

重庆旺峰肉业股份有限公司对

《关于对重庆旺峰肉业股份有限公司的年报问询函》的书面说明

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

重庆旺峰肉业股份有限公司(以下简称“公司”或“旺峰肉业”)于2024年7月12日收到贵部下发的《关于对重庆旺峰肉业股份有限公司的年报问询函》(公司一部年报问询函【2024】第171号)(以下简称“问询函”)。现对问询函中提出的问题回复如下：

1、关于业绩变动及业绩真实性

年报披露，你公司是重庆市最大的鲜猪肉供应商，报告期实现营业收入13.59亿元，较上期减少9.75%，实现毛利率2.22%，基本与上年水平持平(2.64%)。你公司报告期业绩下滑主要系白条肉及猪副产品销售减少。收入确认政策显示，你公司在发出商品，客户验收且未向公司申请退货后，确认销售收入实现。报告期，你公司向前五大客户销售金额为9.46亿元，占比63.51%，除重庆永辉超市有限公司外，其余四家主要客户均为物资或商贸类公司。报告期，你公司向前五大供应商采购金额3.84亿元，占比26.97%。其中，主要供应商习水德康农牧有限公司以及重庆泛鲜农业发展有限公司为报告期新增主要供应商。你公司期末存货余额30.52万元，上期末为6.52万元，主要核算内容为库存商品及低值易耗品。

请你公司：

(1)说明如何与供应商习水德康农牧有限公司以及重庆泛鲜农业发展有限公司建立业务往来，以及报告期具体采购内容，两家公司为你公司新增、主要供应商的原因及合理性；

(2) 结合报告期向供应商及客户购销内容、存货风险承担情况、商品自主定价权、在交付产品过程中所承担的具体责任等，说明以总额法确认收入的合理性，有关确认方法与你公司存货规模、购销产品内容、毛利率水平等是否相匹配。

请年审会计师结合对公司收入确认执行的审计程序、获取的审计证据，就公司业绩真实性及收入确认政策合理性，发表明确意见。

【公司回复】

(1) 说明如何与供应商习水德康农牧有限公司以及重庆泛鲜农业发展有限公司建立业务往来，以及报告期具体采购内容，两家公司为你公司新增、主要供应商的原因及合理性；

习水德康农牧有限公司（以下简称“习水德康”）自 2021 年 3 月开始与公司建立业务往来，向公司供应生猪，2023 年共向公司供应生猪 5308.77 吨，供货金额 7867.17 万元。

重庆泛鲜农业发展有限公司（以下简称“重庆泛鲜”）自 2021 年 9 月开始与公司建立业务往来，向公司供应分割后猪部位肉，2023 年共向公司供应各类猪部分肉商品 3160.05 吨，供货金额 6346.39 万元。

习水德康 2021 年供货金额 8439.58 万元、2022 年供货金额 6531.75 万元。
重庆泛鲜 2021 年供货金额 192.83 万元、2022 年供货金额 6270.14 万元。

综上所述，这两家供应商并非公司新增的主要供应商，而是一直与公司保持着稳定的合作关系。由于 2023 年其他供应商的供货金额下降，使得这两家供应商在本年度进入了前五大供应商的行列。

(2) 结合报告期向供应商及客户购销内容、存货风险承担情况、商品自主定价权、在交付产品过程中所承担的具体责任等，说明以总额法确认收入的合

理性，有关确认方法与你公司存货规模、购销产品内容、毛利率水平等是否相匹配。

公司采用的是单一屠宰加工模式，从生猪养殖企业、个体工商户或经纪人收购生猪，经公司标准化屠宰、分割后再将猪肉产品对外销售的方式获取收入。其具体购销模式如下：

公司结合各区域生猪价格情况及猪肉销售价格变化趋势制定收购价格，按照生产需求提前将采购量告知供应商。供应商按照公司需求量组织生猪货源在当地开具动物检验检疫证明，并自行组织生猪运输。生猪运送到公司后，由当地畜牧管理部门的驻厂检疫员对生猪进行严格检疫，由公司专职人员检查生猪的质量状况，对检查合格的生猪进行质量合格编号并登记动检票登记簿。公司过磅员对检验后的生猪进行称重开具入库单。

公司利用自有屠宰生产线设备将外购的生猪进行屠宰、分割，直接销售。公司严格执行屠宰前检验检疫，屠宰后头部、体表检验检疫，胴体、内脏同步检验，加盖检疫合格验讫印章和检验合格验讫印章后，出具检疫合格证明和品质检验合格证，再按市场行情及客户订单向客户发出商品，客户验收后商品所有权转移。

综上所述，从公司购销模式不难发现，在采购环节，公司结合各区域生猪价格和猪肉销售价格的变化趋势，制定收购价格。自主制定收购价格，这一决策并非受供应商主导这表明公司在交易中对价格有主导权，且公司在生猪运达后，经过严格的检验检疫流程，只有合格的生猪才能入库。这意味着公司能够决定哪些生猪可以进入其库存，从而对生猪的入库进行有效控制。同时对于验收入库的生猪，公司可以将生猪进行标准化的屠宰和精细的分割加工。这一加工过程是公司核心业务的关键环节，完全由公司自主掌控，这一加工环节不仅

