

关于《深圳证券交易所关于对湖南大康国际农业食品股份有限公司2019年年报的问询函》之回复公告

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

湖南大康国际农业食品股份有限公司(以下简称“大康农业”或“公司”)于2020年7月4日收到深圳证券交易所下发的《关于对湖南大康国际农业食品股份有限公司2019年年报的问询函》(中小板年报问询函[2020]第323号)以下简称“问询函”,公司会同年审会计师对《问询函》中提出的问题逐项落实,回复如下:
一、关于公司经营业绩
1.2017年至2019年,你公司营业收入分别为123.78亿元、133.95亿元、134.88亿元,净利润分别为0.24亿元、-6.85亿元、0.62亿元,扣非后净利润分别为-2.16亿元、-8.31亿元、-0.33亿元。请补充说明你公司销售净利率较低和扣非后净利润连续多年亏损的原因,以及你公司拟采取的解决和应对措施。

回复:
(一)关于公司销售净利率较低的原因说明
公司近三年境内外各产品收入、成本及毛利情况分析如下:
单位:万元

Table with columns: 地区, 分产品, 2019年度, 2018年度, 2017年度. Rows include 猪肉, 肉羊, 乳制品, 大宗商品, 食品销售, 其他, 境内小计, 境外小计, 合计.

(1)境内各产品收入、成本及毛利率变动原因说明
1)境内猪肉制品业务主要来自子公司肉牛项目,2019年毛利为负的主要原因是该项目自2019年3月份开始试生产,公司产量在逐步提升中,在生产初期单只牛分摊的成本较高。随着产量的增加,相应的分摊成本将下降,从而提高毛利。
2)境内肉羊业务,自2017年开始收入及毛利均呈下降,主要原因是经过2017年业务调整后,进入良性发展阶段,随着产能增加,2019年较2018年销售量翻番,同时毛利率保持稳定,导致2019年收入毛利增加100%。
3)境内乳制品销售逐年下降,2019年已经没有乳制品销售的主要原因系由于湖南维嘉公司于2017年12月失去了对该子公司股权并“新云(上海)电子商务有限公司”(以下简称“纽仕兰”)的实际控制权,纽仕兰不再纳入合并报表范围,且纽仕兰(上海)乳业有限公司(以下简称“纽仕兰乳业”,更名后与上海聚能贸易有限公司,以下简称“聚能贸易”)进行战略重组,不再自主经营“纽仕兰”品牌进口乳制品业务。2019年发生少量乳制品销售收入主要是纽仕兰乳业在业务切换过渡期间为纽仕兰乳业采取进口乳制品,毛利率为负的主要原因系战略重组过渡期对部分残存的库存采取降价促销方式减少所致。

(2)境外各产品收入、成本及毛利率变动原因的说明
1)境外乳制品销售收入2019年较2018年下降,主要系系外部增资,公司于2017年12月失去对Milk New Zealand Dairy Limited(下称“纽仕兰”)的实际控制权,Dairy公司不再纳入合并报表范围所致。2018年毛利率较2017年有所上升,主要系公司失去对Dairy公司的控制权后,产品结构相应发生变化,由原来的奶粉和成品奶销售变为单一的原料奶销售,而原料奶的毛利相对较高,导致2018年毛利率较2018年相比变化不大,收入和毛利较为稳定。
2)境内肉羊业务:公司自2018年开始在缅甸布局肉羊养殖项目,进行肉牛养殖,2019年进行了少量的活牛销售和中介服务。
3)境外大宗商品业务2018年收入较2017年增加的主要原因系巴西子公司Belagrícola(以下简称“Bela”)自2017年11月开始纳入合并报表范围,而2018年全纳人合并范围,2019年收入较2018年有所减少的主要原因系巴西子公司降低了低毛利率的粮食贸易业务的销售规模,2018年较2017年毛利率有所下降,主要系Bela公司于2017年11-12月合并合并报表范围,而此时期主要为农资销售季,毛利率相对偏高,2018年全年纳入合并报表范围,导致2019年整体毛利率有所下降。2019年毛利较2018年增加的主要原因是2019年农资销售量持续上升,同时继续控制粮食贸易规模,粮食和农资交易比重发生变化所致。

Table with columns: 项目, 2019年度, 2018年度, 2017年度. Rows include 营业收入, 归属于上市公司股东的净利润, 扣非净利润.

