

福建圣农发展股份有限公司

关于深圳证券交易所对公司 2016 年年报问询函的回复公告

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

福建圣农发展股份有限公司（以下简称“公司”）于 2017 年 4 月 11 日收到深圳证券交易所中小板公司管理部发来的《关于对公司 2016 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2017】第 44 号），公司董事会对相关问题进行了认真的调查落实，现就该问询函相关事项回复如下：

问询函事项之一：

2014 年至 2016 年，你公司计入当期损益的政府补助分别为 4577 万元、18798 万元和 13756 万元，占归属母公司所有者的净利润（以下简称“净利润”）的比例分别为 60.08%、148.47%和 20.27%。请结合行业特性和经营特点说明：

一、近三年政府补助占净利润比例较大的原因及合理性。

回复：

2014 年至 2016 年，公司基于异地子公司成本补偿、行业鼓励和帮扶政策、环保补助等原因，获得一定的政府补助，占当期营业收入的比例分别为 0.71%、2.71%、1.65%，占当期归属母公司所有者的净利润（以下简称“净利润”）的比例分别为 60.08%、148.47%和 20.27%，且该比例总体波动较大。主要原因是受我国近年宏观经济不景气、行业产能相对过剩以及行业不利事件持续爆发等多因素影响，导致近年行业及公司业绩波动较大，而近三年政府补助项目中金额最大的大宗原料采购补助系对子公司额外增加运输成本的补偿，因此，公司认为：公司

近三年政府补助符合行业及企业当期的行业和特性和经营特点，是合理的。

1、2014 年至 2016 年，公司收到的主要政府补助情况如下：

单位：万元

项目	2014 年度	2015 年度	2016 年度
大宗原料采购补助	3,300.00	12,605.47	8,037.00
电费补助资金	29.89	5,600.00	2,300.00
环保	720.50	41.78	1,070.00
合计	4,050.39	18,247.25	11,407.00
占“营业外收入-政府补助”比例	88.49%	97.07%	82.92%

2、2014~2016 年度，公司营业收入、营业外收入——政府补助及归属于母公司所有者的净利润情况如下：

单位：万元

项目	2014 年度	2015 年度	2016 年度
营业收入	643,605.99	693,982.53	834,042.05
营业外收入-政府补助	4,577.08	18,797.95	13,756.26
归属于母公司所有者的净利润	7,617.84	-38,778.88	67,872.80
政府补助与营业收入的比例	0.71%	2.71%	1.65%
政府补助占归属于母公司所有者的净利润的比例	60.08%	148.47%	20.27%

3、关于近三年政府补助情况说明

2014 年~2016 年，公司收到的政府补助主要是大宗原料采购补助、电费补助及环保补助等。

(1) 大宗原料采购补助来自异地子公司，是政府对当地未通行铁路造成公司大宗原料采购运输成本上升的补偿。2014 年~2016 年，公司获得大宗原料采购补助分别占同期政府补助总额的 72.10%、67.06%、58.43%。该等补助是合理的、必要的，也符合国家及相关部门的法律、法规及规章要求。

(2) 电费补助主要是政府为创造公平竞争环境，按照农业用电标准给予公

司一定的差价补助。

(4) 环保补助主要是对公司重视环保工作、遵守环保相关法律法规、规范化标准化运行的奖励和补助。

受近三年行业因素的影响，公司业绩波动较大，是造成政府补助占净利润比例较大的主要原因。近年来，公司所处的白羽肉鸡行业出现了较大的周期波动。2012 年之前，行业整体处于较强的盈利阶段，吸引了较多的竞争者进入，2013 年祖代鸡引种数量达到历史最高峰的 154 万套，2014 年虽有下降，但仍达 118 万套。行业产能急剧增加，竞争加剧。同时，受 2012 年底“速成鸡”事件、2013 年“H7N9 流感”事件、2014 年 7 月“上海福喜事件”的叠加影响，白羽肉鸡行业遭受了前所未有的危机，行业内主要经营业绩出现较大波动。

