证券代码:002505 证券简称:大康农业 公告编号:2018-057

湖南大康国际农业食品股份有限公司关于《深圳证券交易所关于对湖南大康国际农业食品股份有限公司2017年年报的问询函》之回复公告

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

湖南大康国际农业食品股份有限公司(以下简称“大康农业”或“公司”)于2018年5月29日收到深圳证券交易所下发的《关于对湖南大康国际农业食品股份有限公司2017年年报的问询函》(中小板年报问询函【2018】第283号)(以下简称为“问询函”),公司会同年审计会计师对《问询函》中提出的问题进行逐项落实,现回复如下:

1、报告期内,你公司实现营业收入123.78亿元,较上年同期增长98.90%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)为0.24亿元,较上年同期减少68.81%;经营活动产生的现金流量净额为-9.76亿元,较上年同期增长125.07%。请结合经营环境、同行业公司经营情况、产品价格等,说明报告期内你公司营业收入大幅增长的原因及合理性,并说明营业收入与净利润、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势不匹配的原因。

【情况说明】:

1)公司营业收入大幅增长的原因及合理性分析

公司近三年营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额情况表:

	2017年	2016年	本年比上年增减	2015年
营业收入(元)	12,377,989,797.79	6,223,163,636.39	98.90%	3,916,193,307.18
归属于上市公司股东的净利润(元)	23,776,162.26	76,223,268.93	-68.81%	-29,303,104.08
经营活动产生的现金流量净额(元)	-975,688,387.51	-433,506,140.48	125.07%	89,763,753.17

其中,公司近三年营业收入构成情况如下:

项目	2017年		2016年		2015年	
	金额(万元)	比例(%)	金额(万元)	比例(%)	金额(万元)	比例(%)
农林牧渔业	796,544.99	64.35	247,508.12	39.77	4,881.24	1.25
蛋白质饲料	402,181.96	32.49	355,432.75	57.11	345,782.34	88.30
畜牧养殖业	14,115.27	1.14	11,323.60	1.82	28,390.61	7.25
农副食品加工	–	–	7,302.52	1.17	12,278.79	3.14
食品贸易	24,423.04	1.97	–	–	–	–
其他	533.74	0.04	749.37	0.12	286.35	0.07
合计	1,237,798.98	100.00	622,316.36	100.00	391,619.33	100.00

自2014年公司实际控制权变更以来,公司逐步明晰了“全球资源、中国市场”的发展战略和方针,围绕“农业+食品”两大产业,积极发展粮食贸易、畜牧养殖、乳品业务和食品分销四大主业,围绕主业发展,公司分别于2016年和2017年收购了巴西粮食贸易平台Fiagril公司和Belagr i cola公司;于2017年收购了大昌东嫌食品(上海)有限公司推动食品分销业务板块的发展。

2017年,公司营业收入较2016年同比增加98.90%,主要原因是巴西子公司Fiagril公司在2017年全年纳入合并报表范围(2016年仅有8-12月纳入合并报表范围),且2017年10月30日公司完成对巴西子公司Belagr i cola公司的股权交割并纳入合并报表范围,导致2017年公司农林牧渔业收入较2016年增长549.036.87万元;此外,2017年4月28日公司完成对大昌东嫌食品(上海)有限公司的股权交割并纳入合并报表范围,使公司当年新增食品贸易业务收入24,423.04万元。

2)公司营业收入与净利润、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势的原因分析

公司2017年度营业收入增长615,482.62万元主要系合并范围的增加,包括上期收购Fiagril公司本期全年合并营业收入及2017年度增加合并新完成收购的子公司Belagr i cola所致,2017年度公司农林牧渔业营业收入较上年同期增长549,036.87万元,公司净利润下降的主要原因是由于Fiagril公司2017年对粮价做出了错误的判断,采用了锁定销售价格,但并没有完全锁定现货采购价格,因粮食价格上涨,公司只能高买低卖,导致其本期亏损,报告期内,Fiagril净利润亏损9,136万元,受此影响公司总体收入增加,但净利润大幅下滑。

公司经营活动产生的现金流量净额的减少,主要系巴西子公司收入占比增加,巴西子公司由于其经营模式的特殊性,在收购季节完成收购以及销售后,种植季节会增加生产投入,因此,公司采购付现现金流较大。

2018年,随着中巴供应链平台项目的推进,公司延伸粮食贸易业务产业链,内部向Fiagril公司提供资金、资源支持,对单边销价的业务加强套期保值,或双边不锁价,降低采销错配风险敞口,以全产业链附加值为经营目标,从资源型企业向国际粮食贸易商过渡。

2、2015年至2017年,你公司扣除非经常性损益的净利润分别为-1.35亿元、-0.41亿元和-2.16亿元。请说明以下问题:

(1)最近三年扣除非经常损益后的净利润持续为负的主要原因,公司业绩对非经常损益是否存在重大依赖。

【情况说明】:

2015年至2017年,公司归属于母公司股东的非经常性损益分别为10,639.83万元,11,741.78万元和24,001.32万元,具体情况如下:

单位:万元

项目	2017年	2016年	2015年
非流动资产处置损益		19,864.51	-452.20	-2,083.34
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	539.86	265.33	1,041.50
委托他人投资或管理资产的损益	11,425.39	–	–
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	–	-2,006.18	–
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-20,222.78	17,873.56	436.42
除上述各项外的其他营业外收入和支出	1,294.16	-656.64	11,396.99
减:所得税影响额	-4,826.55	2,378.70	68.79
少数股东权益影响额(税后)	-6,273.63	903.38	82.95
归属于母公司股东的非经常性损益	24,001.32	11,741.78	10,639.83

1)非流动资产处置损益

2015年、2016年和2017年,公司非流动资产处置损益变动主要原因系公司报告期内经营业务发生了变动。2017年,公司非流动资产处置收益为19,864.51万元,主要为部分处置纽仕兰新云(上海)电子商务有限公司(以下简称“纽仕兰新云”)长期股权投资所产生的投资收益。

2)计入当期损益的政府补助

2015年、2016年和2017年,公司计入当期损益的政府补助分别为1,041.50万元,265.33万元,539.86万元。

3)委托他人投资或管理资产的损益

2017年,公司委托他人投资或管理资产获得收益11,425.39万元,主要系公司当年购买理财产品获得11,425.39万元收益。

4)同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益

2016年,公司同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损失为2,006.18万元,主要系2016年公司同一控制下合并An Yuan Dairy Ltd(以下简称“安源乳业”)所致。

5)除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益

2015年、2016年和2017年,该项非经常性损益分别为436.42万元、17,873.56万元和-20,222.78万元。

6)其他营业外收入和支出

2015年,除上述各项之外的其他营业外收入为11,396.99万元,主要系当年将应收大康肉类食品有限公司经营亏损补偿款11,263.69万元确认为营业外收入所致。

目前公司已由原来单一的生猪养殖及销售业务逐步拓展到粮食贸易、畜牧养殖、乳品业务和食品分销四大核心业务板块,主营业务及产业布局清晰,虽然报告期内,部分业务尚未成熟,但为公司营业收入占比较高的农林牧渔业和蛋白质饲料业务毛利率又相对较低,但这并不会构成公司经营业绩对非经营性损益存在重大依赖。

(2)请结合目前行业状况、公司核心竞争力等说明公司的可持续经营能力是否存在问题、公司拟采取的改善经营业绩的具体措施及其有效性。

【情况说明】:

1)公司可持续经营能力是否存在问题的情况说明

我国是农业大国,但也是农产品消费大国,国内农业资源紧张的矛盾日益显现。中央农村工作会议指出,要着力加强农业供给侧结构性改革,提高农业供给质量和效率,使农产品供给数量充足、品种和质量契合消费者需要,真正实现结构优化、增效益、增收入的农产品有效供给。在此背景下,实施农业“走出去”战略,是新形势下确保国家粮食安全和重要农产品有效供给的战略需求。保障国家粮食安全、确保主要农产品有效供给,开发利用境外农业资源、进口国外农产品,实施全球农业战略,是公司进一步发展的重要方向。公司通过开拓农业贸易、畜牧养殖、乳品业务及分销符合国家战略发展需求,有着广阔的市场空间,更需要公司在上述领域深耕细作,推动核心产业的快速发展。

为此,公司遵循“全球资源、中国市场”的发展战略和方针,围绕“农业+食品”两大产业,聚焦粮食贸易、畜牧养殖、乳品业务、食品分销四大核心主业。在粮食贸易业务板块,公司通过拓购Belagr i cola公司和Fiagril公司,在巴西成功搭建了粮食贸易平台,并着力推进国内农资出口和巴西农产品有效对接中国市场;在畜牧养殖业务板块,除了公司现有的安徽安庆(泗阳)牧业发展有限公司种羊养殖外,目前公司正着力推进云南肉牛项目,并以此作为公司新的利润增长点;在乳品业务板块,公司通过并购安源乳业已获得新西兰鲜奶的优质牧场资源,公司在新西兰拥有16个牧场并托管控股股东上海鹏欣(集团)有限公司(以下简称“鹏欣集团”)13个牧场,公司不仅可以为公司生产端提供安全稳定的奶源,而且可以确保原奶的质量和品质;在食品分销业务板块,公司通过并购大昌东嫌食品(上海)有限公司(以下简称“大昌东嫌”)取得国际食品供应链资源,夯实了公司全球农业和食品资源对接国内市场的战略发展方向。

