

关于贝因美股份有限公司非公开发行股票申请 文件反馈意见中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕177号

中国证券监督管理委员会：

由兴业证券股份有限公司转来的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（203461号）所附的《关于贝因美股份有限公司非公开发行股票申请文件的反馈意见》（以下简称“反馈意见”）奉悉。我们已对反馈意见中涉及的2017年至2019年相关财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下（本报告中涉及货币金额的单位，如无特别指明，均为人民币万元）。

一、报告期内发行人扣除非经常性损益后净利润分别为-113,922.40万元、-21,672.34万元、-13,845.55万元、322.24万元，盈利能力较差。请申请人补充说明：（1）结合行业情况及可比公司盈利情况、公司毛利率、期间费用率及影响盈利的其他因素，说明盈利能力较差以及2017年出现巨额亏损的原因及合理性。（2）报告期内销售费用的具体构成情况，金额较高的原因及合理性，是否与可比公司存在较大差异。（3）2018年非流动资产处置损益及其他符合非经常性损益定义的损益项目的具体构成，非经常损益的确认依据，涉及资产定价的说明定价的公允合理性。（4）未来业绩改善情况，是否具备持续经营能力。（反馈意见第2条）

（一）结合行业情况及可比公司盈利情况、公司毛利率、期间费用率及影响盈利的其他因素，说明盈利能力较差以及2017年出现巨额亏损的原因及合理性

1. 盈利能力与可比公司的差异及原因

2017至2019年，公司主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	278,547.61	249,082.48	266,045.16
营业成本	139,027.31	118,280.69	106,101.42
综合毛利率	50.09%	52.51%	60.12%
期间费用	146,711.16	140,692.80	200,653.73
期间费用率	52.67%	56.48%	75.42%
投资收益	87.43	7,091.22	-8,282.38
资产减值损失	-1,340.10	-5,943.83	-53,434.48
资产处置收益	1,435.02	6,519.21	1,330.59
归属于母公司股东的净利润	-10,308.23	4,111.36	-105,704.45
归属于母公司股东的非经常性损益净额	3,537.32	25,783.69	8,217.95
扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润	-13,845.55	-21,672.34	-113,922.40

(1) 贝因美公司营业收入增长幅度低于同行业公司

同行业 2017 年至 2019 年营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	增幅	2018 年度	增幅	2017 年度
澳优乳业	674,414.80	24.80%	540,405.90	37.18%	393,939.10
中国飞鹤	1,376,861.90	32.33%	1,040,488.30	76.55%	589,350.80
雅士利国际	343,378.40	13.38%	302,853.20	32.64%	228,332.70
H&H 国际控股	1,094,435.60	7.93%	1,014,058.40	25.26%	809,581.40
美庐生物	35,563.24	15.23%	30,863.10	1.00%	30,558.51
行业平均	704,930.79	20.35%	585,733.78	42.74%	410,352.50
贝因美	278,547.61	11.83%	249,082.48	-6.38%	266,045.16

由上表可见，2017 年-2019 年贝因美营业收入增长幅度低于同行业可比公司。

(2) 贝因美公司毛利率、销售费用率、管理费用率、财务费用率与同行业公司对比情况

1) 毛利率对比情况

2017 年至 2019 年，公司与同行业公司毛利率情况具体如下：

单位：%

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
澳优乳业	52.45	49.37	43.05
中国飞鹤	70.03	67.54	64.38
雅士利国际	37.13	39.64	40.90
H&H 国际控股	66.16	66.52	65.05
美庐生物	48.29	45.22	46.86
平均值	54.81	53.66	52.05
贝因美	50.09	52.51	60.12

2017 年至 2019 年，公司综合毛利率分别为 60.12%、52.51%及 50.09%，2018 年、2019 年毛利率水平与可比公司平均值较为接近，但从变动趋势来看，公司 2017 至 2019 年毛利率呈现下滑的情况，主要系公司 2018 年和 2019 年主要生产原材料乳铁蛋白价格上涨，产品成本上升所致。

2) 期间费用对比

单位：%

项目	2019 年度				
	销售费用率	管理费用率	研发费用率	财务费用率	综合费用率
澳优乳业	26.27	6.32	1.96	0.09	34.64
中国飞鹤	27.95	5.39	1.24	-0.66	33.92
雅士利国际	28.07	6.40	0.09	-2.47	32.09
H&H 国际控股	41.06	5.83	1.50	3.22	51.61
美庐生物	15.59	4.09	3.80	-0.88	22.60
平均值	27.79	5.61	1.72	-0.14	34.98
贝因美	39.60	11.32	0.61	1.14	52.67

(续上表)

项目	2018 年度				
	销售费用率	管理费用率	研发费用率	财务费用率	综合费用率
澳优乳业	26.73	6.69	1.85	0.06	35.33
中国飞鹤	35.19	4.53	1.05	-0.30	40.47

雅士利国际	37.66	6.76	0.13	-3.22	41.33
H&H 国际控股	36.52	6.11	1.49	4.49	48.61
美庐生物	22.23	4.55	4.29	-0.02	31.05
平均值	31.66	5.73	1.76	0.20	39.35
贝因美	39.95	12.47	0.63	3.45	56.48

(续上表)

项目	2017 年度				
	销售费用率	管理费用率	研发费用率	财务费用率	综合费用率
澳优乳业	24.60	6.60	0.96	-0.30	31.86
中国飞鹤	36.30	5.87	0.25	-0.70	41.72
雅士利国际	39.12	11.88		-4.63	46.37
H&H 国际控股	33.50	6.00	1.22	4.94	45.66
美庐生物	20.82	5.10	3.71	0.16	29.79
平均值	30.87	7.09	1.23	-0.10	39.09
贝因美	56.56	14.07	1.52	3.27	75.42

2017 年至 2019 年，公司的期间费用率分别为 75.42%、56.48%及 56.27%，与可比公司平均值相比较，期间费用率均较高。与可比公司相比，管理费用中由于存货保质期临近或到期、管理不善等原因导致的存货报损与固定资产折旧、无形资产摊销比例较高；财务费用主要系公司利息费用支出较高。

2017 年至 2019 年，公司期间费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用	110,314.97	99,498.73	150,482.87
管理费用	31,542.42	31,051.58	37,427.62
研发费用	1,685.82	1,559.81	4,030.97
财务费用	3,167.95	8,582.68	8,712.27
合计	146,711.16	140,692.80	200,653.73

2017 年至 2019 年，公司期间费用分别为 200,653.73 万元、140,692.80 万元和 146,711.16 万元。公司 2017 年度期间费用较高，主要系当年销售费用较高。

2018 年度、2019 年度公司期间费用保持较为稳定的水平，与公司营业收入变动较为匹配。公司期间费用具体分析如下：

① 销售费用分析

2017 年至 2019 年，公司销售费用具体分析详见本专项说明问题一之报告期内销售费用的具体构成情况，金额较高的原因及合理性，是否与可比公司存在较大差异部分内容。由于公司高毛利和高费用率的销售政策，销售渠道推广费用较高，较高的销售费用导致公司净利润水平受到一定影响。

② 管理费用分析

2017 年至 2019 年，公司管理费用明细如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营运办公费用	14,565.60	15,490.26	18,559.64
人工费用	13,640.97	14,858.80	15,985.45
股份支付	1,945.02		
其他费用	1,390.82	702.52	2,882.53
合计	31,542.42	31,051.58	37,427.62

