



**中盐安徽红四方肥业股份有限公司
首次公开发行股票并在主板上市的
审核中心意见落实函的回复**

保荐人（主承销商）



二〇二三年十一月

关于

中盐安徽红四方肥业股份有限公司

首次公开发行股票并在主板上市的

审核中心意见落实函的回复

上海证券交易所：

根据贵所下发的上证上审[2023]703号《关于中盐安徽红四方肥业股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“《审核中心意见落实函》”）的要求，中盐安徽红四方肥业股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“红四方肥业”）与国元证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“国元证券”）、安徽天禾律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚会计师”或“申报会计师”），本着勤勉尽责、诚实信用的原则，认真履行了尽职调查义务，针对《审核中心意见落实函》相关问题进行了认真核查，并将报告期更新至2020年度、2021年度、2022年度及2023年1-6月，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《中盐安徽红四方肥业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复报告中的字体代表以下含义：

审核中心意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对审核中心意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及招股说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）

目录

目录.....	2
问题 1.....	3
问题 2.....	17
保荐机构总体意见	35
发行人董事长声明	37
保荐机构董事长声明	39

问题 1

一、请发行人说明为降低第三方回款采取的具体措施及成效，请保荐机构和申报会计师说明对第三方回款资金流与业务的匹配性、付款方与客户之间关系的核查要点及方式，并对第三方回款所对应营业收入的真实性、是否符合行业经营特点发表明确核查意见。

回复：

（一）发行人说明

1、公司报告期内第三方回款的整体情况

公司属于化肥行业，我国农业发展存在人多地少、耕地分散的特点，农业生产主要以分散在各乡、镇的农户和小农经济组织为主，导致公司所在化肥行业存在终端客户分散、单位用户需求量小的特点，因此发行人客户主要为位于县、市、区的农资经营者，主要体现为经营规模较小的个体工商户、自然人或自然人控制的公司，经营场所主要为其家庭门市部，经营方式主要是家庭成员共同经营或朋友合伙经营，出于支付习惯、自身资金安排、交易便利性以及临时资金周转等方面的考虑，存在个体户经营者本人、法定代表人、股东、合伙人、亲属、员工及其下游客户等进行货款支付的情况，符合公司行业经营特点。在现有销售业务内控体系及相关制度控制的基础上，报告期内，公司通过优化信息管理系统、制定第三方回款专门制度以及加强业务培训、业务学习等方式进一步规范、降低第三方回款事项和强化第三方回款的识别及风险控制。报告期内，公司第三方回款金额及占比逐年降低，2023年1-6月，剔除《监管规则适用指引——发行类第5号》5-11具体列示类型的第三方回款情形后，第三方回款占当期含税营业收入比例为0.72%，该类第三方回款类型主要为公司制经销商法定代表人亲属、个体工商户经营者其他亲属以及股东、员工、关联单位等关联方，符合行业经营特点，具有商业合理性。

报告期内，公司第三方回款情况如下：

单位：万元/%

第三方回款类型	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
一、《监管规则适用指引——发行类第5号》5-11具体列示类型				
个体工商户经营者及直系亲属 账户回款	21,172.21	71,758.01	54,839.96	55,051.60

第三方回款类型	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
公司制经销商法定代表人或实际控制人回款	14,496.53	37,307.25	19,058.03	17,466.73
政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款	25.00	126.12	1,115.03	1,826.51
小计	35,693.74	109,191.38	75,013.02	74,344.84
占当期含税营业收入比例	15.42	24.02	22.53	25.44
二、《监管规则适用指引——发行类第5号》5-11未具体列示类型				
公司制经销商法定代表人直系亲属及其他亲属回款	376.60	7,027.00	11,535.85	10,186.60
个体工商户经营者其他亲属账户回款	350.30	6,406.64	7,971.50	6,152.06
客户的股东、合伙人、合作或关联单位、员工	917.62	11,749.41	16,684.13	17,038.83
经销商的下游客户	-	8,064.30	17,637.56	17,762.62
其他	14.31	405.60	1,419.06	3,042.89
小计	1,658.83	33,652.95	55,248.10	54,183.00
占当期含税营业收入比例	0.72	7.40	16.60	18.54
合计	37,352.57	142,844.32	130,261.12	128,527.84
合计占当期含税营业收入比例	16.13	31.43	39.13	43.98

2、公司针对第三方回款的内部控制及降低第三方回款采取的具体措施

公司建立了《应收账款管理办法》及《逾期账款考核暂行规定》等内部控制制度，明确规定了应收账款年度预算管理、客户信用管理、产品赊销额度管理、应收账款对账催款以及逾期账款内部考核等机制。报告期内，公司通过优化信息管理系统、制定第三方回款专门制度以及加强业务培训、业务学习等方式实现第三方回款内部控制完善及第三方回款降低的目标。

报告期期初至2020年3月虚拟子账户运行之前，公司通过逐一识别方式确认销售回款归属对象，即要求销售业务员在客户支付货款时获取汇款人姓名、金额等信息，销售业务员确认回款信息后与财务人员进行回款归属的逐一识别及确认，回款确认归属对象后，公司进行财务账务处理并以短信方式通知销售业务员及客户汇款结果信息。

为了能够及时准确识别销售回款的归属对象及提高管理效率，公司优化信息管理系统，委托合作银行开发了虚拟子账户功能并于2020年3月上线运行，即在一个对公账户下设多个虚拟子账户，各经销商各对应一个收款子账号，每一个虚拟子账户是唯一的且与经销商客户一一对应，通过虚拟子账户，公司财

务人员可快速识别回款对应客户。截至本回复出具之日，除法人等经销商客户未设置虚拟子账户外，公司共计为经销商客户设置虚拟子账户 4,492 个。对于未设置虚拟子账户的客户，如存在第三方回款则要求汇款时备注入账客户名称或出具书面回款说明以确认回款归属对象。回款确认归属对象后，公司进行财务账务处理并以短信方式通知销售业务员及客户汇款结果信息。由此，公司能够及时、准确地甄别第三方回款对应客户，确保第三方回款与相关客户销售收入的可验证性。

为降低第三方回款并结合公司所处行业特点、客户交易习惯特征及业务经营实际情况，公司从存在第三方回款的客户类型、第三方回款方的关系类型以及第三方回款行为发生频次等方面对第三方回款事项进行了整体评估及风险识别，于 2022 年 3 月下发了《关于严格第三方回款管理等事项的通知》并针对性制定了《客户第三方回款管理办法（暂行）》，于 2022 年 11 月修订了《客户第三方回款管理办法》，在制度层面对销售和收款循环中各部门职责及权限、客户信息档案管理、第三方回款管理、第三方回款行为控制、第三方回款对账机制、禁止行为以及第三方回款业务考核等方面做出明确规定，从公司整体层面对第三方回款事项进一步规范，原则上要求除符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-11 具体列示类型的第三方回款有条件允许外，不允许其他第三方回款事项。

根据前述规定，公司原则上禁止第三方回款即不允许客户通过其他主体账户代付货款。客户为公司、个体工商户或其他组织的，应当以客户对公账户回款；客户为自然人的，应当以自然人本人账户回款。销售人员在签订业务合同时应向客户明确强调以合同主体的账户进行付款，规范并减少客户第三方回款。同时考虑行业特点及客户习惯等实际情况，对于客户确有正当理由且确实不可克服并符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-11 具体列示类型的第三方回款情形有条件允许，客户需提供相关身份证明文件、关系证明文件、委托付款函等第三方回款资料进行审批及备案登记。公司财务部门每月会同销售部门进行第三方回款对账工作。公司将第三方回款管理纳入销售人员的年度考核。如发生不符合要求的第三方回款，对相关责任人进行相应处罚。

在制度落实及业务执行过程中，财务部门作为第三方回款的归口管理部门，

负责组织第三方回款专门制度的落实，销售部门负责客户信息收集、资质审核及督促减少第三方回款，管理与信息化部门负责客户信息的维护工作。公司财务部门对第三方回款具体管理措施如下：（1）规范收款行为，签约时即要求客户使用签约方账户进行付款；（2）完善客户档案，建立第三方回款审批备案台账，存档付款方《委托付款函》、银行账户信息及相关身份证明材料等资料；（3）结算环节中，如发生未经审批、备案的第三方进行回款的，销售人员应当及时核实该第三方与客户的关系，对于符合公司规定能够进行备案的，获取相关资料并补充备案，对于不符合规定要求的第三方回款将进行原路退回；（4）建立客户回款明细台账，定期分析督查第三方回款等工作。

与此同时，在客户档案常规管理的基础上，公司在 ERP 系统中建立第三方回款备案信息模块实现客户第三方回款信息电子化备案、维护及回款识别，公司收款单管理界面可显示客户和汇款方名称以及经备案的第三方回款方及其与客户的关系，财务人员可直接识别第三方回款是否符合要求，进一步提高了第三方回款识别与管理的效率。

除上述在制度及内控系统层面的完善及优化外，公司加强销售业务培训及业务学习，强化员工合规意识，责任落实到人，明确销售业务员为第三方回款的直接责任人、销售经理为管理第一责任人，各级责任人承担相应的管理责任。同时，公司通过销售业务员对客户进行第三方回款专项合规宣传，提升客户规范管理水平，进一步控制公司销售回款风险。