由于公司目前正处在投资转型和并购后的培育、整合期,对公司的经营业绩带来了一定的影响,但随着战略措施逐步落地,投后管理不断加强,培育整合趋于成熟,公司核心竞争力和可持续经营能力会得到充分的体现。

2)改善经营业绩的具体措施及其有效性的相关说明

关于粮食贸易业务板块,首先,公司通过Belagr i cola公司和Fiagril公司两大粮食贸易平台进一步提升对巴西粮食资源的掌控能力,加强两大平台的资源整合,形成规模优势,增强议价能力,强化对粮食资源的掌控力度。其次,发挥Belagr i cola公司和Fiagril公司的各自优势,提升盈利能力。Fiagril公司为马托格罗索最大的农资经销平台之一,其核心竞争优势在于多年来与农民建立的良好关系,以及在民间对于Fiagril公司品牌的信赖,由于农资市场的进入壁垒较高,未来Fiagril公司将加快业务转型,优化资产配置,提升农资贸易业务。Belagr i cola公司将资后流动性大幅增强,企业需集中精力优化产品种类与服务升级,通过对客户提升差异化的“服务+产品”打包业务,提升现有客户的购买力从而实现销售增长。三是,联合巴西中资企业优化粮食产业链布局,实现粮食收储、内陆运输、港口海运以及国内销售渠道等多方面资源对接,提升和增强对巴西粮食资源的集成整合能力。同时过一步发挥公司现有业务的协同效应,以构建中巴共应链集成增值平台为契机,着力推进国内农资出口和实现巴西农产品有效对接中国市场。

关于畜牧养殖业务板块,公司将结合国家产业政策和农业“走出去”战略以及公司业务战略布局,根据农业部、商务部、海关总署、质检总局联合下发《关于支持云南在边境地区开展跨境动物疫病区域化管理试点工作的函》,重点推进云南肉牛项目建设,与云南省城市建设投资集团有限公司(以下简称“云南城建”)在德宏州瑞丽市、西双版纳州勐腊县、景洪市三地开展跨境动物疫病区域化管理试点项目;同时公司还将在缅甸腊戌省木姐州宝顶镇50万头肉牛养殖项目,缅甸50万头肉牛养殖项目及瑞丽市肉牛产业基地建设项目将作为公司非公开发行股票募集资金的投入项目,募投项目建设达产后,将极大改善上市公司盈利能力和抗风险能力。

关于乳品业务板块,目前,公司在新西兰拥有16个牧场,并托管13个牧场,均采用草原养放牧饲养方式,并拥有新西兰政府AO InSight认证,实现100%产源可追溯,原奶成本和品质均达到国际一线水平。2017年,公司引入战略合作伙伴阿里巴巴(中国)网络技术有限公司(以下简称“阿里巴巴”),未来将借助阿里巴巴的品牌战略、大数据营销、全渠道、新零售领域的资源和平台支持,对公司乳品业务渠道进行整合升级。公司将专注上游奶源的经营和管理,在三到五年内达到年产奶固体1,100万公斤(含托管牧场)。

关于畜品分销业务板块,以大昌东嫌为业务切入点,公司明确将国际资源有效对接国内市场的业务方向,逐步搭建和布局全球食品分销集成平台以及逐步培育成为国内食品分销和供应链服务商,实现全球采购、国内分销的业务模式,不断向细分市场的专业化深度服务发展,进一步强化分销平台建设、品牌建设,增强增值服务能力,通过强化核心能力建设,提升业务板块的综合盈利能力。

(3)根据年报披露,公司的主营业务发生了变化,近年来新增了粮食贸易板块、肉牛业务板块、乳品业务板块以及食品分销板块,逐步对原有传统的生猪业务进行剥离。请结合新增业务的具体经营模式及特征,说明开展新业务所面临的主要风险及挑战,以及公司采取的具体措施。

【情况说明】:

1)粮食贸易板块经营模式、面临的风险及采取的应对措施

公司通过控股Fiagril公司和Belagr i cola公司在巴西马托格罗索州、巴拉那州、圣保罗州从事大豆、玉米收购和农药、化肥、种子等农业生产资料经销业务。粮食收购业务中,Fiagril公司和Belagr i cola公司作为农资产品经销商和粮食收购商只涉及流通环节,并不直接参与生产和制造。Fiagril公司和Belagr i cola公司的采购内容主要分为两个方面:一是向农业生产资料供应商采购农药、种子、化肥等生产资料;二是向当地农户收购粮食。粮食收购方式分为预设采购、远期采购和现货采购三种模式。在销售上,Fiagril公司和Belagr i cola公司一方面在粮或生长阶段,将农药、种子、化肥等农业生产资料销售给农户,农户在未来确定时间以确定数量的粮食或现金支付生产资料款;另一方面向巴西国内外大型粮商销售粮食,粮食销售方式分为远期销售和现货销售两种模式。

