

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
申请文件的审核问询函回复
天职业字[2023]39392号

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审核问询函的回复

天职业字[2023]39392 号

北京证券交易所：

贵所于 2022 年 7 月 12 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审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）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”、“公司”）的申报会计师，对《问询函》中涉及申报会计师的相关问题，逐条回复如下：

本回复报告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。

本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）

目录

问题 2. 主要客户合作的稳定性及真实性	1
问题 6. 内控规范性问题及整改情况	36
问题 7. 牧场养殖情况与有机生鲜乳产销量是否匹配.....	46
问题 8. 外采生鲜乳数量持续下降的原因	81
问题 9. 乳业板块经销收入的真实性	102
问题 10. 是否存在甜菜供给不足的风险	171
问题 11. 糖业板块毛利率与可比公司差异较大的合理性.....	194
问题 12. 存货盘点情况及存货真实性	230
问题 13. 内控有效性及中介机构核查要求	259
问题 14. 其他财务问题	310

问题 2. 主要客户合作的稳定性及真实性

申报材料显示，报告期内，发行人来自蒙牛乳业所属公司的销售额占牧业板块收入的 87.34%、94.26%、93.31%，对浙江杭实善成销售额占糖业板块收入的 40.76%、36.91%、44.39%。发行人对蒙牛乳业销售的主要产品为生鲜乳，对浙江杭实善成实业有限公司销售的主要产品为白砂糖。

(1) 与蒙牛乳业合作的稳定性。申报材料显示，公司于 2012 年被蒙牛乳业评为战略合作伙伴，已与蒙牛乳业所属企业建立了良好的合作关系。蒙牛乳业对有机奶源的合作伙伴进行现场考察、合作情况评分等，将符合蒙牛乳业要求的奶源供应商列入自己的合格供应商名单，每年蒙牛乳业会根据合作情况对合格供应商进行评分，对于评分较低的公司移除出合格供应商名单。

请发行人：①补充披露与蒙牛乳业的具体合作模式、合作公司的名称、具体合作合同定价方式，说明进入合格供应商名录的具体过程，是否签署了战略合作协议，目前对发行人生鲜乳总需求量及占其同类产品采购总额的比例。②结合目前在手订单情况，相较于其他生鲜乳供应商的竞争优势，蒙牛乳业供应商淘汰机制等，说明发行人订单获取的稳定性与可持续性、是否存在被替代的风险。

(2) 与杭实善成交易的真实性。根据申报材料：①发行人白砂糖主要采取直销的销售方式，主要客户为大型食品加工企业及大宗商品贸易商。②杭实善成系发行人关联方，2020 年发行人对杭实善成毛利率仅为 0.76%，杭实善成系贸易商，且其终端客户存在与发行人白砂糖的终端客户重合的情形，杭实善成的终端客户主要亦为贸易商。

请发行人说明：①报告期各期向食品加工企业、贸易商的销售金额及占比情况，销售占比变化的原因；发行人向贸易商客户销售的原因、必要性，是否符合行业惯例，是否均为买断式销售，与贸易商客户的结算政策和信用期限与食品加工企业是否存在差异。②报告期各期，发行人向主要客户的销售数量、销售单价、信用政策、毛利率情况，前五大客户的业务规模与发行人向其销售规模是否匹配，各期主要客户变化、销售金额变化的原因，客户间的销售价格是否存在差异，主要客户毛利率的差异原因及合理性。③2020 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。④杭实善成终端客户与发行人白砂糖的终端客户重合的原因，通过杭实善成转售白砂糖的合理性，杭实善成转售价与采购价之间的差额情况，发行人与杭实善成向重合终端客户销售价格是否存在差异及合理性，发行人是否存在利用转售调节收入利润或进行利益输送的情形。⑤贸易商

客户的最终销售实现情况、期末库存以及期后实现销售的情况，对贸易商的销售与贸易商自身的库存情况是否匹配；杭实善成下游客户的构成情况（贸易商、最终用户），结合最终销售实现情况说明交易是否真实；发行人是否存在通过关联方进行利益输送的情形。

（3）新增客户的开拓情况。申报材料显示，伊利集团所属公司 2021 年成为发行人第三大客户，主要向发行人采购白砂糖。请发行人结合过往客户获取方式、下游需求增长情况、细分行业集中度及发展趋势、公司与竞争对手的比较情况等，说明发行人开拓伊利集团所属公司等新客户的具体情况、具备的优劣势，是否有向生鲜乳、奶制品等产品拓展的计划，是否存在降低关联交易金额及占比的有效措施。请发行人揭示相关风险，如有必要请作重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师及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）与蒙牛乳业合作的稳定性。①补充披露与蒙牛乳业的具体合作模式、合作公司的名称、具体合作合同定价方式，说明进入合格供应商名录的具体过程，是否签署了战略合作协议，目前对发行人生鲜乳总需求量及占其同类产品采购总额的比例。②结合目前在手订单情况，相较于其他生鲜乳供应商的竞争优势劣势，蒙牛乳业供应商淘汰机制等，说明发行人订单获取的稳定性与可持续性、是否存在被替代的风险。

1、与蒙牛的合作情况

（1）与蒙牛乳业的具体合作模式、合作公司的名称、具体合作合同定价方式，进入合格供应商名录的具体过程及战略合作协议的签署情况

发行人已在招股说明书“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“3、销售模式”之“（1）有机生鲜乳销售”部分补充披露以下楷体加粗内容：

公司有机生鲜乳销售均为直接销售模式，报告期内公司主要的有机生鲜乳客户为蒙牛乳业。发行人子公司鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司、鄂尔多斯市康泰仑农牧业有限责任公司、**内蒙古中正康源牧业有限公司**均评为蒙牛乳业合格供应商。公司自 2009 年开始向蒙牛乳业供应生鲜乳，供应量稳步提高，达成了稳定的合作关系。蒙牛乳业作为我国乳制品生产量、出口量、销售收入均居领先地位的大型乳制品生产集团，其发祥地和主要奶源地均在内蒙古。为稳固合作关系，公司与蒙牛乳业签订了长期的《生鲜乳购销合同》，约定了有机生鲜乳的采购定价方式和数量区间，将蒙牛乳业发展成为重点客户，骑士乳业于 2012 年被蒙牛乳业评为战略合作伙伴，同年发行人子公司鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司与内蒙古蒙牛乳业包头有限责任公司签署了 2012-2020 年的长期《生鲜乳购销合同》。

发行人与内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司于2019年3月签署了《战略合作框架协议》，于2020年12月签署了《战略合作框架协议之补充协议》，于2021年10月签署了《奶源发展战略合作协议》；发行人旗下牧场鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司、鄂尔多斯市康泰仑农牧业有限责任公司、内蒙古中正康源牧业有限公司均与内蒙古蒙牛乳业包头有限责任公司签署了2029年到期的长期《生鲜乳购销合同》。相关协议约定了蒙牛乳业长期向发行人旗下牧场采购有机生鲜乳，并约定与发行人在种植、养殖、乳制品加工、大宗原辅料采购业务等方面开展合作。发行人与蒙牛乳业的业务具有稳定性及可持续性。

1) 销售流程

公司自有牧场在挤奶环节生产出生鲜乳经冷却、抽样自检后，直接用专用运奶罐车运输至收购厂家，检验微生物、冰点、抗生素等指标合格后入库。

2) 销售定价和结算方式

有机生鲜乳销售价格按照客户的计价体系执行，并根据市场行情及季节性因素调整，执行随行就市、以质论价、优质优价原则，生鲜乳最终销售价格按照公司客户商定的质量等级有所浮动。生鲜乳质量等级的参考指标为蛋白质含量、脂肪含量、菌落总数、冰点、体细胞、滋气味及牧场级别。公司和客户每月结算销售生鲜乳的奶款。

3) 发行人报告期内对蒙牛乳业生鲜乳销售情况

单位：万元、吨

合作客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
内蒙古蒙牛乳业包头有限责任公司	60,771.05	30,933.83	47,112.89	24,565.37	37,482.84	18,409.67
内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司	6,604.12	3,446.21	62.58	33.29		
蒙牛乳业(磴口巴彦高勒)有限责任公司			230.60	122.68		
内蒙古蒙牛圣牧高科奶业有限公司			94.30	50.17		
合计	67,375.17	34,380.04	47,500.37	24,771.51	37,482.84	18,409.67

(2) 蒙牛乳业对发行人生鲜乳总需求量及占其同类产品采购总额的比例

蒙牛乳业尚未公开披露其有机生鲜乳总需求量相关数据。目前，发行人在内蒙古有机生鲜乳供应市场最主要的竞争对手为中国圣牧。根据中国圣牧公告，其2020-2022年对蒙牛集团销售占比为94.10%、97.70%、91.50%。发行人有机生鲜乳销售额与中国圣牧比较情况如下：

单位：万元、吨

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量
中国圣牧有机生鲜乳销售额		457,688	210,160.90	394,730	145,926.70	285,073
发行人牧业板块对蒙牛乳业销售额	33,937.25	66,237	24,771.51	47,500	18,409.67	37,483

资料来源：中国圣牧年度报告

2、发行人与蒙牛乳业合作的可持续性

(1) 发行人的在手订单情况

2019年3月，发行人与内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司签署了《战略合作框架协议》，发行人旗下牧场鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司、鄂尔多斯市康泰仑农牧业有限责任公司、内蒙古中正康源牧业有限公司均与内蒙古蒙牛乳业包头有限责任公司签署了2029年到期的长期《生鲜乳购销合同》。相关协议约定了蒙牛乳业长期向发行人旗下牧场采购有机生鲜乳，并约定与发行人在种植、养殖、乳制品加工、大宗原辅料采购业务等方面开展合作。发行人与蒙牛乳业展开了多个板块的业务合作，与蒙牛乳业的业务具有稳定性及可持续性。

(2) 相较于其他生鲜乳供应商的竞争优势

1) 竞争优势

相较于普通生鲜乳，有机生鲜乳具有严苛的认证标准，只有同时取得国家有机标准认证及欧盟有机标准认证的生鲜乳供应商才可以为蒙牛乳业提供有机生鲜乳。发行人旗下牧场均拥有国家有机标准认证及欧盟有机标准认证，有机生鲜乳行业为资本密集型行业，进入有机生鲜乳行业需要大额及持续的资本投资。投资包括修建及维护自有有机农场、牧场以及规模化奶牛养殖。根据有机认证相关标准，一年生饲料作物的转换期至少为两年，饲料中50%-60%的饲料必须源自于自有农场或本地区其他有机农场生产的饲料，奶牛至少经过6个月的转换期，非有机牧场通常需要2.5至3年整体转换为有机牧场，需要投入大量的资金与专业人员，因此形成较高的进入壁垒。

2) 竞争劣势

相较于中国圣牧等大型有机生鲜乳供应商，发行人整体规模较小，供应能力有限。

(3) 蒙牛乳业供应商淘汰机制

牧场与蒙牛乳业签署协议后，蒙牛乳业常年派驻场员对牧场进行监管，并对牧场的管理提出严格的要求。蒙牛乳业每年会组织三至四次定期或不定期的巡检，如生鲜乳出现不合格项，将对生鲜乳供应商进行价格考核、拒收或直接淘汰生鲜乳供应商。

综上，有机生鲜乳的生产需要投入大量的时间、资金与专业人员执行转换期，发行人与蒙牛乳业签署了涉及多个业务板块的战略合作协议及长期的《生鲜乳购销合同》，且蒙牛乳业长期给予发行人各牧场从建设期到经营期间资金支持，合作关系稳定及具有可持续性，被替代的风险较小。

(二) 与杭实善成交易的真实性。①报告期各期向食品加工企业、贸易商的销售金额及占比情况，销售占比变化的原因；发行人向贸易商客户销售的原因、必要性，是否符合行业惯例，是否均为买断式销售，与贸易商客户的结算政策和信用期限与食品加工企业是否存在差异。②报告期各期，发行人向主要客户的销售数量、销售单价、信用政策、毛利率情况，前五大客户的业务规模与发行人向其销售规模是否匹配，各期主要客户变化、销售金额变化的原因，客户间的销售价格是否存在差异，主要客户毛利率的差异原因及合理性。③2020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。④杭实善成终端客户与发行人白砂糖的终端客户重合的原因，通过杭实善成转售白砂糖的合理性，杭实善成转售价与采购价之间的差额情况，发行人与杭实善成向重合终端客户销售价格是否存在差异及合理性，发行人是否存在利用转售调节收入利润或进行利益输送的情形。⑤贸易商客户的最终销售实现情况、期末库存以及期后实现销售的情况，对贸易商的销售与贸易商自身的库存情况是否匹配；杭实善成下游客户的构成情况（贸易商、最终用户），结合最终销售实现情况说明交易是否真实；发行人是否存在通过关联方进行利益输送的情形。

1、报告期各期向食品加工企业、贸易商的销售金额及占比情况，销售占比变化的原因；发行人向贸易商客户销售的原因、必要性，是否符合行业惯例，是否均为买断式销售，与贸易商客户的结算政策和信用期限与食品加工企业是否存在差异。

(1) 报告期各期向食品加工企业、贸易商的销售金额及占比情况

单位：吨、万元

年度	白砂糖 总销量	贸易商			食品加工企业		
		销量	销量占比	收入金额	销量	销量占比	收入金额
2020年	52,846.00	40,833.50	77.27%	18,653.92	12,012.50	22.73%	5,909.54
2021年	62,674.70	37,472.75	59.79%	19,281.48	25,201.95	40.21%	12,287.29
2022年	45,972.81	29,945.00	65.14%	15,113.62	16,027.81	34.86%	8,661.70

发行人子公司敕勒川糖业投产后2019年正式形成销售收入，在经过首年销售后，发行人的产品质量得到了市场检验，逐步获得了蒙牛乳业、伊利乳业、优然牧业等大型乳企的

认可，因此对大型食品加工企业的销售占比逐年增加。

(2) 发行人向贸易商客户销售的原因、必要性，是否符合行业惯例

1) 与贸易商开展业务有利于公司拓宽销售渠道，改善现金流情况

发行人糖业板块起步较晚，市场对公司产品质量等的认可需要一个过程，选择与贸易商合作，有利于公司拓宽销售渠道，扩大公司产品市场影响力。

此外，公司糖业板块产品主要为白砂糖，其交易方式具有大宗商品特有属性。大型食品加工企业往往有账期要求，并且要求先货后款，远期定价交易基本上实行买方点价。而贸易商通常没有账期要求，结算方式为先款后货，公司与杭实善成等贸易商的远期定价交易基本上实行卖方点价。因此与贸易商开展业务，有利于缓解资金压力，改善公司现金流情况。

2) 与贸易商开展业务为行业惯例

发行人糖业板块同行业公司客户结构如下表所示：

公司名称	客户结构
中粮糖业	销售渠道以经销为主，未披露其前五大客户具体名称及第一大客户销售占比。
粤桂股份	销售渠道以广西当地食糖贸易商为主，如广西康宸世糖贸易有限公司，销售对象包括食品加工厂、制药厂、中间商、超市等。
南宁糖业	销售渠道以广西当地食糖贸易商为主，如广西鼎华商业股份有限公司及其关联企业、广西品糖贸易有限公司及其关联企业，生产型客户包括海天味业、加多宝、娃哈哈等大型食品加工企业
佰惠生	食糖产品的客户主要包括食糖贸易商及经销商客户，前五大客户中包括秦皇岛岩博商贸有限公司、天津市东方糖酒有限公司等食糖贸易商及个人客户。
发行人糖业板块	销售客户主要为贸易商及大型食品加工企业，第一大客户为食糖贸易商浙江杭实善成实业有限公司。

资料来源：同行业公司公告

由此可见，发行人向贸易商销售符合行业惯例。

(3) 是否均为买断式销售，与贸易商客户的结算政策和信用期限与食品加工企业是否存在差异

公司贸易商与食品加工企业均为买断式销售。报告期内发行人对于贸易商和终端客户的结算政策和信用期限存在差异，发行人与贸易商执行先款后货，无信用期限；发行人与食品加工企业客户执行先货后款，信用期一般为到货开票，客户收到发票后 10 天/20 天/30 天内回款。

2、报告期各期，发行人向主要客户的销售数量、销售单价、信用政策、毛利率情况，前五大客户的业务规模与发行人向其销售规模是否匹配，各期主要客户变化、销售金额变化的原因，客户间的销售价格是否存在差异，主要客户毛利率的差异原因及合理性。

(1) 报告期各期，发行人白砂糖业务前五大客户的销售数量、销售单价、信用政策、毛利率情况如下：

1) 2022 年

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	信用政策
1	东方先导糖酒有限公司所属公司	贸易商	15,000.00	76,612,831.87	5,107.52	-5.39%	先款后货
2	浙江杭实善成实业有限公司	贸易商	14,883.00	73,969,353.70	4,970.06	-9.07%	先款后货
3	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	食品加工企业	12,668.80	68,007,879.96	5,368.14	9.08%	先货后款、到货开票收到发票后 20 天
4	内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	食品加工企业	2,760.50	14,939,084.52	5,411.73	5.80%	先货后款、到货开票收到发票后 10 天
5	宁夏蒙天乳业有限公司	食品加工企业	332.00	1,821,592.93	5,486.73	4.07%	先款后货

2) 2021 年

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	信用政策
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%	先款后货
2	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	食品加工企业	13,283.80	64,559,766.53	4,860.04	9.51%	先货后款、到货开票收到发票后 20 天
3	内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	食品加工企业	11,645.70	56,673,648.74	4,866.49	3.60%	先货后款、到货开票收到发票后 10 天
4	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%	先款后货
5	包头景祥糖业有限公司	贸易商	363.00	1,782,876.13	4,911.50	-27.68%	先款后货

3) 2020 年

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	信用政策
1	浙江杭实善成实业有限公司	贸易商	25,097.00	111,933,451.42	4,460.03	0.76%	先款后货
2	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	食品加工企业	8,748.75	42,902,357.40	4,903.83	7.97%	先货后款、到货开票收到发票后 20 天
3	东方先导糖酒有限公司所属公司	贸易商	7,000.00	32,422,477.81	4,631.78	1.72%	先款后货
4	中粮祈德丰（北京）商贸有限公司	贸易商	5,000.00	23,469,026.57	4,693.81	4.68%	先款后货
5	内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	食品加工企业	2,926.75	14,339,286.98	4,899.39	0.22%	先货后款、到货开票收到发票后 10 天

注 1：受同一实际控制人控制的客户合并计算；

(2) 前五大客户的业务规模与发行人向其销售规模是否匹配

报告期内发行人糖业板块白砂糖业务前五大客户明细如下：

单位：万元

客户名称	客户背景情况	报告期内销售总额	采购白砂糖业务规模情况	是否匹配
浙江杭实善成实业有限公司	杭州国资委下属地方国有企业，专业从事大宗商品现货及期货业务	34,822.19	报告期内向发行人采购白砂糖占其采购同类商品的比例为 5%-10%	是
东方先导糖酒有限公司所属公司	上海国资委下属地方国有企业，是一家集资源控制、现期货经营、网络发展、现代物流、国际贸易为一体的全国性糖业产业公司	13,715.92	报告期内向发行人采购白砂糖占其采购同类商品的比例为 5%-10%	是
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	全国性乳制品制造商	17,547.00	报告期内向发行人采购白砂糖占其采购同类商品的比例为 10%-20%	是
中粮祈德丰（北京）商贸有限公司	中粮期货有限公司下属企业	2,346.90	报告期内向发行人采购白砂糖占其采购同类商品的比例为 10%-20%	是

客户名称	客户背景情况	报告期内销售总额	采购白砂糖业务规模情况	是否匹配
内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	全国性乳制品制造商	8,595.20	报告期内向发行人采购白砂糖占其采购同类商品的比例为5%以下	是
包头景祥糖业有限公司	包头当地专业从事白砂糖销售公司	178.29	报告期内向发行人采购白砂糖占其采购同类商品的比例为20%-50%	是
宁夏蒙天乳业有限公司	地方性乳制品制造商	236.44	报告期内向发行人采购白砂糖占其采购同类商品的比例为5%-10%	是

注：表中统计的报告期内向发行人采购白砂糖占其采购同类商品的比例，为其自身与发行人交易的公司数据情况，并非其所属集团合并口径。

由上可知，发行人糖业板块前五大客户以国有企业、大型乳制品制造商为主，实力雄厚，其业务规模与发行人向其销售规模相匹配。

(3) 各期主要客户变化、销售金额变化的原因

报告期各期，公司白砂糖业务前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	客户类型	白砂糖销售收入		
			2022年	2021年	2020年
1	浙江杭实善成实业有限公司	贸易商	7,396.94	16,231.91	11,193.35
2	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	食品加工企业	6,800.79	6,455.98	4,290.24
3	内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	食品加工企业	1,493.91	5,667.36	1,433.93
4	东方先导糖酒有限公司所属公司	贸易商	7,661.28	2,812.39	3,242.25
5	包头景祥糖业有限公司	贸易商		178.29	
6	中粮祈德丰（北京）商贸有限公司	贸易商			2,346.90
7	宁夏蒙天乳业有限公司	食品加工企业	182.16	37.31	16.97

各期主要客户及销售金额变化情况如下：

杭实善成：报告期内业务持续稳定，2021年白砂糖销售数量及销售单价增加导致销售收入大幅增加。2022年对抗实善成白砂糖销售数量下降，使得2022年对抗实善成的销售收入规模减少较多，同时也降低了对抗实善成的依赖程度，减少了销售风险。

蒙牛乳业：报告期内业务持续稳定，公司与蒙牛乳业逐年持续扩大交易规模，白砂糖销售数量逐年增加带动销售收入增长。

伊利乳业：伊利乳业每年白糖采购量较大，且账期较短，众多大型贸易商和糖厂参与其采购招投标，竞争激烈。报告期内公司一直参与采购招投标，凭借品质、地理位置和价格优势，公司在**报告期内**中标成为包头周边工厂白糖供应商。2021年白砂糖销售数量大幅增加带动销售收入大幅增长。**2022年受到伊利乳业自身对白砂糖需求的影响，大量订单在2022年年末未完成提货，导致2022年对伊利乳业收入规模减少较多。**

东方先导：报告期内业务持续稳定，白砂糖销售数量及销售单价的变动影响了销售收入小幅变动。**2022年对东方先导白砂糖销售数量增加较多，使得2022年对东方先导的销售收入规模增加较多，同时也降低了对杭实善成的依赖程度，减少了销售风险。**

包头景祥糖业：作为公司销售渠道的补充，白砂糖销售量及销售收入占比较小，2021年开展业务交易，2020年、**2022年**未开展交易。

中粮祈德丰：2020年合作并成为公司当年前五大白砂糖客户，**自2021年起**公司与其就销售价格、回款等方面未能达成一致意见，未继续合作。

宁夏蒙天：**2022年**为公司前五大白砂糖客户，**作为公司销售渠道的补充，白砂糖销售量及销售收入占比较小。**

综上所述，公司报告期各期主要客户变化及销售金额变化具有合理性。

(4) 客户间的销售价格是否存在差异，主要客户毛利率的差异原因及合理性

发行人主要白砂糖客户销售单价存在差异，主要原因为不同客户在合同签订时间、定价模式、点价模式、点价时点、付款方式、交易数量等方面存在差异所致。

发行人白砂糖销售定价模式分为远期交易及定价交易，报告期内公司销售模式主要为远期交易。远期交易为大宗原材料市场领域比较普遍的贸易形式，主要采用“约定时点的期货价格+升贴水”的方式对现货进行定价。具体来说，买卖双方根据大宗原料期货与现货的价格差距及对未来市场价格走势的预判，磋商确定好升贴水价格，点价时以约定时点的期货价格为基准，加上双方确定的升贴水作为最终结算价格。远期交易模式按照点价发起方的不同又分为卖方点价或买方点价，报告期内发行人与食品加工企业客户的交易为买方点价，与大宗商品贸易商的交易主要为卖方点价。

双方磋商确定升贴水价格中考虑因素主要为：①合同签订时点与点价提货时点（或合约时点）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；④采购数量及客户信誉度，对于大客户的优惠让利等。

1) 远期交易模式下主要客户销售价格情况

①**2022年**

单位：吨、元/吨

白砂糖客户名称	客户类型	点价模式	销售数量	期货合约	升贴水平	运输费用	销售单价
				平均单价	均价	平均单价	
				①	②	③	④=①+②+③
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	食品加工企业	买方	12,668.80	5,220.12	-67.46	215.48	5,368.14
内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	食品加工企业	买方	2,760.50	5,258.26	153.47		5,411.73
浙江杭实善成实业有限公司	贸易商	卖方	14,883.00	5,186.33	-216.27		4,970.06
东方先导糖酒有限公司	贸易商	卖方	15,000.00	5,311.06	-203.54		5,107.52
宁夏蒙天乳业有限公司	食品加工企业						

注：①以上单价为不含税价；②伊利乳业升贴水中含运输费用；③宁夏蒙天乳业有限公司 2022 年为定价模式，无点价销售。

2022 年蒙牛乳业销售单价 5,368.14 元/吨，伊利乳业销售单价 5,411.73 元/吨，销售单价基本一致。蒙牛乳业升贴水和运输费用合计为 148.02 元/吨，伊利乳业升贴水和运输费用合计为 153.47 元/吨，升贴水平均价和运输费用平均单价的合计金额不存在重大差异。蒙牛乳业、伊利乳业销售单价中包含运输单价，最终结算平均单价较高；杭实善成与东方先导均为发行人点价，销售单价略有差异主要原因为点价时点的不同，不同的点价时点对应的白糖期货市场价格不同，导致最终销售单价不同。

②2021 年

单位：吨、元/吨

白砂糖客户名称	客户类型	点价模式	销售数量	期货合约	升贴水平	运输费用	销售单价
				平均单价	均价	平均单价	
				①	②	③	④=①+②+③
浙江杭实善成实业有限公司	贸易商	卖方	31,000.00	5,301.76	-149.44		5,152.32

白砂糖客户名称	客户类型	点价模式	销售数量	期货合约	升贴水平	运输费用	销售单价
				平均单价	均价	平均单价	
				①	②	③	④=①+②+③
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	食品加工企业	买方	1,440.80	5,176.99	-70.80	91.46	5,197.65
内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	食品加工企业	买方	11,645.70	4,608.89	257.60		4,866.49
东方先导糖酒有限公司所属公司	贸易商	卖方	4,000.00	5,225.66	-149.34		5,076.32
包头景祥糖业有限公司	贸易商						

注：①以上单价为不含税价；②伊利乳业升贴水中含运输费用；③包头景祥糖业有限公司 2021 年为定价模式，无点价销售。

2021 年蒙牛乳业销售单价中包含运输单价，最终结算平均单价较高；杭实善成与东方先导均为发行人点价，销售单价略有差异主要原因为点价时点的不同、期货市场价格不同；伊利股份销售单价较低原因为：伊利股份在 2020 年已完成点价（2021 年提货），点价时点期货合约价格较低。

③2020 年

单位：吨、元/吨

白砂糖客户名称	客户类型	点价模式	销售数量	期货合约	升贴水平	运输费用	销售单价
				平均单价	均价	平均单价	
				①	②	③	④=①+②+③
浙江杭实善成实业有限公司	贸易商	卖方	25,000.00	4,663.71	-203.54		4,460.17
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	食品加工企业						
东方先导糖酒有限公司所属公司	贸易商	卖方	6,000.00	4,571.89	82.60		4,654.49
中粮祈德丰（北京）商贸有限公司	贸易商	买方	5,000.00	4,578.76	115.04		4,693.80
内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	食品加工企业	买方	2,926.75	4,618.77	280.62		4,899.39

注：①以上单价为不含税价；②伊利乳业运升贴水中含运输费用；③蒙牛乳业 2020 年为定价模式，无点价销售。

2020 年伊利股份升贴水中包含运输单价，最终结算平均单价较高；东方先导与中粮祈德丰销售单价基本一致；杭实善成销售单价较低，主要是由于贴水金额较大，具体原因为：①合同签订时点为 2020 年 3 月，早于其他贸易商，面临更大的市场价格波动风险；②2020 年 4 月预付 5,000 万元，预付款时间早于其他贸易商，预付款金额高于其他贸易商；③采购量为 25,000 吨，采购数量远高于其他贸易商，大批量采购价格折扣较大。

2) 定价模式下主要客户销售价格情况

①2022 年

单位：吨、元/吨

白砂糖客户名称	客户类型	销售数量	定价合同	运输费用	销售单价
			平均单价	平均单价	
			①	②	③=①+②
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	食品加工企业				
内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	食品加工企业				
浙江杭实善成实业有限公司	贸易商				
东方先导糖酒有限公司	贸易商				
宁夏蒙天乳业有限公司	食品加工企业	332.00	5,283.32	203.41	5,486.73

注：①以上单价为不含税价；②蒙牛乳业、伊利乳业、杭实善成、东方糖酒 2022 年为点价模式，无定价销售。

由上可知，2022 年宁夏蒙天乳业有限公司的销售单价较高，是因为配送距离较远，故销售单价较高。

②2021 年

单位：吨、元/吨

白砂糖客户名称	客户类型	销售数量	定价合同	运输费用	销售单价
			平均单价	平均单价	
			①	②	③=①+②
浙江杭实善成实业有限公司	贸易商	500.00	5,194.69		5,194.69
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	食品加工企业	11,843.00	4,672.57	146.40	4,818.97

白砂糖客户名称	客户类型	销售数量	定价合同	运输费用	销售单价
			平均单价	平均单价	
			①	②	③=①+②
内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	食品加工企业				
东方先导糖酒有限公司所属公司	贸易商	1,500.00	5,212.39		5,212.39
包头景祥糖业有限公司	贸易商	363.00	4,911.50		4,911.50

注：①以上单价为不含税价；②伊利乳业 2021 年为点价模式，无定价销售。

2021 年蒙牛乳业定价合同平均单价较低的原因为：该年度对蒙牛乳业以定价交易方式销售的白砂糖，主要为 2020 年签订合同订单在 2021 年的交付数量，2020 年白砂糖市场价格相对较低。杭实善成与东方先导则为 2021 年 10 月签订定价合同并完成销售，此时市场价格相对较高。

③2020 年

单位：吨、元/吨

白砂糖客户名称	客户类型	销售数量	定价合同	运输费用	销售单价
			平均单价	平均单价	
			①	②	③=①+②
浙江杭实善成实业有限公司	贸易商	97.00	4,424.78		4,424.78
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	食品加工企业	8,748.75	4,736.52	167.31	4,903.83
东方先导糖酒有限公司所属公司	贸易商	1,000.00	4,495.58		4,495.58
中粮祈德丰（北京）商贸有限公司	贸易商				
内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	食品加工企业				

注：①以上单价为不含税价；②中粮祈德丰及伊利乳业 2020 年为点价模式，无定价销售。

2020 年蒙牛乳业定价合同平均单价较高的原因为：该年度对蒙牛乳业以定价交易方式销售的白砂糖，主要为 2019 年签订合同订单在 2020 年的交付数量，2019 年白砂糖市场价格相对较高。杭实善成与东方先导则为 2020 年榨季签订定价合同并完成销售，此时市场价格相对较低。

综上，报告期内发行人主要白砂糖客户销售单价主要受合同签订时间、定价模式、点价模式、点价时点、付款方式、交易数量等因素的影响，销售单价差异具有合理性。

3) 主要客户毛利率的差异原因及合理性

报告期各期，发行人白砂糖主要客户的销售单价、成本单价及构成、毛利率情况如下：

①2022 年

单位：元/吨

白砂糖客户名称	提货方式	销售单价	成本单价			毛利率
			单位成本 (不含费用)	单位运费	单价合计	
		①	②	③	④=②+③	⑤=(①-④)/①
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	配送	5,368.14	4,681.51	199.18	4,880.69	9.08%
内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	配送	5,411.73	4,904.83	193.19	5,098.02	5.80%
浙江杭实善成实业有限公司	自提	4,970.06	5,420.61		5,420.61	-9.07%
东方先导糖酒有限公司	自提	5,107.52	5,382.88		5,382.88	-5.39%
宁夏蒙天乳业有限公司	配送	5,486.73	5,076.57	186.61	5,263.18	4.07%

②2021 年

单位：元/吨

白砂糖客户名称	提货方式	销售单价	成本单价			毛利率
			单位成本 (不含费用)	单位运费	单价合计	
		①	②	③	④=②+③	⑤=(①-④)/①
浙江杭实善成实业有限公司	自提	5,152.99	4,596.63		4,596.63	10.80%
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	配送	4,860.04	4,264.74	133.03	4,397.77	9.51%
内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	配送	4,866.52	4,540.35	150.78	4,691.13	3.60%
东方先导糖酒有限公司所属公司	自提	5,113.44	4,689.24		4,689.24	8.30%
包头景祥糖业有限公司	自提	4,911.50	6,271.06		6,271.06	-27.68%

③2020 年

单位：元/吨

白砂糖客户名称	提货方式	销售单价	成本单价			毛利率
			单位成本 (不含费用)	单位运费	单价合计	
		①	②	③	④=②+③	⑤=(①-④)/①
浙江杭实善成实业有限公司	自提	4,460.03	4,426.14		4,426.14	0.76%
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	配送	4,903.83	4,334.96	177.82	4,512.78	7.97%
东方先导糖酒有限公司所属公司	自提	4,631.78	4,552.25		4,552.25	1.72%
中粮祈德丰(北京)商贸有限公司	自提	4,693.81	4,474.27		4,474.27	4.68%
内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	配送	4,899.39	4,790.14	98.56	4,888.70	0.22%

公司对于食品加工企业主要为配送到指定工厂，不同工厂由于距离不同导致白砂糖运输成本存在差异。对于贸易商为到厂自提，无白砂糖运输成本。不同客户间白砂糖单位成本略有差异，主要原因为销售不同榨季白砂糖的成本差异及同一榨季不同月份生产成本的差异，此外部分白砂糖系有机白砂糖，成本相对较高。

报告期内主要客户毛利率的差异是受销售价格和成本变动共同影响导致，其中主要客户销售价格差异情况详见本问题回复之“2、报告期各期，发行人向主要客户的销售数量、销售单价、信用政策、毛利率情况”之“(4) 客户间的销售价格是否存在差异，主要客户毛利率的差异原因及合理性”相关内容。

2022年度，白砂糖平均单位成本较高，主要系2022/23榨季甜菜成本上升所致。其中前五大客户中蒙牛乳业、伊利乳业销售的白砂糖主要是2021/22榨季，2021/22榨季白砂糖成本较2022/23榨季较低，故向蒙牛乳业、伊利乳业的白砂糖毛利率较高。发行人对贸易商客户杭实善成、东方糖酒销售白砂糖均为2022/23榨季，2022/23榨季白砂糖单位成本比2021/22榨季白砂糖单位成本高，因此对杭实善成、东方糖酒销售白砂糖毛利率相对偏低。

2021年度，蒙牛乳业平均单位成本较低，主要是因为当年销售的白砂糖中上年度榨季生产的白砂糖占比较大所致；包头景祥糖业有限公司平均单位成本较高，主要是因为订单交付时点普通优级白砂糖库存基本销售完毕，公司将部分有机优级白砂糖（主要原材料有机甜菜成本较高）替代交付导致平均单位成本较高。

2020年度，伊利乳业平均单位成本较高，主要是因为订单交付时点普通优级白砂糖库存基本销售完毕，公司将部分有机优级白砂糖（主要原材料有机甜菜成本较高）替代交付导致平均单位成本较高。

报告期内公司主要白砂糖客户单位成本主要受不同榨季、不同月份白砂糖成本、配送费用以及白砂糖品种等差异的影响，单位成本差异具有合理性。

综上所述，报告期各期公司主要客户毛利率存在差异，主要客户毛利率差异受销售单价与单位成本的共同影响，具有合理性。

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。

(1) 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；

敕勒川糖业于 2018 年 10 月底正式投产，由于当地白砂糖贸易商和食品加工企业不确定发行人白砂糖产品的质量稳定性，不敢轻易尝试新品牌的白砂糖，为了打消市场对产品质量的担忧，发行人将产品送到位于石家庄和天津的郑州商品交易所交割库进行销售，有了交割库对产品质量的把关，华北地区贸易商开始购买敕勒川糖业的白砂糖，其中杭实善成是当时第一批从交割库购买敕勒川糖业所产白砂糖的贸易商之一，杭实善成也是第一家以预付款形式并从糖厂直接提货的贸易商。

随后双方经过一年多在销售业务方面的合作，杭实善成对发行人有了更加深入的了解。同时杭实善成看好国内白糖产业的中长期发展，并开始在全国糖厂范围内开始寻找标的合作对象开始调研，在对比国内南北方多家糖厂后，认为敕勒川糖业为最合适的投资对象，双方在各自产业中拥有的核心竞争力，可以形成优势互补。

最终在各方面因素综合作用下，于 2020 年 6 月份杭实善成及其关联企业完成了对敕勒川糖业的增资，各方签订了《关于内蒙古敕勒川糖业有限责任公司之增资及股东协议》，决定将敕勒川糖业的注册资本由人民币 20,000 万元增加到 26,666.50 万元，其中新增注册资本人民币 6,666.50 万元，由杭实善成及其关联企业杭实国贸投资（杭州）有限公司、善成资源有限公司（以下统称“新增股东”）共同以自有资金认购新增注册资本，增资后新增股东合计持股比例为 25%，其中善成资源有限公司持股 11.59978%、杭实国贸投资（杭州）有限公司持股 6.79987%、杭实善成持股 6.59988%。各新增股东的投资资金来源于自有资金。

定价依据：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》之约定，本次增资价格以公司经浙江宏达会计师事务所有限公司审计并出具的《资产核实专项审计报告》（浙宏会[2020]审 005 号，以下简称“《专项审计报告》”）确认的现有净资产为依据，协商确定。”

根据浙江宏达会计师事务所有限公司出具的《资产核实专项审计报告》（浙宏会[2020]审 005 号），截止至 2019 年 11 月 30 日敕勒川糖业注册资本 200,000,000.00 元，净资产为 187,144,562.01 元，经审计每元出资额净资产为 0.94 元；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》以及新增投资者出资缴款凭证，杭实善成及其关联企业出资 6,666.50 万元认购新增注册资本 6,666.50 万元，单位价格为 1.00 元，新增股东认购价格高于经审计的单位净资产。鉴于勐勒川糖业作为刚刚生产的榨糖企业，未来经营风险不明确，新增股东以不低于净资产的价格认购新增股权，定价公允，具有合理性。

（2）报告期内与杭实善成交易的必要性、合理性

2018 年勐勒川糖业投入试生产运营，作为进入白砂糖行业的第一年，公司销售渠道从零开始搭建。由于该行业中生产企业不能按计划投产，或第一年投产生产出来的白砂糖质量往往不佳的现象较为多发，所以在勐勒川糖业投产当年，客户出于谨慎性，与其签订采购合同的意愿较低。同时，勐勒川糖业属于民营企业，而很多有实力的白糖贸易商都属于国有企业，勐勒川糖业倾向于贸易商客户提前支付预付款，但是国资背景贸易商普遍都因为企业风险管控较为严格，初次合作的背景下无法支付预付款，只能先货后款。因此 2018 年第一个生产季，发行人将部分的白砂糖现货运输到郑商所位于天津和石家庄的交割仓，凭借交割仓对货权的确认以及对质量的把关，发行人实现了首批白糖现货销售。此模式下发生的运费、入库费、检验费、仓储费较高，导致销售成本非常高，而且回款周期长，不利于公司白砂糖业务的发展。

公司首批白砂糖产品在经过市场的检验后，凭借高品质的质量，获得了第一批客户的认可，其中杭实善成通过交割仓购买到发行人所产白砂糖后，经沟通后又与发行人签订了厂库自提的采购合同，为发行人节约了大量将现货糖运输至期货交易所交割仓而发生的相关费用。

随着合作业务的推进，杭实善成凭借自身在期货市场的优势，同意以卖方点价确定交易价格的方式与发行人建立业务关系，且付款条件较好，有效的缓解了公司资金压力。因此公司与杭实善成的持续深化合作，报告期各期杭实善成均成为发行人糖业板块的第一大客户。

杭实善成股权穿透后最终控制方为杭州市国资委，属于地方国有企业，具有较强的资金实力及专业的期货投资能力，作为大宗商品贸易商拥有广泛的交易渠道。

2020 年该公司成为勐勒川糖业少数股东后，为发行人带来了先进的白砂糖销售管理经验，协助公司规范和完善了期货投资相关的内控制度。另一方面，杭实善成对发行人所生产的优质白砂糖、甜菜粕有持续采购需求，在同等条件下也倾向于选择与发行人持续合作。

综上所述，发行人与杭实善成的交易符合正常商业逻辑，交易具有必要性和合理性。

（3）公司与杭实善成交易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；

目前发行人自身已经建立起完整的销售渠道，公司生产的白砂糖及副产品已经得到蒙牛乳业、伊利股份、优然牧业、君乐宝乳业大型乳企的认可，对大型食品加工企业的销售占比逐年增加。**2020 年至 2022 年**，公司糖业板块每年对中国蒙牛乳业有限公司所属公司的销售额分别为 44,635,454.64 元、71,448,164.52 元和 **71,780,986.49 元**，销售额逐年增

加；2021年、2022年对内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司销售金额为56,502,893.74元和14,939,084.52元，逐步打开终端客户的销售渠道。

同时在2020年及2021年，发行人逐步开发了云南东方糖酒有限公司、中粮祈德丰（北京）商贸有限公司、东方先导糖酒有限公司等实力雄厚的白砂糖贸易商，新客户的开发使在销售过程中更多地引入其他贸易商参与竞价，有利于公司利润最大化。

综上，发行人自身已经建立起完整的销售渠道，且发行人采用公开、公平的手段方式独立获取杭实善成业务，相关交易定价以白砂糖在郑州商品交易所的价格为基础，具有公允性。白砂糖作为大宗商品，市场需求及价格相对透明，发行人业务获取方式不影响独立性，具备独立面向市场获取业务的能力，故发行人糖业板块业务对杭实善成不存在重大依赖。

（4）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。

1）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

杭实善成入股前，2019年发行人与杭实善成签订了2份白糖购销协议，协议具体情况如下：

合同签订时间	产品名称	采购数量	结算含税单价
2019年3月	白砂糖（优级）	第一批次 5000 吨	SR2001 卖方点价价格-492.5（元/吨）
		第一批次 15000 吨	SR2001 卖方点价价格-228（元/吨）
2019年11月	白砂糖（优级）	2000 吨	固定价格 5800（元/吨）

杭实善成入股后 2020 年、2021 年和 2022 年发行人与杭实善成签订的白糖购销协议具体情况如下：

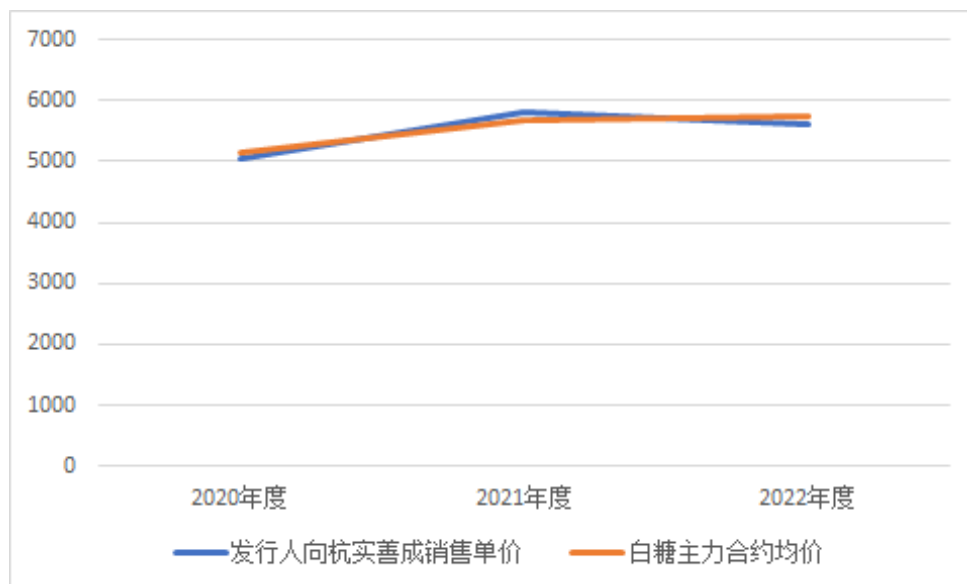
合同签订时间	产品名称	采购数量（吨）	结算含税单价
2020年3月	白砂糖（优级）	25,000.00	SR2101 卖方点价价格-230（元/吨）
2020年12月	白砂糖（优级）	97.00	固定价格 5000（元/吨）
小计		25,097.00	
2021年9月	白砂糖（优级）	3,000.00	SR2201 卖方点价价格-50（元/吨）
2021年10月	白砂糖（优级）	1,000.00	SR2201 卖方点价价格-55（元/吨）
2021年11月	白砂糖（优级）	10,000.00	SR2201 卖方点价价格-180（元/吨）
2021年11月	白砂糖（优级）	5,000.00	SR2201 卖方点价价格-190（元/吨）
2021年11月	白砂糖（优级）	12,000.00	SR2201 卖方点价价格-190（元/吨）
2021年10月	白砂糖（优级）	500.00	固定价格 5870（元/吨）
小计		31,500.00	

合同签订时间	产品名称	采购数量（吨）	结算含税单价
2022年3月	白砂糖（优级）	15,000.00	SR2301 卖方点价价格-250（元/吨）
2022年12月	白砂糖（优级）	4,800.00	固定价格 5650（元/吨）
小计		19,800.00	

杭实善成入股前、入股后发行人与杭实善成的定价方式没有发生变化，主要为远期交易（卖方点价），以约定时点的郑州商品交易所的白糖期货的价格为计价基础，以点价时的期货价格加上或减去双方协商同意的升贴水来确定双方买卖现货商品的价格的交易方式，符合行业惯例。

从具体合同约定的结算价格来看，除 2019 年 3 月第一批次 5000 吨合同约定结算价格为 SR2001 卖方点价价格-492.5（元/吨），贴水金额偏高以外，其余合同定价均在市场价格正常范围内波动。2019 年 3 月第一批次 5000 吨合同约定的贴水金额偏高，主要是因为：2019 年 3 月与杭实善成交易系公司首次以远期交易方式开展预售糖业务，为了防止因极端行情等因素导致现货交割，经双方协商在定价时酌情考虑了 5000 吨白砂糖现货交割时从勐勒川糖业到交割库（天津、石家庄）的运费、入库费成本，当时每吨运费约为 240 元/吨，交割库入库费 20 元/吨，5000 吨白糖合计多贴水约 260 元/吨。

下图为郑州商品交易所白糖主力合约年均价与公司向杭实善成销售白砂糖的平均单价（含税）变化趋势比较。



2020 年至 2022 年，公司向杭实善成销售白砂糖的平均单价（含税）分别为 5,039.84 元、5,822.88 元和 **5,616.16 元**，总体上与白砂糖的市场价格变动趋势向匹配。

综上，入股前后发行人与杭实善成交易商品的销售定价方式没有发生变化，符合行业惯例，销售单价的变化主要受合同签订时点、定价模式、点价时点、付款方式、交易数量等因素的影响，各期平均销售单价总体上与白砂糖市场价格变动趋势相匹配。

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

报告期内白砂糖销售关联方客户为浙江杭实善成实业有限公司，2020年至**2022年**白糖销售金额分别为11,193.35万元和16,231.91万元和**7,396.94万元**。

报告期公司白砂糖销售主要以远期交易为主，定价交易量较少。远期交易分公司发起点价（卖方点价）及客户发起点价（买方点价），发起点价的一方可以根据期货市场合约价格变动及对于未来价格的预判，尽量在点价时点上实现自身利益的最大化。报告期公司对杭实善成、东方先导等贸易商客户采用卖方点价，对蒙牛乳业、伊利乳业等食品加工企业采用买方点价。

报告期公司对杭实善成白砂糖销售定价与其他可比非关联方销售定价对比情况如下：

2022年：

2022年3月东方先导糖酒有限公司（东方先导所属企业）与杭实善成与发行人签订预售糖协议，具体合同定价对比情况如下：

客户	合同编号	合同数量(吨)	定价原则	合同签订日期
东方先导糖酒	TY-YW-XS-202203-0056	15,000.00	SR2301 合约-230 元	2022-03-23
杭实善成	TY-YW-XS-202203-0055	15,000.00	SR2301 合约-250 元	2022-03-23

预付款情况：杭实善成 2022 年上半年共计预付 3,187 万元的货款，东方先导糖酒于 2022 年 3 月预付白砂糖 2,250 万元货款。

杭实善成 2022 年 3 月 23 日签订合同贴水金额为 250 元，与东方先导糖酒 2022 年 3 月 23 日签订合同贴水金额 230 元，上述 2 家预售糖协议贴水价格相差 20 元/吨，主要是因为杭实善成向发行人共计预付了 3,187 万元的货款，而东方先导糖酒向发行人预付了 2,250 万元货款，所以发行人对杭实善成的贴水金额多了 20 元/吨，贴水金额无重大差异。

2022 年 12 月云南东方糖酒有限公司（东方先导所属企业）与杭实善成与发行人签订现货糖协议，具体合同定价对比情况如下：

客户	合同编号	合同数量(吨)	定价原则	合同签订日期
云南东方糖酒	TY-YW-XS-202212-0450	3,000.00	固定价格 5650（元/吨）	2022-12-23
杭实善成	TY-YW-XS-202212-0451	4,800.00	固定价格 5650（元/吨）	2022-12-28

预付款情况：杭实善成 2023 年 1 月预付 2,712 万元的货款，云南东方糖酒 2023 年 1 月预付 1,695 万元货款。

发行人于 2022 年 12 月与杭实善成、云南东方糖酒签订的白糖购销协议定价原则一致，均为固定价格 5,650 元/吨，不存在异常。

2021 年：

主要客户中天津市东方糖酒有限公司（东方先导所属企业）与杭实善成均为预售糖交易，且定价方式相同，具体合同定价对比情况如下：

客户	合同编号	合同数量(吨)	定价原则	合同签订日期
杭实善成	TY-YW-XS-202109-0346	3,000.00	SR2201 合约-50 元	2021-09-29
杭实善成	TY-YW-XS-202110-0379	1,000.00	SR2201 合约-55 元	2021-10-22
杭实善成	TY-YW-XS-202111-0426	10,000.00	SR2201 合约-180 元	2021-11-11
杭实善成	TY-YW-XS-202111-0454	12,000.00	SR2201 合约-140 元（注）	2021-11-25
杭实善成	TY-YW-XS-202111-0459	5,000.00	SR2201 合约-140 元（注）	2021-11-30
天津东方糖酒	TY-YW-XS-202103-0069	3,000.00	SR2201 合约-180 元	2021-04-09
天津东方糖酒	TY-YW-XS-202110-0368	1,000.00	SR2201 合约-135 元	2021-11-11

注：发行人于 2021 年 11 月 25 日、30 日与杭实善成分别签订 12,000 吨和 5,000 吨 SR2201 卖方点价白糖购销协议，此时距离 SR2201 合约交割日期比较近，由于后续白砂糖市场价格未出现发行人所预期的高位，2021 年 12 月，双方根据白糖购销协议约定移仓至 SR2205 合约发行人与杭实善成签订补充协议，将原来的 SR2201 合约变更为 SR2205 合约，根据移仓时 SR2201 合约与 SR2205 合约的价差双方协商调整贴水金额，延长点价期限，贴水金额从 140 元变更为 190 元。

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。

杭实善成 11 月 11 日签订合同贴水金额为 180 元，与天津东方糖酒 4 月 9 日签订合同贴水金额 180 元一致，两个合同主要体现为合同签订时点期货与现货价差、预付资金成本等因素的影响。

杭实善成与天津东方糖酒同 11 月 11 日签订合同的贴水金额相差 45 元，合同总价差异为 45 万元，两个合同主要体现为采购数量的影响。

杭实善成 11 月 25 日及 11 月 30 日签订合同贴水金额为 140 元，与天津东方糖酒 11 月 11 日签订合同贴水价格 135 元基本一致，无重大差异。

2021 年公司向杭实善成与天津东方糖酒的平均结算单价（不含税）分别为 5,152.32 元/吨、5,076.32 元/吨，总体差异不大。

2020 年：

主要客户中天津东方糖酒与杭实善成均为预售糖交易，且定价方式相同，具体合同定价对比情况如下：

客户	合同编号	合同数量(吨)	定价原则	合同签订日期
杭实善成	TY-YW-XS-202003-0130	25,000.00	SR2101 合约-230 元	2020-03-05

客户	合同编号	合同数量(吨)	定价原则	合同签订日期
天津东方糖酒	TY-YW-XS-202009-0498	5,000.00	SR2101 合约+110 元	2020-07-24

预付款情况：杭实善成 2020 年 4 月预付 5,000 万元货款，天津东方糖酒 2020 年 7 月预付 300 万元货款。

2020 年 3 月份与杭实善成协商定价时考虑的因素包括谈判时现货价格与 SR2101 期货价格的价差、资金成本以及预售让利。当时公司现金流较为紧张，加上疫情影响，预售糖合作伙伴只找到了杭实善成一家，因此预售让利幅度较大。

天津东方糖酒方面，由于疫情原因双方错过 2020 年 3 月份的预售糖合作，双方签订预售合同时间为 2019 年 7 月 24 日，谈判时距离糖厂开机仅约 50 天，贴水定价参考依据主要是当时的期货和现货价差。

2020 年公司向杭实善成与天津东方糖酒的平均结算单价（不含税）分别为 4,460.17 元/吨和 4,660.60 元/吨，存在一定差异。

综上，报告期关联方与非关联方的交易价格存在差异，主要系合同签订时间、定价模式、点价模式、点价时点、付款方式、交易数量等存在差异所致，报告期公司对关联方与可比非关联方的定价原则不存在差异，符合市场化原则和行业惯例，关联交易定价公允、合理。

4、杭实善成终端客户与发行人白砂糖的终端客户重合的原因，通过杭实善成转售白砂糖的合理性，杭实善成转售价与采购价之间的差额情况，发行人与杭实善成向重合终端客户销售价格是否存在差异及合理性，发行人是否存在利用转售调节收入利润或进行利益输送的情形。

（1）杭实善成终端客户与发行人白砂糖的终端客户重合的原因，通过杭实善成转售白砂糖的合理性

敕勒川糖业客户和杭实善成存在重合，主要是因为白砂糖作为大宗商品，产品标准化程度高，市场需求相对透明。北方甜菜糖销售圈子较南方甘蔗糖而言相对较小，客户向贸易商还是生产商购买主要取决于定价方式、具体价格、付款条件、购买数量等是否能达成一致。杭实善成自 2018 年开始涉及白砂糖现货贸易，业务遍及广西、云南、广东、内蒙、新疆等主产区及山东、天津、浙江、江苏、上海等主要销区，故出现重合客户的情况比较常见，符合商业逻辑，具有合理性。

全国白糖厂家约 100 家，一二级贸易商估计至少有上千家，白糖作为一个大宗农产品，品牌溢价相对较小，市场主要还是更关注价格，所以同一个贸易商也都与区域内多家糖厂同时有采购合作，贸易商之间也会相互之间存在采购合作。例如，国内白糖消费量约 1,500 万吨/年，但白糖贸易量预计也接近 1 亿吨/年，所以白糖贸易商之间也经常直接进行相互交易，客户相互重合也属于白糖行业的普遍现象。

此外，报告期公司白砂糖产品质量口碑在业内越来越好，部分贸易商白砂糖需求量大，通过敕勒川糖业直接拿不到足够的数量白砂糖时，会通过其他贸易商采购敕勒川糖业的白砂糖。

综上所述，杭实善成终端客户与发行人白砂糖的终端客户存在重合情况具有商业合理性。

(2) 杭实善成转售价与采购价之间的差额情况，发行人与杭实善成向重合终端客户销售价格是否存在差异及合理性，发行人是否存在利用转售调节收入利润或进行利益输送的情形。

报告期内重合客户主要有天津市东方糖酒有限公司、云南东方糖酒有限公司和中粮祈德丰（北京）商贸有限公司。杭实善成与上述重合客户的定价模式分为2种，分别为：1) 销售量较大的，采用远期交易以买方点价的方式确定白砂糖销售价格；2) 销售量较小的，双方可直接协商定价交易。

杭实善成转售价与采购价对比、公司与杭实善成销售给重合客户销售价格对比情况详见下表：

销售年度	杭实善成销售下游客户名称	杭实善成销售数量(吨)	杭实善成下游客户合同签订情况	发行人向杭实善成销售吨数	发行人向杭实善成平均销售价格(含税)	发行人与杭实善成合同签订情况	发行人向重合客户销售数量(吨)	发行人向重合客户平均销售价格(含税)	发行人与重合客户合同签订情况
2020年	云南东方糖酒有限公司	10,000.00	2020年7月签订白砂糖购销合同,定价方式为SR2101买方点价价格+110(元/吨)	25,097.00	5,039.84	其中1、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);2、2020年12月签订了97吨白砂糖购销合同,定价方式为固定价格5000元/吨	2,000.00	5,152.50	于2020年10月签订了1000吨白砂糖购销合同,定价方式为:SR2101卖方点价价格+10(元/吨);1000吨为固定价格5080元/吨;
		500.00	固定价格5020元/吨						
		1,000.00	固定价格5020元/吨						
	天津市东方糖酒有限公司	100.00	固定价格5158元/吨				5,000.00	5,266.48	于2020年9月签订了5000吨白砂糖购销合同,定价方式为:SR2101卖方点价价格-110(元/吨)
	中粮祈德丰(北京)商贸有限公司						5,000.00	5,304.00	于2020年10月签订了5000吨白砂糖购销合同,定价方式为:SR2101点价价格+130(元/吨)
2021年	天津市东方糖酒有限公司						5,500.00	5,778.18	1、于2021年3月签订了3000吨白砂糖购销合同,定价方式为:SR2201卖方点价价格-180(元/吨);

销售年度	杭实善成销售下游客户名称	杭实善成销售数量(吨)	杭实善成下游客户合同签订情况	发行人向杭实善成销售吨数	发行人向杭实善成平均销售价格(含税)	发行人与杭实善成合同签订情况	发行人向重合客户销售数量(吨)	发行人向重合客户平均销售价格(含税)	发行人与重合客户合同签订情况
									2、于2021年11月签订了1000吨白砂糖购销合同，定价方式为：SR2201卖方点价价格-135(元/吨)；3、1500吨为固定价格5850元/吨；
	云南东方糖酒有限公司	3,000.00	2021年9月签订白砂糖购销合同，定价方式为SR2201合约买方点价价格-45(元/吨)	31,500.00	5,822.88	其中1、2021年10月签订1000吨白砂糖购销合同，定价方式为：SR2201卖方点价价格-55(元/吨)；2、2021年9月签订3000吨白砂糖购销合同，定价方式为：SR2201卖方点价价格-50(元/吨)；3、2021年11月签订10000吨白砂糖购销合同，定价方式为：SR2201卖方点价价格-180(元/			
500.00		固定价格5850元/吨							
1,000.00		2021年10月签订白砂糖购销合同，定价方式为SR2201合约买方点价价格-50(元/吨)							
	中粮祈德丰(北京)商贸有限公司	3,020.00	固定价格5889元/吨						
5,000.00		固定价格5817元/吨							
200.00		固定价格5796元/吨							

销售年度	杭实善成销售下游客户名称	杭实善成销售数量(吨)	杭实善成下游客户合同签订情况	发行人向杭实善成销售吨数	发行人向杭实善成平均销售价格(含税)	发行人与杭实善成合同签订情况	发行人向重合客户销售数量(吨)	发行人向重合客户平均销售价格(含税)	发行人与重合客户合同签订情况
		800.00	固定价格 5648 元/吨			吨); 4、2021 年 11 月签订 12000 吨白砂糖购销合同, 定价方式为: SR2205 卖方点价价格-190 (元/吨); 5、2021 年 11 月签订 5000 吨白砂糖购销合同, 定价方式为: SR2205 卖方点价价格-190 (元/吨); 6、2021 年 11 月签订 500 吨白砂糖购销合同, 定价方式为固定价格 5870 元/吨			
		780.00	2021 年 12 月签订白砂糖购销合同, 定价方式为 SR2201 合约买方点价价格-165 (元/吨)						
		200.00	固定价格 5640.25 元/吨						
2022 年	云南东方糖酒有限公司	3,000.00	2022 年 8 月签订白砂糖购销合同, 定价方式为 SR2301 合约买方点价价格+20 (元/吨)	14,883.00	5,616.16	其中 1、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 (元/吨); 2、2022 年 12 月签订了 4800 吨白砂糖购销合			
	天津市亿能食品贸易有限公司	3,000.00	2022 年 10 月签订白砂糖购销合同, 定价方式为						

销售年度	杭实善成销售下游客户名称	杭实善成销售数量（吨）	杭实善成下游客户合同签订情况	发行人向杭实善成销售吨数	发行人向杭实善成平均销售价格（含税）	发行人与杭实善成合同签订情况	发行人向重合客户销售数量（吨）	发行人向重合客户平均销售价格（含税）	发行人与重合客户合同签订情况
			SR2301 合约买方点价价格+10（元/吨）			同，定价方式为固定价格5650元/吨（尚未完成销售，未确认收入）			
	大霖糖业（天津）有限公司	7,000.00	2022年10月签订白砂糖购销合同，定价方式为SR2301 合约买方点价价格+10（元/吨）						
	中粮祈德丰（北京）商贸有限公司	2,000.00	2023年1月签订白砂糖购销合同，定价方式为SR2303 合约买方点价价格-100（元/吨）						

注 1：出于商业秘密考虑，杭实善成未能向发行人提供与下游客户具体点价成交价格的相关资料，因此发行人无法取得远期交易模式下杭实善成销售给下游客户的最终结算价格

注 2：2022 年度发行人当年客户与杭实善成下游客户不存在重合的情况

杭实善成对重合客户的销售定价方式主要为远期交易（买方点价），少量采用定价交易（固定价格）。公司对杭实善成及重合客户销售定价方式主要为远期交易（卖方点价），少量采用定价交易。因此，公司对杭实善成及重合客户与杭实善成对重合客户的销售定价方式存在差异。

对于远期交易模式，由于合同成交时间不同、点价方式不同、对未来白砂糖市场价格波动预判不同，都直接影响白砂糖交易价格，所以杭实善成转售价与采购价之间存在一定差异情况，发行人与杭实善成对重合终端客户销售价格也存在一定差异。**2022年发行人向杭实善成销售白砂糖定价模式均为远期交易模式，且2022年度发行人当年客户不存在与杭实善成下游客户存在重合的情况。**

在定价交易模式下，将公司销售给杭实善成的平均销售价格与杭实善成销售给下游客户的固定价格进行对比，情况如下：1）2020年杭实善成销售给云南东方糖酒有限公司、天津市东方糖酒有限公司的固定价格（含税）分别为5,020元/吨和5,158元/吨，2020年公司销售给杭实善成的平均销售价格（含税）为5,039.84元/吨；2）2021年杭实善成主要销售给中粮祈德丰（北京）商贸有限公司的3,020吨和5,000.00吨固定价格（含税）分别为5,889元/吨和5,817元/吨。2021年公司销售给杭实善成的平均销售价格（含税）为5,822.88元/吨。杭实善成转售价格与公司销售给杭实善成的平均销售价格之间不存在重大差异。

在定价交易模式下，将发行人销售给重合客户的固定价格与杭实善成销售给重合客户的固定价格进行对比，情况如下：1）2020年公司销售给云南东方糖酒有限公司2,000吨白砂糖中1,000吨为固定价格，固定价格（含税）为5,080元/吨，2020年杭实善成销售给云南东方糖酒有限公司固定价格（含税）为5,020元/吨。2）2021年公司销售给云南东方糖酒有限公司5,500吨白砂糖中1500吨为固定价格，固定价格（含税）为5,890元/吨，2020年杭实善成销售给云南东方糖酒有限公司固定价格（含税）为5,850元/吨。因此，报告期内发行人销售给重合客户的固定价格与杭实善成销售给重合客户的固定价格不存在重大差异。

上述重合客户以及杭实善成的下游客户均为地方国企或央企，其中昆明滇池国家旅游度假区滇能汇达商贸有限责任公司实际控制人为昆明滇池国家旅游度假区管理委员会；天津市东方糖酒有限公司、云南东方糖酒有限公司为东方先导糖酒有限公司所属企业，东方先导糖酒有限公司实际控制人为上海国资委；中粮祈德丰（北京）商贸有限公司为中粮期货有限公司所控制企业。

综上所述，由于合同签订时点、定价方式、点价时点、付款方式、交易数量等存在差异，杭实善成转售价与采购价之间存在差异，发行人与杭实善成向重合终端客户销售价格亦存在差异，但发行人销售给杭实善成及其下游重合客户、杭实善成转售给下游客户的相关交易定价均遵循了市场化的原则，符合行业惯例，交易价格公允，具有合理性，且主要交易对手均为资信良好的地方国企或央企，发行人不存在利用转售调节收入利润或进行利益输送的情形。

5、贸易商客户的最终销售实现情况、期末库存以及期后实现销售的情况，对贸易商的销售与贸易商自身的库存情况是否匹配；杭实善成下游客户的构成情况（贸易商、最终用户），结合最终销售实现情况说明交易是否真实；发行人是否存在通过关联方进行利益输送的情形。

(1) 贸易商客户的最终销售实现情况、期末库存以及期后实现销售的情况，对贸易商的销售与贸易商自身的库存情况是否匹配；

发行人糖业板块贸易商客户向公司提供了采购发行人白砂糖的进销存记录，报告期内主要贸易商客户向公司采购产品的最终销售实现情况、期末库存以及期后实现销售情况如下：

2022 年度

单位：千克

客户名称	期初库存	采购数量	销售数量	期末库存	销售/采购	期后销售
浙江杭实善成实业有限公司	21,362,500.00	14,883,000.00	28,245,500.00	8,000,000.00	189.78%	5,009,000.00
东方先导糖酒有限公司		15,000,000.00	15,000,000.00		100.00%	
合计	21,362,500.00	29,883,000.00	43,245,500.00	8,000,000.00	144.72%	5,009,000.00

2021 年度

单位：千克

客户名称	期初库存	采购数量	销售数量	期末库存	销售/采购	期后销售
浙江杭实善成实业有限公司	6,564,500.00	31,500,000.00	16,702,000.00	21,362,500.00	53.02%	21,362,500.00
天津市东方糖酒有限公司	742,000.00	5,500,000.00	4,517,000.00	1,725,000.00	82.13%	1,725,000.00
包头景祥糖业有限公司		363,000.00	363,000.00		100.00%	
合计	7,306,500.00	37,363,000.00	21,582,000.00	23,087,500.00	57.76%	23,087,500.00

2020 年度

单位：千克

客户名称	期初库存	采购数量	销售数量	期末库存	销售/采购
浙江杭实善成实业有限公司	2,495,000.00	25,097,000.00	21,027,500.00	6,564,500.00	83.78%
昆明滇池国家旅游度假区滇能汇达商贸有限责任公司	6,014,500.00		6,014,500.00		
天津市东方糖酒有限公司	32,500.00	5,000,000.00	4,290,500.00	742,000.00	85.81%
云南东方糖酒有限公司		2,000,000.00	2,000,000.00		100.00%
梁糖（天津）商贸有限公司		1,000,000.00	1,000,000.00		100.00%
合计	8,542,000.00	33,097,000.00	34,332,500.00	7,306,500.00	103.73%

注：①贸易商客户中，仅中粮祈德丰（北京）商贸有限公司（中粮期货有限公司所控制企业）未能配合发行人提供进销存数据；②期后销售统计时间截止至 2023 年 3 月 31 日；

从上表可知，2020 年度、2021 年度白砂糖贸易商客户向公司采购产品均已实现对外销售，2022 年白砂糖主要贸易商客户向公司采购产品截止至 2023 年 3 月底库存 2,991,000.00 千克，占 2022 年度主要贸易商客户白砂糖采购总量的 10.01%。其中，2021 年杭实善成期末库存为 21,362,500.00 千克，均已与其下游客户签订销售合同锁定，并于 2022 年 1 月全部对外实现销售，具体情况如下：

单位：千克

序号	项目	具体转售合同签订情况	期后销售实现时间	产品	期后销售数量
1	杭实善成转售——北京嘉志贸易有限公司	1、2021 年 11 月签订 5000 吨白砂糖购销合同，定价方式为 SR2201 合约买方点价价格-120（元/吨）；2、2021 年 11 月签订 12000 吨白砂糖购销合同，定价方式为 SR2201 合约买方点价价格-130（元/吨）；	2022 年 1 月	白砂糖	15,063,500.00
2	杭实善成转售——中粮祈德丰（北京）商贸有限公司	1、2021 年 12 月签订 780 吨白砂糖购销合同，定价方式为 SR2201 合约买方点价价格-165（元/吨）；2、2021 年 11 月签订 3000 吨白糖销售合同，定价方式为固定价格 5889 元/吨；3、2021 年 11 月签订 20 吨白糖销售	2022 年 1 月	白砂糖	4,379,000.00

序号	项目	具体转售合同签订情况	期后销售实现时间	产品	期后销售数量
		合同，定价方式为固定价格5880元/吨；4、2021年11月签订5000吨白糖销售合同，定价方式为固定价格5817元/吨；5、2021年11月签订200吨白糖销售合同，定价方式为固定价格5796元/吨；6、2021年12月签订800吨白糖销售合同，定价方式为固定价格5648元/吨；7、2021年12月签订200吨白糖销售合同，定价方式为固定价格5640.25元/吨；			
3	杭实善成转售——云南东方糖酒有限公司	1、2021年10月签订500吨白糖销售合同，定价方式为固定价格5850元/吨；2、2021年9月签订3000吨白砂糖购销合同，定价方式为SR2201合约买方点价价格-45（元/吨）；3、2021年10月签订1000吨白砂糖购销合同，定价方式为SR2201合约买方点价价格-50（元/吨）	2022年1月	白砂糖	1,920,000.00
合计					21,362,500.00

综上所述，报告期贸易商客户向公司采购的商品**基本**已实现最终销售，贸易商客户期末库存合理，与期后实现销售的情况相匹配，公司对贸易商的销售与贸易商自身的库存情况匹配。

(2) 杭实善成下游客户的构成情况（贸易商、最终用户），结合最终销售实现情况说明交易是否真实；发行人是否存在通过关联方进行利益输送的情形。

报告期内杭实善成从发行人采购白砂糖并向下游销售的具体销售情况详见下表：

销售年度	产品名称	采购数量（吨）	客户类型	主要销售下游客户名称	销售下游客户数量（吨）
2020	白砂糖	25,097.00	贸易商	云南东方糖酒有限公司	11,500.00
			贸易商	石家庄市裕华糖业有限公司	495.00
			贸易商	山东新纪元生物科技有限公司	6,400.00
			贸易商	河北永安国家粮食储备库有限公司	1,000.00
			贸易商	浙江杭实能源服务有限公司	1,000.00
			贸易商	天津市东方糖酒有限公司	100.00
			贸易商	乐陵市华龙糖酒有限公司	4,500.00

销售年度	产品名称	采购数量 (吨)	客户类型	主要销售下游客户名称	销售下游客户 数量(吨)
			贸易商	河北广硕贸易有限公司	100.00
			小计		25,095.00
2021	白砂糖	31,500.00	贸易商	云南东方糖酒有限公司	4,500.00
			贸易商	北京嘉志贸易有限公司	17,000.00
			贸易商	中粮祈德丰(北京)商贸有限公司	10,000.00
			小计		31,500.00
2022	白砂糖	14,883.00	贸易商	云南东方糖酒有限公司	3,000.00
			贸易商	天津市亿能食品贸易有限公司	3,000.00
			贸易商	大霖糖业(天津)有限公司	7,000.00
			贸易商	中粮祈德丰(北京)商贸有限公司	2,000.00
			小计		15,000.00
合计		93,879.00	合计		71,595.00

杭实善成下游客户构成全部为贸易商客户，不存在为发行人关联方的情况，发行人销售给杭实善成的货物数量，与杭实善成对外转售的数量勾稽关系匹配，报告期内公司销售给杭实善成的白砂糖基本已实现对外销售，公司销售给杭实善成以及杭实善成转售给下游客户交易定价方式符合行业惯例，交易价格公允，不存在通过关联方进行利益输送的情形。

(三) 新增客户的开拓情况。请发行人结合过往客户获取方式、下游需求增长情况、细分行业集中度及发展趋势、公司与竞争对手的比较情况等，说明发行人开拓伊利集团所属公司等新客户的具体情况、具备的优劣势，是否有向生鲜乳、奶制品等产品拓展的计划，是否存在降低关联交易金额及占比的有效措施。请发行人揭示相关风险，如有必要请作重大事项提示。

1、发行人客户获取方式

发行人过往乳业板块、牧业板块与大型食品加工企业密切开展合作，糖业板块开拓大型食品加工企业客户主要通过乳业板块、牧业板块积累的客户资源。此外，发行人还通过参加行业展会、邮件、电话等方式开拓新客户。

2、下游需求增长情况、细分行业集中度及发展趋势

近年，伊利股份、蒙牛乳业、光明乳业等大型食品制造企业产销量不断提升，对重要原料白砂糖的采购需求不断增加。根据我国糖业协会资料，我国食糖 2020/21 榨季产量为 1067 万吨，2021/22 榨季预计产量约为 972 万吨。我国白砂糖行业居前两位的上市公司为中粮糖业（2021 年产量 111.5 万吨，含加工糖）、南宁糖业（2021 年产量为 46.3 万吨），公司所在细分行业集中度较低。随着国民生活水平的不断提高，对食品健康与食品安全的关注程度不断提升，含杂质及有害成分少的高等级白糖将成为未来的发展趋势。

3、发行人与竞争对手的比较情况

1) 发行人产品质量较好

我国大量糖厂兴建于上个世纪，其设备及工艺整体上较为落后，部分糖厂仍以生产一级糖为主。发行人子公司敕勒川糖业为新建糖厂，采用的设备及工艺较为先进，优级品产率处于行业内较好水平。发行人在开始生产的第二年即成为了雀巢公司、伊利股份、蒙牛乳业等大型食品加工企业的供应商，共获得了 6 个管理体系认证证书，即质量管理体系、食品安全管理体系、FSSC22000、能源管理体系、环境管理体系、职业健康安全管理体系，并获得了欧盟有机管理体系认证，国标有机管理体系认证，产品获得国家糖检中心颁发的《中国产品质量优秀奖》，第十三届中国国际有机食品博览会组委会金奖、第二十届中国绿色食品博览会组委会金奖，产品质量优势突出。

2) 发行人对糖料短缺的抗风险能力较强

2021/22 榨季我国甜菜种植面积显著下降，内蒙古区域内部分无自有农场、全部依靠订单户、合作社种植甜菜的小型糖厂面临原材料短缺。发行人采用签订长期土地租赁合同和提前洽谈流转土地相结合的手段保证公司甜菜种植面积，相比起竞争对手，发行人应对糖料短缺的抗风险能力较强。

4、发行人开拓伊利集团所属公司等新客户的具体情况、具备的优劣势，是否有向生鲜乳、奶制品等产品拓展的计划

伊利集团为公司乳业板块奶粉加工业务客户，历史上曾为公司有机生鲜乳客户，后发展成公司糖业板块客户，目前公司与伊利集团仍在继续奶粉加工业务的合作。发行人优级品产率处于行业内较好水平，但相比于行业巨头，生产规模仍处于劣势。由于有机生鲜乳属于稀缺原材料，而发行人战略合作伙伴蒙牛乳业与伊利集团处于竞争关系，发行人目前暂无向伊利集团所属公司出售有机生鲜乳的计划。

5、发行人开拓新客户及降低关联交易金额及占比的措施

在食品加工企业客户方面，发行人通过原乳业、牧业板块的大型食品加工企业客户资源，积极开拓新客户，报告期内公司糖业板块对大型食品加工企业的销售占比逐年提高；在贸易商渠道方面，发行人先后发展了东方先导糖酒有限公司、中粮祈德丰（北京）商贸有限公司等大型贸易商客户。截至本问询回复签署日，发行人 2022 年与东方先导糖酒有限公司及其所属企业签署的订单已与杭实善成及其所属企业持平，糖业板块关联交易占比已得到良好控制。**2022 年，发行人糖业板块向杭实善成及其所属企业、东方先导糖酒有限公司及其所属企业、中国蒙牛乳业有限公司所属公司销售占比分别为 27.91%、25.93%、24.29%。**

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”进行了关联交易相关的重大事项提示以及风险揭示，具体内容为“报告期内，公司向关联方销售商品、提供服务的金额分别为 12,175.68 万元、17,857.68 万元、**9,653.54 万元**，占当期营业收入

的比例为 17.21%、20.38%、10.19%。2020、2021 年公司向关联方销售商品、提供服务的金额占营业收入的比例较高，主要系向关联方浙江杭实善成实业有限公司销售白砂糖金额较大所致。报告期内，公司的关联交易系基于合理的商业或生产经营需求，交易定价公允，不存在关联方为公司承担成本、费用或输送利益的情形，不会对公司的独立性构成重大影响，亦不存在损害公司及其股东利益的情形。但是，若未来公司与关联方合作不再持续且无法有效拓展其他客户，将对公司盈利能力带来不利影响。”。

二、核查意见

（一）申报会计师履行的核查程序

1、了解发行人与蒙牛乳业的具体合作模式、定价模式；

2、获取发行人各期向食品加工企业、贸易商的销售金额及占比情况，获取不同类型客户的销售合同，了解报告期内主要客户销售金额占比变化的原因、定价模式、结算政策和信用政策。

3、查阅发行人对于主要客户的销售数量、销售单价、成本单价及构成相关资料，了解产品毛利率变化原因并分析合理性；

4、获取敕勒川糖业增资入股协议，了解杭实善成向发行人子公司增资的背景、原因、资金来源，定价依据并分析其公允性、合理性。

5、获取报告期内发行人白砂糖销售明细，查阅发行人与其他白砂糖下游客户的销售合同；

6、对发行人主要客户进行走访及函证，对杭实善成的主要下游客户执行访谈程序。

（二）申报会计师的核查意见

1、发行人已充分说明了与蒙牛乳业的具体合作模式、合作公司的名称、具体合作合同定价方式，说明进入合格供应商名录的具体过程，战略合作协议的签署情况，说明了蒙牛乳业订单获取的稳定性与可持续性，发行人与蒙牛乳业合作关系稳定及具有可持续性，发行人被替代的风险较小。

2、发行人已充分说明了向贸易商客户销售的原因、必要性，发行人糖业板块均为买断式销售，向贸易商客户符合行业惯例，发行人已说明与贸易商客户的结算政策和信用期限与食品加工企业存在的差异。

3、发行人前五大客户的业务规模与发行人向其销售规模匹配，客户间的销售价格差异具有合理性，主要客户毛利率的差异具有合理性。

4、杭实善成对发行人业务独立性不构成影响，发行人对杭实善成不存在重大依赖，入股前后发行人与杭实善成交易商品的销售单价变化趋势与市场价格变化一致，发行人与杭实善成的交易价格公允；杭实善成终端客户与发行人白砂糖的终端客户存在重合情况具有商业合理性，发行人不存在利用转售调节收入利润或进行利益输送的情形。

5、发行人对贸易商的销售与贸易商自身的库存情况匹配，发行人与杭实善成交易真实，发行人不存在通过关联方进行利益输送的情形。

6、发行人已补充说明过往客户获取方式、下游需求增长情况、细分行业集中度及发展趋势、公司与竞争对手的比较情况。伊利股份曾为发行人生鲜乳客户，目前仍为乳制品板块客户，因伊利股份与蒙牛乳业的竞争关系，发行人暂无向伊利股份出售有机生鲜乳的计划。

问题 6. 内控规范性问题及整改情况

公开信息显示，（1）报告期内发行人存在下属各公司向金融机构借款，由发行人作为担保人向债权人提供担保且未履行审议程序以及关联交易事项未及时履行审议程序及信息披露义务的情形。（2）发行人存在开具无真实的票据交易背景并进行贴现融资的行为，涉及金额合计 2,500.00 万元。

请发行人：（1）说明控股股东、实际控制人及其关联方是否通过上述财务不规范行为等手段非经营性占用发行人资金，是否存在关联方为发行人承担各类成本费用、对发行人进行利益输送或存在其他利益安排的情形。（2）补充披露规范整改情况并说明报告期内发行人是否存在其他财务内控不规范情形，并视情况对报告期内存在的财务及内控不规范情况进行风险提示。分析说明报告期内存在多种类型违法违规或不规范情形是否反映公司在合规经营相关的制度建设、制度执行等方面存在薄弱环节。

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）说明控股股东、实际控制人及其关联方是否通过上述财务不规范行为等手段非经营性占用发行人资金，是否存在关联方为发行人承担各类成本费用、对发行人进行利益输送或存在其他利益安排的情形。

公司 2019 年发生的违规对外担保均系各子公司因生产经营所需发生的银行借款、融资租赁等事项，而由发行人母公司为子公司提供担保，不涉及发行人对合并范围外的主体提供担保。不存在控股股东、实际控制人通过违规担保而非经营性占用发行人资金的情况，也不存在关联方为发行人承担各类成本费用、对发行人进行利益输送或存在其他利益安排的情形。

2019 年发行人存在开具并背书转让无真实交易背景票据进行融资的情形，具体情形为：2019 年发行人子公司敕勒川糖业给发行人集团内部其他主体开具无真实交易背景的银行承兑汇票，由接受票据的集团内部主体向外部第三方进行背书贴现转让，并将票据贴现后所得款项转回给发行人，从而获取银行融资的情况，涉及金额合计 2,500.00 万元。具体明细如下：

单位：万元

序号	承兑银行	出票人	接受贴现方	票据号	出票日期	票据金额
1	包头农村商业 银行股份有限 公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸 有限公司	14021920800 25201901143 25576939	2019/1/14	100.00
2	包头农村商业 银行股份有限 公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸 有限公司	14021920800 25201901143 25577013	2019/1/14	100.00
3	包头农村商业 银行股份有限 公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸 有限公司	14021920800 25201901143 25577072	2019/1/14	100.00
4	包头农村商业 银行股份有限 公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸 有限公司	14021920800 25201901143 25577128	2019/1/14	100.00
5	包头农村商业 银行股份有限 公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸 有限公司	14021920800 25201901143 25577273	2019/1/14	100.00
6	包头农村商业 银行股份有限 公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸 有限公司	14021920800 25201901253 37560305	2019/1/25	50.00
7	包头农村商业 银行股份有限 公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸 有限公司	14021920800 25201901253 37564451	2019/1/25	50.00
8	包头农村商业 银行股份有限 公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸 有限公司	14021920800 25201901253 37569206	2019/1/25	50.00
9	包头农村商业 银行股份有限 公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸 有限公司	14021920800 25201901253 37573874	2019/1/25	50.00
10	包头农村商业 银行股份有限 公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸 有限公司	14021920800 25201901253 37579076	2019/1/25	50.00
11	包头农村商业 银行股份有限 公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸 有限公司	14021920800 25201901253 37581091	2019/1/25	50.00

序号	承兑银行	出票人	接受贴现方	票据号	出票日期	票据金额
12	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37582947	2019/1/25	50.00
13	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37934392	2019/1/25	200.00
14	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37956814	2019/1/25	200.00
15	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37959701	2019/1/25	200.00
16	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37960976	2019/1/25	200.00
17	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37968681	2019/1/25	50.00
18	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37970127	2019/1/25	50.00
19	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37971445	2019/1/25	50.00
20	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37972884	2019/1/25	50.00
21	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37973990	2019/1/25	50.00
22	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37977925	2019/1/25	50.00
23	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37979749	2019/1/25	50.00

序号	承兑银行	出票人	接受贴现方	票据号	出票日期	票据金额
24	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37981088	2019/1/25	50.00
25	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37982040	2019/1/25	50.00
26	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37982621	2019/1/25	50.00
27	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37985101	2019/1/25	50.00
28	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37985771	2019/1/25	50.00
29	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37987126	2019/1/25	50.00
30	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37988452	2019/1/25	50.00
31	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37989277	2019/1/25	50.00
32	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37991155	2019/1/25	50.00
33	包头农村商业银行股份有限公司	敕勒川糖业	徐州齐希商贸有限公司	14021920800 25201901253 37994320	2019/1/25	50.00
合计						2,500.00

上述开具无真实交易背景的票据目前均已解付，不存在未解付情形。

发行人在日常经营活动中发生的机器设备购置、原材料购买，支付员工工资等环节需占用大量资金，从到导致发行人运营资金紧张。在此背景下，发行人采用票据融资的方式

进行融资，以满足日常生产经营所需的运营资金。接受贴现方取得票据后，进行票据贴现，将贴现所得款项扣除贴现费用后转回给发行人，发行人将取得的资金用于企业采购及日常经营。票据到期时，发行人及时履行了票据付款义务、且未造成经济纠纷和损失，不存在逾期票据及欠息情况。

综上，不存在控股股东、实际控制人通过开具无真实的票据交易背景并进行贴现融资从而占用发行人资金的情况，也不存在关联方为发行人承担各类成本费用、对发行人进行利益输送或存在其他利益安排的情形。

上述票据到期时，发行人及时履行了票据付款义务、且未造成经济纠纷和损失，不存在逾期票据及欠息情况，除上述情况之外，报告期内发行人未再发生类似事项。

(二) 补充披露规范整改情况并说明报告期内发行人是否存在其他财务内控不规范情形，并视情况对报告期内存在的财务及内控不规范情况进行风险提示。分析说明报告期内存在多种类型违法违规或不规范情形是否反映公司在合规经营相关的制度建设、制度执行等方面存在薄弱环节。

1、关于违规担保事项的整改情况

发行人已在招股说明书“第六节公司治理”之“四、违法违规情况”补充披露以下楷体加粗内容：

“报告期内，发行人存在部分对外担保事项未按照公司章程履行董事会及/或股东大会履行事前审议程序以及相应的信息披露义务。

1、以下对外担保事项均事先未经董事会、股东大会审议：

(1) 2019年3月25日，呼和浩特市骑士聚甜农牧业有限责任公司与江苏金融租赁股份有限公司签订融资租赁合同，合计租金5,473,188元，租赁期限自合同起租日至2022年3月20日。内蒙古骑士乳业集团股份有限公司、包头骑士乳业有限责任公司以其企业信用为该笔融资租赁业务提供连带责任保证担保；

(2) 2020年03月05日，呼和浩特市骑士聚甜农牧业有限责任公司与江苏金融租赁股份有限公司签订融资租赁合同，合计租金3,049,008元，租赁期限自合同起租日至2022年3月20日。内蒙古骑士乳业集团股份有限公司、包头骑士乳业有限责任公司以其企业信用为该笔融资租赁业务提供连带责任保证担保；

(3) 2019年3月22日，包头市骑士农牧业有限责任公司与江苏金融租赁股份有限公司签订融资租赁合同，合计租金2,711,952元，租赁期限自合同起租日至2022年3月20日。内蒙古骑士乳业集团股份有限公司、包头骑士乳业有限责任公司以其企业信用为该笔融资租赁业务提供连带责任保证担保；

(4) 2019年3月25日，达拉特旗裕祥农牧业有限责任公司与江苏金融租赁股份有限公司签订融资租赁合同，合计租金224,496元，租赁期限自合同起租日至2022年3月20

日。内蒙古骑士乳业集团股份有限公司、包头骑士乳业有限责任公司以其企业信用为该笔融资租赁业务提供连带责任保证担保；

(5) 2019年2月15日，包头市骑士农牧业有限责任公司与江苏金融租赁股份有限公司签订融资租赁合同，合计金额1,214,812.00元，租赁期限自合同起租日至2021年4月15日。内蒙古骑士乳业集团股份有限公司以其企业信用为该笔融资租赁业务提供连带责任保证担保；

(6) 2019年03月04日，呼和浩特市骑士聚甜农牧业有限责任公司与江苏金融租赁股份有限公司签订融资租赁合同，合计金额987,784.00元，租赁期限自合同起租日至2021年4月15日。内蒙古骑士乳业集团股份有限公司以其企业信用为该笔融资租赁业务提供连带责任保证担保；

(7) 2019年03月06日，达拉特旗裕祥农牧业有限责任公司与江苏金融租赁股份有限公司签订融资租赁合同，合计金额565,592.00元，租赁期限自合同起租日至2021年4月15日。内蒙古骑士乳业集团股份有限公司以其企业信用为该笔融资租赁业务提供连带责任保证担保；

(8) 2019年03月25日，包头市兴甜农牧业有限责任公司与江苏金融租赁股份有限公司签订融资租赁合同，合计金额1,592,244.00元，租赁期限自合同起租日至2022年3月20日，内蒙古骑士乳业集团股份有限公司以其企业信用为该笔融资租赁业务提供连带责任保证担保；

(9) 2019年03月06日，包头市兴甜农牧业有限责任公司与江苏金融租赁股份有限公司签订融资租赁合同，合计金额318,640.00元，租赁期限自合同起租日至2021年4月15日，内蒙古骑士乳业集团股份有限公司以其企业信用为该笔融资租赁业务提供连带责任保证担保。

2、以下担保事项经过董事会审议，但未经股东大会审议：

(1) 2019年12月26日，达拉特旗裕祥农牧业有限责任公司与达尔罕茂明安联合旗包商村镇银行股份有限公司签订借款合同，借款金额470万元，借款期限12个月，内蒙古骑士乳业集团股份有限公司以其企业信用为该笔借款提供连带责任保证担保；

(2) 2019年12月26日包头市兴甜农牧业有限责任公司与达尔罕茂明安联合旗包商村镇银行股份有限公司签订借款合同，借款金额5,000,000.00元，借款期限12个月，内蒙古骑士乳业集团股份有限公司以其企业信用为该笔借款业务提供连带责任保证担保；

(3) 2020年3月10日，内蒙古骑士乳业集团股份有限公司与达拉特旗农村信用合作联社签订《最高额保证合同》，以自身企业信用为达拉特旗农村信用合作联社与子公司达拉特旗裕祥农牧业有限责任公司2020年3月10日至2023年3月9日期间内签订的授信协议及借款合同形成的债权提供最高额为3000万元的保证担保；

(4) 2020年3月10日，内蒙古骑士乳业集团股份有限公司与内蒙古伊金霍洛旗商业

银行股份有限公司签订《最高额保证合同》，以自身企业信用为刘宽小、张引弟、张萍、郭明、李文学、张俊芳与内蒙古伊金霍洛旗商业银行股份有限公司 2020 年 5 月 7 日至 2021 年 5 月 6 日期间发生的一系列债权提供最高额为 2,033,630 元的保证担保；

(5) 2020 年 4 月 28 日，内蒙古骑士乳业集团股份有限公司与中国邮政储蓄银行股份有限公司包头市分行签订《小企业最高额保证合同》，以自身企业信用为包头骑士乳业有限责任公司与中国邮政储蓄银行股份有限公司包头市分行 2020 年 4 月 28 日至 2022 年 4 月 27 日期间发生的一系列债权提供最高额为 1000 万元的保证担保；

(6) 2020 年 06 月 17 日，包头市顺浩通物流运输有限公司与呼和浩特市金谷农村商业银行股份有限公司签订借款合同，借款金额 1,500,000.00 元，借款期限自 2020 年 6 月 4 日起至 2021 年 6 月 3 日止，内蒙古骑士乳业集团股份有限公司以其企业信用为该笔借款业务提供连带责任保证担保；

(7) 2020 年 6 月 11 日，包头骑士乳业有限责任公司与内蒙古银行股份有限公司包头友谊大街支行签订借款合同，借款金额 10,000,000.00 元，借款期限自 2020 年 6 月 11 日起至 2021 年 6 月 10 日止，拟以内蒙古骑士乳业集团股份有限公司企业信用，公司实际控制人党涌涛，股东党永峰个人信用、内蒙古骑士乳业集团股份有限公司房产抵押为该笔借款业务提供连带责任保证担保；

(8) 2020 年 07 月 10 日，包头市兴甜农牧业有限责任公司与达尔罕茂明安联合旗包商村镇银行股份有限公司签订借款合同，借款金额 9,000,000.00 元，借款期限 12 个月，内蒙古骑士乳业集团股份有限公司以其企业信用为该笔借款业务提供连带责任保证担保；

(9) 2020 年 07 月 15 日，达拉特旗裕祥农牧业有限责任公司与达尔罕茂明安联合旗包商村镇银行股份有限公司签订借款合同，借款金额 2,500,000.00 元，借款期限 12 个月，内蒙古骑士乳业集团股份有限公司以其企业信用为该笔借款业务提供连带责任保证担保；

(10) 2020 年 9 月 1 日，内蒙古骑士乳业集团股份有限公司与鄂尔多斯市东胜蒙银村镇银行签订《最高额保证合同》，以自身企业信用为鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司、鄂尔多斯市康泰仑农牧业有限责任公司与鄂尔多斯市东胜蒙银村镇银行 2020 年 9 月 1 日至 2023 年 8 月 31 日期间发生的一系列债权提供最高额为 1500 万元的保证担保；

(11) 2020 年 9 月 29 日，鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司与达拉特旗风水梁镇人民政府签订扶贫项目合作协议书，达拉特旗风水梁镇人民政府向鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司投资 574 万用于目标项目的建设、运营、维护和管理。内蒙古骑士乳业集团股份有限公司企业信用，实际控制人、控股股东党涌涛个人信用，公司子公司鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司拥有的部分奶牛及牛舍抵押为本次合作提供连带责任担保；

(12) 2020 年 9 月 29 日，鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司与达拉特旗恩格贝镇人民政府签订扶贫项目合作协议书，达拉特旗恩格贝镇人民政府向鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司投资 700 万用于目标项目的建设、运营、维护和管理。内蒙古骑士乳业集团股份有限公司企业信用，实际控制人、控股股东党涌涛个人信用，公司子公司鄂尔多斯市骑士牧

场有限责任公司拥有的部分奶牛及牛舍抵押为本次合作提供连带责任担保；

(13) 2020年11月27日，包头市兴甜农牧业有限责任公司、包头市骑士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、达拉特旗裕祥农牧业有限责任公司与中关村科技租赁股份有限公司签订融资租赁合同，合同金额合计2400万元，租赁期限为3年，以内蒙古骑士乳业集团股份有限公司企业信用，实际控制人党涌涛个人信用，为该笔借款业务提供连带责任保证担保；

(14) 2020年12月20日，包头骑士乳业有限责任公司与海通恒信国际融资租赁股份有限公司签订融资租赁合同，合同金额28,675,000.08元，租赁期限自2020年12月20日起至2023年12月19日，以内蒙古骑士乳业集团股份有限公司实际控制人党涌涛及其配偶李俊个人信用，公司子公司鄂尔多斯市康泰仑农牧业有限责任公司企业信用、包头骑士乳业有限责任公司拥有设备抵押为该笔借款提供连带责任担保；

(15) 2020年12月，鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司与内蒙古蒙牛乳业包头有限责任公司签订借款合同，借款金额5000万元，借款期限60个月，以内蒙古骑士乳业集团股份有限公司、鄂尔多斯市康泰仑农牧业有限责任公司企业信用，骑士集团股东、副总经理乔世荣个人信用，鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司和康泰仑拥有的奶牛抵押为该笔借款提供连带责任担保；

(16) 2019年9月19日，内蒙古骑士乳业集团股份有限公司与达拉特旗农村信用合作联社签订《最高额保证合同》，以自身企业信用为鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司与达拉特旗农村信用合作联社2019年9月19日至2022年9月18日期间发生的一系列债权提供最高额为1500万元的保证担保。

3、上述违规担保的整改进展情况

2021年4月27日，公司第五届董事会第十七次会议审议通过了《关于追认对外担保事项》的议案、《关于将未经股东大会审议的担保事项提交股东大会审议》的议案；2021年6月12日，公司召开2020年年度股东大会审议通过上述担保事项，具体如下：

