

证券代码:002505 证券简称:大康农业 公告编号:2020-052

湖南大康国际农业食品股份有限公司

关于《深圳证券交易所关于对湖南大康国际农业食品股份有限公司2019年年报的问询函》之回复公告

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

湖南大康国际农业食品股份有限公司(以下简称“大康农业”或“公司”)于2020年7月4日收到深圳证券交易所下发的《关于对湖南大康国际农业食品股份有限公司2019年年报的问询函》(中小板年报问询函[2020]第323号)以下简称“问询函”,公司会同年审会计师对《问询函》中提出的问题逐项答复,回复如下:

一、关于公司经营业绩

1.2017年至2019年,你公司经营业绩分别为123.78亿元、133.95亿元、134.88亿元,净利润分别为0.24亿元、-6.85亿元、0.62亿元,扣非后净利润分别为-2.16亿元、-8.31亿元、-0.33亿元。请补充说明你公司销售净利率较低和扣非后净利润连续多年亏损的原因,以及你公司将采取的解决和应对措施。

回复: (一)关于公司销售净利率较低的原因说明

公司近三年境内外各产品收入、成本及毛利情况分析如下:

Table with 10 columns: 地区, 分产品, 2019年度 (收入, 成本, 毛利), 2018年度 (收入, 成本, 毛利), 2017年度 (收入, 成本, 毛利)

(1)境内各产品收入、成本及毛利率变动原因说明: 1)境内肉制品业务主要来自省内肉牛项目,2019年毛利有所上升的主要原因是该项目自2019年3月份开始试销,公司产量在逐步提升中,在生产初期单头牛产肉量较高。随着产量的增加,相应的产肉成本会降低,从而提升毛利。

2)境内肉牛业务,自2017年开始收入和毛利均呈下降,主要原因是经过2017年业务调整后,进入良性发展阶段,随着产能增加,2019年较2018年销售量翻番,同时毛利率保持稳定,导致2019年收入和毛利增加100%。

3)境内乳制品销售逐年下降,2019年已经没有了乳制品销售的主要原因系由于海南椰浆公司于2017年12月失去了对该公司担任“新西兰(上海)电子商务有限公司”(以下简称“纽仕兰”)的实际控制权,纽仕兰不再纳入合并报表范围,且纽仕兰(上海)乳业有限公司(以下简称“纽仕兰乳业”,更名前为上海聚能进出口有限公司,以下简称“聚能进出口”)进行战略调整,不再自主经营“纽仕兰”品牌进口乳制品业务。2019年发生少量乳制品销售收入,主要是纽仕兰乳业在业务切换过渡期间为纽仕兰新西兰产采取进口乳制品,毛利率为负值的主要原因系战略调整期对内部分销体系采取降价促销方式减少所致。

4)境内大宗农产品业务逐年下降,主要原因是大宗农产品销售的毛利率普遍偏低,公司销售调整,逐步降低了低毛利的农产品销售。

5)境内肉禽肉制品业务持续增长,2019年较2018年增加了2.48亿元,主要系公司完成对山东峰鸟食品(上海)有限公司(以下简称“峰鸟食品”)的股权投资并将其纳入合并报表范围,受市场行情影响2018年较2017年收入有所下降,毛利率基本和2017持平。2019年食品销售较2018年大幅增长的主要原因系子公司聚能进出口本期增加一些知名食品(如百事可乐、康师傅等)合作,增加了较大的销售。毛利率较2018年下降的主要原因是自产毛利率较低,但销售量增加较大,导致整体毛利率较2018年降低。

(2)境外业务各产品收入、成本及毛利率变动原因的说明

1)境外肉牛业务收入2019年较2018年增加了1.93亿元,主要原因系公司于2019年12月收购了New Zealand Dairy Limited(以下简称“NZDairy”)的控股权,NZDairy公司不再纳入合并报表范围所致。2018年毛利率较2017年有所上升,主要系公司失去对NZDairy的控股权后,产品结构相应发生变化,由原来的牧场和成品奶销售变为单一的原料销售,而原料的毛利率相对较高。2019年收入和毛利较2018年对比变化不大,收入和毛利较为稳定。

