

证券代码：838275

证券简称：驱动力

公告编号：2023-045

广东驱动力生物科技集团股份有限公司

关于对北京证券交易所的年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

2023年5月30日，广东驱动力生物科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）收到贵部出具的《关于对广东驱动力生物科技集团股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2023】第013号）（以下简称“问询函”），公司就问询函所提问题逐项进行了回复说明。现回复如下，请予以审核。

我司联合大华会计师事务所对贵所下发的《关于对广东驱动力生物科技集团股份有限公司的年报问询函》回复如下：

1、关于经营情况

2022年度，你公司实现营业收入15,406.07万元，同比增长12.29%，营业成本12,439.89万元，同比增长60.76%，综合毛利率19.25%，同比下降24.35个百分点。按产品类别来看，造血类产品实现营业收入14,109.05万元，同比增长51.43%，毛利率19.29%，同比下降32.48个百分点；其他类产品实现营业收入1,297.02万元，同比下降70.54%，毛利率18.90%，同比下降7.41个百分点。按销售区域来看，华南地区2022年度实现营业

收入 11,779.58 万元，同比增长 50.06%，毛利率 8.60%，同比下降 23.73 个百分点；华北地区实现营业收入 471.78 万元，同比下降 16.4%，毛利率 57.44%，同比增长 10.49 个百分点。

你公司“造血类”产品分为三个系列，其中造血系列 3 产品为上年新增产品，2022 年度实现营业收入 9,452.39 万元，同比增长 542.61%。造血系列 1 产品 2022 年度实现营业收入 3,830.03 万元，同比下降 42.61%；造血系列 2 产品 2022 年度实现营业收入 407.06 万元，同比下降 55.69%。

请你公司：

(1) 结合产品类别、客户合同履行情况等，说明不同类别产品营业收入变化较大的原因及合理性；

问题 1-（1）回复：

2022 年、2021 年分产品类别营业收入情况如下：

分类别收入两年对比情况表

单位：万元

最终产品类别	2022 年		2021 年		两年对比	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	收入增减	收入变动率
造血系列 1	3,830.03	24.86%	6,673.22	48.64%	-2,843.19	-42.61%
造血系列 2	407.05	2.64%	918.65	6.70%	-511.60	-55.69%
造血系列 3	9,452.39	61.35%	1,470.93	10.72%	7,981.46	542.61%
抗应激、诱食系列	419.58	2.72%	254.37	1.85%	165.21	64.95%
以上产品小计	14,109.05	91.58%	9,317.17	67.91%	4,791.88	51.43%
技术服务	108.23	0.70%	978.39	7.13%	-870.16	-88.94%
技术服务费小计	108.23	0.70%	978.39	7.13%	-870.16	-88.94%
浓缩料、配合料及饲料原料	870.26	5.65%	3,097.64	22.58%	-2,227.38	-71.91%

浓缩料、配合料及饲料原料小计	870.26	5.65%	3,097.64	22.58%	-2,227.38	-71.91%
其他预混料及添加剂	290.56	1.89%	297.19	2.17%	-6.63	-2.23%
其他业务收入	27.97	0.18%	28.94	0.21%	-0.97	-3.36%
其他小计	318.53	2.07%	326.13	2.38%	-7.60	-2.33%
总计	15,406.07	100.00%	13,719.32	100.00%	1,686.75	12.29%

2022 年度收入较 2021 年度增加 1,686.75 万元，增长 12.29%。据上表占比及增减分析，收入变化较大的品类主要为造血系列 1、造血系列 2、造血系列 3、技术服务、饲料原料的变动影响。各品类增减原因如下：

(1) 造血系列 1、造血系列 2：2022 年度造血系列 1 收入较 2021 年度减少 2,843.19 万元，收入下降 42.61%；2022 年度造血系列 2 收入较 2021 年度减少 511.60 万元，收入下降 55.69%。主要因为：2022 年公司下游养殖行业经历猪周期的底部波动，畜禽养殖行业全年价格承压，行业面临严峻的降本增效压力和现金流压力，压缩营养添加剂的使用，致使公司收入减少。

(2) 造血系列 3：造血系列 3 是新的产品品类，主要用于畜禽动物直接饲喂。2022 年度造血系列 3 收入较 2021 年度增加 7,981.46 万元，增长 542.61%。主要因为：广东三行工厂 2021 年 10 月投产，在 2022 年度公司增加造血系列 3 产品的推广团队，加大市场营销力度，产销量不断增加所致。

(3) 技术服务：2022 年度公司为保证资金安全，到期的技术服务猪场不再续约，2022 年下半年只剩一个技术服务的猪场还在合作，因此 2022 年度技术服务费收入比 2021 年度减少 870.16 万元，下降 88.94%。

(4) 浓缩料、配合料及饲料原料：2022 年度浓缩料、配合料及饲料原料收入较 2021 年度减少 2,227.38 万元，下降 71.91%。主要因为：公司集中自主生产主业，不断减少贸易销售所致。

综上所述，公司各品类收入变动的主要原因为下游养殖行业低迷和新工厂投产加强销售力量以及减少贸易销售所致。

(2) 结合原材料价格变化、订单单价等，说明各产品毛利率变动较大的原因及合理性；

问题 1-（2）回复：

2022 年、2021 年分产品类别毛利率情况如下：

分类别毛利率两年对比情况表

单位：万元

最终产品类别	2022 年		2021 年		两年对比	
	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率	收入变动率	毛利率增减
造血系列 1	3,830.03	57.27%	6,673.22	61.41%	-42.61%	-4.14%
造血系列 2	407.05	36.33%	918.65	58.03%	-55.69%	-21.70%
造血系列 3	9,452.39	1.63%	1,470.93	2.99%	542.61%	-1.36%
抗应激、诱食系列	419.58	53.79%	254.37	58.04%	64.95%	-4.25%
以上产品小计	14,109.05	19.29%	9,317.17	51.77%	51.43%	-32.48%
技术服务	108.23	83.64%	978.39	95.76%	-88.94%	-12.12%
技术服务费小计	108.23	83.64%	978.39	95.76%	-88.94%	-12.12%
浓缩料、配合料及饲料原料	870.26	1.43%	3,097.64	2.96%	-71.91%	-1.53%
浓缩料、配合料及饲料原料小计	870.26	1.43%	3,097.64	2.96%	-71.91%	-1.53%
其他预混料及添加剂	290.56	16.04%	297.19	40.54%	-2.23%	-24.50%
其他业务收入	27.97	47.38%	28.94	30.35%	-3.36%	17.03%
其他小计	318.53	44.63%	326.13	39.64%	-2.33%	4.99%

