

关于内蒙古骑士乳业集团股份有限公司申
请
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）：



（住所：内蒙古自治区呼和浩特市武川县腾飞大道1号四楼）

二零二二年十二月

北京证券交易所：

根据贵所于 2022 年 8 月 26 日出具的《关于内蒙古骑士乳业集团股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“第二轮问询函”）的要求，国融证券股份有限公司（以下简称“国融证券”、“保荐机构”或“保荐人”）作为内蒙古骑士乳业集团股份有限公司（以下简称“骑士乳业”、“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的保荐人（主承销商），会同发行人及发行人律师北京市重光律师事务所（以下简称“重光律师”、“发行人律师”或“律师”）和申报会计师天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职国际会计师”、“申报会计师”或“会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明，形成了《关于内蒙古骑士乳业集团股份有限公司申请公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》（以下简称“问询函的回复”）。具体回复内容附后。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

1、如无特殊说明，本问询函回复中使用的简称或名称释义与《公开发行股票并在北交所上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）一致；

2、本问询函的回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

第二轮审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对第二轮审核问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题 1 进一步说明资金流水的核查情况	3
问题 2 外采牛只单价大幅增加是否符合市场行情	43
问题 3.新增贸易商大额采购生鲜乳及奶粉的合理性	69
问题 4.乳业板块经销模式及核查情况披露不充分	94
问题 5. 甜菜单产及白砂糖生产成本是否合理	143
问题 6.土地承包及流转的合规性	171
问题 7.对赌协议相关问题	177
问题 8.食品安全质量控制	192
问题 9.其他信息披露问题	201

问题 1 进一步说明资金流水的核查情况

根据首轮问询回复，发行人监事会主席田胜利与发行人部分客户、供应商及相关人员之间存在大额资金往来。田胜利曾长期从事资金拆借的民间借贷行为，对外借入资金后再出借给有资金使用需求的人员，赚取利息差。2018 年至 2020 年，田胜利与发行人客户、供应商及相关人员的交易中其借出金额合计 2,826.50 万元，借入金额合计 997.35 万元。副总经理薛虎与部分供应商亦存在借贷资金往来。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师说明：（1）核查发行人及其子公司资金流水的重要性水平，相关核查比例是否充分。（2）关键岗位人员确定的标准，涵盖范围是否全面。（3）对自然人资金流水核查结果中交易金额超过 5 万元的交易，保荐机构、申报会计师列示的资金用途是否有确切合理依据，是否存在客观证据予以佐证；以列表形式列示自然人存取现金的具体情况，包括核查对象及职位、存取现时间、金额、资金实际来源、资金往来的性质及用途、实际支付对象、存取现的合理性。（4）田胜利对外借出资金的实际来源，是否与发行人相关及具体依据；列表说明每笔借出资金的金额、时间，客户、供应商及相关人员的使用资金的时间；每笔资金田胜利、薛虎与客户、供应商及相关人员是否均签订书面借款合同及具体签订情况，每笔借贷资金往来的利率约定情况及利息给付金额、利息给付时间，与借贷合同的约定是否相符，利息给付时间与资金使用时间是否匹配，借出资金时间与客户、供应商及相关人员使用资金的时间是否匹配；田胜利每笔借入资金的金额、时间、具体流向；北京爱农马赛机械有限公司、张译云（北京成蒙添意商贸有限公司）等购买设备、购房需要多笔向田胜利多笔借入资金的原因，张译云借款买房的时间，是否有房产证；田胜利的资金借贷行为是否存在配合客户、供应商与发行人进行虚构交易的行为；田胜利进行民间借贷是否合规，是否存在法律风险或潜在纠纷。

（5）结合上述情形说明田胜利是否符合《公司法》、《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等相关法律法规和规范性文件的任职资格规定。（6）薛虎大额转入、转出资金是否有支撑依据及具体情况。（7）结合上述情况，请保荐机构、申报会计师进一步说明对自然人大额资金往来的具体核查方法、核查证据

及核查结论，并对发行人是否存在虚构交易、体外资金循环、商业贿赂等情形发表明确意见。

【回复】

保荐机构、申报会计师及发行人律师说明

(一) 核查发行人及其子公司资金流水的重要性水平，相关核查比例是否充分。

报告期内，对于发行人及子公司，综合考虑财务报表审计重要性水平、经营模式以及内部控制的有效性等因素，确定其流水核查的重要性水平为 20 万元。具体核查方式为：保荐机构、申报会计师及发行人律师抽取了超过资金流水核查的重要性水平金额以上的银行流水发生额逐笔与银行存款日记账明细进行双向核对，检查收付款金额、收付款单位是否一致，将发行人银行流水中显示的交易对方信息与发行人报告期内客户、供应商及关联方清单进行比对，关注是否与客户、供应商、关联方存在异常大额资金往来并核查原因；检查是否存在与业务不相关款项，资金往来是否具有合理的交易背景，是否与实际经营状况相符；是否存在关联方资金占用；是否存在转移资金；是否利用员工账户或其他个人账户进行货款收支；确认是否存在体外循环形成销售回款的情形；是否存在出借账户等行为。

对发行人及其子公司流水核查具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
资金流水核查金额合计 (a)	285,560.79	799,066.49	552,720.91	373,538.23
银行存款日记账借贷方金额	315,131.00	852,709.82	581,821.85	415,081.86
资金流水核查比例 (c=a/b)	90.62%	93.20%	91.54%	89.48%

保荐机构、申报会计师及发行人律师对报告期内发行人及其子公司资金流水的核查比例分别为 89.48%、91.54%、93.20% 和 **90.62%**，经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为对发行人及其子公司报告期内资金流水的核查比例充分。

(二) 关键岗位人员确定的标准，涵盖范围是否全面。

1、发行人关键岗位人员核查范围

保荐机构、申报会计师及发行人律师根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求，按照重要性原则和支持核查结论需要，并分析发行人集团财务管控模式、各业务板块的生产经营特点以及供应商、客户的不同，综合考虑发行人财务、各业务板块的采购和销售等关键岗位人员有必要予以核查。同时结合发行人及子公司报告期内银行流水、董监高个人流水的核查情况，关注报告期内其他岗位人员是否与发行人及关联方存在异常资金往来。

结合上述标准，选取了发行人财务经理、财务出纳、各业务板块销售负责人和采购负责人、与重要经销商存在关联关系的采购专员，作为关键岗位人员进行核查，具体情况如下：

职位	姓名
财务经理	王天恩
财务出纳	杨丽君、李纯洁、张萍香
公司董事、牧业板块销售和采购负责人	乔世荣
公司董事、糖业板块销售和采购负责人	高智利
公司副总经理、农业板块销售和采购负责人	薛虎
乳业板块销售负责人	党永峰
乳业板块采购负责人	菅海军
糖业板块采购专员、公司实际控制人党涌涛配偶的哥哥、经销商包头市素人新创商贸有限公司原实际控制人	李珍

2、其他公开发行公司关键岗位核查范围

查询公开资料，其他公开发行的公司关键岗位核查范围如下：

股票代码	公司	关键岗位核查范围
873122	中纺标检验认证股份有限公司	出纳、主要销售人员
833943	四川优机实业股份有限公司	出纳、财务部经理、各产品业务部经理、子公司总经理
870299	南京灿能电力自动化股份有限公司	出纳、主要销售人员、财务人员
831689	威海克莱特菲尔风机股份有限公司	财务出纳人员、采购销售负责人
838670	恒进感应科技（十堰）股份有限公司	会计、出纳、销售部经理、采购部经理、证券部经理
836871	珠海市派特尔科技股份有限公司	出纳、采购经理、核心技术人员

833580	洛阳科创新材料股份有限公司	出纳、财务部部长
--------	---------------	----------

根据上表，发行人关键岗位核查范围与其他公开发行公司不存在明显差异。综上所述，发行人关键岗位人员确定标准合理，涵盖范围全面。

（三）对自然人资金流水核查结果中交易金额超过 5 万元的交易，保荐机构、申报会计师列示的资金用途是否有确切合理依据，是否存在客观证据予以佐证；以列表形式列示自然人存取现金的具体情况，包括核查对象及职位、存取现时间、金额、资金实际来源、资金往来的性质及用途、实际支付对象、存取现的合理性。

对于自然人的资金流水核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师执行的程序有：

1、获取核查范围内自然人提供的个人名下银行账户清单，通过交叉核对已提供银行流水的对方账户和交易对手方、现场查询实地走访银行的个人名下账户核查方法确认个人银行账户的完整性；

2、通过中国银联“云闪付”添加银行卡功能，对主要的 15 家银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、招商银行、民生银行、光大银行、中信银行、兴业银行、浦发银行、平安银行、广发银行、华夏银行、邮储银行）进行辅助核查，验证个人银行账户的完整性，如发现存在未打印的银行账户，则补充打印相关流水；

3、保荐机构、申报会计师及发行人律师陪同关联自然人去银行现场打印银行流水；

4、获取了相关人员关于银行账户完整性的承诺函；

5、保荐机构、申报会计师及发行人律师对自然人的银行流水进行逐笔核对，重点核查标准为单笔交易金额 5 万元以上或连续单笔交易金额合计 5 万元以上的流水（包括转账、取现），对于满足核查标准的银行流水记录通过访谈、取得并检查相关材料等手段，了解交易背景及原因。

经核查，保荐机构、申报会计师列示的资金用途有确切合理依据，均取得客观证据予以佐证。

保荐机构、申报会计师及发行人律师对报告期内自然人存取现金超过核查标准的具体核查情况及相关支撑附件情况如下：

单位：元

核查对象	职位	存现或取现	时间	金额	资金来源	资金往来性质及用途	实际支付对象	支撑附件
党晓超	前任董事、培训专员	存现	2020/6/3	70,000.00	亲朋好友红包	个人存现用于个人日常花费	亲朋好友	情况说明
		存现	2022/05/26	100,000.00	见丈夫父母见面礼	个人存现用于个人日常花费	公公婆婆	情况说明、结婚证
田胜利	前任监事会主席	存现	2019/2/14	352,300.00	出售房产款	田胜利出售轻工宿舍房款给亲属李建军，李建军从事零售行业，现金较多，故李建军分批以现金支付房款。此房产为2008年田胜利从包头轻工职业技术学院取得的教师公寓，不能办理产权证。保荐机构取得了房屋所在的内蒙古馨佳园物业服务服务有限公司出具的证明，证明该房屋目前现居住使用人为李建军。	李建军	访谈笔录-李建军、包头轻工职业技术学院住房证、现居住使用人证明
		存现	2020/4/9	378,000.00				
		存现	2020/8/28	400,000.00	包头农商行贷款放款资金，取现并转存至农业银行	包头农商行为田胜利贷款银行，该银行卡未办理网银，无法转账，故取现后转存至农业银行，2020年8月28日田胜利向包头市兴农达科技有限公司出借款项280万元，其中40万元来源于此。	包头市兴农达科技有限公司	包头市农商行对账单、农业银行对账单、访谈笔录-高玉虎（包头市兴农达科技有限公司法人）
		取现	2020/8/28	400,000.00				
		存现	2020/8/27	99,700.00	收到亲属借款	收到亲属田翠萍现金借款，用于补充流动资金	田翠萍	个人借款访谈记录-田翠萍
		存现	2020/9/14	99,500.00				
		存现	2020/9/14	200,000.00	收到薛虎还款	收到薛虎归还借款	薛虎	个人借款访谈记录-薛虎
薛虎	副总经理，兼农业板块采购和销售负责人	取现	2021/8/10	500,000.00	本人银行账户中资金	薛虎购买张勇名下包头市印象草原小区房屋，张勇要求以现金形式支付购房款，故2021年8月10日提取现金支付购房款。保荐机构取得了薛虎购买房屋住建局备案合同，并在包头市住房和城乡建设局网站进行查询，证明该房屋尚未办理房产证。	张勇	购房协议、包头印象草原购房收据、薛虎提现银行回单、购买房屋住建局备案合同、网签合同备案信息查询截图、薛虎与张美英结婚证
		取现	2021/8/10	600,000.00				
		取现	2020/9/14	200,000.00	本人银行账户中资金	个人取现给田胜利	田胜利	个人借款访谈记录-薛虎
李洁纯	农业、牧业板块出纳	取现	2021/3/11	210,000.00	发行人子公司聚甜账户中资金	兴甜付农民地租款，由于部分农户无网银，只愿意接受现金。所以需要去租赁土地当地银行提现，但一个当地银行金库现金不足，所以由发行人银行账户开具现金支票，转账至李洁纯账户，在财务主管陪同下，去租赁土地当地多个银行取现，支付租地款。	农户	现金支付租地款签字、手印领取记录、农户访谈记录

杨丽君	母公司、乳业及糖业出纳	取现	2020/5/21	595,281.17	发行人子公司敕勒川账户中资金	因发行人子公司敕勒川银行账户被冻结，故通过出纳杨丽君账户代为支付银行贷款利息	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川账户冻结证明、包头农村商业银行股份有限公司银行流水
		取现	2020/5/21	100,000.00				
党永峰	乳业总经理，兼乳业销售负责人	取现	2019/7/10	100,000.00	本人银行账户中资金	个人支取用于女儿择校上学费用	本人	情况说明
		存现	2019/7/23	100,000.00	本人现金存款	2019年7月10日取现用于女儿择校费用，后未支出，于2019年7月23日存现		
		取现	2019/10/18	120,000.00	本人银行账户中资金	个人支取现金用于给朋友袁利雄还款。 2019年7月袁利雄向党永峰出借资金12万元整，2019年10月，党永峰根据对方要求取现12万元，归还对其借款。	袁利雄	党永峰与袁利雄借款声明、2019年7月袁利雄向党永峰出借资金12万元资金流水
		取现	2019/6/12	50,000.00	本人银行账户中资金	个人支取用于日常消费	本人	情况说明
		存现	2019/6/16	50,000.00	本人现金存款	收到朋友马国强归还借款。 2018年10月18号，党永峰从其本人中国农业银行尾号为4176的银行账户，提取现金7万元，其中5万元现金用于出借给马国强。2019年6月收到马国强归还欠款5万元现金，并存入银行。	马国强	党永峰与马国强借款声明、2018年10月18号从党永峰中国农业银行尾号为4176的银行账户取现银行流水
		存现	2020/1/19	60,000.00	本人现金存款、党永峰父母	前期取现计划用于春节开支，后计划变动，实际并未支出，并同时收到父母给的现金红包，于2020年1月19日现金存入	党永峰父母	情况说明
		取现	2020/1/23	50,000.00	本人现金支取	原计划购车，于2020年1月23日取现，后因未确定车型故一直并未购买，于5月24日重新存入	本人	情况说明
		存现	2020/5/24	50,000.00	本人现金存款			
存现	2020/3/5	50,000.00	朋友归还借款	收到朋友马国强归还借款。 2019年11月，党永峰向马国强出借资金15万元，2020年3月收到马国强归还欠款5万元现金，并存入银行。	马国强	党永峰与马国强借款声明、2019年11月党永峰向马国强出借资金的银行流水		
菅海军	乳业副总经理，兼乳业采购负责人	存现	2019/12/19	70,000.00	个人存现	2017年向王晶（表哥，从事皮鞋贸易）借出资金14.3万元整，分二批次还款，于2019年12月19日还款7万元整，2020年9月10日还款7.3仟元整，存入菅海军账户	本人	情况说明
		取现	2021/9/15	50,000.00	个人支取	提取现金交给父母，用于日常生活开支	菅茂、王小莲	情况说明
		存现	2020/5/21	200,000.00	个人存现	2015年10月借款给亲戚张冬20万元，2020年5月张冬儿子圆锁（12岁生日），将收到	张冬	访谈记录-张冬、2015年菅海军妻子张娜向出

						的现金礼金用于归还欠款。 2015年12月，菅海军妻子张娜出借50万元给外甥张冬用于购置房产，2020年5月张冬儿子圆锁（12岁生日），将收到的现金礼金20万元用于归还部分欠款。		借张冬50万元的银行流水、菅海军与张娜结婚证
		存现	2020/9/11	73,000.00	个人存现	2017年向王晶（表哥，经销皮鞋）借出资金14.3万元整，分二批次还款，于2019年12月19日还款7万元整，2020年9月10日还款7.3万元整，存入菅海军账户	本人	情况说明
王天恩	财务经理	存现	2021/05/28	60,000.00	出售房产取得现金	王天恩将名下房产（集资福利房）卖给亲戚朗彩娥，朗彩娥通过银行柜台向王天恩银行账户存入现金。 1994年8月王天恩从原包头骑士乳品集团公司购入职工住房，住宅楼产权属于公司，无法办理个人房产证。保荐机构取得了房屋所在的包头市东河区南乾洞街道复圣元社区服务站出具的证明，证明该房屋目前现居住使用人为朗彩娥。	朗彩娥	朗彩娥身份证，访谈记录-朗彩娥、职工住房合同、住房集资款收据、房屋所在社区提供的出售房屋实际居住人为朗彩娥的声明文件
		存现	2021/05/28	100,000.00				

由上可知，发行人农业、牧业板块出纳李洁纯与母公司、乳业及糖业出纳杨丽君的银行流水存在与发行人相关的大额取现的情况。具体情况为：

1、农业、牧业板块出纳李洁纯与发行人相关的大额取现情况

2021年3月，发行人在支付新租赁土地款过程中，部分农户由于年龄较大，且当地租赁土地的传统支付方式为现金支付，只愿意接受现金支付形式。为了推进租地事宜的顺利进行，经发行人内部审批通过，同意以现金的方式支付租地款。同时为了保障资金安全，发行人开具转账支票给出纳李洁纯，发行人农业板块出纳李洁纯在农业板块财务主管的陪同下，前往租赁土地当地银行凭转账支票转款至出纳李洁纯账户后办理个人提现，然后支付给各农户，具体发放清单情况如下：

单位：元

农户名称	亩数	单价	应发金额	实际现金发放金额
郑小平	49.00	120.00	5,880.00	5,880.00
宋永军	23.50	120.00	2,820.00	2,820.00
韩丽丽	10.50	120.00	1,260.00	1,260.00
高俊	15.00	120.00	1,800.00	1,800.00
白东胜	10.50	120.00	1,260.00	1,260.00
杨永刚	6.60	120.00	792.00	792.00
支焯刚	3.90	120.00	468.00	468.00
潘世亮	13.50	120.00	1,620.00	1,620.00
张中山	30.00	120.00	3,600.00	3,600.00
刘润梅	10.10	120.00	1,212.00	1,212.00
兰葆洲	4.00	120.00	480.00	480.00
刘爱亮	9.30	120.00	1,116.00	1,116.00
张文	10.40	120.00	1,248.00	1,248.00
任利锋	99.30	120.00	11,916.00	11,916.00
张丽英	28.20	120.00	3,384.00	3,384.00
贾秀成	27.50	120.00	3,300.00	3,300.00
张锦丽	15.00	120.00	1,800.00	1,800.00
孟成喜	16.00	120.00	1,920.00	1,920.00
米玉秀	5.50	120.00	660.00	660.00
张玉泉	3.80	120.00	456.00	456.00
史文军	7.90	120.00	948.00	948.00
张志军	15.00	120.00	1,800.00	1,800.00
史瑞亮	13.50	120.00	1,620.00	1,620.00
林志成	6.50	120.00	780.00	780.00
乔永军	12.00	120.00	1,440.00	1,440.00
王秀梅	16.00	120.00	1,920.00	1,920.00
王登华	7.00	120.00	840.00	840.00
赵和平	11.20	120.00	1,344.00	1,344.00

宋利	12.40	120.00	1,488.00	1,488.00
林丙卯	13.80	120.00	1,656.00	1,656.00
巴图	12.00	120.00	1,440.00	1,440.00
李林花	6.00	120.00	720.00	720.00
宋金莲	10.00	120.00	1,200.00	1,200.00
张国强	5.70	120.00	684.00	684.00
田补在	4.00	120.00	480.00	480.00
宁龙	8.00	120.00	960.00	960.00
边俊英	6.30	120.00	756.00	756.00
魏军	40.00	120.00	4,800.00	4,800.00
靳小英	4.30	120.00	516.00	516.00
董林	6.70	120.00	804.00	804.00
李永	6.20	120.00	744.00	744.00
武贵宝	12.00	120.00	1,440.00	1,440.00
贾秀根	9.20	120.00	1,104.00	1,104.00
张荣秀	9.50	120.00	1,140.00	1,140.00
贾旺	8.60	120.00	1,032.00	1,032.00
孟贺成	18.00	120.00	2,160.00	2,160.00
李爱玲	10.00	120.00	1,200.00	1,200.00
魏三花	26.00	120.00	3,120.00	3,120.00
张冬梅	35.00	120.00	4,200.00	4,200.00
郭香玲	3.90	120.00	468.00	468.00
靳栓柱	6.80	120.00	816.00	816.00
宋爱军	14.30	120.00	1,716.00	1,716.00
郑小平	28.00	100.00	2,800.00	2,800.00
王玉明	31.30	100.00	3,130.00	3,130.00
王玉亮	24.30	100.00	2,430.00	2,430.00
王玉红	18.20	100.00	1,820.00	1,820.00
王玉忠	14.30	100.00	1,430.00	1,430.00
白东胜	24.60	100.00	2,460.00	2,460.00
宋永军	10.00	100.00	1,000.00	1,000.00
刘春梅	35.00	100.00	3,500.00	3,500.00
武玉喜	12.00	100.00	1,200.00	1,200.00
贾灵枝	9.00	100.00	900.00	900.00
王胜伟	13.10	100.00	1,310.00	1,310.00
张永峰	3.40	100.00	340.00	340.00
张荣秀	8.40	100.00	840.00	840.00
刘桂梅	12.90	100.00	1,290.00	1,290.00
靳胜利	14.50	100.00	1,450.00	1,450.00
崔花女	10.00	100.00	1,000.00	1,000.00
蒋云鲜	10.00	100.00	1,000.00	1,000.00
仲淑芬	23.00	100.00	2,300.00	2,300.00
靳珍	22.00	100.00	2,200.00	2,200.00
郭俊明	24.00	100.00	2,400.00	2,400.00
殷尚仁	47.80	100.00	4,780.00	4,780.00
王利东	10.00	100.00	1,000.00	1,000.00
赵秀兰	10.00	100.00	1,000.00	1,000.00
史瑞亮	25.00	100.00	2,500.00	2,500.00

史瑞花	15.00	100.00	1,500.00	1,500.00
刘四白	17.40	100.00	1,740.00	1,740.00
赵祥凤	14.70	100.00	1,470.00	1,470.00
李仙花	6.00	100.00	600.00	600.00
张七十二	10.00	100.00	1,000.00	1,000.00
刘根亮	10.00	100.00	1,000.00	1,000.00
孟娇	14.00	100.00	1,400.00	1,400.00
宋日利	10.00	100.00	1,000.00	1,000.00
李玉梅	11.40	100.00	1,140.00	1,140.00
田补在	33.60	100.00	3,360.00	3,360.00
潘润先	18.00	100.00	1,800.00	1,800.00
王文杰	18.00	100.00	1,800.00	1,800.00
刘根花	15.60	100.00	1,560.00	1,560.00
皇甫军	25.00	100.00	2,500.00	2,500.00
乔占珍	7.00	100.00	700.00	700.00
孟贺成	25.50	100.00	2,550.00	2,550.00
孟成喜	11.50	100.00	1,150.00	1,150.00
亢俊	11.20	100.00	1,120.00	1,120.00
郭文秀	6.30	100.00	630.00	630.00
赵美俊	5.70	100.00	570.00	570.00
包金山	20.00	100.00	2,000.00	2,000.00
李华	10.20	100.00	1,020.00	1,020.00
孟景	18.00	100.00	1,800.00	1,800.00
王敬	18.70	100.00	1,870.00	1,870.00
王永明	10.00	100.00	1,000.00	1,000.00
魏军	10.00	100.00	1,000.00	1,000.00
班先林	20.00	100.00	2,000.00	2,000.00
合计	1,603.00		175,688.00	175,688.00

共计转账至李洁纯个人账户并取现 210,000 元，实际支付 175,688.00 元，剩余 34,312.00 元李洁纯于 2021 年 3 月 26 号存入公司账户。中介机构取得发行人当时现金发放租地款时的视频资料以及土地租金发放花名册，经检查相关土地租赁合同、土地租金发放花名册、农户领取租金签字记录及身份证复印件、领取过程视频录像等资料，并对上述部分农户进行了访谈，确认上述现金发放租地款事项的真实性。

2、母公司、乳业及糖业出纳杨丽君与发行人相关的大额取现情况

2020 年 5 月发行人子公司敕勒川糖业与内蒙古世辰建工（集团）有限责任公司诉讼案件中，内蒙古世辰建工（集团）有限责任公司申请财产保全冻结了部分公司账户，其中包头农商银行尾号为 33833 的账户有按月归还的贷款，账户冻结后无法按期扣款，因此将发行人子公司敕勒川糖业从尚未冻结的账户（包头农商银行尾号为 150282 账户）转款给出纳杨丽君，由其用于按期归还上

述贷款利息。

2020年5月21日发行人向出纳杨丽君共计转款695,281.17元，用于支付包头农商银行铁西支行两笔银行贷款（贷款本金分别为3000万元和7000万元）的利息。

综上所述，对自然人资金流水核查结果中交易金额超过5万元的交易，保荐机构、申报会计师及发行人律师列示的资金用途有确切合理依据，存在客观证据予以佐证，报告期内自然人的大额存取现情况具有合理性。

（四）田胜利对外借出资金的实际来源，是否与发行人相关及具体依据；列表说明每笔借出资金的金额、时间，客户、供应商及相关人员的使用资金的时间；每笔资金田胜利、薛虎与客户、供应商及相关人员是否均签订书面借款合同及具体签订情况，每笔借贷资金往来的利率约定情况及利息给付金额、利息给付时间，与借贷合同的约定是否相符，利息给付时间与资金使用时间是否匹配，借出资金时间与客户、供应商及相关人员使用资金的时间是否匹配；田胜利每笔借入资金的金额、时间、具体流向；北京爱农马赛机械有限公司、张译云（北京成蒙添意商贸有限公司）等购买设备、购房需要多笔向田胜利多笔借入资金的原因，张译云借款买房的时间，是否有房产证；田胜利的资金借贷行为是否存在配合客户、供应商与发行人进行虚构交易的行为；田胜利进行民间借贷是否合规，是否存在法律风险或潜在纠纷。

1、田胜利对外借出资金的实际来源，是否与发行人相关及具体依据；

（1）田胜利对外借出资金的实际来源

田胜利在其熟人朋友圈里曾长期从事资金拆借的民间借贷行为，其从事的民间借贷行为更多的是充当中间人的角色，对外借入资金后再出借给有资金使用需求的人员，赚取利息差。因此，报告期内田胜利对外借出资金的来源主要是对外借入资金及放款回款，田胜利收到对外借款本金及放款回款后继续对外借出资金和归还前期欠款。

报告期内田胜利银行流水中民间借贷资金流入流出汇总情况如下：

单位：万元

项目	资金流入		资金流出	
	对外借款	放款回款	对外放款	借款还款
金额	2,367.95	4,008.30	4,362.46	2,037.89
合计		6,376.25		6,400.35

由上可知，报告期内田胜利银行流水与民间借贷相关的资金流入主要有 2 种情况，分别为对外借款流入和放款回款流入，金额分别为 2,367.95 万元和 4,008.30 万元，报告期内资金流入金额合计为 6,376.25 万元。与民间借贷相关的资金流出主要有 2 种情况，分别为对外放款流出和借款还款流出，金额分别为 4,362.46 万元和 2,037.89 万元，报告期内资金流入金额合计为 6,400.35 万元。

田胜利报告期内涉及民间借贷的资金流入 6,396.25 万元与资金流出 6,400.35 万元，差异金额为 24.10 万元，差异金额较小，与其从事的民间借贷行为是充当中间人的角色的实际情况一致，即对外借入资金再出借给有资金使用需求的人员。

报告期内田胜利的民间借贷行为主要集中在 2019 年和 2020 年（2021 年基本为收回前期借款和归还前期欠款）。

（2）是否与发行人相关及具体依据

保荐机构、申报会计师及发行人律师分别从田胜利银行流水和发行人及其子公司银行流水进行双向核查，确定是否存在异常情况，具体核查方式及结论如下：

1）对田胜利个人银行流水的核查

保荐机构、申报会计师及发行人律师对田胜利个人银行流水的具体核查方式如下：

①保荐机构、申报会计师及发行人律师陪同田胜利前往工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、招商银行、当地城商行、当地农商行以及其他已开户银行，现场打印开户清单或自助机查询，以确认个人银行账户的完整性。

②通过中国银联“云闪付”添加银行卡功能，对主要的 15 家银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、招商银行、民生银行、光大银行、中信银行、兴业银行、浦发银行、平安银行、广发银行、华夏银行、邮储银行）进行辅助核查，验证田胜利个人银行账户的完整性，如发现存在未打印的银行账户，则补充打印相关流水；

③对报告期内田胜利本人及田胜利与其他被核查的控股股东、实际控制人

及其配偶、成年子女、董监高及关键岗位人员相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，通过银行流水显示的对手方账户信息确认是否存在未提供的银行账户，以确认个人银行账户的完整性。

④获取了田胜利关于银行账户完整性的承诺函。

核查结论：保荐机构、申报会计师及发行人律师在核查田胜利银行流水时并未发现其与发行人之间除工资、奖金等正常资金往来之外的异常情况，不存在发行人及其子公司为田胜利民间借贷交易提供资金支持的情况。

2) 对发行人及其子公司银行流水的核查

保荐机构、申报会计师及发行人律师对发行人及其子公司银行流水的具体核查方式如下：

①了解发行人与货币资金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。

②对发行人及其子公司报告期各期末的银行账户余额、银行借款、注销账户等信息进行函证。

③保荐机构、申报及发行人律师前往银行获取发行人及其子公司报告期内银行资金流水，并与发行人及其子公司的银行日记账并进行大额资金双向核对，重点检查：**A** 检查收付款金额、收付款单位是否一致；**B** 检查是否属于与业务不相关款项；**C** 是否存在关联方资金占用；**D** 是否存在转移资金；**E** 是否利用员工账户或其他个人账户进行货款收支；**F** 是否存在出借账户等行为。

核查结论：报告期内，发行人及子公司大额资金流水与企业日常经营相关，发行人及子公司与田胜利之间除工资、奖金等正常资金往来之外不存在异常情况，不存在发行人及其子公司为田胜利民间借贷交易提供资金支持的情况。

综上所述，田胜利对外借出资金的实际来源主要为对外借入资金及放款回款，与发行人不相关。

2、列表说明每笔借出资金的金额、时间，客户、供应商及相关人员的使用资金的时间；每笔资金田胜利、薛虎与客户、供应商及相关人员是否均签订书面借款合同及具体签订情况，每笔借贷资金往来的利率约定情况及利息给付金额、利息给付时间，与借款合同的约定是否相符，利息给付时间与资金使用时间是否匹配，借出资金时间与客户、供应商及相关人员使用资金的时间是否

匹配；

(1) 报告期内田胜利对供应商、客户及相关人员的每笔借出资金的金额、时间及相关人员的使用资金的时间，每笔借贷资金往来的利率约定情况及利息给付金额、利息给付时间，借出资金时间与客户、供应商及相关人员使用资金的时间、借款用途等情况，详见下表：

借出资金时间	借出资金金额	借入方类型	借入方名称	对应客户/供应商名称	归还资金时间	归还资金金额	利率	给付利息时间	测算应付利息金额	实际利息给付金额	测算应付利息与实际支付利息差异情况	使用资金时间(天数)	利息给付时间(计提利息天数)	利息给付时间与资金使用时间是否匹配	借款用途	使用资金的时间	使用资金金额	借出资金时间与使用资金的时间是否匹配	支撑附件
2019/9/29	2,000,000.00	供应商	包头市聚钱养殖农民专业合作社	包头市聚钱养殖农民专业合作社	2020/10/28	2,000,000.00	12%	2020/11/3	263,333.33	260,000.00	3,333.33	395.00	390.00	基本匹配	采购复合肥料	2019/09/29	2,000,000.00	匹配	聚钱采购宁夏金牛化肥厂银行回单、增值税发票
2019/10/12	800,000.00	供应商	包头市聚钱养殖农民专业合作社	包头市聚钱养殖农民专业合作社	2019/11/22	800,000.00	免息	-	-	-	-	41.00	-	不适用		2019/10/12	800,000.00	匹配	
2020/2/5	700,000.00	供应商	包头市聚钱养殖农民专业合作社	包头市聚钱养殖农民专业合作社	2020/5/28	400,000.00	12%	2020/11/3	26,366.67	26,367.00	-0.33	113.00	113.00	基本匹配		2020/02/06	500,000.00	匹配	
					2020/5/29	300,000.00													
2020/2/6	500,000.00	供应商	包头市聚钱养殖农民专业合作社	包头市聚钱养殖农民专业合作社	2020/8/10	2,400,000.00	12%	2020/11/3	31,000.00	79,300.00	833.33	186.00	183.00	基本匹配		2020/02/07	1,000,000.00	匹配	
2020/2/7	500,000.00								30,833.33			185.00							
2020/2/9	300,000.00								18,300.00			183.00							
2020/2/21	500,000.00								28,500.00	61,967.00	733.00	171.00	169.00	基本匹配					
2020/2/21	600,000.00								34,200.00			171.00							
2020/3/7	600,000.00								供应商	包头市聚钱养殖农民专业合作社	包头市聚钱养殖农民专业合作社	2020/6/11	200,000.00	12%					
2020/3/2	700,000.00	2020/10/28	1,000,000.00	2020/10/28	78,666.67	78,667.00	240.00	236.00				2020/04/01	1,000,000.00			匹配			
2020/3/5	500,000.00	2020/12/1	600,000.00	2020/12/1	52,800.00	52,800.00	271.00	264.00				2020/06/11	493,225.00			匹配			

2019/1/4	800,000.00	供应商	钱建军	包头市聚钱养殖农民专业合作社、包头市顺浩通物流运输有限公司	2020/1/22	800,000.00	24%	2020/1/22	204,266.67	200,000.00	4,266.67	383.00	378.00	基本匹配	付油款、气款及支付司机运费	2019/1/4	50,000.00	匹配	包头市顺浩通物流运输有限公司付款银行回单
																2019/1/5	108,699.00		
																2019/1/8	50,000.00		
																2019/1/8	132,434.26		
																2019/1/11	48,272.02		
																2019/1/14	13,243.43		
																2019/1/18	50,000.00		
																2019/1/21	155,000.00		
																2019/1/29	50,000.00		
																2019/1/29	88,780.00		
																2019/2/2	20,000.00		
2019/9/18	400,000.00	供应商	钱建军	包头市聚钱养殖农民专业合作社、包头市顺浩通物流运输有限公司	2020/1/21	900,000.00	24%	2020/1/23	66,666.67	65,066.00	2,100.67	125.00	122.00	基本匹配		2019/09/20	50,000.00		
2019/9/19	400,000.00								2019/09/20	227,500.00									
2019/10/18	150,000.00				2019/09/23	50,000.00													
					2019/09/26	67,910.00													
														2019/09/26	50,000.00				
														2019/09/26	50,000.00				
														2019/09/26	25,500.00				
														2019/09/30	100,000.00				
														2019/09/30	50,000.00				
														2019/09/30	100,000.00				
														2019/10/21	100,000.00				
					2020/1/23	50,000.00			9,700.00	9,200.00		97.00	92.00		2019/10/21	100,000.00			

2020/9/26	500,000.00	供应商	张任华	包头市聚钱养殖农民专业合作社、包头市顺浩通物流运输有限公司	2020/11/3	500,000.00	12%	2022/8/3	6,333.33	6,000.00	333.33	38.00	37.00	基本匹配	主要用于付油款、气款	2020/09/27	100,000.00	匹配	包头市顺浩通物流运输有限公司付款银行回单
																2020/10/10	50,000.00		
																2020/10/13	100,000.00		
																2020/10/13	50,000.00		
																2020/10/19	200,000.00		
2020/9/28	500,000.00	供应商	张任华	包头市聚钱养殖农民专业合作社、包头市顺浩通物流运输有限公司	2020/9/28	500,000.00	免息	-	-	-	-	-	-	不适用					
2019/9/17	100,000.00	供应商	张任华	包头市聚钱养殖农民专业合作社、包头市顺浩通物流运输有限公司	2020/2/11	100,000.00	24%	2020/2/11	9,800.00	9,800.00	-	147.00	147.00	基本匹配	主要用于支付司机运费	2019/09/18	5,000.00	匹配	微信转账明细查询截图
																2019/09/19	21,064.00		
																2019/09/19	20,204.00		
																2019/09/19	6,400.00		
																2019/09/19	3,600.00		
																2019/09/27	45,896.00		
2020/9/30	500,000.00	供应商	张任华	包头市聚钱养殖农民专业合作社、包头市顺浩通物流运输有限公司	2020/10/2	500,000.00	免息	-	-	-	-	2.00	-	不适用	用于付油款、气款	2020/10/02	100,000.00	匹配	包头市顺浩通物流运输有限公司付款银行回单
																2020/10/02	50,000.00		
																2020/10/06	50,000.00		
																2020/10/09	100,000.00		
																2020/10/09	100,000.00		
																2020/10/14	100,000.00		
2020/8/28	2,800,000.00	供应商	包头市兴农达科技有限公司	包头市兴农达科技有限公司	2021/1/21	2,500,000.00	24%	2021/2/8	238,333.33	258,333.00	0.33	146.00	143.00	基本匹配	采购原材料、回收旧料，支付厂房租金及购进设备	2020-11-04至2020-12-29	6,878,776.00	匹配	包头市兴农达科技有限公司采购入库单、收料单、回收费用确认单、支付厂房租金收据及银行回单、购进设备入库单及银行回单
2021/1/21	300,000.00				20,000.00	146.00			100.00										
2021/1/21	2,200,000.00				11,333.33	12,933.00			-599.67			85.00	97.00						
2021/2/8	500,000.00				85,000.00	84,000.00			85.00			84.00							
					52,666.67	52,667.00			-0.33			79.00	79.00						

2018/10/9	150,000.00	供应商	高玉林	包头市兴农达科技有限公司	2019/1/8	1,750,000.00	24%	2019/1/8	9,100.00	9,000.00	100.00	91.00	90.00	基本匹配	主要用于采购原材料以及少部分资金用于回收旧废料农资产	2018-10-26至2019-01-03	1,420,435.00	匹配	包头市兴农达科技有限公司采购原材料付款银行回单、采购入库单、收料单及回收费用确认单
2018/9/7	500,000.00								41,000.00	40,000.00	1,000.00	123.00	120.00						
2018/8/24	100,000.00								9,133.33	8,933.00	200.33	137.00	134.00						
2018/8/24	1,000,000.00								91,333.33	89,333.00	2,000.33	137.00	134.00						
2019/7/5	900,000.00	供应商	包头市兴农达科技有限公司	包头市兴农达科技有限公司	2019/9/27	2,400,000.00	24%	2019/11/27	50,400.00	49,799.00	601.00	84.00	83.00	基本匹配	主要用于购买原材料以及回收旧废料农资产	2019-03-27至2020-12-24	12,685,153.00	匹配	包头市兴农达科技有限公司采购入库单采购原材料付款银行回单、收料单及回收费用确认单
2019/8/29	500,000.00								9,666.67	9,666.00	0.67	29.00	29.00						
2019/7/3	1,000,000.00								57,333.33	56,667.00	666.33	86.00	85.00						
2019/11/23	600,000.00	供应商	高玉林	包头市兴农达科技有限公司	2020/1/21	99,600.00	24%	2020/3/2	3,917.60	36,877.00	400.60	59.00	58.00	基本匹配					
					2020/3/2	500,400.00			33,360.00			100.00	99.00						
2018/6/13	500,000.00	供应商	北京爱农马赛机械有限公司	北京爱农马赛机械有限公司	2019/1/24	1,600,000.00	24%	2020/8/10	75,000.00	322,800.00	2,400.00	225.00	221.00	基本匹配	购买甜菜收获机	2018/06/28	989,536.40	匹配	购买甜菜收获机中国银行境外汇款申请书、购买设备合同
2018/3/27	100,000.00								20,200.00			303.00	327.00			2018/03/28	480,600.00		
2018/2/13	1,000,000.00								230,000.00			345.00	341.00						
2020/4/23	1,000,000.00	供应商	韩铁旦	青山区科学路骑士乳品经销部	2021/7/20	100,000.00	免息	-	-	-	-	453.00	-	不适用	归还银行贷款	2020/04/23	1,000,483.33	匹配	无
2019/2/26	675,000.00	供应商	张啸	新疆汇和轩农业机械服务有限公司	2022/5/27	675,000.00	24%	2022/8/31	533,700.00	533,700.00	-	1,186.00	1,186.00	基本匹配	购买甜菜收获机	2019/02/26	2,629,800.00	匹配	张啸购买甜菜收获机付款银行流水、张啸甜菜收获机购买合同

2020/9/28	500,000.00	供应商	张译云	北京成蒙添意商贸有限公司	2022/6/9	450,000.00	24%	2022/8/30	185,700.00	185,700.00	-	619.00	619.00	基本匹配	借款买房	2020/09/07	5,000.00	匹配	买房付款的银行流水、商品房认购书、网签合同信息查询记录
2020/9/29	700,000.00				2022/6/9	50,000.00			20,633.33	20,633.33		619.00	619.00						
					2022/6/9	400,000.00			164,800.00	164,800.00		618.00	618.00						
2020/10/20	430,000.00				2022/5/30	300,000.00			121,600.00	121,600.00		608.00	608.00						
2020/10/28	200,000.00				2022/5/30	430,000.00			168,273.33	168,273.33		587.00	587.00						
2020/10/28	490,000.00				2022/5/30	200,000.00			77,200.00	77,200.00		579.00	579.00			2020/10/30	1,489,833.00		
2020/10/28	1,000,000.00				2022/5/30	70,000.00			27,020.00	27,020.00		579.00	579.00						
					2022/5/31	420,000.00			162,400.00	162,400.00		580.00	580.00						
					2022/5/31	580,000.00			224,266.67	224,266.67		580.00	580.00						
2020/11/19	150,000.00				2022/6/13	200,000.00			79,066.67	87,560.00		593.00	593.00			2020/12/24	2,080,000.00		
2020/12/24	620,000.00				2022/6/17	220,000.00			87,560.00	57,500.00		597.00	597.00						
					2022/6/17	150,000.00			57,500.00	223,200.00		575.00	575.00						
2020/12/24	620,000.00				2022/6/17	620,000.00			223,200.00	79,066.67		540.00	540.00						
2019/1/5	100,000.00	供应商	池俊霞	池俊霞	2019/1/10	100,000.00	免息	-		-		5.00	-	不适用	个人生活周转	零星支出	100,000.00	不适用	无
2018/2/4	300,000.00	自然人	张学龙	-	2019/07/09	300,000.00	24%	2019/07/09	104,000.00	105,349.15	-1,349.15	520.00	526.50	基本匹配	用于租赁土地	2018年2月后陆续使用	300,000.00	匹配	访谈记录-张学龙
报告期末,无法确定	100,000.00	自然人	王晓军	-	2019/03/13	50,000.00	免息	-	-	-	-	-	-	不适用	孩子上学择校费	-	100,000.00	匹配	情况说明-王晓军
					2019/06/10	50,000.00													
2021/01/29	103,500.00	自然人	李建军	-	2021/12/24	100,000.00	免息	-	-	-	-	-	-	不适用	补充流动资金	2021年1月后陆续使用	103,500.00	匹配	访谈记录-李建军、马利芝,借入资金的银行流水
2021/11/19	1,600,000.00														归还向马利芝前期借款	2021/11/21	1,519,666.00		
2020/10/07	100,000.00	自然人	胥海云	-	2021/01/28	100,000.00	免息	-		-		-	-	不适用	涂料生意,借款用于资金周转	2020年10月至2021年1月之间	100,000.00	匹配	借款用途情况说明

2020/12/30	318,192.60	自然人	鄂满乐	-	2020/12/31	265,601.69	免息	-						不适用	并未使用，借款后主要金额并未用于第二天退回	2020/12/31	318,192.60	匹配	访谈记录-鄂满乐	
					2021/01/22	52,590.91														
时间较长 无法确定 具体时间	100,000.00	自然人	蒙新文	-	2020/04/22	50,000.00	24%	按月支付						不适用	亲属生意资金需周转，委托蒙新文向田胜利借款10万元	2019年前	100,000.00	匹配	访谈记录-蒙新文	
					2020/04/23	50,000.00														
2020/09/14	205,000.00	自然人	罗惠文	-	2020/09/30	475,000.00	免息	-					-	不适用	证券投资，转款给新时代证券	2020/9/14	500,000.00	匹配	访谈记录-罗惠文、罗惠文银行回单截图	
2020/09/14	170,000.00		罗惠文																	
2020/09/18	100,000.00		高智利																	
2018/12/7	50,000.00	自然人	张存林	-	2019/01/31	50,000.00	18%	2019/01/31	1,375.00	1,371.00	4.00	55.00	55.00	基本匹配	孩子上学择校费	2018/12/7	50,000.00	匹配	张存林-情况说明	
2019/2/25	900,000.00	自然人	马利芝	-	2019/03/13	300,000.00	24%	2022/9/8	9,600.00	9,600.00	-	16.00	18.00	基本匹配	马利芝也从事民间借贷行为，当资金流动紧张时会短期向田胜利借入资金周转，借入时间普遍较短					
					2019/03/13	600,000.00						16.00								
2020/01/22	300,000.00	自然人	马利芝	-	2020/1/23	300,000.00	免息	-				1.00	-	不适用						
2020/01/22	1,000,000.00	自然人	马利芝	-	2020/2/5	200,000.00	免息	-	-	-	-	14.00	-	不适用						
					2020/2/5	500,000.00						14.00								
2020/01/22	1,000,000.00	自然人	马利芝	-	2020/2/8	300,000.00	免息	-	-	-	-	17.00	-	不适用						
					2020/2/6	500,000.00						15.00								
2020/01/22	1,000,000.00	自然人	马利芝	-	2020/2/7	500,000.00	免息	-	-	-	-	16.00	-	不适用						
					2020/08/28	300,000.00						18.00								
2020/08/10	1,000,000.00	自然人	马利芝	-	2020/08/28	1,000,000.00	免息	-	-	-	-	18.00	-	不适用						
					2020/08/28	500,000.00						18.00								
2020/08/10	1,000,000.00	自然人	马利芝	-	2020/08/31	200,000.00	免息	-				21.00	-	不适用						

2019/2/25	100,000.00	自然人	马利芝	-	2019/4/13	100,000.00	24%	2022/9/8	3,133.33	3,133.00	0.33	47.00	48.00	基本匹配						
2016/7/25	300,000.00	自然人	马利芝	-	2019/04/13	300,000.00	24%	2019/02/11	198,400.00	49,567.00	0	992.00	978.00	基本匹配	转借给朋友用于生产经营	2016年7月后陆续使用	300,000.00	匹配		
2019/8/25	400,000.00	自然人	李瑞军	-	2019/10/9	400,000.00	24%	2019/10/9	12,000.00	12,000.00	-	45.00	45.00	基本匹配	用于支付工程款、材料款、工资等	2019/8/27	100,000.00	匹配		
																2019/9/6	40,000.00	匹配		
																2019/9/9	100,000.00	匹配		
																2019/9/10	50,000.00	匹配		
																2019/9/11	100,000.00	匹配		
																2019/9/12	10,000.00	匹配		
2020/01/24	100,000.00	自然人	李瑞军	-	2020/09/27	100,000.00	24%	2022/8/31	16,466.67	16,466.67	-	247.00	247.00	基本匹配	用于支付工程款、材料款	2020/1/23-2020/4/27	817,270.00	匹配	访谈记录-李瑞军、李瑞军银行回单截图	
2020/01/22	200,000.00				2020/09/25	400,000.00	24%		65,866.67	65,866.67	-	247.00	247.00							
2020/01/23	400,000.00				2020/11/06	200,000.00	24%		38,400.00	38,400.00	-	288.00	288.00							
2020/05/28	450,000.00	自然人	李瑞军	-	2020/7/6	690,000.00	24%	2022/8/31	11,700.00	11,700.00	-	39.00	39.00	基本匹配	用于支付工程款、材料款	2020/5/31-2020/10/4	1,257,007.00	匹配		
2020/05/31	100,000.00				2022/6/17	510,000.00			2,400.00	2,400.00	-	36.00	36.00							
2020/06/04	50,000.00				2022/9/8	213,860.00			1,066.67	1,066.67	-	32.00	32.00							
2020/09/26	600,000.00					213,860.00						629.00	629.00							
2020/9/25	1,000,000.00	自然人	李瑞军	-	2020/9/26	1,000,000.00	免息	-				1.00	-	不适用		-	-	不适用		
2019/02/01	30,000.00	自然人	李瑞军	-	2020/4/9	55,000.00	24%	2020/4/9	8,660.00	8,560.00	100.00	433.00	428.00	基本匹配						
2019/12/16	25,000.00								1,916.67	1,883.00	33.67	115.00	113.00							2019/02/01
2020/4/28	140,000.00	自然人	李益		2020/05/10	140,000.00	免息					12.00		不适用	用于支付货款，转给李五虎和贾	2020/4/28	140,000.00	匹配	访谈记录-李益、李益银行回单截图	

															有蛇、苗云东、贾米先、寇淑梅等多人				
2020/11/7	100,000.00	自然人	李益		2021/2/10	300,000.00	24%	2021/2/10	19,000.00	14,725.00	4,275.00	95.00	92.00	基本匹配	向高云亮支付采购粮食款	2020/11/7	120,000.00	匹配	
2020/11/7	200,000.00														95.00				
2019/01/25	300,000.00	自然人	薛虎	-	2019/3/31	50,000.00	免息	-		-		65.00	-	不适用	归还因购入天津房产而向别人借入的资金64.8万元；转借给亲属戚济贫10万元	2019/3/1	748,000.00	匹配	访谈记录-薛虎
2019/01/25	500,000.00							2020/9/14	200,000.00										
2020/9/26	200,000.00	自然人	薛虎	-			免息	-		-			-	不适用	归还向亲属池俊霞前期购房借款	2020/11/9	200,000.00	匹配	访谈记录-薛虎
2018/8/21	100,000.00	自然人	王银换	-	2020/05/13	100,000.00	12%	2020/05/13 2020/07/13	21,033.33	14,064.00 6,669.00	300.33	631.00	622.00	基本匹配		2018/10/11	100,000.00	匹配	访谈记录-王银换、王银换银行流水截图
2019/8/26	100,000.00	自然人	王银换	-	2020/7/13	100,000.00	12%	2020/7/13	10,733.33	10,566.00	167.33	322.00	317.00	基本匹配	向刘飞支付的柴油款	2019/10/8	100,000.00	匹配	
2019/01/08	160,000.00	自然人	孙养亮	-	2020/10/20	520,000.00	24%	2020/10/20	49,440.00	174,280.00	-	651.00	651.00	基本匹配	孙养亮是替自己亲属	2019/1/9	160,000.00	匹配	访谈记录-孙养亮
2019/05/10	300,000.00																2022/9/11		

2019/07/02	60,000.00								19,040.00			476.00	476.00		向田胜利借款，借入资金后就转借给姐姐孙玉英和外甥郭风鹏、外甥女郭风燕（上述三人与发行人之间不存在交易）	2019/07/02	60,000.00		
2019/01/08	500,000.00	自然人	孙养亮	-	2019/02/14	75,000.00	24%	2019/10/17、 2022/9/11	1,850.00	33,216.67	-0.00	37.00	37.00	基本匹配		2019/1/9	500,000.00	匹配	
					2019/02/15	200,000.00			5,066.67			38.00	38.00						
					2019/02/19	100,000.00			2,800.00			42.00	42.00						
					2019/10/17	125,000.00			23,500.00			282.00	282.00						
2020/4/15	800,000.00	自然人	田金锁	-	2020/04/23	100,000.00	免息	-	-	-	8.00	-	不适用		2020年4月	800,000.00	匹配		
					2020/04/23	500,000.00					8.00								
					2020/05/09	200,000.00					24.00								
2021/1/26	800,000.00	自然人	田金锁	-	2021/02/28	500,000.00	24%	2021/02/28	17,600.00	17,066.00	534.00	33.00	32.00	基本匹配		2021/1/26	800,000.00	匹配	
					2021/02/28	300,000.00						33.00							
2019/1/30	1,000,000.00	自然人	田金锁	-	2022/06/19	500,000.00	24%	2022/9/2	824,000.00	412,000.00	-333.33	1,236.00	1,236.00	基本匹配		2019年2月至2019年4月	1,000,000.00	匹配	
					2022/06/20	500,000.00				412,333.33		1,237.00	1,237.00						
2019/8/26	400,000.00	自然人	李风英	-	2019/8/29	400,000.00	免息	-	-	-	3.00	-	不适用		2019/8/26	400,000.00	匹配		
2020/1/22	900,000.00	自然人	李风英	-	2020/2/21	900,000.00	12%	2020/2/21	9,000.00	9,000.00	-	30.00	30.00	基本匹配	李风英从事民间借贷行为，当资金流动紧张时会短期向田胜利借入资金周	2020/1/22	900,000.00	匹配	访谈记录-李风英

																转, 借入时间普遍较短						
2019/02/14	1,000,000.00	自然人	康顺	-	-	-	24%	-	-	-	-	-	-	-	-	不适用	康顺是包头当地的一个水泥经销商, 向田胜利借入款项购买水泥冬储, 准备代高价时出售, 后水泥价格不涨反跌, 亏损较大, 然后失联, 款项无法收回。	2019年2月后陆续使用	2,280,000.00	匹配	借款用途情况说明	
2019/02/15	30,000.00																					
2019/02/15	750,000.00																					
2019/02/18	500,000.00																					
2019/07/05	250,000.00	自然人	池光华	-	-	-	24%	-	-	-	-	-	-	-	-	不适用	池光华以前是包头当地的从事建筑行业的包工头, 由于资金紧张向田胜利借入款项	2019年7月后陆续使用	690,000.00	匹配	借款用途情况说明	
2019/07/09	440,000.00																					

注：报告期内田胜利仅与田翠萍（系田胜利姐姐，其控制的青山区科学路骑士乳品经销部为发行人乳制品经销商）一名客户之间存在资金往来的情况，且为田胜利向其借入资金，并未发生田胜利对其借出资金的情况。

田胜利向供应商、客户及相关人员借出资金时均未签订书面民间借贷合同，主要原因为：田胜利相关民间借贷系熟人朋友之间的交易，当事人之间具有一定的信任基础，其本人一直以来没有签订书面借贷合同的习惯，均为根据口头约定及借贷双方的收款和付款的银行流水来确认借贷关系。保荐机构、申报会计师及发行人律师报告期内田胜利民间借贷交易能联系到的对手方全部执行访谈程序，向借入借出资金的人员询问具体借款情况，了解借入借出资金的用途及具体使用时间，并取得使用资金的银行流水截图、借款用途证明资料等支撑性材料进行验证，访谈内容印证了民间借贷交易的真实性。

从上表可知，除借贷时间较短、亲属同事间借款等免息的特殊情况外，根据每笔资金的本金、利率以及资金使用天数测算的利息与实际给付利息金额之间不存在较大差异，利息给付时间与资金使用时间也基本匹配。

报告期内田胜利民间借贷交易对手中，有 3 位借款人因无法取得联系尚未执行访谈程序，具体情况如下：

借出资金时间	借入方名称	是否为客户、供应商	借出资金金额（元）	归还资金时间	归还资金金额（元）
2019/02/14	康顺	否	1,000,000.00	-	-
2019/02/15			30,000.00		
2019/02/15			750,000.00		
2019/02/18			500,000.00		
小计			2,280,000.00		
2019/07/05	池光华	否	250,000.00	-	-
2019/07/09			440,608.43		
小计			690,608.43		
2020/10/07	胥海云	否	100,000.00	2021/01/28	100,000.00
小计			100,000.00		100,000.00
合计			3,070,608.43		100,000.00

针对上述 3 位无法取得联系的借款人，保荐机构、申报会计师及申报会计师执行的核查程序有：

1) 对田胜利执行访谈程序，了解上述三人的未取得联系的具体原因和实际借款用途等情况。

①康顺

康顺原系包头当地水泥经销商，2019 年向田胜利借入款项购买水泥冬储，准备在水泥高价时转售，随后水泥价格不涨反跌，投资亏损，至今田胜利无法

与康顺取得联系，款项无法收回。

②池光华

池光华原系包头当地从事建筑行业的包工头，由于资金紧张向田胜利借入款项。后因个人行为被刑事处罚，目前处于服刑期间，无法进行访谈，款项目前无法收回。

③胥海云

胥海云系田胜利朋友介绍的认识的朋友，2020年10月因生活周转困难向田胜利借入10万元，于2021年1月全额收回还款。胥海云目前电话号码已变更，通过各种渠道均暂未取得联系。

2) 对报告期内发行人及其子公司、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水相关信息进行核查、比对，确认除与田胜利存在大额资金往来外，上述3人与发行人及其子公司、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间不存在大额、异常资金往来。

3) 对报告期内发行人及其子公司的主要的供应商、客户及其关联方的关键人员等信息进行核查、比对，确认上述3人与发行人主要客户、供应商不存在关联关系。

综上所述，田胜利与康顺、池光华和胥海云等3人的借款交易，属于个人之间正常的民间借贷，与发行人不相关。

(2) 报告期内薛虎对供应商、客户及相关人员的每笔借出资金的金额、时间及相关人员的使用资金的时间，每笔借贷资金往来的利率约定情况及利息给付金额、利息给付时间，借出资金时间与客户、供应商及相关人员使用资金的时间、借款用途等的情况，详见下表：

借出资金时间	借出资金金额	借入方类型	借入方名称	对应客户\供应商名称	归还资金时间	归还资金金额	利率	给付利息时间	测算应付利息金额	实际利息给付金额	测算应付利息与实际支付利息差异情况	使用资金时间(天数)	利息给付时间(计提利息天数)	利息给付时间与资金使用时间是否匹配	借款用途	使用资金的时间	使用资金金额	借出资金时间与使用资金的时间是否匹配	支撑附件
2020/05/06	50,000.00	供应商	李益	包头市益农奶牛养殖农民专业合作社	2022/9/15	50,000.00	免息					862.00		不适用	生活周转	2020年5月后陆续使用	50,000.00	匹配	访谈记录-李益
2019/01/21	50,000.00	供应商	刘宽小	刘宽小	2022/9/15	50,000.00	免息					1,333.00		不适用	借款用于种植甜菜	2019年1月后陆续使用	50,000.00	匹配	访谈记录-刘宽小
2019/01/21	100,000.00	供应商	刘宽小	刘宽小	2020/4/13	100,000.00	免息					447.00		不适用	借款用于种植甜菜	2019年1月后陆续使用	100,000.00	匹配	
2019/5/10	150,000.00	供应商	威济贫	李文学(威济贫经营合伙人)	2019/11/30	50,000.00	免息					204.00		不适用	借款用于种植甜菜	2019年1月后陆续使用	150,000.00	匹配	访谈记录-李文学、威济贫
					2019/12/1	50,000.00	免息				205.00		不适用						
					2022/9/15	50,000.00	免息				1,224.00		不适用						

薛虎向供应商李益、刘宽小借出资金时签订了书面民间借贷合同，对戚济贫借出资金未签订书面民间借贷合同，未签订书面民间借贷合同是因为戚济贫系薛虎亲属，有较好的信任基础。

保荐机构、申报会计师及发行人律师对上述报告期内薛虎对外民间借贷的全部交易对手方进行了访谈程序，向借出资金的人员询问了具体借款情况，了解借出资金的用途及具体使用时间，访谈内容印证了民间借贷交易的真实性。薛虎对外借出资金规模较小，均未计提利息，借出金额均已归还。

