证券代码:002286 证券简称:保龄宝 公告编号:2022-025

# 保龄宝生物股份有限公司关于收到《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》的公告

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

保龄宝生物股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)出具的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》(221232号)(以下简称“《通知书》”)。中国证监会依法对公司提交的《保龄宝生物股份有限公司上市公司非公开发行股票(A股上交所主板和深交所主板、B股)核准》行政许可申请材料进行了审查,现需公司就有关问题作出书面说明和解释,并在30天内向中国证监会行政许可受理部门提交书面回复意见。

公司与相关中介机构将按照《通知书》的要求,在相关问题逐项落实后及时以临时公告形式披露反馈意见回复,并在规定的期限内将有关书面材料报送至中国证监会行政许可受理部门。

公司本次非公开发行A股股票事项尚需获得中国证监会核准,能否获得核准尚存在不确定性。公司将根据中国证监会对该事项的审核进展情况及时履行信息披露义务,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

保龄宝生物股份有限公司董事会
2022年6月30日

# 蜂巢添幂中短债债券型证券投资基金恢复个人投资者申购、转换转入业务的公告

公告送出日期:2022年7月1日

1. 公告基本信息

| | | | |
|---|---|---|---|
| 基金名称 | | 蜂巢添幂中短债债券型证券投资基金 | |
| 基金简称 | | 蜂巢添幂中短债 | |
| 基金主代码 | | 007218 | |
| 基金管理人名称 | | 蜂巢基金管理有限公司 | |
| 公告依据 | | 《公开募集证券投资基金信息披露管理办法》等法律法规及《蜂巢添幂中短债债券型证券投资基金基金合同》《蜂巢添幂中短债债券型证券投资基金招募说明书》 | |
| 恢复相关业务的日期及原因说明 | 恢复申购日 | 2022年7月1日 | |
| | 恢复转换转入日 | 2022年7月1日 | |
| | 恢复申购、转换转入的原因说明 | 为满足广大投资者的投资需求 | |
| 下属分级基金的基金简称 | | 蜂巢添幂中短债A | 蜂巢添幂中短债C |
| 下属分级基金的交易代码 | | 007218 | 007219 |
| 该分级基金是否恢复申购、转换转入 | | 是 | 是 |

注:本次恢复申购及转换转入业务的对象为个人投资者。

2. 其他需要提示的事项

(1)为满足广大投资者的投资需求,基金管理人决定自2022年7月1日起恢复本基金的个人投资者申购、转换转入业务。

(2)投资者可拨打本公司客户服务电话(400-100-3783)或登录本公司网站(www.hexaamc.com)获取相关信息。

风险提示:

本公司承诺以诚实信用、勤勉尽责为原则,管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。基金的过往业绩及其净值高低并不预示其未来业绩表现。本公司提醒投资者,投资基金前应认真阅读本基金的《基金合同》《招募说明书》等法律文件,了解本基金的风险收益特征,并根据自身的投资目的、投资期限、投资经验、资产状况等判断本基金是否与投资者的风险承受能力相适应。敬请投资者注意投资风险。

本公告解释权归本公司。

特此公告。

蜂巢基金管理有限公司
2022年7月1日

证券代码:002322 证券简称:理工能科 公告编号:2022-026

# 宁波理工环境能源科技股份有限公司关于高级管理人员通过大宗交易减持公司股份的公告

高级管理人员李雪会保证向本公司提供的信息内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

宁波理工环境能源科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2022年6月30日收到公司副总经理、董事会秘书李雪会先生出具的《减持情况告知函》,因其个人资金需要,李雪会先生于2022年6月30日通过大宗交易减持其持有的公司无限售流通股1,500,000股,占公司总股本的0.39%。现将有关情况公告如下:

一、股东减持情况

1、股东减持股份情况

| 股东名称 | 减持方式 | 减持期间 | 减持均价 | 减持股数(股) | 减持比例(%) |
|---|---|---|---|---|---|
| 李雪会 | 大宗交易 | 2022年6月30日 | 8.91元 | 1,500,000 | 0.39% |

2、股东本次减持前后持股情况

| 股东名称 | 股份性质 | 本次减持前持有股份 | | 本次减持后持有股份 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 股数(万股) | 占总股本比例 | 股数(万股) | 占总股本比例 |
| 李雪会 | 合计持有股份 | 6,800,000 | 1.77% | 5,300,000 | 1.38% |
| | 其中:无限售条件股份 | 1,700,000 | 0.44% | 200,000 | 0.05% |
| | 有限售条件股份(高管锁定股) | 5,100,000 | 1.33% | 5,100,000 | 1.33% |

