

(上接 B5 版)

销售收入对比,承德露露、皇氏乳业、三元股份销售收入呈逐年增长趋势;唯维股份销售收入 2012 年较 2011 年增长,2013 年有所回调。同行业上市公司销售收入整体呈增长趋势,公司销售收入与同行业上市公司变动趋势不一致。

净利润对比:除承德露露净利润逐年增长外,唯维股份、皇氏乳业和三元股份净利润均从 2012 年开始出现下降,唯维股份和皇氏乳业 2013 年净利润开始回升,三元股份 2014 年开始回升。公司净利润与同行业上市公司变动趋势不一致。

综上所述,公司业绩下滑的主要原因是总经理变动导致的营销策略变化所致,为公司自身经营不善导致。

七、报告期内申请人的营销策略不断变化,请申请人说明通过一级经销商、商超、二级经销商和零售商销售时,采用的是买断式销售还是代销,与销售相关的退货政策,营销策略的变化对销售收入确认的影响。公司采用的是买断式销售。公司的销售模式分为以下三种:经销模式、直营模式及其他模式。各种模式中公司确认商品销售收入的时点分别为:

①经销模式销售:根据公司与经销商的约定,公司将货物发到经销商指定仓库或按经销商的要求分批发货。经销商确认收货后,公司确认收入。

②直营模式销售:根据公司与商超的约定,公司按订单向商超发货,商超确认收货无误后,公司确认收入。

③其他模式销售:包括以将提货单交给买方,并收到货款或取得索取货款的凭据时确认收入"等方式。经销商提货确定:经销商收到公司的货物,不属于产品质量问题不予退货,由于经销商保管不善而导致的少量问题或在销售过程中由于经销商原因造成的一切损失均由经销商负责;④经销商在验收时发现货物短少,包装上有缺陷,导致影响销售,经销商应在送货单上注明,并附送货单位人员签名作证,在收到货物 5 天内向公司提出,如经销商没有注明或不履行提供提货单义务,视为经销商全部签收正确。

直营模式退货规定:①发生下列情况之一的,商超有权退货且退货期间、数量不受限制,商品质量、包装不符合国家相关规定,商品质量导致顾客退货或经相关行政部门检验不合格或受处罚的,对存在严重缺陷的商品应当召回并采取相应的补救措施;②对于滞销商品,商品也可视情况选择与卖方换货、退货或将商品通过促销动销等方式处理。

综上所述销售收入确认时点和退货规定,分析如下:

①经销商向公司所下订单明确了产品数量、价格,收入的金能够可靠地计量,购方收到货物验收时未提出异议视为验收正确,不能退货,商品所有权上的主要风险和报酬转移给购方,公司没有保留与产品所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制,经销商在合同所辖区域内,销售公司的经销商供货价,公司的经销商供货价由公司根据市场实际情况即时确定,收入的金能够可靠计量,相关的已发生成本能够可靠地计量;符合《企业会计准则》确认销售商品收入需同时满足的五个条件,可以确认收入。

②商超向公司所下订单明确了产品数量、价格,收入的金能够可靠地计量;公司发出商超客户后,商超提货后出具确认单,虽然合同退货条款约定商品存在质量问题可无条件退货,但公司生产产品有严格的质量控制体系,且公司从未发生过因质量问题而被退货或处罚的情况,故商超出具确认后商品所有权上的主要风险和报酬转移给购方,公司没有保留与产品所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;公司发货后,相关的已发生成本能够可靠地计量;商超提供确认后,相关的经济利益很可能流入企业;符合《企业会计准则》确认销售商品收入需同时满足的五个条件,可以确认收入。

③公司在销售部门下设财务部,分别设有专人跟踪发货的核对及货款的回收,发生产品退货换货时,按照《企业会计准则》相关规定处理。

④为防止商超产品产生滞销风险,公司销售部门设有专人及时跟进商超产品的销售情况,通过加强商场导购、促销等方式缩短产品销售周期。报告期内,公司产品未发生过滞销产品退货的情况。

