股票简称：海南椰岛　　股票代码：600238　　编号：2021-030 号

海南椰岛（集团）股份有限公司 关于股东权益变动的提示公告

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。

重要内容提示：

- 本次权益变动属于持股 5%以上股东减持，未触及要约收购。
- 本次权益变动未使公司控股股东及实际控制人发生变化。

一、本次权益变动基本情况

海南椰岛（集团）股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 5 月 11 日收到海南红棉投资有限公司（以下简称“海南红棉”）发来的《关于减持海南椰岛股份的告知函》。函称截止 2021 年 5 月 11 日，海南红棉通过集中竞价交易方式减持公司股份 4,482,000 股股票，占公司总股份的 1%，减持后持有公司股份 9,640,055 股，占公司总股份的 2.15%。

本次减持后，公司实际控制人王贵海通过受托北京东方君盛投资管理有限公司表决权及其控制的海南红棉投资有限公司、一致行动人田高翔合计持有的股份表决权变化如下：

信息披露义务人基本信息	名称	注册资本	地址		
	海南红棉投资有限公司	2000 万元	海南省海口市美兰区碧海大道 31 号恒大美丽沙 0102 区五栋 101		
股东名称	减持前持股数量（股）	本次减持数量（股）	减持后持股数量（股）	备注	
北京东方君盛投资管理有限公司	93,410,473	0	93,410,473	2019 年 6 月 19 日，东方君盛与王贵海签署表决权委托协议，将东方君盛持有的公司 93410473 股表决权委托给王贵海，委托期限 24 个月	
海南红棉投资有限公司	14,122,055	4,482,000	9,640,055		
田高翔	3,441,351	0	3,441,351		
合计	110,973,879	4,482,000	106,491,879		

本次权益变动后，王贵海通过受托北京东方君盛投资管理有限公司表决权及其控制的海南红棉投资有限公司与一致行动人田高翔合计持有的公司股份表决权 106,491,879 股，占公司总股本的 23.76%，不会导致公司实际控制人发生变化，王贵海仍为公司实际控制人。

二、其他情况说明

1、本次权益变动为减持，不涉及资金来源；

2、本次权益变动不会导致公司实际控制人发生变化；

3、本次权益变动不涉及信息披露义务人披露权益变动报告书、收购报告书摘要、要约收购报告书摘要等相关报告披露，公司将根据股东后续持股变动情况及时履行信息披露义务。

特此公告。

海南椰岛（集团）股份有限公司董事会
2021 年 5 月 11 日

股票简称：海南椰岛　　股票代码：600238　　编号：2021-029 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。

2021 年 4 月 26 日，海南椰岛（集团）股份有限公司（以下简称“公司”或“海南椰岛”）收到上海证券交易所发来的《2020 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：

依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号－年度报告的内容与格式》（以下简称《格式准则第 2 号》）、上海证券交易所行业信息披露指引等规则的要求，经对你公司 2020 年年度报告的事后审核，请你公司从公司治理与股权结构、经营情况、财务数据等方面进一步补充披露下述信息。

一、关于公司治理与股权结构

1.前期公告显示，公司第七届董事会、监事会任期已于 2019 年 1 月 4 日届满，但公司至今未完成新一届董事会、监事会的换届选举工作，公司第七届董事会、监事会实际任期已经超过 3 年法定期限。请公司补充披露。

公司将本向询函转发至北京东方君盛投资管理有限公司（以下简称“东方君盛”）及公司实际控制人王贵海，现结合股东回函做以下回复。

（1）迟至今日未能完成换届选举工作的具体原因。

【公司回复】

公司第七届董事会、监事会任期于 2019 年 1 月 4 日届满。2019 年 1 月 15 日，公司披露了《关于公司董事会、监事会延期换届选举的提示性公告》（2019-002 号公告），由于公司新一届董事会、监事会候选人的提名工作尚未完成，公司第七届董事会、监事会需要延期换届选举。

2019 年 6 月 29 日，公司披露了《关于董事会换届选举的提示性公告》（2019-054 号公告）及《关于监事会换届选举的提示性公告》（2019-055 号公告），对本次董事会、监事会换届的推荐提名、选举方式、任职资格等进行公告。

