

新疆天山畜牧生物工程股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2022 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

新疆天山畜牧生物工程股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 5 月 31 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部《关于对新疆天山畜牧生物工程股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2023】第 288 号，以下简称“年报问询函”）。现将回复内容公告如下：

问题一：报告期内，你公司实现归属于上市公司股东的净利润-3,184.82 万元，实现营业收入 7,635.03 万元，比上期减少 29.29%，扣除租赁、劳务等与主营业务无关的收入和无商业实质的收入 427.25 万元后为 7,207.77 万元。从主要产品收入构成看，活畜业务收入 5,025.79 万元，毛利率-12.44%，同比下降 8.59%；资产租赁业务收入 2,609.24 万元。

（一）请说明活畜业务的具体内容，报告期内毛利率下滑且为负的原因及合理性。

公司回复：

1. 公司活畜业务的具体内容

活畜业务，顾名思义是指采购、饲喂（生产过程）并销售具有生命特征和某种用途的家畜类动物（如牛、羊等），系公司主要经营业务内容之一。根据活畜的不同功能和目标客户的不同需求，经过必要的专业采选、一定阶段的专业养殖，在满足一定健康标准、体重标准、功能性标准或处于有利市场价格条件下对外进行交易。公司的活畜业务按照活畜功能性分类，主要为育肥牛（包括架子牛、二槽牛、退役奶牛、退役母牛等）养殖、育肥羊养殖和青年母牛（未达到性成熟）

养殖，以及出售畜牧生产过程中的孕母牛、母犊、公犊、退役种公牛等；基于目前公司的生产条件，尚未开展对资金、经验、周期等要求更高的能繁母牛（性成熟）养殖。

表 1：公司 2020 年-2022 年活畜业务收入明细表

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入金额 (万元)	占比	收入金额 (万元)	占比	收入金额 (万元)	占比
青年母牛	793.98	25.78%	3,104.56	45.10%	7,038.59	64.08%
育肥牛	2,257.84	73.30%	3,272.68	47.54%	858.48	7.82%
育肥羊		-	273.78	3.98%	1,805.63	16.44%
其他活畜	28.39	0.92%	233.17	3.39%	1,280.51	11.66%
活畜业务合计	3,080.20	100.00%	6,884.19	100.00%	10,983.22	100.00%

1.1 牛只养殖业务情况（青年母牛和育肥牛业务）

2022 年度，公司育肥牛业务收入 2,257.84 万元，占活畜业务收入比例为 73.30%；青年母牛业务收入 793.98 万元，占活畜业务收入比例为 25.78%。公司牛只养殖业务模式及开展情况如下：

公司目前从事的牛只养殖业务，在国内市场主要呈现两种模式：一种是饲养规模不大，分散在千家万户农牧民家中的传统散养模式，数量多，占比高；另一种是起步时间不长，单体饲养规模较大，由养殖大户、地方政府或市场主体主导的集中在圈舍养殖的舍饲模式，数量有限，占比低，发展潜力大。连接两种模式的中介是大量的牛经纪人，其对牛只的性能特征判断经验丰富，掌握各类牛只信息。

公司开展的牛只养殖业务主要分为两种形式，一种是通过签定订单式合同，按照目标客户的要求由公司的专业采购团队或与牛经纪合作选育具有某种用途最终交付客户的活畜；另一种是根据资金、场地、季节、气候、市场供求及价格等综合因素由公司专业采购团队或与牛经纪合作采购符合要求的牛只，经过一定时间的养殖后出栏销售。

1.1.1 采购模式

公司根据销售订单或自行采购计划，明确采购数量、时间段、牛只标准、采购单价，一方面由公司的专业采购团队从通辽当地各个大型活牛交易市场，按照采购标准选购优质牛只，另一方面通过长期合作的牛贸易经纪人采购，对方按照品质、价格要求，将符合标准的牛只供于我方，我方验收合格后进行支付购牛款。

1.1.2 生产模式

1) 过渡调理饲养模式

一般是按照订单客户确定的牛只标准实施采购后，在公司承租圈舍再对选购牛只进行一定时间的恢复期饲喂、观察、检疫、疾病治疗，然后健胃、驱虫等；通过一系列的调理饲养，使牛只达到一个更加良好的状态，最终向订单客户交付。

2) 育肥饲养模式

育肥包括增长期育肥和肉质改善期育肥，需要按不同育肥的饲养目标、技术要求、饲料配方采用 TMR 全混日粮技术工艺，提高生产效率和消化率，力争达到规定的销售标准。

1.1.3 销售模式

公司根据客户需求结合和自身资源禀赋销售多种不同用途的牛只，主要以青年母牛、架子牛、二槽牛、退役奶牛、退役母牛、育成牛为主。青年母牛的主要买方为母牛繁育企业（个人），一般采取订单模式，按照订单客户确定的出栏标准向其交付；架子牛、二槽牛买方主要为规模育肥客户、育肥养殖企业（个人），销售模式基本与青年母牛相似；退役奶牛、退役母牛、育成肥牛的买方主要为屠宰企业（个人），主要是按照公司制定的销售计划，考虑市场行情与屠宰企业或牛经纪交易。

1.2 其他活畜业务

其他活畜业务主要是指除青年母牛、育肥牛、育肥羊业务之外的其他活畜业务收入，主要为出售公司从事畜牧生产过程中的孕母牛、母犊、公犊、退役种公牛等。

2. 报告期活畜业务毛利率下滑的原因

表 2：2021 年-2022 年公司活畜业务毛利情况

项目	2022 年度			2021 年度			毛利率 同比变 动	毛利变 动构成 影响
	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率		
青年母牛	793.98	783.60	1.31%	3,104.56	2,869.35	7.58%	-6.27%	-6.86%
育肥牛	2,257.84	2,649.54	-17.35%	3,272.68	3,740.14	-14.28%	-3.07%	-0.92%
育肥羊				273.78	192.65	29.63%		-3.44%
其他活畜	28.39	30.26	-6.57%	233.17	347	-48.82%	42.25%	2.63%
活畜业务 合计	3,080.20	3,463.40	-12.44%	6,884.19	7,149.14	-3.85%	-8.59%	-8.59%

报告期，公司活畜业务毛利率为-12.44%，同比去年下滑 8.59%，主要原因是 2022 年青年母牛业务毛利率下滑所致，因青年母牛业务毛利减少影响整体毛利率下滑 6.86%。详述如下。

2.1 公司青年母牛业务毛利率下降 6.27%，影响整体毛利率下滑 6.86%。

公司青年母牛业务毛利率同比去年下降 6.27%，本年青年母牛销售毛利率下降的主要原因如下：

2.1.1 上年度青年母牛订单储备挑剩牛只本期因大环境原因未能及时销售，导致养殖周期过长，养殖成本增加，报告期销售去年剩余青年母牛 121 头，平均在栏周期达 276 天，远远大于预计在栏时间 75 天以内。此部分导致青年母牛整体毛利率下降 3.28%。

2.1.2 受大环境影响，新疆当地部分地方政府推迟下达青年母牛订单，报告期青年母牛业务客户大部分为本地母牛繁育企业和个人，其需求量下降且整体毛利水平低于去年，此部分导致青年母牛整体毛利率下降 2.99%。

2.2 公司完成澳洲公司清算，育肥羊业务暂停开展，此部分影响活畜业务整体毛利下降 3.44%。

2.3 公司育肥牛业务毛利下滑 3.07%，影响活畜业务整体毛利下降 0.92%。

报告期受大环境影响，公司育肥牛业务所在地通辽地区因道路不通，导致育肥牛出栏时往省外销售出现困难，因此 2022 年度同比 2021 年加大了向本地屠宰

场的销售比例（见图 1：《2022 年度和 2021 年度育肥牛销售情况图》），同等市场行情及牛只情况下，本地屠宰场销售价格对比省外销售每公斤育肥牛出栏价低约 1-1.2 元，换算对育肥牛毛利影响约 2.4%-3.2%之间。

