

安徽荃银高科种业股份有限公司

收购四川竹丰种业股份有限公司股权的可行性研究报告

目 录

第一章 项目概况	1
一、项目背景	1
二、目标企业基本情况	2
第二章 投资方案	5
一、投资总额	5
二、付款方式	5
三、项目资金筹措	6
第三章 项目的必要性分析	6
一、行业背景分析	6
二、收购的可行性分析	7
三、项目实施的必要性分析	9
第四章 项目实施计划	9
一、项目管理	9
二、收购后开展的业务	10
三、组织架构及制度建设	10
四、人才队伍建设	10
第五章 项目投资效益分析	11
一、经营利润估算	11
二、财务评价	12
第六章 项目风险及控制	12
一、市场风险	12
二、人力资源不足的风险	13
三、管理风险	13
第七章 过渡期安排	14
第八章 项目结论	14

安徽荃银高科股份有限公司投资发展部
2010年8月

第一章 项目概况

一、项目背景

（一）项目名称

安徽荃银高科种业股份有限公司（以下简称“公司”或“荃银高科”）收购四川竹丰种业有限公司（以下简称“竹丰种业”）。

（二）项目承办单位概况

荃银高科（300087，SZ）成立于2002年7月24日，是安徽省高新技术企业，安徽省农业产业化龙头企业，合肥市科技创新型企业，安徽省科技创新型试点企业。

自公司创立以来，荃银高科坚持现代化种业技术产业化的发展方向，利用现代生物技术，主要从事高产、优质杂交水稻种子的研发、繁育、推广及服务，走出了一条“以科技为源头、以市场为导向、产学研相结合、育繁推一体化”的现代种业技术创新之路。

荃银高科储备了较为丰富的杂交水稻种质资源，先后取得了1项国家发明专利（具有隐性标记杂交水稻亲本及品种的选育方法）、9个植物新品种权（新安S、新两优6号、农丰A、Y恢909、YR293、03S、2148S、YR188、新华S），通过国家级和省级审定的品种达19个（16个杂交水稻品种、1个杂交油菜品种和2个杂交棉花品种）。

荃银高科是较早从事两系法杂交水稻制种的企业，有丰富的生产经验和种质资源，因而在育种技术上具有明显的优势。公司的主导产品“新两优6号”是农业部2006年认定的第一批超级水稻推广品种，也是全国三大稻区之一——长江中下游地区两系杂交水稻的主要推广产品之一。

经过多年的市场开拓和诚信经营，“荃银”系列杂交水稻品种以其优质、高产、多抗、适应性广的特点得到了广大粮农的认可，品牌影响力不断增强，客户美誉度持续提高，杂交水稻的种子销量持续攀升，公司在我国主要的水稻产区建立了稳定的市场基础。此外，荃银高科还积极开拓国外市场。目前，“荃银”系列杂交水稻良种已享誉东南亚地区，与孟加拉、巴基斯坦、印尼等国的许多客户都建立了良好的业务关系。

2010年5月26日，荃银高科的成功上市实现了企业新的跨越，标志着公司的发展进入了一个新起点。在当前种业竞争日益激烈的形势下，荃银高科只有坚持发展才能永葆生机，才能实现新的突破。为此，公司将在已有成绩的基础上充分发挥自身优势，坚持自主创新，努力做强做大杂交水稻种子产业。其中，实施企业并购重组是重要举措之一。通过并购，将荃银高科的成功模式推广并应用到荃银高科的控股公司，实行低成本扩张策略，占领水稻产业的地域资源和市场资源，快速拓展市场，在不同的区域培育出多个“荃银高科”，实现公司的战略目标，做强做大公司的杂交水稻业务。

“太阳每天都在升起，我们每天都在努力”，荃银高科将继续秉承“诚信、质量、服务”的经营理念，续写新的辉煌。

二、目标企业基本情况

（一）公司概况

中文名称：四川竹丰种业有限公司

注册资本：500万元

法定代表人：高大林

注册地址：四川省绵竹市剑南镇通汇街155号

成立日期：2005年1月7日

经营范围：农作物种子研发与销售（农作物种子经营许可证有效期至2011年11月30日）植物生长调节剂销售。（以上经营范围国家限制或禁止经营的除外，需经有关部门批准的，必须取得相关批准后，按照批准的事项开展生产经营活动）

四川竹丰种业有限公司是由原绵竹市种子公司（国有）改制设立的有限责任公司。承接了原绵竹市种子公司所有债权债务、动产和不动产、无形资产及生产基地。设立以来，竹丰种业坚持“质量第一，信誉至上”的经营理念，具有四川省主要农作物种子生产、经营资格，是德阳市农业产业化重点龙头企业。（注：竹丰种业公司所在地四川省绵竹市为县级市，隶属于地级市德阳市）

近年来，竹丰种业的制种基地保持在5000~10000亩之间，年产各类农作物种子曾高达500多万斤。“竹丰”牌良种畅销四川省内外市场。竹丰种业坚持科技是第一生产力的指导思想，长期以来同科研院校紧密合作，依托自身优势，协

作研发或自主研发水稻品种十多个。

竹丰种业自主开发的品种有竹丰优 009、竹丰优 28、竹丰优 219。其中，竹丰优 009 于 2005 年通过四川省品种审定，2007 年通过贵州省认定，2008 年通过陕西省认定，2009 年通过云南省认定。竹丰优 28 于 2007 年通过陕西省品种审定，2009 年通过云南省认定。竹丰优 219 于 2010 年申报云南省审定，预计今年年底或明年三月通过审定。

竹丰种业拥有三个不育系和两个恢复系(其中两个不育系已经申请国家知识产权保护)。分别是：竹丰 1A (273A)、竹丰 2A (605A)、竹丰 3A (638A)、竹恢 3219、竹恢 3208。

竹丰种业经授权开发的水稻品种有 B 优 838、B 优 827、红优 2009、冈优 2009、C 优 2040、B 优 0801 以及油菜品种使用权贵杂 5 号等，它们分别通过了四川、湖北、福建、云南等省的品种审定，其中两个品种国家审定。

目前，竹丰种业生产和销售的杂交水稻品种主要为竹丰优 009、竹丰优 28、冈优 2009、C 优 2040、B 优 838、B 优 827、不育系等。其杂交水稻品种在四川、云南、重庆、贵州、陕西等西南片建立了发展的良好基础，同时也陆续进入了湖北、福建、河南、安徽等地区，销售区域和销售量都在不断扩展。2009 年，竹丰种业共计销售杂交水稻种子 70 多万公斤，其中委托制种约 15 万公斤；2010 年预计可销售杂交水稻种子 100 多万公斤，其中委托制种 40 多万公斤。

竹丰种业还同时代理销售杂交玉米、杂交油菜品种。贵杂 5 号是贵州大学与贵州省种子站联合选育，2003 年经贵州省审定的油菜品种。2009 年 7 月，竹丰种业通过受让取得该品种的生产经营权（除贵州省外）。目前贵杂 5 号已面向四川、河南、湖北部分区域市场进行销售。

(二) 股权及控制情况

股东姓名	出资数额 (万元)	股权比例
何其明	154.4	30.88%
高大林	70	14%
李兵伏	55	11%
杨少春	24.4	4.88%
陈明华	20.1	4.02%
李运和	18.2	3.64%
邱德富	17.6	3.52%
罗云先	17.3	3.46%

叶涛	36.2	7.24%
黄兴全	15.5	3.10%
党贵明	15.3	3.06%
肖波	31.3	6.26%
谭莹	14.7	2.94%
王勇	5	1%
胡同军	5	1%
合计	500	100%

公司本次计划收购何其明先生等 15 位股东持有的竹丰种业 51% 股权，收购完成后荃银高科成为竹丰种业控股股东。

（三）经营情况

1、简要利润表（单位：元）

项目	2010 年 1-6 月	2009 年度	2008 年度
主营业务收入	6,663,771.74	16,255,763.37	18,779,024.00
营业利润	2,729,080.93	3,805,457.62	2,188,207.09
利润总额	5,062,838.45	3,782,942.20	2,198,207.09
净利润	5,062,838.45	3,782,942.20	2,198,207.09

2、简要资产负债表（单位：元）

项目	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日
资产总计	14,220,416.13	16,206,871.69
流动资产	10,752,294.17	12,577,524.80
非流动资产	3,468,121.96	3,629,346.89
负债合计	2,706,454.52	9,755,748.53
流动负债：	2,706,454.52	8,928,735.63
非流动负债合计	0	827,012.90
所有者权益合计	11,513,961.61	6,451,123.16

截至 2010 年 6 月 30 日：竹丰种业的负债全部为 2,706,454.52 元，全部为流动负债，系正常经营活动产生。

3、对外担保情况

截至 2010 年 6 月 30 日，竹丰种业无任何设备抵押、股权质押等权利限制情形，不存在对外担保的情况。

4、或有负债的承诺

竹丰种业承诺，截止本次收购之股权变更登记日，竹丰种业没有或有负债，若出现或有负债，由竹丰种业原股东承担。

（四）组织结构

竹丰种业建立了股东会、董事会、监事及经营管理层等公司组织结构。股东会是竹丰种业的最高权力机构，由全体股东组成；董事会是竹丰种业决策机构，由五名董事组成，另设一名监事，聘任总经理一名。总经理负责公司日常的经营管理工作。竹丰种业业务部门包括生产科研部、市场营销部、检验储运部、财务部、办公室。

第二章 投资方案

一、投资总额

1、目标企业资产评估审计情况

根据国富浩华会计师事务所有限公司出具的【浩华审字(2010)第 1162 号】审计报告，截至 2010 年 6 月 30 日，四川竹丰种业有限公司所有者权益账面价值 1,151.39 万元。

根据亚洲（北京）资产评估有限公司出具的京亚评报字[2010]第 088 号评估报告，截至 2010 年 6 月 30 日，四川竹丰种业有限公司股东全部权益价值评估值 1,920.75 万元。

2、本次股权转让价值确定

本次股权转让价值以评估机构的评估结果为确定依据。根据亚洲（北京）资产评估有限公司出具的京亚评报字[2010]第 088 号评估报告，截至 2010 年 6 月 30 日，四川竹丰种业有限公司股东全部权益价值评估值 1,920.75 万元。

本次股权转让价值以评估值取整数 1920 万元计算即：

$$1920（万元）\times 51\%=979.2（万元）。$$

3、投资总额

本次股权转让价款即为本次项目的投资总额，本次项目投资总额为人民币 979.2 万元整。

二、付款方式

本次股权转让价款分二期支付。

第一期支付股权转让价款为人民币 195.84 万元整，付款时间为荃银高科董事会同意本次股权转让且正式签订股权转让协议后 15 个工作日内；

第二期支付股权转让价款为人民币 783.36 万元整。付款时间为本次股权转让变更登记后 15 个工作日内。

三、项目资金筹措

项目资金将由荃银高科以首次公开发行股票超额募集的资金投资。

第三章 项目的必要性分析

一、行业背景分析

1、种子行业概况

种子居于农业生产链条的最上端，是农业生产中最基本、最重要的生产资料。良种对农作物的增产和品质改善起着至关重要的作用。世界发达国家十分重视优质种子的生产，规范种子生产技术，加强良种管理。研究表明，近年来杂交水稻优良品种对我国水稻产量提高的贡献率占 1/3 以上。

加入 W T O 和《种子法》实施以后，中国种业呈现空前繁荣的局面，表现为：（1）产业化与市场化进程加快；（2）种业市场容量快速增加，其中稻谷、玉米、蔬菜种子约占市场总量的 70%；（3）产业集中度不断提高；（4）外资进入步伐加快。

虽然自改革开放以来，我国种业保持了较快的发展速度、取得了可喜的成绩，但由于我国种业体制尚不完善、行业法律法规尚不健全，导致我国种业在发展过程中还存在诸多问题，如企业的竞争力不强；新品种知识产权保护力度不够；研发能力不足，育繁推相互脱节，科研成果转化率低等等。

2、巨大的市场容量

作为农业大国，我国种子行业具有巨大的稳定的市场需求。随着种子商品化程度的不断提高，我国种子市场容量已从 2000 年的约 250 亿元增加到目前的约 550 亿元。据专家分析，中国种业市场潜在市场容量为 900 亿元。种子行业有着潜在的发展空间。

从中长期发展趋势上看，受消费需求刚性增长、耕地数量逐年减少以及全球粮食供应偏紧等诸多因素的影响，我国粮食安全面临着严峻的挑战。为此，2008 年国务院常务会议通过的《国家粮食安全中长期规划纲要（2008—2020 年）》提

出，需要着力提高粮食单产水平，主要粮食作物良种普及率要稳定在 95% 以上。

杂交水稻需求方面，据农业部统计，目前杂交水稻的品种仍以三系为主，但两系杂交稻品种因其产量和米质等综合性状较好，市场需求旺盛，增长潜力大。

此外，全世界种植水稻的国家有 110 多个，除我国外，目前全球水稻种植面积有 1.1 亿公顷，而国外杂交水稻的推广面积目前尚不足 2%。因此，加速种子行业的研究开发、多途径拓展杂交水稻种子的国际市场非常广阔。

3、种子行业发展趋势

2000 年 12 月我国《种子法》实施，打破了种子行业长期以来形成的计划性生产和区域性的垄断局面，种子市场向自由竞争的方向发展。市场需求和发展潜力巨大的大田作物（玉米、水稻等）种子的利润水平较高，吸引了更多的市场主体参与到种子行业。

目前，我国境内共持有种子生产经营许可证企业 7600 多家，种子零售商近 18 万个，其中育繁推一体化、覆盖全国的企业近 100 家，具有进出口权的种子企业 90 多家，外商投资种子企业 70 多家。市场主体的多元化促进了中国种业的竞争和发展。随着科研水平和生产技术的不断提高，种子更新换代的频率必将加快，从而导致种子行业竞争加剧，优胜劣汰成为必然。对于种业公司而言，保持持续的更新换代能力，对公司的规模、资金、科研水平都有着较高的要求。因而一部分中、小企业因条件无法满足会被逐步淘汰。种子行业必然由分散走向集中。

二、收购的可行性分析

1、四川水稻生态区域优势

四川的自然地理条件（土壤肥沃、排灌方便、适宜的温光条件等）适合三系水稻的栽培。影响水稻生长发育的气候因素主要有温度、降水、光照等。气候温暖、降水充足，光照适宜对水稻的稳产、增产作用极为重要。四川地形以盆地为主，与同纬度地区相比，年平均温度明显偏高，无霜期也较同纬度地区长。封闭的盆地，且四周山区东南部相对较低，有利水汽进入，西北部山区相对较高不利于水汽的散失，空气湿度高。凭借此有利的水稻生长条件，四川省在杂交水稻制种方面的优势尤其明显，除满足省内用种外，常年还有 4000 多万公斤以上的种子销往省外和东南亚等国际市场，出口量占到全国杂交水稻种子出口总量的 60% 左右，成为我国水稻的制种大省。

四川省内的三系水稻制种基地主要分布在绵阳、德阳两个区域，这两个区域常年制种面积在 15—20 万亩之间。竹丰种业正处于这两个区域之中。目前正是国家种子产业重组和调整阶段，这个区域中的很多中小种子企业如果经营不善，缺乏资金和资源，在调整中必然会被淘汰。竹丰种业在四川同行业中具有较好的企业信誉和经营业绩，如果抓住国家种子产业重组和调整的有利时机，迅速扩大公司三系水稻制种基地规模。荃银高科与竹丰种业合作，可以在一定程度上实现优势互补，使“荃银”品牌的影响度在西南片区得到进一步扩大。

2、地方政府产业政策支持

在川府发[2009]21 号文件《四川省人民政府关于加快现代农业产业基地建设的意见》中，四川省政府提出着力建设优质杂交水稻制种区，巩固杂交水稻制种第一大省的地位。并加大财政投入力度，设立省级现代农业产业基地建设专项资金，重点用于良种繁育推广、标准化生产示范，提高基地综合生产能力。该《意见》的实施将有利于四川省种业的发展。竹丰种业可以利用这一有利的政策条件，继续扩大制种规模，做强制种业务。

3、荃银高科与竹丰种业具有良好的合作基础

与竹丰种业长期良好的业务关系是荃银高科选择与竹丰种业合作的重要基础。竹丰种业一向以制种闻名。早在荃银高科成立之初，公司就和竹丰种业有业务上的合作。由于荃银高科和竹丰种业在经营理念上都注重诚信与信誉，共同的价值取向使两家公司长期以来相互信任，良好的业务合作关系一直持续至今。

4、优势互补

荃银高科和竹丰种业是两个优势可以互补的种业企业。竹丰种业的优势在于其制种能力及区位优势，且侧重于三系杂交水稻；而荃银高科的优势在于其较强的两系杂交水稻的研发能力和杂交水稻“育繁推”一体化的成功运行。

四川，堪称全国三系水稻制种的晴雨表，且四川三系杂交水稻制种主要分布在绵阳、德阳地区，因而业内有“全国三系看四川，四川看两阳”的流行语。绵阳、德阳的三系杂交水稻制种占全国总量的 20% 以上。

荃银高科通过并购重组竹丰种业，可以实现两者的优势互补，拓展荃银高科在长江上游及西南片区的水稻制种面积和销售市场，做强做大杂交水稻种子产业。

三、项目实施的必要性分析

在当前种业市场需求量巨大、竞争激烈和行业分布趋于集中背景下，荃银高科作为现代种业高新技术企业，只有抓住种业发展的大好时机，充分发挥自身“产学研相结合、育繁推一体化”的优势和上市公司的优势，适时扩大规模，不断开拓市场，才能在竞争中增强实力，实现将种业做强做大的跨越式发展目标。

荃银高科成功上市后，公司在国内市场开拓方面，制定了建立长江上游、长江中游、长江下游及华南地区“四个营销中心”的近期战略发展规划。收购竹丰种业正是落实公司发展规划——建立长江上游营销中心的具体措施。

从荃银高科目前的销售市场看，“荃银”系列良种在西南片区的市场份额很少。而竹丰种业不仅制种优势明显，还拥有多个自主开发或与科研院所联合开发的品种，其销售网络畅通，“竹丰”良种畅销四川省内外市场，尤其是西南片区。利用竹丰种业的自然条件和在西南片区的发展基础，荃银高科可以扩大西南片区的育种基地，研发适合西南片区的杂交水稻新品种，抢占西南片区市场份额，加快公司在长江上游品种推广的进程。

除杂交水稻种植之外，西南片区对杂交玉米种子等有着巨大的市场需求，通过并购竹丰种业，将为荃银高科“多市场、多品种”的跨越式发展开辟一条通道，是公司拓展种子新业务的重要一步。

项目实施后，荃银高科将通过整合资源、充实人才、市场共享、输出管理等手段，推动荃银高科和竹丰种业的协调发展，进一步巩固和提高荃银高科的市场占有率，扩大公司规模，增强“荃银”的品牌影响力和核心竞争力。

第四章 项目实施计划

一、项目管理

本次股权转让完成后，竹丰种业将设董事会，董事会由5名董事组成，其中，法人股东荃银高科种业股份有限公司提名3名董事候选人，自然人股东何其明等提名2名董事候选人；董事长由荃银高科提名担任，总理由竹丰种业原股东提名担任。

荃银高科在完成第一笔股权价款支付后，即派员至竹丰种业办理资产交接的相关工作；在完成第二笔股权价款支付后，即开始与竹丰种业共同就新公司运行

开展工作。荃银高科将立即派员负责组建并召开董事会，对新公司的业务和资源进行全面有效整合，确定新公司的产业与产品定位、发展规划、运行模式，建立目标责任等，以促进新公司市场开发为主要管理目标。项目过程中的管理将依据《安徽荃银高科种业股份有限公司控股子公司管理制度》建立各项管理制度，并通过加强对制度执行情况的检查进行有效监督，通过对目标责任完成情况的考核兑现实行有效激励。在目前荃银高科管理人员不足的情况下，财务管理将通过建立专人管理或专人监督管理的方式，定期或不定期对新公司进行现场管理。

二、收购后开展的业务

本次股权转让完成后，竹丰种业作为荃银高科的一个种子生产与销售型的控股子公司，将进一步扩大竹丰种业杂交水稻业务在长江上游地区的覆盖面积，重点开拓长江上游的四川、重庆、贵州、云南及陕西汉中市场。荃银高科将进一步加强基于杂交水稻、杂交玉米等战略性大田作物核心产品和业务平台的研发投入，增强公司包括控股子公司的竞争实力。竹丰种业将利用荃银高科雄厚的技术、研发能力和品牌影响力，加快拓展在四川地区的三系水稻制种业务。通过适当规模的增资扩股，新公司将在目前制种面积 5000 多亩的基础上，增加到 8000—10000 亩，同时把制种基地逐步向周边县市扩展，3 年内实现在四川的水稻制种基地达到 20000 亩以上，种子的生产经营数量达到 400 万公斤以上，实现利润 800 万元以上。同时加大在西南片区玉米种子市场的拓展，争取 3 年内玉米种子经营数量达到 60 万公斤以上，实现利润 200 万元以上。

三、组织架构及制度建设

1、组织架构

并购后，竹丰种业组织架构暂时不变，并保持原有核心管理团队的稳定，未来将根据业务发展和市场变化对组织结构进行调整。

2、制度建设

竹丰种业将应用荃银高科在制度建设上的成功经验到新公司管理的各个方面，并根据自身实际建立有效的运行模式和管理机制包括科学的决策机制、激励机制等，做到有效控制风险，确保新公司健康运行。

四、人才队伍建设

企业的壮大发展，人才队伍是关键。只有创新型人才才能支持业务的创新，只有有成长潜力的人才梯队才能支持企业的可持续发展。

人才队伍建设上，竹丰种业将根据荃银高科的相关管理制度进一步加强人才队伍的管理与建设工作，不仅用人、留人，还将做好育人的工作，以适应和推动公司的发展。包括建立合理的薪酬体系；在岗员工全部签署劳动合同，依法缴纳社保，为员工提供完善的福利待遇；建立以人为本的企业文化、科学合理地评判员工业绩。同时，还将充分利用荃银高科的社会影响力聚集公司发展急需的高端人才，满足公司发展需要。

第五章 项目投资效益分析

一、经营利润估算

荃银高科收购竹丰种业后，新公司将在继续做强做大杂交水稻制种业务的同时，还将拓展水稻、玉米及其他品种的生产与经营业务。通过人力资源的整合、有效的管理、制度建设等加强公司的核心竞争力。结合竹丰种业的区域拓展和新业务发展规划，根据竹丰种业现有的生产能力，以及企业会计准则和公司相应的会计制度，结合目前的成本项目及价格等，对竹丰种业未来 5 年的经营业绩进行预测。

根据现行税收政策，竹丰种业至 2010 年底免征所得税。

根据对经营收入和经营成本、税金的预测，本项目未来 5 年的经营利润按谨慎原则估算如下（假定 2011 年以后企业收入均衡且永久存续）：

竹丰种业未来五年经营利润估算表 （单位:万元）

项目		预测					
		2010.7.1-12.31	2011	2012	2013	2014	2015
营业收入		850.00	1,700.00	1,700.00	1,700.00	1,700.00	1,700.00
减：	销售折扣与折让						
营业成本		510.00	1,020.00	1,020.00	1,020.00	1,020.00	1,020.00
营业税及附加							
营业利润		340.00	680.00	680.00	680.00	680.00	680.00
减：	期间费用	146.20	292.40	292.40	292.40	292.40	292.40
其中：	营业费用	97.75	195.50	195.50	195.50	195.50	195.50
	管理费用	46.75	93.50	93.50	93.50	93.50	93.50
	财务费用	1.70	3.40	3.40	3.40	3.40	3.40

利润总额		193.80	387.60	387.60	387.60	387.60	387.60
减：所得税			58.14	58.14	58.14	58.14	58.14
净利润		193.80	329.46	329.46	329.46	329.46	329.46

二、财务评价

根据项目利润及现金流预计：

1、此项目的静态投资回收期约为 5.7 年（所得税后），项目的投资利润率（年均净利润÷项目投资总额）为 18%；

2、此项目所得税后内部收益率达到 18.18%，按照 11.16% 的设定折现率，项目税后净现值为正数，为 1195 万元。

综上所述，竹丰种业业务和市场运营基础良好，并购后能实现预测收入和利润，项目投资可行。

第六章 项目风险及控制

一、市场风险

中国是农业大国，政府向来对农业的发展十分重视。近年来，国家对种子产业的重视和扶持力度在不断加大，种子行业的法律监管体系已逐步完善。如农业部将 2010 年定为“种子执法年”，旨在进一步净化市场，建立种子市场监管长效机制。为进一步规范种子管理，加强种子市场监管，提升种子企业实力，农业部将通过开展种子市场专项检查，对种子生产经营不合格的企业进行清理，进一步提高种子公司的准入门槛。这对种子企业的发展既是机遇，也是挑战。如果不能很好的把握市场的走向，经营不善，就会在国家种子产业重组和调整中淘汰。

荃银高科通过并购竹丰种业进入长江上游及西南片区的种业市场，可能存在对该市场了解不全面而产生的风险；同时，该市场本身也处于治理整顿的变化当中，如果不能较快地适应市场、开发市场，有可能影响预期目标的实现。

在控制市场风险方面，荃银高科将采取以下主要措施：

（1）在实施项目的全过程中，通过政策、财务、法律、市场、技术、人力资源等各种途径对该市场进行全方位的深入考察，尽可能地掌握该市场的运行规律和发展趋势，并相应的进行充分准备。

（2）充分利用好“荃银”的品牌优势和上市公司规范管理的信誉优势，将

荃银高科成功的经营管理经验推广运用到竹丰种业，使新公司准确的把握市场机遇，在国家对种业从严治理的市场环境下顺利实现公司经营模式的转型并健康发展。

(3) 借助荃银高科的营销团队，通过交叉销售、客户资源共享等来加强新公司在四川地区杂交水稻制种业务及现代种业“育繁推”一体化建设，力争取得市场拓展的协同效益。

二、人力资源不足的风险

从竹丰种业的员工构成和变化上看，公司管理团队具有较强的稳定性。但公司发展不仅需要有能力的管理人才，还需要前沿的科研和营销人才。而人才的选拔和培养需要一定的时间，如果新公司不做好这方面的准备工作，将直接影响公司的发展。

为了避免人力资源不足带来的风险，荃银高科将采取有效措施，通过内部培养、外部聘用等方式满足公司在发展中对各类人才的需求；通过科学管理、文化融合、多重激励和职业培训等方式来吸引人才、培养人才、留住人才。

三、管理风险

虽然竹丰种业和荃银高科都是种业企业，但两家公司的运行机制与企业文化可能存在一定的差异，而且地域差异较大，相隔距离也较远，收购后，企业管理理念和管理制度的差异可能给公司带来一定的管理风险。另外，竹丰种业在发展方向上也会有所变化，这也必将导致竹丰种业管理模式的变化。

为规避管理风险，荃银高科将在以下方面进行防范：

(1) 由荃银高科派出经验丰富的财务主管协助竹丰种业管理，并对竹丰种业管理人员进行工作带教，使之充分了解荃银高科既有的成功运作管理模式，提高项目管理效率，并确保风险控制有效。

(2) 竹丰种业将按照荃银高科制定的关于《安徽荃银高科种业股份有限公司控股子公司管理制度》等各项规范性文件，结合荃银高科成熟的管理模式和经验，推行荃银高科的管理模式和创业机制，使竹丰种业按照上市公司要求在管理上更加规范。

(3) 荃银高科将对竹丰种业现有人员及未来新增人员进行系统的、常规性的各项培训，消除差异，不断优化管理体系、提高管理效率。

第七章 过渡期安排

本次股权转让评估审计截止日至本次股权变更登记日称为本次收购项目的过渡期。竹丰种业对过渡期内以下事项做出了承诺。

(一) 标的企业不会向第三方进行债权转让或资产无偿转移。

(二) 标的企业的重大事项须以书面形式通知荃银高科并在征得同意后实施。该等重大事项包括但不限于：

- 1、因非正常经营需要而同意承担债务或资金支付；
- 2、对标的企业资产设定任何抵押、质押等或有债务或承诺设立该等或有债务；
- 3、放弃重大权利或豁免他人的债务；
- 4、发生任何资产出售、置换、收购或兼并事项；
- 5、设立子公司或使用标的企业资金进行股票、基金投资；
- 6、对外借贷或担保，包括向关联方的借贷和担保；
- 7、变更注册资本或者股权结构；
- 8、过渡期内，标的企业的净利润（即损益部分）由老股东分享。但对该净利润的任何分配事项均须经荃银高科书面同意。

(三) 标的企业进行重要人事（指标的企业副总经理以上的高层管理人员）安排或发生重大人事变动，须以书面形式通知荃银高科。

(四) 标的企业应确保荃银高科及其聘请的中介机构（包括审计机构、评估机构、法律顾问）可以查阅月度会计报表、股东会及董事会会议记录的文件资料，并取得上述相关资料及记录的复印件，以便荃银高科了解标的企业在过渡期内的情况。

第八章 项目结论

荃银高科在深交所创业板成功上市后，其品牌影响力和资本实力跨上一个新的台阶，为公司的进一步发展创造了良好的条件。近年来，国家对种子行业的扶持力度不断加大。2010年中央一号文件指出，要加大良种补贴，引导种业产学研联盟，推动种子行业的整合。行业环境的改善必将推动优势企业加快发展步伐，

使种子行业由分散走向集中。荃银高科作为现代的种业高新技术企业，要充分发挥自身“产学研相结合、育繁推一体化”和上市公司的资源优势，抓住种业发展的大好时机，实施企业并购及“多品种、多市场”战略，在竞争中增强实力，实现公司的跨越式发展的目标。

竹丰种业有其自身的发展优势，其三系杂交水稻的制种优势尤为明显。公司资产状况良好，经营业绩稳定，在全国特别是在西南片区有着较广的营销网络，品牌效益正逐步凸显。四川省人民政府对农业发展的高度重视，特别是 2009 年《四川省人民政府关于加快现代农业产业基地建设的意见》颁布的实施，为竹丰种业的发展创造了更广阔的空间。

从本次项目的市场分析、必要性分析、投资效益分析和荃银高科的战略布局来看，收购竹丰种业项目是荃银高科进一步发展的必然选择。

通过综合评估，我们认为此项目符合国家、地区的产业政策和公司的中长期发展战略，有良好的发展前景和经济效益，具备顺利实施的政策、体制、资金、人才、技术等必要条件，投资具有良好的可行性。