总计	15,406.07	19.25%	13,719.32	43.60%	12.29%	-24.35%
----	-----------	--------	-----------	--------	--------	---------

根据以上明细表，造血类产品及抗应激、诱食类收入整体增加 51.43%、毛利率同比减少 32.48 个百分点的原因主要为造血系列 1 产品收入减少 42.61%，造血系列 2 产品收入减少 55.69%，造血系列 3 产品收入增加 542.61%，造血系列 2 和抗应激、诱食系列占造血类产品比例 2022 年分别为 2.89%、2.97%，占比较小影响不大，因此主要影响因素为造血系列 1 产品和造血系列 3 产品的收入结构变化。

(1) 2022 年造血系列 1 产品的毛利率较 2021 年下降 4.14 个百分点，分析如下：

造血系列 1 产品所用原材料单价变动情况表

单位：元

存货类别	2022 年平均单价	领用总金额	领用占总出库比重	2021 年平均单价	2022、2021 单价对比	涨跌比率
A 类	22.91	6,524,558.85	33.67%	22.29	0.62	2.80%
B 类	14.16	4,521,444.92	23.33%	13.11	1.05	8.00%
C 类	23.06	2,062,727.42	10.64%	21.65	1.41	6.50%
D 类	23.44	855,159.24	4.42%	20.50	2.94	14.36%
合计	19.13	13,963,890.43	72.06%	18.11	1.02	5.64%

据上表汇总了原材料中 72.06% 的材料 2022 年、2021 年平均单价，归集为四大类，四大类材料价格都有上涨，综合单价上涨 5.64%。

造血系列 1 产品在 2022 年度未调整售价，因此毛利率降低的主要原因为原材料涨价所致。

(2) 造血系列 2 产品的毛利率较 2021 年降 21.70%，分析如下：

2021 年造血系列 2 收入 918.65 万元，2022 年造血系列 2 收入 407.06 万元，其中：2021 年的老产品为 277.70 万元，占造血系列 2 收入 68.22%，新增加产品 129.36 万元，占造血系列 2 收入 31.78%。造血系列 2 产品为客

户定制产品，其毛利率不尽相同，因结构变动毛利率必然变动。

造血系列 2 产品所用原材料单价变动情况表

单位：元

存货类别	2022 年平均单价	领用总金额	领用占总出库比重	2021 年平均单价	2022、2021 单价对比	涨跌比率
A 类	6.83	896,413.28	36.66%	6.56	0.28	4.26%
B 类	5.05	549,259.71	22.46%	4.66	0.39	8.30%
C 类	8.49	228,209.15	9.33%	7.19	1.30	18.12%
D 类	0.69	136,981.95	5.60%	0.66	0.03	4.27%
合计	3.87	1,810,864.09	74.06%	3.62	0.26	7.06%

据上表汇总了原材料中占比 74.06%的材料在 2022 年、2021 年度的平均单价，归集为四大类，价格均为上涨，综合单价上涨 7.06%。

综合以上分析，毛利率波动的主要原因为：原材料价格波动影响 7.06%，定制产品的产品结构变化影响 14.64%。

(3) 造血系列 3 产品的毛利率较 2021 年降 1.36%，分析如下：

造血系列 3 产品所用原材料单价变动情况表

单位：元

存货类别	2022 年平均单价	领用总金额	领用占总出库比重	2021 年平均单价	2022、2021 单价对比	涨跌比率
A 类	3.42	50,560,354.08	55.99%	3.08	0.35	11.25%
B 类	3.96	15,554,123.67	17.22%	3.56	0.41	11.39%
C 类	5.25	2,504,252.52	2.77%	4.92	0.34	6.83%
D 类	5.20	1,026,692.62	1.14%	5.19	0.00	0.07%
合计	3.59	69,645,422.89	77.12%	3.24	0.35	10.92%

据上表汇总了原材料中占比 77.12%的材料在 2022 年、2021 年度的平均单价，归集为四大类，原材料平均价格都是上涨，综合单价上涨 10.92%。

因 2021 年 10 月造血系列 3 产品开始生产，2021 年度只有第四季度生产，品种不多；2022 年不断增产，造血系列 3 产品品种及销量也在不断增加，老产品未调价，新产品无对比性，因此毛利率降低的主要原因为原材

料涨价所致。

综合以上分析，毛利率波动的主要原因为原材料价格波动影响，且在原材料价格波动范围内，毛利率的变化是合理的。

(3) 从运输费用、工艺技术、业务运营等方面说明各区域间毛利率差异较大的原因及合理性；不同区域毛利率与上年同期相比变动较大且增减趋势不一致的原因及合理性；

问题 1- (3) 回复：

分区域毛利率对比表

单位：万元

类别/项目	营业收入	营业成本	毛利率%	营业收入 比上年同 期	营业成本 比上年同 期	毛利率比 上年同期 增减%
				增减%	增减%	
东北	245.81	100.79	59.00%	-45.09%	-44.03%	-0.77%
华北	471.78	200.80	57.44%	-16.40%	-32.92%	10.49%
华东	1,922.11	845.11	56.03%	-39.94%	-32.19%	-5.02%
华南	11,779.58	10,765.99	8.60%	50.06%	102.68%	-23.73%
华中	444.19	260.80	41.29%	-4.72%	56.74%	-23.02%
西北	83.37	45.52	45.40%	-67.30%	-55.11%	-14.82%
西南	431.26	197.39	54.23%	-52.47%	-52.19%	-0.27%
主营业务合计	15,378.10	12,416.41	19.26%	12.33%	60.87%	-24.36%

根据以上数据，2021 年和 2022 年区域的产品毛利率变化最大的为华南区域与华中区域，毛利率较上年降低分别为 23.73 个百分点和 23.02 个百分点，现就此区域进行详细分析如下：

