证券代码:002570　　证券简称:贝因美　　公告编号:2024-071

贝因美股份有限公司 关于回复深圳证券交易所对公司2023年年度报告问询函的公告

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

贝因美股份有限公司(以下简称“公司”或“贝因美”)于2024年5月23日收到深圳证券交易所上市公司管理一部发来的《关于对贝因美股份有限公司2023年年报的问询函》(公司部年报问询函(2024)第259号)(以下简称“问询函”),现就问询函所提问题及公司相关情况回复如下:

问题一、年报显示,你公司对近三年的所有业务进行了检查,并对照《企业会计准则第14号—一收入》重新判断公司及子公司在交易中的身份是主要责任人还是代理人。2024年1月31日,你公司将2021年相关贸易业务、2022年至2023年9月线上流量投放业务收入确认方法由“总额法”更正为“净额法”。

前期,你公司于2023年4月29日已对部分贸易收入确认方法由“总额法”更正为“净额法”,并更正2022年第一季度、2022年半年度及2022年第三季度报告中相关项目。

请你公司:

(一)说明本次会计差错更正涉及的具体业务情况,包括但不限于业务类型、业务开展时间、是否为2023年新增业务、业务模式、贸易业务及线上流量投放业务主要合同条款、公司在相关业务中的权利与责任、是否存在真实货物流转、前期收入成本确认情况、前期采用总额法确认收入的依据、报告期改按净额法对销售收入进行确认的原因等;

公司回复:

公司本次会计差错更正涉及的具体业务为2021年度贸易业务及2022年至2023年9月线上流量投放业务。具体情况如下:

单位:万元

业务类型	是否为2023年新增业务	业务模式	是否存在真实货物流转	业务归属期间		前期收入确认金额	前期成本确认金额	前期收入确认方法
贸易业务	否	基于自身在国内外乳制品原料市场积累的供应链资源,公司在原料贸易市场中寻找价格较低的乳粉贸易商,采购并销售给其他乳粉需求公司,交易周期较短。	是	2021年度	第四季度	19,567.63	19,410.11	总额法
					合计	19,567.63	19,410.11	
线上流量投放业务	否	公司接受广告主委托,为其提供个性化广告投放服务,同时公司向上级流量代理商购买流量,随着广告主投放广告消耗额度而实现流量销售。	是	2022年度	第一季度	6,039.38	5,978.99	总额法
					第二季度	2,298.15	2,275.17	
					第三季度	3,718.44	3,681.26	
					第四季度	2,636.22	2,609.86	
					合计	14,692.19	14,545.27	
				2023年度	第一季度	1,301.89	1,288.87	总额法
					第二季度	2,160.38	2,138.77	
					第三季度	-3,427.64	-3,427.64	注1
					合计	34.62	-	

注1:第三季度对该业务前两个季度收入按净额调整

1、贸易业务

该类业务于2021年四季度开始开展,主要合同条款如下:

采购合同:(1)甲方(甲方为公司)经销乙方相关产品的区域须经双方充分沟通后,由乙方确认同意方可执行;(2)经销产品是指由乙方或乙方的分支机构或乙方委托的第三方生产的乳(奶)粉产品;(3)甲方应在指定的交货日期之前至少7天(工作日)向乙方发送采购产品的订单;(4)甲方不得擅自取消或更改订单。若甲方需要取消或更改订单,须提前与乙方进行沟通,经乙方同意后方可取消或更改订单;(5)甲方不得无故拒收或延迟接收产品。甲方无故未及时受领产品的,每逾期一天,应当按照总货款的0.01%支付违约金,违约金支付至高不超过受领产品价值总额的10%,并承担乙方因此支出的仓储费、运输费及相关费用。因甲方无故拒收、延迟接收产品所导致的产品灭失等一切风险由甲方承担。前述情形视为乙方已按约交付产品。

销售合同:(1)产品由乙方(乙方为公司)指定的供应商代为配送到甲方指定的地址,产品自交付时所有权及风险由甲方承担;(2)甲方不得无故拒收或延迟接收产品。甲方无故未及时受领产品的,每逾期一天,应当按照总货款的 1%支付违约金,并承担公司因此支出的仓储费、运输费及相关费用。因甲方无故拒收、延迟接收产品所导致的产品灭失等一切风险由甲方承担。前述情形视为乙方已按约交付产品;(3)双方约定的付款方式为款到发货,甲方以电汇方式进行支付,公司确认全额货款到账后,向甲方发送订单产品。