公司粮食贸易板块业务涉及农产品的采购与销售,其主要风险为农民无法履行合同所导致的违约和相关信用风险;同时目然灾害可能对农产品价格、农民执行远期合约意愿以及市场预期带来不利的影响,造成市场整体的不景气,对公司的业务开展产生不利影响。

为防止农民无法履行合同所导致的违约和相关信用风险而给Fiagril公司和Belagr i cola公司造成损失,公司通过投后管理加强海外公司的风险控制,采取风险评估体系、农户增信措施、生产过程监督、环境管理等措施降低农户违约违约与应收账款坏账的风险。此外,为降低自然灾害对公司业务产生的不利影响,公司要求农户进行商业保险,对发生因天气和自然灾害产生减产无力偿付其应收账款时,公司作为保险的受益人,降低因自然灾害而对公司造成的业绩影响。

2)肉牛业务板块经营模式、面临的风险及采取的应对措施

公司通过合法引进跨境肉牛资源并在瑞内外构建肉牛产业链,将肉牛产业的业务领域延伸至肉牛养殖、屠宰加工及销售领域,通过产业链延伸及化产品结构,提高产业附加值。公司在经过某个产生地调查之后选择合适的架子牛并将其运输至肉牛育肥厂,肉牛在经检疫、称重、消毒、隔离饲养、分组分栏等一系列详细后后,通过饲养、一般育肥、催肥等育肥过程后运输至屠宰场。同时,公司将引进国际一流水平的屠宰流水线及加工设备,建设全封闭、无污染、恒温的生产车间,生产工艺上严格按照伊斯兰教清真屠宰方法加工,全面执行HACCP管理体系,ISO9001质量体系,ISO14001环境体系,并采用目前最先进的冰鲜肉技术生产的肉品成熟工艺排酸嫩化技术。公司的肉牛屠宰流程分为宰前检验、待宰、击昏、刺杀与放血、剥皮加工、同步检疫、劈半、电刺激、预冷、冷却、分割等11道工序,每道工序上均采用同步卫生检疫手段优化牛肉质量,结合生产标准操作规程确保生产、质量、工艺的全方位安全,为消费者提供真正健康、优质的牛肉产品。经屠宰分割后将牛肉进一步加工,其主要工艺包括牛肉熟食制品加工工艺流程及明胶骨粒加工工艺流程。

动物疫病是畜牧行业发展中面临的主要风险之一,近年来,国内外口蹄疫、牛脑海绵状病、牛病毒性腹泻、巴氏杆菌病等对动物肉牛养殖业有较强破坏力,肉牛疫病影响消费者心理,导致市场需求萎缩,产品价格下降,严重时将导致肉牛的死亡,直接导致肉牛产量的降低,从而对肉牛产品销售产生不利影响。

公司从事畜牧养殖业务中,具有较为丰富的畜牧业养殖经验,对疫病防治有一定的经验和能力,公司将以疫病防控体系建设为重点,防范肉牛疫病对公司经营业绩带来的影响。

3)乳品业务板块经营模式、面临的风险及采取的应对措施

2017年12月,公司引进战略投资者阿里巴巴,与纽仕兰新云管理层合资经营乳制品业务,纽仕兰(上海)乳业有限公司(以下简称“纽仕兰乳业”)的全资子公司安源乳业在新西兰自主从事奶牛养殖和原奶生产业务。安源乳业对牧场实行统一采购管理,从供应商处采购饲料、种子、肥料、农药、兽药等物资,采购化肥以保持牧场土壤肥力,采购饲料以满足草料不足时奶牛的喂养需求,并采用青草放养放牧的方式饲养奶牛并生产原奶。在销售上,安源乳业原奶以产定销,根据产奶量与客户签署的供奶协议,在牛奶市场基准价格(恒天然每年的奶季结算价格)的基础上,每公斤奶团体加元大客户及供应商直接销售。

乳制品的质量与消费者身体健康息息相关,在生产过程中因操发性民囊引起的管控失误导致产品质量和食品安全问题或事故的可能,都会给消费者的身体健康带来危害,导致公司品牌声誉受到影响,公司亦可能受到相关主管部门的处罚及消费者的投诉、诉讼,上述事项均会对公司产品销售和经营造成不利影响。

对此公司在生产经营过程中将严格推行质量管理体系和控制体系,进一步健全和完善食品安全管理制度,确保产品质量及食品安全。公司聘请澳洲知名专业管理模纳新西兰南北两岛的29个奶牛牧场,管理内容包括:改革、利润、产能、环保、动物福利、安全,打造成为新西兰标杆牧场管理企业;通过高标准管理,牧场将提供纽仕兰标准的高质量优质原奶。