3、田胜利每笔借入资金的金额、时间、具体流向；

报告期内田胜利每笔借入资金的金额、时间、具体流向情况如下：

单位：元

借出方名称	借入资金时间	借入资金金额	具体流向
张任华	20190125	150,000.00	2019年12月25日转借薛虎30万元，其中15万元向张任华借入
张任华	20190128	200,000.00	2019年12月30日向李风英归还50万元欠款，其中20万元向张任华借入
张任华	20190128	300,000.00	2019年12月30日向李风英归还50万元欠款，其中30万元向张任华借入
张任华	20190129	200,000.00	2019年1月31日向李瑞军归还36.6万元欠款，其中20万元向张任华借入
韩铁旦	20190718	100,000.00	陆续转给儿子田栋梁用作出国留学生活费
张任华	20191126	100,000.00	2019年12月27日向马利芝归还15.35万元欠款，其中10万元向张任华借入
李益	20200121	490,000.00	2020年1月22日转借马利芝30万元，其中30万元向李益借入
张任华	20200123	120,000.00	2020年1月23日转借李瑞军40万元，其中12万元向张任华借入
张任华	20200414	50,000.00	2020年4月15日转借田金锁80万元，其中5万元向张任华借入
张任华	20200414	50,000.00	2020年4月15日转借田金锁80万元，其中5万元向张任华借入
张任华	20200414	500,000.00	2020年4月15日转借田金锁80万元，其中50万元向张任华借入
韩铁旦	20200609	300,000.00	2020年6月1日向孙养亮归还15.265万元欠款，2020年6月10号归还田胜利包头农商行个人贷款203,915.00元；其中30万元向韩铁旦借入
张任华	20200611	100,000.00	其中3万元用于购买书画艺术品，剩余用作流动资金补充
肖金富	20200925	1,000,000.00	转给房主石慧平，田胜利购买其房屋
肖金富	20200926	1,000,000.00	2020年9月26日转借给张任华50万元
肖金富	20200927	1,000,000.00	2020年9月28日转借给张任华50万元
肖金富	20200927	1,000,000.00	转给房主石慧平，田胜利购买其房屋
肖金富	20200928	1,000,000.00	转给房主石慧平，田胜利购买其房屋
肖金富	20200929	1,000,000.00	转给房主石慧平35万元，购买房屋；2020年9月29日借款70万元给张译云，其中100万元从肖金富处借入
张任华	20201103	500,000.00	2020年11月3号转借给包头市兴安达科技有限公司100万元
张任华	20201103	500,000.00	
王银换	20190104	800,000.00	2019年10月4号转借给钱建军80万元

高玉林	20190108	200,000.00	2019年1月8号转借给孙养亮50万元,其中20万元向高玉林借入
韩铁旦	20190118	100,000.00	2019年1月19日转借给李瑞军10万元;
马利芝	20190119	500,000.00	2019年1月19日向李瑞军归还50万元欠款,其中50万元向马利芝借入
李凤英	20190129	1,000,000.00	2019年1月30日转借给田金锁100万元;
张美连	20190130	100,000.00	2019年2月14日向康顺借款100万元,其中10万元向张美连借入
张美连	20190130	100,000.00	2019年2月14日向康顺借款100万元,其中10万元向张美连借入
李凤英	20190214	600,000.00	2019年2月15日转借给康顺75万元,其中60万元向李凤英借入;
闫颖超	20190214	250,000.00	2019年2月18日转借给康顺50万元,其中25万元向李凤英借入;
闫颖超	20190214	250,000.00	2019年2月18日转借给康顺50万元,其中25万元向李凤英借入;
邬风鹏	20190215	20,000.00	补充日常流动资金
邬风鹏	20190215	30,000.00	2019年2月15日向康顺借款3万元,其中3万元向邬风鹏借入
韩铁旦	20190218	200,000.00	2019年2月20日向马利芝归还70万元欠款,其中20万元向韩铁旦借入
冀韬	20190218	100,000.00	2019年2月20日向马利芝归还70万元欠款,其中50万元向冀韬借入
冀韬	20190218	200,000.00	
冀韬	20190218	200,000.00	
邬风鹏	20190219	200,000.00	2019年2月25日向马利芝借款90万元,其中20万元向邬风鹏借入
韩铁旦	20190227	94,673.00	转给妻子李翠梅
李益	20190621	70,000.00	2019年7月5日转借池光华25万元,其中7万元向李益借入
田翠萍	20190717	300,000.00	2019年7月18号归还田胜利农业银行贷款85万元,其中30万向田翠萍借入
马利芝	20190718	50,000.00	2019年7月18号归还田胜利农业银行贷款85万,其中30万元向田翠萍借入
孙养亮	20190831	90,000.00	2019年9月18日向钱建军借款40万元,其中9万元向孙养亮借入
王银换	20191225	140,000.00	2019年12月27日向马利芝归还欠款本金及利息共计15.35万元,其中14万元向王银换借入
李益	20200122	1,000,000.00	2020年1月22日转借马利芝100万元,其中100万元向李益借入
高虹	20200302	400,000.00	2020年3月2号转借给包头市聚钱养殖农民专业合作社70万元,其中40万元向高虹借款
马利芝	20200304	100,000.00	2020年3月5日向包头市聚钱养殖农民专业合作社转借款50万元,其中10万元向马利芝借入
马利芝	20200304	200,000.00	2020年3月5日向包头市聚钱养殖农民专业合作社转借款50万元,其中20万元向马利芝借入
韩铁旦	20200307	590,050.00	2020年3月7号转借给包头市聚钱养殖农民专业合作社60万元,其中59.005万元向韩铁旦借款
李凤琴	20200401	6,000.00	田胜利个人消费使用
王银换	20200415	80,000.00	2020年4月23号转借给韩铁旦100万元,其中8万元向王银换借入
王银换	20200415	70,000.00	2020年4月23号转借给韩铁旦100万元,其中7万元向王银换借入
李俊	20200506	1,000,000.00	2020年5月5日用于偿还田胜利农业银行贷款90万元
李凤琴	20200513	300,000.00	2020年5月13日转给田胜利妻子李翠梅银行账户90万元,用于偿还其农业银行贷款90万元,其中49万元向李
张美连	20200513	100,000.00	

张美连	20200513	90,000.00	凤琴和张美莲借入
田翠萍	20200827	99,700.00	补充日常流动资金
田翠萍	20200914	80,000.00	2020年9月14日向罗慧文转借款17万元，其中8万元向田翠萍借入
田翠萍	20200914	99,500.00	
田翠萍	20200927	39,600.00	补充日常流动资金
罗惠文	20200930	1,000,000.00	2020年9月30日向包头市顺浩通物流运输有限公司支付田胜利前欠张任华50万元，并向张任华借出50万元；
刘菊	20201013	2,000,000.00	2020年10月13日向张任华归还100万元欠款；
			2020年10月28日转借张译云100万元；
刘彦斌	20201023	200,000.00	2020年10月28日转借张译云20万元；
李俊	20210210	300,000.00	2021年2月14日向贾玉香归还50万元欠款，其中30万元向李俊借入
李凤英	20210816	1,000,000.00	2021年8月16日用于归还包头农商银行贷款107万元
马利芝	20200214	270,000.00	2020年2月21日转借给包头市聚钱养殖农民专业合作社50万元，其中27万元来源于马利芝
马利芝	20200305	200,000.00	2020年3月5日转借给包头市聚钱养殖农民专业合作社50万元，其中20万元来源于马利芝
马利芝	20200414	200,000.00	2020年4月23号转借给韩铁旦100万元，其中20万元向王银换借入

由上可知，报告期内田胜利对外借入款项主要用于转借给他人，与其在民间借贷中主要充当中间人赚取息差的角色相匹配。

4、北京爱农马赛机械有限公司、张译云（北京成蒙添意商贸有限公司）等购买设备、购房需要多笔向田胜利多笔借入资金的原因，张译云借款买房的时间，是否有房产证；

(1) 北京爱农马赛机械有限公司与田胜利之间民间借贷情况

资金借入方-供应商	借款开始时间	借款归还时间	借款本金(元)	借款原因	支撑性材料
北京爱农马赛机械有限公司	20180613	20190124	1,600,000.00	购买境外专用设备	购买甜菜收获机中国银行境外汇款申请书、购买设备合同
	20180327	20200810			
	20180213				

北京爱农马赛机械有限公司因购买设备向田胜利多笔借入资金，主要系该公司与境外设备供应商签订了多份设备购买合同，由于资金周转需要，故向田胜利多笔借入资金。

2018年2月20日、2018年3月16日和2018年6月15日，北京爱农马赛机械有限公司与德国 ROPA Fahrzeug-und Maschinenbau GmbH 公司分别签订了4份甜菜收获机购买协议，协议约定付款条件均为“在签署合同的14天内预付定金，剩余货款要在发货之前付清。”因此，根据合同付款要求及资金周转情况，北京爱农马赛机械有限公司分别于2018年2月13日、2018年3月27日和2019年6月13日分别向田胜利借入50万元、10万元和100万元用于支付甜菜收获机的设备款，借款情况与合同付款进度相匹配，具有商业合理性。

2) 张译云（北京成蒙添意商贸有限公司）与田胜利之间民间借贷情况

资金借入方-供应商	借款开始时间	借款本金（元）	借款归还时间	借款原因	支撑性材料
张译云（北京成蒙添意商贸有限公司）	20200928	500,000.00	20220630	借款买房	买房付款的银行流水、商品房认购书、网签合同信息查询记录
	20200929	700,000.00			
	20201020	430,000.00			
	20201028	200,000.00			
	20201028	490,000.00			
	20201028	1,000,000.00			
	20201119	150,000.00			
	20201224	620,000.00			

张译云因购房需要向田胜利多笔借入资金，主要系张译云购房付款方式为全款，由于资金周转需要，故向田胜利多笔借入资金。

2020年9月，张译云与成都力玺房地产开发有限公司签订的商品房认购书，张译云认购新力东园10-2-102号房屋，总价为人民币4,174,833.00元，支付方式为全款。按照合同约定的付款进度，张译云需要在2020年9月29日支付定金60万元，于2020年10月30日之前付到房款的50%，于2020年12月25日之前付清全款。因此，根据购房合同约定的付款进度，张译云向田胜利多笔借入资金分期支付购房款，借款情况与购房合同付款进度相匹配，具有商业合理性。

保荐机构、申报会计师及发行人律师取得张译云与成都力玺房地产开发有限公司签订的商品房认购书以及成都市住房和城乡建设局关于张译云与成都力玺房地产开发有限公司购房网签合同信息查询资料。根据上述资料显示，张译云购买的房屋为预售房，截止至本问询回复日，尚未办理好房产证。

5、田胜利的资金借贷行为是否存在配合客户、供应商与发行人进行虚构交易的行为；

报告期内存在少量供应商、客户与田胜利之间存在资金往来的情况，其中客户仅有一名为田翠萍（配偶为韩铁旦），系田胜利姐姐，其控制的青山区科学路骑士乳品经销部为公司乳制品经销商，报告期内销售金额分别为57.61万元、55.30万元和62.78万元，金额较小，且属于亲属之间往来，具有合理性。故保荐机构、申报会计师及发行人律师重点对田胜利民间借贷涉及的供应商与发行人之间的交易进行了核查。主要核查程序有：

①采购真实性核查。保荐机构、申报会计师及发行人律师取得了发行人向

上述供应商之间的采购合同，并结合合同采购内容取得相关材料入库单、农机服务结算单、运费结算单、发票、对应的付款凭证等资料，经核查不存在异常，报告期内发行人与上述供应商之间采购业务真实、合理。

②采购公允性核查。对采购物品价格和其他同期提供相同服务或商品的且无关联关系的第三方供应商的采购价格进行对比，检查报价单、询比价招投标过程性资料，检查签订合同内部审批流程资料，核查采购流程是否合规、采购价格是否公允，经核查不存在异常，报告期内发行人与上述供应商之间采购业务交易价格公允。

③供应商与发行人关联关系核查。对报告期内发行人及其子公司的主要的供应商其关联方的关键人员等信息进行核查、比对，确认田胜利民间借贷涉及的供应商与发行人及董监高、关键岗位人员、5%以上主要股东之间不存在关联关系。

综上所述，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为，田胜利的资金借贷行为不存在配合客户、供应商与发行人进行虚构交易的行为。

6、田胜利进行民间借贷是否合规，是否存在法律风险或潜在纠纷。

（1）关于涉及民间借贷的主要法律规定

①民间借贷民事法律规定如下：

《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》（2020第二次修正）第一条：本规定所称的民间借贷，是指自然人、法人和非法人组织之间进行资金融通的行为。

第十三条：具有下列情形之一的，人民法院应当认定民间借贷合同无效：

- （一）套取金融机构贷款转贷的；
- （二）以向其他营利法人借贷、向本单位职工集资，或者以向公众非法吸收存款等方式取得的资金转贷的；
- （三）未依法取得放贷资格的出借人，以营利为目的向社会不特定对象提供借款的；
- （四）出借人事先知道或者应当知道借款人借款用于违法犯罪活动仍然提供借款的；
- （五）违反法律、行政法规强制性规定的；

（六）违背公序良俗的。

第二十五条：出借人请求借款人按照合同约定利率支付利息的，人民法院应予支持，但是双方约定的利率超过合同成立时一年期贷款市场报价利率四倍的除外。

《民法典》第六百八十条：禁止高利放贷，借款的利率不得违反国家有关规定。借款合同对支付利息没有约定的，视为没有利息。借款合同对支付利息约定不明确，当事人不能达成补充协议的，按照当地或者当事人的交易方式、交易习惯、市场利率等因素确定利息；自然人之间借款的，视为没有利息。

第一百五十七条：民事法律行为无效、被撤销或者确定不发生效力后，行为人因该行为取得的财产，应当予以返还；不能返还或者没有必要返还的，应当折价补偿。有过错的一方应当赔偿对方由此所受到的损失；各方都有过错的，应当各自承担相应的责任。法律另有规定的，依照其规定。

②民间借贷行政法律规定如下：

《中华人民共和国银行业监督管理法》（2006 修正）第十九条：未经国务院银行业监督管理机构批准，任何单位或者个人不得设立银行业金融机构或者从事银行业金融机构的业务活动。

第四十四条：擅自设立银行业金融机构或者非法从事银行业金融机构的业务活动的，由国务院银行业监督管理机构予以取缔；构成犯罪的，依法追究刑事责任；尚不构成犯罪的，由国务院银行业监督管理机构没收违法所得，违法所得五十万元以上的，并处违法所得一倍以上五倍以下罚款；没有违法所得或者违法所得不足五十万元的，处五十万元以上二百万元以下罚款。

《内蒙古自治区地方金融监督管理条例》第三十二条：任何单位和个人不得从事下列非法金融活动：

（一）非法吸收公众存款、非法发放贷款、非法发行有价证券、非法对外融资；

（二）非法高利放贷，暴力催收贷款；

（三）以广告、公开劝诱等方式，向社会不特定对象或者超出法定数量的特定对象开展资金募集宣传；

（四）对投资收益或者投资效果作出保本、保收益、无风险等保证性承诺；

(五) 以其他方式进行的非法金融活动。

第四十二条 违反本条例规定的行为，国家有关法律、法规已经作出具体处罚规定的，从其规定。

③民间借贷刑事法律规定如下：

《中华人民共和国刑法》第一百七十五条【高利转贷罪;骗取贷款、票据承兑、金融票证罪】以转贷牟利为目的，套取金融机构信贷资金高利转贷他人，违法所得数额较大的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处违法所得一倍以上五倍以下罚金;数额巨大的，处三年以上七年以下有期徒刑，并处违法所得一倍以上五倍以下罚金。

第一百七十六条【非法吸收公众存款罪】非法吸收公众存款或者变相吸收公众存款，扰乱金融秩序的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处二万元以上二十万元以下罚金；数额巨大或者有其他严重情节的，处三年以上十年以下有期徒刑，并处五万元以上五十万元以下罚金。

单位犯前款罪的，对单位判处罚金，并对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，依照前款的规定处罚。

第二百二十五条【非法经营罪】违反国家规定，有下列非法经营行为之一，扰乱市场秩序，情节严重的，处五年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处违法所得一倍以上五倍以下罚金；情节特别严重的，处五年以上有期徒刑，并处违法所得一倍以上五倍以下罚金或者没收财产：

(一) 未经许可经营法律、行政法规规定的专营、专卖物品或者其他限制买卖的物品的；

(二) 买卖进出口许可证、进出口原产地证明以及其他法律、行政法规规定的经营许可证或者批准文件的；

(三) 未经国家有关主管部门批准非法经营证券、期货、保险业务的，或者非法从事资金支付结算业务的；

(四) 其他严重扰乱市场秩序的非法经营行为。

最高人民法院、最高人民检察院、公安部、司法部印发《关于办理非法放贷刑事案件若干问题的意见》：“一、违反国家规定，未经监管部门批准，或者超越经营范围，以营利为目的，经常性地向社会不特定对象发放贷款，扰乱金

融市场秩序，情节严重的，依照刑法第二百二十五条第(四)项的规定，以非法经营罪定罪处罚。

前款规定中的“经常性地向社会不特定对象发放贷款”，是指 2 年内向不特定多人(包括单位和个人)以借款或其他名义出借资金 10 次以上。贷款到期后延长还款期限的，发放贷款次数按照 1 次计算。

二、以超过 36%的实际年利率实施符合本意见第一条规定的非法放贷行为，具有下列情形之一的，属于刑法第二百二十五条规定的“情节严重”，但单次非法放贷行为实际年利率未超过 36%的，定罪量刑时不得计入：

(一) 个人非法放贷数额累计在 200 万元以上的，单位非法放贷数额累计在 1000 万元以上的；

(二) 个人违法所得数额累计在 80 万元以上的，单位违法所得数额累计在 400 万元以上的；

(三) 个人非法放贷对象累计在 50 人以上的，单位非法放贷对象累计在 150 人以上的；

(四) 造成借款人或者其近亲属自杀、死亡或者精神失常等严重后果的。

具有下列情形之一的，属于刑法第二百二十五条规定的“情节特别严重”：

(一) 个人非法放贷数额累计在 1000 万元以上的，单位非法放贷数额累计在 5000 万元以上的；

(二) 个人违法所得数额累计在 400 万元以上的，单位违法所得数额累计在 2000 万元以上的；

(三) 个人非法放贷对象累计在 250 人以上的，单位非法放贷对象累计在 750 人以上的；

(四) 造成多名借款人或者其近亲属自杀、死亡或者精神失常等特别严重后果的。”

(2) 田胜利进行民间借贷的行为合法合规，不存在违反现行法律法规的情形或潜在纠纷

田胜利进行民间借贷的资金为自有资金或通过熟人、朋友融通的资金，而非通过宣传、介绍、许以高额回报等手段诱使社会不特定对象基于增值货币的愿望出让资金，因此，不存在非法吸收公众存款或高利转贷而扰乱了国家金融

秩序、违反了金融监管制度的情况。

田胜利进行民间借贷的对象具有特定范围，均为其熟人、朋友，借贷双方之间存在一定的际和社会关系，不存在向社会不特定对象出借资金的情形。

田胜利进行民间借贷的目的主要是为帮助熟人、朋友解决临时资金周转需求，收取利息（赚取利息差）获得适当回报，借款目的具有正当性、合法性。

田胜利与其民间借贷交易对方虽然未达成书面借款协议，但根据转账凭证及对民间借贷交易对方的访谈记录，双方对借款期限、借款本金及借款利息进行了口头约定，并实际履行，田胜利与借款对象之间的借款利率未超过《关于办理非法放贷刑事案件若干问题的意见》规定的 36% 实际年利率上限。截至本问询回复函出具之日，田胜利与借款对象从未因民间借贷产生过诉讼、仲裁或其他争议；田胜利从未因民间借贷行为受到过行政处罚或刑事处罚，或因违反民间借贷相关法律规定被立案调查的情形。

综上所述，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为，田胜利进行民间借贷的行为合法合规，不存在违反现行法律法规的情形或潜在纠纷。

（五）结合上述情形说明田胜利是否符合《公司法》、《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等相关法律法规和规范性文件的任职资格规定。

根据《公司法》“第一百四十六条 有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年；（五）个人所负数额较大的债务到期未清偿。”

根据《北京证券交易所股票上市规则（试行）》“4.2.2 董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、本所业务规则和公司章程等规定。

上市公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任公司董事、监事或者高级管理人员：（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形；（二）被中国证监会及其派出机构采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满；（三）被证券交易所或者全国股转公司认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员，期限尚未届满；（四）中国证监会和本所规定的其他情形。

财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作 3 年以上。”

1、田胜利任发行人监事会主席，于 1968 年 2 月出生，为完全民事行为能力人；

2、根据其户籍地派出所出具的《无犯罪记录证明》，田胜利不存在犯罪记录，不存在因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年的情况；

3、根据田胜利提供的简历、对外投资情况、劳动合同并经访谈，田胜利自 2000 年 11 月至 2008 年 7 月任包头骑士乳业有限责任公司行政总监，2007 年 5 月至 2022 年 9 月任发行人监事会主席，不存在担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年的情况，不存在担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年的情况；

4、截至本问询回复函出具之日，田胜利与借款对象从未因民间借贷产生过诉讼、仲裁或其他争议；田胜利从未因民间借贷行为受到过行政处罚或刑事处罚，或因违反民间借贷相关法律规定被立案调查的情形。经查询中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>），田胜利未被列入失信被执行人或限制消费人员。不属于《公司法》第一百四十六条第（五）款规定的“个人所负数额较大的债务到期未清偿”情形。

5、经查询中国证监会网站披露的市场禁入决定和行政处罚决定、北京证券交易所网站、上海证券交易所网站、深圳证券交易所网站以及全国中小企业股

份转让系统，田胜利不存在被中国证监会及其派出机构采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满的情形，不存在被证券交易所或者全国股转公司认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员，期限尚未届满的情形。

综上，田胜利先生不存在不得担任董事、监事和高级管理人员的情形，符合《公司法》、《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等相关法律法规和规范性文件的任职资格规定。

截至本问询回复函签署之日，田胜利先生已因个人原因辞去发行人监事职务，不再担任发行人监事及监事会主席。

（六）薛虎大额转入、转出资金是否有支撑依据及具体情况。

报告期内薛虎大额转入、转出资金情况如下：

单位：万元

交易期间	款项性质	交易对手	收入	支出	具体情况	支撑依据	
2019年	夫妻转账	张美英		12.00	向配偶张美英转账用于家用	薛虎-张美英结婚证、银行流水	
	父女转账	薛越鸿	165.00	165.00	向女儿薛越鸿转账，用于购置房产，付款失败后退回。	银行流水	
	借款还款	威济贫			15.00	威济贫系薛虎亲属，因其合伙经营资金周转困难向薛虎借款15万元，其中由李文学代其还款10万元，目前已结清。	威济贫身份证、威济贫访谈记录
		李文学	10.00			李文学系威济贫经营合伙人，威济贫向薛虎借款的15万元后，由李文学代其还款10万元。	李文学访谈记录
		刘宽小			15.00	朋友刘宽小向薛虎借款15万元，其中10万元2020年已归还，剩余5万元尚未归还。	刘宽小借条
		沈涛	28.61			薛虎向朋友沈涛借款，已归还25.60万元。	银行流水
		王银换	55.00	15.00		（1）王银换向薛虎借款15万元，已于2020年归还；（2）薛虎向王银换借款用于购置房产。	薛虎-王银换借款协议，天津购房合同
		张啸	61.00			朋友间借款用于买房	薛虎-张啸借款协议，天津购房合同
		池俊霞	26.66			亲属间借款用于买房	池俊霞身份证天津购房合同
		薛永军	65.00	20.72		亲属间借款用于买房，后归还部分借款	薛永军身份证天津购房合同
		郝甜甜	8.25			亲属间借款用于买房	天津购房合同
		史志强	10.00			亲属间借款用于买房	天津购房合同
		王忠和			41.00	王忠和是亲属史志强购房的卖方，薛虎通过替亲属史志强支付购房款的方式归还对其欠款	史志强购房合同、代付收据

		田胜利	80.00		向同事借款，用于买房	田胜利访谈记录、天津购房合同
		李翠梅		8.80	归还同事田胜利借款至其配偶李翠梅账户	田胜利访谈记录
	委托还款	史志强		103.50	薛虎本人不会操作手机银行归还其本人银行贷款，故转账给亲属史志强委托其帮忙归还银行贷款，	薛虎 18 年达茂农商行贷款合同、2019 年 1 月 22 日薛虎贷款银行账户收到转账银行流水记录
	个人存现			6.99	个人闲置资金存现	-
	购置房产	马春华		5.00	向中介人员马春华支付购房中介费	支付房屋中介费说明
	年薪工资	内蒙古骑士乳业集团股份有限公司		10.82	收到发行人支付的年薪工资	-
	合计		527.33	401.02		
2020 年	夫妻转账	张美英	7.50	9.85	与配偶张美英夫妻间互相转账	薛虎-张美英结婚证、银行流水
	借款、还款	刘宽小	10.00		朋友刘宽小归还部分 2019 年向薛虎的借款	刘宽小借条
		沈涛		25.60	归还朋友沈涛 2019 年部分借款	银行流水
		王银换	38.14		(1) 王银换归还 2019 年向薛虎借款 15 万元；(2) 薛虎向王银换借款 23.14 万元用于支付购置房产尾款	薛虎-王银换借款协议、天津购房合同
		杨军海		30.00	借给朋友杨军海款项	薛虎-杨军海借条
		池俊霞	90.00	20.00	亲属间借款用于买房，并归还部分前期借款	池俊霞身份证天津购房合同
		郝甜甜	25.23		亲属间借款用于买房	天津购房合同
		李根		35.00	亲属李根给薛虎女儿薛越鸿打款用于天津房产购置，后由薛虎转账还款	天津购房合同天津购房-李根打款凭证
		薛永军	20.00	260.00	(1) 收入 20 万为薛虎向薛永军借款，用于支付天津房款尾款；(2) 薛虎向薛永军支出 260 万，其中 165 万是薛虎委托弟弟薛永军转款给薛虎女儿薛越鸿，薛越鸿支付天津房产的首付款。剩下 95 万元为归还前期薛虎向薛永军借入款项。	天津购房合同、薛永军身份证、天津购房-薛永军打款给薛越鸿的转账记录、薛越鸿支付房款转账记录
		李益		5.00	借给朋友李益借款	薛虎-李益借条、李益身份证
	田胜利	20.00		与同事田胜利之间借款	田胜利访谈记录	
	个人支现	田胜利		20.00	个人取现给田胜利	田胜利访谈记录
	年薪工资	内蒙古骑士乳业集团股份有限公司		10.82	收到发行人支付的年薪工资	-
股东分红	中山证券	160.00		收到发行人 2020 年度权益分派派发现金红利	-	
	合计		381.69	405.45		
2021 年	夫妻转账	张美英		51.10	向配偶张美英转账用于家庭理财	薛虎-张美英结婚证、银行流水
	借款	罗惠文	10.00		向朋友罗惠文借款	薛虎-罗惠文借条

	还款	李翠梅		10.00	归还同事田胜利借款至其配偶李翠梅账户	田胜利访谈记录
	个人支取			110.00	个人取现用于购置房产	包头草原印象购房合同及收据
	股东分红	平安证券股份有限公司（客户）	160.00		收到发行人 2021 年度权益分派发现金红利	-
	合计		170.00	171.10		
2022 年 1-6 月	未发生超过核查标准的资金流入、流出					

综上所述，报告期内薛虎大额转入、转出资金不存在异常情况，大额资金转入转出均有支撑依据，具有合理性。

（七）结合上述情况，请保荐机构、申报会计师进一步说明对自然人大额资金往来的具体核查方法、核查证据及核查结论，并对发行人是否存在虚构交易、体外资金循环、商业贿赂等情形发表明确意见。

保荐机构、申报会计师对自然人大额资金往来的具体核查方法：

1、确定合理的核查范围

保荐机构、申报会计师核查个人银行账户的关联自然人包括：控股股东、实际控制人及其配偶、成年子女，实际控制人以外的其他内部董事、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员。

2、核查标准

个人银行账户大额资金流水核查的标准为取单笔交易金额 5 万元以上或连续单笔交易金额合计 5 万元以上的流水（包括转账、取现）

3、核查程序和核查证据情况

1）获取核查范围内自然人提供的个人名下银行账户清单，通过交叉核对已提供银行流水的对方账户和交易对手方、现场查询实地走访银行的个人名下账户核查方法确认个人银行账户的完整性；

2）通过中国银联“云闪付”添加银行卡功能，对主要的 15 家银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、招商银行、民生银行、光大银行、中信银行、兴业银行、浦发银行、平安银行、广发银行、华夏银行、

邮储银行)进行辅助核查,验证个人银行账户的完整性,如发现存在未打印的银行账户,则补充打印相关流水;

3)保荐机构、申报会计师陪同关联自然人去银行现场打印银行流水;

4)获取了相关人员关于银行账户完整性的承诺函;

5)保荐机构、申报会计师对银行流水进行逐笔核对,对于达到核查标准的银行流水记录通过访谈、取得并检查相关材料等手段,了解交易背景及原因。

6)对发行人**时任**监事会主席田胜利、副总经理薛虎与供应商、客户及其他人员之间存在民间借贷的资金往来的情况进行专项核查。逐笔梳理统计田胜利、薛虎报告期内对外借入资金和借出资金情况以及还本付息情况,测算实际还本付息情况与约定是否相符,对民间借贷交易对手执行访谈程序,取得借款用途等支撑性材料,对发行人与上述供应商采购交易的真实性以及公允性进行重点核查,确认民间借贷交易的真实性以及是否与发行人相关。

4、核查结论

经核查,保荐机构、申报会计师认为,自然人大额资金流水往来主要用于借款还款、民间借贷、亲属之间往来、房产买卖、年终奖金、分红、家庭成员教育支出以及日常消费支出等情形,具有合理性,发行人不存在虚构交易、体外资金循环、商业贿赂等情形。

问题 2 外采牛只单价大幅增加是否符合市场行情

根据首轮问询回复,2019年及2020年发行人向个人刘长青采购287头青年牛及7头成母牛,采购金额共计563.20万元;2020年通过进口代理商北京雄特牧业有限公司采购进口荷斯坦育成牛及青年牛共计744头,采购金额共计1,431.66万元;2020年公司通过代理商天津澳海浩德进出口有限公司采购进口荷斯坦育成牛300头,采购金额共计585万元;2021年公司通过代理商北京巨

合进出口有限责任公司采购进口荷斯坦育成牛 1,951 头，采购金额共计 5,267.70 万元。

请发行人说明：（1）从犊牛、育成牛、青年牛、成母牛到育肥牛、育成公牛，牛只的头均采食情况先升后降，上述情况是否符合牛只生长规律，与行业情况是否相符。（2）报告期内牛只采购金额较大，但招股说明书中采购情况、报告期各期前五大供应商、牧业板块前五大供应商均未见上述采购情况的原因及合理性。（3）发行人从天津澳海浩德进出口有限公司和北京巨合进出口有限责任公司处采购的进口牛只行为，均为发行人、进口代理商及中国蒙牛乳业有限公司所属公司之间的三方合作，说明发行人 2019 年、2020 年牛只外采单价均为 1.9 万元/头左右，而 2021 年外采单价大幅增加至 2.7 万元/头的原因，报告期内外采牛只单价是否公允，与市场行情是否相符，是否存在利益输送。（4）报告期内售牛收入金额分别为 2,047.90 万元、1,020.09 万元和 1,544.89 万元，主要为出售自行繁育的公牛及淘汰牛，客户基本均为自然人，说明向杭锦后旗太平乳业有限责任公司、自然人售牛交易的真实性，并比较主要供应商牛只销售数量、单价情况，相关交易是否公允。（5）各期自然人客户不需要发票产生的销售收入金额、收入类型，交易的入账依据和结算方式，资金流与实物流如何验证，发行人保证入账完整性的措施，是否足额缴纳应纳税款。（6）玉米（籽实、青贮等状态）、牧草（苜蓿、燕麦等干草、青贮类）单产情况与行业数据是否存在差异；报告期各期牛只数量分别为 7,505 头、9,012 头和 12,464 头，逐年增加，但青贮玉米消耗量分别为 71,762.88 吨、57,010.93 吨和 64,674.20 吨，牧草消耗量 17,735.37 吨、17,856.76 吨和 36,836.34 吨，合计消耗量 89,498.25 吨、74,867.69 吨和 101,510.54 吨，2020 年消耗量较少，青贮玉米 2020 年、2021 年较 2019 年少，说明牛只数量与牧草、玉米耗用量不匹配的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：

- （1）对报告期内外采牛只真实性及价格公允性执行的核查程序、方法和结论。
- （2）青贮玉米盘点时聘请的专业测量机构名称，是否具备相应资质。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 从犊牛、育成牛、青年牛、成母牛到育肥牛、育成公牛，牛只的头均采食情况先升后降，上述情况是否符合牛只生长规律，与行业情况是否相符。

1、报告期内发行人头均设计采食(鲜重)与实际采食情况统计表

单位：千克/头·天

牛群	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	设计值	实际值	设计值	实际值	设计值	实际值	设计值	实际值
哺乳犊牛	1.60	1.64	1.4	1.42	1.6	1.63	0.7	0.67
断奶犊牛	5.40	5.23	6	6.24	7.8	7.87	7.8	7.92
育成牛	18.20	17.80	18	18.62	16.8	17.63	16	17.18
青年牛	21.80	21.41	21	20.79	21.8	22.15	21.6	21.59
成母牛	44.20	44.47	44.5	44.59	47	46.56	42.5	42.33
育肥公牛							20	19.91
育肥牛							11.5	9.64
育成公牛							8.5	

注：2019年后，发行人无育肥公牛、育肥牛和育成公牛存栏。

报告期内，公司头均设计采食量与头均实际耗用量差异很小。

报告期内，同行业公众公司未披露各类牛群的头均采食的相关情况。

2、公司牛群采食(鲜重)标准及测算依据

根据美国国家科学研究委员会编著的《奶牛营养需要》(孟庆翔 主译)一书所述：

①泌乳奶牛的干物质采食量(DMI)与泌乳奶牛所需能量有如下关系：

干物质采食量(DMI)(千克) = 产奶净能(NE_L)(Mcal) / 饲料中NE_L浓度(Mcal/千克)

其中，产奶净能(NE_L)包括用于维持、产奶、补偿体重所需的能量；

Mcal 指的是能量单位兆卡。

②泌乳奶牛的干物质采食量（DMI）范围占其体重（BW）的 2%-4%。

结合上述观点，根据泌乳奶牛的体重（BW），可测算泌乳奶牛的干物质采食量（DMI），继而测算泌乳奶牛头均设计采食(鲜重)标准数据。

发行人结合上述公式和企业实际饲喂经验，对不同牛群采食(鲜重)标准测算如下：

哺乳犊牛：哺乳犊牛的干物质采食量范围占其体重（BW）的 1%-2%。因哺乳犊牛既喂生鲜乳又喂饲草料（生鲜乳干物质 12-13%，饲草料干物质 88%左右），因此按照哺乳犊牛体重 35-85 千克计算，干物质采食量范围在 0.35-1.7 千克，鲜重采食范围为 0.7-3.4 千克/头.天。

断奶犊牛：断奶犊牛的干物质采食量范围占其体重（BW）的 2%-3%。断奶犊牛既喂饲草和精补料（干物质在 88%左右），又喂新产牛日粮（干物质 50%-55%），因此按照断奶犊牛体重 90-200 千克计算，干物质采食量范围在 1.8-6 千克，鲜重采食范围为 3.5-12 千克/头.天。

育成牛：育成牛的干物质采食量范围占其体重（BW）的 1.5%-2.5%。育成牛饲喂 TMR 全混日粮（干物质 50%-55%），因此按照育成牛体重 210-400 千克计算，干物质采食量范围在 3.5-10 千克，鲜重采食范围为 7-20 千克/头.天。

青年牛：青年牛的干物质采食量范围占其体重（BW）的 2%-3%。青年牛饲喂 TMR 全混日粮（干物质 50%-55%），因此按照青年牛体重 380-650 千克计算，干物质采食量范围 5.7-16.25 千克，鲜重采食范围为 11.5-32.5 千克/头.天。

成母牛：成母牛的干物质采食量范围占其体重（BW）的 2.5%-3.5%。成母牛饲喂 TMR 全混日粮（干物质 50%-55%），因此按照成母牛体重 650-700 千克计算，干物质采食量范围在 12-15 千克（干奶牛、围产牛）、20-25 千克（泌乳牛），因此干奶牛、围产牛鲜重采食范围为 24-30 千克，泌乳牛鲜重采食范围为 40-50 千克。

综上，公司从哺乳犊牛到成母牛，随着牛龄和牛体重增加，牛群头均采食量逐渐提高，符合牛只生长规律，不同牛群设计采食量具有合理性，符合奶牛成长规律。此外，根据奶牛的体重，来设计牛群鲜重采食量，进行合理饲喂，

也符合行业情况。

3、报告期内牛群牛只采食情况波动原因及合理性

影响牛群实际采食量的因素主要包括个体因素、饲草因素和环境因素。个体因素包括牛群生长阶段、体重、生产性能、体况；饲草因素包括饲草颗粒度、干物质含量、淀粉含量等；环境因素包括温湿度、牛群转群、换料、饲养密度、牛群差异等。因此，牛群的采食量受多种因素影响，会在一定范围内波动。

2019年哺乳犊牛头均设计采食（鲜重）标准较低，为0.7千克/头·天，主要系发行人2019年对哺乳犊牛用主要用牛初乳喂养，设计采食标准仅包含精饲料和少量代乳粉，牛初乳未计入设计采食（鲜重）标准所致。因牛初乳饲喂过程可控性较差，无法完全执行定温定量，且当牛初乳消杀过程不到位时，会导致犊牛腹泻及其他疾病发生，发行人2020年开始改为仅部分犊牛使用牛初乳饲养，其他犊牛采用代乳粉代替牛初乳饲养，因代乳粉使用量增加，2020年、2021年哺乳犊牛设计采食（鲜重）标准相应提升。2020年青年牛、成母牛头均设计采食标准较高，主要系当年耗用的青贮玉米干物质及淀粉含量较低所致。当年耗用的青贮玉米主要为上年存货，2020年耗用的青贮玉米主要为2019年的自产青贮玉米，2019年因风沙灾害影响玉米生长，自产青贮玉米干物质及淀粉含量均较低。

综上，受采食结构、饲料配方、青贮玉米质量等因素影响，报告期内各期各牛群牛只采食情况存在一定的波动，具有合理性。

（二）报告期内牛只采购金额较大，但招股说明书中采购情况、报告期各期前五大供应商、牧业板块前五大供应商均未见上述采购情况的原因及合理性。

根据中国证监会2021年10月30日公布的《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》（以下简称《信息披露内容与格式准则》）（证监会公告[2021]26号 2021-10-30）之“第五节 业务和技术”之“第五十条 发行人应根据重要性原则披露主营业务的具体情况”之“（二）采购情况和主要供应商：报告期内采购产品、原材料、能源或接受服务的情况，相关价格变动趋势；报告期内各期向前五名供应商合计的采购额占当期采购总额的百分比，向单个供应商的采购比例超过总额的50%的、

前五名供应商中存在新增供应商的或严重依赖于少数供应商的，应披露其名称或姓名、采购比例。受同一实际控制人控制的供应商，应合并计算采购额。”

报告期内发行人采购牛只种类为进口奶牛，用于公司牧业板块，属于生产性生物资产，根据《信息披露内容与格式准则》要求采购情况统计范围为产品、原材料、能源或接受服务，不包含生产性生物资产，所以发行人并未将牛只采购情况在招股书中采购情况、报告期各期前五大供应商、牧业板块前五大供应商中披露。

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、 发行人主营业务情况”之“（三）报告期内采购情况”下补充披露以下楷体加粗内容：

3、牛只采购情况

单位：万元、头、万元/头

项目	2022年1-6月			2021年		
	采购金额	采购数量	采购单价	采购金额	采购数量	采购单价
成母牛						
青年牛	5,724.92	1,479.00	3.87			
育成牛				5,267.70	1,951.00	2.7
项目	2020年			2019年		
	采购金额	采购数量	采购单价	采购金额	采购数量	采购单价
成母牛				12.81	7	1.83
青年牛	289.25	118	2.45	498.64	264	1.89
育成牛	1,779.16	949	1.87			

注：育成牛指6月龄至初检或复检未检测到怀孕的牛，青年牛指初检及复检均检测到怀孕至产犊前的牛，成母牛指第一次产犊并开始泌乳的母牛。

因招股说明书释义对牛群的分类不够明确，发行人已在招股说明书“第一节 释义”之“专业名词释义”之“（三）报告期内采购情况”下更正并补充披露以下楷体加粗内容：

更正并补充披露前：

育成牛	指	断奶期后到第一次生产前的牛，在年龄上一般为7-24月龄阶段
-----	---	-------------------------------

更正并补充披露后：

育成牛	指	6月龄至初检或复检未检测到怀孕的牛
青年牛	指	初检及复检均检测到怀孕至产犊前的牛

(三) 发行人从天津澳海浩德进出口有限公司和北京巨合进出口有限责任公司处采购的进口牛只行为，均为发行人、进口代理商及中国蒙牛乳业有限公司所属公司之间的三方合作，说明发行人 2019 年、2020 年牛只外采单价均为 1.9 万元/头左右，而 2021 年外采单价大幅增加至 2.7 万元/头的原因，报告期内外采牛只单价是否公允，与市场行情是否相符，是否存在利益输送。

1、发行人采购牛只情况

发行人在报告期内对外采购的牛只为荷斯坦牛，荷斯坦牛具有抗病性强、适应性高、生长速度快、产奶量大的特点，是我国规模牧场主要的养殖品种。报告期，采购牛只采购情况如下：

单位：头、元/头

供应商	产地	牛只种类	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
			数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
刘长青	中国大陆	青年牛					23	22,500	264	18,900
	中国大陆	成母牛							7	18,300
北京雄特牧业有限公司	澳大利亚	青年牛					95	25,000		
	澳大利亚	育成牛					649	18,400		
天津澳海浩德进出口有限公司	新西兰	育成牛					300	19,500		
北京巨合进出口有限责任公司	澳大利亚	育成牛			1,951	27,000				
达拉特旗爱养牛牧业有限公司	澳大利亚	青年牛	1,479	38,708.05						
合计			1,479	38,708.05	1,951	27,000	1,067	19,385	271	18,885

注：育成牛 6 月龄至初检或复检未检测到怀孕的牛，青年牛初检及复检均检测到怀孕至产犊前的牛（牛只初检到怀孕，可能因流产、检测不准确等原因导致复检未检测到怀孕，故需要两次检测均检测到怀孕，牛只才可以从育成牛转为青年牛），成母牛指第一次产犊并开始泌乳的母牛。

2020年发行人向北京雄特牧业有限公司采购的95头澳大利亚进口牛单价为25,000元/头，价格相对较高，主要原因为该批进口牛为已怀孕的青年牛，价值相对较高。

2021年发行人通过爱养牛科技平台向北京巨和进出口有限责任公司采购的1,951头澳大利亚进口牛单价为27,000元/头，单价相对较高，主要系受供求关系等因素影响进口牛市场价格大幅上涨所致，具体原因为：1)报告期内，因生鲜乳价格不断攀升，国内新建牧场持续增加。中国奶业协会称，据对全国166个具体建设项目监测数据显示，2021年全国新建牧场设计存栏达100万头。新建牧场设计存栏数不断增加，使荷斯坦牛市场需求提高；2)因国外通货膨胀、饲料价格上涨等因素，荷斯坦牛饲喂成本提高，牛只售价大幅上升；3)澳大利亚和新西兰是我国活牛主要的进口来源国，报告期内，澳大利亚活畜出口量减少。2021年，新西兰初级产业部正式公布2023年开始全面禁止活畜出口，导致奶牛进口渠道减少，价格上涨。

2022年上半年发行人向达拉特旗爱养牛牧业有限公司（以下简称“达旗爱养牛”）采购1,479头澳大利亚进口青年牛，采购单价为3.87万元/头，因为牛只饲养月龄较大，饲喂成本较高，故价格相对较高。交易背景为，达拉特旗爱养牛原为蒙牛集团合营企业巴彦淖尔市九合牧业有限公司旗下子公司，发行人为维系大客户关系，向达旗爱养牛出租中正康源牧场场地。2021年9月，蒙牛集团退出巴彦淖尔市九合牧业有限公司，达旗爱养牛因此进行战略调整，经协商，发行人不再向达旗爱养牛出租中正康源牧场场地并收购达旗爱养牛在中正康源牧场中的全部牛只、固定资产及存货（以下简称“标的资产”）。2022年5月31日，沃克森（北京）国际资产评估有限公司对标的资产（评估基准日2022年4月30日）出具了沃克森国际评字（2022）第1590号《资产评估报告》，根据资产评估报告，评估机构采用的评估方法为成本法，其中主要评估资产-生产性生物资产-青年牛共计1479头，评估价值为5,561.35万元，平均每头牛评估价值为3.76万元/头，经双方协商最终确定每头牛购入单价为3.87万元。

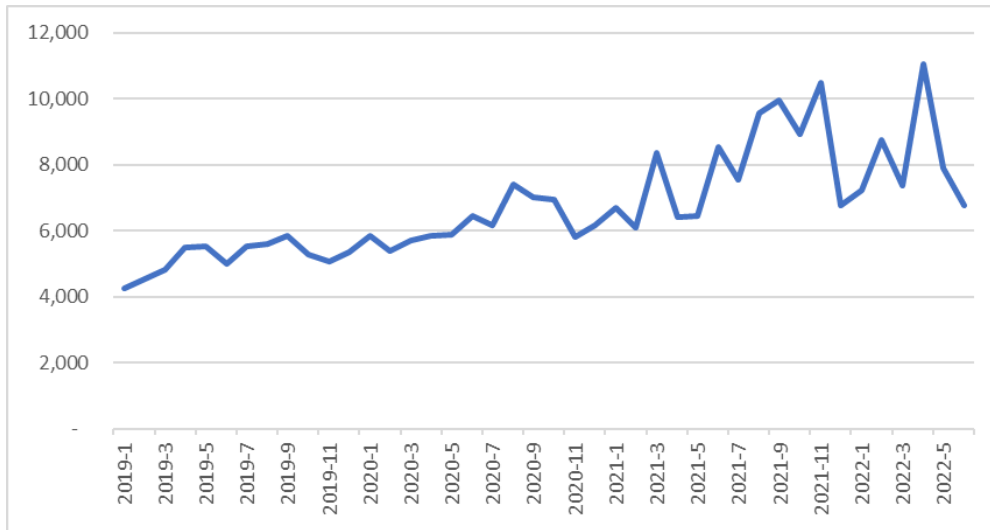
2、进口牛只市场价格情况

（1）进口牛的市场价格情况

报告期内，无权威机构公布我国荷斯坦进口牛的市场价格，故使用进口牛数据进行进口牛市场价格分析。

根据海关总署数据，我国活牛进口价格在报告期内总体呈上涨趋势，具体如下图所示：

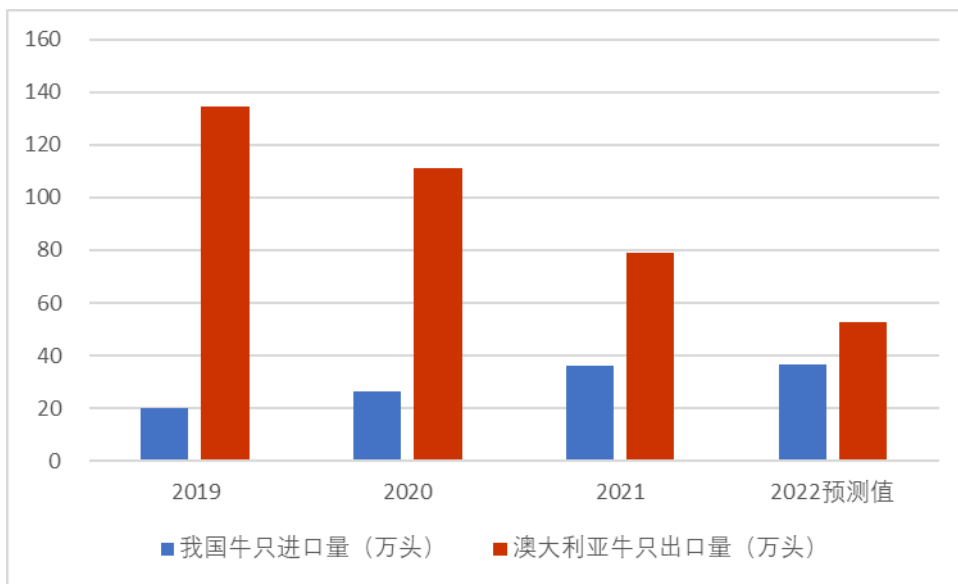
单位：美元/吨



资料来源：海关总署

注：海关总署数据以吨为单位，暂未找到以牛头数为单位数据

根据美国农业部数据，报告期内，我国牛进口量呈上涨趋势，澳大利亚牛出口量呈下降趋势，供需矛盾凸显。具体如下图所示：



数据来源：美国农业部

因此，报告期内发行人牛只采购价格上涨与市场行情相符。

（2）发行人采购询价情况

报告期内，发行人主要采用询价方式确定采购价格以及采购供应商。2020-2021年发行人对荷斯坦育成牛询价的单价情况如下：

单位：元/头

供应商	2021年	2020年
天津澳海浩德进出口有限公司	27,800.00	19,500.00
北京巨合进出口有限责任公司	27,000.00	20,500.00
北京雄特牧业有限公司	27,500.00	18,400.00

根据询价情况，发行人选择最低报价的供应商进行采购，符合牧业板块采购的管理制度。

3、发行人与蒙牛乳业代理采购进口荷斯坦牛合作情况

内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司携手旗下富源牧业打造畜牧产业互联网 O2O 平台—内蒙古爱养牛科技有限公司（以下简称“爱养牛科技”）。该互联网 O2O 平台可以为畜牧业提供优质的供应商资源和渠道，提高与进口贸易商的采购效率，降低企业的采购成本。

考虑到互联网 O2O 平台的优势，发行人通过爱养牛科技采购平台与天津澳海浩德进出口有限公司、北京巨合进出口有限公司等进口代理商三方合作进行采购荷斯坦进口牛。2021年发行人、北京巨合进出口有限责任公司（以下简称“北京巨合”）和爱养牛科技三方签订《进口牛委托代理协议》，发行人向北京巨合以 2.7 万元/头的单价，采购 2,000 头澳大利亚荷斯坦牛，总金额 5,400 万元。爱养牛科技作为平台负责协调发行人和北京巨合履行本协议，负责按照协议价将采购款代发行人支付给北京巨合。价格由发行人与供应商商定，爱养牛平台不参与定价。牛只由供应商直接发往发行人牧场，不经爱养牛平台中转。因此，爱养牛科技作为互联网 O2O 平台，主要为买卖双方提供交易信息撮合及款项代收代付服务，不存在中间赚差价的情形，也未收取服务费用，不会影响发行人进口荷斯坦牛采购定价的公允性。

综上所述，报告期内发行人外采牛只定价公允，符合市场行情，不存在利益输送。

(四) 报告期内售牛收入金额分别为 2,047.90 万元、1,020.09 万元和 1,544.89 万元，主要为出售自行繁育的公牛及淘汰牛，客户基本均为自然人，说明向杭锦后旗太平乳业有限责任公司、自然人售牛交易的真实性，并比较主要供应商牛只销售数量、单价情况，相关交易是否公允。

1、向杭锦后旗太平乳业有限责任公司、自然人售牛交易的真实性

(1) 售牛交易合理性

公司售牛收入主要为出售自行繁育的公牛，也包括少量因各种原因不适合作为生产性生物资产管理的未成熟母牛。公司牧场处于农牧结合带，小公牛、后备牛的交易对手主要自然人。自然人客户主要分为两类，一类为牛贩子，主要从发行人处批量采购育成牛、青年牛等大型牛只作为肉牛出售或是批量采购小公牛用以提取血清，另一类为牧场周边的农牧民，从发行人处每次采购少量犊牛，并自行养殖。两类客户出于支付习惯、自身资金安排以及便利考虑，以自然人身份进行交易符合其商业交易习惯。

2021 年公司为了调优牧场牛群结构，大批量购入进口奶牛。随着进口牛的生产、繁育，牧场存栏牛头数逐步增加，导致牛只存栏密度增加，为了缓解牛舍压力，公司以 3 万元/头的价格向杭锦后旗太平乳业有限责任公司出售 100 头国产青年牛，该批奶牛发育良好且均已受孕，交易定价公允。

综上，公司向杭锦后旗太平乳业有限责任公司、自然人售牛交易具有合理性。

(2) 售牛交易真实性

根据公司《牛只销售管理制度》，公司售牛主要分为批淘和零淘，批淘主要为牧场集中一定数量以上的站立牛只淘汰，零淘主要为牧场紧急淘汰的牛只。淘汰牛只时，公司进行询比价后确定采购商。

牧场牛保管负责对淘汰牛只的基本信息进行审核，确保淘汰牛只信息准确无误，避免误淘。售牛时，由牧场行政人员或财务人员、牛保管现场监督并拍摄淘汰牛只照片进行确认。售牛交易实行现场最终定价、过磅称重、签订合同、刷卡付款或扫码付款等流程。公司与采购商确定重量及金额后，采购商现场付款，款项直接进入公司账户，采购商完成付款后拉走牛只。

完成售牛后，牛保管在 NC 系统上录入销售单并更新牛档案，财务人员根据出库单、过磅单（以重量计价）、审批后的售牛结算单、刷卡凭条或公司账户流水进行账务处理。每月末牧场组织对全部牛只进行盘点，确保牛只账实相符。

公司售牛交易严格执行销售管理制度，售牛交易具有真实性。

2、比较主要客户牛只销售数量、单价情况，相关交易是否公允

公司售牛业务的定价机制主要有两种，具体为：①小公牛（犊牛）售价采取落地价按成本（落地成本+饲喂成本）加合理利润确定。②断奶牛、育成牛、青年牛等后备牛参考市场价格确定单价，出售时进行过磅称重，最终售价为重量乘以单价。

报告期各期，公司售牛业务前五大客户销售情况如下：

(1) 2022 年 1-6 月

单位：元、头、元/头

主要客户	项目	哺乳牛	断奶牛	育成牛	青年牛
肖克	销售金额		116,970.00	1,895,370.00	
	销售数量		10.00	146.00	
	销售单价		11,697.00	12,981.99	
天津市川林牧业有限公司	销售金额			416,000.00	1,378,000.00
	销售数量			16.00	53.00
	销售单价			26,000.00	26,000.00
张宇	销售金额				660,500.00
	销售数量				25.00
	销售单价				26,420.00
张恒	销售金额	290,980.00	346,370.00		
	销售数量	56.00	49.00		
	销售单价	5,196.07	7,068.78		
赵建荣	销售金额	513,630			
	销售数量	93			
	销售单价	5,522.90			

注：①哺乳牛包含小公牛及小母牛，断奶牛包含断奶小公牛及断奶小母牛；②哺乳牛和断奶牛统称为犊牛。

公司向肖克出售的育成牛价格较低，主要原因为该批育成牛的月龄较小，与断奶牛同批次出售；向天津市川林牧业有限公司出售的育成牛价格较高，主要原因为该批育成牛的月龄较大，且健康状况良好，与青年牛同批次出售；向张恒、赵建荣出售的哺乳牛价格基本一致。

(2) 2021 年

单位：元、头、元/头

主要客户	项目	哺乳牛	断奶牛	育成牛	青年牛
杭锦后旗太平乳业有限责任公司	销售金额				3,000,000.00
	销售数量				100.00
	销售单价				30,000.00
潘军喜	销售金额		98,000.00	1,166,803.00	550,544.00
	销售数量		10.00	65.00	33.00
	销售单价		9,800.00	17,950.82	16,683.15
贺飞云	销售金额			827,244.00	670,666.08
	销售数量			45.00	37.00
	销售单价			18,383.20	18,126.11
邬爱军	销售金额	638,840.00			
	销售数量	132.00			
	销售单价	4,839.70			
郝喜军	销售金额	409,040.00			
	销售数量	57.00			
	销售单价	7,176.14			

注：①哺乳牛包含小公牛及小母牛，断奶牛包含断奶小公牛及断奶小母牛；②哺乳牛和断奶牛统称为犊牛。

公司对杭锦后旗太平乳业有限责任公司的青年牛销售单价较高，主要原因为该批青年牛发育状态良好且已受孕，为按头定价出售，价值相对较高，而出售给其他客户的青年牛为病弱淘汰牛，结合牛的健康状态以重量计价，价值相对较低。公司对邬爱军的哺乳牛销售单价较低，主要系该批哺乳牛月龄偏小所致。

(3) 2020 年

单位：元、头、元/头

主要客户	项目	哺乳牛	断奶牛	育成牛	青年牛
潘军喜	销售金额	81,610.00	93,750.00	1,380,429.36	223,737.20
	销售数量	13.00	15.00	80.00	15.00
	销售单价	6,277.69	6,250.00	17,255.37	14,915.81
贺飞云	销售金额		484,760.00	780,641.00	20,302.50

	销售数量		55.00	48.00	1.00
	销售单价		8,813.82	16,263.35	20,302.50
赵占元	销售金额	1,077,880.00	45,200.00		
	销售数量	251.00	7.00		
	销售单价	4,294.34	6,457.14		
张恒	销售金额	716,570.00			
	销售数量	115.00			
	销售单价	6,231.04			
菅俊杰	销售金额	639,384.00	18,808.00	15,920.00	20,920.00
	销售数量	103.00	3.00	2.00	3.00
	销售单价	6,207.61	6,269.33	7,960.00	6,973.33

注：①哺乳牛包含小公牛及小母牛，断奶牛包含断奶小公牛及断奶小母牛；②哺乳牛和断奶牛统称为犊牛。

公司对赵占元的哺乳牛销售单价较低，原因为该批哺乳牛月龄偏小。公司对贺飞云的断奶牛销售单价较高，原因为该批断奶牛月龄偏大。公司向贺云飞、潘军喜出售的育成牛、青年牛系批量淘汰病弱牛，牛只健康状态相对较好，价格相对较高；公司向菅俊杰出售的青年牛和育成牛系零星淘汰病弱牛，牛只健康状态相对较差，价格相对较低。

(4) 2019年

单位：元、头、元/头

主要客户	项目	哺乳牛	断奶牛	育成牛	青年牛	育成公牛	育肥公牛
王旭	销售金					32,780.00	6,745,007.90
	销售数					3.00	400.00
	销售单					10,926.67	16,862.52
王引宽	销售金					2,257,500.00	788,091.00
	销售数					168.00	50.00
	销售单					13,437.50	15,761.82
白长林	销售金		396,000.00			1,056,000.00	283,654.00
	销售数		36.00			96.00	18.00
	销售单		11,000.00			11,000.00	15,758.56
潘军喜	销售金			707,519.13	372,949.62		
	销售数			52.00	29.00		
	销售单			13,606.14	12,860.33		

赵占元	销售金	840,500.00					
	销售数	213.00					
	销售单	3,946.01					

注：①哺乳牛包含小公牛及小母牛，断奶牛包含断奶小公牛及断奶小母牛；②哺乳牛和断奶牛统称为犊牛；③公司 2019 年 9 月后停止肉牛养殖不再饲养育成公牛及育肥公牛。

公司 2019 年 9 月后停止肉牛养殖，将牧场内育成公牛及育肥公牛全部对外出售，公牛依据牛只过磅重量确定销售金额。公司育成公牛及育肥公牛销售单价差异的主要原因为牛只重量差异。

