

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回复  
的专项说明



KPMG Huazhen LLP  
8th Floor, KPMG Tower  
Oriental Plaza  
1 East Chang An Avenue  
Beijing 100738  
China  
Telephone +86 (10) 8508 5000  
Fax +86 (10) 8518 5111  
Internet kpmg.com/cn

毕马威华振会计师事务所  
(特殊普通合伙)  
中国北京  
东长安街1号  
东方广场毕马威大楼8层  
邮政编码: 100738  
电话 +86 (10) 8508 5000  
传真 +86 (10) 8518 5111  
网址 kpmg.com/cn

## 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回复的专项说明

#### 深圳证券交易所:

毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“本所”或“我们”)接受龙江元盛和牛产业股份有限公司(以下简称“公司”或“发行人”)的委托,按照中国注册会计师审计准则审计了发行人2020年12月31日、2021年12月31日及2022年12月31日的合并及母公司资产负债表,2020年度、2021年度及2022年度(以下简称“报告期内”)的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及相关财务报表附注(以下简称“财务报表”),并于2023年6月19日出具了无保留意见的审计报告(报告号为毕马威华振审字第2307704号)。我们的目标是对财务报表整体是否不存在由于舞弊或错误导致的重大错报获取合理保证。我们审计的目的并不是对上述财务报表中的任何个别账户或项目的余额或金额、或个别附注单独发表意见。

本所根据发行人转来《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》”)中的问题之要求,以及与发行人沟通、在上述审计过程中获得的审计证据和本次核查中所进行的工作,就有关问题作如下说明(本说明除特别注明外,所涉及发行人财务数据均为合并口径):

## 目录

问题 8.....	3
问题 9.....	56
问题 10.....	98
问题 11.....	128
问题 12.....	155
问题 13.....	179
问题 14.....	209
问题 15.....	211

## 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。

(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】**

**【发行人回复】**

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	
养殖板块	牛只	3,593.60	13.39	3,642.83	13.26	5,480.76	12.13	9,025.31	22.46
	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	

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 (%)
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 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)	毛利 (万元)	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。

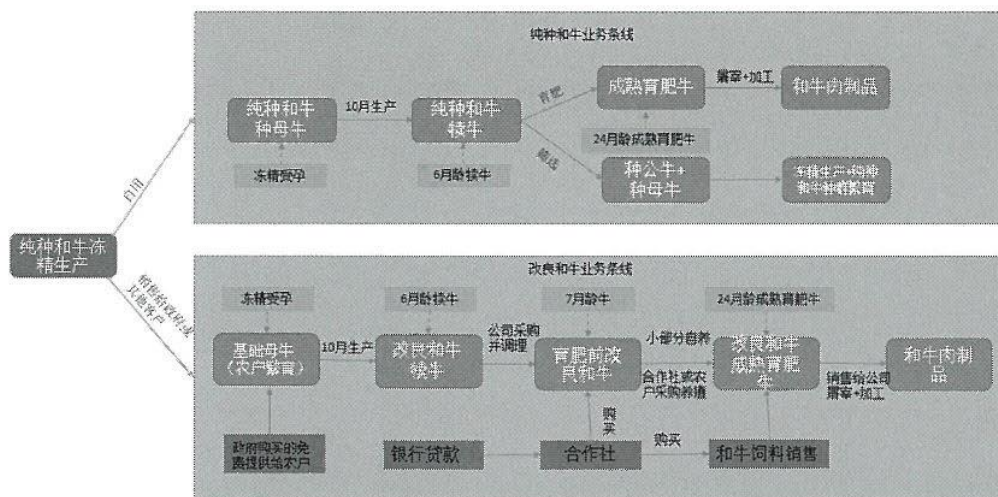
随着宏观经济企稳、内需反弹，发行人业务逐步恢复并向好。发行人通过布局和牛上下游产业，利用其稀缺的和牛种牛资源和成熟的下游渠道，实现和牛产业上下游板块的联动，从而形成闭环的业务“飞轮”，各业务相互关联支撑，发行人据此拥有更强的抗风险能力；并基于自身产业链各环节业务调整、组合，获得更大的战略发展回旋空间，在暂时性行业不利因素消除后即可迅速实现盈利并保持持续盈利的能力。