通过以上措施，报告期内，公司第三方回款金额及占比逐年降低，取得良好成效；报告期内，公司亦不存在因第三方回款事项而产生的纠纷。

3、公司降低第三方回款的成效

报告期内，公司第三方回款金额及占比逐年降低，自 2022 年 3 月第三方回款专门制度实施后，公司降低第三方回款取得明显成效，具体如下：

期间	第三方回款金额占含税营业收入比例	剔除《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-11 具体列示类型的第三方回款情形后第三方回款占含税营业收入比例
2022 年 4-12 月	21.85%	2.83%
2023 年 1-6 月	16.13%	0.72%

如上表所示，自公司进一步提高第三方回款规范力度后，2022 年 4-12 月剔除《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-11 具体列示类型的第三方回款情

形后第三方回款占含税营业收入比例为 2.83%，2023 年 1-6 月比例为 0.72%，比例下降且占比较低，该类第三方回款类型主要为公司制经销商法定代表人亲属、个体工商户经营者其他亲属以及股东、员工、关联单位等关联方，符合行业经营特点，具有商业合理性。

综上所述，公司第三方回款事项符合公司行业经营特点，公司已建立并完善了销售回款相关内控制度，并严格执行相关内控制度，内部控制机制运行有效，第三方回款比例显著下降，已取得良好效果。

（二）核查程序及核查意见

1、第三方回款资金流与业务的匹配性、付款方与客户之间关系的核查要点及方式

针对发行人的业务特点，保荐机构和申报会计师从资金流、业务流等方面，设计并执行了体系化的收入及第三方回款关系核查程序，覆盖发行人销售业务全流程关键节点，多维度验证发行人收入真实性。具体情况如下：

发行人业务特点	主要维度	核查程序概述	核查结论
客户主要为位于县、市、区的农资经营者，主要体现为经营规模较小的个体工商户、自然人或自然人控制的公司，销售回款较为零散，单笔回款金额较小，总体资金流较大	资金流	执行资金流水核查，对第三方回款事项进行专项核查，评价发行人相关内控制度是否有效执行	发行人第三方回款事项符合其行业经营特点，具备商业合理性，发行人相关内控制度健全，相关控制措施得到有效执行，第三方回款信息统计完整准确，客户与第三方回款方之间的关系能够准确验证
客户以经销商为主，客户分散，交易订单数量较多，交货方式以客户自提为主	业务流	<p>（1）对重要客户执行访谈，访谈客户报告期内涉及的第三方回款金额占比分别为 52.71%、57.22%、59.88%和 56.21%；</p> <p>（2）对重要客户执行函证，函证客户报告期内涉及的第三方回款金额占比分别为 65.35%、69.03%、58.69%和 63.64%；</p> <p>（3）对重要客户执行细节测试，检查销售合同及订单、销售出库单、过磅单、签收单、销售发票、银行回单等原始资料；</p> <p>（4）检查主要第三方回款客户回款金额与销售收入、应收账款的勾稽性</p>	发行人第三方回款资金流与业务流具有匹配性

(1) 执行资金流水核查，对第三方回款事项进行专项核查，评价发行人相关内控设计的合理性及是否有效执行

①对发行人及其子公司报告期内各期流入金额 70% 以上的资金流水进行逐笔核对、匹配银行对账单与银行存款日记账信息；对大额银行流水进行核查，核对交易金额、交易对手方是否与账面记录一致，存在不一致的，与公司第三方回款统计表匹配核对，核查第三方回款信息统计的完整性；

②获取发行人及其子公司报告期内各期银行流水和销售明细账，从销售记录出发，追查至该客户对应的回款信息，核对回款方与发行人客户名称是否一致，全面识别和分析发行人第三方回款情况，复核第三方回款方数量、回款金额及其占比统计的准确性；

③访谈发行人销售负责人，了解发行人行业特点、销售业务和下游客户特征、第三方回款发生的原因，分析第三方回款涉及的客户类型、第三方回款方关系类型、单笔回款金额特征及第三方回款行为发生频次，核查第三方回款合理性；

④了解发行人对销售回款相关的内部控制建立及其规范措施，评价其设计的合理性并测试其运行的有效性

A.访谈发行人财务负责人，了解发行人第三方回款识别方法及付款方身份验证流程、虚拟子账户的开设及使用情况以及第三方回款信息管理情况，选取样本查看虚拟账户的相关统计表及回款单据，查阅发行人与第三方回款相关的信息管理系统运行及客户第三方回款信息电子化备案情况；

B.获取发行人《应收账款管理办法》《逾期账款考核暂行规定》等销售管理制度以及《关于严格第三方回款管理等事项的通知》《客户第三方回款管理办法（暂行）》《客户第三方回款管理办法》第三方回款专门制度；

C.访谈发行人销售负责人和财务负责人，了解业务执行过程中针对第三方回款事项的规范措施以及制度是否有效执行；

D.评价相关内控设计的合理性，针对报告期内不同阶段执行抽样测试，具体情况如下：

a.对于发行人虚拟子账户运行之前的报告期间，综合考虑月度分布每月抽取 30 笔共抽取 90 笔第三方回款原始凭证，检查汇款单上记载确认的客户名称

与账面入账的客户名称是否一致；并进一步检查公司发送的短信通知记录，是否与账面入账的客户名称、回款金额一致；

b.针对发行人虚拟子账户运行后至第三方回款专门制度落实前的报告期间，通过随机抽样的方式抽取 50 笔第三方回款原始凭证，针对开立虚拟子账户的客户第三方回款，检查其汇款单载明的虚拟账户号、虚拟户名等信息与账面入账的客户名称是否一致；针对未开立虚拟子账户的客户第三方回款，检查客户汇款时是否备注入账单位，已备注的检查备注单位与账面入账的客户名称是否一致；未备注的进一步检查其回款说明文件，并检查说明文件所载客户名称与账面入账的客户名称是否一致；进一步检查公司发送的短信通知记录，是否与账面入账的客户名称、回款金额一致；

c.针对第三方回款专门制度实施后的报告期间，通过随机抽样的方式抽取 50 笔第三方回款原始凭证，核查其备案信息的完整性，并核查第三方回款备案信息、银行汇款单（含其备注的入账单位或虚拟账户号及虚拟户名）信息与账面入账的客户名称等的一致性；

d.针对不符合条件的第三方回款处理情况，综合考虑月度分布抽取 30 笔原始凭证进行核查，检查是否按照规定退款。

⑤进一步核查客户与第三方回款方关系

A.获取客户关于第三方回款事项的确认函

获取客户关于第三方回款事项的确认函，确认报告期内客户与第三方回款方的关系及客户自身及第三方与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高或其他关联方不存在关联关系或其他利益安排，亦不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷或其他潜在纠纷。报告期内，第三方回款的客户总计为 3,214 家，对应的第三方回款方共计 6,928 家。报告期内，获取客户关于第三方回款的确认函数量、金额及其占比如下：

单位：家、万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
已获取第三方确认函数量	638	1,710	1,579	1,685
已获取第三方确认函金额	37,313.26	121,656.71	110,765.70	104,112.81
第三方回款总金额	37,352.57	142,844.32	130,261.12	128,527.84
占比	99.89%	85.17%	85.03%	81.00%

B.核查第三方回款方身份证明文件和结婚证、户口簿等关系证明材料以及通过企查查等公开信息查询方式核查个体工商户经营者、单位客户的法定代表人、负责人、股东、合伙人等基本信息，验证客户与第三方回款方的关系匹配的准确性。

⑥对第三方回款中业务员代缴事项进行重点核查

报告期内的 2020 年度及 2021 年度，公司第三方回款中存在业务员代客户回款情况，针对报告期内业务员代客户回款情况，获取客户及业务员的双方确认函并了解业务员代客户回款的原因，抽取代客户付款的发行人业务员相关资金支付凭证，将业务员收取客户货款的资金支付凭证或其他证明单据与转至发行人账户的资金流水进行匹配，核查代客户回款的真实性及代付金额的准确性。报告期内，业务员为客户代缴金额及确认函获取比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
已获取确认函的金额	298.82	1,127.16
业务员代缴金额	354.66	1,369.25
占比	84.26%	82.32%

综上所述，经核查，发行人第三方回款事项符合其行业经营特点，具备商业合理性，发行人相关内控制度健全，相关控制措施得到有效执行，第三方回款信息统计完整准确，客户与第三方回款方之间的关系能够准确验证。

(2) 对重要客户执行访谈程序，确认第三方回款的具体情况

通过对客户进行访谈，向客户了解是否存在第三方回款的情形、第三方回款的原因背景、与第三方回款方的关系、是否存在虚构交易或者延迟、提前付款情形及第三方回款付款方与发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方是否存在关联关系或其他利益安排等，核查报告期内交易额和期末余额以及第三方回款的真实性及合理性。

执行访谈程序的客户报告期内第三方回款金额占比分别为 52.71%、57.22%、59.88%和 56.21%，覆盖比例较高，具体情况如下：

单位：家、万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈客户家数	478	520	500	478
访谈客户中存在第	135	322	341	330

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
三方回款家数				
访谈客户第三方回款金额	20,996.11	85,531.42	74,536.46	67,751.96
第三方回款总金额	37,352.57	142,844.32	130,261.12	128,527.84
金额占比	56.21%	59.88%	57.22%	52.71%