4)食品分销板块经营模式、面临的风险及采取的应对措施

公司以大昌东嫌的收购为起点,进一步开展国际化优质食品的资源整合和并购,构建全球食品分销平台以及供应链服务体系。大昌东嫌作为食品分销平台以产品为主体及流通环节,并不直接参与生产和制造。大昌东嫌通过向供应商采购代理商品、贸易商品及OEM商品,并通过经销、卖场、电商、便利、百货等渠道销售给终端客户。公司不断强化食品分销平台建设、品牌建设,着力提升消费品的质量与标准,为广大消费者带来全球各类优质、健康、美味的食品。

大昌东嫌目前主要经营模式为:一是为国内外知名品牌提供代理商服务,提供代理商、经销商、代理商、电商、便利、百货等渠道销售给终端客户。公司通过不断强化食品分销平台建设、品牌建设,着力提升消费品的质量与标准,为广大消费者带来全球各类优质、健康、美味的食品。

大昌东嫌目前主要经营的产品种类多样,覆盖了休闲食品、冰激凌、冷冻糕点、饮料、饮食料理等多个方面,将来自东南亚、欧洲、北美、澳新地区的优质食品带到国内市场,拓展食品分销产业内涵,探索新环境、新趋势下的先进商业模式,逐步形成“中国品牌、全球制造、全球分销”的市场新格局。

大昌东嫌已经取得正常经营业务所必须的品牌销售授权书、入境检验检疫卫生证书、进出口食品标签审核证书、中华人民共和国海关进口货物报关单、进口食品卫生证书、进口食品标签审核证书等业务经营资质或许可。

随着我国国民经济持续增长,人均收入不断增加,城市化进程的加快,百姓越来越追求生活质量。进口食品以其乘品质、营养健康、新奇口味、精美包装、聚多品种等受到欢迎。巧克力、糖果、饼干、口香糖、果汁饮料、咖啡/茶、干果零类产品在市场上十分走俏。

根据北京智研数据中心统计,中国休闲食品市场规模发展迅速,由2009年的2,300亿元增长到2014年的7,050亿元,复合增长率达到24%。横向比较,美国尼东森咨询公司的报告显示,2013年至2014年,休闲食品全球销售同比增长2%,其中亚太地区同比增长4%,中国增速远超世界平均水平。

根据第一财经商业数据中心资料显示,2015年我国进口食品市场规模约500亿美元,其中日韩地区是中国进口食品的主要来源地。美国食品工业协会预测:2018年中国将成为最大进口食品消费国,市场规模将高达4,800亿元人民币。食品分销行业的前景可期,未来发展空间广阔。

(3)你公司主营业务是否与被购买方的主营业务存在显著的协同效应,你公司进入相关领域后,是否在人才、技术以及客户资源等方面有足够的积累及其理由。

【情况说明】

公司立足于打造“中国品牌、全球制造、全球分销”,将国际优质粮食和食品资源引入国内,打造产品及渠道品牌,树立公司全球现代农业食品资源集成商和价值链增值服务商的品牌形象。

公司在2016年收购Fiagril公司,2017年收购大昌东嫌和Belagr i cola公司以后,主营业务所新加入的粮食贸易、畜牧养殖、乳品业务和食品分销四大业务板块,公司原有的生猪养殖业务板块,公司通过并购安源乳业已获得新西兰鲜奶的优质牧场资源,公司在新西兰拥有16个牧场并托管控股股东上海鹏欣(集团)有限公司(以下简称“鹏欣集团”)13个牧场,公司不仅可以为公司生产端提供安全稳定的奶源,而且可以确保原奶的质量和品质;在食品分销业务板块,公司通过并购大昌东嫌食品(上海)有限公司(以下简称“大昌东嫌”)取得国际食品供应链资源,夯实了公司全球农业和食品资源对接国内市场的战略发展方向。

由于公司目前正处在投资转型和并购后的培育、整合期,对公司的经营业绩带来了一定的影响,但随着战略措施逐步落地,投后管理不断加强,培育整合趋于成熟,公司核心竞争力和可持续经营能力会得到充分的体现。

2)改善经营业绩的具体措施及其有效性的相关说明

关于粮食贸易业务板块,首先,公司通过Belagr i cola公司和Fiagril公司两大粮食贸易平台进一步提升对巴西粮食资源的掌控能力,加强两大平台的资源整合,形成规模优势,增强议价能力,强化对粮食资源的掌控力度。其次,发挥Belagr i cola公司和Fiagril公司的各自优势,提升盈利能力。Fiagril公司为马托格罗索最大的农资经销平台之一,其核心竞争优势在于多年来与农民建立的良好关系,以及在民间对于Fiagril公司品牌的信赖,由于农资市场的进入壁垒较高,未来Fiagril公司将加快业务转型,优化资产配置,提升农资贸易业务。Belagr i cola公司将资后流动性大幅增强,企业需集中精力优化产品种类与服务升级,通过对客户提升差异化的“服务+产品”打包业务,提升现有客户的购买力从而实现销售增长。三是,联合巴西中资企业优化粮食产业链布局,实现粮食收储、内陆运输、港口海运以及国内销售渠道等多方面资源对接,提升和增强对巴西粮食资源的集成整合能力。同时过一步发挥公司现有业务的协同效应,以构建中巴共应链集成增值平台为契机,着力推进国内农资出口和实现巴西农产品有效对接中国市场。