综上所述，发行人向杭锦后旗太平乳业有限责任公司、自然人的售牛交易具有真实性、合理性，相关交易价格公允。

（五）各期自然人客户不需要发票产生的销售收入金额、收入类型，交易的入账依据和结算方式，资金流与实物流如何验证，发行人保证入账完整性的措施，是否足额缴纳应纳税款。

1、各期自然人客户不需要发票产生的销售收入金额、收入类型，交易的入账依据和结算方式，资金流与实物流如何验证。

发行人牧业板块主要向自然人客户的销售牛只及生鲜乳-牛初乳，因自然人客户无开票需求，故公司未开具发票。报告期内牧业板块自然人客户不需要发票收入相关情况如下：

单位：万元

收入类型	售牛	生鲜乳-牛初乳
2022 年 1-6 月	866.62	0.18
2021 年度	1,235.94	37.68
2020 年度	1,018.49	85.17
2019 年度	2,033.34	3.40
入账依据	财务人员根据出库单、过磅单（以重量计价）、审批后的售牛结算单及刷卡凭条进行账务处理，并对售牛合同单独整理成册。	财务人员根据出库单、过磅单进行账务处理，并对牛初乳销售合同单独整理成册。
结算方式	先款后货，现场刷卡或扫码付款，款项直接进入公司账户后方可拉运牛只。	先款后货，现场刷卡或扫码付款，款项直接进入公司账户。

上述不需要发票自然人客户收入，公司通过核对销售合同中客户名称、自然人身份证及银行卡复印件、出库单中物料单数据及信息、银行回单户名或刷

卡凭条签字，验证实物流与资金流的一致性。

2、发行人保证入账完整性的措施，是否足额缴纳应纳税款

公司制定了《牛只销售管理制度》并严格执行，保证入账完整性，具体详见本回复“问题 2 外采牛只单价大幅增加是否符合市场行情”之“（一）自然人售牛交易的真实性”相关回复内容。公司牛初乳（母牛产犊后 3 天内的乳汁）主要用于饲喂犊牛，少部分向有需求的个人出售，公司通过日常牧场生产管控、过磅系统的核查、合同出库回款等单据检查，保证入账完整性。

发行人牧业板块公司为免税企业，所涉及的售牛收入和生鲜乳收入报告期内作为免税收入进行申报，不存在需要缴纳税款的情况。

综上所述，发行人向自然人客户销售入账完整，资金流与实物流一致，不存在未足额缴纳应纳税款的情况。

（六）玉米（籽实、青贮等状态）、牧草（苜蓿、燕麦等干草、青贮类）单产情况与行业数据是否存在差异；报告期各期牛只数量分别为 7,505 头、9,012 头和 12,464 头，逐年增加，但青贮玉米消耗量分别为 71,762.88 吨、57,010.93 吨和 64,674.20 吨，牧草消耗量 17,735.37 吨、17,856.76 吨和 36,836.34 吨，合计消耗量 89,498.25 吨、74,867.69 吨和 101,510.54 吨，2020 年消耗量较少，青贮玉米 2020 年、2021 年较 2019 年少，说明牛只数量与牧草、玉米耗用量不匹配的原因及合理性。

1、玉米（籽实、青贮等状态）、牧草（苜蓿、燕麦等干草、青贮类）单产情况与行业数据是否存在差异

（1）报告期发行人玉米单产与行业数据比较情况

报告期内，发行人各类玉米单产情况如下：

公司	物料名称	2019年			2020年			2021年			2022年1-6月		
		产量(吨)	种植面积(亩)	单产(吨/亩)	产量(吨)	种植面积(亩)	单产(吨/亩)	产量(吨)	种植面积(亩)	单产(吨/亩)	产量(吨)	种植面积(亩)	单产(吨/亩)
骑士农牧业	青贮玉米	10,039.43	7,898.00	1.27	2,537.46	1,000.00	2.54	8,303.12	3,092.71	2.68		7,436.00	
	玉米果穗	-			-			2,076.86	3,312.00	0.63			
	小计	10,039.43	7,898.00	1.27	2,537.46	1,000.00	2.54	10,379.98	6,404.71	1.62		7,436.00	
裕祥农牧业	高湿玉米	-			666.04	3,244.09	0.21	-					
	青贮玉米	20,199.42	5,631.00	3.59	33,248.40	9,431.29	3.53	48,221.40	17,680.50	2.73		17,259.43	
	玉米果穗	-			-			1,097.32	1,190.00	0.92			
	玉米秸秆	-			506.8			526.22					
	籽实玉米	-			1,456.83	3,244.09	0.45	1,422.60	2,244.80	0.63		1,692.50	
	小计	20,199.42	5,631.00	3.59	35,878.07	12,675.38	2.83	51,267.54	21,115.30	2.43		18,951.93	
康泰仑农牧业	青贮玉米	14,652.37	5,600.00	2.62				9,177.88	3,049.00	3.01			
	小计	14,652.37	5,600.00	2.62				9,177.88	3,049.00	3.01			
总计		44,891.22	19,129.00	2.35	38,415.53	13,675.38	2.81	70,825.40	30,569.01	2.32		26,387.93	

注 1: 玉米秸秆是指籽实玉米收获以后剩下的玉米植株, 包括茎和叶部分, 无种植面积数据。

注 2: 2020 年裕祥农牧业种植 3,244.09 亩玉米, 以籽粒形态收割, 经过烘干形成籽实玉米和高湿玉米两种, 因此籽实玉米和高湿玉米为同一土地不同形态产品。

注 3: 2022 年上半年发行人玉米未收获。

同行业可比公众公司未披露其玉米单产数据。发行人青贮玉米、籽实玉米与其他有关行业数据比较情况如下：

单位：吨/亩

类型	2019 年度	2020 年度	2021 年度
发行人青贮玉米	2.35	3.43	2.76
内蒙古锡林郭勒盟青贮玉米 ¹	2.37~5.42		
发行人籽实玉米		0.45	0.63
内蒙古籽实玉米平均 ²	0.56	0.58	

注 1：数据引用自，李伟然,等. 差异化施肥对全株青贮玉米生长及产量的影响[J]. 中国农技推广，2022，38(2)：66-68. 作者单位为内蒙古自治区锡林郭勒盟农牧技术推广中心，《中国农技推广》是由农业农村部全国农业技术推广服务中心和中国农业技术推广协会共同主办的综合性科技期刊。

注 2：数据源自国家发改委主编的《全国农产品成本收益资料汇编》，2021 年数据尚未公布

注 3：2022 年上半年发行人玉米未收获，行业数据暂未公布。

如上表所示，发行人青贮玉米、籽实玉米亩产量略低于表格所列行业水平，主要系种植方式、产品质量要求等存在差异所致，主要原因为发行人采用有机方式种植玉米，主要使用牛粪及少量有机肥进行施肥，限制对化肥、农药的使用。其次，发行人青贮玉米从 2021 年开始采用“三 30 生产标准”，即干物质含量达到 30%以上、淀粉含量达到 30%以上、收割时留茬高度距离地面 30 厘米以上。干物质等含量较高使含水量越少、重量越低。留茬高度即留在地里的秆高度，留茬高度过低，青贮玉米根部木质化程度较高，营养价值低，不利于奶牛消化，且收割时会夹带泥土或杂草，影响青贮饲料品质，提高留茬高度会降低青贮玉米亩产量。

(2) 报告期发行人苜蓿单产与行业数据比较情况

报告期内，发行人各类苜蓿单产情况如下：

单位：亩、吨、吨/亩

1) 裕祥农牧业

项目	2019 年产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	小计
种植面积	2,665.00				
苜蓿干草	197.48	250.48	220.42	159.68	828.06
青贮苜蓿					

合计	197.48	250.48	220.42	159.68	828.06
单产	0.07	0.09	0.08	0.06	0.31
项目	2020年产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	小计
种植面积	1,286.00				
苜蓿干草	185.66		173.95	109.38	468.99
青贮苜蓿		569.16			569.16
合计	185.66	569.16	173.95	109.38	1038.15
单产	0.14	0.44	0.14	0.09	0.81
项目	2021年产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	小计
种植面积	1,200.00				
苜蓿干草	109.18				109.18
青贮苜蓿					
合计	109.18				109.18
单产	0.09				0.09
项目	2022年1-6月产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	小计
种植面积	1,150.00				
苜蓿干草	142.50				142.50
青贮苜蓿					
合计					
单产	0.12				0.12

2) 康泰仑农牧业

项目	2020年产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	小计
种植面积	4,677.00				
苜蓿干草	367.74				367.74
青贮苜蓿					-
合计	367.74				367.74
单产	0.08				0.08
项目	2021年产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	小计
种植面积	1,540.00				
苜蓿干草	235.46			44	279.46
青贮苜蓿		674.42	917.56		1591.98
合计	235.46	674.42	917.56	44	1871.44
单产	0.15	0.44	0.6	0.03	1.22
项目	2022年1-6月产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	小计
种植面积	1,065.00				
苜蓿干草	126.98				126.98
青贮苜蓿					
合计	126.98				126.98
单产	0.12				0.12

3) 发行人苜蓿亩产总体情况

项目	2019年产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	小计
种植面积	2,665.00				
苜蓿干草	197.48	250.48	220.42	159.68	828.06
青贮苜蓿					
合计	197.48	250.48	220.42	159.68	828.06
单产	0.07	0.09	0.08	0.06	0.31
项目	2020年产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	小计
种植面积	5,963.00				
苜蓿干草	553.36		173.95	109.38	836.73
青贮苜蓿		569.16			569.16
合计	553.36	569.16	173.95	109.38	1,405.89
单产	0.09	0.1	0.03	0.02	0.24
项目	2021年产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	小计
种植面积	2,740.00				
苜蓿干草	344.64			44	388.64
青贮苜蓿		674.42	917.56		1,591.98
合计	344.64	674.42	917.56	44	1,980.62
单产	0.13	0.25	0.33	0.02	0.72
项目	2022年1-6月产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	小计
种植面积	2,215.00				
苜蓿干草	269.48				269.48
青贮苜蓿					
合计					
单产	0.12				0.12

报告期内暂无权威机构及同行业可比公众公司公布与发行人种植情况类似的青贮苜蓿亩产量，故无法与行业数据进行比较。2020年，内蒙古自治区农牧业科学院及内蒙古农业大学园艺与植物保护学院对其试验基地内不同施肥量的苜蓿干草测量亩产数据如下：

项目	产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	合计
苜蓿干草（使用自制有机肥）	0.24	0.33	0.37	-	0.94
苜蓿干草（使用商品有机肥）	0.28	0.25	0.28	-	0.81

注：数据引用自，白琳，成立新，李蕴华，等.有机肥及其与化肥配施对紫花苜蓿产量和品质的影响[J].畜牧与饲料科学，2021，42（2）：72-79..作者单位为内蒙古自治区农牧业科学院及内蒙古农业大学园艺与植物保护学院，《畜牧与饲料科学》是由内蒙古农牧业科学院主办的学术期刊，为中文核心期刊。苜蓿草一般每年收割3-4茬，第4茬产量相对较小，样本在2020年进行3次刈割取样。

如上表所示，发行人苜蓿干草单产低于上述试验基地的单产水平，主要系土地条件、种植方式等存在差异所致。具体体现在：1) 发行人种植面积较大，土地情况相对复杂，而试验基地土壤条件相对较好，且面积较小便于精耕细作。2) 发行人种植采用有机方式种植苜蓿，主要采用牛粪对苜蓿进行施肥，仅在2020年少量施用有机肥，不使用农药；试验基地按标准施肥程序使用自制有机肥或商品有机肥。

(3) 报告期发行人燕麦草单产与行业数据比较情况

报告期内，发行人燕麦草单产情况如下：

公司名称	项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
裕祥农牧业	种植面积（亩）		166		1,379.00
	产量（吨）		78.28		885.08
	单产（吨/亩）		0.47		0.64
兴甜农牧业	种植面积（亩）		6,472.00	3,929.20	
	产量（吨）		636.64	282.26	
	单产（吨/亩）		0.1	0.07	
康泰仑	种植面积（亩）	3,517.00		4,677.00	
	产量（吨）	1,973.06		1,540.96	
	单产（吨/亩）	0.56		0.33	
合计	种植面积（亩）	3,517.00	6,638.00	8,606.20	1,379.00
	产量（吨）	1,973.06	714.92	1,823.22	885.08
	单产（吨/亩）	0.56	0.11	0.21	0.64

同行业可比公众公司未披露其燕麦草单产数据。根据内蒙古阿鲁科尔沁旗草原工作站数据，其引进种植的燕麦草干草亩产量在0.62~0.93吨/亩间，相比之下发行人亩产量较低，主要系种植方式、土壤条件等存在差异所致，发行人燕麦草采用有机方式种植，主要使用牛粪进行施肥，限制对化肥、农药的使用。其次，发行人部分种植区域（兴甜农牧业）地处大青山后山地区，水资源匮乏，只能选取旱地进行种植，燕麦草播种后无法进行有效灌溉，导致产量较低。

综上，发行人玉米、牧草（苜蓿、燕麦草）单产数据总体上低于上述相关行业单产数据，主要系种植方式、土壤条件、种植管理模式、产品质量要求等存在差异所致，具有合理性。

2、报告期各期牛只数量分别为7,505头、9,012头和12,464头，逐年增加，但青贮玉米消耗量分别为71,762.88吨、57,010.93吨和64,674.20吨，牧草消耗量17,735.37吨、17,856.76吨和36,836.34吨，合计消耗量89,498.25吨、

74,867.69 吨和 101,510.54 吨，2020 年消耗量较少，青贮玉米 2020 年、2021 年较 2019 年少，说明牛只数量与牧草、玉米耗用量不匹配的原因及合理性。

(1) 数据不匹配的原因

第一轮审核问询函回复之“问题 7”之“(二)”中“报告期发行人牧草、青贮玉米来源于内部采购及外部采购情况”披露如下：

年度	类型	牧草	青贮玉米
2019 年	内部采购	10,941.86	34,851.79
	外部采购	6,793.51	36,911.09
	小计	17,735.37	71,762.88
	内部采购占比	61.70%	48.57%
2020 年	内部采购	6,689.53	34,473.02
	外部采购	11,167.23	22,537.91
	小计	17,856.76	57,010.93
	内部采购占比	37.46%	60.47%
2021 年	内部采购	14,912.54	61,840.08
	外部采购	21,923.80	2,834.12
	小计	36,836.34	64,674.20
	内部采购占比	40.48%	95.62%

上表中青贮玉米和牧草的数据系采购量，非消耗量，因此与报告期内各期牛只数量不匹配。

(2) 报告期内各期牛只数量及与牧草、玉米耗用量匹配性分析

报告期内各期末，发行人牛只数量分别为 7,505 头、9,012 头、12,464 头和 15,201 头，由于发行人持续扩充牛群数量，使期初期末牛只数量变动较大，因此各期牛只平均数与当年青贮玉米、饲草消耗量更匹配。报告期牛群饲草料消耗量和牛只数量配比情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
饲料耗用量（吨）	17,068.44	30,823.31	26,718.68	19,936.90
草料耗用量（吨）	51,264.66	83,047.12	67,296.22	59,192.71
饲草料合计（吨）	68,333.10	113,870.43	94,014.89	79,129.61
全年牛只平均数量（头）	13,674.00	11,184.00	8,725.00	8,139.00
单头牛消耗量（吨/头.年）	9.99	10.18	10.78	9.72

注 1：全年牛只平均数量为按月统计计算的牛只平均数据。

注 2:2022 年单头牛消耗量是按照全年口径模拟计算的。

根据上表，报告期内，单头牛饲草消耗量有一定幅度波动，主要系各年牛群结构不同以及头均设计采食(鲜重)存在一定差异所致，具体参见本问询回复之“（1）从犊牛、育成牛、青年牛、成母牛到育肥牛、育成公牛，牛只的头均采食情况先升后降，上述情况是否符合牛只生长规律，与行业情况是否相符。”相关回复内容。

综上，报告期内各期发行人牛只数量与牧草、玉米耗用量相匹配。

二、核查意见

（一）保荐机构、申报会计师履行的核查程序

1、访谈公司牧场负责人，了解牛群采食（鲜重）标准及测算依据；获取发行人牛群实际采食量数据。获取行业内权威牛只采食标准，与发行人设计牛群采食（鲜重）标准进行比较。

2、获取发行人牛只采购金额、采购数量和采购单价数据。

3、保荐机构及申报会计师对报告期内外采牛只真实性及价格公允性执行的核查程序、方法：

1）访谈公司财务负责人、采购负责人，了解报告期内外采牛只的交易背景、交易对手方，采购次数、每批采购的数量及金额情况，了解发行人采购牛只的相关内部控制制度等基本情况。

2）保荐机构及申报会计师对发行人采购与付款循环的内部控制制度执行穿行测试，进一步了解发行人采购与付款相关制度的设计情况。保荐机构及申报会计师对报告期内发行人采购与付款循环的内部控制制度执行控制测试，测试发行人采购与付款循环相关内部控制制度是否得到有效执行。

保荐机构及申报会计师对发行人报告期内采购牛只的采购申请与审批、供应商的选择、采购合同审批与签订、牛只验收、应付账款记录至采购牛只款付款审批进行了全流程的控制测试，取得了相关材料，核查其报告期内外采牛只真实性。

3）取得报告期内发行人采购牛只明细表，取得每批发行人采购牛只的采

购合同、运输单等资料，统计报告期各期牛只采购情况。

4) 通过公开数据查询进口牛只市场价格，分析报告期内我国进口牛市场价格变化趋势，并对比采购牛只时不同供应商的报价资料，核查采购价格的公允性。

4、访谈公司财务负责人、销售负责人，了解发行人向杭锦后旗太平乳业有限责任公司、自然人售牛交易的合理性、真实性。获取发行人向主要客户出售牛只的销售金额、销售数量和销售单价数据，了解售牛业务定价原则、具体交易定价情况。

5、访谈财务负责人、销售负责人，了解发行人向自然人客户销售收入类型、交易的入账依据和结算方式；获取发行人向自然人客户销售明细及向入账凭证资料。

6、获取发行人玉米（籽实、青贮等状态）、牧草（苜蓿、燕麦等干草、青贮类）单产情况，查询行业数据并对比分析；获取牛只数量与牧草、玉米耗用量数据并分析是否匹配。

7、取得发行人 2020 年、2021 年青贮玉米盘点时聘请的专业测量机构的出具相关报告，了解专业测量机构的工商登记信息及测量咨询服务项目经验。

（二）保荐机构、申报会计师的核查意见

1、报告期内牛只的头均采食情况存在一定波动，主要受采食结构、饲料配方、青贮玉米质量等因素影响，具有合理性。公司从哺乳犊牛到成母牛，随着牛龄和牛体重增加，牛群头均采食量逐渐提高，符合牛只生长规律，不同牛群设计采食量具有合理性，符合奶牛成长规律。此外，根据奶牛的体重，来设计牛群鲜重采食量，进行合理饲喂，也符合行业情况。

2、发行人已经在招股书中分种类补充披露报告期内牛只采购单价、数量及金额。

3、发行人 2021 年采购牛只单价大幅上升，主要原因是：1) 因生鲜乳价格不断攀升，国内新建牧场持续增加，新建牧场设计存栏数不断增加，使荷斯坦牛市场需求提高；2) 因国外通货膨胀、饲料价格上涨等因素，荷斯坦牛饲喂成本提高，牛只售价大幅上升；3) 因澳大利亚和新西兰限制活畜出口，导致奶

牛进口渠道减少，价格上涨。根据海关总署数据，我国活牛进口价格总体呈上涨趋势，与发行人进口牛只采购价格相符。

爱养牛科技作为互联网 O2O 平台，主要为买卖双方提供交易信息撮合及款项代收代付服务，不存在中间赚差价的情形，也未收取服务费用，不会影响发行人进口荷斯坦牛采购定价的公允性，不存在利益输送。

报告期内采购牛只相关的采购与付款循环内部控制执行有效，报告期内发行人外采牛只交易真实，采购价格公允。

4、公司向杭锦后旗太平乳业有限责任公司售牛的原因是 2021 年公司为优化牧场牛群结构，大批量购入进口奶牛，出售国产青年牛；向自然人售牛主要系客户出于支付习惯、自身资金安排以及便利考虑，以自然人身份进行交易，因此售牛交易具有合理性。公司向杭锦后旗太平乳业有限责任公司、自然人售牛，销售单、出库单、结算单、银行流水等资料齐全，交易具有真实性。

公司售牛业务的定价机制主要有两种，具体为：1）小公牛（犊牛）售价采取落地价按成本（落地成本+饲喂成本）加合理利润确定。2）断奶牛、育成牛、青年牛等后备牛参考市场价格确定单价，出售时进行过磅称重，最终售价为重量乘以单价。相关交易价格符合定价机制，具有公允性。

5、发行人牧业板块主要向自然人客户的销售牛只及生鲜乳-牛初乳产品，其中，销售牛只金额分别为 2,033.34 万元、1,018.49 万元、1,235.94 万元；生鲜乳-牛初乳金额分别为 3.40 万元、85.17 万元、37.68 万元。入账方式为根据销售合同、出库单、过磅单等单据进行账务处理；结算方式为先款后货，现场刷卡或扫码付款，款项直接进入公司账户。保荐机构、申报会计师通过核对销售合同中客户名称、自然人身份证及银行卡复印件、出库单中物料单数据及信息、银行回单户名或刷卡凭条签字，验证实物流与资金流的一致性。

公司制定了《牛只销售管理制度》并严格执行，保证牛只销售入账完整；公司通过日常牧场生产管控、过磅系统的核查、合同出库回款等单据检查，保证生鲜乳-牛初乳入账完整。

发行人牧业板块公司为免税企业，所涉及的售牛收入和生鲜乳收入作为免税收入进行申报，不存在需要缴纳税款的情况。

6、发行人玉米、牧草（苜蓿、燕麦草）单产数据总体上低于相关行业单

产数据，主要系种植方式、土壤条件、种植管理模式、产品质量要求等存在差异所致，具有合理性。报告期内各期发行人牛只数量与牧草、玉米耗用量相匹配。

7、发行人 2020 年、2021 年青贮玉米盘点时聘请的专业测量机构分别为河北中积电激光测控技术有限公司、内蒙古赢彩工程技术咨询有限公司，上述两家机构拥有测量咨询服务业务相匹配的经营范围，具备较为丰富的测量咨询服务项目经验。

问题 3.新增贸易商大额采购生鲜乳及奶粉的合理性

根据申报材料及首轮问询回复：（1）2021年，发行人新增贸易商生鲜乳供应商，如土默特左旗福腾牧业有限责任公司，发行人向其采购金额为1,490.07万元，平均采购单价为4,631.32元/吨，2021年发行人生鲜乳采购平均单价为4,381.04元/吨，向贸易商采购单价高于当年平均价格。（2）2020年、2021年，发行人向青岛岛际贸易有限公司采购奶粉半成品，采购金额分别为190.73万元和1,035.76万元，发行人披露2021年采购金额大幅上涨的原因为与内蒙古大松鼠食品有限公司开展合作，通过抖音电商平台使得奶粉销量大幅增加，而2021年发行人向内蒙古大松鼠食品有限公司销售金额仅为355.47万元。

请发行人说明：（1）报告期各期向贸易商采购生鲜乳的金额及占比，存在向贸易商采购生鲜乳的情况与发行人披露的“公司生产乳制品的原材料生鲜乳来源于公司自有牧场和大型合作牧场、专业合作社”是否相符。（2）发行人各期生鲜乳贸易商的名称、采购数量、金额、单价情况，发行人合作奶站40余家但高于均价向贸易商采购生鲜乳的必要性、合理性、真实性。（3）发行人乳制品生产是否具有季节性，在包头周边合作奶站数量较多的情况下需向宁夏天牧钰丰牧业有限公司、青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社等主体采购生鲜乳的原因及合理性；2020年向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购单价5685.39元/吨，显著高于当期的均价3787.81元/吨，发行人解释原因为“银川生鲜乳单价受当地采购价格影响，与内蒙古牧区生鲜乳采购单价不具有可比性，当地采购生鲜乳价格较高”，但是2019年发行人向青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社（所属区域亦为宁

夏)的采购单价与当期均价基本一致,说明发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购价格是否公允。(4)发行人自有奶粉产能、各期产量、产能利用率情况;各期奶粉销售金额稳定与问询回复中披露的“自有奶粉生产能力不够,故向青岛岛际贸易有限公司采购半成品奶粉加工配比后进行销售,相应对该供应商2021年采购金额大幅增加”是否存在矛盾之处;向青岛岛际贸易有限公司采购金额大幅增加与向内蒙古大松鼠食品有限公司销售金额较小是否存在对应关系;结合上述情况进一步分析2021年向青岛岛际贸易有限公司采购金额大幅增加的原因及合理性,相关采购是否真实。(5)发行人披露,2021年奶粉毛利率下降幅度较大的主要原因为原材料外购生鲜乳价格上涨所致,结合向贸易商采购半成品奶粉金额大幅增加的情况,分析奶粉毛利率下降的原因分析是否准确。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查,并发表明确意见,并说明线上、线下访谈生鲜乳供应商的数量、金额及占比,走访核实的具体内容、供应商的养殖规模情况、供应商的经营规模与其生鲜乳供应情况是否匹配。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

(一)报告期各期向贸易商采购生鲜乳的金额及占比,存在向贸易商采购生鲜乳的情况与发行人披露的“公司生产乳制品的原材料生鲜乳来源于公司自有牧场和大型合作牧场、专业合作社”是否相符。

1、报告期各期向贸易商采购生鲜乳的金额及占比

除自有牧场、大型合作牧场、专业合作社外,报告期内发行人2021年起新增了生鲜乳贸易商的采购渠道,2021年发行人向贸易商采购生鲜乳采购金额和占比情况如下:

单位:吨、元

名称	采购数量	采购数量占比	采购金额	采购金额占比
内蒙古盈标乳业有限公司	893.90	3.89%	3,710,798.00	3.69%
土默特左旗福腾牧业有限责任公司	3,217.38	14.01%	14,900,700.34	14.81%
合计	4,111.28	17.90%	18,611,498.34	18.49%

2022年1-6月发行人向贸易商采购生鲜乳采购金额和占比情况如下:

单位:吨、元

名称	采购数量	采购数量占比	采购金额	采购金额占比
内蒙古盈标乳业有限公司	1,810.72	10.45%	6,971,941.00	9.77%
土默特左旗福腾牧业有限责任公司	3,059.34	17.65%	12,367,151.00	17.33%
合计	4,870.06	28.09%	19,339,092.00	27.11%

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、重大风险因素”之“（七）原材料供给风险”之“1、奶源供给风险”及“第三节 风险因素”之“二、行业风险”之“（六）原材料供给风险”之“1、奶源供给风险”补充披露以下楷体加粗部分。

公司乳业板块乳制品生产的重要原材料为生鲜乳，除自有牧场供给部分生鲜乳外，公司大部分原料奶依靠外购。发行人外购生鲜乳供应商根据是否需要按约定保证发行人供应可分为自控奶站及外调奶站，报告期内，发行人向外调奶站采购占生鲜乳采购总额的比例逐年提升，分别为 9.44%、38.87%、45.49% **和 56.58%，2019 年至 2021 年来看发行人对外购奶源的掌控程度有所下降。**发行人外购生鲜乳供应商的采购渠道可分为大型合作牧场、专业合作社和生鲜乳贸易商，2019 年、2020 年外购生鲜乳供应商全部为大型合作牧场和专业合作社，2021 年起外购生鲜乳供应商新增了生鲜乳贸易商。虽然公司与外购生鲜乳供应商建立了较稳定的合作关系，但是，如果乳企对原料奶的需求超过原料奶的有效供应量较多，公司将面临原材料供应不足、采购价格大幅上涨的风险。

已将招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（四）发行人的主要经营模式”之“1、采购模式”之“（3）生鲜乳采购模式”下相关内容进行如下更正：

更正前：

公司生产乳制品的原材料生鲜乳来源于公司自有牧场和大型合作牧场、专业合作社。公司自有牧场产出的有机生鲜乳绝大部分销售给蒙牛乳业等大客户，小部分供给包头骑士，主要运用于高端产品的生产。公司的合作牧场均为规模化养殖牧场，随着整体养殖水平的提高和合作牧场多年来公司的督管，合作牧场公司原料奶供应在质量和数量上均有充分保证。目前，公司与多家牧场、合作社建立了稳定的合作关系。一般情况下，由于合作牧场、专业合作社的原料奶产量和公司产品市场预计销售量可以大致预计，公司不会出现原料奶大幅供过于求或供应缺口的情况。若由于特殊原因，公司年度中间出现原料奶供过于求时，公司将通过调整产品结构，加大奶粉生产量的方式予以消化；在原料奶

供不应求时，公司自有牧场将增加对包头骑士的生鲜乳供应，避免因奶源不足造成的生产停滞。公司现有奶制品生产能力与自有牧场及外部合作供应商的产能基本匹配，故公司在应对奶价大幅波动、奶源不足等方面有一定的抗风险能力。

1) 不同采购模式下生鲜乳采购金额及占比

①不同采购模式下的金额占比

单位：元

采购来源	2021年		2020年		2019年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自有牧场	18,481,475.80	18.36%	1,429,734.00	1.79%	479,580.00	0.64%
第三方大型牧场	47,474,535.94	47.17%	34,470,759.80	43.09%	25,645,346.14	34.06%
专业合作社	34,688,835.13	34.47%	44,092,879.67	55.12%	49,163,351.50	65.30%
合计	100,644,846.87	100.00%	79,993,373.47	100.00%	75,288,277.64	100.00%

②不同采购模式下的采购数量及单价情况

发行人各报告期的生鲜乳来自自有牧场和大型合作牧场、专业合作社各自的数量和平均单价具体情况如下：

单位：吨、元/吨

项目	2021年		2020年		2019年	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价
自有牧场	3,682.54	5,018.68	300.94	4,750.96	113.80	4,214.24
第三方大型合作牧场	11,017.94	4,308.84	9,429.76	3,655.53	7,147.08	3,588.23
专业合作社	8,272.33	4,193.36	11,387.95	3,871.89	14,094.91	3,488.02
合计	22,972.81	4,381.04	21,118.64	3,787.81	21,355.78	3,525.43

报告期内，公司对外采购生鲜乳定价在参考市场价格的基础上“以质论价”，将生鲜乳是否含有任何违禁添加物质作为检查重点，实行市场价、优质优价。公司各生鲜乳供应商由于奶牛品种、自然环境、人工环境等饲养条件的不同导致生鲜乳的品质存在一定的差异，因此，不同采购模式下生鲜乳的采购成本存在差异，总体上，自有牧场的单价要高于大型合作牧场、专业合作社，主要原因为公司自有牧场所生产的生鲜乳为价值更高的有机生鲜乳，品质较高、生化指标水平表现较优。

更正后：

公司生产乳制品的原材料生鲜乳来源于公司自有牧场和大型合作牧场、专业合作社、生鲜乳贸易商，2019年、2020年外购生鲜乳供应商全部为大型合作牧场和专业合作社，2021年起外购生鲜乳供应商新增了生鲜乳贸易商。公司自有牧场产出的有机生鲜乳绝大部分销售给蒙牛乳业等大客户，小部分供给包头骑士，主要运用于高端产品的生产。公司的合作牧场均为规模化养殖牧场，随着整体养殖水平的提高和合作牧场多年来公司的督管，合作牧场公司原料奶供应在质量和数量上均有充分保证。目前，公司与多家牧场、合作社和生鲜乳贸易商建立了较稳定的合作关系。一般情况下，由于合作牧场、专业合作社、生鲜乳贸易商的原料奶的供应量和公司产品市场预计销售量可以大致预计，公司不会出现原料奶大幅供过于求或供应缺口的情况。若由于特殊原因，公司年度中间出现原料奶供过于求时，公司将通过调整产品结构，加大奶粉生产量的方式予以消化；在原料奶供不应求时，公司自有牧场将增加对包头骑士的生鲜乳供应，避免因奶源不足造成的生产停滞。公司现有奶制品生产能力与自有牧场及外部合作供应商的产能基本匹配，故公司在应对奶价大幅波动、奶源不足等方面有一定的抗风险能力。

1) 不同采购渠道下生鲜乳采购金额及占比

①不同采购渠道下的金额占比

单位：元

采购来源	2022年1-6月		2021年	
	金额	占比	金额	占比
自有牧场	13,685,150.40	19.18%	18,481,475.80	18.36%
第三方大型牧场	18,286,122.20	25.63%	28,863,037.60	28.68%
专业合作社	20,035,367.63	28.08%	34,688,835.13	34.47%
生鲜乳贸易商	19,339,092.00	27.11%	18,611,498.34	18.49%
合计	71,345,732.23	100.00%	100,644,846.87	100.00%
采购来源	2020年		2019年	
	金额	占比	金额	占比
自有牧场	1,429,734.00	1.79%	479,580.00	0.64%
第三方大型牧场	34,470,759.80	43.09%	25,645,346.14	34.06%
专业合作社	44,092,879.67	55.12%	49,163,351.50	65.30%
生鲜乳贸易商				
合计	79,993,373.47	100.00%	75,288,277.64	100.00%

②不同渠道模式下的采购数量及单价情况

发行人各报告期的生鲜乳来自自有牧场和大型合作牧场、专业合作社和生鲜乳贸易商各自的数量和平均单价具体情况如下：

单位：吨、元/吨

项目	2022年1-6月		2021年	
	数量	单价	数量	单价
自有牧场	2,632.20	5,199.13	3,682.54	5,018.68
第三方大型合作牧场	4,668.60	3,916.83	6,906.66	4,179.02
专业合作社	5,164.70	3,879.29	8,272.33	4,193.36
生鲜乳贸易商	4,870.06	3,971.02	4,111.28	4,526.94
合计	17,335.56	4,115.57	22,972.81	4,381.04
项目	2020年		2019年	
	数量	单价	数量	单价
自有牧场	300.94	4,750.96	113.80	4,214.24
第三方大型合作牧场	9,429.76	3,655.53	7,147.08	3,588.23
专业合作社	11,387.95	3,871.89	14,094.91	3,488.02
生鲜乳贸易商				
合计	21,118.64	3,787.81	21,355.78	3,525.43

报告期内，公司对外采购生鲜乳定价在参考市场价格的基础上“以质论价”，将生鲜乳是否含有任何违禁添加物质作为检查重点，实行市场价、优质优价。公司各生鲜乳供应商由于奶牛品种、自然环境、人工环境等饲养条件的不同导致生鲜乳的品质存在一定的差异，因此，不同采购渠道下生鲜乳的采购成本存在差异，总体上，自有牧场的单价要高于大型合作牧场、专业合作社和生鲜乳贸易商，主要原因为公司自有牧场所生产的生鲜乳为价值更高的有机生鲜乳，品质较高、生化指标水平表现较优。

(二) 发行人各期生鲜乳贸易商的名称、采购数量、金额、单价情况，发行人合作奶站 40 余家但高于均价向贸易商采购生鲜乳的必要性、合理性、真实性。

1、发行人各期生鲜乳贸易商的名称、采购数量、金额、单价情况

报告期内发行人 2021 年起新增生鲜乳贸易商采购渠道，2021 年发行人生鲜乳贸易商渠道采购情况如下：

单位：吨、元、元/吨

名称	采购数量	采购金额	采购单价
----	------	------	------

内蒙古盈标乳业有限公司	893.90	3,710,798.00	4,151.25
土默特左旗福腾牧业有限责任公司	3,217.38	14,900,700.34	4,631.32
合计	4,111.28	18,611,498.34	4,526.94

2022年1-6月发行人向贸易商采购生鲜乳采购金额和占比情况如下：

单位：吨、元

名称	采购数量	采购金额	采购单价
内蒙古盈标乳业有限公司	1,810.72	6,971,941.00	3,850.37
土默特左旗福腾牧业有限责任公司	3,059.34	12,367,151.00	4,042.42
合计	4,870.06	19,339,092.00	3,971.02

2、发行人合作奶站 40 余家但高于均价向贸易商采购生鲜乳的必要性、合理性、真实性

报告期内发行人向不同类型生鲜乳供应商采购情况如下：

单位：吨

奶站类型	2019年度		2020年度	
	采购数量	占比	采购数量	占比
自控奶站	19,318.78	90.46%	12,914.38	61.15%
外调奶站	1,923.20	9.01%	7,903.33	37.42%
自有牧场	113.8	0.53%	300.94	1.42%
合计	21,355.78	100.00%	21,118.64	100.00%
奶站类型	2021年度		2022年1-6月	
	采购数量	占比	采购数量	占比
自控奶站	8,820.48	38.40%	4,358.82	25.14%
外调奶站	10,469.79	45.57%	10,344.54	59.67%
自有牧场	3,682.54	16.03%	2,632.20	15.18%
合计	22,972.81	100.00%	17,335.56	100.00%

注：外调奶站包括生鲜乳贸易商

报告期内，我国乳制品产量持续增长，乳制品制造企业对生鲜乳的需求量上升，而在生鲜乳供应端，奶牛存栏数仍需修复且奶牛饲养成本大幅上涨，导致生鲜乳的供需矛盾日益凸显。

由上表可知，报告期内发行人向自控奶站采购生鲜乳占比逐年减少，发行人向自控奶站采购占比从2019年的90.46%降低至2022年1-6月的25.14%，反映了在生鲜乳的供需矛盾日益凸显的背景下，发行人对奶源的掌控程度有所下降，原有合作奶站采购已无法完全满足发行人的生鲜乳需求。因此，为了保证生鲜乳供应的稳定，发行人于2021年开始与生鲜乳贸易商开展合作，增加了生鲜乳供应渠道。

向贸易商采购生鲜乳是行业内乳企的通行做法，是乳企采购渠道的重要补充。发行人供应商土默特左旗福腾牧业有限责任公司系规模较大的生鲜乳贸易商，其主要客户还包括蒙牛乳业、君乐宝乳业、青海小西牛乳业、甘肃天牧乳业、河南花花牛乳业等知名乳企。

向生鲜乳贸易商采购价格相对较高，主要是因为生鲜乳贸易商承担了一定奶源渠道筛选管理、产品质量检验等职能，也承担了相应的质量保证义务及一定的销售风险。

综上，由于生鲜乳贸易商拥有一定的奶源渠道及销售渠道，产品质量有一定保障，生鲜乳供应相对灵活，在生鲜乳供需矛盾较为突出、原有合作奶站无法完全满足发行人需求的背景下，发行人高于均价向贸易商采购生鲜乳具有必要性、合理性、真实性。

(三) 发行人乳制品生产是否具有季节性，在包头周边合作奶站数量较多的情况下需向宁夏天牧钰丰牧业有限公司、青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社等主体采购生鲜乳的原因及合理性；2020年向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购单价 5685.39 元/吨，显著高于当期的均价 3787.81 元/吨，发行人解释原因为“银川生鲜乳单价受当地采购价格影响，与内蒙古牧区生鲜乳采购单价不具有可比性，当地采购生鲜乳价格较高”，但是 2019 年发行人向青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社（所属区域亦为宁夏）的采购单价与当期均价基本一致，说明发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购价格是否公允。

1、发行人乳制品生产是否具有季节性

发行人乳业板块产品销售情况如下：

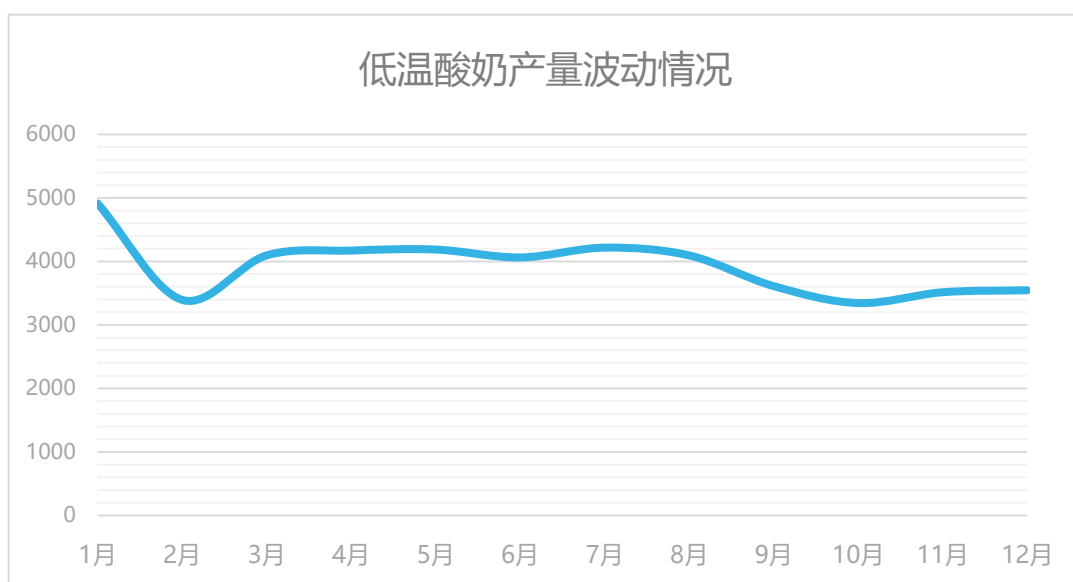
单位：元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
低温酸奶	71,791,284.91	54.81%	129,618,966.26	60.22%
奶粉	16,333,121.39	12.47%	28,070,005.32	13.04%
代加工奶粉	24,040,445.79	18.35%	23,164,580.89	10.76%
巴氏奶	6,329,427.25	4.83%	14,871,206.05	6.91%
常温灭菌乳	8,480,426.52	6.47%	14,118,411.43	6.56%
含乳饮料	3,984,764.81	3.04%	5,355,193.08	2.49%
其他	22,322.12	0.02%	35,952.60	0.02%

合计	130,981,792.79	100.00%	215,234,315.63	100.00%
项目	2020 年度		2019 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
低温酸奶	125,713,168.09	65.60%	125,455,451.25	65.19%
奶粉	27,950,313.18	14.59%	29,905,874.19	15.54%
代加工奶粉	17,831,071.44	9.30%	16,738,140.99	8.70%
巴氏奶	12,383,738.52	6.46%	11,167,304.25	5.80%
常温灭菌乳	2,985,969.58	1.56%	3,862,555.90	2.01%
含乳饮料	4,759,443.28	2.48%	4,686,091.68	2.44%
其他	8,054.86	0.00%	628,403.29	0.33%
合计	191,631,758.95	100.00%	192,443,821.55	100.00%

由上可知，发行人乳业板块主要产品以低温酸奶、奶粉和代加工奶粉为主。其中低温酸奶、奶粉和代加工奶粉的生产具有一定的季节性。

报告期内发行人低温酸奶的产量季节性情况如下：



由上图可知，春节前市场对低温酸奶的需求较高，但受到春节期间放假停产的影响，为了避免产品供应不足，发行人每年 1 月均需要对低温酸奶需要进行备货，故而 1 月产量较高。2 月受到春节假期的影响，低温酸奶产量下滑较多。进入 10 月后，公司在内蒙古自治区及周边城市等低温酸奶主要销售地区的气温下降，市场对低温酸奶的需求减少，低温酸奶产量有所下降。因此，发行人低温酸奶的生产具有一定的季节性。

报告期内发行人每年 2-5 月为代加工奶粉旺季，公司奶粉生产线主要服务于蒙牛集团、伊利乳业等大型乳企的奶粉代加工业务，剩余期间内发行人会根

据库存情况和销售情况安排生产计划生产奶粉。因此，发行人代加工奶粉及奶粉的生产因客户订单在个别月份集中具有季节性。

综上所述，发行人乳制品生产具有一定季节性。

2、在包头周边合作奶站数量较多的情况下需向宁夏天牧钰丰牧业有限公司、青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社等主体采购生鲜乳的原因及合理性

报告期公司合作的生鲜乳供应商合计 55 家，主要在内蒙古包头及周边地区。内蒙以外地区的生鲜乳供应商主要用于满足公司委托加工代工厂原料需求和包头工厂临时调拨生鲜乳满足生产的需求。

（1）满足公司委托加工代工厂原料需求

报告期内主要为发行人提供委托加工服务的供应商共计 2 家，分别为宁夏北方乳业有限责任公司和宁夏伊安纳乳业有限公司，其地址分别位于宁夏回族自治区银川市和宁夏回族自治区吴忠市。宁夏回族自治区作为我国主要生鲜乳主产地之一，生鲜乳资源丰富，发行人为了保证生鲜乳供应的及时性，发行人选择直接从代工厂所在地采购生鲜乳运送至代工厂用于加工乳制品。

外调奶站宁夏天牧钰丰牧业有限公司位于宁夏回族自治区银川市灵武市（灵武为县级市），外调奶站青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社位于宁夏回族自治区吴忠市，所以发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司、青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社采购生鲜乳后，就近直接运送至上述委托加工代工厂宁夏北方乳业有限责任公司和宁夏伊安纳乳业有限公司用于加工乳制品具有商业合理性。

（2）满足包头工厂临时调拨生鲜乳满足生产的需求

发行人内蒙古包头及周边地区合作奶站数量较多，但区域内存在蒙牛、伊利等大型乳企，奶源采购竞争较为充分。当包头周边生鲜乳供应紧张或者生鲜乳价格过高时，发行人会向距离包头较近的其他生鲜乳主产区-宁夏回族自治区吴忠市、银川市等地区采购生鲜乳，发行人包头工厂距离吴忠市和银川市距离分别约六百多公里，宁夏回族自治区吴忠市、银川市是除内蒙地区之外最近的生鲜乳主产区。2022 年发行人为了进一步保障生鲜乳供应的稳定，向河北省石家庄市和张家口市的外调奶站采购生鲜乳，其中河北省张家口市外调奶站距离发行人包头工厂约为 463 公里左右，车程约 5 小时左右，河北省石家庄市外调奶站距离发行人包头工厂约为 600 多公里，车程约 7 个多小时。发行人通过使

用生鲜乳专业运输车可以在 6-8 个小时内调拨至包头工厂，可以满足发行人包头工厂的生产需求。

报告期内发行人在内蒙以外地区生鲜乳供应商名单、合作背景、采购用途和必要性合理性如下：

地区	供应商	合作背景、采购用途、必要性合理性
宁夏吴忠市	青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社	外调奶站，同时满足公司外调牛奶和代工常温奶业务的需要，平时为宁夏北方乳业有限责任公司代工常温奶供应生鲜乳，在公司生产量大、临时急需采购生鲜乳，且同时周边地区难以满足生产需求时，也会从该奶站外调牛奶至工厂以满足公司生产需求。该牧场距离乳业工厂约 633km，车程约 6 小时 40 分左右，运输生鲜乳有专用的保温车，可以保证车内温度在 24 小时内温差不超过一度。因此即使从吴忠市调奶也可以保证生鲜乳的品质。
	吴忠市农益草养殖专业合作社	外调奶站，为代工调制乳羊奶供应商，专供宁夏伊安纳乳业有限公司代工调制乳产品。
	吴忠市伊牛奶牛养殖专业合作社	外调奶站，为代工调制乳生鲜乳供应商，专供宁夏伊安纳乳业有限公司代工调制乳产品。
	宁夏靖宇农牧有限公司	外调奶站，采购生鲜乳专门供应乳业工厂。随着发行人乳业板块销售规模的逐渐加大，生鲜乳需求增大，为了保障生鲜乳供应的稳定，发行人拓展了新的生鲜乳供应商。宁夏靖宇农牧有限公司位于宁夏吴忠市，距离乳业工厂约为 700 公里左右，车程约 7 小时 25 分，运输生鲜乳有专用的保温车，可以保证车内温度在 24 小时内温差不超过一度，可以保证生鲜乳的品质。
	宁夏骏峰牧业有限公司	外调奶站，采购生鲜乳专门供应乳业工厂。随着发行人乳业板块销售规模的逐渐加大，生鲜乳需求增大，为了保障生鲜乳供应的稳定，发行人拓展了新的生鲜乳供应商。宁夏骏峰牧业有限公司位于宁夏吴忠市，距离乳业工厂约为 675 公里左右，车程约 7 小时 30 分，运输生鲜乳有专用的保温车，可以保证车内温度在 24 小时内温差不超过一度，可以保证生鲜乳的品质。
	宁夏欣瑞源牧业有限公司	外调奶站，采购生鲜乳专门供应乳业工厂。随着发行人乳业板块销售规模的逐渐加大，生鲜乳需求增大，为了保障生鲜乳供应的稳定，发行人拓展了新的生鲜乳供应商。宁夏欣瑞源牧业有限公司位于宁夏吴忠市，距离乳业工厂约为 670 公里左右，车程约 7 小时 30 分，运输生鲜乳有专用的保温车，可以保证车内温度在 24 小时内温差不超过一度，可以保证生鲜乳的品质。
宁夏银川市	贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社	外调奶站，为代工常温奶生鲜乳供应商，专供宁夏北方乳业有限责任公司代工常温牛奶产品。
	宁夏北方乳业有限责任公司	外调奶站，为代工常温奶生鲜乳供应商，专供宁夏北方乳业有限责任公司代工常温牛奶产品。
	宁夏天牧钰丰牧业有限公司	外调奶站，同时满足公司外调牛奶和代工常温奶业务的需要，平时用于供应宁夏北方乳业有限责任公司代工常温奶牛奶的供应，在公司生产量大、临时急需采购生鲜乳，同时周边地区难以满足生产需求时，也会从该公司外调牛奶至工厂以满足公司生产需求。该牧场距离乳业工厂最优路线距离约 652km，车程约 7 小时左右，运输生鲜乳有专用的保温车，可以保证车内温度在 24 小时内温差不超过一度，即使从银川市调奶也可以保证生鲜乳的品质。
	宁夏好牛牧业有限公司	外调奶站，采购生鲜乳专门供应乳业工厂。随着发行人乳业板块销售规模的逐渐加大，生鲜乳需求增大，为了保障生鲜乳供应的稳定，发行人拓展了新的生鲜乳供应商。宁夏好牛牧业有限公司位于宁夏银川市，距离乳业工厂约为 623 公里左右，车程约 6 小时 50 分，运输生鲜乳有专用的保温车，可以保证车内温度在 24 小时内温差不超过一度，可以保证生鲜乳的品质。

	宁夏瑞硕农牧科技有限公司	外调奶站，采购生鲜乳专门供应乳业工厂。随着发行人乳业板块销售规模的逐渐加大，生鲜乳需求增大，为了保障生鲜乳供应的稳定，发行人拓展了新的生鲜乳供应商。宁夏瑞硕农牧科技有限公司位于宁夏银川市，距离乳业工厂约为 577 公里左右，车程约 6 小时 20 分，运输生鲜乳有专用的保温车，可以保证车内温度在 24 小时内温差不超过一度，可以保证生鲜乳的品质。
陕西咸阳市	泾阳县文升奶山羊养殖专业合作社	外调奶站，专供羊奶。陕西地区为羊奶的主要产地，公司乳业工厂的羊奶主要从陕西地区采购。该牧场距离乳业工厂距离约 840km，车程约 8-9 小时，使用运输生鲜乳专用的保温车，可以保证车内温度在 24 小时内温差不超过一度，品质有保障。
	陕西秦瑞牧业有限责任公司	外调奶站，专供羊奶。陕西地区为羊奶的主要产地，公司乳业工厂的羊奶主要从陕西地区采购。该牧场距离乳业工厂最优路线距离约 831km，车程约 8-9 小时，使用运输生鲜乳专用的保温车，可以保证车内温度在 24 小时内温差不超过一度，品质有保障。
河北省石家庄市	行唐县犇放牧场	外调奶站，供应乳业工厂。随着发行人业务量逐渐加大，生鲜乳需求增大，为了保障生鲜乳供应的稳定，开始和周边省份生鲜乳供应商开展合作。行唐县犇放牧场位于河北省石家庄市，距离乳业工厂约为 660 公里左右，车程约 7 小时 40 分，运输生鲜乳有专用的保温车，可以保证车内温度在 24 小时内温差不超过一度，可以保证生鲜乳的品质。
	行唐县龙兴奶牛养殖专业合作社	外调奶站，供应乳业工厂。随着发行人业务量逐渐加大，生鲜乳需求增大，为了保障生鲜乳供应的稳定，开始和周边省份生鲜乳供应商开展合作。行唐县龙兴奶牛养殖专业合作社位于河北省石家庄市，距离乳业工厂约为 627 公里左右，车程约 7 小时 25 分，运输生鲜乳有专用的保温车，可以保证车内温度在 24 小时内温差不超过一度，可以保证生鲜乳的品质。
河北省张家口市	怀来县玉滔奶牛养殖专业合作社	外调奶站，供应乳业工厂。随着发行人业务量逐渐加大，生鲜乳需求增大，为了保障生鲜乳供应的稳定，开始和周边省份生鲜乳供应商开展合作。怀来县玉滔奶牛养殖专业合作社位于河北省张家口市，距离乳业工厂约为 463 公里左右，车程约 5 小时 20 分，运输生鲜乳有专用的保温车，可以保证车内温度在 24 小时内温差不超过一度，可以保证生鲜乳的品质。

综上所述，发行人在包头周边合作奶站数量较多的情况下需向宁夏天牧钰丰牧业有限公司、青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社等主体采购生鲜乳具有合理性。

3、2020 年向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购单价 5,685.39 元/吨，显著高于当期的均价 3,787.81 元/吨，发行人解释原因为“银川生鲜乳单价受当地采购价格影响，与内蒙古牧区生鲜乳采购单价不具有可比性，当地采购生鲜乳价格较高”，但是 2019 年发行人向青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社（所属区域亦为宁夏）的采购单价与当期均价基本一致，说明发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购价格是否公允

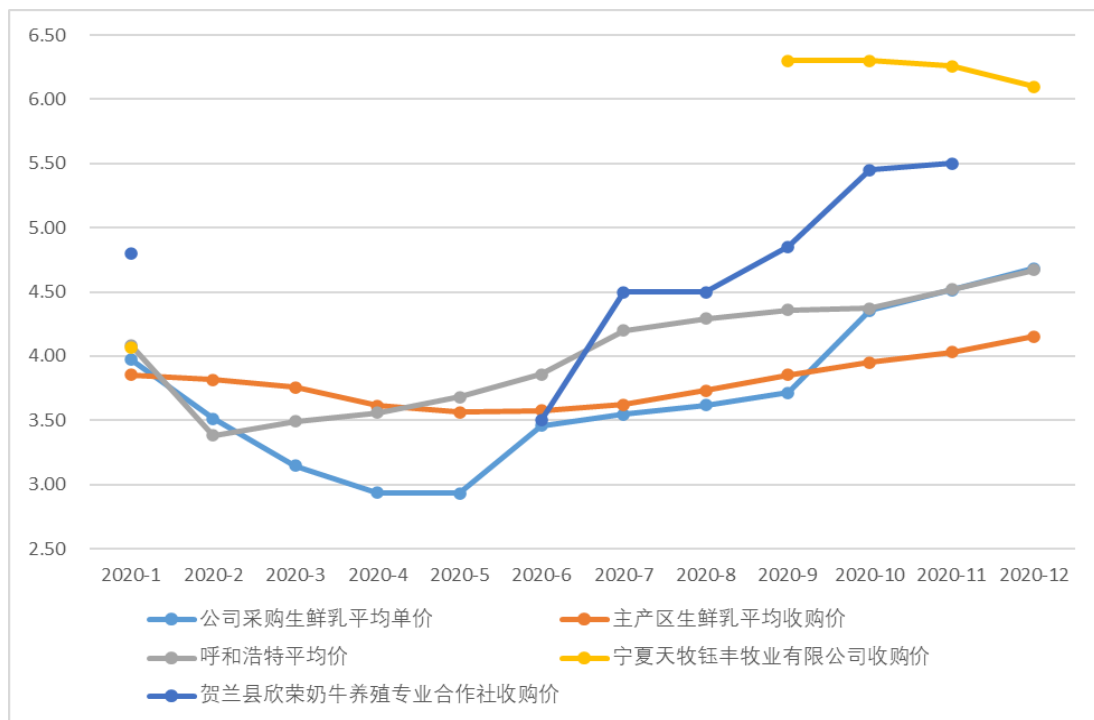
（1）2020 年发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购单价较高的原因

2020 年发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司（以下简称“宁夏天牧钰丰”）采购单价较高，主要是因为：

1) 宁夏天牧钰丰属外调奶站，且采购时间段市场价格相对较高

2020年6-12月，受生鲜乳供需矛盾影响，公司采购生鲜乳平均单价、主产区生鲜乳平均收购价、呼和浩特市生鲜乳平均收购价均呈现上涨趋势，宁夏产区的生鲜乳的收购价格也逐步上涨。2020年，发行人宁夏银川地区生鲜乳供应商为宁夏天牧钰丰牧业有限公司及贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社。2020年6-12月，发行人向贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社的收购价格从3.50元/千克上涨至5.50元/千克；发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司的采购集中于9月之后，收购价格则维持在6.10-6.30元/千克之间；贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社的收购价格与宁夏天牧钰丰牧业有限公司相比，差异金额在1元/千克左右。

2020年各月份公司生鲜乳采购平均单价、主产区生鲜乳平均收购价、呼和浩特市生鲜乳平均收购价、宁夏天牧钰丰牧业有限公司及同区域可比公司收购价如下图所示：



资料来源：农业农村部、呼和浩特发改委官网

根据上图，发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司的采购集中于生鲜乳市场价格较高的2020年9-12月，故采购单价相对较高。

②宁夏天牧钰丰生鲜乳奶源品质较优

宁夏天牧钰丰牧业有限公司所供应的生鲜乳奶源质量较好，其理化指标中

蛋白质含量、脂肪含量、干物质含量均高于国家标准和发行人收购标准。故采购价格相对较高。

2020年，发行人宁夏银川地区生鲜乳供应商为宁夏天牧钰丰牧业有限公司及贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社。发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司的采购集中于9月之后，收购价格则维持在6.10-6.30元/千克之间；向贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社同期的收购价格与宁夏天牧钰丰牧业有限公司相比，差异金额在1元/千克左右，差异原因主要体现在生鲜乳奶源质量及运费情况。

A. 生鲜乳奶源质量

2020年9月至11月，宁夏天牧钰丰牧业有限公司与贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社供应生鲜乳的主要理化指标对比情况如下：

指标名称	优质指标	合格指标	9月化验值		10月化验值		11月化验值	
			宁夏天牧钰丰	贺兰县欣荣	宁夏天牧钰丰	贺兰县欣荣	宁夏天牧钰丰	贺兰县欣荣
酸度(°T)	12-16	16-18	13.00	14.00	14.00	14.00	13.00	16.00
脂肪(%)	3.40	3.10	3.88	3.36	4.02	3.38	3.98	3.41
蛋白质(%)	3.00	2.80	3.47	3.00	3.41	2.98	3.37	2.85
干物质(%)	12.00	11.20	13.09	11.80	13.07	11.95	13.22	11.88
相对密度	≥ 1.027	< 1.027	1.04	1.03	1.04	1.03	1.04	1.03
冰点	’ -0.500~-0.560		-0.5462	-0.5462	-0.5102	-0.5512	-0.5182	-0.5435
非脂乳	8.70	8.10	9.21	8.44	9.05	8.57	9.24	8.47

注：2020年12月发行人未向贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社采购生鲜乳

由上可知，宁夏天牧钰丰牧业有限公司供应生鲜乳的各项理化指标均为优质，贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社供应生鲜乳的各项理化指标均为合格指标，宁夏天牧钰丰牧业有限公司供应生鲜乳质量优于贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社供应的生鲜乳，所以向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购价格高于贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社采购价格。

B. 运费影响

发行人2020年向宁夏天牧钰丰牧业有限公司的生鲜乳采购主要用于包头工厂，向包头工厂调拨生鲜乳的单价中包含从银川至包头的运输费用，平均每吨运输费用为200元左右，而向贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社采购的生鲜乳专供宁夏北方乳业有限责任公司代工常温牛奶产品，不需要运输至包头，因此

运输成本存在一定差异。

(2) 2019 年发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司及青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社采购情况

2019 年发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司、青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社会的采购情况如下：

单位：吨，元，吨/元

供应商	采购数量	金额	平均单价
宁夏天牧钰丰牧业有限公司	248.73	942,403.50	3,788.86
青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社	1,325.07	4,720,345.50	3,562.35

2019 年发行人生鲜乳采购平均单价为 3,525.43 元/吨，向青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社采购平均单价为 3,562.35 元/吨，向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购平均单价为 3,788.86 元/吨。发行人 2019 向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购平均单价略高于向青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社采购平均单价，主要系采购时点市场供求情况差异、生鲜乳质量差异导致。

发行人 2019 向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购数量较少，每批生鲜乳采购单价在 3.20-4.15 元/千克不等，2019 年向青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社每批采购单价在 3.00-4.60 元/千克不等，价格区间不存在重大差异。

综上所述，发行人 2020 年向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购单价较高，主要原因为该供应商属于外调奶站，供应的生鲜乳奶源品质较高，且采购时间段市场价格较高，具有合理性，发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购价格公允。

(四) 发行人自有奶粉产能、各期产量、产能利用率情况；各期奶粉销售金额稳定与问询回复中披露的“自有奶粉生产能力不够，故向青岛岛际贸易有限公司采购半成品奶粉加工配比后进行销售，相应对该供应商 2021 年采购金额大幅增加”是否存在矛盾之处；向青岛岛际贸易有限公司采购金额大幅增加与向内蒙古大松鼠食品有限公司销售金额较小是否存在对应关系；结合上述情况进一步分析 2021 年向青岛岛际贸易有限公司采购金额大幅增加的原因及合理性，相关采购是否真实。

发行人报告期内自有奶粉产能、各期产量、产能利用率情况如下：

单位：千克

年份	产能	产量	产能利用率
2019年	12,825,000.00	5,117,304.00	39.90%
2020年	12,825,000.00	4,488,457.00	35.00%
2021年	12,825,000.00	3,138,975.00	24.48%
2022年1-6月	7,695,000.00	6,747,716.00	87.69%

报告期内，发行人奶粉产能利用率总体较低，但每年 2-5 月为代加工奶粉旺季，公司奶粉生产线主要服务于蒙牛集团、伊利乳业等大型乳企的奶粉代加工业务，该期间奶粉产能相对饱和。剩余期间内发行人会根据库存情况和销售情况安排生产计划生产奶粉。因此，发行人代加工奶粉及奶粉的生产因客户订单在个别月份集中具有季节性。**2022年1-6月发行人乳业板块来自于伊利乳业的代加工奶粉业务增加较多，因此产能利用率大幅提高。**

2020年、2021年和**2022年1-6月**发行人向青岛岛际贸易有限公司（以下简称“青岛岛际”）主要采购半成品奶粉，具体采购情况分别如下：

单位：千克、元

物料名称	物料用途	2020年		2021年		2022年1-6月	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额
阿根廷乳清粉	辅料			170,675.00	1,659,701.32	105,000.00	1,118,584.03
全脂淡奶粉	主料	64,000.00	1,687,787.61	248,000.00	7,146,902.65		
甜乳混合粉（全脂）	辅料	32,010.00	219,469.03	46,980.00	353,389.38	11,000.00	80,796.46
脱脂粉	辅料			51,100.00	1,197,592.93	24,000.00	743,362.83
合计		96,010.00	1,907,256.64	516,755.00	10,357,586.28	140,000.00	1,942,743.32

半成品奶粉系奶粉的生产加工流程的中间产品，发行人向青岛岛际采购半成品奶粉等用于加工奶粉，主要系代加工奶粉旺季期间自有奶粉产能相对饱和以及出于成本考虑所致。2021年，由于生鲜乳价格大幅上涨，直接采购半成品奶粉等加工奶粉相对于外购生鲜乳生产奶粉成本更低，因此向青岛岛际采购半成品奶粉等金额较上年大幅增长。2021年发行人外购半成品奶粉成本与外购生鲜乳自产半成品奶粉成本对比情况如下：

单位：千克、元、元/千克

外购半成品奶粉数量	采购成本	单位采购成本	外购生鲜乳自产半成品奶粉数量	生产成本	单位生产成本
389,012.12	11,874,556.29	30.52	115,900.00	4,171,808.63	35.99

2022年1-6月由于生鲜乳价格回落，**2021年**非有机生鲜乳采购单价为**4.28元/千克**，**2022年1-6月**非有机生鲜乳采购单价为**3.92元/千克**。**2022年**

上半年直接采购半成品奶粉等加工奶粉相对于外购生鲜乳生产奶粉成本更高，故 2022 年 1-6 月发行人并未对外采购半成品奶粉，2022 年上半年向青岛岛际采购均为生产奶粉辅料，故 2022 年 1-6 月对其采购金额较低。

发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、 盈利情况分析”“2. 营业成本构成情况”“7. 其他披露事项”下更正披露以下楷体加粗内容：

更正前：

报告期内各个板块前五大供应商的名称、采购方式、采购内容、结算方式、采购单价、数量、金额及占比情况详见下表：

.....