增加了产品的附加值，还满足了市场对于不同规格和部位猪肉的需求。在加工过程中，公司需要投入人力、物力和技术，以确保产品的质量和安全，最终销售的是白条猪肉。这种从生猪到白条猪肉的转变，是取得商品控制权的体现。从生猪的采购、入库，到加工成为白条猪肉并销售，公司在整个过程中都承担着主要责任，并体现出公司的自主能力。

报告期间主要供应商及客户情况：

单位/元

序号	客户名称	销售金额	年度销售占比%
1	重庆禄久祥物资有限公司	457,860,510.86	30.73
2	重庆汇之惠商贸有限公司	213,581,110.80	14.33
3	重庆兴新真物资有限公司	131,814,768.89	8.85
4	重庆永辉超市有限公司	79,540,692.85	5.34
5	重庆牛财飞商贸有限公司	63,597,583.62	4.27
	合计	946,394,667.02	63.52

续：

序号	供应商名称	采购金额	年度采购占比%
1	重庆市合川区德康生猪养殖有限公司	121,912,080.12	8.56
2	习水德康农牧有限公司	78,671,651.05	5.52
3	重庆泛鲜农业发展有限公司	63,463,901.53	4.45
4	重庆领诺农业发展有限公司	61,338,997.85	4.30
5	潼南温氏畜牧有限公司	58,846,381.55	4.13
	合计	384,233,012.10	26.96

公司不存在供应商集中的现象，且目前已经成为重庆主城区域生猪屠宰加工的龙头企业，白条肉销售网络已覆盖重庆主城区域各处，公司充足的供应商储备也为公司生猪采购提供了多重选择，所以公司不会因为个别供应商的供应不足而给公司生产造成重大影响。

同时根据对公司合同相关条款的分析，公司在产品质量、交付、验收计量及结算支付等方面都发挥着主导作用，并承担着主要责任，因此应被认定为主

要责任人。具体情况如下所述：

产品质量控制：在合同的第二条中，公司保证肉的新鲜和质量，且提供的鲜猪肉全部来自定点屠场，“二章一证”齐全，是合格放心肉。这表明公司对所销售产品的质量负有直接和首要的责任。公司需要确保所供应的白条猪肉符合质量标准，而不是仅仅作为一个中介传递供应商的质量保证。如果出现猪肉质量问题，客户首先会向公司追究责任，而非直接追溯到生猪的供应源头，这显示公司在质量方面承担了主要责任。

产品交付安排：在合同的第三条规定公司在规定时间内将产品送达客户指定地点，配送商品的数量、规格严格按双方商定的要求执行。这意味着公司负责整个交付过程的组织和执行，包括运输安排、按时送达以及确保数量和规格的准确性。如果在交付过程中出现延迟、数量不足或规格不符等问题，客户将主要与公司沟通解决，体现了公司在交付环节的主导地位和主要责任。

交货验收和计量：在合同的第四条中，客户现场对产品质量进行验收，并对重量和价格进行确定后签字。若客户本人不能亲自到现场验收签字，需在公司按月提供的《滚动信息对账单》上签字确认。这表明公司在交货时参与了验收和计量的关键环节，对产品的最终状态具有确认和认可的责任。如若在验收和计量过程中出现争议，公司需要与客户协商解决，进一步说明了公司在这方面的主要责任。

结算及支付方式：在合同的第五条中，公司按月提供《滚动信息对账单》，客户需在两日之内确认并签字，如未确认则视为默认。这显示公司在结算和支付环节具有主动确认和履行付款义务的责任。如果在结算过程中出现账款纠纷，公司需要承担解决纠纷和确保客户按时支付的主要责任。

2023年公司原料采购、产品生产及销售情况（按量统计）如下表：

项目	采购（吨）	产成品（吨）	生产损耗率	销售（吨）	库存重量（吨）	销售损耗率
生猪	80,110.53	64,811.55	19.10%	63,134.76	3.71	2.58%
其他农副产品	16,633.27	16,633.27	0.00%	16,409.89	10.03	1.28%
非农副产品	302.29			301.19	0.11	0.00%

存货规模：从2023年原材料采购、产品生产及销售情况来看，库存重量在合理范围内，生猪屠宰行业的特点是生产周期相对较短，生猪采购后经过屠宰、加工等环节，较快地转化为产成品并进行销售。由于猪肉的保质期有限，为了保证产品的新鲜度和质量，公司通常会尽量减少库存积压，以降低存货变质的风险。

