证券代码:600127 证券简称:金健米业 编号:临2020-33号

金健米业股份有限公司关于对《上海证券交易所对公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

金健米业股份有限公司(以下简称"公司")于2020年4月22日收到上海证券交易所(以下简称"上交所")《关于金健米业股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0379号)(以下简称"《问询函》")。公司已于2020年4月23日进行了披露。同时,公司会同中介机构就《问询函》中的相关问题进行了逐项落实,现具体回复如下:

一、关于主营业务经营情况

1.年报披露,报告期内公司粮油食品加工业务实现营业收入19.43 亿元,同比增长22.89%,毛利率10.05%,同比下降0.36 个百分点。同时,公司粮油食品加工业原材料成本占比较高,大米、面制品、油脂加工的原材料成本占比分别为89.63%、83.89%和93.36%。请公司补充披露:(1)粮油食品加工业务报告期毛利率下降的主要原因,是否与同行业可比公司一致;(2)粮油食品加工业务的具体采购模式,包括主要采购原材料品种、产地及采购量,主要采购渠道及采购占比,各渠道采购定价及支付方式和结算周期;(3)公司大米、面制品、油脂加工业务的主要加工过程、生产周期、加工产能及报告期内产能利用率。

【公司回复】:

(1)粮油食品加工业务报告期毛利率下降的主要原因,是否与同行业可比公司一致;

报告期内,公司粮油食品加工业务实现主营业务收入194,269万元,主营业务成本174,737万元,毛利率10.05%,毛利率同比下降0.36个百分点。2019年公司粮油食品加工业务分品类毛利率情况对比如下表:

品 类	2019年毛利率	2018年毛利率	毛利率同比增减百分点
大米加工业务	10.57%	12.01%	-1.44
其中:原装泰米	22.41%	33.97%	-11.56
非原装泰米	9.95%	10.52%	-0.56
面制品加工业务	12.67%	8.83%	3.84
植物油加工业务	9.27%	9.36%	-0.09
其他业务	11.96%	12.89%	-0.93
粮油食品加工合计	10.05%	10.42%	-0.36

①毛利率同比下降的主要原因如下:

1)大米加工业务:报告期内,公司大米加工业务主要原料成本、产品销价及单位成本变动如下:

2019年主要原料成本对比如下表:

单位:元/吨

品名	2019年成本均价	2018年成本均价	同比增减额	同比增减幅(%)
丰优稻谷	2,564.57	2,719.38	-154.81	-5.69
黄花粘稻谷	2,691.54	2,792.44	-100.90	-3.61
湘晚籼13号稻谷	3,141.41	3,237.52	-96.11	-2.97
星二号稻谷	3,102.42	3,157.68	-55.26	-1.75
丰优白米	3,524.68	3,716.73	-192.06	-5.17
普通圆粒粳稻谷	2,604.89	2,752.27	-147.38	-5.35
普通长粒粳稻谷	2,990.44	2,973.18	17.26	0.58
绥粳18稻谷	2,889.41	3,235.46	-346.05	-10.70
东北粳米	4,255.41	4,331.09	-75.68	-1.75

2019年大米销售均价及单位销售成本对比如下表:

单位:元/吨

品类	销售均价			单位销售成本		
	2019年	2018年	同比增减额	2019年	2018年	同比增减额
大米加工业务	4,008.37	4,332.56	-324.19	3,584.62	3,812.25	-227.63
其中:原装泰米	12,052.52	11,363.72	688.80	9,351.67	7,503.16	1,848.51
非原装泰米	3,873.60	4,157.92	-284.32	3,488.00	3,720.58	-232.58

注:上表数据为该类业务所有商品(含副产品等)的销售均价及单位销售成本。

2019年,公司大米加工业务毛利率10.57%,同比下降了1.44个百分点,其主要原因:一是原装泰米单位销售成本同比增加了1,848.51元/吨,而销售均价仅增加688.80元/吨,毛利率为22.41%,同比下降了11.56个百分点;二是非原装泰米销售均价同比下降了284.32元/吨,因原粮价格下降等因素导致单位销售成本同比下降了232.58元/吨,毛利率为9.95%,同比下降了0.56个百分点。大米加工业务合计销售均价同比下降了324.19元/吨,因此影响毛利率下降了6.69个百分点;单位销售成本同比下降了227.63元/吨,因此影响毛利率增加了5.25个百分点。

2)植物油加工业务:报告期内,公司植物油加工业务主要原料成本、产品销价及单位成本变动如下:

2019年原料油采购价格对比如下表:

单位:元/吨

品名	2019年采购均价	2018年采购均价	同比增减额	同比增减幅(%)
一级菜籽油	6,668	6,093	575	9.44
一级大豆油	5,437	5,232	205	3.93

2019年植物油销售均价及单位销售成本对比如下表:

单位:元/吨

品类	销售均价			单位销售成本		
	2019年	2018年	同比增减额	2019年	2018年	同比增减额
植物油加工业务	7,355.72	7,156.49	199.23	6,673.70	6,486.65	187.04

注:上表数据为该类业务所有商品(含副产品等)的销售均价及单位销售成本。

2019年,公司植物油加工业务毛利率为9.27%,同比下降了0.09个百分点,主要原因是产品销售均价同比增加了199.23元/吨,因此影响毛利率增加了2.52个百分点;因原料油采购成本同比增加导致单位销售成本同比增加187.04元/吨,因此影响毛利率减少了2.61个百分点。

3)面制品加工业务:报告期内,公司面制品加工业务主要原料成本、产品销价及单位成本变动如下:

2019年小麦、面粉采购价格对比如下表:

单位:元/吨

品名	2019年采购均价	2018年采购均价	同比增减额	同比增减幅(%)
小麦	2,307	2,475	-168	-6.79
面粉	2,972	3,101	-129	-4.16

2019年面制品销售均价及单位销售成本对比如下表:

单位:元/吨

品类	销售均价			单位销售成本		
	2019年	2018年	同比增减额	2019年	2018年	同比增减额
面制品加工业务	3,687.65	3,704.94	-17.29	3,220.28	3,377.66	-157.39

注:上表数据为该类业务所有商品(含副产品等)的销售均价及单位销售成本。

2019年,公司面制品加工业务毛利率为12.67%,同比增加了3.84个百分点,主要原因是报告期内小麦、面粉采购成本同比分别减少了168元/吨、129元/吨,导致单位销售成本同比减少了157.39元/吨,因此影响毛利率增加了4.25个百分点;销售均价下降了17.29元/吨,因此影响毛利率下降了0.41个百分点。

4)其他业务:报告期内,公司其他业务实现主营业务收入2,433万元,同比131万元增加了2,302万元,增幅1,757.25%,毛利额291万元,毛利率11.96%,同比下降0.93个百分点,主要是报告期内速冻食品等产品新零售业务大幅增加,导致毛利率同比有所下降。

②公司粮油食品加工业务与同行业可比上市公司食品加工业务的毛利率对比情况说明:

上市公司名称	分行业类别	2019年毛利率	毛利率同比增减百分点	备注
金健米业(600127)	粮油食品加工	10.05%	-0.36	粮油食品加工包括大米、面制品和油脂的加工业务。
京粮控股(000505)	油脂	4.48%	-0.95	-
西王食品(000639)	食品加工	32.84%	-3.46	食品加工包括油脂加工业务和营养补给品业务。
道 道 全(002852)	食品加工	9.17%	-3.34	食品加工包括油脂和粕类加工业务。
苏垦农发(601952)	米业	4.89%	-1.05	-
克明面业(002661)	食品加工	24.57%	0.65	食品加工包括大米和面制品的加工业务。

从上表可以看出,公司粮油食品加工业务2019年的毛利率为10.05%,高于京粮控股、道道全和苏垦农发的粮油板块业务的毛利率;但与西王食品、克明面业的差距较大,主要原因是西王食品的食品加工业务涵盖了营养补给品业务,克明面业的食品加工业务以面制品加工业务为主。此外,公司粮油食品加工业务2019年毛利率与同行业可比上市公司(克明面业除外)的毛利率均呈微下降的趋势。

综上所述,报告期内,公司粮油食品加工业务毛利率同比下降0.36 个百分点,分业务对比同行业数据,其变化趋势与可比公司基本一致。

【天健会计师事务所(特殊普通合伙)的核查程序及意见】:

针对上述事项,我们执行了以下核查程序:

1.取得公司主营业务成本结转明细清单,比较计入主营业务成本的品种、数量和计入主营业务收入的口径是否一致,确定是否符合配比原则;

2.复核计算粮油产品的毛利率,核查是否存在异常重大波动;

