

关于湛江国联水产开发股份有限公司 年报问询函的回复

众环专字(2023)0500274 号

深圳证券交易所创业板公司管理部:

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“本所”或“我们”)作为湛江国联水产开发股份有限公司(以下简称“国联水产”或“公司”)2022年度财务报表的审计机构,于2023年4月28日出具了众环审字(2023)0500170号无保留意见审计报告。

2023年5月17日,深圳证券交易所创业板公司管理部出具了《关于对湛江国联水产开发股份有限公司的年报问询函》(创业板年报问询函(2023)第185号)(以下简称“《问询函》”),我们以对国联水产相关财务报表执行的审计工作为依据,对问询函中需要本所回复的相关问题履行了核查程序,现将核查情况说明如下:

在本回复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致,同时,文中各类字体释义如下:

字体	释义
黑体加粗	关注函中的问题
楷体	公司答复
宋体	会计师回复

问题1:

你公司存货账面余额为28.72亿元,本期计提存货跌价准备1.11亿元,转回或转销存货跌价准备1.62亿元。

(1)请你公司结合行业特征、生产周期、存货周转率、公司经营资金情况、同行业公司情况等,分析说明各类产品存货余额变动的原因,存货账面价值余额较高且占总资产比例较高的原因及合理性。

【公司答复】

近三年末公司存货账面余额及占总资产比例如下:

单位:万元



项 目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
存货账面余额	287,162.23	293,047.59	295,154.83
资产总计	593,138.40	511,904.52	509,412.62
占总资产比例 (%)	48.41	57.25	57.94

近三年末公司存货账面余额构成情况如下：

单位：万元

项目	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	账面余额	占比(%)	账面余额	占比(%)	账面余额	占比(%)
库存商品	184,645.22	64.30	200,634.92	68.46	196,199.55	66.47
在产品	90,653.40	31.57	70,459.81	24.04	73,203.17	24.80
在途物资	5,496.84	1.91	10,124.09	3.45	6,015.23	2.04
原材料	3,660.67	1.27	2,281.62	0.78	4,406.63	1.49
周转材料	1,440.66	0.50	1,798.27	0.61	2,415.33	0.82
发出商品	1,265.45	0.44	3,463.98	1.18	6,826.84	2.31
消耗性生物资产	0.00	0.00	4,284.91	1.46	6,088.09	2.06
合计	287,162.23	100.00	293,047.59	100.00	295,154.83	100.00

公司存货主要由在产品、库存商品等构成。

近三年末公司存货账面余额构成中，在产品、库存商品的账面余额占比达90%以上。2020年末、2021年末和2022年末，在产品和库存商品账面余额合计分别为269,402.72万元、271,094.73万元、275,298.62万元，占存货期末账面余额比分别为91.27%、92.50%、95.87%。公司在产品主要为各类对虾类和鱼类半成品，公司库存商品主要为各类对虾类成品和鱼类产品。2022年末公司在产品占比提升，库存商品占比略有下降，主要系公司加强生产管理控制非订单副产品生产数量，加快库存商品周转。

公司存货价值较高，主要系公司属于以水产品和预制菜品加工制造为主的生产型企业，考虑进口原料采购周期较长且存在较强季节性，公司设置合理的原材料、在产品安全库存保障持续稳定的生产；公司为大型餐饮连锁企业、超市、新零售、流通批发等全渠道客户提供产成品，设置合理的成品库存保障持续稳定的供应。

A、公司行业特性情况说明

公司考虑进口原料采购周期较长以及原料供应存在较强季节性，例如，公司的南美白对虾原料采购地以东南亚、西亚、南亚地区为主，跨国采购周期长，夏季为南美白对虾的捕捞

旺季，公司集中在夏季进行采购，保证原料供应，在淡季采购量较少。公司需要设置合理的原材料、在产品安全库存保障持续稳定的生产；公司为大型餐饮连锁企业、超市、新零售、流通批发等全渠道客户提供产成品，设置合理的成品库存保障持续稳定的供应。

B、采购、生产等周转周期情况说明

公司存货采购按照采购区域划分为国际采购和国内采购。国际采购受产虾国当地季节性、供应商产能以及海运船期、到港国内清关周期影响，采购周期较长。国内采购受每年12月至次年5月对虾淡季影响导致采购周期不稳定。

由于公司产品生产过程处于生鲜加冰储存状态，在生产线的生产周期为1天左右；由于原料的生鲜特性及农产品自然规格属性影响，对于无法一次加工成订单或成品的产品会形成半成品周转入库。

因此公司设置较高的成品及半成品安全库存确保稳定生产及稳定供应。

公司2020年、2021年、2022年国际采购金额分别为196,200.68万元、203,628.19万元、200,589.11万元，占总采购金额比例分别为49.35%、54.00%、44.94%。近三年受海关监管消杀政策等影响，公司进口原料周期延长，采购周期亦随之延长。

C、存货周转率情况说明

公司近三年存货周转率如下：

项 目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
存货周转率（次）	1.63	1.44	1.61

受中美贸易摩擦影响，2019年至2021年公司出口美国销售有较大幅度减少，造成存货积压；从生产端考虑，若公司减产会扰乱上游原料鱼虾供应链，生产设备闲置等，不利于企业长远发展。综合考量财务风险和经营风险后，公司在生产端仍保持正常生产，致使2020年及2021年公司存货周转率有所下降。

2022年随着国内水产品消费逐步恢复，市场份额逐步向大中型企业迁移，公司2022年度订单增加，经营情况逐渐好转，2022年存货周转率有所提升。

近年来，公司立足水产食品板块，聚焦预制菜进行商业模式升级，促进以综合水产品提供商向综合水产食品制造商转变，进一步巩固以国内市场为主、国内国外双循环机制。在“保量”“增利”“调结构”的方针指引下，公司强化管理、精耕细作，逐步摆脱中美贸易摩擦等影响，主营业务基本面保持稳定，国内市场持续向好，预制菜营收稳步提升并凸显优势，盈利能力持续改善，周转率逐步提升，经营向好的趋势越发显现。

