证券代码:002495 证券简称:佳隆股份 公告编号:2021-041

广东佳隆食品股份有限公司关于对深圳证券交易所2020年年报问询函回复的公告

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

近日,广东佳隆食品股份有限公司(以下简称“公司”)收到深圳证券交易所下发的《关于对广东佳隆食品股份有限公司2020年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2021〕第198号)。根据问询函的要求,公司对相关问题进行了认真地自查与分析,现就问询函所关注的问题回复如下:

1、年报显示,你公司2020年营业收入2.43亿元,同比下降17.96%,归属于上市公司股东的净利润974.90万元,同比下降65.15%。第一季度至第四季度营业收入分别为3,216.10万元、4,946.92万元、6,934.35万元、9,235.49万元,第一季度至第四季度归属于上市公司股东的净利润分别为-1,119.34万元、-132.46万元、791.28万元、1,435.42万元,第一季度至第四季度经营活动产生的现金流量净额分别为-3,142.59万元、-120.53万元、2,344.60万元、7,213.08万元。应收账款2020年末账面价值1,812.98万元,较2019年末增长263.57%,按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款合计1,718.88万元,占应收账款合计数的84.34%。

请你公司:

(1)说明公司报告期营业收入、净利润下降的原因,以及净利润下降幅度明显大于营业收入下降幅度的原因。

公司回复:

①公司报告期营业收入同比下降17.96%,主要系公司主营业务收入下降18.79%所致。

单位:万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动金额	变动比例
主营业务收入	23,369.04	28,774.21	-5,405.27	-18.79%
其他业务收入	963.83	885.03	78.80	8.90%
合计	24,332.87	29,659.24	-5,326.48	-17.96%

因受2020年初疫情等原因导致消费市场对公司产品的需求下降,公司产品的销量下滑明显。为促进销售,公司适当调低了产品的销售价格。

公司主要产品销售数量同比下降对收入的影响:

主要产品	销量变动(件)	销量变动比例	收入变动金额(万元)
鸡粉	-84,713.00	-8.44%	-1,320.33
鸡精	-20,263.00	-4.16%	-270.02
鸡汁	-34,747.00	-17.96%	-396.01
古士粉	-41,041.00	-20.19%	-426.96
青芥辣酱	-24,198.18	-26.25%	-435.83
合计	-204,962.18	-10.36%	-2,848.85

公司主要产品销售价格同比下降对收入的影响:

主要产品	售价变动金额(元)	售价变动比例	收入变动金额(万元)
鸡粉	-16.75	-10.74%	-1,537.94
鸡精	-6.73	-5.05%	-314.09
鸡汁	-29.05	-25.49%	-461.13
古士粉	-11.94	-11.49%	-193.80
青芥辣酱	-4.72	-2.62%	-31.90
合计	--	--	-2,538.86

通过两年对比分析,公司各产品于报告期的销售数量较上年明显下降,其中青芥辣酱的销量下降幅度最大,达到26.35%;报告期各产品的销售价格也低于上年同期,其中鸡汁的售价降幅最大,达到25.49%。公司主要产品鸡粉的销量同比下降8.44%、售价同比下降10.74%,鸡粉系公司销量占比最高的产品,其营业收入同比减少2,858.27万元。

通过对公司主要产品销售情况分析,说明公司营业收入下降系报告期内的产品销售数量减少和销售价格下降共同作用所致。

②公司报告期营业收入、净利润下降的原因,以及净利润下降幅度明显大于营业收入下降幅度的原因

2020年度公司净利润同比下降1,822.90万元,同比下降65.15%,具体分析如下:

报告期利润表主要项目变动情况:

单位:万元

利润表主要项目	对净利润影响增加+,减少-)	同比变动率	备注
营业收入减少	-5,326.48	-17.96%	详见答复1(1)
营业成本减少	650.59	-3.91%	2020年运费重分类入营业成本624.62万元。
毛利减少	-4,675.89	-25.88%	
销售费用减少	2,484.43	-64.93%	详见答复4
信用减值损失增加	-110.21	287.90%	
资产减值损失增加	-54.44	--	
营业外支出减少	195.18	-76.55%	
其他费用减少	24.06	-0.44%	
利润总额减少	-2,136.87	-62.31%	
所得税费用减少	313.97	-49.72%	
净利润减少	-1,822.90	-65.15%	

