证券代码:002570 证券简称:*ST 因美 公告编号:2019-027

贝因美婴童食品股份有限公司关于对深圳证券交易所 2018 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。

贝因美婴童食品股份有限公司(以下简称"公司"或"贝因美")于 2019 年 4 月 8 日收到深圳证券交易所发来的《关于对贝因美婴童食品股份有限公司 2018 年年报的问询函》(中小板问询函【2019】第 41 号)(以下简称"问询函")。我公司根据问询函的要求,对问询函所列事项回复如下:

第一部分 关于总体情况

问题一、公司因 2016 年、2017 年两个会计年度经审计的净利润连续为负值, 本所于 2018 年 4 月 27 日对公司股票交易实行退市风险警示。2018 年度,公司实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称"净利润")4,111.36 万元,实现扣除非经常性损益的净利润 -21,672.34 万元。请说明以下内容:

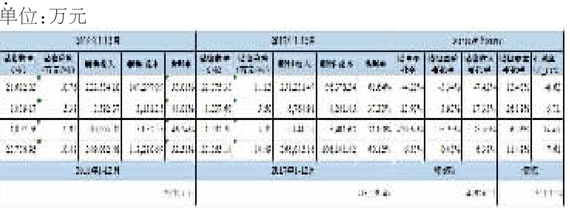
(1)请结合所处行业的竞争格局、市场地位、业务开展情况和报告期内主要产品销量、价格、成本、毛利率、经营性现金流等因素的变化情况,说明是否存在对公司未来生产经营产生不利影响的重要风险因素。

公司回复:

根据行业报告,2018 年中国婴幼儿配方奶粉市场销售总量成长约 8%。从品类销售结构来看,市场增长主要由超高端奶粉品类驱动所致;从渠道结构来看,电商和婴童大客户渠道是近几年婴儿配方奶粉渠道发展趋势;从城市级别看,下线城市的奶粉市场的发展快于上线城市。根据市场发展的特点以及自身优势,公司提出"做大超高端、做强大客户、做深三四线"的经营策略。经过 2018 年的实践,整体策略显现出积极的效果。

报告期内主要产品销量、价格、成本、毛利率、经营性现金流见下表所示:

单位:万元



报告期内公司经营明显改善,经营性现金流持续为正,达到 2.91 亿元。但由于婴幼儿配方奶粉注册制后配方不能随意改变,关键营养素原料价格大幅上涨,导致公司毛利率总体下降 7.61%。该项关键营养素原料价格如果继续上涨将在短期内影响公司利润。

公司所处行业为朝阳行业,刚需市场,虽然竞争激烈,但公司作为国内著名品牌,拥有完整的产业链和长期稳定的上下游资源,质量控制体系完善,产品研发优势突出。目前,不存在对公司未来生产经营产生不利影响的重要风险因素。

(2)报告期内,你公司扣非经常性损益的净利润为负值,请详细说明你公司为改善经营状况、提高盈利能力已采取和拟采取的具体措施及提升业绩的主要业务来源,并说明是否对非经常性损益存在重大依赖。

公司回复:

报告期内,为改善经营状况、提高盈利能力,公司主要采取了以下几项具体措施:

1、重塑品牌,重建渠道,精准投入提高营收质量。

公司聚焦核心品类、聚焦品牌建设,重点打造婴幼儿奶粉配方注册 0001 号产品"贝因美爱加"等核心产品,签约孙杨作为全球品牌形象大使,冠名《妈妈咪呀》等综艺节目,为公司的健康发展注入新的活力。

公司全面推广线上线下融合的新零售业务模式, 运用数字化营销手段,直达门店、直达用户,与天猫、京东、孩子王等平台强强联合,借助第三方的力量进行渠道下沉,收缩原传统渠道的投入,改变耗费大量人力物力的"人海战术",大幅降低市场营销费用,相比 2017 年度,在销售收入下降不多的情况下,销售费用下降 50,984.14 万元,降幅 33.88% ;

2、改善运营,加强协同,向管理要效益。

公司聚焦运营改善,加强应收账款的催收,减少坏账损失,较上年同期减少 3.18 亿元;盘活产品库存,支持门店消费者活动;加强产销协同,加快存货周转速度,降低库存,减少存货跌价损失,提高运营效益。公司库存商品比上年下降 1.31 亿元,库存周转天数 97 天,比上年明显改善,实现经营性现金流持续为正。

公司通过提高人均效能,减少低效投入,科学统筹费用管理,2018 年度管理费用较上年大幅减少 6,376.04 万元,降幅 17.04%。

通过上述举措,公司主营业务盈利能力得到了大幅改善。公司 2018 年经营性利润亏损 21,672.34 万元,同比减亏 92,250.06 万元。

3、处置资产,轻装上阵,积极争取政府支持。

公司先后处置了部分房产、闲置老厂土地使用权及房屋所有权,取得宜昌工厂搬迁补偿,共取得资产处置收益 6,519.21 万元;转让贝因美豆逗儿童营养食品有限公司股权、收到吉林贝因美原股东业绩承诺补偿款,取得投资收益 7,271.12 万元; 收到各项政府补助收益及宜昌厂区搬迁补偿收益合计 14,729.82 万元。

公司通过精准营销,加强运营管理,大幅改善了经营情况,报告期内经营性减亏 92,250.06 万元;同时,通过处置非战略性资产,取得政府补贴收入等,最终实现扭亏为盈。

为进一步改善经营状况,公司拟采取以下措施:

1、进一步加强品牌建设,提炼婴幼儿奶粉的功能需求,推出特殊医学配方奶粉等新产品,发挥贝因美"智造"优势;

