

贝因美婴童食品股份有限公司

问询函专项说明

问询函专项说明

天健函〔2018〕356号

深圳证券交易所：

由贝因美婴童食品股份有限公司（以下简称贝因美公司或公司）转来的《关于对贝因美婴童食品股份有限公司 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函〔2018〕第 115 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的贝因美公司财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、年审会计师对你公司 2017 年度内部控制有效性发表否定意见，对你公司 2017 年度财务报告发表标准无保留的审计意见。请年审会计师结合上述相关事项，逐项分析对公司 2017 年财务报告的影响，并说明所实施的具体审计程序，以及在发表财务报告审计意见时，是否已充分考虑上述事项对财务报告的影响、财务报告审计报告的意见类型是否恰当。（问询函第 1 条）

（一）导致对公司 2017 年度内部控制有效性发表否定意见的事项

1. 客户授信应收账款催收管理不力，坏账损失风险较大

贝因美公司制定了客户信用及应收账款管理制度，但在实际执行中因未能对客户经营规模及回款能力等变化情况作出客观、合理的预计，导致未能识别高风险客户。此外，贝因美公司对应收账款管理不力，导致 2017 年末 1 年以上账龄的应收账款增幅较大，截至 2017 年 12 月 31 日，账面已计提应收账款坏账准备 44,476.68 万元。

2. 预算编制不严谨，业绩预测不严谨且多次变更，公告不及时

贝因美公司于 2017 年 4 月 28 日披露《贝因美婴童食品股份有限公司 2017 年第一季度报告全文》，预计 2017 年 1-6 月归属于上市公司股东的净利润同比扭亏为盈 2,000 万元-5,000 万元。于 7 月 15 日披露《贝因美婴童食品股份有限公司 2017 年半年度业绩预告修正公告》，预计 2017 年 1-6 月归属于上市公司股东的净利润为亏损 3.5 亿元-3.8 亿元。贝因美公司 2017 年 1-5 月合并利润表显示

其实现归属于上市公司股东的净利润为亏损 3.29 亿元，且无充分证据表明 6 月份业绩能扭亏为盈。贝因美公司未按规定及时修正半年度业绩预测并及时披露。为此，中国证券监督管理委员会浙江监管局对贝因美公司采取了行政监管措施，出具了《关于对贝因美婴童食品股份有限公司及相关人员采取出具警示函措施的决定》（〔2017〕55 号）。

贝因美公司于 2017 年 10 月 30 日在巨潮资讯网上公布 2017 年第三季度报告，预计 2017 年度归属于上市公司股东的净利润为亏损 35,000 万元-50,000 万元。2018 年 1 月 22 日又在巨潮资讯网上发布《2017 年度业绩预告修正及存在被实施退市风险警示的公告》，将 2017 年度业绩预测修正为归属于上市公司股东的净利润为亏损 80,000 万元-100,000 万元。

3. 向关联方下达采购订单金额超出批准额度，并支付超过批准额度的预付款

经董事会、股东大会审批，2017 年度贝因美公司与杭州比因美特孕婴童用品有限公司、宁波妈妈购网络科技有限公司关联交易额度（含税）分别为 5,850 万元和 5,850 万元。2017 年 1-9 月贝因美公司向两家关联公司的实际采购额为 2,083.87 万元和 4,104.69 万元（含暂估进项税金）。2017 年 1-9 月贝因美公司向杭州比因美特孕婴童用品有限公司、宁波妈妈购网络科技有限公司下达订单金额分别为 8,034.06 万元和 8,776.13 万元，并据此预付了全部资金，超出经审批交易额度的金额分别为 2,184.06 万元、2,926.13 万元，超出实际采购额金额分别为 5,950.19 万元、4,671.44 万元。随后，贝因美公司取消了超出额度的订单，并收回超出额度的资金及相应资金占用利息分别为 68.79 万元、59.91 万元。

4. 经销商将自贝因美公司控股股东下属企业取得的资金打入贝因美公司账户随后又被退回，交易缺乏商业实质

2017 年 9 月，贝因美公司收到公司经销商库尔勒明辉商贸有限责任公司等 16 家单位打入缺乏商业实质的款项 7,163 万元。贝因美公司分别于 2017 年 10 月和 12 月退回该 16 家单位款项共计 7,163 万元。经查，控股股东贝因美集团有限公司（以下称贝因美集团）的控股子公司杭州宏盛裕恒实业有限公司在 2017 年 9 月支付给上述 16 家单位款项合计 7,163 万元，2017 年 10 月、12 月收到上述 16 家单位退回款项 7,163 万元。

5. 对外投资决策不够谨慎，后续管理不力，投资损失较大

贝因美公司进行对外投资可行性研究时，因对投资风险估计不足，论证不够充分，对投资项目的后续管理力度不足，导致出现较大损失。2017 年度确认投资损失 8,659.39 万元、商誉减值损失 5,582.43 万元，并对亏损合同计提了预计负债 5,003.30 万元。

(二) 上述事项对公司 2017 年财务报告的影响以及我们实施的具体审计程序

1. 客户授信应收账款催收管理不力，坏账损失风险较大

该重大缺陷可能导致公司财务报表中应收账款坏账准备存在重大错报。对此，我们实施的具体审计程序如下：

- (1) 我们了解并评价了公司的坏账计提政策；
- (2) 我们了解了公司的账龄划分标准，并对应收账款的账龄划分进行复核；
- (3) 我们对应收账款实施函证程序，提高发函比例，并统计回函情况；
- (4) 对单项计提坏账准备所依据的客户网点信息及生意规模，我们检查客户拜访单等，对信息进行函证确认并随机抽取客户进行电话访谈；
- (5) 我们对公司提供的单项计提坏账准备计算表进行复核；
- (6) 我们对应收账款函证客户进行替代测试检查，并检查期后回款情况。

通过实施上述审计程序获取的审计证据，我们认为，公司 2017 年末应收账款坏账准备不存在重大错报。

2. 预算编制不严谨，业绩预测不严谨且多次变更，公告不及时

该重大缺陷不对公司 2017 年的财务报表及其附注符合企业会计准则相关规定产生重大影响。

3. 向关联方下达采购订单金额超出批准额度，并支付超过批准额度的预付款

我们获取了公司 2017 年度关联方采购明细，对采购金额和款项性质进行分析和核查。公司已于 2017 年末之前收回了超出额度的预付款，并收取了对应的资金占用利息。

通过实施包括检查采购合同、付款记录、收款记录等审计程序获取的审计证据，我们认为，截至 2017 年 12 月 31 日，公司已纠正了该重大缺陷，对公司 2017 年财务报告符合企业会计准则相关规定不产生重大影响。

4. 经销商将自贝因美公司控股股东下属企业取得的资金打入贝因美公司账

户随后又被退回，交易缺乏商业实质

我们获取了公司收款的银行流水记录，公司控股股东相关银行流水记录等，并对其进行核对。我们认为，截至 2017 年 12 月 31 日，公司已纠正了该重大缺陷，不对 2017 年财务报告符合企业会计准则相关规定产生重大影响。

5. 对外投资决策不够谨慎，后续管理不力，投资损失较大

我们对公司投资损失的确认、商誉减值准备的测试以及预计负债的计提进行了检查，公司已在 2017 年财务报告中充分披露了对外投资情况，对投资损失的确认和计提不存在重大错报。

综上所述，我们在对公司 2017 年度财务报表审计时，已充分考虑了上述内部控制缺陷对公司 2017 年度财务报告的影响，财务报表审计报告的意见类型恰当。

二、2015 年至 2017 年，你公司分别实现营业收入 45.34 亿元、27.64 亿元、26.6 亿元，分别实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）1.04 亿元、-7.81 亿元、-10.57 亿元。请说明持续经营能力是否存在重大不确定性，是否影响会计报表的编制基础。并请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。

（问询函第 3 条）

（一）公司亏损情况分析

公司 2015 年至 2017 年的相关财务数据如下：

单位：人民币亿元

项目	2017 年	2016 年	2015 年
营业收入	26.60	27.64	45.34
营业成本	10.61	11.15	19.70
毛利	15.99	16.49	25.64
坏账损失	3.27	0.43	0.50
存货跌价损失	1.52	0.07	0.21
销售费用	15.05	17.17	19.43
权益法核算的长期股权投资收益	-0.87	-0.25	
净利润	-10.57	-7.81	1.04

最近三年，归属于上市公司股东的净利润逐年下降，主要是营业收入下降、坏账损失和存货跌价损失上升以及投资损失增加所致。具体分析如下：

1. 《婴幼儿配方乳粉产品配方注册管理办法》于 2016 年 3 月 15 日经国家食品药品监督管理总局局务会议审议通过，自 2016 年 10 月 1 日起施行。对于未注册的奶粉品牌，将于 2018 年起全面停止生产。2017 年，公司处于奶粉新政过渡期，过渡期内，同行业纷纷甩货，公司面临激烈的市场竞争，渠道商审慎观望，导致公司 2017 年销售收入下滑。

2. 公司内部控制存在缺陷，应收账款催收管理不力，回款情况较差，导致期末计提较高的应收账款坏账准备。

3. 老包装和非注册制产品面临淘汰，产品销售情况不佳，导致公司期末计提较高的存货跌价准备。

4. 管理层对外投资决策不够谨慎，后续管理不力，导致产生较大投资损失。

（二）公司采取的措施

公司对自身的生产经营、内部管理等方面进行重新审视和调整，采取了以下措施：

1. 积极拓展市场，提升品牌的影响力。对全部注册的品类制定相应的营销政策，为新政后的产品开辟新的销售渠道。

2. 加强生产管理，严格控制费用的开支，提升费用的使用效率。

3. 不断完善内控体系，加强风险控制。

（三）公司财务指标分析

截至 2017 年末，公司的资产负债率为 62.76%，流动比率为 0.97；2017 年末使用未受限制的货币资金为 441,721,295.55 元；2017 年末归属于上市公司股东的所有者权益为 1,861,947,108.88 元。公司偿债能力和净资产状况仍处于正常水平。

