特点相关，研发设备及人员相对稳定；报告期内，发行人研发耗用原料采用单独的研发材料领料单，与生产领料区分，不存在经营生产相关耗用的原料计入研发费用的情形。

问题 17、关于对主要客户应收账款情况

审核问询回复显示：

（1）发行人客户前五大与应收账款前五大的构成存在一定差异；

（2）前五大客户中部分客户回款情况较好，如前五大客户东方希望集团未进入前五大应收账款方；

(3) 同为境外客户，发行人对哥伦比亚客户 Italcol S.A 的应收账款周转天数在 20 天左右，而对越南客户 Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 和 Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 的应收账款周转天数在 110 天和 60 天左右；2020 年末，Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 和 Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 应收账款余额占应收账款总额的比例分别为 13.58%和 13.33%；

(4) 2020 年末应收账款前五大中，对广东恒兴饲料实业股份有限公司及其关联方余额 703.85 万元，周转天数为 180.12 天，而对广西参皇养殖集团有限公司余额 245.5 万元，周转天数为 113.3 天。

请发行人说明：

(1) 同为境外客户主要客户，对越南经销商 Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 和 Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 的信用政策显著宽松于哥伦比亚直销客户 Italcol S.A 的原因；报告期 Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 应收账款周转速度持续下降的原因；

(2) 给予广东恒兴饲料实业股份有限公司及其关联方、广西参皇养殖集团有限公司余额较长信用期的原因，上述客户回款是否存在困难，减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、同为境外客户主要客户，对越南经销商 Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 和 Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 的信用政策显著宽松于哥伦比亚直销客户 Italcol S.A 的原因；报告期 Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 应收账款周转速度持续下降的原因

(一) 同为境外客户主要客户，对越南经销商 **Homing Trading And Import Export Joint Stock Company** 和 **Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company** 的信用政策显著宽松于哥伦比亚直销客户 Italcol S.A 的原因

Italcol S.A 所处的国家哥伦比亚属于拉丁美洲，拉美地区文化独特，国家经济分层明显，整体信用环境、营商环境与美洲其他地区相比有待提高。公司基于 Italcol S.A 所处地区的政治环境、信用环境和营商环境等综合分析，给予了 Italcol S.A 信用期为见单付款（CAD），信用期相对较短以便公司控制信用风险。

Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 和 Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 均为越南客户，与中国的社会文化、习俗相对接近，所处区域的营商环境相对较好。Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 于 2012 年开始与企业合作开展业务，Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 于 2009 年与企业合作开展业务，两家公司与发行人的合作时间均较长，合作以来信誉良好，回款情况良好。同时，Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 和 Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 为公司越南市场重点合作的经销商。经销商客户需要二次销售，资金压力相对较大，销售回款周期相对于直销客户较长，同时越南市场为公司境外重点开拓的市场，同类产品该区域竞争较为激烈，公司基于业务发展战略、市场竞争情况、经销商的回款周期等综合因素给予了 Homing Trading And Import Export Joint Stock Company、Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 相对较长的信用期。

（二）报告期 Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 应收账款周转速度持续下降的原因

报告期 Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 的应收账款周转情况如下：

年度	应收账款期末余额（万元）	销售额（万元）	周转天数（天）
2021 年 6 月 30 日	437.83	728.23	162.04
2020 年 12 月 31 日	873.29	2,564.92	110.76
2019 年 12 月 31 日	704.98	2,054.19	81.77
2018 年 12 月 31 日	228.23	1,530.03	53.73

报告期内 Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 应收账款的周转速度持续下降，主要原因包括：

报告期内，发行人境外销售收入贸易模式主要为 FOB，销售收入占比分别为 100.00%、97.01%、86.18%和 **60.34%**，在该种贸易模式下，公司通过出库单、形式发票、报关单等资料确认外销收入和应收账款，受 2020 年初新冠疫情爆发影响，报关后海运受到较大影响，船期不稳定，使得货物从发出到送达经销商目的地的时间延长。