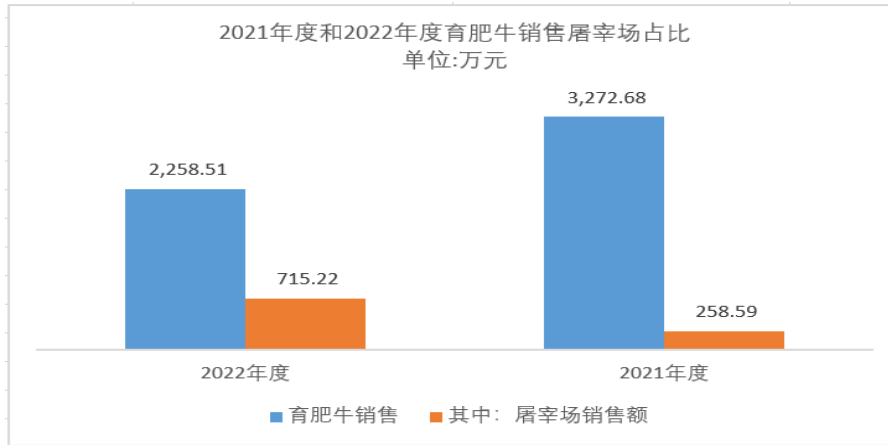


图 1：2022 年度和 2021 年度育肥牛销售情况图

（二）结合活畜业务主要生产过程、生产周期，以及关于采购定价、存货风险承担、销售定价等方面的约定及其实际执行情况，说明活畜业务收入确认政策及其合理性，并分析报告期内活畜业务收入确认是否符合企业会计准则的相关规定。

公司回复：

1. 活畜业务主要生产过程、生产周期，以及关于采购定价、存货风险承担、销售定价等方面的约定及其实际执行情况

1.1 主要生产过程、生产周期

1.1.1 青年母牛业务

青年母牛业务的生产过程主要包括甄选、检疫、免疫、应激处理、养殖管理等环节，根据买方要求优选调理 12-18 月龄，体重在 250-300 公斤之间，冻精改良 3 代及以上的西门塔尔青年母牛，调理及养殖后销售给客户。报告期公司累计在通辽区域采购青年母牛 51 批次，销售金额为 793.98 万元。本年销售牛只平均在栏天数约 135 天。

1.1.2 育肥牛业务

公司根据育肥牛的特点按照架子牛体格高大，前躯宽深，后躯宽长，嘴大口裂深，四肢粗壮，间距宽等标准选购不同月龄的优良架子牛，并考虑架子牛市场采购价、饲料价格、育肥牛市场价格、预计出栏时间等因素，采用科学方法集中养殖，达到规定标准后销售。

公司根据当地资源禀赋，主要采取以下养殖方式：1. 采购200-350kg架子牛做短期或中期养殖后销售；2. 采购250-350kg架子牛育肥至650-750kg销售，报告期，公司采购架子牛81批次进行养殖，达到养殖饲养目标后，进行销售。2022年度实现销售金额为2,257.84万元。

表3：公司2022年销售育肥牛育肥周期统计

序号	育肥周期	出栏头数（头）
1	3个月以内	196
2	3-6个月	192
3	6-9个月	221
4	9-12个月	89
5	12-13个月	11
6	13-14个月	45
7	14-15个月	59
8	15个月以上	417
合计		1,230

公司育肥牛养殖周期长短与批次、育肥目标、日增重水平、饲料及养殖成本情况、上下游活畜市场价格波动等相关，公司主要根据市场行情、盈亏水平对养殖周期进行灵活调整。

1.2 采购定价

公司活畜业务向上游采购主要通过交易市场、经纪人、在通辽地区的养殖户（场）、合作社等采购牛只，每次采购量根据实际可在市场中寻找到的符合标准的牛只，分批次采购。实际采购过程中，部分与供应商签订合同，部分采用现款现货交易。采购的活畜价格以市场价格定价，市场价格受牛只饲养（饲料）成本、市场供需情况、牛疫病情况、可替代品种的市场前景等多方面因素的影响，导致活畜采购价格在一定区间内产生波动。

1.3 存货风险承担

对于牛只采购，公司采取到场称重、按标准验收、结算的方式。牛只入栏后，公司对牛只进行免疫、应激处理、养殖管理，公司承担牛只入栏到出栏的风险。公司在生产过程中承担采购成本、饲喂成本、养殖涉及的人工成本及固定资产折旧、兽药成本等，并且承担经营风险、牛只死淘风险等。经过公司阶段性养殖，使牛只体重增加、功能性指标达标，增值后对外销售。

对于牛只销售，公司根据与客户签订的销售合同，以牛只验收合格或者交付为存货风险转移的时点，验收合格或者交付前的存货风险由公司承担，验收合格或交付后的存货风险由客户承担。

1.4 销售定价

销售合同或订单中明确约定了销售价格，并根据实际情况按头或者重量计价。

定价的基本原则：公司活畜产品定价是公司通过分析牛只采购成本、饲养成本及市场供求状况及对比同行业价格等因素，综合对产品价格进行标定。

2. 公司活畜业务收入采用总额法确认收入，收入确认方法合理，报告期内活畜业务收入确认符合企业会计准则的相关规定。

公司活畜业务采用总额法确认收入。公司在活畜业务中承担了向客户转让商品的主要责任，并且在转让商品之前承担了商品的存货风险，且公司在与客户签订销售合同时，有权自主决定所交易商品的价格。公司在将商品转让给客户之前能够控制该商品并实施了必要的生产和加工过程。根据《企业会计准则第 14 号—收入》第三十四条规定，企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。因此，公司活畜业务采用总额法确认收入合理，公司活畜业务收入确认符合企业会计准则的规定。

(三) 结合《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》中营业收入扣除相关事项的规定，说明各类业务是否具有偶发性、临时性等特征，是否具备商业实质，营业收入扣除的具体金额及判断依据，以及报告期末将租赁收入予以扣除的原因及合规性。

公司回复：

公司各类业务营业收入扣除的具体金额及判断依据

表 4：各类业务收入扣除具体金额

产品类别	2022 年度营业收入总额 (万元)	其中：扣除的营业收入 (万元)
1. 活畜	3,080.20	
2. 资产租赁	2,609.24	214.55
3. 冻精	1,439.74	
4. 牛奶	293.14	
5. 其他	212.70	212.70
合计	7,635.03	427.25

1. 公司活畜、冻精、牛奶业务无收入扣除项

公司主要经营范围为种牛、奶牛的养殖、销售和进出口；种羊、育肥羊的养殖、销售和进出口；冻精、胚胎的生产、销售和进出口；育肥牛养殖、销售；生鲜牛乳的收购和销售（以上项目凭许可证经营）等。公司多年从事种公牛冻精生产、活畜销售，布局“大肉牛”战略，活畜销售和冻精、牛奶销售是公司的主营业务，具有可持续性、稳定性，不属于偶发性、临时性、无商业实质业务，因此无需扣除。

2. 扣除养殖场、圈舍建筑物及设备租赁收入但未扣除土地租赁业务收入的原因及合理性

考虑不同于养殖场、圈舍建筑物及设备租赁收入的偶发性，农牧科技土地租赁有以下特点：

首先，该类业务为农牧科技持续性业务：农牧科技成立于 2016 年，经营范围包括场地租赁服务。从成立起至今，一直从事土地租赁业务，租赁收入占农牧

科技营业收入的 100%，且农牧科技为更好地完成此类业务，进行了诸多投入，如建设灌溉农作物的农用机井，并负责每年机井的维修养护；向当地资源局支付灌溉农作物产生的水资源使用费；为解决农作物用水问题，参与当地政府部门的水坝建设工作；安排工作人员辅导农户种植工作等。与直接出租建筑物及设备显然不同。土地租赁业务主要是出租位于昌吉州呼图壁县五工台镇和大丰镇西戈壁境内的农业用地。

其次，自农牧科技 2016 年开展场地经营租赁业务以来，至 2022 年末该类业务持续进行：2018 年土地租赁收入为 2,002.36 万元，2019 年土地租赁收入为 1,924.44 万元，2020 年土地租赁收入为 2,126.53 万元，2021 年土地租赁收入为 1,962.72 万元，2022 年土地租赁收入 2,394.69 万元。土地租赁收入较为稳定，不属于偶发性、临时性业务，不属于无商业实质业务。

除农牧科技资产租赁业务收入 2,394.69 万元之外，其他资产租赁业务收入全部进行扣除，扣除项目主要是未形成稳定商业模式、具有偶发性的养殖场建筑物及设备出租、圈舍建筑物出租。综上，扣除建筑物及设备租赁收入 214.55 万元，但未扣除农牧科技资产租赁业务收入合规、合理。