2019 年 7 月，公司收到了海口市国有资产经营有限公司及东方君盛表决权受托方王贵海先生关于新一届董事会、监事会候选人推荐函件。但因王贵海先生提名的一名独立董事候选人提出暂不接受提名的报告，且东方君盛来函提出，王贵海先生提名的部分董事候选人未符合双方约定的具有丰富经验的酒行业管理人才，建议公司慎重考察。出于谨慎性原则，公司向王贵海先生发出了函件，建议王贵海先生与东方君盛协商，尽快将调整后的董事候选人资料报送公司。

2019 年 11 月，公司收到王贵海先生函件，函件表示将对个别董事候选人进行调整。期间公司多次督促王贵海先生与东方君盛关于董事候选人的明确意见，公司董事长冯彪亦多次协调双方意见，但截止目前，王贵海先生与东方君盛始终未能就公司新一届董事会、监事会候选人推荐达成一致意见。

【东方君盛回复】

海南椰岛第七届董事会、监事会已于 2019 年 1 月届满。2019 年 6 月，我司将持有海南椰岛 20.84%股份的表决权委托给了王贵海，委托期限 24 个月，并约定了王贵海作为股权表决权受托方向海南椰岛推荐新一届董事会董事候选人标准，即必须是具有丰富的酒类行业资深管理经验的专业人才，以期通过引进酒业行业的资深团队与资源，使海南椰岛聚焦酒业主业，并通过其他一致行动人强大的酒业行业和健康消费品行业的股东背景资源，给予海南椰岛在消费品领域的团队建设、生产研发（质量）、产品渠道和市场等进行全方位支持，给上市公司业绩带来根本性的改变。但，2019 年 7 月，王贵海向海南椰岛提交的新一届董事会、监事会候选人推荐名单，违悖了前述约定，其所推荐的部分董事候选人不具有酒业管理经验，更不是酒业行业内的专业管理人才，表决权委托持续期间，相应的股东资源亦未能顺利兑现，故我司明确反对并与其反复沟通。迄今，王贵海也未能推荐符合双方约定的董事候选人。

【王贵海先生回复】

2019 年 6 月 19 日，本人接受北京东方君盛投资管理有限公司（以下简称东方君盛）的委托，享有其对海南椰岛 20.84%股份的表决权，加上本人及本人一致行动人所持有的海南椰岛的股份，本人成为海南椰岛的实际控制人。本人作为实际控制人在接受表决权委托后与东方君盛及海口市国有资产经营有限公司积极协商推动上市公司董事会及监事会换届事宜。

2019 年 6 月 29 日，海南椰岛披露了《关于董事会换届选举的提示性公告》及《关于监事会换届选举的提示性公告》，对新一届董事会、监事会换届的推荐提名、选举方式、任职资格等进行了公告。

2019 年 7 月 22 日，本人向海南椰岛董事会提交了董事候选人 6 名。

2019 年 11 月 8 日，因提名中的个别董事因故无法担任董事职务，本人就个别董事的人选另行调整。

2020 年 9 月 8 日，本人致函《关于督促海南椰岛（集团）股份有限公司董事长召集主要股东协商董事会、监事会换届的告知函》给海南椰岛，督促海南椰岛在 2020 年 11 月 3 日前完成换届，希望海南椰岛董事长召集主要股东协商并推进董事会、监事会的换届工作。

本人在作为上市公司实际控制人期间，就上市公司董事会、监事会的换届工作进行了积极推动和督促，但是，由于主要股东之间就董事候选人的人选，多次磋商后尚未形成一致意见，为保障海南椰岛可持续性稳定经营，由海南椰岛第七届董事会、监事会依法合规履行职责，董事会及监事会换届事宜暂无明确时间安排。

（2）未按期换届对公司生产经营、公司治理的影响。

【公司回复】

在第七届董事会、监事会延期期间，董事会、监事会勤勉尽责，督促经营层在延期换届期间做好日常经营管理，保持公司生产经营情况正常运转，维护公司治理规范。2020 年度、2021 年一季度，在公司董事会、监事会、经营层及全体职工及销售伙伴的努力下，公司取得了良好的经营业绩，第七届董事会、监事会延期换届，未对公司生产经营、公司治理产生不良影响。

【东方君盛回复】

我司作为海南椰岛第一大股东，将充分履行法律赋予股东的职责，监督海南椰岛董事会、监事会，敦促海南椰岛按照相关证券监管法规保障上市公司规范治理工作。

（3）新一届董事会、监事会换届选举工作的进展情况和预计完成时间。

【公司回复】

公司将积极促进双方对公司新一届董事会、监事会候选人推荐等达成一致意见。若双方在《表决权委托协议》到期前仍无法达成意见，根据东方君盛回复意思表述，《表决权委托协议》将到到期后不再续签。届时，公司将在《表决权委托协议》到期后三个月内，由公司董事长牵头，完成公司董事会、监事会换届选举工作。