二、股东承诺及履行情况

李雪会先生承诺:在担任公司高级管理人员期间,每年转让的股份不超过本人所持有公司股份总数的25%。截至本公告日,李雪会先生严格遵守了上述承诺,不存在违反上述承诺的情况。

三、其他相关说明

1、本次减持符合《证券法》和证监会《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》、深圳证券交易所《上市规则》、《上市公司自律监管指引第1号-主板上市公司规范运作》、《上市公司自律监管指引第10号-股份变动管理》、《上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关法律、法规以及相应承诺的要求。

2、李雪会先生通过大宗交易方式减持公司股份不需要预披露。

3、李雪会先生不是公司控股股东及实际控制人,本次减持的实施不会导致公司控制权发生变化,不会对公司治理结构及未来持续经营产生重大影响。

四、备查文件

1、减持情况告知函。

特此公告。

宁波理工环境能源科技股份有限公司董事会
2022年7月1日

证券代码:002653 证券简称:海思科 公告编号:2022-054

# 海思科医药集团股份有限公司关于《专利实施许可协议及相关协议之解除协议》交易进展的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

海思科医药集团股份有限公司(以下简称“公司”)之全资子公司四川海思科制药有限公司(以下简称“四川海思科”)于2020年9月4日与海创药业股份有限公司(曾用名:成都海创药业有限公司,以下简称“海创药业”)签订了《专利实施许可协议及相关协议之解除协议》(以下简称“交易协议”)。经四川海思科与海创药业友好协商,双方于2021年8月4日对上述交易协议中付款的相关内容进行修订,并就付款节点等事项签署了相关补充协议(具体请见公司分别于2020年9月7日和2021年8月6日披露于巨潮资讯网等媒体的编号为2020-119、2021-097的公告)。

四川海思科于2021年12月27日收到海创药业第三期付款安排中的第一笔资金人民币5,000万元,具体内容详见2021年12月29日披露于巨潮资讯网等媒体的编号为2021-155的公告。

四川海思科于2022年06月30日收到海创药业第三期付款安排中的第二笔资金人民币3,000万元,预计将增加公司2022年利润总额约2,800万元(具体以期末经审计后的财务数据为准)。

公司将根据交易协议后续执行情况及时履行信息披露义务,敬请广大投资者注意防范投资风险。

特此公告。

海思科医药集团股份有限公司董事会
2022年07月01日

证券代码:603330 证券简称:上海天洋 公告编号:2022-042

# 上海天洋热熔粘接材料股份有限公司关于获得政府补助的公告

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。

一、获取补助的基本情况

上海天洋热熔粘接材料股份有限公司(以下称“公司”或“上海天洋”)之全资子公司昆山天洋新材料有限公司(以下简称“昆山天洋新材料”)于2022年6月29日收到政府补助1,000万元(数据未经审计),上述金额已实际到账,具体情况如下:

| 序号 | 企业名称 | 补助金额(元) | 收到补助时间 | 获得补助原因 | 补助依据 | 补助类型 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 昆山天洋新材料 | 10,000,000 | 2022.6.29 | 产业嫁接引导奖励资金 | 产业嫁接引导奖励协议书 | 收益相关 |
| / | 合计 | 10,000,000 | / | / | / | / |

该笔补助系昆山天洋新材料出售资产符合昆山市千灯镇人民政府产业嫁接引导要求。

二、上述补助的类型及其对上市公司的影响

按照《企业会计准则第16号—政府补助》的有关规定,上述已到账政府补助全部属于与收益相关的政府补助,计入当期损益。本次公告的已到账政府补助预计对公司2022年度的损益产生积极影响,具体会计处理以会计师年度审计确认的结果为准,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

上海天洋热熔粘接材料股份有限公司
董事会
2022年6月30日

证券代码:002643 证券简称:万润股份 公告编号:2022-018

# 中节能万润股份有限公司2022年半年度业绩预告

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

一、本期业绩预计情况

(一)业绩预告期间

2022年01月01日至2022年06月30日

(二)业绩预告情况

扭亏为盈□同向上升 ■同向下降□

| 项目 | 2022年1月1日至2022年6月30日 | 上年同期 |
|---|---|---|
| 归属于上市公司股东的净利润 | 盈利:42,300万元-51,300万元 | 盈利:30,103.20万元 |
| | 比上年同期增长:40.52%-70.41% | |
| 扣除非经常性损益后的净利润 | 盈利:41,300万元-50,300万元 | 盈利:29,455.70万元 |
| | 比上年同期增长:40.21%-70.76% | |
| 基本每股收益 | 盈利:0.45元/股-0.55元/股 | 盈利:0.33元/股 |

二、与会计师事务所沟通情况

本次业绩预告未经注册会计师预审计。

三、业绩变动原因说明

1、公司2022年上半年度订单较上年同期增加,营业收入增长,导致归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长。

