

北京金谷高科技股份有限公司

关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

北京金谷高科技股份有限公司（以下简称“公司”、“我司”）于近日收到贵部出具的《关于对北京金谷高科技股份有限公司的年报问询函》（公司二部年报问询函【2022】第 104 号），现就相关问题回复如下：

问题 1、关于收入确认政策

根据你公司 2021 年度报告披露，你公司主营业务为通过互联网平台为农产品行业的上下游各类企业提供电子商务和数据服务解决方案，针对部分交易品种也采取自营模式。

根据年报披露，你公司营收构成中，农产品销售超过 95%，该项业务最近 3 年营业收入分别为 107,380,818.70 元、193,363,141.85 元、198,468,565.23 元，毛利率分别为 0.66%、0.40%、2.12%。你公司 2021 年前五大客户为中粮家佳康（赤峰）有限公司、河南牧原粮食贸易有限公司、中粮家佳康（张北）有限公司、中粮家佳康（吉林）有限公司、云南亿天香经贸有限公司；预付账款前五大供应商为云南亿天香经贸有限公司、中粮佳悦（天津）有限公司、中海海盛（北京）科技有限公司、北京临丰升益商贸有限公司、徐州禾谷源商贸有限公司。

请你公司：

（1）结合同行业可比公司案例，以及你公司与客户签订的合同条款及业务实际执行情况，说明你公司是否承担向客户转让商品的主要责任，是否在转让商品过程中承担了该商品的存货风险，是否有权自主决定交易价格，分业务类型说明公司在向客户销售商品或提供劳务的过程中为主要责任人或代理人，并据此说明公司对收入确认是否符合企业会计准则的规定；

回复：

我司收入主要分粮油产品信息服务收入、农产品销售收入。

1) 粮油产品信息服务收入

主要是指信息服务、数据服务、专项报告、委托服务等各项收入，具体模式为公司提供多种类型的服务内容套餐，客户定制相应的服务、支付套餐费用后，我司提供对应的服务。

收入确认原则：根据服务内容、服务时间等分摊或一次性确认属于报告期内的收入。

2) 农产品销售收入

我公司通过互联网平台为农产品行业的上下游各类企业提供电子商务和数据服务解决方案，针对部分交易品种也采取自营模式。目前主要的自营品种有豆粕，豆油，芝麻，玉米等大宗农产品。

豆油，豆粕等是目前市场化最为活跃的农产品，市场交易模式灵活，行情变化大。为验证大数据决策系统的功能，我司的自营模式主要是以豆粕，豆油为主。

我司的豆粕，豆油等产品销售与同为新三板挂牌企业耀源农业的饲料原料销售业务较为相似，耀源农业的饲料原料销售也主要是以豆粕，豆油等为主。经查2021年耀源农业公布的饲料原料销售利润率为1.31%，而我司的农产品销售综合利润率为1.20%，两者较为接近。耀源农业的饲料原料销售业务按总额法确认收入，即在履行了合同中的履约义务，即客户取得相关商品的控制权时按销售总额确认收入，和我司的农产品销售收入确认方法一致。现就我司的农产品销售业务分类展开说明。

① 豆油，豆粕等

我司是中粮佳悦（天津）有限公司（以下简称中粮）、三河汇福粮油集团饲料蛋白有限公司（以下简称汇福）、北京粮食集团有限责任公司（以下简称京粮）、九三集团天津大豆科技有限公司（以下简称九三）、山东渤海实业集团有限公司（以下简称渤海）等大豆、油脂加工企业的销售代理商。公司根据行情的变化情况向上述工厂签定固定价格或是基差价格采购合同，并支付一定比例的定金。上述合同会规定定价模式，付款方式、提货期限以及违约责任等条款（参见附图一）。合同签订后我司需要自行承担行情变化风险，而且需要在规定的时间内自行定价销售并提货，否则如果超出提货期限公司需承担相应违约责任。

我司日常会根据行情变化、参考当日市场主流销售价格，向目标客户主动报

价销售。主要销售的客户群体为各大中小饲料厂（中粮肉食、禾丰集团、牧原集团）或中小型贸易商等，销售类型主要是以固定价格为主。（参见附图二）

运输方式主要是分为自提或送货到厂。我司会将运输车辆、司机姓名、提货日期、提货数据等提供给中粮，九三等工厂，上述工厂据此装运并出具称重磅单。自提模式提货出厂即视为履约结束，直接按工厂磅单结算；送货到厂的入厂验收合格即视为履约结束，并根据入厂磅单结算。

不论是哪种方式，在产品采购后至产品提货出库或入厂验收前，我司均承担风险，为主要责任人。如产品验收不合格的，我方应在3日内退换，因此产生的费用由供方承担，逾期退换的视为逾期交货。

综上，上述销售业务中我司有权自主决定交易价格，自采购后直至向客户转让商品所有权期间，取得商品的控制权，承担该商品的相关风险，在向客户销售商品或提供劳务的过程中为主要责任人。我司在履行了合同中的履约义务，即客户取得相关商品的控制权时，按照总额法确认收入。公司对收入确认符合企业会计准则的规定。

图一 向某大豆加工企业采购豆粕主要责任条款

<p>十二、违约责任</p> <p>1. 逾期提货，买方没有在合同约定的时间内提完全部货物的，卖方有权按照以下两种情况择一处理：</p> <p>(1) 买方每逾期提货1日，应当向卖方支付未提货物全部货款的万分之三作为违约金；</p> <p>(2) 若买方逾期提货后的一个工作日内缴纳全部货款10%保证金，每追加10%保证金，剩余未执行合同可延期10天执行，延期最长不超过20天。若未执行合同延期超过20天，卖方有权要求买方缴纳未执行合同全部货款或强制进行转单操作。如剩余货款不足全部货款的10%（含10%），则买方应补齐剩余货款。</p> <p>2. 逾期付款，买方未按合同规定付清款项的，卖方有权停止买方全部合同的执行及新增合同的签订，若3个工作日内仍未缴齐的，卖方有权作废合同；情节严重者，卖方有权取消其订货资格，且保留继续追偿的权利。</p> <p>3. 因卖方原因不能按时交货的，合同有效期顺延，卖方不承担其他违约责任。</p>
--

图二 向某客户销售豆粕时的主要责任条款

<p>四、交货时间、方式、地点</p> <p>1、交货时间：2022-07-03至2022-07-05</p> <p>2、交货地点：买方自提。</p> <p>3、包装及交货方式：编织袋包装，包装袋由卖方承担，不计价，不回收，每袋扣重0.12KG，最终以出厂净重磅单为准，多退少补</p> <p>五、付款方式：</p> <p>买方须于2022-07-03前以电汇方式将货款10%定金汇入卖方指定的银行帐号，剩余货款提货时分批支付，定金可最后冲抵货款使用。最终以出厂净重磅单为准结算。</p> <p>六、违约责任：</p> <p>1. 买方逾期付款的，每逾期一日，应依照合同总金额的0.5%/日向卖方支付违约金。</p> <p>2. 卖方逾期交货的，每逾期一日，应依照合同总金额的0.5%/日向买方支付违约金。</p> <p>2. 违约方向守约方支付货款总额10%的违约金。</p> <p>3. 如遇地震、台风、海啸、雨雪等不可抗力因素造成的，以及工厂限产限量导致逾期交货的，卖方可不承担任何经济责任。</p>