关于畜牧养殖业务板块,公司将结合国家产业政策和农业“走出去”战略以及公司业务战略布局,根据农业部、商务部、海关总署、质检总局联合下发《关于支持云南在边境地区开展跨境动物疫病区域化管理试点工作的函》,重点推进云南肉牛项目建设,与云南省城市建设投资集团有限公司(以下简称“云南城建”)在德宏州瑞丽市、西双版纳州勐腊县、景洪市三地开展跨境动物疫病区域化管理试点项目;同时公司还将在缅甸腊戌省木姐州宝顶镇50万头肉牛养殖项目,缅甸50万头肉牛养殖项目及瑞丽市肉牛产业基地建设项目将作为公司非公开发行股票募集资金的投入项目,募投项目建设达产后,将极大改善上市公司盈利能力和抗风险能力。

关于乳品业务板块,目前,公司在新西兰拥有16个牧场,并托管13个牧场,均采用草原养放牧饲养方式,并拥有新西兰政府AO InSight认证,实现100%产源可追溯,原奶成本和品质均达到国际一线水平。2017年,公司引入战略合作伙伴阿里巴巴(中国)网络技术有限公司(以下简称“阿里巴巴”),未来将借助阿里巴巴的品牌战略、大数据营销、全渠道、新零售领域的资源和平台支持,对公司乳品业务渠道进行整合升级。公司将专注上游奶源的经营和管理,在三到五年内达到年产奶固体1,100万公斤(含托管牧场)。

关于畜品分销业务板块,以大昌东嫌为业务切入点,公司明确将国际资源有效对接国内市场的业务方向,逐步搭建和布局全球食品分销集成平台以及逐步培育成为国内食品分销和供应链服务商,实现全球采购、国内分销的业务模式,不断向细分市场的专业化深度服务发展,进一步强化分销平台建设、品牌建设,增强增值服务能力,通过强化核心能力建设,提升业务板块的综合盈利能力。

(4)根据年报披露,公司的主营业务发生了变化,近年来新增了粮食贸易板块、肉牛业务板块、乳品业务板块以及食品分销板块,逐步对原有传统的生猪业务进行剥离。请结合新增业务的具体经营模式及特征,说明开展新业务所面临的主要风险及挑战,以及公司采取的具体措施。

【情况说明】:

1)粮食贸易板块经营模式、面临的风险及采取的应对措施

公司通过控股Fiagril公司和Belagr i cola公司在巴西马托格罗索州、巴拉那州、圣保罗州从事大豆、玉米收购和农药、化肥、种子等农业生产资料经销业务。粮食收购业务中,Fiagril公司和Belagr i cola公司作为农资产品经销商和粮食收购商只涉及流通环节,并不直接参与生产和制造。Fiagril公司和Belagr i cola公司的采购内容主要分为两个方面:一是向农业生产资料供应商采购农药、种子、化肥等生产资料;二是向当地农户收购粮食。粮食收购方式分为预设采购、远期采购和现货采购三种模式。在销售上,Fiagril公司和Belagr i cola公司一方面在种植或生长阶段,将农药、种子、化肥等农业生产资料销售给农户,农户在未来确定时间以确定数量的粮食或现金支付生产资料款;另一方面向巴西国内外大型粮商销售粮食,粮食销售方式分为远期销售和现货销售两种模式。

公司粮食贸易板块业务涉及农产品的采购与销售,其主要风险为农民无法履行合同所导致的违约和相关信用风险;同时目然灾害可能对农产品价格、农民执行远期合约意愿以及市场预期带来不利的影响,造成市场整体的不景气,对公司的业务开展产生不利影响。

为防止农民无法履行合同所导致的违约和相关信用风险而给Fiagril公司和Belagr i cola公司造成损失,公司通过投后管理加强海外公司的风险控制,采取风险评估体系、农户增信措施、生产过程监督、环境管理等措施降低农户违约违约与应收账款坏账的风险。此外,为降低自然灾害对公司业务产生的不利影响,公司要求农户进行商业保险,对发生因天气和自然灾害产生减产无力偿付其应收账款时,公司作为保险的受益人,降低因自然灾害而对公司造成的业绩影响。