【东方君盛回复】

自 2021 年 3 月至今，王贵海控制的海南红舵实业有限公司、海南红棉投资有限公司及一致行动人王正强已累计减持海南椰岛 5%的股份。我司认为，王贵海及其一致行动人在表决权委托有效期内减持海南椰岛股票，意味着王贵海及其一致行动人已经背离双方签署《表决权委托协议》时一致看好海南椰岛发展的初衷和目的，表决权委托的基础已经丧失，鉴于股份表决权委托的期限尚差月余即将届满，从维护上市公司利益出发，在期限届满前，我公司不再同意王贵海推荐下一届上市公司董事人选。《表决权委托协议》于 2021 年 6 月 19 日到期后，我公司将根据法律、法规、监管部门的规定及海南椰岛的章程启动换届程序。

2.年报显示，2019 年 6 月 19 日，公司第一大股东东方君盛与王贵海签署表决权委托协议，将东方君盛持有的 93,410,473 股公司表决权委托给王贵海，本次表决权委托期限为 24 个月。王贵海通过受托东方君盛表决权，并控制海南红棉、海南红舵及一致行动人田高翔、王正强持有的股份，合计控制 133,383,814 股，占公司总股本的 29.76%，为公司实际控制人。近期海南红舵、海南红棉和王正强共计减持公司总股份的 4%，减持后海南红舵和王正强不再持有公司股份，王贵海合计控制公司股份 25.76%。根据公司公告，第一大股东东方君盛所持股份存在 99.99%被质押、全部被司法冻结及轮候冻结的情况，请公司向实际控制人和其他主要股东核实并披露。

（1）表决权委托协议到期后的相关安排，公司控制权是否可能发生变化，如是，请充分提示对公司的影响和风险。

【公司回复】

东方君盛与王贵海《表决权委托协议》将于 2021 年 6 月 19 日到期，鉴于东方君盛表示将不再续签、预计协议期满后将会导致公司实际控制权发生变化，但不会对公司经营产生重大影响。公司将根据上市公司相关监管规定履行信息披露义务。

【东方君盛回复】

鉴于王贵海及一致行动人已在减持海南椰岛股票，我司将在《表决权委托协议》到期后，不再继续与王贵海签订《表决权委托协议》。因此，《表决权委托协议》到期解除，预计将会导致海南椰岛实际控制权发生变化，届时我司将根据上市公司相关监管规定履行信息披露义务。

【王贵海先生回复】

本人与东方君盛所签署的表决权委托协议将于 2021 年 6 月 19 日到期后终止（表决权委托协议的有效期已经在详式权益变动报告书中进行披露），目前本人与东方君盛就表决权委托协议延期暂未有新的计划安排。

（2）公司目前实际的控制权状态，是否有应披露未披露的信息。

【公司回复】

截止目前，东方君盛与王贵海先生签署的《表决权委托协议》仍然有效，王贵海通过受托北京东方君盛投资管理有限公司表决权及其控制的海南红棉投资有限公司与一致行动人田高翔合计持有的公司股份表决权 106,491,879 股，占公司总股本的 23.76%，公司实际控制人未发生变化，王贵海仍为公司实际控制人。公司实际控制权状态未存在应披露而未披露的信息。

【东方君盛回复】

截止目前，我司持有海南椰岛 20.84%股权处于质押、冻结或轮后冻结状态，但暂未对我司持股变化产生影响，我司也将采取积极措施，逐渐化解股权质押与冻结风险。我司持有的海南椰岛 20.84%股权表决权尚处于委托状态，我司认可海南椰岛对上市公司实际控制人的披露事实，关于海南椰岛实际控制权，我司不存在应披露而未披露的信息。

【王贵海先生回复】

本人目前实际控制人地位的认定是基于本人所享有的表决权可以对上市公司股东大会的决议产生重大影响，就本人及本人一致行动人的持股情况等相关事宜，本人已根据《证券法》《上市公司收购管理办法》《股票上市规则》等法律法规履行信息披露义务，不存在应披露未披露的信息。