2017 年至 2019 年，管理费用金额分别为 37,427.62 万元、31,051.58 万元及 31,542.42 万元，主要包括营运办公费用、人工费用以及股份支付费用等。公司营运办公费用主要系日常办公中发生的差旅、保险、水电等费用；人工费用主要系管理人员的工资薪酬构成；股份支付费用主要系员工持股计划确认的相关费用。2017 年至 2018 年，公司营运办公费用及人工费用金额较大，对公司经营业绩产生一定不利影响。2018 年之后，公司加强费用管控，营运办公费用及人工费用金额逐渐降低，对公司经营业绩的改善起到积极作用。

③ 财务费用分析

2017 年至 2019 年，公司财务费用明细如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利息收入	-1,513.56	-1,322.67	-1,423.31
利息支出	6,137.78	6,390.35	6,792.27

汇兑损益	-648.07	3,222.36	3,289.87
未实现融资收益	-988.44		
其他	180.24	292.65	53.43
合计	3,167.95	8,582.68	8,712.27

2017 至 2019 年，公司财务费用金额分别为 8,712.27 万元、8,582.68 万元及 3,167.95 万元，主要包括利息支出和汇兑损益。2017 年度及 2018 年度财务费用较高主要系汇兑损益金额较高导致，在一定程度对公司经营业绩产生不利影响。

2. 2017 年出现巨额亏损的原因及合理性

(1) 受注册制影响及爱诺达产品影响，计提应收账款减值准备和存货跌价准备较大

2017 年，奶粉配方注册制新政开始落地，受奶粉注册制实施的影响，公司部分客户出现明显的经营下滑趋势，公司应收账款账龄结构恶化严重，同时公司代理销售产品爱诺达存在配方不适合国内市场、滞销严重的情况，导致公司经销商经营贝因美公司品牌产品出现严重亏损情形，从而造成公司应收账款难以收回。鉴于上述情况，公司对应收账款进行逐项认定，共计提应收账款减值损失达 32,485.64 万元，详见本专项说明问题三（一）所述部分内容。

同时，随着奶粉注册制的正式实施，公司库存中存在的未注册产品、注册制产品老包装产品以及爱诺达产品均存在明显减值迹象，经测试计提存货跌价准备 15,152.54 万元，详见本专项说明问题三（二）所述部分内容。

综上，应收账款减值和存货跌价损失对 2017 年度净利润形成较大影响。

(2) 2017 年度公司发生较大金额销售费用

由于注册制于 2018 年正式实施，公司在 2017 年度对注册制新包装产品投入较多，主要由商超、婴童及代理商客户合同商务费用、促销费用、导购费用等构成，同时 2017 年度公司将消化老库存和市场推广结合，将非注册制产品或老包装产品，作为促销品投入，也增加了销售费用规模。2017 年度累计发生 150,482.87 万元销售费用。与 2018 年度、2019 年度相比，公司 2017 年度销售费用较高。

(3) 达润工厂确认投资损失

根据公司与 DARNUM DAIRY PRODUCTS (以下简称达润工厂) 共同签署的《产品购买协议》，向达润工厂采购产品的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。

2017 年度，公司向达润工厂采购产品的总量未能达到《产品购买协议》合同约定，需承担达润工厂的亏损并支付达润工厂补偿款，导致贝因美公司在合并报表层面，考虑了所需支付的各项补偿款后，最终确认投资收益-8,659.39 万元。同时，公司预计以后年度实现该合同目标的可能性较低，该采购合同构成亏损合同，公司对继续执行合同预计出现的损失计提预计负债 5,003.30 万元。

(4) 吉林贝因美商誉减值损失

公司于 2015 年使用自有资金收购敦化美丽健乳业有限公司（现已更名为吉林贝因美乳业有限公司）65.00% 股权。

由于受到原材料采购单价上升的影响，吉林贝因美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。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 万元相差 2,793.12 万元，且截至 2017 年度财务报表批准报出日，未收到该补偿款。公司认为吉林贝因美商誉存在减值迹象，经减值测试，根据可收回金额低于其账面价值的差额确认商誉减值准备 5,582.43 万元，并计入当期损益。

(二) 报告期内销售费用的具体构成情况，金额较高的原因及合理性，是否与可比公司存在较大差异

1. 2017 年至 2019 年销售费用的具体构成情况，金额较高的原因及合理性

2017 年至 2019 年，公司销售费用的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
客户合同、促销相关费用	60,615.54	52,943.98	83,670.39
其中：导购费用	16,612.59	13,431.48	12,137.25
合同及促销费	44,002.96	39,512.50	71,533.14
广告宣传费	21,067.49	16,188.90	28,332.39

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
人工费用	19,062.35	19,567.19	24,628.18
仓储运输费用	4,045.29	4,301.13	4,706.31
差旅费	1,246.13	1,822.50	3,341.87
办公费用	1,784.70	1,655.34	2,307.39
会务费	398.24	173.32	307.11
折旧费用	278.11	415.54	514.02
交通车辆费	353.55	486.86	660.28
交际应酬费	300.05	155.47	409.50
其他费用	1,163.52	1,788.49	1,605.44
合计	110,314.97	99,498.73	150,482.87

2017 年至 2019 年，公司销售费用主要由客户合同促销相关费用、广告宣传费和人工费用构成，三者占比分别为 90.80%、89.15%和 91.33%，占比保持相对稳定。

(1) 客户合同、促销相关费用

1) 导购费用

公司导购费用主要系支付给终端门店导购人员的工资费用，2017 年度-2019 年度导购费用逐年增加，主要系公司增加对终端导购费用的投入，导购人数逐年上升所致。

2) 合同及促销费用

合同、促销相关费用主要系商超、婴童及代理商客户合同商务费用、促销费用等。2017 年至 2019 年，公司的客户合同及促销相关费用分别为 71,533.14 万元、39,512.50 万元和 44,002.96 万元，占营业收入的比例分别为 26.89%、15.86%和 15.80%，除 2017 年度合同、促销费用占营业收入的比例较高外，其余年度的比例较为稳定。2017 年比例较高主要系奶粉注册制实施及市场竞争加剧，公司将非注册制产品作为促销品进行大量促销活动，同时加大其他促销活动的投入，导致促销费用较高。2018 年后，公司对营销费用的审批和使用加强控制，多维度提升营销费用投放效果，销售费用率逐年有所下降。

(2) 广告宣传费

广告宣传费主要系电视广告、综艺冠名费、代言费、宣传制作费等。2017年至2019年,公司的客户合同、促销相关费用分别为28,332.39万元、16,188.90万元和21,067.49万元,占营业收入的比例分别为10.65%、6.50%和7.56%,呈现下降趋势。2018年度广告宣传费同比下降12,143.49万元,主要系公司2018年减少电视媒体广告投入。

(3) 人工费用

2017年至2019年,公司销售费用中的人工费用分别为24,628.18万元、19,567.19万元和19,062.35万元,占营业收入的比例分别为9.26%、7.86%和6.84%。2018年度人工费用较2017年度下降5,060.99万元,主要系公司2018年精简销售机构和人员所致。

2. 同行业公司销售费用对比

2017年至2019年,贝因美公司与同行业可比公司的收入、销售费用情况如下:

单位:万元

公司名称	2019年度			2018年度			2017年度		
	营业收入	销售费用	销售费用率	营业收入	销售费用	销售费用率	营业收入	销售费用	销售费用率
澳优乳业	674,414.80	177,183.40	26.27%	540,405.90	144,423.70	26.73%	393,939.10	96,912.70	24.60%
中国飞鹤	1,376,861.90	384,798.50	27.95%	1,040,488.30	366,131.40	35.19%	589,350.80	213,910.70	36.30%
雅士利国际	343,378.40	96,381.00	28.07%	302,853.20	114,043.30	37.66%	228,332.70	89,315.60	39.12%
H&H国际控股	1,094,435.60	449,337.80	41.06%	1,014,058.40	370,341.40	36.52%	809,581.40	271,170.70	33.50%
美庐生物	35,563.24	5,543.00	15.59%	30,863.10	6,862.36	22.23%	30,558.51	6,361.56	20.82%
贝因美	278,547.61	110,314.97	39.60%	249,082.48	99,498.73	39.95%	266,045.16	150,482.87	56.56%

由上表可见,公司的销售费用率高于同行业可比公司平均水平,具体原因及合理性分析如下:

(1) 规模效应导致不同奶粉品牌的销售费用率存在区别。同行业可比公司中国飞鹤2019年度收入达到1,376,861.90万元,2017年至2019年飞鹤奶粉销售收入持续增长,而销售费用率随销售规模增加而持续下降;中国飞鹤因市场占有率较高,销售规模较大,规模效应突出,导致其销售费用率低于行业平均水平。同行业可比公司美庐生物系国产品牌,2019年度销售规模约为35,563.24万元,

目前整体销售规模较小，市场推广预算相对有限，导致其销售费用率水平较低。

(2) 不同品牌奶粉的产品结构存在一定差异。以澳优乳业为例，根据澳优乳业披露的定期报告显示，澳优乳业主要销售自营品牌牛奶粉和羊奶粉，其中羊奶粉 2017 年度、2018 年度、2019 年度占比分别为 32.6%、37.7%、42.4%。由于羊奶粉市场定位高端，而澳优乳业旗下拥有市场知名度较高的羊奶粉品牌佳贝艾特，整体市场竞争力较强，市场知名度高，销售费用支出相对更少，导致其整体销售费用率水平相对较低。

(3) 不同品牌奶粉知名度和品牌推广策略存在差异。我国婴幼儿配方奶粉行业市场参与者众多，整体行业竞争较为激烈，同行业可比公司之间的奶粉品牌定位、市场知名度、市场渠道投入力度等方面存在区别，导致同行业可比公司之间销售费用率之间存在一定差异。

因此，公司与雅士利国际、中国飞鹤、澳优乳业、H&H 国际控股公司、美庐生物等同行可比奶粉经营公司存在一定的差异，主要系不同奶粉品牌之间销售规模效应、销售结构、品牌影响力等方面存在区别。

3. 核查程序和结论

针对销售费用，我们实施的核查程序主要包括：

(1) 对公司 2017 年至 2019 年各年的销售费用实施的审计程序包括：

- 1) 了解、测试和与销售费用完整性相关的内部控制设计、运行的有效性；
 - 2) 复核销售费用确认的会计政策及具体方法是否正确且一贯地运用；
 - 3) 执行分析性程序，通过明细项目对比分析各项销售费用变动的合理性；
 - 4) 检查客户合同、促销费用的发生情况，对费用报销资料和费用支付、促销品发货的支持性证据进行查证，会计处理是否正确；
 - 5) 检查广告合同、市场开发合同等业务资料，复核费用分摊计提过程；
 - 6) 结合公司销售人员的变动及工资薪酬的发放情况，分析销售费用中的人工费变动的合理性；
 - 7) 抽取重要服务商，对未结算的费用实施函证程序；
 - 8) 进行截止性测试，关注是否存在重大跨期情形；
- (2) 获取贝因美公司销售费用明细，并分析主要销售费用的结构及变化情况；
- (3) 获取同行业可比数据，并与贝因美公司各期数据予以比对分析。

核查结论：

经核查，我们认为贝因美公司销售费用金额合理，与可比公司的差异系不同奶粉品牌之间销售规模效应、销售结构、品牌影响力等方面存在区别所致。

(三) 2018 年非流动资产处置损益及其他符合非经常性损益定义的损益项目的具体构成，非经常损益的确认依据，涉及资产定价的说明定价的公允合理性

1. 非流动资产处置损益具体构成、确认依据

贝因美公司 2018 年度非流动资产处置损益明细情况、所取得处置收益及资产过户情况如下：

单位：万元

项目	具体内容	资产账面净值	交易金额	相关税费	资产处置收益	资产过户日期
(1) 资产处置收益	宜昌厂区搬迁资产	5,554.55	9,570.72	1,003.77	3,012.40	2018/12/12
	杭州良渚厂房	280.28	1,919.05	108.47	1,411.18	2018/9/21
	杭州良渚厂房-土地使用权	119.11				
	上海房产（桂平路别墅）	335.98	1,653.00	428.71	888.30	2018/4/28
	深圳房产（中国凤凰大厦506）	179.88	710.61	49.97	385.77	2018/12/21
	深圳房产（中国凤凰大厦507）	94.99				
	广州房产（中新大厦2501-2503）	110.33	343.21	22.01	210.87	2018/4/28 2018/4/28
	北京房产（西罗园南里甲35号院101室）	64.66	382.88	119.04	199.19	2018/12/17
	武汉房产（东方帝国小区）	21.93	181.73	10.52	149.29	2018/7/10
	成都房产（林荫街9号）	23.09	221.14	58.66	139.40	2018/7/20
	重庆房产（兴隆路1号）	14.29	134.51	39.14	81.07	2018/9/30
	其他资产	2,011.05	2,053.73	0.94	41.74	
小 计					6,519.21	
(2) 非流动资产毁损	爱尔兰贝因美灌装设备报废损失				-121.11	
	安达奶业生产型生物资产报废损失				-220.48	

报废损失	其他资产报废损失	-7.36	
小 计		-348.95	
合 计		6,170.26	

公司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金额，以资产完成交付并办妥产权过户手续作为收益确认的时点。

公司 2018 年度出售相关资产的交易金额的作价和评估情况如下：

单位：万元

具体内容	交易金额	评估价值	差异	评估基准日	评估报告号
宜昌厂区搬迁资产	9,570.72	9,574.30	3.58	2014/10/31	北方亚事评报字[2016]第 01-085 号
杭州良渚厂房	1,919.05	535.75	403.30	2018/6/30	天源评报字(2018]第 0317 号
杭州良渚厂房-土地使用权		980.00			
上海房产(桂平路别墅)	1,653.00	1,653.00		2018/3/29	沪科东房估字(2018)KS 第 0986 号
深圳房产(中国凤凰大厦 506)	710.61	527.00	-94.39	2017/11/27	杭厦房(2017)估字第 HZ10369 号
深圳房产(中国凤凰大厦 507)		278.00		2017/11/27	杭厦房(2017)估字第 HZ10370 号
广州房产(中新大厦 2501-2503)	343.21	352.00	-8.79	2017/11/24	杭厦房(2017)估字第 HZ10364 号、HZ10365 号、HZ10366 号
北京房产(西罗园南里甲 35 号院 101 室)	382.88	410.00	27.12	2017/11/24	杭厦房(2017)估字第 HZ10372 号
武汉房产(东方帝国小区)	181.73	187.00	-5.27	2017/11/24	杭厦房(2017)估字第 HZ10371 号
成都房产(林荫街 9 号)	221.14	225.00	-3.86	2017/11/24	杭厦房(2017)估字第 HZ10375 号
重庆房产(兴隆路 1 号)	134.51	128.00	6.51	2017/11/24	杭厦房(2017)估字第 HZ10376 号
其他资产	2,053.73				
合计	17,170.58				