2、公司外销产品以美元结算为主,受美元兑人民币汇率升值因素影响,本期产生汇兑收益,而去年同期为汇兑损失。

四、风险提示

本次业绩预告数据是公司初步测算结果,与将披露的2022年半年度报告可能存在差异,具体财务数据以公司披露的2022年半年度报告为准。敬请广大投资者谨慎决策,注意投资风险。

特此公告。

中节能万润股份有限公司
董事会
2022年7月1日

证券代码:000710 证券简称:贝瑞基因 公告编号:2022-034

# 成都市贝瑞和康基因技术股份有限公司关于第一期员工持股计划第一个锁定期届满的提示性公告

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

成都市贝瑞和康基因技术股份有限公司(以下简称“公司”)于2021年3月16日召开第九届董事会第七次会议,于2021年3月31日召开2021年第一次临时股东大会,会议审议通过了《关于修订〈第一期员工持股计划(草案)〉及摘要的议案》、《关于修订〈第一期员工持股计划管理办法〉的议案》(以下简称“第一期员工持股计划”、“本计划”)等与第一期员工持股计划相关的议案。详细内容可见公司在指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上披露的相关公告。

公司本次员工持股计划所持有的公司股票第一个锁定期将于2022年7月1日届满,根据中国证监会《关于上市公司实施员工持股计划试点的指导意见》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号—主板上市公司规范运作》及公司《第一期员工持股计划(草案)(修订稿)》等相关规定,现将公司本次员工持股计划锁定期届满后的相关情况公告如下:

一、本次员工持股计划持股情况和锁定期

公司第一期员工持股计划股票来源为公司回购专用账户已回购的股份,即2019年12月至2020年12月期间公司回购股份3,907,400股中的2,823,000股。

公司于2021年7月1日收到中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司出具的《证券过户登记确认书》,公司第一期员工持股计划账户以非交易过户方式受让公司回购专用证券账户中持有的2,823,000股股票。具体内容详见公司于2021年7月3日在巨潮资讯网披露的《关于第一期员工持股计划非交易过户完成的公告》。

根据公司披露的《第一期员工持股计划(草案)》(修订稿),本计划存续期为36个月,自公司股东大会审议通过本计划之日(即2021年3月31日)起算。本计划通过非交易过户的方式所获股票,自公司公告最后一笔股票过户至本计划名下之日(即2021年7月1日)起12个月后开始分期解锁,锁定期最长为24个月,每期解锁股份数量为本计划所持标的股票总数的60%、40%。

截至2022年7月1日,公司第一期员工持股计划第一个锁定期届满。

二、本次员工持股计划业绩考核情况及后续安排

(一)业绩考核

本持股计划的业绩考核年度为2021年、2022年,公司将在每个考核年度结束后进行业绩考核,以考核结果确定可解锁股份比例。具体如下:

| 考核年度 | 业绩考核目标 | 计划解锁股份比例 |
|---|---|---|
| 2021年度 | 2021年营业收入较2020年营业收入目标增长率不低于16% | 60% |
| 2022年度 | 2022年营业收入较2020年营业收入目标增长率不低于34% | 40% |

注:(1)可解锁股份比例=考核年度业绩完成率*考核年度计划解锁股份比例;(2)考核年度业绩完成率=考核年度营业收入/(2020年营业收入*(考核年度目标增长率+1)),如业绩完成率大于100%,则以100%计算;(3)营业收入均以会计师事务所最终审计数据为准;(4)考核后,达到解锁标准的股份,由管理委员会根据持有人会议的授权卖出,并在此部分股票卖出完毕后按照持有人所持此部分股份比例分配给持有人,具体分配方案需经持有人会议审议通过;未达到解锁标准的股份,股票卖出获得的资金全部归属于公司,公司以此金额为限按照持有人所持此部分股份比例返还持有人的出资本金,剩余资金归属于公司。

根据上会会计师事务所(特殊普通合伙)出具的上会师报字(2022)第3312号审计报告,公司2021年度实现营业收入为1,422,180,921.29元,本计划2021年度业绩完成率为80%,第一个锁定期可解股份比例为本计划持股总数的48%(1,355,040股,占公司总股本的0.38%)。

即:截至2022年7月1日,锁定期届满的1,693,800股股份中:80%股份(1,355,040股,占公司总股本的0.38%)出售所得资金按所持股份比例分配给持有人;20%股份(338,760股,占公司总股本的0.10%)出售所得资金归公司所有,公司以此金额为限按照持有人所持股份比例返还持有人的出资本金,剩余资金归属于公司。