1、华南区域

(1) 运输费用：2022 年共发生运输费用 820,736.96 元，发生营业成本 124,398,918.32 元，运输费用占营业成本的比率为 0.66%，占比很小，

对各区域间毛利率的影响很小。

工艺技术：对于不同区域产品的加工工艺是一致的，不会因此引起不同区域间毛利率的变化。

在不同区域间业务运营会存在人员差旅费用等的不同，但这部分费用体现在期间费用里面，不会影响不同区域间产品的毛利率变化。

(2) 分析华南和华中区域两年产品结构如下：

华南区域销售产品结构对比

单位：万元

产品名称	2022 年			2021 年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
造血系列 1	981.01	8.32%	49.69%	1,487.01	18.94%	59.14%
造血系列 2	100.09	0.85%	9.09%	771.60	9.83%	58.03%
造血系列 3	9,128.92	77.41%	1.26%	1,470.93	18.74%	2.99%
抗应激、诱食	315.61	2.68%	51.49%	160.75	2.05%	48.97%
技术服务费	108.23	0.92%	83.64%	978.39	12.46%	95.76%
其他	1,158.83	9.83%	12.62%	2,981.17	37.98%	5.07%
合计	11,792.69	100.00%	8.57%	7,849.85	100.00%	32.33%

根据表中数据可知：2022 年度与 2021 年度各品类的毛利率除造血系列 2 的毛利率波动较大外，其他品类毛利率变化不大。2022 年度造血系列 2 华南区域收入较 2021 年减少 87.03%，且占比不超过 10%，因此，各品类毛利率的变动不是影响综合毛利率的主要原因。

表中数据显示：2022 年度各品类占总收入比变化较大，主要造血系列 3 由 2021 年的 18.74% 上升到 77.41%，而其 2022 年度毛利率较造血系列 1 低 48.43 个百分点；2022 年度技术服务费 108.23 万元，较 2021 年度减少 870.16 万元，降低 88.94%，其 2022 年毛利率为 83.64%。

华中区域销售产品结构对比

单位：万元

产品名称	2022 年			2021 年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
造血系列 1	290.77	65.46%	56.56%	426.68	91.53%	66.19%
造血系列 2	17.24	3.88%	21.08%	10.14	2.18%	36.38%
造血系列 3	119.91	26.99%	4.87%	12.08	2.59%	23.05%
抗应激、诱食	14.21	3.20%	57.63%	16.55	3.55%	62.89%
其他	2.07	0.47%	61.46%	0.72	0.15%	66.28%
合计	444.19	100.00%	41.29%	466.17	100.00%	64.31%

根据表中数据可知：2022 年度与 2021 年度各品类的毛利率除造血系列 3 的毛利率波动较大外，其他品类毛利率变化在原材料价格影响波动范围内，而造血系列 3 产品在 2022 年度华中地区收入占比 26.99%，比 2021 年增加 24.40%，其毛利率为 4.87%，比 2021 年降 18.18%（2021 年只有 1 个试生产的产品，2022 年度有十几个产品，毛利率没有可比性）；同时 2022 年度造血系列 1 占比较 2021 年度占比降 26.07%。

因此，华中地区毛利率的变动的主要原因是造血系列 3 增加，造血系列 1 减少，整体产品结构变化影响。

综合以上因素，影响各区域的毛利率变化的主要原因是产品结构的变化所致。其他各区域与华南、华中地区情况相同，而市场销售造成的各区域销售的产品结构的变化是跟随市场需求而变化的，属于合理范围。

（4）说明造血系列 3 产品与其他两类造血系列产品的主要区别，客户群体是否存在显著差异；结合市场需求及公司业务调整情况，说明“造血类产品”毛利率是否存在持续下降的风险，毛利率降低及产品结构的变化对公司经营情况的影响，以及公司拟采取的改善措施。

问题 1-（4）回复：

造血系列 3 产品是主要针对畜禽养殖场开发的系列产品，造血系列 3

产品除了含有造血系列 1 和造血系列 2 产品以外，同时含有霉菌毒素降解成分以及“净能-高氨基酸平衡技术”，可以进一步促进生猪饲料的蛋白、能量、钙磷等营养物质的消化吸收，节约生猪全程养殖成本。造血系列 3 产品对于养殖场缓解当前养殖成本高、生猪价格低迷的痛点有重要意义。

造血系列 3 产品与另两类造血系列产品的差异，主要表现为添加到全价饲料的比例的差异。造血系列 1 是以造血专有技术为基础，生产的浓缩型造血类产品，通常在每吨全价饲料中的添加量在 1kg-5kg 范围内，其总体特点是：添加量少、销售单价高、造血成分浓度高。造血系列 2 是将造血系列 1 产品作为核心原料，再添加适量的氨基酸、维生素等原料而生产出的具有造血功能兼具有其他功能的产品，通常在每吨全价饲料中的添加量为 10kg-100kg。造血系列 3 产品可以直接使用。

公司各系列产品针对的客户群体有差异，造血系列 1 产品主要针对饲料厂，造血系列 2 产品主要针对规模养殖厂和部分饲料厂，造血系列 3 产品是为了进一步扩大市场范围，增强造血品牌影响力，主要针对中小型的养殖农场为主。上述三个系列产品，添加比例有差异，客户群体有差异，不存在替代关系。

自 2021 年以来，国内畜禽养殖终端价格持续低迷，养殖场长时间持续亏损，行业面临较大的降本增效压力以及现金流压力。

公司造血及抗应激、诱食系列产品毛利率及收入两年对比 单位：

元

最终产品类别	2022 年		2021 年		两年对比	
	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率	收入变动率	毛利率增减
造血系列 1	3,830.03	57.27%	6,673.22	61.41%	-42.61%	-4.14%

造血系列 2	407.05	36.33%	918.65	58.03%	-55.69%	-21.70%
造血系列 3	9,452.39	1.63%	1,470.93	2.99%	542.61%	-1.36%
抗应激、诱食系列	419.58	53.79%	254.37	58.04%	64.95%	-4.25%
合计	14,109.05	19.29%	9,317.17	51.77%	51.43%	-32.48%