公司报告期净利润下降,主要系营业收入下降所致(详见回复1(1))。2020年度公司营业收入同比减少5,326.48万元,以及执行新会计准则,把与产品相关的运费624.62万元归集至营业成本,导致公司毛利同比减少4,675.89万元。

报告期内公司实施营销改革,优化人员和架构,销售费用中的工资福利费、租金、差旅费、办公费等费用减少,以及报告期执行新收入准则,相关运费归集至营业成本等影响(详见回复4),销售费用同比减少2,484.43万元。

报告期末应收账款余额增加,导致本期计提信用减值损失同比增加110.21万元;经对期末资产减值测试,对部分机器设备计提资产减值损失同比增加54.44万元;本期罚没支出较少,营业外支出同比减少195.18万元;利润表其他税、费类科目同比减少24.06万元;报告期利润总额减少2,136.87万元,导致所得税费用同比减少313.97万元。

综上,因报告期营业收入下降而成本变动不大,使得毛利总额大幅减少;各费用、损失或支出等金额相对固定或降幅较小。报告期实现净利润974.90万元,与上年同期2,797.79万元相比,其绝对金额较小导致同比降幅较大。

(2)结合市场环境、行业特点、业务特性、疫情影响等因素,说明报告期内各季度营业收入、净利润及经营活动产生的现金流量金额波动较大的原因。

公司回复:

①公司各季度净利润表主要项目情况

单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	3,216.10	4,946.92	6,934.35	9,235.49
营业成本	2,066.98	3,453.28	4,034.15	6,432.82
税金及附加	162.11	170.36	223.26	259.06
期间费用	2,192.34	1,407.59	1,771.21	860.14
其他收益	26.73	31.73	27.03	26.73
投资收益(损失以“-”号填列)	0.00	0.00	64.26	0.00
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-107.75	-84.93	-106.97	151.16
资产减值损失(损失以“-”号填列)	0.00	0.00	0.00	-54.44
营业外收入	0.20	5.53	3.10	0.21
营业外支出	0.01	2.76	3.78	53.24
净利润(净亏损以“-”号填列)	-1,119.34	-132.46	791.28	1,435.42

②将净利润调节为经营活动现金流量季度情况

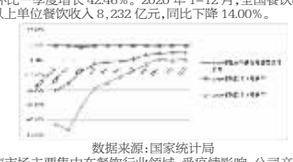
单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
净利润	-1,119.34	-132.46	791.28	1,435.42
加:资产减值准备	0.00	0.00	0.00	54.44
信用减值损失	107.75	84.93	106.97	-151.16
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,021.96	1,044.39	1,054.55	1,064.95
无形资产摊销	39.76	39.71	39.57	42.01
长期待摊费用摊销	8.11	41.16	41.16	35.70
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”填列)	--	--	1.50	50.26
投资损失(收益以“-”填列)	--	--	-64.26	--
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-156.22	-2.40	128.64	-50.79
存货的减少(增加以“-”号填列)	-457.89	76.54	823.99	645.30
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-1,571.85	-1,591.23	-1,669.18	4,179.42
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	-987.52	345.57	1,036.92	-92.45
其他	-267.3	-267.3	53.47	0.00
经营活动产生的现金流量净额	-3,142.59	-120.53	2,344.60	7,213.09

③报告期内各季度营业收入、净利润及经营活动产生的现金流量金额波动较大的原因

我国调味品市场的终端需求主要来源于食品制造业、餐饮业和家庭消费三方面。餐饮业是最主要的消费市场,近几年,随着餐饮业的快速发展和新型餐饮业态的诞生,调味品在餐饮业中销售的比例越来越高。

2020年年初,突如其来的新型冠状病毒疫情笼罩全国,各地政府陆续出台交通管制等严格措施遏制疫情蔓延,物质运输困难,人员流动减少,各类聚餐、婚宴等活动几乎全部取消,大量餐饮门店停止营业,餐饮行业成为受疫情影响的重灾区,整个餐饮行业面临巨大压力。据国家统计局公布的数据显示,2020年第一季度全国餐饮收入6,026亿元,同比大幅下跌44.30%,其中,限额以上单位餐饮收入1,278亿元,同比大幅下跌41.90%。2020年第二季度,全国范围内餐饮企业基本实现全面复工复产,全国餐饮收入8,582亿元,环比一季度增长42.46%。2020年1-12月,全国餐饮收入39,527亿元,同比下降16.60%,其中,限额以上单位餐饮收入8,232亿元,同比下降14.00%。



