

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，下线城市奶粉市场的发展快于一线城市。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

产品分类	2018年1-12月					2017年1-12月					2018对比2017				
	销售数量 (吨)	销售价格 (万元/吨)	销售收入	销售成本	毛利率	销售数量 (吨)	销售价格 (万元/吨)	销售收入	销售成本	毛利率	销量变化率	销售单价变化率	销售收入变化率	销售成本变化率	毛利率+/_PPT
奶粉	21,622.03	10.76	232,584.18	109,297.09	53.01%	22,575.33	11.13	251,231.49	96,378.34	61.64%	-4.22%	-3.34%	-7.42%	13.40%	-8.63
米粉	1,039.17	5.38	5,592.37	3,131.25	44.01%	1,207.60	5.60	6,764.91	4,241.45	37.30%	-13.95%	-3.93%	-17.33%	-26.18%	6.71
其他	1,097.76	9.93	10,905.93	5,852.35	46.34%	1,582.20	5.09	8,048.77	5,481.63	31.89%	-30.62%	95.29%	35.50%	6.76%	14.45
合计	23,758.95	10.48	249,082.48	118,280.69	52.51%	25,365.14	10.49	266,045.16	106,101.42	60.12%	-6.33%	-0.05%	-6.38%	11.48%	-7.61
项目	2018年1-12月					2017年1-12月					增减额			增减%	
经营活动 净现金流	29,127.05					-13,799.47					42926.52			311.07%	

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、运用新的商业模式、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

产品分类	2018年1-12月					2017年1-12月					2018对比2017				
	销售数量(吨)	销售价格(万元/吨)	销售收入	销售成本	毛利率	销售数量(吨)	销售价格(万元/吨)	销售收入	销售成本	毛利率	销量变化率	销售单价变化率	销售收入变化率	销售成本变化率	毛利率 +/- PPT
高端奶粉	12,477.26	13.50	168,427.52	64,820.04	61.51%	10,462.09	13.11	137,204.49	45,604.97	66.76%	19.26%	2.93%	22.76%	42.13%	-5.25
中端奶粉	7,129.76	7.17	51,104.39	31,091.48	39.16%	5,754.45	10.67	61,418.46	22,874.27	62.76%	23.90%	-32.84%	-16.79%	35.92%	-23.60
其他奶粉	2,015.00	6.48	13,052.27	13,385.58	-2.55%	6,358.80	8.27	52,608.55	27,899.10	46.97%	-68.31%	-21.71%	-75.19%	-52.02%	-49.52
奶粉小计	21,622.03	10.76	232,584.18	109,297.09	53.01%	22,575.33	11.13	251,231.49	96,378.34	61.64%	-4.22%	-3.34%	-7.42%	13.40%	-8.63

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

项目	产能 (吨)	产量 (吨)	直接材料					直接人工		制造费用 (固定成本)		成本合计	
			金额	每吨成本 (料)	其中：乳 铁蛋白用 量(吨)	每吨乳 铁蛋白 单价	每吨奶 粉乳铁 蛋白成 本	金额	每吨成本 (工)	金额	每吨成本 (费)	金额	每吨成本
2018年度	65,000	20,540.24	80,264.26	3.91	7.99	897.47	0.35	2,295.76	0.11	21,714.81	1.06	104,274.84	5.08
2017年度	65,000	23,136.80	81,589.89	3.53	6.00	157.37	0.04	2,511.20	0.11	22,430.92	0.97	106,532.01	4.60
增减	-	-2,596.57	-1,325.63	0.38	1.99	740.09	0.31	-215.44	0.00	-716.10	0.09	-2,257.17	0.47

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

供应商	2018年采购额	占比	供应商	2017年采购额	占比
供应商A	4,099.47	5.53%	供应商F	19,017.82	14.03%
供应商B	4,024.13	5.43%	供应商G	12,105.33	8.93%
供应商C	3,893.04	5.26%	供应商H	9,679.48	7.14%
供应商D	3,748.80	5.06%	供应商I	6,519.55	4.81%
供应商E	3,641.05	4.92%	供应商C	4,714.64	3.48%
合计	19,406.49	26.20%	合计	52,036.81	38.38%

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

客户	2018年销售额	占比	客户	2017年销售额	占比
客户A	21,767.30	8.73%	客户F	25,518.18	9.59%
客户B	7,760.84	3.12%	客户A	19,599.31	7.37%
客户C	6,539.84	2.63%	客户G	8,383.35	3.15%
客户D	6,385.72	2.56%	客户H	7,570.48	2.85%
客户E	5,774.75	2.32%	客户I	6,305.24	2.37%
合计	48,228.45	19.36%	合计	67,376.56	25.33%

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	12,558.56	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

项 目	2018年末		2017年末	
	应收账款余额	坏账准备	应收账款余额	坏账准备
按信用风险特征组合计提坏账准备	56,711.38	3,085.14	54,080.61	2,889.09
单项金额不重大但单项计提坏账准备	60,959.77	41,518.11	71,186.15	41,587.59
合 计	117,671.15	44,603.26	125,266.76	44,476.68

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

项 目	第四季度前	第四季度	现款现货
	留存部分	新增部分	
应收账款期末余额	87,116.48	30,554.66	/
2019年期后回款金额	16,164.82	10,053.99	41,312.24
未回款金额	70,951.66	20,500.67	/
回款比例	18.56%	32.90%	

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	23,720.1 5	100.00	5,730.2 1	24.16	36,819.2 2	100.00	14,611.1 1	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后的净额的孰高者。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》区发改（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》区发改（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

公司本期收到股权转让款 16,641.02 万元，同时发生相应清算费用 576.44 万元，最终确认股权转让收入 16,064.58 万元。处置时公司在合并财务报表层面享有贝因美豆逗净资产份额 11,586.59 万元。公司实际取得股权转让收入 16,064.58 万元，扣减长期股权投资实际成本 11,586.59 万元后，确认投资收益 4,478.00 万元。