由上述合同约定可见,公司负有交付货物、保证货物质量完好的责任,承担了货物的主要风险,为交易中的“责任人”,取得的相关物流承运单据证明货物的流转已实际发生,据此,公司前期按总额法确认收入。

2023年末,公司对近三年所有业务收入进行了自查,会同年审会计师重新审视公司近三年贸易业务情况,发现在整个贸易流转链条中,虽发生了真实的货权转移,但公司在其间仅承担了有限、瞬时的存货风险,因此公司报告期按净额法对收入进行更正。

2、线上流量投放业务

该类业务公司于2022年开始开展,主要合同条款如下:

采购合同:(1)合同签订后5个工作日内,甲方(甲方为公司)先预付200万元给乙方;(2)当累计发生的服务费用大于或等于200万元时,甲方应一次性将累计未支付的服务费用支付给乙方,同时另行向乙方支付该笔款项4%作为阶段预付;(3)双方每月15日前就上月已发生费用进行核对,经双方确认一致后7个工作日内由乙方提供符合国家规定项目相对应税率的等额、合法、有效的增值税专用发票;开票内容:广告发布费或信息服务费,税率6%;(4)季度返利,返利计算标准:以上季度实际发生的含税服务费用作为返利基数,按5%计算,并于每季末的次月5日前由乙方以现金形式返还公司。

销售合同:协议履行过程中,若甲、乙(乙方为公司)双方对推广投放效果目标达成一致的,乙方应当尽最大努力促使推广效果目标的达成,若因乙方未按约定向甲方提供服务导致未能实现上述信息服务推广效果目标的,甲方有权单方终止协议。推广期间,若因乙方端口出现问题造成的处罚,乙方承担全部责任。

在实际业务过程中,公司为客户(广告主)提供投放策略制定、创意设计与素材制作、账户搭建与投放测试、广告投放及效果优化等个性化广告投放服务。同时公司向上级流量代理商购买流量,通过巨量千川平台向已关联的广告主账号内分配使用额度,随着广告主投放广告消耗额度而实现流量销售,故公司前期按流量消耗全额确认收入。

2023年报审计过程中,发现公司业务结算过程仅以流量充值数量作为依据,未就单个商户的投放成果与客户形成有效评价,也未就广告投放结果向客户承担责任,综合分析符合“代理人”的条件,因此公司报告期按净额法对相关收入进行更正。

(二)说明本次会计差错更正金额的确定依据和计算过程;

公司回复:

根据《监管规则适用指引—一会计类第1号》的相关规定,企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时,应当根据合同条款和交易实质,判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的,即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益,为主要责任人,否则为代理人。在判断是否为主要责任人时,企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格,并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入,代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费(即净额)等确认收入。

公司2023年末对公司及各子公司近三年的所有业务进行了检查,并对照收入确认准则重新判断公司及子公司在交易中身份是主要责任人还是代理人。经过审慎研究,公司将上述2021年贸易业务、2022年至2023年9月线上流量投放业务收入确认方法由“总额法”更正为“净额法”。

公司本次会计差错更正涉及营业收入、营业成本项目,不会对公司净资产、利润总额、净利润和归属于上市公司股东净利润及经营活动现金流净额产生实质影响。具体影响金额如下:

单位:万元

期间		营业收入更正金额	营业成本更正金额	更正后确认收入
2021年度(贸易业务)	第四季度	-19,410.11	-19,410.11	157.52
	合计	-19,410.11	-19,410.11	157.52
2022年度(线上流量投放业务)	第一季度	-5,978.99	-5,978.99	60.39
	第二季度	-2,275.17	-2,275.17	22.98
	第三季度	-3,681.26	-3,681.26	37.19
	第四季度	-2,609.86	-2,609.86	26.36
	合计	-14,545.27	-14,545.27	146.92
2023年度(线上流量投放业务)[注]	第一季度	-1,288.87	-1,288.87	13.02
	第二季度	-2,138.77	-2,138.77	21.60
	第三季度	3,427.64	3,427.64	0.00
	合计	0.00	0.00	34.62