2)境内肉牛业务,公司自2018年开始在缅甸布局肉牛养殖项目,进行肉牛育肥,2019年进行了少量的活牛销售和中介服务业务。

3)境外大宗农产品业务2018年收入较2017年增加的主要原因系巴西子公司Belagrícola(以下简称“Bela”)自2017年11月开始纳入合并报表范围,而2018年合并报表时,2019年收入较2018年有所下降,主要原因系Bela公司毛利率降低。2019年食品销售较2018年大幅增长的主要原因系巴西子公司聚能进出口本期增加一些知名食品(如百事可乐、康师傅等)合作,增加了较大的销售。毛利率较2018年下降的主要原因是自产毛利率较低,但销售量增加较大,导致整体毛利率较2018年降低。

(3)公司销售净利率较低的情况说明

公司近三年营业收入、净利润和净利率如下:

Table with 4 columns: 项目, 2019年度, 2018年度, 2017年度

公司2018年归属于上市公司股东的净利润较2017年减少7.09亿元,主要原因系2018年计提了商誉减值准备5.82亿元;确认了联营企业扭亏为盈投资亏损5,658.45万元。2019年归属于上市公司股东的净利润较2018年扭亏为盈,主要原因一方面是由于前期计提的商誉减值准备,另一方面是由于本期净利润增加。确认的扭亏为盈投资亏损5,658.45万元,同时计提了存货跌价准备和巴西子公司通过调整业务结构,增加农产品销售量并继续控制粮食贸易规模,使主营业务毛利得到了增强。

公司销售净利率较低的主要原因系公司目前尚处于业务转型期,业务板块的盈利能力和还不稳定。近年来公司逐步调整了未来发展战略,专注于整合全球优质农食、食品资源,有效对接国内市场并逐步消解了成本压力,公司也由原来单一的生猪养殖及销售业务,逐步拓展到农业和粮食贸易,肉牛业务和食品业务等核心业务,公司通过于2016、2017年并购Fragril Ltda.(以下简称“Fragril”)和Bela公司,分别在巴西成功搭建了粮食贸易平台;2018年公司实施了云南肉牛项目,充分利用国内及东南亚肉牛资源,作为公司新的业务增长点。虽然上述并购使公司主营业务在逐步提升,但相关事务还处在培育期,需要公司进一步提升其盈利能力。报告期内,肉牛业务尚未成熟,作为公司主营业务收入占比最高和农牧业食品业务虽然毛利逐年增加,但近年来受到巴西自然灾害等,经营业绩等外部因素的影响,盈利能力还相对较弱,为此,公司未来将重点深耕主业,加强Fragril公司和Bela公司的资源整合,积极探索合伙、增强以价值提升并发挥两大贸易平台各自的优势;同时抓紧云南肉牛项目建设和,实现价值释放,改善公司主营业务盈利能力较弱的现状,使公司的销售毛利率得到有效提升。

(二)关于扣非后净利润连续多年亏损的原因说明

公司2017年、2018年、2019年归属于上市公司股东的非经常性损益分别为24,001.32万元、14,629.29万元和9,515.72万元,具体情况如下:

Table with 4 columns: 项目, 2019年, 2018年, 2017年

(1)非流动资产处置损益 2017年及2019年,公司非流动资产处置损益变动较大,主要原因系2017年公司计提纽仕兰控制权而确认了投资损失19,684.51万元;2019年非流动资产处置损失主要是新西兰三子子公司淘汰了部分生产效率较低的生物资产(奶牛)而产生。

(2)计入当期损益的政府补助 2017-2019年,公司政府补助占非经常性损益比例较高,计入当期损益的政府补助分别为539.86万元、189.36万元、435.01万元。

(3)委托他人投资或管理资产的损益 2017-2019年,公司委托他人投资或管理资产取得收益11,425.30万元、4,367.43万元、761.00万元,全部为公司当年购买理财产品产生的收益。

(4)除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、金融资产和可供出售金融资产取得的投资收益

2017年、2018年和2019年,该非经常性损益分别为-20,222.78万元、23,150.62万元和24,505.41万元,其中2017年主要是以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债所产生的公允价值变动净收益1,186.06万元,以及处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产所产生的30,621.20万元;2018年主要为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债所产生的公允价值变动净收益127.83万元,以及处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产所产生的公允价值变动净收益12,774.81万元,以及处置交易性金融资产所产生的11,730.60万元投资收益。

交易性金融资产和金融负债主要包括外汇远期合约、外汇掉期合约、商品远期合约以及商品期权合约等产生的公允价值变动,该四类合约主要是公司为了管理风险和汇率风险所签订的避险合约而签订的,是和公司业务相关的交易和事项。