数据来源:国家统计局

报告期内,公司销售市场主要集中在餐饮行业领域,受疫情影响,公司产品市场消费需求出现断崖式下降,产能利用率不足,公司2020年第一季度、第二季度营业收入和经营毛利出现较大幅度下降。为了减少疫情及外部环境的不利影响,提高管理效率,公司结合自身发展战略,重新梳理组织架构,明确岗位职责,精简优化人员结构,导致公司2020年第一季度和第二季度辞退福利相应增加,同时,为了避免公司产品库存积压,提高客户的销售积极性,稳定产品市场销售份额,公司根据市场环境,合理调整销售政策,加大促销费用及对客户的支持力度,增加客户信用额度,特别是疫情影响最严重的第一季度和第二季度,计提的信用减值损失和销售费用增加,导致公司2020年第一季度和第二季度净利润出现亏损,经营活动产生的现金流量净额为净流出。随着国内疫情得到有效控制,餐饮行业于2020年第二季度逐步复苏,调味品等产品的消费需求逐渐回暖,公司销售有所回升,产能利用率充足,单位成本下降,净利润逐步上升,由亏损逐步转为盈利。公司于第三季度开始,逐步减少客户信用额度,经营活动产生的现金流量净额转为净流入,而第四季度由于客户信用期限到期,公司加大应收账款的催收力度,第四季度经营活动产生的现金流量净额大幅增长。

(3)说明报告期第一季度至第四季度的主要客户及销售金额,并结合客户变化情况(如有),说明第四季度销售收入及净利润大幅增长的原因及合理性。

公司回复:

①2020年各季度主要客户及销售情况

单位:万元

主要客户	销售金额				小计
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	
客户1	467.97	1,357.48	1,638.71	2,628.59	6,092.75
客户2	262.97	809.27	1,346.42	1,794.58	4,213.24
客户3	160.80	565.48	1,169.34	1,437.39	3,333.00
客户4	199.27	664.42	636.12	1,045.81	2,545.63
客户5	256.24	420.56	741.38	1,125.44	2,543.62
客户6	41.91	60.27	79.63	107.32	289.12
客户7	18.85	27.21	75.56	79.97	201.58
客户8	16.99	39.74	46.47	42.47	145.68
合计	1,425.00	3,941.42	5,733.64	8,211.57	19,311.63
占销售金额比例	48.13%	84.11%	86.54%	90.27%	82.64%

注:属于同一实际控制人控制的客户已合并列示。

②2020年第四季度销售收入及净利润大幅增长的原因及合理性

受疫情影响,市场消费需求出现阶段性下降,公司2020年上半年营业收入同比下滑,期间税金及附加、销售费用、研发费用等同比虽有所下降,但下降的幅度远低于营业收入下降幅度,且由于调整经营策略,辞退福利及信用减值损失计提增加,2020年上半年净利润出现亏损。2020年第二季度,随着国内疫情得到有效控制,餐饮行业逐步复苏,调味品等产品的消费需求逐渐回暖,公司第二季度开始销售逐步回升。同时,公司前期的开源节流及营销改革等措施效果呈现,客户销售积极性提高,采购意愿增加,公司于2020年12月31日前按合同约定的交货期基本完成了前述合同的交货任务,并按照企业会计准则的规定确认收入,2020年第四季度销售收入及净利润增长较大。

综上,公司第四季度营业收入是严格按照合同的履约进度和企业会计准则的规定进行收入确认,营业收入及净利润大幅增长符合公司实际经营情况,具有合理性。

(4)说明报告期在营业收入呈现下降趋势的情况下,你公司应收账款余额同比大幅增长的原因,并结合期后付款进展等,说明你公司是否存在提前确认收入的情形。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