(1) 审议通过《关于追认对外担保事项》的议案，同意股数117,623,010股，占出席大会股东所持有表决权股份总数的99.58%；反对股数0股，占出席大会股东所持有表决权股份总数的0%；弃权股数491,200股，占出席大会股东所持有表决权股份总数的0.42%。

(2) 审议通过《关于将未经股东大会审议的担保事项提交股东大会审议》的议案，同意股数117,623,010股，占出席大会股东所持有表决权股份总数的99.58%；反对股数491,200股，占出席大会股东所持有表决权股份总数的0.42%；弃权股数0股，占出席大会股东所持有表决权股份总数的0%。

上述对外担保事项的被担保人均系发行人合并范围内子公司，系发行人以自身信用，无偿为子公司的金融债务向金融机构提供担保，用以支持子公司的正常经营活动，有利于减轻子公司流动资金压力，具有必要性和合理性。发行人未及时事前履行审议程序存在一

定瑕疵，但已在事后补充审议，且相关债务均履行情况良好，故不存在损害公司及中小股东利益的情形，亦不会对公司的独立性和正常经营构成不利影响。”

2、关于关联交易事项未及时履行审议程序及信息披露义务

发行人已在招股说明书“第六节公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（四）发行人报告期内发生的关联交易所履行的审议程序”补充披露以下楷体加粗内容：

“公司存在部分关联交易事项未按照全国股转系统相关业务规定以及《公司章程》的要求及时履行审议程序及信息披露义务的情况，但已均在事后通过补充履行审议程序获得追认并履行了信息披露义务，相关不规范情形已经整改完毕，公司未因此受到行政处罚或被采取自律监管措施。报告期内发行人产生的关联交易均与公司生产经营相关，具有必要性和合理性，交易作价公允，不存在利用关联交易进行利益输送，不存在严重损害公司及其他非关联股东利益的情形，未对公司的财务状况及经营成果产生不利影响。公司及其控股股东、实际控制人/董事/监事/高级管理人员均已出具《关于规范和减少关联交易的承诺函》，承诺对关联交易行为进行规范和约束。”

3、关于开具无真实的票据的整改情况

发行人已在招股说明书“第五节业务与技术”之“六、业务活动合规情况”披露开具无真实的票据的整改情况，具体如下：

“4、发行人整改措施、相关内控建立及运行情况

发行人开具无真实交易背景的票据并进行贴现融资属于偶发行为，集中于**2019年年初**，除了上述情况，报告期内再无此类违规行为。发行人已按照《中华人民共和国票据法》及相关票据制度及时履行了票据付款义务、且未造成经济纠纷和损失，不存在逾期票据及欠息情况。

包头农村商业银行股份有限公司铁西区支行于2022年6月13日出具证明如下：“内蒙古敕勒川糖业有限责任公司于2019年1月14日至2019年1月25日期间开出的银行承兑汇票总金额为：2500万元。最终申请兑付人为徐州齐希商贸有限公司，由本行承兑。经核实，相关票据已按时兑付完毕，内蒙古敕勒川糖业有限责任公司也已向本行支付全部款项，由此产生的债权债务均已履行完毕，不存在逾期票据及欠款情况，上述行为未给本行造成任何损失。”

根据2022年4月12日中国人民银行包头市中心支行出具的证明，发行人自2019年1月1日起至证明出具之日，未出现受到行政处罚的情形。

为杜绝上述行为的违规风险，发行人采取了下列措施完善相关内部控制：（1）完善了财务管理制度、资金管理制度等内部控制制度，对票据开立、使用行为进行规范；（2）组织董事、监事、高级管理人员及财务人员深入学习《贷款通则》、《刑法》、《票据法》等法律法规的相关规定，加强相关负责人员的合规意识；（3）充分发挥监事、独立董事的

作用，开展自查自纠，加强发行人的内部控制与规范运作，杜绝发生上述违规行为；发行人控股股东、实际控制人党涌涛承诺：“若因上述融资性票据往来致使内蒙古骑士乳业集团股份有限公司及其子公司遭受任何责任或处罚的，以及给内蒙古骑士乳业集团股份有限公司造成任何损失的，均由本人承担全部责任。”

4、是否存在其他财务内控不规范情形，并视情况对报告期内存在的财务及内控不规范情况进行风险提示

报告期内，公司存在的财务及内控不规范情形主要包括开具无真实交易背景票据、部分关联交易和对外担保未事前履行审议程序和信息披露义务，除此以外，不存在其他财务内控不规范情形。

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”对报告期内存在的财务及内控不规范情况补充披露重大事项提示以及风险揭示，具体如下：

“财务内控不规范的风险

报告期内，发行人存在开具无真实交易背景票据、部分关联交易和对外担保未事前履行审议程序和信息披露义务等涉及财务及内控不规范情形。公司虽已进一步完善财务内部控制制度，将上述情况清理规范完毕，并已根据相关内部控制制度杜绝或减少上述行为；但若未来公司财务内控制度出现不能得到有效执行的情况，可能存在内控不规范导致公司利益受损进而损害投资者利益的风险。”

5、分析说明报告期内存在多种类型违法违规或不规范情形是否反映公司在合规经营相关的制度建设、制度执行等方面存在薄弱环节

公司报告期内存在的违法违规以及财务内控不规范行为主要系基于公司日常经营需要而产生。

根据发行人提供的内部控制自我评价报告，发行人已根据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等有关法律法规的规定，制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》等重大规章制度，确保了公司股东大会、监事会、监事会的召开、重大决策等行为合法、合规、真实、有效。公司制订的内部管理和控制制度是以公司的基本控制制度为基础，涵盖了采购管理、生产管理、产品销售、对外投资、行政管理等方面，确保各项工作都有章可循，形成规范的管理体系，该等内部控制涵盖了公司经营管理的的主要方面，不存在重大遗漏。

报告期内，发行人不存在内部控制重大缺陷。根据天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《内部控制鉴证报告》（天职业字[2023]37881号），在报告期末，发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定在所有重大方面保持了有效的与财务报告有关的内部控制。

综上，报告期内，公司在合规经营相关的制度建设、制度执行等方面存在一定不足之处，但公司治理规范性不存在严重不足或缺陷，不存在因此导致影响发行人独立性的情形，亦不存在因此导致发行人不符合公开发行并在北交所上市条件的情形，公司已采取的规范措施切实可行、有效。

二、中介机构核查意见

（一）申报会计师履行的核查程序

1、获取并查阅发行人出具的关于报告期内经营管理和财务内控开展自查情况说明及不存在其他不规范情形的承诺函；

2、访谈发行人控股股东、实际控制人、总经理、财务负责人，了解发行人是否存在其他未被相关主管机关发现或处理的违法违规情形、经营管理或业务开展过程中是否存在其他不规范情形；

3、了解发行人与财务相关的内控制度，并对内控执行情况进行测试，检查发行人内部控制是否设计合理、执行有效。

（二）申报会计师的核查意见

1、控股股东、实际控制人及其关联方不存在通过上述财务不规范行为等手段非经营性占用发行人资金，不存在关联方为发行人承担各类成本费用、对发行人进行利益输送或存在其他利益安排的情形；

2、报告期内，公司存在的财务及内控不规范情形主要包括开具无真实交易背景票据、部分关联交易和对外担保未事前履行审议程序和信息披露义务，除此以外，不存在其他财务内控不规范情形。

问题 7. 牧场养殖情况与有机生鲜乳产销量是否匹配

根据申报材料：（1）发行人自有农场根据流转土地的面积、自有牧场的需求，种植青贮玉米、籽实玉米、燕麦草、苜蓿等饲草料，同时外采玉米和精饲料；有机生鲜乳产品全部来源于自有牛场的集约化养殖；报告期内，发行人外购有机生鲜乳 15.73 万元、142.97 万元和 2,016.11 万元。（2）有机生鲜乳销售均为直销模式，销售收入分别为 1.71 亿元、1.95 亿元和 2.65 亿元，主要客户为蒙牛乳业；根据招股书，报告期内发行人牧业板块来自中蒙牛乳业所属公司的收入占牧业板块收入的 87.34%、94.26%、93.31%。

请发行人说明：（1）报告期各期自有农场的饲草料土地种植面积、产量和单位产出情况，并分析种植面积、产量、单位产出波动的原因及合理性。（2）报告期内玉米采购量大幅下降、牧草采购量大幅波动的原因；种子、化肥、农药，青贮玉米、牧草、精饲料等原材料采购价格是否公允，与市场价格是否存在差异。（3）自有牧场的基本情况、养殖方式；种子、农药等原材料采购量与

饲草料产出量，饲草料耗用量和奶牛养殖数量是否配比，成母牛数量与有机生鲜乳的产量、销量是否配比；牧业板块主要生产有机生鲜乳，是否使用肥料，肥料采购是否仅用于糖业板块；成母牛各月或日均单产与同行业单产值的比较情况及差异原因，是否存在异常。（4）2021 年外采有机生鲜乳大幅增加的原因，主要供应商情况；发行人存在外采有机生鲜乳与“有机生鲜乳产品全部来源于自有牛场的集约化养殖”是否矛盾，如是，请修改相关表述。（5）结合主要产品的销售单价、销售数量、下游市场情况，并结合同行业可比公司情况说明牧业板块收入持续上涨的原因及合理性。（6）各期牧业板块前五名客户除蒙牛乳业外，其他客户均为个人，说明牧业板块客户中法人客户、自然人客户的销售金额及占比情况，与自然人客户交易的原因及合理性，各个客户间定价机制是否一致。（7）牧业板块主要客户、供应商与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员、其他核心人员是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在客户供应商规模与发行人交易规模不匹配或成立时间较短即与发行人交易的情形。（8）保荐工作报告中，报告期内发行人牧业板块来自蒙牛乳业所属公司的收入占牧业板块收入的 86.45%、88.09%、87.61%，与招股书数据不一致的原因。（9）报告期各期采购的各类疫苗品种、数量及金额，消耗的数量及金额，期末库存数量及金额；结合报告期各期疫病发生情况、疫苗市场价格波动等分析说明各类疫苗使用量与牛养殖数量的匹配情况，并与同行业公司进行对比，说明发行人牛只养殖相关药品及疫苗费与可比公司的差异情况、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，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）报告期各期自有农场的饲草料土地种植面积、产量和单位产出情况，并分析种植面积、产量、单位产出波动的原因及合理性。

报告期自有农场主要饲草种植情况如下表：

单位：亩、吨、吨/亩

农作物	项目	2020 年	2021 年	2022 年
玉米	种植面积	13,675.38	30,569.01	24,662.63
	产量	38,415.53	70,825.40	57,208.29
	亩产量	2.81	2.32	2.32
苜蓿草	种植面积	5,963.00	2,740.00	2,215.00
	产量	1,405.89	1,980.62	3,101.18
	亩产量	0.24	0.72	1.40

农作物	项目	2020年	2021年	2022年
燕麦草	种植面积	8,606.20	6,638.00	6,383.00
	产量	1,823.22	714.92	2,265.12
	亩产量	0.21	0.11	0.35

注：上表数据为成功收获作物的有效种植面积及产量，种植失败地块相关投入已计入管理费用。

1、玉米

农业板块种植玉米的公司主要是包头市骑士农牧业有限责任公司（以下简称“骑士农牧业”）、达拉特旗裕祥农牧业有限责任公司（以下简称“裕祥农牧业”）及鄂尔多斯市康泰仑农牧业有限责任公司（以下简称“康泰仑农牧业”）。玉米为牛群的主要粗饲料来源，收获形态以青贮玉米为主，其次还包括玉米果穗、籽实玉米、高湿玉米。发行人各农场不同形态玉米的种植面积、产量和单产如下表所示：

公司	物料名称	2020年			2021年			2022年		
		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	2,537.46	1,000.00	2.54	8,303.12	3,092.71	2.68	6,000.68	3,108.00	1.93
	籽实玉米							1,486.49	2,586.13	0.57
	玉米果穗	-			2,076.86	3,312.00	0.63			
	小计	2,537.46	1,000.00	2.54	10,379.98	6,404.71	1.62	7,487.17	5,694.13	1.31
裕祥 农牧 业	高湿玉米	666.04	3,244.09	0.21	-			842.28	868.50	0.97
	青贮玉米	33,248.40	9,431.29	3.53	48,221.40	17,680.50	2.73	47,837.45	17,276.00	2.77
	玉米果穗	-			1,097.32	1,190.00	0.92			
	玉米秸秆	506.80			526.22			450.56		
	籽实玉米	1,456.83	3,244.09	0.45	1,422.60	2,244.80	0.63	590.83	824.00	0.72
	小计	35,878.07	12,675.38	2.83	51,267.54	21,115.30	2.43	49,721.12	18,968.50	2.62
康泰 仑农 牧业	青贮玉米				9,177.88	3,049.00	3.01			
	小计				9,177.88	3,049.00	3.01			
总计		38,415.53	13,675.38	2.81	70,825.40	30,569.01	2.32	57,208.29	24,662.63	2.32

注 1: 玉米秸秆是指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。

2020-2021年公司玉米种植面积和产量逐年增加，其中2021年较上年大幅增长，主要原因为：1) 公司牧业板块奶牛存栏数逐年增长玉米作为主要粗饲料的需求相应增长；2) 出于控制原材料成本，保证供应及产品质量等考虑，公司主动增加玉米种植面积，减少外购玉米比例。2022年，公司将部分产量低、分散不便于管理的地块转包农户种植，玉米种植面积较上年减少。此外，受洪涝灾害影响，部分玉米地块毁种。

骑士农牧业主要种植区域为土右旗、达拉特旗东部地区，所流转的土地黄灌地、盐碱地较多，历年产量相对较低；裕祥农牧业和康泰仑农牧业主要种植区域为达拉特旗地区，所流转的土地较为肥沃，历年产量相对较高。

报告期裕祥农牧业青贮玉米的2020年、2021年、2022年单产分别为3.53吨/亩、2.73吨/亩、2.77吨/亩，其中2021年单产较低，主要系当年部分新增种植面积产量较低所致，具体包括：1) 2021年在部分上年种植甜菜地上轮作种植4750亩玉米，该等土地因土壤有机质含量低、土壤综合肥力低等原因产量较低；2) 2021年新租种部分土地为盐碱地，合计5096亩，该等土地产量较低。2022年单产较低，主要原因为部分地块受到冰雹灾害影响，单产下降。

报告期骑士农牧业青贮玉米单产分别为2.54吨/亩、2.68吨/亩、1.93吨/亩，其中2022年单产较低，主要原因为部分地块2022年出现洪涝灾害，单产下降。

报告期内康泰仑农牧业2021年青贮玉米单产分别为3.01吨/亩，2020年、2022年康泰仑未种植玉米作物。

报告期内裕祥农牧业、骑士农牧业的玉米果穗仅收获一次，高湿玉米、籽实玉米受当年气候、浇水施肥的影响，单产有一定幅度波动。

2、苜蓿

苜蓿属豆科多年生牧草，一次播种可多年多茬收获，收获形态有苜蓿干草和青贮苜蓿。报告期内，苜蓿草主要由裕祥农牧业种植。

报告期各期，发行人各子公司种植各种形态苜蓿产量如下表所示：

1) 裕祥农牧业种植苜蓿

单位：亩、吨、吨/亩

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年产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	小计
种植面积	1,150				
苜蓿干草	142.5	437.5	831.74	104.52	1,516.26
青贮苜蓿				123.36	123.36
合计	142.5	437.5	831.74	227.88	1,639.62
单产	0.12	0.38	0.72	0.20	1.43

报告期内裕祥农牧业种植苜蓿 2020 年苜蓿系 2016 年种植的苜蓿在该年度继续收获。2020 年苜蓿单产较高，主要原因为：公司将上年植株密度低的地块翻种玉米，仅保留植株密度高的地块，因此当年苜蓿草单产大幅提高，此外，当年第二茬收获形态为青贮苜蓿，水分高，产量也高。2021 年苜蓿系当年新种植，仅收获一茬，因此产量和单产较低。2022 年苜蓿单产较高，主要原因为 2022 年为 2021 年种植，当年为收获苜蓿的第二年，苜蓿通常在种植的第二年达到产量高峰，故单产较高。发行人苜蓿通常在第一茬、第四茬产量较低，第二茬、第三茬产量较高，主要原因为第一茬苜蓿部分作压青处理（指收获后将作物翻埋到田地中，使作物腐烂作肥料），第二茬开始产量提升，在第三茬达到产量峰值，第四茬因已多次收割及季节原因产量较低。

2) 康泰仑种植苜蓿

单位：亩、吨、吨/亩

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					0
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	0.60	0.03	1.22
项目	2022年产量				
	第一茬	第二茬	第三茬	第四茬	小计
种植面积	1065				
苜蓿干草	126.98				126.98
青贮苜蓿		497.6	676.26	160.72	1334.58
合计	126.98	497.6	676.26	160.72	1461.56
单产	0.12	0.47	0.63	0.15	1.37

报告期内康泰仑 2020 年康泰仑在燕麦草收获后原地新种植苜蓿 4677 亩，因播种时间的原因当年度仅收获一茬，产量较低。2021 年公司 2020 年播种后受冻害影响较大的 3000 多亩苜蓿地进行了毁种，改种玉米，故 2021 年苜蓿种植面积大幅减少。2021 年第二茬、第三茬以青贮苜蓿形态收获，因此单产较高，第四茬受气温和立枯病影响，产量较低。**2022 年苜蓿未受到气温和立枯病影响，单产较去年略微提升。**

3、燕麦草

报告期各期，发行人自有农场燕麦草种植面积及产量情况如下表所示：

单位：亩、吨、吨/亩

公司名称	项目	2022年	2021年	2020年
裕祥农牧业	种植面积	93.00	166.00	
	产量	16.54	78.28	
	单产	0.18	0.47	
兴甜农牧业	种植面积	2,773.00	6,472.00	3,929.20
	产量	241.50	636.64	282.26
	单产	0.09	0.10	0.07
康泰仑	种植面积	3,517.00		4,677.00
	产量	2,007.08		1,540.96
	单产	0.57		0.33

注：以上种植面积均为有效种植面积。2022年上半年聚甜农牧业种植燕麦草4,764亩，因气候、土地条件等原因绝收，全部毁种，相关投入计入管理费用。

燕麦草单产差异主要是种植模式导致的，兴甜农牧业因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；裕祥农牧业及康泰仓主要在其他作物受灾或无法播种时考虑种植燕麦草，因裕祥农牧业及康泰仓苜蓿基地因水利设施完善、且地处大青山前山区域，种植燕麦草在播种后可进行正常的灌溉以及后续的田间管理，所以产量较高。2022裕祥农牧业播种燕麦草面积较少，并套种了少量苜蓿，播种季节受大风天气影响，作物长势较差，单产较低。

综上所述，报告期各期自有农场的玉米、苜蓿、燕麦草等饲草料土地种植面积、产量和单位产出情况符合企业种植实际情况，种植面积、产量、单位产出波动具有合理性。

（二）报告期内玉米采购量大幅下降、牧草采购量大幅波动的原因；种子、化肥、农药，青贮玉米、牧草、精饲料等原材料采购价格是否公允，与市场价格是否存在差异

1、报告期内玉米采购量大幅下降、牧草采购量大幅波动的原因；

招股说明书采购情况披露的采购金额、采购单价口径为发行人的入库成本，其中青贮玉米包含窖储而发生的压窖费用，统计时未将压窖费用按外部采购与内部采购重量占比进行分配，全部计入外购青贮玉米的入库成本，因此存在统计错误，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”之“2、玉米、牧草、精饲料采购情况”下相关内容进行更正，具体情况如下：

更正前：

项目	2022年		
	采购金额	采购数量	采购单价
青贮玉米	24,425,884.85	34,215,641.00	0.71
牧草	46,863,208.56	27,277,290.65	1.72
精饲料	176,569,096.20	36,868,237.10	4.79
项目	2021年		
	采购金额	采购数量	采购单价
青贮玉米	2,024,247.23	2,834,120.00	0.71
牧草	35,405,750.71	21,923,800.00	1.61
精饲料	118,142,167.25	27,709,263.00	4.26
项目	2020年		
	采购金额	采购数量	采购单价
青贮玉米	10,319,706.91	22,537,910.00	0.46

牧草	16,674,291.55	11,167,230.00	1.49
精饲料	85,472,611.41	22,097,544.90	3.87

更正后：

项目	2022年		
	采购金额	采购数量	采购单价
青贮玉米	24,425,884.85	34,215,641.00	0.71
牧草	46,863,208.56	27,277,290.65	1.72
精饲料	176,569,096.20	36,868,237.10	4.79
项目	2021年		
	采购金额	采购数量	采购单价
青贮玉米	1,661,190.37	2,834,120.00	0.59
牧草	35,405,750.71	21,923,800.00	1.61
精饲料	118,142,167.25	27,709,263.00	4.26
项目	2020年		
	采购金额	采购数量	采购单价
青贮玉米	9,603,849.71	22,537,910.00	0.43
牧草	16,674,291.55	11,167,230.00	1.49
精饲料	85,472,611.41	22,097,544.90	3.87

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如下：

单位：吨

年度	类型	牧草	青贮玉米
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%
2022年	内部采购	24,818.55	51,296.00
	外部采购	27,277.29	34,215.64
	小计	52,095.84	85,511.64

年度	类型	牧草	青贮玉米
	内部采购占比	47.64%	59.99%

2020年至2022年公司青贮玉米总体采购量逐年上升，与公司牧业板块奶牛存栏规模逐年扩大相匹配，2020年至2021年外购采购青贮玉米数量及占比逐年减少，主要青贮玉米系公司牧场最主要的粗饲料，出于控制原材料成本、保证供应及产品质量等考虑，公司逐步增加自有农场玉米种植面积，相应增加自有农场青贮玉米采购量所致。2022年奶牛存栏规模增加较多，2022年月平均牛只存栏数（头）为16,014.00头，较2021年增加4,830头，增幅43.19%。自有农场玉米种植无法满足需求，为了保障牧场正常生产经营，故增加外部采购青贮玉米数量。

报告期公司苜蓿、燕麦草等其他牧草需求量相对较少，且发行人牧场所在地周边有机牧草供应较为充足，因此公司自种面积相对较少，报告期公司牧草采购量逐年上升，与公司牧业板块奶牛存栏规模逐年扩大相匹配，外部采购牧草数量、占比根据公司业务需要以及自产牧草供应情况有所波动。

综上，报告期内玉米采购量大幅下降、牧草采购量大幅波动具有合理性。

2、种子、化肥、农药，青贮玉米、牧草、精饲料等原材料采购价格是否公允，与市场价格是否存在差异。

经过公开查询，未找到内蒙古地区关于上述材料的采购价格的公开数据。现将报告期内种子、化肥、农药，青贮玉米、牧草、精饲料原材料采购价格进行比较。

（1）种子、化肥、农药采购价格

1）招股说明书披露的发行人报告期内玉米种子、燕麦种子和肥料的采购情况仅包含了发行人农业板块，未包含牧业板块-康泰仓牧场自种农作物部分的农资采购。2）招股书中披露的2019年玉米种子采购数量换算成统一单位千克时出现误差，因此存在统计错误。故发行人在招股说明书“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”之“1、种子及农场原材料采购情况”下相关内容进行修正，具体情况如下：

更正前：

项目	2022年		
	采购金额	采购数量	采购单价
甜菜种子	9,760,200.00	28,270.50	345.24
燕麦种子	375,000.00	37,500.00	10.00
玉米种子	1,623,114.00	64,099.00	25.32
肥料	33,422,853.46	10,791,845.00	3.10
毛管	11,535,018.14	616,863.50	18.70

农药	10,991,374.60	142,058.60	77.37
项目	2021年		
	采购金额	采购数量	采购单价
甜菜种子	7,166,984.00	20,586.00	348.15
燕麦种子	401,090.00	71,350.00	5.62
玉米种子	1,463,762.00	65,364.50	22.39
肥料	23,609,982.68	10,462,133.98	2.26
毛管	13,695,996.00	1,004,106.00	13.64
农药	9,485,202.67	138,180.58	68.64
项目	2020年		
	采购金额	采购数量	采购单价
甜菜种子	11,157,624.00	29,584.92	377.14
燕麦种子	148,907.50	31,750.00	4.69
玉米种子	674,400.00	29,425.00	22.92
肥料	18,051,406.76	7,033,991.50	2.57
毛管	12,145,674.90	761,478.50	15.95
农药	8,820,323.40	127,390.40	69.24

更正后：

项目	2022年		
	采购金额	采购数量	采购单价
甜菜种子	9,760,200.00	28,270.50	345.24
燕麦种子	375,000.00	37,500.00	10.00
玉米种子	1,623,114.00	64,099.00	25.32
肥料	33,422,853.46	10,791,845.00	3.10
毛管	11,535,018.14	616,863.50	18.70
农药	10,991,374.60	142,058.60	77.37
项目	2021年		
	采购金额	采购数量	采购单价
甜菜种子	7,166,984.00	20,586.00	348.15
燕麦种子	401,090.00	71,350.00	5.62
玉米种子	1,517,162.00	67,589.50	22.45
肥料	23,973,942.68	10,570,133.98	2.27
毛管	13,695,996.00	1,004,106.00	13.64

农药	9,485,202.67	138,180.58	68.64
项目	2020年		
	采购金额	采购数量	采购单价
甜菜种子	11,157,624.00	29,584.92	377.14
燕麦种子	359,957.50	76,750.00	4.69
玉米种子	678,040.00	29,685.00	22.84
肥料	18,051,406.76	7,033,991.50	2.57
毛管	12,145,674.90	761,478.50	15.95
农药	8,820,323.40	127,390.40	69.24

1) 玉米种子

报告期内玉米种子主要供应商间采购单价如下：

单位：元、千克、元/千克

年度	供应商	采购金额	采购数量	采购单价	当年采购额占比
2020	鄂尔多斯市胜丰种业有限公司	269,400.00	11,225.00	24.00	39.73%
	鄂尔多斯市博骏农业开发有限公司	238,200.00	10,250.00	23.24	35.13%
	鄂尔多斯市满世通科技种业有限公司	85,800.00	3,900.00	22.00	12.65%
小计		593,400.00	25,375.00		87.51%
2021	鄂尔多斯市博骏农业开发有限公司	714,276.00	29,761.50	24.00	47.08%
	鄂尔多斯市胜丰种业有限公司	294,600.00	13,275.00	22.19	19.42%
	达拉特旗谷丰源种子门市部	181,676.00	8,258.00	22.00	11.97%
	达拉特旗天利和种子有限责任公司	154,000.00	7,150.00	21.54	10.15%
小计		1,344,552.00	58,444.50		88.62%
2022	鄂尔多斯市博骏农业开发有限公司	673,384.00	26,484.00	25.43	41.49%
	达拉特旗天利和种子有限责任公司	396,950.00	14,375.00	27.61	24.46%
	达拉特旗谷丰源种子门市部	240,240.00	9,240.00	26.00	14.80%
	鄂尔多斯市胜丰种业有限公司	178,800.00	7,450.00	24.00	11.02%
小计		1,489,374.00	57,549.00		91.77%
合计		4,480,406.00	197,008.50		

报告期内玉米种子主要供应商采购单价在 21-28 元/千克区间，考虑到不同供应商玉米具体品种、质量、数量等因素的影响，单价差异合理范围之内。

2) 甜菜种子

报告期内甜菜种子主要供应商间采购单价如下：

单位：元、千克、元/千克

年度	供应商	采购金额	采购数量	采购单价	当年采购额占比
2020	内蒙古赛福农业科技有限公司	10,729,224.00	28,236.00	379.98	96.16%
	内蒙古志嘉禾农业科技有限公司	360,000.00	990.00	363.64	3.23%
小计		11,089,224.00	29,226.00		99.39%
2021	内蒙古赛福农业科技有限公司	4,129,200.00	11,850.00	348.46	57.61%
	赤峰绿璐种业有限公司	1,545,600.00	4,446.00	347.64	21.57%
	内蒙古志嘉禾农业科技有限公司	1,016,400.00	2,922.00	347.84	14.18%
	北京金色谷雨种业科技有限公司	384,000.00	1,104.00	347.83	5.36%
小计		7,075,200.00	20,322.00		98.72%
2022	内蒙古赛福农业科技有限公司	7,941,000.00	22,984.50	345.49	81.36%
	赤峰绿璐种业有限公司	1,284,000.00	3,810.00	337.01	13.16%
小计		9,225,000.00	26,794.50		94.52%
合计		27,389,424.00	76,342.50		

报告期各期甜菜种子供应商采购价格总体不存在较大差异。

3) 燕麦种子

报告期内燕麦种子主要供应商间采购单价如下：

单位：元、千克、元/千克

年度	供应商	采购金额	采购数量	采购单价	当年采购额占比
2020	固阳县艾益农农民专业合作社	359,957.50	76,750.00	4.69	100.00%
小计		359,957.50	76,750.00		100.00%
2021	青海绿青新农牧科技有限公司	392,000.00	70,000.00	5.60	97.73%
小计		392,000.00	70,000.00		97.73%
2022	北京阳光绿地生态科技有限公司	150,000.00	15,000.00	10.00	40.00%
	北京正道种业有限公司	225,000.00	22,500.00	10.00	60.00%
小计		375,000.00	37,500.00		100.00%
合计		1,126,957.50	184,250.00		

报告期内燕麦种子采购单价略有差异，但总体采购金额较小。

4) 化肥

报告期内化肥主要种类为甜菜种植用复合肥，复合肥主要供应商间采购单价如下：

单位：元、千克、元/千克

年度	供应商	采购金额	采购数量	采购单价	当年采购额占比
2020	包头市聚钱养殖农民专业合作社	9,129,126.60	3,073,780.00	2.97	50.57%
	内蒙古润泽源生物科技股份有限公司	55,806.30	18,790.00	2.97	0.31%
	北京成蒙添意商贸有限公司	1,569,600.00	654,000.00	2.40	8.70%
小计		10,754,532.90	3,746,570.00		59.58%
2021	山东鲁北化工股份有限公司	11,399,912.00	5,999,953.68	1.90	47.55%
	北京成蒙添意商贸有限公司	884,400.00	268,000.00	3.30	3.69%
	内蒙古润泽源生物科技股份有限公司	363,960.00	108,000.00	3.37	1.52%
小计		12,648,272.00	6,375,953.68		52.76%
2022	内蒙古辽中京农业科技有限责任公司	18,757,170.00	5,266,060.00	3.56	56.12%
	鄂尔多斯市亿恒绿色农业技术开发有限责任公司	3,142,950.00	911,000.00	3.45	9.40%
小计		21,900,120.00	6,177,060.00		65.52%
合计		45,302,924.90	16,299,583.68		

2020年起公司不再继续与中化现代农业（内蒙古）有限公司及其关联公司合作，相关农资由公司自行采购，**2020年至2022年**公司开展多种采购渠道购入化肥。

2021年山东鲁北化工复合肥采购单价较低，主要原因为：2020年底合同签订时点正处于复合肥市场价格较低点，同时公司预付了1,140万元化肥款，享受了较大的优惠让利。

2021年度北京成蒙添意复合肥采购单价较高，主要原因为：该年度复合肥市场价格持续走高，公司向其采购化肥为赊购存在账期，同时由供应商负责配送承担运输费用，故采购价格相对较高。

2022年复合肥采购单价情况为：供应商内蒙古辽中京农业科技有限责任公司3.56元/吨，鄂尔多斯市亿恒绿色农业技术开发有限责任公司3.45元/吨，与2021年的复合肥供应商北京成蒙添意商贸有限公司的采购单价差异不大；由于结算方式的差异，亿恒绿色需在发货前全部付款，辽中京只需预付10%货款，因此其单价略高于亿恒绿色，总体复合肥采购单价不存在较大差异。

5) 农药

报告期内种植所用农药主要为公司种植甜菜施用，主要品种为甜菜安宁、安宁乙味黄、氟胺磺隆、宇盖，报告期内主要供应商间采购单价如下：

单位：元、千克、元/千克

品种	年度	供应商	采购金额	采购数量	采购单价	当年采购额占比
甜菜安宁	2020	察右前旗田丰农资有限公司	1,630,200.00	28,600.00	57.00	18.48
	2021	察右前旗田丰农资有限公司	2,506,800.00	41,780.00	60.00	26.43%
	2022	内蒙古农达科技有限公司	3,211,560.00	48,660.00	66.00	29.22%
安宁乙味黄	2020	呼伦贝尔市农丰商贸有限公司	2,100,640.00	27,640.00	76.00	23.82%
	2021	呼伦贝尔市农丰商贸有限公司	2,051,847.68	30,108.00	68.15	21.63%
	2022	呼伦贝尔市农丰商贸有限公司	1,455,480.00	18,660.00	78.00	13.24%
		内蒙古农达科技有限公司	1,865,650.00	21,420.00	87.10	16.97%
氟胺磺隆	2020	察右前旗田丰农资有限公司	348,000.00	174.00	2,000.00	3.95%
	2021	察右前旗田丰农资有限公司	1,094,252.10	566.97	1,930.00	11.54%
	2022	呼伦贝尔市农丰商贸有限公司	1,477,440.00	777.60	1,900.00	13.44%
宇盖	2020	呼伦贝尔市农丰商贸有限公司	1,431,300.00	22,020.00	65.00	16.23%
	2021	察右前旗田丰农资有限公司	1,013,400.00	20,268.00	50.00	10.68%
	2022	内蒙古农达科技有限公司	80,736.00	1,392.00	58.00	0.73%

报告期内种植甜菜使用农药品种各有不同，不同农药之间价格存在一定差异。氟胺磺隆 2020 年采购单价受市场价格波动影响，2020 年采购价格较 2019 年增幅较大。**2022 年**向呼伦贝尔市农丰商贸有限公司、内蒙古农达科技有限公司采购的安宁乙味黄价格差异 **9.1 元/千克**，差异 12.18%，主要是因为采购的安宁乙味黄含量不同，向呼伦贝尔市农丰商贸

有限公司采购的安宁乙呋黄含量为 21%，内蒙古农达科技有限公司采购的安宁乙呋黄含量为 27.4%，故采购单价存在差异。

除此之外同种农药各年之间采购单价差异不大。

(2) 青贮玉米、牧草、精饲料采购价格

单位：元、千克、元/千克

项目	2022 年		
	采购金额	采购数量	采购单价
青贮玉米	24,425,884.85	34,215,641.00	0.71
牧草	46,863,208.56	27,277,290.65	1.72
精饲料	176,569,096.20	36,868,237.10	4.79
项目	2021 年		
	采购金额	采购数量	采购单价
青贮玉米	1,661,190.37	2,834,120.00	0.59
牧草	35,405,750.71	21,923,800.00	1.61
精饲料	118,142,167.25	27,709,263.00	4.26
项目	2020 年		
	采购金额	采购数量	采购单价
青贮玉米	9,603,849.71	22,537,910.00	0.43
牧草	16,674,291.55	11,167,230.00	1.49
精饲料	85,472,611.41	22,097,544.90	3.87

青贮玉米 2021 年、2022 年采购单价上涨明显，主要是因为受国内玉米价格上涨影响，青贮玉米价格随之上涨。

经查询，国内玉米期货（DCE）价格变动情况如下：



数据来源：wind

由上图可以看出，2019年-2020年上半年，玉米期货价格整体波动较小，期货价格从2020年下半年开始大幅上涨，至2021年年初涨至顶峰，2021年期货价格整体保持在高位，**2022年总体仍处于高位**。因青贮玉米和玉米为同类产品，相似度较高，青贮玉米采购价格受到玉米期货价格影响较大，2019-2020年整体价格平稳，**2021年及2022年价格涨幅较大**。

报告期内各牧场根据自身牛群状况，调整饲喂配方，因此各期牧草类和精饲料类产品各物料的采购类别和采购数量各不相同，所以采购单价存在小幅波动。

(三) 自有牧场的基本情况、养殖方式；种子、农药等原材料采购量与饲草料产出量，饲草料耗用量和奶牛养殖数量是否配比，成母牛数量与有机生鲜乳的产量、销量是否配比；牧业板块主要生产有机生鲜乳，是否使用肥料，肥料采购是否仅用于糖业板块；成母牛各月或日均单产与同行业单产值的比较情况及差异原因，是否存在异常

1、自有牧场的基本情况、养殖方式

骑士自有牧场是骑士集团农、牧、乳、糖协同循环发展中重要的一环。截至目前，发行人牧业板块公司主要有鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司、鄂尔多斯市康泰仓农牧业有限责任公司、内蒙古中正康源牧业有限公司。

(1) 鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司

鄂尔多斯市骑士牧场有限责任公司成立于2008年，为发行人的全资子公司，是发行人建设的第一个规模化牧场，也是骑士集团农、牧、乳、糖全产业链重要的一环。牧场位于鄂尔多斯市达拉特旗展旦召苏木，北靠黄河，南临库布齐沙漠，是奶牛养殖的黄金地带。公司主要从事有机奶牛规模化养殖，截至2022年已建成并运行规模化、集约化奶牛养殖基地2座，即骑士牧场一期、骑士牧场三期，具体情况如下：

骑士牧场一期：位于鄂尔多斯市达拉特旗展旦召苏木福茂城村，占地面积351.5亩。2008年初开始筹建，当年即投入运营。已获得北京中绿华夏有机产品认证中心出具的有机产品认证证书及北京爱科赛尔认证有限公司（法国国际生态认证中心ECOCERT SA在中国设立的分支机构）出具的欧盟有机认证证书。**截至2022年12月31日，骑士牧场一期存栏奶牛4,100余头，日产有机生鲜乳50余吨。**牧场拥有标准化牛舍14栋，利拉伐并列式奶厅2座，干草棚2座，青贮窖2个，相关配套设施设备齐全。

骑士牧场三期：位于鄂尔多斯市达拉特旗展旦召苏木展旦召嘎查，占地面积472.62亩。2020年开始新建、扩建，2021年通过北京中绿华夏有机食品认证中心和北京爱科赛尔认证有限公司（法国国际生态认证中心ECOCERT SA在中国设立的分支机构）有机生牛乳的国标、欧盟标准的双重认证。**截至2022年12月31日，骑士牧场三期存栏奶牛6,800余头，日产有机生鲜乳90余吨。**牧场拥有标准化牛舍9栋，青贮窖3座，利拉伐80位重型转盘挤奶厅1座，利拉伐2*28位并列式奶厅1座，青贮窖3座，干草棚2座，相关配套设施设备齐全。

骑士牧场一期、三期主要的饲草投入品为青贮玉米、苜蓿、燕麦草、玉米、甜菜粕、糖蜜等。公司为其在鄂尔多斯市达拉特旗、包头市固阳县以及包头市土默特右旗均配备了相应的饲草料种植基地。

(2) 鄂尔多斯市康泰仑农牧业有限责任公司

鄂尔多斯市康泰仑农牧业有限责任公司成立于 2011 年 6 月，也是发行人的全资子公司，是发行人建设的第二个规模化牧场，也是目前交售有机生牛乳最多的牧场。

康泰仑牧场位于鄂尔多斯市达拉特旗展旦召道劳哈勒正村，距离骑士牧场一期 10 公里。主要从事有机奶牛规模化养殖、有机饲草种植，占地面积 483 亩。2011 年初开始筹建，2012 年投入运营。已获得北京中绿华夏有机产品认证中心出具的有机产品认证证书及北京爱科赛尔认证有限公司（法国国际生态认证中心 ECOCERT SA 在中国设立的分支机构）出具的欧盟有机认证证书。**截至 2022 年 12 月 31 日，康泰仑牧场存栏奶牛 4,200 余头，日产有机生鲜乳 80 余吨。**牧场拥有标准化牛舍 6 栋，利拉伐 80 位重型转盘挤奶厅 1 座，利拉伐 2*28 位并列式奶厅 1 座，青贮窖 4 座，干草棚 2 座，4000 平方米自动化饲料加工车间 1 座，相关配套设施设备齐全。

康泰仑牧场主要的饲草投入品为青贮玉米、苜蓿、燕麦草、玉米、甜菜粕、糖蜜等。公司为其在鄂尔多斯市达拉特旗、包头市固阳县以及包头市土默特右旗均配备了相应的饲草料种植基地。

(3) 内蒙古中正康源牧业有限公司

中正康源牧场（又名“昭君牧场”）由内蒙古正时生态农业有限公司成立于 2014 年 9 月，2020 年 6 月发行人通过股权收购的形式成为发行人的控股子公司，2020 年 12 月成为发行人全资子公司，是发行人运营的第四个规模化牧场（骑士牧场四期）。

中正康源牧场位于鄂尔多斯达拉特旗昭君镇门肯嘎查，主要从事奶牛规模化养殖。牧场占地面积 545 亩。**截至 2022 年 12 月 31 日，中正康源存栏奶牛 2,700 余头，日产生鲜乳 30 余吨；**牧场拥有标准化牛舍 4 栋，利拉伐 2*32 位并列式奶厅 1 座，青贮窖 1 座，干草棚 1 座，相关配套设施设备齐全。

发行人采用先进的散栏、卧床式养殖方式，实行奶牛全混合日粮（TMR）饲喂、引进利拉伐重型盘式挤奶设备实行奶牛集中挤奶，应用国内优秀的牧场智能管理系统对牛场实施动态监管，并应用奶牛生产性能测定（DHI）体系对奶牛进行生产性能测定。此外，公司还建立了饲料检测实验室、鲜奶检测实验室、微生物检验室，引进了新牛人、发情监测器、妊娠早期诊断仪等牧场管理软件和先进仪器。公司积极推广提质增效技术，建设高标准牛舍，引进高产奶牛自由卧床、自动保温饮水器等装备，提高自有牧场养殖技术。

截止至 2023 年 4 月，中正康源已经取得了北京中绿华夏有机食品认证中心的有机认证证书和法国国际生态认证中心（ECOCERT SA）的欧盟标准有机认证。

2、种子、农药、肥料等原材料采购量与饲草料产出量情况

报告期玉米种子采购量、消耗量和结存量配比表：

单位：千克

项目	2022 年	2021 年	2020 年
期初结存	287.50	457.50	93.00
当期采购	64,099.00	67,589.50	29,685.00
当期消耗	52,239.28	65,417.19	28,124.50
毁种影响	7,695.22		18.00
对外销售	725.00	2,342.31	1,178.00
账面结存	3,727.00	287.50	457.50

报告期内肥料采购量、消耗量和结存量配比表：

单位：千克

项目	2022 年	2021 年	2020 年
期初结存	206,373.68	594,615.00	438,119.00
当期采购	10,791,845.00	10,570,133.98	7,033,991.50
中化农业服务提供			
甜菜种植消耗（不含秋翻）	6,727,662.28	7,266,831.45	5,493,085.84
甜菜种植秋翻消耗			972,221.66
玉米种植消耗（不含秋翻）	3,083,402.03	2,351,260.00	27,900.00
玉米种植秋翻消耗		520,221.77	
苜蓿种植消耗（不含秋翻）	342,930.00		213,188.00
苜蓿种植秋翻消耗			
燕麦草种植消耗（不含秋翻）	274,675.00		21,000.00
燕麦草种植秋翻消耗			
其他农作物消耗（不含秋翻）	386.00		42,700.00
其他农作物秋翻消耗			
毁种影响	450,087.37		
物料报废	3,080.00		
外对销售	79,020.00	820,062.08	107,400.00
期末结存量	36,976.00	206,373.68	594,615.00

注：毁种影响指的是因天气等原因，秧苗未达标，直接将地块毁种；物料报废为 2019 年向中化现代农业采购的少量肥料出现结块，不能继续使用，作报废处理。

报告期内农药采购量、消耗量和结存量配比表：

单位：千克

项目	2022年	2021年	2020年
期初结存	20,234.97	51,686.15	70,623.74
当期采购	142,058.60	138,180.58	127,390.40
其他入库	275.00		
当期消耗（甜菜）	143,466.24	168,929.62	145,946.60
其他影响	5,357.86	67.53	71.69
对外销售		634.61	309.70
账面结存	13,744.48	20,234.97	51,686.15

注：①其他入库为原入库时农药计量单位登记有误，更正计量单位后重新入库。②毁种影响指的是因天气等原因，秧苗未达标，直接将地块毁种，已消耗种子非自然损失，计入管理费用。③秋翻作业是由于公司种植面积较大，为缓解春季农时紧张，把部分土地的耕耙地作业及撒肥作业时间从年初三月份左右提前至上年9月份左右。④发行人仅甜菜消耗农药，玉米和牧草属有机种植，不使用农药。⑤农药中其他影响指的是农药失效损耗量。

根据上表，玉米种子、肥料和农药的采购量与消耗量相配比。

报告期内，发行人牧业饲草料主要包括玉米、苜蓿草和燕麦草，具体情况分析如下：

（1）玉米

原材料消耗量与饲草料产出量关系如下表所示：

单位：亩、千克、千克/亩

项目	2022年	2021年	2020年
种植面积	24,662.63	30,569.01	13,675.38
牛粪用量	109,492,742.57	88,924,620.00	57,546,230.00
用肥量	3,083,402.03	2,351,260.00	27,900.00
种子量	52,239.28	65,417.19	28,124.50
玉米产量	57,208,290.00	70,825,400.00	38,415,530.00
单亩肥料消耗量	125.02	76.92	2.04
单亩牛粪消耗量	4,439.62	2,908.98	4,208.02
单亩种子消耗量	2.12	2.14	2.06
单亩玉米产量	2,319.63	2,316.90	2,809.10

注：因2022年下半年部分地块遭受洪涝灾害毁种，以上种植面积、销量仅统计有效种植面积，毁种成本已计入管理费用。

发行人报告期内单亩耗用肥料量波动较大的主要原因为：2020 年公司施用的肥料以腐熟牛粪为主，极少施用其他肥料。其中 2020 年用肥量少主要是由于公司 2020 年采购的元泰丰有机肥为粉末状，因缺少施撒粉末状肥料的机械，施撒困难，导致当年肥料用量下降。2021 年发行人为增加土壤活性，在施用腐熟牛粪的基础上，继续采购了部分元泰丰有机肥，并要求对方配套提供了施肥机械，因此外购肥料用量增加；**2022 年，为实现增产，单亩玉米牛粪、肥料消耗量较以前年度增长。**

玉米种子在种植时按粒播种，但每粒种子的重量并不相同，导致每亩使用量会有小幅波动，报告期内玉米种植单亩种子耗用量在正常范围内波动。

(2) 苜蓿

原材料消耗量与饲草料产出量关系如下表所示：

单位：亩、千克、千克/亩

项目	2022 年	2021 年	2020 年
种植面积	2,215.00	2,740.00	5,963.00
牛粪用量	2,300,000.00	10,083,200.00	27,072,020.00
肥料量	342,930.00		213,188.00
种子量		2,160.00	10,931.96
苜蓿产量	3,101,180.00	1,980,620.00	1,405,890.00
单亩肥料消耗量	154.82		35.75
单亩牛粪消耗量	1,038.37	3,680.00	4,540.00
单亩种子消耗量		0.79	1.83
单亩苜蓿产量	1,400.08	722.85	235.77

报告期内，苜蓿由裕祥农牧业和康泰仓种植，其种子消耗量波动主要是因为：裕祥农牧业 2020 年苜蓿系 2016 年种植的苜蓿在该年度继续收获，2021 年苜蓿系当年新种植，报告期内康泰仓仅 2020 年新种植苜蓿，2020 年苜蓿种子系康泰仓耗用，2021 年苜蓿种子系裕祥农牧业耗用。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 年的苜蓿 1540 亩，无种子消耗量，故 2021 年度每亩种子平均消耗量为 0.79kg/亩。2020 年康泰仓新种植苜蓿 4677 亩，每亩种子消耗量为 2.34kg/亩，原有 2016 年的苜蓿 1286 亩，无种子消耗量，故 2020 年每亩种子平均消耗量为 1.83kg/亩。**2022 年 8 月新种植苜蓿投入种子 7,779.04 千克，为使 2023 年苜蓿实现增产，该批苜蓿第一茬全部作压青处理（指收获后将作物翻埋到田地中，使作物腐烂作肥料），暂未收获，未计入当年收获苜蓿消耗的种子量。**

2020 年公司在收获燕麦草后，原地新种植苜蓿，为保证土壤养分，公司决定每亩施用部分有机肥料，除此以外，报告期内苜蓿以施用腐熟牛粪为主，不存在其他肥料耗用。

(3) 燕麦草

原材料消耗量与饲草料产出量关系如下表所示：

单位：亩、千克、千克/千克

项目	2022年	2021年	2020年
种植面积	6,383.00	6,638.00	8,606.20
牛粪用量	8,778,686.00	731,086.00	21,233,580.00
用肥量	274,675.00		21,000.00
种子量	64,843.00	60,500.00	68,950.00
燕麦草产量	2,265,120.00	714,920.00	1,823,220.00
单亩肥料消耗量	43.03		2.44
单亩牛粪消耗量	1,375.32	110.14	2,467.24
单亩种子消耗量	10.16	9.11	8.01
单亩燕麦草产量	354.87	107.7	211.85

注：2022年聚甜农牧业种植燕麦草4,764亩，因气候、土地条件等原因绝收，全部毁种，相关投入计入管理费用，以上种植面积、销量仅统计有效种植面积。

2020年、2022年，为改善土壤养分，发行人种植基地施用了少量有机肥料，除此以外报告期内燕麦草种植施肥以腐熟牛粪为主。

考虑运输距离，公司仅在牧场附近的燕麦草基地施用腐熟牛粪，因此，上表单亩牛粪消耗量波动较大的原因是部分地块未施用腐熟牛粪，使牛粪用量和种植面积不匹配。报告期内，燕麦草施用腐熟牛粪种植面积分别为4,677.00亩、166.00亩和**3,567亩**，单亩牛粪消耗量分别为4,540.00千克/亩、4,404.13千克/亩和**2,461.10千克/亩**，**2022年为改善土壤养分增加施用有机肥，减少了牛粪使用比例，其余年度**单亩牛粪消耗量在正常范围内波动。

报告期内，燕麦草种植根据播种机不同每亩地使用种子量略有不同，一般在10千克左右，发行人燕麦草种子每亩消耗量在正常范围内波动。

3、饲草料耗用量和奶牛养殖数量是否配比，成母牛数量与有机生鲜乳的产量、销量是否配比

报告期内，饲草料耗用量情况如下表所示：

项目	2022年	2021年	2020年
饲料耗用量（吨）	39,398.73	30,823.31	26,718.68
草料耗用量（吨）	118,601.72	83,047.12	67,296.22
饲草料合计（吨）	158,000.45	113,870.43	94,014.89

根据上表，报告期内公司牛群饲草料耗用量分别为 94,014.89 吨、113,870.43 吨、158,000.45 吨，2020 年至 2022 年耗用量逐年上升，主要系牛头数增加所致。

报告期内，不同牛群预估消耗量和实际消耗量对比情况如下表所示：

2020 年	平均牛数（头）	占比	头均设计采食 （鲜重）	预计总量（吨/ 年）	实际耗用量 （吨/年）
			（Kg/头.天）		
哺乳犊牛	657	8%	1.6	383.69	391.19
断奶犊牛	695	8%	7.8	1,978.67	1,995.73
育成牛	1957	22%	16.8	12,000.32	12,596.76
青年牛	1461	17%	21.8	11,625.18	11,812.64
成母牛	3955	45%	47	67,848.03	67,218.58
育肥公牛	0	0%		0.00	0.00
育肥牛	0	0%		0.00	0.00
合计	8725	100%		93,835.88	94,014.89

2021 年	平均牛数（头）	占比	头均采食(鲜 重)	预计总量（吨/ 年）	实际耗用量 （吨/年）
			（Kg/头.天）		
哺乳犊牛	998	9%	1.4	509.98	517.69
断奶犊牛	977	9%	6	2,139.63	2,225.39
育成牛	2674	24%	18	17,568.18	18,174.89
青年牛	1544	14%	21	11,834.76	11,714.97
成母牛	4991	45%	44.5	81,066.32	81,237.49
育肥公牛	0	0%		0.00	0.00
育肥牛	0	0%		0.00	0.00
合计	11184	100%		113,118.87	113,870.43

2022 年	平均牛数（头）	占比	头均采食(鲜 重)	预计总量（吨/ 年）	实际耗用量 （吨/年）
			（Kg/头.天）		
哺乳犊牛	1,923.00	12.01%	1.60	1,123.03	1,195.84
断奶犊牛	1,640.00	10.24%	6.00	3,591.60	3,719.70
育成牛	2,480.00	15.49%	18.00	16,293.60	16,272.29
青年牛	2,788.00	17.41%	20.00	20,352.40	19,311.99

2022年	平均牛数(头)	占比	头均采食(鲜重)	预计总量(吨/年)	实际耗用量(吨/年)
			(Kg/头.天)		
成母牛	7,176.00	44.81%	44.50	116,556.18	117,440.09
育肥公牛					
育肥牛	7.00	0.04%	24.00	61.32	60.53
合计	16,014.00	100.00%		157,978.13	158,000.45

根据上表，报告期内，企业牛群养殖数量逐年增加。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。根据平均牛头数和头均采食量可知预计饲草料消耗量与实际耗用量差异较小。因此，饲草料耗用量与奶牛养殖数量基本匹配。

成母牛数量、生鲜乳产量和销量统计表：

项目	2022年	2021年	2020年
成母牛年均数量(头)	6,705.75	4,990.67	3,955.33
有机生鲜乳产量(吨)	71,015.29	51,936.99	38,761.65
有机生鲜乳销量(吨)	70,406.08	51,376.02	38,095.92
成母牛年产(吨/头.年)	10.59	10.4	9.8

注：截至报告期末，中正康源未取得有机认证（截至本问询回复签署之日，中正康源已取得北京中绿华夏有机产品认证中心出具的中国标准有机产品认证证书及法国国际生态认证中心(EGOCERT SA)出具的欧盟有机认证证书），以上为公司有机成母牛数据，不包含中正康源。

根据上表，报告期内，成母牛年产分别为9.8吨/头、10.4吨/头和10.59吨/头，2020年至2022年呈上升趋势，原因是随着青贮玉米、苜蓿饲料质量的把控越来越规范，和奶牛舒适度的改善，成母牛年产每年逐年增加。此外，有机生鲜乳产量和有机生鲜乳的销量波动趋势高度一致。综上，成母牛数量与有机生鲜乳的产量、销量匹配。

4、牧业板块主要生产有机生鲜乳，是否使用肥料，肥料采购是否仅用于糖业板块

公司主要种植的农作物为甜菜、玉米、苜蓿草、燕麦草，其中甜菜作为生产白糖的原料供给糖业公司，玉米、苜蓿草、燕麦草作为牛的饲料主要供给牧业公司。公司采购的肥料分为有机肥和普通化肥，与有机种植相关的作物玉米、燕麦草、苜蓿草以及部分有机甜菜均使用有机肥，常规种植的甜菜使用普通化肥，主要为复合肥，因此肥料采购并非仅用于糖业板块。

5、成母牛各月或日均单产与同行业单产值的比较情况及差异原因，是否存在异常

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	2021年	2020年
澳亚牧场	13.3	12.7	12.8
优然牧业	11.4	10.9	10.5
现代牧业	12.2	11.3	11.1
中国圣牧	10.52	10.27	无数据
同行业可比公司	11.9	11.3	11.47
国内平均水平	9.2	8.7	8.3
发行人	10.59	10.4	9.8

注：国内平均水平取自《2022年3月中国乳制品市场检测月报》、《“十四五”奶业竞争力提升行动方案》、《2020年中国奶业质量报告》、《2022年度奶牛产业技术发展报告》数据。截至报告期末，中正康源未取得有机认证，以上为公司有机成母牛数据，不包含中正康源。

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，主要系报告期内公司牧场除中正康源外均为有机牧场，在投入品的使用种类、养殖方式等限制因素较多，因此会比澳亚牧场、优然牧业和现代牧场的成母牛年产量低。

根据上表可知，发行人成母牛年产量高于国内平均水平，主要系公司牧场管理水平、养殖方式较高，使成母牛年产量高于国内平均水平。

发行人成母牛单产符合牧场经营实际情况，不存在异常。

（四）2021年外采有机生鲜乳大幅增加的原因，主要供应商情况；发行人存在外采有机生鲜乳与“有机生鲜乳产品全部来源于自有牛场的集约化养殖”是否矛盾，如是，请修改相关表述。

2021年外采有机生鲜乳大幅增加，系公司购入委托代工方内蒙古圣牧高科牧业有限公司有机生鲜乳所致，为偶发性交易。具体为2021年中国圣牧提供有机生鲜乳委托公司加工有机奶粉，因生产订单计划临时发生变化，部分已送至包头骑士的有机生鲜乳（共479,900千克）经协商以优惠价格销售给公司。

发行人采购有机生鲜乳大部分来源于自有牧场，少量为外部大型合作牧场、专业合作社的采购，“有机生鲜乳产品全部来源于自有牛场的集约化养殖”的表述过于绝对，已在招股说明书“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“（二）发行人的主要产品”之“1、有机生鲜乳”下更正披露以下楷体加粗部分：

公司的有机生鲜乳产品**主要**来源于公司自有牛场的集约化养殖。

（五）结合主要产品的销售单价、销售数量、下游市场情况，并结合同行业可比公司情况说明牧业板块收入持续上涨的原因及合理性。

1、发行人牧业板块主要产品的销售单价、销售数量与可比公司比较情况

发行人牧业板块主要产品为有机生鲜乳，报告期内有机生鲜乳销售单价、销售数量与可比公司比较情况如下表所示。

单位：吨、元/吨

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售数量	销售单价	销售数量	销售单价	销售数量	销售单价
优然牧业					332,506	5,536
中国圣牧	457,688		394,730	5,324	285,073	5,119
发行人	66,369	5,122	47,693	5,243	37,795	4,898

资料来源：各公司公告；注：优然牧业未披露 2021 年数据、**2022 年数据**。中国圣牧未披露 **2022 年有机生鲜乳收入**。

报告期内，公司有机生鲜乳收入金额分别为 18,511.60 万元、25,003.85 万元和 **33,992.07 万元**，实现了持续稳定增长，主要是由于公司牧业板块规模扩大，成母牛存栏数量增长，且报告期有机生鲜乳平均销售价格逐年上涨所致。同行业公司中，优然牧业 2020 年有机生鲜乳销售收入同比增长 46.98%，中国圣牧 **2020-2021 年**有机生鲜乳销售收入同比增长 26.73%、44.02%。

2、有机生鲜乳下游市场情况

我国国民经济水平和个人可支配收入不断提升，消费者对乳制品食品安全问题的关注度日益升高，对原料奶质量要求也更加严格。随着消费结构的进一步升级，消费者对乳制品带来的营养和健康需求不断上升，逐步从“温饱型”向“品质型”跨越，消费者对乳制品消费品质和种类的要求不断提高，对有机乳制品认可度不断增加，有机生鲜乳的下游市场在近年快速增长。根据 Frost & Sullivan 数据，我国有机乳制品消费量所需有机生鲜乳量在 2015 至 2020 年年复合增长率为 8.9%，在 2020 至 2025 年年复合增长率将维持在 9%左右。

与此同时，下游乳制品供应商在近年不断丰富有机乳制品的种类，如公司有机生鲜乳主要客户蒙牛乳业于 2019 年收购了有机奶粉品牌贝拉米，于 2020 年推出了每日鲜语沙漠有机鲜牛奶产品，于 2021 年推出了沙漠有机特仑苏纯牛奶产品、国内首款有机奶酪产品，推动了对有机生鲜乳的需求。

综上，发行人牧业板块销售收入持续增长主要由 **2020 年-2021 年**有机生鲜乳销售价格**上涨**、销售数量的同时上涨驱动，报告期内同行业公司收入呈增长趋势，下游市场发展趋势良好，发行人牧业板块收入持续上涨具有合理性。

（六）各期牧业板块前五名客户除蒙牛乳业外，其他客户均为个人，说明牧业板块客户中法人客户、自然人客户的销售金额及占比情况，与自然人客户交易的原因及合理性，各个客户间定价机制是否一致。

报告期内牧业板块客户中法人客户、自然人客户销售金额及占比情况如下：

单元：元

客户类型	2020年	占比	2021年	占比	2022年	占比
法人客户	184,280,264.70	94%	252,751,257.93	95%	353,646,522.13	95%
自然人客户	11,036,638.06	6%	12,736,215.34	5%	17,177,861.54	5%
合计	195,316,902.76	100.00%	265,487,473.27	100.00%	370,824,383.67	100.00%

牧业板块有机生鲜乳业务客户均为法人客户，主要为蒙牛乳业。牧业板块对自然人客户销售收入全部为售牛业务，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为牛贩子、周边规模较小的肉牛养殖场等，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。

因此，公司牧业板块与自然人客户交易具有合理性。

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。

报告期内，各个自然人客户间定价机制保持一致，没有区别。

（七）牧业板块主要客户、供应商与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员、其他核心人员是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在客户供应商规模与发行人交易规模不匹配或成立时间较短即与发行人交易的情形。

报告期内发行人牧业板块的主要客户（报告期各期前五大）情况如下：

主要客户名称	销售内容	成立时间	主要股东及关键人员	是否存在关联关系
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	有机生牛乳、普通生牛乳		注	否
杭锦后旗太平乳业有限责任公司	牛	2008年	高富斌、姜青玲	否
潘军喜	牛	不适用	不适用	否
贺飞云	牛	不适用	不适用	否
邬爱军	牛	不适用	不适用	否

主要客户名称	销售内容	成立时间	主要股东及关键人员	是否存在关联关系
赵占元	牛	不适用	不适用	否
赵磊恒	牛初乳	不适用	不适用	否
潘军喜	牛	不适用	不适用	否
肖克	牛	不适用	不适用	否
鄂尔多斯市绿源广盛乳业有限公司	牛	2018年	乔通统、邢凯	否
徐鹏	牛	不适用	不适用	否
内蒙古子昂牧业有限责任公司	牛	2014年	李岩、石瑞明	否

注：与公司发生交易的中国蒙牛乳业有限公司所属公司相关信息如下：

客户名称	成立时间	主要股东	关键人员	是否存在关联关系
内蒙古蒙牛乳业包头有限责任公司	2006年	内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司、中国蒙牛乳业有限公司	华晓巍、李红艳、姚国新、刘效愷	否
内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司	1999年	China Dairy(Mauritius) Limited、China Mengniu Dairy Company Limited	陈朗、卢敏放、李秀丽、刘恩多、郭立冬、王燕、温永平、张平	否
蒙牛乳业(磴口巴彦高勒)有限责任公司	2003年	内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司	张德喜、何磊哲	否
内蒙古蒙牛圣牧高科奶业有限公司	2011年	内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司	陈志强、姚国新、赵翠峰、何磊哲	否

发行人牧业板块报告期内前五大客户由中国蒙牛乳业有限公司所属公司、杭锦后旗太平乳业有限责任公司和其他自然人客户组成。牧业板块主要客户与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员、其他核心人员不存在关联关系或其他利益安排，不存在客户规模与发行人交易规模不匹配或成立时间较短即与发行人交易的情形。

报告期内发行人牧业板块的主要供应商（报告期各期前五大）情况如下：

主要供应商名称	采购内容	业务规模情况	成立时间	关键人员	主要股东	是否存在关联关系
包头市北辰饲料科技有限责任公司	精饲料	向发行人销售占其销售同类商品 5%以下	2000 年	贾志诚、张培俊、张红红、王文达、孟宪文、阿拉腾达来、杨柳风、任斌、张吉平、张国东	贾志诚、珠海北斗牧业合伙企业（有限合伙）、珠海北极星农业开发合伙企业（有限合伙）、张培俊、杨柳风、贾阳、孙兰香	否
秦皇岛市品清轩食品有限公司	精饲料	向发行人销售占其销售同类商品 5%-10%	2007 年	范凯、田宏、张广敬	田宏、田川	否
大连龙灏农业产品开发有限公司	精饲料	向发行人销售占其销售同类商品 5%-10%	2008 年	姜元德、刘洋	姜宣伊、姜元德	否
达拉特旗牧乐源种养殖农民专业合作社	粗饲料	向发行人销售占其销售同类商品 80%以上	2016 年	-	李军、李振东、刘丽琴、李二女、阿木古楞	否
巴彦淖尔市安聚信农牧业发展有限责任公司	全棉籽	向发行人销售占其销售同类商品 10%-20%以上	2015 年	王月梅、王月娥	王月梅	否
和牧众诚（天津）饲料贸易有限公司	豆粕	向发行人销售占其销售同类商品 5%以下	2014 年	尹帅、黄绍言、孙义娟	黄绍言、尹帅	否
内蒙古四季春饲料有限公司	精饲料	向发行人销售占其销售同类商品 20%-50%以	2003 年	郑建军、袁彩	北京科高大北农生物科技有限公司	否

主要供应商名称	采购内容	业务规模情况	成立时间	关键人员	主要股东	是否存在关联关系
		上				
内蒙古茂盛泉农牧业开发有限责任公司	粗饲料	向发行人销售占其销售同类商品 60%左右	2010 年	苏智、袁治平	苏智、魏二同	否
哈尔滨晨骐粮油食品有限公司	粗饲料	向发行人销售占其销售同类商品 5%左右	2005 年	唐湘林、王静、王影、王亚晶	唐湘林、王影	否

牧业板块主要供应商与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员、其他核心人员不存在关联关系或其他利益安排，不存在供应商规模与发行人交易规模不匹配或成立时间较短即与发行人交易的情形。

（八）保荐工作报告中，报告期内发行人牧业板块来自蒙牛乳业所属公司的收入占牧业板块收入的 86.45%、88.09%、87.61%，与招股书数据不一致的原因。

保荐工作报告“第二节项目存在问题及其解决情况”之“二、问核发现的主要问题及落实情况”之“（二）问核事项：发行人牧业板块来自中国蒙牛乳业有限公司所属公司的收入占发行人牧业板块收入的 86.45%、88.09%、87.61%，发行人糖业板块报告期内对浙江杭实善成实业有限公司销售额占糖业板块总收入的 39.93%、35.50%、43.40%。……”题干中关于牧业板块来自中国蒙牛乳业有限公司所属公司的收入占发行人牧业板块收入的比例存在错误，系笔误。保荐工作报告中对应此题正文回复中发行人牧业板块来自中国蒙牛乳业有限公司（以下简称“蒙牛乳业”）所属公司的收入为 14,970.81 万元、18,409.67 万元、24,771.51 万元，占发行人牧业板块收入的 87.34%、94.26%、93.31%，此数据与招股书披露数据一致。

(九) 报告期各期采购的各类疫苗品种、数量及金额，消耗的数量及金额，期末库存数量及金额；结合报告期各期疫病发生情况、疫苗市场价格波动等分析说明各类疫苗使用量与牛养殖数量的匹配情况，并与同行业公司进行对比，说明发行人牛只养殖相关药品及疫苗费与可比公司的差异情况、原因及合理性。

1、报告期各期采购的各类疫苗品种、数量及金额，消耗的数量及金额，期末库存数量及金额；

2020 年

单位：头份数、万元

分类	期初数量	期初金额	收入数量	收入金额	发出数量	发出金额	期末数量	期末金额
布病疫苗	628	1.06	2,900	4.35	2,778	4.17	750	1.24
口蹄疫二价苗	8,324	14.1	37,220	62.52	41,048	68.95	4,496	7.67
肉毒梭菌（C型）中毒症灭活疫苗	260	0.39	6,000	8.4	5,375	7.53	885	1.26
山羊痘疫苗			8,300	4.15	5,370	2.69	2,930	1.47
病毒性腹泻和传染性鼻气管炎二联苗			6,000	15.6	4,575	11.9	1,425	3.71
合计	9,212	15.54	60,420	95.02	59,146	95.22	10,486	15.34

2021 年

单位：头份数、万元

分类	期初数量	期初金额	收入数量	收入金额	发出数量	发出金额	期末数量	期末金额
病毒性腹泻和传染性鼻气管炎二联苗	1,425	3.71	3,750	9.75	5,175	13.46	-	-
布病疫苗	750	1.24	7,900	11.85	6,000	9	2,650	4.09
口蹄疫二价苗	4,496	7.67	36,415	56.77	36,011	56.14	4,900	8.29
牛病毒性腹泻疫苗			10,500	24.1	8,327	19.11	2,173	4.99
牛传染性鼻气管炎灭活疫苗			1,000	2			1,000	2
肉毒梭菌（C型）中毒症灭	885	1.26	35,474	50.5	27,705	39.44	8,653	12.32

分类	期初数量	期初金额	收入数量	收入金额	发出数量	发出金额	期末数量	期末金额
活疫苗								
山羊痘疫苗	2,930	1.47	8,500	4.25	11,430	5.72		
合计	10,486	15.34	103,538	159.21	94,648	142.86	19,376	31.7

2022年

单位：头份数、万元

分类	期初数量	期初金额	收入数量	收入金额	发出数量	发出金额	期末数量	期末金额
布病疫苗	2,650	4.09	10,550	16.85	11,020	17.60	2,180	3.34
口蹄疫二价苗	4,900	8.29	67,550	106.55	61,186	96.51	11,264	18.33
牛病毒性腹泻疫苗	2,173	4.99	26,000	57.60	18,566	41.13	9,607	21.46
牛传染性鼻气管炎灭活疫苗	1,000	2.00	23,500	23.00	14,438	14.13	10,062	10.87
肉毒梭菌（C型）中毒症灭活疫苗	8,653	12.32	9,668	7.20	2,899	2.16	15,422	17.36
山羊痘疫苗			13,790	6.90	9,830	4.92	3,960	1.98
合计	19,376	31.70	151,058	218.1	117,939	176.45	52,495	73.34

2、结合报告期各期疫病发生情况、疫苗市场价格波动等分析说明各类疫苗使用量与牛养殖数量的匹配情况，并与同行业公司进行对比，说明发行人牛只养殖相关药品及疫苗费与可比公司的差异情况、原因及合理性。

报告期内，发行人疫苗领用的情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
疫苗领用金额	176.45	142.86	95.22

2020年度至2022年度，报告期内疫苗的领用金额逐年增长，发行人生物防控措施有效，未发生重大疫情。

报告期内各期主要使用疫苗价格情况如下：

单位：元/头份

类别	2022年	2021年	2020年
	单价	单价	单价
病毒性腹泻和传染性鼻气管炎二联苗		22	
布病疫苗	15.6	15	15
口蹄疫二价苗	15.8	16	17
牛病毒性腹泻疫苗	22.2	22	
肉毒梭菌（C型）中毒症灭活疫苗	7.45	14	14
山羊痘疫苗	5	5	5

2022年的肉毒梭菌（C型）中毒症灭活疫苗单价较其他年度降低较多，主要是因为2022年上半年发行人采购肉毒梭菌（C型）中毒症灭活疫苗时，疫苗供应商赠送发行人2,000头份疫苗，使得单位疫苗采购成本降低。除此之外，报告期内各疫苗价格较为稳定，波动不大。各期牛只疫苗成本变动主要受注射疫苗次数及种类的影响。

各期主要疫苗的领用数量、金额变动情况如下：

单位：头份、元、元/头

类别	2022年		2021年		2020年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
病毒性腹泻和传染性鼻气管炎二联苗			5,175	134,550.00	4,575	118,950.00
布病疫苗	11,020	175,999.30	6,000	90,000.00	2,778	41,670.00
口蹄疫二价苗	61,186	965,064.30	36,011	561,355.34	41,048	689,521.91
牛病毒性腹泻疫苗	18,566	411,317.04	8,327	191,117.39		
牛传染性鼻气管炎灭活疫苗	14,438	141,312.31				
肉毒梭菌（C型）中毒症灭活疫苗	2,899	21,592.50	27,705	394,377.75	5,375	75,250.55
山羊痘疫苗	9,830	49,150.00	11,430	57,150.00	5,370	26,850.00
合计	117,939	1,764,435	94,648	1,428,550.48	59,146	952,242.46
牛只存栏数		16,014.00		11,184.00		8,725.00

类别	2022 年		2021 年		2020 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
(头)						
牛只注射疫苗数量		7.36		8.46		6.78
牛只疫苗成本		110.18		127.74		109.14

根据《农业部关于印发〈2019 年国家动物疫病强制免疫计划〉的通知》、《农业农村部关于印发〈2020 年国家动物疫病强制免疫计划〉的通知》、《农业农村部关于印发〈2021 年国家动物疫病强制免疫计划〉的通知》，对于奶牛养殖仅有口蹄疫疫苗属于国家强制免疫的疫苗，各企业依据上述文件结合自身的实际情况制定的免疫程序，确定是否使用其他疫苗，因此，布病疫苗、肉毒梭菌（C 型）中毒症灭活疫苗、病毒性腹泻和传染性鼻气管炎二联苗、山羊痘疫苗和牛病毒性腹泻疫苗对发行人属于自主选择疫苗，不属于强制免疫疫苗。报告期内，发行人结合自身情况制定了免疫程序，使用布病疫苗、肉毒梭菌（C 型）中毒症灭活疫苗、病毒性腹泻和传染性鼻气管炎二联苗、山羊痘疫苗和牛病毒性腹泻疫苗。

发行人在 2019 年以前主要使用的口蹄疫二价疫苗，部分使用肉毒梭菌（C 型）中毒症灭活疫苗和布病疫苗。2020 年全国范围内出现牛结节病病例，牧场根据调整后的免疫程序新增使用了“山羊痘疫苗”；同时，为了预防奶牛病毒性腹泻和病毒性鼻气管炎，骑士牧场新增了病毒性腹泻和传染性鼻气管炎二联苗和牛病毒性腹泻疫苗的使用，导致 2020 年、2021 年疫苗使用数量逐年增加；2021 年骑士牧场新购牛只 1951 头，因此对应的疫苗使用量大幅增加。

2020 年发行人疫苗合计领用金额较 2019 年增长 41.44 万元，增幅 77.05%，主要系：1) 2020 年口蹄疫疫苗增打一次（共 4 次），较 2019 年多使用 26.57 万元口蹄疫疫苗。2) 牧场为了预防病毒性腹泻和鼻气管炎引起的流产，因此 2020 年增打病毒性腹泻和传染性鼻气管炎二联苗，较 2019 年增加 11.90 万元病毒性腹泻和传染性鼻气管炎二联苗投入。3) 2020 年出现梭菌引起败血症较多的情况，公司增打肉毒梭菌（C 型）中毒症灭活疫苗；4) 周边地区出现奶牛结节病的情况，故增打山羊痘疫苗。

2021 年发行人疫苗合计领用金额较 2020 年增长 47.64 万元，增幅 50.03%，主要是因为：1) 新购牛只导致的牛群大幅增加，会使各类疫苗的使用量上涨；2) 2021 年发行人牧场梭菌发病率增高，使得牛只淘汰率提高，2021 年肉毒梭菌（C 型）中毒症灭活疫苗的使用次数较往年增加，2021 年较 2020 年增加注射 22,330 头份数；3) 2020 年底周边地区陆续发现牛只病毒性腹泻现象，发行人为了预防此现象的发生，故 2021 年开始增打牛病毒性腹泻疫苗。

2022 年周边牧场牛传染性鼻气管炎情况比较严重，发病率高。发行人使用的病毒性腹泻和传染性鼻气管炎二联苗注射后单个病种抗体不高，为了增加针对性抗体、加强奶牛的自身保护，故 2022 年开始使用牛传染性鼻气管炎灭活疫苗单联苗。

从主要疫苗使用数量看，发行人报告期内牛只平均注射疫苗数量为6.78、8.46和**7.36**，发行人牧场的防疫政策及时依据其周边环境、牛群结构及其他综合因素统筹设计，在强制免疫的基础上，增加非强制免疫疫苗的免疫结构和免疫强度，报告期内发行人越来越重视牧场防疫工作，**牛只平均注射疫苗数量整体变动不大**，与牛群养殖数量相匹配。

从主要疫苗的使用金额上看，疫苗使用金额逐年增加。2019年度至**2022年**，报告期内疫苗的领用金额分别为95.22万元、142.86万元和**176.45万元**，且报告期内未发生重大疫情，发行人生物防控措施有效。

由于同行业上市公司未单独披露牛只耗用的疫苗情况，发行人暂时无法对同行业上市公司牛只耗用的疫苗进行对比。

二、中介机构核查意见

（一）申报会计师履行的核查程序

1、获取发行人自有农场的饲草料土地种植面积、产量和单位产出情况，了解饲草料种植面积、产量、单位产出波动的原因；

2、了解发行人玉米、牧草原材料采购数量波动的原因，获取发行人种子、化肥、农药，青贮玉米、牧草、精饲料等原材料采购价格数据；

3、了解自有牧场的基本情况、养殖方式；获取发行人种子、肥料等原材料采购量、消耗量与饲草料产、饲草料耗用量和奶牛养殖数量，成母牛数量与有机生鲜乳的产销量的数据；获取发行人成母牛年度单产数据，查询同行业公司的成母牛单产数据；

4、了解发行人2021年外购生鲜乳增加的原因及主要供应商情况；

5、获取发行人有机生鲜乳的销售单价、销售数量数据；

6、获取发行人牧业板块客户中法人客户、自然人客户的销售金额及占比数据，了解与自然人客户交易的原因及合理性，了解各个客户间定价机制；

7、了解发行人与客户、供应商交易的情况，通过工商查询主要客户、供应商的信息；对报告期内主要客户、供应商进行走访；

8、获取发行人采购的各类疫苗品种、数量及金额，消耗的数量及金额，期末库存数量及金额等数据，分析疫苗使用量与牛养殖数量的匹配情况。

（二）申报会计师的核查意见

1、发行人各期自有农场的玉米、苜蓿、燕麦草等饲草料土地种植面积、产量和单位产出波动，主要系土壤、气候等原因所致，符合企业种植实际情况，具有合理性。

2、发行人玉米采购量大幅下降，主要系自有农场采购增加所致，外部采购牧草数量根据公司业务需要以及自产牧草供应情况有所波动。因无法从公开资料获取市场公允价格，发行人对报告期内上述原材料主要供应商采购价格进行了对比分析，对报告期内价格波动

情况进行了分析，未见异常，采购价格公允、具有合理性。

3、发行人种子、肥料等原材料采购量与饲草料产出量配比，饲草料耗用量和奶牛养殖数量相配比，成母牛数量与有机生鲜乳的产销量相配比；发行人成母牛年产低于同行业可比公司平均水平，但高于国内平均水平，主要系牧场类型、管理水平、养殖方式等差异引起的，符合牧场经营实际情况，具有合理性。

4、发行人 2021 年外采有机生鲜乳大幅增加的原因，系公司购入委托代工方内蒙古圣牧高科牧业有限公司有机生鲜乳所致，为偶发性交易。

5、发行人牧业板块销售收入持续增长主要由有机生鲜乳销售价格、销售数量的同时上涨驱动，报告期内同行业公司收入呈增长趋势，下游市场发展趋势良好，发行人牧业板块收入持续上涨具有合理性。

6、发行人部分售牛业务客户为自然人客户，售牛业务出于支付习惯、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，各个客户间定价机制保持一致。

7、发行人牧业板块主要供应商与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员、其他核心人员不存在关联关系或其他利益安排，不存在供应商规模与发行人交易规模不匹配或成立时间较短即与发行人交易的情形。

8、发行人牛只平均注射疫苗数量逐年增加，与牛群养殖数量相匹配。由于同行业上市公司未单独披露牛只耗用的疫苗情况，发行人暂时无法对同行业上市公司牛只耗用的疫苗进行对比。

问题 8. 外采生鲜乳数量持续下降的原因

根据申报材料，发行人乳业板块生产乳制品的原材料生鲜乳来源于自有牧场和大型合作牧场、专业合作社，报告期内外采生鲜乳（非有机）的金额分别为 7,513.09 万元、7,856.36 万元和 8,048.37 万元，外采金额占比分别为 99.36%、98.21%和 81.64%，采购数量分别为 2,132.30 千克、2,081.77 千克和 1,881.04 千克，采购数量持续下降。

请分析人说明：（1）按不同采购模式说明生鲜乳的采购数量、金额及占比情况及波动情况、合理性，自有牧场提供、外购生鲜乳的数量，与当期乳制品产量、销量是否匹配。（2）发行人外部采购的合作牧场的数量、区域分布情况、与发行人自身的生产地点是否相匹配，年产量能否满足发行人的需求，是否存在供应不足的风险，是否还为发行人的竞争对手提供奶源。（3）发行人与合作牧场、专业合作社的具体合作模式，包括但不限于：发行人是否需要支付签约费用、奶源标准是否需要取得双方认可、确定采购价格的依据，产品质量方面的责任划分；发行人向供应商支付采购款是否涉及现金交易；发行人采取何种措施保证奶源质量及防范疫情风险，历史上是否发生过该类情形以及因此导致的损失。（4）报告期内主要奶源供应商的采购价格是否存在较大差异，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，是否存在交易或资金往来。(5) 报告期内外采生鲜乳数量持续下降的原因，与乳制品产量、销量是否匹配；2021 年向自有牧场采购生鲜乳数量大幅增加的原因。(6) 生鲜乳（非有机）采购金额与向第三方大型牧场和专业合作社的合计采购金额不一致，请说明原因；第三方大型合作牧场与专业合作社的采购单价存在差异的原因。

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。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 按不同采购模式说明生鲜乳的采购数量、金额及占比情况及波动情况、合理性，自有牧场提供、外购生鲜乳的数量，与当期乳制品产量、销量是否匹配。

1、不同采购模式说明生鲜乳的采购数量、金额及占比变化情况

单位：吨、万元、元/千克

采购模式	2022 年				2021 年				2020 年			
	采购数量	金额	单价	金额占比	采购数量	金额	单价	金额占比	采购数量	金额	单价	金额占比
自有牧场	6,051.56	2,982.16	4.93	26.41%	3,682.54	1,848.15	5.02	18.36%	300.94	142.97	4.75	1.79%
外购	21,378.17	8,309.34	3.89	73.59%	19,290.27	8,216.34	4.26	81.64%	20,817.71	7,856.36	3.77	98.21%
合计	27,429.73	11,291.50	4.12	100.00%	22,972.81	10,064.48	4.38	100.00%	21,118.64	7,999.34	3.79	100.00%

报告期内，发行人对自有牧场采购数量、金额及占比呈上升趋势；对外采购生鲜乳金额呈上涨趋势，采购数量、占比有所下降。发行人向自有牧场采购数量及占比在 2021 年、2022 年增幅较大，主要原因为发行人增加了高端产品的开发，调整了产品结构，对自有牧场优质有机生鲜乳的使用量增加。

2020 年至 2021 年，外购生鲜乳价格呈上涨趋势，主要原因为我国乳制品产量增长，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，奶牛存栏数不足、奶牛饲养成本大幅上涨，供需矛盾推升生鲜乳收购价格。2022 年国内近年新建的大型牧场陆续开始

投产，生鲜乳供给量增加，使得全国生鲜乳价格开始出现季节性下降，所以发行人2022年生鲜乳采购单价较2021年有所降低。

2020年至2021年，自有牧场采购价格呈上涨趋势，原因为发行人自有牧场生鲜乳采购价格主要参考自有牧场对蒙牛乳业销售价格，发行人对自有牧场采购价格随对蒙牛乳业销售价格上涨。2022年度发行人自有牧场中正康源尚未取得有机产品认证证书，故按普通生鲜乳的价格销售给发行人乳业板块，所以2022年自有牧场采购价格较2021年有所降低，截止2023年3月中正康源已经同时拥有有机产品认证证书和欧盟有机认证证书。

故发行人生鲜乳按不同采购模式的采购数量、金额及占比波动具有合理性。

2、发行人生鲜乳采购量与当期乳制品产量、销量匹配情况

报告期内，发行人不同采购模式下生鲜乳采购量及消耗量如下表所示：

单位：吨

年份	采购模式	期初	采购量	消耗量	结存
2020年	自有牧场	0	300.94	297.40	3.54
	外购	21.97	20,817.71	20,801.44	38.24
	合计	21.97	21,118.64	21,098.84	41.78
2021年	自有牧场	3.54	3,682.54	3,686.08	0
	外购	38.24	19,290.27	19,298.26	30.25
	合计	41.78	22,972.81	22,984.34	30.25
2022年	自有牧场	0	6,051.56	6,044.36	7.20
	外购	30.25	21,378.17	21,373.86	34.56
	合计	30.25	27,429.73	27,418.22	41.76

生鲜乳为保证期较短的原材料，报告期内，每期生鲜乳采购量和消耗量之间基本一致。

报告期各期，发行人生鲜乳采购量与当期乳制品产量、销量匹配情况如下：

单位：吨

2022年					
采购模式	生鲜乳耗用量	乳制品产量	生鲜乳投入产出比	乳制品销量	产销率
自有牧场	6,044.36	36,808.87	134.25%	35,146.95	95.49%
外购奶源	21,373.86				
合计	27,418.22				
2021年					

采购模式	生鲜乳耗用量	乳制品产量	生鲜乳投入产出比	乳制品销量	产销率
自有牧场	3,686.08	26,201.60	114.00%	24,468.50	93.39%
外购奶源	19,298.26				
合计	22,984.34				
2020年					
采购模式	生鲜乳耗用量	乳制品产量	生鲜乳投入产出比	乳制品销量	产销率
自有牧场	297.40	26,948.34	127.72%	24,643.29	91.45%
外购奶源	20,801.44				
合计	21,098.84				

由上表可知，发行人生鲜乳投入产出比为 127.72%、114%和 **134.25%**，2021 年生鲜乳投入产出比有所下降，主要原因为：**1）2021 年发行人代加工奶粉业务中自料加工数量增加，使得生鲜乳投入产出比降低；2）**发行人根据季节、口味及粘稠度等因素，对部分产品配方进行了调整，导致生鲜乳投入量变化。

2022 年生鲜乳投入产出比增加较多，主要系当期代加工奶粉生产量增加较多导致，代加工奶粉业务是由委托方提供生鲜乳，发行人负责代加工生产奶粉，其本身并不耗用生鲜乳，故 2022 年生鲜乳投入产出比增加较多。发行人报告期各期产销率为 91.45%、93.39% 和 **95.49%**，报告期内基本保持稳定。

（二）发行人外部采购的合作牧场的数量、区域分布情况、与发行人自身的生产地点是否相匹配，年产量能否满足发行人的需求，是否存在供应不足的风险，是否还为发行人的竞争对手提供奶源。

2020 年至 2022 年，发行人外部采购的合作牧场的数量、区域分布、供需情况如下：

单位：吨

区域	合作牧场	2022 年		2021 年		2020 年		奶站类型	是否还为发行人的竞争对手提供奶源
		产量	采购量	产量	采购量	产量	采购量		
内蒙古巴彦淖尔市	巴彦淖尔市圣牧正和牧业有限公司					20,000.00	29.76	外调奶站	是
	磴口县金马湖牧					15,000.00	31.70	外调	是

区域	合作牧场	2022年		2021年		2020年		奶站类型	是否还为发行人的竞争对手提供奶源
		产量	采购量	产量	采购量	产量	采购量		
	丰奶牛养殖有限公司							奶站	
	内蒙古圣牧控股有限公司					30,000.00	32.59	外调奶站	是
	内蒙古星连星牧业(集团)有限公司					10,000.00	19.24	外调奶站	是
	磴口县汇民农牧业有限公司			20,000.00	550.56			外调奶站	是
	内蒙古飞犇农牧业有限责任公司	11,000.00	67.84					外调奶站	是
小计	6	11,000.00	67.84	20,000.00	550.56	75,000.00	113.29		
内蒙古包头市	包头市黄草王六养殖专业合作社	1,460.00	1,174.06	1,460.00	1,105.86	1,460.00	826.64	自控奶站	是
	包头市胜强生态养殖有限责任公司	1,600.00	931.24	1,600.00	1,217.56	1,600.00	1,413.30	自控奶站	是
	包头市盛业奶牛养殖农民专业合作社	900.00	388.54	900.00	457.90	900.00	878.28	自控奶站	是
	包头市鑫峰奶牛养殖农民专业合作社					550.00	183.40	自控奶站	是
	包头市益农奶牛养殖农民专业合作社					800.00	214.10	自控奶站	是
	包头市盈连养殖有限公司					800.00	122.21	自控奶站	是
	包头市泽裕康养	1,600.00	1,225.12	1,600.00	1,096.80	1,600.00	938.68	自控	是

区域	合作牧场	2022年		2021年		2020年		奶站类型	是否还为发行人的竞争对手提供奶源
		产量	采购量	产量	采购量	产量	采购量		
	殖有限公司							奶站	
	包头永军养殖有限责任公司	1,000.00	955.28	910.00	877.74	910.00	770.31	自控奶站	是
	土默特右旗海子乡和胜养殖农民专业合作社	750.00	813.52	750.00	684.44	750.00	658.34	自控奶站	是
	土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社	15,000.00	2,287.42	15,000.00	2,150.87	15,000.00	3,306.35	外调奶站	是
	土默特右旗威正奶牛养殖专业合作社	750.00	477.08	750.00	465.30	750.00	536.36	自控奶站	是
	土默特右旗西河沿奶牛养殖专业合作社					1,000.00	299.61	自控奶站	是
	土默特右旗永旺奶牛养殖牧场	600.00	435.14	600.00	514.96	600.00	492.01	自控奶站	是
	包头市草原聚心牛业有限责任公司	2,200.00	1,656.36	2,200.00	560.16	2,200.00	1,740.28	自控奶站	是
	包头市圣高旺牧业有限责任公司					7,300.00	320.74	外调奶站	是
	包头市东兴源奶牛养殖有限责任公司	2,900.00	696.28	2,900.00	843.76			自控奶站	是
小计	16	28,760.00	11,040.04	28,670.00	9,975.35	36,220.00	12,700.61		
内蒙古鄂尔多斯	达拉特旗赛优牧业有限公司					11,000.00	28.84	外调奶站	是
	达拉特旗源升农					11,000.00	856.81	外调	是

区域	合作牧场	2022年		2021年		2020年		奶站类型	是否还为发行人的竞争对手提供奶源
		产量	采购量	产量	采购量	产量	采购量		
斯市	牧业开发有限公司							奶站	
	内蒙古恩河牧业有限公司					11,000.00	946.71	外调奶站	是
	达拉特旗绿草地牧业有限公司	1,800.00	607.38	1,800.00	996.00	1,800.00	1,100.20	自控奶站	是
	鄂尔多斯市蒙纯农牧业开发有限公司	11,000.00	15.08					外调奶站	是
小计	5	12,800.00	622.46	1,800.00	996.00	34,800.00	2,932.56		
内蒙古呼和浩特市	土默特左旗蒙泰奇奶山羊农民专业合作社					10,000.00	298.70	自控奶站	是
	托克托县二彪奶农专业合作社					900.00	368.59	自控奶站	是
	托克托县四季青种养殖农民专业合作社					10,000.00	2,073.37	自控奶站	是
	内蒙古春融乳业科技(集团)有限公司			8,000.00	93.24	8,000.00	356.36	外调奶站	是
	托克托县高家西滩牧场	9,000.00	671.02	9,000.00	2,491.72	9,000.00	907.20	外调奶站	是
	内蒙古圣牧高科牧业有限公司			30,000.00	479.90			外调奶站	是
	内蒙古盈标乳业有限公司	6,000.00	1,810.72	900.00	893.90			外调奶站	是
土默特左旗福腾牧业有限责任公司	30,000.00	3,059.34	30,000.00	3,217.38			外调奶站	是	

区域	合作牧场	2022年		2021年		2020年		奶站类型	是否还为发行人的竞争对手提供奶源
		产量	采购量	产量	采购量	产量	采购量		
	司								
小计	8	45,000.00	5,541.08	77,900.00	7,176.14	37,900.00	4,004.22		
宁夏灵武市	宁夏天牧钰丰牧业有限公司			10,000.00	93.58	10,000.00	722.03	外调奶站	是
小计	1	0.00	0.00	10,000.00	93.58	10,000.00	722.03		
宁夏吴忠市	吴忠市农益草养殖专业合作社	10,000.00	10.24	10,000.00	10.00			外调奶站	是
	吴忠市伊牛奶牛养殖专业合作社	10,000.00	46.20	10,000.00	36.00			外调奶站	是
	宁夏靖宇农牧有限公司	11,000.00	541.98					外调奶站	是
	宁夏骏峰牧业有限公司	11,000.00	331.48					外调奶站	是
	宁夏欣瑞源牧业有限公司	11,000.00	321.24					外调奶站	是
小计	5	53,000.00	1,251.14	20,000.00	46.00				
宁夏银川市	贺兰县欣荣奶牛养殖专业合作社	8,000.00	343.14	8,000.00	355.28	8,000.00	265.00	外调奶站	是
	宁夏好牛牧业有限公司	11,000.00	57.84					外调奶站	是
	宁夏瑞硕农牧科技有限公司	11,000.00	389.86					外调奶站	是
	宁夏合欣牧业有限公司	11,000.00	399.55					外调奶站	是
小计	4	33,000.00	1,190.39	8,000.00	355.28	8,000.00	265.00		

区域	合作牧场	2022年		2021年		2020年		奶站类型	是否还为发行人的竞争对手提供奶源
		产量	采购量	产量	采购量	产量	采购量		
陕西省咸阳市	泾阳县文升奶山羊养殖专业合作社					8,000.00	80.00	外调奶站	是
	陕西秦瑞牧业有限责任公司			8,000.00	97.36			外调奶站	是
小计	2	0.00	0.00	8,000.00	97.36	8,000.00	80.00		
河北省石家庄市	行唐县犇放牧场	11,000.00	568.44					外调奶站	是
	行唐县龙兴奶牛养殖专业合作社	11,000.00	135.64					外调奶站	是
小计	2	22,000.00	704.08						
河北省张家口市	怀来县玉滔奶牛养殖专业合作社	11,000.00	961.14					外调奶站	是
小计	1	11,000.00	961.14						
合计	50	216,560.00	21,378.17	174,370.00	19,290.27	209,920.00	20,817.71		

报告期公司合作牧场可以分为自控奶站和外调奶站两类：

自控奶站是指向发行人稳定供应生鲜乳的奶站，生鲜乳供应数量、质量较为稳定。原则上自控奶站的生鲜乳需按约定保证发行人供应，自控奶站生产的满足收购条件的生鲜乳发行人均需无条件收购，自控奶站无需承担约定生鲜乳收购量的销售风险，故价格较为平稳。

外调奶站是指没有和发行人建立稳定供应合作关系的奶站，发行人当自控奶站奶源供应不足时，可以向此类奶站收购生鲜乳，以满足生产需要。

已在招股说明书“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”之“1)不同采购模式下生鲜乳采购金额及占比”下补充披露以下内容

③不同类型生鲜乳供应商采购数量及单价情况

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、元、元/吨

奶站类型	2020 年度			
	采购数量	采购金额	单价	占比
自控奶站	12,914.38	47,469,005.67	3,675.67	59.34%
外调奶站	7,903.33	31,094,633.80	3,934.37	38.87%
自有牧场	300.94	1,429,734.00	4,750.89	1.79%
合计	21,118.64	79,993,373.47	3,787.81	100.00%
奶站类型	2021 年度			
	采购数量	采购金额	单价	占比
自控奶站	8,820.48	36,376,730.40	4,124.12	36.14%
外调奶站	10,469.79	45,786,640.67	4,373.21	45.49%
自有牧场	3,682.54	18,481,475.80	5,018.68	18.36%
合计	22,972.81	100,644,846.87	4,381.04	100.00%
奶站类型	2022 年度			
	采购数量	采购金额	单价	占比
自控奶站	9,360.00	36,832,607.77	3,935.11	32.62%
外调奶站	12,018.17	46,260,835.60	3,849.24	40.97%
自有牧场	6,051.56	29,821,564.30	4,927.91	26.41%
合计	27,429.73	112,915,007.67	4,116.52	100.00%

自控奶站是指向发行人稳定供应生鲜乳的奶站，生鲜乳供应数量、质量较为稳定。原则上自控奶站的生鲜乳需按约定保证发行人供应，自控奶站生产的满足收购条件的生鲜乳发行人均需无条件收购，自控奶站无需承担约定生鲜乳收购量的销售风险。外调奶站是指没有和发行人建立稳定供应合作关系的奶站，发行人当自控奶站奶源供应不足时，可以向此类奶站收购生鲜乳，以满足生产需要。