注:公司在2023年第一、第二季度按照总额法确认收入,分别确认收入1,301.89元、2,160.38元,确认成本1,288.87元、2,138.77元。第三季度对该业务收入进行调整,将前两季度收入在当季全部按净额法调整。

(三)说明近三年贸易业务、线上流量投放业务的主要客户、供应商情况,包括但不限于客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、与你公司关联关系,并说明你公司对上述客户销售、供应商采购的产品类别、金额、数量、期末应收应付余额及坏账计提情况、定价依据、定价公允性、交易背景等,核实相关客户、供应商与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人之间是否存在关联关系或其他利益安排,在此基础上说明相关交易是否具有商业实质;

公司回复:

1、贸易业务

(1)2021年贸易业务供应商及客户信息如下:

①供应商情况:

供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	采购产品类别	合同约定采购数量(吨)	实际交付数量(吨)	单价(元/公斤)	合同约定采购金额	实际采购金额	2021年末应付账款余额	预付款比例	定价依据
供应商一	2021/5/6	5000	食品进出口贸易	全脂乳粉	500.00	499.83	29.12	1,455.75	1,455.24	0	货到付款	市场询价
					1,500.00	1,500.00	29.12	4,367.26	4,367.26	0	货到付款	市场询价
					1,200.00	1,200.00	29.65	3,557.52	3,557.52	0	货到付款	市场询价
				脱脂乳粉	1,200.00	1,200.00	23.45	2,814.16	2,814.16	0	货到付款	市场询价
					1,200.00	1,200.00	26.73	3,207.08	3,207.08	0	货到付款	市场询价
					1,500.00	1,500.00	26.73	4,008.85	4,008.85	0	货到付款	市场询价
合计					7,100.00	7,099.83	/	19,410.62	19,410.11			

单位:万元

以上货物均在当年完成交付。

②客户情况:

单位:万元

客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	销售产品类别	销售数量(吨)	单价(元/公斤)	销售金额	2021年末应收账款	坏账准备	定价依据
客户一	2002/12/27	30000	物流服务、进出口贸易及贸易代理	全脂乳粉	1,999.83	29.29	5,857.89	0	0	市场询价
				脱脂乳粉	3,900.00	25.98	10,130.97	0	0	市场询价
客户二	2021/6/4	5000	食品进出口贸易及贸易代理	全脂乳粉	1,200.00	29.82	3,578.76	0	0	市场询价
合计					7,099.83	/	19,567.63	0	0	

(2)2022年贸易业务供应商及客户信息如下:

①供应商情况:

单位:万元

供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	采购产品类别	合同约定采购数量(吨)	实际交付数量(吨)	单价(元/公斤)	合同约定采购金额	实际采购金额	2022年末应付账款余额	预付款比例	定价依据
供应商一	2021/5/6	5000	食品进出口贸易	全脂乳粉	4,000.00	4,000.00	29.20	11,681.42	11,681.42	0	款到发货	市场询价
				脱脂乳粉	190.00	190.00	29.65	563.27	563.27	0	款到发货	市场询价
					500.00	500.00	29.65	1,482.30	1,482.30	0	货到付款	市场询价
					500.00	500.00	29.65	1,482.30	1,482.30	0	货到付款	市场询价
					700.00	700.00	29.65	2,075.22	2,075.22	0	货到付款	市场询价
					600.00	600.00	30.97	1,858.41	1,858.41	0	款到发货	市场询价
					600.00	600.00	30.97	1,858.41	1,858.41	0	款到发货	市场询价
供应商二	2016/11/29	5000	进出口贸易	全脂乳粉	4,000.00	2,500.00	30.09	12,035.39	7,522.12	600[注1]	预付600万元[注2]	市场询价
				脱脂乳粉	1,000.00	1,000.00	29.56	2,955.75	2,955.75	0	货到付款	市场询价
					3,000.00	3,000.00	29.56	8,867.26	8,867.26	0	货到付款	市场询价
					600.00	600.00	30.97	1,858.41	1,858.41	0	款到发货	市场询价
					600.00	600.00	30.97	1,858.41	1,858.41	0	款到发货	市场询价
供应商三	2019/7/29	1000	食品进出口贸易	全脂乳粉	500	500	30.09	1,504.42	1,504.42	0	款到发货	市场询价
				脱脂乳粉	1,500.00	1,500.00	30.97	4,646.02	4,646.02	0	款到发货	市场询价
供应商四	2002/12/27	30000	物流服务、进出口贸易及贸易代理	全脂乳粉	400	400	29.20	1,168.14	1,168.14	0	款到发货	市场询价
供应商五	2021/9/13	500	食品进出口贸易	脱脂乳粉	96	96	31.59	303.29	303.29	0	款到发货	市场询价
合计					18,786.00	17,286.00	/	56,198.42	51,685.14	600.00		