2、加大门店拓展力度,进一步推动线上线下融合发展,充分借助新零售业务模式拓展市场;

3、推动创新业务发展,发展新的品牌、运用新的生意模式、进行新的产业布局,让公司从单一品牌、单一经营模式,向多元化关联生意模式转变,提升公司整体营收能力。

由于公司具有良好的产业基础和品牌美誉度, 随着渠道库存的出清,业务结构的改善,以及新产品、新业务的成长,公司将不断提高经营效益。综上,公司对非经常性损益不存在重大依赖。

(3)请认真自查并明确说明是否存在其他应实施退市风险警示或者其他风险警示的情形。

公司回复:

对照《深圳证券交易所股票上市规则(2018 年修订)》,经严格自查,公司已不存在《深圳证券交易所股票上市规则 (2018 年修订)》13.2.1、13.3.1 条中规定的其他应实施退市风险警示和其他风险警示的情形,符合申请撤销公司股票退市风险警示的条件。

第二部分 关于收入与成本

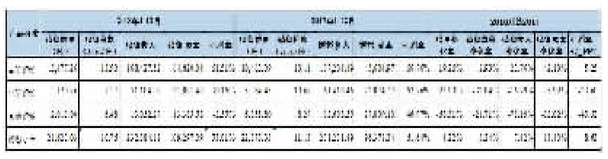
问题二、报告期内,公司毛利率为 52.51%,较上年同期下降 7.61 个百分点。其中,奶粉类产品毛利率为 53.01%,较上年同期减少 8.63%。请说明以下内容:

(一)请按照奶粉类产品的产品结构分类,分别列示各主要品种 2018 年度销售数量、销售价格、销售收入、销售成本、毛利率,以及较上年的变动情况、原因与合理性。

公司回复:

公司 2018 年度奶粉类产品销售情况及同期对比如下:

单位:万元



报告期内,公司高端奶粉产品受益于品类结构调整,市场资源倾斜,销量增长 19.26%; 高售价产品占比进一步提升, 导致销售价格上升 2.93%;实现高端产品销售收入增长 22.76%,占整体奶粉销售收入的比例提升到 72.42%,比 2017 年提升了 17.8 个百分点。高端奶粉销量上升,产品关键营养素价格大幅上涨, 导致高端奶粉销售总成本上升 42.13%;由于销售成本的上升幅度高于产品售价的上升幅度,最终高端产品毛利率下降 5.25%;

中端奶粉均为公司总承销产品或包销产品,2018 年公司针对总承销 / 包销商实行新的底价销售模式, 不再承担部分市场营销费用, 同时销售价格较上年下调 32.84%;通过理顺合作关系,优化合作模式,开发新的总承销客户,报告期内,公司中端奶粉销量增长 23.90%;但因销售价格下调,销售收入下降 16.79%;由于销量上升,产品关键营养素价格上涨,导致中端奶粉的销售总成本上升 35.92%;由于销售价格下降、产品成本上升,导致中端奶粉毛利率下降 23.6%;

其他奶粉主要是指成人奶粉和计划逐步退出的"安满"、"爱诺达"婴幼儿奶粉,其中,由于、"爱诺达"产品未取得配方注册,"安满"产品中止合作,公司清理库存,折价销售,导致公司其他奶粉类产品销售价格下降 21.71%;同样因为上述两产品的影响,导致其他奶粉销量下降 68.31%,销售收入下降 75.19%,销售成本下降 52.02%,毛利率下降 49.52%;

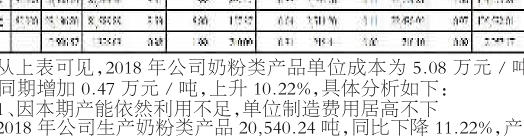
受其他奶粉大幅下滑等因素综合影响, 公司奶粉类产品销量下降 4.22%, 销售价格下降 3.34%, 销售收入下降 7.42%, 销售成本上升 13.4%,销售毛利率下降 8.63%。该等情况符合市场竞争实际,是合理的。

(二)请结合奶粉类产品产能、产量、固定成本、主要原材料价格变动及使用量等情况,具体分析毛利率下降的原因及合理性。

公司回复:

公司 2018 年奶粉类产品产能、产量、固定成本、主要原材料价格变动及使用量情况及同期对比如下:

单位:万元



从上表可见,2018 年公司奶粉类产品单位成本为 5.08 万元 / 吨,较上年同期增加 0.47 万元 / 吨,上升 10.22%,具体分析如下:

1、因本期产能依然利用不足,单位制造费用居高不下

2018 年公司生产奶粉类产品 20,540.24 吨,同比下降 11.22%,产品生产单位制造费用同比上升 0.09 万元每吨。

2、原材料成本上升影响

受原料涨价影响,本期原料平均成本 3.91 万元 / 吨,较上年同期增加 0.38 万元 / 吨, 其中, 受乳铁蛋白原料涨价影响, 原材料成本增加 0.31 万元 / 吨。

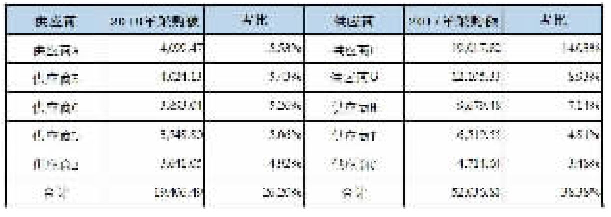
综上,奶粉产品生产成本上升 10.22%,致使综合毛利率有所下降是合理的。

问题三、2017 年、2018 年,公司向前五名供应商合计采购金额分别为 5.20 亿元、1.94 亿元,占年度采购总额的 38.38%、26.20%。请说明主要供应商是否发生重大变化,如是,请结合主要原材料品种进一步说明发生变化的具体原因、合理性,该变化是否符合行业规律。