综上所述,营销策略的变化对销售收入确认无影响。

保荐机构及会计师事务所认为发行人营销策略变化对销售收入确认无影响。

八、报告期内申请人不存在通过向经销商控制发货的方式来清理渠道库存的情形,请展开说明,并说明公司业绩下滑与清理渠道库存之间的关系。

报告期内,公司清理渠道库存实质体现的是营销策略的一种变化,是为产品配方改良及更换包装后的新产品准备渠道,避免老产品的低价价格对新产品造成冲击从而产生质量退货,但公司生产产品有严格的质控制体系,且公司从未发生过因质量问题而被退货或处罚的情况,故商超出具确认后商品所有权上的主要风险和报酬转移给购方,但由于清理渠道库存导致产品的销量增长未达到预期,虽然销单价均有上升,但价格的上涨不足以抵销销量下降对业绩的冲击,导致了公司业绩下滑。

公司原总经理吴一挺先生上任后,其对于黑白品牌及营销策略的理解是:公司多年以来的主力销售渠道以乡镇为主,在广大农村地区构建了具有较大影响力的黑白品牌,随着公司的不断发展,具有“乡土气息”品牌形象也在一定程度上制约了公司渠道提升的进度,公司在内地县城、东部沿海乡镇和岛地区部分省份的三、四级城市已具有一定基础,未来一至两年内推进二、三级线城市及在省会城市等有 KA 地区型重点大、客体量大的发展潜力的大商超、大卖场、商超的一般城市品牌及品牌,做好渠道与客户衔接,两到三年稳步进入一线城市的经营。因此,原总经理吴一挺先生实行了“以品牌升级为基石,推进渠道提升”的营销策略。为达到上述品牌营销的推广,其采取的具体措施如下:

1. 更改固定产品价格及控制发货
渠道库存的问题是公司将产品通过买断方式出售给经销商,经销商未出售的产品,食品饮料行业一般会保持一定的渠道库存以保证经销商的销售;公司 2012 年 8 月以前,一般保持的渠道库存量为 2 个月左右的销售额。

2012 年 8 月吴一挺上任开始,为保障品牌形象的顺利升级,在包装产品上与市场上市尽量不能同时推出,若同时推出,可能造成消费者对公司品牌形象认识的混乱,拟清理掉老包装产品的渠道库存,公司有意识的降低品牌形象影响,降低了老包装固定产品价格,将老包装固定产品价格逐步清理至零;公司有意识的降低产品价格,降低了老包装产品产量及发货;2012 年 8 月到 2013 年 3 月,公司平均均销量与去年同期相比有所下降,从月销售量 8,043.26 万元下降到 6,230.25 万元;拟将经销商老包装产品消化后全面更新新包装产品,公司于 2013 年 4 月起全面更新固定产品包装(老包装产品不再生产及销售),更换包装后根据新的品牌形象调整了产品价格,同时由于消费者对新包装产品缺乏认知度及经销商推广力度减弱,导致公司固定产品价格 2013 年 4 月到 7 月销售收入急剧下降。

2. 提升固定产品价格
根据新的品牌形象提升了固定产品价格,具体价格变化详见本问题之“七、说明报告期内主要产品的销售价格变化及业绩下滑的原因”,固定产品价格上升导致公司固定产品价格销量急剧下降,固定产品价格的销售的提升也是公司固定产品价格销售收入下降的主要原因之一。

3. 渠道提升
公司向乡村网点及县及以下渠道支持力度逐步降低,推行与销售直接触的重点商超门店销售模

式。

通过“渠道提升”措施导致公司丢失了部分乡村渠道的经销商,丧失了乡村渠道优势,但公司推行的重点商超“门店销售模式”未取得预期效果。

4、报告期每月销售收入情况

月份	2014年 1-6 月	2013年	2012年	2011年
1月	4,680.90	6,713.40	6,495.31	6,429.39
2月	5,465.10	6,580.12	7,292.17	5,174.79
3月	5,820.17	8,201.28	7,927.34	6,645.66
4月	2,105.55	3,368.70	6,015.55	5,759.69
5月	2,749.60	3,281.82	5,866.33	5,824.70
6月	4,754.78	2,750.26	7,402.30	6,569.05
7月	-	3,081.57	6,781.13	6,685.95
8月	-	4,034.53	6,255.66	7,846.08
9月	-	7,260.03	4,881.32	6,994.22
10月	-	7,599.87	5,464.66	5,019.71
11月	-	10,818.78	6,385.18	8,242.66
12月	-	5,116.27	5,590.19	11,528.58
合计	25,576.10	69,715.63	76,287.34	85,720.49