(3) 会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

公司认为，公司处置贝因美豆逗股权的会计处理符合《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》的规定。

年审会计师意见：

年审会计师认为，上述投资收益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) 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 万元与上述-1,095.95 万元存在不一致的原因

报告期末，合并资产负债表项目注释下长期股权投资本期增减变动中权益法下确认的投资损益为 2,352.85 万元，其中对达润工厂损益调整 3,152.97 万元，对北海宁神沉香产业发展有限公司（以下简称北海宁神）损益调整-800.12 万元。

本期附注投资收益项下权益法核算的长期股权投资收益-1,095.95 万元，系在合并报表层面对合营企业达润工厂确认的投资收益，该投资收益除了包括该项投资持有公司按权益法确认的投资收益外，还包括了因投资达润工厂而需承担的因投资合同导致的其他义务，详见本问询函问题八（一）1 之回复。

公司子公司北海贝因美营养食品有限公司与广西宁神生物科技有限公司（以下简称广西宁神）于 2018 年 12 月签署《关于沉香茶项目合资协议》，双方合资

设立北海宁神,北海宁神注册资本 15,507.43 万元,其中广西宁神认缴 10,079.83 万元,占比 65%,以货币资金分期出资;北海贝因美认缴 5,427.60 万元,占比 35%,以机器设备出资。截至 2018 年 12 月 31 日,广西宁神尚未出资,北海贝因美已以账面净值 4,627.48 万元的设备作价 5,427.60 万元(不含增值税款)出资,该机器设备评估作价业经天源资产评估有限公司评估并出具《评估报告》(天源评报(2018)第 0453 号)。因双方出资尚未完成,在合并财务报表层面不应确认以固定资产出资形成的利得 800.12 万元,相应需冲回已在北海贝因美个别报表中确认的资产处置收益 800.12 万元,同时减少对北海宁神长期股权投资账面价值 800.12 万元,附注中作为损益调整列示。

年审会计师意见:

年审会计师认为,上述投资收益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》。

问题十、报告期内,公司实现资产处置收益 6,519.21 万元。请说明上述资产的具体内容、原值、累计折旧、交易对手方、资产过户日期等,以及处置收益的计算过程与确认依据,会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

(一) 公司本期资产处置收益情况如下:

单位:万元

具体内容	原值	累计折旧	交易对手方	资产过户日期	交易金额	相关税费及费用	资产处置收益
宜昌厂区搬迁资产	9,574.05	4,019.50	宜昌市土地储备中心	2018/12/12	9,570.72	1,003.77	3,012.40
杭州良渚厂房	641.96	361.68	杭州人民环保科技有限公司	2018/9/21	1,919.05	108.47	1,411.18
杭州良渚厂房-土地使用权	184.20	65.09					
上海房产(桂平路别墅)	490.75	154.77	哈*曼、傅*涛	2018/4/28	1,653.00	428.71	888.30
深圳房产(中国凤凰大厦 506)	258.13	78.25	刘*纯	2018/12/21	710.61	49.97	385.77
深圳房产(中国凤凰大厦 507)	136.31	41.32					

广州房产(中新大厦2501-2503)	172.34	62.01	罗*鹏	2018/4/28	343.21	22.01	210.87
			骆*飞	2018/4/28			
北京房产(西罗园南里甲35号院101室)	91.44	26.78	杨*明	2018/12/17	382.88	119.04	199.19
武汉房产(东方帝国小区)	38.69	16.76	姚*艳	2018/7/10	181.73	10.52	149.29
成都房产(林荫街9号)	45.31	22.22	何*松	2018/7/20	221.14	58.66	139.40
重庆房产(兴隆路1号)	26.94	12.65	周*鑫	2018/9/30	134.51	39.14	81.07
其他资产	4,596.78	2,585.73			2,053.73	0.94	41.74
合计	16,256.9	7,446.76			17,170.5	1,841.2	6,519.21

公司在完成资产过户手续,所有权转移时,根据出售相关资产的交易金额扣除相关资产净值及相关税费后确认资产处置收益。公司认为,公司本期确认资产处置收益的会计处理符合企业会计准则规定。

年审会计师意见:

年审会计师认为,公司本期确认资产处置收益的会计处理符合企业会计准则规定。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》。

第五部分 关于期间费用

问题十一、报告期内,公司发生销售费用 99,498.73 万元,较上年同期下降 33.88%,其中客户合同、促销相关费用减少 30,726.41 万元。请说明以下内容:

(一)客户合同、促销相关费用的主要内容,较上年同期大幅减少的原因与合理性。

(二)请结合销售费用的构成、同行业可比公司销售费用率水平,说明你公司与同行业可比公司销售费用率水平是否存在显著差异,如存在,请说明产生差异的原因与合理性。

公司回复:

公司发生销售费用 99,498.73 万元,较上年同期减少 50,984.14 万元,下降 33.88%,明细如下:

单位:万元

项目	2018年度	2017年度	增减金额	增减比例
客户合同、促销相关费用	52,943.98	83,670.39	-30,726.41	-36.72%
广告宣传费	16,188.90	28,332.39	-12,143.49	-42.86%
人工费用	19,567.19	24,628.18	-5,060.99	-20.55%
运输费用	4,301.13	4,706.31	-405.18	-8.61%
差旅费	1,822.50	3,341.87	-1,519.37	-45.46%
办公费用	1,655.34	2,307.39	-652.05	-28.26%
会务费	173.32	307.11	-133.78	-43.56%
折旧费用	415.54	514.02	-98.48	-19.16%
交通车辆费	486.86	660.28	-173.42	-26.26%
交际应酬费	155.47	409.50	-254.03	-62.03%
其他费用	1,788.49	1,605.44	183.05	11.40%
合计	99,498.73	150,482.87	-50,984.14	-33.88%