注1:截至回函日,此笔预付款余额为311.72万元;

注2:合同签订后预付款600万元,预付款用于抵扣本合同最后一批货款;每次订单款到发货;

注:款到发货的款项支付与货物实际交付时间间隔较短,具有瞬时性。

②客户情况:

单位:万元

客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	销售产品类别	销售数量(吨)	单价(元/千克)	销售金额	2022年末应收账款	坏账准备	定价依据
客户一	2002/12/27	30000	物流服务、进出口贸易及贸易代理	全脂乳粉	4,500.00	29.65	13,342.92	0	0	市场询价
				脱脂乳粉	7,900.00	30.52	24,112.39	0	0	市场询价
客户二	2018/12/29	100	大宗贸易及贸易代理	全脂乳粉	2,500.00	30.40	7,599.56	0	0	市场询价
客户三	2021/6/4	5000	食品进出口贸易及贸易代理	脱脂乳粉	1,890.00	29.82	5,636.55	0	0	市场询价
客户四	2002/4/19	500	货物进出口	全脂乳粉	400	29.56	1,182.30	0	0	市场询价
客户五	2000/3/8	3000	进口、代理国外各类乳制品	脱脂乳粉	96	31.62	303.55	0	0	市场询价
合计					17,286.00	/	52,177.26			

公司2023年度未再发生上述贸易业务。

经自查,上述客户、供应商与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人之间不存在关联关系或其他利益安排。

上述业务系公司以自身掌握的供销资源而开展的策略性业务,依据市场行情定价,定价公允,发生了真实的货权转移,公司承担了相应风险,亦取得了一定的收益,因此上述相关业务具有商业实质。

2、线上流量投放业务

公司自2022年起开展线上流量投放业务。

(1)2022年相关供应商、客户信息如下:

①供应商情况:

单位:万元

供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	采购产品类别	采购金额(万元)	期末应付账款	定价依据
供应商一	2020/1/8	1000	软件和信息技术服务业	线上流量	14,545.27	0.00	市场定价

②客户情况:

单位:万元

客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	销售产品类别	销售金额(万元)	期末应收账款	坏账准备	定价依据
客户一	2022/1/12	100	科技推广和应用服务业	线上流量推广	8,379.74	0.00	0.00	市场定价
客户二	2022/1/26	500	供应链管理服务,广告设计、代理,广告发布,广告制作等	线上流量推广	6,312.46	0.00	0.00	市场定价
合计					14,692.19	0.00	0.00	

(2)2023年相关供应商、客户信息如下:

①供应商情况:

单位:万元

供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	采购产品类别	采购金额	期末应付账款	定价依据
供应商一	2020/1/8	1000	软件和信息技术服务业	线上流量	4,637.12	0.00	市场定价

②客户情况:

单位:万元

客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	销售产品类别	销售金额	期末应收账款	坏账准备	定价依据
客户一	2022/1/18	100	科技推广和应用服务业	线上流量推广	4,683.96	0.00	0.00	市场定价

经自查,客户与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人之间不存在关联关系或其他利益安排。

上述业务系公司以自身掌握的供销资源而开展的策略性业务,依据市场行情定价,定价公允,公司在开展相关业务过程中提供了相关服务/投入了相关资源,取得了一定的收益,因此上述相关业务具有商业实质。

(四)说明你公司前后多次对前期披露的财务报表进行更正的原因,此次更正事项是否为前次更正时可预见的事项,你公司两次会计差错更正是否全面、审慎,更正后的财务报表是否能如实反映公司财务状况和经营情况,后续是否仍存在对相关会计处理进行更正的风险;