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。**

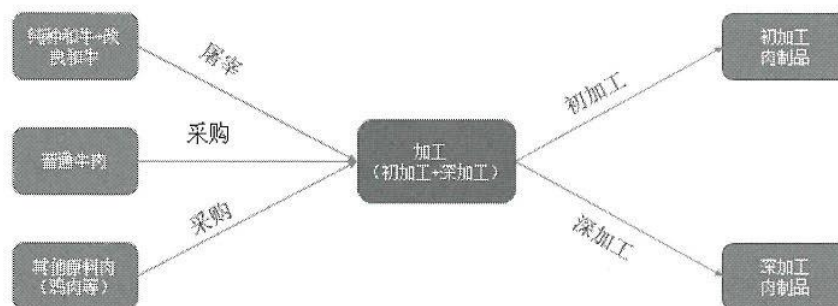
**（二）结合报告期内肉制品、冻精业务贡献毛利的变动情况，说明报告期内发行人主营业务是否发生重大变更。**

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，合同签订后完成交付。

##### 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食品有限公司（以下简称“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食品有限公司（以下简称“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	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

序号	产业政策	发布单位	发布年份	主要内容
	质量发展的意见》			<p>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。</p> <p>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。</p>
3	《推进肉牛羊肉生产发展五年行动方案》	农业农村部	2021 年	<p>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。</p> <p>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。</p>
4	《“十四五”全国畜牧兽医行业发展规划》	农业农村部	2021 年	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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</p>

序号	产业政策	发布单位	发布年份	主要内容
				<p>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。</p> <p>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。</p>
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	<p>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专业合作社、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、大型机械设备抵押贷款试点。</p>
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	<p>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。</p>
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	2022年	<p>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</p>

序号	产业政策	发布单位	发布年份	主要内容
		江省财政厅		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	<p>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。</p> <p>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)。</p>
9	《2022年基础母牛扩群提质项目实施方案》	黑龙江省农业农村厅、黑龙江省财政厅	2022年	<p>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%。</p> <p>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1500元。</p>

## 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：龙江和牛生物科技有限公司（以下简称“和牛生物科技”）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用招投标方式进行，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的发展，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
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)	<b>34,882.30</b>	41,824.63	25,416.18
普通牛肉制品销售收入(万元)	<b>50,427.21</b>	55,413.55	62,535.94
<b>合计(万元)</b>	<b>85,309.51</b>	<b>97,238.18</b>	<b>87,952.12</b>
和牛肉制品销售收入占牛肉制品销售收入的比例	<b>40.89%</b>	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链“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、会计师及律师在更新 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、会计师及律师，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

### 【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	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	-
(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 <sup>注</sup>	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】

### 【发行人回复】

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 <sup>注</sup>	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(%)
<b>2022 年</b>				
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
50 万元以下	366	80.97	3,557.63	13.99
合计	452	100.00	25,429.63	100.00
<b>2021 年</b>				
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 <sup>注1</sup>	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 <sup>注2</sup>	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
	占主营业务收入比例（%）	2.59	2.52	2.85
减少经销商 <sup>注3</sup>	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，发行人未设置多层次经销商体系，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
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

客户名称	经销区域	成立时间	合作历史	销售金额 (万元)
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

客户名称	经销区域	成立时间	合作历史	销售金额 (万元)
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
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用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

### 【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%
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 <sup>注</sup>	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

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 <sup>注释</sup>	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
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
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，发行人未设置多层次经销商体系，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】**

**【发行人回复】**

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
<b>2022 年</b>	<b>2,846.01</b>	<b>4,607.48</b>
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。

### ② 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。

### ③ 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重均超过 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秘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

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
<b>2022年</b>	<b>94</b>	<b>30,470</b>	<b>48,751.64</b>	<b>2,796.21</b>

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	<b>20,032</b>
农户自养（头数）	2,699	1,576	<b>300</b>
<b>合计</b>	<b>13,419</b>	<b>17,425</b>	<b>20,332</b>