(3) 对重要客户执行函证程序，确认第三方回款的具体情况

向客户执行函证程序，取得客户对报告期各期往来期初期末余额、收入金额、回款金额（含第三方回款金额）的确认。执行函证程序的客户报告期内第三方回款金额占比分别 65.35%、69.03%、58.69%和 63.64%，覆盖比例较高，具体情况如下：

单位：家、万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
函证客户家数	507	544	860	860
函证客户中存在第三方回款家数	149	324	514	512
函证客户第三方回款金额	23,769.66	83,836.45	89,914.04	83,991.67
第三方回款总金额	37,352.57	142,844.32	130,261.12	128,527.84
金额占比	63.64%	58.69%	69.03%	65.35%

(4) 对重要客户执行细节测试，检查收入确认依据性文件

报告期内，发行人第三方回款客户以经销商客户为主。结合重要性水平，抽取经销收入样本进行收入循环的细节测试，取得发行人收入总账和收入明细表，核查收入确认相关的资料，包括销售合同、销售订单、销售出库单、过磅单、签收单、销售发票、银行回单等原始资料，核查原始资料记录是否与收入明细表记录的内容相符，收入确认期间是否准确，账务处理是否正确等，进一步检查发行人的销售政策及收入确认政策在报告期内是否得到有效、一贯执行，收入确认时点是否与发行人会计政策一致，入账金额是否准确完整。

报告期内，经销收入细节测试核查比例分别为 53.65%、52.33%、67.35%和 65.56%，核查程序执行充分，核查覆盖比例较高。

(5) 检查主要第三方回款客户回款金额与销售收入、应收账款的勾稽性

对报告期各期第三方回款金额前十名客户第三方回款金额与销售收入、应收账款等进行勾稽，具体如下：

单位：万元

2023年1-6月						
序号	客户名称	期初应收账款余额 (A)	本期含税收入金额 (B)	第三方回款金额 (C)	直接回款金额 (D)	期末应收账款余额 (F=A+B-C-D)
1	霍邱县城关镇新民农资经营部	-105.96	1,238.87	1,137.33	-	-4.42
2	安徽碧聚农业科技有限公司	-92.13	1,806.54	744.27	1,025.27	-55.13
3	合肥忆佳连连农资经营有限公司	-179.10	1,553.84	725.90	789.80	-140.97
4	宝鸡瑞丰种业有限公司	-32.91	631.78	602.00	-	-3.13
5	六安市宏玲肥料销售有限责任公司	-36.79	557.34	528.62	-	-8.07
6	岷县红四方农业科技服务部	-4.00	511.53	507.53	-	-
7	宁武县农业科技开发中心	-158.91	618.52	461.68	-	-2.07
8	通辽市经济技术开发区善缘农资经销处	-256.03	702.95	456.98	-	-10.06
9	上高县农达农业生产资料经营部	-267.90	680.74	451.48	-	-38.65
10	陕西亿诺丰农业科技有限公司	-1.17	426.76	426.30	10.00	-10.71

(续上表)

2022年度						
序号	客户名称	期初应收账款余额 (A)	本期含税收入金额 (B)	第三方回款金额 (C)	直接回款金额 (D)	期末应收账款余额 (F=A+B-C-D)
1	安徽爱民种业有限公司	-18.45	3,137.32	2,263.89	874.30	-19.32
2	汪洋及其控制的庐江县红四方化肥经营部	-47.38	1,781.59	1,958.34	155.68	-379.81
3	霍邱县城关镇新民农资经营部	-122.29	1,860.33	1,844.00	-	-105.96
4	定远县金苗农资有限公司	-59.20	1,702.00	1,682.09	45.38	-84.66
5	宝鸡瑞丰种业有限公司	-2.32	1,423.57	1,410.64	43.52	-32.91
6	怀远县华鑫农资有限公司	-10.41	1,262.07	1,293.59	-	-41.93
7	通辽市经济技术开发区善缘农资经销处	-125.97	1,118.05	1,248.11	-	-256.03
8	安徽省阜阳市颍上县王红及吴延芳夫妇	-45.59	1,131.32	1,098.34	75.00	-87.60
9	连云港荣峰农资有限公司	-73.30	1,124.82	1,082.72	-	-31.21
10	庐江县庐城镇绿丰农资经营部	-12.60	833.88	1,033.75	-	-212.47

(续上表)

2021年度						
序号	客户名称	期初应收账款余额 (A)	本期含税 收入金额 (B)	第三方回 款金额 (C)	直接回款 金额 (D)	期末应收账 款余额 (F=A+B- C-D)
1	运城市北城供销合作社	-16.96	1,335.13	1,369.10	-	-50.92
2	万家朝控制的安徽碧聚农业科技 有限公司及肥西县花岗镇振农商 贸经营部	-59.35	1,689.25	1,255.35	445.00	-70.45
3	安徽爱民种业有限公司	-12.18	2,152.66	1,358.93	800.00	-18.45
4	河南省南阳市唐河县郭炳乾	-133.14	1,220.85	1,092.00	-	-4.29
5	徐邹及其控制的安徽禹胜农资服 务有限公司	-4.79	1,710.89	1,038.80	739.50	-72.20
6	连云港荣峰农资有限公司	-60.40	930.35	943.25	-	-73.30
7	怀远县华鑫农资有限公司	-6.42	862.92	866.91	-	-10.41
8	安徽省阜阳市颍上县王红	-20.50	795.67	820.76	-	-45.59
9	河南省信阳市固始县梁成国	-106.17	773.23	813.91	-	-146.85
10	安徽省阜阳市颍上县罗颖	4.32	736.57	772.28	-	-31.39

(续上表)

2020年度						
序号	客户名称	期初应收 账款余额 (A)	本期含税 收入金额 (B)	第三方回 款金额 (C)	直接回款 金额 (D)	期末应收账 款余额 (F=A+B- C-D)
1	运城市北城供销合作社	-98.51	1,520.43	1,438.88	-	-16.96
2	河南省南阳市唐河县郭炳乾	-23.68	1,170.54	1,235.00	45.00	-133.14
3	肥东县杨塘凌静化肥经营部	-33.10	1,029.76	1,135.00	-	-138.34
4	宝鸡瑞丰种业有限公司	-19.47	1,019.96	1,043.00	-	-42.51
5	通辽市经济技术开发区善缘农资 经销处	330.69	725.08	1,017.54	-	38.22
6	吉林省长春市李宏亮	-91.02	694.46	818.98	-	-215.54
7	安徽省六安市裕安区葛子贵	-173.52	822.04	781.00	-	-132.48
8	河南省信阳市固始县梁成国	-28.91	680.11	757.38	-	-106.17
9	洪洞县科沔农资有限公司	-1.45	727.44	738.84	-	-12.85
10	长汀县三农农资有限公司	104.59	540.57	671.85	50.00	-76.70

报告期内，销售回款和物流发货均根据客户安排进行，发行人第三方回款与销售收入、应收账款具有勾稽性，发行人第三方回款涉及的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，与业务具有匹配性。

综上所述，发行人第三方回款事项符合其行业经营特点，具备商业合理性，发行人相关内控设计具有合理性，相关控制措施得到有效执行，第三方回款信息统计完整准确，客户与第三方回款方之间的关系能够准确验证，第三方回款资金流与业务流具有匹配性。

2、对第三方回款所对应营业收入的真实性、是否符合行业经营特点的核查

(1) 对第三方回款所对应营业收入的真实性的核查

基于前述，发行人针对销售收入及第三方回款建立健全了内部控制制度，第三方回款对应收入确认有关的销售合同、发货单、出库单、过磅单、银行回单、第三方付款委托说明、第三方与客户的关系证明等原始单据保存完整。报告期内，发行人与客户签订业务合同，约定双方在合同项下的各项权利义务；合同实际执行时，客户向发行人下达订单，发行人根据客户订单约定自提或送货上门，履行合同约定的义务并获得向客户收取对价的权利；若客户因自身原因委托第三方向发行人付款，该第三方回款仅涉及付款环节的资金流转，不改变合同对手方、合同条款等合同约定，不改变货物交付方式及地点等实物流转，不改变发行人根据客户实际收货情况进行的具体账务处理，未对发行人与客户合作的商业实质产生影响。

经获取发行人报告期内银行账户资金流水、销售明细及回款明细，结合收入核查的方式，追查至相关原始材料，根据发行人行业特点及业务模式并结合第三方回款的真实性核查程序进一步核查第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质的一致性，经核查，发行人营业收入真实。

(2) 对发行人第三方回款是否符合行业特点的核查

经查阅同行业可比上市公司公告，同行业可比上市公司司尔特（002538）、芭田股份（002170）、六国化工（600470）、新洋丰（000902）、史丹利（002588）、云图控股（002539）及云天化（600096）上市较早，其招股说明书和年度报告中均未披露第三方回款情况；湖北祥云（集团）化工股份有限公司（以下简称“祥云股份”）主要从事磷肥和复合肥业务，目前正在交易所审核阶段，根据其招股说明书，祥云股份第三方回款对象以自然人为主，系其客户中存在数量较多的中小型个体工商户、小微企业、农户，出于付款方便的考虑由第三方代为付款，2019年至2022年1-6月，第三方回款金额分别为56,639.12