公司回复:

报告期内,公司前五名供应商较上年相比发生了重大变化,具体如下表:

单位:万元



报告期内前五名供应商分布较上年发生变化的原因主要如下:

1、2017 年向供应商 F 采购的首批合作基粉, 后续调整为 2018 年的供应商 B。由于基粉采购数量减少导致采购金额大幅度减少。

2、与供应商 I 主要合作"爱诺达"产品,由于该产品配方注册尚未完成,2018 年暂未合作,导致合作金额大幅减少。

3、与供应商 H 主要合作"安满"产品,由公司代理销售该款进口产品,报告期内, 由于合作方业务调整中止合作,公司后续没有代理该产品,导致采购金额大幅减少。

4、由于包装供应商 A 提供了更好的商务条件,且其他供应商受其自身原因退出了部分供应,公司加大集中采购量导致该供应商的交易金额大幅增加。

5、2018 年度,乳铁蛋白价格暴涨,导致公司乳铁蛋白采购金额大幅上升。报告期供应商 D、供应商 E 因此成为公司前五大供应商。

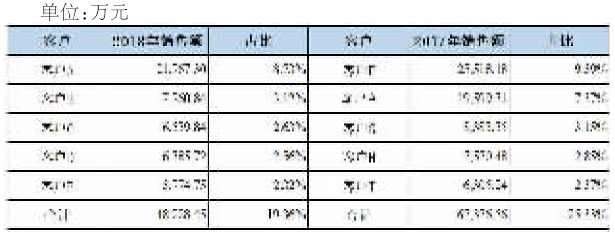
上述变动均为正常采购业务变化,符合行情变化和行业规律。

问题四、2017 年、2018 年, 公司向前五名客户合计销售金额分别为 6.74 亿元、4.82 亿元,占年度销售总额的 25.51%、19.36%。请说明主要客户是否发生重大变化,如是,请结合主要产品、销售模式等进一步说明发生变化的具体原因、合理性,该变化是否符合行业规律。

公司回复:

报告期内,公司前五名客户较上年发生了重大变化,具体如下表:

单位:万元



变化的原因为:

(一) 行业渠道发展趋势

近年来,行业渠道发展趋势仍以母婴渠道和电商渠道为主,商超渠道逐渐边缘化,三四线市场国产品类上升趋势明显。2018 年公司自营品类销售策略上更加聚焦母婴和电商渠道的发展, 并大力发展新零售,加快线上线下互通。同时,公司对总承销客户进行了梳理,大力发展优质客户。

1)客户 C、客户 D、客户 E 均为 2018 年新开发的电商渠道客户, 三家客户均是京东、贝贝网等平台的供应商,电商平台大幅增长带来客户的销售份额增长。

2)客户 A、客户 B 为公司优质总承销客户,受益于三四线市场发展,客户 A 销售额同比增长 11%,成为第一大销售客户。客户 B 母婴连锁全国合作近 6000 家门店,17 年下半年成为总承销客户,其发挥自有渠道优势,2018 年销售同比大幅增长,成为公司前五名销售客户。

3)客户 I 为商超渠道客户,受商超渠道边缘化影响,销售额下滑,排名下降。

(二) 配方注册制的影响

国家婴幼儿配方奶粉新政配方注册制实施后,公司部分品类不再保留,部分品类短期内尚未注册,对客户销售带来重大影响。

1) 客户 F 原合作品类为注册新政前老包装产品,2018 年品类调整后,老包装不再生产,且该客户自身业务调整,退出母婴行业,不再开展相关业务,导致合作终止。

2)客户 G 合作品类(安满业务)发生变化,暂停合作,销售额及排名较上年同期下降。

综上,2018 年公司主要客户与 2017 相对比,总承销客户未发生重大变化,电商新零售客户销售额排名上升,商超客户销售额排名下降,销售额排名变化符合行业发展规律,顺应公司策略调整,变化是正常、合理的。

第三部分 关于资产减值损失

问题五、报告期末,公司应收账款账面余额为 117,671.15 万元、坏账准备余额为 44,603.26 万元, 其中按信用风险特征组合计提坏账准备余额 3,085.14 万元、单项金额不重大但单独计提坏账准备余额 41,518.11 万元。报告期内, 计提的坏账损失为 867.21 万元, 较上年同期下降 97.35%。请说明以下内容:

(一)单项金额不重大但单独计提坏账准备的具体情况,以及报告期内应收账款坏账损失大幅下降的原因及合理性。

(二)第四季度新增应收账款金额,以及截至本问询函回函日的回款情况。

请年审会计师说明针对应收账款与坏账准备执行的审计程序,以及是否获取充分、适当的审计证据,公司是否计提充分的坏账准备。

公司回复:

(一) 单项金额不重大但单独计提坏账准备的具体情况,以及报告期内应收账款坏账损失大幅下降的原因及合理性

1、单项金额不重大但单独计提坏账准备的具体情况

(1)单项金额不重大但单项计提坏账准备的背景

2015 年,配方奶粉注册制即将实施,婴幼儿奶粉产品配方和品牌数量减少,将直接导致奶粉行业迎来洗牌。为抢占市场份额,强化原有终端,开拓新终端,同时为在销售渠道上深耕细作,深入三、四级市场,公司对优质客户增加了授信额度,以便优质客户在第一时间有足够的货源将公司产品辐射到各门店,开拓新的终端及消费者。2016 年,受市场假冒奶粉事件以及奶粉新政配方注册过渡期行业秩序混乱的影响,消费者对国产奶粉信心不足,互联网的发展及消费者行为的改变使得奶粉行业受到一定冲击,公司销售业绩开始大幅下滑。 2017 年,由于配方奶粉注册制未在预期时间发布,过渡期行业秩序持续混乱,公司面临激烈的市场竞争,渠道商审慎观望,导致销售收入持续下滑。随着配方注册制落定以及 2018 年起正式实施,市场竞争更趋于白热化,行业内厂家普遍竞相杀价甩货,经销商客户出现群体亏损情况,还款能力下降,客户违约增多,从而导致客户对所欠非注册制奶粉产品的还款意愿大幅减弱。