2017年、2018年、2019年,公司扣非后净利润分别为-2.16亿元、-8.31亿元、-0.33亿元。如前述分析公司2017年至2019年扣非后净利润亏损的主要原因系各业务板块的盈利能力不强。公司近三年扣非后净利润连续为负,但已逐渐好转,公司整体经营情况良好。

(三)关于公司拟采取解决和应对措施的说明

2020年公司将继续围绕既定的战略规划目标,深耕农业和粮食贸易业务、肉牛业务,进一步提升公司核心竞争力。

在提升农业和粮食贸易业务盈利能力方面:公司通过加强两个平台的资源整合,按照统一采购、统一管理的要求,形成协同优势,增强议价能力,同时,充分发挥两个平台各自比较优势。Fragril公司其核心竞争力优势在于多年来与农民建立的良好关系,以及农民对于Fragril公司品牌的信赖,由其在农产品的进入壁垒较高,未来Fragril公司将加快业务转型,加快“互联网+生物农产品”的平台建设,提升农业贸易比例和市场份额,同时,利用巴西国内对生物柴油利好政策,扩大毛利较高的生物柴油产能规模。Bela公司将集中精力优化产品品种与服务升级,通过产销对接差异化“服务+产品”打造核心竞争力,提升现有客户的购买力从而实现销售增长。此外,公司还将充分利用巴西两个交易平台,把国内更多的农药、化肥产能对接巴西市场,形成自身品牌,进一步增强农业供应的盈利能力。

在提升肉牛业务盈利能力方面:公司肉牛业务是通过合法引进境内肉牛资源并在境内构建肉牛产业链,将肉牛产业业务领域延伸至肉牛养殖、屠宰加工及销售领域,通过产业链延伸及优化产品结构,提高产品附加值。公司在经过肉牛产地调查后选择适宜的场址并完善其运营内牛育肥厂,肉牛在产房配种、称重、消毒、隔离饲养、分组分娩等一系列举措后,通过常规、一般配种,母猪等产仔过程返回屠宰场养殖。目前公司湖南肉牛产业基地建设项目已正式进入运行阶段,屠宰车间及国际一流水平的屠宰流水线及工程建设,形成全产业链工艺,先进、恒温的现代化生产,工艺按照新西兰高标准养殖方法加工,全面提升HACCP管理体系、ISO9001质量管理体系、ISO14001环境体系,并采用目前最先进的牛肉后加工“气态微酸”技术。

为消费者提供真正健康、优质的牛肉产品。

公司在推进肉牛产业的发展过程中通过逐步实施提升产业未来的盈利第一步通过项目的建设,实现肉牛养殖、肉牛副产品、满足市场需求;第二步实施在云南瑞丽的肉牛产业园区建设,以屠宰厂为中心加快上下游产业的整合和延伸,推动深加工产业发展延伸产业链,实现产业升级;第三步,将和云南地方政府一起,搭建肉牛产业交易云平台,通过建立相关标准,开展数字化技术交流和,改良当地肉牛品种等一系列措施,建立全球优质肉牛养殖资源和技术集聚平台,与辐射行业内,推动我国肉牛产业的发展,提升上市公司的盈利能力和得到进一步提升。

2. 公司通过Belagrícola和Fragril两家公司在巴西从事农业和粮食贸易业务,年报表Belagrícola和Fragril两家公司为巴西最大的农业生产资料销售平台之一,分别在巴西拥有12家和57家零售店;Belagrícola报告期末总资产为47.92亿元、净资产为9.59亿元,报告期内实现营业收入70.86亿元,实现营业收入860万元;Fragril报告期末总资产为39.81亿元、净资产为9亿元,报告期内实现营业收入38.19亿元,实现净利润730万元,净利润说明:

(1)请结合巴西农业生产资料市场概况以及Belagrícola和Fragril市场占有率等说明你公司认定Belagrícola和Fragril公司均为巴西最大的农业生产资料销售平台之一的原因;

回复: (一)巴西地理资源丰富,气候条件优越,大部分地区年降水量超过1,200毫米,部分地区即存在没有灌溉条件的情况,可以大规模农业作物两种种植,主要农作物包括大豆、玉米、小麦等,其中大豆产量位于世界第一,出口量居世界第一;玉米产量位于世界第二,出口量位于世界第二;其次是大豆、玉米等农作物的深加工。