购销产品内容：公司向供应商采购生猪，经过初加工后（屠宰、分割等）生产出鲜肉制品并销售给客户。公司主要产品为白条肉和猪副产品，其中白条肉及猪副产品（除猪毛、猪血）占到公司收入的99%以上。根据上表显示生猪采购量为80,110.53吨。表明公司的原材料主要是生猪，为后续的加工生产提供了基础，公司的产成品包括由生猪屠宰形成的白条肉，且剔除生产损耗率后每头生猪屠宰后的出肉率80.90%，出肉率与行业（75%-85%之间）相符。公司的主要销售产品为白条猪肉，销售吨数为63,134.76吨。这与公司采购生猪并加工成白条猪肉进行销售的业务模式相一致。

毛利率水平：据农业农村部统计数据显示，2022年12月以来，全国白条猪肉价格指数进入下跌通道，2023年全年，价格指数整体维持低位运行，仅在第三季度呈现阶段性反弹，进入2024年后呈现小幅度振荡。公司的主要业务是采购生猪屠宰形成白条肉，其毛利率受到采购成本、屠宰加工成本、销售价格等多种因素的影响。生猪屠宰行业的毛利率一般在2%—7%之间，受大环境不好影响，毛利率呈现下降趋势，公司2023年毛利率为2.22%，与上年水平基本持平（2.64%），属于行业正常毛利率范围。

猪肉价格指数

使用说明



综上所述，公司以总额法确认收入是合理的，且与公司的存货规模、购销产品内容、毛利率水平等相匹配。公司交易时属于主要责任人，收入采用总额法核算符合企业会计准则的规定。

【会计师回复】

会计师回复详见《天衡会计师事务所(特殊普通合伙)关于对重庆旺峰肉业股份有限公司的年报问询函的回复》之“问题1：关于业绩变动及业绩真实性”之回复。

2、关于应收账款

你公司报告期末应收账款余额 4.79 亿元，坏账准备 566.29 万元（计提比例 1.18%），上期末应收账款余额 4.28 万元，坏账准备 513.47 万元（计提比例 1.2%），你公司解释应收账款增加主要系实体经济疲软、回款速度放缓所致。其中，报告期末 1 年以内款项余额 4.52 亿元，应收账款前五名合计款项余额 3.52 亿元。

请你公司：

(1) 补充说明报告期末 1 年以内应收账款以及期末应收前五名客户回款情况，是否存在客户超过信用期未能回款的情况，如是，请说明具体未回款原

因、后续回款安排等；

(2) 结合经营环境、主要客户资信状况及经营情况、同行业可比公司情况等，详细分析应收账款增加原因及合理性，以及应收账款坏账准备计提比例充分性及合理性。

【公司回复】

(1) 补充说明报告期末 1 年以内应收账款以及期末应收前五名客户回款情况，是否存在客户超过信用期未能回款的情况，如是，请说明具体未回款原因、后续回款安排等；

公司在 2024 年 1-6 月的销售回款情况良好，总计达到 7.40 亿元。其中，重庆禄久祥物资有限公司回款 1.76 亿元，重庆汇之惠商贸有限公司回款 1.25 亿元，重庆新兴惠物资有限回款 8699.08 万元，重庆民浩穗颖商贸有限回款 978.17 万元，重庆永辉超市有限公司回款 1353.62 万元。

此外，2023 年年末的应收账款绝大部分已经收回，前五大客户的款项已全部结清，不存在客户超过信用期未能回款的现象。

综上所述，公司的回款情况较为理想，客户信用状况良好。

(2) 结合经营环境、主要客户资信状况及经营情况、同行业可比公司情况等，详细分析应收账款增加原因及合理性，以及应收账款坏账准备计提比例充分性及合理性。

2023 年，由于整体大环境不佳，各类经营主体及机关事业单位普遍面临资金紧张的问题，纷纷要求供应商延长账期，导致应收账款增加成为行业的普遍现象。因此，我公司应收账款的小幅增加也是正常情况。

公司采用迁徙率作为计算应收账款预期信用损失的最佳估计。迁徙率反映了应收账款在不同账龄阶段的转移情况，通过对迁徙率的分析，公司能够更准

确地评估应收账款的回收风险。从目前情况来看，公司的主要客户经营正常，能够按照约定向公司提货及回款，未出现资信状况严重恶化、影响公司货款坏账的风险。

鉴于客户信用状况良好且回收风险较低的实际情况，公司所设定的应收账款坏账准备计提比例是充分且合理的，能够切实有效地反映应收账款的实际风险水平。

3、关于预付款项

你公司报告期末预付款项余额 6,482.16 万元，其中按预付对象归集的预付款项前五名合计金额 3,365.79 万元，均为对自然人支付的款项，且账龄均在 1 年以内。