综上所述，我们认为公司营业收入下降和净利润大幅亏损系由行业因素和公司内部控制缺陷等原因叠加造成。2017 年度营业收入较 2016 年度下降幅度不大，市场有所平稳。随着注册制的实施、行业形势明朗化和公司内部管理层调整以及内部控制缺陷的纠正，我们认为，在未来十二个月内，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

三、报告期内，你公司实现营业收入 26.6 亿元，同比下降 3.76%；实现净利润-10.57 亿元，同比下降 35.4%；毛利率同比上升 0.46 个百分点，主要产品奶粉类毛利率同比上升 0.7 个百分点。（一）请说明在主要产品毛利率上升的情况下，公司净利润下滑幅度大于营业收入下降幅度的具体原因及合理性。请结合资产减值计提、期间费用确认等事项，并与同行业比较，说明公司是否存在过度确认损失或费用的情形；（二）根据披露信息，公司“对全部注册的品类制定相应的营销政策，包括自营、总承销、工厂直营（包销）三个类型。创新引入总承销制和工厂直营（包销）两种新的产品销售合作模式，推行总承销商及工厂直营机制”，请说明前述各营销（销售）模式的具体内涵，并分类披露各模式下营业收入、营业成本及毛利具体情况。并请分析各销售模式下，产品毛利是否存在重大差异，如是，请说明差异原因。请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。（问询函第 5 条）

（一）主要产品毛利率上升的情况下，公司净利润下滑幅度大于营业收入下降幅度的具体原因及合理性

1. 公司主要产品毛利上升 0.70%，变动幅度较小。公司净利润下滑幅度大于营业收入下降幅度，主要系：

（1）应收账款坏账准备和存货跌价准备计提金额较大，同比增加 455,716,587.82 元。

（2）公司对外投资损失较大，同比增加 111,298,312.14（含预计亏损合同金额 50,032,969.68 元）。

剔除上述因素，公司 2017 年的净利润为-490,029,569.49 元，亏损金额较 2016 年有所下降，主要系公司对营销费用的审批和使用加强控制，销售费用率下降所致。

2. 公司为境内上市的独家主营婴幼儿乳粉生产及销售的公司，难以获取同环境下同行业可比数据，拟获取境内主营乳制品加工与销售的同行业公司：西部牧业（300106）和三元股份（600429）的相关数据，与同行业公司的财务数据比较如下：

单位：人民币万元

项目	贝因美		西部牧业		三元股份	
	2017 年	2016 年	2017 年	2016 年	2017 年	2016 年

销售费用	150,482.87	171,747.75	7,470.16	5,850.98	159,139.58	147,653.24
主营业务收入	264,084.48	275,293.43	65,288.81	62,018.34	597,406.70	559,997.38
销售费用率	56.98%	62.39%	11.44%	9.43%	26.64%	26.37%
应收账款	125,266.76	128,660.64	14,235.38	10,778.78	71,769.15	60,910.03
应收账款坏账准备	44,476.68	12,028.58	2,000.65	1,345.04	7,693.89	6,671.20
坏账计提比例	35.51%	9.35%	14.05%	12.48%	10.72%	10.95%
存货	84,638.41	66,654.07	58,289.28	64,504.72	56,787.94	47,596.40
存货跌价准备	15,364.61	2,241.05	5,296.60	2,932.10	1,103.06	691.06
存货跌价准备计提比例	18.15%	3.36%	9.09%	4.55%	1.94%	1.45%

(1) 与同行业公司相比,公司应收账款坏账准备计提比例和存货跌价准备计提比例的增长均偏高,主要系:

1) 公司在应收账款催收管理方面的内部控制存在缺陷。2016 年末应收账款回收正常,客户经营状况出现减弱或非持续经营的情况较少;2017 年度,公司客户出现了大面积的客户回款困难,且持续经营能力减弱或者非持续经营的情况,公司虽然对收回货款做出大量努力,但效果欠佳。公司根据客户回款情况,客户在 2017 年从公司采购情况及持续经营情况计提了应收账款减值准备。经我们检查截至 2018 年 4 月 23 日的回款状况,未见需要大幅转回应收账款坏账准备的情况。

2) 受奶粉配方注册制的影响,公司老包装和非注册制产品面临淘汰,过渡期内市场竞争激烈,产品销售情况不佳;另外,新型的销售模式日渐发展,传统销售渠道遭受较大的冲击。同时公司一直为备战注册制做充分准备,期末存货中非注册制产品和注册制老包装产品金额为 22,555.80 万元,占期末存货余额比例为 61.26%,对该部分产品计提存货跌价准备 12,283.36 万元。扣除上述产品后存货余额为 62,082.61 万元,存货跌价准备 3,081.25 万元,计提比例为 4.96%,与同行业公司的存货跌价准备计提比例较为接近。经核查公司 2018 年 1-3 月销售价格和实际实现销售情况,我们未发现公司存在需大额转回存货跌价准备的情况。

(2) 与同行业公司相比,公司的销售费用率较高。

公司的销售费用与同行业公司相比明显偏高,与公司的销售模式有关。公司

一直以来执行高毛利率、高销售费用的销售政策。公司销售毛利扣除销售费用后的金额占营业收入的比例对比如下：

单位：人民币万元

项目	贝因美		西部牧业		三元股份	
	2017 年	2016 年	2017 年	2016 年	2017 年	2016 年
主营业务收入	264,084.48	275,293.43	65,288.81	62,018.34	597,406.70	559,997.38
主营业务成本	104,969.87	110,693.95	61,873.75	59,929.67	416,169.02	379,088.01
毛利	159,114.61	164,599.49	3,415.07	2,088.66	181,237.69	180,909.38
毛利率	60.25%	59.79%	5.23%	3.37%	30.34%	32.31%
销售费用	150,482.87	171,747.75	7,470.16	5,850.98	159,139.58	147,653.24
扣除销售费用后毛利	8,631.73	-7,148.26	-4,055.10	-3,762.32	22,098.11	33,256.14
毛利扣除销售费用后占收入比重	3.27%	-2.60%	-6.21%	-6.07%	3.70%	5.94%

由上表可知，三家公司的毛利率相差较大，扣除销售费用后毛利占收入的比重较为接近。

经我们检查公司 2018 年 1-3 月销售费用情况，不存在 2017 年过度确认费用的情况。

综上所述，我们认为公司净利润下滑幅度大于营业收入下降幅度存在合理性，公司不存在过度确认损失或费用的情形。

（二）公司营销（销售）模式的说明

1. 营销（销售）模式的具体内涵

（1）自营产品为多渠道共同售卖的产品，如贝因美爱加、经典优选等。该系列产品在商超渠道、网络渠道、婴童渠道和传统的代理商渠道均有销售。从品牌管理角度出发，该系列产品为贝因美品牌形象产品，由公司统筹管理。

（2）总承销产品是以客户总承销方式进行品类经营，由总承销客户对订单、库存、品类经营负责，公司制定指引并考核总承销客户。

（3）包销产品为公司为包销客户提供的有条件的 ODM 服务，在合同约定下提供对应服务，并定期检查合同履行情况。包销商独立经营，对约定的产能负责。

2. 各营销（销售）模式下营业收入、营业成本及毛利分析

（1）相关数据如下：

单位：人民币元

项目	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利率	收入占比
自营	2,328,950,136.19	883,545,502.09	1,445,404,634.10	62.06%	88.19%
总承销	288,293,153.85	150,506,364.69	137,786,789.16	47.79%	10.92%
包销	23,601,531.91	15,646,879.35	7,954,652.56	33.70%	0.89%
合计	2,640,844,821.95	1,049,698,746.13	1,591,146,075.82	60.25%	100.00%

(2) 我们实施的核查程序

我们抽取并检查三种销售模式下的客户合同，将合同约定的产品类别、销售金额等条款与公司提供的收入明细表进行核对，并分析三种销售模式下毛利率的差异情况。

(3) 核查意见

总承销模式和包销模式系公司在 2017 年第三季度开始推行的注册制产品销售模式，故两者的收入占比较低，合计占比 11.81%。总承销模式下，由总承销客户对订单、库存、品类经营负责，公司承担的风险较小；包销模式下，公司不提供市场支持，包销商独立经营，自担风险。故这两种销售模式下产品定价偏低，从而毛利率较低。

经核查，各销售模式下产品毛利存在差异，主要系不同销售模式下，公司承担的风险大小不同，从而对产品定价有所差异，导致毛利率存在差异。

四、报告期内，公司第一至四季度的营业收入分别为 8.47 亿元、4.38 亿元、7.22 亿元、6.53 亿元，净利润分别为 0.11 亿元、-3.79 亿元、-0.15 亿元、-6.74 亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为 1.35 亿元、-3.62 亿元、0.80 亿元、-0.06 亿元。（一）请结合行业特征及公司具体业务开展情况，说明营业收入、净利润及经营活动现金流量净额波动幅度较大的原因及合理性；（二）请说明第四季度净利润及经营活动现金流量净额与实现的营业收入不匹配的原因，并结合收入确认政策、信用政策等，说明第四季度是否存在提前确认收入和结转成本的情况，以及是否存在年末突击调节利润的情形。请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。（问询函第 6 条）

（一）公司营业收入、净利润及经营活动现金流量净额波动幅度较大的原因

及合理性

报告期内，公司的收入确认政策、应收账款信用政策均未发生重大变化。公司营业收入、净利润及经营活动现金流量净额波动幅度较大主要受奶粉新政配方注册制过渡期，市场竞争激烈影响。

2017 年各季度相关财务指标及经营现金流量数据如下

单位：人民币元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	847,163,384.03	438,143,693.25	721,698,793.69	653,445,777.13
归属于母公司所有者的净利润	10,923,629.97	-379,089,020.80	-15,107,563.54	-673,771,515.08
经营活动产生的现金流量净额	134,782,980.67	-361,959,300.64	79,720,544.68	-5,538,914.82