同时，新冠疫情期间，越南政府规定对于海外进口货物需进行抽样检查合格后才能进入市场进行售卖，而政府抽样时间、检查时间非主观可控因素，导致货物到达越南至终端客户的时间延长，Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 对终端客户的收款相对延长，存在一定的回款周期及资金周转压力，因此对公司的回款期也适当延长，从而导致应收账款的周转速度下降。

1、报告期 Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 应收账款周转速度持续下降与市场环境及发行人实际经营情况相符，具有合理性，2020 年期末应收账款于 2021 年 4 月 30 日前已全部收回，**2021 年 6 月 30 日应收账款截至 2021 年 9 月 20 日已收回 175.19 万元。**

二、给予广东恒兴饲料实业股份有限公司及其关联方、广西参皇养殖集团有限公司余额较长信用期的原因，上述客户回款是否存在困难，减值准备计提是否充分

（一）给予广东恒兴饲料实业股份有限公司及其关联方余额较长信用期的原因，上述客户回款是否存在困难，减值准备计提是否充分

广东恒兴饲料实业股份有限公司及其关联方（以下简称“广东恒兴”）创立于 1995 年，是一家集饲料产销、种苗繁育、微生态制剂及兽药、进出口贸易于一体的民营企业。旗下拥有子公司 41 家，分布于广东、广西、海南、福建、江苏、浙江、山东、湖北、吉林等地区及越南、印度尼西亚、马来西亚等东南亚国家。该公司特种水产饲料销量连续多年位居全国前列。广东恒兴实行“公司+基地+农户+标准+服务”的运作模式，提供“饲料+种苗+制剂+养殖技术服务”一体化的养殖服务平台。

发行人与广东恒兴首次合作时间为 2001 年，合作时间较长、历史回款情况良好；广东恒兴主要以水产饲料、禽畜饲料为主，同时提供“饲料+种苗+制剂+养殖技术服务”一体化的养殖服务平台，产业链相对较长。发行人基于广东恒兴的公司规模、产业地位、经营状况等情况，与其签订了战略合作协议，制定了信用期相对较长的信用政策。

2018 年、2019 年广东恒兴的信用政策为：考虑乙方（广东恒兴饲料实业股份有限公司及其关联方）淡旺季经营生产的特殊性，甲方（智特奇）给予乙方 200 万元的授信额度,以利于乙方生产的正常进行；乙方在每个自然年内除 1 月、2 月及 12 月外，如果连续 3 个月订货少于 50 万元人民币，则授信额度降为 100 万元，如果连续 3 个月订货少于 25 万元，甲方有权可以完全取消授信额度；乙方在授信额度用完后需支付现款采购，乙方及各分（子）公司收到甲方货物和发票后 10 个工作日内付清货款。乙方因集团资金紧张需延迟付款的，必须先征得甲方书面同意。2020 年广东恒兴的信用政策为：考虑乙方（广东恒兴饲料实业股份有限公司及其关联方）淡旺季经营生产的特殊性，甲方（智特奇）给予乙方 500 万元的授信额度,以利于乙方生产的正常进行；乙方在每个自然年内除 1 月、2 月及 12 月外，如果连续 3 个月订货少于 50 万元人民币，则授信额度降为 200 万元，如果连续 3 个月订货少于 25 万元，甲方有权可以完全取消授信额度；乙方在授信额度用完后需支付现款采购，乙方及各分（子）公司收到甲方货物和发票后 10 个工作日内付清货款。乙方因集团资金紧张需延迟付款的，必须先征得甲方书面同意。

广东恒兴报告期内各期末应收账款回款情况：

单位：万元

期间	应收账款 余额	2019 年回款 金额	2020 年回 款金额	截至 2021 年 9 月 20 日回款金额	合计回款 金额
2021 年 6 月	693.15	-	-	281.71	281.71
2020 年	703.85	-	-	703.85	703.85
2019 年	707.43	-	707.43	-	707.43
2018 年	389.76	389.76	-	-	389.76

截至**2021年9月20日**，2018年、2019年、2020年期末的应收账款余额已全部收回，**2021年6月30日应收账款已回款281.71万元**，广东恒兴回款不存在困难，发行人已按照相关会计政策充分计提了减值准备。