报告期内生鲜乳采购单价分别为 3,787.81 元/吨、4,381.04 元/吨和 **4,116.52 元/吨**，**2020 年、2021 年**发行人生鲜乳采购单价逐年上涨主要是因为：（1）报告期内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逐年上涨的趋势，与发行人生鲜乳采购单价变动趋势一致。（2）有机生鲜乳单价较高，报告期内发行人向自有牧场采购有机生鲜

乳数量越来越多，使得平均采购单价逐年上涨。2022 年国内近年新建的大型牧场陆续开始投产，生鲜乳供给量增加，使得全国生鲜乳价格开始出现季节性下降，所以发行人 2022 年生鲜乳采购单价较 2021 年有所降低。

报告期内自有牧场采购生鲜乳单价最高，主要是因为向自有牧场采购的生鲜乳均为有机生鲜乳，因此价格较高；报告期内自控奶站采购单价低于外调奶站，主要是因为：自控奶站与发行人生鲜乳供应关系稳定，价格较为稳定，自控奶站奶源供应商不足的情况下，才向外调奶站临时采购生鲜乳，因此向外调奶站采购价格相对较高。

报告期内发行人向自控奶站采购生鲜乳占比逐年减少，主要是因为：（1）报告期内发行人自有牧场生鲜乳产量逐年增长，相应逐步增加了来源于自有牧场的生鲜乳供应。（2）报告期内生鲜乳价格总体呈上涨趋势，部分自控奶站出于自身利益最大化等因素考虑转为外调奶站与发行人保持继续合作。

2020 年至 2022 年公司合作牧场合计 50 家，主要在内蒙古包头及周边地区。内蒙以外地区的合作牧场主要用于满足公司临时调奶需求以及委托加工代工厂原料需求。内蒙以外地区合作牧场具体情况如下：

地区	供应商	合作背景、采购用途、必要性合理性
宁夏吴忠市	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

地区	供应商	合作背景、采购用途、必要性合理性
		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。
	宁夏合欣牧业有限公司	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570.2公里左右，车程约6小时39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。

地区	供应商	合作背景、采购用途、必要性合理性
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，2020年至2022年发行人外部采购的合作牧场合计50家，主要分布在内蒙古包头及周边地区，内蒙以外地区的合作牧场主要用于满足公司临时调奶需求以及委托加工代工厂原料需求，与发行人自身的生产地点相匹配；报告期内合作牧场均为其他竞争对手提供奶源，但合作牧场生鲜乳年产量均超过发行人的采购量，总体上能满足发行人的需求，且公司自有牧场生鲜乳产能逐年稳定增长，来自于自有牧场生鲜乳采购比例逐年提升，公司乳业板块主要原材料生鲜乳供应不足的风险较小。

（三）发行人与合作牧场、专业合作社的具体合作模式，包括但不限于：发行人是否需要支付签约费用、奶源标准是否需要取得双方认可、确定采购价格的依据，产品质量方面的责任划分；发行人向供应商支付采购款是否涉及现金交易；发行人采取何种措施保证奶源质量及防范疫情风险，历史上是否发生过该类情形以及因此导致的损失。

乳业与生鲜乳供应商合作关系建立的方式主要为渠道介绍、招标，公司在合作过程中无需支付签约费用。

奶源标准经过合作双方认可需要符合公司《生鲜乳收购标准》，收购价格根据市场行情及季节性等因素调整原奶价格，执行随行就市。合作期间如原料价格及市场环境出现较大波动时，供需双方可根据实际情况进行商定原奶价格。收购人根据市场行情，对超计划供奶量部分可给予价格调整。结算价格=预估划价-质量考核+市场调整：①预估划价：公司参

考供应商供奶运距、供奶规模、往期供货质量等因素，结合市场上月行情经供应主管、供应部负责人审批确定各供应商预估供奶价格，该奶价作为当月参考价格。②质量考核：质量考核指标包括脂肪、蛋白质、干物质、细菌、体细胞，公司有每种指标规定的标准。经检测后，在偏离规定指标标准的不同区间，采购价格进行不同程度的调整。③市场调整：月底，公司根据当月市场奶价波动情况，结合供方供奶质量情况，供方和需方进行协商一致后，对预估供奶价格执行价格调整，原则上协商议价不得超过基础划价的 15%；若超出范围需重新划价并议价。④临时采购：鉴于生鲜乳的供需关系因素影响，对于公司需求缺口，公司供应部经审批后可进行临时性原奶采购，采购价格以实际协商议价为准。

公司采购生鲜乳入库前都需经过质量检验环节，经检验达标后，采购生鲜乳质量的责任承担由生鲜乳供应商转移给公司。2021 年公司引入了生鲜乳收购系统，对于生鲜乳体细胞、脂肪、蛋白等指标进行精准监控，严格把控质量，对不满足厂标的生鲜乳进行拒收。

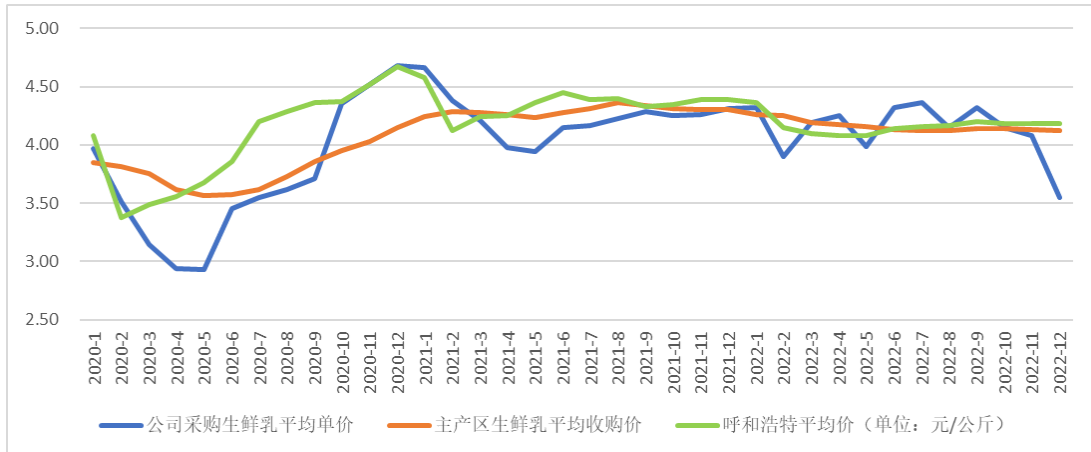
发行人向供应商付款通过银行转账方式，不涉及现金交易。

为保证生鲜乳的质量及防范疫情风险，公司严格按照制度、规范要求对第三方牧场、专业合作社进行管理。公司从取得生乳收购许可证的单位和合作社采购生鲜乳，运输生乳的车辆应具备准运证明，购进的生鲜乳应符合相应的食品安全国家标准、地方标准和企业标准的规定，并按照 GB19301《生乳》的质量、安全要求及《检验计划》逐批进行检验，出具检验结果，保证兽药、重金属等有毒有害物质或致病性的寄生虫和微生物、生物毒素等指标符合相关食品安全国家标准的规定，并做好索票、索证、记录等工作。对奶源供应方每年进行一次合格供方评价，新开发生鲜乳供应商需评价合格后方可开始采购。

目前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，历史上从未发生因奶源质量及动物疫情导致的重大损失。

(四) 报告期内主要奶源供应商的采购价格是否存在较大差异, 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, 是否存在交易或资金往来。

报告期内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如下图所示:



资料来源: 农业农村部、呼和浩特市发改委 (未公布 2019 数据)

2020 年 2 月起生鲜乳收购价格下降明显, 主要原因为受新冠疫情影响, 交通运输不畅, 区域内生鲜乳供需关系发生变化, 生鲜乳原材料在区域内供给数量增加, 而需求量未同步增加, 导致生鲜乳收购整体价格下降, 原材料价格相应下跌。综上所述, 发行人报告期内生鲜乳采购价格波动情况与市场情况不存在显著差异。**2022 年 12 月发行人生鲜乳收购价格下降明显, 主要系宁夏合欣牧业有限公司和宁夏瑞硕农牧科技有限公司 2022 年 12 月生鲜乳过剩, 故发行人低价在 2022 年 12 月向宁夏合欣牧业有限公司和宁夏瑞硕农牧科技有限公司收购合计 465,270.00 公斤, 2.54 元/公斤的生鲜乳, 使得 2022 年 12 月平均生鲜乳价格下降较为明显。**

报告期各期生鲜乳采购前十大供应商情况:

2020 年:

序号	供应商	类型	数量 (吨)	单价 (元/吨)	金额 (万元)	外购生鲜乳采购占比	是否存在资金往来	是否存在关联关系
1	土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社	外调奶站	3,306.35	4,076.97	1,347.99	16.85%	否	否
2	托克托县四季青种	自控奶站	2,073.37	3,730.80	773.53	9.67%	否	否

序号	供应商	类型	数量 (吨)	单价 (元/ 吨)	金额(万 元)	外购生 牛乳采 购占比	是否 存在 资金 往来	是否 存在 关联 关系
	养殖农民专业合作社							
3	包头市草原聚心牛 业有限责任公司	自控奶站	1,740.28	3,814.12	663.76	8.30%	否	否
4	包头市胜强生态养 殖有限责任公司	自控奶站	1,413.30	3,664.65	517.93	6.47%	否	否
5	宁夏天牧钰丰牧业 有限公司	外调奶站	722.03	5,685.39	410.50	5.13%	否	否
6	达拉特旗绿草地牧 业有限公司	自控奶站	1,100.20	3,628.45	399.20	4.99%	否	否
7	托克托县高家西滩 牧场	外调奶站	907.20	4,252.15	385.76	4.82%	否	否
8	包头市泽裕康养殖 有限公司	自控奶站	938.68	3,789.94	355.75	4.45%	否	否
9	包头市黄草王六养 殖专业合作社	自控奶站	826.64	3,762.16	311.00	3.89%	否	否
10	包头市盛业奶牛养 殖农民专业合作社	自控奶站	878.28	3,446.06	302.66	3.78%	否	否
	合计		13,906.33		5,468.08	68.36%		

2020 年生鲜乳采购平均单价为 3,787.81 元/吨，其中土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社、宁夏天牧钰丰牧业有限公司、托克托县高家西滩牧场和包头市盛业奶牛养殖农民专业合作社 2020 年采购单价分别为 4,076.97 元/吨、5,685.39 元/吨、4,252.15 元/吨和 3,446.06 元/吨，与 2020 年平均采购单价差异在 5%以上，具体差异原因如下：

1、土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社：属外调奶站，采购价格偏高的原因主要系临时调奶（主要是 2020 年第四季度）采购价格较高所致。自 2020 年 7 月开始，呼和浩特市周边生鲜乳价格一路上涨，至 2020 年 12 月，达到了报告期内最高水平，在价格上涨行情下，公司临时调奶成本较高。

2、宁夏天牧钰丰牧业有限公司：属外调奶站，位于宁夏银川市灵武县，该供应商为主要为银川代工业务生鲜乳供应商。当发行人乳制品订单多，临时急需采购生鲜乳，但同时周边地区牧场奶源紧张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发行人乳业板块生产需求。

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。

3、托克托县高家西滩牧场：属外调奶站，采购价格偏高的原因主要系临时调奶（主要是 2020 年 11 月、12 月）采购价格较高所致。

4、包头市盛业奶牛养殖农民专业合作社：属自控奶站，采购价格偏低主要系购入其部分过剩生鲜乳价格较低所致。该供应商 2020 年 2-5 月生鲜乳生产过剩，公司低价购入用于生产奶粉，使得 2020 年平均采购单价相对较低。

2021 年：

序号	供应商	类型	数量 (吨)	单价 (元/ 吨)	金额(万 元)	外购生 牛乳采 购占比	是否 存在 资金 往来	是否 存在 关联 关系
1	土默特左旗福腾牧业有限责任公司	外调奶站	3,217.38	4,631.32	1,490.07	14.81%	否	否
2	托克托县高家西滩牧场	外调奶站	2,491.72	4,162.89	1,037.28	10.31%	否	否
3	土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社	外调奶站	2,150.87	4,248.03	913.69	9.08%	否	否
4	包头市胜强生态养殖有限责任公司	自控奶站	1,217.56	4,073.93	496.03	4.93%	否	否
5	包头市黄草王六养殖专业合作社	自控奶站	1,105.86	4,178.15	462.04	4.59%	否	否
6	包头市泽裕康养殖有限公司	自控奶站	1,096.80	4,178.51	458.30	4.55%	否	否
7	达拉特旗绿草地牧业有限公司	自控奶站	996.00	4,117.78	410.13	4.08%	否	否
8	内蒙古盈标乳业有限公司	外调奶站	893.90	4,151.25	371.08	3.69%	否	否
9	包头市东兴源奶牛养殖有限责任公司	自控奶站	843.76	4,287.95	361.80	3.59%	否	否
10	包头永军养殖有限责任公司	自控奶站	877.74	4,067.78	357.05	3.55%	否	否
	合计		14,891.59		6,357.47	63.17%		

2021 年发行人生鲜乳采购平均单价为 4,381.04 元/吨，其中土默特左旗福腾牧业有限责任公司（外调奶站）2021 年平均采购单价为 4,631.32 元/吨，价格偏高，主要是因为：

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（主要客户有蒙牛乳业、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），其供应的奶源质量较好，且属于临时调奶，因此采购价格较高。

2022年：

序号	供应商	类型	数量(吨)	单价(元/吨)	金额(万元)	外购生鲜乳采购占比	是否存在资金往来	是否存在关联关系
1	土默特左旗福腾牧业有限责任公司	外调奶站	3,059.34	4,042.42	1,236.72	10.95%	否	否
2	土默特右旗将军兔月霞养殖专业合作社	外调奶站	2,287.42	3,786.84	866.21	7.67%	否	否
3	内蒙古盈标乳业有限公司	外调奶站	1,810.72	3,850.37	697.19	6.17%	否	否
4	包头市草原聚心牛业有限责任公司	自控奶站	1,656.36	3,918.65	649.07	5.75%	否	否
5	包头市泽裕康养殖有限公司	自控奶站	1,225.12	3,931.50	481.66	4.27%	否	否
6	包头市黄草王六养殖专业合作社	自控奶站	1,174.06	3,951.96	463.98	4.11%	否	否
7	包头市永军养殖有限责任公司	自控奶站	955.28	3,912.19	373.72	3.31%	否	否
8	包头市胜强生态养殖有限责任公司	自控奶站	931.24	3,922.87	365.31	3.24%	否	否
9	怀来县玉滔奶牛养殖专业合作社	外调奶站	961.14	3,781.79	363.48	3.22%	否	否
10	土默特右旗海子乡和胜养殖农民专业合作社	自控奶站	813.52	3,957.06	321.91	2.85%	否	否
合计			14,874.20		5,819.26	51.54%		

2022年发行人生鲜乳采购平均单价为**4,116.52元/吨**，其中非有机生鲜乳平均采购单价为**3,940.20元/吨**。2022年前十大生鲜乳供应商均为非有机生鲜乳供应商，采购单价与非有机生鲜乳平均采购单价**3,940.20元/吨**相比，均不存在5%以上的差异。

综上，公司报告期内主要生鲜乳供应商采购单价波动主要受供应商合作模式、市场供需、临时采购、奶源质量等因素的影响，部分主要奶源供应商的采购价格与平均采购价格存在较大差异，具有合理性。

报告期内主要生鲜乳供应商工商信息情况如下：

供应商	股东构成情况	关键人员情况
土默特左旗福腾牧业有限责任公司	乔国拴（100%）	乔国拴、段冲宇
托克托县高家西滩牧场	-	高保全
土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社	宋三玉（20%）、韩雄飞（20%）、韩雄耀（20%）、刘月霞（20%）、郭二祥（20%）	宋三玉、韩雄飞、韩雄耀、刘月霞、郭二祥
包头市胜强生态养殖有限责任公司	贾文明（100%）	贾文明、李德宏
包头市黄草王六养殖专业合作社	王六十一（60%）、王艳龙（30%）、苏金莲（6%）、王果平（2%）、刘润霞（2%）	王六十一、王艳龙、苏金莲、王果平、刘润霞
包头市泽裕康养殖有限公司	康玉梅（50%）、王建平（50%）	康玉梅、王建平
达拉特旗绿草地牧业有限公司	王春梅（66.67%）、任淑兰（33.33%）	王春梅、任淑兰
内蒙古盈标乳业有限公司	李月新（100%）	李月新、陈富
包头市东兴源奶牛养殖有限责任公司	秦建军（75%）、秦文博（25%）	秦建军、秦文博
包头永军养殖有限责任公司	苏永军（80%）、侯晓霞（20%）	苏永军、侯晓霞
托克托县四季青种养殖农民专业合作社	靳秀清（76.9231%）、高建军（11.5385%）、高英雄（1.9231%）、高称心（1.9231%）、高有生（1.9231%）、高利财（1.9231%）、高宝林（1.9231%）、高向东（1.9231%）	靳秀清、高建军、高英雄、高称心、高有生、高利财、高宝林、高向东
包头市草原聚心牛业有限责任公司	草原和牛投资有限公司（51.0309%）（草原和牛投资有限公司的股东：北京九州大地生物技术集团股份有限公司）、土默特右旗聚心农牧专业合作社（48.9691%）（土默特右旗聚心农牧专业合作社的股东：史文君（90.2%）、史建君（2.45%）、杨永胜（2.45%）、史外女（2.45%）、刘乐活（2.45%））	胡晓东、张风英、刘乐活、马志恒、张尚云、马英莲、史外女、史文君
宁夏天牧钰丰牧业有限公司	张天钰（56%）、冯自盛（28%）、张保平（16%）	张天钰、冯自盛

供应商	股东构成情况	关键人员情况
包头市盛业奶牛养殖农民专业合作社	贾波（92%）、刘三芳（2%）、吴根柱（2%）、王小丽（2%）、王四苍（2%）	贾波、刘三芳、吴根柱、王小丽、王四苍
土默特右旗海子乡和胜养殖农民专业合作社	钟五（81.8182%）、任秀秀（4.5455%）、钟雄（4.5455%）、钟秃小（4.5455%）、钟在小（4.5455%）	钟五、任秀秀、钟雄、钟秃小、钟在小
怀来县玉滔奶牛养殖专业合作社	-	刘建国、白万成、程雪连、侯凤金、侯凤升、侯玉清、刘向东、倪耀根、乔建良、乔建余、祁建军、乔建余、侯凤升、阎桂琴、乔建良、程雪连

（五）报告期内外采生鲜乳数量持续下降的原因，与乳制品产量、销量是否匹配；2021年向自有牧场采购生鲜乳数量大幅增加的原因。

回复详见本问题回复之“（一）按不同采购模式说明生鲜乳的采购数量、金额及占比情况及波动情况、合理性，自有牧场提供、外购生鲜乳的数量，与当期乳制品产量、销量是否匹配”。

（六）生鲜乳（非有机）采购金额与向第三方大型牧场和专业合作社的合计采购金额不一致，请说明原因；第三方大型合作牧场与专业合作社的采购单价存在差异的原因。

1、生鲜乳（非有机）采购金额与向第三方大型牧场和专业合作社的合计采购金额不一致原因：

2021年除向自有牧场购买有机生鲜乳外，还向内蒙古圣牧高科牧业有限公司（第三方大型牧场）购买有机生鲜乳，因此生鲜乳（非有机）采购金额与向第三方大型牧场和专业合作社的合计采购金额不一致。报告期内生鲜乳（非有机）和有机生鲜乳采购与采购来源匹配情况如下：

项目	2022年		
	采购来源	采购金额（元）	采购数量（千克）
生鲜乳（非有机）	第三方大型牧场	53,008,176.20	13,635,030.00
	专业合作社	30,085,267.17	7,743,142.25
	自有牧场	9,330,583.70	2,078,500.00
有机生鲜乳	自有牧场	20,490,980.60	3,973,060.00
项目	2021年		
	采购来源	采购金额（元）	采购数量（千克）

生鲜乳（非有机）	第三方大型牧场	45,794,885.94	10,538,040.00
	专业合作社	34,688,835.13	8,272,328.00
有机生鲜乳	第三方大型牧场	1,679,650.00	479,900.00
	自有牧场	18,481,475.80	3,682,540.00
项目	2020年		
	采购来源	采购金额（元）	采购数量（千克）
生鲜乳（非有机）	第三方大型牧场	34,470,759.80	9,429,760.00
	专业合作社	44,092,879.67	11,387,946.00
有机生鲜乳	自有牧场	1,429,734.00	300,936.00

2、第三方大型合作牧场与专业合作社的采购单价存在差异的原因

公司对第三方大型合作牧场与专业合作社的采购定价原则不存在差异，但由于受供应商合作模式、市场供需、临时采购、奶源质量等因素的影响，采购单价存在一定差异。

二、中介机构核查意见

（一）申报会计师履行的核查程序

1、获取发行人报告期内乳业板块采购明细表，查阅报告期内生鲜乳不同采购模式下的数据，分析乳制品产量和生鲜乳耗用量之间的匹配关系；

2、获取发行人采购生鲜乳的供应商地区分布及产量情况；

3、了解发行人与合作牧场之间的合作模式，获取采购相关制度和采购定价依据；

4、了解发行人向供应商支付采购款的方式，获取并查阅报告期内现金明细账；

5、了解发行人生鲜乳采购价格是否存在较大差异，通过工商查询主要供应商的信息，对报告期内主要生鲜乳供应商进行走访和函证，对发行人的股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员执行流水核查；

6、了解发行人外采生鲜乳数量变动原因；

7、获取发行人向第三方大型牧场和专业合作社的采购明细，了解采购单价差异的原因。

（二）申报会计师的核查意见

1、发行人报告期内各期生鲜乳采购量与乳制品产量、销量相匹配，采购变动与实际情况相符，具备合理性。

2、发行人外部采购的合作牧场的数量、区域分布与发行人自身的生产地点具备匹配性；

3、发行人采购定价按照制度执行，定价依据具备合理的业务逻辑，发行人向供应商支付采购款不涉及现金交易；

4、发行人报告期内主要生鲜乳供应商采购单价差异具有合理性，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、其他核心人员无关联关系，不存在交易或资金往来。

5、发行人外采生鲜乳数量变动原因合理，符合发行人业务情况。

6、发行人非有机生鲜乳采购金额与向第三方大型牧场和专业合作社的合计采购金额不一致原因是 2021 年除向自有牧场购买有机生鲜乳外，还向内蒙古圣牧高科牧业有限公司购买有机生鲜乳；第三方大型合作牧场与专业合作社的采购单价存在差异属于正常情况。

问题 9. 乳业板块经销收入的真实性

根据申报材料：（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，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；发行人乳业板块经销商中存在前员工成立的公司，其中包头骑士原总经理刘冬冬成立的公司，2020 年、2021 年均为发行人乳制品前十大经销商。（2）报告期内第三方回款的金额分别为 13,831.34 万元、2,669.12 万元和 4.08 万元，占营业收入的比重分别为 21.75%、3.77%和 0.005%，第三方回款主要集中于乳业板块，占乳制品销售收入的比例分别为 71.87%、13.93%和 0.02%。

（1）经销模式销售真实性。请发行人：①结合主要产品的销售单价、销售数量、下游市场情况，并结合同行业可比公司情况说明 2021 年乳业板块收入上涨的原因及合理性，产品单价上涨与下游市场行情是否相符；2021 年常温灭菌乳销售金额大幅增加的原因。②发行人的经销商管理体系，经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，挑选经销商的量化标准、日常管理、销售指标制定、定价机制、折扣政策、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内部控制是否健全并有效执行；经销商返利政策、信用政策、结算政策，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是否具有统一性，报告期内上述政策是否发生过调整；与经销商开展业务的具体方式，包括获取订单、下单、发货、付款、单据流转等。③报告期各期经销商数量、增减变动、地区分布及收入贡献情况，是否存在经销商大量新增或退出的情形，发行人销售收入与经销商地域的匹配性。④结合行业特性，说明发行人乳业板块以经销模式为主且客户多为个体工商户及规模较小的法人客户是否符合行业惯例；是否存在搭建多层经销架构完成产品销售的情况，如有，请说明采用多层经销架构的商业合理性。⑤经销商客户的最终销售实现情况、期末库存以及期后实现销售的情况，对经销商的销售与经销商自身的库存情况是否匹配，是否存在经销商渠道压货、突击进货的情况。⑥对经销商的退货政策及报告期各期的退货情况；退货费的具体收取标准、各期金额，退货率与退货费金额的匹配性。⑦报告期各期前十大经销商的销售金额、数量、内容、销售金额变动的原因，是否存在专门或主要销售发行人产品的经销商、相关经销商的基本情况，成立时间较短即与发行人交易的经

销商情况，经销商与发行人及其关联方、员工或前员工之间是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排，报告期由发行人或前员工成立或入股的经销商的情况及相关交易的真实合理性。⑧各期线上销售的主要产品、销售金额及占比、毛利率情况，是否存在刷单等不规范情形。

(2) 第三方回款占比较高的合理性及交易真实性。请发行人说明：①保证第三方回款相关交易完整、准确进行记录的内部控制措施，包括但不限于：签署合同时是否已明确约定由第三方代付货款，如何核实客户与付款方的关系及相关依据、方法和留存凭证，第三方回款与销售收入如何进行验证。②结合销售合同、发货单、运输单据、委托付款说明及身份证明文件、银行单据等原始凭证记录说明发行人是否存在虚构交易的情形，实物流、资金流与合同约定及商业实质是否一致，是否影响销售循环内部控制有效性认定。③相关代付主体与发行人、发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他公司、董事、监事、高管、关键岗位人员及主要关联方是否存在资金、业务往来。④发行人针对第三方回款建立的内部控制措施、整改过程和内控执行有效性。

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，并按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》第21、23条的规定进行核查，说明核查过程、核查方法、核查比例，并对销售真实性发表明确结论。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 经销模式销售真实性。①结合主要产品的销售单价、销售数量、下游市场情况，并结合同行业可比公司情况说明2021年乳业板块收入上涨的原因及合理性，产品单价上涨与下游市场行情是否相符；2021年常温灭菌乳销售金额大幅增加的原因。

1、2020-2022年度乳业板块主要产品销售收入变动情况

单位：元

产品	2022年度		2021年度		2020年度
	销售收入	变动额	销售收入	变动额	销售收入
低温酸奶	137,684,312.80	8,065,346.54	129,618,966.26	3,905,798.17	125,713,168.09
奶粉	36,168,441.42	8,098,436.10	28,070,005.32	119,692.14	27,950,313.18
代加工奶粉	57,274,071.96	34,109,491.07	23,164,580.89	5,333,509.45	17,831,071.44
巴氏奶	11,042,575.93	-3,828,630.12	14,871,206.05	2,487,467.53	12,383,738.52
常温灭菌乳	18,645,248.36	4,526,836.93	14,118,411.43	11,132,441.85	2,985,969.58
含乳饮料	6,181,369.25	826,176.17	5,355,193.08	595,749.80	4,759,443.28

其他	158,796.39	122,843.79	35,952.60	27,897.74	8,054.86
合计	267,154,816.11	51,920,500.48	215,234,315.63	23,602,556.68	191,631,758.95

2021年乳业板块收入较上年增长23,602,556.68元，主要系常温灭菌乳、代加工奶粉、低温酸奶、巴氏奶等产品收入增长所致。2022年乳业板块收入较上年增长51,920,500.48元，主要系代加工奶粉、奶粉、低温酸奶等产品收入增长所致。

已将招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“(二) 营业成本分析”之“1. 成本归集、分配、结转方法”之“(2) 乳业成本归集、分配、结转方法”下“1) 生产流程及生产方式”相关内容进行如下修改：

更正前	更正后
生产成本由直接材料、直接人工和制造费用三部分构成，产成品为酸奶、奶粉、小包糖、鲜奶和常温奶。生产方式有自行生产方式和受托加工方式。	生产成本由直接材料、直接人工和制造费用三部分构成，产成品为低温酸奶、奶粉、代加工奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料和其他。生产方式有自行生产方式和受托加工方式。

(1) 2020-2022年度主要产品销量变动、单价变动对销售收入影响分析如下

单位：元

项目	2022年度			2021年度		
	销量变动对收入影响	单价变动对收入影响	合计数	销量变动对收入影响	单价变动对收入影响	合计数
低温酸奶	5,782,463.57	2,282,882.97	8,065,346.54	-7,179,584.08	11,085,382.25	3,905,798.17
奶粉	-3,100,053.28	11,198,489.38	8,098,436.10	1,103,949.34	-984,257.20	119,692.14
代加工奶粉	44,702,882.45	-10,593,391.38	34,109,491.07	-11,820,128.13	17,153,637.58	5,333,509.45
巴氏奶	-5,519,862.07	1,691,231.95	-3,828,630.12	1,978,223.29	509,244.24	2,487,467.53
常温灭菌乳	4,349,812.51	177,024.42	4,526,836.93	11,095,512.98	36,928.87	11,132,441.85
含乳饮料	843,096.35	-16,920.18	826,176.17	481,743.31	114,006.49	595,749.80
其他	153,664.17	-30,820.38	122,843.79	22,529.81	5,367.93	27,897.74
合计	47,212,003.70	4,708,496.78	51,920,500.48	-4,317,753.48	27,920,310.16	23,602,556.68

注：销量变动对收入的影响=（本期销量-上期销量）*本期单价；单价变动对收入的影响=（本期单价-上期单价）*上期销量

根据上表，2021年，低温酸奶收入变动额3,905,798.17元，主要受单价变动影响；代加工奶粉收入变动额5,333,509.45元，主要受单价变动影响；巴氏奶收入变动额2,487,467.53元，主要受销量变动影响；常温灭菌乳收入变动额11,132,441.85元，主要受销量变动影响。2022年，代加工奶粉销售收入变动额为34,109,491.07元，主要原因为生鲜乳供应量上涨、收购价格下降，伊利股份、蒙牛乳业等客户代加工奶粉业务量需求

上涨，发行人代加工奶粉销量快速提升；低温酸奶、常温灭菌乳销售收入上涨主要受销量上涨、销售单价上涨叠加影响；奶粉销售收入上涨，主要受单价上涨影响。

① 2020-2022 年度乳业板块主要产品销售单价变动分析

单位：元/千克

产品	2022 年		2021 年		2020 年
	销售单价	变动额	销售单价	变动额	销售单价
低温酸奶	8.79	0.15	8.64	0.70	7.94
奶粉	32.52	9.27	23.24	-0.85	24.09
代加工奶粉	4.53	-3.82	8.35	4.09	4.25
巴氏奶	7.86	0.80	7.06	0.28	6.78
常温灭菌乳	6.91	0.09	6.83	0.08	6.74
含乳饮料	4.11	-0.01	4.12	0.10	4.03

2021-2022 年发行人乳业板块主要产品普遍上涨，主要原因为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，公司根据市场环境变化，对产品出厂价格、促销返利政策等进行了调整。

2021 年代加工奶粉销售单价较上年增幅较大，主要系 2021 年代加工奶粉中自料（指公司自行采购主要辅料）加工比例较高所致，自料加工业务公司要承担主要辅料成本，产品价格相应提高。2022 年代加工奶粉销售单价较去年下降，主要原因为自料加工比例较上年下降。

②2020-2022 年度乳业板块主要产品销售数量变动分析，2021 年常温灭菌乳销售金额大幅增加的原因：

单位：千克

产品	2022 年		2021 年		2020 年
	销售数量	变动额	销售数量	变动额	销售数量
低温酸奶	15,665,642.90	657,925.42	15,007,717.48	-831,276.26	15,838,993.74
奶粉	1,112,300.23	-95,336.98	1,207,637.21	47,494.48	1,160,142.73
代加工奶粉	12,642,913.77	9,867,897.79	2,775,015.98	-1,415,999.91	4,191,015.89
巴氏奶	1,404,784.25	-702,210.73	2,106,994.98	280,280.33	1,826,714.65
常温灭菌乳	2,697,610.25	629,334.54	2,068,275.71	1,625,436.41	442,839.30
含乳饮料	1,504,151.91	205,156.00	1,298,995.91	116,855.28	1,182,140.63

根据 Frost&Sullivan 数据，我国人均消费量由 2015 年的人均 17.2 公斤增至 2020 年

的人均 22.1 公斤；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。

2021 年常温灭菌乳销售数量较上年大幅增长，主要是因为企业 2020 年、2021 年陆续新开发的多款常温灭菌乳产品，产品市场认可度持续提高。此外，疫情影响下，消费者对健康营养、食物储备等意识进一步提升，常温灭菌乳具有品类多元化、储存时间较长等优势，市场需求持续看好。2021 年常温灭菌乳销售金额大幅增加，主要系销量大幅增长所致。

2021 年，发行人代加工奶粉销售数量较上年降幅较大，主要系蒙牛乳业等大客户的代加工量下降所致，2021 年蒙牛乳业奶粉代加工量由 2020 年的 2,284,475.00 千克下降至 1,156,025.00 千克。

2022 年，发行人代加工奶粉销售数量较上年大幅增长，主要系生鲜乳供应量上涨、收购价格下降，蒙牛乳业、伊利股份等客户代加工奶粉业务需求大量增长所致。

已将招股说明书“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“4. 主营业务按照销售模式分类的毛利率情况”相关内容进行如下修改：

更正前	更正后
<p>报告期内，公司乳制品销售主要采用经销销售模式，全部为买断式销售，其他各类产品销售业务采用直销模式，主营业务中来源于经销模式下的收入占比相对较小，报告期内毛利率分别为 21.18%、16.49%和 15.77%。随着公司的市场拓展以及新产品上市，乳制品中的经销模式的毛利率在报告期内逐年上升。直销模式销售主要包括生鲜乳、白砂糖及副产品等，由于白砂糖毛利贡献较多，直销模式下的毛利率随着白砂糖业务变动，呈先降后升的趋势。</p>	<p>报告期内，公司乳制品销售主要采用经销销售模式，全部为买断式销售，其他各类产品销售业务采用直销模式，主营业务中来源于经销模式下的收入占比相对较小，报告期内毛利率分别为 21.18%、16.49%和 15.77%。报告期内 2019 年经销模式毛利率较高，主要是该年度运费相关成本在销售费用核算所致，剔除运费相关影响，报告期经销模式毛利率总体波动不大。直销模式销售主要包括生鲜乳、白砂糖及副产品等，由于白砂糖毛利贡献较多，直销模式下的毛利率随着白砂糖业务变动，呈先降后升的趋势。</p>

2、同行业可比公司情况

同行业可比公司 2020 年度、2021 年度及 **2022 年度** 乳制品销售数量和销售单价情况如下：

单位：吨、元/吨

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售数量	销售单价	销售数量	销售单价	销售数量	销售单价
光明乳业	1,299,280	18,542	1,405,597	18,199	1,230,120	17,932
新乳业	1,000,862	8,840	960,467	8,719	723,005	8,772

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售数量	销售单价	销售数量	销售单价	销售数量	销售单价
天润乳业	267,914	8,632	243,313	8,364	198,302	8,710
庄园牧场	123,530	8,273	102,337	8,630	83,901	8,607

资料来源：同行业公司公告

2020-2021 年，光明乳业销售数量及销售单价均呈上涨趋势，**2022 年光明乳业销售数量下降、销售单价上涨**；新乳业销售数量保持增涨，但销售单价**存在波动**；天润乳业销售数量保持增涨，销售单价**存在波动**；庄园牧场的销售数量于**2021-2022 年增涨较多**，销售单价**存在波动**。同行业公司产品类型、产品定位及主要销售区域竞争情况均存在区别，导致其销售数量、销售单价在报告期内变化趋势不一。

根据 wind 数据，2021 年 1 月 1 日至**2022 年 12 月 31 日**，我国牛奶平均零售价格由 12.40 元/升上涨至**12.84 元/升**，酸奶平均零售价格由 15.58 元/kg 上涨至**16.49 元/kg**，我国乳制品价格在 2021-**2022 年整体呈上涨趋势**。

2020-**2022 年**，可比公司乳制品销售收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销售收入	同比增涨	销售收入	同比增涨	销售收入
光明乳业	2,409,102	-5.82%	2,558,071	15.97%	2,205,819
新乳业	884,715	5.65%	837,408	32.03%	634,239
天润乳业	231,265	13.64%	203,508	17.82%	172,728
庄园牧场	102,198	15.71%	88,322	22.30%	72,215

资料来源：同行业公司公告

如上表所示，2021 年同行业公司乳制品销售收入均呈上涨趋势。**2022 年，同行业公司除光明乳业外，同行业公司乳制品销售收入均呈上涨趋势，光明乳业销售收入略有下降，系 2022 年上半年光明乳业主要市场之一上海疫情形势较为严峻所致。**

综上所述，结合乳业板块主要产品的销售单价、销售数量、下游市场情况，并结合同行业公司可比公司情况，公司 2021-**2022 年**乳业板块收入上涨具有合理性，产品单价上涨与下游市场行情相符；2021 年常温灭菌乳销售金额大幅增加主要系销量大幅增长所致，主要是因为企业 2020 年、2021 年陆续新开发的多款常温灭菌乳产品，产品市场认可度持续提高。此外，疫情影响下，消费者对健康营养、食物储备等意识进一步提升，常温灭菌乳具有品类多元化、储存时间较长等优势，市场需求持续看好。

（一）经销模式销售真实性。②发行人的经销商管理体系，经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，挑选经销商的量化标准、日常管理、销售指标

制定、定价机制、折扣政策、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内部控制是否健全并有效执行；经销商返利政策、信用政策、结算政策，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是否具有 consistency，报告期内上述政策是否发生过调整；与经销商开展业务的具体方式，包括获取订单、下单、发货、付款、单据流转等。

1、发行人的经销商管理体系，经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，挑选经销商的量化标准、日常管理、销售指标制定、定价机制、折扣政策、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内部控制是否健全并有效执行。

1) 经销商管理体系

针对经销商管理，公司制定了《经销商管理办法》，建立了一整套完善的经销商管理体系，从经销商选取、开户及闭户、合同签订、货款结算、订单及收发货管理、退换货、产品价格体系、窜货管理、经销商考核、经销商日常管理等方面做出了系统规定，不断提升对经销商的服务与管理，促进公司销售业绩的目标实现。同时为规范公司销售体系管理工作、确保相关工作的有效沟通和开展，发行人乳业板块还制定了《销售政策制度》《客户信用额度管理制度》。《销售政策制度》主要包括的内容有：日常管理制度、存货管理制度、物流管理制度、退换货管理、对账和结算管理、销售折扣管理、销售奖励管理等。《客户信用额度管理制度》主要内容包括：授信原则、客户资信调查、客户信用等级评定、客户授信额度的确定、客户授信的检查与调整制度等。

2) 经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，挑选经销商的量化标准

①挑选经销商的量化标准

经销商需要按照发行人业务的实际需要，提供独立的财务资金、办公场所、办公设备、销售和行政人员，提供符合发行人标准的仓库（低温产品需要冷藏库），且在合同期间，未经发行人书面同意，经销商不得直接或间接的涉及或参与与发行人产品直接竞争的同类产品的制造、生产、销售等行为。

根据《食品安全法》相关规定，乳制品经销商需取得食品经营许可证后方可经营乳制品销售业务，公司选取经销商主要考虑以下几点标准：

- A 经销商应持有营业执照并登记了经营相应业务所需的经营范围；
- B 根据公司经销商的布局情况，各区域的市场容量和销售情况，合理开拓区域经销商；
- C 经销商需具备一定的销售服务经验，有一定的市场和客户资源；
- D 经销商需认同公司的理念并遵守公司对经销商的管理规则。

②经销地域范围的限制以及经销区域划分方式

每年初经销商与发行人签订经销合同，从而获得该区域内发行人的经销授权。经销合同有效期为一年，每年需重新签订经销合同。

经销商不得超过经销合同约定的区域进行销售，在该等制度的实际执行过程中，发行人有权对违反合同规定的经销商进行协调、管理、监督与处罚。

报告期内，发行人根据客户注册地所在省（市）及市场覆盖范围，与经销商协商确定授权经销区域范围，经销商应在发行人授权销售区域范围内开展销售活动。报告期各期，发行人境内经销区域主要为内蒙地区，报告期各期来自内蒙地区的经销收入占比分别为 75.22%和 75.5%和 **78.63%**。

3) 经销商日常管理、销售指标制定、定价机制、折扣政策、退换货机制、销售存货信息系统情况

签订合同后按照不同类别经销商收取经销商保证金，针对经销商地域、消费人群等综合经销能力制定年度销售任务，日常进行对其进行监督和管理，协助发展市场、制定销售计划、开展销售活动等；在日常管理中，如有不符合公司要求的情况，根据严重性对其进行警告、处罚、解除合作关系；经销商也可以根据自己经营状况，提出解除合作关系。

公司经销商管理流程情况具体如下：

1) 新增客户审批

新增客户需提交营业执照、开户许可证、法人身份证复印件、食品经营许可证、开票信息等资料，由城市经理上传至 OA 系统，经区域经理、总经理、财务部进行审批，通过后由财务人员在 NC 系统中创建客户编号后，同时在仓储计划部登记客户信息。

2) 合同审批

销售合同一般均采用公司规定的合同模板，在年初时签订框架协议，约定年度销售目标，价格规定随行就市，期限为一年，次年如继续合作则进行续签。

3) 客户数据维护

当经销商终止同包头骑士的合作后，由所在区域经理在 OA 系统中提出销户申请，经仓储计划部、财务部和总经理审批后，在 NC 系统中对该经销商进行停用操作，并对经销商的押金、保证金及销售欠款或预收款进行相应处理。

每年年末，财务部也会对当年未发生业务、欠款或预收款金额较小的经销商，会同销售部进行集中的销户处理。

4) 销售价格审批

由研发部、财务部、车间相关人员组成的定价委员会，根据产品原料、生产工艺以及结合竞争产品价格等信息制定各种产品的销售价格，经总经理批准后，以内部便签的形式告知销售、仓储计划等相关部门。

5) 折扣政策

发行人折扣形式比较多样，主要具体情况有：特价、折扣、买赠。

针对给与各区域不同经销商的特价、折扣、买赠等销售政策，由各区域经理在 OA 系统中提出申请，经销售会计、财务主管、总经理审批后，以内部便签的形式告知相关部门并予以执行。

6) 生成销售订单

客户在 U 订货系统（U 订货系统上线前通过订货微信群）发送订单，列明产品规格、数量等信息，由仓储计划部的销售统计对订单进行统计整理，打印销售发货单。在客户完成订货流程后，客户将货款转账至公司账户，销售统计确定收到货款后安排发货。

7) 出库审批

由销售统计按照客户订单，在 NC 系统中生成编号连续的销售发货单，销售发货单一式为白、蓝、黄、粉四联，加盖出库专用章。包头骑士与第三方物流公司签订合同，商品由物流公司承运。在发货日，销售统计生成外用车辆派出单安排发货。库管将销售发货单取走，将蓝联交给装卸工，用于核对提货数进行装卸，装卸完毕后装卸工将蓝联交给司机；库管将黄联交由司机点货，确认无误后司机带走蓝联、黄联进行配送。待运至经销商处，由经销商在蓝联签字、盖章确认，由司机带回包头骑士，黄联由司机留存，作为结算运费的依据。库管将粉联留存，在 NC 系统中做出库处理；将白联收集整理，每月末将白联交至财务部作为记账凭证的附件。

8) 退换货处理

销售退回一般因质量问题引起，销售合同中对验收标准、方法和提出异议的期限均予以规定。基本要求客户到货后必须在规定期间内予以验收，对于验收不合格的产品，由物流司机直接拉到公司，通过质量管理部质检人员签字确认数量和品类，由仓储计划部生成退货单。由于企业产品的保质期较短，退回后公司直接做销毁处理并不做退库处理，财务人员根据退库单冲减相应的收入，成本结转至销售费用-物料报废。

综上所述发行人挑选经销商的量化标准、日常管理、销售指标制定、定价机制、折扣政策、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内部控制健全并有效执行。

2、经销商返利政策、信用政策、结算政策，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是否具有统一性，报告期内上述政策是否发生过调整；

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。上述实物返利均以折抵货款的形式进行支付，不涉及现金支付。

每年年初，由发行人乳业板块销售部门根据各个大区以及所辖经销区域的市场竞品价格、产品市场占比和公司的销售目标等因素，并结合客户自身能力综合考虑后制定返利政策，各个大区及所辖经销区域之间的返利政策由于各自市场情况不同，返利政策存在差异，但相同区域经销商销售达标返利政策基本一致。相关返利政策经公司批准后方可执行。如

各地经销商由于市场情况变化，需要调整返利政策的，由各个大区经理提交申请，通过审批后方可进行调整。

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	2020年	2021年	2022年
返利金额	销售达标返利	758.50	785.85	850.69
	促销费用返利	1,533.31	710.42	563.06
	小计	2,291.81	1,496.27	1,413.75
使用返利金额		2,122.03	1,473.95	1,487.16
乳制品经销收入		16,946.04	19,745.53	20,280.44

报告期公司返利政策总体呈收紧趋势，相应返利金额逐年减少。其中2021年返利金额大幅下降，主要系促销费用补贴大幅减少所致，主要原因为：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，发行人及时调整返利政策，促销费用返利大幅减少。

发行人实物返利的会计处理方式为：首先应确定给予的返利金额，然后将正常销售中应收或已收经销商的交易价格，在正常销售商品与未来实物返利之间，按照正常销售价格与销售返利金额进行分摊，并在正常销售商品过程中，分别确认正常销售收入及合同负债，下一期间交付实物返利时，确认实物返利相关收入和成本，并结转合同负债。所以实物返利政策力度越大，产品的单位销售单价越低。报告期内，发行人乳业板块主要产品低温酸奶的单价分别为7.94元/千克、8.64元/千克和**8.79元/千克**，总体呈上涨趋势，所以不存在通过调整返利政策变现降低单价来刺激销售的情况。

发行人乳业板块对乳制品经销商原则上采用“先款后货”的结算模式，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，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及期限。报告期所有经销商均根据公司规定享受的信用、返利、结算政策，具有一致性。

报告期乳业板块信用政策呈收紧趋势，主要体现在：2020年公司乳业板块上线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。截至**2022年12月31日**，公司乳业板块**经销商**应收账款余额为141.37万元，不存在大额应收账款挂账的情况。

(3) 与经销商开展业务的具体方式，包括获取订单、下单、发货、付款、单据流转等

发行人与经销商开展业务的具体方式如下：客户在U订货系统（U订货系统上线前通过订货微信群）发送订单，列明产品规格、数量等信息。公司采用先款后货的订货模式，在客户完成订货流程后，客户将货款转账至公司账户，销售统计确定收到货款后，由仓储计划部的销售统计对订单进行统计整理，在NC系统中生成编号连续的销售发货单，销售发货单一式为白、蓝、黄、粉四联，加盖出库专用章。包头骑士与第三方物流公司签订合同，商品由物流公司承运。在发货日，销售统计生成外用车辆派出单安排发货。库管将销售发货单取走，将蓝联交给装卸工，用于核对提货数进行装卸，装卸完毕后装卸工将蓝联交给司机；库管将黄联交由司机点货，确认无误后司机带走蓝联、黄联进行配送。待运至经销商处，由经销商在蓝联签字、盖章确认，由司机带回包头骑士，黄联由司机留存，作为结算运费的依据。库管将粉联留存，在NC系统中做出库处理；将白联收集整理，每月末将白联交至财务部作为记账凭证的附件。

（一）经销模式销售真实性。③报告期各期经销商数量、增减变动、地区分布及收入贡献情况，是否存在经销商大量新增或退出的情形，发行人销售收入与经销商地域的匹配性。

1、经销商数量的增减变动及收入贡献情况

报告期内，公司经销商数量的增减变动及收入情况如下：

单位：万元

项目		2022年	2021年	2020年
总体	经销商数量（期末）	271.00	265.00	296.00
	当期经销商收入	20,280.44	19,745.53	16,946.04
新增	新增数量	53.00	62.00	83.00
	新增经销商当期收入	557.93	1,199.88	2,795.46
	占当期经销收入比例	2.75%	6.08%	16.50%
减少	减少数量	51.00	99.00	98.00
	减少经销商上期收入	416.08	962.84	623.53
	占当期经销收入比例	2.05%	4.88%	3.68%

报告期各期公司新增的经销商数量分别为83家、62家和**53家**，新增经销商销售金额分别为2,795.46万元、1,199.88万元和**557.93万元**，占当期经销收入的比例分别为16.50%、6.08%和**2.75%**。

报告期各期公司减少的经销商数量分别为98家、99家和**51家**，减少经销商上期销售金额分别为623.53万元、962.84万元和**416.08万元**，占当期经销收入的比例分别为3.68%、4.88%和**2.05%**。

报告期内，公司经销商数量先减少后增加，经销销售收入总体保持增长，主要原因包括：①报告期内乳业公司对经销商进行规范管理，要求对方必须开立对公账户进行交易，部分规模较小的经销商不愿意进行整改，因此选择放弃合作；②个别经销商自身经营不善、业务转型等原因，终止与公司合作。

报告期内，公司与主要经销商合作良好、关系稳定，不存在经销商大量新增或退出的情形，新增和退出的经销商对公司整体经销收入影响较小。

2、发行人销售收入与经销商地域的匹配性

报告期内，各期经销商数量、地区分布及收入贡献情况如下：

项目	地域	2022年	2021年	2020年	
经销商数量（个）	内蒙地区	阿拉善盟	3.00	2	3
		巴彦淖尔市	8.00	9	9
		包头市	52.00	54	66
		赤峰市	5.00	6	8
		鄂尔多斯市	21.00	22	20
		呼和浩特市	24.00	22	23
		呼伦贝尔市	-	1	1
		通辽市	9.00	7	8
		乌海市	1.00	1	1
		乌兰察布市	7.00	6	8
		乌兰浩特市	2.00	1	2
		锡林郭勒盟	8.00	9	14
		兴安盟	-	-	2
		小计	140.00	140	165
	内蒙以外地区	安徽省	2.00	1	1
		北京市	7.00	6	5
		福建省	2.00	1	-
		甘肃省	8.00	13	13
		广东省	-	2	2
		河北省	26.00	27	28
		黑龙江省	1.00	1	-
		湖北省	2.00	1	1
		湖南省	4.00	1	2
吉林省		1.00	1	2	

		江苏省	2.00	1	-
		江西省	4.00	4	9
		辽宁省	8.00	9	8
		宁夏回族自治区	6.00	9	11
		青海省	1.00	1	2
		山东省	6.00	3	5
		山西省	16.00	11	13
		陕西省	26.00	28	25
		上海市	1.00	1	-
		四川省	4.00	2	2
		西藏自治区	1.00	1	-
		云南省	1.00	1	-
		河南省	2.00	-	1
		天津市	-	-	1
		小计	131.00	125	131
		合计	271.00	265.00	296
经销商收入（万元）	内蒙地区	阿拉善盟	242.58	243.51	249.53
		巴彦淖尔市	1,453.00	1,159.90	1,255.32
		包头市	6,316.84	6,107.07	4,929.93
		赤峰市	1,433.20	1,421.28	1,391.13
		鄂尔多斯市	2,060.73	1,859.90	1,601.32
		呼和浩特市	2,095.53	1,815.75	1,109.48
		呼伦贝尔市	-	671.75	486.27
		通辽市	469.79	538.54	571.24
		乌海市	442.13	446.19	445.64
		乌兰察布市	177.38	191.84	202.84
		乌兰浩特市	782.49	3.9	18.64
		锡林郭勒盟	472.67	478.31	422.2
		兴安盟	-	-	62.87
		小计	15,946.34	14,937.94	12,746.41
	内蒙以外地区	安徽省	8.44	6.37	9.82
		北京市	728.23	361.07	207.47
		福建省	24.57	7.52	-
		甘肃省	112.24	140.22	234.3

	广东省	-	0.95	19.12
	河北省	347.85	423.81	522.88
	黑龙江省	38.56	11	-
	湖北省	6.13	6.93	8.12
	湖南省	20.70	3.21	3.64
	吉林省	15.41	22.33	44.6
	江苏省	7.61	1.27	-
	江西省	88.58	146.15	148.05
	辽宁省	62.92	228.71	330.55
	宁夏回族自治区	182.60	197.83	260.54
	青海省	23.17	22.24	20.41
	山东省	67.57	49.47	41.15
	山西省	196.46	141.62	127.6
	陕西省	2,047.33	2,706.03	1,913.26
	上海市	45.22	31.44	-
	四川省	207.06	220.92	287.95
	西藏自治区	35.84	14.34	-
	云南省	32.74	64.16	-
	河南省	34.87	-	20.01
	天津市	-	-	0.16
	小计	4,334.10	4,807.59	4,199.63
	合计	20,280.44	19,745.53	16,946.04

报告期内公司经销收入主要来源于内蒙地区，报告期各期来自内蒙地区的经销收入占比分别为 75.22%、75.65%和 **78.63%**。公司乳业品牌发源于包头，在包头、呼和浩特、鄂尔多斯等地区市场享有较高的美誉度，拥有一定市场地位，产品向周边区域辐射，故乳制品经销收入主要集中在内蒙地区。相对于内蒙地区，乳制品业务再内蒙以外地区尚处于拓展阶段，由于乳制品具备地域性、普遍保质期较短等特征，相比于远距离运输，本土乳企将更具竞争优势，因此内蒙以外地区部经销商经销产品以保质期较长的奶粉等产品为主。

综上，发行人销售收入与经销商地域具备匹配性。

（一）经销模式销售真实性。④结合行业特性，说明发行人乳业板块以经销模式为主且客户多为个体工商户及规模较小的法人客户是否符合行业惯例；是否存在搭建多层经销架构完成产品销售的情况，如有，请说明采用多层经销架构的商业合理性。

1、发行人乳业板块以经销模式为主符合行业惯例

发行人报告期内乳业板块经销收入占比与同行业公司比较情况如下：

公司简称	2022 年	2021 年度	2020 年度
光明乳业	73.73%	73.51%	70.69%
新乳业	43.04%	49.48%	47.63%
庄园牧场*	66.85%	75.94%	83.06%
天润乳业	89.08%	88.27%	88.67%
公司乳业板块	75.91%	87.68%	88.47%

资料来源：各上市公司公告。注：庄园牧场含经销及分销收入，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。

同行业公司中新乳业的经销销售占比较低，原因为新乳业较早开始通过京东、天猫、淘宝、拼多多、有赞商城、唯品会及抖音、美团、饿了么等平台拓展直销市场，且对当地大型商超、连锁便利店、学校直销销售较多。发行人 2020-2021 年经销销售占比与天润乳业相近，2022 年因代加工奶粉业务快速增长经销销售占比下降，与同行业公司的销售模式不存在显著差异，符合行业惯例。

2、发行人乳业板块主要经销商注册资本规模与同行业公司比较情况

1) 发行人报告期内前十大经销商注册资本规模如下：

2022 年度		
序号	客户名称	注册资本
1	包头市兴旭海商贸有限公司	50 万元
2	赤峰鹏旺雅商贸有限公司	3 万元
3	包头市素人新创商贸有限公司	100 万元
4	内蒙古信佳汇商贸有限公司及其关联公司	100 万元
5	达拉特旗萌发乳制品经销部及其关联公司	个人经营
6	乌兰浩特草原骑士乳品有限公司	100 万元
7	北京津泉源饮料有限公司	100 万元
8	榆林市金海桥商贸有限公司	500 万元
9	乌海市添添骑士商贸有限责任公司	100 万元
10	内蒙古大松鼠食品有限公司	3000 万元
2021 年度		
序号	客户名称	注册资本
1	包头市兴旭海商贸有限公司	50 万元

2	赤峰鹏旺雅商贸有限公司	3 万元
3	包头市素人新创商贸有限公司	100 万元
4	内蒙古信佳汇商贸有限公司及其关联公司	100 万元
5	达拉特旗萌发乳制品经销部及其关联公司	个人经营
6	榆林市金海桥商贸有限公司	500 万元
7	呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司及其关联公司	10 万元
8	乌海市添添骑士商贸有限责任公司	100 万元
9	内蒙古大松鼠食品有限公司	3000 万元
10	内蒙古维誉商贸有限公司	500 万元
2020 年度		
序号	客户名称	注册资本
1	包头市兴旭海商贸有限公司	50 万元
2	赤峰鹏旺雅商贸有限公司	3 万元
3	榆林市金海桥商贸有限公司	500 万元
4	包头市素人新创商贸有限公司	100 万元
5	昆区高鹏飞骑士乳制品经销店	个人经营
6	达拉特旗萌发乳制品经销部及其关联公司	个人经营
7	呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司及其关联公司	10 万元
8	乌海市添添骑士商贸有限责任公司	100 万元
9	通辽科尔沁区农资市场朗诚食品经销处	个人经营
10	内蒙古维誉商贸有限公司	500 万元

2) 同行业公司主要经销商注册资本规模

同行业可比公司光明乳业、新乳业、天润乳业、庄园牧场在报告期内未披露其主要经销商名单，由于新乳业发行上市当年销售模式、收入占比与报告期内不存在显著差异，此处使用新乳业首发招股书中所载的主要经销商进行比较，并增加近期上市的同行业公司一鸣食品、阳光乳业进行比较。

①阳光乳业前五大经销商情况

2021 年度		
序号	经销商	注册资本
1	吉安市经销商胡志	个人经营
2	景德镇市经销商符立良	个人经营
3	上饶市经销商徐刚注	个人经营

4	宜春市经销商梅叶敏	个人经营
5	九江市经销商毛晓平	个人经营
2020 年度		
序号	经销商	注册资本
1	吉安市经销商胡志	个人经营
2	景德镇市经销商符立良	个人经营
3	上饶市经销商徐刚	个人经营
4	宜春市经销商梅叶敏	个人经营
5	宜春市经销商高清得	个人经营
2019 年度		
序号	经销商	注册资本
1	吉安市经销商胡志	个人经营
2	景德镇市经销商符立良	个人经营
3	上饶市经销商徐刚	个人经营
4	宜春市经销商梅叶敏	个人经营
5	宜春市经销商高清得	个人经营

资料来源：阳光乳业招股说明书

②一鸣食品前五大非奶吧门店渠道客户情况

2020 年上半年		
序号	客户名称	注册资本
1	瑞安市珍诚副食品经营部	个人经营
2	温州市龙湾沙城项宣华食品店	个人经营
3	台州经济开发区星光食品商行	个人经营
4	乐清市柳市中林副食品店	个人经营
5	玉环和瑞食品商行	20 万元
2019 年度		
序号	客户名称	注册资本
1	瑞安市珍诚副食品经营部	个人经营
2	温州市龙湾沙城项宣华食品店	个人经营
3	台州经济开发区星光食品商行	个人经营
4	乐清市柳市中林副食品店	个人经营
5	温州市鹿城区仰义万传锋食品店	个人经营
2018 年度		

序号	客户名称	注册资本
1	瑞安市珍诚副食品经营部	个人经营
2	温州市龙湾沙城项宣华食品店	个人经营
3	台州经济开发区星光食品商行	个人经营
4	乐清市柳市中林副食品店	个人经营
5	温州高新技术产业开发区相巧牛奶配送中心	个人经营
2017 年度		
序号	客户名称	注册资本
1	瑞安市珍诚副食品经营部	个人经营
2	温州市龙湾沙城项宣华食品店	个人经营
3	十足集团股份有限公司*	11745 万元
4	温州高新技术产业开发区相巧牛奶配送中心	个人经营
5	台州经济开发区星光食品商行	个人经营

资料来源：一鸣食品招股说明书注：一鸣食品销售渠道主要包括奶吧门店渠道（加盟店）及非奶吧门店渠道，非奶吧门店渠道主要为面向区域市场的经销商销售渠道，除十足集团股份有限公司为直销客户外，非奶吧门店渠道前五大客户均为经销商。

③新乳业前五大经销商情况

2018 年上半年		
序号	客户名称	注册资本
1	北京禄鼎浩科贸有限公司	100 万元
2	青岛琴海缘商贸有限公司	5 万元
3	成都鸿媛凯商贸有限公司	80 万元
4	河北正乐食品有限公司	300 万元
5	成都鲜时送家庭服务有限公司	3 万元
2017 年度		
序号	客户名称	注册资本
1	成都新通道乳业有限公司	100 万元
2	青岛琴海缘商贸有限公司	5 万元
3	贵州黔雪兰食品贸易有限公司	100 万元
4	北京禄鼎浩科贸有限公司	100 万元
5	安宁鸿海商贸有限公司	30 万元
2016 年度		
序号	客户名称	注册资本

1	成都新通道乳业有限公司	100 万元
2	青岛琴海缘商贸有限公司	5 万元
3	安宁鸿海商贸有限公司	30 万元
4	清苑县建国商贸有限公司	260 万元
5	北京鑫京香食品有限公司	200 万元
2015 年度		
序号	客户名称	注册资本
1	成都新通道乳业有限公司	100 万元
2	清苑县建国商贸有限公司	260 万元
3	青岛琴海缘商贸有限公司	5 万元
4	安宁鸿海商贸有限公司	300 万元
5	南京新林商贸有限公司	100 万元

资料来源：新乳业招股说明书；注：新乳业经销商注册资本为其招股说明书书所载上市当年数据。

乳制品的终端客户主要为个人消费者，具有单一终端客户销售额较低、终端客户数量众多且区域分布广泛的特点。发行人乳业板块与阳光乳业、新乳业、一鸣食品的产品均以低温乳制品为主，由于产品保质期较短，周转较快，需要建立高效扁平的经销商体系，发行人主要经销客户中存在较多个体工商户及规模较小的法人客户的情况与同行业公司相似，符合行业惯例。

经销商均直接与公司发生交易，发行人不存在搭建多层经销架构完成产品销售的情况。

（一）经销模式销售真实性。⑤经销商客户的最终销售实现情况、期末库存以及期后实现销售的情况，对经销商的销售与经销商自身的库存情况是否匹配，是否存在经销商渠道压货、突击进货的情况。

发行人取得了报告期内主要经销商（各期前十大）以及 2021 年销售金额 50 万以上且增长超过 50%的经销商（以下简称“重点核查经销商”）提供的年度销售明细表和库存明细表，报告期各期末，除部分经销商存在少量合理库存外，发行人销售给经销商的产品均以实现最终销售。

1、报告期各期前十大经销商期末库存结存情况如下：

单位：万元

经销商名称	2022 年库存金额	2021 年库存金额	2020 年库存金额
包头市兴旭海商贸有限公司及其关联公司	29.85	40.14	18.48
赤峰鹏旺雅商贸有限公司	6.52	0.17	0.18

经销商名称	2022 年库存金 额	2021 年库存金 额	2020 年库存金 额
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
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	3.33	0.10	0.07
内蒙古大松鼠食品有限公司	16.92	—	—
内蒙古维誉商贸有限公司	—	0.35	0.36
通辽科尔沁区农资市场朗诚食品经销处	—	0.18	0.11
成都同盛和商贸有限公司	—	0.26	0.45
北京津泉源饮料有限公司	—		
合计	56.61	41.61	19.17

2、经对已获取期末库存信息的主要前十名经销商的数据进行分析，其期末库存和期后实现销售情况及占当期发行人对其销售的比例如下：

单位：万元

项目	2022 年/2022 年 12 月 31 日	2021 年/ 2021 年 12 月 31 日	2020 年/ 2020 年 12 月 31 日
经销商期末库存金额	56.61	41.61	19.17
经销商库存期后销售金额	56.61	41.61	19.17
发行人对该等经销商的销售金额	9,181.81	8,643.43	7,470.28
期末库存占发行人销售金额的比例	0.62%	0.48%	0.26%
期后销售占发行人销售金额的比例	0.62%	0.48%	0.26%
期末库存实现销售的比例	100.00%	100.00%	100.00%

3、发行人 2021 年销售金额 50 万以上且增长超过 50%的经销商库存情况：

单位：万元

经销商名称	截止至 2021 年 12 月 31 日期末库存金额
呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司及其关联公司	0.37
赛罕区康树食品店	0.71
土默特左旗荣建冷饮经销部	0.41

经销商名称	截止至 2021 年 12 月 31 日期末库存金额
合计	1.49

注：未列入表格的其他经销商期末无库存

发行人 2022 年销售金额 50 万以上且增长超过 50%的经销商库存情况：

单位：万元

经销商名称	截止至 2022 年 12 月 31 日期末库存金额
玉泉区蒙小青食品经销部	3.17
围场满族蒙古族自治县城子乡史家小铺	1.17
科尔沁左翼后旗甘旗卡万德福商行	0.66
合计	5.00

注：未列入表格的其他经销商期末无库存

4、经对已获取期末库存信息重点核查经销商的数据进行分析，其期末库存和期后实现销售情况及占当期发行人对其销售的比例如下：

单位：万元

项目	2022 年/2022 年 12 月 31 日	2021 年/2021 年 12 月 31 日
经销商期末库存金额	5.00	1.49
经销商库存期后销售金额	5.00	1.49
发行人对该等经销商的销售金额	2,469.75	2,283.16
期末库存占发行人销售金额的比例	0.20%	0.07%
期后销售占发行人销售金额的比例	0.20%	0.07%
期末库存实现销售的比例	100.00%	100.00%

报告期内，主要经销商期末库存占发行人各期对该等经销商销售的比例分别为 0.26%、0.48%和 0.62%，重点核查经销商占发行人 2021 年、2022 年对该等经销商销售占比分别为 0.07%和 0.20%，占比较小，其原因主要是：

①发行人乳制品以低温酸奶（保质期 21-28 天）、巴氏鲜奶（保质期 3-7 天）等保质期较短的产品为主；

②经销商客户与发行人采用“以销定产”的销售模式，因此经销商订货后保质期较短的产品基本全部进行销售，无库存商品积压；

③奶粉产品（保质期 12-18 个月），因保质期较长一些，部分客户存在少量库存的情况，库存数量基本属于合理范围之内；

综上，报告期各期末，公司主要经销商客户期末库存总体数量及占比很小，与公司产品特点及其自身库存情况向匹配，期末库存均已在期后实现销售，因此公司销售给主要经销商客户的产品均已实现最终销售，不存在经销商渠道压货、突击进货的情况。

（一）经销模式销售真实性。⑥对经销商的退货政策及报告期各期的退货情况；退货费的具体收取标准、各期金额，退货率与退货费金额的匹配性。

发行人在销售合同中对退货政策予以规定，基本要求客户到货后必须在规定期间内予以验收，对于验收不合格的产品，由物流司机直接拉到公司，通过质量管理部质检人员签字确认数量和品类，由仓储计划部生成退货单。

报告期内发行人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，不存在因食品安全质量问题而发生的退换货。对于上述情况发生的退换货，发行人不向经销商收取任何退货费用。

由于企业产品的保质期较短，退回后公司直接做销毁处理并不做退库处理，财务人员根据退库单冲减相应的收入，成本结转至销售费用-物料报废。

报告期内公司乳业板块退货情况详见下表：

单位：元

年度	退换货金额	占乳业收入金额比重
2020 年度	1,119,016.37	0.58%
2021 年度	732,158.89	0.34%
2022 年度	793,382.70	0.30%
合计	2,644,557.96	

报告期内退换货金额合计为 **2,644,557.96** 元，占乳业收入金额比重报告期内均不到 1%，影响较小。

（一）经销模式销售真实性。⑦报告期各期前十大经销商的销售金额、数量、内容、销售金额变动的原因，是否存在专门或主要销售发行人产品的经销商、相关经销商的基本情况，成立时间较短即与发行人交易的经销商情况，经销商与发行人及其关联方、员工或前员工之间是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排，报告期期内由发行人员工或前员工成立或入股的经销商的情况及相关交易的真实合理性。

1、报告期各期前十大经销商的销售金额、数量、内容及销售金额变动的原因

报告期内，各期前十大经销商的销售金额、数量、内容如下：

2022 年度					
序号	经销商	销售金额（元）	经销商销售 额占比 （%）	销售数量（kg）	销售内容
1	包头市兴旭海商贸有限公司	22,917,015.87	11.30%	2,913,956.11	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
2	赤峰鹏旺雅商贸有限公司	12,228,620.18	6.03%	1,457,136.33	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料
3	包头市素人新创商贸有限公司	11,109,444.10	5.48%	1,428,551.43	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
4	内蒙古信佳汇商贸有限公司及其关联公司	10,264,731.03	5.06%	1,315,557.95	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
5	达拉特旗萌发乳制品经销部及其关联公司	8,169,523.97	4.03%	954,239.55	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
6	乌兰浩特草原骑士乳品有限公司（注）	7,778,898.37	3.84%	1,110,199.67	低温酸奶、奶粉、常温灭菌乳、含乳饮料
7	北京津泉源饮料有限公司	6,382,602.23	3.15%	791,935.52	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
8	榆林市金海桥商贸有限公司	4,737,114.72	2.34%	470,700.26	低温酸奶、含乳饮料
9	乌海市添添骑士商贸有限公司	4,421,259.07	2.18%	480,774.42	低温酸奶、奶粉、常温灭菌乳、含乳饮料
10	内蒙古大松鼠食品有限	3,808,884.59	1.88%	91,823.64	低温酸奶、奶

	公司				粉、常温灭菌乳
合计		91,818,094.13	45.27%	11,014,874.88	
2021年度					
序号	经销商	销售金额(元)	经销商销售 额占比 (%)	销售数量(kg)	销售内容
1	包头市兴旭海商贸有限公司	23,495,746.04	11.90%	3,029,633.36	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
2	赤峰鹏旺雅商贸有限公司	12,407,237.14	6.28%	1,571,553.41	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
3	包头市素人新创商贸有限公司	9,593,964.66	4.86%	1,215,980.24	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
4	内蒙古信佳汇商贸有限公司及其关联公司	8,230,461.49	4.17%	1,045,935.39	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
5	达拉特旗萌发乳制品经销部及其关联公司	7,403,612.42	3.75%	908,140.47	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
6	榆林市金海桥商贸有限公司	7,036,824.13	3.56%	729,866.82	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
7	呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司及其关联公司	6,717,483.91	3.40%	992,852.02	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
8	乌海市添添骑士商贸有限责任公司	4,461,887.93	2.26%	494,554.95	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳

					饮料
9	内蒙古大松鼠食品有限公司	3,554,739.88	1.80%	167,938.44	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
10	内蒙古维誉商贸有限公司	3,532,308.51	1.79%	443,131.27	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
	合计	86,434,266.11	43.77%	10,599,586.37	
2020年度					
序号	经销商	销售金额	经销商销售 额占比 (%)	销售数量 (kg)	销售内容
1	包头市兴旭海商贸有限公司	18,066,728.14	10.66%	2,486,738.77	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
2	赤峰鹏旺雅商贸有限公司	11,400,026.68	6.73%	1,536,368.67	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
3	榆林市金海桥商贸有限公司	9,416,577.69	5.56%	1,082,900.90	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
4	包头市素人新创商贸有限公司	7,559,736.37	4.46%	980,119.77	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
5	昆区高鹏飞骑士乳制品经销店	6,839,766.17	4.04%	904,777.77	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
6	达拉特旗萌发乳制品经销部及其关联公司	6,334,342.01	3.74%	812,604.15	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料

7	呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司及其关联公司	4,862,668.20	2.87%	808,546.05	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
8	乌海市添添骑士商贸有限公司	4,456,397.72	2.63%	521,047.96	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
9	通辽科尔沁区农资市场朗诚食品经销处	3,023,772.32	1.78%	376,931.10	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
10	内蒙古维誉商贸有限公司	2,742,755.34	1.62%	399,055.92	低温酸奶、奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料
	合计	74,702,770.64	44.08%	9,909,091.06	

注：因为呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司经营结构调整，2022年发行人并未向呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司进行销售，仅与其关联公司乌兰浩特草原骑士乳品有限公司发生业务往来。

报告期内，各期前十大经销商的销售金额变动的原因如下：

单位：元

客户	销售金额			变动原因
	2022年	2021年	2020年	
包头市兴旭海商贸有限公司及其关联公司	22,917,015.87	23,495,746.04	18,066,728.14	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	12,228,620.18	12,407,237.14	11,400,026.68	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	11,109,444.10	9,593,964.66	7,559,736.37	2021年新增大型超市永辉超市渠道， 2022年业绩稳步发展
内蒙古信佳汇商	10,264,731.03	8,230,461.49	6,839,766.17	2021年由原高鹏飞转

客户	销售金额			变动原因
	2022 年	2021 年	2020 年	
贸有限公司及其 关联公司				到商贸公司，销量自然 增长， 2022 年业绩稳 步发展
达拉特旗萌发乳 制品经销部及其 关联公司	8,169,523.97	7,403,612.42	6,334,342.01	市场基础及品牌影响力 较好， 2022 年业绩稳 步发展
榆林市金海桥商 贸有限公司	4,737,114.72	7,036,824.13	9,416,577.69	下游客户主要为婚庆、 宴会渠道，受疫情影响， 市场销量下滑
呼伦贝尔市草原 骑士商贸有限公司及其 关联公司	7,778,898.37	6,717,483.91	4,862,668.20	原包头骑士总经理刘冬 冬 2020 年 3 月开始自 主创业拓展薄弱及空白 市场，市场辐射面广， 下游渠道较多，公司给 与其一定的优惠政策扶 持，整体发展状况良好
乌海市添添骑士 商贸有限责任公 司	4,421,259.07	4,461,887.93	4,456,397.72	多年经营，基础牢固、 积极开发周边市场，稳 步发展
内蒙古大松鼠食 品有限公司	3,808,884.59	3,554,739.88	733,104.53	新增线上抖音销售，电 商销售实现大幅增长
内蒙古维誉商贸 有限公司	3,266,053.68	3,532,308.51	2,742,755.34	各年销售金额有所波 动，其中 2020 年销量 较低，主要系 2020 年 公司收缩销售政策，对 部分产品的扶持力度下 降，导致主推的产品销 量下降
通辽科尔沁区农 资市场朗诚食品 经销处	348,365.46	2,705,693.40	3,023,772.32	因主要负责人个人原因 经营管理较为粗放，市 场销量逐年有所下滑
北京津泉源饮料 有限公司	6,382,602.23	2,312,871.11	607,379.41	2022 年因为开发了团 购渠道，并且推广了 170g 老北京罐酸奶新 产品，大大增加了销

客户	销售金额			变动原因
	2022年	2021年	2020年	
				量。

注：关联经销商各期销售额已合并披露

2、专门或主要销售发行人产品的经销商、相关经销商的基本情况，成立时间较短即与发行人交易的经销商情况

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，因此，报告期内公司经销商均专门或主要销售发行人产品。主要经销商信息情况如下：

经销商	成立时间	合作年限	注册资本	股权结构	经营范围
赤峰鹏旺雅商贸有限公司	2015/12/2	八年	3万元	冀晓莉-100%	食品、乳制品、酒销售；烟零售；展览展示服务
包头市素人新创商贸有限公司	2016/1/7	七年	100万元	冯素珍-60%，冯素枝-40%	许可经营项目：预包装兼散装食品批发兼零售；保健食品批发兼零售（凭许可证有效期内经营）。一般经营项目：日用百货、针纺织品、洗涤用品、化妆品、橡胶制品、体育用品、文化办公用品、塑料包装的销售；市场营销策划；保洁服务；商品展览展示服务；促销服务
内蒙古信佳汇商贸有限公司（注1）	2020/11/6	七年	100万元	乔增强-20%，徐强-20%，樊小军-20%，樊小军-20%，高鹏飞-20%（实际控制人）	预包装食品的銷售、散装食品的銷售
昆区高鹏飞骑士乳制品经销店（注1）	2015/9/14		-	高鹏飞	食品銷售（仅銷售预包装食品）
程德骑士鲜奶店（注2）	2016/1/8	五年	-	程德	预包装食品、乳制品（不含婴幼儿配方乳粉）的批发零

经销商	成立时间	合作年限	注册资本	股权结构	经营范围
					售（凭食品流通许可证有效期内经营）
达拉特旗萌发乳制品经销部（注2）	2018/4/17		-	程德	预包装食品兼散装食品、乳制品（不含婴幼儿配方乳粉）、五金、土产、日用百货、水果、蔬菜销售。
稀土开发区祥萌乳品经销部（注2）	2020/1/9		-	程德	食品销售
榆林市金海桥商贸有限公司	2017/6/14	六年	500 万元	王春彦-100%	预包装食品（含冷藏、冷冻食品）、乳制品（不包含婴幼儿配方奶粉）、电线电缆、日用百货、办公用品、酒店用品、酒水饮料的销售；广告设计与制作。
呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司（注3）	2020/3/27		10 万元	刘冬冬-100%	日用百货销售、食品经营
乌兰浩特草原骑士乳品有限公司（注3）	2020/8/18	三年	100 万元	刘冬冬 - 80%，孙淑波 -20%	乳制品（不含婴幼儿奶粉）、预包装食品批发及销售，生鲜乳收购。
乌海市添添骑士商贸有限责任公司	2016/1/11	七年	100 万元	林春花 - 70%，白爱成 -30%	批发零售：预包装食品兼散装食品、乳制品（含婴幼儿乳粉）、烟酒、日用百货、化妆品、五金交电、文化办公用品、家用电器
内蒙古维誉商贸有限公司	2014/11/21	九年	500 万元	王满喜 - 50%，赵美枝 -50%	电气设备、机电设备、节能产品、计算机产品、电子产品、办公用品、化工产品（不含危险化学品）、五金交电、电线电缆、通讯器材、通讯设备、建材、工艺礼品、日用品、纺织品、家具、仪器仪表的销售；广告服务、商品展览展示服务、食品、乳制品的销售。

经销商	成立时间	合作年限	注册资本	股权结构	经营范围
包头市兴旭海商贸有限公司 (注4)	2018/11/29	十三年	50 万元	王素英-100%	经营范围包括食品销售（凭许可证经营）；钢材、木材、五金机电、日用百货的销售。针织品
包头市旭阳商贸有限公司 (注4)	2010/12/20		30 万元	王 玉 贤 - 50%，王素英 -50%	许可经营项目：食品经营：食品销售（在许可证许可范围内和有效期内经营）；一般经营项目：钢材、木材、五金机电、日用百货的销售；市场营销策划；展览展示服务
内蒙古大松鼠食品有限公司	2018-02-28	三年	3000 万元	杨埃喜-99% 郭裕-1%	食品销售（仅销售预包装食品）；食品互联网销售（仅销售预包装食品
北京津泉源饮料有限公司	2016/9/9	三年	100 万元	丁夏飞 100%	销售食品、日用品、办公用品、服装、鞋帽、金属材料、珠宝首饰、工艺品；餐饮管理；
通辽科尔沁区农资市场朗诚食品经销处	2013/8/16	十年	-	郭爱红	预包装食品（含冷冻冷藏食品）、日用百货、土产日杂、烟、民族工艺品、办公用品、办公设备、箱包、塑料制品及售后服务

注：①内蒙古信佳汇商贸有限公司和昆区高鹏飞骑士乳制品经销店均为高鹏飞实际控制的关联公司；
②程德骑士鲜奶店、达拉特旗萌发乳制品经销部、稀土开发区祥萌乳品经销部均为程德控制的关联公司；
③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为刘冬冬实际控制的关联公司；
④包头市兴旭海商贸有限公司、包头市旭阳商贸有限公司均为王素英同一控制下的关联公司。

经销商辐射范围主要是在内蒙地区，各地区由公司销售部门进行甄选经销商，经审核合格后公司与经销商签订年度框架经销合同，多数经销商与公司维持长期合作，报告期内存在部分经销商成立时间较短与发行人交易的情况，其交易背景如下：

（1）内蒙古信佳汇商贸有限公司，成立于 2020 年 11 月 6 日，法定代表人为高鹏飞，注册资本为 100 万元人民币，其前身为昆区高鹏飞骑士乳制品店，该经销商作为公司乳制品前十大经销商已合作六年，2021 年将高鹏飞名下两家公司合并披露。

（2）呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司，成立于 2020 年 3 月 27 日，注册资本 10 万元；乌兰浩特草原骑士乳品有限公司，成立于 2020 年 8 月 18 日，注册资本 100 万元，两

家公司法定代表人均为刘冬冬。刘冬冬于 2018 年至 2020 年 2 月刘冬冬担任包头乳业总经理，2020 年 2 月刘冬冬辞职回东北老家自主创业，拟凭借其在乳制品行业多年的工作经验开展东北地区乳制品销售业务。与此同时，东北地区市场一直是包头骑士的销售薄弱及空白地区，考虑到东北市场存在较大潜力，公司决定与刘冬冬合作拓展东北市场。2020 年 2 月刘冬冬离职后，先后成立呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司和乌兰浩特草原骑士乳品有限公司，分别与骑士乳业建立经销关系。

(3) 内蒙古大松鼠食品有限公司，成立于 2018 年 2 月 28 日，法定代表人为杨埃喜，注册资本为 3000 万元人民币，经营范围为食品销售、食品互联网销售。发行人 2020 年开始与内蒙古大松鼠食品有限公司建立合作关系，该经销商主要利用抖音平台直播销售骑士乳制品产品，因直播产品销量较好，2021 年跻身为前十大经销商。

(4) 包头市兴旭海商贸有限公司，成立于 2018 年 11 月 6 日，法定代表人为王素英，注册资本为 50 万元人民币，与包头市旭阳商贸有限责任公司均为王素英同一控制下的关联公司，王素英与公司长期合作，一直属于乳业板块前 10 大经销商，2019 年因王素英公司业务需要与公司发展，逐步变更过渡为包头市兴旭海商贸有限公司与公司继续合作。

(5) 达拉特旗萌发乳制品经销部，成立于 2018 年 4 月 17 日，法定代表人为程德，与程德骑士鲜奶店、稀土开发区祥萌乳品经销部为同一控制人，合作关系建立较早，自 2019 年起将此三家经销商销售额合并披露。

3、经销商与发行人及其关联方、员工或前员工之间是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排，报告期由发行人员工或前员工成立或入股的经销商的情况及相关交易的真实合理性。

(1) 关联方经销商情况

发行人部分经销商存在与发行人之间存在关联关系的情况，与发行人存在关联关系的经销商在报告期内交易情况详见下表：

2022 年			
关联方	关联交易内容	本期发生额	关联关系
包头市素人新创商贸有限公司	销售乳制品	11,111,302.50	发行人实际控制人、控股股东、董事长、高级管理人员党涌涛配偶的嫂子为实际控制人
青山区科学路骑士乳品经销部	销售乳制品	508,954.16	发行人主要股东、时任监事田胜利的姐姐田翠萍为实际控制人
巴彦淖尔市临河区普盛副食品商行	销售乳制品	2,407,804.45	发行人主要股东、时任监事田胜利配偶的兄弟李建军为实际控制人
东胜区郝万军文具店	销售乳制品	19,936.69	公司主要股东、高级管理人员高智利的姐夫郝万军为实际控制人

			的企业
合计	—	14,047,997.80	—
当期营业收入	—	947,750,110.19	—
占比	—	1.48%	—

2021 年度			
关联方	关联交易内容	本期发生额	关联关系
包头市素人新创商贸有限公司	销售乳制品	9,593,964.66	发行人实际控制人、控股股东、董事长、高级管理人员党涌涛配偶的嫂子为实际控制人
青山区科学路骑士乳品经销部	销售乳制品	627,816.54	发行人主要股东、 时任 监事田胜利的姐姐田翠萍为实际控制人
巴彦淖尔市临河区普盛副食品商行	销售乳制品	1,560,775.13	发行人主要股东、 时任 监事田胜利配偶的兄弟李建军为实际控制人
东胜区郝万军文具店	销售乳制品	37,120.68	公司主要股东、高级管理人员高智利的姐夫郝万军为实际控制人的企业
合计		11,819,677.01	
当期营业收入		876,385,297.50	
占比		1.35%	

2020 年度			
关联方	关联交易内容	本期发生额	关联关系
包头市素人新创商贸有限公司	销售乳制品	7,559,736.37	发行人实际控制人、控股股东、董事长、高级管理人员党涌涛配偶的嫂子为实际控制人
青山区科学路骑士乳品经销部	销售乳制品	553,007.74	发行人主要股东、 时任 监事田胜利的姐姐田翠萍为实际控制人
巴彦淖尔市临河区普盛副食品商行	销售乳制品	1,493,853.22	发行人主要股东、 时任 监事田胜利配偶的兄弟李建军为实际控制人
东胜区郝万军骑士鲜奶直营店	销售乳制品	7,923.41	公司主要股东、高级管理人员高智利的姐夫郝万军为实际控制人的企业
东胜区郝万军文具店	销售乳制品	36,450.21	公司主要股东、高级管理人员高智利的姐夫郝万军为实际控制人

2020 年度			
关联方	关联交易内容	本期发生额	关联关系
			的企业
合计		9,650,970.95	
当期营业收入		707,456,180.60	
占比		1.36%	

报告期内与发行人存在关联关系的经销商收入占营业收入比例分别为 1.36%、1.35%和 1.48%，对发行人影响较小。

包头市素人新创商贸有限公司（以下简称“素人商贸”）报告期为销售规模最大的关联方经销商，报告期内，公司向包头市素人新创商贸有限公司主要销售酸奶等乳制品，2022 年至 2020 年销售金额分别为 11,111,302.50 元、9,593,964.66 元、7,559,736.37 元占营业收入的比例分别为 1.17%、1.09%、1.07%。报告期内公司向素人商贸销售乳制品存在账期，授信方式为：月中授信，每月月末还款，故账期为 1 个月为限，和其他类似的同类型客户相比，账期不存在明显差异。

报告期各期公司对素人商贸及同区域非关联方经销商主要商品（销售金额 10 万元以上）销售单价对比情况如下：

2020 年度素人商贸与同区域非关联方经销商主要商品销售单价对比

单位：元

序号	产品	销售金额	销售数量	向素人商贸销售单价	向非关联方平均销售单价	单价差异	影响金额
1	1.45kg 原味桶酸奶	270,527.56	23,669.00	11.43	12.51	-1.08	-25,524.64
2	1.5kg 原味桶酸奶	581,641.10	48,908.00	11.89	12.52	-0.63	-30,692.17
3	100g 零蔗糖酸奶	140,319.04	18,586.00	7.55	8.89	-1.34	-24,962.48
4	100ml 小丽花乳饮 100ml*15	256,256.32	40,218.00	6.37	6.32	0.05	1,993.26
5	100ml 小乳饮	394,419.86	61,902.00	6.37	6.37	0.00	0.05
6	115g 三连杯零添加酸奶	142,605.06	35,953.00	3.97	4.35	-0.38	-13,725.15
7	140g 红枣百利包	160,013.10	10,844.16	14.76	14.77	-0.01	-118.18
8	140g 原味百利包	118,384.88	7,772.49	15.23	14.33	0.90	6,969.92

序号	产品	销售金额	销售数量	向素人商贸销售单价	向非关联方平均销售单价	单价差异	影响金额
9	150g 红礼盒老酸奶	289,129.13	10,933.87	26.44	26.78	-0.33	-3,650.16
10	1kg 低脂黄桃酸牛奶	150,730.87	22,239.00	6.78	8.39	-1.62	-35,919.14
11	1kg 熟酸奶	938,811.97	106,100.00	8.85	8.98	-0.14	-14,403.30
12	450g 红枣瓶酸奶	266,387.47	6,977.94	38.18	42.18	-4.00	-27,920.57
13	450g 原味瓶酸奶	372,662.08	9,899.45	37.64	40.98	-3.34	-33,031.41
14	960g 袋装燕麦黄桃酸奶	790,610.53	89,339.00	8.85	8.85	-0.00	-3.28
15	960g 袋装益生菌酸奶	333,716.84	50,820.00	6.57	7.15	-0.59	-29,857.71
16	960g 麦疯了酸奶	172,235.54	16,924.00	10.18	10.18	0.00	0.15
17	960g 益生菌粗粮酸奶	693,831.64	78,403.00	8.85	8.85	-0.00	-0.23
18	一斤鲜牛奶	137,299.01	46,980.00	2.92	3.10	-0.18	-8,409.72
	合计	6,209,582.00					- 239,254.77
	2020 年包头素人全年销售额占比	82.14%					-3.16%

2021 年度素人商贸与同区域非关联方经销商主要商品销售单价对比

单位：元

序号	产品	销售金额	销售数量	向素人商贸销售单价	向非关联方平均销售单价	单价差异	影响金额
1	1.08kg 零添加酸牛奶	122,822.55	13,388.00	9.17	8.89	0.28	3,753.69
2	1.45kg 原味桶酸牛奶	898,027.17	76,787.00	11.70	11.36	0.34	25,866.41
3	100ml 小乳饮	758,841.93	119,096.00	6.37	6.37	0.00	137.14
4	115g 三连杯零添加酸牛奶	207,750.02	51,724.40	4.02	3.89	0.13	6,697.05
5	140g 原味百利包	135,972.82	7,700.09	17.66	17.55	0.11	836.26
6	150g 红礼盒老酸奶	235,833.89	11,030.04	21.38	22.21	-0.83	-9,181.67
7	160g 四连杯零添加酸牛奶	113,573.63	15,360.00	7.39	6.92	0.48	7,326.06
8	1kg 低脂黄桃酸牛奶	185,407.44	25,707.00	7.21	6.71	0.51	13,008.84
9	1kg 熟酸奶	962,278.69	108,619.00	8.86	8.85	0.01	1,298.04
10	1kg 桶装低脂复原乳	103,022.00	17,240.00	5.98	5.51	0.46	8,000.03

序号	产品	销售金额	销售数量	向素人 商贸销 售单价	向非关 联方平 均销售 单价	单价 差异	影响金额
11	200g 零添加酸奶	131,489.16	4,120.48	31.91	31.81	0.11	435.19
12	240g 纯牛奶	642,709.03	26,658.79	24.11	24.47	-0.36	-9,524.71
13	450g 红枣瓶酸奶	262,825.74	6,315.17	41.62	39.37	2.25	14,220.73
14	450g 原味瓶酸奶	356,082.25	8,708.15	40.89	40.12	0.77	6,678.25
15	90g 透明袋熟酸奶	128,887.60	1,712.32	75.27	75.25	0.02	28.73
16	960g 袋装燕麦黄桃酸奶	963,413.66	112,863.00	8.54	8.22	0.31	35,457.04
17	960g 袋装益生菌酸奶	334,291.94	48,038.00	6.96	6.76	0.20	9,528.71
18	960g 麦疯了酸奶	205,168.34	20,160.00	10.18	10.18	0.00	0.06
19	960g 益生菌粗粮酸奶	932,727.59	109,041.00	8.55	8.19	0.37	40,077.47
20	奶好奶	131,599.99	5,123.00	25.69	21.34	4.35	22,287.38
21	一斤鲜牛奶	312,851.09	95,746.00	3.27	3.27	-0.00	-54.91
	合计	8,125,576.53					176,875.77
	2021年包头素人全年销 售额占比	84.69%					1.84%

2022年度素人商贸与同区域非关联方经销商主要商品销售单价对比

单位：元

序号	产品	销售金额	销售数量	向素人 商贸销 售单价	向非关 联方平 均销售 单价	单价 差异	影响金额
1	227g 纯牛奶	1,087,659.28	45,500.46	23.90	23.84	0.06	2,723.09
2	960g 袋装燕麦黄桃酸奶	1,048,573.34	125,544.00	8.35	8.18	0.17	21,185.53
3	100ml 小乳饮	1,023,261.51	161,542.00	6.33	6.17	0.16	26,082.93
4	960g 益生菌粗粮酸奶	1,004,577.94	120,779.00	8.32	8.26	0.06	7,408.59
5	1kg 熟酸奶	963,363.35	108,863.00	8.85	8.85	0.00	19.40
6	1.45kg 原味桶酸牛奶	956,416.97	80,283.00	11.91	12.14	-0.23	-18,355.86
7	960g 袋装益生菌酸奶	396,597.22	54,952.00	7.22	7.09	0.13	6,893.64
8	450g 原味瓶酸奶	360,092.93	8,149.00	44.19	44.30	-0.11	-935.97
9	1kg 低脂黄桃酸牛奶	287,225.19	38,528.00	7.45	7.35	0.10	3,962.58
10	150g 红礼盒老酸奶	277,791.72	11,204.23	24.79	23.00	1.79	20,096.20
11	450g 红枣瓶酸奶	275,959.62	6,290.70	43.87	43.10	0.77	4,835.68

序号	产品	销售金额	销售数量	向素人商贸销售单价	向非关联方平均销售单价	单价差异	影响金额
12	240g 纯牛奶	274,480.96	10,887.02	25.21	21.55	3.66	39,857.46
13	90g 透明袋熟酸奶	271,333.85	3,646.80	74.40	71.69	2.72	9,908.27
14	115g 三连杯零添加酸奶	245,977.84	59,813.62	4.11	4.09	0.02	1,324.68
15	一斤鲜牛奶	212,761.80	54,160.00	3.93	3.93	0.00	160.55
16	960g 麦疯了酸奶	192,875.53	19,767.00	9.76	9.55	0.21	4,180.30
17	1kg 桶装低脂复原乳	168,205.94	28,093.00	5.99	5.57	0.42	11,844.31
18	200g 零添加酸奶	166,404.70	5,223.26	31.86	31.86	0.00	0.45
19	160g 四连杯零添加酸奶	112,775.48	14,366.00	7.85	7.50	0.35	5,081.28
20	228g 原味酸奶	111,518.87	12,224.92	9.12	9.14	-0.02	-271.50
21	90g 八连杯低脂原味酸奶	104,187.67	18,145.00	5.74	5.90	-0.15	-2,785.78
	合计	9,542,041.71					143,215.85
	2022 年包头素人全年销售额占比	85.89%					1.29%

由上可知，选择报告期内销售金额在 10 万以上的商品，其销售金额占当年销售金额比重分别为 82.14%、84.69%和 **85.89%**；选择同当年同区域规模相当的 3 家经销商，计算平均销售单价，得出销售单价差异，经计算各期销售单价差异对收入的影响金额分别为-239,254.77 元、176,875.77 元和 **143,215.85 元**，影响金额很小。因此，公司对素人商贸与同区域其他非关联方经销商销售价格无明显差异，定价公允，不存在公司通过关联方进行利益输送的情况。

报告期内，公司发生的关联交易均已履行《公司章程》、《关联交易决策制度》以及《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》规定的决策程序，并履行了相关信息披露义务。

除上述关联方经销商以外，其他经销商与发行人及关联方不存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排，公司与关联方经销商的交易真实、合理。

(2) 前员工成立或入股经销商情况

①原包头骑士总经理刘冬冬成立的公司作为经销商与发行人的交易情况

刘冬冬，于 2018 年至 2020 年 2 月担任包头骑士总经理，刘冬冬在乳品行业工作多年，1996 年至 2007 年先后担任伊利实业集团液态奶事业部操作工、伊利实业集团子公司总经理，2007 年至 2016 年担任牡丹江隆瑞食品有限公司总经理。2020 年 2 月刘冬冬从包头骑士辞职回东北老家自主创业，拟凭借其在乳制品行业的多年的工作经验开展东北地区

乳制品销售业务。与此同时，东北地区市场一直是包头骑士的销售薄弱及空白地区，考虑到东北市场存在较大潜力，公司决定与刘冬冬合作拓展东北市场。2020年2月刘冬冬离职后，于2020年3月成立呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司（以下简称“呼伦贝尔草原骑士”），2020年8月在成立乌兰浩特草原骑士乳品有限公司（以下简称“乌兰浩特草原骑士”），分别与骑士乳业建立经销关系。

为了开拓东北新市场，公司在经销合同中给予刘冬冬控制的呼伦贝尔草原骑士及乌兰浩特草原骑士一定销售政策支持：2020年度销售价格按照产品核定的成本价结算，2021年度销售价格按照产品核定成本价*105%结算，2022年度销售价格按照产品核定成本价*110%结算，不享受其他销售奖励或其他政策。

2020年度至2022年，公司对刘冬冬控制呼伦贝尔草原骑士及乌兰浩特草原骑士销售收入合计分别为486.5万元、679.18万元和**777.89万元**，均按合同约定销售政策进行结算。