3. 公司材料销售收入、劳务收入等扣除情况说明

营业收入-其他中核算内容主要包括育种技术服务费收入 108.29 万元，材料销售收入 1.85 万元，后勤服务收入 64.58 万元，其他收入 37.98 万元。此部分收入存在临时性、非持续性、及未形成稳定商业模式的特点，因此报告期根据营业收入扣除相关事项的规定予以全部扣除，扣除金额 212.70 万元。

年审会计师回复：

经核查，公司报告期内活畜业务主要内容为青年母牛、育肥牛、其他活畜的养殖及销售。报告期内活畜业务毛利率下降且为负的原因主要为牛只养殖周期过长，养殖成本增加，销售价格下降，以及澳洲公司清算，报告期末开展毛利率较高的育肥羊业务，毛利率下滑且为负具有合理性。结合活畜业务生产过程、生产周期，以及关于采购定价、存货风险承担、销售定价的约定及其实际执行情况，

活畜业务收入确认政策具有合理性，报告期活畜业务收入确认符合企业会计准则的相关规定。根据《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第1号——业务办理》中营业收入扣除相关事项的规定，公司各项业务具有商业实质，其中：多年从事的种公牛冻精生产、活畜销售、牛奶销售业务是公司的主营业务，具有可持续性、稳定性，不属于偶发性、临时性业务，无需扣除；偶发性的养殖厂圈舍及设备出租收入 214.55 万元，技术服务费、材料销售、后勤服务等其他收入 212.70 万元，该部分收入存在临时性、非持续性、未形成稳定商业模式的特点，予以全部扣除；农牧科技的土地租赁业务不同于养殖厂、圈舍及设备租赁收入的偶发性特点，系持续性业务，农牧科技从成立起至今，一直从事土地租赁业务，租赁收入占其营业收入的 100%，且土地租赁收入较为稳定，农牧科技为更好地完成此类业务，进行了诸多投入，该业务不属于偶发性、临时性业务，报告期未将土地租赁收入予以扣除符合营业收入扣除相关事项的规定。

针对公司收入确认，我们执行的审计程序主要包括：

（1）了解和评估管理层与收入确认相关的内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

（2）通过抽样检查销售合同，复核管理层与收入确认有关控制权转移时点等方面的判断是否准确，评价天山生物公司收入确认方法是否符合企业会计准则的要求；

（3）执行分析程序，对营业收入及毛利率按月度、产品等进行分析，评估是否存在异常波动，并分析波动原因；

（4）获取并复核与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、出库单、签收单、销售发票、运输单据、银行收款单据等；

（5）结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证本期销售额；

（6）对部分客户进行现场走访及核查；

（7）就资产负债表日前后记录的收入交易，核对相关支持性文件，以评价

收入是否被记录于恰当的会计期间；

(8) 检查本期确认的收入在期后是否发生重大的销售退回，判断是否存在资产负债表日不满足确认条件的收入；

(9) 评估与收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

我们获取的审计证据主要包括：管理层关于收入相关情况的介绍，与收入确认相关的内部控制制度，关键控制的执行和审批过程文件；相关销售合同；营业收入、成本明细，毛利率分析资料；与收入确认相关的支持性文件，如销售订单、出库单、过磅单、签收单、销售发票、运输单据、银行收款单据等；对主要客户函证；客户访谈记录；收入截止性测试的相关资料；期后存货变动情况及出入库单等支持资料；牛只销售台账、饲草料消耗记录、牛只档案等。

我们认为：对公司收入确认所获取的审计证据充分，公司收入确认符合企业会计准则的相关规定，营业收入扣除符合《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第1号——业务办理》中营业收入扣除相关事项的规定。

问题二：报告期内，你公司资产租赁业务、冻精业务分别实现收入 2,609.24 万元、1,439.74 万元，毛利率分别上升 9.45%、10.15%。请你公司区分不同业务，结合主要客户情况、销售金额、合作时长和模式等，说明上述业务毛利率上升的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

1. 资产租赁业务毛利率上升原因及合理性

表 5：资产租赁业务毛利率变动情况表

租赁资产类别	2022 年度			2021 年度			毛利变动
	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率	
土地租赁	2,394.69	1,445.33	39.64%	1,962.72	1,437.50	26.76%	12.88%
养殖场、圈舍建筑物及设备租赁	214.55	567.63	-164.57%	157.29	398.47	-153.34%	-11.23%
小计	2,609.24	2,012.96	22.85%	2,120.01	1,835.96	13.40%	9.45%

公司资产租赁业务毛利率上升主要是土地租赁业务毛利增加所致。

公司土地租赁业务模式系公司将农业用地出租给农户种植棉花、小麦等作物收取土地租金，公司主要客户为租地农户，最近三年 90%以上客户无变动。

公司土地租赁业务毛利率增加原因系 2022 年度根据市场情况上调了出租土地的每亩土地租金，同比 2021 年平均每亩土地租金收入增加 17.59%，由于出租土地的维护等成本变动较小，因此 2022 年度土地租赁毛利率上升，公司资产租赁业务毛利率上升具有合理性。

2. 冻精业务毛利上升原因及合理性

表 6：冻精分类毛利情况表

冻精分类	2022 年度			2021 年度			毛利率变动
	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率	
常规冻精	1,367.05	417.58	69.45%	1,269.37	540.56	57.42%	12.04%
性控冻精	69.25	43.37	37.37%	42.51	12.39	70.86%	-33.49%
进口冻精	0.64	0.41	36.59%	0.22	1.53	-578.86%	615.45%
羊冻精	2.80	1.09	61.10%	0.20	0.25	-23.20%	84.30%
冻精销售合计	1,439.74	462.45	67.88%	1,312.30	554.72	57.73%	10.15%

公司冻精销售主要是常规冻精销售，占公司冻精销售收入总额的 90%以上，2022 年度公司冻精销售毛利率同比 2021 年度整体上升 10.15 个百分点，主要原因是常规冻精销售毛利率上升 12.04 个百分点所致。

公司 2022 年度常规冻精销售客户及商业模式、冻精销售单价同比 2021 年度未发生明显变化。

公司 2022 年度常规冻精销售毛利率增加的主要原因是当期冻精销售成本下降所致。2022 年度公司提高了冻精生产管理效率，常规冻精产量大幅提高，在公司生产冻精的种公牛数量及养殖成本相对稳定的情况下，冻精产量增加导致公司单支冻精入库成本下降，公司 2022 年度销售冻精的单支冻精成本同比去年下降 27.6%，因此公司冻精业务毛利率上升具有合理性。

年审会计师回复：

经核查，公司资产租赁业务的主要客户是租地农户，大部分为长期合作，毛

利率上升的主要原因是每亩土地的租金上调，但出租土地维护成本变动较小，资产租赁业务毛利率上升具有合理性。公司冻精业务毛利率上升的主要原因为常规冻精产量大幅提高，单位成本下降，公司冻精业务毛利率上升具有合理性。

问题三：报告期末，你公司存货账面余额为 6,299.74 万元，较期初上升 72.86%，存货跌价准备余额为 882.66 万元，报告期内计提存货跌价准备 127.03 万元。请结合你公司存货的主要类别、库龄、可收回金额等，说明存货账面余额大幅增加的主要原因，报告期内计提存货跌价准备的主要过程，存货跌价准备计提是否充分、合理，是否与同行业可比公司存在较大差异。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

1. 公司期末存货账面余额增加的原因

表 7：2022 年存货变动情况表

项目	期末账面余额 (万元)	期初账面余额 (万元)	变动比例
原材料	507.03	456.33	11.11%
库存商品	1,494.60	1,155.53	29.34%
消耗性生物资产	4,295.19	2,032.52	111.32%
委托加工物资	2.92	-	100.00%
合计	6,299.74	3,644.38	72.86%

公司期末存货余额增加的主要原因是消耗性生物资产期末余额增加所致，占存货增加额的 85%，公司消耗性生物资产主要为育肥牛、青年母牛及其他活畜等。公司消耗性生物资产增加主要系通辽子公司育肥牛和青年母牛增加所致。

育肥牛增加的原因：（1）公司育肥牛养殖业务处于扩张期，为提高规模效益，公司根据资金规模、业务发展需要及市场情况确定库存备货。年初因公司资金不足，未能及时完成补栏，本年完成了澳洲资金回流，公司根据市场情况提高了育肥牛补栏率；（2）由于公司育肥牛养殖及销售需要一定周期，公司根据市场变动及养殖情况对牛只进行随时评估，满足出栏条件的牛只及时销售，未满足出栏条件的牛只继续养殖。

