

西藏徒河食品股份有限公司
关于《公司 2020 年半年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司审查问询函已收悉，感谢贵公司对西藏徒河食品股份有限公司在全国中小企业股份转让系统披露的 2020 年度半年度报告进行审核。西藏徒河食品股份有限公司（以下简称“公司”）对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论与核查，并进行了书面说明。现将《问询函》中提及的问题说明如下：

1、关于经营模式及毛利率变动

【反馈意见】

你公司主营业务为徒河黑猪养殖、肉制品加工及销售。半年报显示，你公司报告期实现营业收入 95,332,089.37 元，较上年同期下降 2.41%；当期发生营业成本 79,592,630.10 元，较上期增加 32.63%；当期实现毛利率 16.51%，较可比同期下降 22.06 个百分点。你公司解释上述变动系报告期受疫情影响，销售量下降，公司开展促销活动，以成本价处理部分商品，导致成本增加，毛利率降低。

你公司报告期末存货余额 169,469,998.93 元，较期初下降 6.84%；其中，消耗性生物资产期末余额 64,964,583.86 元，较期初增加 241.81%；库存商品期末余额 100,206,546.93 元，较期初下降 30.47%，均未计提存货跌价准备。

你公司 2019 年年报被出具带强调事项段的无保留意见审计报告，年审会计师指出你公司库存商品均为冷冻肉（需低温存放且有一定保质期）且占资产比重较高，新型冠状病毒肺炎对你公司销售造成不利影响，如不能完成既定销售，将会导致存货发生减值。

半年报披露显示，受报告期商品促销、对部分货品采取先提货后付款的销售方式影响，你公司应收账款余额大幅增加，由期初的 4,065.81 元增加至期末的 30,121,146.96 元；应收账款附注显示，你公司期末应收账款余额前五名金额合计 29,926,763.75 元（坏账准备 1,691,077.95 元），占应收账款总额的 99.35%。

此外，半年报披露显示，你公司报告期内联合专业卡券营销制作公司，打造

线上提货券营销新模式。

(1) 说明当期对部分促销商品采用先发货后收款模式的原因及商业合理性；并说明该业务模式下的收入确认政策及确认时点。

【回复】

当期对部分促销商品采用先发货后收款模式的原因是为了清理库存，加大销售力度，巩固市场，针对不同的客户对象选用不同的结算方式，如销售业务中，信用好的客户可采用先发货，后收款的方式，通过选择对购销双方都有利的结算方式，促进双方购销活动的顺利进行，支持双方的生产经营。选择此收款模式要权衡利弊，谨慎决策，既要保证购销活动的正常进行，又要讲求效益，因此符合商业合理性。

本公司与客户之间的合同同时满足下列条件时，在客户取得相关商品控制权时确认收入：合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；合同具有商业实质，即履行该合同将改变本公司未来现金流量的风险、时间分布或金额；本公司因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。本公司销售黑猪肉制品的业务通常仅包括转让商品的履约义务，在商品已经发出并收到客户的签收单时，商品的控制权转移，本公司在该时点确认收入实现。本公司给予客户的信用期通常为 90 天，与行业惯例一致，不存在重大融资成分。

(2) 结合应收账款增加及前五名客户集中度较高的情况，说明问题 (1) 中销售对方是否与你公司存在关联关系，以及相关应收款项的期后回款情况；

【回复】

排名	2020年6月30日应收账款前五名	金额	截止10月31日回款情况
1	高明强	29,609,784.00	29,609,784.00
2	济南华联超市有限公司	170,548.75	
3	济南龙祥商贸有限公司	61,000.00	61,000.00
4	济南南郊宾馆	45,391.00	43,932.50
5	北京很久以前餐饮管理有限公司	40,040.00	
合计		29,926,763.75	29,714,716.50

结合应收账款增加及前五名客户集中度较高的情况，问题(1)中销售对方与我公司不存在关联关系。同时，我公司为了快速消化库存，加大销售力度，提升

11月16日
340

库存商品更新速度和缩短库存期，巩固销售市场并和客户保持良好的合作关系，给予客户高明强在销售我公司库存商品时达成采用先发货，后收款的合作模式，有力的提升了客户高明强的销售积极性，促进双方购销活动的销量提升。

客户高明强系行业内从业多年的生猪肉及猪肉下货销售商，对于济南及省内猪肉消费大客户资源广泛，前期付款信誉良好合作信任度高，为促进销售提升我公司给予了一定的先货后款政策支持。

截至到 2020 年 6 月应收账款账面余额为 30,121,146.96 元，计提坏账准备 1,733,850.69 元，期末账面价值 28,387,296.27 元，截至到 2020 年 10 月底，已收回 6 月底应收账款 29,714,716.50 元。