②其他前员工成立公司作为经销商与发行人的交易情况

除刘冬冬外，还存在3名前包头骑士员工离职成立公司成为发行人经销商的情况，销售定价及享受的销售政策均和其他同类型经销商一致。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	客户名称	职位	名称	销售金额（无税）			期末余额		
				2020年	2021年	2022年	2020年	2021年	2022年
1	和林格尔县万家悦食品经销部	城市销售经理	王鹏	19.94	37.89	32.03	-1.51	-0.01	
2	东胜区德悦食品批发部	城市销售经理	李帅	249.25	316.92	326.91	-5.16	2.8	
3	科尔沁左翼后旗甘旗卡万德福商行	城市销售经理	周宇		35.63	103.73		-1.61	
合计				269.19	390.44	462.67	-6.67	1.18	

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269.19万元、390.44万元和**462.67万元**，占发行人乳业板块收入比例为1.4%和1.81%和**1.73%**，整体金额及占比较小。

综上，原包头骑士总经理刘冬冬成立的公司作为经销商负责的东北地区市场系包头骑士的销售薄弱及空白地区，为拓展东北地区市场，公司在经销合同中给予刘冬冬一定的销售政策支持，相关交易按合同约定进行结算；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及占比较小，且销售定价及享受的销售政策均和其他同类型经销商一致。报告期期内公司与前员工成立或入股的经销商的交易情况真实、合理。

（一）经销模式销售真实性。⑧各期线上销售的主要产品、销售金额及占比、毛利率情况，是否存在刷单等不规范情形。

报告期内，发行人各期线上销售的主要产品、销售金额及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

年度	销售方式	主要产品	销售金额	占比	毛利率
2021年	线上销售	800g 纯牛奶粉、280g 草原老奶粉、400g 纯牛奶粉等	2.39	0.00%	45.74%
2021年总收入			87,638.53		
2022年	线上销售	800g 纯牛奶粉、280g 草原老奶粉、400g 纯牛奶粉等	139.80	0.15%	44.86%
2022年总收入			94,775.01		

发行人在报告期间，从2021年开始实行线上销售方式，年度总收入金额为87,638.53万元，其中线上销售金额2.39万元，**2022年收入金额为94,775.01万元，其中线上销售金额139.80万元**，对总收入影响程度较小。发行人为规范线上销售，公司成立了电子商务部，并制定了《电商管理规范》，发行人线上销售业务不存在刷单等不规范行为。

（二）第三方回款占比较高的合理性及交易真实性。①保证第三方回款相关交易完整、准确进行记录的内部控制措施，包括但不限于：签署合同时是否已明确约定由第三方代付货款，如何核实客户与付款方的关系及相关依据、方法和留存凭证，第三方回款与销售收入如何进行验证。

发行人保证第三方回款相关交易完整、准确进行记录的内部控制措施有：（1）客户采用第三方回款的，需向公司提交经签字盖章的委托付款函，列明第三方付款对象、与客户的关系等，以确定该客户汇入的款项系公司的货款。（2）第三方回款均由对方通过银行转账方式转入公司账户，不涉及现金交易及个人卡代收的情形，第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性。发行人销售乳制品原则上为先款后货，客户发送订单后就需要将货款转账至公司账户，销售统计确定收到货款后才能形成销售发货单，所以报告期内基本每笔对应回款都会有对应订单信息资料。（3）每年底，发行人向存在第三方回款的客户发出委托付款对账确认单，委托付款对账确认单记载有一个年度内发生的全部第三方回款支付货款明细，确定发行人一年之内发生的委托付款明细是否准确，以保证相关销售业务的真实性。

综上所述，发行人建立了保证第三方回款相关交易完整、准确进行记录的内部控制措施，通过委托付款函、银行转账凭证和委托付款对账确认单等明确了客户与付款方的关系及相关依据、方法和留存凭证，第三方回款与销售收入可以进行有效验证。

（二）第三方回款占比较高的合理性及交易真实性。②结合销售合同、发货单、运输单据、委托付款说明及身份证明文件、银行单据等原始凭证记录说明发行人是否存在虚构交易的情形，实物流、资金流与合同约定及商业实质是

否一致，是否影响销售循环内部控制有效性认定。

报告期内，公司的第三方回款主要集中于乳业板块，主要原因为：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，第三方付款更为快捷，该类回款符合其商业交易习惯。此外，公司牧业板块涉及牛的销售，客户对象通常为个人，极个别交易客户因资金周转结算便利性等原因采用第三方回款。

发行人销售乳制品原则上为先款后货，客户在U订货系统（U订货系统上线前通过订货微信群）发送订单，列明产品规格、数量等信息，客户就需要将货款转账至公司账户，针对客户采用第三方回款的，需向公司提交经签字盖章的委托付款函，列明第三方付款对象、与客户的关系等，以确定该客户汇入的款项系公司的货款。销售统计检查银行回单确定收到客户货款后才能形成销售发货单，所以报告期内基本每笔第三方付款都会有对应订单信息资料。随后由仓储计划部安排物流公司运输并派车单，派车单上记载着客户名称，物流公司根据派车单和销售出库单进行发货，待运至经销商处，由经销商在销售出库单上签字、盖章确认收货后，物流公司将签字、盖章后的销售出库单带回至公司，公司凭此确认收入。

每年底，发行人向存在第三方回款的客户发出委托付款对账确认单，委托付款对账确认单记载有一个年度内发生的全部第三方回款支付货款明细，确定发行人一年之内发生的委托付款明细是否准确，以保证相关销售业务的真实性。

综上所述，结合销售合同、银行回单、销售发货单、派车单、委托付款说明及身份证明文件、年底委托付款对账确认单等原始凭证记录，发行人不存在虚构交易的情形，实物流、资金流与合同约定及商业实质一致，不影响销售循环内部控制有效性认定。

（二）第三方回款占比较高的合理性及交易真实性。③相关代付主体与发行人、发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他公司、董事、监事、高管、关键岗位人员及主要关联方是否存在资金、业务往来。

报告期各期，青山区科学路骑士乳品经销部与公司时任监事会主席田胜利之间存在资金往来，具体情况如下：

单位：元

年度	客户名称	销售产品	销售金额	第三方回款金额	占当期收入比例	占当期第三方回款比例	回款方类别	情况描述
2022年度	青山区科学路骑士乳品经销部	乳制品	508,954.16	-	0.05%	-	-	客户法人田翠萍系发行人时任监事会

年度	客户名称	销售产品	销售金额	第三方回款金额	占当期收入比例	占当期第三方回款比例	回款方类别	情况描述
								主席田胜利的姐姐
2021年度	青山区科学路骑士乳品经销部	乳制品	627,816.54	-	0.07%	-	-	客户法人田翠萍系发行人时任监事会主席田胜利的姐姐
2020年度	青山区科学路骑士乳品经销部	乳制品	553,007.74	10,000.00	0.08%	0.04%	法人回款	客户法人田翠萍系发行人时任监事会主席田胜利的姐姐

青山区科学路骑士乳品经销部经销商实际控制人田翠萍与公司时任监事会主席田胜利之间为姐弟关系，所以存在资金往来属于正常情况。且报告期内该经销商报告期内销售分别为55.30万元、62.78万元和**50.90万元**，金额较小，对发行人收入影响较小。且上述关联方回款系关联方客户的法人回款，具有合理性。除此上述情况以外，相关代付主体与发行人、发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他公司、董事、监事、高管、关键岗位人员及主要关联方不存在资金、业务往来的情况。

(二) 第三方回款占比较高的合理性及交易真实性。④发行人针对第三方回款建立的内部控制措施、整改过程和内控执行有效性。

报告期内，公司关于规范第三方回款的相关内控措施包括：（1）客户采用第三方回款的，需向公司提交经签字盖章的委托付款函，列明第三方付款对象、与客户的关系等，以确定该客户汇入的款项系公司的货款。（2）第三方回款均由对方通过银行转账方式转入公司账户，不涉及现金交易及个人卡代收的情形，第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性。发行人销售乳制品原则上为先款后货，客户发送订单后就需要将货款转账至公司账户，销售统计确定收到货款后才能形成销售发货单，所以报告期内基本每笔对应回款都会有对应订单信息资料。（3）公司进一步加强第三方回款管理，明确要求除特殊情况，原则上要求客户直接付款，尽量避免第三方回款。报告期内，第三方回款金额及占营业收入比重均显著下降。（4）每年底，发行人向存在第三方回款的客户发出委托付款对账确认单，委托付款对账确认单记载有一个年度内发生的全部第三方回款支付货款明细，确定发行人一年之内发生的委托付款明细是否准确，以保证相关销售业务的真实性。

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情况如下：

单位：元

项目	2022年	2021年	2020年
客户法人回款			23,331,617.23
客户法人近亲属回款		15,590.00	1,793,222.80
客户股东、董事、监事回款			175,046.00
客户员工回款			353,155.08
其他指定第三方回款		25,200.00	1,038,186.91
合计		40,790.00	26,691,228.02
占营业收入比重		0.005%	3.77%

由上可知，发行人2019年存在大量第三方回款的情况，且经过发行人对第三方回款的规范管理，报告期内第三方回款逐年减少，第三方回款金额从2020年的103.82万元降低至2022年的0万元，占营业收入比重从2020年的3.77%降低至2022年的0%。截止至2022年度，发行人不存在第三方回款的情况。

综上所述，公司报告期内进一步规范了收款流程，建立起较为有效的第三方回款内部控制制度，第三方回款金额及占营业收入比重均显著下降，发行人内部控制执行有效。

二、中介机构核查意见

（一）针对第21条的核查程序

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-21，申报会计师针对第三方回款执行了如下程序：

1、访谈发行人财务部门负责人、销售部门负责人，了解发行人的销售模式及交易主体、第三方回款产生的原因、具体情形，结合发行人的销售模式、客户特点，分析发行人发生第三方回款的必要性及商业合理性；

2、获取发行人第三方回款明细，从第三方回款明细中抽取样本，追查至销售出库单、派车单、银行回款单等原始交易凭证，以确认交易的真实性；

3、从第三方回款明细中抽取样本，查阅第三方回款的委托付款函，比较第三方回款方与银行回单付款方是否匹配；

4、取得发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方的人员调查表，将第三方回款方与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工名册、关联方清单进行比对，核查第三方回款支付方与发行人是否存在关联关系；

5、核查发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行账户流水，排查是否与第三方回款方存在资金往来；

6、获取发行人报告期内主要诉讼的相关资料，确认报告期内是否存在因第三方回款导

致的货款归属纠纷情况。

(二) 针对第 21 条的核查意见

1、发行人第三方回款主要集中于乳业板块，发行人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，第三方付款更为快捷，该类回款符合其商业交易习惯。

报告期内公司第三方回款情形均具有商业实质，交易真实，与实际经营情况相匹配，第三方回款具有必要性及商业合理性，不存在虚构交易或者调节账龄的情形；

2、委托付款函中回款方与银行回单付款方匹配一致。

3、发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

4、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与回款第三方不存在资金往来。

5、报告期内，发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

6、报告期内发行人逐步加强回款管理，第三方回款金额逐年下降及占营业收入的比例逐年降低。

7、根据第三方回款明细，每个客户按照每 100 万第三方回款金额核查 10 个销售订单的原则随机抽取销售订单作为穿行测试样本，追查至销售出库单、派车单、银行回款单等原始交易凭证，确认交易的真实性。

报告期，穿透核查范围内的客户销售金额及第三方回款金额如下：

(1) 2022 年度不存在第三方回款的情况，故无具体样本情况

(2) 2021 年度

单位：元

客户名称	销售产品	销售金额(不含税)	第三方回款金额	占当期收入比例	占当期第三方回款比例	第三方回款方类别
闫林虎	售牛	5,030.00	5,030.00	0.001%	12.33%	法人亲属
王金维	售牛	40,490.00	15,450.00	0.002%	37.88%	客户员工回款
王桂枝	售牛	9,750.00	9,750.00	0.001%	23.90%	客户员工回款
史三女	售牛	10,560.00	10,560.00	0.001%	25.89%	法人亲属

客户名称	销售产品	销售金额(不含税)	第三方回款金额	占当期收入比例	占当期第三方回款比例	第三方回款方类别
合计			40,790.00	0.005%	100.00%	

(3) 2020 年度

单位：元

客户名称	销售产品	销售金额(不含税)	第三方回款金额	占当期收入比例	占当期第三方回款比例	第三方回款方类别
榆林市金海桥商贸有限公司	乳制品	9,363,070.36	2,460,000.00	0.35%	9.22%	法人回款
赤峰鹏旺雅商贸有限公司	乳制品	11,235,866.32	2,071,001.00	0.29%	7.76%	法人回款
包头市裕龙商贸有限公司	乳制品	149,866.84	2,009,748.08	0.28%	7.53%	法人回款
乌拉特前旗乌拉山金果骑士乳业经销部	乳制品	1,057,844.33	1,397,291.70	0.20%	5.24%	法人回款
五原县大众综合门市	乳制品	1,727,595.64	1,076,925.00	0.15%	4.03%	法人回款
内蒙古信佳汇商贸有限公司	乳制品	6,813,097.62	1,016,884.24	0.14%	3.81%	法人回款、法人近亲属回款
达拉特旗萌发乳制品经销部	乳制品	6,330,111.25	1,683,308.92	0.24%	6.31%	法人回款
陕西骑士蒙流香乳业有限公司	乳制品	1,681,474.34	861,800.00	0.12%	3.23%	法人回款
成都同盛和商贸有限公司	乳制品	687,964.60	777,400.00	0.11%	2.91%	法人回款、法人近亲属回款
内蒙古维誉商贸有限公司	乳制品	2,732,766.95	674,672.46	0.10%	2.53%	法人回款

客户名称	销售产品	销售金额(不含税)	第三方回款金额	占当期收入比例	占当期第三方回款比例	第三方回款方类别
司						
杭锦后旗陕坝镇刘伟配送站	乳制品	2,261,121.49	630,620.00	0.09%	2.36%	法人回款
甘肃林山国际商贸有限公司	乳制品	896,495.57	593,730.00	0.08%	2.22%	法人回款
临河区启程副食商行	乳制品	288,749.70	574,947.48	0.08%	2.15%	法人回款
东胜区德悦食品批发部	乳制品	2,492,460.51	484,000.00	0.07%	1.81%	法人回款
通辽科尔沁区农资市场朗诚食品经销处	乳制品	2,961,919.39	478,112.00	0.07%	1.79%	法人回款、法人近亲属回款
磴口县步天商行	乳制品	1,775,401.80	474,800.00	0.07%	1.78%	法人回款
固阳县天利和副食门市	乳制品	2,430,324.25	454,618.25	0.06%	1.70%	法人回款
伊犁那拉乳业集团有限公司	乳制品	661,014.16	360,000.00	0.05%	1.35%	其他指定第三方回款
鄂尔多斯市源多元商贸有限责任公司	乳制品	1,803,409.04	357,700.00	0.05%	1.34%	法人近亲属回款
围场满族蒙古族自治县城子乡史家小铺	乳制品	1,173,933.82	308,976.00	0.04%	1.16%	法人回款
惠农区万聚副食品批发商行	乳制品	310,049.12	295,000.00	0.04%	1.11%	法人近亲属回款
四子王旗乌兰花镇蒙鑫乳制品批发	乳制品	527,569.33	250,000.00	0.04%	0.94%	法人回款

客户名称	销售产品	销售金额(不含税)	第三方回款金额	占当期收入比例	占当期第三方回款比例	第三方回款方类别
部						
菁悦商贸	乳制品	200,123.90	226,139.00	0.03%	0.85%	法人回款
鄂托克前旗宜佳鸿超市	乳制品	754,897.68	224,968.00	0.03%	0.84%	法人回款
米脂县华茂食品批发商行	乳制品	141,721.62	212,000.00	0.03%	0.79%	法人回款
土默特左旗察素齐镇文兰冷饮批发部	乳制品	170,200.96	190,302.84	0.03%	0.71%	法人回款
赛罕区康树食品店	乳制品	1,614,738.19	180,020.00	0.03%	0.67%	法人回款
开鲁县开鲁镇锦利达商行	乳制品	1,123,607.74	174,593.00	0.02%	0.65%	法人回款
巴彦淖尔市蒙蒙商贸有限公司	乳制品	1,144,596.69	168,424.00	0.02%	0.63%	法人回款
青山区骑士乳品经销部	乳制品	286,819.48	163,293.14	0.02%	0.61%	法人回款、法人近亲属回款、其他指定第三方回款
西乌珠穆沁旗佳淇批发部	乳制品	940,696.19	160,260.00	0.02%	0.60%	法人回款
杭锦旗锡尼王雄副食批发部	乳制品	1,171,515.25	155,000.00	0.02%	0.58%	法人回款
土默特右旗振杰商贸有限公司	乳制品	1,082.48	152,584.80	0.02%	0.57%	法人回款
邢台市桥东吉利食品门	乳制品	639,466.16	142,752.00	0.02%	0.53%	法人回款

客户名称	销售产品	销售金额(不含税)	第三方回款金额	占当期收入比例	占当期第三方回款比例	第三方回款方类别
市						
包头市奶浓贸易有限公司	乳制品	-	138,000.00	0.02%	0.52%	法人近亲属回款
东胜区郝万军骑士鲜奶直营店	乳制品	7,923.41	132,817.50	0.02%	0.50%	法人回款、其他指定第三方回款
武川县九鼎峰食品配送中心	乳制品	273,455.11	131,400.40	0.02%	0.49%	法人回款
巴林右旗莲君副食批发部	乳制品	670,926.79	129,200.00	0.02%	0.48%	法人回款
扎赉特旗亿恒副食商行	乳制品	180,355.73	128,453.00	0.02%	0.48%	法人回款
定边县金河副食门市	乳制品	111,360.19	124,275.00	0.02%	0.47%	法人回款
东乌珠穆沁旗谊民冷饮分店	乳制品	655,911.96	123,000.00	0.02%	0.46%	法人回款
东河区许传东骑士鲜奶直营店	乳制品	109,321.33	120,188.00	0.02%	0.45%	法人回款、客户员工回款
金川开发区博福食品店	乳制品	109,607.96	117,685.00	0.02%	0.44%	法人近亲属回款
稀土高新区骑士鲜奶店	乳制品	30,537.58	224,887.50	0.03%	0.84%	法人回款、其他指定第三方回款
盐池县联泰经销部	乳制品	146,320.17	109,371.00	0.02%	0.41%	法人回款
东河区康静骑士鲜奶店	乳制品	30,047.69	103,875.78	0.01%	0.39%	法人回款、客户员工回款
锡林浩特市锡强商店	乳制品	71,320.23	100,274.88	0.01%	0.38%	法人回款

客户名称	销售产品	销售金额(不含税)	第三方回款金额	占当期收入比例	占当期第三方回款比例	第三方回款方类别
昆区高亚非骑士乳制品经销店	乳制品	123,314.18	100,256.97	0.01%	0.38%	法人回款
合计		70,071,975.10	23,225,556.94	3.28%	87.02%	

由上可知，2020年、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87.02%和100.00%。

综上所述，发行人第三方回款具有商业合理性，相关交易具有真实性，不存在虚构交易和调节账龄的情形，不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。发行人及其关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

（三）针对第23条的核查程序

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-23，申报会计师针对经销商模式执行了如下程序：

1、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：

（1）访谈发行人管理层及业务人员，了解主要经销商的开发历史、交易背景、销售定价策略等；

（2）工商查询主要经销商信息，了解经销商的主体资格及资信能力；

（3）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或视频访谈程序，主要访谈核查经销商的经营规模、合作关系、关联关系、退换货情况等方面内容；

2、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：

（1）获取发行人与经销商签署的经销协议，查阅主要合同条款；

（2）了解发行人与经销商之间的费用承担原则，发行人给予经销商的补贴或返利情况；

（3）结合《企业会计准则》中关于收入确认条件和经销协议，判断发行人经销商模式下的收入确认是否符合规定；

3、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：

通过对发行人同行业可比上市公司的经销模式、经销收入及占比等公开信息查询与比较，分析发行人与同行业是否存在较大差异。

4、核查经销商管理相关内控是否健全并有效执行：

了解发行人对经销商选择的标准、日常管理、定价机制、退换货的机制及相关制度，评估并测试了与经销商收入确认相关的内部控制，评价发行人内部控制制度的设计是否合理并测试关键控制点执行的有效性，了解发行人销售存货信息系统及其使用情况。

5、核查经销商是否与发行人存在关联关系：

(1) 获取发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及持股 5%以上的自然人股东调查表，与经销商进行核对，核查经销商是否与公司存在关联关系；

(2) 实地走访或视频访谈主要经销商，了解经销商开发的背景、经销模式及交易合作情况。

6、核查对经销商的信用政策是否合理：

(1) 实地走访或视频访谈了解发行人对主要经销商的信用政策；

(2) 检查经销商回款情况，判断经销商信用政策的合理性。

7、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：

(1) 获取发行人报告期内所有的银行对账单、银行存款日记账，并对大额银行流水进行双向核对，核对金额、交易对手、摘要等信息；

(2) 对存在第三方回款的经销商的相关销售进行穿行测试，抽取销售合同、外用车辆派车单及销售发货签收单、银行回款单，确认回款方与销售合同或订单签订方是否一致，并对回款流水进行勾稽验证。

(3) 对于 2021 年销售增长规模较大的经销商进行重点核查，抽取销售合同、外用车辆派车单及销售发货签收单、银行回款单，确认回款方与销售合同或订单签订方是否一致，并对回款流水进行勾稽验证。

8、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：

(1) 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访谈程序，现场查看经销商库存情况；

(2) 对于报告期内前十大及 2021 年销售同比增长超过 50%且收入金额大于 50 万以上的经销商下游进行穿透访谈。

(四) 针对第 23 条的核查意见

1、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：

(1) 采取经销商模式的必要性

发行人主要采用经销商模式销售公司乳制品，经销模式为乳制品行业常见的销售模式。发行人乳制品主要产品为酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳等产品，终端客户主要为个人消费者，具有单一终端客户销售额较低、终端客户数量众多且区域分布广泛的特点，全部采用直接销售模式难度较大。发行人通过经销商销售至终端客户，能够覆盖更大的客户群体，保障公司产品终端投放的及时性和稳定性，满足公司对销售回款及时性的需求。

(2) 经销商模式具体业务模式

发行人经销的销售模式均为买断式销售，价格由双方协商确定，公司以经销的销售模式售出产品后，商品的所有权及风险即转移至客户，发行人收取货款并不受终端用户付款影响。

(3) 经销商的主体资格及资信能力

通过工商查询经销商信息或查阅发行人重点经销商的营业执照等信息资料，查看其注册资本、注册地址、成立日期、经营范围、主要股东等主体信息，并未发现异常。对主要经销商、销售金额变化比较大的经销商执行现场或视频访谈程序，了解经销商的主体资格及资信能力，并未发现异常。

(4) 针对于经销商函证及走访比例

对经销商函证金额及比例如下

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
经销模式收入	20,280.44	19,745.53	16,946.04
经销收入发函金额	15,919.67	16,828.49	12,795.57
经销收入发函比例	78.50%	85.23%	75.51%
经销收入回函金额	15,919.67	16,828.49	12,795.57
经销收入回函比例	78.50%	85.23%	75.51%

对经销商走访金额及比例如下

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
经销模式收入	20,280.44	19,745.53	16,946.04
经销收入走访金额	12,620.92	12,793.45	9,922.78
经销收入走访比例	62.23%	64.79%	58.56%

(5) 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；

1) 经销商模式下的收入确认原则

根据《企业会计准则-收入》(财会[2017]22号)第二章第四条“公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”

发行人经销合同中关于产品所有权的转移的约定条款如下：“供需双方验收签字起产品的所有权从供方转移至需方。此前已经形成的损失，由供方自负或向承运人追偿（需方自提货物的由需方自行向承运人追偿），此后形成的损失，由需方自负”。由上可知，客户签字验收后商品的所有权转移至客户，客户拥有产品的控制权并承担全部风险，所以发行人收入确认原则满足企业会计准则的要求。

发行人乳制品销售收入确认方法与同行业可比公众公司对比情况如下：

主要业务类型	收入确认原则	可比公司名称	可比公司收入确认方法	收入确认是否可比
乳制品销售	经销商模式的销售属于在一个时点履行的履约义务，应当在经销商取得商品控制权的时点确认收入。具体以经销商验收为收入确认时点，依据为客户盖章或签字确认的发货单。	光明乳业	本集团在客户取得相关商品或服务的控制权时，按预期有权收取的对价金额确认收入。本集团生产产品并销售予各地经销商、商超等客户。本集团将产品按照合同规定运至约定交货地点，在经销商、商超等客户验收且双方签署货物交接单后确认收入。	可比
		天润乳业	本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。	可比
		新乳业	本公司商品销售主要为乳制品及相关产品的销售。本公司一般负责将货物运送至指定交货地点，将货物交付客户验收，客户取得货物控制权，本公司确认销售商品收入。	可比
		庄园牧场	经销模式下（主要在兰州、西宁及西安以外的地区采用），如由公司安排第三方物流供应商送货，公司于货品交付经销商时确认收入；如由经销商自行安排运送货品，运送途中如有产品损毁由其自行承担，公司在经销商自	可比

主要业务类型	收入确认原则	可比公司名称	可比公司收入确认方法	收入确认是否可比
			仓库提取货品时确认收入。	

由上可知，发行人乳制品销售收入的时点为在经销商取得商品控制权的时点确认收入，具体确认收入的依据为客户盖章或签字确认的发货单。发行人收入确认与同行业可比公众公司相比不存在重大差异。

2) 经销商的补贴或返利情况

报告期内，发行人对经销商的销售政策分为销售折扣、销售返利，具体销售政策如下：

销售政策	具体内容	相应会计处理
销售折扣	因打击市场同类竞品或市场促销，直接给予客户产品特价、折扣或买赠政策支持	按照扣除商业折扣后的金额确定销售商品收入金额
销售返利	①销售奖励：区域经理给所属客户指定销售任务，次月按照任务完成度给予客户按任务金额的百分比计算奖励金额。 ②费用支持：针对客户在超市或市场中发生的导购员及促销员人员的费用、超市堆头、陈列费以及其他费用等给予客户费用补贴支持，审批后的补贴金额通过销售奖励的方式兑现。	发行人销售返利均为实物返利，发行人将正常销售中应收或已收经销商的交易价格，在正常销售商品与未来实物返利之间，按照正常销售价格与销售返利金额进行分摊，属于未来实物返利部分的价格冲减当期收入

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	2020年	2021年	2022年
返利金额	销售达标返利	758.50	785.85	850.69
	促销费用返利	1,533.31	710.42	563.06
	小计	2,291.81	1,496.27	1,413.75
使用返利金额		2,122.03	1,473.95	1,487.16
乳制品经销收入		16,946.04	19,745.53	20,280.44

(3) 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；

1) 发行人经销商销售模式与同行业可比公众公司比较情况

发行人经销商销售为乳制品板块的销售，其销售模式为公司乳制品及含乳饮料经销销售为由经销商间接地将公司产品销售给相应区域的终端客户，流程主要为：发行人-经销商-商超等-终端消费者。

同行业公司乳制品经销模式情况如下：

①光明乳业：主要采用直销和经销相结合的销售模式，销售渠道遍布全国主要省市。

②新乳业：经销模式主要为会进行二次销售的客户。在城区市场的主要销售流程有：厂家-奶站-终端-消费者（直营）；厂家-终端-消费者（直营）；厂家-经销商-消费者（代理）等。在外埠市场的主要销售流程有：厂家-经销商-终端-消费者（代理）；厂家-经销商-分销商-终端-消费者（代理）。产品销售价格主要依据以下因素，按固定程序进行确定：初步市场调研情况、产品研发费用评估、产品总体成本核算、消费者市场调查情况、并考虑销售渠道成本后最终定价。

③庄园牧场：经销渠道主要面向除兰州、西宁及西安以外的其他市场。

④天润乳业：经销模式是在主要地区选择经销商，由经销商间接地将公司产品销售给相应区域的终端客户。

综上所述，发行人经销模式与同行业公司不存在重大差异。

2) 经销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

发行人乳业板块与同行业可比公司经销销售占比比较情况如下表所示：

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
光明乳业	73.73%	73.51%	70.69%
新乳业	43.04%	49.48%	47.63%
庄园牧场	66.85%	75.94%	83.06%
天润乳业	89.08%	88.27%	88.67%
行业平均值	68.18%	71.80%	72.51%
公司乳业板块	75.91%	87.68%	88.47%

发行人经销模式占比略高于同行业公司，主要系新乳业经销销售占比较低，原因为新乳业较早开始通过京东、天猫、淘宝、拼多多、有赞商城、唯品会及抖音、美团、饿了么等平台拓展直销市场，且对当地大型商超、连锁便利店、学校直销销售较多。发行人经销销售占比与天润乳业相近，与同行业公司不存在显著差异。

(4) 经销商管理相关内控是否健全并有效执行；

发行人制定了《经销商管理办法》，建立了一整套完善的经销商管理体系，从经销商选

取、开户及闭户、合同签订、货款结算、订单及收发货管理、退换货、产品价格体系、窜货管理、经销商考核、经销商日常管理等方面做出了系统规定，不断提升对经销商的服务与管理，促进公司销售业绩的目标实现。

申报会计师评估并测试了与经销商收入确认相关的内部控制，经测试发行人内部控制制度的设计合理，内部控制执行有效。

(5) 经销商是否与发行人存在关联关系：

经核查，报告期内发行人与存在关联关系的经销商交易情况如下：

单位：元

2022 年度			
关联方	关联交易内容	本期发生额	关联关系
包头市素人新创商贸有限公司	销售乳制品	11,111,302.50	发行人实际控制人、控股股东、董事长、高级管理人员党涌涛配偶的嫂子为实际控制人
巴彦淖尔市临河区普盛副食品商行	销售乳制品	2,407,804.45	发行人主要股东、时任监事田胜利配偶的兄弟李建军为实际控制人
青山区科学路骑士乳品经销部	销售乳制品	508,954.16	发行人主要股东、时任监事田胜利的姐姐田翠萍为实际控制人
东胜区郝万军文具店	销售乳制品	19,936.69	公司主要股东、高级管理人员高智利的姐夫郝万军为实际控制人的企业
合计		14,047,997.80	
当期营业收入		947,750,110.19	
占比		1.48%	

2021 年度			
关联方	关联交易内容	本期发生额	关联关系
包头市素人新创商贸有限公司	销售乳制品	9,593,964.66	发行人实际控制人、控股股东、董事长、高级管理人员党涌涛配偶的嫂子为实际控制人

2021 年度			
关联方	关联交易内容	本期发生额	关联关系
巴彦淖尔市临河区普盛副食品商行	销售乳制品	1,560,775.13	发行人主要股东、 时任 监事田胜利配偶的兄弟李建军为实际控制人
青山区科学路骑士乳品经销部	销售乳制品	627,816.54	发行人主要股东、 时任 监事田胜利的姐姐田翠萍为实际控制人
东胜区郝万军文具店	销售乳制品	37,120.68	公司主要股东、高级管理人员高智利的姐夫郝万军为实际控制人的企业
合计		11,819,677.01	
当期营业收入		876,385,297.50	
占比		1.35%	

2020 年度			
关联方	关联交易内容	本期发生额	关联关系
包头市素人新创商贸有限公司	销售乳制品	7,559,736.37	发行人实际控制人、控股股东、董事长、高级管理人员党涌涛配偶的嫂子为实际控制人
巴彦淖尔市临河区普盛副食品商行	销售乳制品	1,493,853.22	发行人主要股东、 时任 监事田胜利配偶的兄弟李建军为实际控制人
青山区科学路骑士乳品经销部	销售乳制品	553,007.74	发行人主要股东、 时任 监事田胜利的姐姐田翠萍为实际控制人
东胜区郝万军骑士鲜奶直营店	销售乳制品	7,923.41	公司主要股东、高级管理人员高智利的姐夫郝万军为实际控制人的企业
东胜区郝万军文具店	销售乳制品	36,450.21	公司主要股东、高级管理人员高智利的姐夫郝万军为实际控制人的企业
合计		9,650,970.95	

2020 年度			
关联方	关联交易内容	本期发生额	关联关系
当期营业收入		707,456,180.60	
占比		1.36%	

由上可知报告期内与发行人存在关联关系的经销商收入占营业收入比例分别为 1.36%、1.35%和 1.48%，对发行人影响较小。

其中包头市素人新创商贸有限公司（以下简称“素人商贸”）为报告期内销售规模最大的关联方经销商。素人商贸成立于 2016 年 1 月，注册资本 100 万元，主要从事食品饮料的批发销售，系公司的奶制品经销商。

统计报告期内素人商贸销售金额在 10 万以上的商品类型，其销售金额占当年素人商贸销售金额比重分别为 82.14%、84.69%和 85.89%。选择同年同区域且规模相当的 3 家经销商作为可比经销商，计算可比经销商对应商品的平均销售单价，然后将素人商贸商品销售单价与平均销售单价进行比较，计算销售单价差异对收入的影响金额。报告期各期，素人商贸单价差异影响的收入金额分别为-239,254.77 元、176,875.77 元和 143,215.85 元，占素人商贸的销售金额占比分别为 3.16%、1.84%和 1.29%，销售单价差异影响较小。

综上，发行人与存在关联关系的经销商销售价格公允，与其他经销商不存在显著差异，不存在利用关联关系进行利益输送的情况。

(6) 核查对经销商的信用政策是否合理：

发行人对现有经销商执行“先款后货”原则，不得赊销；客户在运营过程中确实有困难的，需要给予销售政策支持，必要时才能给予授信。授信客户持续监督原则，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。报告期内信用政策执行均属于正常商业行为，不存在放宽信用期刺激销售的情形。

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人乳业板块对经销商应收账款余额为 141.37 万元，不存在大额应收账款挂账的情况。

(7) 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：

经检查经销商与发行人的交易记录及银行流水记录，发行人经销收入真实、准确。

(8) 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：

1) 经销商的存货进销存情况

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 年库存金额	2021 年库存金额	2020 年库存金额
包头市兴旭海商贸有限公司及其关联公司	29.85	40.14	18.48
赤峰鹏旺雅商贸有限公司	6.52	0.17	0.18
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
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	3.33	0.10	0.07
内蒙古大松鼠食品有限公司	16.92	—	—
内蒙古维誉商贸有限公司	—	0.35	0.36
通辽科尔沁区农资市场朗诚食品经销处	—	0.18	0.11
成都同盛和商贸有限公司	—	0.26	0.45
北京津泉源饮料有限公司	—	—	—
合计	56.61	41.61	19.17

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/2022 年 12 月 31 日	2021 年/2021 年 12 月 31 日	2020 年/2020 年 12 月 31 日
取得期末库存的经销商对应的销售收入	9,181.81	8,643.43	7,470.28
取得期末库存的经销商对应的期末存货金额	56.61	41.61	19.17
结存比例	0.62%	0.48%	0.26%

由上可知，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。

2) 退换货情况

申报会计师了解公司的退换货政策，核查了报告期内经销商的退换货金额，并向销售人员了解退换货的原因，具体情况如下：

销售退回一般因质量问题引起，销售合同中对验收标准、方法和提出异议的期限均予以规定。基本要求客户到货后必须在规定期间内予以验收，对于验收不合格的产品，由物

流司机直接拉到公司，通过质量管理部质检人员签字确认数量和品类，由仓储计划部生成退货单。由于企业产品的保质期较短，退回后公司直接做销毁处理并不做退库处理，财务人员根据退库单冲减相应的收入，成本结转至销售费用-物料报废。

报告期内发行人乳业板块退货情况详见下表：

单位：万元

年度	退换货金额	占乳业收入金额比重
2020 年度	111.90	0.58%
2021 年度	73.22	0.34%
2022 年度	79.34	0.30%
合计	264.46	

报告期内，发行人乳业板块退换货金额合计为 **264.46 万元**，占乳业收入金额比重报告期内均不到 1%，影响较小。

3) 经销商所购产品是否实现终端客户销售

①经销商库存情况详见本回复“问题 9 乳业板块经销收入的真实性”之“二、中介机构核查意见（四）针对第 23 条的核查意见”相关回复内容。报告期各期末，发行人前十大经销商库存金额较小，基本实现了向终端客户销售。

②选取报告期内发行人前十大经销商的部分下游客户执行访谈程序，访谈采取线上线相结合的模式。下游客户以商超及直接零售的商贸公司为主，且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。

(9) 发行人 2021 年乳业板块较同期增加 12.32%，**2022 年较 2021 年增长 24.12%**，对 2021 年、**2022 年**销售同比增长超过 50%的乳业经销商，为核查其销售真实性，申报会计师执行了补充核查程序：

2021 年销售同比增长超过 50%且收入金额大于 50 万以上的乳业经销商收入合计为 22,831,576.351 元，占当年发行人经销模式收入比重为 11.56%。**2022 年销售同比增长超过 50%且收入金额大于 50 万以上的乳业经销商收入合计为 27,576,314.19 元，占当年发行人经销模式收入比重为 13.60%。**

申报会计师对 2021 年销售同比增长超过 50%且收入金额大于 50 万以上的经销商进行重点核查，重点核查经销商如下：

单位：元

经销商客户工商名称	2020 年销售收入	收入占比	2021 年销售收入	收入占比	收入变动比率
乌兰浩特草原骑士乳	4,862,668.20	37.91%	6,717,483.91	23.56%	38.14%

经销商客户工商名称	2020年销售收入	收入占比	2021年销售收入	收入占比	收入变动比率
品有限公司（注）					
内蒙古大松鼠食品有限公司	733,104.53	5.72%	3,554,739.88	12.46%	384.89%
赛罕区康树食品店	1,625,886.36	12.67%	2,494,791.66	8.75%	53.44%
北京津泉源饮料有限公司	607,379.41	4.73%	2,312,871.11	8.11%	280.80%
内蒙古牧喆商贸有限公司	1,038,828.54	8.10%	1,861,301.04	6.53%	79.17%
鄂尔多斯市新琛达商贸有限公司	1,901.42	0.01%	1,112,563.88	3.90%	58412.26%
内蒙古有点萌商贸有限责任公司	306,072.06	2.39%	884,161.72	3.10%	188.87%
包头市豆家尚品商贸有限责任公司	403,126.81	3.14%	848,837.06	2.98%	110.56%
靖边县润百商行	359,161.28	2.80%	720,276.11	2.53%	100.54%
内蒙古芳鲜供应链管理有限责任公司	166,534.84	1.30%	694,775.08	2.44%	317.20%
土默特左旗荣建冷饮经销部	295,439.59	2.30%	587,245.69	2.06%	98.77%
多伦县恒伟副食批发部	320,493.82	2.50%	526,726.74	1.85%	64.35%
青山区史蒂文食品店	294,059.36	2.29%	515,802.47	1.81%	75.41%
合计	11,014,656.22	85.87%	22,831,576.35	86.67%	
占乳业板块经销模式收入比重	6.50%		11.56%		

注：由于乌兰浩特草原骑士乳品有限公司为公司乳业板块前员工刘冬冬所控制企业，2021年销售收入较上年增长不足50%，基于谨慎考虑将其比照增长超过50%的乳业经销商进行核查。

申报会计师对2022年销售同比增长超过50%且收入金额大于50万以上的经销商进行重点核查，重点核查经销商如下：

单位：元

经销商客户工商名称	2021年销售收入	收入占比	2022年销售收入	收入占比	收入变动比率
北京津泉源饮料有限公司	2,312,871.11	17.10%	6,382,602.23	19.81%	175.96%

经销商客户工商名称	2021年销售收入	收入占比	2022年销售收入	收入占比	收入变动比率
巴彦淖尔市临河区普盛副食品商行	1,560,208.75	11.54%	2,407,450.47	7.47%	54.30%
巴彦淖尔市蒙蒙商贸有限公司	1,224,660.96	9.06%	1,958,978.56	6.08%	59.96%
玉泉区蒙小青食品经销部	1,563,449.98	11.56%	3,248,273.19	10.08%	107.76%
围场满族蒙古族自治县子乡史家小铺	787,125.50	5.82%	1,246,347.47	3.87%	58.34%
内蒙古蒙品炬电子商务有限责任公司	1,641,891.12	12.14%	3,078,972.97	9.56%	87.53%
奈曼旗大镇亿利达商行	581,975.76	4.30%	881,070.17	2.73%	51.39%
佳县花园时代超市	778,931.29	5.76%	3,196,436.79	9.92%	310.36%
巴彦淖尔市临河区骑士乳品经营部	155,644.46	1.15%	2,141,136.47	6.65%	1275.66%
多伦县恒伟副食批发部	526,726.74	3.89%	790,666.14	2.45%	50.11%
科尔沁左翼后旗甘旗卡万德福商行	356,299.56	2.63%	1,037,273.10	3.22%	191.12%
准格尔旗新源超市	275,168.96	2.03%	541,568.66	1.68%	96.81%
内蒙古浩雪商贸有限公司	183,675.92	1.36%	665,537.97	2.07%	262.34%
合计	11,948,630.11	88.35%	27,576,314.19	85.60%	
乳业板块经销模式收入金额	197,455,281.34		202,804,416.79		
占乳业板块经销模式收入比重	6.05%		13.60%		

①对重点核查经销商的工商资料、主体资信情况核查

经销商	成立时间	注册资本	股权结构	主要人员	经营范围	开始合作时间
乌兰浩特草原骑士乳品有限公司	2020/08/18	100万元	刘冬冬-80%，孙淑波20%	刘冬冬-经理、执行董事、法定代表人，孙淑	乳制品（不含婴幼儿奶粉）、预包装食品批发及销售，生鲜乳收购	2020年

经销商	成立时间	注册资本	股权结构	主要人员	经营范围	开始合作时间
				波-监理		
内蒙古大松鼠食品有限公司	2018/2/28	3000 万元	杨埃喜 - 100%	杨埃喜-经理、执行董事、法定代表人, 苏葡萄-监事	食品销售(仅销售预包装食品); 食品互联网销售(仅销售预包装食品)	2020 年
赛罕区康树食品店	2018/04/19		马有元		食品销售	2018 年
北京津泉源饮料有限公司	2016/9/9	100 万	丁夏飞 100%	丁夏飞-经理, 执行董事, 法定代表人 丁震寰-监事	销售食品、日用品、办公用品、服装、鞋帽、金属材料、珠宝首饰、工艺品; 餐饮管理; 企业管理; 技术服务、技术咨询、技术转让、技术开发、技术培训。(企业依法自主选择经营项目, 开展经营活动; 依法须经批准的项目, 经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动; 不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)	2020 年
内蒙古牧喆商贸有限公司	2018/4/27	300 万	王福兵 100%	王福兵-经理, 执行董事, 法定代表人 张羽-监事	预包装食品(凭许可经营)、农副产品、食品添加剂的销售	2020 年
鄂尔多斯市新琛达商贸有限公司	2018/10/17	50 万元	李霞-99% 李鹏程-1%	李鹏程-经理, 执行董事, 法定代表人	预包装食品、粮油、酒、副食、调料、散装食品、饮料、日化、五金、	2020 年

经销商	成立时间	注册资本	股权结构	主要人员	经营范围	开始合作时间
				李建雄-监事	乳制品（含婴幼儿配方乳粉）批发销售，烟零售。	
内蒙古有点萌商贸有限责任公司	2017/09/26	50 万元	刘洋-80% 郑丹敏-20%	刘洋-执行董事, 经理, 法定代表人 郑丹敏-监事	食品销售（含网上销售）(凭许可证经营)。一般经营项目：日用百货、电脑及配件、机械设备（不含特种设备）、办公用品、文体用品、包装材料、水果、蔬菜、生肉、农机具的销售；企业管理与策划；农业生产技术咨询、技术服务、技术推广与技术转让；会议会展服务、摄影服务；广告设计、制作、代理与发布；仓储（不含易燃易爆危险品）；服装鞋帽、工艺品（不含象牙及其制品）、钟表眼镜、玩具、汽车和摩托配件、化妆品、家具、家用电器、电子产品、计算机、通讯设备、软件设备的销售；电子商务（不含需审批项目）	2018 年
包头市豆家尚品商贸有限责	2011/06/14	100 万元	史玉宝-60% 高涛-40%	史玉宝-执行董事, 经理, 法定代	食品互联网销售（仅销售预包装食品）；日用杂品销	2020 年

经销商	成立时间	注册资本	股权结构	主要人员	经营范围	开始合作时间
任公司				表人 高涛-监事	售;电器辅件销售; 电子产品销售;建筑装饰材料销售;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);广告制作;广告设计、代理	
靖边县润百商行	2020/3/9		侯红卫		预包装食品及散装食品、乳制品(不含婴幼儿配方奶粉)、五金交电、烟酒、日用百货批发零售*(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	2020年
内蒙古芳鲜供应链管理有限 公司	2020/07/07	100万元	方陌100%	方陌-执行董事,经理, 法定代表人 薛婷- 监事	食品销售(凭许可证经营)、农副产品、日用百货、图书、服装鞋帽、家用电器、家居用品、纺织品、文化办公用品、体育用品、电子产品、电脑硬件及配件耗材、礼品、工艺品、皮革制品、厨房用具、卫生洁具、化妆品、灯具、建筑材料、装潢材料、包装材料、五金配件、工	2020年

经销商	成立时间	注册资本	股权结构	主要人员	经营范围	开始合作时间
					具、通讯器材、照相器材、摄影器材、健身器材、音响设备、酒店设备、消防设备、环保设备、饲料的销售；软件应用与开发；网站建设维护与推广；旅游咨询、旅游策划、旅游项目开发；企业形象策划、营销策划、品牌策划；组织文化艺术交流活动；企业公关活动策划；商务咨询服务（投资咨询除外）；会议及展览服务；礼仪服务；摄影服务；广告服务；信息技术咨询服务；文艺创作与表演；物流服务（不含需审批事项）；电子商务	
土默特左旗荣建冷饮经销部	2020/3/18		赵建东		散装、预包装食品（含冷藏冷冻食品）批发及零售、乳制品销售（不含婴幼儿配方乳粉）（待取得许可证后方可经营）。	2020年
多伦县恒伟副食批发部	2018/4/8		尹景甫		食品销售(仅销售预包装食品)	2020年
青山区史	2019/02/26			杨帅	食品经营：食品销	2019年

经销商	成立时间	注册资本	股权结构	主要人员	经营范围	开始合作时间
蒂文食品店					售。(在许可证许可的范围和有效期内从事经营)	
巴彦淖尔市临河区普盛副食品商行	2018-5-11		李建军		预包装食品兼散装食品、乳制品(不含婴幼儿配方乳粉)	2019年
巴彦淖尔市蒙蒙商贸有限公司	2014-8-21	51万元	许杰-100%	许杰-执行董事, 经理; 王柏涛-监事	预包装食品兼散装食品、乳制品(不含婴幼儿配方乳粉)	2021年
玉泉区蒙小青食品经销部	2019-1-11		贾伟新		食品、乳制品(含婴幼儿配方乳粉)、日用百货、洗化用品、五金交电销售; 烟草制品零售; 道路普通货物运输服务。(凭许可证经营)	2016年
围场满族蒙古族自治县城子乡史家小铺	2005-5-16		许海彦		预包装食品、散装食品、乳制品(含婴幼儿配方乳粉)、卷烟, 雪茄烟、日用百货、服装鞋帽、五金杂品、民用建材、饲料、生肉、鸡蛋、水产品、蔬菜、水果、文具用品批发、零售**	2021年
内蒙古蒙品炬电子商务有限公司	2017-5-27	200万(元)	王勋飞-100%	王勋飞-执行董事, 经理; 田小娟-监事	在互联网上销售土特产、农副产品; 农畜产品销售; 企业营销策划; 仓储服务; 物流平台; 物流信息咨询服	2018年

经销商	成立时间	注册资本	股权结构	主要人员	经营范围	开始合作时间
					务；物流配送（凭资质经营）；	
奈曼旗大镇亿利达商行	2015-4-2		张成悦		许可经营项目：无 一般经营项目：烟酒茶糖 其他副食品 粮油 调味品 乳制品 日用百货零售 配送服务 仓储	2021年
佳县花园时代超市	2018-5-30		马小艳		一般项目：办公用品销售；日用百货销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：食品销售；烟草制品零售；酒类经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。	2021年
巴彦淖尔市临河区骑士乳品经营部	2021-4-12		刘凯		预包装食品兼散装食品（含冷藏冷冻食品）、保健食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）；卷烟零售；日用百货销售。	2021年
科尔沁左翼后旗甘旗卡万德福商行	2020-12-3		周宇		食品销售；日用百货销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；办公用品销售	2021年
准格尔旗新源超市	2009-5-14		胡永胜		许可经营项目：预包装食品兼散装食	2021年

经销商	成立时间	注册资本	股权结构	主要人员	经营范围	开始合作时间
					品、乳制品（不含婴幼儿配方乳粉）。 一般经营项目： 糖、烟、酒、副食、蔬菜、水果、粮油、饮料、日用百货零售	
内蒙古浩雪商贸有限公司	2021-5-10	50万(元)	张雪峰-100%	张雪峰-执行董事，经理；张雪慧-监事	食品经营；保健食品销售；酒类经营；烟草制品零售；农副产品销售；食品用洗涤剂销售；五金产品批发；	2021年

经核查，上述经销商经营状态正常，具有相匹配的经营范围，不存在已列入失信被执行人、营业执照吊销等经营异常的情形。

②合同订单、资金流水、实物流一致性检查情况

申报会计师检查了重点核查经销商2021年、2022年的销售订单、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：

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；检查经销商回款是否由经销商本人回款，是否存在第三方付款的情况；检查订单时间、销售出库单时间是否存在逻辑矛盾；检查销售出库单上是否有经销商签字、盖章确定验收；检查外用车派车单时间与销售出库单时间是否存在逻辑矛盾。

申报会计师根据经销商营业收入重要性不同，分别抽查不同数量的客户订单、回款、物流单据，具体供应商对应样本数量情况如下：

单位：元

2021年					
经销商客户工商名称	2020年	占比	2021年	占比	核查2021年样本数量
乌兰浩特草原骑士乳品有限公司（注）	4,862,668.20	37.91%	6,717,483.91	25.22%	100
内蒙古大松鼠食品有限公司	733,104.53	5.72%	3,554,739.88	13.35%	50
赛罕区康树食品店	1,625,886.36	12.67%	2,494,791.66	9.37%	45

2021 年					
经销商客户工商名称	2020 年	占比	2021 年	占比	核查 2021 年 样本数量
北京津泉源饮料有限公司	607,379.41	4.73%	2,312,871.11	8.68%	45
内蒙古牧喆商贸有限公司	1,038,828.54	8.10%	1,861,301.04	6.99%	35
鄂尔多斯市新琛达商贸有限公司	1,901.42	0.01%	1,112,563.88	4.18%	35
内蒙古有点萌商贸有限责任公司	306,072.06	2.39%	884,161.72	3.32%	20
包头市豆家尚品商贸有限责任公司	403,126.81	3.14%	848,837.06	3.19%	20
靖边县润百商行	359,161.28	2.80%	720,276.11	2.70%	20
内蒙古芳鲜供应链管理有限 公司	166,534.84	1.30%	694,775.08	2.61%	20
土默特左旗荣建冷饮经销部	295,439.59	2.30%	587,245.69	2.20%	20
多伦县恒伟副食批发部	320,493.82	2.50%	526,726.74	1.98%	20
青山区史蒂文食品店	294,059.36	2.29%	515,802.47	1.94%	20
合计	11,014,656.22		22,831,576.35		450

注：乌兰浩特草原骑士乳品有限公司、呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司为刘冬冬同一控制下企业，销售数据合并统计。

2022 年					
经销商客户工商名称	2021 年	占比	2022 年	占比	样本数量
北京津泉源饮料有限公司	2,312,871.11	17.10%	6,382,602.23	19.81%	100.00
巴彦淖尔市临河区普盛副食 品商行	1,560,208.75	11.54%	2,407,450.47	7.47%	45.00
巴彦淖尔市蒙蒙商贸有限公司	1,224,660.96	9.06%	1,958,978.56	6.08%	35.00
玉泉区蒙小青食品经销部	1,563,449.98	11.56%	3,248,273.19	10.08%	50.00
围场满族蒙古族自治县城子 乡史家小铺	787,125.50	5.82%	1,246,347.47	3.87%	10.00
内蒙古蒙品炬电子商务有限 责任公司	1,641,891.12	12.14%	3,078,972.97	9.56%	50.00
佳县花园时代超市	778,931.29	5.76%	3,196,436.79	9.92%	50.00
巴彦淖尔市临河区骑士乳品 经营部	155,644.46	1.15%	2,141,136.47	6.65%	45.00

2022 年					
经销商客户工商名称	2021 年	占比	2022 年	占比	样本数量
科尔沁左翼后旗甘旗卡万德福商行	356,299.56	2.63%	1,037,273.10	3.22%	35.00
合计	10,381,082.73		24,697,471.25		420.00

经检查，经销商销售订单、回款、物流单、销售出库单信息相匹配，未发现异常。

针对发行人前员工刘冬冬成立的乌兰浩特草原骑士乳品有限公司及其关联企业，申报会计师取得并核查了乌兰浩特草原骑士乳品有限公司及其关联企业的公司流水及刘冬冬个人流水，乌兰浩特草原骑士乳品有限公司及其关联企业确有实现最终销售。

综上所述，发行人与 2021 年、**2022 年**销售同比增长超过 50%且收入金额大于 50 万以上经销商的资金往来均存在真实业务背景，不存在无真实业务背景发生的资金往来。

③关联关系情况核查

针对发行人与经销商是否存在关联关系，申报会计师主要采取以下方式进行核查：

确定发行人关联方清单，并将关联方清单与发行人报告期内的经销商进行比对；获取发行人及主要关联方的银行流水，核查是否与经销商及相关人员存在资金往来；取得发行人报告期内员工花名册，与主要经销商实际控制人、董事、监事、高级管理人员等人员信息进行比对，确认关联关系或潜在关联关系情形；通过企查查等平台公开信息，或者在访谈过程中要求经销商提供营业执照、工商信息等资料的方式，查看主要经销商的主要管理人员、主要股东等信息，比对是否存在发行人的关联方；对发行人主要经销商进行实地走访或视频访谈，向经销商提供关联方清单，要求经销商确认是否与发行人存在关联关系，并签字确认；对发行人前员工在报告期内设立的经销商（乌兰浩特草原骑士乳品有限公司及其关联企业），申报会计师核查了该客户的公司流水、个人流水、企查查信用报告等资料，查证了经销商确与发行人无关联关系。

经核查，未发现 2021 年、**2022 年**销售同比增长超过 50%且收入金额大于 50 万以上的经销商与发行人存在关联关系。

④终端销售情况核查

针对于报告期内发行人部分重点核查经销商执行了穿透核查，选取了部分下游客户执行访谈程序，访谈采取线上线下相结合的模式。下游客户以商超及直接零售的商贸公司为主，且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。

⑤重点核查经销商次年从发行人处采购情况

申报会计师获取了发行人对 2021 年销售同比增长超过 50%且收入金额大于 50 万以上的乳业经销商在 2022 年 1-5 月的销售情况，并对其进行同期对比，具体情况详见下表：

单位：元

经销商客户工商名称	2022年1-5月销售金额	2021年1-5月销售金额	差异金额	金额变动情况
乌兰浩特草原骑士乳品有限公司（注）	3,549,975.60	2,873,029.62	676,945.98	23.56%
鄂尔多斯市新琛达商贸有限公司	483,835.56	447,460.65	36,374.91	8.13%
内蒙古大松鼠食品有限公司	2,569,632.00	485,575.25	2,084,056.75	429.19%
内蒙古芳鲜供应链管理有限公司	202,141.60	418,374.18	-216,232.58	-51.68%
北京津泉源饮料有限公司	1,081,009.72	919,657.29	161,352.43	17.54%
内蒙古有点萌商贸有限责任公司	451,776.96	165,104.62	286,672.34	173.63%
包头市豆家尚品商贸有限责任公司	556,949.52		556,949.52	
靖边县润百商行	311,622.16	369,832.71	-58,210.55	-15.74%
土默特左旗荣建冷饮经销部	323,714.02	219,999.17	103,714.85	47.14%
内蒙古牧喆商贸有限公司	1,064,686.30	804,341.36	260,344.94	32.37%
青山区史蒂文食品店	263,875.50	176,722.16	87,153.34	49.32%
多伦县恒伟副食批发部	333,033.14	158,919.12	174,114.02	109.56%
赛罕区康树食品店	1,104,195.26	1,122,422.37	-18,227.11	-1.62%

注：乌兰浩特草原骑士乳品有限公司、呼伦贝尔市草原骑士商贸有限公司为刘冬冬同一控制下企业，销售数据合并统计。

由上可知，2021年销售同比增长超过50%且收入金额大于50万以上的经销商之中，除了赛罕区康树食品店、靖边县润百商行2022年1-5月较去年同期有所下降之外，且下降金额较小，其他经销商销售收入均保持增长。公司不存在向上述经销商在2021年突击发货，2022年销售收入非正常大幅度减少的情况。

申报会计师获取了发行人对2022年销售同比增长超过50%的乳业经销商在2023年1-3月的销售情况，并对其进行同期对比，具体情况详见下表：

单位：元

经销商客户工商名称	2023年1-3月销售金额	2022年1-3月销售金额	差异金额	金额变动情况
北京津泉源饮料有限公司	823,247.60	477,073.13	346,174.47	72.56%
巴彦淖尔市临河区普盛副食品商行	767,914.16	780,303.65	-12,389.49	-1.59%
巴彦淖尔市蒙蒙商贸有限公司	522,173.17	545,728.92	-23,555.75	-4.32%
玉泉区蒙小青食品经销部	634,711.87	1,209,498.38	-574,786.51	-47.52%
围场满族蒙古族自治县城子乡史家小铺	300,045.63	124,955.75	175,089.88	140.12%
内蒙古蒙品炬电子商务有限责任公司	996,453.61	734,013.36	262,440.25	35.75%

经销商客户工商名称	2023年1-3月销售金额	2022年1-3月销售金额	差异金额	金额变动情况
佳县花园时代超市	639,641.14	288,859.41	350,781.73	121.44%
巴彦淖尔市临河区骑士乳品经营部	501,206.23	762,378.63	-261,172.40	-34.26%
科尔沁左翼后旗甘旗卡万德福商行	379,438.98	242,046.74	137,392.24	56.76%

由上可知，2022年销售同比增长超过50%的乳业经销商之中，除了巴彦淖尔市蒙蒙商贸有限公司、巴彦淖尔市临河区普盛副食品商行、玉泉区蒙小青食品经销部、巴彦淖尔市临河区骑士乳品经营部2023年1-3月较去年同期有所下降之外，且下降金额较小，其他经销商销售收入均保持增长。

综上所述，申报会计师通过执行上述程序，发行人乳业板块经销收入具有真实性。

问题 10. 是否存在甜菜供给不足的风险

根据申报材料：（1）发行人糖业板块产糖所用甜菜大部分源自发行人自有农场种植，少部分甜菜由合作社、订单户种植供应。（2）报告期内，来自于自有农场种植的甜菜基本稳定，而来源于订单户种植的甜菜存在较大波动，各期采购量分别为52,490.63吨、198,541.32吨和122,356.13吨，采购占比分别为17.30%、45.77%和33.48%，2021年，订单户及合作社甜菜采购数量及金额较上年有所减少的原因为受其他高收益作物的挤占，订单户及合作社甜菜种植积极性下降。

请发行人说明：（1）2020年、2021年自有农场的采购单价高于订单户、专业合作社，主要系运距差异导致运费较高以及自产的部分甜菜为有机甜菜所致，结合自有农场、订单户及专业合作社的区域分布情况，与敕勒川糖业等主要白糖生产基地的距离，各期有机甜菜采购占比情况，说明自有农场与订单户、专业合作社采购单价差异的合理性。（2）订单户租赁发行人土地种植甜菜的具体情况，如何核算；结合外采甜菜占比情况，说明“少部分甜菜由合作社、订单户种植供应”的表述是否准确。（3）各期甜菜种子采购量波动较大的原因，肥料采购数量大幅增加的原因；甜菜种子、肥料等原材料采购量与自产甜菜产量，自产及外购甜菜的数量与白糖产量、白糖销量之间是否配比；甜菜的出糖率情况及与行业水平的比较情况，是否存在差异或异常；白糖产量与糖蜜、甜菜粕的产量是否具有对应关系及报告期内的对应情况，与行业水平的比较情况及是否存在差异。（4）聚甜农牧业流转取得82,858.70亩农村土地承包经营权，前十大地块部分将于近2年到期；兴甜农牧业流转取得的44,697.95亩农村土地承包经营权，面积前十大地块土地使用期均至2021年末到期；2021/22榨季，我国甜菜种植面积显著减少，根据中国糖业协会预测，2021/22榨季甜菜种植面积仅16万公顷，较上年减少38.46%。说明发行人糖业板块各期及2022年流转取得土地面积的情况，是否存在减少的情况；结合玉米、马铃薯

薯等其他农作物品种的市场行情，说明订单户及合作社签约甜菜种植面积是否存在减少的情况，发行人是否存在甜菜供给不足的风险，是否存在甜菜采购成本上升的风险，相关风险揭示是否充分。（5）糖业主要供应商的采购内容、定价依据及公允性，主要供应商变化较大的合理性；各期法人客户、自然人客户销售金额及占比、占比变化合理性；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，是否存在交易或资金往来。

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。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）2020年、2021年自有农场的采购单价高于订单户、专业合作社，主要系运距差异导致运费较高以及自产的部分甜菜为有机甜菜所致，结合自有农场、订单户及专业合作社的区域分布情况，与勐勒川糖业等主要白糖生产基地的距离，各期有机甜菜采购占比情况，说明自有农场与订单户、专业合作社采购单价差异的合理性。

报告期，外购甜菜和自产甜菜定价基础为采购价=基准价+运费+除土费，个别补偿补贴调整因素也会影响最终采购价格，其他补偿调整事项主要包括：（1）糖分损失补偿。甜菜到厂后发行人会根据甜菜含糖量进行考核，甜菜在起收过程中会发生起收或堆垛等非供应商原因导致糖分损失的情况，具体包括提前起收补偿和堆垛补偿。甜菜一般于10月完全成熟并起收，发行人为了尽早开始当年榨季，会在9月提前起收甜菜并开榨，所以尚未完全成熟的甜菜糖分会受到损失，故需要针对甜菜糖分损失的部分给予补偿，即提前起收补偿；因起收后甜菜不能及时运输，需要在地头堆垛一段时间，也将造成糖分损失，亦需要按照堆垛时间的长短给予一定补偿，即堆垛补偿。（2）扶持补贴。为扶持订单户发展，发挥示范效应，对个别订单户经公司审核后给与一定的扶持补贴。

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“（4）甜菜采购模式”下相关内容进行如下修改：

更正前	更正后
<p>报告期，外购甜菜和自产甜菜定价方法：采购价=基准价+运费+除土费。其中，2019年、2020年自产甜菜与外购甜菜基准价均为500元/吨，2021年自产甜菜基准价为550元/吨，外购甜菜基准价为500元/吨；此外，报告期自产有机甜菜在基准价基础上溢价100元/吨。因此，报告期自产甜菜与外购甜菜定价不存在重大差异。2020年、</p>	<p>报告期内，外购甜菜和自产甜菜定价基础为：采购价=基准价+运费+除土费，个别补偿补贴调整因素也会影响最终采购价格，其他补偿调整事项主要包括：（1）糖分损失补偿。甜菜到厂后发行人会根据甜菜含糖量进行考核，甜菜在起收过程中会发生起收或堆垛等非供应商原因导致糖分损失的情况，具体包括提前起收补偿和堆垛补</p>

更正前	更正后
2021 年自有农场的单价总体上要高于订单户、专业合作社，主要系运距差异导致运费较高以及自产的部分甜菜为有机甜菜所致。	<p>偿。甜菜一般于 10 月完全成熟并起收，发行人为了尽早开始当年榨季，会在 9 月提前起收甜菜并开榨，所以尚未完全成熟的甜菜糖分会受到损失，故需要针对甜菜糖分损失的部分给予补偿，即提前起收补偿；因起收后甜菜不能及时运输，需要在地头堆垛一段时间，也将造成糖分损失，亦需要按照堆垛时间的长短给予一定补偿，即堆垛补偿。（2）扶持补贴。为扶持订单户发展，发挥示范效应，对个别订单户经公司审核后给与一定的扶持补贴。2020 年自产甜菜与外购甜菜基准价均为 500 元/吨，2021 年自产甜菜基准价为 550 元/吨，外购甜菜基准价为 500 元/吨；2022 年自产甜菜基准价为 550 元/吨，2022 年根据不同种植甜菜地区含糖量不同，大青山以北（后山）外购甜菜基准价为 550 元/吨，大青山以南（前山）种植地区外购甜菜基准价为 500 元/吨。此外，报告期自产有机甜菜在基准价基础上溢价 80-100 元/吨。因此，报告期内自产甜菜与外购甜菜基准价不存在重大差异。2020 年、2021 年自有农场的单价总体上要高于订单户、专业合作社，除 2021 年发行人自产甜菜基准价较外购甜菜略高外，主要系运距差异导致运费较高以及自产的部分甜菜为有机甜菜所致。</p>

报告期内甜菜采购定价情况如下：

2022 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
聚甜农牧业(自有农场)	190,509.86	550.00	14.00	137.00	62.96	763.96
兴甜农牧业(自有农场、有机甜菜)	42,259.94	650.00	14.00	124.00	47.37	835.37
骑士农牧业(自有农场)	130.00	550.00	13.00	17.00		580.00
订单户自提-后山	32,756.68	550.00	16.51	99.14	26.46	692.10
订单户到厂-前山	49,600.31	500.00			143.83	643.83
订单户到厂-后山	3,049.46	550.00			100.00	650.00

供应商	采购数量(吨)	基准价	除土	运费	补偿补贴	单价
合作社到厂-前山	23,284.16	500.00			145.94	645.94

2021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
聚甜农牧业(自有农场)	173,428.20	550.00	13.00	137.00	14.04	714.04
兴甜农牧业(自有农场、有机甜菜)	42,239.07	650.00	13.00	124.04		787.04
兴甜农牧业(自有农场)	23,547.80	550.00	13.00	104.37	47.14	714.51
骑士农牧业(自有农场)	3,940.86	550.00	13.00	17.00	2.51	582.51
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
聚甜农牧业(自有农场)	122,658.39	500.00	15.00	115.00	8.94	638.94
兴甜农牧业(自有农场、有机甜菜)	44,706.69	600.00	15.00	105.00		720.00
兴甜农牧业(自有农场)	34,902.42	500.00	15.00	105.00	12.37	632.37
骑士农牧业(自有农场)	24,136.70	500.00	15.00	55.00	4.92	574.92
裕祥农牧业(自有农场)	8,827.91	500.00	15.00	75.00	8.48	598.48
订单户到厂	29,230.07	500.00			101.10	601.10
订单户自提	121,998.27	500.00	16.18	84.95	2.60	603.73
合作社自提	47,312.98	500.00	16.64	71.72	17.02	605.38

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,2020年自产甜菜与外购甜菜基准价为500元/吨,2021年自产甜菜基准价为550元/吨,外购甜菜基准价为500元/吨,2022年自产甜菜基准价为550元/吨,2022年根据不同种植甜菜地区含糖量不同,大青山以北(后山)外购甜菜基准价为550元/吨,大青山以南(前山)种植地区外购甜菜基准价为500元/吨。此外,报告期自产有机

甜菜在基准价基础上溢价 80-100 元/吨。因此，报告期自产甜菜与外购甜菜基准价不存在重大差异。2020 年、2021 年自有农场的甜菜单价总体上要高于订单户、专业合作社，除 2021 年发行人自产甜菜基准价较外购甜菜略高外，主要系运距差异导致运费较高以及自产的部分甜菜为有机甜菜所致。

报告期内自有农场、订单户及专业合作社的自提甜菜种植区域分布情况，与敕勒川糖业等主要白糖生产基地的距离详见下表：

2022 年

单位：元

供应商	种植区域	收购数量（吨）	到糖厂距离情况（KM）	平均到糖厂距离情况（KM）
呼和浩特市骑士聚甜农牧业有限责任公司	察右中旗	41,252.40	254.88	215.14
	达茂	28,577.11	207.48	
	四子王旗	70,134.47	211.73	
	武川	50,545.88	174.48	
包头市兴甜农牧业有限责任公司	固阳	42,259.94	160.13	160.13
包头市骑士农牧业有限责任公司	土右	130.00	20	20
订单户自提	达茂	8,373.98	207.48	209.61
	察右中旗	683.64	246.72	
	固阳	2,644.38	160.13	
	四子王旗	20,286.97	211.73	
	武川	767.71	174.48	

2021 年

单位：元

供应商	种植区域	收购数量（吨）	到糖厂距离情况（KM）	平均到糖厂距离情况（KM）
呼和浩特市骑士聚甜农牧业有限责任公司	察右中旗	16,179.02	272.95	223.84
	达茂	60,064.04	209.69	
	四子王旗	66,013.13	238.13	
	武川	31,172.01	195.36	
包头市兴甜农牧业有限责任公司	达茂	3,701.51	189.44	153.58
	固阳	62,085.36	151.44	

供应商	种植区域	收购数量 (吨)	到糖厂距离情况 (KM)	平均到糖厂距离情况 (KM)
包头市骑士农牧业有限责任公司	土右	3,940.86	14.46	14.46
订单户自提	达茂	1,435.85	185.75	180.36
	达旗区域	12,784.92	80.00	
	固阳	10,195.01	135.12	
	四子王旗	40,670.29	224.13	
	土右	33.16	30.00	
	土左	612.44	117.30	
合作社自提	土右	3,964.67	58.20	80.21
	土左	3,187.41	107.60	

2020 年

单位：元

供应商	种植区域	收购数量 (吨)	到糖厂距离情况 (KM)	平均到糖厂距离情况 (KM)
呼和浩特市骑士聚甜农牧业有限责任公司	达茂	66,962.35	242.55	229.05
	四子王旗	39,477.62	215.38	
	武川	16,218.42	206.57	
包头市兴甜农牧业有限责任公司	达茂	1,715.18	248.00	197.09
	固阳	77,893.93	195.97	
包头市骑士农牧业有限责任公司	达旗东	5,270.82	77.62	79.00
	土右	9,622.91	22.00	
	土左	9,229.80	124.30	
	托县	13.17	57.00	
达拉特旗裕祥农牧业有限责任公司	达旗西	8,827.91	103.11	103.11
订单户自提	达茂	11,743.59	238.79	128.39
	达旗东	18,187.99	103.28	
	达旗西	18,776.41	91.53	
	固阳	11,507.80	194.35	
	四子王旗	21,579.40	211.77	
	土右	19,000.14	39.69	

供应商	种植区域	收购数量(吨)	到糖厂距离情况(KM)	平均到糖厂距离情况(KM)
	土左	62,273.08	105.76	
	武川	6,242.84	190.76	
合作社自提	达旗东	14.77	96.00	95.02
	达旗西	6,926.33	96.00	
	固阳	3,813.73	203.00	
	土左	36,558.15	83.58	

报告期内各供应商种植地区到糖厂平均吨/公里运费情况如下：

单位：元/（吨*公里）

项目	平均每吨/公里运费情况		
	2020年	2021年	2022年
呼和浩特市骑士聚甜农牧业有限责任公司	0.50	0.61	0.47
包头市兴甜农牧业有限责任公司	0.53	0.76	0.53
包头市骑士农牧业有限责任公司	0.70	1.18	1.18
达拉特旗裕祥农牧业有限责任公司	0.73		
订单户自提	0.60	0.49	0.48
合作社自提	0.75	0.74	

由上可知，2021年包头市骑士农牧业有限责任公司每吨/公里运费增加较多，从2020年的0.7元增长至1.18元，主要是因为2021年运距过短导致，2020年包头市骑士农牧业有限责任公司甜菜种植地区到糖厂距离为79公里，2021年甜菜种植地区到糖厂距离仅为14.46公里，2021年到厂距离大大缩短，通常运输距离越短，拉运甜菜的运输服务每吨公里运费越高，符合实际情况，具有商业合理性。

除上述情况之外，报告期内各年其他各供应商种植地区到厂平均每吨/公里运费波动不大，各供应商甜菜运费差异的主要原因为运距差异。

综上所述，2020年、2021年、**2022年**自有农场的甜菜单价总体上要高于订单户、专业合作社，除2021年发行人自产甜菜基准价较外购甜菜略高外，主要系运距差异导致运费较高以及自产的部分甜菜为有机甜菜所致。

（二）订单户租赁发行人土地种植甜菜的具体情况，如何核算；结合外采甜菜占比情况，说明“少部分甜菜由合作社、订单户种植供应”的表述是否准确。

报告期内订单户租赁发行人土地种植甜菜详细情况详见下表：

租赁期间	租赁订单户姓名	租赁订单户土地面积	单价	年租金金额合计	土地出租方
2020年	张飞	1,029.90	504.00	519,069.60	裕祥农牧业
2020年	杜晓磊	637.00	504.00	321,048.00	裕祥农牧业
2020年	郝方树	351.56	420.00	147,655.20	裕祥农牧业
2020年	呼伦贝尔市农丰商贸有限公司	3,444.61	400.00	1,377,844.00	裕祥农牧业
2020年	谷春雷	2,898.00	410.19	1,188,732.82	兴甜农牧业
2020年	宁安市友联现代农机专业合作社	3,709.00	328.24	1,217,450.00	聚甜农牧业
2020年	土默特左旗付强农机服务农民专业合作社	844.00	550.00	464,200.00	骑士农牧业
2020年	呼伦贝尔市农丰商贸有限公司	4,370.00	500.00	2,185,000.00	骑士农牧业
2020年	呼伦贝尔市农丰商贸有限公司	612.00	600.00	367,200.00	骑士农牧业
2020年	訾瑞	170.50	120.00	20,460.00	兴甜农牧业
小计		18,066.57		7,808,659.62	
2021年	史新宽	200.00	900.00	180,000.00	裕祥农牧业
2021年	李文学	88.80	700.00	62,160.00	裕祥农牧业
2021年	李文学	614.60	900.00	553,140.00	裕祥农牧业
2021年	张强	898.00	400.00	359,200.00	裕祥农牧业
2021年	张旭光	400.00	400.00	160,000.00	裕祥农牧业
2021年	云福喜	135.00	800.00	108,000.00	裕祥农牧业
2021年	张崇华	216.70	900.00	195,030.00	裕祥农牧业
2021年	陈二文	157.00	900.00	141,300.00	裕祥农牧业
2021年	陈二文	345.71	700.00	241,997.00	裕祥农牧业
2021年	魏志龙	349.00	900.00	314,100.00	裕祥农牧业
2021年	刘宽小	157.00	800.00	125,600.00	裕祥农牧业
2021年	刘宽小	143.00	700.00	100,100.00	裕祥农牧业
2021年	刘宽小	110.00	700.00	77,000.00	裕祥农牧业
2021年	王峰	610.45	241.94	147,690.50	兴甜农牧业
2021年	宁安市友联现代农机专业合作社	5,966.00	319.38	1,905,450.00	聚甜农牧业
2021年	张建国	9,417.00	170.55	1,606,100.00	聚甜农牧业
小计		19,808.26		6,276,867.50	
2022年	张文学	3,075.00	350/339.55	1,058,746.25	聚甜农牧业
2022年	王峰	797.00	350	278,950.00	聚甜农牧业
2022年	王权美(徐镇)	375.00	350	131,250.00	聚甜农牧业

租赁期间	租赁订单户姓名	租赁订单户土地面积	单价	年租金金额合计	土地出租方
2022年	史志强	220.00	376.50	82,830.00	聚甜农牧业
2022年	孙庆	6,265.00	294.73	1,846,483.45	聚甜农牧业
2022年	李文学	2,272.00	810.00	1,840,320.00	骑士农牧业
	小计	13,004.00		5,238,579.71	

2020年至2022年发行人向订单户转租的土地面积占公司甜菜流转土地总面积的比例分别为15.33%、14.70%和**9.90%**。2020年、2021年、**2022年**转租土地面积较2019年增加较多，主要是因为：自2020年开始，公司开始大力发展订单户为公司种植甜菜模式，部分订单户非本地人，在当地租赁土地存在一定困难或不便，因此公司将承租土地转租给该等订单户。

订单户租赁发行人土地种植甜菜的核算方式为：农业公司与订单户签订土地租赁协议，租赁价格参考成本价与订单户协商确定。合同生效后农业公司确认对外转租土地收入，同时结转对外转租土地成本。

报告期发行人甜菜采购来源于自有农场及外购占比情况如下：

时间	项目	采购数量	占比
2022年	自有农场	232,899.80	68.18%
	外购	108,690.61	31.82%
2021年	自有农场	243,155.93	66.52%
	外购	122,356.13	33.48%
2020年	自有农场	235,232.11	54.23%
	外购	198,541.32	45.77%

由上可知，发行人报告期内外购甜菜采购占比分别为45.77%、33.48%和**31.82%**。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“（4）甜菜采购模式”下相关内容进行如下修改：

更正前	更正后
<p>敕勒川糖业产糖所用甜菜大部分源自公司自有农场种植，少部分甜菜由合作社、订单户种植供应</p>	<p>敕勒川糖业产糖所用甜菜由公司自有农场为主，外部订单户、合作社为辅，2020年至2022年公司自有农场供应甜菜比例分别为54.23%、66.52%和68.18%，外部订单户、合作社供应甜菜合计比例分别为45.77%、33.48%和31.82%。</p>

（三）各期甜菜种子采购量波动较大的原因，肥料采购数量大幅增加的原因；甜菜种子、肥料等原材料采购量与自产甜菜产量，自产及外购甜菜的数量

与白糖产量、白糖销量之间是否配比；甜菜的出糖率情况及与行业水平的比较情况，是否存在差异或异常；白糖产量与糖蜜、甜菜粕的产量是否具有对应关系及报告期内的对应情况，与行业水平的比较情况及是否存在差异。

1、各期甜菜种子采购量波动较大的原因，肥料采购数量大幅增加的原因

(1) 各期甜菜种子采购量波动大的原因

报告期内，甜菜种子的采购量、消耗量和结存量明细表：

单位：千克

项目	2022 年	2021 年	2020 年
期初结存量	27.00	5,542.50	171.00
当期采购量	28,270.50	20,586.00	29,584.92
当期种子消耗量	22,147.50	24,918.10	23,480.92
毁种影响量	-	1,048.40	582.50
对外销售量	-	135.00	150.00
账面结存量	6,150.00	27.00	5,542.50

注：①毁种影响指的是因天气等原因，秧苗未达标，直接将地块毁种，已消耗甜菜种子非自然损失，计入管理费用。

2021 年甜菜种子采购量较 2020 年有所下降，主要系 2020 年期末结存甜菜种子 5,542.50 千克，结存量较大。2022 年期初甜菜种子结存量较少，种子采购量较 2021 年增加。因此，报告期各期甜菜种子采购量波动具有合理性。

(2) 肥料采购数量大幅增加的原因

2020-2022 年，发行人采购的肥料主要用于甜菜等农作物种植。发行人肥料采购数量与消耗数量情况如下：

单位：千克

项目	2022 年	2021 年	2020 年
期初结存	206,373.68	594,615.00	438,119.00
当期采购	10,791,845.00	10,570,133.98	7,033,991.50
甜菜种植消耗（不含秋翻）	6,727,662.28	7,266,831.45	5,493,085.84
甜菜种植秋翻消耗			972,221.66
玉米种植消耗（不含秋翻）	3,083,402.03	2,351,260.00	27,900.00
玉米种植秋翻消耗		520,221.77	
苜蓿种植消耗（不含秋翻）	342,930.00		213,188.00
苜蓿种植秋翻消耗			

项目	2022 年	2021 年	2020 年
燕麦草种植消耗（不含秋翻）	274,675.00		21,000.00
燕麦草种植秋翻消耗			
其他农作物消耗（不含秋翻）	386.00		42,700.00
其他农作物秋翻消耗			
毁种影响	450,087.37		
物料报废	3,080.00		
外对销售	79,020.00	820,062.08	107,400.00
期末结存量	36,976.00	206,373.68	594,615.00

注：①秋翻相关成本作为次年生产成本，其消耗原材料与次年种植面积相关。②毁种影响指的是因天气等原因，秧苗未达标，直接将地块毁种；物料报废为 2019 年向中化现代农业采购的少量肥料出现结块，不能继续使用，作报废处理。

由上表可知，发行人各期肥料采购数量与消耗数量基本匹配，肥料采购数量增加具有合理性。

甜菜为最主要的肥料消耗作物，报告期内发行人对自有农场甜菜使用肥料的情况如下：

项目	2022 年	2021 年	2020 年
肥料消耗量（千克）	6,727,662.28	8,239,053.11	8,726,323.24
种植面积（亩）	105,080.68	114,980.67	99,746.80
单亩肥料消耗量（千克/亩）	64.02	71.66	87.48

注：上表数据不含毁种地块消耗。

发行人报告期内肥料消耗量波动较大，主要系种植面积及单亩肥料耗用均有所波动所致。因甜菜主产区在大青山北地区土地相对贫瘠，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。

2、甜菜种子、肥料等原材料采购量与自产甜菜产量配比

报告期甜菜种子、农业、肥料和自产甜菜配比表：

单位：亩、千克、千克、亩

项目	2022 年	2021 年	2020 年
种植面积	105,080.68	114,980.67	99,746.80
化肥数量	6,727,662.28	8,239,053.11	8,726,323.24
农药数量	143,466.24	168,929.62	145,946.60

项目	2022 年	2021 年	2020 年
种子数量	22, 147. 50	24, 918. 10	23, 480. 92
自种甜菜产量	232, 899, 800. 00	243, 155, 930. 00	235, 232, 110. 00
化肥/自种甜菜产量	0. 029	0. 034	0. 037
农药/自种甜菜产量	0. 00061	0. 00069	0. 00062
种子/自种甜菜产量	0. 00010	0. 00010	0. 00010
单亩化肥消耗量	64. 02	71. 66	87. 48
单亩农药消耗量	1. 37	1. 47	1. 46
单亩种子消耗量	0. 21	0. 22	0. 24

注 1：上表数据不含毁种地块消耗。

根据上表，化肥、农药、种子消耗量和自产甜菜产量比例保持小幅波动；单亩农药、种子的消耗量基本稳定；单亩化肥的消耗量有波动，主要系每亩设计施肥量变动以及秋翻施肥失效追加施肥影响所致，具有合理性。

综上，甜菜种子、肥料、农药消耗数量和自产甜菜产量基本配比。

3、自产及外购甜菜的数量与白糖产量、白糖销量之间是否配比

(1) 自产及外购甜菜数量与白砂糖产量表：

单位：吨

采购种类	2022 年	2021 年	2020 年
自产甜菜	232, 899. 80	243, 155. 93	235, 232. 11
外购甜菜	108, 690. 61	122, 356. 13	198, 541. 32
甜菜总量	341, 590. 41	365, 512. 06	433, 773. 43
白砂糖产量	49, 581. 60	57, 676. 00	64, 919. 10
甜菜总量/白砂糖产量	6. 89	6. 34	6. 68

发行人的甜菜、白砂糖投入产出和甜菜出糖率密切相关。2020 年、2022 年单吨白砂糖甜菜耗用量较高，系当年甜菜含糖率较低，导致出糖率低所致。

(2) 白砂糖产量、白糖销量是否配比

报告期白砂糖产量、销量配比表：

单位：吨

项目	2022 年	2021 年	2020 年
期初存货数量①	13, 221. 75	18, 424. 00	8, 253. 90
白砂糖产量②	49, 581. 60	57, 676. 00	64, 919. 10

项目	2022年	2021年	2020年
白砂糖销量③	45,972.81	62,674.70	52,846.00
模拟计算期末存货数量④=①+②-③	16,830.55	13,425.30	20,327.00
实际期末存货数量⑤	16,105.65	13,221.75	18,424.00
差异数⑥=④-⑤	724.89	203.55	1,903.00

注：模拟计算期末存货指根据白砂糖期初数量、当年生产量、销售量计算出期末数量。

期末存货差异数量构成明细：

单位：吨

项目	2022年	2021年	2020年
对内销售量	724.80	203.45	1,903.00
研发消耗量	0.09	0.05	
产品报废		0.05	
合计	724.89	203.55	1,903.00

根据上表，期末存货差异的主要原因是发行人集团内部销售所致。其中，2020年内部销售数量较多，系当年白砂糖价格低，企业抓住行情备货。

综上，自产及外购甜菜的数量与白糖产量、白糖销量相配比。

4、甜菜的出糖率情况及与行业水平的比较情况，是否存在差异或异常

发行人甜菜的出糖率与可比公司比较表：

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度
商都佰惠生	无数据	无数据	13.11%
太旗佰惠生	无数据	无数据	12.82%
林西佰惠生	无数据	无数据	13.32%
内蒙古出糖率平均数（%）	无数据	无数据	12.59%
全国出糖率平均数（%）	12.54%	12.23%	无数据
发行人出糖率（%）	14.21%	15.16%	14.22%

注：①数据来源于中国糖业协会制糖行业“绩效同业对标”活动对标指标汇编。②内蒙出糖率平均数=（内蒙平均糖分总回收率×内蒙平均甜菜含糖分）/100。③因2021/2022年、2022/2023年中国糖业协会制糖行业“绩效同业对标”活动对标指标汇编未发刊，故同行业2021年度无数据。④数据来源于国家发展和改革委员会。

2020年至2022年度，发行人出糖率分别为14.22%、15.16%、14.21%，2020年度高于内蒙地区平均出糖率，2021、2022年度高于全国平均出糖率，出糖率总体较高，主要原因是发行人自产及外购甜菜种植区域主要集中于大青山后山区域，此区域平均气温较低、日

照较长、昼夜温差较大，甜菜含糖普遍较高；此外，发行人严格执行内部制定的各项工艺指标，将工艺损失降到最低，也一定程度上提高了出糖率。2020年出糖率相对较低，主要是当年内蒙地区受气候影响，甜菜含糖率普遍降低。2022年出糖率相对较低主要原因为，在甜菜收获季节，发行人及订单户甜菜主要种植区域及周边地区新冠疫情形式较为严峻，协调采收、运输人员及车辆较为困难，甜菜在运输路途中时间较长，冻化影响出糖率。

5、白糖产量与糖蜜、甜菜粕的产量是否具有对应关系及报告期内的对应情况，与行业水平的比较情况及是否存在差异

(1) 报告期，发行人白砂糖、糖蜜、甜菜粕产量对应关系：

单位：吨

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
白砂糖产量	49,581.60	57,676.00	64,919.10
糖蜜	18,073.00	20,171.68	22,873.00
甜菜粕	68,051.50	74,770.84	86,750.20
白砂糖产量/糖蜜	2.74	2.86	2.84
白砂糖产量/甜菜粕	0.73	0.77	0.75

报告期内白砂糖产量/糖蜜、白砂糖产量/甜菜粕比例总体波动较小。

(2) 与行业比较情况

目前，我国公众公司中使用甜菜为原料的制糖企业为中粮糖业、安琪酵母及佰惠生。报告期内，同行业公众公司未披露其糖蜜、甜菜粕的产量。根据佰惠生公开披露数据，其制糖副产品为甜菜颗粒粕（以甜菜粕压制制成）、糖蜜，而发行人制糖副产品为甜菜粕、甜菜颗粒粕及糖蜜，发行人白砂糖与副产品结构与佰惠生存在一定差异。

(四) 聚甜农牧业流转取得 82,858.70 亩农村土地承包经营权，前十大地块部分将于近 2 年到期；兴甜农牧业流转取得的 44,697.95 亩农村土地承包经营权，面积前十大地块土地使用期均至 2021 年末到期；2021/22 榨季，我国甜菜种植面积显著减少，根据中国糖业协会预测，2021/22 榨季甜菜种植面积仅 16 万公顷，较上年减少 38.46%。说明发行人糖业板块各期及 2022 年流转取得土地面积的情况，是否存在减少的情况；结合玉米、马铃薯等其他农作物品种的市场行情，说明订单户及合作社签约甜菜种植面积是否存在减少的情况，发行人是否存在甜菜供给不足的风险，是否存在甜菜采购成本上升的风险，相关风险揭示是否充分。

1、发行人糖业板块各期及 2022 年流转取得土地面积的情况

单位：亩

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人糖业板块流转土地面积	131,349.15	134,788.93	117,813.37

由上表可知，发行人糖业板块 2022 年流转取得土地面积与去年基本持平，不存在大幅减少的情况。

2、订单户及合作社签约甜菜种植面积

截至目前，发行人与报告期各期同时期与订单户及合作社签约甜菜种植面积情况如下表所示。

单位：亩

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
订单户	51,768.00	46,966.00	68,882.00
合作社	16,550.00	9,150.00	21,429.00
合计	68,318.00	56,116.00	90,311.00

由上表可知，发行人 2022 年度与订单户及合作社签约甜菜种植面积较 2021 年有所增加。

3、玉米、马铃薯等其他农作物品种的市场行情

2022 年初至今，大连商品交易所玉米活跃合约价格如下：



资料来源：Wind 金融终端，单位：元、吨

如上图，玉米价格于 2022 年年初至 4 月底处于上涨趋势，5 月至 7 月价格下降，2022 年 8 月后价格震荡上行，2023 年至今玉米价格整体处于下降趋势。

2022年初至今，山东马铃薯市场批发价格指数如下：



资料来源：山东省物价局、Wind 金融终端

如上图，马铃薯价格于**2022年初至3月价格上涨**，**4月至6月价格下降**，**2022年下半年至2023年4月马铃薯价格处于震荡上行趋势**，**2023年5月起价格开始回落**。

截至目前，2022年玉米及马铃薯价格未处于持续**上涨**行情，对2022年、**2023年甜菜种植面积的影响有限**。根据中国糖业协会**2023年6月**预测，2022/23榨季我国甜菜种植面积为19.9万公顷（上年数糖业协会更新为**14.1**万公顷），较上年有所回升。

综上，我国甜菜种植面积持续减少的风险较小，发行人通过自种甜菜及合理规划与订单户及合作社签约甜菜种植面积，一定程度上规避了甜菜糖料不足的风险。但如土地租赁、农药、化肥、农机作业费用等甜菜种植成本持续上升，发行人仍将面临甜菜糖料收购价格上涨的风险。

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、行业风险”之“（六）原材料供给风险”补充披露以下楷体加粗部分。

公司糖业板块的原材料主要来自于有农场种植甜菜，但仍有一部分源自订单户种植甜菜。根据中国糖业协会统计及预测，2019/20榨季-2022/23榨季我国甜菜糖料种植面积分别为21.5万公顷、26.2万公顷、**14.1**万公顷、19.9万公顷。甜菜糖料种植面积如果受到其他高收益农作物的持续挤占，糖料种植面积大量减少，或土地租赁、农药、化肥、农机作业费用等甜菜种植成本持续上升，甜菜糖料收购价格将大幅上涨，公司原料供应的稳定性将受到不利影响，给公司经营带来风险。

（五）糖业主要供应商的采购内容、定价依据及公允性，主要供应商变化较大的合理性；各期法人客户、自然人客户销售金额及占比、占比变化合理性；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，是否存在交易或资金往来。

1、糖业主要供应商的采购内容、定价依据及公允性，主要供应商变化较大的合理性；

糖业板块报告期内前五大供应商的采购内容、定价依据和定价公允性情况如下：

2022 年							
序号	供应商	采购内容	采购单价	定价依据	定价公允性	是否存在资金往来	是否存在关联关系或其他利益安排
1	内蒙古熔化华科技有限公司	蒸汽	136.38 元/吨	每年供汽价格在园区管委会指导下双方协商确定	企业所在的土默特右旗新型工业园区唯一供汽商，每年供汽价格在园区管委会指导下双方协商确定	否	否
2	土默特右旗双龙永满农民专业合作社	甜菜	632.18 元/吨	执行到厂价政策，即由订单户负责从地头运输至糖厂的采购价	基准价和其他订单户一致，均为 500 元/吨；因为由订单户送至糖厂，所以给予 132.18 元/吨运费补贴	否	否
3	鄂尔多斯市凯晨贸易有限公司	石灰石	155.10 元/吨	市场定价	石灰石报告期内公司价格基本不变，与市场价差异不大。	否	否
		三级焦	2,265.49 元/吨		公司 2021 年榨季从每年从 9 月、10 月开始，到 11、12 月结束，2022 年 9 月、10 月焦炭市场价格在 2,266 元/吨至 2,356 元/吨之间，与市场价格差异不大。	否	否
4	孙庆	甜菜	547.00 元/吨	执行地头价政策，即由公司负责从地头运输至糖厂的采购价	与其他地头价订单户价格 550 元/吨，基本一致	否	否

5	呼和浩特市鑫泰丰农业科技服务农民专业合作社	甜菜	660.00 元/吨	执行到厂价政策，即由订单户负责从地头运输至糖厂的采购价	基准价和其他订单户一致，均为 500 元/吨；因为由订单户送至糖厂，所以给予 160 元/吨运费补贴	否	否
2021 年度							
序号	供应商	采购内容	采购单价	定价依据	定价公允性	是否存在资金往来	是否存在关联关系或其他利益安排
1	内蒙古熔化华科技有限公司	蒸汽	162.14 元/吨	每年供汽价格在园区管委会指导下双方协商确定	企业所在的土默特右旗新型工业园区唯一供汽商，每年供汽价格在园区管委会指导下双方协商确定	否	否
2	朱水玉	甜菜	500.00 元/吨	执行地头价政策，即由公司负责从地头运输至糖厂的采购价	与其他地头价订单户基准价格一致，均为 500 元每吨	否	否
3	张建国	甜菜	539.24 元/吨	执行地头价政策，即由公司负责从地头运输至糖厂的采购价	基准价和其他订单户一致，均为 500 元/吨；为 2021 年发行人新发展重点培养的甜菜订单大户，同时所处地块供应的甜菜含糖量较高，所以给予一定价格政策补贴，故单价较其他地头订单户价格稍高。	否	否
4	鄂尔多斯市凯晨贸易有限公司	石灰石、三级焦	石灰石：156.47/吨	市场定价	石灰石报告期内公司价格基本不变，与市场价差异不大。	否	否

			三级焦：3097.35/吨		焦炭从 2021 年 8 月开始涨价，从每吨 2500 元左右上涨至每吨 4000 元左右，至 12 月开始回落，回落到 2500 元每吨左右。公司 2021 年榨季从每年从 9 月、10 月开始，到 11、12 月结束，正处于焦炭涨价阶段，2021 年三级焦价格较市场价格比较具有公允性。		
5	包头市顺浩通物流运输有限公司	运输服务、装卸劳务	甜菜收储运输服务：平均 0.51 吨/公里 白砂糖等副产品销售运输服务：根据运送数量和目的地不同确定单价 装卸劳务：入库单价 17 元/吨，出库 9 元/吨；	市场定价	甜菜收储运输服务：注 1 白砂糖等副产品销售运输：注 2	是	否
2020 年度							
序号	供应商	采购内容	采购单价	定价依据	定价公允性	是否存在资金往来	是否存在关联关系或其他利益安排