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	<b>3,573.89</b>

### (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
<b>体外消费成本小计</b>	<b>4,687.73</b>	<b>7,369.00</b>	<b>8,523.81</b>
发行人牛只及饲料销售毛利	6,205.43	10,625.62	8,083.10
<b>体外消费成本占比</b>	<b>75.54%</b>	<b>69.35%</b>	<b>105.45%</b>

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部控制制度

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方可执行。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 and 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，无实缴资本要求，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森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

### 【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
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 <sup>注</sup>	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显异常等情形；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】**

**【发行人回复】**

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；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
形泮贸易(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	—
	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、本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
改良和牛犊牛 (元/头)	呼伦贝尔市海拉尔区雍朔畜牧养殖农民专业合作社	13,483.01	12,853.57	14,054.33
	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 繁育牛约 7,000头	与历史 规模匹 配	肉牛 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 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雅湖畜牧养殖专业合作社	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
上海芬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
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，因此发行人根据其针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	-	-	-

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
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	-	-	-
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

### 【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、双方合同履行情况、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该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
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

项目		2022年	2021年	2020年
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 <sup>注</sup>	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、执行替代程序后可确认的金额	I=H+G	22,500.27	15,588.20	10,006.02
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	J=I/A	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】

【发行人回复】

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：

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							2.00
3到6个月(含6个月)	3.66	5.00	5.00	5.83	5.00	5.00	2.00	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：

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							1.50
3到6个月(含6个月)	2.58	5.00	5.00	6.68	5.00	5.00	2.00	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：

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	单位：%		
										公司-肉制品业务		
3个月以内(含3个月)	0.05											1.50
3到6个月(含6个月)	1.31	5.00	5.00	6.21	5.00	5.00	5.00	5.00	2.00			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天至交货次日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； 3、报告期内结算正常，未发生过坏账。	期后已经全额回款
北京葫芦娃一家人餐饮有限公司	139.11	2至3年及以上	-	-	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旗下管理品牌；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

2-163

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
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委常委会议，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划，发行人于2023年6月14日接还款计划约定收回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月末未存栏和牛约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
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未应收账款余额的对比情况如下：

#### (1) 公司总体情况

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%

单位：万元

#### (2) 肉制品业务

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

单位：万元

#### (3) 养殖业务

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	-	-

单位：万元

## 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
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

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
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
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

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
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
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

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
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，报告期末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，报告期末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，报告期末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、河南云栢实业有限公司等	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	京东商城	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。

## 【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】

【发行人回复】

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	
		重量 (公斤)	金额 (万元)	重量 (公斤)	金额 (万元)	重量 (公斤)	金额 (万元)	重量 (公斤)	金额 (万元)	重量 (公斤)	金额 (万元)	库龄 1 年以上存货占比	
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%					
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%
	<b>合计</b>	<b>607,585.11</b>	<b>2,995.91</b>	<b>2,765.00</b>	<b>8.35</b>	<b>610,350.11</b>	<b>3,004.26</b>	<b>0.28%</b>
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%
	<b>合计</b>	<b>1,657,866.47</b>	<b>7,656.71</b>	<b>820.29</b>	<b>3.14</b>	<b>1,658,686.76</b>	<b>7,659.85</b>	<b>0.04%</b>
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%
	<b>合计</b>	<b>111,748.48</b>	<b>484.99</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>111,748.48</b>	<b>484.99</b>	<b>0.00%</b>
<b>合计</b>		<b>2,377,200.06</b>	<b>11,137.60</b>	<b>3,585.29</b>	<b>11.49</b>	<b>2,380,785.35</b>	<b>11,149.10</b>	<b>0.10%</b>

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%
	<b>合计</b>	<b>454,010.59</b>	<b>2,420.84</b>	<b>10.00</b>	<b>0.01</b>	<b>454,020.59</b>	<b>2,420.85</b>	<b>0.00%</b>
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%
	<b>合计</b>	<b>1,866,247.27</b>	<b>9,096.10</b>	<b>56,262.12</b>	<b>396.36</b>	<b>1,922,509.39</b>	<b>9,492.46</b>	<b>4.18%</b>
在产品	牛肉	184,725.38	704.02	979.10	2.93	185,704.48	706.95	0.41%
<b>合计</b>		<b>2,504,983.24</b>	<b>12,220.96</b>	<b>57,251.22</b>	<b>399.29</b>	<b>2,562,234.46</b>	<b>12,620.26</b>	<b>3.16%</b>

