

**关于浙江世佳科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复**

保荐人（主承销商）



国金证券股份有限公司
SINOLINK SECURITIES CO.,LTD.

二零二一年十一月

深圳证券交易所：

根据贵所 2021 年 7 月 20 日下发的《关于浙江世佳科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕010886 号）（以下简称“问询函”）的要求，浙江世佳科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“世佳科技”）会同国金证券股份有限公司（以下简称“保荐人”）、浙江天册律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐条进行了认真核查和讨论，并完成了《关于浙江世佳科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》（以下简称“问询函回复”），同时按照问询函的要求对《浙江世佳科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）进行了修订和补充。

如无特殊说明，本问询函回复中简称与招股说明书中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

黑体加粗	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体加粗	涉及修改招股说明书等申请文件的内容

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1、关于主营业务收入	3
问题 2、关于主要客户	44
问题 3、关于主要供应商	83
问题 4、关于毛利率	88
问题 5、关于固定资产	114
问题 6、关于行业政策	116
问题 7、关于资质许可	125
问题 8、关于核心技术	128
问题 9、关于环保	133
问题 10、关于关联担保	155
问题 11、关于员工持股计划.....	158

问题 1. 关于主营业务收入

申报文件及首轮问询回复显示：

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

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

(3) 发行人客户退货原因中存在较多“经销商退出”的情形。

请发行人：

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

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

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

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

(5) 提供最近一期经审阅财务报表及下一报告期业绩预计信息。

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

回复：

一、发行人说明

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

报告期内，发行人同行业可比公司各季度销售收入分布情况如下：

单位：万元

公司	季度	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
诺普信	第一季度	121,892.44	46.81%	118,287.11	28.63%	110,006.14	27.11%	103,578.78	25.86%
	第二季度	138,491.54	53.19%	134,984.32	32.67%	135,280.98	33.33%	131,407.68	32.81%
	第三季度	-	-	78,836.52	19.08%	76,224.82	18.78%	77,236.46	19.28%
	第四季度	-	-	81,034.53	19.61%	84,327.52	20.78%	88,321.49	22.05%
国光股份	第一季度	19,490.40	29.87%	18,555.02	16.00%	17,357.44	17.11%	16,891.48	19.52%
	第二季度	45,764.17	70.13%	41,796.66	36.03%	39,187.12	38.64%	31,617.71	36.53%
	第三季度	-	-	26,243.59	22.62%	22,820.45	22.50%	18,795.27	21.72%
	第四季度	-	-	29,409.06	25.35%	22,063.07	21.75%	19,237.51	22.23%
利民股份	第一季度	127,841.96	50.32%	132,524.04	30.20%	39,657.73	14.00%	36,096.87	23.76%
	第二季度	126,204.47	49.68%	133,047.15	30.32%	69,094.14	24.39%	35,146.26	23.13%
	第三季度	-	-	93,900.23	21.40%	92,572.94	32.68%	36,591.96	24.09%
	第四季度	-	-	79,333.36	18.08%	81,942.65	28.93%	44,083.11	29.02%
海利尔	第一季度	112,586.31	57.46%	79,182.55	24.54%	60,166.21	24.39%	53,288.88	24.32%
	第二季度	83,344.90	42.54%	111,487.13	34.55%	82,869.49	33.59%	71,649.64	32.69%
	第三季度	-	-	66,539.13	20.62%	53,672.59	21.76%	40,228.29	18.36%
	第四季度	-	-	65,510.18	20.30%	49,970.10	20.26%	53,979.71	24.63%
新农股份	第一季度	27,191.02	44.09%	32,000.45	26.81%	26,861.49	24.73%	26,267.65	27.17%
	第二季度	34,477.38	55.91%	35,316.93	29.59%	27,346.80	25.18%	26,237.23	27.13%
	第三季度	-	-	28,908.59	24.22%	28,368.17	26.12%	18,230.62	18.85%
	第四季度	-	-	23,141.55	19.39%	26,031.98	23.97%	25,959.83	26.85%
润丰股份	第一季度	181,198.72	45.14%	123,492.19	17.07%	108,600.46	17.95%	98,429.23	18.26%
	第二季度	220,208.09	54.86%	231,904.16	32.05%	184,749.58	30.53%	152,260.11	28.24%
	第三季度	-	-	228,655.60	31.60%	198,570.34	32.82%	167,420.16	31.06%
	第四季度	-	-	139,586.63	19.29%	113,159.62	18.70%	120,987.34	22.44%
同行业平均	第一季度	-	47.65%	-	23.87%	-	20.88%	-	23.15%
	第二季度	-	52.35%	-	32.53%	-	30.94%	-	30.09%
	第三季度	-	-	-	23.26%	-	25.78%	-	22.23%

公司	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
	第四季度	-	-	-	20.34%	-	22.40%	-	24.54%
同行业平均水平（剔除可比性较弱的润丰股份和利民股份）	第一季度	-	48.21%	-	24.00%	-	23.34%	-	24.22%
	第二季度	-	51.79%	-	33.21%	-	32.69%	-	32.29%
	第三季度	-	-	-	21.64%	-	22.29%	-	19.55%
	第四季度	-	-	-	21.16%	-	21.69%	-	23.94%
发行人	第一季度	8,527.98	46.46%	6,658.00	22.41%	6,083.61	23.30%	5,515.43	26.36%
	第二季度	9,828.51	53.54%	11,633.44	39.16%	8,753.04	33.52%	7,283.60	34.81%
	第三季度	-	-	5,837.62	19.65%	5,881.51	22.53%	5,187.00	24.79%
	第四季度	-	-	5,575.21	18.77%	5,391.25	20.65%	2,936.42	14.03%

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

我国除广东省、广西壮族自治区、云南省部分地区和海南省外，每年的3月至9月是国内农作物生长的有利时期，同时也是农药使用的高峰期。而因为备货需要一定的提前量，因此一般第一季度的后期、整个第二季度以及第三季度的前期是国内农业病虫草害防控产品销售的旺季。报告期内，发行人农业病虫草害防控产品收入占比在80%以上，而国内销售收入占比44.02%、49.75%、54.42%和62.31%，农业病虫草害防控产品国内销售的季节性波动会对发行人营业收入的季节性分布产生较大影响。

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

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

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

1、报告期内发行人国内经销业务、间接出口业务的销售内容、销量、金额

（1）国内经销业务

报告期内国内经销业务销售内容、销量、金额情况如下：

单位：千克、万元

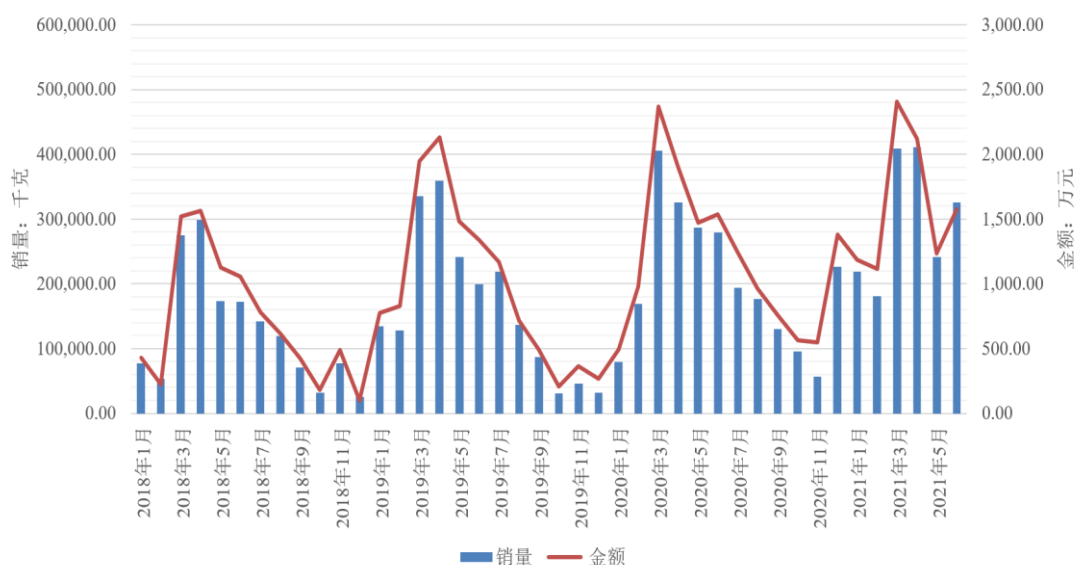
月份	销售内容	销量	金额
2018 年 1 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	77,078.08	430.34
2018 年 2 月	农业病虫害防控系列产品	52,981.85	225.95
2018 年 3 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品	275,098.05	1,522.47
2018 年 4 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	298,198.29	1,562.11
2018 年 5 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	173,794.48	1,128.80
2018 年 6 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	172,354.30	1,055.30
2018 年 7 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品	142,380.81	779.78
2018 年 8 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品	119,088.75	616.43
2018 年 9 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	71,135.35	423.24
2018 年 10 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	31,432.49	179.40
2018 年 11 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	76,772.40	490.70
2018 年 12 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	25,918.55	103.01
2019 年 1 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	134,452.31	775.91
2019 年 2 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	128,406.06	827.28

月份	销售内容	销量	金额
	虫害防控系列产品及其他		
2019 年 3 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	334,870.78	1,944.44
2019 年 4 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	359,099.26	2,128.19
2019 年 5 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	241,806.99	1,481.15
2019 年 6 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	199,755.94	1,335.94
2019 年 7 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	218,252.31	1,167.72
2019 年 8 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	137,200.68	717.37
2019 年 9 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	86,789.48	493.95
2019 年 10 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	30,793.15	207.53
2019 年 11 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	45,886.88	364.96
2019 年 12 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	31,808.12	266.49
2020 年 1 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	79,807.44	491.83
2020 年 2 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	169,082.97	981.54
2020 年 3 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	405,086.55	2,370.58
2020 年 4 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	326,101.65	1,904.98
2020 年 5 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	286,751.21	1,473.21
2020 年 6 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	278,824.67	1,533.99
2020 年 7 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病	193,803.66	1,240.39

月份	销售内容	销量	金额
	虫害防控系列产品及其他		
2020 年 8 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	176,274.08	963.83
2020 年 9 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	130,578.77	759.81
2020 年 10 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	95,547.06	564.91
2020 年 11 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	56,407.71	546.48
2020 年 12 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	226,363.55	1,380.35
2021 年 1 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	218,529.15	1,187.55
2021 年 2 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	181,207.47	1,115.94
2021 年 3 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	408,978.02	2,407.68
2021 年 4 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	411,395.44	2,120.37
2021 年 5 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	241,255.22	1,232.08
2021 年 6 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品及其他	325,707.11	1,573.25

报告期内，国内经销业务各月度销量和金额波动情况如下图所示：

报告期内国内经销业务各月度销量、金额波动情况



由上图可知，报告期内，公司国内经销的销量和销售金额总体逐年上升，不同年度各月份的波动呈现一定的规律性，符合发行人收入的季节性特征。2020年12月国内经销业务收入较高，主要原因详见本问题之“（二）2、2019年第四季度间接出口业务、2020年第四季度国内经销业务收入显著较高的原因及合理性”之回复。

（2）间接出口业务

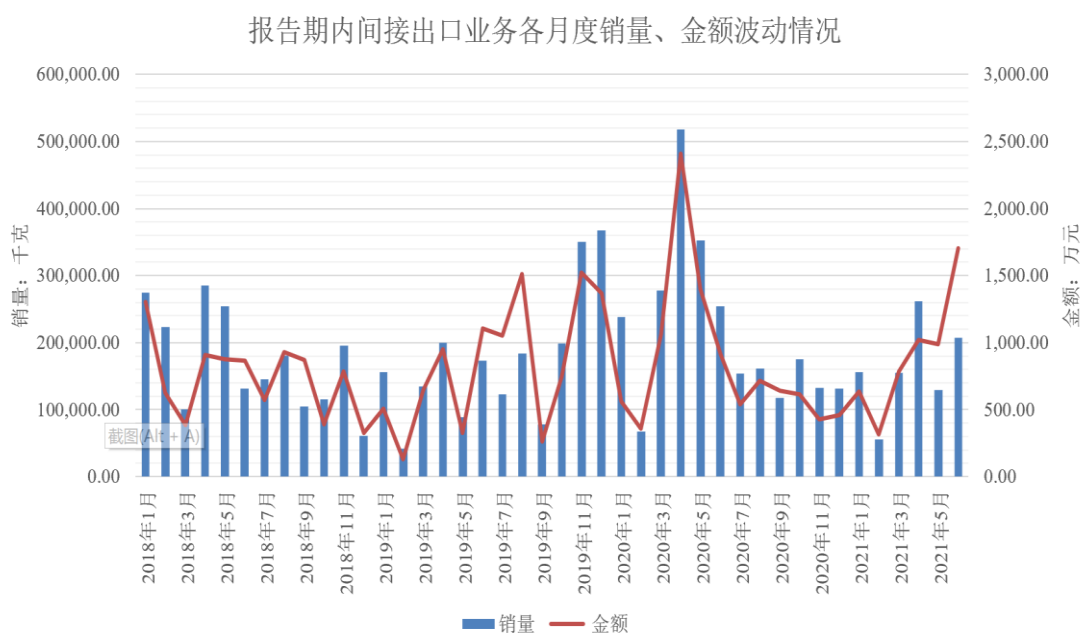
单位：千克、万元

月份	销售内容	销量	金额
2018年1月	农业病虫草害防控系列产品	274,075.00	1,305.65
2018年2月	农业病虫草害防控系列产品及其他	223,346.50	626.86
2018年3月	农业病虫草害防控系列产品	100,462.00	384.70
2018年4月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	285,398.71	906.46
2018年5月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	253,931.24	875.02
2018年6月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	131,147.96	867.61
2018年7月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	144,852.81	572.64
2018年8月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	180,228.74	927.65
2018年9月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	104,335.34	870.53
2018年10月	农业病虫草害防控系列产品、植物生	115,984.50	392.49

月份	销售内容	销量	金额
	长调节与生物刺激系列产品		
2018 年 11 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	195,606.00	784.60
2018 年 12 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	60,776.51	327.00
2019 年 1 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	155,669.01	508.99
2019 年 2 月	农业病虫害防控系列产品	41,606.50	129.02
2019 年 3 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	134,666.00	646.89
2019 年 4 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	199,827.00	953.28
2019 年 5 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	89,217.52	329.00
2019 年 6 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	173,473.96	1,105.33
2019 年 7 月	农业病虫害防控系列产品	123,446.00	1,054.23
2019 年 8 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	184,012.65	1,513.41
2019 年 9 月	农业病虫害防控系列产品	77,737.50	263.97
2019 年 10 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	198,700.88	747.69
2019 年 11 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	350,510.38	1,520.88
2019 年 12 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	367,132.62	1,367.54
2020 年 1 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	237,985.21	561.32
2020 年 2 月	农业病虫害防控系列产品	67,247.40	359.24
2020 年 3 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	278,173.31	1,063.63
2020 年 4 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	517,643.55	2,410.70
2020 年 5 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	352,493.43	1,401.50
2020 年 6 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	253,878.85	915.77
2020 年 7 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	153,624.74	541.04
2020 年 8 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	161,474.59	714.61
2020 年 9 月	农业病虫害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	117,630.75	639.92

月份	销售内容	销量	金额
2020 年 10 月	农业病虫草害防控系列产品	175,230.14	616.21
2020 年 11 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	132,464.77	427.33
2020 年 12 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品	131,105.82	459.27
2021 年 1 月	农业病虫草害防控系列产品及其他	155,842.72	633.76
2021 年 2 月	农业病虫草害防控系列产品	55,274.00	315.86
2021 年 3 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	154,714.24	785.24
2021 年 4 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	261,899.70	1,021.94
2021 年 5 月	农业病虫草害防控系列产品及其他	129,181.45	990.36
2021 年 6 月	农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品及其他	206,953.40	1,703.96

报告期内，间接出口业务各月度销量和金额波动情况如下图所示：



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

2020 年 4 月，间接出口业务销量和销售金额较高，主要系公司 2019 年底和

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

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

2018-2020 年度，同行业可比公司和发行人第四季度收入、占比情况如下：

单位：万元

公司	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
诺普信	81,034.53	19.61%	84,327.52	20.78%	88,321.49	22.05%
国光股份	29,409.06	25.35%	22,063.07	21.75%	19,237.51	22.23%
利民股份	79,333.36	18.08%	81,942.65	28.93%	44,083.11	29.02%
海利尔	65,510.18	20.30%	49,970.10	20.26%	53,979.71	24.63%
新农股份	23,141.55	19.39%	26,031.98	23.97%	25,959.83	26.85%
润丰股份	139,586.63	19.29%	113,159.62	18.70%	120,987.34	22.44%
同行业平均	-	20.34%	-	22.40%	-	24.54%
发行人	5,575.21	18.77%	5,391.25	20.65%	2,936.42	14.03%

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

（1）2019 年第四季度间接出口业务收入显著较高的原因及合理性

2018-2020 年度，主营业务收入、国内经销以及间接出口业务的季节性分布情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	6,658.00	22.41%	6,083.61	23.30%	5,515.43	26.36%
其中：国内经销	3,843.94	12.94%	3,547.63	13.59%	2,178.77	10.41%
间接出口	1,984.19	6.68%	1,284.90	4.92%	2,317.21	11.08%
第二季度	11,633.44	39.16%	8,753.04	33.52%	7,283.60	34.81%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其中：国内经销	4,912.19	16.54%	4,945.28	18.94%	3,746.22	17.91%
间接出口	4,727.97	15.92%	2,387.61	9.14%	2,649.09	12.66%
第三季度	5,837.62	19.65%	5,881.51	22.53%	5,187.00	24.79%
其中：国内经销	2,964.02	9.98%	2,379.05	9.11%	1,819.45	8.70%
间接出口	1,895.57	6.38%	2,831.61	10.85%	2,370.82	11.33%
第四季度	5,575.21	18.77%	5,391.25	20.65%	2,936.42	14.03%
其中：国内经销	2,491.74	8.39%	838.99	3.21%	773.11	3.70%
间接出口	1,502.81	5.06%	3,636.10	13.93%	1,504.09	7.19%
合计	29,704.27	100.00%	26,109.41	100.00%	20,922.46	100.00%

公司 2019 年度第四季度间接出口业务收入 3,636.10 万元，较 2018 年四季度收入上涨 2,132.01 万元，涨幅较大，主要因为该季度公司对深圳市金翼化工有限公司、德清中非经贸港服务有限公司、宁波盈农利德贸易有限公司、上海徽松化工有限公司四家公司确认销售收入 2,582.12 万元，较 2018 年度第四季度的 721.76 万元大幅提升，具体如下：

① 深圳金翼化工有限公司

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

¹ 数据来源于农药快讯-杀虫剂全球市场情况、出口现状及未来趋势分析

② 德清中非经贸港服务有限公司

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

③ 宁波盈农利德贸易有限公司

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

④ 上海徽松化工有限公司

上海徽松化工有限公司成立于 2014 年，其终端客户主要位于坦桑尼亚、乌干达等热带地区，没有明显的季节性，终端客户在综合考虑自身农药库存量以及消耗速度等因素，确定采购需求，并下达采购订单，因此采购时间无明确的规律性。

公司 2019 年四季度对上海徽松化工有限公司的销售收入 760.61 万元，较 2018 年度第四季度增长 126.12 万元。公司 2018 年度、2019 年度和 2020 年度向其销售金额分别为 1,780.70 万元、1,858.58 万元和 2,075.00 万元，平稳中略有上升。

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

(2) 2020 年第四季度国内经销业务收入显著较高的原因及合理性

公司 2020 年第四季度国内经销业务销售收入占比较高，主要原因如下：

①林业病虫害防控业务快速增长且第四季度收入占比较高

2020 年第四季度林业病虫害防控业务较上年同期增长 467.89 万元。公司林业病虫害防控产品销售模式以国内经销为主，报告期内，随着国家对于林业病虫害防控的日益重视，林业病虫害防控产品的市场规模有所提升，而相对于传统喷洒方式，注干剂产品施药更为精准，市场规模迅速扩大。

公司陆续开拓了各地方林业部门等直销客户以及杭州林源生物科技有限公司、杭州益森键生物科技有限公司等经销客户，以注干剂产品为主的林业病虫害防控产品收入快速增长。

因炎热的天气会导致松树分泌的松脂增多，影响注干剂产品的效果，因此最终用户一般会在温度较低的一季度和四季度施药，2020 年下半年开始公司客户陆续获得招标单位的订单并向公司采购林业病虫害防控系列产品，因此公司该业务第四季度收入占比较高具有业务合理性。

②南方部分农药使用季节性不明显的地区第四季度收入显著增长

海南省、广东省、广西壮族自治区和云南省等地区地处热带或亚热带，季节性差异较小，每年的第四季度反而是上述区域芒果、荔枝等果树使用农药的旺季，因此每年第四季度，上述区域农药销售规模仍会保持较高的水平。公司为了平滑国内经销业务的季节性，近年来对不断提升上述地区市场开拓力度，2020 年第四季度向上述区域的经销收入较 2019 年第四季度增长 488.19 万元。

③新开发产品不受传统农药制剂季节性影响

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

④经销商团队持续扩大且经销网络不断完善

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

综上，报告期公司各季度收入变动具备商业合理性。

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

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

(1) 2019 年第四季度间接出口前五名客户

客户名称	股权结构	注册时间	合作历史	销售内容	销售金额 (万元)	是否存在 关联关系
深圳市金翼化工有限公司	何玉田持有 98% 股权，何筠持有 2% 股权	2005/5/26	2019 年开始合作，目前合作正常	杀虫剂	1,169.72	否
上海徽松化工有限公司	吴园园持有 51% 股权，冯承持有 49% 股份	2014/1/10	2015 年开始合作，目前合作正常	杀虫剂	760.61	否
德清中非经贸港服务有限公司	浙江国贸云商控股有限公司持有 95% 股权，德清恒丰建设发展有限公司持有 5% 股权	2015/12/30	2016 年开始合作，目前合作正常	杀虫剂、杀菌剂、除草剂、植物生长调节剂、其他	371.56	否
宁波盈农利德贸易有限公司	姚雪强持有 100% 股权	2011/6/9	2013 年开始合作，目前合作正常	杀虫剂、杀菌剂、其他	280.23	否
深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方	农裕农化：张成凤持有 91% 股权，殷宁持有 9% 股权； 瑞沐化工：李继宁持有 100% 股权	农裕农化：1996/6/25 瑞沐化工：2004/4/28	2004 年开始合作，目前合作正常	杀虫剂、杀菌剂、除草剂	201.08	否

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

上述客户中，公司与深圳市金翼化工有限公司（以下简称“金翼化工”）合

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

(2) 2020 年第四季度境内经销前五名客户

客户名称	股权结构	注册时间	合作历史	销售内容	销售金额（万元）	毛利率	是否存在关联关系
杭州益森键生物科技有限公司	王 永 春 持 有 100.00%股权	2014/5/26	2016 年开始合作，目前合作正常	林业病虫害防控系列产品	415.60	66.56%	否
杭州林源生物科技有限公司	马良进 51.00%； 陈安良 40.00%； 王勇军 3.00%； 郭恺 3.00%； 马铭泽 3.00%。	2014/3/17	2014 年开始合作，目前合作正常	林业病虫害防控系列产品	242.36	56.48%	否
海南省农业生产资料集团有限公司	安徽辉隆农资集团股份有限公司持有 65% 股权，海南省供销集团有限公司持有 35% 股权	2008/8/28	2019 年开始合作，目前合作正常	杀菌剂、杀虫剂、植物生长调节剂	200.47	36.01%	否
云南骏朗农业科技有限公司	李 所 孝 持 有 75% 股权，徐永林持有 25% 股权	2013/12/24	2019 年开始合作，目前合作正常	杀菌剂、杀虫剂、植物生长调节剂、其他	189.28	40.73%	否
中农立华广东生物科技有限公司	中农立华生物科技股份有限公司持有 54% 股权，赖坚强持有 41.20% 股权，余 献 文 持 有 4.80% 股权	2013/3/17	2013 年开始合作，目前合作正常	杀虫剂、杀菌剂、除草剂、植物生长调节剂等	154.99	32.25%	否

注：公司主要向杭州益森键生物科技有限公司和杭州林源生物科技有限公司销售林业病虫害防控系列产品，该类产品对应的市场仍处于快速发展阶段，市场内竞争者远少于农业病虫害防控领域，因此毛利率较高，2018 年度至 2020 年度，林业病虫害防控系列产品的毛

利率分别为 57.36%、56.46%、59.57%。

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

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

云南骏朗农业科技有限公司是云南省较有影响力的农药经销商，每年销售额约 4,000 万人民币。公司于 2019 年与云南骏朗农业科技有限公司开始合作，随着合作的深化，该客户向公司采购的比例有所提升，导致 2020 年度公司向其销售额显著提升。

2、逐月列示报告期内发行人对上述客户的销售情况，说明上述期间发行人对相关客户销售金额显著较高的原因及合理性

（1）2019 年第四季度间接出口前五名客户

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

报告期内，公司 2019 年第四季度间接出口前五名客户的分月销售金额如下：

①深圳市金翼化工有限公司

单位：万元

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
6 月	15.14	-	-

9 月	-	211.64	16.84
10 月	-	190.95	389.94
11 月	-	-	338.14
12 月	-	-	441.64
合计	15.14	402.60	1,186.57

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

②上海徽松化工有限公司

单位：万元

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1 月	59.58	400.70	239.96	145.32
2 月	-	-	46.70	121.71
3 月	-	150.84	262.34	115.88
4 月	-	411.17	48.50	238.17
5 月	32.29	222.23	48.28	-
6 月	32.29	550.94	199.52	96.56
7 月	-	224.15	152.39	238.11
8 月	-	-	50.95	190.45
9 月	-	-	49.32	-
10 月	-	48.17	100.75	304.67
11 月	-	33.76	302.92	329.82
12 月	-	33.03	356.93	-
合计	124.17	2,075.00	1,858.58	1,780.70

公司 2019 年第四季度对上海徽松化工有限公司的销售收入为 760.61 万元，较 2018 年度同期上升 19.88%，而年度销售额总体保持稳定。其终端客户主要位于坦桑尼亚、乌干达等热带地区，没有明显的季节性，终端客户在综合考虑自身

农药库存量以及消耗速度等因素，确定采购需求，并下达采购订单，因此采购时间无明确的规律性。

③德清中非经贸港服务有限公司

单位：万元

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1 月	77.49	46.92	15.71	-
2 月	-	-	-	74.02
3 月	119.81	95.92	-	-
4 月	270.45	243.33	153.20	-
5 月	122.08	257.10	37.43	-
6 月	98.01	66.69	65.41	-
7 月	-	100.95	24.01	-
8 月	-	30.50	355.38	-
9 月	-	93.66	-	-
10 月	-	34.64	115.76	-
11 月	-	25.17	139.71	87.27
12 月	-	95.36	116.09	-
合计	687.84	1,090.23	1,022.71	161.29

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

④宁波盈农利德贸易有限公司及其关联方

单位：万元

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1 月	45.41	-	-	103.06
2 月	-	-	-	-

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
3 月	48.17	51.14	-	-
4 月	40.09	1,071.13	26.79	-
5 月	-	178.09	39.91	513.09
6 月	729.40	89.45	587.43	524.32
7 月	-	-	582.75	248.55
8 月	-	-	747.71	405.42
9 月	-	-	-	277.27
10 月	-	-	-	-
11 月	-	39.17	212.66	-
12 月	-	-	67.57	-
合计	863.07	1,428.98	2,264.81	2,071.71

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

⑤深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方

单位：万元

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1 月	63.91	5.87	63.20	142.69
2 月	75.18	176.97	57.27	117.19
3 月	69.63	249.63	160.91	157.34
4 月	93.45	99.23	32.39	166.74
5 月	24.73	110.23	47.82	300.45
6 月	87.89	140.36	11.31	77.71
7 月	-	49.05	-	51.15
8 月	-	149.91	140.36	245.14
9 月	-	52.24	78.72	210.55

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
10 月	-	153.25	17.34	46.41
11 月	-	42.43	101.33	34.36
12 月	-	80.39	82.41	82.86
合计	414.80	1,309.56	793.05	1,632.59

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

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

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

（2）2020 年第四季度境内经销前五名客户

报告期内，公司 2020 年第四季度境内经销前五名客户的分月销售金额如下：

①杭州益森键生物科技有限公司

单位：万元

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2018 年度
1 月	27.48	-	-
2 月	174.04	-	-
4 月	-	-	1.66
5 月	0.12	-	0.12
11 月	-	51.78	-
12 月	-	363.82	-
合计	201.64	415.60	1.77

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

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

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

②杭州林源生物科技有限公司

单位：万元

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1 月	193.77	103.75	121.82	131.68
2 月	57.71	67.02	152.89	31.51
3 月	17.44	33.60	66.08	19.05
4 月	0.15	9.39	-	-
5 月	1.10	-	0.78	-
6 月	-	75.66	-	-
7 月	-	-	-	1.81
8 月	-	-	-	-
9 月	-	-	-	-
10 月	-	-	1.25	-
11 月	-	46.43	62.37	255.54
12 月	-	195.92	118.40	-
合计	270.16	531.78	523.60	439.60

杭州林源生物科技有限公司主要从事林业有害生物防控业务。因炎热的天气会导致松树分泌的松脂增多，影响注干剂产品的效果，因此最终用户一般会在温

度较低的一季度和四季度施药。报告期内，公司向该客户第四季度的销售金额相对较为稳定。

③海南省农业生产资料集团有限公司

单位：万元

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
1 月	5.04	-	33.86
2 月	-	-	-
3 月	19.46	-	-
4 月	-	18.36	-
5 月	-2.70	-	-
6 月	9.71	27.25	-
7 月	-	20.90	-
8 月	-	15.93	-
9 月	-	66.36	-
10 月	-	46.67	25.88
11 月	-	62.69	10.28
12 月	-	91.11	-
合计	31.50	349.26	70.01

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

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

④云南骏朗农业科技有限公司

单位：万元

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
1 月	50.19	26.09	-

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
2 月	-	4.69	-
3 月	72.81	25.18	-
4 月	11.70	25.90	-
5 月	12.92	1.84	-
6 月	7.44	2.50	-
7 月	-	-	-
8 月	-	-	-
9 月	-	1.04	-
10 月	-	37.80	-
11 月	-	39.88	-
12 月	-	111.61	14.51
合计	155.05	276.51	14.51

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

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

⑤中农立华广东生物科技有限公司

单位：万元

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1 月	36.23	13.83	18.28	-
2 月	3.44	-	20.26	1.05
3 月	7.71	31.78	31.81	52.15
4 月	115.85	156.99	17.82	26.83
5 月	-	52.15	-	6.72
6 月	87.58	151.72	2.69	18.78
7 月	-	5.68	2.69	-

月份	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
8 月	-	2.00	3.91	5.79
9 月	-	-	3.67	-
10 月	-	91.37	2.40	-
11 月	-	4.31	10.19	3.70
12 月	-	59.31	25.05	8.87
合计	250.81	569.13	138.77	123.87