1	内蒙古熔化华科技有限公司	蒸汽、蒸汽冷凝水（回水）	蒸汽：107.34/吨 蒸汽冷凝水（回水）：13.76/吨	每年供汽价格在园区管委会指导下双方协商确定	企业所在的土默特右旗新型工业园区唯一供汽商，每年供汽价格在园区管委会指导下双方协商确定	否	否
2	张文学	甜菜	509.15/吨	执行地头价政策，即由公司负责从地头运输至糖厂的采购价	基准价和其他订单户一致，均为500元/吨；由于运力有限，起收后未及时调运，依据合同约定给予的堆垛补偿	否	否
3	常继云	甜菜	598.00/吨	执行到厂价政策，即由订单户负责从地头运输至糖厂的采购价	基准价和其他订单户一致，均为500元/吨；因为由订单户送至糖厂，所以给予98元/吨运费及除土费补贴	否	否
4	包头市顺浩通物流运输有限公司	劳务、运输服务	甜菜收储运输服务：平均0.50吨/公里 白砂糖等副产品销售运输服务：根据运送数量和目的地不同确定单价 装卸劳务：入库单价17元/吨，出库9元/吨；	市场定价	甜菜收储运输服务：注1 白砂糖等副产品销售运输：注2	是	否
5	内蒙古华亿能源股份有限公司	天然气	2.36元/m ³	政府指定	内蒙古自治区发展和改革委员会对包头城区天然气统一定价	否	否

注：①甜菜收储运输服务价格公允性分析详见本回复问题13. 内控有效性及中介机构核查要求之“（二）对于资金流水核查情况”相关回复。

注：②2020年负责运输公司共计三家运输公司分别为土默特右旗鸿运润企运输有限责任公司、内蒙古德胜物流有限公司、包头市顺浩通物流运输有限公司。主要运输目的地及参考单价情况：巴彦淖尔 120 元/吨，包头 75 元/吨，呼和浩特和林县 75 元/吨、太原 255 元/吨、河南 370 元/吨、保定 255 元/吨、银川 200 元/吨、天津 270 元/吨等，三家运输公司执行上述统一运输价格。

2021 年中标运输公司共计三家，实际参与运输公司共计两家运输公司分别为内蒙古德胜物流有限公司、包头市顺浩通物流运输有限公司。主要运输目的地及参考单价情况：察北 212 元/吨、保定 235 元/吨、太原 235 元/吨、呼和浩特和林县 87 元/吨，巴彦淖尔 124 元/吨，银川 182 元/吨，包头 70 元/吨，银川 185 元/吨，西安 300 元/吨，河南 345 元/吨等，两家运输公司执行上述统一运输价格。

2022 年中标运输公司共计三家，分别为内蒙古德胜物流有限公司、包头市顺浩通物流运输有限公司和包头市德翼运输有限责任公司。主要运输目的地及参考单价情况：呼和浩特市 90 元/吨、巴彦淖尔 141.7 元/吨，银川 190.75 元/吨，包头 80 元/吨，太原 260 元/吨，焦作 335 元/吨，宝鸡 327 元/吨等，三家运输公司执行上述统一运输价格。

主要供应商变化较大的合理性详见本回复问题 14. 其他财务问题之“（七）梳理不同业务板块客户及供应商情况”之“③前五大供应商名称、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，说明变动原因及合理性，主要供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排。”相关回复内容。

上述报告期内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、其他核心人员无关联关系。

上述主要供应商除包头市顺浩通物流运输有限公司之外，其他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、其他核心人员不存在交易或资金往来情况。包头市顺浩通物流运输有限公司及其实际控制人、关联企业于发行人时任监事会主席田胜利之间存在资金往来情况，具体情况详见本回复问题 13. 内控有效性及中介机构核查要求之“（二）对于资金流水核查情况”相关回复。

2、各期法人客户、自然人客户销售金额及占比、占比变化合理性；

报告期内糖业板块法人主体供应商、非法人主体供应商和自然人供应商的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

供应商类型	2020 年		2021 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
法人单位	7,452.82	42.31%	6,893.97	49.46%	6,274.57	46.99%
非法人单位	2,064.95	11.72%	1,439.93	10.33%	1,774.30	13.29%
自然人	8,095.95	45.96%	5,604.31	40.21%	5,303.33	39.72%
合计	17,613.72	100.00%	13,938.21	100.00%	13,352.19	100.00%

报告期内，公司糖业板块向法人单位主要采购内容为运输服务、蒸汽、天然气等，采购金额及占比波动主要系向法人单位采购运输服务金额波动所致。2021 年向订单户、合作社甜菜采购量有所减少，发生的运输费用相应大幅减少。2022 年采购金额较 2021 年有所减少主要系 2022 年白砂糖及副产品产量较 2021 年减少导致。2022 年糖业板块法人主体供应商、非法人主体供应商和自然人供应商的采购占比情况与 2021 年相比不存在明显异常波动。

报告期内公司糖业板块向非法人单位、自然人主要采购内容为甜菜，采购金额及占比波动主要系公司向合作社、订单户采购甜菜金额波动所致。

综上，报告期各期法人客户、自然人客户销售金额及占比、占比变化具有合理性。

二、中介机构核查意见

（一）申报会计师履行的核查程序

- 1、了解发行人报告期内收购甜菜的定价方法，获取发行人甜菜到货信息数据，分析自有农场与订单户、专业合作社采购单价差异的原因；
- 2、了解订单户租赁发行人土地种植甜菜的具体情况，获取订单户向发行人租赁土地的明细，了解相关转租土地的核算方式；
- 3、了解发行人各期甜菜种子采购量波动较大的原因，肥料采购数量大幅增加的原因，获取发行人甜菜种子和化肥等原材料出库明细、自产及外购甜菜的数量、白糖产销量等数据，进行配比分析；查询同行业可比公司关于甜菜出糖率相关数据；了解白糖产量与糖蜜、甜菜粕的产量是否具有对应关系；
- 4、获取发行人报告期内流转取得土地面积明细表；
- 5、获取发行人糖业板块主要供应商采购数据，了解供应商变化的原因，获取各期法人客户、自然人客户销售金额及占比数据，对报告期内主要供应商进行走访，对发行人的股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员执行流水核查。

（二）申报会计师的核查意见

- 1、发行人报告期内自产甜菜与外购甜菜基准价不存在重大差异，自有农场的甜菜单价总体上要高于订单户、专业合作社，主要系运距差异导致运费较高以及自产的部分甜菜为有机甜菜所致。
- 2、订单户租赁发行人土地种植甜菜的核算方式合理，符合企业会计准则的规定。
- 3、发行人甜菜种子、肥料采购量变动合理，化肥、农药、种子消耗量和自产甜菜产量配比，白糖产量与白糖销量之间勾稽关系配比，出糖率与内蒙古地区平均出糖率的差异原因合理，白糖产量与糖蜜、甜菜粕的产量比例波动不大。
- 4、发行人糖业板块 2022 年流转取得土地面积的不存在大幅减少的情况。
- 5、发行人糖业板块主要供应商变化、各期法人客户和自然人客户销售金额占比变化具有合理性，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、其他核心人员无关联关系。主要供应商除包头市顺浩通物流运输有限公司之外，其他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、其他核心人员不存在交易或资金往来情况。

问题 11. 糖业板块毛利率与可比公司差异较大的合理性

根据申报材料：（1）发行人糖业板块第四季度销售占比分别为 79.12%、79.04%和 69.52%。（2）糖业板块毛利率分别为 21.86%、2.31%和 8.71%，可比

公司平均水平分别为 6.20%、8.49%和 13.98%，二者差异较大且变动趋势不一致；糖业板块毛利率波动较大是发行人报告期内业绩波动的主要原因，发行人披露白砂糖具有典型的大宗商品属性，存在公开的市场价格，公司白砂糖产品主要根据大宗商品交易公开市场价格定价。

请发行人说明：（1）糖业板块第四季度销售占比较高的情况与行业可比公司相比是否存在较大差异，糖蜜、甜菜粕销售收入波动的原因。（2）结合白砂糖毛利率变动对发行人经营业绩的影响，量化分析报告期内业绩波动的原因，后续业绩变动是否仍保持波动态势。（3）结合同行业可比公司在产供销模式、产品定价、单位成本、客户结构等方面的差异情况，详细分析说明白砂糖在存在公开市场价格的情况下，发行人毛利率与可比公司差异较大，且波动趋势不一致的合理性。（4）结合与同行业可比公司在产品特点、生产成本、客户及供应商类型等的差异情况分析发行人牧业毛利率低于同行业公司的原因及合理性。（5）结合业务流程、生产过程，说明各业务板块成本归集和结转、各业务板块之间成本结转情况，发行人会计核算系统的建立健全情况、会计核算的具体流程，产品成本确认与计量的完整性与合规性，是否已按照不同产品清晰归类，产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认是否匹配或一致。（6）与可比公司的对比中，毛利率中列示的可比公司数量为 10 家，期间费用率中列示的可比公司为 8 家，说明数量不一致的原因。

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。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

（一）糖业板块第四季度销售占比较高的情况与行业可比公司相比是否存在较大差异，糖蜜、甜菜粕销售收入波动的原因。

1、糖业板块第四季度销售占比较高的情况与行业可比公司相比是否存在较大差异

发行人糖业板块与同行业可比公司各季度收入比较情况如下表所示：

公司名称	主营业务	主营食糖品种	季度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中粮糖业	番茄加工、食糖加工贸易、果蔬罐头贸易、种业和品牌产品业务，报告期内食糖贸易收入占比为 58.80%、64.76%、 65.71% ，自产食糖收入占比为 20.63%、15.12%、	以甜菜糖为主，甘蔗糖为辅	第一 季度	18.42%	16.80%	13.27%
			第二 季度	26.59%	27.62%	27.99%
			第三 季度	28.23%	27.24%	26.45%
			第四 季度	26.76%	28.34%	32.28%

公司名称	主营业务	主营食糖品种	季度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	24.25%					
粤桂股份	机制糖的生产和销售，文化纸、生活用纸原纸，硫铁矿、铁矿粉等，报告期内食糖贸易收入占比为 61.74%、32.35%、 39.46% ，食糖制造收入占比为 8.47%、13.95%、 12.62%	甘蔗糖	第一季度	18.11%	19.55%	27.80%
			第二季度	31.81%	29.44%	36.49%
			第三季度	27.88%	29.49%	20.33%
			第四季度	22.20%	21.52%	15.38%
佰惠生	白砂糖（甜菜糖）、糖蜜、甜菜粕的生产及销售，加工糖及原糖贸易，仓储服务	甜菜糖	上半年	34.85%	55.02%	42.94%
			下半年	65.15%	44.98%	57.06%
发行人糖业板块	白砂糖（甜菜糖）、糖蜜、甜菜粕的生产及销售	甜菜糖	第一季度	12.05%	17.03%	9.21%
			第二季度	16.53%	10.72%	6.56%
			第三季度	4.99%	2.74%	5.18%
			第四季度	66.43%	69.52%	79.04%

资料来源：各公众公司年度报告，佰惠生未披露一季度、三季度报告

根据上表，中粮糖业、粤桂股份各季度销售占比均衡；佰惠生上下半年销售占比小幅波动，发行人糖业板块销售收入占比高与同行业可比公司存在差异。可比公司主营食糖品种包括甘蔗糖和甜菜糖，甜菜糖、甘蔗糖的收榨季节存在一定差异，甜菜糖的榨季为当年的9月份至次年的3月份，蔗糖的榨季为当年的10月份至次年的4月份。此外，同行业公司主营业务还包括食糖贸易。**报告期内**，中粮糖业食糖贸易收入占比分别为58.80%、64.76%、**65.71%**；粤桂股份食糖贸易收入占比为61.74%、32.35%、**39.46%**，食糖贸易收入占比较高。相对于食糖制造业，食糖贸易业季节性较不明显，故各季度销售占比情况与发行人存在一定差异。

同行业公司佰惠生制糖原材料、主要生产经营区域与发行人相同，食糖贸易收入占比较小，佰惠生业务与发行人糖业板块最为相似。佰惠生2021年下半年收入占比较低的原因为其2021年下半年加工糖及原糖贸易收入下降94.57%。

不考虑食糖贸易业务，发行人糖业板块与同行业可比公司自产糖业务比较情况如下表所示：

公司名称	季度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
粤桂股份	上半年	49.92%	26.70%	23.59%
	下半年	50.08%	73.30%	76.41%
佰惠生	上半年	34.85%	54.53%	48.69%
	下半年	65.15%	45.47%	51.31%
发行人糖业板块	上半年	28.58%	27.75%	15.77%
	下半年	71.42%	72.26%	84.22%

注：中粮糖业未在一季报、中报、三季报中披露其自产糖业务板块收入，粤桂股份未在一季报、三季报披露其自产糖业务收入情况。

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部情况仍具有一定的差异。

相较于同行业可比公司，发行人糖业板块销售收入主要来自白砂糖，其在报告期第四季度收入占比高，具有一定的季节性，主要原因为：

(1) 发行人糖厂地处内蒙古中西部，糖厂集中度较低，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；而佰惠生糖厂均处内蒙古东北区域，区域内拥有多家糖厂。每年 9 月份甜菜开榨后，公司白砂糖区域内贸易商和食品加工企业需求旺盛，白砂糖供应量相对较少，销售节奏较快；而位于内蒙古东北部的糖厂集中度相对较高，白砂糖供应量较多销售节奏与发行人存在差异。

(2) 国内白糖主产区包括广西、云南的甘蔗糖和北方甜菜糖，其中，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。因此，每年 9 月份，是全年白砂糖库存最少，市场需求旺盛的时候。当发行人糖厂出货后，客户购买积极性较高，白砂糖出货速度较快。

(3) 而敕勒川糖厂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，而内蒙古中西部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两大龙头乳制品商子公司，对优级白砂糖的需求量较大。

(4) 报告期公司整体负债率较高，资金链较为紧张，为快速回笼现金流公司进入榨季产糖后集中销售所致。

2、糖蜜、甜菜粕销售收入波动的原因。

报告期公司糖蜜、甜菜粕销售收入呈现一定的波动，具体情况如下：

(1) 糖蜜

报告期内，销量变动、单价变动对糖蜜销售收入的影响分析：

单位：元、吨、元/吨

项目	2022 年	2021 年	2020 年
销售收入	25,856,282.94	27,338,795.25	13,879,640.73
销量	15,106.88	21,761.98	15,060.56
销售单价	1,711.56	1,256.26	921.59
收入变动额	-1,482,512.31	13,459,154.52	3,305,595.09
销量变动对收入的影响	-11,390,602.96	8,418,753.68	3,452,160.39
单价变动对收入影响	9,908,229.49	5,040,400.84	-146,565.30

注：销量变动对收入的影响=（本期销量-上期销量）*本期单价；单价变动对收入的影响=（本期单价-上期单价）*上期销量，下同。

根据上表，报告期内，发行人糖蜜销售收入分别为 13,879,640.73 元、27,338,795.25 元、**25,856,282.94 元**。其中，2020 年收入较 2019 年增长 31.26%，主要系销量增加所致；2021 年收入较 2020 年增长 96.97%，系销量增加与单价上涨叠加影响所致；**2022 年收入较 2021 年增长-5.42%，主要系销量下降所致。**

1) 销售数量分析

报告期内，发行人糖蜜销售数量分别为 15,060.56 吨、21,761.98 吨、**15,106.88 吨**，变动比例分别为 33.11%、44.5%、**-30.58%**，销售数量波动较大。

报告期内糖蜜生产量和销售量对比表：

单位：吨

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初存货量	15,079.80	18,141.70	11,578.54
糖蜜生产量	18,073.00	20,171.68	22,873.00
对外销量	15,106.88	21,761.98	15,060.56
对内销量	1,925.90	1,471.60	1,249.28
其他出库	0.60		
期末存货量	16,119.42	15,079.80	18,141.70

注：对内销量指的是发行人对内部其他板块公司的销售数量，**其他出库为糖厂污水车间领用出库。**

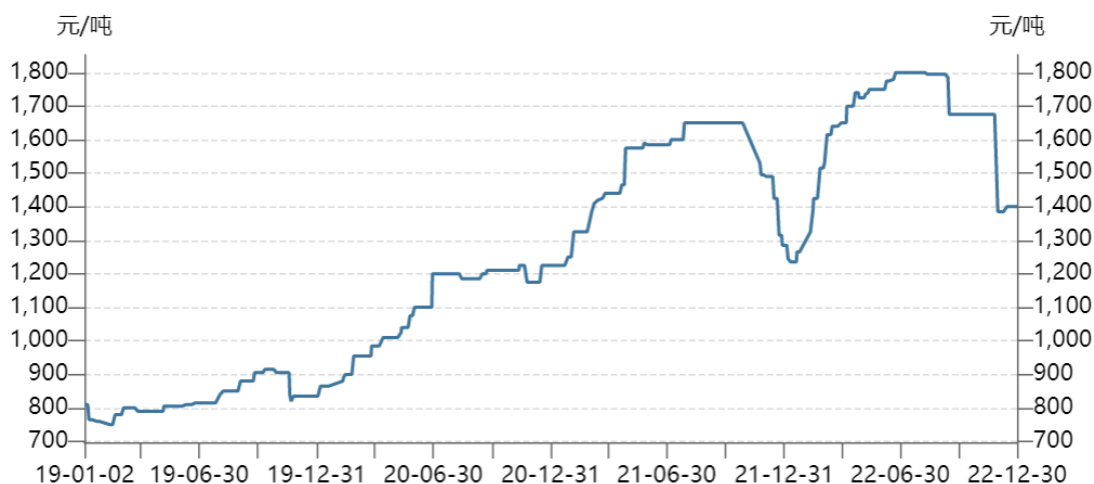
2020-2021 年度公司对外销量逐年增长。其中 2021 年外销量大幅增加，主要是由于作为饲料的玉米、豆粕、小麦等粮食价格大幅上涨，糖蜜可作为部分饲料的替代品，产品市场需求较好所致。**2022 年对外销售数量较 2021 年下降，主要由于受到客户自身对糖蜜需求影响，在 2022 年末及时提货，导致 2022 年糖蜜收入规模减少，同时使得糖蜜期末库存**

量较 2021 年上涨。

2) 单价变动分析

报告期内，发行人糖蜜销售单价（不含税）分别为 921.59 元/吨、1,256.26 元/吨、**1,711.56 元/吨**，变动比例分别为 36.32%、**36.24%**，报告期内销售单价变动较大。

报告期南宁甘蔗糖糖蜜的市场价格趋势图：



注：数据来源：wind；图表单价是含税价。

南宁甘蔗糖糖蜜价格报告期总体呈逐年上涨趋势，发行人 2020 年糖蜜销售单价略有下降，与南宁甘蔗糖糖蜜价格走势存在差异，主要系合同订单时间与实际交付时间存在差异所致。发行人 2020 年销售的糖蜜，主要为 2019 年签订合同订单在 2020 年的交付数量，2019 年签订合同的订单销售价格较低，因此拉低了 2020 年的平均销售价格。报告期发行人糖蜜销售相关订单及交付情况如下：

单位：吨、元/吨

项目	2022 年	2021 年	2020 年
上年订单交付数量	13,288.26	17,255.84	10,880.90
本年订单交付数量	1,818.62	4,506.14	4,179.66
小计销售数量	15,106.88	21,761.98	15,060.56
上年订单平均销售单价	1,722.54	1,185.48	877.04
本年订单平均销售单价	1,631.32	1,527.32	1,037.57
加权平均销售单价	1,711.56	1,256.26	921.59

注：单价为不含税价格

从上表可知，报告期发行人合同订单价格变动趋势与南宁甘蔗糖糖蜜价格走势相匹配。

(2) 甜菜粕

报告期内，销量变动、单价变动对甜菜粕销售收入的影响分析：

单位：元、吨、元/吨

项目	2022年	2021年	2020年
销售收入	31,902,195.75	32,676,717.38	43,780,748.18
销量	30,048.87	40,288.90	66,711.87
销售单价	1,061.68	811.06	656.27
收入变动额	-774,521.63	-11,104,030.80	35,007,361.76
销量变动对收入的影响	-10,871,604.87	-21,430,615.46	23,464,956.96
单价变动对收入影响	10,097,085.39	10,326,584.66	11,542,404.80

根据上表，甜菜粕收入变动较大，主要受销售数量和销售单价变动的叠加影响。公司甜菜粕产品分为甜菜粕、裹包甜菜粕和甜菜粕颗粒三类，其中裹包甜菜粕系普通甜菜粕进行裹包包装后的产品，甜菜粕颗粒系普通甜菜粕进一步加工后的产品。报告期内三类产品具体销售情况如下：

单位：吨、元/吨、元

项目	2022年		
	销售数量	销售单价	销售收入
甜菜粕	18,502.84	441.71	8,172,910.02
裹包甜菜粕			
甜菜粕颗粒	11,546.03	2,055.19	23,729,285.73
项目	2021年		
	销售数量	销售单价	销售收入
甜菜粕	19,240.02	441.61	8,496,551.76
裹包甜菜粕	11,925.10	503.92	6,009,276.44
甜菜粕颗粒	9,123.78	1,991.60	18,170,889.18
项目	2020年		
	销售数量	销售单价	销售收入
甜菜粕	20,762.36	261.71	5,433,696.04
裹包甜菜粕	29,937.67	412.45	12,347,869.46
甜菜粕颗粒	16,011.84	1,623.75	25,999,182.68

1) 甜菜粕

报告期内，销量变动、单价变动对甜菜粕销售收入的影响分析：

单位：元、吨、元/吨

项目	2022年	2021年	2020年
销售收入	8,172,910.02	8,496,551.76	5,433,696.04
销量	18,502.84	19,240.02	20,762.36
销售单价	441.71	441.61	261.71
收入变动额	-323,641.74	3,062,855.72	-3,196,349.41
销量变动对收入的影响	-325,620.60	-672,277.92	-2,575,888.95
单价变动对收入影响	1,945.38	3,735,133.64	-620,460.46

报告期内，发行人甜菜粕销售收入分别为 5,433,696.04 元、8,496,551.76 元和 **8,172,910.02 元**，收入呈现一定波动。其中 2021 年收入较 2020 年增长 56.37%，主要系单价上涨所致，**2022 年收入较 2021 年下降 3.81%，主要受销量较少影响。**

①销售数量分析

报告期甜菜粕生产量、销售数量、结存量变动表：

单位：吨

项目	2022年	2021年	2020年
期初存货量	0.00	0.00	4,299.02
生产量	68,051.50	74,770.84	77,836.20
对外销量	18,502.84	19,240.02	20,762.36
作为半成品进一步加工量	33,661.00	48,883.00	60,673.76
对内销量	15,887.66	6,647.82	699.10
期末存货量	0.00	0.00	0.00

2020-2022 年甜菜粕销售量逐年有所减少，主要系公司将甜菜粕大量用于继续加工甜菜粕颗粒所致。

②单价变动分析

报告期甜菜粕销售单价变动表:

单位: 元/吨

产品	2022 年		2021 年		2020 年
	销售单价	变动率	销售单价	变动率	销售单价
甜菜粕	441.71	0.02%	441.61	68.74%	261.71

2021 年甜菜粕销售单价较上年增长 68.74%，主要是是由于作为饲料的玉米、豆粕、小麦等粮食价格大幅上涨，甜菜粕（包括甜菜粕、裹包甜菜粕、甜菜粕颗粒）可作为部分饲料的替代品，市场需求快速提升，价格涨幅较大。**2022 年甜菜粕价格涨幅较小。**

2) 裹包甜菜粕

报告期内，销量变动、单价变动对裹包甜菜粕销售收入的影响分析:

单位: 元、吨、元/吨

项目	2022 年	2021 年	2020 年
销售收入	-	6,009,276.44	12,347,869.46
销量	-	11,925.10	29,937.67
销售单价	-	503.92	412.45
收入变动额	-	-6,338,593.02	12,204,528.49
销量变动对收入的影响	-	-9,076,864.14	12,202,809.88
单价变动对收入影响	-	2,738,271.12	1,718.61

报告期内，发行人裹包甜菜粕销售收入分别为 12,347,869.46 元、6,009,276.44 元和 0 元，收入呈现一定波动，主要系销量波动所致。此外，2021 年裹包甜菜粕价格上涨亦对收入增长具有一定贡献。

报告期裹包甜菜粕生产量、销售数量、结存量变动表:

单位: 吨

项目	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
期初存货量	-	14,234.27	36,361.64	-
生产量	-	-	8,914.00	39,100.60
对外销量	-	11,925.10	29,937.67	351.70
对内销量	-	1,906.68	1,103.70	2,387.26
研发消耗量	-	402.49	-	-
期末存货量	-	-	14,234.27	36,361.64

2019-2022年，裹包甜菜粕生产主要集中于2019年，2020年产量大幅下滑，2021年末再生产裹包甜菜粕，主要系2020年起普通甜菜粕主要用于生产甜菜粕颗粒所致。报告期内裹包甜菜粕销量受公司生产库存及订单需求情况呈现一定的波动。

3) 甜菜粕颗粒

报告期内，销量变动、单价变动对甜菜粕颗粒销售收入的影响分析：

单位：元、吨、元/吨

项目	2022年	2021年	2020年
销售收入	23,729,285.73	18,170,889.18	25,999,182.68
销售量	11,546.03	9,123.78	16,011.84
销售单价	2,055.19	1,991.60	1,623.75
收入变动额	5,558,396.55	-7,828,293.50	
销量变动对收入的影响	4,978,184.05	-13,718,236.84	
单价变动对收入影响	580,181.43	5,889,943.34	

注：发行人甜菜粕颗粒于2020年投产。

报告期内，发行人**报告期内**甜菜粕颗粒销售收入分别为25,999,182.68元、18,170,889.18元和**23,729,285.73元**，收入变动主要系销量变动所致。此外，2021年和**2022年**的甜菜粕颗粒价格上涨亦对收入变动具有一定贡献。

报告期甜菜粕颗粒生产量、销售数量、结存量变动表：

单位：吨

项目	2022年	2021年	2020年
期初存货量	4,567.20	147.56	-
生产量	9,063.00	13,589.48	16,409.98
对外销量	11,546.03	9,123.78	16,011.84
对内销量	-	44.40	250.58
研发消耗量	5.17	1.66	-
期末存货量	2,079.00	4,567.20	147.56

报告期内，2021年甜菜粕颗粒销售量有所下降，主要系当年生产量有所下滑，且部分订单提货滞后导致期末存货量较大所致。

因招股说明书甜菜粕细分产品存在分类错误，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”下修正披露以下内容：

更正前：

产品类型	2021 年		2020 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
有机甜菜粕	22.90%	79.77%	10.39%	52.74%
裹包甜菜粕	21.49%	27.09%	29.21%	13.94%
甜菜粕颗粒	55.61%	34.38%	60.40%	12.69%
合计	100.00%		100.00%	

注：因为裹包甜菜粕都是自提销售，所以主营业务成本不包含运费

公司甜菜粕产品主要包括有机甜菜粕、裹包甜菜粕、甜菜粕颗粒三类。2020 年甜菜粕产品毛利率较上年下降，主要系毛利率高的有机甜菜粕产品销售占比大幅下降所致；2021 年甜菜粕产品毛利率较上年上升 28.42%，系各细分产品毛利率均有较大幅度提高所致，主要是由于作为饲料的玉米、豆粕、小麦等粮食价格大幅上涨，甜菜粕可作为部分饲料的替代品，市场需求快速提升，各细分产品价格均有较大幅度上涨。

更正后：

产品类型	2021 年		2020 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
甜菜粕	26.00%	57.08%	12.41%	14.92%
裹包甜菜粕	18.39%	49.56%	28.20%	13.84%
甜菜粕颗粒	55.61%	34.38%	59.38%	14.98%
合计	100.00%		100.00%	

注：因为裹包甜菜粕都是自提销售，所以主营业务成本不包含运费

公司甜菜粕产品主要包括甜菜粕、裹包甜菜粕、甜菜粕颗粒三类。2020 年甜菜粕产品毛利率较上年下降，主要原因为：2020 年新投产的甜菜粕颗粒产品销售占比较大，毛利率较低，此外，细分产品甜菜粕因单位成本上升及销售价格有所下滑，毛利率较上年下降幅度较大；2021 年甜菜粕产品毛利率较上年上升 28.42%，系各细分产品毛利率均有较大幅度提高所致，主要是由于作为饲料的玉米、豆粕、小麦等粮食价格大幅上涨，甜菜粕可作为部分饲料的替代品，市场需求快速提升，各细分产品价格均有较大幅度上涨。

（二）结合白砂糖毛利率变动对发行人经营业绩的影响，量化分析报告期内业绩波动的原因，后续业绩变动是否仍保持波动态势。

1、结合白砂糖毛利率变动对发行人经营业绩的影响，量化分析报告期内业绩波动的原因，报告期公司营业收入、毛利、利润总额、净利润等主要业绩指标情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
营业收入	947,750,110.19	100.00%	876,385,297.50	100.00%	707,456,180.60	100.00%
营业成本	745,225,623.98	78.63%	697,084,287.74	79.54%	598,672,665.84	84.62%
毛利	202,524,486.21	21.37%	179,301,009.76	20.46%	108,783,514.76	15.38%
期间费用	127,089,370.56	13.41%	115,377,597.32	13.17%	88,662,557.53	12.53%
其他损益	513,615.21	0.05%	-5,122,398.87	-0.58%	5,652,377.45	0.80%
利润总额	75,948,730.86	8.01%	58,801,013.57	6.71%	25,773,334.68	3.64%
所得税费用	4,324,839.88	0.46%	3,073,804.18	0.35%	2,891,806.96	0.41%
净利润	71,623,890.98	7.56%	55,727,209.39	6.36%	22,881,527.72	3.23%

报告期公司营业收入、利润总额、净利润呈持续增长态势，主要系主营业务毛利特别是糖业板块毛利波动较大、2022 年乳业板块毛利快速增长所致，期间费用、其他损益波动亦对业绩波动具有一定影响，以下重点对报告期毛利波动情况进行分析。

报告期公司各业务板块及主要产品毛利情况如下：

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
主营业务毛利	200,591,023.65	99.05	178,342,467.27	99.47	111,621,864.81	102.61
其中：						
牧业板块						
有机生鲜乳	110,004,713.15	54.32	87,775,224.19	48.95	60,205,254.95	55.34
普通生鲜乳	-101,501.92	-0.05				
售牛	-554,573.74	-0.27	2,090,447.16	1.17	2,629,166.07	2.42
乳业板块：						
低温酸奶	28,190,673.76	13.92	21,395,458.07	11.93	19,116,525.94	17.57
奶粉	3,711,591.18	1.83	1,950,948.70	1.09	3,433,864.13	3.16
代加工奶粉	28,472,104.99	14.06	5,171,015.21	2.88	10,444,235.82	9.60
巴氏奶	3,491,540.00	1.72	4,503,467.69	2.51	1,716,043.02	1.58
常温灭菌乳	2,056,772.46	1.02	438,654.58	0.24	-643,041.86	-0.59
含乳饮料	1,396,030.83	0.69	2,301,087.40	1.28	2,413,899.02	2.22

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
其他	29,414.90	0.01	11,752.78	0.01	628.93	0.00
糖业板块:						
白砂糖	-3,238,647.72	-1.60	27,493,419.64	15.33	5,673,951.24	5.22
糖蜜	15,344,036.46	7.58	10,656,893.89	5.94	2,260,173.11	2.08
甜菜粕	11,964,154.73	5.91	14,074,663.65	7.85	6,414,974.47	5.90
农业板块:						
农作物及农机	-175,285.43	-0.09	479,434.31	0.27	-2,043,810.03	-1.88
其他业务毛利	1,933,462.56	0.95	958,542.49	0.53	-2,838,350.05	-2.61
合计	202,524,486.21	100.00	179,301,009.76	100.00	108,783,514.76	100.00

由上表可知，2021 年公司毛利较上年大幅上升，主要是糖业板块毛利回升以及牧业板块毛利亦存在一定幅度增长所致。2022 年公司毛利较 2021 年增长，主要系有机生鲜乳、代加工奶粉毛利增长以及白砂糖毛利大幅下降等叠加影响所致。公司毛利波动主要与营业收入及毛利率波动相关。

(1) 营业收入增长分析

公司营业收入主要来源于主营业务收入，具体分为牧业、乳业、糖业三大板块，报告期公司乳业板块收入总体变动不大，收入增长主要来源于牧业及糖业收入的增长。

公司牧业板块主要收入来源于为有机生鲜乳，其主要客户为蒙牛乳业，报告期公司有机生鲜乳收入金额分别为 18,511.60 万元、25,003.85 万元和 **33,992.07 万元**，**2020 年至 2022 年**实现了持续稳定增长，主要是由于公司牧业板块规模扩大，成母牛存栏数量增长，且报告期有机生鲜乳平均销售价格**整体**上涨所致。

公司糖业板块包括白砂糖及其副产品甜菜粕、糖蜜。报告期公司白砂糖及其副产品收入金额分别为 30,329.50 万元、37,570.32 万元和 29,551.16 万元，**存在一定的波动**。其中 2021 年度收入较 2020 年增长 23.87%，主要系销量增长且价格有较大幅度上涨所致；**2022 年收入较上年同比下降-21.34%**，主要系 **2022 年白砂糖及副产品产量减少**，且部分白砂糖及其副产品已签订销售合同，因客户自身对产品的需求影响，在 2022 年末未及时提货。截止至 2022 年末发行人库存白砂糖均已签订销售合同。

(2) 毛利率波动分析

报告期公司各业务板块及主要产品毛利率情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)
牧业板块:						
有机生鲜乳	32.36	36.38	35.10	29.04	32.52	26.60
普通生鲜乳	-2.27	0.48				
售牛	-2.10	2.83	13.53	1.79	25.77	1.47
小计	29.49	39.69	33.85	30.83	32.17	28.07
乳业板块:						
低温酸奶	20.47	14.74	16.51	15.05	15.21	18.07
奶粉	10.26	3.87	6.95	3.26	12.29	4.02
代加工奶粉	49.71	6.13	22.32	2.69	58.57	2.56
巴氏奶	31.62	1.18	30.28	1.73	13.86	1.78
常温灭菌乳	11.03	2.00	3.11	1.64	-21.54	0.43
含乳饮料	22.58	0.66	42.97	0.62	50.72	0.68
其他	18.52	0.02	32.69	0.00	7.81	0.00
小计	25.21	28.59	16.62	24.99	19.04	27.54
糖业板块:						
白砂糖	-1.36	25.45	8.71	36.66	2.31	35.30
糖蜜	59.34	2.77	38.98	3.17	16.28	1.99
甜菜粕	37.50	3.41	43.07	3.79	14.65	6.29
小计	8.15	31.63	13.90	43.63	4.73	43.59
农业板块:						
农作物及农机	-19.97	0.09	10.13	0.55	-36.39	0.81

报告期，公司主营业务毛利率分别为 16.04%、20.71%和 **21.47%**，毛利率呈上涨趋势，主要系糖业板块毛利率波动较大及 2022 年毛利率较高的代加工奶粉业绩上涨较多所致，报告期糖业板块及毛利率变动情况分析如下：

1) 白砂糖

单位：元、吨、元/吨

项目类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	报表数	报表数	报表数
主营业务收入	237,753,154.49	315,687,729.91	245,634,561.15
主营业务成本	240,991,802.21	288,194,310.27	239,960,609.91

项目类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	报表数	报表数	报表数
销量（吨）	45,972.81	62,674.70	52,846.00
单价	5,171.60	5,036.92	4,648.12
单价变动率	2.67%	8.36%	
单位成本	5,242.05	4,598.26	4,540.75
单位成本变动率	14.00%	1.27%	
毛利率	-1.36%	8.71%	2.31%
毛利率变动	-10.07%	6.40%	
单价变动对毛利率的影响	2.38%	7.54%	
单位成本对毛利率的影响	-12.45%	-1.14%	

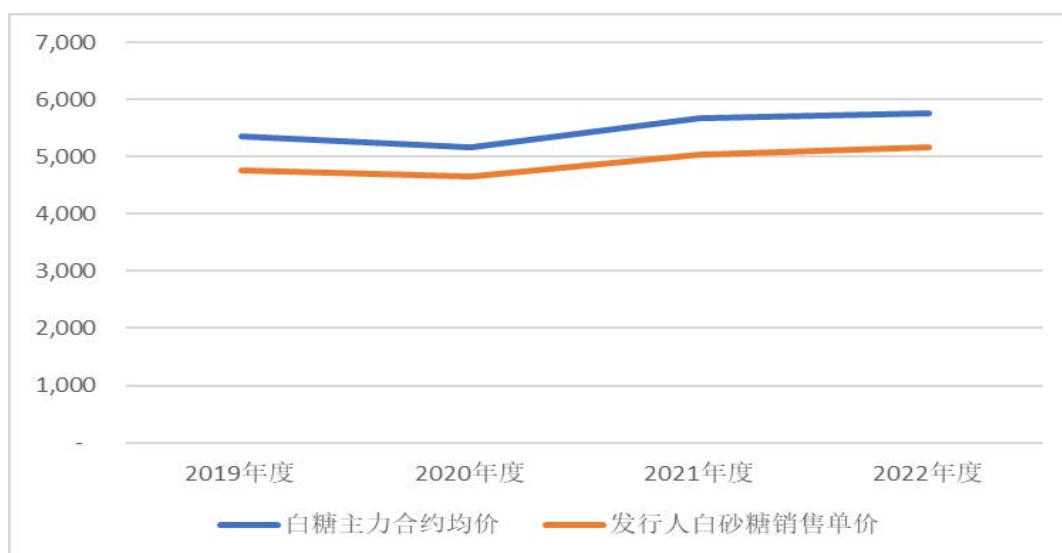
报告期内白砂糖毛利率为 2.31%、8.71%和-1.36%，毛利率波动较大。

2021 年毛利率较上年上升 6.4%，其中，由于产品价格上升影响毛利率 7.54%；由于单位成本上升影响毛利率-1.14%。

2022 年毛利率较上年下降-10.07%，其中，由于产品价格变动影响毛利率 2.38%，由于单位成本变动影响毛利率-12.45%。

①单价变动影响分析

白砂糖是按照白砂糖期货市场交易价加上一定的升贴水率确定出售价格，下面将报告期各期白糖主力期货市场均价和本公司白糖市场售价进行对比分析



注：白糖主力期货的价格：选取各期白糖主力期货市场均价，单位：元/吨。本公司白糖销售售价：本公司白糖销售额除以销售数量，单位：元/吨。

从趋势图可以看出，本公司白糖销售均价和白糖主力期货的价格趋势相同，再考虑本

公司的白糖销售折扣等因素，本公司的白砂糖售价符合报告期的白砂糖市场趋势。

2020年我国白糖价格整体处于历史区间偏低位置。2020年初新冠疫情爆发，疫情冲击之下人员流动大幅减少，全球食糖消费预期萎缩。同时，由疫情导致全球经济低迷、国际原油需求萎缩，叠加石油输出国组织（OPEC）与俄罗斯的减产协议破裂，国际油价跌至低谷。原油价格下跌导致了作为汽油的替代品的乙醇价格受累下滑，乙醇生产利润跌至原糖生产利润之下，将使得世界主要食糖生产国巴西用于生产原糖和乙醇的甘蔗比例发生改变，市场预期巴西甘蔗产量及白糖产量增加，国际糖价随之下跌。从国内情况来看，2020年5月食糖进口贸易保障措施到期，廉价的进口糖将对国内食糖市场带来冲击，2020年1月中旬至5月初郑糖指数顺势下跌。随着国际原油价格触底反弹，国际原糖价格开始上行，巴西白糖大幅增产的利空因素随着巴西食糖生产进程的推进逐渐被市场消化，国内食糖进口贸易保障措施到期等利空因素也得到兑现，国内食糖价格小幅度回升。2020年第四季度，市场预期国内白糖产量增加、白糖进口量维持高位，白糖价格再次承压下跌。

2021年，巴西甘蔗主产区先后遭遇严重干旱及霜冻的影响，其他食糖出口国也遭受了不同程度的自然灾害，而国际油价进入上行，国际市场宽松的货币政策使得商品通胀预期强烈，2021年国际原糖价格呈上涨趋势。从国内方面看，受玉米种植收益增高的影响，甜菜糖料种植萎缩，中国糖业协会预测2021/22榨季甜菜糖产量下降，2021年我国食糖价格呈上涨趋势。

2022年1-5月，受2021/22榨季甜菜种植面积萎缩、甘蔗产区持续阴雨天气影响，叠加国际原油价格上行，我国食糖价格较2021年底上涨。2022年6-11月，国际原油价格下跌，糖价利空逐渐消化，而食糖消费较为疲软，市场预期新榨季产大于需，糖价回调，2022年12月，新榨季糖报价增多，市场气氛活跃，支撑糖价上涨，2022年全年整体糖价同比微涨。

②成本变动影响分析

单位：元、元/吨

项目	2022年		2021年		2020年	
	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本
直接材料	160,393,512.76	3,488.88	191,372,621.66	3,053.43	163,742,427.53	3,098.48
直接人工	8,420,713.30	183.17	12,156,438.23	193.96	9,479,750.47	179.38
制造费用	40,627,168.48	883.72	50,809,137.20	810.68	33,826,883.78	640.10
运费	31,550,407.67	686.28	33,856,113.18	540.19	32,911,548.13	622.78
合计	240,991,802.21	5,242.05	288,194,310.27	4,598.26	239,960,609.91	4,540.75

2021年白砂糖单位成本较上年增加1.27%，系制造费用增加及运费相关成本（运费、除土费、装卸费）下降等因素叠加影响。制造费用增加的原因：因为煤炭价格上涨，主要能源-蒸汽费用单价大幅提高；运费相关成本下降主要系甜菜含糖量回升至17.83%，导

致每吨糖甜菜耗用量由上年的6.68吨下降至6.34吨，使分摊的农业环节运费下降。此外，2021年甜菜含糖量的提升降低了单位产品甜菜成本，自产甜菜环节化肥成本也有所下降，但由于自产甜菜亩产有所下降，农机作业费等成本有较大幅度上涨，导致当年单位产品甜菜成本与上年差异不大。

2022年白砂糖单位成本较上年上涨14.00%，系直接材料、制造费用及运费上涨等因素叠加影响。具体情况如下：

A. 直接材料成本上涨

a. 自产甜菜成本上涨。公司2022年自产甜菜单产由去年的2.11吨/亩上涨至2.22吨/亩，自产甜菜成本上涨主要因素为每亩种植成本上涨。自产甜菜种植成本由1,261.11元/亩上涨至1,517.10元/亩，主要系化肥、农机作业服务采购单价上涨及土地租金上涨等所致，其中化肥成本由去年的139.05元/亩上涨至236.03元/亩，农机服务成本由343.11元/亩上涨至403.72元/亩，土地租赁成本由211.92元/亩上涨至284.05元/亩。

b. 订单户甜菜收购平均价格由623.32元/吨上涨至661.05元/吨、合作社甜菜平均收购价格由600.63元/吨上涨至645.94元/吨。

c. 因甜菜含糖量下降至17.03%，吨糖耗菜量由6.34吨上涨至6.89吨。

B. 单位运费成本上涨

主要受甜菜含糖量下降，吨糖耗菜量提升等因素影响，分摊的农业环节运费上涨。

C 单位制造费用上涨

主要原因为甜菜收购量下降，2022年白砂糖产量下降，吨糖分摊的折旧、物料消耗成本上涨。

2) 糖蜜

单位：元、吨、元/吨：

项目类型	2022年度	2021年度	2020年度
	报表数	报表数	报表数
主营业务收入	25,856,282.94	27,338,795.25	13,879,640.73
主营业务成本	10,512,246.48	16,681,901.36	11,619,467.62
销量(吨)	15,106.88	21,761.98	15,060.56
单价	1,711.56	1,256.26	921.59
单价变动率	36.24%	36.32%	
单位成本	695.86	766.56	771.52
单位成本变动率	-9.22%	-0.64%	
毛利率	59.34%	38.98%	16.28%

项目类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	报表数	报表数	报表数
毛利率变动	20.36%	22.70%	
单价变动对毛利率的影响	16.23%	22.30%	
单位成本对毛利率的影响	4.13%	0.39%	

报告期内糖蜜毛利率为 16.28 %、38.98% 和 **59.34%**，毛利率波动较大。

2021 年毛利率较上年上升 22.70%，主要是由于作为饲料的玉米、豆粕、小麦等粮食价格大幅上涨，糖蜜可作为部分饲料的替代品，产品市场需求较好，糖蜜产品市场价格大幅上涨。

2022 年毛利率较 2021 年上升 20.36%，系受单价大幅上升与单位成本有所下降的叠加影响。其中，由于产品价格上升影响毛利率 16.23%，由于单位成本下降影响毛利率 4.13%。产品价格上升主要系国内食糖减产导致糖蜜供给量下降，且作为饲料的豆粕、小麦等粮食价格持续上涨，糖蜜价格随之上涨所致。单位成本下降的原因为：2022 年、2021 年销售的糖蜜均主要为上年留存的存货，2021 年产出糖蜜较 2020 年产出糖蜜成本有所下降，主要原因为：2021 年糖业板块提高了自产甜菜的收购基准价及提高了甜菜采购堆垛补偿标准，甜菜收购价有一定幅度的提高，从而使甜菜可抵扣的进项税额有所增加，甜菜可抵扣的进项税额直接冲减销售糖蜜的营业成本，相应 2021 年榨糖季产出糖蜜的单位营业成本有所下降。此外由于甜菜收购价格提高，2021 年糖蜜定额成本有所上升（糖蜜由 2020 年的 850 元/吨提高至 930 元/吨，有机糖蜜由 2020 年 960 元/吨提高至 1050 元/吨），但甜菜内部交易收益同比也大幅增加，合并层面糖蜜应分摊的内部未实现收益抵消金额相应大幅增加，合并抵消增加额超过定额成本增加额导致合并层面糖蜜成本有所下降。

3) 甜菜粕

单位：元、吨、元/吨

项目类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	报表数	报表数	报表数
主营业务收入	31,902,195.75	32,676,717.38	43,780,748.18
主营业务成本	19,938,041.02	18,602,053.73	37,365,773.71
销量（吨）	30,048.87	40,288.90	66,711.87
单价	1,061.68	811.06	656.27
单价变动率	30.90%	23.59%	
单位成本	663.52	461.72	560.11
单位成本变动率	43.71%	-17.57%	
毛利率	37.50%	43.07%	14.65%
毛利率变动	-5.57%	28.42%	

项目类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	报表数	报表数	报表数
单价变动对毛利率的影响	13.44%	16.29%	
单位成本对毛利率的影响	-19.01%	12.13%	

报告期内甜菜粕产品毛利率为 14.65 %、43.07%和 **37.50%**，毛利率波动较大，主要受各细分产品毛利率及销售结构的影响，报告期公司甜菜粕各细分产品销售占比及毛利率情况如下：

产品类型	2022 年		2021 年		2020 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
甜菜粕	25.62%	68.86%	26.00%	57.08%	12.41%	14.92%
裹包甜菜粕			18.39%	49.56%	28.20%	13.84%
甜菜粕颗粒	74.38%	26.70%	55.61%	34.38%	59.38%	14.98%
合计	100.00%		100.00%		100.00%	

公司甜菜粕产品主要包括甜菜粕、裹包甜菜粕、甜菜粕颗粒三类。2021 年甜菜粕产品毛利率较上年上升 28.42%，系各细分产品毛利率均有较大幅度提高所致，主要是由于作为饲料的玉米、豆粕、小麦等粮食价格大幅上涨，甜菜粕可作为部分饲料的替代品，市场需求快速提升，各细分产品价格均有较大幅度上涨。2022 年，受收入占比较高的甜菜粕颗粒毛利率下降影响，甜菜粕产品毛利率较上年下降 5.57%。甜菜粕颗粒毛利率下降主要受单位成本上涨影响，以制造费用上涨影响为主。甜菜粕颗粒制造费用上涨的主要原因为，甜菜收购量下降，2022 年甜菜粕颗粒产量下降，分摊的单吨甜菜粕颗粒分摊的折旧、人工、能源等费用上涨，且 2021 年颗粒粕车间新购的设备在 2021 年部分月份折旧，2022 年全年均计提折旧，分摊的固定资产折旧费用上涨。

2、后续业绩变动是否仍保持波动态势

发行人营业收入、毛利主要来源于牧业、乳业和糖业三大板块，后续业绩情况具体分析如下：

(1) 牧业板块

根据公开资料，我国有机生鲜乳需求量将维持上升势态，随着发行人牧业板块规模的不断扩张，奶牛存栏数及单产的不断增长，发行人牧业板块收入将保持良好的成长性。此外，随着本次募集资金投资项目的实施，将进一步提升牧业板块的规模及产品竞争力。发行人牧业板块主要粗饲料源自发行人自有农场生产，产业链条相对完整，成本控制能力较强，发行人牧业板块未来业绩有望保持稳定增长态势。牧业板块 2023 年 1-3 月较上期同期毛利减少，主要原因为有机生鲜乳销售价格下降的同时饲喂成本上涨。2023 年 1-3 月受乳制品市场消费端暂时性疲软影响，有机生鲜乳销售价格有所下降。饲喂成本上涨主要是因

为饲草料的采购成本上涨，受市场因素影响，玉米及牧草等价格上涨明显。此外，2023年3月24日前中正康源尚未取得国标有机产品认证证书，故2023年1-3月中正康源生产的有机生鲜乳按普通生鲜乳的价格销售给蒙牛乳业（自2023年5月开始，中正康源生产的有机生鲜乳按有机生鲜乳销售价格销售）。综合上述原因，牧业板块毛利较去年同期减少较多。因市场消费疲软、饲喂成本上涨等不利影响在2023年上半年尚未完全消除，牧业板块2023年上半年牧业板块毛利率仍可能同比下滑。但随着乳制品市场消费端的逐步复苏，发行人牧业板块未来业绩有望恢复增长态势。

（2）乳业板块

随着国民生活水平的不断提高，我国人均乳制品消费能力将持续提升，营养成分保留程度高、口感好的低温乳制品，有机乳制品将占据更多市场份额。发行人较早开始布局低温酸奶、巴氏奶、高端有机常温奶等产品，在包头当地乳制品市场具有一定的市场份额，此外，发行人与蒙牛乳业、伊利股份等大型乳制品企业在代加工奶粉领域持续保持良好合作关系。2020-2021年报告期发行人乳业板块毛利相对较为稳定，2022年，因生鲜乳供应量上涨、收购价格下降，蒙牛乳业、伊利股份等客户代加工奶粉业务需求量上涨，发行人乳业板块毛利同比大幅上涨。在发行人乳业板块奶粉二期项目建设完毕后，产能提升可以进一步满足持续增长的代加工奶粉业务，未来发行人乳业板块业绩仍有较好的成长性。

（3）糖业板块

公司糖业板块产品包括白砂糖及副产品。白砂糖作为大宗商品受到国际原糖价格、国际原油价格、食糖出口国自然气候及政策变化等诸多因素影响，价格波动风险较大。成本方面，发行人通过自种甜菜及合理规划与订单户及合作社签约甜菜种植面积，一定程度上规避了甜菜糖料不足的风险。但如土地租赁、农药、化肥、农机作业费用等甜菜种植成本持续上升，或因极端天气等因素导致甜菜产量大幅下降，发行人仍将面临甜菜糖料成本大幅上涨的风险。发行人糖业板块未来业绩仍可能呈现一定的波动。

综上，发行人主营业务涉及多个板块，产业链接相对完整，整体抗风险能力较强，后续业绩总体形势看好，但由于糖业板块的业务特点，未来公司业绩仍存在一定的波动风险。

（三）结合同行业可比公司在产供销模式、产品定价、单位成本、客户结构等方面的差异情况，详细分析说明白砂糖在存在公开市场价格的情况下，发行人毛利率与可比公司差异较大，且波动趋势不一致的合理性。

发行人与可比公司自产糖毛利率差异如下表所示。

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度
中粮糖业	19.74%	23.63%	15.38%
粤桂股份	12.15%	7.71%	-2.56%
佰惠生	5.02%	10.59%	12.65%
平均数(%)	12.30%	13.98%	8.49%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人 (%)	-1.36%	8.71%	2.31%

由于发行人与可比公司在产供销模式、产品定价、单位成本等因素存在一定的差异，发行人毛利率与可比公司差异较大，具体情况如下：

1、发行人糖业板块与同行业可比公司产供销模式差异

公司名称	产供销模式
中粮糖业	截至 2022 年年末，中粮糖业共拥有 13 家甘蔗、甜菜制糖企业，遍布于广西、云南、新疆，自产糖业务包括国内甘蔗糖、甜菜糖业务及位于澳大利亚的 Tully 糖业，在糖源掌控能力方面位于行业前列。中粮糖业掌控超 200 万吨的仓储物流网点，建立了覆盖全国主要干支线路节点的物流服务体系，并拥有国内一流的商情研究和期现交易团队，销售渠道以经销为主。
粤桂股份	截至 2022 年年末，粤桂股份制糖生产能力为日榨甘蔗 1.2 万吨，年甘蔗入榨量为 130 万吨，对地方甘蔗农业依赖性大，糖料全部来源于当地蔗农种植，销售渠道以广西当地食糖贸易商为主。
佰惠生	佰惠生糖料主要源自与甜菜种植户签约订购的甜菜，食糖产品的客户主要包括食糖销售企业及经销商客户。食糖销售企业及经销商客户采购佰惠生产品后，主要通过对外批发或者零售形式实现最终销售。主要采取“先款后货”的形式进行产品销售。
发行人糖业板块	发行人糖料来源以自有农场种植及向订单户、合作社采购相结合，其中自有农场种植占比较大。除现货交易外，公司白砂糖产品存在远期定价交易，销售客户主要为贸易商及大型食品加工企业。

资料来源：各同行业公司公告

制糖业为传统制造业，我国主要制糖企业的生产流程、生产工艺、销售渠道上不存在显著的差异，产供销模式的差异主要体现在对糖源种类及对糖料的掌控程度、销售网络的覆盖程度及商情研究、交易团队的专业程度。

此外，白砂糖虽然存在公开的市场价格，但因其大宗商品特性存在一定的价格波动风险，白砂糖普遍存在期货点价交易，交易决策者对我国食糖行业发展趋势须具备敏锐的理解力和洞察力。在销售网络的覆盖程度及商情研究、交易团队的专业程度上，发行人与行业巨头中粮糖业存在一定的差距，因中粮糖业的销售网络覆盖更广，商情研究、交易团队前瞻性、行业敏感性、市场操作和策略执行能力更强，其销售毛利率与发行人存在较大差异。

2、发行人糖业板块与同行业可比公司产品定价差异

报告期内，同行业可比公司未披露其自产白砂糖产品定价，其制糖业产品（含机制糖、加工糖等）单价如下表所示：

单位：元/吨

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中粮糖业	6,574.11	6,482.73	6,118.48
粤桂股份	5,030.44	4,842.77	4,796.97
发行人糖业板块	5,171.60	5,036.92	4,648.12

资料来源：各同行业公司公告。注：产品单价系各同行业公司制糖业销售收入与销售量之比，佰惠生报告期内未披露销售量，中粮糖业 2019 年未披露其经内部抵消后的制糖业销售收入。

发行人与同行业可比公司制糖业销售单价存在一定的差异，主要系中粮糖业制糖业收入包括加工糖（包括糖浆、红糖、冰糖等），粤桂股份制糖业收入包含机制糖（包括白砂糖、赤砂糖），价格差异主要由产品结构及交易决策差异导致。发行人制糖业产品单价变化趋势与同行业公司相近，不存在显著差异。发行人白砂糖产品的定价模式主要依据各时点的市场公开价格，与同行业公司不存在显著差异。

3、发行人糖业板块与同行业可比公司单位成本差异

报告期内，同行业可比公司未披露其自产白砂糖单位成本，其制糖业产品（含机制糖、加工糖等）单位成本如下表所示。

单位：元/吨

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中粮糖业	5,531.67	5,514.08	5,154.69
粤桂股份	4,419.01	4,469.35	4,919.65
发行人糖业板块	5,242.05	4,598.26	4,540.75

资料来源：各同行业公司公告。注：产品单价系各同行业公司制糖业营业成本与销售量之比，佰惠生报告期内未披露销售量。

发行人与同行业可比公司制糖业单位成本存在一定的差异，主要系中粮糖业制糖业成本包括加工糖，且根据其官方网站披露，其食糖产品包括精制糖、绵白糖、红糖等，粤桂股份制糖业成本包含机制糖（包括白砂糖、赤砂糖），价格差异主要由产品结构及原材料区别导致。

4、发行人糖业板块与同行业可比公司客户结构差异

公司名称	客户结构
中粮糖业	销售渠道以经销为主，未披露其前五大客户具体名称及第一大客户销售占比。

公司名称	客户结构
粤桂股份	销售渠道以广西当地食糖贸易商为主，如广西康宸世糖贸易有限公司，销售对象包括食品加工厂、制药厂、中间商、超市等。
佰惠生	食糖产品的客户主要包括食糖贸易商及经销商客户，前五大客户中包括秦皇岛岩博商贸有限公司、天津市东方糖酒有限公司等食糖贸易商及个人客户。
发行人糖业板块	销售客户主要为贸易商及大型食品加工企业，第一大客户为食糖贸易商浙江杭实善成实业有限公司。

资料来源：各同行业公司公告

发行人糖业板块与同行业公司客户结构不存在重大差异，符合食糖行业的特点。

综上所述，发行人白砂糖业务与同行业毛利率与可比公司差异较大，且波动趋势不一致，主要系糖源种类、采购来源、销售网络的覆盖程度及商情研究、交易团队专业水平、产品类型差异较大导致，存在合理性。

（四）结合与同行业可比公司在产品特点、生产成本、客户及供应商类型等的差异情况分析发行人牧业毛利率低于同行业公司的原因及合理性。

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“（四）主要费用情况分析”之“6. 可比公司毛利率比较分析”部分补充披露以下楷体加粗内容：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生鲜乳业务			
赛科星	15.82%	23.89%	21.25%
优然牧业	-	49.22%	50.60%
中国圣牧	-	38.60%	45.10%
平均数 (%)	15.82%	37.24%	38.98%
发行人 (%)	32.36%	35.10%	32.52%
乳制品业务			
光明乳业	18.65%	18.35%	25.81%
新乳业	24.04%	24.56%	24.49%
天润乳业	17.89%	17.22%	21.42%
庄园牧场	19.04%	23.78%	27.96%
平均数 (%)	19.91%	20.98%	24.92%
发行人 (%)	25.21%	16.62%	19.04%
白砂糖业务			
中粮糖业	19.74%	23.63%	15.38%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
粤桂股份	12.15%	7.71%	-2.56%
佰惠生	5.02%	10.59%	12.65%
平均数 (%)	12.30%	13.98%	8.49%
发行人 (%)	-1.36%	8.71%	2.31%

注：上表生鲜乳业务毛利率数据中优然牧业、中国圣牧毛利率系根据国际财务报告准则编制的财务报告计算得出，为其有机生鲜乳毛利率数据；白砂糖业务同行业公司毛利率为其自产糖毛利率数据；**优然牧业 2022 年末单独披露有机生鲜乳毛利率，其报告期内生鲜乳毛利率为 42.8%、41.4%、31.4%；中国圣牧 2022 年末单独披露有机生鲜乳毛利率，其报告期内生鲜乳毛利率为 38.5%、35.7%、31.9%**

根据上表，发行人有机生鲜乳业务毛利率低于同行业可比公司优然牧业、中国圣牧。发行人有机生鲜乳业务板块与同行业可比公司在产品特点、生产成本、客户及供应商类型等的差异情况如下：

1、发行人产品特点与同行业可比公司的差异情况

发行人产品与优然牧业、中国圣牧产品均为有机生鲜乳，发行人取得的有机认证、生鲜乳生产标准与优然牧业、中国圣牧产品差异主要如下表所示。

公司名称	有机证书	蛋白质含量 (%)	脂肪含量 (%)	菌落总数 (CFU/ml)	体细胞数目 (CFU/ml)
优然牧业	南京国环有机产品认证中心有限公司出具的中国标准有机产品认证证书及 Bioagricertsrl 出具的欧盟有机认证证书	>3.3	>3.9	<13,000	<170,000
中国圣牧	北京中绿华夏有机产品认证中心出具的中国标准有机产品认证证书及法国国际生态认证中心出具的欧盟有机认证证书	-	-	8,000	139,000
发行人	北京中绿华夏有机产品认证中心出具的中国标准有机产品认证证书及法国国际生态认证中心出具的欧盟有机认证证书	≥3.2	≥3.9	<20,000	<200,000

注：优然牧业数据源自其 2021 年全球发售资料中所载的生鲜乳指标，中国圣牧数据源自其 2021 年 ESG 报告，其 2014 年全球发售资料中所载的有机生鲜乳指标为蛋白质含量 3.4%、脂肪含量 4.3%，菌落总数 28,000CFU/ml，体细胞数目 110,000CFU/ml

由上表所示，公司所取得的有机认证类型与同行业公司不存在显著差异，但质量指标与作为行业头部的同行业公司仍存在一定的差距。

2、发行人生产成本与同行业可比公司的差异情况

发行人有机生鲜乳单位成本与同行业可比公司有机生鲜乳单位成本的差异情况如下表所示：

单位：吨、元/吨

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售量	单位成本	销售量	单位成本	销售量	单位成本
优然牧业					332,506	2,735.62
中国圣牧	457,688	未披露	394,730	3,271.56	285,073	2,808.75
发行人	66,369	3,464.19	47,693	3,402.21	37,795	3,304.96
发行人(不含运费)	66,369	3,366.19	47,693	3,292.31	37,795	3,218.84

资料来源：各同行业公司公告。注：优然牧业、中国圣牧公告所载的财务资料系根据国际财务报告准则编制，销售成本中不包括运费，主要由饲料、人工成本、折旧费、水电费、租金等构成。优然牧业未披露其**2021 年度、2022 年度**有机生鲜乳销售量和单位成本；**中国圣牧 2022 年末单独披露有机生鲜乳成本，其每公斤生鲜乳成本为 3.40 元/KG，其中公斤奶饲料成本 2.71 元/KG，较同期上涨 0.11 元/KG。**

以扣除运费后的可比口径比较来看，公司 2021 年度单位成本与中国圣牧近似，2020 年度单位成本高于优然牧业、中国圣牧。

发行人有机生鲜乳单位成本与优然牧业生鲜乳（含有机、非有机生鲜乳，有机生鲜乳未单独披露）单位成本构成的差异情况如下表所示：

单位：元/吨

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	优然牧业	发行人	优然牧业	发行人	优然牧业	发行人
饲料等原材料		2,702.67		2,649.18	2,109.99	2,517.79
人工及劳务费		208.04		188.05	194.24	177.93
其他		455.49		455.08	310.47	523.11
合计		3,366.19		3,292.31	2,614.70	3,218.84

资料来源：优然牧业于 2021 年披露的全球发行资料；优然牧业未披露 2021 年度、**2022 年度**数据。

发行人饲料等原材料单位成本高于优然牧业，差异主要原因其一为饲料配方差异，其二优然牧业拥有国内最大的反刍动物精饲料产业，精饲料为自产及外购饲料原料加工而成，不对外采购精饲料，故饲料单位成本低于发行人。发行人其他单位成本高于优然牧业，主要为发行人报告期内业务扩张速度较快，购建了大量资产，2020 年单位折旧费较优然牧业高 205.19 元/吨。此外，发行人牧业三期购入大量进口牛，属于头胎牛，单产较低，导致同等条件下单位奶成本上涨。

3、发行人客户和供应商类型与同行业可比公司的差异情况

公司名称	客户类型	供应商类型
优然牧业	全部有机生鲜乳均对伊利股份出售	供货商主要包括饲料原料及粗饲料供货商，精饲料为自产及外购饲料原料加工而成，不对外采购精饲料
中国圣牧	主要客户为蒙牛集团，2020-2022年对蒙牛集团销售占比为94.10%、97.70%、 91.50%	主要原材料为奶牛饲料，主要包括青贮玉米、苜蓿及精饲料，主要有机供应商为处于同一控制下的企业巴彦淖尔市圣牧高科生态草业有限公司
发行人	主要客户为蒙牛集团，牧业板块对蒙牛集团销售占比为94.26%、93.31%、 92.71%	供应商包括粗饲料及精饲料供应商。粗饲料部分由自有农场提供，部分对外采购，精饲料部分外购原料加工而成，部分为直接购买成品精饲料

注：优然牧业数据源自其2021年全球发售资料中所载，中国圣牧数据源自其2014年全球发售资料中所载

发行人的客户类型与同行业公司不存在差异，优然牧业因自有精饲料业务，在成本控制上较发行人更具优势。

4、发行人有机生鲜乳销售单价与同行业可比公司的差异情况

由于有机生鲜乳行业具有较高的资质门槛，我国有机生鲜乳行业市场高度集中，2020年优然牧业及中国圣牧约占据我国88.8%左右有机生鲜乳市场份额，规模化效益明显。有机生鲜乳的价格主要取决于有机生鲜乳供货商及下游乳制品制造商之间的一对一价格谈判。报告期内其有机生鲜乳销售均价与发行人比较情况如下：

单位：元/kg

证券简称	2022年度	2021年度	2020年度
优然牧业			5.50
中国圣牧	未披露	5.32	5.12
发行人	5.12	5.24	4.90

资料来源：各公司公开披露数据。注：中国圣牧2022年末单独披露有机生鲜乳销售价格，其2022年生鲜乳销售单价为5.0元/kg（2021年为5.1元/kg）。

由上表可知，发行人有机生鲜乳单价变动趋势与中国圣牧一致，由于发行人相较有机生鲜乳巨头体量较小，且质量指标略低于同行业公司，议价能力较弱，发行人销售价格略微低于市场价格，故发行人报告期内生鲜乳单价变动趋势与市场价格一致。

综上，同行业公司作为占据大部分同类产品市场份额的行业巨头，在产品质量、议价能力、成本控制能力上优于发行人，发行人牧业毛利率低于同行业公司具有合理性。

（五）结合业务流程、生产过程，说明各业务板块成本归集和结转、各业务板块之间成本结转情况，发行人会计核算系统的建立健全情况、会计核算的具体流程，产品成本确认与计量的完整性与合规性，是否已按照不同产品清晰

归类，产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认是否匹配或一致。

结合业务流程、生产过程，说明各业务板块成本归集和结转、各业务板块之间成本结转情况

1、业务流程、生产过程

公司主要产品的业务流程、生产过程详见招股说明书之“第五节业务和技术”之“(七)主要产品的生产工艺流程”。

2、各业务板块成本归集和结转、各业务板块之间成本结转情况

(1) 农业板块

农业板块按照农作物不同，将农作物分为甜菜、青贮玉米、苜蓿及燕麦草等农作物。农作物种植成本按照不同种植工序进行归集，农作物的播种、打药、耕耘、施肥、收割等工序实际耗用的种子、农药、化肥、柴油及土地租赁费、直接计入作物成本，不可明确区分的人工、折旧、水电、机械运费等则是按照效益分摊，以每种作物种植效益占总效益的比例计算计入该作物的间接成本。

(2) 牧业板块

牧业板块按照养殖流程，将生产性生物资产分为犊牛、育成牛、青年牛、成母牛四个阶段进行核算。以不同阶段牛群为成本归集对象，将各阶段直接消耗的材料（包括饲料、牧草及疫苗等）、人工费用、折旧费用和可直接归集的其他费用直接计入各阶段生物资产成本，不可明确区分的人工、折旧等费用则是按照月末各阶段牛群头数进行分配。

犊牛、育成牛、青年牛属于未成熟性生物资产，每月归集成本费用增加生物资产价值。成母牛属于成熟性生物资产，每月归集的成本费用及成母牛折旧作为生鲜乳成本。消耗性生物资产公牛成本归集方式同生产性生物资产。

(3) 乳业板块

乳业板块按照不同生产方式分为自行生产及委托加工。自行生产按照生产车间分为液奶车间、奶粉车间、塑瓶车间、动力车间等进行独立核算，以不同车间归集直接材料（主辅料、包装物）、直接人工及制造费用。每月末首先将动力车间成本费用分配至各个生产车间，再将各个生产车间归集成本费用按照当月产品产量分配至对应产品及产品编号。

委托加工由乳业板块提供主辅料及包装物，每月归集外协加工厂领用消耗的直接材料及结算的加工费并按照当月产品产量分配至对应产品及产品编号。

(4) 糖业板块：

糖业板块按照产品分为主产品白砂糖及副产品糖蜜、甜菜粕，甜菜粕经颗粒粕车间进一步加工为甜菜颗粒粕。

1) 白砂糖

每种产品领用的原材料（甜菜）直接计入该种产品成本；每个月发生的人工、制造费用和辅助材料分配给主产品。对人工和制造费用分检修期（非榨糖季）和榨糖季两个时期进行归集，将检修期（非榨糖季）归集的相关成本费用，按照榨糖季每月白砂糖产量占预计整个榨糖季产量比例，对检修期人工和制造费用进行分配，同当月榨糖季成本费用一同记入当月产成品成本。主产品成本等于当月产成品成本减去副产品成本，即为白砂糖成本。

2) 糖蜜、甜菜粕

副产品糖蜜、甜菜粕、裹包甜菜粕直接材料采用定额成本核算；甜菜颗粒粕成本则由耗用甜菜粕成本加上颗粒粕车间单独核算的成本费用进行计算。

3、各业务板块之间成本结转情况

发行人“农、牧、乳、糖”产业协同循环发展模式，各业务板块具有独立的成本核算体系，发行人各业务板块之间成本结转通过内部交易实现，采用市场公允价格或者协商价格定价。

报告期内，各业务板块之间主要内部关联交易如下：（1）农业板块向糖业板块销售甜菜作为原料；（2）农业板块向牧业板块销售牧草作为饲料；（3）糖业板块向牧业板块销售糖蜜及甜菜粕作为饲料；（4）牧业板块向乳业板块销售生鲜乳作为原料；（5）糖业板块向乳业板块销售白砂糖作为原料；（6）其他关联交易，如农业板块与牧业板块之间租赁土地、农业板块向牧业板块提供农机作业等。

发行人编制合并报表，将合并范围内的关联交易完全抵消，将成本还原为最终的生产成本。

发行人会计核算系统的建立健全情况、会计核算的具体流程，产品成本确认与计量的完整性与合规性，是否已按照不同产品清晰归类，产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认是否匹配或一致。

发行人的生产环节主要通过用友 NC 系统和 OA 系统等进行控制。公司产品各生产环节及 NC 系统和 OA 系统中的流转过程具体情况如下所示：

（1）农业板块

1) 制订生产计划

由农业总经理及个生产队长根据下游板块预计生产情况做出下一年的生产计划，上报至集团，由集团总经理、财务总监进行审批，集团召开会议讨论通过。

2) 原料采购入库

采购物资验收入库，是由供应商开具的发货单（零星采购为收据），库管据此与所采购的物资进行核对后，如品种、数量一致，质量合格，则由库管在 NC 系统中开具入库单，根据实收物资验收入库。所有物资入库时均需核对实收物资与发货单的品种数量是否一致，农场库管及财务人员月末进行盘点。

3) 原材料领料出库

实际生产部门领料人提出用料申请，库管在 NC 系统中办理出库。由库管陪同领料人一起实际办理材料出库，并签批出库单。出库单由领料人及库管签字，并且场长审批签字。

4) 农机作业费

年初由生产部门规划种植模式及种植面积，在实际需作业前由生产部门签订农机作业合同，作业完成后由生产队长、组长进行作业质量验收。验收合格后双方根据实际作业面积填写农机作业结算单并签字盖章确认结算。农业统计员将农机作业确认单上传 OA 系统走审批流程，由大区助理、农业总经理、财务人员等审批。经审批后的农机作业确认单由财务人员在 NC 系统记账。

5) 成本归集分配

原材料入库时若尚未取得发票，故先计入应付暂估，待收到发票时冲减应付暂估贷应付。原材料领用时转入消耗性生物资产及制造费用物料消耗科目，消耗性生物资产科目用于归集农业各项成本，主要包括各种主要材料（如：种子、农药、化肥、毛管、地膜等）、各农业种植工段的农机作业费、地租、人工成本等为种植农作物发生的全部成本；制造费用物料消耗科目主要归集备品备件等。

主要材料（如种子、农药、化肥等）根据材料出库单记载的农作物、地块、生产队、工段等信息直接归集到消耗性生物资产科目中。农机作业费根据农机作业确认单记载的生产队、地块、作业项目、面积、金额等信息直接归集到消耗性生物资产科目中。地租、人工、折旧、水电费、备品备件、机械运费、等其他费用在制造费用科目进行归集后，根据各种作物播种面积进行分配计入消耗性生物资产科目中。农机部发生的设备租金、人工、折旧、维修、备品备件、机械运费、等则是分配比例根据效益分摊法对每种作物种植效益收入占总的效益收入总额的比例计算进行分摊计入该作物的成本。制造费用成本分配具有成本分配表，分配过程由财务人员协同 NC 系统进行

6) 产成品入库、销售出库，结转产品成本

牧草在收割、晾晒、打捆后直接发运至牧场，账务核算上确认为产成品同时销售结转成本。牧草在发车时从 OA 牧草收购系统发起出厂单，由牧场的库管过磅并检验质量，出具磅单并由牧场库管签字，OA 牧草收购系统形成实际收购数量。农业财务根据 OA 牧草收购系统显示的磅数及单价在 NC 系统办理产成品入库同时生成销售订单确认收入并结转成本。

甜菜销售是农业根据糖厂生产时间，考虑各基地种植时间先后、甜菜生长状况及收获期天气情况等因素统一安排收购起始时间。重量以糖厂在收购点设置的经国家授权机构检验合格的地中衡计量为准，销售量按扣土、扣石、扣杂后的净菜量计算，净菜量以糖厂出具的过磅单据为准，农业库管根据 OA 甜菜管理系统中的数据，在 NC 系统办理入库及销售，财务会计在 NC 系统中记账。

(2) 牧业板块

1) 原料采购入库

公司主要采购牧草、饲料、兽药、五金配件等原材料。各个需求部门根据物料消耗的情况以及物料的库存情况，按需在 OA 系统提出采购申请并且填制采购申请单，采购申请单需经库管审批同意，同意后由采购部门发起采购订单，经审批后执行。

原材料采购主要通过隆道系统进行比价，选出优质供应商进行合作；对于未在隆道系统比价的商品，若与之前供应商合作良好，则沿用之前；若需选定新供应商，则由采购主管进行市场考察，考察中主要关注供应商资质以及物料供应能力，市场考察结束后，采购主管向总经理汇报考察结果，最终总经理批复确定供应商。

原材料入库时，检验员针对玉米和粗饲料的水分、豆饼豆粕毒素进行检验，并出具检验记录化验单，再由库管员对物资进行清点或者过磅。其他饲料及药品无需检验，到货后直接由库管员进行清点或过磅，生成过磅记录，并在 NC 系统制作入库单。入库单需登记物料编码、物料名称、规格型号、及立案单位、数量、单价、金额等信息，作为财务入账的依据。

2) 原材料出库

成品料的出库与粗饲料方面，技术员将不同牛群的饲喂配方和该牛群的奶牛头数录入 TMR 饲喂系统，TMR 饲喂系统会自动将每个牛群所需要的饲料量传达到饲喂车。饲喂车配有电子显示屏，技术员可通过电子显示屏查看饲料投放重量，以此控制饲料的领用量。同时，饲喂车会将每种饲料的实际装运的重量回传到 TMR 饲喂系统中进行记录。牧场每周会对饲喂车的计量系统进行校验。TMR 饲喂系统的回传数据作为领料明细，负责饲喂系统的技术人员会在 NC 系统上录入领料的类别及考虑损耗后的数量，在 OA 系统生成材料出库单。库管员根据 TMR 饲喂系统的回传数据再次审核材料出库单，复核手工录入数据。

兽药出库方面，产房主管、繁育主管、隔离兽医，根据医药需求在 NC 系统中填写材料出库单。材料出库单经库管员审核后，办理医药的领用出库。

财务人员每月按照出库单归集每个牛群的饲喂成本。

3) 牛群管理

牧场对奶牛实行分群管理，繁育主管牵头奶牛保管员和资料员对牛群进行转群管理。牧场由牛保管每日记录牛群信息，并随时更新牛档案。月末财务人员和牛保管对牛群情况进行盘点，并与牛档案信息进行核对。

成母牛牛群归集的成本直接结转至牛奶的成本，其他牛群结转方式是将牛群归集的成本按照月末该牛群奶牛的头数平均分配到每头牛。

当成母牛产下牛犊后，根据产下牛犊的性别分别核算，母牛作为生产性资产核算，公牛按照消耗性资产核算。以固定天数的饲喂成本计算金额作为产下的牛犊初始入账金额，

若为成母牛繁育小犊牛，冲减当期的牛奶生产成本；若为青年牛头胎繁育，则冲减青年牛的成本。

4) 生鲜乳的生产及销售

牧场对泌乳牛每天挤奶挤奶设备配有制冷系统，生鲜乳被输送到储奶罐的过程中被冷却降温，以保证生鲜乳的品质，储奶罐中的生鲜乳定期由奶罐车运送至客户处。生鲜乳出库前由检测员对生鲜乳质量进行检测，经检合格后的生鲜乳即进行罐装出库，出库时过磅称重，出库员对每日运送时间、运送数量进行记录。出库的生鲜乳运送至客户处后会进行检测与称重并形成检验报告，检验报告由司机带回。

资料员将当日出库数据与客户入库数据进行核对，误差在合理范围内的以客户入库数量作为实际出库数量。资料员在 NC 系统中录入产成品入库数量，生成产成品入库单，入库单为系统自动生成且编号连续。

每月末，客户将全月汇总数据发送至财务人员处，财务会计根据客户全月数据与 NC 系统中产成品入库数量进行核对。

5) 淘汰牛的销售

每日产房、繁育、兽医部门派人到牛舍进行巡圈，观察每头牛的状态，同时结合每头牛每日产奶量与健康状况来确定是否还存在饲养价值。若无饲养价值需要淘汰，上报部门主管，部门主管对需淘汰的牛进行检查，确认无饲养价值上报厂长，厂长核实情况后上报总经理，经总经理审批，厂长电话联系买家进行询价和比价，公司与客户确定销售交易，客户前往公司，实地观察牛的身体状态等指标，确定符合自己的收购标准后进行收购；若不符合自己的收购标准则不进行交易。

公司在 OA 上对淘售牛合同进行审核，售牛交易实行现场签订合同、定价、称重、收款等流程。签订合同后等待淘售牛定价及过磅，确定重量及金额后收款。

(3) 乳业板块

1) 原料采购入库

公司销售部每月根据下月订单情况结合对整体销售情况的分析，制定销售计划，经部门主管审批后销售部门将销售计划通过邮件下发至供应部，供应部采购员根据销售计划计算出所需采购的原材料、包装物等，在 OA 中上传采购计划，由供应部门主管和副总经理进行审批，审批后由供应部通过 NC 系统查询实际库存量，然后进行采购。

物资送到后，由仓储部门检查物品数量，确认无误后由质量检测部门对货品的质量进行检查。质检时由质检员检测以保证产品的质量合格，检验后出具检验原辅料检验报告。

对检验合格的物资，办理入库。然后仓储人员在 NC 系统中制作入库单，入库单签字并在 NC 系统中确认收货。

2) 下达生产订单，原料出库

2019年度和2020年度：营销部将月度销售计划通过邮件发送给供应部和生产部，供应部根据月度销售计划编制月度采购计划，生产部根据月度销售计划编制月度生产计划，同时营销部将预计销售量通过邮件传递给生产部，生产部根据预计销售量制定生产计划进行排产。

2021年度：客户在U订货系统中下单，形成销售订单，后台系统自动下推NC系统生产订单，生产部门根据生产订单制定生产计划，并根据生产计划进行领料出库。

3) 生成订单生产

生产部门根据生产订单开始生产工作，公司以生产订单作为生产成本的核算单位。生产订单形成后，在NC系统中依据生产过程流转；根据领用材料归集当月材料成本；根据生产人员工资归集当月生产直接人工成本；根据生产车间发生的折旧、水、电、天然气及其他费用归集车间的制造费用。

4) 生产订单完工，产成品入库

生产结束后，质量检验员检查并签发产成品验收单，生产车间将检验合格的产成品送交仓库，在NC系统中录入生成产品入库单。

仓库管理员检查产成品验收单，核对产成品型号并清点数量，在NC系统中填写预先编号的产成品入库单。自动生成记账凭证并更新产成品明细账、生产成本明细账并过至总账。

5) 产成品销售出库，结转产品成本

销售出库的产品根据合同约定在满足收入确认的条件时，在NC系统中完成产成品出库并结转成本金额。

(4) 糖业板块

1) 原料采购入库

供应部库管收到货物后，对原材料外观进行验收，验收合格入库。甜菜经车辆运输到糖业公司后，由供应部审核原料是否来自合格供应商，并依照检验方法由质量部化验员对原料进行糖分检验。质量部质检员依据公司制度进行质检、扣杂，落地原料在堆场贮存。

验收合格后，仓储库管人员从NC系统中参照采购订单，办理实收数量入库，经供应部主管审批后，生成原材料入库单。财务部门根据原材料入库单据进行账务处理。NC系统自动生成记账凭证并更新原材料明细账、生产成本明细账并过至总账。

2) 生产领用

生产领用部门在NC系统中填写材料出库单，生成材料出库单，经部门主管签字，仓储库管人员在NC中进行审批后出库，将材料出库单交财务人员记账。

3) 产成品入库

每日生产结束后，生产车间将检验合格的产成品送交仓库。生产车间统计在 NC 系统中录入产成品信息，生成产品入库单，仓储人员检查产成品，核对产成品批次并清点数量，并将产成品入库单移交财务部门。月末生产车间统计汇总产成品入库单，与财务进行核对。财务月末进行产成品成本入库分配，生成记账凭证并更新产成品明细账、生产成本明细账并过至总账。

4) 产成品出库

业务部内勤收到客户提货委托书，现场核实提货司机相关证件，无误后，在 OA 系统填写白糖拉运单录入本次提货数量，金额自动生成，经销售会计审批，打印白糖拉运凭证。

库房收到司机白糖拉运凭证后，司机方可提货过磅，由地磅房生成过磅单，司机凭过磅单返回库管处，库管核对过磅单与白糖拉运凭证信息一致后，制作提糖明细，提货流程完毕。

5) 产成品销售出库，结转产品成本

销售出库的产品根据合同约定在满足收入确认的条件时，在 NC 系统中完成产成品出库并结转成本金额。

综上所述，公司产品成本均按照不同产品归类，原材料采购、领用和产品成本结转均根据存货编码核算，成本确认和结转数量均与收入确认的数量相一致，产品成本确认与计量完整、准确、合规，产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认相匹配。

(六) 与可比公司的对比中，毛利率中列示的可比公司数量为 10 家，期间费用率中列示的可比公司为 8 家，说明数量不一致的原因。

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“（四）主要费用情况分析”之“1. 销售费用分析”之“（2）销售费用率与可比公司比较情况”部分补充披露以下楷体加粗内容：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
光明乳业	12.31	12.50	17.08
新乳业	13.56	13.91	13.65
天润乳业	5.17	4.58	6.10
庄园牧场	5.14	5.95	9.88
赛科星	0.63	0.59	0.49
优然牧业	3.27	3.63	3.85
中国圣牧	1.65	1.80	1.21
佰惠生	0.12	0.10	0.45
中粮糖业	1.19	1.91	3.36
粤桂股份	0.50	0.57	0.66

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均数 (%)	4.35	4.55	5.67
发行人 (%)	0.94	0.74	0.89

注：优然牧业、中国圣牧年度报告所载的财务资料系根据国际财务报告准则编制，其销售费用率取自综合损益表（综合损益及其他全面开支表）中销售及分销开支与收入之比。

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“（四）主要费用情况分析”之“2. 管理费用分析”之“（2） 管理费用率与可比公司比较情况”部分补充披露以下楷体加粗内容：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
光明乳业	3.11	2.79	3.25
新乳业	4.69	5.49	5.47
天润乳业	3.35	3.07	4.00
庄园牧场	7.51	9.91	9.30
赛科星	5.16	6.85	9.87
优然牧业	3.67	5.13	6.13
中国圣牧	4.01	3.54	3.98
佰惠生	4.17	3.67	3.39
中粮糖业	2.54	3.06	2.99
粤桂股份	4.78	5.39	4.74
平均数 (%)	4.30	4.89	5.31
发行人 (%)	7.14	6.64	7.68

注：优然牧业、中国圣牧年度报告所载的财务资料系根据国际财务报告准则编制，其管理费用率取自综合损益表（综合损益及其他全面开支表）中行政开支（扣除研发费用）与收入之比。

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“（四）主要费用情况分析”之“3. 研发费用分析”之“（2） 研发费用率与可比公司比较情况”部分补充披露以下楷体加粗内容：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
光明乳业	0.30	0.31	0.29
新乳业	0.48	0.45	0.51
天润乳业	0.43	0.31	0.30
庄园牧场	0.79	0.91	1.23
赛科星	0.65	0.51	0.25
优然牧业	0.33	0.31	0.19

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中国圣牧	0.21	0.20	0.21
佰惠生	1.06	0.04	0.06
中粮糖业	0.09	0.10	0.19
粤桂股份	2.26	2.22	1.14
平均数 (%)	0.66	0.54	0.44
发行人 (%)	0.63	0.22	0.22

注：优然牧业、中国圣牧年度报告所载的财务资料系根据国际财务报告准则编制，其研发费用率取自财务报表附注中研发成本（研发费用）与收入之比。

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“（四）主要费用情况分析”之“4. 财务费用分析”之“（2）财务费用率与可比公司比较情况”部分补充披露以下楷体加粗内容：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
光明乳业	0.56	0.39	0.37
新乳业	1.43	1.30	1.22
天润乳业	-0.21	-0.24	-0.24
庄园牧场	1.17	1.23	3.23
赛科星	1.90	1.95	2.60
优然牧业	6.08	4.77	2.63
中国圣牧	1.72	2.38	4.39
佰惠生	4.12	3.69	3.88
中粮糖业	0.27	0.67	0.84
粤桂股份	1.23	1.42	1.59
平均数 (%)	1.83	1.76	2.05
发行人 (%)	4.70	5.57	3.75

注：优然牧业、中国圣牧年度报告所载的财务资料系根据国际财务报告准则编制，其财务费用率取自综合损益表（综合损益及其他全面开支表）中行融资成本与收入之比。

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“（六） 研发投入分析”之“3. 研发投入占营业收入比例与可比公司比较情况”部分更正并补充披露以下楷体加粗内容：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
光明乳业	0.30	0.31	0.29
新乳业	0.48	0.45	0.51

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
天润乳业	0.43	0.31	0.30
庄园牧场	0.79	0.91	1.23
赛科星	0.65	0.51	0.25
优然牧业	0.33	0.31	0.19
中国圣牧	0.21	0.20	0.21
佰惠生	1.06	0.04	0.06
中粮糖业	0.09	0.10	0.19
粤桂股份	2.26	2.22	1.14
平均数 (%)	0.66	0.54	0.44
发行人 (%)	0.63	0.22	0.22

科目具体情况及说明：

报告期内，公司研发费用占当期营业收入的比例分别为 0.22%和 0.22%、**0.63%**；同行业可比公司研发费用占当期营业收入的比例的平均数为 0.44%、0.54%、**0.66%**。公司的研发费用率略低于同行业可比公司的平均水平，主要是由于公司收入的快速增长，远高于研发部门人员及研发项目投入的增长速度。

二、中介机构核查意见

（一）申报会计师履行的核查程序

- 1、了解糖业板块第四季度销售占比较高的原因，查阅同行业公司季度收入情况，了解糖蜜、甜菜粕销售收入波动的原因；
- 2、了解白砂糖毛利率变动的原因，分析报告期内发行人业绩波动的影响；
- 3、了解发行人白砂糖产供销模式、产品定价、单位成本、客户结构等情况，查询同行业公司毛利率情况，分析两者毛利率波动趋势；
- 4、了解发行人牧业毛利率低于同行业公司的原因，分析合理性；
- 5、了解各业务板块成本归集和结转、各业务板块之间成本结转、发行人会计核算系统的建立健全情况、会计核算的具体流程。

（二）申报会计师的核查意见

1、发行人第四季度销售收入占比高，与同行业可比公司存在差异，主要系发行人在竞争程度、产品类型、产品质量、销售策略上与同行业可比公司存在明显差异；糖蜜、甜菜粕销售收入波动符合市场行情和发行人实际情况，具有合理性。

2、发行人业绩波动受毛利、期间费用、其他损益的共同影响,糖业板块对发行人整体

业绩波动影响较大,白砂糖毛利率变动合理。

3、发行人白砂糖业务与同行业毛利率与可比公司差异较大,且波动趋势不一致,主要系糖源种类、采购来源、销售网络的覆盖程度及商情研究、交易团队专业水平、产品类型差异较大导致,存在合理性。

4、同行业公司作为占据大部分同类产品市场份额的行业巨头,在产品质量、议价能力、成本控制能力上优于发行人,发行人牧业毛利率低于同行业公司具有合理性。

5、公司产品成本均按照不同产品归类,原材料采购、领用和产品成本结转均根据存货编码核算,成本确认和结转数量均与收入确认的数量相一致,产品成本确认与计量完整、准确、合规,产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认相匹配。

问题 12. 存货盘点情况及存货真实性

根据申报材料:(1)报告期各期末,发行人存货账面价值分别为 16,545.51 万元、21,643.16 万元和 21,540.89 万元,占各期末流动资产的比例分别为 41.14%、43.05%和 50.78%,以原材料和库存商品为主。(2)报告期各期末,生产性生物资产账面价值分别为 9,377.99 万元、13,046.89 万元和 21,275.01 万元,主要为犊牛、育成牛、青年牛及成母牛。

发行人说明:(1)存货构成明细的库龄情况;结合各产品备货策略说明各期末存货是否与当期末在手订单相匹配,并结合期后存货销售和使用情况说明各期末备货水平的合理性;结合原材料价格波动情况、产品销售情况、库龄、质保期等说明存货跌价准备计提是否充分。(2)报告期各期末对存货的盘点情况,包括盘点范围、盘点方法、地点、品种、金额、比例等,说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果;特殊状态的存货的盘点方法及有效性,如,青贮玉米为厌氧发酵状态,苜蓿草为何种状态,消耗性生物资产主要为农业板块秋翻作业归集的成本费用,上述存货如何进行盘点。(3)生产性生物资产犊牛、育成牛、青年牛、成母牛各生长阶段的特征、划分标准及与同行业公司或行业标准是否一致,各阶段生长周期、饲料消耗情况及投料比,与同行业公司是否存在差异。(4)各期各类型生物资产的数量增减变动情况,成母牛的成新率情况,外采牛只的来源、主要供应商及与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高等是否存在关联关系或其他利益约定;生物资产的增加是否符合投入产出比、生长周期等自然规律或行业规律;对生产性生物资产的盘点方法和盘点结果。(5)对生产性生物资产减值准备的测算过程,说明减值准备的计提是否充分;与保证生物性资产计量准确、完整相关的内控设计与运行情况。(6)消耗性生物资产或生产性生物资产的区分标准和区分方法,报告期内是否存在消耗性生物资产和生产性生物资产转换的情形,相关会计处理及依据。(7)生产性生物资产的预计净残值 0%变更为 20%,年折旧率由 20%变更为 16%,说明会计估计变更的原因、依据,对财务数据的影响;招股书会计估计变更披露内容仅为预计净残值的变更,请修改完善。(8)营业外支出中的死淘牛

成本金额分别为 685.38 万元、748.35 万元和 937.51 万元，发行人将相关死亡损失计入营业外支出。请说明报告期内死淘牛成本逐年增加的原因，将相关死亡损失计入营业外支出的依据、核算过程及准确性；死淘牛的去向、处理方式、主要客户，是否合规；营业外收入中牛保险理赔收入的具体核算内容和会计处理方法、各期金额波动原因分析，相关处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，发表明确意见，并核查存货及生物资产的发生、计价、核算与结转情况，说明各期末存货及生物资产的监盘情况，对上述资产的真实性和减值计提是否充分发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 存货构成明细的库龄情况；结合各产品备货策略说明各期末存货是否与当期末在手订单相匹配，并结合期后存货销售和使用情况说明各期末备货水平的合理性；结合原材料价格波动情况、产品销售情况、库龄、质保期等说明存货跌价准备计提是否充分。

1、存货构成明细的库龄情况；结合各产品备货策略说明各期末存货是否与当期末在手订单相匹配，并结合期后存货销售和使用情况说明各期末备货水平的合理性

(1) 报告期各期末各类存货的库龄情况

1) 农业板块

单位：万元

存货类别	库龄	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
		余额	比例	余额	比例	余额	比例
原材料	1年以内	667.92	99.99%	445.54	94.34%	890.22	96.78%
	1-2年	0.06	0.01%	26.73	5.66%	29.59	3.22%
	小计	667.98	100.00%	472.27	100.00%	919.81	100.00%
消耗性生物资产-农作物	1年以内	335.44	100.00%	404.31	100.00%	366.77	100.00%
	小计	335.44	100.00%	404.31	100.00%	366.77	100.00%

农业板块库龄较长的原材料主要为备品备件及剩余库存的农药、化肥。

2) 牧业板块

单位：万元

存货类别	库龄	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
		余额	比例	余额	比例	余额	比例
原材料	1年以内	13,135.80	94.96%	8,596.88	96.44%	6,121.11	97.73%
	1-2年	696.67	5.04%	317.78	3.56%	142.48	2.27%
	小计	13,832.47	100.00%	8,914.66	100.00%	6,263.59	100.00%
库存商品	1年以内	37.98	100.00%				
	小计	37.98	100.00%				
消耗性生物资产-公牛	1年以内	565.88	100.00%	190.54	100.00%	127.46	100.00%
	小计	565.88	100.00%	190.54	100.00%	127.46	100.00%
消耗性生物资产-农作物	1年以内	234.22	100.00%	57.73	100.00%	232.51	100.00%
	小计	234.22	100.00%	57.73	100.00%	232.51	100.00%

牧业板块库龄较长的原材料主要为青贮玉米，青贮玉米为厌氧发酵状态，储存年限为3-5年。

3) 乳业板块

单位：万元

存货类别	库龄	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
		余额	比例	余额	比例	余额	比例
原材料	1年以内	1,911.59	98.69%	1,650.62	93.60%	1,734.55	93.76%
	1-2年	25.42	1.31%	112.87	6.40%	115.42	6.24%
	小计	1,937.01	100.00%	1,763.48	100.00%	1,849.97	100.00%
库存商品	1年以内	1,418.14	100.00%	898.57	100.00%	392.93	100.00%
	小计	1,418.14	100.00%	898.57	100.00%	392.93	100.00%
委托加工物资	1年以内	35.04	29.95%	98.84	54.80%	74.95	48.72%
	1-2年	11.34	9.69%	7.63	4.23%	11.52	7.49%
	2-3年			8.12	4.50%	67.37	43.79%
	3年以上	70.60	60.35%	65.79	36.47%		
	小计	116.98	100.00%	180.38	100.00%	153.85	100.00%

乳业板块库龄较长的原材料主要为白糖，低价时期大量储备并长期使用。部分委托加工物资已不适应新产品的需要且原材料的市场价格又低于其账面价值，公司对2年以上库龄的委托加工物资全额计提减值。

4) 糖业板块

单位：万元

存货类别	库龄	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
		余额	比例	余额	比例	余额	比例
原材料	1年以内	828.89	94.25%	841.53	93.66%	896.43	92.56%
	1-2年	7.40	0.84%	9.23	1.03%	45.13	4.66%
	2-3年	0.16	0.02%	29.63	3.30%	26.89	2.78%
	3年以上	42.99	4.89%	18.13	2.02%		
	小计	879.44	100.00%	898.52	100.00%	968.45	100.00%
库存商品	1年以内	10,348.28	100.00%	7,754.26	100.00%	10,367.83	100.00%
	小计	10,348.28	100.00%	7,754.26	100.00%	10,367.83	100.00%

糖业板块库龄较长的原材料为白砂糖编织袋，报告期内产出的白砂糖类别主要为优级白砂糖，有机白砂糖及精致白砂糖产量小导致有机及精致编织袋出库量较小，编织袋作为包装物在正常存储条件下无损坏仍可用于下一榨季产出有机白砂糖及精致白砂糖。