2) 乳业板块

.....

青岛岛际贸易有限公司，报告期内 2021 年为前五大供应商，采购内容全脂淡奶粉、甜乳混合粉（全脂）、阿根廷乳清粉和脱脂粉，采购方式为直接采购，结算方式为货到发票到 3 日内付款，报告期内发行人向其采购内容、采购方式和结算方式未发生较大变动。报告期内 2020 年、2021 年采购金额分别为 190.73 万元和 1,035.76 万元，2021 年采购金额大幅上涨，主要原因为：公司与客户内蒙古大松鼠食品有限公司合作，开展抖音电商平台业务，2021 年客户销量大幅增加使得奶粉需求量大大增加，公司自有奶粉生产能力不够，故向该供应商采购半成品奶粉加工配比后进行销售，相应对该供应商 2021 年采购金额大幅增加。

更正后：

(2) 报告期内各个板块前五大供应商的名称、采购方式、采购内容、结算方式、采购单价、数量、金额及占比情况详见下表：

.....

2) 乳业板块

.....

青岛岛际贸易有限公司，报告期内 2021 年为前五大供应商，采购内容全脂淡奶粉、甜乳混合粉（全脂）、阿根廷乳清粉和脱脂粉，采购方式为直接采购，结算方式为货到发票到 3 日内付款，报告期内发行人向其采购内容、采购方式和结算方式未发生较大变动。报告期内 2020 年、2021 年、**2022 年 1-6 月** 采购金额分别为 190.73 万元、1,035.76 万元和 **194.27 万元**，2021 年采购金额大幅上涨，系该年度公司奶粉生产转为以外购半成品奶粉加工奶粉为主所致，主要原因为 2021 年生鲜乳价格大幅上涨，直接采购半成品奶粉等加工奶粉相对于外购生鲜乳生产奶粉成本更低。**2022 年 1-6 月** 由于生鲜乳价格回落，**2021 年非有机生鲜乳采购单价为 4.28 元/千克，2022 年 1-6 月非有机生鲜乳采购单价为 3.92 元/千克。2022 年上半年直接采购半成品奶粉等加工奶粉相对于外购生鲜乳生产奶粉成本更高，故 2022 年 1-6 月发行人并未对外采购半成品奶粉，2022 年上半年向青岛岛际采购均为生产奶粉辅料，故 2022 年 1-6 月对其采购金额减少较多。**

综上，第一轮审核问询函的回复中披露的“自有奶粉生产能力不够，故向青岛岛际贸易有限公司采购半成品奶粉加工配比后进行销售，相应对该供应商 2021 年采购金额大幅增加”等表述不准确，向青岛岛际贸易有限公司采购金额大幅增加与向内蒙古大松鼠食品有限公司销售金额较小不存在对应关系。发行人向青岛岛际采购半成品奶粉等用于加工奶粉，主要系代加工奶粉旺季期间自有奶粉产能相对饱和以及出于成本考虑所致。2021 年向青岛岛际采购金额大幅上涨，系该年度公司奶粉生产转为以外购半成品奶粉加工奶粉为主所致，主要原因为 2021 年生鲜乳价格大幅上涨，直接采购半成品奶粉等加工奶粉相对于外购生鲜乳生产奶粉成本更低。因此，发行人向青岛岛际采购真实、合理。

（五）发行人披露，2021 年奶粉毛利率下降幅度较大的主要原因为原材料外购生鲜乳价格上涨所致，结合向贸易商采购半成品奶粉金额大幅增加的情况，分析奶粉毛利率下降的原因分析是否准确。

2020 年、2021 年公司奶粉业务毛利率相关情况如下：

单位：元、千克、元/千克

项目	2021 年度	2020 年度
主营业务收入	28,070,005.32	27,950,313.18
主营业务成本	26,119,056.62	24,516,449.05
销量	883,343.41	1,160,142.73
单价	31.78	24.09
单位成本	29.57	21.13
单价变动率	31.90%	-6.45%
单位成本变动率	39.92%	-5.67%
毛利率	6.95%	12.29%
毛利率变动	-5.34%	0.02%
单价变动对毛利率的影响	21.21%	-6.04%
单位成本对毛利率的影响	-26.55%	6.06%

2021 年毛利率较上年下降 5.34%，由于产品价格上升影响毛利率 21.21%，由于单位成本上升影响毛利率-26.55%。2021 年公司奶粉生产以外购半成品奶粉（全脂淡奶粉）加工奶粉为主，奶粉单位成本上升系主要原材料（全脂淡奶粉、生鲜乳）价格上涨导致生产成本整体较上年大幅增加所致。

发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（三）毛利率分析”之“2.主营业务按产品或服务分类的毛利率情况”下更正披露以下内容：

更正前：

3) 其他乳制品

报告期内奶粉毛利率为 12.27%、12.29%和 6.95%，2021 年毛利率下降幅度较大，主要系原材料外购生鲜乳价格上涨所致。

更正后：

3) 其他乳制品

报告期内奶粉毛利率为 12.27%、12.29%和 6.95%，2021 年毛利率下降幅度较大，系受产品价格上升与单位成本上升的叠加影响所致，其中单位成本上升幅度相对较大。2021 年公司奶粉生产以外购半成品奶粉（全脂淡奶粉）加工奶粉为主，奶粉单位成本上升系主要原材料（全脂淡奶粉、生鲜乳）价格上涨、生产成本整体较上年大幅增加所致。

二、核查意见

（一）保荐机构、申报会计师履行的核查程序

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取得报告期内乳业板块采购明细表，统计报告期各期向贸易商采购生鲜乳的金额及占比；

2、获取得报告期内乳业板块采购明细表，统计发行人各期生鲜乳贸易商名称、采购数量、金额、单价情况。访谈乳业板块的采购部负责人，了解发行人合作奶站 40 余家但高于均价向贸易商采购生鲜乳的必要性、合理性、真实性。

3、取得发行人乳业板块主要产品的各月生产明细表，分析乳制品生产是否具有季节性，并向发行人乳业板块销售部负责人进行访谈，了解季节性的原因。

取得 2020 年宁夏天牧钰丰牧业有限公司和贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社、2019 年宁夏天牧钰丰牧业有限公司和青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社采购生鲜乳入库明细表，分析 2020 年、2019 年上述公司的生鲜乳采购价格差异原因。

访谈乳业板块的采购部负责人，了解在包头周边合作奶站数量较多的情况下需向宁夏天牧钰丰牧业有限公司、青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社等主体采购生鲜乳的原因及合理性。2020 年向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购单价 5685.39 元/吨，显著高于当期的均价 3787.81 元/吨的原因。2019 年发行人向青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社（所属区域亦为宁夏）的采购单价与当期均价基本一致，分析发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购价格是否公允。

对报告期内各年前十大生鲜乳供应商进行走访程序和函证程序，核实报告期内生鲜乳的采购数量及金额是否准确，生鲜乳供应商的养殖规模情况、供应商的经营规模与其生鲜乳供应情况是否匹配，核查主要供应商及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与发行人的股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员有无关联关系。

4、取得发行人自有奶粉产能、各期产量情况，计算报告期内发行人自有奶粉的产能利用率情况。

访谈乳业板块的采购部负责人，了解 2021 年向青岛岛际贸易有限公司采购金额大幅度增加的原因；了解青岛岛际贸易有限公司采购金额大幅增加与向内蒙古大松鼠食品有限公司销售金额较小是否存在对应关系。

取得 2021 年向青岛岛际贸易有限公司采购明细表、入库单等资料，统计 2020 年各月采购半成品奶粉情况。结合发行人代工奶粉的生产期间，分析采购半成品奶粉的真实性和合理性。对 2021 年自产半成品奶粉与外购半成品奶粉的成本进行比较分析。

5、访谈发行人财务负责人，了解发行人 2021 年奶粉毛利率下降幅度较大的主要原因；并结合向贸易商采购半成品奶粉金额大幅增加的情况，分析奶粉毛利率下降的原因分析是否准确。

（二）保荐机构、申报会计师的核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人 2021 年存在向贸易商采购生鲜乳的情况，发行人披露的“公司生产乳制品的原材料生鲜乳来源于公司自有牧场和大型合作牧场、专业合作社”的表述不准确，发行人已在招股说明书修改完善相关披露内容。

2、报告期内发行人 2021 年、2022 年 1-6 月存在向生鲜乳贸易商采购的情况，2021 年发行人向各个贸易商采购生鲜乳采购金额和占比情况如下：

单位：吨、元、元/吨

名称	采购数量	采购金额	采购单价
内蒙古盈标乳业有限公司	893.90	3,710,798.00	4,151.25
土默特左旗福腾牧业有限责任公司	3,217.38	14,900,700.34	4,631.32
合计	4,111.28	18,611,498.34	4,526.94

2022 年 1-6 月发行人向各个贸易商采购生鲜乳采购金额和占比情况如下：

单位：吨、元、元/吨

名称	采购数量	采购金额	采购单价
内蒙古盈标乳业有限公司	1,810.72	6,971,941.00	3,850.37
土默特左旗福腾牧业有限责任公司	3,059.34	12,367,151.00	4,042.42

合计	4,870.06	19,339,092.00	3,971.02
----	----------	---------------	----------

由于生鲜乳贸易商拥有一定的奶源渠道及销售渠道，产品质量有一定保障，生鲜乳供应相对灵活，在生鲜乳供需矛盾较为突出、原有合作奶站无法完全满足发行人需求的背景下，发行人高于均价向贸易商采购生鲜乳具有必要性、合理性、真实性。

保荐机构及申报会计师对报告期内各年前十大生鲜乳供应商进行走访程序和函证程序，具体核查情况如下：

2019年：

供应商名称	采购金额（万元）	占比	是否函证相符	是否走访	走访形式	养殖规模产量情况（吨）	采购量（吨）	供应商的经营规模与其生鲜乳供应情况是否匹配
土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社	1,567.23	20.82%	是	是	线下走访	15,000.00	4,414.92	匹配
包头市胜强生态养殖有限责任公司	614.26	8.16%	是	是	线下走访	1,800.00	1,741.52	匹配
土默特左旗蒙泰奇奶山羊农民专业合作社	574.00	7.62%	是	是	线上走访	10,000.00	1,786.71	匹配
包头市盛业奶牛养殖农民专业合作社	531.78	7.06%	是	是	线下走访	1,600.00	1,479.85	匹配
包头市草原聚心牛业有限责任公司	480.10	6.38%	是	是	线下走访	2,200.00	1,348.12	匹配
达拉特旗绿草地牧业有限公司	474.77	6.31%	是	是	线下走访	1,800.00	1,330.24	匹配
青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社	472.03	6.27%	是	是	线上走访	10,000.00	1,325.07	匹配
包头市永军养殖有限责任公司	350.52	4.66%	是	是	线下走访	1,000.00	970.59	匹配
包头市黄草王六养殖专业合作社	319.62	4.25%	是	是	线下走访	1,460.00	888.34	匹配
土默特右旗海子乡和胜养殖农民专业合作社	307.52	4.08%	是	是	线下走访	900.00	854.79	匹配
合计	5,691.81	75.60%				45,760.00	16,140.15	

2020年：

供应商名称	采购金额(万元)	占比	是否函证相符	是否走访	走访形式	养殖规模产量情况(吨)	采购量(吨)	供应商的经营规模与其生鲜乳供应情况是否匹配
土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社	1,347.99	16.85%	是	是	线下走访	15,000.00	3,306.35	匹配
托克托县四季青种养殖农民专业合作社	773.53	9.67%	是	是	线上走访	10,000.00	2,073.37	匹配
包头市草原聚心牛业有限责任公司	663.76	8.30%	是	是	线下走访	2,200.00	1,740.28	匹配
包头市胜强生态养殖有限责任公司	517.93	6.47%	是	是	线下走访	1,600.00	1,413.30	匹配
宁夏天牧钰丰牧业有限公司	410.50	5.13%	是	是	线上走访	10,000.00	722.03	匹配
达拉特旗绿草地牧业有限公司	399.20	4.99%	是	是	线下走访	1,800.00	1,100.20	匹配
托克托县高家西滩牧场	385.76	4.82%	是	是	线上走访	9,000.00	907.20	匹配
包头市泽裕康养殖有限公司	355.75	4.45%	是	是	线下走访	1,600.00	938.68	匹配
包头市黄草王六养殖专业合作社	311.00	3.89%	是	是	线下走访	1,460.00	826.64	匹配
包头市盛业奶牛养殖农民专业合作社	302.66	3.78%	是	是	线下走访	900.00	878.28	匹配
合计	5,468.08	68.36%				53,560.00	13,906.33	

2021年:

供应商名称	采购金额(万元)	占比	是否函证相符	是否走访	走访形式	养殖规模产量情况(吨)	采购量(吨)	供应商的经营规模与其生鲜乳供应情况是否匹配
土默特左旗福腾牧业有限责任公司	1,490.07	14.81%	是	是	线下走访	30,000.00	3,217.38	匹配
托克托县高家西滩牧场	1,037.28	10.31%	是	是	线上走访	9,000.00	2,491.72	匹配
土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社	913.69	9.08%	是	是	线下走访	15,000.00	2,150.87	匹配

包头市胜强生态养殖有限责任公司	496.03	4.93%	是	是	线下走访	1,600.00	1,217.56	匹配
包头市黄草王六养殖专业合作社	462.04	4.59%	是	是	线下走访	1,460.00	1,105.86	匹配
包头市泽裕康养殖有限公司	458.30	4.55%	是	是	线下走访	1,600.00	1,096.80	匹配
达拉特旗绿草地牧业有限公司	410.13	4.08%	是	是	线下走访	1,800.00	996.00	匹配
内蒙古盈标乳业有限公司	371.08	3.69%	是	是	线上走访	900.00	893.90	匹配
包头市东兴源奶牛养殖有限责任公司	361.80	3.59%	是	是	线上走访	2,900.00	843.76	匹配
包头市永军养殖有限责任公司	357.05	3.55%	是	是	线下走访	910.00	877.74	匹配
合计	6,357.47	63.17%				65,170.00	14,891.59	

2022年1-6月：

供应商名称	采购金额(万元)	占比	是否函证相符	是否走访	走访形式	养殖规模产量情况(吨)	采购量(吨)	供应商的经营规模与其生鲜乳供应情况是否匹配
土默特左旗福腾牧业有限公司	1,236.72	17.33%	是	是	线下走访	30,000.00	3,059.34	匹配
内蒙古盈标乳业有限公司	697.19	9.77%	是	是	线上走访	6,000.00	1,810.72	匹配
土默特右旗将军兔月霞养殖专业合作社	580.06	8.13%	是	是	线下走访	15,000.00	1,545.50	匹配
怀来县玉滔奶牛养殖专业合作社	363.48	5.09%	是	是	线上走访	11,000.00	961.14	匹配
托克托县高家西滩牧场	255.59	3.58%	是	是	线上走访	9,000.00	671.02	匹配
包头市黄草王六养殖专业合作社	236.07	3.31%	是	是	线下走访	1,460.00	593.08	匹配
包头市泽裕康养殖有限公司	226.25	3.17%	是	是	线下走访	1,600.00	564.94	匹配
包头市胜强生态养殖有限责任公司	218.45	3.06%	是	是	线下走访	1,600.00	555.20	匹配
行唐县彝放牧场	215.34	3.02%	是	是	线上走访	11,000.00	568.44	匹配
宁夏靖宇农牧有限公司	211.37	2.96%	是	是	线上走访	11,000.00	541.98	匹配

合计	4,240.53	59.44%					10,871.36	
----	----------	--------	--	--	--	--	-----------	--

其中线上、线下走访比例情况如下：

单位：万元

项目	2019年			2020年			2021年			2022年1-6月		
	数量	采购金额	占比	数量	采购金额	占比	数量	采购金额	占比	数量	采购金额	占比
线上走访	2	1,046.03	13.89%	2	1,184.03	19.62%	3	1,770.16	17.59%	5	1,742.97	24.42%
线下走访	8	4,645.78	61.71%	8	4,284.05	48.74%	7	4,587.31	45.58%	5	2,497.56	35.02%
合计	10	5,691.81	75.60%	10	5,468.08	68.36%	10	6,357.47	63.17%	10	4,240.53	59.44%

保荐机构及申报会计师对各年报告期内前十大生鲜乳供应商执行函证和走访程序，其中各年线下走访数量占走访总数的比例分别为 80%、80%、70%和 50%，采购金额占比（剔除自有牧场采购金额）分别为 76.08%、69.60%、77.38%和 73.54%。

走访核实的具体内容包括：了解生鲜乳供应商的基本情况、核实报告期内各期发行人向供应商采购金额及数量是否准确、了解生鲜乳供应商养殖规模产量情况，并分析产量情况与发行人生鲜乳供应情况是否匹配；了解生鲜乳供应商是否取得了相关经营资质，了解生鲜乳供应商与发行人交易过程（包括定价方式、交付方式和结算方式等）、供应商对发行人合作情况的评价、对未来合作的预期以及询问供应商与发行人是否存在关联关系等。

生鲜乳供应商的养殖规模、经营情况与其生鲜乳供应情况相匹配。

3、发行人乳业板块主要产品以低温酸奶、奶粉和代加工奶粉为主。其中低温酸奶、奶粉和代加工奶粉的生产具有一定的季节性。

向宁夏天牧钰丰牧业有限公司、青铜峡市鑫牛奶牛养殖专业合作社等主体采购生鲜乳的原因主要为满足公司委托加工代工厂原料需求和包头工厂临时调拨生鲜乳满足生产的需求，具有商业合理性。

发行人 2020 年向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购单价较高，主要原因为该供应商属外调奶站，供应的生鲜乳奶源品质较高，且采购时间段市场价格较高，具有合理性，发行人向宁夏天牧钰丰牧业有限公司采购价格公允。

4、发行人报告期内自有奶粉产能、各期产量、产能利用率情况如下：

单位：千克

年份	产能	产量	产能利用率
2019 年	12,825,000.00	5,117,304.00	39.90%
2020 年	12,825,000.00	4,488,457.00	35.00%
2021 年	12,825,000.00	3,138,975.00	24.48%
2022 年 1-6 月	7,695,000.00	6,747,716.00	87.69%

第一轮审核问询函的回复中披露的“自有奶粉生产能力不够，故向青岛岛际贸易有限公司采购半成品奶粉加工配比后进行销售，相应对该供应商 2021 年采购金额大幅增加”等表述不准确，向青岛岛际贸易有限公司采购金额大幅增加与向内蒙古大松鼠食品有限公司销售金额较小不存在对应关系。发行人向青岛岛际采购半成品奶粉等用于加工奶粉，主要系代加工奶粉旺季期间自有奶粉产能相对饱和以及出于成本考虑所致。2021 年向青岛岛际采购金额大幅上涨，系该年度公司奶粉生产转为以外购半成品奶粉加工奶粉为主所致，主要原因为 2021 年生鲜乳价格大幅上涨，直接采购半成品奶粉等加工奶粉相对于外购生鲜乳生产奶粉成本更低。因此，发行人向青岛岛际采购真实、合理。

5、2021 年奶粉毛利率下降幅度较大，系受产品价格上升与单位成本上升的叠加影响所致，其中单位成本上升幅度相对较大。2021 年公司奶粉生产以外购半成品奶粉（全脂淡奶粉）加工奶粉为主，奶粉单位成本上升系主要原材料（全脂淡奶粉、生鲜乳）价格上涨、生产成本整体较上年大幅增加所致。发行人已修改完善招股说明书 2021 年奶粉毛利率下降原因的相关表述。

问题 4.乳业板块经销模式及核查情况披露不充分

根据申报材料及首轮问询回复：（1）报告期内，发行人乳制品销售收入分

别为1.92亿元、1.92亿元和2.15亿元，销售模式为经销模式。（2）报告期各期末，发行人经销商数量分别为312家、296家和265家，各期增加数量分别为86家、83家和62家，减少数量分别为133家、98家和99家，发行人经销商数量增减变化较大，并且主要经销商中大部分经销商均为成立当年即与发行人合作。（3）经销商中原子公司包头骑士的总经理刘冬冬2020年2月离职后成立公司销售发行人产品，发行人2020年、2021年与刘冬冬分别按照成本价、成本价*105%进行结算，对刘冬冬的销售收入分别为486.50万元、679.18万元。

请发行人说明：（1）按合作年限分类列示各期经销商数量构成和销售收入情况，包括合作时间1年以内、1-2年、2-3年、3-4年、4-5年以及5年以上经销商对应的数量、销售收入及占比、平均毛利率、期末应收账款金额及占比等，分析合作年限较短的经销商的具体情况，是否以自然人经销商为主，报告期内包头市的经销商数量减少较多的原因及具体减少情况，发行人与经销商合作的稳定性、持续性。（2）主要经销商中大部分经销商均为成立当年即与发行人合作的原因，其他非主要经销商是否也存在此情况及原因，存在上述情况的合理性，发行人与经销商交易的真实性。（3）结合乳制品销售的运费承担方式、乳制品保质期等，说明低温酸奶、巴氏鲜奶、奶粉等主要乳制品的销售半径、实际销售区域，销售区域与销售半径是否匹配；各期乳制品产量分别为27,140.80吨、26,948.34吨和26,201.60吨，保持稳定，结合乳制品销售半径及乳制品销售区域主要为包头市周边、乳制品产量较为平稳的状态、主要销售区域市场供求等情况说明发行人乳制品板块在销售半径区域内继续开拓市场是否存在一定难度，市场规模是否存在较大的瓶颈，成长性是否受限。（4）刘冬冬成立的公司是否专门销售发行人产品，采购发行人产品后的对外售价、毛利率情况，结合上述情况说明发行人以成本价对其销售的合理性；发行人对刘冬冬的销售以低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料为主，说明上述产品由包头销售至呼伦贝尔市和乌兰浩特是否与产品的销售半径相符；刘冬冬的资金流水核查是否存在异常交易情形；发行人向其他3名前员工离职后成立的经销商的销售价格情况，与各期产品销售价格是否存在差异。（5）包头市兴旭海商贸有限公司及其关联公司由于2020年更换经营主体对下游销售造成影响的具体产生原因；各期给予授信的经销商的具体情况及与其他经销商不同的原因；2020年向内蒙古

伊利实业集团股份有限公司所属公司销售低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料等的原因及合理性；向蒙牛、伊利等主体代加工奶粉的具体模式及产生该业务的合理性。（6）发行人经销商返利与同行业公司相比，是否存在较大差异。

（7）2019年、2020年第三方回款中客户法人回款占比分别为85.97%、87.41%，说明该种回款方式比例较高的原因，经销商是否实质仍均为个人；2021年第三方回款明细列表中显示客户员工回款金额为25,200.00元，但汇总表中其他指定第三方回款金额为25,200.00元，核对报告期内“第三方回款及占营业收入的比例情况”统计表是否准确。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：

（1）各期视频走访和实地走访的经销商数量、金额及占比，走访核实的具体内容、实地走访时核实经销商的库存情况与经销商提供的进销存数据是否存在差异。（2）视频走访和实地走访经销商下游客户的具体数量，访谈的具体内容及对发行人乳制品均已真实完成对外销售的支撑依据。（3）2019年至2021年中介机构核查第三方回款金额占当年第三方回款金额总额的比例分别为66.57%、87.02%和100.00%，说明2019年核查比例较低的原因，相关核查是否能够支持第三方回款是基于真实交易背景等结论。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）按合作年限分类列示各期经销商数量构成和销售收入情况，包括合作时间1年以内、1-2年、2-3年、3-4年、4-5年以及5年以上经销商对应的数量、销售收入及占比、平均毛利率、期末应收账款金额及占比等，分析合作年限较短的经销商的具体情况，是否以自然人经销商为主，报告期内包头市的经销商数量减少较多的原因及具体减少情况，发行人与经销商合作的稳定性、持续性。

1、按合作年限分类列示各期经销商数量构成和销售收入情况，包括合作时间1年以内、1-2年、2-3年、3-4年、4-5年以及5年以上经销商对应的数量、销售收入及占比、平均毛利率、期末应收账款金额及占比等，分析合作年限较短的经销商的具体情况，是否以自然人经销商为主

2022年1-6月经销商数量构成和销售收入、期末应收账款金额情况

单位：元

合作年限	经销商数量	销售收入	占比	平均毛利率	期末应收账款金额	占比
1年以内	48	5,971,952.39	5.60%	19.64%	2,933.61	0.29%
1-2年(含1年)	19	5,984,058.06	5.61%	8.39%	0.00	0.00%
2-3年(含2年)	56	21,961,660.00	20.60%	14.34%	305,243.79	30.20%
3-4年(含3年)	30	5,745,432.64	5.39%	11.80%	5,072.68	0.50%
4-5年(含4年)	33	19,113,439.35	17.93%	19.25%	599,798.86	59.34%
5年以上(含5年)	50	47,817,791.53	44.86%	18.03%	97,682.09	9.66%
合计	236	106,594,333.97	100.00%		1,010,731.03	100.00%

2021年经销商数量构成和销售收入、期末应收账款金额情况

单位：元

合作年限	经销商数量	销售收入	占比	平均毛利率	期末应收账款金额	占比
1年以内	62.00	11,998,833.45	6.08%	12.79%	7,998.51	1.50%
1-2年(含1年)	68.00	44,445,518.76	22.51%	9.27%	314,996.96	59.06%
2-3年(含2年)	42.00	12,642,489.44	6.40%	10.69%	38,834.30	7.28%
3-4年(含3年)	39.00	36,333,869.41	18.40%	17.40%	19,097.19	3.58%
4-5年(含4年)	7.00	2,255,242.60	1.14%	13.76%	-	-
5年以上(含5年)	47.00	89,779,327.69	45.47%	18.74%	152,436.99	28.58%
合计	265.00	197,455,281.35	100.00%		533,363.95	100.00%

2020年经销商数量构成和销售收入、期末应收账款金额情况

单位：元

合作年限	经销商数量	销售收入	占比	平均毛利率	期末应收账款金额	占比
1年以内	82.00	27,954,569.56	16.50%	10.96%	-	-
1-2年(含1年)	63.00	17,602,815.59	10.39%	12.77%	48,359.86	6.13%
2-3年(含2年)	64.00	37,689,949.63	22.24%	17.56%	314,335.25	39.84%
3-4年(含3年)	16.00	2,487,124.89	1.47%	18.92%	-	-
4-5年(含4年)	36.00	23,486,290.67	13.86%	18.43%	56,354.66	7.14%
5年以上(含5年)	35.00	60,239,633.77	35.55%	17.22%	369,893.53	46.88%
合计	296.00	169,460,384.11	100.00%		788,943.30	100.00%

2019年经销商数量构成和销售收入、期末应收账款金额情况

单位：元

合作年限	经销商数量	销售收入	占比	平均毛利率	期末应收账款金额	占比
1年以内	81.00	10,930,762.90	6.49%	16.06%	171,842.55	0.95%
1-2年（含1年）	89.00	51,037,219.94	30.28%	14.68%	1,705,623.04	9.39%
2-3年（含2年）	27.00	6,686,252.93	3.97%	18.37%	221,085.15	1.22%
3-4年（含3年）	73.00	31,215,780.20	18.52%	16.01%	3,451,810.43	19.00%
4-5年（含4年）	16.00	23,062,193.54	13.68%	13.20%	752,002.54	4.14%
5年以上（含5年）	26.00	45,595,113.12	27.06%	18.92%	11,862,620.98	65.30%
合计	312.00	168,527,322.63	100.00%		18,164,984.69	100.00%

由上表可知：1）经销商合作年限。发行人经销收入主要来自于合作时间较长的经销商，报告期内合作年限以5年以上（含5年）经销商的销售收入占比较高，分别为27.06%、35.55%、45.47%和**44.86%**，且整体保持稳定增长。2）毛利率。各合作年限的经销商平均毛利率相对较为稳定，个别合作年限之间存在一定差异，也是主要因为销售产品类型不同而导致的差异，从总体来看平均毛利率不存在重大差异。3）期末应收账款。除2019年期末应收账款金额较大之外，自2020年开始，公司乳业板块上线U订货系统，进一步严格授信管理，除给予极少数经销商较短账期外，对其余经销商严格执行先款后货的结算模式，2020年、2021年期末应收账款金额分别为787,162.73元和494,493.00元，金额较小，不存在通过放宽信用政策的形式来刺激销售收入的情况。

报告期内合作年限较短的经销商，主要为公司根据经销商的布局情况、各区域的市场容量和销售情况，合理开拓或补充的区域经销商。报告期内发行人经销商均为个体工商户、企业法人等企业主体，不存在自然人经销商的情况。报告期内发行人经销收入主要来自于合作时间较长的经销商，合作年限较短的经销商销售收入占比较低，发行人与经销商合作具有稳定性、持续性。

2、报告期内包头市的经销商数量减少较多的原因及具体减少情况

2020年发行人包头市经销商退出情况如下：

经销商名称	经销区域	主要销售产品	退出前上一年销售收入	退出后经销商补充情况
白云区童心食品分店	包头市白云鄂博	冰激凌	3,913.63	

包头市北汇商贸有限公司	线上销售	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉	29,797.02	2021年骑士公司自行开通京东线上平台进行线上销售
包头市东河区沙尔沁镇高红冷冻食品批发部	包头市东河区	冰激凌	3,879.31	
包头市东河区爽冰缘冰点经销部	包头市东河区	冰激凌	11,646.08	
包头市东河区玉英糖业烟酒门市部	包头市东河区	冰激凌	1,327.43	
包头市九原区大刘烟酒副食门市	包头市九原区	冰激凌	10,967.94	
包头市梅荣商贸有限公司	包头市区	奶粉	27,675.30	
包头市青山区顺鑫冷饮批发部	包头市青山区	冰激凌	4,117.17	
包头市裕龙商贸有限公司	包头市昆都仑区	巴氏奶	104,869.49	由昆区高鹏飞骑士乳制品经销店接管该客户市场
东河区冰冰峰超市	包头市东河区	冰激凌	2,620.53	
东河区李发旺糖酒小卖部	包头市东河区	冰激凌	9,855.49	
东河区索娟糖业烟酒店	包头市东河区	冰激凌	6,637.16	
东河区魏利华骑士鲜奶店	包头市东河区	低温酸奶、巴氏奶、奶粉	36,496.84	由东河区赵文毅鲜奶店接管该客户市场
东河区鑫和发冷冻食品批发部	包头市东河区	冰激凌	8,654.88	
东河区鑫旺宽权烟酒经销部	包头市东河区	冰激凌	2,653.98	
固阳县万翔荣商贸有限责任公司	包头市固阳县	冰激凌	10,088.49	
九原区麻池镇雪峰糖酒冷饮批发部	包头市九原区	冰激凌	9,171.63	
昆都仑区马彦华食品经销店	包头市昆都仑区	低温酸奶、巴氏奶	113,587.61	由昆都仑区臧鹏飞食品经销店接管该客户市场
昆区翟氏果蔬超市	包头市昆都仑区	低温酸奶	210,574.41	由新户内蒙古翟氏汇通商贸有限责任公司接管该客户市场
昆区樊宏食品经销店	包头市昆都仑区	冰激凌	4,355.04	
昆区卉欣粮油店	包头市昆都仑区	冰激凌	2,654.86	
昆区林飞雪糕经销部	包头市昆都仑区	冰激凌	1,327.43	
昆区璐鑫雪糕经销部	包头市昆都仑区	冰激凌	20,610.09	
昆区乔敏文具礼品店	包头市昆都仑区	低温酸奶、巴氏奶	11,255.02	由昆都仑区于成义食品经销店接管该客户市场
昆区万雪冷饮批发部	包头市昆都仑区	冰激凌	22,634.44	
昆区雪宝冷饮店	包头市昆都仑区	冰激凌	22,794.41	
昆区易鑫超市	包头市昆都仑区	冰激凌	13,679.73	
昆区众欣烟花礼仪店	包头市昆都仑区	冰激凌	5,344.67	
内蒙古九头牛贸易有限公司	包头市区	低温酸奶	2,094.03	
内蒙古路易精普检测科技有限公司	包头市区	低温酸奶、常温灭菌乳	105.30	

青山区富全食品配送部	包头市青山区	冰激凌	7,930.26	
青山区家元食品店	包头市青山区	低温酸奶、巴氏奶、奶粉	8,867.61	
青山区骑士乳品文学道店	包头市青山区	低温酸奶、巴氏奶、奶粉	60,974.95	由青山区史蒂文食品店接管该客户市场
青山区源牧原食品店	包头市青山区	低温酸奶、巴氏奶	82,327.81	由青山区和驿食品店接管该客户市场
石拐区玉芝冷饮批发部	包头市石拐区	冰激凌	1,783.19	
土默特右旗将军尧伟江水产肉食批发部	包头市土默特右旗	冰激凌	12,133.43	
土默特右旗萨拉齐喜乐冷饮批发部	包头市土默特右旗	冰激凌	31,858.40	
合计			921,265.06	

2021年发行人包头市经销商退出情况如下：

经销商名称	经销区域	主要销售产品	退出前上一年销售收入	退出后经销商补充情况
包头青山区喜优百货商店	包头市青山区	奶粉	5,469.02	
包头市隆和祥商贸有限责任公司	包头市区	奶粉	1,261.06	
东河区康静骑士鲜奶店	包头市东河区	低温酸奶、巴氏奶	30,047.69	由东河区孙梦娇食品店接管该客户市场
东河区李慧鲜奶店	包头市东河区	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、巴氏奶、含乳饮料	114,727.49	由东河区王德强鲜奶店接管该客户市场
东河区骑士鲜奶直营店	包头市东河区	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、巴氏奶、含乳饮料	16,214.62	由东河区王德强鲜奶店接管该客户市场
东河区许传东骑士鲜奶直营店	包头市东河区	低温酸奶、巴氏奶、奶粉	109,321.33	由东河区赵文毅鲜奶店接管该客户市场
东河区杨惠斌鲜奶店	包头市东河区	低温酸奶、巴氏奶	13,297.98	由东河区王德强鲜奶店接管该客户市场
东河区张静文鲜奶店	包头市东河区	低温酸奶、巴氏奶、奶粉	136,876.56	由东河区王德强鲜奶店接管该客户市场
昆区高亚非骑士乳制品经销店	包头市昆都仑区	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、巴氏奶	123,314.18	由新户昆都仑区特惠超市接管该客户市场
昆区前进道骑士鲜奶经销店	包头市昆都仑区	低温酸奶、巴氏奶、奶粉	7,985.97	由新户包头市昆都仑区前进道畅杰食品销售店接管该客户市场
内蒙古大漠川商贸有限公司	线上销售	低温酸奶、奶粉	262,145.54	2021年骑士公司自行开通京东线上平台进行线上销售
青山区邢加福食品店	包头市青山区	奶粉	96,091.58	
土默特右旗沟门宏诚糖酒副食批发部	包头市土默特右旗	奶粉	53,709.73	
土默特右旗振杰商贸有限公司	包头市土默特右旗	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉	1,082.48	由土默特右旗萨拉齐金双骏副食经销部接替该客户市场
稀土高新区城里香莜面馆	包头市稀土高新区	低温酸奶、巴氏奶	51,151.18	由青山区乌审道骑士乳品经销部接管该客户市场
稀土高新区涛琳奶吧	包头市稀土高新区	低温酸奶、巴氏奶、奶粉	16,222.54	由青山区乌审道骑士乳品经销部接管该客户市场

稀土高新区宜家汇食品经销部	包头市昆都仑区	低温酸奶、巴氏奶	46,872.49	由包头市福盈贸易有限公司接管该客户市场
稀土高新区于成义骑士鲜奶店	包头市滨河新区	低温酸奶、巴氏奶、奶粉	31,232.21	由稀土开发区丽萍奶品滨河店接管该客户市场
稀土开发区杨文斌食品店	包头市昆都仑区	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、巴氏奶、含乳饮料	30,537.58	由新户青山区杨文斌食品店接管该客户市场
合计			1,147,561.23	

2022年1-6月发行人包头市经销商退出情况如下：

经销商名称	经销区域	主要销售产品	退出前上一年销售收入	退出后经销商补充情况
土默特右旗萨拉齐金双骏副食经销部	包头市土默特右旗	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉	552,189.84	由内蒙古蒙品炬电子商务有限公司接管该客户市场
昆都仑区臧鹏飞食品经销店	包头市昆都仑区	巴氏奶	871.34	由昆都仑区林广智食品经销店接管该客户市场
九原区南文宽骑士鲜奶直营店	包头市九原区	巴氏奶	10,430.61	由包头市九原区孟祖芳鲜奶经销部接管该客户市场
昆都仑区李国有食品经销店	包头市昆都仑区	奶粉	77,603.56	
东河区王旭东骑士鲜奶店	包头市东河区	巴氏奶	-72.86	由东河区孙梦娇食品店接管该客户市场
土默特右旗萨拉齐骑士鲜奶店	包头市土默特右旗	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、巴氏奶	34,010.59	由内蒙古蒙品炬电子商务有限公司接管该客户市场
包头市健牛贸易有限公司	包头市	奶粉	1,805.31	
内蒙古元丰裕谷供应链管理有限公	包头市	低温酸奶	109,253.11	
内蒙古翟氏汇通商贸有	包头市	低温酸奶	65,755.76	
包头市青山区蒙聚优选互联网专营店	线上销售	奶粉	8,665.48	
包头市泽裕康养殖有限公司	包头市东河区	低温酸奶	1,911.51	
合计			862,424.25	

由以上表格可知，报告期内 2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月包头市退出经销商分别为 37 家、19 家和 11 家，上述经销商销售收入规模普遍偏小，主要是由于自身经营不善、业务转型等原因，终止与公司合作。2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月上述经销商退出前一年经销收入合计分别为 921,265.06 元、1,147,561.23 元和 862,424.25 元，占该年度包头地区经销收入比例分别为 1.82%、2.33%和 2.66%，对发行人包头市经销收入影响很小。报告期内，发行人包头市经销收入分别为 5,074.78 万元、4,929.93 万元、6,107.07 万元和 3,236.19 万元，总体保持增长。

综上所述，报告期内发行人经销收入主要来自于合作时间较长的经销商，报告期内合作年限较短的经销商，主要为公司根据经销商的布局情况、各区域

的市场容量和销售情况，合理开拓或补充的区域经销商，具有合理性，报告期内发行人经销商均为个体工商户、企业法人等企业主体，不存在自然人经销商的情况，报告期内包头市的经销商数量减少较多对发行人包头市经销收入影响很小，发行人与经销商合作具有稳定性、持续性。

（二）主要经销商中大部分经销商均为成立当年即与发行人合作的原因，其他非主要经销商是否也存在此情况及原因，存在上述情况的合理性，发行人与经销商交易的真实性。

报告期内，发行人经销商成立当年即与发行人合作情况如下：

单位：元

经销商名称	经销商成立时间	销售内容	经销区域			报告期内销售额					是否为关联方	成立当年即与公司合作的原因及合理性	
			省（自治区）	市	区（县）	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	合计			
内蒙古瑞伟商贸有限公司	2022-05-12	奶粉	内蒙古	呼和浩特	全市流通渠道	50,796.45					50,796.45	否	原经销商内蒙古展创商贸有限公司实际控制人更换经营主体，原经销商2022年销售额187,591.7元、2021年销售额152,791.16元
内蒙古草原尊农业发展有限公司	2022-03-31	奶粉	全国	全国	全国	40,866.82					40,866.82	否	空白区域新开发经销商
察哈尔右翼中旗一村一品副食超市	2022-03-02	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料	内蒙古	乌兰察布	察右中旗和察右后旗	39,145.31					39,145.31	否	空白区域新开发经销商
额济纳旗鑫淼批发中心	2022-04-27	低温酸奶、含乳饮料	内蒙古	阿拉善盟	额济纳旗	21,665.42					21,665.42	否	原经销商额济纳旗雨星商店实际控制人更换经营主体，原经销商2022年销售额

												57507.78元、2021年销售额115148.79元、2020年销售额95695.96元	
神木市鑫泽浩副食销售部	2022-01-10	常温灭菌乳、奶粉	陕西省	神木市	大柳塔镇	21,124.78					21,124.78	否	空白区域新开发经销商
内蒙古羊美科技有限公司	2022-02-26	奶粉	内蒙古	包头	包头全市旅游渠道	5,776.99					5,776.99	否	空白区域新开发经销商
乌兰浩特草原骑士乳品有限公司及其关联方	2020/3/27	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料、奶粉	内蒙古	乌兰浩特	乌兰浩特市全境	4,175,290.48	6,717,483.91	4,862,668.20	-		15,755,442.59	否	2020年原乳业总经理刘冬冬辞职后创业开办的新公司，负责拓展东北地区市场
乌拉特前旗杨果商贸有限公司	2020/1/3	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料、奶粉	内蒙古	巴彦淖尔	乌拉特前旗	1,699,376.80	2,648,692.72	1,793,113.76	-		6,141,183.28	否	原经销商乌拉特前旗乌拉山金果骑士乳业经销部实际控制人更换经营主体，原经销商2020年销售额1,070,443.15元,2019年年销售2,864,371.53元

成都市郫都区和则肥食品经营部	2019/2/27	奶粉	四川	成都	成都全境	626,616.66	2,101,643.64	2,191,487.18	389,734.51	5,309,481.99	否	空白区域新开发经销商
东河区王德强鲜奶店	2020/3/4	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、巴氏奶、含乳饮料	内蒙古	包头	东河区	525,281.89	997,498.40	679,279.02	-	2,202,059.31	否	原经销商东河区骑士鲜奶直营店转让，新合作方重新成立公司
米脂县华茂食品经销部	2020/3/17	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料	陕西	榆林	米脂县	403,965.39	855,792.00	578,574.41	-	1,838,331.80	否	原经销商米脂县华茂食品批发商行门店转让，新合作方重新成立公司
靖边县润百商行	2020/3/9	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料	陕西	榆林	靖边县	373,872.70	720,276.11	359,161.28	-	1,453,310.09	否	空白区域新开发
内蒙古芳鲜供应链管理有限公司	2020/7/7	低温酸奶	全国	全国	线上销售抖音渠道	202,141.60	694,775.08	166,534.84	-	1,063,451.52	否	空白区域新开发
土默特左旗荣建冷饮经销部	2020/3/18	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料、奶粉	内蒙古	呼和浩特	土默特左旗	366,596.35	587,245.69	295,439.59	-	1,249,281.63	否	原经销商土默特左旗察素齐镇文兰冷饮批发部门店转让，新合作方重新成立公司
土默特右旗萨拉齐金双骏副食经销部	2020/1/6	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、巴	内蒙古	包头	土默特右旗	-	552,189.84	1,512,392.75	-	2,064,582.59	否	原经销商土默特右旗振杰商贸有限公司门店转让，新合作方重新成立

		氏奶、含乳饮料										公司，后因客户自身经营不善，2022年上半年未继续合作
东河区樊永刚副食店	2019/9/16	低温酸奶、巴氏奶	内蒙古	包头	内蒙古自治区包头市东河区	198,985.21	518,399.07	521,067.09	96,227.57	1,334,678.94	否	空白区域新开发经销商
青山区史蒂文食品店	2019/2/26	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、巴氏奶	内蒙古	包头	内蒙古自治区包头市青山区	313,649.73	515,802.47	294,059.36	257,072.58	1,380,584.14	否	空白区域新开发经销商
和林格尔县万家悦食品经销部	2020/5/6	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料、奶粉	内蒙古	呼和浩特	和林格尔县、清水河县	157,137.63	378,906.83	199,394.71	-	735,439.17	否	空白区域新开发经销商
三河市新势力商贸有限公司	2020/3/24	低温酸奶、常温灭菌乳	河北	廊坊	三河市	11,339.42	244,451.70	207,330.23	-	463,121.35	否	空白区域新开发经销商
沈阳皓宸商贸有限公司	2020/7/17	奶粉	辽宁	沈阳	沈阳B类超市	72,203.57	215,591.00	63,961.97	-	351,756.54	否	空白区域新开发经销商
通辽经济技术开发区蒙甄乳制品店	2020/3/31	奶粉	内蒙古	通辽	通辽特产	88,011.86	214,562.66	177,170.81	-	479,745.33	否	空白区域新开发经销商
新城区晨果乳制品店	2020/4/3	奶粉	全国	全国	线上客户	-	201,910.20	532,294.67	-	734,204.87	否	空白区域新开发经销商，后因客户自身经营不

												善，2022年上半年未继续合作
稀土开发区丽萍奶品滨河店	2019/1/14	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、巴氏奶、含乳饮料	内蒙古	包头	滨河区	105,238.57	200,579.33	139,423.40	106,231.79	551,473.09	否	空白区域新开发经销商
达茂旗希拉穆仁镇恒源食品批发部	2021/6/22	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料	内蒙古	乌兰察布	商都，后旗，化德县	262,767.31	195,581.33	-	-	458,348.64	否	原经销商察哈尔右翼后旗白镇后生瓜果蔬菜超市门店转让，新合作方重新成立公司
青山区和驿食品店	2019/8/14	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、巴氏奶、含乳饮料	内蒙古	包头	青山区	69,908.06	184,906.48	176,262.38	42,299.40	473,376.32	否	空白区域新开发经销商
内蒙古浩雪商贸有限公司	2021/5/10	常温灭菌乳、奶粉	内蒙古	鄂尔多斯	东胜区批发市场渠道	235,820.10	183,675.92	-	-	419,496.02	否	空白区域新开发经销商
巴彦淖尔市临河区骑士乳品经营部	2021/4/12	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉	内蒙古	巴彦淖尔	巴彦淖尔市杭锦后旗，乌拉特后旗	1,197,526.90	155,644.46	-	-	1,353,171.36	否	空白区域新开发经销商

东河区孙梦娇食品店	2020/1/7	低温酸奶、巴氏奶	内蒙古	包头	东河区	51,033.68	115,686.66	76,554.42	-	243,274.76	否	空白区域新开发经销商
内蒙古元丰裕谷供应链管理有限公司	2021/1/18	低温酸奶	内蒙古	包头	包头市全市幼儿园特通渠道	-	109,253.11	-	-	109,253.11	否	原经销商内蒙古翟氏汇通商贸有限责任公司实际控制人更换经营主体，原经销商2020年销售额为15,207.11元，后因客户自身经营不善，2022年上半年未继续合作
宁夏众鑫泰商贸有限公司	2021/3/1	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料	宁夏	银川	银川市全境	-	84,310.88	-	-	84,310.88	否	空白区域新开发经销商，后因客户自身经营不善，2022年上半年未继续合作
包头市昆都仑区我的便利店	2021/1/11	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、巴氏奶、含乳饮料	内蒙古	包头	昆都仑区	64,137.95	83,366.47	-	-	147,504.42	否	空白区域新开发经销商
平罗县巨祥商行	2020/4/29	低温酸奶、常温灭菌	宁夏	银川	平罗县	-	56,668.66	241,682.59	-	298,351.25	否	空白区域新开发经销商，后因客户自

		乳、含乳饮料											身经营不善，2022年上半年未继续合作
平罗县君丽商行	2021/7/6	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料	宁夏	银川	平罗县	90,520.34	47,339.01	-	-	137,859.35	否	空白区域新开发经销商	
迁安市辰之星商贸有限公司	2020/6/12	奶粉	河北	迁安市	迁安市	22,252.22	47,314.18	72,037.21	-	141,603.61	否	空白区域新开发经销商	
大同市平城区美好生活超市	2020/4/28	奶粉	山西	大同	大同特通	8,028.32	32,316.38	13,189.38	-	53,534.08	否	空白区域新开发经销商	
吕梁市离石区惠康销售服务中心	2021/6/10	奶粉	山西	吕梁	吕梁市区	58,778.77	28,672.57	-	-	87,451.34	否	空白区域新开发经销商	
鄂尔多斯市华业贸易有限责任公司	2019/1/9	低温酸奶、常温灭菌乳	内蒙古	鄂尔多斯	东胜区商超渠道	-	28,611.30	1,303,604.62	694,584.98	2,026,800.90	否	空白区域新开发经销商，后因客户自身经营不善，2022年上半年未继续合作	
包头市青山区蒙聚优选互联网专营店	2021/7/16	奶粉	全国	全国	线上拼多多	-	8,665.48	-	-	8,665.48	否	空白区域新开发经销商，后因客户自身经营不善，2022年上半年未继续合作	
北京金阳正信贸易有限公司	2019/3/13	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料	北京	北京	北京市区	-	3,806.42	421,527.25	30,953.03	456,286.70	否	空白区域新开发经销商，后因客户自身经营不善，2022年上半年未继续合作	

												续合作
昆都仑区臧鹏飞食品经销店	2019/7/29	低温酸奶、巴氏奶	内蒙古	包头	昆都仑区	-	871.34	715,854.95	11,675.78	728,402.07	否	空白区域新开发经销商，后因客户自身经营不善，2022年上半年未继续合作
保德县佳恩商行	2019/5/28	低温酸奶、常温灭菌乳	内蒙古	鄂尔多斯	东胜区通路渠道佳泰市场片区	-	-	340,115.75	54,319.64	394,435.39	否	空白区域新开发经销商，后因客户自身原因不再合作
察哈尔右翼后旗白镇后生瓜果蔬菜超市	2019/8/13	低温酸奶	内蒙古	乌兰察布	商都，后旗，化德县	-	-	366,056.15	95,699.20	461,755.35	否	原经销商商都县孙凯酸奶批发部实际控制人更换经营主体，原经销商2019年销售额为277,846.01元
靖边县富宇轩商行	2019/2/25	低温酸奶、常温灭菌乳	陕西	榆林	陕西省榆林市靖边县	-	-	59,994.25	402,648.64	462,642.89	否	空白区域新开发经销商，后因客户自身原因不再合作
商都县孙凯酸奶批发部	2019/8/13	低温酸奶、常温灭菌乳	内蒙古	乌兰察布	商都，后旗，化德县	-	-	-	277,846.01	277,846.01	否	空白区域新开发经销商，该经销商实际控制人后更换主体察哈尔右翼后旗白镇后生瓜果蔬菜超市进行合作

双桥区唯她餐厅	2019/1/4	奶粉	河北	承德	承德	-	-	55,752.21	25,221.24	80,973.45	否	空白区域新开发经销商，客户购买奶粉用于自身雪糕工厂，后因自身原因不再合作
乌兰浩特市顺和商贸有限责任公司	2019/8/9	低温酸奶	内蒙古	乌兰浩特	乌兰浩特市	-	-	152,833.76	24,434.51	177,268.27	否	空白区域新开发经销商，后因客户自身原因不再合作，其负责市场由乌兰浩特草原骑士承接
玉泉区墨霖食品经销部	2019/2/22	低温酸奶、常温灭菌乳	内蒙古	呼和浩特	呼和浩特	-	-	-	222,839.87	222,839.87	否	空白区域新开发经销商，后因客户自身原因不再合作
包头青山区喜优百货商店	2020/5/6	奶粉	内蒙古	包头	包头市青山区零售	-	-	5,469.02	-	5,469.02	否	空白区域新开发经销商，后因客户自身原因不再合作

报告期内成立当年即与发行人合作的经销商，主要是公司根据经销商的布局情况、各区域的市场容量和销售情况，合理开拓或补充的区域经销商。根据公司经销商管理制度的要求，经销商必须持有营业执照并登记了经营相应业务所需的经营范围，且原则上不得同时经销与公司有竞争关系的产品，故合作方通常选择新成立符合条件的企业主体与公司建立经销关系。

综上，经销商存在成立当年即与发行人合作的情况具有合理性，发行人与经销商交易真实。

（三）结合乳制品销售的运费承担方式、乳制品保质期等，说明低温酸奶、巴氏鲜奶、奶粉等主要乳制品的销售半径、实际销售区域，销售区域与销售半径是否匹配；各期乳制品产量分别为 27,140.80 吨、26,948.34 吨和 26,201.60 吨，保持稳定，结合乳制品销售半径及乳制品销售区域主要为包头市周边、乳制品产量较为平稳的状态、主要销售区域市场供求等情况说明发行人乳制品板块在销售半径区域内继续开拓市场是否存在一定难度，市场规模是否存在较大的瓶颈，成长性是否受限

1、发行人主要乳制品销售的运费承担方式、乳制品保质期、销售半径、实际销售区域等情况

产品类别	运费承担方式	保质期	产品特点	运输要求	运输成本	销售半径 (km)	实际销售区域
低温酸奶	多数由发行人配送，少数客户自提。配送由发行人承担运费，客户自提则由客户自行承担运费。	21-28 天	低温酸奶保质期较短，含活乳酸菌，需要低温运输以免乳酸菌活菌数量增加，影响产品风味。	低温冷藏	根据不同地区，运输成本不同，按照全区域平均 500 元/吨。	综合考虑运输成本，保质期等，最远销售距离约为 2400km	内蒙古、陕西、北京、河北、东北
奶粉	多数由发行人配送，少数客户自提。配送由发行人承担运费，客户自提则由客户自行承担运费。	365 天、540 天、720 天	奶粉最大特点是在加工过程中根据需要调整牛奶中的营养成分，使其更适合不同人群的需要。奶粉保质期长，方便储藏和携带，也方便食用。	无污染	根据不同地区，运输成本不同，按照全区域平均 700 元/吨。	保质期相对较长，便于运输，全国范围均可销售	全国范围
代加工奶粉	多数由客户自提，少数由发行人配送。配送由发行人承担运费，客户自提则由客户自行承担运费。	365 天、720 天	与奶粉特点一致，不同的是根据不同客户需求，各期产量存在变动因素。	无污染	以客户自提为主	保质期相对较长，便于运输，全国范围均可销售	内蒙古、上海、河南、陕西
巴氏奶	由发行人配送，发行人承担运费	3 天、7 天	特点是采用 72—85℃左右的低温杀菌，在杀灭牛奶中有害菌群的同时完好地保存了营养物质和纯正口感，同时可最大限度保留鲜奶中的活性营养物质，其次，巴氏鲜牛奶不添加任何添加剂，需要 2-6℃冷藏，保质期很短只有 3-7 天。	低温冷藏	根据不同地区，运输成本不同，按照全区域平均 400 元/吨。	因保质期很短，销售距离通常不超过 200 km	呼和浩特、包头、鄂尔多斯
常温灭菌乳	多数由发行人配送，少数客户自	60 天、90 天、180 天	常温灭菌乳即由生牛乳经过超高温瞬时杀菌后生产出来的纯	不得挤压	根据不同地区，运输成本不同，按照全区域平	综合考虑运输成本，保质期等，最	内蒙古、陕西、北京、河

	提。配送由发行人承担运费，客户自提则由客户自行承担运费。		牛奶，保持原有的营养，蛋白质和脂肪含量较高。		均 500 元/吨。	远销售距离约为 2400km	北、东北
含乳饮料	多数由发行人配送，少数客户自提。配送由发行人承担运费，客户自提则由客户自行承担运费。	60 天	乳饮料分为配制型含乳饮料和发酵型含乳饮料。凭借口味多样，风味独特等特点，广受儿童和青年的青睐。	低温冷藏	根据不同地区，运输成本不同，按照全区域平均 500 元/吨。	综合考虑运输成本，保质期等，最远销售距离为 2400km	内蒙古、陕西、北京、河北、东北