Fragril公司位居世界前三,巴西最大的大豆及玉米种植业,产量约占巴西总产量的34%,并经营生物柴油的生产与销售业务,Fragril公司在麻省具有数十年经营历史,在生产、销售、物流、仓储、融资、售后等方面拥有丰富经验,拥有200多家终端客户,为客户提供一站式服务,同时拥有一支50名专业团队向当地的技术团队向客户提供技术支持和咨询服务,服务范围覆盖400公顷的种植面积,与当地超过2,000个农户保持紧密的业务合作关系,通过以物易物的交易模式在麻省地区占有稳定的市场份额。

Bela公司总部位于巴西巴伊亚州,业务遍布巴伊亚州北部、圣保罗州南部和圣卡塔琳娜州北部共165个城市,拥有37个农业合作社和57家零售店,拥有超过200名农业专家,向农户提供种子、农药、化肥等一站式式的农业生产资料采购方案,建立了完善的销售体系与粮食收购、仓储、物流和出口的完整产业链布局。

近巴西子公司Fragril、Bela农业销售情况统计:

Table with 4 columns: 单位:百万雷亚尔, 2018, 2019

巴西农业生产资料市场概况看,巴西当地农业销售有两种商业模式,一种是农业经销商销售模式,如:Bela公司和Fragril公司所采用的模式,另外一种是客户合作社模式,从农资零售店模式占比来看,2018年Bela公司和Fragril公司的农资销售合计收入占巴西零售店总销售额的4.97%,排名第一位;2019年同口径占比为4.23%,也是排名第二。

从农资零售店和客户合作社合计市场口径看,2018年Bela公司和Fragril公司的3.32%,排名第三位;2019年同口径占比为2.86%,排名为第三位。

由Bela公司和Fragril公司所在的市场占比来看,在巴西公司的农资销售占麻省巴伊亚州当地农业总销售额的3.91%,排名第二。Fragril公司的农资销售额占麻省当地农业总销售额的2.97%,排名第三。

(2)请结合你公司农业和粮食贸易业务板块业务流程中以物易物、信用销售等模式特点,说明你和粮食贸易业务不同时间点的会计处理,以及相关会计政策与会计估计的具体情况;

回复: (一)以物易物交易模式是巴西农业生产资料经销业务中一种较为普遍的交易模式,先向农户提供农业生产资料,并按照一定价格折算成约定数量的大豆、玉米等农业生产资料;

1. 信用销售模式主要指巴西公司向国内外大型粮商销售大豆、玉米,销售方式分为远期销售和现货销售两种模式。

(一)农资和粮食贸易业务不同时间点的会计处理

(1)以物易物交易模式;

巴西公司农资销售和粮食贸易业务紧密关联,协同发展,在农资销售时,农产品种植期间,农产品交付日,农产品交付日确认收入及农产品销售后,由于农产品价格波动以及存货的公允价值变化,巴西公司进行了相应的会计处理。

(2)信用销售模式: 信用销售模式,除了以农产品交付日,以物易物模式下农产品交付时应收应付相抵外,其他会计处理与以物易物模式相同。

(二)会计政策与会计估计

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第五条中金融衍生工具的定义:“衍生工具,是指不依附于基本金融工具而具备下列特征的工具或其他合同:(一)其价值随利率、金融工具价格、商品价格和汇率、利率指数、费率指数的变动而变动,信用风险和类似变量的变动导致,公允价值不受影响,该变量不应与合同的其他条款存在特定关系。(二)不要求初始净投资,或者对初始净投资金额有限限制,其他合同条款,要求较少的初始净投资。(三)在未来某一日期结算。常见的衍生工具包括远期合同、期货合同、互换和期权等合同。”根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第八条:“对于能够以现金或其他金融资产净额结算,或者通过交换金融资产或金融负债的方式进行非金融项目的合同,除了企业按预定的购买、销售或使用要求签订并持有在收取或交付非金融项目的合同外,企业应当将该合同指定为公允价值计量的衍生金融工具。符合下列条件之一的合同,企业应当将其指定为公允价值计量的衍生金融工具:1.该合同符合衍生金融工具的定义,且其公允价值变动计入当期损益或公允价值变动损益。2.企业可以在合同开始时做出该指定,并且必须具备能够通过指定消除或减少会计错配。该指定一经做出,不得撤销。”根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第十六条:“企业应当根据管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征,将金融资产分类为以下三类:(一)以摊余成本计量的金融资产。(二)以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。(三)以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。”