（二）给予广西参皇养殖集团有限公司余额较长信用期的原因，上述客户回款是否存在困难，减值准备计提是否充分

广西参皇养殖集团有限公司（以下简称“广西参皇”）是一家集种禽繁育、鸡苗孵化、饲料加工、肉鸡饲养、食品加工及其销售于一体的跨省、跨地区生产经营的农业产业化国家重点龙头企业。

发行人与广西参皇首次合作时间为2003年，合作时间较长，历史回款情况良好；广西参皇经营规模相对较大、产业链相对较长，发行人向广西参皇销售的主要产品为智特红、金黄素等饲料添加剂产品，发行人基于广西参皇的公司规模、产业地位、经营状况等情况，信用期相对较长。

广西参皇报告期各期末应收账款回款情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额	2019年回款金额	2020年回款金额	截至2021年9月20日回款金额	合计回款金额
2021年6月30日	375.70	-	-	140.00	140.00
2020年12月31日	245.50	-	-	245.50	245.50
2019年12月31日	72.80	-	72.80	-	72.80
2018年12月31日	177.55	177.55	-	-	177.55

截至本问询回复出具日，广西参皇2018年、2019年、**2020年**的应收账款余额已全部回款，客户回款不存在困难，**2021年6月30日的应收账款已收回140.00万元**，发行人已按照相关会计政策充分计提了减值准备。

三、中介机构核查情况

（一）核查过程

为落实上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅 Homing Trading And Import Export Joint Stock Company、Jily Phu Khai

Animal Nutrition Limited Company 和 Itacol S.A 销售合同，分析信用政策及应收账款周转情况；查阅发行人客户信用政策管理制度，分析发行人应收账款期后回款情况；

2、查阅广东恒兴、广西参皇销售合同，结合期后回款检查分析两家公司应收账款较大、信用期较长的原因及合理性；查阅广东恒兴、广西参皇报告期及 2021 年 1 月-9 月 20 日回款单据资料，访谈发行人销售负责人了解广东恒兴、广西参皇截至本问询回复出具日的经营情况，分析回款是否存在困难，坏账准备计提是否充分。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 和 Jily Phu Khai Animal Nutrition Limited Company 均为越南客户，所处国家与中国的社会文化、习俗相对接近，所处区域的营商环境相对较好，且两家公司均为发行人越南市场重点合作的经销商，与发行人的合作时间较长，合作以来信誉良好，回款情况良好，公司综合考虑给予其相对较长的信用期；发行人基于 Itacol S.A 所处国家的政治环境、信用环境和营商环境等综合分析，给予 Itacol S.A 信用期相对较短以便控制信用风险；

2、受 2020 年初开始爆发新冠疫情影响，Homing Trading And Import Export Joint Stock Company 到货时间及回款速度受到影响，从而降低了应收账款的周转速度，具有合理性，2020 年期末应收账款于 2021 年 4 月 30 日前已全部回款，**2021 年 6 月 30 日应收账款截至 2021 年 9 月 20 日已收回 175.19 万元；**

3、发行人与广东恒兴、广西参皇首次合作时间分别为 2001 年、2003 年，合作时间较长、历史回款情况良好；发行人基于其公司规模、产业地位、经营状况等情况，制定了信用期相对较长的信用政策；广东恒兴 **2021 年 6 月 30 日应收账款余额为 693.15 万元，截至 2021 年 9 月 20 日已收回 281.71 万元**，2018 年、2019 年、**2020 年末**的应收账款余额已全部收回；广西参皇 **2021 年 6 月 30 日应收账款余额为 375.70 万元，截至 2021 年 9 月 20 日已收回 140.00 万元**，2018

年、2019 年、**2020 年末**的应收账款余额已全部收回，广东恒兴和广西参皇回款不存在困难，减值准备计提充分。

问题 18、关于实控人等相关人员银行账户资金流水进行核查

审核问询回复显示：

（1）2020 年 12 月 9 日至 17 日，发行人 3 名销售人员分别取现 80 万元、40 万元和 40 万元，合计 160 万元用于民间借贷和个人借贷；