② 芝麻、棉花、鱼粉

这类业务的模式主要是我司从益海嘉里、重庆小传、首农等采购芝麻、棉花、鱼粉等品种，然后销售给国内的贸易商、食品厂等企业。2021年和重庆小传实业有限公司（以下简称：重庆小传）签定了框架协议（参见图三），虽然合同约定我司采购后自行承压存货风险，但是因多数销售时，均为先收取客户的款项后再向供应商进行结算，或是采购合同和销售合同时间基本上一致或是相差数日。（参见图四）

综上，我司虽然承担存货风险的法定义务，但是并未实质性地获得上述商品控制权或是未能实质性地承担相应的存货风险。在本报告期内的芝麻、棉花、鱼粉等贸易业务均自行归属于代理人角色，按净额法核算并采用净额法确认收入。

图三 与某企业签定的全年框架协议责任条款

<p>第二条 订单及提货委托书</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、本合同项下货物包括：埃塞芝麻以及其他甲乙双方实际交易的农产品。 2、合作期限内，甲乙双方可签订具体的销售订单（模板参考附件一），以确定具体的交易信息。 3、乙方向甲方提货前，需向甲方出具提货委托书（模板参考附件二），甲方将按照前述提货委托书中的授权向乙方交货。 4、如本合同 与销售订单的内容有冲突的，以销售订单约定为准。实际发送的提货委托书或实际签订的销售订单与本合同附件不一致的，不影响实际发送的提货委托书或实际签订的销售订单的法律效力。 <p>第三条 风险及所有权转移</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、货物灭失、毁损的风险自货物完成交付时起，自甲方转移至乙方。 2、货物所有权自乙方付清所有货款并且货物完成交付之时，自甲方转移至乙方。 3、货物交付后，视为乙方对货物质量无异议。 <p>第四条 货款支付</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、除预付款外，余款需在乙方提货前完成支付。批款批货，一份销售订单项下的预付款作为该份销售订单项下最后一批货款使用。乙方未支付全部款项的，甲方有权拒绝交付相关货物。 2、甲方在收到销售订单项下乙方支付的所有款项后向乙方开具符合法律规定之发票。

图四 与某客户签定的芝麻销售合同主要责任条款

二、提货方式：乙方自行安排车辆至甲方仓库提货，款到放货。↵

三、质量：以仓库发货质量为准。↵

四、甲方账户：↵

收款公司名称：北京金谷电子商务有限公司↵

开户银行：中国农业银行股份有限公司北京上地支行↵

账号：1125 10010400 15921↵

五、凡与本合同有关的争议，由甲乙双方协商解决。如协商不成，应提交中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁解决。↵

(2) 说明说是否存在向同一交易对象进行采购和销售的情形，如存在，请说明相关业务的必要性和商业合理性，并说明是否存在通过过手贸易虚增销售收入的情形；

回复：

公司为涉农产业链上的客户进行电子商务服务，同时为了增强业务粘性和提高信誉度、部分交易品种也采取自营模式。公司存在与贸易型同一交易对象进行采购和销售的情形。主要原因是在实际的业务中会出现贸易商因采购成本较低或是提货期限临近而主动降价销售的情形，我司为了降低采购成本，在工厂售价明显高于贸易商售价时，会向贸易商进行相应的商品采购。同样当我司销售的价格具有优势时，贸易商会从我司进行商品采购。同时在采购的过程中，如我司无相应的工厂代理商权限时，因无法直接向工厂下单采购，也会向贸易商询价采购。

综上，在实际的业务过程中，会出现对同一交易对象进行采购或销售的业务，该业务完全为商业行为，具有必要性和商业合理性，不存在过手贸易虚增销售收入的情形。

(3) 说明中粮家佳康（赤峰）有限公司、河南牧原粮食贸易有限公司、中粮家佳康（张北）有限公司、中粮家佳康（吉林）有限公司三家主要客户是否为同一实际控制人控制，是否应合并披露。

回复：

中粮肉食投资有限公司（以下简称“中粮肉食”）在全国设有多家子公司，

中粮家佳康（赤峰）有限公司、中粮家佳康（吉林）有限公司、中粮家佳康（张北）有限公司（以下简称“三家公司”）是与我司业务往来最多的三家子公司，分别位于内蒙古自治区赤峰市翁牛特旗玉龙工业园区北区、松原市长岭县环城工业集中区岭南园区环宇大道西侧、张家口市张北县开发区燕北路 10 号。上述工厂的原料从天津或河北运输时最为经济，因此逐步发展成为我司的主要客户。中粮肉食的三家公司是独立法人企业，独立经营，独立核算的。从采购角度来看，三家公司的采购合同也是独立采购、独立签约、独立结算。因此我司将三家公司独立披露。

根据合同的相对性，如果合并披露会造成歧义，误认为是中粮肉食投资欠本公司款项。有限责任公司是以其独立财产承担责任，即使上述客户出现任何债务，我司也无法向中粮肉食投资公司进行追偿。为了让报告使用者能清晰了解我司的债权情况，我们认为披露单独法人单位更具有合理性。

问题 2、关于营业收入增长

（1）结合 2019 至 2020 年各类产品新增合同、新增客户、单价变化以及公司对客户的销售策略及信用政策变化，量化说明公司 2019 至 2021 年营业收入增长的合理性；

回复：

1) 豆粕

从量化数据来看，2019 年的豆粕销售量为 1.36 万吨，主要集中在中粮肉食、牧原食品股份有限公司及子公司（以下简称牧原）以及 4 家其它企业，客户家数总计为 9 家。2020 年饲料集团企业新增了东方希望集团有限公司各子公司（以下简称希望），同时其它企业发展到 7 家，客户总量为 15 家，2020 年销售总量达到了 2.18 万吨。2021 年饲料集团企业又增加了 2 家，分别是希杰国际控股有限公司（香港）各子公司（以下简称希杰）和禾丰食品股份有限公司各子公司（以下简称禾丰），其它企业家数达到了 11 家，客户总量为 23 家。2021 年全年销售总量增长至 3.72 万吨。（参见表一）

从销售价格来看，2019 年全年平均售价为 3036 元/吨，2020 年全年平均售价为 2953 元/吨，2021 年全年平均售价为 3414 元/吨。经与中国粮油商务

网的大数据对比，我司的平均售价符合 2019-2021 年的全年均价趋势。（参见图五）

销售和信用政策：我司的销售政策均是随行就市，自主定价，是完全的市场行为。信用政策上，我们对集团性企业，经过风险评估后如纳入白名单，采取先货后款的销售方式，以增加集团性企业的销售粘性。而普通的企业或贸易商则无信用额度，多数是先款后货的销售方式。