万元、50,245.26 万元、25,241.49 万元和 9,271.96 万元，占当期营业收入（含税）的比例分别为 8.99%、8.19%、3.44%和 1.75%。祥云股份第三方回款金额占比低于发行人，主要系其主营业务中磷肥业务主要产品为磷酸一铵等，磷酸一铵主要用于生产复合肥，客户主要为复合肥生产厂家，基本为法人单位，因此其第三方回款金额占比低于发行人。2019 年至 2022 年 1-6 月，祥云股份磷肥业务收入当期营业收入的比例分别 67.24%、62.69%、65.77%和 64.09%，复合肥收入占当期营业收入的比例分别为 29.73%、35.12%、31.11%和 28.27%。

经访谈发行人管理层，发行人第三方回款产生的主要原因系我国农业发展存在人多地少、耕地分散的特点，农业生产主要以分散在各乡、镇的农户和小农经济组织为主，导致公司所在化肥行业存在终端客户分散、单位用户需求量小的特点，因此发行人客户主要为位于县、市、区的农资经营者，经营场所主要为其家庭门市部，经营方式主要是家庭成员共同经营或朋友合伙经营。出于支付习惯、自身资金安排、交易便利性以及临时资金周转等方面的考虑，通过个体户经营者本人、法定代表人、股东、合伙人、亲属、员工及其下游客户等第三方回款现象比较常见。

同行业可比公司下游客户群体具体情况如下：

公司名称	下游客户群体
司尔特 (002538)	复合肥产品销售，根据重点销售市场区域及业务划分大区，主要以经销商模式销售产品，已逐步形成了一套成熟完善的销售体系和稳定的销售网络，建立起一支稳定的经销商队伍，销售市场在华东地区的基础上，已扩大到全国大部分省份
芭田股份 (002170)	主要采用二级分销模式：即芭田股份—经销商—零售商—用户的销售模式，目前一级经销商数量超过 2,000 家
六国化工 (600470)	产品销售模式呈现多样性，既有以市县为区域的经销模式，又有以乡镇为区域的直销模式，也有以家庭农场、种植大户为对象的大户零售模式
新洋丰 (000902)	销售模式主要采用经销商销售的模式，现有一级经销商 6,000 多家，终端零售商 70,000 多家
史丹利 (002588)	下游客户基本是以县为单位设立的地区经销商，经销商可自行发展分销商，然后逐级向下销售，最后销售到农户。目前，已拥有一支近千人的具有丰富销售经验的销售队伍，开拓了 3,000 多家一级经销商，10 万多家终端网点
云图控股 (002539)	对于复合肥业务，采取由复合肥营销中心统一负责复合肥产品的营销工作，在全国范围内建立以传统经销商渠道、品牌共建战略渠道、现代农服渠道、邮政渠道、农业基地为主的立体化、高效分销网络渠道，营销网络遍布全国各地，拥有一级经销商 5,500 余家、镇村级零售终端网点 10 万余家
云天化 (600096)	化肥产品主要通过其下属销售子公司进行统一经营，各级经销商进行分销的模式实现销售

资料来源：上市公司公告

如上表所示，发行人与同行业可比公司下游客户均存在数量庞大的位于县、

市、区的农资经销商，发行人第三方回款主要系农资经销商的经营特点和交易习惯导致，符合行业惯例。

综上，发行人第三方回款基于正常销售业务形成，符合行业经营特点，具有商业合理性；公司与同行业可比上市公司下游客户均存在数量庞大的位于县、市、区的农资经销商，发行人第三方回款主要系农资经销商的经营特点和交易习惯导致，符合行业惯例。

③对发行人报告期内是否因第三方回款事项产生纠纷的核查

经查阅发行人及其子公司报告期内诉讼或仲裁案件清单及判决书、检索国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网以及中国裁判文书网等网站、通过走访程序向客户了解与发行人是否存在诉讼、纠纷事项并访谈发行人总法律顾问及销售负责人、财务负责人，经核查，发行人报告期内不存在因第三方回款事项产生的纠纷。

3、保荐机构、申报会计师核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人第三方回款资金流与业务具有匹配性，第三方回款所对应营业收入具有真实性、符合行业经营特点。

问题 2

二、请发行人说明期后经营业绩情况及变动的的原因，与同行业可比公司业绩变动趋势是否一致，是否存在经营业绩大幅下滑的风险、是否能够持续满足发行上市条件及发行人的应对措施。请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

（一）发行人说明

1、发行人说明期后经营业绩情况及变动的的原因

公司 2023 年 1-6 月的经营成果较 2022 年同期的变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动额	变动幅度
一、营业收入	212,419.09	243,897.46	-31,478.37	-12.91%
减：营业成本	188,352.17	210,818.99	-22,466.82	-10.66%
税金及附加	921.33	1,032.65	-111.32	-10.78%
销售费用	4,307.63	4,157.14	150.49	3.62%
管理费用	5,286.54	5,043.91	242.63	4.81%
研发费用	3,656.49	4,790.25	-1,133.76	-23.67%
财务费用	870.73	1,014.30	-143.57	-14.16%
加：其他收益	154.68	106.59	48.10	45.12%
投资收益	166.12	57.58	108.54	188.51%
信用减值损失	-263.57	-413.15	149.58	-36.20%
资产减值损失	-226.19	-3,297.58	3,071.39	-93.14%
资产处置收益	0.70	-0.19	0.89	-478.94%
二、营业利润	8,855.95	13,493.47	-4,637.52	-34.37%
加：营业外收入	87.33	43.64	43.69	100.11%
减：营业外支出	4.54	271.72	-267.18	-98.33%
三、利润总额	8,938.75	13,265.40	-4,326.65	-32.62%
减：所得税费用	578.00	1,354.55	-776.55	-57.33%
四、净利润	8,360.75	11,910.84	-3,550.10	-29.81%
归属于母公司股东的净利润	8,213.66	11,014.70	-2,801.03	-25.43%
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润	7,872.28	11,100.38	-3,228.10	-29.08%

2023 年上半年公司营业收入为 212,419.09 万元，较 2022 年上半年下降

12.91%，扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润为 7,872.28 万元，较 2022 年上半年下降 29.08%，主要原因系 2023 年上半年受宏观经济影响化肥市场主要原料价格呈下跌趋势，下游化肥经销商持观望态度，备货较为谨慎导致复合肥产品销量下降；同时由于 2023 年上半年化肥市场行情呈下跌趋势，公司复合肥和氮肥产品毛利率较 2022 年上半年下降，导致公司净利润下降幅度大于销售收入下降幅度。具体分析如下：

(1) 市场因素和非市场因素的影响程度

公司经营成果的变化集中体现在与公司自身经营息息相关的营业毛利及销售费用、管理费用、研发费用等因素的变化上，具体情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	对营业利润影响额
市场因素	营业毛利	24,066.92	33,078.47	-9,011.56
小计		24,066.92	33,078.47	-9,011.56
非市场因素	销售费用	4,307.63	4,157.14	-150.49
	管理费用	5,286.54	5,043.91	-242.63
	研发费用	3,656.49	4,790.25	1,133.76
	税金及附加、财务费用、信用减值损失、资产减值损失等其他因素	1,960.31	5,593.70	3,633.39
小计		15,210.97	19,585.00	4,374.04
合计				-4,637.52

市场因素与公司产品的单价、成本、销量密切相关，非市场因素主要为三项费用、税金及附加、财务费用、信用减值损失、资产减值损失等因素。如上表所示，2023 年上半年公司营业利润较上年同期减少 4,637.52 万元，其中营业毛利较上年同期减少 9,011.56 万元，公司经营业绩下降主要系营业毛利下降影响所致。

(2) 营业收入及毛利率变动分析

公司 2023 年 1-6 月营业收入、毛利率与上年同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年 1-6 月	
	金额	变动幅度	毛利率	金额	毛利率
主营业务收入	210,348.96	-13.20%	11.26%	242,330.96	13.47%