第二季度公司销售收入明显下降，经营活动产生的现金流量大幅减少，主要系奶粉新政配方注册制未在预期时间内发布，在过渡期内市场竞争激烈，虽然公司投入大量销售费用进行宣传，但渠道商审慎观望，导致该季度销售收入下滑、应收账款的回款减少；同时公司为备战注册制的实行，引进海外优质奶源，购入大量原材料，存货金额明显上涨，第二季度较上一季度购买商品、接受劳务支付的现金增长 18,527.39 万元，故经营活动产生的现金流量净额有大幅的流出。

第三季度公司于 2017 年 8 月 3 日获国家食品药品监督管理总局通知，食药监总局对公司四家工厂 4 个系列（12 个配方）婴幼儿配方乳粉产品配方准予第一批注册，增强了市场对公司的信心；公司对全部注册的品类制定相应的营销政策，包括自营、总承销、工厂直营（包销）三个类型。创新引入总承销制和工厂直营（包销）两种新的产品销售合作模式，推行总承销商及工厂直营机制，第二季度新政注册产品上市后，快速推进总承销商品类和工厂直营品类，与纽菲特、育婴博士、阿拉小优等婴童连锁强势企业达成合作，为新政后的产品销售开辟了新的渠道，应收账款回款提升，销售商品、提供劳务收到的现金增加。

第四季度受奶粉配方注册制的影响，公司老包装和非注册制产品面临淘汰，过渡期内市场竞争激烈，产品销售情况不佳；另外，新型的销售模式日渐发展，传统销售渠道遭受较大的冲击，非注册制、注册制老包装等产品普遍存在降价销售、甩货等行为，导致后续销售压力增大，同时新包装也加大促销力度，公司计提了较高的存货跌价准备；由于公司客户回款减弱，对应收账款计提了较高的坏

账准备，因此净利润有明显下降。

(二) 第四季度净利润及经营活动现金流量净额与实现的营业收入不匹配的原因

1. 2017 年第四季度现金流量表补充资料如下：

单位：人民币万元

补充资料	第四季度
将净利润调节为经营活动的现金流量：	
净利润	-67,467.45
加：资产减值准备	37,526.08
固定资产折旧、生产性生物资产折旧	3,577.25
无形资产摊销	736.48
长期待摊费用摊销	56.23
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	-877.74
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	1,966.69
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	
财务费用(收益以“-”号填列)	3,095.79
投资损失(收益以“-”号填列)	2,365.34
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	1,847.47
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	
存货的减少(增加以“-”号填列)	-4,176.49
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	19,600.58
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	2,606.54
其 他	-1,410.65
经营活动产生的现金流量净额	-553.89

(1) 公司第四季度净利润和营业收入不匹配，主要原因有：1) 在 2017 年末，公司将客户的对账确认情况和期后回款情况等作为计提应收账款坏账准备的考虑因素，由于 2017 年客户回款情况变差，使得整体应计提的应收账款坏账准备增加，从而在第四季度集中体现；2) 2018 年起奶粉新政正式实施，意味着公司部分产品和原材料面临淘汰，同时受产品保质期和市场因素的影响，第四季度存货跌价准备计提金额增加；3) 公司因未完成合同条款，在第四季度对采购合同

计提了预计负债。上述原因导致净利润下降幅度较大。

(2) 第四季度经营活动现金流量净额与净利润和营业收入不匹配，主要系资产减值准备、投资损失等非付现金额较大所致。

2. 公司的收入确认政策及授信政策

(1) 公司收入确认政策如下：

公司的客户主要为代理商。公司在发出商品，经代理商签收后确认收入。代理商均需在 B2B 平台签收，故签收时点以 B2B 平台签收日期为准。

(2) 公司授信政策如下：

1) 准入资格

- ① 与公司合作客户，双方签订贝因美产品年度销售合同。
- ② 代理商客户被公司评定为星级客户的，公司可对其作其他授信支持。

2) 授信标准

① 代理商客户

A. 年度授信公司与其签订的贝因美产品销售合同条款约定的信用额度、信用期限执行滚动授信方案。

B. 被公司评定为星级客户的，公司对其作其他授信政策支持。

a. 信用额度

根据客户实际销售能力、规模增长以及对账单的确认效率，结合订单与客户授信资质评定给予滚动授信总额。

b. 信用期限

授信协议期内做滚动授信支持，每笔赊账按协议约定账期执行。如前款未清，则后账不赊。

② 直营门店

A. 信用额度=（上年月度平均销售额+预计本年月度销售额）/2/30*信用期限

B. 信用期限=信用期限 1+信用期限 2

信用期限 1：年度销售合同条款约定的账期+票据的传递时间+客户付款期限

信用期限 2：帐扣发票产生到财务账务处理的时间

3. 核查情况

审计过程中，我们对收入确认实施了以下审计程序：(1) 了解、测试和评价

贝因美公司与收入确认相关的内部控制设计与运行的有效性；(2)检查公司是否按照应收账款管理制度的规定进行客户授信，并严格控制总授信额；(3)检查与产品销售收入相关的销售合同、销售发票、运输单、客户验收单等支持性文件，评价产品销售收入的真实性；(4)针对资产负债表日前后确认的产品销售收入，核对运输单、客户验收单等文件，评价产品销售收入期间划分的正确性；(5)对重要客户的销售额实施函证程序，确认收入金额是否准确。

经核查，公司信用政策未发生变化。2015 年、2016 年和 2017 年的总授信额度分别为 103,093.48 万元、98,851.71 万元和 98,900.52 万元，未发生较大变化。公司的收入确认符合公司收入确认政策以及相关的企业会计准则。

综上所述，我们未发现贝因美公司第四季度存在提前确认收入和结转成本的情况，以及存在年末突击调节利润的情形。

五、报告期内，公司向关联方采购额占年度采购总额比例为 25.97%，同比上升 12.14 个百分点；第一大供应商采购金额占比 14.03%，同比下降 3.91 个百分点。请说明是否存在控股股东及其关联方非经营性占用公司资金的情形，以及向关联方采购占比上升的原因及合理性。请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。（问询函第 8 条）

(一) 2017 年与 2016 年采购波动情况

1. 2017 年与 2016 年供应商前五名采购额

单位：人民币元

供应商	2017 年度采购额前五	占比	供应商	2016 年度采购额前五	占比
Fonterra Australia Pty Ltd	190,178,194.95	14.03%	凯美瑞配料贸易（上海）有限公司	251,342,639.94	17.94%
凯美瑞配料贸易（上海）有限公司	121,053,281.89	8.93%	Fonterra Ltd	87,087,608.73	6.22%
恒天然商贸（上海）有限公司	96,794,810.75	7.14%	宁波妈妈购网络科技有限公司	55,813,105.62	3.98%
Fonterra Ltd	65,195,473.97	4.81%	恒天然商贸（上海）有限公司	50,920,579.67	3.63%
嘉必优生物技术（武汉）股份有限公司	47,146,350.37	3.48%	嘉必优生物技术（武汉）股份有限公司	50,456,258.93	3.60%

合计	520,368,111.92	38.38%	合计	495,620,192.88	35.37%
----	----------------	--------	----	----------------	--------

2. 2017 年与 2016 年关联方采购额

单位：人民币元

2017 年度		2016 年度		增减	
前五名中关联方 金额	占比	前五名中关联方 金额	占比	金额	比例
352,168,479.67	25.97%	193,821,294.02	13.83%	158,347,185.65	12.14%

3. 向关联方采购占比上升的原因及合理性

报告期内前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例增长原因主要系 2017 年度向关联方 Fonterra Australia Pty Ltd 采购产品所需基粉。公司为取得海外优质奶源，需要从澳洲达润工厂进口产品所需基粉，但由于公司在 2017 年初无具有进出口权的子公司，因此与关联方 Fonterra Australia Pty Ltd 签订合作协议，由其代理向达润工厂采购基粉，再销售给公司，除基粉的销售价格外，Fonterra Australia Pty Ltd 还向公司收取一定的仓储费用和销售税金，由公司承担采购过程中发生的风险和责任，公司需要在下达订单后预付款项进行交易。后公司于 2017 年 5 月 15 日投资设立全资子公司 GUANGDASHENG (AUSTRALIA) PTY LTD.，直接通过子公司向达润工厂下达采购订单。

(二) 贝因美公司与关联方非经营性资金占用与采购情况

根据《非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项审计说明》（天健审〔2018〕4250 号），报告期内，公司向控股股东及其关联方的采购款项均已结清，未发现非经营性占用资金。以下为 2017 年度公司与关联方预付账款发生情况汇总表：

单位：人民币万元

资金占用方名称	2017 年期初 占用资金余额	2017 年度占用 累计发生金额	2017 年度偿还 累计发生金额	2017 年期末占 用资金余额	占用形成原因	往来性质
宁波妈妈购网络科技有限公司	357.66	6,507.31	6,864.97		经营性占用	经营性往来
杭州小贝大美亲子综合服务合伙企业（普通合伙）		4,045.59	4,045.59		经营性占用	经营性往来
杭州小贝大美亲子综合服务合伙企业（普通合伙）	200.00	597.91	597.91	200.00	经营性占用	经营性往来
杭州丽儿宝日用品有限公司		126.20	126.20		经营性占用	经营性往来

经核查，我们认为贝因美公司不存在控股股东及其关联方非经营性占用公司资金的情形，报告期内关联方采购额上升具有合理性。

六、报告期末，公司应收账款余额为 12.53 亿元，坏账准备余额为 4.45 亿元。公司分别按信用风险特征（以下简称“组合计提”）和单项金额不重大但单独计提（以下简称“单项计提”）两种方式计提坏账准备，其中单项计提坏账准备的应收账款余额 7.12 亿元，占比为 56.83%，同比上升 48.76%。请详细说明上述两种应收账款坏账准备计提方式区分标准，以及与 2016 年度相比的具体变化情况，并以列表形式披露 2017 年度与 2016 年度单项计提坏账准备的具体情况，包括但不限于类别、账面余额、坏账准备金额、计提比例等。请说明报告期内单项计提坏账准备大幅上升的原因及合理性，并结合行业发展及客户资信情况，说明以前年度是否计提充分的坏账准备，本报告期是否存在通过多计提坏账准备调节利润的情形。请年审会计师针对上述事项发表明确意见，并详细说明所实施的审计程序，以及计提坏账准备的充分性与必要性。（问询函第 9 条）

