



大华会计师事务所

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层 [100039]

电话：86 (10) 58350011 传真：86 (10) 58350006

www.dahua-cpa.com

贝因美股份有限公司
关于深圳证券交易所
2022 年年报问询函的回复
大华核字[2023]0012021 号

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

贝因美股份有限公司
关于深圳证券交易所
2022 年年报问询函的回复

目录

- 一、 关于深圳证券交易所 2022 年年报问询函的回复
- 二、 事务所及注册会计师执业资质证明

关于深圳证券交易所 2022 年年报问询函的回复

大华核字[2023]0012021号

深圳证券交易所：

由贝因美股份有限公司（以下简称“公司”或“贝因美”）转来的《关于贝因美股份有限公司 2022 年年报问询函》（公司部年报问询函〔2023〕第 110 号，以下简称“问询函”）奉悉。我们已对相关问题逐项核查和落实，现汇报如下：

一、你公司 2022 年审计报告、内部控制鉴证报告被出具了带强调事项段的无保留意见，相关强调事项段显示，你对供应商背景调查不到位，执行进度管理不严，支付大额预付款项的相关内部控制存在缺陷，于 2022 年末形成“其他应收款”供应商占款 8,110.55 万元，该款项已于上述报告出具前收回。

请你公司：

1、按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与形式》第三十八条的要求，说明供应商管理制度、预付款项支付制度存在缺陷的具体情形、发生时间、对财务报告的潜在影响，你对相关缺陷采取的整改措施、整改时间、整改责任人及效果；

2、说明近三年你公司与上述供应商各项业务往来的具体情况，包括但不限于供应商名称、成立时间、注册资本、地址、采购内容、采购单价、交易时间、交易金额、产品交付情况等，以及相关供应商与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、控股股东及其关联方是否存在关联关系或其他业务往来、资金往来，是否存在关联交易非关联化的情形，在此基础上说明相关交易是否公允、是否具备商业实质，是否实质上构成控股股东及关联方变相占用上市公司资金的情形；

3、请你公司自查近三年是否存在涉及其他供应商管理缺陷、预付款支付缺陷的相关交易，如是，请披露交易金额、交易对手方、交易时间及产品交付时间等。

请年审会计师、你公司独立董事对上述问题（2）（3）进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号——年度报告的内容与形式》第三十八条的要求，说明供应商管理制度、预付款项支付制度存在缺陷的具体情形、发生时间、对财务报告的潜在影响，你对相关缺陷采取的整改措施、整改时间、整改责任人及效果

（1）公司现有的关于采购与支付管理的相关制度，及在执行过程中出现的缺陷、发生时间和对财务报告的影响：

公司已制定《生产性物料采购管理规程》《非生产性物料供应商管理制度》《物料分类原则及采购操作规程》《交易评估及合同评审制度》《招标管理办法》等采购管理制度和《资金结算管理办法》，明确了需求审批、采购准入、交易评估、合同评审、履约付款等环节的审核重点和职责权限；对供应商的开发、准入、考评及闭户制定了一系列管理规程，以保障采购管理合法合规、规范有序、结果可控。

但是，公司在《非生产性物料供应商管理制度》中未明确规定新增供应商背景调查需关注的具体要素，如供应商业务状况、财务状况、交货能力以及相关能力的验证资料等。经办人员在开发新供应商时，未审慎执行供应商准入相关准则，对新合作供应商背景调查不到位，比选程序流于形式，增加了潜在交易风险。2022年10月27日，公司与天津九洲鸿博国际贸易有限公司签订促销品“金条/金钞定制协议”，合同总额52,690,000.00元，根据合同预付货款50,055,500.00元，2023年3月到货735,690.00元，后签署终止协议，2023年4月26日收回剩余款项。公司虽然建立了《采购管理规程》等制度，但制度中缺乏对采购过程的跟踪管理要求，尤其在例外事项出现时无章可循，应对不及时。2022年10月18日，公司与天津首宇商贸有限公司签订原料采购协议，合同总额62,100,000.00元，根据合同预付货款31,050,000.00元。此后，由于市场行情波动剧烈，合同履行存在困难并可能给公司造成损失，双方协商后签署了终止协议，2023年4月25日收回全部预付款项。

上述事项共形成供应商占款81,105,500.00元，2022年末在其他应收款中列示，上

述事项对财务报告未有实质性影响。

(2) 整改情况

1) 上述所涉供应商占款均已于2023年4月26日前收回。

2) 针对本次暴露的缺陷问题，公司已要求内审部会同企管部、商贸部共同完善、细化《非生产性物料供应商管理制度》《采购管理规程》等所涉管理制度，在6月底前完成修改并在公司内部办公网上公示；

3) 公司已要求商贸部及相关业务负责人强化风险意识，加强内部控制规范学习，进一步明确对供应商背景、资质管理，合同执行进度管理及大额预付款支付管理的岗位职责要求，做实岗位主体责任。公司将加强交易前的必要性审核，确保采购的物料或服务符合公司实际经营需求，严格执行相关管理制度。