根据上表，发行人乳业板块各产品实际销售区域与销售半径均匹配。

2、发行人乳业板块市场竞争情况及成长性

报告期内发行人低温酸奶、奶粉、代加工奶粉、巴氏奶等重点发展产品区域竞争及市场发展策略情况如下：

产品类别	区域竞争情况及应对措施				
	内蒙地区				内蒙以外地区
	包头	呼和浩特	鄂尔多斯	呼包鄂以外地区	
低温酸奶	包头市场主要品牌蒙牛，伊利，发行人，其次是雪原，三元，君乐宝，蒙纯等。其中蒙牛，伊利，发行人市场占有率较高。发行人作为地方性品牌，做出了新的市场推广方案，以减少利润分成环节，降低差价损耗，加强市场推广，推动市场铺市，陈列抢占等方案提升骑士在包头市场的份额。公司推行业务单元化，责	呼和浩特主要销售酸奶品牌有伊利、蒙牛、雪原、赛茵芬、蒙纯、发行人等，其中伊利和蒙牛市场占有率最高。伊利、蒙牛超市系统强势、销量高，便利店、流通铺市率高。发行人现在处于增长阶段，应对市场竞争的措施为稳定超市份额，做单点卖力提升，增加促销员，合理购买地堆和陈列，增加推广次数，做试饮，物料等刺激消费。通路增加	鄂尔多斯市场全国性品牌有蒙牛、伊利、君乐宝，地方性品牌有蒙纯、雪原、发行人等，其中低温市场蒙牛、伊利销售占比较大，发行人及蒙纯次之。市场渠道及陈列资源蒙牛、伊利倾向较大。发行人以差异化产品、差异化渠道作为有力武器，占据一部分市场，通过改变配送模式及调整激励制度，增加产品铺市及销售。由于各大品牌集中资源占据本地及全国连锁超市的陈	蒙西销售区低温酸奶市场主要以蒙牛、伊利和发行人。发行人产品类型与蒙牛、伊利具有一定差异，各有优势。发行人主打以生牛乳发酵生产的酸奶，口感深受消费者喜欢。在市场竞争日益激烈的情况下，发行人积极应对市场变化，强化原有客户基础，深挖渠道，抓住自身优势，不断提高产品的铺市率，以增加市场份额。	内蒙外市场目前核心销量区域为陕西省榆林市及周边县城，西安及周边附属城市。陕西北部榆林地区低温乳制品竞争由蒙牛，伊利，君乐宝等一线低温品牌构成，主要销售渠道为商超系统，二线品牌为雪原，蒙纯，金河，夏进，银桥低温品牌。三线品牌主要集中在当地小众品牌。陕西北部榆林周边与发行人竞争激烈的为君乐宝，蒙纯，雪原以及当地品牌。发行人具有一定

	任底层化，提升了服务质量。	铺市率，增加铺市门店数量，优化陈列，重点打造品牌形象。通过路演，地推增加单点销量。	列、促销人员等有利资源，发行人选择避其锋芒在传统销售渠道加大陈列及配送人员投入，提升了服务质量，树立了发行人产品质量优越，价格实惠的良好品牌形象。		的销售渠道优势及较高的知名度和口碑。后续将延着西安市接力推进其他城市群，以好产品为核心持续推动未开发区域。发行人新研发了北京老酸奶产品，将从北京开始寻求在一线城市的发展。
奶粉	发行人主要竞争对手为伊利、蒙牛、天美华乳、金河套等，其中伊利、蒙牛市场占有率较高。发行人在当地商超占有一定的销量优势，目前正加大力度拓展流通和特产销售渠道。同时将做出品类差异化，重点推广高端有机奶粉以赢得更多市场。	发行人主要竞争对手为伊利、蒙牛、雀巢、完达山、长虹等。伊利、蒙牛市场占有率较高，大品牌不断蚕食中低端市场。发行人以差异化品类争取发展空间。从渠道方面，婴童产品、特产店、社区店和特通渠道是发行人下一步拓展方向。同时将做出品类差异化，重点推广高端有机奶粉以赢得更多市场。	发行人主要竞争对手为伊利、蒙牛、河套，伊利、蒙牛市场占有率较高，除此之外，河套每年销量较高。发行人以旗县为单位，下一步逐步发展剩余旗县客户，提高铺市率，强化社区和特通渠道，同时将做出品类差异化，重点推广高端有机奶粉以赢得更多市场。	主要竞争对手为蒙牛、伊利、雀巢、河套等，内蒙东部区有部分销售价格较低的东北奶粉参与竞争。发行人将持续做强渠道，争取更多市场份额。同时将做出品类差异化，重点推广高端有机奶粉以赢得更多市场。	竞争对手主要以一线品牌伊利、蒙牛、雀巢、飞鹤、君乐宝为主，在传统超市渠道一线品牌具有较大优势。南方母婴奶粉渠道比较发达，成人奶粉在近年也得到了一定的发展。发行人主要应对措施为分品类分渠道，扬长避短，在成人粉集中销量的区域开展工作。同时将做出品类差异化，重点推广高端有机奶粉以赢得更多市场。
代加工奶粉	发行人代加工奶粉客户主要为蒙牛、伊利和其他小包粉代工客户，形成了良好且稳定的合作关系，与其他类型产品相比竞争对手较少，订单量是影响代工收入的主要原因。为了缓解公司在代工奶粉生产旺季出现的产能不足情况，2022年乳业板块新建了日处理生鲜乳500吨的奶粉二期智能生产车间，预计2023年初完工投产，以扩大生产能力和规模。				
巴氏奶	发行人巴氏奶在包头地区的竞争对手较少，蒙牛、伊利的巴氏奶主要超市少量铺货，为瓶装产品，发行人产品为瓶装、袋装等，主要销售方式为配送上门。后续将积极推广，开发加盟，树立骑士巴氏奶品牌，进行社区路演推广，提升消费者对品质的追求。2022年与巴氏奶客户签订销售合同，利用微信订货小程序便于终端消费者订货，以此扩展巴氏奶销售业务。	发行人在呼和浩特竞品主要为塞茵苏，蒙牛、伊利的巴氏奶也参与超市市场竞争，发行人销量略低于塞茵苏。发行人将加强骑士巴氏奶品牌宣传，用口感、质量、新鲜触达消费者，培养忠实客户。	巴氏奶鄂尔多斯销售区主要竞品为蒙牛、伊利的瓶装鲜奶及当地零售的散装牛奶。当地消费者相对于品牌巴氏奶更倾向于消费常温灭菌乳及部分散奶，下一步发行人将持续宣传巴氏奶的优点，沉淀市场。	-	-

<p>常温灭菌乳</p>	<p>蒙牛、伊利在包头常温奶市场占据绝对优势，发行人将加强本土品牌形象宣传，做出品类差异化，重点推广高端有机常温奶以赢得更多市场。</p>	<p>呼和浩特市常温奶品牌以伊利蒙牛为主，其他的有圣牧、现代牧业、完达山等，小品项有山羊奶、纯羊奶，发行人市场份额较低。下一步策略为逐渐扩大批发市场、流通核心店，增加销量，提升可见度，并培养砖类产品的铺市，逐步提高市场占有率。同时将做出品类差异化，重点推广高端有机常温奶以赢得更多市场。</p>	<p>鄂尔多斯常温奶主要品牌为蒙牛、伊利、夏进，蒙牛、伊利占据大部分市场，客户认知度较高。发行人市场占比较少，还属于市场前旗铺市过程，下一步已发行人将以现有优势市场为基点逐步渗透市场。同时将做出品类差异化，重点推广高端有机常温奶以赢得更多市场。</p>	<p>蒙西销售区的常温灭菌乳以蒙牛、伊利为主，市场占有率较高，其他品牌该产品进入该领域比较难。发行人常温奶作为新品类进入常温奶市场时间较短，且产品结构还不完善，需利用低温酸奶在当地的影响力，以利乐枕纯牛奶为突破口，选择优质渠道进行铺市，提高终端店的销售利润，逐渐培养消费群体。后期跟入礼盒类产品，逐渐完善产品结构。</p>	<p>陕西西北部市场主要竞争品牌为蒙牛，伊利，夏进，银桥，蒙牛及伊利占有主要市场。发行人目前处于开拓阶段，以陕北榆林市为核心，陆续开拓周边市场，利用产品优势陆续占据西安及附属城市。</p>
<p>含乳饮料</p>	<p>包头地区乳饮料市场主要品牌有养乐多，优乐多等。发行人作为包头本土品牌，具有一定的市场基础，后续将根据包头消费者的情怀和需求积极开发新品以赢得更多市场。</p>	<p>呼和浩特乳饮料整体销量薄弱，冬季销量少，市场主要由蒙牛、养乐多占有，剩余发行人、优乐多和伊利占比较小。发行人将积极开拓空白市场，开发风味独特的特色新品以赢得更多市场</p>	<p>当地主要竞争对手为曲迷、蒙牛、伊利等，发行人主要销售小丽花系列产品，产品为季节性产品，夏季销量较好。</p>	<p>蒙西销售区乳饮料市场竞争对手繁多，该产品进入市场门槛较低，除传统的蒙牛、伊利、娃哈哈、养乐多等大品牌外，如小洋人、优乐多、好益多的等众多小品牌产品市场上也很常见。产品包装形式以瓶类为主，发行人该类产品只有袋类包装，只在个别旗县和乡镇销售，且市场占有率较低，后期需改变包装形式，增加产品品种，突出鲜奶发酵调制特色，寻求市场细分份额。</p>	<p>陕西市场乳饮料主要竞争为小众品牌，一线品牌乳饮料产品较少，发行人目前主要以三款乳饮为核心，产品目前主要在乡镇销售，与发行人竞争的也主要为当地产品。后续发行人将以乳饮料产品继续开拓乡镇市场。</p>

发行人主要产品销售区域主要集中于包头及周边地区，所处的区域市场竞争较为激烈，报告期内公司乳制品产量、销售总体较为平稳，与乳业板块采取了较为稳健的市场策略相匹配。随着国家政策对全面振兴奶业的大力倡导，我国消费者对乳制品的消费习惯逐渐养成，加之“新冠”疫情背景下乳制品被视为重要的营养品，我国乳制品需求增长旺盛，乳制品行业仍有较大的发展空间。公司在乳制品行业已具有一定的品牌知名度和市场基础，部分产品在重点区域、细分市场也具备一定的竞争优势，随着发行人综合实力的不断提升，以及在奶源基地建设、产品研发、市场拓展等方面持续加大投入，公司乳业板块有望突破发展瓶颈，进一步提升市场份额。

(四) 刘冬冬成立的公司是否专门销售发行人产品，采购发行人产品后的对外售价、毛利率情况，结合上述情况说明发行人以成本价对其销售的合理性；发行人对刘冬冬的销售以低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料为主，说明上述产品由包头销售至呼伦贝尔市和乌兰浩特是否与产品的销售半径相符；刘冬冬的资金流水核查是否存在异常交易情形；发行人向其他 3 名前员工离职后成立的经销商的销售价格情况，与各期产品销售价格是否存在差异。

1、刘冬冬成立的公司是否专门销售发行人产品，采购发行人产品后的对外售价、毛利率情况，结合上述情况说明发行人以成本价对其销售的合理性；

根据公司经销商管理有关规定，经销商原则上不得同时经销与公司有竞争关系的产品，刘冬冬实际控制的经销商呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司、乌兰浩特草原骑士乳品有限公司均专门销售发行人品牌产品。具体包括直接采购发行人产品对外销售以及经发行人品牌授权后自行委托代工厂生产加工产品对外销售。

(1) 报告期内刘冬冬控制企业直接采购发行人产品及对外销售情况

报告期内，发行人对刘冬冬控制企业销售情况如下：

单位：元

年度	产品类别	收入	成本	毛利率
2022年1-6月	低温酸奶	4,123,768.05	3,748,880.05	9.09%
	常温灭菌乳	21,603.85	20,814.34	3.65%
	奶粉	29,918.58	28,023.99	6.33%
	小计	4,175,290.48	3,797,718.38	9.04%

2021年	低温酸奶	6,322,645.54	6,006,267.18	5.00%
	常温灭菌乳	342,723.37	335,094.20	2.23%
	奶粉	52,115.00	51,973.16	0.27%
	小计	6,717,483.91	6,393,334.54	4.83%
2020年	低温酸奶	4,750,716.17	4,750,716.17	0.00%
	常温灭菌乳	6,458.26	6,288.93	2.62%
	奶粉	105,493.77	96,473.80	8.55%
	小计	4,862,668.20	4,853,478.90	0.19%

报告期内，刘冬冬控制企业采购发行人产品对外销售价格和毛利率情况如下：

单位：万元，千克，元/千克

项目	产品类型	收入	成本	销售数量	销售单价	采购单价	毛利率
2022年 1-6月	低温酸奶	454.89	412.38	596,693.92	7.62	6.91	9.35%
	常温灭菌乳	2.44	2.16	2,993.38	8.14	7.22	11.34%
	奶粉	3.39	2.99	926.00	36.65	32.31	11.84%
2021年	低温酸奶	707.06	632.26	938,745.53	7.53	6.74	10.58%
	常温灭菌乳	38.20	34.27	52,502.85	7.28	6.53	10.29%
	奶粉	5.97	5.21	1,659.00	35.96	31.41	12.64%
2020年	低温酸奶	534.11	475.07	804,221.23	6.64	5.91	11.05%
	常温灭菌乳	0.72	0.65	923.78	7.79	6.99	10.27%
	奶粉	12.35	10.55	3,401.04	36.32	31.02	14.59%

2020年、2021年和2022年1-6月，发行人对刘冬冬控制企业采购发行人产品以低温酸奶为主，占比分别为97.70%、94.12%和**98.77%**，其他产品占比很小。报告期内发行人对刘冬冬控制企业销售的主要产品低温酸奶价格较低，2020年、2021年和**2022年**分别按成本价、成本价*105%和**成本价*110%**定价，主要系为开拓东北地区新市场，按照经销合同给予刘冬冬控制企业相应销售政策支持所致，具有合理性。

2020年、2021年和**2022年1-6月**，刘冬冬对外转售低温酸奶的毛利率分别为11.05%、10.58%和**9.35%**，毛利率较低但处于合理水平，与其市场拓展策略及下游客户特点相匹配，具体体现在：

1) 新市场拓展的需要

刘冬冬负责的东北地区市场（内蒙东北部、黑龙江、吉林、辽宁等地）主要为包头骑士的销售薄弱及空白地区，当地低温酸奶市场较为成熟，消费者对低温酸奶的市场需求多元化，作为新进入该市场的品牌，需要凭借较高的性价比优势迅速占领市场，对一些重点市场的产品折扣力度较大，所以产品销售价格较低，毛利率较低。此外，部分客户的下游渠道以大型商超为主，骑士酸奶

作为新品，需要发生大量的进店费用和条码费用，该等费用也以产品价格折扣的方式体现，相应拉低销售价格。

2) 下游客户以二级经销商为主且运输成本较高

刘冬冬下游客户二级经销商（二级经销商系刘冬冬自行发展，与发行人不存在直接业务关系或其他利益关系）为主，负责的东北地区市场地域辽阔，运输距离较远，大多数下游客户采用自提的方式，由客户承担运费，销售价格考虑了客户的运输成本。

(2) 报告期内刘冬冬控制企业经发行人品牌授权后委托代工厂生产加工产品及对外销售情况

刘冬冬控制的乌兰浩特草原骑士商贸有限公司与发行人于 2020 年 11 月签订了品牌、商标授权协议书，授权刘冬冬可以就与发行人差异化的酸奶产品委托当地代工厂代加工生产，并使用骑士品牌进行销售，许可行使的期限自 2020 年 11 月 1 日起至 2022 年 12 月 31 日为止，由刘冬冬控制企业根据协议向发行人支付商标、冠名使用费，具体支付进度如下：2020 年可以免费使用发行人商标，无需支付商标、冠名使用费，2021 年支付商标、冠名使用费 10 万元，2022 年支付商标、冠名使用费 20 万元。

报告期内，刘冬冬控制企业销售经发行人品牌授权的代工厂酸奶产品情况如下：

单位：万元，千克，元/千克

项目	产品类型	收入	成本	销售数量	销售单价	采购单价	毛利率
2022 年 1-6 月	低温酸奶	197.27	175.28	253,480.00	7.78	6.92	11.15%
2021 年	低温酸奶	322.96	284.88	413,276.80	7.81	6.89	11.79%
2020 年	低温酸奶	78.26	69.48	99,628.20	7.86	6.97	11.22%

发行人与刘冬冬控制企业进行品牌授权合作，经发行人同意后由其自行委托代工厂生产加工与发行人差异化的酸奶产品，主要是为了满足区域市场的个性化需求，提升骑士品牌影响力。刘冬冬所负责的东北地区市场地域辽阔，当地对低温酸奶产品有着多样化、个性化市场需求，出于成本考虑（小众需求产品由发行人包头工厂生产成本相对较高），发行人授权其自行委托当地代工厂生产加工，公司品牌授权产品进行质量监督。

2、发行人对刘冬冬的销售以低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳

饮料为主，说明上述产品由包头销售至呼伦贝尔市和乌兰浩特是否与产品的销售半径相符

刘冬冬所控制企业采购发行人产品及主要销售区域情况如下：

销售区域			销售产品类型	与包头工厂距离	与产品销售半径是否匹配
省	市	(区)县			
内蒙古自治区	赤峰市	巴林左旗林东镇	以销售低温酸奶为主，零星销售常温灭菌乳、奶粉	1086km	匹配
内蒙古自治区	赤峰市	阿鲁科尔沁旗天山镇		1138km	匹配
内蒙古自治区	通辽市	扎鲁特旗鲁北镇		1254km	匹配
内蒙古自治区	通辽市	科尔沁区		1290km	匹配
内蒙古自治区	乌兰浩特市	科尔沁右翼中旗巴彦呼舒镇		1334km	匹配
内蒙古自治区	乌兰浩特市	扎赉特旗音德尔镇		1450km	匹配
内蒙古自治区	乌兰浩特市	科尔沁右翼前旗		1354km	匹配
内蒙古自治区	呼伦贝尔市	海拉尔		1731km	匹配
内蒙古自治区	呼伦贝尔市	阿荣旗		1671km	匹配
内蒙古自治区	呼伦贝尔市	莫力达瓦达翰尔族自治旗		1954km	匹配
吉林省	长春市			1554km	匹配
黑龙江	鹤岗市			2199km	匹配
黑龙江	哈尔滨市			1761km	匹配
黑龙江	绥化市			1864km	匹配
黑龙江	牡丹江市			1974km	匹配
辽宁省	盘锦市			1185km	匹配
辽宁省	阜新市			1184km	匹配
辽宁省	葫芦岛市			1012km	匹配
辽宁省	朝阳市			1005km	匹配

综上，刘冬冬控制企业销售产品以低温酸奶为主，销售区域与产品销售半径相匹配。

3、刘冬冬的资金流水核查是否存在异常交易情形；

保荐机构及申报会计师对刘冬冬个人的银行流水进行了核查，具体核查程序为：

(1) 对刘冬冬个人资金流水核查执行核查程序有：

① 获取刘冬冬提供的个人名下银行账户清单，通过交叉核对已提供银行流水的对方账户和交易对手方、现场查询实地走访银行的个人名下账户核查方法确认刘冬冬银行账户的完整性；

② 通过中国银联“云闪付”添加银行卡功能，对主要的 15 家银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、招商银行、民生银行、光大银行、中信银行、兴业银行、浦发银行、平安银行、广发银行、华夏银行、邮储银行）进行辅助核查，验证刘冬冬个人银行账户的完整性，如发现存在未打印的银行账户，则补充打印相关流水；

③ 保荐机构、申报会计师陪同刘冬冬去银行现场打印银行流水；

④ 获取了刘冬冬关于银行账户完整性的承诺函；

⑤ 保荐机构、申报会计师对刘冬冬的银行流水进行逐笔核对，重点核查标准为单笔交易金额 5 万元以上或连续单笔交易金额合计 5 万元以上的流水（包括转账、取现），对于满足核查标准的银行流水记录通过访谈、取得并检查相关材料等手段，了解交易背景及原因。

（2）报告期内刘冬冬大额转入、转出资金及存取现情况如下：

刘冬冬个人流水核查情况

单位：元

交易期间	款项性质	交易对手	收入	支出	具体情况	支撑依据
2019年度	父女转账	刘羽佳		126,000.00	家庭内部转账	刘羽佳身份证
	年终奖	包头骑士乳业有限责任公司	108,210.00		离职前年终奖	
	借款、还款	牡丹江三道乳业有限公司	50,000.00		流动资金周转	情况声明
2020年度	与所控制企业资金周转	呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司	50,680.00	150,000.00	资金周转	
	与所控制企业资金周转	乌兰浩特草原骑士乳品有限公司		147,712.50	资金周转	
	父女转账	刘羽佳		50,000.00	家庭内部转账	刘羽佳身份证
2021年度	无大额转入、转出资金及存取现情况					
2022年1-6月	朋友借款	孙淑波	65,000.00		刘冬冬向朋友借款	刘冬冬-孙淑波借款声明、借入资金流水
	购置车辆	瓜子汽车服务(天津)有限公司		58,900.00	购置二手车	车辆行驶证
	朋友借款	孙淑波	50,000.00		刘冬冬向朋友借款	刘冬冬-孙淑波借款声明、

						借入资金流水
	朋友借款	孙淑波	50,000.00		刘冬冬向朋友借款	刘冬冬-孙淑波借款声明、借入资金流水
	父女转账	刘羽佳		50,000.00	家庭内部转账	刘羽佳身份证

综上，报告期内刘冬冬个人资金流水不存在异常交易情形。

4、发行人向其他 3 名前员工离职后成立的经销商的销售价格情况，与各期产品销售价格是否存在差异。

报告期各期公司对其他前员工成立公司作为经销商的销售金额及应收账款期末余额情况如下：

单位：万元

序号	经销商名称	前员工姓名	原在包头骑士职位	销售金额				应收账款期末余额			
				2019年	2020年	2021年	2022年1-6月	2019年	2020年	2021年	2022年1-6月
1	和林格尔县万家悦食品经销部	王鹏	城市销售经理	-	19.94	37.89	15.7	-	-	-	-
2	东胜区德悦食品批发部	李帅	城市销售经理	202.36	249.25	316.92	161.5	-	-	-	-
3	科尔沁左翼后旗甘旗卡万德福商行	周宇	城市销售经理	-	-	35.63	48.1				
合计				202.36	269.19	390.44	225.3	-	-		

由上可知，报告期内除刘冬冬外的其他前员工成立公司作为经销商与发行人的交易金额合计为 202.36 万元、269.19 万元、390.44 万元和 **225.3 万元**，占发行人乳业板块收入比例为 1.05%、1.4%、1.81% 和 **1.72%**，整体销售金额及占发行人乳业板块收入比重较小。

报告期内发行人与 3 名前员工经销商的产品销售单价与同区域同销售规模经销商对比情况如下：

单位：元/千克，万元

期间	客户名称	产品	前员工经销商单价	同区域类似规模经销商平均单价	单价差异影响收入金额	影响金额占当期乳业板块收入比例
2022年1-6月	东胜区德悦食品批发部	低温酸奶	8.08	8.73	-13.1	-0.10%
2021年			7.96	8.44	-19.4	-0.09%
2020年			7.18	8.02	-29.2	-0.15%
2019年			7.33	7.94	-16.8	-0.10%
小计					-78.5	-0.44%
2022年1-6月	和林格尔县万家悦食品经销部	低温酸奶	9.67	7.35	3.8	0.03%
2021年			7.38	8	-3.2	-0.01%

2020年			7.08	7.48	-1.1	-0.01%
小计					-0.5	0.01%
2022年1-6月	科尔沁左翼后旗甘旗卡万德福商行	低温酸奶	7.98	8.71	-4.5	-0.03%
2021年			8.62	8.84	-1	0.00%
小计					-5.5	-0.03%
合计					-84.5	-0.46%

由上可知，3名前员工经销商的产品销售单价与同区域类似销售规模经销商差异较小，报告期内单价差异影响收入金额合计为**-84.5万元**，影响收入金额占报告期乳业板块收入比例合计为**-0.46%**，3名前员工经销商销售单价差异对发行人报告期内乳业板块的收入影响很小。

（五）包头市兴旭海商贸有限公司及其关联公司由于2020年更换经营主体对下游销售造成影响的具体产生原因；各期给予授信的经销商的具体情况及其他经销商不同的原因；2020年向内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司销售低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料等的原因及合理性；向蒙牛、伊利等主体代加工奶粉的具体模式及产生该业务的合理性。

1、包头市兴旭海商贸有限公司及其关联公司由于2020年更换经营主体对下游销售造成影响的具体产生原因；

乳业公司客户包头市兴旭海商贸有限公司及其关联公司（以下简称“兴旭海商贸”）2019年、2020年和2021年销售收入分别为2,060.38万元、1,806.67万元和1,942.96万元，2020年销售金额较2019年减少253.71万元，主要原因为下游大客户采购金额减少所致，具体原因为：1）兴旭海商贸对下游客户永盛成连锁超市销售额较上年减少约94万元；2）下游客户苏宁易购包头店门店关闭，兴旭海商贸对其销售较上年减少约54万元；3）下游客户利客连锁便利店终止合作，兴旭海商贸对其销售额较上年减少约50万元。

招股说明书包头市兴旭海商贸有限公司报告期内销售金额变动原因表述不准确，发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品或服务分类”之“（1）乳业板块”之“1）报告期各期乳业板块前五名客户情况”之“③报告期各期乳业板块各期前五大客户销售金额变动的原因及合理性”更正以下楷体加粗内容。

更正前：

客户	销售金额				变动原因
	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	

包头市兴旭海商贸有限公司		23,495,746.04	18,066,728.14	20,603,768.03	各年销售金额有所波动，其中，2020年销售金额相对较低，系客户更换经营主体，由旭阳商贸逐步换户过渡至兴旭海商贸，对其下游销售造成了一定影响。
赤峰鹏旺雅商贸有限公司		12,407,237.14	11,400,026.68	10,771,801.14	多年经营，基础牢固，稳步发展
包头市素人新创商贸有限公司		9,593,086.79	7,574,322.97	7,047,861.83	2021年新增大型超市永辉超市渠道
内蒙古信佳汇商贸有限公司及其关联公司		8,230,461.49	6,839,766.17	6,178,108.04	2021年由原高鹏飞转到商贸公司，销量自然增长
达拉特旗萌发乳制品经销部及其关联公司		7,403,612.42	6,334,342.01	5,121,966.78	市场基础好，品牌影响力较高
榆林市金海桥商贸有限公司		7,036,824.13	9,416,577.69	10,961,074.87	下游客户主要为婚庆、宴会渠道，受疫情影响，市场销量下滑
中国蒙牛乳业有限公司所属公司		2,054,220.15	8,474,902.97	4,531,663.98	代工业务客户订单量变动
内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司		4,307,591.25	4,374,364.59	9,286,743.76	代工业务客户订单量变动

更正后：

客户	销售金额				变动原因
	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	
包头市兴旭海商贸有限公司	12,313,791.41	23,495,746.04	18,066,728.14	20,603,768.03	各年销售金额有所波动，其中，2020年销售金额相对较低，主要系其下游大客户永盛成连锁超市、苏宁易购包头店、利客连锁便利店采购金额减少所致
赤峰鹏旺雅商贸有限公司	6,362,159.86	12,407,237.14	11,400,026.68	10,771,801.14	多年经营，基础牢固，稳步发展
包头市素人新创商贸有限公司	5,405,903.95	9,593,086.79	7,574,322.97	7,047,861.83	2021年新增大型超市永辉超市渠道
内蒙古信佳汇商贸有限公司及其关联公司	4,686,531.34	8,230,461.49	6,839,766.17	6,178,108.04	2021年由原高鹏飞转到商贸公司，销量自然增长
达拉特旗萌发乳制品经销部及其关联公司	4,095,810.67	7,403,612.42	6,334,342.01	5,121,966.78	市场基础好，品牌影响力较高
榆林市金海桥商贸有限公司	4,737,114.72	7,036,824.13	9,416,577.69	10,961,074.87	下游客户主要为婚庆、宴会渠道，受疫情影响

公司					响，市场销量下滑
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	838,492.15	2,054,220.15	8,474,902.97	4,531,663.98	代工业务客户订单量变动
内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	14,690,660.05	4,307,591.25	4,374,364.59	9,286,743.76	代工业务客户订单量变动

2、各期给予授信的经销商的具体情况与其他经销商不同的原因；

2019年发行人经销商授信管理制度尚不完善，在实际销售过程中存在大量赊销的情况，2019年期末乳业板块应收账款期末余额为22,844,899.38元，应收账款余额较大。自2020年起，发行人一方面加强对应收账款的催收，另一方面建立健全了经销商授信管理制度，严格执行“先款后货”原则，原则上不得赊销，特殊情况需要给予销售政策支持，经发行人总部财务评价审核后必要时才能给予授信，对授信客户执行持续监督，必要时才能给予授信，实时关注授信客户的资金往来情况和基本经营状况，根据客户信用变化的情况及时调整信用额度。2020年、2021年期末乳业板块应收账款期末余额分别为870,227.90元和799,176.95元，应收账款期末余额很小。

发行人2020年、2021年的授信经销商具体情况如下：

(1) 2020年发行人主要授信的经销商具体情况

单位：元

经销商名称	授信原因	具体授信政策	授信金额	期末应收账款余额	销售收入金额
榆林市金海桥商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期25天，每月25日归还	650,000.00	255,205.74	9,416,577.69
包头市素人新创商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期30天，每月末归还	200,000.00	42,405.32	7,574,322.97
神木市蒙泰商贸有限责任公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信支持	账期30天，每月末归还	100,000.00	-	1,442,956.93
西安蒙泰商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期30天，每月末归还	500,000.00	383,114.19	2,559,608.03
包头市兴旭海商贸有限公司及其所属企业	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期30天，每月末归还	500,000.00	-	18,066,728.14
内蒙古维誉商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期30天，每月末归还	100,000.00	-	2,742,755.34
赤峰鹏旺雅商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需	账期30天，每月末归还	100,000.00	-	11,400,026.68

	要申请授信				
合计			2,150,000.00	680,725.25	53,202,975.78

注：主要授信的经销商统计范围为授信额度在 10 万元以上的经销商

(2) 2021 年发行人主要授信的经销商具体情况

单位：元

经销商名称	授信原因	具体授信政策	授信金额	期末应收账款余额	销售收入金额
包头市素人新创商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期 30 天，每月末归还	200,000.00	-	9,593,086.79
内蒙古维誉商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期 30 天，每月末归还	150,000.00	-	3,532,308.51
榆林市金海桥商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期 25 天，每月 25 日归还	500,000.00	-	7,036,824.13
神木市蒙泰商贸有限责任公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期 30 天，每月末归还	100,000.00	19,425.40	1,452,369.46
赤峰鹏旺雅商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期 30 天，每月末归还	100,000.00	-	12,407,237.14
西安蒙秦商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期 30 天，每月末归还	500,000.00	89,939.48	1,797,222.51
乌拉特前旗杨果商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信存在账期	账期 30 天，每月末归还	200,000.00	9,999.49	2,648,692.72
乌海市添添骑士商贸有限责任公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信存在账期	账期 30 天，每月末归还	500,000.00	-	4,461,887.93
包头市兴旭海商贸有限公司及其所属企业	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期 30 天，每月末归还	500,000.00	-	23,495,746.04
五原县百渔配送中心	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信存在账期	账期 30 天，每月末归还	200,000.00	12,664.22	2,766,626.35
巴彦淖尔市临河区骑士乳品经营部	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信存在账期	账期 30 天，每月末归还	200,000.00	8,136.01	155,644.46
固阳县天和副食门市	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信存在账期	账期 30 天，每月末归还	200,000.00	50,848.68	2,350,055.15
内蒙古蒙品炬电子商务有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信存在账期	账期 30 天，每月末归还	100,000.00	-	1,641,891.12
阿拉善盟万聚商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期 30 天，每月末归还	200,000.00	-	2,319,971.98
合计			3,650,000.00	191,013.28	75,659,564.29

注：主要授信的经销商统计范围为授信额度在 10 万元以上的经销商

(3) 2022 年 6 月末发行人主要授信的经销商具体情况

单位：元

经销商名称	授信原因	具体授信政策	授信金额	期末应收账款余额	销售收入金额
内蒙古维誉商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需	账期 30 天，每月末归还	150,000.00	-	1,986,313.15

	要申请授信				
赤峰鹏旺雅商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期30天，每月末归还	100,000.00	-	6,362,159.86
包头市兴旭海商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期30天，每月末归还	500,000.00	-	12,313,791.41
榆林市金海桥商贸有限公司	下游商超等渠道销售回款存在账期，因资金周转需要申请授信	账期25天，每月25日归还	600,000.00	596,653.51	4,737,114.72
合计			1,350,000.00	596,653.51	25,399,379.14

注：主要授信的经销商统计范围为授信额度在10万元以上的经销商

2020年、2021年和2022年6月末发行人主要授信经销商客户期末应收账款余额较小，合计应收账款余额分别为680,725.25元、191,013.28元和596,653.51元，分别占乳业板块应收账款期末余额的比重为78.22%、68.49%和77.23%。发行主要授信经销商收入规模普遍较大，由于下游客户存在账期，因资金周转需要等提出授信申请，经发行人总部财务评价审核批准后给予相应授信额度，授信额度与实际业务规模及业务特点相匹配。

3、2020年向内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司销售低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料等的原因及合理性；

报告期内发行人乳业板块仅向内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司提供代加工奶粉业务，未向内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司销售低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料等。

发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品或服务分类”之“（1）乳业板块”之“1）报告期各期乳业板块前五名客户情况”之“① 报告期各期乳业板块前五名客户基本情况”更正以下楷体加粗内容。

更正前：

2019年度					
序号	客户	销售金额	年度销售额占比(%)	是否存在关联关系	销售内容
1	包头市兴旭海商贸有限公司及其关联公司	20,603,768.03	10.71%	否	低温酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
2	榆林市金海桥商贸有限公司	10,961,074.87	5.70%	否	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
3	赤峰鹏旺雅商贸有限公司	10,771,801.14	5.60%	否	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮

					料
4	内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	9,286,743.76	4.83%	否	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料、代加工奶粉
5	包头市素人新创商贸有限公司	7,046,815.71	3.66%	是	低温酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
合计		58,670,203.51	30.49%		

更正后：

2019年度					
序号	客户	销售金额	年度销售额占比(%)	是否存在关联关系	销售内容
1	包头市兴旭海商贸有限公司及其关联公司	20,603,768.03	10.71%	否	低温酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
2	榆林市金海桥商贸有限公司	10,961,074.87	5.70%	否	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
3	赤峰鹏旺雅商贸有限公司	10,771,801.14	5.60%	否	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料
4	内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	9,286,743.76	4.83%	否	代加工奶粉
5	包头市素人新创商贸有限公司	7,046,815.71	3.66%	是	低温酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
合计		58,670,203.51	30.49%		

4、向蒙牛、伊利等主体代加工奶粉的具体模式及产生该业务的合理性。

发行人与蒙牛、伊利等主体代加工奶粉的具体模式为，发行人与蒙牛、伊利等主体签订代加工奶粉合同，客户每月初根据需求向发行人报送生产计划，原料（生鲜乳）等由客户提供且负责运送到发行人工厂，公司按照合同要求提供部分辅料并进行生产加工，产品加工完成后由客户自行安排物流到发行人工厂提货，双方根据合同约定的加工费进行结算。具体情况如下：

客户名称	加工产品名称	质量要求	原辅料提供方式	加工费	结算及交货方式
蒙牛	大包全脂乳粉	公司须达到蒙牛的OEM工厂质量评估标准，蒙牛可以不定期监管生产全过程。蒙牛向公司提供产品工	报告期内原料（生鲜乳）及包装袋等由蒙牛提供，并负责运到发行人工厂	合同约定每吨奶粉加工单价，加工单价包括公司全部的生	每月结算货款。客户自行安排物流到发行人工厂提货。

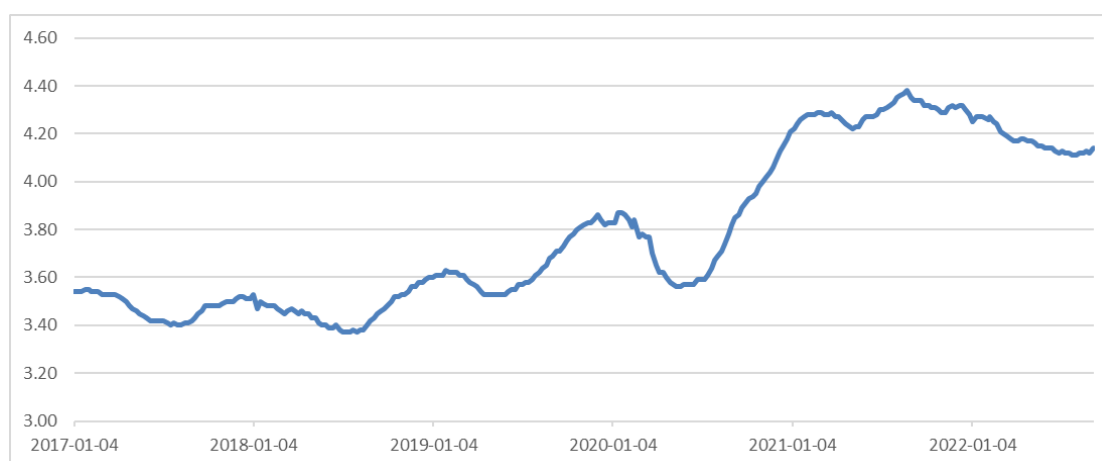
		艺生产文件。		产成本及利润	
伊利	大包全脂乳粉	奶粉达到伊利提供的《全脂乳粉质量标准》，包装袋达到《内膜袋质量标准》及《奶粉包装用塑料编织外袋质量标准》	报告期内，原料（生鲜乳）由伊利提供并负责运到发行人工厂，发行人根据合同约定提供包装袋		

发行人向蒙牛、伊利等主体代加工奶粉，主要是因为：

(1) 奶粉生产具有一定的季节性，旺季期间蒙牛、伊利等主体自身产能不足

2017-2022 年我国生鲜乳主产区收购价如下图所示：

单位：元/公斤



资料来源：农业农村部

如上图所述，在春节乳制品备货期后，生鲜乳价格通常会开始下降，故每年 2-5 月份生鲜乳价格相对较低，蒙牛、伊利等主体在该期间通常会大量收购生鲜乳生产奶粉，在自身产能不足情况选择发行人等进行代加工奶粉。

(2) 近年来蒙牛、伊利等主体奶粉业绩增速较快，对代加工奶粉业务需求较好

蒙牛乳业在 2021 年奶粉销售收入 49.49 亿元，同比增长 8.22%；伊利股份在 2021 年奶粉及非液体奶制品销售收入 162.09 亿元，同比增长 25.80%，可以看出，蒙牛、伊利等主体对代加工奶粉业务有较好的需求。

(3) 发行人与蒙牛、伊利长期保持良好的合作关系

综上，发行人向蒙牛、伊利等主体代加工奶粉业务具有合理性。

（六）发行人经销商返利与同行业公司相比，是否存在较大差异。

1、发行人经销商返利政策与同行业公司对比情况如下

公司名称	返利政策
新乳业	达到月度、季度或年度约定收入或者任务量，以达成率为标准，梯度确定返利比率，达成率越高，返利比例越高。同时，销量同比/环比增加一定比例，给予进货金额一定比例返利，收入超过约定额度，超出任务量部分收入按照一定比例返利。
庄园牧场	针对不同品类制定了基础提成比例，提成金额以不同品类的销售金额乘以提成比例计算。与销售目标挂钩的额外提成政策为，当分销商的销售金额达到公司为其下达的销售目标时，可以享受以其实际销售金额一定比例的额外提成。特定期间内对主推单品的额外提成政策为，对于该期间公司拟重点营销的单类产品，公司在前两类提成的基础上，再给予针对主推单品的额外提成。
阳光乳业	1) 单一或组合产品返利。对特定促销产品的销售价格给予一定折扣，或对特定促销产品按月度每份订单优惠一定金额。2) 销售指标返利。市内经销商的终端客户续单情况、销售任务完成度以及服务质量作为指标，当达到相关指标后给予一定的返利金额。3) 经销商自行申请返利。市外经销商为开拓销售市场，自行提交促销活动的让利申请，公司批准后执行。
发行人	发行人报告期内销售乳制品经销商返利政策主要分为两类：一是销售达标返利。经销商完成销售任务，企业给予客户实物返利。二是促销费用返利。针对经销商在超市等市场中发生的导购员及促销员人员的费用、超市堆头陈列费等费用给予实物返利支持。

资料来源：各上市公司招股说明书

注：光明乳业、天润乳业近期公开披露资料中未详细介绍其经销商返利政策，故补充了近期上市的同行业公司阳光乳业作为可比公司。庄园牧场返利主要针对分销商，其分销模式为分销商采购产品后，将产品销售给在兰州、西宁市区的社区奶亭以及终端客户，分销商在仓库提货时需预先全额支付商品价款，为买断式销售，与传统的经销模式没有实质性差异。

由上表可见，发行人经销商返利政策以销售达标返利及经销商开拓市场的促销费用返利为主，与同行业可比公司不存在显著差异。

2、发行人经销商返利金额占经销收入之比与同行业公司比较情况

光明乳业、新乳业、天润乳业近期未披露其经销商返利金额占经销收入之比，故补充了近期上市的同行业公司阳光乳业作为可比公司，具体情况如下：

1) 发行人报告期内各期乳制品经销收入和返利金额情况如下：

单位：万元

项目	明细	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
返利金额	销售达标返利	352.97	785.85	758.5	833.84
	促销费用返利	419.27	710.42	1,533.31	1,662.07
	小计	772.24	1,496.27	2,291.81	2,495.91

实际使用返利金额	768.69	1,473.95	2,122.03	2,489.28
乳制品经销收入	10,659.43	19,745.53	16,946.04	16,852.73
实际使用返利金额 /乳制品经销收入	7.21%	7.46%	12.52%	14.77%

2) 阳光乳业乳制品经销收入和返利金额情况如下:

单位: 万元

项目	2021年	2020年	2019年
返利金额	5,451.44	4,932.09	4,269.93
经销收入	61,591.50	51,873.77	54,288.40
占比	8.89%	9.51%	7.87%

3) 庄园牧场乳制品经销收入和返利金额情况如下:

单位: 万元

项目	2017年1-6月	2016年	2015年	2014年
返利金额	1,270.32	3,335.04	2,635.69	1,925.31
分销收入	10,826.02	25,805.78	24,006.67	17,766.60
占分销收入比例	11.73%	12.92%	10.98%	10.84%

发行人 2019 年、2020 年经销商返利金额占经销收入之比略高于同行业公司，主要原因为：对比同行业上市公司，发行人起步较晚，体量较小，整体竞争实力相对低于同行业上市公司，给予经销商开拓市场的促销费用返利较多。且发行人主要市场位于内蒙古，为蒙牛乳业、伊利股份两大行业巨头的所在地，市场竞争较同行业上市公司更为激烈。2021 年，随着国家政策对全面振兴奶业的大力倡导、消费者观念的转变及乳制品消费习惯的培养，“新冠”疫情背景下乳制品被视为重要的营养品，2021 年乳制品市场需求进一步提振。根据中国奶业协会资料，2021 年我国人均奶类消费量增长 10.6%。2021 年全国乳制品产量同比增长 9.4%，为近十年来的最快增速。面对快速增长的乳制品需求、消费者对发行人产品认可度的逐步提升，发行人及时调整返利政策，促销费用返利大幅减少。

(七) 2019 年、2020 年第三方回款中客户法人回款占比分别为 85.97%、

87.41%，说明该种回款方式比例较高的原因，经销商是否实质仍均为个人；2021年第三方回款明细列表中显示客户员工回款金额为25,200.00元，但汇总表中其他指定第三方回款金额为25,200.00元，核对报告期内“第三方回款及占营业收入的比例情况”统计表是否准确。

1、2019年、2020年第三方回款中客户法人回款占比分别为85.97%、87.41%，说明该种回款方式比例较高的原因，经销商是否实质仍均为个人；

第三方回款中客户法人回款该种回款方式比例较高，主要是因为公司乳制品销售主要采用经销模式，经销商多为个体工商户以及规模较小的法人客户，其经营方式主要是夫妻、父子等家庭成员共同经营或者朋友合伙经营，出于支付习惯、自身资金安排以及便利考虑，使用客户法人账户进行第三方付款更为快捷，该类回款方式也符合其商业交易习惯。

综上，报告期内发行人乳业板块经销商普遍规模较小，但均为持有营业执照并登记了经营相应业务所需的经营范围的企业客户，不存在自然人为经销商的情况。

2、2021年第三方回款明细列表中显示客户员工回款金额为25,200.00元，但汇总表中其他指定第三方回款金额为25,200.00元，核对报告期内“第三方回款及占营业收入的比例情况”统计表是否准确。

2021年第三方回款汇总表因填写错行，将“客户员工回款”25,200.00元，填写至“其他指定第三方回款”处。

报告期内，公司销售业务涉及的第三方回款及占营业收入的比例正确情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
客户法人回款	-	-	23,331,617.23	118,907,908.21
客户法人近亲属回款	-	15,590.00	1,793,222.80	10,064,884.40
客户股东、董事、监事回款	-	-	175,046.00	2,509,379.00
客户员工回款	-	25,200.00	353,155.08	4,980,033.93
其他指定第三方回款	-	-	1,038,186.91	1,851,216.42
合计	-	40,790.00	26,691,228.02	138,313,421.96

占营业收入比重	-	0.005%	3.77%	21.75%
---------	---	--------	-------	--------

二、核查意见

（一）保荐机构及申报会计师履行的核查程序

1、取得发行人报告期内乳业板块销售明细表，核查发行人按合作年限分类列示各期经销商数量构成和销售收入情况数据的准确性，对按合作年限分类的经销商的数量、销售收入及占比、平均毛利率、期末应收账款金额及占比等数据进行重新计算，确定数据的准确性。

向发行人乳业板块的销售总监进行访谈，了解合作年限较短的经销商的具体情况，是否存在自然人经销商为主的情况。取得报告期内包头市的经销商减少的名单，了解具体减少情况以及经销商减少较多的原因，了解发行人与经销商合作的稳定性和持续性情况。

2、向发行人乳业板块的销售总监进行访谈，了解主要经销商中大部分经销商均为成立当年即与发行人合作的背景原因，其他非主要经销商是否也存在类似情况及原因，了解交易的合理性。

对重要的经销商执行走访和函证程序，确定交易真实性。

3、访谈发行人乳业板块销售总监和总经理，结合乳制品销售的运费承担方式、乳制品保质期等情况，了解低温酸奶、巴氏鲜奶、奶粉等主要乳制品的销售半径、实际销售区域，分析销售区域与销售半径是否匹配。

在各期乳制品产量保持稳定的情况下，结合乳制品销售半径及乳制品销售区域主要为包头市周边、乳制品产量较为平稳的状态、主要销售区域市场供求等情况，了解发行人乳制品板块在销售半径区域内继续开拓市场是否存在一定难度，市场规模是否存在较大的瓶颈，成长性是否受限。

4、向刘冬冬进行访谈，对刘冬冬所控制企业进行走访，了解刘冬冬成立的公司是否专门销售发行人产品，取得刘冬冬控制企业采购发行人产品后的对外售价明细表，计算刘冬冬控制企业毛利率情况。了解刘冬冬所控制企业对外销售产品的实际销售区域，与发行人说明的产品的销售半径是否相符。

同时对发行人乳业板块销售总监和总经理进行访谈，了解发行人以成本价对刘冬冬控制企业销售的合理性。

保荐机构、申报会计师陪同刘冬冬去银行现场打印个人银行流水；对刘冬冬个人银行流水进行核查，是否存在异常交易的情况。

保荐机构、申报会计师取得了其他 3 名前员工离职后成立的经销商的销售明细表，与同地区同规模的其他经销商销售价格进行对比，检查各期产品销售价格是否存在差异。

5、访谈包头市兴旭海商贸有限公司销售经理，了解包头市兴旭海商贸有限公司及其关联公司 2020 年收入规模下滑的具体原因。

取得报告期内发行人各期给予授信的经销商名单，并统计具体授信政策、授信金额、当期销售规模及期末应收账款余额等数据。向发行人乳业板块销售总监和总经理进行访谈，了解乳业板块授信的背景及原因。

取得报告期内发行人向内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司销售明细表，统计各期销售产品及服务具体情况；向发行人乳业板块总经理进行访谈，了解向蒙牛、伊利等主体代加工奶粉的具体模式及产生该业务的合理性。

6、向发行人乳业板块总经理进行访谈，了解发行人乳业板块返利的具体情况，调查可比公司的返利具体情况进行对比，核查发行人经销商返利与同行业公司相比，是否存在较大差异。

7、核对报告期内“第三方回款及占营业收入的比例情况”统计表是否准确。

8、对发行人乳业板块经销收入的核查程序。

保荐机构、申报会计师对发行人乳业板块经销收入的核查内容具体包括：核查采取经销商模式的必要性及经销商具体业务模式，经销商的主体资格及资信能力；核查发行人报告期内经销商模式下的收入确认原则、费用承担原则及给予经销商的补贴或返利情况，经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定；核查发行人经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因；核查经销商管理相关内控是否健全并有效执行；核查经销商是否与发行人存在关联关系；核查对经销商的信用政策是否合理；结合经销商模式检查经销商与发行人的交易记录及银行流水记录；核查经销商的存货进销存情况、退换货情况及主要客户情况，经销商所购产品是否实现终端客户销售。

针对上述核查内容，保荐机构、申报会计师重要核查程序包括：

(1) 合同订单、资金流水、物流一致性情况核查

对重要经销商、主要新增经销商、销售金额变化比较大的经销商合同订单、资金流水以及对应订单的物流单据一致性进行核查，重点检查内容有：

- 1) 检查经销商采购订单内容是否与物流单据（销售出库单）订单内容是否一致；
- 2) 检查经销商回款是否由经销商自身回款，是否存在第三方付款的情况；
- 3) 检查订单时间、销售出库单时间是否存在逻辑矛盾；
- 4) 检查销售出库单上是否有经销商签字、盖章确定验收；
- 5) 检查外用车辆派车单上派往地信息与经销商信息是否一致；
- 6) 检查外用车辆派车单时间与销售出库单时间是否存在逻辑矛盾。

(2) 对经销商执行走访等核查程序

对重要经销商、主要新增经销商、销售金额变化比较大的经销商执行现场和视频走访程序，走访核实的主要内容包括经销商的基本情况、经销商的业务规模、经销商报告期各期向发行人采购情况以及各期末往来余额、经销商与发行人交易过程、经销商对发行人产品以及合作情况的评价、对未来合作的预期以及询问经销商与发行人是否存在关联关系等内容。现场查看经销商库存情况，实地走访时核实经销商的库存情况与其业务特点及提供的进销存数据是否匹配。核查经销商所购产品的重点销售情况。

1) 经销商库存及进销存情况核查

保荐机构及申报会计师取得报告期内前十大经销商存货进销存数据，统计前十大经销商期末存货金额情况，详见下表：

单位：万元

经销商名称	2022年6月30日库存金额	2021年库存金额	2020年库存金额	2019年库存金额
包头市兴旭海商贸有限公司及其关联公司	26.13	40.14	18.48	19.51
赤峰鹏旺雅商贸有限公司	0.93	0.17	0.18	0.20
包头市素人新创商贸有限公司	—	—	—	—
内蒙古信佳汇商贸有限公司及其关联公司	—	—	—	—

达拉特旗萌发乳制品经销部及其关联公司	—	0.04	0.31	0.46
榆林市金海桥商贸有限公司	—	—	—	—
呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司及其关联公司	—	0.37	—	—
乌海市添添骑士商贸有限责任公司	2.22	0.10	0.07	0.20
内蒙古大松鼠食品有限公司	49.89	—	—	未合作
内蒙古维誉商贸有限公司	0.82	0.35	0.36	0.45
通辽科尔沁区农资市场朗诚食品经销处	—	0.18	0.11	0.09
成都同盛和商贸有限公司	2.40	0.26	0.45	2.32
玉泉区蒙小青食品经销部	3.45			
合计	85.84	41.61	19.17	23.22

各期前十名经销商期末库存金额占收入比重情况，详见下表：

单位：万元

项目	2022年1-6月/2022年6月30日	2021年/2021年12月31日	2020年/2020年12月31日	2019年/2019年12月31日
取得期末库存的经销商对应的销售收入	4,934.93	8,643.43	7,470.28	7,439.84
取得期末库存的经销商对应的期末存货金额	82.62	41.61	19.17	23.22
结存比例	1.67%	0.48%	0.26%	0.31%

公司各期前十名经销商期末库存金额占收入比重较低，经销商采购商品不存在大量囤积未销售的情况。

除报告期各期主要经销商（前十大）外，保荐机构及申报会计师还对2021年销售同比增长超过50%且收入金额大于50万以上的经销商（以下简称“重点核查经销商”）库存情况进行重点核查，根据经营数据情况并结合疫情区域及防疫政策，在共10家重点核查经销商中选取了呼和浩特市和乌兰浩特市的5家经销商作为现场补充走访核查的对象，分别是乌兰浩特草原骑士乳业有限公司、赛罕区康树食品店（以下简称“康树食品”）、内蒙古牧喆商贸有限公司（以下简称“牧喆商贸”）、内蒙古大松鼠食品有限公司（以下简称“大松鼠食

品”）、土左旗荣建冷饮批发部，其余采用视频访谈的方式了解经销商相关情况。其中现场走访了解情况如下：

①经营状态

现场走访五家经销商都属于正常经营状态。有与之匹配的人员、配送能力、区域市场和下游终端客户。

②物流、仓库及配送情况及库存情况

上述五家经销商，除乌兰浩特草原骑士没有仓库以外，其余四家都有自有或者租赁的仓库，用于货品的存放、周转。乌兰浩特草原骑士没有仓库的原因是由于其覆盖的区域比较大，低温酸奶产品需要及时发往远距离区域市场，时间控制要求严格，采取了接驳的方式进行二级驳运，在乌兰浩特市内蒙古红城乳业有限公司（以下简称“红城乳业”）的厂区专用区域内设立了组货驳运区，从包头骑士自提酸奶装车后，直接运输到乌兰浩特红城乳业厂区，根据各区域订单情况，配上红城乳业的货品，再分装到各区域的专线车，发往黑龙江、吉林、辽宁、兴安盟、呼伦贝尔市等区域。

呼和浩特市四家经销商均有仓库，但是其存货情况有差异。土左旗荣建冷饮批发部基本没有库存，从包头骑士发过来的配送车往东前往呼和浩特市时，途径土默特左旗荣建批发部在指定地点进行卸货转运，用三轮车及时把绝大部分货品直接配送到下游终端，2-3天一次，所以几乎没有库存。牧喆商贸和康树食品均有仓库，但都为驻专门市场的门面，其主要为配送提供临时存放所用，货品临时存放后，于当天基本分批次配送至终端，最迟第二天就配送完毕，进货间隔为2-3天一次，由于下游终端数量较多，所以仓库内存放有少量货品。大松鼠食品系通过电商渠道销售，主要货品为奶粉，由于需要备货，并且需要大包货改小包货，还有打包和发快递等流程，所以仓库面积比较大，存货根据预计销量有一定的数量。

经视频访谈了解，其余重点核查经销商进货后也会马上配送到下游终端，所以基本没有库存。

2) 经销商所购产品的终端客户销售情况核查

保荐机构及申报会计师选取报告期内发行人前十大经销商及部分2021年销售增幅较大的经销商的部分下游客户执行访谈程序，考虑到新冠疫情的影响，

访谈采取线上线下相结合的模式。由于经销商的终端客户较多，保荐机构及申报会计师针对前十大经销商中的关联方素人商贸和前员工成立的草原骑士进行重点核查，对其报告期内合计销售占比 50% 的下游客户进行了访谈；其他报告期各期前十大经销商按照每家抽查 3-5 家终端客户的原则进行下游客户访谈。已访谈下游客户的经销商收入占乳业板块经销收入比例情况如下：

单位：元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
乳业板块经销收入	106,594,333.97	197,455,281.34	169,460,384.11	168,527,322.63
已访谈经销商收入	67,711,045.66	127,934,503.78	99,227,751.46	94,942,889.50
访谈确认比例	63.52%	64.79%	58.56%	56.34%

9、对第三方进行补充核查，补充核查后 2019 年至 2021 年中介机构核查第三方回款金额占当年第三方回款金额总额的比例分别为 90.62%、90.09% 和 100.00%。

（二）保荐机构及申报会计师的核查意见

1、发行人已按合作年限分类列示各期经销商数量构成和销售收入情况；报告期内发行人经销收入主要来自于合作时间较长的经销商，报告期内合作年限较短的经销商，主要为公司根据经销商的布局情况、各区域的市场容量和销售情况，合理开拓或补充的区域经销商，具有合理性；除 2019 年期末应收账款金额较大之外，2020 年、2021 年期末应收账款金额较小，不存在通过放宽信用政策的形式来刺激销售收入的情况；报告期内发行人经销商均为个体工商户、企业法人等企业主体，不存在自然人经销商的情况；报告期内包头市的经销商数量减少较多对发行人包头市经销收入影响很小；发行人与经销商合作具有稳定性、持续性。

2、报告期内成立当年即与发行人合作的经销商，主要是公司根据经销商的布局情况、各区域的市场容量和销售情况，合理开拓或补充的区域经销商。根据发行人经销商管理制度的要求，经销商必须持有营业执照并登记了经营相应业务所需的经营范围，且原则上不得同时经销与公司有竞争关系的产品，故合作方通常会选择新成立符合条件的企业主体与公司建立经销关系。因此，经销商存在成立当年即与发行人合作的情况具有合理性，发行人与经销商交易真实。

3、发行人已说明不同产品类别的产品特点、运费承担方式及保质期及销售半径，发行人乳业板块各类产品实际销售区域与销售半径均匹配。

发行人主要产品销售区域主要集中于包头及周边地区，所处的区域市场竞争较为激烈，报告期内公司乳制品产量、销售总体较为平稳，与乳业板块采取了较为稳健的市场策略相匹配。我国乳制品需求增长旺盛，乳制品行业仍有较大的发展空间。公司在乳制品行业已具有一定的品牌知名度和市场基础，部分产品在重点区域、细分市场也具备一定的竞争优势，随着发行人综合实力的不断提升，以及在奶源基地建设、产品研发、市场拓展等方面持续加大投入，公司乳业板块有望突破发展瓶颈，进一步提升市场份额。

4、刘冬冬成立的公司专门销售发行人品牌产品，具体包括直接采购发行人产品对外销售以及经发行人品牌授权后自行委托代工厂生产加工产品对外销售，以直接采购发行人产品对外销售为主。2020年、2021年，刘冬冬采购发行人产品对外转售低温酸奶的毛利率分别为11.05%、10.58%，毛利率较低但处于合理水平，与其市场拓展策略及下游客户特点相匹配。发行人与刘冬冬控制企业进行品牌授权合作，经发行人同意后由其自行委托代工厂生产加工与发行人差异化的酸奶产品，主要是为了满足区域市场的个性化需求，提升骑士品牌影响力。刘冬冬所负责的东北地区市场地域辽阔，当地对低温酸奶产品有着多样化、个性化市场需求，出于成本考虑（小众需求产品由发行人包头工厂生产成本相对较高），发行人授权其自行委托当地代工厂生产加工，公司品牌授权产品进行质量监督。因此，发行人与刘冬冬控制企业进行品牌授权合作具有商业合理性。

报告期内发行人对刘冬冬控制企业销售的主要产品低温酸奶价格较低，2020年、2021年分别按成本价、成本价*105%定价，主要系为开拓东北地区新市场，按照经销合同给予刘冬冬控制企业相应销售政策支持所致，具有合理性。

刘冬冬控制企业采购发行人产品转售的实际区域与发行人产品销售半径相匹配。

报告期内刘冬冬个人资金流水不存在异常交易情形。

报告期内发行人向3名前员工经销商的产品销售单价与同区域类似销售规模经销商差异较小，对发行人报告期内乳业板块的收入影响较小。

5、包头市兴旭海商贸有限公司及其关联公司2020年销售金额相对较低，主要系其下游大客户永盛成连锁超市、苏宁易购包头店、利客连锁便利店采购金额减少所致。

发行人已说明报告期内经销商授信的具体情况，发行主要授信经销商收入规模普遍较大，由于下游客户存在账期，因资金周转需要等提出授信申请，经发行人总部财务评价审核批准后给予相应授信额度，授信额度与实际业务规模及业务特点相匹配。