（一）两种应收账款坏账准备计提方式区分标准，以及与 2016 年度相比的具体变化情况

公司要求业务负责人每月对客户就其是否持续经营进行拜访调查，并根据拜访结果，确定坏账准备计提金额，具体计提原则如下：

1. 非持续经营客户

（1）判断客户非持续经营的标准：门店数与生意总规模其中之一较正常下降 60%及以上。

（2）坏账准备计提方法：100%计提坏账准备。

2. 持续经营能力渐弱的客户

（1）判断客户持续经营能力渐弱的标准：门店数与生意总规模其中之一较正常下降 5%至 60%（不含 60%）。

（2）坏账准备计提方法：

1) 与客户对账未能确认或者未能对账客户：100%计提坏账准备。

2) 除 1) 以外

① 账龄≤6 个月内，按客户生意总规模下降比例计提坏账准备金额；

② 账龄>6 个月：

a. 贝因美产品主流库存剩余保质期>16 个月且≤20 个月，按客户生意总规

模下降比例与 30%孰高计提坏账准备；

b. 贝因美产品主流库存剩余保质期>6 个月且≤16 个月，按客户生意总规模下降比例与 50%孰高计提坏账准备；

c. 贝因美产品主流库存剩余保质期≤6 个月，按 80%计提坏账准备。

3. 正常持续经营客户

除非持续经营客户、持续经营能力渐弱的客户以外的客户为正常持续经营客户，对于已超出公司给与的信用期，且回款情况较差的，坏账准备计提方法如下：

坏账准备计提方法：

1) 与客户对账未能获得确认：按期末余额 80%计提坏账准备。

2) 已与客户达成回款计划承诺的客户，2018 年第一季度实际回款未遵守承诺部分以及无回款计划承诺且回款比例小于 30%的客户

a. 账龄小于等于 1 年的，按期末账面余额的 5%计提坏账准备；

b. 账龄小于等于 2 年的，按期末账面余额的 30%计提坏账准备；

c. 账龄小于等于 3 年的，按期末账面余额的 40%计提坏账准备；

d. 账龄为 3 年以上的，按期末账面余额的 50%计提坏账准备。

3) 除上述客户外，按账龄组合计提，坏账比例不变，1 年内 5%，1-2 年 15%，2-3 年 40%，3 年以上 100%；

2017 年度坏账计提政策与 2016 年度对比，相应发生变动情况如下：

1. 针对持续经营能力渐弱的客户，增加对客户对账未能确认或者未能对账客户按 100%计提坏账准备。

2. 针对正常持续经营客户，增加与客户对账未能获得确认的按期末余额 80%计提坏账准备；增加已与客户达成回款计划承诺的客户及 2018 年第一季度实际回款未遵守承诺部分以及无回款计划承诺且回款比例小于 30%的客户计提相应坏账准备。

(二) 2017 年度与 2016 年度单项计提坏账准备的具体情况

2017 年度与 2016 年度单项计提坏账准备的具体情况如下：

单位：人民币万元

客户类别	2017				2016			
	账面余额	坏账准备	账面价值	计提比例	账面余额	坏账准备	账面价值	计提比例
正常持续经营客户及未拜访	28,669.55	12,237.18	16,432.37	42.68%				

调查客户								
持续经营能力 渐弱客户	32,364.13	19,197.93	13,166.20	59.32%	11,071.34	3,432.55	7,638.80	31.00%
非持续经营客 户	10,152.48	10,152.48		100.00%	1,362.75	1,362.75		100.00%
小 计	71,186.15	41,587.59	29,598.56	58.42%	12,434.09	4,795.29	7,638.80	38.57%

（三）报告期内单项计提坏账准备大幅上升的原因及合理性

1. 报告期内单项计提坏账准备大幅上升的原因及合理性

随着配方注册制落地以及 2018 年起正式实施，市场竞争也趋于白热化，导致行业普遍竞相杀价甩货，客户出现群体亏损情况，客户违约情况增多，回款能力下降。根据企业会计准则及《深圳证券交易所中小板上市公司规范运作指引》等相关规定的要求，为真实、准确反映公司截至 2017 年 12 月 31 日的财务状况、资产价值及经营成果，基于谨慎性原则，公司对应收账款进行了全面检查和减值测试。

本期在原有客户类型分类计提坏账准备的基础上，同时考虑客户对账确认情况及 2018 年第一季度实际回款未达成计划承诺或回款比例较小等情况，增加坏账准备计提比例，导致公司期末计提坏账金额大幅增加。

综上所述，因市场环境的急剧变化及客户回款情况恶化，为更加符合公司实际经营情况，期末计提坏账金额增加。

2. 以前年度是否计提充分的坏账准备，本报告期是否存在通过多计提坏账准备调节利润的情形

（1）2017 年度坏账准备大幅增加系客户持续经营能力减弱及非持续经营客户金额较大所致，2016 年度该等应收账款账面余额为 12,434.09 万元，2017 年末相应金额为 42,516.61 万元，相应坏账准备增加 24,555.12 万元。

（2）随着注册制正式实施，市场环境急剧变化，导致正常持续经营客户经营本公司产品出现亏损，从而客户回款在 2017 年度大幅减少，出现较多违约付款等情况，导致单项计提坏账准备增加 12,237.18 万元。

综上所述，公司 2016 年度根据客户回款情况及持续经营情况已充分计提坏账准备；2017 年末，公司根据客户持续经营能力下降及持续违反信用期约定情况分析并计提坏账准备，不存在通过多计提坏账准备调节利润的情形。

3. 针对应收账款坏账准备计提，我们实施了如下审计程序：（1）了解、测

试与应收账款减值测试相关的内部控制设计、运行的有效性；(2) 评价贝因美公司坏账准备计提政策是否符合企业会计准则并一致运用；(3) 复核应收账款坏账准备的计算过程；(4) 对重要应收账款与管理层讨论其可收回性，检查管理层评估的应收账款坏账准备是否合理；(5) 评价贝因美公司对于持续经营能力减弱客户、非持续经营客户的认定标准是否合理，并检查贝因美公司是否按此标准进行分类。通过实施以上审计程序获取的审计证据，我们认为公司坏账准备计提合理。

七、报告期末，其他应收款余额为 1,740.98 万元，坏账准备计提比例为 37.33%，同比上升 20.05 个百分点。请说明其他应收款期末余额同比下降，但坏账准备计提比例上升的原因及合理性，并说明其他应收款中应收暂付款及工资支付保障金的具体内容、形成原因及合理性。请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。（问询函第 10 条）

（一）公司其他应收款变动情况

公司 2016 年末其他应收款账面余额中，按信用风险特征组合计提坏账准备的余额为 21,659,100.95 元，2017 年末为 17,409,751.29 元，2017 年较 2016 年下降 19.62%；2016 年末按信用风险特征组合计提的其他应收款坏账准备为 3,741,910.03 元，坏账准备计提比例 17.28%，2017 年末为 6,499,134.88 元，坏账准备计提比例 37.33%，计提比例增加 20.05%。

对其他应收款按账龄进行分析：

单位：人民币元

账 龄	2017 年末		2016 年末	
	账面余额	占比	账面余额	占比
1 年以内	9,338,173.38	53.64%	15,631,497.24	72.17%
1-2 年	1,824,257.59	10.48%	1,385,972.58	6.40%
2-3 年	814,554.59	4.68%	3,148,653.09	14.54%
3 年以上	5,432,765.73	31.21%	1,492,978.04	6.89%
小 计	17,409,751.29	100.00%	21,659,100.95	100.00%

2016 年末，账龄 1 年以上的其他应收款占比 27.83%，2017 年末占比 46.36%，同比上升 18.53%。

2012 年 6 月，子公司黑龙江贝因美现代牧业有限公司（以下简称现代牧业公司）和北京鑫茂中牧进出口有限公司（以下简称北京鑫茂公司）签订协议书，由北京鑫茂公司为现代牧业公司代理进口澳大利亚纯种荷斯坦青年母牛，交货时间为 2012 年 10 月-11 月。后经双方协商一致，交货时间改为 2013 年 11 月 30 日。因北京鑫茂公司一直未履行协议，现代牧业公司向黑龙江省安达市人民法院提起诉讼，要求北京鑫茂公司偿还现代牧业公司已预付国内代理服务费用 2,574,000.00 元，同时赔偿公司各类损失 9,749,635.00 元。2015 年 5 月 27 日，黑龙江省绥化市中级人民法院作出判决，北京鑫茂公司应偿还现代牧业公司预付国内代理服务费 2,574,000.00 元，并赔偿公司各类损失 6,336,341.00 元。北京鑫茂公司不服以上判决，提出上诉。2017 年 2 月 8 日，黑龙江省高级人民法院对上述案件作出终审判决，北京鑫茂公司应返还现代牧业公司预付国内代理服务费用 2,574,000.00 元，对原先现代牧业公司主张的各类赔偿款项予以驳回。北京鑫茂公司对该判决无异议。故 2016 年末，现代牧业公司对北京鑫茂公司其他应收款余额 3,834,000.00 元，作为单项金额不重大并单项计提坏账准备的其他应收款，计提坏账准备 1,260,000.00 元。

截至 2017 年末，现代牧业公司已向最高人民法院提出重审诉求。截至公司 2017 年度财务报表批准报出日，最高人民法院已受理该案，但尚未作出判决。现代牧业公司对北京鑫茂公司的其他应收款账龄已达 3 年以上，且截至公司 2017 年度财务报表批准报出日，现代牧业公司无法按照个别计提坏账准备的方式对该其他应收款计提坏账准备。出于谨慎性原则，本期末现代牧业公司对该其他应收款按照账龄全额计提坏账准备。