考虑到三类合同所涉及的大宗商品均属于标准产品,满足大宗商品标准化、变现较快的特点,且采购的目的系直接用于出售而非用于进一步加工,其符合合同中的非金融项目可以方便地转换为现金的条件,并且公司通过签订远期销售合同对冲采购合同,从中获取利润,其符合非金融项目的买卖合同可以先行净额结算的条款。综上所述,这些合同应视同金融工具,根据金融工具确认和计量准则进行会计处理。

(3)请结合Belagrícola和Fragril与客户、供应商购销协议的主要条款,以及库存、运输和价款结算、风险转移等因素,说明你和粮食贸易收入的确认是总额法还是净额法,相应会计处理的依据及合理性,并请年审会计师发表专项意见;

回复: (一)农资经销模式

1. 直接销售模式 凭借优质的产品、服务,分布广泛的零售店及长期建立的客户关系,巴西公司在销售各环节向农户销售农药、种子、化肥等农业生产资料。

该业务模式下,公司首先与农资供应商签订采购合同,购入农资产品,并于公司自有仓储库进行储存,然后按照合同约定的账期支付货款;公司向农户销售农资产品时,与农户签订销售合同,自主约定送货价格,送货方式、价格条款及风险转移等条款,公司于农产品控制权转移时点按照全额确认收入。

(二)以物易物销售 在农产品销售时,巴西公司将农药、种子、化肥等农业生产资料以赊销的方式与客户约定,约定以粮食销售金额按账期计算和利息,在收取货款一并折算为一定数量的农作物进行交付,并以农户耕种土地上的未来产出作为担保抵押。依托于这一模式,巴西子公司一方面将农资销售服务与农业金融服务相结合,提高自身利润率;另一方面,通过锁定收获季客户收到的农产品数量保证了各物贸易中谷物产品的供应,并通过抵押担保的方式降低了收获季节农户的回收风险。

该业务模式下,公司首先与农资供应商签订采购合同,购入农资产品,并于公司自有仓储库进行储存,然后按照合同约定的账期支付货款;公司向农户销售农资产品时,与农户直接签订销售合同,自主约定送货价格,送货方式,同时向农户开具销售发票,担保抵押条款、风险转移等条款,公司于农产品控制权转移时点按照全额确认收入。

(三)粮食贸易收入经营模式

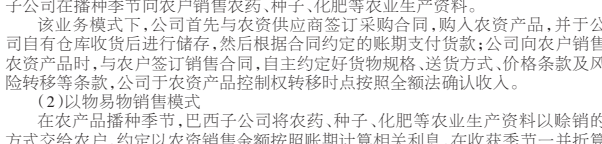
(1)粮食贸易采购模式 巴西子公司粮食贸易采购方式分为预采购、现货采购和远期采购三种模式: 预采购:该模式通常与以物易物交易直接相关,指巴西子公司农户在种植阶段提前达成协议采购。

现货采购:指通过现货交易的方式,在任意时间点按照市场价格向农户进行采购。

远期采购:指巴西子公司与农户约定在未来某时点按照约定的价格或定价方式和数量交付农产品的方式,主要分为锁价与不锁价两种。

(2)粮食贸易销售模式 销售价格定价方式分为锁价定价方式和不锁价定价方式。 商品交割或转移方式:实物交割。

贸易资金的流转方式:巴西子公司资金流转方式如下图,巴西子公司以自有资金或银行借款支付农资采购款。



(三)会计处理的依据及合理性

规定根据《企业会计准则第14号——收入》第二十四条之规定,企业应当根据其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够控制该商品的,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,应当按照控制权转移前转移的对价总额确认收入。该金额应当按已收或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。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括: (1)企业在第三方取得商品或其他资产的控制权后,再转让给客户。(2)企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

(3)企业自第三方取得商品控制权后,通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成组合产出转让给客户。 在企业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,而应当综合考虑所有相关事实和情况,这些事实和情况包括:

(1)企业承担向客户转让商品的主要责任。(2)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。(3)企业有权自主决定所交易商品的价格。(4)其他相关事实和情况。

农资销售模式下,公司向农资经销商采购农资后再销售给农户,公司收购农户后收获了产品的全部风险,在农资产品对外销售前公司能够控制该类存货,同时公司承担了存货的跌价损失风险,公司承担商品转让的主要责任,应当按已收或应收对价总额确认收入。