(3)结合 2019 年审计报告强调事项、当期预计及实际销售情况（从数量和单价两方面进行说明），说明你公司报告期实际销售情况与预计销售情况的差异；

【回复】

品名	单位	2019 年库存商品			2020 年 1-6 月销售			2020 年 7-10 月销售		
		数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额
前腿	斤	812,055.42	27.24	22,122,988.87	668,348.32	27.24	18,207,947.49	141,014.20	27.24	3,841,678.17
后腿	斤	869,424.30	27.85	24,216,420.29	617,794.50	27.85	17,207,675.54	244,323.30	27.85	6,805,233.87
五花肉	斤	80,076.47	28.93	2,316,682.61	41,337.04	28.93	1,195,916.87	38,604.18	28.93	1,116,852.83
大排	斤	811,530.82	26.29	21,331,095.75	495,253.42	26.29	13,017,741.12	318,108.72	26.29	8,361,490.90
肋排	斤	116,285.89	37.21	4,326,859.05	35,552.94	37.21	1,322,882.43	83,491.68	37.21	3,106,625.67
下货	斤	1,097,999.38	4.01	4,398,594.09	438,359.56	4.01	1,756,071.82	655,224.62	4.01	2,624,834.95
下脚料	斤	914,848.55	3.30	3,014,482.85	983,251.69	3.30	3,239,875.45	7,000.00	3.30	23,065.44
精肉丝	斤	985,350.73	28.55	28,134,024.72	342,942.78	28.55	9,791,803.79	642,644.86	28.55	18,348,985.25
碎肉	斤	546,501.05	7.51	4,105,337.75	459,206.87	7.51	3,449,580.38	87,319.64	7.51	655,948.63
棒骨	斤	653,878.36	12.22	7,993,303.31	326,069.46	12.22	3,986,019.81	327,760.38	12.22	4,006,690.37
白条	斤	1,490,624.78	14.86	22,156,574.68	1,490,624.78	14.86	22,156,574.68		14.86	
合计	斤	8,378,575.75		144,116,363.97	5,898,741.36		95,332,089.37	2,545,491.58		48,891,406.08

综上所述，2019 年审计报告存货构成中库存商品账面金额 144,116,363.97 元，预计将在 2020 年全部售出。我公司加大营销力度，推行以促业绩、降库存为方针的营销方案，截止到 2020 年 1-6，完成销售额 95,332,089.37 元，2020 年 7-10 月销售金额 48,891,406.45 元，公司报告期基本可以完成销售计划。

(4)结合冷冻肉保质期限、在手订单情况及问题（3）有关销售情况等，详



细说明库存商品减值测试过程以及判断该部分存货未发生减值的具体依据；

【回复】

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，本公司按照不同存货类别分别确定其可变现净值，以存货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确定，期中估计的售价有销售合同或者销售意向的以本公司的销售订单上的销售单价确定，暂时未有销售合同或销售意向的以近一个月内平均销售单价确定，经测试，本公司存货的可变现净值大于账面价值，未发生减值，因本公司的存货多为超低温冷冻肉品，有一定保质期限，经回复（3）所述，库存商品均可在保质期内完成销售，不存在存货毁损，变质导致的存货发生减值的情况。

经过 2020 年销售，已将现库存商品全部更新替换至 2020 年新生产商品。

去库存、快周转的模式大大降低了存货减值的概率。徒河黑猪经过宰前排毒、安乐屠宰之后，经 24 小时 0-4℃ 环境下的冷却排酸，在无菌车间中进行细部分割和真空灭菌包装，包装好的肉送入速冻冷库进行超低温-35℃ 急冻。这种急冻方式既完整地保留了肌纤维的原始形态、保证肉中的水分不流失，同时排出和抑制各种微生物和细菌，斩断了肉品腐败的源头，还杜绝了可能的微生物污染，使其存储期库存商品拥有较长的保质期，根据商务部提出、国家质检总局和国家标准化管理委员会于 2013 年共同发布的《冷库管理规范》规定，在零下 18 摄氏度的储藏条件下，带皮冻猪白条肉的储藏保质期为 12 个月、冻分割肉为 12 个月，我公司库存商品全部为真空小包装产品，储存保质期更长，短期内不会发生产品质量变化的影响，因此未发生减值。

(5) 结合经营计划及市场需求情况，说明你公司当期消耗性生物资产增加的原因及合理性。

【回复】

根据我公司在 2020 年经营计划及市场需求情况，随猪肉市场进一步好转和公司库存商品猪肉逐步减少，公司计划逐步提高生猪存栏量，采取增加后备猪配种头数等措施，提升生猪存栏量，为满足和达成该目标，增加了消耗性生物资产，主要是为老厂扩建圈舍和已开工新建养殖 18 万头规模猪场育肥猪的补栏，受非洲猪瘟及新冠疫情影响 2020 年及 2021 年将是国产猪肉市场爆发的关键时



期，为提升公司养殖规模实力和销售业绩，按养殖计划增加消耗性生物资产。

(6) 补充说明报告期提货券营销的具体业务模式，该业务模式下的收入确认政策、收入确认时点，当期该业务模式下实现的营业收入、成本结转及存货发出情况。

【回复】

报告期提货券营销的具体业务模式是：提前印刷带有提货二维码的徒河黑猪肉提货券，券号登记后免费发放合作单位及销售渠道客户，客户确认售券成功后汇款给公司，由公司后台系统开通提货券二维码有效性，消费者扫描卡券二维码下单收货。

该业务模式下收款时确认预收账款，提货时确认营业收入，按实际成本法结转，济南市区直营店内、外埠订单由加工厂按照库存商品先进先出的原则直接发货。

2、关于预收账款与新收入准则执行情况

【反馈意见】

你公司报告期末预收账款余额 5,123,607.37 元，较上期末增加 74.89%，你公司解释相关款项为预收聊城朋举食品有限公司的货款。

请你公司结合新收入准则有关要求及款项性质，说明在新准则执行后将预收货款在“预收款项”项目进行核算的做法是否符合会计准则的规定。

【回复】

合同负债，是指本公司已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务。如果在本公司向客户转让商品之前，客户已经支付了合同对价或本公司已经取得了无条件收款权，本公司在客户实际支付款项和到期应支付款项孰早时点，将该已收或应收款项列示为合同负债。

我公司结合新收入准则的有关要求，逐步将预收货款在“预收款项”项目中的核算调整为“合同负债”，按照新收入准则进行逐一规范。

西藏徒河食品股份有限公司

2020年11月19日