综上所述，其他应收款期末余额同比下降，但坏账准备计提比例上升，主要系子公司现代牧业公司对北京鑫茂公司 3,834,000.00 元购牛款计提的坏账准备增加所致。

（二）应收暂付款及工资支付保障金的具体内容、形成原因及合理性

1. 应收暂付款

单位：人民币元

项目	金额	形成原因
预付费款	6,415,234.86	已支付实际尚未发生
员工借款	1,809,800.99	备用金等

代扣代缴员工社保	567,302.06	已代缴，尚未扣回
合计	8,792,337.91	

期末应收暂付款主要系已支付而未发生的费用，员工备用金借款及已代缴但尚未扣回的员工社保，期末余额合理。

2. 工资支付保障金

子公司宜昌贝因美食品科技有限公司将宜昌贝因美婴童产业园一期项目分包给山河建设集团有限公司。根据劳动和社会保障部颁发的《关于贯彻落实〈劳动保障监察条例〉的通知》（劳社部发〔2004〕29号），支付给宜昌高新技术产业开发区安全管理执法大队500,000.00元工资保障金。

综上所述，本期公司其他应收款期末余额同比下降，但坏账准备计提比例上升合理，其他应收款中应收暂付款及工资支付保障金合理。

八、报告期末，存货账面余额为 8.46 亿元，本期计提存货跌价准备 1.52 亿元，而去年同期计提存货跌价准备金额仅为 695.94 万元。请结合主要产品的销售价格、确定可变现净值的依据以及存货跌价准备计提政策等，说明报告期内存货跌价准备大幅增加的原因及合理性。请说明库存商品中是否存在残次品或已过有效期无法销售需要进行核销的情形，如是，请披露具体金额、占比及核销情况。请补充自主生产、委外加工及 OEM 模式生产下各存货的具体构成，以及跌价准备的计提情况。请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。（问询函第 12 条）

（一）报告期内存货跌价准备大幅增加的原因及合理性

2017 年末存货明细情况如下：

单位：人民币元

项 目	2017 年末		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	474,620,135.58	7,535,033.64	467,085,101.94
在产品	2,742,199.14		2,742,199.14
库存商品	368,192,216.04	146,111,069.54	222,081,146.50
消耗性生物资产	829,548.62		829,548.62

合 计	846,384,099.38	153,646,103.18	692,737,996.20
-----	----------------	----------------	----------------

近年来市场变革加剧，在奶粉配方注册制出台及落地、跨境电商、“海淘”积极抢占市场份额之背景下，公司传统渠道的销售业绩下滑剧烈，公司经营业绩出现较大亏损。根据企业会计准则及《深圳证券交易所中小板上市公司规范运作指引》等相关规定的要求，为真实、准确反映公司截至 2017 年 12 月 31 日的财务状况、资产价值及经营成果，基于谨慎性原则，公司对存货进行了全面检查和减值测试，同时我们对业绩大幅下滑的背景下是否足额计提存货跌价准备进行了审核。

1. 存货跌价准备计提政策

于资产负债表日，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。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. 确定存货可变现净值的依据

(1) 原材料无明显减值迹象

期末结存原材料均用于生产注册制新产品，期末注册制新产品账面原值 8,141.25 万元，计提存货跌价准备 190.37 万元，计提比例为 2.34%。因此用于连续加工生产产品的原材料未出现明显减值迹象，2017 年末公司对部分已过期原材料全额计提 753.50 万元存货跌价准备，其他原材料不需要计提存货跌价准备。

(2) 库存商品可变现净值的分类测算

公司每月末对存在滞销和减值迹象的库存商品进行分类管理，在库产品根据不同产品保质期、生产日期和存货状态，分为正常品、残次品和紧急处理品，并分别测算减值情况。具体情况如下：

正常品：根据成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。可变现净值按

照存货预计平均销售单价减去预计的销售费用及税费计算，预计的销售费用包括客户合同、促销等相关的销售费用。

残次品：对在日常盘点等管理过程中已发现的，虽在正常品库中的库存商品，但出现产品破损或严重瘪罐等无法销售的产品，在存货系统中做出明确标记，对截至报告期末的上述残次品，视同可变现净值为 0，全额计提存货跌价准备。

紧急处理品：剩余保质期小于产品保质期的 1/3 或 1/4（会因产品性质不同而略有不同）的产品纳入紧急处理品反映。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，因此公司对截至报告期末，紧急处理品库的存货，视同可变现净值为 0，全额计提存货跌价准备。

库存商品具体减值情况如下：

1) 针对截至报告期末的紧急处理品及残次品，视同可变现净值为 0，全额计提存货跌价准备，紧急处理品数据如下：

单位：人民币万元

类型	账面金额	减值金额
紧急处理品及残次品	5,882.15	5,882.15

2) 针对正常商品，结合 2018 年第 1 季度销售情况，依据存货的估计售价、估计的销售费用和估计的相关税费等，确定其可变现净值，并按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。计算方法如下：

① 确定估计销售单价

近年来市场变革加剧，随着奶粉配方注册制的实施，奶粉市场针对非注册制、注册制老包装等产品普遍存在降价销售、甩货等行为，导致后续销售压力增大，同时新包装也加大促销力度。非婴幼儿奶粉及辅食等产品销售情况普遍较好。公司综合考虑市场销售情况，针对 2018 年 1 季度未实现对外销售的产品，按 2017 年度平均销售单价的 60% 计算其预计销售单价；针对 2018 年 1 季度存在对外销售的，以 2018 年 1 季度的销售单价作为预计销售单价。若出现 2018 年 1 季度平均售价异常，则选用 2017 年平均销售单价；同时，考虑到结存库存商品均为食品，存在一定期限的保质期，随着保质期临近销售难度也对应增加，可能会出现降价销售情况，对于 2018 年 1 季度未实现对外销售的存货，适当考虑销售折扣比例如下：

按注册制大类划分	保质期未过半销售折扣率(%)	保质期过半销售折扣率(%)
非注册制	0.70	0.60
总承销注册制老包装	0.80	0.70
注册制老包装	0.80	0.70
总承销注册制新包装	1.00	0.90
总承销非注册制	0.70	0.60
注册制新包装	1.00	0.90
成人粉	1.00	0.90
辅食及其他	0.90	0.80

② 确定销售费用率

根据 2017 年度跟销售行为直接相关的销售费用与 2017 年度审定营业收入的比例作为估计的销售费用率。其中，与销售行为直接相关的销售费用主要为 KA 合同费、差旅费、广告宣传费、运输费等直接费用。最终计算的销售费用率为 38%。

③ 确定相关税费

考虑销售过程的相关税费，对应的税费情况如下：

项目	税率
增值税[注]	17%
城建税	7%
教育费附加	3%
地方教育费附加	2%

[注]：2018 年 5 月 1 日起，增值税税率 17%档税率降至 16%，因预测将来对外销售部分存货可能涉及 17%或 16%两档增值税税率，但因具体预测难度较大，故本处仍只采用 17%档税率进行测算。

④ 针对特殊情况的考虑

2017 年末爱诺达注册制老包装产品账面金额为 7,191.61 万元，因该产品客户投诉较多，且存货销售周转率较低，考虑该部分金额较大，为使其公允反映，故单独予以考虑：

a. 针对 2018 年 1 季度已销售部分，按照 2018 年 1 季度售价扣除相关费用后与账面价值孰低原则进行计提；

b. 针对未实现对外销售部分，按账面原值的 80%计提存货跌价准备。

3) 最终减值金额

通过上述存货减值准备计提原则计算的减值情况如下：

① 按紧急处理品划分

单位：人民币万元

类型	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提比例
紧急处理品及残次品	5,882.15	5,882.15		100.00%
正常品	30,937.07	8,728.96	22,208.11	28.22%
合 计	36,819.22	14,611.11	22,208.11	39.68%

② 按库存商品类别划分

单位：人民币万元

类别	账面原值	存货跌价准备	账面价值	计提比例
注册制老包装	10,647.09	3,480.86	7,166.22	32.69%
注册制	8,141.25	190.37	7,950.87	2.34%
爱诺达注册制老包装	7,191.61	6,069.54	1,122.08	84.40%
成人粉及其他	6,122.17	2,137.37	3,984.80	34.91%
非注册制	4,717.10	2,732.96	1,984.14	57.94%
总 计	36,819.22	14,611.11	22,208.11	39.68%

3. 报告期内存货跌价准备大幅增加的原因及合理性

报告期内存货跌价准备大幅增加主要系：(1) 期末紧急处理品 5,882.15 万元较 2016 年末 1,593.83 万元增加 4,288.32 万元。该部分产品已不能对外销售，100%计提存货跌价准备；(2) 随着奶粉注册制的出台和实施，非注册制及注册制老包装产品市场竞争加剧，普遍存在甩货、压价销售等情况，造成公司销售压力急剧上升，同时考虑保质期因素，公司对非注册制产品及注册制老包装产品根据市场销售情况计提存货跌价准备；(3) 公司爱诺达产品 2017 年度账面原值 7,191.61 万元，期末库存金额较大，该部分产品客户投诉较多，2018 年第一季度销售情况较差，公司评估该部分产品后续销售较为困难，对其计提较大比例的存货跌价准备。

综上所述，因受奶粉注册制对非注册制及注册制老包装产品后续销售造成冲

击及部分产品销售情况不理想等情况影响，导致 2017 年末存货跌价准备大幅增加。我们认为公司 2017 年末存货跌价准备计提合理。

(二) 库存商品中的残次品或已过有效期无法销售需要进行核销的情形

库存商品存在残次品或已过有效期无法销售商品，具体情况如下：

单位：人民币万元

类 别	账面余额	占比[注]	2018 年 1 季度 核销	核销比例
注册制老包装	1,299.99	3.53%	1,183.77	91.06%
成人粉及其他	557.48	1.51%	254.40	45.63%
非注册制	520.90	1.41%	481.19	92.38%
爱诺达注册制老包装	11.98	0.03%	5.69	47.47%
注册制	10.65	0.03%		
总 计	2,401.00	6.52%	1,925.05	80.18%