（2）2018 年至 2020 年，发行人 3 名员工分 30 次合计取现约 475.11 万元，其中发行人监事及销售罗某金额约为 433.34 万元，其报告期每月取现次数为 1 至 2 笔，且基本每月呈连续性；上述款项取现后主要流向发行人，原因系发行人部分客户中家禽养殖个体户规模较小，日常财务管理相对薄弱、使用对公银行账户支付较为不便、为节省银行汇款手续费及尽快回收货款，故存在员工个人代收款项而大额取现的情况，相关款项资金流向不存在异常；

（3）发行人回复称报告期不存在现金收款情形；报告期收入中，来自员工回款金额合计 996.82 万元；

（4）监事及销售罗某还存在从客户收款后向发行人大额支付的情形。

请发行人说明：

（1）关于 2020 年末三名销售人员同时存在现金大额取现用于借款的原因，其采取取现而非转账的合理性，其取现地点是否位于广州和池州，上述款项是否来源于实控人或其亲属，是否系用于向员工发放薪酬或奖励等；

（2）销售人员通过大额取现，而非转账向发行人支付代收货款的原因；结合监事及销售罗某的具体情况，说明代收款集中于该人，且其取现活动较为规律的合理性；补充说明与罗某取现对应的客户情况，在 2020 年 6 月发行人将个人卡代收款规范后，相关客户是否变更为直接向发行人支付货款。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明针对上述异常情形采取的有针对性的核查程序、核查范围、核查过程及核查结论。

【回复】

一、关于 2020 年末三名销售人员同时存在现金大额取现用于借款的原因，其采取取现而非转账的合理性，其取现地点是否位于广州和池州，上述款项是否来源于实控人或其亲属，是否系用于向员工发放薪酬或奖励等

发行人 2020 年末三名销售人员取现情况具体如下：

取现人	取现原因及合理性	取现地点	款项是否来源于实控人及其亲属	是否用于向员工发放薪酬或奖励
李春华	投资于民间借贷，其中部分借于亲属投资农产品生意，部分与亲属投资民间借贷，春节前一般资金需求量较大，投资民间借贷收益相对较高	济南	否	否
王万祥	亲属借款，2020 年亲属新建房产，且其亲属从事生猪养殖行业，农村年前欠款一般现金结算，故亲属委托取现	成都	否	否
程道斌	亲属借款，2020 年底亲属购置房产	广州	否	否

如上表，2020 年末三名销售人员同时存在现金大额取现具有偶然性，其采取取现而非转账的原因合理，李春华取现地点位于济南，王万祥取现地点位于成都，程道斌取现地点位于广州，取现款项来源非实控人或其亲属，未用于向员工发放薪酬或奖励。

二、销售人员通过大额取现，而非转账向发行人支付代收货款的原因；结合监事及销售罗某的具体情况，说明代收款集中于该人，且其取现活动较为规律的合理性；补充说明与罗某取现对应的客户情况，在 2020 年 6 月发行人将个人卡代收款规范后，相关客户是否变更为直接向发行人支付货款

公司制定了包括各部门职责划分、客户信用管理、应收账款核算、应收账款对账、应收账款分类、应收账款催收和应收账款坏账管理等应收账款管理制度，为便于财务清晰核算客户回款，防止员工集中转账回款，发行人原应收账款回款管理制度规定公司客户回款交易对方需是客户或相关人员，禁止销售人员直接转账回款至公司对公账户，但由于发行人部分客户中家禽养殖个体户规模较小，日常财务管理相对薄弱、使用对公银行账户支付较为不便、为节省银行汇款手续费及尽快回收货款，故存在部分员工代收款存现回款至公司的情形。针对上述员工个人存现回款的情况，公司已按照内控规范要求整改，报告期内，相关回款不存在相关争议或纠纷事项，不存在损害公司利益的情形。2020 年 6 月 30 日之后，发行人不存在员工代收款的情形。

报告期内，发行人境内销售存在在职/已离职员工（含员工亲属）持有或曾持有发行人报告期内经销商的股权或在其担任董监高或曾担任董监高的情况，但公司监事及境内销售人员罗某不曾设立或持有公司经销商的股权或在其任董监高或曾担任董监高的情况，其负责销售客户中亦存在较多中小客户，故存在较多相对规律的代收款取现回款的情形。