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

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

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

（1）销售合同条款

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

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

（2）报告期内拥有该项权利的经销商数量、经销收入金额及占比情况

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

实际执行过程中，经销商一旦退出，公司一般不予退货，报告期内公司存在

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

（3）报告期内，经销商退出退换货情况

报告期内，公司经销商退出退换货分别为 14.49 万元、80.47 万元、264.55 万元和 **9.23 万元**，经销商退出退换货金额占营业收入比重为 0.07%、0.31%、0.89% 和 **0.05%**，金额相对较小。

报告期内，经销商退出时退换货金额较大的情况具体如下：

单位：万元

经销商名称	报告期内退货金额	经销合同关于退货的具体约定	退货原因
海南誉森生态农业开发有限公司	190.56	非产品质量问题不退货	[注 1]
石河子市田田圈农业技术服务有限公司	48.54	必须书面向公司提出并说明理由，经公司同意 并满足以下条件 后方可退货：1.必须再收货三个月内且必须在保质期六个月内；2.经销商承担所退货的发货、退货运输费用；3.所退货包装完整，包装破损部分不得退货；4.退货为未使用过的产品	[注 2]
三亚金海龙农业科技有限公司	44.97	除质量问题引起的退货情况外，不接受经销商以其他原因向公司进行退货，经销商若强行将货物退给公司，公司有权拒收退回并要求经销商承担全部费用	[注 3]
合计	284.07	-	
占比	77.04%	-	-

[注 1] 海南誉森生态农业开发有限公司为公司 2019 年新开发客户，2019 年公司向其销售 257.96 万元，主要为植物生长调节剂，由于海南誉森生态农业开发有限公司市场销售渠道开拓不及预期，公司 2019 年底预计海南誉森生态农业开发有限公司货款短期内无法收回，为了更好的开拓海南市场，公司决定更换该经销商并主动要求对方将货物发至当地的新经销

商三亚丽达植物科研有限公司等客户处并由新的经销商实现最终销售。公司出于谨慎性原则已于 2019 年末根据预计的退换货金额冲减 2019 年度营业收入 190.56 万元。

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

[注 3] 三亚金海龙农业科技有限公司系 2020 年新增经销商，期间其经销商实际控制人变动，为降低坏账风险，公司主动要求经销商退货。

2、是否实质为代销业务

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

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

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

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

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

综上，发行人按照买断经销的方式确认收入符合企业会计准则的规定。

（五）提供最近一期经审阅财务报表及下一报告期业绩预计信息。

1、会计师事务所的审阅意见

公司财务报告审计截止日为 2021 年 6 月 30 日,天健会计师尚未对公司 2021 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表,2021 年 1-9 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及相关财务报表附注进行审阅。

2、经审计的财务信息

(1) 主要财务数据

公司 2021 年 1-6 月财务报告的主要财务信息如下:

单位: 万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	变动幅度
资产总额	33,323.79	30,998.87	7.50%
股东权益	18,440.11	15,076.52	22.31%
项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动幅度
营业收入	18,429.04	18,321.14	0.59%
营业利润	3,879.89	3,521.95	10.16%
利润总额	3,879.89	3,521.95	10.16%
净利润	3,363.59	3,018.56	11.43%
归属于母公司股东的净利润	3,376.66	3,035.49	11.24%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,902.56	2,935.77	-1.13%
经营活动产生的现金流量净额	-1,701.62	1,535.52	-210.82%

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

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

公司 2021 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额为-1,701.62 万元,较上年同期有所下降,主要系:①受市场行情影响,2021 年上半年大宗原材料货源紧张,原药供给出现不充分或不及时的情况,为了保证正常生产和发货,公司备货较上年同期增加较多,为备货支付的预付货款也增加较多;②2021 年第二季度

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

(2) 非经常性损益的主要项目和金额

单位：万元

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

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

上述经审计的数据与天健会计师事务所出具的审阅报告（天健审〔2021〕9127 号）一致。

3、审计截止日后主要经营情况及 2021 年 1-9 月业绩预计情况

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

发行人 2021 年 1-9 月未经审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年 1-9 月	变动幅度
营业收入	27,951.41	24,161.85	15.68%

项目	2021 年 1-9 月	2020 年 1-9 月	变动幅度
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	4,131.11	3,413.11	21.04%

注：2020 年 1-9 月份数据未经审计。

发行人 2021 年 1-9 月营业收入 27,951.41 万元，较上年同期增长 15.68%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 4,131.11 万元，较上年同期增长 21.04%。

基于 2021 年 1-9 月的财务数据和截至招股说明书签署日的经营情况，发行人预计 2021 年度实现的营业收入和扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动幅度
营业收入	34,500.00~38,500.00	29,761.21	15.92%~29.36%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,320.00~5,880.00	4,405.88	20.75%~33.56%

发行人预计 2021 年度营业收入 34,500.00~38,500.00 万元，较上年同期增长 15.92%~29.36%；预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 5,320.00 ~5,880.00 万元，较上年同期增长 20.75%~33.56%。

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

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

（2）自 2020 年下半年开始，受新冠疫情影响，国际货运物流费用高启，对发行人间接出口业务收入影响较大，2020 年下半年发行人实现间接出口收入 3,398.38 万元，较上年同期下降 47.46%，2021 年上半年发行人实现间接出口收

入 5,854.02 万元，较上年同期下降 12.78%，但环比已呈现上升态势。

鉴于农业生产对世界各国的国计民生的影响较大，而作为农业生产的重要生产资料，农药制剂产品的需求具有较强的刚性，新冠疫情虽然短期内抑制了对农药的需求，但农业生产在各国生产经营中的优先性以及农作物对农药制剂产品的需求刚性决定了农业生产对农药的需求将得到释放；而随着全球市场玉米、大豆等农产品价格的大幅上涨，且叠加印度、美国等农药生产大国受疫情影响产能萎缩等因素，农药产品的供需关系主动权逐渐向供方倾斜。2021 年第三季度，发行人实现出口业务收入 5,086.78 万元，较上年同期大幅增长 91.04%，从而带动 2021 年 1-9 月出口业务收入和利润均实现同比上涨。

而截至 2021 年 9 月 30 日，发行人出口业务在手订单 3,362.00 万元，较上年同期大幅增长，随着海运费价格的持续回落，发行人自 2020 年下半年起面临的出口困境大幅缓解，出口订单持续增加，2021 年第三季度的出口业务较上年同期大幅增长，且该增长态势将在第四季度得以持续。

因此发行人 2021 年下半年的出口业务预计较上年同期实现较大幅度的增长，从而带动发行人收入和利润的增长。

(3) 随着国家对于林业病虫害防控的日益重视，林业病虫害防控产品的市场规模有所提升，而相对于传统喷洒方式，注干剂产品施药更为精准，施药效率大幅提高，且对环境污染小，符合林业绿色防控的要求，因此越来越多的单位开始选择注干剂产品防控松材线虫病，发行人林业病虫害防控产品市场规模迅速扩大，预计 2021 年第四季度该业务能够实现较好的增长。

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

(5) 受全球农业复苏以及国内外化工行业供给减少影响，国内农药产品的价格自三季度开始总体呈较为明显的上升趋势，而客户的采购需求也因为产品价格的上涨预期进一步增加，从而导致公司第三季度的营业收入较上年同期大幅增长。

而农药产品供应短缺的市场环境预计还将持续，公司自 2020 年底开始，为应对可能的供应短缺，备货量一直处于历史高位，且因为历年来公司信誉良好，

与供应商建立了较为稳固的合作关系，相比于规模较小的制剂生产厂家，公司的原料供应更为稳定。凭借以上优势，公司预计将在本轮农药产品价格上涨行情下取得更好的业绩。

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

1、保荐人、申报会计师对发行人主营业务收入采取的核查程序、实地走访和视频访谈情况、核查比例和核查证据

保荐人和申报会计师执行了如下核查程序：

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

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

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

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

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

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

结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证各期销售额、结算余额，根据回函的信息，分析和检查是否存在收入跨期，按照销售收入含税金额及应收账

款余额进行大小排序,由大到小分别抽取合计金额占比约 80%以上的客户全部纳入函证范围,剩余客户采用随机方式进行函证。应收账款函证的发函率、回函率、回函金额占各期应收账款余额比例等情况如下:

单位: 万元

项目	2021. 6. 30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额①	8,361.24	3,995.32	4,667.78	2,570.22
发函金额②	7,359.65	3,483.34	4,300.22	2,265.47
发函率③=②/①	88.02%	87.19%	92.13%	88.14%
回函金额④	6,455.40	3,128.22	3,887.83	1,989.85
回函比例⑤=④/①	77.21%	78.30%	83.29%	77.42%

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

(7) 对于资产负债表日前后 10 天账面记录的销售业务,核对发货出库单、合同、客户签收单据、提单等支持性文件,评价收入是否被记录于恰当的会计期间;对于临近资产负债表日前后 10 天客户已签收的单据、提单,选取样本,核对其账面收入是否确认在对应的期间,报告期内,核查的销售收入占各期资产负债表日前 10 天账面记录的销售收入的比重分别为 90.31%、92.23%、94.19%和 98.56%,核查的销售收入占各期资产负债表日后 10 天账面记录的销售收入的比重分别为 93.33%、86.83%、93.51%和 94.67%;

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

单位: 万元

项目	2021. 6. 30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
存货原值	8,601.39	8,082.15	5,257.98	5,176.98
监盘金额	6,787.28	6,193.24	3,789.04	3,562.02
监盘比例	78.91%	76.63%	72.06%	68.80%

项目	2021. 6. 30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
申报会计师监盘人员	赵永杰、李一霖、刘盼	黄杨、金卓超、施浙云	周攀、施浙云	黄杨、马佳怡
保荐人监盘人员	邵健	邵健	韩芳	-
监盘结果	账实相符，存货情况良好	账实相符，存货情况良好	账实相符，存货情况良好	账实相符，存货情况良好

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

(10) 分析主要客户收入及毛利率变动的合理性；

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

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

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

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

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

截至本问询函回复签署日，实地走访及视频访谈主要客户共 157 家，其中实地走访客户 121 家，视频访谈 36 家，覆盖 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月销售收入的比例分别为 73.32%、71.92%、71.28%和 70.04%，具体如下：

单位：万元

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入		18,356.49	29,704.27	26,109.41	20,922.46
已实地走访 或视频访谈 客户销售收 入	实地走访	10,022.61	18,105.49	16,575.35	13,326.33
	视频访谈	2,834.61	3,067.99	2,203.19	2,013.52
	小计	12,857.22	21,173.48	18,778.54	15,339.85
已实地走访 或视频访谈 比例	实地走访	54.60%	60.95%	63.48%	63.69%
	视频访谈	15.44%	10.33%	8.44%	9.62%
	小计	70.04%	71.28%	71.92%	73.32%
已实地走访 或视频访谈 家数	实地走访	121			
	视频访谈	36			
	小计	157			

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

①境内经销

实地走访及视频询问主要经销商客户共 93 家，其中实地走访经销商客户 79 家，视频询问 14 家，覆盖 2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月经销商销售收入的比例分别为 61.28%、56.08%、60.18%和 57.72%，具体如下：

单位：万元、家

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销商销售收入		9,636.87	14,211.88	11,710.95	8,517.54
已实地走访 或视频访谈 经销商销售 收入	实地走访	4,200.77	7,483.92	5,915.68	4,493.03
	视频访谈	1,361.97	1,069.35	651.61	726.20
	小计	5,562.74	8,553.27	6,567.29	5,219.23
已实地走访 或视频访谈 比例	实地走访	43.59%	52.66%	50.51%	52.75%
	视频访谈	14.13%	7.52%	5.56%	8.53%
	小计	57.72%	60.18%	56.08%	61.28%
已实地走访	实地走访	79			

或视频访谈家数	视频访谈	14
	小计	93

报告期各期，公司经销商数量分别为 409 家、525 家、549 家和 500 家，每期销售 50 万以下的小型经销商较多。基于重要性原则，保荐人、申报会计师重点实地走访及视频询问每期销售额超过 50 万的经销商，具体情况如下：

单位：万元、家

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
50 万以上经销商家数		51	76	59	43
50 万以上经销商销售收入		5,381.45	9,216.65	7,143.12	5,038.35
50 万以上已实地走访及视频访谈经销商家数	实地走访	30	52	41	31
	视频访谈	11	8	5	5
	小计	41	60	46	36
50 万以上已实地走访及视频访谈经销商销售收入	实地走访	3,380.28	7,078.74	5,178.78	3,871.18
	视频访谈	1,339.04	1,026.51	579.54	678.41
	小计	4,719.32	8,105.25	5,758.32	4,549.59
50 万以上已实地走访及视频访谈经销商销售收入占比	实地走访	62.81%	76.80%	72.50%	76.83%
	视频访谈	24.88%	11.14%	8.11%	13.46%
	小计	87.70%	87.94%	80.61%	90.30%

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

截至 2020 年 12 月 31 日，公司主要经销商期末库存情况如下表所示：

序号	经销商名称	类别	数量 (KG)	金额 (万元)	2020 年底期末库存商品占发行人对该客户当年销售收入占比
1	郑州鼎典农业科技有限公司	农业病虫草害防控系列产品	7,018.00	41.33	7.46%
		植物生长调节与生物刺激系列产品	10,500.00	37.99	6.85%

序号	经销商名称	类别	数量 (KG)	金额(万元)	2020 年底期末 库存商品占发行 人对该客户当年 销售收入占比
		林业病虫害防控系 列产品	120.00	0.53	0.10%
		小计	17,638.00	79.85	14.40%
2	杭州林源生物科技有 限公司	林业病虫害防控系 列产品	-	-	0.00%
3	中农立华广东生物 科技有限公司	农业病虫草害防控 系列产品	6,713.20	37.71	6.63%
		植物生长调节剂	785.00	6.02	1.06%
		其他	1,048.00	8.18	1.44%
		小计	8,546.20	51.91	9.12%
4	杭州益森键生物科技 有限公司	林业病虫害防控系 列产品	-	-	0.00%
5	海南省农业生产资料 集团有限公司	[注]			
6	云南骏朗农业科技 有限公司	农业病虫草害防控 系列产品	5,396.00	46.05	16.65%
		植物生长调节与生 物刺激系列产品	2,373.00	15.40	5.57%
		其他	1,186.00	10.39	3.76%
		小计	8,955.00	71.84	25.98%
7	长沙市芙蓉区佳元 农资经营部	农业病虫草害防控 系列产品	2,537.00	17.20	6.45%
		植物生长调节与生 物刺激系列产品	16.00	0.16	0.06%
		小计	2,553.00	17.36	6.51%
8	北京市平谷大华山 农业技术推广站	农业病虫草害防控 系列产品	4,322.00	21.71	8.28%
		植物生长调节与生 物刺激系列产品	142.00	1.03	0.39%
		其他	128.00	0.95	0.36%
		小计	4,592.00	23.70	9.03%
9	南通明大农业发展 有限公司	农业病虫草害防控 系列产品	2,118.00	12.29	4.87%
		小计	2,118.00	12.29	4.87%
10	武汉润农生物技术 有限公司	农业病虫草害防控 系列产品	1,058.00	7.40	3.62%

序号	经销商名称	类别	数量 (KG)	金额(万元)	2020 年底期末 库存商品占发行 人对该客户当年 销售收入占比
		植物生长调节与生物刺激系列产品	170.00	1.69	0.83%
		其他	240.00	1.07	0.52%
		小计	1,468.00	10.16	4.97%
11	云南润春农业科技有限公司	农业病虫草害防控系列产品	3,293.00	19.23	11.16%
		植物生长调节与生物刺激系列产品	434.00	2.30	1.34%
		小计	3,727.00	21.53	12.49%
12	阜宁县阜城圣佳农资经营部	农业病虫草害防控系列产品	872.00	7.24	4.35%
		植物生长调节与生物刺激系列产品	88.00	0.37	0.22%
		小计	960.00	7.61	4.57%
13	南宁市优地乐农资有限公司	农业病虫草害防控系列产品	139.00	1.07	0.68%
		植物生长调节与生物刺激系列产品	106.00	0.35	0.22%
		其他	24.00	0.17	0.11%
		小计	269.00	1.60	1.01%
14	广西赫裕农业科技有限公司	农业病虫草害防控系列产品	4,050.00	25.50	17.22%
		小计	4,050.00	25.50	17.22%
15	濮阳县大志同创农业科技有限公司	农业病虫草害防控系列产品	403.20	3.90	2.67%
		植物生长调节与生物刺激系列产品	50.00	0.53	0.36%
		小计	453.20	4.42	3.03%
16	三亚丽达植物科研有限公司	农业病虫草害防控系列产品	945.00	8.69	6.07%
		小计	945.00	8.69	6.07%
17	黑龙江省牡丹江农垦何氏农业生产资料经销有限公司	农业病虫草害防控系列产品	-	-	0.00%
18	南安恒益农资有限公司	农业病虫草害防控系列产品	1,173.00	5.55	4.25%
		小计	1,173.00	5.55	4.25%

序号	经销商名称	类别	数量 (KG)	金额(万元)	2020 年底期末 库存商品占发行 人对该客户当年 销售收入占比
19	辽宁臻营佳农业科技 发展有限公司	农业病虫草害防控 系列产品	575.50	4.20	3.25%
		植物生长调节与生 物刺激系列产品	280.00	1.42	1.10%
		小计	855.50	5.62	4.34%
20	广西烟农农业生产 资料有限公司	农业病虫草害防控 系列产品	100.00	0.66	0.54%
		植物生长调节与生 物刺激系列产品	1,175.00	3.46	2.82%
		小计	1,275.00	4.12	3.36%

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

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

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

公司经销商下游客户主要为零售网点、农业大户等，终端客户具有销售金额小、数量多的特点，故在对主要经销商下游终端客户执行穿透核查时，从报告期主要经销商中抽样选取若干家终端执行穿透核查。其中，实地走访终端客户共 100 家，视频询问共 44 家。报告期内已进行抽样穿透核查的经销商收入占当年度境内经销收入的比重分别为 31.17%、31.95%、33.75%和 30.76%。

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

②境内直销

截至本问询函回复签署日，实地走访了境内直销客户 10 家，视频访谈了境内直销客户 2 家，覆盖 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月境内直销销售收入的比例分别为 26.27%、55.81%、58.36%和 71.94%，具体如下：

单位：万元

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内直销收入		1,800.50	1,953.21	1,278.79	691.72
已实地走访或视频访谈境内直销客户销售收入	实地走访	831.46	1,052.88	713.75	181.73
	视频访谈	463.79	87.08	-	-
	小计	1,295.25	1,139.96	713.75	181.73
已实地走访或视频访谈比例	实地走访	46.18%	53.91%	55.81%	26.27%
	视频访谈	25.76%	4.46%	-	-
	小计	71.94%	58.36%	55.81%	26.27%
已实地走访或视频访谈家数	实地走访	10			
	视频访谈	2			
	小计	12			

③间接出口

截至本问询函回复签署日，实地走访了主要贸易商 31 家，视频访谈了贸易商 1 家，覆盖 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月贸易商销售收入的比例分别为 95.52%、97.10%、94.32%和 92.94%，具体如下：

单位：万元

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
间接出口收入		5,451.12	10,110.54	10,140.22	8,841.21
已实地走访或视频访谈间接出口客户销售收入	实地走访	4,990.37	9,536.15	9,846.39	8,445.30
	视频访谈	75.69	-	-	-
	小计	5,066.06	9,536.15	9,846.39	8,445.30
已实地走访或视频访谈比例	实地走访	91.55%	94.32%	97.10%	95.52%
	视频访谈	1.39%	-	-	-
	小计	92.94%	94.32%	97.10%	95.52%
已实地走访	实地走访	31			

或视频访谈家数	视频访谈	1
	小计	32

④自营出口

截至本问询函回复签署日，实地走访自营出口客户 1 家，视频访谈 19 家，覆盖 2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月** 自营出口销售收入的比例分别为 52.01%、55.42%、56.70%、**63.57%**。主要向重要的自营出口客户进行视频询问，通过视频询问方式直接向境外客户了解其与发行人的合作背景、合作模式、对发行人产品的评价、双方未来合作前景，发行人产品在当地市场的接受程度等情况，核实境外销售的真实性。具体访谈情况如下：

单位：万元

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自营出口销售收入		1,468.00	3,428.64	2,979.45	2,871.99
已实地走访或视频访谈自营出口客户销售收入	实地走访	-	32.55	99.54	206.27
	视频访谈	933.17	1,911.55	1,551.58	1,287.32
	小计	933.17	1,944.10	1,651.12	1,493.59
已实地走访或视频访谈比例	实地走访	-	0.95%	3.34%	7.18%
	视频访谈	63.57%	55.75%	52.08%	44.82%
	小计	63.57%	56.70%	55.42%	52.01%
已实地走访或视频访谈家数	实地走访	1			
	视频访谈	19			
	小计	20			

报告期内，公司自营出口收入占主营业务收入的比例分别为 13.73%、11.41%、11.54%**和 8.00%**，占比较低。保荐人、申报会计师对报告期各期主要的自营出口客户进行访谈；另外，针对报告期内自营出口收入，保荐人、申报会计师实施了替代程序，检查订单、出口报关单、外汇结算凭证等原始单据，未见异常；

(16) 查看发行人在手订单情况，了解影响发行人未来持续增长能力的因素，并评估公司业绩的持续增长能力；

(17) 对发行人 2021 年 1-6 月财务数据进行审阅并复核发行人关于 2021 年

1-9 月的业绩测算资料；

(18) 将 2021 年 1-6 月经审计的数据与审阅报告数据进行对比，验证发行人审阅数据的真实性和准确性。

(二) 核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人销售业务的季度性特征符合行业惯例，与同行业平均水平较为一致；

2、2019 年第四季度间接出口业务占比较高主要因为深圳市金翼化工有限公司、德清中非经贸港服务有限公司、宁波盈农利德贸易有限公司、上海徽松化工有限公司等间接出口客户因其自身需求该季度向公司采购金额较大所致，不存在下游客户为公司囤货的情形；

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

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

5、对于国内经销业务，报告期内不存在销售合同中约定经销商退出时可退货条款的情形，不存在拥有该项权利的经销商。报告期内，公司经销商退出退换货金额占营业收入比重为 0.07%、0.31%和 0.89%、**0.05%**，金额相对较小，公司对经销商的销售不属于代销业务；

6、发行人 2021 年 1-9 月营业收入、净利润及归属于母公司所有者的净利润较上年同期将有所提升。

7、报告期内发行人主营业务收入真实、准确。

问题 2. 关于主要客户

申报文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人主要客户之间销售毛利率差异较大。

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

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

请发行人：

(1) 说明报告期各期主要客户之间销售毛利率差异较大的原因及合理性。

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

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

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

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：

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

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

回复：

一、发行人说明

（一）说明报告期各期主要客户之间销售毛利率差异较大的原因及合理性。

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

1、2021 年 1-6 月

（1）农业病虫害防控系列产品

客户类型	客户名称	销售金额（万元）	毛利率
境内经销	郑州鼎典农业科技有限公司	247.31	32.04%
	恒大绿洲（青岛）生态草业有限公司	205.18	46.13%
	中农立华广东生物科技有限公司	202.25	26.34%
	当年度境内经销农业病虫害防控系列产品毛利率	-	33.91%
境内直销	南京金禾农用化学有限公司	420.05	7.20%
	陕西美邦药业集团股份有限公司	384.74	9.71%
	广东中迅农科股份有限公司	319.10	6.23%
	宜兴兴农化工制品有限公司	90.66	1.37%
	当年度境内直销农业病虫害防控系列产品毛利率	-	9.54%
间接出口	深圳市祁科作物科技有限公司	1,102.19	-
	宁波盈农利德贸易有限公司及其关联方	863.07	-
	杭州青柳贸易有限公司	816.97	-
	德清中非经贸港服务有限公司	640.90	-
	深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方	405.01	-
	当年度间接出口农业病虫害防控系列产品毛利率	-	17.28%
自营出口	SHOURA CHEMICALS	236.04	55.26%
	LEADER AG	181.39	5.37%
	ELHODA PLANT FOR PESTICIDES & CHEMICALS	158.45	31.32%

客户类型	客户名称	销售金额（万元）	毛利率
	THAI AGROTRADE CO., LTD	122.63	29.22%
	AGROCHEMICALS FOR PESTICIDES, SEEDS AND FERTILIZERS	105.69	27.43%
	当年度自营出口农业病虫害防控系列产品毛利率	-	29.33%

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

由上表可见，2021年1-6月，公司向不同类型客户销售农业病虫害防控系列产品毛利率存在一定差异。

境内经销客户中，恒大绿洲（青岛）生态草业有限公司，向恒大绿洲（青岛）生态草业有限公司销售毛利率较高，主要系2021年上半年公司向其销售的产品均为戊唑醇悬浮剂，该产品上市时间较短，因此毛利率较高。

境内直销主要客户毛利率较低，主要系该年度公司向境内直销主要客户销售的产品主要为原药，原药销售毛利率较低。

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

（2）植物生长调节与生物刺激系列产品

客户类型	客户名称	销售金额（万元）	毛利率
境内经销	恒大绿洲（青岛）生态草业有限公司	38.18	65.86%
	郑州鼎典农业科技有限公司	31.65	45.55%
	中农立华广东生物科技有限公司	24.93	43.33%
	当年度境内经销植物生长调节与生物刺激系列产品毛利率	-	41.74%
间接出口	德清中非经贸港服务有限公司	23.43	-
	当年度间接出口植物生长调节剂毛利率	-	55.75%

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

由上表可见，2021年1-6月，向恒大绿洲（青岛）生态草业有限公司销售植物生长调节剂毛利率水平较高，主要系上半年向其销售为毛利率较高的芸苔

素系列产品。除此以外，公司向境内经销、间接出口不同客户销售的植物生长调节剂毛利率差异不大，均维持在较高水平。

(3) 林业病虫害防控系列产品

客户类型	客户名称	销售金额（万元）	毛利率
境内经销	杭州林源生物科技有限公司	270.16	60.71%
	杭州益森健生物科技有限公司	201.64	65.96%
	当年度境内经销林业病虫害防控系列产品毛利率	-	62.45%
境内直销	巢湖市友林林业有害生物防治有限公司	79.05	50.11%
	当年度境内直销林业病虫害防控系列产品毛利率	-	55.86%

由上表可见，2021年1-6月，公司向不同客户销售林业病虫害防控系列产品毛利率差异不大，均维持在较高水平。

2、2020年度

(1) 农业病虫草害防控系列产品

客户类型	客户名称	销售金额（万元）	毛利率
境内经销 [注]	中农立华广东生物科技有限公司	485.88	32.59%
	郑州鼎典农业科技有限公司	442.89	29.44%
	海南省农业生产资料集团有限公司	267.21	21.65%
	当年度境内经销农业病虫草害防控系列产品毛利率	-	33.87%
境内直销	广东中迅农科股份有限公司	516.12	13.49%
	南京金禾农用化学有限公司	370.72	6.77%
	河北兴柏农业科技有限公司	166.06	7.33%
	常州锦诺丰润作物科技有限公司	158.16	20.24%
	陕西美邦药业集团股份有限公司	50.88	2.82%
	当年度境内直销农业病虫草害防控系列产品毛利率	-	15.71%
间接出口	上海徽松化工有限公司	2,075.00	-
	宁波盈农利德贸易有限公司	1,428.98	-
	深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方	1,309.56	-

客户类型	客户名称	销售金额（万元）	毛利率
	深圳市祁科作物科技有限公司	1,123.12	-
	德清中非经贸港服务有限公司	948.11	-
	当年度间接出口农业病虫害防控系列产品毛利率	-	16.73%
自营出口	SHOURA CHEMICALS	639.72	51.14%
	BIN DUGHSAN ESTABLISHMENT	337.59	22.11%
	LEADER AG	282.94	8.52%
	NF BIOTECH	188.17	8.01%
	当年度自营出口农业病虫害防控系列产品毛利率	-	26.24%

注：2020 年前五大境内经销客户中，杭州林源生物科技有限公司、杭州益森键生物科技有限公司主要向发行人采购林业病虫害防控系列产品，详见本题回复之（一）、1、（3）部分回复。

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

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

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

境内直销客户中，向陕西美邦药业集团股份有限公司销售毛利率较低，主要系该年度公司向其销售的产品为烯酰吗啉原药，原药销售毛利率较低；向南京金禾农用化学有限公司销售毛利率较低，主要系该年度公司向其销售了 140.39 万元的三环唑原药，原药销售毛利率较低，另外，向其销售的 230.32 万元的杀菌剂主要由客户提供包装材料，毛利率较低；向河北兴柏农业科技有限公司销售毛利率较低，主要系该年度公司向其销售的产品为啮啉铜原药，原药销售毛利率较低。

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

销售的主要产品为虱螨脲原药，原药销售毛利率较低。

（2）植物生长调节与生物刺激系列产品

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

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

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

（3）林业病虫害防控系列产品

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

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

3、2019 年度

（1）农业病虫草害防控系列产品

客户类型	客户名称	销售金额（万元）	毛利率
境内经销	郑州鼎典农业科技有限公司	439.74	29.84%
	宿迁市泽丰生物科技有限公司	283.77	5.16%
	合肥瑞立嘉生物科技有限公司	274.46	15.99%
	北京市平谷大华山农业技术推广站	224.00	35.60%

客户类型	客户名称	销售金额（万元）	毛利率
	当年度境内经销农业病虫害防控系列产品毛利率	-	33.72%
境内直销	北京麦飞科技有限公司	360.95	40.12%
	常州锦诺丰润作物科技有限公司	144.80	9.10%
	上海惠光环境科技有限公司	61.89	8.43%
	当年度境内直销农业病虫害防控系列产品毛利率	-	29.97%
间接出口	宁波盈农利德贸易有限公司	2,197.25	-
	上海徽松化工有限公司	1,858.23	-
	深圳市金翼化工有限公司	1,186.57	-
	德清中非经贸港服务有限公司	950.95	-
	深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方	793.05	-
	当年度间接出口农业病虫害防控系列产品毛利率	-	16.37%
自营出口	LEADER AG	447.53	7.48%
	SHOURA CHEMICALS	372.47	46.01%
	HEKMA AGRI. MATERIAL CO	257.28	22.20%
	M/S NUCHEM (PVT.) LTD	167.96	8.21%
	当年度自营出口农业病虫害防控系列产品毛利率	-	21.38%

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

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

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

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

技有限公司销售的毛利率较低，主要在于该年度向其销售的甲维盐系列产品为大包装产品，故定价较低。

自营出口客户中，向 SHOURA CHEMICALS 销售毛利率较高，原因见 2020 年度“农业病虫害防控系列产品”该客户说明。

（2）植物生长调节与生物刺激系列产品

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

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

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

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

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

（3）林业病虫害防控系列产品

客户类型	客户名称	销售金额（万元）	毛利率
境内经销	杭州林源生物科技有限公司	523.52	56.97%
当年度境内经销林业病虫害防控系列产品综合毛利率		-	55.53%