粮食贸易模式下,一方面公司可以根据其签订的远期合约、产品规格、交货时间、交货数量、交货价格自主选择供应商,并承担一般的存货风险;另一方面公司在与客户签订销售合同前约定了货物规格、物数量、交货条件、运输方式、价格条款、风险转移等条款,销售价格由公司与客户自主协商确定,产品经客户签收后转移给客户,公司承担了产品销售的信息风险。综上所述公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权,在该类业务中构成主要责任人,应当按照已收或应收对价总额确认收入。

(四)核查程序及核查意见 针对上述事项,天健会计师实施了以下核查程序:

1. 获取各类业务购销合同,检查合同的主要条款; 2. 访谈公司管理层及财务人员,了解公司的收入确认政策、相关账务处理情况,对公司收入确认的会计政策是否符合会计准则的相关规定进行核查; 3. 结合对公司业务流程、结算流程的了解,内部控制测试情况,实施细节测试程序,针对主要客户、供应商和主要产品,查阅销售合同、采购合同、仓库记账单、仓库出入库单、销售出库单、发票等入账日期、品名、数量、单价、金额是否与账面一致,核查交易是否真实、收入、采购确认是否准确等; 4. 分析主要客户、供应商和客户,在转让商品前承担了该商品的主要业务风险和保障,有权自主决定所交易商品的价格,并承担向客户支付货款的信息风险,公司对其采用总额法确认相关收入,在会计处理上符合会计准则的相关规定。

(五)请分别结合Belagrícola和Fragril与国内同行业公司对比毛利率、ROA、ROE等财务指标是否存在重大差异,如存在,请解释相关差异的原因及合理性。

回复: Bela公司和Fragril公司与同行业可比公司2019年毛利率、ROA、ROE数据如下:

Table with 5 columns: 公司, 毛利率, ROA, ROE

注:可比公司数据来源wind资讯 通过对比发现,Bela公司和Fragril公司的ROA和ROE高于可比公司,主要由以下原因所致:

(1)产品经营范围和结构不同,毛利不同:巴西子公司除经营粮食大宗农产品交易,还有直接对农户的农资销售,农资销售毛利约为20%,约占公司总销售收入30%,因此大大提高了公司整体毛利。ADM和Bunge主要为大宗粮食销售,大宗产品销售毛利较低。

(2)资产规模不同:ADM和Bunge作为四大粮商之一,资产规模较大,也是公司主要客户。

(3)经营地区不同:Bela公司和Fragril公司主要经营地区在巴西,巴西2019年天气良好,粮食丰收,没有发生大规模自然灾害。Graincoop Limited主要经营地区在澳大利亚,澳洲2019年发生旱灾,导致当年出现亏损。

2020年,你公司收购Fragril时,聘请安永审计Fragril自交易完成之日起三个月内实现的平均EBITDA不低于9,094.3万美元,而Fragril实际实现的平均EBITDA仅为1,660.94万美元,你公司本年度未对该收购相关承诺计提减值准备,请补充说明;

(1)Fragril实际实现业绩远低于业绩承诺的原因: 回复:

(一)关于收购财务承诺三个会计年度平均EBITDA的情况说明

根据上海财瑞资产评估有限公司2016年4月24日出具的《估值报告》,Fragril公司EBITDA预期具体如下:

Table with 3 columns: 项目, 2016/2017, 2017/2018, 2018/2019

按照富万尼尔美元平价中间价,上述三个会计年度Fragril公司实现的平均EBITDA为9,094.3万美元。2016年收购时预计未来期间收益水平偏低的主要原因如下:

(1)麻省经济滞后 巴西是全球大豆和玉米的主要生产和出口国,2015年度巴西大豆及玉米产量分别为全球第二和全球第三,被估值单位的主要生产经营地麻省巴西大豆及玉米种植最大省份,产量约占巴西总产量的34%,其中大豆产量约占全球总产量的9%。

根据巴西和玉米的耕地研究机构麻省农业研究所(IMEA)的预测,未来十年麻省种植大豆和玉米的耕地面积将分别增长60%和85.8%,大豆及玉米产量相应分别增长74.4%和113.2%。

其次,机构根据政府对麻省在未来年度大豆和玉米产量和耕地面积的扩大政策予以了充分考虑,该规划政策有利于行业的快速增长和市场规模的扩大。Fragril公司在未来年度农户种植面积的增加而扩大粮食贸易业务,并相应增加对农户的农业生产资料销售收入,根据评估师对境外的核查,当时该政策实行落实情况良好,农户种植面积已稳步增长。