1、“客户合同、促销相关费用”的主要内容及减少原因分析

“客户合同、促销相关费用”主要包括：商超、婴童及代理商客户合同商务费用，促销费用，导购费用等。2018年“客户合同、促销相关费用”同比下降30,726.41万元，主要系由于公司2017年度受到奶粉注册制的转换及市场竞争加剧的影响，促销费用较高，2018年度公司在提升费用投放效能上进行了优化和改善，减少了相关费用支出所致；

2、行业对比分析

公司为主营婴幼儿乳粉生产及销售的专业公司，在境内上市公司中难以获取同行业可比数据，现取港交所上市的主营婴幼儿乳粉的同行业公司：澳优（股份代码1717）与合生元（股份代码1112）数据，比较如下：

单位：万元

项目	贝因美		澳优		合生元	
	2018年	2017年	2018年	2017年	2018年	2017年
营业收入	249,082.48	266,045.16	538,957	392,647	1,013,250	809,535
营业成本	118,280.69	106,101.42	272,893	223,627	339,278	282,973
毛利	130,801.79	159,943.74	266,064	169,020	673,972	526,561
毛利率	52.51%	60.12%	49.37%	43.05%	66.52%	65.04%
销售费用	99,498.73	150,482.87	144,440	96,984	370,340	271,170
销售费用占收入比重	39.9%	56.6%	26.8%	24.7%	36.5%	33.5%

通过以上同行业销售费用数据对比，公司的销售费用与近似行业公司相比偏高，产生差异的原因为产品品类结构的不同、营销方式不同，该差异属于合理范

畴。贝因美产品品类众多，偏重品牌驱动，导致品类推广费用偏高。

对比 2017 年，公司已经通过聚焦资源、精准投放、提升效能等措施进行了销售费用的优化和改善，销售费用占收入比重从 2017 年的 56.6% 下降到 2018 年的 39.9%，接近合生元的 36.5%。

问题十二、报告期内，公司发生管理费用 31,051.58 万元，较上年同期下降 17.04%。请结合管理费用的具体项目说明下降的具体原因与合理性。

公司回复：

公司本期管理费用为 31,051.58 万元，较上年同期减少 6,376.04 万元，下降 17.04%，具体明细对比情况如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	增减金额	增减比例
营运办公费用	15,490.26	18,559.64	-3,069.38	-16.54%
其中：办公费用	1,153.02	1,669.44	-516.42	-30.93%
差旅费	301.83	579.02	-277.19	-47.87%
业务招待费	357.77	568.81	-211.04	-37.10%
折旧摊销	5,530.46	6,053.88	-523.42	-8.65%
存货核销	5,496.66	6,824.38	-1,327.72	-19.46%
其他运营办公费用	2,650.52	2,864.11	-213.59	-7.46%
人工费用	14,858.80	15,985.45	-1,126.65	-7.05%
其他费用	702.52	2,882.53	-2,180.01	-75.63%
其中：Kerry 补偿款	-	2,078.39	-2,078.39	-100.00%
合计	31,051.58	37,427.62	-6,376.04	-17.04%

1、本期存货核销 5,496.66 万元，较上年同期减少 1,327.72 万元，减少 19.46%，主要系受上年已计提的存货跌价准备影响，本期按存货净值核销，致使核销金额较上年同期减少；

2、报告期内办公费、差旅费、业务招待费等运营办公费 4,463.14 万元，较上年同期减少 1218.24 万元，减少 21.44%，主要系公司为实现可持续性经营，减少浪费，加强成本费用控制；

3、报告期内人工费用 14858.80 万元，较上年同期减少 1126.65 万元，减少 7.05%，主要系公司持续提升组织效能，对组织、流程、岗位、业务结构等方面进行优化所致；

4、2017 年管理费用-其他费用中含 Kerry 订单不足补偿款 2,078.39 万元，根据子公司爱尔兰贝因美与 Kerry Ingredients (Irl) Ltd. 共同签署的《供应协议》，因公司实际采购数量未达合同约定数量，应向对方支付补偿款。2018 年公司与 Kerry 已取消最低订单量约定，故不存在因订单不足应承担的补偿款。

综上，公司认为，本期管理费用较上年同期下降是合理的。

问题十三、报告期内，公司发生研发费用 1,559.81 万元，较上年同期下降 61.30%；研发人员数量为 33 人，较上年同期下降 40%。请结合研发费用的具体项目、研发人员数量、研发项目的具体情况，说明研发费用大幅下降的原因与合理性，以及是否会对公司研发能力、持续经营能力产生不利影响。

公司回复：

研发费用的具体项目如下表所示：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	增减金额	增减比例
直接投入费用	434.77	2,066.45	-1,631.68	-78.96%
人工费用	749.54	1,020.48	-270.94	-26.55%
咨询服务费	20.97	551.57	-530.60	-96.20%
折旧费	222.90	221.80	1.10	0.50%
新品设计费	23.63	20.55	3.07	14.96%
无形资产摊销费	19.83	4.96	14.87	300.00%
其他费用	88.18	145.16	-56.99	-39.26%
合计	1,559.81	4,030.97	-2,471.16	-61.30%

1、2017 年是贝因美婴幼儿配方乳粉配方注册及特殊医学用途配方食品注册的关键时间段，注册相关研发投入较高，而 2018 年进入项目收尾阶段，直接投入费用（主要是检测验证费用）因此大幅减少。

2、根据公司实际，缩减了基础研究投入，聚焦核心产品研发。2018 年公司暂时中止了数个基础研究课题，如《添加乳铁蛋白孕妇奶粉对健康孕妇铁代谢状态及妊娠结局的影响》、《母乳中褪黑素含量对婴儿睡眠质量的影响研究》、《中西方婴幼儿营养需求差异分析及相应奶粉配方研究》等数个委托或合作研发项目。同时相应减少了基础研究研发人员的配置；集中资源投放于婴幼儿配方奶粉、特

殊医学用途配方食品等核心产品的开发和技术研究上。2018 年公司共开展了 43 项研发项目，重点开展了如《婴幼儿配方奶粉营养差异性研究及新产品研发》、《原装进口婴幼儿配方奶粉营养差异性研究及新产品研发项目》、《特殊医学用途配方食品研发》等产品研发和技术研究工作。

