

厦门建发股份有限公司关于2014年年报事后审核意见函的回复公告

证券代码:600153

证券简称:建发股份

公告编号:临2015-015

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。
厦门建发股份有限公司（以下简称“公司”或“建发股份”）于近日收到上海证券交易所《关于对厦门建发股份有限公司2014年年报的事后审核意见函》（上证公函【2015】0384号），现将相关事项的回复公告如下：

一、关于双主业协调发展

1、收入利润真实性问题。在供应链运营业务收入占比大但净利润占比小，房地产开发业务收入占比小但利润占比大的情况下，请说明公司如何根据国际国内宏观环境的变化，实现双主业的均衡协调发展。

公司的供应链运营服务收入规模大但毛利率低（2014年度毛利率为3.76%），房地产开发业务收入规模相对较小但毛利率高（2014年度毛利率为32.84%），这样的情形是行业特性所决定的，从而导致公司供应链运营营业收入占比大但净利润占比小，房地产开发营业收入占比小但净利润占比大。

供应链运营业务的存货周转率较高，资金回笼速度快，但毛利率较低；房地产开发业务由于项目开发周期较长导致周转率较低，资金回笼速度相对较慢，但毛利率较高。公司目前的双主业格局能够实现供应链运营业务和房地产开发业务的优势互补，可以分别为公司提供短期和长期稳定的现金流和利润来源。

企业的稳定性。贸易业务一般是短期交易关系，客户大部分不固定；供应链业务是长期合作的伙伴关系，客户相对比较固定。

业务稳定性。一般贸易业务对生产、物流等环节不够深入，业务控制和风险把控都较弱；供应链业务对上下游生产物流等环节较专业，做得比较深入，业务过程控制和风险把控都较强。

公司业务模式与传统贸易业务有何不同？

传统物流业务一般提供单纯的运输、仓储等第三方服务；而供应链中的物流业务是对货物在途，在库综合管理的第四方物流，即把物流环节中的运输公司、仓储公司、物流公司等整合起来，为客户提供一体化综合服务，利用供应链平台有效整合各方优质资源，通过传统供应链管理切入供应链金融服务。

作为国民经济的重要支柱产业，房地产业在拉动投资、促进消费等方面发挥了重要作用，公司对于房地产业务将顺势而为，一方面努力做好现有项目的开发销售，实现经济效益的提升；另一方面将加强对互联网+商业的研究与开展，寻找上下游产业链的机会，大胆开展多种经营，研究O2O在房地产产业的应用，寻求移动互联时代新的利润增长点。

2、经营模式和核心竞争力。请说明公司供应链运营业务的经营模式，房地产开发业务的核心竞争力。

供应链运营业务的经营模式：

建发股份成立之初以贸易和物流为核心业务，是福建省最大的商贸类企业。2006年起，公司意识到随着信息化程度提高以及价格战的开始，原有赢利模式的传统的贸易方式越来越盈利，因此开始尝试从传统的贸易物流业务向某些领域的供应链运营的转型，即从原先作为第三方买卖的中间商转变为直接面对最终客户的供应链运营。

公司供应链运营服务的毛利率和营业规模上来看，该业务的转型获得了极大的成功：2006年之前的营业收入不到2亿元，毛利率平均不到2.5%，而2007年以后，毛利率逐渐上升并稳定至4%左右，营业收入也快速增长至2014年的100亿元以上，7年间增长超过4倍。

房地产业务的核心竞争力：

公司房地产业务主要由控股子公司建发房产（持股54.65%）和联发集团（持股95%）经营，两家地产公司在福建省都有比较强的品牌影响力，已成为公司的核心竞争力之一。此外，因两家地产公司一贯坚持谨慎拿地、高周转的经营策略，主要选择人口聚集多、品牌优势明显的区域进行开发，土地成本优势显著，最后，公司地产业务在手资金充足，融资渠道顺畅，资金成本较低，也形成了自身的核心竞争力。

两家房地产业务的合计销售额已位列A股房地产上市公司前十位。2014年双双进入“中国房地产百强企业”。

二、关于供应链运营业务的风险管理

年报披露，公司的核心竞争力包括资源整合能力、风险管理能力以及创新应变能力。

针对经营过程中存在的资金管理风险、客户信用风险、存货管理风险、大宗商品价格波动风险，公司均制定了相应的风险管理制度。2015年公司将继续加强货款安全及大额信用风险管理，管控好汇率风险、价格风险、期货风险。为了帮助投资者更好地理解供应链运营

业务中的运营风险和公司风险管理措施，请公司就以下内容作补充披露：

1、供应链运营业务的运作模式与特点。

供应链运营商是指以客户需求为中心，为客户提供供应链解决方案，对供应链中的物流、商流、资金流、信息流进行组织、管理和服务的执行者。

建发股份作为供应链运营商的特点：在特定领域为客户提供专业的供应链解决方案，为客户提供建最佳性价比的供应链服务，致力于提升客户的市场竞争力，建发股份是集贸易结算、第三方物流、金融融资、信息服务和方案策划为一体的供应链运营商。

3、出口退税管理。请说明公司应收出口退税平均收账期限，及公司为降低应收出口退税资金占用而采取的主要措施。

(1)2014年我司应收出口退税平均账期约142天（年平均退税余额-月均退税款×30天），目前应收出口退税账期较长主要是因为地区税务局在出口退税审核中加大了发票协查力度，一般情况下涉及发函协调的退税款账期会在原有基础上再延长三个工作日。

(2)我司主要采取了以下措施降低退税资金占用：

A、加快出口报关单等相关单据的回库速度，提高退税申报进度；

B、适当增加办税人员，及时跟踪税务局发函和回函情况并积极主动处理回函，以降低发函或退税办理时间的影响。

C、引导办事处尽量保持供应商的稳定性，降低函发的概率和频率。

D、积极与供应商沟通协商，提高供应商回函的准确性。

4、衍生品套期保值。请说明公司采取哪些套期保值措施以应对主要经营商品的价格波动风险。

2014年公司使用衍生品进行套期保值的主要商品是铁矿石和橡胶，主要采用“卖期保值”，即卖出与现货数量、品种相对应的期货合约。在上述商品价格全年基本呈现单边下跌的行情下，期货收益有效弥补了现货跌价带来的损失。公司根据期货管理制度对持仓品种定期评估，严格执行套期保值业务的安全操作和交易透明度，重点评估期货合约品种的流动性和服务性，现货价格的相对性。从全年套期保值业务的执行情况看，公司对交易台帐、交易品种和持仓量管理，确保了衍生品对现货商品价格对冲的有效性，对套期保值操作的严格过程监管确保了业务的合规性。

5、出口信用保险。请说明公司购得的出口信用保险的覆盖范围。

一般金融业务提供抵押（或担保）的贷款业务，而供应链中提供的金融服务可为客户提供更加简便快捷的账期融资服务，设备融资租赁服务、代理套期保值和外汇锁定以及其他结算服务。

公司业务模式与一般的咨询业务有何不同？

一般的咨询业务只是第三方信息服务，而供应链中的信息流服务是根据业务中的信息量参与到客户的服务。

公司业务模式与一般的咨询业务有何不同？

一般的咨询业务只是第三方信息服务，而供应链中的信息流服务是根据业务中的信息量参与到客户的服务。