报告期内，监事及销售人员罗某取现对应的客户情况具体如下：

序号	交易日期	支取金额 (元)	主要资金方向	对应销售回款客户	主要销售内容
1	2018/3/26	129,000.00	20180326 回款至智特奇 128,000 元	惠州市惠阳区秋长镇荣峰饲料加工厂	智然香、智富能
				饶平光华天成饲料科技有限公司	金黄素
				周东林	智特红
2	2018/5/21	124,987.50	20180521 回款至智特奇 50,800 元； 20180524 回款至智特奇 44,900 元	东莞市东大饲料有限公司	金黄素
				汕头市文发饲料实业有限公司	智特红
				佛山市三水区金泰饲料有限公司	智特红、金黄素
3	2018/6/25	54,200.00	20180625 回款至智特奇 44,200 元	汕头市文发饲料实业有限公司	智特红
				汕头市胜利饲料有限公司	智特红
				东莞市东大饲料有限公司	金黄素
				佛山市三水区金泰饲料有限公司	金黄素
4	2018/9/20	198,362.50	20180920 回款至智特奇 198,362.50 元	汕头市胜利饲料有限公司	智特红
				温庆彬	智特红、金黄素
				汕头市文发饲料实业有限公司	智特红、智富能
				东莞市东大饲料有限公司	智特红、金黄素
				佛山市三水区金泰饲料有限公司	智特红、金黄素
5	2018/11/16	120,000.00	20181116 回款至智特奇 120,000 元	东莞市东大饲料有限公司	金黄素、智特红
6	2018/11/26	113,487.50	20181126 回款至智特奇 113,487.50 元	周东林	智特红、智然香
				杨丽珍	智特红、金黄素
				温庆彬	智特红、金黄素、智富能
				佛山市三水区金泰饲料有限公司	智特红、金黄素
7	2018/12/21	117,300.00	20181221 回款至智特奇 117,300 元	汕头市文发饲料实业有限公司	金黄素
				汕头市胜利饲料有限公司	智特红
				东莞市东大饲料有限公司	金黄素、智特红
				佛山市三水区金泰饲料有限公司	金黄素、智特红
8	2019/1/21	190,600.00	20190121 回款至智特奇 190,600 元	东莞市东大饲料有限公司	金黄素、智特红

				佛山市三水区金泰饲料有限公司	智特红、金黄素
9	2019/3/8	55,000.00	20190308 回款至智特奇 50,000 元	东莞市东大饲料有限公司	金黄素、智特红
10	2019/3/22	82,800.00	20190322 回款至智特奇 82,800 元	东莞市航宝饲料有限公司	智然香
				饶平光华天成饲料科技有限公司	金黄素、智特红
				佛山市三水区金泰饲料有限公司	智特红、金黄素
11	2019/4/16	261,000.00	20190416 回款至智特奇 260,600 元	东莞市航宝饲料有限公司	金黄素
				汕头市东牧禽业有限公司	智特红
				汕头市胜利饲料有限公司	智特红
				汕头市文发饲料实业有限公司	金黄素
				东莞市东大饲料有限公司	智特红、金黄素、智富能
				饶平光华天成饲料科技有限公司	智特红、金黄素
12	2019/5/27	122,100.00	20190527 回款至智特奇 122,100 元	佛山市三水区金泰饲料有限公司	智特红、金黄素
				黄少群	智富能
				饶平光华天成饲料科技有限公司	金黄素、智特红
				周东林	智特红
13	2019/6/20	85,000.00	20190620 回款至智特奇 80,000 元	东莞市东大饲料有限公司	智特红、金黄素
14	2019/6/24	65,000.00	20190624 回款至智特奇 65,000 元	东莞市东大饲料有限公司	智特红、金黄素
15	2019/7/22	114,600.00	20190722 回款至智特奇 114,600 元	黄树清	智特红
				福清市劲威生物科技有限公司	智特红
				汕头市文发饲料实业有限公司	智特红、金黄素
				佛山市三水区金泰饲料有限公司	金黄素、智特红
16	2019/8/19	146,900.00	20190819 回款至智特奇 146,900 元	东莞市航宝饲料有限公司	智然香
				东莞市东大饲料有限公司	金黄素、智特红
				佛山市三水区金泰饲料有限公司	金黄素、智特红
17	2019/9/26	172,200.00	20190926 回款至智特奇 172,200 元	东莞市航宝饲料有限公司	智特红
				佛山市三水区金泰饲料有限公司	金黄素
				东莞市东大饲料有限公司	智特红、金黄素
				饶平光华天成饲料科技有限公司	智特红
				刘煜东	智特红
				汕头市文发饲料实业有限公司	智特红、金黄素
				汕头市东牧禽业有限公司	智然香、智特红
				周东林	智特红
18	2019/10/29	96,000.00	20191029 回款至智特奇 93,775 元	冷志强	金黄素