其中，杭州良渚厂房及土地使用权处置系 2018 年 9 月，通过在浙江股权交易中心公开挂牌，由有意向的客户通过竞价的方式进行购买；2018 年 9 月 18 日，

杭州人民环保科技有限公司通过竞价获得该项资产购买权，该项目地块的成交价格高于评估价主要系该项目所处地块区域位置较好，在竞价过程中产生溢价。

综上所述，公司 2018 年度确认的资产处置收益确认依据充分，涉及的重要的资产处置均经过评估，交易定价公允合理。

2. 其他符合非经常性损益定义的损益项目的具体构成，确认依据，定价的公允合理性

公司 2018 年度其他符合非经常性损益定义的损益项目的具体构成如下：

具体构成	金额（万元）
吉林贝因美业绩承诺补偿款	2,793.12
处置贝因美豆逗股权取得的投资收益	4,478.00
宜昌厂区拆迁补偿	4,128.00
合计	11,399.12

(1) 吉林贝因美业绩补偿款

贝因美公司于 2015 年向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）购买吉林贝因美乳业有限公司（以下简称吉林贝因美）65%的股权，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 1,500.00 万元、1,800.00 万元、2,000.00 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。

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净利润 1,800.00 万元，差额为 2,793.12 万元。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。2018 年 12 月，吉林贝因美收到该补偿款，因此确认 2018 年度投资收益 2,793.12 万元。

吉林贝因美 2018 年度实际实现净利润 35.59 万元，低于承诺的差额为 1,963.41 万元，因截至 2018 年度财务报表批准报出日仍未收到，收回存在重大不确定性，2018 年度未确认该补偿收益。

(2) 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

根据公司与杭州瑞祥实业有限公司（以下简称瑞祥实业）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 万元后的 16,641.02 万元作为最终股权转让价格。同时双方约定，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、税务等费用合计 576.44 万元，相应扣减股权转让款。

公司 2018 年度收到股权转让款 16,641.02 万元，扣减约定的清算费用 576.44 万元后，取得股权转让收入 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，按股权转让收入减去股权持有成本的差额 4,478.00 万元确认投资收益。

(3) 公司获得拆迁补偿款情况

2018 年 8 月 20 日和 2018 年 12 月 21 日，子公司宜昌贝因美食品科技有限公司（以下简称宜昌贝因美）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，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签署了《收储资产移交确认书》。

3. 核查程序和结论

针对公司 2018 年度非流动资产处置损益及其他符合非经常性损益定义的损

益项目，我们执行了以下核查程序：

(1) 获取并查阅了公司 2018 年度非流动资产处置相关的交易合同，资产评估报告文件，对比交易作价合理性，了解和核查了资产过户情况；

(2) 获取并查阅了公司业绩补偿相关交易合同，对收购标的 2018 年度业绩实现情况予以审计；

(3) 获取并查阅了公司关于拆迁补偿的相关合同、评估报告、打款单、资产移交文件等信息；

(4) 核查相关交易收款情况，包括收款户名及收款金额等信息；

(5) 对重大的非流动资产处置的交易对手实施函证并取得回函。

经核查，我们认为，公司 2018 年度确认的资产处置收益确认依据充分，涉及资产处置的交易定价公允合理；公司 2018 年度关于业绩补偿的确认依据充分；公司 2018 年度处置贝因美豆逗的股权交易，确认依据充分，相关股权作价的定价公允合理；公司 2018 年度收到政府奖励、扶持款、政府搬迁补偿的确认依据充分，交易作价公允合理。

二、公司 2017 年曾被出具内控否定意见。请申请人补充说明内控否定意见涉及事项，对公司财务数据真实性的影响，后续整改落实情况，当前内部控制制度是否健全，是否得到有效执行。（反馈意见第 3 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

内部控制否定事项	具体内容
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。
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

内部控制否定事项	具体内容
	<p>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）。</p> <p>贝因美公司于2017年10月30日公布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。</p>
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	<p>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。</p>
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	<p>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。</p>
对外投资决策不够谨慎，后续管理不力，投资损失较大	<p>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。</p>

（二）上述事项对公司2017年财务数据真实性的影响

内部控制否定事项	对公司2017年财务数据真实性的影响
客户授信应收账款催收管理不力，坏账损失风险较大	<p>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。</p> <p>对此，我们实施的具体审计程序如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> （1）了解并评价了公司的坏账计提政策； （2）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）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，检查

	<p>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；</p> <p>(5) 对公司提供的单项计提坏账准备计算表进行复核；</p> <p>(6) 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。</p> <p>公司对 2017 年 12 月 31 日应收账款中的 71,186.15 万元单项计提了 41,587.59 万元的坏账准备，计提比例为 58.42%。通过实施上述审计程序获取的审计证据，我们认为，公司 2017 年末应收账款已计提了充分的坏账准备，不存在重大错报。</p>
预算编制不严谨，业绩预测不严谨且多次变更，公告不及时	该重大缺陷对公司 2017 年度的财务报表未产生重大影响。
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	<p>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。</p> <p>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 年度财务报表未产生重大影响。</p>
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，公司已纠正了该不当行为，对 2017 年财务报表未产生重大影响。
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 年财务报表及其附注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的影响，公司公告的 2017 年度财务报告不存在重大错报。

(三) 后续整改落实情况

针对影响 2017 年度内部控制有效性涉及的具体事项，公司已经采取的改进措施情况如下：

内部控制否定事项	贝因美公司整改措施
客户授信应收账款催收管理不力，坏账损失风险较大	<p>针对公司应收账款管理中存在的问题，公司从如下方面采取相应的改进措施，强化管理，以减少应收账款坏账风险：</p> <p>①授信管理控制</p> <p>根据公司应收账款管理制度规定，对新增授信，强化客户资信评估，建立销管、法务、财务与审计四部门联合进行客户授信风险评估机制，每一笔授信明确收账与追款责任人与担保人，从源头控制授信风险。</p> <p>②应收账款跟踪控制</p>