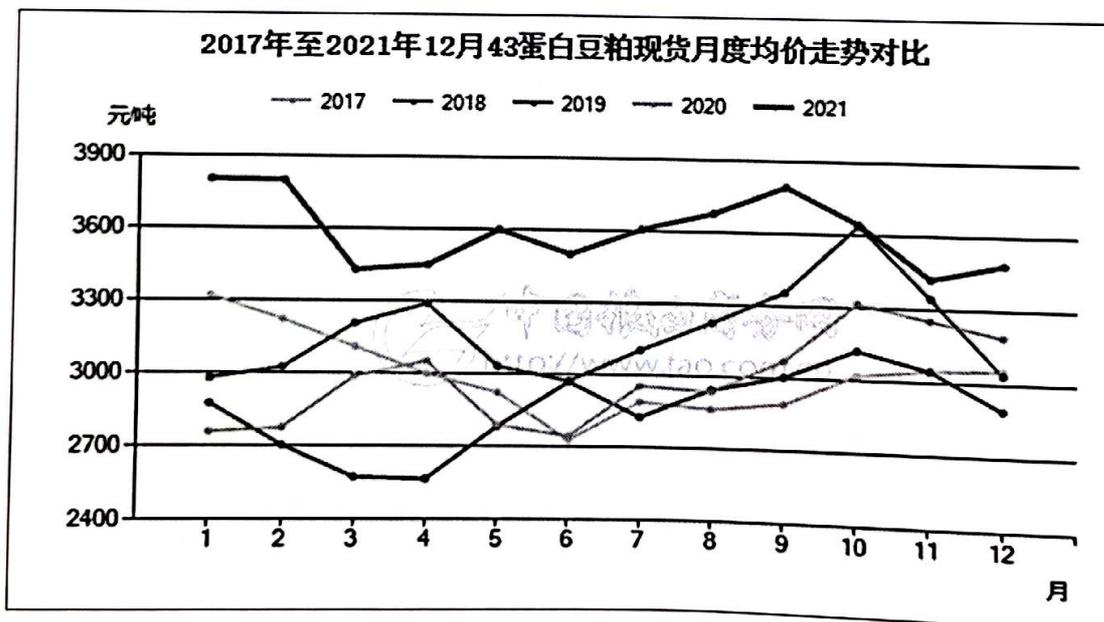
综上，综合豆粕的量化数据来看，客户数量逐年增加，销售量和销售额也呈现逐年增加，且销售均价符合市场行情变化趋势，收入增长合理。

表一 2019-2021 年豆粕产品主要客户量化对比

单位：家，万吨，万元

主要客户	2019			2020			2021		
	家数	销量	金额	家数	销量	金额	家数	销量	金额
中粮	3	0.88	2641	4	0.75	2265	3	1.32	4696
牧原	2	0.37	1165	3	1.02	3024	1	0.54	1859
禾丰	-	-	-	-	-	-	3	0.20	641
希杰	-	-	-	-	-	-	2	0.04	177
希望	-	-	-	1	0.23	671	3	0.18	627
其它	4	0.11	323	7	0.17	478	11	1.43	4696
总计	9	1.36	4129	15	2.18	6438	23	3.72	12697

图五 2017-2021 年普通豆粕现货月度均价走势



2) 散装豆油

2019年我司无散装豆油销售。2020年初受新冠疫情的冲击，国内的散装豆油在前几个出现了大幅下跌。随着疫情的好转于5月份触底起稳回升。由于新冠疫情影响供应和物流运输，豆油价格出现了单边上涨走势。公司开始发展豆油业务，发展了中粮肉食，牧原以及地方储备库等12家客户。2020年全年销售量为1.19万吨。2021年由于国内散装豆油进入了历史高位且行情剧烈波动，市场对豆油的采购趋于谨慎。2021年客户总量为13家，销量为0.43万吨。（参见表二）

从销售价格来看，2020年全年平均售价为7041元/吨，2021年全年平均售价为8800元/吨。经与中国粮油商务网的大数据对比，我司的平均售价符合2019-2021年的全年均价趋势。（参见图六）

销售和信用政策：我司的销售政策均是随行就市，自主定价，是完全的市场行为。信用政策上，我们对牧原，中粮肉食等集团企业纳入白名单，采取先货后款的销售方式，以增加集团性企业的销售粘性。而普通的企业或贸易商则无信用额度，多数是先款后货的销售方式。

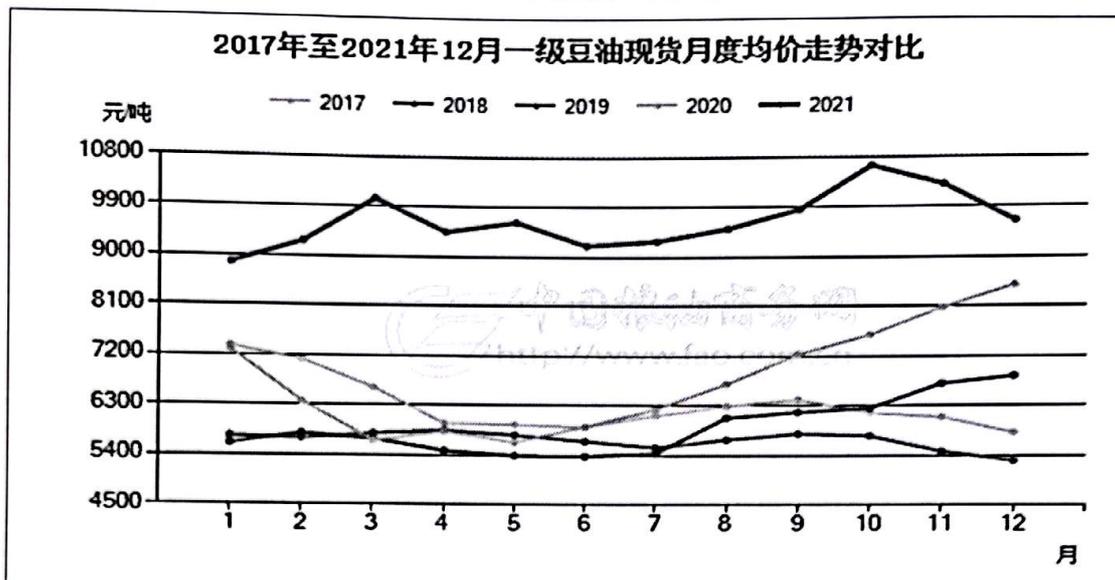
综上，从上述综合散装豆油的量化数据来看，客户数量逐年增加，销售量和销售额亦逐年增加，且销售均价符合市场行情变化趋势，收入增长合理。

表二 2019-2021年散装豆油产品主要客户量化对比

单位：家，万吨，万元

主要客户	2019			2020			2021		
	家数	销量	金额	家数	销量	金额	家数	销量	金额
中粮	-	-	-	3	0.06	394	4	0.30	2634
牧原	-	-	-	1	0.01	101	1	0.03	309
储备库	-	-	-	1	0.21	1665	1	0.03	239
利达	-	-	-	1	0.20	1295	-	-	-
亿天香	-	-	-	1	0.07	535	-	-	-
其它	-	-	-	5	0.01	65	7	0.07	602
合计	-	-	-	12	0.56	4055	13	0.43	3784

图六 2017-2021 年国内一级散装豆油月度均价走势



3) 包装食用油

从包装食用油的销售数据来看,2019 年的销售对象主要为贸易商等其它企业为主,缺乏集团性饲料企业客户,全年 10 家客户累计销售 5.36 万箱。2020 年随着国内植物油价格的大幅上涨,我司除了增加 9 家贸易商等其它客户外,还新增了牧原。2020 年全年累计销售了 7.94 万箱。2021 年包装食用油的销量继续增至 14.34 万箱。(参见表三)

从销售价格来看,2019 年全年平均售价为 110 元/箱,2020 年全年平均售价为 115 元/箱,2021 年全年平均售价为 155 元/箱。经与中国粮油商务网的大数据对比,我司的平均售价符合 2019-2021 年的全年植物油(主要是豆油)价格变化趋势。(参见图五)