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

4、2018 年度

(1) 农业病虫草害防控系列产品

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

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

由上表可见，2018 年，公司向不同类型客户销售农业病虫草害防控系列产品毛利率存在一定差异。

境内经销客户中，向宿迁市泽丰生物科技有限公司销售产品毛利率较低，主

要在于该年度向其销售的产品包括苯醚甲环唑原药、吡虫啉原药等，原药销售毛利率较低。

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

自营出口客户中，向 SHOURACHEMICALS 销售毛利率较高，原因见 2020 年度“农业病虫害防控系列产品”该客户说明；向 CTY TNHH A CHAU HOA SINH 销售毛利率较低，主要在于该年度向其销售的主要产品为三环唑原药，原药销售毛利率较低。

（2）植物生长调节与生物刺激系列产品

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

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

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

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

（3）林业病虫害防控系列产品

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

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

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

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

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

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

1、郑州鼎典农业科技有限公司

（1）基本情况及成为公司主要经销客户情况

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

该公司成立于 2017 年，但该公司股东梁红波原为河南省具有一定影响力的

农药个人经销商。为了满足自身规范要求，梁红波成立了公司并与发行人进行合作，是发行人在河南省的重要经销商，故报告期内采购金额较大，具有合理性。

发行人向郑州鼎典销售农业病虫草害防控、植物生长调节与生物刺激等产品，报告期各期销售收入分别为 415.63 万元、517.30 万元、554.42 万元和 **288.21 万元**。郑州鼎典采购农药制剂类产品用于对外销售，报告期内交易规模呈现一定增长主要系郑州鼎典下游客户需求提升所致。根据与郑州鼎典的访谈，预计未来与世佳科技的合作规模将基本保持稳定。

（2）产品最终销售情况

根据郑州鼎典的访谈确认，该公司 2020 年销售收入约 1,200 万元。郑州鼎典下游客户包括农药零售网点、农业大户等，客户数量约 500 家。保荐机构和申报会计师对郑州鼎典进行实地走访，对其库存进行监盘，并取得其 2020 年的经销存报表，经核查，截至 2020 年底，郑州鼎典 2020 年向发行人采购产品实现最终销售的比例超过 85%，剩余少量库存为正常滚动备货，不存在囤货、压货的情形。

（3）销售价格公允性分析

①2021 年 1-6 月

2021 年 1-6 月，向郑州鼎典销售的具体产品销售情况与当年度公司向其他公司客户销售的同类产品情况对比如下：

单位：万元、元/千克

产品类别	产品名称	销售金额	销售单价	当年度该模式下其他客户该类产品的平均单价	该产品其他主要客户	差异率
杀虫剂	10%虱螨脲水分散粒剂	10.80	58.06	67.10	南通明大农业发展有限公司、平湖市力农农资经营部	-13.47%
	2.3%甲氨基阿维菌素苯甲酸盐微乳剂	9.50	43.97	40.50	仙居县自然资源和规划局、四川地呱呱农林科技有限公司、黄山绿色大地生态科技有限公司	8.57%
	5.7%甲氨基阿维菌素苯甲酸盐水分散粒剂	6.01	95.03	103.85	浙江东阳方圆农资连锁总公司、广西南宁市齐发农资有限公司、益阳市资阳区中正粮食种	-8.49%

产品类别	产品名称	销售金额	销售单价	当年度该模式下其他客户该类产品的平均单价	该产品其他主要客户	差异率
					植病虫害统防统治专业合作社	
	3%甲维·虱螨脲悬浮剂	5.88	53.41	52.68	云南润春农业科技有限公司、广西南宁万家丰生物科技有限公司、茂名市粤美生物科技有限公司	1.40%
	1.8%阿维菌素乳油	3.02	20.15	19.89	深圳市祁科作物科技有限公司、石家庄益祥农业科技有限公司	1.32%
杀菌剂	25%吡唑醚菌酯悬浮剂	34.14	55.83	52.25	安道麦（北京）农业技术有限公司、绥中县来顺农资经销处、中农立华广东生物科技有限公司	6.85%
	30%苯甲·丙环唑乳油+25%嘧菌酯悬浮剂	22.76	98.45	101.51	武汉润农生物技术有限公司、浙江康禾生物科技有限公司、平度市世佳田农资经营部	-3.02%
	430克/升戊唑醇悬浮剂	21.83	57.82	55.94	东丰县佳禾农资销售中心、山东丰信农业服务连锁有限公司、郑州金百汇化工制品有限公司	3.36%
	86%十三吗啉油剂	16.16	149.66	154.04	江苏龙灯化学有限公司、莘县绿丰园农资有限公司、临沂市兰山区庄鑫农资销售中心	-2.84%
	30%苯甲·丙环唑乳油	13.97	92.54	96.67	安远县欣山镇万全农药店、八步区莲塘万隆农资经营部、昌黎县永海农资经营部	-4.28%
	325克/升苯甲·嘧菌酯悬浮剂	10.77	89.68	89.04	安徽峻丰农业科技有限公司、八步区莲塘万隆农资经营部、宝鸡惠友丰农业有限公司	0.72%
	52.5%噁酮霜脲氰水分散粒剂	9.29	258.16	246.43	宝鸡惠友丰农业有限公司、保定市普绿维肥料销售有限公司、常山县文琴农资经营部	4.76%
	10%苯醚甲环唑水分散粒剂	9.10	37.92	37.31	安徽峻丰农业科技有限公司、安远县欣山镇万全农药店、八步区莲塘万隆农资经营部	1.65%

产品类别	产品名称	销售金额	销售单价	当年度该模式下其他客户该类产品平均单价	该产品其他主要客户	差异率
	80%烯酰吗啉水分散粒剂	5.92	123.28	137.02	宝鸡惠友丰农业有限公司、保定市普绿维肥料销售有限公司、常州市三致志农资有限公司	-10.03%
	40%嘧霉胺悬浮剂	3.69	51.24	50.53	安徽元贞葡萄帮农业服务有限公司、宝鸡华友农业科技有限公司、常山县文琴农资经营部	1.41%
植物生长调节与生物刺激系列产品	0.4%24表芸-赤霉酸水剂	11.96	114.99	112.07	南宁市优地乐农资有限公司、云南蜗牛生物科技有限公司、长沙市芙蓉区佳元农资经营部	2.60%
	25%多效唑悬浮剂	10.96	30.46	27.45	三亚丽达植物科研有限公司、湖北农家富农资股份有限公司、广西赫裕农业科技有限公司	10.97%
销售金额合计		205.77				
占向该客户销售比例		71.40%				

由上表可见，2021年1-6月，公司向郑州鼎典销售的10%虱螨脲水分散粒剂单价较低，主要因为该客户向公司采购的100克*40瓶规格的10%虱螨脲水分散粒剂单次采购量较大，公司给予其更多优惠。整体来说，2021年1-6月公司向郑州鼎典销售的产品价格与当年度境内经销模式下其他客户该类产品的平均单价相比差异不大，销售价格具有公允性。

②2020年度

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

单位：万元、元/千克

产品类别	产品名称	销售金额	销售单价	当年度该模式下其他客户该类产品平均单价	该产品其他主要客户	差异率
除草剂	唑啉草酯系列	27.84	234.33	227.71	祥霖美丰生物科技（淮安）有限公司、襄阳绿之星农业科技有限公司	2.91%

产品类别	产品名称	销售金额	销售单价	当年度该模式下其他客户该类产品平均单价	该产品其他主要客户	差异率
杀虫剂	5%虱螨脲+5%甲维盐乳油	39.54	81.10	86.97	邯郸市永年区城区鑫尔农资门市、益阳市资阳区中正粮食种植病虫害统防统治专业合作社、东台金苗农资有限公司	-6.75%
	3%甲维·虱螨脲悬浮剂	34.01	54.60	52.65	云南润春农业科技有限公司、广西南宁万家丰生物科技有限公司、海南省农业生产资料集团有限公司	3.70%
	5.7%甲维盐水分散粒剂	19.10	104.93	108.05	长沙市芙蓉区佳元农资经营部、浙江东阳方圆农资连锁总公司、广西南宁市齐齐发农资有限公司	-2.89%
	1.8%阿维菌素乳油	14.08	26.45	23.48	新疆远东嘉盛农林科技有限公司、中农立华广东生物科技有限公司、简阳市亿众生物环保工程有限公司	12.62%
	24%甲氧虫酰肼悬浮剂	13.62	159.81	178.52	南宁市优地乐农资有限公司、赣州兴泰农药有限公司	-10.48%
杀菌剂	25%吡唑醚菌酯悬浮剂	90.24	55.35	60.84	中农立华广东生物科技有限公司、盐城市忠成农业发展有限公司、海南省农业生产资料集团有限公司	-9.02%
	30%苯甲·丙环唑乳油	44.44	99.74	99.98	阜宁县阜城圣佳农资经营部、高安市民安农化服务中心、中农立华广东生物科技有限公司	-0.24%
	52.5%噁酮·霜脲氰水分散粒剂	21.51	250.75	253.09	海南植壮康生物科技有限公司、云南润春农业科技有限公司、云南群溢生物科技有限公司	-0.92%
	24%噻呋酰胺悬浮剂	21.10	94.54	88.92	松原市弘晟农业开发有限公司、连云港喜丰收农业科技有限公司、山东丰信农业服务连锁有限公司	6.32%
	86%十三吗啉油剂	13.51	151.48	157.55	寿光市科佳农化有限公司、莘县绿丰园农资有限公司、临沂市兰山区庄鑫农资销售中心	-3.85%

产品类别	产品名称	销售金额	销售单价	当年度该模式下其他客户该类产品平均单价	该产品其他主要客户	差异率
植物生长调节与生物刺激系列产品	0.01%24-表芸苔素内酯水剂	52.76	36.13	46.24	台州优福农业科技有限公司、濮阳县大志同创农业科技有限公司、沃达农业科技股份有限公司	-21.86%
	0.4%24-表芸·赤霉酸水剂	18.79	114.31	114.95	海南省农业生产资料集团有限公司、南宁市优地乐农资有限公司、松阳县农合联农资批发有限公司	-0.55%
	25%多效唑悬浮剂	7.60	39.59	43.22	三亚丽达植物科研有限公司、广西烟农农业生产资料有限公司	-8.41%
	0.0016%芸苔素内酯水剂	9.23	41.43	42.95	昆明绿洲生物科技有限公司、新民市凯丽种植专业合作社、云南乡乡丰农业科技有限公司	-3.55%
	0.1%氯吡啶可溶液剂	3.10	78.25	77.77	海南植壮康生物科技有限公司、农之成(广东)农业科技有限公司、昌黎县永海农资经营部	0.62%
销售金额合计		430.48				
占向该客户销售比例		77.64%				

由上表可见，2020 年度，公司向郑州鼎典销售的 1.8%阿维菌素乳油单价较高，其销售规格为 100 毫升*80 瓶的占比 68.25%，该规格同类产品平均单价为 27.27 元/千克，同该客户差异率仅-2.10%，价格公允；销售的 0.01%24-表芸苔素内酯水剂、24%甲氧虫酰肼悬浮剂单价较低，主要系发行人于 2020 年向该客户推广该类产品，且客户现款结算，故给予一定价格优惠所致。整体来说，2020 年度公司向郑州鼎典销售的产品价格与当年度境内经销模式下其他客户该类产品的平均单价相比差异不大，销售价格具有公允性。

③2019 年度

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

单位：万元、元/千克

产品类别	产品名称	销售金额	销售单价	当年度该模式下其他客户该类产品平均单价	该产品其他主要客户	差异率
除草剂	74.7%草甘膦铵盐可溶性粒剂	2.51	26.14	28.45	永州市合民农资有限公司、海南立华农业发展有限公司、贵州省黔中诚农农资销售有限公司	-8.12%
	41%草甘膦+8%二甲四氯水剂	1.03	20.50	21.51	乐平市乐平镇供销合作社农药第三门市部、西安顺新农业科技有限公司、北京市平谷大华山农业技术推广站	-4.67%
杀虫剂	5%虱螨脲+5%甲维盐乳油	48.41	80.35	88.22	青州市绿士农化有限公司、东台金苗农资有限公司、徐州三利农资超市有限公司	-8.92%
	3%甲维·虱螨脲悬浮剂	42.94	53.89	53.19	云南润春农业科技有限公司、广西南宁万家丰生物科技有限公司、忠县憨宝农资经营部	1.32%
	5.7%甲维盐水分散粒剂	17.43	101.91	108.76	浙江东阳方圆农资连锁总公司、广西南宁市齐齐发农资有限公司、长沙市芙蓉区佳元农资经营部	-6.31%
	70%吡虫啉水分散粒剂	15.18	163.12	180.27	广西烟农农业生产资料有限公司、四川恒兴祥瑞实业发展有限公司、海南省农业生产资料集团有限公司	-9.51%
	1.8%阿维菌素乳油	15.05	23.07	24.75	中农立华广东生物科技有限公司、桂林市灵川县先利农农资经营部、北京市平谷大华山农业技术推广站	-6.76%
杀菌剂	25%吡唑醚菌酯悬浮剂	108.31	69.18	69.65	江西省亿发姆农业发展有限公司、濮阳县大志同创农业科技有限公司、广西烟农农业生产资料有限公司	-0.68%
	30%苯甲·丙环唑乳油	47.39	97.28	100.94	阜宁县阜城圣佳农资经营部、海南添瑞福农资开发有限公司、辽宁臻营佳农业科技发展有限公司	-3.62%
	10%苯醚甲环唑水分散粒剂	30.17	39.90	42.09	北京市平谷大华山农业技术推广站、南安恒益农资有限公司、陕西绿叶农化有限责任公司	-5.21%

产品类别	产品名称	销售金额	销售单价	当年度该模式下其他客户该类产品平均单价	该产品其他主要客户	差异率
	43%戊唑醇悬浮剂	16.07	73.06	78.36	东丰县佳禾农资销售中心	-6.77%
	20%嘧菌酯+12.5%苯醚甲环唑悬浮剂	10.99	130.79	124.77	宿迁市泽丰生物科技有限公司、曹妃甸区禾木农资经销处、八步区莲塘万隆农资经营部	4.82%
植物生长调节与生物刺激系列产品	0.4%24-表芸·赤霉酸水剂	18.07	113.64	121.33	海南润德利农资开发有限公司、桂林市灵川县先利农农资经营部、巢湖市祥和农技服务中心	-6.34%
	0.01%24-表芸苔素内酯水剂	17.06	114.85	113.28	台州优福农业科技有限公司、宿迁市泽丰生物科技有限公司、桂林市灵川县先利农农资经营部	1.39%
	0.0016%芸苔素内酯水剂	16.88	39.82	41.83	恒大绿洲（青岛）生态草业有限公司、昆明绿洲生物科技有限公司	-4.82%
销售金额合计		407.48				
占向该客户销售比例		78.77%				

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

④2018 年度

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

单位：万元、元/千克

产品类别	产品名称	销售金额	销售单价	当年度该模式下其他客户该类产品平均单价	该产品其他主要客户	差异率
除草剂	74.7%草甘膦铵盐可溶性粒剂	3.18	30.61	29.52	永州市合民农资有限公司、遵义市红花岗区新蒲供销合作社第二农药经营部、成都万世佳科技有限公司	3.68%

产品类别	产品名称	销售金额	销售单价	当年度该模式下其他客户同类产品平均单价	该产品其他主要客户	差异率
杀虫剂	5%虱螨脲+5%甲维盐乳油	31.44	78.60	79.04	鸡泽县农博农资服务有限公司、济南众丰农业科技有限公司、徐州三利农资超市有限公司	-0.56%
	3%甲维·虱螨脲悬浮剂	16.50	50.11	54.00	广西三赢农业发展有限公司、广西南宁万家丰生物科技有限公司、上一佳（北京）生物科技有限公司	-7.20%
	5.7%甲维盐水分散粒剂	15.15	110.60	113.71	山东丰信农业服务连锁有限公司、长沙岳阳悠禾农业科技有限公司、浙江东阳方圆农资连锁总公司	-2.73%
	1.8%阿维菌素乳油	12.66	23.54	24.68	石河子市田田圈农业技术服务有限公司、中农立华广东生物科技有限公司、广西南宁万家丰生物科技有限公司	-4.62%
杀菌剂	30%苯甲·丙环唑乳油	77.88	103.28	104.01	阜宁县阜城圣佳农资经营部、辽宁臻营佳农业科技发展有限公司、高安市民安农化服务中心	-0.70%
	25%吡唑醚菌酯悬浮剂	31.13	74.01	93.75	海南添瑞福农资开发有限公司、宿迁市泽丰生物科技有限公司、云浮市星护农资有限公司	-21.06%
	10%苯醚甲环唑水分散粒剂	19.07	44.05	43.39	北京市平谷大华山农业技术推广站、昆明绿洲生物科技有限公司、山东丰信农业服务连锁有限公司	1.52%
	20%啞菌酯+12.5%苯醚甲环唑悬浮剂	15.87	113.67	105.59	广西南宁万家丰生物科技有限公司、广西万隆农资有限公司、云南乾来农业科技有限公司	7.65%
	24%噻呋酰胺悬浮剂	11.26	110.07	106.93	山东丰信农业服务连锁有限公司、黑龙江省牡丹江农垦何氏农业生产资料经销有限	2.94%

产品类别	产品名称	销售金额	销售单价	当年度该模式下其他客户该类产品平均单价	该产品其他主要客户	差异率
					公司、余姚市甬舜农业生产资料有限公司	
植物生长调节与生物刺激系列产品	0.0016%芸苔素内酯水剂	39.77	41.51	43.88	恒大绿洲（青岛）生态草业有限公司、台州优福农业科技有限公司、宿迁市泽丰生物科技有限公司	-5.40%
	0.01%24-表芸苔素内酯水剂	32.92	134.38	122.46	桂林市灵川县先利农资经营部、广西南宁万家丰生物科技有限公司、南宁市优地乐农资有限公司	9.73%
销售金额合计		306.84				
占向该客户销售比例		73.83%				

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

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

2、宿迁市泽丰生物科技有限公司

（1）基本情况及成为公司主要经销客户情况

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

该公司股东万雷在苏北和山东市场具有良好的销售渠道，原为该地区有一定影响力的个人经销商，为了满足自身规范要求，成立了公司并与发行人进行合作，故 2018 年采购金额较大，具有合理性。

发行人向宿迁泽丰销售农业病虫草害防控、植物生长调节与生物刺激等产品，2018 年、2019 年销售收入分别为 275.20 万元、344.83 万元，受该公司本身业务调整影响，2020 年已停止制剂销售业务，故未向发行人采购。

（2）产品最终销售情况

根据宿迁泽丰的访谈确认，宿迁泽丰下游客户主要为零售网点，约 10 家左右，宿迁泽丰向发行人采购的产品均已实现最终销售，不存在囤货、压货的情形。

（3）销售价格公允性分析

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

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

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

由上表可见，2018 年公司向宿迁泽丰销售植物生长调节与生物刺激系列产品毛利率与该类销售模式下平均毛利率相比，差异不大。2019 年度，公司向宿迁泽丰主要销售的为大批量非零售包装产品，故销售毛利率较低，具有合理性。

综上所述，发行人向宿迁泽丰销售产品价格公允，具有合理性。

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

1、金翼化工基本情况及成为公司主要客户情况、相关销售匹配性

2018 年底，发行人通过展会与金翼化工结识，并开始业务合作。2019 年，

因金翼化工计划在津巴布韦销售的啉虫脒&甲维盐产品于 2019 年 4 月实现登记，试样推广后在当地市场获得了较好的反馈，当地客户预计该产品将取得较好的销售成绩，因此向金翼化工下达了采购订单，金翼化工在收到其客户订单后于 2019 年 9 月与发行人签订采购合同，发行人在 2019 年完成了所有订单的发货，从而导致公司 2019 年对该客户收入金额较高。截至 2020 年 1 月 31 日，公司对该客户 2019 年度的销售均已实现回款。

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

2、销售价格公允性分析

报告期内公司向金翼化工销售的主要产品为 5%啉虫脒+2%甲氨基阿维菌素苯甲酸盐乳油，同时期发行人未向其他客户销售同类产品。

经核查，5%啉虫脒+2%甲氨基阿维菌素苯甲酸盐乳油无公开市场价格，经向金翼化工负责人访谈确认，除发行人外，该年度该客户未向其他供应商采购同类产品，交易价格由双方根据市场价协商确定，价格公允。

2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月公司向深圳市金翼化工有限公司销售产品的毛利率与当年度该产品间接出口客户的平均毛利率对比情况如下：

产品类别	客户名称	毛利率		
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
农业病虫害防控系列产品	深圳市金翼化工有限公司	-	-	-
	当年度间接出口客户农业病虫害防控系列产品毛利率	17.28%	16.73%	16.37%

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

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

1、经销商层级划分情况

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

单位：家、万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	销售收入	数量	销售收入	数量	销售收入	数量	销售收入
100 万以上	18	3,029.46	30	6,146.15	24	4,664.48	17	3,313.72
50 万-100 万	33	2,351.99	46	3,017.42	35	2,478.64	26	1,724.63
20 万-50 万	67	2,096.83	87	2,712.41	82	2,505.38	58	1,871.09
20 万以下	382	2,158.59	386	2,335.90	384	2,062.45	308	1,608.10
合计	500	9,636.87	549	14,211.88	525	11,710.95	409	8,517.54
占主营业务收入比重	-	52.50%	-	47.84%	-	44.85%	-	40.71%

注 1：2021 年 1-6 月数据仅为半年度销售数据，故销售额 100 万以上经销商数量较 2020 年减少。

注 2：2021 年 1-6 月经销商数量较少，主要因为统计口径系按半年内与公司发生交易的经销商数量，所涵盖的期间长度少于 2019-2020 各年度。

报告期内，公司不断完善经销商网络，经销商数量整体保持稳中有升。随着公司销售渠道的拓宽，市场覆盖面及渗透程度不断增加，经销客户的销售规模也随之增长，报告期各期经销收入占主营业务收入的比重分别 40.71%、44.85%、47.84%和 52.50%，营业收入保持增长态势。

同行业可比公司经销情况具体如下：

公司名称	销售模式	经销模式下销售情况
利民股份	公司原药和大包装制剂产品主要通过外贸公司及自营出口；小包装制剂产品主要通过经销商实现销售，对于大农场和种植基地采用直销模式。	公司目前拥有经销商 1,000 余家。
海利尔	公司农药制剂和肥料主要采用“公司→经销商→零售商→种植户”渠道模式。目前公司主要通过县级经销商进行销售，在胶东地区开发了村镇零售商网络。	-
国光股份	公司以经销商销售为主，目前经销商网络已下沉到县乡一级。	2018 年至 2020 年，公司经销商数量从 3,000 余家增长至 4,000 余家。县级经销商占到公司经销商总数的 95%以上。

新农股份	公司制剂产品销售采用了国内农药行业通行的经销商销售模式。	-
诺普信	借助田田圈参控股经销商进行区域分销。	截至 2020 年度，田田圈持股比例 51%的经销商 51 家，其中纳入公司合并报表的控股经销商 38 家，持股比例 45%的参股经销商 2 家，持股比例 35%的参股经销商 59 家。报告期内，2020 年度纳入控股经销商合并报表营业收入 181,070.73 万元。
润丰股份	公司产品主要面向国际市场进行销售，对于相关国家销售的公司自有品牌制剂产品，属于经销模式。	公司经销商主要为境外主体，该类主体采购公司自有品牌制剂产品并进行销售，2020 年，经销模式收入占比为 23.17%。

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

2、报告期内经销商新增与退出情况

(1) 报告期内经销商新增与退出具体情况

①新增的经销商情况

报告期各期，公司新增经销商数量及当年收入情况如下表所示：

单位：家、万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	销售收入	数量	销售收入	数量	销售收入	数量	销售收入
100 万以上	1	126.04	5	878.15	4	685.47	3	386.87
50 万-100 万	5	346.51	6	484.55	10	723.49	3	182.16
20 万-50 万	8	265.82	14	392.22	21	629.13	22	692.01
20 万以下	150	605.57	191	971.94	230	1,062.00	169	736.49
合计	164	1,343.94	216	2,726.86	265	3,100.08	197	1,997.52
占当期境内经销收入比重	-	13.95%	-	19.19%	-	26.47%	-	23.45%
占主营业务收入比重	-	7.32%	-	9.18%	-	11.87%	-	9.55%
新增 20 万以下经销商占当期主营业务收入比重	-	3.30%	-	3.27%	-	4.07%	-	3.52%

报告期内，公司新增经销商实现的销售收入分别为 1,997.52 万元、3,100.08 万元、2,726.86 万元和 **1,343.94 万元**，占当期境内经销收入的比例分别为 23.45%、26.47%、19.19%和 **13.95%**，占当期主营业务收入的比例分别为 9.55%、11.87%、9.18%和 **7.32%**。其中新增 20 万以下的经销商数量较多，实现的销售收入分别为 736.49 万元、1,062.00 万元、971.94 万元和 **605.57 万元**，占当期主营业务收入的比例分别为 3.52%、4.07%、3.27%和 **3.30%**，占比较低。

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

②减少的经销商情况

报告期各期，公司减少的经销商数量及上期实现收入情况如下表所示：

单位：家、万元

项目	2021 年 1-6 月减少经销商		2020 年减少经销商		2019 年减少经销商		2018 年减少经销商	
	减少数量	2020 年实现收入	减少数量	2019 年实现收入	减少数量	2018 年实现收入	减少数量	2017 年实现收入
100 万以上	2	217.50	5	1,101.30	1	326.89	1	113.14
50 万-100 万	4	321.28	2	127.53	1	87.10	2	116.77
20 万-50 万	13	430.71	8	231.19	7	263.94	11	378.94
20 万以下	194	847.67	177	579.93	140	532.50	113	438.30
合计	213	1,817.15	192	2,039.95	149	1,210.43	127	1,047.14

注：2021 年 1-6 月经销商数量较少，主要因为统计口径系按半年内与公司发生交易的经销商数量，所涵盖的期间长度少于 2019-2020 各年度。

报告期内，公司减少的经销商数量分别为 127 家、149 家、192 家和 **213 家**，公司每年减少经销商数量较多，但主要为 20 万以下的小型经销商。公司**每期销售额** 50 万以上的经销商相对稳定，减少数量较少，主要系经销商本身业务或战略调整，与发行人终止合作关系所致。公司建立了较为完善的经销商进入和退出制度，对于销售规模较小且当年业绩完成不理想的经销商，公司会在结清货款后

选择不再合作，从而将销售资源用于开拓更有潜力的客户，使得各年 20 万以下的经销商变动较大，具有合理性。

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

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

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

1、报告期内境内经销主要客户情况

报告期各期，公司前五大境内经销商的主要情况如下表所示：

客户名称	成立时间	人员规模 [注 1]	业务简介
杭州林源生物科技有限公司	2014/3/17	10 人左右	以农药销售、森林病虫害防治服务为主，2020 年销售规模约 1,000 万，发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 53.18%
郑州鼎典农业科技有限公司	2017/1/12	10 人左右	以农药经销业务为主，2020 年销售规模约 1,200 万，发行人对

客户名称	成立时间	人员规模 [注 1]	业务简介
			其销售额约占其 2020 年销售额的 46.20%
石河子市田田圈农业技术服务有限公司	2012/3/14	10 人左右	以农药、肥料、种子的销售、农业新技术的服务及推广业务为主，受其自身资金状况影响，2019 年开始公司终止与其的合作关系
广西南宁万家丰生物科技有限公司	2014/10/30	10 人左右	以农药、肥料的销售业务为主，2020 年销售规模约 170 万，发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 63.18%
宿迁市泽丰生物科技有限公司	2017/1/5	10 人左右	以农药经营销售业务为主，2020 年销售规模约 2,000 万，2020 年发行人未向其销售，2019 年发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 17.24%
合肥瑞立嘉生物科技有限公司	2017/7/31	10 人左右	以农药、化工产品的工艺技术研究、开发，农药、化工产品等的销售业务为主，2019 年，因客户战略调整，公司与合肥瑞立嘉生物科技有限公司合作终止
北京市平谷大华山农业技术推广站	1987/10/27	40-50 人	以农药、化肥等农业生产资料的经营为主，2020 年销售规模约 5,000 万，发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 5.25%
中农立华广东生物科技有限公司	2013/3/17	150 人左右	以农药、化肥的批发与销售业务为主，中农立华（603970）的控股子公司，2020 年销售规模约 2.7 亿，发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 2.11%
杭州益森键生物科技有限公司[注 2]	2014/5/26	100 人左右	以林业类农药批发和销售业务为主，2020 年销售规模约 3,000 万，发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 13.85%
海南省农业生产资料集团有限公司	2008/8/28	400 人左右	由国企上市公司辉隆股份（股票代码：002556）控股的一家集农药、化肥、农具等产品生产、销售、储运、农资连锁经营和农业技术服务为一体的大型农业综合开发企业，是海南省政府认定的“海南省农业产业化重点龙头企业”，2020 年销售规模约 9.27 亿，发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 0.38%
恒大绿洲（青岛）生态草业有限公司	2018/3/27	10 人左右	以农作物、土壤改良业务为主，年销售规模约为 600 万，发行人 2021 年 1-6 对其销售额约占其年销售额的 40.56%。

注 1：数据来源于各客户访谈问卷；

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

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

2、报告期内间接出口主要客户情况

报告期各期公司前五大间接出口客户的基本情况如下：

客户名称	成立时间	人员规模[注]	业务简介
宁波盈农利德贸易有限公司	2011/6/9	20-30 人	以农药出口为主，2020 年销售收入约 3 亿元，发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 4.76%
上海徽松化工有限公司	2014/1/10	10 人左右	以农药出口为主，2020 年销售规模约 1 亿元，发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 20.75%
深圳市农裕农化实业有限公司及其关联方	1996/6/25	20-30 人	以农药、肥料出口业务为主，2020 年销售规模约 2 亿元，发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 6.55%
杭州浩克化工有限公司	2013/5/9	20-30 人	以农药制剂出口业务为主，2020 年销售规模约 1 亿元，发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 0.74%
深圳市祁科作物科技有限公司	2013/5/13	15-20 人	以农药、肥料出口为主，2020 年销售规模约 6,000 万，发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 18.82%
深圳市金翼化工有限公司	2005/5/26	40-50 人	以农药、原药出口业务为主，2020 年销售规模约 2 亿元，发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 2.01%
德清中非经贸港服务有限公司	2015/12/30	20 人左右	控股股东为浙江国贸云商控股有限公司，实际控制人为浙江省人民政府国有资产监督管理委员会，主营服装、农药、纺织品、木材等出口业务，2020 年销售额约 1 亿美元，发行人对其销售额约占其 2020 年销售额的 1.68%
杭州青柳贸易有限公司	2010/4/2	10 人左右	控股股东为跨国贸易集团，该公司主要将产品销售至印度，再由印度加工分装后销售。

注：数据来源于各客户访谈问卷。

由上表可见，报告期各期公司主要间接出口客户根据自己的业务规模，配备了必要的员工人数。保荐机构和申报会计师取得了上述主要经销商的财务数据，经核查，其资金实力和资产情况与其业务规模匹配，交易均有真实业务背景。

综上，经核查，保荐机构及申报会计师认为，主要国内经销商、间接出口贸易商的员工人数、资金实力和资产状况与其业务规模相匹配。

二、中介机构核查程序与核查意见

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

1、上述三家客户是否实现最终销售

针对上述三家客户，保荐机构及申报会计师取得了经销商郑州鼎典、宿迁泽丰报告期内进销存，取得了间接出口客户金翼化工部分出口报关单、关于期末库存情况说明，并对三家客户进行实地走访。