(1) 请你公司说明向有关自然人支付款项的原因、款项用途、必要性、有关款项在期后的结转情况，尚未结转原因及后续结转安排；

(2) 请年审会计师结合对公司预付款项执行的审计程序、获取的审计证据，就公司款项支付真实性、商业实质、是否存在体外资金循环等，发表明确意见。

【公司回复】

(1) 请你公司说明向有关自然人支付款项的原因、款项用途、必要性、有关款项在期后的结转情况，尚未结转原因及后续结转安排；

向有关自然人支付款项的原因：基于行业特点及经营环境背景，公司从生猪养殖企业、个体工商户或经纪人收购生猪，而生猪经纪人（连接养殖场与屠宰场的从业者）多数为自然人。为有效控制风险、降低成本，并保障生猪来源的稳定性，公司借助生猪经纪人这一中间环节来获取规模化的稳定生猪供应。

款项用途：所支付的款项主要用于生猪采购，旨在促使生猪经纪人依照公司的需求按时按量供应生猪，以满足公司的生产之需。

必要性：生猪经纪人不仅拥有丰富的运输经验、灵通的市场供需信息，还掌握着一定的客户资源，同时承担着生猪从养殖户到屠宰加工企业过程中的运输、疫病及价格波动等诸多风险。生猪经纪人在行业内具有显著的作用与优势，自2018年非洲猪瘟出现后，预付款或现款采购生猪逐渐成为行业通行做法，这对于确保稳定的生猪供应至关重要。

结转情况：为保证生猪来源的稳定，我公司在2017年就开始采用预付账款的方式向供应商采购生猪，要求其保证按我公司需求及时保量供应生猪。只要其按采购计划向我公司提供货源满足生产，供应商可以本人或他人名义向公司供货。同时，公司始终保持货物流、发票流、现金流三流的一致：若生猪经纪人以自身名义供货，公司会与其完成结算，相应的预付账款将依照实际供货状况进行结转；若生猪经纪人以实际供货人的名义供货，公司则与实际供货人完成结算，此前预付给生猪经纪人的款项会予以退回。2023年末预付款项前五名在2024年1-6月都已完成相应供货。具体情况如下表：

序号	单位名称	2024年1-6月供货重量(KG)	2024年1-6月供货金额
1	刘云蜀	已组织实际供货人供货，原预付款项退回	
2	王广梨	已组织实际供货人供货，原预付款项退回	
3	蒋验	已组织实际供货人供货，原预付款项退回	
4	石来来	491,400.00	6,991,521.37
5	钟奇松	694,440.00	10,034,142.67
	合计	1,185,840.00	17,025,664.04

【会计师回复】

会计师回复详见《天衡会计师事务所(特殊普通合伙)关于对重庆旺峰肉业股份有限公司的年报问询函的回复》之“问题3：关于预付款项”之回复。

4、关于偿债能力

公司报告期经营活动现金净流量为-1,360.29万元，上期为7,122.58万元；

期末资产负债率为 78.08%，其中短期借款余额 2,503.22 万元，应付账款余额 1.71 亿元，一年内到期的非流动负债余额 1.09 亿元，长期借款余额 1.29 亿元。

请你公司：

(1) 结合应收账款回款、采购款支付情况等，详细说明报告期经营活动现金净流量为负且较上期大幅减少的原因及合理性；

(2) 结合经营负债及金融负债支付期限及支付安排、公司报告期后业务开展情况、应收账款回款情况等，说明公司是否具备偿付能力，是否存在债务偿付风险及应对措施。

【公司回复】

(1) 结合应收账款回款、采购款支付情况等，详细说明报告期经营活动现金净流量为负且较上期大幅减少的原因及合理性；

2023 年年末，应收账款相较于 2022 年年末增加了 5100.21 万元，与此同时，2023 年的应付账款相较 2022 年年末减少了 950.89 万元。这两者共同导致 2023 年经营活动现金流净额减少了 6051.10 万元，使得 2023 年销售商品、提供劳务收到的现金减去购买商品、接受劳务支付的现金对经营活动现金流的贡献为 -271.27 万元。而在 2022 年年末，应收账款相对 2021 年年末增加了 12783.90 万元，但 2022 年末的应付账款相对于 2021 年增加了 14005.20 万元，这两者使得 2022 年经营活动现金流净额增加了 1222.30 万元。结果就是 2022 年销售商品、提供劳务收到的现金减掉购买商品、接受劳务支付的现金对经营现金流的贡献是 9324.18 万元。

在其他现金收支项目差异不大的情况下，上述原因致使 2023 年经营活动现金净流量为负，并且较上期出现了大幅减少的情况

(2) 结合经营负债及金融负债支付期限及支付安排、公司报告期后业务开展情况、应收账款回款情况等，说明公司是否具备偿付能力，是否存在债务偿付风险及应对措施。

公司的经营负债主要是应付账款和预收货款，是伴随主营业务产生的，不存在固定的支付期限，2024 年公司销售回款及采购付款正常，未发生债权人催偿而公司无法支付的情形。

公司的金融负债主要是为了满足经营发展的需要而向银行申请的流动资金借款。在 2024 年上半年，公司销售回款达到 7.40 亿元，并凭借此资金按期足额偿还了到期借款。与此同时，公司还成功获得了新的银行授信。