①公司应收账款情况

单位:万元

类别	期初余额				账面价值	期末余额				账面价值	期后回款
	账面余额		坏账准备			账面余额		坏账准备			
	金额	比例	金额	计提比例		金额	比例	金额	计提比例		
其中:											
按组合计提坏账准备的应收账款	586.84	100.00%	88.17	15.03%	498.66	2,037.99	100.00%	225.01	11.04%	1,812.98	1,352.18
其中:											
账龄组合	586.84	100.00%	88.17	15.03%	498.66	2,037.99	100.00%	225.01	11.04%	1,812.98	1,352.18
合计	586.84	100.00%	88.17	15.03%	498.66	2,037.99	100.00%	225.01	11.04%	1,812.98	1,352.18

②报告期在营业收入呈现下降趋势的情况下,应收账款余额同比大幅增长的原因

2020年第一季度,受疫情影响,各类聚餐、婚宴等活动几乎全部取消,大量餐饮门店停止营业,而公司主要销售市场集中于餐饮渠道,市场消费需求的低迷,导致公司主要经销商经营业绩有所下降,销售积极性不强,公司营业收入出现下滑,为了克服疫情及外部环境的不利影响,提高市场份额,公司调整销售政策,适当加大促销力度及对客户的支持力度,增加客户信用额度。2020年下半年随着疫情的控制,经济逐步恢复,终端客户业务基本恢复正常,上半年的销量在下半年逐步释放,2020年度营业收入大部分于下半年确认,期末应收账款余额也随之增加。

③收入确认的具体方法

公司根据《企业会计准则第14号—收入》要求,在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入,具体为对于销售商品业务,在客户提货或签收后,确认收入。对于租赁业务,在租赁期内按直线法确认收入。

经核实,截至本问询函回复日,公司应收账款客户期后已回款1,852.18万元,回款率90.88%,期后回款情况良好。

综上,公司2020年严格按照企业会计准则及公司会计政策确认收入,不存在提前确认收入的情形。

会计师回复:

我们对公司营业收入实施主要审计程序包括:

A、了解和评价与收入确认相关的关键内部控制的设计和执行,并测试其运行的有效性;

B、获取全年销售收入明细账,检查有无等额、整数、频发项目;

C、对重要客户进行背景调查,包括其股东构成、营业范围等信息;

D、选取样本检查销售合同,并查看其主要交易条款,包括商品的控制权是否已转移及收入确认的时点,评价收入确认是否符合公司的会计政策和企业会计准则的要求;

E、对重要客户实施访谈程序,包括但不限于授信额度、退换货、回款期限等内容,并与相关销售协议或合同条款进行交叉验证;

F、选取样本检查商品出库单、物流公司受托提货单、发票等原始凭证及其签收情况;

G、收入的截止性测试;对临近报告期末的销售收入,除检查销售协议和订单等原始单据外,选取样本致电经销商核实并确认其收货情况;

H、分析性复核程序等;

I、对报告期营业收入实施函证程序;对未发函或未回函的交易额执行替代程序;

J、执行期后测试,检查期后是否发生退货,并评估退货对当期营业收入的影响.

通过执行上述审计程序,我们未发现公司存在提前确认收入的情形。

(5)说明报告期末应收账款余额前五名欠款方的具体名称、交易内容、期后付款情况、是否与你公司存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系,并结合客户信用状况、历史回款周期等,说明坏账准备的计提是否充分及你公司已采取或拟采取的催收回款措施及效果(如有)。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

①2020年度应收账款余额前五名欠款方具体情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	交易内容	应收账款期末余额	坏账准备	期后回款金额	尚未回款余额
1	山东安泰供应链有限公司	产品销售	695.38	42.16	695.38	0.00
2	辽宁东联现代供应链有限公司	产品销售	511.93	31.04	511.93	0.00
3	内蒙古喜卡滋供应链管理有限公司	产品销售	186.31	11.29	186.31	0.00
4	北京联安供应链管理有限公司	产品销售	185.53	11.25	185.53	0.00
5	夏津福味泰食品有限公司	原材料销售及委托代工款	139.73	39.96	139.73	0.00
合计	--	--	1,718.88	135.70	1,718.88	0.00