(2)单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款账龄情况

单位:万元

账 龄	应收账款余额	坏账准备	坏账计提比例
1年以内	20,254.60	10,608.83	52.38%
1-2年	18,683.42	12,558.55	67.22%
2-3年	14,275.50	11,222.66	78.61%
3年以上	7,746.25	7,128.07	92.02%
合 计	60,959.77	41,518.11	68.11%

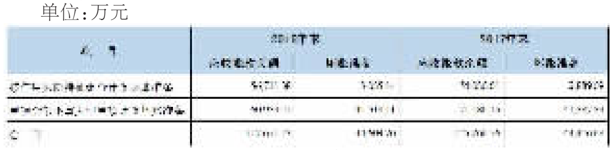
(3)单项金额不重大但单项计提坏账准备的具体原因

公司结合 2018 年度与客户的合作状态、客户的实际经营情况、2018 年度实际回款情况以及诉讼情况等因素,评估了客户的还款能力及还款意愿,对 2018 年末应收账款作单项分析,计提坏账准备 41,518.11 万元。

2、报告期内应收账款坏账损失下降的原因及合理性

贝因美公司 2017 年末、2018 年末坏账准备计提情况如下:

单位:万元



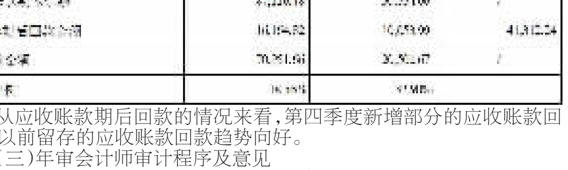
由上表可见, 贝因美公司 2018 年度应收账款坏账准备计提金额大幅下降,主要原因系:需要单项计提坏账准备的应收账款主要是以前年度销售非注册产品形成的应收账款, 对该些应收账款在 2017 年末已计提较为充分的坏账准备。

2018 年公司调整了管理层,新的管理层大大加强了对销售和应收账款回收的管理,需要单项计提的新增应收账款大幅减少。通过大幅加强回款管理, 收回了很多以前年度结转的应收账款,2018 年末单项计提的应收账款总额较 2017 年末减少了 10,226.39 万元, 该些应收账款收回后,按照会计准则的要求相应冲回了 2017 年末计提的坏账准备。2018 年内,公司根据实际情况对以前年度结转的非注册制产品的应收账款按会计准则的要求增加计提了坏账准备, 但不存在将 2017 年末单项计提的应收账款重新划分为按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款,以减少计提坏账准备; 除 2018 年结清了 2017 年末结转的应收账款而需转回坏账准备外, 也不存在将 2017 年末单项计提的坏账准备在 2018 年转回或减少计提的情况。

2018 年末,公司应收账款账面余额较 2017 年末下降 7,595.61 万元,其中单项计提的应收账款账面余额下降 10,226.39 万元;2018 年末坏账准备总额较 2017 年末上升 126.58 万元, 其中单项计提的坏账准备总额下降 69.48 万元。2018 年末已对应收账款合理并充分计提了坏账准备,不存在利用变更坏账准备计提方法操控经营业绩以达到虚增 2018 年利润的情况。

(二) 第四季度新增应收账款金额,以及截至本问询函回函日的回款情况

单位:万元



从应收账款期后回款的情况来看,第四季度新增部分的应收账款回款较以前留存的应收账款回款趋势向好。

(三)年审会计师审计程序及意见

针对应收账款与坏账准备计提,年审会计师实施了如下审计程序:

1. 获取管理层关于会计估计未发生变化的声明,检查应收账款计提方法,核实管理层对会计估计未发生变化的声明是否属实;

2. 获取应收账款期末余额清单, 分析、检查本期增减变动构成,对收回的应收账款,测试回款凭证,对债权债务抵销或费用核销的,抽查三方抵账协议等资料,并结合应收账款函证程序,核实应收账款余额的真实性和准确性;

3. 获取公司应收账款坏账准备计提清单及计提依据,并对重要的应收账款,获取相关单项计提认定所依据的支持性材料;

4. 对重要客户, 查询客户工商信息、获取和对比公司诉讼清单等,以确认是否存在其他管理层尚未识别的,存在重大减值迹象的应收款。

年审会计师意见:

通过实施以上审计程序获取的审计证据,年审会计师认为公司坏账准备计提合理。具体详见年审会计师出具的天健函〔2019〕276 号《问询函专项说明》。

问题六、报告期内,公司计提存货跌价准备 2,782 万元,较上年同期下降 81.64%,转回或转销存货跌价准备 11,953 万元。请说明以下内容:

(1)请结合存货构成、性质特点、在手订单、期后产品销售价格和原材料价格变动等情况,说明存货跌价准备计提的充分性,以及较上年同期下降的原因及合理性。

(2)请结合销售合同价格变动、存货可变现净值变动等说明存货跌价准备转回或转销的具体情况。

请年审会计师说明针对存货与存货跌价准备执行的审计程序,以及是否获取充分、适当的审计证据,公司是否计提充分的跌价准备。

公司回复:

(一)存货跌价准备计提的充分性,以及较上年同期下降的原因及合理性

1. 公司存货跌价准备计提的充分性

(1) 公司存货跌价准备计提方法

公司存货跌价准备计提方法是:资产负债表日,存货采用成本与可变现净值孰低计量,按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

1) 存货可变现净值的确定依据

直接用于出售的存货,在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;需要经过加工的存货,在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;资产负债表日,同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的,分别确定其可变现净值,并与其对应的成本进行比较,分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

2) 公司将库存商品分为紧急处理品和非紧急处理品。紧急处理品一般是指剩余保质期小于产品保质期的 1/3 或 1/4 的产品。由于临近保质期,其用途主要限于促销、消费者活动、捐赠或到期后报损,因此公司对报告期末的紧急处理品库存, 视同可变现净值为 0, 全额计提了存货跌价准备;非紧急处理品的跌价准备根据成本高于可变现净值的差额计提。

(2) 存货跌价准备计提的充分性

公司已对紧急处理品全额计提存货跌价准备,对于其他存货,已按照存货跌价准备的计提方法充分计提存货跌价准备。

2. 存货跌价准备较上年同期下降的原因及其合理性

2018 年末存货跌价准备下降主要是库存商品存货跌价准备下降。库存商品的存货跌价准备按大类列示如下:

单位:万元

库存商品大类	2018 年度				2017 年度			
	账面原值	原值占比(%)	存货跌价准备	计提比例(%)	账面原值	原值占比(%)	存货跌价准备	计提比例(%)
紧急处理品小计	3,283.45	13.84	3,283.45	100.00	5,882.15	15.98	5,882.15	100.00
其中:爱诺达注册制老包装	1,312.96	5.54	1,312.96	100.00	1,581.23	4.29	1,581.23	100.00
注册制老包装	1,103.99	4.65	1,103.99	100.00	2,098.79	5.70	2,098.79	100.00
非注册制	73.67	0.31	73.67	100.00	1,102.66	2.99	1,102.66	100.00
注册制	165.46	0.70	165.46	100.00	0.06	0.00	0.06	100.00
其他	627.36	2.64	627.36	100.00	1,099.41	2.99	1,099.41	100.00
非紧急处理品小计	20,436.70	86.16	2,446.76	11.97	30,937.07	84.02	8,728.96	28.22
其中:爱诺达注册制老包装	1,003.41	4.23	1,003.41	100.00	5,610.38	15.24	4,488.30	80.00
注册制老包装	679.35	2.86	397.60	58.53	8,548.30	23.22	1,382.07	16.17
非注册制	54.61	0.23	14.86	27.22	3,614.44	9.82	1,630.30	45.11
注册制	12,903.42	54.40	102.25	0.79	8,141.19	22.11	190.31	2.34
其他	5,795.90	24.43	928.63	16.02	5,022.77	13.64	1,037.97	20.67
合 计	23,720.15	100.00	5,730.21	24.16	36,819.22	100.00	14,611.11	39.68

由上表可见,除全额计提减值准备的紧急处理品外,非紧急处理品中公司计提存货跌价准备的产品主要为注册制老包装、非注册制和爱诺达注册制老包装产品。对该些产品,2018 年末计提跌价准备的比例虽然较 2017 年末增加,但由于 2018 年度已经大量销售或者处理了 2017 年末结转的产品, 该些产品在 2018 年末的总额大幅下降, 从而导致 2018 年末存货跌价准备余额大幅下降。

综上所述,2018 年末公司已对存货计提了充分的跌价准备,2018 年末存货跌价准备较 2017 年末下降是合理的。

(二)存货跌价准备转回或转销的具体情况

存货跌价准备在 2018 年内转回或转销的金额为 11,953.34 万元。其中因对外销售转入主营业务成本 4,919.45 万元,当期报废转入管理费用 5,591.13 万元,作为赠品转入销售费用 1,427.92 万元,对外捐赠转入营业外支出 14.84 万元。

年审会计师意见:

年审会计师在对存货与存货跌价准备的审计过程中, 已取得充分、适当的审计证据,认为公司已对期末存货计提了充分的跌价准备。具体详见年审会计师出具的天健函〔2019〕276 号《问询函专项说明》。

问题七、2016 年、2017 年、2018 年,吉林贝因美乳业有限公司(以下简称"吉林贝因美")经审计的扣除非经常性损益后的净利润分别为 -1,423 万元、-993 万元、36 万元,与承诺业绩存在较大差异。报告期末,其商誉账面价值 1,300 万元。请说明以下内容:

(1)吉林贝因美业绩承诺未达到预期的具体原因,以及对业绩补偿的会计处理。请年审会计师对业绩补偿的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定发表意见。

(2)请按《会计监管风险提示第 8 号 - 商誉减值》的要求,补充披露商誉所在资产组或资产组组合的相关信息,以及商誉减值测试的过程与方法,包括但不限于可收回金额的确定方法、重要假设及其合理理由、关键参数(如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等)及其确定依据等信息。请年审会计师对公司是否计提充分的商誉减值准备发表明确意见。

公司回复:

(一)吉林贝因美业绩承诺未达预期的具体原因、会计处理及年审会计师意见

1、吉林贝因美业绩承诺未达到预期的具体原因

吉林贝因美未完成 2018 业绩承诺的原因系受到原材料采购单价上升的影响,单位原材料成本涨幅较高。同时,公司交付给吉林贝因美生产订单未达到收购时的预期,且其自身市场开拓有限,导致销售收入未能达到预期目标。