从上表可见,吴一挺于 2012 年 8 月上任后采取的渠道提升及减少广告投入等措施直接导致了发行人营业收入下降,2013 年 4 月全面更新包装后,发行人营业收入进一步下降。

九、报告期申请请公示应收账款逐年增加,请逐月列示应收账款的余额,是否存在大幅度波动的情形,申请人报告期信用政策是否有变化,信用政策是否得到有效执行,申请人采取了哪些措施来促进应收账款按期每月末应收账款余额

月份	2014年 1-6 月	2013年	2012年	2011年
1月	699.25	1,183.58	2,272.87	1,096.77
2月	2,355.86	1,191.13	3,067.64	2,701.13
3月	4,291.74	3,253.22	1,634.49	738.67
4月	4,083.53	4,453.92	4,747.32	2,465.83
5月	5,512.35	6,203.51	5,468.70	3,386.88
6月	5,923.27	4,933.09	2,948.57	1,053.71
7月	-	5,540.61	7,488.20	2,324.57
8月	-	5,716.62	6,118.88	3,405.08
9月	-	3,468.96	5,806.27	611.30
10月	-	7,810.79	6,907.88	1,953.78
11月	-	6,931.15	3,958.25	747.33
12月	-	1,543.34	965.80	421.24

报告期应收账款余额有一定的波动,主要原因是公司于每年年末集中催款导致每年末应收账款余额;公司最近三年来的应收账款逐年增加,但还是在逐年增长的情况,主要原因是宏观经济因素导致,报告期各期末的应收账款已全部收回,未发生坏账情况;公司在每年的 2 至 11 月执行正常的信用政策,报告期内,公司信用政策无变化,公司信用政策详见公司信用政策分析;公司应收账款占销售金额的比例处于行业正常范围内。

公司的应收账款与同行业上市公司的比较情况如下表:

公司	2014年一季报	2014年半年报	2014年三季报	2014年年报	2013年一季报	2013年半年报	2013年三季报	2013年年报	2012年一季报	2012年半年报	2012年三季报	2012年年报	2011年一季报	2011年半年报	2011年三季报	2011年年报
承德露露	5620.84	4285.69	1485.57	1285.80	4884.97	1089.10	915.47	5513.24	2380.18	1551.57	396.61	576.61	905.22	701.73		701.73
皇氏乳业	6080.00	1896.67	2303.00	8234.34	9206.44	21386.41	17466.21	17838.41	18208.21	21127.27	17439.21	21584.21	10313.21	12689.21		12689.21
三元股份	9530.26	3630.16	6179.82	14755.88	12102.15	18681.23	15928.24	15008.24	18208.21	21127.27	17439.21	21584.21	10313.21	12689.21		12689.21
唯维股份	14628.24	12268.87	10384.27	14755.88	12102.15	18681.23	15928.24	15008.24	18208.21	21127.27	17439.21	21584.21	10313.21	12689.21		12689.21
蒙牛乳业	25371.00	25089.11	24293.21	24423.21	23861.42	21388.21	20566.21	20658.21	18708.21	15264.21	18720.21	18587.21	12930.21	9484.21		9484.21
伊利股份	9110.11	5257.41	4359.41	4146.41	4846.41	5762.41	4359.41	5759.41	6519.41	10805.41	8219.41	5589.41	4230.41	980.41		980.41
光明乳业	43580.17	22846.41	42263.41	42508.41	3185.41	3932.21	6511.21	6136.21	54008.21	42470.21	59485.21	47969.21	26412.21	3844.21		3844.21
维维股份	8952.24	14685.41	11974.21	11088.21	8875.21	8447.21	18242.21	13738.21	13785.21	19245.21	42804.21	47316.21	12353.21	12474.21		12474.21
光明乳业	11846.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21		18379.21
光明乳业	6815.21	6825.21	1365.21	2491.21	3176.21	6396.21	6396.21	1899.21	1845.21	1845.21	1845.21	1845.21	1845.21	1845.21		1845.21
光明乳业	34721.21	18612.21	30315.21	38573.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21		18379.21
光明乳业	6815.21	6825.21	1365.21	2491.21	3176.21	6396.21	6396.21	1899.21	1845.21	1845.21	1845.21	1845.21	1845.21	1845.21		1845.21
光明乳业	34721.21	18612.21	30315.21	38573.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21		18379.21
光明乳业	11846.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21	18379.21		18379.21
光明乳业	2821.21	2528.21	2448.21	2509.21	2679.21	2709.21	2529.21	2689.21	3086.21	3149.21	2819.21	2986.21	2679.21	3236.21		3236.21
光明乳业	31489.21	2579.21	2649.21	2219.21	2219.21	2656.21	2386.21	3746.21	4829.21	4476.21	3426.21	2649.21	2619.21	4029.21		4029.21
光明乳业	5830.21	2636.21	4159.21	2109.21	3816.21	1449.21	5249.21	14549.21	7159.21	1476.21	2496.21	5496.21	3109.21	3109.21		3109.21