(二)后续安排

1、根据本计划的相关规定,锁定期届满后的存续期内,管理委员会有权根据市场情况及公司解锁安排,将部分或全部本员工持股计划持有的股票出售收回现金,收回的现金不得再用于投资,应当按持有人所持份额的比例进行分配。

2、本计划将严格遵守市场交易规则,遵守中国证监会、深圳证券交易所关于股票买卖的相关规定。

三、员工持股计划的变更和终止

(一)员工持股计划的变更

员工持股计划的变更,包括持有人出资方式、持有人获取股票的方式、持有人确定依据等事项,员工持股计划的变更必须分别经公司董事会和持有人会议同意。

(二)员工持股计划的终止

1、员工持股计划存续期届满时自行终止,但经持有人会议及董事会审议延长的除外;

2、员工持股计划锁定期满后,当期员工持股计划资产均为货币资金时,经持有人会议及董事会审议,当期员工持股计划可提前终止;

3、公司出现严重经营困难或其他重大事项,经持有人会议及董事会决议终止本计划。

四、其他说明

公司将持续关注本次员工持股计划的实施进展情况,并按照相关法律法规的规定及时履行信息披露义务,敬请广大投资者关注相关公告,注意投资风险。

特此公告。

成都市贝瑞和康基因技术股份有限公司董事会
2022年6月30日

证券代码:600095 证券简称:湘财股份 公告编号:临2022-035

# 湘财股份有限公司关于对外担保的进展公告

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法律责任。

重要内容提示:

●被担保人:湘财股份有限公司(以下简称“公司”)本次对外担保的被担保方为黑龙江省哈高科营养食品有限公司(以下简称“营养品公司”)。营养品公司为公司全资子公司。

●本次担保金额为1,000万元人民币,已实际为营养品公司提供担保余额为1,000万元人民币。

●本次担保是否有反担保:否

●对外担保逾期的累计数量:无

一、担保情况概述

公司于2021年3月5日、2021年3月26日召开第九届董事会第十次会议及2020年年度股东大会,审议通过了《关于公司对外担保额度的议案》,同意公司为子公司融资提供总计不超过5亿元的担保。根据公司及子公司经营发展需要,公司对上述为子公司提供担保额度预计事项做出调整,并于2022年4月26日、2022年5月18日召开第九届董事会第二十二次会议及2021年年度股东大会,审议通过了《关于为子公司提供担保及子公司之间互保的议案》,调整后的担保预计额度总额仍为不超过5亿元,其中预计为营养品公司担保不超过4,000万元。提供担保的授权期限为自2021年年度股东大会审议通过之日起至2022年年度股东大会召开之日止。担保的期限为自担保义务发生之日起,最长不超过1年。具体详见公司于2022年4月28日披露的《湘财股份关于预计对外担保额度的公告》(公告编号:临2022-019)、2022年5月19日披露的《湘财股份2021年年度股东大会决议公告》(公告编号:临2022-027)。

二、担保进展

近日,营养品公司与龙江银行股份有限公司哈尔滨埃德蒙顿路支行(以下简称“龙江银行”)签订了《流动资金借款合同》,公司与龙江银行签订了《保证合同》,公司为营养品公司提供担保金额为1,000万元人民币。截至本公告披露日,营养品公司在龙江银行办理了1,000万元人民币贷款,担保余额为1,000万元人民币,公司承担1,000万元人民币的连带责任保证。本次担保事项在公司股东大会批准的担保额度范围内,无需另行召开董事会或股东大会审议。

三、被担保人基本情况

企业名称:黑龙江省哈高科营养食品有限公司

统一社会信用代码:912301997563138240

成立时间:2004年01月14日

注册资本:叁仟万圆整

注册地:哈尔滨市开发区迎宾路集中区天平路2号

主要股东:公司持股100%

法定代表人:闫丽丽

经营范围:食品生产经营;食品经营;食品、保健食品的开发;经销;粮食、农副产品、饲料、服装、鞋帽、日用百货、家用电器、电子产品;货物进出口、技术进出口;医用口罩生产;医用口罩零售;医护人员防护用品生产(I类医疗器械);医护人员防护用品批发;食品添加剂生产;日用口罩(非医用)生产;日用口罩(非医用)销售;劳动保护用品生产;劳动保护用品销售;第二类医疗器械销售。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)

财务数据:截至2021年12月31日,营养品公司总资产3,382.99万元,负债总额301.49万元,所有者权益合计3,081.50万元;2021年度实现营业收入2,087.12万元,净利润127.47万元。截至2022年3月31日,营养品公司总资产3,394.10万元,负债总额392.24万元,所有者权益合计3,001.86万元;2022年第一季度实现营业收入306.14万元,净利润-91.05万元。