内部控制否定事项	贝因美公司整改措施
	<p>对逾期账龄客户，建立日回款情况跟踪机制，专人负责应收账款的定期清查。</p> <p>③应收账款催收管理 公司除日常客户经理一对一进行应收账款催收外，以合理掌握应收账款收回的可能性。对账龄较长的客户，公司逐步分批采取法律措施，以保障应收账款回收，降低坏账风险。</p>
<p>预算编制不严谨，业绩预测不严谨且多次变更，公告不及时</p>	<p>针对预算编制与业绩预测中存在的问题，公司从以下几个方面采取相应改进措施，以保障业绩预测及时、准确、完整，提高信息披露的质量：</p> <p>①规范预算编制程序 公司在规定的时间内组织预算编制，各部门积极配合执行预算编制，保障提供数据及编制依据真实、合理、完整，对各自负责的数据、信息、预测方法的准备性、合理性承担责任。</p> <p>②严格业绩预测审批程序 预算编制完毕，召开经营管理层预算审核会议，由总经理批准后发布实施。</p> <p>③建立业绩预测跟踪与汇报机制 公司组织对业绩预测阶段性达成情况进行跟踪，存在疑虑的，责成预算编制部门反馈信息，提供进一步数据依据与说明。定期召集业绩预测数据相关部门会议，对业绩预测数据进行分析判断，并向管理层汇报，管理层定期向董事会汇报。</p> <p>④业绩预测重大差错认定与责任追究 业绩预测存在重大差错，由公司审计部调查责任原因，进行责任认定，提交公司讨论决定处罚与整改措施。</p>
<p>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。</p>	<p>①公司已根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》（下称“《深交所上市规则》”）、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》等有关规定，建立了较为完善和有效的内部控制体系，制订了《公司章程》、《防范大股东及关联方占用公司资金制度》和《关联交易内部决策制度》等制度，规范公司及其控股子公司与公司关联人之间的关联交易决策程序，防止关联交易损害公司及中小股东的利益。但在实际执行过程中，关联交易管控流程不够细化和集中，信息传导有效性不足，部分岗位关联交易认知度不高，内部控制的有效性须待加强。</p> <p>②针对上述问题，公司在董事会和审计委员会的要求和督促下，及时纠正超额预付款问题，并对关联方预付款事项进行了进一步排查，根据自身发展情况以及新法规的颁布、监管部门的要求等，细化了关联交易管控流程，加强了关联交易、合同、资金管理相关制度的宣讲力度，对该制度进行修订，逐步完善、健全并落实，从源头上避免类似事件的再发生。</p> <p>目前公司已责成相关业务部门加强对关联交易的管控，财务管理部已落实专人及时审核并记录每一笔关联交易发生额和实际支付额，</p>

内部控制否定事项	贝因美公司整改措施
	定期（按月）统计公司关联交易情况，确保发生总额与支付额均在年度关联交易审批额度内。
经销商将自贝因美公司控股股东下属企业取得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。	公司已加强与控股股东之间信息通报机制，要求控股股东注意合作方与上市公司关联度，及时通报上市公司与此类合作方合作相关信息，从管理及流程上杜绝此类情况发生，确保对外交易具备商业实质。
对外投资决策不够谨慎，后续管理不力，投资损失较大。	①公司加强投资决策前的可行性研究，从外部市场环境、行业发展特点、内部决策管理、投资风险控制等多维度加强对投资项目管理，控制投资风险。 ②公司持续跟踪投资项目经营情况，加强与对被投资单位的业务协同，提升其自身市场开拓能力，同步加强成本管理控制，力争被投资单位营业收入和利润达到预期目标，减少公司对外投资损失。

综上所述，贝因美公司 2017 年度内部控制有效性涉及的事项，未对 2017 年度财务报表的真实性产生影响；上述内控中存在的重大缺陷，贝因美公司均已整改落实。

三、请申请人补充说明应收账款及存货金额较高的原因及合理性，减值计提的依据，减值计提是否充分谨慎；2017 年计提较大金额减值的原因及合理性。请保荐机构及会计师发表核查意见。（反馈意见第 5 条）

（一）2017 年至 2019 年度，应收账款较高的原因及合理性，减值计提的依据，减值计提是否充分谨慎

1. 应收账款余额较高的原因及合理性

2017 年至 2019 年，贝因美公司应收账款余额与营业收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2019. 12. 31/ 2019 年度	2018. 12. 31/ 2018 年度	2017. 12. 31/ 2017 年度
应收账款余额	124, 529. 86	117, 671. 15	125, 266. 76
应收账款坏账准备	45, 902. 86	44, 603. 26	44, 476. 68
应收账款净额	78, 627. 00	73, 067. 89	80, 790. 08
应收账款净额增长率	7. 61%	-9. 56%	
营业收入	278, 547. 61	249, 082. 48	266, 045. 16
营业收入增长率	11. 83%	-6. 38%	

应收账款余额占营业收入的比例	44.71%	47.24%	47.08%
----------------	--------	--------	--------

贝因美公司应收账款余额较高，主要系公司以往战略方向调整所形成的对客户总授信额度较高所致。

在婴幼儿配方乳粉注册制自 2015 年公开征求意见至 2018 年 1 月正式实施期间，公司预计婴幼儿奶粉产品配方和品牌数量减少，将导致奶粉行业洗牌。为抢占市场份额，强化原有终端，开拓新终端，公司选取的规模较大、信誉度较好的客户授予一定的信用额度，以便其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。因此 2016 年以来应收账款保持在 12 亿元左右的规模。在征求意见到注册制正式实施前，因竞争激烈和公司渠道管理等原因，经销商客户经营公司产品出现了较多的亏损，公司为了维持相关渠道的正常运转，一直未能大幅降低授信规模。

2. 应收账款减值准备计提及相关依据

(1) 2017 年至 2019 年各期公司应收账款坏账准备具体计提情况

单位：万元

时间	类别	应收账款余额	坏账准备	坏账准备比例 (%)	应收账款账面价值
2019.12.31	按单项计提坏账准备	42,694.29	32,144.87	75.29	10,549.42
	按组合计提坏账准备	81,835.57	13,757.99	16.81	68,077.58
	合计	124,529.86	45,902.86	36.86	78,627.00
2018.12.31	按单项计提坏账准备	60,959.77	41,518.11	68.11	19,441.66
	按组合计提坏账准备	56,711.38	3,085.15	5.44	53,626.23
	合计	117,671.15	44,603.26	37.91	73,067.89
2017.12.31	按单项计提坏账准备	71,186.15	41,587.59	58.42	29,598.56
	按组合计提坏账准备	54,080.61	2,889.09	5.34	51,191.52
	合计	125,266.76	44,476.68	35.51	80,790.08

(2) 2017 年公司应收账款计提大额减值准备的原因及合理性

随着配方注册制落定以及 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。公司若干次降价促销效果不佳反而在一定程度上搞乱了贝因美产品的市场价格，不少客户因此亏损，不愿支付货款；2018 年 1 月 1 日奶粉配方注册制

正式实施，有争议的应收账款更难收回。

2017 年末公司整体应收账款账龄分布与 2016 年末相比情况如下：

单位：人民币元

账龄	2016 年 12 月 31 日	占比	2017 年 12 月 31 日	占比
1 年以内	1,075,663,750.52	83.60%	814,471,663.69	65.02%
1-2 年	208,327,392.83	16.19%	329,272,485.56	26.29%
2-3 年	1,910,817.96	0.15%	108,267,552.35	8.64%
3 年以上	704,432.69	0.05%	655,908.94	0.05%
小计	1,286,606,394.00	100.00%	1,252,667,610.54	100.00%

从应收账款账龄分布可以看出，公司 2017 年末应收账款账龄 1 年以内账面余额占比为 65.02%，一年以上账龄余额占比达 34.98%，较 2016 年末上升 18.59%，绝对值增加 22,725.33 万元。

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，在考虑客户的门店数量或生意规模的变动，生意合作关系，客户回款能力、回款可能性等指标的基础上，并结合与客户对账情况及 2018 年第一季度实际回款所体现出的信用风险等情况后，需单项计提减值准备的应收账款规模大幅增加，所计提的坏账准备金额增加。