[注]：残次品账面余额占期末存货余额比例为 0.15%。

上述产品因属于残次品或已过有效期，无法对外销售，公司定期对残次品或已过有效期的产品集中销毁处理。

(三) 自主生产、委外加工及 OEM 模式生产下各存货的具体构成，以及跌价准备的计提情况

自主生产、委外加工及 OEM 模式生产下各库存商品的具体构成及跌价准备计提情况如下：

单位：人民币万元

分 类	账面余额	存货跌价准备	账面价值
自主生产	20,532.83	6,518.56	14,014.26
OEM	15,568.71	7,784.86	7,783.85
外部采购(非贝因美品牌)	687.23	280.69	406.54
委托加工	30.45	26.99	3.46
总 计	36,819.22	14,611.11	22,208.11

九、报告期末，公司对中法（并购）基金累计投资 685.50 万欧元，占基金资产净值总额的 1.75%。请结合该项投资的实际情况，说明该项投资确认为可供

出售金融资产并按照成本法计量的原因及依据。请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。（问询函第 13 条）

（一）中法（并购）基金投资情况

公司下属全资子公司 BEINGMATE（IRELAND）CO., LIMITED（以下简称爱尔兰贝因美）以自有资金出资 1,000 万欧元，认购中法（并购）基金（以下简称基金）A 股份额 20,000 股，预计将占基金募集规模（总基金规模 5 亿欧元，以最终确认的募集资金为准）的 2%，爱尔兰贝因美将以出资额为限，承担有限责任。该基金投资主要以法国及/或中国及小部分以德国和其他欧洲国家为其主营业地或主要活动地的，具备极高的成长潜力、价值创造潜力及国际化发展能力的中型未上市公司的股权。截至 2017 年 12 月 31 日，累计投资 685.50 万欧元，占基金资产净值总额 3.91 亿欧元的 1.75%。

（二）会计处理依据

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（2017 年 3 月 31 日修订前）第三十二条（二）规定：在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，应当按照成本计量。中法（并购）基金作为一项股权投资回收金额不固定或不可确定，具有一定的特殊性且不存在活跃市场及报价，因此将该项投资确认为可供出售金融资产并按照成本计量。

综上所述，我们认为中法（并购）基金的相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

十、报告期末，公司在建工程“北海 6 万吨儿童奶技改项目”、“优质奶源保障项目一期”、“优质奶源保障项目二期”及“北海年产 3000 吨米粉项目”工程进度均为 100%，“优质奶源保障项目一期”工程累计投入占预算比例为 103.36%。请结合上述工程的具体进度，说明上述在建项目是否达到转入固定资产条件，以及本期未转入固定资产的原因及合理性。请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。（问询函第 14 条）

（一）各项目期末均已转入固定资产

单位：人民币元

工程名称	期初数	本期增加	转入长期资产	其他减少	期末数
北海6万吨儿童奶技改项目	5,106,154.46	75,213.68	4,177,069.26	1,004,298.88	
优质奶源保障项目一期	1,235,420.00		40,000.00	1,195,420.00	
优质奶源保障项目二期	8,475,878.91	1,733,754.61	10,209,633.52		
北海年产3000吨米粉项目	450,000.00		384,615.40	65,384.60	

(二) 我们通过实施监盘、检查合同等程序获取的证据表明“北海6万吨儿童奶技改项目”、“优质奶源保障项目一期”、“优质奶源保障项目二期”及“北海年产3000吨米粉项目”均已达到预计可使用状态，公司将上述在建工程转入固定资产符合企业会计准则的规定。

十一、报告期内，商誉减值准备本期增加 5,582 万元，主要系对收购吉林贝因美乳业有限公司（以下简称“吉林贝因美”）所形成的商誉计提减值所致。吉林贝因美 2017 年度经审计的扣除非经常性损益后净利润为-993.12 万元，较业绩承诺数 1,800 万元相差 2,793.12 万元，未完成本年业绩承诺。（一）请结合具体计算过程，详细说明商誉减值准备计提的合理性和充分性；（二）请说明业绩补偿的具体会计处理方法及依据，以及是否符合《企业会计准则》的相关规定。请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。（问询函第 15 条）

（一）商誉减值准备计提的合理性和充分性

根据公司与吉林贝因美乳业有限公司（原敦化美丽健乳业有限公司，以下简称吉林贝因美）原股东浙江美丽健实业有限公司（以下简称浙江美丽健）、杭州美丽健投资有限公司（以下简称杭州美丽健）于 2015 年 4 月 16 日签订的《股权转让协议》，浙江美丽健、杭州美丽健承诺吉林贝因美 2016 年、2017 年、2018 年扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润分别为 1,500 万元、1,800 万元、2,000 万元。吉林贝因美若无法完成业绩承诺，则原股东应在每年审计报告出具后 30 日内以现金方式向吉林贝因美进行补偿。

吉林贝因美 2016 年度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-1,417.48 万元，较承诺的扣除非经常性损益的税后净利润 1500 万元差 2,917.48 万元。吉林贝因美已于 2017 年 3 月 31 日收到浙江美丽健支付的 2016 年度补偿款 34,323,245.08 元。

2017 年，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，较承诺的扣除非经常性损益的税后净利润 1,800 万元差 2,793.12 万元。截至财务报表批准报出日，未收到该补偿款。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

由于当前市场环境的急剧变化，公司无法对吉林贝因美未来经营情况做出合理预测，因此无法预计未来现金流量的现值，因而考虑估算资产的公允价值减去处置费用后的净额确定可收回金额。如吉林贝因美 2018 年扣除非经常性损益后净利润未达到 2,000 万元，则由原股东对吉林贝因美做出补偿，公司对该部分补偿预计未来现金流入为 1,300 万元，考虑到该因素，吉林贝因美的资产公允价值基本相当于公司的可辨认净资产公允价值加上补偿预计现金流入 1,300 万元。公司以此为依据，将企业合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额 1,300 万元确认为商誉，2017 年末保留商誉账面价值 1,300 万元。

综上所述，我们认为公司商誉减值准备计提充分且合理。

（二）业绩补偿的会计处理说明

1. 企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则讲解（2010）》关于或有对价的规定：某些情况下，合并各方可能在合并协议中约定，根据未来一项或多项或有事项的发生，购买方通过发行额外证券、支付额外现金或其他资产等方式追加合并对价，或者要求返还之前经支付的对价。其他情况下（超过购买日后 12 个月的）发生的或有对价变化或调整，应当区分以下情况进行会计处理：①或有对价为权益性质的，不进行会计处理；②或有对价为资产或负债性质的，按照企业会计准则有关规定处理：如果属于金融工具，应采用公允价值计量，公允价值变化产生的利得和损失应按该准则规定计入当期损益或计入资本公积；如果不属于金融工具，应按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》或其他相应的准则处理。

2. 业绩补偿的会计处理

吉林贝因美与浙江美丽健签订的业绩补偿条款属于或有对价，且属于金融工具，应按公允价值进行计量且其变动计入当期损益。虽然根据合同条款约定，因 2017 年度吉林贝因美业绩未实现承诺利润，浙江美丽健需要补偿公司 2,793.12

万元,但目前浙江美丽健资金困难,公司多次催付后无果,在考虑了信用风险后,公司未确认相应补偿收益。

综上所述,我们认为公司关于业绩补偿的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

十二、报告期末,递延所得税资产余额为 1,242.10 万元,公司 2016、2017 连续两个会计年度巨额亏损。请结合你公司对未来期间很可能取得的用来抵扣暂时性差异的应纳税所得额的预计情况与依据,说明上述递延所得税资产的确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。(问询函第 16 条)

(一) 公司确认递延所得税资产情况说明

本期,公司下属子公司中,只有杭州贝因美母婴营养品有限公司(以下简称母婴营养品)和黑龙江贝因美乳业有限公司(以下简称黑龙江乳业)确认了递延所得税资产。母婴营养品 2015 年、2016 年和 2017 年的净利润分别是 21,476,566.53 元、9,726,908.59 元和 2,306,595.74 元,黑龙江乳业 2015 年、2016 年和 2017 年的净利润分别是 70,456,608.67 元、31,821,581.86 元和 7,369,075.74 元。

(二) 会计处理依据

根据《企业会计准则第 18 号——所得税》第十三条规定:企业应当以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限,确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。母婴营养品和黑龙江乳业最近 3 年连续盈利,未来期间很可能继续盈利并产生足够的用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额。

综上所述,我们认为上述递延所得税资产的确认符合企业会计准则的相关规定。

十三、报告期末,公司持有合营企业 DARNUM PARK PTY LTD(以下简称“达润工厂”)51%权益,将其作为长期股权投资,并按权益法核算。公司本年投资收益为-8,282.38 万元,主要系对达润工厂投资亏损所致;公司其他流动负债余额中 7,903.27 万元为应付达润购货补偿款;期末预计负债余额 5,003.30 万元,

系对与达润工厂之间的合同计提合同损失。(一) 请结合合同主要条款、日常经营管理等,说明公司对达润工厂投资的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定;(二) 根据披露信息,达润工厂实现净利润 9,638.21 万元,公司长期股权投资权益法下确认的投资损益本期增加 4,915.49 万元。但投资收益中权益法核算的长期股权投资收益本期发生额为-8,659.39 万元,以及公司在年度报告“第四节 经营情况分析”之“三、非主营业务分析”部分披露投资收益亏损“主要系本期公司对达润工厂投资亏损所致”。请核查前述数据披露是否正确,如是,请解释存在差异的原因;如否,请核查相关数据,并予以更正;(三) 报告期末,公司对合营企业达润工厂投资形成的长期股权投资未计提减值准备,请根据达润工厂过往经营业绩、未来经营计划及行业发展趋势,结合减值测试的具体数据及过程,分析说明未计提减值准备的合理性,以及是否符合《企业会计准则》的相关规定;(四) 说明计提预计负债 5,003.30 万元的具体计算过程,包括但不限于相关假设、参数选择及预计采购情况等;并请结合公司经营情况及向达润工厂采购状况,说明 2016 年度未计提预计负债,而本年度计提大额预计负债的原因及合理性。请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。(问询函第 18 条)