营养品公司为公司全资子公司,公司持股100%。

四、担保协议的主要内容

保证人:湘财股份有限公司

被保证人:黑龙江省哈高科营养食品有限公司

债权人:龙江银行股份有限公司哈尔滨埃德蒙顿路支行

保证方式:连带责任担保

担保额度及范围:所担保的主债权最高本金余额为1,000万元人民币,保证范围为主债权本金、利息、复利、逾期利息、罚息、违约金、损害赔偿金、汇率损失(因汇率变动引起的相关损失)以及实现债权及保证担保的费用(包括但不限于诉讼费、律师费等)。

担保期间:自主合同项下的借款期限届满之次日起三年。

五、担保的必要性和合理性

本次为控股子公司提供担保,是为满足其日常生产经营资金需求,有利于公司长远发展。营养品公司资产质量良好、业务发展稳定,公司具备有效的风控措施。本次担保在公司股东大会审议批准额度范围内,公司将密切关注其经营及财务状况。

六、董事会意见

公司董事会认为:本次业务是为了满足子公司生产经营的资金需求,确保其持续稳健发展,符合公司整体利益。被担保方为公司全资子公司,公司对其有管控权,具备良好的偿债能力,截至本公告披露日,为其提供的担保未发生过逾期情形。本次担保风险可控,不会对公司及子公司生产经营产生不利影响。

七、累计对外担保数量及逾期担保的数量

截至本公告披露日,公司已批准的担保额度为20亿元,其中公司对子公司的担保额度为5亿元,实际担保余额为0.79亿元,分别占公司最近一期经审计归属于上市公司股东净资产的15.92%、3.98%、0.63%,公司对控股股东和实际控制人及其关联人提供的担保总额为15亿元,实际担保余额为1.8亿元,分别占公司最近一期经审计归属于上市公司股东净资产的11.94%、1.43%。无逾期担保。

特此公告。

湘财股份有限公司
董事会
2022年7月1日

股票简称:海南椰岛 股票代码:600238 编号:2022-022号

# 海南椰岛(集团)股份有限公司关于对上海证券交易所问询函的回复公告

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。

2022年6月16日,海南椰岛(集团)股份有限公司(以下简称“海南椰岛”或“公司”)收到上海证券交易所发来的《关于海南椰岛2021年年度报告的信息披露监管问询函》,现就问询函内容回复如下:

1、年报显示,公司现有产能中主要工厂为药谷酒厂和老城酒厂,与上期相比无新增产能。公司白酒系列产品产量37.26千升,占全部酒类产品产量的0.43%;销量471.84千升,占全部酒类产品销量的4.34%,产销率达1266.35%。公司预付款项期末余额1.48亿元,同比增长230.01%,其中对贵州省仁怀市茅台镇糊涂酒业(集团)销售有限公司(以下简称糊涂销售)的预付款0.62亿元,占比42.19%。

请公司补充说明:(1)在与糊涂酒业(集团)有限公司(以下简称糊涂酒业)的合作中,主要采取何种业务模式,公司主要承担何种角色,业务模式是否稳定、可持续;(2)公司对糊涂销售存在大额预付款的合理性,是否符合公司与糊涂酒业的合作模式,是否存在相关款项实际流入控股股东、实际控制人及其关联方等情况,是否构成非经营性资金占用;(3)除扣除新增封坛酒销售业务收入0.60亿元以外,是否存在其他酒类销售业务收入应扣除未扣除的情况。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

(1)2021年4月,公司全资子公司海南椰岛酒业发展有限公司(以下简称“椰岛酒业发展”)与贵州省仁怀市茅台镇糊涂酒业(集团)有限公司(以下简称“糊涂酒业集团”)合作酱香型白酒项目,双方共同出资设立贵州省仁怀市椰岛糊涂酒业股份有限公司(以下简称“椰岛糊涂酒业”),椰岛酒业发展占合资公司注册资本的80%,糊涂酒业集团占合资公司注册资本的20%。该投资事项业经公司2021年4月27日召开的第七届董事会第六十一次会议审议通过。

根据双方的合作协议约定:①运营团队:椰岛酒业发展借助酒类行业管理经验和资源,糊涂酒业集团以其酱香型白酒领域的产品、基地和技术优势共同打造全新的酱香型白酒品牌,合资公司椰岛糊涂酒业运营团队由双方共同组建,糊涂酒业集团作为酱酒产品委托加工厂不参与合资公司椰岛糊涂酒业的运营管理,只负责产品的生产、质量和品控管理,产品运营、市场运营、团队建设等均由椰岛公司独立运作。②基酒采购:椰岛糊涂酒业将出资向糊涂酒业集团采购酱香型大曲坤沙酒,乙方应保证按双方约定价格每年提供不低于5000吨53度大曲坤沙酱酒给合资公司。③合作排他性:椰岛酒业发展与糊涂酒业集团双方合作应具有排他性,即在合同有效期内,糊涂酒业集团不得再与第三方达成同类型的合作。双方将在酱香型白酒合作的基础上,探讨长期深入合作的可行性,包括但不限于浓香型白酒的生产、销售等相关业务合作。