(3) 应收账款减值准备计提的依据及合理性

公司根据企业会计准则要求，结合经营情况，制定应收账款坏账准备计提政策，公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。

1) 按单项计提减值准备的应收账款

基于谨慎性原则，在考虑客户的门店数量或生意规模的变动，生意合作关系，客户回款能力、回款可能性等指标的基础上，并结合与客户对账是否取得确认情况，确定的单项计提减值准备的计提比例。

2) 以组合为基础计提减值准备的应收账款

按组合计量预期信用损失的应收款项，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

具体政策与可比公司对比如下：

单位：%

项目	1年以内				1-2年	2-3年	3年以上
	未逾期	1个月内	1至3个月	3个月到1年			
中国飞鹤	0.60	1.30	5.70	6.20	6.20	6.20	6.20
雅士利国际	2.00	2.00	2.00	2.00	81.00	100.00	100.00
H&H 国际控股	0.23	0.89	3.00	12.16	12.16	12.16	12.16
澳优乳业	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
美庐生物	5.00	5.00	5.00	5.00	15.00	40.00	100.00
平均值	1.57	1.84	3.14	5.07	22.87	31.67	43.67
贝因美公司	5.00	5.00	5.00	5.00	15.00	40.00	100.00

公司坏账计提政策与同行业可比上市公司相比更加严谨，坏账准备计提政策较为稳健。

(4) 2017年至2019年公司应收账款坏账计提与可比公司对比情况

单位：万元

公司名称	项目	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
中国飞鹤	坏账准备	959.50	895.50	713.60
	应收账款余额	32,394.80	52,179.20	18,184.10
	坏账计提比例	2.96%	1.72%	3.92%
雅士利国际	坏账准备	1,198.20	755.30	911.90
	应收账款余额	16,461.40	17,052.10	15,345.50
	坏账计提比例	7.28%	4.43%	5.94%
H&H 国际控股	坏账准备	742.40	539.30	474.40
	应收账款余额	111,423.90	75,687.60	63,649.40
	坏账计提比例	0.67%	0.71%	0.75%
澳优乳业	坏账准备			
	应收账款余额	41,991.90	35,261.70	22,541.20
	坏账计提比例	0.00%	0.00%	0.00%
美庐生物	坏账准备	47.49	141.90	70.24
	应收账款余额	656.71	968.78	1,327.61

公司名称	项目	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
	坏账计提比例	7.23%	14.65%	5.29%
可比公司坏账计提比例平均值		3.63%	4.30%	3.18%
贝因美公司	坏账准备	45,902.86	44,603.26	44,476.68
	应收账款余额	124,529.86	117,671.15	125,266.76
	坏账计提比例	36.86%	37.91%	35.51%

2017年至2019年,贝因美公司整体坏账准备计提比例较为稳定,单项计提的应收账款规模,由于逐步回款及新客户经营情况的改善,呈现逐步降低的趋势。

可见,贝因美公司应收账款坏账计提比例相对同行业公司较为谨慎。

(二) 2017年至2019年,存货余额较高的原因及合理性,减值计提的依据,减值计提是否充分谨慎

1. 存货较高的原因及合理性

各年末贝因美公司存货结构如下:

项目	2019. 12. 31		2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)
原材料	29,172.70	51.52	31,061.61	55.63	47,462.01	56.08
在产品	972.06	1.72	169.50	0.30	274.22	0.32
库存商品	23,322.66	41.19	23,720.15	42.48	36,819.22	43.50
消耗性生物资产			82.52	0.15	82.95	0.10
待检产成品	3,159.22	5.58	801.48	1.44		
合计	56,626.64	100.00	55,835.26	100.00	84,638.41	100.00

2017年至2019年各年年末,公司存货主要由原材料和库存商品等构成。二者合计占存货账面余额的比例均在90%以上。公司2018年末存货账面余额较2017年末下降28,803.15万元,主要原因系原材料和库存商品期末余额有所减少导致。

公司2017年末存货余额较高,主要系一方面公司在2017年度为尽可能地履行与达润工厂签订协议中的最低采购量的约定,以降低相关合同损失,导致原材料备货较多;另一方面,受注册制实施的影响和公司库存结构不良的影响,公司于2017年末的库存中,临期产品及滞销产品规模较大,导致库存商品余额较高。

公司2018年末存货账面余额较2017年末下降28,803.15万元,降幅34.04%,

主要原因系公司通过盘活产品库存，支持门店消费者活动，加速存货周转速度，降低库存。

公司 2019 年末较 2018 年末存货规模基本持平，无重大变动。

2. 存货跌价准备计提方法和依据

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。

公司制订了《库龄管理办法》，对存货按照预警、滞销品、紧急处理品进行详细规定，明确各部门对库存管理的职责。公司利用 ERP 系统对所有存货进行产品批号管理和库存状态标示，从系统报表中可以了解存货的批号情况和具体状态，帮助公司掌握存货的动态情况并为存货减值工作提供较为精确的基础数据。

公司确定存货可变现净值的具体依据如下：

(1) 库存商品减值

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的销售平均单价，减去预计的销售费用及税费计算，预计的销售费用包括 KA 客户合同费、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。

(2) 原材料减值

公司每月末对用于连续加工生产产品的原材料进行减值测试，对需要正常连续加工的原材料，按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。

对原材料临期、管理不善毁损而无法继续连续加工的存货，预计原材料的可回收价值，并按成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

(3) 在产品、消耗性生物资产、待检产产品减值

公司每月末对在产品、消耗性生物资产、待检产产品进行减值测试，根据成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

3. 2017 年存货跌价准备计提的合理性以及 2017 年至 2019 年，存货跌价准备计提是否充分谨慎

2017 年至 2019 年，公司存货余额及对应的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2019. 12. 31			2018. 12. 31			2017. 12. 31		
	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值
原材料	29,172.70	268.84	28,903.86	31,061.61	463.39	30,598.22	47,462.01	753.50	46,708.51
在产品	972.06		972.06	169.5		169.50	274.22		274.22
库存商品	23,322.66	2,438.51	20,884.15	23,720.15	5,730.21	17,989.94	36,819.22	14,611.11	22,208.11
消耗性生物资产				82.52		82.52	82.95		82.95
待检产成品	3,159.22		3,159.22	801.48		801.48			
合计	56,626.64	2,707.35	53,919.29	55,835.26	6,193.60	49,641.66	84,638.41	15,364.61	69,273.79

2017 年至 2019 年公司存货跌价准备主要由原材料及库存商品对应的跌价构成，呈逐步降低的趋势，具体分析如下：

(1) 原材料

2017 年至 2019 年，公司原材料主要包括基粉、包装材料及营养素、油脂等辅助添加物料，其中基粉为公司按照配方生产的初级产品，直接对应具体的品牌产品，在原材料结存结构中也占有较大的比例，其余材料作为辅助材料可参与大部分产品的生产过程，不具有直接性。2017 年至 2019 年公司对原材料分别计提了 753.50 万元、463.39 万元及 268.84 万元减值准备。

2017 年公司主要针对非注册制产品及老包装产品计提了存货跌价准备。公司对存在明显减值迹象的非注册制产品所需的直接原材料以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，并按成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