经核查，截至 2020 年底，郑州鼎典、宿迁泽丰、金翼化工期末库存商品占发行人对该客户当年销售收入占比分别为 14.40%、0、0。郑州鼎典剩余少量库存为正常滚动备货，不存在囤货、压货的情形。

2、是否与发行人存在潜在关联关系、是否存在体外资金循环的核查过程和结论

保荐机构及申报会计师通过国家企业信用信息公示系统、企查查查询获取了上述三家客户的企业信用信息公示报告，核实其基本情况，包括股权结构、控股股东及实际控制人、董监高、对外投资等，不存在其与发行人存在关联关系。

保荐机构及申报会计师获取发行人实际控制人及实际控制人控制的公司、董监高等的银行流水，不存在异常资金往来。

综上，保荐机构、申报会计师认为：上述公司出售给三家客户的产品，客户在 2020 年末已基本实现最终销售；上述三家客户与发行人不存在关联关系或潜在关联关系，发行人不存在体外资金循环情形。

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

保荐机构、申报会计师通过以下方式对经销商进行了核查：

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

2、实地走访及视频询问主要经销商客户共 **93** 家，其中实地走访经销商客户 79 家，视频询问 **14** 家，覆盖 2018 年度、2019 年度、2020 年度和 **2021 年 1-6 月** 经销商销售收入的比例分别为 **61.28%**、**56.08%**、**60.18%**和 **57.72%**，具体如下：

单位：万元、家

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销商销售收入		9,636.87	14,211.88	11,710.95	8,517.54
已实地走访或视频访谈经销商销售收入	实地走访	4,200.77	7,483.92	5,915.68	4,493.03
	视频访谈	1,361.97	1,069.35	651.61	726.20
	小计	5,562.74	8,553.27	6,567.29	5,219.23
已实地走访或视频访谈比例	实地走访	43.59%	52.66%	50.51%	52.75%
	视频访谈	14.13%	7.52%	5.56%	8.53%
	小计	57.72%	60.18%	56.08%	61.28%
已实地走访或视频访谈家数	实地走访	79			
	视频访谈	14			
	小计	93			

报告期各期，公司经销商数量分别为 409 家、525 家、549 家和 **500 家**，**每期销售额 50 万以下**的小型经销商较多。基于重要性原则，保荐人、申报会计师重点实地走访及视频询问**每期**销售额超过 50 万的经销商，具体情况如下：

单位：万元、家

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	--------------	---------	---------	---------

50 万以上经销商家数		51	76	59	43
50 万以上经销商销售收入		5,381.45	9,216.65	7,143.12	5,038.35
50 万以上已实地走访及视频访谈经销商家数	实地走访	30	52	41	31
	视频访谈	11	8	5	5
	小计	41	60	46	36
50 万以上已实地走访及视频访谈经销商销售收入	实地走访	3,380.28	7,078.74	5,178.78	3,871.18
	视频访谈	1,339.04	1,026.51	579.54	678.41
	小计	4,719.32	8,105.25	5,758.32	4,549.59
50 万以上已实地走访及视频访谈经销商销售收入占比	实地走访	62.81%	76.80%	72.50%	76.83%
	视频访谈	24.88%	11.14%	8.11%	13.46%
	小计	87.70%	87.94%	80.61%	90.30%

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

单位：万元

序号	经销商名称	类别	2021 年 1-6 月收入	2020 年度收入	2019 年度收入	2018 年度收入	监盘时间/走访时间
1	郑州鼎典农业科技有限公司	2018 年、2019 年、2020 年前二十大	288.21	554.42	517.30	415.63	2020 年 9 月 26 日
2	杭州林源生物科技有限公司	2018 年、2019 年、2020 年前二十大	270.16	531.78	523.60	439.60	2020 年 11 月 13 日
3	中农立华广东生物科技有限公司	2018 年、2019 年、2020 年前二十大	250.81	569.13	138.77	123.87	2020 年 8 月 10 日
4	杭州益森键生物科技有限公司	2020 年前二十大	201.64	415.60	-	1.77	2021 年 3 月 8 日
5	云南骏朗农业科技有限公司	2020 年前二十大	155.05	276.51	14.51	-	2020 年 9 月 2 日
6	长沙市芙蓉区佳元农资经营部	2018 年、2019 年、2020 年前二十大	131.07	266.77	137.52	121.35	2020 年 12 月 30 日
7	北京市平谷大华山农业技术推广站	2018 年、2019 年、2020 年前二十大	120.73	262.35	267.67	197.96	2020 年 8 月 13 日
8	南通明大农业发展有限公司	2018 年、2020 年前二十大	70.77	252.24	87.41	87.65	2020 年 8 月 11 日
9	武汉润农生物技术有限公司	2018 年、2019 年、2020 年前二十大	116.20	204.49	148.39	107.89	2020 年 12 月 30 日
10	云南润春农业科技有限公司	2020 年前二十大	123.73	172.40	107.97	67.60	2020 年 8 月 31 日

序号	经销商名称	类别	2021 年 1-6 月收入	2020 年度收入	2019 年度收入	2018 年度收入	监盘时间/走访时间
11	阜宁县阜城圣佳农资经营部	2018 年、2019 年、2020 年前二十大	93.24	166.63	125.73	101.74	2020 年 8 月 12 日
12	南宁市优地乐农资有限公司	2018 年、2019 年、2020 年前二十大	115.79	158.15	141.51	104.28	2020 年 8 月 13 日
13	广西赫裕农业科技有限公司	2020 年前二十大	195.00	148.07	112.76	-	2020 年 8 月 14 日
14	濮阳县大志同创农业科技有限公司	2020 年前二十大	113.16	145.85	24.05	-	2020 年 9 月 27 日
15	三亚丽达植物科研有限公司	2020 年前二十大	149.30	143.22	-	-	2020 年 11 月 4 日
16	南安恒益农资有限公司	2018 年、2019 年、2020 年前二十大	47.92	130.63	125.34	95.81	2020 年 8 月 21 日
17	广西烟农农业生产资料有限公司	2020 年前二十大	65.90	122.83	95.16	70.46	2020 年 8 月 13 日
18	广西南宁万家丰生物科技有限公司	2018 年、2019 年前二十大	83.16	107.40	197.93	293.90	2020 年 8 月 12 日
19	江西省亿发姆农业发展有限公司	2019 年前二十大	12.57	80.41	141.77	26.29	2020 年 10 月 15 日
20	山东丰信农业服务连锁有限公司	2018 年前二十大	38.64	64.80	48.15	204.06	2020 年 9 月 28 日
21	海南添瑞福农资开发有限公司	2018 年、2019 年前二十大	-	23.25	165.37	135.52	2020 年 11 月 3 日
22	桂林市灵川县先利农农资经营部	2018 年、2019 年前二十大	10.17	17.99	186.76	118.84	2020 年 8 月 10 日
23	宿迁市泽丰生物科技有限公司	2018 年、2019 年前二十大	-	-	344.83	275.20	2021 年 1 月 14 日
24	德清森德康有害生物防治有限公司	2019 年前二十大	-	-	138.29	11.55	2020 年 12 月 8 日
合计			2,653.21	4,814.92	3,790.79	3,000.97	-
占当年度境内经销收入的比重			27.53%	33.88%	32.37%	35.23%	-

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

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

序号	经销商名称	类别	数量 (KG)	金额(万元)	2020 年底期末 库存商品占发行 人对该客户当年 销售收入占比
1	郑州鼎典农业科技有 限公司	农业病虫草害防控 系列产品	7,018.00	41.33	7.46%
		植物生长调节与生 物刺激系列产品	10,500.00	37.99	6.85%
		林业病虫害防控系 列产品	120.00	0.53	0.10%
		小计	17,638.00	79.85	14.40%
2	杭州林源生物科技有 限公司	林业病虫害防控系 列产品	-	-	0.00%
3	中农立华广东生物 科技有限公司	农业病虫草害防控 系列产品	6,713.20	37.71	6.63%
		植物生长调节剂	785.00	6.02	1.06%
		其他	1,048.00	8.18	1.44%
		小计	8,546.20	51.91	9.12%
4	杭州益森键生物科技 有限公司	林业病虫害防控系 列产品	-	-	0.00%
5	海南省农业生产资料 集团有限公司	[注]	-	-	-
6	云南骏朗农业科技 有限公司	农业病虫草害防控 系列产品	5,396.00	46.05	16.65%
		植物生长调节与生 物刺激系列产品	2,373.00	15.40	5.57%
		其他	1,186.00	10.39	3.76%
		小计	8,955.00	71.84	25.98%
7	长沙市芙蓉区佳元 农资经营部	农业病虫草害防控 系列产品	2,537.00	17.20	6.45%
		植物生长调节与生 物刺激系列产品	16.00	0.16	0.06%
		小计	2,553.00	17.36	6.51%
8	北京市平谷大华山 农业技术推广站	农业病虫草害防控 系列产品	4,322.00	21.71	8.28%
		植物生长调节与生 物刺激系列产品	142.00	1.03	0.39%
		其他	128.00	0.95	0.36%
		小计	4,592.00	23.70	9.03%
9	南通明大农业发展 有限公司	农业病虫草害防控 系列产品	2,118.00	12.29	4.87%

序号	经销商名称	类别	数量 (KG)	金额(万元)	2020 年底期末 库存商品占发行人 对该客户当年 销售收入占比
		小计	2,118.00	12.29	4.87%
10	武汉润农生物技术有限公司	农业病虫草害防控系列产品	1,058.00	7.40	3.62%
		植物生长调节与生物刺激系列产品	170.00	1.69	0.83%
		其他	240.00	1.07	0.52%
		小计	1,468.00	10.16	4.97%
11	云南润春农业科技有限公司	农业病虫草害防控系列产品	3,293.00	19.23	11.16%
		植物生长调节与生物刺激系列产品	434.00	2.30	1.34%
		小计	3,727.00	21.53	12.49%
12	阜宁县阜城圣佳农资经营部	农业病虫草害防控系列产品	872.00	7.24	4.35%
		植物生长调节与生物刺激系列产品	88.00	0.37	0.22%
		小计	960.00	7.61	4.57%
13	南宁市优地乐农资有限公司	农业病虫草害防控系列产品	139.00	1.07	0.68%
		植物生长调节与生物刺激系列产品	106.00	0.35	0.22%
		其他	24.00	0.17	0.11%
		小计	269.00	1.60	1.01%
14	广西赫裕农业科技有限公司	农业病虫草害防控系列产品	4,050.00	25.50	17.22%
		小计	4,050.00	25.50	17.22%
15	濮阳县大志同创农业科技有限公司	农业病虫草害防控系列产品	403.20	3.90	2.67%
		植物生长调节与生物刺激系列产品	50.00	0.53	0.36%
		小计	453.20	4.42	3.03%
16	三亚丽达植物科研有限公司	农业病虫草害防控系列产品	945.00	8.69	6.07%
		小计	945.00	8.69	6.07%
17	黑龙江省牡丹江农垦何氏农业生产资料经销有限公司	农业病虫草害防控系列产品	-	-	0.00%

序号	经销商名称	类别	数量 (KG)	金额(万元)	2020 年底期末 库存商品占发行 人对该客户当年 销售收入占比
18	南安恒益农资有限公司	农业病虫草害防控系列产品	1,173.00	5.55	4.25%
		小计	1,173.00	5.55	4.25%
19	辽宁臻营佳农业科技发展有限公司	农业病虫草害防控系列产品	575.50	4.20	3.25%
		植物生长调节与生物刺激系列产品	280.00	1.42	1.10%
		小计	855.50	5.62	4.34%
20	广西烟农农业生产资料有限公司	农业病虫草害防控系列产品	100.00	0.66	0.54%
		植物生长调节与生物刺激系列产品	1,175.00	3.46	2.82%
		小计	1,275.00	4.12	3.36%

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

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

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

每年二季度和三季度是国内经销农业病虫草害防控产品的销售旺季，为确保及时交付，发行人的经销商在 6 月末会进行适当的备货，一般会于当年 10 月底之前基本消化完毕，符合行业特征；

3、核查了期后退货情况

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

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

制人、董监高、对外投资等，未发现其与发行人存在关联关系；

5、公司经销商下游客户主要为零售网点、农业大户等，终端客户具有销售金额小、数量多的特点，故在对主要经销商下游终端客户执行穿透核查时，从报告期主要经销商中抽样选取若干家终端执行穿透核查。其中，实地走访终端客户共 100 家，视频询问共 44 家。已经实施抽样穿透核查的经销商名单如下：

单位：万元

序号	已穿透核查的经销商名称	2021 年 1-6 月收入	2020 年度收入	2019 年度收入	2018 年度收入
1	郑州鼎典农业科技有限公司	288.21	554.42	517.30	415.63
2	中农立华广东生物科技有限公司[注]	250.81	569.13	138.77	123.87
3	云南骏朗农业科技有限公司	155.05	276.51	14.51	-
4	长沙市芙蓉区佳元农资经营部	131.07	266.77	137.52	121.35
5	北京市平谷大华山农业技术推广站	120.73	262.35	267.67	197.96
6	南通明大农业发展有限公司	70.77	252.24	87.41	87.65
7	武汉润农生物技术有限公司	116.20	204.49	148.39	107.89
8	云南润春农业科技有限公司	123.73	172.40	107.97	67.60
9	阜宁县阜城圣佳农资经营部	93.24	166.63	125.73	101.74
10	南宁市优地乐农资有限公司	115.79	158.15	141.51	104.28
11	广西赫裕农业科技有限公司	195.00	148.07	112.76	-
12	濮阳县大志同创农业科技有限公司	113.16	145.85	24.05	-
13	南安恒益农资有限公司	47.92	130.63	125.34	95.81
14	辽宁臻营佳农业科技发展有限公司	73.26	129.45	90.96	51.89
15	广西烟农农业生产资料有限公司	65.90	122.83	95.16	70.46
16	宿迁市雅田作物科学有限公司	62.39	115.17	-	-
17	浙江东阳方圆农资连锁总公司	54.26	108.03	75.52	81.63
18	廊坊市佳农农资销售有限公司	68.71	102.48	82.26	33.32
19	高安市民安农化服务中心	94.61	100.42	88.74	84.24
20	平湖市力农农资经营部	30.55	100.05	72.24	101.19
21	连云港喜丰收农业科技有限公司	9.53	99.18	-	-
22	江西省亿发姆农业发展有限公司	12.57	80.41	141.77	26.29

序号	已穿透核查的经销商名称	2021 年 1-6 月收入	2020 年度收入	2019 年度收入	2018 年度收入
23	台州优福农业科技有限公司	9.12	79.27	170.91	132.51
24	保定市普绿维肥料销售有限公司	72.97	71.58	33.92	0.66
25	浙江康禾生物科技有限公司	73.39	69.09	91.65	71.38
26	泗阳县强农农资有限公司	48.60	61.26	40.21	46.11
27	绍兴市四季绿农资有限责任公司	11.02	50.33	54.13	51.64
28	余姚市甬舜农业生产资料有限公司	21.03	42.06	27.95	59.28
29	桂林市灵川县先利农农资经营部	10.17	17.99	186.76	118.84
30	常山县文琴农资经营部	11.44	15.36	9.63	14.99
31	宿迁市泽丰生物科技有限公司	-	-	344.83	275.20
32	陕西绿叶农化有限责任公司	-	-	31.75	11.79
33	石河子开发区石大伟农生物科技发展有限公司	126.04	-	-	-
34	柳州市禾佳农化有限责任公司	118.27	65.98	36.52	-
35	灵川县得力邦农资经营部	89.01	57.56	117.25	-
36	浙江优福农林科技有限公司	79.49	-	-	-
合计		2,964.00	4,796.40	3,741.12	2,655.20
占当年境内经销收入比重		30.76%	33.75%	31.95%	31.17%

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

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

6、获取发行人、发行人控股股东、发行人实际控制人、董监高等的银行流水，核查银行账户大额资金往来，不存在异常资金往来。

（2）对贸易商的核查程序

保荐人、申报会计师通过以下方式对贸易商进行了核查：

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

2、实地走访及视频问询了主要贸易商 32 家，覆盖 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月贸易商销售收入的比例分别为 95.52%、97.10%、94.32%、92.94%，具体如下：

单位：万元、家

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易商客户销售收入		5,451.12	10,110.54	10,140.22	8,841.21
已实地走访或 视频访谈贸易 商销售收入	实地走访	4,990.37	9,536.15	9,846.39	8,445.30
	视频访谈	75.69	-	-	-
	小计	5,066.06	9,536.15	9,846.39	8,445.30
已实地走访或 视频访谈贸易 商客户占间接 出口收入比例	实地走访	91.55%	94.32%	97.10%	95.52%
	视频访谈	1.39%	-	-	-
	小计	92.94%	94.32%	97.10%	95.52%
已实地走访或 视频访谈贸易 商销售家数	实地走访	31			
	视频访谈	1			
	小计	32			

通过访谈，了解贸易商客户与发行人的经营合作、业务往来情况，获取了贸易商客户经营相关的资质证明文件、与公司不存在关联关系或异常资金往来的承诺函及其报告期内各年度主要终端客户所在国家/地区、销售内容、销售金额等情况；根据访谈问卷及实地观察走访等核查确认，公司不存在向贸易商压货的情形。经前五大贸易商书面确认，其 2021 年 6 月末库存均已实现销售，公司贸易商实现最终销售的比例高，产品终端销售情况良好，具备合理性；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查查询获取了发行人主要贸易商的企业信用信息公示报告，核实其基本情况，包括股权结构、控股股东及实际控制人、董监高、对外投资等，不存在其与发行人存在关联关系。

4、获取发行人实际控制人、董监高等的银行流水，分析检查是否存在异常资金往来。经核查，未发现异常资金往来。

（三）其他问题核查并发表明确意见

1、核查程序

（1）分析主要客户收入及毛利率变动的原因及合理性；

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

（3）取得郑州鼎典、宿迁泽丰报告期内进销存，取得深圳市金翼化工有限公司部分出口报关单、关于期末库存情况说明，了解上述客户期末库存情况；

（4）对主要客户进行实地走访或远程视频询问、电话访谈，了解客户成立时间、注册资本、业务规模等基本情况，核实合作背景、下单收货及付款流程、交易数据真实性等；确认双方是否存在关联关系；

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

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

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

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

（3）2019 年，因金翼化工在津巴布韦登记的杀虫剂产品于 2019 年开始实现销售，向发行人采购金额较大，带动公司对该客户收入大幅增长，具有合理性，相关销售与该客户规模相匹配，销售价格公允；

（4）报告期内，发行人的经销商无层级划分，均为公司一级经销商。公司

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

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

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

问题 3. 关于主要供应商

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

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期内供应商的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。

回复：

一、发行人说明

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

1、注册成立当年或次年即成为发行人主要供应商的情况，发行人供应商选择过程

报告期内，注册成立当年或次年即成为发行人主要供应商的公司如下表所示：

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

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

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

宿迁泽丰成立于 2017 年，2017 年公司开始向其采购，公司主要向其采购原药、助剂，该公司为贸易型供应商，临时有调货需求时向其采购。

综上，报告期内，公司向成立时间较短的供应商进行采购，主要在于上述供应商在部分产品上具有稳定的来源、价格优势，向其采购具有合理性。

2、相关采购价格的公允性分析

（1）上海盛沪实业有限公司

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

经核查，喹啉铜无公开市场价格。经向上海盛沪实业有限公司负责人访谈确认，除发行人外，上海盛沪实业有限公司的喹啉铜亦向甘肃、河南等地的客户进行销售，经对比上海盛沪实业有限公司销售予其他方同类产品的价格，与同期销

售予发行人的价格持平，具有公允性。

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

综上，公司向上海盛沪实业有限公司采购喹啉铜价格公允。

（2）扬州中秦生物科技有限公司

报告期内，公司向扬州中秦生物科技有限公司采购了苯并噻唑类。具体情况如下：

① 2021 年 1-6 月

单位：万元、元/千克

产品类别	采购金额	采购单价	当年度该类产品 其他供应商平均 采购单价	差异率	其他主要供应商
苯并噻唑类	136.73	45.58	43.54	4.69%	山西瑞赛科环保科技有限公司

由上表可见，2021 年 1-6 月，公司向扬州中秦生物科技有限公司采购苯并噻唑类的价格与当年度该产品其他供应商平均采购单价相比，差异不大，价格公允。

② 2020 年度

单位：万元、元/千克

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

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

③ 2019 年度

单位：万元、元/千克

产品类别	采购金额	采购单价	当年度该类 产品其他供 应商平均采 购单价	差异率	其他主要供应商
苯并噻唑类	552.63	56.74	58.49	-2.99%	合肥格润农化有限责 任公司、南京春宇化 工有限公司、山西瑞 赛科环保科技有限公司、山西榆社化工股 份有限公司

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

④ 2018 年度

单位：万元、元/千克

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

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

(3) 宿迁市泽丰生物科技有限公司

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

① 2019 年度

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

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

② 2018 年度

2018 年度，发行人向宿迁泽丰主要采购了 N-亚硝基降烟碱、苯醚酮，采购金额分别为 186.54 万元、113.45 万元，该年度未向其他供应商采购同类产品。经对比宿迁泽丰销售予其他方同类产品的价格，与同期销售予发行人的价格持平，具有公允性。

二、中介机构核查程序与核查意见

(一) 核查程序

保荐人和申报会计师执行了如下核查程序：

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

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

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额 A	13,097.12	23,171.09	18,827.80	15,286.95
采购发函金额 B	11,079.40	19,582.88	16,399.39	14,336.48
采购发函比例 C=B/A	84.59%	84.51%	87.10%	93.78%
采购回函相符金额 D	4,818.42	12,546.60	13,580.93	11,693.54
差异调节后相符金 额 E	4,561.52	4,536.73	1,906.03	1,798.83
合计回函相符金额 F=D+E	9,379.94	17,083.32	15,486.97	13,492.37
采购回函相符比例 G=F/B	84.66%	87.24%	94.44%	94.11%

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

单位：万元、家数

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当年度采购总额		13,097.12	23,171.09	18,827.80	15,286.95
走访供应商对应采购额	实地走访	6,346.57	15,492.11	14,572.36	10,815.44
	视频访谈	2,935.33	1,912.73	1,197.90	921.71
	小计	9,281.90	17,404.84	15,770.26	11,737.16
走访比例	实地走访	48.46%	66.86%	77.40%	70.75%
	视频访谈	22.41%	8.25%	6.36%	6.03%
	小计	70.87%	75.11%	83.76%	76.78%
走访供应商家数	实地走访	76			
	视频访谈	7			
	小计	83			

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

5、对比同类别原材料不同供应商之间的价格是否存在重大差异；

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

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

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

2、总体来看发行人主要供应商向发行人的供货价格与向其他主要客户的供货价格不存在重大差异，与发行人向其他供应商的采购价格不存在重大差异；

3、报告期内，发行人的采购价格公允，采购金额真实、准确、完整。

问题 4. 关于毛利率

申报文件及首轮问询回复显示：

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

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

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

请发行人：

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

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

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（1）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

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

1、报告期内除草剂产品销售的主要客户情况

报告期内，除草剂产品销售的主要客户之销售额、单价、毛利率等情况如下：

单位：万元、元/千克

客户名称	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售额	单价	毛利率	销售额	单价	毛利率	销售额	单价	毛利率	销售额	单价	毛利率

德清中非经贸港服务有限公司	404.30	16.56	-	695.88	14.85	-	246.18	16.73	-	-	-	-
深圳市农裕农化实业有限公司	-	-	-	66.06	29.86	-	110.76	35.45	-	435.42	15.05	-
杭州奥格森化学有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	259.46	11.26	-
广西赫裕农业科技有限公司	-	-	-	39.63	23.14	7.24%	89.17	21.87	-6.42%	-	-	-
常州锦诺丰润作物科技有限公司	63.41	206.21	30.40%	123.64	209.55	24.31%	-	-	-	-	-	-

报告期内，公司间接出口客户毛利率已申请豁免披露。

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

2021 年 1-6 月公司向德清中非经贸港服务有限公司销售毛利率有所下降，主要原因系草甘膦原药成本有所上升，而公司基于与德清中非经贸港服务有限公司长期合作关系，销售价格上调幅度小于原药价格上涨幅度。

2021 年 1-6 月公司向常州锦诺丰润作物科技有限公司销售毛利率进一步上升，主要系进一步提高了唑啉草酯制剂的销售比重，从而提升了整体的毛利率。

2、发行人除草剂产品与同行业可比公司同类产品的性能、价格情况

(1) 同行业可比公司除草剂产品销售额及毛利率情况

除草剂产品销售额及毛利率具体情况如下：

单位：万元

公司名称	产品属性	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售额	毛利率	销售额	毛利率	销售额	毛利率	销售额	毛利率
利民股份	除草剂原药及制剂	30,396.35	16.98%	30,964.02	5.72%	33,173.96	14.55%	18,820.68	18.96%
诺普信	除草剂制剂	43,494.73	[注 1]	66,743.97	16.82%	47,243.65	14.98%	53,503.93	15.30%

公司名称	产品属性	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售额	毛利率	销售额	毛利率	销售额	毛利率	销售额	毛利率
润丰股份	除草剂原药及制剂（自产类）	[注 2]	[注 2]	419,107.77	19.70%	352,500.79	19.50%	351,332.17	20.78%
发行人	除草剂制剂	675.01	15.33%	1,649.26	24.22%	783.58	18.05%	1,050.43	10.67%

注 1：诺普信 2021 年半年度报告未披露除草剂销售收入、成本及毛利率数据；

注 2：润丰股份 2021 年半年度报告未披露除草剂原药及制剂（自产类）销售收入、成本及毛利率数据。

由上表可知，同行业可比公司中除草剂产品销售额较高，公司除草剂产品销售额相对同行业可比公司而言规模非常小，非公司重点产品类别及主要毛利来源，故而报告期内，公司在承接除草剂订单时具有一定的选择性，毛利率较低的客户则选择不再进行除草剂产品的合作。同时公司于 2020 年度新开发了唑啉草酯产品，该产品毛利率较高，带动了除草剂产品毛利率的整体提升。2021 年 1-6 月较 2020 年度除草剂产品毛利率下降，主要原因系向德清中非经贸港服务有限公司销售的草甘膦产品毛利率下降，由于原药成本上升，公司为了维持双方长期合作关系，销售价格上调幅度小于原药价格上涨幅度。

（2）同行业可比公司除草剂产品的性能及价格情况

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

单位：元/千克

品类	品种	性能	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
草甘膦系列产品	草甘膦产品	灭生性广谱除草剂，使用成本低，效果好，是使用最为广泛的除草剂品种。剂型为水剂，是成本最低，应用最广的剂型品种。	15.56	10.09%	13.13	26.44%	13.94	17.88%	11.89	3.42%
	草甘膦复配产品	草甘膦和二甲四氯复配的产品。复配之后，扩大了除草范围，提高了除草的速效性。药效更加突出，但由于加入了二甲四氯，相对于草甘膦，生产成本更高。	21.48	18.03%	19.32	17.62%	19.60	17.56%	-	-

品类	品种	性能	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
	草甘膦铵盐产品	灭生性广谱除草剂，使用成本低，效果好，是使用最为广泛的除草剂品种。剂型采用可溶性粒剂。相对于水剂产品，加工成本较高，但包装、运输和使用过程更加方便、安全	28.43	4.18%	27.18	23.23%	28.38	20.90%	29.67	26.62%
草铵膦系列产品		灭生性广谱除草剂。相对于草甘膦，草铵膦速效性更好；对部分恶性杂草(飞蓬等)除草效果更优；对杂草根部没有灭杀性，仅作用于杂草叶片，对后茬作物影响更小；对环境比草甘膦安全。但使用成本高于草甘膦	25.19	61.09%	24.23	7.70%	23.11	8.67%	29.75	10.94%
氰氟草酯系列产品		水稻禾本科杂草(稗草、千金子等)的专用除草剂品种，特别对于对千金子这种水稻田恶性杂种有特效，对水稻具有高度安全性	49.96	27.25%	37.49	19.72%	43.60	21.17%	52.44	19.65%
唑啉草酯系列产品		小麦田芽后除草剂，防除禾本科杂草。近年来，麦田杂草优势种群变化较大，尤其是禾本科杂草呈上升趋势，且抗性杂草发展迅速，为杂草控制增加了难度，这一现状为以唑啉草酯为首的谷物田禾本科杂草除草剂带来了发展机遇。	212.41	30.48%	217.31	27.79%	-	-	-	-

注：草铵膦系列产品 2021 年 1-6 月销售额 2.81 万元，毛利率较高主要因为 2021 年 1-6 月草铵膦原药市场价格大幅提高，公司该系列产品的销售价格相应提高，而因为该系列产品 2021 年上半年销量较小，领用的材料系 2020 年末结存原药，成本相对较低，导致该系列产品毛利率相对较高。

由上表可知，2018-2020 年，草甘膦系列产品中，草甘膦产品毛利率持续提升，草甘膦复配产品及草甘膦铵盐产品基本保持稳定；唑啉草酯系列产品毛利率较高，主要原因系：

①草甘膦产品

报告期内，草甘膦产品的销售收入分别为 627.46 万元、178.51 万元、605.20

万元和 367.42 万元，占营业收入比重较小，草甘膦产品不同销售模式销售占比、毛利率及毛利率变动情况如下：

项目	销售渠道	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度	
		占比	毛利率	毛利率变动	占比	毛利率	毛利率变动	占比	毛利率	毛利率变动	占比	毛利率
境内销售	境内经销	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8.24%	2.59%
	境内直销	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
境外销售	间接出口	100.00%	10.09%	-16.57%	97.62%	26.66%	8.78%	100.00%	17.88%	14.39%	91.76%	3.49%
	自营出口	-	-	-	2.38%	17.44%	-	-	-	-	-	-
小计		100.00%	10.09%	-16.35%	100.00%	26.44%	8.56%	100.00%	17.88%	14.46%	100.00%	3.42%

注：因草甘膦产品 2019 年度未有境内经销情形，故 2019 年毛利率变动明细与小计不一致；因草甘膦产品 2019 年度未有自营出口情形，故 2020 年毛利率变动明细与小计不一致。因草甘膦产品 2021 年 1-6 月未有自营出口情形，故 2021 年 1-6 月毛利率变动明细与小计不一致。

草甘膦产品毛利率变动受销售模式毛利率变动及销售模式结构综合影响。报告期内，销售模式毛利率变动及销售模式结构对草甘膦产品毛利率影响情况如下：

项目	2021 年 1-6 月较 2020 年度		2020 年度较 2019 年度		2019 年度较 2018 年度	
	各销售模式毛利率变动对毛利率影响	结构变化对毛利率影响	各销售模式毛利率变动对毛利率影响	结构变化对毛利率影响	各销售模式毛利率变动对毛利率影响	结构变化对毛利率影响
境内经销	-	-	-	-	-0.21%	-
境内直销	-	-	-	-	-	-
间接出口	-16.18%	0.24%	8.78%	-0.63%	13.20%	1.47%
自营出口	-0.41%	-	-	0.41%	-	-
小计	-16.59%	0.24%	8.78%	-0.22%	12.99%	1.47%
各年度毛利率变动	-16.35%		8.56%		14.46%	