青年母牛期末账面余额增加原因系公司本期根据意向订单情况进行了青年母牛预采购，后因大环境原因，此意向订单未能履行销售。

2. 存货跌价准备计提情况

2.1 存货跌价准备的计提政策

公司期末存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司通常按照存货类别分项目计提存货跌价准备，期末，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

存货可变现净值是按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。

2.2 存货跌价准备的测算及计提过程

公司期末存货跌价准备计提情况如下：

表 8：期末存货跌价准备计提情况表

项目	账面金额 (万元)	跌价准备 (万元)	账面价值 (万元)	库龄			
				一年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	507.03	133.68	373.34	368.18	64.64	0.70	73.50
库存商品	1,494.60	511.97	982.63	622.13	179.22	270.91	422.34
消耗性生物资产	4,295.19	237.01	4,058.18	3,539.19	756.00	-	-
委托加工物资	2.92	-	2.92	2.92	-	-	-
合计	6,299.74	882.66	5,417.08	4,532.42	999.86	271.61	495.84

报告期末，公司存货跌价准备余额 882.66 万元，其中本期计提存货资产减值损失 127.03 万元。报告期末，公司资产管理部、财务部、技术部等相关部门对期末存货的库龄、性状、质量等进行现场盘查，并根据技术部、市场部、采购部等相关联部门对相关存货的市场价值的估计，测算期末存货的可变现净值，根据权限，经各业务主管领导复核后作为跌价准备计提的依据。具体计提过程和情况如下：

2.2.1 公司期末存货中的原材料主要为饲草料、兽药等，报告期末，公司对存放时间较长、无利用价值的原材料根据可变现净值计提跌价准备 49 万元，本报告期末未发现以前减记存货价值的影响因素本期消失的情况，因此无原材料跌价

准备转回。

2.2.2 公司期末存货中的库存商品主要是各种冻精制剂、羊胚胎、牛胚胎，公司期初账面对库存商品中库龄较长且较长时间内无市场需求的冻精制剂、胚胎计提跌价准备 673.96 万元，本报告期末，公司对部分以前减记存货价值的影响因素已经消失（即：市场需求恢复）的牛冻精在原计提的跌价准备金额内转回，转回金额 158.98 万元。

2.2.3 公司期末存货中的消耗性生物资产主要是育肥牛和青年母牛。根据《企业会计准则第 5 号-生物资产》第二十一条规定“企业至少应当于每年年度终了对消耗性生物资产和生产性生物资产进行检查，有确凿证据表明由于遭受自然灾害、病虫害、动物疫病侵袭或市场需求变化等原因，使消耗性生物资产的可变现净值或生产性生物资产的可收回金额低于其账面价值的，应当按照可变现净值或可收回金额低于账面价值的差额，计提生物资产跌价准备或减值准备，并计入当期损益。”《企业会计准则第 5 号-生物资产》应用指南规定生物资产存在下列情形之一的，通常表明该生物资产发生了减值。1) 因遭受火灾、旱灾、水灾、冻灾、台风、冰雹等自然灾害，造成消耗性或生产性生物资产发生实体损坏，影响该资产的进一步生长或生产，从而降低其产生经济利益的能力。2) 因遭受病虫害或动物疫病侵袭，造成消耗性或生产性生物资产的市场价格大幅度持续下跌，并且在可预见的未来无回升的希望。3) 因消费者偏好改变而使企业消耗性或生产性生物资产收获的农产品的市场需求发生变化，导致市场价格逐渐下跌。4) 因企业所处经营环境，如动植物检验检疫标准等发生重大变化，从而对企业产生不利影响，导致消耗性或生产性生物资产的市场价格逐渐下跌。5) 其他足以证明消耗性或生产性生物资产实质上已经发生减值的情形。公司报告期末对因生长发育受阻、发生疫病而导致市场价格持续下跌且在可预见的未来无回升希望的消耗性生物资产（育肥牛）和因需求减少而导致的行情下行、市场价格逐渐下降的消耗性生物资产（青年母牛）计提了跌价准备，共计入当期损益 237.01 万元。

综上，报告期末，公司根据《企业会计准则》的相关规定，以直接影响存货

价值的客观证据为基础，考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素，确定期末存货的可变现净值或可收回金额，对于可变现净值或可收回金额低于账面价值的存货计提跌价准备；对于前期已经计提了跌价准备，本期减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。公司存货跌价准备的计提以企业期末存货的客观情况为依据，计提金额充分、合理，符合企业所在行业客观情况。

年审会计师回复：

经核查，公司存货类别主要包括原材料、库存商品、消耗性生物资产、委托加工物资，其中消耗性生物资产期末账面余额 4,295.19 万元，占比 68.18%，库龄全部 2 年以下，库龄 3 年以上的存货 495.84 万元，全部为原材料和库存商品。存货账面余额大幅增加的主要原因是通过子公司育肥牛和青年母牛因备货、营运资金增加等原因较期初增加 2,262.67 万元。资产负债表日，公司按照账面价值与可变现净值或可收回金额孰低对相关存货进行计量，对存放时间较长、无利用价值的原材料、因生长发育受阻及疫病原因导致市场价格持续下跌且在可预见的未来无回升希望的消耗性生物资产和因需求减少而导致的行情下行、市场价格逐渐下降的消耗性生物资产计提跌价准备。同时，对期初因库龄较长且较长时间内无市场需求而计提跌价准备的牛冻精制剂，因于本报告期内其部分以前减记存货价值的影响因素已经消失（即：市场需求恢复），将其原减记金额予以恢复，并在原已计提的跌价准备金额内转回。公司存货跌价准备计提充分、合理，符合企业会计准则的规定。

问题四：报告期末，你公司短期借款余额为 9,415.95 万元，货币资金余额为 4,728.83 万元。请你公司结合近期债务到期情况及未来一年内到期金额、可自由支配的货币资金、现金流及重要收支安排、公司融资渠道及融资能力等，说明你公司是否具备足够债务偿付能力，是否存在债务逾期风险，可能对公司生产经营活动及持续经营能力产生的影响，你公司已采取或拟采取的解决措施。

公司回复：

1. 公司可自由支配的货币资金能基本够满足经营需求，目前债务逾期风险可控

1.1 公司期末债务及未来一年内到期情况

截至报告期末，公司短期借款余额 9,415.95 万元，一年内到期的租赁负债 54.90 万元，公司短期借款到期日分别为 2023 年 3 月到期 110 万元、2023 年 1 月到期 4,315.95 万元、2023 年 7 月到期 3,390 万元及 2023 年 12 月到期 1,600 万元。除未来一年内到期的银行欠款（即短期借款）9,415.95 万元外，公司未来一年内到期的租赁负债 54.90 万元，未来一年内到期的股东借款 8,558.37 万元。

针对银行短期借款，公司通过银行续贷融资、分期还本的方式对银行到期债务进行偿还，截至 2023 年 1 季度末，上述短期借款已按期归还 517.34 万元；同时，公司控股股东将继续不遗余力支持上市公司业务发展，对于到期的股东借款，公司将继续申请展期。此外，公司将根据业务开展和资金情况向大股东争取更多资金支持，以缓解上市公司资金压力。

1.2 可自由支配的货币资金、重要收支安排及现金流情况

截至 2023 年一季度末，公司可自由支配货币资金 4,533.14 万元。

公司重要资金收入主要是经营活动主营业务收入产生的现金流入、筹资活动中的银行借款到期时的续贷融资；公司重要资金支出主要是经营活动中的日常经营支出、筹资活动中的银行借款还本付息。公司暂无重大资本性支出计划，目前

资金可基本满足经营需求。公司 2021 年度、2022 年度及 2023 年一季度经营活动现金流情况如下：

表 9：2021 年度、2022 年度及 2023 年一季度经营活动现金流情况

项目	2021 年度 (万元)	2022 年度 (万元)	2023 年一季度 (万元)
经营活动现金流入小计	8,818.87	10,349.56	2,160.38
经营活动现金流出小计	12,324.97	11,106.15	1,626.70
经营活动产生的现金流量净额	-3,506.10	-756.59	533.68

近年公司经营活动现金流量净额指标逐步向好，公司根据可自由支配的资金总量和可能获得的融资紧平衡安排经营计划，因此，公司 2023 年上半年债务逾期风险可控。对于下半年到期的债务，公司将继续秉承合作共赢的原则，在争取不影响生产经营的情况下通过续贷、分期偿还的方式延续及强化跟银行的继续合作，最大程度规避债务逾期风险。