2018、2019 年公司逐渐改善存货结构，但仍存在临期、管理不善毁损而无法继续加工的原材料，故对此部分原材料计提了相应的跌价准备。

(2) 库存商品

根据公司库存商品结构及所对应的存货跌价情况，将紧急处理品、非紧急处理品予以分类列示，同时，非紧急处理品中，爱诺达注册制老包装产品由于出现客户投诉较多，存货销售周转率低，已出现明显的减值迹象，且总金额影响较大，故将其单独列示，具体如下：

单位：万元

库存商品大类	2019 年 12 月 31 日			
	账面原值	占比 (%)	跌价准备	比例 (%)
紧急处理品	1,990.59	8.54	1,990.59	100.00
非紧急处理品	21,332.07	91.46	447.92	2.10
其中：注册制产品	14,309.36	61.35	94.88	0.66
爱诺达老包装产品				
其他产品	7,022.71	30.11	353.04	5.03
合 计	23,322.66	100.00	2,438.51	10.46

(续上表)

库存商品大类	2018 年 12 月 31 日			
	账面原值	占比 (%)	跌价准备	比例 (%)
紧急处理品	3,283.45	13.84	3,283.45	100.00
非紧急处理品	20,436.70	86.16	2,446.76	11.97
其中：注册制产品	12,903.42	54.40	102.25	0.79
爱诺达老包装产品	1,003.41	4.23	1,003.41	100.00
其他产品	6,529.86	27.53	1,341.09	20.54
合 计	23,720.14	100.00	5,730.20	24.16

(续上表)

库存商品大类	2017 年 12 月 31 日			
	账面原值	占比 (%)	跌价准备	比例 (%)

紧急处理品	5,882.15	15.98	5,882.15	100.00
非紧急处理品	30,937.07	84.02	8,728.96	28.22
其中：注册制产品	8,141.19	22.11	190.31	2.34
爱诺达老包装产品	5,610.38	15.24	4,488.30	80.00
其他产品	17,185.51	46.68	4,050.34	23.57
合 计	36,819.23	100.00	14,611.10	39.68

1) 库存商品跌价准备构成

2017 至 2019 年公司的库存商品跌价准备主要由紧急处理品、爱诺达老包装产品及其他产品的减值准备构成，具体说明如下：

① 期末紧急处理品

2017 年至 2019 年各年末，由于该类产品已不能对外销售，按照 100%比例全额计提存货跌价准备，该类库存商品主要计提跌价准备 5,882.15 万元、3,283.45 万元及 1,990.59 万元。

② 爱诺达系列产品

2017 年至 2018 年，爱诺达注册制老包装产品由于出现客户投诉较多、存货销售周转率低，出现了明显的减值迹象，故对其计提较大比例的跌价准备。2017 年至 2018 年对该类产品分别计提 4,488.30 万元及 1,003.41 万元，占该类库存商品账面余额的比例分别为 80%及 100%。

③其他产品

2017 年至 2019 年，公司非紧急处理品中其他产品主要包括注册制老包装产品、非注册制产品及其他产品，公司于 2017 年度至 2018 年度该类产品合计计提跌价准备 4,050.34 万元及 1,341.09 万元，具体计提情况如下：

单位：万元

时间	类别	账面原值	减值准备
2017 年	注册制老包装	8,548.30	1,382.07
	非注册制	3,614.44	1,630.30
	其他	5,022.77	1,037.97
	合计	17,185.51	4,050.34
2018 年	注册制老包装	679.35	397.60
	非注册制	54.61	14.86

	其他	5,795.90	928.63
	合计	6,529.86	1,341.09

2) 2017 年，存货跌价准备计提金额较大的原因及合理性

① 期末紧急处理品全额计提跌价准备

2017 年末，公司期末紧急处理品 5,882.15 万元，规模较大，该部分产品已不能对外销售，故 100%计提存货跌价准备。

② 奶粉配方注册制的影响

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了较为充分的存货跌价准备。

③ 爱诺达系列产品计提跌价准备

公司爱诺达产品 2017 年底账面原值 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。公司 2017 年末存货跌价准备计提合理。

3) 2018 年及 2019 年，存货结构逐步改善导致存货跌价准备余额降低

① 紧急处理品规模下降

2018 年及 2019 年，公司通过报废、促销等政策，消化降低了库存商品中的紧急处理品，导致相应的存货跌价准备转销，存货跌价准备余额下降。

② 非紧急处理品产品结构改善

对于销售情况不良而全额计提的“爱诺达”产品，公司通过报废、促销等政策去库存，导致相应的存货跌价准备余额相应转销；其他产品存货跌价准备金额降低主要系产品结构调整、产品库龄变化等因素的综合影响所致；注册制新产品计提比例未发生重大变化。

4) 2018 年及 2019 年存货跌价准备的转回或转销情况

存货跌价准备在 2018 年内转回或转销的金额为 119,533,360.95 元。其中因对外销售转入主营业务成本 49,194,463.97 元，当期报废转入管理费用

55,911,272.27 元，作为赠品转入销售费用 14,279,159.18 元，对外捐赠转入营业外支出 148,465.53 元。

存货跌价准备在 2019 年转回或转销的金额为 48,263,511.64 元。其中，因对外销售转入主营业务成本 11,611,412.79 元，当期报废转入管理费用 36,363,898.79 元，作为赠品赠送转入销售费用 268,076.29 元，对外捐赠转入营业外支出 20,123.77 元。

（三）核查程序及结论

1. 针对公司 2017 年至 2019 年应收账款余额及减值准备，我们执行了以下核查程序：

（1）了解与应收账款和应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（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）复核已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

（4）对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；

（5）对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，评价管理层编制的应收账款账龄与违约损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

（6）检查应收账款期后回款情况，评价应收账款真实性，评价管理层计提应收账款减值的合理性；

（7）检查与应收账款及应收账款减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

核查结论：

经核查，我们认为公司 2017 年至 2019 年各期末应收账款余额合理，各期末已对应收账款计提了充分的坏账准备。

2. 针对公司 2017 年至 2019 年存货余额及跌价准备，我们执行了以下核查程序：

(1) 了解、测试和评价与存货以及存货减值相关内部控制设计和运行的有效性；

(2) 了解和评价存货取得、领用和发出时的计价方法，并对期末存货金额进行计价测试；

(3) 获取并检查主要供应商的存货采购合同，结合合同、发票、企业询证函等支持性文件评价存货采购的真实性；

(4) 对与存货相关的财务指标进行分析，评价公司存货期末余额波动及其构成的总体合理性；

(5) 获取并评价贝因美公司的存货跌价准备计提方法和相关假设；

(6) 对存货库龄进行复核，检查处于不同保质期存货的减值准备计提是否合理；

(7) 了解存货的性质、内容和存放场所，获取并评价公司的盘点计划，编制监盘计划，对存货实施监盘。在监盘过程中通过观察存货的数量、规格、存放状况、权属等内容评价期末存货余额的合理性。同时，在监盘过程中通过观察存货的生产日期、保质期和呆滞情况，结合消费者投诉情况，评价存货是否存在减值；