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%
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%
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%
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：昕牧肉牛的种牛是 BMU 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 年以上的占 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。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

目前国内市场上种牛交易不活跃，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价格的三倍, 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

### （一）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，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况，各报告期末牛只身体状况良好，没有发现异常。

## **四、核查程序和结论**

### **【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、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	-

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	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	-
	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	-

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	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。

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 产余额	消耗性生物资产 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
<b>2022-12-31</b>	<b>17,981.67</b>	<b>6,475</b>	<b>17,981.67</b>	<b>100%</b>	<b>17,981.67</b>	<b>100%</b>	<b>17,981.67</b>	<b>6,475</b>

② 生产性生物资产盘点

单位：万元

日期	生产性生物资产 产余额	生产性生物资产 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
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
<b>2022-12-31</b>	<b>15,893.28</b>	<b>5,077</b>	<b>15,893.28</b>	<b>100%</b>	<b>15,893.28</b>	<b>100%</b>	<b>15,893.28</b>	<b>5,077</b>

## (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%
<b>2022-12-31</b>	<b>42,405.05</b>	<b>35,345.98</b>	<b>83%</b>	<b>34,411.71</b>	<b>81%</b>

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】

#### 【发行人回复】

##### 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内摊销	直线法
上海梅林	规定的土地使用年限	直线法
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

公司名称	摊销年限	摊销方法
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。

### 【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

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； <b>主要分、子公司负责人员、董监高及关键人员</b> ）
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、 <b>兰西元盛</b>	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 <b>完整性的承诺</b> 、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	银行流水、关于银行账户 <b>完整性的承诺</b> 、个人信用报告、大额异常说明及相关支持性资料

序号	核查主体	具体核查对象	取得的资料
		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)	
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)、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)	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)、个人信用报告、大额异常说明及相关支持性资料

注: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
	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
	赵明珠	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

公司名称	姓名/名称	职务/身份
大庆元茂	谢文	销售负责人
	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
兰西元盛	(不适用)	销售负责人
	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
佳木斯元泰	(不适用)	销售负责人
	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
元盛制造	(不适用)	销售负责人
	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1：对于上下文中披露的各分、子公司的简称做如下定义。元盛食品制造（上海）有限公司（简称“元盛制造”），龙江元力养殖科技有限公司（简称“龙江元力”），龙江华牛生物科技有限公司（简称“龙江华牛”），龙江元龙饲料有限公司（简称“龙江元龙”），大庆元锦养殖科技有限公司（简称“大庆元锦”），勃利元盛食品有限公司（简称“勃利元盛”），张掖农投元成畜牧科技有限公司（简称“元成畜牧”），兰西县元盛食品有限公司（简称“兰西元盛”）。

注2：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 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）	不参与日常经营管理以及流水涉及个人隐私，未提供 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。

序号	核查主体	具体核查对象	原因
		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。
		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，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任职期间表现良好、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。申报会计师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，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

序号	关注情形	发行人是否存在相关情形
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，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，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）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，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

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

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，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。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

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
		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。

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。

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

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，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
		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

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	284.05	286.00
		2020年度	-	-
杨金观（独立董事）	3	<b>2022年度</b>	<b>14.30</b>	<b>12.00</b>
		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	<b>2022年度</b>	<b>不适用</b>	<b>不适用</b>
		2021年度	6.53	-
		2020年度	97.36	46.20
赵庆来（核心技术人员、报告期内曾任董事）	9	<b>2022年度</b>	<b>9.42</b>	<b>29.00</b>
		2021年度	13.92	34.00
		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	<b>2022年度</b>	<b>不适用</b>	<b>不适用</b>
		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	<b>2022年度</b>	<b>50.00</b>	<b>80.00</b>
		2021年度	66.40	77.44
		2020年度	-	21.00
钱瑛（核心技术人员）	8	<b>2022年度</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
		2021年度	5.00	5.00
		2020年度	-	10.00
荆凡利（核心技术人员）	5	<b>2022年度</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
		2021年度	39.00	46.78
		2020年度	18.00	-
邱君郎（核心技术人员）	8	<b>2022年度</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
		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	<b>2022年度</b>	<b>10.21</b>	<b>-</b>
		2021年度	49.37	19.00
		2020年度	69.04	25.50
张琼（营销总监）	5	<b>2022年度</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
		2021年度	27.46	30.09
		2020年度	31.14	15.00
张欣（财务经理）	20	<b>2022年度</b>	<b>64.44</b>	<b>68.76</b>
		2021年度	22.00	23.30
		2020年度	52.87	66.10
金彦玲（财务经理）	7	<b>2022年度</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
		2021年度	41.48	53.81
		2020年度	74.50	72.43
王悦（财务经理）	7	<b>2022年度</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
		2021年度	98.51	147.80