由上表可知，报告期内公司草甘膦产品的毛利率持续提升，主要系间接出口模式毛利率提升所导致。2019 年度草甘膦产品的毛利率较 2018 年度提升 14.46 个百分点，2020 年度草甘膦产品的毛利率较 2019 年度提升 8.56 个百分点，主要原因系国内市场竞争较为激烈，草甘膦产品毛利率偏低，并非为公司的重点业务布局方向，公司承接客户订单时，更多的考虑价格因素而非拓展市场的需要。2019 年度，德清中非经贸港服务有限公司成为公司草甘膦产品的间接出口主要客户，

该客户是浙江省国贸集团下属贸易公司，以小批量定制为主，公司给与的信用期较长，且公司对其国外登记提供较多技术支持，因此定价相对较高，从而大幅提高了草甘膦产品的毛利率；2020 年度草甘膦原药价格下跌，而公司因为产品定制化、信用期较长以及支持登记力度较大等因素，对该客户的销售价格具有一定的稳定性，从而进一步提升了草甘膦产品的毛利率。**2021 年 1-6 月间接出口的草甘膦产品毛利率较 2020 年度大幅下降，主要原因系向客户德清中非经贸港服务有限公司销售的草甘膦系列产品原药成本有所上升，而公司基于双方长期合作关系，销售价格上调幅度小于原药价格上涨幅度。**

②唑啞草酯系列产品

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

3、相关客户能够接受较高毛利率的合理性，是否存在商业贿赂情形

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

(1) 客户德清中非经贸港服务有限公司能够接受较高毛利率的主要原因系：

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

②向该客户销售的产品以小批量定制为主，包装复杂，附加值较高；

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

(2) 客户深圳市农裕农化实业有限公司能够接受较高毛利率的主要原因系：

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

②氰氟草酯系列产品工艺相对较复杂，公司生产品质较其他公司更为稳定可靠；

③氰氟草酯系列产品以小包装为主，包装较为复杂。

客户常州锦诺丰润作物科技有限公司能够接受较高毛利率的主要原因系：

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

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

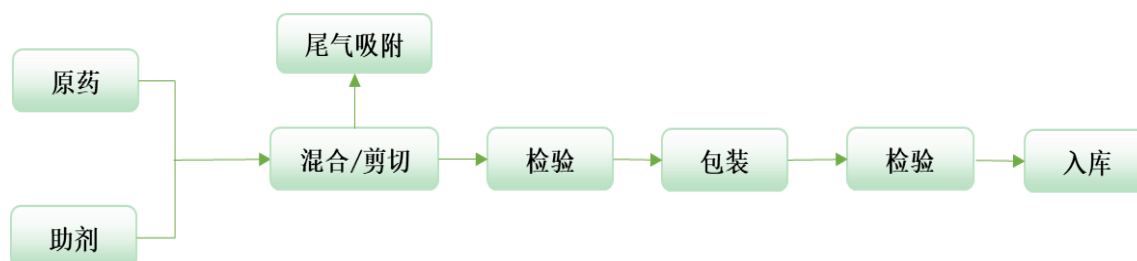
1、产品工艺流程

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

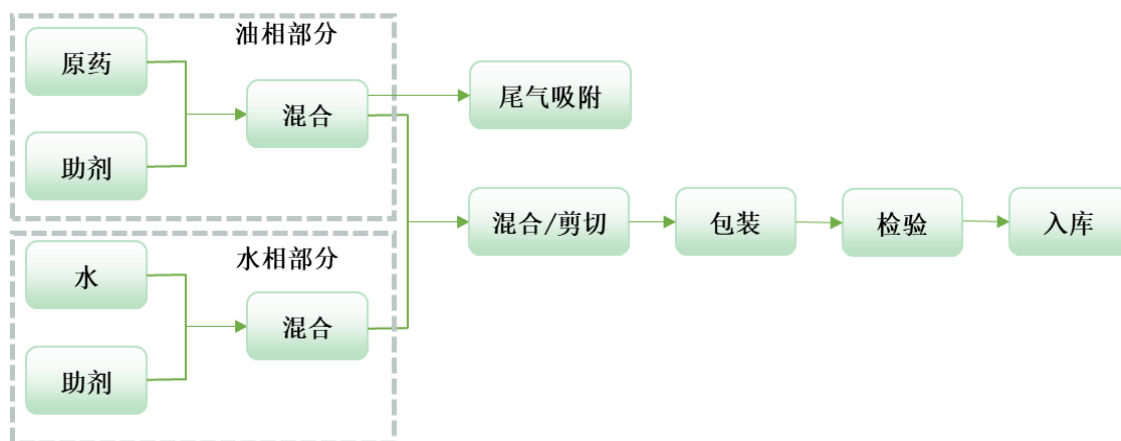
产品	涉及剂型
甲维盐系列产品	颗粒剂、可溶粒剂、乳油、水分散粒剂、微乳剂、悬浮剂
虱螨脲系列产品	乳油、水分散粒剂、悬浮剂
甲维盐&虱螨脲组合系列产品	乳油、水分散粒剂、悬浮剂

发行人产品不同剂型的工艺流程如如下：

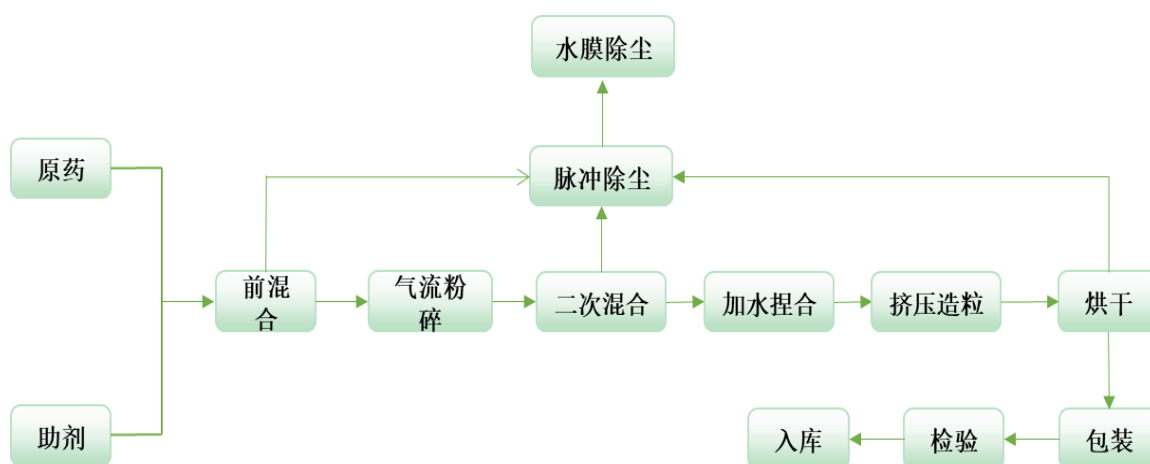
（1）乳油生产工艺流程图



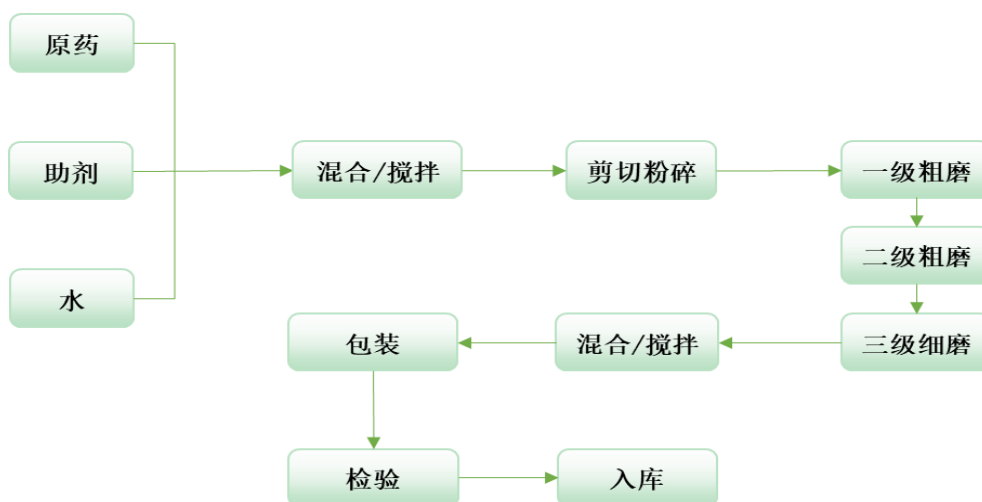
（2）微乳剂生产工艺流程图



(3) 水分散粒剂、颗粒剂、可溶粒剂生产工艺流程图



(4) 悬浮剂生产工艺流程图



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

2、报告期内甲维盐毛利率、虱螨脲毛利率均显著低于甲维盐&虱螨脲组合

产品的毛利率的原因

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

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	销售占比	毛利率	毛利率变动	销售占比	毛利率	毛利率变动
甲维盐&虱螨脲组合系列产品	20.13%	42.55%	1.87%	15.75%	40.68%	14.36%
虱螨脲系列产品	17.25%	22.05%	-5.57%	14.98%	27.62%	3.67%
甲维盐系列产品	24.66%	21.87%	-5.23%	11.88%	27.10%	2.58%

(续上表)

项目	2019 年度			2018 年度	
	销售占比	毛利率	毛利率变动	销售占比	毛利率
甲维盐&虱螨脲组合系列产品	25.15%	26.32%	-6.58%	17.75%	32.90%
虱螨脲系列产品	16.94%	23.95%	-15.15%	13.83%	39.10%
甲维盐系列产品	11.19%	24.52%	0.46%	24.40%	24.07%

由上表可知，公司 2020 年度、2021 年 1-6 月甲维盐系列产品毛利率、虱螨脲系列产品毛利率显著低于甲维盐&虱螨脲组合系列产品的毛利率，2019 年度甲维盐系列产品毛利率、虱螨脲系列产品毛利率与甲维盐&虱螨脲组合系列产品的毛利率基本持平，2018 年度甲维盐&虱螨脲组合系列产品毛利率高于甲维盐系列产品，低于虱螨脲系列产品。

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

①销售模式因素

2020 年度、2021 年 1-6 月甲维盐系列产品、虱螨脲系列产品和甲维盐&虱螨脲组合系列产品不同销售模式下的销售占比及毛利率情况如下：

年度	销售模式		甲维盐&虱螨脲组合系列产品			虱螨脲系列产品			甲维盐系列产品		
			销售占比	毛利率	毛利率贡献	销售占比	毛利率	毛利率贡献	销售占比	毛利率	毛利率贡献
2020年度	境内销售	境内经销	59.92%	52.53%	31.48%	42.67%	44.56%	19.01%	19.09%	39.10%	7.46%
		境内直销	0.48%	51.54%	0.25%	0.59%	42.11%	0.25%	0.34%	38.78%	0.13%
		小计	60.40%	52.52%	31.72%	43.26%	44.52%	19.26%	19.44%	39.09%	7.60%
	境外销售	间接出口	34.69%	19.44%	6.74%	12.33%	15.02%	1.85%	70.18%	24.47%	17.17%
		自营出口	4.91%	45.14%	2.22%	44.41%	14.65%	6.51%	10.38%	22.50%	2.34%
		小计	39.60%	22.62%	8.96%	56.74%	14.73%	8.36%	80.56%	24.21%	19.50%
	合计		100.00%	40.68%	40.68%	100.00%	27.62%	27.62%	100.00%	27.10%	27.10%
2021年1-6月	境内销售	境内经销	52.02%	57.45%	29.89%	31.84%	38.49%	12.26%	8.47%	43.24%	3.66%
		境内直销	0.06%	56.96%	0.03%	9.00%	1.17%	0.11%	0.06%	-27.97%	-0.02%
		小计	52.08%	57.45%	29.92%	40.84%	30.26%	12.36%	8.53%	42.74%	3.64%
	境外销售	间接出口	41.79%	23.21%	9.70%	10.84%	17.64%	1.91%	82.04%	18.62%	15.27%
		自营出口	6.13%	47.86%	2.93%	48.31%	16.10%	7.78%	9.44%	31.32%	2.96%
		小计	47.92%	26.36%	12.63%	59.15%	16.39%	9.69%	91.47%	19.93%	18.23%
	合计		100.00%	42.55%	42.55%	100.00%	22.05%	22.05%	100.00%	21.87%	21.87%

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

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

甲维盐&虱螨脲组合系列产品境内销售占比较高，使得其整体毛利率较虱螨脲系列产品、甲维盐系列产品毛利率相对较高。

2021年1-6月，甲维盐&虱螨脲组合系列产品、虱螨脲系列产品和甲维盐系列产品的毛利率分别为42.55%、22.05%和21.87%，甲维盐&虱螨脲组合系列产品毛利率高于虱螨脲系列产品和甲维盐系列产品的毛利率。其中甲维盐&虱螨脲组合系列产品、虱螨脲系列产品、甲维盐系列产品境内销售占比分别为52.08%、40.84%、8.53%，对相应产品系列毛利率贡献分别为29.92%、12.36%、3.64%，甲维盐&虱螨脲组合系列产品境内销售占比较高，使得其整体毛利率较虱螨脲系列产品、甲维盐系列产品毛利率相对较高。

②产品复配因素

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

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

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

3、相关产品毛利率变动趋势存在差异的合理性

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

单位：元/千克、%

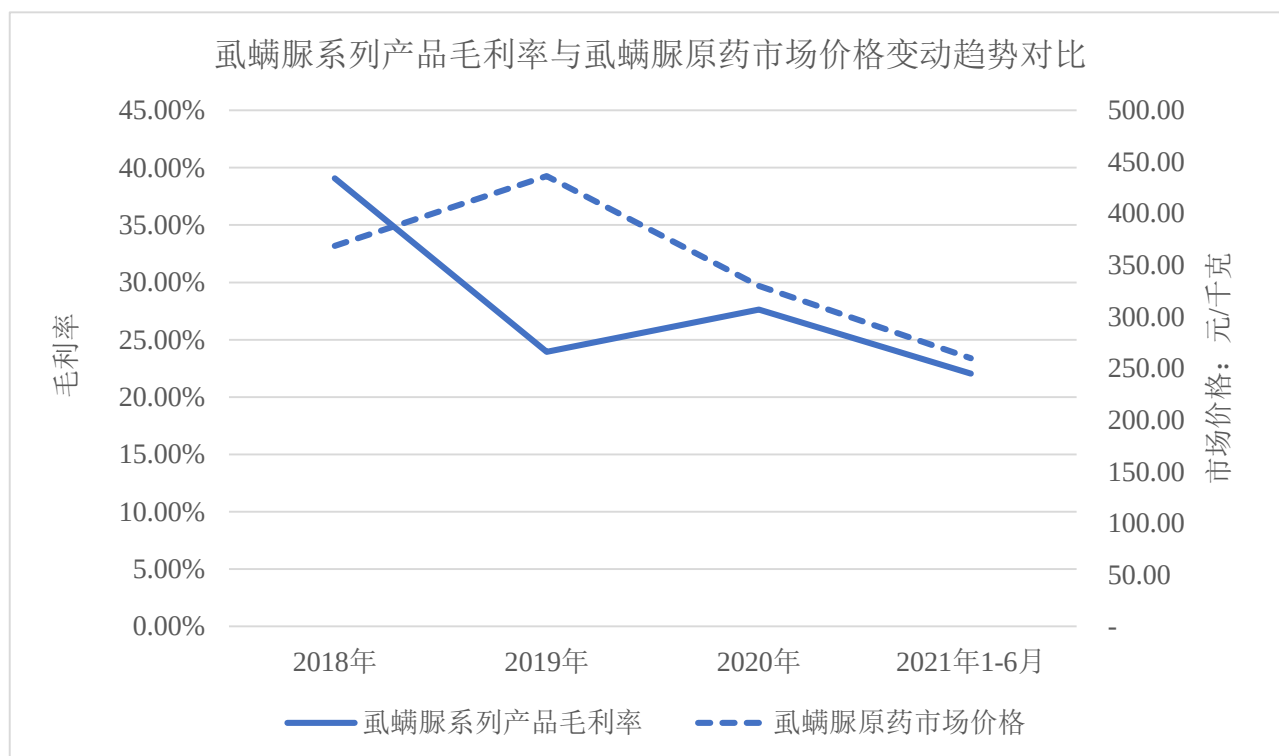
项目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	单位收入	单位成本	毛利率	单位收入	单位成本	毛利率	单位收入	单位成本	毛利率	单位收入	单位成本	毛利率
甲维盐&虱螨脲组合系列产品	63.35	36.40	42.55	63.67	37.77	40.68	103.79	76.47	26.32	75.02	50.34	32.90
甲维盐系列产品	132.84	103.78	21.87	100.17	73.02	27.10	93.98	70.93	24.52	103.01	78.22	24.07
虱螨脲系列产品	50.95	39.71	22.05	58.36	42.24	27.62	73.62	55.99	23.94	51.35	31.28	39.09

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

（1）原药价格波动因素

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

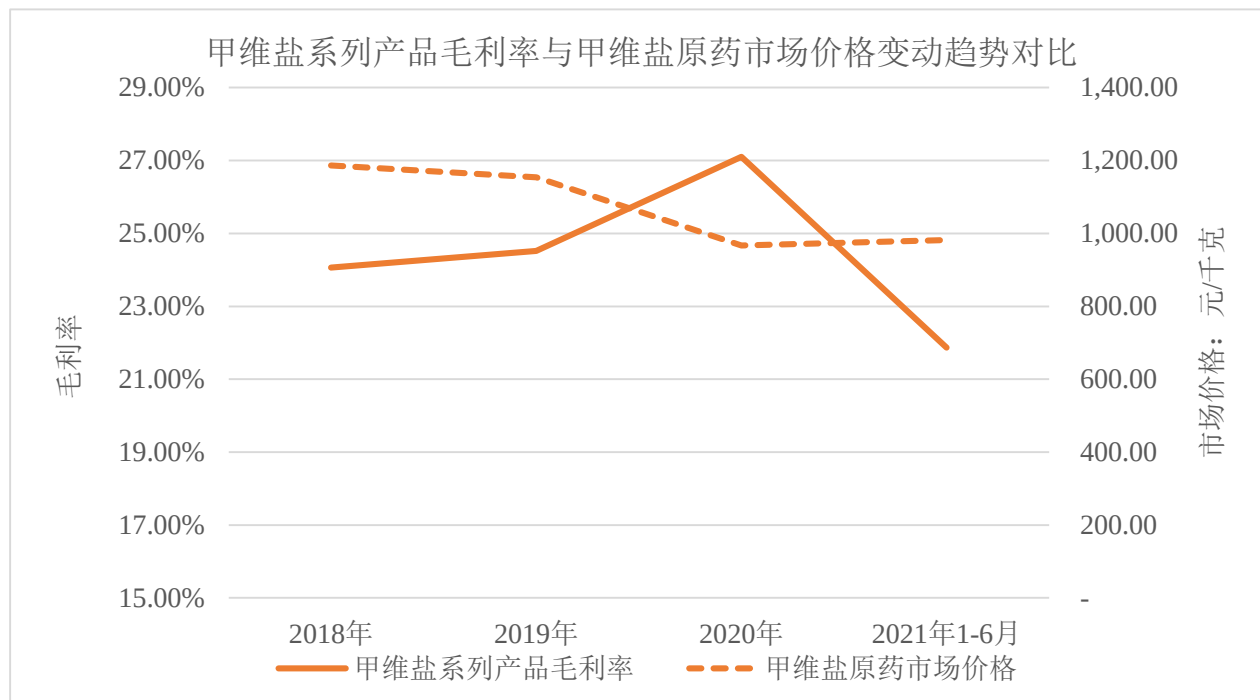
报告期各期，虱螨脲系列产品毛利率与虱螨脲原药市场价格对比情况如下图所示：



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

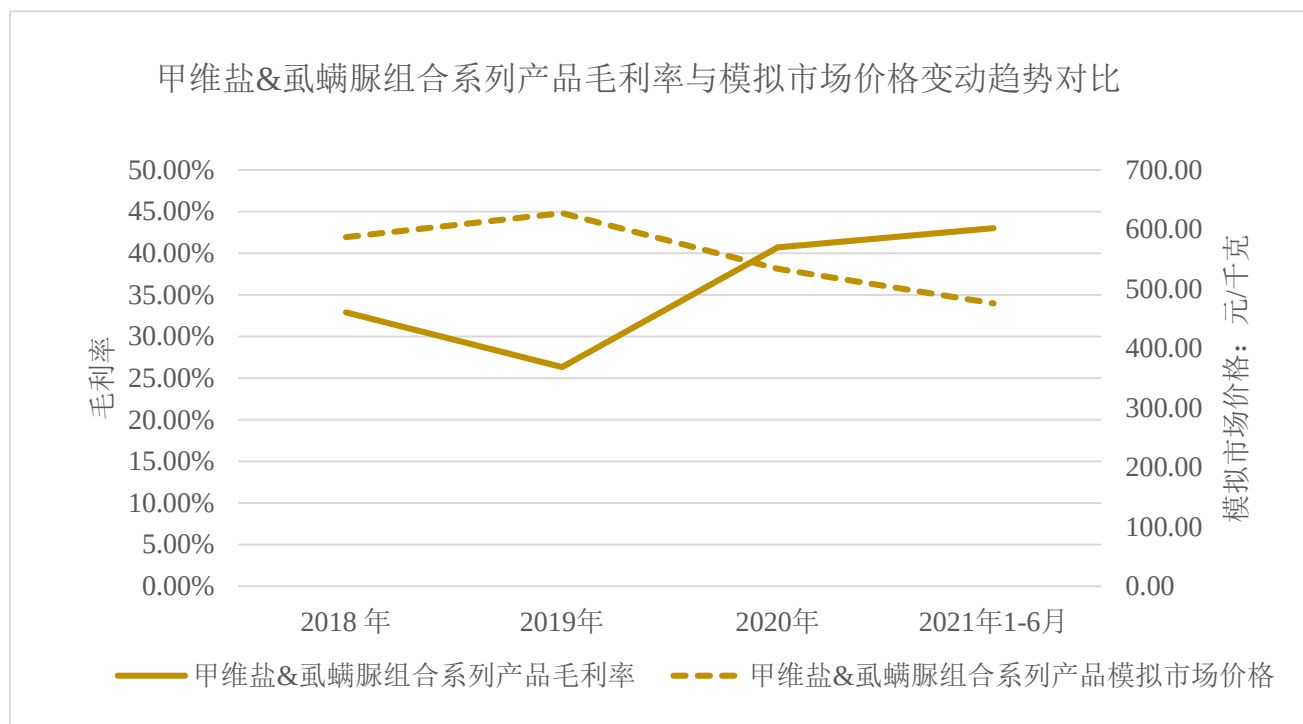
2021 年 1-6 月虱螨脲原药价格持续下跌，由于备货的缘故，导致公司虱螨脲系列产品单位成本下降幅度小于销售价格的下降幅度，从而使得虱螨脲系列产品毛利率下降。

报告期各期，甲维盐系列产品毛利率与甲维盐原药市场价格对比情况如下图所示：



由上图可知，2018年至2020年，甲维盐原药价格小幅下降，因此甲维盐系列产品的毛利率呈上升趋势。2021年1-6月，甲维盐原药市场价格小幅上升，从而使得甲维盐系列产品毛利率呈现下降趋势。

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



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

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

（2）销售模式变动因素

①甲维盐&虱螨脲组合系列产品

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

销售模式		2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度	
		销售占比	毛利率	毛利率变动	销售占比	毛利率	毛利率变动	销售占比	毛利率	毛利率变动	销售占比	毛利率
境内销售	境内经销	52.02%	57.45%	4.92%	59.92%	52.53%	5.81%	34.35%	46.72%	-2.30%	37.07%	49.01%
	境内直销	0.06%	56.96%	5.42%	0.48%	51.54%	1.00%	0.55%	50.54%	-3.59%	0.27%	54.13%
	间接出口	41.79%	23.21%	3.77%	34.69%	19.44%	5.41%	57.86%	14.03%	-5.70%	44.93%	19.73%

境外销售	自营出口	6.13%	47.86%	2.72%	4.91%	45.14%	19.18%	7.24%	25.96%	-6.30%	17.73%	32.26%
小计		100.00%	42.55%	1.87%	100.00%	40.68%	14.36%	100.00%	26.32%	-6.58%	100.00%	32.90%

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

销售模式		2021 年 1-6 月较 2020 年度		2020 年度较 2019 年度		2019 年度较 2018 年度	
		各销售模式毛利率变动对毛利率的影响	结构变化对毛利率影响	各销售模式毛利率变动对毛利率的影响	结构变化对毛利率影响	各销售模式毛利率变动对毛利率的影响	结构变化对毛利率影响
境内销售	境内经销	2.95%	-4.54%	2.00%	13.43%	-0.85%	-1.27%
	境内直销	0.03%	-0.24%	0.01%	-0.03%	-0.01%	0.14%
境外销售	间接出口	1.31%	1.65%	3.13%	-4.50%	-2.56%	1.81%
	自营出口	0.13%	0.58%	1.39%	-1.05%	-1.12%	-2.72%
小计		4.42%	-2.55%	6.52%	7.85%	-4.54%	-2.04%
各年度毛利率变动		1.87%		14.36%		-6.58%	

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

由上表可知：

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

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

C. 2021 年 1-6 月较 2020 年度毛利率上升 1.87 个百分点，主要原因系境内经销毛利率及间接出口毛利率提升、销售结构变化所致。2021 年 1-6 月随着虱

螨豚原药价格继续向下趋势，同时复配产品销售价格受单品类的原药市场价格影响相对较小，从而使得境内经销及间接出口销售模式毛利率有所提升。

②甲维盐系列产品

报告期内，甲维盐系列产品不同销售模式收入占比、毛利率及毛利率变动情况如下：

销售模式		2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度	
		销售占比	毛利率	毛利率变动	销售占比	毛利率	毛利率变动	销售占比	毛利率	毛利率变动	销售占比	毛利率
境内销售	境内经销	8.47%	43.24%	4.14%	19.09%	39.10%	6.19%	15.21%	32.91%	-9.10%	10.36%	42.01%
	境内直销	0.06%	-27.97%	-66.75%	0.34%	38.78%	25.82%	4.85%	12.96%	-16.43%	0.50%	29.39%
境外销售	间接出口	82.04%	18.62%	-5.85%	70.18%	24.47%	0.73%	76.32%	23.73%	1.94%	75.40%	21.79%
	自营出口	9.44%	31.32%	8.82%	10.38%	22.50%	1.02%	3.62%	21.48%	-1.37%	13.74%	22.84%
小计		100.00%	21.87%	-5.23%	100.00%	27.10%	2.58%	100.00%	24.52%	0.46%	100.00%	24.07%

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

销售模式		2021 年 1-6 月较 2020 年度		2020 年度较 2019 年度		2019 年度较 2018 年度	
		各销售模式毛利率变动对毛利率的影响	结构变化对毛利率影响	各销售模式毛利率变动对毛利率的影响	结构变化对毛利率影响	各销售模式毛利率变动对毛利率的影响	结构变化对毛利率影响
境内销售	境内经销	0.79%	-4.59%	0.94%	1.52%	-0.94%	1.60%
	境内直销	-0.23%	0.08%	1.25%	-1.75%	-0.08%	0.56%
境外销售	间接出口	-4.11%	2.21%	0.56%	-1.50%	1.47%	0.22%
	自营出口	0.92%	-0.30%	0.04%	1.52%	-0.19%	-2.17%
小计		-2.63%	-2.60%	2.79%	-0.21%	0.25%	0.20%
各年度毛利率变动		-5.23%		2.58%		0.46%	

由上表可知：

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

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

C. 2021 年 1-6 月较 2020 年度毛利率下降 5.23 个百分点，主要系由于间接出口毛利率下降所致。间接出口中原药贸易占比 35.97%，拉低了甲维盐产品的整体毛利率。剔除甲维盐原药贸易，甲维盐产品毛利率为 27.65%，与 2020 年度基本保持一致。

③虱螨脲系列产品

报告期内，虱螨脲系列产品不同销售模式销售占比、毛利率及毛利率变动情况如下：

销售模式		2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度	
		销售占比	毛利率	毛利率变动	销售占比	毛利率	毛利率变动	销售占比	毛利率	毛利率变动	销售占比	毛利率
境内销售	境内经销	31.84%	38.49%	-6.07%	42.67%	44.56%	4.78%	38.33%	39.78%	-9.85%	62.84%	49.63%
	境内直销	9.00%	1.17%	-40.94%	0.59%	42.11%	13.23%	1.16%	28.88%	-22.66%	1.07%	51.54%
境外销售	间接出口	10.84%	17.64%	2.62%	12.33%	15.02%	1.39%	12.14%	13.63%	-8.47%	10.72%	22.10%
	自营出口	48.32%	16.10%	1.45%	44.41%	14.65%	0.79%	48.36%	13.87%	-5.75%	25.37%	19.62%
小计		100.00%	22.05%	-5.57%	100.00%	27.62%	3.68%	100.00%	23.94%	-15.14%	100.00%	39.09%

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

销售模式		2021 年 1-6 月较 2020 年度		2020 年度较 2019 年度		2019 年度较 2018 年度	
		各销售模式毛利率变动对毛利率的影响	结构变化对毛利率影响	各销售模式毛利率变动对毛利率的影响	结构变化对毛利率影响	各销售模式毛利率变动对毛利率的影响	结构变化对毛利率影响
境内销售	境内经销	-2.59%	-4.17%	1.83%	1.93%	-6.19%	-9.75%
	境内直销	-0.24%	0.10%	0.15%	-0.24%	-0.24%	0.03%
境外销售	间接出口	0.32%	-0.26%	0.17%	0.03%	-0.91%	0.19%
	自营出口	0.65%	0.63%	0.38%	-0.58%	-1.46%	3.19%
小计		-1.86%	-3.70%	2.53%	1.14%	-8.80%	-6.34%

销售模式	2021 年 1-6 月较 2020 年度		2020 年度较 2019 年度		2019 年度较 2018 年度	
	各销售模式毛利率变动对毛利率的影响	结构变化对毛利率影响	各销售模式毛利率变动对毛利率的影响	结构变化对毛利率影响	各销售模式毛利率变动对毛利率的影响	结构变化对毛利率影响
各年度毛利率变动	-5.57%		3.68%		-15.14%	

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

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

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

C. 2021 年 1-6 月境内经销毛利率下降了 6.07 个百分点，主要原因系 2021 年 1-6 月虱螨脲原药价格持续下跌，因为备货的缘故，导致公司虱螨脲系列产品单位成本下降幅度小于销售价格的下降幅度；同时 2021 年 1-6 月虱螨脲系列产品市场竞争较为激烈，导致其境内经销销售占比下降。