2、业绩补偿的会计处理

2017 年度,吉林贝因美经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 -993.12 万元,低于承诺的扣除非经常性损益的税后净利润 1,800.00 万元,差额为 2,793.12 万元。因截至 2017 年度财务报表批准报出日,吉林贝因美仍未收到该补偿款,鉴于收回该款项存在重大不确定性,2017 年度未确认补偿收益。吉林贝因美已于 2018 年 12 月收到该补偿款,并计入 2018 年度投资收益 2,793.12 万元。

2018 年度,吉林贝因美经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 36.59 万元, 低于承诺的扣除非经常性损益的税后净利润 2,000.00 万元的差额为 1,963.41 万元。因截至 2018 年度财务报表批准报出日, 吉林贝因美仍未收到该补偿款, 且收回存在重大不确定性,2018 年度未确认该补偿收益。

年审会计师意见:

年审会计师认为,公司关于业绩补偿的会计处理符合企业会计准则的规定。具体详见年审会计师出具的天健函〔2019〕276 号《问询函专项说明》。

(二)商誉所在资产组或资产组组合的相关信息、商誉减值测试的过程及年审会计师意见

1、商誉所在资产组或资产组组合的相关信息

本次测试的商誉是公司以前年度收购吉林贝因美股权时形成。吉林贝因美截至 2018 年 12 月 31 日的资产、负债和净资产分别为 13,539.68 万元,4,139.97 万元和 9,399.71 万元。具体构成如下:

单位:万元

项 目	账面净值
一、流动资产	6,728.86
二、非流动资产	6,810.82
其中:固定资产	6,110.92
在建工程	85.63
无形资产	555.43
其中:无形资产——土地使用权	555.43
其他非流动资产	58.84
资产总计	13,539.68
三、流动负债	3,132.56
四、非流动负债	1,007.40
负债合计	4,139.97
资产净额合计	9,399.71

2、商誉减值测试的过程及方法

公司聘请了坤元资产评估有限公司对吉林贝因美进行了资产评估,评估基准日为 2018 年 12 月 31 日。根据坤元资产评估有限公司于 2019 年 3 月 27 日出具的《评估报告》(坤元评报〔2019〕87 号),吉林贝因美相关资产组的可回收价值为 11,840 万元,高于包含商誉的净资产账面价值 11,399.71 万元的差额为 440.29 万元,商誉不存在减值,故公司本期不需补充计提商誉减值准备。

(1)可收回金额的确定方法

可回收价值是指资产组预计未来现金流量的现值或者公允价值减去处置费用的净额的孰高者。由于无法可靠估计资产组的公允价值减去处置费用后的净额,按照企业会计准则的相关规定,应当以该资产组预计未来现金流量的现值作为其可回收价值。故本次商誉减值测试中,以采用收益法计算的资产组预计未来现金流量现值作为资产组的可回收价值。

(2)重要假设及其合理理由

1) 收益预测是基于产权持有人提供的其在维持现有经营范围、持续经营状况下企业的发展规划和盈利预测的基础上进行的;

2)假设产权持有人管理层勤勉尽责,具有足够的管理才能和良好的职业道德;

3)假设资产组每一年度的营业收入、成本费用、更新及改造等的支出,均在年度内均匀发生;

4) 假设产权持有人在收益预测期内采用的会计政策与评估基准日时采用的会计政策在所有重大方面一致;

5) 吉林贝因美与关联方间相关采购销售结算方式为定期签订三方债权债务转让协议,假设上述结算方式在未来年度能持续执行。

5) 假设无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对产权持有人造成重大不利影响。

(3)关键参数及其确定依据

1) 收益期

资产组所在的吉林贝因美持续经营,其存续期间为永续期,且资产组内的设备等主要资产可以在存续期间通过资本性支出更新以保证经营业务的持续,因此,收益期为无限期。

2)预测期

综合考虑了行业产品的周期性和相关企业自身发展情况,以及评估专业人员的市场调查和预测,将预测期确定为 5 年。

3) 折现率

商誉所在的资产组实质与吉林贝因美的营运资产组合重合,其未来现金流的风险程度与吉林贝因美的经营风险基本相当,因此折现率以吉林贝因美的加权平均资本成本(WACC) 基础经调整为税前折现率口径后确定。

具体详见坤元资产评估有限公司出具的《评估报告》(坤元评报〔2019〕87 号)。

年审会计师意见:

年审会计师认为, 吉林贝因美相关资产组的可回收价值公允合理,公司已计提充分的商誉减值准备。具体详见年审会计师出具的天健函〔2019〕276 号《问询函专项说明》。

四、关于非经常性损益

问题八、报告期内,公司实现其他收益 14,729.82 万元,其中政府奖励、扶持款为 9,297.78 万元,搬迁补偿款为 4,128.00 万元。请说明公司获得上述政府奖励、扶持款、政府搬迁补偿的具体时间、确认依据,会计处理是否符合《企业会计准则》的规定,以及公司是否按规定及时履行信息披露义务。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

(一)本期公司获得政府奖励、扶持款情况如下:

单位:万元

补助内容	金额	资金到账	确认依据
产业技术研究与开发-贴息资助	4,150.00	2018/3/30	杭州市高新技术产业开发区(滨江)发展改革和经济局办公室《关于给予企业贴息资助的通知》区改发〔2018〕38 号
区发改(科技)局产业扶持资金专户"转型升级资助"款	3,800.00	2018/12/27	杭州市高新技术产业开发区(滨江)发展改革和经济局办公室《关于给予企业转型升级资助的通知》区改发〔2018〕134 号
2018 年第十五批商贸流通发展专项资金	591.00	2018/11/30	宁波保税区(出口加工区)经济发展局、财政局《关于拨付 2018 年第十五批商贸流通发展专项资金的通知》(甬保财企〔2018〕38 号)
政府扶持资金	239.00	2018/12/10	安达市开发区管理委员会《请款报告》安开管发〔2018〕172 号
第十三批商贸流通发展专项资金	187.00	2018/9/29	宁波保税区(出口加工区)经济发展局、财政局《关于拨付 2018 年第十三批商贸流通发展专项资金的通知》(甬保财企〔2018〕30 号)
宜昌高新技术产业开发区拨付产业扶持资金	72.00	2018/4/4	宜昌高新区管委会《关于下达 2018 年度第七批产业扶持资金项目计划的通知》宜高管发〔2018〕12 号
2018 年商贸流通发展专项资金	44.00	2018/11/30	宁波保税区(出口加工区)经济发展局、财政局《关于拨付 2018 年第十五批商贸流通发展专项资金的通知》甬保财企〔2018〕38 号
2018 年第十三批商贸流通发展专项资金	43.00	2018/9/30	宁波保税区(出口加工区)财政局、经济发展局《关于拨付 2018 年第十三批商贸流通发展专项资金的通知》甬保财企〔2018〕30 号
2018 年国际贸易发展专项资金	39.05	2018/6/20	宁波保税区(出口加工区)经济发展局、财政局《关于拨付 2018 年国际贸易发展专项资金(第一批)的通知》经发企财〔2018〕5 号
2018 年第十五批商贸流通发展专项资金	38.00	2018/11/30	宁波保税区(出口加工区)财政局、经济发展局《关于拨付 2018 年第十五批商贸流通发展专项资金的通知》甬保财企〔2018〕38 号
工信部婴幼儿配方乳粉行业质量安全追溯体系建设项目	30.03	2018/9/7	《工业和信息化部关于发布 2017 年工业转型升级(中国制造 2025)资金(部门预算)项目指南的通知》工信部规函〔2017〕351 号
青贮补贴款	10.40	2018/12/25	《关于印发黑龙江省 2017 粮改饲工作实施方案的通知》黑牧财〔2017〕85 号
杭州市农业科研和社会发展科研竞争性分配资金	10.00	2018/12/24	杭州市高新技术产业开发区(滨江)科学技术局《关于下达 2018 年杭州市农业科研和社会发展科研竞争性分配资金的通知》区科技〔2018〕58 号 & 区财〔2018〕163 号
杭州滨江区财政局划拨博士后工作站建站资助	10.00	2018/5/28	杭州高新技术产业开发区管理委员会《关于鼓励和扶持科技企业发展的实施意见》杭高新〔2014〕3 号
其他 10 万元以下小额补助	34.30	2018 年内	
合计	9,297.78		

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》,上述政府奖励、扶持款均系与收益相关的政府补助,公司于收到上述款项之日直接计入当期损益,符合企业会计准则规定。

(二)本期公司获得拆迁补偿款情况

2018 年 8 月 20 日和 2018 年 12 月 21 日, 子公司宜昌贝因美分别收到宜昌市土地储备中心拨付的厂区拆迁补偿款 10,000 万元和 3,929 万元。该等款项系对宜昌贝因美在搬迁和重建过程中发生的固定资产和无形资产损失、有关费用性支出、停工损失进行补偿,分别适用《企业会计准则第 4 号——固定资产》《企业会计准则第 6 号——无形资产》和《企业会计准则第 16 号——政府补助》。宜昌贝因美将收到的土地使用权及其地上附着物等补偿款 9,570.72 万元,扣除拆迁房屋土地等处置损失净值 5,554.56 万元及处置相关税费 1,003.77 万元的净额 3,012.39 万元计入"资产处置收益";将拆迁发生的停产停业损失 230.28 万元直接抵减补偿款项后,将补贴停产停业损失的剩余补偿款 4,128.00 万元计入"其他收益"。宜昌贝因美于 2018 年 12 月 12 日与宜昌市土地中心、宜昌市高新区财政局办理《收储资产移交确认书》。

针对宜昌工厂搬迁,公司分别于 2016 年 2 月 2 日发布《关于全资子公司收到政策性搬迁通知的提示性公告》(公告编号:2016-003);2016 年 3 月 18 日发布《关于全资子公司搬迁的公告》(公告编号:2016-011);2017 年 12 月 27 日发布《关于全资子公司收到搬迁补偿的公告》(公告编号:2017-070),涉及收到补偿款 10031 万元;2018 年 8 月 21 日发布《关于全资子公司收到搬迁补偿的公告》(公告编号:2018-063),涉及收到补助资金 10,000 万元;2018 年 12 月 22 日发布《关于全资子公司收到搬迁补偿的公告》(公告编号:2018-098), 涉及收到补助资金 3,929 万元;公司对上述重大事项均严格按照《上市规则》的有关规定,及时充分持续履行了信息披露义务。

年审会计师意见:

年审会计师认为,公司本期政府奖励、扶持款、政府搬迁补偿的会计处理,符合企业会计准则规定,公司已按规定及时履行信息披露义务。具体详见年审会计师出具的天健函〔2019〕276 号《问询函专项说明》。

问题九、报告期内,公司实现投资收益 7,091.22 万元,其中权益法核算的长期股权投资收益为 -1,095.95 万元、处置可供出售金融资产取得的投资收益为 905.19 万元、处置杭州贝因美豆逗儿童营养食品有限公司股权取得的投资收益为 4,478 万元。请说明以下内容:

(一)请说明上述各项投资收益的具体内容、交易情况、计算过程与确认依据,以及会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(二) 报告期末, 长期股权投资项下权益法下确认的投资损益为 2,352.85 万元。请说明其与上述 -1,095.95 万元存在不一致的原因。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