2、公司备货策略

发行人各业务板块采购部根据销售订单、生产计划、原材料市场价格波动等情况制定采购计划，同时与主要原材料供应商建立了长期稳定的合作关系，保证原材料供应的充足和稳定。

农业板块根据农作物种植的种类、种植亩数等综合分析库存情况，结合市场原材料价格变化和库存量储备种子、农药及化肥等农资材料。牧业板块根据未来养殖规模、饲料配方变化等综合分析库存情况，结合市场主要饲料的价格变化和库存量储备未来一年的牧草及饲料。乳业板块根据当期客户订单需求量、市场原材料价格变化和库存量等因素进行合理生产备货。糖业板块根据内部农业板块甜菜预估供应量，并结合订单户甜菜种植情况，储备榨糖所需材料。

3、结合在手订单、期后存货销售和使用情况说明各期末备货水平的合理性

(1) 报告期各期末存货中库存商品的账面余额及在手订单金额

单位：万元

业务板块	主要库存商品	2022年		2021年		2020年	
		存货余额	在手订单金额	存货余额	在手订单金额	存货余额	在手订单金额
乳业板块	低温酸奶	47.13	45.13	60.70	54.12	49.85	44.42
	奶粉	1,215.01	753.56	642.53	307.91	229.95	124.14

业务板块	主要库存商品	2022年		2021年		2020年	
		存货余额	在手订单金额	存货余额	在手订单金额	存货余额	在手订单金额
	常温灭菌乳	66.64	2.34	83.50	66.61	16.08	12.10
	代加工奶粉	83.94	83.94	98.62	98.62	84.90	84.90
	小计	1,412.72	884.97	885.35	527.26	380.78	265.56
糖业板块	白砂糖	8,617.47	8,034.38	5,902.82	6,167.45	8,274.81	8,617.97
	甜菜粕	378.08	405.18	643.56	966.50	574.07	168.84
	糖蜜	1,352.73	2,729.69	1,207.88	1,276.36	1,518.94	1,162.14
	小计	10,348.28	11,169.25	7,754.26	8,410.31	10,367.82	9,948.95

注：在手订单金额为不含税订单金额

报告期各期末，乳业板块主要库存商品在手订单金额覆盖率分别为**62.64%**、59.55%、69.74%。其中低温酸奶、代加工奶粉与常温灭菌乳的在手订单覆盖率较为稳定，库存商品中奶粉的订单金额覆盖率较低是由于如果销售需求低于既定的生鲜乳日供应量，由于生鲜乳无法长期保存，公司会根据生产规划及未消耗量、耗用周期，出于经济性的考虑，将部分原料奶用于生产原本使用乳粉生产的部分产品，或将未消耗的原料奶采用浓缩和干燥技术按照国标制成液态浓缩奶或制成乳粉备用。**2022年生鲜乳价格回落，2022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，所以公司通过采购低价生鲜乳进而生产备用奶粉的方式替代外部采购半成品奶粉，所以2022年奶粉备货量增大，在手订单覆盖率较低。**

糖业板块主要库存商品在手订单金额覆盖率分别**107.93%**、108.46%、95.96%。2020年及2021年公司在手订单覆盖良好，存货余额与下游客户需求相匹配。白砂糖采取预售，合同订单数量可能会超过当年产量，公司与客户沟通协商转为下年度订单。**2022年公司通过提前预售2023榨季白砂糖及副产品，在手订单量率超过现存存货，库存商品在手订单金额覆盖率较高。**

(2) 报告期各期存货中库存商品的账面余额及各期期后销售金额列示如下：

单位：万元

业务板块	主要商品	2022年		2021年		2020年	
		存货余额	期后1-3月销售金额	存货余额	期后1-6月销售金额	存货余额	期后1-6月销售金额
乳业板块	低温酸奶	47.13	47.13	60.70	60.70	49.85	49.40
	奶粉	1,215.01	918.00	642.53	635.14	229.95	225.52
	常温灭菌乳	66.64	66.64	83.50	83.50	16.08	16.08

业务板块	主要商品	2022年		2021年		2020年	
		存货余额	期后1-3月销售金额	存货余额	期后1-6月销售金额	存货余额	期后1-6月销售金额
	代加工奶粉	83.94	33.52	98.62	62.58	84.90	50.56
	小计	1,412.72	1,065.29	885.35	837.63	380.78	341.56
糖业板块	白砂糖	8,617.47	1,515.36	5,902.82	4,908.18	8,274.81	7,415.69
	甜菜粕	378.08	354.61	643.56	643.56	574.07	229.90
	糖蜜	1,352.73	410.80	1,207.88	670.59	1,518.94	1,170.11
	小计	10,348.28	2,280.76	7,754.26	6,222.33	10,367.82	8,815.70

2020年至2021年，乳业板块主要库存商品期后6个月销售金额占账面余额比例分别为89.70%、97.55%，糖业板块主要库存商品期后6个月销售金额占账面余额比例分别为85.03%、73.63%。报告期内，公司主要商品的期后销售比例未出现较大波动。公司随着销售收入逐步增长以及对市场需求变化情况的更深入研究，公将对生产进一步提升精细化管理，提升存货管理水平。

2022年，乳业板块主要库存商品期后3个月销售金额占账面余额比例为75.41%，公司主要商品的期后销售比例未出现较大波动。糖业板块主要库存商品期后3个月销售金额占账面余额比例为22.04%，主要是因为食品加工企业通常会在各月根据需求陆续提货，所以2023年期后3个月销售金额占账面余额比例较低。

(3) 报告期各期存货中原材料的账面余额及各期期后使用金额列示如下：

单位：万元

业务板块	主要原材料	2022年		2021年		2020年	
		存货余额	期后1-3月出库金额	存货余额	期后1-6月出库金额	存货余额	期后1-6月出库金额
农业板块	肥料	11.85	3.30	74.68	62.14	171.24	142.51
	种子	265.89	116.48	68.77	30.69	207.59	207.35
	农药	84.30	29.93	100.42	72.53	356.38	325.38
	小计	362.04	149.71	243.87	165.36	735.21	675.24
牧业板块	青贮玉米	5,842.99	1,859.73	3,844.29	2,111.45	3,410.56	1,301.12
	苜蓿	2,780.16	555.93	1,096.09	811.08	752.29	675.77
	其他粗饲料	2,193.97	389.01	1,931.85	1,066.53	509.34	288.91

业务板块	主要原材料	2022年		2021年		2020年	
		存货余额	期后1-3月 出库金额	存货余额	期后1-6月 出库金额	存货余额	期后1-6月 出库金额
	精饲料	1,996.19	1,778.77	1,537.98	1,332.92	1,281.53	954.73
	医药化验用品	592.10	270.09	237.47	215.53	141.10	110.55
	小计	13,405.41	4,853.53	8,647.68	5,537.51	6,094.82	3,331.08
乳业板块	辅料	401.14	363.02	516.64	500.70	745.66	452.34
	医药化验用品	33.98	27.19	33.42	31.43	29.84	27.41
	包装物	1,210.81	586.94	964.08	586.47	861.80	553.09
	小计	1,645.93	977.15	1,514.14	1,118.60	1,637.30	1,032.84
糖业板块	辅料	389.52		380.99		275.17	10.16
	备品备件	305.94	39.02	337.48	38.60	375.48	40.56
	包装物	78.98		112.03		140.55	
	小计	774.44	39.02	830.50	38.60	791.20	50.72

2020年至2021年，农业板块主要原材料期后6个月出库金额占账面余额比例为91.84%、86.50%。2021年期后出库金额占比较低，主要是2021年结存种子包含自产燕麦种子，公司考虑未来用于种植防风作物（用于替甜菜和玉米抵挡防风）使用。报告期内化肥及农药期后出库比例相近，剩余库存主要用于7-8月份追肥及喷洒农药使用。2022年，农业板块主要原材料期后3个月出库金额占账面余额比例为41.35%。种子和农药期后出库是根据农作物种植需要领用出库，2023年1-3月生产种植需求少，所以期后3个月出库金额占比较低。

2020年至2021年，牧业板块主要原材料期后6个月出库金额占账面余额比例为54.65%、63.28%。报告期内主要原材料出库比例相近，公司根据生产规模，提前储备下一整年耗用饲草料。2022年，牧业板块主要原材料期后3个月出库金额占账面余额比例为36.21%，因为青贮玉米、苜蓿、其他粗饲料等饲草料需要持续耗用至年底，所以2022年期后3个月出库金额占比较低。

2020年至2021年，乳业板块主要原材料期后6个月出库金额占账面余额比例为63.08%、68.98%。2020年由于白砂糖价格较低，乳业板块在低价时期大量储备并长期使用，导致2020年期后出库比例偏低。对于包装物，公司考虑春节备货、批量采购价格优惠及无严格质保时间（无损坏均可用）等因素采取提前备货策略。2022年，乳业板块主要原材料期后3个月出库金额占账面余额比例为59.37%，公司备货的包装物，考虑到批量采购价格优惠及无严格质保时间（无损坏均可用）等因素采取提前备货策略，所以期后3个月出库金额占比较低。

2020年至2021年，糖业板块主要原材料期后6个月出库金额占账面余额比例为6.41%、14.21%。主要原材料包括石灰石及三级焦等生产辅料、切丝机刀片等备品备件、塑料托盘等包装物，原材料出库主要在9-12月的榨糖季。2022年，糖业板块主要原材料期后3个月出库金额占账面余额比例为5.04%，主要是因为发行人1月至3月仍处于检修期未开始生产，所以期后3个月出库金额占比较低。

2、结合原材料价格波动情况、产品销售情况、库龄、质保期等说明存货跌价准备计提是否充分。

(1) 原材料采购价格变动趋势与计提存货跌价准备的关联性

公司采购的原材料主要以生产为目的，其是否跌价取决于产品的盈利情况，并综合考虑产品估计售价、至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费等影响存货可变现净值的各项因素。公司产成品毛利率及销售费用率如下：

业务板块	项目	2022年度	2021年度	2020年度
牧业板块	综合毛利率	32.77%	33.85%	32.17%
	销售费用率	0.27%	0.23%	0.33%
乳业板块	综合毛利率	25.21%	16.62%	19.04%
	销售费用率	2.61%	2.24%	2.74%
糖业板块	综合毛利率	8.15%	13.90%	4.73%
	销售费用率	0.36%	0.27%	0.13%

注：①综合毛利率=各业务板块主营业务的综合毛利率；②销售费用率=各业务板块销售费用/各业务板块主营业务收入。

公司产成品所产生的毛利足以覆盖相关销售费用及税费。因此，原材料是否跌价主要取决于能否被领用及生产的终端产品是否存在跌价，而非采购价格的涨跌。

原材料价格波动情况详见本回复“问题7牧场养殖情况与有机生鲜乳产销量是否匹配”之“(二)种子、化肥、农药，青贮玉米、牧草、精饲料等原材料采购价格是否公允，与市场价格是否存在差异”、本回复“问题8外采生鲜乳数量持续下降的原因”之“(四)报告期内主要奶源供应商的采购价格是否存在较大差异”、本回复“问题10是否存在甜菜供给不足的风险”之“(一)自有农场与订单户、专业合作社采购单价差异的合理性、(四)糖业主要供应商的采购内容、定价依据及公允性”相关回复内容。

综上所述，原材料的跌价取决于能否被领用及生产的终端产品是否存在跌价，而不是采购价格的涨跌，原材料采购价格的波动对计提存货跌价准备基本没有影响。报告期各期末，公司产成品可变现净值均高于账面成本，不存在减值的情况。

(2) 产品销售情况

2020年至2021年，乳业板块主要库存商品期后6个月销售金额占账面余额比例分别为89.70%、97.55%，2022年乳业板块主要库存商品期后3个月销售金额占账面余额比例为75.41%，公司主要商品的期后销售比例未出现较大波动。

2020年至2021年，糖业板块主要库存商品期后6个月销售金额占账面余额比例分别为85.03%、73.63%。2022年糖业板块主要库存商品期后3个月的销售金额占账面余额比例为22.04%，白砂糖库存销售持续至9月份，糖蜜销售随市场需求稳定销售。

公司产品销售情况良好，不存在积压的情况。

(3) 存货库龄情况影响分析

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在一年以内，公司不存在大量长期积压且不流转的存货。

(4) 存货质保期情况影响分析

1) 原材料质保期情况

业务板块	主要类别	质保期
农业板块	肥料、种子、农药	一般为1-2年
牧业板块	青贮玉米、苜蓿、其他粗饲料	一般为3-5年
	精饲料	一般为3个月左右
乳业板块	主料	一般为1-2年
	辅料	一般为6个月至2年
	包装物	一般为1-3年
糖业板块	辅料	一般为6个月至2年
	包装物	一般为2年

公司各业务板块主要原材料质保期较长，部分材料在正常存储条件下无严格质保期。报告期内公司原材料不存在因为材料过质保期导致的减值。

2) 库存商品质保期情况

业务板块	主要类别	质保期
乳业板块	低温酸奶	一般为21-30天
	巴氏奶	一般为3-7天
	奶粉	一般为12-18个月
	含乳饮料	一般为60天
	常温灭菌乳	一般为60-180天
	代加工奶粉	一般为12-18个月

业务板块	主要类别	质保期
糖业板块	白砂糖	一般为2年
	甜菜粕	一般为2年
	糖蜜	一般为2年

乳业板块低温酸奶、巴氏奶及含乳饮料质保期较短，奶粉类制品质保期较长。糖业板块白砂糖及副产品质保期一般为2年。报告期内公司库存商品不存在因为材料过质保期导致的减值。

(二) 报告期各期末对存货的盘点情况，包括盘点范围、盘点方法、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果；特殊状态的存货的盘点方法及有效性，如，青贮玉米为厌氧发酵状态，苜蓿草为何种状态，消耗性生物资产主要为农业板块秋翻作业归集的成本费用，上述存货如何进行盘点。

1、报告期各期末对存货的盘点情况，包括盘点范围、盘点方法、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果

(1) 存货盘点安排

报告期各期末，公司组织各业务板块对公司存货进行全面年终盘点。各业务板块的生产部门和仓储部门为存货盘点的主要责任部门，生产部门和仓储部门的存货管理人员负责存货的日常管理，财务部为存货盘点的监盘单位，对生产部门和仓储部门的盘点进行监督，共同保障实物物资与账面物资的一致性，以提高财务报表的准确性。

盘点前，生产人员和保管人员根据公司盘点工作的要求做好盘点的准备工作，并对存货进行整理以便盘点。生产人员和保管人员组织参与盘点的员工形成盘点小组，各盘点小组负责所安排的部分存货的盘点工作。

盘点时，生产人员、保管人员和财务人员独立记录盘点数据，经核对双方记录数一致后，才能确认为盘点数。

盘点结束后，由参与盘点的各部门人员在盘点表上签字确认，并保留复印件备查。存在盘点差异的，需要财务人员与生产人员和保管人员共同分析差异原因，并及时处理，财务部根据审核后的盘点差异进行账务处理。报告期各期末，公司存货账面库存和实物库存相符，盘点结果由财务部、仓储部和生产部共同签字予以确认。

(2) 盘点范围、地点及盘点部门与人员

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
盘点地点	农业各生产基地、牧业各牧场、乳业车间及仓库、糖业车间及仓库		
盘点的部门人员	生产人员、保管人员及财务人员		

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
盘点范围	原材料、库存商品、消耗性生物资产		
监盘人员	保荐机构、会计师及律师	保荐机构、会计师及律师	保荐机构、会计师及律师

(3) 存货品种及盘点方法

业务板块	项目	主要品种	盘点方法
农业板块	原材料	肥料、种子、农药及备品备件	清点称重或者清点计数
	库存商品	青贮玉米	同牧业板块青贮玉米测量方式
	消耗性生物资产	农作物归集的成本费用	不具备实物形态，通过核查成本费用归集的方式确认金额，2022年7月抽取部分地块进行实地测量种植面积及现场观察种植情况
牧业板块	原材料	青贮玉米	青贮玉米为厌氧发酵状态，存放于半地下的青贮窖或形成地上堆储。盘点小组首先选取样本计算储存密度，再测量总体积，通过样本密度及总体积的方式计算结存重量
		苜蓿草	苜蓿草主要为裹包形态的青贮苜蓿及干草形态的苜蓿草，选取样本称重，再清点计数或测量体积，最终计算结存重量
		其他粗饲料	清点称重或者清点计数
		精饲料、医药化验用品及备品备件	清点称重或者清点计数
	消耗性生物资产	公牛	清点计数
乳业板块	原材料	主料、辅料、医药化验用品、包装物及备品备件	清点计数
	库存商品	低温酸奶、巴氏奶、奶粉、含乳饮料、常温灭菌乳及代加工奶粉	清点计数
	委托加工物资	主料、辅料及包装物	存放于外协加工厂的原材料，通过发送询证函的方式确认金额
糖业板块	原材料	辅料、备品备件及包装物	清点计数
	库存商品	白砂糖	整袋均量包装，清点计数
		甜菜粕	整袋或裹包包装，选取样本称重，再清点计数，最终计算结存重量

业务板块	项目	主要品种	盘点方法
		糖蜜	糖蜜存储于罐中，采用测量罐中储存高度，计算储存体积*密度，确认结存重量。

(4) 存货盘点金额、比例及账实差异情况

单位：万元

业务板块	2022年12月31日			2021年12月31日			2020年12月31日		
	账面余额	盘点金额	盘点比例	账面余额	盘点金额	盘点比例	账面余额	盘点金额	盘点比例
农业板块	997.73	823.36	82.52%	956.66	857.04	89.59%	1,286.58	1,205.91	93.73%
牧业板块	15,769.23	12,599.49	79.90%	10,525.82	8,634.12	82.03%	7,135.56	5,911.12	82.84%
乳业板块	3,504.16	2,542.36	72.55%	2,804.54	2,067.36	73.72%	2,482.18	1,900.10	76.55%
糖业板块	11,966.69	11,087.25	92.65%	9,516.86	8,899.76	93.52%	11,497.25	10,770.05	93.68%

注：各业务板块账面余额为单体报表，未经合并抵消；盘点金额包括实物盘点、委托加工物资的发函确认以及农业板块种植成本费用的核查确认。

2020年至2022年各期末发行人各业务板块存货盘点金额均超过70%，部分板块盘点比例超过90%，各期末盘点情况良好，盘点结果与账面记录不存在重大差异。

2、特殊状态的存货的盘点方法及有效性，如，青贮玉米为厌氧发酵状态，苜蓿草为何种状态，消耗性生物资产主要为农业板块秋翻作业归集的成本费用，上述存货如何进行盘点。

(1) 青贮玉米

1) 存货状态

青贮玉米是指未完全成熟带有籽的玉米（玉米秆、玉米籽、玉米叶）切碎后，与外部空气隔绝，造成内部缺氧、致使厌氧发酵，从而产生有机酸，可使饲料保存经久不坏，既可减少养分损失又有利于动物消化吸收的一种饲草调制贮存技术。

公司每年9月至10月进行青贮玉米的收储工作。青贮原料运至厂区时，由质检员对原料进行水分与干物质检验，合格后通过地磅进行称重，运送至半地下的青贮窖或形成地上堆储，大型装载机进行压实并喷洒青贮剂，密封采用黑白膜覆盖，上面需要用轮胎紧挨压实，进行充分维固，保持青贮充分发酵。

公司自2021年收储开始，全面使用厂区监控对青贮玉米的收储环节进行监控，并对青贮窖或堆储实行24小时监控，加强对存货的日常管理。

2) 盘点方法

青贮玉米盘点采用“密度*体积=重量”的方法，计算总体重量与库存重量进行核对，具体为：

①聘请专业测量机构测量全部青贮窖或堆储的体积，分别记录各个青贮窖或堆储的体积数据，得到“总体积数据”。

②选取一个青贮窖或堆储为样本，记录“样本测量前体积”，使用装载机挖掘数米距离的青贮玉米，使体积产生明显变化，保证挖掘截面平整且垂直于地面。

③对地磅进行校验后，将挖掘出的青贮玉米装入翻斗车中前往地磅处称重并记录“样本测量重量”，再次测量被选做样本的青贮窖或堆储的体积并记录“样本测量后体积”。根据测量前后体积差及样本重量，计算得出“样本密度”。

④对于不同年度的青贮玉米重复上述测量工作，记录不同年度青贮玉米的“样本密度”。

⑤使用“样本密度”及“总体积数据”推算出全部青贮玉米的重量，再与库存重量进行核对，确认差异重量的合理性。

(2) 干草类，如苜蓿干草、燕麦草等

1) 存货状态

干草，如苜蓿干草、燕麦草等为成捆干草，一般为圆捆或方捆，重量较为平均。收储前对堆放场地进行清扫，质检员对原料进行水分检验，合格后通过地磅进行称重，运送至干草棚或堆储区域进行码垛，码垛旁悬挂物料牌，标明干草类别及重量等信息，同时配备灭火器。

2) 盘点方法

干草类盘点采用“平均重量*数量=总重量”的方法，计算总体重量与库存重量进行核对。具体方法为：对于全部成捆易于清点的干草，使用装载机选取若干捆干草前往地磅处称重，并计算单捆的平均重量，清点牧场内全部成捆干草的数量后计算总体重量，再与库存重量进行核对。

(3) 裹包类，如裹包青贮苜蓿、裹包甜菜粕等

1) 存货状态

青贮工艺除窖储外，裹包也是另外一种生产发酵类饲料的工艺。储存时，在环形压力仓内对苜蓿或甜菜粕等进行压缩，再使用特制的塑料膜进行拉伸裹包打捆，形成圆柱型裹包，各个裹包重量基本相近。裹包工艺相较窖储，储藏简易，不需要建设专用的储存区域。

2) 盘点方法

每种裹包饲料单个重量较为平均，裹包类盘点采用“平均重量*数量=总重量”的方法，具体为使用装载机选取若干裹包前往地磅处称重记录平均重量，清点捆数后计算总体重量，再与库存重量进行核对。

(4) 糖蜜

1) 存货状态

糖蜜是制糖过程中，糖液经浓缩析出结晶糖后，残留的棕褐色黏稠液体，储存在大型糖蜜罐中。

2) 盘点方法

糖蜜盘点采用“面高度*已知罐底面积*糖蜜密度=总重量”的方法，具体为盘点人员登上糖蜜罐顶部，使用红外测距仪测量罐口至液面高度，将糖蜜罐总高度减去罐口至液面高度即为糖蜜液面高度，再根据已知罐底面积及糖蜜密度，计算糖蜜总重量并与库存重量进行核对。其中糖蜜密度是根据制糖行业特有的密度表（不同锤度对应不同密度）将各榨季糖蜜锤度测定值与密度进行对应，得出糖蜜密度，报告期内糖蜜密度均为同一水平。

(5) 种植成本费用

报告期期末，种植农作物相关的消耗性生物资产余额分别为**569.66万元**、462.04万元及599.28万元，占当年存货余额的比例分别为**1.88%**、2.14%及2.77%。种植成本费用主要为种植农作物的**种植成本费用**，包括农机作业费、**农药种子化肥等材料费用**、**地租成本**、播撒的底肥以及归集人员薪酬和折旧费用等。

报告期内每年年末农作物尚未播种生长，无实物形态，盘点通过核查土地承包合同及成本费用单据等方式确认余额。

(三) 生产性生物资产犊牛、育成牛、青年牛、成母牛各生长阶段的特征、划分标准及与行业公司或行业标准是否一致，各阶段生长周期、饲料消耗情况及投料比，与同行业公司是否存在差异。

1、生产性生物资产犊牛、育成牛、青年牛、成母牛各生长阶段的特征、划分标准及与行业公司或行业标准是否一致。

(1) 生产性生物资产各生长阶段的特征及划分标准

公司将已出生即为母犊牛的奶牛划分为生产性生物资产，生产性生物资产主要分为两类：一是已生产过并达到可产奶状态的成母牛，二是尚未达到产奶状态正在养殖的后备牛（即犊牛、育成牛、青年牛）。各生长阶段及划分标准为：

1) 0-6月龄的犊牛：是指从刚出生到刚断奶阶段的犊牛，主要以牛奶、犊牛料为主要的食物来源，相关成本计入生物资产价值；

2) 6月龄-育成牛复检定胎的育成牛：属于后备牛培育和配种阶段，育成牛体高达到1.28米，体重达到300kg方可配种，配种后1个月进行初检，第二个月进行复检，复检有胎的育成牛转为青年牛；育成牛主要以育成牛料、青贮玉米、苜蓿草等原材料为主要的食物来源，相关成本计入生物资产价值；

3) 育成牛复检定胎-头胎产犊的青年牛：属于妊娠怀孕期，系优质高产头胎牛的重要培育期，产犊后转为成母牛；青年牛主要以育成牛料、青贮玉米等原材料为主要食物来源，相关成本计入生物资产价值；

4) 生产后的成母牛：主要指成母牛产犊分娩后达到可产奶的阶段，转入成母牛后次月开始计提生产性生物资产累计折旧，计入生鲜乳销售成本。成母牛的饲草料成本，以及应分摊的间接费用、成母牛计提的折旧等计入生鲜乳的销售成本。

(2) 同行业公司生产性生物资产各生长阶段的特征及划分标准

公司	特征	分类
新希望	0-6月龄的小牛	犊牛
	7-25月龄的奶牛	育成牛
	25月龄后首次产犊的奶牛	成母牛
庄园牧场	0-6月龄的小牛	犊牛
	断奶期后到性成熟配种前的牛 在年龄上一般为7-18月龄阶段	育成牛
	第一次产犊并开始泌乳的母牛	成母牛
骑士乳业	0-6月龄的后备牛	犊牛
	6月龄-育成牛复检定胎	育成牛
	育成牛复检定胎-头胎产犊	青年牛
	首次产犊后达到可产奶的阶段	成母牛

公司与同行业公司生产性生物资产各生长阶段的特征及划分标准一致，公司详细区分了育成牛及青年牛，便于更好地精细化管理。

2、各阶段生长周期、饲料消耗情况及投料比，与同行业公司是否存在差异。

(1) 报告期各期，生物资产各阶段生长周期、饲料消耗情况如下：

单位：千克、牛头天数、千克/天/头

类别	项目	2022年	2021年	2020年
犊牛	饲料消耗重量	4,915,544.83	2,743,077.90	2,386,913.78
	全年牛饲喂量	1,223,828.00	718,968.00	491,732.00
	日均消耗重量	4.02	3.82	4.85

类别	项目	2022年	2021年	2020年
育成牛	饲料消耗重量	16,272,292.21	18,174,887.24	12,596,761.11
	全年牛饲喂量	887,538.00	855,852.00	662,066.00
	日均消耗重量	18.33	21.23	19.02
青年牛	饲料消耗重量	19,311,993.50	11,714,968.01	11,812,636.65
	全年牛饲喂量	928,842.00	563,150.00	508,391.00
	日均消耗重量	20.79	20.81	23.24
成母牛	饲料消耗重量	117,440,086.67	81,237,492.08	67,218,581.50
	全年牛饲喂量	2,565,141.00	1,822,829.00	1,447,564.00
	日均消耗重量	45.78	44.57	46.43

注：①饲料消耗重量包括青贮玉米、苜蓿、粗饲料、精饲料及犊牛饲喂生鲜乳的重量；②各月牛饲喂量=（月初牛群数量+月末牛群数量）/2*当月天数，全年牛饲喂量为各月合计；③犊牛饲喂未区分母牛和公牛，公犊牛属于消耗性生物资产，此处母犊牛和公犊牛合并计算饲料消耗情况

报告期内，公司生物资产各阶段生长周期的饲料消耗情况基本一致。

（2）报告期各期，生物资产各阶段饲料重量占比情况如下：

类别	项目	2022年	2021年	2020年
犊牛	青贮玉米	24.52%	22.39%	28.99%
	苜蓿	5.23%	5.93%	5.07%
	粗饲料	13.95%	12.26%	8.04%
	精饲料	56.30%	59.41%	57.91%
育成牛	青贮玉米	58.64%	57.89%	63.68%
	苜蓿	9.30%	13.15%	9.48%
	粗饲料	16.76%	15.39%	12.95%
	精饲料	15.30%	13.57%	13.89%
青年牛	青贮玉米	55.93%	57.90%	60.25%
	苜蓿	1.67%	5.27%	5.88%
	粗饲料	26.89%	23.91%	20.77%
	精饲料	15.50%	12.91%	13.10%
成母牛	青贮玉米	51.92%	52.43%	57.10%
	苜蓿	10.37%	9.76%	7.18%
	粗饲料	11.19%	7.36%	7.48%
	精饲料	26.52%	30.45%	28.24%

报告期各期，发行人各阶段生物资产投料占比因饲喂配方的调整略有变动，总体投料占比稳定。其中育成牛、青年牛及成母牛饲喂量占比中，粗饲料类（青贮玉米、苜蓿及其他粗饲料）占比达60%-70%，由于未能查询到同行业公司各阶段生长周期、饲料消耗情况及投料比，发行人暂时无法进行对比。

（四）各期各类型生物资产的数量增减变动情况，成母牛的成新率情况，外采牛只的来源、主要供应商及与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高等是否存在关联关系或其他利益约定；生物资产的增加是否符合投入产出比、生长周期等自然规律或行业规律；对生产性生物资产的盘点方法和盘点结果。

1、各期各类型生物资产的数量增减变动情况，成母牛的成新率情况。

（1）生产性生物资产结构

单位：头

类别	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
犊牛	4,003.00	23.49%	1,615	12.96%	1,213	13.46%
育成牛	2,225.00	13.06%	3,395	27.24%	1,788	19.84%
青年牛	1,772.00	10.40%	1,974	15.84%	1,978	21.95%
成母牛	9,039.00	53.05%	5,480	43.97%	4,033	44.75%
合计	17,039.00	100.00%	12,464	100.00%	9,012	100.00%

报告期各期末公司成母牛占比分别为**53.05%**、43.97%及44.75%，公司牧场根据实际情况，采取“一厂一策”的方式，制定配种计划，不断优化牛群结构，使牛群结构朝着最优牛群结构发展，改良提高牛群质量。

（2）生产性生物资产数量变动

单位：头

类别	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日	2022年较2021年变动	2021年较2020年变动
犊牛	4,003.00	1,615	1,213	2,388	402
育成牛	2,225.00	3,395	1,788	-1,170	1,607
青年牛	1,772.00	1,974	1,978	-202	-4
成母牛	9,039.00	5,480	4,033	3,559	1,447
合计	17,039.00	12,464	9,012	4,575	3,452

报告期各期末公司牛只数量逐步增加，2020 年度外购进口育成牛及青年牛，同时当年育成牛转入青年牛，所以 2020 年末育成牛及青年牛数量大幅增加。2021 年度外购进口育成牛导致 2021 年末育成牛数量大幅增加。**2022 年上半年发行人向达拉特旗爱养牛牧业有限公司购买 1,479 头青年牛，至 2022 年年底该批奶牛大部分转为成母牛，开始产奶。**

公司通过外购后备牛以及持续不断地优化牛群结构，2021 年末及**2022 年年末**的成母牛数量大幅增加，新生犊牛数量大幅增加。

(3) 成母牛成新率情况

截至**2022 年 12 月 31 日**，公司成母牛月龄分布及成新率如下：

单位：头、万元

类别	月龄	数量(头)	月龄占比	账面原值	账面净值	成新率
成母牛	<25	381.00	4.22%	782.69	765.74	97.83%
	25-36	4,505.00	49.84%	14,304.61	13,524.89	94.55%
	37-48	2,094.00	23.17%	4,547.94	3,486.54	76.66%
	49-60	1,004.00	11.11%	1,874.38	1,150.37	61.37%
	61-72	583.00	6.45%	1,014.28	447.14	44.08%
	73-84	245.00	2.71%	420.25	125.98	29.98%
	≥85	227.00	2.51%	367.33	56.62	15.41%
	合计	9,039.00	100.00%	23,311.48	19,557.28	83.90%

报告期末，公司成母牛月龄主要集中于 25-60 个月，占成母牛头数的**88.34%**，成母牛成新率为**83.90%**。

2、外采牛只的来源、主要供应商及与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高等是否存在关联关系或其他利益约定。

(1) 外采牛只的来源

报告期内，公司外采牛只的具体情况如下：

单位：头、万元/头、万元

时间	供应商	类别	采购数量	采购单价	采购金额
2020 年	刘长青	青年牛	23	2.25	51.75
2020 年	北京雄特牧业有限公司	育成牛	649	1.84	1,194.16
2020 年	北京雄特牧业有限公司	青年牛	95	2.50	237.50
2020 年	天津澳海浩德进出口有限公司	育成牛	300	1.95	585.00
2021 年	北京巨合进出口有限责任公司	育成牛	1,951	2.70	5,267.70

时间	供应商	类别	采购数量	采购单价	采购金额
2022年	达拉特旗爱养牛牧业有限公司	青年牛	1,479	3.87	5,724.92

2020年公司向个人刘长青采购23头青年牛，采购金额共计51.75万元。刘长青为奶牛贸易商，公司向其采购行为不具有长期性，2020年以后公司与其无采购交易。2020年公司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。2022年5月公司购买达拉特旗爱养牛牧业有限公司饲养的进口荷斯坦青年牛1,479头，购买金额共计5,724.92万元。

(2) 主要供应商及与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高等是否存在关联关系或其他利益约定。

报告期内，发行人采购牛只的主要供应商及合作方的基本情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	注册地	业务范围
北京雄特牧业有限公司	2009年06月	4,000万元	北京	养殖业、技术进出口、货物进出口、代理进出口等
天津澳海浩德进出口有限公司	2014年11月	3,000万元	天津	货物及技术进出口、代理进出口业务、牲畜批发等
北京巨合进出口有限责任公司	2020年07月	2,000万元	北京	货物进出口、技术进出口、代理进出口等
达拉特旗爱养牛牧业有限公司	2020年12月	1,300万元	鄂尔多斯	奶牛、肉牛养殖

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。公司作为中国蒙牛乳业有限公司所属公司的有机生鲜乳供应商，蒙牛乳业基于保证有机生鲜乳质量及监督牛只来源的要求，三方共同签订协议，保证对发行人购牛流程的监督。

达拉特旗爱养牛牧业有限公司采购进口牛只并租赁发行人中正康源牧场用于奶牛养殖，2022年4月达拉特旗爱养牛牧业有限公司不再租赁牧场并将饲养的进口牛只出售给发行人。

报告期内公司牛只的主要供应商与公司及其实际控制人、主要股东、董监高等不存在关联关系或其他利益安排。

3、生物资产的增加是否符合投入产出比、生长周期等自然规律或行业规律

报告期内，发行人生物资产增加情况如下：

单位：头

类别	2022年		2021年		2020年	
	自行培育	外购增加	自行培育	外购增加	自育增加	外购增加
犊牛	5,993		3,475		2,341	
育成牛	3,005		2,792	1,951	1,916	949
青年牛	3,753	1,479	2,989		2,528	118
成母牛	4,966		2,775		1,666	
合计	17,717	1,479	12,031	1,951	8,451	1,067

注：自行培育为当年新生犊牛及当年转群增加。

报告期内，发行人生物资产的增加主要为自行培育，包括新生犊牛、各阶段生物资产经过饲喂培育达到生长特征后转入下一阶段牛群。

报告期内发行人扩大养殖规模及改善牛群结构，报告期内通过外购形式增加了育成牛及青年牛，储备了充足的后备牛，并且随着后备牛适龄配种、妊娠怀孕及产犊分娩，成母牛及新生犊牛的数量增加。

综上所述，发行人生物资产的增加符合投入产出比、生长周期等自然规律或行业规律。

4、对生产性生物资产的盘点方法和盘点结果

公司定期（每月末及年末）对生物资产进行清查，生物资产盘点比例为100%。牧场饲养员及保管员为生物资产盘点的主要人员，财务人员为生物资产的监盘单位，对盘点进行监督，共同保障生物资产实物与账面的一致性，保证财务报表的准确性。

（1）盘点方法

盘点前，饲养员及保管员根据各个圈舍的牛只类别及数量生成盘点基础表。

盘点时，盘点时全部盘点人员进入各圈舍，逐个进行盘点，盘点过程中采取多次多人计数的方法，防止遗漏或重复盘点，使生物资产盘点结果更为准确。盘点过程中，具体盘点方法如下：

1) 考虑到盘点难点及盘点的准确性，盘点时间安排在牛只早晨饲喂期间，此时牛只由牛颈枷固定，方便盘点人员逐个计数；2) 对于不方便使用牛颈枷固定的牛只，由饲养员将圈舍的牛只全部赶到圈舍一边，再逐个计数；3) 针对不能驱赶的牛只及休憩牛只，盘点人员进入牛圈舍近距离进行盘点；4) 对于犊牛岛上的犊牛，因一牛一舍，便于盘清牛只数量；5) 对于正在挤奶厅挤奶的牛只，在奶厅中逐个进行盘点。

盘点结束后查找盘点差异情况，包括盘点期间新生小牛、个别牛只串圈舍等情况，分析并核实差异情况后，盘点各人员在盘点表上签字确认。对于存在差异需要调整的，财务部根据审核后的盘点差异进行账务处理。报告期各期末，公司生物资产账面和实物资产相符。

(2) 盘点结果

报告期各期末，生物资产牛只盘点结果如下：

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
盘点地点	牧业各牧场		
盘点的部门人员	饲喂人员、保管人员及财务人员		
盘点范围	全部生物资产牛只		
监盘人员	保荐机构、会计师及律师	保荐机构、会计师及律师	保荐机构、会计师及律师
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
盘点结果	账实相符	账实相符	账实相符

报告期各期末，公司生物资产账面和实物资产相符。

(五) 对生产性生物资产减值准备的测算过程，说明减值准备的计提是否充分；与保证生物性资产计量准确、完整相关的内控设计与运行情况。

1、对生产性生物资产减值准备的测算过程，说明减值准备的计提是否充分。

公司按照《企业会计准则第5号—生物资产》应用指南第三条规定，来判断生产性生物资产的减值迹象，即：生物资产存在下列情形之一的，通常表明该生物资产发生了减值：（一）因遭受火灾、旱灾、水灾、冻灾、台风、冰雹等自然灾害，造成消耗性或生产性生物资产发生实体损坏，影响该资产的进一步生长或生产，从而降低其产生经济利益的能力。（二）因遭受病虫害或动物疫病侵袭，造成消耗性或生产性生物资产的市场价格大幅度持续下跌，并且在可预见的未来无回升的希望。（三）因消费者偏好改变而使企业消耗性或生产性生物资产收获的农产品的市场需求发生变化，导致市场价格逐渐下跌。（四）因企业所处经营环境，如动植物检验检疫标准等发生重大变化，从而对企业产生不利影响，导致消耗性或生产性生物资产的市场价格逐渐下跌。（五）其他足以证明消耗性或生产性生物资产实质上已经发生减值的情形。

公司对生产性生物资产定期进行资产减值检查，未发现生产性生物资产因遭受病虫害或动物疫病侵袭，从而造成生产性生物资产的市场价格大幅度持续下跌的情形，未发现生产性生物资产存在可收回金额低于其账面价值的情况。且报告期内公司持续盈利，产品价格稳定，生产性生物资产未发生减值迹象，因此未计提减值准备。公司报告期内资产减值准备计提政策符合《企业会计准则》及相关规定，能够公允地反应公司的资产状况。

2、与保证生物性资产计量准确、完整相关的内控设计与运行情况。

公司制定了《生产业务及生产供应业务操作流程》及《生产管理手册》等管理制度，对生物资产的饲养及管理流程作出了详细的规定。

（1）生产报表管理

牧场资料员每日填制日报表的基础数据，包括期初存栏数、当天的增减数、余额以及当天耗用的明细数据等，对各段报表内容的真实性、完整性、全面性进行审核，填制汇总日报表，并对报表中的技术指标作出质量分析结果，于次日上午9点前上报养殖场数据群内，同时上报生产和技术负责人。

牧场资料员负责对报表的填制进行指导和培训，并对报表的真实性进行检查和监督。养殖场会计每月负责将经营情况书面上报生产负责人及发行人财务部。

（2）物料领用管理

生产车间根据各段生产实际任务计划及耗用需求，于每月20日制定下月生产耗用物资请购单，请购单分为疫苗、治疗药、保健及消毒药、低易品及器械、饲料五类填写，不在以上范围内的一切需求物资另行填写。请购单中写明品名、规格、型号、数量、生产厂家等要素，签字确认后上报采购部。

各部门业务经办人根据下达生产任务的产出及耗用标准，填制材料出库单，经各部门主管审核后到保管处领取物资。

仓库保管凭材料出库单内容，对应物资和领用人，如数发放，同时在发放物资现场还做好领用物资备查账记录，领用经办人在备查账簿上签字确认领用物资。

（3）盘点管理

发行人存货管理制度规定：为了如实反映存货数量和金额的实有数额，做到账物相符，公司定期（月末）或不定期对存货进行清查，年终编制决算前进行一次全面的实物清查盘点；仓库保管员换人时，对其所管材料进行全面清查盘点，方能办理移交手续。若发生存货损失，属过失人责任的，应当赔偿经济损失。

公司各车间负责人、饲养员、库管员负责盘点，基地会计、基地统计员参加监盘。

盘点前由财务部下发盘点通知，盘点人员按照盘点通知的要求进行盘点，在盘点时停止资产的流动，盘点人员逐样进行现场清点，并做好记录。盘点完成后，盘点人员汇总盘点记录并与账面记录核对，对盘盈或盘亏的存货，由基地负责人和基地财务人员共同审核并查明原因，报公司领导审批。存货盘点表由盘点人员和监盘人员共同签字确认。

（4）财务核算

发行人财务部每月根据物料领用情况、人员分配情况，归集、分配各阶段牛只发生的料、工、费等，成本计算表报主管会计、财务经理、财务总监审批后入账。

上述生产相关内部控制制度皆运行有效，各部门严格按照制度要求和程序执行，能够保证发行人生物资产计量的准确性和完整性。

公司建立了《生鲜乳生产方案》、《生产实施细则和操作流程》等一系出库列的生产业务相关制度及流程，公司牧业作为生鲜乳生产的负责主体，担负着出库生鲜乳生产数量、质量双重重任。通过严格执行公司生产实施细则和操作流程，出库完成牛群的饲养、繁育、生物性安全和生鲜乳生产等多项工作。公司对此过程中，能够直接影响到生鲜乳生产的生物性安全和奶厅管理进行全程出库监管，确保生鲜乳质量达到乳企标准。

（六）消耗性生物资产或生产性生物资产的区分标准和区分方法，报告期内是否存在消耗性生物资产和生产性生物资产转换的情形，相关会计处理及依据。

1、消耗性生物资产或生产性生物资产的区分标准和区分方法

依据《企业会计准则第5号-生物资产》的相关定义，消耗性生物资产，是指为出售而持有的、或在将来收货为农产品的生物资产，包括生长中的大田作物、蔬菜、用材林以及存栏待售的牲畜等。生产性生物资产，是指为产出农产品、提供劳务或出租等目的而持有的生物资产，包括经济林、薪炭林、产畜和役畜等。

公司牧业板块为饲养培育母牛用于产出生鲜乳销售，公牛不做留养，全部出售，所以公司将母牛划分为生产性生物资产，公牛划分为消耗性生物资产。

农业板块种植农作物未来收货作为农产品并出售，分类为消耗性生物资产。

2、报告期内是否存在消耗性生物资产和生产性生物资产转换的情形，相关会计处理及依据

现代大型牧业管理过程中，为高效有序的开展专业技术和管理工作，确保牛只疾病治愈率高，死亡率低，降低整体饲养成本，提高单位收益，优化牛群结构，杜绝食品安全问题的发生，会将饲养价值较低的牛只进行主动淘汰。报告期内，公司经过选留，将无法配种或饲养价值较低的后备牛（哺乳牛、育成牛及青年牛）进行主动淘汰，由生产性生物资产换为消耗性生物资产后再对外出售。财务部门先将牛只从“生产性生物资产”科目转出到“消耗性生物资产”，在实际销售时确认营业收入并结转营业成本。

除此之外，报告期内发行人不存在其他消耗性生物资产和生产性生物资产之间转化的情形。公司后备牛只在消耗性生物资产和生产性生物资产之间转换，会计核算依据充分，符合公司相关内部控制制度的规定。

（七）生产性生物资产的预计净残值 0%变更为 20%，年折旧率由 20%变更为 16%，说明会计估计变更的原因、依据，对财务数据的影响；招股书会计估计变更披露内容仅为预计净残值的变更，请修改完善。

1、说明会计估计变更的原因、依据，对财务数据的影响

公司为了更加准确地对生物资产进行计量，自 2021 年 1 月 1 日对对生物资产计提折旧的会计估计进行变更。

类别	变更前			变更后		
	折旧方法	使用寿命	预计净残值	折旧方法	使用寿命	预计净残值
成母牛	年限平均法	5 年	0%	年限平均法	5 年	20%

2021 年度适用会计估计变更后成母牛计提折旧金额为 1,193.97 万元，如若未进行会计估计变更则成母牛计提折旧金额为 1,763.24 万元。成母牛折旧金额计入主营业务成本，成母牛出售计入资产处置收益，成母牛死淘计入营业外支出。

所以公司 2021 年度会计估计变更，主营业务成本金额减少 569.27 万元，资产处置收益的金额减少 54.41 万元，计入营业外支出的金额增加 105.81 万元，合计导致净利润增加 409.05 万元。

同行业公司生物资产折旧的会计估计如下：

公司名称	类别	折旧月份	净残值率	年折旧率
光明乳业	成母牛	40-60	15%-25%	16.25%-18.75%
新乳业	成母牛	48-60	20%-35%	15.00%-25.50%
骑士乳业	成母牛	60	20%	16.00%

由上表可见，公司变更后的会计估计与同行业上市公司基本一致，生物资产计量更准确。

2、招股书会计估计变更披露内容仅为预计净残值的变更，请修改完善。

公司于 2021 年 1 月 28 日召开第五届董事会第十三次会议，会议批准自 2021 年 1 月 1 日起，对采用年限平均法计提折旧的生产性生物资产的预计净残值做出变更。由变更前折旧年限 5 年，预计净残值 0% 变更为折旧年限 5 年，预计净残值 20%。此次会计估计变更采用未来适用法。

已将招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“七、会计政策、估计变更及会计差错”之“（二）会计估计变更”下相关内容进行完善，具体情况如下：

更正前：

本集团本年适用会计估计变更后成母牛计提折旧金额为 11,939,721.43 元，如若未进行会计估计变更则成母牛计提折旧金额为 17,632,385.89 元。成母牛折旧金额全部计入主营业务成本，本期会计估计变更影响主营业务成本金额减少 5,692,664.46 元。会计估计变更导致本期成母牛出售计入资产处置收益的金额减少 544,084.34 元，本期成母牛死淘计入营业外支出的金额增加 1,058,113.28 元。

更正后：

变更前后生产性生物资产折旧年限、预计净残值率及年折旧率如下：

类别	项目	折旧年限	净残值率	年折旧率
成母牛	变更前	5	0%	20.00%
	变更后	5	20%	16.00%

会计估计变更对 2021 年相关报表科目影响如下：

单位：元

会计估计变更的内 容和原因	审批程序	开始适用时点	受影响的报表项目	影响金额
基于会计核算准确性原则考虑，变更生物资产预计净残值率	董事会审批	2021 年 1 月 1 日	生产性生物资产	4,090,466.84
			营业成本	-5,692,664.46
			资产处置收益	-544,084.34
			营业外支出	1,058,113.28

（八）营业外支出中的死淘牛成本金额分别为 685.38 万元、748.35 万元和 937.51 万元，发行人将相关死亡损失计入营业外支出。请说明报告期内死淘牛成本逐年增加的原因，将相关死亡损失计入营业外支出的依据、核算过程及准确性；死淘牛的去向、处理方式、主要客户，是否合规；营业外收入中牛保险理赔收入的具体核算内容和会计处理方法、各期金额波动原因分析，相关处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、请说明报告期内死淘牛成本逐年增加的原因，将相关死亡损失计入营业外支出的依据、核算过程及准确性，死淘牛的去向、处理方式、主要客户，是否合规。

（1）死淘牛成本构成

单位：头、万元

类别	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	数量	成本金额	数量	成本金额	数量	成本金额
犊牛	464	268.99	251	145.04	193	111.30
育成牛	59	108.24	51	82.39	45	67.99
青年牛	36	103.12	30	73.74	36	76.26
成母牛	559	807.84	501	592.49	503	481.40
公牛	207	92.98	111	43.85	34	11.39
合计	1325	1,381.17	944	937.51	811	748.35

报告期内公司，公司死淘牛数量增加以及单头成本的增加导致死淘牛成本逐年增加。

(2) 死淘牛数量比例

单位：头

类别	2022年12月31日			2021年12月31日			2020年12月31日		
	死淘量	饲养量	占比	死淘量	饲养量	占比	死淘量	饲养量	占比
犊牛	464	7,608.00	6.10%	251	4,688	5.35%	193	3,453	5.59%
育成牛	59	6,400.00	0.92%	51	6,555	0.78%	45	4,497	1.00%
青年牛	36	7,206.00	0.50%	30	4,974	0.60%	36	3,700	0.97%
成母牛	559	10,446.00	5.35%	501	6,808	7.36%	503	5,373	9.36%
公牛	207	3,649.00	5.67%	111	2,279	4.87%	34	1,758	1.93%
合计	1,325	35,309.00	3.75%	944	25,304	3.73%	811	18,781	4.32%

注：饲养量=年初牛只存栏量+本期牛只外购增加量+本期牛只转群增加量，即该类别下饲喂牛群的总数量。

报告期内公司，公司外部购买育成牛或青年牛，内部牛只不断繁殖，牛只养殖数量逐年增加。死淘牛总数虽然逐年增加，但公司养殖管理能力的逐步提高，2020年至2021年死淘牛数量比例逐年下降，2022年死淘牛数量比例与2021年基本一致。

(3) 相关死亡损失计入营业外支出的依据、核算过程及准确性。

发行人牛只分为生产性生物资产（母牛）和消耗性生物资产（公牛），牛只的死亡的原因主要为意外或疾病死亡，无人为因素导致的牛只死亡。发行人对于不同种类牛只、不同死亡原因采用一致的会计处理方式，具体如下：

项目	死亡原因	会计处理
生产性生物资产	意外死亡、疾病死亡	死亡损失计入营业外支出
消耗性生物资产	意外死亡、疾病死亡	

依据《企业会计准则—生物资产》第二十六条生物资产出售、盘亏或死亡、毁损时，应当将处置收入扣除其账面价值和相关税费后的余额计入当期损益。公司对于意外死亡和疾病死亡牛只成本，将其账面价值计入当期损益，符合公司业务实质，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

公司牧场各责任部门发现牛只突发性死亡、其他疾病死亡，立即通知牛保管查询该牛只是否在投保范围内，并拍照记录信息，依据相应的保险流程进行处理；牧场兽医在牛只死亡后的4小时内，填写牛只淘汰报告并保留好见证性材料。牧场兽医负责人、牧场负责人依据牛只淘汰报告核实情况后签署意见，安排牧场相关人员及时联系第三方进行无害化

处理并保留好见证性材料。公司财务部根据审批资料及时进行账务处理，保证生物资产核算准确。

(4) 死淘牛的去向及处理方式

牛只死亡后，公司通过腐化池及第三方专业机构对死亡牛只进行无害化处理，报告期内处理方式如下：

期间	小公牛/犊牛/断奶牛	育成牛/青年牛/成母牛
2020年11月前	公司自建腐化池进行无害化处理	公司自建腐化池进行无害化处理
2020年11月及以后		第三方专业机构进行无害化处理

2020年公司与达拉特旗动物卫生监督管理局、内蒙古两宜生物科技有限公司（第三方专业机构）签订《养殖病死畜禽无害化处理协议》，第三方专业机构对公司养殖环节病死畜禽尸体进行无害化处理，公司按照重量支付处理费用，达拉特旗动物卫生监督管理局监督协议的正常履行。

2、营业外收入中牛保险理赔收入的具体核算内容和会计处理方法、各期金额波动原因分析，相关处理是否符合《企业会计准则》的规定。

发行人在牛只达到育成牛阶段（月龄6个月以上）后，分批次为牛只购买奶牛养殖保险，各批次保额从8,000元至10,000元不等。当牛只因病或因意外死亡时，保险公司出险确认死亡牛头数及相关情况后，向发行人按保额给付保险金。发行人收到保险金并记入营业外收入。

报告期内，保险公司对牛保险出险事项的已决赔付数量及发行人牛保险理赔收入情况如下：

单位：头、万元

事项	2022年度	2021年度	2020年度
已决赔付数量	544	582	579
保险理赔收入	540.00	589.60	577.90

报告期内，已投保的牛只死亡数量增加导致保险公司已决理赔收入增加。根据《企业会计制度》（财会[2000]25号），营业外收入是指与企业发生的与其生产经营活动无直接关系的各项收入。发行人因牛只死亡而获得的保险理赔收入与企业日常经营活动没有直接关系，会计处理符合规定。

二、中介机构核查意见

(一) 申报会计师履行的核查程序

1、获取发行人存货数量金额式明细表，核查存货中是否存在库龄较长的情形；了解公司备货政策及期末在手订单情况，对比在手订单与库存商品的匹配情况；获取期后存货发出明细，对比期后发出与期末结存的比例；访谈采购部门负责人了解原材料价格波动原因；了解公司的存货跌价准备计提政策，评价管理层关于跌价准备计提方法的合理性，复核报告期各期末减值测试的过程；

2、了解公司存货盘点制度，取得发行人的盘点计划，了解盘点范围、方法、人员分工及时间安排等事项，评估公司对于特殊状态存货盘点方法的合理性；

3、访谈牧场人员，了解生产性生物资产各阶段的特征、划分标准，同时查阅同行业公司公开披露情况；获取生产性生物资产饲料消耗情况及投料比，分析饲料消耗与养殖规模是否匹配；

4、获取各期生产性生物资产的构成统计、数量增减变动及2021年末成母牛月龄统计表，分析数量及结构变动原因；获取公司外采牛只的合同、发票及入库单据，查阅主要供应商的工商信息；了解生物资产增加原因，分析是否符合自然规律；了解公司生物资产盘点制度，获取生物资产监盘计划，实施监盘，监盘结束后对监盘结果进行了评价，并形成了生物资产监盘小结；

5、了解公司的生产性生物资产减值准备计提政策，评价管理层关于减值准备计提方法的合理性，复核减值准备测试的过程；了解并评价与采购、生产及仓储相关的内部控制制度，并测试运行有效性

6、了解公司消耗性生物资产和生产性生物资产的区分方法；评估消耗性生物资产和生产性生物资产转换的原因及合理性；

7、查阅生产性生物资产折旧政策，访谈管理层了解变更原因，复核对财务数据的影响，查阅同行业公司折旧政策并对比分析；

8、了解并评价公司关于牛只死亡处置的制度流程及会计核算方式，获取第三方专业机构处置协议，检查牛只死亡出库单据并结合盘点数据确认数量是否准确，复核牛保险保单及牛保险理赔收入流水；

9、申报会计师对存货及生物资产的发生、计价、核算与结转情况、资产真实性、减值计提充分性执行的进一步核查程序如下：

(1) 访谈并了解评价发行人采购与付款相关循环的流程及其内部控制；对发行人的采购与付款相关循环执行穿行测试，并对相关内部控制执行控制测试；

(2) 对采购入库，执行核对合同、采购订单、验收单、入库单的测试；

(3) 对报告期各期采购付款情况进行核查，获取报告期内发行人银行流水并与账面付款进行核对，检查付款单位与采购合同/订单中的供应商名称是否一致，

(4) 对主要供应商函证报告期各期的采购金额及往来余额，确认采购真实性、准确性和完整性；

(5) 对主要供应商进行访谈并查询工商资料，核查主要供应商的背景信息及其与发行人是否存在关联关系及其他利益安排等；

(6) 对存货收发记录进行检查，并执行计价测试；对存货出入库实施截止测试，检查报告期各期资产负债表日前后存货入库情况，检查采购入库、产成品入库等核算是否跨期；

(7) 对销售出库的存货及生物资产，结合收入确认时点确认成本结转的完整性；

(8) 复核成本核算过程，并执行重新计算程序。

(二) 申报会计师的核查意见

1、报告期内各期末，发行人各类存货库龄合理、准确，存货与在手订单的匹配情况符合公司实际生产经营状况，各期末存货期后销售或使用情况良好，期末备货水平合理，存货跌价准备计提充分；

2、发行人已建立健全存货盘点制度并有效执行，特殊状态存货盘点方法合理有效，发行人已执行报告期各期末的存货盘点工作，盘点结果不存在重大差异；

3、生产性生物资产各生长阶段的特征、划分标准及与行业一致，生产性生物资产各阶段饲料消耗情况稳定、投料比合理；

4、各类型生物资产数量增减变动、存栏量及成母牛的成新率情况与实际生产经营情况相符，生物资产增加符合生长周期等自然规律，外采牛只主要供应商与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高等不存在关联关系或其他利益约定，报告期各期末发行人均按照盘点制度执行了生物资产盘点程序，盘点结果账实相符；

5、报告期内发行人各类生产性生物资产不存在减值迹象，无需计提减值准备，发行人与生物资产相关内控设计有效、运行良好，生物性资产计量准确、完整；

6、发行人消耗性生物资产或生产性生物资产区分标准和区分方法合理，报告期内保持了一贯性；

7、发行人生产性生物资产折旧政策合理，与同行业公司基本一致，发行人已在招股书中完善计估计变更披露内容；

8、发行人生物资产死亡数量、死亡单位成本变动、牛保险理赔收入变动与公司实际经营情况相符，会计处理符合规定；

9、申报会计师对报告期各期末存货及生物资产进行监盘。监盘过程中，监盘人员观察盘点范围内的存货是否已经整理排列，确定发行人盘点人员是否按照盘点计划执行盘点工作，在盘点人员盘点的同时点数验证，监盘过程中评估是否存在重大毁损、陈旧、过时及残次的情况，监督盘点记录是否正确，存货盘点结束前观察盘点范围内的全部存货及生物资产是否均已被清点，盘点结束后获取发行人存货及生物资产盘点表，并对盘点表进行复核，形成监盘小结。

对于盘点日不是资产负债表日的，抽查盘点日至资产负债表日收发记录，推算资产负债表日数量金额。确定盘点日与资产负债表日之间存货及生物资产的变动是否已正确的作出相关记录。

报告期各期末，存货及生物资产监盘情况如下：

项目	2022年盘点情况	2021年盘点情况	2020年盘点情况
监盘地点	农业各生产基地、牧业各牧场、乳业车间及仓库、糖业车间及仓库		
监盘范围	原材料、库存商品、消耗性生物资产、生产性生物资产		
监盘人员	保荐机构、会计师及律师	保荐机构、会计师及律师	保荐机构、会计师及律师
存货监盘比例	与发行人盘点比例一致，各业务板块存货监盘金额均超过 60%，部分板块监盘金额超过 80%	与发行人盘点比例一致，各业务板块存货监盘金额均超过 70%，部分板块监盘金额超过 90%	与发行人盘点比例一致，各业务板块存货监盘金额均超过 70%，部分板块监盘金额超过 90%
生物资产监盘比例	与发行人盘点比例一致，监盘比例 100.00%	与发行人盘点比例一致，监盘比例 100.00%	与发行人盘点比例一致，监盘比例 100.00%
监盘结果	账实无重大差异，无重大毁损、残次	账实无重大差异，无重大毁损、残次	账实无重大差异，无重大毁损、残次

10、经核查，申报会计师认为，发行人关于存货及生物资产的管理内控有效并且得到有效执行，报告期末存货及生物资产数量真实准确，无重大毁损、残次，公司对存货及生物资产减值准备的计提充分、合理，公司实际盘点结果及中介机构监盘结果有效、不存在重大差异，发行人存货及生物资产的发生、计价、核算与结转合理，成本费用的归集与结转与实际流转一致。

问题 13. 内控有效性及中介机构核查要求

请保荐机构、申报会计师说明：（1）发行人针对采购、生产、销售建立的内部控制制度及执行情况，保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确的具体措施；中介机构对发行人内部控制有效性的核查方法、过程与证据、核查结论；中介机构利用电话访谈、实地走访、合同调查、发询证函、资金流水核查等方法对发行人报告期内的交易记录真实性进行核查的具体过程，并对发行人采购、生产、销售的真实性发表明确意见。（2）对于资金流水核查情况，

请中介机构说明：①对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。②核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。③结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。（3）报告期内是否存在个人卡结算，无合同、无发票进行交易，无客户签收单进行收入确认等财务不规范情形，如存在，请进一步说明交易金额、主要内容及占比；报告期内现金交易的规模及真实性。（4）采购、销售中涉及到与非法人主体交易的数量、金额及占比情况，涉及销售的，说明毛利率情况及与其他客户相比是否存在异常；上述与非法人实体交易的真实性、合理性。

【回复】

申报会计师说明

（一）发行人针对采购、生产、销售建立的内部控制制度及执行情况，保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确的具体措施；中介机构对发行人内部控制有效性的核查方法、过程与证据、核查结论；中介机构利用电话访谈、实地走访、合同调查、发询证函、资金流水核查等方法对发行人报告期内的交易记录真实性进行核查的具体过程，并对发行人采购、生产、销售的真实性发表明确意见。

1、发行人针对采购、生产、销售建立的内部控制制度及执行情况，保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确的具体措施。

（1）发行人针对采购环节，建立的主要内部控制制度情况如下：

内部控制制度名称	主要目的
《采购管理制度》	加强采购业务工作管理，做到有章可循，预防采购过程中的各种弊端，降低采购成本，提高采购业务的质量和企业的经济效益，
《供应商管理制度》	建立和完善供应商管理体系，开展供应商的开发、监督、评估、管理工作，协调供应商关系，优化企业的供应商队伍，不断提高采购质量和效率

内部控制制度名称	主要目的
《甜菜采购管理制度》	为了提升甜菜收购质量，提升保藏质量，提升装运卸效率，减少收购保藏过程中的质量损失

针对采购环节，保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确的具体措施有：

1) 牧业板块：

流程	控制名称	具体措施	附件资料
采购申请与审批	采购审批	各个需求部门根据物料消耗的情况以及物料的库存情况，按需提出采购申请并且填制《采购请购单》，《采购请购单》需经库管审批同意，同意后采购内勤提起《采购订单》，采购订单由分总经理审批后执行。	《采购请购单》、《采购订单》
供应商的选择	供应商审批	饲料、牧草以及医药、五金配件等物料的采购，若与之前供应商合作良好，则沿用之前；若需选定新供应商，则由采购主管进行市场考察，考察中主要关注供应商资质以及物料供应能力，市场考察结束后，采购主管向总经理汇报考察结果，由总经理批复确定供应商。	内部审批便签
采购合同审批与签订	采购合同审批	针对饲料、牧草以及医药、五金配件等物料的采购合同的签订首先由采购主管与供应商进行洽谈，商定各项合同条款后由采购内勤拟定合同内容，采用骑士合同模板的合同经过经办部门主管-经办部门领导-会计-分总经理-会计主管-财务总监审批；采用自定义模板的合同经过法律顾问-会计-税务顾问-经办部门主管-经办部门领导-分总经理-会计主管-财务总监审批，最后由印章管理人员审批并加盖合同专用章，由负责人签字。	合同审批流程
	采购合同签订	针对饲料、牧草以及医药、五金配件等物料的采购，牧场与供应商签订采购合同。	采购合同
材料入库	入库验收	原材料验收入库方面，检验员针对玉米和粗饲料的水分、豆粕的毒素进行检验，并出具检验记录《化验单》，之后由库管员对物资进行清点或者过磅，其他饲料及药品无需检验，到货后直接由库管员进行清点或过磅，生成过磅记录，并制作《入库单》，《入库单》需登记物料编码、物料名称、规格型号、及立案单位、数量、单价、金额。《入库单》一式四联，第一联由库管员留存，第二联交至财务作为暂估入账的依据，第三联在采购内勤收到发票交至库管核对无误后，将发票和入库单粘贴好一同交至财务，作为财务入账的依据，第四联作为费用（运费、装卸费）等的入账依据。	入库单
应付账款记录	记账	财务人员定期收集单据，为了防止发票未到，误记应付账款的情况，如果物资已经入库，但是尚未收到发票，往来记账员以	记账凭证、入库

流程	控制名称	具体措施	附件资料
		第二联入库单作为依据进行暂估入账，后期收到发票时，发票与入库单第三联一同入账依据。如果物资与发票同时到达，财务部记账员依然先做暂估入库，然后再将应付暂估转入应付账款。	单、发票
	会计凭证审核	会计凭证由会计主管进行复核。	记账凭证
对账	与供应商对账	<p>采购内勤每月针对每家供应商登记采购台账，采购台账详细记录了供应商供货金额、发票开具金额、已付款金额以及欠款金额。采购主管根据采购内勤所登记的采购台账与供应商进行核对。每半年末、年末通过邮箱、微信等方式向对方发出询证函，取得对方盖章确认回函。</p> <p>往来记账员与采购主管就供应商欠款情况进行核对，核对无误后，即双方确认；如果对账过程中发现差异，往来记账员与采购主管进行核查，针对差异原因进行记录，需要进行账务更正的，经财务总监审批同意后，往来记账员进行账务更正。</p>	对账单
付款	付款审批	<p>采购内勤依据采购物资的到货情况以及供应商发票开具情况判断货款是否达到可支付状态，对达到可以支付状态的货款，库管员定期在 OA 系统中提起批量付款计划申请，区分付款申请是否为直接付款资金计划，若是则前期资金计划已经分总经理-财务总监审核，后续付款直接经过会计审批后出纳即可付款；若否则经过部门领导-会计-财务主管-分总经理-财务总监审批后，出纳根据审批结果进行批量付款。</p>	批量付款计划申请

2) 农业板块:

流程	控制名称	具体措施	附件资料
签订合同	选择供应商并签订采购合同	<p>对于集团统一采购的物资，集团采购负责人根据预算计划，对合格供应商进行询价，综合考虑价格和其他因素（如供货模式、运输距离等）选取合适的供应商。拟定的采购合同会在 OA 系统上经过发起人申请，集团法律顾问、集团税务顾问、子公司财务会计、事业部经理、盖章小组审批，审批通过后最终由集团采购负责人与供应商签订（集团采购负责人具有法人的授权书，能够为签订合同）。</p> <p>对于重要固定资产采购项目，集团采购管理由集团采购负责人负责。</p> <p>对于零星采购部分，可以无合同，在经 OA 申请审批后由农场自行采购。采购金额在 2,000.00 元以下的可以无合同。</p>	合同、询比价过程资料

流程	控制名称	具体措施	附件资料
		土地租赁由农业公司考虑地理位置及价格等因素决定。	
付款	采购付款	<p>集团采购部分根据与供应商签订的合同中约定的方式进行付款。除土地租赁合同外，本年大部分签订的合同结算方式为先货后款方式，收到货物验收合格并且在收到发票之后在规定时间内进行付款。此外部分农资采购存在预付款的情况，综合考虑价格等因素，会提前采购次年的农资。</p> <p>零星采购部分为货物运抵农场入库后，再支付全部货款。</p> <p>支付货款会经过 OA 系统审批流程，由发起人在 OA 系统上发起支付申请，经事业部长、子公司财务会计、事业部总经理、财务总监审批后，出纳通过银行转账方式进行支付。同时会计作相关付款的账务处理。</p>	付款申请单
入账	财务入账	<p>农场的账务处理全部通过 NC 系统进行。</p> <p>对于集团采购部分，由于存在预付货款的情况，在预付给供应商货款时，财务会进行记账。预付的货款采用应付的借方进行核算。（借：应付账款，贷：银行存款）。</p> <p>当实际收到供应商运抵的物资时，经办理入库手续之后，库管会及时向财务提供入库单的其中一联，根据已经签字完整的入库单将收货信息如采购凭证号、编码数量单位等录入 NC 系统，作暂估处理（借：原材料，贷：应付账款-暂估入库）。</p> <p>当收到供应商开具的增值税发票时，财务将发票信息与 NC 账务系统里的收货记录进行核对无误后，进行账务处理，冲销暂估，转入应付账款</p>	记账凭证、入库单、发票
验收入库	采购物资验收入库	<p>采购物资验收入库，是由供应商开具的发货单、收据，库管据此与所采购的物资进行核对后，如品种、数量一致，质量合格，则由库管开具入库单，根据实收物资验收入库。入库单由库管与场长签字确认。入库单一式四联，第一联由库管人员留存，第二联作为财务暂估做账的依据，第三联与发票一起作为财务冲销暂估做账的依据，第四联为当我方承担运费时作为结算运费的依据。</p> <p>所有物资入库时均需核对实收物资与发货单的品种数量是否一致，农场库管及会计会在月末进行盘点，并生成盘点表</p>	入库单、发票
对账	与供应商对账	<p>集团采购经办人与供应商每月对账一次，20 号上报财务，和财务进行对账，形成对账单，经办人与财务双方签字。每半年末、年末，农场财务会直接向主要供应商进行函证。对账中发现差异，农场财务和经办人核查差异原因，需要调整账务，向财务总监、总经理汇报并同意后，进行调整。</p>	对账记录、询证函

3) 乳业板块:

流程	控制名称	具体措施	附件资料
采购审批与处理	采购计划审批	<p>公司基本采购模式为“以销定产、以产定购，兼顾库存和采购周期，满足生产计划所需”，公司采购的生产用主要原材料包括鲜牛奶、白糖等，除了原材料公司还会采购机器设备的维护备件、产品的包装物、产品的配套消耗品以及口罩、鞋套、工装等生产必需品，所有的采购均为公司自主采购，没有委托及代理采购的情况。</p> <p>公司销售部每月根据下月订单情况结合对整体销售情况的分析，制定销售计划，销售部门将销售计划下发至供应部，供应部根据销售计划计算出所需采购的原材料、包装物等，制作出采购计划，然后通过电话、邮件的方式对供应商进行询价，挑选价格合适的供应商，确定采购价格和数量，编制供方评估报告，上副报总经理，总经理审批后，与供应商签订采购合同进行采购。</p>	请购单； 公司采购审批权限表
订立框架协议或采购合同	订立框架协议或采购合同	<p>确定供应商后，采购物资需要签订采购合同，合同的拟定有时采用供应商的销售模板，有时候是本单位拟定，本单位拟定时是由采购员拟定好，由供应部主管、副总经理审核后签订合同。合同由经办人签订。采购合同由供应部保管。</p>	采购合同
验收控制	入库验收	<p>一般原材料：物资送到后，由物流仓储部门检查物品数量，确认无误，提出收货申请，然后由质量检测部门对货品的质量进行检查。质检时由质检员和复核员共同检测以保证产品的质量合格，检验后出具检验原辅料检验报告。</p> <p>对检验合格的物资，办理入库。然后仓储人员在NC系统中制作入库单，并打印出来编号连续的入库单，入库单的编号是按照除生鲜乳外所有原材料入库顺序由NC系统自动生成，入库单由经办人、供应部主管、以及仓储人员共同签字。然后在系统中录入，确认收货。</p> <p>收到发票后，将发票与入库单、采购订单进行三单核对，核对无误后财务部确认存货及应付账款。</p> <p>生鲜乳采购： 生鲜乳的采购是由与企业合作的奶站供应，公司与合作奶站签订生鲜乳供应合同，奶站的生鲜乳全部由公司收购。奶站将生鲜乳送至公司后，公司生产部门进行称重，质量部对牛奶质量进行化验。经检验合格后生鲜乳灌入生产用的生鲜乳仓储中。</p> <p>根据生产部门过磅房传递的入库验收单记录生鲜乳的入库数量和供应部门确认的单价将入库信息录入用友NC系统。应付账款会计根据车间统计传递的收购单进行账务处理。</p>	入库验收单
付款控	记账	原材料经验收入库后，财务根据仓储提交的入库单进行账务处	验收单和

流程	控制名称	具体措施	附件资料
制		理。发票未到时在财务系统中手工进行暂估入账，审核入账科目正确无误，审核人在凭证上签字确认。 收到供应商开具的发票后，应付会计负责将发票所载信息与采购订单、入库单等进行核对。如有差异，应付会计联系供应部进行进一步调查和处理。核对一致后，将暂估入账进行冲销。	入库单
	付款	付款时采购员填写 OA 付款申请单，经供应部主管复核后提副总经理审批、提交到应付账款会计审核、再提交到财务负责人审核，审核完后在完成对付款凭证及相关单证的复核后，审核人在付款凭证上签字后付款。	付款申请单；付款凭证
对账与调节	对账与调节	采购员根据采购台账，每月和公司财务部门进行对账。核对无误后，与供应商销售部门对账，双方通过电话方式进行沟通对账。部分供应商公司会以寄送询证函的方式进行对账，公司采购员、财务核对无误后盖章寄还供应商。公司财务部每月对主要包材、辅料的供应商以发送询证函方式与供应商对账，每半年末、年末对全部供应商进行发函对账。	往来询证函

4) 糖业板块:

流程	控制名称	具体措施	附件资料
签订合同	选择供应商并签订采购合同	经过招投标等程序确定供应商后，采购物资需要签订采购合同，采购合同的签订审批需要由经办部门主管、经办部门分管领导、经办部门财务副主管、经办部门总经理、经办部门主管会计审核，知会印章管理员、经办部门合同章管理员，与经办部门往来会计协同后签订合同。	合同、合同审批单
验收控制	入库验收	甜菜采购：质量部门对甜菜的含糖量进行检查，检验后出具检验报告。检验人员在 OA 系统中制作检验单，入库单由经办人、库管、供应部主管共同签字，然后在系统中录入，确认收货。包材等原材料很直观的可以知道产品质量，无需经过检验部门，由供应部库管员直接检验，开具入库单，入库单由经办人、库管、供应部主管共同签字，财务收到发票后，将发票与入库单、采购订单进行三单核对，核对无误后财务部确认存货及应付账款。	入库单、甜菜含糖量化验结果单
付款控制	记账	采购物资经验收入库后，财务根据仓储提交的入库单进行账务处理。发票未到时在财务系统中手工进行暂估入账，审核入账科目正确无误，审核人在凭证上签字确认。 收到供应商开具的发票后，往来会计负责将发票所载信息与采购订单、入库单等进行核对。如有差异，往来会计联系供应部	入库单和发票

流程	控制名称	具体措施	附件资料
		进行进一步调查和处理。核对一致后，将暂估入账进行冲销。	
	对账、付款	<p>每月 20 号前，业务部门向主要供应商通过往来询证函、邮件等方式进行对账。每半年末、年末对全部供应商通过往来询证函的方式进行对账。如果对账存在差异，业务部门、财务部门核查差异原因，如果需要调整，在财务总监和总经理审批通过后进行调整。</p> <p>按照合同约定时间付款，付款时经办人填写 OA 汇款申请单，经经办部门主管、经办部门分管领导、经办部门往来会计、经办部门主管会计、经办部门财务副主管、经办部门总经理、财务总监审批后，由出纳付款。若是前期资金计划已经由总经理-财务总监审核后，后续付款直接经过会计审批后出纳即可付款。</p>	汇款申请单；直接支付资金计划；银行回单；询证函

由上可知，针对采购环节，发行人设立并执行的具体内控措施可以有效保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确。

(2) 发行人针对生产环节，建立的主要内部控制制度情况如下：

内部控制制度名称	主要目的
《公司存货管理制度》	规范和加强企业存货管理，保证资产安全完整，如实反映各类存货的购入、消耗、结存，促使各类存货合理供应，存储和节约使用，加速资金周转效率
《固定资产管理制度》	提高固定资产的使用效率，优化资产配置，保障公司的可持续发展能力
《安全生产检查管理制度》	为加强生产工作的劳动保护，改善劳动条件，保护员工在生产过程中的人身安全和公司财产安全
《人力资源管理制度》	为了提高人力资源配置质量，控制和降低人力资源成本
《安全作业管理制度》	为加强生产工作的劳动保护，改善劳动条件，保护员工在生产过程中的人身安全和公司财产安全
《生物资产管理制度》	为了加强生物资产管理，保障公司生物资产的安全
《生产管理制度》	为确保生产的安全、稳定，达到高产量、高效率特制定本制度
《骑士牧业牛只销售管理制度》	为了规范骑士牧业牛只销售工作，明确各部门工作职责，强化牛只销售工作监督和管理，避免工作纰漏导致的损失

针对生产环节，保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确的具体措施如下：

1) 牧业板块：

流程	控制名称	具体措施	附件资料
挤奶	产成品入库	<p>1、牧场对泌乳牛每天挤奶3次，分别为凌晨4点至早上8点半，中午12点至下午4点半，晚上8点至凌晨0点半。泌乳牛舍与奶厅有挤奶通道相连，挤奶厅配备有先进的挤奶设备。</p> <p>2、奶牛进入挤奶机前，奶厅生产员对奶牛乳房进行清洗，过程中观察奶牛乳房是否有异常，如果发现奶牛乳房异常，则本次不对其挤奶，将其分离并通知兽医。如果奶牛正常，奶厅生产员为奶牛套杯，挤奶机进行自动挤奶，挤奶机会检测牛奶流量，当流量减小到一定水平后，挤奶机自动脱杯。挤奶设备配有制冷系统，生鲜乳被输送到储奶罐的过程中被冷却降温，以保证生鲜乳的品质，储奶罐中的生鲜乳定期由奶罐车运送至客户处。</p> <p>3、生鲜乳被输送到储奶罐的过程中被冷却降温，以保证生鲜乳的品质，储奶罐中的生鲜乳定期由第三方奶罐车运送至客户处。生鲜乳出库前由检测员对生鲜乳质量进行检测，经合格后的生鲜乳即进行罐装出库，出库时过磅称重，生鲜乳到客户处进行过磅并检测，以客户过磅数据为准办理入库。</p> <p>4、根据客户的过磅数据，在NC系统中办理入库。月末，客户将全月汇总数据发送至财务会计，财务会计根据客户全月数据与NC系统中产成品入库数量进行核对。</p>	产成品入库单
饲喂	饲喂	<p>1、技术员通过每日溜圈（观察各牛圈牛只数量、状态、上一日剩草情况），在TMR系统中进行操作，在每种群饲喂配方（饲喂配方由上级领导制订）的基础上，通过调整百分比的方式制订每一日饲喂数量。</p> <p>2、TMR饲喂系统会自动将每个牛群所需要的饲料量传达到饲喂车，装载机和TMR饲喂车联合工作，根据一定的顺序，从干草棚、饲料库等仓库领料，放入TMR车中进行搅拌。饲喂车配有电子显示屏，装载机司机可通过电子显示屏查看各物料需要投放的重量。全部领用、搅拌完毕后，TMR饲喂车在牛舍中进行撒料，撒料完毕后重复上述操作，直至将当前班次饲喂计划完成。</p> <p>3、同时，饲喂车会将每种饲料的实际装运的重量回传到TMR饲喂系统中进行记录。技术员查看每日饲喂数据确认其合理性，牧场每周会对饲喂车的计量系统进行校验。</p>	
材料出库	材料领用	<p>1、技术员确认每日饲喂数据无误后，导出相关表格，发送给生产统计员。</p> <p>2、生产统计员按照各原材料的损耗比例计算各自原材料对应的损耗，按照实际出库数量+计算出的损耗数量填制生产报表。</p> <p>3、生产统计员通过生产报表中数据，在NC系统中录入各原材料出库单。</p>	材料出库单

流程	控制名称	具体措施	附件资料
		4、库管审核生产统计员录入的各原材料出库数据，审核通过后打印出库单。出库单一式两联，库管留存一联，交至财务一联。	
仓储管理	盘点	<p>牧场仓储管理主要涉及原材料的仓储、牛群的管理和生鲜乳的仓储。</p> <p>原材料仓储方面，牧场主要仓储饲料、牧草和药品。每月末，财务会计与库管员从NC系统中导出库存明细，根据库存明细对原材料进行盘点。</p> <p>牛群的管理方面，牛保管及饲养员负责牛舍的日常管理。牛保管不定期会对牛群进行盘点，保证实际数量与仓库牛群档案数量一致。每月末，牛保管、技术员对整个牧场牛群进行全盘，财务人员进行监盘。若出现差异，财务与牛保管会根据牛的耳号，精确到出现差异的牛，查找差异原因以确定是否进行账务处理。</p> <p>盘点结束后，形成纸质与电子版盘点表，纸质盘点表需盘点人与负责人签字确认。</p> <p>生鲜乳仓储方面，牧场定期会将生产的生鲜乳运输至客户。牧场所生产的生鲜乳仓储时间最长不会超过20小时。挤奶设备配有制冷系统，在生鲜乳输送至储存罐的过程中，对生鲜乳进行冷却降温，以保证生鲜乳的质量。</p>	盘点表
牛群日常管理	核对牛档案、牛盘点表、NC系统中数据的勾稽关系	<p>1、牛保管每日从产房、兽医保健部等部门收集《产犊记录》《死亡淘汰记录》《转牛单》等单据，每月从繁育部收集《复检记录》（第二次确认牛只怀孕），每日更新牛档案中数据，月末将牛档案交到财务。</p> <p>2、每月末，牛保管、技术员对整个牧场牛群进行全盘，财务人员进行监盘，并形成牛盘点表。若出现差异，财务与牛保管会根据牛的耳号，精确到出现差异的牛，查找差异原因以确定是否进行账务处理。每半年执行一次抄耳号的工作。</p> <p>3、财务每月末结账前核对牛档案、牛盘点表、NC系统中牛只各种群数量的变动关系。</p> <p>4、完成各种群账务处理，生成记账凭证。</p>	其他入库单

2) 农业板块:

流程	控制名称	具体措施	附件资料
原料出库	原材料领料出库	<p>实际生产部门领料人提出用料申请，库管在用友NC系统中办理出库。由库管陪同领料人一起实际办理材料出库，并办理出库单。出库单由领料人及库管签字，并且场长审批签字。出库单为两联，一联由库管留存，一联由财务留存用于做账。</p>	出库单

流程	控制名称	具体措施	附件资料
产成品发运	牧草发运处理	<p>牧草在收割、晾晒、打捆后直接发运至牧场，只在账务上转为产成品同时做销售结转成本。牧草运抵牧场时，由牧场的库管过磅出具磅单并由牧场库管签字，牧场的库管出具入库单，之后上传OA牧草收购系统的，农场财务根据OA系统牧草收购系统显示的磅数及单价在NC系统确认收入。</p> <p>甜菜销售是糖厂根据农场种植时间先后、甜菜生长状况及收获期天气情况等因素统一安排收购起始时间。重量以糖厂在收购点设置的经国家授权机构检验合格的地中衡计量为准，销售量按扣土、扣石、扣杂后的净菜量计算，净菜量以糖厂出具的过磅单据为准，农场库管根据OA甜菜管理系统在NC系统办理入库和销售，会计会在系统内根据开具的发票记录应收账款并开具发票。</p>	入库单、OA系统甜菜管理系统、OA系统牧草系统
成本归集分配	成本归集分配	<p>原材料领用时转入消耗性生物资产。原材料入库时由于尚未取得发票，故先计入应付暂估，待收到发票时冲减应付暂估贷应付。消耗性生物资产科目将各种材料、人工、费用等归集后，根据各种作物进行分配。播种、打药、耕耙、施肥、收割等步骤直接计入作物成本，租金、人工、折旧、水电、维修、备品备件、机械运费、农机作业等则是分配比例根据效益分摊法对每种作物种植效益收入占总的效益收入总额的比例计算进行分摊计入该作物的成本。成本分配具有成本分配表，分配过程由财务协同用友NC系统进行。</p> <p>归集成本时按照实际出库情况进行归集。</p>	成本分配表
盘点	存货盘点	库管协同财务人员每月末对所管辖的物资进行月末存货盘点，及时提供所管物资存货的实际情况，出具盘点表。财务进行抽查，对于盘点出来的账实差异编制差异报告。	盘点表、差异报告

3) 乳业板块:

流程	控制名称	具体措施	附件资料
材料领用	材料领用	<p>车间经办人根据当天的实际消耗量上报，其中：生鲜乳的耗用量通过储奶仓库中的实时流量监控设备进行统计，原辅料通过实际领用量由车间班长上报车间统计。</p> <p>车间统计将数据录入用友NC系统，经过车间主管在NC系统中审核后据传到财务。NC系统根据所有库房中该原材料的价格和数量进行移动加权平均作为计算生产成本的价格。</p>	材料出库单
成本核算	成本核算	NC系统将生产成本中各项组成部分进行归集，归集后的生产成本在结转产成品时按照各类产品的重量进行分配，由此生成生产成	成本结转单

流程	控制名称	具体措施	附件资料
		本计算表和生产成本分配表，自动生成记账凭证，过账至生产成本明细账、产成品明细账，并过至总账。	
产成品入库	产成品入库	生产结束后，质量检验员检查并签发预先编号的产成品验收单，生产车间将检验合格的产成品送交仓库。并在用友 NC 系统中录入，生成产品入库单，由经办人、车间主管、仓储人员签字。该入库单一式三份，一份车间统计留存，一份财务人员留存，一份仓储人员留存。 仓库管理员检查产成品验收单，核对产成品型号并清点数量，在 NC 系统中填写预先编号的产成品入库单。并自动生成记账凭证并更新产成品明细账、生产成本明细账并过至总账。	产成品入库单
产成品出库	产成品出库	计划物流部根据订货微信群（2020 年 12 月前）或 U 订货系统（2020 年 12 月之后）统计订单，统计后和财务确认客户打款信息，确认后按照客户信息中地址安排发货出库，公司跟第三方物流公司签订物流合同，由物流公司承运，销售发货单一式四份，一份计划物流部保管、一份交给财务、两份由货车司机拿走，其中蓝联由客户签字盖章后返给计划物流部。	产成品出库单
存货管理	存货管理	公司拥有两个原辅材料库、一个奶粉库、一个液态奶库四个仓库，各仓库只有经核准者才可进出仓库。仓库具备良好的储存条件，并配置了防火设备。仓库管理员负责日常维护存货的收、发、存记录，并确保实际库存数量与存货记录相一致。 仓库和财务部门于每月终了，对存货进行盘点。如存在差异则查明原因，经集团财务负责人同意后由财务部门调整入账。	存货盘点表

4) 糖业板块:

流程	控制名称	具体措施	附件资料
材料领用	材料领用	车间经办人根据当天的实际消耗量上报，其中，甜菜的耗用量在运输过程中会通过皮带秤，能实时得到甜菜领用量，并上报车间统计。 车间统计将数据录入用友 NC 系统, 经过车间主管在 NC 系统中审核后据传到财务。NC 系统根据所有库房中该原材料的价格和数量进行移动加权平均作为计算生产成本的价格。	材料领用单
成本核算	成本核算	NC 系统将生产成本中各项组成部分进行归集，归集后的生产成本在结转产成品时按照各类产品的品级、数量进行分配，由此生成生产成本计算表和生产成本分配表，自动生成记账凭证，过账至生产成本明细账、产成品明细账，并过至总账。	成本结转单

流程	控制名称	具体措施	附件资料
产成品 入库	产成品入 库	生产结束后，质检部会有质量检验员检查并签发预先编号的产成品验收单，生产车间将检验合格的产成品送交仓库，并在用友NC系统中录入，生成产品入库单，由经办人、车间主管、仓储人员签字。 仓库管理员检查产成品验收单，核对产成品型号并清点数量，在NC系统中填写预先编号的产成品入库单。并自动生成记账凭证并更新产成品明细账、生产成本明细账并过至总账。	产成品入 库单
产成品 出库	产成品出 库	产成品出库单由库管签字。出库单分为三联：一联由领用人保管，一联由库管留存，一联由财务留存用于做账。	产成品出 库单
存货管 理	存货管理	各仓库只有经核准者才可进出仓库，仓库具备良好的储存条件。仓库管理员负责日常维护存货的收、发、存记录，并确保实际库存数量与存货记录相一致。 仓库和财务部门于每月终了，对存货进行盘点。如存在差异则查明原因，经集团财务负责人同意后由财务部门调整入账。	存货盘点 表

由上可知，针对生产环节，发行人设立并执行的具体内控措施可以有效保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确。

(3) 发行人针对销售环节，建立的主要内部控制制度情况如下：

内部控制制度名称	主要目的
《销售业务管理制度》	以内控制度为依据，经营业绩为目标，提高销售业务质量为基础，从而优化企业经营管理流程，以此保证客户与公司的利益，真实反映公司的销售业务。
《客户档案管理制度》	为规范公司客户档案管理，增强公司客户档案的实用性，特制定本制度
《骑士乳业电子商务销售管理制度》	为有效掌握市场信息，开发新产品，开拓市场，提高产品的市场竞争能力，沟通企业与社会、企业与用户的关系，提高经济效益，实现公司产品线上销售管理的目标，特制定本制度。

针对销售环节，保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确的具体措施如下：

1) 牧业板块：

流程	控制名 称	具体措施	附件资料
销售活 动	合同签 订审批	1、有机生鲜乳销售 牧场有机生鲜乳客户为蒙牛，销售合同有专门人员与蒙牛乳业签订。 牧场生产的为有机奶，因此每年需由有机奶认证机构派专业人员前往	销售合同

流程	控制名称	具体措施	附件资料
		<p>牧场，根据牛群规模、每头牛日均产量等指标评估计算出本年有机奶产量，并颁发有机产品认证证书，证书上写明本年有机奶总产量，牧场凭借有机奶产品认证证书每年与蒙牛乳业签订《有机牛奶购销协议》。</p> <p>2、公牛及淘汰牛销售</p> <p>公司在 OA 上审核出售淘售牛合同，售牛交易实行现场签订合同、定价、称重、收款等流程。签订合同时等待淘售牛定价及过磅，确定重量及金额后根据合同去牧场刷卡员处刷卡收款，款项直接进入公司对公账户。</p>	
发货管理	出库审批	<p>1、生鲜乳销售</p> <p>公司每日挤三次奶：上午 4：00-9：00、中午 12：00-17：00、晚上 8：00-12：00，公司每日生产的牛奶全部保存在奶罐中，出库前由检测员对牛奶质量进行检测，抽取一定量样本，对气味、酒精、抗生素等检测并将结果登记至《牧场留样、自检表》后签字确认，经检验合格后的牛奶方可罐装出库。公司每日生产的牛奶在当天的下午 6 点或第二天上午由拉奶车拉走，出库时过磅称重，过磅单每日交予生产统计员。拉奶司机将牛奶运到蒙牛时过磅称重，蒙牛工作人员导出蒙牛过磅单，蒙牛过磅单由司机带回交予生产统计员，生产统计员根据公司过磅单和蒙牛过磅单编制生产日报表，差异在合理范围内根据蒙牛的过磅数量确定产量。每月底生产统计员将蒙牛过磅单和交奶数量提供给财务，财务根据上月牛奶单价暂估收入或根据实际单价确定收入。</p> <p>2、公牛及淘汰牛销售</p> <p>售牛分为两种定价方式：1、小公牛：售价由两部分组成，一部分是基础价格，由牧场实际小牛结存成本价和小牛市场价进行比较，遵循孰高原则确定基础价，原则上不得低于牧场实际小牛结存成本价；另一部分是每日饲喂成本，最终售价为落地成本加总饲喂成本、合理利润。2、断奶牛、育成牛、青年牛、成母牛等由公司根据市场价格确定单价，出售时进行过磅称重，最终售价为重量乘单价。</p>	销售出库单、蒙牛过磅单
收款管理	收入的确认、成本的结转经过适当审批。	<p>1、生鲜乳销售</p> <p>生鲜乳销售价格是由蒙牛根据牧场规模、牛群质量等因素进行评估，根据评估结果并结合其价格支付制度确定牛奶基准价格。</p> <p>双方结算方式为当月结清上月款项。每月 15 号左右蒙牛将牛奶单价录入蒙牛乳业之星，公司财务人员登录平台获取牛奶单价，并在 NC 系统编制销售订单（又称销售发货单）及销售出库单，会计主管对销售订单（又称销售发货单）进行审核。会计冲回上月预估奶款并根据</p>	银行回单、pos 机单、售牛结算表

流程	控制名称	具体措施	附件资料
		<p>新的销售订单（又称销售发货单）更正上月奶款。公司财务人员在每月 15 号出上月牛奶单价以后，从供应商关系管理平台导出结算单，结算单中有牛奶单价、数量、金额等信息，公司财务人员根据结算单在税控系统中输入开票信息开具发票，并上传至供应商关系管理平台。公司出纳人员于每月 22-24 号左右打印银行回单，公司财务人员核对结算单和银行回单，核对无误后做收款记账。</p> <p>2、公牛及淘汰牛销售</p> <p>售牛分为两种定价方式：1、小公牛：售价由两部分组成，一部分是落地成本，另一部分是每日饲喂成本，最终售价为落地成本加总饲喂成本、合理利润。2、断奶牛、育成牛、青年牛、成母牛等由公司根据市场价格确定单价，出售时进行过磅称重，最终售价为重量乘单价。</p> <p>当淘售牛确定销售金额后，客户到刷卡员处刷卡，款项直接入公司对公账户。仅有交完售牛款后方可将牛运走。刷卡员刷完卡编制售牛档案，刷卡员每月末将售牛结算单提供给公司财务人员。月末财务审核牛档案、售牛结算单等信息，核对无误后记账。</p> <p>牛保管从刷卡员获取售牛档案，根据售牛档案在 NC 上编制后备牛（除成母牛以外的所有牛）的销售订单，财务根据售牛销售订单在 NC 的固定资产卡片模块生成成母牛的减少单，最后更新牛档案。</p>	
发票管理	发票管理、对账与调节	<p>每日公司生产统计员根据公司过磅单和蒙牛过磅单编制生产日报表，进行生鲜乳数量核对，差异在合理范围内遵循以销定产原则，以蒙牛过磅单数量确定生鲜乳供应量。每月 15 号左右公司财务导出蒙牛出具的结算单与生产日报表进行月度生鲜乳数量核对，若存在差异，需根据蒙牛过磅单、结算单等明细查找原因，同时上报会计主管及时做出调整。每月 15 号左右根据单价和数量核对结算单金额是否正确，核对无误开具发票。</p> <p>由于售牛均为现场结算，因此不再进行对账。</p>	蒙牛出具的结算单、发票

2) 农业板块:

流程	控制名称	具体措施	附件资料
产品出库发运、提供农机作业服务	产成品出库审批	<p>在销售之前，农业公司会和牧场对苜蓿、青贮玉米等进行定价。</p> <p>销售方式是在农作物成熟收获后，从地里直接拉到牧场仓库，到货后进行确认。销售出库单由销售订单进行确认，以出库单确认应收账款。</p> <p>对于销售给牧场的牧草，农场库管电话通知牧场可以收货，之后将牧草运到牧场。农场产成品直接拉运至牧场，在牧场过磅，以牧场</p>	销售出库单

流程	控制名称	具体措施	附件资料
		确认的过磅数量为准，牧场在验收时会测水分在 18%以下，为验收合格，有机玉米测干物质在 30%以上，为验收合格。牧场填写入库单，之后把入库单交于农场库管，之后农场财务根据牧场入库单在 NC 系统编制销售出库单，通过 NC 系统再确认为收入。 对于出售给集团内关联方勐勒川糖厂的甜菜，糖厂根据农场种植时间先后、甜菜生长状况及收获期天气情况等因素统一安排收购起始时间。重量以糖厂在收购点设置的经国家授权机构检验合格的地中衡计量为准，销售量按扣土、扣石、扣杂后的净菜量计算，净菜量以糖厂出具的过磅单据为准。农场财务根据糖厂的入库单在 NC 系统编制销售出库单，通过 NC 系统再确认为收入。	
	农机作业	农机作业主要包括耕地，割草，搂草，打捆，装卸，播种等。农机作业的业务是由农场与客户，根据提供农机作业服务的种类和作业土地的条件，共同制定价格并签订框架协议。由农场起草，会计人员根据农机作业确认表进行收入的确认。	农机作业合同、作业确认表
记录应收账款	收入、应收账款的确认	库管直接根据牧场和糖厂验收单使用 NC 系统办理入库和销售，开具发票，会计会在系统内根据开具的发票记录应收账款。 应收账款记账员（农场为会计）以 OA 甜菜管理系统或 OA 牧草管理系统对账，每月 25 号对账一次，无纸质对账单留存，若存在差异当月调整。	发票
收款	收款管理	出纳员收到客户的付款后，按照客户购买量编制收款情况表，并放在 OA 上，农场会计每天下载收款情况表，根据收款情况表找到相应的付款客户，编制收款凭证。收款方式都是银行转账，没有直接支付现金的情况。	收款凭证