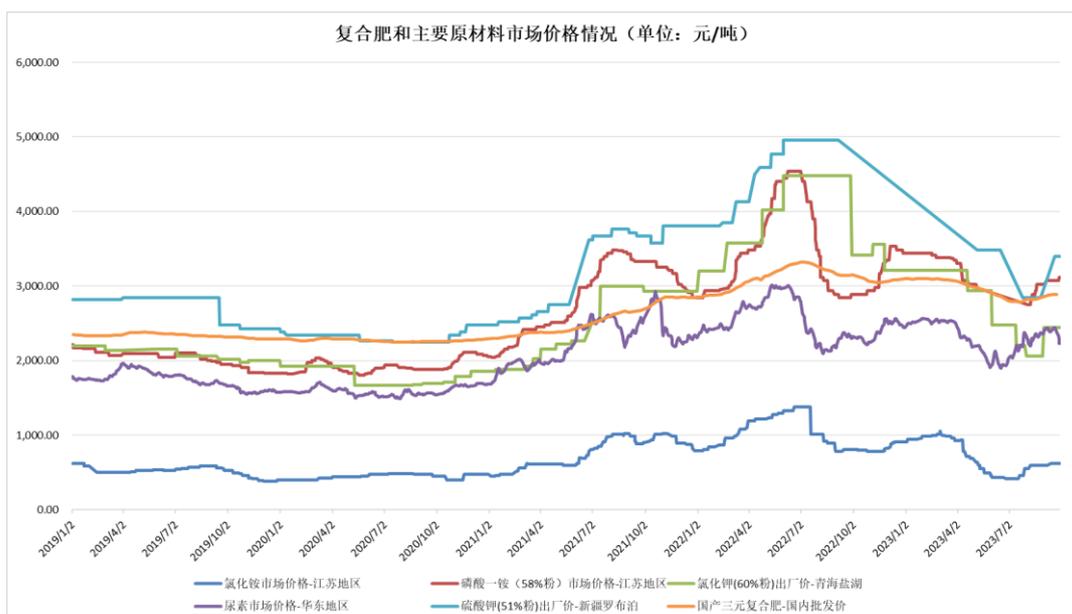
项目	2023年1-6月			2022年1-6月	
	金额	变动幅度	毛利率	金额	毛利率
其中：复合肥产品	176,609.56	-14.27%	11.14%	206,009.28	12.12%
氮肥产品	33,739.40	-7.11%	11.91%	36,321.67	21.10%
其他业务收入	2,070.13	32.15%	18.53%	1,566.50	28.07%
合计	212,419.09	-12.91%	11.33%	243,897.46	13.56%

2023年1-6月，公司营业收入金额为212,419.09万元，较上年同期下降12.91%。其中主营业务收入金额为210,348.96万元，占营业收入比例为99.03%，较上年同期下降13.20%，公司营业收入下降主要系主营业务收入下降所致。

①主营业务收入变动分析

公司所处的行业为化肥行业中的复合肥行业和氮肥行业，复合肥和氮肥是农业种植领域不可或缺的生产资料。2021年以来，在供给侧改革影响主要原材料价格上涨、粮食重要性日益凸显等宏观背景下，国内外化肥价格大幅上涨。2022年初，国际部分地区紧张局势波及全球粮食市场，小麦价格持续攀升，粮价上涨带动农资消费需求。同时，复合肥、氮肥及其主要原材料钾肥、磷酸一铵、氯化铵等因国际原油价格上涨、地区局部冲突、通货膨胀等多重因素震荡上涨、持续走高，2022年下半年则因原油、天然气等能源价格走弱短期内快速下跌，主要原材料全年价格走势波动较大。2023年上半年，受宏观经济影响，化肥市场复合肥、氮肥及其主要原材料钾肥、磷酸一铵、氯化铵整体呈下跌趋势。

公司产品为复合肥及氮肥，氮肥产品主要为尿素。报告期内复合肥和尿素及主要原材料钾肥、磷酸一铵、氯化铵市场价格走势如下：



2023 年 1-6 月，公司复合肥和氮肥产品销售收入、销量和平均销售单价具体情况如下：

产品	项目	2023 年 1-6 月		2022 年 1-6 月
		金额	变动幅度	金额
常规复合肥	销售额（万元）	55,193.67	-18.58%	67,787.34
	均价（元/吨）	2,703.51	-9.92%	3,001.33
	销量（吨）	204,155.26	-9.61%	225,857.66
作物配方肥	销售额（万元）	85,100.19	-21.77%	108,785.64
	均价（元/吨）	2,666.32	-7.59%	2,885.23
	销量（吨）	319,166.72	-15.35%	377,042.83
新型特种肥料	销售额（万元）	36,315.70	23.37%	29,436.31
	均价（元/吨）	3,220.03	-4.70%	3,378.79
	销量（吨）	112,780.63	29.45%	87,120.91
复合肥合计	销售额（万元）	176,609.56	-14.27%	206,009.28
	均价（元/吨）	2,776.43	-7.00%	2,985.55
	销量（吨）	636,102.60	-7.81%	690,021.40
氮肥	销售额（万元）	33,739.40	-7.11%	36,321.67
	均价（元/吨）	2,329.81	-9.11%	2,563.24
	销量（吨）	144,816.03	2.20%	141,701.97

如上表所示，公司 2023 年 1-6 月主营业务收入较上年同期下降 13.20%，主

要系复合肥产品销售收入下降所致。2022 年上半年复合肥市场景气度较高，产品价格呈上涨趋势，经销商订货意愿较强，因此 2022 年上半年复合肥产品销量较高；2023 年上半年复合肥产品市场整体呈下行趋势，下游化肥经销商持观望态度，备货较为谨慎，导致 2023 年一季度复合肥产品销量较上年同期减少 7.47 万吨，2023 年二季度随着春耕用肥季节到来，公司复合肥销量得到恢复，较上年同期销量增加 2.08 万吨，但受市场启动较晚及用肥需求集中释放导致生产供应无法充分满足市场需求等原因影响，公司 2023 年上半年复合肥销量较 2022 年同期减少 5.39 万吨，下降幅度为 7.81%，同时受主要原材料价格下跌影响复合肥产品销售单价较 2022 年同期下降 7.00%，综合导致公司复合肥产品销售收入较上年同期下降 14.27%。其中公司 2023 年 1-6 月常规复合肥销量较 2022 年同期下降幅度小于作物配方肥销量下降幅度，主要原因系 2023 年上半年主要原材料市场价格整体呈下行趋势，其中氯化铵、氯化钾等降幅较大，常规复合肥中的氯基复合肥更具有性价比，经销商更倾向于采购通用性较强和性价比较高的常规复合肥品种；2023 年 1-6 月公司新型特种肥料销量较 2022 年同期增加 25,659.72 吨，持续保持增长。

2023 年 1-6 月公司氮肥产品销售收入较上年同期下降 7.11%，主要原因系 2023 年上半年尿素产品市场整体下行，公司尿素产品销售单价下降所致。

②主营业务毛利率变动分析

公司各类型产品销售单价、单位成本、单位毛利、毛利率情况如下：

产品	项目	2023 年 1-6 月		2022 年 1-6 月
		金额	变动幅度	金额
复合肥	销售单价（元/吨）	2,776.43	-7.00%	2,985.55
	单位成本（元/吨）	2,467.26	-5.96%	2,623.58
	单位毛利（元/吨）	309.17	-14.59%	361.97
	毛利率	11.14%	下降 0.99 个百分点	12.12%
氮肥	销售单价（元/吨）	2,329.81	-9.11%	2,563.24
	单位成本（元/吨）	2,052.45	1.48%	2,022.51
	单位毛利（元/吨）	277.36	-48.71%	540.73
	毛利率	11.91%	下降 9.19 个百分点	21.10%

如上表所示，2023 年 1-6 月公司复合肥和氮肥产品毛利率较上年同期均有所下降，主要原因分析如下：

公司复合肥产品采用成本加成并参照市场价格进行定价，但复合肥产品价格调价时间及幅度与原材料价格变动并不完全同步，同时受储备原材料成本较高影响，2023年上半年公司复合肥产品毛利率下降主要系销售单价下降幅度大于单位成本下降幅度所致。2023年上半年公司复合肥产品单位毛利为309.17元/吨，较2022年上半年下降14.59%，主要原因系2022年上半年化肥市场呈持续上涨趋势，单位毛利额较高所致。公司2020年度、2021年度、2022年度和2023年1-6月复合肥产品单位毛利分别为288.66元/吨、322.56元/吨、306.50元/吨和309.17元/吨，报告期内公司复合肥产品单位毛利总体保持稳定。

公司氮肥产品主要按照市场价格进行定价，2023年上半年公司氮肥产品毛利率下降主要原因系氮肥主要产品尿素2022年以来受市场影响价格波动较大，2023年上半年公司尿素产品销售单价下降幅度较大，单位毛利下降较多所致。

(3) 期间费用等其他利润表项目变动分析

2023年上半年公司期间费用等其他利润表项目变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动额
减：税金及附加	921.33	1,032.65	-111.32
销售费用	4,307.63	4,157.14	150.49
管理费用	5,286.54	5,043.91	242.63
研发费用	3,656.49	4,790.25	-1,133.76
财务费用	870.73	1,014.30	-143.57
加：其他收益	154.68	106.59	48.10
投资收益	166.12	57.58	108.54
信用减值损失	-263.57	-413.15	149.58
资产减值损失	-226.19	-3,297.58	3,071.39
资产处置收益	0.70	-0.19	0.89
对营业利润影响额合计	-15,210.97	-19,585.00	4,374.04

如上表所示，2023年上半年公司销售费用、管理费用、研发费用等其他利润表项目较上年同期变动对营业利润影响额合计为4,374.04万元，主要系受研发费用、资产减值损失变动较大影响所致，其中2023年上半年公司研发费用较上年同期减少1,133.76万元，主要系本期主要原材料价格下降，直接材料领用金额减少所致；资产减值损失较上年同期减少3,071.39万元，主要系2022年6