公司回复:

1、公司前后多次对前期披露的财务报表进行更正的原因

2022年年报审计过程中,年审会计师向公司管理层提出,公司在2022年的贸易业务与2021年的实际操作不一样,2021年的贸易业务有实际货物流转,2022年实际货物交割以“提货函”、“转货函”的形式,在同一仓库中对货物进行流转,表明公司很可能未真正承担存货风险,并未真正取得商品控制权。公司在贸易业务中很可能属于代理人。基于审慎性,以及为了更严谨地执行新收入准则,公司对2022年贸易收入确认方法由“总额法”更正为“净额法”,并对2022年前三季财务报表进行更正。

2023年末,公司对近三年所有业务收入进行了自查,会同年审会计师重新审视,对公司开展的乳制品原料贸易业务及线上流量投放业务重新逐笔进行了检查,认为:(1)2021年的贸易业务,虽然有实际货物流转,但公司在其间仅承担了有限、瞬时的存货风险,因此公司按净额法对收入进行更正;(2)2022年、2023年线上流量投放业务,业务结算过程仅以流量充值数量作为依据,未就单个商户的投放成果与客户形成有效评价,无需就广告投放结果向客户承担责任,综合分析符合代理人的条件,因此公司按净额法对相关收入进行更正。

2、此次更正事项是否为前次更正时可预见的事项,两次会计差错更正是否全面、审慎。

如上所述,公司对《监管规则适用指引—一会计类第 1 号》的理解在前次更正时还存在偏差,未能充分预见到所有更正事项。2023年年报审计期间,公司全面梳理了相关业务,听取了审计意见,基于更审慎的原则,在报告期再次进行了更正。再次更正后的财务报表能更加客观、准确地反映公司的财务状况和经营成果,有利于提高公司财务信息质量,不存在对相关会计处理再次进行更正的风险。

后续公司将进一步强化业务管理,进一步夯实会计信息质量,提升规范运作水平,避免类似情况再次发生。

(五)补充说明你公司各项业务模式的具体情况,包括但不限于持续时间、收入确认条件及方法、收入确认时点、生产经营条件、报告期内实现收入占比、与主营业务相关性。

公司回复:

公司各业务模式具体情况如下:

业务类型	客户类型	合作模式	业务开始时间	收入确认条件及方法	收入确认时点	生产经营条件	报告期内实现收入占比	与主营业务相关性
主营业务	经销商	在公司指定区域、指定自营共享品类范围内,负责零售客户的开发和服务。	公司成立以来	客户在公司BTB系统中下订单,公司按照订单信息进行发货,客户收货后在BTB系统中签收为准,并辅以纸质发货单签字确认。此外协议中约定存在返利条款,客户在达到返利要求时公司冲减收入。	以客户在BTB系统点击签收为准,并辅以纸质发货单签字为证。	公司具备产品销售能力和渠道	21.07%	是
	直供客户	公司将商品直接销售给连锁系统、直供门店、KA卖场。	公司成立以来	1、连锁系统、直供门店:客户在公司BTB系统中下订单,公司按照订单信息进行发货,以客户在BTB系统点击签收后,公司确认收入,并辅以纸质发货单签字为证。此外协议中约定存在返利条款,客户在达到返利要求时公司冲减收入。 2、KA卖场:客户在公司BTB系统中下订单,公司按照订单信息进行发货,客户收货后在BTB系统中签收,并在纸质发货单上签字确认,并与对方平台核对后确认收入。	连锁系统、直供门店:已完成货物交付,以客户在BTB系统点击签收为准,并辅以纸质发货单签字为证。 KA卖场:以客户在BTB系统点击签收为准,并辅以纸质发货单签字为证。	公司具备产品销售能力和渠道	16.35%	是
	电商客户	在公司指定电商平台、指定自营共享品类范围内,负责分销网点的开发和服务,因为平台授权商;得到公司授权直接在各电商平台上开设旗舰店/自营店进行公司产品销售,因为平台授权店。	2014年4月起	1)平台授权商:公司负责送货至合同约定的交货地点,按合同约定验货,由客户授权收货人对公司所发产品按公司出库单验收并在出库单上签字盖章确认,客户在收到产品24小时内在“贝因美BTB平台”作电子签收。并在纸质发货单上签字确认,公司在客户收货后确认收入。 2)平台授权店:公司负责送货至消费者,按各平台运作规则由消费者验货。	1)平台授权商:以客户在BTB系统点击签收为准,并辅以纸质发货单签字为证。 2)平台授权店:平台退货期满确认收入。	公司具备产品销售能力和渠道	18.59%	是
	包销商\总承销商	公司指定某一款产品由其以包销或总承销方式进行品类经营。总承销客户对订单、库存、品类经营负责,接受公司的指引、考核审计。	2017年起	客户在公司BTB系统中下订单,公司按照订单信息进行发货,客户收货后在BTB系统中签收后,公司确认收入,并辅以纸质发货单为证。此外协议中约定存在返利条款,客户在达到返利要求时公司冲减收入。	已完成货物交付,以客户在BTB系统点击签收为准,并辅以纸质发货单签字为证。	公司具备产品能力,并助力销售渠道	38.96%	是
	其他主营业务	工厂店向客户直接销售;零星销售	公司成立以来	货物交至客户/消费者后确认收入。	零星客户,货物交至客户后即确认收入。	公司具备产品能力,并助力销售渠道	0.46%	是
其他业务	奶粉、米粉OEM加工业务	客户与贝因美签订协议,委托公司完成其所属品牌的奶粉、米粉代加工业务,公司收取相应的加工费。	2018年开始	客户定期向公司下达生产订单,公司按照对方提供的配方进行生产(来料加工),生产完工后由客户进行质量验收后,根据双方确认的结算单确认加工费收入(不含原料)。	完成加工服务,对方验收确认后确认加工费收入。		2.23%	否
	固定资产出租	公司将暂时闲置的房屋、牧场等用于经营性出租,并收取相应的租赁费。	成立以来	公司在签订合同后,在租金已经收到,或者取得了获取租金收入凭据时,在租赁期内分摊确认租金收入。	按租赁期间分摊确认收入。		0.69%	否
	材料销售及废粉销售	公司将生产过程中剩余的原材料或废料进行对外销售,获取的额外收入。	成立以来	原材料:客户在BTB系统点击签收后,公司按总额法确认收入,并辅以纸质发货单签字为证。 废粉:客户提货后按废粉处置价确认收入。	原材料:以客户在BTB系统点击签收为准,并辅以纸质发货单签字为证; 废粉:客户提货后确认。		1.13%	否
	其他零星业务	贸易业务、品牌授权业务等	2021年起	贸易业务:公司在原料市场中寻找价格较低的乳粉贸易商,采购并销售给其他乳粉需求公司,按净额法确认收入; 品牌授权业务:公司将品牌或商标授权许可给客户使用,并收取相应使用费,公司按照合同约定的期间,分摊确认品牌授权收入。	贸易业务:客户在纸质发货单上签字后确认收入; 品牌授权业务/托管业务:按协议约定的受益期间分摊确认收入。		0.52%	否

(六)请年审会计师说明对上述事项所执行的审计程序及获取的审计证据,并重点说明对公司各类业务销售收入真实性所执行的审计程序,以及相关审计结论是否恰当。

年审会计师回复:

针对上述问题,我们执行的审计程序主要包括:

1、就2021贸易业务向公司管理层了解了贸易业务背景和交易过程细节,并对重要客户厦门火炬执行了访谈程序,重点对公司背景、交易开展的细节进行了解;

2、对2021贸易业务重要客户厦门火炬、安徽禹投执行函证程序,确认交易金额和应收余额无误;

3、取得公司2021年贸易业务上下游合同、商品物流单据、发票、付款记录,结合实际物流情况,对合同条款及实际执行情况进行分析,认为公司在整个贸易流转链条中,承担了有限、瞬时的存货风险,在向客户交付货物前可能未拥有货物的控制权,因此应按净额法确认收入;

4、向公司管理层、经办人了解线上流量推广业务开展背景和业务模式,并通过查验业务操作系统、首付款单据、结算单据、广告推广方案等材料确认业务真实;