				杨丽珍	金黄素、智特红
				饶平光华天成饲料科技有限公司	智特红、智富能
				东莞市航宝饲料有限公司	金黄素、智然香
				东莞市东大饲料有限公司	金黄素、智特红
19	2019/11/18	204,900.00	20191118 回款至智特奇 189,900 元	东莞市航宝饲料有限公司	金黄素
				福清市劲威生物科技有限公司	智特红
				东莞市东大饲料有限公司	金黄素、智特红
				佛山市三水区金泰饲料有限公司	金黄素、智特红、智然香
20	2019/12/25	680,000.00	20191225 回款至智特奇 662,000 元	佛山市三水区金泰饲料有限公司	金黄素、智特红
				黄树清	智特红
				东莞市东大饲料有限公司	金黄素、智特红
				周东林	智特红
				汕头市东牧禽业有限公司	智特红
				饶平光华天成饲料科技有限公司	智然香、智特红、金黄素
21	2020/1/16	170,000.00	20200116 回款至智特奇 156,600 元	饶平光华天成饲料科技有限公司	金黄素
				东莞市东大饲料有限公司	智特红
22	2020/2/19	200,000.00	20200219 回款至智特奇 190,400 元	东莞市东大饲料有限公司	智特红、智特黄
				饶平光华天成饲料科技有限公司	金黄素
				东莞市航宝饲料有限公司	金黄素
23	2020/3/17	150,000.00	20200317 回款至智特奇 150,600 元	东莞市东大饲料有限公司	智特黄、禽脂皇
				佛山市三水区金泰饲料有限公司	智特红、智然香
24	2020/4/26	280,000.00	20200426 回款至智特奇 276,950 元	饶平光华天成饲料科技有限公司	智特红
				东莞市东大饲料有限公司	禽脂皇、智特红
				刘煜东	智特红
				郑海林	智特红
				周东林	智特红
				佛山市三水区金泰饲料有限公司	智然香、智特红、禽脂皇
25	2020/5/25	210,000.00	20200525 回款至智特奇 204,575 元	东莞市航宝饲料有限公司	禽脂皇
				佛山市三水区金泰饲料有限公司	智然香、智特红、禽脂皇
				刘煜东	智特红
				郭有金	禽脂皇
				马汉根	金黄素、智特红
				郑裕广	智然香
26	2020/6/22	190,000.00	20200622 回款至智特奇 185,075 元	东莞市航宝饲料有限公司	金黄素

				东莞市东大饲料有限公司	禽脂皇、金黄素
--	--	--	--	-------------	---------

如上表，监事及销售人员罗某在收取客户回款后一般当天或隔天于银行柜台取现、存现回款至公司，报告期内，相关回款不存在相关争议或纠纷事项，不存在损害公司利益的情形，公司已按照内控规范要求整改。2020年6月30日之后，发行人不存在员工代收款的情形，相关客户变更为直接转账回款至公司或通过发行人经销商购货，不存在异常情形。

三、中介机构核查情况

（一）核查过程

为落实上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售人员李春华、王万祥、程道斌，了解其2020年末取现的原因及合理性，查阅购房合同、借款单据、房屋照片等资料；查阅公司销售人员、实控人及其亲属个人银行流水；