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

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

1、同行业可比公司不同销售模式下毛利率情况

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

单位：万元

公司	销售模式	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		主营收入	收入占比	毛利率	主营收入	收入占比	毛利率	主营收入	收入占比	毛利率	主营收入	收入占比	毛利率
诺普信	内销	258,826.62	99.70%	-	409,185.55	99.47%	25.37%	403,835.71	99.72%	26.07%	397,119.55	99.33%	29.24%
	外销	770.25	0.30%	-	2,161.88	0.53%	14.74%	1,124.87	0.28%	60.67%	2,666.46	0.67%	25.54%
	小计	259,596.87	100.00%	29.26%	411,347.43	100.00%	25.32%	404,960.58	100.00%	26.16%	399,786.01	100.00%	29.21%
国光股份	内销	65,129.21	99.98%	-	115,562.74	99.98%	-	101,124.89	99.95%	-	86,313.22	99.91%	-
	外销	13.75	0.02%	-	20.72	0.02%	-	47.39	0.05%	-	80.27	0.09%	-
	小计	65,142.96	100.00%	48.57%	115,583.46	100.00%	47.28%	101,172.28	100.00%	45.82%	86,393.49	100.00%	48.80%
利民股份	内销	148,129.89	58.46%	28.96%	250,257.90	57.17%	30.52%	158,159.99	56.00%	30.20%	69,334.44	45.78%	28.27%
	外销	105,254.98	41.54%	19.01%	187,456.14	42.83%	17.01%	124,270.20	44.00%	22.20%	82,125.52	54.22%	26.34%
	小计	253,384.87	100.00%	24.83%	437,714.04	100.00%	24.73%	282,430.19	100.00%	26.68%	151,459.96	100.00%	27.22%
海利尔	内销	-	-	-	204,487.05	64.20%	36.82%	159,340.03	65.75%	35.44%	123,241.94	60.21%	38.67%
	外销	-	-	-	114,011.74	35.80%	17.89%	83,014.31	34.25%	26.14%	81,434.52	39.79%	33.26%
	小计	-	-	-	318,498.79	100.00%	30.04%	242,354.34	100.00%	32.26%	204,676.45	100.00%	36.52%
新农股份	内销	44,909.81	72.96%	39.77%	87,454.59	74.38%	34.80%	78,557.20	74.02%	36.83%	57,974.35	61.14%	34.59%

公司	销售模式	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		主营收入	收入占比	毛利率	主营收入	收入占比	毛利率	主营收入	收入占比	毛利率	主营收入	收入占比	毛利率
	外销	16,643.45	27.04%	14.86%	30,123.02	25.62%	19.40%	27,577.05	25.98%	16.65%	36,842.05	38.86%	26.46%
	小计	61,553.25	100.00%	33.04%	117,577.61	100.00%	30.86%	106,134.25	100.00%	31.59%	94,816.40	100.00%	31.43%
润丰股份	内销	-	-	-	6,841.43	0.95%	14.55%	41,047.40	6.78%	20.08%	15,335.69	2.84%	13.93%
	外销	-	-	-	716,797.15	99.05%	18.42%	564,032.61	93.22%	18.18%	523,761.15	97.16%	19.04%
	小计	-	-	-	723,638.58	100.00%	18.38%	605,080.01	100.00%	18.31%	539,096.84	100.00%	18.89%
发行人	内销[注]	11,437.37	62.31%	34.99%	16,165.09	54.42%	37.04%	12,989.74	49.75%	39.20%	9,209.25	44.02%	42.51%
	外销[注]	6,919.12	37.69%	20.83%	13,539.18	45.58%	19.57%	13,119.67	50.25%	18.52%	11,713.20	55.98%	21.26%
	小计	18,356.49	100.00%	29.65%	29,704.27	100.00%	29.08%	26,109.41	100.00%	28.81%	20,922.46	100.00%	30.61%

注 1：为更具备对比意义，内销为发行人境内销售，外销为发行人境外销售；

注 2：部分同行业可比公司未在 2021 年半年报中披露内外销的毛利率情况，下同。

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

公司	销售模式	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
		毛利率	毛利率	毛利率	毛利率
利民股份	内销	28.96%	30.52%	30.20%	28.27%
	外销	19.01%	17.01%	22.20%	26.34%
	小计	24.83%	24.73%	26.68%	27.22%
海利尔	内销	—	36.82%	35.44%	38.67%
	外销	—	17.89%	26.14%	33.26%
	小计	—	30.04%	32.26%	36.52%
新农股份	内销	39.77%	34.80%	36.83%	34.59%
	外销	14.86%	19.40%	16.65%	26.46%
	小计	33.04%	30.86%	31.59%	31.43%
平均值	内销	34.37%	34.05%	34.16%	33.84%
	外销	16.94%	18.10%	21.66%	28.69%
	小计	28.94%	28.54%	30.18%	31.72%
发行人	内销	34.99%	37.04%	39.20%	42.51%
	外销	20.83%	19.57%	18.52%	21.26%
	小计	29.65%	29.08%	28.81%	30.61%

由上表可知，内外销收入占比较为均衡的同行业可比公司中，内销毛利率均高于外销毛利率，与发行人一致。2018 年-2020 年，发行人内销毛利率略高于同行业可比公司，主要因为发行人的植物生长调节剂与生物刺激系列产品和林业病虫害防控系列产品主要通过国内销售实现收入，上述两类业务的毛利率较高，从而拉高了公司内销业务的毛利率，而利民股份、海利尔和新农股份植物生长调节剂与生物刺激系列产品和林业病虫害防控系列产品占比较低，因此内销业务毛利率略低于发行人。2021 年 1-6 月，发行人内销毛利率与整体毛利率基本与同行业可比公司平均值差异不大。

2、发行人境内经销毛利率显著高于其他销售模式毛利率的合理性，是否符合行业惯例

报告期内，公司不同销售区域、不同销售模式下的主营业务毛利率情况如下：

单位：万元

销售区域及模式		2021 年 1-6 月			2020 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
境内销售	境内经销	9,636.87	52.50%	38.59%	14,211.88	47.84%	39.07%
	境内直销	1,800.50	9.81%	15.71%	1,953.21	6.58%	22.26%
小计		11,437.37	62.31%	34.99%	16,165.09	54.42%	37.04%
境外销售	间接出口	5,451.12	29.70%	17.76%	10,110.54	34.04%	17.20%
	直接出口	1,468.00	8.00%	32.23%	3,428.64	11.54%	26.56%
小计		6,919.12	37.69%	20.83%	13,539.18	45.58%	19.57%
合计		18,356.49	100.00%	29.65%	29,704.27	100.00%	29.08%
销售区域及模式		2019 年度			2018 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
境内销售	境内经销	11,710.95	44.85%	39.36%	8,517.54	40.71%	43.95%
	境内直销	1,278.79	4.90%	37.68%	691.72	3.31%	24.79%
小计		12,989.74	49.75%	39.20%	9,209.25	44.02%	42.51%
境外销售	间接出口	10,140.22	38.84%	17.02%	8,841.21	42.26%	19.36%
	直接出口	2,979.45	11.41%	23.65%	2,871.99	13.73%	27.09%
小计		13,119.67	50.25%	18.52%	11,713.20	55.98%	21.26%
合计		26,109.41	100.00%	28.81%	20,922.46	100.00%	30.61%

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

（1）国内经销的公司内部生产链更长，产品附加值更高

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

境内经销产品历经原药生产、加工环节，最终形成包装精美、终端用户友好

的小包装制剂产品（产品一般以 g 或 ml 为计量单位），附加值高，产品直接通过经销渠道即可销售给最终客户。

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

（2）公司对国内经销商具有较强服务能力，提供更多的增值服务

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

（3）国内经销积累了较好的品牌美誉度

公司已构建并持续完善境内经销网络，形成了较好的品牌美誉度，因此境内经销业务毛利率较高；境内直销业务的主要客户农化企业购买公司产品后进行再生产或分装后通过其自有品牌和销售渠道进行销售，不使用世佳自有品牌；境外销售产品一般由当地生产商加工、包装后进行分销，同样不使用世佳自有品牌。

（4）议价能力存在差异

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

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

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人和销售负责人，了解发行人除草剂产品毛利率较高原因及合理性，了解发行人甲维盐毛利率、虱螨脲毛利率均显著低于甲维盐&虱螨脲组合产品的合理性；

2、访谈发行人生产负责人，了解发行人除草剂产品性能情况，了解发行人虱螨脲系列产品、甲维盐系列产品、甲维盐&虱螨脲组合系列产品生产工艺流程情况；

3、查阅相关客户访谈记录，并查阅发行人及实际控制人、董监高等资金流水，确认其是否存在商业贿赂；

4、分别对发行人各类业务的单价和单位成本进行分析，了解其对毛利率变动的贡献，并结合发行人经营模式、产品情况等分析报告期内变动的合理性；

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

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

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、相关客户与公司之间相关交易遵循市场化原则，相关交易具备商业实质，符合双方商业意愿，均为公司层面正常商业交易，不存在商业贿赂情形；

2、2020 年度及 2021 年 1-6 月甲维盐系列产品毛利率、虱螨脲系列产品毛利率均显著低于甲维盐&虱螨脲组合系列产品的毛利率存在差异主要原因系销售模式，原药复配等原因，相关产品毛利率存在差异及趋势存在差异具备合理性；

3、公司境内经销毛利率高于其他销售模式毛利率，境内销售毛利率高于境

外销售毛利率具有合理性，符合行业惯例。

问题 5. 关于固定资产

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

请发行人：

- (1) 披露重要固定资产折旧年限与同行业可比公司相比是否合理。
- (2) 说明 2020 年产能提升幅度显著低于固定资产规模增长幅度的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人披露和说明

(一) 披露重要固定资产折旧年限与同行业可比公司相比是否合理。

报告期内，公司固定资产折旧年限与同行业可比公司对比情况如下：

单位：年

类别	发行人	国光股份	海利尔	利民股份	诺普信	新农股份	润丰股份
房屋及建筑物	10-20	20	20	5-35	5-20	5-20	20
通用设备	3-5	3	3-5	4-10	3-5	5-10	3-5
专用设备	3-10	5-10	10	3-10	3-10	5-10	10
运输工具及其他	4-5	4-5	5	3-10	5-10	5-6	3-5

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

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

2019 年度及 2020 年度，公司产能及固定资产账面价值情况如下：

单位：吨/年，万元

项目	2020 年度/2020 年末	2019 年度/2019 年末	变动幅度
产能	6,000.00	4,800.00	25.00%
固定资产账面价值	6,585.16	1,877.42	250.76%
其中：房屋及建筑物	4,387.94	930.19	371.73%

项目	2020 年度/2020 年末	2019 年度/2019 年末	变动幅度
通用设备	33.29	18.69	78.10%
专用设备	2,023.34	766.30	164.04%
运输工具	140.58	162.24	-13.35%

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

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

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

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

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

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

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

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

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

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

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

问题 6. 关于行业政策

申报文件及首轮问询回复显示：

(1)《2020 年农业管理工作要点》强调通过生物农药替代化学农药……实现农药减量增效，发行人产品主要为化学农药，兼有部分生物农药。

(2) 发行人外销（自营出口）采用支持登记方式，即相应农药产品向境外主管部门申请登记证书之申请主体、责任主体均系发行人相应境外客户，发行人并无义务，亦无资格于相应国家申请登记证书。

请发行人：

(1) 披露化学农药及生物农药产品名称、销售金额及占比、毛利率等，结合发展战略选择说明是否存在生物农药替代化学农药的风险，请充分提示风险。

(2) 明确外销（自营出口）模式为传统出口模式还是境外自主登记模式，结合行业境外销售及登记情况说明未采取境外自主登记模式是否有利于保持产品竞争力。

(3) 结合海外农药禁用限用情况披露发行人境外销售主要国家禁用限用产品是否涉及发行人产品。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人披露和说明

(一) 披露化学农药及生物农药产品名称、销售金额及占比、毛利率等，结合发展战略选择说明是否存在生物农药替代化学农药的风险，请充分提示风险。

1、化学农药及生物农药产品名称、销售金额及占比、毛利率情况

化学农药主要通过控制化学反应的方式开发出的具有农药作用的物质。生物农药则是利用生物活体或其代谢产物对害虫、病菌、杂草、线虫、鼠类等有害生物进行防治的一类农药制剂，或者是通过仿生合成具有特异作用的农药制剂。

尽管大多数生物农药具有毒性较低、与环境的相容性较好的特点，但因为目前的生物农药有效成分的效果及稳定性一般弱于化学农药，因此目前我国农药行业依旧以化学农药为主。根据前瞻产业研究院发布的数据，2017年，生物农药销售收入占全国农药销售收入的比重不足10%，短期内，我国农药行业将依旧保持以化学农药为主的态势。

报告期内各类别农药及其主要产品（报告期内合计销售收入位列前五名）的销售金额及占比、毛利率情况如下：

单位：万元、%

公司	产品系列	2021年1-6月				2020年度			
		销售金额	收入占比	毛利率	毛利占比	销售金额	收入占比	毛利率	毛利占比
化学农药	虱螨脲	1,174.44	6.40	22.04	4.76	1,997.94	6.73	27.62	6.39
	三环唑	1,290.13	7.03	20.54	4.87	1,546.18	5.21	19.12	3.42
	苯甲·丙环唑	386.67	2.11	38.79	2.76	1,155.18	3.89	40.36	5.40
	吡唑醚菌酯	956.35	5.21	14.48	2.54	1,257.90	4.23	15.28	2.23
	十三吗啉	548.40	2.99	41.54	4.18	475.44	1.60	44.99	2.48
	其他	7,872.27	42.89	25.92	37.49	12,598.11	42.41	25.01	36.48
	小计	12,228.25	66.62	25.19	56.60	19,030.75	64.07	25.59	56.39
生物农药	甲维盐	2,373.16	12.93	33.87	14.77	2,336.67	7.87	36.58	9.90
	阿维菌素	1,137.25	6.20	31.12	6.50	2,000.76	6.74	35.64	8.26
	芸苔素内酯	457.87	2.49	47.03	3.96	737.37	2.48	53.64	4.58
	芸苔素&赤霉素	311.30	1.70	64.70	3.70	556.56	1.87	67.85	4.37
	吡啉·诱抗素	25.57	0.14	66.58	0.31	294.21	0.99	48.43	1.65
	其他	283.44	1.54	42.75	2.23	166.89	0.56	40.81	0.79
	小计	4,588.59	25.00	37.32	31.46	6,092.47	20.51	41.88	29.54
化学生物	甲维盐&虱螨脲混合	1,418.57	7.73	43.01	11.21	2,192.91	7.38	41.39	10.51

农药 复配	阿维菌素&啶虫脒混合	81.54	0.44	26.74	0.40	1,971.11	6.64	11.71	2.67
	甲维盐&啶虫脒混合	-	-	-	-	399.66	1.35	17.26	0.80
	阿维菌素&虱螨脲混合	26.33	0.14	42.01	0.20	17.38	0.06	43.49	0.09
	其他	13.21	0.07	51.17	0.12	-	-	-	-
	小计	1,539.65	8.39	42.20	11.94	4,581.05	15.42	26.52	14.07
公司	产品系列	2019 年度				2018 年度			
		销售金额	收入占比	毛利率	毛利占比	销售金额	收入占比	毛利率	毛利占比
化学 农药	虱螨脲	2,276.68	8.72	23.94	7.25	1,623.15	7.76	39.09	9.90
	三环唑	1,755.23	6.72	20.12	4.70	1,236.84	5.91	18.69	3.61
	苯甲·丙环唑	1,024.79	3.92	34.75	4.73	871.78	4.17	39.47	5.37
	吡唑醚菌酯	740.28	2.84	16.17	1.59	226.75	1.08	17.92	0.63
	十三吗啉	944.58	3.62	18.36	2.31	445.19	2.13	21.73	1.51
	其他	7,513.27	28.78	29.53	29.49	7,026.99	33.59	25.66	28.15
	小计	14,254.83	54.60	26.42	50.07	11,430.71	54.63	27.56	49.18
生物 农药	甲维盐	2,269.79	8.69	35.91	10.84	3,310.73	15.82	28.69	14.83
	阿维菌素	1,426.09	5.46	35.73	6.77	1,154.45	5.52	37.42	6.74
	芸苔素内酯	960.15	3.68	62.68	8.00	824.65	3.94	65.91	8.49
	芸苔素&赤霉酸	437.70	1.68	66.92	3.89	291.04	1.39	68.30	3.10
	吡啉·诱抗素	39.53	0.15	66.45	0.35	-	-	-	-
	其他	281.23	1.08	34.36	1.28	82.86	0.40	43.06	0.56
	小计	5,414.48	20.74	43.26	31.14	5,663.73	27.07	38.14	33.72
化学 生物 农药 复配	甲维盐&虱螨脲混合	3,423.54	13.11	26.57	12.09	2,134.40	10.20	33.28	11.09
	阿维菌素&啶虫脒混合	1,794.11	6.87	17.87	4.26	1,667.13	7.97	22.19	5.78
	甲维盐&啶虫脒混合	1,169.72	4.48	13.79	2.14	-	-	-	-
	阿维菌素&虱螨脲混合	52.73	0.20	42.51	0.30	26.48	0.13	56.35	0.23
	其他	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	6,440.10	24.67	21.95	18.80	3,828.02	18.30	28.61	17.10

由上表可知，公司产品以化学农药为主，报告期内销售收入占比分别为 54.63%、54.60%、64.07%和 **66.62%**。报告期内公司生物农药销售收入占比分别为 27.07%、20.74%、20.51%和 **25.00%**，而行业平均水平在 10%以内，发行人生物农药销售占比高于行业水平。公司 2018 年生物农药销售占比较高，主要因为该年度通过间接出口销售至南美洲的甲维盐系列产品销售金额较高。报告期内生物农药的毛利率分别为 38.14%、43.26%、41.88%和 **37.32%**，高于化学农药，报告期内公司生物农药毛利占比分别为 33.72%、31.14%、29.54%和 **31.46%**，高于生物农药销售收入占比。

2、发行人关于生物农药的发展战略

根据前述前瞻产业研究院发布的数据，目前国际及国内农药市场仍以化学农药为主流，因此短期内发行人产品结构中化学农药仍会保持较高的比重，发行人在深耕化学农药的基础上，对生物农药的发展非常重视，重点对以下领域制定了关于生物农药的发展战略，具体如下：

（1）植物生长调节与生物刺激领域

公司的植物生长调节剂和生物刺激剂大部分为生物农药，报告期内，公司不断丰富该类别产品品种，增加了 5%S-诱抗素可溶粒剂、0.4%24-表芸·赤霉酸水剂、80%赤霉酸可溶粒剂、内生菌根菌剂等产品。报告期内植物生长调节与生物刺激系列产品的销售收入分别为 1,608.01 万元、2,540.36 万元、2,460.02 万元和 **2,055.54 万元**，总体呈上升趋势，2020 年度销售收入略有下降，主要因为产品销售单价有所下降。

植物生长调节与生物刺激领域的技术是公司未来重点的研发方向，公司未来将对该领域进行重点研发，为相关产品更新迭代做好技术储备，进一步增强公司在植物生长调节与生物刺激领域的市场竞争力。截至本问询函回复签署日，公司植物生长调节与生物刺激领域正在申请发明专利及对应的核心技术情况如下：

核心技术	对应专利	申请日
植物生长调节剂及生物刺激剂开发应用技术	一种植物生长调节剂及其制备方法和应用	2019.12.20
	一种黄腐酸型复合肥及其制备方法和应用	2019.12.27
	一种高纯调环酸钙的制备方法	2019.12.18

核心技术	对应专利	申请日
	一种豆类作物用凝胶生物菌肥的制备方法	2018.9.25
	一种全营养生物菌肥的制备方法	2018.9.13
	一种高效生物菌肥	2018.9.11
	包含丛枝菌根菌和 S-诱抗素的协同增效组合物及其调节植物生长的方法	2018.9.18
	包含丛枝菌根菌和芸苔素内酯的协同增效组合物及其调节植物生长的方法	2018.9.18

此外，公司将重点发展植物生长调节与生物刺激系列产品的销售团队，对已有产品以及新增产品进行重点推广，持续提升相关产品的市场占有率。

（2）林业病虫害防控领域

公司的林业病虫害防控产品主要为甲维盐、阿维菌素等生物农药，主要用于防控松材线虫病和美国白蛾。

报告期内，随着国家对于林业病虫害防控的日益重视，林业病虫害防控产品的市场规模有所提升，而相对于传统喷洒方式，注干剂产品施药更为精准，对环境的负面影响更小，因此市场规模有望持续扩大。

公司未来将利用自身的技术优势以及产品优势，通过直接参与各地区林业病虫害防控的招投标以及开拓经销商客户等手段，持续扩大市场份额，从而实现林业病虫害防控产品收入的持续增长。

（3）农业病虫害绿色防控领域

为满足农业病虫害绿色防控的需求，公司研发了昆虫性引诱剂等新型生物农药产品。该生物农药产品利用昆虫之间的通讯进行诱杀。性引诱剂可以引诱雄虫前来交配（性激素多是由雌虫分泌并释放），从而达到诱杀的效果。经测试，公司研发的性引诱剂产品组份浓度配比精准，靶标专一，持效时间长，受环境和人为影响小，对农产品无污染，对环境友好，与其他防治措施兼容性好。产品预计于 2021 年下半年取得农药登记证并上市，后续将成为带动公司农业病虫害绿色防控业务发展的重要助力。

3、风险揭示

发行人已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“二、生产经营风险”之

“（七）生物农药替代化学农药的风险”补充披露如下：

（七）生物农药替代化学农药的风险

化学农药作为作物保护不可或缺的一部分，在病虫草害防控以及生长调节方面起着非常重要的作用。但化学农药对生态环境以及人畜健康都会产生一定的危害，相对化学农药而言，生物农药对人畜毒性较低、对环境的相容性好。大力推广生物农药，对于实现农药产业与社会的和谐发展意义重大，《2020 年农业管理工作要点》强调通过生物农药替代化学农药实现农药减量增效，因此长期来看，生物农药逐步替代化学农药是农药发展的趋势。

公司产品以化学农药为主，报告期内销售收入占比分别为 54.63%、54.60%、64.07%和 66.62%。若公司在未来无法持续开发出兼顾效用以及环保需求的生物农药，将会在生物农药逐渐替代化学农药的趋势中处于不利的竞争地位。

（二）明确外销（自营出口）模式为传统出口模式还是境外自主登记模式，结合行业境外销售及登记情况说明未采取境外自主登记模式是否有利于保持产品竞争力。

1、发行人外销（自营出口）模式为传统出口模式

农药产品的外销（自营出口）模式按是否使用公司自有的境外农药产品登记证为区分标准，可分为传统出口模式及境外自主登记模式，若公司在农药产品外销（自营出口）业务中使用了公司自有的境外农药产品登记证，则属于境外自主登记模式，若公司在农药产品自营出口业务中不使用公司自有的境外农药产品登记证，则属于传统出口模式。

发行人在外销（自营出口）业务中不作为申请主体向相应国家申请登记证书，而采用支持登记方式进行农药产品登记，即由发行人向相应境外客户提供相关农药产品之技术数据，由境外客户以其自身名义申请农药产品登记，相应农药产品向境外主管部门申请登记证书之申请主体、责任主体均系发行人相应境外客户。基于前述支持登记方式，发行人在外销（自营出口）业务中不使用发行人自有的境外农药产品登记证（发行人亦未在境外自行持有任何境外农药产品登记证）。

综上，发行人外销（自营出口）模式为传统出口模式。

2、行业境外销售及登记情况

公司简称	境外销售情况	境外登记情况
利民股份	根据 2020 年年度报告，利民股份 2020 年度境外销售收入为 187,456.14 万元。	以传统出口模式为主，自主登记模式为辅
海利尔	根据 2020 年年度报告，海利尔 2020 年度境外销售收入为 114,011.74 万元。	以传统出口模式为主，自主登记模式为辅
国光股份	根据 2020 年《年度报告》，国光股份 2020 年度境外销售收入为 20.72 万元。	全部为自主登记模式
新农股份	根据 2020 年年度报告，新农股份 2020 年度境外销售收入为 30,123.02 万元。	2020 年《年度报告》未披露境外登记情况。根据其《招股意向书》披露，截至 2018 年 10 月，其出口产品均采用合作登记方式
诺普信	根据 2020 年年度报告，诺普信 2020 年度出口销售收入为 2,161.88 万元。	2020 年《年度报告》未披露境外登记情况
润丰股份	根据《招股说明书》(注册稿)，润丰股份 2020 年度境外销售收入为 716,797.15 万元。	以自主登记模式为主，传统出口模式为辅

3、发行人未采取境外自主登记模式有利于保持其产品竞争力

(1) 支持登记方式有利于发行人控制成本和相关风险

境外自主登记模式通常需要公司在境外设立子公司或其他性质的法律实体，从而进行农药产品自主登记，而采取支持登记方式，发行人则无需在境外注册设立前述法律实体。发行人在支持登记过程中仅需向相应境外客户提供相关农药产品之技术数据，而无需耗费时间、人力、资金对境外法律实体进行经营、维护。发行人结合自身实际情况以及近年来国际农药市场营销环境，未采取境外自主登记模式进行外销（自营出口）业务，有助于其合理控制经营成本，避免承担在相应境外国家设立、运营子公司等法律实体的经营、政策风险，有效降低发行人自身作为申请主体在境外国家进行农药产品登记、试验的运营风险，有助于其保护产品竞争力。

(2) 支持登记方式有利于发行人快速发展销售渠道

境外自主登记模式通常需要公司在境外独立或主导开发其自有代理商销售渠道，前述开发销售渠道过程通常在短期内较难达到预期的销售目标且需耗费较为高昂的前期成本。发行人采用支持登记方式进行境外农药产业登记，可直接同时利用发行人境外客户已经开发成熟的自有销售渠道进行境外销售，且部分发行人境外客户实际销售产品具有发行人品牌标识，有助于发行人产品在相应境外国家逐步提升品牌认可度。发行人结合自身产品销售情况以及相应境外国家的农药

产品销售环境，未采取境外自主登记模式进行外销（自营出口）业务，有助于发行人同时开发多个国家或在同一国家内开发多个境外客户，继而充分有效利用发行人境外客户既有销售优势，快速拓展发行人境外销售业务，有利于发行人在风险可控的前提下逐步拓展销售渠道及品牌认可度，降低自主开发销售渠道的商业风险，有助于其保护产品竞争力。

（3）支持登记方式有利于发行人维护境外销售市场

鉴于采用境外自主登记模式的前提为公司在境外设立子公司或其他性质的法律实体，因此若采用该等模式进行外销（自营出口）业务，发行人将有可能与其现有境外客户在当地市场产生潜在竞争，继而影响发行人外销（自营出口）业务。基于前述原因并结合发行人业务实际情况，发行人未采取境外自主登记模式进行外销（自营出口）业务，有助于发行人在一定时间内维护其境外销售市场，保护产品竞争力。

（三）结合海外农药禁用限用情况披露发行人境外销售主要国家禁用限用产品是否涉及发行人产品。

1、发行人境外主要销售国家农药禁用限用情况

境外销售主要国家	农药禁用限用情况
巴基斯坦	六氯环己烷（六六六）、乐杀螨、乙基噻硫磷、敌菌丹、杀虫脒、乙酯杀螨醇、虫螨磷、三环锡、茅草枯、滴滴涕、二溴氯丙烷二溴氯丙烯、百治磷、狄氏剂、乙拌磷、异狄氏剂、二溴乙烷四氯化碳、溴苯磷、汞化合物、速灭磷、毒杀芬、代森锌、七氯、甲基对硫磷、久效磷、多灭灵、硫丹
埃及	乐果（2023年6月30日后禁用）、非那莫、苯丙胺、克百威、地康唑、福美双、丙磺舒、乙草胺、杀草强、多菌灵、双甲脒、二嗪农、锐劲特、氟硅唑、异菌脲、利谷隆等产品，除此之外，埃及还遵循欧盟的农药禁用规则
约旦	无明确成文之禁止性规定。保荐机构和发行人律师将发行人报告期内向约旦销售之产品于该国农药监管网站进行录入检索，相关产品后均属于该国可合法进口之产品
玻利维亚	狄氏剂、异狄氏剂、毒杀芬、安杀蕃、久效磷、甲胺磷、灭多威（有条件限制）等十余种产品
越南	艾氏剂、六氯环己烷（六六六）、镉化合物、虫螨威、氯丹、杀虫脒、滴滴涕、狄氏剂、硫丹、异狄氏剂、七氯、碳氯灵、异艾氏剂、铅、甲胺磷、甲基对硫磷、久效磷、毒死蜱、五氯酚钠水化物、五氯酚、磷胺、毒杀芬、敌百虫、砷、克菌丹、敌菌丹、六氯苯、汞、硒、2,4,5 苯氧酯酸

注：上表信息系保荐机构与发行人律师于相关国家农业农药相关政府网站（巴基斯坦：

plantprotection.gov.pk；埃及：www.apc.gov.eg（结合相应政府部门文件）；约旦：pc-reg.moa.gov.jo；玻利维亚：www.mmaya.gob.bo；越南：iqc.com.vn）进行检索后所得。

2、前述海外农药禁用限用情况是否涉及发行人产品

根据发行人提供的其向前述境外主要销售国家所售产品明细情况，发行人向该等国家所售之产品不涉及该等国家相应农药禁用限用情况。

根据发行人境外销售主要国家相应律师事务所出具的专项法律意见书，报告期内，发行人于该等国家不存在境外无证销售或超出许可范围销售的情形，亦不存在被相应国家主管机构处罚或禁止在该国家销售的情形，不存在于相应国家和地区境内发生的诉讼或仲裁等纠纷争议。

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

保荐人和发行人律师执行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期内销售清单，并就化学农药、生物农药或是化学、生物复配农药进行区分，并分析各类别农药的收入占比及毛利率；

2、访谈发行人实际控制人，了解发行人关于生物农药发展战略的外部环境、技术储备情况以及具体实施情况。

3、核查发行人主要外销（自营出口）农药产品由相应境外客户获得的境外主管部门颁发的登记证书；

4、就行业境外销售及登记情况查阅了行业相关公司的定期报告、招股说明书、招股意向书等文件；

5、与发行人外销（自营出口）业务主要负责人进行了面谈，了解发行人采用支持登记的原因；

6、审阅发行人境外销售主要国家（巴基斯坦、埃及、约旦、越南、玻利维亚）相应律师出具的《法律意见书》；

7、就海外农药禁用限用情况，于发行人主要境外销售国家和地区的相关主管部门网站进行检索查询并取得了前述国家部分客户协助提供之相关信息；

8、将发行人提供的其向前述境外销售主要国家所售产品明细与该等国家农

药禁用限用情况进行了比对。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人产品以化学农药为主，其报告期内销售收入占比分别为 54.63%、54.60%、64.07%和 **66.62%**。发行人生物农药报告期内销售收入占比分别为 27.07%、20.74%、20.51%和 **25.00%**，高于行业水平。发行人报告期内生物农药的毛利率分别为 38.14%、43.26%、41.88%和 **37.32%**，高于化学农药；

2、发行人已对生物农药替代化学农药的趋势充分提示风险；

3、发行人外销（自营出口）模式为传统出口模式，发行人结合自身实际经营情况及境外农药市场环境，选择不采取境外自主登记模式有利于保持其产品竞争力；

4、发行人境外销售主要国家禁用限用产品不涉及发行人产品。

问题 7. 关于资质许可

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

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

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人披露和说明

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

1、公司高新技术企业证书续期情况

根据全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室下发的《关于公示浙江省 2018 年拟认定高新技术企业名单的通知》有关规定，公司（母公司）于 2018 年 11 月 30 日通过高新技术企业认定，取得浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、