D、公司经营资金情况说明

公司近三年现金流情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
经营活动产生的现金流量净额	11,711.43	20,473.58	-23,897.62

2020年经营活动现金流量净流出23,897.62万元，2021年经营活动现金流量净流入20,473.58万元，2022年经营活动现金流量净流入11,711.43万元，存货周转效率提升，公司经营现金流状况整体呈现改善趋势，有效降低公司有息负债。公司2022年定增发行成功，进一步补充公司流动资金。

E、同行业可比公司存货账面余额占总资产的比例情况如下：

存货账面余额/总资产	2022-12-31 (%)	2021-12-31 (%)	2020-12-31 (%)
好当家	21.30	17.72	17.72
安井食品	19.65	27.65	23.84
中水渔业	17.28	15.16	20.67
佳沃食品	25.86	22.01	22.06
大湖股份	24.17	22.71	29.01
味知香	2.49	4.33	8.51
百洋股份	16.79	14.68	14.42
平均值	18.22	17.75	19.46
国联水产	48.41	57.25	57.94

公司属于以水产品 and 预制菜品加工制造为主的生产型企业，主要以对虾、鱼类等食品加工为主，考虑进口原料采购占比较高，采购周期较长以及原料供应存在较强季节性，公司需要设置合理的原材料、在产品安全库存保障持续稳定的生产；公司为大型餐饮连锁企业、超市、新零售、流通批发等全渠道客户提供产成品，设置合理的成品库存保障持续稳定的供应。因此公司存货需要保持较高的存货余额。

由于行业特性，公司存货账面余额占总资产的比例高于同行业上市公司。在可比水产行业的上市公司中，除佳沃食品外，产品原料来源均以自捕、自养或国内采购为主，普遍不存在因跨国采购而导致采购周期较长，从而需要维持较高安全库存的情况。佳沃食品以三文鱼作为主要水产食品原料，与公司存在类似采购链，但佳沃食品三文鱼等以自养为主，公司国外采购原料以南美白对虾为主，南美白对虾产业链与三文鱼等产业链存在较大的差异，在生产加工时长、保质期、客户渠道、销售周期等方面可比性不大。

2022年随着国内水产品消费逐步恢复，市场份额逐步向大中型企业迁移，公司2022年

度订单增加，经营情况逐渐好转，存货占总资产比例下降 8.84%，与同行业平均值差距逐渐缩小。

近年来，公司立足水产食品板块，聚焦预制菜进行商业模式升级，促进以综合水产品提供商向综合水产食品制造商转变，进一步巩固以国内市场为主、国内国外双循环机制。在“保量”“增利”“调结构”的方针指引下，公司强化管理、精耕细作，逐步摆脱中美贸易摩擦、国内特殊市场环境的影响，主营业务基本面保持稳定，国内市场持续向好，预制菜营收稳步提升并凸显优势，盈利能力持续改善，经营向好的趋势越发显现。

综上所述，公司期末存货账面余额占总资产比例较高主要系由于行业特性，公司属于以水产品和预制菜品加工制造为主的生产型企业，考虑进口原料采购周期较长且存在较强季节性，公司综合考虑财务风险与经营风险，设置合理的原材料、在产品安全库存保障持续稳定的生产；考虑为大型餐饮连锁企业、超市、电商新零售、流通分销等全渠道客户提供产成品，综合考虑设置合理的成品库存保障持续稳定的供应。因此近三年公司存货账面余额较高且占总资产比例较高具有合理性。

(2) 请你公司分别说明库存商品、在产品存货跌价准备计提依据与测算过程，存货跌价准备计提比例与 2020 年、2021 年相比，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，差异原因及合理性，存货跌价准备计提是否充分，存货跌价准备大额转回或转销的具体原因及合理性。

【公司答复】

A、库存商品、在产品存货跌价准备计提依据与测算过程

资产负债表日，由于公司存货（包含库存商品及在产品）品种、规格繁多且单个规格品种存货单价较低，因此公司根据存货的规格、结存数量对各类存货分别进行减值测试，根据类别按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。

公司对各期末结存库存商品及在产品进行库龄分析，超过保质期以及临近保质期 3 个月以内的存货全额计提跌价准备；距离保质期 3 个月以上的库存商品及在产品按成本与可变现净值孰低计量，对账面存货成本高于其可变现净值的，按照库存商品及在产品分别计提存货跌价准备，在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有库存商品及在产品的目的以及资产负债表日后事项的影响。

对于距离保质期 3 个月以上的库存商品及在产品按成本与可变现净值孰低计量的具体测试过程如下：

a、持有目的为直接变现的在产品、库存商品可变现净值计算：按存货销售收入金额（期

末预计变现的存货数量乘以销售单价)减预计销售费用(销售费用率乘以销售收入),公式为可变现净值=销售单价*库龄临近保质期3个月以外预计变现的库存数量*(1-销售费用率);

b、在产品需进一步加工方可对外出售的存货可变现净值计算:a、按照当期主要销售产品结构、销售计划确定拟进一步生产的目标产成品;b、计算拟生产的目标产成品数量(期末原材料及半成品等存货数量乘以投入产出比);c、计算目标产成品的销售收入金额(拟生产的目标产成品数量乘以销售单价);d、计算预计销售费用(销售费用率乘以目标产成品的销售收入);e、计算预计后续加工费用(拟生产的目标产成品数量乘以单位后续加工费用);f、可变现净值=目标产成品的销售收入金额-预计销售费用-预计后续加工费用;

c、按照不同规格分类进行减值测试,根据减值测试结果按照不同品种分类汇总库存商品及在产品可变现净值低于库存商品及在产品成本(工厂存货的存货成本需减去可抵扣进项税额)的差额,并计提存货跌价准备。

B、公司近三年存货计提减值比例分析

按照以上方法计算近三年存货跌价准备金额如下表:

单位:万元

序号	存货跌价准备期末余额	2022年	2021年	2020年
1	超过保质期以及临近保质期3个月以内的存货全额计提跌价准备金额	3,707.72	4,279.24	8,926.83
2	持有目的为直接变现的原料及在产品可变现净值与成本孰低法计算跌价准备金额	4.19	1,923.47	2,013.38
3	持有目的为直接变现的产成品可变现净值与成本孰低法计算跌价准备金额	8,577.46	9,971.37	24,104.63
4	原材料及在产品等需进一步加工的存货加工成品可变现净值与成本孰低法计算跌价准备金额	1,073.97	2,280.34	7,190.01
	合计	13,363.34	18,454.43	42,234.85

公司近三年存货跌价准备计提比例如下:

单位:万元

项 目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
存货账面余额	287,162.23	293,047.59	295,154.83
存货跌价准备金额	13,363.34	18,454.43	42,234.85
计提比例(%)	4.65	6.30	14.31

2020年至2022年，公司计提的存货跌价准备提及比例逐年减少，与公司按照以上存货跌价准备计算方法计算的各期末存货跌价准备金额变化趋势相同，均呈现逐年减少的趋势。

2021年末，公司存货跌价准备余额18,454.43万元，占存货账面余额6.30%，较2020年末计提比例下降8.01%，主要系公司调整经营策略加大国内销售及预制菜销售，存货积压情况减少，超过或者临近保质期积压存货导致存货跌价准备金额较2020年末减少4,647.59万元，市场价格持续回暖可变现净值增加等原因导致计提存货跌价准备金额较2020年末减少19,042.93万元。

2022年末，公司存货跌价准备余额13,363.34万元，占比存货账面余额4.65%，较2021年末计提比例下降1.65%；主要系公司预制菜销售快速增长，产品附加值增加存货可变现净值增加导致存货跌价准备较2021年末减少2,600.28万元；持有目的为直接变现的原材料和在产品成本低于可变现净值金额较2021年末减少1,919.28万元。

B、同行业上市公司的存货跌价准备期末余额情况

单位：万元

项目	2022-12-31			2021-12-31			2020-12-31		
	存货账面余额	存货跌价准备	计提比例 (%)	存货账面余额	跌价准备	计提比例 (%)	存货账面余额	存货跌价准备	计提比例 (%)
好当家	140,827.60	60.40	0.04	119,126.42	26.02	0.02	114,948.96	182.23	0.16
安井食品	318,158.52	4,474.96	1.41	242,498.37	1,089.86	0.45	169,161.29	19.98	0.01
中水渔业	23,309.12	1,826.67	7.84	15,344.85	874.81	5.70	23,586.43	3,342.98	14.17
佳沃食品	288,201.92	6,294.80	2.18	248,739.44	1,118.12	0.45	242,748.96	4,886.61	2.01
大湖股份	52,260.65	178.00	0.34	53,156.62	4,489.05	8.44	57,115.23	554.11	0.97
味知香	3,252.62	0.00	0.00	5,302.69	0.00	0.00	3,633.37	0.00	0.00
百洋股份	48,523.42	704.32	1.45	40,134.29	305.81	0.76	40,179.25	833.23	2.07
国联水产	287,162.23	13,363.34	4.65	293,047.59	18,454.43	6.30	295,154.83	42,234.85	14.31

同行业上市公司的存货跌价准备计提比例主要受产品品类、存货结构、区域价格、生产成本等因素影响有所差异。2019年中美贸易摩擦、2020年初面临国内特殊市场环境，打断了公司收入的增长趋势，打乱了公司存货管理计划，公司供应链配送时间延长，运输费用及仓储费用增加，部分产品可变现净值下降，存货跌价准备计提金额及比例显著上升，2020年末公司存货跌价准备计提比例与中水渔业相当，2021年末存货跌价准备计提比例略高于中水渔

业，低于大湖股份，2022年末存货跌价准备计提比例高于佳沃食品，低于中水渔业。近三年，公司存货跌价准备计提比例处于同行业整体中上水平。

D、存货减值准备大额转销情况说明

a、近三年存货减值准备大额转销情况如下表：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
原材料	56.29	76.66	308.70
在产品	4,096.43	8,576.53	12,075.91
库存商品	11,867.67	29,785.92	18,005.35
消耗性生物资产	141.58	545.91	0.00
合计	16,161.97	38,985.02	30,389.96

b、存货跌价准备转销具体原因

存货跌价准备转销主要为上年已经计提跌价准备的存货在报告期内生产领用或实现销售，对应转销存货跌价准备；超过保质期的存货和部分临近保质期3个月的存货，经公司产品中心检测认定不适合销售的，已做无害化处理的存货，对应转销存货跌价准备。

c、存货跌价准备转销具体情况说明

2020年度，公司共转销存货跌价准备金额为30,389.96万元，转销的存货跌价准备计提时间主要为2019年，主要原因为2020年实现销售、生产领用、临期及超期产品处置；其中因实现销售转销跌价准备21,089.62万元，生产领用转销跌价准备5,009.04万元，临期及超期产品处置转销跌价准备4,291.30万元。

2021年度，公司共转销存货跌价准备金额为38,985.02万元，转销的存货跌价准备计提时间主要为2020年，其中因实现由于销售转销跌价准备17,941.51万元，由于生产领用转销跌价准备20,805.02万元，临期及超期产品处置转销跌价准备238.49万元。

2022年度，公司共转销存货跌价准备金额为16,161.97万元，转销的存货跌价准备计提时间主要为2021年，其中因实现由于销售转销跌价准备12,920.44万元，由于生产领用转销跌价准备3,188.76万元，临期及超期产品处置转销跌价准备52.77万元。

综上所述，自2020年对虾类和鱼类的市场价格逐渐回暖，导致可变现净值提高；以及公司调整经营策略增加国内销售及预制菜销售，存货积压情况减少，2020年至2022年公司存货跌价准备计提比例逐渐下降，与同行业可比公司相比存在一定差异但具有合理性，2022年公司存货跌价准备计提充分、合理。公司的存货跌价准备转销原因与公司生产经营特征相关，公司本期存货跌价准备转销合理。