销售和信用政策:我司销售政策是随行就市,自主定价,是完全的市场行为。信用政策上,牧原是纳入白名单企业,采取先货后款的销售方式,以增加集团性企业的销售粘性。而普通的企业或贸易商则无信用额度,多数是先款后货的销售方式。

综上,从综合包装食用的量化数据来看,客户数量逐年增加,销售量和销售额也相应增加,且销售均价符合市场行情变化趋势,收入增长合理。

表三 2019-2021 年包装食用油产品主要客户量化对比

单位:家,万箱,万元

主要客户	2019	2020	2021

	家数	销量	金额	家数	销量	金额	家数	销量	金额
牧原	-	-	-	1	0.33	48	-	-	-
亿天香	-	-	-	-	-	-	1	5.18	876
其它	10	5.36	587	19	7.61	866	19	9.16	1358
合计	10	5.36	587	20	7.94	914	20	14.34	2234

4) 玉米

2019年逐步放开玉米的政策调控限制，实行完全的市场化行为，玉米市场的需求增加且市场交易趋于活跃。我司开始给禾丰的三家子公司供应玉米散油作料饲料加工的原料。2019年的销量为0.11万吨。2020年禾丰子公司增加至6家，同时发展了3家其它企业。全年累计销量为0.32万吨。由于玉米散粮运输损耗大以及受玉米原料品质难以统一和控制等因素影响，2021年公司基本停止了日常的玉米散粮销售。仅对接首农集团，以整库销售的方式展开交易，但按净额法计算收入。（参见表四）

从销售价格来看，2019年全年平均售价为2082元/吨，2020年全年平均售价为2294元/吨，2021年全年平均售价为2430元/吨。经与中国粮油商务网的大数据对比，我司的平均售价符合2019-2021年的玉米散粮价格变化趋势。（参见图七）

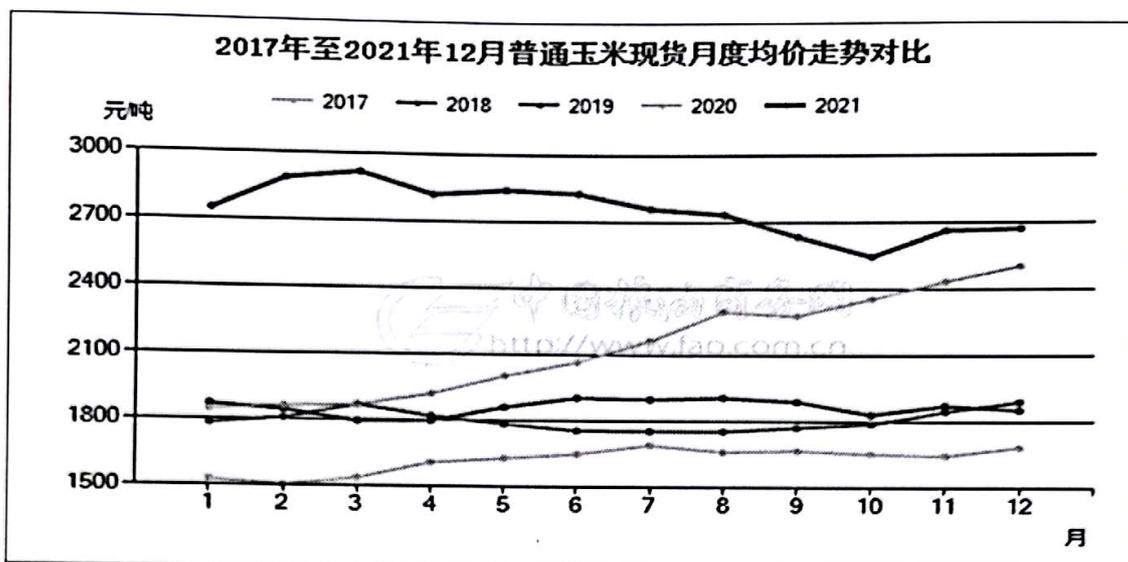
销售和信用政策：我司销售政策是随行就市，自主定价，是完全的市场行为。信用政策上，禾丰是纳入白名单企业，采取先货后款的销售方式，以增加集团性企业的销售粘性。而其它企业则无信用额度，采取先款后货的销售方式。

表四 2019-2021年玉米散粮主要客户量化对比

单位：家，万吨，万元

主要客户	2019			2020			2021		
	家数	销量	金额	家数	销量	金额	家数	销量	金额
禾丰	3	0.11	229	6	0.26	619	-	-	-
首农	-	-	-	-	-	-	1	1.76	4277
其它	-	-	-	3	0.06	115	-	-	-
合计	3	0.11	229	9	0.32	734	1	1.76	4277

图七 2017-2021年普通散装玉米月度均价走势



5) 芝麻

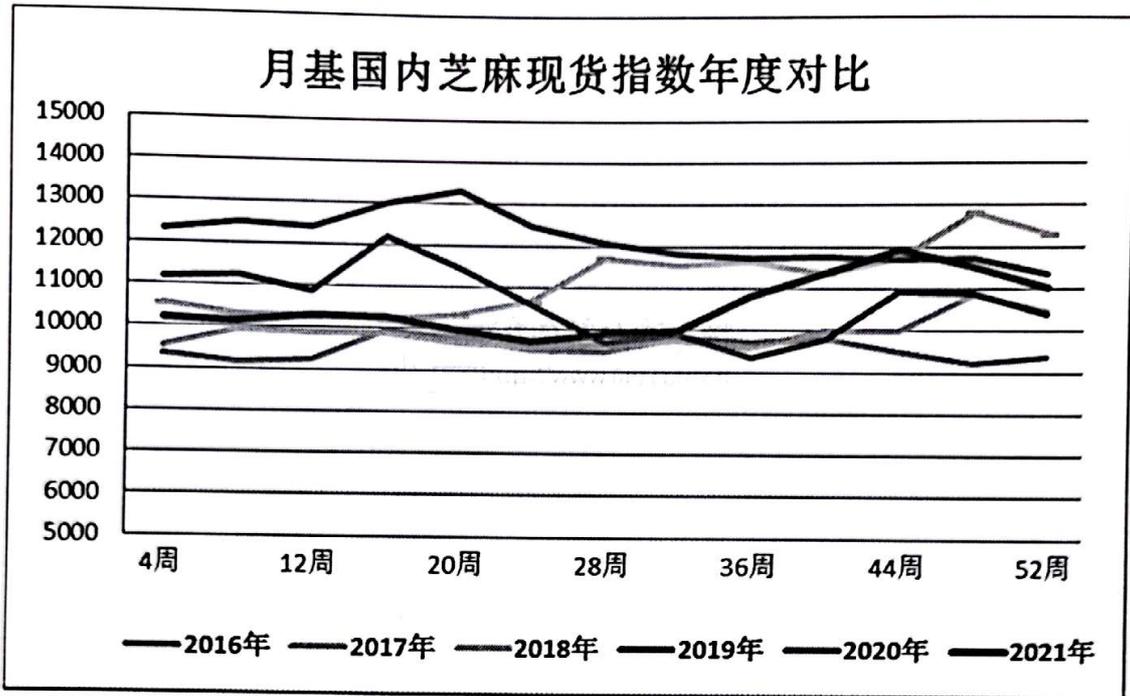
2019 的我司芝麻销售客户仅有 5 家，全年累计销量仅有 0.35 万吨。由于我司率先在芝麻行业中提出诚信销售策略（即决不违约），2020 年的客户发展到了 20 家，全年累计销量为 0.25 万吨。受新冠疫情的影响，食品企业的需求放缓，虽然客户量增加但累计销量却出现了萎缩。2021 年在原料持续上涨造成食品企业成本大幅增加，但是终端食品售价却难以相应上调的冲击下，销售客户继续萎缩至 13 家。由于 2021 年我司和重庆小传签定了框架协议，在芝麻业务的销售过程中，均为先收取客户的款项后再向供应商进行采购。本报告期内的芝麻按净额法核算收入。（参见表五，图八）