在行业艰难时期，公司充分发挥一体化全产业链带来的品质和大客户优势，逆势扩张，不断扩大生产经营规模，但受鸡肉产品价格不佳的影响，2014~2015 年度营业收入增幅均小于产品销量的增幅，净利润出现了较大波动，整体盈利规模较低，特别是 2015 年度还出现了业绩亏损，导致政府补助占净利润的比例较大。2016 年度，随着行业去产能效果的逐步显现，公司业绩改善，政府补助占的净利润比例已自 2015 年度的 148.47%大幅回落到 20.27%，回归较合理的水平。

二、2016 年度计入当期损益的政府补助中主要政府补助的收到时间、金额、补助内容以及会计处理方法、依据，并说明是否及时履行了信息披露义务。

回复：

1、2016 年公司计入与资产相关的政府补助为 73.85 万元，计入与收益相关的政府补助共计 13,682.41 万元，其中，与收益相关的政府补助主要明细如下：

单位：万元

序号	收款时间	补助金额	补助内容
1	2016 年 1 月 27 日	1,900.00	白羽肉鸡主要疾病防控关键技术研究及应用合作项目经费
2	2016 年 3 月 23 日	1,036.00	重点流域水环境综合整治环保专项补助
3	2016 年 3 月 29 日	2,250.00	大宗原料采购补助
4	2016 年 12 月 2 日	4,317.00	大宗原料采购补助

序号	收款时间	补助金额	补助内容
5	2016年12月16日	2,300.00	电费补助资金
6	2016年12月21日	1,470.00	大宗原料采购补助
	合计	13,273.00	—

以上政府补助均已在规定时间内完成披露，具体信息详见《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn），公告编号分别为：2016-004、2016-010、2016-011、2016-055、2016-058。

2、公司严格按照企业会计准则的相关规定要求进行核算，其中：

（1）大宗原料采购补助：该类款项系对公司原材料采购成本的相关补偿，属“与收益相关的政府补助”，公司于收到款项时计入当期损益，符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）电费补助资金：该类款项系对公司已支付的电费成本补助，属“与收益相关的政府补助”，公司于收到款项时计入当期损益，符合《企业会计准则》的相关规定。

（3）白羽肉鸡主要疾病防控关键技术研究及应用合作项目经费：该款项系针对公司2015年药品疫苗支出的补助，属“与收益相关的政府补助”，公司于收到款项时计入当期损益，符合《企业会计准则》的相关规定。

（4）重点流域水环境综合整治环保专项补助：该款项主要针对污水处理发生的人工费、投药费等补贴，属“与收益相关的政府补助”，公司于收到款项时计入当期损益，符合《企业会计准则》的相关规定。

（5）2015年度优秀大型企业特别贡献奖励：该款项系对公司的特别贡献奖励，属“与收益相关的政府补助”，公司于收到款项时计入当期损益，符合《企业会计准则》的相关规定。

三、上述政府补助是否具有持续性，如否，请说明你公司为降低对政府补助的依赖拟采取的应对措施。

回复：

1、政府补助是否具有持续性的说明

(1)、公司预计，上述政府补助中，大宗原料采购补助有望持续至当地铁路建成通车。原因是：公司于 2012 年分别在浦城、政和投资建设年产 1.2 亿羽、6000 万羽肉鸡工程及配套项目。鉴于上述两县暂未通行铁路造成公司大宗原料采购运输成本上升，当地政府同意根据财力情况给予一定的补偿，直至铁路建成通车。铁路建成通车后，公司虽然将不再享受大宗原料采购补助，但因运费下降，原料采购成本将相应下降，对公司业绩将产生正面影响。