5、取得2022年线上流量推广业务上下游合同,并对客户及供应商执行了访谈,重点询问了交易背景和业务合作模式,综合分析业务过程中贝因美未承担存货风险,且无需就广告投放结果向客户承担责任,综合分析符合代理人的条件,相关收入应净额法确认;

6、对贸易业务、线上流量推广业务供应商、客户等工商背景信息进行核查,确认上述公司与贝因美不存在关联关系。

7、针对公司不同业务收入类型,我们执行了如下审计程序:

(1)经销商、包销商、总承销商、电商平台授权商

①对客户销售收入执行函证程序,共发函125家客户,发函金额占全公司线下主营业务收入54.51%,已回函104家,回函金额占全公司线下主营业务收入52.67%,回函基本相符;

②抽查BTB系统中签收记录与纸质发货单签收记录进行核对,未发现重大偏差;

③对回款较差客户进行线上访谈,确认收入发生真实性,未发现异常情况;

④对本年度变化较大的6家客户执行了现场走访,重点对应收余额、销售情况进行了确认,未发现存在异常情况;

⑤检查期后退货情况,未发现大规模退货情况。

(2)直供客户

①抽查BTB系统中签收记录与纸质发货单签收记录进行核对,未发现重大偏差;

②检查历史退货率,评价公司期末预估退货率,预估相对准确;

③检查期后退货情况,与预估退货金额核对,未发现重大偏差。

(3)线上电商零售店

①获取了第三方平台的全年交易数据统计表,与账面收入、第三方交易流水进行比对,并编制了差额调节表,确认不存在重大偏差;

②重点对2023年12月、2024年1月交易数据进行检查,未发现重大偏差。

③查验了2024年1-3月期后退货情况,未发现存在大规模退货。

(4)奶粉、米粉OEM加工业务

抽取了大额结算单与账面收入进行核对,并对重要客户执行了函证、访谈程序,未发现重大偏差。

(5)固定资产出租

获取固定资产出租协议,根据协议约定对全年租赁收入进行测算,并能查验回款及开票情况,未发现重大偏差。

(6)材料销售及废粉销售

获取材料及废粉销售协议,查验物流发货单及汇款记录,未发现重大偏差。

(7)品牌授权业务

抽取了大额品牌授权合同,并根据合同约定金额和期限测算相关收入,未发现存在重大偏差。

经审计,我们认为:

1、本次会计差错更正涉及的具体业务如上文公司回复所述,存在真实货权转移,但按净额法确认收入更加符合会计准则相关规定;

2、本次会计差错更正金额准确,确定依据和计算过程无误;

3、近三年贸易业务、线上流量投放业务的主要客户、供应商如上文所述,定价公允,与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人之间不存在关联关系或其他利益安排,相关交易具有商业实质;

4、公司前后多次对前期披露的财务报表进行更正原因如上文所述,更正后的财务报表可以更如实地反映公司财务状况和经营情况,不存在对相关会计处理进行更正的风险;

5、公司各项业务模式的具体情况如上文所述,收入确认方法合理,收入确认时点准确。

问题二、年报显示,你公司报告期实现营业收入2,528,157,007.97元,同比增长0.76%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)47,453,066.89元,同比增长126.97%;经营活动产生的现金流量净额为413,551,954.78元,同比增长9.57%。

请你公司:

(一)结合公司行业环境、经营情况、同行业可比公司情况等因素,说明公司报告期营业收入及净利润同比增长的原因及合理性,是否与行业发展趋势相匹配;

公司回复:

公司主要从事婴幼儿奶粉的研发、生产、销售,占主营业务收入的90%以上。该行业属于刚需市场,需求比较稳定;受人口出生率逐年下降、消费升级平均客单价略有上升等综合影响,市场容量保持基本平稳,行业竞争日益加剧;同时,受行业渠道变革、消费偏好多样化以及各家企业的应对策略差异的影响,各家公司的市场表现会产生明显的差异。

同行业可比公司营业收入、利润情况:

单位:万元

项目	2023年		2022年		同比增减%	
	营业收入	归属于母公司净利润	营业收入	归属于母公司净利润	营业收入	净利润
澳优乳业	738,200.70	17,439.70	779,551.20	21,652.60	-5.30%	-19.46%
中国飞鹤	1,953,220.30	339,000.90	2,131,093.30	494,204.80	-8.35%	-31.40%
H&H国际控股	1,392,647.00	58,184.50	1,277,591.40	61,178.30	9.01%	-4.89%
贝因美	252,815.70	4,745.31	250,917.19	-17,599.68	0.76%	不适用