表五 2019-2021 年芝麻产品主要客户量化对比

单位：家，吨，万元

主要客户	2019			2020			2021		
	家数	销量	金额	家数	销量	金额	家数	销量	金额
其它	5	0.35	3954	20	0.25	2716	13	0.39	3597
合计	5	0.35	3954	20	0.25	2716	13	0.39	3597

图八 国内芝麻现货综合价格指数走势



(2) 列示本期各季度营业收入、营业成本、净利润情况，并结合各产品销售周期性、同行业可比公司情况说明公司营业收入各季度波动的原因及合理性；
回复：

表六 2021年四个季度收入、成本和净利润对比

单位：万元

项目	信息收入	营业成本	农产品销售收入	销售成本	自营净利
第一季度	62.60	11.67	3081.71	3083.99	-53.65
第二季度	123.97	10.40	2637.83	2586.97	23.53
第三季度	110.26	9.61	3292.02	3261.79	-12.94
第四季度	111.78	9.21	10835.29	10492.48	277.04
合计	408.61	40.89	19846.86	19425.22	233.97

1) 粮油信息服务收入

2021年，受疫情和物流运输等因素影响，国内农产品市场行情经常发生剧烈变化，产业链上下游客户对信息服务和数据研发的需求出现了增长。同时我司研发的农产品数据中心（Saas）系统投入市场，销售金额为数万元一

套。在疫情影响下部委的委托项目和政府采购业务也有所增加，包括信息服务，数据采购、行业标准的委托起草等。因此公司的信息和数据服务收入逐季增长。报告期内公司也努力降价经营成本，通过手机APP等来提供信息服务，相应地减少短信成本支出等营业成本。

2) 农产品销售收入

2021年公司的自营收入和利润均出现了剧烈变化，主要是疫情和物流运输等因素影响所致，导致市场行情大幅波动。

①第一季度，随着元旦后物流的缓解以及疫情的好转，现货价格在元旦后开始高位回落（参见图八），特别是春节前备货结束后，价格出现了断崖式下跌。我司采购的豆粕等产品承担存货风险，在规定的提货期之前只能低价销售而出现了亏损。

②第二季度，随着春节后市场需求的恢复以及价格的回升，在总结第一季度经验的基础上，开始提高风险意识，对豆粕，豆油等产品加快了销售频率，及时销售。虽然第二季度下半期出现了行情下跌，但整体仍实现一定的销售利润。但是整体上半年的销售利润仍出现了亏损。

③第三季度，豆粕现货价格虽然整体呈现振荡上涨走势，但是大豆压榨企业的原料库存压力巨大。油厂为了缓解库存压力多采取7天提货期等高频销售策略。我司承压一定的存货风险且在提货期前如遇到行情波动只能降价销售。本季度内牧原集团的回款多数为银行汇票，我司提前贴现损失也汇总计入，导致整体三季度出现了小幅亏损。

④第四季度，开始从天津九三、京粮、中粮等大量采购了基差合约。由于疫情影响大豆原料卸船周期加长以及巴拿马运河因台湾货轮堵塞导致国际海运中断的影响，大豆压榨企业的大豆原料供应出现中断（参见图九），经过国庆后的连续消耗后，华北、山东等地区的大豆压榨企业纷纷被迫停产。在豆粕货源供应紧张的影响和担忧下更引发现货价格的持续上涨。由于担忧豆粕货源供应，元旦前饲料企业在12月份开始集中提前备货。我司集中给中粮肉食、禾丰、牧原等饲料集团加班加点快速提货入厂、履行合同，销售收入因此而呈现爆发式增长。