3.访谈公司生产人员、销售人员和采购人员,了解公司销售模式、采购模式和定价策略等,了解公司主要原材料构成及价格变化、主要产品的价格变化、上下游产业的波动情况等事项;

4.获取公司主要原材料的市场价格变化资料,了解公司产品和原材料的价格走势;

5.查阅同行业公司相关公告资料,了解行业状况、可比公司产品构成、销售模式、定价策略等;

6.访谈公司财务人员,了解公司成本、费用各组成项目的划分归集情况;核查了成本和费用明细表,将报告期内成本和费用明细表中各主要明细项目与上年同期进行比较分析,判断其变动的合理性,对有重大波动和异常情况的项目及时查明原因;对各期发生的成本、费用,选取样本,检查其支持性文件,确定原始凭证与账务处理是否正确。

经核查,我们认为,公司粮油食品加工业务毛利率变动具有合理性,符合公司的实际经营情况,与同行业上市公司相比,由于各公司业务的侧重点不同,存在一定的差异。

(2)粮油食品加工业务的具体采购模式,包括主要采购原材料品种、产地及采购量,主要采购渠道及采购占比,各渠道采购定价及支付方式和结算周期;

①公司采购的粮油食品原料品种主要有:

1)用于大米加工的稻谷、白米(包括进口白米)等;

2)用于面粉面条加工的小麦、面粉等;

3)用于油脂加工的油菜籽及成品大豆油、菜籽油、花生油及其它小品种油脂。

②公司粮油食品原料采购地主要为:

1)用于大米加工的水稻及大米,主要来源地为湖南、湖北、江西及东北三省。此外,小部分为进口大米,主要来源地为泰国、柬埔寨、巴基斯坦。

2)用于面粉、面条加工的小麦面粉主要来源地为河南。

3)用于植物油加工的油菜籽主要来源于湖南、湖北;成品油主要来源地为华东区和华南区的主要炼油企业及油脂贸易商。

③公司粮油食品加工业务的采购模式及定价方式:

1)季节性挂牌收购:即在主要农副产品收获季节,根据当年原料的产量、质量情况及供需状况,由公司依据市场情况定价进行公示挂牌,明确主要原料品种、质量标准等进行季节性集中采购。主要包括稻谷、油菜籽等。

2)订单收购:为保证公司加工大米所需的部分优质水稻需求,公司会在年初与部分乡镇、村或农业合作社签订种植与收购合同,在合同中明确种植品种、面积、植保要求、稻谷质量及收购价格,在收获时由公司收购,即"公司+基地"的订单农业模式。价格在常规稻市场价格的基础上按不同品种上浮一定比例确定(一般为5%—25%)。

3)询价采购:询价采购也是比价采购。公司根据经营需要,对市场供应有保障的常规性原料适时进行询价采购,即根据所需原料品种、质量状况、可供数量等,向国内商家或国外供应商进行询价,并在保证质量的前提下,向供价最优惠的商家采购。采购品种包括常规品种稻谷、普通白米、小麦、菜籽油、大豆油等。

④公司采购原料的支付方式及结算周期:

公司采购付款均采用银行转账支付。在采购稻谷、小麦、面粉等产品时,主要为货到付款。在采购油脂时,一部分为先付款、后发货(此类供应商均为信誉可靠商家);一部分为货到付款。进口大米结算主要采用货到付款即DP(银行托收)模式。

⑤公司粮油食品加工业务采购的主要原材料品种、产地及采购量,主要采购渠道及采购占比具体情况如下:

产业	品种	产地	采购方式	采购渠道	采购数量(吨)	占比
大米加工	进口原料米	泰国、柬埔寨	询价采购	自营进出口	3,963	3.16%
		巴基斯坦、泰国、柬埔寨	询价采购	贸易商	731	0.58%
	进口成品米	泰国	询价采购	自营进出口	7,029	5.60%
	稻谷	湖南	订单收购	农户、农业合作社	17,212	13.71%
	稻谷	湖南、湖北、江西及东北三省	季节性挂牌收购	农业合作社、贸易商	55,396	44.11%
	国内白米	湖南、湖北、江西及东北三省	询价采购	工厂、贸易商	41,256	32.85%
	小计				125,587	100.00%
面制品加工	小麦	河南	询价采购	贸易商	25,592	95.49%
	面粉	河南	询价采购	工厂、贸易商	1,208	4.51%
	小计				26,800	100.00%
植物油加工	油脂	中国	询价采购	中储粮、工厂、贸易商	24,170	19.34%
		加拿大、乌克兰、美国、巴西、欧盟	询价采购	工厂、贸易商	100,800	80.66%
	小计				124,970	100.00%

(3)公司大米、面制品、油脂加工业务的主要加工过程、生产周期、加工产能及报告期内产能利用率。

①大米业务:

1)主要加工过程:

稻谷→初清→筒库暂存→清理→砻谷→谷糙分离→三道碾米→凉米→筛选→配米→三道抛光→色选→磁选→包装。

2)生产周期:

以天为生产批次。

3)加工产能及报告期内产能利用率:

公司大米的加工产能(含委托生产)为28.8万吨,公司2019年的大米年产量为13.96万吨,产能利用率为48.47%。

②面制品业务

1)主要加工过程:

面粉加工主要过程:小麦初清、毛麦清理→净麦清理→研磨→筛理→配粉→打包。

面条加工主要过程:配料→和粉→压延→切条→烘干→截断→包装。

2)生产周期:

以天为生产批次。

3)加工产能及报告期内产能利用率:

公司面制品的加工产能为5.3万吨,公司2019年的面制品年产量为2.67万吨,产能利用率为50.38%。

③油脂业务

1)主要加工过程:

压榨过程:原料采购→清理→热风炉炒籽→压榨→过滤→原油。

精炼过程:原油→脱胶→脱酸→水洗→脱色→脱臭→冷却→过滤→精炼成品。

灌装过程:植物油调和→空瓶贴标→自动灌装→压盖→瓶身喷码→套环→开、装、封箱→堆码→灌装成品。

2)生产周期:

以天为生产批次。

3)加工产能及报告期内产能利用率:

公司食用油的加工产能(含委托生产)为19.9万吨,公司2019年的食用油的年产量为13.41万吨,产能利用率为67.39%。

2.年报披露,公司农产品贸易业务的优势包括濒临港口、火车站;劣势包括物流仓储等硬件设施缺乏,不能自行储备大宗农产品,报告期内该业务实现收入13.91 亿元,同比增长113.67%,毛利率1.89%,同比下降2.12 个百分点。上述业务收入大幅增长的同时,本期销售费用中运输费5444 万元,较上年同期的6111 万元下降667万元。请公司补充披露:(1)公司农产品贸易业务的具体经营模式,包括采购模式、销售模式、仓储物流模式、支付结算模式,以及具体收入确认方法;(2)公司农产品贸易业务的业绩驱动因素,说明低毛利能否覆盖相关成本费用和资金成本;(3)近2年农产品贸易业务的主要产品,销售金额,前5名供应商和客户名称及采购销售金额;(4)结合相关贸易产品的价格走势情况等信息,说明报告期内该业务毛利率大幅下降的具体原因。

【公司回复】:

(1)公司农产品贸易业务的具体经营模式,包括采购模式、销售模式、仓储物流模式、支付结算模式,以及具体收入确认方法;

①公司农产品贸易业务的经营模式

公司农产品贸易业务的经营模式主要有以下三种:

1)租赁库自营贸易:公司在粮食产区和销区租赁仓库,目的是利用产区资源收购优质粮源,利用销区渠道加大客户拓展,提高竞争优势。租赁库点主要分布于辽宁、黑龙江和湖南,业务品种主要是玉米、水稻。公司派驻相关人员对租赁仓库存放货物进行24小时监管。仓库费用包括租赁费、出入装卸费等。

采购有两种模式,一是产区收购:当地粮商将原粮送到租赁库,公司按内部制定的收储流程和收购价格对原粮进行抽样、质检、结算、入库等环节。二是粮食贸易商按采购合同约定,将原粮送至租赁库,验收合格后办理入库。销售有两种模式,一是在采购后依据市场行情寻找客户进行销售;二是以销定采,在采购前已与客户签订销售合同,以此锁定贸易利润、规避市场风险。

2)港口中转贸易:因港口有便利的交通优势,已成为国内粮食主要集散地、中转站,利于公司贸易业务的发展。此业务模式主要以玉米、豆粕为主,其货物存放于港内库或港外库(租用),采购方式为采购装车或到港结算,销售方式为平仓或运输到目的地港口销售(运输以外包物流方式进行)。目前,港口中转业务主要集中在锦州港、鲅鱼圈港、上海港、长沙港。仓库为临时租用,有免租期,超过免租期再按约定标准收取仓储费,由仓库出租方履行保管责任。