1.3 公司融资渠道及融资能力

公司融资渠道包括金融机构贷款、关联方借款等。

公司固定资产、无形资产及消耗性生物资产可以为公司向金融机构贷款时提供抵押保证，公司关联方股东为公司向金融机构贷款时提供必要的担保和保证措施。因此，公司具有满足经营所需要的融资能力。

2. 为增强债务偿付能力和可持续经营能力采取的解决措施。

目前，公司确实处于资金较短缺的状态，为缓解资金压力、增强债务偿付能力和可持续经营能力，公司将采取如下解决措施：

2.1 公司将进一步加强销售回款管控，减少赊销比例，加大应收账款催收力度，通过定金或者预收款方式充分利用供应商和客户的信用资金；同时加快存货周转，提升资金使用效率。

2.2 公司会加强与金融机构的沟通，利用国家大力支持畜牧养殖业的政策，争取获得融资支持，并积极争取新的融资和对原有融资的展期。

2.3 报告期，公司已完成境外控制下公司全部投资款回收，其中部分收回的

境外投资款用于偿还银行借款。公司将继续积极寻找购买方对低效和闲置资产进行处置，同时采用轻资产投资方式，扩大生产规模，实现经营收入和效益的稳步提升。

2.4 公司进一步加强科学养殖技术，实施有效的降本增效策略，进一步完善生产经营的规范化、精益化管理，在 2023 年的经营过程中力争提升毛利和降低费用率，控制经营性现金的流出。

问题五：报告期末，你公司重大诉讼和仲裁事项涉案金额合计 366,699.94 万元，占净资产的比例为 4351.93%。请列示主要诉讼和仲裁的具体情况、产生原因、原/被告情况、涉及金额、目前进展，并说明预计负债计提是否充分合理。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

本报告期，根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》相关规定，按照谨慎性原则，公司 2022 年计提投资者诉讼预计负债 170 万元（详见下表第 5 条），公司预计负债计提合理、充分。

公司主要诉讼产生的原因及具体情况、原/被告情况、涉及金额、目前进展、预计负债计提依据等列示如下：

表 10：主要诉讼情况

序号	案由	原告	被告	涉及金额 (万元)	主要诉讼产生的原因及具体情况	案件审理结果及目前进展	预计负债计提
1	合同纠纷案	公诉机关新疆维吾尔自治区昌吉回族自治州人民检察院	大象广告有限责任公司、陈德宏、陈万科	237,261.45	2017年9月，通过发行股份及支付现金的方式购买陈德宏等36名交易对方持有的大象广告公司96.21%股权，交易价格为237,261.42万元。2018年12月，公司发现陈德宏等涉嫌违法违规行，同月22日，昌吉州公安局以被合同诈骗案立案侦查。2019年2月15日起陈德宏等涉案人员陆续被批捕。大象广告及其法定代表人陈德宏等在重组交易过程中涉嫌虚增银行存款、营业成本虚减、虚构应收账款、隐瞒担保及负债等事项，诱骗公司并购大象广告，导致公司在并购中遭受巨大损失。	一审判决：（1）被告单位大象广告股份有限公司（现已更名为大象广告有限责任公司）犯合同诈骗罪，处罚金人民币一千万元；（2）被告人陈德宏犯合同诈骗罪，判处无期徒刑，剥夺政治权利终身，并处没收个人全部财产；（3）判决被告人陈万科犯合同诈骗罪，判处有期徒刑十五年，剥夺政治权利五年，并处罚金人民币三百万元；（4）追缴被告人陈德宏名下的天山生物的股票37279083股、被告单位大象广告股份有限公司35名股东与天山生物签订《发行股份及支付现金购买资产协议》而取得的天山生物的股票78345524股，返还被害单位天山生物。2023年4月，公司收到新疆高院《刑事裁定书》：驳回上诉，维持原判，该裁定为终审裁定。目前该案件已审结，正处于执行阶段，案件转移执行局。	根据判决结果，公司无需要承担的可能导致经济利益流出的现时义务，故无需计提预计负债。
2	股权转让纠纷案	新疆天山畜牧生物工程股份有限公司	芜湖华融渝稳投资中心（有限合伙）、华融天泽投资有限公司、刘柏权等33个大象广告股东	122,355.41	2017年9月，通过发行股份及支付现金的方式购买陈德宏等36名交易对方持有的大象广告公司96.21%股权，交易价格为237,261.42万元。2018年12月，公司发现陈德宏等涉嫌违法违规行，同月22日，昌吉州公安局以被合同诈骗案立案侦查。2019年10月，公司向法院提起诉讼，诉请撤销《发行股份及支付现金购买资产协议》项下除陈德宏、广东宏业公司、	2022年12月，公司收到一审判决：判决撤销公司与33个交易对方之间于2017年9月7日签订的《发行股份及支付现金购买资产协议》，33个交易对象分别承担不等数额案件受理费等。因17名被告提起上诉，2023年6月公司收到传票，该案件二审将于2023年7月5日开庭审理。	根据判决结果，公司无需要承担的可能导致经济利益流出的现时义务，故无需计提预计负债。

					前海企业以外的 33 名交易对象向公司转让大象广告股份有限公司股权所签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》。		
3	追偿权纠纷案	新疆天山畜牧生物工程股份有限公司	大象广告有限责任公司、浙江合源大象广告有限公司	5,677.35	公司在收购大象广告后，为其在浙商银行的银行借款提供了连带责任担保，因大象广告逾期未偿还银行借款，浙商银行向法院提起诉讼，并申请判令公司履行连带清偿责任。为保证正常生产经营，公司履行担保责任的金额为 5,510.95 万元。在承担完担保责任后，公司多次向大象广告追偿，但大象广告至今未支付分文。2021 年 6 月 18 日，公司就追偿权纠纷一案向浙江省宁波市中级人民法院提起诉讼，请求判令大象广告和无独立请求权第三人立即偿还公司代为垫付的银行贷款、利息及保全费及代垫款项的利息等。	一审判决：一、被告大象广告有限责任公司归还原告天山生物代偿款 55114530.81 元，于本判决生效之日起十日内付清；二、被告大象广告有限责任公司支付原告天山生物以 55114530.81 为基数，自 2020 年 10 月 29 日起至实际履行之日止，按同期全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR）计算的资金占用损失，于本判决生效之日起十日内付清等。公司于 2021 年 12 月收到二审判决：该案按大象广告有限责任公司自动撤回上诉处理。一审判决自本裁定书送达之日起发生法律效力。本裁定为终审裁定。该案件已审结，处于执行阶段，但因被执行人大象广告有限公司等无可供执行财产，目前中止执行。	根据判决结果，公司无需要承担的可能导致经济利益流出的现时义务，故无需计提预计负债。
4	追偿权纠纷案	新疆天山畜牧生物工程股份有限公司	宁夏伊源牧业有限公司、邓永洪、秦宁英、黄秦上明、秦丽华、秦选军、梁蓉	559.04	2015 年 8 月 17 日，宁夏伊源与海尔融资租赁签订了《售后回租协议》，宁夏伊源作为公司与海尔融资租赁《融资租赁业务合作协议》担保义务项下的合作对象，公司对该笔融资租赁事项提供了担保。根据《售后回租协议》，宁夏伊源向海尔融资租赁 1200 头安格斯母牛，租赁期限为 3 年，租金总额为 2,407.2 万元，分 12 期进行还款。因宁夏伊源于 2018 年 3 月 25 日到期的第 11 期 276 万元租金出现逾	一审判决：1、由被告宁夏伊源于本判决生效后三十日内向天山生物给付代偿款 559.0381 万元；2、天山生物对被告宁夏伊源所有的位于泾源县香水镇沙源村、杨家村，地号为 2015022 的土地使用权及附着物的折价、拍卖、变卖所得价款享有优先受偿权；3、由被告邓永洪与被告秦宁英对被告宁夏伊源应向天山生物给付的 559.0381 万元代偿款中不能清偿部分的四分之一承担连带清偿责任；4、由被告黄上明与被	根据判决结果，公司无需要承担的可能导致经济利益流出的现时义务，故无需计提预计负债。