公司2018年归属于上市公司股东的净利润较2017年减少7.09亿元,主要原因系2018年计提了商誉减值准备5.82亿元;确认了联营企业扭亏至亏损投资亏损5,658.45万元。2019年归属于上市公司股东的净利润较2018年扭亏为盈,主要原因一方面是上期计提了商誉减值,另一方面是本期净利润增加。2019年净利润增加,确认的扭亏至盈利主要系计提了减值,同时将各业务净利润调增和巴西子公司通过调整业务结构,增加农资销售量并继续控制粮食贸易规模,使主营业务毛利得到增强。
公司销售净利率较低主要原因系公司目前尚处于业务转型期,业务板块的盈利能力和还不稳定。近年来公司逐步调整了未来发展战略,专注于整合全球优质农产品、食品资源,有效对接国内外市场并逐步完善了供应链管理,公司也由原来单一的生猪养殖及销售业务,逐步拓展到农资和粮食贸易、肉牛业务和食品业务等核心业务,公司通过于2016、2017年并购Fragril Ltda.(以下简称“Fragril”)和Bela公司,分别在巴西成功搭建“粮食贸易平台”,2018年公司实施了云南肉牛项目,充分利用国内及东南亚肉牛资源,作为公司新的业务增长点。虽然上述业务公司主营业务及食品业务进一步清晰,但相关事务还处在培育期,需要公司进一步提升其盈利能力。报告期内,肉牛业务尚未成熟,作为公司主营业务收入占比最高的粮食和农资贸易业务虽然毛利逐年增加,但近年来受到巴西自然灾害等,经营业绩等外部因素的负面影响,盈利能力还相对较弱,因此,公司未来将重点深耕主业,加强Fragril公司和Bela公司的资源整合,积极探索合作,增强议价能力并发挥两大贸易平台各自的优势;同时抓紧云南肉牛项目建设,实现价值释放,改善公司主营业务盈利能力较弱的现状,使公司的销售净利率得到有效提升。

(二)关于扣非后净利润连续多年亏损的原因说明
公司于2019年,公司归属于上市公司股东的非经常性损益分别为24,001.32万元、14,629.29万元和9,515.72万元,具体情况如下:
单位:万元

Table with columns: 项目, 2019年, 2018年, 2017年. Rows include 非流动资产处置损益, 计入当期损益的政府补助, 计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费, 债务重组损益, 计入当期损益的公允价值变动损益, 计入当期损益的其他非经常性损益, 归属于上市公司股东的非经常性损益.

(1)非流动资产处置损益
公司于2017和2019年,公司非流动资产处置损益变动较大,主要原因系2017年公司计提纽仕兰控制权而确认了投资损失19,684.51万元;2019年非流动资产处置损失主要是新西兰子公司淘汰了部分生产效率较低的生物资产奶牛而产生。
(2)计入当期损益的政府补助
2017-2019年,公司政府补助占非经常性损益比例较高,计入当期损益的政府补助分别为539.86万元、189.36万元、435.01万元。
(3)委托他人投资或管理资产的损益
2017-2019年,公司委托他人投资或管理资产获得收益11,425.39万元、4,367.43万元、761.00万元,全部为公司当年所购买理财产品产生的收益。
(4)除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益
2017年、2018年和2019年,该项非经常性损益分别为-20,222.78万元、23,150.62万元和24,508.41万元,其中2017年主要是以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债所产生的公允价值变动净收益为1,886.00万元,以及处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产所产生的30,621.20万元;2018年主要是以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债所产生的公允价值变动净收益127.83万元,以及处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产所产生的公允价值变动净收益12,774.81万元,以及处置交易性金融资产所产生的11,730.60万元投资收益。