(3) 请你公司说明年末存货分类中未将“消耗性生物资产”单独列示的原因。

【公司答复】

消耗性生物资产主要为公司养殖的鱼类和对虾类。鉴于公司上游养殖板块持续亏损，根据公司对上游业务养殖业务压缩、聚焦水产食品行业战略规划，公司于2022年5月停止经营深水网箱养殖业务、基地对虾及罗非鱼养殖业务，并将相关养殖资产及养殖设施出租。2022年末养殖鱼类和对虾类无库存，因此消耗性生物资产期末无余额。

(4) 请年审会计师进一步说明针对存货采取的相关审计程序及获取的审计证据，并对公司存货的真实性、计量准确性以及存货跌价准备计提的充分性发表明确意见。

【会计师回复】

1) 针对存货采取的相关审计程序及获取的审计证据，我们作进一步说明如下：

A、了解公司存货管理相关的内部控制，评价控制的设计是否合理、执行是否有效，重点对存货仓储管理流程执行控制测试；

获取的审计证据包括但不限于：存货管理制度、盘点报告、冷库温度监控记录表、冷库中心绩效表等。

B、严格执行监盘程序，制定具有较强针对性措施。我们主要集中于2022年12月对国联水产的存货执行监盘程序，重点执行的程序如下：

①评价存货盘点计划安排的合理性；②观察公司盘点人员是否遵守盘点计划并准确地记录存货的数量和状况；③在存货盘点过程中，严禁存货出入库；对当天未盘点完的仓库贴上封条标签，要求仓库管理人员不得擅自开仓及进行货物移动；④抽取主要存货品类做去冰测试，分析存货毛重、净重的比例；⑤对于存放位置比较深入的存货进行抽查，要求仓库管理人员进行现场开箱检查；⑥监盘过程同时观察并记录产品外包装的生产日期、保质期等品质状况信息；⑦执行存货抽盘、复盘程序，以验证核实存货数量、状况是否一致，是否存在异

常；⑧查看仓库的监控视频，观察盘点期间仓库出入库情况，无监控视频的仓库则结合询问程序；⑨抽取存货品类进行质量检测，检查存货是否存在质量问题。

获取的审计证据包括但不限于：年度盘点通知、盘点计划安排、盘点表、监盘表、监盘过程记录等。

C、执行函证程序。针对国联水产期末存放于第三方仓库的存货，我们向第三方仓库管理方函证存货的数量、状况，同时核对第三方仓库管理方提供的年度对账单，测算相关的租赁费、计算基础等是否与仓储合同、账面数据一致；

获取的审计证据包括但不限于：仓库询证函回函、仓储合同、仓库出租方年度对账单等。

D、执行细节测试。我们重点抽查大额、新增异常等供应商采购入库记录，执行双向检查，对原始出入库单据、发票、合同等进行核对，核实冰鲜商品入库原始单据（如磅码单）是否与存货管理系统存在重大差异，核实存货是否真实、准确；

获取的审计证据包括但不限于：采购入库单、原始出入库原始单据、采购发票、采购合同、银行回单等。

E、对存货出入库实施截止性测试，抽取公司存货的主要品类执行计价测试，核实期末存货计价的准确性；

获取的审计证据包括但不限于：存货明细账、存货出入库记录、存货收发存明细表、存货计价测试底稿等。

F、复核存货跌价准备测算底稿，抽取重要品类重新测算跌价准备金额计提的准确性。重点关注存货跌价计提政策前后一致性；临保期的准确性；存货可回收价值计算的合理性及准确性，关注预计售价、销售费用率等关键参数确定的合理性，核实本期存货跌价准备计提的充分性；

获取的审计证据包括但不限于：存货跌价准备会计政策、存货跌价准备计提底稿、产品成本核算表、销售发票、产品保质期测试报告等。

G、检查品控部或第三方机构出具的产品保质期测试报告，查看产品外包装上的标示，结合存货监盘程序获取的保质期信息，验证存货保质期的准确性；结合存货周转率，对期末存货情况进行分析；

获取的审计证据包括但不限于：产品保质期测试报告、存货盘点表等。

H、对各仓库存货品类出入库情况、清理情况等进行分析，结合国联水产的年度存货清查工作，获取清库存盘点表，检验存货是否存在异常。

获取的审计证据包括但不限于：存货收发存明细表、存货清查盘点记录等。

2) 会计师意见

我们对存货内控管理执行了控制测试,对存货实施了监盘程序、对存货跌价准备关键参数进行复核并对存货跌价准备金额进行重新测算等,我们认为国联水产披露的2022年期末存货真实、计量准确,存货跌价准备计提充分。

问题2:

报告期末,你公司应收账款账面余额为 10.01 亿元,同比增长 54.65%,其中 3.86 亿元因出口押汇融资、银行借款融资、应收保理等原因权利受限,应收账款坏账准备年末余额为 0.71 亿元,按欠款方归集的应收账款年末余额前五名应收账款汇总金额为 5.53 亿元,占应收账款年末余额合计数的比例为 55.15%。请你公司补充说明应收账款余额大幅增长的原因,应收账款权利受限的具体情况及明细,应收账款集中度较高的原因、按欠款方归集的年末余额前五名应收账款的明细以及相关款项期后回款情况、回款进度是否符合合同进度,应收账款坏账准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。

【公司答复】

(1) 应收账款余额大幅度增长及集中度较高原因说明

公司应收账款集中较高的主要原因为主要出口业务大客户2022年11月至12月期间出现资金临时周转缓慢问题,较大金额应收账款未能按照合同及时回款,导致应收账款期末金额集中度高且较期初出现较大幅度增长。截至2023年5月17日,公司已经收回应收账款年末余额前五名相关款项。

(2) 公司应收账款大于100万权利受限的具体情况及明细如下:

单位:万元

客户名称	受限原因	应收账款受限金额
A	出口发票融资	12,833.64
B	出口发票融资	8,368.93
C	出口发票融资	5,337.19
D	银行借款融资	4,160.73
E	银行借款融资	920.71
F	银行借款融资	902.26
G	银行借款融资	523.87

客户名称	受限原因	应收账款受限金额
H	银行借款融资	512.32
I	银行借款融资	483.81
J	出口发票融资	323.58
K	银行借款融资	196.38
L	银行借款融资	193.27
M	银行借款融资	139.51
N	银行借款融资	121.35
O	银行借款融资	112.38
合计		35,129.93

应收账款出口发票融资融资期限3个月-4个月，截至2023年5月17日上述应收账款出口发票融资已经全部归还；以应收账款质押办理的银行借款融资属于应收账款循环借款，在融资有效期内以应收账款余额80%为限额融资循环使用。

(3) 公司按欠款归集年末余额前五名应收账款的明细及期后回款情况如下表：

单位：万元

客户名称	经济内容	2022-12-31	计提坏账准备	截至2023年5月17日收回金额	备注
A	水产品销售	22,309.07	178.47	22,309.07	账龄组合
B	水产品销售	18,481.34	147.85	18,481.34	账龄组合
C	水产品销售	7,239.09	57.91	7,239.09	账龄组合
D	水产品销售	4,563.64	36.51	4,563.64	账龄组合
P	水产品销售	2,629.01	21.03	2,629.01	账龄组合
合计		55,222.15	441.77	55,222.15	

由于公司前三大客户2022年11月至12月期间出现资金临时周转缓慢问题，较大金额应收账款未能按照合同及时回款，导致应收账款期末金额集中度高且较期初出现较大幅度增长。截至2023年5月17日，公司已经全部收回相关应收账款。

A、近三年公司应收账款坏账准备计提情况如下表：

单位：万元

类别	2022-12-31			2021-12-31			2020-12-31		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
单项计提坏账准备的应收账款	5,398.61	5,398.61	100.00	6,148.95	6,148.95	100.00	5,640.87	5,640.87	100.00

类别	2022-12-31			2021-12-31			2020-12-31		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
按组合计提坏账准备的应收账款	94,735.44	1,672.28	1.77	58,600.56	1,310.69	2.24	59,895.08	1,188.84	1.98
合计	100,134.05	7,070.89		64,749.51	7,459.64		65,535.95	6,829.71	

上表中2020年末、2021年末、2022年末单项计提坏账准备应收账款计提比例为100.00%，按账龄组合计提坏账准备的应收账款计提比例分别为1.98%、2.24%、1.77%，2022年按照账龄组合应收账款计提比例较2021年末减少0.47%。

近三年按照账龄计提坏账准备的应收账款账龄明细情况如下表：

单位：万元

项目	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)
1年以内	91,862.89	96.97	53,443.07	91.20	57,559.87	96.10
1至2年	1,269.31	1.34	4,768.93	8.14	1,642.11	2.74
2至3年	1,223.22	1.29	315.37	0.54	301.50	0.50
3年以上	380.02	0.40	73.19	0.12	391.60	0.66
合计	94,735.44	100.00	58,600.56	100.00	59,895.08	100.00

从上表分析2022年账龄为1至2年的应收账款（计提坏账准备比例为15%）占比较2021年下降6.8%，1年内的应收账款（计提坏账准备比例为0.8%）占比较2021年上升5.77%。以上应收账款账龄结构的变化是2022年按照账龄组合计提坏账准备比例较2021年下降的主要原因。

综上所述，公司应收账款集中较高的主要原因为主要出口业务大客户2022年11月至12月期间出现资金临时周转缓慢问题，较大金额应收账款未能按照合同及时回款，导致应收账款期末金额集中度高且较期初出现较大幅度增长。截至2023年5月17日，公司已经全部收回相关应收账款；公司严格按照企业会计准则、公司相关会计政策计提应收账款坏账准备，应收账款坏账准备计提充分。

【会计师回复】

1) 会计师意见

我们通过复核国联水产应收账款明细、应收账款质押台账等，核查大额客户的资信状况，结合重要性水平抽取客户执行函证等程序，检查大额应收账款期后回款的情况，复核并测算

应收账款坏账准备计提金额，我们认为国联水产 2022 年应收账款余额大幅增长原因、权利受限情况、集中度较高原因、按欠款方归集的年末余额前五名应收账款情况以及相关款项期后回款情况等与其回复基本一致，应收账款坏账准备计提充分。

问题3:

报告期末，你公司预付款项余额为 1.37 亿元，较期初增长 59.61%，其中按预付对象归集的年末余额前五名预付账款汇总金额为 1.04 亿元，占预付账款年末余额合计数的比例为 75.96%。请你公司列示说明报告期内预付账款的对象、金额、用途，预付对象与公司是否存在关联关系，报告期内预付款项大幅增长及集中度较高的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

【公司答复】

(1) 公司2022年末金额大于100万的预付账款明细情况如下:

单位：万元

供应商名称	是否存在关联关系	用途	2022-12-31	截至 2023 年 4 月 30 日转销金额
a	否	水产品采购	4,402.54	4,385.68
b	否	水产品采购	3,241.76	3,241.76
c	否	水产品采购	1,264.78	1,264.78
d	否	水产品采购	900.68	900.68
e	否	水产品采购	610.20	610.20
f	否	水产品采购	457.39	457.39
g	否	水产品采购	379.09	379.09
h	否	水产品采购	185.62	185.62
合计			11,442.06	11,425.20

(2) 公司预付款项大幅增长及集中度较高的原因及合理性分析

预付款项大幅度增长及集中度高的主要原因为公司沙特虾项目大宗采购需要支付部分预付款，预付对象与公司不存在关联关系。2022 年，公司主要向 b、h、d、f 进行沙特虾项目大宗采购。截至 2023 年 4 月 30 日，公司相关预付款项对应采购货物基本已经入库转销完毕。

综上所述，公司 2022 年末预付款项金额大于 100 万的供应商与公司不存在关联关系，预付款项大幅度增长及集中度高主要受沙特虾项目大宗采购的特征决定，具有合理性。