月末期后大宗原材料及复合肥价格下降幅度较大，公司按照企业会计准则进行减值测试，2022年6月末计提的存货跌价损失和预付款项减值损失较多所致。

2、发行人2023年1-9月经营业绩情况及2023年度经营业绩预计情况

根据容诚会计师出具的《审阅报告》（容诚专字[2023]610Z0103号），公司2023年1-9月主要财务数据与上年末、上年同期数据对比如下：

单位：万元

项目	2023年9月30日	2022年12月31日	变动幅度
资产总额	212,115.75	210,087.37	0.97%
负债总额	106,746.77	118,218.91	-9.70%
所有者权益	105,368.98	91,868.46	14.70%
归属于母公司所有者权益合计	90,085.98	76,705.79	17.44%
项目	2023年1-9月	2022年1-9月	变动幅度
营业收入	300,912.74	316,171.43	-4.83%
营业利润	14,448.71	10,731.12	34.64%
利润总额	14,542.33	10,553.85	37.79%
净利润	13,378.98	10,147.82	31.84%
归属于母公司股东的净利润	13,296.59	9,560.16	39.08%
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润	12,842.16	9,431.29	36.17%

如上表所示，2023年1-9月营业收入为300,912.74万元，公司扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润为12,842.16万元，公司经营业绩较2023年上半年回升较为显著，主要原因系2023年三季度主要化肥品种价格较二季度均出现一定幅度的上涨，由于下游农业种植环节对复合肥和氮肥产品存在较为稳定的需求，公司经销商恢复正常采购节奏，公司复合肥销量和毛利率均稳定回升。

2023年1-9月公司营业收入为300,912.74万元，较2022年1-9月下降4.83%，主要系2023年上半年受宏观经济影响化肥市场主要原料价格下降较多，公司复合肥产品价格较2022年同期下降所致；2023年1-9月公司复合肥产品销量为95.15万吨，较2022年同期增长7.02万吨。

2023年1-9月公司扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润为12,842.16万元，较2022年1-9月增长36.17%，主要原因系一方面2023年三季度公司复合肥销量和毛利率均稳定回升，2023年1-9月公司产品销量较2022年

同期增长，综合毛利率为 12.41%，较 2022 年同期上升 0.82 个百分点；另一方面 2022 年 7 月复合肥及主要原材料价格下降幅度较大，2022 年 1-9 月公司计提的存货跌价损失和预付款项减值损失较多。

基于 2023 年 1-9 月已经实现的经营情况，公司预计 2023 年度营业收入为 391,138.95 万元至 395,138.95 万元，较 2022 年度下降 6.20%至 5.24%，公司预计 2023 年度营业收入下降主要原因系 2023 年上半年受宏观经济影响化肥市场主要原料价格下降较多，公司复合肥和氮肥产品价格较 2022 年下降所致。

公司预计 2023 年度归属于母公司股东的净利润为 14,247.96 万元至 15,047.96 万元，较 2022 年度增长 19.47%至 26.18%，扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润为 13,705.48 万元至 14,505.48 万元，较 2022 年度增长 20.68%至 27.73%，公司预计 2023 年度归属于母公司股东的净利润和扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润增长幅度较大主要原因系 2023 年下半年主要化肥品种价格较二季度均出现一定幅度的上涨，由于下游农业种植环节对复合肥和氮肥产品存在较为稳定的需求，公司经销商恢复正常采购节奏，同时公司持续优化销售渠道和经销商网络，品牌影响力进一步增强，复合肥销量和毛利率均稳定回升，预计 2023 年度复合肥和氮肥产品销量合计较 2022 年度增长 7.60 万吨至 9.30 万吨之间，增长幅度为 5.27%至 6.44%；公司预计 2023 年度综合毛利率在 11.89%至 11.91%之间，较 2022 年度上升 0.71 至 0.73 个百分点。

综上，公司 2023 年 1-9 月经营业绩较 2023 年上半年回升较为显著，预计 2023 年全年经营业绩较 2022 年度将保持稳定增长，持续盈利能力未发生重大不利变化。

3、发行人与同行业可比公司业绩变动趋势一致，核心业务、经营环境、主要指标未发生重大不利变化，经营业务和业绩水准仍处于正常状态，不存在经营业绩大幅下滑的风险，能够持续满足上市条件

如前所述，公司 2023 年 1-6 月经营业绩较 2022 年同期下降主要原因系 2023 年上半年受宏观经济影响化肥市场主要原料价格呈下跌趋势，下游化肥经销商持观望态度，备货较为谨慎导致复合肥产品销量下降；同时由于 2023 年上半年化肥市场行情呈下跌趋势，公司复合肥和氮肥产品毛利率较 2022 年上半年下降所致。

复合肥产品主要应用于农业种植，近年来在国际形势不稳定的大背景下，国家提出保障粮食安全和化肥保供稳价的任务，二十大确立了“全面推进乡村振兴、加快建设农业强国、全方位夯实粮食安全根基”的战略指导，2023 中央一号文也明确提出要“抓好抓紧粮食和重要农产品稳产保供”，化肥作为粮食的“粮食”，市场刚性需求进一步增加。在此背景下，国内主要农作物种植面积持续回升，近两年玉米、小麦等主粮价格明显上涨，农民种植意愿不断提升，农资消费需求进一步增长，带动复合肥需求量增长。

目前化肥市场价格已进入历史合理价格区间，2023 年三季度主要化肥品种价格较二季度均出现一定幅度的上涨，化肥市场价格不存在持续大幅下滑的风险。由于下游农业种植环节对复合肥和氮肥产品存在较为稳定的需求，当原材料价格逐步稳定后，公司经销商恢复正常采购节奏，复合肥销量和毛利率将会稳定回升，公司 2023 年 1-6 月复合肥销量较 2022 年同期下降幅度为 7.81%，相比 2023 年一季度复合肥销量较 2022 年同期下降幅度 21.87%，下降幅度有所收窄；公司 2023 年 1-6 月综合毛利率为 11.33%，与 2022 年全年综合毛利率 11.18% 基本相当，公司主要产品销量和销售毛利率未出现持续下滑的情况。

2023 年 1-9 月公司复合肥销量为 95.15 万吨，较 2022 年同期增加 7.02 万吨；公司净利润为 13,378.98 万元，较 2022 年度全年净利润 12,273.27 万元增长 9.01%，公司产品销量和经营业绩回升明显，持续盈利能力未发生重大不利变化。

公司核心业务、经营环境、主要指标未发生重大不利变化，2023 年上半年公司的业绩下滑程度与行业变化趋势一致，经营业务和业绩水准仍处于正常状态，不存在经营业绩持续大幅下滑的风险，具体如下：

(1) 发行人与同行业可比公司业绩变动趋势一致

公司与同行业可比公司的经营业绩变动对比情况如下：

单位：万元

项目	可比公司	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动幅度
营业收入	司尔特 (002538)	171,803.85	299,128.29	-42.57%
	芭田股份 (002170)	151,742.64	150,894.71	0.56%
	六国化工 (600470)	331,960.28	441,162.57	-24.75%
	新洋丰 (000902)	804,924.32	961,703.77	-16.30%
	史丹利 (002588)	520,238.63	557,878.27	-6.75%

项目	可比公司	2023年1-6月	2022年1-6月	变动幅度
	云图控股（002539）	1,075,211.98	1,113,860.36	-3.47%
	云天化（600096）	3,521,865.11	3,662,256.92	-3.83%
	平均值	-	-	-13.87%
	发行人	212,419.09	243,897.46	-12.91%
净利润	司尔特（002538）	14,631.63	49,112.09	-70.21%
	芭田股份（002170）	12,132.72	7,508.94	61.58%
	六国化工（600470）	2,038.87	24,067.84	-91.53%
	新洋丰（000902）	69,653.18	94,061.25	-25.95%
	史丹利（002588）	39,683.69	36,709.95	8.10%
	云图控股（002539）	50,797.53	99,940.55	-49.17%
	云天化（600096）	333,321.12	414,482.97	-19.58%
	平均值	-	-	-26.68%
	发行人	8,360.75	11,910.84	-29.81%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	司尔特（002538）	13,585.01	47,146.51	-71.19%
	芭田股份（002170）	9,399.16	6,525.21	44.04%
	六国化工（600470）	566.43	17,913.31	-96.84%
	新洋丰（000902）	67,406.84	91,055.87	-25.97%
	史丹利（002588）	38,099.02	35,118.52	8.49%
	云图控股（002539）	37,677.24	92,448.03	-59.24%
	云天化（600096）	257,768.70	335,804.59	-23.24%
	平均值	-	-	-31.99%
	发行人	7,872.28	11,100.38	-29.08%

如上表所示，发行人 2023 年 1-6 月营业收入、净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较 2022 年同期变动幅度与同行业可比公司变动幅度平均值基本一致，其中芭田股份、史丹利 2023 年 1-6 月净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较 2022 年同期呈上涨趋势，与公司净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润变动趋势存在差异，主要原因系芭田股份通过打通磷矿资源上游产业链，磷矿石销售收入同比增加且毛利较高，因此芭田股份 2023 年 1-6 月营业收入较 2022 年同期基本持平而净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润上涨幅度较大；史丹利新建黎河基地 30 万吨/年喷浆硫基复合肥生产线于 2023 年一季度投产同时 2023 年 1-6

月其利息收入和对联营企业和合营企业的投资收益同比增加，因此史丹利 2023 年 1-6 月净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较 2022 年同期呈小幅上涨趋势。