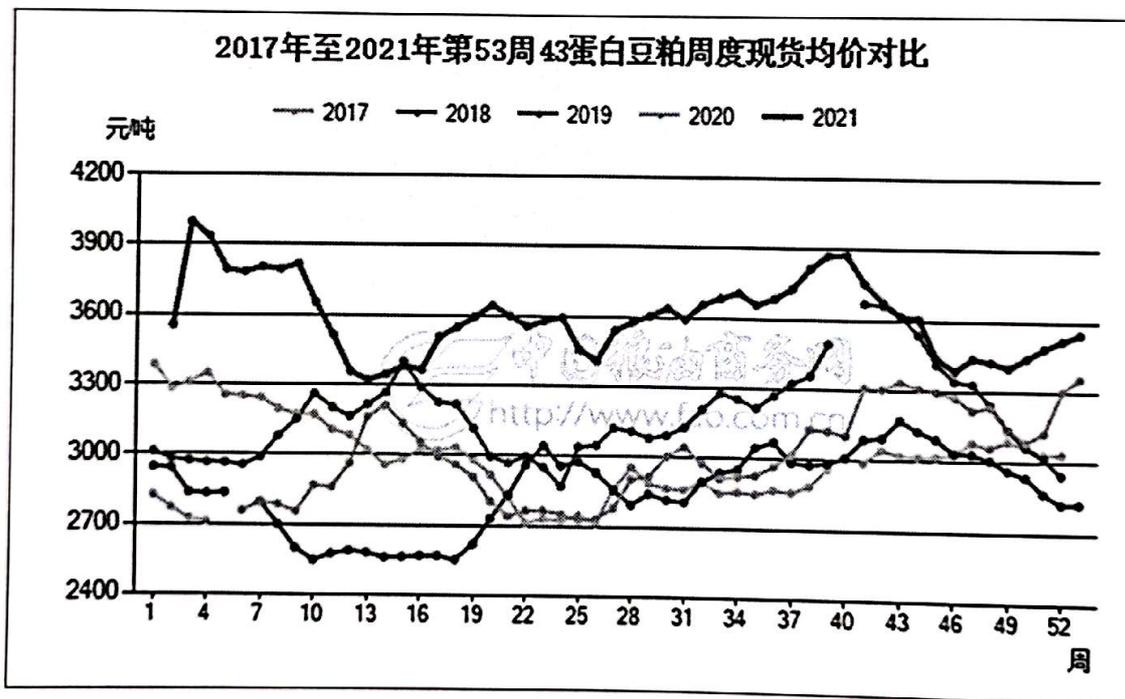
表七 我司与同行业可比公司主要参数对比

单位：亿元

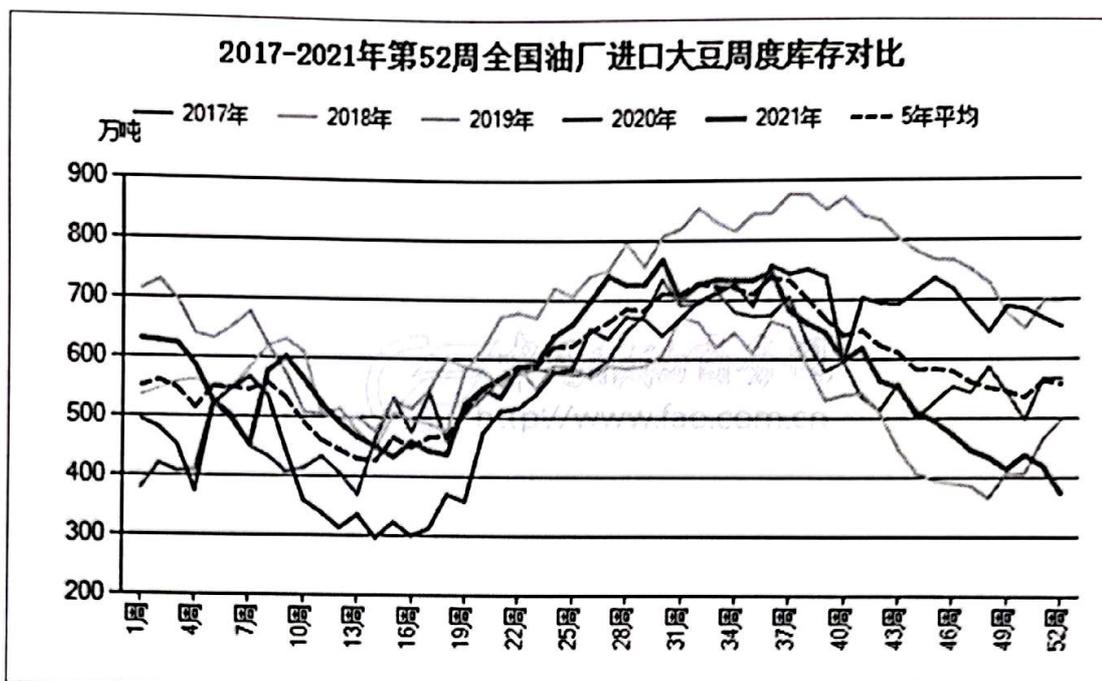
主要参数	耀源农业		金谷高科	
	2021年	2020年	2021年	2020年
季节性				
营业收入	192.7	139.25	2.03	1.98
收入年增幅	38.39%	-	2.15%	-
销售利润率%	1.31%	1.17%	1.20%	0.40%
存货周转率	108.83	81.77	283.76	176.82

结合可比公司的数据来看，2021年我司营业收入年度增长幅度为2.15%，低于耀源农业原料销售38.39%的年比增幅，营业收入增长合理。由于2021年豆油，豆粕价格居于历史高位，且行情波动剧烈。我司着重增加了贸易商的销售，因此提高了商品的销售频率，存货周转率从上年度的176.82增加到了283.97。报告期内耀源农业的存货周转率从上年度的81.77提高到了108.83。对比发现，两者的存货周转率变化趋势相同，我司销售收入增长合理。

图八 2021年国内普通豆粕周度行情走势对比图



图九 2017-2021年进口大豆加工企业原料库存对比



(3) 结合公司业务及结算模式，说明2021年末应收账款余额大幅增长的原因，是否存在提前确认收入的情形，是否符合收入持续增长的要求，是否存在调节收入增长趋势满足进层条件的情形。

回复：

我公司通过互联网平台为农产品行业的上下游各类企业提供电子商务和数据服务解决方案，针对部分交易品种也采取自营模式。

由于受华北地区压榨企业大豆原料紧张以及元旦长假期间计划停产影响，豆粕供应出现了持续紧张。在元旦前饲料企业出现了集中备货需求。在担忧货源供应随时中断以及物流运输受疫情防控影响有随时中断的风险，会造成我司逾期交货并承担违约责任的预判下，我司全力以赴从工厂快速提货，在元旦假期前将豆粕、豆油等产品及时运输入厂验收，履行合同并及时转移了商品产权，规避风险。由于我司对中粮等集团性饲料企业的销售政策是先货后款，受元旦假期的影响，上述合同中有近1600万元未能在报告期结束前及时回款。造成2021年末的应收账款余额大幅增长，上述账款截止22年3月底已全部回款。

综上，我司履行了元旦前的备货合同，及时将豆粕等产品运输至饲料企业并入厂验收，及时地转移了存货产权，规避了可能会出现逾期交货违约风险。账务上根据会计准则确认收入的同时，也足额地提取了坏账准备计提。不存在提前确认收入的情形，第四季度销售大幅增长有现实因素影响，符合收入持续增长的

要求，也不存在调节收入增长趋势满足进层条件的情形。

北京金谷高技术股份有限公司



北京中名国成会计师事务所（特殊普通合伙）
对《关于对北京金谷高科技股份有限公司的年报问询函》
的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

北京金谷高科技股份有限公司（以下简称“金谷高科”）2022年6月22日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具的2021年年报审核意见，意见如下：

北京中名国成会计师事务所（特殊普通合伙）结合针对金谷高科营业收入及应收账款执行的审计程序，对以下问题发表明确意见

（1）公司收入确认是否符合会计准则规定

【北京中名国成会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）回复】

（1）金谷高科的营业收入情况及实施的审计程序

①、服务收入

金谷高科2021年度的服务收入为4,086,067.20元，主要为网站信息服务收入，客户登陆金谷高科旗下的中国粮油商务网（<https://www.fao.com.cn/>），浏览农产品行业大宗原料的信息，需要支付不同的套餐费用后，技术人员在网站中开通不同的服务权限后，客户则拥有对应套餐规定期间浏览不同板块信息的权限。网站服务收费一般多为200至几千元不等，服务周期为1个月至多年不等。

服务收入我们执行的审计程序

控制测试：了解、评价和测试与收入确认相关内部控制关键控制点设计及运行的有效性。

询问程序：通过对管理层访谈，了解收入确认政策，分析评价金谷高科收入确认政策的适当性，评价报告期内收入确认政策执行一贯性；询问业务人员网站提供的信息类型、套餐类型、业务模式等；询问技术人员不同套餐的账户开通流程、不同套餐的权限范围，系统中记录的收费情况等；询问财务人员网站信息收入确认的相关原始资料的类型、依据的合同及提供服务每期如何确认收入等。

观察程序：在审计现场观察业务人员电话销售时对外介绍的套餐是否与询问时获取的信息一致、通过技术人员，进入系统后台，观察部分网站信息的收费情况是否与业务人员介绍的套餐情况保持一致。进入网站浏览不同的板块内容，查看各个板块的信息是否与业务人员及技术人员对网站的描述是否一致。

检查程序：检查主要客户销售合同关键条款，检查业务人员提供的不同套餐的定价表，并与管理层确认。抽查部分合同金额与公司提供的套餐定价是否一致；抽查部分合同对应的银行收款回单，抽查部分合同收款金额是否与合同约定的金额及结算方式一致。抽查部分合同约定的服务期限是否与登记的台账一致。检查收入确认依据的合理性、真实性和完整性，抽查收到的款项是否按套餐约定的期限，进行分期确认收入。检查报表截止日前后的营业收入的会计记录，确认是否存在跨期收入的情况。