2)肉牛业务板块经营模式、面临的风险及采取的应对措施

公司通过合法引进跨境肉牛资源并在瑞内外构建肉牛产业链,将肉牛产业的业务领域延伸至肉牛养殖、屠宰加工及销售领域,通过产业链延伸及化产品结构,提高产业附加值。公司在经过某个产生地调查之后选择合适的架子牛并将其运输至肉牛育肥厂,肉牛在经检疫、称重、消毒、隔离饲养、分组分栏等一系列详细后后,通过饲养、一般育肥、催肥等育肥过程后运输至屠宰场。同时,公司将引进国际一流水平的屠宰流水线及加工设备,建设全封闭、无污染、恒温的生产车间,生产工艺上严格按照伊斯兰教清真屠宰方法加工,全面执行HACCP管理体系,ISO9001质量体系,ISO14001环境体系,并采用目前最先进的冰鲜肉技术生产的肉品成熟工艺排酸嫩化技术。公司的肉牛屠宰流程分为宰前检验、待宰、击昏、刺杀与放血、剥皮加工、同步检疫、劈半、电刺激、预冷、冷却、分割等11道工序,每道工序上均采用同步卫生检疫手段优化牛肉质量,结合生产标准操作规程确保生产、质量、工艺的全方位安全,为消费者提供真正健康、优质的牛肉产品。经屠宰分割后将牛肉进一步加工,其主要工艺包括牛肉熟食制品加工工艺流程及明胶骨粒加工工艺流程。

动物疫病是畜牧行业发展中面临的主要风险之一,近年来,国内外口蹄疫、牛脑海绵状病、牛病毒性腹泻、巴氏杆菌病等对动物肉牛养殖业有较强破坏力,肉牛疫病影响消费者心理,导致市场需求萎缩,产品价格下降,严重时将导致肉牛的死亡,直接导致肉牛产量的降低,从而对肉牛产品销售产生不利影响。

公司从事畜牧养殖业务中,具有较为丰富的畜牧业养殖经验,对疫病防治有一定的经验和能力,公司将以疫病防控体系建设为重点,防范肉牛疫病对公司经营业绩带来的影响。

3)乳品业务板块经营模式、面临的风险及采取的应对措施

2017年12月,公司引进战略投资者阿里巴巴,与纽仕兰新云管理层合资经营乳制品业务,纽仕兰(上海)乳业有限公司(以下简称“纽仕兰乳业”)的全资子公司安源乳业在新西兰自主从事奶牛养殖和原奶生产业务。安源乳业对牧场实行统一采购管理,从供应商处采购饲料、种子、肥料、农药、兽药等物资,采购化肥以保持牧场土壤肥力,采购饲料以满足草料不足时奶牛的喂养需求,并采用青草放养放牧的方式饲养奶牛并生产原奶。在销售上,安源乳业原奶以产定销,根据产奶量与客户签署的供奶协议,在牛奶市场基准价格(恒天然每年的奶季结算价格)的基础上,每公斤奶团体加元大客户及供应商直接销售。

乳制品的质量与消费者身体健康息息相关,在生产过程中因操发性民囊引起的管控失误导致产品质量和食品安全问题或事故的可能,都会给消费者的身体健康带来危害,导致公司品牌声誉受到影响,公司亦可能受到相关主管部门的处罚及消费者的投诉、诉讼,上述事项均会对公司产品销售和经营造成不利影响。

对此公司在生产经营过程中将严格推行质量管理体系和控制体系,进一步健全和完善食品安全管理制度,确保产品质量及食品安全。公司聘请澳洲知名专业管理模纳新西兰南北两岛的29个奶牛牧场,管理内容包括:改革、利润、产能、环保、动物福利、安全,打造成为新西兰标杆牧场管理企业;通过高标准管理,牧场将提供纽仕兰标准的高质量优质原奶。

(4)食品分销板块经营模式、面临的风险及采取的应对措施

公司以大昌东嫌的收购为起点,进一步开展国际化优质食品的资源整合和并购,构建全球食品分销平台以及供应链服务体系。大昌东嫌作为食品分销平台以产品为主体及流通环节,并不直接参与生产和制造。大昌东嫌通过向供应商采购代理商品、贸易商品及OEM商品,并通过经销、卖场、电商、便利、百货等渠道销售给终端客户。公司不断强化食品分销平台建设、品牌建设,着力提升消费品的质量与标准,为广大消费者带来全球各类优质、健康、美味的食品。

大昌东嫌目前主要经营模式为:一是为国内外知名品牌提供代理商服务,提供代理商、经销商、代理商、电商、便利、百货等渠道销售给终端客户。公司通过不断强化食品分销平台建设、品牌建设,着力提升消费品的质量与标准,为广大消费者带来全球各类优质、健康、美味的食品。

