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:即在主要农副产品成获季节,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湖临港口、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、物流和资款安全,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

品种 \ 年份	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。

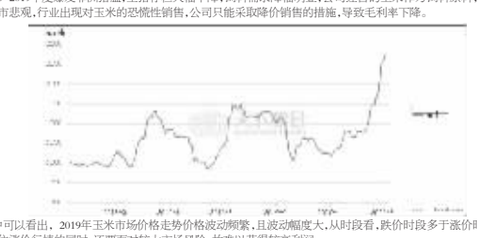
(4)结合相关贸易产品的价格走势情况等信息,说明报告期内该业务毛利率大幅下降的具体原因。

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:

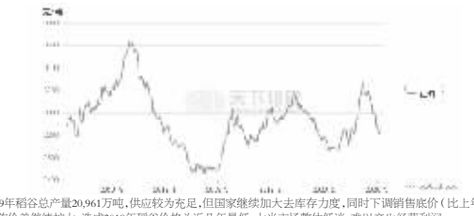
①2018-2019年度爆发非洲猪瘟,生猪存栏大幅下降,饲料需求降幅明显,公司经营的玉米作为饲料原料,也受到较大影响,因对后市悲观,行业出现对玉米的恐慌性销售,公司只能采取降价销售的措施,导致毛利率下降。



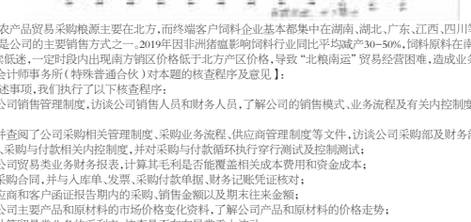
从图中可以看出,2019年玉米市场价格走势价格波动频繁,且波动幅度大,从时段看,跌价时段多于涨价时段,作为经营者,很难抓住涨价行情的同时,还要面对较大市场风险,故难以获得较高利润。

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"粮油干亿产业贴息补助"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。公司主要以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,薄薄固定成本,是增盈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、中邮政等特果,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、特果、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