3) 乳业板块:

流程	控制名称	具体措施	附件资料
规章制度和权责分离	制定相关制度	公司根据业务特点和风险制定了相关的业务销售与收款流程和制度，所有业务的签订和收入方法必须遵循该流程和制度执行。	公司相关制度资料
	销售业务权责分离	公司建立岗位职责，明确相关部门和岗位的职责、权限，确保不相容岗相互分离、制约和监督。销售业务由销售部负责，发货业务由物流和仓储部门负责，收款主要由财务部门收款人员负责。	
销售活动	销售计划制定	销售部门依据公司实际情况，于每年底编制次年销售计划，上报总经理审批。	销售预算明细表
	销售价格审批	由研发部、财务部、车间相关人员组成的定价委员会，根据产品原料、生产工艺以及结合竞争产品价格等信息制定各种产品的销售价格，经总经理批准后，以内部便签的形式告知销售、仓储计划等相	内部便签、审批流程截图

流程	控制名称	具体措施	附件资料
		关部门。 针对给与各区域不同经销商的特价、买赠等销售政策，由各区域经理在 OA 系统中提出申请，经销售会计、财务主管、总经理审批后，以内部便签的形式告知相关部门并予以执行。	
	合同签订审批	销售合同一般采用公司规定的合同模板，在年初时签订框架协议，约定年度销售目标，价格规定随行就市，期限为一年，次年如继续合作则进行续签。	销售合同、合同签订审批流程
客户管理	新增客户审批	新增客户需提交营业执照、开户许可证、法人身份证复印件、食品经营许可证、开票信息等资料，由城市经理上传至 OA 系统，经区域经理、总经理、财务部进行审批，通过后由财务人员在 NC 系统中创建客户编号后，同时在仓储计划部登记客户信息。	收款人账号准入申请
	客户数据维护	当经销商终止同包头骑士的合作后，由所在区域经理在 OA 系统中提出销户申请，经仓储计划部、财务部和总经理审批后，在 NC 系统中对该经销商进行停用操作，并对经销商的押金、保证金及销售欠款或预收款进行相应处理。 每年年末，财务部也会对当年未发生业务、欠款或预收款金额较小的经销商，会同销售部进行集中的销户处理。	销户申请
	信息归档	销售部与客户签订合同后，由财务部保管销售合同。	销售合同
	客户信用管理	企业实行预收款的销售政策，但会根据实际情况对资金周转暂时有困难的经销商给予一定的信用额度，在约定的时间内进行赊销提货。该申请由经销商自行提出，由区域经理上传至 OA 系统，经总经理审核批准后并通知仓储计划部。	授信额度申请
	生成销售订单	客户在订货微信群（2020 年 12 月前）或 U 订货系统（2020 年 12 月）发送订单，列明产品规格、数量等信息。公司销售执行先款后货，客户根据订单金额将货款支付后，由仓储计划部的销售统计对订单进行统计整理，打印销售发货单。	销售发货单、销售订单
	出库审批	销售统计按照客户订单，在 NC 系统中生成编号连续的销售发货单，销售发货单一式为白、蓝、黄、粉四联，加盖出库专用章。包头骑士与第三方物流公司签订合同，商品由物流公司承运。在发货日，销售统计生成外用车辆派出单安排发货。库管将销售发货单取走，将蓝联交给装卸工，用于核对提货数进行装卸，装卸完毕后装卸工将蓝联交给司机；库管将黄联交由司机点货，确认无误后司机带走蓝联、黄联进行配送。待运至经销商处，由经销商在蓝联签字盖章确认收入，由司机带回包头骑士，黄联由司机留存，作为结算运费的依据。库管将粉联留存，在 NC 系统中做出库处理；将白联收集整理，每月末将白联交至财务部作为记账凭证的附件。	销售发货单

流程	控制名称	具体措施	附件资料
收款管理	收入的确认、成本的结转经过适当审批。	由于企业产品的保质期较短，同时又使用第三方物流，因此公司在客户验收后确认收入。企业对成本的结转是按月进行，每月根据销售出库的产品种类、数量，按照生产成本计算表结转相应出库产品的成本。	销售发货单、生产成本计算表
	收入的确认经过适当审批及职责分离	订单的创建由仓储计划部完成，发票的管理由财务会计进行管理。仓储计划部销售统计打印出销售发货单，交给库管，库管在 NC 系统上进行出库处理。物流公司司机将经销商签字盖章后的销售发货单交回包头骑士，财务部根据单据进行账务处理。财务岗根据 NC 系统中的单据，点击制单后生成凭证。	销售发货单
发票管理	发票管理	企业产品属于快消品行业，同时采用经销商模式进行销售，产品对象主要为终端个人消费者，因此部分客户并无发票需求。当客户不索要发票时，企业将产生的收入在纳税时做无票收入进行申报，当客户要求开具发票时由税务会计核对客户信息后开具发票。	销售发票
财务管理	收款管理、对账与调节	由于公司正常采用先款后货模式销售，因此不需要进行催款。个别需要支持的经销商在经过总经理审批后，可以先发货，发货后由计划物流部负责催款。	收款记账凭证、销售部客户
		计划物流部每月和客户进行沟通对账，取得对账单，如果对账存在差异，公司财务部核查差异形成原因，如果需要调整，在财务总监、总经理审批通过后进行账务处理。	打款信息确认表、对账单
销售退回	销售退回需有适当的授权和审批。	销售退回一般因质量问题引起，销售合同中对验收标准、方法和提出异议的期限均予以规定。基本要求客户到货后必须在规定期间内予以验收，对于验收不合格的产品，由物流司机直接拉到公司，通过质量管理部质检人员签字确认数量和品类。由于企业产品的保质期较短，退回后公司直接做销毁处理并不做退库处理，财务人员根据退库单冲减相应的收入，成本结转至销售费用-物料报废。	退货记账凭证、退货销售成本结转单

4) 糖业板块

流程	控制名称	被核查单位的控制活动	附件资料
合同签订审批	合同签订审批	销售合同一般采用公司规定的制式合同模板，业务部经办人负责合同洽谈及草拟合同，业务经办人在 OA 系统提交审批流程，经业务销售主管，业务部门主管，经办部门业务分管领导，法律顾问，销售会计，税务顾问，财务副主管，经办部门销售副总，总经理，财务主管，财务总监审批，审批通过后，系统生成客户发货数量。（使用客户合同模板或	销售合同、点价

流程	控制名称	被核查单位的控制活动	附件资料
		无合同模板的，需经过法律顾问、税务顾问审批，有制式合同模板的无需经过税务、法务审批）。	确认函
	销售订单管理（点价确认函）	对框架合同项下点价合同，业务部人员与客户确认在期货场内每次交易的价格，在期货市场交易成功时，双方以该交易价格作为定价依据，定价后减去合同约定的升贴水价格作为实际结算单价，签订点价确认函。 由业务部经办人发起，经销售主管、业务部主管、销售会计、财务副主管、财务主管、总经理审批，由印章管理员盖章、经办人上传正式点价确认函，推送财务总监审批后，审批结束。	
发货管理	发货职责分离	公司建立岗位职责，明确相关部门和岗位的职责、权限，确保不相容岗位相互分离、制约和监督。销售业务由业务部负责，发货业务由供应部负责，收款由财务部负责。	销售发货单、提货单（提货委托书）、拉运凭证、过磅单、提糖明细
	出库审批	自提出库：业务部内勤收到客户提货委托书，现场核实提货司机相关证件，无误后，在 OA 系统填写白糖拉运单录入本次提货数量，金额自动生成，经销售会计审批，打印白糖拉运凭证，一式三联（地磅房一联，库管一联，门卫一联，司机在上述三联均签字） 库房收到司机白糖拉运凭证后，司机方可提货过磅，由地磅房生成过磅单，过磅单一式四联（地磅房一联，库管一联，业务部一联，司机一联，司机在上述四联签字），司机凭过磅单返回库管处，库管核对磅单与白糖拉运凭证信息一致后，制作提糖明细，提糖明细一式三联（库房一联，司机一联，业务部一联，司机在上述三联签字），司机带走过磅单、提糖明细各一联出厂，提货流程完毕。 配送出库：业务部内勤收到物流公司提货委托书，现场核实提货司机相关证件，中间过程与自提出库流程相同，司机出厂时，司机带走过磅单、提糖明细各一联，待客户签字后，过磅单返回业务部。	
财务管理	收款管理	客户厂区自提白砂糖，以提货司机出厂区为控制权转移时点，依据为白砂糖提货单。敕勒川糖业配送至指定地点，以客户验收确认为控制权转移时点。副产品销售为配送的，收入确认时点为验收；副产品销售为客户自提的，收入确认时点为提货司机出厂区。企业对成本的结转是按月进行，每月根据销售出库的产品种类、数量，按照生产成本结转单相应出库产品的成本。 订单的创建由业务部完成，发票的管理由财务会计进行管理。符合职责分离原则。 业务部经办人员取得过磅单，在 NC 销售订单维护模块中录入客户信息、数量、单价，经库管审批后形成销售发货单，业务人员将销售发货单及过磅单交于财务部，财务部审核后根据单据进行账务处理，生成凭	收入凭证、发票

流程	控制名称	被核查单位的控制活动	附件资料
		证。 业务部提交开票申请，税务会计在 NC 中核对开票数量及金额后，按照销售金额开具发票。	
销售退回	销售退回需有适当的授权和审批。	由客户提出退货反馈，提供照片作为退货依据，非质量问题（外包装脏污）双方确认数量，因物流公司原因造成的退货，销售给物流公司，因本企业原因造成的退货，由业务经办人起草便签，在 OA 系统或线下发起流程，经总经理审批确认，进行退货。 因质量问题，需客户将异物寄回，质量部进行化验分析，出具分析报告，确认属于退货情况后，双方确认数量，由业务经办人起草便签，在 OA 系统或线下发起流程，经总经理审批确认，进行退货。	销售退回单、内部业务便签

综上所述，针对销售环节，发行人在不同板块均执行了详细的内部控制措施保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确。

2、中介机构对发行人内部控制有效性的核查方法、过程与证据、核查结论

发行人下属农业、牧业、乳业、糖业四个业务板块，针对从事相同业务、具有相同风险的业务板块子公司设置了相同的控制，并且对于下属公司从事相关业务的人员进行统一的招聘和培训，在集团层面设立供应部、财务部等部门对下属公司进行统一的管理，内部控制管理模式具有高度的统一性。

申报会计师对同一业务板块下子公司视为同质性单位，对同质性单位内部控制有效性进行统一测试，确定重要账户及其对应的重要业务流程，对重要业务循环的内控进行了解、执行穿行测试，并对其做出评估，对重要业务循环中与评估的重大错报风险认定相关的关键控制点执行控制测试。测试方法包括询问、观察和检查等，具体情况如下：

（1）分别访谈各业务板块的采购与付款循环流程、生产与仓储循环流程、销售与收款循环流程中所涉及部分人员以及查阅发行人内部控制相关制度，访谈发行人集团层面的人事与工薪循环流程、固定资产与其他长期资产循环流程和货币资金循环流程中所涉及部分人员以及查阅发行人内部控制相关制度，了解发行人上述相关循环控制的设计情况，并对控制的设计是否有效进行评价；

（2）对上述循环流程影响的相关交易和账户余额及其认定、是否应对特别风险、是否为关键控制点进行识别；

（3）按照不同业务板块或集团层面，对上述循环流程的内部的关键控制点执行穿行测试，并对控制是否得到执行进行评价；

（4）根据各业务板块或集团层面控制（交易）的发生频率确定样本量，根据重要性原则将样本量分配至各子公司，通过随机抽样的方式选取样本，针对关键控制点予以抽样测

试，并详细记录测试过程；

(5) 对重要业务流程进行实地检查、验证。

基于我们所执行的内部控制测试程序，我们认为发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于**2022年12月31日**在所有重大方面保持了有效的与财务报告有关的内部控制。

3、中介机构利用电话访谈、实地走访、合同调查、发询证函、资金流水核查等方法对发行人报告期内的交易记录真实性进行核查的具体过程，并对发行人采购、生产、销售的真实性发表明确意见。

(1) 中介机构走访情况

受2022年疫情影响，中介机构采用视频访谈和实地走访相结合的方式对发行人客户及供应商进行走访，对于发行人所在地包头附近的客户及供应商，中介机构进行实地走访；对于包头以外的客户及供应商，中介机构主要采用视频访谈的形式执行访谈程序。

实地走访的具体过程：1) 确认访谈人员为客户或供应商的主要负责人或经办业务人员，根据客户或供应商的类型，要求其提供身份证复印件、名片及营业执照复印件等资料；2) 询问基本情况、合作时间和途径、主要交易条款（如交易内容、合作模式、信用政策、结算方式、交易定价方式等）及关联关系等事项；3) 取得客户或供应商被访谈人签字及加盖公章的访谈记录，取得客户或供应商被访谈人签字并加盖公章的销售或采购记录；4) 与被访谈人员进行合照。

视频访谈的具体过程：1) 确认访谈人员为客户或供应商的主要负责人或经办业务人员，根据客户或供应商的类型，要求其提供身份证复印件、名片、授权书及营业执照复印件等资料；2) 询问基本情况、合作时间和途径、主要交易条款（如交易内容、合作模式、信用政策、结算方式、交易定价方式等）及关联关系等事项；3) 取得客户或供应商被访谈人签字及加盖公章的访谈记录，取得客户或供应商被访谈人签字并加盖公章的销售或采购记录；4) 保留视频访谈的影像资料。

中介机构对报告期内客户走访比例情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
走访客户营业收入金额	82,078.31	74,328.33	56,642.14
—实地走访	67,443.82	47,665.60	32,488.27
—视频走访	14,634.49	26,662.73	24,153.87
营业收入金额	94,775.01	87,638.53	70,745.62
占比	86.60%	84.81%	80.06%

中介机构对报告期内供应商走访比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
走访供应商采购金额	52,628.34	45,515.05	42,519.02
—实地走访	28,200.35	24,092.63	26,007.24
—视频走访	24,427.99	21,422.41	16,511.78
采购总额	81,272.20	68,349.16	62,975.87
占比	64.76%	66.59%	67.52%

（2）中介机构各期函证情况

1）发函样本选择

申报会计师对报告期内发行人的客户及供应商通过抽样方式选择样本实施函证程序，选取的发函样本金额比例在 80%以上。针对回函不符的客户及供应商获取发行人编制的调节表，针对未回函的客户及供应商执行替代测试。

2）函证控制过程

申报会计师对函证全流程进行函证控制，主要体现在以下方面：①所有的函证信息核对无误后，申报会计师输入函证信息，制作询证函，并监督发行人、各子公司盖章确认；②对函证地址与被询证方工商登记地址进行核对；③申报会计师独立向客户发出询证函；④被询证方独立向申报会计师邮寄函证；⑤申报会计师核对函证收回地址与发函地址是否一致、回函是否为原件、回函印章名称与被询证方名称是否一致、回函经办人与发函联系人是否一致、回函寄件人与发函联系人是否一致、回函是否相符等，对于回函不符的情况，申报会计师核实差异原因并编制差异调节表；⑥对未回函函证，执行相应替代性测试程序。

申报会计师对报告期内客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入 (a)	94,775.01	87,638.53	70,745.62
发函金额 (b)	88,102.22	71,876.56	64,987.92
发函金额占营业收入 (c=b/a)	92.96%	82.01%	91.86%
回函相符金额 (d)	82,990.60	54,884.71	57,808.10
回函调节后相符金额 (e)	4,670.42	16,319.49	7,047.32
未回函执行替代测试金额 (f)	441.20	672.36	132.50
回函及执行替代测试合计金额 (g=d+e+f)	88,102.22	71,876.56	64,987.92

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
回函及执行替代测试合计比例 (h=g/a)	92.96%	82.01%	91.86%

申报会计师对报告期内供应商函证情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购总额 (a)	81,272.20	68,349.16	62,975.87
发函金额 (b)	67,659.71	53,973.93	58,603.56
发函金额占采购总额 (c=b/a)	83.25%	78.97%	93.06%
回函相符金额 (d)	64,597.83	50,583.31	54,520.78
回函调节后相符金额 (e)	1,618.28	2,554.81	3,075.52
未回函执行替代测试金额 (f)	1,443.60	835.82	1,007.25
回函及执行替代测试合计金额 (g=d+e+f)	67,659.71	53,973.93	58,603.56
回函及执行替代测试合计比例 (h=g/a)	83.25%	78.97%	93.06%

(3) 资金流水核查

资金流水核查详见本回复“问题 13. 内控有效性及中介机构核查要求”之“(二) 对于资金流水核查情况”相关回复内容。

(4) 中介机构全流程参与发行人甜菜起收、运输、入库过程，验证发行人甜菜起收、运输、入库相关内部控制有效性、财务核算准确性

2021 年 10 月发行人甜菜起收时，中介机构共同组织多组人员历时近一个月，实施了甜菜起收到入库全流程的实地见证及现场检查程序。中介机构随机抽取样本地块，执行以下检查程序：①中介机构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，与发行人记录的播种面积、合同所载的土地面积进行核对；同时现场监督打缨子、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；②中介机构人员另一组人员在糖厂负责记录到厂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，与发行人甜菜收购系统相关信息进行核对。

2021 年发行人自产甜菜种植面积 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%。中介机构通过实地见证及现场检查程序，确认相关内控健全有效，相关信息系统记录及财务核算真实、准确。

综上所述，申报会计师通过对客户、供应商执行走访、询证、合同检查、全流程参与甜菜起收入库等核查程序，并对发行人及其全资子公司、控股子公司的资金流水进行核查，未发现发行人采购、生产、销售的真实性存在异常。

(二) 对于资金流水核查情况, 请中介机构说明: ①对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况, 包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。②核查中发现的异常情形, 包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形, 是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来; 若存在, 请说明对手方情况, 相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性, 是否存在客观证据予以核实。③结合上述情况, 进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论, 并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

1、对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况, 包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

(1) 资金流水核查范围及数量

申报会计师结合发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素, 对报告期内发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶成年子女、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水进行了核查, 具体情况如下:

序号	与发行人关系	核查对象	核查账户数量
1	发行人及子公司	骑士乳业、包头骑士、敕勒川糖业、骑士牧场、康泰仑、中正康源、库布齐、裕祥农场、兴甜农场、聚甜农场、骑士农牧	109
2	控股股东、实际控制人及其配偶、成年子女	党涌涛 (控制股东、实际控制人、董事长、总经理) 李俊 (党涌涛的配偶) 党晓超 (党涌涛的成年子女)	26
3	实际控制人以外的其他内部董事、监事、高级管理人员	乔世荣 (董事、牧业板块销售和采购负责人) 高智利 (董事、副总经理、糖业板块销售和采购负责人) 陈勇 (董事、董事会秘书) 王喜临 (董事、财务总监)	105

序号	与发行人关系	核查对象	核查账户数量
		田胜利（时任监事会主席） 菅海军（监事会主席、乳业板块采购负责人） 陈亮（监事） 邵学智（监事） 薛虎（副总经理、农业板块销售和采购负责人） 王雪峰（董事、农业板块财务主管）	
4	其他关键岗位人员	王天恩（财务经理） 杨丽君（出纳）、李洁纯（ 时任 出纳）、张萍香（出纳） 党永峰（乳业板块销售负责人） 李珍（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）	106

（2）取得资金流水的方法、核查完整性

1）对于发行人及其子公司的银行流水，陪同经办人员前往银行现场打印报告期内银行流水；获取发行人及其子公司的已开立银行账户清单，并将发行人及其子公司的已开立银行账户清单与账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性；

2）对于实际控制人及其配偶、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员等个人银行流水，陪同相关人员前往各开户银行现场打印报告期内借记卡银行流水；

3）利用云闪付软件核查相关人员名下银行卡，核查范围包括工商银行、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，以确认个人银行账户的完整性；

4）陪同相关人员前往工商银行、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；

5）对报告期内相关人员银行互转情况和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；

6）获取了相关人员关于银行账户完整性的承诺函。

（3）核查金额重要性水平

1）发行人及其子公司：按照执行重要性水平作为大额资金流水的核查标准，具体核查比例为：

项目	2022 年	2021 年	2020 年
从财务账收付记录向银行对账单核查比例	90.13%	93.20%	91.54%
从银行对账单向财务账收付记录核查比例	90.13%	93.20%	91.54%

注：核查比例=已核查金额/银行存款日记账借贷方金额合计

2) 相关自然人：选取单笔交易金额 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）作为大额资金流水的核查标准。

(4) 核查程序

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) 亲自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：①检查收付款金额、收付款单位是否一致；②检查是否属于与业务不相关款项；③是否存在关联方资金占用；④是否存在转移资金；⑤是否利用员工账户或其他个人账户进行货款收支；⑥是否存在出借账户等行为；

4) 对各相关自然人银行流水逐笔统计超过核查金额重要性水平的流水及出现异常情形的交易记录，要求被核查人员解释原因背景并提供相关支撑性资料。

(5) 异常标准及确定程序

1) 发行人及其子公司是否存在与经营活动不匹配的异常大额资金收支情形；

2) 发行人及其子公司是否存在银行账户不受其控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在个人卡的情形；

3) 发行人及其子公司与控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他企业、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员是否存在除分红、薪酬、报销等正常资金往来以外的异常大额资金往来；

4) 控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他企业、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员是否存在大额频繁资金往来或者频繁出现大额取现，且无合理解释情形；

5) 控股股东、实际控制人及其配偶、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员与发行人关联方、主要客户、供应商及其实际控制人是否存在大额频繁资金往来。

6) 若存在上述情形，逐笔核查交易发生的背景、合理性及真实性、相关账户的实际归属及资金来源。

(6) 受限情况及替代措施

资金流水核查的过程中未出现受限情况。

2、核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

发行人及其子公司、实际控制人及其配偶成年子女、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员的异常情况说明：

(1) 发行人及子公司

报告期内，发行人及其子公司大额资金流水与日常经营相关，发行人及其子公司的资金流水不存在异常情形。

(2) 实际控制人及其配偶成年子女、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员

实际控制人及其配偶成年子女、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员的银行流水核查情况如下：

序号	姓名	超过5万元的流水数量（笔）	资金用途
1	党涌涛	116	夫妻及亲属间转账，支付子女学费、生活费，朋友、同事、亲属间借款，委托投资，个人消费，年薪工资，给女儿嫁妆
2	李俊	28	夫妻及子女间转账，支付子女学费、生活费，个人理财
3	党晓超	69	收到父母支付的生活费及学费，缴纳学费，购置房产车产，自有房屋出租租金，个人理财，夫妻及亲属间转账、结婚礼金存现， 帮同事付定车款及同事还款
4	乔世荣	20	夫妻间转账，支付子女生活费，朋友间借款，购置房产，个人理财，年薪工资及股份分红
5	高智利	39	夫妻、亲属间转账，朋友、亲属间借款，委托投资款，个人理财，年薪工资及股份分红
6	陈勇	29	夫妻、亲属间转账，购置车库，个人理财，年薪工资及股份分红
7	王喜临	32	夫妻、亲属间转账，支付子女学费、生活费，同事、亲属间借款，购置房产，年薪工资及股份分红
8	田胜利	551	夫妻间转账，支付子女学费、生活费，个人存现及支取，个人投资、委托投资，个人消费，购置及出售房产，民间借贷（报告期内与客户和供应商存在民间借贷），年薪工资及股份分红

序号	姓名	超过5万元的流水数量(笔)	资金用途
9	陈亮	38	夫妻间转账, 朋友、同事、亲属间借款, 个人存现及支取, 个人投资, 委托支付、委托还款, 年薪工资, 朋友间代收代付款
10	邵学智	9	代缴税款
11	薛虎	56	夫妻、父女间转账, 朋友(报告期内与供应商存在民间借贷的情况)、同事、亲属间借款, 个人存现及支取, 委托还款, 购置房产, 年薪工资及股份分红
12	王天恩	7	资助子女购房款, 朋友借款, 出售房产
13	杨丽君	142	夫妻间转账, 同事、亲属间借款, 个人理财, 委托投资, 代缴税费, 代收款, 购置房产、车辆, 股份分红
14	李纯洁	4	代转款、代付款
15	张萍香	53	朋友、同事、亲属间借款, 个人存现及支取, 个人投资、理财, 受托理财, 受托支付, 代还款, 出售房产, 个人消费, 购买保险及事故赔偿款
16	党永峰	61	夫妻间转账, 朋友、亲属间借款, 个人存现及支取, 个人理财, 个人借贷, 年薪工资及股份分红
17	菅海军	32	朋友、同事、亲属间借款, 个人存现及支取, 个人投资、理财, 代收款, 出售房产, 信用卡还款, 年薪工资及股份分红
18	李珍	6	银行贷款, 垫付货款, 个人转卡
合计		1,292	

2019年至2022年, 发行人时任监事会主席田胜利、副总经理薛虎与供应商、客户之间存在资金往来的情况。

(3) 监事会主席田胜利与供应商、客户资金往来情况

发行人时任监事会主席田胜利与客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人之间存在大额资金往来情况

田胜利 1986年7月至1990年9月任包头国营食品厂通讯员, 1990年9月至2000年11月包头奶酪厂后勤部长, 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月任内蒙古骑士乳业集团股份有限公司监事会主席。本人具有一定社会地位, 且自身经济实力较好, 凭借其本人的社会地位, 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, 对外借入资金后在出借给有资金使用需求的人员, 赚取利息差。

2019年至2022年, 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), 民间借贷人员中涉及少量发行人供应商、客户。

对于 2019 年至 2022 年所有的民间借贷交易，执行的核查程序主要有：1) 获取田胜利报 2019 年至 2022 年流水及梳理后的资金借贷明细，逐笔统计借款、借款回款或者放款、放款回款的情况，根据借贷对手方统计大额资金往来明细情况；2) 执行访谈程序，对能联系到的借贷对手方执行访谈程序，确定大额资金往来明细信息的真实性和借款信息的完整性。

2019 年至 2022 年，田胜利与供应商/客户借贷金额、相应供应商/客户与发行人的交易金额情况，详见下表：

单位：万元

借贷人	田胜利对外借出资金情况					田胜利对外借入资金情况				截至期末是否结清	供应商名称/客户名称	业务板块	交易内容	2019年交易金额	2020年交易金额	2021年交易金额	2022年交易金额
	2018年借出金额	2019年借出金额	2020年借出金额	2021年借出金额	借出金额合计	2019年借入金额	2020年借入金额	2021年借入金额	借入金额合计								
包头市兴农达科技有限公司/高玉林/高玉枝	175.00	300.00	550.00	-	1,025.00	20.00	-	-	20.00	本金已结清	包头市兴农达科技有限公司	农业	采购滴灌带、水带	1,182.72	1,152.74	1,328.83	
包头市聚钱养殖农民专业合作社/钱建军/张任华										本金已结清	包头市聚钱养殖农民专业合作社	农业	采购复合微生物肥	821.66	912.91		
包头市顺浩通物流运输有限公司		465.00	590.00	-	1,055.00	95.00	182.00	-	277.00		包头市顺浩通物流运输有限公司	农业 乳业 糖业	采购运输服务	2,426.27	2,734.73	2,311.50	1,280.01
包头市顺浩通物流运输有限公司											包头市顺浩通物流运输有限公司	乳业	采购装卸服务	68.24	92.39	71.51	107.26
包头市顺浩通物流运输											包头市顺浩通物流运输	糖业	采购劳务	252.12	328.37	279.91	265.32

借贷人	田胜利对外借出资金情况					田胜利对外借入资金情况				截至期末是否结清	供应商名称/客户名称	业务板块	交易内容	2019年交易金额	2020年交易金额	2021年交易金额	2022年交易金额	
	2018年借出金额	2019年借出金额	2020年借出金额	2021年借出金额	借出金额合计	2019年借入金额	2020年借入金额	2021年借入金额	借入金额合计									
有限公司											有限公司		服务					
包头市顺浩通物流运输有限公司											包头市顺浩通物流运输有限公司	糖业	采购滤泥清运服务			60.23	61.19	
肖金富	160.00	-	-	-	160.00	-	500.00	-	500.00	本金已结清	北京爱农马赛机械有限公司	农业	采购除土服务	103.58	75.99	92.43	40.27	
													采购农机作业	147.38	157.59	8.3		
												糖业	采购除土服务				3.87	
张译云			409.00	-	409.00					本金已结清	北京成蒙添意商贸有限公司	糖业	采购托盘			163.62		
													农业	采购复合		156.96	88.44	

借贷人	田胜利对外借出资金情况					田胜利对外借入资金情况				截至期末是否结清	供应商名称/客户名称	业务板块	交易内容	2019年交易金额	2020年交易金额	2021年交易金额	2022年交易金额
	2018年借出金额	2019年借出金额	2020年借出金额	2021年借出金额	借出金额合计	2019年借入金额	2020年借入金额	2021年借入金额	借入金额合计								
张啸		67.50	-	-	67.50					本金已结清	新疆汇和轩农业机械服务有限公司	农业	采购起收作业	1,093.64	918.88	398.73	179.23
												农业	采购播种作业	69.55	86.10		
池俊霞		10.00	-	-	10.00					本金已结清	池俊霞	农业	采购除土服务	226.78	270.11		
王利平										注③	王利平	糖业	采购甜菜		70.41		
韩铁旦			100.00	-	100.00	49.47	89.01	-	138.47	未还清	韩铁旦	牧业	采购储水罐、拉粪服务	51.58	50.55		
田翠萍						30.00	31.88	-	61.88	未结清	田翠萍	牧业	采购	9.42	16.47		

借贷人	田胜利对外借出资金情况					田胜利对外借入资金情况				截至期末是否结清	供应商名称/客户名称	业务板块	交易内容	2019年交易金额	2020年交易金额	2021年交易金额	2022年交易金额	
	2018年借出金额	2019年借出金额	2020年借出金额	2021年借出金额	借出金额合计	2019年借入金额	2020年借入金额	2021年借入金额	借入金额合计									
												运输服务						
												乳业	销售乳制品	57.61	55.3	62.78	50.9	
合计	335.00	842.50	1,649.00	-	2,826.50	194.47	802.89	-	997.35					6,510.55	7,079.50	4,866.28	1,988.05	

注：①高玉林在 2019 年至 2022 年曾经为包头市兴农达科技有限公司投资人之一，高玉枝为高玉林姐姐，故统计田胜利与供应商包头市兴农达科技有限公司相关的资金往来包含了与高玉林、高玉枝的借贷金额；②钱建军为包头市聚钱养殖农民专业合作社股东、包头市顺浩通物流运输有限公司实际控制人，钱建军曾经向田胜利借款，相关资金从其人钱建军、张任华（钱建军配偶）、包头市聚钱养殖农民专业合作社和包头市顺浩通物流运输有限公司的银行账户均有流水，所以在统计田胜利与供应商资金往来时将上述主体相关资金流水合并统计；③甜菜订单户王利平与田胜利的资金往来系委托代付行为，王利平付款给田胜利委托其代付租赁土地款，后因租赁未达成田胜利将款项原路返还退回给王利平，不属于借贷款项。

2019年至2022年，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，2019年至2022年销售金额分别为57.61万元、55.30万元、62.78万元和**50.90万元**，金额不大，不具有重要性。故申报会计师重点对上述供应商采购的真实性和采购价格的公允性进行核查。

申报会计师针对2019年至2022年与田胜利存在民间借贷资金往来的供应商执行的重点核查程序有：

1) 采购真实性核查。申报会计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，未发现异常，2019年至2022年向上述供应商采购业务均真实发生。

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，获取报价单或询比价资料，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。具体核查比对情况如下：

①新疆汇和轩农业机械服务有限公司

该公司关键人员及股东为张啸和张红，经核查与公司及董监高、关键人员、5%以上主要股东之间不存在关联关系。

公司与新疆汇和轩农业机械服务有限公司及其关联企业之间采购的内容主要为农业作业服务，主要为起收服务和播种作业服务，其中2019年至2022年起收服务采购金额分别为1,093.64万元、918.88万元、398.73万元和**179.23万元**；播种作业服务采购金额2019年为69.55万元，2020年为86.10万元。所以2019年至2022年公司对新疆汇和轩农业机械服务有限公司主要采购服务为起收服务。

对比其他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单价，详见下表：

单位：元/亩

单位名称	交易内容	2019年	2020年	2021年	2022年	其他同类供应商名称	2019年	2020年	2021年	2022年
		单价	单价	单价	单价		单价	单价	单价	单价
新疆汇和轩农业机械服务有限公司	起收作业	200.00	200.00	200.00	200/240	李银龙		200.00		
						李六女		200.00		
						达拉特旗裕德丰农牧业有限责任公司			200.00	
						四子王旗润连种植专业合作社			205.00	205.00
						宁安市友联现代农机				230.00

单位名称	交易内容	2019年	2020年	2021年	2022年	其他同类供应商名称	2019年	2020年	2021年	2022年
		单价	单价	单价	单价		单价	单价	单价	单价
						专业合作社				
新疆汇和轩农业机械服务有限公司	播种	60	53			乌拉特前旗新安舜豪农贸专业合作社			55.00	

由上可知，2020年至2021年公司向新疆汇和轩农业机械服务有限公司采购起收作业服务的价格和其他供应商的采购服务价格相同，均为200元/亩。起收模式也变为覆膜起收，相较于起垄播种，覆膜播种起收前需增加打叶工段，因此部分新疆汇和轩农业机械服务有限公司2022年起收作业费采购单价较上年增加了40元/亩的打叶工段费用，覆膜播种的甜菜起收采购单价为240元/亩。播种作业服务价格也不存在重大差异。

综上所述，公司与新疆汇和轩农业机械服务有限公司之间交易价格公允，未发现为公司代垫成本等影响公司利润的情况。

②池俊霞

池俊霞为个人供应商，经核查为公司主要股东、高级管理人员薛虎的弟弟的配偶，属于关联方。

公司与池俊霞之间采购的内容主要为除土服务，其中2019年至2022年向发行人提供起收服务采购金额分别为226.78万元、270.11万元、0万元和0万元。

对比其他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单价，详见下表：

单位：元/吨

单位名称	交易内容	2019年	2020年	2021年	其他同类供应商名称	2019年	2020年	2021年
		单价	单价	单价		单价	单价	单价
池俊霞	除土作业	15.00	15.00		张文娟		15.00	
					孙朋		15.00	
					张骞		15.00	
					北京爱农马赛机械有限公司	15.00	15.00	13.00
					达拉特旗振骞农牧业开发有限公司			13.00
					乌拉特中旗德岭山镇汇乐机械租赁服务部			13.00

注：2022年发行人并未向池俊霞进行采购，故上表无2022年数据

由上可知，公司向池俊霞采购除土作业服务的价格和其他供应商的采购服务价格相同，均为 15 元/吨。且在 2019 年至 2022 年提供服务的价格一致，未发生变动。

综上所述，公司与池俊霞之间交易价格公允，未发现为公司代垫成本等影响公司利润的情况。

③北京成蒙添意商贸有限公司

该公司时任关键人员及股东为张译云，经核查与公司及董监高、关键人员、5%以上主要股东之间不存在关联关系。

公司与北京成蒙添意商贸有限公司之间采购的内容主要为托盘和复合肥，其中 2021 年托盘采购金额为 163.62 万元；复合肥采购金额 2020 年为 156.96 万元、2021 年为 88.44 万元。

2019 年至 2022 年北京成蒙添意商贸有限公司采购单价，详见下表：

单位：元/个、元/吨

单位名称	交易内容	2019 年	2020 年	2021 年
		单价	单价	单价
北京成蒙添意商贸有限公司	托盘			267.88
北京成蒙添意商贸有限公司	复合肥		2,400.00	3,300.00

注：2022 年发行人并未向北京成蒙添意商贸有限公司进行采购，故上表无 2022 年数据

2019 年至 2022 年公司仅向北京成蒙添意商贸有限公司采购白砂糖托盘，故无法比其他合格供应商价格。申报会计师获取了采购白砂糖托盘的询比价资料，公司共邀请 3 家供应商参与报价，实际报价的有 2 家供应商，分别是内蒙古成基塑业有限公司和北京成蒙添意商贸有限公司。其中内蒙古成基塑业有限公司报价的白砂糖托盘为不含钢管托盘，价格为 288 元/个，货到票到 30 日内付清全款；北京成蒙添意商贸有限公司为 305 元/个，为含钢管托盘，质量更好，托盘质量更能满足使用需求，且北京成蒙添意商贸有限公司属于公司长期合作供应商，所以确定其为最终供应商。

2019 年至 2022 年公司向北京成蒙添意商贸有限公司采购复合肥，申报会计师取得了采购复合肥的询比价资料，2020 年公司共邀请 3 家供应商参与，实际参与报价的有 3 家供应商，分别为内蒙古辽中京农业科技有限责任公司、内蒙古润泽源生物科技股份有限公司和北京成蒙添意商贸有限公司。复合肥报价分别为 2650 吨/元、2500 吨/元和 2400 吨/元，所以确定北京成蒙添意商贸有限公司为复合肥采购中标方。

同时申报会计师通过查询相关研究报告调查复合肥销售价格，在 2020 年耕种期间复合肥平均销售价格在 2400 元左右，2021 年公司向其采购零星化肥补充，公开市场价格在 3200 左右。所以公司采购复合肥价格不存在明显偏离市场价格的情况。

综上所述，公司与北京成蒙添意商贸有限公司之间交易价格公允，未发现为公司代垫成本等影响公司利润的情况。

④北京爱农马赛机械有限公司

该公司关键人员及股东为肖金富和郑卫京，经核查与公司及董监高、关键人员、5%以上主要股东之间不存在关联关系。

公司与北京爱农马赛机械有限公司之间采购的内容主要为农业作业服务，主要为除土服务，其中**2019年至2022年起收服务采购金额**分别为250.96万元、233.58万元、100.73万元和**44.14万元**。

对比其他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单价，详见下表：

单位：元/吨

单位名称	交易内容	2019年	2020年	2021年	2022年	其他同类供应商名称	2019年	2020年	2021年	2022年
		单价	单价	单价	单价		单价	单价	单价	单价
北京爱农马赛机械有限公司	除土作业	15.00	15.00	13.00	13.00	孙朋		15.00		
						张骞		15.00		
						张文娟		15.00		
						达拉特旗振骞农牧业开发有限公司			13.00	
						乌拉特中旗德岭山镇汇乐机械租赁服务部			13.00	
						乌拉特中旗祥义机械租赁服务站				12.00

由上可知，公司向北京爱农马赛机械有限公司采购除土作业服务的价格和其他供应商的采购服务价格相同，2019年、2020年均均为15元/吨，2021年均均为13元/吨。**2022年公司向北京爱农马赛机械有限公司采购除土作业服务的价格和2021年一致，均为13元/吨，与其他供应商价格之间不存在重大差异。**

综上所述，公司与北京爱农马赛机械有限公司之间交易价格公允，未发现为公司代垫成本等影响公司利润的情况。

⑤包头市兴农达科技有限公司

该公司时任关键人员及股东为高玉林和韩建福，经核查与公司及董监高、关键人员、5%以上主要股东之间不存在关联关系。

第一轮审核问询函的回复问题 13 中之“(二) 对于资金流水核查情况”之“核查中发

现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。”相关描述不准确，故进行更正。具体更正情况如下：

更正前：

公司与包头市兴农达科技有限公司之间采购的内容主要为滴灌带、水带，其中2019年至2021年滴灌带、水带采购金额分别为1,182.72万元、1,153.07万元和1,328.83万元。

报告期内公司仅向包头市兴农达科技有限公司采购滴灌带、水带，故无法比其他合格供应商价格。

更正后：

公司与包头市兴农达科技有限公司之间采购的内容主要为滴灌带、水带，其中2019年至2021年滴灌带、水带采购金额分别为1,182.72万元、1,153.07万元和1,328.83万元，占当年采购水带、滴灌带的比重分别为99.79%、91.38%和97.03%，2022年发行人并未向包头市兴农达科技有限公司进行采购。当各地农场使用不足时亦存在向其他供应商零星购买的情形，所以向其他供应商采购规模普遍较小，2019年至2021年采购金额分别为2.49万元、108.70万元和40.73万元，占当年采购水带、滴灌带的比重分别为0.21%、8.62%和2.97%。向其他供应商采购的农资产品因为提前订货、采购规模、产品质量情况、账期长短以及运距不同等原因的影响，采购单价不具有可比性，故未与其他供应商的实际结算单价进行对比。

申报会计师获取了采购滴灌带、水带的询比价资料。具体情况为：

A 2019年集团采购部共向4家单位进行电话询价，具体报价情况如下：

厂家	单价	账期
包头市兴农达科技有限公司	零售价 336 元/卷 (0.168 元/米) 含税费运费	有账期
甘肃亚美特节水灌溉有限公司	零售价 320 元/卷 (0.16 元/米) 含税费运费	无账期
甘肃大禹股份有限公司	零售价 342 元/卷 (0.19 元/米) 含税费运费	无账期
新疆天业节水灌溉股份有限公司	零售价 400 元/卷 (0.2 元/米) 含税费运费	无账期

公司2019年现金流情况较为紧张，故虽然包头市兴农达科技有限公司价格不是最低，但其提供账期，故公司确定其为滴灌带、水带为最终供应商，2019年3月签订采购协议，合同约定付款方式为：“甲方与乙方签订合同生效后按照双方约定的货到付款方式进行付款结算，甲方收到全部货物验收合格后，乙方在结账日满前一个月提供合法有效的全额增值税普通发票，于2019年12月31前支付本合同全部货款。付款方式包括转账、汇款、汇票，

该合同项下的转账和汇款按照本合同约定的账户支付。”

B 2020年1月公司采购部进行了2020年采购滴灌带招标谈判，本次共3名供应商参与报价，分别为包头市兴农达科技有限公司、内蒙古伯亚农业科技有限公司、内蒙古九水源材料工程有限公司，具体报价情况如下：

厂家	单价	账期
包头市兴农达科技有限公司	内镶式滴灌带 326 元、63 水带 180 元、75 水带 220 元、90 水带 360 元	有账期
内蒙古伯亚农业科技有限公司	内镶式滴灌带 330 元、63 水带 190 元、75 水带 240 元、90 水带 370 元	无账期
内蒙古九水源材料工程有限公司	内镶式滴灌带 330 元、63 水带 200 元、75 水带 245 元、90 水带 370 元	无账期

结合报价和支付账期，公司选择了包头市兴农达科技有限公司为2020年滴灌带供应商。

C 2020年12月集团采购部进行了2021年采购滴灌带招标谈判，本次共4名供应商参加报价，分别为包头市兴农达科技有限公司、察右中期汇霖节水灌溉有限公司、内蒙古润泽万物节水灌溉科技有限公司、内蒙古慧农节水灌溉设备有限公司，具体报价情况如下：

厂家	单价	账期
包头市兴农达科技有限公司	内镶式滴灌带 290 元、63 水带 150 元、75 水带 170 元、90 水带 260 元	有账期
察右中期汇霖节水灌溉有限公司	内镶式滴灌带 300 元、63 水带 160 元、75 水带 165 元、90 水带 265 元	无账期
内蒙古润泽万物节水灌溉科技有限公司	内镶式滴灌带 300 元、63 水带 160 元、75 水带 165 元、90 水带 265 元	无账期
内蒙古慧农节水灌溉设备有限公司	内镶式滴灌带 285 元、63 水带 140 元、75 水带 165 元、90 水带 170 元	无账期

结合报价和支付账期，公司选择了包头市兴农达科技有限公司为2021年滴灌带供应商。

2022年发行人并未向包头市兴农达科技有限公司进行采购。

综上所述，公司与包头市兴农达科技有限公司之间交易价格公允，未发现为公司代垫成本等影响公司利润的情况。

⑥包头市聚钱养殖农民专业合作社

该公司关键人员及股东为张任华、张永英、朱成喜、钱俊虎和钱建军，经核查与公司及董监高、关键人员、5%以上主要股东之间不存在关联关系。

公司与包头市聚钱养殖农民专业合作社之间采购的内容主要为复合微生物肥，其中2019年、2020年复合微生物肥采购金额分别为821.66万元、912.91万元。为了更好地适应种植需求，2021年转为使用其他类型肥料，不再使用复合微生物肥，故未向其采购化肥。

对比其他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单价，详见下表：

单位：元/吨

单位名称	交易内容	2019年	2020年	2021年	其他同类供应商名称	2019年	2020年	2021年
		单价	单价	单价		单价	单价	单价
包头市聚钱养殖农民专业合作社	复合微生物肥	2,970	2,970		内蒙古润泽源生物科技股份有限公司	2,970	2,970	

注：2022年发行人并未向包头市聚钱养殖农民专业合作社进行采购，故上表无2022年数据

由上可知，公司向包头市聚钱养殖农民专业合作社采购复合微生物肥的价格和其他供应商的采购价格相同，2019年、2020年均均为2,970元/吨。

综上所述，公司与包头市聚钱养殖农民专业合作社之间交易价格公允，未发现为公司代垫成本等影响公司利润的情况。

⑦包头市顺浩通物流运输有限公司及其关联企业

该公司关键人员及股东为钱建军、钱俊虎，经核查与公司及董监高、关键人员、5%以上主要股东之间不存在关联关系。

公司与包头市顺浩通物流运输有限公司及其关联企业之间采购的内容主要为运输服务，其中**2019年至2022年**采购金额分别为2,426.27万元、2,734.73万元、2,311.50万元和**1,280.01万元**，其中以农业板块运输甜菜运费为主，申报会计师重点对农业板块甜菜运输采购服务进行核查。

公司每年在甜菜起收前就采购运输服务采购都会进行招投标程序，由参与招投标的运输公司和公司一起实地测量每个起收点到糖厂的运距，确定运输路线，参与招投标的运输公司根据测量后每个甜菜起收点到糖厂的距离不同分别报价，公司根据低者中标的原则，确定每个起收点的中标方，签订甜菜起收运输协议。

2019年至2022年公司甜菜起收向包头市顺浩通物流运输有限公司及其关联企业采购运输服务均履行了招投标程序，并按上述原则确定运费金额。

对比不同供应商最终结算单价情况，详见下表：

单位：吨\公里\元

供应商名称	2022年平均吨公里单价	2021年平均吨公里单价	2020年平均吨公里单价	2019年平均吨公里单价
包头市顺浩通物流运输有限公司及其关联企业	0.51	0.51	0.50	0.49
内蒙古德胜物流有限公司	0.46	0.44	0.65	0.56
鄂尔多斯市创达运输有限公司		0.77	0.69	
达拉特旗泓迅运输有限公司			0.81	0.57
内蒙古仟起顺物流有限公司			0.62	0.45
包头市德翼运输有限责任公司	0.42			
内蒙古实运物流有限责任公司	0.47			

由上可知，2019年至2022年包头市顺浩通物流运输有限公司的单位吨公里运费较为稳定，2019年至2022年均均在0.5元/吨/公里左右，与其他运输供应商相比不存在明显偏低或偏高的情况。

综上所述，发行人与包头市顺浩通物流运输有限公司及其关联企业之间交易价格公允，未发现为公司代垫成本等影响公司利润的情况。

⑧申报会计师对2019年至2022年与田胜利之间存在民间借贷关系的供应商进行了访谈，对供应商借款用途做了专项核查，并取得了相关借款用途资料，详见下表：

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	境外汇款申请书
	20180327	20200810			
	20180213				
张译云（北京成蒙添意商贸有限公司）	20200928	20220630	4,090,000.00	借款买房	买房付款的银行流水、购房合同
	20200929				
	20201020				
	20201028				

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	
	20201119					
	20201224					
张啸(新疆汇和轩农业机械服务有限公司)	20190226	20220601	675,000.00	购买甜菜收获机	采购合同、 银行付款流水	
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)	20200926	20201103	500,000.00	为包头市顺浩通物流运输有限公司借流动资金,主要用于付油款、气款及付司机运费。	卸货单、 银行付款凭证	
	20190917	20201103	100,000.00			
包头市顺浩通物流运输有限公司	20200930	20201002	500,000.00			
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及其关联企业)	20190104	20200122	800,000.00			
	20190918	20200121	950,000.00			
	20190919	20200123				
	20191018					
包头市聚钱养殖农民专业合作社	20190929	20201028	2,000,000.00	为包头市聚钱养殖农民专业合作社借流动资金,主要用于采购原料和化肥。	装车单、 银行付款凭证	
	20191012	20191122	800,000.00			
	20200205	20200528				700,000.00
		20200528				
		20200528				
		20200528				
		20200528				
		20200528				
		20200528				
		20200529				
	20200206	20200810	2,400,000.00			
	20200207	20200810				
	20200209	20200810				
	20200221					
20200221						

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
	20200307	20200611	1,800,000.00		
	20200302	20201028			
	20200305	20201201			
包头市兴农达科技有限公司	20190705	20190927	2,400,000.00	用于购买原材料，回收旧废料农资，支付厂房租金及购进设备	进货单、付款凭证等
	20190829	20191127			
	20190703				
	20200828	20210121	5,500,000.00		
	20200831	20210208			
	20201028				
	20201103				
高玉林（包头市兴农达科技有限公司）	20181009	20190108	1,750,000.00		
	20180907				
	20180824				
	20191123	20200121	600,000.00		
		20200302			

由上可知，上述供应商借款主要用于自身业务发展，截止至回复日涉及供应商的民间借贷已经全部结清。

⑨申报会计师对**2019年至2022年**田胜利与其他自然人（非供应商/客户）的民间借贷情况进行访谈，核查相关借贷行为是否真实，借贷金额是否准确，询问是否与发行人之间存在关联关系，是否直接持有发行人股份，与田胜利之间是否存在与骑士乳业及其子公司有关的股份代持行为，是否本人及其任职单位与发行人之间存在业务往来、是否为发行人承担成本费用、费用的情况等。经核查，上述自然人与田胜利之间发生的资金往来系正常民间借贷，不存在异常交易。

（4）副总经理薛虎存在大额资金往来情况

申报会计师获取**2019年至2022年**发行人副总经理薛虎个人流水发现，其与部分供应商之间存在借贷金额的情况，详细情况详见下表：

单位：万元

对方户名	借款用途	转入金额	转出金额	具体原因
池俊霞	购房	116.66	20.00	池俊霞为薛虎弟妹，薛虎向其借

对方户名	借款用途	转入金额	转出金额	具体原因
				款用于购置房产。
张啸	购房	61.00		张啸系新疆汇和轩农业机械服务有限公司实际控制人，2019年12月19日薛虎向张啸借款61万元用于购买房屋，借款利率按银行贷款现行贷款利率4.95%执行。
李益	民间借贷		5.00	李益为生鲜乳供应商包头市益农奶牛养殖农民专业合作社实际控制人，该供应商从2020年8月已不再合作。
刘宽小	民间借贷	10.00	15.00	刘宽小为敕勒川糖业供应商-甜菜订单户，向薛虎借款用于种植甜菜。
史志强	民间借贷	10.00	103.50	史志强为薛虎连襟，同时为敕勒川糖业供应商-甜菜订单户，向薛虎借款用于购买房屋。
李文学	民间借贷	10.00		李文学为敕勒川糖业供应商-甜菜订单户，归还向薛虎用于种植甜菜的欠款。

上述供应商中池俊霞、张啸采购价格公允性核查，详见上文“问题 13. 内控有效性及中介机构核查要求”之“（二）对于资金流水核查情况”相关内容。

针对刘宽小、史志强和李文学等甜菜订单户，报告期内采购金额规模及定价模式如下：

单位：元

订单户名称	采购金额			公允价核查情况
	2020年	2021年	2022年	
刘宽小	876,495.00	511,695.00	635,849.50	2020年至2021年采购单价均为500元/吨， 2022年采购基准价为500元/吨 ，报告期内与其他同类型订单户采购单价一致；
史志强		341,180.00	362,103.50	2021年平均采购单价500元/吨， 2022年采购基准价为550元/吨 ，报告期内与其他同类型订单户采购单价一致；

订单户 名称	采购金额			公允价核查情况
	2020 年	2021 年	2022 年	
李文学	1,287,120.00	1,746,160.00	844,660.96	2019 年、2021 年采购单价均为 500 元/吨，2020 年采购单价 496 元/吨， 2022 年采购基准价为 500 元/吨 ，报告期内与其他同类型订单户采购单价基本一致；

由上可知，报告期内发行人向上述甜菜订单户收购价格与其他订单户收购价格一致，未发现为公司代垫成本等影响公司利润的情况。

综上所述，申报会计师认为，田胜利和薛虎与客户及供应商之间的资金流水，系其个人正常的民间借贷行为，与公司生产经营无关，发行人与上述客户供应商交易具有商业合理性，交易价格公允，不存在资金闭环回流、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形。发行人相关内部控制健全有效，财务报表不存在重大错报风险。

（三）报告期内是否存在个人卡结算，无合同、无发票进行交易，无客户签收单进行收入确认等财务不规范情形，如存在，请进一步说明交易金额、主要内容及占比；报告期内现金交易的规模及真实性。

1、报告期内是否存在个人卡结算，无合同、无发票进行交易，无客户签收单进行收入确认等财务不规范情形，如存在，请进一步说明交易金额、主要内容及占比；

发行人报告期内不存在使用个人卡结算的情况，除少量零星采购不签订合同之外，发行人不存在无合同、无发票进行交易的情况。针对部分自然人客户不需要发票的，发行人按月将其确认为不开票收入进行纳税申报。针对向自然人收购农产品，发行人均按照《中华人民共和国增值税暂行条例》向其开具农产品收购发票。

发行人各个板块收入确认原则符合企业会计准则要求，确认依据充分，具体内容详见本反馈“问题 14.其他财务问题之（7）梳理不同业务板块客户及供应商情况之②不同板块业务收入确认方式的合理性，与同行业相比是否存在重大差异。”报告期内发行人不存在无客户签收单的情况下进行收入确认等财务不规范的情形。

2、报告期内现金交易的规模及真实性。

（1）现金付款

发行人已于招股说明书“第五节业务与技术”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“（5）现金采购情况”披露报告期内发行人现金采购情况。发行人采购报告期内现金采购情况如下：

单位：元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
现金采购金额	296,460.00	450,688.00	1,566,331.50
采购总额	812,721,952.06	683,491,594.43	629,758,655.89
占比	0.04%	0.07%	0.25%

报告期内，农业公司因存在向农户租赁土地的情况，由于个别农户存在长期使用现金的习惯，要求公司使用现金支付土地租赁款。各期金额分别为 156.63 万元、45.07 万元和 **29.65 万元**，占采购总额的比例分别为 0.25%、0.07%和 **0.04%**。除上述情形以外，公司严格控制现金采购，使现金采购始终维持在较低水平且逐年减少。

（2）现金收款

为了支持周边牧民的发展，报告期内勐勒川糖业存在零星向周边牧民等自然人出售甜菜粕、甜菜颗粒粕的情况。为方便与自然人客户结算，发行人办理了企业账户微信二维码收款功能，但是由于部分牧民文化水平不高，当地交易习惯为现金交易，故仍存在零星现金收款的情况，发行人出纳收到上述现金后，将现金存入保险柜，定期将现金款项取出存至公司银行账户中。

报告期内现金收款的规模情况如下：

单位：元

项目	2020 年	2021 年	2022 年
现金收款金额	906,876.97	280,715.40	25,200.00
发生笔数	193.00	74.00	3.00
平均每笔金额	4,698.84	3,793.45	8,400.00
占糖业板块营业收入比重	0.30%	0.07%	0.01%

申报会计师认为发行人存在现金交易规模较小，且商业理由合理。检查相关现金交易的相关销售出库单、磅单等收入确认资料，发行人收入真实性未发现异常。

已于招股说明书“第五节业务与技术”下“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”下“（四）发行人的主要经营模式”下“3、销售模式”下补充披露以下内容：

“（5）现金销售情况

为了支持周边牧民的发展，报告期内勐勒川糖业存在零星向周边牧民等自然人出售甜菜粕、颗粒粕的情况。为方便与自然人客户结算，发行人办理了企业账户微信二维码收款功能，但是由于部分牧民文化水平不高，当地交易习惯为现金交易，故仍存在零星现金收款的情况，发行人出纳收到上述现金后，将现金存入保险柜，定期将现金款项取出存至公

司银行账户中。

报告期内现金收款的规模情况如下：

单位：元

项目	2020年	2021年	2022年
现金收款金额	906,876.97	280,715.40	25,200.00
营业收入	695,859,899.57	861,158,210.85	934,368,723.91
占营业收入比重	0.13%	0.03%	0.00%

报告期内，各期现金收款金额分别为 90.69 万元、28.07 万元及 **2.52 万元**，占营业收入的比例分别为 0.13%、0.03%和 **0.00%**。除上述情形以外，公司严格控制现金收款，使现金收款水平始终维持在较低水平。”

（四）采购、销售中涉及到与非法人主体交易的数量、金额及占比情况，涉及销售的，说明毛利率情况及与其他客户相比是否存在异常；上述与非法人实体交易的真实性、合理性。

1、采购、销售中涉及到与非法人主体交易的数量、金额及占比情况，涉及销售的，说明毛利率情况及与其他客户相比是否存在异常；

(1) 报告期内发行人采购中涉及到与非法人主体交易的数量、金额及占比情况详见下表：

单位：万元

板块	供应商类型	2020年			2021年			2022年		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
牧业板块	非法人单位	51.00	1,324.38	2.10%	71.00	2,529.96	3.70%	70	3,531.10	4.34%
	自然人	162.00	2,945.73	4.68%	65.00	2,690.13	3.94%	70	2,865.76	3.53%
	小计	213.00	4,270.11	6.78%	136.00	5,220.09	7.64%	140	6,396.86	7.87%
乳业板块	非法人单位	29.00	4,492.68	7.13%	18.00	3,553.81	5.20%	22	3,622.19	4.46%
	自然人	1.00	0.18	0.00%	1.00	0.11	0.00%			
	小计	30.00	4,492.86	7.13%	19.00	3,553.92	5.20%	22	3,622.19	4.46%
糖业板块	非法人单位	15.00	2,064.95	3.28%	17.00	1,439.93	2.11%	28	1,774.30	2.18%
	自然人	119.00	8,095.95	12.86%	47.00	5,604.31	8.20%	88	5,303.33	6.53%
	小计	134.00	10,160.90	16.13%	64.00	7,044.24	10.31%	116	7,077.63	8.71%
农业板块	非法人单位	104.00	3,158.56	5.02%	130.00	6,509.96	9.52%	142	6,555.88	8.07%
	自然人	183.00	1,352.54	2.15%	40.00	74.93	0.11%	9	3.29	0.00%
	小计	287.00	4,511.10	7.16%	170.00	6,584.89	9.63%	151	6,559.17	8.07%
合计		664.00	23,434.99	37.21%	389.00	22,403.15	32.78%	429	23,655.85	29.11%

注：非法人主体包括非法人单位和自然人。非法人单位是指合作社、个体户、个人独资企业、有限合伙企业等。

发行人报告期内存在向非法人主体采购的情况，牧业板块需要向农户等自然人收购苜蓿、玉米等饲草，需要向牧场附近门市部采购配件等物资。乳业板块向一些牧场等非法人主体单位采购生鲜乳用于乳制品加工。糖业板块向一些甜菜订单户等自然人及合作社采购甜菜用于制作白砂糖及副产品。农业板块需要一些拥有农机设备的自然人采购机械作业服务，向一些非法人主体采购农作物种植方面劳务服务、农机作业服务等。

综上所述，发行人与非法人实体交易具有合理性，符合企业实际经营情况。

(2) 报告期内发行人销售业务中涉及到与非法人主体交易的数量、金额及占比情况详见下表:

单位: 万元

板块	客户类型	2020年			2021年			2022年		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
牧业板块	非法人单位	1	1.60	0.00%	2	20.05	0.02%	2	36.07	0.04%
	自然人	151	1,103.66	1.59%	200	1,273.62	1.48%	272	1,717.79	1.84%
	小计	152	1,105.26	1.59%	202	1,293.67	1.50%	274	1,753.86	1.88%
乳业板块	非法人单位	182	6,552.82	9.42%	143	6,677.60	7.75%	134	6,982.74	7.47%
	自然人	3	43.61	0.06%	10	102.44	0.12%	2	67.60	0.07%
	小计	185	6,596.43	9.48%	153	6,780.04	7.87%	136	7,050.34	7.54%
糖业板块	非法人单位	6	85.86	0.12%	5	143.00	0.17%	3	104.62	0.11%
	自然人	119	1,277.78	1.84%	63	90.02	0.10%	6	60.25	0.06%
	小计	125	1,363.64	1.96%	68	233.02	0.27%	9	164.87	0.18%
农业板块	非法人单位	2	51.30	0.07%	2	29.06	0.03%	1	17.12	0.02%
	自然人	29	249.82	0.36%	19	124.72	0.14%	13	50.80	0.05%
	小计	31	301.12	0.43%	21	153.78	0.18%	14	67.92	0.07%
合计		493	9,366.45	13.46%	444	8,460.51	9.82%	433	9,036.99	9.67%

注: 非法人主体包括非法人单位和自然人。非法人单位是指合作社、个体户、个人独资企业、有限合伙企业等。

报告期内，公司与非法人实体交易的毛利率情况：

板块	客户类型	2020年	2021年	2022年
牧业板块	法人主体	32.71%	34.86%	31.48%
	非法人主体	23.16%	14.11%	-10.73%
乳业板块	法人主体	20.21%	16.79%	27.17%
	非法人主体	16.81%	16.25%	19.95%
糖业板块	法人主体	4.84%	13.60%	7.89%
	非法人主体	18.00%	62.27%	52.76%
农业板块	法人主体	30.98%	40.08%	-19.98%
	非法人主体	-94.67%	-52.10%	-19.96%

发行人报告期内存在向非法人主体销售的情况且毛利率与其他客户相比存在偏差，主要原因为：牧业板块与非法人主体交易主要为售牛业务，相比与蒙牛的生鲜乳销售业务明显偏低；2020年、**2022年**乳业板块法人主体毛利率较高，主要是因为蒙牛、伊利等法人主体的代加工奶粉业务毛利率较高，拉高了法人主体的整体毛利率，**2022年法人主体剔除代加工奶粉业务后毛利率为17.80%，与非法人主体毛利率19.95%相比不存在较大差异。**2021年代加工奶粉中自料（指公司自行采购主要辅料）加工比例较高导致代加工奶粉业务毛利率下降，故法人主体毛利率与非法人主体差异较小；糖业板块由于各期对非法人销售的产品结构有所不同，其中2020年、2021年和**2022年**销售给非法人主体的甜菜粕毛利率较高，导致毛利率偏差较大；农业板块生产主要供应给公司内部使用，对外农作物销售和农机作业服务金额较小，具有偶发性特征，报告期内各期毛利率无明显稳定波动趋势。

综上所述，发行人与非法人实体销售情况符合企业实际经营情况，与对法人主体销售的毛利率偏差处于合理区间。

2、上述与非法人实体交易的真实性、合理性。

对于上述向非法人主体的采购，申报会计师通过执行以下核查程序，确定与非法人实体交易的真实性：

（1）对各个板块销售、采购负责人进行访谈，了解发行人向非法人实体交易的原因，了解其商业合理性；

（2）取得各个板块销售、采购明细表，统计报告期内发行人向非法人单位销售和采购内容及金额情况；

（3）对发行人各个板块的销售与收款、采购与付款循环内部控制制度执行穿行测试和控制测试，测试发行人内部控制是否建立健全并执行有效；

(4) 对报告期内主要非法人主体的客户、供应商执行函证、走访程序，确定发行人销售、采购的准确性和完整性。

经核查，发行人与非法人实体交易具有合理商业理由，与非法人实体交易真实。

问题 14. 其他财务问题

(1) 对政府补助和税收优惠是否存在依赖。根据申报文件，报告期各期末，发行人递延收益余额分别为 6,605.83 万元、6,016.87 万元和 6,030.78 万元，其他收益总额分别为 1,009.74 万元、1,010.32 万元和 743.03 万元，主要为各项政府补助；发行人因享受农产品免征所得税政策等税收优惠，测算减免所得税款分别为 1,198.74 万元、1,196.73 万元和 1,738.32 万元，占各期净利润的比例分别为 32.04%、52.30%和 31.19%。按照发行人享受西部大开发所得税优惠政策测算，发行人 2019 年、2020 年、和 2021 年减免所得税款分别为 105.13 万元、1,422.72 万元和 117.98 万元，占各期净利润的比例分别为 2.81%、62.18%和 2.12%。请发行人分析政府补助、税收优惠对于发行人业绩的具体影响，报告期内经营成果对政府补助和税收优惠是否存在重大依赖，相关风险提示是否充分。

(2) 利息费用与相关融资情况是否匹配。根据申报材料，报告期内发行人财务费用率高于同行业可比公司的平均水平，主要系公司向银行等金融机构的间接融资金额较多，支付的利息费用较高，各期利息费用分别为 2,402.61 万元、2,684.49 万元和 4,990.26 万元。请发行人说明各项融资的具体情况、来源，利息费用的具体计算过程，会计处理是否合规。

(3) 销售费用率显著低于可比公司的原因。请发行人说明：①各期各类人员（生产、销售、管理、研发等）的数量、平均薪酬，人均薪酬与可比公司、当地市场薪酬水平是否相匹配。②销售费用职工薪酬波动的原因，销售服务费的具体内容及产生原因，差旅费持续下降的原因及与业务规模的匹配性；结合与可比公司在业务模式、客户结构、业务拓展方式、销售部门人员构成等因素的差异情况，分析销售费用率显著低于可比公司是否合理，报告期内是否存在第三方为发行人代垫成本费用的情形。

(4) 固定资产情况。根据申报材料，报告期内，发行人固定资产余额分别为 5.33 亿元、5.86 亿元和 6.11 亿元。请发行人说明：①各期新增主要固定资产情况，固定资产成新率情况；固定资产与各类产品产能、营业收入之间的匹配关系。②报告期内固定资产的盘点情况，是否存在盘亏、毁损、存在故障、相关公允价值低于账面价值、闲置不用的固定资产以及其他可能导致固定资产出现资产减值的情形，折旧年限确定的依据及合理性。③乳制品、白砂糖、糖蜜产能利用率均较低的原因，相关固定资产是否存在减值迹象，固定资产减值

准备是否计提充分。④各期存在大额在建工程转固，说明涉及的资产情况、开工时间、竣工时间、转固时间，是否存在延迟转固的情形，转固时间是否符合《会计准则》相关规定。

(5) 能源消耗与产量是否匹配。请发行人说明 2021 年在其他能源变动不大的情况下，电的采购量大幅减少的原因，与产品产量是否匹配。

(6) 应收账款差错更正的合理性。请发行人说明报告期内结合与建信融通服务平台的协议条款，说明不终止确认应收账款的原因。

(7) 梳理不同业务板块客户及供应商情况。根据申报材料，发行人业务涉及四大业务板块，招股说明书中仅简单披露总体的前五大客户及各板块主要供应商情况。请发行人按牧业板块、乳业板块、糖业板块和农业板块分别披露：①前五大客户的名称、交易金额及占比以及销售内容，分季度的收入构成情况，各期销售金额变动的原因及合理性。②不同板块业务收入确认方式的合理性，与同行业相比是否存在重大差异。③前五大供应商名称、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，说明变动原因及合理性，主要供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排。

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。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 对政府补助和税收优惠是否存在依赖。根据申报文件，报告期各期末，发行人递延收益余额分别为 6,605.83 万元、6,016.87 万元和 6,030.78 万元，其他收益总额分别为 1,009.74 万元、1,010.32 万元和 743.03 万元，主要为各项政府补助；发行人因享受农产品免征所得税政策等税收优惠，测算减免所得税款分别为 1,198.74 万元、1,196.73 万元和 1,738.32 万元，占各期净利润的比例分别为 32.04%、52.30%和 31.19%。按照发行人享受西部大开发所得税优惠政策测算，发行人 2019 年、2020 年、和 2021 年减免所得税款分别为 105.13 万元、1,422.72 万元和 117.98 万元，占各期净利润的比例分别为 2.81%、62.18%和 2.12%。请发行人分析政府补助、税收优惠对于发行人业绩的具体影响，报告期内经营成果对政府补助和税收优惠是否存在重大依赖，相关风险提示是否充分。

1、发行人分析政府补助对于发行人业绩的具体影响，报告期内经营成果对政府补助是否存在重大依赖

报告期各期，公司计入当期损益的政府补助情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
政府补助	1,237.20	745.94	1,149.36
利润总额	7,594.87	5,880.10	2,577.33
政府补助占利润总额比例	16.29%	12.69%	44.60%
净利润	7,162.39	5,572.72	2,288.15
政府补助占净利润比例	17.27%	13.39%	50.23%

报告期各期，公司政府补助金额分别为 1,149.36 万元、745.94 万元和 **1,237.20 万元**，占利润总额的比例分别为 44.60%、12.69%和 **16.29%**，占净利润的比例分别为 50.23%、13.39%和 **17.27%**。报告期政府补助对公司业绩具有一定贡献，但从总体上看，公司利润主要来源于主营业务，公司经营成果对政府补助不存在重大依赖。

2、发行人分析税收优惠对于发行人业绩的具体影响，报告期内经营成果对税收优惠是否存在重大依赖

报告期内，发行人税收优惠主要包括农产品免征所得税优惠以及西部大开发所得税优惠。

发行人享受农产品免征所得税政策涉及 4 个农业公司、4 个牧业公司以及包头骑士的鲜奶初加工业务，报告期 4 个农业公司除裕祥农牧业外，其余 3 个农业公司报告期三年均处于亏损状态未享受农产品免征所得税减免。报告期发行人享受农产品免征所得税的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2021 年度		2022 年度	
	应纳税所得额	免征所得税额	应纳税所得额	免征所得税额	应纳税所得额	免征所得税额
裕祥农牧业	237.86	59.47	317.37	79.34		
康泰仑	2,865.84	716.46	3,848.94	962.24	3,928.26	982.06
骑士牧场	1,646.03	411.51	2,680.15	670.04	3,817.84	954.46
包头骑士	37.18	9.30	106.79	26.70	89.32	22.33
中正康源						
合计	4,786.91	1,196.73	6,953.25	1,738.32	7,835.42	1,958.85

注：农产品免征所得税优惠金额按应纳税所得额乘以法定所得税税率 25%模拟测算。

发行人享受西部大开发所得税优惠政策涉及包头骑士与敕勒川糖业两个公司，其中敕勒川糖业公司因为存在未弥补亏损，2020年未享受西部大开发减征所得税优惠。报告期发行人享受西部大开发所得税优惠的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年度		2021年度		2022年度	
	应纳税所得额	减征所得税额	应纳税所得额	减征所得税额	应纳税所得额	减征所得税额
包头骑士	14,227.23	1,422.72	764.18	76.42	3,170.52	317.05
敕勒川糖业			415.59	41.56		
合计		1,422.72		117.98		317.05

注：西部大开发所得税优惠金额按应纳税所得额乘以法定所得税税率25%与适用的所得税优惠税率15%的差额10%模拟测算。

报告期各期，公司享受农产品免征所得税优惠与西部大开发所得税优惠对业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
农产品免征所得税优惠	1,958.85	1,738.32	1,196.73
西部大开发所得税优惠（剔除不影响当期损益的税收优惠金额后）	317.05	167.5	200.63
税收优惠合计	2,275.90	1,905.82	1,397.36
利润总额	7,594.87	5,880.10	2,577.33
净利润	7,162.39	5,572.72	2,288.15
税收优惠占利润总额的比例	29.97%	32.41%	54.22%
税收优惠占净利润的比例	31.78%	34.20%	61.07%

报告期发行人享受西部大开发所得税优惠金额波动较大，主要系包头骑士因拆迁补偿汇算清缴所致。包头骑士2016年收到拆迁补偿款于2020年按规定进行汇算清缴，该事项调增2020年应纳税所得额12,220.98万元，调减2021年应纳税所得额495.20万元，拆迁补偿影响的应纳税所得额计入资本公积，不影响当期损益。剔除不影响当期损益的税收优惠金额后，报告期各期公司享受西部大开发所得税优惠金额分别为200.63万元、167.50万元和**317.05万元**，农产品免征所得税优惠与西部大开发所得税优惠合计金额分别为1397.36万元、1905.82万元和**2,275.90万元**，税收优惠合计占利润总额比例分别为54.22%、32.41%和**29.97%**，占净利润比例分别为61.07%、34.20%和**31.78%**。

报告期内，公司所享受的农产品免征所得税优惠及西部大开发所得税优惠合法合规，该等税收优惠与公司主营业务相关，属于相关法律法规规定的普适性税收优惠政策，不属于非经常性损益，且结合行业政策、国家财税政策，在可预期的未来，公司仍将享受该等税收优惠，税收优惠具有可持续性。报告期各期税收优惠对发行人业绩具有较大影响，但总体上公司经营成果对税收优惠不存在重大依赖。

3、风险提示

报告期各期公司扣除非经常性损益后净利润分别为 15,331,464.92 元、51,567,659.61 元和 **68,319,291.72 元**，公司经营成果主要来源于主营业务，对政府补助、税收优惠不存在重大依赖。发行人已在《招股说明书》“第三节风险因素”之“四、财务风险”之“（一）税收优惠的风险、（二）财政补贴金额的变化导致净利润波动的风险”中就税收优惠、政府补助对公司业绩影响进行风险提示。

（二）利息费用与相关融资情况是否匹配。根据申报材料，报告期内发行人财务费用率高于同行业可比公司的平均水平，主要系公司向银行等金融机构的间接融资金额较多，支付的利息费用较高，各期利息费用分别为 2,402.61 万元、2,684.49 万元和 4,990.26 万元。请发行人说明各项融资的具体情况、来源，利息费用的具体计算过程，会计处理是否合规。

1、发行人各项融资的具体情况、来源

报告期内，发行人利息费用主要由金融机构借款利息、非金融机构借款利息、融资租赁及售后回租利息费用、租赁负债利息费用，各类利息费用金额如下：

单位：万元

项目	主要融资来源	2022 年	2021 年	2020 年
金融机构借款利息	商业银行及信用社金融机构借款	2,368.35	1,835.66	1,899.40
非金融机构借款利息	蒙牛乳业、杭实善成及政府借款	622.17	1,757.99	603.61
其中：子公司少数股东分红	杭实善成等少数股东对子公司勐勒川糖业的股权投资（增资），该项投资在合并报表层面确认为一项金融负债	144.80	916.82	289.50
融资租赁及售后回租利息费用	融资租赁公司借款	292.04	493.81	181.48
使用权资产利息费用	新租赁准则下核算租赁土地租赁负债利息	1,025.88	902.80	

项目	主要融资来源	2022 年	2021 年	2020 年
合计		4,453.23	4,990.26	2,684.49

2、利息费用的具体计算过程，会计处理是否合规

报告期内，发行人各类利息费用的计算过程及会计处理如下：

（1）金融机构借款利息

报告期内，公司及子公司的金融机构借款利息按月度、季度或实际用款天数计息（具体按照借款合同约定），公司按照借款合同利率计算借款利息。

（2）非银行金融机构借款利息

报告期内，公司及子公司的非银行金融机构借款利息按月度、季度或实际用款天数计息（具体按照借款合同约定），公司按照借款合同利率计算借款利息。

报告期内，杭实善成等子公司勐勒川糖业少数股东对子公司勐勒川糖业的股权投资（增资）在合并报表层面确认为一项金融负债，将每年度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。

（3）融资租赁及售后回租

报告期内，公司及子公司的融资租赁租入的固定资产，按租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额的现值两者中较低者，作为入账价值。最低租赁付款额作为负债的入账价值，其差额作为未确认融资费用，在租赁期内各个期间采用实际利率法进行分摊计入财务费用。公司及子公司的售后回租，采用抵押借款的处理方式，利息费用在租赁期内各个期间采用实际利率法进行分摊计入财务费用。

（4）使用权资产利息费用

报告期内，公司及子公司在新租赁准则下对于土地租赁，按照租赁期开始日尚未支付的租赁付款额及固定的周期性利息计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用并计入财务费用。

综上，发行人报告期内利息费用的计算准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）销售费用率显著低于可比公司的原因。①各期各类人员（生产、销售、管理、研发等）的数量、平均薪酬，人均薪酬与可比公司、当地市场薪酬水平是否相匹配。

1、公司各期各类人员数量、平均薪酬与可比公司比较情况

（1）管理人员数量、平均薪酬与可比公司比较情况

单位：人、元

证券简称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬
光明乳业	1,743	317,930.87	1,754	287,381.40	1,787	272,206.48
新乳业	1,296	189,436.04	1,749	155,603.88	1,770	106,340.42
天润乳业	569	103,980.47	569	74,443.55	459	99,526.65
庄园牧场	214	139,206.65	207	153,240.49	212	97,644.55
赛科星	455	195,486.31	398	171,978.66	351	167,414.58
佰惠生	180	157,980.62	189	139,615.31	201	136,912.55
中粮糖业	1,271	372,054.74	1,212	473,509.19	1,150	355,619.00
粤桂股份	373	243,723.75	368	247,395.97	356	207,649.41
平均数		214,974.93		212,896.05		180,414.21
中位数		192,461.17		163,791.27		152,163.57
发行人	150	177,238.60	151	162,657.41	132	149,931.48

资料来源：各公司公告；注 1：平均人数=（期末管理人员数量+期初管理人员数量）/2

发行人管理人员平均薪酬低于行业平均数，主要原因为中粮糖业、光明乳业、粤桂股份办公地址分别位于北京市、上海市及广州市，当地工资水平较高。发行人 2020-2021 年管理人员平均薪酬与同行业工资中位数相近，因 2022 年同行业公司管理人员薪酬增长较快，发行人 2022 年管理人员平均薪酬略低于同行业公司中位数，不存在显著差异。

(2) 销售人员数量、平均薪酬与可比公司比较情况

证券简称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬
光明乳业	3,942.00	379,525.66	3,912.00	387,401.25	4,029.00	322,572.51
新乳业	3,540.00	110,267.27	3,331.00	111,094.23	2,676.00	102,761.06
天润乳业	222.00	251,141.30	231.00	235,133.02	262.00	182,168.66
庄园牧场	255.00	89,836.98	267.00	82,609.55	232.00	109,112.58
赛科星	38.00	375,685.50	38.00	384,811.98	34.00	318,558.61
佰惠生	11.00	95,082.01	12.00	78,300.05	21.00	73,561.40
中粮糖业	172.00	328,685.24	191.00	373,560.91	205.00	327,993.01
粤桂股份	38.00	308,804.22	40.00	270,969.99	40.00	206,811.74
平均数		242,378.52		240,485.12		205,442.45

证券简称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬
中位数		279,972.76		253,051.51		194,490.20
发行人	59.00	92,246.54	27.00	123,552.24	32.00	85,978.14

资料来源：各公司公告；注 1：平均人数=（期末销售人员数量+期初销售人员数量）/2

发行人销售人员平均薪酬低于行业平均数，但于 2020 年-2021 年高于佰惠生，2022 年高于庄园牧场，主要原因为中粮糖业、光明乳业、粤桂股份主要办公地址分别位于北京市、上海市及广州市，当地工资水平较高。发行人 2022 年销售人员平均薪酬下降较多，主要原因为 2022 年发行人新设了抖音电商部，抖音电商部人员主要为平均薪酬较低的主播、运营、短视频剪辑人员等。

（3）研发、生产人员数量、平均薪酬与可比公司比较情况

证券简称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬
光明乳业	6,551	220,477.70	6,262.00	223,634.63	6,176.00	210,558.77
新乳业	4,907	92,866.63	4,310.00	96,470.73	3,455.00	98,577.66
天润乳业	1,659	117,969.05	1,509.00	111,974.99	1,431.00	93,209.54
庄园牧场	229	209,836.44	862.00	47,097.49	652.00	38,610.66
赛科星	2,861	108,614.86	2,806.00	94,743.60	2,631.00	83,880.82
佰惠生	906	95,824.45	922.00	87,276.42	1,046.00	76,388.82
中粮糖业	4,940	126,300.34	5,095.00	131,279.61	5,243.00	113,920.92
粤桂股份	2,712	128,051.26	2,898.00	110,903.69	3,165.00	83,082.31
平均数		137,492.59	-	112,922.64	-	99,778.69
中位数		122,134.69	-	103,687.21	-	88,545.18
发行人	671	86,640.77	456.00	96,391.49	342.00	86,513.45

资料来源：各公司公告；注 1：平均人数=（期末总人员数量+期初总人员数量）/2-（平均销售人员人数+平均管理人员人数）。以上同行业公司均未单独披露研发人员人数，故合并计算研发与生产人员的数量、平均薪酬。

2020-2021 年，发行人研发、生产人员平均薪酬低于行业平均数，但高于庄园牧场、赛科星、佰惠生，与新乳业总体差异较小，主要原因为中粮糖业、光明乳业、粤桂股份主要办公地址分别位于北京市、上海市及广州市，当地工资水平较高。

2020年，发行人研发、生产人员平均薪酬较低，主要原因为公司于2020年起调整了生产人员绩效考核政策，生产人员奖金有所减少，且2020年公司获得社保减免政策，社保支出减少。

2022年，发行人研发、生产人员平均薪酬较低，主要原因为：①2021年末至2022年末，牧业板块生产人员增长155人，因成母牛数量快速增长，牧场三期转盘挤奶厅投入使用新增生产人员，新建牧场四期在尚未达到设计产能时提前储备了生产人员，牧业板块普通生产人员数量快速上涨。②2021年末至2022年末，乳业板块生产人员增长29人，公司代加工奶粉业务快速增长，发行人为业务拓展提前进行了生产人员储备。③2021年末至2022年末，糖业板块生产人员增长19人，主要为未满岗岗位补充生产人员，且因污水脱泥间减少劳务用工，正式员工数量增加。④2021年末至2022年末，农业板块生产人员增加25人，为便于管理发行人将部分劳务用工通过招聘正式员工予以替代，并为拓展业务提前储备了部分员工。前述新增的生产人员主要为工资薪酬较低的普通生产人员。

2、公司人均薪酬与当地市场薪酬比较情况

发行人及子公司主要位于呼和浩特、包头、鄂尔多斯（呼包鄂地区），发行人报告期内人均薪酬与呼包鄂地区城镇非私营单位就业人员年平均工资比较情况如下：

地区	2022年度	2021年度	2020年度
呼和浩特	未披露	95,460.00	89,549.00
包头	未披露	90,763.00	83,392.00
鄂尔多斯	未披露	未披露	102,903.00
发行人	102,425.89	113,291.82	103,040.29

资料来源：各地统计局；注：鄂尔多斯市未披露2021年度城镇非私营单位就业人员年平均工资，根据内蒙古统计局数据，呼包鄂地区城镇非私营单位就业人员2021年平均工资为97,545元

2020-2021年度，发行人工资水平高于当地薪酬水平，主要原因为公司报告期内整体效益较好，为吸引人才、激励员工，巩固和提升发行人在行业内的竞争优势，发行人为员工提供了高于当地平均工资的薪酬水平。2022年发行人人均薪酬较去年同比下降，主要系发行人业务快速扩张，增加大量工资薪酬水平较低的普通生产人员，乳业板块增加工资薪酬较低的抖音电商部销售人员所致。

（三）销售费用率显著低于可比公司的原因。②销售费用职工薪酬波动的原因，销售服务费的具体内容及产生原因，差旅费持续下降的原因及与业务规模的匹配性；结合与可比公司在业务模式、客户结构、业务拓展方式、销售部门人员构成等因素的差异情况，分析销售费用率显著低于可比公司是否合理，报告期内是否存在第三方为发行人代垫成本费用的情形。

1、销售费用职工薪酬波动的原因

销售人员数量总体有所减少，报告期内人均薪酬为 85,978.14 元、123,552.24 元、**92,246.54 元**，发行人销售费用职工薪酬波动，主要系报告期内销售人员数量及各期人均薪酬存在波动所致。发行人报告期各期销售人员数量为 32 人、27 人、**59 人**，**2020-2021 年**各期人数逐年减少，主要是因为：公司销售人员主要集中于乳业板块，2020 年起公司根据销售策略、疫情形势、业务量与员工工作的匹配性等情况，对销售团队进行了进一步优化、精简。**2022 年度，公司销售人员数量增加，主要原因为，以前年度发行人主要与经销商合作经营抖音线上销售渠道，2022 年年为进一步开拓新电商市场，发行人成立了抖音电商部。**报告期内人均薪酬分别为 85,978.14 元、123,552.24 元、**92,246.54 元**，发行人销售人员人均薪酬在 2020 年度较低，主要原因为乳业板块 2020 年收入出现下滑，销售人员绩效工资下降，且 2020 年公司获得社保减免政策，社保支出减少。随着 2021 年收入恢复实现增长，销售人员人均薪酬相应有所提高。**2022 年发行人销售人员人均薪酬下降，主要原因为发行人以前年度销售人员主要为工作年限较长的区域经理、城市经理等销售经理，2022 年新增人员主要为主播、运营、短视频剪辑，主要工作职责为直播间带货、直播后台操作、制作短视频等，工资薪酬相对较低。**

2、销售服务费的具体内容及产生原因

发行人销售服务费主要为市场推广服务费，产生原因为公司聘请市场推广服务供应商在线上、线下对公司乳制品产品进行宣传推广，或公司为支持经销商推广公司乳制品产品，对其在线上电商渠道或线下商超渠道的广告费用、宣传制作费、导购人员开销进行补贴。报告期内各期销售服务费分别为 657,384.90 元、595,252.58 元和 **942,523.77 元**，总体金额较小。

3、差旅费持续下降的原因及与业务规模的匹配性

发行人牧业板块主要产品为有机生鲜乳，具有稳定的客户渠道；糖业板块主要客户为贸易商客户及大型食品加工企业，较为稳定，且糖业主要产品白砂糖具有大宗商品属性，具有公开市场价格，价格及市场需求透明，作为公司销售收入主要增长点生鲜乳和白砂糖业务无需较大的销售费用差旅费支出，公司销售费用差旅费主要为乳业板块销售人员差旅费用。乳业板块乳制品销售主要采用经销模式，相应区域的业务拓展主要由经销商负责，公司销售人员差旅费用主要为销售人员联系、开发经销商的相关差旅费用。报告期公司乳业板块销售人员数量逐年减少，且 2020 年以来受疫情影响销售人员出差相对不便，故差旅费持续下降。公司差旅费规模与其自身产品特点、业务规模、销售策略相匹配。

4、发行人销售费用率低于可比公司的合理性

发行人与可比公司销售费用率比较情况如表所示：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
光明乳业	12.31%	12.50%	17.08%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新乳业	13.56%	13.91%	13.65%
天润乳业	5.17%	4.58%	6.10%
庄园牧场	5.14%	5.95%	9.88%
赛科星	0.63%	0.59%	0.49%
优然牧业	3.27%	3.63%	3.85%
中国圣牧	1.65%	1.80%	1.21%
佰惠生	0.12%	0.10%	0.45%
中粮糖业	1.19%	1.91%	3.36%
粤桂股份	0.50%	0.57%	0.66%
平均数 (%)	4.35%	4.55%	5.67%
发行人 (%)	0.94%	0.74%	0.89%

注：优然牧业、中国圣牧年度报告所载的财务资料系根据国际财务报告准则编制，销售费用中含运输费。

发行人报告期内销售费用率低于可比公司平均水平，但高于赛科星、佰惠生、粤桂股份。

(1) 同行业公司主营业务模式、客户结构情况

公司名称	主营业务模式	客户结构
光明乳业	主营各类乳制品的开发、生产和销售，奶牛的饲养、培育，物流配送。主要采用直销和经销相结合的销售模式，销售渠道遍布全国主要省市。	2020-2022 年，经销客户销售占比为 70.69%、73.51%、 73.73%
新乳业	主营乳制品及含乳饮料的研发、生产和销售，主要采用直销和经销相结合的销售模式，业务遍及四川、云南、河北、浙江、山东、宁夏等地	2020-2022 年经销客户销售占比为 47.63%、49.48%、 43.04%
天润乳业	主要从事乳制品制造业及畜牧业，营业收入主要来源于乳制品销售收入，主要业务区域为新疆，采用经销为主直销为辅的销售模式	2020-2022 年经销客户销售占比为 88.67%、88.27%、 89.08%
庄园牧场	主营乳制品和含乳饮料的生产、加工、销售及奶牛养殖业务，主要业务区域为甘肃、陕西及青海，采用直销、经销、分销相结合的模式	2020-2022 年，经销及分销客户销售占比为 83.06%、75.94%、 66.85%

公司名称	主营业务模式	客户结构
赛科星	主要从事奶牛养殖、供应生鲜乳及奶牛育种业务，采用直销模式。生鲜乳的主要客户为国内大型乳制品加工企业；冻精等育种产品主要向国内规模化养殖牧场销售。同时也为牧场提供专业的良种繁育技术服务，提升客户粘合力	主要客户为伊利股份，2020-2022年内对伊利股份销售占比为 82.90%、80.98%、 81.45%
优然牧业	拥有原料奶及反刍动物养殖系统化解方案两个业务分部，向大型乳制品制造商提供优质原料奶并向牧场提供反刍动物养殖产品及服务	主要客户为伊利股份，报告期内生鲜乳业务对伊利股份销售占比为 95.81%、91.80%、 96.60%
中国圣牧	主营有机生鲜乳及优质非有机生鲜乳	主要客户为蒙牛集团，2020-2022年对蒙牛集团销售占比为 94.10%、97.70%、 87.80%
佰惠生	主营白砂糖（甜菜糖）、糖蜜、甜菜粕的生产及销售，加工糖及原糖贸易，仓储服务	食糖产品的客户主要包括食糖贸易商及经销商客户，前五大客户中包括秦皇岛岩博商贸有限公司、天津市东方糖酒有限公司等食糖贸易商及个人客户
中粮糖业	番茄加工、食糖加工贸易、果蔬罐头贸易、种业和品牌产品业务， 报告期内 食糖贸易收入占比为 58.80%、64.76%、 65.71% ，自产食糖收入占比为 20.63%、15.12%、 24.25%	以经销客户为主，客户集中度较低
粤桂股份	机制糖的生产和销售，文化纸、生活用纸原纸，硫铁矿、铁矿粉等，报告期内食糖贸易收入占比为 61.74%、32.35%、 39.46% ，食糖制造收入占比为 8.47%、13.95%、 12.62%	销售渠道以广西当地食糖贸易商为主，如广西康宸世糖贸易有限公司，销售对象包括食品加工厂、制药厂、中间商、超市等
发行人	业务涉及牧草、甜菜种植、奶牛养殖、优质生鲜乳供应、各类乳制品的研发、生产和销售、白砂糖及其副产品的生产和销售	牧业板块主要客户为蒙牛集团，乳业板块客户主要为经销商，糖业板块主要客户为食糖贸易商及食品加工企业

(2) 业务拓展方式、销售部门人员构成等因素的差异

乳业板块同行业公司中，光明乳业在全国范围内开展业务、新乳业业务遍及的地域范围较广，且经销占比相对较低，其销售费用中广告营销费用占比较大，故其销售费用率高于发行人较多。糖业板块中，中粮糖业主要从事食糖进出口贸易，其销售费用中代理费、港杂费及佣金占比较大，故销售费用率高于发行人。牧业板块中，优然牧业、中国圣牧年度报告所载的财务资料系根据国际财务报告准则编制，销售费用中含运输费，销售费用率高于发行人。

发行人牧业、糖业板块拥有稳定的客户渠道，乳业板块销售模式为买断式经销模式，广告宣传及业务拓展主要由经销商完成，公司承担的费用较少。此外，发行人所处工资水平较低的内蒙古地区，人均薪酬低于位于一线城市、发达地区省会城市的同行业公司，故发行人销售费用低于同行业公司具有合理性。

报告期内，不存在第三方为发行人代垫成本费用的情形。

(四) 固定资产情况。①各期新增主要固定资产情况，固定资产成新率情况；固定资产与各类产品产能、营业收入之间的匹配关系

1、报告期各期，各业务板块固定资产增加的总体情况

单位：万元

业务板块	类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
农业板块	房屋及建筑物		6.37	0.42
	机器设备	2,613.27	648.11	856.21
	运输设备	26.76	249.79	21.07
	电子设备	33.43	17.09	32.11
	办公设备	6.40	6.75	7.89
	其他设备	72.23	41.81	113.88
	小计	2,752.10	969.92	1,031.58
牧业板块	房屋及建筑物	4,823.83	4,964.62	3,347.15
	机器设备	1,917.04	855.65	1,104.63
	运输设备	312.72	369.96	153.26
	电子设备	71.38	89.13	43.31
	办公设备	78.06	77.36	30.02
	其他设备	519.04	641.72	94.93
	小计	7,722.07	6,998.43	4,773.28
乳业板块	房屋及建筑物			46.19
	机器设备	361.31	240.32	38.17
	运输设备	98.48		76.50
	电子设备	12.25	15.09	9.94
	办公设备	16.71	16.79	0.72
	其他设备	10.02		
	小计	498.77	272.20	171.52
糖业板块	房屋及建筑物		53.17	836.50

业务板块	类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	机器设备	836.45	265.32	3,421.93
	运输设备		10.69	
	电子设备	1.28	547.32	3.51
	办公设备	1.02	0.91	2.41
	其他设备		0.92	
	小计	838.75	878.33	4,264.34

报告期内，农业板块 2020 年至 2022 年固定资产分别增加 1,031.58 万元、969.92 万元及 2,752.10 万元，主要为新增购置甜菜、玉米等种植相关的专业农机设备。

牧业板块 2020 年至 2022 年固定资产分别增加 4,773.28 万元、6,998.43 万元及 7,722.07 万元，增加方式主要为在建工程转入及合并增加。2020 年和 2021 年牧业板块扩大生产，新建牛舍及配套设施，同时 2020 年收购中正康源，固定资产大幅增加。

乳业板块固定资产增加金额较小，主要为零星固定资产采购。

糖业板块 2020 年至 2022 年固定资产分别增加 4,264.34 万元、878.33 万元及 838.75 万元，增加方式主要为在建工程转入。

(2) 报告期各期，发行人新增单项原值金额大于 100 万的主要固定资产情况如下：

1) 2020 年度：

单位：万元

序号	业务板块	固定资产名称	类别	金额	增加方式
1	农业板块	玉米联合收获机	机器设备	237.00	购置
2	农业板块	德国奥禾撒肥机（2 台）	机器设备	290.00	购置
4	牧业板块	饲料库库房及厂房	房屋及建筑物	337.20	在建工程转入
6	牧业板块	三期特需及干奶牛舍 1#、2# 小挤奶厅	房屋及建筑物	1,314.15	在建工程转入
9	牧业板块	三期 2X28 并列式挤奶机	机器设备	192.52	在建工程转入
10	牧业板块	办公楼	房屋及建筑物	149.08	购置
11	牧业板块	泌乳牛舍	房屋及建筑物	653.15	购置
12	牧业板块	挤奶及待挤厅	房屋及建筑物	182.23	购置
13	牧业板块	场区硬化	房屋及建筑物	185.42	购置
14	牧业板块	后备牛舍硬化及挡墙	房屋及建筑物	119.05	购置
15	牧业板块	利拉伐挤奶设备	机器设备	176.43	购置

