证券代码:002570　证券简称:*ST国美　公告编号:2019-026

贝因美婴童食品股份有限公司关于2018年度股东大会增加临时提案暨召开2018年度股东大会的补充通知

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”)于2019年3月30日在中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网上(http://www.cninfo.com.cn)披露了《关于召开2018年度股东大会的通知》(公告编号:2019-014),定于2019年4月29日(星期一)上午10:00召开2018年度股东大会。现就本次股东大会提案新增的相关事项说明如下:

2019年4月15日,公司收到股东长城(德阳)长投投资基金合伙企业(有限合伙)“2018年度股东大会增加临时提案的告知函”,临时提案的内容为:为了提高会议的效率,减少召开会议的成本,本公司作为持有贵公司3%以上股份的股东,提议将《关于非独立董事选举的议案》提交至公司2018年度股东大会进行审议。《关于非独立董事选举的议案》内容为:根据《中华人民共和国公司法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》等相关法律法规及《公司章程》的有关规定,审议选举许良军先生为公司非独立董事。任期自股东大会审议通过之日起至第七届董事会届满之日止。如本议案获得通过,公司董事会中兼任公司高级管理人员以及由职工代表担任的董事人数公计未超过公司董事总数的二分之一。

根据《公司法》、《股东大会议事规则》和《公司章程》的有关规定:单独或合计持有3%以上股份的股东,可以在股东大会召开10日前提出临时提案并书面提交召集人,召集人应当在收到提案后2日内发出股东大会补充通知,公告临时提案的内容,经核查:截至本公告发布日,长城(德阳)长投投资基金合伙企业(有限合伙)直接持有公司股份52,000,000股,占公司总股本的5.00%,该提案人的身份符合有关规定,其提案内容未超出相关法律法规和《公司章程》的规定及股东大会职权范围,且提案提交的程序亦符合《深圳证券交易所股票上市规则》、《公司章程》和《股东大会议事规则》的有关规定,故公司董事会同意将上述临时提案提交公司2018年度股东大会审议。

因上述临时提案的新增,原2018年度股东大会通知的议案表决项相应增加。除此之外,公司2018年度股东大会的议题时间、地点、股权登记日、原提案等其他事项不发生变更。

现将公司2018年度股东大会通知补充更新如下:

本次股东大会将采取现场投票和网络投票相结合的方式召开,现将会议有关事项说明如下:

一、召开会议的基本情况

1、会议届次:2018年度股东大会

2、会议召集人:公司董事会

3、会议召开的合法、合规性:经公司第七届董事会第十一次会议审议通过,决定召开2018年度股东大会,会议的召集、召开程序符合有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件和公司章程的规定。

4、本次股东大会的召开时间

(1)现场会议召开时间:2019年4月29日(星期一)上午10:00

(2)网络投票时间:2019年4月28日-2019年4月29日

其中,通过深圳证券交易所交易系统进行网络投票的具体时间为2019年4月29日上午9:30-11:30,下午13:00-15:00;通过深圳证券交易所互联网投票系统进行网络投票的具体时间为2019年4月28日下午15:00至2019年4月29日下午15:00的任意时间。

5、会议召开方式:本次股东大会采取现场投票和网络投票相结合的方式。

公司将通过深圳证券交易所交易系统和互联网投票系统向公司股东提供网络形式的投票平台,公司股东可以在上述网络投票时间内通过深圳证券交易所的交易系统或互联网投票系统行使表决权。

公司现场应选择现场投票和网络投票中的一种表决方式。如果同一表决权出现重复表决的,以第一次投票结果为准。

6、股权登记日:2019年4月24日(星期三)

7、会议出席对象

(1)公司股东:截至2019年4月24日下午收市时在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司登记在册的本公司全体普通股股东均有权出席股东大会,并可以以书面形式委托代理人出席会议和参加表决(授权委托书见附件二),该股东代理人不必是本公司股东。

(2)公司董事、监事和高级管理人员。

(3)公司聘请的见证律师及相关人员。

8、会议召开地点:贝因美婴童食品股份有限公司23楼会议室(浙江省杭州市滨江区南环路3758号)

二、会议审议事项

(一)提案名称

1、审议《2018年度报告及其摘要》;

2、审议《2018年度董事会工作报告》;

3、审议《2018年度监事会工作报告》;

4、审议《2018年度财务决算报告》;

5、审议《2018年度利润分配预案》;

6、审议《关于2019年度日常关联交易的议案》;

7、审议《关于公司向银行申请综合授信额度的议案》;

8、审议《关于续聘会计师事务所的议案》;

9、审议《关于公司为全资子公司提供融资担保的议案》;