3、为聚焦重点，提高研发效能，对部分研发人员进行优化转岗，同时关注在岗人员专业能力的提升，截至 2018 年底，研发人员中高级以上职称占比达到 74%。

4、凭借出色的科研能力，继贝因美爱加拿到 0001 配方注册号（注册证号：国食注字 YP20170001），成为奶粉配方注册制下第一款新政产品后，2018 年 2 月，“贝因美特殊医学用途婴儿配方食品无乳糖配方”也成为了国内企业首个获得国家特殊医学用途婴儿配方食品注册（注册证号：国食注字 TY20180001）的产品，并在 2019 年初拿到了该类产品生产许可的 001 号。婴配奶粉和特殊医学用途配方食品的研发面世，为贝因美再次腾飞提供了坚实的产品保证。

综上，公司加强内外合作、协同创新，提高研发效率，注重研究成果的产业化应用，可以满足公司近年的研发需求，保持了公司核心研发能力，对公司持续经营能力不会产生不利影响。

问题十四、报告期末，公司全部在职员工数量 2,264 人，较上年同期减少 1,150 人。报告期内，公司共计提辞退福利 2,598 万元。请说明以下内容：

（1）在职员工人数大幅减少的原因，公司是否与相关员工解除劳动关系，员工数量大幅减少是否会对生产经营产生较大不利影响。

（2）辞退福利的计提金额判断依据、会计处理，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（3）结合在职员工数量、应付职工薪酬变动情况，具体分析计入生产成本、管理费用、销售费用的人工费用较上年同期下滑的合理性。

公司回复：

（一）在职员工人数大幅减少的原因，公司是否与相关员工解除劳动关系，员工数量大幅减少是否会对生产经营产生较大不利影响。

2018 年在在职员工人数大幅减少的原因是：

1) 调整业务模式，优化组织结构，合并或撤消后勤事务部门，减少人力配

置需求；

2) 调整销售模式，发展高效率的新零售模式，提升营销人均效能；

3) 进行流程梳理，优化岗位设置，相似岗位及相关职责岗位进行合并或撤消，达到人事优化和效率提高的目的。

公司持续提升组织效能，对业务模式、业务结构、流程、岗位等方面进行优化，从而减少人力配置需求，2018年公司的人均效能明显提升，同比增长41.2%；所以，减少人员不会影响生产经营的正常开展。

根据《劳动合同法》，公司均与相关员工解除劳动合同关系。

(二) 辞退福利的计提金额判断依据、会计处理，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1、计提金额的判断依据

公司依据《劳动合同法》中的相关规定，与员工解除劳动合同关系并支付经济补偿金。

2、确认条件

对于满足负债确认条件的所有辞退福利，均应当于辞退事项满足预计负债确认条件的当期计入管理费用，不计入资产成本。

公司在员工劳动合同到期之前解除与员工的劳动关系或员工劳动合同到期公司与员工不续签劳动合同，满足下列条件的，将因解除与员工的劳动关系给予补偿确认为应付职工薪酬-辞退福利，同时计入当期损益（管理费用）：

1) 公司已经确定与员工解除劳动合同关系事项并即将实施。

2) 经与员工协商解除劳动合同关系并约定支付补偿金，公司已不能单方面撤回。

3、会计处理

借：管理费用

贷：应付职工薪酬

公司认为，对辞退福利的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

(三) 结合在职员工数量、应付职工薪酬变动情况，具体分析计入生产成本、管理费用、销售费用的人工费用较上年同期下滑的合理性。本期人工费用列支各项费用具体明细如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	增减金额	增减比例
销售费用	19,567.19	24,628.18	-5,060.99	-20.55%
管理费用（含研发费用）	15,608.34	17,005.93	-1,397.59	-8.22%
生产成本及制造费用	7,335.24	9,487.00	-2,151.76	-22.68%
合计	42,510.78	51,121.12	-8,610.35	-16.84%

本报告期人工费用 42,510.78 万元，较上年同期减少 8,610.35 万元，下降 16.84%，其中：

1、营销人员同比减少 42.79%，应付职工薪酬同比下降 20.55%，主要原因是：2018 年业务结构调整，提升新零售、婴童等人均效能较高的渠道销售占比；对营销效能较低业务单位进行合并或撤销；与低绩效业务人员解除劳动合同；同时也加大外部营销管理人才引入，提升营销效能。

2、管理人员同比减少 30.17%，应付职工薪酬同比下降 8.22%，主要原因是：精简职能事务人员配比，大幅减少事务性后勤人员配置，重点保留关键岗位骨干人员，并引入中高层管理人员，重建经营管理团队。

3、生产人员同比减少 25.3%，应付职工薪酬同比下降 22.8%，薪酬降幅基本与人数减少幅度一致。

综上，受员工数量总体减少，员工结构优化的影响，应付职工薪酬较上年同期有所下滑是合理的。

第六部分 关于资产与负债

问题十五、报告期末，公司确认的递延所得税资产为 1,785.84 万元，其中 1,192.65 万元递延所得税资产与可抵扣亏损相关。请结合你公司所处行业发展情况、自身经营活动及财务状况等因素，说明在前述可抵扣暂时性差异转回的未来期间内，你公司是否能够产生足够的应纳税所得额用以抵扣可抵扣亏损的影响及其判断依据，是否考虑特殊情况或重大风险等。请年审会计师说明对递延所得税资产执行的审计程序，并对上述问题发表明确意见。

公司回复：

（一）公司能够产生足够的应纳税所得额用以抵扣可抵扣亏损的影响及其判断依据

公司确认的递延所得税资产为 1,785.84 万元,其中 1,192.65 万元递延所得税资产与可抵扣亏损相关,对应的可抵扣暂时性差异金额为 4,770.61 万元,可抵扣亏损确认递延所得税资产涉及的主体为杭州贝因美母婴营养品有限公司(以下简称母婴公司)。