					期，因上述多次逾期，海尔融资租赁向公司发出催收通知。公司于2018年5月15日向海尔融资租赁支付559.0381万元，履行担保责任。经公司多次与宁夏伊源沟通无效，公司于2018年6月以宁夏伊源及合同项下连带保证责任人邓永洪与秦宁英、黄上明与秦丽华、秦选军与梁蓉为被告向法院提起诉讼，请求法院判令宁夏伊源向公司支付代偿款559.0381万元，判令邓永洪与秦宁英、黄上明与秦丽华、秦选军与梁蓉共同就宁夏伊源影支付代偿款承担连带清偿责任，公司对相关土地使用权具有优先受偿权等。	告秦丽华对被告宁夏伊源应向天山生物给付的559.0381万元代偿款中不能清偿部分的四分之一承担连带清偿责任；5、由被告秦选军与被告梁蓉对被告宁夏伊源应向天山生物给付的559.0381万元代偿款中不能清偿部分的四分之一承担连带清偿责任。公司于2019年4月收到二审判决：驳回上诉，维持原判。 该案件已审结，处于执行阶段，已执行回款170.01万元，剩余389.03万元仍在申请执行中。	
5	投资者诉讼案	赵光统等11名投资者	新疆天山畜牧生物工程股份有限公司	172.13	2021年7月起，赵光统等11名投资者以公司被中国证监会出具《行政处罚决定书》为由，认为公司在重组报告中存在虚假记载、未披露关联交易等违法行为，向乌鲁木齐市中院提起诉讼，要求公司赔偿经济损失。	公司于2023年3月收到一审判决：公司需赔偿部分投资者投资差额等合计172.13万元。 该案件一审判决，公司已提起上诉，目前二审尚未开庭。	根据《企业会计准则第13号—或有事项》相关规定，按照谨慎性原则，公司2022年计提投资者诉讼预计负债170万元。
6	其他未达到披露标准的诉讼事项【注1】			674.56	--	--	根据判决结果，公司无需要承担的可能导致经济利益流出的现时义务，故无需计提预计负债。

注1：其他未达到披露标准的诉讼事项，我方均为原告且已胜诉。根据案件判决结果，公司无需要承担的可能导致经济利益流出的现时义务，故无需计提预计负债。

年审会计师回复：

经核查，公司在赵光统等 11 名投资者的投资者诉讼案件中作为被告，涉及预计负债计提；在其他案件中均为原告或由公诉机关起诉且已胜诉，根据案件判决结果，公司无需要承担的可能导致经济利益流出的现时义务，无需计提预计负债。对于赵光统等 11 名投资者的投资者诉讼案件，我们向管理层了解案件进展，获取了案件起诉状、判决书等相关法律文书，查询公开信息，对案件的相关情况向律师进行函证，并获回函。该案件已获一审判决，公司根据一审判决结果于报告期内计提预计负债 170 万元，计提充分合理。

问题六：你公司最近四年扣除非经常性损益后净利润连续为负值，最近一年审计报告显示持续经营能力存在不确定性。请结合公司冻精业务、育肥业务、青年母牛业务等经营状况、行业竞争状况及发展趋势、公司未来发展方向及面临的风险与困难等，说明你公司就改善持续经营能力拟采取的措施及其可行性。

公司回复：

1. 公司所处行业情况

1.1 牛育种行业情况分析

2021 年 4 月，农业农村部发布了《农业农村部关于印发新一轮全国畜禽遗传改良计划的通知》，明确了畜禽种业是畜牧业发展的根基，是畜牧业核心竞争力的重要体现。农业农村部组织制定了新一轮畜禽遗传改良计划，包括生猪、奶牛、肉牛等六种畜禽，力争通过 15 年努力，建成比较完善的商业化育种体系，自主培育一批具有国际竞争力的突破性品种，确保畜禽核心种源自主可控，筑牢农业农村现代化和人民美好生活的种业根基。其中，《全国肉牛遗传改良计划（2021-2035 年）》明确的发展思路为：坚持自主创新，以提高肉牛生产效率和牛肉品质为总目标，立足我国主导品种群体优势和地方品种资源特色优势，加强选育和高效利用，夯实品种登记、生产性能测定和遗传评估等育种基础，加快现代育种技术研发与应用。优化联合育种组织机制。构建以市场需求为导向、企业为主体、产学研深度融合的现代肉牛种业创新体系 全面提升肉牛种业发展质量

和效益。增强国际竞争力支撑引领现代肉牛产业高质量发展。¹

2022年2月,《中共中央国务院关于做好2022年全面推进乡村振兴重点工作的意见》正式发布。2022年3月,农业农村部发布《农业农村部关于落实党中央国务院2022年全面推进乡村振兴重点工作部署的实施意见》,提出促进畜牧业稳定发展,加快发展草食畜牧业,实施肉牛肉羊增量提质行动,开展草原畜牧业转型升级试点示范。²

2022年,全国拥有肉用公牛种的公牛站34家,肉用采精种公牛存栏2734头,涵盖31个品种,生产冻精3500万剂左右,产值在4亿元。冻精生产主体为西门塔尔、利木赞、夏洛莱和安格斯等品种。全国现有核心育种场42家,存栏16590头优质种牛,有涵盖地方品种、引进品种、培育品种的肉牛及水牛和牦牛等共计29个品种。在遗传育种与繁殖方面,以种公牛站、核心育种场、技术推广站和人工授精站为主体的繁育体系得到进一步完善。遗传资源保护与创新利用得到了进一步提升。³

1.2 肉牛养殖行业情况分析

1.2.1 肉牛产业链分析

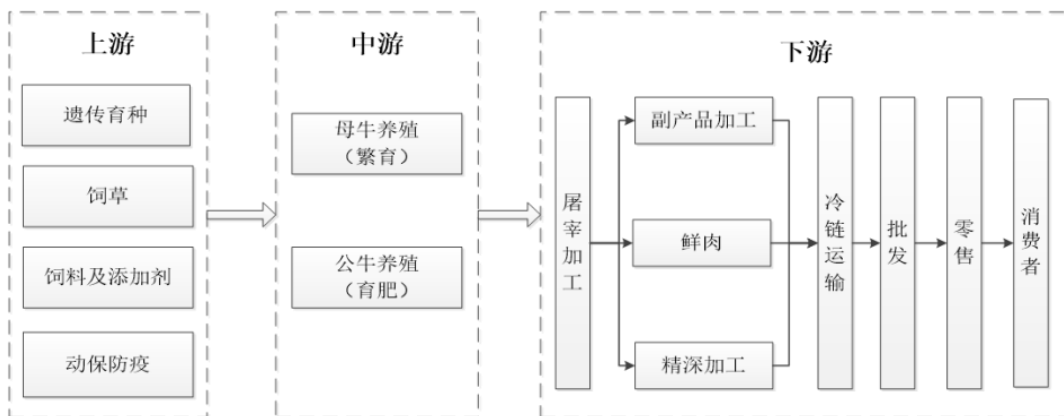


图 2: 肉牛全产业链业务流程图

¹ 农业农村部文件《农业农村部关于印发新一轮全国畜禽遗传改良计划的通知》

² 农业农村部文件《农业农村部关于落实党中央国务院2022年全面推进乡村振兴重点工作部署的实施意见》

³ 国家肉牛牦牛体系《2021年肉牛牦牛产业发展趋势与政策建议》

肉牛产业链环节多、链条长、涉及行业多（见上图），上游是遗传育种、饲草料及添加剂、动保防疫，中游是养殖，通常分为母牛养殖（繁育）和公牛养殖（育肥），下游是屠宰、加工、流通和销售。在整个产业链中，上游和下游的产出都是标准化产品，行业成熟、格局稳定。国内肉牛养殖行业同奶牛、猪、鸡其它养殖行业相比还是处于比较原始、分散、薄弱的状态。根据肉牛牦牛产业技术体系办公室披露的数据显示，目前国内 1,000 头以上规模化养殖（不区分繁育和育肥）牧场的总存栏数，约仅占全国存栏数的 4.1%，规模化养殖还处于起步阶段。

1.2.2 肉牛养殖行业情况分析

1) 需求端牛肉消费持续增长，供给端国内牛肉产量供不应求

我国是世界上第二大牛肉消费量国，但人均消费量很低，发展空间广阔。2022 年全球牛肉折算胴体基础的总产量为 5937.2 万吨，中国生产了 712.5 万吨，占比 12%，全球排名第三；而从消费量上来看，2022 年全球牛肉消费量达 5696.1 万吨，中国消费 1024.5 万吨，占比 18%，全球排名第二，仅次于美国。从这个排名上来看，我国的牛肉生产以及消费均位居全球顶尖水平。但是从人均牛肉消费量来看中国仅为 7.3kg/人/年，连全球前 30 都进不了。而全球第一的阿根廷人均牛肉消费量是 64.2kg/人/年，是我们的 8.8 倍（数据来源：USDA、安格斯杂志）。