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	410.35	420.38
赵明妹（出纳）	7	<b>2022 年度</b>	-	-
		2021 年度	7.00	9.50
		2020 年度	5.00	6.26
孙晓蕾（出纳）	6	<b>2022 年度</b>	<b>57.59</b>	<b>57.59</b>
		2021 年度	424.31	421.13
		2020 年度	344.01	334.84
宋娜（出纳）	6	<b>2022 年度</b>	-	-
		2021 年度	-	-
		2020 年度	-	-
殷婉丽（出纳）	5	<b>2022 年度</b>	<b>75.87</b>	<b>82.00</b>
		2021 年度	59.84	66.00
		2020 年度	133.00	137.70
盛莉萍（投资部 总监）	10	<b>2022 年度</b>	<b>27.25</b>	<b>14.00</b>
		2021 年度	254.46	267.01
		2020 年度	81.65	65.81
孟令敏（投资部 经理）	5	<b>2022 年度</b>	<b>64.70</b>	<b>71.00</b>
		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	<b>2022 年度</b>	<b>78.67</b>	<b>70.00</b>
		2021 年度	75.69	102.00
		2020 年度	104.73	102.52
李世玉（人资部 经理）	9	<b>2022 年度</b>	<b>8.03</b>	<b>5.00</b>
		2021 年度	89.32	15.00
		2020 年度	-	-
刘婷婷（出纳）	2	<b>2022 年度</b>	-	-
		2021 年度	-	-
		2020 年度	-	-
于春春（龙江元 盛总经理助理）	12	<b>2022 年度</b>	<b>39.73</b>	<b>5.00</b>
		2021 年度	47.30	35.00
		2020 年度	100.25	99.00
任勇（龙江元盛 采购经理，2020 年 7 月离职）	1	<b>2022 年度</b>	不适用	不适用
		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）	-	<b>2022 年度</b>	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	<b>2022 年度</b>	<b>352.17</b>	<b>685.89</b>
		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	5	<b>2022 年度</b>	<b>13.43</b>	<b>21.00</b>
		2021 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
年8月8日入职)		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,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,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。

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”。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（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。申报会计师对比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。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。

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，**申报会计师**获取了其在任职期间工资卡（工商银行）流水，其中没有大额流水。**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，**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，**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**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，经林俊杰、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陈光旭资金通过林俊杰账户，汇款给胡君玮、邱珮臻（林俊杰朋友，根据林俊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陈光旭资金通过林俊杰账户，汇款给邱珮臻（林俊杰朋友，根据林俊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，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、取得林俊杰汇款 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、林俊杰及胡君玮；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，陈光旭委托林俊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。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，申报会计师未识别陈光旭、林俊杰、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，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，**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。

**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、大理漫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。

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

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。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。

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 LIMITED 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，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 份合同中未提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，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

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

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**

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**

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**

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。

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**

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**

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

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绥怡商务有限公司（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**

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

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。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。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，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，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。



本专项说明仅为龙江元盛和牛产业股份有限公司向深圳证券交易所提交就《审核问询函》的回复提供说明之用，未经本所的书面同意，不得用于任何其他目的。

毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师



付强



中国 北京

吴旭初



2023年6月25日



# 营业执照

(副本) (3-1)