1、母婴公司近四年利润情况

单位: 万元

类别	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
营业收入	150,588.53	92,466.85	67,957.65	54,337.01
营业成本	118,864.70	76,965.00	60,687.38	53,620.43
销售费用	27,820.56	12,500.69	3,803.12	142.76
财务费用	39.51	-55.55	-35.81	1,059.54
利润总额	2,846.34	1,314.95	301.10	-1,457.15
所得税费用-当期所得税费用	1,554.69	20.69		2.27
所得税费用-递延所得税费用	-856.01	321.57	70.44	-406.22
净利润	2,147.66	972.69	230.66	-1,053.20

由上表可见,母婴公司 2015、2016、2017 年均为盈利状态,与当期确认的可抵扣暂时性差异 4,770.61 万元差异较大,原因系 2015、2016 年产生较大金额的广告宣传费用,此部分费用超过当年可抵扣限额的部分结转至后续年度继续抵扣,导致母婴公司累计的未弥补亏损达 4,770.61 万元。

母婴公司 2018 年利润总额出现亏损原因如下:

(1)产量下降。受公司总体销售下滑以及配方注册制后产能布局品类生产限制的影响,2018 年母婴基地的产量比上期降低 41%,产量下降后,原有的设计产能不能达到满足,设备利用率低,制造费用上升,造成产品成本上升。

(2)临保材料的低价销售。部分全脂乳粉由于临近保质期,低价销售给非关联方客户,收入涉及 1,881.69 万元,对应的成本为 4,344.33 万元,导致该部分全脂乳粉的毛利为负数。

(3)部分原材料价格上涨。配方中的关键原料乳铁蛋白的价格上涨了约 10 倍,造成产品成本上升。

(4)财务成本上升。2018 年因销售额下降,流动资金紧张,各项融资费用上

升，票据贴现和内部资金占用费增加。2018 年共发生财务费用 1,059.54 万元，其中票据贴现费用发生 416.84 万元，内部资金占用费发生 359.04 万元。

2、母婴公司对 2019 年、2020 年的盈利估算

单位：万元

类别	2018 年	2019 年 1-3 月	2019 年（预测）	2020 年（预测）
营业收入	54,337.01	21,112.03	64,117.88	70,529.67
营业成本	53,620.43	19,309.15	57,706.09	63,076.70
财务费用	1,059.54	123.53	800.00	500.00
营业利润	-1,456.24	582.71	1,525.48	3,552.97
毛利率	1.32%	8.54%	10.00%	10.57%
净利润	-1,053.20	584.91	1,525.48	3,552.97

母婴公司主要将从以下方面采取措施：

(1) 销售方面：公司经过 2018 年的调整，取得了较好的效果。首先公司创始人复出担任董事长，提振了团队的信心；其次聘任新总经理和新销售团队的组建，保证了经营的业绩。2018 年虽然销量没有上升，但盈利水平有了很大的改善，同时为 2019 年销售的增长奠定了基础。随着母婴基地产量的增加，设备利用率相应增加，产品成本降低。除此之外，母婴公司也将积极寻求代加工业务，增加收入，降低成本。

(2) 内部管理方面：以安全生产、保证质量为基础；以抓效率、降消耗为重点开展各项工作。

(3) 成本控制方面：1) 生产成本：根据计划及产能，合理排产，有效组织；减少产品切换次数、提高原辅材料出品率、减少产品批次，从而节约生产及检测成本；2) 能源成本：根据季节性变化，通过空调用电模式有效控制，节约生产用电，控制办公用电；3) 采购成本：根据生产计划，合理控制原辅材料安全库存；随时根据计划及生产使用，有效控制呆滞料产生，同时建立成本专项控制小组，保证成本控制活动的有效持续开展；4) 绩效考核：合理设置目标成本及建立考核机制，初步实现从生产管理模式转变为经营管理模式。

(4) 质量方面：1) 原辅料验收：严把原辅料验收关，特别加强对关键性的微生物及营养素质量指标的控制，确保投入使用原辅料的安全性；2) 生产过程控制：

各级生产管理人员下沉生产现场一线，严格管控生产过程，保持生产工艺有效稳定；3)专项课题开展：持续开展微生物、异物控制专项课题活动；预防输入性微生物风险，减少顾客投诉率；保持稳定的产品合格率；4)持续质量改进：增加员工培训，并增强自我审查机制，提高员工对法律法规的理解，增强对质量的管控。

综上所述，母婴公司在未来期间能够产生足够的应纳税所得额用以抵补可抵扣亏损。

（二）年审会计师的审计程序及意见

年审会计师针对递延所得税资产，执行了以下审计程序：

- (1)对母婴公司与税务事项相关的内部控制的设计与执行进行评估；
- (2)获取与可抵扣亏损相关的所得税汇算清缴资料，并复核可抵扣亏损金额；
- (3)获取经管理层批准的母婴公司未来期间的财务预测，评估其编制是否符合行业总体趋势及自身情况，是否考虑了相关特殊事项对未来财务预测可靠性的影响，并对其可实现性进行评估；
- (4)复核递延所得税资产的确认是否以未来期间很可能取得用来抵扣可抵扣亏损的应纳税所得额为限；
- (5)执行检查、重新计算等审计程序，复核母婴公司可抵扣亏损应确认的递延所得税资产相关会计处理的准确性；
- (6)获取财务报表，对财务报表中对递延所得税资产的列报和披露进行了检查；
- (7)获取母婴公司2019年第一季度的财务数据，查看公司第一季度的财务状况是否符合公司的业绩盈利预测。

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，公司本期确认递延所得税资产的会计处理符合企业会计准则规定。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》。

问题十六、报告期末，其他应付款金额为4.03亿元，较上年同期下降20%，其中押金保证金金额1.45亿元，应付费用款2.42亿元。请说明押金保证金的性质，金额前五大公司名称、金额、账龄，以及应付费用款的主要内容、金额。