【会计师回复】

1) 会计师意见

我们访谈国联水产采购部门、财务部门相关人员，执行函证程序、细节测试等，了解并核实公司预付款项大幅度增长及集中度较高的原因；通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，查看供应商档案资料，核查大额供应商是否与公司存在关联关系，我们认为国联水产预付账款的对象、金额、用途、关联关系等与其回复基本一致，预付款项大幅增长及集中度较高具有合理性。

问题4：

报告期内，你公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称扣非净利润）为-2,370.49万元，你公司2019年至2022年已连续四年扣非前后净利润孰低者均为负值。请你公司结合行业发展、报告期内主营业务开展情况、市场需求、市场竞争力、同行业可比上市公司情况、公司自身盈利能力及财务状况等，分析说明报告期内继续亏损的主要原因，亏损状态是否仍将持续，你公司持续经营能力是否存在不确定性，并说明你公司已采取和拟采取的业绩改善措施及有效性。请年审会计师发表意见。

【公司答复】

(1) 公司所处行业情况分析

A、现有水产品加工市场稳步增长

水产品是海洋和淡水渔业生产的动植物及其加工产品的统称。我国拥有丰富的海洋资源，四大海域（渤海、黄海、东海、南海）总面积达470万平方千米，有3,000多种海洋生物，其中可养殖、捕捞的鱼类有1,700种左右。目前我国水产养殖占全球产量的70%，成为世界上主要的水产品生产国。随着人们收入水平的提高，越来越多的中国人开始把营养性需求作为食品消费的第一需要，水产品的消费比重上升是大势所趋。我国水产业涵盖水产生产、流通、加工等产业链各个环节。

根据联合国粮食及农业组织（以下简称“粮农组织”）最新发布的2022年《世界渔业和水产养殖状况》报告显示，水产食品的消费需求不断增长，1961年以来，全球水产食品的消费量以年均3.0%的速度增长，水产食品人均消费量已从20世纪60年代的平均9.9公斤增长到2020年的20.2公斤。预计到2030年，全球水产食品消费总量将增长15%，达到人均21.4公斤。2012年至2022年，中国水产品加工行业主营业务收入及利润发展良好，

水产品加工行业产业转型升级和重构步伐加速。

近年来，国家不断加大对水产加工行业的政策支持力度，提出要积极推进水产加工行业的发展。鼓励发挥加工业对现代水产产业链打造的带动作用，联合企业开展便捷化、调理化、可即食、耐存储的加工产品开发。以水产技术推广体系为依托，建设渔业品牌化公共服务示范平台。联合开展品牌推介、产品展示、技术发布、经济分析等产业促进活动，扩大品牌影响，引导水产品消费。按照因地制宜、合理规划、突出特色、示范带动的要求，协助各地培育一批水产特色区域公共品牌，扶持企业品牌建设，促进渔业提质增效。在政策利好的背景下，水产加工行业发展前景持续向好。

B、预制菜行业快速增长

2023年2月13日，《中共中央国务院关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的意见》发布，中央一号文件中首次提出“培育发展预制菜产业”，将预制菜作为促进乡村产业高质量发展的新模式新业态，给预制菜行业再次注入新动力。

对于餐饮企业来说，使用预制菜可以减少人工成本，缩小后厨面积，提升出餐效率，保证产品口味稳定，提升食品安全质量保证。同时餐饮业监管不断加强，餐饮业规模化连锁化发展，更加要求食材品质稳定、备货高效，进一步推动预制菜的发展。对于家庭消费者来说，预制菜既能满足居民烹饪需求，又能实现便捷高效。预制菜安全健康的特点契合消费升级趋势，而消费者消费能力提升又推动预制菜需求增长。消费升级和生活节奏加快，叠加冷链运输行业的快速发展，预制菜行业迎来供需双击。

水产预制菜食用更便捷，打破地域和季节限制，行业增速高。根据红餐产业研究院对2019-2026年中国预制菜市场规模与预测，2022年中国预制菜行业规模达4,196亿元，2026年预制菜市场规模将达万亿，餐饮连锁化率加速，懒人经济的兴起，长期来看我国预制菜行业规模有望实现更大规模。

(2) 主营业务开展情况

2022年公司预制菜业务持续增长，产品力全面提升，全年预制菜实现营业收入11.31亿元，同比增长34.48%；持续调整产品全渠道销售体系，国内市场营业收入占比稳步提升，国内市场全渠道营销体系不断加强，分销、餐饮重客、商超、电商等销售渠道持续优化；公司推动产品品牌升级，公司品牌影响力不断提升；公司实现营业总收入51.14亿元，同比增长14.31%，在较差的市场环境下仍实现逆势破局；实现归属于上市公司股东的净利润约-757.68万元，持续三年减亏，公司净利润已回至盈亏平衡点附近。公司对产品结构、销售渠道调整成效显著。

(3) 公司产品市场需求及公司的市场竞争力情况

2022 年，公司总体营业收入、预制菜销售增长速度较快，公司所处的水产食品行业、预制菜行业处于快速增长期，市场需求量较大。

2023 年 3 月，公司入围胡润中国预制菜生产企业百强榜前十，是广东唯一一家进入前十预制菜企业；2023 年 5 月，赛迪顾问消费经济研究中心发布《2023 中国预制菜企业竞争力百强研究》报告，公司获评百强榜第 7 名。公司在水产预制菜行业的龙头地位稳固，市场占有率处于市场领先地位，行业竞争力强劲。

(4) 同行业可比上市公司情况

同行业可比上市公司近四年扣除非经常性损益净利润情况如下表：

单位：万元

扣非净利润	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
好当家	4,397.08	2,380.99	1,569.53	1,989.21
安井食品	99,758.47	55,975.30	55,691.78	33,529.37
中水渔业	-3,098.12	-8,217.23	-15,825.54	-4,490.18
佳沃食品	-111,451.87	-31,727.18	-68,998.15	-13,505.76
大湖股份	-7,616.53	-8,790.95	-2,916.96	-5,270.49
味知香	12,850.46	12,241.02	12,410.20	8,597.84
百洋股份	3,962.86	898.40	611.36	2,464.79
国联水产	-2,370.49	-3,216.00	-31,772.43	-46,336.31