(2)、公司预计用电、环保和其他补助不具有持续性。该等补助系基于公司规范运营，对促进当地就业和带动各行业发展的作用显著，社会贡献大，政府为扶持公司发展，降低公司生产成本，根据其自身财力情况给予公司一定的补助和奖励。

2、积极改善经营业绩，避免对政府补助的依赖

2016 年度，白羽肉鸡行业复苏，主要公司全面盈利。公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 54,756.33 万元，扣非后的销售净利润率为 6.57%，基本达到正常年度的盈利水平。

公司将继续发挥一体化全产业链的优势，建设农业 4.0 战略，强化内部管理，提升经营效率，积极开拓新渠道新客户，积极改善经营业绩。

(1) 完成圣农食品重组事项，进一步向下游延伸产业链，降低行业波动的不利影响，并减少关联交易。

(2) 推动公司内部创新，推进农业养殖 4.0 战略规划实施。即全面实现管理智能化，生产自动化，食品安全系统化，环保、消防标准化，努力推动公司跻身世界顶尖肉鸡生产企业行列。

(3) 积极开拓新渠道、新客户。继续实施公司既定的“渠道下沉、深度开发”的销售策略，进一步拓宽销售渠道，继续加大新客户及潜在客户的开发力度，积极推动自有终端渠道“鲜美味”的发展，不断提高产品零售和直销比例。

(4) 深化内部改革，充分激发内部潜力，提升内部管理效率。继续推行总

监责任制，从内部管理下功夫，加强精细化管理，将公司的整体计划和绩效管理落实到每一个岗位。

问询函事项之二：

根据年报披露，你公司报告期内来自前五名销售客户的销售金额占销售总额的比例为 41.83%，其中前五名客户销售额中关联方销售额占销售总额的比例为 7.89%；同时，你公司来自前五名供应商的采购金额占采购总额的比例为 43.54%。请说明：

一、销售客户和供应商较为集中的主要原因，并请结合销售与采购合同主要约定内容等，说明你公司是否存在对主要客户或供应商的依赖及拟采取的应对措施。

回复：

1、销售客户较为集中的原因，是否存在主要客户的依赖及拟采取的应对措施

(1) 公司销售客户较为集中原因

公司销售客户较集中在国际知名餐饮企业和其他优质大客户，是公司一体化全产业链的优势体现。

随着消费者食品安全意识的提高、政府食品安全监管力度的持续加大，公司客户持续提高产品采购标准及要求。公司凭借独特的地理位置、30 多年的饲养经验、稳定的饲养管理团队、全产业链可防可控可追溯体系及稳定的货源供应等优势，得到了越来越多高端客户的青睐。公司亦致力于建立更为稳定的产品销售渠道，尽力保证高端客户的采购需求，不断提高公司的市场份额，巩固公司在优质大客户供应链的核心地位和竞争优势，使得公司的产品销售客户较为集中。但是公司对单一客户的销售额未超过公司销售额的 30%，因此，公司不存在对主要客户的依赖。

公司与主要客户建立了稳定的合作关系并签订了框架合同，主要约定双方的合作机制，具体产品销售数量等以实际客户订单为准。在该种框架合同下，公司

与客户可根据产品的销售价格波动情况及时调整销售策略，不会因合同协议等约定而导致公司对主要客户产生重大依赖、影响销售独立性的行为。

(2) 公司避免对主要客户依赖措施

为避免销售客户不断集中而形成对主要客户的依赖，公司将在夯实和巩固原有优质大客户市场份额的基础上，继续实施公司既定的“渠道下沉、深度开发”的销售策略，拓宽销售渠道，开发更多客户。