综上，2023 年上半年公司与同行业可比公司业绩变动趋势一致，不存在重大差异。

（2）发行人核心业务、经营环境、主要指标未发生重大不利变化

①发行人核心业务未发生重大不利变化

公司核心业务保持稳定，是持续经营的重要支撑。公司主要从事复合肥和氮肥产品的研发、生产、销售和服务。报告期内，公司的主营业务未发生重大变化。复合肥产品作为公司的核心业务，是公司持续稳定经营的重要保障。2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司主营业务收入占营业收入比例分别为 96.39%、97.68%、99.32%和 99.03%，复合肥产品收入占主营业务收入的比重分别为 82.81%、80.88%、85.30%和 83.96%。公司业务模式、主要客户情况、主要供应商情况、市场竞争格局整体保持稳定。

②发行人经营环境未发生重大不利变化

A.化肥是重要的农业基本生产资料，一直以来是国家支持的重要农业生产资料行业

粮食安全是国家安全的重要基础，是关系国计民生的压舱石。化肥是重要的农业基本生产资料，直接关系农业增产增效、农民增收致富、国家粮食安全和重要农产品供应，是国家支持的重要农业生产资料行业。

a.支持农业、农村发展的政策

农业是我国的基础产业。2022 年 2 月 22 日，《中共中央国务院关于做好 2022 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》，即 2022 年中央一号文件发布，强调全面落实粮食安全党政同责，严格粮食安全责任制考核，确保粮食播种面积稳定、产量保持在 1.3 万亿斤以上；提出要健全农民种粮收益保障机制，2022 年适当提高稻谷、小麦最低收购价，稳定玉米、大豆生产者补贴和稻谷补贴政策。2023 年 2 月 13 日，《中共中央国务院关于做好 2023 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》，即 2023 年中央一号文件发布，强调全力抓好粮食生产，确保全国粮食产量保持在 1.3 万亿斤以上；要求健全农民种粮挣钱得利、地方抓粮

担责尽义的机制保障，继续提高小麦最低收购价，合理确定稻谷最低收购价，稳定稻谷补贴，完善农资保供稳价应对机制。一号文件从纲领政策上稳定了粮食种植面积和盈利能力，有利于激发种植户的种粮积极性，从而为复合肥行业发展带来了良好基础。

b.对农村和农业的持续补贴政策

为了促进粮食生产稳定发展，调动农民种粮积极性，保障粮食安全，我国一直实行力度较大的惠农政策，农业补贴是我国“三农”政策的重要组成部分。2016年中央一号文件明确提出，将种粮农民直接补贴、良种补贴、农资综合补贴合并为农业支持保护补贴，重点支持耕地地力保护和粮食产能提升，将在全国范围内进行实施。我国粮食生产主要以广大农户家庭联产承包生产为主，具有抗风险能力较弱、生产技术水平低、产出效率不高的特点。实施农业补贴政策一方面可以降低广大农业生产者的生产成本、降低农业生产风险，维持和提高农业生产者的种粮积极性；另一方面，农业补贴可以增加农业生产者收入，缩小城乡居民收入差距，保障农业生产者的社会利益和经济利益。农民种粮积极性的提高和收入持续增长有利于促进复合肥行业的平稳发展。

c.国家对化肥行业的保障政策

化肥是粮食的“粮食”，化肥保供稳价直接关系粮食等农业生产稳定。2021年以来受生产成本推动、国际市场传导、社会库存较低等因素综合影响，国内化肥价格明显上行，为保障化肥市场供应和价格稳定，国家出台一系列政策保障化肥生产和流通，包括优先保障化肥企业原料、能源等生产要素供应，优先保障产能60万吨/年（实物量）以上重点化肥厂供应国内市场化肥的生产用能指标及能源供应，保障供应国内的化肥生产原辅料及成品运输以及国家化肥商业储备承储企业化肥调运需要，着力保障疫情、灾情发生地区化肥铁路运输畅通、装卸正常，严格按照最新通知要求，落实好农用化肥运价优惠政策等。复合肥企业直接受惠于国家化肥保供稳价政策，有利于保证生产经营的平稳。

B.种植面积总量有效支撑对化肥的刚性需求，同时化肥减量增效行动的推进和农产品种植结构的优化将进一步提升对复合肥产品的需求

化肥终端消费群体主要是农业种植户，化肥的需求量与农作物播种面积及施肥习惯息息相关。粮食安全是国家安全的重要基础，是关系国计民生的压舱

石，中央高度重视粮食生产，中央财政也对强农惠农的支持力度大，整体来看，我国农作物播种面积基本处于波动增长趋势。2020 年以来，受农产品价格上涨影响以及各地层层压实粮食生产责任，进一步加大粮食生产扶持力度，全国农作物播种面积连续两年实现增长。未来考虑到粮食安全的战略地位以及严守 18 亿亩耕地红线的政策要求，我国农作物播种面积预计将保持稳定，稳定的种植面积总量有效支撑对化肥的刚性需求。

同时随着农业农村部化肥减量增效行动的持续推进，由于复合肥的利用率较高，因此复合肥的施用比重有望进一步提高。此外，随着社会经济的发展和人民生活水平的提高，居民膳食结构不断改善，食物消费也日趋多样化，长期来看，这种趋势将促进农产品种植结构优化，对肥料数量和配比的要求普遍高于粮食作物的经济作物在农作物播种面积中的占比逐年提高，进而增加复合肥的市场需求。

C.公司竞争优势相对突出，市场份额较高

经过多年发展，公司目前已在安徽合肥、湖南醴陵、湖北随州、吉林扶余建设有生产基地，具有尿素 30 万吨/年、各类复合肥 230 万吨/年、水溶肥 5 万吨/年的生产能力，根据中国磷复肥工业协会统计数据，2020 年、2021 年和 2022 年，公司复合肥产销量行业排名分别为第 13 位、第 12 位和第 11 位，位列全国复合肥行业前列。根据国家统计局数据，2019 年至 2021 年全国年平均复合肥施用量约为 2,250 万吨（折纯），按照 45%总养分含量折算全国复合肥施用量实物量约为 5,000 万吨，以此计算公司复合肥 2022 年度市场占有率约为 2.40%。

D.公司与下游客户、供应商合作稳定，业务关系良好

报告各期，公司同经销商建立了良好的合作关系，经销商体系稳定。公司重视优质客户的发展，培育综合实力强的大客户的同时，重视中小客户的开发和储备，拥有庞大的中小客户群，公司的客户群体保持稳定，未发生重大变化。公司同磷酸一铵、氯化铵、氯化钾等原材料供应商建立了长期合作关系，可以降低采购成本、保障产品质量稳定和供应及时。公司供应商和客户体系未发生重大不利变化。

E.公司保持了稳定的员工结构，是持续盈利能力的重要基础

2020年末、2021年末、2022年末和2023年6月末，公司及子公司员工总数分别为1,005人、1,052人、1,128人和1,133人，人员结构保持稳定，报告各期董事、高级管理人员及核心技术人员未发生重大变化，保证了公司的生产经营稳定。

③主要指标未发生重大不利变化

报告期各期末，公司资产总额分别为205,824.04万元、198,001.50万元、210,087.37万元和201,905.11万元，归属于母公司所有者权益分别为53,828.81万元、65,007.97万元、76,705.79万元和85,000.25万元，整体呈现增长趋势；公司资产负债率（母公司）分别为67.98%、60.90%、57.37%和50.65%，总体保持平稳，未发生重大变化，整体偿债能力较稳定。

报告期各期，公司营业收入分别为268,099.27万元、305,369.31万元、417,008.72万元和212,419.09万元，净利润分别为11,553.99万元、11,061.61万元、12,273.27万元和8,360.75万元，2020年至2022年收入呈现不断上升的趋势，净利润整体保持稳定，盈利能力较强。

2020年至2022年基本每股收益分别为0.80元、0.74元和0.80元，保持稳定；2020年-2022年加权平均净资产收益率分别为20.06%、18.65%和16.83%，有所下降，主要受加权平均净资产不断增加的影响，具有合理性。

④发行人的经营业务和业绩水准仍处于正常状态

如前所述，2023年上半年，受宏观经济影响，化肥市场复合肥、氮肥及其主要原材料钾肥、磷酸一铵、氯化铵整体呈下跌趋势，下游化肥经销商持观望态度，备货较为谨慎，导致2023年上半年复合肥销量较2022年同期减少5.39万吨，下降幅度为7.81%；同时由于2023年上半年化肥市场行情呈下跌趋势，公司复合肥和氮肥产品毛利率较2022年上半年下降，导致公司净利润下降幅度大于销售收入下降幅度。

目前化肥市场价格已进入历史合理价格区间，2023年三季度主要化肥品种价格较二季度均出现一定幅度的上涨，化肥市场价格不存在持续大幅下滑的风险。由于下游农业种植环节对复合肥和氮肥产品存在较为稳定的需求，当原材料价格逐步稳定后，公司经销商恢复正常采购节奏，复合肥销量和毛利率将会稳定回升。2023年1-9月公司复合肥销量为95.15万吨，较2022年同期增加

7.02万吨；公司净利润为13,378.98万元，较2022年度全年净利润12,273.27万元增长9.01%，公司产品销量和经营业绩回升明显，公司经营业务和业绩水准处于正常状态，不存在经营业绩持续大幅下滑的风险。