重新计算：重新计算财务人员提供的合同负债明细表加计是否正

确，根据合同约定的权限周期，重新计算审计期间合同负债应分摊计入营业收入的金额是否正确。

金谷高科根据《技术服务合同》、合同约定的履约进度分期确认收入的明细表、开具的增值税发票等确认收入，我们认为金谷高科的网站服务收入属于在某一时段内履行履约义务，金谷高科根据合同约定的服务期间，在整个合同期间内有权就累计完成的履约部分收取款项并确认收入符合《企业会计准则》的规定。

②、农产品贸易收入

农产品贸易进行逐一介绍产品类型及交易模式。

询问程序：询问业务人员农产品贸易主要的产品类型，采购、销售流程、结算方式；询问财务人员的会计核算方式是否与业务人员介绍的情况相匹配。

检查程序：抽查销售人员提供的销售合同、客户验收后出具的磅单、检查回款是否与销售合同中约定的方式及周期一致。针对资产负债表日前后确认的销售收入，抽样检查客户验收卸货后出具的磅单等关键支持性文档，以确认收入是否计入恰当的会计期间。

重新计算：重新计算营业收入金额是否正确。

函证：对主要客户报告期内交易金额进行询证，用于确认报告期内主要客户收入确认的真实性。

豆粕业务

金谷高科主要从国内仅有的几家大豆压榨厂进行采购，大豆压榨厂出厂的豆粕均为国家标准产品（主要规格为蛋白含量为 43%、45%、

46%三种)。大豆压榨厂主要有中粮佳悦(天津)有限公司、三河汇福粮油集团饲料蛋白有限公司、北京粮食集团有限责任公司、九三集团天津大豆科技有限公司、山东渤海实业集团有限公司等,根据了解,作为国内的主要豆粕压榨厂,一般只对10至20余家代理商进行销售,不对其他客户进行销售。金谷高科是上述压榨厂的客户之一。采购定价方式有现货一口价和基差定价两种方式。

现货一口价采购:

一般是合同签订后支付一定比例的保证金并自行承担风险。在合同约定的期内随机提货,但在提货前需要支付剩余货款。采购后金谷高科根据市场行情自主定价,将豆粕销售给各大中小饲料厂及饲料贸易商。如:中粮家佳康(赤峰)有限公司、北京东方希望饲料有限公司、河南牧原粮食贸易有限公司以及零售给部分小型贸易商、散户等。在合同约定的提货期限内,金谷高科如果卖不出该批存货,豆粕压榨厂商有权收回该批豆粕自行进行销售,所得价款加上金谷高科已经支付的保证金后,如果还无法覆盖合同约定的价格,豆粕压榨厂商有权起诉金谷高科支付尚未覆盖合同约定部分的价款。

客户提货流程:金谷高科与下游客户签订销售合同后,根据客户的提货需求,在客户提货前金谷高科将剩余未支付货款支付给豆粕压榨厂。对于需要客户自行提货的情形,客户提货前将前往压榨厂运输豆粕车辆的车牌、驾驶员姓名、提货日期、提货数量等信息提供给金谷高科,金谷高科将提货信息传递给豆粕压榨厂,豆粕压榨厂据此装车出库,并将出库磅单提供给随车司机,司机将库磅单信息传递给金

谷高科业务人员，双方根据磅单信息进行结算。

对于中粮家佳康（赤峰）有限公司、中粮家佳康（吉林）有限公司、河南牧原粮食贸易有限公司等部分客户，一般由金谷高科负责运输，因该部分客户较为强势，在合同中约定如果金谷高科不能及时配货，则要承担较高的赔偿责任，在合同签订后，金谷高科及时进行配货。

结算流程：对于中粮家佳康（吉林）有限公司、河南牧原粮食贸易有限公司等部分强势客户合同约定一定的回款周期，货物送达客户指定仓库，验收卸货后出具磅单，根据磅单信息进行结算。对一般的贸易商或散户，则需要在提货之前需要向金谷高科支付全部货款。

豆粕基差采购：

金谷高科采购时一般是与豆粕压榨厂约定一定数量+固定基差价格的合同，自行承担价格波动风险。合同约定在规定的时间内，以最终点价成交时的大连商品交易所某月合约收盘价格+合同约定的基差价格来最终确定采购价格。合同签订后支付一定的保证金，在提货前支付剩余货款。压榨厂商一般提供一个月的提货期限，如果一个月内存金谷高科卖不出该批存货，豆粕压榨厂商有权收回该批豆粕进行销售，所得价款加上金谷高科已经支付的保证金后，如果还无法覆盖合同约定的价格，豆粕压榨厂商有权起诉金谷高科支付尚未覆盖合同约定部分的价款。

豆粕基差采购的提货流程和结算流程，同一口价采购模式。

豆粕业务的收入确认

对于需要送达客户指定仓库的情况，如：中粮家佳康（赤峰）有限公司、中粮家佳康（张北）有限公司、中粮家佳康（吉林）有限公司等，为金谷高科将货物送达客户指定仓库后，**客户先进行验收，验收合格后允许卸货，并称量后出具磅单**，随车司机将磅单信息传递给金谷高科业务人员，双方根据磅单磅单信息进行款项结算。

故对于需要送达客户指定仓库的销售业务，在送达客户指定仓库客户验收卸货后，在取得客户提供的磅单时，金谷高科满足对存货控制权的转移，确认收入。

对于需要客户自提的销售业务，客户委托的司机取得豆粕厂商提供的磅单，并通过电话或拍照等方式，将实际装车数量通知金谷高科的业务员，客户司机将原始磅单随车送达给客户。因豆粕压榨厂的产品为合格的标准产品，金谷高科在收到客户司机回传的磅单数量后，则满足存货控制权的转移，确认收入。

豆粕业务，金谷高科在向客户转让商品前能够控制该商品，并承担存货的全部风险，金谷高科为主要责任人并按总额法确认收入。我们认为金谷高科的豆粕业务收入确认符合《企业会计准则》的规定。

豆油业务

金谷高科主要是从中粮佳悦（天津）有限公司等加工厂采购散装豆油和包装油，间或也会从个别大型贸易商手中采购。采购模式也分一口价和基差采购模式。合同签定后也要支付对应的定金或保证金，比例一般在 15-20%。金谷高科跟据市场行情波动每天自主定价销售。

（散豆油销售给饲料厂、油脂加工厂。包装油销售给大型超市、经销

商。)

豆油提货流程与结算流程与豆粕一致。对于大型上市公司、饲料厂一般会给予一定的账期。送到客户指定的仓库后,客户验收合格后,卸货出具磅单,下游客户一般会在合同约定的结算日之前支付货款。对于一般的经销商则需要支付全部货款后才能提货。

豆油业务,金谷高科企业在向客户转让商品前,能够控制该商品,并承担存货的全部风险,金谷高科为主要责任人并按总额法确认收入。我们认为金谷高科的豆油业务收入确认符合《企业会计准则》的规定。

芝麻业务

金谷高科芝麻业务,主要受益海嘉里海世(青岛)食品有限公司(中外合资)和重庆小传实业有限公司(深圳传音控股股份有限公司子公司)委托,代理销售其从海外进口的芝麻。

金谷高科一般为先收取客户的款项后再向供应商进行采购。金谷高科未承担存货的相关风险,属于代理人角色,按净额法核算。我们认为金谷高科的芝麻业务收入确认符合《企业会计准则》的规定。