另外，随着公司自有终端渠道“鲜美味”的不断发展，公司不断提高产品零售规模，为公司长远发展提供更加有力的保障。

2、供应商集中原因，是否存在对主要供应商的依赖性及拟采取的应对措施

(1) 公司供应商相对集中情况说明

公司的前五名供应商为玉米、豆粕供应商，其供应的玉米、豆粕等农产品用于公司的饲料生产。

鉴于养殖行业的特殊性，为了保证饲料的质量安全、稳定供应，公司对玉米和豆粕等原材料供应商的质量标准、供应能力等有严格的要求。公司建立了严格的供应商管理体系，通过实地考察，了解其原材料来源等情况，对其进行评价管理，仅在候选优质供应商范围内采购玉米、豆粕等原材料。同时，为降低供应商源头广、不同供应商供应能力参差不齐等可能产生的供应不稳定风险，公司尽量稳定对原材料供应商的采购需求和双方合作关系，报告期内，主要原材料供应商相对集中。

公司对单一供应商的采购比例低于 30%，不存在对主要供应商的依赖。

(2) 公司避免供应商过于集中的主要措施

公司形成了稳定的多层次、多渠道、多区域采购网点，采取“主辅结合、多方供应”的方式，既保证了原料的稳定来源，又降低了采购的成本。

公司与河北、山东、东北三省等地的 20 多家玉米供应商，以及福建、浙江两地的近 10 家豆油生产企业建立了合作关系，其中长期稳定的玉米和豆粕供应商各 5 家以上，形成了以长期稳定的供应商为主、其他供应商为辅的多层次原料

供应商体系。对于候选供应商，公司与其签订采购合同，主要对原材料质量标准（各项数据指标要求等）、交货方式和地点、检验标准、检验方式等进行约定，具体采购数量则通过订单方式执行。通过上述方式，既保证了供应商的合作稳定性，又使得公司能够根据市场变动灵活调整供应商，不会对单一供应商形成重大依赖。

同时，公司建立了严格的供应商管理体系，对供应商进行定期评价，并根据供应商的供应情况及时进行调整。

未来，公司将进一步拓展原材料采购渠道，建立更为稳定、优质的供应体系，以保证原材料采购需求，提高公司效益。

二、上述关联方的基本情况，包括但不限于名称、与公司具体的关联关系、主营业务、最近一期财务数据等；关联交易的具体内容，包括但不限于定价原则、依据、付款安排和结算方式等；关联交易的必要性、对公司的影响以及你公司为减少关联交易拟采取的措施。

回复：

1、关联方的基本情况

前五大客户中，关联方为：福建圣农食品有限公司及其全资子公司江西圣农食品有限公司（以下简称“圣农食品”）。圣农食品与本公司受同一母公司——福建省圣农实业有限公司控制。

圣农食品主营业务为：食品生产、加工与销售、食用农产品加工与销售。

圣农食品的 2016 年未经审计的财务数据如下表：

项目	金额（万元）
总资产	152,632.56
净资产	57,905.02
营业收入	148,495.63
净利润	10,664.08

2、关联交易的具体内容

本公司销售至圣农食品的产品主要为鸡翅、鸡腿、鸡胸类产品。圣农食品采购该类原材料用于鸡肉制品的生产与销售。

公司对圣农食品的鸡肉销售遵循公开、公平和价格公允、合理的商业原则。产品销售单价参考同类产品第三方销售价格进行制定，具体包括：①参照第三方同类产品上月市场均价；②特殊产品无第三方参照时，以近似第三方参照产品上月市场均价通过科学、合理的价格转换方式确定；③如发生不可预测事件且公司有充分的证据表明本次购销合同涉及的全部或部分产品可能出现较大幅度的上涨或下跌（幅度超 20%），公司以第三方参照产品的同期（或近期）市场价格为基础，并在充分考虑突发或重大事件对后市价格影响的基础上，与圣农食品共同协商确定符合客观事实、切实可行的合同价格。