2020年末应收账款余额前四名款项均为公司销售鸡精、鸡粉等产品形成的应收款项。公司根据营销政策的有关规定,与客户签订销售协议,在经批准的客户授信额度内根据订单约定发出产品,并依据会计准则的相关规定确认营业收入和应收账款。应收账款余额第五名款项是公司销售部分原材料形成的应收款项102.52万元以及预付的委托代工产品款项37.21万元,公司于2019年5月与夏津福味泰食品有限公司(以下简称“福味泰”)签订产品代工协议,由福味泰替公司代工部分产品,核心原料由公司供应。受疫情影响,公司已没有与福味泰继续合作,基于谨慎性原则,公司在2020年年报将预付的委托代工产品款项37.21万元转入应收账款,并计提坏账准备,截至本问询函回复日,福味泰已付清全部款项。

报告期末应收账款余额前五名客户与公司均不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时,公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合,在组合基础上计算预期信用损失。如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值,则公司对该应收账款单项计提坏准备并确认预期信用损失。对于划分为组合的应收账款,公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失。

公司定期与客户对账并催收款项,有专人对回款进行统计并进行信用额度管理,截至本问询函回复日,报告期末应收账款余额前五名客户已全部回款,回款比例100.00%。

公司根据会计政策于报告期末已充分计提了应收账款的坏账准备。

会计师回复:

我们对公司报告期末应收账款余额前五名欠款方实施的主要审计程序包括:

A、在全国信用信息系统中对主要客户(含应收账款余额前五名客户)进行背景调查,包括其股东构成、营业范围,与公司是否存在关联关系等信息,判断公司的销售业务是否具有商业合理性;

B、对应收账款余额前五名客户中为本年新增的客户,除进行上述背景调查外还实施了访谈程序,了解其与公司及股东的关系、业务往来等情况,与公司全年的交易额、应收款项期末余额等进行了确认;

C、抽取并检查了相关的销售协议、订单、出库单、提货单、回款银行水单等资料,判断销售业务的真实性;

D、对应收账款余额前五名客户全部实施函证程序并取得回函确认;

E、执行了期后测试,对期后回款及银行水单进行检查;

F、了解和评价公司管理层与计提坏账准备相关的关键内部控制的设计和执行,并测试其运行的有效性;

G、分析公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备是否恰当;当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时,公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合,组合划分是否恰当,并在组合基础上计算预期信用损失;

H、对管理层计算的坏账准备所涉及的重要假设进行评价;

I、抽取样本检查账龄划分的准确性,并执行坏账准备测试,复核其计算准确性;

J、检查以前年度计提的坏账与本期的变化情况等,分析坏账准备计提是否充分;

K、检查与应收账款坏账准备相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

通过执行上述审计程序,我们未发现报告期末公司应收账款余额前五名欠款方与公司存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系;结合公司信用政策、应收账款坏账准备计提政策、客户回款等情况(截至本问询函回复日,报告期末应收账款余额前五名欠款方款项已全部收回),相关款项的坏账准备已在公司财务报表中作出恰当列报和披露。

2、年报显示,你公司前五名客户合计销售金额1.87亿元,占年度总销售金额的79.90%;前五名供应商合计采购金额4,833.70万元,占年度采购总额41.36%。

请你公司:

(1)分别列示前五名客户及供应商的具体名称及销售金额、采购金额,说明是否为报告期新增客户或供应商,是否与你公司存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系、期末未结算金额。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

①公司报告期前五名客户具体情况:

单位:万元

客户名称	销售金额	占年度销售比例	期末余额(应收账款+/预收账款-)
客户1.1	175.62	0.75%	-77.16
客户1.2	5,917.13	25.32%	-127.45
客户1小计	6,092.75	26.07%	--
客户2	4,160.24	17.80%	511.93
客户3	3,333.00	14.26%	185.53
客户4.1	2,287.20	9.79%	696.38
客户4.2	142.11	0.61%	-0.46
客户4.3	116.32	0.50%	-66.09
客户4小计	2,545.63	10.90%	--
客户5	2,543.62	10.88%	186.31
合计	18,675.25	79.90%	--

报告期公司前五名客户共包括8家单位,公司将存在控制关系的单位合并认定为同一客户进行披露。其中:客户1.1和客户1.2系受同一实际控制人控制的企业;客户4.1、客户4.2和客户4.3系受同一实际控制人控制的企业。

前五名客户报告期末的预收账款(按新收入准则披露为合同负债及其他流动负债,涉及4家单位,见上表),已于期后公司交付货物并确认收入时结转;前五名客户报告期末余额为应收账款(涉及4家单位,见上表),已于期后全部回款结清。截至本问询函回复日,期后回款率达100.00%。