统一社会信用代码

91110000599649382G



扫描市场主体身份  
识别码了解更多登  
记、备案、许可、  
监管信息、体验  
更多应用服务。

名称 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)  
 类型 台港澳投资特殊普通合伙企业  
 负责人 邹俊

出资额 12164万元

成立日期 2012年07月10日

主要经营场所 北京市东城区东长安街1号东方广场东2座办公楼8层

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业财务报告，出具验资报告；代理记账、整理账簿、税务管理、会计核算、税务咨询、税务筹划、税务审计、税务培训、法律、法规、规章、规范性文件及地方性法规规定的其他经营活动；依法批准的业务范围；法律法规禁止和限制类项目的经营活动。



登记机关

2022年12月30日

本文件仅用于出具业务报告目的使用，不得作任何其他用途

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

国家市场监督管理总局监制

证书序号: NO.000421

### 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

中华人民共和国财政部制

此复印件仅供出具业务报告目的使用，其他用途无效

## 会计师事务所 执业证书



名称: 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 邹俊

主任会计师:

办公场所: 北京市东长安街1号东方广场

东2座办公楼8层

组织形式: 特殊的普通合伙企业

会计师事务所编号: 11000241

注册资本(出资额): 人民币壹亿零壹拾伍万元整

批准设立文号: 财会函(2012)31号

批准设立日期: 二〇一二年七月五日



本文件仅供出具业务报告目的使用，其他用途无效



姓 名 付强  
 Full name \_\_\_\_\_  
 性 别 \_\_\_\_\_  
 Sex \_\_\_\_\_  
 出生日期 1979-04-4  
 Date of birth \_\_\_\_\_  
 工作单位 毕马威华振会计师事务所  
 Working unit \_\_\_\_\_  
 身份证号码 132202791004041  
 Identity card No. \_\_\_\_\_



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after  
the renewal.

本文件仅供出具业务报告目的使用，其他用途无效



证书编号：  
No. of Certificate

110002410217

批准注册协会：  
Authorized Institute of CPAs

北京注册会计师协会  
y m d

发证日期：  
Date of Issuance

2005-9-30



日  
d

月  
m

年  
y

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after  
this renewal.

姓名：付强  
证书编号：110002410217




北京注册会计师协会  
2007年度任职资格检查合格

2008年 3 月 20 日  
/y /m /d



09 年 3 月 20 日  
/y /m /d

本文件仅供出具业务报告目的使用，其他用途无效





注册税务师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from

毕马威华振会计师事务所  
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs  
2012年8月20日

同意调入  
Agree the holder to be transferred to

毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
2012年8月20日

注册税务师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from

毕马威华振会计师事务所  
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs  
2012年8月20日

同意调入  
Agree the holder to be transferred to

毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
2012年8月20日

本文件仅供出具业务报告目的使用, 其他用途无效





本文件仅供出具业务报告目的使用，其他用途无效



姓 名 吴旭初  
Full name  
性 别 男  
Sex  
出 生 日 期 1981-07-18  
Date of birth  
工 作 单 位 毕马威华振会计师事务所  
Working unit  
身 份 证 号 码 320602198107181515  
Identity card



本文件仅供出具业务报告使用

年度  
Annual Report

2014



证书编号:  
No. of Certificate

批准注册协会:  
Authorized Institute of CPAs

发证日期:  
Date of Issuance

110002410841

北京注册会计师协会

二〇一四年



2015



2013



2012



2011



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名：吴旭初

证书编号：110002410841



本文件仅供出具业务报告目的使用，其他用途无效

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 /y  
月 /m  
日 /d

所份

620

注册税务师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章  
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2012 年 8 月 20 日

毕马威华振会计师事务所  
BDO WEINSTEIN HOOVER & PARTNERS CPAS

同意调入  
Agree the holder to be transferred to

转出协会盖章  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2012 年 8 月 20 日

毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)  
BDO WEINSTEIN HOOVER & PARTNERS CPAs

注册税务师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from

事务所  
CPAs

转出协会盖章  
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

年 月 日

同意调入  
Agree the holder to be transferred to

事务所  
CPAs

转入协会盖章  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

年 月 日

本文件仅供出具业务报告目的使用，其他用途无效