公司与圣农食品间结算方式为银行存款或承兑汇票，付款时间为月结 25 天。

3、关联交易的必要性、对公司的影响以及你公司为减少关联交易拟采取的措施

(1) 关联交易的必要性和对本公司的影响：

圣农食品主要从事鸡肉制品加工，其所在行业位于圣农发展的下游，通过就近采购本公司的分割冻鸡肉等原料进行深加工。公司为圣农食品生产供应的产品主要为冰鲜鸡肉产品，不用冷藏，不用包装，公司能够快速出货，减少库存产品的资金占用，与圣农食品生产鸡肉产品能够产生较好的协同效应。

圣农食品产品销售主要对象为对日出口、大型餐饮连锁企业、商超、农贸批发市场、团餐配餐企业以及食品加工厂等。近年来，随着消费者食品安全意识的提高、政府食品安全监管力度的持续加大，公司客户持续提高产品采购标准及要求。公司凭借独特的地理位置、30 多年的饲养经验、稳定的饲养管理团队、全产业链可防可控可追溯体系及稳定的货源供应等优势，得到了越来越多高端客户的青睐。圣农食品通过向公司采购原材料，既可以充分保证产品品质和食品安全，也有利于保证高端客户的采购需求，不断提高市场份额，巩固公司及圣农食品在优质大客户中的地位。

另外，通过圣农食品的销售可以增加公司鸡肉产品在终端市场的品牌影响

力，有利于增强公司抵御市场价格波动的整体抗风险能力，提升公司的盈利能力和综合竞争力，有利于推动公司将产业链延伸到食品加工行业，增强与公司现有主营业务的协同效应，利于公司长远、健康、持续地发展，符合公司和全体股东的长远利益和整体利益。

(2) 为减少关联交易拟采取的措施：

①公司将积极开拓其他鸡肉制品生产客户，进一步拓展公司产品销售渠道，以降低对圣农食品的销售份额。

②2017年4月14日，公司披露了《发行股份购买资产暨关联交易预案》，计划以发行股份购买资产方式收购圣农食品100.00%股权，彻底解决该关联交易问题。

问询函事项之三：

报告期末，你公司货币资金为5.07亿元，短期借款和一年内到期的非流动负债分别为28.41亿元和4140万元，流动比率和速动比率分别仅为0.49和0.18。请说明你公司为防范短期偿债风险拟采取的措施。

回复：

公司有息负债以短期借款为主，主要是基于公司经营性现金流较好、且融资渠道畅通、短期借款资金成本较低的考虑。为防范短期偿债风险，公司拟采取的措施主要有：

1、保持良好的经营性现金流。良好的经营性现金流将有利于防范短期偿债风险，增强偿债能力。

公司一贯重视经营性现金流的管理，依托独特的“自繁自养自宰”一体化全产业链带来的品质优势，公司保持着行业领先的地位，产品竞争力强，应收账款和存货周转率始终处于稳定较高的水平，盈利质量好，2016年度归属于母公司股东的净利润6.78亿元，经营性现金净流量13.30亿元。

未来，公司将进一步着力于持续盈利能力的提升，降低行业波动的不利影响，

保持公司经营性现金流处于良好水平。

2、保持财务状况良好，融资渠道畅通。截至 2016 年末，公司资产负债率 45.13%，处于较好水平。公司秉承“诚信、品质、专一、共赢”的企业文化，信用记录好，融资渠道畅通，融资成本较低。

公司与多家商业银行建立了良好的长期合作关系，保持较高的银行授信敞口，已获批授信额度 42.35 亿元，其中尚可使用额度为 14.84 亿元。

公司还在中国银行间市场交易商协会注册超短期融资券额度 30 亿元，尚可使用额度 25 亿元。

以上尚可使用融资额度合计 39.84 亿元，可覆盖公司短期有息负债，将为公司防范短期偿债风险提供合理保障。

3、平衡投资支出。近年来，公司抓住行业相对低迷的时机，采取“逆市扩张”的发展战略，并取得一定的成绩，公司在市场占有率、优质客户占有率方面均取得明显成果。目前，公司的阶段性大规模投资已完成，2016 年，公司肉鸡宰杀量约 3.8 亿羽，生产经营规模在国内同行业已遥遥领先。2017 年，公司将着力于强化内部管理，提高生产和经营效率，从“扩张”转向“精细化生产”，将降低基建投资规模，减少投资支出，有利于降低偿债风险。