公司目前销售模式采取经销模式,通过在某一区域选取经销商作为合作伙伴,借助经销商资源将公司产品销售给餐饮企业、便民店、副食店、商场、超市、食品制造企业等终端市场。

为应对2020年初受疫情影响导致市场对公司产品需求下降的不利局面,公司积极推动营销体系的转型升级,在市场销售竞争机制、市场与客户的调整划分以及内部人员的精简优化等方面实施改革试行试点,引导经销商队伍自主整合优化,吸引有能力和有潜力的经销商强强联合,提高抗风险能力和服务能力,建立包括河南、山东、京津冀、内蒙古、东北等各省级代理作为一级经销商,拓展公司销售渠道的深度和广度,严控市场低价及窜货。公司前五大客户为报告期新增一级经销商。为增强客户的销售积极性,提高市场销售份额,公司参考行业惯例及各经销商的采购量,对经销商实行分级管理,增加并授予不同级别的信用额度及奖励幅度。

公司根据签订的销售协议及订单,并遵循公司的销售政策,在授信额度内向客户销售并结算。公司与报告期前五名客户不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

②公司报告期前五名供应商具体情况:

单位:万元

序号	供应商名称	采购金额	占年度采购比例	期末余额(预付账款+/应付账款-)
1	厦门迎德贸易有限公司	1,199.96	10.27%	-227.87
2	启头市顺丰粮业有限公司	1,004.37	8.59%	86.08
3	江门市裕江贸易有限公司	1,000.64	8.56%	222.68
4	揭阳市普侨区正昊食品有限公司	814.60	6.97%	124.90
5	晋宁市大昌食品有限公司	812.13	6.95%	-42.53
合计		4,833.70	41.36%	--

公司向前五名供应商采购味精、玉米淀粉、白砂糖、吉士粉、I+G(呈味核苷酸二钠)等主要原材料。前五名供应商与公司的合作年限为3至10年。报告期末因公司预判农产品价格上涨将导致原材料价格上涨,因此加大了采购量并形成预付货款。报告期第2、3、4名供应商于期末的预付账款,已于期后收到原材料入库而结转;第1名和第5名供应商于期末的应付账款,已于2021年1月至3月期间付清。

公司在供应商选择方面,会对各类供应商的原材料质量、供货渠道能力、价格、交货期、应变能力等方面进行定期和不定期地综合评价,形成优质供应商信息库,以信息库所列供应商作为参与公司采购询价、比价、议价的合格对象。在采购方面,公司采购部会综合考虑库存原材料情况、安全库存和经济采购量等因素,依据即时市场调查情况(询价、比价、议价)确定供应商,各项所需物料的数量、价格、质量(产地)拟成订货合同交总裁批准后执行采购。报告期内,公司为确保产品风味及所采购关键原材料质量的稳定性、一致性,严把原材料进货关,对供应商选择条件较高,主要选择信誉好、质量控制能力强的供应商或其代理商,同时考虑到对供应商的大额采购会提高公司的谈判力度,有效降低采购成本,因此报告期内主要原材料供应商相对稳定。公司与报告期前五名供应商不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

会计师回复:

①我们对公司报告期前五名客户实施主要审计程序包括:

A、了解和评价与收入确认相关的关键内部控制的设计和执行,并测试其运行的有效性;

B、在全国信用信息系统中对主要客户(含前五名客户)进行背景调查,包括其股东构成、营业范围,与公司是否存在关联关系等信息,判断公司的销售业务是否具有商业合理性;

C、对主要客户(含前五名客户)实施了访谈程序,了解其与公司及股东的关系、业务往来等情况,与公司全年的交易额、应收款项期末余额等进行核实与确认;

D、抽取并检查销售协议、订单、出库单、提货单、回款银行水单等资料,判断销售业务的真实性;

E、对前五名客户的交易额和应收账款期末余额实施函证程序并取得回函确认;

F、执行了期后测试,检查期后回款情况及收款水单;检查期后退货情况,并评估退货事项对当期营业收入的影响。

②我们对公司报告期前五名供应商实施的主要审计程序包括:

A、了解和评价与采购相关的关键内部控制的设计和执行,并测试其运行的有效性;