根据以上明细表，造血类产品和抗应激、诱食类产品收入整体增加 51.43%、毛利率同比减少 32.48 个百分点。毛利率下降的原因主要为产品销售结构调整所致，造血系列 1 产品减少 42.61%，造血系列 2 产品减少 55.69%，造血系列 3 产品增加 542.61%。

因此，影响收入减少、毛利率降低的主要原因为造血系列 1 产品减少，产品结构变化所致。产品销售结构的调整主要与生猪养殖行情有关，造血系列 3 产品主要为下游养殖客户解决降本增效问题。

综上，公司“造血类产品”各系列产品的单独毛利率不存在持续下降的风险。

毛利率降低及产品结构的变化主要是由于下游行业低迷带来的周期性影响，公司经营稳健，现金储备充足，研发实力领先，产品竞争力良好，毛利率降低及产品结构的变化对公司的持续经营情况不具有较大影响。

针对当前养殖市场的行情，公司依托在造血营养领域积累的研发实力，持续开发适应行业发展需求的新产品，丰富公司产品销售矩阵，打造涵盖畜、禽、水产、反刍、宠物等动物品类的“造血+”产品矩阵，降低单一品类动物行情波动给公司带来的影响。

2、关于主要客户、应收账款

2022 年度你公司前五名客户销售收入金额合计为 10,830.11 万元，占比 70.30%，较上年增长 25.75 个百分点。你公司第一大客户为广东新顺生

物科技有限公司，年度销售占比为 54.48%。公开信息显示，广东新顺生物科技有限公司成立于 2021 年 7 月，注册资本 500 万元，股东及实际控制人为自然人。

你公司应收账款年末账面余额为 2,258.42 万元，较上年末减少 46.32%，公司解释为主要因为新增的造血系列 3 产品收入多为现款，且加大原有应收账款的收款力度所致。

请你公司：

(1) 请结合公司销售模式、订单的取得方式等，说明客户集中度较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否存在单一客户重大依赖；

问题 2-（1）回复：

畜禽养殖行业及饲料行业行情低迷时期，市场形成了以终端客户需求为导向的销售格局。掌握一定数量终端客户且有一定资金实力的经销商是本公司及整个行业的重点营销客户，客户集中度较高具备合理性，符合畜禽养殖及饲料行业特点及惯例。

公司原有产品销售模式没有改变、订单的取得方式亦没有改变。自 2021 年 10 月起新工厂开始投产，至 2022 年产量大幅增加，其产品造血系列 3 的价值及特点，决定其销售方式以及销售地域的选择，更能利于其产品的推广以及运输的方便，因此，不同于造血系列 1、造血系列 2 的直销模式，公司造血系列 3 产品销售以经销为主。同时因为造血系列 3 比造血系列 1 和造血系列 2 更有使用的普遍性，其使用金额必然加大，因此个别经销商一旦打开市场很容易做到很大的销售额。

造血系列 3 销售渠道占比情况 单位：元

造血系列 3	收入	收入占比
直销	5,970,315.20	6.32%
经销	88,553,577.66	93.68%
合计	94,523,892.86	100.00%

2022 年度造血系列 3 的客户中经销比例占 93.68%，直销比例占 6.32%。公司自 2022 年 10 月起也在不断培养新的经销团队，还将不断增加销售团队，因此在造血系列 3 产品快速增加的过程中，在以上造血系列 3 产品销售特点的情况下，大的经销商存在是正常的，客户集中度较高也只是发展过程中暂时的，因此认为是合理的，也符合行业惯例，不存在单一客户的重大依赖。截至 2022 年底，集团公司拥有下游主要经销商 49 家，其中第一大客户广东新顺生物科技有限公司，年度销售占比全部经销的比例为 82.20%。随着下游畜禽养殖行业的变化及公司业务发展，公司下游客户结构也将变动，不存在单一客户的重大依赖。

(2) 说明广东新顺生物科技有限公司的股权结构、实际控制人，并说明前述主体与你公司、你公司实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系，相关交易是否存在商业实质，是否存在利益输送；

问题 2-（2）回复：

广东新顺生物科技有限公司成立于 2021 年 7 月，注册资本 500 万元，股权架构为李岚枫持股 98%，郑晓文持股 2%。公司实际控制人为自然人-李岚枫。

广东新顺生物科技有限公司与本公司及本公司实际控制人、董事、监事和高级管理人员不存在关联关系。

本公司与广东新顺生物科技有限公司相关交易符合行业特点，合作模式为买断制，即：现金结算或 30 天账期结算，该合作存在商业实质，不存在利益输送。

(3) 结合公司信用政策调整情况、主要客户类别、销售产品模式等因素说明造血系列 3 产品多采用现款交易、应收账款下降的合理性。

问题 2- (3) 回复：

公司销售信用政策未调整，报告期内信用政策稳定并得到严格执行。公司主要产品客户类别仍为饲料厂及养殖终端，下游客户类别没有发生变化。

公司新增的造血系列 3 产品，因多为经销，新客户采用现款交易，对于长期合作的经销商有一定额度的赊欠，滚动款期 30 天内付款的结算方式，公司 2022 年度增加的销售额主要为造血系列 3 产品，因此应收账款下降具备商业合理性。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明对公司销售与收款循环执行的审计程序及内部控制测试的具体情况，并说明审计过程中是否发现异常事项。

会计师回复：

(一) 核查程序

(1) 计算前五大客户销售及毛利占比，复核客户集中度较高的原因及合理性，分析是否对单一客户构成重大依赖；

(2) 查询公开信息，结合对新顺公司的股东、实控人访谈情况，核实

新顺的股权结构、其实控人与被审单位及董监高是否存在关联关系和关联交易，了解被审单位与新顺交易的商业背景，判断是否存在商业实质、是否存在利益输送；

(3) 了解报告期内被审单位信用政策调整情况，核查各类客户的信用政策是否得到严格执行。查看造血系列 3 产品销售的结算政策、回款情况，分析与该类业务及产品的类型、特点、周转速度等是否相匹配。

(二) 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 客户集中度较高具备合理性，符合行业惯例；未对单一客户构成重大依赖；

(2) 新顺公司及其股东、实控人与被审单位及其董监高不存在关联关系，相关交易具备商业实质，不存在利益输送；

(3) 报告期内主要客户信用政策稳定并得到严格执行，不存在利用放宽信用政策来维持业务的情况。造血系列 3 产品主要销售给客户新顺公司，信用期为货到 30 天内付款，回款周期短，与该类产品的特点相匹配，应收账款余额下降具备合理性。