二、关于公司经营情况

3.近年来，公司主营业务均为酒类和饮料产品的生产和销售。年报显示，公司 2020 年度营业收入 8.08 亿元，同比增长 29.18%，主营业务毛利率同比增加 11.65 个百分点，其中酒类业务毛利率同比增加 10.21 个百分点，增幅较大。公司销售渠道分为直销（含团购）和批发代理。请公司补充披露：（1）报告期内公司主要产品及市场环境是否发生较大变化，结合分业务、产品销售单价、销售数量、单位成本变动等因素，定量分析营业收入、毛利率大幅增长的原因；（2）报告期内各项业务的采购模式、销售模式、定价政策、收入确认政策、结算政策等是否发生变化；（3）公司与经销商合作模式及协议主要条款，并结合合作模式、收入确认条件等说明相关收入的确认时点，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（4）区分主要业务类型，分别列示前五大客户及供应商的名称、是否为关联方、合作年限、销售或采购金额及占比，并说明报告期内主要客户、供应商较上年是否发生较大变化及原因。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（1）报告期内，各业务收入及毛利率情况：　　单位：万元

行业	本期发生额			上期发生额			变动率	
	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入（%）	毛利率（%）
酒类	32,666.52	14,244.89	56.39	16,006.35	8,615.15	46.18	104.08	10.21
食品饮料	7,199.35	5,017.25	30.31	6,114.37	4,314.03	29.44	17.74	0.87
贸易	40,733.39	40,100.68	1.55	40,011.33	40,101.60	-0.23	1.80	1.78
其他	190.83	97.24	49.04	410.08	286.12	30.23	-53.47	18.81
合计	80,790.09	59,460.06	26.40	62,542.13	53,316.90	14.75	29.18	11.65

如上表所示，报告期内营业收入和毛利率大幅变动主要是酒类收入和毛利率增幅较大所致。具体分析如下：

①食品饮料收入同比增长 17.74%，毛利率基本持平。随着人们生活品质的提高，对健康饮品的需求越来越高，促使企业对饮品的优化与升级，而椰子汁植物蛋白饮品由于富有营养价值、具有健康属性的天然优势，在饮品市场份额逐年提升；随着公司推出黄金椰、小鲜果等多款新产品，加上销售模式的改变，报告期内饮料销售实现一定增长。

②贸易收入与上年基本持平，毛利率转为正。公司贸易收入主要是销售棕榈油和菜籽油，2020 年下半年受世界范围的疫情影响和天气因素，全球的油脂油料供应偏紧，油脂油料价格持续上涨，需求持续向好，国内国外价格联动创近五年的新高。因此，公司报告期内贸易收入实现盈利。

③酒类收入和毛利变动原因：

2020 年，公司以椰岛品牌为载体，依靠健康、生态、科技为核心的产业链优势，以鹿龟酒、海王酒、白酒为三大产品，构建“三大品系”的品牌战略。通过产品规划布局，优化产品结构，着力拓展销售渠道优产品调价格。强化三大品系市场开拓力度，公司品牌价值稳步回归。

2020 年，公司成立中高端事业部开展中高端产品团购业务，高端鹿龟酒系列产品和海酱白酒系列产品销量占比明显提升，利润明显改善。

a、鹿龟酒方面，公司轻奢鹿龟酒和典藏鹿龟酒销售量明显提升，湖南、华东市场增长势头强劲；

b、白酒方面，近年全国兴起酱香型白酒热潮，公司及时推出高端海酱酒系列产品，通过加强三个维度传播，销售量得到大幅提升：（1）树品牌高度：以高端价值研讨会、重大事件营销引领品牌形象，树立“琼酒文化酒引领者”的品牌高度；（II）提品牌热度：参加品牌故事大赛讲述品牌故事，加大核心市场推广，提升品牌热度；（III）强品牌粘度：以各项消费者活动、新品品鉴体验等强化品牌氛围和粘度，品牌形象不断提升。

按酒类品规分析收入成本及毛利变动情况：　　单位：万元

品规	2020 年度				2019 年度				变动率	
	收入	成本	毛利率（%）	收入占比（%）	收入	成本	毛利率（%）	收入占比（%）	收入变动（%）	毛利率（%）
鹿龟酒系列	9,423.88	2,817.79	70.10	28.85	3,040.93	1,392.29	54.21	19.00	209.90	15.89
海王酒系列	12,075.20	6,137.74	49.17	36.96	11,131.08	5,675.46	49.01	69.54	8.48	0.16
白酒及其他酒类	11,167.44	5,289.36	52.64	34.19	1,834.34	1,547.40	15.64	11.46	508.80	37.00
合计	32,666.52	14,244.89	56.39	100.00	16,006.35	8,615.15	46.18	100.00	104.08	10.21