2023年新生人口出生率持续探底,婴幼儿奶粉行业受影响很大,由上表可见,同行业可比公司中国飞鹤、澳优乳业营业收入、归属于母公司净利润均出现滑坡,H&H国际控股收入同比增加9.01%,而归属于母公司净利润同比下降4.89%,据其年报分析营业收入上升主要由营养补充品的强劲增长带动。在行业大环境低迷的情况下,公司销售规模基本保持稳定,营业收入同比增加0.76%,归属于母公司净利润扭亏为盈,同比增加126.97%,增长幅度大于收入增长幅度,主要系:(1)公司成功实践了专业消费品的互联网营销,2023年度,公司电子商务渠道实现营业收入4.70亿元,较上年增长7.69%。稳住了婴幼儿奶粉业务基本盘,实现奶粉类业务营收同比增长2.66%;(2)公司在婴幼儿奶粉业务的基础上,积极探索母婴生态业务,进而向全家营养业务拓展,2023年度,公司成人粉收入同比增加10,469.46万元,增长147.81%;(3)消除或减少了上年亏损因素。2022年度,公司根据当年应收账款回款情况和相关会计准则计提了大额应收账款坏账准备;同时,根据相关协议约定计提应支付的采购违约损失,两项因素合计影响损益金额为16,467.73万元。本期计提信用减值损失4,663.55万元,同比下降5,669.83万元;本期无采购违约损失。总体看,公司营业收入与净利润的变化并未背离行业整体趋势。

(二)结合销售结算政策、生产经营周期等因素,说明报告期营业收入与经营活动现金流的匹配性。

公司回复:

公司对经销商在采用款到发货方式进行结算的同时,为更好地拓展市场,对客户进行信用评级并给予不同的信用额度。享受公司信用额度支持的经销商客户在授信额度内的业务合作产生了相应额度的应收账款,这一方面减少当年度回款金额,另一方面也存在当年度收回上一年度应收账款的情况,从而影响“销售商品、提供劳务收到的现金”的金额。

公司近三年销售商品提供劳务收到的现金与营业收入比例如下:

单位:万元

年份	营业收入	销售商品提供劳务收到的现金	收到现金/营业收入
2021年	234,545.90	263,169.61	1.12
2022年	250,917.19	288,717.80	1.15
2023年	252,815.70	269,785.88	1.07

公司近三年销售商品提供劳务收到的现金与营业收入比值相对稳定,销售商品提供劳务收到的现金与当年营业收入含税金额接近,2023比例略有下降,主要系当期通过银行承兑汇票收取的货款金额较2022年多13,030.20万元;此外,2022年线上流量投放业务按照净额确认收入146.92万元,相关银行收款15,573.73元计入“销售商品提供劳务收到的现金”;2021年贸易业务按净额确认157.52万元,相关银行收款22,111.42万元计入“销售商品提供劳务收到的现金”。剔除上述影响,各年销售商品提供劳务收到的现金与营业收入比例如下:

单位:万元

年份	营业收入	销售商品提供劳务收到的现金(含票据收款)	收到现金/营业收入
2021年	234,545.90	243,801.19	1.04
2022年	250,917.19	285,634.81	1.14
2023年	252,815.70	296,151.08	1.17

随着2023年婴配粉新国标注册的正式实施,婴配粉市场迎来重组,虽整体市场规模随人口出生率呈下降趋势,但公司市场占有率有所增长,市场销售的正向反馈,导致公司客户更加优质,信用政策得以收紧,销售回款逐年变好,因此销售商品提供劳务收到的现金占营业收入的比重也逐年升高。

问题三、年报显示,你公司报告期向前五名客户合计销售金额为610,009,580.26元,占年度销售总额的24.12%;向前五名供应商合计采购金额为356,894,162.52元,占年度采购比例总额的27.26%,其中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为8.05%。

请你公司:

(一)说明报告期前五名客户与供应商的名称、成立时间、注册资本、交易内容