报告期内发行人乳业板块仅向内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司提供代加工奶粉业务，未向内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司销售低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料等，发行人已就相关内容在招股说明书进行更正披露。

发行人与蒙牛、伊利等主体代加工奶粉的具体模式为，发行人与蒙牛、伊利等主体签订代加工奶粉合同，客户每月初根据需求向发行人报送生产计划，原料（生鲜乳）、部分辅料等由客户提供且负责运送到发行人工厂，公司按照合同要求提供部分辅料并进行生产加工，产品加工完成后由客户自行安排物流到发行人工厂提货，双方根据合同约定的加工费进行结算。发行人向蒙牛、伊利等主体代加工奶粉，主要是因为：1）奶粉生产具有一定的季节性，奶粉生产具有一定的季节性，旺季期间蒙牛、伊利等主体自身产能不足；2）近年来蒙牛、伊利等主体奶粉业绩增速较快，对代加工奶粉业务需求较好；3）发行人与蒙牛、伊利长期保持良好的合作关系。因此，发行人向蒙牛、伊利等主体代加工奶粉业务具有合理性。

6、发行人经销商返利与同行业可比公司不存在较大差异。

7、第三方回款中客户法人回款该种回款方式比例较高，主要是因为公司乳制品销售主要采用经销模式，经销商多为个体工商户以及规模较小的法人客户，其经营方式主要是夫妻、父子等家庭成员共同经营或者朋友合伙经营，出于支付习惯、自身资金安排以及便利考虑，使用客户法人账户进行第三方付款更为快捷，该类回款方式也符合其商业交易习惯。

报告期内发行人乳业板块经销商普遍规模较小，但均为持有营业执照并登记了经营相应业务所需的经营范围的企业客户，不存在自然人为经销商的情况。

2021年第三方回款汇总表因填写错行，将“客户员工回款”25,200.00元，填写至“其他指定第三方回款”处。报告期内，公司销售业务涉及的第三方回款及占营业收入的比例正确情况如下：

项目	2022年1-6	2021年	2020年	2019年
----	----------	-------	-------	-------

	月			
客户法人回款	-	-	23,331,617.23	118,907,908.21
客户法人近亲属回款	-	15,590.00	1,793,222.80	10,064,884.40
客户股东、董事、监事回款	-	-	175,046.00	2,509,379.00
客户员工回款	-	25,200.00	353,155.08	4,980,033.93
其他指定第三方回款	-	-	1,038,186.91	1,851,216.42
合计	-	40,790.00	26,691,228.02	138,313,421.96
占营业收入比重	-	0.005%	3.77%	21.75%

8、保荐机构及申报会计师经销商走访情况及发行人乳制品对外销售的真实性

(1) 各期视频走访和实地走访的经销商数量、金额及占比

保荐机构及申报会计师选取了报告期内各期前十大经销商及部分 2021 年较 2020 年销售增幅较大的经销商的下游客户执行访谈程序，考虑到新冠疫情的影响，访谈采取线上线下相结合的模式。

保荐机构及申报会计师对报告期内各期视频走访和实地走访的经销商数量、金额及占比情况如下：

单位：元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销商收入	106,594,333.97	197,455,281.34	169,460,384.11	168,527,322.63
视频走访数量			25	
视频走访金额	32,539,367.10	63,998,125.55	49,077,651.59	45,653,811.49
视频走访占比	30.53%	32.41%	28.96%	27.09%
实地走访数量			13	
实地走访金额	35,171,678.56	63,936,378.23	50,150,099.87	49,289,078.01
实地走访占比	33.00%	32.38%	29.59%	29.25%
视频、实地走访数量合计			38	
视频、实地走访金额合计	67,711,045.66	127,934,503.78	99,227,751.46	94,942,889.50
视频、实地走访占比合计	63.52%	64.79%	58.56%	56.34%

(2) 走访核实的具体内容、实地走访时核实经销商的库存情况与经销商提供的进销存数据是否存在差异

保荐机构及申报会计师走访核实的主要内容包括经销商的基本情况、经销商的业务规模、经销商报告期各期向发行人采购情况以及各期末往来余额、经销商与发行人交易过程、经销商对发行人产品以及合作情况的评价、对未来合作的预期以及询问经销商与发行人是否存在关联关系等，了解查看经销商库存

情况。

实地走访核实经销商的库存情况与经销商业务特点及提供的进销存数据相匹配。

(3) 视频走访和实地走访经销商下游客户的具体数量，访谈的具体内容

由于经销商的终端客户较多，保荐机构及申报会计师针对前十大经销商中的关联方包头市素人新创商贸有限公司（以下简称“素人商贸”）和前员工刘冬冬成立的呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司及其关联公司（以下简称“草原骑士”）进行了重点核查，对素人商贸和草原骑士在报告期内合计销售占比 50% 的下游客户进行了访谈；其他报告期各期前十大经销商按照每家抽查 3-5 家终端客户的原则进行下游客户访谈。访谈经销商下游客户合计 101 家，其中视频访谈 59 家，实地访谈 42 家，访谈主要内容包括经销商下游客户的基本情况、业务形态、与发行人经销商的交易情况、与发行人是否存在关联关系等。已访谈下游客户的经销商收入占乳业板块经销收入比例情况如下：

单位：元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
乳业板块经销收入	106,594,333.97	197,455,281.34	169,460,384.11	168,527,322.63
已访谈经销商收入	67,709,832.93	127,934,503.78	99,227,751.46	94,942,889.50
访谈确认比例	63.52%	64.79%	58.56%	56.34%

报告期各期发行人前十大经销商的下游客户以商超及直接零售的商贸公司为主，发行人对其销售乳制品均已真实完成对外销售，不存在囤货等虚增收入的情况。

(4) 对发行人乳制品均已真实完成对外销售的支撑依据

结合保荐机构、申报会计师对乳业板块经销收入的核查内容，以及经销商合同订单、资金流水、物流一致性情况核查、经销商走访核查、经销商下游客户走访核查等核查程序，发行人乳制品销售的真实性具有足够的支撑依据。

9、补充核查比例后，2019 年至 2021 年中介机构核查第三方回款金额占当年第三方回款金额总额的比例分别为 90.62%、90.09% 和 100.00%，相关核查能够支持第三方回款基于真实交易背景，具有商业合理性。

问题 5. 甜菜单产及白砂糖生产成本是否合理

根据首轮问询回复：

（1）报告期各期，发行人糖业板块（2019年模拟还原自产甜菜环节运费成本后）单位成本分别为4,331.20元/吨、4,540.75元/吨和4,598.26元/吨，低于可比公司中粮糖业、粤桂股份，发行人披露原因为可比公司含加工糖、机制糖。（2）发行人白砂糖主要客户为杭实善成、蒙牛、伊利、东方先导糖酒有限公司，2019年及2020年3月，杭实善成与发行人签订采购合同，发行人基于合同签订时间较早会面临更大的市场价格波动风险、预付金额较高、采购较大等原因给予杭实善成较大的贴水金额；发行人白砂糖销售价格整体基于市场价。（3）发行人糖业板块销售收入占比较高与同行业可比公司存在差异，剔除业务季节性较不明显的食糖贸易业务，发行人收入季节性分布与粤桂股份相似，与地处内蒙古东北区域的佰惠生自产糖板块收入季节分布情况仍具有一定的差异。

请发行人说明：（1）自产甜菜单产与行业榨糖类甜菜单产数据的对比情况及是否存在差异、原因，自产甜菜与外购甜菜的成本对比情况，自产甜菜是否具备合理性和经济效益；各期甜菜收购价格与行业均价、内蒙古甜菜收购价格是否存在差异。（2）结合行业数据、可比公司数据、内蒙古白砂糖生产成本数据等说明发行人白砂糖生产成本在4500元/吨左右是否符合行业情况；可比公司含加工糖、机制糖会导致单位成本较发行人高的原因。（3）杭实善成与其他贸易商不同、较早签订合同的原因，是否以较早签订合同来换取较低的采购价格；杭实善成采购其他同类供应商的白砂糖的策略是否与采购发行人产品相同，即在较早期间签订合同、预付款项等来享受较高的价格折扣，进一步说明销售价格是否公允；2021年向杭实善成和东方先导的销售价格贴水金额相同，说明具体合同签订时点、预付款项金额等，说明本年度给予不同客户的贴水金额相同的原因。（4）伊利2021年提货、2020年点价时的期货合约价格，与市场行情是否相符；2021年定价模式下向包头景祥糖业有限公司的销售价格低于其他贸易商的原因。（5）食糖贸易业务季节性较不明显的原因及依据；剔除食糖贸易业务后，发行人收入季节性分布与粤桂股份相似，但粤桂股份以甘蔗糖为主，甘蔗糖生产季为每年10月到次年4月份，甜菜糖生产期为9月到3月份，其生产销售

情况与发行人是否可比；内蒙古东北区域的糖厂分布情况，发行人市场竞争情况与佰惠生的差异情况，结合发行人白砂糖主要客户分布在杭州、上海等地说明周边糖厂分布是否为销售季节性差异的原因。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：

（1）各期收入截止性测试的具体核查情况及结论。（2）2021年10月甜菜起收跟踪的具体情况，跟踪甜菜面积的取样原则，中介机构测量面积与发行人记录的甜菜面积是否存在差异，跟踪的甜菜面积的总产量、平均产量、含糖量，与发行人整体甜菜单产和含糖量是否存在差异及原因。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）自产甜菜单产与行业榨糖类甜菜单产数据的对比情况及是否存在差异、原因，自产甜菜与外购甜菜的成本对比情况，自产甜菜是否具备合理性和经济效益；各期甜菜收购价格与行业均价、内蒙古甜菜收购价格是否存在差异；

1、自产甜菜单产与行业榨糖类甜菜单产数据的对比情况及差异原因

发行人甜菜单产、我国榨糖类甜菜单产、内蒙古甜菜单产数据对比情况具体如下表所示：

单位：吨/亩

项目	2021/22 榨季	2020/21 榨季	2019/20 榨季
我国榨糖类甜菜单产	3.61	3.50	3.74
内蒙古甜菜单产	3.56	3.29	3.61
发行人甜菜单产	2.11	2.36	2.17

资料来源：中国糖业协会、内蒙古发改委

注：2022年上半年，甜菜尚未收获。

根据上表，发行人甜菜单产水平低于同行业数据，主要原因为发行人甜菜种植区域主要位于大青山后山区域，该区域土地相对贫瘠，水资源匮乏，灌溉条件较差，因此单产较低，但该区域平均气温较低、日照较长、昼夜温差较大，甜菜含糖普遍相对较高。

2、自产甜菜与外购甜菜的成本对比情况

报告期内发行人自产甜菜的成本构成情况如下：

单位：万元、元/吨

项目	2021年度		2020年度		2019年度	
	成本	单位成本	成本	单位成本	成本	单位成本
原材料	5,360.60	220.46	5,885.74	250.21	5,570.30	222.05
人工	1,544.00	63.5	1,351.71	57.46	1,854.30	73.92
制造费用	7,595.71	312.38	7,410.90	315.05	7,435.79	296.42
运费、除土费	2,956.66	121.6	3,008.91	127.91	2,929.19	116.77
合计	17,456.97	717.94	17,657.26	750.63	17,789.58	709.16

注：含有机甜菜生产成本。2022年上半年，甜菜尚未收获。

2019-2021年，发行人外购甜菜采购成本情况如下：

2021年：

单位：元/吨

供应商	采购数量 (吨)	基准价	除土	运费	补偿补贴	单价
订单户自提	65,731.67	500.00	23.9	87.49	18.58	629.97
订单户到厂	35,891.44	500.00			111.15	611.15
合作社自提	7,152.08	500.00	14.4	59.03	28.59	602.02
合作社到厂	13,580.94	500.00			99.9	599.90

2020年：

单位：元

供应商	采购数量 (吨)	基准价	除土	运费	补偿补贴	单价
订单户自提	121,998.27	500.00	16.18	84.95	2.6	603.73
合作社自提	47,312.98	500.00	16.64	71.72	17.02	605.38
订单户到厂	29,230.07	500.00		-	101.1	601.10

2019年：

单位：元

供应商	采购数量 (吨)	基准价	除土	运费	补偿补贴	单价
订单户自提	41,029.47	500.00	16.16	98.45	-	614.61
合作社自提	9,197.69	500.00	16.51	70.34	40.38	627.23
订单户到厂	2,263.47	500.00	-	-	116.73	616.73

注：订单户到厂、合作社到厂的补偿补贴金额较大，是因为这部分甜菜供应商独立将甜菜进行除土并运送至糖厂，因此在基准价的基础上额外给予运输费补偿和除土费补偿。

报告期内，发行人自产甜菜成本整体高于外购甜菜成本，主要系发行人自产甜菜种植成本较高以及运距差异导致的运费较高所致。报告期内发行人自产甜菜单位种植成本（原材料、人工、制造费用）分别为 709.16 元、750.63 元、717.94 元。总体上高于向订单户、合作社采购甜菜的地头价（不含运费、除土费）。发行人自产甜菜种植成本较高，主要是因为：1）大规模种植土地条件存

在参差不齐的情况。发行人自产甜菜系租赁成片土地大规模种植，存在部分自然条件较差的地块，相应影响甜菜单产及成本投入。2) 规范运作下种植成本相对较高。发行人作为规范运作的公众公司，人工、管理费用等成本相对较高。

2022 年上半年，发行人未进行甜菜采购。

3、自产甜菜的合理性

发行人自产甜菜，主要是为了保证糖料供应的稳定。根据中国糖业协会 2022 年 8 月分析数据，2021/22 榨季我国甜菜种植面积仅 15.3 万公顷，较上年同期下降 41.6%，2021/22 榨季我国甜菜糖产量仅 86 万吨，同比减产 44.16%。甜菜种植面积减少的原因为受其他高收益作物的挤占，内蒙古区域内的其他糖厂原料以外购甜菜为主，部分小型糖厂因原材料短缺而减产。发行人通过自产甜菜，一定程度上规避了甜菜糖料不足导致糖厂减产的风险。此外，发行人长期从事有机玉米、牧草的种植，具备农业种植相关的管理团队及技术人员，也积累了丰富的农作物种植经验，为自产甜菜业务奠定了良好的基础。

综上，发行人自产甜菜具有合理性。

4、各期甜菜收购价格与行业水平比较情况

由于甜菜各产区的收购价格存在一定差异，此处对比主要参考内蒙古产区甜菜收购价格情况。发行人甜菜收购价格与内蒙地区甜菜收购价格比较情况如下：

单位：元/吨

类型	2021 年	2020 年	2019 年
聚甜农牧业（自有农场非有机甜菜）	564.04	508.94	500.00
兴甜农牧业（自有农场有机甜菜）	650.00	600.00	
兴甜农牧业（自有农场非有机甜菜）	597.14	512.37	500.00
骑士农牧业（自有农场非有机甜菜）	552.51	504.92	500.00
裕祥农牧业（自有农场有机甜菜）			580.00
裕祥农牧业（自有农场非有机甜菜）		508.48	500.00
订单户自提	518.58	502.60	500.00
合作社自提	528.59	517.02	540.38
内蒙地区甜菜出售价格 （内蒙发改委公布）	537.80	520.82	525.80

内蒙地区糖厂甜菜收购价格 (研究机构实地调研得出)	520~610 ¹	地头收购价格为 520~540，到厂价格约 600 ²	500~550 ³
----------------------------------	----------------------	--	----------------------

注 1：为与内蒙古地区出售价格保持一致口径，此处的发行人收购价格为地头价（由收购基准价及相关补偿构成）

注 2：数据引用自，周艳丽,等.甜菜种植与成本收益调查分析[J].中国糖料，2022，44(2)：80-84.作者单位为黑龙江大学/国家糖料改良中心，《中国糖料》是由中国农业科学院甜菜研究所主办的统计源期刊，为中文核心期刊。

注 3：数据引用自，李楠.我国甜菜糖产业发展问题研究及建议——基于对内蒙古甜菜产区实地调研[J].农业与技术，2021，41(2)：151-154.作者单位为农业农村部农业贸易促进中心，《农业与技术》是吉林省科学技术信息研究所主办的农业类学术性期刊，为中文核心期刊。

注 4：数据引用自，周艳丽,等.内蒙古甜菜制糖产业发展探析[J].中国糖料，2020，42(2)：59-64.

整体来看，发行人甜菜收购价格与内蒙古甜菜收购价格不存在显著差异。

（二）结合行业数据、可比公司数据、内蒙古白砂糖生产成本数据等说明发行人白砂糖生产成本在 4500 元/吨左右是否符合行业情况；可比公司含加工糖、机制糖会导致单位成本较发行人高的原因；

1、发行人白砂糖生产成本与行业比较情况

同行业可比公众公司均未披露其白砂糖的单位成本数据。发行人白砂糖单位生产成本与内蒙地区白砂糖单位生产成本比较情况如下：

单位：元/吨

项目	2021/22 榨季	2020/21 榨季	2019/20 榨季
发行人白砂糖单位生产成本 (含副产品分摊成本)	5,772.06 ¹	5,468.77	5,411.70
内蒙地区白砂糖单位生产成本 (含副产品分摊成本)	无公开数据	5400 ~ 5800 ²	4 800 ~ 5 800 ³

注 1：因上述学者周艳丽实地调研数据未抵扣糖蜜、甜菜粕等副产品分摊成本，为还原可比口径，此数据为发行人当年含副产品分摊成本的甜菜糖生产成本，含自种甜菜收获时、出售给糖业公司时产生的运费。

注 2：数据引用自，李楠.我国甜菜糖产业发展问题研究及建议——基于对内蒙古甜菜产区实地调研[J].农业与技术，2021，41(2)：151-154.根据该文献所述，“内蒙古甜菜糖生产成本高达 5400 ~ 5800 元/吨”。未具体说明统计数据是否包括副产品成本。

注 3：数据引用自，周艳丽,等. 内蒙古甜菜制糖产业发展探析[J]. 中国糖料，2020，42(2)：59-64. 根据该文献所述，“2015 年以来内蒙古地区糖厂已经连续 4 年甜菜收购价维持在 500~550 元/吨，甜菜糖成本在 4 800~5 800 元/吨，具体到每个糖厂，由于加工成本、管理成本、财务成本，以及甜菜含糖率、工艺损失的差别，食糖成本有所不同……但若考虑糖蜜、颗粒粕等副产品的抵扣，甜菜糖生产成本可降低至 4 600~5 200 元/吨，与甘蔗糖比较具有较强的竞争力”。据此，甜菜糖成本在 4 800~5 800 元/吨包含糖蜜、颗粒粕等副产品的成本。

由上表可见，发行人白砂糖单位生产成本（含副产品分摊成本）与内蒙古单位生产成本（含副产品分摊成本）不存在显著差异。

2、可比公司含加工糖、机制糖会导致单位成本较发行人高的原因

报告期内，发行人与可比公司制糖单位成本比较情况如下表所示：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中粮糖业	5,514.08	5,154.69	-
粤桂股份	4,469.35	4,919.65	4,707.53
发行人糖业板块	4,598.26	4,540.75	3,714.43
发行人糖业板块（2019 年模拟还原自产甜菜环节运费成本后）	4,598.26	4,540.75	4,331.20

资料来源：可比公司公开披露数据

注：2022 年上半年，可比公司未披露其制糖单位成本数据。

可比公司中，中粮糖业 2020 年度、2021 年度制糖单位成本高于发行人，其自制糖产品中包括加工糖，其中有以原糖或砂糖等半成品为原料精炼加工的各种精制糖，根据中粮糖业 2021 年年度报告，其加工糖业务以进口原糖为原材料加工精炼糖，2021 年度中粮糖业自产糖（甘蔗糖及甜菜糖）销售收入为 38.04 亿元，销售成本为 29.05 亿元，加工糖销售收入为 33.83 亿元，销售成本为 32.08 亿元。因国际原糖价格上涨，中粮糖业以进口原糖为原材的加工糖成本较甘蔗糖及甜菜糖成本较高。此外，根据中粮糖业官方网站披露，中粮糖业食糖业务产品包括白砂糖、精制糖、绵白糖、红糖等，而发行人产品以白砂糖为主，中粮糖业产品结构、制糖原料与发行人均存在较大差异；粤桂股份 2019 年度、2020 年度制糖单位成本高于发行人，2021 年度制糖单位成本低于发行人，其制糖产品主要为机制糖，包括白砂糖、赤砂糖等，粤桂股份所生产的机制糖均以外购甘蔗为原材料制成，其产品结构、糖料来源均与发行人存在较大差异，故单位成本及单位成本波动趋势与发行人存在一定的差异。

(三) 杭实善成与其他贸易商不同、较早签订合同的原因，是否以较早签订合同来换取较低的采购价格；杭实善成采购其他同类供应商的白砂糖的策略是否与采购发行人产品相同，即在较早期间签订合同、预付款项等来享受较高的价格折扣，进一步说明销售价格是否公允；2021 年向杭实善成和东方先导的销售价格贴水金额相同，说明具体合同签订时点、预付款项金额等，说明本年度给予不同客户的贴水金额相同的原因。

1、杭实善成与其他贸易商不同、较早签订合同的原因，是否以较早签订合同来换取较低的采购价格

报告期内公司预售糖合同签署情况如下：

年度	客户	销售数量(吨)	发行人与杭实善成合同签订情况	预付款支付时间	预付款项金额(万元)
2019年	浙江杭实善成实业有限公司	20,000.00	2019年3月签订20000吨白砂糖购销合同，其中第一批次为5000吨白砂糖，定价方式为：SR2001 卖方点价价格-492.5(元/吨)；第二批次为15000吨白砂糖，定价方式为：SR2001 卖方点价价格-228(元/吨)；	2019年3月17日	2,000.00
	天津市东方糖酒有限公司	5,000.00	2019年8月签订5000吨白砂糖购销合同，定价方式为：SR2001 卖方点价价格-180(元/吨)；	2019年8月26日	500.00
2020年	浙江杭实善成实业有限公司	25,000.00	2020年3月签订25000吨白砂糖购销合同，定价方式为：SR2101 卖方点价价格-230(元/吨)	2020年4月7日	5,000.00
	天津市东方糖酒有限公司	5,000.00	2020年7月签订5000吨白砂糖购销合同，定价方式为：SR2101 卖方点价价格-110(元/吨)	2020年7月29日	300.00
2021年	天津市东方糖酒有限公司	3,000.00	2021年3月签订3000吨白砂糖购销合同，定价方式为：SR2201 卖方点价价格-180(元/吨)；	2021年4月14日	500.00
2022年1-6月	东方先导糖酒有限公司	15,000.00	2022年3月签订15000吨白砂糖购销合同，定价方式为：SR2301 卖方点价价格-230(元/吨)；	2022年3月31日	2,250.00
	浙江杭实善成实业有限公司	15,000.00	2022年3月签订15000吨白砂糖购销合同，定价方式为：SR2301 卖方点价价格-250(元/吨)；	2022年3月、5月	3,187.00

注：第一轮审核问询函的回复之“问题 2. 主要客户合作的稳定性及真实性”之“一、发行人补充披露及说明”之“（二）与杭实善成交易的真实性。”之“3、2020 年杭实善成向发行人增资的背景、原因、资金来源，定价依据及其公允性、合理性；报告期内与杭实善成交易的必要性、合理性，对发行人业务独

立性的影响，对杭实善成是否存在重大依赖；入股前后发行人与杭实善成交易商品的销售单价的变化情况，关联方与非关联方的交易价格是否存在差异；结合上述情况说明发行人与杭实善成的交易是否公允。”之“2）关联方与非关联方的交易价格是否存在差异；结合上述情况说明发行人与杭实善成的交易是否公允。”下“预付款情况：杭实善成 2021 年 4 月预付 2,300 万元的货款，天津东方糖酒 2021 年 4 月预付 500 万元货款。”表述不准确，杭实善成 2021 年 4 月预付 2,300 万元的货款，并非白糖销售预付款，而是 2021 年发行人向杭实善成销售颗粒粕的货款，2021 年杭实善成与发行人之间的白糖销售并未签订预售协议，并未支付预付款。

由上可知，发行人报告期内杭实善成、天津市东方糖酒有限公司和**东方先导糖酒有限公司**（东方先导所属企业）等贸易商客户均与发行人之间存在预售糖业务。其中，2019 年、2020 年和 **2022 年**杭实善成与发行人预售糖合同签订时间较早，2021 年天津市东方糖酒有限公司（以下简称“天津东方糖酒”）与发行人预售糖合同签订时间较早。**2022 年杭实善成与东方先导糖酒有限公司**（以下简称“东方先导糖酒”）与发行人预售糖合同签订时间相同，均在 3 月签订协议。

报告期内发行人与杭实善成、天津东方糖酒、**东方先导糖酒**等贸易商客户较早签订预售糖合同，主要是因为：1）对发行人而言，上半年由于农业板块种植业务需要大量的资金投入，预售糖业务收取的预付款，一定程度上可以缓解公司的现金流压力；此外，通过预售糖业务，提前锁定客户，也减少了公司白砂糖产品生产出来后的滞销风险。2）对杭实善成、天津东方糖酒、**东方先导糖酒**等贸易商客户而言，签订预售糖合同，可以提前锁定货源，便于客户安排全年购销计划；同时，杭实善成、天津东方糖酒等贸易商客户均为实力雄厚的国有企业，其融资成本相对较低，预售糖价格考虑的预付款的资金成本相对较高，从而进一步提高其自身收益。

报告期内发行人与贸易商普遍采用远期交易（卖方点价）方式来确定白砂糖交易价格，最终成交价格为卖方点价时点的期货合约价格加上升贴水。对于杭实善成、天津东方糖酒、**东方先导糖酒**等贸易商客户而言，较早签订预售糖合同，合同价格（贴水金额）将考虑预付货款的资金成本，且采购数量较大时通常会存在大客户优惠让利，因此有利于贸易商客户获取较低的采购价格，控制采购成本。

2、杭实善成采购其他同类供应商的白砂糖的策略是否与采购发行人产品相同，即在较早期间签订合同、预付款项等来享受较高的价格折扣，进一步说明销售价格是否公允

报告期内杭实善成采购其他同类供应商的白砂糖的方式分为预售糖采购

（代表性同类供应商为广西糖业集团有限公司）及现货糖采购（代表性同类供应商为中粮集团有限公司），主要通过远期交易（卖方或买方点价）的方式确定白砂糖的交易价格。其中预售糖一般会预付一部分货款或保证金，预付的具体金额根据供应商的资金需求、成本考虑等由双方协商确定，合同价格（贴水金额）相应考虑预付款的资金成本。

报告期内杭实善成 2019 年、2020 年和 2022 年采购发行人白砂糖方式主要为预售糖，2021 年采购发行人白砂糖方式主要为现货糖，主要通过远期交易（卖方点价）的方式确定白砂糖的交易价格。其中预售糖均预付发行人部分货款，合同价格（贴水金额）相应考虑预付款的资金成本。

综上，报告期内杭实善成采购其他同类供应商的白砂糖的策略与采购发行人产品基本相同，杭实善成采用何种方式采购、何时签订合同采购，主要基于供应商资金需求、市场价格、未来市场预判以及与供应商的具体协商谈判情况等因素综合确定。报告期内发行人与杭实善成的交易定价符合市场化原则，销售价格公允。

3、2021 年向杭实善成和东方先导的销售价格贴水金额相同，说明具体合同签订时点、预付款项金额等，说明本年度给予不同客户的贴水金额相同的原因。

2021 年发行人向杭实善成和天津市东方糖酒有限公司（东方先导所属企业）的销售价格存在贴水金额相同的情况，具体合同签订时点、预付款项金额情况如下：

客户	合同数量(吨)	定价原则	合同签订日期	预付款支付时间	预付款项金额(万元)
杭实善成	10,000.00	SR2201 合约-180 元 (卖方点价)	2021-11-11	2021-11-16	1,000.00
天津东方糖酒	3,000.00	SR2201 合约-180 元 (卖方点价)	2021-04-09	2021-4-14	500.00

发行人采用远期交易定价模式与客户磋商确定升贴水价格中考虑因素主要有：①合同签订时点与点价到期时点的时间间隔，对未来市场预判及风险考虑；②磋商定价时点现货价格与期货价格的价差；③货款的支付，预收货款或赊销的区别，考虑预收金额、收款与交货的时间间隔期间的资金占用成本；④采购数量及客户信誉度，对于大客户的优惠让利等。

发行人与天津东方糖酒 2021 年 4 月签订预售糖销售合同协商确定贴水金额的主要考虑因素有：1) 天津东方糖酒于 2021 年 4 月预付 500 万元，按 8% 的利率计算半年时间的资金成本约为 67 元/吨。2) 2021 年 4 月双方磋商定价时点期货价格与现货价格的价差约 70 元/吨。3) 发行人点价到期时间为 2021 年 12 月 20 日，从合同签订之日起到点价到期时间的点价有效期间约 8 个月，时间间隔较长。结合资金成本、期现价差及对未来市场预判及风险考虑，双方最终协商确定贴水金额为 180 元/吨。

发行人与杭实善成 2021 年 11 月签订现货糖销售合同协商确定贴水金额的主要考虑因素为期货价格与现货价格的价差，2021 年 11 月双方磋商定价时点现货价格与期货价格的价差为 150-200 元/吨，双方最终协商确定贴水金额为 180 元/吨。

发行人 2021 年 4 月对天津东方糖酒预售糖销售合同与 2021 年 11 月对杭实善成现货糖销售合同确定贴水金额考虑因素对比情况如下：1) 2021 年 4 月预售糖销售贴水考虑了预付款的资金占用成本，而 2021 年 11 月现货糖销售基本无资金占用成本，因此贴水金额未考虑资金成本。2) 期现价差存在差异。2021 年 11 月 SR2201 合约涨到了高位，期现价差较 2021 年 4 月大幅增加。3) 点价有效期间时间间隔存在差异，价格波动风险不同。2021 年 4 月预售糖合同发行人点价有效期间长达 8 个月，价格波动风险较大，而 2021 年 11 月现货糖点价有效期间只有不到 40 天（点价到期时间为 2021 年 12 月 20 日），点价有效期间较短，价格波动风险相对较小。

综上，发行人 2021 年 4 月向杭实善成和 2021 年 11 月向天津东方糖酒（东方先导所属企业）的销售价格贴水金额相同具有合理性。

（四）伊利 2021 年提货、2020 年点价时的期货合约价格，与市场行情是否相符；2021 年定价模式下向包头景祥糖业有限公司的销售价格低于其他贸易商的原因。

1、伊利 2021 年提货、2020 年点价时的期货合约价格，与市场行情是否相符

发行人与内蒙古金德瑞贸易有限责任公司（伊利股份所属企业，以下简称“金德瑞”）2020 年签订合同向其销售白砂糖 12,160.00 吨，实际销售

12,132.25 吨，该等白砂糖合同全部于 2020 年年底前完成点价（定价），该等白砂糖 2020 年提货数量为 2,926.75 吨，2021 年提货数量为 9,205.50 吨。

2021 年提货、2020 点价白砂糖点价时期货合约价格、结算价格具体情况如下：

点价时间	点价当日期货合约盘面最低价	点价当日期货合约盘面最高价	结算价格（元/吨）	合同约定升贴水金额	运费金额	剔除升贴水、运费后结算价格	剔除升贴水、运费后结算价格与市场行情是否相符
2020 年 11 月 6 日	5,085.00	5,139.00	5,489.54	190.00	200.00	5,099.54	相符
2020 年 11 月 6 日	5,085.00	5,139.00	5,506.49	190.00	200.00	5,116.49	相符
2020 年 11 月 6 日	5,085.00	5,139.00	5,386.71	195.00	75.00	5,116.71	相符
2020 年 9 月 29 日	5,095.00	5,181.00	5,410.44	175.00	135.00	5,100.44	相符
2020 年 9 月 29 日	5,095.00	5,181.00	5,427.39	175.00	135.00	5,117.39	相符
2020 年 11 月 18 日	5,018.00	5,100.00	5,385.58	190.00	175.00	5,020.58	相符
2020 年 12 月 8 日	4,964.00	5,042.00	5,274.84	195.00	75.00	5,004.84	相符

注：根据点价规则，当期货合约价格到达点价方点价函确定价格时，点价生效，因此，点价函价格（剔除升贴水、运费后结算价格）应介于点价当日期货合约价格最低价与最高价之间。

综上，伊利 2021 年提货、2020 年点价时的结算价格与期货合约市场行情相符。

2、2021 年定价模式下向包头景祥糖业有限公司的销售价格低于其他贸易商的原因

2021 年发行人白砂糖业务前五大客户中贸易商客户的销售数量、销售单价情况如下：

单位：吨、元、元/吨

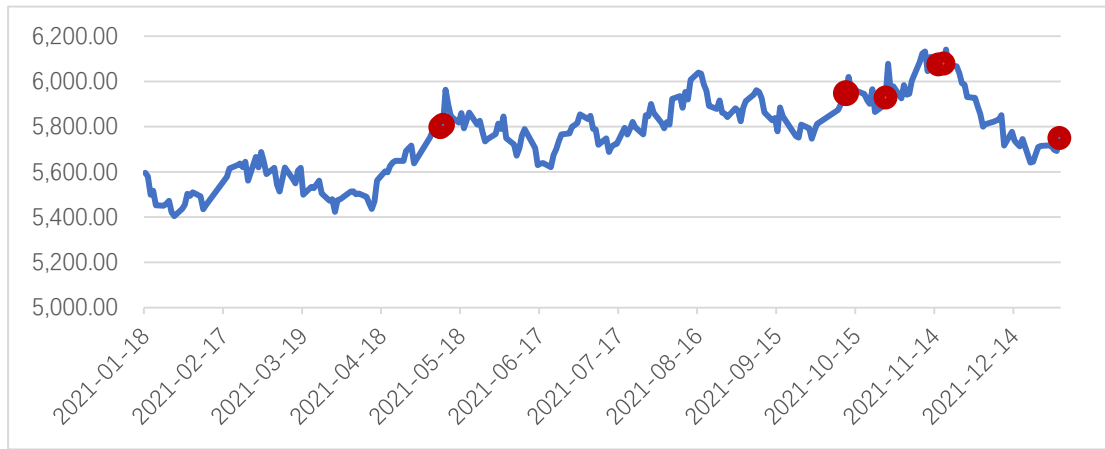
序号	客户名称	客户类型	销售数量	销售金额	销售单价	毛利率
1	浙江杭实善成实业有限公司	贸易商	31,500.00	162,319,115.04	5,152.99	10.80%
2	东方先导糖酒有限公司所属公司	贸易商	5,500.00	28,123,893.78	5,113.44	8.30%
3	包头景祥糖业有限公司	贸易商	363.00	1,782,876.13	4,911.50	-27.68%

2021 年包头景祥糖业有限公司的销售单价为 4,911.50 元/吨，低于 2021 年前五大客户中其他贸易商的销售单价。销售单价较低的主要原因有：

（1）其他贸易商定价模式主要为远期交易（卖方点价），发行人点价时点期货合约价格较高。

公司销售给浙江杭实善成实业有限公司和东方先导糖酒有限公司所属公司的白糖定价模式主要为远期交易（卖方点价）。2021 年发行人对浙江杭实善成

实业有限公司、东方先导糖酒有限公司所属公司销售白砂糖合同点价时郑商所白糖 2201 合约变动情况如下：



注：折线图中红点为发行人点价时间

由上可知，发行人 2021 年对杭实善成、东方先导点价确定白糖销售价格时，期货合约价格总体较高，最终销售结算价格相应较高。

(2) 向包头景祥糖业有限公司销售白砂糖目的为清理库存，销售价格折扣较大。

发行人每年于新榨季之前都会将上一榨季生产的白砂糖全部销售完毕。2021 年向包头景祥糖业有限公司销售 363 吨白砂糖，目的为临近新榨季时及时清理剩余的少量库存，因此销售折扣较大，较其他贸易商的销售单价相对较低。

(五) 食糖贸易业务季节性较不明显的原因及依据；剔除食糖贸易业务后，发行人收入季节性分布与粤桂股份相似，但粤桂股份以甘蔗糖为主，甘蔗糖生产季为每年 10 月到次年 4 月份，甜菜糖生产期为 9 月到 3 月份，其生产销售情况与发行人是否可比；内蒙古东北区域的糖厂分布情况，发行人市场竞争情况与佰惠生的差异情况，结合发行人白砂糖主要客户分布在杭州、上海等地说明周边糖厂分布是否为销售季节性差异的原因；

1、食糖贸易业务季节性较不明显的原因及依据

白砂糖作为大宗商品，具有价格波动较大、供需量大、易于分级和标准化的特性，白砂糖保质期较长且相对便于运输，经营者通常利用期货交易来回避价格风险或锁定成本。白砂糖为季节性生产、全年性消费的商品，食糖贸易商

需要根据市场供求情况对白砂糖价格进行判断，并做出交易指令，其交易季节性相对不明显。报告期内，郑州商品交易所各季度白糖成交金额分布情况如下：

季度	2021年		2020年		2019年	
	成交额	占比	成交额	占比	成交额	占比
第一季度	16,471.66	25.03%	14,364.18	22.04%	9,627.08	16.18%
第二季度	13,956.21	21.21%	15,364.87	23.57%	17,335.06	29.14%
第三季度	16,184.14	24.60%	19,018.09	29.18%	18,228.48	30.64%
第四季度	19,188.29	29.16%	16,428.18	25.21%	14,303.69	24.04%

资料来源：中国期货业协会、Wind 金融终端

由上表可知，郑州商品交易白砂糖交易没有明显的季节性特征。

报告期内，从事贸易糖业务的 A 股上市公司贸易糖收入季节性分布情况如下：

公司名称	季度	2021年度	2020年度	2019年度
粤桂股份	上半年	68.24%	81.13%	33.44%
	下半年	31.76%	18.87%	66.56%
甘化科工	上半年	52.59%	42.84%	37.28%
	下半年	47.41%	57.16%	62.72%

资料来源：上市公司公开披露数据

注：可比公司中，中粮糖业未按季节披露其贸易糖业务收入，佰惠生合并披露加工糖及贸易糖收入，贸易糖收入不可区分，故此处补充从事食糖贸易的甘化科工进行比较。

由上表可知，可比上市公司的贸易糖业务没有明显的季节性特征。

2、发行人白砂糖生产销售情况与粤桂股份的可比性

发行人与粤桂股份各榨季开榨时间对比情况如下表所示：

公司名称	2021/22 榨季	2020/21 榨季	2019/20 榨季
粤桂股份	2021年11月26日	2020年11月20日	2019年12月5日
发行人	2021年9月24日	2020年9月24日	2019年10月16日

资料来源：公开资料查询

由上表可知，发行人开榨时间集中于9月下旬-10月中旬，粤桂股份开榨时间集中于11月下旬-12月初上旬，相对而言可比性较低。

为保证信息披露的一贯性、准确性，发行人对第一轮问询问题 11 回复相关内容进行更正如下：

更正前	更正后
-----	-----

<p>粤桂股份自产糖业务下半年收入占比分别为 64.04%、76.41%和 73.3%，下半年收入占比较高，与发行人下半年收入占比较高的情况相似。因销售节奏、销售策略差异，发行人与佰惠生自产糖板块收入季节分布情况仍具有一定的差异。</p>	<p>因销售节奏、销售策略、客户结构等存在差异，发行人与佰惠生自产糖板块收入季节分布情况仍具有一定的差异。</p>
---	---

3、内蒙古东北区域的糖厂分布情况，发行人市场竞争情况与佰惠生的差异情况，结合发行人白砂糖主要客户分布在杭州、上海等地说明周边糖厂分布是否为销售季节性差异的原因

(1) 内蒙古东北区域的糖厂分布情况

内蒙古制糖企业及其具体地址如下表所示：

企业名称	具体地址
博天糖业（察右前旗）有限公司	内蒙古乌兰察布市察右前旗土镇向阳街 17 号
内蒙古佰惠生新农业科技股份有限公司	内蒙古自治区赤峰市林西县林西镇南门外工业园区
商都佰惠生糖业有限公司	内蒙古自治区乌兰察布市商都县小海子镇二道洼
锡林郭勒盟佰惠生糖业有限公司	内蒙古自治区锡林郭勒盟太仆寺旗宝昌高新技术产业园区
赤峰众益糖业有限公司	内蒙古自治区赤峰市松山区工业园区十号街西段 8 号
呼伦贝尔晟通糖业科技有限公司	内蒙古自治区呼伦贝尔市额尔古纳市工业园区西中央大街 6 号
安琪酵母（赤峰）有限公司	内蒙古自治区赤峰市翁牛特旗乌丹镇工四路 1 号
内蒙古荷丰农业股份有限公司	内蒙古自治区兴安盟科右前旗工业园区乌兰毛都路 68 号
内蒙古敕勒川糖业有限责任公司	土默特右旗新型工业园区
内蒙古凌云海糖业科技集团有限公司	阿鲁科尔沁旗天山镇小微企业创业园
通辽市凌云海糖业有限公司	内蒙古自治区通辽市奈曼旗八仙筒工业园区
内蒙古中滩糖业有限公司	内蒙古巴彦淖尔市乌拉特前旗中滩农场
扎赉特旗荷丰农业有限公司	内蒙古自治区兴安盟扎赉特旗音德尔镇绰尔工业园区六路 1 号

资料来源：国家企业信用信息公示系统、企查查

注：佰惠生旗下企业为内蒙古佰惠生新农业科技股份有限公司、商都佰惠生糖业有限公司、锡林郭勒盟佰惠生糖业有限公司

根据上表，内蒙古制糖企业具体分布位置如下图所示：



注：标蓝坐标点为发行人子公司敕勒川糖业所在地。

由此可见，内蒙古东北区域的糖厂分布较为集中。

(2) 发行人市场竞争情况与佰惠生的差异情况

1) 发行人子公司敕勒川糖业附近制糖企业集中度较低，附近仅有内蒙古中滩糖业有限公司（以下简称“中滩糖业”）一家糖厂。根据中滩糖业官网，其2020年产量为2万吨白砂糖，而2021年出现5-8万吨的甜菜缺口，前山黑柳、先锋等地区糖料收购量仅为去年的1/3。敕勒川糖业500公里内可辐射到呼和浩特市、包头市、鄂尔多斯市、乌海市以及内蒙古西部，区域内人口约1000万，占内蒙古总人口40%以上，发行人在周边区域市场竞争中处于较为有利的位置；而佰惠生糖厂附近区域内拥有多家糖厂，且较发行人更靠近黑龙江甜菜糖产区，市场竞争相对较为激烈。

2) 敕勒川糖业所产白砂糖优级品产率较高，在内蒙古中西部市场发行人产品具有一定的质量优势，而发行人糖厂100km内有内蒙古蒙牛乳业包头有限责任公司、包头伊利乳业有限责任公司、内蒙古金泽伊利乳业有限责任公司、内蒙古金灏伊利乳业有限责任公司等两大龙头乳制品商从事乳制品生产的子公司，150km内有蒙牛集团和林（总部）生产基地，对优级白砂糖的需求量较大。

3) 发行人糖业板块报告期各期与佰惠生前五大客户对比情况如下:

单位: 万元

2022年1-6月						
序号	发行人			佰惠生		
	客户	销售金额	年度销售金额占比 (%)	客户	销售金额	年度销售金额占比 (%)
1	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	5,913.14	70.02%	未披露		
2	包头市德炫贸易有限公司	506.25	5.99%			
3	内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	489.26	5.79%			
4	内蒙古优然牧业有限责任公司所属企业	393.87	4.66%			
5	吉林市康艺商贸有限公司	376.24	4.46%			
合计		7,678.75	90.92%			
2021年度						
序号	发行人			佰惠生		
	客户	销售金额	年度销售金额占比 (%)	客户	销售金额	年度销售金额占比 (%)
1	浙江杭实善成实业有限公司	16,675.72	44.39%	路瑞涛	29,695.88	21.75%
2	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	7,144.82	19.02%	秦皇岛岩博商贸有限公司	8,402.08	6.16%
3	内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	5,650.29	15.04%	王国财	7,160.22	5.25%
4	东方先导糖酒有限公司所属公司	2,812.39	7.49%	天津市东方糖酒有限公司	5,173.77	3.79%
5	内蒙古优然牧业有限责任公司所属企业	1,381.33	3.68%	苗淑荣	4,228.28	3.10%
合计		33,664.54	89.60%	合计	54,660.23	40.05%
2020年度						
序号	发行人			佰惠生		
	客户	销售金额	年度销售金额占比 (%)	客户	销售金额	年度销售金额占比 (%)
1	浙江杭实善成实业有限公司	11,193.35	36.91%	路文涛	16,431.69	10.28%

2	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	4,463.55	14.72%	江苏白玫糖业有限公司	10,322.42	6.46%
3	东方先导糖酒有限公司所属公司	3,242.25	10.69%	路瑞涛	7,586.67	4.75%
4	中粮祈德丰（北京）商贸有限公司	2,346.90	7.74%	张秀华	7,457.77	4.67%
5	内蒙古优然牧业有限责任公司所属企业	1,995.40	6.58%	张悦刚	5,402.03	3.38%
合计		23,241.44	76.63%	合计	47,200.59	29.54%
2019 年度						
序号	发行人			佰惠生		
	客户	销售金额	年度销售额占比 (%)	客户	销售金额	年度销售额占比 (%)
1	浙江杭实善成实业有限公司	10,606.10	40.76%	武汉美莱粮油食品有限公司	20,314.60	11.77%
2	东方先导糖酒有限公司所属公司	3,526.81	13.55%	路文涛	12,181.91	7.06%
3	昆明滇池国家旅游度假区滇能汇达商贸有限责任公司	3,214.73	12.35%	江苏白玫糖业有限公司	11,518.58	6.67%
4	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	1,326.85	5.10%	白秀娥	6,735.56	3.90%
5	河南花花牛乳业集团股份有限公司所属公司	1,293.37	4.97%	北京京广联合糖业有限责任公司	6,236.22	3.61%
合计		19,967.85	76.74%	合计	56,986.87	33.01%

由上表可知，发行人白砂糖客户以食糖贸易商（主要为国有企业）及大型食品加工企业为主，而佰惠生以个人客户为主，且发行人客户集中度较高，佰惠生客户较为分散。

综上，发行人子公司敕勒川糖业与佰惠生在市场竞争情况方面存在一定的差异，发行人在周边区域供需环境、产品质量、客户结构等方面具有一定的优势。

（3）结合发行人白砂糖主要客户分布在杭州、上海等地说明周边糖厂分布是否为销售季节性差异的原因

报告期内发行人白砂糖主要客户中贸易商客户占比较高，浙江杭实善成实业有限公司（总部在杭州）、东方先导糖酒有限公司所属公司（总部在上海）系公司主要的贸易商客户。发行人糖业板块销售存在季节性，主要是因为：

1) 发行人销售策略较为重视现金流及回款情况，榨季产糖后集中销售且贸易商客户占比较高。

公司白砂糖客户分为食糖贸易商和食品加工企业。贸易商客户结算方式为先款后货，提货周期较短，当年签订的合同一般在年底前完成货权转移，因此集中在第四季度确认收入。食品加工企业结算方式则通常为先货后款，回款存在一定的账期，提货周期较长，主要根据其需求陆续提货，当年签订的合同提货周期往往跨到下一年度，因此合同对应的收入确认周期较长，季节性相对不太明显。

发行人因发展农业前期投入较大，产业链条较长，公司整体资产负债率较高，现金流相对紧张。因此，报告期内发行人选择较多的与贸易商客户合作，贸易商客户销售占比较高，相应公司糖业板块第四季度销售收入占比较高。

2) 发行人周边区域市场需求旺盛、糖厂集中度低，也为发行人榨季产糖后快速落实销售订单提供了有利条件。

综上，由于销售策略、客户结构、区域市场竞争情况等存在差异，公司与地处内蒙古东北区域的佰惠生自产糖板块收入季节分布情况仍具有一定的差异。

二、核查意见

（一）保荐机构及申报会计师履行的核查程序

1、查阅了中国糖业协会、内蒙古发改委网站，了解我国榨糖类甜菜单产、内蒙古甜菜单产数据；查阅行业内权威学术期刊，了解报告期内内蒙古甜菜收购价格、甜菜糖生产成本情况。分析自产甜菜与外购甜菜的成本对比情况，了解自产甜菜是否具备合理性和经济效益。

2、查阅粤桂股份、中粮糖业的公开披露资料，分析加工糖、机制糖导致单位成本较发行人高的原因。

3、向发行人白糖销售负责人进行访谈，了解杭实善成较早签订合同的原因，

是否以较早签订合同来换取较低的采购价格。了解 2021 年向杭实善成和东方先导的销售价格贴水金额相同的原因。

取得 2021 年向杭实善成和东方先导的白砂糖购销合同、收到预付款相关凭证资料，分析本年度给予不同客户的贴水金额相同的原因。

向杭实善成负责采购人员进行访谈，了解杭实善成采购其他同类供应商的白砂糖的策略是否与采购发行人产品相同，即在较早期间签订合同、预付款项等来享受较高的价格折扣。

4、取得伊利 2021 年提货、2020 年点价时对应的期货合约价格，分析与市场行情是否相符；向发行人糖业板块销售负责人进行访谈，了解 2021 年定价模式下向包头景祥糖业有限公司的销售价格低于其他贸易商的原因。

5、通过 Wind 金融终端统计郑州商品交易所各季度白糖成交情况。查阅粤桂股份、干化科工的公开披露资料，分析从事贸易糖业务的 A 股上市公司贸易糖收入季节性分布情况。通过国家企业信用信息公示系统、企查查查询各内蒙古制糖企业具体地址，分析内蒙古糖厂地域分布情况。查阅佰惠生公开披露资料，分析发行人市场竞争情况与佰惠生的差异。

6、保荐机构、申报会计师选取报告期内各资产负债表日前后一个月的收入确认凭证为总体抽取样本，检查出库单、签收单等资料确认收入是否计入了恰当的期间，核查情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
资产负债表日前一个月抽样金额	3,688.75	18,974.94	13,588.61	9,905.04
资产负债表日前一个月主营业务收入	6,140.90	22,562.60	18,261.68	13,352.56
核查比例	60.07%	84.10%	74.41%	74.18%
资产负债表日后一个月抽样金额	3,266.81	3,317.65	4,418.53	2,455.54
资产负债表日后一个月主营业务收入	6,030.89	7,049.39	7,914.26	4,742.46
核查比例	54.17%	47.06%	55.83%	51.78%

同时对发行人报告期内主要客户的应收账款余额、预收账款余额、销售收入等实施函证程序，根据回函情况进行分析，检查是否存在收入跨期事项。

经核查，发行人保荐机构、申报会计师认为，报告期内公司不存在收入跨期的情形。

7、2021年10月甜菜起收跟踪的具体情况，跟踪甜菜面积的取样原则，中介机构测量面积与发行人记录的甜菜面积是否存在差异，跟踪的甜菜面积的总产量、平均产量、含糖量，与发行人整体甜菜单产和含糖量是否存在差异及原因。

（1）跟踪甜菜面积的取样原则

2021年10月甜菜起收跟踪的主要核查目的为核查发行人甜菜起收、运输、入库过程内控措施的有效性及相关信息系统数据的准确性。取样范围为2021年发行人种植的所有甜菜地，抽样样本实现了覆盖前山区域和后山区域，对于后山地区的各个主要种植大区，中介机构抽选的样本也基本实现了全部覆盖。为现场监督甜菜起收全部过程，中介机构优先选择可以在当天内完成甜菜起菜、除土、装车、运输的地块为样本。2021年自产甜菜种植面积114,980.67亩，中介机构实地见证及现场检查面积2,989.20亩，占比2.6%。

实地检查过程及内容主要包括：中介机构安排一组人员在起收现场运用GPS定位工具徒步测量样本地块的面积，与企业系统中记录的播种面积、合同所载的土地面积进行核对，该组人员同时负责监督打缨子、起菜、除土、装车等甜菜起收过程，拍照记录甜菜运输车辆车牌号，随车前往地头磅房，记录运输车辆过磅信息；中介机构同时安排另一组人员在糖厂负责记录到厂样本甜菜运输车辆车牌号、车辆满载重量和车辆空载重量，监督扣杂过程，取得含糖量化验结果等相关单据，与公司甜菜收购系统相关信息进行核对。

（2）中介机构测量面积与发行人记录的甜菜面积是否存在差异

中介机构在起收现场运用GPS定位工具沿甜菜实际生长面积的边缘徒步测量样本地块的面积，与企业系统中记录的播种面积、合同所载的土地面积进行核对。中介机构实际测量的面积与发行人土地台账面积差异情况如下表所示：

区域 ¹	生产队 ²	生产组	地块名称	台账地块种植面积(亩) ³	实际测量地块面积(亩) ⁴	实际测量地块面积与台账地块面积差异情况	偏差率5%以上的差异原因
前山区域	新村生产队	新村	土右新村	859	45.31	-94.73%	地块整体面积较大，抽取部分面积测量产量
后山区域-固阳区域	兴顺西生产队	常伙房	固阳常伙房9号地	374	355.73	-4.89%	-
			固阳常伙房14号地	103	100.99	-1.95%	-
		五一农场	固阳五一农场5号地	129	95.52	-25.95%	为测产首日抽样地块，地块较为分散，故抽取部分面积测量产量
			固阳五一农场7号地	46	46.19	0.41%	
			固阳五一农场3号地	335.7	329.29	-1.91%	
后山区域-达茂区域	水龙滩生产队	水龙滩二组	达茂水龙滩2号地	422.75	386.96	-8.47%	部分甜菜已播种但未成功生长到可收获状态
后山区域-武川区域	枳机滩生产队	枳机滩	武川枳机滩二刘地	793.07	792.608	-0.06%	-
后山区域-四子王旗区域	两间房生产队	两间房	四子王旗两间房洼地	97.62	95.799	-1.87%	-
后山区域-四子王旗区域	小井壕生产队	白家滩	四子王旗白家滩2号地	184.94	186.003	0.58%	-
			四子王旗白家滩1号地	565.06	554.8	-1.82%	-
合计				3,910.40	2,989.20		

注 1：区域中前山地区是指阴山山脉大青山包头段以南地区，后山地区是指阴山山脉大青山包头段以北地区，固阳指固阳县，达茂指达尔罕茂明安联合旗，武川指武川县，发行人在后山区域的主要甜菜种植区域位于固阳县、达尔罕茂明安联合旗、武川县、四子王旗、察哈尔右翼中旗

注 2：生产队为各区域下设的生产组织，生产队下设各生产组，生产组负责所属地块的生产任务。

注:3：台账地块种植面积为该地块播种甜菜的面积，在甜菜播种时运用 GPS 定位工具沿甜菜实际生长面积的边缘徒步测量得出；

注 4：实际测量地块面积为甜菜起收时，中介机构在起收现场运用 GPS 定位工具沿甜菜达到可收获状态的实际生长面积的边缘徒步测量样本地块的面积

根据上表，实际测量地块面积与台账地块面积存在一定差异。其中前山区域-新村生产队-新村-土右新村和后山区域-固阳区域-兴顺西生产队-固阳五一农场 5 号地差异较大，主要原因为，抽选的样本地块面积较大且不规则，为现场监督甜菜起收全部过程，中介机构选择了可以在当天内完成甜菜起菜、除土、装车、运输的其中部分地块为测量样本。发行人台账地块种植面积的统计面积为完整种植面积，当中介机构测量地块面积为其中的部分地块时，实际测量样本面积与台账地块种植面积之间存在较大差异。其次，中介机构现场采用 GPS 定位工具沿甜菜实际生长面积的边缘徒步测量地块面积，部分已播种但未生长出甜菜的地块（因土地或灌溉条件未成功生长）未计入样本面积，而台账记录面积包括该部分面积。

（3）中介机构跟踪的甜菜面积的总产量、平均产量、含糖量，与发行人整体甜菜单产和含糖量的差异及原因

1) 中介机构跟踪的样本单产、含糖量情况与所在生产组单产、含糖量的差异及原因

单位：吨、吨/亩

区域	生产队	生产组	样本所在地块名称	生产组产量	生产组单产	生产组含糖量情况	实际测量产量面积	样本产量	样本单产	样本单产与生产组单产差异情况	样本含糖量情况	样本含糖量与生产组含糖量差异情况
前山区域	新村生产队	新村	土右新村	2,039.60	2.37	17.72%	45.31	133.36	2.94	24.05%	17.01%	-4.01%
后山区域-固阳区域	兴顺西生产队	常伙房	固阳常伙房9号地	7,831.56	1.79	18.84%	134.43	346.92	2.58	44.13%	19.00%	0.85%
			固阳常伙房14号地				100.99	273.39	2.71	51.40%	18.24%	-3.18%
		五一农场	固阳五一农场5号地	7,713.10	2.24	18.44%	23.01	79.87	3.47	54.91%	15.92%	-13.67%
			固阳五一农场7号地				46.19	151.32	3.28	46.43%	16.76%	-9.11%
			固阳五一农场3号地				155.03	474.9	3.06	36.61%	18.04%	-2.17%
		后山区域-达茂区域	水龙滩生产队	水龙滩二组	达茂水龙滩2号地	10,085.11	2.66	16.82%	200.16	523.33	2.61	-1.88%
后山区域-武川区域	枳机滩生产队	枳机滩	武川枳机滩二刘地	10,021.80	2.26	17.94%	238.22	572.17	2.40	6.19%	18.45%	2.84%
后山区域-四子王旗区域	两间房生产队	两间房	四子王旗两间房洼地	5,779.90	2.43	16.93%	95.8	286.72	2.99	23.05%	16.75%	-1.06%
后山区域-四子王旗区域	小井壕生产队	白家滩	四子王旗白家滩2号地	4,289.76	2.39	18.05%	186	586.05	3.15	31.80%	16.96%	-6.04%
			四子王旗白家滩1号地				53.67	138.25	2.58	7.95%	17.78%	-1.50%
合计				75,308.35	2.21	18.05%	1,278.81	3,566.28	2.79	26.24%	17.54%	-2.83%

①样本单产与所在生产组单产差异情况及原因

样本单产总体高于与所在生产组单产，各生产组单产与样本单产差异的具体原因如下：

新村：新村 2021 年度主要种植玉米，部分盐碱含量较大的土地选择种植甜菜，导致新村甜菜产量较低。而且样本地块随机抽取且面积较小，导致生产组单产和样本单产差异较大。

常伙房：常伙房生产组种植甜菜 4381 亩，其中水利条件较好的土地种植覆膜甜菜 3010 亩，平均亩产 2.5 吨；无水井无法浇水的土地只能靠雨水进行浇灌的土地种植旱地甜菜 1371 亩，平均亩产 0.46 吨；中介机构跟踪的样本为其中水利条件好正常种植的面积，地块为覆膜甜菜，产量较高。常伙房地块 9 月 24 日-10 月 10 日进行起收作业，在 9 月-10 月拉运甜菜 4035.3 吨，占常伙房地块总产量 7795.15 吨的 51.77%，这部分甜菜在地头存放时间较少，甜菜水分流失较少，但 11 月以后拉运甜菜 3759.85 吨，占总产量的 48.23%，这部分甜菜在地头存放时间超出 30 天以上，拉运时间过晚导致水分流失严重，且甜菜裸露在外不易保存使甜菜入库重量下降，一定程度上影响了常伙房生产组的单产。

五一农场：五一农场生产组种植甜菜 3449 亩，其中水利条件较好的土地种植覆膜甜菜 2962 亩，平均亩产 2.62 吨；水利条件较差无法浇水的土地只能靠雨水进行浇灌的谷底种植旱地甜菜 487 亩，平均亩产 0.14 吨。中介机构在其中固阳五一农场 5 号地、7 号地、3 号地各抽取了 23.01 亩、46.19 亩、155.03 亩土地作为样本，样本单产分别为 3.47、3.28、3.06 吨/亩。五一农场地块 9 月 24 日-10 月 10 日进行起收作业，在 9 月-10 月拉运甜菜 5883.99 吨，占地块总产量 7794.9 吨的 75.48%，这部分甜菜在地头存放时间较少，甜菜水分流失较少，但 11 月以后拉运甜菜 1910.91 吨，占总产量的 24.52%，这部分甜菜在地头存放时间超出 30 天以上，拉运时间过晚导致水分流失严重，且甜菜裸露在外不易保存导致甜菜入库重量下降，一定程度上影响了五一农场生产组单产。