问询函事项之四：

报告期末，你公司存货账面价值为 14.91 亿元，占总资产的比例为 13.07%，计提 167 万元的跌价准备。请说明：

1、你公司存货的内部控制制度，包括但不限于采购、验收、仓储、装运出库等方面的设计和执行情况。

回复：

公司基于生产经营模式特征及实际情况，制定了《存货管理办法》，对存货采购、验收、仓储、装运出库等流程进行规范，具体包括：

(1) 采购申请与审批：采购部根据各部门提出的需求，拟定采购计划，经

财务审核和分管领导批准后执行。其中，对于主要物资采购，公司均与供应商签订采购合同。

(2) 物资验收入库：采购的物资到达公司后，采购负责人审查品种、规格、型号等是否与采购合同等约定相符，核对无误后，仓库管理员根据采购申请和供应商的发货清单进行核对，包括品种、规格、型号、数量和外观质量等，确认无误后登记入库、开具进仓单。对需过磅验收的，需办理过磅称重手续、开具过磅验收单。对于需经品管部门检验确认的物资，入库前需由品管人员对物资质量进行检测并出具质量验收报告。

(3) 生产领用：生产人员提交生产需求，仓库员开具出仓单或物资领用清单，经相关审核人员审核确认后，由生产人员领用出库。

(4) 产成品销售出库：销售部根据客户销售订单，在 ERP 系统中开具《订发货通知单》，经相关审核人员签字确认后，提交财务部审核。财务部门对客户信用额度进行审核，关注是否满足发货要求，在《订发货通知单》签批确认并提交至仓库办理出库。仓库管理员根据签批完整《订发货通知单》办理发货，并由提货人员对产品出库数量签字确认。

(5) 存货的盘点制度：公司建立了各类存货盘点方法，由存货管理人员根据账面记录，采用现场清点等方式核实期末各类存货数量。对于生物资产（包括种鸡、肉鸡），由鸡场管理人员对生物资产的出入情况进行登记并核实生物资产存栏情况，并将存栏数量按日上报公司生产管理部门。

2、请结合产品特点、存货跌价准备计提政策等，说明计提存货跌价准备的原因、依据，以及是否足额计提了存货跌价准备。

回复：报告期内，公司存货跌价准备计提、转回或转销情况如下：

单位：元

存货种类	期初数	本期增加		本期减少		期末数
		计提	其他	转回或转销	其他	
产成品	25,643,886.19	1,070,176.07	—	25,042,148.68	—	1,671,913.58

消耗性生物资产	11,855,232.22	—	—	11,855,232.22	—	—
合计	37,499,118.41	1,070,176.07	—	36,897,380.90	—	1,671,913.58

存货跌价准备（续）

存货种类	确定可变现净值的具体依据	本期转回或转销存货跌价准备的原因
产成品	以估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定	已计提跌价的产品对外销售，转销已计提的跌价准备金额
消耗性生物资产	以所生产、用于销售的产成品的估计售价减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定	消耗性生物资产产出的产品对外销售，转销已计提的跌价准备金额

（1）产成品（鸡肉冻品）存货跌价准备

公司的产成品为鸡肉冻品。资产负债表日，公司以各类别鸡肉冻品的预计售价减去预计的销售费用和相关税费后的金额作为产成品的可变现净值，对于存货成本高于其可变现净值的，计提产成品跌价准备，并计入当期损益。资产负债表日，产成品减值的影响因素已经消失的，产成品跌价准备在原已计提的跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