(一) 公司对达润工厂投资的会计处理

1. 合同主要条款及经营情况

公司与恒天然澳大利亚私有有限公司(以下简称恒天然)共同组建非公司型合资(UJV)架构运营达润工厂,公司持有达润工厂 51%权益。根据公司与恒天然公司签订的合资协议,双方设立的合资企业为契约型非公司合资结构,其合资协议总体精神体现为是对净资产享有权利的安排,而非对资产、负债享有权利的安排。因此合资企业属于合营企业性质,公司对达润工厂按照合营企业进行会计处理。因此将其作为长期股权投资,并按权益法核算。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)与达润工厂共同签署的《产品购买协议》,广达盛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。

2. 会计处理

公司对达润工厂 2017 年度所实现净利润按照持股比例份额确认投资收益;公司子公司广达盛向达润工厂采购产品,该部分产品在期末未全部实现对外销售,

在编制合并财务报表时对上述逆流交易未实现利润进行调整，冲减投资收益。

广达盛公司向达润工厂采购产品，按照合同约定需要保证达润工厂投资资本 10% 的回报，采购量未达到合同要求，未进行采购月份需预提支付达润工厂的补偿款。故针对该部分交易需预提对应补偿款费用，计入其他流动负债。在编制合并财务报表时将广达盛公司的补偿费用冲减投资收益。

上述采购合同条款，因公司 2017 年度采购数量未达到合同要求，且公司未来销售情况不稳定，以后年度采购能否达到合同约定数量存在较大不确定性，故该采购合同预计为亏损合同，对可能出现的损失计提预计负债。

我们对公司相关合资协议的产品购买协议以及对公司亏损合同预计过程进行核查，我们认为公司对达润工厂投资的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

（二）对达润公司投资收益数据的说明

达润公司 2017 年度实现净利润 9,638.21 万元，按照持股比例份额确认投资收益 4,915.49 万元；公司子公司广达盛向达润工厂采购产品，该部分产品在期末未全部实现对外销售，故在编制合并财务报表时对上述逆流交易未实现利润进行调整；公司与达润工厂签署的《产品购买协议》约定需要保证达润工厂投资资本 10% 的回报，采购量未达到合同要求，未进行采购月份预提对达润工厂的约定回报补偿款，在编制合并财务报表时将上述补偿款冲减投资收益；上述调整合计冲减投资收益 13,574.87 万元，导致在 2017 年度最终确认投资收益金额 -8,659.39 万元。

（三）关于对达润工厂的减值

公司与恒天然共同组建非公司型合资（UJV）架构运营达润工厂，达润工厂 2017 年度实现净利润 9,638.21 万元，2016 年度实现净利润 2,011.57 万元。公司跟达润工厂签署《产品购买协议》保证达润工厂投资资本 10% 的回报，因此，预计未来达润工厂能持续保持盈利。

此外，贝因美公司对达润工厂投资损失主要系采购量未达到约定数量，需承担固定成本造成，随着公司采购量的上升，将不会出现投资损失，公司已合理预计亏损合同金额并计入当期损益，所以贝因美公司对达润工厂的长期股权投资不存在减值情形，无需计提长期股权投资减值准备。

经对公司关于达润工厂长期股权投资相关会计处理进行核查，我们认为，贝因美公司对合营企业达润工厂投资形成的长期股权投资不计提减值准备符合企

业会计准则的相关规定。

(四) 关于预计负债

1. 预计负债 5,003.30 万元的具体计提过程

达润工厂预计负债计算过程为：1) 预测未来 5 年向达润工厂的采购量，确认销售收入；2) 以预测的采购量为基础预测未来 5 年的产品成本及相应的变动及固定费用；3) 确认达润工厂未来 5 年所实现的经营收益；4) 考虑合并层面涉及的逆流交易调整，假设当年向达润工厂的采购在次年全部实现对外销售；5) 考虑向达润工厂采购产品成本与市场价之间的差额确认相应减值损失；6) 综合考虑上述因素后，计算综合损益并确认预计负债金额。

公司基于 2017 年实际向达润工厂采购数量及需向达润工厂承担的固定费用，预计未来 5 年内收益情况，据此确认该项亏损合同需计提的预计负债最佳估计数。

涉及关键参数：未来 5 年采购量、未来 5 年固定费用、汇率情况、2017 年存货结余对 2018 年的影响、折现等。

(1) 模型计算过程

1) 采购数量计算说明

基于公司目前的销售情况及后续的业务规划，2018 年按实际计划采购量 6,995 吨测算，2019-2022 预计按每年递增 10%确定采购总量，其中脱脂粉无须采购，1-3 段基粉按 2017 年的实际采购比例分配。

单位：吨

采购物料名称	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
1 段基粉	1,271.15	1,752.72	1,927.99	2,120.79	2,332.87	2,566.16
2 段基粉	1,827.43	2,519.74	2,771.71	3,048.88	3,353.77	3,689.15
3 段基粉	1,974.30	2,722.25	2,994.48	3,293.93	3,623.32	3,985.65
脱脂粉	1,172.40					
合计	6,245.28	6,994.71	7,694.18	8,463.60	9,309.96	10,240.95

2) 采购单价计算说明

根据达润价格模型，结合 2018 财年商业计划中的预测数，测算达润产品单位成本明细。

达润产品销售价格（即贝因美方采购价格）系遵照“贝因美产品购买协议”中“定价方法”约定计算，计算逻辑简述如下：

产品价格=单位固定成本+单位变动成本+资本支出分摊

产品价格明细——根据达润合资企业 2018 财年商业计划：

单位：\$AUD/t

Unit Cost	项目	脱脂粉	婴儿基粉	较大婴儿粉	幼儿粉	成本分类
Milk Cost	原奶成本	2,490	850	1,174	1,230	A
Milk Handling Margin	原奶处理费	77	26	36	38	A
Dairy Ingredients	乳品原料成本	240	1,180	999	966	A
Other Ingredients	其他原料成本		1,082	613	997	A
Packaging	包装材料	34	56	56	56	A
Employee Costs	人工成本	915	1,532	1,532	1,532	B
Conversion Cost - Fixed	加工成本-固定	1,841	2,325	2,325	2,325	B
Conversion Cost - Variable	加工成本-变动	355	449	449	449	B
Supply Chain Cost	供应链成本	37	37	37	37	A
Indirect Management Co Services Fee	管理公司服务费	137	137	137	137	A
Margin	利润差额	78	1,055	1,055	1,055	B
Total JV Cost		6,204	8,729	8,413	8,821	
Capital Charge	资本支出		1,794	1,794	1,794	C
Total Price per tonne	产品单价合计（每吨）	6,204.23	10,522.70	10,206.27	10,614.93	

3) 固定费用预计计算

固定费用按照 2017 年的实际费用发生情况，按照跟产量之间有无关系，分为变动固定成本与不变动固定成本。其中，人工费用跟维护修理均跟固定成本有关，将其定位变动固定成本。具体测算人工三年加薪 15%，维修费考虑成新率假设每年递增 10%。

单位：万澳元

中文名称	2017 年实际合计	2018 年固定费用预测	2019 年固定费用预测	2020 年固定费用预测	2021 年固定费用预测	2022 年固定费用预测
人工成本	8,164.60	8,164.60	8,164.60	9,389.29	9,389.29	9,389.29
维护修理	1,558.44	1,714.28	1,885.71	2,074.28	2,281.71	2,509.88
其他营业成本	264.57	264.57	264.57	264.57	264.57	264.57
不动产税	195.23	195.23	195.23	195.23	195.23	195.23

办公费用	900.45	900.45	900.45	900.45	900.45	900.45
仓库费用	296.65	296.65	296.65	296.65	296.65	296.65
资产折旧与摊销	8,493.72	8,493.72	8,493.72	8,493.72	8,493.72	8,493.72
合 计	19,873.65	20,029.49	20,200.92	21,614.18	21,821.61	22,049.78

4) 设定目标净利率倒算调整产品价格

根据贝因美公司跟达润公司达成的协议，提供达润公司资本支出 10% 的收益率作为其净利润。根据净利润倒算调整产品价格。

根据上述 1-4，达润工厂预测损益情况如下：

单位：吨或澳元

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
销售数量	6,994.71	7,694.18	8,463.60	9,309.96	10,240.95
营业收入	63,787,563.09	67,312,117.16	72,413,816.36	76,678,526.79	81,369,708.27
营业成本	45,227,545.54	47,918,779.20	52,103,825.96	55,360,218.70	58,942,250.71
费用	9,045,122.67	9,878,443.07	10,795,095.52	11,803,413.21	12,912,562.67
净利润	9,514,894.88	9,514,894.88	9,514,894.88	9,514,894.88	9,514,894.88

5) 顺逆流交易考虑

前提假设：假设当年所有的采购均在次年实现最终对外销售，次年确认的内部未实现利润已实现金额即为上期确认的内部未实现利润。

该模型假设预测期工厂持续生产，所承担的固定费用体现在达润工厂的生产成本中，该部分会以原料成本形式影响顺逆流交易的抵消，进而影响相关损益。而 2017 年的情况为：仅 6、7、8 月存在向达润工厂采购，无采购月份承担的固定费用均计入当期损益科目，不计入原材料成本。

6) 考虑最终采购产品价格跟市场价格的差异

将最终采购产品的价格与产品市场价格进行比较，综合考虑该合约对整体层面上的损益影响。市场单价预测期不含税均为 38,461.54 元/吨。

7) 汇率

2017 年底人民币兑澳元汇率为 5.0928，全年加权平均汇率为 5.1843。测算采用 2017 年 4 月至 2018 年 3 月的 12 个月平均汇率 5.1142。

8) 考虑 2017 年末对外实现最终销售部分存货对未来的影响

前提假设：假设 2017 年底的存货均在 2018 年实现最终对外销售

2017 年底结存部分存货因系直接采购生产，结存单价较低，跟未来市场公允单价之间的差异即为影响未来的收益金额。

综上所述，该合约综合损益汇总测算结果为 2017 年账面确认预计负债 5,003.30 万元。

2. 2016 年度未计提预计负债及 2017 年度计提大额预计负债的原因及合理性

(1) 2016 年度公司实际未向达润工厂进行采购，且 2016 年末公司对市场销售预期较乐观，预计未来对达润工厂的采购量较高，故不需计提预计负债。

(2) 2017 年实际执行过程中，公司未能达到合同约定的采购量要求，鉴于未来年度公司预计仍难以达到保本的购买量，同时需要保证达润工厂投资资本 10%的回报收益，故需计提预计负债。