（3）发行人能够持续满足上市条件

公司复合肥产品和氮肥产品主要应用于农业种植，因此公司主要产品销量受农业种植季节性影响存在一定的季节性特征，一般第二季度和第四季度销量占比较高。其中针对四季度的生产经营，10月份系秋季种植用肥旺季，12月份是下游经销商为下一年春季用肥旺季进行备货的旺季，因此第四季度公司复合肥销量一般高于第三季度。目前化肥价格已进入历史合理价格区间，不存在持续大幅下滑的风险，经销商恢复了正常的采购和备货节奏，同时主要原材料价格保持稳定保证了复合肥产品毛利保持稳定，公司预计第四季度复合肥产品的销量和毛利不存在重大不利变化的情况。

结合前述对影响公司经营业绩主要因素的分析，公司基于2023年1-9月已经实现的经营情况，公司预计2023年度营业收入为391,138.95万元至395,138.95万元，较2022年度下降6.20%至5.24%，公司预计2023年度营业收入下降主要原因系2023年上半年受宏观经济影响化肥市场主要原料价格下降较多，公司复合肥和氮肥产品价格较2022年下降所致。

公司预计2023年度归属于母公司股东的净利润为14,247.96万元至15,047.96万元，较2022年度增长19.47%至26.18%，扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润为13,705.48万元至14,505.48万元，较2022年度增长20.68%至27.73%，公司预计2023年度归属于母公司股东的净利润和扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润增长幅度较大主要原因系2023年下半年主要化肥品种价格较二季度均出现一定幅度的上涨，由于下游农业种植环节对复合肥和氮肥产品存在较为稳定的需求，公司经销商恢复正常采购节奏，同时公司持续优化销售渠道和经销商网络，品牌影响力进一步增强，复合肥销量和毛利率均稳定回升，预计2023年度复合肥和氮肥产品销量合计较2022年度增长7.60万吨至9.30万吨之间，增长幅度为5.27%至6.44%；公司预计2023年度综合毛利率在11.89%至11.91%之间，较2022年度上升0.71至0.73个百分点。

综上，公司预计2023年全年经营业绩较2022年度将保持稳定增长，公司

将持续满足发行上市条件。

针对公司经营业绩下降的风险，公司已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（三）业绩季节性波动及下滑风险”及“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”之“（三）业绩季节性波动及下滑风险”进行了披露。

4、发行人为提升盈利能力采取的应对措施

针对经营业绩下降风险，公司采取的主要应对措施如下：

（1）持续提升央企品牌优势，扩大销售规模

公司主动服务国家战略，坚持主责主业，以优质产品为依托，凭借深厚的历史积淀和红色传承，坚持深耕农化服务，服务“三农”，持续提升公司品牌优势，优化公司销售渠道和经销商网络，扩大销售规模。2020年至2022年，公司复合肥业务销售量分别为1,133,762.45吨、1,032,484.82吨和1,197,065.34吨，2022年度市场占有率约为2.40%，公司复合肥业务保持在市场前列。

2023年上半年受宏观经济影响化肥市场主要原料价格呈下跌趋势，下游化肥经销商持观望态度，备货较为谨慎导致2023年1-6月复合肥产品销量下降。目前化肥市场价格已进入历史合理价格区间，当原材料价格逐步稳定后，公司经销商恢复正常采购节奏，复合肥销量稳定回升，2023年1-9月公司复合肥产品销量为95.15万吨，较2022年同期增加7.02万吨，公司预计2023年全年复合肥和氮肥产品销量合计较2022年度增长7.60万吨至9.30万吨之间，增长幅度为5.27%至6.44%。

（2）坚持科技创新，丰富产品品类，提升产品市场竞争力和盈利能力

公司坚持推进新工艺、新技术的应用，加大新型特种肥料的研发与推广，不断优化丰富产品结构；探索系统推进农业面源污染治理的技术路径，推出了含聚天门冬氨酸复合肥料等一批优质安全、高效适用的农业面源污染综合防治缓释肥、增效肥等新型肥料产品；利用公司农化服务的优势，广泛开展田间示范，提高新型特种肥料的销售量。报告期内，公司新型特种肥料销售量分别为108,711.18吨、120,895.63吨、131,217.61吨和112,780.63吨，呈逐年上涨趋势。

未来，随着公司募投项目扩建20万吨/年新型增效专用肥料项目和扩建5万吨/年经济作物用专用优质钾肥及配套工程项目的建设投产，公司将补齐在优

质硫酸钾复合肥方面的产品短板，公司市场地位有望进一步增强。

同时公司拟建设“年产 8 万吨大颗粒缓释尿素项目”，主要是将公司尿素装置生产的小颗粒尿素进一步加工为大颗粒缓释尿素，进一步提升产品附加值，降低尿素产品价格波动风险。

（3）加强与大宗原材料供应商合作，降低原材料采购风险

公司加强大宗原材料价格风险管理和应对，对于市场变化较快的复合肥大宗原材料，坚持战略采购与询比价相结合的模式。继续加大与国内拥有氯化钾、硫酸钾、尿素、磷酸一铵等资源优势的实力雄厚、信用良好的企业展开长期合作；同时，在市场价格波动的情况下争取主要原材料保价稳供，既稳定采购渠道又获得较好的价格水平，持续降低原材料采购成本。

（4）加强信息化建设，持续提升运营管理水平

公司加强“两化”融合建设，提升工业化、信息化水平，以 ERP 为核心，逐步实现企业核心管控系统与各专业系统间的集成，在提升业务效率的同时，实现业务流、信息流、资金流的有效整合，实现公司内部的高效业务协同和资源调配。

同时公司以信息化建设为契机，加强过程管控，降低原材料消耗，加强节能降耗，提高资源利用效率，推广节能技术。公司通过创新工艺、设备改造、信息与自动化运用，将现有一套复合肥装置改造为挤压造粒工艺，实现柔性化清洁生产，促进节能降耗、提质增效，为绿色发展提供支撑。

（二）保荐机构、申报会计师核查意见

1、核查程序

（1）查阅相关政策文件、行业研究报告并访谈发行人管理层，了解发行人所处行业情况、市场环境、重要政策、发行人竞争优势、相关因素对发行人业务的影响、未来发展趋势、发行人采取的应对措施以及发行人核心业务、经营环境、主要指标等方面是否发生重大不利变化；

（2）访谈发行人销售业务负责人，了解发行人核心业务、主要产品的销售价格、竞争趋势、市场环境等是否发生重大变化以及本期销售出现下滑的原因；

（3）获取报告期内复合肥和尿素及主要原材料钾肥、磷酸一铵、氯化铵市场价格走势，了解化肥行业公开市场情况；访谈发行人采购业务负责人，了解

发行人主要原材料的市场供应情况、价格等是否发生重大变化以及针对原材料价格波动而采取的措施；

(4) 获取发行人各期销售明细，对比主要产品单位售价、单位成本和单位毛利的变化，分析主营业务毛利率变动的原因；

(5) 获取发行人报告期内主要产品分季度的销量，分析各季度销量变动的合理性；

(6) 查询并获取同行业上市公司各期财务报表，对比分析同行业上市公司经营业绩的变动趋势，并与发行人经营业绩变动情况进行对比，分析发行人业绩变动与行业变动趋势是否一致；

(7) 获取发行人 2023 年 1-9 月财务报表、产品销量等，对比分析发行人经营业绩的恢复情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为，

(1) 2023 年上半年发行人营业收入为 212,419.09 万元，较 2022 年上半年下降 12.91%，扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润为 7,872.28 万元，较 2022 年上半年下降 29.08%，主要原因系 2023 年上半年受宏观经济影响化肥市场主要原料价格呈下跌趋势，下游化肥经销商持观望态度，备货较为谨慎导致复合肥产品销量下降；同时由于 2023 年上半年化肥市场行情呈下跌趋势，发行人复合肥和氮肥产品毛利率较 2022 年上半年下降，导致发行人净利润下降幅度大于销售收入下降幅度；

(2) 发行人核心业务、经营环境、主要指标未发生重大不利变化，2023 年上半年公司的业绩下滑程度与行业变化趋势一致；2023 年 1-9 月公司复合肥销量为 95.15 万吨，较 2022 年同期增加 7.02 万吨；公司净利润为 13,378.98 万元，较 2022 年度全年净利润 12,273.27 万元增长 9.01%，发行人产品销量和经营业绩回升明显，持续盈利能力未发生重大不利变化；发行人经营业务和业绩水准仍处于正常状态，不存在经营业绩持续大幅下滑的风险；

(3) 发行人已采取针对性措施应对经营业绩波动，提升盈利能力，应对措施有效；发行人预计 2023 年全年经营业绩较 2022 年度将保持稳定增长，发行人将持续满足发行上市条件。

保荐机构总体意见

对本回复中发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为《关于中盐安徽红四方肥业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》之盖章页）

中盐安徽红四方肥业股份有限公司



2023年11月30日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于中盐安徽红四方肥业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，承诺本回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事长（法定代表人）： 陈勇
陈 勇

中盐安徽红四方肥业股份有限公司

2023年11月30日



(本页无正文，为国元证券股份有限公司《关于中盐安徽红四方肥业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人签名： 王奇 姚成
王 奇 姚 成



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于中盐安徽红四方肥业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长（法定代表人）：



沈和付

国元证券股份有限公司

2023年11月30日