交易性金融资产和金融负债主要包括外汇远期合约、外汇掉期合约、商品远期合约以及商品期货合约等产生的公允价值变动,该四类合约主要是公司为了管理价格风险和汇率风险而签订的,是和公司主营业务相关的交易和事项。
2017年、2018年、2019年,公司扣非后的净利润分别为-2.16亿元、-8.31亿元、-0.33亿元,如上述分析公司2017至2019年扣非后净利润亏损的主要原因系各业务板块的盈利能力不强,公司近三年扣非后净利润连续为负,但已逐渐好转,公司整体经营情况良好。
(三)关于公司拟采取解决和应对措施的说明
2020年公司将继续围绕既定的战略目标,深耕农资和粮食贸易业务、肉牛业务,进一步提升公司持续经营能力。
在提升农资和粮食贸易业务盈利能力方面:公司通过加强两个平台的资源整合,按照统一采购、统一管理的要求,形成协同优势,增强议价能力,同时,充分发挥两个平台各自的优势。Fragril公司其核心竞争优势在于多年来与农民建立的良好关系,以及农民对于Fragril公司的信赖,通过农资市场的进入壁垒较高,未来Fragril公司将加快业务转型,加快“互联网+农资供应”的平台建设,提升农资贸易比例和市场份额,同时,利用巴西国内对生物柴油利好政策,扩大毛利较高的生物柴油业务规模。Bela公司将集中精力优化产品品种与服务升级,通过产销并提差异化“服务+产品”打造竞争力,提升现有客户的购买力从而实现销售增长。此外,公司还将充分利用巴西两个交易平台,把国内更多的农药、化肥产能对接巴西市场,形成自身优势,进一步增强农资供应的盈利能力。
在提升肉牛业务盈利能力方面:公司肉牛业务是通过合法引进境内肉牛资源并在境内构建肉牛产业链,将肉牛产业业务领域延伸至肉牛养殖、屠宰加工及销售领域,通过产业链延伸及优化产品结构,提高产品附加值。公司在经过肉牛产地调查之后选择适宜的分子牛并将其运至境内肉牛育肥厂,肉牛在育肥厂称重、消毒、隔离饲养,再经宰杀等一系列举措后,通过冷链、一般般配、冷链等过程后运至屠宰场。目前公司芜湖市肉牛产业基地建设项目已正式进入运行阶段,屠宰车间已达到国际一流水平的屠宰流水线及设施建设,形成肉牛全产业链,恒温的屠宰车间,生产工艺按照新西兰成熟屠宰方法加工,全面引入HACCP管理体系、ISO9001质量管理体系、ISO14001环境体系,并采用目前最先进的牛肉后加工工艺。

为消费者提供真正健康、优质的牛肉产品。
公司在推进肉牛产业的发展过程中通过分步实施不断提升产业未来的盈利能力

一步通过项目的建设,实现肉分体、四分体等肉牛产品供应,满足市场需求;第二步实施在云南瑞丽的肉牛产业园区建设,以屠宰厂为中心加快上下游产业的整合和延伸,推动深加工工业发展和产业链的延伸扩张,实现产业升级;第三步,将和云南地方政府一起,搭建肉牛产业交易云平台,通过建立相关标准,开展肉牛信息化技术交流,改良当地肉牛品种等一系列措施,建立全球优质的肉牛养殖资源和技术集聚平台,与辐射国内,推动我国肉牛产业的发展,同时上市公司的盈利能力将得到进一步提升。
2. 企业通过通过 Belagrícola 和 Fragril 两家公司在巴西从事农资和粮食贸易业务,年报称 Belagrícola 和 Fragril 公司均为巴西最大的农业生产资料销售平台之一,分别在巴西拥有 12 家和 57 家零售店; Belagrícola 报告期末总资产为 47.92 亿元、净资产为 9.59 亿元,报告期内实现营业收入 70.86 亿元,实现净利润 860 万元; Fragril 报告期末总资产为 39.81 亿元,净资产为 9 亿元,报告期内实现营业收入 38.19 亿元,实现净利润 70 万元。请说明:
(1)请结合巴西农业生产资料市场概况以及 Belagrícola 和 Fragril 市场占有率等说明你公司认定 Belagrícola 和 Fragril 公司均为巴西最大的农业生产资料销售平台之一的依据;
(2)巴西土地资源丰富,气候条件优越,可以大规模地区降水量超过 1,200 毫米,部分地区即使在没有灌溉条件的情况下,也可以实现农作物两季种植,主要农作物包括大豆、玉米、小麦等,其中大豆产量位于世界第一,出口量位于世界第一;玉米产量位于世界第一,出口量位于世界第一。第二次世界大战后,巴西大豆种植面积占巴西总产量的 34%,并经营植物油的生产及销售业务。Fragril 公司在麻省具有数十年经营历史,在农业生产资料销售上,拥有 12 家零售店,向农户提供种子、农药、化肥等 1,000 多种产品的一站式农业生产资料采购服务,同时拥有一支 50 名农业顾问组成的技术团队向农户提供技术支持和咨询服务,服务范围覆盖 400 万公顷的种植面积,与当地超过 2,000 个农户保持紧密的业务合作关系,通过以物易物的交易模式在麻省地区占有稳定的市场份额。
Bela 公司总部位于巴西巴拉纳州,业务遍布巴拉纳州北部、圣保罗州南部和圣卡塔琳娜州北部共 165 个城市,拥有 37 个农产品仓库和 57 家零售店,拥有超过 200 名农业专家,向农户提供种子、农药、化肥等一站式式的农业生产资料采购方案,建立了完善的销售体系与粮食收购、仓储、物流和出口的完整产业链布局。
近巴西子公司 Fragril、Bela 农资销售情况:
单位:百万雷亚尔