国家税务总局浙江省税务局颁发的《高新技术企业证书》，证书编号为GR201833002412，有效期为三年，根据税法规定自2018年度至2020年度享受15%的所得税优惠税率。

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

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

认定条件	基本情况	是否符合
（一）企业申请认定时须注册成立一年以上	发行人成立于2003年，成立已满一年以上	符合
（二）企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	截至本问询函回复签署日，公司通过自主研发取得获得对其主要产品在技术上发挥核心支持作用的知识产权的发明专利14项	符合
（三）对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	发行人主要产品发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围：二、生物与新医药技术-（七）现代农业技术-3.重大农林植物灾害与动物疫病防控技术	符合
（四）企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%	截至2020年末，发行人研发人员占当期员工的比例不低于10%	符合
（五）企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：近一年销售收入在2亿元以上的企业，比例不低于3%	公司（母公司）2020年度营业收入29,465.82万元，2018年度、2019年度和2020年度，公司（母公司）研究开发费用占同期营业收入的比例分别为4.11%、3.63%和3.37%，比例均不低于3%	符合
（六）近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于60%认定条件	根据湖州正立会计师事务所出具的高新技术产品（服务）收入专项鉴证报告（湖正专审（2021）第275号），2020年度公司（母公司）高新技术产品收入为24,688.68万元，	符合

认定条件	基本情况	是否符合
	总收入为 29,804.48 万元，占同期总收入的 82.84%	
(七) 企业创新能力评价应达到相应要求	公司具有自主创新能力，在知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、企业成长性等方面能够达到企业创新能力评价应达到的要求	符合
(八) 企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	根据公司当地政府主管部门出具的证明以及在当地政府官方网站检索，报告期内公司未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	符合

2、若未续期，对发行人主要财务指标的影响

若发行人本次高新技术企业资格未能续期，2021 年 1-6 月及 2021 年 1-9 月，对企业主要财务指标影响如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2021 年 1-9 月 [注 1]
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,902.56	4,131.11
高新企业税收优惠影响扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润金额	287.83	409.81
影响金额占比	9.92%	9.92%

注 1：2021 年 1-9 月数据为公司未经审计数据，影响金额占比参照 2021 年 1-6 月比例。

若未续期，则对公司 2021 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润影响金额为 287.83 万元，对公司 2021 年 1-9 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润影响金额预计为 409.81 万元。

二、中介机构核查程序与核查意见

(一) 核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师执行了如下核查程序：

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

2、查阅公司工商资料、专利权属证明、高新技术企业认定申请书、高新技术企业专项审计报告以及相关合法合规证明，逐条比对《高新技术企业认定管理

办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》中有关要求；

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

4、获取公司员工花名册，计算公司研发人员占员工人数的比例；

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

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、公司符合高新技术企业资质的重新认定条件，高新企业资质续期不存在实质性障碍；

2、若发行人《高新技术企业证书》未能续期，则对公司 2021 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润影响金额为 287.83 万元，对公司 2021 年 1-9 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润影响金额预计为 409.20 万元。

问题 8. 关于核心技术

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人核心技术主要体现在配方设计、工艺设计及控制方面，对于部分较为机密的技术，发行人发展前期主要选择以非专利技术形式保护核心技术，近几年申请了一系列新拓展业务的专利。

（2）根据《技术开发合同书》第十条约定：“专利申请权：双方具有同等专利权；乙方（浙江工业大学）享有本合同小试研究成果。”

请发行人：

（1）对比行业通用技术、同行业公司可比技术说明发行人核心技术与行业通用技术及同行业公司技术的差异，进一步说明核心技术的先进性、可替代性。

（2）说明“小试研究成果”的具体含义及涉及专利权的具体情况，产权归属是否清晰，发行人是否拥有完整的知识产权和所有权。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）对比行业通用技术、同行业公司可比技术说明发行人核心技术与行业通用技术及同行业公司技术的差异，进一步说明核心技术的先进性、可替代性。

公司同行业可比公司未披露与公司相关的核心技术，因此拟将公司的核心技术与行业通用技术进行比较，具体如下：

业务类型	核心技术	技术点	行业通用技术	公司技术相比于行业技术的先进性
农业病虫害防控	剂型加工技术工艺	喷雾制粒的水分散粒剂加工技术	传统水分散粒剂将活性成分与助剂干式粉碎至10微米-50微米，在水及粘结剂的作用下挤压成粒。颗粒入水后经润湿、崩解、悬浮三个过程，恢复至基本粒子状态。	采用湿法研磨工艺代替原来的干法粉碎工艺，用高塔瞬间喷雾干燥的技术，形成中空的球形颗粒产品，提高产品崩解、悬浮等质量性能指标，药液粒子可粉碎至1微米-5微米，从而保证药剂与作物表面能充分完全接触，提高产品药效。
		悬浮剂加工技术	传统的悬浮剂加工工艺受限于有效成分的物理性质，存在较多的技术难点，比如高水溶性、低熔点原药的悬浮剂产品，生产、储存过程中温度的变化，容易造成有效成分的析出或者产品的膏化结块，破坏产品悬浮体系的稳定性。	公司悬浮剂产品配方中，选用聚羧酸盐与亲水性梳状聚合物，显著降低体系粘度，应用于高含量悬浮剂体系及高水溶性原药；选用EO/PO嵌段聚醚、聚甲基丙烯酸梳状聚合物等高分子助剂，与传统常规分散剂相比，吸附能力可大十余倍，将其与其他小分子润湿分散剂复配使用，解决了悬浮剂产品的热贮稳定性问题。
		低熔点原药的固体制剂加工技术	目前行业内制备的干悬浮剂一般只适用于水溶性较低的高熔点固体原药。因为水溶性高的原药砂磨过程中，物料粘稠易膏化；低熔点原药产品中，喷雾烘干过程中易熔融结块。	公司选用高磺化度木质素改性钠盐，解决水溶性高而带来的砂磨问题；通过喷雾后的二次造粒，降低进口温度，解决了部分产品的低熔点问题。
		制剂加工的增效技术	目前乳油、可溶液剂等剂型助剂大多选择非离子和阴离子表面活性剂的混合物，可以满足稀释稳定性。	公司自主研发生产有机硅表面活性剂，相比传统表面活性剂，可大幅度降低体系表面张力，拥有良好的润湿效果。通过有机硅的添加，可以确保乳油、可溶液剂等产品的药液与靶标作物的充分接

业务类型	核心技术	技术点	行业通用技术	公司技术相比于行业技术的先进性
				触，提高了产品的附着性与利用率。
	农作物全生育期解决方案		行业内企业同时生产、销售除草剂、杀虫剂、杀菌剂、植物生长调节和生物刺激产品的企业较少，难以形成全生育期解决方案。	公司利用自身多元化的产品体系优势以及实验检测优势，通过大量的实验室和田间试验，将除草剂、杀虫剂、杀菌剂、植物生长调节和生物刺激产品通过科学的方式进行量化组合，为部分农作物提供从土壤改良、定植成果期、开花结果期等全生育周期的定制化病虫草害防控以及生长调节方案。
	农作物病虫害绿色防控应用技术	性引诱剂应用技术	性引诱剂尚未大规模应用，行业内生产的性引诱剂的有效成分合成路线有所不同，产品工艺、纯净度、效果参差不齐。	公司采用炔化物来合成二化螟性信息素的三种组分，并对合成步骤与反应条件进行优化，实现二化螟性信息素的高效合成，最终得到立体选择性好，纯度高，稳定性高的产物。 生产制剂过程中通过添加特定的稳定剂并结合自主开发的挥发芯制作工艺，可抑制有效成分的分解，并控制使用过程中有效成分的释放速率，从而确保了产品的稳定性与持效期。产品组份浓度配比精准，靶标专一，持效时间长，受环境和人为影响小，对农产品无污染，对环境友好，与其他防治措施兼容性好。
植物生长调节与生物刺激	植物生长调节剂及生物刺激剂开发应用技术	芸苔素合成及配置技术	以麦角甾醇为起始原料经甲酰胺化、水解、氧化、还原、开环重排、双羟化和酯化后合成24-表芸苔素内酯	公司自主开发的手性催化剂，对24-表芸苔素的转化更加高效；采用高分子吸附纯化工艺，区别于行业一般的重结晶工艺，提纯效果更优，减少大量结晶溶剂的使用，更加安全、环保。
	内生菌根菌的培育扩繁技术		行业内无相关技术	国内首家进行大规模工厂化培育内生菌根菌（丛枝菌根菌）的厂家，解决了内生菌根真菌难以工厂化培育的难题；同时解决了同类产品活性孢子常温保存期只有三个月的技术难题，产品保质期可以延长至3年。

业务类型	核心技术	技术点	行业通用技术	公司技术相比于行业技术的先进性
林业病虫害防控	药剂配制技术以及树干注药技术		目前注干技术在林业病虫害防控中越来越广泛，但是市售注射药剂普遍与喷淋使用的制剂无太大区别，致使在施药过程中遇到药液无法吸收的情况。	在药剂配制过程中，加入有机硅等增效剂，增强药液在树干中的润湿性与渗透性，保证药液在树木体内的充分吸收并随蒸腾液流分布在树木各部位。公司具有较为完善的自流式注干技术，从树木打孔、药液注入方式、伤口处理方式等方面均形成一整套科学的操作指南，把对非靶标生物的伤害降低到最小，同时将药液少量高效地传递到靶标生物中去，具有靶标精准、药液利用率高、药效时间长、对环境友好等特点。

通过以上核心技术，公司研发中心被评为省级企业技术中心、省级企业研究院和省级农业科技研究开发中心。公司取得发明专利 14 项，完成省级鉴定科技成果 31 项，其中达到国际先进水平 6 项。

发行人核心技术基于行业主流技术路线进行开发，且根据自身的技术特点、产品类型对主流技术进行改良。发行人核心技术具有一定的先进性，在行业主流技术路线不发生重大变化的情况下，发行人的核心技术不存在快速迭代或被淘汰的风险。

（二）说明“小试研究成果”的具体含义及涉及专利权的具体情况，产权归属是否清晰，发行人是否拥有完整的知识产权和所有权。

2018 年 11 月 20 日，发行人（甲方，签署时为“世佳有限”）与浙江工业大学（乙方）签署《技术开发合同书》，约定双方就“植物生长调节剂调环酸钙项目”的技术开发进行合作。

根据《技术开发合同书》第十条约定：“专利申请权：双方具有同等专利权；乙方享有本合同小试研究成果；工业技术成果包括知识产权，双方共享；甲乙双方三年内不得将此技术成果转让他人，甲方享有技术成果无偿的使用权”。

1、“小试研究成果”的具体含义及涉及专利权的具体情况

发行人与浙江工业大学虽未在上述《技术开发合同书》中就“小试研究成果”

的定义进行明确约定，但浙江工业大学化学工程学院（前述技术开发实际参与方）已于 2021 年 7 月 23 日出具说明函，确认：“根据学界惯例，小试研究成果主要指研究初期的阶段性结果，其与最终形成的知识产权或商业化产品仍有较大差异，因此我方实际未就前述小试研究成果申请任何专利权或技术保护，未来亦无计划以小试研究成果申请任何专利权或技术保护”。

就前述合作项目，发行人与浙江工业大学已经共同申报“一种高纯调环酸钙的制备方法”发明专利（专利号为 ZL201911311025.2），该发明专利申请人为发行人及浙江工业大学，目前状态为“等待实审提案”。经核查，除前述待审专利外，发行人和/或浙江工业大学均未就《技术开发合同书》项下所涉技术另行申请其他专利。

2、“小试研究成果”产权归属是否清晰，发行人是否拥有完整的知识产权和所有权

根据《技术开发合同书》的相关约定并结合前述浙江工业大学化学工程学院于 2021 年 7 月 23 日出具的说明函，“小试研究成果”产权归属于浙江工业大学，产权归属清晰，但浙江工业大学约定对“小试研究成果”享有所有权主要系出于学界惯例保护其研究初期的阶段性结果之原因，并非以“小试研究成果”进行专利权申请为实际目的。鉴于浙江工业大学化学工程学院已经书面确认其从未且未来亦无计划对“小试研究成果”进行专利权申请，因此“小试研究成果”产权归属于浙江工业大学之约定意思表示清晰，具有合理逻辑，不影响发行人依约就相关技术成果与浙江工业大学共同享有相关专利权。

根据《技术开发合同书》的相关约定并经浙江工业大学化学工程学院确认，并经保荐机构会同发行人律师与浙江工业大学化学工程学院相关人员之访谈确认，就《技术开发合同书》项下成果产生之知识产权，发行人与浙江工业大学共同拥有完整的知识产权和所有权，发行人虽未享有独家使用权，但相关技术成果三年内不得转让他人，发行人对该等技术成果具有与浙江工业大学同等的控制能力。

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

保荐人和发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人核心技术人员，了解发行人核心技术与行业通用技术、同行业公司可比技术的差异以及发行人核心技术的先进性、可替代性。
- 2、查看同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开材料，了解同行业可比公司的技术路线。
- 3、在中国及多国专利审查信息查询网对“一种高纯调环酸钙的制备方法”发明专利（专利号为 ZL201911311025.2）的权利状态进行网络核查；
- 4、核查发行人与浙江工业大学签订的《技术开发合同书》，并取得浙江工业大学化学工程学院出具的书面确认。
- 5、就“小试研究成果”含义、权属归属以及相关专利权安排与浙江工业大学化学工程学院相关人员进行了访谈。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

- 1、发行人核心技术基于行业主流技术路线进行开发，不存在快速迭代或淘汰风险。发行人核心技术具有一定的先进性，在行业主流技术路线不发生重大变化的情况下，发行人的核心技术不存在快速迭代或被淘汰的风险。
- 2、发行人虽未享有“小试研究成果”的所有权，但“小试研究成果”的权利归属并不影响发行人依约就相关技术成果与浙江工业大学共同享有相关专利权；
- 3、“小试研究成果”产权归属清晰，具备合理逻辑，发行人与浙江工业大学依据《技术开发合同书》之约定共同对相关技术成果拥有完整的知识产权和所有权。

问题 9. 关于环保

申报文件显示，发行人主营农业病虫害防控、植物生长调节与生物刺激、

林业病虫害防控系列产品的生产和销售。

请发行人说明：

(1) 发行人的生产经营是否符合国家产业政策，是否纳入相应产业规划布局，生产经营和募投项目是否属于《产业结构调整指导目录（2019 年版）》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明。

(2) 发行人已建、在建项目和募投项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见，发行人的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求。

(3) 发行人募投项目是否涉及新建自备燃煤电厂，如是，是否符合《关于加强和规范燃煤自备电厂监督管理的指导意见》中“京津冀、长三角、珠三角等区域禁止新建燃煤自备电厂，装机明显冗余、火电利用小时数偏低地区，除以热定电的热电联产项目外，原则上不再新（扩）建自备电厂项目”的要求。

(4) 发行人现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求；募投项目是否按照环境影响评价法要求，以及《建设项目环境影响评价分类管理名录》和《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录》规定，获得相应级别生态环境主管部门环境影响评价批复；发行人的已建、在建项目和募投项目是否需履行主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况。

(5) 发行人是否存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目。依据《大气污染防治法》第九十条，国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代；发行人是否履行应履行的煤炭等量或减量替代要求。

(6) 发行人已建、在建项目或者募投项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为。

(7) 发行人是否按规定取得排污许可证，是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为。

(8) 发行人生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录（2017 年版）》中规定的高污染、高环境风险产品，如发行人生产的产品涉及名录中的

高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占发行人主营业务收入的比重，是否为发行人生产的主要产品；如发行人生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划。

(9) 生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额；公司的日常排污监测是否达标和环保部门现场检查情况。

(10) 发行人最近 36 个月是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定。公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道。

请保荐人、发行人律师对发行人上述情况进行全面系统的核查，说明核查范围、方式、依据，并发表明确意见。发行人应当及时向中介机构提供真实、准确、完整的资料，积极和全面配合中介机构开展尽职调查工作。上述所指发行人包括母公司及其合并报表范围内子公司。

回复：

一、发行人说明

(一) 发行人的生产经营是否符合国家产业政策，是否纳入相应产业规划布局，生产经营和募投项目是否属于《产业结构调整指导目录（2019 年版）》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明。

1、发行人的生产经营符合国家产业政策，已纳入相应产业规划布局

(1) 发行人的生产经营符合国家产业政策

发行人主营业务为农药制剂产品研发、生产和销售，发行人现有产能以高效、低毒、环保的农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品为主，募投项目生产的产品均为高效、低毒、环保的农业病虫草害防控系列产品、植物生长调节与生物刺激系列产品、林业病虫害防控系列产品，研发中心升级改造建设项目还包括新型环保剂型（如缓释微囊悬浮剂等剂型）等的研发，符合《农药产业政策》《农药工业“十三五”发展规划》等国

家产业政策。

德清县经济和信息化局已于 2021 年 7 月 22 日出具书面确认函，确认发行人的生产经营均符合国家产业政策。

（2）发行人的生产经营已纳入相应产业规划布局

①新市厂区（德清县新市镇工业园区）

2002 年 12 月 17 日，德清县发展计划与经济委员会出具“德计经基[2002]174 号”《关于同意设立新市镇县级工业园区的批复》，同意设立新市镇县级工业园区。

2003 年 10 月 20 日，德清县发展计划与经济委员会出具“德计经外[2003]第 39 号”《关于同意合资经营浙江世佳科技有限公司项目可行性研究报告的批复》，同意世佳有限公司新市镇工业园区设厂新建项目。

2020 年 11 月 9 日，因当地政府产业规划调整，发行人与浙江德清经济开发区管理委员会签署《国有土地上非住宅土地、房屋收购协议》，约定浙江德清经济开发区管理委员会自发行人处回购发行人拥有的位于新市镇工业园区内之相关土地使用权。发行人可按前述协议约定于 2021 年 12 月 31 日前逐步完成清空腾退工作，搬迁至发行人位于伟业路之厂区。根据该协议约定，浙江德清经济开发区管理委员会允许发行人继续使用待回购资产并逐步实施搬迁工作。

②伟业路厂区（德清县阜溪街道伟业路 222 号（湖州莫干山高新区））

2020 年 10 月 9 日，德清县人民政府、德清县自然资源和规划局共同出具《关于湖州莫干山高新区生物医药（化工）集中区化工规划用地的证明》，证明湖州莫干山高新区生物医药（化工）集中区已纳入县化工行业产业规划。

2021 年 5 月 31 日，湖州莫干山高新区管委会出具书面证明，确认发行人位于德清县阜溪街道伟业路 222 号的生产经营场所相关地块位于湖州莫干山高新区生物医药（化工）集中区内。

德清县经济和信息化局已于 2021 年 7 月 22 日出具书面确认函，确认发行人的生产建设项目已经纳入相应产业规划布局。

综上所述，发行人位于伟业路厂区之生产经营场所均已纳入相应产业规划布局，发行人位于新市厂区之生产经营场所虽属于当地政府产业规划调整范围，但

发行人已就相应搬迁事宜与浙江德清经济开发区管理委员会签署相应协议，浙江德清经济开发区管理委员会将依据协议约定允许发行人继续使用相应资产并逐步实施搬迁至伟业路厂区之工作。

2、发行人生产经营和募投项目是否属于《产业结构调整指导目录（2019年版）》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明

发行人主营业务为农药制剂产品研发、生产和销售，主要产品包括农业病虫害防控、植物生长调节与生物刺激、林业病虫害防控等类型农药制剂，发行人产品以低毒、微毒农药为主，不生产剧毒、高毒农药。

发行人本次发行之募投项目包括“年产 4,900 吨生物农药制剂、1,000 吨生物营养制品系列、1,000 吨有机硅助剂系列、300 吨调环酸钙等植物生长调节剂系列项目”、“研发中心升级改造建设项目”以及补充流动资金。

根据《产业结构调整指导目录（2019 年版）》所载相关内容，发行人所处行业（石化化工）与发行人主营业务相关之限制类产业为：新建高毒、高残留以及对环境影响大的农药原药（包括氧乐果、水胺硫磷、甲基异柳磷、甲拌磷、特丁磷、杀扑磷、溴甲烷、灭多威、涕灭威、克百威、敌鼠钠、敌鼠酮、杀鼠灵、杀鼠醚、溴敌隆、溴鼠灵、肉毒素、杀虫双、灭线磷、磷化铝，有机氯类、有机锡类杀虫剂，福美类杀菌剂，复硝酚钠（钾）、氯磺隆、胺苯磺隆、甲磺隆等）生产装置以及新建草甘膦、毒死蜱（水相法工艺除外）、三唑磷、百草枯、百菌清、阿维菌素、吡虫啉、乙草胺（甲叉法工艺除外）、氯化苦生产装置。

根据《产业结构调整指导目录（2019 年版）》所载相关内容，发行人所处行业（石化化工）与发行人主营业务相关之淘汰类产业为：使用汞或汞化合物的甲醇钠、甲醇钾、乙醇钠、乙醇钾、聚氨酯、乙醛、烧碱、生物杀虫剂和局部抗菌剂生产装置，氨钠法及氰熔体氰化钠生产工艺以及钠法百草枯生产工艺，敌百虫碱法敌敌畏生产工艺，小包装（1 公斤及以下）农药产品手工包（灌）装工艺及设备，雷蒙机法生产农药粉剂，以六氯苯为原料生产五氯酚（钠）装置。

根据《产业结构调整指导目录（2019 年版）》所载相关内容，发行人所处行业（石化化工）与发行人主营业务相关之落后产品为高毒农药产品：六六六、二

溴乙烷、丁酰肼、敌枯双、除草醚、杀虫脒、毒鼠强、氟乙酰胺、氟乙酸钠、二溴氯丙烷、治螟磷（苏化 203）、磷胺、甘氟、毒鼠硅、甲胺磷、对硫磷、甲基对硫磷、久效磷、硫环磷（乙基硫环磷）、福美肿、福美甲肿及所有砷制剂、汞制剂、铅制剂、10%草甘膦水剂，甲基硫环磷、磷化钙、磷化锌、苯线磷、地虫硫磷、磷化镁、硫线磷、蝇毒磷、治螟磷、特丁硫磷、三氯杀螨醇。

德清县经济和信息化局已于 2021 年 7 月 22 日出具书面确认函，确认发行人的相关生产项目不属于《产业结构调整指导目录（2019 年版）》中的限制类、淘汰类产业，不属于落后产能。

根据发行人主营业务、主要产品及其毒性之实际情况并经保荐机构及发行人律师核查发行人相关采购、销售财务数据及其凭证，结合发行人相关生产设备、装置之用途，保荐机构及发行人律师认为，发行人生产经营和募投项目不属于《产业结构调整指导目录（2019 年版）》中的限制类、淘汰类产业，不属于落后产能。

（二）发行人已建、在建项目和募投项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见，发行人的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求。

1、发行人已建、在建项目和募投项目满足项目所在地能源消费双控要求

（1）发行人已建、在建项目和募投项目（募投项目为第 8 项、第 9 项）

序号	项目名称
1	年产 500 吨 2,6-二甲基-4-十三烷基吗啉及 1000 吨烷基多糖苷建设项目（后经审批调整为 100 吨烷基多糖苷建设项目）
2	年产 220 吨制剂加工技改项目
3	新增年产 20 吨高含量氯芬新项目
4	年产 1600 万套新型阻隔瓶项目
5	年分装水剂 SL 及微乳剂 ME 类产品 50 吨、水分散粒剂 WDG 类产品 100 吨、悬浮剂 SC 类产品 150 吨项目
6	新建农用生物技术实验室项目
7	年产 1,500 吨生物肥料项目
8	年产 4,900 吨生物农药制剂、1,000 吨生物营养制品系列、1,000 吨有机硅助剂系列、300 吨调环酸钙等植物生长调节剂系列项目
9	研发中心升级改造建设项目

(2) 发行人生产经营活动之能耗情况

年份	项目	耗用金额（万元）	耗用量
2021 年 1-6 月	水	2.64	8,378 吨
	电	72.20	977,240 千瓦时
	蒸汽	63.45	2,474 吨
	小计	138.29	/
2020 年	水	4.25	14,803 吨
	电	90.16	1,039,066 千瓦时
	蒸汽	50.66	2,244 吨
	小计	145.07	/
2019 年	水	1.34	4,304 吨
	电	47.38	659,360 千瓦时
	蒸汽	29.50	1,430 吨
	小计	78.22	/
2018 年	水	1.38	4,432 吨
	电	41.37	566,145 千瓦时
	蒸汽	27.75	1,324 吨
	小计	70.50	/

(3) 发行人募投项目之能耗情况

根据发行人已经提交并完成备案的“德清县技改项目预评价申请表”，发行人“年产 10,000 吨生物农药制剂、1,000 吨生物营养制品系列、1,000 吨有机硅助剂系列、300 吨调环酸钙等植物生长调节剂系列项目”报批用电量为 112.94 万度/年，前述项目分两期建设，其中募投项目“年产 4,900 吨生物农药制剂、1,000 吨生物营养制品系列、1,000 吨有机硅助剂系列、300 吨调环酸钙等植物生长调节剂系列项目”系前述项目之二期项目。

根据发行人已经提交并完成备案的“德清县技改项目预评价申请表”，发行人募投项目“研发中心升级改造建设项目”报批用电量为 60 万度/年。

(4) 发行人已建、在建项目和募投项目均不属于高耗能项目，且满足项目

所在地能源消费双控要求

根据湖州市人民政府办公室于 2014 年 5 月 20 日核发的《湖州市重点用能企业能源消费总量核定及管理暂行办法》（湖政办发〔2014〕54 号），湖州市对年综合能耗 3000 吨标煤及以上，除电力、热力和公共事业企业以外的重点用能工业企业进行能源消费总量核定。根据前文所述，发行人已建、在建项目和募投项目在报告期内能耗量较低，不属于需被湖州市相关主管部门进行能源消费总量核定的企业。

根据德清县发展和改革局于 2021 年 7 月 22 日出具的书面确认函并经保荐机构及发行人律师与德清县发展和改革局相关人员访谈确认，该局确认世佳科技已建、在建项目和募投项目均不属于高耗能项目，满足德清县能源消费双控要求。

2、发行人已建、在建项目和募投项目符合固定资产投资项目节能审查要求

根据《固定资产投资项目节能审查办法》（国家发展和改革委员会于 2016 年 11 月 27 日发布并于 2017 年 1 月 1 日生效）第六条规定：“年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤，且年电力消费量不满 500 万千瓦时的固定资产投资项目，以及用能工艺简单、节能潜力小的行业（具体行业目录由国家发展改革委制定并公布）的固定资产投资项目应按照相关节能标准、规范建设，不再单独进行节能审查”。

根据《湖州市固定资产投资项目节能评估和审查管理办法》（湖州市人民政府办公室于 2011 年 8 月 23 日发布并于 2011 年 10 月 1 日生效）第四条规定：“年综合能源消费量 1000 吨标准煤（含）以上（电力折标系数按等价值，下同）的固定资产投资项目（含新建、扩建和改建项目）应当进行节能审查”。

结合前述发行人报告期内能耗用量及发行人募投项目已报批备案之能耗用量情况，发行人已建、在建项目和募投项目均不属于前述国家、地方法律法规规定的需予以进行节能审查的固定资产投资项目。

根据德清县发展和改革局于 2021 年 7 月 22 日出具的书面确认函并经保荐机构及发行人律师与德清县发展和改革局相关人员访谈确认，该局确认世佳科技已建、在建项目和募投项目均符合固定资产投资项目节能审查要求。

3、发行人的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管

要求

保荐机构及发行人律师已于本题回复中“1、（2）发行人生产经营活动之能耗情况”详细披露了发行人报告期内的主要能源资源消耗情况。

根据德清县发展和改革局于 2021 年 7 月 22 日出具的书面确认函并经保荐机构及发行人律师与德清县发展和改革局相关人员访谈确认，该局确认世佳科技主要能源资源消耗情况符合该局的监管要求。

（三）发行人募投项目是否涉及新建自备燃煤电厂，如是，是否符合《关于加强和规范燃煤自备电厂监督管理的指导意见》中“京津冀、长三角、珠三角等区域禁止新建燃煤自备电厂，装机明显冗余、火电利用小时数偏低地区，除以热定电的热电联产项目外，原则上不再新（扩）建自备电厂项目”的要求。

发行人本次发行之募投项目包括“年产 4,900 吨生物农药制剂、1,000 吨生物营养制品系列、1,000 吨有机硅助剂系列、300 吨调环酸钙等植物生长调节剂系列项目”、“研发中心升级改造建设项目”以及补充流动资金，发行人募投项目不涉及新建自备燃煤电厂。

（四）发行人现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求；募投项目是否按照环境影响评价法要求，以及《建设项目环境影响评价分类管理名录》和《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录》规定，获得相应级别生态环境主管部门环境影响评价批复；发行人的已建、在建项目和募投项目是否需履行主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况。

1、发行人现有工程符合环境影响评价文件要求，不存在污染物总量削减替代要求

（1）发行人已建项目和已经开工的在建项目相关环评批复、环保竣工验收情况：

序号	项目名称	环评批复文号	环保竣工验收文号
1	年产 500 吨 2,6-二甲基-4-十三烷基吗啉及 1000 吨烷基多糖苷建设项目（后经审批调整为 100 吨烷基多糖苷建设项目）	德环[2003]56 号	德环验[2006]115 号
2	年产 220 吨制剂加工技改项目	湖建管（2006）163 号	湖环建验（2008）77 号

序号	项目名称	环评批复文号	环保竣工验收文号
3	新增年产 20 吨高含量氯芬新项目	德环[2011]21 号	德环验[2015]107 号
4	年产 1600 万套新型阻隔瓶项目	德环建审（2007）253 号	德环验[2012]067 号
5	年分装水剂 SL 及微乳剂 ME 类产品 50 吨、水分散粒剂 WDG 类产品 100 吨、悬浮剂 SC 类产品 150 吨项目	德环建审（2009）137 号	德环验[2012]068 号（一期） 德环验[2016]089 号（二期）
6	新建农用生物技术实验室项目	德环建[2016]161 号	已在“全国建设项目环境影响评价管理信息平台”完成自主验收
7	年产 10,000 吨生物农药制剂、1,000 吨生物营养制品系列、1,000 吨有机硅助剂系列、300 吨调环酸钙等植物生长调节剂系列项目	湖环建[2018]4 号	该项目共分为两期建设 ² ，其中一期项目已在“全国建设项目环境影响评价管理信息平台”完成自主验收
8	年产 1,500 吨生物肥料项目	德环备改（2019）5 号	竣工验收进行中

（2）发行人现有工程符合环境影响评价文件要求，不存在污染物总量削减替代要求

根据湖州市生态环境局德清分局于 2021 年 7 月 29 日出具的书面确认函并经保荐机构及发行人律师与湖州市生态环境局德清分局相关人员访谈确认，该局确认发行人现有工程符合环境影响评价文件的相关要求，且均已依据相关法律法规落实了污染物总量削减替代要求。经保荐机构及发行人律师核查前述发行人相关项目已经取得之环评批复文件、环保竣工验收文件并结合湖州市生态环境局德清分局出具的书面确认函，保荐机构及发行人律师认为发行人已建项目和已经开工的在建项目符合环境影响评价文件要求，已落实污染物总量削减替代要求。