10、审议《关于非独立董事选举的议案》。

公司独立董事将于年度股东大会向全体股东作述职报告,本事项不需审议。

(二)提案披露情况

以上9-10项议案已经公司第七届董事会第十一次会议和第七届监事会第四次会议审议通过。具体内容详见公司于2019年3月30日刊登在《证券时报》、《上海证券报》及巨潮资讯网(http://cninfo.com.cn)的相关公告。

特别提示:本次会议审议的提案将对中小投资者的表决进行单独计票并及时公开披露。(中小投资者是指除上市公司董事、监事、高级管理人员以及单独或者合计持有公司5%以上股份的股东以外的其他股东)

提案6为关联交易事项提案,关联股东需回避表决。

三、提案编码

表一、本次股东大会提案编码表:

提案编码	提案名称	备注		
		该列打勾的栏目可以投票		
100	总议案:除累积投票提案外的所有提案	√		
非累积投票提案				
1.00	《2018年度报告及其摘要》	√		
2.00	《2018年度董事会工作报告》	√		
3.00	《2018年度监事会工作报告》	√		
4.00	《2018年度财务决算报告》	√		
5.00	《2018年度利润分配预案》	√		
6.00	《关于2019年度日常关联交易的议案》	√		
7.00	《关于公司向银行申请综合授信额度的议案》	√		
8.00	《关于续聘会计师事务所的议案》	√		
9.00	《关于公司为全资子公司提供融资担保的议案》	√		
10.00	《关于非独立董事选举的议案》	√		

四、会议登记方法

1、登记方式

(1)法人股东由法定代表人出席会议的,须持本人身份证、营业执照复印件(盖公章)、股票账户卡办理登记手续;委托代理人出席的,须持代理人的身份证、法人授权委托书、法人单位营业执照复印件(盖公章)、股票账户卡办理登记手续。

(2)个人股东亲自出席会议的,须持本人身份证、股票账户卡、持股凭证办理登记手续;委托代理人出席会议的,应持代理人的身份证、授权委托书、委托人股票账户卡、持股凭证办理登记手续。

(3)异地股东可凭以上有关证件采取信函或传真的方式登记(须在2019年4月26日下午17:00前送达或传真至公司,信函以收到邮戳为准),不接受电话登记。以传真方式进行登记的股东,务必在出席现场会议时携带上述材料原件并提交给公司。

2、登记地点及授权委托书送达地点:贝因美婴童食品股份有限公司董事会办公室

地址:浙江省杭州市滨江区南环路3758号

邮编:310053

3、登记时间:2019年4月26日(上午9:00—11:00,下午14:00—17:00)

五、参与网络投票的具体操作流程

在本次股东大会上,股东可以通过深交所交易系统和互联网投票系统(地址为http://wltp.cninfo.com.cn)参加投票,网络投票的具体操作流程见附件一。

六、其他事项

1、会议联系方式:

联系部门:贝因美婴童食品股份有限公司董事办公室

联系地址:浙江省杭州市滨江区南环路3758号　邮政编码:310053

会议联系人:金志强、经彦

联系电话:0571-28038959　传真:0571-28077045

2、本次股东大会现场会议时限计为半天,出席会议的股东食宿及交通费用自理。

七、备查文件

1、贝因美婴童食品股份有限公司第七届董事会第十一次会议决议。

2、贝因美婴童食品股份有限公司第七届监事会第四次会议决议。

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

附件一:

参加网络投票的具体操作流程

一、通过深交所交易系统投票的程序

1、投票代码:362570。

2、投票简称:“贝因投票”。

3、填报表决意见。

本次股东大会不涉及累积投票提案。

对于非累积投票提案,填报表决意见:同意、反对、弃权。

4、股东对总议案进行投票,视为对除累积投票提案外的其他所有提案表达相同意见。

股东对总议案与具体提案重复投票时,以第一次有效投票为准。如股东先对具体提案投票表决,再对总议案投票表决,则以已投票表决的具体提案的表决意见为准,其他未表决的提案以总议案的表决意见为准;如先对总议案投票表决,再对具体提案投票表决,则以总议案的表决意见为准。

二、通过深交所交易系统投票的程序

1、投票时间:2019年4月29日的交易时间,即9:30—11:30和13:00—15:00。

2、股东可以登录证券公司交易客户端通过交易系统投票。

三、通过深交所互联网投票系统投票的程序

1、互联网投票系统开始投票的时间为2019年4月28日(现场股东大会召开前一日)下午3:00,结束时间为2019年4月29日(现场股东大会结束当日)下午3:00。

2、股东通过互联网投票系统进行网络投票,需按照《深圳证券交易所投资者网络服务身份认证业务指引(2016年修订)》的规定办理身份认证,取得“深交所数字证书”或“深交所投资者服务密码”。具体的身份认证流程可登录互联网投票系统http://wltp.cninfo.com.cn规则指引栏目查阅。