(三) 对公司销售与收款循环执行的审计程序及内部控制测试的具体情况

针对销售收款循环，实施了以下审计程序：

(1) 了解、评价并测试管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计

和运行有效性；

(2) 选取样本检查销售合同，识别与商品的控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

(3) 对本期记录的收入交易选取样本，核对发票、销售合同及出库单和物流单据，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

(4) 就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单及其他支持性文档，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

(5) 对主要客户本期实现的销售及期末应收账款情况进行函证；

(6) 对重点客户实施走访、访谈程序，核实相关交易的真实性。

经核查，我们认为：

报告期内公司收入相关内控设计合理、运行有效；收入确认政策符合企业会计准则要求。

(四) 审计过程中是否发现异常事项

审计中发现如下异常事项：

驱动力公司本年销售毛利率为 19.25%，较上期(43.60%)减少 24.35%，主要系公司新建工厂生产的造血系列 3 产品的销量大幅增加，原客户广东新顺生物科技有限公司销量增加成为第一大客户，年度销售额占比为 54.48%，其销售的产品主要为造血系列 3 产品，该产品毛利率较低。公开信息显示，广东新顺生物科技有限公司成立于 2021 年 7 月，注册资本 500 万元，股东及实际控制人为自然人。

应对措施：

(1) 通过访谈，向被审单位管理层了解公司本期产品结构变化的原因、与重要客户关系的建立背景和途径、新产品的特点以及毛利率较低的原因及合理性；

(2) 查询新顺公司的工商信息，结合对新顺公司的股东、实控人访谈情况，核实新顺的股权结构、成立背景、其实控人与被审单位及董监高是否存在关联关系和关联交易，了解被审单位与新顺交易的商业背景，判断是否存在商业实质、是否存在利益输送；

(3) 检查新顺公司销售确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、销售出库单、客户签收单、银行回款单等，确认相关销售的真实性；

(4) 对该客户的交易额及应收余额进行函证程序，并对函证过程保持有效控制；

(5) 对新顺公司进行实地察看及访谈、查看其对终端客户的销售的销售出库单、销售单、销售合同；

(6) 获取新顺公司及其实际控制人、被审单位及其实控人关于双方交易背景真实、不存在关联关系及交易、不存在利益输送的声明与承诺。

3、关于供应商、应付账款

2022 年度你公司主要供应商前五名累计采购金额为 7,666.51 万元，占比 64.49%，较上年增长 15.54 个百分点。应付账款年末余额为 1,406.19 万元，较上年年末余额增长 105.43%。

请你公司：

(1) 分析与 2020 年和 2021 年相比的变动情况，说明主要供应商是否发生重大变化，如是，说明主要供应商变化的合理性以及采购渠道是否稳定；

问题 3-（1）回复：

前五大供应商均有所变化。2022 年，公司造血系列 3 业务板块正式全面启动，其原料与造血系列 1-2 有所不同，供应商相应增加，造血系列 3 销售额增大的同时，采购额也相应增加，所以前五大供应商与前期不一致。

第一名 A 公司成立于 2021 年 7 月 6 日，注册资金 500 万元，法定代表人为自然人，第二名 B 公司成立于 2022 年 2 月 18 日，注册资金 500 万元，法定代表人为自然人。

采购渠道：确定需要采购的商品，进行多方比价，寻找性价比最优的供应商，确定订货。经公司董办及大华会计师事务所核查，综合对比原材料市场报价，公司原料采购价格符合市场价格，报价公允。

前五大	发生额（价税合计）	占比
第一名	42,191,976.36	35.49%
第二名	14,796,213.85	12.45%
第三名	8,594,234.44	7.23%
第四名	6,014,500.00	5.06%
第五名	5,068,161.10	4.26%
合计	76,665,085.75	64.49%

(2) 结合业务模式变动、业务开展等情况，说明你公司采购集中度增加的原因及合理性，是否对个别供应商存在重大依赖的情形；

问题 3-（2）回复：

我公司业务模式未发生变动，广东三行 2022 年正式投产，造血 3 系列产品销量增加，其所用材料的市场货源较多，我公司在进行多方比价后，

会确定出性价比最优的供应商进行订货，对个别供应商不存在重大依赖的情形。

(3) 说明你公司客户和供应商之间是否存在关联关系，以及供应商是否与你公司、你公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

问题 3-（3）回复：

公司客户与供应商之间不存在关联关系，供应商与我公司、我公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在关联关系、无造成利益倾斜的其他关系。

(4) 结合采购合同执行情况、货款结算方式、采购材料品种、终端供应商供货情况等说明应付账款年末余额增长的合理性。

问题 3-（4）回复：

公司与供应商达成协议，双方签订合同、锁定原材料价格，按照合同约定数量及单价发货，收到货后一个月内无质量问题，再支付货款。2022 年由于整个市场行情低迷，且广东三行采购量也比较大，所以供应商给予我公司较长款期，应付账款年末余额增长合理。

4、关于存货

你公司存货期末账面余额为 1,466.27 万元，同比增长 8.25%。其中原材料年末账面余额 976.71 万元，同比减少 10.97%；其中库存商品年末账面余额 410.45 万元，同比增长 131.47%。你公司原材料年末跌价准备 2.17 万元，库存商品年末跌价准备 4.91 万元。

请你公司：

(1) 结合公司销售政策调整具体内容、行业发展情况、生产模式、业务特征、市场需求、在手订单及业务拓展情况、采购价格变化趋势、同行业公司说明库存商品余额大幅增加、原材料余额减少的原因及合理性，与营业收入变动幅度是否匹配；

问题 4-（1）回复：

公司主营业务是研发、生产、销售具有提升动物造血能力的添加剂及添加剂预混料、其他功能的添加剂预混料等。公司的客户主要包含饲料厂、养殖场及经销商。报告期内，公司的商业模式未发生变化。