3)网拍粮贸易:主要在国家粮食交易平台、中储粮竞拍采购原粮,品种为玉米、水稻。公司经过对近期价格走势的判断,结合国家网拍粮政策,开展网拍粮业务。竞买后,公司销售面向玉米深加工企业、饲料厂、米厂等客户。

②公司农产品贸易业务的结算模式如下:

公司客户分为未授信客户和授信客户两类,分情况采取不同的结算方式,具体如下:

1)未授信客户:

采购结算方式是先货后款,即公司收到货物后支付供应商货款。具体如下:①仓库收货:收购入库后次日将款项汇入粮商账户;供应商送货入库后全款结算或结算货款的85%至90%,余款待收到增值税发票后支付。②港口中转:一部分是供应商将货物装车后发往港口,公司在收到货运单据后支付85%-90%货款,余款在收到发票后支付。 一部分是货物运输到指定港口后公司支付85%-90%货款,余款在收到发票后支付。③网拍粮:竞拍前支付10%保证金,竞拍成功在出库前支付全款。

销售结算方式是先款后货。收到客户全款后,按照合同约定给客户发货。主要针对中小型贸易商,以控制业务风险。

2)授信客户:

采购结算方式是先款后货。公司授信后,可向供应商预付85%-100%货款,再收货进行结算。主要针对大型粮食贸易商。

销售结算方式是先货后款。公司授信给客户一定账期,先行发货,客户收货检验合格后与我方结算,按约定账期收款。

③公司农产品贸易业务的具体收入确认方法:

公司农产品贸易业务同时满足以下条件时确认收入:

1)公司已根据合同约定将产品交付给购货方,且产品销售收入金额已确定。

2)已经收回货款或者取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。

3)产品相关的成本能够可靠的计量。

(2)公司农产品贸易业务的业绩驱动因素,说明低毛利能否覆盖相关成本费用和资金成本;

公司2019年农产品贸易业务经营情况数据如下:

单位:万元

项目	金额
营业收入	139,093.58
营业成本	136,458.43
销售毛利	2,635.15
税金及附加	74.99
销售费用	1,256.86
管理费用	233.64
财务费用	892.97
信用减值损失及其他非经营项目损失	-38.33
营业利润	138.35

农产品贸易的业绩驱动因素有:1)公司贸易产业链完整,上下游渠道畅通。公司依托洞庭湖区、东北三江平原等产区资源优势,建立稳定的供应渠道,采购优质粮源。同时,通过多年粮油行业运作,已拥有完善的销售体系和广泛的市场渠道,在农产品贸易行业有一定优势。2)公司的贸易子公司设立在港口附近,有利于利用港口运输的便利条件,快速将粮食从产区运往销区,加快货物周转。3)在东北玉米主产区和南方粮食主销港口都有租赁仓库,能适时根据行情变化建立一定的库存,提升盈利能力,增强行业竞争优势。4)经营机制灵活,决策过程迅速,能及时应对市场形势变化。

为了有效开展经营,公司事先核算所有运营成本(包括产品采购成本、仓储物流费用、资金成本、人工成本等),并结合市场行情合理确定销售价格;在业务执行中严控流程运作,确保质量、物流和货款安全,从而实现稳定盈利。因此,尽管农产品贸易业务毛利率低,只要做好风险防范,是能覆盖相关成本费用及资金成本的。

(3)近2年农产品贸易业务的主要产品,销售金额,前5名供应商和客户名称及采购销售金额;

①公司近2年农产品贸易业务的主要产品有玉米、水稻、豆粕等,其主要销售产品的数量及金额情况如下表:

单位:吨、万元

年份 品种	2019年		2018年	
	销售量	销售金额	销售量	销售金额
玉米	536,992.05	90,303.47	271,203.65	44,292.52
水稻	66,400.00	16,921.86	15,246.32	3,811.58
豆粕	51,134.94	13,341.54	41,541.33	12,102.09
合计	654,526.99	120,566.88	327,991.30	60,206.19

②公司2018年、2019年农产品贸易业务的前5名供应商及采购情况具体如下:

单位:万元

年份	序号	供应商(单位)名称	采购金额
2019年	1	阜新蒙古族自治县丰茂粮食贸易有限公司	14,317.21
	2	沈阳富东粮食储备有限公司	10,868.95
	3	福建省粮油食品进出口集团有限公司	9,330.78
	4	上海东瑞贸易有限公司	9,302.75
	5	上海东辰粮油有限公司	8,662.06
	合计		52,481.75
2018年	1	沈阳富东粮食储备有限公司	14,059.53
	2	福建省粮油食品进出口集团有限公司	9,325.52
	3	上海东辰粮油有限公司	9,150.03
	4	阜新蒙古族自治县丰茂粮食贸易有限公司	7,127.27
	5	东方集团粮油食品有限公司[注]	3,310.00
	合计		42,972.35

[注]:公司全资子公司金健农产品(营口)有限公司向东方集团粮油食品有限公司采购玉米。

③公司2018年、2019年农产品贸易业务的前5名客户及销售情况具体如下:

单位:万元

年份	序号	客户(单位)名称	销售金额
2019年	1	厦门建发农产品有限公司	22,292.36
	2	黑龙江鸿展生物科技股份有限公司	16,377.10
	3	一重新能源发展集团有限公司	13,806.78
	4	东方粮油方正有限公司	9,320.64
	5	辽宁鹏达农业发展有限公司	7,657.56
	合计		69,454.44
2018年	1	沈阳鑫海粮食储备有限公司	8,782.55
	2	东方集团粮油食品有限公司[注]	3,811.58
	3	福建省泉州市裕林贸易有限公司	3,657.90
	4	大连北良物流有限公司	3,320.00
	5	岳阳正虹贸易发展有限公司	2,529.13
	合计		22,101.16

[注]:公司全资子公司金健农产品(营口)有限公司向东方集团粮油食品有限公司销售水稻。

(4)结合相关贸易产品的价格走势情况等信息,说明报告期内该业务毛利率大幅下降的具体原因。

公司贸易类业务主要经营的品种是玉米、豆粕和水稻,其经营受到国家宏观经济环境和政治环境,以及国际市场环境的影响较大。2019年,公司农产品贸易业务的毛利率下降,其主要品种的毛利率增减变化对比情况如下:

品种	2019年销售毛利率(%)	2018年销售毛利率(%)	毛利率增减百分点
玉米	2.09	3.62	-1.53
豆粕	1.42	3.10	-1.68
水稻	0.80	2.70	-1.90

结合公司农产品贸易业务经营的主要品种来看,造成2019年度公司农产品贸易业务毛利率下降的主要原因包括:

①2018-2019年度爆发非洲猪瘟,生猪存栏大幅下降,饲料需求降幅明显,公司经营的玉米作为饲料原料,也受到较大影响,因对后市悲观,行业出现对玉米的恐慌性销售,公司只能采取降价销售的措施,导致毛利率下降。

从

从图中可以看出, 2019年玉米市场价格走势价格波动频繁,且波动幅度大,从时段看,跌价时段多于涨价时段,作为经营者,很难抓住涨价行情的同时,还要面对较大市场风险,故难以获得较高利润。

②2018-2019年度的中美贸易摩擦,对国内豆类行情的影响较大,导致2019年全年豆粕价格频繁波动,行业经营策略调整为稳妥经营、严控风险。

从图中可以看出2019年度豆粕走势,主要表现为价格波动频繁,波动幅度大,行情反复震荡,几乎难以抓住涨价行情,多数情况下为规避风险只能快进快出,维持微薄利润。

③2019年稻谷总产量20,961万吨,供应较为充足,但国家继续加大去库存力度,同时下调销售底价(比上年下降100-400元/吨),新陈价差继续扩大,造成2019年稻谷价格为近几年最低,大米市场整体低迷,难以产生经营利润。

④公司农产品贸易采购粮源主要在北方,而终端客户饲料企业基本都集中在湖南、湖北、广东、江西、四川等南方地区,所以北粮南运是公司的主要销售方式之一。2019年因非洲猪瘟影响饲料行业同比平均减产30-50%,饲料原料在南方需求大幅下降,行情持续低迷,一定时段内出现南方销区价格低于北方产区价格,导致"北粮南运"贸易经营困难,造成业务毛利额减少。

【天健会计师事务所(特殊普通合伙)对本题的核查程序及意见】:

针对上述事项,我们执行了以下核查程序:

1.查阅公司销售管理制度,访谈公司销售人员和财务人员,了解公司的销售模式、业务流程及有关内控制度及收入确认方法;

2.取得并查阅了公司采购相关管理制度、采购业务流程、供应商管理制度等文件,访谈公司采购部及财务部相关人员,了解仓储流程、采购与付款相关内控制度,并对采购与付款循环执行穿行测试及控制测试;

3.获取公司贸易类业务财务报表,计算其毛利是否能覆盖相关成本费用和资金成本;

4.查阅采购合同,并与入库单、发票、采购付款单据、财务记账凭证核对;

5.向供应商和客户函证报告期内的采购、销售金额以及期末往来金额;

6.获取公司主要产品和原材料的市场价格变化资料,了解公司产品和原材料的价格走势;

7.复核计算贸易类业务的毛利率,核查是否存在异常重大波动;

8.查阅同行业公司相关公告资料,比较相关贸易类业务毛利率情况。

经核查,我们认为,公司收入确认方法符合公司的销售模式;农产品贸易业务毛利能覆盖相关成本费用及资金成本;近2年农产品贸易业务的主要产品,销售金额,前5名供应商和客户变动具有合理性,该业务毛利率下降符合公司实际经营情况;农产品贸易业务毛利率低符合公司的业务经营情况。

【年报修订情况】:

上述内容中涉及农产品贸易板块经营模式的部分已在《公司2019年年度报告全文》第四节"经营情况讨论与分析"之"四、行业经营性信息分析"的第2项"主要产品生产、销售情况"中补充披露。

3.年报披露,公司2019年短期借款期末余额8.08 亿元,占资产总额的42.14%;利息费用2846万元,较上年同期的1820万元增加1026 万元,占净利润的比例为223.73%,利息费用对公司净利润影响较大。请公司补充披露:(1)报告期内利息费用大幅增加的具体原因;(2)公司为降低融资成本和利息费用拟采取或已采取的应对措施。

【公司回复】:

(1)报告期内利息费用大幅增加的具体原因;

报告期内,公司财务费用-利息费用明细如下:

单位:万元

项目	2019年	2018年	变动额	变动幅度
利息支出	4,595.22	3,919.60	675.62	17.24%
减:财政贴息	1,748.79	2,099.92	-351.13	-16.72%
合计	2,846.43	1,819.68	1,026.75	56.42%

报告期内,公司利息费用大幅增加的主要原因如下:

①因经营规模扩大, 公司2019年月平均贷款余额为94,211.26万元, 同比76,238.95万元增加17,972.05万元,导致利息费用增加675.62万元。

②2019年公司收到"粮油千亿产业贴息补助"60万元和"鼓励类进口商品贴息资金"13万元,同比373万元减少利息补贴300万元。

③ 2019年公司收到"储备粮、储备油利息补贴款"1,676万元,同比1,727万元减少利息补贴51万元。

【天健会计师事务所(特殊普通合伙)的核查程序及意见】:

针对上述事项,我们执行了以下核查程序:

1.核查了公司财务费用明细表,取得公司借款合同、开户银行询证函、企业信用报告;

2.将财务费用与银行借款金额及合同约定的借款利率进行核对,复核财务费用计提的准确性;

3.获取公司财务费用等期间费用明细表,并对各期发生情况进行趋势分析;

4.取得了公司财政贴息相关政府拨款文件、收款凭证、银行流水记录等支持性文件。

经核查,我们认为,公司报告期内利息费用大幅增加符合公司的实际情况。

【年报修订情况】:

上述内容已在《公司2019年年度报告全文》第四节"经营情况讨论与分析"之"二、报告期内主要经营情况"的"3、费用"中补充披露。

(2)公司为降低融资成本和利息费用拟采取或已采取的应对措施。

①公司已于2019年3月份将湖南金健药业有限责任公司100%股权转让,共收回转让资金及应收款项2.54亿元,偿还了部分银行贷款。2019年末,公司资产负债率为59.01%,较上年末64.76%下降了5.75个百分点。

②公司已于2019年分批将高于同期基准利率的贷款全部置换为基准利率或低于基准利率的贷款。

③公司将进一步加强应收款项的管理,加速资金回笼,减少外部资金占用,提高资金使用效率。

④公司将根据生产经营情况,科学合理安排库存限额,减少资金沉淀,加快资金周转,在确保生产经营正常资金需求的前提下,尽可能将银行借款控制在较低水平,从而降低融资成本和利息费用。

二、关于非经常性损益

4.年报披露,公司2019年处置金健药业股权确认投资收益5143万元,目的是聚焦主业,同时确认属于非经常性损益的政府补助收益2424万元。请公司补充披露:(1)在处置金健药业后,公司剩余业务是否均为粮油食品主业,未来是否存在继续处置其他非流动资产的可能;(2)公司自设立金健药业以来,累计投入金额、累计实现的净利润金额、以及整体投资收益或损失金额;(3)公司为增强持续盈利能力已采取或拟采取的具体措施。

【公司回复】:

(1)在处置金健药业后,公司剩余业务是否均为粮油食品主业,未来是否存在继续处置其他非流动资产的可能;

公司在处置湖南金健药业有限责任公司100%的股权后,当前业务除粮油食品主业外,还有乳品制造业、休闲食品制造业和农产品贸易业务(含进出口贸易)。

在未来的6个月内,公司暂无继续处置其他非流动资产的计划。

(2)公司自设立金健药业以来,累计投入金额、累计实现的净利润金额、以及整体投资收益或损失金额;

①公司自设立湖南金健药业有限责任公司以来, 累计投入252,776,871.37元, 其中股权投入202,574,947.55元,免除债务50,201,923.82元。

②湖南金健药业有限责任公司自设立起至2019年3月,累计实现净利润-257,340,671.33元。

③湖南金健药业有限责任公司自设立以来, 公司整体投资损失206,024,117.16元, 其中累计投入252,776,871.37元,累计收到利润分红46,752,753.21元,收到股权转让价款1元。

【天健会计师事务所(特殊普通合伙)的核查程序及意见】:

针对上述事项,我们执行了以下核查程序:

1.查阅了金健米业公司对金健药业的投资明细;

2.复核处置金健药业的相关会计处理,并判断相关债务豁免是否符合会计准则的规定;

3.获取了金健药业的财务报表,核对历年来的利润情况;

4.重新计算了金健米业公司对金健药业整体的投资损失金额。

经核查,我们认为金健米业公司自设立金健药业以来,累计投入金额、累计实现的净利润金额、以及整体投资损失金额的计算是准确的。

(3)公司为增强持续盈利能力已采取或拟采取的具体措施。

①强化有效经营理念。公司在生产经营工作中坚持贯彻"有效经营"理念,把增强盈利能力作为实施相关经营举措的指导依据。一是对公司所有产业进行具体分析,结合行业特点和经营环境,明晰相关策略,并依此确立公司米、面、油等产业产品、市场等具体策略,确保稳健经营和提高持续创效能力。同时根据不同产业的竞争环境及公司自身状况,适时调整相关产业的经营与发展策略。二是适时调整公司产业布局,如对湖南金健药业有限责任公司等盈利能力弱的资产进行处置,并将资源逐步向粮油食品主业聚焦。三是推进内部管理模式创新,如2019年对米、面、油等产业营销模式进行调整,实行产供销一体化,进一步明晰经营责任。四是强化经营目标责任考核。

②全力扩充经营规模。公司主要从事的是保民生的粮油产业,原粮收购价受国家保护逐年提高,产品售价受国家抑制难以上调,在两头挤压下,盈利空间十分有限。在此背景下,不断扩充经营规模,摊薄固定成本,是增强盈利能力的有效手段之一。近年来,公司根据产业发展需要,陆续设立或合资成立了金健农产品(湖南)有限公司、金健农产品(营口)有限公司、金健粮食(益阳)有限公司、黑龙江金健天正粮食有限公司、金健米业(重庆)有限公司等一批新公司,经营规模得到迅速扩大。同时,公司陆续实施了一批产业提质改造项目建设,较好地提升了相关产业的工艺技术水平和产能规模,有效降低了单位产品成本,为夯实产业发展后劲奠定了坚实基础。今后,公司将把经营重点放在现有产业产能利用率提高与市场规模提升上,充分提高现有资源的利用效率,走内涵式发展之路。