国内牛肉供不应求状况逐年加重。2011-2022 年国内牛肉产量从 610.71 万吨增长到 712.5 万吨（数据来源：国家统计局），年复合增长率约 1%，远低于同期国内牛肉消费量年复合增长率 4%。尤其是 2012 年开始国内牛肉产量、消费量关系打破了长久以来的紧平衡状态，且消费量缺口快速增大，2012-2021 年国内牛肉消费量缺口从 5.05 万吨增长至 233 万吨（数据来源：中国海关），年复合增长率超过 50%，2022 年国内牛肉消费量缺口更是达到了近 269 万吨（数据来源：中商产业研究院数据库），占当年牛肉消费总量的 26%。

2) 养殖端肉牛扩栏迫在眉睫，政策端各级政府利好频出

虽然进口替代在一定程度上可以弥补国内牛肉的缺口，但我国 2022 年度的牛肉进口量已经占到全球牛肉出口量的 27%，考虑到食品安全、国际关系、行业周期性波动以及养殖周期等因素，提高牛肉自给率势在必行。但由于牛的繁殖效率较低、出栏周期长，短时间内很难实现肉牛存栏和出栏快速增长。而简单提高出栏量无异于杀鸡取卵、涸泽而渔。提高牛肉自给率的本质在于国内肉牛的存栏量及出栏量双增加，以满足国内长期需求的增加。综上，必须立足国内肉牛产业现状、稳扎稳打、逐步扩栏，为产业的长期健康发展夯实基础。

国务院办公厅于 2020 年 9 月印发了《关于促进畜牧业高质量发展的意见》，意见提出：畜牧业是关系国计民生的重要产业，在保障国家食物安全、繁荣农村经济、促进农牧民增收等方面发挥了重要作用；在具体方面提出到 2025 年牛肉自给率达到 85%左右的指标要求。2022 年 2 月发布《“十四五”推进农业农村现代化规划》指出，实施基础母畜扩群提质和南方草食畜牧业增量提质行动，引导一批肉牛肉羊规模养殖场实施畜舍圈舍标准化、集约化、智能化改造。2023 年中央一号文件《中共中央国务院关于做好 2023 年全年推进乡村振兴重点工作的意见》，意见指出：深入推进草原畜牧业转型升级，合理利用草地资源，推进划区轮牧，推进畜牧规模化养殖场改造升级。

农业农村部于 2021 年 4 月印发《推进肉牛肉羊生产发展五年行动方案》，方案指出：我国肉牛肉羊产业基础差、生产周期长、养殖方式落后，生产发展不能满足消费快速增长的需要，牛羊肉供给面临一定压力；对应提出要求：扩大基础母畜产能、推进良种繁育体系建设、发展适度规模标准化养殖等重点任务。2022 年 3 月发布《关于落实党中央国务院 2022 年全面推进乡村振兴重点工作部署的实施意见》，意见指出：加快发展草食畜牧业。实施肉牛肉羊增量提质行动，开展草原畜牧业转型升级试点示范。

3) 实践中规模化养殖发展缓慢，养殖商业模式趋于多样化

规模化肉牛养殖壁垒很高，主要表现在资金壁垒、养殖技术和管理壁垒、人才壁垒。首先，因肉牛自身的繁殖生长特性，和一般的猪羊、鸡鸭等畜禽养殖业

相比，具有起始资金投入大、投资周期长、投资见效慢等特点；资金是阻碍养殖企业规模做大的最大障碍。其次，把牛养活简单，但是把牛养好却是一件系统工程，日均增重 0.8 公斤和日均增重 1.5 公斤带来的经济效益可谓是天壤之别，在饲养过程中只有通过有效的防疫、合理的饲养方案、精细化的养殖过程管理，方有可能养出售价高的牛只。最后，人才尤其是有一定饲养管理经验且科班出身的人才非常欠缺；一方面养殖专业毕业的大学生越来越少愿意扎根在远离城市的牛场，另一方面专业知识只是基础，在牛场中实践积累的经验才能让专业更扎实，因此短时间内养殖管理人才是不足的。正是因为这些壁垒，很多企业对于肉牛规模化养殖望而却步，导致规模化养殖近些年发展相对缓慢，1000 头以上牛场的存栏头数占国内总存栏头数的比例近几年的每年的增幅仅约 0.1%。但规模化养殖有其自身的优势，比如：牛只采购标准高、饲养稳定性科学性好、可溯源等。

在肉牛养殖领域也有多种商业模式。比如母牛养殖中的“企业+农户”模式。母牛是一种生产工具，其生产的牛犊可以直接出售，并且母牛一年一胎，一胎一犊，怀孕十月才能产下牛犊，因此母牛养殖需要精细化的管理，对于没有怀孕的母牛就要尽量缩短其空怀期（本次产下牛犊到下次怀孕的期间），而对于怀孕的母牛需要悉心照料；“企业+农户”模式应运而生，企业能够提供初始的母牛、饲料配方、技术指导以及后续牛犊的收购，而农户负责养殖则更能用心、细心，更符合母牛的养殖规律。同时在公牛养殖中“接力养殖”（也称“分阶段养殖”）模式也十分常见。以目前国内最受欢迎的西门塔尔牛为例，一头 1500 斤西门塔尔牛的出栏价根据市场行情的波动通常在 25000-30000 元之间，但如果从犊牛养到出栏，至少需要 18 个月，并且牛只成本加饲养成本在 20000-28000 元之间，对于育肥企业来说在一个完整的饲养周期内只有投入、没有产出，并且受市场行情的波动性影响，甚至在出栏时候可能出现赔钱的情况；因此“接力育肥”就显得十分重要。通过把一头牛的养殖周期划分为 4-5 个不同的养殖阶段：犊牛、架子牛、二槽牛、育肥牛等，不同的阶段不同的参与主体负责养殖，能缓解养殖成本压力，并在一定程度上对冲行业价格波动的周期性。

1.3 公司经营状况、行业地位及业务规划

公司从事牛品种改良业务，是国家级牛冷冻精液生产单位和国家级良种牛基地，是新疆唯一一家国家级冻精生产企业。2022 年，全国乳肉兼用西门塔尔种公牛育种值总排名前 100 名中，天山生物培育的西门塔尔种公牛占 36 席，其中 3 头种公牛育种值排名位列前三。65118596 TPI 成绩位居全国第一，CBI 成绩位居全国第五。65118599 T P I 成绩排名位居全国第二，CBI 成绩位居全国第十，651120602 TPI 成绩位居全国第三，CBI 成绩位居全国第八。公司与国家肉牛遗传中心、国内育种企业共同发起成立了“肉用西门塔尔牛育种联合会”，共同提升我国肉牛产业自主创新能力和推进遗传改良进程。作为国内第一个肉牛联合育种联盟—金博肉用牛后裔测定联合会的发起单位之一，公司自 2016 年起持续开展西门塔尔青年公牛的后裔测定工作。经过多年的发展与技术研发，公司已建立一套集牛的育种、繁育、防疫、营养、科学饲养为一体的现代化良种繁育体系，结合公司多年积累的良种繁育经验和改良方案的持续研究，为牛养殖户提供从育种改良方案到日常养殖的综合服务。

2014 年起，公司以优质冻精产品开展牛品种改良业务的同时，在青年母牛的推广、销售业务方面不遗余力，截止本报告期末，公司及控制下公司累计向客户供应青年母牛超过 4.5 万头。具备批量牛源组织、选种、牛只防疫免疫、牛应激处理、饲喂养殖调理、长距离活畜运输管理等经验和能力，根据客户对繁育母牛的品种、系谱、体型外貌、健康标准、繁殖能力、体重、年龄等方面的需求，向客户销售青年母牛。

近年，公司依托育种业务优势，做强、做精育种环节，以育种为基础，向产业链下游延伸，重点发展肉牛业务，积累和总结了宝贵的经验。未来公司将围绕新疆、内蒙古等肉牛重点养殖区域，大力发展肉牛育肥养殖产业，通过将资本、管理、技术相结合，改造现有牧场，完善配套设施，建立标准化流程，实现肉牛规模化育肥养殖；引入数字化牧场管理系统，严格把控核心生产指标，降低生产成本，提升养殖水平，增加养殖效益；严格监督养殖过程，建立健全牛只档案，建立肉牛可追溯体系，有效提升产品品质，打造国内高品质、安全健康的肉牛供应平台。