(2)Fragril公司推动基础设施降低物流成本 巴西拥有53%的粮食通过公路,36%通过铁路,11%通过水路运输,基础设施建设的落后是巴西农业发展的最大障碍,当时麻省80%的农产品从南部港口出口,较远的运输距离使得物流成本偏高,为推动变强,降低运输成本及提高物流效率,Fragril公司将收购当地一家规模最大的几家公司之一。

(3)Fragril公司仓储能力预计将增强 巴西的粮食消费能力远低于农产品需求,该缺口预计近4,000万吨,但公司只有不到15%的粮食可存储在农场,大部分储存在物流集散地在南部地区,远离中西部产区,粮食要达到冷链运输需要经过长距离的运输,而在到达港口之前通常存储在中小公司或合作社于城市中心中的仓库中。

Fragril公司同时具备先进的粮食仓储能力,拥有14个粮食仓库,其中12个系自有仓库,其余系租赁仓库,仓储能力约83万吨。根据管理层规划,未来3-4年,Fragril公司将建设合计约34.9万吨粮食仓储能力,建成后总容量将达到118万吨,Fragril公司将收购当地一家规模最大的几家公司之一。

(4)收购完成后协同效应提高Fragril公司未来 因本次交易具有明确的投资者和Fragril公司未来的发展规划,选用的估值模型类型为投资性估值,在该投资性估值下,考虑到Fragril公司未来经营发展预期、交易完成后Fragril公司财务杠杆降低、大康农业在未來年度对Fragril公司粮食采购业务的协同效应等因素,Fragril公司盈利预测中包含上述原因导致的收益增长。

通过对以上四个方面的分析和研判,随着麻省大豆及玉米种植面积及产量不断增长,物流、基建建设、Fragril公司仓储建设完成,Fragril公司未来与市场增长将不断扩大,仓储能力将得到提升,物流效率将得到提高,物流成本将得以降低,因此预期Fragril公司未来年度的收入规模和收益水平与历史年度相比将得到较大的改善具有合理性。

(二)关于Fragril实际业绩远低于承诺的原因说明 公司收购Fragril公司收购农户种植面积的增加,粮食贸易业务扩大,公司对农户的农业生产资料销售面临竞争压力增加,但是更多的农资供应商和粮商进入麻省市场,Fragril公司的渠道服务能力面临增加,受到当地农业利益团体的影响,推进基础设施降低物流成本的措施进展缓慢,通往内部地区的交通于2016-2017年出现中断,仓储能力将得到提升,物流效率将得到提高,物流成本得以降低,因此预期Fragril公司未来年度的收入规模和收益水平与历史年度相比将得到较大的改善具有合理性。

(二)关于Fragril实际业绩远低于承诺的原因说明 公司收购Fragril公司收购农户种植面积的增加,粮食贸易业务扩大,公司对农户的农业生产资料销售面临竞争压力增加,但是更多的农资供应商和粮商进入麻省市场,Fragril公司的渠道服务能力面临增加,受到当地农业利益团体的影响,推进基础设施降低物流成本的措施进展缓慢,通往内部地区的交通于2016-2017年出现中断,仓储能力将得到提升,物流效率将得到提高,物流成本得以降低,因此预期Fragril公司未来年度的收入规模和收益水平与历史年度相比将得到较大的改善具有合理性。

(三)请结合Belagrícola和Fragril与客户、供应商购销协议的主要条款,以及库存、运输和价款结算、风险转移等因素,说明你和粮食贸易收入的确认是总额法还是净额法,相应会计处理的依据及合理性,并请年审会计师发表专项意见;

回复: (一)农资经销模式 1. 直接销售模式 凭借优质的产品、服务,分布广泛的零售店及长期建立的客户关系,巴西公司在销售各环节向农户销售农药、种子、化肥等农业生产资料。

该业务模式下,公司首先与农资供应商签订采购合同,购入农资产品,并于公司自有仓储库进行储存,然后按照合同约定的账期支付货款;公司向农户销售农资产品时,与农户签订销售合同,自主约定送货价格,送货方式、价格条款及风险转移等条款,公司于农产品控制权转移时点按照全额确认收入。