确定鸡肉冻品预计售价时，若资产负债表日已签订销售合同，以合同价格作为其可变现净值的计算基础；对于未签订销售合同的产品，以资产负债表日一般销售价格作为计算基础。

2016年，公司产成品销售单价有所提高、平均成本下降，使得2016年销售毛利率较2015年大幅提升。各个资产负债表日，公司按照存货跌价准备计提政策，对产成品可变现净值进行测算，经测算，产成品可变现净值基本高于其账面成本。期末计提产成品跌价准备，主要系受12月底鸡肉价格波动、个别鸡肉产品可变现净值低于账面成本所致。

（2）消耗性生物资产存货跌价准备

公司的消耗性生物资产主要包括饲养中的肉鸡，需经过饲养、宰杀、分割后以鸡肉冻品形式对外销售。资产负债表日，公司以所生产、用于销售的鸡肉冻品的预计售价减去至完工时将要发生的饲养成本、预计加工费用、销售费用及相关税费后的金额作为消耗性生物资产的可变现净值，若可变现净值低于账面成本，

按照可变现净值与账面成本的差额，计提消耗性生物资产存货跌价准备，并计入当期损益。

2016 年，公司产成品销售毛利率大幅提高，消耗性生物资产可变现净值高于其账面成本，无需计提存货跌价准备。

综上所述，公司报告期内存货跌价准备计提充分、合理。

问询函事项之五：

2016 年度，你公司实现净利润为 6.79 亿元，本期可分配利润为 6.48 亿元，拟以 2016 年 12 月 31 日总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 5 元（含税），现金分红总额为 5.55 亿元，占合并报表中净利润的比例为 81.84%。请结合你公司经营特点和财务状况说明确定上述利润分配预案是否充分考虑了公司目前所处的发展阶段和日常经营的资金需求及其理由。

回复：

公司的历年来的利润分配严格遵守中国证监会的相关规定和要求，也符合《公司章程》的相关规定。公司 2016 年利润分配预案充分考虑了公司目前所处的发展阶段、日常经营的资金需求。

1、公司阶段性大规模投资已基本结束，后续资本支出较少。

近年来，公司抓住行业相对低迷的时机，采取“逆市扩张”的发展战略，并取得一定的成绩，公司在市场占有率、优质客户占有率方面均取得明显成果。目前，公司已基本完成浦城、政和等异地子公司肉鸡工程及配套工程的阶段性建设工作，2016 年度出栏加工肉鸡约 3.8 亿羽，生产经营规模在国内同行业已遥遥领先。未来公司将着力于强化内部管理，提高生产和经营效率，从“扩张”转向“精细化生产”，2017 年度，公司资本性支出将大幅减少，将有效缓解公司资金需求。

2、公司财务状况良好，融资渠道畅通。

截至 2016 年末，公司总资产 114.12 亿元，资产负债率为 45.13%，保持较好的水平。同时，公司信用记录好，融资渠道畅通。

公司已在中国银行间市场交易商协会注册超短期融资券额度 30 亿元，尚可使用额度 25 亿元。

公司与多家商业银行建立了良好的合作关系，已获批授信额度 42.35 亿元，其中尚可使用额度为 14.84 亿元。

3、公司竞争优势显著，经营性现金流良好。

独特的“自繁自养自宰”一体化全产业链带来的品质优势，令公司保持着行业领先的地位，产品竞争力强，应收账款和存货周转率始终处于稳定较高的水平，经营性现金流良好，公司日常经营的资金需求完全能够得到满足

因此，基于对未来发展的预期和信心，结合 2016 年度的经营盈利情况，为积极回报股东，公司 2016 年度拟每 10 股派发现金股利 5 元（含税），现金分红总额为 5.55 亿元。

该分配预案兼顾了公司和股东的当期及长期利益，充分考虑了广大投资者的合理诉求，与公司经营业绩及未来发展相匹配，不会造成公司流动资金短缺或其他不利影响，符合公司的发展规划。

福建圣农发展股份有限公司

董 事 会

二〇一七年四月十八日