如上表所示，鹿龟酒和白酒收入占比及毛利率均大幅提高，主要是由于开发高端鹿龟酒和海酱白酒，加上招大商合作模式＋高端产品团购直营模式的改变所致；海王酒由于杯装毛利较低且主要在传统市场销售，市场稳定并贡献一定毛利。

（2）报告期内各项业务的采购模式、销售模式、定价政策、收入确认政策及结算政策情况如下：

①酒类业务情况

采购模式：根据公司生产与销售计划开展相关物资的采购业务，公司原材料均市场化采购，大部分原料采取合格供应商管理模式，在合格供应商中采取竞标报价，以质量、服务及成本管控为评选核心因素，通过询价、比价及洽谈等方式确定供应商及采购价格。公司建立供应商管理制度，对供应商实施考核管理，建立奖励与淘汰机制，保证供应商所提供产品的质量、价格和服务。

销售模式：2020 年度，公司改变了原以省级代理商为主导的销售模式，采取多元化、灵活方式开展全国销售布局，自营＋代理商相结合，同时结合招大商合作模式＋高端产品直营模式。针对传统区域和传统产品，采用直营＋省级代理的经销商模式，以省级代理商为依托开发市、县级经销商；针对新开拓区域，采用地、县级代理模式；新开发产品，以地级代理体系面向所有社会经销商招商。在经销商模式下，在销售区域内选择优质经销商合作，签订经销协议，由经销商负责在约定区域内指定产品的仓储、分销、配送、推广，并向终端门店或二级批发商提供配套服务，配合公司落实相关营销政策。除传统渠道外，椰岛鹿龟酒高端产品面向特定大客户实施定制专销策略；在电商平台方面，与天猫、京东进行战略合作，授权第三方电商专营团队开展营销。

定价政策：2020 年度，针对自营＋代理商多元化招商布局，结合招大商合作模式＋高端产品直营模式，根据不同的市场布局需求，划分出全国流通产品和区域专销产品两大类别，分别针对全国流通产品和区域专销产品，在考虑生产成本的基础上结合市场政策，对出厂价、团购价、终端零售标价进行统筹定价。

收入确认政策及结算政策：收入的确认政策，酒类产品销售在商品已经发出并经客户签收的时点即商品控制权发生转移时确认收入。酒类货款结算基本为现款现货，对于资质良好的经销商，市场管理部门根据《市场销售管理办法》通过信用评价在授信期限给予适当的赊销额度。

公司酒类业务除了收入确认政策和结算政策保持不变外，采购模式、销售模式和定价模式随着市场环境和经营战略的变化均发生了一定程度的改变。

②饮料业务情况

采购模式：公司负责饮料产品的研发及产品质量标准的制定，结合生产工艺流程，严格选择加工厂委托生产饮料产品。公司严格管控产品质量，由专职驻厂人员监控生产的全过程，包括原材料入库后的质量抽检、生产投料数量监督、记录，产成品质量检验、留样并定期复检等。

销售模式：取消原有代理商分专销公司直营，提升销售渠道的广度和深度，加强营销政策落地执行，同时加强市场及费用的管控力度，促进营销规范化和精细化。积极开发电商、特渠、定制等多渠道客户，对传统渠道进行补充，使产品和品牌与消费者更广泛的接触，对品牌提升和销售业绩的增长带来较大的帮助。为了整合优势资源，2020 年底公司引进湖南雨帆共同合作成立合资公司，利用其强大的渠道资源和团队优势负责全国椰岛椰汁的运营。

定价政策：根据产品的渠道不同，在成本基础上结合市场政策，制定结算价、团购价和终端价。

收入确认政策及结算政策：收入的确认政策，饮料产品销售在商品已经发出并经客户签收的时点即商品控制权发生转移时确认收入。饮料货款结算基本为现款现货。

公司饮料业务除了销售模式外，采购模式、定价模式、收入确认政策和结算政策在报告期内基本未发生实质性变化。

③贸易业务情况

贸易业务的采购模式、销售模式、定价政策、收入确认政策及结算政策详见本函问题 4（1）回复，公司贸易业务主要为油脂类业务，上述政策未发生实质性改变。

（3）公司和经销商的合作模式

酒类和饮料业务与经销商合作模式主要为：公司在销售区域内选择优质经销商合作，签订经销协议，由经销商负责约定区域内指定产品的仓储、分销、配送、推广，并向终端门店或二级批发商提供配套服务，配合公司落实相关营销政策。