③积极推进营销渠道调整。公司成立以来,以小包装大米为龙头构建了面向全国的营销网络,但产品主要依托传统商超卖场销售,渠道比较单一,随着商超卖场相关费用年年大幅增长,导致销售费用居高不下,严重影响公司盈利水平。为此,近年来公司积极推进渠道转型,加大了渠道多元化建设力度。一是充分挖掘传统渠道潜力,依据经销商模式抓好渠道下沉,如近期重点推进了以社区店、乡村店为主的网点开发工作,使公司的产品铺市网点数量及密度提升。二是全面启动新零售等新渠道开发建设。2019年,公司将湖南乐米乐家庭营销股份公司确立为与兴盛优选新零售业务对接的平台, 积极跟进兴盛优选新零售业务,自4月份启动全面合作以来,当年销售规模就跃升到2.47亿元。同时,积极拓展了军供粮、中石油、中移动、中邮政等特渠,推出了"金健鲜生活"社群营销平台,产品销售过度依赖传统商超卖场的局面得到了明显好转。未来,公司将持续加大新零售、电商、特渠、团购等新渠道开发力度,全力扩充和完善相关营销网络,不断扩大销售规模,提升经营效益。三是对公司渠道布局进行区域聚焦。依据公司产品的不同特性,明确重点区域市场,深耕以中南区为重点的销售渠道,做好重点市场的同时,适时提高其他区域的销售量。

④加大新品开发力度。公司把开发战略新品作为提升市场竞争力和产品盈利能力的重要方面,通过深化"产学研"合作,在内部推行"科技创新项目课题制",实行专项经费支持和专项成果激励等措施,较好的激发了研发人员的积极性,提升了新品开发效果。公司新开发的纯麦香挂面、五月香菜籽油、新品桃花香生态香米、新五常系列大米、酸奶布丁等新产品上市后表现良好,随着持续加大宣传推广力度,这些新品将逐步成为相关产业新的销量和利润增长点。

⑤严格内部挖潜增效。公司高度重视内部挖潜增效,将其作为提升盈利能力的重要手段,严格抓好落实。一是妥善把控大宗原辅材料采购节奏。公司制定了规范的大宗原辅材料采购工作流程,各相关产业均设立了专门部门及专业人员,密切关注国际国内相关大宗原辅材料的行情变化,加强研判分析,积极拓展采购渠道,按照"合理库存 滚动采购"的原则,尽量把准采购节奏,在确保质量的基础上,尽可能降低采购成本,为提升产品盈利空间打好基础。二是严格相关包装材料的采购招标。公司成立了招标工作领导小组,制定了《包装材料采购考核考评管理办法(试行)》,切实加强对相关包装材料采购的管理,尽力降低采购成本。如2019年,公司按照面向全国、增强竞争格局的原则,完成了常德区域子公司有关纸箱、编织袋、塑袋、标签等4品类共性包装材料的采购招标,包材品质明显提升,总体减费6.2%。三是强化运营过程管控。公司坚持从生产经营的每个环节入手,全面研究成本控制,不断优化生产指标,并强化督导考核。同时,积极改进、提高工艺技术水平,加强QC活动,降低生产成本。四是严格推行全面预算制度。每年初,公司均制定下达了年度预算计划,在对全司生产经营工作进行年度预算管理的同时,对年度相关费用一并实施预算管理,并严格督导执行。同时,对预算外费用实施严格管控、严格审批,确保相关费用控制在合理范围,尽量降低开支。此外,公司坚持月度与季度的运营数据统计与分析,对照预算指标找亮点、找差距,以加强预算执行的过程管控,及时调整并强化相关经营策略,确保预算指标达成。

公司将进一步加大工作力度,积极推进落实上述相关工作举措,着力于提升经营规模,增强公司盈利能力。

5.年报披露,公司2019年度计入当期损益的政府补助金额为4894 万元,为报告期利润总额的主要来源。但公司仅在2019年1月2日、1月19日和3月30日披露收到获得补贴的相关公告,合计金额1441万元。请公司补充披露:(1)结合相关政府补助收到的时间、金额以及项目内容,说明报告期内收到政府补助相关信息披露义务履行情况;(2)说明相关政府补助是否具有可持续性,公司是否对政府补助存在重大依赖。

【公司回复】:

(1)结合相关政府补助收到的时间、金额以及项目内容,说明报告期内收到政府补助相关信息披露义务履行情况;

公司2019年度计入当期损益的政府补助金额为4,893.65万元,其中属于非经常性损益的政府补助合计金额为2,423.89万元(包括列入递延收益摊销的金额360.39万元),属于经常性损益的政府补助合计金额为2,469.76万元。

①关于非经常性损益的政府补助(剔除列入递延收益摊销)部分:公司于2019年1月19日、3月30日和2020年1月2日分别披露公司及子公司获得与收益相关的财政补贴, 金额分别为120.22万元、248.09万元和1,505.12万元,合计金额为1,873.43万元。上述政府补贴的披露均是按照公司当期收到的财政补贴累计金额占公司最近一期经审计净利润的10%的额度予以公告的,具体收到情况列示如下:

单位:万元

披露时间	收到时间	财政补贴文件	财政补贴内容	财政补贴金额
2019.01.19	2019.01.14	常德市财政局、常德市科学技术局《关于下达2018年第四批科技创新发展(重大项目)专项资金的通知》(常财企指【2018】50号)	"杂粮及酸奶类糖果果冻关键技术研发与产业化"专项资金	100
	2019.01.17	湖南省财政厅、湖南省科学技术厅《关于下达2018年企业研发后补助财政奖补资金的通知》(湘财教指【2018】91号)	企业研发补助资金	20.217
2019.03.30	2019.01.24	常德市财政局《关于下达2018年市本级农产品品牌奖励资金的通知》(常财农指【2018】177号)	农产品品牌建设专项奖励资金	10
	2019.01.30	湖南省农业委员会办公室《关于做好2018年度农产品加工和休闲农业企业在职职工教育培训工作的通知》	在职职工教育经费补贴	5.40
	2019.01.31	常德市财政局《关于下达2018年1-10月鼓励类进口商品贴息资金的通知》(常财外指[2018]60号)	进口商品贴息资金	12.69
	2019.02.02	常德经济技术开发区财政局拨付的学生奶推广补助	学生奶推广资金	30
	2019.02.16	黑龙江省财政厅《关于下达2017年度新增规模以上工业企业奖补政策资金(第二批)的通知》(黑财指(产业)【2018】466号)	工业企业奖励资金	50
	2019.02.16	哈尔滨市财政局《关于下达2017年度促进工业加快发展等三项政策项目资金的通知》(哈财指(企)【2018】512号)	企业加快发展专项资金	130
	2019.03.12	常德市财政局《关于下达2018年度电子商务资金的通知》(常财外指【2018】63号)	电子商务专项资金	10
2020.01.02	2019.04.10	长沙市开福区人民政府《关于印发〈长沙市开福区"四上"企业奖励办法〉的通知》(开政发【2017】27号)	企业奖励资金	8
	2019.04.28	中共常德经开区工委办公室、常德经开区管委会办公室《关于2018年度全区促进产业发展专项的表彰通报》(德办发【2019】8号)	品牌管理和技术改造奖励资金	78.80
	2019.07.09	湖南省财政厅、湖南省人力资源和社会保障厅《关于下达2019年专业技术人员专项培训和博士后研究人员日常资助经费的通知》(湘财社指【2019】14号)	博士后日常经费资金	2
	2019.07.10	益阳市财政局、益阳市科学技术局《关于下达2018年第二批科技奖励性后补助资金的通知》(益财教指【2019】36号)	"新认定高新技术企业"补助资金	10
	2019.07.25	常德市财政局《关于下达2018年度全市新型工业化(园区发展)考核奖励资金的通知》(常财企指【2019】21号)	"规模工业企业个性化奖励(就业贡献奖)"资金	20
	2019.08.22	长沙市财政局、长沙市工业和信息化局《关于下达2018年度长沙市新入规模工业企业奖励资金的通知》(长财企指【2019】25号)	新入规模工业企业奖励资金	10
	2019.12.05	湖南省财政厅、湖南省工业和信息化厅《关于下达2019年移动互联网产业发展专项资金的通知》(湘财企指【2019】63号)	"企业工业互联网营销平台"专项资金	50
	2019.12.17	常德市财政局、常德市工业和信息化局《关于下达2019年第四批制造强省专项资金的通知》(常财企指【2019】45号)	国家第三批"绿色制造示范单位绿色工厂"奖励资金	50
	2019.12.17	常德市财政局《关于下达2018年现代农业特色产业集聚区建设资金的通知》(常财农指【2018】141号)	"现代农业特色产业集聚区"支持资金	80
	2019.12.18	常德市财政局《关于下达2019年两型社会建设专项资金(第二批)的通知》(常财建指【2019】121号)	"两型创建市县"奖补资金	20
	2019.12.25	常德市财政局、常德市科学技术局《关于下达2019年度科技创新发展专项(重大项目)资金的通知》(常财企指【2019】57号)	"杂粮及酸奶类糖果果冻关键技术研发与产业化"专项资金	80
	2019.12.25	益阳市财政局、益阳市科学技术局《关于下达2019年科技创新计划项目补助资金的通知》(益财教指【2019】137号)	"高富硒营养大米制备关键工艺技术的研究与应用"项目补助资金	10
	2019.12.27	常德市财政局《关于下达2019年市本级农产品加工企业扶持资金的通知》(常财农指【2019】110号)	农产品加工专项扶持资金	5
	2019.12.30	湖南省财政厅、湖南省粮食和物资储备局《关于下达2019年第三批粮油千亿产业专项资金的通知》(湘财建指【2019】77号)	"粮油加工及副产物循环利用项目"补贴资金	60
	2019.12.30	湖南省财政厅《关于预拨2019年中央"优质粮食工程"专项资金的通知》(湘财预【2019】56号)、常德市发展和改革委员会《关于下拨我市市本级2019年中央"优质粮油工程"专项资金的函》(常发改函【2019】33号)	"中国好粮油"行动省级示范企业资金	1,000
	2019.12.31	常德市武陵区人民政府《关于印发〈武陵区现代服务业扶持暂行办法〉的通知》(常武政发【2017】28号)	效益贡献奖励资金	5
	2019.12.31	常德市就业服务中心《关于启动2019年市本级失业保险稳岗返还工作的通知》	失业保险稳岗补贴资金	16.32
合 计				1,873.427