2021年度公司在椰岛封坛酒及定制产品金糊涂系列的基础上主推贵台酱酒系列、贵台年份酒系列。我司通过多场市场启动会,以“共建”、“共融”、“共享”为核心理念,采取厂商共建的差异化运作模式、同步推进多地市场布局,统筹品牌产品技术与运营商渠道资源,与合作伙伴实现优势互补,提高贵台酒的品牌影响力,建立优质酱酒合作平台。由此可见,双方的合作是稳固的,具有强大可持续推进力。

(2)根据椰岛糊涂酒业和贵州省仁怀市茅台镇糊涂酒业(集团)销售有限公司(以下简称“糊涂酒业销售”)签订的《合作协议书》,公司2021年度向糊涂酒业销售完成产品采购额应不低于2亿元。公司承诺合同期限内下达月度生产订单时预付货款余额不低于3000万元。酱酒作为长周期属性产品,从生产、酿造、储藏到成品销售至少要五年时间。由于酱酒生产周期、存放周期和市场培育周期较长,属前期占用资金较大的行业;公司与糊涂酒业集团合作的酱酒系列为定制特调酒体,按照酱酒生产储备需求,新调制酒体需储存三个月以上才能灌装销售,生产厂家需收取预付货款以锁定交易属于行业惯例。因此,双方约定预付货款不低于3000万元以保障酒体稳定性和满足公司采购需求。

根据合作协议的约定2021年度椰岛糊涂酒业向糊涂酒业销售支付采购款14,616.00万元,采购入库封坛酒、贵台酒及其他酒类产品8,377.04万元,年末预付款余额6,238.96万元。上述预付款项均依据双方合作协议的约定执行。公司的酱酒销售业务正在稳定推进中,后续将根据销售情况而逐步提货或提前锁定获取基酒的物权降低预付款余额。基于公司与糊涂酒业的合作模式,存在上述预付款项具有商业合理性。

通过国家企业信息信用公示系统、企查查等公开渠道查询,未发现贵州省仁怀市茅台镇糊涂酒业(集团)有限公司、贵州省仁怀市茅台镇糊涂酒业(集团)销售有限公司与公司控股股东、实际控制人及其关联方存在关联关系;公司与糊涂酒业集团及糊涂酒业销售合作及商业往来均是在平等、自愿的基础上开展的正常商业行为,不存在任何一方对另一方利益倾斜的情况,上述预付酒类货款均基于购销业务所发生,不构成非经营性资金占用。

(3)根据《上海证券交易所股票上市规则》及《第七号财务类退市指标:营业收入扣除》的规定:营业收入扣除项包括与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。

2021年度酒类销售收入中,公司与贵州糊涂集团合作后首次推出酱香型白酒封坛业务形成0.6亿元的封坛酒销售收入,该类销售业务模式属于首次且是否形成公司稳定的业务模式存在不确定性,故列入应扣除项。除此类收入外,公司酒类销售业务收入主要均来源于常规经销商和终端直营(含团购、电商等)销售产生,包括贵州椰岛糊涂后续推出的“贵台酱酒系列”、“贵台年份酒系列”、“金糊涂系列”均通过经销商销售,均已形成稳定的经营模式且具有商业实质的经常性收入,不存在临时性或偶尔性的销售收入,除了封坛酒销售收入外酒类业务收入不存在应扣除而未扣除的情况。

【会计师意见】

在审计过程中,我们现场查看了贵州省仁怀市茅台镇糊涂酒业(集团)有限公司(以下简称“糊涂酒业集团”)厂区及生产线,并与糊涂酒业高管访谈了解海南椰岛与糊涂酒业集团合作的背景和业务模式;现场检查《合作协议书》、采购订单、发票、入库单、付款凭证等,现场进行存货监盘;并就海南椰岛与糊涂酒业集团合作事项,特别是期后发货情况进行函证确认;通过“天眼查”查询糊涂酒业集团及其子公司与海南椰岛实际控制人是否存在关联关系,并检查封坛酒销售合同、发票、客户签收单、收款凭证等,并与封坛酒销售客户进行访谈、函证。

基于上述所实施的审计程序,我们认为:

(1)在与糊涂酒业集团的合作中,糊涂酒业集团负责产品的生产、质量和品控管理,海南椰岛主要致力于产品运营、市场运营、团队建设,双方优势互补,双方合作的业务模式稳定,具有可持续性。