2、访谈发行人境内销售人员，查阅境内销售人员一般存在的工资卡、房贷卡、车贷卡等不同用途的卡片和个人征信报告分析是否存在银行账户遗漏情形，如果发现相关个人与其持有的其他账户或其他自然人交易对手显示与其存在资金往来，且该账户未在其主动提供范围内，则要求其补充提供；查阅境内销售人员出具的《关于个人银行卡及银行流水真实、准确、完整的承诺函》，单笔或连续多笔累计交易大额收支金额大于5万元逐笔了解原因及合理性，境内销售人员银行流水核查范围100%；

3、针对存在员工代回款事项，检查对应销售客户及订单资料、员工代回款客户确认函，具体检查情况如下：

单位：万元

期间	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
员工代回款金额	-	258.85	446.39	291.58
员工代回款客户确认函	-	256.45	437.70	265.51
员工代回款确认比例	-	99.07%	98.05%	91.06%
员工代回款订单检查金额	-	257.58	427.25	253.11
员工代回款订单检查比例	-	99.51%	95.71%	86.80%

员工代回款公司银行账户收款检查金额	-	258.85	446.39	291.58
员工代回款公司银行账户检查比例	-	100.00%	100.00%	100.00%

保荐机构和申报会计师获取了发行人报告期内员工代回款明细，逐笔检查了报告期内员工代回款的银行回款记录及员工代回款客户确认函，并与业务合同、发票、发货单、快递单进行抽查核对，检查员工代回款的真实性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2020 年末三名销售人员同时存在现金大额取现具有偶然性，其采取取现而非转账的原因合理，李春华取现地点位于济南，王万祥取现地点位于成都，程道斌取现地点位于广州，取现款项来源非实控人或其亲属，未用于向员工发放薪酬或奖励；

2、公司为便于财务清晰核算客户回款，防止员工集中转账回款，发行人原应收账款回款管理制度规定公司客户回款交易对方需是客户或相关人员，禁止销售人员直接转账回款至公司对公账户，故存在部分员工代收款项存现回款至公司的情形。2020 年 6 月 30 日之后，发行人不存在员工代收款项的情形；报告期内，公司监事及境内销售人员罗某不曾设立或持有公司经销商的股权或在其任董监高或曾担任董监高的情况，其负责销售客户中亦存在较多中小客户，故存在较多相对规律的代收款项取现回款的情形；报告期内，监事及销售人员罗某取现对应的客户情况清晰，相关回款不存在相关争议或纠纷事项，不存在损害公司利益的情形。2020 年 6 月 30 日之后，发行人不存在员工代收款项的情形，相关客户变更为直接转账回款至公司或通过发行人经销商购货，不存在异常情形；

3、部分客户由于资金周转、方便及时结算等原因，由发行人员工代收款项，具有合理性，其对应的销售收入真实、准确，发行人员工代回款记录准确、完整。报告期内，发行人不存在员工代回款导致的货款归属纠纷，资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。报告期内，公司关于员工代回款的权利义务已履行完毕，不存在因员工代回款而导致的纠纷或潜在纠纷，员工代回款可验证、可核查。公司员工代回款的相关内部控制制度有效执行、内控制度健全，可以保证销售收入确认真实、准确、完整。

（本页无正文，为《广州智特奇生物科技股份有限公司与东兴证券股份有限公司关于广州智特奇生物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的回复》之签章页）

广州智特奇生物科技股份有限公司



2021年9月28日

（本页无正文，为《广州智特奇生物科技股份有限公司与东兴证券股份有限公司关于广州智特奇生物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的回复》之签章页）

保荐代表人： 王会然
王会然

邓艳
邓艳



（此页无正文，系《广州智特奇生物科技股份有限公司与东兴证券股份有限公司关于广州智特奇生物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的回复》之东兴证券股份有限公司总经理声明页）

本人已认真阅读广州智特奇生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目本次审核问询函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理： 张涛
张涛



（此页无正文，系《广州智特奇生物科技股份有限公司与东兴证券股份有限公司关于广州智特奇生物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的回复》之东兴证券股份有限公司董事长声明页）

本人已认真阅读广州智特奇生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目本次审核问询函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

魏庆华