公司回复：

2018 年末，公司其他应付款余额为 40,302.54 万元，较上年同期减少 10,155.89 万元，下降 20.13%，具体明细如下：

单位：万元

项目	期末余额	期初余额	增减金额	增减比例
押金保证金	14,507.93	15,067.29	-559.36	-3.71%
应付费用款	24,215.77	30,691.90	-6,476.13	-21.10%
Kerry 补偿款	-	2,078.39	-2,078.39	-100.00%
其他	1,578.84	2,620.84	-1,042.00	-39.76%
合计	40,302.54	50,458.42	-10,155.89	-20.13%

1、押金保证金

押金保证金主要系收取的供应商履约保证金、物流商的物流保证金及客户保证金。押金保证金前五名情况如下：

单位：万元

名称	期末金额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
嘉必优生物技术（武汉）股份有限公司	600.00	300.00	-	-	300.00
上海诺申食品贸易有限公司	350.00	-	150.00	-	200.00
润科生物工程（福建）有限公司	195.00	1.00	144.00	50.00	-
上海育博营养食品有限公司	150.71	20.00	100.00	30.71	-
河北优菽粮油食品贸易有限公司	150.00	-	150.00	-	-
合计	1,445.71	321.00	544.00	80.71	500.00

2、应付费用款的主要情况如下：

单位：万元

费用项目	金额
客户合同、促销相关费用	16,684.98
广告宣传费	1,912.63
运输、仓储费用	698.53
办公差旅等费用	700.47
合计	19,996.61

问题十七、报告期末，其他流动负债中应付销售折让款余额为 4,598 万元，较上年同期下降 39.7%。请结合公司销售政策，说明销售折让款的计提依据、方

法、金额，以及下滑的原因及合理性。

公司回复：

（一）公司销售折让款主要分为以下两类：

1、价格优惠类

公司销售产品时，在公司与客户约定的产品供价基础上，为促进销售，公司采取引导性的销售政策，结合变化的市场竞争情况，给予流通领域中买方客户一定的价格优惠政策。

2、达成奖励类

为保障和推动销售目标达成，公司采取激励性的销售政策，通过与客户签订的销售合同约定，给予客户规定的销售目标达成奖励；为促进业务拓展终端市场，公司还采取其他销售促进政策，给予客户终端和消费者市场建设投入支持。

（二）销售折让款的计提依据与方法

1、价格优惠类

作为引导性销售政策产生的销售折让款，从客户销售订单的应付货款中直接扣除该等价格优惠，在销售订单实际结算时将该等销售折让冲减当期相应的销售收入，期末无计提。

2、达成奖励类

作为激励性的销售政策，通过销售合同约定的销售目标达成奖励，属于季度达成奖励，根据客户销售目标达成情况，根据合约规定季末计算公司应付义务进行预提；属于年度达成奖励，根据客户销售目标达成情况，根据合约规定年末计算公司应付义务进行预提；对于其他销售促进政策而给予客户终端和消费者市场建设投入支持的销售折让，公司对市场投入发生而尚未兑现给客户的该部分销售折让款确认应付义务进行计提。

（三）销售折让款的计提金额以及下滑的原因及合理性

1、期末计提的应付销售折让款同期对比

项目	2016年末金额	2017年末金额	2018年末金额
其他流动负债-销售折让款	4,755.07	7,618.70	4,597.67

2、销售折让金额同期对比

项目	2018年度		2017年度		同比增减	
	金额	占折扣前主营业务收入比例(%)	金额(万元)	占折扣前主营业务收入比例(%)	金额	占折扣前主营业务收入比例(%)
销售折让实际发生	42,496.51	14.91%	51,286.42	16.26%	-8,789.91	-1.35%
其中：价格优惠类	6,694.47	2.35%	13,888.03	4.40%	-7,193.56	-2.05%
其中：达成奖励类	35,802.04	12.56%	37,398.39	11.86%	-1,596.35	0.70%
销售折让实际结算兑现	45,517.53	15.97%	48,422.79	15.35%	-2,905.26	0.62%
其中：价格优惠类	6,694.47	2.35%	13,888.03	4.40%	-7,193.56	-2.05%
其中：达成奖励类	38,823.06	13.62%	34,534.76	10.95%	4,288.31	2.67%

公司报告期实际发生的销售折让款较上年同期减少 8,789.91 万元，占折扣前主营业务收入的比例较上年同期减少 1.35%，其中：本报告期直接价格优惠金额较上年同期减少 7,193.56 万元，占折扣前主营业务收入的比例较上年同期减少 2.05%；而达成奖励类销售折让金额较上年同期减少 1,596.35 万，占折扣前主营业务收入的比例较上年同期增加 0.70%。

综上，从公司销售政策导向的结果来看，期末需计提的达成激励性类销售折让金额年度发生额占折扣前主营业务收入的比例较上年同期略有上升，总体趋于平稳。期末需计提的金额随着该类销售折让实际兑现的进程而变化，该类销售折让 2018 年兑现进程加快，报告期实际兑现金额较上年同期增加 4,288.31 万元，因此报告期末计提的销售折让款较上年同期减少 3,021.03 万元且较上年同期下降 39.65%是合理的。

问题十八、2018 年 11 月 30 日，公司审议通过了《关于终止达润协议、转让合资权益并签订新的产品购买协议暨关联交易的议案》。请说明以下内容：

（一）报告期末，其他流动负债中应付给达润工厂的购货补偿款余额为 1.9 亿元。请说明报告期内应支付补偿款金额、已支付补偿款金额，以及剩余补偿款付款安排。

（二）报告期末，公司对 Darnum Park PTY LTD 的实际担保余额为 5.78 亿元。请说明公司为其提供担保的原因、履行的程序、担保期限，上述协议终止后公司是否需继续履行担保义务。

（三）请说明你公司对上述协议终止事项的会计处理及对 2018 年财务报表的影响。请年审会计师对上述事项的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定发表意见。

公司回复：

（一）其他流动负债中应付给达润工厂的购货补偿款事项

1、已发生补偿款情况

根据公司及子公司广达盛公司、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 2016 年度至 2018 年度均未达成前述合同条款，需向达润工厂支付补偿款。