2022 年，全国工业饲料产值、产量双增长，产品结构调整加快，规模企业经营形势总体平稳，饲料行业创新发展及降本增效构成行业趋势。全国工业饲料总产量 30,223.4 万吨，比上年增长 3.0%，其中，浓缩饲料产量 1,426.2 万吨，下降 8.1%；添加剂预混合饲料产量 652.2 万吨，下降 1.6%。

全国饲料添加剂总产量 1,468.8 万吨，比上年下降 0.6%，其中，混合型饲料添加剂产量 100.1 万吨，下降 8.8%。

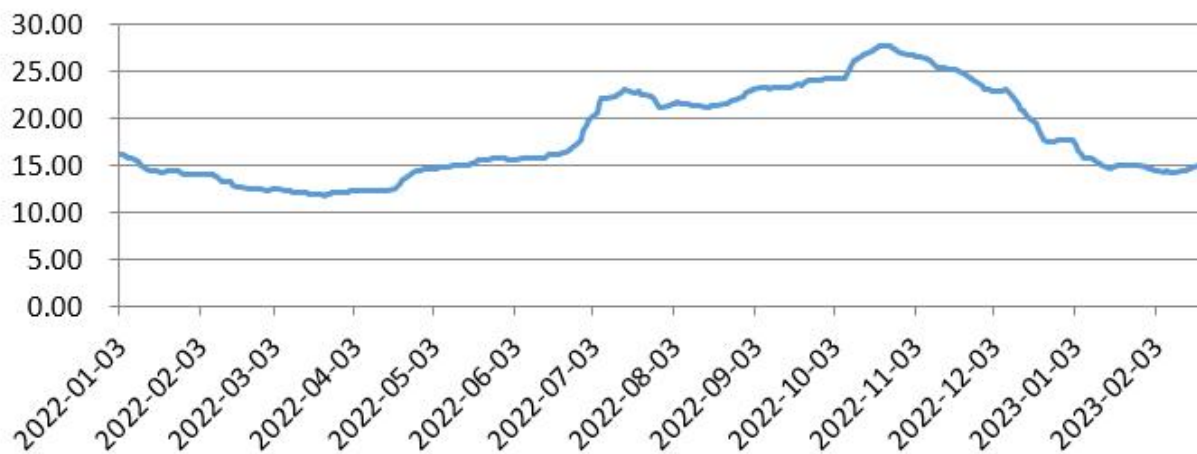
数据来源：2022 年全国饲料工业发展概况（中国饲料工业协会 2023 年 2 月 14 日发布）

2022 年，中国生猪养殖行业的存栏量和出栏量稳步回升，据国家统计局统计公报显示，2022 年，我国生猪存栏量为 45,256 万头，同比增加 334 万头，增长 0.74%；生猪出栏量为 69,995 万头，同比增加 2867 万头，增长 4.27%。同时，受政策引导及市场需求的影响，我国生猪养殖方式开始逐步向规模化发展，散户占比大幅度下降，大型养殖集团企业市场份额加速提升，2022 年上市养殖企业市占率超过 18%，较 2017 年（非洲猪瘟爆发前）提升了 10 个百分点，非洲猪瘟疫情加速了养殖行业竞争格局的转变，大型养殖企业凭借资金优势以及较好的生物安全防控水平实现了出栏量快速增

长。

数据来源：新牧网 <https://xinml23.nfnbc.cn/>

2022年国内生猪价格走势 元/公斤



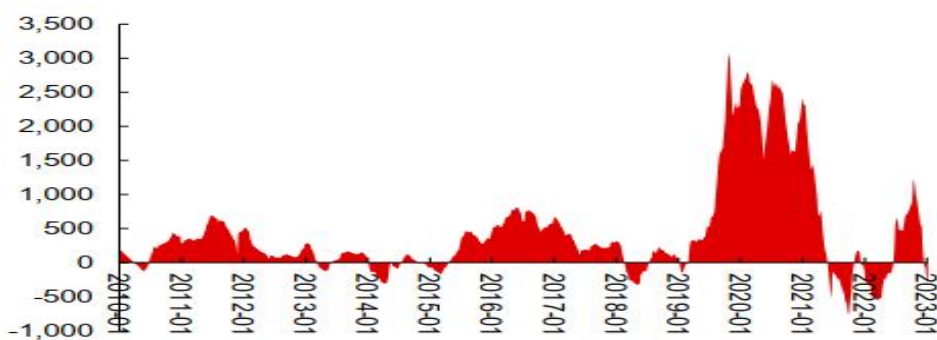
2022年12月，全国能繁母猪存栏4,390万头，能繁母猪存栏较底部累计回升幅度约5%。

全国能繁母猪存栏 单位：万头



资料来源：Wind，长江证券研究所

2022年生猪自繁自养盈利情况



资料来源：Wind，长江证券研究所

公司存货期末账面余额为 1,466.27 万元，同比增长 8.25%。其中原材料年末账面余额 976.71 万元，同比减少 10.97%；其中库存商品年末账面余额 410.45 万元，同比增长 131.47%。主要是 2022 年新增的广东三行正式投产生产。2022 年投产累计产量 2.5 万吨，年末也需要一定的备货量，库存商品年末账面余额较 2021 年同期增加 209.67 万元，营业收入也较上年同期增加 7,599.47 万元。整体公司原料减少主要由于 2022 年底不再受疫情影响，且原料价格在逐步调整，有持续降价的合理推测，且即使年底不需准备太多原料库存，原料也能及时供应满足生产需要。因此库存商品余额大幅增加、原材料余额减少是合理的，且与营业收入变动幅度是匹配的。

(2) 结合存货主要内容、存放地点、存货状态、库龄、对应在手订单及执行情况（缺少对以上内容的回复）、跌价准备测试过程等，说明你公司产品是否存在积压、滞销情形，存货余额大幅增加而存货跌价准备计提金额较少的原因，并说明存货跌价准备计提金额是否充分、谨慎。

请年审会计师：（1）说明对原材料及库存商品所执行的审计程序及获取的审计证据；（2）说明获取的存货跌价准备相关的审计证据，并就 2022 年末存货跌价准备计提是否充分发表明确意见。

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取存货跌价准备。存货存放地点主要集中在广东三行，本公司不存在积压、滞销情形，对广东三行计提存货跌价准备主要由于原料单价的走低，对存货跌价准备计提金额是充分和谨慎的。