(2)海南椰岛与贵州省仁怀市茅台镇糊涂酒业(集团)销售有限公司(以下简称“糊涂销售”)存在大额预付款,与前述合作模式相匹配,未发现非经营性资金占用。

(3)除已扣除的新增封坛酒销售业务收入0.60亿元以外,公司不存在其他酒类销售业务收入应扣除未扣除的情况。

2、年报显示,2021年度公司归母净利润-0.60亿元,比上年减少347.30%;扣非后归母净利润-0.92亿元,比上年减少663.34%。酒类业务毛利率46.13%,比上年减少10.26个百分点;食品饮料类业务毛利率5.36%,比上年减少24.95个百分点;年报称与销售模式改变有关。请公司补充披露:(1)定量分析本期净利润大幅减少的具体原因;(2)分别分析销售模式改变对酒类业务和食品饮料类业务毛利率的具体影响,并说明改变销售模式的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

(1)定量分析本期净利润大幅减少的具体原因

2020-2021年度利润表对比分析

单位:万元

| 项目 | 2021年度 | 2020年度 | 增减额 |
|---|---|---|---|
| 一、营业收入 | 83,342.13 | 80,790.09 | 2,552.04 |
| 减:营业成本 | 66,872.58 | 59,460.06 | 7,412.52 |
| 毛利额 | 16,469.55 | 21,330.03 | -4,860.48 |
| 税金及附加 | 2,054.42 | 1,731.06 | 323.36 |
| 销售费用 | 14,624.05 | 9,494.45 | 5,129.60 |
| 管理费用 | 7,811.56 | 5,881.47 | 1,930.09 |
| 研发费用 | 587.30 | 437.38 | 149.92 |
| 财务费用 | 1,585.60 | 1,601.35 | -15.75 |
| 加:其他收益 | 229.87 | 452.82 | -223.15 |
| 投资收益 | 1,657.71 | -787.68 | 2,445.39 |
| 信用减值损失 | 1,511.43 | 543.64 | 967.79 |
| 资产减值损失 | 0 | -350.95 | 350.95 |
| 资产处置收益 | -0.14 | 96.69 | -96.83 |
| 二、营业利润 | -6,794.70 | 2,138.85 | -8,933.55 |
| 加:营业外收入 | 471.39 | 227.80 | 243.59 |
| 减:营业外支出 | 771.22 | 311.95 | 459.27 |
| 减:所得税费用 | -551.24 | -380.04 | -171.20 |
| 三、净利润 | -6,543.29 | 2,434.73 | -8,978.02 |
| 1、归属于母公司净利润 | -6,014.09 | 2,430.88 | -8,444.97 |
| 2、少数股东损益 | -529.20 | 3.85 | -533.05 |

从上表可知,本年度净利润比上年度净利润减少8,978.02万元主要是销售毛利减少4,860.48万元,同时销售费用和管理费用分别增加5,129.60万元和1,930.09万元所致。

①销售毛利对比

单位:万元

| 项目 | 2021年度 | | | | 2020年度 | | | | 毛利增减额 | 毛利率增减额 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入 | 成本 | 毛利 | 毛利率(%) | 收入 | 成本 | 毛利 | 毛利率(%) | | |
| 酒类 | 33,679.19 | 18,142.23 | 15,536.96 | 46.13 | 32,666.52 | 14,244.89 | 18,421.63 | 56.39 | -2,884.67 | -10.26 |
| 饮料类 | 6,633.80 | 6,278.27 | 355.53 | 5.36 | 7,199.35 | 5,017.25 | 2,182.10 | 30.31 | -1,826.57 | -24.95 |
| 贸易 | 40,346.82 | 40,293.67 | 53.15 | 0.13 | 40,733.39 | 40,100.68 | 632.71 | 1.55 | -579.56 | -1.42 |
| 其他 | 2,682.33 | 2,158.42 | 523.91 | 19.53 | 190.83 | 97.24 | 93.59 | 49.04 | 430.32 | -29.51 |
| 合计数 | 83,342.14 | 66,872.59 | 16,469.55 | 19.76 | 80,790.09 | 59,460.06 | 21,330.03 | 26.40 | -4,860.48 | -6.64 |

从上表可知,整体销售毛利减少4,860.48万元主要是本期销售模式的转变,酒类和饮料销售毛利大幅减少所致,详见本回复2、(2)说明。

②销售费用对比

单位:万元

| 项目 | 2021年度 | 2020年度 | 增减额 |
|---|---|---|---|
| 广告费 | 5,637.23 | 106.39 | 5,530.84 |
| 会议费 | 1,423.94 | 0.94 | 1,423.00 |
| 职工薪酬 | 2,574.23 | 2,341.25 | 232.98 |
| 服务促销制作费 | 3,704.03 | 4,074.78 | -370.75 |
| 差旅费 | 333.92 | 396.20 | -62.28 |
| 业务宣传费 | 267.98 | 223.34 | 44.64 |
| 仓储费 | 134.23 | 330.65 | -196.42 |
| 劳务费 | 117.65 | 62.00 | 55.65 |
| 费用补贴 | 35.76 | 76.77 | -41.01 |
| 运输费 | 5.81 | 1,452.29 | -1,446.48 |
| 其他 | 389.27 | 429.84 | -40.57 |
| 合计 | 14,624.05 | 9,494.45 | 5,129.60 |