水龙滩二组、枳机滩：水龙滩二组、枳机滩生产组起收时间在 10 月 7 日-10 月 30 日之间，从中介机构跟踪样本开始进行起收作业，10 月末基本拉运结束，可算作现起现拉地块，所以亩产量和测产数据偏差不大。

两间房、白家滩：中介机构在该地区四子王旗两间房洼地、四子王旗白家滩 2 号地、四子王旗白家滩 1 号地各抽取了 95.80 亩、186.00 亩、53.67 亩土地

作为样本，样本亩产分别为 2.99、3.15、2.58 吨/亩。两间房、白家滩生产组起收时间在 9 月 28 日-10 月 20 日之间，9-10 月拉运甜菜 4277.08 吨，占总拉运量 10069.66 吨的 42.47%，11 月以后拉运 5792.58 吨，这部分甜菜在地头存放时间超出 30 天以上，拉运时间过晚导致水分流失严重，且甜菜裸露在外不易保存使甜菜入库重量下降，一定程度上影响了两间房、白家滩生产组单产。

②样本含糖量与所在生产组含糖量差异情况

样本地块含糖量与所在地块含糖量差异整体较小。其中五一农场 5 号地和五一农场 7 号地含糖量偏差较大，主要原因是五一农场是最早的一块测产地块，在测产前固阳区域有降雨，导致样本甜菜水分增大，含糖量下降。其中水龙滩二组、积机滩样本地块含糖量高于地块整体含糖量，主要原因为：水龙滩二组、积机滩起收时间在 10 月 7 日-10 月 30 日之间，从中介机构跟踪样本开始进行起收作业，10 月末基本拉运结束，基本上为现起现拉地块，甜菜水分流失较少。由于抽样面积相对较小，生产组整体面积较大，各处土壤情况有一定差异，样本含糖量整体高于生产组整体。

2) 发行人各子公司、区域及生产队甜菜单产情况

①发行人各子公司甜菜单产情况

2021 年发行人农业板块各子公司种植甜菜面积、产量以及单产情况如下：

单位：亩，吨，吨/亩

公司	区域	种植面积	产量	单产	与平均单产偏差情况
骑士农牧业	前山地区	1,444.00	3,940.86	2.73	29.05%
兴甜农牧业	后山地区	32,046.10	65,786.87	2.05	-2.93%
聚甜农牧业	后山地区	81,490.57	173,428.20	2.13	0.64%
合计		114,980.67	243,155.93	2.11	

注：前山地区是指阴山山脉大青山包头段以南地区，后山地区是指阴山山脉大青山包头段以北地区

从子公司种植地区来看，产量走势为前山（骑士农牧业）产量较高，平均亩产 2.73 吨/亩；后山（兴甜农牧业、聚甜农牧业）产量较低，平均亩产 2.11 吨/亩。差异的主要原因为：前山气温较高，每年 4 月日平均最低气温为 6℃，发行人开始播种甜菜，10 月中旬日平均最低气温 3℃，开始起收；后山气温较低，每年 4 月下旬日平均最低气温 2℃开始播种，9 月末日平均最低气温 7℃开始起收，前后山温度差异导致前山甜菜生长期比后山长 30 天左右。另外前山较

后山水源更为充足，故前山地区较后山地区而言更适合甜菜的生长，使得前山产量高于后山产量。

②发行人不同种植区域的甜菜单产情况

2021年发行人各种植大区甜菜面积、产量以及单产情况如下：

单位：亩，吨，吨/亩

公司	区域	种植面积	产量	单产	与平均单产偏差情况
骑士农牧业	前山区域	1,444.00	3,940.86	2.73	29.05%
兴甜农牧业	后山区域-固阳区域	32,046.10	65,786.87	2.05	-2.93%
聚甜农牧业	后山区域-达茂区域	23,848.70	55,156.43	2.31	9.36%
	后山区域-武川区域	17,288.00	36,079.62	2.09	-1.31%
	后山区域-四子王旗区域	28,319.87	60,944.47	2.15	1.76%
	后山区域-中旗区域	12,034.00	21,247.68	1.77	-16.51%
合计		114,980.67	243,155.93	2.11	

注：固阳指固阳县，达茂指达尔罕茂明安联合旗，武川指武川县，中旗指察哈尔右翼中旗。发行人在后山区域的主要甜菜种植区域位于固阳县、达尔罕茂明安联合旗、武川县、四子王旗、察哈尔右翼中旗

从种植区域来看，后山产量除中旗区域外亩产从 2.05 吨/亩到 2.31 吨/亩，各地区甜菜产量波动未超 10%，差异较小。中旗区域波动比较大的原因主要为：

A.中旗区域气温过低，从中旗地区平均气温来看，每年 4 月下旬播种后日最低平均气温仍在-1℃左右，气温较低，导致甜菜苗生长较缓慢。直到 5 月末气温升高甜菜才开始正常生长，到 9 月份起收时，日均最低气温已降至 5℃。整个种植期，后山其他地区甜菜从 4 月下旬开始播种至 9 月末开始起收，甜菜生长时间在 5 个半月左右。而中旗地区由于气温较低，甜菜播种后在 5 月末才开始正常生长，至 9 月末起收，甜菜生长时间在 4 个半月左右，导致中旗地区甜菜生长期比后山少了 30 天左右，因此产量相对较低。

B.中旗区域拉运时间较晚导致水分流失严重，且甜菜裸露在外不易保存使甜菜入库重量下降，一定程度上影响了该区域单产。

③发行人不同种植区域下不同生产队的甜菜亩产情况

2021年发行人各种植区域下不同生产队甜菜面积、产量以及单产情况如下：

单位：亩，吨，吨/亩

公司	区域	生产队	项目	种植面积	产量	单产	区域亩产偏差情况
骑士农牧业	前山区域	土右生产队	区域小计	1,444.00	3,940.86	2.73	0.00%
兴甜	后山区域-固阳区域	大义公生产队	小计	5,376.00	12,613.63	2.35	14.29%
		红泥井生产队	小计	1,760.00	3,701.51	2.10	2.45%
		刘通壕生产队	小计	9,211.00	17,364.41	1.89	-8.17%

		上小营子生产队	小计	4,313.00	9,352.59	2.17	5.63%
		兴顺西生产队	小计	11,386.10	22,754.73	2.00	-2.65%
		区域小计		32,046.10	65,786.87	2.05	0.00%
聚甜	后山区域-达茂区域	达茂生产队	小计	6,656.70	16,854.53	2.53	9.48%
		东河生产队	小计	2,314.00	3,845.56	1.66	-28.14%
		种羊场生产队	小计	1,880.00	3,907.96	2.08	-10.12%
		东阁少生产队	小计	4,695.00	9,922.80	2.11	-8.62%
		水龙滩生产队	小计	8,303.00	20,625.58	2.48	7.41%
		区域小计		23,848.70	55,156.43	2.31	0.00%
	后山区域-武川区域	厂汉木台生产队	小计	12,861.00	26,057.82	2.03	-2.92%
		积机滩生产队	小计	4,427.00	10,021.80	2.26	8.47%
		区域小计		17,288.00	36,079.62	2.09	0.00%
	后山区域-四子王旗区域	白音西生产队	小计	4,050.00	9,325.12	2.30	6.99%
		两间房生产队	小计	5,265.87	11,592.20	2.20	2.29%
		马房子生产队	小计	3,388.00	7,253.98	2.14	-0.51%
		小井壕生产队	小计	8,594.00	19,392.61	2.26	4.86%
		东八号生产队	小计	7,022.00	13,380.56	1.91	-11.45%
		区域小计		28,319.87	60,944.47	2.15	0.00%
	后山区域-中旗区域	广益隆生产队	小计	12,034.00	21,247.68	1.77	0.00%
		区域小计		12,034.00	21,247.68	1.77	0.00%

从生产队维度看，各区域生产队甜菜单产与本区域甜菜单产波动基本未超10%，差异较小。其中平均亩产差异较大的生产队有：

A. 后山区域-固阳区域-大义公生产队：大义公生产队位置与后山区域-固阳区域-兴顺西生产队相距 30km，较后山区域-固阳区域-兴顺西生产队地区土壤条件较好，全年地下水充沛，所种植甜菜基地全部有水井可以浇水，更为适合甜菜种植，所以大义公生产队产量高于固阳区域平均水平。

B. 后山区域-达茂区域-种羊场生产队和东河生产队：种羊场生产队和东河生产队都位于后山区域-达茂区域，2021 年东河生产队和种羊场生产队播种时间为 2021 年 5 月 20 日左右，播种结束后赶上大风天气，导致地膜、毛管被吹毁，无法进行浇水作业。于 2021 年 6 月 10 日完成重新铺设毛管及补播作业，导致浇水过晚，甜菜种子不能正常发育，使得这二个生产队的亩产与后山区域-达茂区域平均亩产相比较低。以上为影响产量低于区域平均产量的原因。

C 后山区域-四子王旗区域-东八号生产队：东八号生产队位于四子王旗南部区域，该生产队受水利条件制约产量较低。

3) 全部样本平均产量、含糖量与发行人整体的差异及原因

项目	单产	含糖量
样本整体	2.79	17.54

发行人整体	2.11	17.83
差异	32.23%	-1.63%

由上表可知，样本整体单产高于发行人整体甜菜单产，样本整体含糖量低于发行人整体含糖量，主要系存在抽样误差以及跟踪样本与发行人整体甜菜拉运情况存在差异所致。跟踪样本甜菜均为当天起菜、除土、装车、运输并及时拉运至糖厂，基本没有因地头堆放导致的水分流失、重量减轻等情况；而从发行人整体甜菜来看，部分地块起菜后长时间在地头堆放等待拉运，等待拉运的过程中存在水分流失、重量减轻等情况。

（二）保荐机构及申报会计师的核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、自产甜菜单产低于行业榨糖类甜菜单产数据，主要原因为发行人甜菜种植区域主要位于大青山后山区域，该区域土地相对贫瘠，水资源匮乏，灌溉条件较差，因此单产较低；自产甜菜成本高于外购甜菜的成本，自产甜菜保障了发行人糖料来源的稳定性，备合理性和经济效益；各期甜菜收购价格与内蒙古甜菜收购价格不存在重大差异。

2、发行人白砂糖单位生产成本（含副产品成本）与内蒙古单位生产成本（含副产品成本）不存在显著差异；中粮糖业加工糖产品中有以原糖或砂糖等半成品为原料精炼加工的各种精制糖，故成本相对较高，粤桂股份所生产的机制糖均以外购甘蔗为原材料制成，其产品结构、糖料来源均与发行人存在较大差异，故单位成本及单位成本波动趋势与发行人存在一定的差异。

3、报告期内发行人与贸易商普遍采用远期交易（卖方点价）方式来确定白砂糖交易价格，最终成交价格为卖方点价时点的期货合约价格加上升贴水。对于杭实善成、天津东方糖酒等贸易商客户而言，较早签订预售糖合同，合同价格（贴水金额）将考虑预付货款资金成本，且采购数量较大时通常会存在大客户优惠让利，因此有利于贸易商客户获取较低的采购价格，控制采购成本。

报告期内杭实善成采购其他同类供应商的白砂糖的策略与采购发行人产品相同，杭实善成采用何种方式采购、何时签订合同采购，主要基于供应商资金需求、市场价格、未来市场预判以及与供应商的具体协商谈判情况等因素综合确定。报告期内发行人与杭实善成的交易定价符合市场化原则，销售价格公允。

发行人 2021 年 11 月向杭实善成和 2021 年 4 月向天津东方糖酒（东方先导所属企业）的销售价格贴水金额系综合考虑预付款资金成本、期现价差、价格波动风险等因素的结果，贴水金额相同具有合理性。

4、伊利 2021 年提货、2020 年点价时的结算价格与期货合约市场行情相符；发行人 2021 年定价模式下向包头景祥糖业有限公司的销售价格低于其他贸易商，系临近新榨季时及时清理剩余的少量库存、销售折扣较大所致。

5、因白砂糖具有大宗商品的交易特性，食糖贸易业务季节性较不明显；粤桂股份生产销售情况与发行人不具备可比性，发行人已对第一轮问询回复相关内容进行更正；发行人子公司敕勒川糖业与佰惠生在市场竞争情况方面存在一定的差异，发行人在周边区域供需环境、产品质量、客户结构等方面具有一定的优势；发行人糖业板块销售存在季节性，主要是因为：1）发行人销售策略较为重视现金流及回款情况，榨季产糖后集中销售且贸易商客户占比较高。2）发行人周边区域市场需求旺盛、糖厂集中度低，也为发行人榨季产糖后快速落实销售订单提供了有利条件。

问题 6.土地承包及流转的合规性

问询回复显示，（1）截至2021年12月31日，发行人子公司在报告期内流转取得农村土地经营权及使用权共计168,077.63亩，其中3,080.51亩土地流转尚未取得村委会备案，占流转土地总面积的1.83%。（2）发行人子公司骑士农牧业、裕祥农牧业、兴甜农牧业、聚甜农牧业暂未能取得取水许可证。

请发行人：（1）补充说明承包或流转集体土地未取得村委会备案手续以及骑士农牧业、裕祥农牧业、兴甜农牧业、聚甜农牧业未取得取水证对发行人经营场所稳定性、持续经营能力产生的具体影响。（2）说明目前问题解决的进展情况及应对措施的有效性，发行人及其子公司是否存在被处罚的风险，是否构成本次发行上市的法律障碍。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 补充说明承包或流转集体土地未取得村委会备案手续以及骑士农牧业、裕祥农牧业、兴甜农牧业、聚甜农牧业未取得取水证对发行人经营场所稳定性、持续经营能力产生的具体影响。

1、承包或流转集体土地未取得村委会备案手续对发行人经营场所稳定性、持续经营能力产生的具体影响

截至 2021 年 12 月 31 日，发行人子公司在报告期内流转取得农村土地经营权及使用权共计 168,077.63 亩，其中 3,080.51 亩土地流转尚未取得村委会备案，占流转土地总面积的 1.83%，其他地块均已按照《中华人民共和国农村土地承包法》《农村土地承包经营权流转管理办法》相关要求办理了承包经营权流转备案程序。

上述未办理土地经营权及使用权备案情况对发行人经营场所稳定性、持续经营能力产生的具体影响如下：

上述未办理备案地块可能存在合同履行中使用权出让方单方违约，无法保证合同继续履行从而不能持续续租或提前终止；因上述地块无法续用而导致甜菜播种面积存在预期减少的风险。但因上述未备案土地总面积较小，且截止本问询回复函出具之日，聚甜农牧业使用的位于达茂旗和四子王旗的 652.88 亩、685 亩两个地块目前已经停止使用，其他三块土地发行人将到期不再续用，基于轮作种植需要，发行人子公司拟选取其他地块替代种植，因此对发行人及其子公司经营无重大不利影响。

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人子公司在报告期内流转取得农村土地经营权及使用权共计 190,551.09 亩，其中 1,742.63 亩土地流转尚未取得村委会备案，占流转土地总面积的 0.92%，其他地块均已取得完备的权属证书或履行了完备的土地流转手续。根据《中华人民共和国农村土地承包法》第三十六条规定，承包方可以自主决定依法采取出租（转包）、入股或者其他方式向他人流转土地经营权，并向发包方备案；《农村土地承包经营权流转管理办法》第十七条规定，承包方流转土地经营权，应当与受让方在协商一致的基础上签订书面流转合同，并向发包方备案。《最高人民法院关于审理涉及农村土地承包纠

《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国民事诉讼法〉的解释》（2020 修正）第 14 条规定，承包方依法采取出租、入股或者其他方式流转土地经营权，发包方仅以该土地经营权流转合同未报其备案为由，请求确认合同无效的，不予支持。根据上述法律规定，土地经营权流转合同向发包方备案的主要目的系便于发包人对土地流转的秩序管理，属于管理性规范，不属于效力性规范，流转土地备案不是决定流转合同效力的法定要件，土地流转合同不会因未履行备案手续而属于违法无效情形。根据《中华人民共和国农村土地承包法》第十三条之规定，农民集体所有的土地依法属于村农民集体所有的，由村集体经济组织或者村民委员会发包；已经分别属于村内两个以上农村集体经济组织的农民集体所有的，由村内各该农村集体经济组织或者村民小组发包。由此可见，发包方本身并非行政主管部门，发包方备案的法律性质有别于行政审批，农村土地流转备案非我国政府行政职权上的法定程序，发行人不会因未履行流转备案手续而受到行政处罚。

发行人流转的部分土地未向发包方办理备案存在一定瑕疵，但不影响相关流转合同的效力，尚未办理经营权流转备案的土地面积相对发行人总体租用土地的比例较小，对于发行人的正常经营也不会产生重大影响。报告期内，发行人与各土地发包方及承包方不存在关于土地权属方面的重大争议纠纷。

2、骑士农牧业、裕祥农牧业、兴甜农牧业、聚甜农牧业未取得取水证对发行人经营场所稳定性、持续经营能力产生的具体影响

骑士农牧业、裕祥农牧业、兴甜农牧业、聚甜农牧业虽未取得取水证，但并不影响农业板块种植灌溉生产进行，上述公司经流转使用的农业地块均具有水利灌溉设施，未取得取水证不影响其农业作业过程中长期使用地下水进行生产活动，因此对发行人上述子公司农业种植活动无具体不利影响。

由于该《内蒙古自治区地下水保护和管理条例》颁布实施不久，水务主管部门各项相关准备工作尚在推进之中，发行人上述子公司暂未能取得取水许可证。土默特右旗水务局、达拉特旗水利局、固阳县水务局、呼和浩特市武川县水务局已分别出具证明，确认《内蒙古自治区地下水保护和管理条例》处于实施初期，正在完善、明确办理取水许可证相关手续，尚未开展办理农村农业灌溉取水许可证；骑士农牧业、裕祥农牧业、兴甜农牧业、聚甜农牧业承包农村土地开展农业种植能够遵守取用水相关法律法规，自 2019 年 1 月 1 日起至今不

存在因违反取水相关法律法规被行政处罚的情况。截止本问询回复函出具之日，发行人及其子公司不存在因未办理取水证被处罚的情形。

综上所述，发行人子公司承包或流转集体土地未取得村委会备案手续以及未取得取水证对发行人经营场所稳定性、持续经营能力不构成重大不利影响。

（二）说明目前问题解决的进展情况及应对措施的有效性，发行人及其子公司是否存在被处罚的风险，是否构成本次发行上市的法律障碍。

1、土地问题

对于流转土地有瑕疵，发行人采取了如下解决措施：

（1）建立土地流转事前评估制度，有效防范流转土地的潜在风险和纠纷。发行人子公司自 2021 年初全面推广落实流转土地事前评估制度，安排种植部门队长对拟流转的土地进行全面调查，填制《土地调查一览表》，对拟流转地块的历史承包情况、是否存在土地纠纷、历史流转备案情况、地块面积和土壤情况进行排查，在确认不存在相关风险的情况下再决定是否承包或再流转。

（2）在新签订土地流转合同时与发包方及村委会办理备案手续；对于确认无法办理备案手续的土地，放弃流转。

（3）报告期内未完成备案手续的 5 宗地块中，截止本问询回复函出具之日，聚甜农牧业使用的位于达茂旗和四子王旗的 652.88 亩、685 亩两个地块目前已经停止使用，其他三块土地发行人将到期不再续用。

综上所述，发行人流转的部分土地未向发包方办理备案存在一定瑕疵，但不影响相关流转合同的效力，尚未办理经营权流转备案的土地面积相对发行人总体租用土地的比例较小，且已采取有效改进措施，对于发行人的正常经营不会产生重大影响，发行人及子公司不存在因上述土地问题被处罚的风险，不构成本次发行上市的法律障碍。

2、取水证问题

根据《取水许可和水资源费征收管理条例（2017 修订）》规定，取用水资源的单位和个人，除特殊情形外，都应当申请领取取水许可证，并缴纳水资源费。根据自 2022 年 1 月 1 日起实施的《内蒙古自治区地下水保护和管理条例》第十四条“农牧业灌溉取用地下水的，由取用水户依法申请领取取水许可证，

也可以由嘎查村民委员会或者农村集体经济组织、农牧民合作组织申请领取”之规定，自该《条例》实施之日起，农牧业灌溉取用地下水需办理取水许可证。

根据上述规定，发行人子公司包头骑士、骑士牧场、康泰仑、中正康源、敕勒川糖业已依法办理了取水许可证。发行人子公司骑士农牧业、裕祥农牧业、兴甜农牧业、聚甜农牧业开展农业种植应当办理取水许可证。但由于该《内蒙古自治区地下水保护和管理条例》颁布实施不久，水务主管部门各项相关准备工作尚在推进之中，发行人上述子公司暂未能取得取水许可证。截至本问询回复函出具之日，发行人与各地水务主管部门持续保持沟通，密切跟进取水许可证申领事宜，一旦水务主管部门放开办理，将尽快提交申请。

根据《取水许可和水资源费征收管理条例（2017 修订）》第二十条规定，对于取水申请，有下列情形之一的，审批机关不予批准，并在作出不批准的决定时，书面告知申请人不批准的理由和依据：

（一）在地下水禁采区取用地下水的；（二）在取水许可总量已经达到取水许可控制总量的地区增加取水量的；（三）可能对水功能区水域使用功能造成重大损害的；（四）取水、退水布局不合理的；（五）城市公共供水管网能够满足用水需要时，建设项目自备取水设施取用地下水的；（六）可能对第三者或者社会公共利益产生重大损害的；（七）属于备案项目，未报送备案的；（八）法律、行政法规规定的其他情形。

发行人子公司骑士农牧业、裕祥农牧业、兴甜农牧业、聚甜农牧业的经营业务系农业作物种植，其生产经营所使用的土地性质均为农用地，取水用途系用于农业种植灌溉，不会对地下水资源造成严重损耗。根据《内蒙古自治区人民政府关于公布自治区地下水超采区及禁采区和限采范围的通知》（内政发[2015]35 号），骑士农牧业、裕祥农牧业、兴甜农牧业、聚甜农牧业使用流转土地所处区域均不属于该《通知》所列示的地下水禁采区，截至本问询回复函出具之日，各子公司亦不存在《取水许可和水资源费征收管理条例（2017 修订）》第二十条规定的其他负面情形，申请取得用水许可不存在实质性障碍。

发行人控股股东、实际控制人党涌涛已出具《关于取水许可证事宜的承诺》，具体如下：“若因骑士乳业子公司包头市骑士农牧业有限责任公司、达拉特旗裕祥农牧业有限责任公司、包头市兴甜农牧业有限责任公司、呼和浩特市

骑士聚甜农牧业有限责任公司未及时办理取水许可证而导致的一切行政处罚，本人愿代为承担相应的罚款费用，保证公司不会因此遭受损失”。

土默特右旗水务局、达拉特旗水利局、固阳县水务局、呼和浩特市武川县水务局已分别出具证明，确认《内蒙古自治区地下水保护和管理条例》处于实施初期，正在完善、明确办理取水许可证相关手续，尚未开展办理农村农业灌溉取水许可证；骑士农牧业、裕祥农牧业、兴甜农牧业、聚甜农牧业承包农村土地开展农业种植能够遵守取用水相关法律法规，自 2019 年 1 月 1 日起至今不存在因违反取用水相关法律法规被行政处罚的情况。

综上所述，发行人子公司骑士农牧业、裕祥农牧业、兴甜农牧业、聚甜农牧业农业种植业务未取得取水许可证，系《内蒙古自治区地下水保护和管理条例》尚处于实施初期，政府主管部门正在完善、明确办理取水许可证相关手续，尚未开展办理农村农业灌溉取水许可证的客观原因所致，发行人相关子公司不存在不符合办理取水证条件的情形，相关主管部门已出具证明确认尚未开展办理农村农业灌溉取水许可证等相关情况，且发行人控股股东、实际控制人党涌涛已出具承诺保证公司不会因未取得取水许可证而遭受损失。因此，发行人及其子公司不存在因未办理取水许可证被处罚的风险，不构成本次发行上市的法律障碍。

二、核查意见

（一）保荐机构及发行人律师履行的核查程序

1、查阅发行人提供的骑士牧场、康泰仑、中正康源、骑士库布齐牧业、骑士农牧业、兴甜农牧业、聚甜农牧业、裕祥农牧业涉及农村流转用地的土地承包协议、土地流转协议、农村集体土地权证、土地流转合同、村委会出具备案函、土地款支付财务凭证、承包人（村民）确认书等文件；

2、现场走访发行人子公司经营场所；

3、检索调研了我国相关农村土地流转法律法规；

4、网络检索了发行人子公司所在地的政府网站、土地自然资源管理部门网站，查阅土地自然资源部门出具的合规证明，调查是否存在因土地流转、土地性质等行政机关处罚记录；

- 5、获取发行人报告期内填制的《土地调查一览表》；
- 6、获取发行人报告期末未备案土地期后使用情况说明。

（二）保荐机构、发行人律师的核查意见

1、发行人与各土地发包方及承包方不存在关于土地权属方面的重大争议纠纷。发行人及子公司承包或流转的土地不涉及占用基本农田，符合土地利用规划和用途，部分流转土地未办理村委会备案的情形不存在被处罚的风险，发行人已采取相应应对措施。上述情形对发行人经营稳定性、持续经营能力不构成重大不利影响，相关情形不构成重大违法违规，不会对发行人本次发行上市构成法律障碍；

2、发行人子公司骑士农牧业、裕祥农牧业、兴甜农牧业、聚甜农牧业农业种植业务未取得取水许可证，系《内蒙古自治区地下水保护和管理条例》尚处于实施初期，政府主管部门正在完善、明确办理取水许可证相关手续，尚未开展办理农村农业灌溉取水许可证的客观原因所致，发行人相关子公司不存在不符合办理取水证条件的情形，相关主管部门已出具证明确认尚未开展办理农村农业灌溉取水许可证等相关情况，且发行人控股股东、实际控制人党涌涛已出具承诺保证公司不会因未取得取水许可证而遭受损失。故未办理取水证对发行人经营稳定性、持续经营能力不构成重大不利影响，不存在被处罚的风险，相关情形不构成重大违法违规，不会对发行人本次发行上市构成法律障碍。

问题 7.对赌协议相关问题

问询回复显示，杭实善成存在与发行人业绩对赌的情形，发行人子公司敕勒川糖业通过增资扩股的方式引进杭实善成作为股东，杭实善成投入6,666.50万元，取得敕勒川糖业25%股权。（1）2020年1月20日，杭州杭实善成实业有限公司、杭实国贸投资（杭州）有限公司、善成资源有限公司与发行人、党涌涛以及发行人子公司内蒙古敕勒川糖业有限责任公司签订《关于内蒙古敕勒川糖业有限责任公司之增资及股东协议》，其中涉及到新增股东在特定情形下有权要求发行人或发行人实际控制人对敕勒川糖业的股权进行回购的约定。（2）

2020年3月10日，各方又签订《增资及股东协议之补充协议》，约定如发生股权回购事项，仅及于发行人子公司敕勒川糖业层面，不会涉及发行人母公司层面的股份变动。

请发行人：（1）补充披露对赌协议及补充协议的主要内容，协议内容及义务承担主体、审议程序、披露要求和中介机构意见、说明是否符合挂牌公司特殊投资条款相关监管要求。（2）补充披露报告期内是否存在触发股份回购或现金补偿等条款的情形，是否实际执行，实际执行的，回购股份、支付补偿款的资金来源；说明对杭实善成存在回购义务及强制付息的情况是否为明股实债及相关会计处理的具体方式。（3）分析说明对赌协议对发行人控制权稳定、经营决策、公司治理、生产经营、财务状况等是否存在不利影响，请充分揭示相关风险。

请保荐机构、发行人律师对上述事项核查并发表意见。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）补充披露对赌协议及补充协议的主要内容，协议内容及义务承担主体、审议程序、披露要求和中介机构意见、说明是否符合挂牌公司特殊投资条款相关监管要求。

1、发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“七、发行人的分公司、控股子公司、参股公司情况”披露以下涉及对赌的投资协议及补充协议特殊投资条款的内容：

“2020年1月20日，杭州杭实善成实业有限公司、杭实国贸投资（杭州）有限公司、善成资源有限公司（以下统称“新增股东”）与发行人、党涌涛以及发行人子公司内蒙古敕勒川糖业有限责任公司签订《关于内蒙古敕勒川糖业有限责任公司之增资及股东协议》，其中涉及到新增股东在特定情形下有权要求发行人或发行人实际控制人对敕勒川糖业的股权进行回购的约定，主要条款内容如下：

5.1 出售及补偿权

5.1.1 若发生下述任何一种情形，现有股东（注：即发行人）承诺在收到任一新增股东（注：即杭州杭实善成实业有限公司、杭实国贸投资（杭州）有限公司、善成资源有限公司）发出的书面通知之日起 3 个月内以出售价格（定义见下）促成该股东所持股权的出售，出售股权产生的税费由现有股东承担。

如果任一新增股东股权未能完全出售或出售未达到出售价格，则新增股东有权自主选择要求现有股东或实际控制人按照出售价格予以全部收购，或由甲方（注：即发行人及其实际控制人党涌涛）以现金形式进行差额补足：

- （1）新增股东认定公司出现新增股东不知情的账外现金销售收支时；
- （2）公司发生未经董事会决议的关联交易；
- （3）公司发生严重违反审批流程、财务流程或其他违反本协议约定的运营违规情形（包括但不限于直接或间接规避新增股东委派人员所需审批之流程）；
- （4）公司发生其他违反公司内部决策程序（包括但不限于董事会、股东会决议流程）的情形；
- （5）发生公司重要资产、银行账户被查封、冻结，影响公司正常生产经营；
- （6）现有股东或实际控制人发生重大风险事项及/或现有股东所持公司股权被查封的情况。

5.1.2 出售价格为新增股东支付的增资款加上每年 15%的内部收益回报率。即出售价格=增资款 \times (1+15%*n)，不足 1 年的，折算成为相应比例。n（年数）=新增股东实际出售之日距离增资款缴付日之间的整数月数/12。

5.1.3 若发生下述任何一种情形，新增股东承诺在收到现有股东书面通知之日 3 个月内将基于本次增资而持有的全部股权转让给现有股东，股权转让价格=增资款-新增股东给公司造成的实际经济损失，股权转让产生的税费由新增股东承担：

- （1）新增股东违反本协议约定致使公司遭受的直接经济损失超过公司当年经审计净资产 10%的。
- （2）新增股东派驻人员无正当理由拒不执行董事会决议。

(3) 新增股东派驻人员公司发生严重违反审批流程、财务流程或其他违反本协议约定的运营违规情形。

5.1.4 若公司未能实现以下情形的，则甲方承诺在收到任一新增股东发出的书面通知之日起 3 个月内按依届时公司经评估净资产价值（应由各方共同选定之评估机构进行评估）折算之价格收购新增股东所持全部或部分公司股权并支付完毕全部股权转让价款：

(1) 自交割日起，公司新增亏损且导致新增股东需承担的亏损金额（新增股东已获分红应予折抵）超过新增股东累计向公司投资金额 40% 的情形；

(2) 以每 6 年为一个连续滚动周期（从新增股东实缴出资之日起算），若每个连续滚动周期内新增股东按持股比例实际所获利润分配未能达到按新增股东累计投资金额及同期平均 LPR+2%（LPR 每季度更新）计算之收益的情形；

(3) 现有股东发生实际控制人变更，或于全国中小企业股份转让系统退市之情形。

5.1.5 若公司同时出现第 5.1.1 条及 5.1.4 条情形的，则新增股东有权自主选择适用，甲方及公司不得提出任何抗辩。”

2020 年 3 月 10 日，各方又签订《增资及股东协议之补充协议》，进一步补充约定：“就原协议第 5.1.1 条新增出售及补偿方式，若发生原协议第 5.1.1 条约定的任一情形，新增股东除了可以选择按原 5.1.1. 条约定的方式退出公司之外，亦有权选择将新增股东所持有的股权转让给甲方二（注：即发行人实际控制人党涌涛）。”

除上述以外，各方当事人未另行单独签订对赌协议或其他具有类似性质的文件。

根据上述约定，子公司敕勒川糖业的股权回购义务承担主体为发行人骑士乳业及其实际控制人党涌涛，股权回购权利人可要求任意一方作为履行实际回购义务主体。

2、审议程序、披露要求和中介机构意见

(1) 审议程序

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“七、发行人的分公司、控股子公司、参股公司情况”补充披露以下楷体加粗内容：

就上述事项，发行人及其子公司敕勒川糖业分别履行了以下审议程序：

发行人：

2020年1月17日，发行人董事会召开第四届董事会第三十六次会议，审议通过《关于出售子公司内蒙古敕勒川糖业有限责任公司股权》的议案。

敕勒川糖业：

2020年2月26日，发行人、杭实国贸投资（杭州）有限公司、浙江杭实善成实业有限公司、善成资源有限公司等各方共同签订《内蒙古敕勒川糖业有限责任公司股东决定》，全体新老股东一致通过决议，同意将公司注册资本由人民币20,000万元增加至26,666.5万元，新增的人民币6,666.5万元由股东杭实国贸投资（杭州）有限公司认缴出资人民币1,813.288万元，出资方式为货币，占注册资本的6.8%；由股东浙江杭实善成实业有限公司认缴出资人民币1,759.956万元，出资方式为货币，占注册资本的6.6%；由股东善成资源有限公司认缴出资人民币3,093.256万元，出资方式为货币，占注册资本的11.6%。

根据发行人《公司章程》以及《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》相关规定，本次交易事项尚未达到应提交发行人股东大会审议的标准，故无需提交发行人股东大会审议。

（2）披露要求

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“七、发行人的分公司、控股子公司、参股公司情况”补充披露以下楷体加粗内容：

公司于2020年1月20日在全国股转系统分别披露了《内蒙古骑士乳业集团股份有限公司第四届董事会第三十六次会议决议公告》（公告编号：2020-004）以及《内蒙古骑士乳业集团股份有限公司出售资产的公告》（公告编号：

2020-005)。

《非上市公众公司信息披露管理办法》（中国证券监督管理委员会令第162号）第二十五条规定：“发生可能对挂牌公司股票及其他证券品种交易价格产生较大影响，或者对投资者作出投资决策有较大影响的重大事件，投资者尚未得知时，挂牌公司应当立即将有关该重大事件的情况向中国证监会和全国股转公司报送临时报告，并予公告，说明事件的起因、目前的状态和可能产生的影响。”；第二十八条规定：“挂牌公司控股子公司发生本办法第二十五条规定的重大事件，可能对投资者决策或者公司股票及其他证券品种交易价格产生较大影响的，挂牌公司应当履行信息披露义务”。

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》（2020年1月3日发布实施）第二十四条规定“发生可能对公司股票及其他证券品种交易价格、投资者投资决策产生较大影响的重大事件（以下简称重大事件或重大事项），挂牌公司及其他信息披露义务人应当及时披露临时报告。”；第二十八条规定：“挂牌公司控股子公司发生本规则第三章第三至五节规定的重大事件，视同挂牌公司的重大事件，适用本规则”；第三十条规定：“董事会决议涉及本规则规定的应当披露的重大信息，公司应当在会议结束后及时披露董事会决议公告和相关公告”。

综上，发行人作为在全国股转系统挂牌的非上市公众公司，已根据中国证监会以及全国股转系统相关监管要求，依法履行了信息披露义务。

（3）中介机构意见

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“七、发行人的分公司、控股子公司、参股公司情况”补充披露以下楷体加粗内容：保荐机构及发行人律师经核查后认为，发行人涉及对赌的特殊投资条款事项信息披露完整；发行人按照《公司章程》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《非上市公众公司信息披露管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等相关规定的要求对相关事项进行审议并履行信息披露义务，符合中国证监会以及全国股转系统相关监管要求。

3、补充说明是否符合挂牌公司特殊投资条款相关监管要求

(1) 中国证监会以及各证券交易所等监管部门对涉及对赌特殊投资条款的相关监管要求

1) 《中国证监会首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）

“问题5、部分投资机构在投资发行人时约定对赌协议等类似安排的，发行人及中介机构应当如何把握？”

答：投资机构在投资发行人时约定对赌协议等类似安排的，原则上要求发行人在申报前清理，但同时满足以下要求的可以不清理：一是发行人不作为对赌协议当事人；二是对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定；三是对赌协议不与市值挂钩；四是对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。保荐机构及发行人律师应当就对赌协议是否符合上述要求发表明确核查意见。

发行人应当在招股说明书中披露对赌协议的具体内容、对发行人可能存在的影响等，并进行风险提示。”

2) 《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》

“部分投资机构在投资发行人时约定对赌协议等类似安排的，发行人及中介机构应当如何把握？红筹企业的对赌协议中存在优先权利安排的，应如何处理和信息披露？”

答：（一）对赌协议的一般规定

投资机构在投资发行人时约定对赌协议等类似安排的，原则上要求发行人在申报前清理，但同时满足以下要求的可以不清理：一是发行人不作为对赌协议当事人；二是对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定；三是对赌协议不与市值挂钩；四是对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。保荐人及发行人律师应当就对赌协议是否符合上述要求发表明确核查意见。

发行人应当在招股说明书中披露对赌协议的具体内容、对发行人可能存在的影响等，并进行风险提示。”

3) 《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》

“部分投资机构在投资时约定有估值调整机制（对赌协议），发行人及中介机构应当如何把握？”

答：PE、VC 等机构在投资时约定估值调整机制（一般称为对赌协议）情形的，原则上要求发行人在申报前清理对赌协议，但同时满足以下要求的对赌协议可以不清理：一是发行人不作为对赌协议当事人；二是对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定；三是对赌协议不与市值挂钩；四是对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。保荐人及发行人律师应当就对赌协议是否符合上述要求发表专项核查意见。

发行人应当在招股说明书中披露对赌协议的具体内容、对发行人可能存在的影响等，并进行风险提示。”

（2）全国股转系统对挂牌公司涉及对赌特殊投资条款的相关监管要求

《全国中小企业股份转让系统股票定向发行业务规则适用指引第 1 号》“4.1 条 特殊投资条款的规范性要求”规定：“发行对象参与发行人股票定向发行时约定的特殊投资条款，不得存在以下情形：（1）发行人作为特殊投资条款的义务承担主体或签署方，但在发行对象以非现金资产认购等情形中，发行人享有权益的除外；（2）限制发行人未来股票发行融资的价格或发行对象；（3）强制要求发行人进行权益分派，或者不能进行权益分派；（4）发行人未来再融资时，如果新投资方与发行人约定了优于本次发行的条款，则相关条款自动适用于本次发行的发行对象；（5）发行对象有权不经发行人内部决策程序直接向发行人派驻董事，或者派驻的董事对发行人经营决策享有一票否决权；（6）不符合法律法规关于剩余财产分配、查阅、知情等相关权利的规定；（7）触发条件与发行人市值挂钩；（8）中国证监会或全国股转公司认定的其他情形”。

《全国中小企业股份转让系统并购重组业务规则适用指引第 2 号——权益变动与收购》“2.6 特殊投资条款/2.6.1 基本要求”规定：“收购人与挂牌公司现有股东签订股份转让协议时，可以约定业绩承诺及补偿等特殊投资条款。此类条款应当符合挂牌公司股票定向发行中对特殊投资条款内容的监管要求，同时不得约定可能导致挂牌公司控制权再次发生变动的内容”。

《挂牌公司股票发行常见问题解答（四）——特殊投资条款》（已废止）对于特殊投资条款相关规定如下：“一、投资者参与挂牌公司股票发行时约定的特殊投资条款，应当符合哪些监管要求？”

答：投资者参与挂牌公司股票发行时约定的特殊投资条款，不得存在以下情形：（1）挂牌公司作为特殊投资条款所属协议的当事人，但投资者以非现金资产认购或发行目的为股权激励等情形中，挂牌公司作为受益人的除外；（2）限制挂牌公司未来股票发行融资的价格或发行对象；（3）强制要求挂牌公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；（4）挂牌公司未来再融资时，如果新投资方与挂牌公司约定了优于本次发行的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次发行认购方；（5）发行认购方有权不经挂牌公司内部决策程序直接向挂牌公司派驻董事，或者派驻的董事对挂牌公司经营决策享有一票否决权；（6）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；（7）触发条件与挂牌公司市值挂钩；（8）其他损害挂牌公司或者其股东合法权益的特殊投资条款”。

根据发行人与敕勒川少数股东于 2020 年签订的《关于内蒙古敕勒川糖业有限责任公司之增资及股东协议》（含补充协议）约定的回购条款，如发生股权回购事项，仅及于发行人子公司敕勒川糖业层面，并不会涉及到发行人母公司层面的股份变动。敕勒川糖业系具有独立法人资格的主体，其虽然为发行人合并范围内主体，但其本身不属于新三板挂牌主体。

综上所述，发行人、发行人实际控制人以及发行人子公司与投资方约定的上述特殊投资条款对于股权回购涉及的退出方式及退出条件明确、股权退出价格相对确定，各方就回购义务的触发条件和回购价格的约定是一种附条件的合同条款，相关约定是各方真实意思表示，系基于正常合理商业逻辑所作出的商业安排；相关约定内容不违反《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国证券法》等法律的规定。相关特殊投资条款涉及的股权变动安排仅基于发行人子公司层面，且不涉及导致发行人母公司层面股份变动以及控制权变化的约定，不与发行人市值挂钩，不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形，不违反目前仍有效适用以及在敕勒川糖业增资扩股当时有效的各项监管规定，符合挂牌公司特殊投资条款相关监管要求。

(二) 补充披露报告期内是否存在触发股份回购或现金补偿等条款的情形，是否实际执行，实际执行的，回购股份、支付补偿款的资金来源；说明对杭实善成存在回购义务及强制付息的情况是否为明股实债及相关会计处理的具体方式。

1、补充披露报告期内是否存在触发股份回购或现金补偿等条款的情形，是否实际执行，实际执行的，回购股份、支付补偿款的资金来源；

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“七、发行人的分公司、控股子公司、参股公司情况”补充披露以下楷体加粗内容：

截至本招股说明书签署之日，敕勒川糖业经营情况良好，协议各方合作情况正常，不存在触发股份回购或现金补偿等条款的情形。

2、说明对杭实善成存在回购义务及强制付息的情况是否为明股实债及相关会计处理的具体方式。

发行人之子公司敕勒川糖业与浙江杭实善成实业有限公司、杭实国贸投资（杭州）有限公司及善成资源有限公司于 2020 年 1 月 20 日签订《关于内蒙古敕勒川糖业有限责任公司增资及股东协议》，根据协议，敕勒川糖业通过增资扩股的方式引进杭实善成作为股东，杭实善成投入 6,666.50 万元，取得敕勒川糖业 25% 股权。根据协议约定，2020 年及 2021 年，杭实善成等三方少数股东每年根据固定综合成本计算出的企业盈利作为基数，并按其各自持股比例获得分红收益，其余收益归属骑士乳业；

根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》应用指南的规定：金融负债和权益工具区分的基本原则是否存在无条件地避免交付现金或其他金融资产合同义务，具体如下：

①如果企业不能无条件地避免以交付现金或其他金融资产来履行一项合同义务，则该合同义务符合金融负债的定义。实务中，常见的该类合同义务情形包括：A.不能无条件避免的赎回，即金融工具发行方不能无条件地避免赎回此金融工具。如果一项合同使发行方承担了以现金或其他金融资产回购自身权益工具的义务，即使发行方的回购义务取决于合同对手是否行使回售权，发行方

应当在初始确认时将该义务确认为一项金融负债。B.强制付息，即金融工具发行方被要求强制支付利息。

②如果企业能够无条件地避免交付现金或其他金融资产，例如能够根据相应的议事机制自主决定是否支付股息（即无支付股息的义务），同时所发行的金融工具没有到期日且合同对手没有回售权，或虽有固定期限但发行方有权无限期递延（即无支付本金的义务），则此类交付现金或其他金融资产的结算条款不构成金融负债。

根据《关于内蒙古敕勒川糖业有限责任公司之增资及股东协议》约定的回购条款进行判断，敕勒川糖业可能存在触发某一特定事项或未能完成约定的投资回报，导致新增股东有权要求现有股东（骑士乳业）或实际控制人（党涌涛）无条件回购子公司股权，涉及的具体条款如下：

“5.1 出售及补偿权

5.1.1 若发生下述任何一种情形，现有股东（注：即发行人）承诺在收到任一新增股东（注：即杭州杭实善成实业有限公司、杭实国贸投资（杭州）有限公司、善成资源有限公司）发出的书面通知之日起 3 个月内以出售价格（定义见下）促成该股东所持股权的出售，出售股权产生的税费由现有股东承担。

如果任一新增股东股权未能完全出售或出售未达到出售价格，则新增股东有权自主选择要求现有股东或实际控制人按照出售价格予以全部收购，或由甲方（注：即发行人及其实际控制人党涌涛）以现金形式进行差额补足：

- （1）新增股东认定公司出现新增股东不知情的账外现金销售收支时；
- （2）公司发生未经董事会决议的关联交易；
- （3）公司发生严重违反审批流程、财务流程或其他违反本协议约定的运营违规情形（包括但不限于直接或间接规避新增股东委派人员所需审批之流程）；
- （4）公司发生其他违反公司内部决策程序（包括但不限于董事会、股东会决议流程）的情形；
- （5）发生公司重要资产、银行账户被查封、冻结，影响公司正常生产经营；
- （6）现有股东或实际控制人发生重大风险事项及/或现有股东所持公司股权被查封的情况。

5.1.2 出售价格为新增股东支付的增资款加上每年 15%的内部收益回报率。即出售价格=增资款 $\times(1+15\%*n)$ ，不足 1 年的，折算成为相应比例。n（年数）=新增股东实际出售之日距离增资款缴付日之间的整数月数/12。

5.1.3 若发生下述任何一种情形，新增股东承诺在收到现有股东书面通知之日 3 个月内将基于本次增资而持有的全部股权转让给现有股东，股权转让价格=增资款-新增股东给公司造成的实际经济损失，股权转让产生的税费由新增股东承担：

（1）新增股东违反本协议约定致使公司遭受的直接经济损失超过公司当年经审计净资产 10%的。

（2）新增股东派驻人员无正当理由拒不执行董事会决议。

（3）新增股东派驻人员公司发生严重违反审批流程、财务流程或其他违反本协议约定的运营违规情形。

5.1.4 若公司未能实现以下情形的，则甲方承诺在收到任一新增股东发出的书面通知之日起 3 个月内按依届时公司经评估净资产价值（应由各方共同选定之评估机构进行评估）折算之价格收购新增股东所持全部或部分公司股权并支付完毕全部股权转让价款：

（1）自交割日起，公司新增亏损且导致新增股东需承担的亏损金额（新增股东已获分红应予折抵）超过新增股东累计向公司投资金额 40%的情形；

（2）以每 6 年为一个连续滚动周期（从新增股东实缴出资之日起算），若每个连续滚动周期内新增股东按持股比例实际所获利润分配未能达到按新增股东累计投资金额及同期平均 LPR+2%（LPR 每季度更新）计算之收益的情形；

（3）现有股东发生实际控制人变更，或于全国中小企业股份转让系统退市之情形。

5.1.5 若公司同时出现第 5.1.1 条及 5.1.4 条情形的，则新增股东有权自主选择适用，甲方及公司不得提出任何抗辩。”

根据企业会计准则并结合协议条款判断，发行人存在因触发某一特定事项或未能完成约定的投资回报而导致被敕勒川糖业少数股东强制要求回购该子公司股权的义务，相关投资具有明股实债的属性，故发行人将敕勒川糖业的少数

股权在合并报表层面确认为一项金融负债，即将增资款确认为长期应付款，在收到增资款时做以下会计分录：

借：银行存款

贷：长期应付款

将每年度敕勒川糖业应分配给少数股东的分红在合并报表层面确认为利息费用，做以下会计分录：

借：财务费用

贷：银行存款

综上所述，发行人上述会计相关处理符合企业会计准则规定。

（三）分析说明对赌协议对发行人控制权稳定、经营决策、公司治理、生产经营、财务状况等是否存在不利影响，请充分揭示相关风险。

截至本问询回复函出具之日，敕勒川糖业经营情况良好，协议各方合作情况正常。敕勒川糖业主要财务指标与发行人整体比较情况如下（截至 2022 年 6 月 30 日）：

	项目	敕勒川糖业		发行人		
		2022年6月30日/2022年1-6月	2021年12月31日/2021年度	项目	2022年6月30日/2022年1-6月	2021年12月31日/2021年度
要 财 务 数 据	总资产 (元)	564,931,138.50	539,656,893.47	总资产 (元)	1,683,629,470.39	1,491,684,658.86
	净资产 (元)	294,792,415.94	287,085,368.18	净资产 (元)	507,355,497.15	455,475,105.42
	净利润 (元)	7,707,047.76	16,709,827.29	净利润 (元)	51,880,391.73	55,727,209.39

如前所述，敕勒川糖业相关特殊投资条款涉及的股权变动安排仅基于发行人子公司层面，不涉及导致发行人母公司层面股份变动以及发行人控制权变化的约定。根据投资协议，各方对于经营决策、公司治理、生产经营的各项安排亦仅限于被投资主体本身内部，不涉及发行人母公司或其合并范围内其他主体，

发行人独立制定各项生产经营决策和具体实施方案，发行人董事会、监事会及高级管理人员均不涉及由敕勒川糖业少数股东提名或委派之人选，各方亦未约定在触发回购的情况下将对发行人经营决策、公司治理、生产经营等事宜作出其他任何安排。

发行人已分别在招股说明书“重大事项提示”及“第三节 风险因素”进行了与敕勒川糖业股权回购风险相关的重大事项提示以及风险揭示，具体内容为：“根据发行人与内蒙古敕勒川糖业有限责任公司少数股东于 2020 年签订的《关于内蒙古敕勒川糖业有限责任公司之增资及股东协议》（含补充协议）约定，若发生协议约定的违约的情形，发行人承诺在收到任一新增股东发出的书面通知之日起 3 个月内以出售价格促成该股东所持敕勒川糖业股权的出售，出售股权产生的税费由现有股东承担。如果任一新增股东所持敕勒川糖业股权未能完全出售或出售未达到出售价格，则新增股东有权自主选择要求发行人或其实际控制人按照出售价格予以全部收购，或以现金形式进行差额补充（出售价格为新增股东支付的增资款加上每年 15% 的内部收益回报率，即出售价格=增资款* $(1+15\%*N)$ 年），不足 1 年的折算成相应比例）。因此，一旦前述股权回购条款被触发并实际发生由发行人对子公司的股权进行回购的，可能对发行人经营性流动资金产生一定压力，并对生产经营构成不利影响”。

由于少数股东对子公司投资在合并报表已作为金融负债处理，即便未来触发回购义务，亦不会对发行人的财务状况造成重大不利影响。综上所述，发行人已在招股说明书之“重大事项提示”以及“风险揭示”部分充分揭示相关风险，除此以外，对赌协议对发行人控制权稳定、经营决策、公司治理、生产经营、财务状况等方面不构成其他不利影响。

二、核查意见

（一）保荐机构、发行人律师的核查程序

1、查阅《关于内蒙古敕勒川糖业有限责任公司之增资及股东协议》（包括历次签订的《补充协议》），获取发行人及敕勒川糖业少数股东出具的情况说明，查阅敕勒川糖业工商登记资料，核查回购条款具体内容约定，了解是否存在触发股权回购条件的情形及其对发行人控制权稳定、经营决策、公司治理、

生产经营、财务状况等存在的影响；

2、查阅《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国证券法》等法律法规以及中国证监会、证券交易所、全国股转系统等监管机构涉及特殊投资条款的相关规定，核查股权回购条款是否符合特殊投资条款监管要求；

3、获取发行人及其子公司相关董事会、股东（大）会审议决策文件，了解相关交易事项的审议程序；

4、查阅发行人于全国股转披露的临时报告，对照《非上市公众公司信息披露管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等规定，核查发行人信息披露情况；

5、根据投资协议相关约定并结合《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》及其应用指南的规定，分析发行人相关会计处理是否恰当。

（二）保荐机构、发行人律师的核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人涉及对赌的特殊投资条款事项信息披露完整；发行人按照《公司章程》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《非上市公众公司信息披露管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等相关规定的要求对相关事项进行审议并履行信息披露义务，符合中国证监会以及全国股转系统相关监管要求；

2、发行人涉及对赌的特殊投资条款约定是基于各方真实意思表示和正常合理商业逻辑所作出的商业安排；相关约定内容不违反《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国证券法》等法律的规定以及中国证监会及全国股转系统对于挂牌公司特殊投资条款相关监管要求；

3、发行人将敕勒川糖业的少数股权在合并报表层面确认为一项金融负债，即将增资款确认为长期应付款，将每年度应分配的分红在合并报表层面确认为利息费用，相关处理符合企业会计准则规定；

4、截至本问询回复函出具之日，敕勒川糖业经营情况良好，协议各方合作情况正常，不存在触发回购条款的情形，亦不存在对发行人持续经营能力或者

其他严重影响投资者权益的情形。发行人已在招股说明书之“重大事项提示”以及“风险揭示”部分充分揭示相关风险，除此以外，对赌协议对发行人控制权稳定、经营决策、公司治理、生产经营、财务状况等方面不构成其他不利影响。

问题 8.食品安全质量控制

根据问询回复，（1）相较于市场上同类产品普遍采用乳清蛋白、明胶等物质增进口感，“零添加”工艺采用浓缩工艺处理牛奶，将牛奶中的部分水分蒸发后使牛奶固形物提升，从而解决酸奶粘度低，香气不足的缺陷，确保产品口感、质量的同时达到简单配料的目的。（2）报告期内及期后发行人产品退换货情形主要集中于乳制品板块的低温酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳等品类，报告期内各期以及期后（截至2022年6月30日）退货金额分别为108.89万元、111.90万元、73.22万元和40.79万元，上述退换货情形主要系由于产品运输途耗、包装破损、套标破损、生产日期打印有误等原因。

请发行人：（1）补充披露并说明“零添加”工艺与可比公司的主要差异，采用浓缩工艺处理牛奶的技术门槛以及竞争优势的具体体现，是否存在夸大宣传。（2）补充披露并说明公司乳制品板块各产品添加剂的各类成分、是否与同行业可比公司存在差异，原材料质量与食品安全内控措施的有效性。（3）列表披露并说明报告期内及期后乳业板块各产品退换货的具体原因，是否因产品质量或食品安全导致，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）补充披露并说明“零添加”工艺与可比公司的主要差异，采用浓缩工艺处理牛奶的技术门槛以及竞争优势的具体体现，是否存在夸大宣传。

1、“零添加”工艺与可比公司的主要差异

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（一）核心技术情况”之“1、主要核心技术内容”之“（3）无添加酸奶技术”下补充披露如下楷体加粗内容：

2) “零添加”工艺与可比公司工艺的主要差异

相较于市场上同类产品普遍采用乳清蛋白、明胶等物质增进口感，“零添加”工艺采用浓缩工艺处理牛奶，将牛奶中的部分水分蒸发后使牛奶固形物提升，从而解决酸奶粘度低，香气不足的缺陷，确保产品口感、质量的同时达到简单配料的目的。

“零添加”酸奶与可比公司产品配方比较情况如下：

产品	配料表
蒙牛“冠益乳”酸奶	生牛乳、白砂糖、低聚果糖、牛奶蛋白粉、乳双歧杆菌、保加利亚乳杆菌、嗜热链球菌、乳酸乳球菌乳脂亚种、乳酸乳球菌乳酸亚种
伊利“畅轻0添加”酸奶	生牛乳、白砂糖、浓缩牛奶蛋白粉、嗜热链球菌、保加利亚乳杆菌、乳双歧杆菌、长双歧杆菌、嗜酸乳杆菌、乳酸乳球菌乳脂亚种、乳酸乳球菌乳酸亚种
发行人“零添加”酸奶	生牛乳、白砂糖、嗜热链球菌、保加利亚乳杆菌

与同行业公司阳光乳业“无添加酸奶”技术及新乳业“0+风味发酵乳”技术比较，发行人“零添加”工艺与同行业公司主要的工艺差异就是采用浓缩工艺处理牛奶，将牛奶中的部分水分蒸发后使牛奶固形物提升，从而提高酸奶粘度及香气，改善口感，不使用蛋白粉等增加酸奶口感，配方更为简单。发行人与同行业公司工艺的具体差异情况如下表所示。

证券简称	产品名称	技术内容
阳光乳业	无添加酸奶	该产品主要技术点在于优选乳清蛋白粉、稀奶油等健康的食品材料，以优质的牧场鲜牛奶发酵制作而成
新乳业	0+风味发酵乳	该产品主要技术点在于优选乳清蛋白粉、稀奶油等健康的食品材料，以优质的牧场鲜牛奶发酵制作而成
发行人	“零添加”酸奶	采用浓缩工艺处理牛奶，将牛奶中的部分水分蒸发后使牛奶固形物提升，从而提高酸奶粘度及香气，改善口感，不使用蛋白粉等增加酸奶口感，配方仅含有生牛乳、白砂糖、乳酸菌发酵剂

资料来源：同行业公司招股说明书

2、采用浓缩工艺处理牛奶的技术门槛以及竞争优势的具体体现

（1）采用浓缩工艺处理牛奶的技术门槛

发行人浓缩牛奶处理工艺为单效降膜浓缩工艺。发行人根据自身生产工艺定制了浓缩牛奶设备，在浓缩过程中，原料牛奶由加热板换送入降膜室顶部经过布膜装置均匀地分配于降膜管内壁，牛奶以自己的重力和二次蒸汽流的作用成膜状自上而下流动，同时与降膜管外壁加热蒸汽发生热交换而蒸发。蒸发后的牛奶及二次蒸汽进入分离室进行气液分离，牛奶经过出料泵送回加热板换，系统将检测蒸汽压力，如实际蒸汽压力低于设定压力，压力传感器将给蒸汽调节阀输出信号，蒸汽调节阀将增大进汽量；如系统检测蒸汽压力高于设定压力，压力变送器将给蒸汽调节阀输出信号，蒸汽调节阀将减少进汽量直至牛奶浓度达到要求为止。该工艺可以保证牛奶不会因受到长时间高温加热而影响品质，且浓缩精度较高。浓缩后的牛奶干物质稳定在 14.5% ±0.3%。在此干物质范围内的牛奶投入配比合适的白砂糖，经特定乳酸菌发酵后生产的酸奶口感醇厚、细腻、发酵香气饱满，酸奶生产速度快、产品稳定，在保质期内即使不用稳定剂也能保持良好的状态。

发行人通自身的技术积累，确定了制作浓缩酸奶最适合的浓缩牛奶干物质比例、均质条件、发酵温度、灌装温度及发酵菌种，以简单配方制造出风味独特、符合消费者口味的酸奶。浓缩工艺处理牛奶的核心技术点主要在于制作工艺及定制的浓缩设备。

（2）采用浓缩工艺处理牛奶的技术竞争优势的具体体现

与常见低温酸奶相比，采用降膜浓缩工艺处理的牛奶乳固体含量提升，发酵后制成酸奶奶香浓郁，口感醇厚、细腻，保质期内产品稳定性较强。在乳制品消费不断升级的背景下，消费者对健康、食品安全的关注程度不断提升，根据益普索咨询的调查，“成分天然”成为了消费者购买乳品的重要驱动因素。为迎合市场需求，各大乳制品制造商陆续推出了成分精简的酸奶产品。发行人较早地研发出了不使用蛋白粉、明胶等材料的酸奶，并在包头占据了一定的市场份额，具有一定的竞争优势。