十四、报告期内，宜昌贝因美食品科技有限公司收到拆迁补偿款 10,031 万元，将其中 2,909.04 万元作为拆迁房屋土地等处置损失净值计入营业外支出，同时按相同金额计入营业外收入；将 3,034.40 万元作为停产停业损失补偿计入其他收益；将本次搬迁涉的税费 1,148.67 万元直接抵减补偿款项；剩余 2,938.89 万元计入资本公积。请说明上述会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否与前期披露信息一致。请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。（问询函第 19 条）

（一）搬迁情况

2016 年 1 月 29 日，子公司宜昌贝因美食品科技有限公司（以下简称宜昌贝因美）收到宜昌高新区管委会下发的《关于宜昌贝因美食品科技有限公司政策性搬迁的通知》，其位于宜昌开发区大连路 28 号的厂区予以政策性搬迁。2016 年 4 月，宜昌贝因美与宜昌高新区土地储备中心签订《国有土地使用权收回补偿合同》和《地上建（构）筑物收回补偿合同》，补偿范围包括两宗土地及其地上附着物，其中两宗土地为权证号宜市国用（2007）第 100202019-1 号、（2007）第 100202019-2 号，合计补偿价款 7,545 万元，地上附着资产为 16,415 万元，合计补偿价款 23,960 万元。

2017 年 12 月 18 日，因城市规划需要以及宜昌市土地储备中心和宜昌高新区财政局体制变化，宜昌贝因美与宜昌市土地储备中心、宜昌高新区财政局签订了《宜高土收（2016）第 1、2 号合同补充合同（一）、（二）》，在搬迁补偿合同补偿总价款、价款分期支付数额和条件不变动的情况下，将原合同房、地分开补偿，调整为分别对两宗土地及其地上附着物进行赔偿。其中补充合同（一）约定宜市国用（2007）第 100202019-1 号土地使用权及其地上附着物等补偿总价为 10,031 万元；补充合同（二）约定宜市国用（2007）第 100202019-2 号土地使用权及其地上附着物等补偿总价为 13,929 万元。2017 年 12 月 26 日，宜昌贝因美收到从国库账户直接拨付的补充合同（一）对应的补偿款 10,031 万元。

（二）会计准则的相关规定

财政部印发的《企业会计准则解释第 3 号》第 4 条规定，企业因城镇整体规划、库区建设、棚户区改造、沉陷区治理等公共利益进行搬迁，收到政府从财政预算直接拨付的搬迁补偿款，应作为专项应付款处理。其中，属于对企业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、停工损失及搬迁后拟新建资产进行补偿的，应自专项应付款转入递延收益，并按照《企业会计准则第 16 号——政府补助》进行会计处理。企业取得的搬迁补偿款扣除转入递延收益的金额后如有结余的，应当作为资本公积处理。

企业收到除上述之外的搬迁补偿款，应当按照《企业会计准则第 4 号——固定资产》、《企业会计准则第 16 号——政府补助》等会计准则进行处理。

《会计准则第 16 号——政府补助》第八条规定，相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，应当将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。

（三）会计处理情况

宜昌贝因美搬迁属于为公共利益而进行的搬迁，且补偿款由财政预算直接拨付，适用补偿款结余作为资本公积处理的规定。因此，宜昌贝因美将收到的拆迁补偿款 10,031 万元转入专项应付款处理。其中因拆迁产生的固定资产和无形资产损失共计 2,909.04 万元计入营业外支出，对该项搬迁过程中发生的固定资产和无形资产损失补偿款自专项应付款转入递延收益，进而转入营业外收入。

拆迁补偿款中 3,034.40 万元属于对停产停业损失的补偿，自专项应付款转入递延收益，进而结转至其他收益。

宜昌贝因美报告期内收到的拆迁补偿款扣除固定资产和无形资产损失、停产停业损失后搬迁所得为 4,087.56 万元，应交所得税 1,021.89 万元，固定资产和无形资产由于评估增值需要缴纳增值税 126.78 万元，综合需要缴纳的税费合计 1,148.67 万元，直接抵减专项应付款，并将 2,938.89 万元企业搬迁补偿款结余计入资本公积。

（四）核查意见

经核查，我们认为贝因美公司对上述宜昌贝因美搬迁事项的相关会计处理符合企业会计准则的有关规定。

十五、根据公司披露的《控股股东及其他关联方资金占用情况的专项说明》（以下简称“《关联方资金占用专项说明》”），报告期内，公司预付控股股东控制的宁波妈妈购网络科技有限公司（以下简称“妈妈购”）及杭州比因美特孕婴童用品有限公司（以下简称“比因美特”）款项发生额分别为 6,507.31 万元、4,045.59 万元。公司与大股东控制其他的多家企业发生经营性往来。请核查《关联方资金占用专项说明》中披露的公司与妈妈购及比因美特之间的交易金额跟《关于贝因美婴童食品股份有限公司内部控制审计报告》（天健审〔2018〕4251 号）中“六、导致否定意见的事项”之“（三）向关联方下达采购订单金额超出批准额度，并支付超过批准额度的预付款”是否存在差异，如是，请说明存在差异的原因。请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。（问询函第 20 条）

《关联方资金占用专项说明》中披露的公司与妈妈购及比因美特之间的交易金额为 2017 年度贝因美公司与两家关联公司的采购商品和接受劳务的金额，分别为 6,507.31 万元（含税）、4,045.59 万元（含税）。

《关于贝因美婴童食品股份有限公司内部控制审计报告》（天健审（2018）4251 号）中“六、导致否定意见的事项”之“（三）向关联方下达采购订单金额超出批准额度，并支付超过批准额度的预付款”的交易金额为 2017 年 1-9 月贝因美公司向妈妈购、比因美特预付的款项，分别为 8,776.13 万元、8,034.06 万元，实际采购额分别为 4,104.69 万元和 2,083.87 万元（含暂估进项税金），超出实际采购额的金额分别为 4,671.44 万元、5,950.19 万元，随后贝因美公司取消了超出额度的订单，并收回超出额度的资金及相应资金占用利息分别为 59.91

万元、68.79 万元。2017 年末贝因美公司已经不存在支付超过批准额度的预付款。

综上所述,《关联方资金占用专项说明》中预付金额系 2017 年采购额,《关于贝因美婴童食品股份有限公司内部控制审计报告》预付金额为 2017 年 1-9 月采购额与超过审批额度的资金支付额,二者统计口径不同。

十六、根据披露信息,截至 2017 年 3 月 3 日,公司员工持股计划股票出售完毕暨计划终止。请说明报告期内员工持股计划股票出售暨计划终止的具体情况、会计处理方法及相关依据。请年审会计师对此进行核查并发表明确意见。(问询函第 22 条)

(一) 员工持股计划情况说明

公司于 2015 年 5 月 29 日第一次临时股东大会决议审议通过《关于〈2015 年员工持股计划(草案)〉及摘要的议案》,决定委托华泰证券(上海)资产管理有限公司(以下简称华泰资管)管理,并全额认购由华泰资管设立的华泰贝因美 1 号集合资产管理计划(以下简称华泰贝因美 1 号)的进取级份额。华泰贝因美 1 号主要通过二级市场购买以及法律法规许可的其他方式取得并持有贝因美股票。华泰贝因美 1 号按照不超过 1.5:1 的比例设立优先级份额和进取级份额,由员工持股计划认购全部的进取级份额,认购金额不超过 0.4 亿元。同时在市场上募集不超过 6,000 万元的优先资金,组成规模不超过 1 亿元的资产管理计划,用于购买公司股票。

华泰贝因美 1 号通过二级市场购买等法律法规许可的方式所获标的股票的锁定期为 12 个月,自 2015 年 8 月 27 日起至 2016 年 8 月 27 日。

该员工持股计划参与对象为:公司中高层管理人员、公司及子公司业务技术骨干,总人数不超过 207 人。公司董事会可根据员工变动情况、业绩情况,对参与本员工持股计划的员工名单和分配额度进行调整。2015 年 7 月 2 日,公司召开了 2015 年员工持股计划首次持有人大会。

截至 2015 年 8 月 27 日,华泰贝因美 1 号通过二级市场购买方式完成了此次员工持股计划的股票购买,购买均价为 11.54 元/股,购买数量为 7,791,123 股,占公司总股本的比例为 0.76%。

截至 2017 年 3 月 3 日,公司第一期员工持股计划通过“华泰贝因美 1 号集

合资产管理计划”所持公司股票 7,791,123 股已全部出售，成交均价 13.06 元/股。根据《贝因美婴童食品股份有限公司 2015 年员工持股计划》的相关规定，公司第一期员工持股计划终止。

（二）会计处理依据

根据《企业会计准则第 9 号——职工薪酬》（财会〔2014〕8 号）第二条的规定：短期薪酬，是指企业在职工提供相关服务的年度报告期间结束后十二个月内需要全部予以支付的职工薪酬，因解除与职工的劳动关系给予的补偿除外。

根据《企业会计准则第 9 号——职工薪酬》（财会〔2014〕8 号）第五条的规定：企业应当在职工为其提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并计入当期损益，其他会计准则要求或允许计入资产成本的除外。

（三）会计处理

员工持股计划设立时的资金总额 4,000.00 万元（扣除个人所得税后），公司按 6,540.76 万元（含个税）作为应支付的费用，以持股计划首次持有人大会召开日，即 2015 年 7 月 2 日作为授予日，按锁定期 12 个月进行摊销。2015 年度摊销 6 个月，计入管理费用 3,032.00 万元（含个税 1,032.00 万元）；2016 年摊销 6 个月，计入管理费用 3,508.76 万元（调整后含个税 1,508.76 万元），截至 2016 年末全部摊销完毕。

（四）核查意见

经核查，我们认为贝因美公司对上述员工持股计划的相关会计处理符合企业会计准则的有关规定。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

 

中国注册会计师：

 

二〇一八年五月二十八日