2013 年 12 月末应收账款 15,433,381.15 元,截止到 2014 年 3 月 31 日,期间收回款项 15,147,017.65 元,收回比例达 98.14%。

2012 年 12 月末应收账款 9,657,985.89 元,截止到 2013 年 3 月 31 日,期间收回款项 9,657,985.89 元,收回比例达 100%。

2011 年 12 月末应收账款 4,212,364.40 元,截止到 2012 年 3 月 31 日,期间收回款项 4,212,364.40 元,收回比例达 100%。公司应收账款回收情况良好。

物产中拓股份有限公司 2014 年年度股东大会决议公告

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。特别提示:2015 年 4 月,物产中拓股份有限公司(以下简称“公司”)董事会收到控股股东浙江省国有资本运营有限公司《关于增补物产中拓股份有限公司 2014 年年度股东大会临时提案的通知》,公司董事会按照《上市公司股东大会规则》以及《公司章程》规定对该增加的临时提案进行了审核,并同意将其提交本次股东大会予以审议(具体内容详见 2015 年 5 月 5 日《证券时报》、《中国证券报》及《上海证券报》及巨潮资讯网上公司 2015-34 公告)。

一、会议召开和出席情况

1、召开时间:(1)现场会议:2015 年 5 月 15 日(周五)下午 14:30。(2)网络投票:深圳证券交易所交易系统投票时间为:2015 年 5 月 15 日上午 9:30-11:30,下午 13:00-15:00;互联网投票系统投票时间为:2015 年 5 月 14 日下午 15:00 至 2015 年 5 月 15 日下午 15:00 之间的任意时间。

2、现场会议召开地点:长沙市五一大道 235 号湘城中央 1 号楼公司 428 会议室。

3、召开方式:现场记名投票及网络投票。

4、召集人:公司董事会。

5、主持人:公司董事长袁仁军先生。

6、股权登记日:2015 年 5 月 11 日(周一)。

(四)会议的总情况

参加本次股东大会现场会议和网络投票的股东及股东代表共 5 人,代表股份 169,800,563 股,占公司有效表决权股份总数的 51.2604%。

其中:

参加本次股东大会现场会议的股东及股东代表共 5 人,代表股份 169,796,863 股,占公司有效表决权股份总数的 51.2593%;

参加本次股东大会网络投票的股东共 2 人,代表股份 3,700 股,占公司有效表决权股份总数的 0.0011%。

(五)其他人员出席情况

公司董事、监事、高级管理人员出席了本次会议,湖南信元律师事务所律师张建平、张磊文律师对本次大会进行见证。

本次会议的召开符合《公司法》、《股票上市规则》和《公司章程》的有关规定。

二、提案审议和表决情况

1、提案名称:《公司 2014 年度董事会工作报告》;