综上，浓缩工艺处理牛奶的核心技术点主要在于制作工艺及定制的浓缩设备，发行人较早地研发出不使用添加剂的酸奶，具有一定的竞争优势，不存在夸大宣传。

(二) 补充披露并说明公司乳制品板块各产品添加剂的各类成分、是否与同行业可比公司存在差异，原材料质量与食品安全内控措施的有效性。

1、公司乳制品板块各产品添加剂的各类成分

发行人已在招股说明书之“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（八）发行人产品及服务的市场地位”之“（2）我国乳制品行业竞争格局”下补充披露以下楷体加粗内容：

发行人乳业板块各类产品的主要产品添加剂的各类成分与同行业可比公司同类产品比较差异如下：

产品大类	产品名称	采用食品添加剂成分	同行业公司代表性同类产品名称	同行业公司采用的食品添加剂成分	食品添加剂成分是否与同行业可比公司存在差异
低温酸奶	零添加酸奶	无	伊利畅轻0添加酸奶	无	无
			简爱酸奶滑滑酸奶	无	无
	基础原味酸奶	羟丙基二淀粉磷酸酯、明胶、果胶、双乙酰酒石酸单双甘油酯、安赛蜜、三氯蔗糖	伊利益消原味酸奶	羟丙基二淀粉磷酸酯、琼脂	有差异，发行人使用明胶、果胶、双乙酰酒石酸单双甘油酯作为增稠剂，与竞品添加琼脂相比，成分不同但功能类似，都是增进口感作用。 安赛蜜、三氯蔗糖为甜味剂，添加目的为保证甜度的同时降低白砂糖添加量。
			蒙牛自然风味酸奶	羟丙基二淀粉磷酸酯、果胶、琼脂	有差异，发行人使用明胶、双乙酰酒石酸单双甘油酯作为增稠剂，与竞品添加琼脂、果胶相比，成分不同但功能类似，都是增进口感作用。 安赛蜜、三氯蔗糖为甜味剂，添加目的为保证甜度的同时降低白砂糖添加量。
零蔗糖酸	木糖醇、乙	伊利零	木糖醇、淀	有差异，发行人使用乙	

	奶	酰化二淀粉磷酸酯、琼脂、果胶、安赛蜜	蔗糖酸奶	粉、明胶、双乙酰酒石酸单双甘油酯、果胶、三氯蔗糖	酰化二淀粉磷酸酯、琼脂：增稠剂，与竞品添加淀粉、明胶、双乙酰酒石酸单双甘油酯相比，成分不同功能类似，都是增进口感作用。 安赛蜜为甜味剂，与竞品三氯蔗糖相比，成分不同功能类似，都是甜味作用。
			蒙牛不添加蔗糖酸奶	木糖醇、低聚异麦芽糖、果胶、羟丙基二淀粉磷酸酯、明胶、安赛蜜、三氯蔗糖	有差异，乙酰化二淀粉磷酸酯、琼脂为增稠剂，与竞品添加羟丙基二淀粉磷酸酯、明胶、相比，成分不同功能类似，都是增进口感作用。
	老酸奶	琼脂、乙酰化二淀粉磷酸酯、果胶、安赛蜜	伊利老酸奶	明胶、羟丙基二淀粉磷酸酯、单，双甘油脂肪酸酯、果胶、安赛蜜、三氯蔗糖	有差异，乙酰化二淀粉磷酸酯、琼脂为增稠剂，与竞品添加羟丙基二淀粉磷酸酯、单双甘油脂肪酸酯相比，成分不同功能类似，都是增进口感作用。
			蒙牛老酸奶	羟丙基二淀粉磷酸酯、明胶、琼脂、双乙酰酒石酸单双甘油酯、安赛蜜、三氯蔗糖	有差异，乙酰化二淀粉磷酸酯、果胶为增稠剂，与竞品添加羟丙基二淀粉磷酸酯、明胶、双乙酰酒石酸单双甘油酯相比，成分不同功能类似，都是增进口感作用。
乳饮料	草莓公主乳饮料	羧甲基纤维素钠、一水柠檬酸、甜蜜素、安赛蜜、黄原胶、瓜尔胶、三聚磷酸钠、单双甘油脂肪酸酯、山梨酸钾、食用香精	伊利优酸乳	羧甲基纤维素钠、黄原胶、乳酸、柠檬酸、柠檬酸钠、单双甘油脂肪酸酯、海藻酸丙二醇酯、琥珀酸单甘油酯、双乙酰酒石酸单双甘油酯、三氯蔗糖、安赛蜜、纽甜、食用香精	有差异，甜蜜素为甜味剂，与竞品三氯蔗糖、纽甜相比，成分不同，功能类似，都是提供甜味。瓜儿胶为增稠剂，与竞品添加海藻酸丙二醇酯、琥珀酸单甘油酯、双乙酰酒石酸单双甘油酯相比，成分不同功能类似，都是增进口感作用。 三聚磷酸钠为酸度调节剂与竞品柠檬酸钠相比

					分不同功能类似，都是酸度调节作用。 山梨酸钾为防腐剂，作用为防腐。
			蒙牛酸乳	羧甲基纤维素钠、柠檬酸、乳酸、酪蛋白酸钠、柠檬酸钠、纽甜、三氯蔗糖、阿斯巴甜、食用香精	有差异，甜蜜素、安赛蜜为甜味剂，与竞品三氯蔗糖、纽甜、阿斯巴甜相比，成分不同，功能类似，都是提供甜味。瓜尔胶、单双甘油脂肪酸酯为增稠剂，与竞品羧甲基纤维素钠、酪蛋白酸钠相比，成分不同功能类似，都是增进口感作用。 三聚磷酸钠为酸度调节剂，与竞品柠檬酸钠相比分不同功能类似，都是酸度调节作用。 山梨酸钾为防腐剂，作用为防腐。
配方奶粉	骑士加钙加锌奶粉	碳酸钙、硫酸亚铁、乳酸锌、维生素 A、维生素 D3	伊利高钙高铁奶粉	固体玉米糖浆、乳矿物盐、无水奶油、磷脂、维生素 A、维生素 D、维生素 E、叶酸、维生素 C、碳酸钙、硫酸亚铁、乳酸锌	有差异， 碳酸钙、硫酸亚铁、乳酸锌、维生素 A、维生素 D3 均为营养强化剂，与竞品相比，骑士加钙加锌奶粉补充了几种常用的营养强化剂。
			蒙牛中老年多维高钙奶粉	固体玉米糖浆、乳糖、维生素 A、维生素 D3、维生素 E、维生素 C、乳矿物盐、碳酸钙、硫酸亚铁、硫酸锌、磷脂、柠檬酸、氢氧化钾	有差异， 碳酸钙、硫酸亚铁、乳酸锌、维生素 A、维生素 D3 均为营养强化剂，与竞品相比，骑士加钙加锌奶粉补充了几种常用的营养强化剂。
固体饮料	游牧奶茶	植脂末（酪蛋白酸钠、单甘油脂肪酸酯、磷酸氢二钾、二氧化硅、食用香精）、食用碘盐	伊利奶茶	植脂末（酪蛋白酸钠、单甘油脂肪酸酯、磷酸氢二钾、二氧化硅、食用香精）、麦芽糊精、食用盐	无

			塔拉额吉奶茶固体饮料	酪蛋白酸钠、单双硬脂酸甘油酯、磷酸氢二钾、三聚磷酸钠、食用盐、二氧化硅	有一定差异，比竞品在辅料“植脂末”中多了食用香精，作用为增加香味。
--	--	--	------------	-------------------------------------	-----------------------------------

资料来源：同行业公司产品包装配料表

注：当发行人使用的添加剂成分多于同行业公司时，认定为与同行业可比公司存在差异。

由上表可知，发行人部分产品使用的食品添加剂与同行业公司存在一定差异，主要系选择了同一大类用途食品添加剂中不同的品种的食品添加剂所致，存在差异的添加剂符合食品安全相关法律法规的要求，发行人不存在违规使用食品添加剂的情形。

2、原材料质量与食品安全内控措施的有效性

发行人已在招股说明书之“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（八）发行人产品及服务的市场地位”之“（2）我国乳制品行业竞争格局”下补充披露以下楷体加粗内容：

公司在乳制品加工过程中，对原奶、产品半成品、成品、留样产品依据国家标准分别进行检验，检验项目包括但不限于：感官、理化、微生物、污染物、真菌毒素的检测。检测项目全部合格后方可出厂。产品加工过程中严格依据《GB9001 质量管理体系》、《HACCP 危害分析与关键控制点》等相关法律法规要求，从原辅料采购、加工过程管理、仓储物流、检验、销售等方面全面把控，实现从原料到产品的可控可追溯。

原料采购方面公司建立《供应商评价体系》对供应商的资质、规模、生产加工情况、诚信情况进行评价，合格者进入供应商名录；公司通过《原辅料验收标准》对入厂产品进行检验，合格产品可以入库，不合格产品拒收。加工过程中依据《标准化文件》中工艺规程进行生产加工。仓储物流依据《库房管理制度》、《物流管理制度》进行产品运输、贮存。产品的检验过程依据《食品安全法》、《GB19302 发酵乳》、《GB19644 乳粉》等国家标准要求检测，检验项目全部合格后方可出厂。销售环节依据《销售管理制度》对销售人员、经销商、终端店的销售过程管控。同时公司对本行业或者相近的行业出现的突发事件，公司积极自查类似产品及上下游产品、加工过程，确保产品无质量安全风

险，公司建立《食品安全应急预案》应对可能发生的食品安全情况。

综上，公司已建立健全完善的乳制品食品相关的原材料质量与食品安全内控措施，相关内部控制制度能得到有效运行。公司在报告期内不存在涉及食品安全与质量事故或重大纠纷、也未发生与食品安全与质量相关的负面舆情，未因食品安全与质量相关问题而受到相关主管部门处罚。

(三) 列表披露并说明报告期内及期后乳业板块各产品退换货的具体原因，是否因产品质量或食品安全导致，是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“(一) 营业收入分析”之“8. 其他披露事项”补充披露以下楷体加粗内容：

(2) 报告期内及期后乳业板块各产品退换货情况

报告期内及期后乳业板块各产品退换货的具体原因列表如下：

单位：元

2022年7-9月		
退换货原因	金额	占比(%)
包材喷码掉落、缺失等导致商品无法销售	133,247.93	43.90%
因保质期短，公司给予客户的退货性政策	7,673.25	2.54%
因产品存在容量不足问题	83,318.76	27.46%
因客户装卸问题导致商品包材破损	79,176.82	26.10%
总计	303,416.76	100.00%
2022年上半年度		
退换货原因	金额	占比(%)
包材喷码掉落、缺失导致商品无法销售	134,983.22	33.09%
因保质期短，公司给予客户的退货性政策	21,007.88	5.15%
因产品存在容量不足问题	168,523.58	41.32%
因产品套标发生褶皱，影响产品外观	23,644.46	5.80%
因客户装卸问题导致商品包材破损	59,730.64	14.64%
总计	407,889.78	100.00%
2021年度		
退换货原因	金额	占比(%)
包材喷码掉落、缺失导致商品无法销售	129,272.17	17.66%
因保质期短，公司给予客户的退货性政策	144,965.48	19.80%
因产品存在容量不足问题	115,017.22	15.71%
因产品套标发生褶皱，影响产品外观	34,225.73	4.67%
因客户装卸问题导致商品包材破损	308,678.29	42.16%
总计	732,158.89	100.00%
2020年度		
退换货原因	金额	占比(%)
包材喷码掉落、缺失导致商品无法销售	406,267.71	36.31%

因保质期短，公司给予客户的退货性政策	294,574.22	26.32%
因产品存在容量不足问题	219,194.8	19.59%
因产品套标发生褶皱，影响产品外观	68,878.24	6.16%
因客户装卸问题导致商品包材破损	130,101.4	11.63%
总计	1,119,016.37	100.00%
2019 年度		
退换货原因	金额	占比 (%)
包材喷码掉落、缺失导致商品无法销售	250,217.93	22.98%
因保质期短，公司给予客户的退货性政策	257,925.8	23.69%
因产品存在容量不足问题	335,111.36	30.78%
因产品套标发生褶皱，影响产品外观	19,719.32	1.81%
因客户装卸问题导致商品包材破损	225,924.44	20.75%
总计	1,088,898.85	100.00%

公司乳制品退换货情形主要系由于因保质期较短给予客户退货政策、包材喷码掉落缺失、产品容量不足、客户在装卸运输过程中的损耗等原因，不存在因食品安全质量问题而发生的退换货，不存在与产品质量或食品安全相关的纠纷或潜在纠纷。

二、核查意见

（一）保荐机构、发行人律师的核查程序

1、访谈发行人乳业板块研发负责人，查阅可比公司公开披露资料，了解“零添加”工艺与可比公司的主要差异，采用浓缩工艺处理牛奶的技术门槛以及竞争优势的具体体现。

2、访谈发行人乳业板块研发负责人，查阅可比公司类似产品的配料表，了解发行人乳制品板块各产品添加剂的各类成分与同行业可比公司的差异情况、原材料质量与食品安全内控措施的有效性。

3、获取发行人报告期内及期后退换货情形的情况说明，查阅报告期发行人《企业财产损失所得税税前扣除审核报告》，抽查退货凭证，了解乳业板块各产品退换货的具体原因。

4、走访发行人主要客户了解报告期内退换货情况以及是否存在因产品质量问题而与发行人发生纠纷或诉讼的情形，查询天眼查（<https://www.tianyancha.com/>）、爱企查（<https://aiqicha.baidu.com/?from=pz/>）等公开信息平台，通过百度搜索涉及发行人及其子公司的公开信息，核查发行

人是否在报告期内存在涉及食品安全与质量事故或重大纠纷、舆情

（二）保荐机构、发行人律师的核查意见

1、发行人已补充披露并“零添加”工艺与可比公司的主要差异，发行人浓缩工艺处理牛奶的核心技术点主要在于制作工艺及定制的浓缩设备，发行人较早地研发出不使用添加剂的酸奶，具有一定的竞争优势，不存在夸大宣传。

2、发行人部分产品使用的食品添加剂与同行业公司存在一定差异，主要系选择了同一大类用途食品添加剂中不同的品种的食品添加剂所致，发行人不存在违规使用食品添加剂的情形。公司已建立健全完善的乳制品食品相关的原材料质量与食品安全内控措施，相关内部控制制度能得到有效运行。

3、发行人乳制品退换货情形主要系由于因保质期较短给予客户退货政策、包材喷码掉落缺失、产品容量不足、客户在装卸运输过程中的损耗等原因，不存在因食品安全质量问题而发生的退换货，不存在与产品质量或食品安全相关的纠纷或潜在纠纷。

问题 9.其他信息披露问题

（1）期货投资风险。问询回复显示，发行人2019年期货投资主要为投机交易，自2020年起，公司修订完善了期货投资相关内控制度，明确期货投资只能用于套期保值目的。因此，2020年以后公司未再从事投机交易，期货投资完全服务现货销售。请发行人：结合2020、2021年买入、卖出期货合约的换手率、数量、时间、持仓情况及与现货订单合同的匹配情况，详细说明公司对期货投资、投机活动的风险控制措施及其执行情况。

（2）农牧乳糖协同的具体实现方式。问询回复显示，截至2021年末，发行人共有流转取得的农村土地经营权及使用权共计168,077.63亩，共有牛只12,464头，员工713人、人均创收122.92万元。农业人员每年的主要作业时间在4-10月，糖业人员每年的主要作业时间在10月-次年1月，乳业人员在9-12月是淡季。每年的春天可协调制糖人员协助农业进行春耕春播服务，夏天制糖人员可协助乳业保证市场产品供应，秋天农业人员甜菜收获开始承担制糖工厂的原料收购、

仓储、生产辅助工作；乳业淡季的生产人员可以协助糖业生产；冬天制糖生产结束后全部投入到乳业春节的市场供应，在协同循环模式下可实现人员的工作效率最大化，大大降低了人员成本并增加了员工的收入，充分体现协同循环经营模式的优点。请发行人：①补充说明每亩地原材料耗用量、牛只单产与同行业可比公司是否存在差异。②列表披露各版块员工的具体分配人数、比例及协调情况、人均创收122.92万元的具体实现方式，说上述人员是否具备从事各版块生产的资质、能力及经验，与同行业可比公司的用工模式、人均创收是否存在重大差异，是否存在其他未披露劳动用工形式及规避劳务派遣认定的情形。

请保荐机构、发行人律师及申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 结合 2020、2021 年买入、卖出期货合约的换手率、数量、时间、持仓情况及与现货订单合同的匹配情况，详细说明公司对期货投资、投机活动的风险控制措施及其执行情况。

发行人 2020 年、2021 年相关期货投资的风险控制措施执行有效，自 2020 年以后公司未再从事投机交易，期货投资完全服务现货销售，以套期保值为目的。每年年初发行人根据当年预计白糖产量确定期货套保的数量，根据不同类型的期货合约价格情况分批建仓，当签订现货合同后，逐步平仓，待每年年底全部平仓。2020 年、2021 年发行人买入、卖出期货合约的换手率、数量、时间、持仓情况及与现货订单合同的匹配情况如下：

1、发行人 2020 年买入、卖出期货合约的换手率、数量、时间、持仓情况及与现货订单合同的匹配情况。

月份	合约	买卖	开平	手数	均价	月末持仓量(手)	月末换手率	签订现货合同	
								客户名称	合同数量(吨)
6月	SR2009	卖	开	3,300.00	5,095.00	3,300.00			
7月	SR2011	卖	开	1,650.00	4,917.00	4,950.00	33.33%	内蒙古金德瑞贸易有限责任公司	1,100.00
8月	SR2101	卖	开	2,030.00	5,115.00	4,180.00	115.60%		
	SR2009	买	平	2,800.00	5,140.00				
9月	SR2101	卖	开	576.00	5,215.00	2,180.00	144.60%	天津市东方糖酒有限公司	5,000.00
	SR2009	买	平	500.00	5,178.00			浙江杭实善成实业有限公司	25,000.00
	SR2011	买	平	76.00	5,213.00				

	SR2101	买	平	2,000.00	5,117.00				
10月	SR2101	卖	开	1,364.00	5,279.00	1,970.00	149.10%	内蒙古金德瑞贸易 有限责任公司	2,400.00
	SR2011	买	平	1,574.00	5,291.00			天津通瑞供应链有 限公司	15,500.00
								云南东方糖酒有限 公司	1,000.00
	SR2101	买	平	500.00	5,217.00			梁糖（天津）商贸 有限公司	1,000.00
								中粮祈德丰（北 京）商贸有限公司	5,000.00
11月	SR2101	买	平	890.00	5,112.00	1,080.00	82.40%	内蒙古金德瑞贸易 有限责任公司	8,190.00
12月	SR2101	买	平	580.00	5,050.00	-		浙江杭实善成实业 有限公司	97.00

注：月末换手率=（当月开单手数+当月平单手数）/月末持仓量

注：期货合约中1手=10吨白糖

发行人根据年初对 2020 年白糖市场走势判断，按照套保计划 2020 年度预计产糖 7 万吨，由于年初期货价格一直低迷，直到国家 5 月份进行白糖进口关税调整，发行人选择从 6 月份开始进行期货套保，由于预判进口量剧增对价格冲击会很大，发行人就开始在 6、7、8 月份在 2009、2011、2101 合约开始逐步建仓。当时进口原糖价格比较低，国内市场对价格预期普遍悲观，发行人到 7 月份完成建仓 4950 手，未超过预期产能的 80%（由于前两年实际甜菜亩产均小于年初估产，故选择 80%为套保总量）。到 9 月份市场信心恢复，远期合约上涨明显，且 09 合约接近交割日，发行人开始先将 09/11 合约平仓，再对应选择 2101 合约建仓，完成移仓。同时 01 合约价格已经由 5 月份的 4800 上涨到 9 月份的 5200，涨幅超过 10%。所以，发行人对 3 月份签署的 2.5 万吨点价合同开始进行点价操作，且与天津通瑞供应链有限公司确定定价定量合同 15500 吨，由于持仓总量低于预估产量，所以平仓量也低于合同实际签订量，对应减小套保持仓量。10 月份在签订了 9400 吨销售合同时，也在 11 月份将持仓数量相应降低。12 月份完成内蒙古金德瑞贸易有限责任公司的 8190 吨销售合同签订，此时已经基本完成当年生产季产品销售，同时期货套保持仓清零。

8 月、9 月和 10 月的换手率超过 100%，具体原因为：1、8 月换手率较高，是因为 8 月对 6 月份建仓的 2800 手 09 合约头寸移仓到 01 合约，且新建 01 合约头寸 2030 手，使得换手率较高。2、9 月换手率较高，是因为 9 月现货合同 3 万吨开始陆续点价、提货，所以发行人逐步平仓，平仓量较大，使换手率达

144.6%。3、10月署现货销售量为2.49万吨，且对1574手11合约头寸移仓至01合约，所以交易量相比月末持仓量较大，使10月换手率为149.1%。

2、发行人2021年买入、卖出期货合约的换手率、数量、时间、持仓情况及与现货订单合同的匹配情况。

月份	合约	买卖	开平	手数	均价	月末持仓量(手)	月末换手率	签订现货合同	
								客户名称	合同数量(吨)
1月	SR2201	卖	开	600.00	5,605.00	600.00	50.1%		
2月	SR2201	卖	开	603.00	5,666.00	1,203.00			
3月	SR2201	买	平	200.00	5,425.00	1,003.00	19.9%	天津市东方糖酒有限公司	3,000.00
4月	SR2109	卖	开	900.00	5,485.00	2,103.00	52.3%		
	SR2201	卖	开	200.00	5,710.00				
5月	SR2201	卖	开	600.00	5,928.00	2,703.00	22.2%		
6月	SR2109	买	平	900.00	5,453.00	2,203.00	59.0%		
	SR2201	卖	开	400.00	5,803.00				
7月	SR2109	卖	开	800.00	5,620.00	3,103.00	48.3%		
	SR2201	卖	开	400.00	5,837.00				
	SR2109	买	平	300.00	5,515.00			包头景祥糖业有限公司	363.00
8月	SR2109	买	平	500.00	5,593.00	3,503.00	40.0%		
	SR2201	卖	开	900.00	5,936.00				
9月	SR2201	买	平	1,503.00	5,766.00	2,000.00	75.2%	天津通瑞供应链有限公司	13,000.00
								浙江杭实善成实业有限公司	3,000.00
10月	SR2201	卖	开	1,900.00	6,025.00	3,500.00	65.7%		
	SR2201	买	平	400.00	5,850.00			天津市东方糖酒有限公司	1,500.00
								浙江杭实善成实业有限公司	1,500.00
11月	SR2201	买	平	2,983.00	5,952.00	627.00	493.3%	浙江杭实善成实业有限公司	27,000.00
								内蒙古金德瑞贸易有限责任公司	3,600.00
	SR2205	买	开	110.00	6,053.00			宁夏蒙天乳业有限责任公司	400.00
								天津市东方糖酒有限公司	1,000.00
12月	SR2205	买	开	158.00	5,878.00	-		内蒙古金德瑞贸易有限责任公司	1,580.00
	SR2205	卖	平	268.00	5,755.00				
	SR2201	买	平	517.00	5,788.00				

注：月末换手率=（当月开单手数+当月平单手数）/月末持仓量

注：期货合约中1手=10吨白糖

2021年按照全年生产7万吨白糖的预估产量，在降低持仓风险目标下，套

保持仓量不超过预估产量 80%的计划进行套保。由于远期合约价格优势明显，发行人在 1、2 月份首先选择 2201 合约进行建仓，3 月份发行人与天津东方糖酒有限公司签订 3,000 吨预售糖合同，由于此时持仓数量有限，按照比例减持相应现货销售合同数量的套保单。4、5 月份根据套保计划方案，期货价格达到预期，持续加仓套保。6 月份将 2109 合约全部移仓 2201 合约。7、8 月份持续加仓 2201 合约，同时由于 2109 合约上涨近 200 点，进行少量套保，并择机再次进行移仓。9 月份进入现货销售月份，谈判确定 16,000 吨销售合同，所以当月对 2201 合约进行相应数量平仓。10 月份持续加仓 2201 合约，同月完成两个合同共 3000 吨的销售，按照相应比例减持 2201 合约仓单。11 月份完成的三个现货销售合同共计 30500 吨，同时将相应数量的套保单进行平仓操作。12 月份，完成本年度销售工作后，套保账户头寸清零。

11 月的换手率超过 100%，主要是因为：11 月共签署现货销售合同 3.6 万吨，对应套保平仓量大，且年底持仓基数低，导致 11 月换手率较高。

3、发行人 2022 年 1-6 月尚未进行白糖期货投资相关交易。

根据 2022 年发行人白糖期货套保方案：在 6-9 月开榨前，提供基于企业核算成本的少量 SR301 套保，并在 SR305 参与交易后判断向后移仓的可行性，套保比例不高于预估产量的 20%，可能会在 SR301 的 6100~6300 区间的点位先套一部分。2022 年 1-6 月，白糖期货市场价格较低，白糖期货分别在 4 月和 6 月曾经短暂出现 2 次 6000 元以上行情，但发行人根据市场研判，这两次行情并未达到 2022 年发行人白糖期货套保方案的 6100-6300 区间的预估交易点位，所以发行人 2022 年 1-6 月并未进行白糖期货投资。

发行人自 2020 年起敕勒川糖业修订完善了期货投资相关内控制度，明确期货投资仅用于套期保值目的，用于规范企业期货投资行为，防范再次出现投机交易的发生，公司在集团层面设立了期货管理委员会（简称“期管会”），由董事长、财务总监、糖业总经理组成，由期管会负责审核年度期货投资计划。期管会下设期货套期保值业务小组（简称“套保小组”），主要由白糖销售负责人、糖业财务主管、交易员组成，由套保小组具体负责年度期货投资计划的编制与在期管会的授权下进行白糖套保交易操作。综合发行人的 2020 年、2021 年的套保持仓量情况来看，2020、2021 年最高持仓量始终控制在预计产能 80%

以下，防止年末实际产能未达预期，造成的持仓风险。其中，2020年持仓量最高时点为7月末，持仓量为4,950手，2020年实际白糖产量为64,922.29吨，7月末持仓量占2020年实际白糖产量占比为76.25%；2021年持仓量最高时点为8月末，持仓量为3,503手，2021年实际白糖产量为57,689.56吨，8月末持仓量占2020年实际白糖产量占比为60.72%。

第一轮审核问询函的回复问题17中关于发行人期货建仓情况、白糖期货套保量覆盖现货情况统计口径、发行人具体套保方式情况及比例相关描述不准确，统计期货建仓数量时将建仓和平仓重复计算，计算白糖期货套保量覆盖现货比例计算公式有误，未将白糖期货建仓数量乘以10后与当年白糖产量进行计算，故进行更正。具体更正情况如下：

更正前：

发行人期货建仓情况、白糖期货套保量覆盖现货情况如下：

年度	建仓情况 (手)	具体品种情况	白糖期货套保量 覆盖现货比例
2020年度	5,361.00	白糖 5,361.00 手	8.25%
2021年度	15,142.00	白糖 15,142.00 手	26.2%

注1：白糖期货套保量覆盖现货比例=白糖期货建仓数量/当年白糖产量；

注2：2019年度期货投资主要为投机交易。

发行人2019年期货投资主要为投机交易，自2020年起，公司修订完善了期货投资相关内控制度，明确期货投资只能用于套期保值目的。因此，2020年以后公司未再从事投机交易，期货投资完全服务现货销售。

发行人白砂糖客户分为贸易商客户和食品加工企业客户，对于贸易商客户，发行人定价方式为卖方点价，发行人会在自己认为期货市场白糖销售价格较高的时候进行点价，确定销售价格。对于贸易商客户而言，需要在期货市场进行套期保值操作来锁定利润，此时发行人不需要在期货市场进行套期保值。但对于食品加工企业客户，发行人定价方式为买方点价，食品加工企业客户会在其认为白糖市价较低的时候进行点价，确定采购价格，所以发行人通常需要进行期货套期保值，减少现货市场的价格波动风险。所以发行人每年根据食品加工企业可能达成的采购数量范围内进行期货套保，具体套保比例根据当时期货价格、和现货合同销售签订情况灵活调整，一般不超过当年计划产量的40%。从报告期内白糖期货套保量覆盖现货比率来看，2020年、2021年覆盖率分别为8.25%和26.2%，2020年、2021年发行人销售给食品加工企业的销售占比分别

为 22.73%和 40.21%，与企业白糖套期保值的策略相符。

更正后：

发行人期货建仓情况、白糖期货套保量覆盖现货情况如下：

年度	建仓情况 (手)	具体品种情况	白糖期货套保量 覆盖现货比例
2020 年度	8,920.00	白糖 8,920.00 手	137.40%
2021 年度	7,571.00	白糖 7,571.00 手	131.24%

注 1：白糖期货套保量覆盖现货比例=白糖期货建仓数量*10/当年白糖产量；

注 2：2019 年度期货投资主要为投机交易。

白糖期货套保量覆盖现货比例超过 100%，主要是因为每年年初发行人根据当年预计白糖产量确定期货套保的数量，根据不同时间的期货合约价格情况分批建仓，当签订现货合同后，逐步平仓，待每年年底全部平仓。2020 年、2021 年实际产量均低于预计产量，所以导致白糖期货套保量覆盖现货比例超过 100%。从 2020 年、2021 年的套保持仓量情况来看，2020 年持仓量最高时点为 7 月末，持仓量为 4,950 手，2020 年实际白糖产量为 64,922.29 吨，7 月末持仓量占 2020 年实际白糖产量占比为 76.25%；2021 年持仓量最高时点为 8 月末，持仓量为 3,503 手，2021 年实际白糖产量为 57,689.56 吨，8 月末持仓量占 2020 年实际白糖产量占比为 60.72%，2020、2021 年最高持仓量始终控制在预计产能 80% 以下，可以防止年末实际产能未达预期，造成的持仓风险。

发行人 2019 年期货投资主要为投机交易，自 2020 年起，公司修订完善了期货投资相关内控制度，明确期货投资只能用于套期保值目的。因此，2020 年以后公司未再从事投机交易，期货投资完全服务现货销售。

自 2020 年以后公司未再从事投机交易，期货投资服务于现货销售，以套期保值为目的。每年年初发行人根据当年预计白糖产量确定期货套保的数量，根据不同时间的期货合约价格情况分批建仓，当签订现货合同后，逐步平仓，待每年年底全部平仓。综合发行人的 2020 年、2021 年的套保持仓量情况来看，2020、2021 年最高持仓量始终控制在预计产能 80% 以下，防止年末实际产能未达预期，造成的持仓风险。其中，2020 年持仓量最高时点为 7 月末，持仓量为 4,950 手，2020 年实际白糖产量为 64,922.29 吨，7 月末持仓量占 2020 年实际白糖产量占比为 76.25%；2021 年持仓量最高时点为 8 月末，持仓量为 3,503 手，2021 年实际白糖产量为 57,689.56 吨，8 月末持仓量占 2020 年实际

白糖产量占比为 60.72%，与企业白糖套期保值的策略相符。

综上所述，自 2020 年起，公司修订完善了期货投资相关内控制度，明确期货投资只能用于套期保值目的。结合 2020 年、2021 年的买入、卖出期货合约的换手率、数量、时间、持仓情况及与现货订单合同的匹配情况来看，发行人相关期货投资的风险控制措施执行有效，自 2020 年以后公司未再从事投机交易，期货投资目的为服务于现货销售。

(二) 农牧乳糖协同的具体实现方式。①补充说明每亩地原材料耗用量、牛只单产与同行业可比公司是否存在差异。②列表披露各版块员工的具体分配人数、比例及协调情况、人均创收 122.92 万元的具体实现方式，说上述人员是否具备从事各版块生产的资质、能力及经验，与同行业可比公司的用工模式、人均创收是否存在重大差异，是否存在其他未披露劳动用工形式及规避劳务派遣认定的情形。

1、每亩地原材料耗用量、牛只单产与同行业可比公司比较情况

(1) 每亩地原材料耗用量情况

1) 甜菜每亩地原材料耗用量情况

发行人甜菜每亩原材料耗用量情况具体如下：

单位：千克、亩、千克/亩

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
种植面积	105,682.86	114,980.67	99,746.80	115,412.64
化肥量	6,884,540.00	8,239,053.11	8,726,323.24	6,491,080.00
农药量	70,465.50	168,929.62	145,946.60	174,162.18
种子量	22,150.50	24,918.10	23,480.92	30,955.00
毛管量	833,901.50	722,314.00	608,668.50	560,864.50
地膜量	362,460.00	242,000.00	23,490.00	8,570.00
单亩化肥消耗量	65.14	71.66	87.48	56.24
单亩农药消耗量	0.67	1.47	1.46	1.51
单亩种子消耗量	0.21	0.22	0.24	0.27

单亩毛管消耗量	7.89	6.28	6.10	4.86
单亩地膜消耗量	3.43	2.10	0.24	0.07

同行业可比公众公司均未披露甜菜每亩地原材料耗用量相关情况。

发行人甜菜每亩地原材料耗用量情况与其他有关行业情况比较如下：

①发行人与行业甜菜每亩地化肥耗用量情况

单位：千克/亩

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
发行人	65.14	71.66	87.48	56.24
全国平均水平 ¹			30.35	32.91
河北平均水平 ¹			42.87	无数据
新疆平均水平 ¹			43.06	41.21
内蒙古乌兰察布常规施肥量 ²	无数据	60	60	60

注1：报告期内，同行业可比公司未披露其每亩地原材料耗用量情况，故此处以国家发改委主编的《全国农产品成本收益资料汇编》数据作为对比，2021年、**2022年上半年**数据未披露。

注2：数据引用自，张强,等. 化肥减施下生物有机肥对甜菜生长发育及产品质量的影响 [J]. 中国糖料, 2021, 43(2): 55-60.

由上表可知，发行人甜菜每亩地化肥耗用量整体高于全国平均水平，2020年、2021年略高于内蒙古乌兰察布常规施肥量。根据农业农村部全国农业技术推广总站推广的甜菜地膜覆盖栽培技术，地膜覆盖甜菜底肥一般亩施标氮 25 公斤，过磷酸钙 30~50 千克。

整体来看，发行人甜菜每亩化肥消耗量高于上述行业水平。发行人种植区域内土壤主要分为沙地、黏土地、红泥地、黑土地几种，其中沙地保水性最差，会导致肥力流失严重。黏土地、红泥地、黑土地的土地黏性较大，整体保肥效果优于沙性土地。由于发行人各种植地块面积较大，各种类型土地掺杂，无法细分按土地性质进行设计施肥方案。且后山区域土地较为贫瘠，全年土地有效积温较低，甜菜生长期较短，故需要相对较大的施肥量来保证农作物快速出苗快速生长。2019年发行人甜菜种植每亩设计施肥量为 55kg，因后山地区土地相对贫瘠，自 2020年起发行人将每亩设计施肥量提升至 70kg，因此 2020 和 2021 年单亩肥料消耗量有明显上升。2020 年肥料消耗量明显高于设计施肥量，主要是因为 2020 年因上年较大面积的秋翻施肥失效导致追加施肥，肥料耗用量增多。

影响甜菜每亩施肥量主要因素为种植方法、土壤肥力、施肥效力、种植区域等，2020年发行人化肥消耗量较高主要系秋翻施肥失效所致，发行人甜菜每亩化肥消耗量高于上述行业水平具有合理性。

②发行人与行业甜菜每亩地膜耗用量情况

发行人甜菜每亩地膜耗用量情况与其他有关行业情况比较如下：

单位：千克/亩

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
发行人 ¹	3.43	2.10	0.24	0.07
全国平均水平 ²			1.79	1.69
内蒙古平均水平 ²			0.87	0.74
河北平均水平 ²			5.00	无数据
新疆平均水平 ²			3.06	3.14

注1：发行人甜菜每亩地膜耗用量=地膜量（千克）甜菜种植总面积（亩）

注2：报告期内，同行业可比公司未披露其每亩地原材料耗用量情况，故此处以国家发改委主编的《全国农产品成本收益资料汇编》数据作为对比，报告期内主要产区黑龙江无统计数据，2021年、2022年上半年数据未披露。

覆膜种植是指用专用农用地膜覆盖地面来进行农作物生产，使用地膜的主要好处是：有效保水，覆膜种植在土壤保水上有很大的作用，能使水分挥发变慢，从而达到保水的作用；有效积温，地膜覆盖的范围内因空间密闭，可使覆盖区域地温高于裸露区域；有效防风，幼苗阶段苗处在地膜下，地膜的覆盖可以有效的减少幼苗遭受风害。但使用地膜使用也有一定的制约，如：效率低下，每台覆膜播种机作业较慢，而甜菜播种时间，覆膜播种的面积会受到机器作业能力的制约，而直播播种机每天的作业能力显著优于覆膜播种机；在起收阶段，覆膜地块无法使用大机器高效率作业，只能使用小起收机进行起收，造成效率低下。

2019-2020年间，发行人开始并逐步扩大覆膜种植实验，通过实验发现地膜能很好的起到快速聚集土地温度，同时在甜菜幼苗期防风方面也能起到很大的作用，故决定2021年大面积推广覆膜种植方式。因在实验过程中发现地膜因覆土不够，难以抵抗后山地区大风天气，公司决定2021年主要使用加宽的地膜。由于覆膜种植在2021年大面积推广使用且使用的地膜宽度增加，2021年每亩甜菜地膜消耗量大幅上升。2022年上半年，因覆膜种植效果较好，公司进一步推广使用地膜，扩大覆膜种植甜菜面积，使每亩地膜耗用量进一步增加。

③发行人与行业甜菜每亩种子耗用量情况

发行人甜菜每亩种子耗用量情况与其他有关行业情况比较如下：

单位：千克/亩

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
发行人	0.21	0.22	0.24	0.27
全国平均水平 ¹			0.13	0.19
新疆平均水平 ¹			0.43	0.47

注1：报告期内，同行业可比公司未披露其每亩地原材料耗用量情况，此处以国家发改委主编的《全国农产品成本收益资料汇编》数据作为对比，报告期内主要产区中河北、内蒙古、黑龙江无统计数据，2021年、2022年上半年数据未披露。

发行人2019年、2020年每亩种子耗用量高于全国平均水平，但低于新疆平均水平，主要系种植区域、种植方法、种子品种存在差异所致。

④发行人与行业甜菜每亩毛管耗用量情况

未能找到公开披露的行业甜菜毛管耗用量的相关资料。

2) 玉米每亩地原材料耗用量情况

发行人玉米每亩原材料耗用量情况具体如下：

单位：千克、亩、千克/亩

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
种植面积	26,387.93	30,569.01	13,675.38	19,129.00
牛粪用量	34,113,474.00	88,924,620.00	57,546,230.00	47,170,200.00
用肥量	2,580,450.00	2,351,260.00	27,900.00	398,516.00
农药量		-	-	-
种子量	60,584.50	65,417.19	28,124.50	48,649.25
毛管量	177,445.50	92,611.00	24,660.50	5,328.00
地膜量	40,260.00	31,950.00		20,560.00
单亩肥料消耗量	97.79	76.92	2.04	20.83
单亩农药消耗量	-	-	-	-
单亩牛粪消耗量	1,292.77	2,908.98	4,208.02	2,465.90
单亩种子消耗量	2.3	2.14	2.06	2.54

单亩毛管消耗量	6.72	3.03	1.80	0.28
单亩地膜消耗量	1.53	1.05	0.00	1.07

注：为实现增产，公司2022年1-6月将部分喷灌方式灌溉的玉米改为滴灌种植，导致单亩毛管消耗量增加较多。

同行业可比公众公司均未披露玉米每亩地原材料耗用量相关情况。

发行人玉米每亩原材料耗用量与其他有关行业情况比较如下：

①发行人与行业玉米每亩地肥料耗用量情况

单位：千克/亩

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
发行人单亩有机肥用量	97.79	76.92	2.04	20.83
发行人单亩牛粪用量	1,292.77	2,908.98	4,208.02	2,465.90
全国化肥用量平均水平 ¹			24.97	24.36
河北平均水平 ¹			21.46	20.88
山西平均水平 ¹			26.88	26.36
内蒙古平均水平 ¹			25.23	26.05
辽宁平均水平 ¹			24.39	24.04
吉林平均水平 ¹			29.12	28.72
黑龙江平均水平 ¹			23.21	22.08

注1：报告期内，同行业可比公司未披露其每亩地原材料耗用量情况，无有机玉米每亩可比数据，故此处以国家发改委主编的《全国农产品成本收益资料汇编》数据作为对比，农家肥、有机肥用量未统计，2021年、2022年上半年数据未披露。

发行人所生产的玉米均为有机玉米，所施用的肥料为牛粪、有机肥，故与行业平均水平存在差异。

②发行人与行业玉米每亩地膜耗用量情况

单位：千克/亩

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
发行人 ¹	1.53	1.05	-	1.07
全国平均水平 ²			0.37	0.37
河北平均水平 ²			0.03	0.04
山西平均水平 ²			0.32	0.37
内蒙古平均水平 ²			1.20	1.06

注1：发行人玉米每亩地膜耗用量=地膜量（千克）/玉米种植总面积（亩）

注2：报告期内，同行业可比公司未披露其每亩地原材料耗用量情况，故此处以国家发改委主编的《全国农产品成本收益资料汇编》数据作为对比，北方玉米主要产区中，辽宁、黑龙江、吉林无统计数据，2021年、2022年上半年数据未披露。

发行人 2019 年玉米地膜每亩耗用量与内蒙古平均水平接近，2020 年低于行业水平。发行人玉米每亩地膜耗用量波动主要系开展覆膜种植实验所致。2019 年，骑士农牧业租用盐碱性较大、水利条件较差的土地，进行盐碱地改造覆膜种植实验，尝试利用地膜在土壤环境较差的情况下种植玉米，试验未取得良好效果。2020 年发行人玉米未采用覆膜方式种植。2021 年，为研究地膜在不同土壤环境下的使用效果，发行人再次进行玉米覆膜种植实验，因此每亩地膜耗用量相应回升。**2022 年上半年，每亩地膜耗用量上涨，主要原因为实施覆膜种植增产实验，增加了覆膜种植面积。**

③发行人与行业玉米每亩种子耗用量情况

单位：千克/亩

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
发行人	2.3	2.14	2.06	2.54
全国平均水平 ¹			1.93	1.97
内蒙古平均水平 ¹			1.91	2.08
河北平均水平 ¹			2.21	2.30
山西平均水平 ¹			1.56	1.57
辽宁平均水平 ¹			1.86	1.87
吉林平均水平 ¹			1.65	1.88
黑龙江平均水平 ¹			1.88	1.79

注 1：报告期内，同行业可比公司未披露其每亩地原材料耗用量情况，故此处以国家发改委主编的《全国农产品成本收益资料汇编》数据作为对比，2021 年、**2022 年上半年**数据未披露。

报告期内，发行人玉米每亩种子耗用量情况与内蒙古、河北等地平均水平不存在重大差异。

3) 苜蓿每亩地原材料耗用量情况

单位：亩、千克、千克/亩

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
种植面积	2,215.00	2,740.00	5,963.00	2,665.00
牛粪用量	2,300,000.00	10,083,200.00	27,072,020.00	13,325,000.00
肥料量		-	213,188.00	-
种子量		2,160.00	10,931.96	-
毛管量		-	-	-
地膜量		-	-	-
单亩肥料消耗量		-	35.75	-

单亩牛粪消耗量	1,038.37	3,680.00	4,540.00	5,000.00
单亩种子消耗量		0.79	1.83	-
单亩毛管消耗量		-	-	-
单亩地膜消耗量		-	-	-

注：单亩种子消耗量=当年种子消耗量/当年苜蓿种植总面积

同行业可比公众公司均未披露苜蓿每亩地原材料耗用量相关情况。

发行人苜蓿每亩原材料耗用量与其他有关行业情况比较如下：

项目	数据
单亩种子消耗量 ¹	在 467 组数据中，3 % 的数据单亩苜蓿种子消耗量为 1kg/亩以下，54% 的数据在 1-1.2kg/亩之间，10% 的数据在 1.2-1.4kg/亩之间，10% 的数据在 1.4-1.6kg/亩之间，23% 的数据在 1.6kg/亩以上
单亩化肥、牛粪水消耗量 ²	播种前施磷酸二铵 40kg/亩，春季返青前浇灌 1 次经固液分离发酵后的奶牛养殖场沼液粪水 24m ³ /亩

注 1：数据源自魏志标,等 中国苜蓿、黑麦草和燕麦草产量差及影响因素[J]中国农业科学,2018,51(3):507-522，期刊为中国农业科学院与中国农学会共同主办的综合性、学术性期刊。作者从中国知网和 Web of Science 两个数据库，收集了已发表文献中的 467 组苜蓿播种量数据进行分析。

注 2：数据源自刘青松,贾艳丽,肖宇,等 奶牛养殖粪水还田对苜蓿产量及土壤理化性质的影响[J]作物研究,2022,36(1):47-51，期刊为湖南省作物学会、湖南农业大学共同主办的学术性刊物。上述数据为作者实验数据。

报告期内，发行人苜蓿种子每亩消耗量存在波动，主要是因为苜蓿为多年生植物，不需要每年都播种种植。发行人 2019 年未新播种苜蓿。2021 年苜蓿每亩种子消耗量略低于行业水平，主要系 2021 年裕祥农牧业新种植苜蓿 1200 亩，每亩种子消耗量为 1.8kg/亩，原有 2020 年种植的苜蓿土地无种子消耗量。

发行人所生产的苜蓿均为有机苜蓿，所施用的肥料为牛粪、有机肥，故与行业平均施肥水平存在差异。

4) 燕麦草每亩地原材料耗用量情况

单位：千克、亩、千克/亩

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
种植面积	8,331.00	6,638.00	8,606.20	1,379.00
牛粪用量	8,778,686.00	731,086.00	21,233,580.00	6,895,000.00
用肥量		-	21,000.00	-
种子量	44,385.00	60,500.00	68,950.00	15,360.00

毛管量	7,944.00	-	980.5	-
地膜量		-	-	-
单亩肥料消耗量		-	2.44	-
单亩牛粪消耗量	1,053.74	110.14	2,467.24	5,000.00
单亩种子消耗量	5.33	9.11	8.01	11.14
单亩毛管消耗量	0.95	-	0.11	-
单亩地膜消耗量		-	-	-

注：单亩种子消耗量=当年种子消耗量/当年燕麦草种植总面积

同行业可比公众公司均未披露燕麦草每亩地原材料耗用量相关情况。

发行人燕麦草每亩原材料耗用量与其他有关行业情况比较如下：

项目	数据
单亩种子消耗量 ¹	在 147 组数据中，9%的数据单亩燕麦草种子消耗量为 8kg/亩以下，18%的数据在 8-10.7kg/亩之间，33%的数据在 10.7-13.3kg/亩之间，28.5%的数据在 13.3-16kg/亩之间，11.5%的数据在 16kg/亩以上
单亩肥料消耗量 ²	施用尿素 5~15kg/亩，或施用尿素 2.5 kg/亩并施用有机肥 300~700kg/亩

注 1：数据源自魏志标,等 中国苜蓿、黑麦草和燕麦草产量差及影响因素[J]中国农业科学,2018,51(3):507-522, 期刊为中国农业科学院与中国农学会共同主办的综合性、学术性期刊。作者从中国知网和 Web of Science 两个数据库，收集了已发表文献中的 147 组燕麦草播种量数据进行分析。

注 2：数据源自刘水华,戴征煌,于徐根,等 播种量和施肥对秋冬闲田种植燕麦草产量的影响[J] 江西畜牧兽医杂志,2018, (3) :37-39, 期刊为由上报江西省畜牧兽医学会主办的省级期刊。上述数据为作者实验数据。

由上表所示，除 2022 年上半年燕麦草播种尚未完成导致种子消耗量较小外，其余年度发行人燕麦草每亩种子消耗量与行业水平不存在显著差异。发行人所生产的燕麦草均为有机燕麦草，所施用的肥料为牛粪、有机肥，故与行业平均施肥水平存在差异。

(2) 牛只单产与同行业可比公司比较情况

发行人与同行业可比公司成母牛单产比较情况如下表所示：

单位：吨/头、年

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
澳亚牧场	无数据	无数据	12.8	12.6
优然牧场	11.4	10.9	10.5	10.4

现代牧业	12.3	11.3	11.1	10.6
中国圣牧	10.5	无数据	无数据	无数据
同行业可比公司	11.4	11.1	11.47	11.2
国内平均水平	无数据	8.7	8.3	7.8
发行人	10.4	10.4	9.8	9.3

注1：澳亚牧场 2021 年、2022 年上半年未披露单产情况；

根据上表可知，发行人成母牛年产量低于同行业可比公司平均水平，主要系公司牧场均为有机牧场，在投入品的使用种类、养殖方式等限制因素较多，而澳亚牧场、现代牧业奶牛主要为非有机养殖奶牛，优然牧业存在较大比例的非有机养殖奶牛。同行业公司为生鲜乳供应行业巨头，牧场规模较大，奶牛养殖技术、牧场运营经验略优于发行人。此外，澳亚牧场较多牧场位于山东，与发行人奶牛养殖环境具有一定的差异。故同行业公司奶牛单产高于发行人。

发行人成母牛单产符合牧场经营实际情况，不存在异常。

2、列表披露各板块员工的具体分配人数、比例及协调情况、人均创收 122.92 万元的具体实现方式，说明上述人员是否具备从事各版块生产的资质、能力及经验，与同行业可比公司的用工模式、人均创收是否存在重大差异，是否存在其他未披露劳动用工形式及规避劳务派遣认定的情形。

（1）发行人各板块员工分配及协调情况

发行人已在招股说明书之“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（六）发行人的员工情况”下补充以下楷体加粗部分内容：

3、发行人各板块员工情况

（1）各板块人员分配人数及比例

报告期各期末，发行人各板块人员分配情况如下：

板块	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例	人数	比例
总部	25	2.73%	24	3.37%	7	1.26%	7	1.53%
牧业	340	37.12%	193	27.07%	86	15.52%	46	10.07%
乳业	278	30.35%	259	36.33%	243	43.86%	212	46.39%
糖业	158	17.25%	162	22.72%	154	27.80%	135	29.54%
农业	115	12.55%	75	10.52%	64	11.55%	57	12.47%
合计	916	100.00%	713	100.00%	554	100.00%	457	100.00%

（2）各板块人员协调情况

发行人糖业板块榨季通常开始于每年 9-10 月并于当年 12 月底前结束，乳业人员在 9-12 月是淡季，制糖人员在非榨季时段可协助乳业保证市场产品供应，乳业淡季的生产人员可以协助糖业生产，当年榨季制糖生产结束后全部投入到乳业春节的市场供应。

报告期各期，发行人乳糖协同人员累计协同天数如下：

单位：天

月份	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	糖协乳	乳协糖	糖协乳	乳协糖	糖协乳	乳协糖	糖协乳	乳协糖
1 月	1,083.00		238.50	-	868.00	-	326.00	-
2 月	273.50		123.00	-	131.00	-	21.00	-
3 月	505.00		303.00	-	263.00	-	230.00	-
4 月	533.50		185.00	-	354.00	-	187.50	-
5 月	570.50		338.50	-	272.00	-	193.00	-
6 月	441.50		306.00	83.00	237.00	-	153.50	-
7 月			351.00	195.00	199.00	-	27.00	
8 月			295.00	179.00	215.00	114.00	-	350.50
9 月			-	666.00	58.00	971.00	-	372.00
10 月			-	1,166.00	-	1,394.00	-	1,178.00
11 月			-	1,128.00	-	1,332.00	-	1,290.00
12 月			-	493.00	-	1,237.00	-	1,240.00
合计	3,407.00	-	2,140.00	3,910.00	2,597.00	5,048.00	1,138.00	4,430.50

注：每月协同人员累计协同天数为当月各协同人员参与协同工作天数之和，即 1 人参与协同工作 1 天记累计 1 天协同天数。

（3）协同模式提高人均创收的具体实现方式

发行人乳业、糖业生产均存在淡旺季，且淡旺季时间互相交错。发行人糖业板块工厂毗邻乳业板块工厂，均位于土默特右旗新型工业园区内，可以根据淡旺季工作安排随时协调人员。在协同循环模式下可实现人员的工作效率最大化，有效降低了人工成本，提高了人均创收。

上述协同人员中，糖协乳协同人员从事的主要协同岗位为质检、包装等，质检员在糖业原岗位担任质量主任、体系工程师、质检员等职务，相关协同人员均具备对应的资质、能力及经验；乳协糖协同人员从事的主要协同岗位为化验、机修、仪表、电工、卸货、发货、包装、过磅及制糖流程中其他辅助工作，协同岗位为化验员的人员在乳业原岗位担任化验员、质检员等职位，协同岗位

为机修、仪表、电工的人员在乳业从事对应岗位工作，相关协同人员均具备对应的资质、能力及经验。

(2) 发行人用工方式、人均创收与同行业公司比较情况

1) 发行人用工方式与同行业公司比较情况

除普通的签订劳动合同用工方式外，发行人与同行业公司还存在以下用工方式：

证券简称	用工方式
新乳业	劳务派遣
庄园牧场	劳务派遣
粤桂股份	劳务外包
中粮糖业	劳务外包
发行人	劳务外包

资料来源：同行业公司公告

注：其他同行业公司未披露除普通的签订劳动合同用工方式外的用工形式。

由上表可知，发行人用工方式与同行业公司不存在重大差异。

2) 发行人人均创收与同行业公司比较情况

单位：人、万元/人

证券简称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	员工人数	人均创收	员工人数	人均创收	员工人数	人均创收	员工人数	人均创收
光明乳业			11,999	243.40	11,856	212.74	12,125	186.09
新乳业			9,856	90.98	8,923	75.63	6,878	82.51
天润乳业			2,391	88.22	2,225	79.45	2,078	78.28
庄园牧场			1,401	72.91	1,268	58.35	922	88.24
赛科星	3,371	60.33	3,318	124.60	3,164	110.79	2,865	91.84
优然牧业	10,835	80.36	10,414	147.36	未披露	未披露	未披露	未披露
中国圣牧	2,788	57.41	2,682	111.28	2,589	102.77	2,668	103.42
佰惠生	1,075	38.03	1,098	122.18	1,146	139.43	1,390	124.19
中粮糖业			6,385	394.06	6,610	319.65	6,585	279.80
粤桂股份			3,127	97.82	3,484	91.57	3,636	96.31
行业平均	4,517	59.03	5,267	149.28	4,585	132.26	4,350	125.63
发行人	916	40.39	713	122.92	544	127.70	457	139.16

资料来源：同行业公司公告

根据上表，发行人 2019 年人均创收略高于行业平均数，2020 年、2021 年、2022 年上半年略低于行业平均数，整体上与佰惠生较为接近，与同行业平均水平不存在重大差异。

鉴于发行人农业板块农忙的季节性、辅助性、临时性用工主要通过劳务外包解决，发行人在招股说明书之“第二节 概览”之“九、 发行人自身的创新特征”及“第五节 业务和技术”之“二、 行业基本情况”之“（八）发行人产品及服务的市场地位”之“2、发行人的竞争优势”及第一轮问询问题 3 回复相关内容做如下更正：

更正前	更正后
<p>农业人员每年的主要作业时间在 4-10 月，糖业人员每年的主要作业时间在 10 月-次年 1 月，乳业人员在 9-12 月是淡季。每年的春天可协调制糖人员协助农业进行春耕春播服务，夏天制糖人员可协助乳业保证市场产品供应，秋天农业人员甜菜收获开始承担制糖工厂的原料收购、仓储、生产辅助工作；乳业淡季的生产人员可以协助糖业生产；冬天制糖生产结束后全部投入到乳业春节的市场供应，在全产业模式下可实现人员的工作效率最大化，大大降低了人员成本并增加了员工的收入，充分体现协同循环经营模式的优点。</p>	<p>糖业人员每年的主要作业时间在 10 月-次年 1 月，乳业人员在 9-12 月是淡季。夏天制糖人员可协助乳业保证市场产品供应，乳业淡季的生产人员可以协助糖业生产；冬天制糖生产结束后全部投入到乳业春节的市场供应，在全产业模式下可实现人员的工作效率最大化，大大降低了人员成本并增加了员工的收入，充分体现协同循环经营模式的优点。</p>

报告期内，发行人不存在其他未披露劳动用工形式及规避劳务派遣认定的情形。

二、核查意见

（一）保荐机构、发行人律师及申报会计师履行的核查程序

1、取得 2020 年至 2021 年发行人期货交易结算单，统计 2020 年至 2021 年买入、卖出期货合约的换手率、数量、时间、持仓情况及与现货订单合同的匹配情况。对发行人期管会下设期货套期保值业务小组组长进行访谈，了解发行人对期货投资、投机活动的风险控制措施及其执行情况。

2、统计发行人每亩地原材料耗用量、牛只单产，查询行业公开披露数据，访谈发行人农业板块生产负责人、牧业板块生产负责人，了解发行人每亩地原材料耗用量、牛只单产与行业数据差异原因。

3、统计各板块员工的具体分配人数、比例，访谈发行人人力资源部负责人，调查发行人各板块间协调情况、协调人员从事各板块生产的资质、能力及经验

情况、是否存在其他劳动用工形式及规避劳务派遣认定的情形。查询同行业可比公司公开披露资料，分析发行人与同行业可比公司的用工模式、人均创收差异情况。


（二）保荐机构、发行人律师及申报会计师的核查意见

1、自 2020 年起，公司修订完善了期货投资相关内控制度，明确期货投资只能用于套期保值目的。结合 2020 年、2021 年的买入、卖出期货合约的换手率、数量、时间、持仓情况及与现货订单合同的匹配情况来看，发行人相关期货投资的风险控制措施执行有效，自 2020 年以后公司未再从事投机交易，期货投资目的为服务于现货销售。

2、发行人每亩地原材料耗用量与行业水平存在一定的差异，主要系土地情况、种植方式等存在差异所致。发行人成母牛年产低于同行业可比公司平均水平，主要系公司牧场均为有机牧场，在投入品的使用种类、养殖方式等限制因素较多所致，符合发行人牧场经营实际情况，具有合理性。

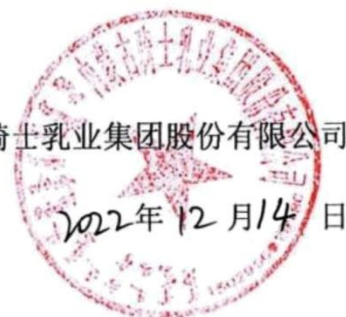
3、发行人已列表披露各版块员工的具体分配人数、比例及协调情况。发行人乳业、糖业生产均存在淡旺季，且淡旺季时间互相交错，发行人糖业板块工厂毗邻乳业板块工厂，均位于土默特右旗新型工业园区内，可以根据淡旺季工作安排随时协调人员，在协同循环模式下可实现人员的工作效率最大化，有效降低了人工成本，提高了人均创收。发行人参与协调的人员均具备从事各板块生产的资质、能力及经验。发行人与同行业可比公司的用工模式、人均创收不存在重大差异，不存在其他未披露劳动用工形式及规避劳务派遣认定的情形。

（此页无正文，为内蒙古骑士乳业集团股份有限公司《关于内蒙古骑士乳业集团股份有限公司申请公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人签名： 

党涌涛

内蒙古骑士乳业集团股份有限公司



2022年12月14日

发行人董事长声明

本人承诺《关于内蒙古骑士乳业集团股份有限公司申请公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带法律责任。

董事长：



党涌涛

内蒙古骑士乳业集团股份有限公司

2022年12月4日



（此页无正文，为国融证券股份有限公司《关于内蒙古骑士乳业集团股份有限公司申请公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人签名： 何庆桥
何庆桥

沈劫
沈劫



国融证券股份有限公司

2022年12月14日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于内蒙古骑士乳业集团股份有限公司申请公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，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：



侯守法



国融证券股份有限公司

2022年12月14日

保荐机构总裁声明

本人已认真阅读《关于内蒙古骑士乳业集团股份有限公司申请公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总裁、法定代表人签名：



张智河



2022年12月14日