同行业公司中，中水渔业、佳沃食品、大湖股份涉及水产养殖加工，与公司业务相似性较高，由于行业原因近四年扣非后净利润连续亏损。虽然公司近四年扣非净利润亏损，但是公司扣非后净利润连续亏损收窄，体现向好的态势。

(5) 公司自身盈利能力在受中美贸易摩擦等影响下主营业务维持基本稳定，资产负债结构持续优化，经营性现金流持续为正，盈利能力持续恢复提升，财务风险持续下降，持续经营能力不存在重大不确定性

A、公司自身盈利能力分析

2018 年至 2022 年，公司扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润分别为 14,412.88 万元、-46,336.31 万元、-31,772.43 万元、-3,216.00 万元、-2,370.49 万元，具体反映公司盈利能力报表项目情况如下：

单位:万元

报表项目	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	511,421.84	447,417.00	449,410.61	462,763.80	472,916.25
营业成本	446,313.99	378,942.02	397,545.03	402,345.53	407,514.74
营业毛利	65,107.85	68,474.98	51,865.58	60,418.27	65,401.51
毛利率(%)	12.73	15.30	11.54	13.06	13.83
销售费用	25,100.80	22,535.07	20,365.18	24,817.84	19,062.08
管理费用	13,907.05	14,514.48	16,347.29	12,487.03	11,344.95
研发费用	5,478.15	4,308.88	4,157.06	4,127.09	1,121.99
财务费用	10,204.15	11,085.55	14,771.62	13,959.36	9,425.72
资产减值损失	-11,070.88	-15,204.61	-26,771.56	-55,590.42	-7,606.33
净利润	-1,128.09	-1,692.94	-28,337.97	-47,208.47	23,081.49
归母净利润	-757.68	-1,383.79	-26,875.05	-46,381.26	23,130.03

2022年度,公司加强渠道拓展,不断提升产品竞争力,公司营业收入同比增长14.31%。

公司强化管理,降本增效,不断提升管理效率,近三年公司管理费用逐年下降。

2021年、2022年公司经营活动现金流量净额分别为20,473.58万元、11,711.43万元,相较于2019年和2020年大为改善;近四年,公司归属于母公司股东亏损金额持续收窄,盈利能力持续恢复。

B、公司财务状况分析

近三年公司主要财务状况指标情况如下:

项 目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
资产负债率(%)	46.23	57.10	60.64
已获利息倍数	0.94	1.05	-1.41
流动比率	1.96	1.35	1.41
存货周转率	1.63	1.44	1.61
应收账款周转率	6.80	7.71	7.48

近三年公司主要财务指标整体呈现快速好转趋势,资产负债率连续三年大幅度下降,流动比率及存货周转率整体呈现提升趋势。已获利息倍数虽然2022年较2021年略有下降,但整体较2020年仍然呈现好转趋势,应收账款周转率指标因2022年11月-12月部分大客户临时资金紧张回款延后影响2022年应收账款周转率下降,截至2023年4月28日相关客户应收账款已经全部收回。

(6) 公司2022年继续亏损的主要原因为美国贸易业务亏损，公司主营业务水产食品板块业务持续向好，公司持续经营能力不存在重大不确定性

根据对公司各业务板块盈利情况分析，2022年导致报告期内继续亏损的主要原因为美国SSC公司亏损5,444.85万元。

报告期内美国SSC公司亏损主要系2022年美国处于通货膨胀周期，客户需求量自2022年下半年开始大幅度减少，由于美国SSC主要供应商集中在东南亚、印度等国，远距离供应链导致采购订单已经根据历史销售数据及安全库存需要提前采购，随着美国加息及2022年港口堵塞情况缓解供应链恢复，充足的供应及减弱的需求双重影响下，下半年价格持续下跌导致亏损。

公司2023年调整SSC公司的采购策略，加大在美国本土及厄瓜多尔、墨西哥临近短供应链周期国家采购，缩短采购周期有效控制了价格波动风险，持续加大高毛利的湾区配送业务拓展，2023年第一季度较2022年第四季度亏损金额收窄。

(7) 公司已采取和拟采取的业绩改善措施及有效性

受2019年中美贸易摩擦和2020年面临较差市场环境及美国高通胀影响，最近四年，公司持续亏损，但亏损额度逐年收窄。面对严峻的国内外销售形势，公司积极调整经营战略：针对中美贸易摩擦，公司已经调整完成业务布局，重点拓展国内市场，同时拓展非美市场，该事件对公司的影响已经触底；针对国内特殊市场环境和懒人经济的兴起，公司大力拓展预制菜业务，随着国内餐饮业的全面恢复，公司加强餐饮重客渠道的拓展，预制菜产品在B端市场的销售也快速增长。

公司加强与客户、供应商的沟通合作，采取了如下主要措施：

A、夯实美国市场与开拓非美市场并举

a、积极拓展非美市场。公司境外业务部门积极走访非美境外市场，先后考察了加拿大、香港、俄罗斯等区域水产市场，充分发挥公司全球市场洞察力，主动出击，推进产品结构调整，加大虾滑、虾饺、虾烧卖、虾饼、酸菜鱼、调味小龙虾等精深加工产品推广和销售。

b、调整经营策略，稳定美国市场存量业务，拓展增量业务。全资子公司SSC的管理层及时调整经营策略，着力提供满足美国客户多样化需求的高质量产品，提升产品供应能力及服务质量，巩固公司在美国市场的行业地位。通过与美国餐饮供应链巨头SYSCO在面包虾、罗非鱼产品等方面展开合作，打开公司境外业务发展的新局面。

c、针对高通胀下 2022 年美国 SSC 公司亏损情况，公司调整 SSC 公司的采购策略，加大在美国本土及厄瓜多尔、墨西哥临近短供应链周期国家采购，缩短采购周期有效控制了价格波动风险，持续加大高毛利的湾区配送业务拓展，实施更加积极有效的销售激励政策鼓励配送业务发展；2023 年第一季度较 2022 年第四季度亏损金额收窄。