2022 年在手订单约 11062 万元，执行订单率达 98.53%。

库存账龄金额比例和状态如下：

库龄	比例	存货状态
1年以内	99.69%	在用
1年-2年	0.31%	在用

期末对按存货的成本与可变现净值孰低提取存货跌价准备明细如下：

序号	存货明细项目	期末数	期末可变现净值	期末应计提跌价准备	期末已计提跌价准备	本期应补提跌价准备
原材料	1015	222,913.46	221,967.67	945.79		945.79
原材料	1016	206,798.99	200,468.11	6,330.88		6,330.88
原材料	1018	7,838.77	7,814.65	24.12		24.12
原材料	1024	1,308.20	1,260.00	48.2		48.2
原材料	1031	615.76	593.94	21.82		21.82
原材料	1122	46,778.49	46,506.30	272.19		272.19
原材料	1124	22,466.54	21,945.00	521.54		521.54
原材料	1128	258,314.67	245,865.00	12,449.67		12,449.67
原材料	1133	84,311.12	83,417.55	893.57		893.57
原材料	1137	40,834.62	40,686.60	148.02		148.02
库存商品	2012	188,722.28	186,004.14	2,718.14		2,718.14
库存商品	2013	49,382.88	49,045.20	337.68		337.68
库存商品	2015	243,260.38	240,042.04	3,218.34		3,218.34
库存商品	2019	333,362.31	332,005.60	1,356.71		1,356.71
库存商品	3036	163,005.37	152,754.36	10,251.01		10,251.01
库存商品	3039	32,127.64	31,708.40	419.24		419.24
库存商品	3040	33,320.31	32,967.41	352.9		352.9
库存商品	3046	414,718.28	388,343.99	26,374.29		26,374.29
库存商品	3049	105,066.13	104,524.00	542.13		542.13
库存商品	3050	18,718.48	16,959.24	1,759.24		1,759.24
库存商品	3053	17,887.54	17,408.40	479.14		479.14
库存商品	3080	53,558.55	52,290.99	1,267.56		1,267.56
合计		2,545,310.77	2,474,578.59	70,732.18		70,732.18

会计师回复：

（一）对原材料及库存商品所执行的审计程序及获取的审计证据

执行的审计程序：

(1) 了解与原材料和库存商品相关的内部控制，评价其设计合理性，并测试关键控制运行的有效性；

(2) 执行分析性程序，分析原材料和库存商品各期的变动原因，是否与经营情况相匹配；

(3) 对资产负债表日原材料和库存商品执行监盘程序；

(4) 复核被审单位管理层编制的存货跌价准备计算表，检查是否符合公司存货跌价会计政策，并检查跌价准备计算准确性；

(5) 对原材料和库存商品实施细节性测试，检查报告期存货流转相关单据，确认相关处理的真实性和准确性；

(6) 对资产负债表日原材料和库存商品实施截止性测试，确认相关存货计入正确会计期间。

获取的审计证据：

(1) 获取被审单位关于存货管理的相关制度；

(2) 存货监盘表；

(3) 被审单位管理层编制的存货跌价准备计算表；

(4) 相关存货的采购合同、发票、出库单、成本计算单等单据。

(二) 获取的存货跌价准备相关的审计证据及意见

获取的审计证据：

(1) 获取并复核被审单位管理层编制的存货跌价准备计算表，检查是否符合公司存货跌价会计政策，并检查跌价准备计算准确性；

(2) 实施监盘程序并取得存货监盘表，核实资产负债表日存货的数量

及状态，确认残次、过期存货是否已计提相应跌价；

(3) 通过公开信息查询获取同行业公司年度报告，查询存货跌价准备计提政策及比例情况，与被审单位是否存在重大差异。

经核查，我们认为：

被审单位存货跌价测试过程合理，2022 年末存货跌价准备计提充分，与同行业相比不存在重大差异。

5、关于预付账款

你公司预付款项期末余额 106.72 万元，同比下降 66%。根据报表附注，在按预付对象归集的期末余额前五名中，公司第一名预付款项余额 101.78 万元，占预付款项总额的 95.37%。

请你公司：

(1) 结合预付内容、结算安排等，说明预付账款大幅下降的原因及合理性；

问题 5-（1）回复：

2022 年末公司预付款项 106.72 万元，同比下降 66%。预付的主要内容原材料采购支付的款项，其中第一名预付款为 101.78 万元，其主要是公司全资子公司广东三行生物科技有限公司支付的原材料采购款，因为此供应商的采购结算是采取先交保证金，且收到预付款后发货，此笔款项付出，赶至月底，尚未收到对方的货，因此体现为预付款项。此笔预付款项为正常经营支付的款项。

2021 年公司预付款项 313.88 万元，主要原因是当时上游原材料价格上涨，故而引起公司主要原材料 1105 市场供应紧张，2022 年上半年该原材料

价格持续上涨。为当时锁定价格而支付的预付款项，在 2022 年度已经全部提货，因此至 2022 年底，此供应商已经没有预付款项。

根据以上分析，公司预付账款的波动是随着原材料市场的供求以及价格而调整的降成本策略，预付账款下降是属于合理的范围内。

(2) 说明预付款项第一名的具体情况，包括但不限于交易内容、预付金额、预付比例、是否为你公司主要供应商，是否构成关联关系，结算安排是否与合同约定一致等；说明相关预付款安排是否符合商业管理，是否存在资金被关联方非经营性占用或向关联方利益输送的情形。

问题 5-（2）回复：

2022 年末公司预付款项 106.72 万元，同比下降 66%。预付款项第一名公司，是广东三行生物科技有限公司主要材料采购供应商，其 2022 年底资产总额 521.22 亿元的大型国有企业，一直保持良好的合作，与公司不构成关联关系。

此供应商预付款安排比其他供应商要求苛刻，自 2023 年 5 月起已经在找其他供应商。与此供应商只是供需关系，不存在资金被关联方占用或向关联方利益输送的情形，结算安排与合同安排一致。

6、关于其他应收款

你公司其他应收款期末账面余额为 315.47 万元，其中对饶平华峰猪场（吴妙花）的应收风险押金为 179.61 万元，账龄为一年内，计提坏账准备 8.98 万元。2021 年年报显示，你公司 2021 年末对饶平华峰猪场（吴妙花）的应收风险押金为 190.5 万元，账龄为两年内，计提坏账准备 18.88 万元。