②关于经常性损益的政府补助部分:公司2019年度计入当期损益的政府补助中储备粮油费用与利息补贴为2,469.76万元,包括公司所属子公司收到的省、市各级调节储备粮油、静态储备粮油等补贴。历年来,公司均有此类储备补贴业务,鉴于该类补贴属于与公司日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收入,在日常核算时,公司根据相关储备协议(合同)及国家政策的相关规定,按月预提应收补贴计入各期损益,年末结算,故均在定期报告中予以披露。

③与资产相关的政府补助确认为递延收益的,在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益,公司2019年递延收益摊销计入当期损益金额360.39万元,均在定期报告中予以披露。

④公司严格遵照上海证券交易所《上市公司日常信息披露工作备忘录临时公告指引—第七十一号 上市公司获得各类补助的公告》的要求,对获得的可能对公司资产、负债、权益或经营成果产生重大影响的政府补助予以披露。同时,公司根据收到的政府补贴的类型,对当期损益产生影响的,参照累计收到的金额占公司最近一期经审计净利润的10%进行披露;对当期资产产生影响的,参照累计收到的金额占公司最近一期经审计净资产的10%予以披露。

综上所述,公司均按照《上海证券交易所股票上市规则》等相关规定,及时履行了对政府补贴的信息披露义务。

(2)说明相关政府补助是否具有可持续性,公司是否对政府补助存在重大依赖。

公司作为农业产业化国家重点龙头企业,目前承担了省、市各级调节储备粮承储任务103,700吨,承担了省、市各级静态储备粮承储任务33,700吨。公司近三年收到政府补助金额情况如下:

单位:万元

项 目	2017年度	2018年度	2019年度
政府补助	4,964.62	6,201.00	4,893.65
其中:计入非经常性损益的政府补助	2,074.57	3,418.64	2,423.89
计入经常性损益的政府补助	2,890.05	2,782.36	2,469.76

多年来,公司始终坚持"农"字本色,做"粮食"文章,积极探索"科技作动力、利益为纽带、公司加农户、企业联基地"的现代农业产业化经营模式,承担了促进农民增收和保障民生的社会责任。因此,公司得到了国家长期的政策支持和鼓励,相关政府补助具有可持续性,政策性补贴是公司利润的主要来源之一。

【天健会计师事务所(特殊普通合伙)的核查程序及意见】:

1. 评估金健米业公司对于政府补助确认和计量的相关会计政策;

2. 检查政府拨款文件、收款凭证、银行流水记录等支持性文件;

3. 分析补助款项的用途,判断政府补助的性质及其与资产相关,还是与收益相关;

4. 对于与收益相关的政府补助,我们检查了作为补助对象的相关费用性支出的发生和计入损益的情况,据此检查了相关政府补助结转损益是否与对应支出相配比;

5. 对于与资产相关的政府补助,我们核对了对应资产购建的资本性支出情况,核实了补助与资产项目之间的对应关系;对于相应资产已达到预定可使用状态的情形,我们检查了相关政府补助所形成的递延收益是否在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益;

6. 检查与政府补助相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

经核查,我们认为,计入经常性损益的政府补助部分与公司正常经营业务密切相关,具有可持续性,政策性补贴是公司利润的主要来源之一,政府补助相关会计处理符合实际情况。

三、关于经销商模式

6.年报披露,公司粮油食品行业主要采用经销商模式,经销商货款结算主要采取先款后货方式。截至报告期末,公司应收和预付款项期末余额2.5亿元,应付和预收款项期末余额1.7亿元,其上下游合计占用公司款项约8000万元。其中,预付款前五名供应商合计预付金额7161万元。请公司补充披露:(1)先款后货方式下,应收账款期末余额较大的原因及合理性;(2)近三年前五大经销商及变化情况;(3)近三年经销商收入地区分布情况、增加和减少的经销商个数、增加和减少的经销商本年度及上一会计年度销售收入;(4)公司与经销商的合作模式(买断式销售、委托代销等)及其协议主要条款;(5)结合公司业务模式、收入确认条件以及经销商销售的折扣或返点政策,说明对应收入确认和收入冲减的时点、报告期内具体金额及会计处理;(6)公司对经销商的管控及价格体系,个别经销商串货乱价对公司的影响;(7)结合市场环境、盈利情况等角度,说明采用经销商模式的潜在风险以及应对措施。

【公司回复】:

(1)公司粮油食品行业采取先款后货方式下,应收账款期末余额较大的原因及合理性;

公司粮油食品行业的营销渠道主要是经销商渠道,同时,还有KA卖场、团购、特渠、电商等渠道。经销商渠道主要采取先款后货模式进行结算,特渠、团购、KA卖场则按合同账期结算回款。同时,公司在建立健全客户资信管理档案的基础上,建立健全信用管理制度,对部分优质客户采取常年授信及重要节日授信的方式,在授信额度内限额限期铺货,并按其平均资金占用额以不低于银行借款利率收取资金占用利息。在授信使用期间,公司驻地业务员现场实时跟踪、监控客户资金使用情况。

2019年,公司粮油食品行业虽以先款后货的方式为主结算,但期末应收款项余额较大的主要原因如下:

①2020年春节较往年提前,客户的节前备货主要集中在2019年12月。为缓解部分优质经销商资金压力,公司约定2020年春节授信可以自2019年12月份开始使用。经统计,2020年春节授信累计使用4,074万元,其中2019年12月使用的授信约3,680万元。

②因年底是团购旺季,特渠、KA卖场都在积极备货,而以上销售模式的货款结算采用赊销方式,因此在年末形成应收账款余额较大。

截至2020年3月底,春节授信已全部如期收回。

综上所述,结合公司实际经营情况,公司2019年粮油食品行业应收账款期末余额较大的情况是合理的,风险是可控的。

(2)近三年前五大经销商及变化情况;

公司粮油产品2017年至2019年的前五名客户总体变化不大,具体名称及销售情况如下:

单位:万元

年份	客商名称	销售金额(不含税)
2017年	长沙华恩食品有限责任公司	8,906.93
	株洲金禾舜农业科技发展有限公司	3,549.88
	湘潭市金明伟贸易有限公司	1,510.62
	长沙市诺禾粮油贸易有限公司	1,487.46
	湖南金霞放心粮油连锁有限公司	1,334.74
	小计	16,789.63
2018年	长沙华恩食品有限责任公司	8,800.06
	湖南金禾舜农业科技发展有限公司	2,695.87
	安徽怡然商贸有限公司	1,203.75
	长沙市诺禾粮油贸易有限公司	2,006.46
	潍坊星润万嘉商贸有限公司	1,118.70
	小计	15,824.84
2019年	长沙华恩食品有限责任公司	6,507.06
	湖南金禾舜农业科技发展有限公司	3,525.89
	潍坊星润万嘉商贸有限公司	1,274.79
	安徽怡然商贸有限公司	1,049.13
	湖南润康供应链有限公司	1,489.63
	小计	13,846.50