序号	业务板块	固定资产名称	类别	金额	增加方式
16	糖业板块	敕勒川糖厂室外路面工程	房屋及建筑物	104.23	在建工程转入
17	糖业板块	高低压配电设备	机器设备	148.03	在建工程转入
18	糖业板块	石灰石围挡	房屋及建筑物	215.59	购置
19	糖业板块	敕勒川糖厂项目菜窖	房屋及建筑物	920.77	购置
20	糖业板块	综合处理间	房屋及建筑物	369.22	购置
21	糖业板块	综合处理间水池	房屋及建筑物	465.90	购置
22	糖业板块	自动隔膜压滤机	机器设备	145.13	购置
23	糖业板块	堆垛机	机器设备	196.03	购置
24	糖业板块	滚筒干燥机	机器设备	360.26	在建工程转入
25	糖业板块	进口燃烧器燃气热风炉	机器设备	194.82	在建工程转入
26	糖业板块	包装与机器人码垛设备	机器设备	172.59	在建工程转入
27	糖业板块	卧式造粒机及随机备件	机器设备	184.91	在建工程转入
28	糖业板块	高低压成套配电柜	机器设备	230.08	在建工程转入
29	糖业板块	颗粒粕车间设备基础	机器设备	123.30	在建工程转入
30	糖业板块	颗粒粕车间	房屋及建筑物	589.47	在建工程转入

3) 2021 年度:

单位: 万元

序号	业务板块	固定资产名称	类别	金额	增加方式
1	农业板块	2304 拖拉机	机器设备	129.80	购置
2	牧业板块	防风卷帘门	其他	169.10	购置
3	牧业板块	泌乳牛卧床	其他	107.42	购置
4	牧业板块	一期新建育成牛舍 (2020)	房屋及建筑物	146.16	在建工程转入
5	牧业板块	道路工程 (西马路)	房屋及建筑物	138.00	在建工程转入
6	牧业板块	宿舍及餐厅	房屋及建筑物	485.87	在建工程转入
7	牧业板块	三期氧化塘	房屋及建筑物	234.00	在建工程转入
8	牧业板块	三期道路工程	房屋及建筑物	220.00	在建工程转入
9	牧业板块	三期 1#/2#/3#/4#泌乳牛舍	房屋及建筑物	3,024.95	在建工程转入
11	牧业板块	三期堆粪棚工程	房屋及建筑物	148.00	在建工程转入
12	糖业板块	脱钙系统	电子设备	513.27	购置

4) 2022 年度:

单位: 万元

序号	业务板块	固定资产名称	类别	金额	增加方式
1	牧业板块	产房牛舍	房屋及建筑物	385.65	在建工程转入
2	牧业板块	泌乳牛舍	房屋及建筑物	780.75	在建工程转入
3	牧业板块	三期转盘式挤奶厅	房屋及建筑物	728.53	在建工程转入
4	牧业板块	利拉伐挤奶设备	机器设备	538.00	购置
5	牧业板块	青年牛舍	房屋及建筑物	789.68	在建工程转入
6	牧业板块	10#泌乳牛舍	房屋及建筑物	729.64	在建工程转入
7	牧业板块	饲喂中心	房屋及建筑物	261.45	在建工程转入
8	牧业板块	宿舍工程	房屋及建筑物	147.15	在建工程转入
9	牧业板块	BRS 牛床垫料再生系统	机器设备	145.00	购置
10	糖业板块	堆垛机接料斗	机器设备	121.43	购置
11	乳业板块	无菌纸盒灌装机(枕包)	机器设备	203.54	购置

2、固定资产成新率情况

截至 2022 年 12 月 31 日, 公司各业务板块固定资产成新率情况如下:

单位: 万元

业务板块	主要资产类别	账面原值	账面净值	成新率
农业板块	房屋及建筑物	457.43	371.21	81.15%
	机器设备	6,885.91	4,151.68	60.29%
	运输设备	619.09	239.69	38.72%
牧业板块	房屋及建筑物	19,306.36	17,057.82	88.35%
	机器设备	4,855.83	3,733.55	76.89%
	运输设备	1,285.68	703.46	54.71%
	其他设备	1,353.00	1,041.20	76.95%
乳业板块	房屋及建筑物	4,337.44	3,311.63	76.35%
	机器设备	4,417.99	2,132.76	48.27%
	运输设备	545.82	120.81	22.13%
糖业板块	房屋及建筑物	14,746.27	12,982.20	88.04%
	机器设备	25,784.12	20,498.23	79.50%

业务板块	主要资产类别	账面原值	账面净值	成新率
	电子设备	333.74	119.15	35.70%

3、固定资产与产品产能、营业收入之间的匹配关系

(1) 固定资产与产品产能之间的匹配关系

报告期内，公司主要固定资产与产品产能之间的匹配关系如下：

单位：万元、吨

业务板块	主要产品	项目	2022年	2021年	2020年
牧业板块	生鲜乳	房屋及机器设备原值	24,162.19	15,223.96	9,747.59
		产能	80,053.74	57,226.36	42,892.34
		配比	3.31	3.76	4.40
乳业板块	乳制品	机器设备原值	4,417.99	4,128.61	3,888.29
		产能	109,500.00	109,500.00	109,500.00
		配比	24.79	26.52	28.16
糖业板块	白砂糖	机器设备原值	25,784.12	23,010.17	22,846.93
		产能	100,000.00	100,000.00	100,000.00
		配比	3.88	4.35	4.38

注：①牧业板块奶牛养殖的牛舍，与生鲜乳生产密切相关，故牧业板块将房屋及机器设备原值合并与产能进行匹配；②糖业板块机器设备原值已剔除甜菜粕颗粒车间机器原值；③配比=产能/原值。

报告期内，牧业板块扩大养殖规模，对牧场整体进行改扩建，新建牛舍及挤奶厅等配套设施，同时外购大量后备牛改善牛群结构。固定资产与产能配比降低主要是由于新建资产与成母牛规模尚未匹配，未来随着后备牛转群成母牛，产能将会提高。乳业板块和糖业板块的机器设备原值及产能的配比稳定合理。

(2) 固定资产与营业收入之间的匹配关系

报告期内，公司主要固定资产与营业收入之间的匹配关系如下：

单位：万元

业务板块	主要产品	项目	2022年	2021年	2020年
牧业板块	生鲜乳	房屋及机器设备原值	24,162.19	15,223.96	9,747.85
		营业收入	34,438.88	25,003.85	18,511.60
		配比	1.43	1.64	1.90

业务板块	主要产品	项目	2022 年	2021 年	2020 年
乳业板块	乳制品	机器设备原值	4,417.99	4,128.61	3,888.29
		营业收入	26,715.48	21,519.84	19,162.37
		配比	6.05	5.21	4.93
糖业板块	白砂糖	机器设备原值	25,784.12	23,010.17	22,846.93
		营业收入	23,775.32	31,568.77	24,563.46
		配比	0.92	1.37	1.08

注：①牧业板块奶牛养殖的牛舍，与生鲜乳生产密切相关，故牧业板块将房屋及机器设备原值合并与产能进行匹配；②糖业板块机器设备原值已剔除甜菜粕颗粒车间机器原值；③配比=营业收入/原值。

报告期内，牧业板块扩大养殖规模，对牧场整体进行改扩建，新建牛舍及挤奶厅等配套设施，同时外购大量后备牛改善牛群结构。固定资产与营业收入配比降低主要是由于新建资产与成母牛规模尚未匹配，大部分后备牛尚未挤奶产生收益，未来随着后备牛转群成母牛，营业收入将会提高。乳业板块 2021 年销售单价增加带动营业收入增加，机器设备原值及营业收入配比上升。糖业板块 2021 年销售数量及销售单价的增加导致营业收入总额大幅增加，机器设备原值及营业收入配比上升。**2022 年机器设备原值及营业收入配比降低，主要是因为糖业板块-白砂糖收入降低导致，收糖业板块收入降低一方面主要系当年白砂糖及其副产品产量降低，随着产量的降低，2022 年当年糖业板块收入规模减少。另一方面，受到客户自身对白砂糖需求影响，在 2022 年末未及时提货，导致 2022 年糖业板块收入规模减少。随着糖业板块业务收入的减少，2022 年机器设备原值及营业收入配比较 2021 年有所下降。**

综上所述，公司固定资产与营业收入规模整体匹配。

（四）固定资产情况。②报告期内固定资产的盘点情况，是否存在盘亏、毁损、存在故障、相关公允价值低于账面价值、闲置不用的固定资产以及其他可能导致固定资产出现资产减值的情形，折旧年限确定的依据及合理性。

1、报告期内固定资产的盘点情况

发行人制定了《固定资产管理办法》，对固定资产界定标准及分类、管理职责、购置、日常管理、转移、处置与报废、盘点管理等做了具体规定。资产管理人员及财务人员每年末组织实施年度盘点，重点关注固定资产是否存在、与固定资产台账及财务账是否一致，并注明实物的完好状况及使用状况。

经执行盘点程序，固定资产状态良好，均处于使用状态，盘点结果形成盘点报告并经盘点参与人员、资产管理人员及财务人员签字确认。盘点总体情况如下：

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
盘点地点	农业各生产基地、牧业各牧场、乳业车间及仓库、糖业车间及仓库		

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
盘点的部门与人员	生产人员、保管人员、财务人员		
盘点范围	固定资产		
监盘人员	保荐机构、会计师及律师	保荐机构、会计师及律师	保荐机构、会计师及律师
盘点结果	账实相符，无盘亏毁损	账实相符，无盘亏毁损	账实相符，无盘亏毁损

报告期各期末，固定资产盘点比例如下：

单位：万元

类别	账面原值	盘点金额	盘点比例
农业板块	8,563.19	7,509.93	87.70%
牧业板块	27,355.97	18,568.92	67.88%
乳业板块	9,550.57	8,256.21	86.45%
糖业板块	41,251.09	35,589.68	86.28%

2、是否存在盘亏、毁损、存在故障、相关公允价值低于账面价值、闲置不用的固定资产以及其他可能导致固定资产出现资产减值的情形

根据《〈企业会计准则第8号-资产减值〉应用指南》（财政部财会[2006]18号），企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产如果存在减值迹象的，应当进行减值测试，估计资产的可收回金额。

报告期内，公司固定资产使用状况良好，未发现由于价格持续下跌或技术陈旧、损坏、长期闲置等原因导致其可收回金额低于账面价值减值情况。公司固定资产未出现减值迹象，故未计提减值准备。

序号	减值迹象	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，发行人固定资产均处于正常使用状态，其资产的市价当期无大幅度下跌情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，发行人所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场无重大变化	否

序号	减值迹象	公司具体情况	是否存在减值迹象
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率在当期无明显提高	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，根据发行人的盘点情况，均未发现主要资产存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，发行人主营业务无变化，对主要生产设备的需求一致，无闲置、终止使用或计划提前处置的固定资产	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，发行人营业收入和利润水平均呈持续增长趋势，无证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	发行人不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

3、折旧年限确定的依据及合理性

报告期内，发行人按照《企业会计准则第4号——固定资产》第十七条的规定，根据与固定资产有关的经济利益预期实现方式，以其使用效能为基础估计固定资产的预期使用年限作为相关资产折旧年限。在估计相关资产预期产生经济利益的期间、结合同行业可比公司固定资产折旧的会计政策的分析确定相关资产的折旧年限。

发行固定资产折旧年限人与同行业公司对比如下：

公司名称	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	电子设备	办公设备	其他
新乳业	5-40	3-15	3-10			3-5
佰惠生	20-40	10-15	5	3		3-5
阳光乳业	17-22	3-12	4-5		3-5	3-5
赛科星	15-40	10	5-10	5		5
发行人	20-30	10-20	5-10	3-5	5	5

发行固定资产折旧年限人与同行业公司不存在重大差异。

(四) 固定资产情况。③乳制品、白砂糖、糖蜜产能利用率均较低的原因，相关固定资产是否存在减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分。

1、乳制品、白砂糖、糖蜜产能利用率均较低的原因

报告期内乳制品、白砂糖、糖蜜的产能和产量情况如下：

单位：千克

年度	项目	2022年	2021年	2020年
乳制品	产量	36,808,869.81	26,201,603.20	26,948,336.10
	产能	109,500,000.00	109,500,000.00	109,500,000.00
	产能利用率	33.62%	23.93%	24.61%
白砂糖	产量	49,581,600.00	57,689,560.00	64,922,286.00
	产能	100,000,000.00	100,000,000.00	100,000,000.00
	产能利用率	49.58%	57.69%	64.92%
糖蜜	产量	18,073,000.00	20,171,680.00	22,873,000.00
	产能	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00
	产能利用率	60.24%	67.24%	76.24%

发行人乳制品液奶车间设计产能为日处理牛奶 200 吨，奶粉车间设计产能为日处理牛奶 420 吨。液奶车间生产主要为“以销定产”，报告期内销售订单及产品排产未达到设计产能。而奶粉车间中伊利乳业及蒙牛乳业的代工业务月份相对集中，其他代工业务比较零星，导致奶粉车间全年总体产能利用率较低。

发行人白砂糖设计产能为日处理 4,000 吨甜菜，报告期内榨季运行情况良好，最高可达日处理 5,000 吨甜菜。由于甜菜供应量不足，报告期内榨糖季为 9 月底至 12 月，未达到预计四个月的榨糖期间，导致白砂糖及糖蜜产能利用率较低。

2、相关固定资产是否存在减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分

报告期内，发行人乳制品、白砂糖及副产品销售及盈利情况良好，固定资产使用状况良好，未发现由于价格持续下跌或技术陈旧、损坏、长期闲置等原因导致其可收回金额低于账面价值减值情况。发行人固定资产未出现减值迹象，故未计提减值准备。

(四) 固定资产情况。④各期存在大额在建工程转固，说明涉及的资产情况、开工时间、竣工时间、转固时间，是否存在延迟转固的情形，转固时间是否符合《会计准则》相关规定。

1、各期大额在建工程转固情况

报告期内，发行人在建工程转固主要系牧业板块新建牧场及糖业板块新建生产线，大额在建工程转固情况如下：

单位：万元

所属板块	项目	转固内容	转固金额	开工时间	竣工时间	转固时间	转固依据
牧业板块	5千头奶牛养殖基地	主体建筑 相关设施	8,896.31	2020年分 阶段开工	2020 年分 阶段 竣工	分阶 段验 收后 转固	竣工验 收资料
	育成牛舍	育成牛舍	146.16	2020年 10月	2021 年6月	2021 年6月	竣工验 收资料
	堆粪棚工程	堆粪棚	110.38	2020年 10月	2021 年8月	2021 年8月	竣工验 收资料
	年产2万吨粉状饲料库工程	饲料库主 体 机器设备	635.06	2019年4 月	2020 年4月	2020 年4月	竣工验 收资料
	2.5万头奶牛养殖项目工程	相关配套 设施	144.76	2022年3 月	2022 年分 阶段 竣工	分阶 段验 收后 转固	竣工验 收资料
	产房牛舍 泌乳牛舍 工程	产房牛 舍、泌乳 牛舍	1,166.40	2020年 10月	2022 年1 月、4 月	2022 年1 月、4 月	竣工验 收资料
糖业板块	日加工甜菜4000吨工程建设项目	主体建筑 相关设施	5,629.09	2017年4 月	2018 年10 月	2019 年决 算调 整	工程结 算审核 定案表
	颗粒粕车间	主体建筑 相关设施	2,413.70	2020年4 月	2020 年10 月	2020 年10 月	竣工验 收资料

牧业板块5千头奶牛养殖基地项目为三期牧场改扩建工程，用以改造原有牧场，新建大型牛舍、挤奶厅等设施，主要包含主体建筑和牧场相关设施，主要包括泌乳牛舍、特需

干奶牛舍、道路工程、充电车间、给水外网等设施。总体工程于 2020 年 4 月份陆续开工，特需干奶牛舍及开放式奶厅于 2020 年 12 月建成并投入使用，泌乳牛舍分别于 2021 年 7 月和 9 月建成并达到可使用状态，转盘式挤奶厅于 2021 年 6 月开工，2022 年 5 月建成并达到预定可使用状态。部分设施为独立设施，建成即投入使用；部分设施为主体建筑的附属设施，随主体建筑完工建成后投入使用。**2.5 万头奶牛养殖项目工程为发行人的募投项目，于 2022 年 3 月份开始前期建设工作，至 2022 年 12 月 31 日，部分配套设施已完工并投入使用。**

糖业板块日加工甜菜 4000 吨工程建设项目为糖厂建设工程，工程整体属于边设计边施工，经多次设计方案调整，主体工程于 2018 年 10 月完工投产并暂估转固。2019 年建设项目完成结算及工程决算并调整转固原值。颗粒粕车间工程自 2020 年 4 月开工，并于 2020 年 10 月完成验收转固投产。

2、转固时间符合《会计准则》规定

根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》及应用指南的相关规定，自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成；已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的固定资产，应当按照估计价值确定其成本，并计提折旧。

发行人在建工程转固标准，系根据企业会计准则的规定判断在建工程项目是否达到预定可使用状态。

工程完工后，公司组织设备管理部门、分管领导对固定资产进行验收，转固依据是工程竣工验收资料，报告期公司竣工验收工作及时，不存在延迟转固时间以调节期间折旧的行为，发行人对于固定资产的转固时点判断符合企业的实际经营特点，符合《企业会计准则》的相关规定。

(五) 能源消耗与产量是否匹配。请发行人说明 2021 年在其他能源变动不大的情况下，电的采购量大幅减少的原因，与产品产量是否匹配。

发行人招股说明书能源采购数据统计存在错误，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”之“5、公司水、电等能源供应情况”下更正披露以下楷体加粗部分：

项目	2021 年		
	采购金额	采购数量	采购单价
电（千瓦时）	16,116,252.68	49,983,820.26	0.32
蒸汽（吨）	21,744,754.16	134,114.00	162.14
天然气（立方米）	11,528,758.73	5,004,356.01	2.30
项目	2020 年		

	采购金额	采购数量	采购单价
电（千瓦时）	14,949,186.91	44,070,972.10	0.34
蒸汽（吨）	17,119,676.60	159,491.00	107.34
天然气（立方米）	13,431,283.19	5,824,056.98	2.31

发行人 2021 年电的采购量减少主要集中在乳业和糖业，报告期内各板块电量采购量与产量的变动情况如下：

板块	2021 年电的采购量 (千瓦时)	2020 年电的采购量 (千瓦时)	2021 年产量 (吨)	2020 年产量 (吨)	2021 年单位 产量电耗 (千瓦时/ 吨)	2020 年单 位产量电耗 (千瓦时/ 吨)
牧业	6,095,845.00	4,560,574.00	51,936.99	38,761.65	117.37	117.66
乳业	5,654,058.00	6,159,573.00	26,201.60	26,948.34	215.79	228.57
糖业	10,486,304.00	10,817,120.00	166,221.56	190,955.47	63.09	56.65
农业	27,747,613.26	22,533,705.10	305,865.09	276,094.00	90.72	81.62

乳业板块电的采购量减少，主要系单位产量电耗减少及产量略有减少所致。乳业板块 2021 年单位电耗用量减少，主要是因为不同能耗产品结构变动所致，公司乳制品中奶粉生产加工能源消耗较大，2021 年代加工奶粉产量大幅下降，因此该年度乳制品产量下降幅度较小但用电采购量大幅减少。

糖业板块电的采购量减少，主要系产量减少及单位产量电耗增加的叠加影响。糖业板块 2021 年单位产量较 2020 年增加，主要是因为 2021 年为提高产品质量，新购入固定资产脱钙系统投入使用耗电量相应增加所致。

综上，报告期内发行人电的采购量波动具有合理性，与产品产量相匹配。

（六）应收账款差错更正的合理性。请发行人说明报告期内结合与建信融通服务平台的协议条款，说明不终止确认应收账款的原因。

1、发行人报告期内与建信融通服务平台的协议条款

建信融通为中国建设银行牵头开发的供应链金融融资平台，主要运作模式为基于供应商对采购商的应收账款，为供应商提供保理融资、拆分转让、持有到期收款的全流程在线金融服务。其核心功能是“债权的在线记载”，并可通过该在线记载对该部分债权进行分拆、转让、贴现。企业通过真实发生的采购交易及合同等向建信融通平台申请建信融通，建行签发融信凭证给供应商，该融信凭证可以分拆、转让、贴现，到期后采购商再向建信融通平台支付货款。

建信融通业务的核心企业为供应链中购买产品的企业，公司客户即为该核心企业，由其选择使用该平台进行货款结算。该产品实际交易方式与应收票据类似，且其能够分拆进行背书或贴现，使用便捷。

报告期内，仅客户河南花花牛乳业集团股份有限公司及其所属公司通过建信融通结算货款，融信凭证期限均为 12 个月，公司将持有的融信凭证转让至中国建设银行后收到资金。

根据公司签署的《建信融通服务平台“融信”服务功能开通协议》，当核心企业（即公司客户）出现以下任一情形的，“融信”持有人有权在平台上发起申请，将所涉“融信”进行反转让，要求其前手“融信”流转方购回该笔应收账款债权：

- （1）该笔“融信”已到期，核心企业未履行及时、足额付款义务；
- （2）该笔“融信”虽未到期，但核心企业已明确表示不再履行到付款义务；
- （3）该笔“融信”虽未到期，但核心企业在平台记载的其他应收账款已出现违约，经平台通知后 15 日内未消除违约情形的。

2、不终止确认应收账款的原因

根据建信融通服务平台的协议条款，当公司客户出现上述违约情况后，中国建设银行有权要求公司购回应收账款债权，即公司保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）第七条“企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。”

综上，各报告期末公司对于融信业务涉及的应收账款不终止确认原因合理。

（七）梳理不同业务板块客户及供应商情况。①前五大客户的名称、交易金额及占比以及销售内容，分季度的收入构成情况，各期销售金额变动的原因及合理性。

1、牧业板块

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）牧业板块”下补充披露以下楷体加粗内容：

1) 报告期各期牧业板块前五名客户情况：

①报告期各期牧业板块前五名客户基本情况

单位：元

2022 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	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	343,800,423.83	92.71%	否	生鲜乳
2	鄂尔多斯市绿源广盛乳业有限公司	4,387,800.00	1.18%	否	售牛
3	徐鹏	3,160,000.00	0.85%	否	售牛
4	内蒙古子昂牧业有限责任公司	2,724,400.00	0.73%	否	售牛
5	肖克	2,012,340.00	0.54%	否	售牛
合计		356,084,963.83	96.03%		
2021 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	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	247,715,083.02	93.31%	否	生鲜乳
2	杭锦后旗太平乳业有限责任公司	3,000,000.00	1.13%	否	售牛
3	潘军喜	1,815,347.00	0.68%	否	售牛
4	贺飞云	1,497,910.08	0.56%	否	售牛
5	邬爱军	638,840.00	0.24%	否	售牛
合计		254,667,180.10	95.92%		
2020 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	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	184,096,688.70	94.26%	否	生鲜乳
2	潘军喜	1,779,526.56	0.91%	否	售牛
3	贺飞云	1,285,703.50	0.66%	否	售牛
4	赵占元	1,123,080.00	0.58%	否	售牛
5	赵磊恒	851,196.00	0.44%	否	牛初乳

合计	189,136,194.76	96.84%		
----	----------------	--------	--	--

②报告期各期牧业板块前五大客户按季度收入情况

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	66,734,385.92	18.74%	51,728,735.68	20.31%	41,142,378.00	21.75%
第二季度	73,321,040.81	20.59%	60,734,207.16	23.85%	44,083,148.80	23.31%
第三季度	100,350,751.37	28.18%	70,256,576.89	27.59%	51,213,733.11	27.08%
第四季度	115,678,785.73	32.49%	71,947,660.37	28.25%	52,696,934.85	27.86%
合计	356,084,963.83	100.00%	254,667,180.10	100.00%	189,136,194.76	100.00%

③报告期各期牧业板块各期前五大客户销售金额变动的原因及合理性

单位：元

客户	销售金额			变动原因
	2022 年	2021 年	2020 年	
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	343,800,423.83	247,715,083.02	184,096,688.70	生鲜乳数量增加、单价上涨，蒙牛需求增加
杭锦后旗太平乳业有限责任公司		3,000,000.00		批量淘牛出售，偶发性交易
贺飞云	374,197.20	1,497,910.08	1,285,703.50	客户为牛贩子，销售金额根据牧场淘牛计划及购牛人自身需求变动
潘军喜	1,464,350.42	1,815,347.00	1,779,526.56	客户为牛贩子，销售金额根据牧场淘牛计划及购牛人自身需求变动
邬爱军		638,840.00		客户为牛贩子，销售金额根据牧场淘牛计划及购牛人自身需求变动
赵磊恒		282,658.00	851,196.00	代乳粉使用量增加，导致初乳剩余，增加出售量
赵占元		86,400.00	1,123,080.00	客户拥有自有养殖场，其购买小公牛养至育肥后出售
肖克	2,012,340.00			客户为牛贩子，销售金额根据

客户	销售金额			变动原因
	2022年	2021年	2020年	
				牧场淘牛计划及购牛人自身需求变动
鄂尔多斯市绿源广盛乳业有限公司	4,387,800.00			批量淘牛出售,销售金额根据牧场淘牛计划及购牛人自身需求变动
徐鹏	3,160,000.00			客户为牛贩子,销售金额根据牧场淘牛计划及购牛人自身需求变动
内蒙古子昂牧业有限责任公司	2,724,400.00			批量淘牛出售,销售金额根据牧场淘牛计划及购牛人自身需求变动

公司牧业板块主要收入来源于为有机生鲜乳,其主要客户为蒙牛乳业,报告期公司有机生鲜乳收入金额分别为18,511.60万元、25,003.85万元和**33,992.07万元**,**2020年至2022年发行人有机生鲜乳收入**实现了持续稳定增长,主要是由于公司牧业板块规模扩大,成母牛存栏数量增长,且报告期有机生鲜乳平均销售价格逐年上涨所致。其次为售牛业务,报告期公司售牛收入金额分别为1,020.09万元、1,544.89万元和**2,643.56万元**,各期收入有所波动。公司售牛业务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,但不包括已作为生产性生物资产管理的成母牛正常淘汰销售,成母牛正常淘汰销售计入资产处置收益。

2、乳业板块

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“(2)乳业板块”下补充披露以下楷体加粗内容:

1) 报告期各期乳业板块前五名客户情况:

① 报告期各期乳业板块前五名客户基本情况

单位:元

2022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	内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	41,062,603.15	15.37%	否	代加工奶粉

2	包头市兴旭海商贸有限公司	22,917,015.87	8.58%	否	低温酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
3	赤峰鹏旺雅商贸有限公司	12,228,620.18	4.58%	否	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料
4	包头市素人新创商贸有限公司	11,109,444.10	4.16%	否	低温酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
5	内蒙古信佳汇商贸有限公司	10,264,731.03	3.84%	否	低温酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
合计		97,582,414.33	36.53%		
2021 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	23,495,746.04	10.92%	否	低温酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
2	赤峰鹏旺雅商贸有限公司	12,407,237.14	5.76%	否	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料
3	包头市素人新创商贸有限公司	9,593,964.66	4.46%	是	低温酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
4	内蒙古信佳汇商贸有限公司及其关联公司	8,230,461.49	3.82%	否	低温酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
5	达拉特旗萌发乳制品经销部及其关联公司	7,403,612.42	3.44%	否	低温酸奶、常温灭菌乳、奶

					粉、含乳饮料
合计		61,131,021.75	28.40%		
2020 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	18,066,728.14	9.43%	否	低温酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
2	赤峰鹏旺雅商贸有限公司	11,400,026.68	5.95%	否	低温酸奶、常温灭菌乳、含乳饮料
3	榆林市金海桥商贸有限公司	9,416,577.69	4.91%	否	低温酸奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
4	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	8,474,902.97	4.42%	否	代加工奶粉
5	包头市素人新创商贸有限公司	7,559,736.37	3.94%	是	低温酸奶、巴氏奶、常温灭菌乳、奶粉、含乳饮料
合计		54,917,971.85	28.66%		

②报告期各期乳业板块前五大客户按季度收入情况

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	19,783,326.91	20.27%	14,540,742.25	23.79%	16,590,794.92	30.21%
第二季度	24,317,824.03	24.92%	14,756,633.34	24.14%	16,081,595.70	29.28%
第三季度	26,683,246.20	27.34%	16,128,417.21	26.38%	11,740,391.45	21.38%
第四季度	26,798,017.19	27.46%	15,705,228.95	25.69%	10,505,189.78	19.13%
合计	97,582,414.33	100.00%	61,131,021.75	100.00%	54,917,971.85	100.00%

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

单位:元

客户	销售金额			变动原因
	2022年	2021年	2020年	
包头市兴旭海商贸有限公司	22,917,015.87	23,495,746.04	18,066,728.14	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	12,228,620.18	12,407,237.14	11,400,026.68	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	11,109,444.10	9,593,086.79	7,574,322.97	2021年新增大型超市永辉超市渠道, 2022年业绩稳步发展
内蒙古信佳汇商贸有限公司及其关联公司	10,264,731.03	8,230,461.49	6,839,766.17	2021年由原高鹏飞转到商贸公司,销量自然增长, 2022年业绩稳步发展
达拉特旗萌发乳制品经销部及其关联公司	8,169,523.97	7,403,612.42	6,334,342.01	市场基础好,品牌影响力较高, 2022年业绩稳步发展
榆林市金海桥商贸有限公司	4,737,114.72	7,036,824.13	9,416,577.69	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	3,977,103.90	2,054,220.15	8,474,902.97	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	41,062,603.15	4,307,591.25	4,374,364.59	代工业务客户订单量变动, 2022年度代因加工奶粉业务的增长较多,使得收入大幅增长。

公司乳业板块收入主要来源于低温酸奶、奶粉、代加工奶粉、巴氏奶、常温灭菌乳、含乳饮料等产品和业务(以下统称“乳制品”),其中低温酸奶是公司乳业板块的主打产品。报告期公司乳制品收入金额分别为19,163.18万元、21,523.43万元和**26,715.48万元**,总体保持稳定。

3、糖业板块

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“(3)糖业板块”下补充披露以下楷体加粗内容:

1) 报告期各期糖业板块前五名客户情况:

①报告期各期糖业板块前五名客户基本情况

单位：元

2022 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	浙江杭实善成实业有限公司	82,487,409.14	27.91%	是	白砂糖、甜菜粕
2	东方先导糖酒有限公司	76,612,831.87	25.93%	否	白砂糖
3	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	71,780,986.49	24.29%	否	白砂糖、甜菜粕
4	内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	14,939,084.52	5.06%	否	白砂糖
5	包头市德炫贸易有限公司	11,745,315.87	3.97%	否	糖蜜
合计		257,565,627.89	87.16%		
2021 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	浙江杭实善成实业有限公司	166,757,150.45	44.39%	是	白砂糖、甜菜粕
2	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	71,448,164.52	19.02%	否	白砂糖、甜菜粕
3	内蒙古伊利实业集团股份有限公司所属公司	56,502,893.74	15.04%	否	白砂糖
4	东方先导糖酒有限公司所属公司	28,123,893.78	7.49%	否	白砂糖
5	内蒙古优然牧业有限责任公司所属企业	13,813,314.02	3.68%	否	糖蜜、甜菜粕
合计		336,645,416.51	89.60%		
2020 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	浙江杭实善成实业有限公司	111,933,451.42	36.91%	是	白砂糖、甜菜粕
2	中国蒙牛乳业有限公司所属公司	44,635,454.64	14.72%	否	白砂糖、甜菜粕
3	东方先导糖酒有限公司	32,422,477.81	10.69%	否	白砂糖

	所属公司				
4	中粮祈德丰（北京）商贸有限公司	23,469,026.57	7.74%	否	白砂糖
5	内蒙古优然牧业有限责任公司所属企业	19,953,963.58	6.58%	否	糖蜜、甜菜粕
	合计	232,414,374.02	76.63%		

②报告期各期糖业板块前五大客户按季度收入情况

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	22,950,310.21	8.91%	59,089,760.73	17.55%	18,418,713.25	7.92%
第二季度	46,222,592.61	17.95%	32,865,710.46	9.76%	8,600,316.49	3.70%
第三季度	9,193,594.91	3.57%	6,140,362.64	1.82%	6,815,849.62	2.93%
第四季度	179,199,130.16	69.57%	238,549,582.68	70.86%	198,579,494.66	85.44%
合计	257,565,627.89	100.00%	336,645,416.51	100.00%	232,414,374.02	100.00%

③报告期各期糖业板块各期前五大客户销售金额变动的原因及合理性

单位：元

客户	销售金额			变动原因
	2022 年	2021 年	2020 年	
浙江杭实善成实业有限公司	82,487,409.14	166,757,168.15	111,933,451.42	业务持续稳定，2021 年白砂糖销售数量及销售单价增加导致销售收入大幅增加， 2022 年因为白砂糖销售数量的减少导致销售收入减少
中国蒙牛乳业有限公司所属公司	71,780,986.49	71,448,164.52	44,635,454.64	业务持续稳定，公司与蒙牛乳业逐年持续扩大交易规模，白砂糖销售数量逐年增加带动销售收入增长
内蒙古伊利实业集团	14,939,084.52	56,673,648.74	14,339,286.98	伊利乳业每年白糖采

客户	销售金额			变动原因
	2022 年	2021 年	2020 年	
股份有限公司所属公司				购量较大，且账期较短，众多大型贸易商和糖厂参与其采购招投标，竞争激烈。报告期内公司一直参与采购招投标，凭借品质、地理位置和价格优势，公司分别于2020年和2021年中标成为包头周边工厂白糖供应商。2021年白砂糖销售数量大幅增加带动销售收入大幅增长。 2022年 主要因为白砂糖销售数量的减少导致销售收入减少。
东方先导糖酒有限公司所属公司	76,612,831.87	28,123,893.78	32,422,477.81	业务持续稳定，白砂糖销售数量及销售单价的变动影响了销售收入小幅变动， 2022年 因为白砂糖销售数量的增加导致 2022年 销售收入增幅较大。
内蒙古优然牧业有限责任公司所属企业	3,938,669.66	13,760,092.77	19,887,503.40	甜菜粕销售数量较2020年减少，糖蜜销售数量较2020年增加，且2021年末签订颗粒粕合同。 2022年 销售规模较 2021年 减少较多，主要是因为和其他糖蜜销售客户相比，其销售价格和回款条件不具有优

客户	销售金额			变动原因
	2022 年	2021 年	2020 年	
				势，故 2022 年减少了对其销售糖蜜数量。
中粮祈德丰（北京）商贸有限公司	-	-	23,469,026.57	2020 年合作并成为公司当年前五大白砂糖客户，2021 年公司与其就销售价格、回款等方面未能达成一致意见，未继续合作。
包头市德炫贸易有限公司	11,745,315.87	5,476,435.78	-	2022 年为公司糖业板块前五大客户，2021 年开始与发行人建立业务关系，报告期内业务持续稳定，2022 年与其他单位相比，糖蜜销售价格高，回款条件更好，故 2022 年对其销售糖蜜数量增加较多。

公司糖业板块销售包括白砂糖及其副产品甜菜粕、糖蜜。报告期公司白砂糖及其副产品收入金额分别为 30,329.50 万元、37,570.32 万元和 **29,551.16 万元**，2020 年至 2021 年发行人白砂糖及其副产品收入保持增长。其中 2020 年相较 2019 年销售增加，系甜菜粕销售增加所致，具体原因是 2020 年公司新增一个甜菜粕生产车间，导致甜菜粕产量增加；2021 年相较 2020 年销售额增加，系白砂糖和甜蜜销售增长所致，具体原因是：一方面销售量增加；另一方面白砂糖、糖蜜产品价格有所上涨。**2022 年度收入较 2021 年下降 21.34%**，一方面主要系当年白砂糖及其副产品产量降低，随着产量的降低，2022 年当年糖业板块收入规模减少。2022 年白砂糖产量 49,581.60 吨，较去年同期减少 14.05%。另一方面，2022 年白砂糖及其副产品期末库存较上期增加 2,594.03 万元，其中白砂糖 2022 年期末存货较上期增加 2,714.65 万元。截止至 2022 年末发行人库存白砂糖均已签订销售合同，由于受到客户自身对白砂糖需求影响，在 2022 年末未及时提货，导致 2022 年糖业板块收入规模减少。

4、农业板块

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“（4）农业板块”之“报告期各期农业板块前五名客户情况”补充披露以下楷体加粗内容：

（4）农业板块

公司农业板块种植农作物主要用于作为牧业板块粗饲料及糖业板块原材料，农业板块农机作业也主要服务于自身业务，农业板块农作物销售及农机作业对外销售总体金额较小。

1) 报告期各期农业板块前五名客户情况：

①报告期各期农业板块前五名客户基本情况

单位：元

2022 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	张文学	280,540.00	31.96%	否	农机作业
2	内蒙古茂盛泉农业开发有限责任公司	186,750.00	21.27%	否	农机作业
3	达拉特旗牧乐源种养殖农民专业合作社	171,231.25	19.50%	否	农机作业
4	刘俊奇	97,389.20	11.09%	否	农机作业
5	高媚林	20,710.80	2.36%	否	农机作业
合计		756,621.25	86.19%		
2021 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	达拉特旗爱养牛牧业有限公司	3,132,303.60	66.18%	否	农作物销售
2	张建国	718,958.60	15.19%	否	农机作业
3	达拉特旗牧乐源种养殖农民专业合作社	231,330.00	4.89%	否	农机作业
4	刘俊奇	92,569.8	1.96%	否	农机作业

5	杨和平	69,750.00	1.47%	否	农机作业
合计		4,238,912.00	89.69%		
2020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	达拉特旗爱养牛牧业有限公司	2,512,956.00	44.74%	否	农作物销售
2	张文学	998,340.00	17.78%	否	农机作业、农作物销售
3	固阳县艾益农农民专业合作社	508,068.00	9.05%	否	农作物销售
4	王守文	348,000.00	6.20%	否	农作物销售
5	白永飞	207,508.00	3.69%	否	农作物销售
合计		4,574,872.00	81.46%		

②报告期各期农业板块前五大客户按季度收入情况

单位：元

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度					207,508.00	4.54%
第二季度	20,710.80	2.74%				
第三季度	638,521.25	84.39%	3,477,156.60	82.03%		
第四季度	97,389.20	12.87%	761,756.40	17.97%	4,367,364.00	95.46%
合计	756,621.25	100.00%	4,238,912.00	100.00%	4,574,872.00	100.00%

③报告期各期农业板块各期前五大客户销售金额变动的原因及合理性

单位：元

客户	销售金额			变动原因
	2022年	2021年	2020年	
达拉特旗爱养牛牧业有限公司	-	3,132,303.60	2,512,956.00	该客户成立于2020年12月，为蒙牛关联牧场，租赁中正康源牧场经营，公司根据其

客户	销售金额			变动原因
	2022 年	2021 年	2020 年	
				需要为其提供有机青贮玉米
张建国	-	718,958.60	-	2021 年新增订单户，公司为其提供部分农机作业服务
达拉特旗牧乐源种养殖农民专业合作社	171,231.25	231,330.00	-	错峰为该合作社提供农机作业服务
刘俊奇	97,389.20	92,569.80	120,300.00	刘俊奇种植土地与公司种植土地相邻，且所种作物与公司相同，为方便作业，双方协商由公司根据其需求为其进行种植作业服务。
杨和平	-	69,750.00	-	错峰为其提供农机作业服务
张文学	280,540.00	-	998,340.00	张文学为糖业订单户，公司为其提供部分农机作业服务
固阳县艾益农农民专业合作社	-	-	508,068.00	2020 年销售内容为菜籽，2021 年公司未种植菜籽
王守文	-	-	348,000.00	2020 年公司向其销售部分的燕麦草
白永飞	-	-	207,508.00	2020 年公司向销售部分的玉米
高媚林	20,710.80	36,370.00	10,066.50	错峰为其提供农机作业服务
内蒙古茂盛泉农牧业开发有限责任公司	186,750.00			错峰为其提供农机作业服务

(七) 梳理不同业务板块客户及供应商情况。②不同板块业务收入确认方式的合理性，与同行业相比是否存在重大差异。

发行人已在招股说明书“第七节财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“38. 收入、成本”补充披露以下楷体加粗内容：

发行人不同板块的收入确认方法与同行业可比公司对比情况如下：

不同板块	收入确认原则	可比公司名称	可比公司收入确认方法	收入确认是否可比
乳业板块	经销商模式的销售属于在一个时点履行的履约义务，应当在经销商取得商品控制权的时点确认收入。具体以经销商验收为收入确认时点，依据为客户盖章或签字确认的发货单。	光明乳业	本集团在客户取得相关商品或服务的控制权时，按预期有权收取的对价金额确认收入。本集团生产产品并销售予各地经销商、商超等客户。本集团将产品按照合同规定运至约定交货地点，在经销商、商超等客户验收且双方签署货物交接单后确认收入。	可比
		天润乳业	本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。	可比
		新乳业	本公司商品销售主要为乳制品及相关产品的销售。本公司一般负责将货物运送至指定交货地点，将货物交付客户验收，客户取得货物控制权，本公司确认销售商品收入。	可比
		庄园牧场	经销模式下（主要在兰州、西宁及西安以外的地区采用），如由公司安排第三方物流供应商送货，公司于货品交付经销商时确认收入；如由经销商自行安排运送货品，运送途中如有产品损毁由其自行承担，公司在经销商自仓库提取货品时确认收入。	可比
糖业板块	销售白砂糖及副产品属于在一个时点履行的履约义务，应当在贸易商取得商品控制权的时点确认收入。贸易商厂区自提白砂	中粮糖业	本公司收入确认的具体政策： 1) 国内商品销售收入，为发出放货通知书或客户确认收货时；2) 国外商品销售收入，为商品离岸或商品提单、发票、合同送达客户，且货物送达指	可比

不同板块	收入确认原则	可比公司名称	可比公司收入确认方法	收入确认是否可比
	糖的，以提货司机出厂区为控制权转移时点。敕勒川糖业配送至指定地点，以客户验收确认为控制权转移时点。		定港口时；3) 国外食糖加工销售收入，为商品交付指定地点或装船越过船舷时；4) 出口商品销售收入，为承运人签发提单报关出口时。	
		南宁糖业	①商品销售 对于国内商品销售收入，以办理货权转移为时点确认收入。 对于出口商品销售收入，以承运人签发提单报关出口并同时满足上述收入确认条件时予以确认。	可比
		粤桂股份	本公司销售食糖、纸、纸浆、硫精矿、-3mm 矿、硫酸、铁矿粉和磷肥等商品的业务通常仅包括转让商品的履约义务；对于内销业务，在商品已经发出并取得客户签字的发货通知单/产品验收证明/超过验收期限时，商品的控制权转移，本公司在该时点确认收入实现；对于外销业务，在将产品报关、装船，取得提货单据时，商品的控制权转移，公司在该时点确认收入实现。	可比
牧业板块	1、销售生鲜乳属于在一个时点履行的履约义务。蒙牛进行检验过磅并出具验收单为控制权转移时点，确认收入。 2、售牛业务属于在一个时点履行的履约义务，在客户验收通过后，向其移交牛只时确认收入。	赛科星	公司主要销售生鲜乳、冻精、胚胎等，以上销售按时点确认的收入，即：公司销售商品，属于在某一时点履行履约义务。在满足以下条件时确认收入，即：公司根据合同约定将产品交付给购货方，并经购货方验收确认，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，同时产品销售收入金额已确定，产品相关的成本能够可靠地计量。”	可比
农业板块	1、出售农作物，属于在一个时点履行的履约义	万辰生物	销售商品的业务通常仅包括转让商品的履约义务，客户自行提货的，公司	可比

不同板块	收入确认原则	可比公司名称	可比公司收入确认方法	收入确认是否可比
	务，在通过客户验收后确认收入。 2、提供农机服务，根据客户确认后的农机作业确认表进行收入的确认。		发货并经客户或客户委托的承运人验收时，商品的控制权转移，本集团在该时点确认收入实现；采用送货销售的，货物提交给客户并经客户验收时，商品的控制权转移，本集团在该时点确认收入实现。	

由上可知，发行人不同板块的收入确认方法与同行业可比公司对比不存在重大差异。

(七) 梳理不同业务板块客户及供应商情况。③前五大供应商名称、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，说明变动原因及合理性，主要供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排。

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“(二) 营业成本分析”之“7. 其他披露事项”之“(1) 各类业务前五名供应商情况”补充披露以下楷体加粗内容：

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：

1) 牧业板块

2022 年									
序号	供应商	采购方式	采购内容	结算方式	采购单价	数量	采购金额(元)	牧业板块年度采购总额占比(%)	是否存在关联关系或其他利益安排
1	包头北辰饲料科技股份有限公司	直接采购	精饲料、 犊牛料	合同约定收到乙方全额 增值税普通发票后于次 月 25 日付款	精饲料： 4.62 元/千 克；犊牛 料：4.11 元/ 千克；	精饲料： 12,284,128.10 千克； 犊牛料： 1,359,101.31 千克；	62,381,710.16	19.57%	否
2	秦皇岛市品清轩食品有限公 司	直接采购	精饲料	甲方下订单后在 21 个工 作日内支付该批次货物 预付款	4.05 元/千克	4,493,329.00	18,189,897.35	5.71%	否

3	达拉特旗牧乐源种养殖农民专业合作社	直接采购	粗饲料	合同约定收到乙方全额增值税普通发票后于次月 25 日付款	1.46 元/千克	9,579,851.00	13,976,323.78	4.38%	否
4	内蒙古茂盛泉农牧业开发有限责任公司	直接采购	粗饲料	合同约定收到乙方全额增值税普通发票后于次月 25 日付款	1.69 元/千克	7,258,320.00	12,253,863.67	3.84%	否
5	哈尔滨展骐粮油食品有限公司	直接采购	精饲料、粗饲料	合同约定收到乙方全额增值税普通发票后于次月 25 日付款	粗饲料： 1.33 元/千克； 精饲料： 3.72 元/千克；	粗饲料： 1,426,540.00 千克； 精饲料： 2,120,230.00 千克；	9,779,223.4	3.07%	否
合计							116,581,018.36	36.57%	
2021 年度									
序号	供应商	采购方式	采购内容	结算方式	采购单价	数量	采购金额（元）	牧业板块年度采购总额占比（%）	是否存在关联关系或其他利益安排
1	包头市北辰饲料科技有限责任公司	直接采购	精饲料	合同约定收到乙方全额增值税普通发票后于次月 25 日付款	4.21 元/千克	7,638,260.00	32,170,887.40	15.77%	否

2	秦皇岛市品清轩食品有限公司	直接采购	精饲料	甲方下订单后在 21 个工作日内支付该批次货物预付款	3.28 元/千克	4,127,300.00	13,553,741.50	6.65%	否
3	大连龙灏农业产品开发有限公司	直接采购	精饲料	合同约定收到乙方全额发票后于次月付款	4.18 元/千克	1,956,040.00	8,168,127.80	4.00%	否
4	达拉特旗牧乐源种养殖农民专业合作社	直接采购	粗饲料	合同约定收到乙方全额增值税普通发票后于次月 25 日付款	1.78 元/千克	4,220,880.00	7,510,842.14	3.68%	否
5	巴彦淖尔市安聚信农牧业发展有限责任公司	直接采购	全棉籽	合同约定收到乙方全额增值税普通发票后于次月 25 日付款	3.76 元/千克	1,849,490.00	6,962,820.60	3.41%	否
合计							68,366,419.44	33.52%	-
2020 年度									
序号	供应商	采购方式	采购内容	结算方式	采购单价	数量	采购金额(元)	牧业板块年度采购总额占比(%)	是否存在关联关系或其他利益安排
1	包头市北辰饲料科技有限责任公司	直接采购	精饲料	合同约定收到乙方全额发票后于次月付款	3.64 元/千克	7,313,340.00	26,640,268.20	17.49%	否
2	大连龙灏农业产品开发有限公司	直接采购	精饲料	合同约定收到乙方全额发票后于次月付款	3.66 元/千克	2,297,710.00	8,404,659.30	5.52%	否
3	和牧众诚(天津)饲料贸易有限公司	直接采购	豆粕	下订单后在 3 个工作日支付该批次豆粕预付款	3.18 元/千克	2,328,530.00	7,414,553.04	4.87%	否

4	达拉特旗牧乐源种养殖农民专业合作社	直接采购	粗饲料	合同约定收到乙方全额发票后于次月付款	1.50 元/千克	3,890,440.00	5,822,352.20	3.82%	否
5	内蒙古四季春饲料有限公司	直接采购	精饲料	合同约定实行先货后款的结算原则，欠款额度小于430万元，乙方于25日之前结清上月26日到上月25日期间货款	3.08 元/千克	1,802,230.00	5,545,471.20	3.64%	否
合计							53,827,303.94	35.35%	-

上述牧业板块主要供应商报告期各期采购金额情况如下：

单位：元

序号	供应商	采购金额（元）		
		2020年	2021年	2022年
1	包头市北辰饲料科技有限责任公司	26,640,268.20	32,170,887.40	62,381,710.16
2	秦皇岛市品清轩食品有限公司	2,570,270.60	13,553,741.50	18,189,897.35
3	大连龙灏农业产品开发有限公司	8,404,659.30	8,168,127.80	1,908,051.80
4	达拉特旗牧乐源种养殖农民专业合作社	5,822,352.20	7,510,842.14	13,976,323.78
5	巴彦淖尔市安聚信农牧业发展有限责任公司	2,223,714.00	6,962,820.60	988,369.20
6	和牧众诚（天津）饲料贸易有限公司	7,414,553.04	2,171,687.20	-
7	内蒙古四季春饲料有限公司	5,545,471.20	36,300.00	-
8	内蒙古茂盛泉农牧业开发有限责任公司	2,771,794.00	1,609,787.20	12,253,863.67
9	哈尔滨晨骐粮油食品有限公司			9,779,223.4

包头市北辰饲料科技有限责任公司：报告期内均为前五大供应商，发行人向其采购精饲料，2022年由于其犊牛料价格具有优势，发行人向其也采购犊牛料。采购方式为直接采购，结算方式为合同约定收到乙方全额增值税普通发票后于次月25日付款，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。采购单价和采购数量逐年增加，报告期内采购金额分别为2,664.03万元、3,217.09万元和**6,238.17万元**，报告期内采购金额逐年增加，主要是因为：1）原精饲料主要供应商之一的内蒙古四季春饲料有限公司于2019年年末不再拥有有机认证，不能满足发行人对有机饲料生产商的要求，故2020年开始不再和内蒙古四季春饲料有限公司保持合作，对包头市北辰饲料科技有限责任公司精饲料采购量增加。2）随着发行人牧场牛头数的增加，对精饲料的采购量也逐步增加。**2022年采购金额较2021年增加3,021.08万元，增幅93.91%，主要是因为：1）2022年牛头数增加导致，2022年平均牛头数为16,014.00头，较2021年增长43.19%，随着牛头数的增加，对于犊牛料、精饲料的采购量也随之增加。2）2022年饲料价格上涨，2021年向其采购精饲料价格为4.21元/千克，2022年采购精饲料价格为4.62元/千克，增长0.41元/千克，增幅9.74%。随着需求和采购单价的上涨，2022年采购金额较上期增加较多。**

秦皇岛市品清轩食品有限公司，2020年开始合作，报告期内2021年、2022年为前五大供应商，发行人向其采购精饲料原料，采购方式为直接采购，结算方式为甲方下订单后在21个工作日内支付该批次货物预付款，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年和2022年采购金额分别257.03万元、1,355.37万元和1,818.99万元。2021年采购金额变动较大，主要是因为：发行人康泰仑

牧场原主要由内蒙古四季春饲料有限公司提供精饲料，2019年年末内蒙古四季春饲料有限公司不再拥有有机认证，不能满足公司对有机饲料生产商的要求。因此自2020年起，发行人康泰仑牧场逐步改为采购原料自配精饲料，从秦皇岛市品清轩食品有限公司等供应商采购的豆粕及压片玉米等精饲料原料，随着采购量逐步增加，2021年秦皇岛市品清轩食品有限公司成为公司牧业板块的第二大供应商。**骑士牧场3期主要以自配精饲料为主，2022年随着骑士牧场3期牛头数的增加，向其采购豆粕及压片玉米等精饲料原料随着增加，使得2022年采购规模进一步扩大。**

大连龙灏农业产品开发有限公司：报告期内2020、2021年均列为前五大供应商，发行人向其采购精饲料原料，采购方式为直接采购，结算方式为合同约定收到乙方全额发票后于次月付款，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。报告期内采购金额分别为840.47万元、816.81万元和190.81万元。2020年采购金额增加较多，主要是因为：发行人康泰仑牧场原主要由内蒙古四季春饲料有限公司提供精饲料，2019年年末内蒙古四季春饲料有限公司不再拥有有机认证，不能满足公司对有机饲料生产商的要求。因此自2020年起，发行人康泰仑牧场逐步改为改为采购原料自配精饲料，向大连龙灏农业产品开发有限公司等供应商采购有机豆饼粉、DDGS、压片玉米等精饲料原料，2020年向该供应商采购金额增加较多。2022年采购金额减少较多，主要是因为发行人牧业板块向其采购的均为有机农产品的精饲料原料，需要对方提供有机产品销售证，2022年上半年后期大连龙灏农业产品开发有限公司无法向发行人提供有机产品销售证，故不在向其进行采购。

达拉特旗牧乐源种养殖农民专业合作社，报告期内各期均为前五大供应商，报告期内发行人向其采购苜蓿、燕麦草等粗饲料，采购方式为直接采购，结算方式为合同约定收到乙方全额增值税普通发票后于次月25日付款，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。报告期内采购金额分别为582.24万元、751.08万元和**1,397.63万元**，主要系牧场奶牛存栏数的逐年增加，向其采购金额相应增加。**其中2022年较2021年对其采购金额增加较多，主要是因为2022年牛头数增加导致，2022年平均牛头数为16,014.00头，较2021年增长43.19%，随着牛头数的增加，对于苜蓿、燕麦草等粗饲料的采购量也随之增加。**

巴彦淖尔市安聚信农牧业发展有限责任公司，报告期内2021年前五大供应商，发行人向其采购精饲料原料全棉籽，采购方式为直接采购，结算方式为合同约定收到乙方全额增值税普通发票后于次月25日付款，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。报告期内采购金额分别为222.37万元、696.28万元和**98.84万元**，2021年采购金额增加较多，主要是因为：发行人康泰仑牧场和骑士牧场三期自2020年开始采购原料自配精饲料，全棉籽为精饲料原料，随着采购量的增加，该供应商成为2021年度前五大供应商。2022年采购金额减少较多，主要是因为2022年发行人康泰仑牧场和骑士牧场三期自配精饲料配方改变，逐步减少全棉籽的使用，故2022年采购金额较小。

和牧众诚（天津）饲料贸易有限公司，报告期内 2020 年前五大供应商，发行人向其采购精饲料原料豆粕，采购方式为直接采购，结算方式为下订单后在 3 个工作日支付该批次豆粕预付款，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。报告期内采购金额分别为 741.46 万元、217.17 万元和 0 万元。2020 年较 2019 年采购金额增加 730.47 万元，采购金额增加较多，主要是因为：发行人康泰仑牧场和骑士牧场三期自 2020 年开始采购原料自配精饲料，2020 年向该供应商采购豆粕金额较大。2021 年较 2020 年采购金额减少 524.3 万元，采购金额减少较多，主要是因为该供应商未积极参加公司询比价程序，采购金额相应减少。2022 年未继续合作，2022 年采购金额为 0。

内蒙古四季春饲料有限公司，报告期内 2020 年前五大供应商，发行人向其采购精饲料，采购方式为直接采购，结算方式为合同约定实行先货后款的结算原则，欠款额度小于 430 万元，乙方于 25 日之前结清上月 26 日到上月 25 日期间货款，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。报告期内采购金额分别为 554.55 万元、3.63 万元和 0 万元。**2021 年和 2022 年**采购金额大幅减少，主要是因为 2019 年末内蒙古四季春饲料有限公司不再拥有有机认证，不能满足公司对有机饲料生产商的要求，在 2020 年初将已签订采购合同的有机精饲料采购完毕后，不再和内蒙古四季春饲料有限公司保持合作。

内蒙古茂盛泉农牧业开发有限责任公司，报告期内 2022 年前五大供应商，发行人向其采购粗饲料，采购方式为直接采购，结算方式为合同约定收到乙方全额增值税普通发票后于次月 25 日付款，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。报告期内采购金额分别为 277.18 万元、160.98 万元和 1,225.39 万元，2022 年采购金额增加较多，其中 2022 年较 2021 年对其采购金额增加较多，主要是因为 2022 年牛头数增加导致，2022 年平均牛头数为 16,014.00 头，较 2021 年增长 43.19%，随着牛头数的增加，对于苜蓿、燕麦草等粗饲料的采购量也随之增加。

哈尔滨晨骐粮油食品有限公司，报告期内 2022 年前五大供应商，发行人向其采购粗饲料（小麦秸秆）、精饲料（豆饼粉、压片玉米等），采购方式为直接采购，结算方式为合同约定收到乙方全额增值税普通发票后于次月 25 日付款。哈尔滨晨骐粮油食品有限公司为爱养牛、圣牧、现代牧业等大型牧场的粗饲料、精饲料供货商，产品质量可以保证，同时采购价格具有一定优势，故 2022 年确认其为粗饲料、精饲料合格供应商，开始向其进行采购。

报告期内牧业板块的前五大供应商及其关联方与发行人不存在关联关系或其他利益安排。

2) 乳业板块

2022 年									
序号	供应商	采购方式	采购内容	结算方式	采购单价	数量	采购金额 (元)	乳业板块年 度采购总额 占比 (%)	是否存在关 联关系或其 他利益安排
1	内蒙古华亿能源股份有限公司	直接采购	天然气	预付	2.65 元/m ³	6,075,058.39	16,082,532.89	9.39%	否
2	土默特左旗福腾牧业有限责任公司	直接采购	生鲜乳	货到发票到满 60 天付款	4.04 元/千克	3,059,340.00	12,367,151.00	7.22%	否
3	土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社	直接采购	生鲜乳	货到发票到满 60 天付款	3.79 元/千克	2,287,420.00	8,662,096.13	5.06%	否
4	内蒙古盈标乳业有限公司	直接采购	生鲜乳	货到发票到满 60 天付款	3.85 元/千克	1,810,720.00	6,971,941.00	4.07%	否
5	包头市草原聚心牛业有限责任公司	直接采购	生鲜乳	货到发票到满 60 天付款	3.92 元/千克	1,656,360.00	6,490,699.17	3.79%	否
合计							50,574,420.19	29.52%	
2021 年度									
序号	供应商	采购方式	采购内容	结算方式	采购单价	数量	采购金额 (元)	乳业板块年 度采购总额 占比 (%)	是否存在关 联关系或其 他利益安排

1	土默特左旗福腾牧业有限责任公司	直接采购	生鲜乳	货到发票到满 60 天付款	4.63 元/千克	3,217,380.00	14,900,700.34	8.86%	否
2	托克托县高家西滩牧场	直接采购	生鲜乳	货到发票到满 60 天付款	4.16 元/千克	2,491,720.00	10,372,755.40	6.17%	否
3	青岛岛际贸易有限公司	直接采购	奶粉、辅料	货到发票到 3 日内付款	20.04 元/千克	516,755.00	10,357,586.31	6.16%	否
4	土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社及其关联公司	直接采购	生鲜乳	货到发票到满 60 天付款	4.25 元/千克	2,150,865.00	9,136,943.93	5.43%	否
5	内蒙古华亿能源股份有限公司	直接采购	天然气	预付	2.30 元/m ³	2,476,154.93	5,703,374.68	3.39%	否
合计							50,471,360.66	30.02%	

2020 年度

序号	供应商	采购方式	采购内容	结算方式	采购单价	数量	采购金额 (元)	乳业板块年度采购总额 占比 (%)	是否存在关联关系或其他利益安排
1	土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社及其关联公司	直接采购	生鲜乳	货到发票到满 60 天付款	4.08 元/千克	3,306,346.00	13,479,867.20	8.94%	否
2	托克托县四季青种养殖农民专业合作社	直接采购	生鲜乳	货到发票到满 60 天付款	3.73 元/千克	2,073,370.00	7,735,321.87	5.13%	否

3	包头市草原聚心牛业 有限责任公司	直接采购	生鲜乳	货到发票到满 60 天付款	3.81 元/千克	1,740,280.00	6,637,637.60	4.40%	否
4	内蒙古华亿能源股份 有限公司	直接采购	天然气	预付	2.24 元/m ³	2,758,889.98	6,184,510.04	4.10%	否
5	包头市胜强生态养殖 有限责任公司	直接采购	生鲜乳	货到发票到满 60 天付款	3.66 元/千克	1,413,300.00	5,179,251.60	3.44%	否
合计							39,216,588.31	26.02%	-

上述乳业板块主要供应商报告期各期采购金额情况如下：

单位：元

序号	供应商	2020年采购金额（元）	2021年采购金额（元）	2022年采购金额（元）
1	土默特左旗福腾牧业有限责任公司	-	14,900,700.34	12,367,151.00
2	托克托县高家西滩牧场	3,857,552.60	10,372,755.40	2,555,936.00
3	青岛岛际贸易有限公司	1,907,256.71	10,357,586.31	3,365,183.64
4	土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社及其关联公司	13,479,867.20	9,136,943.93	8,662,096.13
5	内蒙古华亿能源股份有限公司	6,184,510.04	5,703,374.68	16,082,532.89
6	托克托县四季青种养殖农民专业合作社	7,735,321.87	-	-
7	包头市草原聚心牛业有限责任公司	6,637,637.60	2,296,405.80	6,490,699.17
8	包头市胜强生态养殖有限责任公司	5,179,251.60	4,960,257.00	3,653,135.08
9	内蒙古盈标乳业有限公司		3,710,798.00	6,971,941.00

土默特左旗福腾牧业有限责任公司，报告期内 2021 年、**2022 年**前五大供应商，发行人主要向其采购生鲜乳，采购方式为直接采购，结算方式为货到发票到满 60 天付款，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。土默特左旗福腾牧业有限责任公司属于外调奶站，系规模较大的生鲜乳贸易商（主要客户有蒙牛乳业、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），2021 年、**2022 年**发行人根据需要向其采购生鲜乳，采购金额较大。

托克托县高家西滩牧场，报告期内 2021 年为前五大供应商，发行人主要向其采购生鲜乳，采购方式为直接采购，结算方式为货到发票到满 60 天付款，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。2020 年至 **2022 年**采购金额分别为 385.76 万元、1,037.28 万元和 255.59 万元。托克托县高家西滩牧场属于外调奶站，双方自 2020 年开始合作，发行人根据需要向其采购生鲜乳，2021 年采购量较大成为前五大供应商。

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**采购金额分别为 190.73 万元、1,035.76 万元和 **336.52 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**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**非有机生鲜乳采购单价为 3.94 元/千克。2022 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 年发行人并未对外采购半成品奶粉，2022 年向青岛岛际采购均为生产奶粉辅料，故 2022 年采购金额减少较多。

土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社及其关联公司，报告期内均为前五大供应商，采购内容生鲜乳，采购方式为直接采购，结算方式为货到发票到满 60 天付款，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。报告期内采购金额分别为 1,347.99 万元、913.69 万元和 **866.21 万元**。土默特右旗将军尧月霞养殖专业合作社 2019 年为自控奶站，2020 年、2021 年与公司未能达成稳定供应关系的相关协议变更为外调奶站。发行人向该供应商 2019 年采购金额最高，2020 年变为外调奶站后，发行人根据自身生鲜乳需求情况以及市场价格情况、生鲜乳质量情况择优选择收购，2020 年、2021 年和 **2022 年**向该供应商采购金额逐年减少。

内蒙古华亿能源股份有限公司，报告期内均为前五大供应商，采购内容天然气，采购方式为直接采购，结算方式为预付，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。报告期内采购金额分别为 618.45 万元、570.34 万元和 1,608.25 万元。2021 年天然气耗用减少，主要是因为：2021 年公司建设了从敕勒川糖厂到包头骑士乳业工厂之间的供暖管道，在糖厂生产期间可以为乳业供热，因此减少了天然气的使用量。**2022 年**的天然气耗用金额增加较多，主要是因为 2022 年发行人代加工奶粉业务收入较去年同期大大增加，**2022 年**代加工奶粉业务收入金额为 **57,274,071.96 元**，去年同期代加工奶粉业务收入金额为 **23,164,580.89 元**，较去年增幅 **147.25%**。发行人通过使用天然气加热水取得蒸汽，使用蒸汽的热能带走生鲜乳中的水份，从而形成奶粉，所以 **2022 年**天然气耗用量增加，采购天然气金额增加较多。

托克托县四季青种养殖农民专业合作社，自控奶站，报告期内 2020 年前五大供应商，采购内容生鲜乳，采购方式为直接采购，结算方式为货到发票到满 60 天付款，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。报告期内采购金额分别为 773.53 万元、0 万元和 0 万元，2021 年起因为合作社自身原因，未与公司继续合作。

包头市草原聚心牛业有限责任公司，自控奶站，报告期内 2020 年、**2022 年**为前五大供应商，采购内容生鲜乳，采购方式为直接采购，结算方式为货到发票到满 60 天付款，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。报告期内采购金额分别为 663.76 万元、229.64 万元和 **649.07 万元**，2021 年因为其牧场自身规模缩减，导致供应生鲜乳数量减少。**2022 年**随着自身养殖规模的恢复，使得 **2022 年**供应生鲜乳数量增加。

包头市胜强生态养殖有限责任公司，自控奶站，报告期内 2020 年为前五大供应商，采购内容生鲜乳，采购方式为直接采购，结算方式为货到发票到满 60 天付款，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。报告期内采购金额分别为 517.93 万元、496.03 万元和 **365.31 万元**，报告期内合作较为稳定。

内蒙古盈标乳业有限公司：外调奶站，报告期内 **2022 年**前五大供应商，采购内容生鲜乳，采购方式为直接采购，结算方式为货到发票到满 60 天付款，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。自 2021 年开始，发行人向其采购生鲜乳，2021 年、**2022 年**采购金额分别为 371.08 万元和 697.19 万元，随着双方合作程度的加深，报告期内供应生鲜乳数量逐年增加。

报告期内乳业板块的前五大供应商及其关联方与发行人不存在关联关系或其他利益安排。

3) 糖业板块

2022 年									
序号	供应商	采购方式	采购内容	结算方式	采购单价	数量	采购金额 (元)	糖业板块年 度采购总额 占比 (%)	是否存在关 联关系或其 他利益安排
1	内蒙古熔化华科技有限公司	直接采购	蒸汽	在 6.30 日前预付 2000 万，每月 1 日抄表，双方核对无误后签字确认，开具 9% 发票。	136.38	136,128.80	18,565,699.08	13.90%	否
2	土默特右旗双龙永满农民专业合作社	直接采购	甜菜	甜菜交售完经甲方核对后一个月内先结算 50% 的甜菜款，其余 50% 在当年春节前结清。	632.18	9,870.40	6,239,843.82	4.67%	否
3	鄂尔多斯市凯晨贸易有限公司	直接采购	石灰石、三级焦	合同签订后预付 10% 预付款，收到货款后 2 日内开始发货，收到货 5 个工作日内开具发票，在 22 年底前支付总合同金额 30%，剩余货款在 23 年 7-8 月付清。	石灰石： 155.10 元/ 吨；三级焦 2,265.49 元/ 吨	22,876.76	6,236,078.95	4.67%	否
4	孙庆	直接采购	甜菜	甜菜交售完经甲方核对后一个月内先结算 50% 的甜菜款，其余 50% 在当年春节前结清。	547.00	10,835.34	5,926,968.72	4.44%	否

5	呼和浩特市鑫泰丰农业科技服务农民专业合作社	直接采购	甜菜	甜菜交售完经甲方核对后一个月内先结算 50% 的甜菜款，其余 50% 在当年春节前结清。	660.00	8,968.08	5,918,932.80	4.43%	否
合计							42,887,523.37	32.12%	
2021 年度									
序号	供应商	采购方式	采购内容	结算方式	采购单价	数量	采购金额 (元)	糖业板块年度采购总额 占比 (%)	是否存在关 联关系或其 他利益安排
1	内蒙古熔化华科技有限公司	直接采购	蒸汽	每月 26 日抄表，双方核对无误后签字确认，开具 9% 发票，收到发票后 7 日内按照发票金额付款。	162.14 元/吨	134,114.00	21,744,754.16	15.60%	否
2	朱水玉	直接采购	甜菜	甜菜交售完经甲方核对后一个月内先结算 50% 的甜菜款，其余 50% 在当年春节前结清。	500.00 元/吨	22,213.00	11,106,500.00	7.97%	否
3	张建国	直接采购	甜菜	甜菜交售完经甲方核对后一个月内先结算 50% 的甜菜款，其余 50% 在当年春节前结清。	539.24 元/吨	17,480.06	9,425,877.20	6.76%	否
4	鄂尔多斯市凯晨贸易有限公司	贸易商采购	石灰石、三级焦	每月收到对方开具的 13% 全额增值税专用发票后付款。	石灰石： 156.47 元/吨 三级	18,618.61	8,119,140.63	5.83%	否

					焦:3097.35/吨				
5	包头市顺浩通物流运输有限公司	直接采购	运输服务、装卸劳务	<p>白糖运费：应在收到增值税专用发票及相关结算单据，双方对账确认后 60 个工作日内向乙方付清运费。</p> <p>甜菜运费：在本合同终止前分批支付乙方款项达到本年拉运费用总价款的 55%(包含以前年度甜菜运费欠款在内),在本年度甜菜拉运业务完毕后一个月内对方开具本年结算款的全额增值税专用发票，剩余款项于次年甜菜拉运结束前分批付清。</p> <p>劳务费：发票提供后的 25-30 日之内按照发票金额的 80%支付。剩余部分在全年出入库结束后一次性核算支付。</p>	<p>甜菜收储运输服务：平均 0.51 吨/公里；</p> <p>白砂糖等副产品销售运输服务：根据运送数量和目的地不同确定单价</p> <p>装卸劳务：入库单价 17 元/吨，出库 9 元/吨；</p>		6,712,415.14	4.82%	否
合计							57,108,687.13	40.97%	
2020 年度									

序号	供应商	采购方式	采购内容	结算方式	采购单价	数量	采购金额 (元)	糖业板块年 度采购总额 占比 (%)	是否存在关 联关系或其 他利益安排
1	内蒙古熔化华科技有限公司	直接采购	蒸汽、蒸汽 冷凝水(回 水)	每月 26 日抄表, 双方核对无误后 签字确认, 开具 9%发票, 收到发 票后 3 日内按照发票金额向甲方 缴纳用汽费用。	蒸汽: 107.34 元/吨 蒸汽冷凝水 (回水): 13.76 元/吨	167,971.90	17,236,386.08	9.79%	否
2	张文学	直接采购	甜菜	甜菜交售完经甲方核对后一个月 内先结算 50%的甜菜款, 其余 50% 在当年春节前结清。	509.15 元/吨	22,245.70	11,326,390.00	6.43%	否
3	常继云	直接采购	甜菜	甜菜交售完经甲方核对后一个月 内先结算 50%的甜菜款, 其余 50% 在当年春节前结清。	598.00 元/吨	16,045.81	9,595,394.38	5.45%	否
4	包头市顺浩通物流运 输有限公司	直接采购	劳务、运输 服务	白糖运费: 应在收到对方全额有效 增值税专用发票及相关结算单 据, 双方对账确认后 60 个工作日 内 向 乙 方 付 清 运 费 。 甜菜运费: 在本合同终止前分批 支付乙方款项达到本年拉运费用 总价款的 55%(包含以前年度甜菜 运费欠款在内), 在本年度甜菜拉	甜菜收储运 输服务: 平 均 0.50 吨/公 里; 白砂糖等副 产品销售运 输服务: 根 据运送数量	-	8,401,328.17	4.77%	否

				运业务完毕后一个月内对方开具本年结算款的全额增值税专用发票，剩余款项于次年甜菜拉运结束前分批付清。劳务费：发票提供后的 25-30 日之内甲方按照发票金额的 80% 支付乙方。剩余部分在全年出入库结束后一次性核算支付。	和目的地不同确定单价；装卸劳务：入库单价 17 元/吨，出库 9 元/吨；				
5	内蒙古华亿能源股份有限公司	直接采购	天然气	持卡到对方营业厅或其他授权售气点充值，购买天然气。对方根据实际用量月底开具发票。	2.36 元/m ³	3,065,167.00	7,888,974.98	4.48%	否
合计							54,448,473.61	30.91%	-

上述糖业板块主要供应商报告期各期采购金额情况如下：

单位：元

序号	供应商	采购金额（元）		
		2020年	2021年	2022年
1	内蒙古熔化华科技有限公司	17,236,386.08	21,744,754.16	18,565,699.08
2	朱水玉	5,053,700.00	11,106,500.00	2,228,220.50
3	张建国		9,425,877.20	
4	鄂尔多斯市凯晨贸易有限公司	6,947,381.94	8,119,140.63	6,236,078.95
5	包头市顺浩通物流运输有限公司	8,401,328.20	6,712,415.15	5,308,267.32
6	张文学	11,326,390.00	-	2,181,000.80
7	常继云	9,595,394.38	4,822,521.60	663,315.20
8	内蒙古华亿能源股份有限公司	7,888,974.98	5,825,384.05	4,876,154.84
9	土默特右旗双龙永满农民专业合作社	3,393,647.17	2,635,790.45	6,239,843.82
10	孙庆			5,926,968.72
11	呼和浩特市鑫泰丰农业科技服务农民专业合作社		4,587,423.39	5,918,932.80

内蒙古熔化华科技有限公司，2020年至2022年为前五大供应商，采购内容蒸汽，采购方式为直接采购，结算方式为每月26日抄表，双方核对无误后签字确认，开具9%增值税专用发票，收到发票后7日内按照发票金额付款。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。报告期内采购金额分别为1,723.64万元、2,174.48万元和**1,856.57万元**。2021年采购金额较2020年增加主要是因为蒸汽单价涨幅较大，2020年蒸汽单价为107.34元/吨，2021年蒸汽单价为162.14元/吨。**2022年**向其采购金额为**1,856.57万元**，是因为**2022年**发行人糖业板块白砂糖及副产品产量较去年同期降低，故蒸汽耗用量减少。

朱水玉，报告期内2021年为前五大供应商，甜菜订单户，采购内容甜菜，采购方式为直接采购，结算方式为甜菜交售完经发行人核对后一个月内先结算50%的甜菜款，其余50%在当年春节前结清。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**采购金额分别为505.37万元、1,110.65万元和**222.82万元**。朱水玉为2021年榨季甜菜订单大户，甜菜种植面积大，甜菜总的产量高，为2021年的前五大供应商。

张建国，报告期内2021年为前五大供应商，甜菜订单户，采购内容甜菜，采购方式为直接采购，结算方式为甜菜交售完经发行人核对后一个月内先结算50%的甜菜款，其余50%在当年春节前结清。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 2021 年采购金额为 942.59 万元。张建国为 2021 年榨季新开发的甜菜订单大户，为 2021 年的前五大供应商。

鄂尔多斯市凯晨贸易有限公司，报告期内 2021 年、**2022 年**为前五大供应商，采购内容为三级焦和石灰石，采购方式为直接采购，结算方式为收到 13% 全额增值税专用发票后付款。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。报告期内采购金额分别为 694.74 万元、811.91 万元和 **623.61 万元**。2020 年采购金额较上年保持增长，主要系发行人白砂糖产量增加所致。2021 年采购金额继续增长，主要是因为 2021 年三级焦价格大幅上涨，2021 年三级焦平均采购单价为 3,097.35 元/吨，较 2020 年上涨 1,592.93 元/吨。**2022 年发行人糖业板块白砂糖及副产品产量较去年同期降低，故采购石灰石、三级焦数量减少。**

包头市顺浩通物流运输有限公司，报告期内均为前五大供应商，采购内容为运输服务、装卸劳务，采购方式为直接采购，结算方式为：1) 白糖运费：应在收到增值税专用发票及相关结算单据，双方对账确认后 60 个工作日内向乙方付清运费。2) 甜菜运费：在本合同终止前分批支付乙方款项达到本年拉运费总价款的 55 % (包含以前年度甜菜运费欠款在内)，在本年度甜菜拉运业务完毕后一个月内对方开具本年结算款的全额增值税专用发票，剩余款项于次年甜菜拉运结束前分批付清。3) 劳务费：发票提供后的 25-30 日之内按照发票金额的 80% 支付，剩余部分在全年出入库结束后一次性核算支付。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。报告期内采购金额分别为 840.13 万元、671.24 万元和 **530.83 万元**。报告期采购金额有所波动，主要系订单户甜菜运输服务采购金额波动所致。**2022 年度甜菜收储数量和白砂糖销售数量较去年同期减少，导致采购运费有所减少。**

张文学，报告期内 2020 年为前五大供应商，甜菜订单户，采购内容甜菜，采购方式为直接采购，结算方式为甜菜交售完经发行人核对后一个月内先结算 50% 的甜菜款，其余 50% 在当年春节前结清。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。该订单户仅报告期内 2020 年、**2022 年**种植甜菜，报告期采购金额分别为 1,132.64 万元、**218.10 万元**，受自身种植规模的影响，各期采购金额存在一定波动。

常继云，报告期内 2020 年为前五大供应商，甜菜订单户，采购内容甜菜，采购方式为直接采购，结算方式为甜菜交售完经甲方核对后一个月内先结算 50% 的甜菜款，其余 50% 在当年春节前结清。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 年和 **2022 年**采购金额分别为 959.54 万元、482.25 万元和 **66.33 万元**，2021 年、**2022 年**因为自身原因减少甜菜种植面积，向其采购金额相应减少。

内蒙古华亿能源股份有限公司，报告期内 2020 年为前五大供应商，采购内容天然气，采购方式为直接采购，结算方式为预付。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 年和 2022 年采购金额分别为 788.90 万元、582.54 万元和 **487.62 万元**。2020 年公司颗粒粕车间正式投入使用，将甜菜粕通过天

然气对其进行烘干等程序，加工成甜菜粕颗粒，故 2020 年新增天然气采购，向内蒙古华亿能源股份有限公司采购天然气 788.90 万元。2021 年因甜菜颗粒粕产量减少，耗用天然气相应减少，因此 2021 年采购天然气金额较 2020 年有所减少。2022 年发行人糖业板块甜菜粕产量较去年同期降低，故采购天然气数量减少。

土默特右旗双龙永满农民专业合作社，报告期内 2022 年为前五大供应商，甜菜订单户，采购内容甜菜，采购方式为直接采购。结算方式为甜菜交售完经甲方核对后一个月内先结算 50% 的甜菜款，其余 50% 在当年春节前结清。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。该订单户报告期均种植甜菜，报告期内采购金额分别为 339.36 万元、263.58 万元、623.98 万元，受自身种植规模的影响，各期采购金额存在一定波动。

孙庆，报告期内 2022 年为前五大供应商，甜菜订单户，采购内容甜菜，采购方式为直接采购。结算方式为甜菜交售完经甲方核对后一个月内先结算 50% 的甜菜款，其余 50% 在当年春节前结清。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。2022 年新引入的订单户，故报告期间 2022 年向其采购甜菜。

呼和浩特市鑫泰丰农业科技服务农民专业合作社，报告期内 2022 年为前五大供应商，甜菜订单户，采购内容甜菜，采购方式为直接采购。结算方式为甜菜交售完经甲方核对后一个月内先结算 50% 的甜菜款，其余 50% 在当年春节前结清。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。该订单户仅报告期内 2021 年、2022 年种植甜菜，报告期内 2021 年采购金额分别为 458.74 万元、591.89 万元，受自身种植规模的影响，各期采购金额存在一定波动。

报告期内糖业板块的前五大供应商及其关联方与发行人不存在关联关系或其他利益安排。

4) 农业板块

2022 年度									
序号	供应商	采购方式	采购内容	结算方式	采购单价	数量	采购金额 (元)	农业板 块年度 采购总 额占比 (%)	是否存在关 联关系或其 他利益安排
1	内蒙古辽中京农业科技有限责任公司	直接购入	复合肥	1. 合同签订后预付乙方 10% 货款; 2. 支付订单数量 30% 货款; 3. 双方抽样检测费用由乙方承担; 4. 乙方提供合格报告、订单和发票后, 甲方次月支付 30% 的款项; 5. 30% 余款于本年度 5 月 31 日前支付完成	3.56 元/kg	5,266.06 吨	18,757,170.00	9.92%	否
2	华维农装智谷(内蒙古)有限公司	直接购入	滴灌带、水带、地膜	乙方提供发货订单和发票后, 全部款项于 2023 年 1 月 31 日前付清	地膜 130.59 元/卷、 滴灌带 224.06 元/卷、 水带 153.83 元/卷	地膜 16,721 卷; 滴灌带 32,830 卷; 水带 9,567 卷	11,011,084.00	5.82%	否

3	包头市顺浩通物流运输有限公司	直接购入	甜菜运输服务	本年度甜菜拉运业务达到50%时，支付完成量的60%，全部拉运结束后支付总量的20%，次年5月支付剩余运费的10%，次年7月支付剩余运费的20%，次年8月支付剩余运费的20%。	甜菜收储运输服务： 平均0.51吨/公里	91,587.74 吨	9,150,418.92	4.84%	否
4	内蒙古赛福农业科技 有限公司	直接购入	种子	1. 合同签订后支付40%款项；2. 乙方提供订单和发票后，且出芽率不低于92%后，于5月30日前支付30%款项；3. 剩余款项于2022年12月31日前全部付清	345.49 元/千克	22,984.50 kg	7,941,000.00	4.20%	否
5	内蒙古农达科技有限 公司	直接购入	农药	合同签订后支付乙方40%款项，收到发货订单和发票后，于6月30日前支付30%款项，	81.69 元/千克	88,187.00 kg	7,204,156.00	3.81%	否

				剩余货款于 2022 年 12 月 31 日前全部付清					
合计							54,063,828.92	28.58%	
2021 年度									
序号	供应商	采购方式	采购内容	结算方式	采购单价	数量	采购金额（元）	农业板块年度采购总额占比（%）	是否存在关联关系或其他利益安排
1	包头市顺浩通物流运输有限公司及其关联企业	直接采购	甜菜运输服务	本年度甜菜拉运业务达到 50%时，支付完成量的 30%，全部拉运结束后支付总量的 30%，剩余运费在拉运前一个月支付完成。	甜菜收储运输服务：平均 0.51 吨/公里	186,136.22 吨	17,437,032.95	10.14%	否
2	包头市兴农达科技有限公司	直接采购	滴灌带	2021 年 5 月支付 30%，10 月支付 30%，2022 年 3 月结清	256.04 元/卷	51,900.00 卷	13,288,280.00	7.72%	否
3	山东鲁北化工股份有限公司	直接采购	复合肥	合同生效后七个工作日内付清	1,900.00 元/吨	5,999.95 吨	11,399,912.00	6.63%	否
4	宁安市友联现代农机专业合作社	直接采购	农机作业	收到发票次月支付 40%，12 月底支付	深松 20 元/亩、撒肥 5 元/亩、耕地 27 元	218,244.00 亩次	10,154,926.00	5.90%	否

				30%，2022年3月31日前支付30%。	/亩、耙地 18 元/亩、起垄播种 50 元/亩、喷药 7 元/亩、中耕（不带肥）20 元/亩、中耕（带肥）30 元/亩、起垄 30 元/亩、起收 230 元/亩				
5	内蒙古赛福农业科技 有限公司及其关联企业	直接采购	甜菜种子、 农药、化肥	到货检验合格后7日内 支付50%，剩余货款9 月30日前付清。	种子：1045.32 元/ 组 农药：64.88 元/公 斤 化肥：148 元/公斤	肥料：3,500.00kg 种子：4,038.00 组 农药：84655.85kg	9,764,890.66	5.68%	否
合计							62,045,041.61	36.07%	
2020 年度									
序号	供应商	采购方式	采购内容	结算方式	采购单价	数量	采购金额（元）	农业板 块年度 采购总 额占比 （%）	是否存在关 联关系或其 他利益安排

1	包头市顺浩通物流运输有限公司及其关联企业	直接采购	甜菜运输服务	合同终止前支付总价的 55%，剩余款项次年拉运前付清。	甜菜收储运输服务： 平均 0.50 吨/公里	214,385.34 吨	19,352,324.23	12.85%	否
2	内蒙古赛福农业科技有限公司及其关联企业	直接采购	甜菜种子、 农药	2020 年 4 月 30 日前支付 20% 货款，2020 年 12 月 31 日前付清。	肥料 145 元/公斤 种子 1139.95 元/组 农药 70.49 元/公斤	种子：9,412 组 肥料：10,732kg 农药：53398.6kg	14,648,784.00	9.73%	否
3	包头市兴农达科技有限公司	直接采购	水带、滴灌带	收到发票后，2020 年 12 月 30 日前付清全部货款。	300.36 元/卷	38,379 卷	11,527,412.00	7.65%	否
4	新疆汇和轩农业机械服务有限公司	直接采购	农机作业	收到发票后次日支付 30%。剩余款项年底前付清。	播种 53 元/亩、起收 200 元/亩	62,343.27 亩次	10,049,785.31	6.67%	否
5	土默特右旗家家乐家政服务有限公司及其关联公司	直接采购	劳务	次月结清	根据每月提供的劳务人员数量和劳务服务情况据实结算		10,018,197.00	6.65%	否
合计							65,596,502.54	43.56%	

上述农业板块主要供应商报告期各期采购金额情况如下：

单位：元

序号	供应商	采购金额（元）		
		2020年	2021年	2022年
1	包头市顺浩通物流运输有限公司及其关联企业	19,352,324.23	17,437,032.95	9,150,418.92
2	包头市兴农达科技有限公司	11,527,412.00	13,288,280.00	-
3	山东鲁北化工股份有限公司	-	11,399,912.00	-
4	宁安市友联现代农机专业合作社	6,896,762.96	10,154,926.00	6,553,060.00
5	内蒙古赛福农业科技有限公司及其关联企业	14,648,784.00	9,764,890.66	7,941,000.00
6	新疆汇和轩农业机械服务有限公司及其关联企业	10,049,785.31	3,987,300.00	1,792,320.00
7	土默特右旗家家乐家政服务有限公司及其关联公司	10,018,197.00	-	-
8	内蒙古辽中京农业科技有限责任公司	9,720.00	163,176.00	18,757,170.00
9	华维农装智谷（内蒙古）有限公司	-	2,076,440.00	11,011,084.00
10	内蒙古农达科技有限公司	-	-	7,204,156.00

包头市顺浩通物流运输有限公司及其关联企业，2020年至2022年均列为前五大供应商，提供甜菜运输服务，采购方式为直接采购，结算方式为按合同约定分期付款。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。报告期内采购金额分别为1,935.23万元、1,743.70万元和**915.04万元**，报告期内采购金额变动主要是因为报告期内负责承运的甜菜重量、运距不同导致。

包头市兴农达科技有限公司，2020年至2021年为前五大供应商，采购内容主要为滴灌带、水带，采购方式为直接采购，结算方式为按合同约定分期付款。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。2020年至2021年采购金额分别为1,152.74万元和1,328.83万元，采购金额变动不大。2022年采购金额为0，是因为2022年发行人集团供应部通过询比价确定华维农装智谷（内蒙古）有限公司的滴灌带、水带、地膜质量符合公司要求，且付款方式可以接受次年支付，可以提高发行人资金利用率，故2022年确定华维农装智谷（内蒙古）有限公司为滴灌带、水带合格供应商，未向包头市兴农达科技有限公司采购。

山东鲁北化工股份有限公司，报告期内2021年前五大供应商，采购内容为复合肥，采购方式为直接采购，结算方式为：合同生效后七个工作日内付清。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 2021 年采购金额为 1,139.99 万元。2021 年发行人集团供应部通过询比价确定山东鲁北化工化肥质量符合公司要求，且冬储化肥价格优惠较大，因此向其大量采购化肥。2022 年发行人集团供应部通过询比价确定复合肥合格供应商，内蒙古辽中京农业科技有限责任公司复合肥质量符合公司要求，且价格和付款条件合理，故确定为 2022 年复合肥合格供应商。故 2022 年未继续向山东鲁北化工股份有限公司采购。

宁安市友联现代农机专业合作社，报告期内 2021 年前五大供应商，采购内容为农机作业服务，采购方式为直接采购，结算方式为按合同约定分期付款。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。报告期内采购金额分别为 689.68 万元、1,015.49 万元和 **655.31 万元**。该公司主要为发行人提供位于四子王旗区域农机作业服务，2021 年随着四子王旗种植面积增大，对该供应商采购农机作业服务金额相应增加。2022 年采购金额**减少较多**，主要是因为：宁安市友联现代农机专业合作社的机械设备的专用设备是专用于起垄播种，自 2022 年开始发行人主要使用覆膜播种模式，减少了起垄播种这类种植模式的种植面积。综上所述，向宁安市友联现代农机专业合作社 2022 年采购金额**较 2021 年减少较多**。

内蒙古赛福农业科技有限公司及其关联企业，报告期内 2020、2021、**2022** 年前五大供应商，采购内容为甜菜种子、农药、化肥，采购方式为直接采购，结算方式为按合同约定分期付款。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。报告期内采购金额分别为 1,464.88 万元和 976.49 万元和 794.1 万元。2020 年采购金额较 2019 年增加较多，主要是因为：2019 年中化现代农业（内蒙古）有限公司及其关联公司为发行人提供农业种植综合服务，上述农资的主要供给均在农业种植综合服务范围内。2020 年起公司不再继续与中化现代农业（内蒙古）有限公司及其关联公司合作，相关农资由公司自行采购，因此 2020 年发行人向该供应商采购金额大福增加。2021 年、2022 年发行人增加向其他甜菜种子、农药、化肥供应商的采购，向该供应商采购金额相应减少。

新疆汇和轩农业机械服务有限公司及其关联企业，报告期内 2020 年前五大供应商，农机服务供应商，提供直播甜菜的播种及起收作业服务，采购方式为直接采购，结算方式为收到发票后次月支付 30%。剩余款项年底前付清。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。报告期内采购金额分别为 1,004.98 万元、398.73 万元和 **179.23 万元**。2021 年采购金额较 2020 年减少较多，主要是因为 2021 年起发行人开始推广甜菜覆膜种植技术，直播甜菜种植面积大幅减少，使得采购新疆汇和轩农业机械服务有限公司的直播甜菜相关农机服务大幅减少。由于 2022 年由于发行人甜菜种植模式的变更，所以 2022 年采购**金额进一步减少**。

土默特右旗家家乐家政服务有限公司及其关联公司，报告期内 2020 年前五大供应商，公司农业劳务外包服务供应商，采购方式为直接采购，结算方式为次月结清。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。2020 年采购金额为 1,001.82

万元。2021年、**2022年**不再继续合作，主要是因为：土默特右旗家家乐家政服务有限公司及其关联公司均为一般纳税人，提供劳务服务的税率为6%，为农业板块提供劳务外包服务。依据《中华人民共和国增值税暂行条例》第十五条和《财政部国家税务总局关于印发〈农业产品征税范围注释〉的通知》（财税字[1995]52号），公司销售自产农产品免征增值税，故公司取得一般纳税人的增值税专用发票不能抵扣，价税合计全额计入成本。因此，相对于小规模纳税人劳务外包供应商，土默特右旗家家乐家政服务有限公司及其关联公司成本相对较高，由于公司劳务外包涉及的岗位技能要求较低，市场供给充足，故2021年之后公司农业板块从成本考虑转为选择和其他小规模劳务外包公司（小规模纳税人增值税税率为1%）进行合作。

内蒙古辽中京农业科技有限责任公司，报告期内**2022年**前五大供应商，向发行人提供甜菜种植用复合肥，采购方式为直接采购，结算方式为按合同约定分期付款。2020年至2022年采购金额分别为0.97万元、16.32万元和**1,875.72万元**。2022年发行人集团供应部通过询比价确定复合肥合格供应商，其中内蒙古辽中京农业科技有限责任公司复合肥质量符合公司要求，且价格和付款条件合理，故确定为2022年复合肥合格供应商，向其大规模采购复合肥，故采购金额增加较多。

华维农装智谷（内蒙古）有限公司：报告期内**2022年**前五大供应商，采购内容主要为滴灌带、水带和地膜，采购方式为直接采购，结算方式为按合同约定付款。报告期内2021年和**2022年**向其采购金额为207.64万元和**1,101.12万元**，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。2022年发行人集团供应部通过询比价确定华维农装智谷采购滴灌带、水带、地膜质量符合公司要求，且付款方式可以接受次年支付，可以提高发行人资金利用率，故2022年增加了向其采购规模。

内蒙古农达科技有限公司：报告期内**2022年**前五大供应商，采购内容主要为农药，采购方式为直接采购，结算方式为按合同约定付款。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**2022年**向其采购金额为**720.42万元**，2022年发行人集团供应部通过询比价确定农药合格供应商，内蒙古农达科技有限公司报价的农药质量符合公司要求，且价格优惠，付款方式不需预付全款，可以有效提高公司资金利用率，因此向其大量采购农药。

报告期内农业板块的前五大供应商及其关联方与发行人不存在关联关系或其他利益安排。

二、中介机构核查意见

（一）申报会计师履行的核查程序

1、获取发行人政府补助相关批复文件、政策文件及记账凭证、银行收款回单等支持性证据，了解发行人税收优惠是否合规以及税收优惠获取的可持续性；

2、获取发行人报告期内所有银行金融机构、非银行金融机构等借款合同，查阅关键性条款，分析并核查发行人利息费用计算过程的合理性；复核发行人新租赁准则下的会计处理方法及利息费用计算过程；

3、获取发行人各期各类人员数量、平均薪酬情况，查阅同行业可比公司进行比较；了解销售服务费的具体内容、差旅费持续下降得原因，

4、固定资产核查程序

（1）获取报告期各期固定资产清单，核查主要新增固定资产及成新率情况，将固定资产与各类产品产能、营业收入进行匹配比较；

（2）了解公司固定资产盘点制度，取得发行人的盘点计划，中介机构参与监盘，监盘过程中观察是否存在盘亏、毁损、故障及闲置资产，复核发行人固定资产折旧政策报告期内是否一致，比较与同行业公司折旧政策的差异；

（3）了解乳制品、白砂糖、糖蜜产能利用率均较低的原因，分析是否存在减值迹象；

（4）获取已完工程项目的竣工决算报告、验收交接单等相关凭证，结合实地查看在建项目情况，确认转固时点是否准确；

5、了解产品结构变化和电耗用量、消耗波动原因，分析与产品产量的匹配性；

6、访谈发行人财务人员，获取发行人“建信融通”凭证并查看公司“建信融通”操作平台，核实建信融通服务平台的协议条款；

7、了解各业务板块收入确认方式，与同行业相比比较，了解各业务板块前五大客户、前五大供应商金额变动的原因，工商查询主要供应商的信息。

（二）申报会计师的核查意见

1、发行人报告期内经营成果对政府补助、税收优惠等不存在重大依赖。

2、发行人利息费用变动合理，与融资规模相匹配，相关会计处理符合《企业会计准则》。

3、发行人职工薪酬水平与可比公司和当地市场薪酬水平具备匹配性，职工薪酬及差旅费的变动趋势与业务规模的变动不存在差异；结合公司业务实际情况，销售费率低于可比公司具备合理性，不存在第三方为发行人代垫成本费用的情形。

4、发行人主要新增固定资产符合公司实际生产经营状况，固定资产与各类产品产能、营业收入相匹配；固定资产盘点制度得到有效执行，发行人盘点及中介机构监盘结果有效，公司不存在盘亏、毁损、故障、闲置等导致固定资产减值的情形，公司固定资产折旧政策与同行业公司不存在重大差异；乳制品、白砂糖、糖蜜产能利用率较低的原因符合公司实际生产情况，相关固定资产不存在减值迹象；报告期内大额在建工程不存在延迟转固的情形，转固时间符合《会计准则》相关规定；

5、发行人电的采购量波动具有合理性，与产品产量相匹配。

6、结合建信融通服务平台的协议条款，发行人不终止确认应收账款的会计处理符合企业会计准则的规定。

7、了解各业务板块收入确认方式符合《企业会计准则》的规定，各业务板块前五大客户、前五大供应商变动合理，主要供应商及其关联方与发行人不存在关联关系或其他利益安排。

[本页无正文]



中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国注册会计师:

