龙江元盛和牛产业股份有限公司

与

华龙证券股份有限公司

关于

《关于龙江元盛和牛产业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函》的回复

保荐人（主承销商）

二〇二三年六月

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 3 月 29 日出具的《关于龙江元盛和牛产业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2023〕110065 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉，龙江元盛和牛产业股份有限公司（以下简称“龙江和牛”“发行人”“公司”）与保荐机构华龙证券股份有限公司（以下简称“华龙证券”或“保荐机构”）、发行人律师上海君伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）和申报会计师毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“毕马威华振会计师事务所”“申报会计师”“会计师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复使用的简称与《龙江元盛和牛产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（申报稿）》中的释义相同。

本审核问询函回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，均由四舍五入造成。

本回复中的字体代表以下含义：

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

目 录

1.关于行业地位.....3
2.关于研发能力与核心技术.....37
3.关于实际控制人.....53
4.关于股东和历史沿革.....86
5.关于关联采购.....122
6.关于土地和房产.....128
7.关于其他合规事项.....151
8.关于冻精业务和持续盈利能力.....172
9.关于肉制品业务.....233
10.关于牛只及饲料销售业务.....290
11.关于采购与供应商.....325
12.关于应收账款.....358
13.关于存货及生产性生物资产.....386
14. 关于无形资产.....428
15. 关于资金流水核查.....431

1.关于行业地位

申报材料显示，发行人多年深耕牛肉加工领域，业务模式日趋成熟，经营业绩相对稳定、公司整体规模较大,在和牛养殖及肉制品加工行业具有行业代表性。

（1）2019 年、2020 年和 2021 年，发行人牛肉加工销售量分别占当期国内牛肉消费量的 0.15%、0.16%及 0.18%。

（2）发行人是国内少数拥有和牛养殖、牛肉加工较完整产业链的企业之一，在出产雪花牛肉的中高端肉牛养殖细分行业具有较强竞争力。报告期第一大客户百胜餐饮集团收入占比超过 40%。

（3）发行人入选第六届中国畜牧行业品牌建设先进企业、《中国肉类食品行业牛羊业十强企业》、“2021 中国肉类食品行业先进企业”、2021 中国肉类食品行业“最具价值品牌”等，产品曾被黑龙江省质量协会认定为“全省用户满意产品”。

（4）发行人和牛种牛从新西兰、澳大利亚引进，并从巴西等国家采购肉制品加工所需牛肉。

（5）2019 年至 2021 年，发行人成熟和牛育肥牛采购金额分别为 2,704.02 万元、21,854.99 万元和 28,146.53 万元，采购量上升主要是因为发行人报告期推广改良和牛育肥牛“公司+农户+银行”养殖模式。

（6）报告期各期，发行人净利润分别为 8,306.44 万元、9,506.88 万元、6,889.12 万元和 4,762.09 万元，冻精收入金额分别为 3,552.50 万元、1,580.10 万元、1,146.30 万元和 6,760.80 万元，波动较大。

请发行人：

（1）说明主要产品的市场集中度和市场空间，发行人牛肉加工销售量占比计算的科学性和权威性，可比公司、竞争对手同类竞品销售占比，发行人行业排名情况。

（2）结合主要客户的销售群体和市场定位，以及发行人和牛制品属于中高端市场等情况，说明自身产品和客户下游销售对象的匹配性。

（3）以表格形式列示公司或主要产品获得的奖励、荣誉、资质或认可，相关评选单位及其权威性，可比公司同类产品获评情况，说明品牌知名度和大众口碑情况。

（4）说明种牛均从境外引进的原因，发行人是否对海外种牛公司构成重大依赖，肉制品加工所需牛肉中进口牛肉金额和占比情况，原材料是否存在供应不稳定的风险。

（5）结合“公司+农户+银行”养殖模式的推广时间、对肉制品原材料采购结构的影响等因素，说明该养殖模式的运行风险及其控制措施，业务模式是否与可比公司、竞争对手存在显著差异，发行人经营模式的成熟性。

（6）结合发行人净利润和冻精收入波动较大等情况，说明发行人经营业绩的稳定性。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、请发行人说明主要产品的市场集中度和市场空间，发行人牛肉加工销售量占比计算的科学性和权威性，可比公司、竞争对手同类竞品销售占比，发行人行业排名情况。

（一）主要产品的市场集中度和市场空间

公司的主要产品包括以牛肉为主的肉类加工产品以及和牛冻精、育肥前期改良和牛及和牛饲料，所属行业为农副食品加工业和畜牧业，公司主要从事肉牛屠宰加工及肉牛养殖业务，以下从肉牛屠宰加工及肉牛养殖业论述公司主要产品的市场集中度和市场空间。

1、市场集中度

（1）我国肉牛养殖尚未有巨头出现

目前，我国肉牛养殖生产现状是广大农户分散饲养为主，小规模饲养和中等规模育肥场育肥为辅，大规模的饲养育肥较少。肉牛养殖业还处于群雄争霸阶段，尚未有养殖巨头出现，市场集中度低，各个规模企业之间的市场竞争并

不激烈。由《安格斯》杂志和东方戴瑞咨询编辑的《2022 中国肉牛统计资料》统计，2021 年底，全国肉牛养殖 TOP50 牧场集团存栏总量近 160 万头。2021 年我国肉牛存栏量 8,004.4 万头（数据来源：农业农村部畜牧兽医局、全国畜牧总站；数据整理：中国畜牧业协会牛业分会），TOP50 牧场集团存栏占比不到 2%，市场集中度较低。

（2）肉牛屠宰加工各大型企业市场占有率低，北方地区领先其他地区

目前中国肉牛屠宰加工处于企业数目较多但规模小、生产力分散、个体屠宰比例高的发展阶段。不同于肉猪屠宰加工已有双汇发展、肉鸡养殖屠宰加工有圣农发展等龙头企业，行业格局基本稳定；肉牛屠宰加工大型企业如重庆恒都、新疆华凌农牧、长春皓月、内蒙古科尔沁、天莱牧业、福成股份、伊赛牛肉、秦宝牧业等虽具有一定的区位优势，但远未形成具有全国优势的大型集团，我国牛肉市场容量广阔，各大型企业的市场份额有限，占有率都非常低。

由于牛肉深加工对牛肉储存条件及运输条件要求严格，因此我国多数地区牛肉深加工采取产地就近加工原则，在北方牧区以及西南重点肉牛养殖地区，牛肉深加工业务发展明显领先于其他地区。

从牛肉产量情况来看，目前我国北方地区牛肉加工发展水平要明显领先于全国其他地区。据国家统计局、各省统计公报数据显示，2021 年，内蒙古牛肉产量为 68.7 万吨，占全国牛肉总产量的 9.84%；山东、河北和黑龙江分列二三四位，牛肉产量分别为 61.3 万吨、55.8 万吨和 50.7 万吨，分别占全国总量的 8.78%、7.99%和 7.26%。

（3）头部企业向全产业链发展过渡

肉牛屠宰加工企业的加工牛源呈“三三制”结构，其中来自合同养殖户的占 37.47%；来自市场收购肉牛占 32.12%；来自企业自有牧场占 30.41%。在肉牛加工企业中，年屠宰肉牛 5 万头规模的企业仅占 4%。全国全产业链发展模式的产业化企业占屠宰加工企业的 2.4%。（数据来源：《雪花牛肉产业化生产技术》，朱贵编著，2022 年 10 月出版）

在牛肉深加工业务布局方面，第一梯队头部企业逐渐从单一业务发展模式过渡至全产业链发展，如福成股份、重庆恒都、长春皓月以及发行人等入行较

早企业凭借经验及规模优势已实现从肉牛养殖到牛肉深加工的全产业链布局，这类企业牛肉深加工产品营收均超过亿元。而在第二梯队，则是更多的受制于自身技术及资金限制暂未实现全产业链布局的牛肉深加工企业，这类企业通常业务规模较小，而且多以牛肉加工为部分经营业务的企业为主，其中代表企业有黑毛牛实业、荷金股份等。

（4）行业内其他大型肉牛屠宰加工企业情况

根据国家统计局数据，目前规模以上肉类（指年收入 2,000 万元以上）企业 3,000 多家。行业内其他大型肉牛屠宰加工企业情况如下：

① 吉林省长春皓月清真肉业股份有限公司

该公司是一家以肉牛屠宰深加工为主导产业的民营股份制企业，坐落在长春市西部，是首批国家级农业产业化重点龙头企业，是国内屠宰产能最大的企业，也是行业内公认规模最大的企业。据其官网及公开资料介绍，该公司年产能达到屠宰肉牛 100 万头、羊 200 万只、熟食制品 10 万吨、饲料加工 60 万吨、生化制品 1,200 吨、皮革加工 50 万标张。

② 重庆恒都农业集团有限公司

该公司已建成涵盖品种繁育、肉牛养殖、饲料生产、活牛交易、屠宰及精深加工、冷链运输、科技研发及市场营销于一体的肉牛产业的全产业链条，据其官网介绍，肉牛存栏总量达 15 万头，年屠宰加工肉牛能力达 20 万头，年生产牛肉 5 万吨。产品主要包括牛肉食材系列、牛肉预加工系列、牛肉深加工系列等牛肉制品，具体有冷鲜牛肉、冷冻牛肉、牛排、肥牛、牛肉熟食、方便菜、休闲食品、牛骨、牛筋、牛副等 200 多个产品。

③ 河北福成五丰食品股份有限公司

福成股份（600965.SH）是 A 股首家以养牛为主业上市的公司，于 2004 年登陆上交所，前期主业为畜牧养殖屠宰及食品加工，后经过并购重组逐步增加了餐饮服务业务及殡葬服务业务。公司拥有“福成”品牌为中国驰名商标，在牛肉产品、各类肉制品和餐饮服务领域具有品牌知名度。2021 年，公司牛肉销量 0.4 万吨，实现收入 2.21 亿元，肉制品销量 1.2 万吨，实现收入 3.20 亿元。**2022 年，公司牛肉销量 0.34 万吨，实现收入 1.85 亿元，肉制品销量 0.90 万**

吨，实现收入 2.31 亿元。

④ 大庄园肉业集团股份有限公司

该公司是一家专业从事牛羊屠宰、肉类加工、自有品牌连锁专卖和国际贸易的现代化食品企业。2020 年，公司荣获中国肉类协会评选的“中国肉类食品行业二十强”称号，2019 年和 2020 年，大庄园牛产品销量分别为 2.58 万吨、2.87 万吨，占当期全国牛肉消费量的比例分别为 0.29%和 0.30%（当期全国牛肉消费量来自 USDA）。

⑤ 华凌牛业集团有限公司

该公司系新疆华凌工贸（集团）有限公司全资子公司，成立于 2020 年 12 月，注册资金 9.9 亿元人民币，据其官网介绍，其每年屠宰销售肉牛 8 万头左右，主要产品包含热鲜肉、冷鲜肉，速冻食品，牛副食品、菜肴制品，休闲肉制品等，华凌农牧版块 2020 年完成销售收入 8.1 亿元。

⑥ 内蒙古科尔沁牛业股份有限公司

该公司是一家以肉牛养殖、屠宰加工、牛肉制品生产为主体的公司，2019 年 12 月 16 日，入选“农业产业化国家重点龙头企业名单”。拥有标准化万头牛养殖基地 8 个，据其官网介绍，该公司具有年屠宰肉牛 30 万头，生产冷鲜、冷冻肉 6 万吨的生产能力。2021 年，肉制品板块实现销售收入 3.4 亿元。

⑦ 云南海潮集团听牧肉牛产业股份有限公司

听牧肉牛（832151.NQ）主要从事中、高档肉牛的繁育养殖、屠宰分割、初加工、市场营销、餐饮服务、动物皮张购销及活畜交易市场服务等，向最终消费者提供中、高档冷鲜及冷冻排酸分割牛肉产品。**2020-2022 年**，冷鲜冷冻产品分别实现销售收入 1.31 亿元、1.12 亿元**和 0.93 亿元**。

⑧ 新疆天莱牧业集团有限责任公司

该公司是一家集牧草种植、安格斯纯种肉用种牛繁殖、肉牛良种改良培育、育肥、屠宰、熟食产品加工及冻精胚胎、食用酒精、DDGS 高蛋白饲料等产品研发、生产、销售，物流运输、社区牧场产品体验销售店为一体的农牧业有机循环经济集团公司，是“农业产业化国家重点龙头企业”。据公开资料，

该公司现肉牛存栏 4 万头，年屠宰肉牛 2 万余头，拥有“天莱香牛”品牌，从饲草料种植、肉牛养殖、屠宰加工到包装销售，已实现了产业链全程有机认证。根据博尔塔拉蒙古自治州人民政府网介绍，公司预计 2022 年，肉牛产值 12 亿元，占畜牧业产值的 46.6%；天莱牧业公司加工牛肉 0.69 万吨，其中销往疆内牛肉占比 45%，销往疆外牛肉占比 55%。

⑨ 鹏都农牧股份有限公司

鹏都农牧（002505.SZ）主要业务为农资与粮食贸易、肉牛业务、肉羊产业和乳业，各板块协同发展，全力打造全球现代农业的资源集成商和价值链增值服务商，其瑞丽鹏和屠宰场占地 2,500 亩，年屠宰产能可达 50 万头。2021 年，该公司肉牛实现销售收入 8.19 亿元，屠宰肉制品实现销售收入 **0.14** 亿元；**2022 年，肉牛实现销售收入 0.74 亿元，屠宰肉制品实现销售收入 53.71 万元。**

⑩ 云南三江并流农业科技股份有限公司

三江并流（833723.NQ）是一家从事肉牛养殖、屠宰、加工、活牛和牛肉销售的公司，是云南省省级重点农业龙头企业。2021 及 **2022** 年公司育肥牛及牛肉销售收入**分别为** 3.17 亿元**、4.75 亿元**。

⑪ 安徽荷金来农业发展股份有限公司

荷金股份（870144.NQ）主营业务是肉牛繁育、养殖育肥、屠宰、加工与销售，经过多年的市场积淀和深度运营，在产品质量、品牌知名度、屠宰及加工规模等领域具备一定的竞争优势。产品主要包括排酸分割牛肉、调理牛扒、高档雪花牛肉、育肥牛、预烹调牛肉等。2021 年，牛肉产品实现销售收入 0.22 亿元，肉类加工实现销售收入 80.23 万元；**2022 年，肉类产品实现销售收入 0.13 亿元，肉类加工实现销售收入 16.34 万元。**

2、市场空间

从消费总量维度来看，由于中国庞大的人口基数，其牛肉消费总量巨大，目前是世界上牛肉消费量仅次于美国的国家，已成为世界牛肉消费的重要市场。2018-2022 年国内牛肉消费量从 780.8 万吨增长到 1,055.5 万吨，年复合增长率 7.83%，远高于同期全球牛肉消费量年复合增长率 0.88%。（数据来源：

USDA）

从人均消费量维度来看，2021 年中国牛肉人均消费量虽然提升到了 6.85 公斤/人（数据来源：中国畜牧业协会牛业分会），但远低于阿根廷、美国、巴西、欧盟等牛肉消费领先国家人均消费量（50、38、35、15 公斤/人），也低于邻国日本人均消费量 10 公斤/人（数据来源：根据 USDA 数据测算），未来国内牛肉市场具有巨大的增量空间。

2014 年后，随着国内主力消费人群结构的变化及消费升级的影响，国内猪肉消费量逐年下降，猪肉牛肉比例已从 2014 年的 9:1 下降至 2022 年的 5.4:1，但与全球猪肉牛肉比例 2:1 相比，中国牛肉渗透率仍有较大提升空间。（数据来源：根据 USDA 数据测算）

国内牛肉供不应求状况逐年加重。2012 年开始国内牛肉产量、消费量关系打破了长久以来的平衡状态，且消费量缺口快速增大，2022 年国内牛肉消费量缺口更是达到了 269 万吨（数据来源：海关总署），占当年牛肉消费总量的 25%。

国家与地方政策继续聚焦肉牛产业高质量发展。近年来，肉牛养殖受到国家重视，农业农村部制定的《推进肉牛肉羊生产发展五年行动方案》，方案提出：“到 2025 年，牛羊肉自给率保持在 85%左右；牛羊规模养殖比重分别达到 30%、50%。同时，各地方政府因地制宜，顺应差异化竞争，结合各地肉牛产业发展实际情况，围绕增强金融支持、引导肉牛产业数智化赋能升级、强化肉牛绿色生态等方面继续出台相应的肉牛养殖补贴和产业支持政策，并围绕所在区域的特色种质资源开展种养加一体化生产体系、打造肉牛产业集群，推动肉牛产业高质量发展。”政府的相关扶持政策为我国肉牛发展带来利好影响。

综上，从长期来看，我国肉牛行业整体处于景气向好阶段，市场增量空间较大。

（二）发行人牛肉加工销售量占比计算的科学性和权威性，可比公司、竞争对手同类竞品销售占比

1、牛肉加工销售量占比计算的科学性和权威性

报告期内，公司肉制品主要为牛肉制品，牛肉加工销售量占比计算公式为

“当期牛肉制品销售量/当期我国国内牛肉消费量”，当期我国国内牛肉消费量数据指标来源于美国农业部，美国农业部（United States Department of Agriculture），简称 USDA，是联邦政府内阁 15 个部之一，是重要的经济管理部门。其主要职能是：负责农产品及各种作物、畜牧产品的计划、生产、销售、出口等；监督农产品贸易、保证生产者与消费者的公平价格和稳定市场；根据世界与国内农产品生产和消费状况，提出限产或扩大生产的措施；负责发展农村住房建设、美化环境、保护森林、农业教育等。其数据被上市公司、拟上市公司、证券研究所认可并用于公开披露文件、研究报告中，数据具备权威性。

2、可比公司、竞争对手竞品销售占比情况

报告期内，公司销售的肉制品主要为牛肉制品，**销量分别为 1.55 万吨、1.67 万吨和 1.44 万吨，**和可比公司或生产类似产品上市公司相同或类似产品的销量及占比对比情况如下：

单位：万吨、%

公司	产品类别	2022 年		2021 年		2020 年	
		销量	占比	销量	占比	销量	占比
双汇发展	肉类产品（含禽产品）	**310.61**	**/**	330.16	/	304.88	/
圣农发展	肉制品	**23.41**	**/**	22.46	/	19.18	/
上海梅林	牛羊肉	**33.27**	**/**	36.20	/	38.87	/
福成股份	牛肉	**0.34**	**0.03**	0.40	0.04	0.50	0.05
	肉制品	**0.90**	**0.08**	1.23	0.12	1.15	0.12
味知香	牛肉类	**0.60**	**0.06**	**0.71**	**0.07**	0.61	0.06
大庄园	牛产品	**未披露**	**/**	未披露	/	2.87	0.30
公司	**牛肉制品**	**1.44**	**0.14**	**1.67**	**0.18**	**1.55**	**0.16**
国内消费量	**牛肉**	**1,066.20**	**100.00**	**998.70**	**100.00**	**948.50**	**100.00**

注：大庄园销量来源于其招股说明书，销量占比根据 USDA 当期我国国内牛肉消费量数据计算而来。

发行人牛肉加工销售量占比是以牛肉制品作为量化指标。双汇发展、圣农发展、上海梅林产品类别中肉类产品、肉制品未将牛肉与其他畜禽肉分开披

露，因此只列示销量情况。

目前，牛肉屠宰及加工行业的整体集中度较低，如福成股份、味之香、大庄园等销量占全国总消费量的比重都较低，福成股份与味知香牛肉制品销量占比均低于发行人，大庄园牛肉制品销量占比略高于发行人。公司是行业内少数实现全产业链的公司，上下游资源向优势企业集中、整合是行业未来发展趋势和方向，全产业链业务布局为公司快速扩大规模提高市场占有率奠定基础。

（三）发行人行业排名情况

1、公司是少数全产业链发展的屠宰加工企业

据统计，全国全产业链发展模式的产业化企业占屠宰加工企业的 2.4%（数据来源：《雪花牛肉产业化生产技术》），公司具有全产业链经营优势，公司业务发端于和牛冻精生产和和牛繁育，经过和牛养殖、屠宰、加工等环节，止于生鲜品及深加工产品的终端消费，覆盖了牛肉食品产业链条——冻精、繁育、养殖、肉制品加工、销售的全部。

在牛肉深加工业务布局方面，公司处于第一梯队，国内竞争对手包括长春皓月、福成股份、重庆恒都、大庄园、科尔沁等。

2、荣获中国肉类食品行业牛羊业十强企业等称号

公司于 2020 年 9 月荣获第六届中国畜牧行业品牌建设先进企业，同时入选先进企业的还有新希望、东阿阿胶等知名品牌。同期在中国肉类协会主办的中国国际肉类产业周活动中，公司获得中国肉类协会颁发的《中国肉类食品行业牛羊业十强企业》称号，是对公司行业地位的肯定。

2020 年，中国畜牧业协会组织对全国肉牛生产企业进行了调查，在“中国肉牛企业 Top20”评选排名中，发行人位列第 9 位。

“中国肉牛企业 Top20”名单如下：

序号	牧场名称	主要品种
1	重庆恒都	西门塔尔、安格斯
2	中禾恒瑞	安格斯 海福特
3	甘肃康关牧业	西门塔尔
4	新疆天山军垦牧业	西门塔尔

序号	牧场名称	主要品种
5	新疆天莱牧业	安格斯
6	新疆华凌牧业	西门塔尔、褐牛
7	新疆三农草原牧业	褐牛、安格斯
8	内蒙古贺斯格	安格斯
9	黑龙江龙江元盛	荷和牛、和牛
10	伊赛集团	西门塔尔
11	北京顺鑫鑫源食品	安格斯
12	通辽牧合家牧业	荷斯坦奶牛犊
13	新疆刀郎阳光农牧	安格斯、西门塔尔
14	内蒙古绿丰泉	安格斯
15	山东东营澳亚肉牛养殖	荷斯坦奶公犊
16	张家口禾牧昌畜牧	西门塔尔
17	长春皓月	安格斯、黄牛、和牛、西门塔尔
18	内蒙古扎兰屯蒙东牧业	西门塔尔
19	内蒙古乌海广拓	安格斯、西门塔尔
20	甘肃农垦天牧乳业	安格斯、荷斯坦奶公犊、西门塔尔

注 1、选自《雪花牛肉产业化生产技术》，2022 年 10 月出版，朱贵，编著
注 2、荷和牛指：荷斯坦母牛繁育的改良和牛

3、上榜 CNPP 十大品牌榜

CNPP（十大品牌网）品牌榜中榜大数据研究院联合 CN10 排排榜技术研究院，以企业实力、品牌荣誉、网络投票、网民口碑打分、企业在行业内的排名等为基础，通过大数据统计评选出了《2023 年牛肉十大品牌榜中榜》《2023 年牛排十大品牌榜中榜》，公司品牌“元盛食品”分别位于第 8 名、第 2 名。

《2023 年牛肉十大品牌榜中榜》名单如下：

序号	品牌	名称
1	科尔沁	内蒙古科尔沁牛业股份有限公司
2	伊赛牛肉	河南伊赛牛肉股份有限公司
3	银蕨农场	银蕨农场有限公司
4	大庄园	大庄园肉业集团股份有限公司
5	恒都	重庆恒都农业集团有限公司
6	福成	河北福成五丰食品股份有限公司

序号	品牌	名称
7	秦宝牧业 KINGBULL	陕西秦宝牧业有限公司
8	元盛食品	元盛食品制造（上海）有限公司
9	亿利源	阳信亿利源清真肉类有限公司
10	宾西	黑龙江宾西集团股份有限公司

《2023 年牛排十大品牌榜中榜》名单如下：

序号	品牌	名称
1	大希地	杭州大希地科技股份有限公司
2	元盛食品	元盛食品制造（上海）有限公司
3	鲜到家	河北福成五丰食品股份有限公司
4	顶诺 DNUO	温州市顶诺食品有限公司
5	联豪	上海联豪食品有限公司
6	味知香	苏州市味知香食品股份有限公司
7	好得睐 Haodelai	苏州市好得睐食品科技有限责任公司
8	恒都	重庆恒都农业集团有限公司
9	伊赛	河南伊赛牛肉股份有限公司
10	小牛凯西	小牛凯西（浙江）控股有限公司

CN10/CNPP 是中国历史悠久且客观公正的测评研究机构/大数据云计算公司，通过广泛搜集整理汇编全球大量数据，结合专业独立调研测评，定期发布更新客观公正的排行榜。其数据被上市公司、拟上市公司及证券公司认可并用在公开披露公告或研究报告中，数据具有权威性。

公司通过网络查询了 CN10/CNPP 榜单数据被引用情况，根据查询的不完全统计情况如下：

序号	被引用的案例	引用榜单	引用机构、类型
1	兴业证券建筑材料行业周报：以长打短，继续推荐森鹰窗业和中国巨石	2023 年玻璃纤维十大品牌排行榜	兴业证券，行业研究
2	东阿阿胶（000423.SZ）：阿胶行业龙头，数字化转型重塑品牌辉煌	2022 年阿胶十大品牌榜中榜	天风证券，公司研究
3	卫龙（9985.HK）：辣味“龙”头，无所“卫”惧	2021 年辣条十大品牌排行榜、2021 年魔芋爽十大品牌排行榜、2021 年海带丝十大品牌排行榜	中信证券，公司研究
4	寿仙谷（603896.SH）：进军有机国	2022 年灵芝孢子粉	华安证券，公司研究

序号	被引用的案例	引用榜单	引用机构、类型
	药第一品牌，渠道外拓带来新增量	十大品牌排行榜	
5	300857 协创数据：发行人及保荐机构关于协创数据技术股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复报告	2022 年智能摄像头十大品牌	上市公司，公告
6	002695 煌上煌：2022 年年度报告	粽子类	上市公司，公告
7	002529*st 海源：2020 年半年度报告	建筑模板十大品牌	上市公司，公告
8	000505 珠江控股：重大资产置换及发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书	2017 雪饼十大品牌排名	上市公司，公告
9	水羊股份（300740.SZ）：御电商经营之道，自有+代理双业务驱动长期发展	2021 年面膜品牌	银行证券，公司研究
10	天味食品（603317.SH）：川味复合调味品龙头，由西南快速走向全国	2021 年中国火锅底料品牌榜	国信证券，公司研究
11	思摩尔国际（6969.HK）：技术迭代优势显，龙头地位再巩固	电子烟十大品牌	西南证券，公司研究
12	青鸟消防（002960.SZ）：千亿赛道走向集中，青鸟蓄力顺势腾飞	2022 可燃气体检测仪十大品牌	中泰证券，公司研究
13	安井食品(603345.SH)：日新月异，速冻龙头的无疆域扩张	中国速冻食品品牌排行榜	天风证券，公司研究
14	广州酒家（603043.SH）：“食在广州第一家”，产能释放&异地扩张打开成长空间	月饼十大品牌	万联证券，公司研究

二、结合主要客户的销售群体和市场定位，以及发行人和牛制品属于中高端市场等情况，说明自身产品和客户下游销售对象的匹配性。

（一）中高端产品界定

和牛肉制品相比普通牛肉、羊肉、猪肉及禽类肉制品单价较高，主要消费人群为消费能力较强的中等收入以上人群，因此属于高端产品。普通牛肉、羊肉、猪肉及禽类肉制品价格相对较低，属于中低端肉质产品，该类产品涉及各类消费场景，如快餐、饭店餐饮、休闲食品等，从而覆盖消费人群较为广泛。

报告期内和牛肉制品、普通牛肉制品及非牛肉制品的平均单价如下：

产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度
和牛肉制品（元/公斤）	83.30	72.83	68.65
普通牛肉制品（元/公斤）	49.29	50.76	53.22
非牛肉制品（元/公斤）	37.97	34.82	31.77

（二）和牛肉制品在发行人销售中的比重

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
肉制品	87,726.38	100,892.43	94,389.66
牛肉制品	85,309.51	97,238.18	87,952.12
和牛肉制品	34,882.30	41,824.63	25,416.18

报告期内，和牛肉制品销售收入分别为 25,416.18 万元、41,824.63 万元和 34,882.30 万元，占当期牛肉制品销售收入的比例分别为 28.90%、43.01%和 40.89%，占当期肉制品销售收入的比例分别为 26.93%、41.45%和 39.76%。

（三）发行人不同肉制品市场定位及销售情况

报告期内，公司肉制品销售业务主要客户的销售群体和市场定位以及发行人向其销售的产品构成如下：

单位：万元

客户名称	客户类型	下游销售对象	市场定位	品类	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
					金额	占比	金额	占比	金额	占比
百胜餐饮集团	连锁餐饮集团	终端消费者	中国标准化餐饮龙头	和牛肉制品	13,370.56	25.14%	22,292.12	36.39%	10,584.81	19.56%
				普通牛肉制品	39,333.74	73.97%	38,347.27	62.60%	41,073.61	75.91%
				其他肉制品	470.80	0.89%	621.38	1.01%	2,448.41	4.53%
北京京东世纪信息技术有限公司	电商	终端消费者	大型综合型电商平台	和牛肉制品	2,000.48	44.46%	2,438.22	41.99%	2,503.67	27.43%
				普通牛肉制品	2,463.48	54.75%	3,342.52	57.57%	6,611.44	72.42%
				其他肉制品	35.24	0.78%	25.74	0.44%	13.90	0.15%
黑龙江以和为贵餐饮管理有限公司	连锁餐饮集团	终端消费者	定位高端餐厅主打龙江和牛烤涮双食，目标群体是追求品质生活,在乎细节的中高端消费人群	和牛肉制品	1,841.78	99.85%	1,475.66	99.55%	1,235.29	99.45%
				普通牛肉制品	2.56	0.14%	6.71	0.45%	6.73	0.54%
				其他肉制品	0.27	0.01%	-	-	0.12	0.01%
美琦/阿尔卑斯	连锁餐饮集团	终端消费者	性价比、自助西餐	和牛肉制品	3.76	30.30%	4.74	0.23%	-	-
				普通牛肉制品	8.64	69.70%	2,080.85	99.77%	2,024.56	99.99%
				其他肉制品	-	-	-	-	0.12	0.01%
福建狮运横通贸易有限公司	经销商	主要为tastien门店供货	塔斯汀是隶属于福州塔斯汀餐饮管理有限公司旗下的专注于中国式汉堡和小食饮品的研发、生产和销售的汉堡品牌。	和牛肉制品	-	-	-	-	-	-
				普通牛肉制品	1,858.27	100.00%	567.21	100.00%	-	-
				其他肉制品	-	-	-	-	-	-

客户名称	客户类型	下游销售对象	市场定位	品类	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
					金额	占比	金额	占比	金额	占比
中村屋贸易（大连）有限公司	经销商	为终端客户，虎丸、大志烤肉等全国餐饮公司	虎丸烤肉号称日式烧肉界的传奇，选用纯正澳洲和牛，上榜上海大众点评必吃榜；大志烤肉是一家主营日式烤肉的餐馆。	和牛肉制品	1,169.22	99.31%	1,585.66	96.46%	1,384.79	99.88%
				普通牛肉制品	8.07	0.69%	58.14	3.54%	1.67	0.12%
				其他肉制品	-	-	-	-	-	-
上海途傲实业有限公司	经销商	五星级酒店，希尔顿等	高档酒店	和牛肉制品	1,222.76	98.01%	1,139.56	93.46%	92.75	98.32%
				普通牛肉制品	24.88	1.99%	79.81	6.54%	1.59	1.68%
				其他肉制品	-	-	-	-	-	-
合计				和牛肉制品	19,608.57	30.73%	28,935.95	39.07%	15,801.31	23.24%
				普通牛肉制品	43,699.65	68.48%	44,482.52	60.06%	49,719.59	73.13%
				其他肉制品	506.30	0.79%	647.12	0.87%	2,462.56	3.62%

注 1：百胜、必胜客、肯德基、小肥羊、东方既白为百胜餐饮集团下属管理品牌；因受同一实际控制人控制，上述同一控制的公司合并计算销售收入。

注 2：东胜区阿尔卑斯自助餐厅、建华区阿尔卑斯比萨自助西餐厅、沈阳市铁西区阿尔卑斯北一自助西餐厅、沈阳市和平区阿尔卑斯比萨自助西餐厅、沈阳市沈河区商业城阿尔卑斯比萨自助西餐厅受同一实际控制人控制。2020 年 1 月，沈阳市沈河区商业城阿尔卑斯比萨自助西餐厅关联方美琦（沈阳）餐饮管理有限责任公司与公司续签了框架采购协议，上述公司受同一实际控制人控制，上述同一控制的公司合并计算销售收入。

注 3：北京京东世纪信息技术有限公司及上海晟达元信息技术有限公司受同一实际控制人控制，合并计算销售收入。

注 4：占比指销售金额占当期客户销售业务收入比例。

（四）发行人肉制品结构与客户的下游消费对象匹配性分析

1、中等收入人群形成规模，催生中高端牛肉消费需求

根据国家统计局数据，国内中等收入群体规模约为 4 亿人，如果以 14 亿人的基数计算，中等收入人口占比约为 28.57%。随着经济的快速发展，人们生活水平不断提高，中高端收入人群将逐渐扩大，消费升级使人们更加注重生活质量和产品质量，从而催生了中高端牛肉消费差异化需求，尤其在中国的大中型城市中，需求量逐年增长，市场供不应求。

2、和牛肉制品应用于高档餐厅对应中高端消费人群

报告期内，公司肉制品销售的主要客户中以和为贵是以和牛原切、冷鲜食材（公司高端产品）为主题的高档餐厅；大连中村下游客户主要为虎丸、大志烤肉；上海途傲下游客户主要为希尔顿等五星级酒店，其终端客户基本为中高端消费人群，和牛肉制品占对该类客户销售的比例均高于 93%。

3、肉制品应用于大众消费场景

报告期内，公司主要客户既有包含覆盖全终端消费群体的餐饮连锁龙头百胜餐饮集团、大型综合型电商平台京东等客户，同时还有下游客户主要为自助、快餐如阿尔卑斯比萨自助西餐厅、福建狮运。前述客户的下游消费者覆盖较为广泛，但因品牌影响力不同，产品定位、结构不同，而使得下游消费人群不尽相同。

（1）百胜餐饮集团

百胜餐饮集团，是全国最大的餐饮集团，其品牌影响力大，旗下肯德基、必胜客等餐厅覆盖人群范围广，公司和牛肉制品在报告期内占对其销售的比例平均值为 27.03%，基本与当前中等收入人群占比相当。

（2）京东

京东是全国最大的 B2C 电商平台，拥有年活跃用户 5.88 亿人（2022 年三季报数据），覆盖各类人群。目前，京东是广大消费者购买公司冷冻、冷鲜肉制品的重要渠道。2020 年，和牛肉制品在京东销售占比为 27.43%；随着和牛肉制品知名度提升，公司亦调整在京东销售的产品结构，即调增中高档和牛肉

冷鲜制品占比，使得 2021-2022 年，和牛肉制品在京东销售占比增长至 44%左右。

（3）美琦与福建狮运

美琦是采购发行人肉制品供应其连锁的阿尔卑斯自助餐厅，该餐厅定位为高性价比自助西餐，其下游客户群消费能力不高，因此报告期内，其主要采购公司的普通牛肉制品，和牛肉制品采购非常少。

福建狮运是服务于连锁餐饮塔斯汀的供应链企业，其定位为大众消费的中国式汉堡，其下游客户以消费能力有限的客户居多，因此其只采购发行人的普通牛肉制品。

综上，报告期内，公司的产品包括了高端的和牛肉制品、也有中低端的普通牛肉制品及其他肉制品，这些产品与前述主要客户的下游消费对象相匹配。

三、以表格形式列示公司或主要产品获得的奖励、荣誉、资质或认可，相关评选单位及其权威性，可比公司同类产品获评情况，说明品牌知名度和大众口碑情况。

（一）以表格形式列示公司或主要产品获得的奖励、荣誉、资质或认可，相关评选单位及其权威性，可比公司同类产品获评情况

1、主要产品获得的奖励、荣誉或认可

序号	公司主要产品获得的奖励、荣誉或认可	获取时间	评选单位	单位性质
1	和牛 A3 战斧牛排荣获 2021 中国国际肉类产业周最受关注产品	2021 年 9 月	中国肉类协会	社会团体
2	龙江和牛 A5 级眼肉荣获 2019 中国国际肉类产业周最受关注产品	2019 年 9 月	中国肉类协会	社会团体
3	龙江和牛 Prime 级眼肉牛排荣获中国国际肉类产业周最受关注风味肉制品	2018 年 9 月	中国肉类协会	社会团体

近年来，公司主要产品和牛 A3 战斧牛排、龙江和牛 A5 级眼肉、龙江和牛 Prime 级眼肉牛排分别荣获中国肉类协会颁发的“2021 中国国际肉类产业周最受关注产品”“A5 级眼肉荣获 2019 中国国际肉类产业周最受关注产品”“中国国际肉类产业周最受关注风味肉制品”等奖项。经查看可比公司官网，未检索到可比公司有同类获奖产品。

2、发行人获得的奖励、荣誉或认可

序号	发行人获得的奖励、荣誉或认可	获取时间	评选单位	单位性质
1	良好农业规范认证证书	2022 年 7 月	中国质量认证中心	事业单位
2	经济发展突出贡献企业	2022 年 5 月	中共齐齐哈尔市委、齐齐哈尔市人民政府	行政单位
3	3.15 向社会公开承诺诚信单位	2022 年 3 月	黑龙江日报报业集团	事业单位
4	全球食品安全倡议中国本地工作组成员单位	2022 年 1 月	GFSI	非营利国际组织
5	安全生产标准化三级企业（轻工）	2021 年 12 月	上海市安全生产协会	社会团体
6	全国农产品包装标识典范	2021 年 12 月	农业农村部农产品质量安全中心	行政单位
7	“龙江和牛”荣获 2021 中国肉类食品行业最具价值品牌	2021 年 9 月	中国肉类协会	社会团体
8	2021 中国肉类食品行业先进企业	2021 年 9 月	中国肉类协会	社会团体
9	2021 黑龙江省品牌价值评价	2021 年 5 月	黑龙江省品牌战略促进会、黑龙江品牌研究院	社会团体
10	品牌战略促进会副会长企业	2021 年 5 月	齐齐哈尔市品牌战略促进会	社会团体
11	龙江和牛产业化关键技术研究与应用科技成果登记	2021 年 3 月	黑龙江省科学技术厅	行政单位
12	黑龙江省专精特新中小企业	2021 年 1 月	黑龙江省工业和信息化厅	行政单位
13	2020 黑龙江省品牌价值评价	2020 年 12 月	黑龙江省品牌战略促进会、黑龙江品牌研究院	社会团体
14	品牌建设先进企业	2020 年 9 月	中国畜牧业协会	社会团体
15	农业产业化国家重点龙头企业	2020 年 12 月	中华人民共和国农业农村部	行政单位
16	最具带动能力农产品加工企业	2020 年 9 月	黑龙江省委农村工作领导小组	行政单位
17	最具市场影响力品牌	2020 年 8 月	中国经济新闻联播网、黑龙江安全食品进万家活动组委会	媒体
18	百胜中国 2020 年度质量管理贡献奖	2020 年	百胜中国	企业
19	年度优秀商家	2020 年	京东生鲜	企业

序号	发行人获得的奖励、荣誉或认可	获取时间	评选单位	单位性质
20	粤港澳大湾区“菜篮子”生产基地	-	广州市农业农村局、齐齐哈尔市农业农村局	行政单位
21	粤港澳大湾区“菜篮子”产品加工企业	2019 年 11 月	粤港澳大湾区“菜篮子”工作办公室	行政单位
22	2019 黑龙江省品牌价值评价信息发布上亿元企业前十强	2019 年 11 月	黑龙江品牌节组织委员会、黑龙江省品牌战略促进会、黑龙江品牌研究院	社会团体
23	国家动物健康与食品安全创新联盟第一届理事会理事	2019 年 1 月	国家动物健康与食品安全创新联盟	非营利性组织
24	全球食品安全倡议中国本地工作组成员单位	2019 年 1 月	GFSI	非营利国际组织
25	最佳合作伙伴	2019 年	京东生鲜	企业
26	爱姆意杯上海品牌微视频大赛入围奖	2019 年 12 月	上海市工业经济联合会、上海现代服务业联合会、上海市商业联合会、上海市企业联合会、上海市电子商务行业协会	社会团体

3、发行人或主要产品获得的资质情况

序号	公司名称	证件名称	发证机关	证书号	有效期至
1	龙江和牛	食品经营许可证	龙江县市场监督管理局	JY32302210005012	2026.05.31
2	龙江和牛	种畜禽生产经营许可证	龙江县农业农村局	（2022）编号：黑 B00402001	2025.10.11
3	龙江和牛	动物防疫条件合格证	龙江县畜牧兽医局	（LGJ）动防合字第 190009 号	-
4	龙江和牛	取水许可证	龙江县水务局	编号：D230221G2021-0437	2027.07.20
5	元盛制造	食品生产许可证	上海市松江区市场监督管理局	SC11131011703175	2028.02.01
6	元盛制造	食品经营许可证	上海市松江区市场监督管理局	YB13101170058547	2023.06.03
7	元盛制造	食品安全体系认证证书	中国质量认证中心	CQC21FS0186R1M/3100	2024.03.22
8	元盛制造	质量管理体系认证证书	中国质量认证中心	00122Q36683R7M/3100	2025.03.19

序号	公司名称	证件名称	发证机关	证书号	有效期至
9	元盛制造	HACCP 体系认证证书	中国质量认证中心	001HACCP1800175	2024.02.23
10	元盛制造	中国商品条码系统成员证书	中国物品编码中心	物编注字第 698931 号	2024.04.24
11	元盛制造	对外贸易经营者备案登记表	备案登记机关	02736977	-
12	龙江元盛	食品生产许可证	龙江县市场监督管理局	SC11123022104937	2027.09.19
13	龙江元盛	清真食品生产监制证明	齐齐哈尔市伊斯兰教协会	004	2023.8.31
14	龙江元盛	种畜禽生产经营许可证	龙江县农业农村局	2021 繁黑 B00402101	2024.03.15
15	龙江元盛	动物防疫条件合格证	龙江县畜牧兽医局	LGJ 动防合字第 180001 号	-
16	龙江元盛	辐射安全许可证	齐齐哈尔市环境保护局	黑环辐证[B0102]	2027.08.04
17	龙江元盛	大牲畜定点屠宰证	齐齐哈尔市人民政府	齐屠准字 023 号	
18	龙江元盛	质量管理体系认证证书	中国质量认证中心	00122Q31641R4M/2300	2025.02.24
19	龙江元盛	HACCP 体系认证证书	中国质量认证中心	001HACCP1600100	2025.03.13
20	龙江元盛	取水许可证	龙江县水务局	D230221G2021-0435	2027.03.07
21	龙江元盛	排污许可证	齐齐哈尔市生态环境局	91230221777859834p001R	2026.12.17
22	龙江元盛	对外贸易经营者备案登记表	备案登记机关	02645649	-
23	龙江元盛	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	中华人民共和国齐齐哈尔海关	2302960417	长期有效
24	龙江元盛	出入境检验检疫报检企业备案表	中华人民共和国黑龙江出入境检验检疫局	2301600084	-
25	龙江元盛	出口食品生产企业备案证明	中华人民共和国哈尔滨海关	2300/03075	2024.06.27
26	和牛生物	种畜禽生产经营许可证	黑龙江省农业农村厅	2022 黑 B00415001	2025.04.01
27	和牛生物	动物防疫条件合格证	龙江县畜牧兽医局	（LGJ）动物防合字第 180002 号	-
28	和牛生物	取水许可证	龙江县水务局	编号：D230221G2022-0014	2027.07.31
29	雪牛分公	种畜禽生产经营许可证	黑龙江省农业农村厅	2022 黑 B00402001	2025.12.18

序号	公司名称	证件名称	发证机关	证书号	有效期至
	司				
30	雪牛分公司	种畜禽生产经营许可证	龙江县农业农村局	2021 繁黑 B00402102	2024.03.24
31	雪牛分公司	动物防疫条件合格证	龙江县畜牧兽医局	（LGJ）动防合字第 180002 号	-
32	雪牛分公司	取水许可证	龙江县水务局	编号：D230221G2021-0436	2027.07.20
33	龙江元力	种畜禽生产经营许可证	龙江县农业农村局	2021 繁黑 B00402002	2024.03.24
34	龙江元力	动物防疫条件合格证	龙江县畜牧兽医局	（LGJ）动物防合字第 180005 号	-
35	龙江元力	取水许可证	龙江县水务局	编号：D230221G2022-0012	2027.07.31
36	龙江华牛	动物防疫条件合格证	龙江县农业农村局	（LGJ）动物防合字第 200002 号	-
37	龙江华牛	取水许可证	龙江县水务局	编号：D230221G2022-0013	2027.07.31
38	元盛制造	固定污染源排污登记回执	松江区生态环境局	91310117MA1J280W0K001X	2027.06.06
39	大庆元锦	动物防疫条件合格证	杜尔伯特蒙古族自治县农业农村局	（杜畜）动防合字第 20210006 号	-
40	龙江和牛	良好农业规范认证证书	中国质量认证中心	OOlGAP2200023	2023.07.07
41	杭州分公司	食品经营许可证	杭州市拱墅区市场监督管理局	JY13301050258024	2026.11.30
42	**元盛制造**	**食品经营许可证（注）**	**松江区市场监督管理局**	**YB13101170058547**	**-**
43	**佳木斯元泰**	**动物防疫条件合格证**	**汤原县农业农村局**	**（汤）动防合字第 20230002 号**	**-**

（二）说明品牌知名度和大众口碑情况

1、发行人在业内享有较高知名度

发行人作为国内具有一定影响力的肉牛养殖和加工企业，近年来获得了中央、地方各级政府以及行业协会、全国性媒体等授予的多项荣誉，树立了良好的品牌形象**（详见本题第三问之“（一）以表格形式列示公司或主要产品获得的奖励、荣誉、资质或认可，相关评选单位及其权威性，可比公司同类产品获评情况”之“2、发行人获得的奖励、荣誉或认可”）**。除此以外，发行人重要

客户百胜集团、京东生鲜分别授予公司“百胜中国 2020 年度质量管理贡献奖”“年度优秀商家”等称号。综上，发行人获得的以上奖励、荣誉或认可，充分彰显了行业影响力和品牌知名度，体现了市场和业界对发行人综合实力和品牌的充分认同。

2、发行人在消费者中具有较高知名度及较好的口碑

发行人与京东平台合作起始于 2018 年，至今已有 5 年时间。发行人目前在京东平台具有较高的知名度及较好的口碑。

（1）店铺关注人数

店铺关注人数是衡量店铺在消费者是否具有较高知名度及口碑的关键指标，被关注多的店铺将会有更多的展现量，而关注基数能够充分的说明店铺在顾客心目中的人气值，店铺的综合影响力，也更容易取得新的客户的信任和好感度，进一步提高店铺的排名及转化率。

2023 年 6 月发行人京东平台自营店铺与其他知名牛肉生产企业同品类店铺关注度比较见下：

店铺名称	成立日期	关注度（万人）
元盛京东自营旗舰店	2018 年 05 月 14 日	313.1
元盛京东自营旗舰店	2018 年 05 月 14 日	313.1
元盛京东自营旗舰店	2018 年 05 月 14 日	313.1
元盛京东自营旗舰店	2018 年 05 月 14 日	313.1

发行人店铺成立 5 年积累了较高的关注度，比成立时间较为相近的皓月牛肉京东自营店高 88.84%，比 7 年老店恒都京东自营旗舰店及伊赛京东自营旗舰店分别高 14.48%、1720.35%，体现了其在消费者中受欢迎程度较高。

（2）爆款单品数量及相关

2023 年 6 月发行人京东平台自营店铺与其他知名牛肉生产企业同品类店铺评论数高于 20 万的商品组合数量比较如下：

序号	店铺	数量
1	元盛京东自营旗舰店	21
2	皓月牛肉京东自营店	1

序号	店铺	数量
3	恒都京东自营旗舰店	49
4	伊赛京东自营旗舰店	17

发行人店铺成立 5 年以来吸引了大量消费者关注并评论，高于 20 万评论数的商品组合较成立时间接近的皓月店以及 7 年老店伊赛店分别高 2000%，24%。

（3）产品评论数、好评率及店铺相关排名

发行人在京东平台自营店铺全年收到好评率为 97.99%。

2023 年 5 月，发行人获得相关排名如下：

	排行类别	名次
1	生鲜类目牛肉行业店铺排行榜	第二名
2	生鲜类目牛肉行业品牌排行榜	第二名
3	牛排类销量排名	第四名
4	生鲜类目牛肉行业单品排行榜	第一名
5	生鲜类目牛肉行业单品排行榜（牛腩）	第二名

发行人店铺经过 5 年经营，店铺排名、单品排名靠前，说明发行人在京东平台已取得了较高的知名度及较好的口碑。

鉴于京东平台是全国最大的电商平台，是全国最大的 B2C 电商平台，拥有年活跃用户 5.88 亿人（2022 年三季报数据）。鉴于其活跃用户与当前主力消费人群（25-45 岁）具有较高的重合性，使其在终端消费领域具有较强的代表性，因此发行人在京东平台获得较高的品牌知名度及较好的用户口碑，即表明该发行人消费者中亦具有较高的知名度及较好的口碑。

四、说明种牛均从境外引进的原因，发行人是否对海外种牛公司构成重大依赖，肉制品加工所需牛肉中进口牛肉金额和占比情况，原材料是否存在供应不稳定的风险。

（一）发行人引进和牛种牛原因

和牛为世界知名高端肉牛，其原系日本特有的高端肉牛品种，后被新西兰、澳大利亚等国进口饲养。日本政府一直限制对和牛活体及冻精等种质资源的出口，因此 2012 年发行人从新西兰、澳大利亚引进和牛种牛时，国内没有和

牛种质资源。

（二）发行人和牛种牛资源不存在对外依赖

为拓展国内高端牛肉市场，根本上解决高端牛肉原料肉供给及国内高端肉牛空白的问题，公司在审慎论证国内牛肉价格走势、国内肉牛存栏量和出栏量、国产雪花牛肉稀缺性等基础上，经农业农村部批准，公司于 2012 年和 2013 年从新西兰、澳大利亚分两批引进了拥有 11 个血统系谱的 38 头和牛种公牛和 1,699 头和牛种母牛，并选择在具有畜牧养殖地缘优势的黑龙江省齐齐哈尔市龙江县等地区开始养殖、繁育和改良。截至 **2022 年 12 月 31 日**，发行人拥有种公牛 **104** 头，种母牛 **4,644** 头，和牛冻精产能 **145.60** 万剂；2019-2022 年出生的纯种和牛犊牛头数分别为 1,834 头、1,983 头、2,426 头、2,334 头；此外，发行人和牛胚胎繁育技术日趋成熟，因此发行人种牛资源不存在对外依赖的情况。

（三）牛肉原料肉供应相对稳定

发行人**报告期内**采购牛肉金额分别为 38,259.32 万元、44,181.45 万元以及 **39,208.85** 万元，各期采购金额基本稳定，牛肉原料肉采购金额占“牛肉原料肉采购金额+屠宰和牛所产出的原料肉之和”的比例分别为 60.94%、60.28%、**50.53%**。前述牛肉进口区域主要为巴西、乌拉圭、澳大利亚等地，前述地区为世界排名前列牛肉生产国，货源充足，且与我国双边贸易正常，因此发行人可从前述地区稳定的获得生产所需牛肉原料肉。

五、结合“公司+农户+银行”养殖模式的推广时间、对肉制品原材料采购结构的影响等因素，说明该养殖模式的运行风险及其控制措施，业务模式是否与可比公司、竞争对手存在显著差异，发行人经营模式的成熟性。

（一）改良和牛养殖模式风险

“公司+农户+银行”养殖模式是由当地政府牵头，公司、银行、合作社及养殖服务公司共同参与的改良和牛养殖模式。

1、模式简述

（1）模式产生的背景

① 发展规模化、产业化、健康化和牛养殖产业面临的困难

A. 和牛生长周期长

和牛养殖属于肉牛养殖业的细分行业。目前国内中高端牛肉主要依赖进口，发行人是我国和牛养殖行业少数实现规模化养殖、加工全产业链经营的企业之一。我国肉牛养殖具有投资大、回收期长的特征。肉牛犊牛从母体配种、出生至培育成育成牛（适于屠宰），需要三年左右（10 月怀胎+6 月犊牛期+12 个月育肥初期+6 个月育肥中后期）的时间。相较于白羽鸡 45 天、生猪 5-7 个月的出栏时间，公司育肥牛的出栏时间为 18-24+个月。上述养殖周期长的固有特征导致我国肉牛养殖规模化进程缓慢，以散养为主的农户和专业合作社由于资金受限难以形成规模化养殖。

B. 饲养技术要求较高

和牛养殖的经济回报主要体现在和牛体重及雪花沉积两方面，并且在饲养过程中还需避免疾病等饲养风险。以散养为主的农户和专业合作社难以直接套用其他肉牛品种的养殖经验，在确保和牛体重、雪花沉积、疾病防控等方面均较专业化、规模化的养殖公司具有一定差距。和牛饲养对饲养技术要求较高，饲养技术可以直接增加和牛育肥牛的出栏平均体重以及和牛育肥牛雪花肉的产出量。

C. 资金投入大

由于饲养周期长导致和牛饲料需求量大、和牛饲料较白羽鸡或生猪单位成本高，导致养殖和牛的资金投入大。和牛养殖对于资金投入的压力较大，公司或散养为主的农户和专业合作社难以仅依靠自有资金大规模饲养和牛。

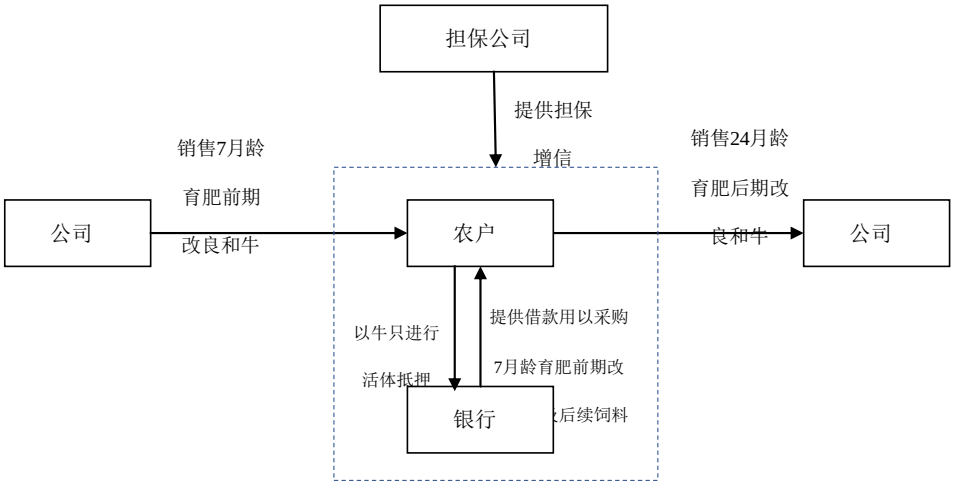
D. 融资渠道单一且不稳定

我国传统养殖行业存在“贷款难、抵押难”的问题，以牛只、生猪等活体资产作为抵押标的物时存在标的物疫病风险、管理不善死亡风险、风险难以分摊问题、在发生极端气候或病灾时农户和专业合作社偿债能力弱的问题。

② 政策扶持

为解决肉牛养殖业面临的上述困难，国家持续出台相关扶持政策。

（2）产业政策利好推动形成“公司+农户+银行+担保公司”或者“公司+农户+银行”的商业模式



中央政府为推动金融服务于“三农”，持续出台金融扶持农业的相关政策，如 2018 年，农业农村部及财政部联合发布《2018 年财政重点强农惠农政策》、2021 年农业农村部发布的《“十四五”全国畜牧兽医行业发展规划》。

公司和牛养殖基地位于畜牧大省黑龙江省，当地基础母牛资源丰富。近年来黑龙江省着力将畜牧业打造为战略性产业，其中公司的和牛养殖是黑龙江省畜牧业发展的主要核心之一。自 2018 年 10 月起，在各级政府的政策支持下，以发展和牛养殖产业为目标，发行人、养殖合作社、银行及担保公司（当地政府国资所有）、养殖服务公司以及地方政府共同磨合出兼顾各方利益的“公司+农户+银行+担保公司”或者“公司+农户+银行”的业务模式。银行资本的介入推动改良和牛养殖快速发展。

（2）商业模式内容

该模式下，政府负责向公司推荐养殖合作社；公司选择有合作意向的合作社推荐给银行；合作社将牛只抵押给银行，银行按其贷款风控的要求进行审核，如果银行风控需要，政府所属担保公司则为养殖合作社提供相应担保。该模式发展初期，部分银行需要缴纳保证金的，合作社会向养殖服务公司借款缴纳，养殖服务公司会从发行人提供的养殖支持款中拨出部分借给合作社，用以缴纳保证金。随着模式的有效运行，2022 年 9 月开始，前述部分银行贷款已不用合作社提供保证金。

2、发行人风险及控制措施

“公司+农户+银行”的改良和牛养殖模式起始于 2018 年 10 月，至今已有四年半时间，通过该模式改良和牛养殖得以较快推广，同时推动改良和牛养殖规模快速增长。2018 年至 2022 年，每年采购的改良和牛成熟育肥牛分别为 678 头、694 头、6,049 头、8,001 头、**9,379** 头，2018-**2022** 年复合增长率 **93%**。

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
牛肉原料肉	**39,208.85**	44,181.45	38,259.32
其他肉类	**1,283.33**	1,739.93	3,472.13
原料肉采购小计	**40,492.18**	45,921.38	41,731.45
成熟和牛育肥牛	**36,627.14**	28,146.53	21,854.99

报告期内，改良和牛采购金额占原料肉（普通牛肉及其他非牛肉原料肉）采购金额+改良和牛采购金额之和的比例分别为 34.37%、38.00%**和 47.09%**，改良和牛已经成为发行人重要的原料肉来源，其供应的波动将直接影响发行人的正常生产经营。大面积疫病、强有力的竞买者是改良和牛的供应波动的主要动因。

（1）大面积疫病风险及防控措施

改良和牛如出现大面积疫病，牛只普遍减重甚至死亡，将导致当期改良和牛供应出现较大的下滑，对公司改良和牛肉制品的生产产生较大影响，进而严重影响公司经营业绩。

为降低改良和牛养殖的疫病风险对公司生产经营的风险，公司在合作社养殖的改良和牛的牧场，均安排技术人员定期巡场，指导、协助养殖服务公司或合作社进行和牛防疫、防病。从而降低因养殖技术问题导致改良和牛出现大面积疫病、死亡的风险。该模式运行至今，未发生改良和牛大面积疫病、死亡的情况。

（2）竞买风险

由于改良和牛的产权归合作社所有，因此发行人只能在改良和牛成熟并出栏时向合作社洽购。但随着龙江和牛的品牌影响增加，存在同样经营高端肉制品加工或拥有较强销售渠道的竞争者，向合作社购买改良和牛成熟育肥牛的风

险。

为确保及时收购合作社养殖的改良和牛，发行人为每个合作社建立和牛养殖台账，记录其购买七月龄改良和牛的时间、头数等信息，定期派人现场查看牛只的养殖情况，并通过免费技术服务等方式加强与合作社的联系；同时，发行人及时收集牛只交易的市场信息，判断牛只交易的价格走势，以确定发行人交易时的交易报价，待合作社养殖牛只将成熟或将达到出栏标准时，及时与其商洽报价，敲定买卖合同，从而最大限度及时、成功的收购合作社的改良和牛成熟育肥牛。

（二）改良和牛的养殖业务模式与可比公司养殖模式比较

可比公司养殖主要以肉禽、肉猪为主，养殖模式主要包括自繁自养、委托养殖两大类，该两类养殖模式下，可比公司需自行投入全部或主要的养殖资源，包括资产、技术等，自行承担养殖风险。由于肉牛养殖周期长、资金投入大，发行人的“公司+农户+银行”模式将七月龄改良和牛买断式销售给合作社，合作社承担养殖阶段的投入及养殖风险。

可比公司	养殖品种	养殖周期	养殖模式	备注
圣农发展	肉鸡	短	自繁自养：自行繁育、自行养殖	自行承担养殖风险。
新希望	肉猪+肉鸡及肉鸭	短	自繁自养+“公司+农户”：“公司+农户”模式包括合同养殖及委托养殖	合同养殖模式，新希望将幼苗出售给农户（产权归农户），再回购屠宰。委托养殖，新希望向农户提供幼苗（产权归新希望）、饲料、兽药及疫苗等，育肥回收。农户或自行承担养殖风险。
温氏股份	肉猪+肉鸡	短	公司+农户：“公司+农户”模式，农户自建禽舍、猪舍并交纳保证金，温氏提供幼苗、饲料、兽药，在合作农户饲养过程中，公司提供饲养管理、疫病防控和环保处理等关键环节一整套技术支持和服务，同时做好过程监督和管理工作。育肥后回收，农户获得养殖费用。	以委托养殖模式为主，自行承担养殖风险。
牧原股份	肉猪	短	自繁自养	自行承担养殖风险。

可比公司	养殖品种	养殖周期	养殖模式	备注
听牧肉牛	肉牛	长	公司+基地+农户：建立养殖示范基地；向农户提供配种、养殖、饲料、育肥等技术和服务支持，帮助农户养殖肉牛。	养殖风险隔离，同时听牧肉牛同时与大型养殖场建立联系，保障牛源。
发行人	改良和牛	长	公司+农户+银行：犊牛、饲料销售给合作社，合作社育肥后，公司洽购。	买断式销售，养殖风险隔离。

（三）业务模式成熟性

1、业务模式实现多方共赢

（1）地方政府

地方政府是前述养殖业务模式的重要参与主体。报告期内，与发行人合作的地方政府面临着提振地方经济的问题。

地方政府牵头引导发行人、地方金融机构、合作社、养殖服务公司共同搭建该养殖业务模式，快速推动了当地改良和牛养殖的快速发展，从而带动当地和牛产业及就业的发展，助推地方经济。

（2）养殖合作社或农户

养殖合作社或农户购买发行人的育肥前期改良和牛，一般养殖 18 个月即成为成熟和牛育肥牛，可供销售。养殖合作社通过与银行、担保公司、第三方养殖服务商合作，可以快速扩大改良和牛养殖规模，增加经济效益。

（3）银行、担保公司

银行、担保公司是该商业模式的重要参与方。银行、担保公司介入解决了改良和牛大规模养殖所需的资金问题。银行、担保公司获得风险较低的信贷资产，从而获得较好的收益。

（4）养殖服务商

养殖服务商为养殖合作社提供集中、高效及高质量养殖服务，在满足银行、担保公司对贷款抵押牛只集中管理的要求外，还保证了改良和牛牛肉的品质。养殖服务商向养殖合作社收取相关费用。

（5）发行人

该商业模式下，2019 年末-2021 年末，养殖合作社改良和牛养殖规模年均增长率 27.60%，从而推动饲料业务快速增长。

综上，该商业模式下，将改良和牛养殖的风险分担到各个参与主体，同时各参与主体均可获得自身关切的相关利益，因此该商业模式具有商业合理性。

2、业务模式长期运行且运行良好

“公司+农户+银行”的改良和牛养殖模式起始于 2018 年 10 月，至今已四年半时间，通过该模式改良和牛的养殖得以较快推广，同时推动改良和牛养殖规模快速增长。2018 年至 2022 年，每年采购的改良和牛成熟育肥牛分别为 678 头、694 头、6,049 头、8,001 头、**9,379** 头，2018-**2022** 年复合增长率 **93%**。

综上，“公司+农户+银行”的养殖业务模式，让参与各方能够实现共赢，同时经过四年半的运行，未出现影响模式有效运行的瑕疵，因此前述业务模式是成熟的。

六、结合发行人净利润和冻精收入波动较大等情况，说明发行人经营业绩的稳定性。

（一）发行人毛利水平基本稳定，经营业绩受下游行业环境等因素影响有所波动

1、发行人毛利水平基本稳定

报告期内，发行人主营业务毛利金额分别为 20,389.91 万元、20,655.35 万元和 **21,772.68** 万元，发行人主营业务毛利水平基本保持稳定。

2、净利润波动多为非经营因素所致

报告期内，公司净利润分别为 9,506.88 万元、6,889.12 万元和 **7,538.80** 万元，除 2021 年外，其他各期较上年或上年同期均呈上升趋势。

2021 年净利润较 2020 年减少 2,617.76 万元，减少了 27.54%，主要受非经营因素影响。2021 年公司提高了部分管理人员的工资薪酬待遇、单位缴费部分的社保减免减少及自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则引起使用权资产折旧增加，管理费用增加 1,167.47 万元；2021 年银行借款增加引起利息支出增加，财务费用增加 525.06 万元；由于养殖业务规模扩大，2021 年末应收养殖业务款项

增加及不能正常供货预付货款转入其他应收款，对应收款项计提减值损失增加996.80 万元；公司对 2021 年末由于“华牛”育种实验中牛只减重等因素对存货计提资产减值损失增加 584.34 万元。

综上，发行人整体经营业绩较为稳健。

（二）冻精业务是公司产业链上游，冻精销售规模扩大将持续推动产业链下游业绩增长

1、冻精业务基于与政府双赢合作而快速发展

冻精业务是公司产业链的上游，公司拥有纯种和牛种质资源优势，凭借国家部委、黑龙江省针对种质资源培育利用及保护相关的政策，和当地政府合作充分利用当地基础母牛资源，推广高端肉牛养殖，增加养殖户收入，带动乡村振兴；当地改良和牛犊牛数量增加后，发行人自养或合作养殖和牛育肥牛规模可以进一步扩大，从而有充足的成熟育肥牛牛源，带动和牛肉制品业务规模扩大，增加公司肉制品业务的销售规模及竞争优势。

报告期各期，公司冻精收入分别为 1,580.10 万元、1,146.30 万元和 **9,226.80** 万元，波动较大。冻精收入波动主要受政府批量采购影响，冻精销售规模总体呈增长趋势，为未来公司业绩增长奠定了基础。

2、发行人与政府合作推广和牛养殖的业务模式成熟

经过多年磨合，发行人与政府合作推广和牛养殖的业务模式已经发展成熟。越来越多的地方政府与发行人开展合作，继 2022 年龙江县、杜尔伯特县、兰西县、**富锦市**向发行人采购 **27.09** 万剂冻精后（其中龙江县、杜尔伯特县系复购）。2023 年初至问询回复日期间，吉林省松原市前郭尔罗斯县、黑龙江省鸡西市、黑龙江省拜泉县、甘肃省临洮县和黑龙江省望奎县与发行人签订合作框架协议，计划采购 **50** 万剂和牛冻精，招标采购**陆续开始**。随着政府客户的快速增加，改良和牛养殖规模的基本盘将快速增长，从而冻精业务将成为发行人的常态化业务，在获取稳定盈利的同时，持续推动产业链下游牛只、饲料及肉制品业绩增长。

（三）全产业链协同发展，提升公司整体盈利能力

公司顺应产业发展趋势开展全产业链业务，在养殖产业优势的基础上充分发挥其肉制品开发优势、优质的客户资源，利用其稀缺的和牛种牛资源，提升和牛牛肉制品的品牌影响力和市场占有率。公司结合国家及地方政府政策，在大力发展公司和牛产业链的同时，积极推动当地和牛改良产业的发展，从而推动公司的和牛产业规模稳定发展，进而推动我国高端牛肉消费格局的改变，推动高端肉牛产业做大做强。通过丰富和牛肉制品的种类，带动高附加值产品的销售，优化公司盈利结构；加强深加工肉制品的创新能力，从口味、外观、加工方式等方面开发更符合人民高质量需求的肉类食品，稳定现有客户，开发新客户，充分利用和牛养殖与肉制品加工相结合的、有规模效应的全产业链，不断提高公司整体盈利能力。

综上，报告期内，公司全产业链条的主营业务毛利水平基本保持稳定，说明公司整体盈利能力稳健。公司经营业绩虽受下游餐饮行业需求不振等宏观因素以及薪酬调整、育种实验牛只减重引起减值等因素影响，公司经营业绩在报告期内存在一定的波动。但随着公司整体业务规模持续壮大，公司养殖业务的盈利能力将进一步增强，公司肉制品业务则将随着和牛肉制品推广效果显现，逐渐增强盈利能力。

七、保荐机构核查情况

（一）核查过程

针对上述问题，保荐机构执行的主要核查程序包括：

1、查阅整理中国畜牧业协会牛业分会、国家统计局、美国农业部、海关总署等机构出具的数据，核查发行人主要产品所处行业的市场集中度和市场空间情况；

2、查阅上市公司公告，核查发行人可比公司、竞争对手同类竞品销量情况；

3、通过公开渠道如竞争对手官网、公众号、新闻等查询竞争对手数据；

4、查阅《安格斯》《雪花牛肉业化生产技术》等杂志书籍；

5、查阅我国政府部门相关政策；

6、访谈发行人的高管了解发行人所处行业情况；

7、访谈主要客户了解其下游客户情况；

8、核查了 2012 年、2013 年发行人进口和牛的原国家农业部批文、相关协议、海关税单及记账凭证等文件；

9、抽查发行人采购牛肉的相关合同、报关文件等；

10、对政府客户、合作社客户访谈，查阅养殖服务合同、合作社贷款合同及担保合同；

11、查阅可比上市公司的年报、研报等公开披露资料；

12、实地走访客户经营地；

13、查询客户相关的公开资料；

14、查阅公司或主要产品获得的奖励、荣誉、资质或认可情况，了解相关评选单位及其权威性；

15、查阅可比公司官网，了解同类产品获奖情况；

16、查询京东等网站，了解发行人主要产品口碑情况；

17、结合公司财务信息及非财务信息分析公司净利润波动情况及波动原因、冻精收入波动情况及波动原因，分析发行人经营业绩的稳定性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人主要产品的市场集中度较低，市场空间较大；发行人牛肉加工销量占比计算具有科学性和权威性；发行人在和牛养殖及肉制品加工行业具有行业代表性。

2、发行人自身产品和客户下游销售对象具有匹配性。

3、发行人获得的奖励、荣誉或认可，充分彰显了行业影响力和品牌知名度，体现了市场和业界对发行人综合实力和品牌的充分认同；同时，发行人在

京东平台主要热销产品客户好评率均在 90%以上，发行人主要产品大众口碑较好。

4、发行人和牛种牛不存在对外重大依赖，进口牛肉占牛肉原料肉的比例逐年快速下降，且进口牛肉来源地多元化，货源较为充足，牛肉原料肉供应不稳定的风险较小。

5、发行人“公司+农户+银行”的改良和牛养殖模式主要面临因疫病、竞买导致的牛源流失风险，公司已通过技术指导、积极商洽锁定牛源等措施有效控制风险。发行人的业务模式符合参与各方的利益关切，实现多方共赢，且已顺利运行近 5 年时间，业务模式已经成熟。

6、报告期内，公司全业务链条主营业务毛利水平基本保持稳定，说明公司整体盈利能力稳健。公司经营业绩虽受下游餐饮行业需求不振等宏观因素以及薪酬调整、育种实验牛只减重引起减值等因素影响，在报告期内存在一定的波动。但随着公司整体业务规模持续壮大，公司养殖业务的盈利能力将进一步增强，公司肉制品业务将随着和牛肉制品推广效果显现，逐渐增强盈利能力。

2.关于研发能力与核心技术

申报材料显示，发行人具有优秀的肉制品研发能力和加工技术，饲料配方研发能力强，和牛养殖技术领先。

（1）报告期各期，发行人研发投入金额分别为 323.81 万元、582.24 万元、801.65 万元和 339.21 万元，占营业收入比例分别为 0.35%、0.48%、0.55%和 0.34%。

（2）截至 2022 年 9 月 30 日，发行人共有研发人员 10 人，占员工总人数的 1.21%；技术人员 40 人，占比 4.78%。

（3）发行人自身无专利，子公司有一项实用新型专利。发行人非专利核心技术包括和牛育种繁育技术、和牛饲料技术、真空滚揉腌制技术和冷鲜肉加工技术。

（4）发行人肉制品研发团队具备较强的产品创新能力和加工实践经验，能够独立研发或根据客户需求与客户合作开发新产品。

（5）发行人参考日本、澳大利亚及美国牛肉的等级划分标准，结合发行人和牛牛肉的产出品质，制定出自身的《龙江和牛牛肉等级标准》。

请发行人：

（1）说明研发投入的具体内容，与可比公司和竞争对手在研发支出和占比、专利类型及数量、研发人员数量和占比等方面的差异及其原因。

（2）说明核心技术应用环节、主要衡量指标、技术壁垒及先进性，相关技术是否为行业通用技术，是否存在被快速模仿复制的风险，发行人的研发能力及具体体现。

（3）说明报告期独立研发或与客户合作开发新产品的情况，发行人产品开发能力的具体体现，新产品与市场需求的匹配情况。

（4）说明发行人参与国家或行业标准制定的情况，和牛牛肉的产出品质暂无国家或行业标准的背景和原因，发行人自身的和牛牛肉等级标准的使用场景和在具体产品中的适用情况。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、说明研发投入的具体内容，与可比公司和竞争对手在研发支出和占比、专利类型及数量、研发人员数量和占比等方面的差异及其原因。

（一）说明研发投入的具体内容

报告期内，发行人研发投入金额分别为 582.24 万元、801.65 万元和 **441.48** 万元，占营业收入比例分别为 0.48%、0.55%和 **0.32%**。公司研发费用主要为从事肉制品新产品研发活动发生的耗材、研发人员工资等。报告期内，发行人研发费用具体明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
耗材	**215.57**	**0.15%**	467.23	0.32%	373.75	0.31%
人工	**187.50**	**0.13%**	178.44	0.12%	131.51	0.11%
折旧及摊销	**3.62**	**-**	3.14	0.002%	2.44	0.002%
其他	**34.79**	**0.02%**	152.85	0.10%	74.54	0.06%
合计	**441.48**	**0.32%**	**801.65**	**0.55%**	**582.24**	**0.48%**
营业收入	**139,676.65**	**100.00%**	146,418.63	100.00%	121,793.64	100.00%

报告期内公司的研发投入均对应明确的研发项目，主要围绕肉制品加工业务相关的工艺或深加工产品的研发，具体列示如下：

单位：万元

序号	项目名称	研发费用支出金额				实施进度
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	合计	
1	冷冻调理牛排厚切工艺研发	1.58	-	-	1.58	已完成
2	北欧风情牛肉丸处理技术研发	0.34	-	108.47	108.81	已完成
3	碧有味绞制牛肉饼处理技术研发	-	-	196.91	196.91	已完成
4	海盐风味厚切儿童牛排处理技术研发	-	-	227.72	227.72	已完成
5	金黄酥脆油炸西冷牛排制备技术研发	-	151.37	-	151.37	已完成

序号	项目名称	研发费用支出金额				实施进度
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	合计	
6	低厚度天然果蔬防褐变牛排片制备工艺研发	-	188.98	-	188.98	已完成
7	鲜嫩多汁和牛肉披萨馅料冷冻调理技术研发	-	394.87	-	394.87	已完成
8	原切牛排、卷包装研发	11.74	57.76	38.83	108.33	已完成
9	牛肉便捷快餐调理制备研发	21.05	6.79	3.89	31.73	已完成
10	中式风味牛肉制备工艺	0.20	0.50	5.20	5.90	已完成
11	汁汁肉糜馅料制备工艺	1.44	0.96	1.06	3.46	已完成
12	烧烤肉串穿串设备化制备工艺	-	0.24	0.16	0.40	已完成
13	休闲软牛肉制备工艺	-	0.18	-	0.18	已完成
14	和牛带肉牛脖骨制备工艺	0.01	-	-	0.01	已完成
15	和牛烤肉片制备工艺	1.45	-	-	1.45	已完成
16	和牛牛脸肉制备工艺	0.15	-	-	0.15	已完成
17	和牛牛尾段制备工艺	0.24	-	-	0.24	已完成
18	和牛窝骨 SP 制备工艺	0.74	-	-	0.74	已完成
19	原味羊腩制备工艺	0.01	-	-	0.01	已完成
20	爆汁芝士牛肉饼及其处理工艺的研发	232.91	-	-	232.91	已完成
21	椒香鸡排及其处理工艺的研发	99.08	-	-	99.08	已完成
22	藤椒风味烤鸡及处理工艺的研发	70.53	-	-	70.53	已完成
合计		441.48	801.65	582.24	1,825.37	

（二）与可比公司和竞争对手在研发支出和占比、专利类型及数量、研发人员数量和占比等方面的差异及其原因。

1、与可比公司和竞争对手在研发支出和占比方面的比较

（1）研发支出比较

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
双汇发展	16,837.66	14,350.28	9,580.93
圣农发展	11,737.93	6,711.20	7,366.18
新希望	14,137.85	28,982.86	26,517.43
唐人神	29,990.69	26,345.74	20,615.69

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
上海梅林	**5,209.85**	5,935.55	5,611.41
惠发食品	**2,150.83**	2,051.09	1,761.12
温氏股份	**53,174.07**	60,340.75	67,907.19
天山生物	**56.53**	151.46	76.39
伊赛牛肉	**不适用**	不适用	-
听牧肉牛	**119.06**	122.30	356.29
牧原股份	**114,240.39**	80,814.96	41,187.18
同行业均值	**22,514.08**	22,580.62	18,097.98
公司	**441.48**	**801.65**	**582.24**

报告期内，公司研发费用支出低于同行业水平，主要系产品结构差异、业务规模不同所致。在未来，公司将加大在牛只繁育、养殖、饲料及加工等领域研发投入力度，以保持公司在相关领域的技术领先性。

（2）研发费用占营业收入比例比较

单位：%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
双汇发展	**0.27**	0.22	0.13
圣农发展	**0.70**	0.46	0.54
新希望	**0.21**	0.23	0.24
唐人神	**0.53**	1.21	1.11
上海梅林	**0.21**	0.25	0.24
惠发食品	**1.36**	1.24	1.25
温氏股份	**0.64**	0.93	0.91
天山生物	**0.74**	1.40	0.47
伊赛牛肉	**不适用**	不适用	-
听牧肉牛	**0.17**	0.16	0.46
牧原股份	**0.92**	1.02	0.73
同行业均值	**0.57**	**0.71**	**0.55**
公司	**0.34**	**0.55**	**0.48**

数据来源：上市公司定期报告。

报告期内，公司研发费用占营业收入比例低于同行业平均水平，主要是因为公司研发项目主要是肉制品产品研发，报告期内随着养殖业务收入占比增

加，研发费用占营业收入的比例相**应**降低。由于同行业公司业务规模、研发项目不同，因此研发费用占比与发行人有所不同，整体而言公司研发费用占比与同行业可比公司差异具有合理性。

2、与可比公司和竞争对手在专利类型及数量方面的比较

截至本问询回复日，公司与可比公司和竞争对手在发明专利、实用新型、外观设计等专利类型的数量统计如下：

单位：件

公司名称	发明专利	实用新型	外观设计
双汇发展	140	3	425
圣农发展	0	19	6
新希望	29	129	18
唐人神	17	0	0
上海梅林	0	4	22
惠发食品	13	3	0
温氏股份	45	134	0
天山生物	0	7	2
伊赛牛肉	17	2	0
听牧肉牛	10	0	0
牧原股份	25	131	1
公司	**0**	**0**	**0**

注：可比公司发明专利、实用新型、外观设计数量取自同花顺 iFinD。

截至本问询回复日，公司虽无发明、实用新型等专利，但发行人长期致力于和牛养殖和肉制品加工业务的研发、生产和销售，经研发和生产团队多年的技术研发和生产实践，目前公司已形成了和牛**育种育肥**、和牛饲料**等**各方面的主要非专利核心技术，前述技术均处于大批量生产阶段。为确保现有核心技术的安全，公司采取多项措施防止技术泄密、维持研发人员稳定；同时，公司坚持创新驱动发展，通过持续提高公司的创新能力，从而不断向市场和客户提供具有竞争力的产品。

3、与可比公司和竞争对手在研发人员数量和占比方面的比较

报告期各期末，公司研发人员数量和占比与同行业上市公司比较如下：

单位：人

年度	2022 年末		2021 年末		2020 年末	
公司名称	人数	占比	人数	占比	人数	占比
双汇发展	266	0.61%	246	0.53%	182	0.41%
圣农发展	950	3.79%	663	2.72%	681	2.90%
新希望	1,094	1.41%	1,191	1.49%	1,013	1.06%
唐人神	835	6.92%	757	6.91%	659	6.79%
上海梅林	215	3.44%	293	4.27%	299	4.52%
惠发食品	154	10.88%	166	10.95%	138	11.80%
温氏股份	1,663	3.37%	1,657	3.77%	1,716	3.25%
天山生物	18	16.82%	18	20.93%	19	18.63%
伊赛牛肉	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
听牧肉牛	15	3.93%	15	3.13%	15	3.31%
牧原股份	6,134	4.37%	4,632	3.37%	2,362	1.94%
同行业均值	1,134	5.55%	964	5.81%	708	5.46%
公司	10	1.17%	10	1.21%	10	1.22%

数据来源：上市公司定期报告。

报告期各期末，发行人研发人员数量，以及研发人员占员工人数比例低于行业平均值，主要原因系公司与可比公司规模不同、业务结构不同所致。

二、说明核心技术应用环节、主要衡量指标、技术壁垒及先进性，相关技术是否为行业通用技术，是否存在被快速模仿复制的风险，发行人的研发能力及具体体现。

（一）说明核心技术应用环节、主要衡量指标、技术壁垒及先进性

1、核心技术应用环节

发行人主要拥有**和牛育种育肥技术**、和牛饲料等方面的主要核心技术，公司核心技术具体应用环节如下：

（1）**和牛育种育肥技术**

和牛育种育肥技术贯穿于和牛繁育育肥过程，提高了和牛牛肉不饱和脂肪酸占比，进而提高了公司和牛产品质量。公司养殖和牛育肥周期长，公司采取“慢饲”的养殖方法，不同养殖阶段对于营养需求不同的特点，调节和牛饲养过程中饲料的精粗比，以调节和牛对蛋白质、能量及粗纤维的摄入，从而提高

和牛牛肉中不饱和脂肪酸占比。

（2）和牛饲料技术

饲料贯穿于和牛繁育、养殖、生长的整个周期，公司根据各月龄和牛生长情况，牛只健康情况，骨架、器官、增重情况以及脂肪沉积情况不定期对和牛饲料配方进行升级，重点仍然在于将饲料与养殖紧密结合，以更为精细化的饲料配方强化牛只生长发育各阶段应达到的养殖目标，最大化总体出肉率以及雪花牛肉出肉率。

2、衡量指标、技术壁垒及技术先进性

公司具有和牛育种育肥技术、和牛饲料等核心技术，公司核心技术具体衡量指标、技术壁垒和先进情况如下：

核心技术名称	衡量指标	指标说明	技术壁垒及先进性
和牛育种育肥技术	精粗比	精粗比是指日粮中精饲料和粗饲料干物质之比。公司养殖和牛育肥周期长（较普通肉牛多6个月左右、较澳洲和牛多6个月左右），公司采取“慢饲”的养殖方法，根据不同养殖阶段对于营养需求不同的特点，调节和牛饲养过程中饲料的精粗比，以调节和牛对蛋白质、能量及粗纤维的摄入，从而提高和牛牛肉中不饱和脂肪酸占比。	可比公司未披露和牛育种育肥技术。该技术为公司多年养殖经验的积累，具有较高的壁垒。公司养殖和牛不饱和脂肪酸含量为普通牛肉的约13.67倍，为澳洲和牛的约1.37倍，具有一定领先性。
和牛饲料技术	微量元素核心含量	微量元素核心含量为公司和牛饲料技术的核心指标，通过调节和牛不同生产阶段饲料中微量元素核心含量比重，特别是不同维生素的比重，使得饲料中蛋白质、能量及粗纤维等养分被平衡吸收，有利于雪花脂肪均匀沉淀。	可比公司未披露和牛相关饲料技术。和牛饲料中微量元素核心含量为公司在长期养殖过程中，通过对饲料中不同微量元素添加种类以及添加量的调配从而总结的经验。饲料贯穿于和牛繁育、养殖、生长的整个周期，饲料技术体现在对和牛在不同生长时期营养需求的理解与

核心技术名称	衡量指标	指标说明	技术壁垒及先进性
			掌握程度，和牛饲料技术被复制或模仿的难度较高。具有较高的技术壁垒，在国内和牛养殖行业具有领先性。

（二）相关技术是否为行业通用技术，是否存在被快速模仿复制的风险，发行人的研发能力及具体体现。

发行人拥有的非专利核心技术均来自于自主研发，非行业通用技术。核心技术的产业化成功取决于工艺、配方等诸多环节的相辅相成。公司核心技术由工艺、配方等一系列要素组成，并非单一因素决定的，存在一定的技术壁垒，被快速模仿复制的风险较小。

发行人在和牛养殖和肉制品加工领域积累了丰富的经验和技术，研发能力主要体现在对养殖、饲养管理、和牛饲料的调配以及肉制品在种类、应用、味道、口感等方面的创新，各项技术最终体现为产品的种类以及收入的增加。报告期内，承载公司各项核心技术的冻精、饲料、育肥牛以及肉制品等产品收入整体呈增长趋势。同时，公司建立了完善的项目研发体系，公司注重跟踪市场的发展趋势，完成新技术的研究，保持公司技术的先进性。报告期内，公司开发了早餐用调理牛肩肉片处理工艺研发、冷冻调理牛排厚切工艺研发等项目，具体研发项目情况参见本题回复（一）的内容。

三、说明报告期独立研发或与客户合作开发新产品的情况，发行人产品开发能力的具体体现，新产品与市场需求的匹配情况。

（一）说明报告期独立研发或与客户合作开发新产品的情况

报告期内，公司新产品均为独立研发，**公司新开发产品主要包括和牛肉制品、普牛肉制品、其他肉制品等三大类，新开发产品具体类型主要为速冻调制食品。报告期内开发新产品销售收入逐年增加，分别为 25,203.98 万元、38,092.70 万元、41,897.17 万元，占当期肉制品销售收入比重分别为 26.70%、37.76%、47.76%，具体明细如下：**

单位：万元

品类	2022 年度	2021 年度	2020 年度
和牛肉制品—速冻调制食品	15,988.09	22,917.78	10,687.48
普牛肉制品—速冻调制食品	25,897.10	15,103.76	14,156.14
其他肉制品—速冻调制食品	11.99	71.15	360.37
总计	41,897.17	38,092.70	25,203.98
报告期肉制品销售收入	87,726.38	100,892.43	94,389.66
占肉制品销售收入比重	47.76%	37.76%	26.70%

（二）发行人产品开发能力的具体体现，新产品与市场需求的匹配情况。

公司具有较强的产品开发能力，报告期内，发行人陆续开发了调理和牛肉饼、冷冻调味牛肉饼 50g、整切调理西冷牛排、冷冻调味和牛牛肉饼 120g 等 120 余个产品。

由于公司新产品开发是以市场需求为导向，公司对肉类加工产品的市场需求和群众口味变化保持紧密跟踪和调研，不仅能够根据消费者的口味变化加工生产常规的肉制品，也可以及时响应客户需求，根据客户提出的产品口味、尺寸和重量等要求研发定制化肉类加工产品，因此，公司新产品开发与市场需求相匹配。**报告期内，公司新产品均为独立研发，新开发产品具体类型主要为速冻调制食品。报告期内开发新产品销售收入逐年增加，分别为 25,203.98 万元、38,092.70 万元、41,897.17 万元，新产品销售数据说明公司新产品整体得到市场较大认可。**报告期内，公司少部分开发完成较早产品但未形成收入，如和牛黑米肠、四季胡椒风味牛排、冷冻调味小和牛饼 60g 等产品，主要由于产品在陆续不断调整，或者终端客户需求不及预期，客户则后期未向公司继续下采购订单等原因所致。综上，报告期内，公司新产品与市场的需求基本匹配。

四、说明发行人参与国家或行业标准制定的情况，和牛牛肉的产出品质暂无国家或行业标准的背景和原因，发行人自身的和牛牛肉等级标准的使用场景和在具体产品中的适用情况。

（一）说明发行人参与国家或行业标准制定的情况，和牛牛肉的产出品质暂无国家或行业标准的背景和原因

截至本问询回复日，发行人未参与过肉牛产出品质相关的国家或行业标准制定。

1、国家牛肉标准对标美国牛肉标准

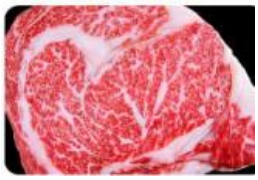
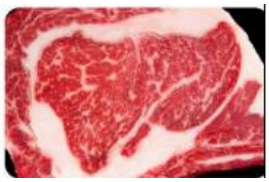
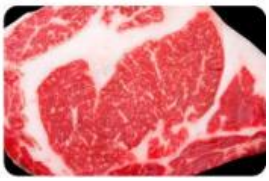
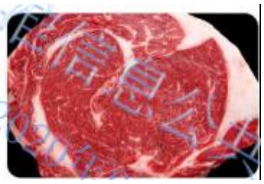
国家标准 GB/T29392《畜禽肉质量分级牛肉》发布于 2012 年，适用于普通肉牛的分级，不适用小牛肉、小白牛肉以及雪花肉的分级。2012 年之前，国内普通肉牛一般以当地本地黄牛、引进改良后的西门塔尔牛、引进扩繁的安格斯肉牛为主。国家标准对标美国牛肉等级标准制定，以肌肉内沉积的条状大理石脂肪花纹多少作为评定标准。

2、发行人企业标准制定填补国内空白

和牛是国际公认的雪花高端牛肉，由于其基因的不同，育肥技术的不同，其等级标准以肌肉内沉积的脂肪杂交度（又称大理石纹或霜降等级，反映为最长肌内脂肪的含量和分布状态）为判定标准。公司在高端雪花牛肉产品向市场推广时，遵循“没有国标查行标，没有行标看地标，没有地标自行定企标”的原则，制定了龙江和牛等级企业标准，并在国家质量监督公众平台进行公示，最终形成了企业自有的高端雪花牛肉等级标准，也填补了国内雪花牛肉等级标准的空白。

（二）发行人自身的和牛牛肉等级标准的使用场景和在具体产品中的适用情况

公司参照日本和牛等级划分标准，制定了龙江和牛牛肉等级标准。公司依据脂肪杂交度（脂肪杂交度，反映为最长肌内脂肪的含量和分布状态，分为 S12、S11、S10、S9、S8、S7、S6、S5、S4、S3、S2、S1 十二个等级）将和牛牛肉品质划分为 A5、A4、A3+、A3、A2、A1 等六个等级。等级划分与脂肪杂交度之间的对应关系如下表：

等级	概述	脂肪杂交度
A5	符合大理石纹等级图谱 S12 霜降等级	
A4	符合大理石纹等级图谱 S10、S11 霜降等级	
A3+	特级和牛肉，符合大理石纹等级图谱 S8、S9 霜降等级	
A3	优级和牛肉，符合大理石纹等级图谱 S5、S6、S7 霜降等级。	
A2	优级和牛肉，符合大理石纹等级图谱 S3、S4 霜降等级。	
A1	良好级和牛肉，符合大理石纹等级图谱 S1、S2 霜降等级。	

公司将育肥牛进行屠宰后，按照《龙江和牛牛肉等级标准》将和牛牛肉划分为 A5-A1 等级的雪花肉及非等级和牛牛肉。除了牛尾、牛舌、牛腱子、金钱腱子、牛腩、鲤鱼管等部位，其他部位产品均参与评级，具体参与评级产品明细如下：

项次	产品名称	眼肉等级	判定等级（改良）	判定等级（纯种）
1	方切上脑、上脑边	A5	A5	A5
		A4	A4	A5
		A3+	A4	A4

项次	产品名称	眼肉等级	判定等级（改良）	判定等级（纯种）
		A3	按实际断面雪花程度评定等级	按实际断面雪花程度评定等级
		A2		
		A1		
2	上脑心	A5	A1、A2、A3、A5（不按眼肉等级评定，按实际断面雪花程度评定等级）	A5
		A4		A5
		A3+		A5
		A3		按实际断面雪花程度评定等级
		A2		
		A1		
3	臀肉尾	/	A3	
	三角肉			
	美式前胸		A2	
	美式后胸		A1	
4	去骨肩胛小排腹肉	A5	A5	
		A4	A4	
		A3+	A4	
		A3	按实际断面雪花程度评定等级	
		A2		
		A1		
5	板腱	/	A1、A2、A3、A5 按断面雪花程度评定等级	A1、A2、A3、A4、A5 按断面雪花程度评定等级
6	精修眼肉盖	/	A3 一个等级	
	雪花上脑 B			
7	眼肉、西冷	A5	按实际断面雪花程度评定等级 A1、A2、A3、A3+、A4、A5 六个等级	
		A4		
		A3+		
		A3		
		A2		
		A1		
8	肩肉	/	按实际断面雪花程度评定等级 A1、A2 两个等级	按实际断面雪花程度评定等级 A1、A2、A3 三个等级

项次	产品名称	眼肉等级	判定等级（改良）	判定等级（纯种）
9	菲力	A5	A3+	A3+
		A4	A3+	A3+
		A3+	A2	A3+
		A3	A2	A3+
		A2	A2	A2
		A1	A1	A2
10	前腿心	/	按实际断面雪花程度评定等级 A1、A2 两个等级	全部评定 A3 一个等级
	和尚头			
	三叉			
	臀肉			

公司将和牛肉按照等级划分，是为了更精准定位终端客户，进而针对不同类型客户采用不同的销售策略。公司 A2 及以下和牛牛肉产品主要面向和牛日式烧烤店、火锅店、咖啡店等大众消费渠道，A3 及以上产品主要面向西餐厅、五星级酒店、米其林餐厅等中高端销售渠道。

（三）不同和牛牛肉等级标准与客户、售价如何匹配，相关产品销售的规模。

公司 A2 及以下和牛牛肉产品主要面向和牛日式烧烤店、火锅店、咖啡店等大众消费渠道；A3 及以上产品主要面向西餐厅、五星级酒店、米其林餐厅等中高端销售渠道。和牛牛肉产品等级越高，面向客户消费群体越高端，相应产品单价越高，报告期内，公司 A1-A5 各等级产品面向客户群体、销售收入、销售均价明细如下：

和牛肉等级	面向客户类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度		报告期内合计销售收入（万元）
		销售收入（万元）	销售均价（元/KG）	销售收入（万元）	销售均价（元/KG）	销售收入（万元）	销售均价（元/KG）	
A1	和牛日式烤肉店，咖啡厅，西餐厅，寿喜烧店，火锅店，铁板烧	3,666.44	187.07	4,380.03	166.25	3,033.56	136.32	11,080.03
A2	和牛日式烤肉，咖啡厅，粤菜馆，私房店，铁板烧，火锅店	5,642.16	265.25	3,822.74	233.85	2,286.35	186.85	11,751.26
A3	中端和牛日式烤肉店，西餐厅，中餐厅，铁板烧，酒店，粤菜馆	3,090.76	386.76	2,154.51	320.11	1,707.98	292.71	6,953.24
A3+	高端西餐厅，米其林餐厅，五星级酒店，创意餐厅	668.84	631.87	1,310.51	501.13	417.50	398.59	2,396.85
A4	高端西餐厅，米其林餐厅，五星级酒店，创意餐厅	883.04	613.20	549.18	538.12	582.32	445.49	2,014.54
A5	高端西餐厅，米其林餐厅，五星级酒店，创意餐厅	391.92	778.49	886.00	778.23	776.88	800.91	2,054.80

五、保荐机构核查情况

（一）核查过程

针对上述问题，保荐机构执行的主要核查程序包括：

1、获取发行人报告期内研发费用明细表，了解研发支出具体内容；

2、查询可比公司定期报告等资料，获取其报告期内研发费用支出、研发人员数量、研发人员占比等情况，将发行人研发费用支出、研发人员数量、研发人员占比情况与可比公司对比，并分析其差异的合理性；

3、查询同花顺 iFinD，获取可比公司专利数量等资料，并分析发行人与可比公司差异的合理性；

4、获取发行人报告期内新开发产品明细以及销售明细，分析新开发产品与市场匹配度；

5、获取发行人《龙江元盛和牛产品定级要求》表，了解发行人和牛肉牛等级标准在具体产品中适用情况；

6、访谈公司高管及研发人员，了解公司核心技术应用环节、主要衡量指标、技术壁垒以及先进性体现在何处；了解公司核心技术是否为行业通用技术，是否存在被快速模仿复制的风险，公司的研发能力及具体体现在何处等情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司研发投入主要为从事肉制品新产品研发活动发生的耗材、研发人员工资等；报告期内，公司研发费用支出低于同行业水平，主要系产品结构差异、业务规模不同所致；公司研发费用占营业收入比例低于同行业平均水平，主要系公司研发项目主要为肉制品产品研发，报告期内随着养殖业务收入占比增加，研发费用占营业收入的比例相**应**降低，同时与同行业公司业务规模、研发项目不同所致；截至本问询回复日，公司虽无发明专利、实用新型等专利，但发行人长期致力于和牛养殖和肉制品加工业务的研发、生产和销售，经研发和生产团队多年的技术研发和生产实践，目前公司已形成了和牛育种繁育、和

牛饲料、肉制品加工各方面的主要非专利核心技术，前述技术均处于大批量生产阶段；报告期各期末，发行人研发人员数量，以及研发人员占员工人数比例低于行业平均值，主要原因系公司与可比公司规模不同、业务结构不同所致；综上，公司与可比公司和竞争对手在研发支出和占比、专利类型及数量、研发人员数量和占比等方面的差异具有合理性。

2、发行人形成的核心技术，主要为研发、生产工艺、养殖工艺经验的积累，没有具体衡量指标，但公司各项核心技术最终均体现于相关的产品，因此可以采用主要业务的衡量指标作为相关核心技术水平的反映；公司核心技术由设备、工艺、配方等一系列要素组成，并非单一因素决定的，存在一定的技术壁垒，被快速模仿复制的风险较小；发行人拥有的非专利核心技术均来自于自主研发，非行业通用技术；发行人在和牛养殖和肉制品加工领域积累了丰富的经验和技术，研发能力主要体现在对养殖、饲养管理、和牛饲料的调配以及肉制品在种类、应用、味道、口感等方面的创新，各项技术最终体现为产品的种类以及收入的增加，报告期内，承载公司各项核心技术的冻精、饲料、育肥牛以及肉制品等产品整体呈增长趋势。

3、公司具有较强的产品开发能力，报告期内，发行人陆续开发了调理和牛肉饼、冷冻调味牛肉饼 50g、整切调理西冷牛排、冷冻调味和牛牛肉饼 120g 等 120 余个产品，报告期内，公司新产品与市场的需求基本匹配。

4、截至本问询回复日，发行人未参与过肉牛产出品质相关的国家或行业标准制定；相较于国内其他肉牛品种，和牛牛肉规模尚小，因此尚无和牛牛肉相关国家或行业制定相关标准；除了牛尾、牛舌、牛腱子、金钱腱子、牛腩、鲤鱼管等部位，其他部位产品均参与评级。**公司 A2 及以下和牛牛肉产品主要面向和牛日式烧烤店、火锅店、咖啡店等大众消费渠道；A3 及以上产品主要面向西餐厅、五星级酒店、米其林餐厅等中高端销售渠道。和牛牛肉产品等级越高，面向客户消费群体越高端，相应产品单价越高。**

3.关于实际控制人

申报材料显示：

（1）2019 年 4 月前，林紫柏、林紫书通过共同持股的元盛国际控制发行人控股股东威泰股份。2019 年 4 月 30 日，相关股东将元盛国际股份转让给林紫柏，林紫书退出元盛国际。林紫书报告期前 12 个月曾任公司董事。

（2）2006 年 11 月至 2019 年 11 月，林紫柏为上海元盛法定代表人。发行人于 2018 年完成对上海元盛的肉制品加工业务收购。报告期内，发行人持续租赁上海元盛房产。

（3）2018 年 11 月，上海市高级人民法院判决书认定，上海元盛及其直接负责的主管人员林紫书于 2009 年 11 月至 2014 年 10 月期间，偷逃应缴税额共计 727 万元；判决上海元盛犯走私普通货物罪，判处罚金 400 万元，林紫书作为直接负责的主管人员，判处有期徒刑三年，缓刑五年。

（4）林紫照为实控人林紫柏之姐，林紫照实际控制的新西兰公司 UBP LIMITED 主营业务为肉牛的屠宰及初加工。2003 年 1 月至 2011 年 5 月 6 日，UBP LIMITED 的股东为超峰国际，超峰国际的股东为林紫柏、林紫书以及林紫照。林紫书实际控制的上海元盛经营范围包含食品流通，从事食品的批发，网上零售、进出口业务。

请发行人：

（1）结合历史沿革过程中，林紫柏、林紫书的持股比例、担任职务、发挥的作用、对发行人的控制和影响等情况，说明林紫柏、林紫书是否为发行人共同实际控制人，发行人最近三年实际控制人是否发生变更。

（2）说明林紫柏作为上海元盛法定代表人和实际控制人，是否对上海元盛走私普通货物罪承担相关个人责任，前述情况对发行人实际控制人林紫柏担任董事长、总经理的任职资格和履职的具体影响，林紫柏及其关联方是否存在重大负面舆情，相关情形对发行人是否存在重大不利影响。

（3）说明上海元盛被判处走私普通货物罪对其生产经营的具体影响，发行人收购存在刑事犯罪行为的上海元盛肉制品加工业务的必要性和合理性，与其

进行交易对发行人生产经营和声誉的影响，未对上海元盛进行股权收购而是采用资产和业务收购方式是否为规避其犯罪行为对发行人发行上市的重大不利影响，发行人是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十三条规定的发行条件。

（4）结合林紫柏家庭成员之间共同投资、共同参与管理，以及 UBP LIMITED、上海元盛在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面与发行人的关系，说明发行人是否与 UBP LIMITED、上海元盛存在重大不利影响的同业竞争。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

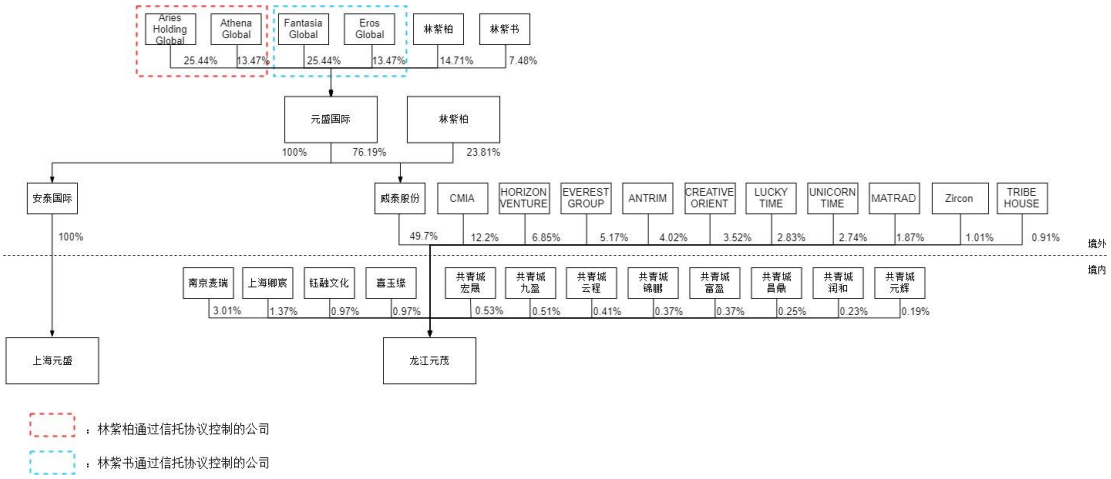
【回复】

【发行人说明】

一、结合历史沿革过程中，林紫柏、林紫书的持股比例、担任职务、发挥的作用、对发行人的控制和影响等情况，说明林紫柏、林紫书是否为发行人共同实际控制人，发行人最近三年实际控制人是否发生变更。

（一）2019 年 1 月 1 日，发行人实际控制人系林紫柏

1、截至 2019 年 1 月 1 日，发行人的股权结构



2、林紫柏、林紫书并非共同控制

（1）林紫柏、林紫书对发行人控制和影响的分析

截至 2019 年 1 月 1 日，林紫柏、林紫书的持股比例（对发行人的控制力）、担任职务、发挥的作用、对发行人的控制和影响的具体情况如下：

姓名	持股或控制表决权情况			担任职务	发挥的作用及对发行人的控制和影响
	持有元盛国际股份情况	控制威泰股份股份情况	控制发行人股权情况		
林紫柏	直接及间接合计持有 53.61%**股份**	通过元盛国际能够控制威泰股份 76.19% **股份**，并直接持有其 23.81%**股份**	通过威泰股份控制发行人 49.70% **股权**	元盛国际：董事 威泰股份：董事 发行人：董事长、法定代表人、总经理	对发行人重大决策有控制力，能够对发行人发展战略、经营方针、业务运行产生决定性影响
林紫书	直接及间接合计持有 46.39%**股份**	无直接持股，且对其无控制权	无直接持股，且对其无控制权	未担任职务	对发行人无控制权，仅就其持有的元盛国际的股权享有相应的分红、转让等财务性收益权利，实际为财务投资人身份，对发行人无实际业务影响

（2）林紫书的简历

林紫书**在发行人及关联方**任职情况如下：

任职时间	任职单位	担任职务
2001 年 10 月-2005 年 12 月	上海元盛	董事、销售总监
2006 年 1 月-2014 年 12 月	上海元盛	董事、副总经理
2009 年 7 月-2018 年 6 月**（注 1）**	龙江元茂	董事
2013 年 10 月-2016 年 11 月**（注 2）**	威泰股份	董事
2015 年 1 月-2016 年 6 月	上海元盛	董事、总经理
2016 年 6 月-2016 年 11 月**（注 3）**	元盛国际	董事
2016 年 7 月-2018 年 5 月	上海元盛	董事

注 1：林紫书被免去龙江元茂董事的具体时间为 2018 年 6 月 15 日；

注 2：林紫书辞任威泰股份董事的具体时间为 2016 年 11 月 5 日；

注 3：林紫书辞任元盛国际董事的具体时间为 2018 年 6 月 15 日。

由上表可见，林紫书在 2018 年 6 月 15 日后即不在表内公司担任任何职务。

（3）林紫柏、林紫书并非共同控制

①林紫柏拥有元盛国际及威泰股份的控股权

如上所述，截至 2019 年 1 月 1 日，**林紫柏、林紫书均通过持有元盛国际、威泰股份的股份间接持有发行人之股权。林紫柏、林紫书持有元盛国际的股份分别为 53.61%、46.39%，且林紫柏担任元盛国际董事，因此享有对元盛国际的**

控股权，同时通过元盛国际间接、直接持有威泰股份 100%的表决权，实现对威泰股份的绝对控制；林紫书不拥有元盛国际控股权，因此其对元盛国际不具备控制权，从而也不能支配元盛国际在威泰股份的股份表决权，且其也未在威泰股份中担任任何职务，因此亦无法支配威泰股份在发行人的股权表决权。

②林紫柏在元盛国际、威泰股份均担任独任董事，林紫书不担任任何职务

在元盛国际及威泰股份的董事会层面，林紫柏均为独任董事，通过行使相关董事权利，能够独立完全控制威泰股份，进而完全支配威泰股份在发行人的股权表决权，从而对发行人享有单独控制权。林紫书在元盛国际及威泰股份均不担任任何职务，对两公司的决策没有任何影响。因此，林紫柏不存在与林紫书共同控制的情形。

综上，林紫书仅就其间接持有的发行人的股权享有相应的分红、转让等财务性收益的权利，实际为财务投资人身份，对发行人无法构成控制或影响，亦不存在林紫书与林紫柏对发行人进行共同控制的情形。

（二）截至 2019 年 6 月 27 日，林紫书完全退出元盛国际

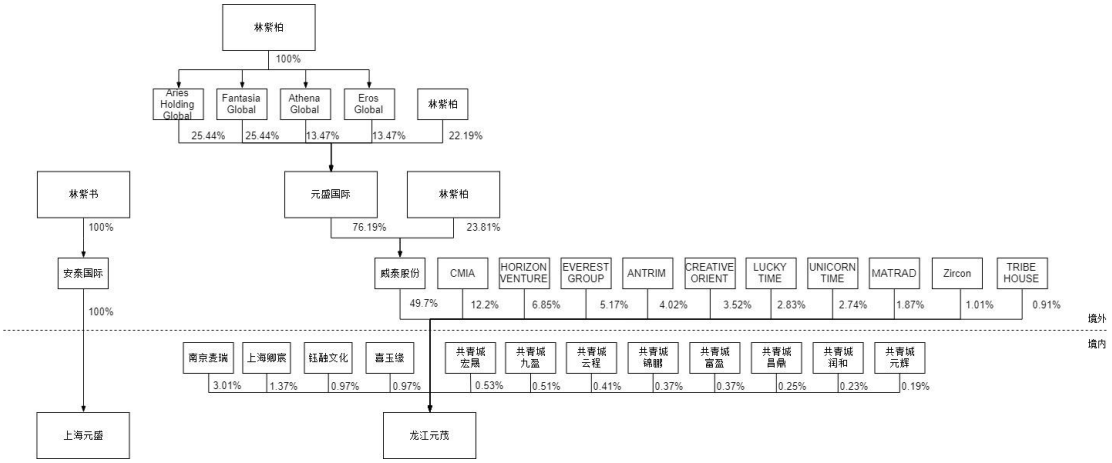
2019 年 4 月至 6 月期间，发行人进行境外股权结构调整，通过一系列股权转让，林紫书完全退出元盛国际，具体情况如下：

1、林紫书向林紫柏转让其持有的全部元盛国际股份

2019 年 4 月 30 日，Aries Holding Global Ltd（转让前林紫柏持有 100%权益）、Athena Global Ltd（转让前林紫柏持有 100%权益）、Fantasia Global Ltd（转让前林紫书持有 100%权益）、Eros Global Ltd（转让前林紫书持有 100%权益）四家公司直接股东均变更为林紫柏，持股比例 100%。同日，林紫书将其持有的元盛国际 7.48%**股份**转让给林紫柏。

2019 年 6 月 27 日，元盛国际将其持有的安泰国际 100%**股份**转让给林紫书。

本次股权架构调整完成后，龙江元茂及安泰国际**股份**结构图如下：



2、本次股权结构调整后林紫书完全退出元盛国际

结构调整后，林紫柏、林紫书的持股比例、担任职务、发挥的作用、对发行人的控制和影响的具体情况如下：

姓名	持股或控制表决权情况			担任职务	发挥的作用及对发行人的控制和影响
	持有元盛国际股份情况	控制威泰股份股份情况	控制发行人股权情况		
林紫柏	直接及间接合计持有100%**股份**	通过元盛国际能够控制威泰股份76.19%**股份**，并直接持有其23.81%**股份**	通过威泰股份控制发行人49.70%股权	元盛国际：董事 威泰股份：董事 发行人： 董事长、法定代表人、总经理	对发行人重大决策有控制力，能够对发行人发展战略、经营方针、业务运行产生决定性影响
林紫书	不持有元盛国际**股份**	不持有威泰股份**股份**	不持有发行人股权	未担任职务	无控制权及影响

截至 2019 年 6 月 27 日，林紫书完全退出元盛国际，不再通过任何方式**直接或间接**持有发行人的股权，在发行人及其子公司中未担任任何职务，无法对发行人产生任何控制和影响。同时，林紫柏于 2019 年 6 月 27 日成为威泰股份**穿透后**的唯一股东，**直接及间接合计**持有其 100%股份；在发行人的控股股东及其上层股东的董事会层面，林紫柏为独任董事，通过行使在控股股东及其上层股东中的董事权利，能够完全控制威泰股份，**从**而完全支配威泰股份在发行人的股权表决权。

（三）2020 年 1 月，威泰股份回购元盛国际持有的威泰股份的股份，并向林紫柏配发股份

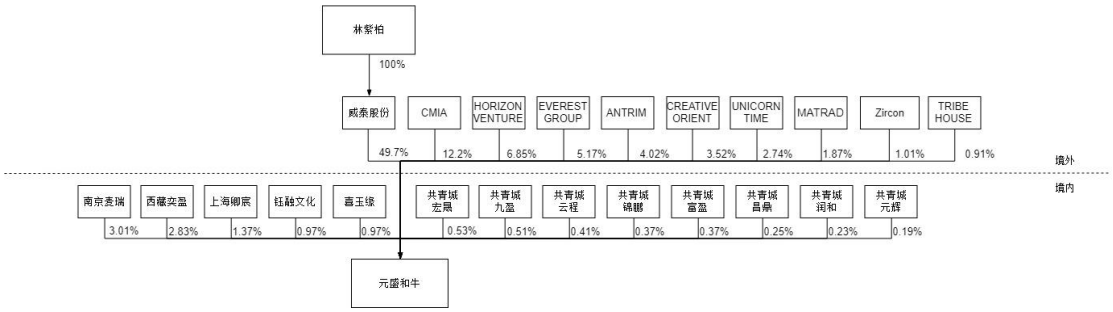
1、威泰股份向元盛国际回购全部股份并配发给林紫柏

2020 年 1 月 18 日，威泰股份作出唯一董事决议，同意威泰股份将元盛国

际持有的威泰股份 76.19%股份（对应股份数为 11,474,214 股）予以回购并转为库存股。

2020 年 1 月 18 日，威泰股份作出唯一董事决议，同意威泰股份向林紫柏配发库存股 11,474,214 股，本次配发完成后，林紫柏直接持有威泰股份 15,060,000 股，持股比例为 100%。

本次回购及配发完成后，发行人股权结构图如下：



2、林紫柏、林紫书对发行人控制、影响的分析

（1）林紫柏、林紫书元盛国际及威泰股份持股、任职分析

上文已述及，林紫柏通过元盛国际、威泰股份实际控制发行人；林紫书对前述两公司不持股、不任职、无控制权及影响，详见本问回复之“（一）2019 年 1 月 1 日，发行人实际控制人系林紫柏”之“2、林紫柏、林紫书并非共同控制”之“（1）林紫柏、林紫书对发行人控制和影响的分析”。

（2）林紫柏是发行人的实控人

自 2019 年 1 月 1 日起至本问询回复出具之日，林紫柏始终拥有对发行人控股股东元盛国际、威泰股份的控股权，并担任前述两公司的独任董事、发行人董事长及总经理，其在公司的决策、经营层面始终拥有控制权，系公司实际控制人。

（3）林紫书对发行人无控制、无影响

林紫书对发行人控股股东元盛国际、威泰股份不拥有控股权，也不在发行人及其子公司、发行人的各层控股股东（元盛国际、威泰股份）担任任何职务，亦不参与发行人的决策及经营管理，此期间内其虽间接持有发行人股权（于 2019 年 6 月全部退出），但对发行人、发行人的各层控股股东均无控制权。

综上所述，公司将最近三年内发行人实际控制人确定为林紫柏，符合发行人的实际情况，也符合**《<首次公开发行股票注册管理办法>第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和<公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书>第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 17 号》（以下简称“《证券期货法律适用意见第 17 号》”）**的相关规定，发行人最近三年实际控制人未发生变更；不存在林紫柏、林紫书为发行人共同实际控制人的情形。

二、说明林紫柏作为上海元盛法定代表人和实际控制人，是否对上海元盛走私普通货物罪承担相关个人责任，前述情况对发行人实际控制人林紫柏担任董事长、总经理的任职资格和履职的具体影响，林紫柏及其关联方是否存在重大负面舆情，相关情形对发行人是否存在重大不利影响。

（一）说明林紫柏作为上海元盛法定代表人和实际控制人，是否对上海元盛走私普通货物罪承担相关个人责任

1、判决认定事实及判决结果

（1）判决认定事实

本案中，林紫书负责国贸部、销售部等采购进口业务，基于其在上海元盛的地位、身份而在本案中起着决策、组织、指挥的作用，故被法院认定为直接负责的主管人员。同样，根据上海市高级人民法院于 2018 年 11 月 26 日作出的（2018）沪刑终 45 号《刑事判决书》的相关认定即“为了降低进口成本、牟取非法利益，元盛公司通过以低报价格申报进口，然后由台湾公司支付货款差额部分的方式，这是由林紫书、日本百欧司德公司的矶部晃一、郭战强等人共同商议的，且与林紫书供述相印证”可知，林紫柏虽然时任上海元盛法定代表人并且为上海元盛的实际控制人，但其并没有因上海元盛走私案而被司法机关认定为直接负责的主管人员，无需承担法律责任。

（2）判决结果

根据上海市高级人民法院于 2018 年 11 月 26 日作出的（2018）沪刑终 45 号《刑事判决书》，认定上海元盛及其直接负责的主管人员林紫书于 2009 年 11 月至 2014 年 10 月期间，在向日本百欧司德公司采购进口食品添加剂时，以

低报价格的方式向海关申报进口货物，偷逃应缴税额共计 727 万余元；判决上海元盛犯走私普通货物罪，判处罚金 400.00 万元，走私犯罪违法所得予以追缴，已经扣押在案的供犯罪所用的财物予以没收，林紫书作为直接负责的主管人员，判处有期徒刑三年，缓刑五年。2018 年 11 月，上海元盛已缴纳上述罚金。

2、林紫柏是否就上海元盛走私案承担个人责任的分析

林紫柏彼时虽为上海元盛法定代表人和实际控制人，但不对上海元盛走私普通货物罪承担相关个人责任，具体理由如下：

（1）海关、两审法院均未认定林紫柏负有个人责任

上海元盛走私案经过海关缉私的检查、检察机关的审查起诉及一、二审法院的开庭审理，均没有认定林紫柏作为上海元盛法定代表人应该承担法律责任。

（2）法律依据

上海元盛走私案被认定为单位犯罪，除了上海元盛要承担罚金的刑事责任外，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，也应被追究刑事责任。但根据相关法律法规、司法解释等，公司的法定代表人或实际控制人，并非当然的单位犯罪中的“直接负责的主管人员”，法定代表人或实际控制人并非在单位犯罪中承担刑事责任的充分条件。具体说明如下：

①单位领导人员没有参与或一般参与但不起决定作用的，不承担法律责任

最高人民法院研究室《关于如何理解“直接负责的主管人员”和“直接责任人员”问题的复函》（1994 年 1 月 27 日）规定：所谓“直接负责的主管人员”，是指在企业事业单位、机关、团体中，对本单位实施走私犯罪起决定作用的、负有组织、决策、指挥责任的领导人员。单位的领导人如果没有参与单位走私的组织、决策、指挥，或者仅是一般参与，并不起决定作用的，则不应对单位的走私罪负刑事责任。

②按单位人员在单位走私活动中的作用作为认定标准

《最高人民法院、最高人民检察院、海关总署关于办理走私刑事案件适用法律若干问题的意见》（2002 年 7 月 8 日，法〔2002〕139 号）第 18 条第 3

款规定：根据单位人员在单位走私犯罪活动中所发挥的不同作用，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，可以确定为一人或者数人。

③单位负责人不当然作为直接负责的主管人员

在最高院刑事审判二庭所著的《〈最高人民法院、最高人民检察院关于办理走私刑事案件适用法律若干问题的解释〉理解与适用》一书中的观点认为：单位走私犯罪中“直接负责的主管人员”的认定需注意，单位一把手不是当然的直接负责的主管人员，认定需以犯罪故意和行为根据。对于走私业务有着明确分工，单位主要负责人通常并不过问，走私犯罪由专责管理人员决定并组织实施且走私规模不大的，则应追究该专责管理人员的刑事责任为主，单位第一负责人即便知道，一般也不宜认定为直接负责的主管人员并据此追究其刑事责任。

如上所述，根据法院的相关判决认定事实可知，林紫柏虽然时任上海元盛法定代表人并且为上海元盛的实际控制人，但其并没有参与上海元盛走私，其个人无需承担法律责任。

综上，发行人实际控制人林紫柏虽彼时作为上海元盛的法定代表人和实际控制人，但不对上海元盛走私普通货物罪承担相关个人责任。

（二）前述情况对发行人实际控制人林紫柏担任董事长、总经理的任职资格和履职的具体影响

1、《公司法》关于董监高的任职要求

根据《公司法》第一百四十六条之规定，有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：（1）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（2）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年；（3）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；（4）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年；（5）个人所负数额较大的债务到期未清偿。

2、林紫柏任职资格符合任职的相关规定

根据上文所述，上海市高级人民法院并未认定上海元盛彼时法定代表人和实际控制人林紫柏对上海元盛走私普通货物罪承担相关个人责任。同时，根据龙江县公安局出具的《无犯罪记录证明》及《证明》，林紫柏于中国境内不存在犯罪记录，亦不存在因违反国家法律、法规而被立案调查、受到行政处罚或被判处刑罚的情形。

3、上海元盛正常经营，林紫柏不存在任职资格瑕疵的情形

截至问询函回复出具之日，上海元盛未出现以下之情形：（1）已经或正准备实施破产清算程序；（2）违法被吊销营业执照、责令关闭。不存在导致上海元盛**彼时**当时法定代表人和实际控制人林紫柏丧失任职资格的情况，林紫柏无需承担个人责任。

据此，上海元盛走私案不会对发行人实际控制人林紫柏担任董事长、总经理的任职资格和履职产生重大不利影响。

（三）林紫柏及其关联方是否存在重大负面舆情，相关情形对发行人是否存在重大不利影响

通过检索国家企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台、信用中国、百度搜索、必应搜索网站，检索林紫柏及其关联方是否存在重大负面舆情、重大诉讼、大额债务、失信被执行、违法违规等情况，发行人实际控制人林紫柏及其关联企业**不**存在重大负面舆情，对发行人及股东利益或控制权稳定性不存在潜在不利影响。同时，通过中介**机构**对林紫柏及发行人关键岗位人员的访谈，**确认**林紫柏及其关联方**不**存在重大负面舆情。

综上所述，林紫柏及其关联方不存在重大负面舆情，不存在对发行人产生重大不利影响的情形。

三、说明上海元盛被判处走私普通货物罪对其生产经营的具体影响，发行人收购存在刑事犯罪行为的上海元盛肉制品加工业务的必要性和合理性，与其进行交易对发行人生产经营和声誉的影响，未对上海元盛进行股权收购而是采用资产和业务收购方式是否为规避其犯罪行为对发行人发行上市的重大不利影响，发行人是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十三条规定的发行条件。

（一）说明上海元盛被判处走私普通货物罪对其生产经营的具体影响

上海元盛涉嫌偷逃应缴税额事项，主要集中发生在 2009 年 11 月至 2014 年 10 月期间，**上海市高级人民法院**终审判决于 2018 年 11 月作出；2018 年发行人启动上市计划时，上海元盛的主营业务为肉制品加工业务，**尚未进入**上市架构之**内**。**为解决同业竞争等问题，整合肉制品加工业务，**发行人启动了对上海元盛的资产收购计划，并于 2018 年 6 月完成对上海元盛的肉制品加工业务的收购，也即 2018 年 11 月该判决生效时，上海元盛肉制品加工业务及相关资产已转让给发行人，仅剩土地及厂房租赁业务，该判决并未对其生产经营产生影响。

（二）发行人收购存在刑事犯罪行为的上海元盛肉制品加工业务的必要性和合理性

1、解决同业竞争问题

上海元盛与发行人原属于同一控制下的企业，主营业务为肉制品的研发、生产、销售，与发行人子公司龙江元盛的主营业务相似，发行人收购上海元盛的肉制品加工业务可以解决同业竞争问题。

2、整合发行人肉制品加工业务

发行人收购上海元盛肉制品加工业务可以整合公司肉制品加工相关资源，扩大公司肉制品加工规模及市场竞争力。

3、将上海元盛主营业务纳入境内上市范围

公司 2016 年拟在境外上市，当时搭建的股权架构是以元盛国际作为上市主体，元盛国际子公司安泰国际控制的上海元盛、元盛国际子公司威泰股份控制

的龙江元茂（发行人前身）均处于拟上市资产范围。

公司在 2018 年决定在中国 A 股上市，上市主体为龙江元茂，鉴于龙江元茂与上海元盛彼时为兄弟公司（平行架构），如不作调整，则此架构中的上市主体将不包含上海元盛的相关业务，与公司规划不符。因此，公司收购上海元盛的肉制品加工业务以确保与原先计划的拟上市资产范围保持一致。

综上，发行人收购上海元盛肉制品加工业务具备必要性和合理性。

（三）与其进行交易对发行人生产经营和声誉的影响

发行人收购上海元盛肉制品加工业务，对自身肉制品加工业务相关资产、人员、业务进行了有效整合，提升了肉制品加工业务产能，使自身产供销体系更加完善。此外，发行人承继了上海元盛在华东市场、华南市场的客户基础，因此，发行人的收购行为有助于元盛和牛的产品推广及市场开拓。

通过检索国家企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台、信用中国、百度搜索、必应搜索网站，截至本问询函回复出具日，发行人不存在因收购上海元盛肉制品业务而导致的重大负面舆情。

（四）未对上海元盛进行股权收购而是采用资产和业务收购方式是否为规避其犯罪行为对发行人发行上市的重大不利影响

1、上海元盛经营用地不适合纳入上市公司收购范围

（1）上海元盛土地规划为商业办公用地及商业服务用地

根据上海市经济和信息化委员会出具的《关于同意将五个生产性服务业功能区列为本市重点推进和重点创建的生产性服务业功能区的批复》（沪经信生〔2015〕51 号）以及上海市经济和信息化委员会、上海市发展和改革委员会、上海市规划和国土资源管理局、上海市环境保护局印发的《关于促进本市生产性服务业功能区发展的指导意见》（沪经信生〔2015〕394 号），上海元盛厂区所在地被列为重点推进的生产性服务业功能区。此外，根据《关于同意<上海市松江区 SJT00105 单元（九亭镇功能区）控制性详细规划>的批复》（沪府规〔2012〕138 号），上海元盛厂区所在地块的土地使用权性质已经被政府规划为商业办公用地及商业服务用地。

（2）商业用地性质不利公司主业发展且收购成本较高

因此，上海元盛厂区地块土地使用权性质未来即将根据政府规划要求并通过相应程序，由工业用地变更为商业办公用地及商业服务用地。该土地使用权与发行人主营业务无关，无法满足发行人的实际生产经营需要，且因有变性可能而估值金额较高，如发行人对上海元盛进行了股权收购，该土地使用权将导致发行人承担较高的收购成本，将严重挤占发行人经营现金流，对发行人经营造成重大负担，从而对发行人上市工作有不利影响。

2、在拆除境外上市架构过程中，对林紫柏、林紫书持有元盛国际的股份进行分割

2016 年，**因境外上市地上市政策发生较大变化，并对元盛国际境外上市构成实际障碍**，元盛国际境外上市计划终止。2018 年，**发行人**拟启动境内 A 股上市，但林紫柏与林紫书对公司未来上市有不同的预期，且林紫书亦不愿继续参与公司的经营，故林紫柏、林紫书决定对二者通过元盛国际所持有的相关资产进行分割。

（1）其他股东转换

2018 年 8 月，发行人根据其中国 A 股上市计划，逐步开展境外股权结构拆除工作，首先进行的是元盛国际除林紫柏、林紫书之外的其他境外投资者下沉转换为龙江元茂直接股东程序。其中，上述境外投资者与元盛国际签署协议，约定境外投资者因为不再持股上海元盛而损失的股东权益由上海元盛被出售后的实际控制人承担。至此，元盛国际股东为林紫柏（直接及间接持股 53.61%）、林紫书（直接及间接持股 46.39%）。

（2）分割方案及实施

林紫柏、林紫书对元盛国际持有的有效资产龙江元茂、上海元盛的分割达成共识，分割方案为：林紫柏获得元盛国际间接持有的龙江元茂的股权，林紫书获得元盛国际间接持有的上海元盛的股权。

同时，林紫柏期望推动龙江元茂境内 A 股上市，并持续实控龙江元茂业务经营及发展；林紫书认为上市具有不确定性，且不愿参与经营管理，并看重上海元盛土地变性后的增值收益。基于此，元盛制造收购上海元盛时只收购其除

土地、厂房外的经营性资产，未收购上海元盛的股权。

2019 年 4 月至 6 月，林紫书将其直接和间接持有的元盛国际的股份均转让给林紫柏，林紫柏成为元盛国际的唯一股东；元盛国际将其持有的安泰国际的股份转让给林紫书，至此，林紫书不再持有发行人任何股份，仅通过安泰国际持有上海元盛 100%股权。

（3）资产划分的合理性

根据上述分割方案，林紫书获得的上海元盛的土地（当时预估可获得 6 亿元），变现上海元盛业务获得 1.1 亿元，同时承担对原下沉的元盛国际股东 6,600 万元的负债，共计约 6.44 亿元资产。

林紫柏获得直接及间接持有的发行人股份合计比例为 49.70%，参考同期南京麦瑞入股发行人的交易价格 7.20 元/股，可得出当时发行人估值约 11.00 亿元，因此林紫柏持有的发行人股份对应估值约为 5.47 亿元，以及公司上市的资产增值预期。

因此，发行人是基于自身生产经营考虑，以及林紫柏、林紫书资产分割诉求而决定只收购上海元盛除土地、厂房外的经营性资产，与规避上海元盛犯罪行为无关。

3、发行人收购上海元盛肉制品加工业务及资产不会导致发行人不符合最近 3 年无重大违法违规行为的 IPO 条件

（1）上海元盛已取得涉税无违法违规行为的《涉税违法信息查询通知书》

根据上海高级人民法院作出的“（2018）沪刑终 45 号”《刑事判决书》，上海元盛涉嫌偷逃应缴税额事项，主要集中发生在 2009 年 11 月至 2014 年 10 月期间。报告期内，未再次出现上述偷逃应缴税额情形，而发行人完成收购上海元盛肉制品加工业务的时间是 2018 年 6 月 30 日，因此上海元盛犯罪行为是在发行人收购上海元盛肉制品加工业务之前发生，不属于发行人存在受到刑事处罚的情形。同时，2021 年 1 月 6 日，上海元盛取得了国家税务总局上海市松江区税务局出具的关于上海元盛 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间未出现违法违规行为的《涉税违法信息查询通知书》。因此，发行人收购上海元盛经营性资产及业务不会导致发行人不符合最近 3 年无重大违法违规行为的

IPO 条件。

（2）发行人收购的是上海元盛的经营性资产而非上海元盛经营实体

依据证监会 2023 年 2 月发布的《证券期货法律适用意见第 17 号》条款三中关于“国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为”的理解与适用（二）“发行人合并报表范围内的各级子公司，如对发行人主营业务收入或者净利润不具有重要影响（占比不超过百分之五），其违法行为可不视为发行人本身存在重大违法行为，但相关违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等的除外。如被处罚主体为发行人收购而来，且相关处罚于发行人收购完成之前已执行完毕，原则上不视为发行人存在重大违法行为。但发行人主营业务收入和净利润主要来源于被处罚主体或者相关违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等的除外。”

上述规则的适用对象均为经营实体；发行人收购的是上海元盛肉制品加工业务及相关经营性资产，而非上海元盛，因此发行人收购上海元盛肉制品加工业务及资产不会导致发行人不符合最近 3 年无重大违法违规行为的 IPO 条件。

综上所述，发行人未对上海元盛进行股权收购而是采用资产和业务收购方式，不是出于规避其犯罪行为对发行人发行上市的重大不利影响的目的。

（五）发行人是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十三条规定的发行条件

《首次公开发行股票注册管理办法》第十三条规定：“发行人生产经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策。最近三年内，发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。”

1、最近三年，发行人合规经营

经核查发行人《营业执照》《公司章程》、历次三会会议资料、重要合同、协议与行业相关资料等文件，发行人生产经营符合法律、行政法规的规

定，符合国家产业政策，符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十三条第一款的规定。

2、最近三年，发行人及其控股股东、实际控制人不存在《首次公开发行股票注册管理办法》规定的犯罪行为

最近三年内，发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。虽然上海元盛作为被判处走私普通货物罪的处罚主体，但是发行人收购的是上海元盛肉制品加工业务及相关经营性资产，而非上海元盛，上海元盛并未受发行人直接或间接控制，原则上不视为发行人存在重大违法行为，因此发行人收购上海元盛肉制品加工业务及资产不会导致发行人不符合最近三年无重大违法违规行为的条件，因此符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十三条第二款的规定。

3、最近三年，发行人及其控股股东、实际控制人不存在《首次公开发行股票注册管理办法》规定的违法行为

董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形，符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十三条第三款的规定。

综上，发行人符合《首次公开发行股票注册管理办法》**第十三条**规定的发行条件。

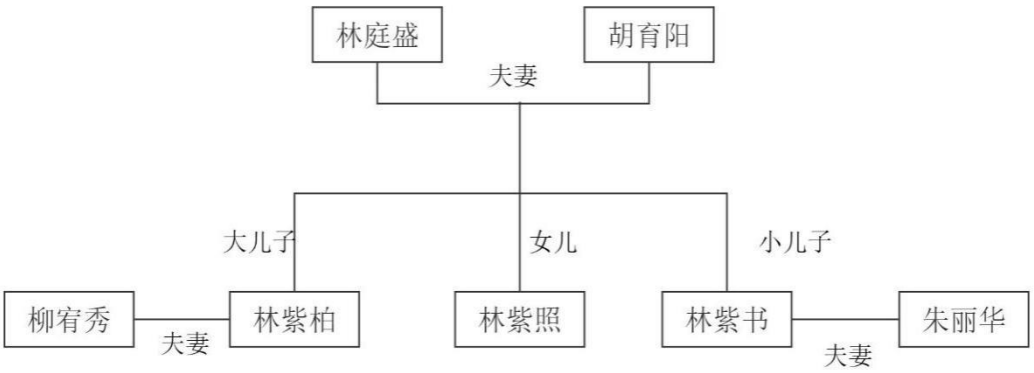
四、结合林紫柏家庭成员之间共同投资、共同参与管理，以及 UBP LIMITED、上海元盛在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面与发行人的关系，说明发行人是否与 UBP LIMITED、上海元盛存在重大不利影响的同业竞争。

（一）林紫柏家庭成员之间共同投资、共同参与管理的情况，共同投资分割的背景和原因

1、林紫柏家庭成员共同资产来源背景

（1）林紫柏家庭成员

发行人实际控制人林紫柏家庭成员关系如下图所示：



（2）家族资产源于林庭盛创业所得

根据发行人实际控制人林紫柏父亲林庭盛出具的相关声明，林庭盛，美国国籍，1949 年出生于中国台湾，其家族资产源于其创业所得。

① 台湾正丰肉行

1971 年，林庭盛在台湾成立台湾正丰肉行（现已注销），从事牛肉制品进口贸易业务，完成原始资本积累。后来林庭盛前往美国，陪三个孩子读书。台湾正丰肉行不涉及家庭成员之间的共同投资、共同管理情况。

② UNIBRIGHT

1985 年，林庭盛与日本人 KANTARO ASADA 在美国成立 UNIBRIGHT，主营业务为牛胴体收购、加工、分割并主要销售至日本及美国当地。林庭盛持股比例为 13.64%，并担任 UNIBRIGHT 董事一职。截至本问询回复出具之日，林庭盛共计持有 UNIBRIGHT 21.44%的股份，并继续担任董事一职，但并不实际参与公司管理。UNIBRIGHT 不涉及家庭成员之间的共同投资、共同管理情况，系林庭盛在家族财产分割后自行保留的资产。

③ 上海元盛

1993 年，林庭盛来到中国大陆考察，拟投资建厂，并于 1995 年正式成立上海元盛，开始在中国大陆投资兴业。上海元盛后又收购取得了龙江元盛，设立了东乌元盛（于 2013 年转让给发行人，后于 2018 年 2 月被发行人转让给锡林郭勒盟联盛牧业股份有限公司）、呼市元盛（2019 年 12 月转让给 TYCOON SUCCESS GLOBAL LIMITED）等资产。

④ UBP LIMITED

1995 年左右，林庭盛拟在新西兰进行投资，并于 1999 年在新西兰成立 UBP LIMITED，主营业务为牛只屠宰及销售。

⑤ 龙江元茂

具体情况详见《招股说明书》之“第四节 发行人基本情况”之“三、发行人的股本及演变”。

2、家族财产分割

2010 年，林庭盛时年 61 岁，萌生退居二线并将业务交给子女经营的想法，遂召开家庭会议，讨论上述资产分割事宜，最终决定由林紫照分得新西兰资产、业务，林紫柏、林紫书分得中国大陆资产、业务。

（1）林紫照分得 UBP LIMITED

2003 年 1 月至 2011 年 5 月，UBP LIMITED 的股东为超峰国际（林庭盛家族设立的持股公司），彼时超峰国际的股东为林紫柏、林紫书以及林紫照，分别持有 47.06%、35.29%、17.65%股份。此期间 UBP LIMITED 由林紫柏、林紫书以及林紫照共同持股、管理。

2011 年 6 月，UBP LIMITED 100%权益变更至林紫照及其控制主体名下。自此，林庭盛位于新西兰的资产业务完全转给女儿林紫照，由林紫照单独经营管理。

（2）林紫柏、林紫书分得上海元盛及龙江元茂

2013 年，林庭盛通过宇泰控股（林庭盛持股 60%、胡育阳持股 40%、）将其持有的龙江元茂的 50.50%的股权全部转让给威泰股份（彼时林紫柏、林紫书通过安泰国际间接持有威泰股份 55%、45%的股份），同时帮助威泰股份出资收购了 UNIBRIGHT 持有的龙江元茂 49.50%的股权。自此，林庭盛位于中国大陆的资产、业务完全转给林紫柏、林紫书。

2019 年，林紫柏、林紫书兄弟二人分割财产（具体过程详见上文第（三）问之第 4 条之“（2）在拆除境外上市架构过程中，对林紫柏、林紫书持有元盛国际的股份进行分割”中的回复内容），分割后林紫柏持有发行人的股权，林紫书持有上海元盛的股权。

（二）结合前述背景和原因介绍，以及 UBP LIMITED 在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面与发行人的关系，说明发行人与 UBP LIMITED 是否存在重大不利影响的同业竞争

如同上文所述，根据家族财产分配安排，UBP LIMITED 早在 2011 年即已经归属林紫照单独所有，并且由其单独经营管理，与发行人各自独立。

1、历史沿革层面，发行人与 UBP LIMITED 已于 2011 年 6 月后各自独立

（1）UBP LIMITED 成立

UBP LIMITED 成立于 1999 年 2 月 15 日，其注册地址为 Henning & Associates Ltd, 1st Floor, 2 Burns Avenue, Takapuna, Auckland, 0622, New Zealand，注册资本为 13,532,764 美元，股份总数 7,873,463 股，发行人实际控制人林紫柏的姐姐林紫照直接持有 1 股，通过 UBP HOLDINGS LIMITED 间接持有 7,873,462 股，董事为林紫照和 Roger John STEWART。

（2）林紫照取得 UBP 的 100%股份

2003 年 1 月至 2011 年 5 月，UBP LIMITED 的股东为超峰国际，超峰国际的股东为林紫柏、林紫书以及林紫照。2011 年 5 月，林紫照退出安泰国际和超峰国际，2011 年 6 月，UBP LIMITED 100%权益变更至林紫照及其控制实体名下。

（3）林紫照及 UBP LIMITED 与发行人及其子公司不存在股权关系

根据 UBP LIMITED 会计师 Henning & Associates Ltd 出具的说明、新西兰 Fee Langstone 律所出具的法律意见书，以及 UBP 实际控制人林紫照出具的书面确认文件，自 2011 年 6 月以来，林紫照拥有 UBP LIMITED100%权益，林紫照的母亲、父亲及兄弟在 UBP LIMITED 未持有任何股份，林紫照及 UBP LIMITED 与发行人及其子公司不存在股权关系。

据此，自 2011 年 6 月以来，发行人与 UBP LIMITED 各自独立，双方不存在股权关系。

2、资产层面，发行人与 UBP LIMITED 各自独立

UBP LIMITED 经营地位于新西兰，其房屋、生产设备等固定资产全部位于新西兰境内，为 UBP LIMITED 自行购买，牛只等生物性资产为自行购买、繁

育，使用商标为“Universal Beef”“Mountain Beef”“UBP Universal Beef Packers Ltd”“Universal Beef Packers”，为自有商标。

发行人经营地位于中国境内，房屋、生产设备等固定资产全部位于中国境内，由发行人自行购买，牛只等生物性资产为自行购买，商标、专利等知识产权为发行人自行研发、申请。

据此，UBP LIMITED 与发行人各自拥有独立的资产，资产权属清晰，发行人不存在与 UBP LIMITED 共用资产进行经营的情形。

3、人员层面，发行人与 UBP LIMITED 各自独立

发行人与 UBP LIMITED 各自拥有独立、完整的人事管理体系，劳动、人事及工资管理均相互独立，董事、监事、高级管理人员均按照各自所在国法律、法规以及各自《公司章程》选举及聘任，不存在相互委派或相互兼职的情形；发行人与 UBP LIMITED 员工在各自公司中领薪，不存在为对方员工支付薪酬的情形。

据此，发行人与 UBP LIMITED 在人员方面完全独立。

4、业务层面，发行人与 UBP LIMITED 各自独立

（1） UBP LIMITED 及发行人业务比较

UBP LIMITED 的主营业务为牛只屠宰及销售；发行人的主营业务为以牛肉为主的肉类加工产品的研发、生产和销售，和牛的繁育、养殖、屠宰及销售以及和牛饲料研发、销售。

发行人与 UBP LIMITED 在业务、技术等方面的差别如下：

企业名称	元盛和牛	UBP LIMITED
主营业务	以牛肉为主的肉类加工产品的研发、生产和销售，和牛的繁育、养殖、屠宰及销售以及和牛饲料研发、销售	非和牛肉牛的屠宰与销售
主要产品	以牛肉为主的肉类加工产品以及和牛冻精、育肥前期改良和牛及和牛饲料	针对美国市场和其他欧美市场的初加工冷冻牛部位肉
生产工艺	和牛育种繁育技术；和牛饲料技术；和牛胚胎移植技术；真空滚揉腌制技术；冷鲜肉加工技术	快速自动化热分割技术

（2）业务差异分析

如上述表格所述，发行人与 UBP LIMITED 在主营业务、生产的主要产

品、生产工艺等方面存在本质差异，但相关业务与发行人不具有替代性、竞争性和利益冲突。

① 产品不同

虽然发行人与 UBP LIMITED 均针对牛肉产品，但 UBP LIMITED 的主要产品为初加工的切割牛胴体部位肉，而发行人的主要产品为以牛肉为主的肉类、深加工产品，双方在各方面存在显著差异，而且发行人与 UBP LIMITED 均独立开展业务。

② 供应商不同

采购阶段，发行人供应商主要在国内，UBP LIMITED 供应商主要在新西兰，不存在联合采购或委托采购等情形；

③ 生产设施及所在地不同

生产阶段，发行人生产厂房、设备设施、生物性资产都位于中国境内，UBP LIMITED 生产厂房、设备设施、生物性资产都位于新西兰境内，双方各自独立生产，不存在混合生产、联合生产、委托生产等情形；

④ 销售渠道、客户不同

销售阶段，UBP LIMITED 主要从事出口业务，主要出口国为美国和加拿大，对中国大陆地区的出口占比较小，UBP LIMITED 与发行人不存在委托销售或共用销售渠道等情形；UBP LIMITED 与发行人的销售渠道、主要客户均不相同，不存在重叠；

⑤ 管理各自独立

管理上，发行人与 UBP LIMITED 各有独立、完善的管理体系，管理人员不存在混同情形。

据此，发行人与 UBP LIMITED 在产品采购、生产、销售、管理方面各自独立，主要采购和销售渠道、主要客户和供应商均不相同，不存在相互依赖或竞争的情形。

5、技术层面，发行人与 UBP LIMITED 各自独立

技术上，发行人与 UBP LIMITED 生产技术为各自研发所得，技术独立，不存在共用、授权使用等情形。发行人与 UBP LIMITED 在技术上完全独立。

6、财务层面，发行人与 UBP LIMITED 各自独立

财务上，发行人与 UBP LIMITED 各自独立作出财务决策；各自拥有独立的银行账户，不存在共用银行账户的情形；各自配备有专职财务人员，不存在财务人员相互兼职的情况。据此，发行人与 UBP LIMITED 在财务方面完全独立。

综上，发行人与 UBP LIMITED 在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面各自独立，且报告期内双方不存在交易或资金往来，各自拥有独立的销售渠道和采购渠道，主要客户和供应商均不相同，不构成同业竞争，在采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响发行人的独立性的情形，发行人与 UBP LIMITED 之间不存在重大不利影响的同业竞争。

（三）结合前述背景和原因介绍，以及上海元盛在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面与发行人的关系，说明发行人与上海元盛是否存在重大不利影响的同业竞争

1、历史沿革层面，发行人与上海元盛的关系

① 上海元盛目前的控制权情况

上海元盛现为林紫书 100%持股的安泰国际的全资子公司，由胡育阳担任法定代表人、执行董事兼总经理。

② 上海元盛的将除土地、厂房外的经营性资产及业务转让给发行人

发行人实际控制人林紫柏报告期内曾通过元盛国际、安泰国际间接控制上海元盛，并担任董事长。上海元盛于 2018 年 6 月 30 日向元盛制造转让除土地、厂房以外的经营性资产。

③ 元盛国际将安泰股份（100%持股上海元盛）的全部股权转让给林紫书

2019 年 6 月 27 日，元盛国际将其持有的安泰国际 100%股份转让给林紫书，林紫柏至此不再间接控股上海元盛。

④ 上海元盛董事变动

2019 年 10 月 20 日，上海元盛作出股东决定，修改公司章程，将法定代表人变更为林骏杰；解散董事会，免去林紫柏、胡志定、蔡承达三人的董事职务

并委派林骏杰担任执行董事。同日，聘任林骏杰担任上海元盛经理职务。

2020 年 8 月 10 日，上海元盛完成章程修正案备案登记，法定代表人变更为胡育阳，并由胡育阳担任执行董事兼总经理职务。上海元盛曾向发行人转让子公司股权，具体情况如下：

⑤ 上海元盛向发行人转让子公司股权的情况

A 龙江元盛

2003 年 6 月 16 日，周炯、胡苍灵共同以现金方式出资设立龙江元盛，注册资本 100 万元，其中周炯出资 60 万元，胡苍灵出资 40 万元。

2005 年 6 月 9 日，周炯、胡苍灵以 500 万元的对价将其持有的龙江元盛 100%的股权，转让给安泰国际。

2008 年 9 月 10 日，龙江元盛注册资本由 310 万美元增至 1,040 万美元；新增注册资本 730 万美元全部由上海元盛以人民币资金折合认缴。增资完成后上海元盛持股 70.19%，安泰国际持股 29.81%。

2012 年 5 月 20 日，龙江元盛减资，安泰国际将其持有的龙江元盛 29.81%的股份，即 310 万美元全部撤资。减资完成后，上海元盛持股 100%。

2013 年 12 月 3 日，上海元盛将其持有的龙江元盛 100%的股权以 10,500 万元的对价全部转让给龙江元茂。转让完成后，龙江元茂持有龙江元盛 100%股权。

B 东乌珠穆沁旗沁牧食品有限公司（以下简称“东乌食品”）

2006 年 12 月 7 日，安泰国际以货币出资方式设立了东乌食品，注册资本为 130 万美元。

2008 年 6 月，上海元盛对东乌食品增资 390 万美元，增资完成后，上海元盛持股 75%（对应 390 万美元出资额），安泰国际持股 25%（对应 130 万美元出资额）。

2013 年 12 月，安泰国际以及上海元盛将所持有东乌食品的全部股权转让给龙江元茂，转让对价为 4,300 万元。转让完成后龙江元茂持股 100%（对应出资额 3,726.88 万元）。

2、业务、技术等层面，发行人与上海元盛的关系

2018 年 6 月 30 日之后，上海元盛的主营业务为自有房产出租，承租人为元盛制造；上海元盛与发行人在主营业务、生产的主要产品、生产工艺等方面完全不相同，相关业务与发行人不具有替代性、竞争性和利益冲突。除自有房产出租外，上海元盛未从事其他生产经营之业务，与发行人采购销售渠道、客户、供应商不存在重叠的情况。

3、财务层面，发行人与上海元盛的关系

2018 年 6 月 30 日之后，财务上，发行人与上海元盛各自独立作出财务决策；各自拥有独立的银行账户，不存在共用银行账户的情形；各自配备有专职财务人员，不存在财务人员相互兼职的情况。据此，发行人与上海元盛在财务方面完全独立。

4、人员层面，发行人与上海元盛的关系

2019 年 10 月 20 日之后，上海元盛的人员完成向发行人及发行人子公司的转移，发行人与上海元盛各自拥有独立、完整的人事管理体系，劳动、人事及工资管理均相互独立，董事、监事、高级管理人员均按照《公司章程》选举及聘任，不存在相互委派或相互兼职的情形；发行人与上海元盛员工在各自公司中领薪，不存在为对方员工支付薪酬的情形。

综上，除上述情况外，上海元盛的历史沿革、资产、人员、业务和技术、财务等方面与发行人不存在其他关系，上海元盛的采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响发行人的独立性的情形，发行人与上海元盛之间不存在重大不利影响的同业竞争。

五、保荐机构核查情况

（一）核查过程

就上述问题，保荐机构履行了包括但不限于如下核查程序：

1、对林紫书、林紫柏就实际控制人等相关问题进行访谈；

2、查阅了元盛国际、威泰股份历史登记资料；

3、查阅了实际控制人境外股权架构搭建、维持及拆除过程中，各境外公司

的登记注册文件，以及境外律师出具的境外公司合法存续的法律意见书；

4、查阅了发行人境外架构搭建和拆除过程中的股份转让协议、支付凭证等资料；

5、查阅了发行人出具的说明；

6、查阅了林紫柏、林紫书、林紫照的护照；

7、查阅了发行人及其前身自设立以来的全套工商登记备案资料；

8、查阅了发行人利润分配、缴纳所得税的证明；

9、登录了中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、中国市场监管行政处罚文书网、企查查（https://www.qcc.com/）、百度新闻（https://news.baidu.com/）、搜狗（https://www.sogou.com/）、微信搜索等网站进行查询；

10、**查阅了上海市第三中级人民法院作出的（2017）沪 03 刑初 60 号《刑事判决书》**、上海市高级人民法院作出的（2018）沪刑终 45 号《刑事判决书》；

11、对发行人关键岗位人员进行访谈；

12、对上海元盛原关键岗位人员进行访谈；

13、查阅了龙江县公安局出具的林紫柏的《无违法犯罪记录证明》以及林紫柏不存在因违反国家法律、法规而被立案调查、受到行政处罚的《证明》；

14、查阅国家税务总局上海市松江区税务局出具了关于上海元盛食品有限公司 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间未出现违法违规行为的《涉税违法信息查询通知书》；

15、查阅了上海市经济和信息化委员会出具的《关于同意将五个生产性服务业功能区列为本市重点推进和重点创建的生产性服务业功能区的批复》（沪经信生〔2015〕51 号）；上海市经济和信息化委员会、上海市发展和改革委员会、上海市规划和国土资源管理局、上海市环境保护局印发的《关于促进本市生产性服务业功能区发展的指导意见》（沪经信生〔2015〕394 号）及上海市人民政府办公厅《关于同意<上海市松江区 SJT00105 单元（九亭镇功能区）控

制性详细规划>的批复》（沪府规〔2012〕138 号）；

16、查阅了林紫柏填写的调查表；

17、查阅了发行人出具的关于关联方的承诺函；

18、查阅了控股股东、发行人出具的避免同业竞争的承诺函；

19、查阅了林庭盛出具的创业沿革及财富传承相关声明；

20、查阅了林紫柏及其亲属控制的其他企业的工商登记档案资料，经营范围；

21、会计师及律师赴新西兰实地对 UBP LIMITED 的生产场所进行了实地走访，保荐机构视频参与并了解其业务情况，查看了其产品及生产线情况；

22、通过视频对林紫照进行了访谈，对 UBP LIMITED 总经理进行访谈，并收集 UBP LIMITED 相关企业资料；**核查林紫照出具的《声明》**；

23、查阅上海元盛财务报表；对上海元盛进行了实地走访，了解了其实际业务范围、经营情况；

24、对林紫柏及其亲属进行了访谈，了解林紫柏及其亲属控制的其他企业的经营情况、报告期内是否存在客户供应商重叠情况，是否存在利益冲突等情形；

25、获得了发行人及其子公司报告期内的财务报表、银行流水及交易明细；查阅了公司的审计报告、银行流水；**获取发行人出具的关联方确认清单，**对比发行人与关联方是否存在重叠客户、供应商的情况；

26、取得了林紫柏及其亲属控制的其他企业出具的与发行人不存在同业竞争关系的说明；

27、查阅了境外律师事务所对关联企业出具的法律意见书；

28、对发行人主要客户、供应商访谈，确认是否与实际控制人及其亲属之间存在关联关系的情况；

29、通过国家企业信用信息公示系统、国家知识产权局等网站对林紫柏及其亲属控制的其他企业工商登记信息、商标及专利资产情况进行了检索。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、从公司的三会运作、经营管理运作中，保荐机构认为最近三年内发行人实际控制人确定为林紫柏，符合发行人的实际情况，也符合《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，发行人最近三年实际控制人未发生变更；不存在林紫柏、林紫书为发行人共同实际控制人的情形。

2、根据上海市高级人民法院于 2018 年 11 月 26 日作出的（2018）沪刑终 45 号《刑事判决书》，发行人实际控制人林紫柏不对上海元盛走私普通货物罪承担相关个人责任；上海元盛走私案不会对发行人实际控制人林紫柏担任董事长、总经理的任职资格和履职产生重大不利影响。

根据国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台中介机构等网站查询结果，并对林紫柏及发行人关键岗位人员进行访谈，未发现林紫柏及其关联方存在重大负面舆情的情况。据此，林紫柏及其关联方不存在重大负面舆情，不存在对发行人产生重大不利影响的情形。

3、根据元盛国际、威泰股份、发行人历史登记材料及工商文件，上海高院针对上海元盛及林紫书走私普通货物罪的终审判决书、上海元盛财务报表，并对林紫柏、林紫书以及发行人收购上海元盛肉制品加工业务之前的上海元盛的关键岗位管理人员进行了访谈，上海元盛被判处走私普通货物罪时，上海元盛的肉制品加工业务及相关资产已转让给发行人，仅剩土地及厂房租赁业务，该判决并未对其生产经营产生重大不利影响。同时，发行人收购上海元盛肉制品加工业务主要是基于解决同业竞争问题、整合发行人肉制品加工业务，将上海元盛主营业务纳入上市范围。

通过查询中国裁判文书网、信用中国、中国市场监管行政处罚文书网、中国执行信息公开网、企查查（https://www.qcc.com/）、百度新闻（https://news.baidu.com/）、搜狗（https://www.sogou.com/）、微信搜索等网络公开信息，发行人不存在因收购上海元盛肉制品业务而导致的重大负面舆情。

发行人对上海元盛采用资产业务收购方式主要是因为上海元盛经营用地不

适合纳入上市公司收购范围；在拆除境外上市架构过程中，对林紫柏、林紫书持有元盛国际的股份进行分割。该收购方式不会导致发行人不符合最近 3 年无重大违法违规行为的 IPO 条件，不是为规避其犯罪行为对发行人发行上市的重大不利影响。

经核查发行人《营业执照》《公司章程》、历次三会会议资料、重要合同、协议与行业相关资料等文件、董事、监事和高级管理人员无犯罪证明，并对发行人及其控股股东、实际控制人，发行人董事、监事和高级管理人员进行网络查询，发行人生产经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策；发行人及其控股股东、实际控制人，发行人董事、监事和高级管理人员最近三年无重大违法违规行为，符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十三条规定的发行条件。

4、自 2011 年 6 月以来，发行人与 UBP LIMITED 各自独立，双方不存在股权关系；UBP LIMITED 与发行人各自拥有独立的资产，资产权属清晰，发行人不存在与 UBP LIMITED 共用资产进行经营的情形；发行人与 UBP LIMITED 在人员方面完全独立；发行人与 UBP LIMITED 在产品采购、生产、销售、管理方面各自独立，主要采购和销售渠道、主要客户和供应商均不相同，不存在相互依赖或竞争的情形；发行人与 UBP LIMITED 在技术上完全独立；发行人与 UBP LIMITED 在财务方面完全独立。

据此，发行人与 UBP LIMITED 在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面各自独立，且报告期内双方不存在交易或资金往来，各自拥有独立的销售渠道和采购渠道，主要客户和供应商均不相同，不构成同业竞争，在采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响发行人的独立性的情形，发行人与 UBP LIMITED 之间不存在重大不利影响的同业竞争。

上海元盛的历史沿革、资产、人员、业务和技术、财务等方面与发行人不存在其他关系，上海元盛的采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响发行人的独立性的情形，发行人与上海元盛之间不存在重大不利影响的同业竞争。

六、律师核查情况

（一）核查过程

就上述问题，发行人律师履行了包括但不限于如下核查程序：

1、对林紫柏、林紫书就实际控制人等相关问题进行访谈；

2、查阅了元盛国际、威泰股份历史登记资料；

3、查阅了实际控制人境外股权架构搭建、维持及拆除过程中，各境外公司的登记注册文件，以及境外律师出具的境外公司合法存续的法律意见书；

4、查阅了发行人境外架构搭建和拆除过程中的股份转让协议、支付凭证等资料；

5、查阅了发行人出具的说明；

6、查阅了林紫柏、林紫书、林紫照的护照；

7、查阅了发行人及其前身自设立以来的全套工商登记备案资料；

8、查阅了发行人利润分配、缴纳所得税的证明；

9、登录了中国裁判文书网、中国执行信息公开网、**国家企业信用信息公示系统、企查查（https://www.qcc.com/）、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台、信用中国、百度搜索、必应搜索等网站进行查询；**

10、**查阅了上海市第三中级人民法院作出的 （2017）沪 03 刑初 60 号《刑事判决书》**、上海市高级人民法院作出的（2018）沪刑终 45 号《刑事判决书》；

11、对发行人关键岗位人员进行访谈；

12、查阅了龙江县公安局出具的林紫柏的《无违法犯罪记录证明》以及林紫柏不存在因违反国家法律、法规而被立案调查、受到行政处罚的《证明》；

13、查阅了上海市经济和信息化委员会出具的《关于同意将五个生产性服务业功能区列为本市重点推进和重点创建的生产性服务业功能区的批复》（沪经信生〔2015〕51 号）；

14、查阅了上海市经济和信息化委员会、上海市发展和改革委员会、上海市规划和国土资源管理局、上海市环境保护局印发的《关于促进本市生产性服务业功能区发展的指导意见》（沪经信生〔2015〕394 号）；

15、查阅了上海市人民政府办公厅《关于同意<上海市松江区 SJT00105 单元（九亭镇功能区）控制性详细规划>的批复》（沪府规〔2012〕138 号）；

16、查阅了林紫柏填写的调查表；

17、查阅了发行人出具的关于关联方的承诺函；

18、查阅了控股股东、发行人出具的避免同业竞争的承诺函；

19、查阅了林庭盛出具的创业沿革及财富传承相关声明；

20、查阅了林紫柏及其亲属控制的其他企业的工商登记档案资料，经营范围；

21、赴新西兰奥克兰，在生产负责人的陪同下，对 UBP LIMITED 的生产场所进行了实地走访，了解了其业务情况，查看了其产品及生产线情况；

22、对林紫照进行了访谈，对 UBP LIMITED 总经理进行访谈，并收集 UBP LIMITED 相关企业资料；**核查林紫照出具的《声明》**；

23、查阅上海元盛财务报表；对上海元盛进行了实地走访，了解了其实际业务范围、经营情况；

24、对林紫柏及其亲属进行了访谈，了解林紫柏及其亲属控制的其他企业的经营情况、报告期内是否存在客户供应商重叠情况，是否存在利益冲突等情形；

25、获得了发行人及其子公司报告期内的财务报表、银行流水及交易明细；查阅了公司的审计报告、银行流水；**获取发行人出具的关联方确认清单，**对比发行人与关联方是否存在重叠客户、供应商的情况；

26、取得了林紫柏及其亲属控制的其他企业出具的与发行人不存在同业竞争关系的说明；

27、查阅了境外律师事务所对关联企业出具的法律意见书；

28、对发行人主要客户、供应商访谈，确认是否与实际控制人及其亲属之间存在关联关系的情况；

29、通过国家企业信用信息公示系统、国家知识产权局等网站对林紫柏及其亲属控制的其他企业工商登记信息、商标及专利资产情况进行了检索。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、从公司的三会运作、经营管理运作中，律师认为最近三年内发行人实际控制人确定为林紫柏，符合发行人的实际情况，也符合《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，发行人最近三年实际人未发生变更；不存在林紫柏、林紫书为发行人共同实际控制人的情形。

2、根据上海市高级人民法院于 2018 年 11 月 26 日作出的（2018）沪刑终 45 号《刑事判决书》，发行人实际控制人林紫柏不对上海元盛走私普通货物罪承担相关个人责任；上海元盛走私案不会对发行人实际控制人林紫柏担任董事长、总经理的任职资格和履职的具体影响。

根据国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台中介机构等网站查询结果，并对林紫柏及发行人关键岗位人员进行访谈，未发现林紫柏及其关联方存在重大负面舆情的情况。据此，林紫柏及其关联方不存在重大负面舆情，不存在对发行人存在重大不利影响的情形。

3、根据元盛国际、威泰股份、发行人历史登记资料及工商文件，上海高院针对上海元盛及林紫书走私普通货物罪的终审判决书、上海元盛财务报表，并对林紫柏、林紫书以及发行人收购上海元盛肉制品加工业务之前的上海元盛的关键岗位管理人员进行了访谈，上海元盛被判处走私普通货物罪时，上海元盛的肉制品加工业务及相关资产已转让给发行人，仅剩土地及厂房租赁业务，该判决并未对其生产经营产生重大不利影响。同时，发行人收购上海元盛肉制品加工业务主要是基于解决同业竞争问题、整合发行人肉制品加工业务，将上海

元盛主营业务纳入上市范围。

通过查询中国裁判文书网、信用中国、中国市场监管行政处罚文书网、中国执行信息公开网、企查查（https://www.qcc.com/）、百度新闻（https://news.baidu.com/）、搜狗（https://www.sogou.com/）、微信搜索等网络公开信息，发行人不存在因收购上海元盛肉制品业务而导致的重大负面舆情。

发行人对上海元盛采用资产业务收购方式主要是因为上海元盛经营用地不适合纳入上市公司收购范围；在拆除境外上市架构过程中，对林紫柏、林紫书持有元盛国际的股份进行分割。该收购方式不会导致发行人不符合最近 3 年无重大违法违规行为的 IPO 条件，不是为规避其犯罪行为对发行人发行上市的重大不利影响。

经核查发行人《营业执照》《公司章程》、历次三会会议资料、重要合同、协议与行业相关资料等文件、董事、监事和高级管理人员无犯罪证明，并对发行人及其控股股东、实际控制人，发行人董事、监事和高级管理人员进行网络查询，发行人生产经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策；发行人及其控股股东、实际控制人，发行人董事、监事和高级管理人员最近三年无重大违法违规行为，符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十三条规定的发行条件。

4、自 2011 年 6 月以来，发行人与 UBP LIMITED 各自独立，双方不存在股权关系；UBP LIMITED 与发行人各自拥有独立的资产，资产权属清晰，发行人不存在与 UBP LIMITED 共用资产进行经营的情形；发行人与 UBP LIMITED 在人员方面完全独立；发行人与 UBP LIMITED 在产品采购、生产、销售、管理方面各自独立，主要采购和销售渠道、主要客户和供应商均不相同，不存在相互依赖或竞争的情形；发行人与 UBP LIMITED 在技术上完全独立；发行人与 UBP LIMITED 在财务方面完全独立。

据此，发行人与 UBP LIMITED 在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面各自独立，且报告期内双方不存在交易或资金往来，各自拥有独立的销售渠道和采购渠道，主要客户和供应商均不相同，不构成同业竞争，在采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响发行人的独立性的情形，发行人

与 UBP LIMITED 之间不存在重大不利影响的同业竞争。

上海元盛的历史沿革、资产、人员、业务和技术、财务等方面与发行人不存在其他关系，上海元盛的采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响发行人的独立性的情形，发行人与上海元盛之间不存在重大不利影响的同业竞争。

4.关于股东和历史沿革

申报材料显示：

（1）为完成红筹够架构拆除，2018 年 8 月发行人进行增资，引进的直接股东均为拆除境外架构时发行人的间接股东或其指定的主体，增资前后最终权益持有人及其持股比例未发生变化。

（2）发行人历史签署的对赌协议在后续终止中，存在放弃行使并终止特殊条款、权利义务关系终止、终止且自始无效等不同情形。

（3）发行人增资和股权转让过程中，相关股东多次以债权出资。

（4）2018 年发行人员工持股平台入股发行人，持股平台共青城九盈股东兼执行事务合伙人胡志定入股平台时，为原独立董事胡继晔代持 40 万元。

（5）Everest Group Limited 持有发行人 813.49 万股股份，占发行人股本总额的 5.17%，其间接股东中存在家族信托。

（6）保荐人和发行人律师提交的《股东信息披露专项核查报告》中，未根据《监管规则适用指引——发行类第 2 号》《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》要求，说明股东适格性、不当利益输送、股东穿透核查的方式和穿透核查的情况。

请发行人：

（1）说明列示红筹架构拆除进行增资时，发行人原间接股东与增资后的直接股东、持股数量和比例的对应情况；红筹架构搭建、存续及拆除履行的审批程序以及符合有关外资、外汇管理法律法规规定的情况，红筹架构拆除过程中相关实体的资金来源、资金支付情况，是否存在向控股股东及其关联方进行利益输送的情形。

（2）结合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》相关规定，说明对赌协议解除或终止的有效性，是否存在恢复条款，对赌协议是否均为自始无效。

（3）说明相关股东以债权出资是否符合当时有效的《公司法》等相关法律法规的规定，用于出资的债权是否真实存在，债权的形成原因、偿还情况和资金的实际使用情况，是否存在出资不实或虚假出资的情形。

（4）说明胡志定为胡继晔代持股权的背景和原因，以胡志定归还款项解除与胡继晔代持关系的合理性，该解决方式属于代持解除还是股权转让，股份代持及其解除的真实性。

（5）梳理间接股东中存在家族信托的情况，结合家族信托架构相关条款约定及其稳定性，说明间接股东存在家族信托是否影响发行人股份权属清晰。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，按照《监管规则适用指引——发行类第 2 号》《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》等相关要求，说明核查过程、方式和股东穿透等情况，并进一步完善《股东信息披露专项核查报告》。

【回复】

【发行人说明】

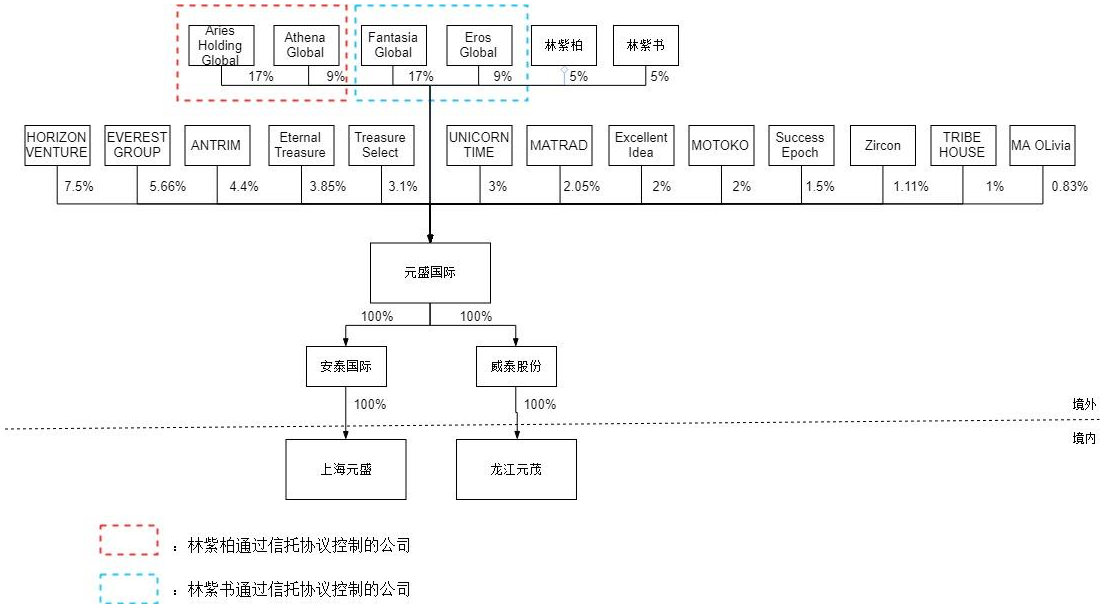
一、说明列示红筹架构拆除进行增资时，发行人原间接股东与增资后的直接股东、持股数量和比例的对应情况；红筹架构搭建、存续及拆除履行的审批程序以及符合有关外资、外汇管理法律法规规定的情况，红筹架构拆除过程中相关实体的资金来源、资金支付情况，是否存在向控股股东及其关联方进行利益输送的情形。

1、说明列示红筹架构拆除进行增资时，发行人原间接股东与增资后的直接股东、持股数量和比例的对应情况

发行人不符合《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发〔2014〕37 号，以下简称“37 号文”）中规定的“特殊目的公司”之定义，发行人搭建的境外股权架构不是 37 号文规定的“红筹架构”，具体分析详见下一问。

（1）拟境外上市阶段股权架构及调整

发行人曾于 2013 年 10 月开始搭建拟境外上市的股权结构，并拟以元盛国际作为上市主体于境外资本市场上市。2016 年 7 月，元盛国际拟于境外上市的股权结构搭建完成，股权架构如下所示：



元盛国际股东持股情况如下：

股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）	备注
Aries Holding Global Ltd	10,200,000	17.00	林紫柏持有 100%权益
Fantasia Global Ltd	10,200,000	17.00	林紫书持有 100%权益
Athena Global Ltd	5,400,000	9.00	林紫柏持有 100%权益
Eros Global Ltd	5,400,000	9.00	林紫书持有 100%权益
HORIZON VENTURE	4,500,000	7.50	
EVEREST GROUP	3,397,800	5.66	
林紫柏	3,000,000	5.00	直接及间接合计持有元盛国际 31%**股份**
林紫书	3,000,000	5.00	
ANTRIM	2,640,000	4.40	
ETERNAL TREASURE	2,310,000	3.85	
TREASURE SELECT	1,860,000	3.10	
UNICORN TIME	1,800,000	3.00	
MATRAD	1,227,600	2.05	
Excellent Idea Group Ltd.	1,200,000	2.00	
MOTOKO INVESTMENT COMPANY LIMITED	1,200,000	2.00	
Success Epoch	900,000	1.50	
Zircon	666,600	1.11	
TRIBE HOUSE	600,000	1.00	
MA Olivia Jiang-Nin	498,000	0.83	

股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）	备注
合计	**60,000,000**	**100**	

因**境外上市地上市政策发生较大变化，并对元盛国际境外上市构成实际障碍**，元盛国际境外上市计划终止。陆续有投资者以股权转让方式退出元盛国际。2016 年 11 月 5 日，MA Olivia Jiang-Nin 将其持有的元盛国际的 0.83%的股份转让给林紫柏，完全退出元盛国际。2017 年 1 月至 5 月，Excellent Idea Group Ltd.及 MOTOKO INVESTMENT COMPANY LIMITED 两名投资者将其持有的元盛国际股份全部转让给林紫柏。

（2）拟境内 A 股上市阶段的股权架构

2018 年 8 月，发行人根据中国 A 股上市计划，逐步开展境外股权结构拆除工作，针对境外架构拆除进行增资时元盛国际的少数股东（即待转换股东），通过从元盛国际回购股份并再次直接入股龙江元茂时，发行人原间接股东与增资后的直接股东、持股数量和比例的对应情况如下表所示：

序号	拟境外上市架构拆除前			拟境外上市架构拆除并完成增资后			备注
	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）	
1	HORIZON VENTURE	4,500,000	7.50	HORIZON VENTURE	1,077.347932	7.50	
2	EVEREST GROUP	3,397,800	5.66	EVEREST GROUP	813.469512	5.66	
3	ANTRIM	2,640,000	4.40	ANTRIM	632.044120	4.40	
4	ETERNAL TREASURE	2,310,000	3.85	CREATIVE ORIENT	553.038605	3.85	为同一实际控制人
5	TREASURE SELECT	1,860,000	3.10	西藏奕盈	445.303812	3.10	对外股权转让获得
6	UNICORN TIME	1,800,000	3.00	UNICORN TIME	430.939173	3.00	
7	MATRAD	1,227,600	2.05	MATRAD	293.900516	2.05	
8	Success Epoch	900,000	1.50	上海卿宸	215.469586	1.50	为同一实际控制人
9	Zircon	666,600	1.11	Zircon	159.591140	1.11	
10	TRIBE HOUSE	600,000	1.00	TRIBE HOUSE	143.646391	1.00	
	合计	**19,902,000**	**33.17**	合计	**4,764.750787**	**33.17**	/

2、红筹架构搭建、存续及拆除履行的审批程序以及符合有关外资、外汇管

理法律法规规定的情况，红筹架构拆除过程中相关实体的资金来源、资金支付情况，是否存在向控股股东及其关联方进行利益输送的情形

（1）发行人的红筹架构搭建、存续及拆除履行的审批程序以及符合有关外资、外汇管理法律法规规定的情况

发行人的境外股权架构的搭建、存续、拆除过程不需要办理境内居民境外投资外汇登记手续

①法规依据

37 号文有如下规定：

“一、本通知所称“**特殊目的公司**”，是指境内居民（含境内机构和境内居民个人）以**投融资**为目的，以其合法持有的境内企业资产或权益，或者以其合法持有的境外资产或权益，在境外直接设立或间接控制的境外企业。本通知所称“**返程投资**”，是指境内居民直接或间接通过**特殊目的公司**对境内开展的**直接投资活动**，即通过新设、并购等方式在境内设立外商投资企业或项目（以下简称外商投资企业），并取得**所有权、控制权、经营管理权**等权益的行为。

……

三、境内居民以境内外合法资产或权益**向特殊目的公司出资前**，应向外汇局申请办理**境外投资外汇登记手续**。……”

②发行人境外上市股权架构搭建、存续及拆除不需要外汇登记分析

根据 37 号文的规定，需要办理境外投资外汇登记手续的“红筹架构”，是指境内居民以投融资为目的在境外设立特殊目的公司，并通过特殊目的公司再返程投资设立或取得境内外商投资企业所有权、控制权从而形成的股权架构。基于此，发行人的境外股权架构，不需要按照 37 号文的规定办理境外投资外汇登记手续，具体说明如下：

A. 发行人由外籍人士林庭盛以代持方式设立，并在设立后不足一年即代持还原为外商投资企业

2009 年 7 月，发行人由境内居民个人胡志定、鲁志震代持设立；2010 年 4 月代持还原后，发行人原隐名唯一股东宇泰控股（注册在 BVI）显名持股，宇

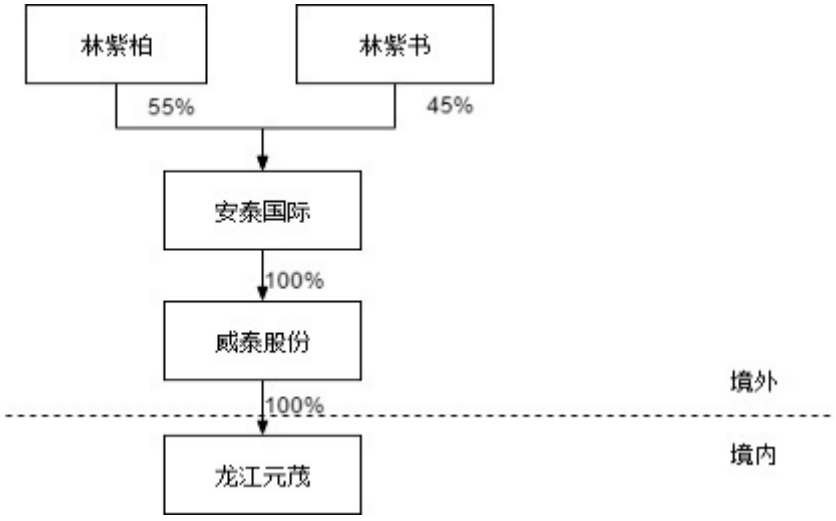
泰控股股东为林庭盛及胡育阳（林庭盛持股 60%、胡育阳持股 40%），林庭盛及胡育阳为发行人实际控制人林紫柏的父母，均为外籍人士，非境内居民个人。因此，自 2010 年 4 月起，发行人即变更为由外籍人士间接控制的外商投资企业，发行人此阶段的股权架构非“红筹架构”，不涉及办理境外投资外汇登记手续。

B. 发行人于 2013 年开始搭建的拟于境外上市的股权架构不涉及境外投资外汇登记手续

发行人的实际控制人为林紫柏，男，1978 年生，出生于中国台湾，同时拥有格林纳达籍（护照号 GA03****）和美国籍（护照号：56174****）。发行人拟于境外上市的境外股权架构，是由林紫柏及其弟弟林紫书（同样为格林纳达籍，同时拥有美国籍）先于境外搭建好两层持股架构，即二人合计 100%直接持有安泰国际（注册在 BVI）100%股份，安泰国际 100%直接持有威泰股份（注册在开曼），再以威泰股份为主体，以股权转让的方式受让了发行人 100%的股权，从而完成搭建的。具体情况如下：

2013 年 10 月 16 日，龙江元茂原股东宇泰控股、UNIBRIGHT 分别与威泰股份签署了《股权转让协议》，宇泰控股、UNIBRIGHT 将其持有的龙江元茂的 50.50%、49.50%的股权全部转让给威泰股份。自此，威泰股份成为龙江元茂的 100%控股股东。龙江元茂的实际控制人变更为林紫柏。

截至 2013 年 10 月 16 日，龙江元茂的股权结构如下图所示：



据此，发行人的实际控制人并非中国境内居民，发行人所搭建的境外股权

架构，只是非境内居民个人在原外商投资企业的基础上搭建了拟于境外上市的、以开曼公司为拟上市主体的股权架构。因此，发行人拟于境外上市股权架构的搭建过程，不涉及办理境内居民境外投资外汇登记手续。

C. 发行人拟于境外上市的股权架构的存续过程同样不涉及境外投资外汇登记手续

2015 年 3 月-2016 年 5 月，因着手启动境外上市计划，安泰国际层面引入外部投资者，一系列股权转让完成后，安泰国际股东持股情况如下：

股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）	备注
Aries Holding Global Ltd	8,500	17.00	林紫柏持有 100%权益
Fantasia Global Ltd	8,500	17.00	林紫书持有 100%权益
Athena Global Ltd	4,500	9.00	林紫柏持有 100%权益
Eros Global Ltd	4,500	9.00	林紫书持有 100%权益
HORIZON VENTURE	3,750	7.50	投资者受让取得
EVEREST GROUP	2,832	5.66	投资者受让取得
林紫柏	2,500	5.00	直接及间接合计持有安泰国际 31%股份
林紫书	2,500	5.00	直接及间接合计持有安泰国际 31%股份
ANTRIM	2,200	4.40	投资者受让取得
ETERNAL TREASURE	1,925	3.85	投资者受让取得
TREASURE SELECT	1,550	3.10	投资者受让取得
UNICORN TIME	1,500	3.00	投资者受让取得
MATRAD	1,023	2.05	投资者受让取得
Excellent Idea Group Ltd.	1,000	2.00	投资者受让取得
MOTOKO INVESTMENT COMPANY LIMITED	1,000	2.00	投资者受让取得
Success Epoch	750	1.50	投资者受让取得
Zircon	555	1.11	投资者受让取得
TRIBE HOUSE	500	1.00	投资者受让取得
MA Olivia Jiang-Ning	415	0.83	投资者受让取得
合计	**50,000**	**100**	

上述外部投资者经穿透核查后，除 Success Epoch 外，其他的最终控股自然人均为外籍人士。Success Epoch 持有安泰国际的股份比例为 1.5%，其股东为中国境内居民凌银华及刘晓萍，持股比例分别为 50%、50%。

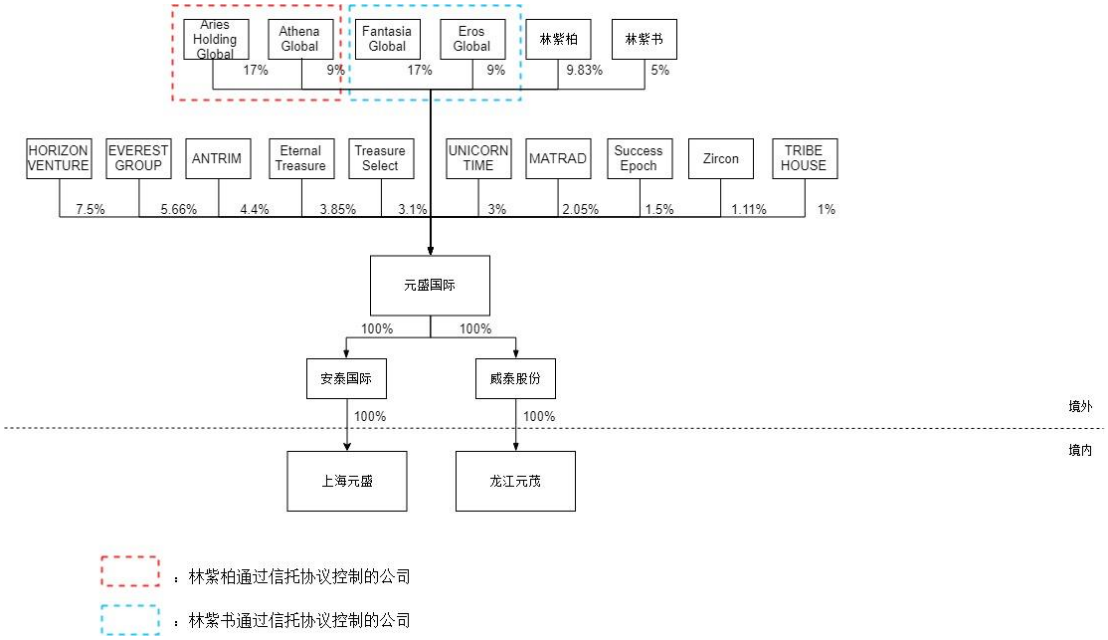
截至 2018 年 8 月 10 日，Success Epoch 所间接持有的发行人股份已经被回购，凌银华及刘晓萍后续以其二人直接持有合伙份额（持有合伙份额比例分别为 50%、50%）的境内有限合伙企业上海卿宸商务咨询合伙企业（有限合伙）直接入股发行人。

综上，发行人拟于境外上市的股权架构存续过程中不涉及办理境内居民境外投资外汇登记手续，原因如下：首先，发行人引入的外部投资者的最终控股自然人基本为外籍人士，非中国境内居民；其次，拟于境外上市的股权架构存续过程中，外部投资者的持股占比较低，最高时合计为 38%，其中境内居民投资者持股比例仅为 1.5%；发行人的实际控制人始终为林紫柏，不存在发生变化的情形，也不存在安泰国际或威泰股份（可理解为 37 号文所述的“特殊目的公司”）的控制权发生变化的情形，因此发行人的股权架构自始至终不属于 37 号文所述的返程投资情形，即不存在“**境内居民**直接或间接通过**特殊目的公司**对境内开展的**直接投资活动**，即通过新设、并购等方式在境内设立外商投资企业或项目（以下简称外商投资企业），并取得**所有权、控制权、经营管理权**等权益的行为”。

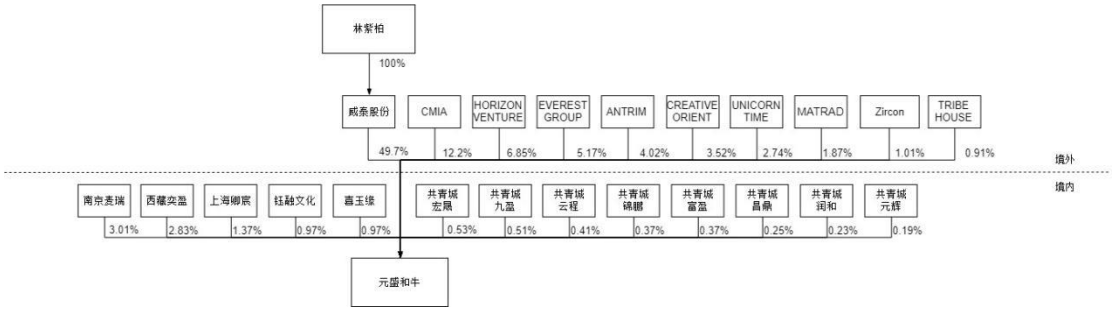
D. 发行人拟境外上市的股权架构的拆除过程同样不涉及境外投资外汇登记手续

2018 年 8 月，发行人根据其中国 A 股上市计划，逐步开展境外股权架构拆除工作。

2018 年 8 月之前，即拟境外上市股权架构拆除前，发行人股权架构如下图所示：



2020 年，拟境外上市的股权架构拆除完毕后，发行人的股权架构如下图所示：



发行人拟境外上市的股权架构拆除，是发行人根据其中国大陆地区 A 股上市计划，减少境外多层持股架构、保证股权清晰稳定的考虑，逐步将境外实际控制人持股架构予以简化，并将原元盛国际层面的外部投资者通过回购股权并再增资的方式下翻至发行人层面直接持有发行人股权（维持原股权比例不变）的过程。发行人拟境外上市的股权架构拆除过程中，鉴于上述间接持股转换为直接持股的境外投资者（除 Success Epoch 外）经穿透核查后的最终控股自然人均为外籍人士，因此，前述转换过程不涉及境外投资外汇登记手续；Success Epoch 的两位股东虽为境内人士，但两人是以直接持有合伙份额（持有合伙份额比例分别为 50%、50%）的境内有限合伙企业上海卿宸商务咨询合伙企业（有限合伙）投资入股发行人，因此也不涉及境外投资外汇登记手续。

E. 公司已根据一般性质的外商投资企业规定完成必要的审批程序

无论在搭建拟境外上市的股权架构之前还是之后，发行人均为一般性质的外商投资企业。自成立至今所从事的主营业务均非外商投资禁止类业务。在拟境外上市的股权架构搭建前，以及拟境外上市的股权架构搭建及拆除过程中，发行人及各层控股股东均已遵循我国法律法规的要求完成所需主管商务部门批准或备案手续、工商变更登记手续及外汇登记手续。境外股权架构及股权构成均符合我国法律法规的要求。

发行人在拟境外上市的股权架构搭建前，以及拟境外上市的股权架构搭建及拆除过程中均严格遵守了境内外的相关法律，不存在潜在诉讼风险。

（2）红筹架构拆除过程中相关实体的资金来源、资金支付情况，是否存在向控股股东及其关联方进行利益输送的情形

①红筹架构拆除过程中相关实体的资金来源情况

2018 年 8 月，发行人根据其中国 A 股上市计划，逐步开展境外股权结构拆除工作，进行了境外投资者转换为龙江元茂直接股东的操作。

A. 元盛国际的待转换股东下沉至发行人直接股东层

a. 待转换股东下沉发行人持股的相关协议签订

2018 年 8 月，元盛国际、威泰股份、安泰国际、林紫柏、龙江元茂、上海元盛、待转换股东共同签署《股权结构调整及权益保障框架协议》，上述各方同意，通过一系列股权结构调整，将待转换股东对元盛国际的投资（合计持有其 33.17%**股份**）变更为对龙江元茂的投资并保持原持股比例不变，即经过股权结构调整过程后，待转换股东（其本身或其指定的主体）成为龙江元茂的直接股东，且待转换股东合计持有龙江元茂的股权比例为 33.17%。

b. 通过分红筹集待转换股东直接持股的资金

龙江元茂分红过程：

龙江元盛分别于 2018 年 7 月 5 日及 2018 年 7 月 11 日作出董事会决议及股东决定，同意以龙江元盛截至 2017 年 12 月 31 日经审计的财务报表为依据，向龙江元盛唯一股东龙江元茂分配利润人民币 20,250,000.00 元。

龙江元茂分别于 2018 年 7 月 16 日及 2018 年 7 月 23 日作出董事会决议及

股东决定，同意以龙江元茂截至 2017 年 12 月 31 日经审计的财务报表为依据，向龙江元茂唯一股东威泰股份分配利润人民币 19,000,000.00 元。

上海元盛分红过程：

上海元盛分别于 2018 年 7 月 16 日及 2018 年 7 月 23 日作出董事会决议及股东决定，同意以上海元盛截至 2017 年 12 月 31 日经审计的财务报表为依据，向上海元盛唯一股东安泰国际分配利润人民币 33,941,675.41 元。

c. 威泰股份、安泰国际回购元盛国际持股

2018 年 8 月 10 日，威泰股份与元盛国际签署《股份回购协议》，约定由威泰股份将元盛国际持有的威泰股份 23.81%股份予以回购。2018 年 8 月 16 日，安泰国际与元盛国际签署《股份回购协议》，约定由安泰国际将元盛国际持有的 42.53%安泰国际股份予以回购。

d. 元盛国际回购待转换股东持股

2018 年 8 月 10 日，元盛国际与待转换股东签署《股份回购协议》，约定由元盛国际将待转换股东持有的 33.17%元盛国际股份予以回购。

本次回购完成后，元盛国际的股东持股情况如下：

股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）	备注
Aries Holding Global Ltd	10,200,000	25.44	林紫柏持有 100%权益
Fantasia Global Ltd	10,200,000	25.44	林紫书持有 100%权益
Athena Global Ltd	5,400,000	13.47	林紫柏持有 100%权益
Eros Global Ltd	5,400,000	13.47	林紫书持有 100%权益
林紫柏	5,898,000	14.71	直接及间接合计持有元盛国际 53.61%**股份**
林紫书	3,000,000	7.48	
合计	**40,098,000**	**100**	

e. 待转换股东增资发行人

2018 年 8 月 16 日，待转换股东（或其实际控制人所控制的其他主体）与龙江元茂及其原唯一股东威泰股份签署《增资扩股协议》，待转换股东增资入股龙江元茂，增资入股后待转换股东合计持有龙江元茂 33.17%的股权。

2018 年 8 月 20 日，龙江元茂作出股东决定，决定将龙江元茂的注册资本

在原 1,506 万美元（折算成人民币为 9,599.89 万元）的基础上，增加人民币 4,764.75 万元，龙江元茂注册资本增加至人民币 14,364.64 万元，投资总额由 4,500 万美元（折算成人民币为 25,261.81 万元）增加人民币 14,738.19 万元，投资总额增加至人民币 40,000 万元。本次新增注册资本人民币 4,764.75 万元，由待转换股东共同认缴，出资方式为现金，本次增资价格为：每对应 1 元注册资本投资人应缴付的投资款为 1 元；即本次增资投资额合计为人民币 4,764.75 万元，全部计入龙江元茂注册资本。

2018 年 10 月 26 日，齐齐哈尔市商务局向龙江元茂出具了《外商投资企业变更备案》（编号：齐商备 201800025）回执，同意待转换股东对龙江元茂的增资备案事宜进行备案。

② 红筹架构拆除过程中相关实体的资金支付情况

A. 威泰股份、安泰国际代为支付待转换股东的出资款

2019 年 3 月 15 日，待转换股东（或其实际控制人所控制的其他主体）与元盛国际、威泰股份、安泰国际、龙江元茂签署《委托付款协议》，约定由威泰股份、安泰国际代元盛国际向待转换股东支付股份回购费用，待转换股东委托威泰股份、安泰国际代其向龙江元茂用股份回购费用支付增资款。

2019 年 3 月至 4 月期间，龙江元茂、上海元盛分别代威泰股份、安泰国际完成利润分配所得税代扣代缴义务，税率为 10%，龙江元茂、上海元盛分别代威泰股份、安泰国际支付利润分配所得税人民币 190.00 万元、人民币 339.42 万元。

2019 年 3 月至 4 月期间，威泰股份、安泰国际分别代待转换股东向龙江元茂支付股权增资款人民币 1,710 万元、人民币 3,054.75 万元。

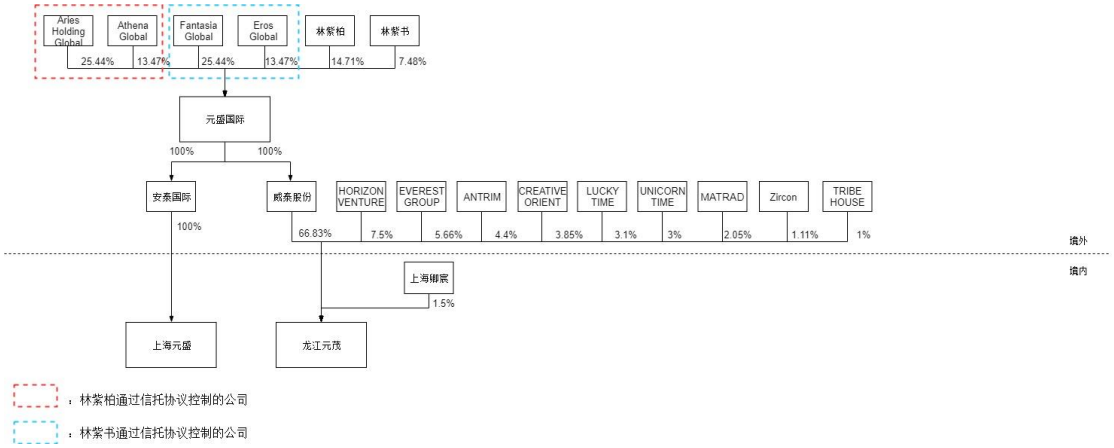
B. 架构拆除后，发行人的股权结构

待转换股东完成对龙江元茂的增资后，龙江元茂各股东出资额及出资比例如下：

股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）	备注
威泰股份	9,599.888305	66.83	
HORIZON VENTURE	1,077.347932	7.50	

股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）	备注
EVEREST GROUP	813.469512	5.66	
ANTRIM	632.044120	4.40	
CREATIVE ORIENT	553.038605	3.85	ETERNAL TREASURE 与 CREATIVE ORIENT 为同一实际控制人控制
LUCKY TIME	445.303812	3.10	TREASURE SELECT 与 LUCKY TIME 为同一实际控制人控制
UNICORN TIME	430.939173	3.00	
MATRAD	293.900516	2.05	
上海卿宸	215.469586	1.50	Success Epoch 与上海卿宸为同一实际控制人控制
Zircon	159.591140	1.11	
TRIBE HOUSE	143.646391	1.00	
合计	**14,364.639092**	**100**	

前述回购和增资事项完成后，龙江元茂股权结构图如下：



③ 发行人境外股权架构拆除过程中不存在向控股股东、关联方利益输送

待转化股东在境外架构拆除时，对龙江元茂增资的资金来源为龙江元盛、上海元盛对待转换股东的利润分配，资金来源合法、有效，根据天健会计师事务所出具的《验资报告》（天健验〔2019〕3-30 号），截至 2019 年 7 月 15 日止，龙江元茂已收到全体出资者以龙江元茂净资产缴纳的实收股本人民币 157,320,000.00 元，投资者投资金额已全部支付，不存在向控股股东及其关联方进行利益输送的情形。

二、结合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》相关规定，说明对赌协议解除或终止的有效性，是否存在恢复条款，对赌协议是否均为自始无效

发行人历史上存在与外部股东签署对赌协议的情况，但全部已经在发行人申报前进行了清理，对赌协议已确认终止，且均为自始无效。结合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》4.3 条之规定，发行人作为当事方与 CMIA 签署《投资协议》符合：（1）公司是《投资协议》（对赌条款）的当事人，但不承担回购义务；（2）《投资协议》（对赌条款）不会导致发行人控制权变化；（3）《投资协议》（对赌条款）不与市值挂钩；（4）《投资协议》（对赌条款）不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。同时，尽管发行人作为《投资协议》（对赌条款）当事方，但根据对赌条款约定，发行人无需履行回购义务或承担其他对赌安排，符合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》的相关规定。

1、发行人与 CMIA 的对赌协议解除或终止的有效性，是否存在恢复条款，对赌协议是否均为自始无效

（1）对赌条款形成

2017 年 5 月 18 日，元盛国际、安泰国际、威泰股份、上海元盛、龙江元茂、林紫柏、林紫书与 CMIA 签署了《投资协议》，对 CMIA 向龙江元茂提供借款并投资等事宜作出了约定，并约定了业绩未达标补偿、股份回购等特殊权利义务内容（以下简称“原特殊条款”），主要包括：（1）如拟上市公司未达到业绩承诺指标则林紫柏、林紫书作为对赌义务人需向 CMIA 支付业绩未达标补偿；（2）授予 CMIA 股份回购权，如拟上市公司未于《投资协议》签署之日起 36 个月内完成合格上市，则由林紫柏、林紫书回购 CMIA 直接或间接持有的拟上市公司股份。

（2）《投资协议之补充协议五》未涉及对赌条款自始无效，并包含对赌恢复条款

2021 年 6 月 14 日，元盛国际、安泰国际、威泰股份、上海元盛、龙江元茂、林紫柏、林紫书与 CMIA 签署了《投资协议之补充协议五》就原特殊条款的规定进行修改（以下简称“新特殊条款”），《投资协议之补充协议五》约

定，自龙江元茂（或经各方书面同意的其他拟上市主体）自提交上市申报材料并获受理之日起，CMIA 同意放弃行使并终止全部新特殊条款，但在首次公开发行股票并上市的申请被否决或自行撤回时前述全部新特殊条款将自动重新恢复法律效力。

（3）解除对赌的补充协议签订

为保持公司股权结构的稳定性，满足上市审核要求，**2023 年 5 月 31 日，上述《投资协议》的各当事方签署了《投资协议之补充协议六》**，各方均同意自龙江元茂（或经各方书面同意的其他拟上市主体）自提交上市申报材料并获受理之日起，**《投资协议》及其后续补充协议一至五、《增资协议》《股权转让协议》所涉及的原特殊条款、新特殊条款及其他对赌协议等类似安排将全部终止且自始无效，且不再恢复。**

综上，截至本问询回复出具之日，上海元盛、元盛和牛、安泰国际、林紫书及其控股股东威泰股份、实际控制人林紫柏已经与 CMIA 解除了对赌协议或对赌条款，解除行为合法有效，不存在《民法典》或其他法律法规规定的无效或可撤销的情况。上述主体之间不存在任何对赌协议或其他类似安排，不存在恢复条款，对赌协议自始无效，不存在任何对发行人股权稳定性有重大影响的协议或约定。

2、发行人与钰融文化、胡桂英的对赌协议解除或终止的有效性，是否存在恢复条款，对赌协议是否均为自始无效

（1）对赌协议

① 签订对赌协议

2017 年 6 月 20 日，元盛国际、安泰国际、威泰股份、龙江元茂、上海元盛、林紫柏与钰融文化、胡桂英签署了《协议书》，对钰融文化、胡桂英向林紫柏提供借款及向龙江元茂投资事宜作出了约定，主要包括：（1）钰融文化和胡桂英同意分别向林紫柏提供 900 万元借款，合计 1,800 万元；（2）元盛国际完成出售安泰国际 100%股权并全额收到对价款后，林紫柏应分别向钰融文化和胡桂英偿还全部借款本金及利息，如在 2017 年 12 月 21 日前未完成安泰国际股权出售，则应于 2017 年 12 月 21 日前偿还借款本金，且钰融文化和胡桂英将必

须购买威泰股份持有的龙江元茂对应股权。2017 年 12 月 31 日，龙江元茂、林紫柏、林紫书（合称“甲方”）与钰融文化、胡桂英签署了《承诺书》，对特定条件下的股权回购事宜作出了约定，主要包括：若龙江元茂在 3 年内未能完成国内 A 股上市，并且元盛国际未能出售安泰国际 100%股权，甲方必须以 1,800 万元回购钰融文化和胡桂英持有的龙江元茂股权，并按照年利率 10%支付利息，甲方承担连带担保责任。

② 威泰股份以股权代林紫柏偿还借款

此后，林紫柏已经收到钰融文化和胡桂英按《协议书》约定支付的合计 1,800 万元借款，但后续针对钰融文化、胡桂英以股权转让方式取得向龙江元茂股权投资的具体安排，林紫柏与钰融文化和胡桂英另行签订了《股权转让协议》及《委托付款协议》。2018 年 10 月 22 日，威泰股份均以 900 万元价格分别向喜玉缘和钰融文化转让其持有的龙江元茂的 1%股权。林紫柏需偿还的 1,800 万元借款与钰融文化和胡桂英应支付的股权转让款相抵。

此后，林紫柏及威泰股份签署《声明书》，声明内容为：对于上述《承诺书》中设置的回购权条款安排，各方的主要目的是为了督促龙江元茂加快完成重组，在条件符合的情况下提交上市申请，同时相关条款也在一定程度上约束了控股股东做出违反公司利益和影响公司长远发展的不利于公司的事件。如果公司发生《承诺书》约定的投资者行使回购权的事项，例如未能在 3 年内完成 A 股上市并且元盛国际未能出售安泰国际 100%股权，投资者如要求公司回购其所持有的股权，则该回购事项作为公司的减资事项，须经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上表决通过。因为公司一直处于高速发展时期，减资事项会对公司的日常运营包括但不限于可支配现金流等方面产生重大影响，因此本人以及威泰股份确认，如果有股东在该时期提议减资，对于提交股东大会表决的减资事项，本人和威泰股份会基于公司的发展和公司利益最大化的立场，通过威泰股份所持有和控制的投票权对上述减资事项投反对票。本人上述以公司发展和公司利益最大化的意愿和立场，也是本人在签署上述《承诺书》之前和之后的自始至终和一以贯之的意思表示。如果回购权条款导致的投资者减资事项在股东大会上未获得通过，本人以及威泰股份可与投资者协商并达成一致后代替公司承担回购义务，且本人确认有能力承担回购义务。

（2）对赌协议解除，自始无效

为保持公司股权结构的稳定性，满足上市审核要求，2019 年 12 月 28 日，龙江和牛、林紫柏、林紫书与钰融文化、胡桂英等签署了《解除<协议书>及<承诺书>之协议书》，约定如下：元盛和牛、林紫柏、林紫书与钰融文化、胡桂英等一致同意，《协议书》及《承诺书》自 2019 年 12 月 28 日解除。解除日前，钰融文化和胡桂英的回购权未被触发。自解除之日起，《协议书》及《承诺书》中约定的元盛和牛、林紫柏、林紫书与钰融文化、胡桂英等权利义务关系（包括对赌约定）终止且自始无效。就《协议书》及《承诺书》，元盛和牛、林紫柏、林紫书与钰融文化、胡桂英等后续无任何纠纷或潜在纠纷。

综上，截至问询函回复出具之日，龙江和牛及其控股股东威泰股份、实际控制人林紫柏与钰融文化、胡桂英（及其指定的公司，即喜玉缘）**已经解除了对赌协议或对赌条款，解除行为合法有效，不存在《民法典》或其他法律法规规定的无效或可撤销的情况。上述主体**之间不存在任何对赌协议或其他类似安排，不存在恢复条款，对赌协议自始无效，不存在任何对发行人股权稳定性有重大影响的协议或约定。

3、发行人与兰丞贡明的对赌协议解除或终止的有效性，是否存在恢复条款，对赌协议是否均为自始无效

（1）对赌协议

2021 年 5 月 21 日，龙江和牛、林紫柏与兰丞贡明签署了《关于龙江元盛和牛产业股份有限公司之股份转让协议之补充协议》，对本次 CMIA 向兰丞贡明转让股份等事宜作出了补充约定，并约定了业绩承诺、回购等特殊权利义务，主要包括：在较早时间发生以下任一事件，兰丞贡明有权要求公司或实际控制人回购兰丞贡明持有的全部股份：（a）公司于本轮投资工商变更完成之日起满 2 年未能完成合格首次公开发行上市；（b）公司及/或实际控制人实质性违约；及（c）公司未能完成相关业绩承诺保证。

（2）对赌协议解除，自始无效

为保持公司股权结构的稳定性，满足上市审核要求，2021 年 5 月 21 日，龙江和牛、林紫柏与兰丞贡明签署了《关于龙江元盛和牛产业股份有限公司之

股份转让协议之补充协议之终止协议》，各方均同意各方于 2021 年 5 月 21 日签署的《关于龙江元盛和牛产业股份有限公司之股份转让协议之补充协议》将全部终止且自始无效。

综上，截至本问询函回复出具之日，龙江和牛及其控股股东威泰股份、实际控制人林紫柏与兰丞贡明**已经解除了对赌协议或对赌条款，解除行为合法有效，不存在《民法典》或其他法律法规规定的无效或可撤销的情况。上述主体**之间不存在任何对赌协议或其他类似安排，不存在恢复条款，不存在任何对发行人股权稳定性有重大影响的协议或约定。

4、发行人与北清兰丞的对赌协议解除或终止的有效性，是否存在恢复条款，对赌协议是否均为自始无效

（1）对赌协议

2021 年 5 月 26 日，龙江和牛、林紫柏与北清兰丞签署了《关于龙江元盛和牛产业股份有限公司之股份转让协议之补充协议》，对本次 CMIA 向北清兰丞转让股份等事宜作出了补充约定，并约定了业绩承诺、回购等特殊权利义务，主要包括：在较早时间发生以下任一事件，北清兰丞有权要求公司或实际控制人回购北清兰丞持有的全部股份：（a）公司于本轮投资工商变更完成之日起满 2 年未能完成合格首次公开发行上市；（b）公司及/或实际控制人实质性违约；及（c）公司未能完成相关业绩承诺保证。

（2）对赌协议解除，对赌条款自始无效

为保持公司股权结构的稳定性，满足上市审核要求，2021 年 5 月 26 日，龙江和牛、林紫柏与北清兰丞签署了《关于龙江元盛和牛产业股份有限公司之股份转让协议之补充协议之终止协议》，各方均同意各方于 2021 年 5 月 26 日签署的《关于龙江元盛和牛产业股份有限公司之股份转让协议之补充协议》将全部终止且自始无效。**综上，截至本问询回复出具之日，龙江和牛及其控股股东威泰股份、实际控制人林紫柏与北清兰丞已经解除了对赌协议或对赌条款，解除行为合法有效，不存在《民法典》或其他法律法规规定的无效或可撤销的情况。上述主体之间不存在任何对赌协议或其他类似安排，不存在恢复条款，不存在任何对发行人股权稳定性有重大影响的协议或约定。**

综上，截至本问询函回复出具之日，龙江和牛及其控股股东威泰股份、实际控制人林紫柏与北清兰丞之间不存在任何对赌协议或其他类似安排，不存在恢复条款，不存在任何对发行人股权稳定性有重大影响的协议或约定。

综上，发行人历史上存在与外部股东签署对赌协议的情况，但全部已经在发行人申报前进行了清理，对赌协议已确认终止，且均为自始无效。

三、说明相关股东以债权出资是否符合当时有效的《公司法》等相关法律法规的规定，用于出资的债权是否真实存在，债权的形成原因、偿还情况和资金的实际使用情况，是否存在出资不实或虚假出资的情形

（1）相关股东以债权出资符合当时有效的《公司法》等相关法律法规的规定

① 债转股的法律依据

根据《中华人民共和国公司法（2013 修正）》**《中华人民共和国公司法（2018 修正）》**《中华人民共和国中外合资经营企业法（2016 修正）》《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例（2014 修订）》《关于审理与企业改制相关的民事纠纷案件若干问题的规定》等相关法律法规和规范性文件的规定，债权人与债务人自愿达成债权转股权协议，且不违反法律和行政法规强制性规定的，人民法院在审理相关的民事纠纷案件中，应当确认债权转股权协议有效。

② 债转股履行了相应程序，合法有效

发行人历史沿革中涉及以债权出资的情况为投资人通过以债转股（包括增资、股权转让）方式入股发行人的投资行为，投融资相关当事方签订了书面的债转股协议，各方意思表示真实，履行了必要的内外部决策、审批程序，债权出资事项合法、合规、有效。**此外，发行人历史沿革中也涉及股权转让过程中以过往债权抵销股权转让价款的款项支付方式，在此一并予以说明。**

（2）用于出资的债权是否真实存在，债权的形成原因、偿还情况和资金的实际使用情况，是否存在出资不实或虚假出资的情形

（1）CMIA 以其享有的对龙江元茂的债权增资入股

公司历史沿革中涉及**股东以债权出资即**以债转股事项**只有一次**，即 CMIA 以其享有的对龙江元茂的债权增资入股，其他均为**在股权转让入股过程中以过往债权支付（抵销）股权转让款的情形**。CMIA 向龙江元茂提供借款之目的为满足龙江元茂日常经营现金的需要，用于出资的债权真实存在，相关债权已全部转为 CMIA 享有的龙江元茂之股权，不存在出资不实或虚假出资。相关法律事实及性质认定说明如下：

① 《投资协议》约定的债转股的条款

根据 2017 年 5 月签署的《投资协议》及相关投资清单条款，对 CMIA 向龙江元茂提供借款并投资等事宜作出了约定，CMIA 与相关各方事先约定好总投资 1,200 万美元，一共取得龙江元茂 12.56%股权的一揽子交易安排，具体实施安排为：CMIA **先行向龙江元茂提供借款 600 万美元，用以满足龙江元茂日常经营现金流转的需要，后续在满足相关条件的前提下将前述借款转为对龙江元茂的出资，**取得龙江元茂 6%股权；然后在前述增资完成后股权已经稀释的基础上，再以 600 万美元从威泰股份处受让龙江元茂 6.56%股权。

② 外债登记

2017 年 7 月 12 日，发行人于国家外汇管理局齐齐哈尔市中心支局完成境内机构外债签约事宜并取得《境内机构外债签约情况表》（业务编号：45230200201707194094），债权人为 CMIA，签约金额为 600 万美元，签约到期日为 2019 年 7 月 11 日。

根据中国银行出具的《国内支付业务付款回单》，2017 年 8 月 17 日，龙江元茂收到 CMIA 长期借款 600 万美元，收款人账号为：170235483604，收款人名称：龙江元茂畜牧培育养殖有限公司，收款人开户行：中国银行齐齐哈尔分行营业部，并于同日完成结汇程序。

③ 债转股程序

2018 年 9 月 10 日，龙江元茂董事会通过决议，一致同意龙江元茂增资扩股后注册资本增至 15,281.53 万元，新增注册资本 916.89 万元由新股东 CMIA 认缴。本次增资为溢价增资，CMIA 实际出资 4,240.05 万元**（即 CMIA 以其对龙江元茂的债权 600 万美元及相关应付利息折算成人民币 4,240.05 万元）**，其

中 916.89 万元计入注册资本，其余出资本金及利息等计入资本公积。同日，威泰股份等 11 名龙江元茂原股东与 CMIA 签署了《增资扩股协议》。

2018 年 9 月 14 日，齐齐哈尔市工商行政管理局向龙江元茂换发了《营业执照》。

2018 年 10 月 26 日，齐齐哈尔市商务局向龙江元茂出具了《外商投资企业变更备案回执》，对本次增资事宜予以备案。

2020 年 3 月 10 日，根据中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《龙江元茂畜牧培育养殖有限公司验资报告》（报告号：中兴华验字（2020）第 010009 号），**确认本次债权转增资已经实缴到位。**

综上，CMIA 用于出资的债权真实存在，债权形成之原因为用于发行人日常经营活动，资金已使用完毕，增资事项按照企业会计准则的规定，以实际收到的增资款确认股本（实收资本）和资本公积，并在原始财务报表中予以反映和列报，不存在出资不实或虚假出资的情况。

（2）CMIA 以股权转让方式入股

① 债权的形成

CMIA 通过受让威泰股份持有的龙江元茂股权的方式入股，相关法律事实及性质认定说明如下：

根据 2017 年 5 月签署的《投资协议》及相关投资清单条款，相关各方对 CMIA 向龙江元茂提供借款并投资等事宜作出了约定，CMIA 与相关各方事先约定好总投资 1,200 万美元，一共取得龙江元茂 12.56%股权的一揽子交易安排，具体实施安排为：CMIA 先行向龙江元茂提供借款 600 万美元，用以满足龙江元茂日常经营现金流转的需要，后续在满足相关条件的前提下将前述借款转为对龙江元茂的出资，取得龙江元茂 6%股权；然后在前述增资完成后股权已经稀释的基础上，再以 600 万美元从威泰股份处受让龙江元茂 6.56%股权。

林紫书、林紫柏（作为共同借款人）与 CMIA 于 2017 年 6 月 5 日签署了《借款协议》，约定由 CMIA 向林紫书、林紫柏提供 600 万美元的借款，该笔借款已于 2017 年 6 月 17 日汇入了超峰国际账户。

②《投资协议》约定债权抵销股权转让价款

上已述及，CMIA 与发行人签署的《投资协议》约定 CMIA 可以对林紫柏、林紫书的 600 万美元债权作为对价，获得威泰股份持有发行人 6.56%的股权。

后续，林紫柏、林紫书、威泰股份、CMIA 签订了《委托付款协议》，约定林紫柏、林紫书委托威泰股份代为支付《借款协议》项下林紫柏、林紫书欠 CMIA 的 600 万美元的借款（以下简称“该笔 600 万美元的借款”），威泰股份同意接受该委托，CMIA 同意由威泰股份代林紫柏、林紫书偿还该笔 600 万美元的借款。

③ 债权抵销股权转让款程序

2018 年 9 月 18 日，龙江元茂董事会通过决议，一致同意股东威泰股份将其持有的龙江元茂 6.56%的股权转让给 CMIA。同日，威泰股份与 CMIA 签署了《股权转让协议》，威泰股份将其对龙江元茂 6.56%的股权（对应实缴出资额 1,002.46843 万元）以 600 万美元的价格转让给 CMIA。

④ 债权抵销的法律效果

本次股权转让 CMIA 应向威泰股份支付的 600 万美元对价已经支付，支付方式为股权转让款项与借款抵销，即以抵销的方式偿还了债务。

上述 CMIA 从威泰股份处受让龙江元茂股权的行为，为 CMIA 根据与龙江元茂等相关各方签署的《投资协议》中的约定而作出的具体投资行为。该笔借款债权是基于实际控制人林紫柏有个人的海外资金使用需求而产生，资金已全部使用完毕。CMIA 受让威泰股份持有的龙江元茂的股权并以借款与股权转让款项抵销的方式完成了股权转让款项的支付，前述用于抵销的借款真实存在，不存在未支付或欠付股权转让价款的情形。

（3）喜玉缘和钰融文化以股权转让的方式入股

喜玉缘和钰融文化通过受让威泰股份持有的龙江元茂股权的方式入股。

① 债权的形成及债权抵销股权转让款条款

2017 年 6 月 20 日，元盛国际、安泰国际、威泰股份、龙江元茂、上海元盛、林紫柏与钰融文化、胡桂英签署了《协议书》，对钰融文化、胡桂英向林

紫柏提供借款及向龙江元茂投资事宜作出了约定，主要包括：（1）钰融文化和胡桂英同意分别向林紫柏提供 900 万元借款，合计 1,800 万元；（2）元盛国际完成出售安泰国际 100%股权并全额收到对价款后，林紫柏应分别向钰融文化和胡桂英偿还全部借款本金及利息，如在 2017 年 12 月 21 日前未完成安泰国际股权出售，则应于 2017 年 12 月 21 日前偿还借款本金且钰融文化和胡桂英将必须购买威泰股份持有的龙江元茂对应股权。

其中，钰融文化出借的 900 万元已于 2017 年 5 月 19 日及 2017 年 6 月 21 日分两次汇入林紫柏账户；胡桂英出借的 900 万元已于 2017 年 6 月 21 日一次性汇入林紫柏账户。

② 债权抵销股权转让款程序

2018 年 10 月 22 日，林紫柏、威泰股份、钰融文化、喜玉缘、胡桂英签订了《委托付款协议》，约定林紫柏委托威泰股份代为支付《协议书》项下林紫柏欠钰融文化及胡桂英的合计为 1,800 万元的借款（以下简称“该笔借款”），威泰股份同意接受该委托，钰融文化及胡桂英同意由威泰股份代林紫柏偿还该笔借款。

同日，龙江元茂董事会通过决议，一致同意股东威泰股份将其持有龙江元茂的股权分别各转让 1%给钰融文化和喜玉缘（胡桂英指定受让主体）。威泰股份分别与喜玉缘、钰融文化签署了《股权转让协议》，威泰股份将其对龙江元茂 1%的股权（对应实缴出资额 152.82 万元）以 900 万元的价格转让给喜玉缘，将其对龙江元茂 1%的股权（对应实缴出资额 152.82 万元）以 900 万元的价格转让给钰融文化。

③ 债权抵销的法律效果

本次股权转让喜玉缘应向威泰股份支付的 900 万元对价已经支付，支付方式为股权转让款项与借款抵销，即以抵销的方式偿还了债务。

本次股权转让钰融文化应向威泰股份支付的 900 万元对价已经支付，支付方式为股权转让款项与借款抵销，即以抵销的方式偿还了债务。

根据《股权转让协议》及相关各方另行签署的《委托付款协议》的相关约定，前述合计 1,800 万元的股权转让款与林紫柏应付钰融文化和喜玉缘合计人

民币 1,800 万元借款本金自《股权转让协议》生效之日（2018 年 12 月 22 日）互相抵销。

上述喜玉缘、钰融文化受让龙江元茂股权的行为，为喜玉缘、钰融文化根据与龙江元茂等相关各方签署的《协议书》及《承诺书》中的约定而作出的具体投资行为。该笔借款债权是基于实际控制人林紫柏有境内的个人资金使用需求而产生，资金已使用完毕。喜玉缘和钰融文化受让威泰股份持有的龙江元茂的股权并以借款与股权转让款项抵销的方式完成了股权转让款项的支付，前述用于抵销的借款真实存在，不存在未支付或欠付股权转让价款的情形。

四、说明胡志定为胡继晔代持股权的背景和原因，以胡志定归还款项解除与胡继晔代持关系的合理性，该解决方式属于代持解除还是股权转让，股份代持及其解除的真实性

报告期内，公司员工持股平台之一的共青城九盈曾存在代持情形，具体情况如下：

（一）股权代持的背景及原因

发行人副总经理、共青城九盈的执行事务合伙人胡志定于 2018 年 12 月 10 日至 2019 年 4 月 22 日通过招商银行（尾号 8612）以转账方式向共青城九盈实缴出资时，其出资总额 280.00 万元中，有 40.00 万元为胡继晔（2019 年 7 月当选公司独立董事、2021 年 4 月辞职）分别于 2019 年 1 月 18 日、2019 年 1 月 25 日汇入，即胡志定存在为胡继晔代持 40.00 万元出资额的情形。胡志定为胡继晔代持发行人股**权**之原因系基于两人存在同乡与世交关系，且胡继晔汇款时并未被聘任为发行人独立董事，胡志定遂同意为胡继晔代持发行人股**权**。

（二）股权代持的解除及真实性、合理性

1、代理关系解除措施

保荐机构及其他上市中介**机构**在发现上述情况后遂向公司提出整改建议，要求胡志定返还代持出资额的投资款。2021 年 4 月 15 日，胡志定通过招商银行（尾号 8612）转账方式归还前述代持款项，解除了与胡继晔的代持关系。同日，胡继晔向发行人提交《辞职报告》辞任独立董事一职。2021 年 5 月 28 日，胡志定、胡继晔出具《关于不存在代持的声明及承诺函》，双方承诺：

“投资款项已经原路退回，双方的代持关系已经解除”；胡志定目前间接持有的发行人股份均为其以自筹资金实际出资取得并自己持有，不存在代胡继晔或其他人持有发行人股份的情况；代持关系解除并辞去独立董事后，胡继晔未直接或间接持有元盛和牛股份，不存在委托他人代为持有发行人股份的情形，与发行人无任何关联关系。

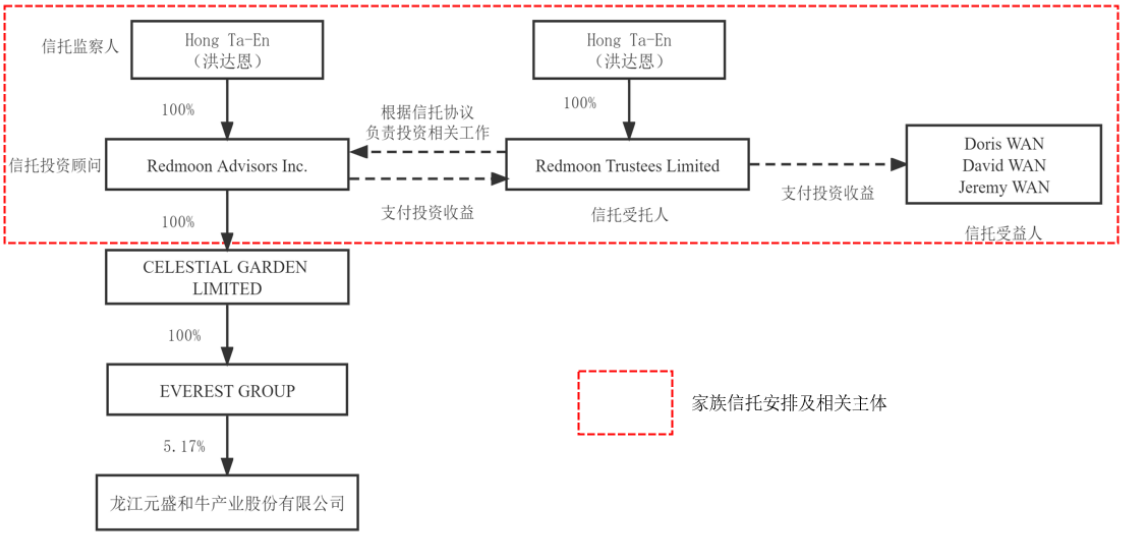
2、代持关系解除的法律分析

综上所述，基于胡继晔的独董身份，其隐名方式间接持有发行人股权存在合规性瑕疵，因此本次代持事项的整改及处理方式为将代持合同及代持关系予以解除且自始无效，胡志定将原投资款项归还给胡继晔，原投资款项所对应的发行人股权归胡志定所有。此处理方式为基于双方的一致意思表示，具备合理性、真实性。据此，上述解决方式属于代持解除，但代持解除后并未做代持还原（即由胡继晔直接显名持有股权），而是同步进行了股权转让，即代持解除同时原胡继晔间接持有的发行人股权转让给胡志定且胡志定归还原投资款项的行为实际可视为支付股权转让款，鉴于胡志定为该股权的显名股东，因此本次股权转让无需办理工商变更程序，双方确认对此处理无任何争议或纠纷。

五、梳理间接股东中存在家族信托的情况，结合家族信托架构相关条款约定及其稳定性，说明间接股东存在家族信托是否影响发行人股份权属清晰。

（一）EVEREST GROUP 股份变化情况及股权架构

根据 EVEREST GROUP 提供的资料，CELESTIAL GARDEN LIMITED 的原唯一股东为自然人 WAN HIN WENG，2020 年 9 月 15 日，WAN HIN WENG 与 Redmoon Advisors Inc.签署股权转让协议，WAN HIN WENG 将其持有的 CELESTIAL GARDEN LIMITED 100%股份转让给 Redmoon Advisors Inc.，Redmoon Advisors Inc.的唯一股东为 HONG, Ta-En（洪达恩），为中国台湾籍。自上述股权转让事项发生后至**本问询回复出具**之日，**EVEREST GROUP** 的股权架构未发生变化。**其股权架构如下：**



（二）家族信托架构相关条款约定

信托协议名称	The Lawrance Wan Trust
签约日期	2017 年 10 月 18 日
信托期限	自签约之日起 80 年
信托性质	不可撤销全权信托
委托人	WAN HIN WENG（已故）
受益人	WAN HIN WENG 之妻:Doris WAN WAN HIN WENG 之子:David WAN WAN HIN WENG 之子:Jeremy WAN
受托人	Redmoon Trustees Limited（Hong,Ta-En 100%持股）
投资顾问	Redmoon Advisors Inc. （Hong,Ta-En 100%持股）
监察人	Hong,Ta-En（洪达恩）
信托的运作方式	1. Redmoon Trustees Limited 作为信托的受托人合法地拥有信托项下财产的所有权并有义务运行并维护信托下的财产，信托运行所产生之所有收益归受益人所有。 2. Redmoon Advisors Inc.作为信托的投资顾问能够全权地、自主地对 Redmoon Trustees Limited 所拥有财产的对外投资相关事宜作出决定，包括但不限于通过 EVEREST GROUP 作出股东决定并在相关文件上签字。 3. Hong,Ta-En 作为信托的监察人有权对信托的具体运行过程、收益分配等事项进行监督，并向受托人、投资顾问、受益人提出建议或是整改意见。 4. 受益人仅对信托运行所产生的收益享有受益权，受益人无权修改信托协议内容或是决定、参与信托财产的管理、运行、处置等事宜。
继任安排	受益人身亡后，由受益人子女按同等比例承继其所享有的比例的信托收益
股息红利、转让所得	Redmoon Advisors Inc.就信托财产对外投资所产生的股息红利、

等收益向受益人分配的安排及机制	转让所得等收益由 Redmoon Trustees Limited 直接支付给受益人，Redmoon Advisors Inc.的投资顾问费用为投资收益的 1%

（三）信托架构清晰、稳定

1、信托受托人享有信托决策权

根据《The Lawrance Wan Trust》（以下简称“《信托协议》”）的约定及安排，《信托协议》的性质为不可撤销全权信托，即受益人仅对信托运行所产生的收益享有受益权，受益人无权修改信托协议内容或是决定、参与信托财产的管理、运行、处置等事宜。而《信托协议》项下受托人 Redmoon Trustees Limited 及投资顾问 Redmoon Advisors Inc.均由《信托协议》项下的监察人 Hong,Ta-En 持有 100%的股份并担任负责人，即 Hong,Ta-En 有权对《信托协议》项下的所有事项单独地、自主地做出决定

2、家族信托参与主体清晰

上述信托系境外家族信托，与国内的集合资金信托计划存在差异，其委托人、受托人、受益人（为家族成员 Doris WAN、David WAN、Jeremy WAN）明确，不存在委托持股、利用信托结构隐藏实际受益人的情形，不涉及资本无序扩张、违法违规造富、利益输送等情形。

3、锁定承诺

2021 年 5 月 20 日，EVEREST GROUP 及 Redmoon Advisors Inc.出具《关于股份锁定与持股意向的承诺》，承诺其所持发行人股份自取得之日起 36 个月内不转让或委托他人管理本次公开发行前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

综上所述，基于《信托协议》委托人 WAN HIN WENG 已去世，根据《信托协议》的约定及安排，《信托协议》的受托人、受益人及投资顾问无权对《信托协议》的内容进行变更，因此，该信托的实际控制人为 Hong,Ta-En（无受益权），受益人为 WAN HIN WENG 的妻子及两个儿子，据此，EVEREST GROUP 穿透至最终实际控制人的路径、股权架构及控制架构清晰稳定，发行人间接股东存在家族信托不影响发行人股份权属清晰。

六、请保荐人、发行人律师发表明确意见，按照《监管规则适用指引——发行类第 2 号》《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》等相关要求，说明核查过程、方式和股东穿透等情况，并进一步完善《股东信息披露专项核查报告》

保荐机构已按照《监管规则适用指引—发行类第 2 号》《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》等相关要求，对《股东信息披露专项核查报告》进行完善，补充说明了核查过程、方式和股东穿透等情况，具体补充内容详见《**华龙证券股份有限公司关于龙江元盛和牛产业股份有限公司**股东信息披露的专项核查报告》。

经保荐机构核查，发行人现行股东及穿透后最终自然人股东均具备股东适格性且不存在不当利益输送情形，具体查核结果及内容详见《华龙证券股份有限公司关于龙江元盛和牛产业股份有限公司股东信息披露的专项核查报告》。

七、保荐机构核查情况

（一）核查过程

就上述问题，保荐机构履行了包括但不限于如下核查程序：

1、查阅了实际控制人境外股权架构搭建、维持及拆除过程中，各境外公司的登记注册文件，以及境外律师出具的境外公司合法存续的法律意见书；

2、查阅了发行人境外架构搭建和拆除过程中的股份转让协议、支付凭证等资料；

3、查阅了发行人境外架构拆除时境外股东增资入股发行人的资料；

4、查阅了发行人出具的说明；

5、访谈了发行人实际控制人林紫柏；

6、查阅了林紫柏、林紫书的护照；

7、查阅了发行人及其前身自设立以来的全套工商登记备案资料；

8、查阅了发行人利润分配、缴纳所得税的证明；

9、登录了中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行查询；

10、查阅了发行人工商登记档案资料、历史沿革中涉及对赌的增资或股权转让事项的股东会决议、出资或股权转让所涉及的支付凭证、验资报告、投资协议、增资协议、股权转让协议、对赌解除协议等；

11、核对了发行人编制的原始财务报表及相关会计记录；

12、查阅了发行人相关股东的访谈纪要或相关股东出具的声明、承诺及其他书面确认文件；

13、查阅了林紫柏、发行人及相关主体的银行流水；

14、查阅了发行人相关股东的访谈纪要或相关股东出具的声明、承诺及其他书面确认文件；

15、查阅了发行人及其子公司的银行流水；

16、查阅了共青城九盈的银行流水；

17、查阅了胡志定的个人银行流水；

18、查阅了发行人董事、监事、高级管理人员、技术人员及其他重要员工的个人银行流水；

19、对胡志定及胡继晔就个人流水进行专项访谈；

20、查询了胡志定、胡继晔出具的《关于不存在代持的声明及承诺函》；

21、查询了胡继晔的《辞职报告》；

22、查阅了 EVEREST GROUP 的注册资料；

23、查阅了 CELESTIAL GARDEN LIMITED 的注册资料；

24、查阅了 Redmoon Advisors Inc.的注册资料；

25、对家族信托管理人、Redmoon Advisors Inc.唯一股东 HONG, Ta-En 进行访谈；

26、查阅了 HONG, Ta-En 的名片；

27、查阅了 WAN HIN WENG 的身份证明文件；

28、对 HONG, Ta-En 进行了现场访谈，共同对家族信托协议文本进行了确认并制作了协议内容摘录。

29、查阅了发行人股东的注册资料、登记文件等公司信息相关证明文件；

30、对于发行人非自然人股东，查阅营业执照、身份证明、注册证书、合伙协议、章程、工商登记资料、出资凭证等资料，访谈并核查直接股东填写的机构股东调查表，获取并查阅发行人各非自然人直接股东提供的股权穿透核查表（层层穿透至自然人、上市公司、国有/集体资产管理部门等最终出资主体）、该等直接股东出具的关于股东适格且不存在股份代持情况的承诺，并结合国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/index.html）、中国证券投资基金业协会信息公示官方网站（http://www.amac.org.cn/）、天眼查等数据平台的公开信息对各层间接出资人的信息、出资比例、资金来源进行交叉复核，并编制发行人股权结构穿透核查表；

31、对所有自然人股东及非自然人股东的自然人出资人的个人履历、投资背景、原因、资金来源、关联关系等情况进行核查；获取其身份证明、个人履历、出资凭证、关联关系调查问卷及承诺函；

32、查阅发行人根据《监管指引》出具的承诺。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人不符合《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发〔2014〕37 号，以下简称“37 号文”）中规定的“特殊目的公司”之定义，发行人搭建的境外股权架构不是 37 号文规定的“红筹架构”。发行人拟于境外上市的股权架构设立、存续及拆除过程中不涉及办理境内居民境外投资外汇登记手续。

根据 BEDELL CRISTIN 出具的关于安泰国际的法律意见书，以及 LOEB SMITH 出具的关于威泰股份和元盛国际的法律意见书，并经保荐机构访谈发行人实际控制人，查阅齐齐哈尔市市场监督管理局等政府部门出具的证明，以及登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行查询，发行人在拟境外上市的股权架构搭建前，以及拟境外上市的股权架构搭建及拆除过程中均严格

遵守了境内外的相关法律，不存在潜在诉讼风险。

待转换股东在境外架构拆除过程后并对龙江元茂增资的资金来源为龙江元茂、上海元盛对待转换股东的利润分配，资金来源合法、有效，根据天健会计师事务所出具的《验资报告》（天健验〔2019〕3-30 号），截至 2019 年 7 月 15 日止，龙江元茂已收到全体出资者以龙江元茂净资产缴纳的实收股本人民币 157,320,000.00 元，投资者投资金额已全部支付，不存在向控股股东及其关联方进行利益输送的情形。

2、发行人历史上存在与外部股东签署对赌协议的情况，但全部已经在发行人申报前进行了清理，对赌协议已确认终止，**且均为自始无效**；同时，尽管发行人作为《投资协议》（对赌条款）当事方，但根据对赌条款约定，发行人无需履行回购义务或承担其他对赌安排，符合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》的相关规定。

3、相关股东以债权出资符合当时有效的《公司法》等相关法律法规的规定；用于出资的债权真实存在，债权形成之原因为用于发行人日常经营活动，资金已使用完毕，增资事项按照企业会计准则的规定，以实际收到的增资款确认股本（实收资本）和资本公积，并在原始财务报表中予以反映和列报；不存在出资不实或虚假出资的情形。

4、基于胡继晔的独董身份，其隐名方式间接持有发行人股权存在合规性瑕疵，因此本次代持事项的整改及处理方式为将代持合同及代持关系予以解除且自始无效，胡志定将原投资款项归还给胡继晔，原投资款项所对应的发行人股权归胡志定所有。此处理方式为基于双方的一致意思表示，具备合理性、真实性。据此，保荐机构认为，上述解决方式属于代持解除，但代持解除后并未做代持还原（即由胡继晔直接显名持有股权），而是同步进行了股权转让，即代持解除同时原胡继晔间接持有的发行人股权转让给胡志定，胡志定归还原投资款项的行为实际可视为支付股权转让款，鉴于胡志定为该股权的显名股东，因此本次股权转让无需办理工商变更程序，双方确认对此处理无任何争议或纠纷。

5、基于《信托协议》委托人 WAN HIN WENG 已去世，根据《信托协议》的

约定及安排，《信托协议》的受托人、受益人及投资顾问无权对《信托协议》的内容进行变更，因此，该信托的实际控制人为 Hong,Ta-En（无受益权），受益人为 WAN HIN WENG 的妻子及两个儿子，发行人间接股东存在家族信托不影响发行人股份权属清晰。

6、保荐机构已按照《监管规则适用指引—发行类第 2 号》《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》等相关要求，对《股东信息披露专项核查报告》进行完善，补充说明了核查过程、方式和股东穿透等情况，具体补充内容详见《**华龙证券股份有限公司关于龙江元盛和牛产业股份有限公司**股东信息披露的专项核查报告》。

八、律师核查情况

（一）核查过程

就上述问题，发行人律师履行了包括但不限于如下核查程序：

1、查阅了实际控制人境外股权架构搭建、维持及拆除过程中，各境外公司的登记注册文件，以及境外律师出具的境外公司合法存续的法律意见书；

2、查阅了发行人境外架构搭建和拆除过程中的股份转让协议、支付凭证等资料；

3、查阅了发行人境外架构拆除时境外股东增资入股发行人的资料；

4、查阅了发行人出具的说明；

5、访谈了发行人实际控制人林紫柏；

6、查阅了林紫柏、林紫书的护照；

7、查阅了发行人及其前身自设立以来的全套工商登记备案资料；

8、查阅了发行人利润分配、缴纳所得税的证明；

9、登录了中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行查询；

10、查阅了发行人工商登记档案资料、历史沿革中涉及对赌的增资或股权转让事项的股东会决议、出资或股权转让所涉及的支付凭证、验资报告、投资协议、增资协议、股权转让协议、对赌解除协议等；

11、核对了发行人编制的原始财务报表及相关会计记录；

12、查阅了发行人相关股东的访谈纪要或相关股东出具的声明、承诺及其他书面确认文件。

13、查阅了林紫柏、发行人及相关主体的银行流水；

14、查阅了发行人相关股东的访谈纪要或相关股东出具的声明、承诺及其他书面确认文件；

15、查阅了发行人及其子公司的银行流水；

16、查阅了共青城九盈的银行流水；

17、查阅了胡志定的个人银行流水；

18、查阅了发行人董事、监事、高级管理人员、技术人员及其他重要员工的个人银行流水；

19、对胡志定及胡继晔就个人流水进行专项访谈；

20、查询了胡志定、胡继晔出具的《关于不存在代持的声明及承诺函》；

21、查询了胡继晔的《辞职报告》；

22、查阅了 EVEREST GROUP 的注册资料；

23、查阅了 CELESTIAL GARDEN LIMITED 的注册资料；

24、查阅了 Redmoon Advisors Inc. 的注册资料；

25、对家族信托管理人、Redmoon Advisors Inc.唯一股东 HONG, Ta-En 进行访谈；

26、查阅了 HONG, Ta-En 的名片；

27、查阅了 WAN HIN WENG 的身份证明文件；

28、对 HONG, Ta-En 进行了现场访谈，共同对家族信托协议文本进行了确认并制作了协议内容摘录。

29、查阅了发行人股东的注册资料、登记文件等公司信息相关证明文件；

30、对于发行人非自然人股东，查阅营业执照、身份证明、注册证书、合

伙协议、章程、工商登记资料、出资凭证等资料，访谈并核查直接股东填写的机构股东调查表，获取并查阅发行人各非自然人直接股东提供的股权穿透核查表（层层穿透至自然人、上市公司、国有/集体资产管理部门等最终出资主体）、该等直接股东出具的关于股东适格且不存在股份代持情况的承诺，并结合国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/index.html）、中国证券投资基金业协会信息公示官方网站（http://www.amac.org.cn/）、天眼查等数据平台的公开信息对各层间接出资人的信息、出资比例、资金来源进行交叉复核，并编制发行人股权结构穿透核查表；

31、对所有自然人股东及非自然人股东的自然人出资人的个人履历、投资背景、原因、资金来源、关联关系等情况进行核查；获取其身份证明、个人履历、出资凭证、关联关系调查问卷及承诺函；

32、查阅发行人根据《监管指引》出具的承诺。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、发行人不符合《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发〔2014〕37 号，以下简称“37 号文”）中规定的“特殊目的公司”之定义，发行人搭建的境外股权架构不是 37 号文规定的“红筹架构”。发行人拟于境外上市的股权架构设立、存续及拆除过程中不涉及办理境内居民境外投资外汇登记手续。

根据 BEDELL CRISTIN 出具的关于安泰国际的法律意见书，以及 LOEB SMITH 出具的关于威泰股份和元盛国际的法律意见书，并经本所律师访谈发行人实际控制人，查阅齐齐哈尔市市场监督管理局等政府部门出具的证明，以及登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行查询，发行人在拟境外上市的股权架构搭建前，以及拟境外上市的股权架构搭建及拆除过程中均严格遵守了境内外的相关法律，不存在潜在诉讼风险。

待转化股东在境外架构拆除过程后并对龙江元茂增资的资金来源为龙江元盛、上海元盛对待转换股东的利润分配，资金来源合法、有效，根据天健会计师事务所出具的《验资报告》（天健验〔2019〕3-30 号），截至 2019 年 7 月

15 日止，龙江元茂已收到全体出资者以龙江元茂净资产缴纳的实收股本人民币 157,320,000.00 元，投资者投资金额已全部支付，不存在向控股股东及其关联方进行利益输送的情形。

2、发行人历史上存在与外部股东签署对赌协议的情况，但全部已经在发行人申报前进行了清理，对赌协议已确认终止，**且均为自始无效**；同时，尽管发行人作为《投资协议》（对赌条款）当事方，但根据对赌条款约定，发行人无需履行回购义务或承担其他对赌安排，符合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》的相关规定。

3、相关股东以债权出资符合当时有效的《公司法》等相关法律法规的规定；用于出资的债权真实存在，债权形成之原因为用于发行人日常经营活动，资金已使用完毕，增资事项按照企业会计准则的规定，以实际收到的增资款确认股本（实收资本）和资本公积，并在原始财务报表中予以反映和列报；不存在出资不实或虚假出资的情形。

4、基于胡继晔的独董身份，其隐名方式间接持有发行人股权存在合规性瑕疵，因此本次代持事项的整改及处理方式为将代持合同及代持关系予以解除且自始无效，胡志定将原投资款项归还给胡继晔，原投资款项所对应的发行人股权归胡志定所有。此处理方式为基于双方的一致意思表示，具备合理性、真实性。据此，本所律师认为，上述解决方式属于代持解除，但代持解除后并未做代持还原（即由胡继晔直接显名持有股权），而是同步进行了股权转让，即代持解除同时原胡继晔间接持有的发行人股权转让给胡志定，胡志定归还原投资款项的行为实际可视为支付股权转让款，鉴于胡志定为该股权的显名股东，因此本次股权转让无需办理工商变更程序，双方确认对此处理无任何争议或纠纷。

5、基于《信托协议》委托人 WAN HIN WENG 已去世，根据《信托协议》的约定及安排，《信托协议》的受托人、受益人及投资顾问无权对《信托协议》的内容进行变更，因此，该信托的实际控制人为 Hong,Ta-En（无受益权），受益人为 WAN HIN WENG 的妻子及两个儿子，发行人间接股东存在家族信托不影响发行人股份权属清晰。

6、本所律师已按照《监管规则适用指引—发行类第 2 号》《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》等相关要求，对《股东信息披露专项核查报告》进行完善，补充说明了核查过程、方式和股东穿透等情况，具体补充内容详见《**上海君伦律师事务所关于龙江元盛和牛产业股份有限公司**股东信息披露专项核查报告》。

5.关于关联采购

申报材料显示：

（1）发行人于 2018 年 2 月将东乌食品对外转让，报告期内，发行人向东乌食品采购金额分别为 1,569.56 万元、344.14 元、548.78 万元和 27.89 万元。

（2）东乌食品是发行人部分重要客户指定的羊肉原料肉供应商，为避免公司自身业务调整对客户的影响，发行人保留该项羊肉加工产品并根据客户指定要求向东乌食品采购羊肉。

请发行人：

（1）说明东乌食品股权受让方联盛牧业是否与发行人实际控制人、发行人及其关联方、发行人员工及前员工之间是否存在关联关系，股权转让款是否实际支付，股权转让真实性。

（2）说明发行人向东乌食品的采购金额占其自身收入的比例，东乌食品是否主要为发行人供货，相关关联采购交易价格与第三方交易价格的比较情况及公允性，是否存在为发行人承担成本费用的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、说明东乌食品股权受让方联盛牧业是否与发行人实际控制人、发行人及其关联方、发行人员工及前员工之间是否存在关联关系，股权转让款是否实际支付，股权转让真实性。

（一）联盛牧业基本情况

联盛牧业于 2016 年 6 月 17 日设立，注册资本 7,200 万元，主营种畜繁育、牲畜养殖、牛羊肉加工业务。联盛牧业实际控制人、股东、董监高与发行人不存在关联关系。截至本问询函回复出具之日，联盛牧业的基本情况如下：

企业名称	锡林郭勒盟联盛牧业股份有限公司
统一社会信用代码	91152500MA0MY533X5

住所	内蒙古自治区锡林郭勒盟东乌珠穆沁旗乌里雅斯太镇畜产品园区
类型	其他股份有限公司（非上市）
法定代表人	吴乌兰
注册资本	7,200 万元
经营范围	许可经营项目：无 一般经营项目：种畜繁育、牲畜养殖、牛羊肉加工、仓储收购销售；饲草料种植加工、配货；进出口贸易；旅游服务
成立日期	2016.06.17
营业期限	2016.06.17 至 2053.01.12

（二）联盛牧业与发行人实际控制人、发行人及其关联方、发行人员工及前员工不存在关联关系

东乌食品的股权受让方联盛牧业与发行人实际控制人、发行人及其关联方、发行人员工及前员工之间不存在关联关系、不存在关联流水往来及其他任何交易。

（三）东乌食品基本情况

东乌食品主营业务为肉羊的屠宰、分割加工及羊肉销售，主要产品为初加工羊肉，销售区域包括国内和国外，国内主要客户为百胜餐饮集团、呷哺呷哺餐饮管理有限公司、西贝餐饮集团有限公司等餐饮公司。

（四）发行人转让东乌食品股权的原因及背景

国内肉羊养殖受牧养政策影响较大。近年来，为改善生态环境，促进经济社会可持续发展，西北、东北等肉羊产地陆续出台禁牧休牧相关政策，造成羊源整体偏紧。与国际市场相比，国产羊肉竞争力较弱，国内肉羊屠宰、加工企业面临较大的经营压力。基于前述原因，东乌食品经营陷入持续亏损状态。同时，受养殖周期和气候的影响，国内肉羊的采购、屠宰和销售业务主要集中在每年 7-10 月，羊肉业务存在明显的季节性。

为提高公司整体盈利能力和降低羊肉业务的季节性对公司资金安排的影响，聚焦公司以牛肉肉制品为主的发展战略，2018 年 1 月 31 日，发行人决定将其持有的东乌食品 100.00%股权转让给锡林郭勒盟联盛牧业股份有限公司（以下简称“联盛牧业”）。同日，龙江元茂与联盛牧业签署《股权转让合同》，约定龙江元茂以 600 万元的价格出售其持有的东乌食品的 100%股权。前

述股权转让完成后，龙江元茂不再持有东乌食品的股权。

2018 年 2 月 5 日，东乌珠穆沁旗工商行政管理局向东乌食品核发《核准变更登记通知书》。

本次股权转让完成后，东乌食品股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资方式	出资额（万元）	出资比例（%）
1	锡林郭勒盟联盛牧业股份有限公司	货币	3,726.88	100.00

（五）股权转让款支付情况

本次转让定价以中瑞世联资产评估（北京）有限公司于 2018 年 1 月 13 日出具的《龙江元茂畜牧培育养殖有限公司拟进行股权转让所涉及的东乌珠穆沁旗元盛食品有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（中瑞评报字【2018】第 000070 号）评定的评估值 686.35 万元为基础，考虑到东乌食品既往业绩快速下滑亏损严重的现实，发行人与受让方协商确定在评估价值基础上折价转让，交易价格为 600 万元，联盛牧业已于 2018 年 2 月全额支付了受让价款 600 万元。

综上，发行人转让东乌食品的原因及背景具有商业合理性，是基于发行人与受让方联盛牧业之间真实的交易。东乌食品股权受让方联盛牧业与发行人实际控制人、发行人及其关联方、发行人员工及前员工之间不存在关联关系，本次股权转让款已实际支付且股权转让具有真实性。

二、说明发行人向东乌食品的采购金额占其自身收入的比例，东乌食品是否主要为发行人供货，相关关联采购交易价格与第三方交易价格的比较情况及公允性，是否存在为发行人承担成本费用的情形。

（一）发行人向东乌食品采购金额占其自身收入比例

根据东乌食品的访谈记录等资料，**2020 年至 2022 年**发行人向东乌食品的采购金额分别为 344.14 万元、548.78 万元和 27.89 万元，占东乌食品自身收入的比例分别为 5%、3%-5%和 0.1%以下。东乌食品并非主要为发行人供货。

（二）向东乌食品采购的背景原因

东乌食品转让前，东乌食品是发行人主要客户百胜餐饮集团指定的羊肉原

料供应商，百胜餐饮集团考虑到自身产品安全及品质，一般会对源头的原料肉提出特殊要求，如特定产地、特定生长期、特定部位等，如其羊肉串产品要求羊只产自锡盟草原、6-8 个月的生长期、部位为羔羊后腿肉等。东乌食品固定资产建设及工艺流程是按照百胜餐饮集团要求完成的，因此其羊肉原料肉是符合百胜餐饮集团要求的，所以东乌食品转让后，发行人为维护客户关系，增加客户黏性，仍采购东乌食品的羊肉加工后出售给客户。

（三）向东乌食品采购交易价格公允且具有合理商业背景

2020 年至 2022 年，公司向东乌食品采购金额分别为 344.14 万元、548.78 万元和 27.89 万元，占公司当期营业成本的比例分别 0.34%、0.44%和 **0.02%**，占当期原料肉采购的比例分别为 0.82%、1.20%和 **0.07%**。**2020 年至 2022 年**公司向东乌食品主要采购的羊后腿肉价格与市场参考价格比对如下：

年度	采购主要产品—羊后腿肉				
	向东乌食品不含税采购金额（万元）	向东乌食品采购数量（吨）	向东乌食品采购单价（元/公斤）	市场参考价[注]（元/公斤）	差异率
2022 年	23.21	3.00	77.37	56.06	38%
2021 年	543.34	74.98	72.46	72.26	0%
2020 年	337.12	50.00	67.42	71.14	-5%

注：市场参考价来源于商务部商务预报网（https://cif.mofcom.gov.cn/cif/html/）统计数据，摘取内蒙古东瓦窑农副产品批发市场有限责任公司羊腿肉报告期各期全年平均价格。

公司向东乌食品采购的羊后腿肉属于羊腿肉较为优质的部位，是根据客户制定的需求采购，要求品质较高，商品的定价高于市场同类商品的参考价是合理的，整体来看公司向东乌食品采购价格公允。**2022 年**，公司向东乌食品仅采购少量羊后腿肉，根据东乌食品的定价采购。

综上，发行人与东乌食品之间的交易均属正常业务往来，交易规模及占比均显著较小，相关关联采购交易价格公允且具有合理商业背景，不存在东乌食品为发行人承担成本费用或其他利益安排等情形。

三、保荐机构核查情况

（一）核查过程

就上述问题，保荐机构履行了包括但不限于如下核查程序：

1、查阅了发行人工商登记档案资料、东乌食品股权转让的相关股东会决议、股权转让所涉及的支付凭证、验资报告、股权转让协议；

2、查阅了东乌食品、联盛牧业的访谈记录及联盛牧业实际控制人的无关联关系承诺函；

3、查阅了对发行人相关股东的访谈纪要或相关股东出具的书面确认文件；

4、查阅了发行人股东的工商登记档案资料或注册文件；

5、查阅了发行人及发行人股东出具的声明、承诺及其他书面确认文件；

6、取得发行人关于转让东乌食品相关的协议、工商档案等，了解公司转让东乌食品的背景及说明以评价其合理性；

7、获取发行人关联方清单，查阅了发行人主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员出具的调查表，结合国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网络检索方式，并根据《公司法》《企业会计准则》及证监会和深圳证券交易所有关规定复核关联方清单的完整性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人转让东乌食品的原因及背景具有商业合理性，是基于发行人与受让方联盛牧业之间真实的交易。东乌食品股权受让方联盛牧业与发行人实际控制人、发行人及其关联方、发行人员工及前员工之间不存在关联关系，本次股权转让款已实际支付且股权转让具有真实性。

2、发行人与东乌食品之间的交易均属正常业务往来，交易规模及占比均显著较小，相关关联采购交易价格公允且具有合理商业背景，不存在东乌食品为发行人承担成本费用或其他利益安排等情形。

四、律师核查情况

（一）核查过程

就上述问题，发行人律师履行了包括但不限于如下核查程序：

1、查阅了发行人工商登记档案资料、东乌食品股权转让的相关股东会决

议、股权转让所涉及的支付凭证、验资报告、股权转让协议；

2、查阅了东乌食品、联盛牧业的访谈记录及联盛牧业实际控制人的无关联关系承诺函；

3、查阅了对发行人相关股东的访谈纪要或相关股东出具的书面确认文件；

4、查阅了发行人股东的工商登记档案资料或注册文件；

5、查阅了发行人及发行人股东出具的声明、承诺及其他书面确认文件；

6、取得发行人关于转让东乌食品相关的协议、工商档案等，了解公司转让东乌食品的背景及说明以评价其合理性；

7、获取发行人关联方清单，查阅了发行人主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员出具的调查表，结合国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网络检索方式，并根据《公司法》《企业会计准则》及证监会和深圳证券交易所有关规定复核关联方清单的完整性。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、发行人转让东乌食品的原因及背景具有商业合理性，是基于发行人与受让方联盛牧业之间真实的交易。东乌食品股权受让方联盛牧业与发行人实际控制人、发行人及其关联方、发行人员工及前员工之间不存在关联关系，本次股权转让款已实际支付且股权转让具有真实性。

2、发行人与东乌食品之间的交易均属正常业务往来，交易规模及占比均显著较小，相关关联采购交易价格公允且具有合理商业背景，不存在东乌食品为发行人承担成本费用或其他利益安排等情形。

6.关于土地和房产

申报材料显示：

（1）发行人存在以承租或承包方式取得的国有土地、国有草原或集体所有土地，土地类型含农用地、耕地、湿地、草原，土地用途包括养殖、草场。

（2）发行人存在已取得不动产权证的土地上自主建设建筑物或构筑物的情形，部分由于结构过于简单无法办理不动产权证。

（3）发行人存在未依法取得土地使用权的地块上进行办公室、门岗建设的行为，建筑面积 833.4 平方米，相关土地性质为国有农用地。

请发行人：

（1）结合《土地管理法》等相关法律法规的规定，列示承租或承包相关类型土地需要履行的程序和发行人履行程序的情况，说明是否存在改变土地用途的情形，取得和使用土地的合法合规性。

（2）说明无法办理不动产权证的建筑物或构筑物是否属于违章建筑，是否存在被拆除的风险，如被拆除则是否对发行人的生产经营构成重大影响。

（3）在未依法取得土地使用权的国有农用地进行办公室、门岗建设的背景和原因，相关行为是否构成重大违法违规。

（4）以表格方式列示存在瑕疵的土地、房产使用方、权属方、土地性质、规划用途和实际用途，瑕疵情况，瑕疵土地或房产面积占比，产生的营业收入、毛利、利润情况，瑕疵解决措施，如被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体等，说明瑕疵土地和房产对发行人的重要程度，是否构成本次发行上市障碍。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、结合《土地管理法》等相关法律法规的规定，列示承租或承包相关类型土地需要履行的程序和发行人履行程序的情况，说明是否存在改变土地用途的情形，取得和使用土地的合法合规性。

（一）发行人承包或承租方式使用的土地情况

截至本问询回复出具之日，发行人及其子公司以承包或承租方式使用的土地共有 12 处，具体情况如下：

序号	出租/发包方	承租/承包方	承包/承租	土地用途	约定用途	面积
1	龙江县景星镇人民政府	元盛和牛	承包	原为耕地，后转为设施农用地	养殖	26,749.50 ㎡
2	哈拉海乡东兴村村民委员会	龙江元盛	承包	原主要为草原，少部分耕地，后部分土地被划为湿地，现均转为设施农用地	养殖	225,491 ㎡
3	龙江县草原监理站	龙江元盛	承包	草原	草场	19,562 亩
4	哈拉海乡人民政府	龙江元力	承包	原为草原，后转为设施农用地	养殖	40,500 ㎡
5	哈拉海乡巨宝村村民委员会	和牛生物科技	承包	原为草原，后转为设施农用地	养殖	37,452.20 ㎡
6	杜尔伯特蒙古族自治县靠山种畜场	大庆元锦	承包	草原	养殖	3,000 亩
7	大庆市朵儿边国有资产投资控股有限公司（注 1）	大庆元锦	承租	原为草原，后转为设施农用地	养殖	175 亩
8	大庆市朵儿边国有资产投资控股有限公司（注 2）	大庆元锦	承租	原为草原，后转为设施农用地	养殖	275 亩
9	杜尔伯特蒙古族自治县靠山种畜场	大庆元锦	承包	草原	草场	75 亩
10	龙江县龙城建设投资发展有限公司	龙江华牛	承租	原为耕地，后转为设施农用地	养殖	605 亩

序号	出租/发包方	承租/承包方	承包/承租	土地用途	约定用途	面积
11	黑龙江省海之歌牧业有限公司（注 3）	佳木斯元泰	承租	工业用地	养殖	87,547 ㎡
12	黑龙江省海之歌牧业有限公司（注 4）	佳木斯元泰	承租	工业用地	养殖	22,500 ㎡

注 1：此不动产共 175 亩，为一处养殖场，分两期建设，一部分由齐齐哈尔市德旺钢结构制造有限公司（以下简称“德旺公司”）建设。后由大庆市杂儿边国有资产投资控股有限公司收购并向大庆元锦出租；另一部分由齐齐哈尔市弘韬生态肥业有限公司（以下简称“弘韬肥业”）建设，后由杜尔伯特蒙古族自治县国有资产经营有限公司收购并向大庆元锦出租；

注 2：此不动产为大庆市杂儿边国有资产投资控股有限公司收购由大庆钰磊建筑安装工程有限公司（以下简称“钰磊建筑”）所建设的养殖场（共两期）后并向大庆元锦出租；

注 3：此不动产由黑龙江省海之歌牧业有限公司（以下简称“海之歌公司”）分别作为所有权人及有权出租人向佳木斯元泰出租；

注 4：此不动产由海之歌公司作为有权出租人向佳木斯元泰出租。

（二）发行人承包或承租方式使用土地需要履行的手续

根据《中华人民共和国土地管理法》，土地用途分为农用地、建设用地和未利用地三大类，另根据《土地利用现状分类》国家标准（GB/T 21010-2017）及《国土空间调查、规划、用途管制用地用海分类指南（试行）》（自然资办发〔2020〕51 号）的分类方法，发行人及其子公司以承包或承租方式使用的土地可进一步分为设施农用地、耕地、草原、湿地及工业用地。

以承包或承租方式使用上述相关类型土地需要履行的程序如下：

具体类别	使用方式	需要履行的程序
设施农用地	承包	1、发包方与承包方签订合法有效的承包合同； 2、设施农业用地主体与农村集体经济组织就用地位置、土地用途、占地面积、使用年限、土地复垦要求等协商一致、签订用地协议； 3、签订用地协议后，报乡（镇）人民政府（街道办事处）备案； 4、涉及占用永久基本农田的，需经县级自然资源主管部门同意，补划面积相等、质量相当的永久基本农田后，方可动工建设。
	承租	出租方、承租方签订合法有效的租赁协议。
耕地	承包	1、根据《中华人民共和国土地管理法》及《中华人民共和国农村土地承包法》，家庭承包的承包方是本集体经济组织的农户，因此针对发行人的土地承包适用“其他方式的承包”； 2、以其他方式承包农村土地的，发包方与承包方应当签订

具体类别	使用方式	需要履行的程序
		合法有效的承包合同，承包方取得土地经营权； 3、应当事先经本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意，并报乡（镇）人民政府批准； 4、承包耕地并转为设施农用地的，还需要按照设施农用地的程序要求履行相应的程序（主要是备案程序）。
草原	承包	1、集体所有的草原或者依法确定给集体经济组织使用的国家所有的草原由本集体经济组织以外的单位或者个人承包经营的，必须经本集体经济组织成员的村（牧）民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村（牧）民代表的同意，并报乡（镇）人民政府批准； 2、依法确定给全民所有制单位、集体经济组织等使用的国家所有的草原，由县级以上人民政府登记，核发使用权证，确认草原使用权； 3、承包经营草原，发包方和承包方应当签订书面合同； 4、在草原上修建为草原保护和畜牧业生产服务的工程设施使用草原的需要取得草原征占用审核审批批复； 5、承包草原并转为设施农用地的，还需要按照设施农用地的程序要求履行相应的程序（主要是备案程序）。
湿地	承包	1、发包方、承包方签订合法有效的承包合同； 2、征用、占用或者改变其他湿地用途（征用、占用国际重要湿地、国家级湿地自然保护区、国家湿地公园或者改变其湿地用途以外的情况）的，应当经省林业行政主管部门审核同意后依法办理相关手续； 3、承包耕地并转为设施农用地的，还需要按照设施农用地的程序要求履行相应的程序（主要是备案程序）。
工业用地	承租	出租方、承租方签订合法有效的租赁协议。

（三）发行人承包或承租方式使用土地并履行的程序情况

发行人及其子公司以承包或承租方式使用的上述 12 处土地均已履行相关程序，具体说明如下：

1、元盛和牛承包设施农用地情况

（1）基本情况表

项目	内容
土地位置	龙江县景星镇永发村
土地用途	原为耕地，后转为设施农用地
土地面积	26,749.50 ㎡
土地取得方式	承包
土地承包费用	人民币 14.38 万元/年
土地用途是否变更	否
履行程序	1、龙江县景星镇人民政府与元盛和牛已签订合法有效的承包合同； 2、龙江县景星镇人民政府与元盛和牛签订了设施农用地用地协议；

	3、元盛和牛已完成设施农用地备案手续（备案号为“景自然农备〔2021〕第002号”）。

（2）取得土地使用权合规分析

元盛和牛按规定与景星镇人民政府签订土地承包合同、用地协议，上述用地方式合法有效，其已依法取得土地使用权。元盛和牛已于2021年4月30日就设施建设行为依法向龙江县景星镇人民政府报备并已于2021年6月30日完成了设施农用地备案手续。

（3）土地用途是否变更的情况分析

本不动产目前的土地用途为设施农用地，占用原耕地以设施农用地方式使用并已经完成备案。《中华人民共和国畜牧法》第三十七条规定：“畜禽养殖用地按照农业用地管理”；《自然资源部、农业农村部关于设施农业用地管理有关问题的通知》规定：“设施农业属于农业内部结构调整，可以使用一般耕地，不需落实占补平衡…各省（区、市）自然资源主管部门会同农业农村主管部门制定具体实施办法，并报自然资源部备案”；此外，《黑龙江省自然资源厅、黑龙江省农业农村厅关于规范设施农业用地管理促进现代农业健康发展的通知》规定：“设施农业用地按照原地类管理，占用农用地的，不需要办理农用地转用审批手续”。根据上述法规可知，本不动产以设施农用地的方式在农用地（原地类）上进行使用，应按照农用地（原地类）管理，不存在改变土地用途的情形，不需要办理农用地转用审批手续，取得和使用土地具有合法合规性。

2、龙江元盛承包225,491平方米土地情况

（1）基本情况表

项目	内容
土地位置	龙齐公路北，东至东兴村草原、西至东兴村草原南、南至龙齐公路北、北至东兴村耕地
土地用途	原主要为草原，少部分耕地，后部分土地被划为湿地，现均转为设施农用地
土地面积	225,491平方米
土地取得方式	承包
土地承包费用	人民币342.87万元/50年
土地用途是否变更	否
履行程序	草原、耕地： 1、龙江县草原监理站与龙江元盛已签订合法有效的承包合同；

	2、龙江元盛已取得《草原承包经营权证》（草原承包权〔2015〕第00002号）； 3、哈拉海乡东兴村村民委员会与龙江元盛已签署《土地征占用（租赁）使用协议书》； 4、完成设施农用地备案手续（备案号为“龙国土备〔2012〕第04号”）。 湿地： 1、龙江元盛已取得湿地征占用批复（黑林护湿许准〔2018〕2号）； 2、龙江县林业和草原局出具《关于对2018年度征占用湿地审批项目实地检查情况汇报》、复查确认了龙江元盛的湿地征占用情况。

（2）取得土地使用权合规分析

就上述土地承包事宜，龙江元盛已与有权发包方签署了承包协议、用地协议，并依法履行了必要的流转程序，已合法取得上述土地的承包经营权；就在该等农用地上的设施建设行为，龙江元盛也已依法办理了设施农用地备案及湿地征占用审批手续。

（3）土地用途是否变更的情况分析

本不动产目前的土地用途为设施农用地，本不动产以设施农用地的方式在农用地（原地类）上进行使用，按照农用地（原地类）管理，不存在改变土地用途的情形，不需要办理农用地转用审批手续，取得和使用土地具有合法合规性，具体原因分析详见上文元盛和牛承包设施农用地情况分析部分。

3、龙江元盛承包19,562亩草原情况

（1）基本情况表

项目	内容
土地位置	龙齐公路、东兴村南，东至齐市梅里斯区、西至哈拉海乡红旗村草原、南至齐市富拉尔基区、北至龙齐公路、东兴村
土地用途	草原
土地面积	19,562亩
土地取得方式	承包
土地承包费用	人民币3,089.96万元/50年
土地用途是否变更	否
履行程序	1、原发包方哈拉海乡东兴村村委会、哈拉海乡红旗村村委会、哈拉海乡巨宝村村委会与龙江县草原监理站签订了合法有效的承包合同； 2、龙江县草原监理站与龙江元盛已签订合法有效的承包合同； 3、龙江元盛已取得《草原承包经营权证》（草原承包权〔2015〕第00001号）。

（2）取得土地使用权合规分析

就上述草原承包事宜，龙江元盛已依法与有权发包人签署了承包协议，并依法履行了必要的流转程序，且办理了草原承包经营权证，使用用途符合合同约定，承包行为合法有效。

（3）土地用途是否变更的情况分析

本不动产目前的土地用途为草原，以草原承包经营的方式使用并已经取得《草原承包经营权证》。本不动产仅作采草用途，不存在改变土地用途的情形，取得和使用土地具有合法合规性。

4、龙江元力承包牧场土地及地上建筑情况

（1）基本情况表

项目	内容
土地位置	龙江县哈拉海乡连家岗村
土地用途	原为草原，后转为设施农用地
土地面积	40,500 ㎡
土地取得方式	承包
土地承包费用	人民币 1,812.4 万元/20 年
土地用途是否变更	否
履行程序	1、龙江县现代牧场（以下简称“现代牧场”）于 2016 年 4 月 29 日取得了《关于龙江县现代牧场征占用草原的批复》（黑草审批〔2016〕7 号）； 2、现代牧场已于 2016 年 6 月 3 日就“龙江县现代化牧业示范场牧场”（以下简称“该牧场”）的建设项目取得了《关于龙江县现代牧场项目设施农用地准予用地备案通知书》（龙江县〔2016〕国土资源农备 01 号）； 3、该牧场是由省扶贫基金和县财政配套资金投资而形成的国有资产，县政府授权哈拉海乡人民政府管理； 4、哈拉海乡人民政府与龙江元盛签订了合法有效的承包合同，将龙江县现代化牧业示范场牧场发包给龙江元盛； 5、哈拉海乡人民政府与龙江元盛、龙江元力签署了《关于龙江现代化牧业示范场承包之转让协议》。

（2）取得土地使用权合规分析

该牧场建设时，现代牧场的用地已依法履行了必要的流转程序，就地上建设设施的行为，现代牧场已依法办理了草原征占用审批手续和设施农用地备案手续；哈拉海乡人民政府为有权发包方，有权与龙江元力签署相关承包协议，因此，龙江元力承包该牧场土地及地上建筑的行为合法有效。

（3）土地用途是否变更的情况分析

本不动产目前的土地用途为设施农用地，本不动产以设施农用地的方式在

农用地（原地类）上进行使用，按照农用地（原地类）管理，不存在改变土地用途的情形，不需要办理农用地转用审批手续，取得和使用土地具有合法合规性，具体分析详见上文元盛和牛承包设施农用地情况分析部分。

5、和牛生物科技使用草原情况

（1）基本情况表

项目	内容
土地位置	龙江县哈拉海乡东兴村（巨宝村）
土地用途	原为草原，后转为设施农用地
土地面积	37,452.20 ㎡
土地取得方式	承包
土地承包费用	在龙江元盛原整体承包的土地范围内，由龙江元盛统一支付
土地用途是否变更	否
履行程序	1、龙江元盛与龙江县草原监理站已签订合法有效的承包合同； 2、龙江元盛已出具授权和牛生物科技使用 37,452.20 平方米草原的《授权书》； 3、和牛生物科技已取得《关于龙江和牛生物科技有限公司征占用草原的批复》（黑草审批〔2017〕17 号）； 4、和牛生物科技已取得《关于龙江和牛生物科技有限公司项目设施农用地准予用地备案通知书》（龙国土资源农〔2017〕18 号）。

（2）取得土地使用权合规分析

和牛生物科技使用上述草原已依法履行了必要的流转程序，和牛生物科技已依法取得上述草原的使用权；就在该草原的设施建设行为，和牛生物科技已依法办理了草原征占用手续和设施农用地备案，和牛生物科技在草原上建设的行为合法有效。

（3）土地用途是否变更的情况分析

本不动产目前的土地用途为设施农用地，本不动产以设施农用地的方式在农用地（原地类）上进行使用，按照农用地（原地类）管理，不存在改变土地用途的情形，不需要办理农用地转用审批手续，取得和使用土地具有合法合规性，具体分析详见上文元盛和牛承包设施农用地情况分析部分。

6、大庆元锦承包草原/养殖场情况

（1）杜尔伯特蒙古族自治县靠山种畜场

① 基本情况

项目	内容

土地位置	靠山种畜场境内
土地用途	草原
土地面积	3,000 亩
土地取得方式	承包
土地承包费用	人民币 2,430 万元/50 年
土地用途是否变更	否
履行程序	1、县靠山种畜场（全民所有制单位）与大庆元锦已签订合法有效的承包合同（名为租赁，但根据合同内容，应当为承包）； 2、在 3,000 亩草原中，大庆元锦已对其中的 450 亩草原开展了和牛养殖建设项目建设规划，并已于 2020 年 9 月 27 日取得《关于黑龙江省大庆市杜尔伯特蒙古族自治县和牛养殖项目征占用草原的批复》（黑草审批〔2020〕第 19 号）。

② 取得土地使用权合规分析

大庆元锦与有权发包人县靠山种畜场签署了草原租用（承包）相关协议，大庆元锦已依法取得了该草原的使用权；就在该草原上的拟建设行为，大庆元锦也已依法办理了草原征占用手续，大庆元锦就拟建设行为取得的草原使用权合法有效。

③ 土地用途是否变更的情况分析

大庆元锦所承包的本处草原的面积共 3,000 亩，其中已经取得征占用批复的 450 亩草原内的建设情况及土地用途是否变更的分析详见下文序号（2）、序号（3）的相关内容。除前述已经取得征占用批复的 450 亩草原外，本处草原的其他区域目前的土地用途为草原，尚未正式开展建设，不存在改变土地用途的情形，取得和使用土地具有合法合规性。

（2）杜尔伯特蒙古族自治县靠山种畜场境内养殖场（德旺公司、弘韬肥业建设）

① 基本情况表

项目	内容
土地位置	杜尔伯特蒙古族自治县靠山种畜场境内，东至：41620379.9655,5172410.1626；南至：41620037.0171,5172271.0888，西至：41619659.8274,5172941.3611；北至：41620115.5340,5173169.8002 （位于前述序号（1）已取得《关于黑龙江省大庆市杜尔伯特蒙古族自治县和牛养殖项目征占用草原的批复》的 450 亩土地之中）
土地用途	原为草原，后转为设施农用地

土地面积	175 亩
土地取得方式	承租
土地承租费用	德旺公司建设的养殖场：人民币 206.82 万元/年 弘韬肥业建设的养殖场：人民币 865.47 万元/年
土地用途是否变更	否
履行程序	1、大庆元锦就拟开展的和牛养殖建设项目（450 亩）已于 2020 年 9 月 27 日取得《关于黑龙江省大庆市杜尔伯特蒙古族自治县和牛养殖项目征占用草原的批复》（黑草审批〔2020〕第 19 号）； 2、大庆元锦就 450 亩草原已取得设施农用地批复文件； 3、该 450 亩草原中的一部分，即 175 亩草原先行开工建设，大庆元锦将 175 亩草原中的一部分提供给德旺公司使用，德旺公司以自有资金完成了养殖场的建设并取得养殖场的所有权；大庆朵儿边国有资产投资控股有限公司与德旺公司签署了合法有效的收购协议，收购了该处养殖场； 4、大庆元锦将 175 亩草原中的另一部分提供给弘韬肥业使用，弘韬肥业以自有资金完成了养殖场的建设并取得养殖场的所有权；杜尔伯特县国有资产经营有限公司与弘韬肥业签署了合法有效的收购协议，收购了该处养殖场； 5、大庆元锦与大庆朵儿边国有资产投资控股有限公司、杜尔伯特县国有资产经营有限公司已分别签订合法有效的租赁协议。

② 取得土地使用权合规分析

该养殖场建设时，大庆元锦已依法办理了草原征占用和设施农用地备案手续，后续德旺公司、弘韬肥业完成了养殖场建设，后德旺公司、弘韬肥业建设的养殖场分别被大庆朵儿边国有资产投资控股有限公司、杜尔伯特县国有资产经营有限公司收购，大庆朵儿边国有资产投资控股有限公司、杜尔伯特县国有资产经营有限公司作为养殖场资产的所有权人，有权将养殖场租赁给大庆元锦使用，大庆元锦已合法取得该养殖场的使用权。

③ 土地用途是否变更的情况分析

本不动产目前的土地用途为设施农用地，大庆元锦占用原草原以设施农用地方式使用并已经完成备案，本不动产以设施农用地的方式在农用地（原地类）上进行使用，按照农用地（原地类）管理，不存在改变土地用途的情形，不需要办理农用地转用审批手续，取得和使用土地具有合法合规性，具体分析详见上文元盛和牛承包设施农用地情况分析部分。

（3）杜尔伯特蒙古族自治县靠山种畜场境内养殖场（钰磊建筑建设）

① 基本情况

项目	内容
土地位置	杜尔伯特蒙古族自治县靠山种畜场境内（位于前述草原（1）已取得《关于黑龙江省大庆市杜尔伯特蒙古族自治县和牛养殖项目征占用草原的批复》的450亩土地之中）
土地用途	原为草原，后转为设施农用地
土地面积	275亩
土地取得方式	承租
土地承租费用	一期：人民币99.67万元/年 二期：人民币142.46万/年
土地用途是否变更	否
履行程序	1、大庆元锦就拟开展的和牛养殖建设项目（450亩）已于2020年9月27日取得《关于黑龙江省大庆市杜尔伯特蒙古族自治县和牛养殖项目征占用草原的批复》（黑草审批〔2020〕第19号）； 2、大庆元锦已取得设施农用地备案文件； 3、大庆元锦将450亩草原中的一部分，即275亩提供给钰磊建筑使用，钰磊建筑以自有资金完成了养殖场的建设并分别取得一期、二期养殖场的所有权； 4、大庆朵儿边国有资产投资控股有限公司与钰磊建筑签署了合法有效的收购协议，收购了钰磊建筑建设的一期、二期养殖场； 5、大庆元锦与大庆市朵儿边国有资产投资控股有限公司已签订合法有效的租赁协议。

② 取得土地使用权合规分析

该养殖场（包括一期、二期）建设时，大庆元锦已依法办理了草原征占用和设施农用地备案手续，后续由钰磊建筑完成了养殖场建设，后该养殖场被大庆市朵儿边国有资产投资控股有限公司收购，其作为养殖场资产的所有权人有权将钰磊建筑建设的养殖场租赁给大庆元锦使用，大庆元锦已合法取得前述养殖场的使用权。

③ 土地用途是否变更的情况分析

本不动产目前的土地用途为设施农用地，钰磊建筑占用原草原以设施农用地方式使用并已经完成备案，本不动产以设施农用地的方式在农用地（原地类）上进行使用，按照农用地（原地类）管理，不存在改变土地用途的情形，不需要办理农用地转用审批手续，取得和使用土地具有合法合规性，具体分析详见上文元盛和牛承包设施农用地情况分析部分。

就上述序号（2）、序号（3）的不动产情况，杜尔伯特蒙古族自治县人民政府于2023年6月9日出具证明，证明：就弘韬肥业、德旺公司、钰磊建筑这三家以自有资金建设肉牛养殖场（三家公司均未就建设行为单独取得草原征

占用批复文件及设施农用地备案），且三家公司分别就建设完成后的资产享有所有权的模式，该政府已事先知悉，并认定后续杜尔伯特县国有资产经营有限公司及大庆市朵儿边国有资产投资控股有限公司通过收购取得了该三家公司的相关资产（肉牛养殖场），并有权将前述肉牛养殖场出租给大庆元锦，租赁关系合法有效，不影响大庆元锦对上述肉牛养殖场长期稳定的承租/承包。

（4）杜尔伯特蒙古族自治县靠山种畜场境内草场

① 基本情况

项目	内容
土地位置	靠山水源路北
土地用途	草原
土地面积	75 亩
土地取得方式	承包
土地承包费用	人民币 4.5 万元/2022 年 11 月 23 日至 2030 年 4 月 1 日
土地用途是否变更	否
履行程序	大庆元锦与杜尔伯特蒙古族自治县靠山种畜场、王学勇已签订合法有效的《草原转租协议》

② 取得土地使用权合规分析

大庆元锦与杜尔伯特蒙古族自治县靠山种畜场（以下简称“县靠山种畜场”）于 2022 年 11 月 28 日签订《草原承包合同》双方约定大庆元锦向县靠山种畜场承包草原土地，草原土地位于靠山水源路北，长 2,500 米、宽 20 米，面积共 75 亩（以下简称“本次承包事项”）。

后续经县靠山种畜场确认，县靠山种畜场已经于 2010 年 4 月 20 日与王学勇签署了《林地防火合同书》，将该 75 亩草原发包给了王学勇。鉴于此，各方一致同意对本次承包事项做出整改及调整，即由大庆元锦与县靠山种畜场于 2023 年 4 月 12 日就本次承包事项签署《合同解除协议》，解除县靠山种畜场与大庆元锦的承包关系。后于 2023 年 4 月 23 日，县靠山种畜场、王学勇与大庆元锦签署了《草原转租协议》，约定由王学勇作为该 75 亩草原的原承包方，将该 75 亩草原转包给大庆元锦。

王学勇作为草原的原承包方，拥有该草原的合法使用权，且已获得 75 亩草原所有权人的许可，其有权将草原转包给大庆元锦使用，大庆元锦已合法取得该草原的使用权。

③ 土地用途是否变更的情况分析

本不动产目前的土地用途为草原，本不动产仅作采草用途，不存在改变土地用途的情形，取得和使用土地具有合法合规性。

7、龙江华牛租赁牧场情况

① 基本情况表

项目	内容
土地位置	哈拉海乡红旗村
土地用途	原为耕地，后转为设施农用地
土地面积	605 亩
土地取得方式	承租
土地承租费用	人民币 682.18 万元/年
土地用途是否变更	否
履行程序	1、龙江县和辉农业发展有限公司（以下简称“和辉农业”）已取得《关于龙江县和辉农业发展有限公司设施农用地备案通知书》（龙自然农备〔2019〕3 号）并完成了牧场建设； 2、龙江县龙城建设投资发展有限公司后续收购了和辉农业上述建设的牧场； 3、龙江华牛与龙江县龙城建设投资发展有限公司已签订合法有效的租赁协议。

② 取得土地使用权合规分析

该牧场建设时，和辉农业的用地已依法履行了必要的流转程序，就在该一般耕地上的设施建设行为，和辉农业已依法办理了设施农用地备案，后该牧场被龙江县龙城建设投资发展有限公司收购，其作为牧场资产的所有权人有权将牧场租赁给龙江华牛使用，龙江华牛已合法取得该牧场的使用权。

③ 土地用途是否变更的情况分析

本不动产目前的土地用途为设施农用地，和辉农业占用耕地以设施农用地方式使用并已经完成备案，本不动产以设施农用地的方式在农用地（原地类）上进行使用，按照农用地（原地类）管理，不存在改变土地用途的情形，不需要办理农用地转用审批手续，取得和使用土地具有合法合规性，具体分析详见上文元盛和牛承包设施农用地情况分析部分。

8、佳木斯元泰租赁养殖场情况

（1）汤原县吉祥乡养殖场一

① 基本情况表

项目	内容
土地位置	佳木斯市汤原县吉祥乡
土地用途	工业用地
土地面积	87,547 ㎡
土地取得方式	承租
土地承租费用	人民币 675 万元/5 年
土地用途是否变更	是
履行程序	自有不动产部分： 1、黑龙江省海之歌牧业有限公司（以下简称“海之歌公司”）就上述不动产中的 74,847 ㎡土地享有国有建设用地使用权，持有不动产权证（黑（2020）汤原县不动产权第 0006618、0006619、0006620、0006621、号）； 2、佳木斯元泰与海之歌公司已签订合法有效的租赁协议； 非自有不动产部分： 海之歌公司向佳木斯元泰出租的不动产中还包含了海之歌公司管理的黑龙江省盛世凯达牧业有限公司（以下简称“盛世凯达公司”）的一栋 6,000 平方米的牛舍，草料棚二栋每栋 1,500 平方米、青贮窖一座 3,000 平方米并提供牛粪堆放点、办公用房 300 平方米、宿舍 400 平方米。前述非自有不动产部分所履行的具体程序如下： 佳木斯元泰与海之歌公司已签订合法有效的租赁协议。

② 合规性分析

就自有不动产部分，海之歌公司作为养殖场资产的所有权人有权将养殖场租赁给佳木斯元泰使用，佳木斯元泰已合法取得该养殖场的使用权。

就非自有不动产部分，佳木斯元泰与海之歌公司已签署合法有效的租赁协议，海之歌公司确认其作为该不动产的合法使用权人，有权将该不动产出租给佳木斯元泰；且海之歌公司保证其合法持有该不动产，与任何第三方无任何权属争议，也未与任何第三方建立租赁关系或存在其他资产处分行为，并承诺如存在其未取得该不动产合法授权或该不动产本身存在权利限制、瑕疵或其他争议的情形，其愿意承担违约责任。因此，海之歌公司有权将养殖场租赁给佳木斯元泰使用，佳木斯元泰已合法取得该养殖场的使用权。

③ 土地用途是否变更的情况分析

工业用地属于《中华人民共和国土地管理法》分类下的建筑用地，而养殖场通常归类于农用地，因此在该工业用地上建设养殖场用于养殖的行为应属于改变土地用途的情况，但海之歌公司与盛世凯达公司作为产权方，已经履行过包括但不限于规划许可、建设许可等程序，合法取得了前述土地及地上养殖场

的不动产权。佳木斯元泰仍以养殖场的具体使用用途对前述土地及地上养殖场直接进行承租，自承租以来维持了前述土地的使用现状，未对前述土地的既有用途进行改变。就该土地用途改变的情形，汤原县自然资源局已出具专项《情况说明》，证明佳木斯元泰用于和牛养殖而向海之歌公司承租的土地之土地性质符合建设养殖场的要求。

据此，虽然在工业用地上进行高端肉牛养殖的行为属于改变土地用途的情形，但佳木斯元泰就此情况不需要履行转变土地用途审批程序，该不动产的取得和使用具有合法合规性。

（2）汤原县吉祥乡养殖场二

① 基本情况表

项目	内容
土地位置	佳木斯市汤原县吉祥乡
土地用途	工业用地
土地面积	22,500 ㎡
土地取得方式	承租
土地承租费用	人民币 50 万元/年
土地用途是否变更	是
履行程序	佳木斯元泰与海之歌公司已签订合法有效的租赁协议。

② 合规性分析

佳木斯元泰与海之歌公司已签署合法有效的租赁协议，海之歌公司确认其作为该不动产的合法使用权人，有权将该不动产出租给佳木斯元泰;且海之歌公司保证其合法持有该不动产,与任何第三方无任何权属争议，也未与任何第三方建立租赁关系或存在其他资产处分行为，并承诺如存在其未取得该不动产合法授权或该不动产本身存在权利限制、瑕疵或其他争议的情形，其愿意承担违约责任。因此，海之歌公司有权将养殖场租赁给佳木斯元泰使用，佳木斯元泰已合法取得该养殖场的使用权。

③ 土地用途是否变更的情况分析

工业用地属于《中华人民共和国土地管理法》分类下的建筑用地，而养殖场通常归类于农用地，因此在该工业用地上建设养殖场用于养殖的行为应属于改变土地用途的情况，但海之歌公司与盛世凯达公司作为产权方，已经履行过包括但不限于规划许可、建设许可等程序，合法取得了前述土地及地上养殖场

的不动产权。佳木斯元泰仍以养殖场的具体使用用途对前述土地及地上养殖场直接进行承租，自承租以来维持了前述土地的使用现状，未对前述土地的既有用途进行改变。就该土地用途改变的情形，汤原县自然资源局已出具专项《情况说明》，证明佳木斯元泰用于和牛养殖而向海之歌公司承租的土地之土地性质符合建设养殖场的要求。

据此，虽然在佳木斯元泰在工业用地上进行高端肉牛养殖的行为属于改变土地用途的情形，但佳木斯元泰就此情况不需要履行转变土地用途审批程序，该不动产的取得和使用具有合法合规性。

二、说明无法办理不动产权证的建筑物或构筑物是否属于违章建筑，是否存在被拆除的风险，如被拆除则是否对发行人的生产经营构成重大影响。

（一）发行人无法办理不动产权证的自建（构）筑物的情况

截至本问询函回复出具之日，发行人及其子公司尚未取得**且无法办理**不动产权证的自有建（构）筑物情况如下：

序号	使用人	用途	坐落	建筑面积（㎡）
1	元盛和牛	草料棚、配料区、粮囤、青贮窖、旧时附属房、收牛棚	龙江县景星镇永发村	28,112
2	龙江元盛	地磅房	龙江县景星镇永发村	18
3	**元盛和牛**	**办公室、门岗**	**龙江县景星镇永发村**	**833.40**

1、元盛和牛未取得不动产权证的草料棚、配料区、粮囤、青贮窖等

上表第 1 项均为构筑物，系元盛和牛在其已取得不动产权证的土地上自主建设，建筑面积总计 28,112 平方米，建筑用途主要为农业生产及附属设施。前述构筑物未取得不动产权证，未取得的原因**是该建筑**为构筑物，结构过于简单，无法办理不动产权证，**属于违章建筑。**

2、龙江元盛未取得不动产权证的地磅房

上表第 2 项为构筑物，系龙江元盛在其已取得不动产权证的土地上自主建设，建筑面积总计 18 平方米，建筑用途为农业附属设施。

前述构筑物未取得不动产权证，未取得的原因是该建筑为构筑物，结构过于简单，无法办理不动产权证，**属于违章建筑**。

3、元盛和牛未取得不动产权证的办公室、门岗

上表第 3 项为建筑物，系元盛和牛在未依法取得土地使用权的地块上自行建设的建筑，建筑面积 833.40 平方米。

前述建筑物未取得不动产权证，未取得的原因是该建筑为违章建筑。

（二）拆除风险及影响

1、不属于重大违法违规

上表中的 3 项建筑物/构筑物虽均为违章建筑，但龙江县自然资源局针对此情况，均已经于 2023 年 6 月 6 日分别出具《证明》，确认：元盛和牛/龙江元盛前述违建情况不构成重大违法行为，也不会对元盛和牛处以任何形式的行政处罚。鉴于此，上表中的建筑物/构筑物拆除风险较小。

2、拆除风险分析

假设需要进行搬迁或拆除，则对发行人生产经营的影响分析如下：

草料棚、配料区、粮囤、青贮窖、旧时附属房、收牛棚、地磅房、办公室、门岗作为农业附属设施较为常见，可替代性较强，若因违规而需要搬迁导致无法继续使用上述农业附属设施用途的房产，发行人可在较短时间内寻找到符合要求的可替代房产，该等情形不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。

3、应对拆除风险的措施--实控人承担发行人及子公司一切经济损失

此外，就未取得权属证书的自有或租赁房产、土地，实际控制人林紫柏已出具承诺函，承诺如发行人或子公司所使用、拥有、租赁的房产，因未按有关法律规定完善有关权属、行政许可或备案等手续，而被主管部门处以行政处罚或要求承担其他法律责任，或被主管部门要求对该瑕疵进行整改而发生损失或支出，或因此导致发行人或其子公司无法继续占有、使用有关房产的，实际控制人将为其提前寻找其他合适的房产，以保证其生产经营的持续稳定，并愿意承担发行人或其子公司因此所遭受的一切经济损失。

综上，发行人目前无法办理不动产权证的建筑物或构筑物均为违章建筑，但根据龙江县自然资源局于 2023 年 6 月 6 日出具的《证明》，并经核查，元盛和牛/龙江元盛前述违建情况不构成重大违法行为，拆除风险较小；但如被

要求搬迁或拆除，亦不会对发行人的生产经营造成重大不利影响，不会对本次发行构成实质性障碍。

三、在未依法取得土地使用权的国有农用地进行办公室、门岗建设的背景和原因，相关行为是否构成重大违法违规。

（一）背景情况

截至本问询函回复出具之日，发行人有在未依法取得土地使用权的地块上建有办公室、门岗的情况，建筑面积 833.40 平方米。**该地块实际是两处地块（其中一处地块为发行人的养殖场）的交界处，为狭长形区域（属于未规划的土地，即未被纳入到任何一个建设用地或设施农用地的范围），实际上起到了连通发行人大门至发行人养殖场的道路的作用，其中一部分占地 833.40 平方米的地块被发行人利用并建设了办公室、门岗，属于违章建筑。**

（二）不构成重大违法的说明

虽然元盛和牛上述用地方式不符合现行法律、法规规定，但是用地面积较小，对发行人的日常经营不会产生重大不利影响，且龙江县自然资源局**已于 2023 年 6 月 6 日出具《证明》，**确认：**元盛和牛在该处未取得土地使用权的土地上建设的行为**不构成重大违法行为，**上述办公室、门岗为生产辅助建筑，该局**不会对元盛和牛处以任何形式的行政处罚。**此外，发行人实际控制人林紫柏亦出具承诺函（见本问题上文回复内容）。据此，发行人上述违建的行为不构成重大违法违规，不会对发行人的生产经营产生重大不利影响，不构成本次发行上市的实质性障碍。**

四、以表格方式列示存在瑕疵的土地、房产使用方、权属方、土地性质、规划用途和实际用途，瑕疵情况，瑕疵土地或房产面积占比，产生的营业收入、毛利、利润情况，瑕疵解决措施，如被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体等，说明瑕疵土地和房产对发行人的重要程度，是否构成本次发行上市障碍。

（一）存在瑕疵的土地、房产的基本情况

截至本问询函回复出具之日，发行人及其子公司存在瑕疵的房产、土地共有 **6** 处，其具体用途、未取得权属证书的原因等情况如下：

序号	类型	发包/出租方	权属方/使用人	土地性质	建筑面积	占比	规划用途	实际用途	未取得权属证书的原因
1	自有	/	元盛和牛	农用地	833.40㎡	11.32%	/	办公	**违章建筑、无法取得**
2	自有	/	元盛和牛	工业用地	10,350㎡	**3.07%**	/	牛舍	已有不动产权证的土地上加建，**正在办理产证**
					150㎡	**0.17%**	**/**	**新锅炉房**	
3	自有	/	元盛和牛	工业用地	**27,512㎡**	**31.67%**	/	草料棚、配料区、粮囤、青贮窖、旧时附属房	**违章建筑、无法取得**
					600㎡	**0.18%**	**/**	**收牛棚**	
4	自有	/	龙江元盛	工业用地	5,425㎡	1.63%	/	新建牛待宰圈、新建收牛舍	已有不动产权证的土地上加建，**正在办理产证**
5	自有	/	龙江元盛	工业用地	18㎡	0.02%	/	地磅房	**违章建筑、无法取得**
6	**自有**	**/**	**雪牛分公司**	**农用地**	**5,808㎡**	1.75%	**/**	**新建犊牛舍**	**已有不动产权证的土地上加建，正在办理产证**

注：1、序号 1 同时涉及违规建筑占用 833.40 平方米土地的情形。

注 2、上文表格中的“占比”是指瑕疵不动产面积占发行人对应同类型（主要为三大类：生产设施、辅助设施中的管理用办公设施、其他辅助设施）不动产面积总和的比例。

综上，前述瑕疵土地、房产面积的占比均较小。

（二）前述不动产对应的收入、毛利、利润情况

上表序号 1 **主要**为和牛养殖的办公用房及占地，其不产生收入、利润；

序号 2、序号 4 及序号 6 主要是和牛养殖用的**生产**设施，其不产生收入、毛利、利润；

序号 3、序号 5 主要为其他辅助设施，其不产生收入、毛利、利润。

（三）瑕疵解决措施

1、可以取得不动产权证的

序号 2、序号 4 及序号 6 属于可以取得不动产权证的情形，就前述不动产，发行人向自然资源部门申请办理不动产权证，已获受理，且均经取得龙江县自然资源局于 2023 年 6 月 6 日的合规证明，证明不动产权证相关手续正在办理中，不构成重大违法行为，不会对其进行以任何形式的行政处罚。

2、无法取得不动产权证的

序号 1、序号 3 及序号 5 属于无法取得不动产权证的情形，就前述不动产，发行人瑕疵解决措施如下：

（1）政府出具专项合规证明

序号 1、3、5 目前已经分别取得了龙江县自然资源局出具的专项合规证明，证明不构成重大违法行为，不会对其进行任何形式的行政处罚。

（2）控股股东承担责任承诺

发行人控股股东威泰股份就此瑕疵出具承诺函，“如发行人或子公司所使用、拥有、租赁的土地、房产，因需按有关法律规定完善有关权属、行政许可或备案等手续，而被主管部门要求对该瑕疵进行整改而发生损失或支出，或因此导致发行人或其子公司无法继续占用使用有关土地、房产的，本公司将为其提前寻找合适的土地或房产，以保证其生产经营的持续稳定，并愿意承担发行人或其子公司因此所遭受的一切损失”。

发行人实际控制人林紫柏亦就此瑕疵出具承诺函，“如发行人或子公司所使用、拥有、租赁的土地、房产，因需按有关法律规定完善有关权属、行政许可或备案等手续，而被主管部门要求对该瑕疵进行整改而发生损失或支出，或因此导致发行人或其子公司无法继续占用使用有关土地、房产的，本人将为其提前寻找合适的土地或房产，以保证其生产经营的持续稳定，并愿意承担发行人或其子公司因此所遭受的一切损失”。

综上，上述瑕疵土地、房产在发行人经营土地、房产中占比较低，一部分为生产设施，一部分为办公类附属设施，另一部分为养殖相关简易附属设施，均不产生收入、毛利、利润，且可替代性强，对发行人生产经营不具重要性，

因此不构成本次发行上市的重大障碍。

五、保荐机构核查情况

（一）核查过程

就上述问题，保荐机构履行了包括但不限于如下核查程序：

1、查阅了发行人提供的不动产权证书；

2、查阅了发行人提供的土地使用权出让/转让合同；

3、查阅了发行人提供的土地、草原、牧场承包/承租协议；

4、查阅了发行人提供的土地征占用批复文件、设施农用地备案文件；

5、查阅了发行人实际控制人出具的承诺函；

6、查阅了发行人提供的未取得权属证书的房产情况说明。

7、查阅了发行人提供的不动产相关的专项合规证明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、**发行人及其子公司以承包或承租方式使用的土地共有 12 处，其中除佳木斯元泰租赁养殖场外，其他承包或承租方式取得的土地均已依法履行了必要的程序，且土地用途未变更。佳木斯元泰在工业用地上进行高端肉牛养殖的行为属于改变土地用途的情形，但佳木斯元泰就此情况不需要履行转变土地用途审批程序，该不动产的取得和使用具有合法合规性。**

2、**发行人目前无法办理不动产权证的建筑物或构筑物均为违章建筑，但被拆除的风险较小，**能够确保发行人长期使用，**如被要求搬迁或拆除，亦**不会对发行人的生产经营造成重大不利影响，不会对本次发行构成实质性障碍。

3、发行人上述未依法取得土地使用权的国有农用地进行办公室、门岗建设不符合现行法律、法规规定，但是用地面积较小，对发行人的日常经营不会产生重大不利影响，且龙江县自然资源局**已于 2023 年 6 月 6 日出具《证明》，确认：元盛和牛在该处未取得土地使用权的土地上建设的行为不构成重大违法行为，该局不会对元盛和牛处以任何形式的行政处罚。此外，发行人实际控制人**

林紫柏亦出具承诺函。据此，发行人上述违建的行为不构成重大违法违规，不构成本次发行上市的实质性障碍。

4、发行人 6 处瑕疵的房产、土地均不构成重大违法。上述房产、土地在发行人经营土地、房产中占比较低；且为办公或养殖的附属简易设施，均不产生收入、毛利、利润，且可替代性强，对发行人生产经营不具重要性；瑕疵解决措施完备，因此不构成本次发行上市的重大障碍。

六、律师核查情况

（一）核查过程

就上述问题，发行人律师履行了包括但不限于如下核查程序：

1、查阅了发行人提供的不动产权证书；

2、查阅了发行人提供的土地使用权出让/转让合同；

3、查阅了发行人提供的土地、草原、牧场承包/承租协议；

4、查阅了发行人提供的土地征占用批复文件、设施农用地备案文件；

5、查阅了发行人实际控制人出具的承诺函；

6、查阅了发行人提供的未取得权属证书的房产情况说明。

7、查阅了发行人提供的不动产相关的专项合规证明。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、发行人及其子公司以承包或承租方式使用的土地共有 12 处，其中除佳木斯元泰租赁养殖场外，其他承包或承租方式取得的土地均已依法履行了必要的程序，且土地用途未变更。佳木斯元泰在工业用地上进行高端肉牛养殖的行为属于改变土地用途的情形，但佳木斯元泰就此情况不需要履行转变土地用途审批程序，该不动产的取得和使用具有合法合规性。

2、发行人目前无法办理不动产权证的建筑物或构筑物均为违章建筑，但被拆除的风险较小，能够确保发行人长期使用，如被要求搬迁或拆除，亦不会对发行人的生产经营造成重大不利影响，不会对本次发行构成实质性障碍。

3、发行人上述未依法取得土地使用权的国有农用地进行办公室、门岗建设不符合现行法律、法规规定，但是用地面积较小，地上建筑均为农业附属设施，对发行人的日常经营不会产生重大不利影响，且龙江县自然资源局**已于2023年6月6日出具《证明》，确认：元盛和牛在该处未取得土地使用权的土地上建设的行为不构成重大违法行为，该局不会对元盛和牛处以任何形式的行政处罚。此外，发行人实际控制人林紫柏亦出具承诺函。据此，发行人上述违建的行为不构成重大违法违规，不构成本次发行上市的实质性障碍。**

4、发行人6处瑕疵的房产、土地均不构成重大违法。上述房产、土地在发行人经营土地、房产中占比较低；且为办公或养殖的附属简易设施，均不产生收入、毛利、利润，且可替代性强，对发行人生产经营不具重要性；瑕疵解决措施完备，因此不构成本次发行上市的重大障碍。

7.关于其他合规事项

申报材料显示：

（1）报告期各期，劳务外包人数分别为 351 人、329 人、199 人和 154 人，存在接受前员工持股或任职的公司劳务外包服务的情形。

（2）报告期各期末，发行人劳务派遣员工人数分别为 30、34、39 人和 14 人，分别占元盛制造用工人数的 6.82%、7.89%、9.13%和 3.72%。

（3）2018 年 7 月，发行人存在未弥补亏损的情况下，向股东分配股利 1900 万元，董事会、监事会存在未按时换届的情形。

（4）发行人原董事叶建宏 2021 年 6 月开始担任公司董事。2022 年 2 月，其担任执行董事和总经理的公司被吊销营业执照，直至 2022 年 10 月叶建宏才卸任董事。

（5）报告期内，龙江元力、和牛生物科技、龙江华牛在 2019-2021 年未办理取水许可证，同时也未安装水表并未缴纳水费。

请发行人：

（1）说明劳务外包与劳务派遣人员所从事工作的具体工序内容，相关事项认定为劳务外包而非劳务派遣的依据是否充分，是否存在以劳务外包形式规避劳务派遣相关法律义务的情况，向前员工持股或任职的公司采购劳务外包服务价格公允性。

（2）说明存在未弥补亏损的情形下，向股东分配股利的原因和合理性，与公司当时所处的阶段和资金需求情况是否匹配，相关股利分配资金流向。

（3）说明叶建宏对相关公司被吊销营业执照是否负有个人责任，其未被及时解除董事职务的原因和合理性，公司董事会、监事会未按时换届的原因，发行人公司治理是否有效。

（4）结合相关法律法规的具体规定，说明龙江元力、和牛生物科技、龙江华牛在 2019-2021 年未办理取水许可证，未安装水表并未缴纳水费的行为发生原因，是否构成重大违法违规，发行人内部管理制度是否建立健全并有效执行。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、说明劳务外包与劳务派遣人员所从事工作的具体工序内容，相关事项认定为劳务外包而非劳务派遣的依据是否充分，是否存在以劳务外包形式规避劳务派遣相关法律义务的情况，向前员工持股或任职的公司采购劳务外包服务价格公允性。

（一）说明劳务外包与劳务派遣人员所从事工作的具体工序内容

报告期内，发行人劳务外包与劳务派遣人员的情况如下：

1、劳务外包

（1）劳务外包基本情况

发行人注册地及主要经营所在地为龙江县等区域，当地务农人员较多，同时受经济发展影响，存在一定的人口外流，从而使得务工人员基数不大。为满足用工需求，减少农忙季节员工出勤不稳定对发行人经营造成的影响，报告期内发行人存在通过外包形式解决用工需求问题，劳务外包主要包括肉制品加工、包装等对个人技能要求不高的工种。

（2）发行人采购劳务外包主要工序内容

劳务外包公司有专业的劳务管理能力、通畅的劳动力供应渠道和充足的劳动力供应能力，发行人通过与劳务外包公司合作，可以有效解决发行人经营用工问题。

报告期内发行人劳务外包具体工序内容如下：

类别	生鲜肉制品	调理肉制品	畜牧养殖
工序内容	剔骨、修割、包装等	原料肉修割、定型、脱膜、切丝/切丁、包装、装箱等	牛只饲喂、清粪、上料上水、牛栏维护修理等

2、劳务派遣

（1）劳务派遣基本情况

报告期各期，**发行人**子公司元盛制造存在劳务派遣情况。劳务派遣用工人员所从事的岗位为操作工，主要从事肉制品整理、包装等工作，相关岗位可替代性较强；**发行人**按照相关法律法规的规定，依法支付劳务派遣员工的劳动报酬，劳务派遣员工享有与公司同岗位或相近岗位劳动者同工同酬的权利。

（2）发行人采购劳务派遣主要工序内容

发行人劳务派遣人员主要为肉制品深加工生产线上的辅助岗位，从事整理和包装工作。

（二）相关事项认定为劳务外包而非劳务派遣的依据是否充分，是否存在以劳务外包形式规避劳务派遣相关法律义务的情况

1、劳务派遣、劳务外包定义及差异

（1）定义

根据《中华人民共和国民法典》**《中华人民共和国劳动法》**《中华人民共和国劳动合同法》《中华人民共和国劳动合同法实施条例》《劳务派遣暂行规定》等法律法规的规定，**劳务派遣是指**劳务派遣单位和用工单位根据上述法律法规签订劳务派遣协议，劳务派遣单位与被派遣劳动者签订劳动合同，然后向用工单位派出该员工，接受用工单位的指挥、监督管理的一种用工方式。**劳务外包是指**企业将部分业务或职能工作发包给相关外包服务机构，由该机构自行安排人员按照企业的要求完成相应的业务或工作，企业以业务完成量或岗位人员**业务**开展情况与外包服务机构进行结算的服务模式。

（2）两者差异分析

劳务外包与劳务派遣在合同形式及主要合同条款、劳务人员管理、员工薪酬结算和支付、劳务费结算和支付方式等方面存在差异。结合劳务外包与劳务派遣的差异，对发行人的上述劳务关系的具体分析如下：

内容	劳务派遣	劳务外包	发行人实际情况
合同形式及主要合同条款	劳务派遣公司与用工单位签订劳务派遣协议，约定派遣岗位名称和岗位性质、工作地点、派遣人员数量、派遣期限、劳动报酬和社会保险费用的数额与支付方式等事项。	劳务外包公司与发包方签订外包协议，一般约定外包服务内容、服务定价、费用结算等事项。	发行人与劳务外包公司均直接签订了合同，约定发行人作为发包单位，根据自身经营管理需要，将部分涉及到生鲜肉制品、调理肉制品、畜牧养殖过程中的部分工作交由劳务外包公司承包。劳务外包公司自行选派工作人员完成其承揽的项目。

内容	劳务派遣	劳务外包	发行人实际情况
劳务人员管理	用工单位负责劳务派遣员工的日常管理，劳务派遣员工必须按照用工单位确定的工作组织形式和工作时间安排进行劳动，接受用工单位的管理和监督。	劳务外包公司直接管理外包员工，发包方不直接管理外包员工。	劳务外包公司与其员工直接建立劳动合同关系，并对其进行管理，履行用人单位义务、承担用人单位责任。
员工薪酬结算和支付	用工单位直接向派遣员工支付报酬（部分情况存在由劳务公司代收代付），且应实行同工同酬。	劳务外包公司自主决定外包人员薪酬标准，并向外包员工支付报酬。	劳务外包公司负责为员工依法办理劳动用工手续，在员工的聘用、辞退保险、奖惩升降、劳动保护等事项上依法保障外包服务人员的合法权益。
劳务费结算和支付方式	用工单位向劳务派遣公司按所派员工的数量支付派遣费用。	发包方与劳务外包公司以工作内容和工作结果为基础进行结算，发包方向劳务外包公司支付外包费用。	发行人有权根据约定的服务标准，对劳务外包公司的成果进行评估和验收，根据服务项目工作量结算并支付外包费用。

2、发行人劳务劳务外包认定

（1）发行人劳务外包的情况

发行人向劳务外包公司采购外包服务，并与劳务外包公司签订了劳务外包合同。劳务外包合同明确发行人将部分工作交由劳务外包公司承包，双方根据工作量进行结算；劳务外包公司与外包员工直接建立劳动合同关系，对其日常工作、人事奖惩等进行管理，履行用人单位义务、承担用人单位责任；发行人不直接与外包员工签订劳动合同、支付员工工资或缴纳社保，不直接管理外包员工。

（2）发行人劳务外包的合理性

发行人主要业务包括食品加工、饲料销售、冻精销售以及畜牧养殖。食品加工业务以及畜牧养殖业务在经营过程中，需要较多的人力从事非核心岗位的工作，例如简单生产加工或看顾饲养。发行人的肉制品的流水线式加工技术对工人的技术要求较低，同时，发行人的主要经营所在地为龙江县等区域，当地主要是务农人员，多数人有饲养小型牲畜的基本经验，学习牛只饲养的相关知识一般相对容易，因此发行人采用劳务外包形式具有商业合理性。

因此，发行人与劳务外包公司之间的劳务关系为劳务外包关系而非劳务派遣关系，不存在以劳务外包规避劳务派遣的情形。

（三）向前员工持股或任职的公司采购劳务外包服务价格公允性

2019 年至 2022 年末，发行人向前员工持股或任职的公司采购劳务外包服务情况如下：

单位：万元

公司名称	成立日期	前员工持股情况	关联交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
绥中县鼎聘劳务服务有限公司（“鼎聘”）	2016 年 5 月 27 日	前员工持股 60%	接受劳务外包服务	-	-	-	1,137.41
黑龙江三牛畜牧服务有限公司（“三牛畜牧”）	2016 年 9 月 12 日	前员工持股 60%	接受劳务外包服务	-	-	-	522.87

1、采购劳务外包情况

鼎聘与三牛畜牧在 2019 年为公司提供外包服务，外包**服务**人员劳务费用按生产成本（劳动量）一定比例（基准+浮动）计算。具体各类型外包服务的费用标准如下：

业务线条	外包业务类型	费用标准
肉制品加工业务	调理肉制品	当月调理肉制品生产成本的 4%（根据当月实际情况可上下浮动 2%）
	生鲜肉制品	当月生鲜肉制品生产成本的 2%（根据当月实际情况可上下浮动 1%）
	其他辅助业务	根据同类业务上年费用标准确定
养殖业务	畜牧养殖	当月生产成本的 7%（根据当月实际情况可上下浮动 3%）

发行人于 2019 年下半年开始与中和人力（梅河口）资源服务有限公司（“中和人力”），中和人力与发行人无关联关系，发行人与中和人力约定的外包服务费用标准与鼎聘及三牛畜牧的约定一致，具体如下：

业务线条	外包业务类型	费用标准
肉制品加工业务	调理肉制品	当月调理肉制品生产成本的 4%（根据当月实际情况可上下浮动 2%）
	生鲜肉制品	当月生鲜肉制品生产成本的 2%（根据当月实际情况可上下浮动 1%）
	其他辅助业务	根据同类业务上年费用标准确定
养殖业务	畜牧养殖	当月生产成本的 7%（根据当月实际情况可上下浮动 3%）

2、发行人劳务外包支出情况

报告期内，发行人劳务外包人员劳务费用按生产成本（劳动量）一定比例（基准+浮动）计算，通过对发行人各岗位劳务外包人员劳务费用抽样计算，发行人各岗位劳务外包人员平均时薪分别为 19.10 元/小时、18.54 元/小时、13.77 元/小时、15.25 元/小时、13.81 元/小时，发行人同岗位同时段正式员工薪酬抽样计算的平均薪酬分别为 18.46 元/小时、18.31 元/小时、13.45 元/小时、15.10 元/小时、13.53 元/小时。具体明细如下：

项目	岗位	类别	姓名	出勤（天数）	总计（工时）	薪资总额（元）	平均小时工资（元/小时）	平均岗位时薪（元/小时）
生鲜肉制品	剔骨工	正式职工	夏*学	29	303.50	5,548.00	18.28	18.46
			黄*	29	289.50	5,397.00	18.64	
		外包人员	吴*庆	30	298.50	5,573.00	18.67	19.10
			史*利	30	296.00	5,780.00	19.53	
	修割工	正式职工	孟*霞	29	285.50	5,261.00	18.43	18.31
			李*	30	296.50	5,396.00	18.20	
		外包人员	王*英	30	302.00	5,498.00	18.21	18.54
			杜*苹	29	288.50	5,443.00	18.87	
	包装工	正式职工	李*涛	30	300.00	4,044.00	13.48	13.45
			王*	30	300.00	4,024.00	13.41	
		外包人员	娄*锋	30	266.00	3,670.00	13.80	13.77
			石*友	30	300.00	4,124.00	13.75	
调理肉制品	工人	正式职工	赵*海	30	346.50	5,250.00	15.15	15.10
			张*娟	30	331.00	4,984.00	15.06	
		外包人员	韩*春	30	300.00	4,764.00	15.88	15.25
			段*香	30	300.00	4,386.00	14.62	
畜牧养殖	饲养员	正式职工	赵*宝	28	280.00	3,750.00	13.39	13.53
			王*	28	280.00	3,825.00	13.66	
		外包人员	郝*江	30	300.00	4,125.00	13.75	13.81
			王*杰	29	290.00	4,020.00	13.86	

发行人同岗位劳务外包人员与正式员工工资标准基本一致，且均高于黑龙江省最低薪酬标准。

综上，发行人 2019 年与前员工参股的外包服务公司的交易价格具有公允

性。

二、说明存在未弥补亏损的情形下，向股东分配股利的原因和合理性，与公司当时所处的阶段和资金需求情况是否匹配，相关股利分配资金流向。

（一）说明存在未弥补亏损的情形下，向股东分配股利的原因和合理性

1、发行人超额分配股利的基本情况、整改措施

（1）基本情况

2018 年 7 月 16 日，龙江元茂董事会通过《龙江元茂畜牧培育养殖有限公司利润分配事宜》的决议，“董事会现任成员一致同意以本公司截至 2017 年 12 月 31 日经审计的财务报表为依据，向本公司唯一股东威泰股份有限公司分配利润人民币 1,900.00 万元。”

2018 年 7 月 23 日，龙江元茂股东通过《龙江元茂畜牧培育养殖有限公司利润分配事宜》的决定，“同意以本公司截至 2017 年 12 月 31 日经审计的财务报表为依据，向本公司唯一股东威泰股份分配利润人民币 1,900.00 万元。”

2018 年 5 月 31 日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所出具了“天健深审（2018）929 号”《龙江元茂畜牧培育养殖有限公司审计报告》，截至 2017 年 12 月 31 日，龙江元茂未分配利润余额为-124.15 万元。

根据《龙江元茂畜牧培育养殖有限公司章程》第四十五条，“公司上一个会计年度亏损未弥补前不得分配，上一个会计年度未分配的利润，可并入本年度的利润分配。”

截至 2017 年 12 月 31 日，龙江元茂存在未弥补亏损。2018 年 7 月通过董事会决议、单一股东决定形成超额分配股利人民币 1,900.00 万元。

（2）整改措施

2020 年 12 月 1 日，公司董事会通过《关于同意公司以后续经营利润弥补超分利润的议案》的决议。

2020 年 12 月 16 日，公司 2020 年第三次临时股东大会通过《关于全体股东一致同意公司以后续经营利润弥补超分利润的议案》，公司全体股东一致同意并确认如下内容：

①公司全体股东在以增资或股权转让方式入股元盛和牛及认缴/实缴出资前，均已经知晓上述元盛和牛由威泰股份 100%持股期间所发生的利润超额分配事项。

②公司全体股东充分了解并理解上述利润超额分配事项产生的原因，理解威泰股份及拟置换股东并未从中获得利益，元盛和牛也并未因此遭受损失。

③公司全体股东现在/将来均不会要求威泰股份及拟置换股东将上述超额分配的利润退回，也不会因本次利润超额分配事项追究威泰股份及拟置换股东的任何责任。

④全体股东一致同意公司以后续经营利润弥补上述超额分配利润。

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人实现的净利润已经全额弥补超额分配金额。

2、存在未弥补亏损的情形下，向股东分配股利的原因和合理性

（1）向股东分配股利的原因及过程

具体过程详见上文第（四）问之第 1 条之“（2）红筹架构拆除过程中相关实体的资金来源、资金支付情况，是否存在向控股股东及其关联方进行利益输送的情形”中的回复内容。

（2）向股东分配股利的合理性

本次增资引进的 Horizon Venture Limited 等 10 名股东均为拆除境外架构时龙江元茂的间接股东或其指定的主体，境外架构拆除前后，Horizon Venture Limited 等 10 名股东持有龙江元茂最终权益未发生变化。

综上，龙江元茂向股东分配股利是为了配合完成境外间接股东转换为直接股东，分配股利金额人民币 1,900.00 万元，税后金额 1,710.00 万元。股利分配具有合理性。

（二）与公司当时所处的阶段和资金需求情况是否匹配

2018 年发行人进行股利分配时，公司处在根据上市计划进行股权架构调整阶段。发行人进行股利分配后，转换后股东将税后股利分配款项增资进入公司，资金循环时间较短，且增资金额 4,764.75 万元（包括上海元盛的股利分配

的税后利润 3,054.75 万元）远大于公司分配的股利 1,900 万元，对发行人的现金流影响较小，故公司进行股利分配时和资金需求相匹配。

（三）相关股利分配资金流向

本次利润分配 1,900.00 万元，其中 2019 年 3 月 21 日，龙江元茂将税后股利 1,710.00 万元通过中国银行转账汇款给威泰股份，转账附言“利润分配汇出”；2019 年 4 月 8 日，龙江元茂通过银行转账向国家税务总局龙江县税务局缴纳代扣代缴企业所得税 190.00 万元。2019 年 3 月 28 日，龙江元茂收到威泰股份 1,710.00 万元，中国银行境外收入申报单交易附言“投资资本金”。

三、说明叶建宏对相关公司被吊销营业执照是否负有个人责任，其未被及时解除董事职务的原因和合理性，公司董事会、监事会未按时换届的原因，发行人公司治理是否有效

（一）说明叶建宏对相关公司被吊销营业执照是否负有个人责任

1、鸿鹄会吊销营业执照情况

根据叶建宏的访谈记录及公开渠道查询，叶建宏担任鸿鹄荟（厦门）股权投资基金管理有限公司（以下简称“鸿鹄荟”）（中国台湾籍股东洪筱芸持股 60%，中国香港籍股东姚中远持股 40%）法定代表人兼执行董事，从未持有过鸿鹄荟任何股权。

鸿鹄荟于 2017 年 4 月 19 日成立，2019 年第二季度，叶建宏本人管理的股权投资公司拟与鸿鹄荟合作海外项目。为促进项目合作，叶建宏于 2019 年 10 月 29 日受委托担任鸿鹄荟法定代表人兼执行董事。**但后续该海外合作项目终止，**鸿鹄荟从成立至今未从事任何经营活动、未开展业务。

由于鸿鹄荟长期未从事生产经营活动，**2020 年 8 月 3 日，厦门市市场监督管理局根据《企业信息公示暂行条例》第八条的规定，决定将鸿鹄荟列入经营异常名录。**且自 2020 年 1 月起至本问询函回复出具之日，鸿鹄荟股东洪筱芸一直失联。鸿鹄荟无法进行任何工商自主注销事宜。2022 年 2 月 8 日，厦门市场监督管理部门**决定**吊销鸿鹄荟**的**营业执照。

2、叶建宏针对营业执照吊销的处理措施

吊销前：叶建宏**持续**与股东姚中远沟通联系，要求更换法定代表人、辞去执行董事职务，但因股东洪筱芸失联，鸿鹄荟无法**形成有效的**股东会决议。同时，2022 年 1 月 27 日，**叶建宏**委托上海海颂律师事务所郑力铭律师，向鸿鹄荟及 2 位股东发送《律师函》，表明不再担任鸿鹄荟法定代表人及执行董事，并要求鸿鹄荟股东会出具免职决议。

吊销后：自了解鸿鹄荟存在相关吊销情况后，2022 年 6 月 1 日，**叶建宏**委托福建厦门海毅信财务管理咨询公司办理公司吊销后恢复营业及重新注销**手续**。但由于恢复营业，仍旧需要股东会决议，而股东洪筱芸仍然处于失联状态，因此叶建宏仍然**无法完成**辞去鸿鹄荟执行董事职务**事项在市场监督管理局的变更手续及公示。**

综上，鸿鹄荟因长期未从事生产经营活动被吊销，**主要原因是大股东长期失联，鸿鹄荟无法正常开展生产经营活动，**叶建宏不负有个人责任。

（二）叶建宏未被及时解除董事职务的原因和合理性

根据《公司法》第 146 条规定：“有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：…（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年；…”，上已述及，叶建宏**对鸿鹄荟被吊销**不负有个人责任，故叶建宏董事任职资格不存在瑕疵，也无需及时解除其董事职务。

叶建宏未能认识到鸿鹄荟被吊销可能影响其董事任职资格，未能及时告知公司前述事项。公司未及时了解到叶建宏兼职法定代表人及执行董事**的**公司存在被吊销情形，所以未及时解除其董事职务。基于审慎性原则，叶建宏遂主动提出辞任发行人董事职务。虽然叶建宏对鸿鹄荟被吊销不负有个人责任，但是公司在知晓相关情况后，及时改选了董事会董事，并于 2022 年 10 月 8 日召开了 2022 年第二次临时股东大会，选举了新的董事会董事，叶建宏卸任发行人董事职务。

（三）公司董事会、监事会未按时换届的原因，发行人公司治理是否有效

1、公司董事会、监事会未按时换届的原因

根据发行人的《关于董事会、监事会未按时换届的原因说明》，发行人第

一届董事会董事、监事会监事的任期于 2022 年 7 月 22 日届满，但是**彼**时发行人正在协同华龙证券、毕马威、君伦回复中国证监会《龙江元盛和牛产业股份有限公司首次公开发行股票申请文件反馈意见函》及发行人 2022 年半年度财务报告审计工作，为确保公司董事会、监事会相关工作的连续性和稳定性，**发行人**决定将换届选举工作适当延期。在新一届董事会、监事会换届选举完成之前，发行人第一届董事会全体成员及第一届监事会全体成员仍根据《公司法》等法律法规和《公司章程》的有关规定继续履行其相应的义务和职责。公司董事会、监事会的延期换届未对公司的正常经营生产造成不利影响。公司已于 2022 年 10 月 8 日召开了 2022 年第二次临时股东大会选举产生新一届董事会及监事会成员。

2、发行人公司治理情况

发行人自整体变更设立以来，已按照《公司法》《证券法》等法律法规以及《公司章程》的要求，建立健全了规范的公司治理结构。同时，发行人参照上市公司的标准逐步建立独立董事、董事会秘书、审计委员会等制度，并逐步建立和完善了相关规章。截至本问询回复出具之日，发行人的股东大会、董事会、监事会、独立董事及董事会秘书均能按照上市公司治理规范性文件及《公司章程》等独立有效运行。

（1）股东大会运行情况

发行人自整体变更设立以来，股东大会一直按照《公司法》和《公司章程》的规定规范运作。股东大会对订立和修改公司章程、选举公司董事、监事、聘请独立董事、建立股东大会议事规则、董事会专门委员会议案、关联交易制度、对外投资管理制度、独立董事工作制度等事项作出有效决议。

自发行人整体变更设立之日起至本问询回复出具之日，发行人共召开了 10 次股东大会，历次会议通知方式、召开方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面符合《公司法》《公司章程》的规定，会议记录完整规范，股东依法履行了《公司法》《公司章程》所赋予的权利和义务。

历次股东大会召开情况如下：

序号	会议召开时间	会议届次	出席会议情况
1	2019 年 7 月 13 日	创立大会暨 2019 年第一次股东大会	全体股东、董监高
2	2020 年 2 月 19 日	2020 年第一次临时股东大会	全体股东、董监高
3	2020 年 6 月 15 日	2019 年年度股东大会	23 位股东中 22 位股东出席、全体董监高
4	2020 年 11 月 3 日	2020 年第二次临时股东大会	全体股东、董监高
5	2020 年 12 月 16 日	2020 年第三次临时股东大会	全体股东、董监高
6	2021 年 6 月 5 日	2020 年年度股东大会	25 位股东中 24 位股东出席、全体董监高
7	2021 年 8 月 2 日	2021 年第一次临时股东大会	全体股东、董监高
8	2022 年 7 月 20 日	2021 年年度股东大会	全体股东、董监高
9	2022 年 7 月 26 日	2022 年第一次临时股东大会	全体股东、董监高
10	2022 年 10 月 8 日	2022 年第二次临时股东大会	25 位股东中 24 位股东出席、董监高

（2）董事会运行情况

自发行人整体变更设立之日起至本问询回复出具之日，共召开了 **20** 次董事会会议，历次会议通知方式、召开方式、议事程序、表决方式、决议内容均符合《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》的规定，会议记录完整规范，董事会成员依法忠实履行了《公司法》《公司章程》所赋予的权利和义务。

历次董事会召开情况如下：

序号	会议召开时间	会议届次	出席会议情况
1	2019 年 7 月 13 日	第一届董事会第一次会议	全体董事
2	2020 年 2 月 4 日	第一届董事会第二次会议	全体董事
3	2020 年 5 月 26 日	第一届董事会第三次会议	全体董事
4	2020 年 10 月 19 日	第一届董事会第四次会议	全体董事
5	2020 年 12 月 1 日	第一届董事会第五次会议	全体董事
6	2021 年 5 月 5 日	第一届董事会第六次会议	全体董事
7	2021 年 6 月 24 日	第一届董事会第七次会议	全体董事
8	2021 年 7 月 15 日	第一届董事会第八次会议	全体董事
9	2021 年 9 月 13 日	第一届董事会第九次会议	全体董事
10	2021 年 12 月 31 日	第一届董事会第十次会议	全体董事
11	2022 年 2 月 25 日	第一届董事会第十一次会议	全体董事
12	2022 年 6 月 30 日	第一届董事会第十二次会议	全体董事
13	2022 年 7 月 22 日	第一届董事会第十三次会议	全体董事

序号	会议召开时间	会议届次	出席会议情况
14	2022 年 8 月 4 日	第一届董事会第十四次会议	全体董事
15	2022 年 9 月 23 日	第一届董事会第十五次会议	全体董事
16	2022 年 10 月 8 日	第二届董事会第一次会议	全体董事
17	2022 年 10 月 25 日	第二届董事会第二次会议	全体董事
18	2022 年 11 月 13 日	第二届董事会第三次会议	全体董事
19	2022 年 12 月 30 日	第二届董事会第四次会议	全体董事
20	**2023 年 6 月 19 日**	**第二届董事会第五次会议**	**全体董事**

（3）监事会运行情况

自发行人整体变更设立之日起至本问询回复出具之日，发行人共召开 10 次监事会会议，历次会议通知方式、召开方式、议事程序、表决方式、决议内容均符合《公司法》《公司章程》《监事会议事规则》的规定，会议记录完整规范，监事会成员依法忠实履行了《公司法》《公司章程》所赋予的权利和义务。

历次监事会召开情况如下：

序号	会议召开时间	会议届次	出席情况
1	2019 年 7 月 13 日	第一届监事会第一次会议	全体监事
2	2020 年 2 月 4 日	第一届监事会第二次会议	全体监事
3	2020 年 5 月 26 日	第一届监事会第三次会议	全体监事
4	2020 年 12 月 1 日	第一届监事会第四次会议	全体监事
5	2021 年 5 月 5 日	第一届监事会第五次会议	全体监事
6	2021 年 7 月 15 日	第一届监事会第六次会议	全体监事
7	2022 年 6 月 30 日	第一届监事会第七次会议	全体监事
8	2022 年 9 月 23 日	第一届监事会第八次会议	全体监事
9	2022 年 10 月 8 日	第二届监事会第一次会议	全体监事
10	**2023 年 6 月 19 日**	**第二届监事会第二次会议**	**全体监事**

（4）独立董事运行履职情况

2019 年 7 月 13 日，发行人创立大会暨第一次股东大会同意聘任胡继晔（于 2021 年 4 月辞职）、杨金观、黄德民担任公司的独立董事，其中杨金观为会计专业人士；2021 年 6 月 5 日，因原独立董事胡继晔辞职，股东大会补选郭俊为独立董事。2022 年第二次临时股东大会**改选第二届董事会时，选举**郭俊、

杨金观、黄德民担任公司的独立董事，其中杨金观为会计专业人士。本公司 9 名董事成员中，独立董事为 3 人，占董事总数的三分之一以上，符合中国证监会关于上市公司独立董事人数的要求。2019 年 7 月 13 日，公司第一届董事会第一次会议通过了《独立董事工作制度》。

自 2019 年 7 月公司**选举**独立董事以来，独立董事根据公司章程的规定，遵循《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》出席股东大会、董事会，积极参与议案讨论，独立行使表决权。各位独立董事根据自身的专长，分别担任董事会下属各专门委员会委员，结合公司实际情况，在完善公司法人治理结构、提高公司决策水平等方面提出积极的建议，发挥了较好的作用。

（5）董事会秘书运行履职情况

董事会设董事会秘书一名，董事会秘书是公司高级管理人员。董事会秘书由董事长提名，经董事会聘任或解聘，并对董事会负责。2019 年 7 月 13 日，公司第一届董事会第一次会议通过了《董事会秘书工作细则》并聘任凌真新为董事会秘书，2020 年 10 月 15 日，凌真新因个人原因辞任董事会秘书职务，2020 年 10 月 19 日，发行人召开第一届董事会第四次会议，通过《关于更换公司董事会秘书的议案》，聘任蔡承达为新任董事会秘书；2022 年 10 月 8 日，发行人召开第二届董事会第一次会议，通过《关于聘任公司董事会秘书的议案》，聘任蔡承达为新任董事会秘书。聘任期限为本届董事会届满为止。

公司董事会秘书自任职以来，严格按照《公司章程》和《董事会秘书工作细则》有关规定履行职责，认真筹备董事会和股东大会，并及时向公司股东、董事通报公司的有关信息，与股东建立了良好的关系，为完善公司治理结构、股东大会、董事会正常运行发挥了应有的作用。

综上，发行人具有健全的股东大会、董事会、监事会等组织机构以及独立董事及董事会秘书制度，上述组织机构及制度的设置符合相关法律、法规和规范性文件的规定；发行人整体变更设立后的历次股东大会、董事会、监事会的召集、召开、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。独立董事及董事会秘书制度运行良好，发挥了应有的作用。发行人公司治理有效。

四、结合相关法律法规的具体规定，说明龙江元力、和牛生物科技、龙江华牛在 2019-2021 年未办理取水许可证，未安装水表并未缴纳水费的行为发生原因，是否构成重大违法违规，发行人内部管理制度是否建立健全并有效执行

（一）结合相关法律法规的具体规定，说明龙江元力、和牛生物科技、龙江华牛在 2019-2021 年未办理取水许可证，未安装水表并未缴纳水费的行为发生原因，是否构成重大违法违规

1、未办理取水证、未安装水表并未缴纳水费的原因

（1）龙江元力

2017 年 5 月，龙江元盛与哈拉海乡人民政府签署《关于龙江现代化牧业示范场承包协议书》（以下简称“《原协议》”），哈拉海乡人民政府将“龙江现代化牧业示范场”发包给龙江元盛，期限为 2017 年 5 月 1 日至 2037 年 5 月 1 日。

2018 年 8 月 10 日，龙江元盛、哈拉海乡人民政府、龙江元力签署《关于龙江现代化牧业示范场承包协议书之转让协议书》（以下简称“《转让协议》”），三方一致同意，龙江元盛退出《原协议》，龙江元盛在《原协议》中的所有权利、义务由龙江元力享有和承担。

如上**所述**，龙江元力**所承包的养殖场并非自建，而**是从哈拉海乡人民政府**处**承包**的已经建设完成的**养殖场所，**承包时该养殖场已经包含建设完成的地下水取水井及取水设施，但是彼时**该养殖场所并未办理取水许可证，也未安装水表并未缴纳水费。龙江元力实际**承包**该养殖场时，**就直接承接并使用该养殖场取水设施，未能充分考虑到取水相关的合规事项，导致未及时办理取水许可以及安装水表计量装置。后续进行上市合规整改时，龙江元力**积极推动办理取水证、安装水表计量装置。2022 年 7 月 28 日，龙江元力取得**了**《取水许可证》并安装了水表计量装置。

2023 年 5 月 17 日，龙江县水资源服务中心出具证明，证明龙江元力自设立以来至 2023 年 3 月 31 日，不存在重大违法违规行为，不存在因违反水资源管理相关法律、法规而受到其行政处罚的情形。

（2）和牛生物科技

和牛生物科技在生产经营中存在自己建设取水井并使用地下水的情形，和牛生物科技未能充分考虑到取水相关的合规事项，导致未及时办理取水许可以及安装水表计量装置。后续进行上市合规整改时，和牛生物科技积极推动办理取水证、安装水表计量装置。2022 年 7 月 28 日，**和牛生物科技**取得《取水许可证》并安装了水表计量装置。

2023 年 5 月 17 日，龙江县水资源服务中心出具证明，证明和牛生物科技自设立以来至 2023 年 3 月 31 日，不存在重大违法违规行为，不存在因违反水资源管理相关法律、法规而受到其行政处罚的情形。

（3）龙江华牛

2019 年 11 月 25 日，龙江华牛与龙江县龙城建设投资发展有限责任公司签署《牧场租赁协议》，约定龙江县龙城建设投资发展有限责任公司将位于哈拉海乡红旗村的和辉牧场发包给龙江华牛，期限为 2019 年 11 月 25 日至 2024 年 11 月 24 日。

如上所述，龙江华牛**所承包的养殖场并非自建，而是从龙江县龙城建设投资发展有限责任公司承包的已经建设完成的养殖场，租赁时该养殖场已经包含建设完成的地下水取水井及取水设施，但是彼时该养殖场所并未办理取水许可证，也未安装水表并未缴纳水费。龙江华牛实际承包该养殖场时，就直接承接并使用该养殖场取水设施，未能充分考虑到取水相关的合规事项，导致未及时办理取水许可以及安装水表计量装置。龙江华牛未能全面充分考虑到相关情形，后续进行上市合规整改时，龙江华牛**积极推动办理取水证、安装水表计量装置。2022 年 7 月 28 日，龙江华牛取得**了**《取水许可证》并安装了水表计量装置。

2023 年 5 月 17 日，龙江县水资源服务中心出具证明，证明龙江华牛自设立以来至 2023 年 3 月 31 日，不存在重大违法违规行为，不存在因违反水资源管理相关法律、法规而受到其行政处罚的情形。

2、未办理取水证、未安装水表并未缴纳水费的影响

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》第三条：“关于《首次公开发行股

票注册管理办法》第十三条‘国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为’的理解与适用。有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法行为：

1．违法行为轻微、罚款数额较小；

2．相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形；

3．有权机关证明该行为不属于重大违法。”

据此，龙江元力、和牛生物科技、龙江华牛虽存在未及时办理取水许可证的情形，但均已经按要求完成整改，并未因未办理取水许可证、未安装水表并未缴纳水费的行为受到行政处罚，并且龙江县水资源服务中心出具了相关证明，证明龙江元力、和牛生物科技、龙江华牛不存在重大违法违规行为，不存在因违反水资源管理相关法律、法规而受到其行政处罚的情形。

综上，龙江元力、和牛生物科技、龙江华牛在 2019-2021 年未办理取水许可证，未安装水表并未缴纳水费的行为不构成重大违法违规。

（二）发行人内部管理制度是否建立健全并有效执行

1、发行人内部管理制度的建立过程

公司整体变更设立之日起，发行人股东大会重新选举产生公司董事会、监事会，进一步完善公司内部决策程序，发挥独立董事、监事在公司内部决策中的作用。同时，公司召开股东大会审议通过了新的《公司章程》，明确规定了公司董事会和股东大会对对外投资、对外担保、关联交易等事项的审议权限和审议程序。发行人董事会下设专门委员会，聘请了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员，具有健全的组织机构。

2、发行人内部管理制度的执行情况

自公司整体变更设立之日起至本问询回复出具之日，发行人董事会、监事会、股东大会分别召开了 20 次、10 次、10 次会议。公司对截至 2022 年 12 月 31 日内部控制的有效性进行了自我评价，认为公司截至 2022 年 12 月 31 日与会计报表相关的所有重大方面的内部控制是有效的，不存在重大缺陷。毕马威出具了毕马威华振审字第 2307742 号《内部控制审核报告》，认为：公司于 2022 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了按照《企业内部控制基本规范》标准

建立的与财务报表相关的有效的内部控制。

综上所述，目前公司内部管理制度已经建立健全，相关内部管理制度能够得到有效执行。

五、保荐机构核查情况

（一）核查过程

就上述问题，保荐机构履行了包括但不限于如下核查程序：

1、查阅了发行人关于劳务外包和劳务派遣人员的相关说明；

2、查阅了劳务外包公司相关劳务外包人员的工资明细；

3、查阅了发行人与劳务外包公司签署的相关合同；

4、查阅了发行人、上海元盛股利分配董事会决议、股东决议，发行人2020年第三次临时股东大会决议；

5、查阅了《龙江元茂畜牧培育养殖有限公司章程》；

6、查阅了天健会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所出具的审计报告**（天健深审（2018）929号）**；

7、查阅了和股权架构调整相关的《股权结构调整及权益保障框架协议》《委托付款协议》等；

8、查阅了龙江元茂、上海元盛支付股利**的**银行回单**以及**龙江元茂收到增资款**的**银行回单；

9、对叶建宏关于其担任法定代表人兼执行董事的公司被吊销营业执照的**事项**访谈记录；

10、通过企业信用信息公示系统及企查查等渠道查询了鸿鹄荟被吊销营业执照情况；

11、查阅了发行人历次股东（大）会、董事会、监事会的全套会议文件；

12、查阅了发行人关于董事会、监事会未按时换届的相关说明；

13、查阅了龙江县水资源服务中心出具的相关证明；

14、查阅了龙江元力、和牛生物科技、龙江华牛的《取水许可证》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人劳务外包的具体工序内容为生鲜肉制品加工业务中的剔骨等、调理肉制品加工业务中的原料肉修割等、畜牧养殖业务中的牛只饲喂等。发行人劳务派遣人员主要为肉制品深加工生产线上的辅助岗位，从事整理和包装工作。发行人与劳务外包公司之间的劳务关系为劳务外包关系而非劳务派遣关系，不存在以劳务外包规避劳务派遣的情形，向前员工持股或任职的公司采购劳务外包服务价格公允。

2、发行人在存在未弥补亏损的情形下，向股东分配股利，已通过相关股东决议整改并以后续实现的经营利润全额弥补。发行人向股东分配股利是为了配合完成境外间接股东转换为直接股东，具有合理性，与公司当时所处的阶段和资金需求情况匹配。发行人支付相关股利分配资金后，股东通过增资方式，流回了发行人。

3、鸿鹄荟因长期未从事生产经营活动被吊销，叶建宏不负有个人责任。叶建宏未被及时解除董事职务系因发行人未及时了解到叶建宏兼职法定代表人及执行董事公司存在被吊销情形。虽然叶建宏对鸿鹄荟被吊销不负有个人责任，但是发行人在知晓相关情况后，及时改选了董事会董事。发行人具有健全的股东大会、董事会、监事会等组织机构以及独立董事及董事会秘书制度，上述组织机构及制度的设置符合相关法律、法规和规范性文件的规定；发行人整体变更设立后的历次股东大会、董事会、监事会的召集、召开、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。独立董事及董事会秘书制度运行良好，发挥了应有的作用。发行人公司治理有效。

4、龙江元力、和牛生物科技、龙江华牛虽存在未及时办理取水许可证的情形，但均已经按要求完成整改，并未因未办理取水许可证、未安装水表并未缴纳水费的行为受到行政处罚，并且龙江县水资源服务中心出具了相关证明，证明龙江元力、和牛生物科技、龙江华牛不存在重大违法违规行为，不存在因违反水资源管理相关法律、法规而受到其行政处罚的情形，未安装水表并未缴纳

水费的行为不构成重大违法违规。

发行人内部管理制度已经建立健全，相关内部管理制度能够得到有效执行。

六、律师核查情况

（一）核查过程

就上述问题，发行人律师履行了包括但不限于如下核查程序：

1、查阅了发行人关于劳务外包和劳务派遣人员的相关说明；

2、查阅了劳务外包公司相关劳务外包人员的工资明细；

3、查阅了发行人与劳务外包公司签署的相关合同；

4、查阅了发行人、上海元盛股利分配董事会决议、股东决议，发行人2020年第三次临时股东大会决议；

5、查阅了《龙江元茂畜牧培育养殖有限公司章程》；

6、查阅了天健会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所出具的审计报告**（天健深审（2018）929号）**；

7、查阅了和股权架构调整相关的《股权结构调整及权益保障框架协议》《委托付款协议》等；

8、查阅了龙江元茂、上海元盛支付股利**的**银行回单**以及**龙江元茂收到增资款**的**银行回单；

9、对叶建宏关于其担任法定代表人兼执行董事的公司被吊销营业执照的**事项**访谈记录；

10、通过企业信用信息公示系统及企查查等渠道查询了鸿鹄荟被吊销营业执照情况；

11、查阅了发行人历次股东（大）会、董事会、监事会的全套会议文件；

12、查阅了发行人关于董事会、监事会未按时换届的相关说明；

13、查阅了龙江县水资源服务中心出具的相关证明；

14、查阅了龙江元力、和牛生物科技、龙江华牛的《取水许可证》。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、发行人与劳务外包公司之间的劳务关系为劳务外包关系而非劳务派遣关系，不存在以劳务外包规避劳务派遣的情形，向前员工持股或任职的公司采购劳务外包服务价格公允。

2、发行人在存在未弥补亏损的情形下，向股东分配股利，已通过相关股东决议整改并以后续实现的经营利润全额弥补。发行人向股东分配股利是为了配合完成境外间接股东转换为直接股东，具有合理性，与公司当时所处的阶段和资金需求情况匹配。发行人支付相关股利分配资金后，股东通过增资方式，流回了发行人。

3、鸿鹄荟因长期未从事生产经营活动被吊销，叶建宏不负有个人责任。叶建宏未被及时解除董事职务系因发行人未及时了解到叶建宏兼职法定代表人及执行董事公司存在被吊销情形。虽然叶建宏对鸿鹄荟被吊销不负有个人责任，但是发行人在知晓相关情况后，及时改选了董事会董事。发行人具有健全的股东大会、董事会、监事会等组织机构以及独立董事及董事会秘书制度，上述组织机构及制度的设置符合相关法律、法规和规范性文件的规定；发行人整体变更设立后的历次股东大会、董事会、监事会的召集、召开、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。独立董事及董事会秘书制度运行良好，发挥了应有的作用。发行人公司治理有效。

4、龙江元力、和牛生物科技、龙江华牛虽存在未及时办理取水许可证的情形，但均已经按要求完成整改，并未因未办理取水许可证、未安装水表并未缴纳水费的行为受到行政处罚，并且龙江县水资源服务中心出具了相关证明，证明龙江元力、和牛生物科技、龙江华牛不存在重大违法违规行为，不存在因违反水资源管理相关法律、法规而受到其行政处罚的情形，未安装水表并未缴纳水费的行为不构成重大违法违规。

发行人内部管理制度已经建立健全，相关内部管理制度能够得到有效执行。

8.关于冻精业务和持续盈利能力

申报材料显示：

（1）2022 年上半年，发行人营业收入、扣非后归母净利润分别为 54,316.41 万元、-3,494.71 万元，同比分别变动-15.59%、-470.07%。2022 年前三季度，发行人营业收入、扣非后归母净利润分别为 99,491.57 万元、2,751.09 万元。

（2）2022 年，黑龙江省人民政府印发《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》,规定对肉牛规模养殖场使用优质冻精改良肉牛或低产牛，按照冻精实际价格的 50%给予补贴，每剂补贴不高于 150 元。全省每年支持使用优质冻精 40 万剂。

（3）2022 年前三季度，发行人产生冻精销售收入 6,760.80 万元，明显高于 2021 年全年 1,146.30 万元的规模，主要是在 2022 年 8-9 月中标黑龙江省兰西县人民政府、杜尔伯特蒙古族自治县人民政府及龙江县政府的和牛冻精采购招标共计 20 万剂，中标金额共计 6,000 万元。2022 年前三季度，发行人冻精销售毛利率为 95.80%。

（4）报告期内，发行人营业收入分别为 93,177.06 万元、121,793.64 万元、146,418.63 万元、99,491.57 万元，扣非后归母净利润分别为 4,697.84 万元、6,789.28 万元、4,124.92 万元、2,751.09 万元，各期末资产负债率（母公司）分别为 63.37%、66.60%、71.69%、75.23%，应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 13.66%、15.47%、18.56%和 26.37%。

（5）报告期内，肉制品的收入占比分别为 79.68%、77.74%、69.16%和 66.91%，毛利率分别为 14.32%、13.44%、8.83%、4.59%。

（6）发行人 2022 年一季度、二季度主营业务收入分别为 26,710.32 万元、27,278.47 万元，而前稿招股说明书（审计截止日为 2022 年 6 月 30 日）相关金额分别为 24,812.63 万元、29,176.16 万元，二者存在差异。

请发行人：

（1）结合 2022 年上半年经营亏损、2022 年第三季度扭亏，说明 2022 年

各季度的主要经营情况及扭亏合理性，各季度收入分布是否存在异常，2022 年全年业绩情况以及 2023 年一季度业绩情况，是否存在业绩下滑情形，业绩变动的原因及合理性；结合报告期内肉制品、冻精业务贡献毛利的变动情况，说明报告期内发行人主营业务是否发生重大变更。

（2）结合《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》的文件印发时间、相关政府采购招标的主要时间节点以及发行人实际履行时间等情况，说明 2022 年第三季度确认 6,256.50 万元冻精销售收入的合理性、准确性，相关款项的支付情况。

（3）结合兰西县等 3 个县在黑龙江省畜牧业的地位和规模占比，说明发行人中标数量达到政策支持的全省数量的 50%的合理性，较往年政府采购是否存在重大差异，各县政府采购数量与其需求、养殖户数量、基础母牛规模的匹配性，冻精产品采购后的去向及使用情况、消化周期；中标相关采购的程序完备性及竞争情况。

（4）结合报告期内产业政策的出台情况、冻精产品的政府采构招标情况以及 2022 年冻精销售收入大幅上涨的特点，说明冻精销售直接相关的产业政策、政府采构招标是否具有可持续性，发行人冻精销售收入、2022 年业绩、持续经营能力是否对政府政策存在重大依赖。

（5）说明发行人冻精销售毛利率总体高于 95%且明显高于可比公司天山生物同类业务毛利率的合理性，相关成本分摊是否完整。

（6）说明发行人经营业绩与同行业可比上市公司的比较情况，结合经营业绩及变动趋势、主要产品肉制品毛利率处于较低水平且逐年下降、资产负债率（母公司）逐年提高、应收账款余额占营业收入的比例逐年上升以及所处行业市场竞争情况，说明发行人在所处行业的竞争力强弱，相关事项是否对发行人持续盈利能力构成重大不利影响。

（7）说明 2022 年一季度、二季度主营业务收入与前稿招股说明书存在差异的主要原因，各期主营业务收入的准确性，是否存在跨期情形，其他财务数据是否存在不匹配的情形。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、结合 2022 年上半年经营亏损、2022 年第三季度扭亏，说明 2022 年各季度的主要经营情况及扭亏合理性，各季度收入分布是否存在异常，2022 年全年业绩情况以及 2023 年一季度业绩情况，是否存在业绩下滑情形，业绩变动的原因及合理性；结合报告期内肉制品、冻精业务贡献毛利的变动情况，说明报告期内发行人主营业务是否发生重大变更。

（一）结合 2022 年上半年经营亏损、2022 年第三季度扭亏，说明 2022 年各季度的主要经营情况及扭亏合理性，各季度收入分布是否存在异常，2022 年全年业绩情况以及 2023 年一季度业绩情况，是否存在业绩下滑情形，业绩变动的原因及合理性；

1、2022 年各季度经营情况

发行人 2022 年各季度经营情况如下：

（1）主要经营数据

项目	2022 年第一季度	2022 年第二季度	2022 年第三季度	2022 年第四季度
	金额（万元）	金额（万元）	金额（万元）	金额（万元）
营业收入	26,842.36	27,474.05	45,175.16	**40,185.08**
营业成本	25,785.06	24,222.16	34,609.40	**33,094.86**
营业利润	1,057.30	3,251.88	10,565.76	**7,090.22**
毛利率	3.94%	11.84%	23.39%	**17.64%**
(亏损)/利润总额	(1,777.84)	26.17	7,069.61	**2,996.20**
净(亏损)/利润	(1,631.67)	(386.72)	6,780.49	**2,776.70**
扣非后归母净(亏损)/利润	**(2,366.29)**	**(1,128.42)**	**6,245.80**	**2,320.86**

（2）营业收入分布情况

项目		2022 年第一季度		2022 年第二季度		2022 年第三季度		2022 年第四季度	
		金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
肉制品板块		20,824.17	77.58	17,917.12	65.21	27,463.08	60.79	**21,522.01**	**53.56**
养殖	牛只	3,593.60	13.39	3,642.83	13.26	5,480.76	12.13	**9,025.31**	**22.46**

项目		2022 年第一季度		2022 年第二季度		2022 年第三季度		2022 年第四季度	
		金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
板块	饲料	2,258.05	8.41	5,248.72	19.10	5,757.31	12.74	6,933.51	17.25
	冻精	34.50	0.13	469.80	1.71	6,256.50	13.85	2,466.00	6.14
主营业务小计		26,710.32	99.51	27,278.47	99.29	44,957.64	99.52	39,946.83	99.41
其他业务收入		132.04	0.49	195.57	0.71	217.52	0.48	238.25	0.59
合计		26,842.36	100.00	27,474.05	100.00	45,175.16	100.00	40,185.08	100.00

（3）毛利分布情况

项目	2022 年第一季度			2022 年第二季度			2022 年第三季度			2022 年第四季度		
	毛利(万元)	占比(%)	毛利率(%)	毛利(万元)	占比（%）	毛利率（%）	毛利（%）	占比（%）	毛利率（%）	毛利（%）	占比（%）	毛利率（%）
肉制品	99.38	9.40	0.48	800.08	24.60	4.47	2,139.15	20.25	7.79	1,786.48	25.20	8.30
牛只	225.48	21.33	6.27	327.08	10.06	8.98	585.11	5.54	10.68	1,068.96	15.08	11.84
饲料	664.53	62.85	29.43	1,634.95	50.28	31.15	1,803.34	17.07	31.32	1,773.65	25.02	25.58
冻精	33.63	3.18	97.49	444.85	13.68	94.69	5,998.15	56.77	95.87	2,387.85	33.68	96.83
主营业务小计	**1,023.03**	**96.76**	**3.83**	**3,206.96**	**98.62**	**11.76**	**10,525.75**	**99.62**	**23.41**	**7,016.94**	**98.97**	**17.57**
其他业务	34.27	3.24	25.95	44.93	1.38	22.97	40.01	0.38	18.39	73.28	1.03	30.76
营业利润合计	**1,057.30**	**100.00**	**3.94**	**3,251.88**	**100.00**	**11.84**	**10,565.76**	**100.00**	**23.39**	**7,090.22**	**100.00**	**17.64**

由发行人 2022 年各季度主要经营情况、营业收入分布及毛利分布情况可见，发行人 2022 年第一季度出现经营亏损，第二季度虽有亏损但亏损收窄，第三季度**及第四季度均**实现盈利。发行人各业务板块在各季度经营变动情况如下：

① 肉制品板块

A. 2022 年一、二两季度，发行人受宏观经济等影响肉制品收入、毛利均下滑：

2022 年 1-6 月，全国服务业 PMI 指数分别为 50.30、50.50、46.70、40.00、47.10、54.30，尤其 2022 年 3-5 月期间，PMI 指数处于低位区间。

发行人肉制品的生产所在地位于上海及黑龙江地区。**2019-2021 年及 2022 年 1-9 月，**以上海为中心的华东地区的肉制品销售额则占发行人肉制品销售总额的比例分别为 55.39%、58.43%、63.29%、75.88%，是发行人肉制品主力销售地区。

2022 年 3-6 月期间，上海市住宿餐饮业零售总额相较去年同期均有大幅下降，特别是 2022 年 4 月及 5 月期间，下降幅度达到 60%以上。2022 年 7 月开始，上海市住宿餐饮业零售总额较 2022 年 6 月及之前月度有较大增长且与去年同期下降幅度也呈收窄趋势。2022 年 8 月及 9 月，上海市住宿餐饮业零售总额与去年同期基本持平或略有下降，**基本与 2022 年 1 月（含春节假期）水平相当**，主要是 2022 年第三季度起经济环境逐步恢复稳定后消费复苏带来的增长。具体数据如下：

时间	上海市社会消费品零售总额：住宿餐饮业（单位：亿元/%）			
	当月值	当月同比变动	月累计值	累计同比变动
2022 年 12 月 31 日	**90.69**	**-28.20**	**1,129.54**	**-22.40**
2022 年 11 月 30 日	**111.56**	**-5.40**	**1,038.85**	**-21.90**
2022 年 10 月 31 日	**118.04**	**-13.30**	**927.29**	**-23.50**
2022 年 9 月 30 日	114.60	-2.80	809.25	-24.80
2022 年 8 月 31 日	114.47	0.80	694.65	-27.50
2022 年 7 月 31 日	96.78	-20.64	580.17	-31.30
2022 年 6 月 30 日	79.01	-37.10	483.40	-33.10
2022 年 5 月 31 日	50.57	-61.40	404.39	-32.20
2022 年 4 月 30 日	36.73	-69.00	353.82	-24.00
2022 年 3 月 31 日	70.49	-39.50	317.10	-8.70
2022 年 2 月 28 日	112.13	1.10	246.60	7.00

数据来源：国家统计局

2022 年受宏观经济影响，区域性物流**不畅**、餐饮行业下滑以及原材料成本持续上涨等影响，发行人肉制品销售毛利率较 2021 年同期下降较多。其中，发行人 2022 年第一季度肉制品销售收入较 2021 年一季度下降 6,570.60 万元，降幅 24%，毛利率也大幅下降，主要是原材料成本上涨尚未传递至销售端所致。同时，产量下降也导致固定成本分摊的影响增加，进一步导致毛利下降。第二季度，由于区域性物流**不畅**及下游餐饮行业下滑等影响，且周期较长，导致发行人肉制品销售收入进一步下降。

B. 2022 年三、**四**季度，发行人受宏观经济复苏等影响肉制品收入、毛利均较大增长

如前所述，2022 年第三、**四**季度，随着宏观经济开始复苏，激发了餐饮等

服务行业的需求反弹，下游餐饮行业需求增加带动了发行人肉制品销售收入的增加。发行人 2022 年第三季度肉制品销量较 2022 年第二季度有所增长，销售单价随着原材料价格的持续上涨逐步传递到销售端，因此带动毛利率较前两个季度均有不同程度的上涨。**发行人第四季度肉制品销售收入及毛利虽然较第三季度略有下滑，主要受 12 月下游餐饮行业暂时性需求波动影响，但随着原材料采购成本稳定，肉制品毛利率较第三季度进一步提升。**

综上，2022 年**各**季度发行人肉制品销售波动主要受宏观经济**波动、物流不畅及下游餐饮行业下滑等**影响较大，其波动趋势与下游餐饮行业波动趋势基本吻合。

② 养殖板块

养殖板块主要包括**冻精业务、牛只（育肥前改良和牛）业务及饲料业务**。

A．冻精业务

黑龙江省政府为促进“十四五”期间全省畜牧业高质量发展，于 2022 年 3 月批复了《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》，提出“十四五”期间，为支持肉牛良种繁育体系建设，加快肉牛群体改良，增加优质肉牛存栏，按照冻精实际价格的 50%给予补贴，每剂补贴不高于 150 元；全省每年支持使用优质冻精 40 万剂。

兰西县、龙江县、杜尔伯特县**及富锦市**政府在上述措施出台后积极响应推进**与发行人的合作**，于 2022 年第三季度**及第四季度**落实和牛冻精采购，使得发行人冻精**当期实现**销售收入 **8,100 万元**。其中，龙江县及杜尔伯特县均为发行人的冻精复购客户，**兰西县、富锦市为发行人长期跟踪客户**。由于冻精销售毛利较高，冻精销售收入的大幅增加有效提升了发行人的盈利能力。

B．牛只业务

黑龙江省冬季严寒，农户为提高犊牛存活率，通常希望牛只在春季生产小牛，发行人根据采购牛只周期，第三及第四季度通常为 7 月龄牛只销售旺季。因此，第一、二季度牛只销售额处于较低水平，第三、**四**季度牛只销售收入呈现大幅增加的变动趋势。2022 年第一季度牛只销售毛利率较低，主要是由于第一季度犊牛采购时在运输过程中受交通影响运输受阻，运输时间增加导致犊牛

入场后应激反应严重，产生减重的情况，使得育肥前改良和牛牛只在销售时减重情况较为突出，从而使得销售价格下降，进而拉低了毛利率。

C．饲料业务

2022 年第一季度饲料销售相比第二及第三季度处于较低水平，主要是由于合作社及养殖场考虑春节期间饲料采购时间线较长、临时交通管制影响饲料采购的可能性，在 2021 年 12 月底提前囤储了 2-3 个月的饲料，使得饲料销售减少，毛利贡献也随之减少。第二及第三季度饲料销售基本持平，毛利率也保持较为稳定。**第四季度由于临近春节假期，合作社及养殖场提前备货使得收入增加，因饲料原材料价格在第四季度有所增长，使得毛利率有所下降。**

③ 2022 年各季度利润情况分析

A．一季度

发行人 2022 年第一季度出现税前亏损及净亏损，一方面是由于**上述原因，使得**毛利下降，2022 年第一季度经营产生的收入无法完全覆盖经营成本费用；另一方面发行人存货出现减值迹象，计提减值准备 573.59 万元。

B．二季度

发行人 2022 年第二季度税前基本达到盈亏平衡，净亏损也是由于毛利下降所致。**此外，**2022 年第二季度发行人进一步计提存货减值准备 537.88 万元也使得税前利润减少。

C．三季度

发行人 2022 年第三季度利润较 2022 年前两季度大幅增长，实现净利润，除了肉制品销售收入和毛利有所恢复以外，主要是第三季度盈利能力较高的冻精销售收入实现 6,256.50 万元所致。

D．四季度

发行人 2022 年第四季度持续盈利且肉制品销售毛利率较第三季度进一步提升，发行人第四季度收入及利润较第三季度有所回调，主要是冻精销售收入较第三季度下降 3,790.50 万元所致。

2、2022 年全年业绩情况以及 2023 年一季度业绩情况

公司 2022 年全年业绩及 2023 年一季度业绩情况如下（以下 2023 年一季度业绩为管理层数据，未经审计或审阅）：

（1）2022 年业绩

2022 年度营业收入为 **139,676.65** 万元，较上年下降 **4.60%**；归属于母公司股东的净利润为 **7,538.80** 万元，较上年上涨 **9.43%**；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 **5,071.95** 万元，较上年上涨 **22.96%**。

公司 2022 年营业收入下降主要原因为 2022 年上半年因宏观经济增速放缓及交通运输受阻等影响，消费者的消费意愿下降，公司下游餐饮行业等需求量下降较大，造成公司营业收入下降。

净利润以及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润上涨主要原因是 2022 年下半年，兰西县、龙江县、杜尔伯特县及富锦市在黑龙江省政府推进高端肉牛养殖行业发展和冻精补贴措施出台后，积极**推进与发行人的既有合作**，响应落实高端肉牛冻精采购，公司政府冻精采购实现销售人民币 **8,860.50** 万元，冻精业务利润率较高，较大提升了发行人盈利水平。

（2）2023 年一季度业绩

预计 2023 年一季度营业收入为 29,900.00 万元-34,200.00 万元，较上年上涨 11.39%-27.41%；预计归属于母公司股东的净利润为 400.00 万元-950.00 万元，较 2022 年同期扭亏为盈，实现盈利；预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净亏损为 500.00 万元至净利润 40.00 万元，较 2022 年同期亏损减少 78.87%-101.69%。

发行人预计 2023 年一季度营业收入上涨主要原因为下游餐饮行业需求反弹，餐饮行业需求带动公司肉制品收入增长。另一方面，随着发行人合作养殖规模的扩张，2023 年一季度牛只及饲料销售较 2022 年同期有所增长。

预计净利润以及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润上涨主要原因是随着经济环境逐步稳定，发行人肉制品业务下游餐饮行业需求反弹，公司肉制品销量增加，盈利能力也较 2022 年同期有所提升。同时，随着发行人合

作养殖规模的扩张，2023 年一季度牛只及饲料销售业务的盈利能力较 2022 年同期增长较多。

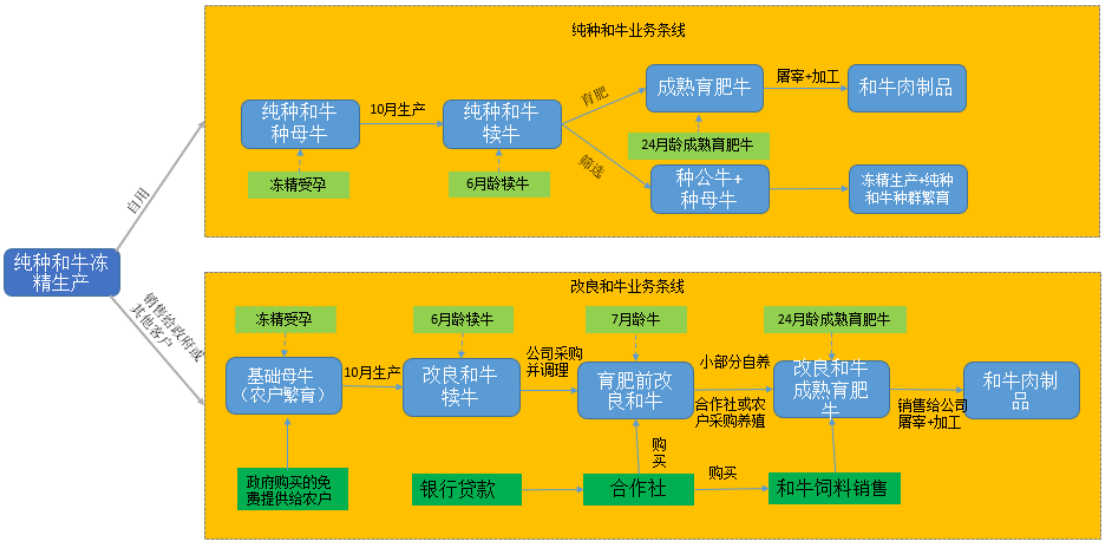
随着宏观经济企稳、内需反弹，发行人业务逐步恢复并向好。发行人通过布局和牛上下游产业，利用其稀缺的和牛种牛资源和成熟的下游渠道，实现和牛产业上下游板块的联动，从而形成闭环的业务“飞轮”，各业务相互关联支撑，发行人据此拥有更强的抗风险能力；并基于自身产业链各环节业务调整、组合，获得更大的战略发展回旋空间，在暂时性行业不利因素消除后即可迅速实现盈利并保持持续盈利的能力。

综上，2022 年上半年业绩下滑主要是暂时性受到宏观经济波动及餐饮行业需求下滑影响所致，并未给发行人持续盈利能力产生较大影响。发行人 2022 年第三、第四季度实现盈利且盈利能力呈逐步增加的趋势，**并且扣非后净利润较 2021 年增长 947.03 万元**；2023 年第一季度，随着下游餐饮行业需求反弹，发行人肉制品销售额及盈利能力呈现逐步上涨的趋势。**2022 年全年发行人业绩未出现下滑情况，业绩波动受经济环境暂时性影响具有合理性。**

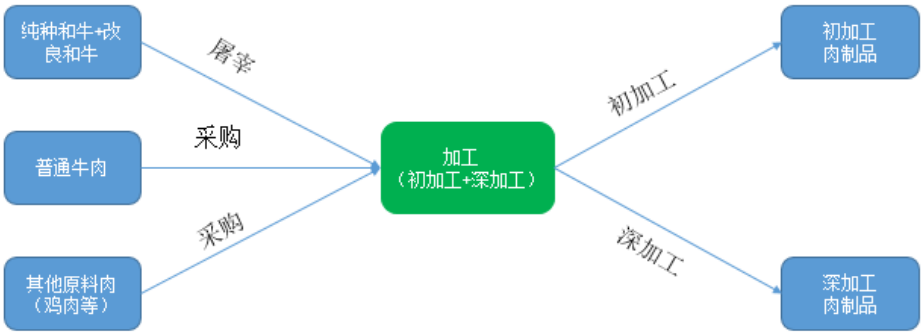
（二）结合报告期内肉制品、冻精业务贡献毛利的变动情况，说明报告期内发行人主营业务是否发生重大变更。

报告期内，发行人拥有自和牛冻精生产到肉制品加工、销售的完整的产业链条，该业务链条各节点相互关联、支撑。业务链条可分为养殖业务、肉制品加工业务，其中养殖业务基于和牛种质资源稀缺性，具有较高的毛利率。肉制品加工属于充分竞争的业务，因此毛利率相对较低；另报告期内，肉制品下游的餐饮行业下滑较大，而原料成本上升等原因，使得报告期内发行人肉制品毛利率持续下滑。

养殖业务



肉制品加工业务



1、肉制品、冻精业务毛利变动

报告期内，公司肉制品及冻精业务的收入贡献占比如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
肉制品	**87,726.38**	**63.16**	100,892.43	69.16	94,389.66	77.74
冻精	**9,226.80**	**6.64**	1,146.30	0.79	1,580.10	1.30

报告期内各期，公司肉制品及冻精业务主营业务毛利的构成及毛利率情况如下所示：

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	毛利（万元）	比例（%）	毛利率（%）	毛利（万元）	比例（%）	毛利率（%）	毛利（万元）	比例（%）	毛利率（%）
肉制品	**4,825.09**	**22.16**	**5.50**	8,910.10	43.14	8.83	12,689.04	62.23	13.44
冻精	**8,864.50**	**40.71**	**96.07**	1,119.63	5.42	97.67	1,495.44	7.33	94.64

报告期内，发行人肉制品产品毛利金额分别为 12,689.04 万元、8,910.10 万元和 **4,825.09** 万元，毛利贡献率分别为 62.23%、43.14%和 **22.16%**，为公司利润的重要来源。同时，报告期内发行人冻精业务毛利金额分别为 1,495.44 万元、1,119.63 万元和 **8,864.50** 万元，毛利贡献率分别为 7.33%、5.42%和 **40.71%**，逐渐成为公司利润的重要组成部分。

报告期内，肉制品的收入贡献率分别为 77.74%、69.16%和 **63.16%**，高于其毛利贡献率，肉制品毛利贡献率下降主要受 2021 年下半年以来原材料成本上涨，区域性物流**不畅**、餐饮行业下滑等因素叠加影响，肉制品销量出现暂时性下降，销售价格的上涨存在一定滞后性，使得发行人肉制品毛利贡献暂时性偏离正常水平。随着下游餐饮行业需求反弹以及原材料价格平稳，发行人 2022 年第一季度至第四季度期间肉制品毛利率分别为 0.48%、4.47%、7.79%及 8.30%，呈现增长趋势，发行人肉制品销售及毛利贡献率将随下游业务复苏而逐步恢复向好。

2、发行人主营业务涵盖全产业链条，互相关联、支撑

（1）发行人业务覆盖全产业链条

发行人的业务链条如上图所示。

发行人业务发端于和牛冻精生产和和牛繁育，经过和牛养殖、屠宰、加工等环节，止于生鲜品及深加工产品的终端消费，覆盖了牛肉食品产业链条——冻精、繁育、养殖、肉制品加工、销售的全部。

（2）肉制品业务毛利下降系为和牛肉制品快速换取市场份额

报告期内，发行人肉制品收入占比均在 **60%**以上，是公司的主要业务。由于肉制品加工属于充分竞争的业务，发行人的和牛肉制品需要前期的市场培育，才能将发行人拥有和牛种质资源的优势逐渐体现出来，从而达到对该类产品具有一定定价权的战略目标，进而实现和牛肉制品及肉制品业务整体实现大

幅盈利。因此前期发行人采取低价切入市场的做法，是以牺牲当前业务毛利为代价，快速换取市场份额，符合商业惯例。发行人和牛肉制品销售收入由 2019 年 6,642.81 万元快速增长到 2021 年 41,824.63 万元，这也使得报告期内随着和牛肉制品业务占比增加，肉制品在收入占比仍然维持在主要份额的情况下，毛利贡献出现暂时性下降。

（3）冻精业务基于长期铺垫及政策加持而快速增长

发行人冻精业务经过长期铺垫，在政府政策的加持下迎来快速增长。冻精业务的快速增长，是发行人业务链条扩张的基础，将助推改良和牛养殖规模扩张，在发行人多年积累的肉制品加工工艺和技术加持下，通过前期渠道铺垫及增加市场对于改良和牛认可度等拓展高端牛肉制品市场占有率，最终实现全产业链条的联动。冻精业务毛利暂时性贡献较高属于养殖业务前期培育的结果，最终将推动全产业链的经济效益增长。

综上，发行人主营业务是包含冻精、牛只、饲料的上游养殖业务及肉制品加工的下游销售业务的全产业链业务，互为依存和支撑，**上游养殖业务增长助推下游肉制品业务增长，下游肉制品业务也为上游养殖业务提供支撑。因此，**尽管**各业务**报告期各期占比出现一定的波动变化，**发行人的主营业务以全产业业务链条为基础，并未发生变化，即**主营业务整体并未发生重大变更。

二、结合《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》的文件印发时间、相关政府采购招标的主要时间节点以及发行人实际履行时间等情况，说明 2022 年第三季度确认 6,256.50 万元冻精销售收入的合理性、准确性，相关款项的支付情况。

2022 年第三、四季度，**政府客户自发行人采购冻精明细如下：**

客户	2022 年第三、四季度		
	单价（元/剂）	金额（万元）	数量（剂）
龙江县畜牧服务中心	300.00	1,500.00	50,000
兰西县畜牧兽医综合服务中心	300.00	3,000.00	100,000
杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心	300.00	1,500.00	50,000
富锦市动物疫病预防控制中心	**300.00**	**2,100.00**	**70,000**
合计	/	**8,100.00**	**270,000**

（一）交易流程

《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》文件于 2022 年 3 月 24 日经黑龙江省政府批准同意，于 2022 年 8 月 5 日在省政府网站通知，为落实省政府的政策，促进当地高端畜牧业的发展，在《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》文件公开通知后，黑龙江省龙江县、杜尔伯特蒙古族自治县、兰西县**及富锦市**政府在经过前期实践、调研的基础上积极响应落地冻精采购计划，分别于 2022 年 8 月 24 日、2022 年 9 月 13 日、2022 年 9 月 15 日**及 2022 年 12 月 21 日**发布和牛冻精采购公告。交易有关的主要信息摘要如下：

政府单位名称	龙江县畜牧服务中心	杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心	兰西县畜牧兽医综合服务中心	富锦市动物疫病预防控制中心
合同总金额	1,500 万元	1,500 万元	3,000 万元	**3,000 万元（注 2）**
数量	5 万剂	5 万剂	10 万剂	**10 万剂**
单价	300 元/剂	300 元/剂	300 元/剂	**300 元/剂**
采购方式	单一来源采购	单一来源采购	单一来源采购	**单一来源采购**
签约时间	2022 年 9 月 10 日	2022 年 9 月 24 日	2022 年 9 月 29 日	**2022 年 12 月 28 日**
发货及验收时间	2022 年 9 月 15 日	2022 年 9 月 25 日	2022 年 9 月 29 日	**2022 年 12 月 28 日**
收入确认时间	2022 年 9 月	2022 年 9 月	2022 年 9 月	**2022 年 12 月**
收款时间	2022 年 9 月 29 日全额收回	2022 年 10 月 20 日（人民币 750 万元）	2022 年 10 月 24 日（人民币 1,500 万元）	**2022 年 12 月 30 日（人民币 1,500 万元）**
采购公告时间	2022 年 8 月 24 日	2022 年 9 月 13 日	2022 年 9 月 15 日（注 1）	**2022 年 12 月 21 日**
成交公告时间	2022 年 9 月 8 日	2022 年 9 月 22 日	2022 年 9 月 27 日	**2022 年 12 月 26 日**

注 1：兰西县畜牧兽医综合服务中心于黑龙江省政府采购网进行公示，发布时间为 2022 年 9 月 15 日，其中标注公示期为 2022 年 9 月 15 日至 2022 年 9 月 22 日，其中采购预算按 300 元/剂计算为 3,000 万元。

注 2：发行人与富锦市动物疫病预防控制中心的合同总金额 3,000 万元、数量 10 万剂，2022 年 12 月销售 2,100 万元（交付数量 7 万剂）；剩余 3 万剂于 2023 年销售。

（二）交易的商业合理性分析

1、开发政府客户是发行人的战略布局

和牛是能够产出雪花牛肉的优质肉牛品种，发行人的和牛冻精属于肉牛高端品种冻精，在国内具有稀缺性，使得发行人的冻精销售具备一定的定价权。

同时，和牛冻精是发行人全产业业务的发端，也是发行人与其他养殖合作方的重要连接点，发行人欲扩大养殖、和牛肉制品业务规模，首先需要规模化的销售冻精。

（1）开发政府客户的背景

公司 2018 年度以前的冻精客户主要为非政府部门，发行人在过往和牛繁育推广过程中，强烈意识到单纯依靠公司或其他非政府部门个体进行和牛养殖的推广会面临推广力度弱、犊牛采购成功率低等问题。为加快推进和牛产业规模化养殖，发行人以龙江县本部为样本，发力拓展周边县（区）政府客户，采用与政府部门深入合作的形式推进和牛养殖产业的发展。发行人选择推广区域的主要考虑因素首先为当地政府必须在政策上支持肉牛的繁育和改良，其次为当地必须有足够的基础母牛群。

报告期之前，齐齐哈尔地区（龙江县为主）、杜尔伯特地区政府采购和牛冻精进行肉牛改良繁育已有几年历史，并为当地农户带来可观收益，这种模式也逐步得到政府的认可。杜尔伯特政府表示，“和牛改良在泰康县得到政府和养殖户的认可，为养殖户带来稳定可观的收益，经过几年的繁育示范推广，和牛改良工作已形成完整的思路，服务措施和技术指导日臻完善，和牛产业现已成为全县主导产业之一。”

（2）政府客户的优势

政府客户的需求与当地经济发展挂钩，因此具有采购规模大、冻精推广力度强、复购概率高等优势。虽然政府客户开发周期长，但为了规模化、体系化推广和牛冻精及和牛养殖，发行人自 2018 年开始以与政府共同发展当地高端肉种牛养殖业为抓手，重点开发政府客户，实现了政府、养殖户（包括大量贫困户）或合作社、金融机构及发行人多赢的局面，取得了良好的效果。基于此，加之黑龙江省政府大力的政策扶持，黑龙江省内有畜牧基础的地方政府陆续与发行人进行发展高端肉牛养殖业的合作，并采购冻精。随着发行人与政府合作成果影响的扩大，2023 年 1 月至问询回复日期间，吉林省松原市前郭尔罗斯县、黑龙江省鸡西市、黑龙江省拜泉县、黑龙江省望奎县及甘肃临洮县均与发行人签订合作框架协议，拟采购 50 万剂冻精用于发展当地高端肉牛养殖产业。

（3）发行人拥有足够的冻精产能

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人共拥有 104 头和牛种公牛和 2,649 头和牛种母牛，发行人拥有大陆境内稀有的和牛种公牛站，具备满足我国高端肉牛改良的优质冻精生产和供应能力。年冻精产能可达 130 万剂以上，远远超过目前的冻精年销售量（报告期各年均小于 25 万剂）。

2、黑龙江省政府政策扶持

黑龙江作为传统农牧大省，发展高端肉牛养殖产业是其肉牛养殖产业升级的重要抓手，而和牛产业则是上述黑龙江省高档肉牛产业的重要组成部分，因此黑龙江省政府为发行人的和牛冻精销售提供了政策支持。黑龙江省各地政府依托产业政策，积极推动当地农户利用和牛冻精进行和牛繁改和育肥的工作。

上已述及，《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》，规定对肉牛规模养殖场使用优质冻精改良肉牛或低产牛，按照冻精实际价格的 50%给予补贴，每剂补贴不高于 150 元。全省每年支持使用优质冻精 40 万剂。基于上述政府政策，发行人冻精售价未超出政府补贴冻精价格范围。

2022 年 12 月，黑龙江省农业农村厅印发《黑龙江省高端肉牛产业“百千工程”实施方案》（以下简称“方案”），方案确定 8 年内实现“百千工程”目标，即 2030 年，黑龙江省实现高端肉牛存栏 100 万头，肉牛全产业链价值 1,000 亿元；2023 年实现高端肉牛存栏 4 万头，2025 年实现高端肉牛存栏 10 万头。

上述政策的出台，直接激发了黑龙江地方政府采购和牛冻精的热情，加之发行人对兰西县、富锦市等政府客户的长期铺垫工作，从而使得 2022 年三、四季度冻精业务得以较大幅度的增长。

3、政府一次性批量采购的合理性

政府采购和牛冻精主要是为了推动当地和牛产业发展，肉牛改良是一项长期、复杂的工作，从和牛养殖规模化、可持续发展角度出发，确保政府部门和牛繁育改良的推广力度等方面考虑，发行人一般与政府协商，由政府批量采购和牛冻精。

4、和牛冻精价格公允性分析

发行人对外销售和牛冻精定价时，参考国外冻精销售价格并保障下游养殖户的养殖收益的前提下，制定了和牛冻精销售价格为 300 元/剂。国外市场上，冻精价格根据牛只父本情况存在一定差异，经公开信息查询，国外市场高端肉牛冻精价格在每剂 30~80 美元不等，甚至有的品种高达每剂 200 美元。

发行人在经营过程中也会根据国外冻精品种供应情况，采购优质和牛冻精，补充系谱的完整性。2019 年发行人向中国牧工商集团有限公司采购 800 剂进口和牛冻精，总金额为 46.78 万元，折合单价为 584.75 元/剂。

（三）冻精销售收入确认的准确性

政府客户必须通过公开招标、竞争性谈判/磋商、单一来源采购和商务谈判及其他相关法律法规规定的政府公开采购方式向供应商采购。对于政府通过单一来源采购方式购买冻精的，冻精采购均通过政府公示确认，公示后再进行签订合同等程序。根据发行人与政府部门签署的冻精采购合同条款，冻精在客户验收时，商品控制权已转移。发行人 2022 年**四**笔**大额**针对政府的冻精销售，政府公示均已完成并交付，商品控制权已转移，销售收入确认符合会计准则的规定。

（四）冻精验收周期

1、发行人发货准备充分

2022 年第三、第四季度，发行人与杜尔伯特蒙古族自治县、兰西县及富锦市冻精交易的签约时间、发货及验收时间基本在 1-2 天内完成，流程时间间隔小于龙江县，主要是由于发行人长期持续跟进政府采购冻精的进展，相关合同签署、发货及验收完成在政府招标完成并公示后在 2 天内可以完成。

政府客户进行冻精采购签约前，通常需经过公司前期拜访接洽、政府实地考察及调研、政府立项、政府研讨、政府决策、采购招投标等流程，前期开发过程较长，一般需要一年左右时间。发行人报告期内与各县政府的跟进情况包括：1)杜尔伯特蒙古族自治县 2022 年此次采购为复购，发行人一直与杜尔伯特县政府持续沟通其冻精产品的使用情况及采购计划；2)自 2021 年起，发行人与兰西县政府开始接触交流，于 2022 年 8 月兰西县政府与发行人签约年屠

宰加工 10 万头和牛及肉类深加工项目，计划在和牛产业发展方面开展大范围、深层次、高水平的交流合作，推动兰西畜牧产业和经济社会更好更快发展；3)2022 年，发行人与富锦市政府接洽沟通并签订长期战略合作协议，推进富锦市当地高端和牛产业发展。

在各地政府部门采购招标过程中，发行人持续对接杜尔伯特蒙古族自治县、兰西县及富锦市相关部门冻精产品需求时间且发行人冻精产品产量充足，杜尔伯特蒙古族自治县、兰西县及富锦市政府部门验收地点运输时间均在当天送达范围内，因此发行人在成交公告时点已根据相关政府部门要求做好交付准备，合同签约后完成交付。

2、冻精验收程序可当场完成，签约、验收当天完成具有合理性

杜尔伯特蒙古族自治县、兰西县、龙江县和富锦市签约均在成交公告后第 2 天完成具有合理性。根据合同约定，冻精产品验收流程包括在交接货物时，甲乙双方共同对货物进行检查，核对产品牛号、数量与订单是否相符、并对精子活力进行鉴定。核对产品牛号、冻精产品数量验收及抽验精子活力是否达到35%以上，均可当场完成，发行人在签约合同当天能够完成交付及验收具有合理性。因此杜尔伯特蒙古族自治县、兰西县和富锦市的发货及验收时间间隔明显小于龙江县具有合理性，验收周期不存在异常情况，与合同约定不存在较大差异。

（五）冻精采购付款约定

根据冻精购销合同约定，政府采购采用固定采购单价和采购量，采购均通过公开招标流程公示并签署合同。发行人在政府验收冻精合格后对冻精保管和灭失风险不再承担责任，发行人冻精产品均在约定时间完成交付并获取相关签收单据，冻精产品控制权转移至相关政府，未收到的销售款项全额确认收入符合《收入准则》的确认原则。根据各发行人与各政府部门签订的合同，具体付款约定如下：

1、兰西畜牧兽医综合服务中心

根据合同约定，兰西畜牧兽医综合服务中心收到全部和牛冻精并验收合格后十五日内先行支付合同总货款的 50%，剩余货款于 2022 年底前支付。

兰西畜牧兽医综合服务中心已支付合同总货款的 50%，剩余 50%的冻精款项未在合同约定的时间内支付，通过对县政府访谈了解，根据县政府资金安排，冻精款项支付已经通过县常委会决议，剩余部分冻精款项会在 2023 年内完成支付。公司认为该笔款项发生坏账的风险较小，预期可以收回。

2、杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心

根据合同约定，杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心购买和牛冻精款在收到全部和牛冻精并验收合格后，采取分次付款方式，由政府先支付 50%和牛冻精采购资金(750 万元)，剩余款项待省级肉牛优质冻精补贴资金到位后支付。

目前对方已支付合同总货款的 50%。通过对县政府访谈了解，根据县政府资金安排，冻精款项支付计划已通过县政府决议，剩余部分冻精款项会在 2023 年内完成支付，相关款项是否支付与省政府补贴资金是否到位无关。

3、富锦市动物疫病预防控制中心

根据合同约定，富锦市动物疫病预防控制中心购买和牛冻精款在收到第一批次 7 万剂和牛冻精并验收合格后二日内先行支付合同总货款的 50%即壹仟伍佰万元整(1,500 万元)支付给乙方，剩余 50%货款壹仟伍佰万元整(1,500 万元)于 2023 年 9 月底前支付。

发行人 2022 年度交付富锦市动物疫病预防控制中心第一批冻精 7 万剂，确认收入 2,100 万元，其中人民币 1,500 万元已根据合同约定于 2022 年 12 月 30 日收到，剩余 600 万冻精款项仍在合同约定的付款期限内。

综上，发行人 2022 年相关冻精收入快速增长是发行人坚持开发政府客户，规模化推广和牛冻精暨和牛养殖的战略布局的成果，具有商业合理性。其次，交易均履行了严格的政府招投标程序，签订冻精买卖合同，并交付、付款，因此收入确认具有合理性、准确性。截至本问询回复出具日，龙江县畜牧服务中心采购冻精款人民币 1,500 万元已于 2022 年 9 月 29 日全额收回，杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心采购冻精款人民币 1,500 万元已于 2022 年 10 月 20 日收回 750 万元，兰西县畜牧兽医综合服务中心采购冻精款人民币 3,000 万元已于 2022 年 10 月 24 日收回 1,500 万元。**富锦市动物疫病预防控制中心采购**

冻精款人民币 2,100 万元，已于 2022 年 12 月 30 日收回 1,500 万元。杜尔伯特、兰西县及富锦市会根据《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》的相关指引，向省政府申请补贴款项，但杜尔伯特、兰西县及富锦市政府认可相关冻精尾款应由政府支付，与省政府补贴资金是否到位并不关联，冻精款项支付计划已通过政府决议，剩余冻精款项会在 2023 年内完成支付。有关冻精收入确认符合会计准则规定，符合谨慎性原则。

三、结合兰西县等 3 个县在黑龙江省畜牧业的地位和规模占比，说明发行人中标数量达到政策支持的全省数量的 50%的合理性，较往年政府采购是否存在重大差异，各县政府采购数量与其需求、养殖户数量、基础母牛规模的匹配性，冻精产品采购后的去向及使用情况、消化周期；中标相关采购的程序完备性及竞争情况。

（一）结合兰西县等 3 个县在黑龙江省畜牧业的地位和规模占比，说明发行人中标数量达到政策支持的全省数量的 50%的合理性，较往年政府采购是否存在重大差异，各县政府采购数量与其需求、养殖户数量、基础母牛规模的匹配性，冻精产品采购后的去向及使用情况、消化周期；

1、发行人中标数量达到政策支持的全省数量的 50%具有合理性，较往年政府采购不存在重大差异

（1）龙江县、杜尔伯特县、兰西县**及富锦市**畜牧业情况及在黑龙江省的占比

① 黑龙江省发展肉牛养殖的资源禀赋

黑龙江省是畜牧业大省，发展畜牧产业具有得天独厚的资源条件和区位优势。黑龙江省是全国玉米、大豆等粮食主产区，农作物秸秆等农业副产品产量大，饲料生产的原料充足；黑龙江省草原资源丰富，牧草产量高，为畜牧业的发展提供了可靠的粗饲料保证。同时，黑龙江肉牛存栏规模大，根据中国统计年鉴，2021 年末黑龙江省牛存栏量 515.0 万头，位居全国第七。黑龙江省共辖 12 个地级市、1 个地区行署；有 67 个县（市）。

② 龙江县、杜尔伯特县及兰西县分属黑龙江畜牧业第一、第二梯队

黑龙江省龙江县地处大兴安岭南麓片区，是全国粮食生产标兵县和黑龙江

省畜牧业生产大县。龙江县借助发行人龙头企业优势和发行人和牛种质资源优势，把发展和牛作为县域主导产业，与巩固脱贫成功、乡村振兴有机结合、深度融合，以和牛产业发展带动乡村振兴。2022 年龙江县畜牧业产值 70 亿元，占黑龙江畜牧业产值 1,842.8 亿元**（引自 2022 年黑龙江省国民经济和社会发展统计公报）**的 3.80%。2022 年年末，龙江县基础母牛存栏约 15 万头。

黑龙江省杜尔伯特蒙古族自治县是黑龙江省唯一的少数民族**区域**自治县，畜牧业是当地传统产业，也是支柱产业。目前，杜尔伯特蒙古族自治县将畜牧业作为促进县域经济发展的主导产业之一，努力建设全省“两牛一猪一羊”养殖大县。2022 年杜尔伯特蒙古族自治县畜牧业产值 58 亿元，占黑龙江畜牧业产值 1,842.8 亿元的 3.15%。2022 年年末，杜尔伯特蒙古族自治县基础母牛存栏约 7.5 万头。

黑龙江省兰西县地处松嫩平原腹地，盛产玉米、水稻等农特产品，畜牧资源相对富集，生猪、奶肉牛等养殖形成了一定规模。目前兰西县重点发展肉猪、肉牛、肉鸡三大支柱产业，推动畜禽养殖规模化、标准化全产业链发展。2022 年兰西县畜牧产值 39.05 亿元，占黑龙江畜牧业产值 1,842.8 亿元的 2.12%。2022 年年末，兰西县基础母牛存栏约 2.5-3 万头。

黑龙江省富锦市位于三江平原腹地，松花江下游南岸。富锦市地处畜牧黄金养殖带，具有气候、饲料资源及生态优势，目前在加快推进畜牧业转型升级。根据黑龙江统计局发布信息，2022 年富锦市畜牧业产值 14.38 亿元，占黑龙江畜牧业产值 1,842.8 亿元的 0.78%。截至 2023 年 2 月 16 日，富锦市基础母牛存栏 2.5 万头。

2022 年 12 月，黑龙江省农业农村厅印发《黑龙江省高端肉牛产业“百千工程”实施方案》，统筹各地资源优势、养殖基础、政策覆盖等综合因素，围绕龙江元盛、肇东大庄园、依安国牛、勃利哈里、密山科润、宾县澎派、孙吴犇兴犇旺等头部企业，规划 36 个县（市、区）分成三个梯队、分步实施、稳步推进，促进高端肉牛产业高质量可持续发展。其中，龙江县、杜尔伯特县在第一梯队，兰西县**及富锦市**在第二梯队。

③ 发行人中标数量达到政策支持的全省数量的 50%具有合理性

发行人是国内唯一可以批量供应纯种和牛冻精的企业，且在黑龙江省经营多年，市场口碑良好。

另根据《黑龙江省高端肉牛产业“百千工程”实施方案》，龙江县和杜尔伯特蒙古族自治县在第一梯队优先发展区，兰西县在第二梯队优势发展区。龙江县和杜尔伯特蒙古族自治县在 2022 年之前已采购公司和牛冻精在当地发展和牛养殖业务，当地基础母牛资源规模相对较大，根据推广进度，2022 年再次采购公司和牛冻精。兰西县**及富锦市**作为第二梯队优势发展区之一，在 2022 年采购公司和牛冻精在当地发展和牛养殖业务。

龙江县、杜尔伯特蒙古族自治县和兰西县根据当地资源禀赋及产业发展需求，合计向公司采购和牛冻精 20 万剂，发行人中标数量达到政策支持的全省数量 40 万剂的 50%具有合理性。**2022 年 4 季度，发行人中标富锦动物疫病预防控制中心和牛冻精采购项目，数量 10 万剂，金额 3,000 万元。其中 2022 年公司向富锦动物疫病预防控制中心实现销售 7.00 万剂，金额 2,100 万元。剩余和牛冻精于 2023 年实现销售。**

④ 2022 年政府采购与往年相比存在一定差异

报告期**外**，2019 年杜尔伯特蒙古族自治县向公司采购 10 万剂和牛冻精、龙江县向公司采购 2 万剂和牛冻精，全部是县财政自行承担冻精采购费用。

2022 年，黑龙江省政府印发《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》，省财政 50%的补贴力度，激发了相关县政府的采购，从而使得 2022 年政府对和牛冻精采购量出现较大的提升。

上已述及，龙江县、杜尔伯特县、兰西县**以及富锦市**分别属于黑龙江省政府确定发展高端肉牛的第一、第二梯队，其 2022 年的和牛冻精采购，主要是发展其县域高端肉牛产业，同时也能享受省财政的补贴政策，因此 2022 年政府采购和牛冻精量有较大提升具有合理性。2022 年政府采购规模及费用承担方式与往年存在一定差异。

2、各县政府采购数量与其需求、养殖户数量、基础母牛规模的匹配性，冻精产品采购后的去向及使用情况、消化周期

（1）龙江县冻精采购数量匹配性及冻精使用情况、消化周期

2022 年龙江县向公司采购和牛冻精 5 万剂；根据与龙江县畜牧服务中心访谈获悉，2022 年年末，龙江县养殖户数量约为 1 万户，基础母牛数量约为 15 万头，每年大概以 10%的速度增长。截至 2022 年末，已使用 2.5 万剂冻精。如果按照其 3 个月 2.5 万剂的使用频率，5 万剂冻精可以满足 6 个月的使用量。2022 年龙江县和牛冻精采购数量和当地基础母牛数量相匹配。

（2）杜尔伯特县冻精采购数量匹配性及冻精使用情况、消化周期

2022 年杜尔伯特蒙古族自治县向公司采购和牛冻精 5 万剂；根据与杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心访谈获悉，2022 年年末，杜尔伯特蒙古族自治县养殖户数量约为 7,200 多户，基础母牛数量约为 7.5 万头。截至 2023 年 4 月 12 日已使用 4 万剂冻精。预计每年 4-5 万剂冻精使用量。本次采购的 5 万剂冻精预计可以满足约 1 年的使用量。2022 年杜尔伯特蒙古族自治县和牛冻精采购数量和当地基础母牛数量相匹配。

（3）兰西县冻精采购数量匹配性及冻精使用情况、消化周期

① 兰西县冻精采购匹配及消化周期

2022 年兰西县向公司采购和牛冻精 10 万剂；根据对兰西县畜牧兽医局访谈及相关说明，2022 年 12 月末兰西县基础母牛数量为 2.35 万头。由于兰西县 2022 年在推广改良和牛养殖过程处于初始阶段，同时拥有基础母牛的农户对繁育改良和牛有渐进的过程，截至 2022 年末，已使用约 2,000 剂冻精。**根据兰西县畜牧兽医局相关说明，**预计本批 10 万剂冻精在未来 2024 年内使用完毕。**如果按照 2.35 万头基础母牛、按照 70%的基础母牛使用率、按照基础母牛每次需要 2.5 剂的平均使用量测算，10 万剂冻精可以使用约 2.13 年（10/(2.35*70%*2.5)），同时兰西县未来拟持续买入 2 万头左右的母牛进行扩繁，预计本批 10 万剂冻精在未来 2024 年内使用完毕符合业务特点。**2022 年兰西县和牛冻精采购数量和当地基础母牛数量相匹配。

② 兰西县批量采购 10 万剂的合理性

为了共同发展高端肉牛产业，公司在和政府进行合作时，一般基于长期考虑在当地推广改良和牛养殖业务，当改良和牛养殖规模达到一定的规模后，在当地投资建设肉牛屠宰加工工厂。为了加快改良和牛的推广，公司一般和政府

约定批量采购 10 万剂的纯种和牛冻精，提高政府推广改良和牛的积极性，从而更快导入和牛养殖产业。公司子公司龙江元盛是在龙江县设立的屠宰加工工厂；公司 2019 年向杜尔伯特蒙古族自治县销售 10 万剂冻精，公司募投项目之一“和牛屠宰和肉类深加工基地建设项目”由公司在杜尔伯特蒙古族自治县设立的子公司大庆元茂实施。自 2021 年起，发行人与兰西县政府开始接触交流，于 2022 年 8 月兰西县政府与发行人签约年屠宰加工 10 万头和牛及肉类深加工项目，计划在和牛产业发展方面开展大范围、深层次、高水平的交流合作，推动兰西畜牧产业和经济社会更好更快发展。因此，虽然兰西县基础母牛数量明显小于龙江县及杜尔伯特蒙古族自治县，但采购冻精数量为龙江县及杜尔伯特蒙古族自治县的 2 倍具有合理性。

（4）富锦市冻精采购数量匹配性及冻精使用情况、消化周期

2022 年，发行人与富锦市政府接洽沟通并签订长期战略合作协议，推进富锦市当地高端和牛产业发展。2022 年富锦市向公司采购和牛冻精 7.00 万剂；根据对富锦市动物疫病预防控制中心的访谈记录及其说明，截至 2022 年 12 月 31 日，富锦市有养殖户 1,368 户、基础母牛约 2.5 万头，预计 7 万剂冻精及预计 2023 年采购的 3 万剂冻精于 2024 年使用完毕；截至 2023 年 5 月 31 日，冻精已使用 1.27 万剂；富锦市和牛冻精采购量与其基础母牛数量具有匹配性。

政府采购和牛冻精后，由当地畜牧主管部门负责保管，通过繁育员免费发放给当地母牛养殖户。当地的繁育员根据需求向畜牧主管部门申请领用，由繁育员进行配种。

（二）中标相关采购的程序完备性及竞争情况

1、单一采购合规性

（1）适用单一采购的规定

2022 年，黑龙江省兰西县、杜尔伯特蒙古族自治县、龙江县政府**及富锦市政府**和牛冻精项目均采用单一来源采购方式。

根据《中华人民共和国政府采购法》第三十一条规定，符合下列情形之一的货物或者服务，可以依照本法采用单一来源方式采购：

1、只能从唯一供应商处采购的；

2、发生了不可预见的紧急情况不能从其他供应商处采购的；

3、必须保证原有采购项目一致性或者服务配套的要求，需要继续从原供应商处添购，且添购资金总额不超过原合同采购金额百分之十的。

根据《中华人民共和国政府采购法实施条例》第二十七条规定，政府采购法第三十一条第一项规定的情形，是指因货物或者服务使用不可替代的专利、专有技术，或者公共服务项目具有特殊要求，导致只能从某一特定供应商处采购。

（2）发行人是唯一可以批量供应纯种和牛冻精的企业

根据农业农村部种业管理司、全国畜牧总站 2023 年 3 月出版的《2022 年中国肉用及乳肉兼用种公牛遗传评估概要》，全国共有 34 个种公牛站的 31 个品种。和牛种公牛遗传评估结果中，全国和牛种公牛 106 头，其中发行人和牛种公牛 94 头，占比 88.68%。其余 5 家种公牛站有 1 至 4 头不等的和牛种公牛。发行人是国内唯一可以批量供应纯种和牛冻精的企业。**政府客户采用单一来源采购方式符合《中华人民共和国政府采购法》等法律法规的要求**。

（3）招投标程序合规

2022 年，**发行人分别中标黑龙江省兰西县、杜尔伯特蒙古族自治县、龙江县政府及富锦市政府采购和牛冻精项目，采购招标共计 30 万剂，中标金额共计 9,000 万元。招标公告情况详见问题八（2）、（4）回复。**政府客户**冻精采购业务经过公告、公示等流程，**符合《中华人民共和国政府采购法》**《中华人民共和国政府采购法实施条例》**等相关法律法规的**规定**。**

综上，由于发行人是国内唯一可以批量供应纯种和牛冻精的企业，因此适用单一来源采购规定；同时，中标相关采购的程序均依规定履行，具有完备性、合规性。

四、结合报告期内产业政策的出台情况、冻精产品的政府采购招标情况以及 2022 年冻精销售收入大幅上涨的特点，说明冻精销售直接相关的产业政策、政府采购招标是否具有可持续性，发行人冻精销售收入、2022 年业绩、持续经营能力是否对政府政策存在重大依赖。

（一）报告期内产业政策的出台情况、冻精产品的政府采购招标情况以及 2022 年冻精销售收入大幅上涨

1、报告期内产业政策的出台情况

畜牧业是关系国计民生的重要产业，牛羊生产是畜牧业的重要组成部分，牛羊肉是百姓“菜篮子”的重要品种。黑龙江省是传统肉牛养殖大省，黑龙江省依托丰富的畜牧资源及持续的产业政策，推动当地农户利用和牛冻精进行和牛繁改和育肥工作。报告期内，国家相关部委及黑龙江省出台的和畜牧业相关的产业政策包括：

序号	产业政策	发布单位	发布年份	主要内容
1	《国务院办公厅关于加强农业种质资源保护与利用的意见》	国务院	2019 年	力争到 2035 年，建成系统完整、科学高效的农业种质资源保护与利用体系，资源保存总量位居世界前列。鼓励育繁推一体化企业开展种质资源收集、鉴定和创制，逐步成为种质创新利用的主体。
2	《国务院办公厅关于促进畜牧业高质量发展的意见》	国务院	2020 年	提出发展目标：畜牧业整体竞争力稳步提高，动物疫病防控能力明显增强，绿色发展水平显著提高，畜禽产品供应安全保障能力大幅提升。猪肉自给率保持在 95%左右，牛羊肉自给率保持在 85%左右，奶源自给率保持在 70%以上，禽肉和禽蛋实现基本自给。到 2025 年畜禽养殖规模化率和畜禽粪污综合利用率分别达到 70%以上和 80%以上，到 2030 年分别达到 75%以上和 85%以上。 加强良种培育与推广。继续实施畜禽遗传改良计划和现代种业提升工程，健全产学研联合育种机制，重点开展白羽肉鸡育种攻关，推进瘦肉型猪本土化选育，加快牛羊专门化品种选育，逐步提高核心种源自给率。实施生猪良种补贴和牧区畜牧良种补贴，加快优良品种推广和应用。强化畜禽遗传资源保护，加强国家级和省级保种场、保护区、基因库建设，推动地方品种资源应保尽保、有序开发。
3	《推进肉牛肉羊生产发展五年行动方案》	农业农村部	2021 年	坚持数量和质量并重，在巩固提升传统主产区的基础上，挖掘潜力发展区，拓展增产空间，多渠道增加牛羊肉供给。 推进良种繁育体系建设。深入实施肉牛肉羊遗传改良计划，遴选一批国家肉牛、肉羊核心育种场，完善生产性

序号	产业政策	发布单位	发布年份	主要内容
				能测定配套设施设备，持续推进引进品种本土化，培育专门化肉用新品种。加强地方品种保护、选育和利用，建设一批国家级和省级保种场、保护区。实施牧区畜牧良种补贴项目，对农牧民购买优良肉牛冻精、良种公羊和公牦牛给予适当补贴，加快牛羊品种改良进程。
4	《“十四五”全国畜牧兽医行业发展规划》	农业农村部	2021 年	到 2025 年，全国畜牧业现代化建设取得重大进展，奶牛、生猪、家禽养殖率先基本实现现代化。在产品保障目标上，猪肉自给率保持在 95%左右，牛羊肉自给率保持在 85%左右，奶源自给率达到 70%以上，禽肉和禽蛋保持基本自给。在产业安全目标上，实现动物疫病综合防控能力大幅提高，兽医社会化服务发展取得突破，饲料、兽药监管能力持续增强。在绿色发展目标上，畜禽粪污综合利用率达到 80%以上，形成种养结合、农牧循环的绿色循环发展新方式。在现代化建设目标上，实现畜禽核心种源自给率达到 78%，畜禽养殖规模化率达到 78%以上，养殖、屠宰、加工、冷链物流全产业链生产经营集约化、标准化、自动化、智能化水平迈上新台阶。 肉牛肉羊区域布局与发展重点：东北区，包括吉林、黑龙江、辽宁及内蒙古东部地区，发挥粮食资源和可利用饲草资源丰富的优势，推进种养结合，加强主导品种选育和改良，发展适度规模舍饲养殖。 深入实施肉牛肉羊遗传改良计划，培育专门化肉用新品种。建设一批国家级和省级保种场、保护区。实施牧区畜牧良种补贴项目，对农牧民购买优良肉牛冻精、良种公羊和公牦牛给予适当补贴。推动北方农牧交错带基础母牛扩群提质，支持地方扩大基础母牛饲养量。 加快良种繁育与推广。结合各地资源条件和养殖基础，明确优势区域主推品种，健全畜禽良种推广体系。打造一批国家级育繁推一体化种业企业，引导种业企业与规模养殖场（户）建立紧密的利益联结机制，加大新品种扩繁应用推广补贴力度。
5	《关于加快畜牧业高质量发展的意见》	黑龙江省人民政府	2022 年	促进全省畜牧业高质量发展，全面提升畜产品供应安全保障能力。坚持以全产业链构建产业体系。到 2025 年，全省主要畜禽核心种源自给率达到 80%，畜禽养殖规模化比重达到 70％以上。做大做强肉牛产业，支持肉牛养殖场使用优质冻精改良肉牛或低产牛。扶持引导龙头企业和社会资本建设标准化养殖基地，推广“龙头企业+基地+农户”一体化生产经营模式。深入实施黑龙江省畜禽遗传改良计划，以“两牛一猪”为重点。建设种公牛自主培育系统，提升供种保障能力。肉牛以培育高端肉牛品种为目标，加快推进“华牛”选育。鼓励相关行业协会、第三方服务企业开展覆盖畜牧业全产业链的社会化服务，提升养殖、防疫、加工等各环节标准化水平。鼓励龙头企业做大做强企业品牌，持续推进企业品牌塑造，鼓励龙头企业联合农民合作社、家庭养殖场共建企业品牌。鼓励银行业金融机构创新金融产品和服务模式，积极推行活畜禽、养殖圈舍、大型机械设备抵押

序号	产业政策	发布单位	发布年份	主要内容
				贷款试点。
6	《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》	黑龙江省人民政府	2022 年	促进“十四五”期间全省畜牧业高质量发展，全面提升畜产品供应安全保障能力。1、奶牛良种补贴。“十四五”期间，支持规模奶牛场使用优质奶牛冻精。对规模奶牛场使用优质冻精按照实际价格的 50%给予补贴，普通冻精每剂补贴不高于 100 元，性控冻精每剂补贴不高于 150 元。全省每年支持使用优质冻精 40 万剂；2、肉牛良种补贴。“十四五”期间，支持肉牛良种繁育体系建设，加快肉牛群体改良，增加优质肉牛存栏，提高肉牛生产水平。对肉牛规模养殖场使用优质冻精改良肉牛或低产牛，按照冻精实际价格的 50%给予补贴，每剂补贴不高于 150 元。全省每年支持使用优质冻精 40 万剂。
7	《2022 年黑龙江省肉牛优质冻精补助实施方案》	黑龙江省农业农村厅、黑龙江省财政厅	2022 年	通过实施肉牛优质冻精补助，优化优质肉牛生产区域布局，扩大优质肉牛养殖规模，提高优质肉牛生产比重，增加农民收入，加快推进肉牛产业大省建设。“十四五”期间，每年计划安排肉牛优质冻精补助资金 5,000 万元。计划到 2025 年，实现肉牛出栏 400 万头。2022 年肉牛出栏 315 万头。2022 年，在全省范围内实施，对本年度使用优质冻精改良肉牛或淘汰母奶牛的肉牛养殖场（户、企、合作社）进行补助。按照优质冻精实际价格 50%给予补贴，每剂补贴不高于 150 元。
8	《黑龙江省高端肉牛产业“百千工程”实施方案》	黑龙江省农业农村厅	2022 年	全力打造全国高端肉牛产业第一大省，力争用 8 年左右时间，通过实施“百千工程”，到 2030 年，实现高端肉牛存栏达到 100 万头（出栏 50 万头），肉牛全产业链产值达到 1,000 亿元，带动全省肉牛产业跨越性发展。其中：到 2023 年，全省高端肉牛存栏 4 万头（出栏 2 万头），全产业链产值达到 20 亿元；到 2025 年，高端肉牛存栏 20 万头（出栏 10 万头），全产业链产值达到 100 亿元；到 2027 年，高端肉牛存栏 40 万头（出栏 20 万头），全产业链产值达到 400 亿元。 产业布局：统筹各地资源优势、养殖基础、政策覆盖等综合因素，围绕龙江元盛、肇东大庄园、依安国牛、勃利哈里、密山科润、宾县澎派、孙吴犇兴犇旺等头部企业，规划 36 个县（市、区）分成三个梯队、分步实施、稳步推进，促进高端肉牛产业高质量可持续发展。第一梯队为优先发展区。选择发展基础好的龙江、杜蒙、望奎、依安、宾县、密山等 6 县优先发展，进一步探索优化高端肉牛产业发展模式，利用 3 年时间，即到 2025 年，全省高端肉牛存栏量超过 20 万头（出栏量超过 10 万头）。第二梯队为优势发展区。选择发展基础好且积极性较高的兰西、汤原、勃利、孙吴、桦南、富锦等 6 县重点推进，利用 5 年时间，即到 2027 年，全省高端肉牛存栏量超过 40 万头（出栏量超过 20 万头）。
9	《2022 年基础母牛扩群提质	黑龙江省农业农村	2022 年	通过对饲养基础母牛、选用优秀种公牛冻精配种并扩大养殖规模的养殖场（户）给予适当补助，壮大基础母牛群体，提升优质肉牛生产比重，做大做强肉牛产业，推

序号	产业政策	发布单位	发布年份	主要内容
	项目实施方案》	厅、黑龙江省财政厅		动肉牛产业高质量可持续发展，力争到 2025 年，项目县基础母牛存栏量增幅达到 40%。 补助对象：对饲养基础母牛、选用优秀种公牛冻精配种并扩大养殖规模的养殖场（户）给予适当补助。补助方式和标准：采取“先增后补、见犊补母”的方式，实行基础母牛存栏定主体，新增犊牛数量定资金。项目县根据省级财政拨付补助资金规模，结合符合条件的补助对象情况，自行确定补助标准，原则上每头不超过 1,500 元。

2、报告期内冻精产品的政府采购招标情况

报告期内黑龙江省杜尔伯特蒙古族自治县、龙江县、兰西县冻精产品的政府采购招标及中标情况如下：

序号	采购单位	项目名称	采购方式	采购内容	成交公示期	中标供应商
1	杜尔伯特蒙古族自治县畜牧兽医局	杜尔伯特蒙古族自治县畜牧兽医局和牛冻精及配套服务采购项目	单一来源	和牛冻精 10 万剂，金额 3,000 万元	2019 年 3 月 27 日至 2019 年 4 月 3 日	龙江和牛生物科技有限公司
2	龙江县畜牧服务中心	采购和牛冻精项目	单一来源	和牛冻精 5 万剂，金额 1,500 万元	2022 年 8 月 10 日至 2022 年 8 月 17 日	龙江和牛生物科技有限公司
3	杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心	和牛冻精	单一来源	和牛冻精 5 万剂，金额 1,500 万元	2022 年 8 月 26 日至 2022 年 9 月 2 日	龙江和牛生物科技有限公司
4	兰西县畜牧兽医综合服务中心	兰西县采购和牛冻精	单一来源	和牛冻精 10 万剂，金额 3,000 万元	2022 年 9 月 15 日至 2022 年 9 月 22 日	龙江和牛生物科技有限公司
5	**富锦市动物疫病防控中心**	**富锦动物疫病预防控制中心和牛冻精采购**	**单一来源**	**和牛冻精 10 万剂，金额 3,000 万元**	**2022 年 12 月 26 日至 2022 年 12 月 27 日**	**龙江和牛生物科技有限公司**

注：和牛生物中标富锦市动物疫病预防控制中心 10 万剂，金额 3,000 万元。其中 2022 年 12 月，和牛生物向富锦市动物疫病预防控制中心销售 7 万剂，金额 2,100 万元；预计剩余 3 万剂冻精于 2023 年销售。同时，2022 年 6 月，富锦市动物疫病预防控制中心向和牛生物采购 900 剂和牛冻精，金额 27 万元，用于小规模试验推广，未进行招标、公示程序。

3、2022 年冻精销售收入大幅上涨

2020 年-2022 年，公司冻精销售收入分别为 1,580.10 万元、1,146.30 万元和 **9,226.80** 万元。2022 年，公司冻精销售收入大幅上涨，主要是杜尔伯特蒙古族自治县、龙江县、兰西县**及富锦市**为了发展本地和牛养殖产业，落实黑龙江省发展高端肉牛养殖产业政策，批量采购和牛冻精所致。**其中，杜尔伯特蒙古族自治县和龙江县为复购和牛冻精，兰西县及富锦市为经过长时间的交流考**

察后经集体决策及招标公示等程序后进行批量采购。

（二）冻精销售直接相关的产业政策、政府采购招标具有可持续性

1、黑龙江省出台冻精政策系基于发展高端肉牛养殖业战略目标

（1）冻精政策出台背景

① 黑龙江肉牛养殖有良好的基础

2021 年，黑龙江牛肉产量为 50.7 万吨，占全国总量的 7.26%，位列全国第四位。黑龙江省为我国粮食主产区，同时拥有广袤的面积，为肉牛养殖业发展提供了良好的基础。

② 发行人和牛养殖业务经过长期铺垫为黑龙江省高端肉牛养殖快速发展奠定坚实基础

A. 自养和牛规模

2012 年，在农业农村部及黑龙江省市县三级政府的支持下，发行人引进和牛种质资源，填补了国家及黑龙江高端肉牛种质资源的空白，为黑龙江发展高端肉牛养殖，调整原普通肉牛养殖产业结构提供了可能。十余年来，发行人受到黑龙江省政府及地方政府的政策支持，纯种和牛养殖规模由最初的 1,737 头发展到 2022 年末的 7,679 头，同时自养改良和牛 3,648 头，2022 年末养殖规模达 11,327 头。

此外，上已述及，发行人是国内唯一可以批量供应纯种和牛冻精的企业，2022 年发行人拥有冻精产能达 145.6 万剂，按单头接种平均耗用 2.5 剂和牛冻精计算，足以支撑 58.24 万头/年的接种量。

B. 合作养殖模式下改良和牛养殖规模增长较快

政府 2018 年牵头搭建的“公司+农户+银行”的养殖模式使合作社养殖改良和牛的规模快速增长。截至 2022 年年底，养殖规模达到 20,023 头，对养殖地的经济增长、农户扶贫增收均起到良好的效果，同时银行等参与方也获得较好的收益。成熟的改良和牛业务模式为改良和牛养殖规模快速扩张提供了稳固的支撑。

综上，经过长期铺垫，发行人和牛养殖业务为黑龙江省高端肉牛养殖快速发展奠定了坚实的基础。

（2）冻精政策围绕高端肉牛养殖业展开

① 冻精补贴政策出台

鉴于和牛养殖已取得较好的经济及社会效益，同时经过长期铺垫，和牛养殖规模已具备快速增长的基础，基于此黑龙江省政府2022年集中出台《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》（适用“十四五”期间，即到2025年）《2022年黑龙江省肉牛优质冻精补助实施方案》（适用“十四五”期间，即到2025年）对和牛冻精实施50%的补贴，以期快速推动黑龙江省全域有基础条件的地方政府发展当地的高端肉牛养殖业，并取得良好的效果。

② 冻精业务常态化的政策基础

2022年12月，黑龙江省政府发布《黑龙江省高端肉牛产业“百千工程”实施方案》（2022年到2030年）文件，明确将“打造全国高端肉牛产业第一大省”列为战略目标，并提出“到2030年，实现高端肉牛存栏达到100万头（出栏50万头），肉牛全产业链产值达到1,000亿元，带动全省肉牛产业跨越性发展。”的具体量化目标，这为发行人冻精业务常态化提供政策基础。

（3）冻精政策期后的持续表现

2023年初至问询回复日期间，黑龙江省鸡西市、拜泉县、望奎县与发行人签订合作框架协议，计划采购30万剂和牛冻精，并均将进入招标采购准备程序，有望在2023年完成采购。

同时，吉林省松原市前郭尔罗斯县、甘肃省临洮县与发行人签订合作框架协议，计划采购20万剂和牛冻精。该两县未享受冻精补贴政策，系基于发展高端肉牛产业而采购冻精。

2、2023年冻精相关产业政策

2023年，黑龙江省政府尚未出台新的冻精补贴扶持政策。

3、冻精产业政策具有持续性

（1）政策是基于政府战略的具体举措

畜牧业是国家农业发展的重点，黑龙江则是国内主要的肉牛产地之一。优质的种质资源是畜牧业、肉牛养殖持续发展的基础，围绕发展、壮大优质种质资源，报告期内，国务院、农业农村部及黑龙江省陆续出台了相关产业扶持政策（详见本问回复之“（一）报告期内产业政策的出台情况、冻精产品的政府

采购招标情况以及 2022 年冻精销售收入大幅上涨”）。

扶持优质种质资源快速发展，是国家保障畜牧业、黑龙江省**发展高端**肉牛养殖业安全、健康及持续发展的既定长期战略。相关产业政策，则是各级政府为确保前述既定战略实施的实时举措。

上已述及，产业政策是围绕政府既定战略展开，而政府基于长期战略所出台的产业政策具有持续性。

（2）冻精政策周期较长，具有持续性

我国畜牧业畜禽的种质资源相对匮乏，因此培育、扶持、发展国内畜牧种质资源发展是个长期的过程，相应的产业政策一般也覆盖较长时间。如国务院 2019 年出台的《国务院办公厅关于加强农业种质资源保护与利用的意见》明确指出“力争到 2035 年，建成系统完整、科学高效的农业种质资源保护与利用体系，资源保存总量位居世界前列。”

上已述及，黑龙江省 2022 年出台的与冻精销售直接相关的**补贴**政策——**《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》《2022 年黑龙江省肉牛优质冻精补助实施方案》**覆盖期间一**直**到 2025 年，其中《黑龙江省高端肉牛产业“百千工程”实施方案》到 2030 年。

综上，和牛冻精系国内稀缺的高端肉牛种质资源，符合中央政府及地方政府保护、发展国内畜牧业种质资源的产业政策方向，因此对其的扶持政策将是持续的。

4、政府冻精招标采购具有持续性

政府采购冻精主要是为了发展当地高端肉牛养殖产业，从而带动当地就业及经济发展。因此政府采购冻精具有以下特点：

（1）交易金额大

地方政府采购纯种和牛冻精，主要是利用当地规模化基础母牛资源发展当地高端肉牛的养殖产业，因此政府的采购规模及金额一般较大。

（2）通过招投标规范采购

因政府采购金额一般较大，因此其采购和牛冻精一般采取招投标方式进

行，采购过程公开透明，采购行为规范。

（3）冻精推广力度大

政府一般由当地的畜牧局下属养殖服务中心负责牵头实施冻精推广工作，即由政府专业部门向农户无偿提供和牛冻精为其基础母牛受孕，待犊牛出生后，养殖服务中心会联系公司对改良和牛犊牛进行身份确认并给其置入身份芯片，改良和牛犊牛市场价格高于一般犊牛市价，激发了农户的养殖积极性。由于政府专业部门介入和牛冻精推广，使得和牛冻精得以较快的推广，2018 年至 2022 年各期，公司收购改良和牛犊牛的头数分别为 5,460 头、6,767 头、9,188 头、13,577 头、**12,804** 头，2018-**2022 年**复合增长率 **23.75**%。

（4）客户开发过程长

政府客户开发需经过公司前期拜访接洽、政府实地考察及调研、政府立项、政府研讨、政府决策、采购招投标等流程，开发过程较长，一般需要一年以上时间。

（5）客户复购概率大

政府客户推广和牛冻精发展当地高端肉牛养殖产业。经过培育，当地高端肉牛养殖产业均得到发展，从而带动当地养殖户的就业、脱贫致富，饲料用粮食产能消化，进而推动当地的经济发展，因此政府客户会在冻精采购后一段时间内为持续支持高端肉牛产业持续发展而复购公司的和牛冻精。

（6）冻精业务将成为常态化业务

经过多年磨合，发行人与政府合作推广和牛养殖的业务模式已经发展成熟。越来越多的地方政府愿意与发行人展开合作，继 2022 年龙江县、杜尔伯特县、兰西县**及富锦市**向发行人采购 **30** 万剂冻精后（其中龙江县、杜尔伯特县系复购），2023 年初至问询回复日期间，吉林省松原市前郭尔罗斯县、黑龙江省鸡西市、黑龙江省拜泉县、黑龙江省望奎县**及甘肃临洮县**与发行人签订合作框架协议，计划采购 **50** 万剂和牛冻精，并均将**陆续**进入招标采购准备程序。随着政府客户的快速增加，改良和牛养殖规模的基本盘将快速增长，从而冻精业务将成为发行人的常态化业务。

综上，冻精产业政策及政府采购均是基于政府发展畜牧业、肉牛养殖业的长远战略布局，因此均具有持续性。

（三）政府政策对于发行人冻精销售收入、2022 年业绩存在影响，但发行人持续经营能力对政府政策不存在重大依赖

1、政府政策对发行人的冻精销售收入、2022 年业绩存在影响

（1）2022 年冻精收入、业绩增长的原因

① 冻精收入增长的原因

政府对发行人冻精的采购，是基于其发展当地高端肉牛产业的长远战略布局，相关的产业政策是推动该长远战略的实时举措。2018 年开始，发行人即开始与龙江县、杜尔伯特县政府开展政府采购冻精业务，发行人与政府合作发展当地改良和牛养殖产业，切实推动了当地扶贫、就业及经济发展，并取得良好的效果。鉴于前述实践的示范作用以及发行人对地方政府的长期营销铺垫，加之黑龙江省政府 2022 年冻精补贴政策的出台，使得发行人 2022 年的和牛冻精销售收入、业绩增加。

② 业绩增长的原因

2022 年度营业收入为 **139,676.65** 万元，较上年下降 **4.60%**；归属于母公司股东的净利润为 **7,538.80** 万元，较上年上涨 **9.43%**。2022 年净利润上涨主要原因是 2022 年下半年，政府冻精采购根据政府预算情况推进落地，公司 **2022 年通过**政府冻精采购项目实现销售人民币 **8,860.50** 万元，冻精业务利润率较高，较大提升了发行人盈利水平。

（2）发展和牛养殖产业是地方政府采购和牛冻精的基础动力

报告期内，发行人冻精销售主要是政府部门类客户，政府部门从公司采购的冻精金额分别为 1,236.00 万元、423.00 万元及 **8,860.50** 万元，占当期冻精销售收入的比例分别为 78.22%、36.90%以及 **96.03%**。

黑龙江省地方政府为了发展和牛产业、落实省政府畜牧业发展相关产业政策，向公司采购和牛冻精，发展当地的和牛产业是其采购和牛冻精的基础动力。因此，政府采购和牛冻精是基于政府大力发展当地高端肉牛养殖产业的长

远经济战略，政府产业政策系政府推动前述长远战略的具体的、实时的举措，政府政策对发行人冻精销售有一定影响，但不会导致发行人冻精销售对政府政策存在重大依赖。

综上，政府政策对发行人的冻精销售收入、2022 年业绩存在一定积极影响。

2、政府政策对于发行人冻精销售收入、2022 年业绩存在影响，但发行人持续经营能力对政府政策不存在重大依赖

（1）公司拥有全产业链业务

公司业务覆盖了牛肉制品产业链——冻精、繁育、养殖、肉制品加工、销售，即公司拥有全产业链业务。

（2）公司冻精业务受政策影响，但不存在重大依赖

公司产业链的前端和牛冻精销售业务属于种质资源开发、利用业务，其发展基础是各级政府对于发展高端肉牛产业、提振地方经济及改善民生的根本需求，政府出台的各项政策以前述需求为基础。

上已述及，发行人 2022 年冻精业务增长较快是“长期业务铺垫+政策加持”共同作用的结果。因此各项政策对该项业务在特定期间内有一定的影响，但和牛冻精业务持续发展对这些具体政策不存在重大依赖。

（3）其他业务对政策依赖较小或不存在重大依赖

牛只及饲料销售业务通过市场化方式向合作社等客户销售，对政府产业政策的依赖较小；公司产业链的后端肉制品销售业务属于市场化、充分竞争行业，对政府政策不存在重大依赖。

综合产业链中各业务情况，政府政策对于发行人冻精销售收入、2022 年业绩存在影响，但发行人持续经营能力对政府政策不存在重大依赖。

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（三）冻精销售收入波动的风险”中提示冻精业务受产业政策影响较大，各年收入存在较大波动等风险。

五、说明发行人冻精销售毛利率总体高于 95%且明显高于可比公司天山生物同类业务毛利率的合理性，相关成本分摊是否完整。

发行人及天山生物冻精销售单位售价、单位成本及毛利率情况如下：

发行人：

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度
	金额（元）	金额（元）	金额（元）
冻精单位售价	291.76	299.74	300.00
冻精单位成本	15.63	6.97	**11.78**
毛利率	94.64%	97.67%	**96.07%**

天山生物：

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度
	金额（元）	金额（元）	金额（元）
冻精单位售价	29.00	26.00	**36.00**
冻精单位成本	10.00	11.00	**11.00**
毛利率	65.49%	57.73%	**67.88%**

注：天山生物冻精产品毛利率根据其 2020 年-2022 年年报披露获取，由于天山生物年报未披露冻精产品单位售价、单位成本或销量，无法直接获取其冻精产品单位售价及单位成本信息。上表冻精单位成本基于天山生物 2020 年-2022 年年报中管理层分析中关于天山生物各年度/期冻精产量及产值匡算；冻精单位售价基于毛利率和冻精单位成本匡算。

从上表可以看出，发行人冻精销售业务单位售价相比天山生物高出较多，高于单位成本同比例变动，使得发行人冻精业务毛利率较高。

（一）单位售价比较

1、发行人冻精定价

报告期内，发行人冻精销售价格基本维持在 300 元/剂，冻精销售价格的制定主要是**考虑其稀缺性以及**参考国外冻精销售价格，并考虑保障下游养殖户的养殖收益两方面因素。关于和牛销售价格公允性的具体分析，参见第 8 题第（2）问回复中的说明。

2、天山生物冻精定价

根据天山生物年报披露，天山生物主要是荷斯坦牛、西门塔尔、安格斯等品种牛只冻精，上述牛只品种为国内主要奶牛、肉牛及乳肉兼用牛品种。根据

招股书披露，天生生物冻精销售对象主要为政府招标或非政府客户。对于政府招标业务，列入良种补贴的优质种公牛冻精必须由省级畜牧主管部门招标采购，由其下属各级畜牧站向奶牛养殖者发放，并由省级财政部门与种公牛站结算良种补贴资金。天山生物一般根据国家规定的补贴标准确定招投标价格，价格稳定。对于非政府客户，天山生物冻精销售价格是与买方双方谈判协商的结果。

发行人冻精销售价格高出天山生物，主要是和牛品种**稀缺**、优良，比普通肉牛具有更高的经济价值，使得冻精销售收入毛利率增加。

（二）单位成本比较

1、发行人冻精成本归集

根据会计准则的有关规定冻精成本的构成包括成熟种公牛当期的后续饲料费、人工费及其折旧费、物料费（包括液氮）等支出的归集分摊，种公牛在生产冻精的过程中，其耗用的饲料、人工费、水电费、物料费（包括液氮）、牛舍等固定资产折旧、医疗费及作为生产性生物资产的种公牛的折旧费等都作为冻精的成本进行归集。然后按照冻精产量进行平均分配计入冻精成本。

2、天山生物冻精成本归集

根据天山生物招股说明书披露，牛冻精产品成本主要来自种公牛饲养、液氮、人工、折旧等成本和费用。

3、成本归集具有一致性

从成本归集类别来看，发行人与天山生物具有一致性，成本归集完整，单位成本金额差异主要是发行人种公牛饲养成本较高以及比较年度差异使得饲料等成本上涨较多所致。

综上，报告期内发行人和牛冻精的销售毛利率较高，报告期各年基本稳定在 94%以上，一方面是由于发行人和牛冻精由于其经济价值得到市场认可，且有一定定价权，因此定价在参考国外冻精市场售价及下游农户收益的基础上，高于可比公司天山生物；另一方面，双方冻精的生产成本归集一致，成本趋同，因此发行人的毛利率远高于天山生物。

六、说明发行人经营业绩与同行业可比上市公司的比较情况，结合经营业绩及变动趋势、主要产品肉制品毛利率处于较低水平且逐年下降、资产负债率（母公司）逐年提高、应收账款余额占营业收入的比例逐年上升以及所处行业市场竞争情况，说明发行人在所处行业的竞争力强弱，相关事项是否对发行人持续盈利能力构成重大不利影响。

（一）发行人经营业绩与同行业可比上市公司的比较情况

1、营业收入比较

报告期内，发行人营业收入与同行业可比上市公司的比较情况如下：

单位：万元

公司	2022 年	2021 年	2020 年
双汇发展	**6,257,563.59**	6,668,226.04	7,386,264.35
圣农发展	**1,681,708.58**	1,447,819.65	1,374,459.95
新希望	**14,150,772.82**	12,626,170.26	10,982,522.44
唐人神	**2,653,858.02**	2,174,219.42	1,851,367.61
上海梅林	**2,498,730.40**	2,361,734.63	2,386,671.66
惠发食品	**158,050.70**	165,092.24	140,923.24
温氏股份	**8,370,818.72**	6,495,406.42	7,492,376.02
天山生物	**7,635.03**	10,797.62	16,330.93
伊赛牛肉	**不适用**	不适用	不适用
听牧肉牛	**70,422.46**	76,605.32	76,695.77
牧原股份	**12,482,621.22**	7,888,987.06	5,627,706.56
同行业公司平均值	**4,833,218.15**	**3,991,505.87**	**3,733,531.85**
变动情况	**21.09%**	**6.91%**	**39.80%**
发行人	**139,676.65**	**146,418.63**	**121,793.64**
变动情况	**-4.60%**	**20.22%**	**30.71%**

数据来源：上市公司定期报告。伊赛牛肉未披露 2020 年-2022 年年报。

2020 年、2021 年，公司营业收入波动趋势和可比公司均值趋势相同，均呈上升趋势。

（1）2020 年

2020 年公司营业收入涨幅 30.71%，小于同行业可比公司均值涨幅 39.80%。2020 年同行业可比公司均值涨幅较大，主要受“猪周期”影响，2020

年猪肉价格位于历史高位，牧原股份、新希望、双汇发展营业收入增幅较大且营业收入增加金额在可比公司中占比较大。

（2）2021 年

2021 年公司营业收入涨幅 20.22%，大于同行业可比公司均值涨幅 6.91%。2021 年公司饲料销售收入、牛只销售收入随着牛只销售数量的增加相应增加，2021 年公司对百胜餐饮集团的销售收入增加引起肉制品销售收入增加。2021 年同行业可比公司均值涨幅较小，主要受 2021 年猪肉价格大幅下降，温氏股份、双汇发展营业收入下降所致。

（3）2022 年

2022 年公司营业收入较 2021 年同期下降 **4.60%**，和可比公司均值上升**21.09%**趋势相反。2022 年，主要受**物流不畅**、餐饮行业需求不振影响，公司肉制品销售收入减少引起公司营业收入有所下降。2022 年，受非洲猪瘟影响减小以及产业政策的推动，生猪养殖行业**进一步**向规模化、集中化发展，牧原股份、温氏股份、新希望生猪销量上升引起营业收入增加，且营业收入增加金额在可比公司中占比较大，导致同行业可比公司营业收入均值上升较大。同时，可比公司中双汇发展、惠发食品及天山生物的 2022 年营业收入较 2021 年同期下降。双汇发展营业收入下降主要受销量及猪肉价格下降影响。惠发食品主要受物流受限等因素的影响，致使经销商渠道、供应链业务、终端业务等渠道的业务收入有所下滑。天山生物营业收入下降主要受公司活畜业务收入下降较多影响。

2、扣非后净利润比较

报告期内，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润与同行业可比上市公司的比较情况如下：

单位：万元

公司	2022 年	2021 年	2020 年
双汇发展	**521,672.18**	443,410.94	577,542.65
圣农发展	**35,417.84**	36,427.15	203,318.01
新希望	**-95,187.96**	-792,053.00	547,265.95
唐人神	**10,190.35**	-101,465.30	91,933.24

公司	2022 年	2021 年	2020 年
上海梅林	**42,953.26**	23,485.30	37,250.57
惠发食品	**-12,943.07**	-14,197.38	2,258.07
温氏股份	**496,632.50**	-1,466,575.36	638,147.20
天山生物	**-2,264.55**	-6,254.02	-1,879.41
伊赛牛肉	**不适用**	不适用	不适用
听牧肉牛	**615.61**	1,491.46	1,652.36
牧原股份	**1,302,932.30**	678,502.15	2,732,697.74
同行业公司平均值	**230,001.85**	**-119,722.81**	**483,018.64**
变动情况	**292.1%**	**-124.79%**	**55.95%**
发行人	**5,071.95**	**4,124.92**	**6,789.28**
变动情况	**22.96%**	**-39.24%**	**44.52%**

数据来源：上市公司定期报告。伊赛牛肉未披露 2020 年-2022 年年报。

报告期内，公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润波动趋势和可比公司均值波动趋势相同，其中 2020 年及 2022 年呈上升趋势，2021 年呈下降趋势。

（1）2021 年

毛利率下降、冻精销售减少以及期间费用增加等引起**扣**除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润下滑。公司肉制品毛利率下降主要是牛肉原料肉价格上涨以及成熟育肥牛采购成本较高，屠宰的成熟育肥牛数量增加，牛肉制品成本增加所致。2021 年生猪价格在大幅下跌后长期低位徘徊，叠加饲料原料价格的上涨等因素导致养殖成本上升，牧原股份、温氏股份及新希望等可比公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润大幅降低甚至亏损。因此 2021 年同行业可比公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润均值较 2020 年大幅下降。

（2）2022 年

2022 年，公司受交通管制影响，物流受阻以及下游餐饮行业需求不振等因素引起公司肉制品销售收入较上年同期减少，同时因原材料价格上涨肉制品销售成本增加；2022 年，受非洲猪瘟影响减小以及产业政策的推动，生猪养殖行业向规模化、集中化发展，牧原股份、温氏股份、新希望生猪销量上升引起营

业收入增加。同时，其养殖综合成本下降，使得其利润大幅增长，从而导致可比公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润平均值增幅大于公司增幅。

3、毛利率比较

报告期内，公司销售的肉制品和同行业可比公司相同或类似产品的毛利率比较情况如下：

公司	产品类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
双汇发展	肉制品业	**30.43%**	28.62%	30.54%
圣农发展	肉制品	**17.07%**	16.62%	27.46%
新希望	食品	**8.75%**	2.29%	10.85%
上海梅林	牛羊肉	**13.34%**	10.38%	7.77%
惠发食品	速冻食品	**14.01%**	15.21%	20.31%
温氏股份	肉猪类	**17.45%**	-30.39%	30.58%
温氏股份	肉鸡类	**13.11%**	9.00%	0.38%
听牧肉牛	冷鲜冷冻产品	**14.34%**	15.63%	19.55%
同行业均值		**16.06%**	**8.42%**	**18.43%**
公司	**肉制品**	**5.50%**	**8.83%**	**13.44%**

数据来源：上市公司定期报告。伊赛牛肉未披露 2020 年年报、2021 年年报和 **2022 年年报**。

2020-2021 年，公司销售的肉制品毛利率变动趋势和可比公司相同或类似产品的毛利率变动趋势相同，均呈下降趋势。2022 年公司肉制品的毛利率较 2021 年下降，同行业可比公司相同或类似产品的毛利率略有上升。2022 年，可比公司温氏股份毛利率回升，使得可比公司肉制品毛利率均值上升。2022 年公司肉制品的毛利率受原料肉价格、改良和牛成熟育肥牛价格上升等因素影响，下降较多。

（二）结合经营业绩及变动趋势、主要产品肉制品毛利率处于较低水平且逐年下降、资产负债率（母公司）逐年提高、应收账款余额占营业收入的比例逐年上升以及所处行业市场竞争情况，说明发行人在所处行业的竞争力强弱，相关事项是否对发行人持续盈利能力构成重大不利影响

发行人业务覆盖养殖、屠宰及肉制品加工全产业链，其中养殖业务凭借种质资源优势，毛利水平较高；和牛业务是发行人未来业绩的支撑点，也是发行

人投入资源重点培育的业务线，因此发行人对和牛肉制品采取牺牲毛利换市场的产品推广战略，使得肉制品加工业务毛利率随着和牛肉制品销售占比的增加而逐渐下降。

1、销售收入增长较快，发行人行业竞争力较强

公司业绩波动主要是由于成本上涨、下游餐饮行业波动及公司对和牛肉制品既定的产品推广战略所致。即便如此，报告期内，发行人的销售收入增长较快，**2020-2022** 年复合增长率 **7.09%**，主要是因为养殖业务的销售收入快速增长，养殖业务收入分别为 27,021.01 万元、44,999.29 万元和 **51,166.89 万元**，占销售收入的比例分别为 22.19%、30.73%**和 36.63%**；养殖业务毛利金额分别为 7,700.87 万元、11,745.25 万元**和 16,947.60 万元**，占综合毛利比例分别为 37.18% 、56.56%**和 77.16%**。养殖业务的快速增长，同时推动牛肉制品加工业务快速增长，报告期内牛肉制品加工业务销售情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
和牛肉制品销售收入（万元）	**34,882.30**	41,824.63	25,416.18
普通牛肉制品销售收入（万元）	**50,427.21**	55,413.55	62,535.94
合计（万元）	**85,309.51**	**97,238.18**	**87,952.12**
和牛肉制品销售收入占牛肉制品销售收入的比例	**40.89%**	43.01%	28.90%

综上，报告期内，发行人养殖及肉制品业务均能快速增长，表明发行人的产品在业内认可度较高，获取市场份额的能力较强，即行业竞争能力较强，而且在进一步增长。

2、肉制品毛利率下降、母公司资产负债率上升、应收账款占比上升是公司发展和牛业务线的战略选择

和牛业务是发行人未来业绩的支撑点，也是发行人投入资源重点培育的业务线。

（1）肉制品毛利率下降是公司低毛利换市场的选择

报告期内，公司和牛肉制品处在规模快速增长的推广阶段，公司为了拓展和牛肉制品下游渠道，通过降低部分毛利增加销量，扩大消费群体，培育消费者黏性等方式，为和牛肉制品销售规模的快速提升铺垫，同时为上游养殖业务

的快速发展打造稳定顺畅的和牛肉制品下游渠道。肉制品毛利率下降是公司低毛利换市场的选择。

（2）母公司资产负债率上升是培育养殖业务的选择

报告期内，合并资产负债率总体呈下降趋势，母公司资产负债率逐年提高。发行人母公司是自养和牛的主要养殖场之一，母公司债务规模扩大，用来扩大养殖规模，母公司资产负债率逐年提高。

（3）应收账款占比上升是培育养殖业务的选择

报告期内，按业务类别分类的应收账款余额与各类主营业务收入的占比情况如下：

单位：万元

业务	2022 年 12 月 31 日余额	2022 年度收入金额	占比	2021 年 12 月 31 日余额	2021 年度收入金额	占比	2020 年 12 月 31 日余额	2020 年度收入金额	占比
肉制品	**10,376.63**	**87,726.38**	**11.83%**	14,004.64	100,892.43	13.88%	13,613.56	94,389.66	14.42%
和牛养殖	**11,978.53**	**51,166.89**	**23.41%**	13,164.61	44,999.29	29.26%	5,231.61	27,021.01	19.36%
合计	**22,355.16**	**138,893.27**	**16.10%**	**27,169.25**	**145,891.72**	18.62%	**18,845.17**	**121,410.67**	15.52%

报告期内，公司养殖业务规模持续扩大。**2021 年**应收账款余额占营业收入的比例占比上升主要是养殖业务规模扩大的结果。**2022 年末养殖业务应收账款余额占营业收入的比例下降，主要是较 2021 年底应收饲料款减少使得养殖业务应收账款余额减少。**上已述及，报告期内，发行人业务增长迅速，较快的提升市场份额，发行人的整体战略实施较为成功，且竞争力也在进一步增长。

3、相关事项对发行人持续盈利能力不构成重大不利影响

和牛业务是发行人重点发展的未来业绩支点，其具有突出的种质资源优势及成熟的全产业链业务模式。

（1）发行人拥有和牛种质资源优势

根据农业农村部种业管理司、全国畜牧总站 2023 年 3 月出版的《2022 年中国肉用及乳肉兼用种公牛遗传评估概要》，全国共有 34 个种公牛站的 31 个品种。和牛种公牛遗传评估结果中，全国和牛种公牛 106 头，其中发行人和牛种公牛 94 头，占比 88.68%，其余 5 家种公牛站有 1 至 4 头不等的和牛种公牛。

发行人是国内唯一可批量供应和牛冻精的企业。

发行人在和牛种质资源方面优势突出，这为公司未来和牛业务持续、快速增长奠定坚实基础。

（2）全产业链的业务“飞轮”

① 公司业务构成全产业“飞轮”，持续盈利能力应整体考察

基于国外屠宰及肉类加工行业的发展的历程，结合国内行业龙头企业发展的路径、经验，可以较清晰的看到行业集中并向上下游双向整合——即全产业链整合的趋势。发行人业务发端于和牛冻精生产和和牛繁育，经过和牛养殖、屠宰、加工等环节，止于生鲜品及深加工产品的终端消费，覆盖了牛肉食品产业链条——冻精、繁育、养殖、肉制品加工、销售的全部，即公司采取全产业链经营的业务模式。发行人的产业链各环节紧密相连，互为导引及支撑，形成一个完整的业务“飞轮”，因此评估其业务盈利能力及是否可以持续，应从“飞轮”整体考查。

② 报告期内综合毛利率整体优于可比公司

报告期内，公司综合毛利率为 17.01%、14.18%和 **15.73%**，同行业可比上市公司平均值为 19.77%、7.88%和 **12.74%**，发行人综合毛利率**整体优于**可比上市公司。

③ 养殖业务毛利快速增长

报告期内，公司养殖业务的收入和毛利贡献持续增长，公司养殖业务的产品销售收入从 **2020** 年的 **27,021.01** 万元增长至 **2022** 年的 **51,166.89** 万元，公司养殖业务的产品毛利金额从 **2020** 年的 **7,700.87** 万元增长至 **2022** 年的 **16,947.60** 万元，毛利贡献率从 **2020** 年的 **37.18**%增长至 **77.16**%。

④ 公司种质资源结合渠道资源将提高屠宰加工端的盈利能力

随着发行人对终端市场推广、终端客户的培育的深入，发行人独有的**规模化**和牛种质资源与强大销售渠道结合所产生的强议价能力将逐步展现，发行人的屠宰加工端的毛利贡献度也将大幅上升。

综上，发行人的和牛全产业链业务，在所处行业有一定的竞争力，特别是

公司拥有规模化的纯种和牛种质资源，契合国家种质资源培育及利用战略，也契合公司养殖业务所在地黑龙江的高端肉牛发展战略。发行人肉制品经营业绩、财务指标波动主要是宏观经济层面波动及发行人和牛业务战略选择的结果，随着宏观经济向好、发行人和牛业务战略的顺利实施，发行人全产业链的业务“飞轮”将持续推动盈利能力增强，相关事项不会对发行人持续盈利能力构成重大不利影响。

七、说明 2022 年一季度、二季度主营业务收入与前稿招股说明书存在差异的主要原因，各期主营业务收入的准确性，是否存在跨期情形，其他财务数据是否存在不匹配的情形。

（一）2022 年一季度、二季度主营业务收入与前稿招股说明书存在差异的主要原因

2022 年一季度、二季度主营业务收入与前稿招股说明书存在的差异情况：

单位：万元

项目	本次披露金额	前稿披露金额	差异金额
一季度	26,710.32	24,812.63	1,897.69
二季度	27,278.47	29,176.16	-1,897.69
合计	**53,988.79**	**53,988.79**	**-**

发行人及保荐机构、会计师更新 2022 年 3 季报审计相关申报文件过程中，对申报文件中的相关信息进行了复核，发现 2022 年半年报更新文件中的上述数据统计错误。**公司在更新 2022 年半年报申报文件时，招股说明书中披露的 2022 年一季度主营业务收入金额 24,812.63 万元，和更新 2021 年年报申报文件时会计师出具的 2022 年一季度审阅报告中主营业务收入金额 26,710.32 万元存在差异，属于按季度数据统计错误。公司对 2022 年一季度、二季度主营业务收入进行复核后，更正了 2022 年一季度主营业务收入金额。**

（二）各期主营业务收入的准确性，是否存在跨期情形，其他财务数据是否存在不匹配的情形

为提高申报文件质量，在更新 2022 年 3 季报审计相关申报文件过程中，发行人会同保荐机构、会计师，按照要求对修改的内容进行了楷体加粗标识。发行人对公司重要的采购、生产及销售统计资料进行了再次核对，同时对申报文

件进行了全面核对。更正上述错误后，申报材料中各期主营业务收入准确，不存在跨期情形，其他财务数据不存在不匹配的情形。

八、核查程序和结论

【保荐机构回复】

（一）核查过程

1、基于公司不同销售模式，了解和评价销售与收款流程相关关键的财务报告内部控制的设计和运行有效性，包括与销售合同审批、收入确认、应收款项回收等；

2、检查公司各收入类别的明细表，抽取销售合同等文件，结合访谈公司各个销售部门负责人，复核各收入类别下不同客户类型的销售数量、金额，按季度经营情况、营业收入分布及毛利率分布分析，分析报告期内各收入类别主要客户的销售情况及变动原因的合理性；

3、通过询问管理层采用的冻精收入确认政策，针对报告期内大额冻精收入，检查销售业务合同，了解交易相关条款**及交付验收周期**，以评价收入确认是否符合企业会计准则的相关规定；

4、选取报告期内全部冻精收入，核对至相关的销售合同或订单、公开信息查询的政府采购公告公示信息、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件；

5、报告期各期，选取冻精销售的政府采购方进行实地走访或视频访谈，取得了政府相关负责人员签字盖章的访谈记录文件，访谈记录中记载了客户的基本情况、**冻精款支付计划、**冻精采购背景，报告期内每年冻精采购情况、采购流程（招投标情况）、采购价格、采购规划、使用情况及后续使用计划，并对政府采购方所在县的畜牧业发展规划及采购冻精占畜牧业发展比重、养殖户及基础母牛数量等情况进行了解，并对各地基础母牛数量及计划冻精消化周期执行合理性分析。

通过实地走访客户或视频访谈的核查方式，核查的冻精客户各期收入金额及占冻精营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
核查金额	**8,127.00**	883.00	1,254.20
营业收入-冻精	**9,226.80**	1,146.30	1,580.10
占比	**88%**	77%	79%

6、选取大额冻精销售政府客商，就相关客户报告期内的冻精销售交易金额及报告期期末的应收账款余额实施函证程序。对未收回的函证执行替代性程序，核对至相关的销售合同或订单、销货单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件；对于回函有差异的，询问管理层差异原因，查阅至差异支持凭证并分析差异的合理性。

通过函证核查的冻精客户各年收入金额及占冻精总收入的比例情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
冻精收入金额	**A**	**9,226.80**	1,146.30	1,580.10
发函金额	**B**	**8,748.00**	965.70	1,200.00
发函金额占收入的比例	**C=B/A**	**95%**	84%	76%
回函金额	**D**	**3,927.00**	665.70	0.00
回函相符金额	**D’**	**3,927.00**	665.70	0.00
回函差异金额		**-**	-	-
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**45%**	69%	0%
（1）回函差异原因				
入账时间差异	**F**	**-**	-	-
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	**G=F+D’**	**3,927.00**	665.70	0.00
经回函差异调节表调整后回函差异		**-**	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	**H**	**4,821.00**	300.00	1,200.00
（4）函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	**I=H+G**	**8,748.00**	965.70	1,200.00
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	**J=I/A**	**95%**	84%	76%

通过函证核查的冻精客户各期末应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
冻精应收账款余额	A	**3,306.00**	100.00	36.00
发函金额	B	**3,141.00**	100.00	-
发函金额占应收账款余额比例[注]	**C=B/A**	**95%**	100%	0%
回函金额	D	**720.00**	-	-
回函相符金额	D’	**720.00**	-	-
回函差异金额		**-**	-	-
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**23%**	0%	/
（1）回函差异原因				
入账时间差异	F	**-**	-	-
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	G=F+D’	**-**	-	-
经回函差异调节表调整后回函差异		**-**	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	H	**2,421.00**	100.00	-
（4）函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	I=H+G	**3,141.00**	100.00	-
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	**J=I/A**	**95%**	100%	0%

注：冻精销售主要为政府客户，政府客户回函比例较低。主要采用查看政府采购公告，通过实地走访或视频访谈确认相应的交易额和余额等方式进行核查，具体参见其他核查程序及替代性程序。

7、了解并记录发行人的成本结转、归集及费用分摊方法，评价发行人成本结转、归集及费用分摊是否符合企业会计准则相关要求，复核发行人对于生产成本归集和结转的准确性及完整性；

8、分析发行人的主要原料投入产出比、产量单位产品耗用的电能等燃料及动力等制造费用和辅助生产成本的变动原因及合理性。对人工成本实施实质性分析程序，结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资的变化，评价人工成本各报告期内变动的合理性；对折旧费实施重新计算程序，检查各报告期内折旧费计提的准确性；对除折旧摊销及人工成本外的费用和成本，利用抽样方法执行抽凭测试；

9、查询国际市场和牛冻精销售价格，比对冻精销售价格并分析其公允性；

10、获取了报告期内各资产负债表日后公司的回款明细，选取单笔金额重大的回款记录，检查了记账凭证及其后附的收款单、银行回单等单据；

11、将发行人的经营业绩、毛利率、资产负债率、应收账款余额占营业收入与同行业上市公司进行了比较分析，了解与同行业变动趋势不同的原因及合理性，询问管理层对发行人上述指标与同行业相比合理性的判断；

12、查阅《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》等产业政策，了解管理层对相关产业政策对发行人业务的影响的分析，包括政府采购招标可持续性情况，以及冻精销售收入是否对政府政策存在重大依赖等；

13、通过公开资料查询黑龙江畜牧业情况；查询兰西县、杜尔伯特蒙古族自治县及龙江县采购冻精公告、公示情况，结合检查发行人就上述冻精销售业务的验收凭据、发票、银行回单等支持性文件，检查发行人冻精销售收入确认的合理性和准确性；

14、了解发行人 2023 年第一季度业绩，并与管理层讨论对发行人持续盈利能力的评估；分析发行人业绩变动的原因及其合理性，与管理层讨论相关经营业绩变动对发行人持续盈利能力是否存在重大不利影响及相关改善措施。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人 2022 年第一、第二季度业绩下滑主要是暂时性受到行业及经济环境波动所致，第三、**第四**季度扭亏主要是行业下游复苏，消费反弹带动，具有合理性；发行人 2022 年各季度收入分布合理，2022 年全年及 2023 年一季度归母净利润均实现盈利且较去年同期存在不同程度的上涨，不存在业绩下滑情形，发行人业绩变动主要是由于行业及经济环境波动以及发行人产业链条的发展，具有合理性；报告期内，发行人拥有自和牛冻精生产到肉制品加工、销售的完整的产业链条，发行人主营业务并未发生变动，冻精业务毛利暂时性贡献较高属于养殖行业培育过程，最终以实现全产业链的经济效益。

2、基于《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》的文件印发时

间、相关政府采购的主要时间节点以及发行人实际履行时间等情况，发行人2022 年第三、**第四**季度相关冻精收入确认具有合理性及准确性。截至本问询回复出具日，龙江县畜牧服务中心采购冻精款人民币 1,500 万元已于 2022 年 9 月 29 日全额收回，杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心采购冻精款人民币 1,500 万元已于 2022 年 10 月 20 日收回 750 万元，兰西县畜牧兽医综合服务中心采购冻精款人民币 3,000 万元已于 2022 年 10 月 24 日收回 1,500 万元，**富锦市动物疫病预防控制中心采购冻精款人民币 2,100 万元，已于 2022 年 12 月 30 日收回 1,500 万元**。

冻精相关政府采购均通过公开招标流程公示并签署合同，发行人在政府验收冻精合格后，冻精产品控制权已经转移至相关政府，未全部回款全额确认收入符合收入确认原则。杜尔伯特、兰西县及富锦市认可相关冻精尾款应由政府支付，并且已经将冻精尾款支付作为 2023 年度资金支付事项，通过政府决议，预计 2023 年内支付剩余款项。冻精收入确认符合企业会计准则要求，符合谨慎性原则。

3、龙江县、杜尔伯特蒙古族自治县和兰西县根据当地资源禀赋及产业发展需求，向发行人采购冻精，发行人中标数量达到政策支持的全省数量的 50%具有合理性；2022 年政府采购冻精规模相对较大，黑龙江省财政补贴 50%，采购规模及费用承担方式与往年存在一定差异；各县政府采购数量与其需求、养殖户数量、基础母牛规模具有合理性；冻精产品采购后的由当地繁育员向养殖户发放，冻精产品按照推广进度正常使用；根据与当地政府部门访谈得知龙江县采购 5 万剂和牛冻精可以满足 6 个月的使用量、杜尔伯特蒙古族自治县向公司采购 5 万剂和牛冻精可以满足约 1 年的使用量、兰西县采购 10 万剂和牛冻精预计在 2024 年内使用完毕、**富锦市采购 10 万剂和牛冻精预计在 2024 年使用完毕**。政府客户冻精采购业务经过公告、公示等流程，中标相关采购的程序具有完备性。

杜尔伯特蒙古族自治县、兰西县、龙江县和富锦市签约均在成交公告后第 2 天完成，根据合同约定的验收要求，相关政府部门验收地点、运输时间均在当天送达范围内，冻精产品验收流程可当场完成，杜尔伯特蒙古族自治县、兰

西县和富锦市的发货及验收时间间隔明显小于龙江县具有合理性，验收周期不存在异常情况，与合同约定不存在较大差异。

公司在和政府进行合作时，一般基于长期考虑在当地推广改良和牛养殖业务，当改良和牛养殖规模达到一定的规模后，在当地投资建设肉牛屠宰加工工厂。公司一般和政府约定批量采购 10 万剂的纯种和牛冻精，提高政府推广改良和牛的积极性，从而更快导入和牛养殖产业。兰西县基础母牛数量明显小于龙江县及杜尔伯特蒙古族自治县，但采购冻精数量为龙江县及杜尔伯特蒙古族自治县的 2 倍具有合理性。经测算，兰西县 10 万剂冻精在未来 2024 年内使用完毕符合业务特点。

4、报告期内，国家相关部委及黑龙江省出台一系列和畜牧业相关的产业政策，指明了产业发展方向，同时为产业发展提供了政策支持。政府采购和牛冻精时，一般通过政府招标采购；公司 2022 年冻精销售收入大幅上涨，主要是国家对种质资源保护及利用力度加大，黑龙江省为了发展高端肉牛养殖产业，出台了与之相关的产业政策，包括《关于加快畜牧业高质量发展的意见》等与冻精销售直接相关的产业政策；地方政府为了落实相关产业政策，招标采购和牛冻精增加。黑龙江省出台的与冻精销售直接相关的产业政策中，产业政策覆盖期间长、产业政策具有系统性、产业政策补贴标准明确，与冻精销售直接相关的产业政策、政府采购招标具有可持续性。政府政策对于发行人冻精销售收入、2022 年业绩存在影响，但发行人持续经营能力对政府政策不存在重大依赖。

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（三）冻精销售收入波动的风险”中提示冻精业务受产业政策影响较大，各年收入存在较大波动等风险。

5、发行人冻精销售毛利率总体高于 95%且明显高于可比公司天山生物同类业务毛利率，主要由于和牛冻精销售单价参考国际市场和牛冻精销售价格制定，具有合理性，相关成本分摊完整。

6、与同行业可比上市公司中的新希望、牧原股份、温氏股份等生猪养殖龙头企业相比，公司营业收入及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润

规模偏小。公司营业收入规模接近惠发食品，大于天山生物和听牧肉牛。公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润规模大于惠发食品、天山生物和听牧肉牛。除 2022 年同行业可比公司相同或类似产品的毛利率略有上升外，2020-2021 年，公司销售的肉制品毛利率变动趋势和同行业可比公司相同或类似产品的毛利率变动趋势相同，均呈下降趋势。

发行人的和牛全产业链业务，在所处行业有一定的竞争力，特别是公司拥有规模化的纯种和牛种质资源，契合国家种质资源培育及利用战略，也契合公司养殖业务所在地黑龙江的高端肉牛发展战略。在下游餐饮行业需求不振、原料肉采购成本增加等市场环境下，公司利用纯种和牛种质资源优势，扩大冻精布局、加大冻精推广力度，增加公司自身及合作养殖规模。在产业链下游，公司通过降低部分产品毛利增加销量，培育和牛肉制品下游渠道及消费者黏性。肉制品毛利率下降、母公司资产负债率上升、应收账款占比上升是公司发展和牛业务线的战略选择随着下游餐饮行业逐步回暖，相关事项不会对发行人持续盈利能力构成重大不利影响。

7、2022 年一季度、二季度主营业务收入与前稿招股说明书存在差异的主要原因是数据统计错误，经更正及重新核查申报文件后，各期主营业务收入准确，不存在跨期情形，其他财务数据不存在不匹配的情形。

【律师回复】

（一）核查过程

就上述问题，律师履行了包括但不限于如下核查程序：

1、基于公司不同销售模式，了解和评价销售与收款流程相关的财务报告内部控制的设计和运行有效性；

2、抽取核查销售合同、入账单等文件；

3、通过询问管理层采用的冻精收入确认政策、合作情况以及冻精使用情况；

4、选取报告期内冻精销售相关的销售合同或订单、政府采购公告、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件；

5、选取冻精销售的政府采购方进行现场访谈、视频访谈、实地走访，取得了政府相关负责人员签字盖章的访谈记录文件；

6、选取冻精销售全部政府客商，就相关客户报告期内的冻精销售交易金额及于报告期期末的应收账款余额实施了函证程序；

7、查询了国际市场和牛冻精销售价格，比对冻精销售价格合理性；

8、查阅了《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》等产业政策；

9、对兰西县等政府采购部门的相关人员进行了访谈；

10、核查报告期内产业政策的出台情况、冻精产品的政府采购招标情况；

11、通过公开资料查询黑龙江畜牧业情况；查询兰西县、杜尔伯特蒙古族自治县及龙江县采购冻精公告、公示情况。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、发行人 2022 年第一、第二季度业绩下滑主要是暂时性受到行业及经济环境波动所致，第三、**第四**季度扭亏主要是行业下游复苏，消费反弹带动，具有合理性；发行人 2022 年各季度收入分布合理，2022 年全年及 2023 年一季度归母净利润均实现盈利且较去年同期存在不同程度的上涨，不存在业绩下滑情形，发行人业绩变动主要是由于行业及经济环境波动以及发行人产业链条的发展，具有合理性；报告期内，发行人拥有自和牛冻精生产到肉制品加工、销售的完整的产业链条，发行人主营业务并未发生变动，冻精业务毛利暂时性贡献较高属于养殖行业培育过程，最终以实现全产业链的经济效益。

2、基于《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》的文件印发时间、相关政府采购的主要时间节点以及发行人实际履行时间等情况，发行人 2022 年第三、**第四**季度相关冻精收入确认具有合理性及准确性。截至本问询回复出具日，龙江县畜牧服务中心采购冻精款人民币 1,500 万元已于 2022 年 9 月 29 日全额收回，杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心采购冻精款人民币 1,500 万元已于 2022 年 10 月 20 日收回 750 万元，兰西县畜牧兽医综合服务中心采购冻精款人民币 3,000 万元已于 2022 年 10 月 24 日收回 1,500 万元，**富锦**

市动物疫病预防控制中心采购冻精款人民币 2,100 万元，已于 2022 年 12 月 30 日收回 1,500 万元。

冻精相关政府采购均通过公开招标流程公示并签署合同，发行人在政府验收冻精合格后，冻精产品控制权已经转移至相关政府，未全部回款全额确认收入符合收入确认原则。杜尔伯特、兰西县及富锦市认可相关冻精尾款应由政府支付，并且已经将冻精尾款支付作为 2023 年度资金支付事项，通过政府决议，预计 2023 年内支付剩余款项。冻精收入确认符合企业会计准则要求，符合谨慎性原则。

3、龙江县、杜尔伯特蒙古族自治县和兰西县根据当地资源禀赋及产业发展需求，向发行人采购冻精，发行人中标数量达到政策支持的全省数量的 50%具有合理性；2022 年政府采购冻精规模相对较大，黑龙江省财政补贴 50%，采购规模及费用承担方式与往年存在一定差异；各县政府采购数量与其需求、养殖户数量、基础母牛规模具有合理性；冻精产品采购后的由当地繁育员向养殖户发放，冻精产品按照推广进度正常使用；根据与当地政府部门访谈得知龙江县采购 5 万剂和牛冻精可以满足 6 个月的使用量、杜尔伯特蒙古族自治县向公司采购 5 万剂和牛冻精可以满足约 1 年的使用量、兰西县采购 10 万剂和牛冻精预计在 2024 年内使用完毕、**富锦市采购 10 万剂和牛冻精预计在 2024 年使用完毕**。政府客户冻精采购业务经过公告、公示等流程，中标相关采购的程序具有完备性。

杜尔伯特蒙古族自治县、兰西县、龙江县和富锦市签约均在成交公告后第 2 天完成，根据合同约定的验收要求，相关政府部门验收地点、运输时间均在当天送达范围内，冻精产品验收流程可当场完成，杜尔伯特蒙古族自治县、兰西县和富锦市的发货及验收时间间隔明显小于龙江县具有合理性，验收周期不存在异常情况，与合同约定不存在较大差异。

公司在和政府进行合作时，一般基于长期考虑在当地推广改良和牛养殖业务，当改良和牛养殖规模达到一定的规模后，在当地投资建设肉牛屠宰加工工厂。公司一般和政府约定批量采购 10 万剂的纯种和牛冻精，提高政府推广改良和牛的积极性，从而更快导入和牛养殖产业。兰西县基础母牛数量明显小于龙江县及杜尔伯特蒙古族自治县，但采购冻精数量为龙江县及杜尔伯特蒙古族

自治县的 2 倍具有合理性。经测算，兰西县 10 万剂冻精在未来 2024 年内使用完毕符合业务特点。

4、报告期内，国家相关部委及黑龙江省出台一系列和畜牧业相关的产业政策，指明了产业发展方向，同时为产业发展提供了政策支持。政府采购和牛冻精时，一般通过政府招标采购；公司 2022 年冻精销售收入大幅上涨，主要是国家对种质资源保护及利用力度加大，黑龙江省为了发展高端肉牛养殖产业，出台了与之相关的产业政策，包括《关于加快畜牧业高质量发展的意见》等与冻精销售直接相关的产业政策；地方政府为了落实相关产业政策，招标采购和牛冻精增加。黑龙江省出台的与冻精销售直接相关的产业政策中，产业政策覆盖期间长、产业政策具有系统性、产业政策补贴标准明确，与冻精销售直接相关的产业政策、政府采购招标具有可持续性。政府政策对于发行人冻精销售收入、2022 年业绩存在影响，但发行人持续经营能力对政府政策不存在重大依赖。

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（三）冻精销售收入波动的风险”中提示冻精业务受产业政策影响较大，各年收入存在较大波动等风险。

5、发行人冻精销售毛利率总体高于 95%且明显高于可比公司天山生物同类业务毛利率，主要由于和牛冻精销售单价参考国际市场和牛冻精销售价格制定，具有合理性，相关成本分摊完整。

6、与同行业可比上市公司中的新希望、牧原股份、温氏股份等生猪养殖龙头企业相比，公司营业收入及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润规模偏小。公司营业收入规模接近惠发食品，大于天山生物和听牧肉牛。公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润规模大于惠发食品、天山生物和听牧肉牛。除 2022 年同行业可比公司相同或类似产品的毛利率略有上升外，2020-2021 年，公司销售的肉制品毛利率变动趋势和同行业可比公司相同或类似产品的毛利率变动趋势相同，均呈下降趋势。

发行人的和牛全产业链业务，在所处行业有一定的竞争力，特别是公司拥有规模化的纯种和牛种质资源，契合国家种质资源培育及利用战略，也契合公

司养殖业务所在地黑龙江的高端肉牛发展战略。在下游餐饮行业需求不振、原料肉采购成本增加等市场环境下，公司利用纯种和牛种质资源优势，扩大冻精布局、加大冻精推广力度，增加公司自身及合作养殖规模。在产业链下游，公司通过降低部分产品毛利增加销量，培育和牛肉制品下游渠道及消费者黏性。肉制品毛利率下降、母公司资产负债率上升、应收账款占比上升是公司发展和牛业务线的战略选择随着下游餐饮行业逐步回暖，相关事项不会对发行人持续盈利能力构成重大不利影响。

7、2022 年一季度、二季度主营业务收入与前稿招股说明书存在差异的主要原因是数据统计错误，经更正及重新核查申报文件后，各期主营业务收入准确，不存在跨期情形，其他财务数据不存在不匹配的情形。

【会计师回复】

（一）核查过程

1、基于公司不同销售模式，了解和评价销售与收款流程相关关键的财务报告内部控制的设计和运行有效性，包括与销售合同审批、收入确认、应收款项回收等；

2、检查公司各收入类别的明细表，抽取销售合同等文件，结合访谈公司各个销售部门负责人，复核各收入类别下不同客户类型的销售数量、金额，按季度经营情况、营业收入分布及毛利率分布分析，分析报告期内各收入类别主要客户的销售情况及变动原因的合理性；

3、通过询问管理层采用的冻精收入确认政策，针对报告期内全部冻精收入，检查销售业务合同，了解交易相关条款**及交付验收周期**，以评价收入确认是否符合企业会计准则的相关规定；

4、选取报告期内全部冻精收入，核对至相关的销售合同或订单、公开信息查询的政府采购公告公示信息、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件；

5、报告期各期，选取冻精销售的政府采购方进行实地走访或视频访谈，取得了政府相关负责人员签字盖章的访谈记录文件，访谈记录中记载了客户的基本情况、冻精采购背景，报告期内每年冻精采购情况、采购流程（招投标情况）、采购价格、采购规划、使用情况及后续使用计划，并对政府采购方所在

县的畜牧业发展规划及采购冻精占畜牧业发展比重、养殖户及基础母牛数量等情况进行了解，并对各地基础母牛数量及计划冻精消化周期执行合理性分析。

通过实地走访客户或视频访谈的核查方式，核查的冻精客户各期收入金额及占冻精营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
核查金额	**8,127.00**	883.00	1,254.20
营业收入-冻精	**9,226.80**	1,146.30	1,580.10
占比	**88%**	77%	79%

6、选取大额冻精销售政府客商，就相关客户报告期内的冻精销售交易金额及报告期期末的应收账款余额实施函证程序。对未收回的函证执行替代性程序，核对至相关的销售合同或订单、销货单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件；对于回函有差异的，询问管理层差异原因，查阅至差异支持凭证并分析差异的合理性。

通过函证核查的冻精客户各年收入金额及占冻精总收入的比例情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
冻精收入金额	A	**9,226.80**	1,146.30	1,580.10
发函金额	B	**8,748.00**	968.70	1,209.40
发函金额占收入的比例	**C=B/A**	**95%**	85%	77%
回函金额	D	**6,978.00**	668.70	1,209.40
回函相符金额	D’	**6,978.00**	668.70	1,209.40
回函差异金额		**-**	-	-
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**80%**	69%	100%
（1）回函差异原因				
入账时间差异	F	**-**	-	-
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	G=F+D’	**6,978.00**	668.70	1,209.40
经回函差异调节表调整后回函差异		**-**	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	H	**1,770.00**	300.00	-

项目		2022 年	2021 年	2020 年
（4）函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	I=H+G	**8,748.00**	968.70	1,209.40
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	**J=I/A**	**95%**	85%	77%

通过函证核查的冻精客户各期末应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
冻精应收账款余额	A	**3,306.00**	100.00	36.00
发函金额	B	**3,141.00**	100.00	-
发函金额占应收账款余额比例[注]	**C=B/A**	**95%**	100%	0%
回函金额	D	**2,271.00**	-	-
回函相符金额	D’	**2,271.00**	-	-
回函差异金额		**-**	-	-
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**72%**	0%	/
（1）回函差异原因				
入账时间差异	F	**-**	-	-
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	G=F+D’	**2,271.00**	-	-
经回函差异调节表调整后回函差异		**-**	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	H	**870.00**	100.00	-
（4）函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	I=H+G	**3,141.00**	100.00	-
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	**J=I/A**	**95%**	100%	0%

注：冻精销售主要为政府客户，政府客户回函比例较低。主要采用查看政府采购公告，通过实地走访或视频访谈确认相应的交易额和余额等方式进行核查，具体参见其他核查程序及替代性程序。

7、了解并记录发行人的成本结转、归集及费用分摊方法，评价发行人成本结转、归集及费用分摊是否符合企业会计准则相关要求，复核发行人对于生产成本归集和结转的准确性及完整性；

8、分析发行人的主要原料投入产出比、产量单位产品耗用的电能等燃料及

动力等制造费用和辅助生产成本的变动原因及合理性。对人工成本实施实质性分析程序，结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资的变化，评价人工成本各报告期内变动的合理性；对折旧费实施重新计算程序，检查各报告期内折旧费计提的准确性；对除折旧摊销及人工成本外的费用和成本，利用抽样方法执行抽凭测试；

9、查询国际市场和牛冻精销售价格，比对冻精销售价格并分析其公允性；

10、获取了报告期内各资产负债表日后公司的回款明细，选取单笔金额重大的回款记录，检查了记账凭证及其后附的收款单、银行回单等单据；

11、将发行人的经营业绩、毛利率、资产负债率、应收账款余额占营业收入与同行业上市公司进行了比较分析，了解与同行业变动趋势不同的原因及合理性，询问管理层对发行人上述指标与同行业相比合理性的判断；

12、查阅《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》等产业政策，了解管理层对相关产业政策对发行人业务的影响的分析，包括政府采购招标可持续性情况，以及冻精销售收入是否对政府政策存在重大依赖等；

13、通过公开资料查询黑龙江畜牧业情况；查询兰西县、杜尔伯特蒙古族自治县及龙江县采购冻精公告、公示情况，结合检查发行人就上述冻精销售业务的验收凭据、发票、银行回单等支持性文件，检查发行人冻精销售收入确认的合理性和准确性；

14、了解发行人 2023 年第一季度业绩，并与管理层讨论对发行人持续盈利能力的评估；分析发行人业绩变动的原因及其合理性，与管理层讨论相关经营业绩变动对发行人持续盈利能力是否存在重大不利影响及相关改善措施。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、发行人 2022 年第一、第二季度业绩下滑主要是暂时性受到行业及经济环境波动所致，第三、**第四**季度扭亏主要是行业下游复苏，消费反弹带动，具有合理性；发行人 2022 年各季度收入分布合理，2022 年全年及 2023 年一季度归母净利润均实现盈利且较去年同期存在不同程度的上涨，不存在业绩下滑情

形，发行人业绩变动主要是由于行业及经济环境波动以及发行人产业链条的发展，具有合理性；报告期内，发行人拥有自和牛冻精生产到肉制品加工、销售的完整的产业链条，发行人主营业务并未发生变动，冻精业务毛利暂时性贡献较高属于养殖行业培育过程，最终以实现全产业链的经济效益。

2、基于《黑龙江省加快畜牧业高质量发展若干政策措施》的文件印发时间、相关政府采购的主要时间节点以及发行人实际履行时间等情况，发行人 2022 年第三、**第四**季度相关冻精收入确认具有合理性及准确性。截至本问询回复出具日，龙江县畜牧服务中心采购冻精款人民币 1,500 万元已于 2022 年 9 月 29 日全额收回，杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心采购冻精款人民币 1,500 万元已于 2022 年 10 月 20 日收回 750 万元，兰西县畜牧兽医综合服务中心采购冻精款人民币 3,000 万元已于 2022 年 10 月 24 日收回 1,500 万元，**富锦市动物疫病预防控制中心采购冻精款人民币 2,100 万元，已于 2022 年 12 月 30 日收回 1,500 万元**。

冻精相关政府采购均通过公开招标流程公示并签署合同，发行人在政府验收冻精合格后，冻精产品控制权已经转移至相关政府，未全部回款全额确认收入符合收入确认原则。杜尔伯特、兰西县及富锦市认可相关冻精尾款应由政府支付，并且已经将冻精尾款支付作为 2023 年度资金支付事项，通过政府决议，预计 2023 年内支付剩余款项。冻精收入确认符合企业会计准则要求，符合谨慎性原则。

3、龙江县、杜尔伯特蒙古族自治县和兰西县根据当地资源禀赋及产业发展需求，向发行人采购冻精，发行人中标数量达到政策支持的全省数量的 50%具有合理性；2022 年政府采购冻精规模相对较大，黑龙江省财政补贴 50%，采购规模及费用承担方式与往年存在一定差异；各县政府采购数量与其需求、养殖户数量、基础母牛规模具有合理性；冻精产品采购后的由当地繁育员向养殖户发放，冻精产品按照推广进度正常使用；根据与当地政府部门访谈得知龙江县采购 5 万剂和牛冻精可以满足 6 个月的使用量、杜尔伯特蒙古族自治县向公司采购 5 万剂和牛冻精可以满足约 1 年的使用量、兰西县采购 10 万剂和牛冻精预计在 2024 年内使用完毕、**富锦市采购 10 万剂和牛冻精预计在 2024 年使用完毕**。政府客户冻精采购业务经过公告、公示等流程，中标相关采购的程序具有

完备性。

杜尔伯特蒙古族自治县、兰西县、龙江县和富锦市签约均在成交公告后第2天完成，根据合同约定的验收要求，相关政府部门验收地点、运输时间均在当天送达范围内，冻精产品验收流程可当场完成，杜尔伯特蒙古族自治县、兰西县和富锦市的发货及验收时间间隔明显小于龙江县具有合理性，验收周期不存在异常情况，与合同约定不存在较大差异。

公司在和政府进行合作时，一般基于长期考虑在当地推广改良和牛养殖业务，当改良和牛养殖规模达到一定的规模后，在当地投资建设肉牛屠宰加工工厂。公司一般和政府约定批量采购10万剂的纯种和牛冻精，提高政府推广改良和牛的积极性，从而更快导入和牛养殖产业。兰西县基础母牛数量明显小于龙江县及杜尔伯特蒙古族自治县，但采购冻精数量为龙江县及杜尔伯特蒙古族自治县的2倍具有合理性。经测算，兰西县10万剂冻精在未来2024年内使用完毕符合业务特点。

4、报告期内，国家相关部委及黑龙江省出台一系列和畜牧业相关的产业政策，指明了产业发展方向，同时为产业发展提供了政策支持。政府采购和牛冻精时，一般通过政府招标采购；公司2022年冻精销售收入大幅上涨，主要是国家对种质资源保护及利用力度加大，黑龙江省为了发展高端肉牛养殖产业，出台了与之相关的产业政策，包括《关于加快畜牧业高质量发展的意见》等与冻精销售直接相关的产业政策；地方政府为了落实相关产业政策，招标采购和牛冻精增加。黑龙江省出台的与冻精销售直接相关的产业政策中，产业政策覆盖期间长、产业政策具有系统性、产业政策补贴标准明确，与冻精销售直接相关的产业政策、政府采购招标具有可持续性。政府政策对于发行人冻精销售收入、2022 年业绩存在影响，但发行人持续经营能力对政府政策不存在重大依赖。

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（三）冻精销售收入波动的风险”中提示冻精业务受产业政策影响较大，各年收入存在较大波动等风险。

5、发行人冻精销售毛利率总体高于95%且明显高于可比公司天山生物同类

业务毛利率，主要由于和牛冻精销售单价参考国际市场和牛冻精销售价格制定，具有合理性，相关成本分摊完整。

6、与同行业可比上市公司中的新希望、牧原股份、温氏股份等生猪养殖龙头企业相比，公司营业收入及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润规模偏小。公司营业收入规模接近惠发食品，大于天山生物和听牧肉牛。公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润规模大于惠发食品、天山生物和听牧肉牛。除 2022 年同行业可比公司相同或类似产品的毛利率略有上升外，2020-2021 年，公司销售的肉制品毛利率变动趋势和同行业可比公司相同或类似产品的毛利率变动趋势相同，均呈下降趋势。

发行人的和牛全产业链业务，在所处行业有一定的竞争力，特别是公司拥有规模化的纯种和牛种质资源，契合国家种质资源培育及利用战略，也契合公司养殖业务所在地黑龙江的高端肉牛发展战略。在下游餐饮行业需求不振、原料肉采购成本增加等市场环境下，公司利用纯种和牛种质资源优势，扩大冻精布局、加大冻精推广力度，增加公司自身及合作养殖规模。在产业链下游，公司通过降低部分产品毛利增加销量，培育和牛肉制品下游渠道及消费者黏性。肉制品毛利率下降、母公司资产负债率上升、应收账款占比上升是公司发展和牛业务线的战略选择随着下游餐饮行业逐步回暖，相关事项不会对发行人持续盈利能力构成重大不利影响。

7、2022 年一季度、二季度主营业务收入与前稿招股说明书存在差异的主要原因是数据统计错误，经更正及重新核查申报文件后，各期主营业务收入准确，不存在跨期情形，其他财务数据不存在不匹配的情形。

9.关于肉制品业务

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人肉制品收入金额分别为 74,130.47 万元、94,389.66 万元、100,892.43 万元和 66,204.37 万元，占主营业务收入的比重分别为 79.68%、77.74%、69.16%和 66.91%，毛利率分别为 14.32%、13.44%、8.83%、4.59%。

（2）报告期内，连锁餐饮集团客户方面，发行人对百胜中国的肉制品销售额分别为 37,997.37 万元、54,106.83 万元、61,260.77 万元、40,599.33 万元，在该业务的收入中占比分别为 51.26%、57.32%、60.72%、61.32%，销售规模、收入占比均逐年提升；对美琦餐饮的肉制品销售额在 2022 年前三季度仅为 9.39 万元，较 2021 年的 2,085.59 万元大幅减少；对以和为贵餐饮的销售额相对稳定。

（3）报告期内，发行人对京东平台（线上经销商，卖断式销售）的肉制品销售额分别为 4,880.39 万元、9,129.02 万元、5,806.48 万元、3,098.87 万元，发行人线上经销的毛利率介于 1.83%至 5.92%区间；发行人通过京东直营店、天猫直营店等渠道的电商销售金额分别为 313.82 万元、346.88 万元、568.58 万元、320.26 万元。

（4）报告期内，肉制品经销模式收入占肉制品总收入比例分别为 33.41%、30.44%、27.53%和 27.94%，线下经销商收入占比介于 20%-27%区间，部分经销商如隆泰盈信企业管理服务（大连）有限公司、上海蓓多食品有限公司等向发行人采购金额占经销商业务规模比例超过 60%。

（5）报告期内，发行人肉制品收入以牛肉制品为主，牛肉制品占肉制品销售收入均在 85%以上，牛肉制品毛利率分别为 15.41%、13.74%、8.21%和 4.06%，毛利率呈逐年下降趋势，主要是牛肉制品单位售价总体较为稳定，而单位成本逐年上升。

（6）蓓多食品成立于 2020 年 6 月，2021 年即成为发行人前十大经销商，实缴资本为 1.6 万人民币。

请发行人：

（1）结合市场竞争环境说明肉制品业务毛利率逐年下降且最近一年一期均低于 10%的原因，毛利率下降是否持续、短期内难以扭转；前述事项对发行人持续盈利能力的主要影响，发行人在上下游议价能力情况，是否具备将成本上涨压力传导至下游客户的能力。

（2）结合发行人对百胜中国销售规模、收入占比逐年提升且处于较高水平的特点，以及对该客户的毛利率水平，说明发行人主营业务对百胜中国是否存在重大依赖，发行人销售金额占百胜中国同类采购的比例；发行人与百胜中国合作的稳定性及议价能力，主要客户变动风险是否已进行充分风险提示。

（3）结合美琦餐饮、以和为贵餐饮等客户的经营情况，说明相关收入变动的合理性，是否存在下游客户经营异常但仍向发行人采购；说明除百胜中国外，发行人对其他连锁餐饮集团的收入情况及客户开拓情况。

（4）说明 2021 年对京东平台肉制品销售明显下降的主要原因和未来变动趋势，双方具体合作、毛利率水平的主要变化和对发行人的影响。

（5）说明经销客户构成情况及稳定性，对经销模式进行销售分层，说明客户结构与产品特点、行业特征是否相匹配，与经销商合作历史情况，部分经销商向发行人采购金额占经销商业务规模比例超过 60%的合理性。

（6）说明成立时间较短即成为发行人主要客户、主要客户中实缴资本较小的具体情况及其合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并且：

（1）说明针对经销商所采取的核查程序、核查方法、核查比例、核查证据及核查结论，包括但不限于内部控制测试、实地走访、分析性复核、函证、抽查监盘、资金流水核查等方法；如未采取前述核查方法的，请充分说明原因及采取的替代程序。

（2）对经销商最终销售的真实性发表明确意见。

（3）按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》经销模式相关规定逐条说明对发行人经销模式的核查情况。

【回复】

【发行人说明】

一、结合市场竞争环境说明肉制品业务毛利率逐年下降且最近一年一期均低于 10%的原因，毛利率下降是否持续、短期内难以扭转；前述事项对发行人持续盈利能力的主要影响，发行人在上下游议价能力情况，是否具备将成本上涨压力传导至下游客户的能力。

（一）结合市场竞争环境说明肉制品业务毛利率逐年下降且最近一年一期均低于 10%的原因，毛利率下降是否持续、短期内难以扭转；

1、发行人肉制品业务毛利率下降的原因

报告期内各期，发行人肉制品业务的毛利率分别为 13.44%、8.83%及 **5.50%**，报告期内呈下降趋势，2021 年度及 2022 年**度**毛利率均低于 10%。报告期内发行人肉制品业务收入、毛利率情况如下：

肉制品		2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入（万元）	牛肉制品	**85,309.51**	97,238.18	87,952.12
	非牛肉制品	**2,416.87**	3,654.25	6,437.54
	小计	**87,726.38**	100,892.43	94,389.66
销售成本（万元）	牛肉制品	**81,018.84**	89,251.99	75,869.45
	非牛肉制品	**1,882.45**	2,730.33	5,831.18
	小计	**82,901.29**	91,982.32	81,700.62
毛利率（%）	牛肉制品	**5.03**	8.21	13.74
	非牛肉制品	**22.11**	25.28	9.42
	小计	**5.50**	8.83	13.44
销量（吨）	牛肉制品	**14,417.59**	16,660.04	15,452.33
	非牛肉制品	**636.52**	1,049.61	2,026.23
均价（元/公斤）	牛肉制品	**59.17**	58.37	56.92
	非牛肉制品	**37.97**	34.82	31.77

由上表可以看出，发行人 2021 年及 2022 年期间肉制品毛利下降主要是由于牛肉制品毛利率下降所致，主要变动原因如下：

（1）下游市场需求不振

2022 年受宏观经济增长放缓，区域性物流不畅、餐饮行业下滑等因素影响，发行人下游餐饮行业需求不振，发行人销量下降，导致生产成本的规模效应下降，使得公司毛利率呈下滑态势。

（2）发行人对和牛肉制品产品布局

报告期内，发行人和牛肉制品的销售比重提升，特别是 2021 年及 2022 年，如下表所示，和牛肉制品销售占比约 40%左右。由于和牛肉制品仍处于推广阶段，发行人采取牺牲毛利换市场的战略，使得该品类毛利率处于较低的状态，因此拉低了整体肉制品毛利。

分类	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入（万元）	占肉制品比例（%）	毛利率（%）	收入（万元）	占肉制品比例（%）	毛利率（%）	收入（万元）	占肉制品比例（%）	毛利率（%）
和牛肉制品	34,882.30	39.76	(4.75)	41,824.63	41.45	(0.54)	25,416.18	26.93	(5.56)
普牛肉制品	50,427.21	57.48	11.79	55,413.55	54.92	16.66	62,535.94	66.25	23.23
牛肉制品小计	85,309.51	97.24	5.03	**97,238.18**	**96.38**	**8.21**	**87,952.12**	**93.18**	**13.74**
肉制品合计	87,726.38	100.00	5.50	**100,892.43**	**100.00**	**8.83**	**94,389.66**	**100.00**	**13.44**

发行人主营业务为以牛肉为主的肉制品的研发、生产和销售以及和牛的繁育、养殖、屠宰和销售等，覆盖全产业链。发行人一直以牛肉制品加工制造为依托逐步推进和牛肉牛养殖产业的发展，逐步提升公司品牌价值及竞争力，打造国产高端肉牛领先品牌。为更好的实现和牛业务经济效益，培育国内和牛消费群体，报告期内对于餐饮、经销商等下游渠道及电商渠道，发行人通过降低部分毛利获取销售规模的快速增长，扩大用户群体，培育消费者黏性，为和牛肉制品销售规模的进一步快速提升铺垫，同时为上游养殖业务的快速发展奠定基础。

（3）原材料成本上涨

报告期内，发行人普牛肉制品及和牛肉制品的原料肉采购及屠宰成本均处于持续上涨态势，销售价格一方面受餐饮行业下滑影响，其调整相对于采购价格调整存在一定滞后性；另一方面，由于公司与百胜中国的部分产品在合同期间内约定以锁定价格销售，在锁定价格期间采购成本的上涨无法传递至销售端，导致毛利空间下降。

报告期内原料肉变动情况如下：

① 普通牛肉价格增长

受国内需求快速增长影响，牛肉市场价格自 2020 年起持续上涨，2020 年普通牛肉原料肉采购均价 43.41 元/公斤增长到 2021 年 46.02 元/公斤，增幅达到 6.12%；2022 年普通牛肉原料肉采购均价继续增长至 **48.02** 元/公斤，与 2021 年相比增幅达到 **4.35%**。

② 和牛原料肉价格增长

公司和牛原料肉来自公司屠宰生产和牛原料肉及外购和牛原料肉。2020 年起，随着和牛肉制品需求的增加，公司屠宰和牛已不能满足下游渠道需求，和牛原料肉的外部采购也随之增加，其采购成本相比普通牛肉原料肉高出较多，2020 年平均采购均价为 51.02 元/公斤，2021 年平均采购均价为 57.39 元/公斤，从而引起 2020 年、2021 年单位成本的进一步上升。2022 年和牛原料肉平均采购均价为 **55.86 元/公斤**，较 2021 年有所下降，主要是由于采购和牛原料肉具体品类差异所致，即采购价格较为便宜的碎肉的权重较大，但由于整体降幅较小，使得 2022 年的和牛原料肉的单位成本也保持在较高的水平。

公司自行屠宰和牛的成本也处于较高的水平。政府牵头的“公司+农户+银行”的合作养殖改良和牛的模式下，为激发农户及合作社参与改良和牛养殖的积极性，以保证改良和牛的牛源供应，公司采购和牛牛只时，定价充分考虑其养殖成本及养殖效益，使得公司牛只的采购价格较高。

2、发行人肉制品毛利率下降为暂时性的

发行人 2021 年及 2022 年肉制品毛利下降主要是由于下游餐饮行业需求不振、发行人和牛肉制品毛利换市场的战略布局，以及报告期内牛肉原料肉成本上涨等共同影响所致，上述影响毛利率的因素均为暂时性影响。

（1）下游行业消费复苏

① 2022 年 4 季度及 2023 年 1 季度肉制品毛利率快速反弹

随着宏观经济复苏，下游消费者的消费需求提升能够激发餐饮等服务行业的需求较快反弹，从而带动发行人业绩迅速恢复、提升。2022 年第四季度，发

行人肉制品业务毛利率为 8.30%，较 2022 年 1-9 月 4.59%有较大幅度提升，在餐饮下游行业需求复苏后毛利率迅速反弹至与 2021 年持平的毛利水平。**2023 年第一季度（未经审计），随着下游餐饮行业的复苏反弹，发行人肉制品业务收入实现 22,005.33 万元，较去年同期增长 5.67%，肉制品业务毛利率 7.62%，较去年同期增长 7.14 个百分点，高出 2022 年全年肉制品业务毛利率 2.12 个百分点。因 2023 年 1 月初下游餐饮行业短期需求下降、春节假期等情况，发行人 2023 年一季度收入及毛利率较 2022 年第四季度略有下降，但较去年同期及 2022 年仍实现增长。**

② 刺激政策助力消费复苏

近期，国家也发布了一系列刺激消费、扩大内需政策，例如：2022 年 12 月，中共中央、国务院印发《扩大内需战略规划纲要（2022-2035 年）》，主要方向为加快培育完整内需体系，促进形成强大国内市场。纲要中特别提及**要**“全面促进消费，加快消费提质升级”，**同时要求市场主体要**“更好满足中高端消费品消费需求，促进民族品牌加强同国际标准接轨，充分衔接国内消费需求，增加中高端消费品国内供应”。2023 年 3 月 2 日，商务部将 2023 年定为“消费提振年”，为响应商务部“消费提振年”的定位，2023 年 3 月 21 日，上海市发布了《关于我市进一步促进和扩大消费的若干措施》，提出包括办好全年促销费活动、支持首发经济提质升级等 13 项具体刺激内需，促进品质消费措施。2023 年 1 月 20 日，黑龙江省也在《关于促进全省经济运行整体好转若干政策措施的通知》中提出全年会发放政府消费券 6 亿元调动百姓消费积极性，促进消费。

中央及地方的刺激政策，使得 2023 年 1 季度全国社会消费总额达 11.49 万亿元，较 2021 年同期增长 5.8%；餐饮行业产值达 1.21 万亿，同比增长 13.9%。

③ 发行人产品契合消费升级需求

发行人是农业农村部确定的肉牛核心育种场之一，在出产雪花牛肉的中高端肉牛养殖细分行业具有较强竞争力。发行人一直以肉制品加工制造为依托逐步推进和牛肉牛养殖产业的发展，逐步提升公司品牌价值及竞争力，打造国产

高端肉牛领先品牌。发行人的国产高端肉牛产品符合国家扩大内需，消费升级，增加中高端消费品国内供应的相关政策。下游餐饮消费的复苏，将带动公司肉制品尤其是和牛肉制品的销售的量价齐升，从而提升公司肉制品业务的盈利能力。

综上，经济复苏及刺激消费政策使终端消费尤其是餐饮消费快速复苏，从而推动发行人销售收入及盈利能力增强，发行人 2022 年 4 季度毛利率快速反弹，较前三季度增长 3.71 个百分点，2023 年 1 季度肉制品业务毛利率仍然维持在 7.62%，较 2022 年增长 2.12 个百分点。

（2）发行人精准布局和牛肉制品市场

① 凭借品质优势与百胜中国合作快速推广和牛产品

近年来发行人通过连锁餐饮、经销商、电商等下游渠道推广和牛肉制品，通过与百胜中国研发国产“和牛汉堡”产品，公司向百胜中国供应用于制作“和牛汉堡”的冷冻调味牛肉饼，随着“和牛汉堡”的市场口碑及顾客好评快速增长，使得有关订单需求持续快速增加，其中 2020 年用于制作“和牛汉堡”的冷冻调味牛肉饼产生收入人民币 10,584.64 万元，2021 年产生收入人民币 23,615.42 万元，2022 年产生收入人民币 **27,549.73** 万元，呈持续快速增长的态势。

② 贴近终端、优化产品结构从而提高盈利能力

报告期内，发行人和牛肉制品采取毛利换市场的推广战略。同时，发行人的和牛肉制品定位国内中高端消费市场，主打冷鲜和牛肉制品，差异化冷冻肉制品，以优秀品质满足中高端人群消费需求。发行人陆续在杭州、深圳、上海设立分公司，贴近中高端市场消费群体，进一步拓展有效客户群体。经过前期推广后，发行人将凭借和牛种质资源优势，通过丰富和牛肉类加工产品的种类，开发高附加值产品销售给高端消费群体，从而优化公司盈利结构。

公司未来将加强深加工肉制品的创新能力，从口味、外观、加工方式等方面开发更符合人民生活需求的肉类调理食品，稳定现有客户，开发新客户，最终形成和牛养殖与肉制品加工相结合的、有规模效应的全产业链公司，不断提高公司整体盈利能力。

（3）原材料市场价格逐步稳定

受国内牛肉产量限制，以及保证牛肉品质稳定的考虑，公司基本通过直接或间接进口的方式从巴西、阿根廷、澳大利亚、新西兰等国家采购牛肉原料肉。2020 年以来，受国内外经济环境复杂性、进口牛肉入关检测流程增加等原因使得国内市场牛肉供需出现暂时性不平衡，造成牛肉价格抬升较快。2022 年底开始，经济发展环境、进口牛肉入关检测流程等逐步恢复常态，进口牛肉恢复供应，国内市场牛肉供需恢复常态，原料肉采购价格趋于平稳。原料肉价格的逐步稳定，将有利于公司保持常态化利润空间。

（二）前述事项对发行人持续盈利能力的主要影响，发行人在上下游议价能力情况，是否具备将成本上涨压力传导至下游客户的能力。

1、肉制品业务毛利率逐年下降对发行人财务业绩、持续盈利能力的主要影响

（1）肉制品业务毛利率逐年下降对报告期财务业绩、持续盈利能力的主要影响

报告期内，发行人肉制品业务的毛利率分别为 13.44%、8.83%及 5.50%，报告期内呈下降趋势。肉制品业务毛利率下降引起公司肉制品加工分部业绩下降。报告期内，肉制品加工分部净利润分别为 2,565.26 万元、-583.09 万元和-2,206.03 万元。肉制品加工分部业绩下降引起公司净利润波动。报告期内，公司净利润分别为 9,506.88 万元、6,889.12 万元和 7,538.80 万元。2021 年，受肉制品业务毛利率下降影响，公司净利润下降 27.54%；2022 年，养殖业务分部的和牛冻精销售增加 8,080.50 万元且冻精销售毛利率相对较高，2022 年净利润增加 9.43%。报告期内，肉制品业务毛利率逐年下降对报告期财务业绩、持续盈利能力影响较大。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“一、与发行人相关的风险”之“（八）主要产品毛利率持续下滑的风险”披露了肉制品业务毛利率持续下降的风险。

（2）发行人持续盈利能力将逐步增强

发行人业务覆盖养殖、肉类加工全产业链，凭借和牛种质资源优势，养殖

业务产品毛利率较高，盈利能力较强。肉类加工业务中，传统的普通牛肉及其他肉制品毛利率相对较高，报告期内受宏观经济波动及上游原材料价格上涨的影响，该板块业务毛利率存在一定的波动，但整体盈利能力未受根本性影响；和牛肉制品经过前期的推广，未来随着和牛肉制品消费者认知度提升，在消费强势复苏的背景下，和牛肉制品需求将随之放大，从而推动和牛肉制品量价齐升，进而使得和牛肉制品盈利能力得以快速增强。

2023 年 1 季度，受下游餐饮行业消费复苏、刺激政策助力以及发行人产品契合消费升级需求等因素影响，2023 年 1 季度肉制品业务毛利率 7.62%，较 2022 年增长 2.12 个百分点，肉制品毛利率存在扭转趋势。

2、发行人上下游议价能力

（1）发行人对供应商具有议价能力

发行人自 2019 年以来调整采购策略，主要通过国内贸易商进口的方式从巴西、阿根廷、澳大利亚、新西兰等国家采购肉制品加工所需牛肉，一方面减少直接进口采购周期较长的不利因素，另一方面发行人深耕牛肉产业，了解牛肉市场价格变动并且采购贸易商可选择性较多。由于同类肉品供应贸易商数量较多，发行人会根据牛肉市场变化及生产所需肉品，与不同贸易商询价，基于价格及账期等综合考虑选择**合适**的供应商，议价能力及采购供应商选择的自主性较强。

（2）发行人对客户拥有议价能力

发行人下游客户主要包括直销连锁餐饮集团、经销商、超市、零售等客户群体，**发行人凭借产品及技术优势与主要下游客户建立了长期稳固的合作关系**。发行人的肉制品产品定价政策主要依据成本加成的方式设定销售指导价，对于大型连锁餐饮及电商平台，公司会在考虑市场份额及布局的基础上适当让利。

报告期内，特别是 2022 年，由于下游餐饮行业需求不振，公司为维护下游餐饮行业的客户资源，销售价格调整相对于采购成本的上涨存在一定滞后性。**但**随着**宏观经济向好**，消费复苏，餐饮行业需求的提升，发行人定价政策将恢复至常态。同时，发行人精准定位中高端餐饮客户，未来也将进一步增加餐饮

客户的开发，**稀释对单个客户的销售占比，**提供定制化加工产品，与市场产品差异化，自主控制定价权。

二、结合发行人对百胜中国销售规模、收入占比逐年提升且处于较高水平的特点，以及对该客户的毛利率水平，说明发行人主营业务对百胜中国是否存在重大依赖，发行人销售金额占百胜中国同类采购的比例；发行人与百胜中国合作的稳定性及议价能力，主要客户变动风险是否已进行充分风险提示。

（一）结合发行人对百胜中国销售规模、收入占比逐年提升且处于较高水平的特点，以及对该客户的毛利率水平，说明发行人主营业务对百胜中国是否存在重大依赖，发行人销售金额占百胜中国同类采购的比例；

1、与百胜中国的销售规模及毛利率

发行人报告期内与百胜中国的销售规模及毛利率如下：

年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入（万元）	**53,175.11**	61,260.77	54,106.83
毛利率（%）	**5.79**	10.29	19.01

报告期内，发行人来自百胜中国的收入呈现持续增长趋势。报告期内，发行人对百胜中国的销售收入分别为 54,106.83 万元、61,260.77 万元及 **53,175.11** 万元，占发行人收入比例 44.43%、41.84%及 **38.07%**。发行人来自百胜中国的收入自 2020 年**及 2021 年**呈逐年上涨趋势，**2022 年度因百胜中国需求暂时性下滑，发行人来自百胜中国的收入较 2021 年度下降。发行人系百胜中国 T1 级别（百胜中国会根据供应商的表现将其划分为 T1、T2 及 T3，其中 T1 为优，T3 为有待改善。百胜中国会对 T1 供应商进行奖励，向 T2 和 T3 供应商提供改善咨询，并淘汰不符合规定的供应商，从而促进供应商不断改进）供应商，**销售占比较高具有合理性。但**发行人**对百胜销售的占比并未随收入的增加而大幅增加，这得益于公司养殖业务的增长以及不断拓宽肉制品加工的下游客户渠道。报告期内，发行人对百胜中国毛利率分别为 19.01%、10.29%及 **5.79%**，毛利率自 2021 年起有所下滑，特别是 2022 年，主要是由于发行人与百胜中国签订的部分产品合同在合同期限内锁定价格，原料肉采购成本的上涨无法传递至销售端所致。

2、发行人2022年度与百胜中国的销售价格约定

（1）锁价约定

① 一般产品采用3-12个月的固定价格

2022 年度，除冷冻调味牛肉饼外，发行人向百胜中国其他产品的销售价格为合同约定的固定价格，合同期限约定主要在 3 个月至 1 年等期限不等，包括2022 年 1 月 1 日至 2022 年 3 月 31 日、2022 年 4 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日、2022 年 2 月至 2022 年 12 月 31 日。

② 冷冻调味和牛肉饼价格自2020年3月-2022年底保持一致

2020 年起，发行人通过研发国产“和牛汉堡”产品推广改良和牛肉制品，冷冻调味牛肉饼主要用于“和牛汉堡”，系发行人为百胜中国独家供应的产品。因考虑到和牛肉制品推广及销售渠道的铺垫，发行人在 2021 年至 2023 年年期间价格锁定，主要规格的冷冻调味牛肉饼价格保持一致。

（2）2022年普通原料肉价及改良和牛原料肉的价格走势

2022 年度牛肉市场价格持续上涨，发行人普通牛肉原料肉平均采购价格2022 年度较 2021 年度上涨 4.35%。2022 年度内，发行人普通牛肉原材料采购价格也有较大波动，特别是自 2022 年 4 月至 2022 年 12 月，平均采购价格上涨约5.03%。

随着饲料成本上涨，合作社成熟育肥牛养殖成本上涨，发行人在2022年1月、2 月两次上调成熟育肥牛采购价格（如下表所示），其屠宰成本的上涨在2022年后续月份中体现，导致2022年度改良和牛原料肉的价格上涨。

时间	按毛重计算
2022年1月1日	阉牛：60元/公斤、母牛：65元/公斤
2022年2月11日	阉牛：64元/公斤、母牛：68元/公斤
2022年7月25日	阉牛：64元/公斤、母牛：64元/公斤

（3）锁价对毛利影响

发行人一般产品原料主要为牛肉原料肉，其锁价期限为3-12个月，鉴于牛肉原料肉在 2022 年增长较快，使得该部分产品销售价格无法及时传达到客户，锁价时间越长，则对产品毛利影响越大。

发行人冷冻调味牛肉饼价格则是从 2021 年至 2023 年 5 月期间锁价，这对该产品毛利空间影响较大。2023 年 5 月，发行人冷冻调味和牛肉饼与百胜中国签署新的协议，价格较之前上涨约 20%。

（4）调价机制及影响

自 2022 年四季度起，随着原料肉市场供应稳定，价格也逐步回落，发行人在 2023 年度基于原材料价格及行情与百胜中国签署新的销售合同。2023 年一季度，发行人向百胜中国肉制品销售的毛利率为 3.86%，较去年同期增长 1.66 个百分点，2022 年因短期内原材料价格波动较大导致 2022 年度毛利率下降为暂时性事项。

3、对百胜中国是否存在依赖

（1）公司产品开发能力助力百胜中国丰富产品结构

① 公司助力百胜中国新产品开发

百胜中国作为中国大型的餐饮企业，具备严格的供应商资格认证、食品安全及质量控制标准。百胜中国与公司有着长期稳定的战略合作关系，一直以来都是公司的最重要的客户。由于公司在肉类加工领域技术实力雄厚，深谙终端消费市场需求及百胜中国产品开发的要求，在配合百胜中国完成产品开发计划外，还可向百胜中国推荐自研新品以丰富其储备产品，加之公司以优良稳定的产品品质赢得了百胜中国长期信任，从而使得公司与百胜中国结成稳固的战略伙伴关系，该战略伙伴关系建立在双方互利共赢的长期合作的基础之上，保证了公司与百胜中国的业务具备可持续性。

② 公司为百胜中国优秀供应商

发行人在长期服务百胜中国的过程中，亦逐步提升公司自身在产品研发和质量控制等多方面的实力，以更好地满足包括百胜中国在内的客户需要，实现双方合作的共赢。公司及公司主要团队成员多次被百胜中国授予“造桥人奖”“卓越供应链奖”，并成为百胜中国 T1 级别供应商，2020 年获得“百胜中国质量管理贡献奖”，2021 年被评为“科技制胜奖”，获得“研发专家组牛肉专家”称号、“牛犇先锋奖”等多项荣誉。2020 年，百胜中国推出“和牛汉堡”新产品，公司利用自身优质的和牛肉制品向百胜中国独家供应用于制作“和牛

汉堡”的冷冻调味和牛肉饼，随着“和牛汉堡”的市场口碑及顾客好评快速增长，使得有关订单需求持续快速增加。

（2）以优秀的产品深耕肉制品市场，实现客户多元化

① 较强产品开发能力助力深耕市场

公司深耕肉制品加工多年，在市场上赢得了良好的口碑。公司对肉类产品的消费方向具有较深的理解，能很好的把握市场走向；公司肉制品研发团队熟练掌握各种原料肉的特性，具备较强的产品创新能力和丰富的加工实践经验；加上公司过硬的生产工艺和加工技术，公司能够独立研发或根据客户需求与客户合作开发新产品。公司较强的牛肉全产业链综合实力在行业中早已崭露头角，为中国肉类协会牛羊业分会副会长单位。

公司过硬的产品品质获得业内认可。**报告期内，发行人产品获得多项荣誉，详见本回复第一题第三问。2020 年至 2022 年**期间，发行人对百胜中国销售收入占发行人收入比例分别为 44.43%、41.84%及 **38.07%**，收入占比呈下降趋势，这得益于公司养殖业务的增长以及不断拓宽肉制品加工的下游客户渠道。

② 新潜力客户开发

2021 年，发行人新开发了客户**——中国汉堡塔斯汀连锁餐饮（“塔斯汀”）。该客户**主要为中国汉堡塔斯汀供应肉制品，塔斯汀连锁餐饮拥有超过 1,000 家签约门店且门店数量正在持续增长中。2021 **年**下半年，发行人**通过向塔斯汀指定的合作供应链公司福建狮运横通贸易有限公司（“福建狮运”）供货，实现**销售额为人民币 567.21 万元，2022 年 **1-10** 月期间，发行人对福建狮运的销售额增长至人民币 **1,858.27** 万元。自 2022 年 **11** 月起，发行人根据塔斯汀要求，改为向其指定的**合作供应链公司福建两条龙供应链有限公司（“福建两条龙”）供货，11 月及 12 月销售额为人民币 659.73 万元，2022 年全年向塔斯汀相关供应链公司的销售额共 2,518.00 万元。**随着塔斯汀连锁餐饮门店数量的进一步增加，发行人**对其指定的供应链公司**的销售额将进一步提升。

2022 年起，发行人新开发呷哺呷哺旗下湊湊火锅及趁烧烧肉连锁餐饮、青蓬酒家、阿童牟日式烧肉、樱久让怀石料理、兰颂餐饮等高端餐饮客户。此

外，近期发行人通过在杭州、深圳、上海布局分公司，贴近中高端市场，开拓中高端餐饮，将进一步增加公司销售收入。

综上，发行人拥有较强的肉制品研发能力，主要为餐饮公司等提供定制化产品，产品差异化，具备独立面向市场获取业务的能力，公司与百胜中国保持着长期稳定的战略合作关系，对百胜中国不存在重大依赖。

4、发行人销售金额占百胜中国同类采购的比例

由于百胜餐饮集团未披露其肉制品采购金额，公司无法获取报告期各期对百胜餐饮集团销售金额占百胜餐饮集团同类采购的比例。基于公司竞标参与百胜餐饮集团的肉制品采购订单，公司部分已知悉中标产品单品份额占比在20%~100%之间。由于公司在肉类加工领域技术实力雄厚，深谙终端消费市场需求，可满足百胜中国相关产品开发的要求，报告期内作为新产品研发供应商，百胜中国会在产品保护期内优先向发行人采购，产品保护期外也会有保护份额有效保证与发行人的后续合作。

（二）发行人与百胜中国合作的稳定性及议价能力，主要客户变动风险是否已进行充分风险提示。

1、百胜中国简介

百胜中国是国内餐饮行业龙头，其拥有多个知名餐饮连锁品牌，如肯德基、必胜客、小肥羊、东方既白等，截至 2022 年 12 月 31 日，根据百胜中国年报披露，其经营的国内餐饮门店达到 12,947 家，2022 年总收入为 95.7 亿美元，经营利润达到 6.29 亿美元，2023 年预期将增加 1,100 至 1,300 家门店，经营稳定，拥有良好信誉。

2、发行人凭借产品及技术优势与百胜中国建立紧密而稳固的合作关系

公司在肉类加工领域技术实力雄厚，深谙终端消费市场需求，并可满足百胜中国相关产品开发的要求，在配合百胜中国完成产品开发计划外，还可向百胜中国推荐自研新品以丰富其储备产品；同时公司以优良稳定的产品品质也赢得了百胜中国长期信任，从而使得公司与百胜中国结成稳固的战略伙伴关系。前已述及，公司是百胜 T1 供应商，拥有为百胜中国开发新品的能力及丰富的经验，百胜中国对发行人供应商份额也予以保护，因此发行人作为优质供应商具

有一定的议价能力。

2023 年初，**按既有的交易惯例，**公司已与百胜中国重新签订新的合作协议，**公司**现有业务与百胜中国合作处于稳定关系。

3、风险提示

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）客户集中度较高、重大客户销售收入下降风险”中充分揭示主要客户变动风险，“若百胜餐饮集团、京东等客户的发展战略发生变化，或者公司产品不能持续满足其经营要求，可能会发生销售收入大幅减少的情形，公司盈利能力将面临较大不利影响。”

三、结合美琦餐饮、以和为贵餐饮等客户的经营情况，说明相关收入变动的合理性，是否存在下游客户经营异常但仍向发行人采购；说明除百胜中国外，发行人对其他连锁餐饮集团的收入情况及客户开拓情况。

（一）结合美琦餐饮、以和为贵餐饮等客户的经营情况，说明相关收入变动的合理性，是否存在下游客户经营异常但仍向发行人采购；

报告期内，发行人与美琦餐饮和以和为贵餐饮销售额如下：

单位：万元

客户名称	2022 年		2021 年		2020 年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
美琦餐饮[注]	**12.40**	**0.01%**	2,085.59	2.07%	2,024.69	2.15%
以和为贵餐饮	**1,844.61**	**2.10%**	1,482.37	1.47%	1,242.14	1.32%

注：东胜区阿尔卑斯自助餐厅、建华区阿尔卑斯比萨自助西餐厅、沈阳市铁西区阿尔卑斯北一自助西餐厅、沈阳市和平区阿尔卑斯比萨自助西餐厅、沈阳市沈河区商业城阿尔卑斯比萨自助西餐厅受同一实际控制人控制。2020 年 1 月，沈阳市沈河区商业城阿尔卑斯比萨自助西餐厅关联方美琦（沈阳）餐饮管理有限责任公司与公司续签了框架采购协议，上述公司受同一实际控制人控制，上述同一控制的公司合并计算销售收入。

1、美琦餐饮

（1）美琦餐饮简介

阿尔卑斯比萨自助，于 2006 年 12 月 22 日，在黑龙江省哈尔滨市国际会展中心，开设了第一家自助式比萨餐厅，是东三省比萨自助的先驱者和领导者，定位为性价比较高的比萨自助餐厅，相继在黑龙江、吉林、辽宁、内蒙古、河

北、北京、山东等省份开设 50 余家直营店与加盟店，**主要布局在各地市购物广场、商业区，餐品品类包括黑胡椒牛排、菲力牛排、西冷牛排、各种口味披萨、冰淇淋、甜品等，根据独立第三方消费点评网站大众点评及美团信息，客单价基本在人均 65 元至 85 元之间。**

（2）发行人调价使得美琦餐饮采购减少

2020 年起其采购业务由原阿尔卑斯门店改为新设立的美琦（沈阳）餐饮管理有限责任公司统一采购。报告期内，美琦餐饮主要向发行人采购黑椒牛排、丁骨牛排等牛肉制品，与餐厅自助供餐产品匹配。美琦餐饮采购的产品可替代性较高且由于阿尔卑斯餐厅主打高性价比自助餐厅，餐厅对于采购产品的价格变动敏感。

近年来，发行人肉制品产品迫于成本压力进行调价，使得公司向美琦餐饮的销售额持续下降；另一方面，美琦餐饮原采购的产品在发行人产品优化过程中也在逐步减少份额，因此发行人向美琦餐饮销售额减少是双方商业决策的结果，具有合理性，不存在下游客户经营异常但仍向发行人采购的情形。

美琦餐饮经营情况、采购量与社会活动特点相匹配。

2、以和为贵餐饮

（1）以和为贵餐饮简介

以和为贵餐饮在黑龙江省多个城市经营和牛涮烤餐厅，**自 2019 年以来**以和为贵餐饮经营的门店由 4 家增加至 9 家门店，**主要布局在齐齐哈尔、哈尔滨、大庆等市区商业中心，**其主要采购产品为和牛部位肉等原切和牛类产品，与餐厅主打和牛涮烤供餐匹配。**以和为贵是发行人战略合作伙伴，餐厅布置及宣传主打龙江华牛产品，通过其和牛肉涮烤定位带动发行人和牛肉制品的推广，主要供餐产品以和牛部位肉、和牛肥牛卷等用以烧烤、火锅餐品为主。根据独立第三方消费点评网站大众点评及美团信息，客单价基本在人均 180 元至 250 元之间。报告期内，发行人销售给以和为贵餐饮的肉制品主要以和牛部位肉为主，价格 60 元/千克至 1,000 元/千克之间，报告期各期发行人向各门店平均年销售额 180 万元至 200 万元。**

（2）以和为贵餐饮采购增加原因

报告期内，虽然受消费环境不振及餐饮供餐限制等因素对经营有所影响，但由于“龙江和牛”在黑龙江省具有较高的知名度，当地百姓对和牛肉制品的认可以及涮烤的饮食习惯，以和为贵餐饮经营的餐厅数量在报告期内持续增长，向发行人采购份额也随之增长，具有合理性，不存在下游客户经营异常但仍向发行人采购的情形。

以和为贵餐饮经营情况、采购量与社会活动特点相匹配。

（二）说明除百胜中国外，发行人对其他连锁餐饮集团的收入情况及客户开拓情况

近年来，发行人聚焦餐饮客户，通过逐步减少经销商客户增加终端餐饮客户更好的推广和牛肉制品，进一步提升盈利能力。同时，发行人拥有较强的肉制品研发能力，能够满足客户需求提供定制化产品、研发新产品等，产品与市场差异化等方式提升自身核心竞争力。

1、塔斯汀的供应链公司

如上文第九题第二问回复所述，**发行人 2021 年起通过向塔斯汀指定的供应链公司供货，2021 年实现销售额为人民币 567.21 万元，2022 年共实现销售额 2,518.00 万元。随着塔斯汀连锁餐饮门店数量的进一步增加，发行人与其指定的供应链公司的销售额将进一步提升。**

2、其他餐饮客户

2022 年起，发行人新开发呷哺呷哺旗下湊湊火锅及趁烧烧肉连锁餐饮、青蓬酒家、阿童牟日式烧肉、樱久让怀石料理、兰颂餐饮等高端餐饮客户。

近期，发行人通过在杭州、深圳、上海布局分公司，贴近中高端市场，开拓中高端餐饮，将进一步增加公司销售收入。随着消费环境向好，下游餐饮需求回升，发行人近期也在与多家餐饮公司接洽，后续将会开拓更多餐饮客户，增加市场份额，扩大知名度，提高盈利能力。

四、说明 2021 年对京东平台肉制品销售明显下降的主要原因和未来变动趋势，双方具体合作、毛利率水平的主要变化和对发行人的影响。

发行人报告期内对京东平台的销售规模及毛利率如下：

年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入（万元）	**4,499.20**	5,806.48	9,129.02
毛利率（%）	**6.00**	3.60	5.63

公司与京东的交易始于 2017 年，主要向京东卖断式销售牛肉加工产品等。

（一）报告期内发行人对京东销售收入、毛利率变动情况

1、2020 年

2020 年，因交通管制等原因对公司的线下销售产生暂时性影响，但电商平台线上销售增长迅速。公司积极布局线上销售，增加产品品类，使得对京东的销售额有大幅增长。2020 年，随着线上销售额增加，毛利率也增长至 5.63%。

2、2021 年

2021 年度，由于原材料成本上涨等因素，公司向京东平台申请上调供货价格，但部分和牛产品上调价格申请没有获得京东平台接受；在不大幅增加向京东平台支付的促销服务费的基础上，公司相应的缩减了促销推广活动及排期安排，从而导致向京东平台和牛产品的供货数量下降，前述原因导致 2021 年发行人毛利空间下降，毛利率下降，销售收入也有较大幅度下降。

3、2022 年

2022 年公司向京东平台销售额 **4,499.20** 万元，**较 2021 年减少 1,307.28 万元，减少了 22.51%**，主要是因 2022 年上半年物流受限，公司与京东合作的产品主要是生鲜类产品，对物流时效要求较高，在物流受限的情况下导致商品无法送至京东平台仓库，京东平台仓库商品缺货影响销售所致。

2022 年公司在京东平台毛利率较 2021 年有所增加，主要是公司优化在京东平台销售的产品品类，提高了毛利率。

4、未来趋势

发行人未来将进一步加强与京东平台的合作，持续扩大公司和牛等产品的消费者认知，强化公司和牛产品等的品牌建设。同时优化在京东平台投放产品的品类，增加高附加值产品的占比，从而使对京东的销售收入、毛利率均有较大提升。

（二）发行人与京东平台未来合作

1、具体合作内容及毛利率

发行人后续将继续与京东平台合作，合作内容包括发行人将相关产品销售给京东，由其自行对终端消费者销售，即线上经销模式；发行人在京东平台自行经营京东旗舰店，销售发行人产品给终端消费者，即线上直销模式。

该两种模式下，发行人会在实施品牌推广战略过程中，将适时优化投放的产品品类，兼顾推广与盈利两个指标，而非前期只优先考虑品牌推广。2022 年开始，公司已逐步在调整线上销售的策略，从而使得发行人 **2022 年**毛利率，较 2021 年有较大提升。

2、与京东平台的合作对发行人影响

京东平台是国内最大的 B2C 电商，基于 2022 年 9 月 30 日三季度报告披露，京东平台拥有年活跃用户 5.88 亿人。与京东平台合作，可以快速推广发行人和牛肉制品等产品，增强公司产品的品牌知名度，有利于公司快速抢占市场份额战略的实现。同时，面对京东平台对采购价格严格控制，发行人也会通过优化产品结构、提升高附加值产品占比的方式提升发行人在京东平台渠道销售收入及毛利水平。

五、说明经销客户构成情况及稳定性，对经销模式进行销售分层，说明客户结构与产品特点、行业特征是否相匹配，与经销商合作历史情况，部分经销商向发行人采购金额占经销商业务规模比例超过 60%的合理性。

（一）经销客户构成情况

报告期内，发行人肉制品经销模式收入占肉制品总收入比例分别为 30.44%、27.53%和 **28.99%**，经销模式收入为直销渠道的有益补充。报告期内，发行人按经销商规模列示经销商数量及销售金额占比如下：

经销商规模	数量 (家)	数量占比 (%)	金额 (万元)	金额占比 (%)
2022 年				
500 万元以上	8	1.77	11,438.77	44.98
200 万元-500 万元	11	2.43	3,372.20	13.26
50 万元-200 万元	67	14.82	7,061.03	27.77

经销商规模	数量（家）	数量占比（%）	金额（万元）	金额占比（%）
50 万元以下	**366**	**80.97**	**3,557.63**	**13.99**
合计	**452**	**100.00**	**25,429.63**	**100.00**
2021 年				
500 万元以上	8	1.63	11,908.31	42.88
200 万元-500 万元	15	3.05	4,666.96	16.80
50 万元-200 万元	67	13.62	7,554.31	27.20
50 万元以下	402	81.71	3,642.89	13.12
合计	**492**	**100.00**	**27,772.47**	**100.00**
2020 年				
500 万元以上	6	1.25	13,385.52	46.58
200 万元-500 万元	18	3.74	5,813.03	20.23
50 万元-200 万元	55	11.43	6,018.11	20.94
50 万元以下	402	83.58	3,518.07	12.24
合计	**481**	**100.00**	**28,734.73**	**100.00**

报告期内，发行人经销客户规模结构基本稳定，销售规模在 500 万元以上的经销商家数基本在 **6-8** 家，其收入在经销收入占比在 40%~50%左右；200 万元-500 万元经销商数量在 10-20 家之间，收入占比在 10%~20%左右；50 万元-200 万元经销商数量在 50-70 家左右，收入占比在 20%~30%；50 万元以下经销商数量较多，收入占比在 15%以下。公司销售以线下直销的餐饮公司为主，与百胜中国等保持长期稳定的合作，同时通过经销商拓展销售渠道，其中线上经销主要与京东合作。公司经销商的客户通常为中小型餐饮连锁、地域性餐饮实体及食品加工厂等，因此上表发行人经销商规模和销售额具有合理性。

报告期内，发行人各年度经销商变动情况如下：

年度		2022 年	2021 年	2020 年
存续经销商[注1]	经销商家数	**265**	**298**	**230**
	当年销售金额（万元）	**21,831.12**	**24,099.04**	**25,269.13**
	占经销收入比例（%）	**85.85**	**86.77**	**87.94**
	占主营业务收入比例（%）	**15.72**	**16.52**	**20.81**
新增经销商[注2]	经销商家数	**187**	194	251
	当年销售金额（万元）	**3,598.51**	3,673.43	3,465.60
	占经销收入比例（%）	**14.15**	**13.23**	**12.06**

年度		2022 年	2021 年	2020 年
	占主营业务收入比例 (%)	**2.59**	2.52	2.85
减少经销商[注3]	经销商家数	**227**	**183**	**117**
	上年销售金额（万元）	**2,641.14**	**1,610.28**	**1,343.30**
	占经销收入比例 (%)	**9.51**	**5.60**	**5.42**
	占主营业务收入比例 (%)	**1.81**	**1.33**	**1.44**

注 1：存续经销商口径认定为与发行人于报告期前发生过交易且报告期内任一期仍发生过交易的经销商；

注 2：新增经销商口径认定为与发行人未曾发生过交易，自报告期当期开始发生交易的经销商；

注 3：减少经销商口径认定为报告期均未与发行人发生交易的经销商和报告期内某一期发生交易后未再发生交易的经销商。

报告期内，发行人经销商变动较为频繁，一方面公司积极拓展新的经销商客户渠道，增加销售收入，另一方面由于经销商客户对价格较为敏感，为保持经销渠道的盈利能力，对于采购品类毛利较低或采购价格敏感的经销商客户进一步优化，因此报告期内发行人经销商变动较为频繁具有合理性。

（二）经销模式分层情况

报告期内，发行人未设置多层级经销商体系，一般情况下由经销商直接面向终端客户餐厅、食品加工厂等，部分经销商存在出于自身市场开拓需要通过其发展的下级经销商向终端客户销售的情形，公司对前述部分经销商向其下级经销商的销售行为在其授权范围内不加以限制和管理。

发行人**销售**主要以直销渠道为主，自主开发大型餐饮集团、连锁餐饮、中高端餐饮等渠道，经销商的客户通常为中小型餐饮连锁、地域性餐饮及食品加工厂等，如前表列示，发行人经销商年度收入 50 万元以下占经销商数量 80%以上，未进一步分层管理具有合理性。

（三）经销商合作历史

报告期内，发行人与主要经销商合作历史情况如下：

2022 年

客户名称	经销区域	成立时间	合作历史	销售金额（万元）
北京京东世纪信息技术有限公司	全国	01/09/2010	2018 年-至今	**4,499.20**

客户名称	经销区域	成立时间	合作历史	销售金额（万元）
福建狮运横通贸易有限公司	**主要为塔斯汀门店供货**	22/04/2021	2021 年 6 月份-至今	**1,858.27**
上海途傲实业有限公司	上海、江苏、北京及周边地区	23/11/2009	2020 年-至今	**1,247.64**
中村屋贸易（大连）有限公司	主要市场在上海地区	09/12/2011	2017 年-至今	**1,177.29**
上海淳牛贸易有限公司	全国都有	27/05/2020	2020 年-至今	**833.11**
上海君跃实业发展有限公司	全国都有，但主要集中在长三角地区	10/10/2014	2019 年-至今	**672.09**
福建两条龙供应链有限公司	**全国都有，主要为塔斯汀门店供货**	**30/09/2022**	**2022 年开始**	**659.73**
隆泰盈信企业管理服务（大连）有限公司	全国	11/12/2020	2020 年 12 月-至今	**595.43**
无锡盛之隆食品有限公司	**主要市场在苏南地区**	**07/07/2017**	**2017 年–至今**	**412.56**
黑龙江采信科技有限公司	全国	20/05/2020	2020 年-至今	**395.17**

2021 年

客户名称	经销区域	成立时间	合作历史	销售金额（万元）
北京京东世纪信息技术有限公司	全国	01/09/2010	2018 年-至今	5,806.48
中村屋贸易（大连）有限公司	主要市场在上海地区	09/12/2011	2017 年-至今	1,643.80
上海途傲实业有限公司	上海、江苏、北京及周边地区	23/11/2009	2020 年-至今	1,219.36
上海君跃实业发展有限公司	全国都有，但主要集中在长三角地区	10/10/2014	2019 年-至今	775.08
上海淳牛贸易有限公司	全国都有	27/05/2020	2020 年-至今	712.65
福州市晋安区中嘉食品贸易有限公司	福州	08/07/2009	2018 年 2 月份-至今	616.82
福建狮运横通贸易有限公司	**主要为塔斯汀门店供货**	22/04/2021	2021 年 6 月份-至今	567.21
北京市欢乐和食食品有限公司	北京	26/11/2003	2019 年-至今	566.90
郑州裕之隆食品有限公司	郑州	28/09/2018	2018 年 11 月份至今	466.20
上海蓓多食品有限公司	主要是上海地区	12/06/2020	2021 年-至今	392.83

2020 年

客户名称	经销区域	成立时间	合作历史	销售金额（万元）
北京京东世纪信息技术有限公司	全国	01/09/2010	2018 年至今	9,129.02
中村屋贸易（大连）有限公司	主要市场在上海地区	09/12/2011	2017 年至今	1,386.45
上海胜鸿国际贸易有限公司	全国	13/10/2015	2019 年-2020 年	1,267.80
上海君跃实业发展有限公司	全国都有，但主要集中在长三角地区	10/10/2014	2019 年至今	557.06
济南美鲜食品有限公司	济南	05/03/2010	2012 年 7 月份至今	534.79
北京市欢乐和食食品有限公司	北京	26/11/2003	2019 年-至今	510.40
郑州裕之隆食品有限公司	郑州	28/09/2018	2018 年 11 月份至今	491.82
绍兴滋尊贸易有限公司	绍兴	13/09/2016	2017 年 12 月份至今	481.59
上海勒文国际贸易有限公司	上海	26/08/2002	2017 年至今	431.54
杭州景蓝贸易有限公司	杭州	10/05/2016	2017 年 12 月份至今	415.73

上已述及，报告期内发行人一直积极拓展新的经销商客户渠道，增加销售收入；另一方面由于经销商客户对价格较为敏感，为保持经销渠道的盈利能力，对于采购品类毛利较低或采购价格敏感的经销商客户进一步优化，因此报告期内发行人经销商有所变动。发行人与主要经销商都保持稳定的合作关系，报告期内新增的主要经销商为上海淳牛贸易有限公司、福建狮运横通贸易有限公司、**福建两条龙供应链有限公司**、上海途傲实业有限公司、隆泰盈信企业管理服务（大连）有限公司、上海蓓多食品有限公司**、无锡盛之隆食品有限公司**，为发行人报告期内自行开发的新经销商，主要下游客户均为终端餐饮门店。黑龙江采信科技公司在哈尔滨当地渠道多并且对线上销售有独到的见解和成熟的认知，拥有线上销售能力，因此黑龙江采信科技公司采购发行人产品主要用于布局抖音线上平台销售。

（四）部分经销商向发行人采购金额占经销商业务规模比例超过 60%的合理性。

发行人经销商中村屋贸易（大连）有限公司（“中村大连”）、隆泰盈信企业管理服务（大连）有限公司（“隆泰盈信”）、上海蓓多食品有限公司

（上海蓓多）及杭州景蓝贸易有限公司（“杭州景蓝”）在报告期内某一年度销售额占比超过该经销商业务规模的 60%。其中：

1、中村大连及隆泰盈信

中村大连及隆泰盈信主要采购产品为和牛肉制品，终端客户为虎丸、大志烤肉等和牛烧烤餐饮及高端日料等餐饮门店，在 2022 年 1-9 月物流不畅期间，进口和牛肉采购周期存在不稳定性，而发行人和牛肉制品品质稳定且供应及时，因此中村大连及隆泰盈信为保证下游客户供应稳定，增加向发行人采购比例，具有合理性。

2、上海蓓多及杭州景蓝

上海蓓多及杭州景蓝实控人在餐饮行业资源较为丰富，主要为下游餐厅提供牛肉制品等，因此报告期内由于发行人牛肉制品供应较为稳定等因素，采购量在其规模占比较高。由于上海蓓多成立时间不长且认缴资金较小，发行人一直对该客户采用预收款的信用政策，先付款后发货采购。

六、说明成立时间较短即成为发行人主要客户、主要客户中实缴资本较小的具体情况及其合理性。

报告期内，下列客户成立时间较短或实缴资本较小即成为发行人的主要客户：

客户名称	成立时间	注册资本（万元）	合作历史	2022 年销售金额（万元）	情况
福建两条龙	**30/09/2022**	**1,000**	**2022 年 11 月-至今**	**659.73**	**成立时间较短**
福建狮运	22/04/2021	1,000	2021 年 6 月份-至今	**1,858.27**	成立时间较短
上海途傲实业有限公司	23/11/2009	100	2020 年-至今	**1,247.64**	实缴资本较小
上海淳牛贸易有限公司	27/05/2020	100	2020 年-至今	**833.11**	成立时间较短、实缴资本较小
上海君跃实业发展有限公司	10/10/2014	100	2019 年-至今	**672.09**	实缴资本较小
隆泰盈信	11/12/2020	1,000	2020 年 12 月-至今	**595.43**	成立时间较短
黑龙江采信科技有限公司	20/05/2020	310	2020 年-至今	**395.17**	成立时间较短、实缴资本较小
福州市晋安区中嘉食品贸易有限公司	08/07/2009	100	2018 年 2 月份-至今	**110.76**	实缴资本较小

客户名称	成立时间	注册资本（万元）	合作历史	2022 年销售金额（万元）	情况
上海蓓多	12/06/2020	500	2021 年-至今	**138.12**	成立时间较短
郑州裕之隆食品有限公司	28/09/2018	100	2018 年 11 月-至今	**141.69**	成立时间较短、实缴资本较小
杭州景蓝	10/05/2016	100	2017 年 12 月份至今	**63.25**	实缴资本较小

（一）对表内实缴资本小的经销商的结算方式采取现结降低交易风险

上述客户中，上海途傲实业有限公司、上海淳牛贸易有限公司、上海君跃实业发展有限公司、福州市晋安区中嘉食品贸易有限公司、郑州裕之隆食品有限公司、黑龙江采信科技有限公司及杭州景蓝实缴资本相对于采购额较小，主要是由于肉制品经销商行业准入门槛较低，商业模式为买进卖出贸易，经销商处于交易链条的中间位置，资金结算多为现结，因此对经销商资本规模多无硬性要求。

上述经销商在与发行人交易过程中，并未发现存在无法及时回款导致坏账的风险，同时，发行人也会根据经销商公司规模、历史资信情况等因素结合考虑是否给予信用期，因此上述实缴资本较小的经销商在报告期内成为发行人的主要客户具有合理性。

（二）塔斯汀指定的供应链公司

福建狮运**及福建两条龙**主要为中国汉堡塔斯汀供应肉制品，系塔斯汀餐饮**指定的**供应链平台公司，截至 2022 年底，塔斯汀连锁餐饮拥有超过 1,000 家签约门店，需求量较大。因此，发行人在与福建狮运**及福建两条龙**建立合作关系后其即成为主要客户之一，**具有合理性**。

（三）对表内成立时间短的经销商结算方式采取现结降低交易风险

其他主要客户例如上海淳牛贸易有限公司、隆泰盈信、上海蓓多、郑州裕之隆食品有限公司等均为在当地拥有较强餐饮资源经销商，发行人了解其实控人实力且一直对这些客户采用预收款的信用政策，现款现货。黑龙江采信科技公司在哈尔滨当地渠道多并且对线上销售有独到的见解和成熟的认知，拥有线上销售能力，因此黑龙江采信科技公司采购发行人产品主要用于布局抖音线上平台销售，发行人对其销售也采用现款现货的结算方式。

综上，发行人对于实缴资本小、成立时间短的客户一般采取现款现货的结算方式，以最大程度降低交易风险，因此对按该结算模式交易的经销商不进行交易额度的限制，使得该部分经销商可快速完成较大交易额。前述交易符合商业惯例，具有合理性。

七、核查程序和结论

【保荐机构回复】

（一）针对经销商所采取的核查程序，对经销商最终销售的真实性发表明确意见

1、核查过程

（1）访谈发行人管理层及销售部门负责人，了解并获取与销售收入相关的内部控制制度，了解与收入确认相关的关键内部控制；实施内部控制测试，检查内部控制相关的支持性文件，评价销售及收入确认相关关键财务报告内部控制设计的合理性及运行的有效性；

（2）获取报告期内经销商的销售合同，查阅与商品所有权有关的主要风险和报酬发生转移或控制权转移的关键业务条款（包括收入确认、计量原则，对销售返利、费用承担等经销收入确认、计量原则等）；

（3）取得并查阅了发行人经销商客户明细表，查看报告期各期经销商变动情况，与发行人管理层及销售部门负责人了解发行人经销商管理政策、发行人经销商构成情况及发行人报告期各期经销商新增及退出情况，与发行人管理层及销售部门负责人访谈其合理性；

（4）获取发行人报告期内销售收入成本明细表，根据产品类型、客户类型和销售区域类型，对报告期内经销商销售收入、毛利情况等执行分析性程序，判断报告期内经销商收入是否存在异常波动的情况，与同行业可比公司是否存在重大差异；针对发行人报告期内经销商数量变动情况、经销收入的变动情况、毛利率水平和变动趋势、销售单价变动等进行分析性复核，分析其合理性；查阅可比公司公开披露信息，获取可比业务收入数据，分析与发行人经销比例、经销毛利率趋势一致性；

（5）对主要经销商进行走访及视频访谈，查看了经销商客户的主要经营场所、仓库及存货情况、产品销售情况；访谈了解经销商客户的基本情况，合作历史、运费承担、诉讼和纠纷、退换货政策、资金往来、定价机制、存货情况、结算条款、销售折扣政策、报告期内的交易金额等内容并获取了签字的访谈记录、经销商营业执照以及被访谈人个人身份证复印件；访谈并检查客户及其相关方与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或潜在关联关系，并取得对方出具的不存在关联关系的声明。

通过实地走访客户或视频访谈的核查方式，核查的经销商客户各期收入金额及占营业收入经销模式的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
核查金额	**13,020.25**	16,597.06	18,499.63
营业收入-经销	**25,429.63**	27,772.47	28,734.73
占比	**51%**	**60%**	**64%**

注：由于经销商较分散且部分经销商不配合，单笔金额均不大。同时也通过函证等其他核查程序对经销商客户进行了核查。

（6）对报告期内主要经销商进行了网络查询，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等第三方网络渠道查询其股权结构、董监高等信息，并与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高以及发行人报告期内的员工名册进行了比对，检查是否存在关联关系或潜在关联关系的情形；

（7）通过对主要经销商发放函证，检查交易额和往来余额，并对未回函部分执行替代程序；通过函证核查经销商各年收入金额及占经销营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
营业收入金额—经销商	A	**25,429.63**	27,772.47	28,734.73
发函金额	B	**14,723.13**	12,281.90	11,391.38
发函金额占收入的比例	**C=B/A**	**58%**	44%	40%
回函金额	D	**12,096.33**	12,270.39	11,391.38
回函数据相符的函证金额		**12,096.33**	12,270.39	11,211.30
回函数据存在差异的函证金额		**-**	-	180.08

项目		2022 年	2021 年	2020 年
经回函差异调节表调整后回函金额	E	12,096.33	12,270.39	11,391.38
回函金额占发函比例	**F=E/B**	**82%**	**100%**	**100%**

通过函证核查的经销商客户各期末经销商应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
应收账款金额—经销商	A	2,154.27	1,454.27	1,956.79
发函金额	B	1,654.00	1,365.06	1,918.20
发函金额占应收账款的比例	**C=B/A**	**77%**	**94%**	**98%**
回函金额	D	1,534.00	1,365.06	1,817.20
回函数据相符的函证金额		1,534.00	1,365.06	1,790.61
回函数据存在差异的函证金额		-	-	26.59
经回函差异调节表调整后回函金额	E	1,534.00	1,365.06	1,817.20
回函金额占发函比例	F=E/B	**93%**	**100%**	**95%**

（8）取得了报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董监高（除外部监事）、关键岗位人员等的银行流水，进行了整体复核，并对大额流入流出进行了核查，检查发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员等与发行人主要经销商及其相关方是否存在异常资金往来等情形；

（9）对主要经销商的交易记录进行细节测试，获取并检查与收入确认相关的销售合同、销售发票、经签收的发货单及回款单据等支持性凭证，以核实经销商销售和回款的真实性。访谈发行人销售部门负责人，检查了发行人报告期内的退货、换货相关记录；

（10）对主要经销商的报告期内与发行人的交易记录、各期末与发行人采购的产品的库存情况、经销商报告期各期进销存数据、与发行人结算政策、向发行人备货周期、是否存在压货的情况、返利政策及主要终端客户等信息进行现场走访确认或函证确认的穿透核查程序，以核实经销商最终销售的真实性。经过与各经销商确认后，配合核查工作经销商情况及截至本问询回复日核查情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
营业收入金额—经销商	A	**25,429.63**	27,772.47	28,734.73
核查金额[注]	B	**11,623.37**	**11,038.86**	**10,340.56**
占比	**C=B/A**	**46%**	**40%**	**36%**
核查金额及京东平台当期交易额合计	D	**16,122.57**	**16,845.34**	**19,469.58**
占比	**E=D/A**	**63%**	**61%**	**68%**

注：在执行穿透核查程序过程中，京东平台基于交易惯例及商业信息考虑，未接受发行人的穿透核查程序。京东平台作为大型电商平台，其终端客户为终端线上零售客户，2020 年度、2021 年度及 **2022 年度**，我们对京东平台执行了访谈核查及函证程序，具体参见第（5）条及第（7）条程序。

由于肉制品行业下游客户渠道、经销商自身信息管理系统运行情况、终端客户名称及联系方式等数据是经销商客户重要商业机密及销售渠道信息，**在考虑经销商客户商业需求的情况下，保荐机构选取除京东平台外报告期各期前二十大经销商执行最终销售及期末库存的函证程序，实现的终端销售核查金额占报告期各期经销商核查金额比例分别为 68%、52%及 62%，核查情况如下：**

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
发行人向经销商销售金额	**A**	**7,231.63**	**5,701.38**	**7,049.36**
经销商确认实现终端销售金额	**B**	**7,479.66**	**6,167.06**	**7,501.42**
经销商实现终端销售的比例	**C=B/A**	**103%**	**108%**	**106%**
经销商确认期末持有的自发行人采购的存货库存金额	**D**	**458.92**	**255.83**	**199.01**
经销商期末库存金额占当期销售金额的比例	**E=D/A**	**6%**	**4%**	**3%**

注释：经销商回函确认的终端销售实现的金额为其账面销售收入金额，存在大于发行人向经销商销售金额的情况主要是由于上年末库存销售的实现及该金额包含经销商销售的毛利率。

基于上述核查，报告期各期，经销商自发行人采购的产品基本都实现终端销售，于报告期各期末，经销商期末库存占自发行人各期采购的存货金额比例分别为 3%、4%及 6%，2022 年底因新增客户福建两条龙使得存货金额比例有所增加。福建两条龙系每月采购，库存金额符合订货周期，未识别囤货压货情况。

（11）获取了报告期内各资产负债表日后公司的回款明细，选取单笔金额重大的回款记录，检查了记账凭证及其后附的收款单、银行回单等单据；

（12）获取发行人报告期内销售收入成本明细表，对报告期内主要经销商采购频率及每次采购金额执行分析程序，查看是否存在采购频率异常或年/期末采购金额异常的情况；

（13）选取临近资产负债表日前后的销售交易，检查销售合同或订单、发货单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件，以评价相关收入是否已经根据销售合同的条款记录于恰当的会计期间；

（14）检查资产负债表日后是否存在销售退回，对于重大的销售退回，检查相关支持性文件，以评价收入是否记录于恰当的会计期间；

（15）选取符合特定风险标准的收入会计分录，向管理层询问作出以上会计分录的原因并检查相关支持性文件。

2、按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》经销模式相关规定逐条说明对发行人经销模式的核查情况

保荐机构根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》相关要求，对发行人经销商核查情况如下：

（1）制定核查计划

保荐机构基于对发行人行业属性、行业特点，可比公司情况，发行人商业模式，经销商分层级管理方式，财务核算基础，信息管理系统，发行人产品结构、经销商结构、终端销售结构等因素，选取样本执行核查程序。

①对发行人行业属性和特点的考虑

经销模式是肉制品销售企业的销售模式之一。肉制品销售企业普遍具有产品种类繁多、品质要求高、下游客户分散的特点，通过经销模式销售能够更加广泛的覆盖不同规模及地域的客户。因此，公司存在经销模式符合行业惯例，具有必要性和商业合理性。针对上述情况，保荐机构在制定经销商核查计划时充分考虑了发行人采取经销模式的必要性和商业合理性。

②对可比公司情况的考虑

如前述，公司同行业可比上市公司，惠发食品、上海梅林、双汇发展和圣农发展均有采用经销商模式销售肉制品等的情况，由于食品加工行业下游比较

分散，经销模式在食品加工行业比较常见，因此，发行人采用经销模式符合行业规律。针对上述情况，保荐机构在制定经销商核查计划时根据可比公司的情况，对发行人的经销商进行核查。

③对发行人商业模式，经销商分层级管理方式的考虑

由于经销商与公司签订买断式销售协议且发行人经销商客户通常为中小型餐饮连锁、地域性餐饮及食品加工厂等，发行人经销商年度收入 50 万元以下占经销商数量 80%以上，因此公司未对经销商划分不同层级进行管理。报告期内，在经销模式下，公司建立了完善的经销商管理制度，对经销商客户年度销售额、行业地位、货款回收情况等多项综合指标进行考核、风险识别。因此，保荐机构在制定核查计划时，主要通过经销商年销售额、行业地位等指标识别重要经销商，并实施具体程序。

④对发行人财务核算基础，信息管理系统的考虑

发行人具有较为健全的财务核算基础和信息管理系统。报告期内，发行人可以及时、准确获得报告期内与经销商客户的交易情况信息，并通过 ERP 系统对客户的发货、收入确认、开票等流程进行管理，因此保荐机构在制定核查计划时充分利用分析性程序，对于发行人经销商收入的产品结构、毛利及毛利占比、毛利率等进行分析，核查是否存在异常情况。

⑤对发行人产品结构、经销商结构、终端销售结构及其特点

从发行人产品结构来看，涉及经销商销售的主要产品为肉制品业务，产品类型众多且多为定制化产品，发行人的主要终端客户包括餐饮公司、食品加工厂、超市、零售客户等。发行人主要以直销渠道为主，自主开发大型餐饮集团、连锁餐饮、中高端餐饮等渠道，经销商的客户通常为中小型餐饮连锁、地域性餐饮及食品加工厂等，因此报告期内，发行人经销客户规模结构基本稳定，大型经销商较集中，数量较少；小型经销商分散，数量较多。针对上述情况，保荐机构在制定经销商核查计划时充分考虑了发行人经销商数量、经销商规模等特征，确保选取的客户样本符合发行人所处行业特征，并实现经销商核查较高的覆盖度。

（2）选取核查样本

基于上述因素考虑，保荐机构根据重要性原则选取测试样本，同时，将报告期各期新增前十大经销商及报告期内交易额存在大幅变动等特殊情形客户纳入核查范围。由于部分经销商基于食品安全、商业机密等原因未接受走访及函证，报告期各期，实现对经销商销售额 55%以上的经销商进行走访，销售额50%及应收账款余额 80%以上的经销商进行函证。

（3）实施有效核查

报告期各期，保荐机构具体核查程序包括：

1.内部控制测试：

访谈发行人管理层及销售部门负责人，了解并获取与经销商销售收入相关的内部控制制度，了解与经销商收入确认相关的关键内部控制；实施内部控制测试，检查内部控制相关的支持性文件，评价经销商销售及收入确认相关关键财务报告内部控制设计的合理性及运行的有效性；

2.实地走访或视频访谈：

（1）对主要经销商进行走访及视频访谈，查看了经销商客户的主要经营场所、仓库及存货情况、产品销售情况；访谈了解经销商客户的基本情况，合作历史、运费承担、诉讼和纠纷、退换货政策、资金往来、定价机制、存货情况、结算条款、销售折扣政策、报告期内的交易金额等内容并获取了签字的访谈记录、经销商营业执照以及被访谈人身份证或个人有效身份证明复印件；访谈并检查客户及其相关方与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或潜在关联关系，并取得对方出具的不存在关联关系的声明。

通过实地走访客户或视频访谈的核查方式，核查的经销商客户各期收入金额及占营业收入经销模式的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
核查金额	**13,020.25**	16,597.06	18,499.63
营业收入-经销	**25,429.63**	27,772.47	28,734.73
占比	**51%**	**60%**	**64%**

注：由于经销商较分散且部分经销商不配合，单笔金额均不大。同时也通过函证等其他核查程序对经销商客户进行了核查。

（2）对报告期内主要经销商进行了网络查询，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等第三方网络渠道查询其股权结构、董监高等信息，并与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高以及发行人报告期内的员工名册进行了比对，检查是否存在关联关系或潜在关联关系的情形；

（3）对主要经销商的报告期内与发行人的交易记录、各期末与发行人采购的产品的库存情况、经销商报告期各期进销存数据、与发行人结算政策、向发行人备货周期、是否存在压货的情况、返利政策及主要终端客户等信息进行现场走访确认或函证确认的穿透核查程序，以核实经销商最终销售的真实性。经过与各经销商确认后，配合核查工作经销商情况及截至本问询回复日核查情况如下：

单位：万元

		2022 年	2021 年	2020 年
营业收入金额—经销商	A	**25,429.63**	27,772.47	28,734.73
核查金额[注释]	B	**11,623.37**	**11,038.86**	**10,340.56**
占比	**C=B/A**	**46%**	**40%**	**36%**
核查金额及京东平台当期交易额合计	D	**16,122.57**	**16,845.34**	**19,469.58**
占比	**E=D/A**	**63%**	**61%**	**68%**

注：在执行穿透核查程序过程中，京东平台基于交易惯例及商业信息考虑，未接受发行人的穿透核查程序。京东平台作为大型电商平台，其终端客户为终端线上零售客户，2020 年度、2021 年度及 **2022 年度**，我们对京东平台执行了访谈核查及函证程序。

（4）由于肉制品行业下游客户渠道、经销商自身信息管理系统运行情况、终端客户名称及联系方式等数据是经销商客户重要商业机密及销售渠道信息，**在考虑经销商客户商业需求的情况下，保荐机构选取除京东平台外报告期各期前二十大经销商执行最终销售及期末库存的函证程序，实现的终端销售核查金额占报告期各期经销商核查金额比例分别为 68%、52%及 62%，核查情况如下：**

单位：万元

		2022 年	2021 年	2020 年
发行人向经销商销售金额	**A**	**7,231.63**	**5,701.38**	**7,049.36**
经销商确认实现终端销售金额	**B**	**7,479.66**	**6,167.06**	**7,501.42**
经销商实现终端销售的比例	**C=B/A**	**103%**	**108%**	**106%**
经销商确认期末持有的自发行人采购的存货库存金额	**D**	**458.92**	**255.83**	**199.01**

经销商期末库存金额占当期销售金额的比例	E=D/A	6%	4%	3%

注释：经销商回函确认的终端销售实现的金额为其账面销售收入金额，存在大于发行人向经销商销售金额的情况主要是由于上年末库存销售的实现及该金额包含经销商销售的毛利率。

基于上述核查，报告期各期，经销商自发行人采购的产品基本都实现终端销售，于报告期各期末，经销商期末库存占自发行人各期采购的存货金额比例分别为 3%、4%及 6%，2022 年底因新增客户福建两条龙使得存货金额比例有所增加。福建两条龙系每月采购，库存金额符合订货周期，未识别囤货压货情况。

3.分析性复核：

（1）取得并查阅了发行人经销商客户明细表，查看报告期各期经销商变动情况，与发行人管理层及销售部门负责人了解变动原因；了解发行人经销商管理政策、发行人经销商构成情况及发行人报告期各期经销商新增及退出情况，与发行人管理层及销售部门负责人访谈其合理性；

（2）获取发行人报告期内销售收入成本明细表，根据产品类型、客户类型和销售区域类型，对报告期内经销商销售收入、毛利情况等执行分析性程序，判断报告期内经销商收入是否存在异常波动的情况，与同行业可比公司是否存在重大差异；针对发行人报告期内经销商数量变动情况、经销收入的变动情况、毛利率水平和变动趋势、销售单价变动原因及合理性等进行分析性复核，分析其合理性；查阅可比公司公开披露信息，获取可比业务收入数据，分析与发行人经销比例、经销毛利率趋势一致性；

（3）获取发行人报告期内销售收入成本明细表，对报告期内主要经销商采购频率及每次采购金额执行分析程序，查看是否存在采购频率异常或年/期末采购金额异常的情况；对于销售费用中的运输费，分析各报告期运输费用占肉制品营业收入比重的变动原因及合理性；了解公司选择运输公司的流程，获取并查看与主要运输公司签订的运输合同，查看合同条款，主要运输商品类型、运输区域及结算方式等，评价公司运输费用和销售规模之间是否匹配；

4.函证：

（1）通过函证核查经销商各年收入金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

		2022 年	2021 年	2020 年
营业收入金额—经销商	A	**25,429.63**	27,772.47	28,734.73
发函金额	B	**14,723.13**	12,281.90	11,391.38
发函金额占收入的比例	C=B/A	**58%**	44%	40%
回函金额	D	**12,096.33**	12,270.39	11,391.38
回函数据相符的函证金额		**12,096.33**	12,270.39	11,211.30
回函数据存在差异的函证金额		**-**	-	180.08
经回函差异调节表调整后回函金额	E	**12,096.33**	12,270.39	11,391.38
回函金额占发函比例	F=E/B	**82%**	100%	100%

（2）通过函证核查的经销商客户各期末应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

		2022 年	2021 年	2020 年
应收账款金额—经销商	A	**2,154.27**	1,454.27	1,956.79
发函金额	B	**1,654.00**	1,365.06	1,918.20
发函金额占应收账款的比例	**C=B/A**	**77%**	94%	98%
回函金额	D	**1,534.00**	1,365.06	1,817.20
回函数据相符的函证金额		**1,534.00**	1,365.06	1,790.61
回函数据存在差异的函证金额		**-**	-	26.59
经回函差异调节表调整后回函金额	E	**1,534.00**	1,365.06	1,817.20
回函金额占发函比例	F=E/B	**93%**	100%	95%

5.抽查监盘：

基于肉制品行业食品安全及经销商进销存等经营数据是经销商客户重要商业机密及销售渠道信息，因此保荐机构未获取经销商客户对期末库存抽盘监盘核查程序的配合，如上所述，保荐机构对主要经销商的报告期各期末与发行人采购的产品的库存情况、经销商报告期各期进销存数据等信息进行现场确认或函证确认，以核实经销商最终销售的真实性。

6.资金流水核查：

取得了报告期内发行人控股股东、实际控制人、董监高（除外部监事）、关键财务人员的银行流水，进行了整体复核，并对大额流入流出进行了核查，

检查发行人控股股东、实际控制人、董监高、关键财务人员与发行人主要经销商是否不存在资金往来。

7.其他核查程序：

（1）获取报告期内经销商的销售合同，查阅与商品所有权有关的主要风险和报酬发生转移或控制权转移的关键业务条款（包括收入确认、计量原则，对销售返利、费用承担等经销收入确认、计量原则等）；

（2）对主要经销商的交易记录进行细节测试，获取并检查与收入确认相关的销售合同、销售发票、经签收的发货单及回款单据等支持性凭证，以核实经销商销售和回款的真实性。

（3）获取了报告期内各资产负债表日后公司的回款明细，选取单笔金额重大的回款记录，检查了记账凭证及其后附的收款单、银行回单等单据。

（4）选取临近资产负债表日前后的销售交易，检查销售合同或订单、发货单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件，以评价相关收入是否已经根据销售合同的条款记录于恰当的会计期间。

（5）检查资产负债表日后是否存在销售退回，对于重大的销售退回，检查相关支持性文件，以评价收入是否记录于恰当的会计期间。

（6）选取符合特定风险标准的收入会计分录，向管理层询问作出以上会计分录的原因并检查相关支持性文件。

3、核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人报告期内经销商收入是真实的。

（二）对上述事项的主要核查方法、核查结论

1、核查过程

针对上述问题，保荐机构执行的有关经销商收入的核查程序详见上一条1、针对经销商所采取的核查程序，对经销商最终销售的真实性发表明确意见的回复；针对上述问题的其他核查程序包括：

（1）基于公司不同销售模式，了解和评价销售与收款流程相关的财务报告内部控制的设计和运行有效性，包括与销售合同审批、收入确认、应收款项回收等相关的关键内部控制点的设计及运行有效性的测试；

（2）检查公司不同客户获取方式分类的销售明细表，抽取销售合同等文件，结合访谈公司各个销售部门负责人，了解客户类型及获取方式，复核不同客户类型及获取方式下的销售数量及金额，分析报告期内发行人与百胜中国、美琦餐饮、以和为贵餐饮、京东的销售情况及变动原因；

（3）通过询问管理层采用的收入确认政策，选取样本，检查销售业务合同，了解交易相关条款，以评价收入确认是否符合企业会计准则的相关规定；

（4）对主要肉制品销售客户进行走访及视频访谈，查看了客户的主要经营场所、仓库及存货情况、产品销售情况；访谈了解客户的基本情况，合作历史、运费承担、诉讼和纠纷、退换货政策、资金往来、定价机制、存货情况、结算条款、销售折扣政策、报告期内的交易金额等内容并获取了签字的访谈记录、客户营业执照以及被访谈人个人身份证或有效身份证明复印件；访谈并检查客户及其相关方与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或潜在关联关系，并取得对方出具的不存在关联关系的声明。

通过实地走访客户或视频访谈的核查方式，核查的肉制品销售客户各期收入金额及占肉制品营业收入经销模式的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
核查金额	**12,216.38**	17,259.89	25,869.05
营业收入-肉制品	**87,726.38**	100,892.43	94,389.66
占比	**14%**	**17%**	**27%**
核查金额及百胜餐饮集团当期交易额合计	**65,391.49**	78,520.66	79,975.88
占比	**75%**	**78%**	**85%**

注：在执行核查程序过程中，百胜餐饮集团公司惯例及商业信息基于保密考虑，不接受任何公司的实地走访或视频访谈，2020 年度我们通过邮件获取百胜餐饮集团对核查问卷的回复，2021 年度及 **2022 年度**百胜餐饮集团拒绝再次提供核查回复。2020 年度、2021 年度及 **2022 年度**，我们也采取函证方式对百胜餐饮集团进行核查并收到回函，对于其他客户选取样本执行实地走访或视频访谈核查程序。

（5）对报告期内主要客户进行了网络查询，通过国家企业信用信息公示系

统、天眼查、企查查等第三方网络渠道查询其股权结构、董监高等信息，并与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高以及发行人报告期内的员工名册进行了比对，检查是否存在关联关系或潜在关联关系的情形；

（6）通过对主要客户发放函证，检查交易额和往来余额，并对未回函部分执行替代程序；通过函证核查客户各年收入金额及占肉制品营业收入的比例情况如下：

单位：万元

		2022 年	2021 年	2020 年
营业收入金额—肉制品	A	87,726.38	100,892.43	94,389.66
发函金额	B	77,268.51	85,432.71	76,223.06
发函金额占收入的比例	**C=B/A**	**88%**	**85%**	**81%**
回函金额	D	74,705.81	85,421.20	76,223.06
回函相符金额	E	74,705.81	85,421.20	75,438.03
回函差异金额		-	-	785.03
回函金额占发函比例	**F=D/B**	**97%**	**100%**	**100%**
（1）回函差异原因				
入账时间差异	G	-	-	785.03
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	H=E+G	74,705.81	85,421.20	76,223.06
经回函差异调节表调整后回函差异		-	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	I	2,562.70	11.51	-
（4）函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	J=H+I	77,268.51	85,432.71	76,223.06
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	**K=J/A**	**88%**	**85%**	**81%**

通过函证核查的客户各期末肉制品应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
应收账款金额—肉制品	A	9,002.89	12,630.91	12,329.84
发函金额	B	8,730.72	13,432.13	13,135.49
发函金额占应收账款余额比	**C=B/A**	**97%**	**106%**	**107%**

项目		2022 年	2021 年	2020 年
例[注]				
回函金额	D	**8,730.72**	12,664.22	12,295.59
回函相符金额	E	**8,730.72**	12,664.22	12,225.86
回函差异金额		**-**	-	69.73
回函金额占发函比例	**F=D/B**	**100%**	**94%**	**94%**
（1）回函差异原因				
入账时间差异	G	**-**	-	69.73
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	H=E+G	**8,730.72**	12,664.22	12,295.59
经回函差异调节表调整后回函差异		**-**	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	I	**-**	767.91	839.91
（4）函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	J=H+I	**8,730.72**	13,432.13	13,135.49
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比[注]	**K=J/A**	**97%**	**106%**	**107%**

注：发函金额超过应收账款余额系发函时点公司管理层报表尚未进行部分应收应付抵消等报表重分类调整所致。

（7）查阅了同行业可比公司相关资料，了解行业客户分布情况；

（8）检查公司报告期内的银行流水、现金日记账及现金收款凭证，检查发行人与主要客户及其相关方是否存在异常资金往来等情形；了解公司现金收款流程以及公司是否涉及现金回款，关注是否有异常的现金收付；

（9）对公司控股股东、公司实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方报告期内个人银行流水账户核查，关注是否与主要客户及其股东、实际控制人、董监高存在关联关系或利益输送的情形，具体核查程序详见问题 15 题的回复；

（10）获取发行人与百胜中国的竞标订单，查看发行人销售比例占百胜中国采购的比例；

（11）通过询问管理层了解发行人销售及采购定价模式及与上下游议价能

力及发行人客户选择的标准，了解公司肉制品经营计划，客户开拓情况等；

（12）通过网络独立第三方消费点评平台了解美琦、以和为贵经营的餐厅客单价、评价数量、餐厅数量等信息，评价其与发行人采购产品类型及采购量的合理性。

2、核查意见

（1）报告期内发行人肉制品业务毛利率逐年下降且最近一年一期均低于10%一方面受下游市场需求不振暂时性影响发行人肉制品业务毛利率，另一方面主要是和牛肉制品仍处于布局推广阶段，毛利率处于较低的状态，因此在报告期业务布局初期拉低了整体肉制品毛利。上述毛利率下降的情况为暂时性行业影响及短期市场渠道拓展所致，非持续性及长期影响因素。前述事项未对发行人持续盈利能力产生重大影响，主要是发行人业务覆盖养殖、肉类加工全产业链，凭借和牛种质资源优势，养殖业务产品毛利率较高。肉类加工业务中，传统的普通牛肉及其他肉制品毛利率相对较高，报告期内受宏观经济波动及上游原材料价格上涨的影响，存在一定的波动，但整体盈利能力未受根本性影响。同时，发行人认为上下游均有一定的议价能力情况，具备将成本上涨压力传导至下游客户的能力。

（2）报告期内发行人对百胜中国销售规模、收入占比逐年提升且处于较高水平，但对百胜中国销售的占比并未随收入的增加而大幅增加，这得益于公司养殖业务的增长以及不断拓宽肉制品加工的下游客户渠道。报告期内，发行人对百胜中国的销售毛利率自 2021 年有所下降，主要是由于发行人与百胜中国签订的部分产品合同在合同期限内锁定价格，原料肉采购成本的上涨无法及时传递至销售端所致。**在合同约定期限内，发行人向百胜中国以固定价格销售**。发行人拥有较强的肉制品研发能力，主要为餐饮公司等提供定制化产品，产品差异化，具备独立面向市场获取业务的能力，公司与百胜中国保持着长期稳定的战略合作关系，对百胜中国不存在重大依赖。由于百胜餐饮集团未披露其肉制品采购金额，公司无法获取报告期各期对百胜餐饮集团销售金额占百胜同类采购的比例。基于公司竞标参与百胜餐饮集团的肉制品采购订单，公司部分已知悉中标产品单品份额占比在 20%~100%之间；公司与百胜中国保持着长期稳定的战略合作关系，现有业务与百胜中国合作处于稳定关系。公司已在《招股说

明书》“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）客户集中度较高、重大客户销售收入下降风险”中充分揭示主要客户变动风险，“若百胜餐饮集团、京东等客户的发展战略发生变化，或者公司产品不能持续满足其经营要求，可能会发生销售收入大幅减少的情形，公司盈利能力将面临较大不利影响。”。

（3）报告期内发行人与美琦餐饮及以和为贵餐饮收入变动系双方基于自身经营所需商业决策的结果，相关收入变动具有合理性，未发现下游客户经营异常但仍向发行人采购的情况；除百胜中国外，2021 年发行人与福建狮运合作，2022 年起也开发多家高端餐饮客户，具备独立开发餐饮客户的能力。

（4）发行人与京东平台销售收入及毛利率变动为发行人销售策略调整及 2022 年上半年物流受限等因素影响，发行人仍继续与京东平台合作，通过京东平台推广增加发行人品牌知名度，京东平台作为知名线上销售平台，也是发行人作为线下销售渠道外的有益补充。

（5）发行人经销客户构成基本稳定，公司经销商的客户通常以中小型餐饮连锁、地域性餐饮实体及食品加工厂等为主，发行人经销商规模和销售额具有合理性。报告期内，发行人经销商变动较为频繁，一方面公司积极拓展新的经销商客户渠道，增加销售收入，另一方面由于经销商客户对价格较为敏感，为保持经销渠道的盈利能力，对于采购品类毛利较低或采购价格敏感的经销商客户进一步优化，因此报告期内发行人经销商变动较为频繁具有合理性。报告期内，发行人未设置多层级经销商体系，一般情况下由经销商直接面向终端客户餐厅、食品加工等，部分经销商存在出于自身市场开拓需要通过其发展的下级经销商向终端客户销售的情形，公司对前述部分经销商向其下级经销商的销售行为在其授权范围内不加以限制和管理。部分经销商向发行人采购占经销商业务规模比例较高，主要是由于发行人供货稳定等因素，具有合理性。

（6）发行人主要客户中存在部分成立时间较短即成为发行人主要客户以及实缴资本较小客户，主要是由于肉制品经销商行业准入门槛较低，商业模式为买进卖出贸易，资金结算多为现结，因此对经销商资本规模多无硬性要求，发行人与这些客户交易基本采用现款现货模式以减少坏账风险，具有合理性。

【会计师回复】

（一）针对经销商所采取的核查程序，对经销商最终销售的真实性发表明确意见

1、核查过程

（1）访谈发行人管理层及销售部门负责人，了解并获取与销售收入相关的内部控制制度，了解与收入确认相关的关键内部控制；实施内部控制测试，检查内部控制相关的支持性文件，评价销售及收入确认相关关键财务报告内部控制设计的合理性及运行的有效性；

（2）获取报告期内经销商的销售合同，查阅与商品所有权有关的主要风险和报酬发生转移或控制权转移的关键业务条款（包括收入确认、计量原则，对销售返利、费用承担等经销收入确认、计量原则等）；

（3）取得并查阅了发行人经销商客户明细表，查看报告期各期经销商变动情况，与发行人管理层及销售部门负责人了解发行人经销商管理政策、发行人经销商构成情况及发行人报告期各期经销商新增及退出情况，与发行人管理层及销售部门负责人访谈其合理性；

（4）获取发行人报告期内销售收入成本明细表，根据产品类型、客户类型和销售区域类型，对报告期内经销商销售收入、毛利情况等执行分析性程序，判断报告期内经销商收入是否存在异常波动的情况，与同行业可比公司是否存在重大差异；针对发行人报告期内经销商数量变动情况、经销收入的变动情况、毛利率水平和变动趋势、销售单价变动等进行分析性复核，分析其合理性；查阅可比公司公开披露信息，获取可比业务收入数据，分析与发行人经销比例、经销毛利率趋势一致性；

（5）对主要经销商进行走访及视频访谈，查看了经销商客户的主要经营场所、仓库及存货情况、产品销售情况；访谈了解经销商客户的基本情况，合作历史、运费承担、诉讼和纠纷、退换货政策、资金往来、定价机制、存货情况、结算条款、销售折扣政策、报告期内的交易金额等内容并获取了签字的访谈记录、经销商营业执照以及被访谈人个人身份证复印件；访谈并检查客户及其相关方与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或潜在关

联关系，并取得对方出具的不存在关联关系的声明。

通过实地走访客户或视频访谈的核查方式，核查的经销商客户各期收入金额及占营业收入经销模式的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
核查金额	**13,020.25**	16,597.06	18,499.63
营业收入-经销	**25,429.63**	27,772.47	28,734.73
占比	**51%**	**60%**	**64%**

注：由于经销商较分散且部分经销商不配合，单笔金额均不大。同时也通过函证等其他核查程序对经销商客户进行了核查。

（6）对报告期内主要经销商进行了网络查询，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等第三方网络渠道查询其股权结构、董监高等信息，并与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高以及发行人报告期内的员工名册进行了比对，检查是否存在关联关系或潜在关联关系的情形；

（7）通过对主要经销商发放函证，检查交易额和往来余额，并对未回函部分执行替代程序；通过函证核查经销商各年收入金额及占经销营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
营业收入金额—经销商	A	**25,429.63**	27,772.47	28,734.73
发函金额	B	**13,488.53**	16,495.22	19,137.19
发函金额占收入的比例	**C=B/A**	**53%**	59%	67%
回函金额	D	**10,670.37**	16,182.01	19,137.19
回函数据相符的函证金额		**10,670.37**	16,182.01	19,137.19
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**79%**	98%	100%

通过函证核查的经销商客户各期末经销商应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
应收账款金额—经销商	A	**2,154.27**	1,454.27	1,956.79
发函金额	B	**2,183.10**	**1,345.88**	**1,827.98**
发函金额占应收账款的比例	**C=B/A**	**101%**	**93%**	**93%**

项目		2022 年	2021 年	2020 年
回函金额	D	**2,063.10**	**1,345.88**	**1,827.98**
回函数据相符的函证金额		**2,063.10**	**1,345.88**	**1,827.98**
回函金额占发函比例	E=D/B	**95%**	100%	**100%**

（8）取得了报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董监高（除外部监事）、关键岗位人员等的银行流水，进行了整体复核，并对大额流入流出进行了核查，检查发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员等与发行人主要经销商及其相关方是否存在异常资金往来等情形；

（9）对主要经销商的交易记录进行细节测试，获取并检查与收入确认相关的销售合同、销售发票、经签收的发货单及回款单据等支持性凭证，以核实经销商销售和回款的真实性。访谈发行人销售部门负责人，检查了发行人报告期内的退货、换货相关记录；

（10）对主要经销商的报告期内与发行人的交易记录、各期末与发行人采购的产品的库存情况、经销商报告期各期进销存数据、与发行人结算政策、向发行人备货周期、是否存在压货的情况、返利政策及主要终端客户等信息进行现场走访确认或函证确认的穿透核查程序，以核实经销商最终销售的真实性。经过与各经销商确认后，配合核查工作经销商情况及截至本问询回复日核查情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
营业收入金额—经销商	A	**25,429.63**	27,772.47	28,734.73
核查金额[注释]	B	**13,934.95**	11,877.88	10,571.65
占比	**C=B/A**	**55%**	**43%**	**37%**
核查金额及京东平台当期交易额合计	D	**18,434.15**	17,684.36	19,700.67
占比	**E=D/A**	**72%**	**64%**	**69%**

注释：在执行穿透核查程序过程中，京东平台基于交易惯例及商业信息考虑，未接受发行人的穿透核查程序。京东平台作为大型电商平台，其终端客户为终端线上零售客户，2020 年度、2021 年度及 2022 年，我们对京东平台执行了访谈核查及函证程序，具体参见第（5）条及第（7）条程序。

由于肉制品行业下游客户渠道、经销商自身信息管理系统运行情况、终端客户名称及联系方式等数据是经销商客户重要商业机密及销售渠道信息，在考

虑经销商客户商业需求的情况下，会计师选取除京东平台外报告期各期前二十大经销商执行最终销售及期末库存的函证程序，实现的终端销售核查金额占报告期各期经销商核查金额比例分别为 68%、60%及 62%，核查情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
发行人向经销商销售金额	A	8,545.63	7,071.18	7,152.19
经销商确认实现终端销售金额	B	8,985.48	7,651.50	7,614.41
经销商实现终端销售的比例	C=B/A	105%	108%	106%
经销商确认期末持有的自发行人采购的存货库存金额	D	558.92	305.83	199.01
经销商期末库存金额占当期销售金额的比例	E=D/A	7%	4%	3%

注释：经销商回函确认的终端销售实现的金额为其账面销售收入金额，存在大于发行人向经销商销售金额的情况主要是由于上年末库存销售的实现及该金额包含经销商销售的毛利率。

基于上述核查，报告期各期，经销商自发行人采购的产品基本都实现终端销售，于报告期各期末，经销商期末库存占自发行人各期采购的存货金额比例分别为 3%、4%及 7%，2022 年底因新增客户福建两条龙使得存货金额比例有所增加。福建两条龙系每月采购，库存金额符合订货周期，未识别囤货压货情况。

（11）获取了报告期内各资产负债表日后公司的回款明细，选取单笔金额重大的回款记录，检查了记账凭证及其后附的收款单、银行回单等单据；

（12）获取发行人报告期内销售收入成本明细表，对报告期内主要经销商采购频率及每次采购金额执行分析程序，查看是否存在采购频率异常或年/期末采购金额异常的情况；

（13）选取临近资产负债表日前后的销售交易，检查销售合同或订单、发货单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件，以评价相关收入是否已经根据销售合同的条款记录于恰当的会计期间；

（14）检查资产负债表日后是否存在销售退回，对于重大的销售退回，检查相关支持性文件，以评价收入是否记录于恰当的会计期间；

（15）选取符合特定风险标准的收入会计分录，向管理层询问作出以上会计分录的原因并检查相关支持性文件。

2、按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》经销模式相关规定逐条说明对发行人经销模式的核查情况

会计师根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》相关要求，对发行人经销商核查情况如下：

（1）制定核查计划

会计师基于对发行人行业属性、行业特点，可比公司情况，发行人商业模式，经销商分层级管理方式，财务核算基础,信息管理系统，发行人产品结构、经销商结构、终端销售结构等因素，选取样本执行核查程序。

①对发行人行业属性和特点的考虑

经销模式是肉制品销售企业的销售模式之一。肉制品销售企业普遍具有产品种类繁多、品质要求高、下游客户分散的特点，通过经销模式销售能够更加广泛的覆盖不同规模及地域的客户。因此，公司存在经销模式符合行业惯例，具有必要性和商业合理性。针对上述情况，申报会计师在制定经销商核查计划时充分考虑了发行人采取经销模式的必要性和商业合理性。

②对可比公司情况的考虑

如前述，公司同行业可比上市公司，惠发食品、上海梅林、双汇发展和圣农发展均有采用经销商模式销售肉制品等的情况，由于食品加工行业下游比较分散，经销模式在食品加工行业比较常见，因此，发行人采用经销模式符合行业规律。针对上述情况，申报会计师在制定经销商核查计划时根据可比公司的情况，对发行人的经销商进行核查。

③对发行人商业模式，经销商分层级管理方式的考虑

由于经销商与公司签订买断式销售协议且发行人经销商客户通常为中小型餐饮连锁、地域性餐饮及食品加工厂等，发行人经销商年度收入 50 万元以下占经销商数量 80%以上，因此公司未对经销商划分不同层级进行管理。报告期内，在经销模式下，公司建立了完善的经销商管理制度，对经销商客户年度销售额、行业地位、货款回收情况等多项综合指标进行考核、风险识别。因此，会计师在制定核查计划时，主要通过经销商年销售额、行业地位等指标识别重

要经销商，并实施具体程序。

④对发行人财务核算基础，信息管理系统的考虑

发行人具有较为健全的财务核算基础和信息管理系统。报告期内，发行人可以及时、准确获得报告期内与经销商客户的交易情况信息，并通过 ERP 系统对客户的发货、收入确认、开票等流程进行管理，因此会计师在制定核查计划时充分利用分析性程序，对于发行人经销商收入的产品结构、毛利及毛利占比、毛利率等进行分析，核查是否存在异常情况。

⑤对发行人产品结构、经销商结构、终端销售结构及其特点

从发行人产品结构来看，涉及经销商销售的主要产品为肉制品业务，产品类型众多且多为定制化产品，发行人的主要终端客户包括餐饮公司、食品加工厂、超市、零售客户等。发行人主要以直销渠道为主，自主开发大型餐饮集团、连锁餐饮、中高端餐饮等渠道，经销商的客户通常为中小型餐饮连锁、地域性餐饮及食品加工厂等，因此报告期内，发行人经销客户规模结构基本稳定，大型经销商较集中，数量较少；小型经销商分散，数量较多。针对上述情况，会计师在制定经销商核查计划时充分考虑了发行人经销商数量、经销商规模等特征，确保选取的客户样本符合发行人所处行业特征，并实现经销商核查较高的覆盖度。

（2）选取核查样本

基于上述因素考虑，会计师根据重要性原则选取测试样本，同时，将报告期各期新增前十大经销商及报告期内交易额存在大幅变动等特殊情形客户纳入核查范围。由于部分经销商基于食品安全、商业机密等原因未接受走访及函证，报告期各期，实现对经销商销售额 55%以上的经销商进行走访，销售额 50%及应收账款余额 80%以上的经销商进行函证。

（3）实施有效核查

报告期各期，会计师具体核查程序包括：

1.内部控制测试：

访谈发行人管理层及销售部门负责人，了解并获取与经销商销售收入相关

的内部控制制度，了解与经销商收入确认相关的关键内部控制；实施内部控制测试，检查内部控制相关的支持性文件，评价经销商销售及收入确认相关关键财务报告内部控制设计的合理性及运行的有效性；

2.实地走访或视频访谈：

（1）对主要经销商进行走访及视频访谈，查看了经销商客户的主要经营场所、仓库及存货情况、产品销售情况；访谈了解经销商客户的基本情况，合作历史、运费承担、诉讼和纠纷、退换货政策、资金往来、定价机制、存货情况、结算条款、销售折扣政策、报告期内的交易金额等内容并获取了签字的访谈记录、经销商营业执照以及被访谈人身份证或个人有效身份证明复印件；访谈并检查客户及其相关方与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或潜在关联关系，并取得对方出具的不存在关联关系的声明。

通过实地走访客户或视频访谈的核查方式，核查的经销商客户各期收入金额及占营业收入经销模式的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
核查金额	**13,020.25**	16,597.06	18,499.63
营业收入-经销	**25,429.63**	27,772.47	28,734.73
占比	**51%**	**60%**	**64%**

注：由于经销商较分散且部分经销商不配合，单笔金额均不大。同时也通过函证等其他核查程序对经销商客户进行了核查。

（2）对报告期内主要经销商进行了网络查询，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等第三方网络渠道查询其股权结构、董监高等信息，并与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高以及发行人报告期内的员工名册进行了比对，检查是否存在关联关系或潜在关联关系的情形；

（3）对主要经销商的报告期内与发行人的交易记录、各期末与发行人采购的产品的库存情况、经销商报告期各期进销存数据、与发行人结算政策、向发行人备货周期、是否存在压货的情况、返利政策及主要终端客户等信息进行现场走访确认或函证确认的穿透核查程序，以核实经销商最终销售的真实性。经过与各经销商确认后，配合核查工作经销商情况及截至本问询回复日核查情况如下：

单位：万元

		2022 年	2021 年	2020 年
营业收入金额—经销商	A	**25,429.63**	27,772.47	28,734.73
核查金额[注释]	B	**13,934.95**	11,877.88	10,571.65
占比	**C=B/A**	**55%**	**43%**	**37%**
核查金额及京东平台当期交易额合计	D	**18,434.15**	17,684.36	19,700.67
占比	**E=D/A**	**72%**	**64%**	**69%**

注释：在执行穿透核查程序过程中，京东平台基于交易惯例及商业信息考虑，未接受发行人的穿透核查程序。京东平台作为大型电商平台，其终端客户为终端线上零售客户，2020 年度、2021 年度及 2022 年，我们对京东平台执行了访谈核查及函证程序。

（4）由于肉制品行业下游客户渠道、经销商自身信息管理系统运行情况、终端客户名称及联系方式等数据是经销商客户重要商业机密及销售渠道信息，**在考虑经销商客户商业需求的情况下，会计师选取除京东平台外报告期各期前二十大经销商执行最终销售及期末库存的函证程序，实现的终端销售核查金额占报告期各期经销商核查金额比例分别为 68%、60%及 62%，核查情况如下：**

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
发行人向经销商销售金额	A	8,545.63	7,071.18	7,152.19
经销商确认实现终端销售金额	B	8,985.48	7,651.50	7,614.41
经销商实现终端销售的比例	C=B/A	105%	108%	106%
经销商确认期末持有的自发行人采购的存货库存金额	D	558.92	305.83	199.01
经销商期末库存金额占当期销售金额的比例	E=D/A	7%	4%	3%

注释：经销商回函确认的终端销售实现的金额为其账面销售收入金额，存在大于发行人向经销商销售金额的情况主要是由于上年末库存销售的实现及该金额包含经销商销售的毛利率。

基于上述核查，报告期各期，经销商自发行人采购的产品基本都实现终端销售，于报告期各期末，经销商期末库存占自发行人各期采购的存货金额比例分别为 3%、4%及 7%，2022 年底因新增客户福建两条龙使得存货金额比例有所增加。福建两条龙系每月采购，库存金额符合订货周期，未识别囤货压货情况。

3.分析性复核：

（1）取得并查阅了发行人经销商客户明细表，查看报告期各期经销商变动

情况，与发行人管理层及销售部门负责人了解变动原因；了解发行人经销商管理政策、发行人经销商构成情况及发行人报告期各期经销商新增及退出情况，与发行人管理层及销售部门负责人访谈其合理性；

（2）获取发行人报告期内销售收入成本明细表，根据产品类型、客户类型和销售区域类型，对报告期内经销商销售收入、毛利情况等执行分析性程序，判断报告期内经销商收入是否存在异常波动的情况，与同行业可比公司是否存在重大差异；针对发行人报告期内经销商数量变动情况、经销收入的变动情况、毛利率水平和变动趋势、销售单价变动原因及合理性等进行分析性复核，分析其合理性；查阅可比公司公开披露信息，获取可比业务收入数据，分析与发行人经销比例、经销毛利率趋势一致性；

（3）获取发行人报告期内销售收入成本明细表，对报告期内主要经销商采购频率及每次采购金额执行分析程序，查看是否存在采购频率异常或年/期末采购金额异常的情况；对于销售费用中的运输费，分析各报告期运输费用占肉制品营业收入比重的变动原因及合理性；了解公司选择运输公司的流程，获取并查看与主要运输公司签订的运输合同，查看合同条款，主要运输商品类型、运输区域及结算方式等，评价公司运输费用和销售规模之间是否匹配；

4.函证：

（1）通过函证核查经销商各年收入金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
营业收入金额—经销商	A	**25,429.63**	27,772.47	28,734.73
发函金额	B	**13,488.53**	16,495.22	19,137.19
发函金额占收入的比例	**C=B/A**	**53%**	**59%**	**67%**
回函金额	D	**10,670.37**	16,182.01	19,137.19
回函数据相符的函证金额		**10,670.37**	16,182.01	19,137.19
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**79%**	**98%**	**100%**

（2）通过函证核查的经销商客户各期末应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年

项目		2022 年	2021 年	2020 年
应收账款金额—经销商	A	**2,154.27**	1,454.27	1,956.79
发函金额	B	**2,183.10**	1,345.88	1,827.98
发函金额占应收账款的比例	**C=B/A**	**101%**	**93%**	**93%**
回函金额	D	**2,063.10**	1,345.88	1,827.98
回函数据相符的函证金额		**2,063.10**	1,345.88	1,827.98
回函金额占发函比例	E=D/B	**95%**	**100%**	**100%**

5.抽查监盘：

基于肉制品行业食品安全及经销商进销存等经营数据是经销商客户重要商业机密及销售渠道信息，因此会计师未获取经销商客户对期末库存抽盘监盘核查程序的配合，如上所述，会计师对主要经销商的报告期各期末与发行人采购的产品的库存情况、经销商报告期各期进销存数据等信息进行现场确认或函证确认，以核实经销商最终销售的真实性。

6.资金流水核查：

取得了报告期内发行人控股股东、实际控制人、董监高（除外部监事）、关键财务人员的银行流水，进行了整体复核，并对大额流入流出进行了核查，检查发行人控股股东、实际控制人、董监高、关键财务人员与发行人主要经销商是否不存在资金往来。

7.其他核查程序：

（1）获取报告期内经销商的销售合同，查阅与商品所有权有关的主要风险和报酬发生转移或控制权转移的关键业务条款（包括收入确认、计量原则，对销售返利、费用承担等经销收入确认、计量原则等）；

（2）对主要经销商的交易记录进行细节测试，获取并检查与收入确认相关的销售合同、销售发票、经签收的发货单及回款单据等支持性凭证，以核实经销商销售和回款的真实性；

（3）获取了报告期内各资产负债表日后公司的回款明细，选取单笔金额重大的回款记录，检查了记账凭证及其后附的收款单、银行回单等单据；

（4）选取临近资产负债表日前后的销售交易，检查销售合同或订单、发货

单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件，以评价相关收入是否已经根据销售合同的条款记录于恰当的会计期间；

（5）检查资产负债表日后是否存在销售退回，对于重大的销售退回，检查相关支持性文件，以评价收入是否记录于恰当的会计期间；

（6）选取符合特定风险标准的收入会计分录，向管理层询问作出以上会计分录的原因并检查相关支持性文件。

3、核查意见

经核查，会计师认为：

发行人报告期内经销商收入是真实的。

（二）对上述事项的主要核查方法、核查结论

1、核查过程

针对上述问题，会计师执行的有关经销商收入的审计及核查程序详见上一条 1、针对经销商所采取的核查程序，对经销商最终销售的真实性发表明确意见的回复；针对上述问题的其他审计和核查程序包括：

（1）基于公司不同销售模式，了解和评价销售与收款流程相关的财务报告内部控制的设计和运行有效性，包括与销售合同审批、收入确认、应收款项回收等相关的关键内部控制点的设计及运行有效性的测试；

（2）检查公司不同客户获取方式分类的销售明细表，抽取销售合同等文件，结合访谈公司各个销售部门负责人，了解客户类型及获取方式，复核不同客户类型及获取方式下的销售数量及金额，分析报告期内发行人与百胜中国、美琦餐饮、以和为贵餐饮、京东的销售情况及变动原因；

（3）通过询问管理层采用的收入确认政策，选取样本，检查销售业务合同，了解交易相关条款，以评价收入确认是否符合企业会计准则的相关规定；

（4）对主要肉制品销售客户进行走访及视频访谈，查看了客户的主要经营场所、仓库及存货情况、产品销售情况；访谈了解客户的基本情况，合作历史、运费承担、诉讼和纠纷、退换货政策、资金往来、定价机制、存货情况、结算条款、销售折扣政策、报告期内的交易金额等内容并获取了签字的访谈记

录、客户营业执照以及被访谈人个人身份证或有效身份证明复印件；访谈并检查客户及其相关方与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或潜在关联关系，并取得对方出具的不存在关联关系的声明。

通过实地走访客户或视频访谈的核查方式，核查的肉制品销售客户各期收入金额及占肉制品营业收入经销模式的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
核查金额	**12,216.38**	17,259.89	25,869.05
营业收入-肉制品	**87,726.38**	100,892.43	94,389.66
占比	**14%**	**17%**	**27%**
核查金额及百胜餐饮集团当期交易额合计	**65,391.49**	78,520.66	79,975.88
占比	**75%**	**78%**	**85%**

注：在执行核查程序过程中，百胜餐饮集团公司惯例及商业信息基于保密考虑，不接受任何公司的实地走访或视频访谈，2020 年度我们通过邮件获取百胜餐饮集团对核查问卷的回复，2021 年度及 2022 年百胜餐饮集团拒绝再次提供核查回复。2020 年度、2021 年度及 2022 年，我们也采取函证方式对百胜餐饮集团进行核查并收到回函。对于其他客户选取样本执行实地走访或视频访谈核查程序。

（5）对报告期内主要客户进行了网络查询，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等第三方网络渠道查询其股权结构、董监高等信息，并与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高以及发行人报告期内的员工名册进行了比对，检查是否存在关联关系或潜在关联关系的情形；

（6）通过对主要客户发放函证，检查交易额和往来余额，并对未回函部分执行替代程序；通过函证核查客户各年收入金额及占肉制品营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
营业收入金额—肉制品	A	**87,726.38**	100,892.43	94,389.66
发函金额	B	**70,590.98**	86,535.81	77,006.90
发函金额占收入的比例	**C=B/A**	**80%**	86%	82%
回函金额	D	**68,042.81**	83,498.09	75,947.16
回函相符金额	D’	**68,042.81**	83,498.09	75,920.57
回函差异金额		**-**	-	26.59

项目		2022 年	2021 年	2020 年
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**96%**	69%	99%
（1）回函差异原因				
入账时间差异	F	-	-	-
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	G=F+D’	**68,042.81**	83,498.09	75,947.16
经回函差异调节表调整后回函差异		-	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	H	**2,548.17**	3,037.72	1,059.74
（4）函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	I=H+G	**70,590.98**	86,535.81	77,006.90
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	**J=I/A**	**80%**	86%	82%

通过函证核查的客户各期末肉制品应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
应收账款金额—肉制品	A	**9,002.89**	12,630.91	12,329.84
发函金额	B	**9,259.82**	13,439.99	13,131.90
发函金额占应收账款的比例	**C=B/A**	**103%**	106%	107%
回函金额	D	**9,259.82**	12,142.18	12,100.06
回函相符金额	D’	**9,259.82**	12,142.18	12,069.21
回函差异金额		-	-	30.85
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**100%**	90%	92%
（1）回函差异原因				
入账时间差异	F	-	-	30.85
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	G=F+D’	**9,259.82**	12,142.18	12,100.06
经回函差异调节表调整后回函差异		-	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	H	-	1,292.39	1,031.84
（4）函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	I=H+G	**9,259.82**	13,439.99	13,131.90

调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	J=I/A	103%	106%	107%

注：发函金额超过应收账款余额系发函时点公司管理层报表尚未进行部分应收应付抵消等报表重分类调整所致。报告期内，经调整后应收账款发函金额占应收账款余额比例分别为 97%、98%、96%。

（7）查阅了同行业可比公司相关资料，了解行业客户分布情况；

（8）检查公司报告期内的银行流水、现金日记账及现金收款凭证，检查发行人与主要客户及其相关方是否存在异常资金往来等情形；了解公司现金收款流程以及公司是否涉及现金回款，关注是否有异常的现金收付；

（9）对公司控股股东、公司实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方报告期内个人银行流水账户核查，关注是否与主要客户及其股东、实际控制人、董监高存在关联关系或利益输送的情形，具体核查程序详见问题 15 题的回复；

（10）获取发行人与百胜中国的竞标订单，查看发行人销售比例占百胜中国采购的比例；

（11）通过询问管理层了解发行人销售及采购定价模式及与上下游议价能力及发行人客户选择的标准，了解公司肉制品经营计划，客户开拓情况等；

（12）通过网络独立第三方消费点评平台了解美琦、以和为贵经营的餐厅客单价、评价数量、餐厅数量等信息，评价其与发行人采购产品类型及采购量的合理性。

2、核查意见

（1）报告期内发行人肉制品业务毛利率逐年下降且最近一年一期均低于10%一方面受下游市场需求不振暂时性影响发行人肉制品业务毛利率，另一方面主要是和牛肉制品仍处于布局推广阶段，毛利率处于较低的状态，因此在报告期业务布局初期拉低了整体肉制品毛利。上述毛利率下降的情况为暂时性行业影响及短期市场渠道拓展所致，非持续性及长期影响因素。前述事项未对发行人持续盈利能力产生重大影响，主要是发行人业务覆盖养殖、肉类加工全产业链，凭借和牛种质资源优势，养殖业务产品毛利率较高。肉类加工业务中，传统的普通牛肉及其他肉制品毛利率相对较高，报告期内受宏观经济波动及上

游原材料价格上涨的影响，存在一定的波动，但整体盈利能力未受根本性影响。同时，发行人认为上下游均有一定的议价能力情况，具备将成本上涨压力传导至下游客户的能力。

报告期内，肉制品加工分部毛利分别为 2,565.26 万元、-583.09 万元和-2,206.03 万元。肉制品加工分部业绩下降引起公司净利润波动。报告期内，公司净利润分别为 9,506.88 万元、6,889.12 万元和 7,538.80 万元。报告期内，肉制品业务毛利率逐年下降对报告期财务业绩、持续盈利能力影响较大。2023 年 1 季度，受下游餐饮行业消费复苏、刺激政策助力以及发行人产品契合消费升级需求等因素影响，2023 年 1 季度肉制品业务毛利率 7.62%，较 2022 年增长 2.12 个百分点，肉制品毛利率存在扭转趋势。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“一、与发行人相关的风险”之“（八）主要产品毛利率持续下滑的风险”披露了肉制品业务毛利率持续下降的风险。

（2）报告期内发行人对百胜中国销售规模、收入占比逐年提升且处于较高水平，但对百胜中国销售的占比并未随收入的增加而大幅增加，这得益于公司养殖业务的增长以及不断拓宽肉制品加工的下游客户渠道。报告期内，发行人对百胜中国的销售毛利率自 2021 年有所下降，主要是由于发行人与百胜中国签订的部分产品合同在合同期限内锁定价格，原料肉采购成本的上涨无法及时传递至销售端所致。**在合同约定期限内，发行人向百胜中国以固定价格销售**。发行人拥有较强的肉制品研发能力，主要为餐饮公司等提供定制化产品，产品差异化，具备独立面向市场获取业务的能力，公司与百胜中国保持着长期稳定的战略合作关系，对百胜中国不存在重大依赖。由于百胜餐饮集团未披露其肉制品采购金额，公司无法获取报告期各期对百胜餐饮集团销售金额占百胜同类采购的比例。基于公司竞标参与百胜餐饮集团的肉制品采购订单，公司部分已知悉中标产品单品份额占比在 20%~100%之间；公司与百胜中国保持着长期稳定的战略合作关系，现有业务与百胜中国合作处于稳定关系。公司已在《招股说明书》中充分揭示主要客户变动风险。

（3）报告期内发行人与美琦餐饮及以和为贵餐饮收入变动系双方基于自身经营所需商业决策的结果，相关收入变动具有合理性，未发现下游客户经营

异常但仍向发行人采购的情况；除百胜中国外，2021 年发行人与**塔斯汀指定的供应链公司**合作，2022 年起也开发多家高端餐饮客户，具备独立开发餐饮客户的能力。**美琦餐饮、以和为贵餐饮经营情况、采购量与社会活动特点相匹配。**

（4）发行人与京东平台销售收入及毛利率变动为发行人销售策略调整及 2022 年上半年物流受限等因素影响，发行人仍继续与京东平台合作，通过京东平台推广增加发行人品牌知名度，京东平台作为知名线上销售平台，也是发行人作为线下销售渠道外的有益补充。

（5）发行人经销客户构成基本稳定，公司经销商的客户通常以中小型餐饮连锁、地域性餐饮实体及食品加工厂等为主，发行人经销商规模和销售额具有合理性。报告期内，发行人经销商变动较为频繁，一方面公司积极拓展新的经销商客户渠道，增加销售收入，另一方面由于经销商客户对价格较为敏感，为保持经销渠道的盈利能力，对于采购品类毛利较低或采购价格敏感的经销商客户进一步优化，因此报告期内发行人经销商变动较为频繁具有合理性。报告期内，发行人未设置多层级经销商体系，一般情况下由经销商直接面向终端客户餐厅、食品加工等，部分经销商存在出于自身市场开拓需要通过其发展的下级经销商向终端客户销售的情形，公司对前述部分经销商向其下级经销商的销售行为在其授权范围内不加以限制和管理。部分经销商向发行人采购占经销商业务规模比例较高，主要是由于发行人供货稳定等因素，具有合理性。

（6）发行人主要客户中存在部分成立时间较短即成为发行人主要客户以及实缴资本较小客户，主要是由于肉制品经销商行业准入门槛较低，商业模式为买进卖出贸易，资金结算多为现结，因此对经销商资本规模多无硬性要求，发行人与这些客户交易基本采用现款现货模式以减少坏账风险，具有合理性。

10.关于牛只及饲料销售业务

申报材料显示：

（1）发行人主要向规模化专业养殖合作社、养殖大户销售育肥前期改良和牛，报告期内，牛只销售收入分别为 7,821.84 万元、13,510.42 万元、20,819.65 万元和 12,717.19 万元。

（2）发行人向客户销售牛只的同时，根据客户要求分批次和频率向其销售育肥牛在 7 月龄至 24 月龄育肥周期内所需的饲料产品。报告期内，饲料销售收入分别为 7,529.12 万元、11,930.49 万元、23,033.34 万元和 13,264.07 万元，毛利率为 46.27%、43.64%、36.73%、30.63%，毛利率水平明显高于新希望、唐人神的饲料业务毛利率（低于 10%）。

（3）2021 年，发行人牛只销售、饲料销售贡献的毛利占比为 51.44%。

（4）2020 年，发行人对第三大客户勃利县峰成和牛养殖有限公司的销售收入为 2,580.00 万元，该企业成立于 2020 年 8 月，参保人数为 0 人。

请发行人：

（1）结合牛只、饲料的业务模式，说明向合作社销售育肥前期改良和牛、饲料，后从合作社采购成熟育肥牛事项是否实质上构成委托饲养或附有回购承诺，牛只销售、饲料销售的收入确认及对前述业务的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（2）结合育肥周期内牛只对饲料的消耗量，以及报告期内牛只销售数量等，说明报告期内饲料销售收入变动的合理性，是否存在客户采购饲料明显超过其需求、采购频次异常等情形。

（3）结合产品售价、产品成本等差异，说明饲料销售毛利率处于较高水平、明显高于新希望和唐人神的合理性，与其他上市公司饲料业务毛利率的差异情况及其合理性，饲料销售毛利率逐年下降的主要原因，是否存在毛利率继续下滑、大幅下滑的风险。

（4）结合牛只销售、饲料销售业务下游客户主要为合作社、非法人养殖场，以及下游客户的规范性、税负成本等因素，分析发行人及相关关联方进行

体外消费所承担的成本情况，现有内部控制制度如何保证业务销售的真实、准确。

（5）说明成立时间较短即成为发行人主要客户、主要客户中实缴资本较小的具体情况及其合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对牛只销售、饲料销售收入真实性的主要核查方法、核查结论。

【回复】

【发行人说明】

一、结合牛只、饲料的业务模式，说明向合作社销售育肥前期改良和牛、饲料，后从合作社采购成熟育肥牛事项是否实质上构成委托饲养或附有回购承诺，牛只销售、饲料销售的收入确认及对前述业务的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）公司对于销售育肥前期改良和牛及采购成熟育肥牛不构成委托饲养或附有回购承诺

1、合作养殖模式商业逻辑及合理性

基于目前合作养殖模式，发行人将育肥前期改良和牛、饲料销售给养殖合作社/农户进行后续养殖，再对成熟育肥牛进行采购是实现和牛产业快速规模化发展的选择。

（1）和牛养殖规模扩大需引入金融资本、其他养殖参与主体

和牛养殖具有投资大、回收期长的特征。和牛犊牛从母体配种、出生至培育成适于屠宰的成熟育肥牛，需要三年左右的时间。相较于生猪（半年左右）、家禽养殖（40 天左右），由于肉牛繁育及养殖育肥周期长，其所需资金投入大，凭借企业自身的经济实力难以实现规模的快速扩张，严重制约了规模化养殖的发展，亟待引入金融资本及具备一定条件的养殖专业合作社和家庭牧场，作为市场化主体通过利益和风险分担机制推动规模化、专业化养殖之路。由黑龙江地方政府牵头，公司、合作社、银行（部分情况包括担保公司）共同参与的“公司+农户+银行”的合作养殖模式，成为扩大区域高端肉牛养殖规模

的行之有效的路径。因此，发行人将育肥前期改良和牛及饲料销售给养殖合作社/农户，由其进行后续养殖，再对成熟育肥牛进行采购是目前快速实现和牛产业规模化发展的选择。

（2）该模式下的风险分担、收益分享

在此模式下，公司将育肥前期改良和牛卖断给合作社等，由其承担养殖过程中的牛只疾病、死亡风险、贷款偿还风险以及牛只价格波动风险；同时，改良和牛成熟育肥时，合作社可以自行决定交易对手、交易时机及交易价格，以实现其最大收益。因此，发行人在将育肥前改良和牛销售给合作社等主体时，风险报酬及控制权均已转移给交易对手，因此发行人无需承担改良和牛育肥时的资金压力及养殖风险，但同时也增加了其收购成熟育肥改良和牛的成本及不确定性。

此外，银行等金融机构可以获得相应的资金收益。政府则通过该模式可以快速推动本地和牛养殖产业的发展。

综上，该模式下各主体均可在各自的利益关切点获得相关收益，同时承担一定的风险，因此该模式具有商业合理性。

2、公司对于销售育肥前期改良和牛、饲料及采购成熟育肥牛实质上不构成委托饲养或附有回购承诺

报告期内，公司销售育肥前期改良和牛的同时并未签署带有回购条款或回购承诺的采购成熟育肥牛协议。

（1）发行人育肥前期改良和牛的销售、合作社养殖

发行人从农户处采购改良和牛犊牛，经发行人去势去角、健康检查、免疫防治、调理至应激反应后，小部分改良和牛由公司自养用以饲料、养殖方法优化，其余在饲养一段时间后达到适合育肥饲养的状态——育肥前期改良和牛，销售给规模化经营合作社或家庭牧场。

根据发行人和合作社或家庭牧场签订的《购销协议》，合作社或家庭牧场验收完成并签署《牛只销售明细表及验收单》后，牛只所有权/控制权、风险报酬均转移给合作社或家庭牧场。发行人销售育肥前期改良和牛后，发行人不能

掌握或控制牛只，也没有限制合作社或家庭牧场向其他收牛主体销售的约定。

（2）发行人向养殖合作社销售和牛精饲料

因发行人和牛饲料（**独家**配方）能够确保合作社及家庭牧场实现高端肉牛的养殖目标，因此合作社及家庭牧场在购买育肥前期改良和牛的同时向发行人购买和牛后续养殖所需饲料，保证养殖和牛产出和牛肉的品质，以确保其经济利益。

发行人和合作社或家庭牧场签订的《购销协议》将牛只销售给合作社或家庭牧场时，没有强制要求合作社或家庭牧场必须购买发行人的饲料。但发行人会明确告知合作社或家庭牧场，为保证和牛**达到发行人要求的收购**品质，建议使用发行人的饲料饲养。

根据发行人和合作社或家庭牧场签订的《饲料销售协议》，合作社或家庭牧场验收完成并签署《验收单》后，饲料所有权/控制权、风险报酬均转移给合作社或家庭牧场。发行人销售饲料后，发行人不能掌握或控制饲料，也没有在饲料销售协议约定由发行人采购以精饲料饲养后的成熟育肥牛。

（3）发行人向合作社采购成熟育肥牛

① 合作社交易成熟育肥牛时需考虑的因素

养殖合作社确定销售对象时要综合参考市场价格、客户报价、运输成本、批次购买数量、称重时牛只空腹时间、牛只重量、付款条件等各项因素。

A. 合作社选择与公司交易考虑因素

公司的采购价格通常高于牛只批发市场，齐齐哈尔当地为中国传统牛只集散、养殖基地，具有数个大型牛只批发市场，但牛只批发市场中交易的牛只仅为普通肉牛，价格低于改良和牛；

龙江和牛采购牛只款项结算及时，拥有良好信誉，不拖欠养殖合作社牛只款。

B. 合作社不选择与公司交易考虑因素

需要将牛只运送至公司厂区进行检疫、检测后进行销售，路途较远，农户需自行承担运输费用，并且牛只在运送过程中会出现掉秤的情况；

地方性不同时间补贴政策影响；

公司收购牛只前 24 个小时牛只需要空腹，并由公司的员工监管，其他牛贩并无相关要求，牛只过秤前后是否饲喂通常体重会相差 20 公斤/头；

高端肉牛的销售通常使用过秤的称重方式，牛贩收购普通牛只时也常使用不过秤的方法，即买卖双方比拼经验，通过观察估计出肉率、体重等。

综上，合作社选择交易对手时，将综合考虑包括发行人在内的购买方的各种利弊，最终决定是否与发行人交易。

② 发行人收购合作社改良和牛育肥牛考虑的因素

发行人检查牛只健康情况，确定牛只耳标齐全、身埋皮下芯片，关注饲料、免疫、治疗等饲养内容，确保采购的牛只为改良和牛。经过上述程序后，才能确认是否购买合作社改良和牛育成熟肥牛。

综上，发行人向合作社采购成熟育肥牛非“回购”。根据发行人和合作社等客户签订的 7 月龄牛只购销协议、饲料销售协议，协议中未约定回购条款。发行人将育肥前期改良和牛向合作社或家庭牧场销售后，牛只所有权/控制权转移给合作社或家庭牧场。发行人一般销售育肥前期改良和牛，经过一定的生长周期，到养殖到成熟育肥牛出栏时，牛只的生物形态已经发生明显变化，价值显著增加。合作社销售成熟育肥牛时，综合考虑相关因素，选择将成熟育肥牛销售给发行人或其他牛只收购商，发行人则存在牛源流失风险。因此，公司对于销售育肥前期改良和牛、饲料及采购成熟育肥牛实质上不构成委托饲养或附有回购承诺。

3、牛只销售、饲料销售的收入确认符合《企业会计准则》的规定

（1）牛只销售

根据合同约定，合作社等买受人验收后，相关风险报酬和商品控制权已转移。其中，与公司销售的育肥前期改良和牛相关的主要风险包括：

① 养殖中的疫病风险

合作社承担相应风险以及相关防疫的成本，通常和牛在养殖过程中因为疫病等导致死亡的死亡率为 2%左右，这些疫病死亡风险由合作社及家庭牧场承

担，公司仅提供有关饲养技术和防疫流程方面的指导。

② 养殖中的牛只丢失风险

合作社及家庭牧场承担牛只丢失的风险，发行人不参与牛只的后续监管；

③ 育肥后销售的市场风险及价格风险

合作社自行承担，公司并没有设定未来采购 24 月育成牛的价格，未来的价格风险均由合作社独立承担。合作社可根据市场价格等因素自行选择自行加工或销售对象和销售价格。合作社的收益并非固定的养殖收益而是承担市场价格变动风险。

④ 营运资金风险

在当地政府的协调下，合作社与银行签署借款协议（部分借款由农业担保公司提供担保）并以牛只作为抵押物，承担利息费用和还本义务。担保公司提供担保，担保费用由牛只所有人承担。

此外，养牛补贴由当地政府发放给养殖场，**与公司无关，如**齐齐哈尔龙江县当地对于养殖 300 头以上牛只的养殖场给予每头 1,000 元的扶贫补贴。

综上，公司对于成熟育肥牛没有附有回购承诺，销售育肥前期改良和牛于客户验收时点货物的风险报酬及控制权已经转移，公司不参与后续监管，销售收入确认符合会计准则的规定，不构成委托养殖。

（2）饲料销售

公司通常与客户签署育肥牛育肥阶段（通常为 7 月龄至 24 月龄）所需的饲料销售协议，并于签订销售协议时确定饲料品种、单价和数量。根据客户向公司发送的通知要求的时间，公司委托饲料供应商生产后将饲料运送至客户指定的场地。公司以客户接**收**该商品并签署验收凭据时确认收入。客户接受该商品并签署验收凭据时，销售饲料的风险报酬及控制权已经转移，公司确认收入符合会计准则的规定。

二、结合育肥周期内牛只对饲料的消耗量，以及报告期内牛只销售数量等，说明报告期内饲料销售收入变动的合理性，是否存在客户采购饲料明显超过其需求、采购频次异常等情形。

（一）发行人饲料销售变动合理性

报告期内，发行人饲料收入主要是和牛专用精饲料及少量粗饲料，具体情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
精饲料	**19,217.96**	**95.15**	22,375.88	97.15	11,414.46	95.67
粗饲料	**979.63**	**4.85**	657.46	2.85	516.02	4.33
合计	**20,197.59**	**100.00**	**23,033.34**	**100.00**	**11,930.49**	**100.00**

由于粗饲料占比较低，以下主要分析和牛精饲料销售收入变动与牛只数量关系及和牛精饲料销售收入变动合理性。

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
对外销售精饲料金额（万元）	**19,217.96**	22,375.88	11,414.46
对外销售精饲料数量（吨）	**39,739.45**	47,429.93	27,438.57
精饲料平均销售单价（元/吨）	**4,835.99**	4,717.67	4,160.01
合作养殖模式**和农户自养**下和牛头数（只）	**20,332**	17,425	13,419
年每头牛耗用精饲料量（吨/只）	**1.95**	2.72	2.04

注 1：合作养殖模式**和农户自养**下和牛头数，来源于公司根据销售育肥前期改良和牛情况预计的各年/期末合作养殖模式下合作社/家庭牧场**及农户自养**期末存栏牛只数。

注 2：表中合作养殖模式**和农户自养**中饲料是销售给合作社**和农户**的口径，从发行人的角度无法准确了解耗用的吨数，与实际耗用量可能存在一些偏差。

发行人饲料销售收入的变动主要来自于销售单价的上涨及销售数量的增长。

1、精饲料销售单价的变动

报告期内，精饲料平均单价 2021 年同比有较大上涨，主要是由于精饲料主要原料价格上涨，导致精饲料采购价格上涨，因此销售均价相应上涨。精饲料原料成本占饲料产品成本 90%以上，精饲料中最大宗的配比是原粮，原粮主要为玉米和豆粕，二者在饲料总成本的占比一般达到 70%以上，因此公司饲料价

格波动主要与玉米、豆粕等这些主要原料的国际国内价格密切联动。

报告期内，精饲料采购价格逐步上涨，主要是饲料主要原料玉米、豆粕等采购价格大幅上涨，尤其 2021 年同比涨幅较大。根据 wind 资讯数据统计，报告期内玉米、豆粕平均采购价格持续增长，玉米平均价格从 2019 年 1,933.68 元/吨增长至 2021 年 2,833.98 元/吨，增幅达到 47%；豆粕平均价格从 2019 年 2,904.31 元/吨增长至 2021 年 3,632.27 元/吨，增幅达到 25%。2022 年，玉米平均采购价格基本与 2021 年保持稳定，豆粕采购价格持续上涨，从 2021 年 3,632.27 元/吨增长至 **4,607.48** 元/吨，增幅 **27**%。

年度/原料	玉米（元/吨）	豆粕（元/吨）
2023 年 1-3 月	**2,907.23**	**4,432.65**
2022 年	**2,846.01**	**4,607.48**
2021 年	2,833.98	3,632.27
2020 年	2,228.17	3,039.24
2019 年	1,933.68	2,904.31

数据来源：wind 资讯

报告期内饲料主要原材料价格涨幅较大，发行人报告期内销售单价的变动与饲料主要原材料变动趋势一致，具有合理性。精饲料主要原材料玉米、豆粕的采购价格在 2023 年 1-3 月已逐渐回落。

2、精饲料销售数量的变动

（1）饲料耗用的情况

报告期内，发行人精饲料销售数量呈持续增长趋势，与合作养殖模式下养殖和牛规模增加的趋势一致。

根据公司多年的和牛养殖实践，按照饲养计划，一般而言育肥前期改良和牛在 7 月龄至 24 月龄育肥周期内，共计 18 个月需使用约 3.60-4.20 吨和牛精饲料**（单头和牛按较少食量匡算）**。

（2）饲料耗用量与合作社养殖牛只月龄结构相关

报告期内各期单头牛耗用精饲料量达 2.04 吨、2.72 吨和 **1.95** 吨（注：由于发行人不掌握合作社实际耗用的准确吨数，这里按销售合作社的**牛只数**进行匡算分析），主要是合作社养殖改良和牛的月龄结构变化导致的平均年耗用饲

料量存在差异。

① 2021 年末合作社为保障养殖而囤货致计算饲料耗用量增加

2021 年底受饲料厂商 2022 年春节放假影响，同时因为物流受限影响生产等方面的考虑，合作社在 2021 年底提前准备了不少于 2 个月的饲料库存量，也进一步导致匡算的 2021 年单头牛耗用精饲料量较高。

③ 受 2021 年影响，2022 年计算饲料耗用量较低

因 2021 年年底合作社囤货影响，2022 年第一季度合作社采购的精饲料量减少，所以 2022 年精饲料销售量相对较少，故单头耗用饲料量（按照销售量与牛只期末存栏量比较）出现偏低现象。因 2021 年底备货有其合理原因，2022 年单头牛平均耗用精饲料量约 **1.95** 吨，低于 2021 年水平。

④ 模拟测算，饲料耗用无异常

上述波动主要是由于合作社受 2021 年底物流情况考虑囤货导致的波动，公司模拟 2021 年及 2022 年汇总的饲料耗用量及牛只存栏量匹配，单头牛耗用精饲料量为 **2.31** 吨，与 2020 年底的 2.04 吨**相比，主要是随着养殖规模增加，和牛月龄结构后移，进入育肥后期阶段牛只较多，使得平均每头牛耗用饲料量逐渐上涨**，无重大异常。

项目	2022 年度	2021 年度	合计
对外销售精饲料金额（万元）	**19,217.96**	22,375.88	**41,593.84**
对外销售精饲料数量（吨）	**39,739.45**	47,429.93	**87,169.38**
合作养殖模式**和农户自养**下和牛头数（只）	**20,332**	17,425	**37,757**
年每头牛耗用精饲料量（吨/只）	**1.95**	2.72	**2.31**

综上，发行人报告期内饲料销售收入变动合理。

（二）客户采购饲料是否与需求匹配

1、单头和牛饲料耗用合理区间

根据公司多年的和牛养殖实践，按照饲养计划，一般而言育肥前期和牛在 7 月龄至 24 月龄育肥周期内，共计 18 个月按照标准较少采食量匡算，需要约 3.60-4.20 吨和牛精饲料，育肥后期精饲料耗用比例更大。报告期内养殖合作社

采购饲料量与牛只数量相匹配，在养殖周期内单头牛饲料耗用量基本在 3.60-5.50 吨和牛精饲料范围内，个别养殖户由于牛只生长情况，例如牛只食量较好，重量较重或饲养月龄略长于标准育肥周期，可能存在单头牛饲料耗用量存在些许偏差，根据养殖经验及各月龄牛只采食量标准偏差匡算，通常情况下，单头牛饲料耗用量 3.60-6.00 吨都属于合理偏差范围内。

2、报告期内存在偏差的饲料耗用情况

报告期内，下列客户饲料采购与改良和牛养殖规模存在一定差异：

① 购买饲料饲养自行繁育改良和牛

昂昂溪区彭辉黑牛养殖场（“彭辉养殖场”）养殖期间采购饲料 2,016 吨与其从发行人采购的牛只数量 330 头相比，单头牛平均饲料耗用量约为 6.11 吨，高于合理偏差范围内，主要是由于彭辉养殖场的实际控制人系龙江县和牛养殖专家彭辉，彭辉养殖场除采购自身改良和牛养殖所需饲料外，同时也采购约 300 吨饲料（金额约 126 万元）用于自有牛场通过和牛冻精自行繁改改良和牛牛只的使用。

② 政府购买饲料用于自购改良和牛

报告期内存在杜尔伯特县及大庆地区村委会成立的合作社未采购牛只采购约 2,070 吨饲料，主要用于为当地政府或个别合作的合作社采购的约 650 头改良和牛养殖使用，上述饲料与政府采购牛只后自行采购的饲料合计匡算单头牛平均饲料耗用量约为 3.80 吨，饲料采购在合理范围内。

除上述情况，未发现养殖户饲料采购量与牛只需求不匹配的情况。

3、饲料采购频次异常情况

养殖户通常情况下 1-2 个月采购一次和牛精饲料，2021 年年底，由于前两年春节期间饲料采购时间线较长、临时交通管制影响饲料采购的经历，合作社在 2021 年底提前备货，囤储了不少于 2 个月用量的饲料，以保证春节假期前后有足够饲料满足养殖需要，这导致 2022 年采购频次下降。除此之外，报告期内未发现采购频次异常的情形。

三、结合产品售价、产品成本等差异，说明饲料销售毛利率处于较高水平、明显高于新希望和唐人神的合理性，与其他上市公司饲料业务毛利率的差异情况及其合理性，饲料销售毛利率逐年下降的主要原因，是否存在毛利率继续下滑、大幅下滑的风险。

（一）发行人饲料销售与同行业可比公司比较

报告期内，发行人饲料销售收入主要来源于和牛专用精饲料。报告期各期，精饲料收入占饲料销售收入的比例均超过 95%，因此下文主要比较和牛精饲料销售收入情况。发行人和牛精饲料的客户主要为购买育肥前期改良和牛的养殖场或合作社。发行人和牛精饲料销售单价、销售单位成本及毛利率与同行业可比公司的对比如下所示：

公司	主要饲料产品	2022 年			2021 年		
		销售单价（元/吨）	销售单位成本（元/吨）	毛利率	销售单价(元/吨)	销售单位成本(元/吨)	毛利率
新希望	多种饲料	**2,785.90**	**2,605.42**	**6.48%**	2,507.54	2,344.38	6.51%
唐人神	多种饲料	**3,300.99**	**3,102.26**	**6.02%**	3,426.30	3,170.37	7.47%
平均		**3,043.44**	**2,853.84**	**6.23%**	2,966.92	2,757.38	7.06%
发行人	**和牛精饲料**	**4,835.99**	**3,356.91**	**30.58%**	**4,717.67**	**2,942.38**	**37.63%**

公司	主要饲料产品	2020 年		
		销售单价（元/吨）	销售单位成本（元/吨）	毛利率
新希望	多种饲料	2,159.20	2,003.37	7.22%
唐人神	多种饲料	3,131.69	2,906.69	7.18%
平均		2,645.45	2,455.03	7.20%
发行人	**和牛精饲料**	**4,160.01**	**2,272.02**	**45.39%**

数据来源：根据同行业各上市公司年度报告等公开披露报告中披露的饲料产品销售收入及销量计算。

1、发行人对独家和牛饲料具有定价权，售价较高

（1）发行人和牛饲料产品与可比公司猪禽饲料存在细分品类差异

由上表可以看出，发行人主要饲料产品是和牛精饲料，与同行业可比公司猪禽饲料在饲料细分产品上存在差异。从细分产品来看，同行业可比公司新希望的饲料包括了禽料、猪料、水产料与反刍料等，唐人神主营猪料、禽料、水产料，与发行人的细分饲料产品并不一致。根据新希望和唐人神披露数据可以

看出，新希望和唐人神由于细分饲料产品并不完全一致，致其饲料产品的平均销售单价存在较大差异，因此饲料产品销售单价在细分产品存在差异的情况下可比性较低，发行人的饲料销售单价与可比公司销售单价之间存在差异具有合理性。

（2）发行人和牛饲料系独家产品

发行人的和牛精饲料产品是发行人独有的定制配方，**发行人在和牛养殖过程中根据和牛牛只养殖反馈陆续调整配方比例，从牛只增重、雪花出肉率等需求上优化精饲料配方结构，**是发行人多年和牛养殖经验摸索出来能够提高和牛雪花肉产出率**及经济效益**的关键。发行人在饲料配方中增加大麦、豆粕及大片麸皮等谷物、优质纤维占比，添加益生菌等有益菌群以达到提高雪花肉产出率，该饲料配方为独家配方，对和牛的育肥和品质有着至关重要的作用，提高和牛养殖的经济效益，发行人拥有和牛精饲料定价权。**发行人精饲料产品配方是其商业机密并且发行人基于自身实践经验和养殖反馈陆续调整，是和牛饲养过程中雪花出肉率的关键，因此发行人不考虑公开饲料配方的情况下并未对其配方申请专利或非专利技术说明。**

（3）发行人饲料供应商可替代性较高

因发行人精饲料配方是根据其自身实践经验和养殖反馈陆续调整，所需饲料基础物料例如大麦、豆粕、益生菌等并非由某一单一供应商独家持有，发行人对饲料供应商需要经过资格评审进入供应商清单，对进入供应商清单的供应商进行年度评估。在和牛养殖初期，发行人 2019 年主要从科菲特及大北农采购，随着公司和牛养殖分部业务的增长，为规避采购供应集中风险，2020 年起公司采取竞标制采购，通常会邀请三到四家供应商参与，报告期内陆续增加杜尔伯特牧泉元兴饲料有限责任公司、富裕县阳光牧业有限责任公司、哈尔滨新希望饲料有限公司、黑龙江慧甫生物科技有限公司等成为公司主要供应商。

综上，基于发行人饲料产品独有配方及和牛精饲料在和牛养殖和育肥过程中的重要作用，且该饲料为独家产品，公司对饲料产品具有一定的定价权，因此公司饲料产品的定价及毛利率与同行业可比公司相比均处于较高水平。**发行人饲料供应商可替代性较高，对饲料供应商不存在重大依赖。**

2、饲料成本与饲料配方相关

（1）发行人和牛饲料成本与可比公司相当

发行人和牛精饲料平均销售成本主要与原料采购成本和配比相关，与同行业可比公司存在差异主要是原料配比不同所致；发行人精饲料单位成本和同行业可比公司均值不存在重大差异。

（2）发行人和牛饲料成本变动趋势与可比公司一致

报告期内，同行业可比公司饲料销售单价及销售单位成本的整体变动趋势呈持续上涨，与发行人的变动趋势一致，因此发行人销售单价和销售单位成本的变动与同行业可比公司变动趋势一致，具有合理性。

报告期内，可比公司新希望及唐人神毛利率均呈持续下降的趋势，主要是受原材料价格上涨使得利润空间承压，与发行人报告期内饲料销售毛利率变动趋势一致。

综上，发行人销售和牛精饲料，可比公司销售猪禽等多种饲料，产品可比性较低。同时和牛饲料系发行人独有产品，发行人拥有定价权，因此其售价高于可比公司产品价格。发行人和牛精饲料的配方与可比公司饲料配方不同，从而使得公司和牛精饲料的单位成本与可比公司单位成本存在一定差异，但因主料使用的一般均为玉米、豆粕，所以单位成本基本相当，从而发行人因拥有和牛精饲料定价权，所以该产品毛利率较高。

（二）发行人饲料毛利率下滑

1、原料成本上涨、考量合作社养殖成本等因素导致毛利率下滑

报告期内，发行人和牛精饲料销售毛利率分别为 45.39%、37.63%和 30.58%，呈下滑态势，特别是 2021 年起，发行人和牛精饲料毛利率较 2020 年下降较多，主要是 2021 年及 2022 年由于饲料主要原料玉米、豆粕等采购价格大幅上涨导致和牛精饲料采购成本增加，虽然发行人相应上调了和牛精饲料的销售单价，但考虑到下游养殖户的养殖成本及经济效益，在维持饲料销售适当的毛利率的情况下，销售单价的上涨增幅小于成本增幅，使得和牛精饲料毛利率有所下降。

2、发行人对和牛饲料具有定价权，不存在毛利继续或大幅下滑风险

如上文所述，发行人对和牛精饲料具有一定的定价权，2021 年及 2022 年期间饲料毛利率下滑主要是发行人结合下游养殖成本及养殖户收益、原材料周期性价格波动等因素以及考虑和牛养殖及下游肉制品等全产业链条经营收益的情况下，适当调整了饲料产品的毛利率，不存在毛利率继续下滑、大幅下滑的风险。饲料的主要原材料玉米、豆粕价格在 2022 年第四季度冲高后于 2023 年一季度回落，后续价格波动向下趋势明显，不会导致毛利率继续下滑的风险。

3、产业政策支持饲料销售及利润稳步增长

近期，黑龙江省政府、齐齐哈尔市政府、龙江县政府等各级政府也出台了多项政策，推动当地畜牧业高质量发展、肉牛产业集群化、生态农业建设、脱贫攻坚及乡村振兴。2022 年 12 月，黑龙江省农业农村厅印发《黑龙江省高端肉牛产业“百千工程”实施方案》（以下简称“方案”），方案确定 8 年内实现“百千工程”目标，即 2030 年，黑龙江省实现高端肉牛存栏 100 万头，肉牛全产业链价值 1,000 亿元；2023 年实现高端肉牛存栏 4 万头，2025 年实现高端肉牛存栏 10 万头。随着黑龙江省产业政策的落地，在高端肉牛的养殖过程中将会产生大量的和牛精饲料需求，将进一步提升发行人饲料销售收入。发行人和牛精饲料销售收入在持续增长，带来可观的收入及利润，使得公司产业链规模持续扩大。

4、募投的饲料项目将进一步增强公司盈利能力

同时，发行人也计划布局和牛饲料生产基地项目（募投项目之一），将和牛精饲料产品由外部加工转为自主生产，一方面能够加强对和牛饲料的质量管控，控制和牛精饲料配方，也可以通过自主批量生产进一步提升饲料销售收入，优化饲料产品的盈利能力。

四、结合牛只销售、饲料销售业务下游客户主要为合作社、非法人养殖场，以及下游客户的规范性、税负成本等因素，分析发行人及相关关联方进行体外消费所承担的成本情况，现有内部控制制度如何保证业务销售的真实、准确。

（一）合作社、非法人养殖场的规范性及税负情况

1、合作社、养殖场、家庭农场的法律地位

公司养殖业务的下游客户主要是农民专业合作社、养殖场、家庭农场等。

（1）合作社具有法人资格

根据《中华人民共和国农民专业合作社法》（以下简称“《农民专业合作社法》”），农民专业合作社是指在农村家庭承包经营基础上，农产品的生产经营者或者农业生产经营服务的提供者、利用者，自愿联合、民主管理的互助性经济组织。农民专业合作社依照《农民专业合作社法》登记，取得法人资格。

（2）养殖场、家庭农场为非法人单位

养殖场、家庭农场是以家庭成员为主要劳动力，从事农业规模化、集约化、商品化生产经营，并以农业收入为家庭主要收入来源的新型农业经营主体。2013 年中央一号文件（“中共中央 国务院关于加快发展现代农业进一步增强农村发展活力的若干意见”）首次提到“家庭农场”。养殖场、家庭农场都是非法人单位，其中养殖场是个体工商户，家庭农场是个人独资企业。

2、农民专业合作社、养殖场、家庭农场的税负情况

与公司合作的农民专业合作社、养殖场、家庭农场（以下简称“合作社、非法人养殖场”），他们的经营范围是肉牛的育肥及销售。根据《中华人民共和国增值税暂行条例》第十五条“农业生产者销售的自产农业产品免征增值税”的规定，合作社、非法人养殖场销售牛只按照相关规定办理增值税减免税免征增值税。根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十七条、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第八十六条的规定，合作社、非法人养殖场从事牲畜、家禽饲养所得免征企业所得税。

（二）分析发行人及相关关联方进行体外消费所承担的成本情况

1、和牛产业具有投资大、回收期长的特征

和牛犊牛从母体配种、出生至培育成适于屠宰的成熟育肥牛，需要三年左右的时间。相较于生猪、家禽养殖，由于肉牛繁育及养殖育肥周期长，其所需资金投入大，凭借企业自身的经济实力难以实现规模的快速扩张。在此模式下，公司根据自身资金实力，采用适度规模化的养殖模式，自繁自养纯种和牛育肥牛，并根据自身养殖业务经营情况留存部分改良和牛犊牛自养，将其余育肥前期改良和牛卖断销售给具有一定资金实力、养殖经验及抗风险能力的养殖专业合作社和家庭牧场进行改良和牛的饲养育肥。

2、合作养殖模式

在发展过程中，由于养殖合作社和家庭牧场自有资金有限，资金不足是限制其扩大养殖规模的最大瓶颈。2018 年开始随着农业农村部、财政部多项金融强农惠农政策的出台，地方政府牵头，银行、担保公司参与到和牛产业之中，有效解决了养殖专业合作社和家庭牧场参与和牛养殖初期的资金困境，大大促进了养殖群体的增加和养殖规模的提升。通过提供全产业链综合金融服务，搭建政府、银行、龙头企业、担保公司、保险公司等多平台参与的合作养殖模式。

3、合作养殖模式下体外消费不具合理性

合作养殖模式下，和牛养殖规模得以快速扩张，发行人难以通过其自身及相关关联方进行体外消费的方式完成合作养殖业务，一方面是由于合作养殖模式涉及政府、银行、担保公司、保险公司、养殖服务公司等多方参与，各方均有相应核查、风控程序，这较大的增加了发行人体外消费的难度；另一方面由于随着合作养殖模式的快速扩张，体外消费成本占发行人牛只及饲料业务毛利约 **76%-105%，从发行人角度分析，自发行人销售育肥前期改良和牛至发行人采购成熟育肥牛的过程中体外消费不具备合理性。**

（1）合作养殖模式银行贷款利息费用

发行人合作养殖模式通过与当地银行、担保公司合作，养殖合作社向发行人购买牛只后需要将牛只抵押给银行或担保机构（地方政府国资所有）取得贷

款用于支付购买牛只及饲料等牛只养殖过程中的款项。报告期内，养殖合作社通过银行贷款的年利率在 4.35%~7.50%，我们根据养殖户数量，贷款时间等匡算报告期内各期养殖户平均贷款金额及贷款利息如下：

年度	贷款农户数量（户）	贷款牛只数量（头）	平均贷款金额（万元）	贷款利息支出（万元）
2020 年	40	16,030	22,922.53	1,389.55
2021 年	67	22,360	31,598.76	1,868.50
2022 年	**94**	**30,470**	**48,751.64**	**2,796.21**

注：贷款牛只数量为报告期各期参与贷款牛只数量，并未考虑时间权重因素；平均贷款金额为报告期各期根据贷款本金及时间权重加权计算；贷款利息支出为报告期各期根据贷款本金、贷款利率及贷款期间计算。上述数据系根据发行人统计的合作养殖模式下农户贷款明细推算得出。

（2）养殖服务费

合作养殖模式下，对和牛的养殖需要具有丰富养殖经验的团队。养殖服务公司为养殖合作社提供集中、高效及高质量养殖服务，在满足银行、担保公司对贷款抵押牛只集中管理的要求外，还保证了改良和牛牛肉的品质，保障了养殖合作社的养殖收益。报告期各期末，由养殖服务公司养殖及农户自养的数量如下：

公司名称	2020 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
养殖服务公司养殖（头数）	10,720	15,849	**20,032**
农户自养（头数）	2,699	1,576	**300**
合计	**13,419**	**17,425**	**20,332**

注：报告期各期末，由于公司不掌控销售出去的育肥改良牛，因此公司不掌握在养殖服务公司或家庭牧场自养的牛只的准确数量。以上表格中牛只数量为根据 2020 年以后各年度家庭牧场自养/合作社从公司采购的育肥前期和牛和向公司销售的成熟育肥牛只的数量，模拟计算得出各年度末在养殖服务公司的牛只数量或家庭牧场自行养殖牛只的数量。

养殖服务公司向养殖合作社收取固定的养殖服务费用。不同养殖公司收费标准略有差异，2020-2021 年，养殖服务费收费标准为 80 元/头/月或 180 元/头/月；2022 年，养殖服务费收费标准为 120 元/头/月或 220 元/头/月。根据养殖服务公司收费匡算需要支付的养殖服务费（基于上表养殖服务公司养殖头数匡算）：

项目	2020 年	2021 年	2022 年
养殖服务费（万元）	**895.74**	**2,259.50**	**3,573.89**

（3）发行人饲料销售税负成本

根据财政部、国家税务总局《关于饲料产品免征增值税问题的通知》（财税 [2001] 121 号）的规定，公司销售饲料产品免征增值税。

根据《中华人民共和国企业所得税法》的规定，发行人饲料销售所得需要缴纳所得税，报告期各期，发行人饲料销售所得需缴纳所得税费匡算如下（根据报告期各期发行人饲料 销售毛利及所得税税率计算，未进一步考虑饲料销售相关的其他开支及纳税调节）：

项目	2020 年	2021 年	2022 年
饲料销售毛利（万元）	5,207.02	8,460.52	**5,876.47**
所得税税率	25%	25%	25%
饲料销售税负成本（万元）	**1,301.76**	**2,115.13**	**1,469.12**

（4）合作养殖模式和农户自养下粗饲料成本

合作养殖模式**和农户自养**下，因粗饲料对和牛品质的影响较小，出于减少运输成本等的考虑，农户/合作社一般自行从第三方采购粗饲料。由于发行人并不掌握合作养殖模式下的粗饲料耗用量，下表基于发行人自行养殖育肥和牛粗饲料耗用情况及合作养殖模式**和农户自养**下各期和牛头数匡算需要支出的粗饲料成本。

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度
	数量	数量	数量
自养育肥和牛自用粗饲料数量（吨）A	8,105.52	4,374.11	**2,586.60**
当期/年存栏天数（天）B	1,431,382	1,635,590	**1,796,848**
每头牛年耗用粗饲料量（吨/头）C=A/B*365	2.07	0.98	**0.53**
平均粗饲料采购成本（元/吨）D	396.25	659.31	**640.83**
每头牛年粗饲料耗用成本（元）E=C*D	820.24	646.12	**336.71**
合作养殖模式**和农户自养**下和牛数量（头）F	13,419	17,425	**20,332**
合作养殖模式和农户自养年粗饲料耗用成本（万元）G=E*F	**1,100.68**	**1,125.87**	**684.59**

注 1：表中自养模式下当年存栏天数=各年末存栏自养改良和牛当年在栏天数+本年度屠宰自养改良和牛当年在栏天数。

注 2：表中自养模式下自用的粗饲料数量，不包括牛只的垫草、垫料等粗饲料，仅为喂养牛只所耗用的粗饲料，比如青贮等。

注 3：表中平均粗饲料采购成本基于报告期各期发行人粗饲料采购成本及采购量计算得出。

根据上述匡算，在合作养殖模式过程中，从发行人角度分析，报告期各期自发行人销售育肥前期改良和牛至发行人采购成熟育肥牛的过程中需要支付的体外消费成本及其在牛只和饲料销售毛利的占比：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年
贷款利息支出	1,389.55	1,868.50	**2,796.21**
养殖服务费	895.74	2,259.50	**3,573.89**
饲料销售税负成本	1,301.76	2,115.13	**1,469.12**
粗饲料耗用成本	1,100.68	1,125.87	**684.59**
体外消费成本小计	**4,687.73**	**7,369.00**	**8,523.81**
发行人牛只及饲料销售毛利	**6,205.43**	**10,625.62**	**8,083.10**
体外消费成本占比	**75.54%**	**69.35%**	**105.45%**

基于上述模拟计算，发行人及其关联方若通过自身资源完成合作养殖模式下牛只及饲料销售，报告期各期需要支付的体外消费成本分别为 4,687.73 万元、7,369.00 万元及 **8,523.81** 万元，占发行人报告期各期牛只及饲料销售毛利比例分别为 75.54%、69.35%及 **105.45%**。发行人及其关联方若通过自身资源完成合作养殖模式下牛只及饲料销售并未给发行人带来可观的收益且耗用成本较高，涉及参与方包括大量合作社、政府、银行、担保公司等第三方，从发行人的可操作性及操作意愿角度考虑并不具有合理性。

（三）现有内部控制制度保证业务销售的真实、准确

1、公司关于养殖业务销售的内控制度

公司制定了销售业务管理制度，规范销售业务管理。根据产品销售面对的客户，制定相应的销售政策，并根据市场情况变化适时调整。

（1）签订销售合同

销售合同按规定程序经相关职能（业务）部门审核，并经相应授权人审批后才可执行。公司通过 ERP 系统对销售业务的订单录入、信用审核、发货、收入确认、款项收回等环节进行全流程规范管理，明确了审批及操作程序。

销售业务流程中，销售业务人员与客户达成合同意向后，发起销售合同会

签申请，根据审批流程由相关审核人员逐级审批。

（2）发货及入账

经办销售业务人员根据合同要求提出发货申请，养殖场畜牧业务部安排牛只出栏，饲料业务部根据合同及饲料分批送货计划安排饲料配送；各部门填制销货单、送货单，牛只由客户挑选后运走，饲料由饲料厂商配送至客户指定的牧场，经客户指定的专门人员核验、签收；财务部核算人员通过 ERP 系统接收信息，对照出库单、签收单进行确认。各业务人员完成相应的产品交付并取得客户验收凭证，财务部核算人员根据验收凭证，与订单信息复核无误后进行收入确认相关系统操作。

（3）收款

公司会定期复核欠款客户的金额，关注客户养殖牛只的育肥进度，不定期了解客户养殖的牛只状态，为客户提供养殖的技术支持，确保对方未来有能力偿还欠款。

报告期内，公司该类交易的财务内控实际执行有效。

2、公司合作养殖模式

自 2018 年 10 月起，在当地政府部门牵头下，当地银行开始向通过资信审核的合作社、非法人养殖场等提供活体抵押贷款，以支持其向公司采购育肥前期改良和牛及和牛专用饲料。**从而**形成“公司+农户+银行/担保公司”的业务模式。

（1）政府推荐、公司选择合适的合作社

当地畜牧部门提供或推荐养殖大户名单（农民专业合作社、养殖场、家庭农场等），公司选择合适的客户洽谈合作。

（2）公司推荐合作社给银行、担保公司审核

公司将**确定**有合作意向的客户（养殖户）引荐给相关的银行及担保公司，银行及担保公司对这些养殖户进行信用状况等方面的调查。调查合格后，公司将 7 月龄改良和牛及专用精饲料销售给这些客户（养殖户），客户（养殖户）向银行申请贷款并将购买的 7 月龄改良和牛以及其他自有资产抵押给银行或担

保公司。发行人在合作养殖模式下，结合养殖行业现状的了解，对主要客户即合作社/养殖场的选取制定了下列标准，以规范发行人与农户、农民养殖专业合作社等养殖户合作养殖龙江和牛的组织和行为。发行人对合作社/养殖场选取的标准包括：

① 资产状况；

② 近两年财务运行情况；

③ 近一年水费、电费、税、工资发放证明等情况；

④ 法人/经营者实际养殖肉牛/奶牛/肉羊经验不少于 3 年；

⑤ 法人/经营者、配偶及其股东相关人员征信无任何不良记录；

⑥ 满一年以上营业执照，经营范围包含肉牛养殖；

⑦ 法人/经营者及配偶银行流水和固定资产满足银行要求，自有资金充足。

对于养殖农户，要求实际养殖肉牛或奶牛的经验不少于三年、夫妻征信无任何不良记录。

因此，公司在选择合作客户时，通过资质审查、实地考察以及信誉度调查等程序对拟合作的客户进行筛选。

3、公司养殖销售业务流程

（1）合作社审批

公司确定合格的合作社、非法人养殖场后，在公司 ERP 系统“基础资料”中建立相关的基础资料信息（合作社、非法人养殖场等基础资料信息包括：合作社、养殖场的名称、社会统一信用代码、经营者、结算方式、地址、银行账户等。个体农户的基础资料信息包括：身份证号码、家庭住址、联系方式等）。基础资料信息维护完成后，销售人员应在 ERP 系统填写《基础资料申请单》，经财务、稽核审核后启用。

（2）签订销售合同并送货

客户筛查后，公司与合作的合作社、非法人养殖场签订销售合同，销售合同对双方的权利和义务、销售牛只与饲料的标准、价格等事项进行约定。对于

牛只销售，合作社、非法人养殖场客户前往公司指定地点挑选牛只，确认公司提供牛只的品种、数量、重量及质量是否符合约定，经验收无异议后签署验收单，即视为公司完成牛只交付。根据协议，挑选并验收后的牛只由客户自行负责运输及装卸或公司负责运输及装卸。对于饲料销售，根据客户向公司发送的饲料配送时间，公司安排饲料供应商将饲料运送至客户指定的场地。客户接收该饲料并签署验收单即视为公司完成饲料交付。

（3）财务入账及收款

业务部门根据公司与合作养殖农户和农民合作社之间的协议等，在 ERP 新增销货单，经业务主管审核后下推送货单，客户验收并经主管审核后，由财务部门对送货单及相关单据进行核对，数量及价格无误后开具和牛及饲料销售发票，记入应收账款科目。

上述牛只和饲料交易的货款由合作社、非法人养殖场向银行贷款后，通过银行账户将购牛款和饲料款转账至公司账户。

公司对合作社、非法人养殖场客户的信息了解详细，在销售过程中存在销售合同、交付单据等交易资料，且相关回款转至公司账户（合作社、非法人养殖场存在贷款的情况由银行直接受托支付给公司账户），交易真实且具有可追溯性。

综上，公司向合作社、非法人养殖场的销售真实、准确和可追溯。

五、说明成立时间较短即成为发行人主要客户、主要客户中实缴资本较小的具体情况及其合理性。

发行人的产业链前端是牛只的繁育和饲养，我国肉牛养殖较为分散，单个养殖主体的养殖规模较小，养殖主体基本以农户、家庭及养殖场为主，因此对于实缴资本没有规模需求考虑，通常实缴资本较小。发行人在合作养殖模式下，结合养殖行业现状的了解，对主要客户即合作社/养殖场的选取制定了下列标准，以规范发行人与农户、农民养殖专业合作社等养殖户合作养殖龙江和牛的组织和行为。发行人对合作社/养殖场选取的标准**详见“本问第四问第三点”。**

根据上述标准可以看出，发行人对于营业执照成立时间通常约定为一年即

可，无实缴资金要求，但是更看重实际养殖经验以及实际财务运行情况的调研。发行人养殖板块主要客户中，除下列情况外，基本都满足上述标准情况下进行合作。

客户	销售产品	成立时间	2022 年	2021 年	2020 年
			销售金额（万元）	销售金额（万元）	销售金额（万元）
杜尔伯特蒙古族自治县田好农场	牛只、饲料	2022 年	**904.87**	-	-
杜尔伯特蒙古族自治县智浩家庭农场	牛只、饲料	2022 年	**789.37**	-	-
龙江县小玲肉牛养殖家庭农场	牛只、饲料	2021 年	**380.52**	623.71	-
勃利县峰成和牛养殖有限公司	牛只、饲料及冻精	2020 年	**-**	-	1,380.00
甘南县贺吉奶牛养殖专业合作社	牛只、饲料	2010 年	**-**	-	497.34
阿荣旗兴安岭农牧扶贫发展有限公司	冻精	2018 年	**120.00**	-	-
甘肃正达元农业开发有限公司	冻精	2021 年	-	300.00	-

（一）部分合作社/养殖场成立时间少于一年的情况

基于公司对合作社/养殖场选取的标准要求合作社/养殖场拥有满一年以上营业执照，经营范围包含肉牛养殖，部分合作社/养殖场包括杜尔伯特蒙古族自治县田好农场、杜尔伯特蒙古族自治县智浩家庭农场、龙江县小玲肉牛养殖家庭农场、甘南县贺吉奶牛养殖专业合作社与发行人合作时营业执照注册日期不满一年，主要是合作社/养殖场的实际受益人拥有至少三年的肉牛养殖经验，由于前期未注册为合作社/养殖场导致营业执照时间无法满足一年以上，经当地政府推荐后，发行人在与银行通过实地调研等方式与其进行销售。

（二）勃利县峰成和牛养殖有限公司（“勃利峰成”）

2020 年，为进一步促进县域经济发展和产业转型升级，黑龙江省勃利县人民政府与公司建设龙江和牛产业项目招商引资项目签约，计划通过龙江和牛产业项目以龙头企业推动其域内肉牛畜牧业向标准化、规模化、集约化转变，形成一条集种牛繁育、优质肉牛养殖、屠宰加工为一体的肉牛全产业链。勃利县国有资产和金融服务中心通过其全资控股勃利县金霖林草产业发展集团有限公司于 2020 年 8 月成立勃利峰成公司，用于配套完成勃利县政府肉牛产业链条相关事项。为落实推进勃利县肉牛全产业链项目，勃利峰成分别于 2020 年及

2021 年采购冻精 4 万剂及 1.4 万剂及于 2020 年一次性自公司采购 600 只冻精受孕母牛，使得勃利峰成于 2020 年成立当年即成为发行人 2020 年主要客户之一。发行人 2020 年对于勃利峰成的相关销售主要为勃利县政府畜牧业产业转型升级，落实肉牛全产业链项目所需，具有合理性。

（三）阿荣旗兴安岭农牧扶贫发展有限公司

呼伦贝尔市阿荣旗为贯彻当地通过发展肉牛产业扶贫政策，2018 年底以全旗 11 个乡镇 147 个村集体股份经济合作社为股东，组建阿荣旗兴安岭农牧扶贫发展有限公司。阿荣旗兴安岭农牧扶贫发展有限公司成立后，为促进阿荣旗当地向高端肉牛养殖发展，2019 年及 2022 年期间分别自发行人采购和牛冻精用于当地基础母牛繁改，以期提高当地贫困户的收益，相关交易具有合理性。

（四）甘肃正达元农业开发有限公司

发行人 2021 年意向在甘肃推广其改良和牛产业，经当地畜牧局推荐，甘肃正达元农业开发有限公司的实控人孙金典拥有养殖经验且意向在甘肃张掖发展改良和牛产业，于 2021 年成立甘肃正达元农业开发有限公司后向发行人采购冻精。

综上，在公司产业链前端养殖业务的销售客户中，由于行业特点出现了农户及合作社实缴资本较小且成立时间较短的情况具有合理性。

六、核查程序和结论

【保荐机构回复】

对上述事项及对牛只销售、饲料销售收入真实性的主要核查方法、核查结论

（一）核查过程

针对上述问题，保荐机构执行的主要核查程序包括：

1、访谈发行人养殖业务负责人、财务负责人，了解养殖业务管理制度、业务流程、养殖业务过程中的关键环节、养殖流程的销售及采购定价等。基于发行人不同销售模式，了解和评价销售与收款流程相关的财务报告内部控制的设计和运行有效性，包括与销售合同审批、收入确认、应收款项回收等相关的关

键内部控制点的设计及运行有效性的测试；

2、检查发行人牛只及饲料销售收入，抽取销售合同等文件，结合访谈发行人养殖业务销售部门负责人，了解下游客户类型，分析报告期内牛只及饲料销售收入类别的销售及毛利率情况及变动原因的合理性；通过访谈发行人养殖业务销售部门负责人，了解养殖周期内单头牛饲料耗用量的合理区间，获取报告期各期合作社养殖牛只数量及饲料销售量匡算并分析养殖周期内单头牛饲料耗用量，对饲料耗用量异常的情况了解原因并评估合理性；

3、报告期各期，选取大额牛只销售客户执行核查程序并同时覆盖该客户报告期各期与公司牛只及饲料销售业务的交易额。

针对上述选取的客户，主要采取了如下核查程序：

（1） 对上述客户进行了实地走访，并访谈了法人客户的主要负责人员和主要自然人及个体工商户客户；

（2）根据对法人客户主要负责人员和主要自然人及个体工商户客户的访谈，取得了客户签字盖章的访谈记录文件。访谈记录中记载了客户的基本情况，客户与公司间是否存在相关关联关系和利益输送情况、合作历史、运费承担、诉讼和纠纷、退换货政策、资金往来、定价机制、存货情况、结算条款、销售折扣政策、报告期内的交易金额等内容；

（3）取得并检查上述法人客户营业执照、工商简档、公司章程（或股权结构）、与发行人无关联关系声明函、部分法人客户经营情况和财务数据等材料；取得了上述自然人及个体工商户客户的身份证或个人有效身份证明复印件、与发行人无关联关系声明函、养殖场照片等材料；

（4）对合作社养殖户、养殖服务商进行访谈，了解养殖户养殖情况、收益情况、养殖服务商提供的养殖服务内容、养殖服务的权利及业务等

我们对因距离、交通等原因未能执行实地走访的客户，执行了视频访谈程序。获取了上述客户与发行人对接的主要负责人员信息，包括姓名与联系方式，通过视频访谈的形式对客户与发行人交易合作时间，客户的基本信息，客户与发行人的结算方式、信用政策、是否存在相关关联关系和利益输送情况、运费承担、诉讼和纠纷、定价机制、退换货政策等信息进行核查，并保留了相

关的视频访谈资料包括录屏访谈视频、客户的相关资料。

通过实地走访客户或视频访谈的核查方式，核查的客户各期收入金额及占牛只及饲料营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
核查金额	**33,842.22**	43,852.99	21,910.42
营业收入-牛只及饲料	**41,940.09**	43,852.99	25,440.91
占比	**81%**	**100%**	**86%**

4、选取报告期内记录的收入，核对至相关的销售合同或订单、发货单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件；

5、选取主要客户，查询公开的工商信息等（如通过天眼查），其工商登记的注册地址与我们核查过程中获取的地址信息（如询证函地址信息等）进行核对，核对客户的股东、董事和监事情况，和发行人提供的关联方清单进行比对，检查是否存在关联方关系，查看其成立时间、注册资本、主营业务，了解其经营规模及业务范围是否与公司对客户的业务相匹配；

6、选取项目，就相关客户报告期内的销售交易金额及于报告期期末的应收账款余额实施函证程序；选取的项目包括：1）根据销售清单，选取报告期各期，各个业务类型销售金额前十大客商；2）根据往来余额明细，选取报告期各期末，各个业务类型应收账款余额前十大客商；3）报告期内任一年度作为收入函证对象的客商，会在报告期各期执行函证程序。结合上述样本，综合考虑选取报告期各期新增前十大客户，当期增减变动较大的客户，成立时间较短即成为发行人主要客户或主要客户中实缴资本较小的客户等项目。

对未收回的函证执行替代性程序，核对至相关的销售合同或订单、发货单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件；对于回函有差异的，询问管理层差异原因，查阅至差异支持凭证并分析差异的合理性。

通过函证核查的客户各年牛只及饲料收入金额及占牛只及饲料营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年

项目		2022 年	2021 年	2020 年
牛只及饲料收入金额	A	**41,940.09**	43,852.99	25,440.91
发函金额	B	**41,984.63**	30,423.07	22,045.13
发函金额占收入的比例	**C=B/A**	**100%**	**69%**	**87%**
回函金额	D	**35,965.31**	25,951.35	15,478.50
回函相符金额	D’	**35,965.31**	25,951.35	15,478.50
回函差异金额		**-**	-	-
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**86%**	**85%**	**70%**
（1）回函差异原因				
入账时间差异	F	**-**	-	-
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	G=F+D’	**35,965.31**	25,951.35	15,478.50
经回函差异调节表调整后回函差异		**-**	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	H	**6,019.31**	4,471.73	6,566.63
（4）函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	I=H+G	**41,984.63**	30,423.07	22,045.13
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	**J=I/A**	**100%**	**69%**	**87%**

通过函证核查的客户各期末牛只及饲料应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
牛只及饲料应收账款余额	A	**8,432.12**	13,064.61	5,195.61
发函金额（注）	B	**12,237.34**	12,347.37	5,655.34
发函金额占应收账款余额比例[注]	**C=B/A**	**145%**	**95%**	**109%**
回函金额	D	**9,942.30**	9,265.12	2,760.89
回函相符金额	D’	**9,942.30**	9,265.12	2,760.89
回函差异金额		**-**	-	-
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**81%**	**75%**	**49%**
（1）回函差异原因				
入账时间差异	F	**-**	-	-
（2）回函差异调节				

项目		2022 年	2021 年	2020 年
经回函差异调节表调整后回函金额	G=F+D’	**9,942.30**	9,265.12	2,760.89
经回函差异调节表调整后回函差异		**-**	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	H	**2,295.05**	3,082.25	2,894.45
（4）函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	I=H+G	**12,237.34**	12,347.37	5,655.34
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	**J=I/A**	**145%**	**95%**	**109%**

注：发函金额超过应收账款余额系发函时点公司管理层报表尚未进行部分应收应付抵消等报表重分类调整所致。报告期内，经调整后应收账款发函金额占应收账款余额比例分别为 71%、77%、**100%**。

7、通过询问管理层采用的收入确认政策，了解牛只、饲料的业务模式，选取样本，检查销售业务合同，了解交易相关条款，以评价相关业务的收入确认是否符合企业会计准则的相关规定；

8、查阅了同行业可比公司相关资料，了解行业客户分布情况，比较可比公司饲料业务售价、产品成本及毛利率等与发行人饲料销售毛利率之间的差异原因；

9、选取临近资产负债表日前后的销售交易，检查销售合同或订单、发货单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件，以评价相关收入是否已经根据销售合同的条款记录于恰当的会计期间；

10、检查资产负债表日后是否存在销售退回，对于重大的销售退回，检查相关支持性文件，以评价收入是否记录于恰当的会计期间；

11、选取符合特定风险标准的收入会计分录，向管理层询问作出以上会计分录的原因并检查相关支持性文件；

12、查阅发行人报告期内的银行流水、现金日记账及现金收款凭证；了解发行人现金收款流程以及公司是否涉及现金回款，关注是否有异常的现金收付；

13、对发行人控股股东、发行人实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方报告期内个人银行流水账户核查，

关注是否与主要客户及其股东、实际控制人、董监高存在关联关系或利益输送的情形，具体核查程序详见第 15 题的回复；

14、获取并检查合作社养殖户的银行贷款合同、担保合同，复核发行人编制的合作社贷款统计表。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内发行人牛只销售、饲料销售收入具有真实性；

2、发行人向合作社销售育肥前期改良和牛、饲料，后从合作社采购成熟育肥牛事项没有实质上构成委托饲养或附有回购承诺，牛只销售、饲料销售的收入确认及对前述业务的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

3、报告期内饲料销售收入变动具有合理性，除发行人说明中具体描述的事项外，未发现养殖户饲料采购量与牛只需求不匹配、采购频次异常等情形；

4、发行人饲料销售毛利率处于较高水平，发行人因细分饲料产品与新希望和唐人神并不完全一致，与其他上市公司饲料业务毛利率的差异具有合理性；饲料销售毛利率逐年下降主要因为 2021 年及 **2022 年**饲料主要原料玉米、豆粕等采购价格大幅上涨导致和牛精饲料采购成本增加；饲料的主要原材料玉米、豆粕价格在 2022 年第四季度冲高后于 2023 年一季度回落，后续价格波动向下趋势明显，不会导致毛利率继续下滑的风险；**发行人饲料因商业机密考虑，未申请专利、非专利技术，其饲料供应商可替代性较高，对饲料供应商不存在重大依赖；**

5、发行人及其关联方若通过自身资源完成合作养殖模式下牛只及饲料销售并未给发行人带来可观的收益且耗用成本较高，涉及参与方包括政府、银行、担保公司等第三方；发行人制定了养殖业务销售业务管理制度，包括销售合同审批、收入确认、应收款项回收等关键财务报告内部控制，以规范相关销售业务管理；

6、在发行人产业链前端养殖业务的销售客户中，由于行业特点出现了农户及合作社实缴资本较小且成立时间较短具有合理性。

【申报会计师回复】

对上述事项及对牛只销售、饲料销售收入真实性的主要核查方法、核查结论

（一）核查过程

针对上述问题，会计师执行的主要审计及核查程序包括：

1、访谈发行人养殖业务负责人、财务负责人，了解养殖业务管理制度、业务流程、养殖业务过程中的关键环节、养殖流程的销售及采购定价等。基于发行人不同销售模式，了解和评价销售与收款流程相关的财务报告内部控制的设计和运行有效性，包括与销售合同审批、收入确认、应收款项回收等相关的关键内部控制点的设计及运行有效性的测试；

2、检查发行人牛只及饲料销售收入，抽取销售合同等文件，结合访谈发行人养殖业务销售部门负责人，了解下游客户类型，分析报告期内牛只及饲料销售收入类别的销售及毛利率情况及变动原因的合理性；通过访谈发行人养殖业务销售部门负责人，了解养殖周期内单头牛饲料耗用量的合理区间，获取报告期各期合作社养殖牛只数量及饲料销售量匡算并分析养殖周期内单头牛饲料耗用量，对饲料耗用量异常的情况了解原因并评估合理性；

3、报告期各期，选取全部牛只销售客户执行核查程序并同时覆盖该客户报告期各期与公司牛只及饲料销售业务的交易额。

针对上述选取的客户，主要采取了如下核查程序：

（1） 对上述客户进行了实地走访，并访谈了法人客户的主要负责人员和主要自然人及个体工商户客户；

（2）根据对法人客户主要负责人员和主要自然人及个体工商户客户的访谈，取得了客户签字盖章的访谈记录文件。访谈记录中记载了客户的基本情况，客户与公司间是否存在相关关联关系和利益输送情况、合作历史、运费承担、诉讼和纠纷、退换货政策、资金往来、定价机制、存货情况、结算条款、销售折扣政策、报告期内的交易金额等内容；

（3）取得并检查上述法人客户营业执照、工商简档、公司章程（或股权结

构）、与发行人无关联关系声明函、部分法人客户经营情况和财务数据等材料；取得了上述自然人及个体工商户客户的身份证或个人有效身份证明复印件、与发行人无关联关系声明函、养殖场照片等材料；

（4）对合作社养殖户、养殖服务商进行访谈，了解养殖户养殖情况、收益情况、养殖服务商提供的养殖服务内容、养殖服务的权利及业务等

我们对因距离、交通等原因未能执行实地走访的客户，执行了视频访谈程序。获取了上述客户与发行人对接的主要负责人员信息，包括姓名与联系方式，通过视频访谈的形式对客户与发行人交易合作时间，客户的基本信息，客户与发行人的结算方式、信用政策、是否存在相关关联关系和利益输送情况、运费承担、诉讼和纠纷、定价机制、退换货政策等信息进行核查，并保留了相关的视频访谈资料包括录屏访谈视频、客户的相关资料。

通过实地走访客户或视频访谈的核查方式，核查的客户各期收入金额及占牛只及饲料营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
核查金额	**33,842.22**	43,852.99	21,910.42
营业收入-牛只及饲料	**41,940.09**	43,852.99	25,440.91
占比	**81%**	**100%**	**86%**

4、选取报告期内记录的收入，核对至相关的销售合同或订单、发货单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件；

5、选取主要客户，查询公开的工商信息等（如通过天眼查），其工商登记的注册地址与我们审计过程中获取的地址信息（如询证函地址信息等）进行核对，核对客户的股东、董事和监事情况，和发行人提供的关联方清单进行比对，检查是否存在关联方关系，查看其成立时间、注册资本、主营业务，了解其经营规模及业务范围是否与公司对客户的业务相匹配；

6、选取项目，就相关客户报告期内的销售交易金额及于报告期期末的应收账款余额实施函证程序；选取的项目包括：1）根据销售清单，选取报告期各期，各个业务类型销售金额前十大客商；2）根据往来余额明细，选取报告期各期末，各个业务类型应收账款余额前十大客商；3）报告期内任一年度作为收入

函证对象的客商，会在报告期各期执行函证程序。结合上述样本，综合考虑选取报告期各期新增前十大客户，当期增减变动较大的客户，成立时间较短即成为发行人主要客户或主要客户中实缴资本较小的客户等项目。

对未收回的函证执行替代性程序，核对至相关的销售合同或订单、发货单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件；对于回函有差异的，询问管理层差异原因，查阅至差异支持凭证并分析差异的合理性。

通过函证核查的客户各年牛只及饲料收入金额及占牛只及饲料营业收入的比例情况如下：

单位：万元

		2022 年	2021 年	2020 年
牛只及饲料收入金额	A	**41,940.09**	43,852.99	25,440.91
发函金额	B	**41,613.50**	36,507.38	23,776.15
发函金额占收入的比例	**C=B/A**	**99%**	**83%**	**93%**
回函金额	D	**39,862.91**	27,534.87	21,331.43
回函相符金额	D’	**39,862.91**	27,534.87	21,331.43
回函差异金额		**-**	-	-
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**96%**	**75%**	**90%**
（1）回函差异原因				
入账时间差异	F	**-**	-	-
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	G=F+D’	**39,862.91**	27,534.87	21,331.43
经回函差异调节表调整后回函差异		**-**	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	H	**1,750.59**	8,972.51	2,444.72
（4）函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	I=H+G	**41,613.50**	36,507.38	23,776.15
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	**J=I/A**	**99%**	**83%**	**93%**

通过函证核查的客户各期末牛只及饲料应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
牛只及饲料应收账款余额	A	**8,432.12**	13,064.61	5,195.61
发函金额（注）	B	**12,237.34**	13,147.73	6,963.23
发函金额占应收账款余额比例[注]	**C=B/A**	**145%**	**101%**	**134%**
回函金额	D	**10,925.24**	9,711.87	5,528.06
回函相符金额	D’	**10,925.24**	9,711.87	5,528.06
回函差异金额		**-**	-	-
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**89%**	**74%**	**79%**
（1）回函差异原因				
入账时间差异	F	**-**	-	-
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	G=F+D’	**10,925.24**	9,711.87	5,528.06
经回函差异调节表调整后回函差异		**-**	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	H	**1,312.10**	3,435.87	1,435.18
（4）函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	I=H+G	**12,237.34**	13,147.73	6,963.23
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	**J=I/A**	**145%**	**101%**	**134%**

注：发函金额超过应收账款余额系发函时点公司管理层报表尚未进行部分应收应付抵消等报表重分类调整所致。报告期内，经调整后应收账款发函金额占应收账款余额比例分别为 65%、89%、**99%**。

7、通过询问管理层采用的收入确认政策，了解牛只、饲料的业务模式，选取样本，检查销售业务合同，了解交易相关条款，以评价相关业务的收入确认是否符合企业会计准则的相关规定；

8、查阅了同行业可比公司相关资料，了解行业客户分布情况，比较可比公司饲料业务售价、产品成本及毛利率等与发行人饲料销售毛利率之间的差异原因；

9、选取临近资产负债表日前后的销售交易，检查销售合同或订单、发货单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件，以评价相关收入是否已经根据销售合同的条款记录于恰当的会计期间；

10、检查资产负债表日后是否存在销售退回，对于重大的销售退回，检查相关支持性文件，以评价收入是否记录于恰当的会计期间；

11、选取符合特定风险标准的收入会计分录，向管理层询问作出以上会计分录的原因并检查相关支持性文件；

12、查阅发行人报告期内的银行流水、现金日记账及现金收款凭证；了解发行人现金收款流程以及公司是否涉及现金回款，关注是否有异常的现金收付；

（13）对发行人控股股东、发行人实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方报告期内个人银行流水账户核查，关注是否与主要客户及其股东、实际控制人、董监高存在关联关系或利益输送的情形，具体核查程序详见第 15 题的回复；

（14）获取并检查合作社养殖户的银行贷款合同、担保合同，复核发行人编制的合作社贷款统计表。

（二）核查意见

1、报告期内发行人牛只销售、饲料销售收入具有真实性。

2、发行人向合作社销售育肥前期改良和牛、饲料，后从合作社采购成熟育肥牛事项没有实质上构成委托饲养或附有回购承诺，牛只销售、饲料销售的收入确认及对前述业务的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

3、报告期内饲料销售收入变动具有合理性，除发行人说明中具体描述的事项外，未发现养殖户饲料采购量与牛只需求不匹配、采购频次异常等情形；

4、发行人饲料销售毛利率处于较高水平，发行人因细分饲料产品与新希望和唐人神并不完全一致，与其他上市公司饲料业务毛利率的差异具有合理性；饲料销售毛利率逐年下降主要因为 2021 年及 2022 年饲料主要原料玉米、豆粕等采购价格大幅上涨导致和牛精饲料采购成本增加；饲料的主要原材料玉米、豆粕价格在 2022 年第四季度冲高后于 2023 年一季度回落，后续价格波动向下趋势明显，不会导致毛利率继续下滑的风险；**发行人饲料因商业机密考虑，未申请专利、非专利技术，其饲料供应商可替代性较高，对饲料供应商不存在重**

大依赖；

5、发行人及其关联方若通过自身资源完成合作养殖模式下牛只及饲料销售并未给发行人带来可观的收益且耗用成本较高，涉及参与方包括政府、银行、担保公司等第三方；发行人制定了养殖业务销售业务管理制度，包括销售合同审批、收入确认、应收款项回收等关键财务报告内部控制，以规范相关销售业务管理；

6、在发行人产业链前端养殖业务的销售客户中，由于行业特点出现了农户及合作社实缴资本较小且成立时间较短具有合理性。

11.关于采购与供应商

申报材料显示：

（1）发行人肉制品加工业务的主要原材料为原料肉、辅料、成熟和牛育肥牛，主要供应商为澳斯柯碧食品（上海）有限公司、江苏紫荆华美实业有限公司等；养殖业务的主要材料为精饲料、改良和牛犊牛，主要供应商为富裕县阳光牧业有限责任公司、呼伦贝尔市海拉尔区雍朔畜牧养殖农民专业合作社等。

（2）部分供应商如上海美廷国际贸易有限公司 2020 年成立，当年即向发行人供应产品；发行人认为采购同类产品不同供应商之间的价格差异主要是采购时点、重量、品质等原因，具有合理性。

（3）根据相关判决书，上海元盛及其直接负责的主管人员林紫书于 2009 年 11 月至 2014 年 10 月期间，在向日本百欧司德公司采购进口食品添加剂时偷逃应缴税额，构成走私普通货物罪。

（4）上海九昶食品有限公司、申匀食品（上海）有限公司分别为发行人 2020 年第二大、第五大供应商，发行人分别向其采购 5,910.10 万元、3,880.59 万元。2020 年度发行对九昶食品的采购占该公司收入比例较高。九昶食品控股股东胡吉典与发行人董事、副总经理胡志定为同乡，胡志定与上海九昶食品有限公司存在部分资金往来。

请发行人：

（1）结合不同供应商报价情况以及公开市场价格，说明报告期各期主要原材料采购价格公允性，是否存在原材料采购价格明异常等情形；主要供应商是否存在较大进口涉税风险，报告期内采购食品添加剂的渠道及价格公允性。

（2）结合发行人采购金额及占其收入的比重、与发行人合作时间等，说明相关主体成为发行人主要供应商的合理性，向供应商采购金额变动是否合理；是否存在成立时间较短即成为发行人供应商、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购等情形，如有，说明具体情况、合理性及发行人向其采购的真实性，是否存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用情形。

（3）结合上海九昶食品有限公司、申匀食品（上海）有限公司的合作历

史、业务模式等，说明发行人向两家供应商采购的合理性及价格公允性，是否存在实质上的关联关系，相关资金往来是否存在异常。

（4）说明发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属是否与供应商存在关联关系及资金往来，如存在，说明具体情况及合理性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内采购真实性、与供应商关联关系方面的核查程序、核查手段、核查范围（各核查方式涉及的具体金额占比）及核查结论。

【回复】

【发行人说明】

一、结合不同供应商报价情况以及公开市场价格，说明报告期各期主要原材料采购价格公允性，是否存在原材料采购价格明异常等情形；主要供应商是否存在较大进口涉税风险，报告期内采购食品添加剂的渠道及价格公允性。

（一）结合不同供应商报价情况以及公开市场价格，说明报告期各期主要原材料采购价格公允性，是否存在原材料采购价格明显异常等情形

报告期内，公司主要原材料采购单价及市场公开价格与可比公司的对比如下：

1、肉制品加工分部

（1）**主要**原料肉**采购价格**

报告期内，公司主要原料肉为牛肉原料肉，选取公司主要采购的牛肉部位肉的年度平均采购价格与市场行情价格比较如下表所示：

主要原材料	单位价格	2022 年（元/千克）	2021 年（元/千克）	2020 年（元/千克）
臀腰肉心	公司平均采购单价	**51.89**	49.13	44.56
	市场行情平均单价	**54.88**	52.96	46.50
西冷	公司平均采购单价	**64.78**	53.99	53.40
	市场行情平均单价	**69.25**	59.58	57.42

数据来源：BTC 必孚（中国）

（2）不同供应商的采购价格

报告期内，公司不同供应商采购价格如下：

产品名称	供应商	2022 年平均采购单价（元/公斤）	2021 年平均采购单价（元/公斤）	2020 年平均采购单价（元/公斤）
臀腰肉 SP（粗修）	澳斯柯碧食品（上海）有限公司	**50.29**	——	——
	上海茅韵国际贸易有限公司	**49.82**	55.00	
	上海胜鸿国际贸易有限公司	**51.85**	——	——
	合肥沃克丰牧业发展有限公司	**55.13**	56.30	——
	申匀食品（上海）有限公司	**52.00**	**55.30**	**——**
	江苏紫荆华美实业有限公司	**52.00**	**——**	**——**
臀腰肉心 SP	申匀食品（上海）有限公司	——	46.75	42.52
	上海九昶食品有限公司	——	43.59	45.30
	上海美廷国际贸易有限公司	**53.50**	45.20	——
	天津市新奥食品贸易有限公司	**55.00**	43.86	——
	上海茅韵国际贸易有限公司	**57.50**	**52.00**	**43.00**
	上海胜鸿国际贸易有限公司	——	——	41.75
育肥纽约克 IWP（安格斯）	澳斯柯碧食品（上海）有限公司	——	54.25	57.00
	上海美廷国际贸易有限公司	**58.29**	54.41	56.01
	上海联豪食品有限公司	——	50.50	——
	芜湖双汇进出口贸易有限责任公司	——	——	61.00
	申匀食品（上海）有限公司	——	55.50	57.23
	上海胜鸿国际贸易有限公司	——	——	56.81
育肥纽约克 IWP（新西兰）	申匀食品（上海）有限公司	**69.73**	55.76	55.27
	上海新尚实国际贸易有限公司	**58.68**	51.74	——
	上海联豪食品有限公司	——	56.00	51.19
	厦门玖新实业有限公司	**69.00**	56.00	52.24
	上海冰启国际贸易有限公司	——	56.00	51.00
育肥纽约克 IWP（澳洲）	江苏紫荆华美实业有限公司	——	54.00	53.81
	申匀食品（上海）有限公司	——	60.85	52.64
	北京卓宸畜牧有限公司	——	——	58.07
	上海胜鸿国际贸易有限公司	**62.00**	——	50.14
	苏州华东食品有限公司	——	——	54.80
	北京卓宸畜牧有限公司	——	——	58.07
	上海九昶食品有限公司	**62.50**	**——**	**47.50**

产品名称	供应商	2022 年平均采购单价（元/公斤）	2021 年平均采购单价（元/公斤）	2020 年平均采购单价（元/公斤）
	形沣贸易（上海）有限公司	——	——	49.55
育肥纽约克 IWP（巴西）	江苏紫荆华美实业有限公司	62.23	52.50	——
	上海胜鸿国际贸易有限公司	62.16	46.00	50.88
	上海茅韵国际贸易有限公司	67.00	52.50	——

（3）公司采购价格低于 BTC 必孚（中国）的市场行情的原因

① 公司采购源自不同产地采购均价，BTC 必孚（中国）行情源于某地年均价

报告期内，根据公司采购价格与 BTC 必孚（中国）的市场行情比对，2020 年至 2022 年公司臀腰肉心及西冷原料肉的采购均价与市场行情波动趋势一致，公司采购平均价格整体略低于市场价格，一方面是公司采购的原料肉来自不同产地、包括不同等级以及采购时点行情价格相结合，BTC 必孚（中国）目前的行情价格主要是来自于某一单一产地的全年平均价格。

② 公司长期跟踪市场走势

另一方面，公司专注于牛肉市场，对原料肉市场动向及时跟进，会结合市场价格波动及库存，在价格适当时点采购，使得公司采购均价与市场行情相比较低。公司采购平均价格与市场行情略有差异，但整体采购价格公允且变动符合行业趋势。

（3）不同供应商采购同一品类的原料肉平均价差异

报告期内，公司向不同供应商采购同一品类的原料肉平均价格略有差异主要原因包括：

原料肉的行情价格在一年内波动，因此公司与不同供应商在不同时点采购影响采购价格。公司向不同供应商之间采购同一品类产品的采购价格会受到采购原料肉的品质、数量等影响，而出现一定幅度的上下波动，从而使得特定期间内，发行人采购不同供应商同一品类原料肉的均价出现差异。整体来看，公司在不同供应商之间采购原料肉的价格区间合理。

2、养殖分部

（1）改良和牛成熟育肥牛及改良和牛犊牛

由于国内无养殖和牛的同行业已上市可比公司，公司采购成熟和牛育肥牛及改良和牛犊牛无同行业可比公司相同或类似产品的采购单价进行对比。和牛系公认的高端肉牛，改良和牛成熟育肥牛及改良和牛犊牛的收购价格高于普通肉牛的价格。发行人在制定改良和牛成熟育肥牛及改良和牛犊牛的采购价格时主要依据现有饲养成本及市场养殖成本与效益进行测算，并参考市场普通肉牛的价格波动情况进行定价。

报告期内，公司收购成熟改良和牛育肥牛及改良和牛犊牛价格与其他普通肉牛市场价格如下表：

① 改良和牛成熟育肥牛

单位：元/公斤

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
改良和牛（发行人）	**60.77**	54.41	55.27
西门塔尔（当地市场）	**35.66**	36.64	34.29
安格斯（当地市场）	**35.43**	34.41	33.21
荷斯坦（当地市场）	**33.67**	37.29	35.05

注：1、表内改良和牛价格为公司平均采购价格。

2、表内西门塔尔、安格斯、荷斯坦肉牛母牛的市场价格系公司报告期内市场调研数据统计整理而得。

报告期内公司成熟和牛改良育肥牛的采购价格高于普通肉牛，主要是由于和牛产品的经济价值高，和牛肉制品的价格高于普通肉牛，但其在报告期内的波动与肉牛市场价格波动趋势无重大不一致。

A 采购非足月牛使得 2021 年改良育肥和牛采购均价略低

2021 年普通肉牛市场收购价格同比有小幅提高，但公司的改良和牛育肥牛价格同比略有降低，主要是由于公司为了满足下游市场的和牛肉需求，与部分养殖农户协商采购了部分育肥生长潜力较小且非足 24 月龄的改良育肥牛，其单头重量一般低于足月龄的改良育肥牛，且此类牛只单价相对较低，略微拉低了 2021 年的采购均价。

B 合作社养殖成本等推高了 2022 年改良育肥和牛采购价格

2022 年，公司根据合作社及农户的养殖成本和合理利润提高了改良和牛的采购价格，改良和牛的平均采购价格较 2021 年度有较大幅度的增加。

C 西门塔尔、安格斯价格微涨及荷斯坦 2022 年价格下跌

2022 年，西门塔尔及安格斯肉牛采购价格基本与 2021 年度平均采购价格持平或有小幅增长。

荷斯坦牛采购价格下降较多，主要是由于荷斯坦牛属于奶牛品种，2022 年之前奶制品企业会通过农户收购荷斯坦牛产的奶源。2022 年起，由于食品安全调控等影响，奶制品企业基本不再通过散户收购奶源，主要通过规模性牧场采购，荷斯坦牛的散户采购需求下降，使得市场荷斯坦牛的采购价格大幅下降。

D 发行人采购改良和牛成熟育肥牛的市场指导价

报告期内，发行人改良和牛成熟育肥牛的市场采购指导价格及采购标准如下：

时间	按毛重计算
2020 年	阉牛：57 元/公斤、母牛：60 元/公斤
2021 年	阉牛：57 元/公斤、母牛：60 元/公斤
2022 年 1 月 1 日	阉牛：60 元/公斤、母牛：65 元/公斤
2022 年 2 月 11 日	阉牛：64 元/公斤、母牛：68 元/公斤
2022 年 7 月 25 日	**阉牛：64 元/公斤、母牛：64 元/公斤**

E 发行人向不同供应商采购价格

报告期内，公司不同供应商改良和牛育肥牛采购价格如下：

材料类别	供应商	2022 年	2021 年	2020 年
成熟和牛育肥牛（元/千克）	龙江县牧旺牧业有限公司	**63.54**	——	——
	龙江县誉渤奶牛养殖农民专业合作社	**62.88**	——	57.81
	龙江县殿文肉牛养殖农民专业合作社	**67.90**	——	——
	昂昂溪区彭辉黑牛养殖场	**67.15**	——	——
	碾子山区鸿茹肉牛养殖农民专业合作社	**63.84**	——	56.00
	齐齐哈尔市光辉牧业有限公司	——	58.85	——
	龙江县德华肉羊养殖农民专业合作社	**64.00**	56.51	——

材料类别	供应商	2022 年	2021 年	2020 年
	甘南县吉平奶牛养殖场	**64.39**	56.74	——
	甘南县玉森奶牛养殖场	——	56.93	——
	龙江县同惠益家畜牧养殖农民专业合作社	**64.11**	56.81	——
	龙江县兴牧畜牧养殖专业合作社	**63.76**	——	50.37
	齐齐哈尔市碾子山区丰荣村大营屯奶牛专业合作社	**67.86**	——	57.38
	龙江县繁荣奶牛养殖专业合作社	**64.00**	——	56.75

② 改良和牛犊牛

6 月龄牛只品种	2022 年（元/头）	2021 年（元/头）	2020 年（元/头）
西门塔尔（240KG）	**10,945.83**	10,050.00	9,420.00
荷斯坦（200KG）	**9,500.83**	9,930.00	8,580.00
安格斯（200KG）	**9,409.58**	9,510.00	8,430.00
本地土牛（200KG）	**8,868.75**	8,780.00	7,170.00
公司和牛（200KG）	**14,126.12**	**12,670.00**	**10,900.00**

注：1、表内改良和牛价格为公司平均采购价格。

2、表内西门塔尔、安格斯、荷斯坦肉牛、土地土牛犊牛的市场价格系公司报告期内市场调研数据统计整理而得。

A 发行人采购改良和牛犊牛的市场指导价

报告期内发行人改良和牛犊牛采购价格标准及采购标准如下：

时间	调价时间	价格及标准	备注
2020 年	2020 年 4 月 3 日	200 公斤 10,000 元/头，267 公斤封顶价格 12,000 元	±1 公斤±30 元
	2020 年 5 月 18 日	200 公斤 11,000 元/头，267 公斤封顶价格 13,000 元	±1 公斤±30 元
	2020 年 7 月 10 日	200 公斤 12,000 元/头，267 公斤封顶价格 14,000 元	±1 公斤±30 元
2021 年及 2022 年	2021 年上半年	200 公斤 12,000 元/头，267 公斤封顶价格 15,350 元	+1 公斤+50 元 -1 公斤-30 元
	2021 年下半年及 2022 年	200 公斤 13,000 元/头，267 公斤封顶价格 16,350 元	+1 公斤+50 元 -1 公斤-30 元

B 发行人向不同供应商采购价格

报告期内，公司不同供应商改良和牛犊牛采购价格如下：

材料类别	供应商	2022 年	2021 年	2020 年
改良和牛	呼伦贝尔市海拉尔区雍朔畜牧养殖农	**13,483.01**	12,853.57	14,054.33

材料类别	供应商	2022 年	2021 年	2020 年
犊牛（元/头）	民专业合作社			
	安达市源尚牧业有限公司	**13,443.14**	14,782.18	13,650.01
	齐齐哈尔好和牧业发展有限公司	**20,605.17**	——	——
	勃利县峰成和牛养殖有限公司	**13,800.90**	13,599.17	——
	富锦头兴牧业有限责任公司	——	13,626.96	10,214.72

由上表可以看出，报告期内，公司向不同供应商采购改良和牛犊牛及成熟和牛育肥牛的价格基本在同一区间范围内，不存在重大差异，且与市场均价基本保持一致，不同供应商之间平均价格差异主要受到牛只体重及健康状况等影响。2020 年公司向部分供应商采购改良和牛犊牛的价格略高于封顶价格，主要是供应商部分改良和牛犊牛生长情况较好，按照实际重量结算所致，采购价格在合理范围内，具有合理性。

2022 年公司向齐齐哈尔好和牧业发展有限公司（“好和牧业”）采购的犊牛单位价格相对较高主要是由于公司为提前锁定改良和牛犊牛来源，尝试进行改良和牛犊牛自更低月龄开始收购和养殖，2021 年与好和牧业签订改良和牛繁殖协议，预付 480 万元由好和牧业从低月龄犊牛开始饲养繁殖至不超过 7 个月龄后可向公司出售。考虑到在此过程中犊牛前期的饲养成本，采购价格经双方协商确定，相对较高。

除普通育肥牛采购外，2022 年公司向龙江县牧旺牧业有限公司、甘南县吉平奶牛养殖场、龙江县同惠益家畜牧养殖农民专业合作社、龙江县繁荣奶牛养殖专业合作社等共计 19 家合作社按照 6 万元每头分别采购改良和牛母牛共 **1,720** 头，采购价格高于普通改良育肥和牛价格，主要是因培育“华牛”品种、实验胚胎繁育纯种和牛，发行人通过单独检查、挑选等方式选择健康状况良好，适宜受孕作为种母牛的牛只使用，因此未列示在上表改良和牛育肥牛的平均采购价格中。

（2）饲料

饲料主要分为粗饲料和精饲料，其中和牛养殖主要以精饲料为主。公司饲料配方是保证和牛牛只健康生长及牛肉品质的重要基础，公司精准的饲料配方是公司在长期养殖实践中不断积累和完善的结果，被复制或模仿的难度很高。

公司委托饲料供应商生产以玉米、豆粕为主的能量饲料，并指定其定向采购预混合饲料并将能量饲料和预混合饲料充分搅拌。

① 发行人饲料采购价格与可比公司饲料销售价格比较

报告期内，可比公司从事饲料生产销售的主要是唐人神及新希望，公司精饲料平均采购价格与唐人神、新希望饲料平均销售价格对比及趋势图如下：

公司	项目	2022 年（元/吨）	2021 年（元/吨）	2020 年（元/吨）
发行人	精饲料平均采购价格	**3,323.34**	2,960.43	2,336.05
唐人神	饲料产品平均销售价格	**3,301.00**	3,426.30	3,131.69
新希望	饲料产品平均销售价格	**2,786.00**	2,507.54	2,159.20

注：唐人神及新希望饲料平均销售价格系根据唐人神、新希望 2022 年、2021 年及 2020 年年报披露计算得出。

② 发行人向不同供应商采购饲料的价格

报告期内，公司不同供应商精饲料采购价格如下：

材料类别	供应商	2022 年（元/吨）	2021 年（元/吨）	2020 年（元/吨）
精饲料	富裕县阳光牧业有限责任公司	**3,224.73**	2,879.32	——
	哈尔滨新希望饲料有限公司	**3,379.77**	——	——
	黑龙江慧甫生物科技有限公司	**3,346.66**	——	——
	杜尔伯特牧泉元兴饲料有限责任公司	**3,192.28**	2,942.11	2,338.64
	科菲特饲料（齐齐哈尔）有限公司	**3,398.56**	2,963.33	2,412.22
	齐齐哈尔六和威望饲料有限公司	——	2,943.15	2,348.08
	齐齐哈尔大北农饲料有限公司	**3,384.85**	2,979.20	2,147.48

报告期内，公司向不同供应商采购精饲料的价格基本在同一区间范围内，不存在重大差异，且与市场均价的变动趋势基本保持一致，不同供应商之间平均价格略有差异主要受到饲料品质、配比及采购时点的影响。

（二）主要供应商是否存在较大进口涉税风险

1、严格要求供应商提供报关原始单据

报告期内，公司涉及进口采购产品仅为原料肉产品。发行人在选择原料肉供应商时，供应商的原料肉来源的合规性是公司重要评估因素之一，公司对采购的原料肉品要求供应商配合提供报关单等原始单据以确保肉源的合规性。

2、使用“沪冷链”溯源系统

发行人进口原料肉采购主要通过上海子公司与国内贸易公司采购，所有采购交易均需向“沪冷链”报备。“沪冷链”是上海市市场监督管理局官方指定的溯源系统，根据“沪冷链”的管理要求，销售所有进口冷链食品，必须上传资料进入“沪冷链”，包括报关单、检疫证、消毒证明、核酸检测报告，对应的品名、数量、批次、原料肉采购单位名称即发行人上海子公司等。

从外地港口进口的产品，当地也有相应的冷链管理系统，因此发行人的原料肉采购均有相应单据，主要供应商不存在较大进口涉税风险。

（三）报告期内采购食品添加剂的渠道及价格公允性

报告期内，发行人食品添加剂均通过国内供应商采购，报告期各期发行人食品添加剂采购金额占发行人肉制品采购总额占比不超过 3%，主要食品添加剂供应商如下：

供应商	2022 年（万元）	2021 年（万元）	2020 年（万元）
上海硕丰生物科技集团有限公司	359.35	454.99	440.86
上海林德二氧化碳有限公司	295.81	271.53	180.09
泰兴市东圣生物科技有限公司	213.14	313.50	291.88
上海易力食品有限公司	198.17	201.06	136.07

发行人通过每季度或每半年与供应商商议价格，选择二家以上专业供应商询价。供应商的报价须提供成本分析，采购专员基于成本分析结合市场行情审核其合理性，经比价后，报采购主管确认，并经总经理审批完成采购。

综上，发行人报告期内采购食品添加剂主要通过国内供应商询价的方式，具有公允性。

二、结合发行人采购金额及占其收入的比重、与发行人合作时间等，说明相关主体成为发行人主要供应商的合理性，向供应商采购金额变动是否合理；是否存在成立时间较短即成为发行人供应商、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购等情形，如有，说明具体情况、合理性及发行人向其采购的真实性，是否存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用情形。

报告期各期，养殖板块及肉制品主要供应商采购情况如下：

（一）养殖分部主要供应商的基本情况

2022 年

供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	采购产品类型	发行人采购金额或采购量	供应商经营规模	发行人采购占供应商经营规模的比重	主营业务	与发行人合作起始时间
富裕县阳光牧业有限责任公司	2000 年	2,000	饲料	6,005.67 万元 18,623.99 吨	2022 年收入约 1.4 亿元	40%	饲料的生产与销售	2021 年
哈尔滨新希望饲料有限公司	2006 年	400	饲料	5,749.73 万元 17,012.20 吨	年产能约 5 万吨	约 30%-40%	饲料的生产与销售	2021 年
呼伦贝尔市海拉尔区雍朔畜牧养殖农民专业合作社	2017 年	300	改良和牛犊牛	4,940.17 万元 3,664 头牛	2022 年全年繁育犊牛约 7,000 头	与历史规模匹配	肉牛的饲养	2017 年
黑龙江慧甫生物科技有限公司	2020 年	100	饲料	2,891.72 万元 8,640.60 吨	年产能约 30 万吨	2%	饲料的生产与销售	2021 年
安达市源尚牧业有限公司	2015 年	2,000	改良和牛犊牛	2,626.79 万元 1,954 头牛	截至 2022 年 12 月末存栏和牛约 1,000 头	与历史规模匹配	肉牛的饲养	2017 年

注：表格涉及之主要供应商的经营规模信息主要来源于网络公开检索或供应商提供，下同。

2021 年

供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	采购产品类型	发行人采购金额或采购量	供应商经营规模	发行人采购占供应商经营规模的比重	主营业务	与发行人合作起始时间
呼伦贝尔市海拉尔区雍朔畜牧养殖农民专业合作社	2017 年	300	改良和牛犊牛	7,181.64 万元 5,542 头牛	截至 2022 年末存栏和牛约 600 头	与历史规模匹配	肉牛的饲养	2017 年
安达市源尚牧业有限公司	2015 年	2,000	改良和牛犊牛	5,629.39 万元 3,797 头牛	截至 2022 年末存栏和牛约 1,000 头	与历史规模匹配	肉牛的饲养	2017 年
杜尔伯特牧泉元兴饲料有限责任公司	2003 年	540	饲料	4,996.99 万元 16,984.40 吨	2021 年收入约 8.1 亿元	6%	饲料的生产与销售	2020 年
科菲特饲料（齐齐哈尔）有限公司	2009 年	150 万美元（约人民币 955 万元）	饲料	4,188.43 万元 1,413.42 吨	2021 年收入约 1.5 亿元	28%	饲料的生产与销售	2014 年
富裕县阳光牧业有限责任公司	2000 年	2,000	饲料	2,404.10 万元 8,349.55 吨	2021 年收入约 1 亿元	24%	饲料的生产与销售	2021 年

2020 年

供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	采购产品类型	发行人采购金额或采购量	供应商经营规模	发行人采购占供应商经营规模的比重	主营业务	与发行人合作起始时间
科菲特饲料（齐齐哈尔）有限公司	2009 年	150 万美元（约人民币 955 万元）	饲料	4,720.77 万元 19,570.21 吨	2021 年收入约 1.5 亿元	31%	饲料的生产与销售	2014 年
安达市源尚牧业有限公司	2015 年	2,000	改良和牛犊牛	3,132.68 万元 2,295 头牛	截至 **2022 年末**存栏和牛约 **1,000** 头	与历史规模匹配	肉牛的饲养	2017 年
杜尔伯特牧泉元兴饲料有限责任公司	2003 年	540	饲料	2,586.98 万元 11,061.87 吨	2021 年收入约 8.1 亿元	3%	饲料的生产与销售	2020 年
呼伦贝尔市海拉尔区雍朔畜牧养殖农民专业合作社	2017 年	300	改良和牛犊牛	2,075.83 万元 1,477 头牛	截至 **2022 年末**存栏和牛约 600 头	与历史规模匹配	肉牛的饲养	2017 年
龙江县兴牧畜牧养殖专业合作社	2010 年	10	改良和牛育肥牛	1,456.14 万元 421 头牛	截至 **2022 年末**暂无存栏和牛（历史养殖规模 100-400 头）	与历史规模匹配	牛的饲养	2018 年

1、饲料供应商采取竞标方式确定

报告期内，发行人的养殖分部主要供应商包括饲料供应商及改良和牛犊牛供应商，其中饲料供应商主要为知名饲料生产商子公司，例如科菲特、大北农、新希望等，发行人定期对饲料供应商根据价格及供应商信誉、资质等方面评估，通过邀标的方式选取三到四家饲料供应商参与竞标，一方面为取得较为优惠的采购价格，另一方面也避免单一供应商集中采购风险，具有合理性。

2、改良和牛犊牛供应商长期合作

呼伦贝尔市海拉尔区雍朔畜牧养殖农民专业合作社和安达市源尚牧业有限公司看好和牛产业的前景，在报告期前就开始自公司购买了大量和牛冻精后分别在内蒙古地区和东北地区进行和牛改良推广工作，即依托有关地区农户的基础母牛通过销售和牛冻精配种进行改良和牛的繁育工作。

随着推广地区的扩大以及和牛犊牛繁育效益逐步为养殖农户所认可，繁育改良和牛数量不断上升，因此报告期自这两家供应商采购的改良犊牛牛只呈现逐步增长趋势具有合理性。

3、改良和牛成熟育肥牛供应商一般资本规模较小

成熟育肥牛的供应商与育肥前期改良和牛的客户群体是一致的（同为客户和供应商），养殖主体基本以农户、家庭及养殖场为主，因此对于实缴资本没有规模需求考虑，通常实缴资本较小。

主要供应商中龙江县兴牧畜牧养殖专业合作社的实际控制人彭辉是龙江县知名肉牛养殖专家，最早开始从事和牛标准化养殖服务工作，彭辉在报告期前自公司购买和牛冻精，使用和牛冻精以其基础母牛繁育改良和牛犊牛，再销售给发行人取得收益。后续，其在 2018 年 12 月至 2019 年上半年陆续开始进行育肥饲养，经过 18 个月的育肥饲养周期后销售育肥牛只给公司，因此 2020 年及 2021 年牛只陆续达到出栏阶段销售给公司，导致报告期内采购金额的波动，符合牛只饲养周期，具有合理性。

发行人饲料及牛只采购均有相关单据并根据公司付款流程完成支付，交易均为真实采购交易，交易额匹配公司养殖及销售规模，报告期内不存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用情形。

（二）肉制品分部主要供应商的基本情况

报告期内各期，公司肉制品分部主要供应商成立时间、注册资本、采购金额、供应商经营规模，发行人采购占比及与发行人合作起始时间等情况如下：

2022 年

供应商名称	成立时间	注册资本(万元)	采购金额 (万元)	供应商经营规模	发行人采购占供应商经营规模的比重	主营业务	与发行人合作起始时间
澳斯柯碧食品（上海）有限公司	2016 年	5,500	5,553.64	2022 年收入约 3.2 亿	20%	牛肉的进口与销售	2020 年
江苏紫荆华美实业有限公司	2017 年	6,000	4,409.50	2022 年收入约 24 亿	2%	牛肉的进口与销售	2017 年
上海胜鸿国际贸易有限公司	2015 年	9,600	3,998.71	2022 年收入约 4 亿	10%	牛肉的进口与销售	2017 年
上海茅韵国际贸易有限公司	2016 年	999	3,598.43	2022 年收入约 4 亿	10%	牛肉的进口与销售	2018 年
申匀食品（上海）有限公司	2018 年	2,000	3,245.93	2022 年收入约 3 亿	10%	牛肉的进口与销售	2017 年

注：表格涉及之主要供应商的经营规模信息主要来源于网络公开检索或供应商提供，下同。

2021 年

供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	采购金额（万元）	供应商经营规模	发行人采购占供应商经营规模的比重	主营业务	与发行人合作起始时间
申匀食品（上海）有限公司	2018 年	2,000	5,999.19	2021 年收入约 3 亿	20%	牛肉的进口与销售	2019 年
澳斯柯碧食品（上海）有限公司	2016 年	5,500	5,672.70	2021 年收入约 2.85 亿	20%	牛肉的进口与销售	2020 年
上海美廷国际贸易有限公司	2020 年	100	5,093.20	2021 年收入约 1.2 亿	42%	牛肉的进口与销售	2020 年

供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	采购金额（万元）	供应商经营规模	发行人采购占供应商经营规模的比重	主营业务	与发行人合作起始时间
江苏紫荆华美实业有限公司	2017 年	6,000	4,886.62	2021 年收入约 6 亿	8%	牛肉的进口与销售	2017 年
合肥沃克丰牧业发展有限公司	2015 年	200	3,949.11	2021 年收入约 2 亿	20%	牛肉的进口与销售	2020 年

2020 年

供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	采购金额（万元）	供应商经营规模	发行人采购占供应商经营规模的比重	主营业务	与发行人合作起始时间
上海胜鸿国际贸易有限公司	2015 年	9,600	9,255.12	2021 年收入约 12 亿	8%	牛肉的进口与销售	2017 年
上海九昶食品有限公司	2017 年	600	5,910.10	2021 年收入约 1 亿	59%	牛肉的进口与销售	2019 年
江苏紫荆华美实业有限公司	2017 年	6,000	3,880.59	2021 年收入约 6 亿	6%	牛肉的进口与销售	2017 年
申匀食品（上海）有限公司	2018 年	2,000	3,188.06	2021 年收入约 3 亿	11%	牛肉的进口与销售	2019 年
北京卓宸畜牧有限公司	1999 年	7,888	1,726.69	2021 年收入约 8 亿	2%	牛肉的进口与销售	2002 年

1、原料肉供应商分级

目前国内牛肉贸易商基本分为 4 级：

一级贸易商一般使用自有资金或向国企等大型企业融资，直接从境外采购期货原料肉，进行销售或分销，一级贸易商一般为资金实力雄厚的企业或有较强融资能力的企业；二级贸易商主要从一级贸易商直接购买期货、准现货、现货等形式；三级贸易商从二级贸易商购买现货、准现货等形式；四级贸易商从三级贸易商处购买现货。

2、发行人供应商均为一级、二级供应商

发行人采购原料肉的主要供应商均为一级或二级贸易商以保证肉源质量及采购价格也是市场上较为优惠的价格。

报告期内，发行人的主要供应商上海茅韵国际贸易有限公司、合肥沃克丰牧业发展有限公司、上海美廷国际贸易有限公司（同时成立时间较短，发行人采购占其销售规模比重较大）、上海九昶食品有限公司（同时发行人采购占其销售规模比重较大）实缴资本小于 1,000 万元。

（1）上海茅韵国际贸易有限公司

上海茅韵国际贸易有限公司（“上海茅韵”），是一家一级进口牛肉贸易商。以进口巴西、乌拉圭、新西兰、澳大利亚牛肉产品为主，发行人于 2018 年 12 月开始与其合作，少量采购适合公司的原料。在合作过程中发现其货源稳定、价格合理，故在 2021 年起，加大了对其的采购量，2022 年主要提供臀腰肉心、育肥纽约克、牛前/后部位肉等。上海茅韵股东之一俞丽丽也是申匀食品（上海）有限公司的实际控制人，拥有丰富的原料肉采购资源，发行人向其采购具有合理性。

（2）合肥沃克丰牧业发展有限公司

合肥沃克丰牧业发展有限公司是一家二级牛肉进口贸易商，主要是以巴西牛肉为主的进口贸易商。2020 年开始合作，后基于其货源稳定并且能够提供账期，逐渐加大了采购量。发行人采购是基于其现货原料肉可以稳定配合公司需求增加采购量，发行人采购额占其年销售规模 20%以下，并不单一依赖发行人

的采购。

（3）上海美廷国际贸易有限公司

上海美廷国际贸易有限公司（以下简称“上海美廷”）是一家一级牛肉进口贸易商。2020 年起，公司应客户安格斯牛排系列产品的需求，寻求能够稳定供应安格斯西冷原料肉的国内进口贸易商。公司采购部在对接乌拉圭美丽华（目前海外草饲安格斯西冷输华的主要海外进口商之一）了解到上海美廷与乌拉圭美丽华合作密切，公司通过乌拉圭美丽华与上海美廷建立联系并开始向其采购以草饲安格斯西冷为主的原料肉。后续随公司安格斯西冷的需求量增加，合作量逐步加大。

（4）上海九昶食品有限公司

上海九昶食品有限公司（“上海九昶”）是一家二级牛肉进口贸易商，主营巴西等进口牛肉贸易。2017 年成立，于 2019 年起发行人与上海九昶开始合作。合作初期上海九昶供应的臀尾肉经过发行人试样后，在不降低产品品质的基础上可以较好的替代和尚头部位肉生产部分深加工牛排产品，有效提高发行人盈利能力，因此逐步增加合作量。2021 年由于公司产品结构调整，对巴西产地原料肉需求减量，故减少了对上海九昶的采购量。上海九昶提供发行人一个月信用期且采购价格在市场上具有竞争力，因此报告期内发行人向其大额采购，具有合理性。

3、发行人原料肉供应商选择

（1）根据客户产品需求及性价比选择供应商

报告期内各期发行人主要原料肉供应商存在一定波动，一方面因为公司大客户例如百胜餐饮集团定制产品的调整，公司会根据客户需求对原材料进行调整以最佳适配客户的产品需求；另一方面，公司也会通过比价比质等方式对供应商进行比较，避免对某一供应商的依赖性。

（2）根据供应商货源的合规性、供货周期及账期等选择供应商

发行人对原料肉供应商的选择主要考虑供应商供应原料肉来源的合规性、肉品适配性和品质以及是否现货或供货周期匹配公司需求，并结合供应商的供

货价格、提供的信用期等商业条款选取能够满足公司需求的供应商，注册资本、成立时间等因素并不会作为重要采购决策条件。同时，同类肉品供应贸易商数量较多，报告期各期，公司主要供应商有所变动以及对主要供应商在报告期各期的采购金额也变动较大，具有合理性。

此外，发行人原料肉采购主要通过上海子公司与国内贸易公司采购，所有前述采购均需向“沪冷链”报备，详见本问第一问之“2、主要供应商是否存在较大进口涉税风险”。因此发行人的原料肉采购均有相应单据，是真实采购交易。报告期内不存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用情形。

三、结合上海九昶食品有限公司、申匀食品（上海）有限公司的合作历史、业务模式等，说明发行人向两家供应商采购的合理性及价格公允性，是否存在实质上的关联关系，相关资金往来是否存在异常。

（一）申匀食品合作简介

1、申匀食品简介

申匀食品（上海）有限公司（“申匀食品”）是一家一级牛肉进口贸易商，以进口乌拉圭、新西兰、澳大利亚、巴西牛肉产品为主，产品类型较为广泛。

2、合作简介

2018 年成立后，经过发行人对其资质了解后，于 2019 年起与其开始合作。申匀食品货源和供货量最多的为新西兰西冷和臀腰肉心，2020 年起公司根据客户需求进行产品调整，申匀食品能够配合公司需求调整供应品类，提供安格斯西冷、新西兰西冷、臀腰肉心等主要产品，因此报告期内随着公司肉制品采购规模提升采购金额持续增加。发行人与申匀食品采用现货现款交易，主要是由于申匀食品作为一级贸易商能够提供同期市场较为优惠的采购价格。

基于申匀食品的采购实力、原料肉产品广泛且能够配合发行人产品调整提供供应品类，因此发行人向申匀食品采购原料肉具有合理性，并且采购价格也在同期市场上具有竞争力。

（二）上海九昶合作简介

1、上海九昶简介

上海九昶是一家二级牛肉进口贸易商，主营巴西等进口牛肉贸易。2017 年成立，于 2019 年起发行人与上海九昶开始合作。

2、合作简介

如上文所述，公司与上海九昶的合作主要是基于其产品能够匹配公司产品生产需求，在不影响产品品质的情况下替代和尚头等采购价格更高的部位肉，提高产品盈利能力。后期发行人也根据自身产品结构调整，巴西产地原料肉需求减量，减少了对上海九昶的采购量。上海九昶提供发行人一个月信用期且采购价格在市场上具有竞争力，因此发行人根据其对不同产地和品类原料肉的需求向上海九昶采购，具有合理性。

报告期内，公司同类产品不同供应商采购价格参见第 11 题第（1）问回复中列示，公司向申匀食品及上海九昶的采购价格并无异常。

（三）发行人与申匀食品、上海九昶无关联关系，资金流水无异常

申匀食品与上海九昶与发行人均无关联关系，相关货款采购均按照发行人采购付款内部控制流程执行。除上海九昶（其股东胡吉典与胡志定系朋友关系）与发行人董事、副总经理胡志定在 2019 年及 2020 年期间存在部分资金流入和流出交易外（详情参见第 15 题回复），无其他异常资金往来。

四、说明发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属是否与供应商存在关联关系及资金往来，如存在，说明具体情况及合理性。

报告期内，除发行人董事、副总经理胡志定与发行人肉制品供应商上海九昶食品有限公司及上海胜鸿国际贸易有限公司因个人原因涉及资金往来、发行人与前员工持股或任职的公司存在资金往来，发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属与供应商不存在关联关系或资金往来。

（一）发行人董事、副总经理胡志定与发行人肉制品供应商上海九昶食品有限公司及上海胜鸿国际贸易有限公司资金往来

1、胡志定与上海九昶资金往来系朋友之间周转款

胡志定与上海九昶食品有限公司股东胡吉典为私人朋友关系，2019 年及 2020 年，胡志定与上海九昶食品有限公司存在资金往来，包括 2019 年期间合计转出 111.50 万元，转入 114 万元，系胡志定向胡吉典借出用于资金周转，后胡志定因购买房产需要资金，上海九昶食品有限公司还款，发生时间与胡志定购房时间吻合；2020 年期间合计转出、转入 96 万元，系上海九昶食品有限公司股东胡吉典周转资金借款及还款。上述资金往来均为胡志定与胡吉典私人往来，用于资金周转，资金占用时间较短且双方流入流出基本形成闭环，具有合理性。

2、胡志定与上海胜鸿之间资金往来系胡志定买房周转款

胡志定与上海胜鸿国际贸易有限公司股东王娟及胡学斌均为私人朋友关系，2019 年因胡志定购房资金周转需要，向其私人借款 50 万元，由于王娟及胡学斌均知情该情况，直接通过上海胜鸿国际贸易有限公司账户借款，于 2019 年当年胡志定偿还借款。上述资金往来均**与**胡志定与购房时间吻合，用于资金周转，资金占用时间较短且双方流入流出形成闭环，具有合理性。

（二）发行人与前员工持股或任职的公司存在下列因个人原因涉及下列资金往来

发行人一位前员工刘娟于 2016 年 2 月自公司离职，该前员工控股或参股的公司**在 2020 年度之前**主要为发行人提供劳务外包服务，**报告期内与发行人无相关交易**。离职前该员工曾任职发行人人事经理且发行人与该前员工的主要交易为劳务外包合作，业务具有相关性，发行人将与该前员工控股或参股的公司根据实质重于形式的原则认定为关联方，相关交易作为关联交易披露。

报告期内发行人与其持股或任职的公司的交易情况如下：

单位：万元

公司名称	成立日期	前员工持股情况	关联交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
齐齐哈尔大有商贸有限公司	2018 年 5 月 24 日	前员工持股 90%	出售商品	-	-	-
绥中县鼎聘劳务服务有限公司（“鼎聘”）	2016 年 5 月 27 日	前员工持股 60%	接受劳务外包服务	-	-	-
黑龙江三牛畜牧服务有限公司（“三牛畜牧”）	2016 年 9 月 12 日	前员工持股 60%	接受劳务外包服务	-	-	-

公司名称	成立日期	前员工持股情况	关联交易内容	2022年度	2021年度	2020年度
龙沙区龙江和牛餐厅	2017年11月7日	前员工为受益人	无	**不适用**	不适用	不适用
黑龙江龙记珍牛和牛餐饮管理有限公司	2022年9月22日	前员工持股99%	无	**不适用**	不适用	不适用
黑龙江龙记珍牛食品有限公司	2022年11月12日	前员工持股94.05%	无	**不适用**	不适用	不适用
黑龙江联鹏食品有限公司	2020年10月16日	前员工持股90%	无	**不适用**	不适用	不适用

五、核查程序和结论

【保荐机构回复】

对上述事项及对发行人报告期内采购真实性、与供应商关联关系方面的核查程序、核查手段、核查范围（各核查方式涉及的具体金额占比）及核查结论

（一）核查程序

针对上述问题，保荐机构执行的主要核查程序包括：

1、基于公司不同采购模式，了解和评价采购与付款流程相关的财务报告内部控制的设计和运行有效性，包括供应商选定、采购合同审批、采购计划的制定和审批、收货及验收、确认存货及应付账款、应付账款结算、成本归集的复核等关键内部控制点的设计及运行有效性的测试；

2、了解公司采购政策、采购模式、定价机制、结算方式、采购规模等，获取采购台账及销售台账，关注是否存在境外采购、非法人供应商采购、关联方采购的情形并评价其合理性及采购价格公允性；

3、获取报告期内各期主要供应商清单及采购明细，包括采购的物料名称、金额、单价、数量，了解主要供应商的基本情况、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，关注是否与公司、实际控制人、董监高及其近亲属等存在关联关系；分析报告期内主要供应商变动原因及主要供应商采购金额及占比的变动原因及合理性；

4、报告期各期，选取供应商：1）对肉制品供应商，按照交易额排序选取年度采购交易额占年度肉制品总采购额合计占比80%以上的采购记录；2）对养殖分部供应商，按照交易额排序选取年度采购交易额占年度养殖分部总采购额

合计占比 80%以上的采购记录。

针对上述选取的供应商，主要采取了如下核查程序：

（1）对上述供应商进行了实地走访，查看了供应商的主要生产场所、养殖场、主要产品情况等，并访谈了供应商的相关负责人员；

（2）根据对供应商相关负责人员的访谈，取得了供应商签字盖章确认的访谈记录文件。访谈记录中记载了供应商的基本情况，供应商与公司不存在关联关系或相关利益输送情况，以及公司与供应商的合作历史、采购的主要产品、采购价格的形成、运输及运费、供应商信用政策、货款结算方式、采购金额、双方合同履约情况、诉讼和纠纷情况等内容；

（3）取得了上述法人供应商的营业执照、工商档案、与发行人无关联关系声明函、养殖场或办公经营场所照片等材料；取得了上述非法人供应商的身份证或个人有效身份证明复印件、部分牛只采购耳标芯片明细、牛只存栏信息及饲料耗用信息等、与发行人无关联关系声明函、养殖场或办公经营场所照片等材料。

我们对因当地防疫政策要求未能执行实地走访的供应商，执行了视频访谈程序。获取了上述供应商信息，包括姓名与联系方式，通过视频访谈的形式对供应商与公司交易合作时间，供应商的基本信息，公司向其采购主要产品类型、供应商与公司的结算方式、是否存在相关关联关系和利益输送情况、运费承担、诉讼和纠纷、定价机制、退换货政策等信息进行核查，并保留了相关的视频访谈资料包括录屏访谈视频、供应商的相关资料。

通过实地走访供应商或视频访谈的核查方式，核查的供应商各期采购金额及占公司采购总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
供应商核查金额	**97,051.48**	**90,876.99**	**78,196.49**
供应商采购金额	**133,592.41**	119,508.02	92,319.37
占比	**73%**	**76%**	**85%**

5、选取主要供应商，查询公开的工商信息等（如通过天眼查），检查工商

登记的注册地址是否与走访地址、询证函地址一致，查询供应商的股东、董事和监事情况，并通过与公司提供的关联方清单进行比对检查是否存在关联方关系，查看其成立时间、注册资本、主营业务，了解其经营规模及业务范围是否与公司对供应商的业务相匹配；

6、选取供应商，对报告期内的采购交易金额及于报告期期末的应付账款余额实施函证程序；选取的供应商包括：1）根据采购清单，选取报告期各期，各个业务类型采购金额前十大供应商；2）根据往来余额明细，选取报告期各期末，各个业务类型应付账款余额前十大供应商；3）报告期内任一年度作为采购函证对象的客商，会在报告期各期执行函证程序；4）除上述样本外，综合考虑报告期各期新增前十大供应商、当期增减变动较大的供应商、采购交易额大于70 万元的非法人供应商等项目。

对未收回的函证执行替代性程序，核对至相关的采购合同或订单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件；对于回函有差异的，询问管理层差异原因，查阅至差异支持凭证并分析差异的合理性。

通过函证核查的供应商各年采购金额及占供应商采购总额的比例情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
供应商采购金额	A	**133,592.41**	119,508.02	92,319.37
供应商发函金额	B	**123,035.82**	106,865.09	83,372.41
发函金额占采购的比例	**C=B/A**	**92%**	**89%**	**90%**
回函金额	D	**108,097.95**	92,690.86	74,148.64
回函数据相符的函证金额	E	**108,097.95**	87,833.83	66,713.90
回函数据存在差异的函证金额		**-**	4,857.02	7,434.75
回函金额占发函比例	**F=D/B**	**88%**	**87%**	**89%**
（1）回函差异原因				
入账时间及供应商核对错误差异	G	**-**	4,857.02	7,434.75
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	H=E+G	**108,097.95**	92,690.86	74,148.64
经回函差异调节表调整后回函差异		**-**	-	-

项目		2022 年	2021 年	2020 年
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	I	**14,937.87**	14,174.23	9,223.77
函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	J=H+I	**123,035.82**	106,865.09	83,372.41
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	**K=J/A**	**92%**	**89%**	**90%**

通过函证核查的供应商各期末应付账款余额及占比情况如下：

单位：万元

		2022 年	2021 年	2020 年
应付账款余额	A	**14,917.36**	12,370.51	8,512.23
发函金额	B	**22,790.51**	15,581.95	6,718.96
发函金额占应付账款余额的比例[注]	**C=B/A**	**153%**	**126%**	**79%**
回函金额	D	**20,534.31**	9,502.04	6,637.22
回函数据相符的函证金额	E	**20,534.31**	9,060.68	6,151.16
回函数据存在差异的函证金额		**-**	441.35	486.06
回函金额占发函比例	**F=D/B**	**90%**	**61%**	**99%**
（1）回函差异原因				
入账时间及供应商核对错误差异	G	**-**	441.35	486.06
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	H=E+G	**20,534.31**	9,502.04	6,637.22
经回函差异调节表调整后回函差异				
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	I	**2,256.19**	6,079.92	81.74
函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	J=H+I	**22,790.51**	15,581.95	6,718.96
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比[注]	**K=J/A**	**153%**	**126%**	**79%**

注：发函金额超过应付账款余额系发函时点公司管理层报表尚未进行部分应收应付抵消等报表重分类调整所致。报告期内，经调整后应付账款发函金额占应付账款余额比例分别为 82%、81%及 **74%**。

7、获取报告期各期存货采购明细，包括物料名称、采购金额、数量，结合各主要物料占采购总额的比例及原材料市场价格波动情况，分析各主要物料报告期内采购数量、采购平均单价的变动原因及合理性；

8、核对存货采购明细与存货进销存变动的数据，关注存货进销存变动与存货采购明细的勾稽关系是否正确以及了解各产出项目的投入产出比，询问管理层投入产出比的变动原因并评价其合理性；

9、获取报告期存货采购清单，选取样本执行采购交易原始凭据检查，包括采购合同、发票、入库单，并与记账凭证进行核对，关注其金额是否一致及记账期间是否存在跨期问题；

10、对报告期各期末存货采购实施截止性测试程序，抽取报告期内各资产负债表日前后的采购入库存货和记账凭证，检查存货验收单、进口货运单据等支持性文件以评价存货确认是否在正确的会计期间；

11、在抽样基础上，于 2020 年底、2021 年底、**2022 年底**分别对存货执行监盘程序，对期末存货余额进行抽盘，在抽查的基础上开箱检查并记录；对消耗性生物资产全盘。在监盘过程中，对存货盘点结果进行测试时，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以及从存货实物中选取项目追查至盘点记录，以获取有关盘点完整记录。对于存货盘点在财务报表日以外的其他日期进行的情况，保荐机构在监盘基础上执行了后推/前推程序，确定存货盘点日与财务报表日之间的变动已得到恰当记录。针对存放于第三方的少量存货，执行了函证程序；

12、获取肉制品采购供应商提供的报关单等原始单据，了解肉制品采购供应商的合规性；

13、对公司控股股东、公司实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方报告期内个人银行流水账户核查，关注是否与主要供应商及其股东、实际控制人、董监高存在关联关系或利益输送的情形，具体核查程序详见问题 15 题的回复。

（二）核查意见

1、报告期内发行人采购具有真实性；

2、报告期各期发行人的主要原材料采购价格具有公允性，不存在原材料采购价格明显异常等情形；主要供应商不存在进口涉税风险，报告期内采购食品添加剂的渠道合规且价格具有公允性；

3、报告期内，相关主体成为发行人主要供应商具有合理性，向供应商采购金额变动合理；公司存在成立时间较短即成为发行人供应商及供应商注册资本较小但发行人向其大额采购等情形，发行人向其采购具有商业合理性及真实性，不存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用情形；

4、发行人向上海九昶食品有限公司、申匀食品（上海）有限公司采购具有合理性且价格公允，不存在实质上的关联关系，相关资金往来不存在异常；

5、除发行人董事、副总经理胡志定与发行人肉制品供应商上海九昶食品有限公司及上海胜鸿国际贸易有限公司因个人原因涉及资金往来及发行人与一位前员工控制的公司有资金往来外，发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属与供应商不存在关联关系及资金往来。

【律师回复】

（一）核查过程

就上述问题，律师履行了包括但不限于如下核查程序：

1、基于公司不同采购模式，了解和评价采购与付款流程相关的财务报告内部控制的设计和运行有效性；

2、通过对供应商的访谈了解供应商与公司之间的公司采购政策、采购模式、定价机制、结算方式、采购规模等；

3、对供应商进行了实地走访，查看了供应商的主要生产场所、养殖场、主要产品情况等，并访谈了供应商的相关负责人员、取得了供应商签字盖章确认的访谈记录文件；

4、对因当地防疫政策要求未能执行实地走访的供应商，执行了视频访谈程序进行核查；

5、选取主要供应商，查询了公开的工商信息等（如通过天眼查），核对供应商的股东、董事和监事情况，和公司提供的关联方清单进行比对；

6、核查了公司控股股东、公司实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方报告期内个人银行流水账户等。

（二）核查意见

1、报告期内发行人采购具有真实性。报告期各期发行人的主要原材料采购价格具有公允性，不存在原材料采购价格明异常等情形；主要供应商不存在进口涉税风险，报告期内采购食品添加剂的渠道合规且价格具有公允性。

2、报告期内，相关主体成为发行人主要供应商具有合理性，向供应商采购金额变动合理；公司存在成立时间较短即成为发行人供应商及供应商注册资本较小但发行人向其大额采购等情形，发行人向其采购具有商业合理性及真实性，不存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用情形。

3、发行人向上海九昶食品有限公司、申匀食品（上海）有限公司采购具有合理性且价格公允，不存在实质上的关联关系，相关资金往来不存在异常。

4、除发行人董事、副总经理胡志定与发行人肉制品供应商上海九昶食品有限公司及上海胜鸿国际贸易有限公司因个人原因涉及资金往来及发行人与一位前员工控制的公司有资金往来外，发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属与供应商不存在关联关系及资金往来。

【申报会计师回复】

对上述事项及对发行人报告期内采购真实性、与供应商关联关系方面的核查程序、核查手段、核查范围（各核查方式涉及的具体金额占比）及核查结论

（一）核查程序

针对上述问题，会计师执行的主要审计和核查程序包括：

1、基于公司不同采购模式，了解和评价采购与付款流程相关的财务报告内部控制的设计和运行有效性，包括供应商选定、采购合同审批、采购计划的制定和审批、收货及验收、确认存货及应付账款、应付账款结算、成本归集的复核等关键内部控制点的设计及运行有效性的测试；

2、了解公司采购政策、采购模式、定价机制、结算方式、采购规模等，获取采购台账及销售台账，关注是否存在境外采购、非法人供应商采购、关联方采购的情形并评价其合理性及采购价格公允性；

3、获取报告期内各期主要供应商清单及采购明细，包括采购的物料名称、

金额、单价、数量，了解主要供应商的基本情况、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，关注是否与公司、实际控制人、董监高及其近亲属等存在关联关系；分析报告期内主要供应商变动原因及主要供应商采购金额及占比的变动原因及合理性；

4、报告期各期，选取供应商：1）对肉制品供应商，按照交易额排序选取年度采购交易额占年度肉制品总采购额合计占比 80%以上的采购记录；2）对养殖分部供应商，按照交易额排序选取年度采购交易额占年度养殖分部总采购额合计占比 80%以上的采购记录。

针对上述选取的供应商，主要采取了如下核查程序：

（1）对上述供应商进行了实地走访，查看了供应商的主要生产场所、养殖场、主要产品情况等，并访谈了供应商的相关负责人员；

（2）根据对供应商相关负责人员的访谈，取得了供应商签字盖章确认的访谈记录文件。访谈记录中记载了供应商的基本情况，供应商与公司不存在关联关系或相关利益输送情况，以及公司与供应商的合作历史、采购的主要产品、采购价格的形成、运输及运费、供应商信用政策、货款结算方式、采购金额、双方合同履约情况、诉讼和纠纷情况等内容；

（3）取得了上述法人供应商的营业执照、工商档案、与发行人无关联关系声明函、养殖场或办公经营场所照片等材料；取得了上述非法人供应商的身份证或个人有效身份证明复印件、部分牛只采购耳标芯片明细、牛只存栏信息及饲料耗用信息等、与发行人无关联关系声明函、养殖场或办公经营场所照片等材料。

我们对因当地防疫政策要求未能执行实地走访的供应商，执行了视频访谈程序。获取了上述供应商信息，包括姓名与联系方式，通过视频访谈的形式对供应商与公司交易合作时间，供应商的基本信息，公司向其采购主要产品类型、供应商与公司的结算方式、是否存在相关关联关系和利益输送情况、运费承担、诉讼和纠纷、定价机制、退换货政策等信息进行核查，并保留了相关的视频访谈资料包括录屏访谈视频、供应商的相关资料。

通过实地走访供应商或视频访谈的核查方式，核查的供应商各期采购金额

及占公司采购总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
供应商核查金额	**97,051.48**	**90,876.99**	**78,196.49**
供应商采购金额	**133,592.41**	119,508.02	92,319.37
占比	**73%**	**76%**	**85%**

5、选取主要供应商，查询公开的工商信息等（如通过天眼查），检查工商登记的注册地址是否与走访地址、询证函地址一致，查询供应商的股东、董事和监事情况，并通过与公司提供的关联方清单进行比对检查是否存在关联方关系，查看其成立时间、注册资本、主营业务，了解其经营规模及业务范围是否与公司对供应商的业务相匹配；

6、选取供应商，对报告期内的采购交易金额及于报告期期末的应付账款余额实施函证程序；选取的供应商包括：1）根据采购清单，选取报告期各期，各个业务类型采购金额前十大供应商；2）根据往来余额明细，选取报告期各期末，各个业务类型应付账款余额前十大供应商；3）报告期内任一年度作为采购函证对象的客商，会在报告期各期执行函证程序；4）除上述样本外，综合考虑报告期各期新增前十大供应商、当期增减变动较大的供应商、采购交易额大于70 万元的非法人供应商等项目。

对未收回的函证执行替代性程序，核对至相关的采购合同或订单、验收凭据、发票、银行回单等支持性文件；对于回函有差异的，询问管理层差异原因，查阅至差异支持凭证并分析差异的合理性。

通过函证核查的供应商各年采购金额及占供应商采购总额的比例情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
供应商采购金额	A	**133,592.41**	119,508.02	92,319.37
供应商发函金额	B	**118,471.35**	109,610.74	83,456.02
发函金额占采购的比例	**C=B/A**	**89%**	**92%**	**90%**
回函金额	D	**109,629.38**	104,627.15	80,448.99
回函数据相符的函证金额	D’	**109,595.72**	104,627.15	80,448.08

项目		2022 年	2021 年	2020 年
回函数据存在差异的函证金额		33.66	-	0.91
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**93%**	**95%**	**96%**
（1）回函差异原因				
入账时间及供应商核对错误差异	F	33.66	-	0.91
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	G=F+D’	109,629.38	104,627.15	80,448.99
经回函差异调节表调整后回函差异		-	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	H	8,841.97	4,983.59	3,007.03
函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	I=H+G	118,471.35	109,610.74	83,456.02
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	**J=I/A**	**89%**	**92%**	**90%**

通过函证核查的供应商各期末应付账款余额及占比情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
应付账款余额	A	15,561.02	12,370.51	8,512.23
发函金额	B	22,500.27	15,588.20	10,006.02
发函金额占应付账款余额的比例[注]	**C=B/A**	**145%**	**126%**	**118%**
回函金额	D	20,867.33	13,697.33	9,653.32
回函数据相符的函证金额		20,851.99	13,697.33	9,603.32
回函数据存在差异的函证金额		15.33	-	50.00
回函金额占发函比例	**E=D/B**	**65%**	**88%**	**96%**
（1）回函差异原因				
入账时间差异	F	15.33	-	50.00
（2）回函差异调节				
经回函差异调节表调整后回函金额	G=F+D	20,867.33	13,697.33	9,653.32
经回函差异调节表调整后回函差异		-	-	-
（3）未回函替代核查				
替代核查金额	H	1,632.94	1,890.87	352.70
函证核查结果				
调节回函差异、执行替代程序后可	I=H+G	22,500.27	15,588.20	10,006.02

项目		2022 年	2021 年	2020 年
确认的金额				
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	**J=I/A**	**145%**	**126%**	**118%**

注：发函金额超过应付账款余额系发函时点公司管理层报表尚未进行部分应收应付抵消等报表重分类调整所致。报告期内，经调整后应付账款发函金额占应付账款余额比例分别为 84%、78%及 71%。

7、获取报告期各期存货采购明细，包括物料名称、采购金额、数量，结合各主要物料占采购总额的比例及原材料市场价格波动情况，分析各主要物料报告期内采购数量、采购平均单价的变动原因及合理性；

8、核对存货采购明细与存货进销存变动的数据，关注存货进销存变动与存货采购明细的勾稽关系是否正确以及了解各产出项目的投入产出比，询问管理层投入产出比的变动原因并评价其合理性；

9、获取报告期存货采购清单，选取样本执行采购交易原始凭据检查，包括采购合同、发票、入库单，并与记账凭证进行核对，关注其金额是否一致及记账期间是否存在跨期问题；

10、对报告期各期末存货采购实施截止性测试程序，抽取报告期内各资产负债表日前后的采购入库存货和记账凭证，检查存货验收单、进口货运单据等支持性文件以评价存货确认是否在正确的会计期间；

11、在抽样基础上，于 2020 年底、2021 年底、**2022 年底**分别对存货执行监盘程序，对期末存货余额进行抽盘，在抽查的基础上开箱检查并记录；对消耗性生物资产全盘。在监盘过程中，对存货盘点结果进行测试时，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以及从存货实物中选取项目追查至盘点记录，以获取有关盘点**完整**记录。对于存货盘点在财务报表日以外的其他日期进行的情况，会计师在监盘基础上执行了后推/前推程序，确定存货盘点日与财务报表日之间的变动已得到恰当记录。针对存放于第三方的少量存货，执行了函证程序；

12、获取肉制品采购供应商提供的报关单等原始单据，了解肉制品采购供应商的合规性；

13、对公司控股股东、公司实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理

人员、关键岗位人员及其他重要关联方报告期内个人银行流水账户核查，关注是否与主要供应商及其股东、实际控制人、董监高存在关联关系或利益输送的情形，具体核查程序详见问题 15 题的回复。

（二）核查意见

1、报告期内发行人采购具有真实性；

2、报告期各期发行人的主要原材料采购价格具有公允性，不存在原材料采购价格明显异常等情形；主要供应商不存在进口涉税风险，报告期内采购食品添加剂的渠道合规且价格具有公允性；

3、报告期内，相关主体成为发行人主要供应商具有合理性，向供应商采购金额变动合理；公司存在成立时间较短即成为发行人供应商及供应商注册资本较小但发行人向其大额采购等情形，发行人向其采购具有商业合理性及真实性，不存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用情形；

4、发行人向上海九昶食品有限公司、申匀食品（上海）有限公司采购具有合理性且价格公允，不存在实质上的关联关系，相关资金往来不存在异常；

5、除发行人董事、副总经理胡志定与发行人肉制品供应商上海九昶食品有限公司及上海胜鸿国际贸易有限公司因个人原因涉及资金往来及发行人与一位前员工控制的公司有资金往来外，发行人、主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属与供应商不存在关联关系及资金往来。

12.关于应收账款

申报材料显示：

（1）发行人肉制品应收账款根据 3 个月以内、3-6 个月、6-12 个月账龄划分，2019 年末，分别按应收账款余额 1%、3%、5%计提坏账准备；2020 年末和 2021 年末，分别按应收账款余额 1.50%、3.50%、5.50%计提坏账准备；2022 年 9 月末，分别按照应收账款余额 2.00%、4.00%、6.00%计提坏账准备。

（2）同行业肉制品可比公司双汇发展 2020 年起对 6 到 12 个月账龄的应收账款计提坏账比例超过 10%。

请发行人：

（1）说明对 6 到 12 个月账龄的应收账款坏账准备计提比例明显低于双汇发展的合理性，应收账款坏账准备计提是否充分，模拟测算按双汇发展相关比例计提坏账准备对财务业绩的影响。

（2）区分业务类别说明前五大应收账款欠款客户的主要情况，包括欠款对象、信用政策、应收账款金额、账龄情况、资信实力、及期后回款情况，结合前述情况说明应收账款坏账计提的充分性，是否存在应予单项计提而未计提、放宽信用政策刺激销售等情形。

（3）说明最近一年末应收账款期后回款情况，以及前五名欠款客户对应的期后回款情况，并分析剩余欠款的回款安排，结合相关客户资信情况分析是否存在回款风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、说明对 6 到 12 个月账龄的应收账款坏账准备计提比例明显低于双汇发展的合理性，应收账款坏账准备计提是否充分，模拟测算按双汇发展相关比例计提坏账准备对财务业绩的影响

（一）公司的坏账计提政策及坏账计提方法，6 到 12 个月账龄的应收账款坏账准备计提比例明显低于双汇发展的合理性

公司以预期信用损失为基础，对应收账款进行减值会计处理并确认坏账准备。在新金融工具准则下，公司按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量应收账款的坏账准备，并以账龄及预期信用损失率为基础计算其预期信用损失。预期信用损失率基于应收款项存续期间的实际信用损失经验计算，并考虑历史数据收集期间的经济状况、当前的经济状况与公司所认为的预计存续期内的经济状况三者之间的差异。

报告期内，发行人肉制品业务对 1 年以内的应收账款的坏账计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

1、2022 年，同行业及公司应收账款坏账准备计提比例如下表所示：

单位：%

项目	双汇发展	牧原股份	唐人神	上海梅林	惠发食品	天山生物	听牧肉牛	公司-肉制品业务
3 个月以内（含 3 个月）	0.15	5.00	5.00	5.83	5.00	5.00	2.00	2.00
3 到 6 个月（含 6 个月）	3.66							4.00
6 到 12 个月（含 12 个月）	10.75							6.00

数据来源：上市公司定期报告。伊赛牛肉未披露 2022 年年度报告。圣农股份、新希望及温氏股份未披露账龄组合的计提比例。

2、2021 年，同行业及公司应收账款坏账准备计提比例如下表所示：

单位：%

项目	双汇发展	牧原股份	唐人神	上海梅林	惠发食品	天山生物	听牧肉牛	公司-肉制品业务
3 个月以内（含 3 个月）	0.14	5.00	5.00	6.68	5.00	5.00	2.00	1.50
3 到 6 个月（含 6 个月）	2.58							3.50
6 到 12 个月（含 12 个月）	13.79							5.50

数据来源：上市公司定期报告。伊赛牛肉未披露 2021 年年度报告。圣农股份、新希望及温氏股份未披露账龄组合的计提比例。

3、2020 年，同行业应收账款坏账准备计提比例如下表所示：

单位：%

项目	双汇发展	牧原股份	唐人神	上海梅林	惠发食品	温氏股份	天山生物	伊赛牛肉	听牧肉牛	公司-肉制品业务
3 个月以内（含 3 个月）	0.05	5.00	5.00	6.21	5.00	5.00	5.00	5.00	2.00	1.50

项目	双汇发展	牧原股份	唐人神	上海梅林	惠发食品	温氏股份	天山生物	伊赛牛肉	听牧肉牛	公司-肉制品业务
3 到 6 个月（含 6 个月）	1.31									3.50
6 到 12 个月（含 12 个月）	11.39									5.50

数据来源：上市公司定期报告。圣农股份及新希望未披露账龄组合的计提比例。伊赛牛肉未披露 2020 年年报，以 2020 年半年报数据作为参考。

公司账龄 6-12 个月应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司双汇发展，主要是由于公司与应收账款主要客户合作关系较为稳定，公司向客户授予的信用政策严格，6-12 个月的应收账款历史实际发生坏账损失率很低。公司管理层在确认应收账款预期信用损失时，参照历史经验信息、结合当前状况并考虑前瞻性因素，建立违约损失率模型以测算预期信用损失率。由于实际发生坏账损失率很低，相应计算的预期信用损失率较低。公司的坏账准备的计提比例符合公司实际情况，也符合谨慎性原则，具有合理性。

（二）模拟测算按双汇发展相关比例计提肉制品业务 6-12 个月账龄应收账款坏账准备对财务业绩的影响

单位：万元

项目	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度
6-12 个月应收账款余额（a）	5.14	0.38	706.10
6-12 个月应收账款坏账准备计提金额（b）	0.31	0.02	38.84
双汇发展应收账款账龄 6-12 个月坏账计提比例（c）（注）	10.75%	13.79%	11.39%
按照双汇发展应收账款账龄 6-12 个月坏账计提比例期末坏账准备余额（d=a*c）	0.55	0.05	80.42
按照双汇发展应收账款账龄 6-12 个月坏账计提比例上期期末坏账准备余额（e）	0.05	80.42	-
对财务业绩的（减少）/增加影响金额（f=e-d）	(0.50)	80.37	(80.42)
利润总额（g）	8,314.14	8,566.81	11,953.01
对财务业绩的影响金额占利润总额的比例（h=f/g）	-0.01%	0.94%	-0.67%

如上表所示，报告期内公司账龄 6-12 个月应收账款按双汇发展的计提比例计提坏账后，对各期利润总额的影响分别为-80.42 万元、80.37 万元及-0.50 万元，占各期利润总额的比例分别为-0.67%、0.94%及-0.01%，对各期财务业绩的影响极小。

综上所述，报告期内，公司对肉制品业务 6-12 个月账龄应收账款按照双汇发展 6-12 个月账龄应收账款坏账准备计提比例计提坏账准备，对公司各期经营业绩的影响均极小。

二、区分业务类别说明前五大应收账款欠款客户的主要情况，包括欠款对象、信用政策、应收账款金额、账龄情况、资信实力、及期后回款情况，结合前述情况说明应收账款坏账计提的充分性，是否存在应予单项计提而未计提、放宽信用政策刺激销售等情形

（一）发行人前五大应收账款欠款客户的主要情况

1、肉制品业务

单位：万元

欠款对象名称	2022 年 12 月 31 日余额	账龄	2022 年 1-12 月销售金额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	信用政策	资信实力	备注
百胜餐饮集团	6,971.39	3 个月以内	53,175.11	6,971.39	货物到达后验收，结算周期为交货后 7 天至交货次月 22 日	1、百胜中国是香港联交所和美国纽交所上市公司； 2、著名连锁餐饮集团，注册资本 1.28 亿美元（约人民币 8.16 亿元），截至 2022 年底资产总额达到 118.26 亿美元； 3、报告期内结算正常，未发生过坏账。	期后已经全额回款
北京京东世纪信息技术有限公司	1,387.99	3 个月以内	4,499.20	1,387.99	验收入库 45 天后开始结算，并于结算单核定付款日起 7 个工作日付款	1、京东是香港联交所和美国纳斯达克上市公司； 2、著名大型电商公司，注册资本人民币 5 亿元，截至 2022 年底资产总额人民币 5,952.50 亿元； 3、报告期内结算正常，未发生过坏账。	期后已经全额回款
齐齐哈尔紫照食品贸易有限公司	608.19	3 年以上	-	-	货物到达后验收，结算周期为交货后月结 15 天至 45 天	齐齐哈尔紫照食品贸易有限公司已注销	账龄较长，多次催收无果，报告期前已全额计提坏账准备
福建两条龙供应链有限公司	467.86	3 个月以内	659.73	467.86	月结 10 天	1、为知名连锁餐饮塔斯汀供货； 2、注册资本人民币 1,000 万元；	期后已经全额回款

欠款对象名称	2022 年 12 月 31 日余额	账龄	2022 年 1-12 月销售金额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	信用政策	资信实力	备注
						3、报告期内结算正常，未发生过坏账。	
北京葫芦娃一家人餐饮有限公司	139.11	2 至 3 年及 3 年以上	-	-	月结 90 天	连锁餐饮公司，注册资本人民币 500 万	对方经营情况恶化，谨慎性原则全额计提坏账准备

注：1、百胜、必胜客、肯德基、小肥羊、东方既白为百胜餐饮集团下属管理品牌；因受同一实际控制人控制，上述同一控制的公司合并计算应收账款，统一列示为百胜餐饮集团。

2、齐齐哈尔紫照食品贸易有限公司、龙沙区龙江和牛餐厅和龙沙区元和盛牛羊肉经销处受同一实际控制人控制。上述同一控制的公司合并计算应收账款，统一列示为齐齐哈尔紫照食品贸易有限公司。

单位：万元

欠款对象名称	2021 年 12 月 31 日余额	账龄	2021 年销售金额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	信用政策	资信实力	备注
百胜餐饮集团	10,881.58	3 个月以内	61,260.77	10,881.58	货物到达后验收，结算周期为交货后 7 天至交货次月 22 日	1、百胜中国是香港联交所和美国纽交所上市公司； 2、著名连锁餐饮集团，注册资本 1.28 亿美元（约人民币 8.16 亿元），截至 2022 年底资产总额达到 118.26 亿美元； 3、报告期内结算正常，未发生过坏账。	期后已经全额回款
北京京东世纪信息技术有限公司	944.09	3 个月以内	5,806.48	944.09	验收入库 45 天后开始结算，并于结算单核定付款日起 7 个工作日付款	1、京东是香港联交所和美国纳斯达克上市公司； 2、著名大型电商公司，注册资本人民币 5 亿元，截至 2022 年底资产总额人民币 5,952.50 亿元； 3、报告期内结算正常，未发生过坏账。	期后已经全额回款
齐齐哈尔紫照食品贸易有限公司	608.19	3 年以上	-	-	货物到达后验收，结算周期为交货后月结 15 天至 45 天	齐齐哈尔紫照食品贸易有限公司已注销	账龄较长，多次催收无果，报告期前已全额计提坏账准备
美琦（沈阳）餐饮管理有限责任公司	346.11	3 个月以内	2,085.59	346.11	货物到达后验收，结算周期为交货后 7 天至交货次月 22 日	连锁餐饮集团，注册资本人民币 300 万元	期后已经全额回款
黑龙江以和为贵餐饮管理有限公司	179.53	3 个月以内	1,482.37	179.53	月结 90 天	连锁餐饮集团，注册资本人民币 1,038 万	期后已经全额回款

单位：万元

欠款对象名称	2020 年 12 月 31 日余额	账龄	2020 年销售金额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	信用政策	资信实力	备注
百胜餐饮集团	9,999.68	3 个月以内	54,106.83	9,999.68	货物到达后验收，结算周期为交货后 7 天至交货次月 22 日	1、百胜中国是香港联交所和美国纽交所上市公司； 2、著名连锁餐饮集团，注册资本 1.28 亿美元（约人民币 8.16 亿元），截至 2022 年底资产总额达到 118.26 亿美元； 3、报告期内结算正常，未发生过坏账。	期后已经全额回款
上海胜鸿国际贸易有限公司	824.37	3 到 6 个月及 6 到 12 个月	1,267.80	824.37	货物到达后验收，结算周期 90 天	牛肉进口贸易商及牛肉销售商，注册资本人民币 9,600 万元	期后已经全额回款
齐齐哈尔紫照食品贸易有限公司	608.19	2 至 3 年及 3 年以上	-	-	货物到达后验收，结算周期为交货后月结 15 天至 45 天	齐齐哈尔紫照食品贸易有限公司已注销	账龄较长，多次催收无果，报告期前已全额计提坏账准备
北京京东世纪信息技术有限公司	570.89	3 个月以内	9,129.02	570.89	验收入库 45 天后开始结算，并于结算单核定付款日起 7 个工作日付款	1、京东是香港联交所和美国纳斯达克上市公司； 2、著名大型电商公司，注册资本人民币 5 亿元，截至 2022 年底资产总额人民币 5,952.50 亿元； 3、报告期内结算正常，未发生过坏账。	期后已经全额回款

欠款对象名称	2020 年 12 月 31 日余额	账龄	2020 年销售金额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	信用政策	资信实力	备注
美琦（沈阳）餐饮管理有限责任公司	285.62	3 个月以内	2,024.69	285.62	货物到达后验收，结算周期为交货后 7 天至交货次月 22 日	连锁餐饮集团，注册资本人民币 300 万元	期后已经全额回款

2、养殖业务

单位：万元

欠款对象名称	2022 年 12 月 31 日余额	账龄	2022 年销售金额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	信用政策	资信实力	备注
兰西县畜牧兽医综合服务中心	1,500.00	1 年以内	3,000.00	-	验收合格后 15 日内支付合同金额 50%，剩余货款 2022 年底前支付	事业单位，资金由财政拨款	冻精尾款支付已通过县常委会决议，将于 2023 年度支付，详见本题第(3)问的回复
杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心	750.00	1 年以内	1,500.00	-	分次付款，由县政府先支付 50%冻精款，剩余部分待省级补贴资金到位后支付	事业单位，资金由财政拨款	冻精尾款支付已通过县政府会议，将于 2023 年度支付，详见本题第(3)问的回复
富锦市动物疫病预防控制中心	600.00	1 年以内	2,127.00	-	收到冻精并验收合格后二日内先行支付 50%，剩余 50%货款于 2023 年 9 月底前支付	事业单位，资金由财政拨款	根据县政府资金安排支付，尾款按合同约定支付，详见本题第(3)问的回复
碾子山区宝阁肉牛养殖家庭牧场	469.88	1 年以内及 1 年至 2 年	178.36	-	其余饲料款待牛只出栏后优先偿还银行贷款后支付剩余饲料款	宝阁的实控人孙宝阁是当地的养殖大户且仍有在栏和牛	该牧场已经向发行人提供还款计

欠款对象名称	2022 年 12 月 31 日余额	账龄	2022 年销售金额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	信用政策	资信实力	备注
							划，发行人于 2023 年 6 月 14 日按还款计划约定收回 40.99 万元
昂昂溪区鹏霄养殖场	372.60	1 年以内及 1 年至 2 年	514.42	372.60	牛只款项：牛只运至指定地后 5 日内；饲料款项支付部分饲料款，其余饲料款待牛只出栏后优先偿还银行贷款后支付剩余饲料款	1、贷款合作社，银行授予贷款人民币 990 万元；2、截至 2022 年 12 月末存栏和牛约 310 头。	期后已全额回款

单位：万元

欠款对象名称	2021 年 12 月 31 日余额	账龄	2021 年销售金额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	信用政策	资信实力	备注
龙江县高伟生猪养殖农民专业合作社	469.97	1 年以内及 1 至 2 年	647.20	-	牛只款项：牛只运至指定**地点**后 5 日内；饲料款项支付部分饲料款，其余饲料款待牛只出栏后优先偿还银行贷款后支付剩余饲料款	1、2020 年开始参与和牛育肥业务，贷款合作社； **2、截至 2022 年 12 月末存栏和牛约 207 头。**	截至 2022 年 12 月 31 日，已回款 330 万元
碾子山区国明牛养殖厂	427.58	1 年以内及 1 至 2 年	724.30	**427.58**	牛只款项：牛只运至指定**地点**后 5 日内；饲料款项支付部分饲料款，其余饲料款待牛只出栏后优先偿还银行贷款后支付剩余饲料款	1、2020 年开始参与和牛育肥业务，贷款合作社； **2、截至 2022 年 12 月末存栏和牛约 276 头**。	期后已全额回款
龙江县张鹏肉牛养殖家庭农场	421.62	1 年以内及 1 至 2 年	713.44	**421.62**	牛只款项：牛只运至指定**地点**后 5 日内；饲料款项支付部分饲料款，其余饲料款待牛只出栏后优先偿还银行贷款后支付剩余饲料款	贷款合作社，银行授予贷款人民币 990 万元。	期后已全额回款
碾子山区宝阁肉牛养殖家庭牧场	419.38	1 年以内	1,265.98	**127.86**	其余饲料款待牛只出栏后优先偿还银行贷款后支付剩余饲料款	1、贷款合作社，银行授予贷款人民币 990 万元； **2、截至 2022 年 12 月末存栏和牛约 52 头**。	
龙江县欣凯奶牛养殖农民专业合作社	419.02	1 年以内及 1 至 2 年	743.30	**419.02**	牛只款项：牛只运至指定**地点**后 5 日内；饲料款项支付部分饲料款，其余饲料款待牛只出栏后优先偿还银行贷款后支付剩余饲料款	1、贷款合作社，银行授予贷款人民币 750 万元； 2、截至 2022 年 **12 月末**存栏和牛约 **259** 头。	**期后已全额回款**

单位：万元

欠款对象名称	2020 年 12 月 31 日余额	账龄	2020 年销售金额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	信用政策	资信实力	备注
齐齐哈尔市光辉牧业有限公司	703.92	1 年以内及 1 至 2 年	656.04	**703.92**	牛只款项：牛只运至指定**地点**后 5 日内；饲料款项支付部分饲料款，其余饲料款待牛只出栏后优先偿还银行贷款后支付剩余饲料款	**截至 2022 年 12 月末无存栏和牛（历史养殖规模在 100-400 头）**	期后已全额回款
龙江县兴牧畜牧有限公司	348.12	1 年以内	598.04	**348.12**	牛只款项：牛只运至指定**地点**后 5 日内；饲料款项支付部分饲料款，其余饲料款待牛只出栏后优先偿还银行贷款后支付剩余饲料款	**截至 2022 年 12 月末存栏和牛约 157 头**	期后已全额回款
龙江县胜利肉牛养殖农民专业合作社	344.23	1 年以内	656.35	**227.37**	牛只款项：牛只运至指定**地点**后 5 日内；饲料款项支付部分饲料款，其余饲料款待牛只出栏后优先偿还银行贷款后支付剩余饲料款	**截至 2022 年 12 月末暂无存栏和牛（历史养殖规模在 100-400 头）**	剩余欠款以合作社自有普通牛只抵偿
杜尔伯特蒙古族自治县万福盛和牛养殖专业合作社	342.87	1 年以内及 1 至 2 年	367.49	**342.87**	牛只款项：牛只运至指定**地点**后 5 日内；饲料款项支付部分饲料款，其余饲料款待牛只出栏后优先偿还银行贷款后支付剩余饲料款	**截至 2022 年 12 月末无存栏和牛（历史养殖规模在 100-400 头）**	期后已全额回款

欠款对象名称	2020 年 12 月 31 日余额	账龄	2020 年销售金额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	信用政策	资信实力	备注
碾子山区双赫家庭共享农场	277.58	1 年以内	277.58	**277.58**	牛只款项：牛只运至指定**地点**后 5 日内；饲料款项支付部分饲料款，其余饲料款待牛只出栏后优先偿还银行贷款后支付剩余饲料款	1、贷款合作社，银行授予贷款 460 万元； **2、截至 2022 年 12 月末存栏和牛约 156 头。**	期后已全额回款

（二）公司应收账款坏账计提的充分性

1、公司应收账款计提坏账准备

公司应收账款计提坏账准备与当期末应收账款余额的对比情况如下：

（1）公司总体情况

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款原值	**22,355.16**	27,169.25	18,845.17
期末坏账准备	**2,566.81**	2,385.78	1,829.03
计提比例	**11.48%**	8.78%	9.71%

（2）肉制品业务

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款原值	**9,002.89**	12,630.91	12,329.84
期末坏账准备	**212.91**	218.62	238.63
计提比例	**2.36%**	12.61%	12.35%
单项计提坏账金额	1,373.73	1,373.73	1,283.72

（3）养殖业务

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款原值	**11,738.12**	13,164.61	5,231.61
期末坏账准备	**739.75**	793.42	306.68
计提比例	**6.30%**	6.03%	5.86%
单项计提坏账金额	240.41	-	-

2、公司单项计提坏账准备的应收账款

报告期内，应收账款除上述按照预期信用损失模型计提坏账准备外，对于已逾期及账龄较长或不再合作的客户应收账款会逐项甄别考虑是否需要单项计提坏账准备。报告期内，单项计提坏账准备的应收账款基本上是肉制品加工业务的客户，由于对方的经营情况发生变化等原因催收困难，公司于报告期期末基于谨慎性原则考虑，对这些应收账款的余额全额计提坏账准备。报告期各期末单项计提坏账准备的应收账款具体情况如下：

单位：万元

客户名称	交易内容	2022 年 12 月 31 日应收账款余额	账龄	单项计提坏账的原因	坏账计提比例	坏账计提比例的依据
齐齐哈尔紫鑫食品贸易有限公司	牛肉及其他肉品	423.90	3 年以上	与公司合作关系破裂，已经注销，催收困难	100%	账龄较长，多次催收无果，报告期前已全额计提
龙江县兴顺奶牛养殖场	牛只及饲料销售	240.41	1 至 3 年	账龄较长，双方不再合作，催收困难	100%	账龄较长，多次催收无果，谨慎性原则全额计提坏账准备
北京葫芦娃一家人餐饮有限公司	牛肉及其他肉品	139.11	2 至 3 年及 3 年以上	餐厅经营不善，资金回笼缓慢，催收困难	100%	对方经营情况恶化，谨慎性原则全额计提
北京聚火部落餐饮管理有限公司	牛肉及其他肉品	116.46	3 年以上	餐厅经营不善，资金回笼缓慢，催收困难	100%	对方经营情况恶化，谨慎性原则全额计提坏账准备

客户名称	交易内容	2022 年 12 月 31 日应收账款余额	账龄	单项计提坏账的原因	坏账计提比例	坏账计提比例的依据
夏邑县绿缘清真食品有限公司	牛肉及其他肉品	101.00	3 年以上	公司经营不善，资金回笼缓慢，无法回款	100%	对方经营情况恶化，账龄较长，报告期前已全额计提坏账准备
龙沙区龙江和牛餐厅	牛肉及其他肉品	97.29	3 年以上	与公司合作关系破裂，催收困难（与齐齐哈尔紫鑫食品贸易有限公司为同一经营者）	100%	账龄较长，多次催收无果，报告期前已全额计提坏账准备
龙沙区元和盛牛羊肉经销处	牛肉及其他肉品	87.00	3 年以上	与公司合作关系破裂，催收困难（与齐齐哈尔紫鑫食品贸易有限公司为同一经营者）	100%	账龄较长，多次催收无果，报告期前已全额计提坏账准备
上海斗品膳食品管理有限公司	牛肉及其他肉品	65.97	3 年以上	经营不善，回款困难	100%	对方经营情况恶化，回款困难，谨慎性原则全额计提坏账准备
济宁鸿臻堂商贸有限公司	牛肉及其他肉品	55.98	2 至 3 年	经营不善，回款困难	100%	对方经营情况恶化，回款困难，谨慎性原则全额计提坏账准备
上海思得客餐饮管理有限公司	牛肉及其他肉品	53.08	3 年以上	经营不善，账龄较长，回款困难	100%	对方经营情况恶化，回款困难，谨慎性原则全额计提坏账准备
其他	牛肉及其他肉品	233.95	1 至 2 年、2 至 3 年、3 年以上	经营不善，账龄较长，回款困难	100%	对方经营情况恶化，回款困难，谨慎性原则全额计提坏账准备
合计		1,614.15				

注：将应收账款余额小于人民币 50 万元的各项应收账款合计列示在其他。

客户名称	交易内容	2021 年 12 月 31 日应收账款余额	账龄	单项计提坏账的原因	坏账计提比例	坏账计提比例的依据
齐齐哈尔紫鑫食品贸易有限公司	牛肉及其他肉品	423.90	3 年以上	与公司合作关系破裂，已经注销，催收困难	100%	账龄较长，多次催收无果，报告期前已全额计提坏账准备
北京葫芦娃一家人餐饮有限公司	牛肉及其他肉品	139.11	1 至 2 年及 2 至 3 年	餐厅经营不善，资金回笼缓慢，催收困难	100%	对方经营情况恶化，谨慎性原则全额计提坏账准备

客户名称	交易内容	2021 年 12 月 31 日应收账款余额	账龄	单项计提坏账的原因	坏账计提比例	坏账计提比例的依据
北京聚火部落餐饮管理有限公司	牛肉及其他肉品	116.46	2 至 3 年	餐厅经营不善，资金回笼缓慢，催收困难	100%	对方经营情况恶化，谨慎性原则全额计提坏账准备
夏邑县绿缘清真食品有限公司	牛肉及其他肉品	101.00	3 年以上	公司经营不善，资金回笼缓慢，无法回款	100%	对方经营情况恶化，账龄较长，报告期前已全额计提坏账准备
龙沙区龙江和牛餐厅	牛肉及其他肉品	97.29	3 年以上	与公司合作关系破裂，催收困难（与齐齐哈尔紫鑫食品贸易有限公司为同一经营者）	100%	账龄较长，多次催收无果，报告期前已全额计提坏账准备
龙沙区元和盛牛羊肉经销处	牛肉及其他肉品	87.00	3 年以上	与公司合作关系破裂，催收困难（与齐齐哈尔紫鑫食品贸易有限公司为同一经营者）	100%	账龄较长，多次催收无果，报告期前已全额计提坏账准备
上海斗品膳食品管理有限公司	牛肉及其他肉品	65.97	3 年以上	经营不善，回款困难	100%	对方经营情况恶化，回款困难，谨慎性原则全额计提坏账准备
济宁鸿臻堂商贸有限公司	牛肉及其他肉品	55.98	1 至 2 年	经营不善，回款困难	100%	对方经营情况恶化，回款困难，谨慎性原则全额计提坏账准备
上海思得客餐饮管理有限公司	牛肉及其他肉品	53.08	3 年以上	经营不善，账龄较长，回款困难	100%	对方经营情况恶化，回款困难，谨慎性原则全额计提坏账准备
其他	牛肉及其他肉品	233.95	6 到 12 个月、1 至 2 年、2 至 3 年、3 年以上	经营不善，账龄较长，回款困难	100%	对方经营情况恶化，回款困难，谨慎性原则全额计提坏账准备
合计		**1,373.74**				

注：将应收账款余额小于人民币 50 万元的各项应收账款合计列示在其他。

客户名称	交易内容	2020 年 12 月 31 日应收账款余额	账龄	单项计提坏账的原因	坏账计提比例	坏账计提比例的依据
齐齐哈尔紫鑫食品贸易有限公司	牛肉及其他肉品	423.90	3 年以上	与公司合作关系破裂，已经注销，催收困难	100%	账龄较长，多次催收无果，报告期前已全额计提坏账准备

客户名称	交易内容	2020 年 12 月 31 日应收账款余额	账龄	单项计提坏账的原因	坏账计提比例	坏账计提比例的依据
北京葫芦娃一家人餐饮有限公司	牛肉及其他肉品	150.11	6-12 个月及 1 至 2 年	餐厅经营不善，资金回笼缓慢，催收困难	100%	合作时间较短，对方经营情况恶化，催收困难，谨慎性原则全额计提坏账准备
北京聚火部落餐饮管理有限公司	牛肉及其他肉品	126.46	1-2 年	餐厅经营不善，资金回笼缓慢，催收困难	100%	合作时间较短，对方经营情况恶化，催收困难，谨慎性原则全额计提坏账准备
夏邑县绿缘清真食品有限公司	牛肉及其他肉品	101.00	3 年以上	公司经营不善，资金回笼缓慢，无法回款	100%	对方经营情况恶化，账龄较长，报告期前已全额计提坏账准备
龙沙区龙江和牛餐厅	牛肉及其他肉品	97.29	2-3 年	与公司合作关系破裂，催收困难（与齐齐哈尔紫鑫食品贸易有限公司为同一经营者）	100%	账龄较长，多次催收无果，报告期前已全额计提坏账准备
龙沙区元和盛牛羊肉经销处	牛肉及其他肉品	87.00	3 年以上	与公司合作关系破裂，催收困难（与齐齐哈尔紫鑫食品贸易有限公司为同一经营者）	100%	账龄较长，多次催收无果，报告期前已全额计提坏账准备
上海斗品膳食品管理有限公司	牛肉及其他肉品	65.97	3 年以上	经营不善，回款困难	100%	对方经营情况恶化，回款困难，谨慎性原则全额计提坏账准备
上海思得客餐饮管理有限公司	牛肉及其他肉品	53.08	3 年以上	经营不善，账龄较长，回款困难	100%	对方经营情况恶化，回款困难，谨慎性原则全额计提坏账准备
其他	牛肉及其他肉品	178.92	6 到 12 个月、1 至 2 年、2 至 3 年、3 年以上	经营不善，账龄较长，回款困难	100%	对方经营情况恶化，回款困难，谨慎性原则全额计提坏账准备
合计		**1,283.73**				

注：将应收账款余额小于人民币 50 万元的各项应收账款合计列示在其他。

公司充分考虑每个欠款客户的情况，评判欠款对象、信用政策、应收账款金额、账龄情况、资信实力、及期后回款情况，对需要单项计提坏账准备的应收账款计提坏账准备。公司不存在应予单项计提而未计提的情况。

（三）报告期内公司的信用政策

1、信用政策模式

肉制品业务的结算模式主要包括先款后货、预收一定比例的款项、给予客户信用期等。

养殖业务的结算模式主要包括先款后货、给予客户信用期。

2、信用政策执行

为加强公司对客户授信额度业务的管理，降低公司应收账款风险，掌握整体经营的动态，公司制订了《客户信用安全管理制度》。对识别客户的异常情况、授信管理作出了明确的规定，发行人在报告期内严格执行。

（1）肉制品业务信用政策

肉制品业务的客户主要是餐饮公司、超市、食品经销商、网销平台等。针对不同的客户类型，公司提供的信用期差异不大，因此信用政策不存在明显差异。公司提供的信用政策如下：

模式	类别	涉及主要客户	主要合同条款
线下直销	餐饮公司	百胜餐饮集团、美琦（沈阳）餐饮管理有限责任公司等	货物到达后验收，结算周期为交货后7天至交货次月22日。
	超市	上海联家超市有限公司、欧尚（中国）投资有限公司、上海乐购物流有限公司、浙江物美亿商超市有限公司等	货物到达后验收，每月结算货款，付款期30-60天。
线下经销	食品经销商	南京盛飞食品商贸有限公司、北京市欢乐和食食品有限公司、河南云柘实业有限公司等	货物到达后验收，结算周期为交货后月结15天至月结45天。
线上直销	京东、天猫平台	电商平台对应的网购客户	货款暂存在电商平台监管账户，公司收到订单后发货，待客户确认收货后，电商平台监管账户清算货款并将款项转进公司绑定的账户。一般为7-14天确认收货。
线上经销	京东电商	京东	验收入库45天后开始结算，并于结算单核定付款日起7个工作日付款。

（2）养殖业务信用政策

和牛养殖业务中的和牛牛只和饲料销售业务的主要客户是合作社，包括以自有资金参与养殖的合作社和通过银行贷款参与养殖的合作社，公司对合作社

提供的信用政策不存在明显差异。

① 牛只销售业务信用政策

对于和牛牛只销售业务，公司一般要求客户在牛只交付的 5 日内支付款项，客户分别以自有资金或取得的银行贷款结算（银行放款可以覆盖全部牛只款项）。

② 饲料销售业务信用政策

对于饲料销售业务，2021 年 3 月以前，公司一般要求客户在饲料销售相关协议签署后预付全部饲料款项，客户分别以自有资金或取得的银行贷款结算（银行放款可涵盖部分饲料款项，不足部分需由客户以自有资金补足）。2021 年 3 月以后，由于部分贷款行改变饲料款的放款政策，从一次性放款变为分三阶段放款，因此公司授予客户一定信用期，允许客户根据银行放款情况分阶段支付饲料款，并可在牛只出栏时以自有资金偿付银行放款未涵盖的剩余饲料款。

③ 冻精销售业务信用政策

冻精销售业务的主要客户是地方政府客户、直销客户、分销客户等。

A 政府客户信用政策

政府客户向公司采购冻精，资金来源于财政拨款，完成政府内部流程后即可支付冻精款，公司给予政府客户的信用期一般为 7 天至 1 个月，回款风险较小。**2022 年公司对兰西县畜牧兽医综合服务中心、杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心及富锦动物疫病防控中心销售冻精，基于各县政府财政资金支付安排，冻精款尾款将于 2023 年度内支付，具体情况详见第 8 题及本题第（3）问的回复。**

B 直销客户信用政策

由于直销客户采购量较小，公司一般会要求客户提前付款，对于部分直销客户给予 1 至 2 个月的信用期。

C 分销客户信用政策

分销客户一般验收冻精后支付 30%冻精款，分销商于每一支冻精出售后 7

日内支付该支冻精剩余货款，公司于收到分销商货款时确认收入。

报告期内，发行人**个别信用政策调整或放宽情形包括：1)**为配合饲料客户的贷款银行放款政策而对饲料销售业务的信用政策有所调整，发行人按照客户牛只的饲喂需求分批次销售饲料；**2)兰西县畜牧兽医综合服务中心及杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心系政府采购客户，冻精款项支付根据县政府资金支付计划统筹安排将在 2023 年度内完成支付。发行人**不存在其他对客户信用政策进行调整而刺激销售的情况。

三、说明最近一年末应收账款期后回款情况，以及前五名欠款客户对应的期后回款情况，并分析剩余欠款的回款安排，结合相关客户资信情况分析是否存在回款风险

（一）最近一期末应收账款期后回款情况

单位：万元

业务类型	2022 年 12 月 31 日余额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	期后回款比例
肉制品业务	10,376.63	9,360.51	90.21%
养殖业务	11,978.53	3,889.43	32.47%

（二）区分业务类别的前五名欠款客户的应收账款情况及期后回款情况

1、肉制品业务

单位：万元

欠款客户名称	2022 年 12 月 31 日余额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	期后回款安排
百胜餐饮集团	6,971.39	6,971.39	期后已全额回款
北京京东世纪信息技术有限公司	1,387.99	1,387.99	期后已全额回款
齐齐哈尔紫照食品贸易有限公司	608.19	-	已单项全额计提坏账
福建狮运横通贸易有限公司	467.86	467.86	期后已全额回款
北京葫芦娃一家人餐饮有限公司	139.11	-	已单项全额计提坏账

除齐齐哈尔紫照食品贸易有限公司和北京葫芦娃一家人餐饮有限公司已单项全额计提坏账外，其余三家公司截至 2022 年 12 月 31 日的应收账款余额已经在 2023 年 4 月 30 日前全额回款。

2、养殖业务

单位：万元

欠款客户名称	2022 年 12 月 31 日余额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	期后回款安排
兰西县畜牧兽医综合服务中心	1,500.00	-	根据县政府财政资金安排，冻精尾款将于 2023 年度支付
杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心	750.00	-	根据县政府财政资金安排，冻精尾款将于 2023 年度支付
富锦市动物疫病预防控制中心	600.00	-	根据合同约定 2023 年 9 月之前完成尾款支付
碾子山区宝阁肉牛养殖家庭牧场	469.88	-	该牧场已经向发行人提供还款计划，发行人于 2023 年 6 月 14 日按还款计划约定收回 40.99 万元
昂昂溪区鹏霄养殖场	372.60	372.60	期后已经全额回款

兰西县畜牧兽医综合服务中心（以下简称“兰西畜牧服务中心”）、杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心（以下简称“杜蒙畜牧服务中心”）**及富锦市动物疫病预防控制中心（以下简称“富锦动物疫病防控中心”）**的应收账款余额是冻精款项尾款，**其中兰西县政府、杜尔伯特县政府已通过县委常委会或政府决议形式确定于 2023 年度内支付，情况详见第 8 题及本题第(3)问的回复；富锦防控中心的 600 万元冻精尾款按合同约定在 2023 年 9 月 30 日之前支付。**

（三）回款风险分析

单位名称	单位/企业类型	开办资金/注册资本（万元）	地址	有效期限/营业期限	备注
兰西县畜牧兽医综合服务中心	事业单位	40	黑龙江省绥化市	自 2019 年 10 月 29 日至 2024 年 10 月 29 日	经费来源是财政拨款
杜尔伯特蒙古族自治县畜牧技术服务中心	事业单位	28	黑龙江省大庆市	自 2020 年 3 月 16 日至 2025 年 3 月 16 日	经费来源是财政拨款
富锦市动物疫病预防控制中心	事业单位	2	黑龙江省佳木斯市	自 2021 年 12 月 22 日至 2026 年 12 月 22 日	经费来源是财政拨款
碾子山区宝阁肉牛养殖家庭牧场	个体工商户	未公开	黑龙江省齐齐哈尔市	2020-01-14 至无固定期限	该牧场已提供还款计划，牧场经营者为当地养殖大户且有存栏和牛

1、兰西畜牧服务中心

兰西畜牧服务中心是一家事业单位，负责在兰西县实施各类畜禽养殖技术技能培训，动物疾病预防、控制、扑灭、动物及其产品检疫，证照发放和畜禽

改良工作。其经费来源于财政拨款。兰西畜牧服务中心采购公司的和牛冻精已完成采购公示，并已支付一半款项。**根据县政府资金安排，冻精款项支付已经通过县常委会决议，剩余部分冻精款项会在 2023 年内完成支付。公司认为该笔款项发生坏账的风险较小，预期可以收回。**

2、杜蒙畜牧服务中心

杜蒙畜牧服务中心是一家事业单位，负责在杜尔伯特蒙古族自治县开展畜牧生产技术指导与推广、种畜禽鉴定和经营管理、畜禽繁育改良技术指导。其经费来源于财政拨款。杜蒙畜牧服务中心采购公司的和牛冻精已完成采购公示，并已支付一半款项。**根据县政府资金安排，冻精款项支付计划已通过县政府决议，剩余部分冻精款项会在 2023 年内完成支付。**公司认为该笔款项发生坏账的风险较小，预期可以收回。

3、富锦动物疫病防控中心

富锦动物疫病防控中心是一家事业单位，负责在富锦市指导畜牧业结构调整、畜牧业生产统计、畜牧遗传资源保护、畜牧科技推广、畜禽防疫、动物及动物产品的检疫检验。其经费来源于财政拨款。富锦动物疫病防控中心采购公司的和牛冻精已完成采购公示，并已支付 1,500 万元。按照合同约定，剩余冻精款将于 2023 年 9 月底前支付。公司认为该笔款项发生坏账的风险较小，预期可以收回。

4、碾子山区宝阁肉牛养殖家庭牧场

碾子山区宝阁肉牛养殖家庭牧场（以下简称“宝阁牧场”）2021 年与公司开展合作，于 2021 年 3 月从银行获得贷款，从公司购买牛只 330 头。宝阁牧场的实控人孙宝阁具有多年养牛经验，在龙江县当地是养殖大户。宝阁牧场认可其对公司的欠款金额，向公司提供了还款计划，公司于 2023 年 6 月 14 日按还款计划约定收回 40.99 万元。因此，宝阁牧场拥有良好的信用能力，其实控人孙宝阁有足够的偿还能力。公司认为该笔款项发生坏账的风险较小，预期可以收回。

四、核查程序和结论

【保荐机构回复】

（一）核查程序

1、了解与销售与收款流程相关的内部控制的设计与执行，在此基础上对销售与收款流程执行穿行测试。对于销售与收款相关的关键财务报告内部控制，如资信状况评估管理、授信额度审核、销售合同审批、发货确认、收入确认和应收款项的收款等执行有效性的测试；

2、对报告期内各年度销售收入的主要客户进行访谈。在对主要客户的访谈中，关注主要客户经营规模，询问其与公司的主要交易条款（如交货验收流程、付款结算方式、退货及换货条款等）、其采购公司产品的情况（如采购流程、采购规模、进货价格、质检方式等）、确认交易额及期末余额、具体结算方式及信用期安排。并将访谈了解到的公司与其客户交易的内容、条件、规模与销售合同或订单的主要条款、公司确认的销售金额等进行比对，检查是否存在重大不一致的情形，以及公司与其主要客户是否存在其他利益约定等情况；

3、获取报告期内各期末公司应收账款明细，复核加计数是否正确；并与报表数、总账数和明细账合计数核对；

4、抽样测试应收账款账龄的准确性，检查应收账款坏账准备计提的合理性，包括但不限于复核应收账款账龄分析及坏账准备的计提过程、检查相关凭证、检查期后收款情况、与同行业上市公司会计政策进行对比、复核公司按照双汇发展坏账计提比例计提坏账准备的测算等核查程序；

5、对报告期的应收账款实施函证程序，验证期末应收账款的真实性、存在性。对于回函有差异的，询问管理层差异原因，查阅至差异支持凭证并分析差异的合理性；对于尚未收回的询证函，执行了替代性程序，检查至原始的合同/订单、会计凭证、出库单、销售发票及回款情况；

6、获取了报告期内各资产负债表日后公司的回款明细，选取单笔金额重大的回款记录，检查了记账凭证及其后附的收款单、银行回单等单据；**结合客户资信情况及对发行人和客户的访谈，分析应收账款回款风险。**

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人 6 到 12 个月账龄的应收账款坏账准备计提比例明显低于双汇发展具有合理性，应收账款坏账准备计提充分，模拟测算按双汇发展相关比例计提坏账准备对财务业绩的影响极小；

2、发行人应收账款坏账计提具有充分性，不存在应予单项计提而未计提的情形；除饲料销售、**个别对政府客户冻精销售的信用政策调整或放宽外**，不存在放宽信用政策刺激销售等情形；

3、通过分析最近一期末应收账款期后回款情况，并结合客户资信情况，发行人的应收账款回款风险较小。

【申报会计师回复】

（一）核查程序

1、了解与销售与收款流程相关的内部控制的设计与执行，在此基础上对销售与收款流程执行穿行测试。对于销售与收款相关的关键财务报告内部控制，如资信状况评估管理、授信额度审核、销售合同审批、发货确认、收入确认和应收款项的收款等执行有效性的测试；

2、对报告期内各年度销售收入的主要客户进行访谈。在对主要客户的访谈中，关注主要客户经营规模，询问其与公司的主要交易条款（如交货验收流程、付款结算方式、退货及换货条款等）、其采购公司产品的情况（如采购流程、采购规模、进货价格、质检方式等）、确认交易额及期末余额、具体结算方式及信用期安排。并将访谈了解到的公司与其客户交易的内容、条件、规模与销售合同或订单的主要条款、公司确认的销售金额等进行比对，检查是否存在重大不一致的情形，以及公司与其主要客户是否存在其他利益约定等情况；

3、获取报告期内各期末公司应收账款明细，复核加计数是否正确；并与报表数、总账数和明细账合计数核对；

4、抽样测试应收账款账龄的准确性，检查应收账款坏账准备计提的合理性，包括但不限于复核应收账款账龄分析及坏账准备的计提过程、检查相关凭

证、检查期后收款情况、与同行业上市公司会计政策进行对比、复核公司按照双汇发展坏账计提比例计提坏账准备的测算等核查程序；

5、对报告期的应收账款实施函证程序，验证期末应收账款的真实性、存在性。对于回函有差异的，询问管理层差异原因，查阅至差异支持凭证并分析差异的合理性；对于尚未收回的询证函，执行了替代性程序，检查至原始的合同/订单、会计凭证、出库单、销售发票及回款情况；

6、获取了报告期内各资产负债表日后公司的回款明细，选取单笔金额重大的回款记录，检查了记账凭证及其后附的收款单、银行回单等单据；**结合客户资信情况及对发行人和客户的访谈，分析应收账款回款风险。**

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、发行人 6 到 12 个月账龄的应收账款坏账准备计提比例明显低于双汇发展具有合理性，应收账款坏账准备计提充分，模拟测算按双汇发展相关比例计提坏账准备对财务业绩的影响极小；

2、发行人应收账款坏账计提具有充分性，不存在应予单项计提而未计提的情形；除饲料销售**、个别对政府客户冻精销售的信用政策调整或放宽外**，不存在放宽信用政策刺激销售等情形；

3、通过分析最近一期末应收账款期后回款情况，并结合客户资信情况，发行人的应收账款回款风险较小。

13.关于存货及生产性生物资产

申报材料显示：

（1）发行人的存货主要由原材料、库存商品、消耗性生物资产等构成。报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 25,090.45 万元、25,592.19 万元、29,914.68 万元和 42,853.45 万元，存货账面价值逐年增加。

（2）2019 年末、2020 年末，发行人未发现存货成本高于其可变现净值的情形，无需计提跌价准备。发行人对 2021 年末存货进行减值测试，并根据测试结果对消耗性生物资产及库存商品分别计提 501.50 万元及 82.83 万元跌价准备；对 2022 年 9 月末存货进行减值测试，并根据测试结果对消耗性生物资产及库存商品分别计提 381.25 万元及 46.05 万元跌价准备。消耗性生物资产减值的主要与 2021 年下半年实施的“华牛”新品种培育项目相关。

（3）发行人的生产性生物资产由种公牛、种母牛等组成，报告期各期末，生产性生物资产余额分别为 6,847.09 万元、6,086.26 万元、5,159.95 万元和 7,074.58 万元，数量分别为 2,943 头、3,005 头、2,991 头和 3,656 头。

请发行人：

（1）结合存货库龄情况，肉制品保质期情况、报告期内肉制品业务毛利率逐年下降且最近一年一期均低于 10%，以及牛只毛利率总体在 10%左右水平的特点，说明存货跌价准备计提是否充分，是否已充分考虑市场价格变动情况。

（2）结合“华牛”新品种培育项目的具体情况，说明对消耗性生物资产减值计提的方法、依据是否合理，减值计提是否充分，是否已充分考虑肉制品销售价格、毛利率变动趋势。

（3）说明生产性生物资产头均账面价值情况及其合理性，是否符合行业特点及成本投入情况，说明生产性生物资产减值测试的主要方法及其合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期末存货、生产性生物资产实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，盘点过程中如何准确确认资产权属。

【回复】

【发行人说明】

一、结合存货库龄情况，肉制品保质期情况、报告期内肉制品业务毛利率逐年下降且最近一年一期均低于 10%，以及牛只毛利率总体在 10%左右水平的特点，说明存货跌价准备计提是否充分，是否已充分考虑市场价格变动情况

（一）报告期内肉制品存货的库龄情况

2022 年 12 月 31 日								
存货大类	肉制品分类	1 年以下		1 年以上		合计		库龄 1 年以上存货占比
		重量（公斤）	金额（万元）	重量（公斤）	金额（万元）	重量（公斤）	金额（万元）	
原材料	牛肉	1,064,640.55	7,524.40	165.11	0.98	1,064,805.66	7,525.38	0.01%
	羊肉	-	-	-	-	0.00	0.00	0.00%
	猪肉	260.00	0.74	933.59	1.80	1,193.59	2.54	70.87%
	鸡肉	41,941.30	102.75	-	-	41,941.30	102.75	0.00%
	合计	1,106,841.85	7,627.89	1,098.70	2.78	1,107,940.55	7,630.67	0.04%
库存商品	牛肉	2,189,367.80	12,218.50	1,688.52	7.30	2,191,056.32	12,225.80	0.06%
	羊肉	14,657.02	88.82	-	-	14,657.02	88.82	0.00%
	猪肉	3,676.40	6.36	-	-	3,676.40	6.36	0.00%
	鸡肉	46,269.49	111.36	-	-	46,269.49	111.36	0.00%
	合计	2,253,970.71	12,425.04	1,688.52	7.30	2,255,659.23	12,432.34	0.06%

2022 年 12 月 31 日								
存货大类	肉制品分类	1 年以下		1 年以上		合计		库龄 1 年以上存货占比
		重量（公斤）	金额（万元）	重量（公斤）	金额（万元）	重量（公斤）	金额（万元）	
在产品	牛肉	82,076.39	400.90	634.44	2.85	82,076.39	400.90	0.71%
合计		3,442,888.95	20,453.83	3,421.67	12.93	3,445,676.18	20,463.91	0.06%

2021 年 12 月 31 日								
存货大类	肉制品分类	1 年以下		1 年以上		合计		库龄 1 年以上存货占比
		重量（公斤）	金额（万元）	重量（公斤）	金额（万元）	重量（公斤）	金额（万元）	
原材料	牛肉	555,673.37	2,891.47	2,490.00	7.79	558,163.37	2,899.26	0.27%
	猪肉	5,251.74	10.10	275.00	0.56	5,526.74	10.66	5.30%
	鸡肉	46,660.00	94.34	-	-	46,660.00	94.34	0.00%
	合计	**607,585.11**	**2,995.91**	**2,765.00**	**8.35**	**610,350.11**	**3,004.26**	**0.28%**
库存商品	牛肉	1,584,222.34	7,354.37	820.29	3.14	1,585,042.63	7,357.51	0.04%
	羊肉	29,912.74	199.70	-	-	29,912.74	199.7	0.00%
	猪肉	5,117.50	14.77	-	-	5,117.50	14.77	0.00%
	鸡肉	38,613.89	87.87	-	-	38,613.89	87.87	0.00%
	合计	**1,657,866.47**	**7,656.71**	**820.29**	**3.14**	**1,658,686.76**	**7,659.85**	**0.04%**
在产品	牛肉	109,257.88	480.31	-	-	109,257.88	480.31	0.00%
	猪肉	2,490.60	4.67			2,490.60	4.67	0.00%
	合计	**111,748.48**	**484.99**	**-**	**-**	**111,748.48**	**484.99**	**0.00%**
合计		**2,377,200.06**	**11,137.60**	**3,585.29**	**11.49**	**2,380,785.35**	**11,149.10**	**0.10%**

2020 年 12 月 31 日								
存货大类	肉制品分类	1 年以下		1 年以上		合计		库龄 1 年以上存货占比
		重量（公斤）	金额（万元）	重量（公斤）	金额（万元）	重量（公斤）	金额（万元）	
原材料	牛肉	381,014.56	2,248.80	-	-	381,014.56	2,248.80	0.00%
	羊肉	2,266.57	15.18	-	-	2,266.57	15.18	0.00%
	猪肉	4,151.66	19.24	-	-	4,151.66	19.24	0.00%
	鸡肉	66,577.80	137.62	10.00	0.01	66,587.80	137.63	0.01%
	合计	**454,010.59**	**2,420.84**	**10.00**	**0.01**	**454,020.59**	**2,420.85**	**0.00%**
库存商品	牛肉	1,752,345.85	8,773.92	54,664.28	389.64	1,807,010.13	9,163.56	4.25%
	羊肉	9,769.59	60.13	640.24	3.74	10,409.83	63.87	5.85%
	猪肉	3,426.40	11.63	957.60	2.98	4,384.00	14.61	20.43%
	鸡肉	100,705.43	250.42	-	-	100,705.43	250.42	0.00%
	合计	**1,866,247.27**	**9,096.10**	**56,262.12**	**396.36**	**1,922,509.39**	**9,492.46**	**4.18%**
在产品	牛肉	184,725.38	704.02	979.10	2.93	185,704.48	706.95	0.41%
合计		**2,504,983.24**	**12,220.96**	**57,251.22**	**399.29**	**2,562,234.46**	**12,620.26**	**3.16%**

报告期内肉制品存货库龄在 1 年上的金额占比分别是 3.16%、0.10%和 **0.06%**，比例较低。

（二）肉制品保质期情况

肉制品大类	肉制品分类	保质期
牛肉	原料类	3 个月至 24 个月
	产成品类	3 个月至 24 个月
羊肉	原料类	24 个月
	产成品类	9 个月至 **24个月**
猪肉	原料类	6 个月至 24 个月
	产成品类	6 个月至 24 个月
鸡肉	原料类	12 个月
	产成品类	12 个月至 24 个月

注：保质期为 3 个月的牛肉类原材料及产成品主要为冰鲜类产品

结合各类肉制品的保质期及各类肉制品的库龄来看，公司的存货中肉制品均在保质期内。

（三）肉制品、牛只的销售毛利情况及存货跌价准备计提相关性

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利（万元）	毛利率（%）	毛利（万元）	毛利率（%）	毛利（万元）	毛利率（%）
肉制品	**4,825.09**	**5.50**	8,910.10	8.83	12,689.04	13.44
牛只	**2,206.63**	**10.15**	2,165.10	10.40	998.41	7.39

1、和牛肉制品负毛利是肉制品计提存货跌价准备的原因

报告期内，公司的肉制品毛利率**总体**呈下降趋势，主要受牛肉原料成本上涨、肉制品终端售价提价反应滞后等因素导致，**但其中非和牛类肉制品的毛利率报告期内均保持在 10%以上。导致肉制品毛利率 2021 年和 2022 年低于 10%，是由于公司为推广和拓展和牛肉制品的下游销售渠道和规模，以带动整个和牛产业链的发展，牺牲了和牛肉制品的销售毛利，使得和牛肉制品呈现一定程度的负毛利。因此和牛肉制品存在一定的减值风险，根据各报告期末的存货跌价准备测试，于 2021 年末、2022 年末分别计提肉制品的存货跌价准备 82.83 万元、211.17 万元。相关减值计提的方法及充分性的具体分析参见下文第一问“（四）肉制品计提存货跌价准备的情况”。**

2、育肥前改良和牛（7 月龄）毛利率为正，未计提存货跌价准备

报告期内，牛只销售主要为销售育肥前期改良和牛，2021 年及 2022 年牛只销售毛利率稳定，保持在 10%以上，2020 年毛利率较低主要是发行人为维护农户饲养积极性，在 2020 年 3 月、5 月和 7 月分三次上调改良和牛犊牛的采购价格，但对外出售育肥前期改良和牛的价格于 2020 年 9 月上调，相较于采购改良和牛犊牛价格的调整有所滞后，导致毛利率有所下降，但毛利率为 7.39%，未计提存货跌价准备。

由于消耗性生物资产主要为育肥和牛，其可变现价值充分考虑育肥屠宰前的饲养成本、屠宰出肉率以及肉制品销售价格及变动趋势等，与育肥前期改良和牛的销售毛利率关联度不大。具体消耗性生物资产计提减值的方法参见本题第二问中的回复。

（四）肉制品计提存货跌价准备的情况

1、发行人肉制品存货跌价准备计提方法

各报告期期末，公司按照不同肉制品类别的估计售价减去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后的金额作为可变现净值，与账面价值比较，如果可变现净值小于账面价值，则表明肉制品存在减值风险，计提存货跌价准备。其中估计售价依据期后售价或资产负债表日近期的售价情况，充分考虑市场价格变动情况，对于有固定合同价格的肉制品按合同价格计算售价。

2、报告期内计提存货跌价准备的情况

2021 年末、2022 年末经存货跌价准备测试，部分和牛肉制品产品的期后售价减估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后低于其账面价值，分别计提存货跌价准备 82.83 万元、211.17 万元。

3、肉制品计提减值的充分性

项目	2022 年	2021 年	2020 年
肉制品毛利率	5.50%	8.83%	13.44%
和牛肉制品毛利率	-4.75%	-0.54%	-5.56%
普通牛肉制品毛利率	11.79%	16.66%	23.23%
非牛肉制品毛利率	22.11%	25.28%	9.42%

项目	2022 年	2021 年	2020 年
和牛肉制品均价（万元/吨）	8.33	7.28	6.86
普通牛肉制品均价（万元/吨）	4.93	5.08	5.32
非牛肉制品均价（万元/吨）	3.80	3.48	3.18
销售肉制品的数量（吨）	15,054.11	17,709.65	17,478.56
单位肉制品的销售费用（万元/吨）	0.11	0.12	0.10
肉制品计提存货跌价准备金额（万元）	211.17	82.83	-

由上表可以看出，报告期各期，普通牛肉制品和非牛肉制品的毛利率均保持在 10%以上，于各报告期期末，根据存货跌价准备测试，无须计提存货跌价准备。

报告期各期，和牛肉制品呈现一定程度的负毛利，和牛肉制品存在一定的减值风险，发行人于各报告期期末和牛肉制品存货跌价准备情况分析如下：

① 2020 年 12 月 31 日

2019 年，发行人和牛肉制品毛利率为 3.40%。2020 年初，因宏观经济因素及下游餐饮行业需求不振等影响，公司加大了和牛肉制品线上线下销售的促销力度；同时公司也通过优惠促销价格加大了和牛产品在下游高端餐饮的布局。经过 2020 年布局，和牛肉制品的销售收入大幅增加。于 2020 年底，发行人基于 2021 年初的销售情况估计了和牛肉制品的可变现净值，可变现净值与存货成本基本持平，因此未计提存货跌价准备。2021 年一季度及全年，发行人和牛肉制品基本实现盈亏平衡，与 2020 年底和牛肉制品存货跌价准备的测试结果无重大差异。

② 2021 年 12 月 31 日

2021 年，在和牛肉制品收入大幅增加的情况下，各品类和牛肉制品的平均销售价格较 2020 年有较大幅度提升（如下表所示），和牛产品平均销售价格较 2020 年上涨 6.09%，在成熟育肥牛采购价格与 2020 年度维持稳定的情况下，基本实现盈亏平衡。

品类	2021 年	2020 年	2021 年 vs 2020 年
	单价(元/公斤)	单价(元/公斤)	单价上涨幅度(%)
和牛特级品	492.07	463.41	6.18%

品类	2021 年	2020 年	2021 年 vs 2020 年
	单价(元/公斤)	单价(元/公斤)	单价上涨幅度(%)
和牛高档品	202.85	178.01	13.95%
和牛普通品	62.25	61.75	0.81%
和牛附带品	22.53	16.58	35.89%
和牛产品平均销售价格	72.83	68.65	6.09%

于 2021 年底，发行人基于肉制品跌价准备测试，充分考虑近期及期后销售价格，识别部分和牛肉制品存在减值并计提存货跌价准备 82.83 万元，计提金额占 2021 年底和牛肉制品存货余额（包含原材料及库存商品）的 2%，存货跌价准备计提充分。

③ 2022 年 12 月 31 日

2022 年 3 月起，受宏观经济影响，区域性物流不畅、餐饮行业下滑等因素影响，发行人和牛肉制品销量及销售收入下滑。另一方面，随着饲料成本上涨，合作社成熟育肥牛养殖成本上涨。

发行人在 2022 年 1 月、2 月两次上调成熟育肥牛采购价格（如下表所示），其屠宰成本的上涨在 2022 年后续月份中体现，导致 2022 年度经营过程中和牛肉制品出现负毛利。

时间	按毛重计算
2021 年	阉牛：57 元/公斤、母牛：60 元/公斤
2022 年 1 月 1 日	阉牛：60 元/公斤、母牛：65 元/公斤
2022 年 2 月 11 日	阉牛：64 元/公斤、母牛：68 元/公斤

2022 年第三季度起，公司陆续对各品级和牛肉制品的销售价格调整（如下表所示），和牛产品平均销售价格较 2021 年度上涨 14.38%，大幅提高了自 2022 年第三季度起和牛肉制品的毛利率，但由于销售价格调整的滞后性等影响，2022 年度和牛肉制品毛利为负。

品类	2022 年	2021 年	2022 年 vs 2021 年
	单价(元/公斤)	单价(元/公斤)	单价上涨幅度(%)
和牛特级品	576.85	492.07	17.23%
和牛高档品	252.18	202.85	24.32%
和牛普通品	67.30	62.25	8.11%

品类	2022 年	2021 年	2022 年 vs 2021 年
	单价(元/公斤)	单价(元/公斤)	单价上涨幅度(%)
和牛附带品	26.24	22.53	16.47%
和牛产品平均销售价格	83.30	72.83	14.38%

受以上因素的综合影响，于 2022 年底，发行人基于肉制品跌价准备测试，充分考虑近期及期后销售价格，识别部分和牛肉制品存在减值并计提存货跌价准备 211.17 万元。2023 年第一季度，发行人和牛肉制品毛利为 2.34%，相关存货跌价准备主要基于 2022 年底已约定销售价格订单的存货计提，相关存货跌价准备计提充分。

同时，发行人于 2021 年及 2022 年年末根据减值测试结果分别对消耗性生物资产计提了 501.50 万元及 609.41 万元的跌价准备，其中已经充分考虑了育肥牛屠宰出肉后的肉制品销售价格变动趋势。具体消耗性生物资产计提减值的方法参见本题第二问中的回复。

综上，报告期内发行人原料肉及库存商品均在保质期内，库龄 1 年以上的占比较低。发行人期末计提存货减值时，**分别对肉制品存货及育肥牛消耗性生物资产计提减值准备，**均实际考虑存货对应的实时销售价格及未来趋势，同时对于毛利率较低的商品，跟踪其期后实际销售价格以确认存货跌价准备计提是否充分。**基于以上分析**，发行人的存货跌价准备充分。

二、结合“华牛”新品种培育项目的具体情况，说明对消耗性生物资产减值计提的方法、依据是否合理，减值计提是否充分，是否已充分考虑肉制品销售价格、毛利率变动趋势

（一）“华牛”新品种培育项目的具体情况

1、“华牛”培育的政策背景

种业是国家战略性、基础性的核心产业，党中央和国务院高度重视种业的发展，习近平总书记曾明确指出“要下决心把我国种业搞上去，抓紧培育具有自主知识产权的优良品种，从源头上保障国家粮食安全”。国务院办公厅《关于加强农业种质资源保护与利用的意见》（国办发[2019]56 号）和《关于促进畜牧业高质量发展的意见》（国发办[2020]31 号）文件中，对现代种业的创新

发展进行了明确的安排部署。“华牛”新品种的培育正是贯彻实施国家“种业振兴”工程重要举措，进一步促进肉牛产业持续健康发展、提供强有力科技支撑的实际举措。

2、“华牛”培育的产业意义

畜牧发展，良种为先。良种是肉牛业发展的先决条件和物质基础，而“华牛”新品种培育是提高肉牛雪花牛肉生产质量的根本。肉牛业是我国畜牧业的重要组成部分，其发展水平是国家农业发展水平的重要标志，对我国菜篮子工程建设、增加农民收入、保障人民肉食消费安全具有重大意义。公司在高端肉牛培育方面经过多年的探索，已经走在国内高端肉牛产业化建设的前列，取得了较好成效。公司自 2012-2013 年从澳大利亚、新西兰引进纯种和牛 1,737 头，经过不断发展，现已发展成为集种牛生产、冻精改良、牛只育肥、屠宰加工、产业扶贫、产品销售一体化全产业链条。为响应政府号召，发挥企业的经验和种牛资源优势，公司积极开展“华牛”新品种培育工作，并制定了“华牛”育种项目第一个五年计划。于 2020 年 4 月至 2025 年 12 月期间，利用和牛冻精对本地黄牛、中低产奶牛进行改良，通过品种选育、级进杂交、横交固定等手段，未来形成体型外貌一致、生产性能优良、遗传性能稳定、生产高端雪花牛肉的肉牛新品种——“华牛”群体。

3、公司培育“华牛”的举措

2021 年 4 月开始，公司从收购的 F1（即杂交改良第一代）改良和牛中挑选符合繁育标准的 F1 母牛，进行繁育试验。2022 年 3 月起，公司陆续开展较大规模的改良试验，并从合作的养殖场、合作社购入改良母和牛 1,995 头用于改良试验。2022 年 5 月，公司在黑龙江省佳木斯市汤原县设立佳木斯元泰和牛生物科技有限公司**（以下简称“佳木斯元泰”）**，作为培育“华牛”品种的基地。

（二）消耗性生物资产计提减值的方法

公司历史牛只存活率较高，未发生大规模动物疫病情况，因此在计算消耗性生物资产的存货跌价准备时未予考虑牛只死淘的影响。**公司对**消耗性生物资产存货跌价准备的计算过程如下：

1、对于期末存栏的消耗性生物资产，按照历史养殖经验，预估牛只日耗饲

料量及其他饲养成本与牛只日增重，计算至出栏时发生的养殖成本及出栏时的预估体重；

2、根据屠宰经验，公司计算出肉率、生产不同品级肉制品的比例，计算平均屠宰费用、肉制品平均运费；

3、根据公司肉制品近期销售数据计算不同品级肉制品的单价；

4、牛只预估体重乘以出肉率得到肉制品的重量，按照不同品级肉制品的比例，确定不同品级肉制品的重量，根据不同品级肉制品近期售价计算出可以实现的销售收入，减去牛只预计发生的养殖成本、屠宰成本、运费得到可变现净值；

5、根据上述计算，如果可变现净值小于消耗性生物资产账面价值，该头消耗性生物资产相应计提存货跌价准备。

（三）报告期消耗性生物资产减值情况

1、报告期内消耗性生物资产减值计提情况

公司于报告期各期末测试消耗性生物资产的可变现净值，于 2021 年计提存货跌价准备 501.50 万元，主要是由于公司为了响应国家育种需求，于 2021 年下半年实施了“华牛”新品种培育项目，利用体尺状况优质的改良和牛母牛 493 头开始由 F1 代基础母牛进行 F2 代(**杂交改良第二代**)华牛研发育种试验工作，对其进行减重受孕试验，因此在栏时间较长，单位成本较高。试验期间大多数改良和牛母牛因减重受孕出现较大的应激反应，且难以继续受孕或育肥，公司于 2022 年初陆续进行了屠宰用以加工肉制品对外销售。根据 2021 年年末减值测试结果对消耗性生物资产成本高于可变现净值的部分计提了 501.50 万元的跌价准备。**于 2022 年末**，公司根据减值测试结果对消耗性生物资产成本高于可变现净值的部分计提了 **609.41 万元**的跌价准备。

2、公司进行消耗性生物资产减值测试会充分考虑终端产品的价格

公司进行消耗性生物资产减值测试时，会充分考虑终端和牛肉制品的市场价格。根据和牛肉制品的牛肉品级，划分为四大类，和牛特级产品、高档产品、普通产品和附带品。和牛特级产品主要为和牛 A3-A5 牛排彩箱、和牛

A4/A5 牛排、和牛 A3-A5 煎/烤/涮彩箱、龙江华牛 A4 西冷牛排等产品；和牛高档产品主要为和牛 A2 牛排彩箱、和牛 A2 带骨眼肉心牛排、和牛菲力牛排、龙江雪牛眼肉心 SP 等产品；和牛普通产品主要为和牛肥牛片、和牛腱子 SP、和牛烤涮肉、和牛雪花牛肉卷等产品；和牛附带产品主要为和牛牛杂骨、和牛牛蹄、和牛牛肚丝、和牛牛油包等产品。

（四）公司和牛肉制品销售价格、毛利率的变动趋势对消耗性生物资产减值的影响

1、报告期内和牛肉制品平均售价及毛利率

2022 年和牛肉制品大类的市场销售价格

品类	单价（元/公斤）	毛利率
和牛特级品	576.85	-2.67%
和牛高档品	252.18	-0.90%
和牛普通品	67.30	-7.26%
和牛附带品	26.24	-4.41%
总计	83.30	-4.75%

2021 年和牛肉制品大类的市场销售价格

品类	单价（元/公斤）	毛利率
和牛特级品	492.07	-5.56%
和牛高档品	202.85	-2.13%
和牛普通品	62.25	1.09%
和牛附带品	22.53	16.67%
平均	72.83	-0.54%

2020 年和牛肉制品大类的市场销售价格

品类	单价（元/公斤）	毛利率
和牛特级品	463.41	-14.44%
和牛高档品	178.01	-21.16%
和牛普通品	61.75	0.48%
和牛附带品	16.58	10.85%
平均	68.65	-5.56%

2、报告期内消耗性生物资产减值计提情况

2020 年和牛肉制品的平均毛利率为-5.56%，但是存货主体为和牛普通品，且和牛肉制品在 2021 年的平均单价有所提高，因此公司计算 2020 年消耗性生物资产减值测试时未出现减值情况。

2021 年及 2022 年，因为“华牛”育种试验，导致试验期间大多数改良和牛母牛因减重受孕出现较大的应激反应，且难以继续受孕或育肥，公司计算消耗性生物资产减值测试时出现减值情况。公司已经充分考虑肉制品销售价格、毛利率变动趋势，对消耗性生物资产减值准备计提充分。

三、说明生产性生物资产头均账面价值情况及其合理性，是否符合行业特点及成本投入情况，说明生产性生物资产减值测试的主要方法及其合理性

（一）报告期生产性生物资产头均账面价值情况，是否符合行业特点及成本投入情况

1、报告期生产性生物资产头均账面价值情况

牛只种类	2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	数量（头）	账面价值	单价（万元/头）	数量（头）	账面价值	单价（万元/头）	数量（头）	账面价值	单价（万元/头）
未成熟种公牛或种母牛	**104**	**324.18**	**3.12**	271	643.28	2.37	271	669.66	2.47
成熟和牛种公牛	**104**	**466.01**	**4.48**	63	304.64	4.84	32	68.30	2.13
成熟和牛种母牛	**2,649**	**3,860.30**	**1.46**	2,636	4,168.48	1.58	2,702	5,348.30	1.98
改良和牛种母牛	**1,995**	**10,935.27**	**5.48**	-	-	-	-	-	-
成熟荷斯坦母牛	**225**	**307.53**	**1.37**	21	43.54	2.07	-	-	-
合计	**5,077**	**15,893.28**	**3.13**	**2,991**	**5,159.95**	**1.73**	**3,005**	**6,086.26**	**2.03**

2、发行人生产性生物资产计量方法与可比公司听牧肉牛、天山生物基本一致

（1）发行人生产性生物资产按照成本**投入**进行计量：

① 生产性生物资产初始成本计量

A. 外购生产性生物资产的成本，包括购买价款、相关税费、运输费以及可直接归属于购买该资产的其他支出；

B. 自行繁殖的生产性生物资产的成本为该资产在达到预定生产经营目的前发生的可直接归属于该资产的必要支出，具体包括达到预定生产经营目的（成龄）前发生的饲料费、人工费及其他应分摊的间接费用等。

成熟种公牛的后续饲料费、人工费及其折旧费等支出归集分摊计入冻精成本。成熟种母牛、改良和牛种母牛及荷斯坦母牛的后续饲料费、人工费及其折旧费等支出归集分摊计入犊牛成本。

犊牛出生后作为消耗性生物资产核算，如果后续选做种牛转入生产性生物资产。

② 生产性生物资产的后续计量

对于已达到预定生产经营目的的生产性生物资产（即成熟生产性生物资产），根据其性质、使用情况和有关经济利益的预期实现方式确定其使用寿命和预计净残值，按照年限平均法计提折旧，并根据用途分别计入相关资产的成本或当期损益。公司的成熟生产性生物资产预计使用寿命、预计净残值如下：

类别	使用寿命（年）	残值率	年折旧率
种公牛	8	5%	11.88%
种母牛	8	5%	11.88%
荷斯坦母牛	5	0%	20.00%
改良和牛种母牛	8	5%	11.88%

每年年度终了公司对生产性生物资产进行检查，有确凿证据表明生产性生物资产的可收回金额低于其账面价值的，按照可收回金额低于账面价值的差额，计提生产性生物资产减值准备并计入当期损益，生产性生物资产减值准备一经计提，在资产存续期内不予转回。

（2）听牧肉牛的生物资产的计量会计政策

① 生产性生物资产初始计量

该公司取得的生物资产，按照取得时的成本进行初始计量。外购生物资产的成本包括购买价款、相关税费、运输费、保险费以及可直接归属于购买该资产的其他支出。

投资者投入的生物资产，按投资合同或协议约定的价值加上应支付的相关税费作为生物资产的入账价值，但合同或协议约定价值不公允的，按公允价值确定实际成本。

自行繁殖的生产性生物资产的成本，按照其达到预计生产经营目的前发生的饲料费、人工费和应分摊的间接费用等必要支出确定。

② 生产性生物资产后续计量

生物资产在达到预定生产经营目的后发生的管护、饲养费用等后续支出计入当期损益。该公司对达到预定生产经营目的的生产性生物资产，采用年限平均法按期计提折旧。该公司根据生产性生物资产的性质、使用情况和有关经济

利益的预期实现方式，确定其使用寿命和预计净残值；并在年度终了，对生产性生物资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。

该公司生产性生物资产的预计使用寿命、预计净残值率和年折旧率如下：

类别	使用寿命（年）	残值率	年折旧率
种牛	5	20.00%	16.00%

注：听牧肉牛的种牛是 BMY 牛和安格斯肉牛。

（3）天山生物的生物资产的计量会计政策

① 生产性生物资产初始计量

自行繁殖的生产性生物资产，其成本的确定按照其达到预计生产经营目的（成龄）前发生的饲料费、人工费和应分摊的间接费用等必要支出。

② 生产性生物资产后续计量

公司生产性生物资产在达到预定生产经营目的后发生的管护、饲养费用计入当期损益。

天山生物对生产性生物资产计提折旧，折旧方法采用年限平均法。该公司根据生产性生物资产的性质、使用情况和有关经济利益的预期实现方式，确定其使用寿命和预计净残值。并在年度终了，对生产性生物资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。该公司生产性生物资产的预计使用寿命、预计净残值率和年折旧率如下：

类别	使用寿命（年）	残值率	年折旧率
种公牛	5-7	5%	13.57%-19%
种牛	5-7	5%	13.57%-19%

3、发行人生产性生物资产头均账面价值符合行业特点及成本投入情况

（1）发行人生产性生物资产头均账面价值

报告期内，发行人的生产性生物资产由未成熟种公牛及未成熟种母牛、成熟和牛种公牛、成熟和牛种母牛、改良和牛种母牛和成熟荷斯坦母牛组成。

① 未成熟种公牛及未成熟种母牛

未成熟种公牛或种母牛一般在 6 月龄时初筛选为后备种牛，在此后期间进行饲养。截至 2020 年末及 2021 年末，公司未成熟种公牛或种母牛账面成本 2.47 万元/头及 2.37 万元/头，较为稳定。2022 年，由于养殖成本上涨以及牛只月龄分布结构中月龄偏大牛只居多的原因，未成熟种公牛或种母牛的头均价值增长至 3.12 万元/头。发行人未成熟种公牛、种母牛头均账面价值符合行业特点。

② 成熟种公牛

于报告期各期末，成熟种公牛头均账面价值分别为 2.13 万元/头、4.84 万元/头及 4.48 万元/头，2021 年末及 2022 年末成熟种公牛头均账面价值较 2020 年底有较大增长，主要原因是为提升种公牛生产冻精的品质，发行人在 2021 年度及 2022 年度分别淘汰种公牛群中年龄较大、已提足折旧的牛只，从自繁纯种和牛中补充一批身体健康、具备良好产精能力、谱系优异的种公牛。2021 年补充种公牛 41 头，2022 年补充种公牛 57 头，使得 2021 年末及 2022 年末存栏的成熟种公牛中约九成以上的牛只折旧时间短于一年或两年，使得头均账面价值增加较多。因种公牛自未成熟起单独饲养（未成熟种母牛均为群养，固定成本分摊较低），占用牛舍成本、饲养成本等标准高于未成熟种母牛，上述饲养要求是基于种公牛饲养标准，因此种公牛的头均成本较高符合行业特点。

③ 成熟种母牛

于报告期各期末，成熟种母牛头均账面价值分别为 1.98 万元/头、1.58 万元/头及 1.46 万元/头。成熟种母牛头均账面价值较低，主要由于报告期各期末，成熟种母牛中年龄在 2 年至 5 年的占 27%，5 年以上占 61%，这部分牛只的已折旧年限较长，目前仍在繁育状态中，种母牛通常能够繁育三胎，可繁育期限较长，与公司会计估计及行业特点相符合，使得种母牛头均账面价值较低。随着时间推移折旧金额增加，账面减值逐渐减小。

④ 改良和牛种母牛

2022 年度，发行人新增改良和牛种母牛，系发行人为培育“华牛”品种购买或自发行人消耗性生物资产中挑选转入生产性生物资产。2022 年 5 月，发行

人在黑龙江省佳木斯市汤原县设立子公司佳木斯元泰，作为培育“华牛”品种的基地。为尽快推进“华牛”品种培育，通过 F1 代(即杂交改良第一代)种母牛改良培育 F2 代改良和牛，发行人自 2022 年陆续通过外部采购及公司内部挑选体尺条件突出、生育能力较好的改良和牛母牛作为育种用途的种母牛。于 2022 年底，改良和牛种母牛头均账面价值为 5.48 万元，其中改良和牛采购价格较高（详见本问回复“（一）报告期生产性生物资产头均账面价值情况，是否符合行业特点及成本投入情况”之“3、发行人生产性生物资产头均账面价值符合行业特点及成本投入情况”之“（3）生产性生物资产头均账面价值符合行业特点”），而牛只于 2022 年 9 月及 12 月陆续转入生产性生物资产，折旧金额较小，牛只的账面价值没有受到折旧重要影响。发行人改良和牛种母牛头均账面价值符合行业特点。

⑤ 成熟荷斯坦母牛

2021 年及 2022 年，为保证新生和牛犊牛获得充足的牛乳，发行人外购一批荷斯坦奶牛用于提供奶源哺育犊牛。因发行人对荷斯坦奶牛是否为纯种要求不高，因此头均账面价值较低，于 2021 年末及 2022 年末分别为 2.07 万元/头及 1.37 万元/头。因 2022 年起，由于食品安全调控等影响，奶制品企业基本不再通过散户收购奶源，主要通过规模性牧场采购，荷斯坦奶牛的散户采购需求下降，使得市场荷斯坦牛的采购价格大幅下降，因此 2022 年荷斯坦奶牛采购成本下降拉低了头均账面价值。根据光明乳业（SH.600597）2022 年财报披露，奶牛母牛的价格约为 1.7 万元/头，与发行人相当。因此，发行人成熟荷斯坦母牛头均账面价值符合行业特点。

（2）发行人生产性生物资产头均账面价值符合成本投入情况

发行人生产性生物资产包括自繁及外购两种方式：

① 自繁生产性生物资产

自繁种牛的成本构成包括：怀孕生产环节种母牛的折旧、饲养成本、冻精成本、牛舍折旧、人工成本等，在未成熟种牛期间的饲养成本、牛舍折旧、人工成本等；其账面价值按本问回复之“发行人生产性生物资产计量方法”归集成本投入，归集方法与可比公司基本一致，符合行业特点。

公司自繁成熟种牛的单位成本（系成熟种牛原值）投入情况分析如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
犊牛转入成本	1.85	1.76	1.92
养殖成本	0.43	0.27	0.37
人工成本	0.04	0.05	0.03
制造费用	0.69	1.50	1.30
合计	3.01	3.59	3.62

由上表可以看出，2022 年随着种牛规模的增大，摊薄了人工成本、制造费用等固定成本，但由于饲料成本的增长，养殖成本略有上升。发行人自繁的种牛的单位价值符合成本投入情况。

② 外购生产性生物资产

外购生产性生物资产的成本构成包括购买价款、相关税费、运输费以及可直接归属于购买该资产的其他支出等。

发行人于 2012 年和 2013 年从新西兰、澳大利亚分两批引进了拥有 11 个血统系谱的 38 头和牛种公牛和 1,699 头和牛种母牛，牛只入账时综合考虑了牛只购买价、相关税费、运输费、隔离费用、防疫费等成本。

发行人采购的改良和牛种母牛、荷斯坦母牛均系本地采购，交易费用较低，其成本投入中主要是采购价格，符合行业特点。

（3）生产性生物资产头均账面价值符合行业特点

① 自繁生产性生物资产头均账面价值符合行业特点

发行人自繁生产性生物资产的头均账面价值均按与可比上市公司基本一致的计量方法计量，符合行业特点。详见本问回复之“（一）报告期生产性生物资产头均账面价值情况，是否符合行业特点及成本投入情况”之“3、发行人生产性生物资产头均账面价值符合行业特点及成本投入情况”。

② 外购生产性生物资产

A. 行业特点头均账面价值符合行业特点

公司通过与龙江县农业农村局领导访谈了解到：

a. 种牛交易少，且价格高于成熟商品牛

目前国内市场种牛交易不活跃，交易量较少。以龙江当地为例，活牛交易市场上 99%都是商品牛（可以理解为育肥牛或肉牛）的交易，种牛交易非常少，没有活跃的市场价格，更多由买卖双方根据其商品牛价格、单个牛只的后躯、头型等体型及体重等形状指标、父母代情况等因素确定价格。相比较而言，进口种牛一般还要看其谱系是否纯正、完整等，价格相对更高。

b. 普通肉牛种牛价格可达商品牛三倍

龙江县当地除了发行人养殖、交易和牛之外，牛只交易市场以西门塔尔牛居多，龙江县当地西门塔尔、安格斯等品种的成熟商品牛（可以理解为育肥牛）均价约 2 万/头，成熟种牛价格预计最高可达到商品牛的三倍左右。

c. 荷斯坦母牛价格

荷斯坦是奶牛品种，其经济价值主要靠提供奶源来体现，其种牛主要来自澳洲、乌拉圭等国进口，进口价格通常在 3-6 万元左右。

d. 国内自行培育的肉牛品种的种牛价格高于普通肉牛种牛

国内自行培育的高端肉牛品种较少，主要包括鲁西黄牛（产地以山东、宁夏为主）、华西牛等，市场可以参考的种牛交易价格更为有限，主要是由于存栏量有限，种牛的交易价格比西门塔尔、安格斯等品种的牛只更贵。

B. 市场交易行情

通过与龙江县当地的牛只交易市场负责人访谈了解到，龙江县当地主要交易牛只品种是西门塔尔牛，商品牛的单价为 32-36 元/公斤，一般成年的西门塔尔母牛的体重在 600-800 公斤，公牛体重在 1,000 公斤以上，粗略折算头均单价约为 1.9-2.9 万元/头。由于繁育牛的经济效益更高，因此繁育牛定价会高于商品牛，一般繁育用途的公牛价格约 6 万元/头，繁育母牛的价格略低于公牛的价格。繁育母牛价格一般较商品牛高 30%-60%，品质较好的繁育母牛价格会更高一些。

C. 公开信息披露

根据光明乳业（SH.600597）2022 年财报披露，奶牛母牛的价格约为 1.7 万元/头。

D. 基于上述信息对改良和牛种母牛价格分析

a. 西门塔尔、安格斯的种牛价格可达 6 万元

国内纯种肉牛例如西门塔尔、安格斯等种牛交易价格约可达到成熟育肥牛的三倍，即约为 6 万元/头；若进口牛只谱系纯正、完整，其价格会更高。

b. 改良和牛种母牛定价合理

基于改良和牛种母牛没有交易价格可参照，发行人与合作社按当地交易惯例商定采购价格，发行人 2022 年从合作社外购改良育肥母牛平均单价 4.3 万元/头，按 30-60%的售价差异，则繁育改良和牛种母牛采购价格达到 5.6-6.9 万元/头，发行人于 2022 年采购的改良和牛种母牛 6 万元/头的价格在合理区间内。

C. 奶用荷斯坦母牛价值不高

发行人外购的荷斯坦奶牛用于提供奶源，因此采购价格低于进口种牛，与光明乳业披露的奶牛账面头均价值差异不大。

综上，发行人自繁及外购生产性生物资产的头均账面价值符合市场行情及行业特点。此外，根据发行人养殖经验，其生产性生物资产中的成熟种母牛及改良和牛种母牛预计可以生产犊牛 3 胎以上，未来的经济效益能够实现其种牛的价值。

通过与同行业可比公司听牧肉牛、天山生物的生物资产计量会计政策比较，公司与这两家可比公司的生物资产计量政策基本一致，不存在重大差异。公司生产性生物资产头均账面价值情况符合行业特点及成本投入情况。

（二）生产性生物资产减值测试的主要方法及其合理性

1、生物资产分类

种牛主要通过生产犊牛、冻精为发行人带来经济利益。公司将生产性生物资产分为种公牛、种母牛、未成熟种公牛及未成熟种母牛、荷斯坦母牛和改良和牛种母牛。

公司针对种公牛、种母牛、改良和牛种母牛、荷斯坦母牛测算可收回金额，进一步判断生产性生物资产是否存在减值迹象。

未成熟的种公牛和未成熟的种母牛即使作为育肥牛，还可以通过育肥出栏进行屠宰、加工，生产和牛产品销售带来经济收益，因此减值风险较低。

（1）生产性生物资产减值测试的方法

① 确定可回收金额

公司对存在减值迹象的生产性生物资产进行减值测试，估计生产性生物资产的可收回金额。可收回金额是指生产性生物资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者。生产性生物资产预计未来现金流量的现值，按照生产性生物资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

② 比较可回收金额与账面价值

可收回金额的估计结果表明，生产性生物资产的可收回金额低于其账面价值的，生产性生物资产的账面价值会减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

（2）减值准备的测试过程

① 不同情况下生物资产的预期经济效益

公司根据历史养殖、繁育经验，种母牛、荷斯坦母牛或改良和牛种母牛可以至少生育 5 胎以上，生产的犊牛如果选作种牛，可以继续繁育犊牛或者生产冻精，持续带来经济效益。

如果犊牛选作育肥牛，根据历史销售数据，每头育肥牛完成育肥出栏后屠宰、加工，形成和牛肉品对外销售后可以带来经济效益。

在种母牛或改良和牛种母牛不具备生产能力后，可以转作育肥牛，屠宰、加工后可以带来经济效益。

② 种母牛预期经济效益模拟

按照极端情况模拟计算，即种母牛、荷斯坦母牛或改良和牛种母牛生育的犊牛饲养至 6 月龄后全部对外销售，2022 年公司外购 6 月龄犊牛的平均单价 1.65 万元/头，按照 5 胎计算可以获得收入 8.25 万元，已经足够覆盖种母牛、荷

斯坦母牛或改良和牛种母牛的成本、饲养成本和犊牛的饲养成本。另外，种母牛、荷斯坦母牛或改良和牛种母牛无法生育后，还可以转作育肥、屠宰、形成肉制品对外销售，还会产生收入。综上所述，种母牛、荷斯坦母牛或改良和牛种母牛的可收回金额远高于其账面减值，不存在减值风险。

③ 种公牛预期经济效益模拟

种公牛生产的冻精，对外销售的价格为每剂 300 元。每头种公牛每年的冻精产能公式是“每周取精 2 次*每月 4 周*每年 7 个月取精*250 剂/次”，最大产能约为 1.4 万剂，预计带来收入 420 万元，远超种公牛的账面价值。在种公牛产精能力不符合标准后，可以转为育肥牛进行屠宰和加工后带来经济效益。因此，种公牛无须计提减值。

此外，通过定期盘点和日常饲养，公司会观察和判断生产性生物资产身体状态，各报告期末牛只身体状态良好，没有发现异常。

四、核查程序和结论

【保荐机构回复】

（一）核查程序

1、对于外购增加的生物资产，检查全部的采购合同、物流单据、发票及银行回单等原始凭证，并与账面记录的数量和金额进行核对；结合发行人的牛只产能、牛只繁育情况，分析生产性生物资产数量变动的合理性；

2、根据处置资产的账面净值与获得的收入，计算处置收益或损失，并与计入营业外收支/管理费用的金额进行交叉核对；

3、对于种公牛、种母牛、改良和牛种母牛、犊牛等牛群的饲养成本，获取饲养成本明细表检查牛只的养殖成本归集和分摊记录，选取样本进行抽凭测试。对测试结果与账面记录存在差异的，追查差异原因，获取合理解释及支持性文件；

4、获取生产性生物资产清单，将生物资产清单核对至总账，检查发行人对生物资产类别的划分标准和依据；

5、获取并复核发行人年末对于生物资产的减值测试计算表，询问发行人是

否存在生物资产的减值迹象，综合其他**核查**证据判断其合理性；

6、了解发行人制定的《生物资产管理制度》及会计核算手册等制度；了解并复核发行人生产性生物资产的折旧计提政策及计提情况，并与同行业上市公司的折旧政策进行比较；

7、获得由第三方保管的存货明细及存放地点，并与存货明细账进行核对；向第三方仓库执行函证程序，要求第三方仓库确认发行人持有的存货的数量；

8、获取发行人计提存货跌价准备的支持性文件，以及计提跌价准备的明细并实施以下程序：

（1）将加总金额与存货跌价准备汇总表相核对；

（2）了解存货跌价政策，并确认其是否合理；

（3）对未计提减值存货进行抽样，测试其净现值，判断产成品的可变现净值不低于账面价值；

（4）检查存货库龄/周转报告并识别出长库龄存货；

（5）检查发行人存货保质期汇总表，将存货库龄表与保质期信息比对，识别长库龄存货是否存在过期情况；

（6）检查期后和预测的销售量信息，与账面数量比较以识别过剩和陈旧的存货；

（7）检查期后销售明细，向发行人管理层询问期后销售调价情况；

（8）基于上述信息询问管理层计提存货跌价准备的因素及合理性，检查支持性文件以评价存货跌价准备的适当性；

（9）执行成本与可变现净值孰低测试。

9、根据发行人提供的存货存放地点清单，询问发行人仓库人员、养殖场场长等，了解有关存货存放地点的情况。获取发行人的盘点计划；在存货盘点现场实施监盘时，评价管理层用以记录和控制存货盘点结果的指令和程序；观察管理层制订的盘点程序的执行情况；对非生物资产执行抽盘，并对肉制品的库存商品再选取部分项目开箱检查；对消耗性生物资产和生产性生物资产执行全

盘。此外，在监盘过程中观察存货是否存在残次冷备等情况，分析监盘发现的差异并获取解释及支持性文件；

对生物资产实施监盘过程中，选取样本使用芯片枪对牛只扫描皮下芯片，检查耳标号，与牛只存栏明细表核对牛只信息；观察牛只的外观是否存在明显伤病、状态是否正常；监盘结束后获取盘点差异解释及支持性文件。

（1）盘点情况汇总

盘点分为中期盘点和年终盘点。中期盘点时间一般为每年 6 月末，年度盘点时间一般为每年年末，发行人统一安排各子公司的盘点工作，各子公司盘点时间在发行人下达的盘点通知要求的时间范围内完成。报告期各期末，公司盘点时间分别为：2019 年 12 月 28 日-31 日、2020 年 6 月 28 日-30 日、2020 年 12 月 28 日-31 日、2021 年 6 月 28 日-30 日、2021 年 12 月 28 日-31 日、2022 年 6 月 29 日-7 月 1 日、2022 年 11 月 28 日-12 月 14 日、**2023 年 1 月 4 日-1 月 11 日、2023 年 2 月 6 日-2 月 7 日、2023 年 2 月 14 日、2023 年 2 月 16 日**。

保荐机构根据有关核查要求，设计和执行了监盘程序。

在监盘开始前，对存货状况进行了解，获取并评价管理层盘点计划，确定存货盘点时间、范围和场所，了解盘点期间存货的接受、发出和移动相关的控制规定，评价与盘点过程有关的内部控制。

在监盘过程中，观察公司记录和控制存货盘点的指令和程序，检查存货以确定存货的存在，以及识别是否存在过时、毁损或陈旧的存货；获取发行人完整明细表及存货存放清单，抽取存货进行双向抽盘，判断存货是否存在账实差异。

存货盘点后，获取全部盘点表单，并再次观察现场，确定所有应纳入范围的存货均已盘点。针对存货盘点在财务报表日以外的其他日期进行的情况，进一步执行倒推/前推程序，确定存货盘点日与财务报表截止日之间的变动已得到恰当记录，获取并核对盘点报告。

各次盘点的情况汇总：

单位：万元

报告期	存货类型	盘点时间	盘点地点	盘点存货账面价值	盘点金额	盘点差异
2019-12-31	原材料	2019-12-28	黑龙江、上海	223.50	223.50	-
	库存商品	2019-12-28	黑龙江、上海	9,012.94	9,012.92	-0.02
	包装物	2019-12-28	黑龙江、上海	395.80	395.80	-
	冻精	2019-12-28	黑龙江	168.68	168.68	-
	消耗性生物资产	2019-12-28	黑龙江	8,407.92	8,407.92	-
	饲料	2019-12-28	黑龙江	4,445.22	4,445.22	-
	药品	2019-12-28	黑龙江	184.74	184.74	-
	生产性生物资产	2019-12-28	黑龙江	6,847.09	6,847.09	-
2020-06-30	原材料	2020-06-30	黑龙江、上海	176.01	176.01	-
	库存商品	2020-06-30	黑龙江、上海	8,465.98	8,465.55	-0.43
	包装物	2020-06-30	黑龙江、上海	356.28	356.28	-
	冻精	2020-06-30	黑龙江	303.35	303.35	-
	消耗性生物资产	2020-06-30	黑龙江	16,591.79	16,591.79	-
	饲料	2020-06-30	黑龙江	3,870.20	3,870.20	-
	药品	2020-06-30	黑龙江	183.06	183.06	-
	生产性生物资产	2020-06-30	黑龙江	6,321.22	6,321.22	-
2020-12-31	原材料	2020-12-28	黑龙江、上海	150.39	150.39	-
	库存商品	2020-12-28	黑龙江、上海	8,731.78	8,732.02	0.24
	包装物	2020-12-28	黑龙江、上海	411.40	411.40	-
	冻精	2020-12-28	黑龙江	461.50	461.50	-
	消耗性生物资产	2020-12-28	黑龙江	10,911.98	10,911.98	-
	饲料	2020-12-28	黑龙江	3,502.57	3,502.57	-
	药品	2020-12-28	黑龙江	18.74	18.74	-
	生产性生物资产	2020-12-28	黑龙江	6,086.26	6,086.26	-
2021-06-30	原材料	2021-06-29	黑龙江、上海	272.94	272.94	-
	库存商品	2021-06-29	黑龙江、上海	7,311.17	7,311.07	-0.10
	包装物	2021-06-29	黑龙江、上海	319.63	319.63	-
	冻精	2021-06-29	黑龙江	692.37	692.37	-
	消耗性生物资产	2021-06-29	黑龙江	10,419.01	10,419.01	-

报告期	存货类型	盘点时间	盘点地点	盘点存货账面价值	盘点金额	盘点差异
	饲料	2021-06-29	黑龙江	3,875.18	3,875.18	-
	药品	2021-06-29	黑龙江	149.24	149.24	-
	生产性生物资产	2021-06-29	黑龙江	5,725.32	5,725.32	-
2021-12-31	原材料	2021-12-30	黑龙江、上海	3,522.70	3,522.70	-
	库存商品	2021-12-30	黑龙江、上海	7,054.60	7,054.43	-0.17
	包装物	2021-12-30	黑龙江、上海	312.53	312.53	-
	冻精	2021-12-30	黑龙江	36.93	36.93	-
	消耗性生物资产	2021-12-30	黑龙江	15,027.54	15,027.54	-
	饲料	2021-12-30	黑龙江	2,100.00	2,100.00	-
	药品	2021-12-30	黑龙江	34.88	34.88	-
	生产性生物资产	2021-12-30	黑龙江	5,159.95	5,159.95	-
2022-06-30	原材料	2022-06-30	黑龙江、上海	5,628.30	5,628.30	-
	库存商品	2022-06-30	黑龙江、上海	10,332.46	10,332.46	-
	包装物	2022-06-30	黑龙江、上海	270.38	270.38	-
	冻精	2022-06-30	黑龙江	24.73	24.73	-
	消耗性生物资产	2022-06-30	黑龙江	20,895.80	20,895.80	-
	饲料	2022-06-30 和 2022-07-01	黑龙江	463.40	463.40	-
	药品	2022-06-30 和 2022-07-01	黑龙江	23.45	23.45	-
	生产性生物资产	2022-06-30	黑龙江	6,766.96	6,766.96	-
2022-09-30	原材料	2022-11-28、2022-12-05、2022-12-06 和 2022-12-07	黑龙江、上海	5,387.85	5,387.85	-
	库存商品	2022-11-28、2022-12-05 和 2022-12-07	黑龙江、上海、杭州	8,963.50	8,963.50	-
	包装物	2022-11-28、2022-12-05	黑龙江、上海	219.29	219.29	-
	冻精	2022-12-06 和 2022-12-07	黑龙江	827.90	827.90	-
	消耗性生物资产	2022-12-06、2022-12-07 和 2022-12-09	黑龙江	20,954.94	20,954.94	-
	饲料	2022-12-06、2022-12-07 和 2022-12-14	黑龙江	1,333.34	1,333.34	-

报告期	存货类型	盘点时间	盘点地点	盘点存货账面价值	盘点金额	盘点差异
	药品	2022-12-04、2022-12-07、2022-12-09 和 2022-12-14	黑龙江	24.47	24.47	-
	生产性生物资产	2022-12-07 和 2022-12-14	黑龙江	7,074.58	7,074.58	-
2022-12-31	原材料	2023-01-04 和 2023-01-10、2023-2-6、2023-2-7、2023-2-16	黑龙江、上海	3,570.54	3,570.54	-
	库存商品	2023-01-04 和 2023-01-10、2023-2-6、2023-2-7、2023-2-14	黑龙江、上海、杭州	10,800.41	10,800.41	-
	包装物	2023-01-04 和 2023-01-10、2023-2-6	黑龙江、上海	244.16	244.16	-
	冻精	2023-01-11、2023-2-7	黑龙江	944.96	944.96	-
	消耗性生物资产	2023-01-11、2023-2-6、2023-2-7、2023-2-16	黑龙江	17,372.26	17,372.26	-
	饲料	2023-01-11、2023-2-6、2023-2-7、2023-2-16	黑龙江	1,755.07	1,755.07	-
	药品	2023-01-11、2023-2-6、2023-2-7、2023-2-16	黑龙江	49.18	49.18	-
	生产性生物资产	2023-01-11、2023-2-7、2023-2-16	黑龙江	15,893.28	15,893.28	-

注 1：上表中的库存商品中包含了在产品；公司对存放于第三方仓库的存货执行抽盘工作，因此上表中的库存商品中没有包含存放于第三方仓库的库存商品；因为存放地点的不同，存放于雪牛分公司、和牛产业的冻精分类为原材料，存放于生物科技的冻精分类为库存商品，上表中的冻精是原材料性质的存货，其他冻精包含在库存商品中。

注 2：保荐机构未参与 2019 年末、2020 年 6 月末监盘。保荐机构取得 2019 年末盘点资料，并分析盘点及会计师监盘情况。保荐机构未参与元盛制造 2022 年 6 月末监盘，参与了 2022 年 7 月末监盘。下同。

盘点过程中发现的盘点差异是库存商品的差异，差异金额较小。产生差异的原因主要是库存商品发货时因不定磅货物的尾差、货物出库时料号误记等情况造成。

公司对生物资产实行全部盘点，对在栏的所有牛只进行清点，报告期内盘点没有发现差异。

①消耗性生物资产盘点情况

单位：万元

日期	消耗性生物资产余额	消耗性生物资产头数（头）	盘点金额	盘点比例	监盘金额	监盘比例	实盘金额	实盘头数（头）
2019-12-31	8,407.92	3,631	8,407.92	100%	8,407.92	100%	8,407.92	3,631
2020-06-30	16,591.79	6,197	16,591.79	100%	16,591.79	100%	16,591.79	6,197
2020-12-31	10,911.98	4,512	10,911.98	100%	10,911.98	100%	10,911.98	4,512
2021-06-30	10,419.01	4,784	10,419.01	100%	10,419.01	100%	10,419.01	4,784
2021-12-31	15,027.55	6,666	15,027.55	100%	15,027.55	100%	15,027.55	6,666
2022-06-30	20,895.80	7,600	20,895.80	100%	20,895.80	100%	20,895.80	7,600
2022-09-30	20,954.94	6,976	20,954.94	100%	20,954.94	100%	20,954.94	6,976
2022-12-31	**17,981.67**	**6,475**	**17,981.67**	**100%**	**17,981.67**	**100%**	**17,981.67**	**6,475**

②生产性生物资产盘点

单位：万元

日期	生产性生物资产余额	生产性生物资产头数（头）	盘点金额	盘点比例	监盘金额	监盘比例	实盘金额	实盘头数（头）
2019-12-31	6,847.09	2,943	6,847.09	100%	6,847.09	100%	6,847.09	2,943
2020-06-30	6,321.22	2,903	6,321.22	100%	6,321.22	100%	6,321.22	2,903
2020-12-31	6,086.26	3,005	6,086.26	100%	6,086.26	100%	6,086.26	3,005

日期	生产性生物资产余额	生产性生物资产头数（头）	盘点金额	盘点比例	监盘金额	监盘比例	实盘金额	实盘头数（头）
2021-06-30	5,725.32	3,027	5,725.32	100%	5,725.32	100%	5,725.32	3,027
2021-12-31	5,159.95	2,991	5,159.95	100%	5,159.95	100%	5,159.95	2,991
2022-06-30	6,766.96	3,452	6,766.96	100%	6,766.96	100%	6,766.96	3,452
2022-09-30	7,074.58	3,656	7,074.58	100%	7,074.58	100%	7,074.58	3,656
2022-12-31	**15,893.28**	**5,077**	**15,893.28**	**100%**	**15,893.28**	**100%**	**15,893.28**	**5,077**

（2）存货监盘结果及比例

单位：万元

日期	存货余额	盘点金额	盘点比例	监盘金额	监盘比例
2019-12-31	25,090.45	22,838.78	91%	21,498.16	86%
2020-06-30	30,876.28	29,947.09	97%	28,647.71	93%
2020-12-31	25,592.19	24,188.12	95%	22,797.92	89%
2021-06-30	25,262.24	23,039.64	91%	22,030.13	87%
2021-12-31	30,499.02	28,089.35	92%	27,143.54	89%
2022-06-30	39,377.65	37,638.52	96%	35,556.09	90%
2022-09-30	43,280.74	37,711.30	87%	36,829.05	85%
2022-12-31	**42,405.05**	**35,345.98**	**83%**	**34,411.71**	**81%**

在盘点时，肉制品加工业务还在正常生产，生产线上正在加工的商品处于持续变化过程中，不便于盘点。由于该部分在产品的金额较小，占存货总体金额比例较小，因此该部分不做盘点。此外，由于生产需要，龙江元盛生产车间的暂存库中有肉品在解冻，该部分肉品的物理形态不便于盘点；出于食品安全的考虑，该部分解冻的肉品也不便于再次称重，因此该部分肉品没有进行监盘。对于存放在第三方仓库的货物，公司执行抽盘工作，在统计上面表格中的盘点结果时，盘点金额不包含存放在第三方仓库的存货金额。

基于公司的存货盘点事宜，未发现重大差异。

（3）盘点过程中确认资产权属

①安排在同一天盘点生物资产，每个公司的牧场同时安排人员进行监盘，保证牛只不会在不同牧场之间串场；

②在监盘过程中，选取样本使用芯片枪对牛只扫描皮下芯片，检查耳标号，与牛只存栏明细表核对牛只信息；

③监盘过程中，观察牛只的状态；如果是短期内运送入栏的牛只，一般会发生应激反应；

④在完成发行人的监盘工作后，我们会对养殖合作社在养殖园区的育肥牛只进行全部盘点，并将盘点的结果与发行人的销售记录比对，确保养殖合作社从发行人采购的牛只数量真实，并防止在发行人盘点时间段将养殖合作社的牛

只被转运至发行人的牧场；

⑤获得由第三方保管的存货明细及存放地点，并与存货明细账进行核对；向第三方仓库执行函证程序，要求第三方仓库确认发行人持有的存货的数量；

⑥取得存货盘点表，对期末存货进行抽盘，在抽查的基础上开箱检查并记录。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人存货跌价准备计提充分，已充分考虑市场价格变动情况；

2、发行人对消耗性生物资产减值计提的方法、依据合理，减值计提充分，并已充分考虑肉制品销售价格、毛利率变动趋势；

3、生产性生物资产头均账面价值合理，符合行业特点及成本投入情况，生产性生物资产减值测试的主要方法具有合理性。

【申报会计师回复】

（一）核查程序

1、对于外购增加的生物资产，检查全部的采购合同、物流单据、发票及银行回单等原始凭证，并与账面记录的数量和金额进行核对；结合发行人的牛只产能、牛只繁育情况，分析生产性生物资产数量变动的合理性；

2、根据处置资产的账面净值与获得的收入，计算处置收益或损失，并与计入营业外收支/管理费用的金额进行交叉核对；

3、对于种公牛、种母牛、改良和牛种母牛、犊牛等牛群的饲养成本，获取饲养成本明细表检查牛只的养殖成本归集和分摊记录，选取样本进行抽凭测试。对测试结果与账面记录存在差异的，追查差异原因，获取合理解释及支持性文件；

4、获取生产性生物资产清单，将生物资产清单核对至总账，检查发行人对生物资产类别的划分标准和依据；

5、获取并复核发行人年末对于生物资产的减值测试计算表，询问发行人是

否存在生物资产的减值迹象，综合其他审计证据判断其合理性；

6、了解发行人制定的《生物资产管理制度》及会计核算手册等制度；了解并复核发行人生产性生物资产的折旧计提政策及计提情况，并与同行业上市公司的折旧政策进行比较；

7、获得由第三方保管的存货明细及存放地点，并与存货明细账进行核对；向第三方仓库执行函证程序，要求第三方仓库确认发行人持有的存货的数量；

8、获取发行人计提存货跌价准备的支持性文件，以及计提跌价准备的明细并实施以下程序：

（1）将加总金额与存货跌价准备汇总表相核对；

（2）了解存货跌价政策，并确认其是否合理；

（3）对未计提减值存货进行抽样，测试其净现值，判断产成品的可变现净值不低于账面价值；

（4）检查存货库龄/周转报告并识别出长库龄存货；

（5）检查**发行人存货保质期汇总表，将存货库龄表与保质期信息比对，识别长库龄存货是否存在过期情况；**

（6）检查期后和预测的销售量信息，与账面数量比较以识别过剩和陈旧的存货；

（7）检查期后销售明细，向发行人管理层询问期后销售调价情况；

（8）基于上述信息询问管理层计提存货跌价准备的因素及合理性，检查支持性文件以评价存货跌价准备的适当性；

（9）执行成本与可变现净值孰低测试。

9、对龙江县农业农村局领导、龙江县当地牛只交易市场负责人访谈，了解国内及龙江当地的商品牛、种牛市场价格及龙江当地牛只市场整体情况；通过查询公开信息，获取牛只价格，与发行人牛只头均账面价值比较，评价其合理性；

10、对发行人自产种牛的成本结转进行复核，并计算平均单位成本投入情

况，以评价发行人种牛头均账面价值是否符合成本投入情况；

11、根据发行人提供的存货存放地点清单，询问发行人仓库人员、养殖场场长等，了解有关存货存放地点的情况。获取发行人的盘点计划；在存货盘点现场实施监盘时，评价管理层用以记录和控制存货盘点结果的指令和程序；观察管理层制订的盘点程序的执行情况；对非生物资产执行抽盘，并对肉制品的库存商品再选取部分项目开箱检查；对消耗性生物资产和生产性生物资产执行全盘。此外，在监盘过程中观察存货是否存在残次冷备等情况，分析监盘发现的差异并获取解释及支持性文件；

对生物资产实施监盘过程中，选取样本使用芯片枪对牛只扫描皮下芯片，检查耳标号，与牛只存栏明细表核对牛只信息；观察牛只的外观是否存在明显伤病、状态是否正常；监盘结束后获取盘点差异解释及支持性文件。

（1）盘点情况汇总

盘点分为中期盘点和年终盘点。中期盘点时间一般为每年 6 月末，年度盘点时间一般为每年年末，发行人统一安排各子公司的盘点工作，各子公司盘点时间在发行人下达的盘点通知要求的时间范围内完成。报告期各期末，公司盘点时间分别为：2019 年 12 月 28 日-31 日、2020 年 6 月 28 日-30 日、2020 年 12 月 28 日-31 日、2021 年 6 月 28 日-30 日、2021 年 12 月 28 日-31 日、2022 年 6 月 29 日-7 月 1 日及 2022 年 11 月 28 日-12 月 14 日**及 2023 年 1 月 4 日-1 月 11 日**。

申报会计师根据有关核查要求，设计和执行了监盘程序。

在监盘开始前，对存货状况进行了解，获取并评价管理层盘点计划，确定存货盘点时间、范围和场所，了解盘点期间存货的接收、发出和移动相关的控制规定，评价与盘点过程有关的内部控制。

在监盘过程中，观察公司记录和控制存货盘点的指令和程序，检查存货以确定存货的存在，以及识别是否存在过时、毁损或陈旧的存货；获取发行人完整明细表及存货存放清单，抽取存货进行双向抽盘，判断存货是否存在账实差异。

存货盘点后，获取全部盘点表单，并再次观察现场，确定所有应纳入范围

的存货均已盘点。针对存货盘点在财务报表日以外的其他日期进行的情况，进一步执行倒推/前推程序，确定存货盘点日与财务报表截止日之间的变动已得到恰当记录，获取并核对盘点报告。

各次盘点的情况汇总：

单位：万元

报告期	存货类型	盘点时间	盘点地点	盘点存货账面价值	盘点金额	盘点差异
2019-12-31	原材料	2019-12-28	黑龙江、上海	223.50	223.50	-
	库存商品	2019-12-28	黑龙江、上海	9,012.94	9,012.92	-0.02
	包装物	2019-12-28	黑龙江、上海	395.80	395.80	-
	冻精	2019-12-28	黑龙江	168.68	168.68	-
	消耗性生物资产	2019-12-28	黑龙江	8,407.92	8,407.92	-
	饲料	2019-12-28	黑龙江	4,445.22	4,445.22	-
	药品	2019-12-28	黑龙江	184.74	184.74	-
	生产性生物资产	2019-12-28	黑龙江	6,847.09	6,847.09	-
2020-06-30	原材料	2020-06-30	黑龙江、上海	176.01	176.01	-
	库存商品	2020-06-30	黑龙江、上海	8,465.98	8,465.55	-0.43
	包装物	2020-06-30	黑龙江、上海	356.28	356.28	-
	冻精	2020-06-30	黑龙江	303.35	303.35	-
	消耗性生物资产	2020-06-30	黑龙江	16,591.79	16,591.79	-
	饲料	2020-06-30	黑龙江	3,870.20	3,870.20	-
	药品	2020-06-30	黑龙江	183.06	183.06	-
	生产性生物资产	2020-06-30	黑龙江	6,321.22	6,321.22	-
2020-12-31	原材料	2020-12-28	黑龙江、上海	150.39	150.39	-
	库存商品	2020-12-28	黑龙江、上海	8,731.78	8,732.02	0.24
	包装物	2020-12-28	黑龙江、上海	411.40	411.40	-
	冻精	2020-12-28	黑龙江	461.50	461.50	-
	消耗性生物资产	2020-12-28	黑龙江	10,911.98	10,911.98	-
	饲料	2020-12-28	黑龙江	3,502.57	3,502.57	-
	药品	2020-12-28	黑龙江	18.74	18.74	-
	生产性生物资产	2020-12-28	黑龙江	6,086.26	6,086.26	-

报告期	存货类型	盘点时间	盘点地点	盘点存货账面价值	盘点金额	盘点差异
2021-06-30	原材料	2021-06-29	黑龙江、上海	272.94	272.94	-
	库存商品	2021-06-29	黑龙江、上海	7,311.17	7,311.07	-0.10
	包装物	2021-06-29	黑龙江、上海	319.63	319.63	-
	冻精	2021-06-29	黑龙江	692.37	692.37	-
	消耗性生物资产	2021-06-29	黑龙江	10,419.01	10,419.01	-
	饲料	2021-06-29	黑龙江	3,875.18	3,875.18	-
	药品	2021-06-29	黑龙江	149.24	149.24	-
	生产性生物资产	2021-06-29	黑龙江	5,725.32	5,725.32	-
2021-12-31	原材料	2021-12-30	黑龙江、上海	3,522.70	3,522.70	-
	库存商品	2021-12-30	黑龙江、上海	7,054.60	7,054.43	-0.17
	包装物	2021-12-30	黑龙江、上海	312.53	312.53	-
	冻精	2021-12-30	黑龙江	36.93	36.93	-
	消耗性生物资产	2021-12-30	黑龙江	15,027.54	15,027.54	-
	饲料	2021-12-30	黑龙江	2,100.00	2,100.00	-
	药品	2021-12-30	黑龙江	34.88	34.88	-
	生产性生物资产	2021-12-30	黑龙江	5,159.95	5,159.95	-
2022-06-30	原材料	2022-06-30	黑龙江、上海	5,628.30	5,628.30	-
	库存商品	2022-06-30	黑龙江、上海	10,332.46	10,332.46	-
	包装物	2022-06-30	黑龙江、上海	270.38	270.38	-
	冻精	2022-06-30	黑龙江	24.73	24.73	-
	消耗性生物资产	2022-06-30	黑龙江	20,895.80	20,895.80	-
	饲料	2022-06-30 和 2022-07-01	黑龙江	463.40	463.40	-
	药品	2022-06-30 和 2022-07-01	黑龙江	23.45	23.45	-
	生产性生物资产	2022-06-30	黑龙江	6,766.96	6,766.96	-
2022-09-30	原材料	2022-11-28、2022-12-05、2022-12-06 和 2022-12-07	黑龙江、上海	5,387.85	5,387.85	-
	库存商品	2022-11-28、2022-12-05 和 2022-12-07	黑龙江、上海、杭州	8,963.50	8,963.50	-
	包装物	2022-11-28、2022-12-05	黑龙江、上海	219.29	219.29	-

报告期	存货类型	盘点时间	盘点地点	盘点存货账面价值	盘点金额	盘点差异
	冻精	2022-12-06 和 2022-12-07	黑龙江	827.90	827.90	-
	消耗性生物资产	2022-12-06、2022-12-07 和 2022-12-09	黑龙江	20,954.94	20,954.94	-
	饲料	2022-12-06、2022-12-07 和 2022-12-14	黑龙江	1,333.34	1,333.34	-
	药品	2022-12-04、2022-12-07、2022-12-09 和 2022-12-14	黑龙江	24.47	24.47	-
	生产性生物资产	2022-12-07 和 2022-12-14	黑龙江	7,074.58	7,074.58	-
2022-12-31	原材料	2023-01-04 和 2023-01-10	黑龙江、上海	3,570.54	3,570.54	-
	库存商品	2023-01-04 和 2023-01-10	黑龙江、上海、杭州	10,800.41	10,800.41	-
	包装物	2023-01-04 和 2023-01-10	黑龙江、上海	244.16	244.16	-
	冻精	2023-01-11	黑龙江	944.96	944.96	-
	消耗性生物资产	2023-01-11	黑龙江	17,981.67	17,981.67	-
	饲料	2023-01-11	黑龙江	1,755.07	1,755.07	-
	药品	2023-01-11	黑龙江	49.18	49.18	-
	生产性生物资产	2023-01-11	黑龙江	15,893.28	15,893.28	-

注：上表中的库存商品中包含了在产品；公司对存放于第三方仓库的存货执行抽盘工作，因此上表中的库存商品中没有包含存放于第三方仓库的库存商品；因为存放地点的不同，存放于**龙江元盛食品有限公司雪牛分公司（以下简称“雪牛分公司”）**、和牛产业的冻精分类为原材料，存放于生物科技的冻精分类为库存商品，上表中的冻精是原材料性质的存货，其他冻精包含在库存商品中。

盘点过程中发现的盘点差异是库存商品的差异，差异金额较小。产生差异的原因主要是库存商品发货时因不定磅货物的尾差、货物出库时料号误记等情况造成。

公司对生物资产实行全部盘点，对在栏的所有牛只进行清点，报告期内盘点没有发现差异。

③消耗性生物资产盘点情况

单位：万元

日期	消耗性生物资产余额	消耗性生物资产头数（头）	盘点金额	盘点比例	监盘金额	监盘比例	实盘金额	实盘头数
2019-12-31	8,407.92	3,631	8,407.92	100%	8,407.92	100%	8,407.92	3,631
2020-06-30	16,591.79	6,197	16,591.79	100%	16,591.79	100%	16,591.79	6,197
2020-12-31	10,911.98	4,512	10,911.98	100%	10,911.98	100%	10,911.98	4,512
2021-06-30	10,419.01	4,784	10,419.01	100%	10,419.01	100%	10,419.01	4,784
2021-12-31	15,027.55	6,666	15,027.55	100%	15,027.55	100%	15,027.55	6,666
2022-06-30	20,895.80	7,600	20,895.80	100%	20,895.80	100%	20,895.80	7,600
2022-09-30	20,954.94	6,976	20,954.94	100%	20,954.94	100%	20,954.94	6,976
2022-12-31	**17,981.67**	**6,475**	**17,981.67**	**100%**	**17,981.67**	**100%**	**17,981.67**	**6,475**

④生产性生物资产盘点

单位：万元

日期	生产性生物资产余额	生产性生物资产头数（头）	盘点金额	盘点比例	监盘金额	监盘比例	实盘金额	实盘头数
2019-12-31	6,847.09	2,943	6,847.09	100%	6,847.09	100%	6,847.09	2,943
2020-06-30	6,321.22	2,903	6,321.22	100%	6,321.22	100%	6,321.22	2,903
2020-12-31	6,086.26	3,005	6,086.26	100%	6,086.26	100%	6,086.26	3,005
2021-06-30	5,725.32	3,027	5,725.32	100%	5,725.32	100%	5,725.32	3,027
2021-12-31	5,159.95	2,991	5,159.95	100%	5,159.95	100%	5,159.95	2,991
2022-06-30	6,766.96	3,452	6,766.96	100%	6,766.96	100%	6,766.96	3,452
2022-09-30	7,074.58	3,656	7,074.58	100%	7,074.58	100%	7,074.58	3,656
2022-12-31	**15,893.28**	**5,077**	**15,893.28**	**100%**	**15,893.28**	**100%**	**15,893.28**	**5,077**

（2）存货监盘结果及比例

单位：万元

日期	存货余额	盘点金额	盘点比例	监盘金额	监盘比例
2019-12-31	25,090.45	22,838.78	91%	21,498.16	86%

日期	存货余额	盘点金额	盘点比例	监盘金额	监盘比例
2020-06-30	30,876.28	29,947.09	97%	28,647.71	93%
2020-12-31	25,592.19	24,188.12	95%	22,797.92	89%
2021-06-30	25,262.24	23,039.64	91%	22,030.13	87%
2021-12-31	30,499.02	28,089.35	92%	27,143.54	89%
2022-06-30	39,377.65	37,638.52	96%	35,556.09	90%
2022-09-30	43,280.74	37,711.30	87%	36,829.05	85%
2022-12-31	**42,405.05**	**35,345.98**	**83%**	**34,411.71**	**81%**

在盘点时，肉制品加工业务还在正常生产，生产线上正在加工的商品处于持续变化过程中，不便于盘点。由于该部分在产品的金额较小，占存货总体金额比例较小，因此该部分不做盘点。此外，由于生产需要，龙江元盛生产车间的暂存库中有肉品在解冻，该部分肉品的物理形态不便于盘点；出于食品安全的考虑，该部分解冻的肉品也不便于再次称重，因此该部分肉品没有进行监盘。对于存放在第三方仓库的货物，公司执行抽盘工作，在统计上面表格中的盘点结果时，盘点金额不包含存放在第三方仓库的存货金额。

基于公司的存货盘点事宜，未发现重大差异。

（3）盘点过程中确认资产权属

①安排在同一天盘点生物资产，每个公司的牧场同时安排人员进行监盘，保证牛只不会在不同牧场之间串场；

②在监盘过程中，选取样本使用芯片枪对牛只扫描皮下芯片，检查耳标号，与牛只存栏明细表核对牛只信息；

③监盘过程中，观察牛只的状态；如果是短期内运送入栏的牛只，一般会发生应激反应；

④在完成发行人的监盘工作后，我们会对养殖合作社在养殖园区的育肥牛只进行全部盘点，并将盘点的结果与发行人的销售记录比对，确保养殖合作社从发行人采购的牛只数量真实，并防止在发行人盘点时间段将养殖合作社的牛只被转运至发行人的牧场；

⑤获得由第三方保管的存货明细及存放地点，并与存货明细账进行核对；向第三方仓库执行函证程序，要求第三方仓库确认发行人持有的存货的数量；

⑥取得存货盘点表，对期末存货进行抽盘，在抽查的基础上开箱检查并记录。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、发行人存货跌价准备计提充分，已充分考虑市场价格变动情况；

2、发行人对消耗性生物资产减值计提的方法、依据合理，减值计提充分，并已充分考虑肉制品销售价格、毛利率变动趋势；

3、生产性生物资产头均账面价值合理，符合行业特点及成本投入情况，生产性生物资产减值测试的主要方法具有合理性。

14. 关于无形资产

申报材料显示，报告期各期末，发行人无形资产账面价值分别为 5,961.86 万元、8,963.88 万元、10,426.24 万元、10,238.51 万元，无形资产主要是土地使用权。

请发行人说对土地使用权的摊销方法，与同行业可比公司的差异情况及其合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、发行人的土地使用权摊销方法

公司的土地使用权是通过出让方式取得。公司设定土地使用权摊销年限，是根据《不动产权证》或其他证明文件所登记的使用年限确定。公司根据取得土地使用权时的剩余使用期限来确定具体的摊销年限。

公司的土地使用权以成本减累计摊销及减值准备后在资产负债表内列示。公司将土地使用权的成本扣除预计净残值和累计减值准备后按直线法在预计使用寿命期内摊销，除非该土地使用权符合持有待售的条件。

土地使用权的摊销年限为：

项目	摊销年限
土地使用权	45 – 50 年

二、发行人与同行业可比公司的土地使用权摊销政策比较

公司名称	摊销年限	摊销方法
发行人	45-50 年	直线法
双汇发展	40-50 年	直线法
圣农发展	40-50 年	年限平均法
新希望	40-50 年	直线法
唐人神	在土地使用证有效期限内摊销	直线法
上海梅林	规定的土地使用年限	直线法

公司名称	摊销年限	摊销方法
惠发食品	按土地使用权证登记年限	直线法
温氏股份	取得无形资产时分析判断其使用寿命	直线法
天山生物	取得无形资产时分析判断其使用寿命	直线法
伊赛牛肉	不适用	不适用
听牧肉牛	50 年	直线法
牧原股份	取得无形资产时分析判断其使用寿命	直线法

注：同行业可比公司的信息来源于其公布的年度报告，伊赛牛肉于 2021 年 11 月 29 日终止挂牌。

与同行业可比公司的土地使用权摊销年限、摊销方法相比，公司报告期内对土地使用权的摊销方法与同行业可比公司基本一致，符合企业会计准则的规定。

三、核查程序和结论

【保荐机构回复】

（一）核查程序

针对上述问题，保荐机构执行的主要核查程序包括：

1、访谈发行人的财务负责人，了解发行人无形资产—土地使用权的会计政策，检查发行人的《无形资产管理制度》，了解与土地使用权摊销方法等相关的会计政策和内控制度；

2、将发行人土地使用权的摊销方法与同行业可比公司进行比较，分析差异情况及其合理性；

3、获取发行人取得土地使用权签订的合同和《不动产权证》，对于发行人尚未办理不动产权证的土地使用权，询问发行人管理层原因，并获取当地政府部门出具的证明文件，检查发行人土地使用权摊销年限的合理性；

4、获取发行人报告期内的土地使用权摊销计算表，检查土地使用权摊销费用的摊销方法与发行人会计政策的一致性，重新计算报告期内土地使用权的摊销金额，并复核发行人摊销金额计算的准确性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人对报告期内对土地使用权的摊销方法符合

企业会计准则的规定，与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

【申报会计师回复】

（一）核查程序

针对上述问题，会计师执行的主要审计和核查程序包括：

1、访谈发行人的财务负责人，了解发行人无形资产—土地使用权的会计政策，检查发行人的《无形资产管理制度》，了解与土地使用权摊销方法等相关的会计政策和内控制度；

2、将发行人土地使用权的摊销方法与同行业可比公司进行比较，分析差异情况及其合理性；

3、获取发行人取得土地使用权签订的合同和《不动产权证》，对于发行人尚未办理不动产权证的土地使用权，询问发行人管理层原因，并获取当地政府部门出具的证明文件，检查发行人土地使用权摊销年限的合理性；

4、获取发行人报告期内的土地使用权摊销计算表，检查土地使用权摊销费用的摊销方法与发行人会计政策的一致性，重新计算报告期内土地使用权的摊销金额，并复核发行人摊销金额计算的准确性；

（二）核查意见

经核查，会计师认为：发行人对报告期内对土地使用权的摊销方法符合企业会计准则的规定，与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

15. 关于资金流水核查

申报材料显示，发行人实控人林紫柏的姐姐林紫照、关键岗位人员任勇（龙江元盛采购经理）、孙悦（元盛制造出纳）等人员存在未提供银行流水等情形。

请保荐人、申报会计师按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-15 资金流水核查”要求进行资金流水核查，出具专项核查报告。

一、资金流水核查的核查范围

保荐机构、申报会计师对发行人资金流水核查主体的范围包括：

序号	核查主体
1	发行人及其分子公司
2	发行人控股股东、发行人实际控制人及其配偶
3	发行人董事、监事、高级管理人员
4	关键岗位人员（包括核心技术人员、主要采购人员、主要销售人员、主要财务人员、投资部主要人员、养殖业务部主要人员、主要人事人员、总经理助理；**主要分、子公司负责人员、董监高及关键人员**）
5	其他重要关联方（发行人实际控制人关系密切的亲属、员工及主要关联实体）

具体情况如下：

（一）已提供完整银行流水的核查主体

序号	核查主体	具体核查对象	取得的资料
1	发行人及其子公司	发行人、龙江元盛、元盛制造、和牛生物科技、龙江元力、龙江华牛、龙江元龙、大庆元茂、大庆元锦、勃利元盛、元成畜牧、佳木斯元泰、**兰西元盛**	已开立银行账户清单、银行流水、企业信用报告、银行明细账及大额银行流水的支持性资料
2	发行人控股股东、发行人实际控制人及其配偶	威泰股份、林紫柏、柳宥秀	控股股东银行流水、大额收支银行回单以及报告期内财务报表；实际控制人及其配偶银行流水、关于银行账户

序号	核查主体	具体核查对象	取得的资料
			完整**性**的承诺、个人信用报告、大额流水异常说明及相关支持性资料
3	发行人董事、监事、高级管理人员	（1）现任董监高：林紫柏、胡志定、蔡承达、凌真新、张华（外部董事）、余玲、王广洲、黄玮（外部监事）、李寅忠、杨金观（独立董事）、**刘丽丽（外部董事，自 2022 年 10 月 8 日起任职）；** ； （2）曾任董监高：李燕乾（2020 年 11 月至 2021 年 6 月担任发行人外部董事，任期内完整提供）、赵庆来（2020 年 11 月至 2021 年 4 月担任发行人董事）、胡吉炯（2019 年 1 月至 2019 年 7 月担任发行人前身监事）	银行流水、关于银行账户完整**性**的承诺、个人信用报告、大额异常说明及相关支持性资料
4	关键岗位人员	（1）核心技术人员：赵庆来、钱瑛、荆凡利、邱君郎 （2）主要采购人员：乌力吉（2022 年 8 月 8 日入职） （3）主要销售人员：章国宏、张琼 （4）主要财务人员：李寅忠、张欣、金彦玲、王悦、赵明姝（自 2019 年 8 月 14 日入职后）、孙晓蕾、宋娜、殷婉丽、刘婷婷（2021 年 5 月 10 日入职后） （5）投资部主要人员：盛莉萍、孟令敏 （6）养殖业务部主要人员：谢文 （7）人事部主要人员：余玲、李世玉 （8）龙江元盛总经理助理：于春春 （9）**除上述核查主体外，其他任职主要分、子公司负责人员、董监高及关键人员：元盛制造监事朱荣庆、龙江元盛销售负责人张冠雄（2020 年 6 月入职）、龙江元盛采购负责人盖希锋（2020 年 9 月入职）**	银行流水、关于银行账户完整**性**的承诺、个人信用报告、大额异常说明及相关支持性资料
5	其他重要关联方	林庭盛（实控人林紫柏父亲）、胡育阳（实控人林紫柏母亲）、林紫书（实控人林紫柏弟弟）、	银行流水、关于银行账户完整**性**的承诺或银行账户开立清单（法人实体）、个人信

序号	核查主体	具体核查对象	取得的资料
		朱丽华（林紫书配偶）、 上海燃昊（林紫书之妻控制）、 刘杨（林庭盛的司机、发行人前员工，于 2019 年 3 月离职，离职后任职发行人客户以和为贵，将其纳入核查范围）	用报告、大额异常说明及相关支持性资料

注：保荐机构、申报会计师核对了发行人全部分、子公司主要负责人员、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员名单，其中对发行人收入贡献较大的分、子公司的上述人员与发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员基本重合；除此之外，朱荣庆、张冠雄、盖希锋三人分别任职元盛制造监事、龙江元盛销售负责人及龙江元盛采购负责人，已将其纳入核查范围。发行人主要分、子公司的负责人员、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员名单如下表：

公司名称	姓名/名称	职务/身份
龙江元盛	林紫柏	法定代表人、执行董事兼总经理
	胡志定	董事
	蔡承达	董事
	胡吉炯	监事
	王悦	财务负责人
	宋娜	出纳
	盖希锋	采购负责人
	张冠雄	销售负责人
和牛生物科技	林紫柏	法定代表人、执行董事
	蔡承达	总经理
	胡吉炯	监事
	张欣	财务负责人
	殷婉丽	出纳
	乌力吉	采购负责人
	谢文	销售负责人
龙江元力	林紫柏	法定代表人、执行董事
	蔡承达	总经理
	胡吉炯	监事
	张欣	财务负责人
	殷婉丽	出纳
	乌力吉	采购负责人
	蔡承达	销售负责人
龙江华牛	林紫柏	法定代表人

公司名称	姓名/名称	职务/身份
	蔡承达	总经理
	胡吉炯	监事
	张欣	财务负责人
	殷婉丽	出纳
	乌力吉	采购负责人
	谢文	销售负责人
雪牛分公司	林紫柏	负责人
	张欣	财务负责人
	赵明姝	出纳
	乌力吉	采购负责人
	蔡承达	销售负责人
大庆元锦	林紫柏	法定代表人、董事长
	胡志定	董事
	蔡承达	董事兼总经理
	胡吉炯	监事
	王悦	财务负责人
	刘婷婷	出纳
	乌力吉	采购负责人
	谢文	销售负责人
大庆元茂	林紫柏	法定代表人、董事长
	胡志定	董事
	蔡承达	董事兼总经理
	胡吉炯	监事
	王悦	财务负责人
	刘婷婷	出纳
	乌力吉	采购负责人
	（不适用）	销售负责人
兰西元盛	林紫柏	法定代表人、执行董事兼总经理
	胡吉炯	监事
	王悦	财务负责人
	宋娜	出纳
	（不适用）	采购负责人
	（不适用）	销售负责人

公司名称	姓名/名称	职务/身份
佳木斯元泰	林紫柏	法定代表人、董事长
	胡志定	董事
	蔡承达	董事兼总经理
	胡吉炯	监事
	王悦	财务负责人
	殷婉丽	出纳
	乌力吉	采购负责人
	（不适用）	销售负责人
元盛制造	林紫柏	法定代表人、执行董事
	朱荣庆	监事
	胡志定	采购负责人
	章国宏	销售负责人
	金彦玲	财务负责人
	孙晓蕾	出纳

注：以上大庆元茂、兰西元盛、佳木斯元泰业务开展规模很小，尚未任命采购负责人或销售负责人。

（二）未提供完整银行流水的核查主体

序号	核查主体	具体核查对象	原因
1	发行人董事、监事、高级管理人员	现任独立董事：郭俊	不参与日常经营管理以及流水涉及个人隐私，未提供
		现任独立董事：黄德民	
		曾任独立董事：胡继晔（2019 年 7 月至 2021 年 4 月担任发行人独立董事）	报告期内离职，由于不参与日常经营管理以及流水涉及个人隐私，仅提供了部分银行流水。
		曾任董事：周喜贵（2019 年 7 月至 2020 年 1 月担任发行人董事）	任职期间较短，提供了持股平台投资款对应的银行流水
		曾任外部董事：叶建文（2019 年 7 月至 2020 年 1 月担任发行人董事）	少数股东单位派驻的外部董事，不参与发行人日常经营管理且任职期间较短，流水涉及个人隐私，未提供
		曾任外部董事：叶建宏（2021 年 6 月至 2022 年 10 月担任发行人董事）	少数股东单位派驻的外部董事，不参与发行人日常经营管理。受个人安排等因素，存在个别账户无法现场打印补齐银行流水记录，缺少的期间较短且相关账户已获取流水的期间交易金额及交易数量有限。

序号	核查主体	具体核查对象	原因
		曾任外部董事：胡洋（2020 年 2 月至 2020 年 10 月担任发行人董事）	少数股东单位派驻的外部董事，不参与发行人日常经营管理且任职期间较短，流水涉及个人隐私，未提供
2	关键岗位人员	李景安（发行人主要采购人员，2020 年 8 月 10 日入职，2022 年 9 月 23 日已离职）	2022 年 9 月离职，部分银行账户缺少 2022 年 7 月至 9 月银行流水
		孙悦（元盛制造出纳）	2020 年 9 月离职，未提供
		任勇（龙江元盛采购经理）	2020 年 7 月离职，仅提供在职期间工资卡流水
3	其他重要关联方	林紫照（实控人林紫柏姐姐）	个人隐私且未参与发行人经营，未提供

（三）受限情况及替代措施

1、受限情况

现任独立董事郭俊、黄德民不参与日常经营管理以及流水涉及个人隐私，未提供银行流水。郭俊、黄德民针对个人流水情况提供了如下承诺：本人的银行账户仅本人使用，不存在代龙江元盛和牛产业股份有限公司及其分、子公司进行收取销售货款、支付采购款项或其他与公司业务相关的款项往来等情形；不存在代发行人及其分、子公司支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格向发行人提供经济资源情形；不存在与发行人及其分、子公司客户或供应商及其股东、董监高进行交易及资金往来情形；不存在通过其他方式与发行人及其分、子公司的客户或供应商发生异常交易往来或输送商业利益的情形；在报告期内，本人与发行人及其分、子公司及其董监高未有其他资金往来记录，不存在任何隐瞒。

曾任独立董事胡继晔报告期内离职，由于不参与日常经营管理以及流水涉及个人隐私，仅提供部分银行流水。

曾任董事叶建宏作为少数股东单位派驻的外部董事，不参与发行人日常经营管理。受个人安排等因素，存在个别账户无法现场打印银行流水的情况，但缺少的期间较短，相关账户已获取流水的期间交易金额以及交易频率有限。

曾任董事周喜贵、曾任外部董事叶建文及胡洋任职期间较短，且叶建文、胡洋为股东 CMIA 推荐的董事，因不参与日常经营管理以及流水涉及个人隐私，未完整提供或未提供银行流水。

孙悦、任勇、李景安已离职，因个人隐私考虑，孙悦未提供银行流水；任勇提供了任职期间的工资卡流水；李景安部分账户在 2022 年 7 月-9 月期间的流水未提供，缺少的期间较短，相关账户已获取流水的期间交易金额以及交易频率有限。**其中，任勇因个人职业规划离职；孙悦因家庭生活安排，需要离开工作地上海而离职。任勇离职前为发行人子公司龙江元盛的采购经理，工作地在黑龙江省齐齐哈尔市龙江县；孙悦离职前为发行人子公司元盛制造的出纳，工作地点在上海市。以上两人在职期间分属发行人两家子公司，工作职责不同，工作地点相距甚远，在工作中不存在交集。**

林紫照因个人隐私、未参与发行人经营，未提供银行流水。但在申报会计师、律师赴新西兰核查期间，林紫照针对个人流水提供了如下承诺：确认本人仅持有一个与其配偶共同使用的西太平洋银行（Westpac Banking Corporation）的账户，因个人隐私无法提供相关流水，本人确认除了向发行人实际控制人林紫柏之父林庭盛支付赡养费用之外，本人与发行人、发行人实际控制人林紫柏、发行人其他关联方未发生任何流水往来。同时，保荐机构、申报会计师获取了林紫照常年税务顾问，新西兰特许会计师提供的银行账户声明函，确认林紫照只有一个与其配偶共同使用的西太平洋银行（Westpac Banking Corporation）的账户。

2、替代措施

（1）通过对发行人及其分子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账等的核查，关注未提供完整银行流水的核查主体在报告期内与发行人及其分子公司是否存在大额异常资金往来；（2）通过对发行人控股股东及实际控制人及其配偶、董监高、关键岗位人员及其他重要关联方报告期内的银行资金流水的核查，关注未提供完整银行流水的核查主体在报告期内与发行人控股股东及实际控制人及其配偶、董监高、关键岗位人员及其他重要关联方是否存在大额异常资金往来；（3）对部分受限核查对象进行访谈，了解其与发行人及其分子公司、发行人控股股东及实际控制人及其配偶、董监高、关键岗位人员、其他重要关联方及发行人客户或供应商等是否存在大额异常资金往来并获得其出具的《关于个人账户资金流水情况的说明和承诺》；**（4）获取了任勇本人对离职原因的声明以及发行人对于任勇和孙悦在就职期间表现良好、未违反各项规**

章制度的声明；获取任勇出具的有关资金流水的书面说明以及孙悦的口头说明，二人均因个人资料保密的原因不愿提供或不愿意完整提供银行流水；（5）对发行人主要客户和供应商进行了实地走访或视频访谈，了解主要客户和供应商的交易规模、报告期内与发行人及其子公司、发行人控股股东及实际控制人及其配偶、董监高、关键岗位人员及其他重要关联方是否存在股权关系、亲属关系、借款或担保关系等情形；**（6）**获取部分受限核查对象的个人信用报告并关注是否存在大额贷款等情况；**（7）公开检索网络信息并查看林紫照出具的《不存在同业竞争和关联交易承诺》，识别林紫照经营的实体；（8）对林紫照经营的实体的主要销售客户与发行人供应商匹配核对，通过匹配发行人采购合同及货物入境检验检疫证明识别是否存在林紫照经营的实体实际销售给发行人的情况。**

3、结论

通过以上替代措施核查，以上未提供完整或未完整提供银行流水的核查主体在报告期内与发行人及其分子公司不存在大额异常资金往来；与发行人控股股东及实际控制人及其配偶、董监高、关键岗位人员及其他重要关联方不存在大额异常资金往来；以上未提供完整或未完整提供银行流水的核查主体与发行人主要客户及供应商不存在股权关系、亲属关系、借款或担保关系等情形；以上部分未提供完整或未完整提供银行流水的核查主体出具《关于个人账户资金流水情况的说明和承诺》，承诺不存在以下情形：代发行人进行收取销售货款、支付采购款项，代发行人支付成本、费用，向发行人提供经济资源，与发行人客户或供应商及发行人股东、董监高进行交易及资金往来，通过其他方式与发行人客户或供应商发生异常交易往来或输送商业利益。以上部分未提供完整或未完整提供银行流水的核查主体提供个人信用报告并确认不存在大额贷款等情况。

以上未提供、未提供完整或未完整提供银行流水的主体主要由于：不参与发行人日常经营管理；离职时间较长，联系不畅甚至拒绝配合；涉及个人隐私等原因无法全面提供个人银行流水。保荐机构通过相关替代措施核查，认为以上未提供、未完全提供银行流水的主体不影响发行人资金流水核查结论。

（四）扩大核查范围的情形

根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》中“5-15 资金流水核查”的要求，保荐机构、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等因素，对要求重点关注的异常情形进行了充分关注，进而确认发行人及相关人员及主要关联方的资金流水的核查范围及是否存在需扩大核查范围的情形，具体需关注情形如下：

序号	关注情形	发行人是否存在相关情形
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	否
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	否
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	否
8	其他异常情况	否

二、账户完整性的核查程序

（一）核查主体中法人账户核查程序

1、将发行人及其分子公司编制的银行账户清单与从银行独立取得的《已开立银行结算账户清单》的信息进行核对，核查账户信息的完整性；

2、亲自取得发行人及其分子公司报告期内所有银行账户的银行流水，并在现场观察打印过程，以核实取得的银行流水的真实性；检查发行人及其分子公司银行流水/银行对账单涉及的银行账户，勾稽核对是否存在开立账户清单以外的账户；选取发行人及其分子公司报告期内银行日记账中大额样本查看会计凭证和支持性文件，与银行流水核对是否一致；

3、对高级管理人员进行访谈，了解发行人与货币资金相关的内部控制制度，包括公司开立或注销账户需要经过公司审批流程等，并进行控制测试；

4、将发行人及其分子公司报告期内获取的所有银行流水账户与相关主体的银行函证回函列示的账户进行核对比较；

5、结合其他相关细节测试，关注交易相关单据中发行人的收（付）款银行账户是否均包含在已开立银行账户清单内；通过全面核查法人及个人银行账户之间发生交易的流水情况和交易线索追踪，进一步验证银行账户提供的完整性；

6、亲自向中国人民银行征信中心或企业基本户开户行或通过网银等线上渠道（特定情况下）查询并获取发行人及其子公司全部企业信用报告，将该信用报告中包含的信息与发行人提供的信息勾稽核对，检查是否存在与账面不一致的借贷情况，进一步验证是否存在其他银行账户；

7、获取控股股东银行账户完整性承诺并将控股股东的银行余额与获取的控股股东的财务报表或审计报告核对，核查银行账户完整性。

（二）核查主体中自然人账户核查程序

1、在中介机构人员陪同下，对发行人实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方去对应银行现场打印银行流水，并要求上述人员提供银行流水完整性承诺及个人信用报告。

自然人核查对象至少需要去全国性银行（主要包括四大国有银行、股份制银行）及当地主要银行（如城市商业银行等）自助柜台或人工柜台刷身份证或个人有效身份证明查询并获取该家银行的所有账户清单，如刷身份证或个人有效身份证明确认在相关银行没有银行账户的，则拍照留存查询结果。如在相关银行有银行账户的，则取得银行账户清单，随后根据银行账户清单列明的银行账户，逐个打印相关银行账户资金流水。

由于个人原因，部分核查对象无法完成上述银行账户查询程序，同时作为个人银行卡开户信息完整性的佐证查询途径，保荐机构、申报会计师陪同核查对象通过银联云闪付或支付宝等 APP 查询个人在相关银行的开户信息，除监控

查询过程外，将相关查询结果界面进行截图留档或根据风险程度判断对查询过程及结果进行录屏或录制视频记录存档，进一步复核账户完整性情况。

2、通过筛选并交叉对比交易对手方账户户名、账号信息及交易明细等方式，检查发行人及其分子公司银行账户与自然人核查对象个人账户之间、与其他核查对象账户之间的资金往来、转账记录，以及复核工资及分红发放账户是否提供完整；同时，通过对发行人实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方的流水资料进行交叉核对，如果发现有资金往来的上述自然人账户，且该账户未在其主动提供范围内，则要求其补充提供。

三、核查标准

针对取得的资金流水，保荐机构、申报会计师根据交易对手方的性质及往来金额确定核查标准，具体如下：

（一）资金流水核查金额的标准

针对被核查企业，选取单笔金额在 50 万元及以上作为大额资金流水核查的标准。同时，基于上述标准，报告期各期发行人及其分子公司大额资金流入及流出核查金额分别占发行人及其分子公司总银行流入及流出金额的 80%以上。

针对被核查自然人，选取单笔金额 5 万元及以上交易记录作为大额流水的核查标准。

（二）保荐机构、申报会计师基于以下重点关注事项判定异常往来

1、发行人大额资金往来存在重大异常，与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释。

2、发行人与控股股东、实际控制人及其配偶、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方等存在异常大额资金往来。

3、发行人与控股股东、实际控制人及其配偶、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方存在大额或频繁取现的情形，且无合理解释。

4、控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来。

5、相关个人账户及控股股东账户存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

6、发行人大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，且不具有商业合理性。

若存在上述情形，保荐机构、申报会计师逐笔进行核查，并取得相应支持性资料。

四、核查主体资金收支情况

保荐机构、申报会计师核查情况如下：

（一）发行人及其分子公司资金流水核查情况

保荐机构、申报会计师获取了发行人及其分子公司报告期内的银行流水，对报告期内各年度各主体单笔 50 万元以上的流水进行了核查，具体核查情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	支出	收入	支出	收入	支出
核查金额（万元）	**466,276.75**	**455,104.94**	341,358.11	330,491.01	359,980.93	352,993.08
银行流水总额（万元）	**497,681.66**	**500,415.34**	376,611.64	374,991.63	392,178.27	389,373.41
核查比例	**93.69%**	**90.95%**	90.64%	88.13%	91.79%	90.66%

经核查，发行人及分子公司不存在异常交易的情形；报告期内，发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方等与发行人之间的资金往来主要系分红款、工资或奖金、报销款与备用金等。发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要关联方等不存在异常大额资金往来；发行人及其分子公司不存在大额或频繁取现的情形；发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出且无合理解释的情形；发行人及其分子公司大额

购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）相关交易均为公司开展正常经营活动所必需，具有商业合理性。

除日常经营收取/支付的销售/采购款外，发行人及分子公司大额资金流水主要为银行贷款及还款、支付工资、缴纳税款、政府补助等与日常经营活动相关的事项，与发行人及分子公司生产经营活动、借款还款情况、资产购置等相匹配。

（二）发行人控股股东资金流水核查情况

发行人控股股东为威泰股份，保荐机构、申报会计师获取了威泰股份的 1 个银行账户资金流水及财务报表，对威泰股份报告期内银行对账单期末余额与财务报表银行存款科目金额核对，未见差异。保荐机构、申报会计师对单笔 50 万元以上的银行流水（核查比例占威泰股份报告期各期银行流水 95%以上）进行了重点核查，具体核查情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	支出	收入	支出	收入	支出
核查笔数（笔）	-	-	1	1	-	-
核查金额（万元）	-	-	875.89	828.84	-	-

注：外币账户流入、流出金额按照期末汇率折算为人民币。

2021 年收款金额为威泰股份收到发行人的股利分配款。2021 年支出金额为威泰股份购买可转换票据，票据为 3 年期，年利率 5%，到期时，通过以下任一方式清偿：1）全额偿还未偿还金额或 2）转换成出票人发行的普通股。

经核查，发行人控股股东不存在异常资金往来的情形。

（三）发行人实际控制人及其配偶资金流水核查情况

保荐机构、申报会计师获取了实际控制人林紫柏及其配偶柳宥秀报告期内资金流水，并对单笔金额 5 万元及以上的银行流水进行了重点核查，具体核查情况如下：

单位：万元

核查主体	账户数量	年度	大额资金流入	大额资金流出
林紫柏	4	2022 年度	181.72	152.88

核查主体	账户数量	年度	大额资金流入	大额资金流出
		2021 年度	104.17	79.44
		2020 年度	126.90	36.55
柳宥秀	3	**2022 年度**	-	-
		2021 年度	172.01	20.00
		2020 年度	-	-

发行人实际控制人林紫柏的大额资金主要为家庭成员转账、工资奖金、个人购汇、信用卡还款、偿还房贷、看病治疗等。发行人实际控制人配偶柳宥秀的大额资金主要为内部账户资金往来、家庭成员转账、投资理财资金往来、股票账户银证往来、消费、转让二手车、慈善事业支出等。

保荐机构、申报会计师通过对上述人员的访谈了解相关交易情况、核对资金流水金额匹配性及获取支持性文件等多种方式，查验了相关交易的真实性，同时确认相关往来的对方户名与实际用途具有相关性。

保荐机构、申报会计师将上述人员的大额往来的交易对手方与发行人报告期内的主要客户和供应商的名称及主要客户和供应商的股东、董事、监事、高级管理人员的名称及/或发行人的员工名册、关联方清单等进行了交叉核查，未发现上述人员存在大额异常资金往来情况。

（四）发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水核查情况

保荐机构、申报会计师获取了报告期内董事（董事长林紫柏**参见上文（三）发行人实际控制人及其配偶资金流水核查情况**）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水并进行核查，获取了其本人出具的相关银行账户完整性的承诺。

同时，保荐机构、申报会计师对核查主体 **2020** 年 1 月 1 日-**2022 年 12 月 31 日**期间单笔 5 万元以上的银行流水进行了重点核查，具体核查情况如下：

单位：万元

核查主体	账户数量	年度	大额资金流入	大额资金流出
胡志定（董事、副总经理）	15	**2022 年度**	**205.39**	**225.85**
		2021 年度	617.63	559.00

核查主体	账户数量	年度	大额资金流入	大额资金流出
		2020 年度	743.46	821.10
蔡承达（董事、董事会秘书、副总经理）	3	**2022 年度**	15.99	-
		2021 年度	34.08	5.00
		2020 年度	15.11	15.00
凌真新（董事）	16	**2022 年度**	**13.49**	-
		2021 年度	145.17	165.45
		2020 年度	102.89	67.21
李寅忠（财务总监）	11	**2022 年度**	15.24	17.08
		2021 年度	8.66	21.00
		2020 年度	40.82	35.00
余玲（监事会主席）	9	**2022 年度**	-	7.1
		2021 年度	5.93	-
		2020 年度	59.30	63.00
王广洲（监事）	6	**2022 年度**	-	-
		2021 年度	-	6.00
		2020 年度	-	-
黄玮（监事）	6	**2022 年度**	1,071.97	1,078.57
		2021 年度	2,239.28	2,211.66
		2020 年度	340.07	373.04
叶建宏（曾于 2021 年 6 月-2022 年 10 月担任董事）	11	**2022 年度**	12.13	5.00
		2021 年度	29.13	27.11
		2020 年度	-	-
张华（董事）	**12**	**2022 年度**	**37.65**	**32.33**
		2021 年度	284.05	286.00
		2020 年度	-	-
杨金观（独立董事）	3	**2022 年度**	**14.30**	**12.00**
		2021 年度	40.40	127.45
		2020 年度	40.40	134.52
李燕乾（曾于 2020 年 11 月至 2021 年 6 月担任董事）	9	**2022 年度**	不适用	不适用
		2021 年度	6.53	-
		2020 年度	97.36	46.20
赵庆来（核心技术人员、报告期	9	**2022 年度**	9.42	29.00
		2021 年度	13.92	34.00

核查主体	账户数量	年度	大额资金流入	大额资金流出
内曾任董事）		2020 年度	5.78	20.90
胡继晔（2019 年 7 月至 2021 年 4 月担任发行人独立董事）	2	**2022 年度**	不适用	不适用
		2021 年度	不适用	不适用
		2020 年度	-	40.16
胡吉炯（报告期内曾任监事）	8	**2022 年度**	**50.00**	**80.00**
		2021 年度	66.40	77.44
		2020 年度	-	21.00
钱瑛（核心技术人员）	8	**2022 年度**	-	-
		2021 年度	5.00	5.00
		2020 年度	-	10.00
荆凡利（核心技术人员）	5	**2022 年度**	-	-
		2021 年度	39.00	46.78
		2020 年度	18.00	-
邱君郎（核心技术人员）	8	**2022 年度**	-	-
		2021 年度	-	10.00
		2020 年度	203.52	226.00
李景安（发行人主要采购人员，**2020 年 8 月 10 日入职，2022 年 9 月 23 日已离职**）	9	2022 年 1-6 月	-	-
		2021 年度	6.13	6.12
		2020 年度	6.00	6.00
章国宏（销售总监）	7	**2022 年度**	10.21	-
		2021 年度	49.37	19.00
		2020 年度	69.04	25.50
张琼（营销总监）	5	**2022 年度**	-	-
		2021 年度	27.46	30.09
		2020 年度	31.14	15.00
张欣（财务经理）	20	**2022 年度**	64.44	68.76
		2021 年度	22.00	23.30
		2020 年度	52.87	66.10
金彦玲（财务经理）	7	**2022 年度**	-	-
		2021 年度	41.48	53.81
		2020 年度	74.50	72.43
王悦（财务经	7	**2022 年度**	-	-

核查主体	账户数量	年度	大额资金流入	大额资金流出
理）		2021 年度	98.51	147.80
		2020 年度	410.35	420.38
赵明姝（出纳）	7	**2022 年度**	-	-
		2021 年度	7.00	9.50
		2020 年度	5.00	6.26
孙晓蕾（出纳）	6	**2022 年度**	57.59	57.59
		2021 年度	424.31	421.13
		2020 年度	344.01	334.84
宋娜（出纳）	6	**2022 年度**	-	-
		2021 年度	-	-
		2020 年度	-	-
殷婉丽（出纳）	5	**2022 年度**	75.87	82.00
		2021 年度	59.84	66.00
		2020 年度	133.00	137.70
盛莉萍（投资部总监）	10	**2022 年度**	27.25	14.00
		2021 年度	254.46	267.01
		2020 年度	81.65	65.81
孟令敏（投资部经理）	5	**2022 年度**	**64.70**	**71.00**
		2021 年度	105.00	90.20
		2020 年度	705.05	741.12
谢文（畜牧业务部总经理）	3	**2022 年度**	**78.67**	**70.00**
		2021 年度	75.69	102.00
		2020 年度	104.73	102.52
李世玉（人资部经理）	9	**2022 年度**	8.03	5.00
		2021 年度	89.32	15.00
		2020 年度	-	-
刘婷婷（出纳）	2	**2022 年度**	-	-
		2021 年度	-	-
		2020 年度	-	-
于春春（龙江元盛总经理助理）	12	**2022 年度**	39.73	5.00
		2021 年度	47.30	35.00
		2020 年度	100.25	99.00
任勇（龙江元盛	1	**2022 年度**	不适用	不适用

核查主体	账户数量	年度	大额资金流入	大额资金流出
采购经理，2020 年 7 月离职）		2021 年度	不适用	不适用
		2020 年度	-	-
孙悦（元盛制造出纳，2020 年 9 月离职）	-	**2022 年度**	不适用	不适用
		2021 年度	不适用	不适用
		2020 年度	不适用	不适用
刘杨（林庭盛的司机、发行人前员工，于 2019 年 3 月离职，离职后任职发行人客户以和为贵，将其纳入核查范围）	13	**2022 年度**	**352.17**	**685.89**
		2021 年度	726.58	919.52
		2020 年度	285.75	345.67
乌力吉（采购副总经理，于 2022 年 8 月 8 日入职）	5	**2022 年度**	**13.43**	**21.00**
		2021 年度	不适用	不适用
		2020 年度	不适用	不适用
刘丽丽（外部董事，自 2022 年 10 月 8 日起任职）	**7**	**2022 年度**	**-**	**-**
		2021 年度	**不适用**	**不适用**
		2020 年度	**不适用**	**不适用**
朱荣庆（元盛制造监事）	**9**	**2022 年度**	**-**	**-**
		2021 年度	**343.00**	**373.50**
		2020 年度	**197.57**	**150.00**
张冠雄（龙江元盛销售负责人，2020 年 6 月入职）	**12**	**2022 年度**	**6.00**	**7.01**
		2021 年度	**-**	**-**
		2020 年度	**-**	**-**
盖希锋（龙江元盛采购负责人，2020 年 9 月入职）	**11**	**2022 年度**	**-**	**-**
		2021 年度	**-**	**-**
		2020 年度	**-**	**-**

注：外币账户流入、流出金额按照期末汇率折算为人民币。

上述流水中，保荐机构、申报会计师核查过程中关注的大额项目如下：

1、胡志定

报告期内，胡志定担任发行人董事、副总经理；主要负责发行人肉制品加工板块生产事务、质量管理事务、技术研发事务、产品开发管理；同时协助董事长处理其他日常管理事务。

2019 年上海九昶食品有限公司**（以下简称“上海九昶”）**合计转入**胡志定个人账户** 114 万元、**胡志定**向上海九昶食品有限公司合计转出 111.50 万元，系胡志定借给上海九昶食品有限公司股东胡吉典的周转款，后因胡志定购买房产归还借款，**保荐机构、申报会计师获取了胡志定 2019 年的购房合同及购房发票，购房时间与上述资金周转日期相符**；2020 年**胡志定**向上海九昶转出、转入 96 万元，系上海九昶股东胡吉典周转资金借款及还款。上述资金往来均为胡志定与胡吉典私人往来，用于资金周转，资金占用时间较短且双方流入流出基本形成闭环，且发生时间与胡志定购房时间吻合。

2019 年 8 月 19 日**胡志定**收到上海胜鸿国际贸易有限公司**（以下简称“上海胜鸿”）**汇入 50 万元；2019 年 12 月 13 日**胡志定**偿还上海胜鸿 50 万元，摘要为“还款”，是胡志定购房时，向上海胜鸿老板的个人借款及还款。

保荐机构、申报会计师通过检查 2019 年至 2022 年发行人从上海九昶、上海胜鸿采购货物以及向上海九昶、上海胜鸿销售产品的凭证，并与同期从其他供应商采购同类产品的价格、向其他客户销售同类产品的价格进行比对。经核查，发行人在 2019 年至 2022 年期间从上海九昶以及上海胜鸿的采购价格与同期从其他供应商采购同类产品价格差异较小，定价公允；发行人在 2019 年至 2022 年期间向上海九昶以及上海胜鸿的销售价格与同期向其他客户销售同类产品价格差异较小，定价公允。以上胡志定与上海九昶及上海胜鸿的资金往来均为与该两家公司主要股东的私人资金周转往来，在 2019 年至 2020 年均已清理完毕，未对发行人采购及销售价格公允性产生影响，不构成发行人内部控制重大缺陷。

2019 年 1 月 25 日收到胡继晔汇入款项“股权投资款”20 万元；2019 年 1 月 28 日收到胡继晔汇入款项 20 万元；系为原独立董事胡继晔代持员工持股平台股份，代持款项合计 40 万元，该笔款项已于 2021 年 4 月 15 日归还胡继晔且胡继晔不再担任发行人独立董事，代持事项解决。

胡志定其他大额往来主要是购房款、个人股票及基金投资款项、共青城九盈投资合伙企业（有限合伙）投资款、个人之间借款、工资收入、**政府补贴收入**等。

2、蔡承达

蔡承达大额资金主要是工资收入、费用报销及通过朋友转账给台湾家人款项。

3、凌真新

2021 年 5 月转给黎显林 20 万元，系归还向黎显林的借款。2018 年 11 月凌真新收到黎显林 20 万元，摘要为“股权投资款”。保荐机构、申报会计师对凌真新、黎显林进行了访谈，确认该笔款项系凌真新向黎显林（凌真新朋友）的借款用于支付发行人的股权购买款。同时双方对于原口头借款事项，双方补充签订了《借款合同终止协议》，确认款项的性质及用途以《借款合同终止协议》约定为准。

凌真新其他大额往来主要是投资及理财款项、购买保险款项、个人之间借款、**工资收入**等。

4、李寅忠

李寅忠大额往来主要是家庭成员转账、个人购房款、购车款、工资、投资及理财款项。

5、余玲

余玲大额往来主要是家庭成员转账、共青城云程投资合伙企业（有限合伙）投资款及分红款、个人之间借款。

6、王广洲

报告期内，王广洲大额往来主要是个人理财投资款。

7、黄玮

黄玮大额往来主要是和深圳市麦瑞资产管理有限公司实控人王红兵个人之间往来、家庭成员转账、购买理财、归还个人贷款等。

8、叶建宏

叶建宏曾于 2021 年 6 月—2022 年 10 月担任发行人董事，为外部董事。叶建宏大额往来主要是工资、取现。

9、张华

张华于 2021 年 6 月开始担任发行人董事，为外部董事。张华大额往来主要是家庭成员转账、个人之间借款、代为理财款项、购车款及卖车收入、**结汇售汇**等。

10、杨金观

杨金观大额往来主要是家庭成员转账、工资、**津贴**收入、个人消费等。

11、李燕乾

李燕乾曾于 2020 年 11 月至 2021 年 6 月担任公司董事。大额往来主要是购房款项、家庭成员转账、代收咨询费等。

12、赵庆来

赵庆来是公司核心技术人员，报告期内曾任公司董事。大额往来主要是工资收入、个人借款、家庭内部资金安排产生的个人存现取现。

13、胡继晔

胡继晔报告期内曾任独立董事。2019 年 1 月 25 日支付胡志定“股权投资款”20 万元；2019 年 1 月 28 日支付胡志定 20 万元；系胡志定为胡继晔代持员工持股平台股份，代持款项合计 40 万元，该笔款项胡志定已于 2021 年 4 月 15 日归还胡继晔且胡继晔不再担任发行人独立董事，代持事项解决。

胡继晔其他大额往来主要是理财款项、车辆支出、家庭成员转账、购买保险款项等。

14、胡吉炯

胡吉炯大额往来主要是购房借款还款、家庭成员转账、个人股票投资款项。

15、钱瑛

钱瑛大额往来主要是支付共青城富盈投资合伙企业（有限合伙）投资款、借款、家庭成员转账、个人理财款项等。

16、荆凡利

荆凡利大额往来主要是支付购房款项、家庭成员转账、个人消费。

17、邱君郎

邱君郎大额往来主要是支付购房款项、个人借款、备用金。

18、李景安

李景安大额往来主要是家庭成员转账、个人理财款项。

19、章国宏

章国宏大额往来主要是个人股票基金投资款项、朋友还款、个人贷款、备用金、家庭成员转账。

20、张琼

报告期内，张琼个人流水大额往来主要是借款、还款。

21、张欣

张欣大额往来主要是由于发行人在土地使用权所在地尚未开具银行账户的情况下，当地税局要求其现金缴纳相关税款，因此 2020 年 4 月，发行人通过张欣个人账户转支提现人民币 7.53 万元用于缴纳发行人子公司 2020 年 3 月的土地使用税款项（发行人已在缴纳税款当期确认相关税费成本）、家庭成员转账、个人借款、卖房款项。

22、金彦玲

金彦玲大额往来主要是支付共青城锦鹏投资合伙企业（有限合伙）投资款、委托理财投资款、个人借款、家庭成员转账、购买美元、还房贷。

23、王悦

王悦大额往来主要是委托朋友投资款、家庭成员转账、个人往来款、购车款。

24、赵明姝

赵明姝大额往来主要是亲属之间借款、个人现金存款及张欣因私人现金使

用需求转入并委托赵明姝至银行办理业务时提现款。

25、孙晓蕾

林紫书处于缓刑期间，其身份证件处于受控状态，其银行账户受限。由于上海元盛食品有限公司出纳不稳定，上海元盛食品有限公司每月支付给林紫书房屋租赁款项时，先由上海元盛食品有限公司提现，再通过孙晓蕾将现金存入其个人账户，然后转账给林紫书配偶朱丽华。报告期内孙晓蕾大额收支中，累计为朱丽华代收 689.96 万元，代付 689.99 万元，上述代收代付交易形成闭环。

孙晓蕾其他大额往来主要是林紫柏朋友之间借款，孙晓蕾帮忙转账；协助帮林紫柏支付子女学费、协助林庭盛支付风水款、家庭成员转账等。

26、宋娜

宋娜大额往来主要是个人之间借款、还款及因公司位置离银行较远，宋娜作为出纳去银行办理业务时帮公司员工提现金产生的转账。

27、殷婉丽

殷婉丽大额往来主要是家庭成员转账，其中 2022 年上半年大额流水主要是个人购房需要； **2022 年下半年，殷婉丽与其他主体、其他自然人没有发生大额资金往来**。

28、盛莉萍

盛莉萍大额往来主要包括帮朋友处理事务款项，其收取 0.5%的手续费，即款项转入盛莉萍账户后，盛莉萍取现并按照朋友要求将现金支付给指定个人；共青城宏晟投资合伙企业（有限合伙）投资款、委托投资款项、个人购买股票款项、个人借款、报销款、帮朱丽华归还给卞秀周转借款、家庭成员转账。

29、孟令敏

养殖合作社向齐齐哈尔博实畜牧服务有限公司借款后支付银行贷款利息时，按照银行要求无法采用直接批量汇款，加之合作社对付息业务不熟悉，因此该利息款转入孟令敏个人账户，由其将资金提现后协助养殖合作社贷款人员现场支付养殖合作社银行贷款利息。报告期内，相关大额收支金额分别为 858.26 万元、856.96 万元，相关代收代付交易形成闭环。同时存在协助养殖合

作社向黑龙江省农业信贷担保有限公司齐齐哈尔分公司支付担保费 18 万元，由于不符合担保公司要求，被退回 18 万元，相关交易形成闭环。

孟令敏其他大额往来主要是购房款、股票及理财投资款、家庭成员转账、个人借款、购车款、收到发行人子公司转账用于杜尔伯特办事处开办等当地支出费用（与发行人账面核对一致）。

30、谢文

谢文于 2020 年 10 月转账给陈占辉（牛只客户、供应商）15.52 万元系个人借款。

谢文其他大额往来主要是帮朋友购买牲畜款项（非发行人牲畜）、个人往来款项、家庭成员转账、个人消费及工资。

31、李世玉

李世玉于 2021 年 4-6 月累计收到卢亚玲 20.03 万元，是劳务外包公司人员转入并偿还李世玉代劳务外包人员垫付的医疗费用。劳务外包人员的医疗费用由劳务外包公司承担。发行人报告期内，未发生重大安全生产事故。

李世玉其他大额往来主要是家庭成员转账、个人理财款项。

32、刘婷婷

报告期内，刘婷婷个人流水中无大额往来。

33、刘杨

刘杨系实际控制人林紫柏父亲林庭盛的司机、发行人前员工，于 2019 年 3 月离职。截至本问询回复出具之日，刘杨是黑龙江以和为贵餐饮管理有限公司员工。

刘杨从发行人处离职主要是由于个人职业规划，离职后因看好餐饮市场，入职以和为贵，担任门店采购及运营职务，主要负责以和为贵在黑龙江省内包含哈尔滨、齐齐哈尔等区域内的 12 间餐厅的设立、运营及采购。

刘杨在保荐机构、申报会计师核查银行流水过程中提供了全部的银行流水。

刘杨的大额流水主要是家庭成员转账，**涉及到发行人客户及供应商的情况包括：**

①与黑龙江以和为贵餐饮管理有限公司及其下属餐厅的货款、房租款、装修款、报销等转账，**以上流水系刘杨**自发行人离职后，入职以和为贵**负责旗下门店设立的前期装修及开店相关手续，因此门店前期支出收入款项在门店对公账户尚未开立前，由刘杨的个人卡协助以和为贵公司资金投资门店支出。保荐机构、申报会计师比对了上述往来与发行人的同期流水，以上往来与发行人客户回款无关联。**

②刘杨妻子王岩经营龙江县上顶食品商行，该商铺为发行人的经销商，王岩通过刘杨中国银行 4132 账户归集该店铺每日收入，待需进货时再打款至王岩账户，王岩通过 POS 机刷卡或者转账的方式从龙江元盛购买肉制品。保荐机构、申报会计师核查了发行人报告期内对上顶商行的销售清单及凭证，并将单价与发行人销售给其他客户同类产品的价格进行比对，无明显差异，发行人对上顶商行的销售定价公允，上述均为龙江县上顶食品商行的正常经营行为。

除此之外，刘杨的个人银行流水与发行人其他客户、供应商不存在往来。

34、于春春

于春春为方便林庭盛私人交易，根据林庭盛指示帮其保管并支付部分个人用途资金，**报告期内，**共流入林庭盛个人备用资金 **40.16 万元**，共代林庭盛取现或支付个人用途款项流出资金**5 万元**。

保荐机构、申报会计师对报告期内于春春银行流水中的大额资金转出的同日或相近日期，发行人收到相同或相似金额的客户回款情况进行对比核查。于春春不存在个人银行流水与发行人客户、供应商存在往来的情形。

于春春报告期内其余大额支出主要是购买理财、私人借款往来、家庭转账、代替他人购买牛肉制品等。

35、任勇

任勇系龙江元盛采购经理，已于 2020 年 7 月离职，保荐机构、申报会计师获取了其在职期间工资卡（工商银行）流水，其中没有大额流水。保荐机构、

申报会计师通过替代程序，未发现任勇在报告期内与发行人及其分子公司、发行人控股股东及实际控制人、董监高、关键岗位人员存在大额异常资金往来。任勇本人出具承诺：不存在借用给龙江元盛和牛产业股份有限公司及其分、子公司使用的情况，也不存在替龙江元盛和牛产业股份有限公司及其分、子公司承担成本费用、虚增收入利润的情况。

36、孙悦

孙悦系元盛制造出纳，已于 2020 年 9 月离职，保荐机构、申报会计师通过替代程序发现其在 2019 年 9 月至 2020 年 9 月之间向林紫书的配偶朱丽华累计转账 392.16 万元。该部分款项系因林紫书处于缓刑期间，其身份证件处于受控状态，且银行账户受限。由于上海元盛食品有限公司出纳不稳定，上海元盛食品有限公司每月支付给林紫书房屋租赁款项时，先由上海元盛食品有限公司提现，再通过孙悦将现金存入其个人账户，然后转账给林紫书配偶朱丽华。

除以上大额流水之外，保荐机构、申报会计师未发现孙悦在报告期内与发行人及其分子公司、发行人控股股东及实际控制人、董监高、关键岗位人员存在其他大额异常资金往来。孙悦本人对保荐机构、申报会计师口头承诺：不存在借用给龙江元盛和牛产业股份有限公司及其分、子公司使用的情况，也不存在替龙江元盛和牛产业股份有限公司及其分、子公司承担成本费用、虚增收入利润的情况。

37、乌力吉

乌力吉为发行人采购副总经理，于 2022 年 8 月 8 日入职。入职日至报告期末，乌力吉个人流水中**的大额往来为提取公积金、转给妻子用于家庭开支等。**

38、刘丽丽

刘丽丽为发行人外部董事，自 2022 年 10 月 8 日任职。任职日至报告期末，刘丽丽个人流水中无大额往来。

39、朱荣庆

朱荣庆为发行人子公司元盛制造的监事。报告期内，朱荣庆个人流水中的大额往来为与儿子儿媳妇等亲属之间转账、投资股票、信托理财到期赎回等。

40、张冠雄

张冠雄为发行人子公司龙江元盛销售负责人，于 2020 年 6 月 1 日入职。入职日至报告期末，张冠雄个人流水中的大额往来为亲戚偿还借款，买车开支等。

41、盖希锋

盖希锋为发行人子公司龙江元盛的采购负责人，于 2020 年 9 月 21 日入职。入职日至报告期末，盖希锋个人流水中没有大额往来。

（五）其他重要关联方资金流水核查情况

单位：万元

核查主体	账户数量	年度	大额资金流入	大额资金流出
林庭盛	6	**2022 年度**	**3,038.60**	**3,388.65**
		2021 年度	7,994.67	5,280.80
		2020 年度	3,269.95	4,234.20
胡育阳	5	**2022 年度**	-	-
		2021 年度	124.00	294.00
		2020 年度	274.00	-
林紫书	3	**2022 年度**	-	10.00
		2021 年度	-	-
		2020 年度	-	-
朱丽华	17	**2022 年度**	**1,336.31**	**1,105.94**
		2021 年度	1,137.31	906.61
		2020 年度	912.75	455.56
上海燃昊	2	**2022 年度**	55.50	117.17
		2021 年度	704.64	501.11
		2020 年度	175.85	349.57
林紫照	1	**2022 年度**	-	-
		2021 年度	-	2,286.60
		2020 年度	-	-

注：外币账户流入、流出金额按照期末汇率折算为人民币。

1、林庭盛

（1）和黑龙江以和为贵餐饮管理有限公司往来款项

2019 年 3-9 月，林庭盛累计支付给黑龙江以和为贵餐饮管理有限公司（以下简称“以和为贵”，是发行人客户）289 万元，该款项是以和为贵实际控制人陈光旭**因居住地对赴中国大陆投资的审核过程较为繁琐，而**将自有资金，经林骏杰、LONG TEAM FINANCE LIMITED、林庭盛等个人或公司转账至以和为贵，资金分三部分流转：

①陈光旭资金通过林骏杰账户，汇款给胡君玮、邱珮臻（林骏杰朋友，根据林骏杰要求协助转账汇款）等 12 人约 291 万元新台币**（经查询，2019 年 3-9 月新台币与人民币汇率走势大约在 0.21669-0.23031 区间）**，然后将款项汇至林庭盛中国银行人民币账户 60 万元，林庭盛将 64 万元人民币汇至以和为贵账户。

②陈光旭资金通过林骏杰账户，汇款给邱珮臻（林骏杰朋友，根据林骏杰要求协助转账汇款）等人约 200 万元新台币，然后汇款至林庭盛工商银行人民币账户人民币 50 万元，林庭盛将 18 万汇至以和为贵账户。此 18 万元，备注“NonResident 买曲宁的股份、NonResident 曲宁股款”，是陈光旭回购曲宁的股权款（**曲宁是以和为贵创立初期的股东之一**）。以和为贵建行流水中，2018 年 12 月 26 日，收到曲宁汇款 21 万元，交易备注“电子汇入”，是曲宁汇来的投资款。2019 年 4 月 24 日，以和为贵建行流水中支付曲宁 21 万元，交易备注“退投资款”。

③2019 年 6 月 5 日，陈光旭资金通过其控制的 LONG TEAM FINANCE LIMITED 转账给美国 YALE-NEW HAVEN HOSPITAL GENERAL FUND 账户 30 万美元（按当日人行汇率中间价计算得 207 万元人民币）、同日境内赵凤英等人（陈光旭朋友，根据陈光旭要求协助转账汇款）汇款至林庭盛中国银行人民币账户 207.8 万元，林庭盛收到款后依照陈光旭的要求汇款至以和为贵 207 万元。其中 2019 年 6 月 18 日，林庭盛付款给 200 万元，备注“NonResident 股东往来借款”，2019 年 9 月 25 日，林庭盛付款给 7 万元，备注“NonResident 代付投资款”，是陈光旭资金汇至以和为贵后，作为资本款由吴继东（陈光旭朋友）代持股份。

对于林庭盛支付给以和为贵的 289 万元，保荐机构、申报会计师**获取了以和为贵的银行资金流水，以和为贵针对相关资本金的记账凭证、以和为贵的公**

司章程及相关股东会决议、取得林骏杰汇款 291 万元新台币、200 万元新台币的银行回单以及 LONG TEAM FINANCE LIMITED 汇款 30 万美元银行回单、**LONG TEAM FINANCE LIMITED 工商注册资料、陈光旭个人存款余额证明书、陈光旭控制的威宏兴业国际有限公司（以下简称“威宏兴业”）工商资料、以和为贵收到威宏兴业投资款的银行涉外收入申报单；**访谈了林庭盛、陈光旭、林骏杰及胡君玮；保荐机构、申报会计师对以和为贵股东韩东滨、吴佳亮、王玉璞进行了补充访谈，确认林庭盛在以和为贵无投资情况，**以和为贵与发行人不存在实质上的关联关系**。

综上，陈光旭委托林骏杰等个人或公司汇入 317.80 万元人民币给林庭盛，林庭盛汇出 289 万元人民币至以和为贵账户，其他款项为陈光旭委托林庭盛办理陈光旭私人事务。

林庭盛在 2022 年 4 月 18 日至 19 日陆续收到以和为贵总计转账至林庭盛个人账户人民币 328.90 万元，该款项为以和为贵实控人陈光旭的个人投资意向款，拟通过林庭盛账户转出投资医美项目，后由于项目搁置未及时投出，相关款项由林庭盛暂存。2022 年 9 月，因以和为贵资金周转需要，林庭盛根据陈光旭要求将该笔款项在 2022 年 9 月转回以和为贵公司账户。保荐机构、申报会计师获取了林庭盛还款的银行回单、陈光旭就该笔资金划转的声明函及陈光旭的《汇款指示函》，并针对上述事项对陈光旭进行了访谈。

通过访谈及公开信息查询，保荐机构、申报会计师未识别陈光旭、林骏杰、胡君玮、胡军等上述与林庭盛存在资金转入及转出对手方及其控制的公司与发行人及其分子公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等存在关联关系。

（2）发行人对以和为贵的销售情况以及价格公允性

① 发行人与以和为贵开展战略合作的原因

黑龙江是发行人及养殖业务所在地，快速扩大养殖规模，同时利用地缘优势深耕本土市场，是发行人既定的经营战略。为了提高和牛肉制品在黑龙江本土的认知水平，以助推广和牛养殖规模扩大，结合黑龙江省有涮烤的饮食习惯，发行人在 2018 年至 2019 年，决定与以涮烤为主题的以和为贵合作。

② 发行人与以和为贵的合作内容

A 发行人授权以和为贵使用“龙江华牛”品牌

发行人授权以和为贵公司使用“龙江华牛”的商标作为餐厅名称，授权经销“龍江和牛”“元盛”商标品牌系列产品。

B 以和为贵需全面宣传、使用发行人产品

全天候宣传发行人及发行人的产品，宣传方式包括：所有大厅、包厢不间断播放发行人宣传视频；员工定期在微信朋友圈等社交平台宣传发行人；菜品以发行人的和牛肉制品为主，菜单、宣传页等突出发行人的产品特色。

以和为贵烤涮类牛肉产品只能使用发行人提供的相关产品，发行人新开发的产品（如和牛肥牛板等），以和为贵需要配合推广。

C 以和为贵开店速度要求

以和为贵自 2019 年起 3 年内开店家数达到 10 家。目前以和为贵旗下已开设 13 家餐厅及 1 家和牛肉品专营店。

D 发行人给予以和为贵优惠

发行人给予以和为贵较其他客户优惠的价格，同时对于推广产品给予一定力度的扶持。

E 以和为贵需购买发行人研制的非标准化产品

以和为贵也需要购买发行人基于提升和牛前腿及后腿肉中的脂肪附加值以及和牛牛脖部位肉的产出效率而研制出的非标准化产品：和牛肥牛板、雪花上脑 SP-B。和牛肥牛板取自牛后腿脂肪占比 30%-40%的部位肉，雪花上脑 SP-B 取自牛颈部肉，以上部位肉如果按照常规牛肉处理，牛颈部肉只能作为牛绞肉来卖，无法体现和牛牛颈部位肉质细腻的价值，而大量的牛前后腿的脂肪只能作为下货处理，损失较大。这两款非标产品提升了发行人和牛产品附加值，但因为不是牛肉制品行业的标准化产品，在华东、华南等地区推广难度较大，发行人报告期内以上两款产品主要销售给以和为贵。

③ 合作的效果

经过 4-5 年的发展，发行人的和牛扩繁数量快速递增。目前发行人已与齐齐哈尔市龙江县、大庆市杜尔伯特蒙古族自治县等黑龙江 10 多个县建立合作关系；同时随着黑龙江省内影响的外溢效应，发行人与吉林松原市、甘肃省临洮县建立合作关系，养殖业务触角延伸至黑龙江省外。由此可见，发行人与以和为贵的合作取得了不错的成果。

④发行人对以和为贵的销售价格分析

单位：万元

年度	发行人对以和为贵销售金额	占发行人营业收入比例	总价差	扣除和牛肥牛板及上脑 SP-B 价差
2022 年度	1,844.61	1.32%	291.32	228.36
2021 年度	1,482.37	1.01%	218.83	125.12
2020 年度	1,242.14	1.02%	187.87	98.16

发行人对以和为贵的各期销售金额分别为：1,242.14 万元、1,482.37 万元、1,844.61 万元，占发行人各期营业收入的比例分别为：1.02%、1.01%、1.32%，占比较小，对发行人营业收入影响较小。

因为发行人与以和为贵展开战略合作，销售给以和为贵的产品有一定优惠，保荐机构、申报会计师查阅了报告期内发行人对以和为贵的销售清单，对当期同类产品销售给除以和为贵之外的其他客户的价格进行了加权平均计算，用该平均价和对以和为贵的销售量匡算出对以和为贵的市场价销售额；再用该市场价销售额减去对以和为贵的实际销售额，得出报告期内各期价差分别为 187.87 万元、218.83 万元、291.32 万元。

因为发行人与以和为贵展开战略合作，销售给以和为贵的产品有一定优惠；同时，针对前述非标准化产品的推广，行业内一般采用以下两种方式：A.通过广告等方式进行宣传，提升产品知名度，该种方式会发生一定的销售费用；B.针对面向企业销售的产品，打折销售给一些客户并通过这些客户做进一步推广。发行人针对两款非标准化产品：和牛肥牛板、上脑 SP-B 的推广主要采取后一种模式。

因此发行人和牛肥牛板、上脑 SP-B 这两款产品主要销售给以和为贵。总价差扣除这两款产品的市场价销售额与实际销售额的差额，更能够反映发行人常规和牛肉制品对以和为贵销售的优惠程度，因此计算出报告期扣除和牛肥牛

板及上脑 SP-B 价差后的常规和牛肉制品价差，分别为：98.16 万元、125.12 万元、228.36 万元。以上金额相对于发行人的收入水平来说占比很小。

综上，发行人与以和为贵公司不存在关联关系；双方因业务发展需要建立战略合作关系，发行人通过以和为贵旗下餐厅有效推动和牛扩繁育种工作在黑龙江省全面展开，提升了黑龙江省当地百姓对和牛产品的认知。

（3）交通银行（香港）1218 账户资金收支

报告期内，林庭盛交通银行（香港）1218 账户资金包括港元、新西兰元及美元交易，具体如下：

单位：万元

币种	年度	大额资金流入	大额资金流出
港元	**2022 年度**	-	-
	2021 年度	-	-
	2020 年度	-	-
新西兰元	**2022 年度**	**500.00**	**600.01**
	2021 年度	903.46	280.00
	2020 年度	250.27	470.00
美元	**2022 年度**	-	-
	2021 年度	636.77	637.00
	2020 年度	298.31	299.27

交通银行（香港）1218 账户资金收支主要是林庭盛收到女儿林紫照的孝亲款、理财收支、**活期存款转入**定期存款，**或者定期存款转为活期存款**。

（4）林庭盛其他大额收支

林庭盛在 2022 年 2 月至 4 月分三笔收到来自毛军的汇款 100 万元，系两年前出借给毛军 100 万元之后毛军归还的款项，保荐机构、申报会计师已获取了借据。

林庭盛其他大额收支主要是用于个人消费的境外借款，境内还款；还信用卡；定期存单；由公司员工代管款项收支；个人借款收支；换汇款项；家用开销；房屋修缮费用。

保荐机构、申报会计师对报告期内林庭盛银行流水中的大额资金转出的同

日或相近日期，发行人收到相同或相似金额的客户回款情况进行对比核查。未发现林庭盛个人银行流水与发行人客户、供应商存在往来。

2、胡育阳

胡育阳大额收支主要是买房款项、委托投资款项、个人消费、还信用卡。

3、林紫书

报告期内，林紫书个人流水中无大额往来。

4、朱丽华

林紫书处于缓刑期间，其身份证处于受控状态，其银行账户受限。由于上海元盛食品有限公司出纳不稳定，上海元盛食品有限公司每月支付给林紫书补偿款项时，上海元盛食品有限公司提现后，元盛制造出纳孙晓蕾将现金存入个人账户，然后转账给林紫书配偶朱丽华。报告期内朱丽华大额收支中，累计收到孙晓蕾 689.99 万元；同时上海元盛食品有限公司提现后，元盛制造出纳孙悦（元盛制造出纳，2020 年 9 月离职）将现金存入个人账户，然后转账给林紫书配偶朱丽华。报告期内朱丽华大额收支中，累计收到孙悦上述款项 392.16 万元。

朱丽华其他大额收支主要是招商银行个人经营贷款放款及还款、家庭成员转账、换汇、生活费、子女教育支出、个人股票投资、和元盛制造货款、上海燃昊餐饮管理有限责任公司投资款及运营收支款、大理缦怡商务有限公司投资款及经营收入、个人借款、还信用卡、买房款及相应房贷、货款。

5、上海燃昊

上海燃昊报告期内大额收支主要是支付外包人员服务费、自发行人处购买和牛产品、美团/饿了么外卖结算款、门店租金、收到朱丽华投资款等。

6、林紫照

（1）林紫照针对个人流水提供声明

林紫照提供了声明：承诺其本人在新西兰境内仅拥有一个银行账户，由于该银行账户系林紫照及配偶共有并控制，基于个人隐私保护原因拒绝提供银行流水明细。

保荐机构、申报会计师通过替代程序发现其在 2019 年向发行人实际控制人父亲林庭盛转账约 3,885.00 万元人民币，2021 年向林庭盛转账约 2,286.6 万元人民币，以上均是林紫照向父亲林庭盛支付的赡养费用。林紫照针对个人流水提供了如下承诺：除了向元盛和牛实际控制人林紫柏之父林庭盛支付赡养费用之外，本人与元盛和牛、元盛和牛实际控制人林紫柏、元盛和牛其他关联方未发生任何流水往来。

（2）林紫照所控制的主体经营情况

保荐机构、申报会计师通过新西兰企业登记局官方网站（https://www.companiesoffice.govt.nz/）对林紫照（LIN, Patty Tzu-Chou）进行检索，并查看林紫照出具的《不存在同业竞争和关联交易承诺》，结合 2023 年 4 月申报会计师及律师赴新西兰（保荐机构线上视频参与）对林紫照做的访谈，显示林紫照目前所控制的主体一共有四家，分别是：UBP LIMITED、UBP HOLDINGS LIMITED、UBP HOLDINGS NO2 LIMITED、PEL HOLDINGS LIMITED。其中，UBP LIMITED 主营业务为牛只屠宰及销售；UBP HOLDINGS LIMITED 与 UBP HOLDINGS NO2 LIMITED 无实际运营业务；PEL HOLDINGS LIMITED 的业务为：将持有的两处不动产对外出租。

（3）林紫照所控制的主体与发行人及其客户、供应商不存在业务往来

报告期内，UBP HOLDINGS LIMITED、UBP HOLDINGS NO2 LIMITED、PEL HOLDINGS LIMITED 这三家公司没有实际业务运营或业务简单，与发行人及其客户、供应商不存在业务往来。

报告期内，UBP LIMITED 业务运营较为活跃。保荐机构、申报会计师经与发行人报告期内全部客户及供应商名单对照，UBP LIMITED 不是发行人的供应商或客户。

保荐机构（线上视频）、申报会计师通过对林紫照进行访谈，获取报告期内 UBP LIMITED 各期销售前十大客户清单，对 UBP LIMITE 的工商信息以及业务情况进行网络检索，UBP LIMITED 的主要产品为初加工的切割牛胴体部位肉，厂号为 ME127；主要供应商为新西兰本地的肉牛养殖户；产品主要销往美国、加拿大、韩国、中国台湾等地。报告期内销往中国的产品占比约占总销售额的 2-

3%，占比很小；报告期各期前十大客户清单中一共有三家中国公司，经与发行人客户及供应商名单对照，仅有其中一家公司在 2020-2021 年为发行人的供应商。经核查发行人与该供应商的合同，并调取海关出具的该批货物入境检验检疫证明，未识别发行人存在通过该供应商从 UBP LIMITED 购买货物。

同时，因发行人的肉制品供应商均为中国国内贸易公司，保荐机构、申报会计师查阅了发行人从 2019 年至 2022 年一共约 1,245 份肉制品采购合同并对其中肉制品最终来源厂商进行穿透核查，其中 1,220 份合同明确约定了肉制品来源国籍和生产厂商，未发现以上生产厂商中包含 UBP LIMITED（新西兰 ME127 厂）；剩余 25 份合同中未述及肉制品具体生产厂商，通过查阅该 25 份合同对应批次货物的海关入境检验检疫证明，该 25 份合同所涉及货物没有来自 UBP LIMITED（新西兰 ME127 厂）。

因此，保荐机构、申报会计师基于以上核查方式认为：林紫照所控制的主体与发行人及其客户、供应商不存在业务往来。

五、资金流水核查程序

（一）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

保荐机构、申报会计师取得了发行人的《资金管理办法》《零用金管理办法》等资金管理相关内部控制制度，评价其设计有效性；访谈了相关人员，了解发行人货币资金的申请、审批、支付、收款及日常保管等实际执行情况。针对发行人货币资金管理执行穿行测试，对资金管理相关内控关键控制点的设计和执行情况执行控制测试，评价相关内控设计的合理性以及执行的有效性。

经核查，报告期内，发行人制定了资金管理制度，明确了财务管理授权权限、资金活动的业务流程，且相关制度得到有效运行。发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

（二）是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

保荐机构、申报会计师：

1、将发行人及其分子公司编制的银行账户清单与从银行独立取得的《已开

立银行结算账户清单》的信息进行核对，核查账户信息的完整性；

2、亲自取得发行人及其分子公司报告期内所有银行账户的银行流水，并在现场观察打印过程，以核实取得的银行流水的真实性；检查发行人银行流水/银行对账单涉及的银行账户，勾稽核对是否存在开立账户清单以外的账户；选取核对了发行人及其分子公司报告期内银行日记账中各个银行账户的流入和流出金额并与银行流水勾稽核对并选取大额样本查看会计凭证和支持性文件，与银行流水核对是否一致；

3、对高级管理人员进行访谈，了解发行人与货币资金相关的内部控制制度包括公司开立或注销账户需要经过公司审批流程等，并进行控制测试；

4、对已开立银行账户进行银行函证程序，核查账户信息的完整性，检查回函金额与银行对账单金额是否一致；将发行人及其分子公司报告期内获取的所有银行流水账户与相关主体的银行函证回函列示的账户进行核对比较；

5、结合其他相关细节测试，关注交易相关单据中发行人的收（付）款银行账户是否均包含在已开立银行账户清单内；通过全面核查法人及个人银行账户之间发生交易的流水情况和交易线索追踪，进一步验证银行账户提供的完整性对发行人及其分子公司报告期内大额现金交易及大额银行存款交易进行抽凭测试，复核公司明细账与凭证文件的一致性及准确性，并追查相关原始单据；

6、获取并查阅发行人及其分子公司征信报告，核对其所载的信用证信息、承兑汇票信息与账上记录的信息是否一致；亲自向中国人民银行征信中心或企业基本户开户行或通过网银等线上渠道（特定情况下）查询并获取发行人及其子公司全部企业信用报告，将该信用报告中包含的信息与发行人提供的信息勾稽核对，检查是否存在与账面不一致的借贷情况，进一步验证是否存在其他银行账户；

7、获取发行人编制的银行账户清单，了解账户名称、开户行、账号、用途等基本信息，并与财务账记录核对，分析报告期内开户银行的数量及分布与公司实际经营的需要是否一致；

8、了解申报期内发行人开立账户的数量及分布，将发行人开户银行的数量及分布与其经营业务的发展阶段和区域分布等进行比较；如存在异常情况，询

问管理层原因，并分析合理性。

经核查，报告期内，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

（三）发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

保荐机构、申报会计师核查了发行人银行流水中单笔金额在 50 万元及以上的发生额，将其与公司财务系统中银行日记账进行双向核对。将上述大额资金往来交易对手方信息与发行人客户、供应商、员工花名册及关联方名单进行比对，并进一步检查交易相关的合同订单等支持性文件，检查销售和收款、采购和付款以及对外投资（如有）的真实性，核查是否存在与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的交易。

经核查，报告期内，发行人大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

（四）发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

保荐机构、申报会计师：

1、将发行人及其子公司的大额资金流水的交易对手方与发行人控股股东、发行人实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方进行比对，并和银行日记账进行双向核对，以检查发行人控股股东、发行人实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方等是否存在异常大额资金往来；

2、取得并查阅了发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方等的银行流水，比对是否存在交易对手方为发行人的大额资金往来，进行双向核对和相互验证。经核查，报告期内，发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等与发行人之间的资金往来主要系分红款、工资或奖金、报销款与备用金等。除前述情况外，发行人与控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要关联方等不存在异常大额资金往来。

（五）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

保荐机构、申报会计师：

1、核查了发行人报告期内的现金日记账、银行日记账，核查分析资金收入和支出用途；

2、查阅发行人报告期内现金日记账，并结合对发行人银行流水的核查，核查发行人是否存在大额或频繁取现的情形；对于发行人存现、取现行为的合理性，了解资金的最终流向并获取相关支持性证据；

3、抽取发行人的银行账户大额银行流水，检查对应的记账凭证和合同、相关审批记录、发票、银行单据等原始单据，核查其交易背景及真实性，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

经核查，报告期内，发行人不存在大额或频繁取现的情形；发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

（六）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

报告期内，发行人大额购买无实物形态资产或服务的情形主要为商标及专有技术购置、中介及咨询服务费用等，其中主要包括：“给力羊”8 号产品专门技术及商标、牛血液中之血小板活性物质产品技术开发等两个项目。

“给力羊”8 号产品专门技术及商标系公司为了提高和牛牛血附加值，计划利用“给力羊”8 号产品配方和和牛牛血提取物进一步研发护肤保养美容及保健产品而向贝伦斯富氧生医有限公司购买的。

牛血液中之血小板活性物质产品技术开发项目是公司从鑫丹生物科技股份有限公司购买的一项对和牛血液中具有细胞活性的成分进行提取、纯化、冷冻干燥，以用于护肤美容领域的技术。

保荐机构、申报会计师获取并检查相关大额交易的合同及付款资料、发行人购买上述商标及专有技术的说明、相关技术的研究报告等，了解商业安排及交易价格是否公允。对购买商标及专有技术的交易对方进行访谈，通过访谈及公开信息查询了解与交易对手方是否存在关联关系。经核查，发行人相关交易均为公司开展正常经营活动所必需，具有商业合理性。

（七）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

保荐机构、申报会计师：

1、取得实际控制人林紫柏在报告期内的所有个人账户流水，并取得了实际控制人出具的关于个人银行账户完整性的承诺。

2、通过筛选并交叉对比交易对手方账户户名、账号信息及交易明细等方式，检查发行人银行账户与核查对象个人账户之间、核查对象本人银行账户之间、与其他核查对象账户之间的资金往来、转账记录，以及复核工资及分红发放账户是否提供完整。

3、对单笔 5 万元以上流水，通过访谈了解相关交易的性质及获取支持性文件。重点关注上述流水中是否存在大额资金往来、是否频繁出现大额存现、取现情形。经核查，报告期内，发行人实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，不存在频繁大额存现、取现情形。

（八）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

保荐机构、申报会计师对控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要关联方的大额资金流水进行了核查**并与发行人及其分、子公司流水进行比对**，同时对发行人分红决议、工资明细表等资料进行了核查，具体情况如下：

1、分红款情况

2021 年 8 月 2 日，公司临时股东大会审议通过《关于公司 2020 年度利润分配的议案》，公司同意向全体股东分配利润合计人民币 2,000.00 万元（含税），由各股东按其持股比例分配。

发行人分红符合相关法律法规，控股股东威泰股份获得的分红款主要用于购买可转换票据（参见上文四（二）发行人控股股东资金流水核查情况）；**发行人不存在个人股东。发行人实际控制人在 2021 年 8 月收到分红前后与发行人关联方、客户及供应商不存在异常资金往来。**

2、薪酬情况

报告期内，发行人董事、监事及高级管理人员的薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
薪酬总额	**478.83**	391.31	409.65
净利润	**7,538.80**	6,889.12	9,506.88
薪酬总额占净利润的比例	**6.35%**	5.68%	4.31%

发行人董事、监事及高级管理人员从发行人获得的薪酬金额合理，资金流向或用途不存在重大异常。

3、资产转让款

报告期内，控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要关联方不存在从发行人获得大额资产转让款的情形。

4、转让发行人股权获得大额股权转让款

保荐机构、申报会计师对报告期内控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要关联方的流水摘要中涉及“购买股份”“股款”“投资款”“股票款”“XX 股权/股份认购款”等类似股权投资类文字进行了排查，仅有以下涉及上述股权相关资金变动，分别是：

（1）胡志定在 2021 年 4 月 15 日收到胡继晔转账 40 万元，摘要显示“归还胡继晔 1303 卡号股权投资款”，系为原独立董事胡继晔代持员工持股平台股份，该笔款项已于 2021 年 4 月 15 日归还胡继晔且胡继晔不再担任发行人独立董事，代持事项解决。

（2）朱丽华的个人流水中存在股权投资款包括：

①对自己担任实际控制人及法定代表人的上海燃昊餐饮管理有限责任公司进行注资；

②朱丽华参与筹建的大理缦怡商务有限公司（朱丽华为实际控制人及法定代表人）经营承包大理市双廊镇途遇双廊客栈，支付客栈承包款；

③朱丽华 2022 年 11 月 13 日收到朋友陈欣转账，备注“股款”并于同一天原路退回给陈欣，系同一天陈欣错误转账给朱丽华，朱丽华等额退款。 以上均为朱丽华个人的投资行为，与发行人股权转让无关。

报告期内，控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要关联方不存在转让发行人股权获得大额股权转让款的情形。

（九）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、针对报告期内控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要关联方的银行流水，检查交易对手方是否为发行人的关联方、客户或供应商及其主要人员；针对交易对手方为发行人的关联方、客户或供应商及其主要人员的情况，取得核查主体的说明以及其他佐证资料。

2、取得发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他重要关联方出具的不存在代发行人收取货款或支付采购款等与发行人业务相关的款项往来、不存在替发行人代垫成本、费用、不存在通过其他方式与发行人的客户或供应商发生异常交易往来或输送商业利益等的承诺函。经核查，除前文第四章节所述的发行人董监高及其他重要关联方与发行人客户及供应商的资金往来情况外，报告期内，控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要关联方与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

（十）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要关联方的银行流水，对报告期内单笔金额 5 万元以上的流水进行核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，重点关注是否存在与发行人关联方、客户、供应商之间的异常大额资金往来或其他利益安排。

2、对报告期内发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要关联方银行流水中的大额资金转出的同日或相近日期，发行人及各分、子公司收到相同或相似金额的客户回款情况进行核查。在发行人银行流水中筛选出 309 条相关记录，调取每笔流水的收款凭证、销售凭证，并核实销售情况。其中有 33 笔流水可与发行人关联方等主体大额资金转出对应，分别为：

①朱丽华 2021 年 11 月和 12 月分别向自己控制的上海燃昊转账，随后上海燃昊在同日向元盛制造付款购买鸡胸排、牛排等货品，一共 40.52 万元。保荐机构、申报会计师核查了相关交易凭证，以上交易为上海燃昊旗下餐饮店日常经营所需，金额较小；

②报告期内刘杨定期通过自己的中国银行 4132 账户向妻子王岩转账，王岩通过 POS 机刷卡或者转账的方式从龙江元盛购买肉制品，交易次数为 31 次，总购买金额约 378.11 万元。以上交易系王岩自己经营龙江县上顶食品商行的购货支出，该商铺为发行人的经销商，王岩通过刘杨中国银行 4132 账户

归集该店铺每日收入，待需进货时再打款至王岩账户。上述均为龙江县上顶食品商行的正常经营行为。保荐机构、申报会计师核查了发行人报告期内对上顶商行的销售清单、发货单及相关支持性凭证，并将单价与发行人销售给其他客户同类产品的价格进行比对，无明显差异，发行人对上顶商行的销售定价公允，每期销售额较低；鉴于王岩同时担任以和为贵法定代表人一事，保荐机构、申报会计师获取了以和为贵公司出具的情况说明：王岩本人未参与以和为贵的内部管理、运营，上顶商行与以和为贵不存在采购、销售等交易往来。

3、对报告期内控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要关联方的银行流水中的大额取现情形进行逐笔分析并核对相关说明及支持性文件，上述人员大额取现主要是用于个人日常生活开销、购买外汇偿还房贷、给家庭成员现金、为个人控制的公司提供营运款等，不存在代发行人收取客户款项或者支付供应商款项的情形。

4、取得发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他重要关联方出具的不存在代发行人收取货款或支付采购款等与发行人业务相关的款项往来、不存在替发行人代垫成本、费用、不存在通过其他方式与发行人的客户或供应商发生异常交易往来或输送商业利益等的承诺。

5、获取发行人报告期内主要客户、供应商签字盖章的访谈记录，确认主要客户、供应商与发行人关联方不存在代收款项或支付款项情况。

6、核查发行人银行对账单中单笔金额在 50 万元及以上的银行流水发生额，将其与公司财务系统中银行日记账进行双向核对。检查对应的记账凭证和合同、相关审批记录、发票、银行单据等原始单据，核查其交易背景及真实性，核查是否存在付款或收款与销售或采购交易方不匹配的情况并进一步核实相关原因，核查是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

经核查，报告期内，不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

六、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，发行人的内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

（此页无正文，为《龙江元盛和牛产业股份有限公司关于龙江元盛和牛产业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

龙江元盛和牛产业股份有限公司

2023 年 6 月 25 日

发行人董事长声明

本人承诺本问询函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、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：

林紫柏

龙江元盛和牛产业股份有限公司

2023 年 6 月 25 日

（此页无正文，为华龙证券股份有限公司关于龙江元盛和牛产业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复之签章页）

保荐代表人：董骞　　郑正

董 骞　　郑 正

华龙证券股份有限公司

2023 年 6 月 25 日

关于本次审核问询函回复的声明

本人已认真阅读龙江元盛和牛产业股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解报告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，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人/董事长签名：

祁建邦

华龙证券股份有限公司

2023年 6月 25日