3、股东根据获取的服务密码或数字证书,可登录http://wltp.cninfo.com.cn在规定时间内通过深交所互联网投票系统进行投票。

附件二:

贝因美婴童食品股份有限公司2018年度股东大会授权委托书

兹全权委托　(先生/女士)代表本人(单位)出席贝因美婴童食品股份有限公司2019年4月29日召开的2018年度股东大会,并代表本人对会议审议的各项议案按本授权委托书的指示行使投票,并代为签署本次会议需要签署的相关文件。本授权委托书的有效期限为自本授权委托书签署之日起至该次股东大会结束时止。委托人对受托人的表决指示如下:

提案编码	提案名称	备注	同意	反对	弃权
		该列打勾的栏目可以投票			
100	总议案:除累积投票提案外的所有提案	√			
非累积投票提案					
1.00	《2018年度报告及其摘要》	√			
2.00	《2018年度董事会工作报告》	√			
3.00	《2018年度监事会工作报告》	√			
4.00	《2018年度财务决算报告》	√			
5.00	《2018年度利润分配预案》	√			
6.00	《关于2019年度日常关联交易的议案》	√			
7.00	《关于公司向银行申请综合授信额度的议案》	√			
8.00	《关于续聘会计师事务所的议案》	√			
9.00	《关于公司为全资子公司提供融资担保的议案》	√			
10.00	《关于非独立董事选举的议案》	√			

如果股东不作具体指示,股东代理人是否可以按自己的意思表决。

是□　否□

委托人(签字盖章):

委托人身份证/营业执照号码:

委托人股东账号:

委托人持股数量及性质:

被委托人姓名:

被委托人身份证号码:

委托日期:　年　月　日

特别说明事项:1、委托人对受托人的指示,以在“同意”、“反对”、“弃权”下面的方框中打“√”为准,每项均为单选,多选无效。

2、授权委托书剪报、复印或按以上格式自制均有效;委托人为法人的必须加盖法人单位公章。

证券代码:002570　证券简称:*ST国美　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:

一、部分关于财务情况

问题一、公司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

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

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。

公司所处行业为刚刚开业,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,精准投入提高营销效益。

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,借助第二方的力量进行渠道下沉,收割原传统渠道的投入,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;加强产销协调,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,比上年时显改善。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6.37,604万元,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。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,解决了一部分资金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,收到吉林贝因美婴服东北绩承诺补偿款,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,取得政府补助收入等,趋势逐渐提升为盈利。

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,提升公司整体效能力。

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)》132.1,133.1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,符合中请撤销公司股票退市风险警示的条件。

第二部分关于财务与成本

问题二、报告期内,公司毛利率为5.251%,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、原因及合理性。

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

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

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7.13个百分点。高端奶粉销量上升,产品次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采购产品或包销产品,2018年公司针对总采销/包销商买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降22.84%;通过精细合作关系,优化合作模式,开发新的总采新客户,报告期内,公司中端奶粉销量增长2390%;但因销售价格下调,销售收入下降16.79%;由于销量上升,产品次键营养素价格上涨,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2.36%;

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”产品未按报配方注册,“安满”产品中比合作,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

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

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,单位制造费用固定成本下降7.61%;

2018年公司生产奶粉类产品20,540.2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391万元/吨,较上年同期增加38万元/吨,上升11.98%,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

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

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采购的直批合作基粉,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,且其供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。

上述变动为日常采购业务变化,符合行情变化和行业规律。

问题四、2017年、2018年,公司前五名客户合计销售金额分别为674亿元、482亿元,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

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

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,三四线市场因产品类上升趋势明显。2018年公司目前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因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,总采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独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资源将公司产品最快到各门店,开始新的终端及消费者。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,公司面临微利的市场竞争,渠道库存慢现象,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“家普遍花相承价用度,经销商客户出现群体亏损情况,还款能力下降,客户的赊销额,从而导致客户对非经常性损益存在重大依赖。

(2)单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款账龄情况

单位:万元

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

(3)单项金额不重大但单独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

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

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,新的管理层大力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63.48万元。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

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

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、检查本期增减变动情况,对收回的应收账款,测试回款凭证,对核销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《回询函专项说明》。

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

(1)公司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)存货跌价准备转回或转销的具体情况

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				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1484万元。

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《回询函专项说明》。

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实现期间的具体原因,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实现期的具体原因,会计处理及年审会计师意见

1.吉林贝因美业绩承诺未达实现期的具体原因

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,公司对公司给吉林贝因美生产订单未达到预期的预期,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。吉林贝因美于2018年12月收到该补偿款,并计入2018年度投资收益2,793.