综上所述，这些情况充分表明公司具备较强的偿付能力，不存在债务无法偿付的风险。公司能够有效地管理资金流动，确保按时偿还债务，并获得银行的持续支持，这为公司的稳定经营和发展提供了有力的保障。

特此回复。

重庆旺峰肉业股份有限公司

2024 年 7 月 25 日



关于对重庆旺峰肉业股份有限公司的
年报问询函的回复

天衡专字（2024）01381 号

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对重庆旺峰肉业股份有限公司的年报问询函的回复

天衡专字(2024)01381号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

贵部于2024年7月12日下发了（公司一部年报问询函【2024】第171号）《关于对重庆旺峰肉业股份有限公司的年报问询函》（以下简称“年报问询函”），作为重庆旺峰肉业股份有限公司（以下简称“旺峰肉业”或“公司”）的审计机构，天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天衡”、“会计师”或“我们”）对年报问询函所提的有关问题进行了认真核查，现做专项说明如下：

1、关于业绩变动及业绩真实性

年报披露，你公司是重庆市最大的鲜猪肉供应商，报告期实现营业收入13.59亿元，较上期减少9.75%，实现毛利率2.22%，基本与上年水平持平（2.64%）。你公司报告期业绩下滑主要系白条肉及猪副产品销售减少。收入确认政策显示，你公司在发出商品，客户验收且未向公司申请退货后，确认销售收入实现。报告期，你公司向前五大客户销售金额为9.46亿元，占比63.51%，除重庆永辉超市有限公司外，其余四家主要客户均为物资或商贸类公司。报告期，你公司向前五供应商采购金额3.84亿元，占比26.97%。其中，主要供应商习水德康农牧有限公司以及重庆泛鲜农业发展有限公司为报告期新增主要供应商。你公司期末存货余额30.52万元，上期末为6.52万元，主要核算内容为库存商品及低值易耗品。

请你公司：

(1) 说明如何与供应商习水德康农牧有限公司以及重庆泛鲜农业发展有限公司建立业务往来，以及报告期具体采购内容，两家公司为你公司新增、主要供应商的原因及合理性；

(2) 结合报告期向供应商及客户购销内容、存货风险承担情况、商品自主定价权、在交付产品过程中所承担的具体责任等，说明以总额法确认收入的合理性，有关确认方法与你公司存货规模、购销产品内容、毛利率水平等是否相匹配。

请年审会计师结合对公司收入确认执行的审计程序、获取的审计证据，就公司业绩真实性及收入确认政策合理性，发表明确意见。

【公司回复】

(1) 说明如何与供应商习水德康农牧有限公司以及重庆泛鲜农业发展有限公司建立业务往来，以及报告期具体采购内容，两家公司为你公司新增、主要供应商的原因及合理性；

习水德康农牧有限公司（以下简称“习水德康”）自 2021 年 3 月开始与公司建立业务往来，向公司供应生猪，2023 年共向公司供应生猪 5308.77 吨，供货金额 7867.17 万元。

重庆泛鲜农业发展有限公司（以下简称“重庆泛鲜”）自 2021 年 9 月开始与公司建立业务往来，向公司供应分割后猪部位肉，2023 年共向公司供应各类猪部分肉商品 3160.05 吨，供货金额 6346.39 万元。

习水德康 2021 年供货金额 8439.58 万元、2022 年供货金额 6531.75 万元。
重庆泛鲜 2021 年供货金额 192.83 万元、2022 年供货金额 6270.14 万元。

综上所述，这两家供应商并非公司新增的主要供应商，而是一直与公司保持着稳定的合作关系。由于 2023 年其他供应商的供货金额下降，使得这两家供应商在本年度进入了前五大供应商的行列。

(2) 结合报告期向供应商及客户购销内容、存货风险承担情况、商品自主定价权、在交付产品过程中所承担的具体责任等，说明以总额法确认收入的合理性，有关确认方法与你公司存货规模、购销产品内容、毛利率水平等是否相匹配。

公司采用的是单一屠宰加工模式，从生猪养殖企业、个体工商户或经纪人收购生猪，经公司标准化屠宰、分割后再将猪肉产品对外销售的方式获取收入。其具体购销模式如下：

公司结合各区域生猪价格情况及猪肉销售价格变化趋势制定收购价格，按照生产需求提前将采购量告知供应商。供应商按照公司需求量组织生猪货源在当地开具动物检验检疫证明，并自行组织生猪运输。生猪运送到公司后，由当地畜牧管理部门的驻厂检疫员对生猪进行严格检疫，由公司专职人员检查生猪的质量状况，对检查合格的生猪进行质量合格编号并登记动检票登记簿。公司过磅员对检验后的生猪进行称重开具入库单。

公司利用自有屠宰生产线设备将外购的生猪进行屠宰、分割，直接销售。公司严格执行屠宰前检验检疫，屠宰后头部、体表检验检疫，胴体、内脏同步检验，加盖检疫合格验讫印章和检验合格验讫印章后，出具检疫合格证明和品质检验合格证，再按市场行情及客户订单向客户发出商品，客户验收后商品所有权转移。