公司 2016 年度至 2018 年度需支付补偿款分别为 652.94 万澳元，2,701.88 万澳元，2,293.94 万澳元。公司已支付补偿款 1,706.75 万澳元，截止 2018 年末，剩余需支付补偿款 3,942.00 万澳元，折合人民币 19,020.16 万元。

2、剩余补偿款付款安排

公司子公司贝因美（澳洲）私人有限公司与 Darnum Park Pty Ltd 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 Darnum Park Pty Ltd，协议同时约定，以公司未付金额抵销购买价格，剩余部分双方另行签署贷款协议，作为恒天然欠贝因美债务。因此，公司剩余应付补偿款 3,942.00 万澳元将等额抵销部分应收股权转让款。

（二）对 Darnum Park PTY LTD 担保事项

1、公司对 Darnum Park PTY LTD 担保的原因

公司下属全资子公司 BEINGMATE (AUSTRALIA) PTY LTD（以下简称“贝因美 SPV”）与 Darnum Park PTY LTD（以下简称“恒天然 SPV”）共同组建非公司型合资（“UJV”，为 Unincorporated Joint Venture 的缩写）架构运营达润工厂，两个 SPV 公司均不从事任何除达润工厂合作以外的事项。为稳定双方的合作关系，保障达润工厂经营业务的顺利开展，双方签订《交叉担保协议》，以其全部资产互相提供资产担保。

2、交叉担保履行的程序

经公司第六届董事会第十八次会议及 2016 年年度股东大会审议通过，同意与恒天然关联方签署达润工厂合作后续协议及交叉担保协议，分别为《管理协议》、《乳固体供应协议》、《产品购买协议》、《交叉担保协议》、《担保契据》。

根据后续合作协议，由恒天然下属公司 Fonterra Australia Pty Ltd 和双方共同组建的非公司型合资架构（以下简称“UJV”）提供管理服务，委托其全面管理达润工厂，并由其作为独家供应商向达润工厂供应乳固体；同时，由双方下属公司向 UJV 采购产品。根据交叉担保协议，双方为组建 UJV 而在澳洲设立的两家 SPV 公司以全部资产互相提供对外担保。（详见 2017 年 4 月 28 日披露在巨潮资讯网上的《关于签署达润工厂后续协议暨关联交易的公告》、《关于为达润园私有有限公司提供担保的关联交易公告》）

3、担保的期限

交叉担保的期限为 UJV 架构存续期间。

4、上述协议终止后，公司无需继续履行交叉担保义务。

（三）上述协议终止事项的会计处理及对 2018 年财务报表的影响

2019 年 1 月 5 日，子公司贝因美澳洲 SPV 与恒天然 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，股权转让款抵销本公司向其应付未付金额 6,067.53 万澳元后（其中应付固定补偿款 3,942.00 万澳元，应付货款 2,125.53 万澳元），剩余款项 5,924.17 万澳元由恒天然 SPV 分四笔于 2019、2020、2021、2022 年年末各支付债务总额的 25%，未付债务部分将计收利息；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。同时，贝因美澳洲与恒天然 SPV 签署新的《产品购买协议》，约定单月需向恒天然 SPV 采购不少于 300 吨的婴幼儿基粉产品及相关产品，有效期自 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 30 日。

公司对上述协议终止事项的会计处理及对 2018 年财务报表的影响如下：

1、确认对达润工厂 2018 年 1~8 月的固定费用

如本说明五（一）1（2）2）所述，公司确认 2018 年 1~8 月需支付固定费用 2,106.87 万澳元，折合人民币 10,444.43 万元。相应等额减少对达润工厂的投资收益，并确认为对达润工厂的负债。

2、确认对达润工厂 2018 年按权益法核算的投资收益

如本说明五（一）1（2）1）所述，公司按持股比例确认达润工厂净利润对应的投资收益 639.15 万澳元，折合人民币 3,152.97 万元，相应等额增加长期股权投资账面价值。

3、确认对达润工厂长期股权投资减值准备

公司根据协议约定的股权转让款项支付进度，计算应收股权转让款之现值，该现值低于 2018 年 12 月 31 日对达润工厂的长期股权投资的账面价值 57,841.37 万元的差额为 1,934.39 万元，已按该差额计提长期股权投资减值准备。

公司认为，公司上述会计处理符合企业会计准则的相关规定。

年审会计师意见：

年审会计师认为，上述事项的会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。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》。

第七部分 其他

问题十九、报告期内，公司首发募投项目“黑龙江贝因美乳业有限公司年产 5 万吨配方奶粉工程项目”、“北海贝因美营养食品有限公司年产 3000 吨米粉项目”和“年产 6 万吨儿童奶生产线技术改造项目”至今仍未达到预计效益。请结合公司经营、行业变化等情况，详细分析各募投项目未能达到预计收益的具体原因，募投项目的可行性是否发生重大变化，相关资产是否存在减值迹象及判断依据。

公司回复：

公司各募投项目未能达到预计收益原因说明如下：

1、黑龙江贝因美乳业有限公司年产 5 万吨配方奶粉工程项目

由于配方注册制落地以及 2018 年起正式实施，市场竞争趋于白热化，导致行业普遍竞相杀价甩货，而配方注册制落地前的市场不确定性，也使得公司不敢贸然加大投入力度，给后续的生产带来一定影响。受行业变革及市场整体环境影响，公司奶粉销量下降，产能利用不足，故未达到预计效益。

公司预计 2019 年注册制后时代，市场趋于稳定，优势品牌会有更大的机会，消费升级趋势明显，公司将深耕三四线市场，具备抢占更高市场份额的渠道基础。该项目是公司未来实现增长的产能保障，项目可行性未发生实质性重大变化。该