大昌东嫌目前主要经营的产品种类多样,覆盖了休闲食品、冰激凌、冷冻糕点、饮料、饮食料理等多个方面,将来自东南亚、欧洲、北美、澳新地区的优质食品带到国内市场,拓展食品分销产业内涵,探索新环境、新趋势下的先进商业模式,逐步形成“中国品牌、全球制造、全球分销”的市场新格局。

大昌东嫌已经取得正常经营业务所必须的品牌销售授权书、入境检验检疫卫生证书、进出口食品标签审核证书、中华人民共和国海关进口货物报关单、进口食品卫生证书、进口食品标签审核证书等业务经营资质或许可。

随着我国国民经济持续增长,人均收入不断增加,城市化进程的加快,百姓越来越追求生活质量。进口食品以其乘品质、营养健康、新奇口味、精美包装、聚多品种等受到欢迎。巧克力、糖果、饼干、口香糖、果汁饮料、咖啡/茶、干果零类产品在市场上十分走俏。

根据北京智研数据中心统计,中国休闲食品市场规模发展迅速,由2009年的2,300亿元增长到2014年的7,050亿元,复合增长率达到24%。横向比较,美国尼东森咨询公司的报告显示,2013年至2014年,休闲食品全球销售同比增长2%,其中亚太地区同比增长4%,中国增速远超世界平均水平。

根据第一财经商业数据中心资料显示,2015年我国进口食品市场规模约500亿美元,其中日韩地区是中国进口食品的主要来源地。美国食品工业协会预测:2018年中国将成为最大进口食品消费国,市场规模将高达4,800亿元人民币。食品分销行业的前景可期,未来发展空间广阔。

(5)你公司主营业务是否与被购买方的主营业务存在显著的协同效应,你公司进入相关领域后,是否在人才、技术以及客户资源等方面有足够的积累及其理由。

【情况说明】

公司立足于打造“中国品牌、全球制造、全球分销”,将国际优质粮食和食品资源引入国内,打造产品及渠道品牌,树立公司全球现代农业食品资源集成商和价值链增值服务商的品牌形象。

公司在2016年收购Fiagril公司,2017年收购大昌东嫌和Belagr i cola公司以后,主营业务所新加入的粮食贸易、畜牧养殖、乳品业务和食品分销四大业务板块,公司原有的生猪养殖业务板块,公司通过并购安源乳业已获得新西兰鲜奶的优质牧场资源,公司在新西兰拥有16个牧场并托管控股股东上海鹏欣(集团)有限公司(以下简称“鹏欣集团”)13个牧场,公司不仅可以为公司生产端提供安全稳定的奶源,而且可以确保原奶的质量和品质;在食品分销业务板块,公司通过并购大昌东嫌食品(上海)有限公司(以下简称“大昌东嫌”)取得国际食品供应链资源,夯实了公司全球农业和食品资源对接国内市场的战略发展方向。

由于公司目前正处在投资转型和并购后的培育、整合期,对公司的经营业绩带来了一定的影响,但随着战略措施逐步落地,投后管理不断加强,培育整合趋于成熟,公司核心竞争力和可持续经营能力会得到充分的体现。

2)改善经营业绩的具体措施及其有效性的相关说明

关于粮食贸易业务板块,首先,公司通过Belagr i cola公司和Fiagril公司两大粮食贸易平台进一步提升对巴西粮食资源的掌控能力,加强两大平台的资源整合,形成规模优势,增强议价能力,强化对粮食资源的掌控力度。其次,发挥Belagr i cola公司和Fiagril公司的各自优势,提升盈利能力。Fiagril公司为马托格罗索最大的农资经销平台之一,其核心竞争优势在于多年来与农民建立的良好关系,以及在民间对于Fiagril公司品牌的信赖,由于农资市场的进入壁垒较高,未来Fiagril公司将加快业务转型,优化资产配置,提升农资贸易业务。Belagr i cola公司将资后流动性大幅增强,企业需集中精力优化产品种类与服务升级,通过对客户提升差异化的“服务+产品”打包业务,提升现有客户的购买力从而实现销售增长。三是,联合巴西中资企业优化粮食产业链布局,实现粮食收储、内陆运输、港口海运以及国内销售渠道等多方面资源对接,提升和增强对巴西粮食资源的集成整合能力。同时过一步发挥公司现有业务的协同效应,以构建中巴共应链集成增值平台为契机,着力推进国内农资出口和实现巴西农产品有效对接中国市场。

关于畜牧养殖业务板块,公司将结合国家产业政策和农业“走出去”战略以及公司业务战略布局,根据农业部、商务部、海关总署、质检总局联合下发《关于支持云南在边境地区开展跨境动物疫病区域化管理试点工作的函》,重点推进云南肉牛项目建设,与云南省城市建设投资集团有限公司(以下简称“云南城