(3)近三年经销商收入地区分布情况、增加和减少的经销商个数、增加和减少的经销商本年度及上一会计年度销售收入;

①公司粮油产品2017年至2019年的经销商收入占比分布情况总体变化不大, 中南区是公司品牌影响力和渠道渗透力最强的区域,也是公司的核心主力市场,近几年一直占居较大的销售占比,具体分布占比情况如下:

单位:万元

地区名称	2017年		2018年		2019年	
	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
中南	63,984.51	64%	67,661.89	62%	75,258.92	64%
华东	11,299.96	11%	12,663.65	12%	12,772.38	11%
西南	8,545.65	9%	9,558.31	9%	9,576.86	8%
西北	8,689.97	9%	9,874.67	9%	9,888.17	8%
华北	7,941.25	8%	9,175.10	8%	9,218.28	8%
合计	100,461.33	100%	108,933.61	100%	116,714.61	100%

②公司粮油产品2017年至2019年的经销商增减情况和增减经销商在本年度及上一会计年度的销售收入情况如下:

单位:吨、万元

年度	新增经销商情况			减少经销商情况			合计增减	
	个数	新增销量	新增收入	个数	减少销量	减少收入	个数	收入
2017	131	8,975	6,282	109	5,720	4,004	22	2,278
2018	118	11,330	7,931	82	4,210	2,947	36	4,984
2019	108	11,259	7,881	85	5,839	4,087	23	3,794

(4)公司与经销商的合作模式(买断式销售、委托代销等)及其协议主要条款;

公司粮油产品的销售主要以经销商模式为主,与经销商的合作主要为买断式销售,经销商向公司订货后,将产品分销到授权区域的商超、流通网点、团购单位等渠道。公司下设全资子公司湖南金健米业营销有限公司(以下简称"营销公司")与达成合作的经销商按年度签订经销商合同,合同中的条款主要涉及经销商销售范围、销售期限、产品提供方式、货款结算、市场经营、经销权的解除等方面,其中约定的主要条款如下:

①授权范围:营销公司授权经销商在指定区域或指定渠道销售金健米面油产品。同时,营销公司保留自营或者授权其他任何主体销售本合同约定产品的权利。经销商在指定的区域外经销的需经营销公司同意。经销商如连续两个月未能完成双方约定的销售目标任务,营销公司有权取消经销商的资格。

②经销能力:经销商保证,拥有稳定的经营场所,具备满足销售所需的配送能力,建立销售金健产品的业务团队,在当地拥有一定的销售网络和客户资源,以此确保能够快速高效的销售金健产品。

③产品价格:经销商按营销公司制定的价格体系(包括但不限于经销商提货价、批发价、零售价等)销售本合同约定的产品。公司要求经销商严格执行公司制定的价格政策,公司通过定期或不定期的市场稽核行动,对经销商违反价格体系的行为进行查处。

④产品提供:在合同指定的产品范围内,经销商以公司 CRM 系统向营销公司送达订单。经销商根据双方确认的订单向营销公司及时预付所需货款。营销公司在收到经销商应付款项后,将货物向经销商发出。经销商收货后,负责卸货、验货、签收。经销商现场收货无异议的,视为全部完好交货。

⑤货款结算:销售订单一经双方确定,经销商应预付订单全额货款,确保营销公司及时发出货物。经销商应以银行转账的形式向营销公司指定的银行账户支付应付款,或经双方协商一致的其他方式向营销公司支付应付款项。经销商直接与营销公司业务人员进行任何形式的结算,均不视为对营销公司履行了付款义务。

⑥市场经营:经销商理解并尊重营销公司所制定的市场营销策略和相关市场维护政策。经销商须向营销公司支付约定的保证金,用于经销商执行市场价格体系、渠道建设、区域界定等的履约保证。同时,经销商承诺在合同期限内不得经销同类其他品牌产品,一经发现,营销公司有权解除合同。

⑦取消授权:合同中约定,如经销商有严重损毁金健的企业形象、货物形象的;销量不能达到双方共同商定的目标的;不能按公司制定的价格体系经销产品,造成公司利益损失或市场价格混乱的;不具备合法经营的相关证件和必要的经营条件的;库存极低且长时间不进货等情形,公司可以取消经销商的经销授权。

(5)结合公司业务模式、收入确认条件以及经销商销售的折扣或返点政策,说明对应收入确认和收入冲减的时点、报告期内具体金额及会计处理;

①收入的确认:

采取先款后货方式的经销商以公司收到货款、发出货物并取得签收单据作为收入确认的条件。团购、特渠、KA卖场等合同客户及采取授信方式的经销商以发出货物作为收入确认的条件。

②折扣及返点:

在采取经销商模式的粮油行业,厂家为了提高经销商的进货、销售积极性,通常会采取一些促销方式和费用支持,帮助经销商实现终端销售,鼓励经销商提高销量、完成目标。

公司为提高经销商经销的积极性,制定了一定的销售激励政策。公司根据销售政策或合同约定的条款,对经销商执行效果进行考核,对考核达标的经销商给予一定的奖励或费用支持。类型如下:

1)月度或年度返利:

公司根据与经销商签订的《销售合同》,严格审核月度或年度各销售指标的完成情况,对考核合格、完成目标的经销商给予返利。

2)促销返点:

公司根据年中不同时期的市场特点,为提升产品销量,或促进新品推广等,制定和实施了具体的市场政策,鼓励经销商推广新品,提升中高档产品的销量,并对考核达标的经销商给予返点奖励。

3)商超堆导费用等:

公司制定商超等渠道的堆头导购陈列政策,要求经销商在公司核定的商超网点按要求摆放或陈列公司产品,相关费用由公司全部或部分承担,公司对经销商执行情况进行考核,为考核达标的经销商报销全部或部分费用。

公司2017年至2019年的返利、促销返点和商超堆导考核兑现结果如下:

单位:万元

项目	2017年	2018年	2019年
返利	139.79	68.19	104.86
促销返点	459.03	243.28	352.60
商超堆导	1,229.90	1,640.45	1,613.76

以上返利、返点或费用的支持,都采取报销的方式兑现,不冲减收入。公司于规定时点结算后通知经销商开具费用发票在公司核报,公司列支销售费用,同时冲减经销商往来。会计处理方式如下:

借:销售费用-市场投入

应交税费-应交增值税(进项税)

贷:应收账款-经销商

【天健会计师事务所(特殊普通合伙)对本题的第(1)至第(5)题的核查程序及意见】:

1.取得近三年增加的经销商名单,检查新增经销商与公司签订的经销协议;

2.取得近三年新增经销商的营业执照,并在"国家企业信用信息公示系统"检索经销商工商信息,以核查新增经销商注册时间、法定代表人、注册地、注册资本、股东等工商信息;

3.检查营业收入明细账、销售合同、销售订单、销售发票、物流单据、收款银行回单等原始单据,对报告期内主要经销商进行了函证;

4.访谈公司财务总监和销售部负责人,了解前五大经销商变化的原因;

5.对近三年增加的经销商和前五大经销商的销售收入进行重点核查,主要包括发生和完整性检查、截止测试;

6.检查销售额较大的经销商和本期新增经销商与公司签订的销售奖励协议,重点查看经销协议对销售返利的约定条款;

7.抽查返利的计提和支付凭证,复核其会计处理是否正确。

经核查,我们认为,公司近三年增加的经销商与公司交易真实,账务处理正确;近三年退出的经销商退出原因正常,不存在拖欠货款等违约行为;报告期内公司对客户经销返利的会计处理遵循了权责发生制原则,且已在财务报表附注恰当披露,符合企业会计准则的规定。

(6)公司对经销商的管控及价格体系,个别经销商串货乱价对公司的影响;

①对经销商的管控。

公司依据《经销商管理办法》、《产品价格管理办法》、《产品窜货管理办法》、《市场稽核管理办法》等内控制度及签订的《经销商合同》对经销商进行全面管控。从经销商资质、经营范围、经销区域和渠道、经销价格、合同期限、结算方式等方面进行约定与管理,并严格监督经销商履行合同约定。主要包括在约定市场、渠道进行销售,不得窜货;按公司制定的价格体系进行销售;完成年度及各月度的销售任务等等。

公司建立了两级稽核督导机制。首先,下属的营销公司设立销售部,销售部通过销售大区、城市经理、业务经理实施经销商履约管理,对经销商履约进行日常督导。其次,公司总部职能部门建立稽核机制,对经销商终端合作、铺市、价格执行等情况进行检查,将检查情况反馈给营销公司和经销商进行落实、整改,督导经销商履约。