2. 目前面临的主要风险及应对措施

2.1 经营业绩风险

受复杂变化的国内外经济环境及被合同诈骗事项等影响,公司 2020 年、2021 年、2022 年度扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润均为亏损。

公司将采取积极措施改善业绩,增加市场开拓和客户沟通。首先,强化宣传和服务力度,与业内兽药、饲料等企业搭建信息共享平台,采用请进来、走出去的方式,邀请畜牧养殖集中区域的一线育种人员、畜牧管理人员及牧场技术人员参加公司组织的专业培训,深入牧区牧场开展技术服务,增强产品竞争力和客户粘性;其次,公司将提升养殖技术,加强精细化管理,积极开拓下游客户,拓宽销售渠道;同时,公司通过加强生产管理,强化成本、费用控制,通过资产出租、处置等方式提高资产效率,降低经营风险。

2.2 疫病风险

疫病是畜禽养殖业面临的重大风险。国内外曾多次爆发疯牛病、口蹄疫、禽流感等疫病,导致大量畜禽死亡或被宰杀,给畜禽养殖业造成很大的损失。作为良种繁育企业,公司需要养殖大量种公牛和母牛以生产冻精、繁育后备种公牛,因此,公司也面临牛发生疫病的风险。牛容易发生肢蹄病、口蹄疫、流感、乳房炎、子宫炎等疫病,这些疫病的发生不仅影响牛的生产、繁殖能力,还影响冻精和牛奶的产量和质量,严重的将导致病牛丧失生产和繁殖能力。如果爆发大规模的动物疫病,有可能导致大量的牛死亡或被宰杀,将对公司生产经营造成重大影响。

公司主要管理人员和核心人员均具有多年的养殖及疫病预防经验,还聘请有专业兽医负责疫病的预防和治疗,采取了隔离、消毒、分散饲养、疫苗注射等措施以预防疫病的发生。另外,公司在新疆和内蒙的生产场站均远离人口密集区,可大幅降低疾病传播的风险。同时,新疆和内蒙作为传统的畜牧强区,其动物防疫水平较高,均已初步形成统一指挥、反应快捷的动物防疫网络体系,可以有效防止疾病的蔓延。

2.3 公司股票已被实施退市风险警示及其他风险警示

因公司最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一年审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性，公司股票已于 2021 年被实施其他风险警示；根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023 年修订）》第 10.3.1 条规定，公司最近一个会计年度（2022 年度）经审计的净利润为负值且营业收入低于 1 亿元，公司股票在 2022 年年度报告披露后被实施退市风险警示（股票简称前冠以“*ST”字样）。

为尽快消除退市风险警示及其他风险警示的影响，2023 年公司将继续夯实基础，在育种专业领域深耕细作，调整种公牛培育方式，未来将通过合资、合作等多种方式与国内规模化养殖场、核心育种场以联合育种的方式培育种公牛，提高种公牛的培育数量和质量。做好肉牛、青年母牛的引种及推广、育肥业务，公司将着力打造肉牛产业，在新疆、内蒙等资源禀赋适宜养殖的地区实现育肥牛规模化存栏，充分整合肉牛产业链有潜力的资源，并与精选优质企业进行合作，努力提升公司的盈利能力和核心竞争力。公司将努力寻求机会，通过吸引直接融资等方式，补充流动资金，有效优化资产结构；同时，继续处置公司长期闲置以及未来协同效应较差的资产，减少包袱，回收资金，努力优化资产负债结构，进一步扩大业务规模，降低公司财务风险，提升公司抗风险能力和竞争力，从而实现长期持续稳定发展。

2.4 诉讼风险

截止目前，公司被大象广告合同诈骗事项涉及的相关 33 个交易对方的撤销交易之诉已取得一审判决，判决撤销公司与 33 个交易对方之间于 2017 年 9 月 7 日签订的《新疆天山畜牧生物工程股份有限公司与陈德宏等关于大象广告股份有限公司之发行股份及支付现金购买资产协议》。芜湖华融渝稳投资中心（有限合伙）、刘伯权等 17 个交易对象已提出上诉，目前二审尚未开庭，最终认定结果存在不确定性，敬请广大投资者理性投资，注意风险。

公司将继续推进诉讼案件的解决，主张权益，努力减少损失，积极维护上市公司及广大投资者合法权益。

2.5 管理风险及人力资源风险

随着公司所处行业情况变化和业务扩展，对公司运营管理要求不断提高，如当前的管理体系不能适应业务规模迅速发展的要求，则可能对公司的经营发展带来一定的不利影响。同时，公司投资、收购行为增多，对管理、技术、业务等方面人才需求增加，如不能建立科学的引人、用人、育人机制，将加大管理风险。

公司将进一步建立和完善内部控制体系，建立和完善长效培训机制，通过深入市场、加强管理和对业务的控制，及时发现经营管理过程中的问题；提升子公司运营管控能力，进一步加强对子公司的管理与考核，以规避和降低管理风险；公司将进一步完善薪酬、福利与绩效考核和激励机制，优化机构设置，打造充满活力的用人机制和育人机制，充分调动科研技术人才和管理人员的创新积极性，保障公司发展战略有效实施。

2.6 投资者诉讼风险

2021年4月8日，公司收到中国证券监督管理委员会新疆监管局下发的《行政处罚决定书》（【2021】2号），针对重大资产重组完成后公司的涉嫌信息披露违法行为，责令公司改正，给予警告，并处以30万元罚款。有11名投资者向乌鲁木齐市中院提起诉讼，要求我公司赔偿经济损失，公司存在投资者诉讼索赔的风险。

公司已聘请专业律师，积极应对，减少损失。截至本公告日，上述案件已取得一审判决，判决公司赔偿部分投资者投资差额等合计172.13万元。公司已提起上诉，目前二审尚未开庭。

3. 目前面临的主要困难及解决措施

3.1 业务规模受制于资金短缺的影响

公司肉牛养殖业务的采购环节均受牛源供给、牛只质量和标准、月龄和重量等因素影响，具有采购周期长、采购批次多等特点，经公司分群、养殖、调理/育肥后，销售通常采用批量销售方式。采购、调理/育肥养殖等环节需要投入采购成本、饲喂成本、养殖涉及的人工成本及固定资产折旧、兽药成本等，因此，

业务规模受制于资金投入规模。

解决措施：（1）加强与金融机构的沟通，争取获得融资支持，扩大生产规模，实现经营收入的稳步提升。（2）公司实际控制方看好公司畜牧主业的发展方向，筹划采用资金支持等多种方式推进公司在畜牧主业发展方面的整合与发展，进一步提升公司行业地位及竞争力。（3）争取相关主管部门和股东的支持，实现有效协同，推动公司稳健发展。

3.2 公司资产结构不合理，历史遗留包袱重

由于历史原因，形成的重资产存在使用效率低、债务负担重的问题，公司偿债压力大，资产可变现性差，财务成本高，进一步增加企业的经营压力。

解决措施：公司将持续处置低效和闲置资产，对低效闲置资产采取对外出售、承包、租赁模式提高资产使用效率，对于长期闲置以及未来协同效应较差的资产寻找购买方。

4. 公司改善持续经营能力拟采取的措施及其可行性分析

针对持续经营能力存在的问题，公司将利用大象广告案件获得终审判决的有利条件，促进影响持续经营的因素予以改善。拟采取以下措施：

4.1 加强与金融机构的沟通，争取获得融资支持，扩大生产规模，实现经营收入的稳步提升。

4.2 充分利用国家大力发展畜牧养殖业的有利时机，聚焦中国肉牛产业，实施育种和肉牛养殖双轮驱动，适时拓展肉品加工和流通领域，分步有序实现中国肉牛产业核心环节深度布局。

4.3 总结几年来在肉牛育肥领域的实践经验，加强科学养殖，实施有效的降本增效策略，提升盈利能力。

4.4 处置低效和闲置资产。继续对于长期闲置以及未来协同效应较差的资产寻找购买方。

4.5 建立有效的激励约束机制，引进懂行业、有经验的人才，通过有效的人力资源管理夯实公司的经营基础。

4.6 争取相关主管部门和股东的支持，实现有效协同，推动公司稳健发展。

公司将通过落实上述改善措施，逐步消除公司在持续经营方面的不确定性。

特此公告。

新疆天山畜牧生物工程股份有限公司董事会

二〇二三年六月十四日