表决情况:同意 169,676,563 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 99.9270%;反对 0 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 0%。弃权 124,000 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 0.0730%。

其中,中小投资者(除单独或合计持有公司 5%以上股份以外的股东)投票情况:同意 3,700 股,占出席会议持有公司 5%以下股份的股东所持有效表决权股份总数的 2.8974%;反对 0 股,占出席会议持有公司 5%以下股份的股东所持有效表决权股份总数的 0%;弃权 124,000 股,占出席会议持有公司 5%以下股份的股东所持有效表决权股份总数的 97.1026%。

表决结果:该提案经与会股东表决通过。

2、决议《公司 2014 年度监事会工作报告》;

表决情况:同意 169,676,563 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 99.9270%;反对 0 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 0%。弃权 124,000 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 0.0730%。

其中,中小投资者(除单独或合计持有公司 5%以上股份以外的股东)投票情况:同意 3,700 股,占出席会议持有公司 5%以下股份的股东所持有效表决权股份总数的 2.8974%;反对 0 股,占出席会议持有公司 5%以下股份的股东所持有效表决权股份总数的 0%;弃权 124,000 股,占出席会议持有公司 5%以下股份的股东所持有效表决权股份总数的 97.1026%。

表决结果:该提案经与会股东表决通过。

3、审议《公司 2014 年度财务决算报告和 2015 年度财务预算报告》;

表决情况:同意 169,676,563 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 99.9270%;反对 0 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 0%。弃权 124,000 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 0.0730%。

其中,中小投资者(除单独或合计持有公司 5%以上股份以外的股东)投票情况:同意 3,700 股,占出席会议持有公司 5%以下股份的股东所持有效表决权股份总数的 2.8974%;反对 0 股,占出席会议持有公司 5%以下股份的股东所持有效表决权股份总数的 0%;弃权 124,000 股,占出席会议持有公司 5%以下股份的股东所持有效表决权股份总数的 97.1026%。

表决结果:该提案经与会股东表决通过。

4、审议《公司 2014 年年度报告正文及摘要》(具体内容详见 2015 年 4 月 24 日《证券时报》、《中国证券报》和《上海证券报》及巨潮资讯网上公司 2015-20 公告);

表决情况:同意 169,676,563 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 99.9270%;反对 0 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 0%。弃权 124,000 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 0.0730%。

其中,中小投资者(除单独或合计持有公司 5%以上股份以外的股东)投票情况:同意 3,700 股,占出席会议持有公司 5%以下股份的股东所持有效表决权股份总数的 2.8974%;反对 0 股,占出席会议持有公司 5%以下股份的股东所持有效表决权股份总数的 0%;弃权 124,000 股,占出席会议持有公司 5%以下股份的股东所持有效表决权股份总数的 97.1026%。

表决结果:该提案经与会股东表决通过。

5、审议《公司 2014 年利润分配和资本公积金转增股本的预案》(具体内容详见 2015 年 4 月 24 日《证券时报》、《中国证券报》和《上海证券报》及巨潮资讯网上公司 2015-19 公告);

经大华会计师事务所(特殊普通合伙)审计,公司(母公司)2014 年度实现净利润 80,257,519.26 元,年初未分配利润为 75,172,945.43 元,提取盈余公积 8,025,751.93 元和实施 2015 年度利润分配 16,530,290.10 元,截至 2014 年 12 月 31 日,母公司可供股东分配的利润为 130,874,422.66 元。

股东大会同意公司于 2014 年 12 月 31 日总股本 330,605,802 股为基数,向全体股东每 10 股派现金红利 0.8 元(含税),共计派发现金红利 26,448,464.16 元,剩余未分配利润结转下一年度,不送红股,不实行资本公积转增股本。

表决情况:同意 169,676,563 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 99.9270%;反对 0 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 0%。弃权 124,000 股,占出席会议股东所持有效表决权总数的 0.0730%。

其中,中小投资者(除单独或合计持有公司 5%以上股份以外的股东)投票情况:同意 3,700 股,占出席会议持有公司 5%以下股份的股东所持有效表决权股份总数的 2.8974%;反对 0 股,占出席会议持有公司 5%

报告期公司信用政策如下:

① 销售部提出通过合理的信用销售支持公司的销售目标,在保持合理的回款进度,不允许存在坏账产生的前提下,由销售人员提供高水平客户服务,迅速追回应收账款。

② 建立完善的合同档案,档案资料包括以下内容:①谈判记录,用于研究报价和报单及批准文件;对当事人的法人营业执照,营业执照,企业法人执照的复印件;

②对对方当事人履约能力证明资料复印件;

③对当事人的法定代表人或合同承办人的职务资格证明,本人身份证,介绍信,授权书原件的原件或复印件;

④我方当事人的法定代表人的授权委托书的原件和复印件;

⑤对当事人的担保人的担保能力和主体资格证明资料的复印件;

⑥双方签订或履行合同的往来电报、电话、信函、电话记录等书面材料和视听材料登记、见证、鉴证、公证等文书资料;

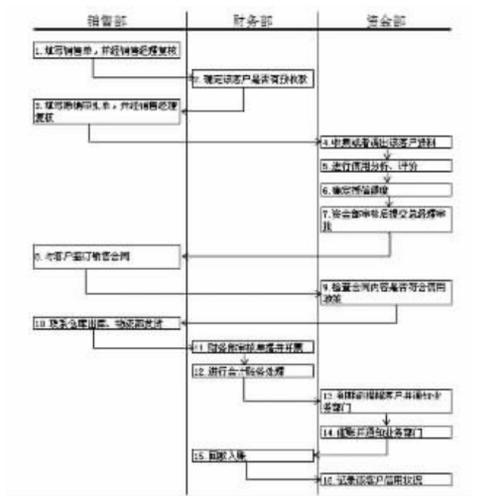
⑦合同正本、副本及变更、解除合同的面议协议;

⑧标的验收记录;

⑨交接、收付标的、款项的原始凭证复印件。

⑩ 建立完整的客户信用资料,包括客户信用申请表,客户调查表,客户信用审批表,回访客户的标准函,客户信用表,授信资料,年审评价报告等,并附客户概况,付款习惯,财务状况,商账追讨记录,往来账目,经营状况等调查原始资料。客户信用档案的查阅需填写查询申请单标明查阅人,查阅客户名称,查阅用途,由档案管理员填写查询时间,并返日期。信用档案的缺失以及涉及商业秘密内容的泄露要追究相关当事人的责任。

⑪ 客户信用授信流程如下图:



⑫ 坏账管理包括如下两部分工作:①确定合理的账收程序,催收账款的程序一般为:信函通知、电报电话传真催收、派人面谈、诉讼法律。在采取法律行动前应考虑成本效益原则,以下几种情况则不必起诉:诉讼费用超过债务余额;客户抵债品折价可冲销债务;客户的借款额不大,起诉可能使企业运行受到损害;起诉无收回账款的可能性有阻。②确定合理的计费方法。

6 坏账管理包括如下两部分工作:

①确定合理的账收程序,催收账款的程序一般为:信函通知、电报电话传真催收、派人面谈、诉讼法律。在采取法律行动前应考虑成本效益原则,以下几种情况则不必起诉:诉讼费用超过债务余额;客户抵债品折价可冲销债务;客户的借款额不大,起诉可能使企业运行受到损害;起诉无收回账款的可能性有阻。②确定合理的计费方法。

6 坏账管理包括如下两部分工作:

①确定合理的账收程序,催收账款的程序一般为:信函通知、电报电话传真催收、派人面谈、诉讼法律。在采取法律行动前应考虑成本效益原则,以下几种情况则不必起诉:诉讼费用超过债务余额;客户抵债品折价可冲销债务;客户的借款额不大,起诉可能使企业运行受到损害;起诉无收回账款的可能性有阻。②确定合理的计费方法。

步骤	阶段	到期时间	联系方式	风险提示
1	提醒客户	到期前 10 天	电话	书面提示
2	提醒客户	到期前 1 天	电话	并给于销售人员提出警告
3	了解原因	逾期第 1 天	传真	了解客户发生了什么问题
4	第一次正式通知	以后第 4 天	传真	显示证据
5	产生滞纳金			