从上表可知,销售费用同比增加5,129.60万元,主要是本年度酒类为扩大市场份额,丰富酒类产品线,推进“一树三花”的产品体系及品牌影响力在广告宣传费、会议费等方面增加投入。

③管理费用对比

单位:万元

| 项目 | 2021年度 | 2020年度 | 增减额 |
|---|---|---|---|
| 职工薪酬 | 3,930.83 | 3,099.69 | 831.14 |
| 企业宣传费 | 386.03 | | 386.03 |
| 折旧 | 1,200.76 | 940.09 | 260.67 |
| 业务招待费 | 419.65 | 198.97 | 220.68 |
| 办公及差旅费 | 291.85 | 128.52 | 163.33 |
| 装修改良费 | 161.27 | 0.98 | 160.29 |
| 咨询服务及会议费 | 635.91 | 534.43 | 101.48 |
| 存货损失 | 55.86 | 35.73 | 20.13 |
| 其他 | 555.98 | 537.49 | 18.49 |
| 无形资产摊销 | 75.84 | 80.41 | -4.57 |
| 汽车费用 | 67.79 | 154.04 | -86.25 |
| 租赁费 | 29.79 | 171.12 | -141.33 |
| 合计 | 7,811.56 | 5,881.47 | 1,930.09 |

从上表可知,管理费用同比增加1,930.09万元,主要是本年度为拓宽业务范围,在零售商业版块、国际贸易版块匹配成立团队进行运营,人工成本、企业宣传、业务招待差旅等费用增加所致。

(2)2021年度酒类和饮料销售模式的改变对毛利率的影响及合理性

A、酒类销售模式的改变及影响

2021年度酒类销售主要是在食字号鹿龟酒和白酒销售方面的改变,具体如下:

①鹿龟酒销售模式的改变

2021年度公司全面梳理鹿龟酒产品体系及调整产品定位,升级为“健字号”和“食字号”两大板块,健字号产品定位高端礼品消费市场,食字号产品定位低端大众消费市场。一方面,对“健字号”鹿龟酒采取“休克”疗法,暂停部分品规的销售以消化肃清市场库存以利于推出高端品规;另一方面,推出低端“食字号”鹿龟酒上市以弥补原有“健字号”市场的空缺。

新品前期上市销售需要大量人力物力投入进行市场运作,目前公司的销售模式不具备此条件。湖南雨帆噜渴乳业股份有限公司长期运营光明品牌低温奶,拥有多年建立的全国市场销售规模和网络渠道。2020年12月公司与湖南雨帆噜渴乳业股份有限公司(以下简称雨帆噜渴)、湖南雨帆酒业有限公司签订《合作框架协议》开展战略合作,成立合资公司海南椰岛雨帆食品有限公司(以下简称椰岛雨帆),公司独家授权椰岛雨帆在全国范围(港澳台除外)内运营除椰岛鹿龟传承系列(食字号)、椰岛鹿龟高档产品系列(暂定名:百年荣耀)(食字号)外其他食字号椰岛鹿龟酒(授权时间为十年)。

2021年新推出的无糖型食字号鹿龟酒即“33度椰岛鹿龟酒(老字号)135ml”,通过合作借助椰岛雨帆销售团队和渠道规模,将食字号鹿龟酒产品导入低端餐饮市场,公司仅承担产品生产的相关费用,但是市场建设、消费者拉动及人员费用等均由椰岛雨帆承担,因此公司仅保留较低毛利让利椰岛雨帆以开拓销售市场。该产品推出首年实现收入约4580万元销售量达到65万箱,实现良好的新品销售开端,因此该销售模式具有商业合理性。

②白酒销售模式的改变

近两年公司坚定“椰岛鹿龟酒”“椰岛海王酒”“椰岛白酒”的“一树三花”战略布局,2020年在白酒市场采取了直销模式,主做圈层销售、推行全员团购,高端产品销量良好产品毛利较高。 2021年公司与糊涂酒业集团的战略合作,进一步稳定了酱香型白酒的产业布局。为了更快更好的开拓整体市场,公司在完善直销团购渠道的同时搭建全国流通分销渠道,逐步完成了山东、广