(二)以物易物销售 在农产品销售时,巴西公司将农药、种子、化肥等农业生产资料以赊销的方式与客户约定,约定以粮食销售金额按账期计算和利息,在收取货款一并折算为一定数量的农作物进行交付,并以农户耕种土地上的未来产出作为担保抵押。依托于这一模式,巴西子公司一方面将农资销售服务与农业金融服务相结合,提高自身利润率;另一方面,通过锁定收获季客户收到的农产品数量保证了各物贸易中谷物产品的供应,并通过抵押担保的方式降低了收获季节农户的回收风险。

该业务模式下,公司首先与农资供应商签订采购合同,购入农资产品,并于公司自有仓储库进行储存,然后按照合同约定的账期支付货款;公司向农户销售农资产品时,与农户直接签订销售合同,自主约定送货价格,送货方式,同时向农户开具销售发票,担保抵押条款、风险转移等条款,公司于农产品控制权转移时点按照全额确认收入。

(三)粮食贸易收入经营模式

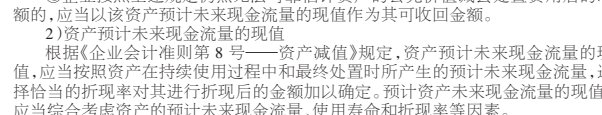
(1)粮食贸易采购模式 巴西子公司粮食贸易采购方式分为预采购、现货采购和远期采购三种模式: 预采购:该模式通常与以物易物交易直接相关,指巴西子公司农户在种植阶段提前达成协议采购。

现货采购:指通过现货交易的方式,在任意时间点按照市场价格向农户进行采购。

远期采购:指巴西子公司与农户约定在未来某时点按照约定的价格或定价方式和数量交付农产品的方式,主要分为锁价与不锁价两种。

(2)粮食贸易销售模式 销售价格定价方式分为锁价定价方式和不锁价定价方式。 商品交割或转移方式:实物交割。

贸易资金的流转方式:巴西子公司资金流转方式如下图,巴西子公司以自有资金或银行借款支付农资采购款。



企业生产经营所依赖的主要资源包括固定资产、土地使用权等有形资源,此外还包括管理团队、客户关系等无形资源。根据大康农业提供的基准日明细报表,经采用公允价值途径测算,没有发现在存在大额增值的资产,根据公司的经营管理和管理层提供的公允价值评估,资产组合预计未来现金流量流量的现值(在用价值)大于资产组合公允价值减去处置费用后的净额。因此本次采用预计未来现金流量的现值核算评估资产组合的可回收价值。

(2)评估方法介绍 资产组合评估中的收益法,是指通过将待评估资产组合预期收益资本化或折现以评估评估对象价值的评估思路。 本次评估是以评估对象合并报表口径为基础,即首先按收益途径采用现金流折现方法(DCF),估算企业的资产组合的价值。

评估公式为:
$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{M}{(1+r)^n}$$
 式中: P:评估对象未来第i年税前预期收益(自由现金流量); R_i:税前折现率; n:评估对象的未来预期年限; M:各年度的预期收益即评估对象的税前自由现金流,具体公式如下: 评估资产组合的税前自由现金流量=息税前利润-折旧及摊销-资本性支出-营运资本增加额-利息

息税前利润=主营业务收入-主营业务成本-管理费用-销售费用-财务费用 资产组合公允价值预期确定:本次减值测试根据资产组合的具体经营情况及其发展,按收益途径进行无限期,并将预期分两阶段,第一阶段为2020年1月至2024年12月31日,第二阶段为2025年1月1日至永续。其中,假设2025年及以后的预期收益按照2024年的收益水平保持不变。

2. 评估程序实施过程和情况 (1)了解评估对象概况、评估目的和评估项目情况,进行初步风险评估。(2)接受委托方委托,确定与评估项目相关的评估范围和对象,确定评估基准日,评估机构和委托人对评估评估委托合同,并按规定签订委托合同。(3)指导评估项目组,签订评估合同,评估资产清查明细表,准备并提供评估所需的各种资料。(4)指资产清查与核实,填写资产清查明细表,准备并提供评估所需的各种资料。

(5)更新新型疫情影响,评估师无法当面进行评估,评估项目由委托人及下属子公司履行现场勘验程序。基于现状评估师已通过电话、微信、视频等现代通讯方式获取相关资料,开展必要的核查工作。同时对评估评估项目的主要财务指标,未来发展情况重点进行了访谈,待疫情结束后,评估专业人员将开展现场核查工作。

(6)根据评估目的了解的情况,搜集的资料以及资产组合的具体状况选择合适的评估方法,搜集市场信息和相关参数资料,确定评估所用参数的评估值。