棉花业务

报告期内仅发生如下一笔棉花贸易,金谷高科于2021年5月14日与上海首农投资控股有限公司签订购进皮棉643.055吨的采购合同。于2021年5月14日又与新疆西部汇富棉业有限公司签订643.055吨的销售合同。该批棉花为标准仓单,买卖双方通过郑州商品交易所的系统进行仓单转让。

该笔业务的实质为利用金谷高科在农产品市场中较高的信誉度,

协助上海首农投资控股有限公司和新疆西部汇富棉业有限公司完成该笔业务，通过参与该笔业务的中间交易，降低了真实买卖双方的顾虑，属于代理人角色，金谷高科按净额法核算。我们认为金谷高科的棉花业务收入确认符合《企业会计准则》的规定。

白糖业务

报告期内白糖业务仅发生如下一笔业务，金谷高科于 2021 年 12 月 10 日从云南滇资生物产业有限公司购进白糖 3500 吨，总计金额 20,069,000.00 元。并于 2021 年 12 月 10 日，销售给云南鲲鹏农产品电子商务批发市场有限公司，销售总计金额 20,090,000.00 元。

该笔业务金谷高科先收取客户的款项后，再向供应商进行采购，采购合同和销售合同时间基本上一致，获取商品法定所有权具有瞬时性、过渡性特征，表面金谷高科虽然承担存货风险的法定义务，但是并未实质获得商品控制权，未实质承担存货风险，本报告期内的白糖贸易属于代理人角色，金谷高科按净额法核算。我们认为金谷高科的白糖业务收入确认符合《企业会计准则》的规定。

玉米业务

金谷高科仅发生如下一笔玉米贸易业务，受黑龙江源发粮食物流有限公司委托销售 20,000.00 吨玉米，金谷高科于 2021 年 4 月 13 日与黑龙江源发粮食物流有限公司签订 5,300.00 万元玉米的采购合同，同时与上海首农投资控股有限公司签订 5,302.00 万元玉米的销售合同。

金谷高科未实质控制该商品、未承担玉米价格波动的风险，本报

告期内的玉米贸易属于代理人角色，金谷高科按净额法核算。我们认为金谷高科的玉米业务收入确认符合《企业会计准则》的规定。

鱼粉业务

金谷高科受中海海盛（北京）科技有限公司委托，进行代为采购鱼粉，金谷高科于2021年11月3日与广州宏德有限公司签订680吨鱼粉采购合同，金额709.92万元，2021实际执行378吨，金额394.632万元，并与2021年11月4日销售给中海海盛（北京）科技有限公司，销售金额为394.632万元。剩余未执行的部分在2022年执行。

金谷高科未实质控制存货及未承担鱼粉价格波动的风险，本报告期内的鱼粉贸易金谷高科属于代理人角色，金谷高科按净额法核算。我们认为金谷高科的鱼粉业务收入确认符合《企业会计准则》的规定。

(2) 金谷高科的应收账款情况及实施的审计程序

截至2021年12月31日，金谷高科的应收账款余额为16,683,673.75元，均为1年以内。

其中前五名情况如下：

项 目	期末余额			商 品 名 称
	账面余额	占应收账款比例 (%)	坏账准备	
中粮家佳康（赤峰）有限公司	5,574,384.07	33.41	278,719.20	豆粕
中粮家佳康（张北）有限公司	3,358,938.82	20.13	167,946.94	豆粕
中粮家佳康（吉林）有限公司	2,738,067.60	16.41	136,903.38	豆粕/豆油
内蒙古昱卓商贸有限公司	1,979,779.62	11.87	98,988.98	豆粕
北京三元禾丰牧业有限公司	1,972,979.61	11.83	98,648.98	豆粕
合 计	15,624,149.72	93.65	781,207.49	

金谷高科按欠款方归集的期末余额前五名应收账款汇总金额为

15,624,149.72 元，占应收账款期末余额合计数的比例为 93.65%，相应计提的坏账准备期末余额汇总金额为 781,207.49 元。

针对应收账款，我们执行了如下审计程序：

询问：询问业务人员与如上述客户的交易结算方式、收款方式等，询问财务人员收入确认的相关证据。

检查：检查与上述应收账款对应的合同、客户提供的送达客户指定仓库的磅单、对账单等。

函证：对应收账款余额进行函证，并保持对函证的控制，以及检查期后收款情况。

其中：中粮家佳康(张北)有限公司、内蒙古昱卓商贸有限公司、北京三元禾丰牧业有限公司直接回函确认余额无误。中粮家佳康(赤峰)有限公司回函不符，回函不符原因为系统收发时间不一致造成，经核查为金谷高科在 2021 年 12 月 31 日前，已送达指定仓库经验收卸货并取得磅单的部分商品，金谷高科符合收入确认的条件，但中粮家佳康(赤峰)有限公司未及时将到货录入其系统造成。对中粮家佳康(吉林)有限公司多次发函，因当时吉林疫情较为严重，一直未回函，同时金谷高科处于弱势地位，疫情过后多次催函不予回函，通过执行核查金谷高科提供的与中粮家佳康(吉林)有限公司的合同，及中粮家佳康(吉林)有限公司验收允许卸货后出具的磅单、期后回款等资料的替代程序，我们认为应收中粮家佳康(吉林)有限公司账款金额无误。

(2) 是否存在调节收入增长趋势满足进层条件的情形。

【回复】

我们对金谷高科的各种业务进行梳理发现，金谷高科已经根据《企业会计准则》的要求，将收入确认分为“全额法”和“净额法”进行核算。

对按全额法核算的豆粕和豆油业务在接近 2021 年 12 月 31 日前的业务进行了梳理，对中粮家佳康（赤峰）有限公司、中粮家佳康（张北）有限公司、中粮家佳康（吉林）有限公司等三家公司验收卸货后出具磅单逐笔核查，未发现金谷高科有提前确认收入的情形。

对需要客户自提的内蒙古昱卓商贸有限公司和北京三元禾丰牧业有限公司，通过直接函证交易余额和发生额及获得金谷高科与上述两家的 2021 年度的对账单、合同，未发现金谷高科提前确认收入。

通过对 2021 年 12 月 31 日前后确认的收入执行截止测试，未发现收入确认跨期的情形。

金谷高科营业收入增长与公司股本的增长的分析

金谷高科 2021 年度收入为 202,554,632.43 元，2020 年收入为 198,289,187.90 元，收入增长 4,265,444.53 元，增长率为 2.15%。2021 年度金谷高科进行了增资扩股，股本从 10,000,000.00 元增加到 20,111,000.00 元，股本增长了 101.11%。金谷高科的股本大幅度增加的情况下，营业收入并未出现大幅度增加。

毛利率与同行业对比

公司名称	2021 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率 (%)
金谷高科(农产品贸易)	198,468,565.23	194,252,195.08	2.15

源耀农业（饲料原料）	19,270,210,669.65	19,017,184,747.17	1.31
------------	-------------------	-------------------	------

根据了解，同行业的源耀农业（代码：834414）的饲料原料业务大部分为豆粕及豆油等，具有一定的可比性，但是金谷高科的农产品贸易中的豆油有部分为饲料用豆油，部分为包装后的成品食用油。

同时结合对（1）公司收入确认是否符合会计准则规定的回复中执行的审计程序，未发现金谷高科存在调节收入增长趋势满足进层调节的情形。

北京中名国成会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

2022-7-6