综上所述，从公司购销模式不难发现，在采购环节，公司结合各区域生猪价格和猪肉销售价格的变化趋势，制定收购价格。自主制定收购价格，这一决策并非受供应商主导这表明公司在交易中对价格有主导权，且公司在生猪运达后，经过严格的检验检疫流程，只有合格的生猪才能入库。这意味着公司能够决定哪些生猪可以进入其库存，从而对生猪的入库进行有效控制。同时对于验收入库的生猪，公司可以将生猪进行标准化的屠宰和精细的分割加工。这一加工过程是公司核心业务的关键环节，完全由公司自主掌控，这一加工环节不仅增加了产品的附

加值，还满足了市场对于不同规格和部位猪肉的需求。在加工过程中，公司需要投入人力、物力和技术，以确保产品的质量和安全，最终销售的是白条猪肉。这种从生猪到白条猪肉的转变，是取得商品控制权的体现。从生猪的采购、入库，到加工成为白条猪肉并销售，公司在整个过程中都承担着主要责任，并体现出公司的自主能力。

报告期间主要供应商及客户情况：

单位/元

序号	客户名称	销售金额	年度销售占比%
1	重庆禄久祥物资有限公司	457,860,510.86	30.73
2	重庆汇之惠商贸有限公司	213,581,110.80	14.33
3	重庆兴新惠物资有限公司	131,814,768.89	8.85
4	重庆永辉超市有限公司	79,540,692.85	5.34
5	重庆牛财飞商贸有限公司	63,597,583.62	4.27
	合计	946,394,667.02	63.52

续：

序号	供应商名称	采购金额	年度采购占比%
1	重庆市合川区德康生猪养殖有限公司	121,912,080.12	8.56
2	习水德康农牧有限公司	78,671,651.05	5.52
3	重庆泛鲜农业发展有限公司	63,463,901.53	4.45
4	重庆领诺农业发展有限公司	61,338,997.85	4.30
5	潼南温氏畜牧有限公司	58,846,381.55	4.13
	合计	384,233,012.10	26.96

公司不存在供应商集中的现象，且目前已经成为重庆主城区域生猪屠宰加工的龙头企业，白条肉销售网络已覆盖重庆主城区域各处，公司充足的供应商储备也为公司生猪采购提供了多重选择，所以公司不会因为个别供应商的供应不足而给公司生产造成重大影响。

同时根据对公司合同相关条款的分析，公司在产品质量、交付、验收计量及结算支付等方面都发挥着主导作用，并承担着主要责任，因此应被认定为主要责

任人。具体情况如下所述：

产品质量控制：在合同的第二条中，公司保证肉的新鲜和质量，且提供的鲜猪肉全部来自定点屠场，“二章一证”齐全，是合格放心肉。这表明公司对所销售产品的质量负有直接和首要的责任。公司需要确保所供应的白条猪肉符合质量标准，而不是仅仅作为一个中介传递供应商的质量保证。如果出现猪肉质量问题，客户首先会向公司追究责任，而非直接追溯到生猪的供应源头，这显示公司在质量方面承担了主要责任。

产品交付安排：在合同的第三条规定公司在规定时间内将产品送达客户指定地点，配送商品的数量、规格严格按双方商定的要求执行。这意味着公司负责整个交付过程的组织和执行，包括运输安排、按时送达以及确保数量和规格的准确性。如果在交付过程中出现延迟、数量不足或规格不符等问题，客户将主要与公司沟通解决，体现了公司在交付环节的主导地位和主要责任。

交货验收和计量：在合同的第四条中，客户现场对产品质量进行验收，并对重量和价格进行确定后签字。若客户本人不能亲自到现场验收签字，需在公司按月提供的《滚动信息对账单》上签字确认。这表明公司在交货时参与了验收和计量的关键环节，对产品的最终状态具有确认和认可的责任。如若在验收和计量过程中出现争议，公司需要与客户协商解决，进一步说明了公司在这方面的主要责任。

结算及支付方式：在合同的第五条中，公司按月提供《滚动信息对账单》，客户需在两日之内确认并签字，如未确认则视为默认。这显示公司在结算和支付环节具有主动确认和履行付款义务的责任。如果在结算过程中出现账款纠纷，公司需要承担解决纠纷和确保客户按时支付的主要责任。