2、发行人募投项目是否按照环境影响评价法要求，以及《建设项目环境影响评价分类管理名录》和《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录》规定，获得相应级别生态环境主管部门环境影响评价批复

发行人募投项目中需取得相应级别生态环境主管部门环境影响评价批复的项目为“年产 4,900 吨生物农药制剂、1,000 吨生物营养制品系列、1,000 吨有机硅助剂系列、300 吨调环酸钙等植物生长调节剂系列项目”以及“研发中心升级

² 二期项目“年产 4,900 吨生物农药制剂、1,000 吨生物营养制品系列、1,000 吨有机硅助剂系列、300 吨调环酸钙等植物生长调节剂系列项目”为发行人本次发行之募集资金投资项目之一。

改造建设项目”。

湖州市环境保护局已出具编号为湖环建〔2018〕4号的《关于浙江世佳科技股份有限公司年产10,000吨生物农药制剂、1,000吨生物营养制品系列、1,000吨有机硅助剂系列、300吨调环酸钙等植物生长调节剂系列项目环境影响报告书的审查意见》，同意发行人实施相关项目。发行人募投项目“年产4,900吨生物农药制剂、1,000吨生物营养制品系列、1,000吨有机硅助剂系列、300吨调环酸钙等植物生长调节剂系列项目”系前述文件所述项目之二期项目。

湖州市生态环境局已出具编号为湖德环建〔2020〕178号的《关于浙江世佳科技股份有限公司研发中心升级改造建设项目环境影响报告表的审查意见》，同意发行人实施相关项目。

3、发行人的已建、在建项目和募投项目是否需履行主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况

经保荐机构及发行人律师于2021年7月23日与湖州市生态环境局德清分局相关人员访谈，结合前述湖州市生态环境局德清分局出具之书面确认函，并根据保荐机构及发行人律师于本题回复中“发行人已建项目和已经开工的在建项目相关环评批复、环保竣工验收情况”所述情况，保荐机构及发行人律师认为，发行人的已建、在建项目和募投项目已经履行主管部门相应审批、备案程序。

（五）发行人是否存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目。依据《大气污染防治法》第九十条，国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代；发行人是否履行应履行的煤炭等量或减量替代要求。

根据发行人说明并经保荐机构及发行人律师核查发行人报告期内原材料采购及主要生产经营活动清单，发行人生产经营活动不涉及采购、使用燃煤，发行人亦无需耗煤之设备、装置。发行人生产经营过程中所需能源除正常所需之电力、用水外均系来源于发行人对外采购之蒸汽。综上所述，保荐机构及发行人律师认为发行人不存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目。

（六）发行人已建、在建项目或者募投项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相

应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为。

根据德清县人民政府出具的《关于划定全县禁止使用高污染燃料区域的通告》（德政发〔2014〕48号），发行人的已建、在建项目或者募投项目的区域规划如下表所示：

序号	项目名称	是否位于《关于划定全县禁止使用高污染燃料区域的通告》中划定的高污染燃料禁燃区内
1	年产 500 吨 2,6-二甲基-4-十三烷基吗啉及 1000 吨烷基多糖苷建设项目（后经审批调整为 100 吨烷基多糖苷建设项目）	否
2	年产 220 吨制剂加工技改项目	否
3	新增年产 20 吨高含量氯芬新项目	否
4	年产 1600 万套新型阻隔瓶项目	是
5	年分装水剂 SL 及微乳剂 ME 类产品 50 吨、水分散粒剂 WDG 类产品 100 吨、悬浮剂 SC 类产品 150 吨项目	是
6	新建农用生物技术实验室项目	是
7	年产 1,500 吨生物肥料项目	是
8	年产 4,900 吨生物农药制剂、1,000 吨生物营养制品系列、1,000 吨有机硅助剂系列、300 吨调环酸钙等植物生长调节剂系列项目	是
9	研发中心升级改造建设项目	是

根据发行人说明并经保荐机构及发行人律师核查发行人报告期内原材料采购及主要生产经营设备清单，发行人生产经营活动不涉及采购、使用《高污染燃料目录》（由当时环境保护部于 2017 年 3 月发布）中所规定的高污染燃料，发行人亦无需消耗前述高污染燃料之设备、装置。发行人生产经营过程中所需能源除正常所需之电力、用水外均系来源于发行人对外采购之蒸汽。

2021 年 7 月 23 日，保荐机构及发行人律师与湖州市生态环境局德清分局相关人员访谈确认，发行人上述位于德清县人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内的建设项目不存在于禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料的情形。

综上所述，保荐机构及发行人律师认为发行人部分已建、在建项目以及募投

项目虽位于德清县高污染燃料禁燃区内，但不涉及在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料之情形。

（七）发行人是否按规定取得排污许可证，是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为。

1、发行人已按规定取得排污许可证

发行人已经取得由湖州市生态环境局德清分局核发的证号为91330500751908087W001P的《排污许可证》，适用地址为德清县武康镇曲园北路1233号，有效期至2025年12月13日止。

发行人已经取得由湖州市生态环境局德清分局核发的证号为91330500751908087W002P的《排污许可证》，适用地址为浙江省德清县新市镇工业园区，有效期至2025年12月18日止。

发行人已经取得由湖州市生态环境局德清分局核发的证号为91330500751908087W004P的《排污许可证》，适用地址为浙江省德清县阜溪街道伟业路222号（湖州莫干山高新区），有效期至2023年12月14日止。

综上所述，发行人不存在“（一）未取得排污许可证排放污染物；（二）排污许可证有效期届满未申请延续或者延续申请未经批准排放污染物；（三）被依法撤销、注销、吊销排污许可证后排放污染物；（四）依法应当重新申请取得排污许可证，未重新申请取得排污许可证排放污染物”等违反《排污许可管理条例》第三十三条规定之情形。

2、发行人不存在超越排污许可证范围排放污染物等情况

根据发行人提供的资料，并经保荐机构及发行人律师核查发行人报告期内委托第三方机构为其出具的《检验检测报告》及第三方机构出具的《确认函》，报告期内，发行人各厂区在环境保护方面严格遵守了国家和地方相关法律、法规的规定，废气、废水、噪声等污染物的处置符合环保规定要求，现有主要环保治理设施运转情况良好，废水和废气污染物未曾超标排放。

3、发行人环境保护主管部门对相关问题之意见

根据湖州市生态环境局德清分局于 2021 年 7 月 29 日出具的书面确认函并经保荐机构及发行人律师与湖州市生态环境局德清分局相关人员访谈确认,该局确认发行人不存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物的情况,亦不存在违反《排污许可管理条例》第三十三条规定的情况。

(八) 发行人生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录(2017 年版)》中规定的高污染、高环境风险产品,如发行人生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品,请说明相关产品所产生的收入及占发行人主营业务收入的比例,是否为发行人生产的主要产品;如发行人生产名录中的相关产品,请明确未来压降计划。

发行人主要产品包括农业病虫草害防控、植物生长调节与生物刺激、林业病虫害防控等类型农药制剂等。根据前述发行人产品种类并经保荐机构及发行人律师将发行人报告期内销售产品之明细情况与《“高污染、高环境风险”产品名录(2017 年版)》中规定的与发行人业务相关之高污染、高环境风险产品进行对比后,保荐机构及发行人律师认为发行人生产的产品不属于《“高污染、高环境风险”产品名录(2017 年版)》中规定的高污染、高环境风险产品。

(九) 生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力,治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存;报告期内环保投资和费用成本支出情况,环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配;募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额;公司的日常排污监测是否达标和环保部门现场检查情况。

1、生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量

发行人主要从事农药制剂的研发、生产和销售。发行人生产过程中的能源耗用相对较低。发行人已建、在建项目和募投项目均不属于高耗能高排放项目。

发行人制剂产品生产环节主要包括投料、混合、烘干、包装等,在上述产品生产过程中产生的污染物种类包括废气、废水、固废和噪声,对此发行人采取了以下措施:

(1) 废气

发行人车间产生的废气主要非甲烷总烃、固体颗粒物（粉尘），其中非甲烷总烃主要通过活性炭吸附方式进行处理，处理达标后经 15 米高排气筒排放；固体颗粒物（粉尘）主要采用“旋风+布袋+水膜”三级除尘方式进行处理，处理达标后经 15 米高排气筒排放，上述大气污染物排放浓度均符合国家及地方排放标准。

（2）废水

发行人根据“清污分流、雨污分流、分质处理、循环利用”的原则，规划建设了厂区给排水管网。不同水质的生产废水、生活污水经分类集中收集后，经自建污水站处理后达到纳管标准后纳管排放。

（3）固废

发行人生产过程中产生的危险固体废弃物主要有残渣、废包装物等。在进行危险废物处置时，发行人已按照《中华人民共和国固体废物污染防治法》《危险废物名录》《危险废物转移联单管理办法》以及生产厂区所在地主管环保部门对于危废管理的要求，在规定期限内将危险废物交由专业处置机构进行无害化处理。

发行人生产过程中产生的一般固废及生活垃圾不属于危险废物，发行人会通过合理方式综合利用或处置一般固废，生活垃圾会委托环卫部门处置。

（4）噪声

发行人生产过程中的主要噪声源为机器噪声，发行人会在满足生产需要的前提下，选用低噪声的设备和机械，加强噪声设备的维护管理，避免因不正常运行所导致的噪声增大，并加强绿化，在厂界四周设置绿化带以起到降噪的作用。

2、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存

发行人主要环保设施及其处理能力、运行情况如下：

污染物类型	主要环保设施	数量	处理能力	运行情况
废水	污水站	1	100 吨/天	正常运行
	催化还原塔	1	20 吨/天	正常运行

污染物类型	主要环保设施	数量	处理能力	运行情况
	催化氧化塔	1	20 吨/天	正常运行
	臭氧发生器	1	200 千克/小时	正常运行
废气	水膜除尘塔	8	160000 立方米/小时	正常运行
	脉冲除尘捕集器	6	12000 平方米	正常运行
	粉尘收集器	15	150 平方米	正常运行
	尾气喷淋吸收塔	2	16000 立方米/小时	正常运行
	活性炭吸附装置	2	16000 立方米/小时	正常运行
固废	储存库房（收集后委托资质单位代为处置）	2	600 平方米	正常运行

作为农药制剂类生产企业，发行人高度重视日常环境保护和污染防治工作，根据行业主流环保处理方案、技术路线，结合发行人生产技术及工艺、污染物排放等情况配备了充足的环保治理设施，技术先进，能够满足污染物处理的相关要求。

报告期内，发行人环保设施与生产设施同步运行，运行情况正常，能够达到节能减排的处理效果，符合环保监管要求。发行人定期委托第三方监测机构出具污染物排放检测报告，并妥善保存相关监测记录、报告。此外，发行人环保设施均设有日常运行记录，按照规定妥善保存，发行人环保部门对于相关记录进行日常检查。

3、报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

报告期内，公司环保支出包括环保设施购入以及环保费用支出，具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
环保设施投入	-	73.50	13.00	15.11
环保费用支出	19.10	27.97	27.32	14.24
合计	19.10	101.47	40.32	29.35

报告期内，发行人环保费用支出主要用于支付污水处理费、固废处理费、垃

圾清运费等。发行人生产的产品属于环境友好型产品，其生产过程中产生的三废较少，对环境负面影响程度较低，故报告期各期发行人环保费用支出较低；环保设施主要为购买的废水处理站、环境监测仪器等设施，具体如下：

单位：万元

分类	项目名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
环保设施投入	环境监测仪器	-	-	-	15.11
	喷水池	-	-	13.00	-
	废水处理站	-	73.50	-	-
	小计	-	73.50	13.00	15.11
环保费用支出	危废固废处置费	1.44	3.53	4.45	0.78
	污水处理费	1.52	2.69	1.05	1.04
	环境检测费	6.13	10.72	17.62	2.50
	环境咨询费、保险等	10.01	11.04	4.19	9.92
	小计	19.10	27.97	27.32	14.24

报告期内发行人环保支出逐年增加。2020年发行人环保设备投入大幅增加，主要系对新厂房建设废水处理站的投入；发行人环保费用支出主要为支付予第三方的环境检测费、环境咨询费、保险等。

发行人根据实际需要设立了必要的环保设施，环保设施运行状况良好，处理能力均满足排放量的要求。

4、募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额

发行人募投项目包括 1 个生产项目、1 个研发中心项目和补充流动资金项目，除补充流动资金项目外，其余项目已取得相应生态环境主管部门出具的环评批复，具体情况如下：

序号	项目名称	环评批复
1	年产 4,900 吨生物农药制剂、1,000 吨生物营养制品系列、1,000 吨有机硅助剂系列、300 吨调环酸钙等植物生长调节剂系列项目	湖州市环境保护局“湖环建[2018]4 号”
2	研发中心升级改造建设项目	湖州市生态环境局“湖德环建[2020]178 号”

对于上述 2 个募投项目产生的废水、废气、废渣、噪声，发行人已在环评审

批资料中对于排放情况及处理方法进行了明确，并经过主管部门审批。上述 2 个募投项目所采取的环保措施及拟投入的相应金额如下：

序号	项目名称	污染物处理方法				预计环保投入金额 (万元)
		废水	废气	废渣	噪声	
1	年产 4,900 吨生物农药制剂、1,000 吨生物营养制品系列、1,000 吨有机硅助剂系列、300 吨调环酸钙等植物生长调节剂系列项目	本项目废水收集后经自建污水站处理达纳管标准后纳管至污水处理厂处理达标排放。	本项目合成车间工艺废气采用车间预处理及末端治理相结合，车间废气预处理主要采用二级冷凝（常温水冷凝+冷冻盐水冷凝）回流工艺；本项目乳油车间、液体农药制剂和固体农药制剂车间工艺废气不需车间预处理直接采用末端治理。末端治理措施其中非水溶性废气采用“光催化+活性炭吸附装置”+15 米排气筒高空排放；水溶性废气采用二级水喷淋装置+15 米排气筒高空排放；粉尘采用“布袋+水膜除尘装置”+15 米排气筒高空排放；污水站臭气采用“次氯酸钠+碱液喷淋吸收装置”+15 米排气筒高空排放。	本项目拟对生产中产生的可综合利用的固体废物收集、出售，水膜除尘沉渣、废毛巾、废包装材料、废活性炭、污水站污泥等危险固废送附近具有危险固废处置资格的处理机构处置。生活垃圾集中收集并由环卫部门运送至垃圾场填埋处理。	本项目噪声防止措施如下：在满足生产需要的前提下，选用低噪声的设备和机械；加强噪声设备的维护管理，避免因不正常运行所导致的噪声增大；加强绿化，在厂界四周设置绿化带以起到降噪的作用。	400 万元
2	研发中心升级改造建设项目	实验室废水集中收集，由有处理资质的处理机构处置。员工办公废水集中入所在园区的管网集中处理。	水分散粒剂干燥过程产生的粉尘采用两级袋式除尘，然后采用水膜喷淋除尘，尾气排空；可湿性粉剂粉碎过程产生的粉尘采用一级旋空分离和袋式除尘的方法进行除尘，尾气排空。	废旧包装物由原料供应商回收利用。生活垃圾集中收集并由环卫部门处理。	/	50 万元

发行人相关募投项目的建设将严格执行环境保护设施与主体工程同时设计、同时施工、同时投产的环境保护“三同时”制度，募投项目所采取的环保措施相应资金来源于募集资金。

5、公司的日常排污监测是否达标和环保部门现场检查情况

报告期内，发行人委托德清中天环科检测有限公司（根据湖州市生态环境局网站公示信息，该公司已纳入湖州市社会生态环境检测机构信息登记名录）定期对排污情况进行检测并出具检测报告，具体检测项目包括：废水、废气及噪声。根据检测报告，报告期内发行人污染物排放数据均达到国家/地方相应标准。

发行人为已安装污染物排放在线监控的企业，公司环保部门负责及时跟踪在线监控数据，对于设备故障等异常情况进行分析和处置，及时恢复正常，并向主管部门进行报告。

报告期内，发行人污染物排放日常监测符合要求。

报告期内，发行人接受环保监管部门的日常现场检查，相关环保部门在现场检查中，公司积极进行配合，并根据检查人员提出的建议、要求对于相关事项进行完善。

2021年7月29日，湖州市生态环境局德清分局出具《证明函》，确认“在对世佳科技的现场检查，配套的污染物处理设施均正常运行，未发现有违法违规行为”。

（十）发行人最近 36 个月是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定。公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道。

1、发行人最近 36 个月不存在受到环保领域行政处罚的情况

根据湖州市生态环境局德清分局于 2020 年 10 月 28 日出具的《证明》，发行人在建项目已通过环境影响评价审批，已投产项目完成环境保护设施竣工验收、执行环境保护“三同时”制度，在环境保护方面遵守了国家和地方相关法律、法规的规定，废气、废水、固体废弃物、噪音等污染物的处置符合环保规定要求，现有主要环保治理设施运转情况良好，废水和废气污染物排放达标。自 2017 年 1 月 1 日起至该等《证明》出具之日，发行人及其子公司无重大环境污染事件或违反国家环保法律法规行为发生，未受过环保部门的处罚，未收到有关发行人及其子公司的环境投诉。

根据湖州市生态环境局德清分局于 2021 年 1 月 25 日出具的《证明》，发行人在建项目已通过环境影响评价审批，已投产项目完成环境保护设施竣工验收、执行环境保护“三同时”制度，在环境保护方面遵守了国家和地方相关法律、法规的规定，废气、废水、固体废弃物、噪音等污染物的处置符合环保规定要求，现有主要环保治理设施运转情况良好，废水和废气污染物排放达标。自 2020 年 10 月 29 日起至该等《证明》出具之日，发行人及其子公司无重大环境污染事件

或违反国家环保法律法规行为发生，未受过环保部门的处罚，未收到有关发行人及其子公司的环境投诉。

根据湖州市生态环境局德清分局于 2021 年 7 月 9 日出具的《证明》，发行人在建项目已通过环境影响评价审批，已投产项目完成环境保护设施竣工验收、执行环境保护“三同时”制度，在环境保护方面遵守了国家和地方相关法律、法规的规定，废气、废水、固体废弃物、噪音等污染物的处置符合环保规定要求，现有主要环保治理设施运转情况良好，废水和废气污染物排放达标。自 2021 年 1 月 1 日起至该等《证明》出具之日，发行人及其子公司无重大环境污染事件或违反国家环保法律法规行为发生，未受过环保部门的处罚，未收到有关发行人及其子公司的环境投诉。

保荐机构及发行人律师于信用中国、信用浙江、湖州市生态环境局官网以及浙江省生态环境厅官网进行了网络检索，发行人最近 36 个月不存在受到环保领域行政处罚的情况。

2、报告期内，公司未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，不存在公司环保情况的负面媒体报道

经保荐机构及发行人律师查询百度搜索引擎（www.baidu.com）、搜狗搜索引擎（www.sogou.com）、必应搜索引擎（cn.bing.com）、新浪网（www.sina.com.cn）、腾讯网（www.qq.com）、凤凰网（www.ifeng.com）等主要网站、搜索引擎后认为，发行人报告期内未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，不存在与发行人相关的环保情况的负面媒体报道。

（十一）发行人子公司相关情况概述

发行人子公司锦上生物、佳源农林之主营业务均系经销发行人主要产品，不涉及具体农药产品之生产活动，亦未拥有相关生产设备、装置。发行人子公司科标检测主营业务为农药样品检测，不涉及农药产品生产、经营，除检测检验设备外，科标检测亦未拥有其他生产设备、装置。

保荐机构及发行人律师认为发行人子公司之业务符合国家产业政策，符合相关法律法规之规定，该等子公司之业务不涉及具体生产建设活动，不涉及产能、能耗、污染物排放、环境污染等情形。

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师就上述事项，履行了以下核查程序：

1、核查了《农药产业政策》《农药工业“十三五”发展规划》等国家产业政策文件并与发行人主营业务及主要产品进行了比对；取得了德清县经济和信息化局出具的专项确认函；核查了发行人新市厂区、伟业路厂区所涉园区是否纳入产业布局的相关政策性文件；核查了发行人与浙江德清经济开发区管理委员会签署的《国有土地上非住宅土地、房屋收购协议》；就发行人主要产品、主要生产设备、装置与《产业结构调整指导目录（2019年版）》中的限制类、淘汰类产业以及落后产能产品进行了比对；

2、核查了报告期内发行人生产经营活动及募投项目所涉能耗情况；查阅了《湖州市重点用能企业能源消费总量核定及管理暂行办法》《湖州市固定资产投资项目节能评估和审查管理办法》《固定资产投资项目节能审查办法》；与德清县发展和改革局相关人员进行了访谈并取得该局出具的专项书面确认函；

3、核查了发行人募投项目具体内容及相关立项备案文件、环评批复文件；查阅了发行人募投项目相关可行性研究报告。

4、核查了发行人已建项目、在建项目及募投项目之相关环评批复文件、环保竣工验收文件；与湖州市生态环境局德清分局相关人员进行了访谈并取得该局出具的专项书面确认函。

5、核查了报告期内发行人生产经营活动及募投项目所涉能耗情况；核查了发行人报告期内原材料采购及主要生产经营设备清单。

6、查阅了德清县高污染燃料禁燃区相关规划图；核查了报告期内发行人生产经营活动及募投项目所涉能耗情况；核查了发行人报告期内原材料采购及主要生产经营设备清单。

7、核查了发行人取得的全部排污许可证；发行人报告期内委托第三方机构为其出具的《检验检测报告》及第三方机构出具的《确认函》；与湖州市生态环境局德清分局相关人员进行了访谈并取得该局出具的专项书面确认函；

8、就发行人报告期内产品种类与《“高污染、高环境风险”产品名录（2017年版）》规定的与发行人业务相关之高污染、高环境风险产品进行对比。

9、查阅了发行人委托第三方出具的监测报告，实地查看主要环保设施运行情况，了解发行人环境保护投入情况；查阅了发行人相关内部控制制度等资料，了解发行人环境保护方面内控制度的建设和执行情况；抽查发行人环保设施日常运行记录、就环保部门日常检查情况与相关部门进行了访谈；查阅募投项目环境保护审批登记表等相关环保审批资料；取得了湖州市生态环境局德清分局出具的《证明》。

10、查阅了湖州市生态环境局德清分局出具的相关无违法违规证明；于信用中国、信用浙江、湖州市生态环境局官网以及浙江省生态环境厅官网进行了网络检索；就发行人报告期内是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在与发行人相关的环保情况的负面媒体报道查询了主要网站、搜索引擎。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人的生产经营符合国家产业政策，已纳入相应产业规划布局，其生产经营和募投项目不属于《产业结构调整指导目录（2019年版）》中的限制类、淘汰类产业，不属于落后产能；

2、发行人已建、在建项目和募投项目满足项目所在地能源消费双控要求，符合固定资产投资项目节能审查要求，发行人的主要能源资源消耗情况符合当地节能主管部门的监管要求；

3、发行人募投项目不涉及新建自备燃煤电厂；

4、发行人现有工程符合环境影响评价文件要求，已落实污染物总量削减替代要求；募投项目已经按照环境影响评价法要求，以及《建设项目环境影响评价分类管理名录》和《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录》规定，获得相应级别生态环境主管部门环境影响评价批复；发行人的已建、在建项目和募投项目已经履行主管部门相应审批、备案程序；

5、发行人不存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目；

6、发行人部分已建、在建项目或者募投项目不位于德清县高污染燃料禁燃区内，就发行人其他位于德清县高污染燃料禁燃区内的已建、在建项目或者募投项目，发行人不涉及在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料的情形；

7、发行人已按规定取得排污许可证，不存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，不存在违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定的情形；

8、发行人生产的产品不属于《“高污染、高环境风险”产品名录（2017 年版）》中规定的高污染、高环境风险产品。

9、发行人制剂生产过程中产生的污染物种类包括废水、废气、固废和噪声，污染物排放符合排污许可证的要求，环保处理设施能够满足污染物处理要求，处理设施的技术、工艺较为先进，与发行人经营实际相匹配，运行情况正常，能够达到节能减排的处理效果，符合环保监管要求，相关监测记录妥善保存；报告期内发行人环保投入、环保相关成本费用与处理发行人生产经营所产生的污染基本匹配，符合发行人生产经营情况；发行人募投项目采取了相应的环保措施，环保投入资金来源于募集资金；发行人日常排污检测达标。报告期内，发行人接受环保监管部门的日常现场检查，不存在环保违法违规行。

10、发行人最近 36 个月不存在受到环保领域行政处罚的情况，发行人报告期内未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，不存在发行人环保情况的负面媒体报道。

问题 10. 关于关联担保

申报文件及首轮问询回复显示，胡剑锋为公司银行贷款提供担保（最高额（余额）1,100 万元的保证担保）；报告期内，胡剑锋、徐萍为公司银行贷款提供担保（最高额 3,000 万元）的保证担保。

请发行人结合胡剑锋、徐萍的资金状况说明其是否具有充分的偿债能力，胡剑锋的控制权是否因个人债务或担保责任受到影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）请发行人结合胡剑锋、徐萍的资金状况说明其是否具有充分的偿债能力，胡剑锋的控制权是否因个人债务或担保责任受到影响。

1、胡剑锋为公司提供的保证担保的具体情况

（1）2019年12月30日，胡剑锋与杭州银行股份有限公司德清支行签署编号为137C5172019000512的《最高额保证合同》。合同约定，胡剑锋为发行人与杭州银行股份有限公司德清支行在2019年12月27日至2020年12月26日期间办理约定的各类业务所形成的债务的履行提供最高额1,100万元的保证担保。

根据发行人提供的相应还款凭证和杭州银行股份有限公司德清支行出具的确认函，截至该确认函出具之日，上述《最高额保证合同》项下的全部主债权均已全部清偿，杭州银行股份有限公司德清支行与发行人之间不存在任何尚未了结的债权债务关系。

根据前述《最高额保证合同》第八条第九款之约定：“债务人清偿其在主合同项下的全部债务后，保证人不再承担保证责任。”胡剑锋依据前述合同条款不再需要承担前述《最高额保证合同》项下之保证责任。

（2）2021年3月3日，胡剑锋与杭州银行股份有限公司德清支行签署编号为137C516202100012的《最高额保证合同》。合同约定，胡剑锋为发行人与杭州银行股份有限公司德清支行在2021年3月3日至2022年3月2日期间办理约定的各类业务所形成的债务的履行提供最高额1,650万元的保证担保，担保方式为连带责任担保。担保期限为债务履行期限届满之日起三年。

2、胡剑锋、徐萍为公司提供保证担保的具体情况

2020年7月6日，胡剑锋、徐萍与兴业银行股份有限公司湖州德清支行签署编号为兴银湖德高保第20200706号的《最高额保证合同》。合同约定，胡剑锋、徐萍为发行人与兴业银行股份有限公司德清支行在2020年7月6日至2023年7月6日期间办理约定的各类业务所形成的债务的履行提供最高额3,000万元的保证担保，担保方式为连带责任担保。担保期限为债务履行期限届满之日起三年。

3、胡剑锋和徐萍的偿债能力

根据胡剑锋和徐萍于 2021 年 8 月自中国人民银行征信中心申请查询的《个人信用报告》，前述二人不存在大额负债情况。

根据胡剑锋和徐萍提供的相关个人资产所涉之权属证书、凭证、协议等文件，除直接/间接持有发行人股份外，胡剑锋和徐萍名下还拥有股权类投资、房产、车辆等实物和金融资产，二人财务状况良好。

胡剑锋和徐萍系夫妻关系，依照《中华人民共和国民法典》第一千零六十二条的相关规定，其二人在婚姻关系存续期间所得的上述财产均为其夫妻二人的共同财产，归二人共同所有。根据胡剑锋和徐萍出具的书面说明，上述资产均为夫妻共同财产，可在必要时通过合法合规手段进行资产处置、变现、提取等方式共同进行资金筹措。

4、发行人对相关债务的清偿能力

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人净资产为 186,483,105.40 元，货币资金为 48,359,108.13 元，发行人对胡剑锋和徐萍为其担保之债务具备偿还能力。

5、胡剑锋对发行人的控制权不会因个人债务或担保责任受到影响

综上，胡剑锋具有充分的偿债能力，无需通过处置其直接或间接持有的发行人股份进行资金筹措，其对发行人的控制权不会因个人债务或担保责任受到影响。

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅了胡剑锋与杭州银行股份有限公司德清支行、胡剑锋和徐萍与兴业银行股份有限公司湖州德清支行签署的《最高额保证合同》；

2、取得了发行人就其与杭州银行股份有限公司德清支行相关债务的还款凭证；

3、取得了杭州银行股份有限公司德清支行出具的确认函；

4、查阅了发行人提供的 2021 年 1-6 月财务数据；

- 5、查阅了胡剑锋和徐萍截至 2021 年 8 月的《个人信用报告》；
- 6、查阅了德清银乔、缙田酒店截至 2021 年 6 月 30 日的财务报表；
- 7、查阅了胡剑锋和徐萍名下拥有的股权类投资、房产、车辆等实物和金融资产所涉之权属证书、凭证、协议等文件；
- 8、取得了胡剑锋和徐萍共同出具的书面声明。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

- 1、胡剑锋和徐萍具有充分的偿债能力；
- 2、胡剑锋无需通过处置其直接或间接持有的发行人股份进行资金筹措，其对发行人的控制权不会因个人债务或担保责任受到影响。

问题 11. 关于员工持股计划

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

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

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

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

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

市净率 3.27 倍。

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

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

本次股权激励的对象通过设立持股平台后增资入股的方式持有公司股权，增资协议未对激励对象的服务期进行约定，也未设定业绩条件、首次公开发行并上市等行权条件。因此公司将股份支付费用一次性计入 2017 年度，处理方式符合企业会计准则的要求。

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

保荐人和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、检查股权激励协议以及持股平台入股的资金凭证，确认入股价格；
- 2、核查浙江坤元资产评估有限公司 2018 年 5 月 9 日出具的坤元评报(2018) 274 号资产评估报告，确认股份支付对应的公允价值；
- 3、计算 2017 年度应确认的股份支付，并复核股份支付会计处理的正确性；
- 4、取得通元创投和德清佑佳与公司的增资协议，了解增资价格的确定方法及依据，市盈率、市净率情况，分析增资价格公允性、合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

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

（此页无正文，为《关于浙江世佳科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

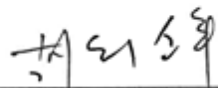
浙江世佳科技股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江世佳科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，确认本问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长（签名）：


胡剑锋

浙江世佳科技股份有限公司

2021年11月8日



（本页无正文，为《国金证券股份有限公司关于浙江世佳科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

范俊

范俊

杨洪泳

杨洪泳

保荐机构董事长签名：

冉云

冉云



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江世佳科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解回复报告涉及问题的核查过程、本保荐机构的内核和风险控制流程，确认本保荐机构按照勤勉尽责原则履行核查程序，确认本问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构董事长（签名）：


冉云



2021年11月8日