B、围绕国内市场为核心，持续深化国内市场布局

a、销售渠道下沉，开拓国内市场。公司紧紧抓住预制菜市场发展机遇，持续深化国内业务布局，已经完成“九大区九大仓”建设，销售渠道以大区主要城市为核心，逐步下沉至县级市场，以点带面铺开核心产品，提高产品的铺市率和品牌曝光率，促进品牌服务商的开发。

b、加强与大型商超战略合作。公司强化与大型商超客户的业务协同，向小包装、全品类拓展。全面深化与永辉超市、大张超市等的战略合作关系，打造可复制的商超运营范本。

c、推动营销创新，实现电商新零售。公司着力提升对重点客户的服务水平，与盒马鲜生、京东生鲜、每日优鲜、叮叮懒人菜等主要电商及新零售平台深化业务合作，调整营销策略并积极创新线上营销手段，与部分头部“网红”合作进行直播宣传活动，扩大产品受众群体，提高品牌知名度，促进产品的推广。

d、强化研发驱动，持续完善产品结构。公司利用上海和湛江两地的食品研发中心优势，强力推动产品转型升级，积极开展菜品创意、产品研发、食品工业化等工作，按照热销一代，研发一代和储备一代的路径，积极参与新品研发和市场推广，打造一批如水煮虾、虾滑、烤鱼、牛蛙等爆品，不断提升产品附加值，公司产品结构得到进一步完善，公司研制类食品比重得到持续提升。

G、饲料业务经营策略调整

针对 2022 年饲料业务毛利率下降，公司调整饲料公司的经营策略，聚焦优质对虾、牛蛙、海水鱼等高毛利的产品，控制预收款项，适度收取及控制相关折扣政策，同时加强对大宗原材料行情趋势分析，合理控制采购及生产节奏，加强对销售人员考核激励，稳定销售业绩。

公司针对连续亏损采取的措施积极有效，公司通过积极开拓国内外市场，销售渠道下沉，加强与大型商超战略合作，推动营销创新，实现电商新零售分局，强化研发驱动，持续完善产品结构，实现了 2022 年营业收入同比增长 14.31%，2021 年至 2022 年亏损金额大幅度收

窄，实现经营性现金净流入 20,473.58 万元、11,711.43 万元，经营状况逐渐好转。

综上所述，公司继续坚持“以对虾产品为核心的综合水产品提供商”和“以国内市场为核心市场”的战略定位，深化国内市场，稳定国际市场。现已形成南美白对虾加工为主，小龙虾、罗非鱼、牛蛙等多种海鲜水产品类为辅的综合水产食品集团，成为中国首家对虾、罗非鱼双BAP四星认证企业，具有较强的市场竞争力。同时公司通过稳定的供应链、同连锁餐饮公司及大型商超建立稳定合作关系，不存在下游行业发生重大不利变化的情况，不存在主要关键物料不能采购的风险，公司各管理部门运行情况正常良好，资金储备安全，具备持续经营能力。公司的持续经营能力不存在重大不确定性。

【会计师回复】

1) 会计师意见

我们查阅国联水产2019年至2022年各年年度报告以及2023年第一季报、股东大会等决议文件、行业研究报告等，访谈公司管理层，了解公司自身盈利能力、财务状况、自身经营及行业情况等；对公司2019年至2022年财务数据执行分析性程序，对偿债能力、盈利能力、现金流等重要财务指标进行分析，了解公司近年现金流、盈利能力；分析公司2019年至2022年净利润与营业收入变动趋势不一致的原因；分析同行业上市公司2019年至2022年的营业收入、利润等财务数据，了解公司营业收入、利润等与同行业上市公司变化趋势；分析公司2022年各季度营业收入、净利润和扣非净利润变化情况；我们认为国联水产报告期内继续亏损的主要原因、持续经营能力、已采取的业绩改善措施等与其回复基本一致。

问题10:

你公司于2023年4月18日披露《2022年度业绩预告修正公告》，将2022年净利润由盈利2,700万元至4,000万元修正为亏损500万元至1,000万元，扣非净利润由盈利1,200万元至2,500万元修正为亏损1,900万元至2,400万元，原因为对部分可弥补金额确认的递延所得税资产进行冲回、对预期可能发生资产减值损失的存货补充计提部分跌价准备。

(3) 请你公司补充披露《2022年度业绩预告修正公告》前与会计师事务所就上述事项进行沟通情况，并说明你公司披露业绩预告修正公告是否及时。请年审会计师发表明确意见。

【公司答复】

公司披露《2022年度业绩预告修正公告》前与会计师事务所就上述事项进行充分沟通，针对递延所得税资产确认和存货跌价准备计差异金额、差异原因进行充分沟通，确认差异金额后即按照上市公司信息披露相关管理规定，及时履行了业绩预告修正公告披露责任。

【会计师回复】

1) 会计师意见

我们在审计过程中，通过获取国联水产递延所得税资产明细进行复核，结合报告期内公司盈利情况分析未来期间公司是否能够获取足够的应纳税所得额用以抵减可弥补亏损，我们认可公司基于谨慎性原则对部分可弥补金额确认的递延所得税资产进行调整；获取国联水产存货跌价计提底稿，对期末结存存货的库龄，预计销售价格、销售费用率、内外销划分比例、预计发生的成本等关键参数进行核查，对重要存货项目存货跌价准备计提金额进行重新测算。测算过程中，我们与公司管理层讨论了关于包括预测内外销比例等在内的相关因素的来源依据，公司在披露《2022年度业绩预告修正公告》前已与我们进行了充分的沟通。我们认为国联水产披露业绩预告修正公告及时。

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

2023年5月31日