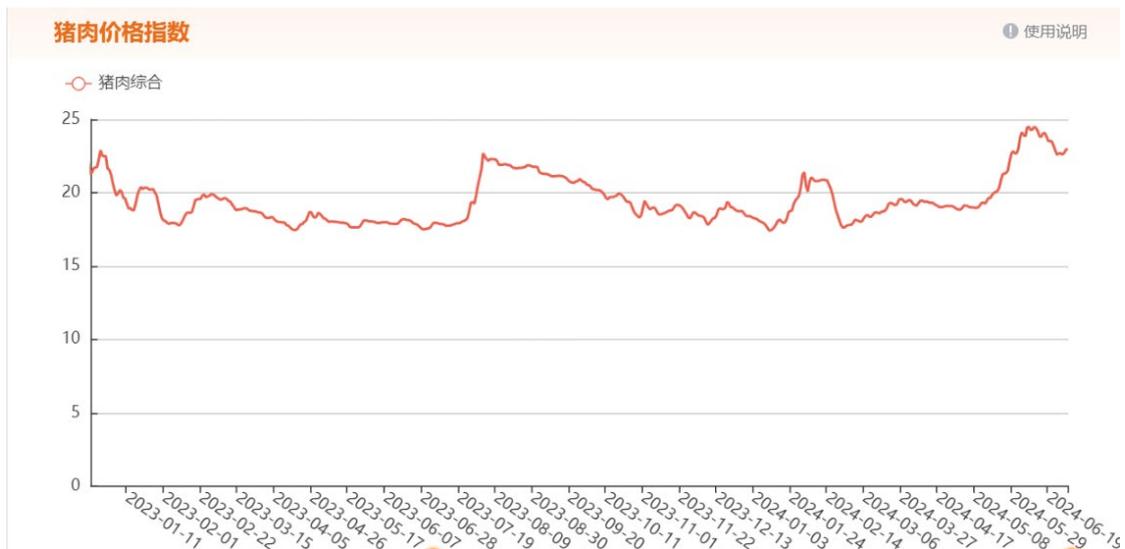
2023 年公司原料采购、产品生产及销售情况（按量统计）如下表：

项目	采购 (吨)	产成品 (吨)	生产 损耗率	销售 (吨)	库存重量 (吨)	销售 损耗率
生猪	80,110.53	64,811.55	19.10%	63,134.76	3.71	2.58%
其他农副产品	16,633.27	16,633.27	0.00%	16,409.89	10.03	1.28%
非农副产品	303.29			301.19	0.11	0.00%

存货规模：从 2023 年原料采购、产品生产及销售情况来看，库存重量在合理范围内，生猪屠宰行业的特点是生产周期相对较短，生猪采购后经过屠宰、加工等环节，较快地转化为产成品并进行销售。由于猪肉的保质期有限，为了保证产品的新鲜度和质量，公司通常会尽量减少库存积压，以降低存货变质的风险。

购销产品内容：公司向供应商采购生猪，经过初加工后（屠宰、分割等）生产出鲜肉制品并销售给客户。公司主要产品为白条肉和猪副产品，其中白条肉及猪副产品（除猪毛、猪血）占到公司收入的 99% 以上。根据上表显示生猪采购量为 80,110.53 吨。表明公司的原材料主要是生猪，为后续的加工生产提供了基础，公司的产成品包括由生猪屠宰形成的白条肉，且剔除生产损耗率后每头生猪屠宰后的出肉率 80.90%，出肉率与行业（75%-85% 之间）相符。公司的主要销售产品为白条猪肉，销售吨数为 63,134.76 吨。这与公司采购生猪并加工成白条猪肉进行销售的业务模式相一致。

毛利率水平：根据农业农村部统计数据显示，2022 年 12 月以来，全国白条猪肉价格指数进入下跌通道，2023 年全年，价格指数整体维持低位运行，仅在第三季度呈现阶段性反弹，进入 2024 年后呈现小幅度振荡。公司的主要业务是采购生猪屠宰形成白条肉，其毛利率受到采购成本、屠宰加工成本、销售价格等多种因素的影响。生猪屠宰行业的毛利率一般在 2%—7% 之间，受大环境不好影响，毛利率呈现下降趋势，公司 2023 年毛利率为 2.22%，与上年水平基本持平（2.64%），属于行业正常毛利率范围。



(数据来源：中华人民共和国农业农村部)

综上所述，公司以总额法确认收入是合理的，且与公司的存货规模、购销产品内容、毛利率水平等相匹配。公司交易时属于主要责任人，收入采用总额法核算符合企业会计准则的规定。

请年审会计师结合对公司收入确认执行的审计程序、获取的审计证据，就公司业绩真实性及收入确认政策合理性，发表明确意见。

【会计师回复】

(一) 实施了以下主要审计程序并获取了相应的审计证据

1、了解和评价管理层对收入相关内部控制设计的有效性，并测试关键控制运行的有效性。

2、获取了公司主要的销售合同，检查了与商品控制权转移等相关的合同条款，以确定收入确认的具体政策符合企业会计准则的要求。

3、针对主营业务收入，执行了细节测试，现场检查包括销售合同、发票、销售结算单、送货单（含客户签收记录）、银行回单等在内的支持性单据，以验证相关收入确认是否符合公司的收入确认政策。