酒类和饮料业务的经销商合同条款基本一致，其主要合同条款如下：

“……

二、乙方的经销区域、渠道及产品

2.1 在本合同有效期内，乙方经销产品为（表格内填写）

产品名称	规格

乙方经销区域为：　　省（自治区／直辖市）　　市　　县（区／县级市）；

经销渠道为：口传统渠道（餐饮、流通渠道）；口当地商超渠道；口全国商超渠道；口其他渠道，补充说明：

经销区域内全国性或区域性连锁 KA 系统非经甲方授权不得直接供货，特殊情况另行约定。

若在甲方完成开户手续之日起三个月内，乙方无法完成本合同约定渠道内各系统的市场开发工作，甲方有权取消乙方经销资格，单方终止合同，不承担违约责任。

三、经销产品的价格

3.1 按甲方公布的价格体系执行，详见附件一。

3.2 乙方的零售价格参考甲方的建议销售价格，不得低于甲方的建议销售价格。

3.3 合同履行期间甲方如对产品价格体系进行调整，则以甲方最新的书面通知为准。

四、产品订货、交付及付款方式：

4.1 乙方应按甲方规定的格式下达订货订单。订单格式详见附件一。主营产品应至少提前 10 个日历天下订单并全额支付货款，非主营产品应至少提前 45 个日历天下订单并全额支付货款。商超销售的礼盒类产品乙方必须提前 60 个日历天下订单并全额支付货款。

……

（4）产品自乙方指定收货人签字之日起，其所有权由甲方转移给乙方，产品毁损灭失的风险也同时由甲方转移给乙方。乙方收货人员签字确认视同已对货物验收合格。

（5）甲方送货至乙方，如乙方授权委托收货人不按本协议约定签字、验收，甲方及甲方指定物流商有权拒绝交货，由此产生的费用及法律责任，均由乙方承担。

（6）甲方或甲方委托的物流商按乙方的订货信息安排运输，但由于乙方收货地点所在地实施交通管制或路况不适宜相关车辆通行，甲方或甲方委托的物流商有权根据实际情况将货物运至其他适宜接收货物的地点并通知乙方自行卸货、转运。乙方已事先声明了交通管制时段，不在此列，但该交通管制时段获使甲方或甲方委托的物流商无法当日卸货的除外。甲方或甲方委托的物流商按乙方的订货信息将货物运至指定地点后，乙方应在货到后 4 个小时内完成卸货并承担卸货费用，否则乙方应承担因此给甲方及甲方委托的物流商带来的一切损失。

（7）收货完成后，乙方指定收货人应在甲方《货物运输验收单》上签字（盖章）确认。乙方收货时如发现货物短少或破损，应及时通知甲方，双方协商解决。如因数量较大或其他原因无法协调，视同异常收货，双方应协商并当场达成处理协议。乙方如在收货后 24 小时内未向甲方提出异议，视为对所收货物无异议。

（8）除保质期内产品存在质量问题外，甲方不接受乙方任何形式的退货及换货要求。

五、乙方经销产品的年度销售任务目标

乙方应完成约定的销售任务目标，甲方有权结合乙方销售任务完成情况按照合同约定进行管理（甲方指定乙方经销的产品类型及销售任务目标详见附件）。

……”

《企业会计准则第 14 号—收入》规定：企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司严格按照收入的确认原则，商品销售在商品已经发出并经客户签收的时点即商品控制权发生转移时确认收入。收入的确认时点及会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（4）公司按酒类、饮料和贸易业务分别列示前五大客户及供应商情况如下：

A 酒类业务：

①酒类业务前五名客户情况：

序号	客户名称	收入金额（万元）	占比（%）	合作年限	是否有关联关系
1	椰岛（福建）销售有限公司	4,596.52	14.07	1 年	否
2	赣州市海翔酒业有限公司	4,173.15	12.78	1 年	否
3	吉安合尔利贸易有限公司	1,483.57	4.54	2 年	否
4	北京中酿国际酒业有限公司	1,196.87	3.66	1 年	否
5	长沙植奥食品有限公司	1,118.19	3.42	2 年	否
合计		12,568.30	38.47		