你公司其他应收款中暂付款项组合期末余额为 108.89 万元，较期初余

额增长 720.78%。

请你公司：

(1) 结合风险押金的形成过程，说明对饶平华峰猪场（吴妙花）的应收风险押金账龄划分是否准确，相关坏账准备是否计提充分；

问题 6-（1）回复：

饶平华峰猪场（吴妙花）是 2022 年 7 月原合同到期后，新签订的技术服务合同，根据公司技术服务合同约定：

“（一）风险保证金支付金额标准

1、作为乙方履行本协议的风险保证，乙方同意按本协议约定缴纳一定的风险保证金，保证金的具体计算标准如下：

- （1）对于母猪养殖场，在一个技术服务周期内，风险保证金按照 1950 元/头母猪、2450 元/头公猪的标准缴纳。
- （2）对于单纯肉猪养殖场，在一个技术服务周期内，风险保证金按照 238 元/头肉猪的标准缴纳。
- （3）对于母猪和肉猪混合养殖的场，分别计算、汇总。

2. 根据养殖场的情况，本协议项下风险保证金的提供可按照以下第【2】方式进行：

（1）甲方与乙方确定本次技术服务的猪群类型、数量，在此基础上由双方按本协议约定的计算标准确定乙方应提供的风险保证金总额。

猪场类型	猪群类型	数量（头）	保证金金额（元）
母猪加肉猪场	母猪	367 头	715,650
母猪加肉猪场	公猪	13 头	31,850
母猪加肉猪场	商品肉猪	4406 头	1,048,628
合计		4786 头	1,796,128

（2）本协议项下的风险保证金根据猪场现有存栏结构、猪群饲养的进度情况，分批次提供，具体如下：

A. 首次按照上述表格执行，后期按照增加猪只的数量，双方协商补充缴纳保证金；

甲方应及时向乙方报告各项进度情况，申请乙方提供风险保证金，并方便乙方及时调整技术服务方案、配置技术人

员和相关设备。”

对饶平华峰猪场（吴妙花）的应收风险押金是在公司对该猪场进行技术服务期间形成，为公司对饶平华峰猪场（吴妙花）支付的风险保证金，作为公司履行技术服务合同的风险保证。公司遵守会计核算谨慎性原则，对其他应收款坏账准备计提充分，符合行业惯例和准则要求。

由技术服务合同可知，对饶平华峰猪场（吴妙花）的技术服务周期为2022年7月1日-2023年6月30日，即风险保证金产生于2022年7月1日以后，截止报告期，其账龄为一年内，对其坏账准备的计提比例为5%。即对饶平华峰猪场（吴妙花）应收风险押金计提的坏账准备8.98万元计提充分。

（2）结合具体业务内容及支付对象，补充说明暂付款项组合余额较上年末变化较大的原因。

问题6-（2）回复：

根据2022年年报可知：

按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款情况

单位：元

单位名称	款项性质	期末余额	账龄	占其他应收款期末余额合计数的比例（%）	坏账准备期末余额
饶平华峰猪场（吴妙花）	风险押金	1,796,128.00	1年以内	56.94%	89,806.40
中粮贸易有限公司	暂付款项组合	831,000.00	1年以内	26.34%	41,550.00
广州新广生物科技有限公司	暂付款项组合	79,426.50	1年以内	2.52%	3,971.33
北京农信数智科技有限公司	暂付款项组合	50,000.00	1年以内	1.58%	2,500.00
内蒙古爱养牛科技有限公司	风险押金	50,000.00	2至3年	1.58%	25,000.00

合计	-	2,806,554.50	-	88.96%	162,827.73
----	---	--------------	---	--------	------------

2022 年年报中按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款的款项性质为暂付款项组合的有三名，皆为公司全资子公司广东三行生物科技有限公司的暂付款。暂付款项组合余额较上年末变化较大的主要原因为广东三行为生产所需提前购买原材料。

饶平华峰猪场（吴妙花）其他应收款期末余额 1,796,128.00 元，为风险押金。中粮贸易有限公司其他应收款期末余额 831,000.00 元，为保证金。

7、关于债权投资

你公司债权投资期末账面余额为 1.01 亿元，其中大额存单余额为 1 亿元，未到期应收利息余额为 102.07 万元。

请你公司补充列示具体存单金额、期限、利率、存放银行等，并说明大额存单列示于债权投资项目的合理性。

问题 7 回复：

公司大额存单明细情况表

单位：万元

理财产品名称	初始投资金额/万元	期限	利率	存放银行
招商银行大额存单	1,000	20221205-20250317	3.51%	招商银行
招商银行大额存单	1,000	20221208-20250317	3.51%	招商银行
招商银行大额存单	1,000	20221214-20250317	3.51%	招商银行
农业银行定期存款	1,000	20220831-20250831	3.15%	农业银行
农业银行大额存单	1,000	20221208-20251208	3.10%	农业银行
农业银行大额存单	3,000	20221220-20251220	3.10%	农业银行
农业银行大额存单	1,000	20221208-20251208	3.10%	农业银行
农业银行大额存单	1,000	20221227-20251227	3.10%	农业银行
合计	10,000			

公司为保证资金安全，并保证资金的保值增值，多以大额存单形式存于银行。根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量（2017）》第

十六、十七条之规定：

企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：

- （一）以摊余成本计量的金融资产。
- （二）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。
- （三）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

债权投资，是分类为以摊余成本计量的金融资产。

金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以摊余成本计量的金融资产：

- （一）企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标。
- （二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

公司管理大额存单的业务模式是以收取合同现金流量为目标，即公司管理大额存单的业务模式为持有至到期并获取利息收入，并且公司有能力、有意图持有至到期，以获取利息收入。

依据《大额存单管理暂行办法》，银行机构发行的大额存单，属于银行存款类金融产品，属一般性存款。因此，大额存单的合同现金流量特征与基本借贷安排相一致。即大额存单的合同现金流量特征为“在特定日期产生的现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付”。

综合以上分析，列示于债权投资项目，符合会计准则要求。

广东驱动力生物科技集团股份有限公司

董事会

2023年6月20日