4、针对特定的业务或交易，进行了穿行测试，追踪交易从发起至记账的全过

程，以确认收入的记录完整且准确。

5、就资产负债表日前后的销售交易选取样本，检查销售合同、发票、销售结算单、送货单（含客户签收记录）、银行回单等支持性单据，确保收入被记录于恰当的会计期间。

6 对收入进行了分析性复核，将本年度的收入与上年度进行比较，检查收入变动的合理性，并向管理层了解白条肉及猪副产品等主营业务销售价格的确定依据，复核销售价格的公允性。

7、对于重要客户的销售收入实施函证程序，以确认应收账款余额和销售收入金额的准确性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

公司的业绩是真实的，收入确认政策是合理的、符合企业会计准则的相关规定。

3、关于预付款项

你公司报告期末预付款项余额 6,482.16 万元，其中按预付对象归集的预付款项前五名合计金额 3,365.79 万元，均为对自然人支付的款项，且账龄均在 1 年以内。

（1）请你公司说明向有关自然人支付款项的原因、款项用途、必要性、有关款项在期后的结转情况，尚未结转原因及后续结转安排；

（2）请年审会计师结合对公司预付款项执行的审计程序、获取的审计证据，就公司款项支付真实性、商业实质、是否存在体外资金循环等，发表明确意见。

【公司回复】

（1）请你公司说明向有关自然人支付款项的原因、款项用途、必要性、有关

款项在期后的结转情况，尚未结转原因及后续结转安排；

向有关自然人支付款项的原因：基于行业特点及经营环境背景，公司从生猪养殖企业、个体工商户或经纪人收购生猪，而生猪经纪人（连接养殖场与屠宰场的从业者）多数为自然人。为有效控制风险、降低成本，并保障生猪来源的稳定性，公司借助生猪经纪人这一中间环节来获取规模化的稳定生猪供应。

款项用途：所支付的款项主要用于生猪采购，旨在促使生猪经纪人依照公司的需求按时按量供应生猪，以满足公司的生产之需。

必要性：生猪经纪人不仅拥有丰富的运输经验、灵通的市场供需信息，还掌握着一定的客户资源，同时承担着生猪从养殖户到屠宰加工企业过程中的运输、疫病及价格波动等诸多风险。生猪经纪人在行业内具有显著的作用与优势，自2018年非洲猪瘟出现后，预付款或现款采购生猪逐渐成为行业通行做法，这对于确保稳定的生猪供应至关重要。

结转情况：为保证生猪来源的稳定，我公司在2017年就开始采用预付账款的方式向供应商采购生猪，要求其保证按我公司需求及时保量供应生猪。只要其按采购计划向我公司提供货源满足生产，供应商可以本人或他人名义向公司供货。同时，公司始终保持货物流、发票流、现金流三流的一致：若生猪经纪人以自身名义供货，公司会与其完成结算，相应的预付账款将依照实际供货状况进行结转；若生猪经纪人以实际供货人的名义供货，公司则与实际供货人完成结算，此前预付给生猪经纪人的款项会予以退回。2023年末预付款项前五名在2024年1-6月都已完成相应供货。具体情况如下表：

序号	单位名称	2024年1-6月供货重量 (KG)	2024年1-6月供货金额
1	刘云蜀	已组织实际供货人供货，原预付款项退回	
2	王广梨	已组织实际供货人供货，原预付款项退回	
3	蒋验	已组织实际供货人供货，原预付款项退回	

序号	单位名称	2024年1-6月供货重量 (KG)	2024年1-6月供货金额
4	石来来	491,400.00	6,991,521.37
5	钟奇松	694,440.00	10,034,142.67
	合计	1,185,840.00	17,025,664.04

(2)请年审会计师结合对公司预付款项执行的审计程序、获取的审计证据，就公司款项支付真实性、商业实质、是否存在体外资金循环等，发表明确意见。

【会计师回复】

(一) 实施了以下主要审计程序并获取了相应的审计证据

- 1、审查重要客户的合同，重点关注合同条款中关于货物或服务的交付时间、质量标准、价格、付款条件等关键内容，以评估交易的商业合理性。
- 2、针对重要的预付账款项目，检查支付凭证，包括银行转账记录等，核实款项支付的真实性、准确性和完整性。
- 3、检查期后入库情况，获取期后货物入库单、过磅单等单据，确认预付账款对应的货物或服务是否按时、按质交付。
- 4、分析预付账款账龄及余额构成，根据审计策略选择大额或异常的预付账款重要项目实施函证程序，以确认款项支付的真实性和余额的准确性。
- 5、结合应付账款明细账，抽查入库记录，检查有无重复付款或将同一笔已付清的款项在预付账款和应付账款两个科目中同时挂账的情况，检查公司的核算是否准确。
- 6、对于长期挂账（一年期以上）的预付账款，检查账龄，通过与供应商沟通、检查相关业务进展资料等，了解长期挂账的原因，判断是否存在合约未履行、无法履约且无能力偿还款项等情况。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：

公司的预付款项是真实的，具备相应的商业实质。我们未发现存在体外资金循环的迹象。

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·南京

2024年7月25日