项目的设备及工艺仍保持一定的先进性，处在持续生产过程中且具备持续生产的能力。

2、北海贝因美营养食品有限公司年产 3000 吨米粉项目

营养米粉是婴幼儿辅食的重要品类，随着辅食消费兴起，各类米粉品牌不断涌现，目前市场处于相对无序的价格竞争状态。受此影响，该募投项目实际产量尚未达到预期产量，产能利用不足造成项目未达到预计效益。

但公司认为贝因美婴幼儿米粉仍旧具备良好的市场基础和品牌基础，营养米粉销售市场也将长期向好，该项目将继续成为公司米粉业务发展的产能保证。2019 年 4 月 1 日，92 版孙杨同款贝因美冠军宝贝营养米粉全新上市，彰显了公司对米粉市场发展的信心。该项目的可行性未发生重大变化，该项目的设备及工艺仍保持一定的先进性，处在生产过程中且具备持续生产的能力。

3、年产 6 万吨儿童奶生产线技术改造项目

儿童奶作为婴童食品领域的重要品类，是公司战略性创新探索业务，儿童奶市场竞争激烈，公司作为该领域的新进者，还处于市场探索期，尚未进行大量生产，故未达到预计效益。

公司将组建新团队，进行产品升级、包装升级，开展子品牌运作，实现对消费群体的精准探索，开拓更加清晰的细分市场。项目可行性未发生重大变化。该项目的设备及工艺仍保持一定的先进性。

鉴于以上项目的设备和工艺的先进性且具备持续生产能力。根据《企业会计准则第 4 号-固定资产》及《企业会计准则第 8 号-资产减值》的相关规定，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额的计量结果表明，资产的可收回金额低于其账面价值的，应当将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。因此公司上述募投项目固定资产不存在减值情形，无需计提固定资产减值准备。

问题二十、报告期内，公司子公司宁波广达盛贸易有限公司（以下简称“宁波广达盛”）实现净利润-7,404 万元，孙公司 GUANGDASHENG (AUSTRALIA) PTY LTD.（以下简称“GUANGDASHENG (AUSTRALIA)”）实现净利润-10,856 万元。请结合 2017 年宁波广盛达出资设立 GUANGDASHENG (AUSTRALIA) 的目的、上述

子公司主营业务采购和销售流程，说明其亏损的原因及合理性。

公司回复：

1、公司成立 GUANGDASHENG (AUSTRALIA) 的目的

公司于 2016 年 10 月 19 日完成了对恒天然澳大利亚私有有限公司（以下简称“恒天然”）下属生产中心达润工厂（Darnum）51%的权益收购，并与恒天然方共同组建了非公司型合资（以下简称“UJV”）架构运营达润工厂。因达润工厂无出口资质，为了更好的进行乳制品原料（基粉、脱脂奶粉）的国际贸易，规范国际贸易流程以及更好的对接 UJV，公司设立孙公司 GUANGDASHENG (AUSTRALIA)。

2、宁波广达盛及 GUANGDASHENG (AUSTRALIA) 主营业务采购及销售流程

GUANGDASHENG (AUSTRALIA) 根据其母公司宁波广达盛贸易有限公司需求，按照与达润合资企业签订的产品购买协议 PPA，按月下达生产订单，由达润合资企业生产完毕检验合格后，销售至 GUANGDASHENG (AUSTRALIA)，并由 GUANGDASHENG (AUSTRALIA) 出口销售至其母公司宁波广达盛贸易有限公司。

3、亏损原因

根据 GUANGDASHENG (AUSTRALIA) 与 UJV 签订的产品购买协议 PPA，其向达润采购婴幼儿基粉产品年度最低量为 7500 吨，如订单量不足而无法完全分摊贝因美方所应承担的 51%比例 UJV 的固定成本，未分摊完的差额部分，需要 GUANGDASHENG (AUSTRALIA) 作为采购方以固定费用形式承担，并以现金形式支付。GUANGDASHENG (AUSTRALIA) 2018 年度采购量约为 800 吨，因订单量不足而产生的固定费用约为 2,106.87 万澳元（折合人民币 10,444.43 万元），该固定费用的承担是 GUANGDASHENG (AUSTRALIA) 2018 年度亏损的主要原因。

2018 年度宁波广达盛单体实现盈利为 2,833 万元，合并 GUANGDASHENG (AUSTRALIA) 后 2018 年度体现为亏损。

综上，公司认为上述子公司产生的亏损是合理的。

问题二十一、报告期内，公司支付经营性保证金的金额为 1.6 亿元，较上年同期增长 970%。请说明上述保证金的性质、产生原因，较上年同期大幅增长的原因及合理性。

公司回复：

(一) 经营性保证金的性质

2018 年度支付其他与经营活动有关的现金中，支付经营性保证金 16,047.65 万元，较上年同期增加 14,547.65 万元，增长 969.84%，具体情况如下：

单位：万元

项目	性质	2018年度	2017年度	增减金额	增减%
票据保证金	经营性	6,500.00	1,500.00	5,000.00	333.33%
定期存款	经营性	9,000.00	-	9,000.00	/
信用证保证金	经营性	547.65	-	547.65	/
合计		16,047.65	1,500.00	14,547.65	969.84%

(二) 支付经营性保证金较上年同期大幅增长的原因及合理性

1、票据保证金

系开立应付票据支付给银行的保证金，期末应付票据与对应票据保证金情况如下：

单位：万元

项目	2018 年末	2017 年末
应付票据-银行承兑汇票	6,500.00	2,000.00
票据保证金	6,500.00	1,500.00

由于公司期末银行承兑汇票开具较上年有明显增长，故当期支付给银行的票据保证金较上年明显增加。

2、定期存款

系公司存放于银行的定期存款，期限为 2018 年 11 月 21 日至 2019 年 2 月 21 日，三个月内到期，变现能力较强，故作为经营活动现金流出列示。

3、信用证保证金

公司购买进口原料，部分采用信用证结算方式，为取得信用证而按规定向银行缴纳的保证金。

综上，2018 年度支付经营性保证金较上年同期大幅增长是正常、合理的。

特此公告。

贝因美婴童食品股份有限公司

董事会

二〇一九年四月十五日