B、在全国信用信息系统中对主要供应商(含前五大供应商)进行背景调查,包括其股东构成、营业范围,与公司是否存在关联关系等信息,判断公司的采购业务是否具有商业合理性;

C、抽取并检查了相关的采购合同或订单、入库单、付款银行水单等资料;

D、对前五名供应商户的采购额和报告期末预付账款或应付账款余额实施函证程序并取得回函确认;

E、执行期后测试程序,检查期后收货入库单、付款银行水单等资料。

通过执行上述审计程序,我们未发现公司与报告期前五名客户和前五名供应商存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

(2)说明你公司对前五名客户的相关退货政策及期后退货情况(如有),如有退货,说明你公司是否存在跨期调节损益的情形。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

公司不受理客户因滞销、过期、积压及其他非公司生产经营过错因素导致的产品退货。上述退货政策对所有客户均适用。

①因质量导致期后退货的情况明细如下:

客户名称	退货日期	存货代码	存货名称	规格型号	退货金额(万元)
山东安泰供应链有限公司	2021年1月	JL01	KAS背开辣酱	1*100*43g	-0.15
		JL02	佳隆芥辣	1*100*43g	-0.28
		JZ01	佳隆鸡汁500g	1*6*500g	-0.54
	2021年5月	DZ01	家丰脆玉米粿	1*24*380g	-1.01
合计					-1.98

截至本问询函回复日,公司期后仅发生如上表所列示的退货情况,系公司送货过程中保管不当导致的质量问题,涉及1家单位——山东安泰供应链有限公司,退货总金额为1.98万元,占2020年度销售总金额的比例极低。公司不存在因质量问题导致的频发、金额重大的退货情况,也不存在其他非质量问题的退货,因个别产品质量原因发生退货,系公司在正常经营过程中偶发的事件。公司不存在跨期调节损益的情形。

会计师回复:

我们检查了公司与前五名客户签订的销售协议或合同及与退货相关的条款;我们针对公司的营业收入实施了审计程序(详见本问询函回复1(4)),包括期后测试及退货相关的程序,检查公司退货情况:

A、了解公司与客户对退货事项的沟通协商过程;

B、了解是否涉及对客户的赔偿及后续解决方案;

C、获取公司技术、生产、财务等相关部门对退货的审批记录;

D、检查货物的退货手续、处理结果及退货入库单等资料;

E、评价退货对报告期收入的影响。

经向公司管理层询问和了解,公司期后退货情况如公司答复中列表所示。通过执行期后审计程序,我们未发现报告期后公司存在频繁的、大额的退货情形。报告期后退货金额小,占报告期收入总金额比例极低。

综上所述,我们未发现公司存在跨期调节损益的情形。

3、年报显示,你公司按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款合计金额409.07万元,占其他应收款期末余额合计数的比例87.95%。其中,第一名为待退回预付款,期末余额342.90万元,账龄2-3年,已全额计提坏账准备;第四名为单位往来,期末余额14.75万元,账龄2-3年,坏账准备期末余额7.38万元。

请你公司说明待退回预付款、单位往来的具体交易情况,包括交易对象、交易时间、形成其他应收款的原因、坏账准备计提的依据及充分性与合理性,并说明交易对象是否与你公司存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

公司回复:

①其他应收款期末余额第一名是公司的采购供应商,2018年5月,公司与深圳市大麦进出口有限公司(以下简称“大麦公司”)签订进口电视购物产品销售合同,大麦公司收取公司390万元货款后未依约向公司交付对应货物,也未退款,双方协商不成,公司提起诉讼,此案已于2018年11月23日在普宁市人民法院(以下简称“法院”)正式立案,2018年12月19日,法院依法申请冻结大麦公司账户中15万元。基于谨慎性原则,公司在2018年年报中对该诉讼案件计提坏账准备375万元。

普宁市人民法院已于2019年11月27日裁定终结本次执行程序。诉讼判决执行情况:2019年6月4日,大麦公司主动还款10万元;2019年7月10日执行立案,法院扣划大麦公司存款37.66万元,扣除执行费用之后,实际支付执行款37.10万元,其余款项未能实际偿还。

②其他应收款期末余额第四名单位往来是公司于2018年11月份将年限较久、闲置的部分车辆出售给李海忠,该出售款项总共14.75万元。公司根据会计政策相关规定,截止到报告期末已充分计提了该笔款项的坏账准备7.38万元。截至本问询函回复之日,其款项已全部还清。