Table with columns: 业务环节, 2018, 2019. Rows include Belagrícola 农资销售额, Fragril 农资销售额, 巴西农业生产资料市场概况, 农资销售模式, 农资销售平台, 农资销售平台, 农资销售平台.

巴西农业生产资料市场概况看,巴西当地农资销售有两种商业模式,一种是农资销售实体店模式,如:Bela公司和Fragril公司所采用的模式,另外一种是客户合作社模式。从农资零售实体店占比来看,2018年Bela公司和Fragril公司的农资销售额合计占公司巴西零售店总销售额的4.97%,排名第一位;2019年同口径占比为4.23%,也是排名第二。
从农资零售店和农户合作社合计市场口径看,2018年Bela公司和Fragril公司的排名第三位;2019年同口径占比为2.86%,排名第二。
由Bela公司和Fragril公司所在所在的市场占比来看,Bela公司的农资销售额占麻省巴拉纳州当地农资总销售额的3.91%,排名第二。Fragril公司的农资销售额占麻省当地农资总销售额的2.97%,排名第三。
(2)请结合你公司农资和粮食贸易板块业务流程中以物易物、信用销售等模式特点,说明农资和粮食贸易业务不同时间点的会计处理,以及相关会计政策与会计估计的具体情况;
(3)以物易物交易模式是巴西农业生产资料经销业务中一种较为普遍的交易模式,先向农户提供农业生产资料,并按照一定价格折算成约定数量的大豆、玉米等农业生产资料,用于支付农户向公司国内外大型粮商销售大豆、玉米、销售方式分为信用销售和现货销售两种模式。

(一)农资和粮食贸易业务不同时间点的会计处理
(1)以物易物交易模式:
巴西子公司农资销售与粮食贸易业务紧密关联,协同发展,在农资销售日,农产品种植期间,农产品交付日,农产品交付日期期间及农产品销售日下,由于农产品价格波动以及存货的公允价值变化,巴西子公司进行了相应的会计处理。
(2)信用销售模式:
信用销售模式,除了以农产品交付日,以物易物模式下农产品交付时点应确认应付账款外,其他会计处理与以物易物模式相同。
(二)会计政策与会计估计
根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第五条中金融衍生工具的定义:“衍生工具,是指其公允价值随利率、汇率、商品价格和权益工具的价格或其他变量的变动而变动,且其公允价值或合约现金流量随这些变量的变动而变动的金融工具”。信用销售模式,除了以农产品交付日,以物易物模式下农产品交付时点应确认应付账款外,其他会计处理与以物易物模式相同。
(三)信用销售模式:
信用销售模式,除了以农产品交付日,以物易物模式下农产品交付时点应确认应付账款外,其他会计处理与以物易物模式相同。
(二)会计政策与会计估计
根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第五条中金融衍生工具的定义:“衍生工具,是指其公允价值随利率、汇率、商品价格和权益工具的价格