(一)投资收益的具体内容、交易情况、计算过程与确认依据,以及会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、权益法核算的长期股权投资收益

(1) 具体内容及交易情况

本期权益法核算的长期股权投资收益 -1,095.95 万元, 系对合营企业 Darnum Dairy Products (以下简称达润工厂)按权益法核算的长期股权投资收益。

(2)计算过程及确认依据

1)本期子公司贝因美(澳洲)私人有限公司(以下简称贝因美澳洲)与 Darnum Park Pty Ltd(以下简称恒天然 SPV)签订《资产购买协议》,将所持合营企业达润工厂 51%的股权以 11,991.70 万澳元转让予恒天然 SPV,自 2018 年 9 月 1 日起,原各方已签署的《合资协议》《管理协议》《产品购买协议》《乳固体供应协议》《仲裁协议》等将终止,不再执行也不再具有效力, 公司自 2018 年 9 月 1 日起对达润工厂的所有权利与义务予以解除,并不再承担与原达润工厂相关的系列协议所需支付的补偿和违约金等任何费用。因此,公司本期按持股比例确认达润工厂净利润对应的投资收益 3,152.97 万元。

2) 根据公司及子公司宁波广达盛贸易有限公司 (以下简称广达盛公司)、Guangdasheng (Australia) Pty Ltd.与达润工厂共同签署的《产品购买协议》, 公司向达润工厂采购产品定价按照生产相关产品的实际成本加上资本支出部分,以保证给达润工厂投资资本 10%的回报,同时公司婴幼儿基粉产品年采购量应达到 7,500 吨。公司 2018 年度未达到前述合同条款规定的采购量,需向达润工厂支付补偿款。2018 年 1 ~ 8 月累计需支付补偿费用 10,444.43 万元, 在合并财务报表中作为等额减少投资收益处理。

3) 公司向达润工厂采购婴幼儿基粉产品,构成逆流交易,编制合并财务报表时将上期未实现内部交易中的收益等转回, 本期相关金额为 1,192.22 万元,在合并财务报表中作增加投资收益处理。

4) 针对与达润工厂签订的《产品购买协议》,公司于 2017 年底估计未来年度难以达到保本的购买量,已按未来的预计购买量计提合同损失 5,003.30 万元。后因各方已签署的《合资协议》《管理协议》《产品购买协议》《乳固体供应协议》《仲裁协议》等将终止,不再执行也不再具有效力,因此将该部分预计合同损失转销,在合并报表中作为等额增加投资收益处理。

综上,公司最终确认对达润工厂的投资收益 -1,095.95 万元。

(3) 会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》、《企业会计准则第 40 号——合营安排》及相关准则规定,对合营企业投资按照长期股权投资权益法核算,同时,对投资方与合营企业之间发生的未实现内部交易损益,按照应享有的比例计算归属于投资方的部分,应当予以抵销,在此基础上确认投资损益。公司认为,上述会计处理符合企业会计准则的规定。

2、处置可供出售金融资产取得的投资收益

(1) 具体内容及交易情况

子公司 BEINGMATE (IRELAND) CO., LIMITED(以下简称爱尔兰贝因美)以自有资金出资 1,000.00 万欧元,认购中法(并购)基金 A 股份额 20,000 股。爱尔兰贝因美分别在 2015、2016 年、2017 年以及 2018 年以自有资金出资 415.00 万欧元、69.50 万欧元、201.00 万欧元和 332.30 万欧元认购中法(并购)基金,同时于 2018 年 3 月 15 日收到中法(并购)基金分发的投资本金 80.80 万欧元,折合人民币 625.13 万元,收到投资分红 117 万欧元,折合人民币 905.19 万元。

(2) 计算过程及确认依据

根据中法(并购)基金收回投资项目确认函,本期共收到分配金额 197.80 万欧元,其中初始投资返还 80.80 万欧元,折合人民币 625.13 万元,投资分红 117.00 万欧元,折合人民币 905.19 万元。贝因美爱尔兰已于 2018 年 3 月 15 日收到上述款项。公司将初始投资返还款冲减可供出售金融资产账面价值,将投资分红款 905.19 万元确认为投资收益。

(3) 会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》及相关准则规定,中法(并购)基金属于私募股权投资专业基金,通常投资于动态管理的资产组合,符合以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产分类特征。公司认为,公司将其作为可供出售金融资产列报,同时将收回投资分红款 905.19 万元计入当期损益确认投资收益,符合企业会计准则的规定。

3、处置杭州贝因美豆逗儿童营养食品有限公司股权取得的投资收益

(1) 具体内容及交易情况

根据公司与杭州瑞祥实业有限公司于 2018 年 4 月 12 日签订的《关于杭州贝因美豆逗儿童营养食品有限公司之股权转让协议》及《补充协议》,公司将持有的杭州贝因美豆逗儿童营养食品有限公司(以下简称贝因美豆逗)100%的股权转让给杭州瑞祥实业有限公司 (以下简称瑞祥实业)。根据天源资产评估公司出具的《资产评估说明》,贝因美豆逗截至 2017 年 11 月 30 日的净资产评估价值为 19,823.24 万元, 经交易双方协商, 以评估价值 19,823.24 万元扣减评估基准日至股权转让协议签订日期间贝因美豆逗的分红款 3,182.22 万元后 16,641.02 万元作为最终股权转让价格。双方约定,评估报告基准日至 2018 年 6 月 30 日期间,对贝因美豆逗发生的水电煤、设备维修款、员工补偿金、税务等费用事项进行清算,并将最终清算费用相应扣减股权转让款。

(2) 计算过程及确认依据

(下转 D114 版)