③公司以预期信用损失为基础,对其他应收款进行减值会计处理并确认损失准备。公司在每个资产负债表日评估相关款项的信用风险自初始确认后是否已显著增加,并按照下列情形分别计量其损失准备。确认预期信用损失及其变动:如果该款项的信用风险自初始确认后并未显著增加,处于第一阶段,本公司按照相当于该款项未来12个月内预期信用损失的金额计量其损失准备,无论本公司评估信用损失的基础是单项款项还是款项组合,由此形成的损失准备的增加或转回金额,作为减值损失或利得计入当期损益。如果该款项的信用风险自初始确认后已显著增加,处于第二阶段,本公司按照相当于该款项整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。无论本公司评估信用损失的基础是单项款项还是款项组合,由此形成的损失准备的增加或转回金额,作为减值损失或利得计入当期损益。对于已发生信用减值的款项,处于第三阶段,本公司在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。在每个资产负债表日,本公司将整个存续期内预期信用损失的变动金额作为减值损失或利得计入当期损益。即使该资产负债表日确定的整个存续期内预期信用损失小于初始确认时估计现金流量所反映的预期信用损失的金额,本公司也将预期信用损失的有利变动确认为减值利得。

当单项其他应收款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时,公司依据信用风险特征将其他应收款划分为若干组合,在组合基础上计算预期信用损失。

报告期末第1名待退回预付款、期末余额342.90万元,经公司评估该款项已发生信用减值,处于第三阶段。公司全额计提坏账准备;

报告期末第4单位往来款期末余额14.75万元,账龄2-3年。经公司评估该款项的信用风险自初始确认后已显著增加,处于第二阶段。公司按照相当于该款项整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备,经评估后按50%比例计提坏账准备7.38万元。

公司对上述款项计提的坏账准备金额充分、合理,符合会计准则的相关要求和公司会计政策的规定。公司与上述款项形成的交易对象,不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

4、年报显示,你公司2020年销售费用1,341.78万元,主要是报告期营销改革,优化人员和机构,租金、差旅费、办公费等费用减少,以及报告期执行新收入准则,相关运费归集至营业成本所致。其中,工资及福利费156.73万元,同比下降86.04%;运费及车辆费用13.36万元,同比下降98.96%。

请你公司:

(1)结合报告期营销改革尤其是人员结构优化的具体内容及时间,说明销售费用中工资及福利费大幅下降的原因及合理性。

公司回复:

公司于2019年开始着手重新规划、布局并改进销售模式和销售策略,2019年11月与部分不适应公司发展要求的员工协商解除劳动合同,并在2019年12月与该部分人员解除劳动关系。2020年年初,在外部不确定性因素持续增加的情况下,公司加速推动营销体系的转型升级,对销售竞争机制、市场与客户的调整划分以及内部人员的精简优化等方面实施改革,在河南、山东、京津冀、内蒙古、东北等设立省级代理作为公司一级经销商,并借助经销商资源,精耕细作公司销售网络。同时,公司结合自身销售策略和市场环境,进一步精简营销机构,优化职能,明确职责,取消营销中心下设的各大区域和各办事处,只保留市场部,并按省份成立业务代表,把业务代表划入市场部管理,使销售人员由123人降为20人,减少了人员投入,降低了人员成本,致使报告期销售费用中工资及福利费大幅下降。

(2)说明报告期内发生的运费合计金额以及归集至营业成本的金额,并结合销售规模的变动等因素,说明公司运费金额变动的原因及合理性。

公司回复:

①2020年运费归集至营业成本的金额

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	增长率
车辆费用及运费	637.98	1,278.59	-50.10%
其中:车辆费用	13.36	164.36	-91.87%
运费	624.62	1,114.23	-43.94%
重分类至营业成本金额	624.62	不适用	--
销售费用-车辆费用及运费	13.36	1,278.59	-98.96%

②2020年与2019年的销售量对比

单位:吨

项目	2020年度销售量	2019年度销售量	增长率
公司负责运货	10,047	20,034	-49.85%
经销商自行上门提货	8,523	--	100.00%

③运费金额变动的原因及合理性

2020年年初,公司加速