②产品价格体系管理。

为进一步规范公司产品价格管理,保证有效、有序经营,公司制定了完善的价格体系,价格体系包括:1)经销价格体系,即供经销商价、供A、B类超市价、供流通价格、零售价;2)特殊渠道价格体系;3)团购价格体系;4)电子商务及新零售价格体系。公司对经销商实行统一供货价、统一卖场零售价管理。

公司建立了完善的价格体系管理机制。营销公司及相关专业公司建立了价格管理领导小组,其成员为:主要负责人、财务负责人、营销负责人及其它相关成员,其主要职责为:提出产品价格制定和调整方案,发布产品价格信息,实施价格管理;审批促销特价,规范市场价格等。公司总部成立了品牌委员会,主要成员由公司董监高组成,其职责中涵盖价格体系的管理,各分子公司主销产品的价格调整,须报经公司品牌委员会审核批准。同时,总部职能部门对各分子公司价格运行情况进行检查与指导,对明显不合理的定价和价格体系提出修正意见。

③窜货管理。

为维护市场的正常销售秩序,打击窜货行为,公司制定了《产品窜货管理办法》,对窜货现象进行规范管理。公司界定了两种窜货行为:一是恶意窜货(直接窜货)。即故意或直接将产品销售到非授权区域的异地市场,故意扰乱异地市场的销售秩序。对于恶意窜货的(直接窜货),根据情节轻重处以经销商窜货货物价值1倍以上3倍以下罚款;货物价值无法计算或明显偏低的(罚金低于1万元),处以1万元以上10万元以下罚款。情节严重的,解除经销合同,取消经销资格,且3年内不得参与公司任何产品的经销业务。二是非恶意窜货(间接窜货)。即不知情或其下游分销渠道将产品销售到非授权区域的异地市场,影响异地市场销售秩序的。对于非恶意窜货的(间接窜货),根据情节轻重处以经销商窜货货物价值1倍以上2倍以下罚款;货物价值无法计算或明显偏低的(罚金低于0.5万元),处以0.5万元以上5万元以下罚款。

公司为维护正常的市场秩序,打击窜货行为,采取了三个方面的措施,一是由各层级的业务员对所管区域市场进行适时监控,发现窜货行为立即要求经销商纠正;二是公司通过市场稽查,对包括窜货在内的市场违规行为进行查处;三是鼓励受影响的经销商进行相互监督与投诉,公司及时进行查处。由于公司的窜货管理措施得力,治理窜货的手段十分严厉,报告期内很少发生窜货现象。

(7)结合市场环境、盈利情况等角度,说明采用经销商模式的潜在风险以及应对措施。

粮油产品作为日常生活必须品,受物流成本高、利润低、消费习惯等因素影响,传统的经销商模式仍然会较长时间的存在。但随着电商与新零售的兴起,简单、便利、快捷将成为消费者选择产品的重要考虑因素,而经销商经营的主要是线下销售渠道。随着电商平台、社区新零售平台的发展,传统的经销商渠道模式单一,存在一定的潜在风险,主要表现在:一是受电商、新零售的冲击,经销商自身经营业绩下降,经营出现困难;二是经销商长期依赖传统渠道进行产品销售,不适应当前销售新业态,面临转型压力;三是公司产品主要依赖中间渠道商进行销售,无法直接获取消费者需求,导致公司在产品开发、营销政策的针对性制订等方面存在不畅通的现象。

为化解上述风险,公司已经或拟采取如下应对措施:

①创新营销机制。公司以前的营销管理模式基本上沿袭传统的大一统的营销管理,缺乏个性和活力。公司于2019年底完成了粮油产品营销模式调整,即由原营销公司统一负责"米面油"销售的营销模式调整为按品类销售,即籼米、粳米、面制品、植物油等相关专业公司自主销售,实行产供销一体化,以此激活产业经营的积极性和应对市场的快速反映能力。

②推进电商销售。一是确定了总部电商平台和新零售平台的合作方向。公司将设立电商运营中心,加大电商运营力度。二是以新零售为突破,推动营销模式多样化。公司于2019年上半年开始与兴盛优选建立了战略合作关系,加大了对社区新零售平台的开发力度,目前销售增量十分迅速。三是立足长远开发适合新零售和电商渠道的产品。

③助力经销商转型进化。公司在开展营销队伍建设的同时,对经销商和公司营销人员一并实施培训,更新经营理念,帮助经销商与时俱进,适应新形势、新渠道、新营销,共同提升销售能力,特别是提升新形势下粮油产品终端销售的操作力与创新力。

④切实为经销商提供支持服务。公司将在如下几个方面为经销商提供保障支持:一是售后服务支持,切实为经销商解决后顾之忧,使服务与产品一同下沉。二是营销政策支持,包括提供强有力的竞争单品、持续稳定的产品质量、有竞争力的价格体系、有激励性的促销方案等。三是对渠道进行清晰定位,发挥卖场的平台和形象窗口作用,同时,督导经销商强化终端网点建设,增强渠道活力和流动性,使产品尽快到达消费者餐桌,促进终端动销。

四、关于财务信息披露

7.年报披露,公司本报告期在职员工数量1325人,同比减少411人,其中销售人员减少64人,财务人员增加3人。同时,公司2019年度销售费用为2.17亿元,同比减少19.43%,系金健药业不再纳入公司合并报表,但销售费用中职工薪酬2418万元,同比增长10%。请公司结合主要产品的销售模式,补充披露销售人员减少但销售费用中职工薪酬增加的原因及合理性。

【公司回复】:

请公司结合主要产品的销售模式,补充披露销售人员减少但销售费用中职工薪酬增加的原因及合理性。

①公司营销人员的人数情况说明:

按照时点数的人数口径统计,2019年末,公司营销人员数量为343人,同比2018年减少64人。其中,公司于2019年3月转让了全资子公司湖南金健药业有限责任公司100%的股权,减少营销人员22人;公司从2019年6月起,实施营销模式调整,加大了对粮油类营销人员的考核力度,因转岗、退休、离职等原因陆续减少营销人员共计52人;公司于2019年7月对湖南金健商业管理有限公司的股权进行调整,减少营销人员9人;金健米业(重庆)有限公司由于正式投产运营,从2019年1月开始新聘营销人员19人。

按照全年平均人数的口径统计,2019年公司营销人员年平均人数为378人,同比2018年仅减少18人。

②公司营销人员的薪酬情况说明:

2019年,公司营销人员总体薪酬为2,417.7万元,同比2018年增加221.7万元;人均薪酬为6.39万元,同比2018年增加0.84万元。

营销人员薪酬增长的主要原因:一是公司销售量(销售收入)增长,营销人员的激励薪酬增加。根据《公司薪酬福利制度》,营销人员的薪酬实行提成制薪酬,营销人员薪酬与所辖区域市场销售量(销售收入)直接挂钩。同时,为实现营销的突破,公司提高了销售增量(增加收入)部分的薪酬提成,超过区域存量部分销量(销售收入)计提增量提成,提成为存量提成的120%;超过销售年度目标的销量(销售收入),提成为存量提成的150%。2019年,公司主营业务收入40.61亿元,扣减湖南金健药业有限责任公司主营业务收入后,同比2018年增长12.35亿,增幅44.65%;全年营销人员薪酬及提成累计同比增加117.49万元。二是金健米业(重庆)有限公司于2019年正式投产并实现了产品的批量销售,全年新增营销人员薪酬204.6万元。三是湖南金健药业有限责任公司营销人员1-3月的薪酬为95.13万元,因公司转让其股权的转让手续完成, 自2019年4月起不再纳入公司合并报表, 故其2019年营销人员的薪酬同比2018年减少146.47万元。

【天健会计师事务所(特殊普通合伙)的核查程序及意见】:

1.获取了公司报告期内的员工花名册,了解了员工津贴制度、岗位工资标准、奖金计提等薪酬管理制度;

2.访谈了人力资源部和财务部工作人员,对公司员工的薪酬情况进行了分析,核查公司的人员工资水平变动情况;

3.通过公开信息查询公司所在地区员工平均工资水平资料,核查公司的人员工资水平的合理性;

4.取得公司报告期内销售人员的薪酬明细表,对异常变动进行分析性复核。

经核查,我们认为,销售费用中职工薪酬增加符合公司实际经营情况,具有合理性。

对于上述第2个和第3个问题中涉及到对《公司2019年年度报告全文》进行补充披露的,公司已经在各问题后列明了年报修订的具体章节,敬请广大投资者参阅公司登载于上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)的《公司2019年年度报告全文》(修订版)。敬请投资者关注相关公告,并注意投资风险。

特此公告。

金健米业股份有限公司董事会

2020年5月12日