(8) 复核存货跌价准备计算是否正确；

(9) 检查存货和存货跌价准备相关信息在财务报表中的列报和披露。

核查结论：

经核查，我们认为，2017 年公司存货跌价准备计提金额合理；2017 年至 2019 年，公司存货规模合理，各期末已对存货计提了充分的跌价准备。

四、请申请人结合诉讼、纠纷等情况，说明预计负债计提的谨慎合理性。请保荐机构及会计师发表核查意见

(一) 2017 年至 2019 年各年末，公司预计负债计提情况具体如下：

单位：万元

项 目	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
预计负债	93. 42		5, 003. 30

2017 年度预计负债主要系公司及子公司宁波广达盛贸易有限公司（以下简称“宁波广达盛”）未达到与达润工厂共同签署的《产品购买协议》所约定采购量而预计需要支付的补偿损失。根据公司及子公司宁波广达盛与达润工厂共同签署的《产品购买协议》，宁波广达盛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，同时宁波广达盛婴幼儿基粉产品年采购量应达到 7, 500 吨。公司及宁波广达盛 2016 年度、2017 年度均未达成前述合同条款，导致分别在合并财务报表中确认相关损失 2, 532. 85 万元和 8, 659. 39 万元。鉴于未来年度公司仍难以达到保本的购买量，公司按未来的预计购买量计提合同损失 5, 003. 30 万元，确认为 2017 年末的预计负债。

2019 年度预计负债主要系与客户买卖合同纠纷产生。公司原客户天水和康商贸有限公司股东康筱红、黄和平认为公司子公司西安贝因美婴童食品销售有限公司未按时履行付款义务，向甘肃省天水市秦州区人民法院提请诉讼，要求公司、天水乐贝商贸有限责任公司（共同被告）共同支付货款延迟支付的滞纳金 93. 42 万元。甘肃省天水市秦州区人民法院于 2019 年 10 月 14 日作出一审判决，判令公司需共同支付滞纳金 93. 42 万元。截至 2019 年度财务报告出具日，公司提请相关上诉但二审尚未判决。鉴于公司很可能需要支付上述滞纳金，因此基于谨慎性原则于 2019 年末确认预计负债 93. 42 万元。

（二）2017 年至 2019 年，贝因美公司诉讼及纠纷情况

2017 年至 2019 年，贝因美公司诉讼标的五十万元以上的诉讼及纠纷明细情况如下：

单位：万元

序号	原告/上诉人	被告/被上诉人	案件文号	案由类型	争议涉案金额	最新进展
1	贝因美	湖州龙猫供应链科技有限公司	(2017)浙0108民初7545号	买卖合同纠纷	3, 269. 72	判决生效
2	贝因美	纽孚贸易(杭州)有限公司	(2019)浙民申3677号	买卖合同纠纷	837. 41	判决生效

序号	原告/上诉人	被告/被上诉人	案件文号	案由类型	争议涉案金额	最新进展
3	北海贝因美	广州南联实业有限公司	(2017)桂0502民初1480号	买卖合同纠纷	205.06	判决生效
4	贝因美	浮梁县爱婴堡奶粉批发部	(2018)浙0108民初1428号	买卖合同纠纷	104.34	判决生效
5	现代商超	利群时代商贸有限公司	(2019)苏06民终2801号	买卖合同纠纷	189.50	已结案
6	贝因美	联华超市股份有限公司		买卖合同纠纷	281.29	受理前沟通
7	黑龙江贝因美	北京鑫茂中牧进出口有限公司	(2018)最高法民再3号	委托合同纠纷	257.00	判决生效
8	昆明贝因美	会泽新泰丰副食批发部	(2018)云0102民初10361号	买卖合同纠纷	152.78	已撤诉
9	贝因美	合肥弘商贸有限公司	2019浙0108民初2165号	买卖合同纠纷	1,165.16	判决生效
10	贝因美	自贡市锦钰商贸有限责任公司	(2019)浙0108民初2162号	买卖合同纠纷	860.40	判决生效
11	贝因美	合肥心怡宝贝母婴用品销售有限公司	2019浙0108民初2164号	买卖合同纠纷	511.99	调解结案
12	贝因美	湖南新阳光医药用品有限公司	2019浙0108民初5312号	买卖合同纠纷	52.56	撤回起诉
13	黑龙江贝因美	张继泽、张文峰、安达市城市建设投资开发有限公司	(2020)黑12民终1066号	买卖合同纠纷	218.83	判决生效
14	康筱红、黄和平	天水乐贝商贸有限责任公司、西安贝因美、贝因美	2019甘0502民初号2711号	合同纠纷	109.93	一审判决
15	林瑾娜	贝因美	2019浙01民终9539号	股权转让纠纷	512.89	判决生效

(三) 诉讼及纠纷情况对财务报表的影响情况

上述诉讼及纠纷中，部分对应收账款的可回收性产生重大影响，对财务报表的具体影响和处理情况如下：

序号	案 件	案件身份	案件发生时间	影响报告期	影响会计科目	账面余额	账务处理	处理依据
1	贝因美股份有限公司与湖州龙猫供应链科技有限公司买卖合同纠纷的案件	原告	2017年	2017年	应收账款	2,258.04	全额计提坏账准备	预计无法收回
2	贝因美股份有限公司与纽孚贸易(杭州)有限公司买卖合同纠纷的案件	原告	2017年	2017年	应收账款	1,071.56	全额计提坏账准备	预计无法收回
3	贝因美股份有限公司与自贡市锦钰商贸有限责任公司买卖合同纠纷的案件	原告	2019年3月	2018年	应收账款	847.90	全额计提坏账准备	预计无法收回
4	贝因美股份有限公司与合肥心怡宝贝母婴用品销售有限公司买卖合同纠纷的案件	原告	2019年3月	2018年	应收账款	289.08	全额计提坏账准备	预计无法收回
5	贝因美股份有限公司与合肥弘商贸易有限公司买卖合同纠纷的案件	原告	2019年3月	2018年	应收账款	317.52	全额计提坏账准备	预计无法收回
6	黑龙江贝因美乳业有限公司与安达市城市建设投资开发有限公司,张文峰,张继泽买卖合同纠纷的案件	原告	2015年2月		预付账款	138.53	截至2019年末,暂未计提坏账准备	有安达城投债权担保
7	康筱红,黄和平与天水乐贝商贸有限责任公司,西安贝因美婴童食品销售有限公司,贝因美股份有限公司等合同纠纷的案件	被告	2019年10月	2019年	预计负债	93.42	确认预计负债	很可能支付

(四) 核查程序及结论

针对公司2017年至2019年诉讼及纠纷事项对财务报表的影响,我们执行了以下核查程序:

1. 获取了公司2017年至2019年诉讼及纠纷事项清单,并获取相关诉讼材料;
2. 通过“企查查”、“中国裁判文书网”等网络平台,查询对比公司诉讼情况,并与公司提供的诉讼清单予以对比;
3. 获取公司管理层声明,除已予以披露的事项外,不存在其他未披露的重大或有事项;
4. 向公司法律顾问发律师询证函,获取代理公司未决诉讼情况的回复;
5. 梳理公司账面涉及诉讼标的资产金额,并根据诉讼影响情况,判断公司所计提的坏账准备,预计负债是否充分。

核查结论:

我们认为，贝因美公司基于谨慎性原则，已对 2017 年至 2019 年涉及诉讼及纠纷事项计提了充分的减值损失和预计负债。

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：钱仲先

中国·杭州

中国注册会计师：曹毅

二〇二一年二月一日