②酒类业务前五名供应商情况：

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占比（%）	合作年限	是否有关联关系
1	成都市裕泰江商贸有限公司	2,030.18	19.27	1 年	否
2	都匀经济开发区浩森玻璃制品有限公司	1,637.25	15.54	2 年	否
3	岳阳市昱华玻璃制品有限公司	1,266.01	12.02	8 年	否
4	安徽百世佳包装有限公司	1,146.54	10.88	4 年	否
5	深圳市华洋包装有限公司	432.66	4.11	1 年	否
合计		6,512.64	61.82		

酒业改变了原有以省级代理商为主导的销售模式，采取自营＋代理商、结合招大商合作模式＋高端产品直营模式开展销售布局，故公司主要客户发生调整。2020 年公司开发推出新产品，与公司原有产品所需原料、包材等有所不同，故有新增供应商。

B 饮料业务：

①饮料业务前五名客户情况：

序号	客户名称	收入金额（万元）	占比（%）	合作年限	是否有关联关系
1	湖南雨帆噜渴乳业股份有限公司	693.87	9.64	1 年	否
2	宋阳市龙兴商贸有限公司	395.29	5.49	2 年	否
3	株洲市天旺副食品有限公司	325.58	4.52	2 年	否
4	上海国锦贸易有限公司	278.18	3.86	1 年	否
5	昆明万家欢商贸有限公司	228.61	3.18	2 年	否
合计		1,921.53	26.69		

②饮料业务前五名供应商情况：

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占比（%）	合作年限	是否有关联关系
1	海南省椰园实业股份有限公司	5,012.14	73.93	10 年	否
2	海南航旅供品股份有限公司	1,185.11	17.48	7 年	否
3	海口椰彩食品有限公司	379.81	5.60	5 年	否
4	佛山市南海利达印刷包装有限公司	131.82	1.94	1 年	否
5	海南文昌清泉食品有限公司	24.31	0.36	1 年	否
合计		6,733.19	99.31		

饮料业务的销售模式全面取消原省代客户转为公司直营，扩宽了销售渠道直接面对终端，故客户发生改变；前三名供应商均为合作多年的优质厂家，货源供应比较稳定。

C 贸易业务：

①贸易业务前五名客户情况：

序号	客户名称	收入金额（万元）	占比（%）	合作年限	是否有关联关系
1	上海恺骏贸易有限公司	17,767.02	43.62	2 年	否
2	上海天欣食品有限公司	6,052.98	14.86	1 年	否
3	上海邦成粮油发展有限公司	3,921.81	9.63	2 年	否
4	上海冉帆经贸有限公司	3,647.34	8.95	1 年	否
5	南通宝丰贸易有限公司	1,920.27	4.71	1 年	否
合计		33,309.42	81.77		

②贸易业务前五名供应商情况：

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占比（%）	合作年限	是否有关联关系
1	中国海外经济合作有限公司	25,329.11	58.64	2 年	否
2	广州市卓志物流服务有限公司	7,167.00	16.59	1 年	否
3	宁波模和油多多电子商务有限公司	4,279.55	9.91	1 年	否
4	广州得博物流供应链有限公司	2,285.25	5.29	1 年	否
5	上海楷烨粮油贸易有限公司	2,128.24	4.93	1 年	否
合计		41,189.15	95.36		

在上下游合作者的选择上，公司优先选择央企或行业口碑好的企业，同时建立了严格的客户、供应商资信调查及档案管理对其风险评估。公司优先与优质企业合作保证稳定业务规模情况下，亦寻求扩展业务渠道，结合当期上下游的货源供给关系在保证风险前提下选择新的客户及供应商合作。客户及供应商的变动符合行业惯例。

【会计师意见】

在审计过程中，了解公司与销售和收款相关的内部控制设计并评估其有效性，测试制度是否有效运行；执行分析性程序，包括对主要产品毛利率的变动及主要客户的变动进行分析；获取销售合同，检查重要销售合同的条款，关注收入确认的时点是否符合企业会计准则的要求；检查交易过程单据，主要包括销售合同、出库单、发票、收款凭证、物流运单及客户签收单、货权转移单等；对主要客户进行交易及往来的函证；查询变函及回函地址是否与公开信息一致；对主要物流运输公司进行交易及往来的函证；查询重要客户企业信息，尤其是本期新增的重大客户，是否与公司存在关联关系，交易内容是否与公司业务匹配，交易量是否与公司规模匹配；对资产负债表日前后记录的交易进行截止测试，特别关注资产负债表日后的销售退回情况；检查客户期后回款情况。

基于上述所实施的审计程序，我们认为：

（1）报告期内公司主要产品及市场环境均有不同程度的变化。营业收入、毛利率大幅增长主要是由于酒类产品的变化所致，2020 年公司开发推出新产品，如海酱酒、轻奢版鹿龟酒等。公司高端轻奢鹿龟酒和典藏鹿龟酒销售量提升，湖南、华东市场增长；白酒因酱香型白酒热潮有所增长。

（2）报告期内，公司酒类业务除了收入确认政策和结算政策保持不变外，采购模式、销售模式和定价模式随着市场环境和经营战略的变化均发生一定程度的改变；公司饮料业务除了销售模式外，采购模式、定价模式、收入确认政策和结算政策在报告期内基本未发生实质性变化；公司贸易业务的采购模式、销售模式、定价政策、收入确认政策及结算政策未发生实质性改变。

（3）结合公司与经销商的合同条款、收入确认时点和会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（4）未发现公司与前五大客户和供应商存在关联关系；报告期内公司主要客户和供应商较上年有一定变化，与公司的业务模式变化相关。

4.年报显示，公司贸易业务以大宗农产品国际国内贸易为主，主要品种有棕榈油、豆油、菜油、玉米等。2020 年度实现收入 4.07 亿元，占总营业收入的 50.42%，毛利率 1.55%。请公司补充披露：（1）各产品贸易业务的采购模式、销售模式、定价政策、货款结算政策，公司是否具有自主选择供应商、客户及定价的权力，对产品是否具有控制权，并说明该业务相关的存货风险、信用风险和现金流等风险报酬转移情况；（2）贸易业务的收入确认方法及依据，是否符合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的规定；（3）贸易业务的前五大客户及供应商的名称、合作年限、销售或采购金额及占比，并说明公司与客户、供应商是否存在关联关系，客户和供应商之间是否存在关联关系或其他业务往来，是否存在关联交易非关联化的情形。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（1）本年度公司贸易业务主要为油脂类，产品主要为棕榈油、菜籽油和大豆油。

采购模式：采购分为内贸和外贸，内贸是在广东、天津、华东等地主要港口直接向其他大型油脂工厂、进口商或贸易商采购现货或期货（某一时间段交货），然后再择机视客户需求和市场行情出售货物。外贸是在国际市场采购，根据外商对棕榈油、菜油的美元报价，向外商采购并由国内代理公司代理进口，货物到港后再进行销售或在途销售。

销售模式：我司销售现货和期货（某一时间段交货），部分采取上下游对锁交易，部分根据行情先采购择机销售。

定价模式：基于大连期货市场主力合约价格和现货市场的供需情况综合协商定价。

结算政策及收入确认政策：因油脂行业的货款结算基本为现款现货，对于信誉良好的央企和外资大型油厂时可以先货后款。收入确认政策，贸易业务在货权转移时即商品的控制权转移，公司以货权转移书日期作为收入的确认时点。

控制权及风险报酬转移：贸易业务团队具有 20 余年油脂行业经验，积累了稳定的客户资源，自主选择合作伙伴开拓市场，对上下游均有独立的定价权利。我司建立风控档案管理，对上下游合作伙伴进行风险评估，对企业资质要求央企、外资优先，选择行业口碑企业，有效控制信用风险。由于公司分别与供应商及客户进行独立交易，即使在客户无法支付货款时，采购合同到期后公司仍需要向供应商支付采购款，故公司承担与产品销售相关的主要信用风险和现金流风险。根据贸易行业惯例，公司贸易货物存储均在第三方工厂或港口仓库。根据采购合同支付货款后，公司取得货权转移单据即取得该商品的控制权，承担货物相关的灭失、价格变动、滞销积压等风险；后续根据客户的付款和提货要求通知第三方工厂或仓库办理提货手续，存货相关风险及控制权随之转移。

（2）根据《企业会计准则第 14 号—收入》、《监管规则适用指引—会计类第 1 号》的相关规定，公司应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能控制商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。该金额应当按照已收或者应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，应综合考虑以下事实和情况：A 企业承担向客户转让商品的主要责任；B 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；C 企业有权自主决定所交易商品的价格；D 其他相关事实和情况。

公司贸易业务，有权自主选择供应商和客户，拥有自主定价的权力；在供应商将货权转移给公司后和在货权转移给客户之前，公司拥有对商品的控制权，承担了相关的存货风险；公司分别与供应商及客户签订购销合同，分别与供应商及客户进行独立交易，即使在客户