4) 要求内审部汇同企管部举一反三，全面自查，按照《企业内部控制基本规范》及配套指引文件，继续完善内部控制体系，持续梳理并修订细化完善各项内部控制制度，规范内部控制制度执行，强化内部控制检查监督，优化内部控制环境，深化各部门风险意识，提升内控管理水平，促进公司长期健康、可持续发展。

2、说明近三年你公司与上述供应商各项业务往来的具体情况，包括但不限于供应商名称、成立时间、注册资本、地址、采购内容、采购单价、交易时间、交易金额、产品交付情况等，以及相关供应商与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、控股股东及其关联方是否存在关联关系或其他业务往来、资金往来，是否存在关联交易非关联化的情形，在此基础上说明相关交易是否公允、是否具备商业实质，是否实质上构成控股股东及关联方变相占用上市公司资金的情形

近三年公司与上述供应商各项业务往来的具体情况如下：

(1) 天津九洲鸿博国际贸易有限公司

天津九洲鸿博国际贸易有限公司（以下简称“天津九洲”）成立于2015年1月22日，法定代表人为张晓辰，系中冶国能（天津）科技发展有限公司全资子公司，最终控制方为辽宁日报社，注册资本人民币2,000.00万元，注册地址为天津空港经济区环河北路168号D4009H室。

2022年10月27日，公司与天津九洲签订促销品“金条/金钞定制协议”，约定以411元/克采购“10g足金金条”5500套、以447元/克采购“20g定制款足金金条”2500套、以154.7元/套采购“0.1g工艺金钞”50000套，总采购额5,269.00万元。（以上价款包含加工费，且均为含税价）

公司拟将采购的金条、金钞用于经销商促销奖励，并按照协议约定于2022年10月28日预付合同总价款的95%，即5,005.55万元作为预付款。

2023年3月，天津九洲根据公司促销需求交付1790套“10g足金金条”，价值73.57万元（含税）。公司已作为促销奖励发放给客户。

2023年4月，由于我公司未及时提供定制设计要求，金价持续上涨，天津九洲交付困难，经双方协商，公司与天津九洲签订终止协议。天津九洲于当月退回合同未执行部分预付款4,931.98万元。

经核查，天津九洲执行董事兼总经理张晓辰、监事李冰茹、控股股东中冶国能（天津）科技发展有限公司与公司、公司董事、监事、高级管理人员、控股股东及其关联方不存在关联关系或其他业务往来、资金往来，不存在关联交易非关联化的情形。

（2）天津首宇商贸有限公司

天津首宇商贸有限公司（以下简称“天津首宇”）于2012年11月27日成立，法定代表人王凤香，注册资本为人民币1,000.00万元，由王凤香100.00%持股，注册地址为天津市西青经济技术开发区建福路6号B区-4。

2022年10月18日，公司与天津首宇签订原料采购协议，约定以34,500.00元/吨单价，采购全脂乳粉1800吨，合同总价6,210.00万元。（以上价款均为含税价）

根据协议约定，公司于2022年10月20日预付合同价款的50%，即3,105.00万元。后因全脂乳粉全球价格大幅下降，继续履约将会给公司造成大额损失，双方展开协商，2023年4月，公司与天津首宇签订终止协议。天津首宇于当月退回预付货款3,105.00万元。

经核查，天津首宇执行董事兼总经理王凤香、监事王丽敏与公司、公司董事、监事、高级管理人员、控股股东及其关联方不存在关联关系或其他业务往来、资金

往来，不存在关联交易非关联化的情形。

除上述交易外，公司近三年未与上述供应商发生其他交易。公司与天津九洲、天津首宇交易价格均根据合同签订时市场行情确定，交易标的均存在真实用途，不存在控股股东及其关联方变相占用上市公司资金的情形。

3、请你公司自查近三年是否存在涉及其他供应商管理缺陷、预付款支付缺陷的相关交易，如是，请披露交易金额、交易对手方、交易时间及产品交付时间等。

经核查，公司近三年其他采购交易均符合采购管理制度的相关规定，所采购商品均在合理期限内足额保质交付，不存在涉及其他供应商管理缺陷和预付款支付缺陷的相关交易。

会计师意见：

针对上述问题，我们执行的审计程序主要包括：

- 1、对天津九洲、天津首宇两家公司工商信息进行查询，检查两家公司股东、董监高与贝因美、公司董监高及其控股股东、实际控制人是否存在关联关系；
- 2、检查公司对天津九洲、天津首宇两家公司合同审批流程、相关协议、付款单据、期后金条出入库单据，判断交易流程是否符合公司采购管理制度相关规定；
- 3、访谈公司相关业务经办人，了解交易背景及未到货原因；
- 4、现场访谈了天津九洲、天津首宇两家公司，了解交易背景和对方公司信息及合同履行能力，并发函对预付款余额及合同条款进行确认；
- 5、检查贝因美控股股东及其重要子公司、实际控制人谢宏夫妇 2022 年及 2023 年 1 至 4 月银行对账单，检查是否存在与天津九洲、天津首宇相关的异常资金往来；
- 6、对近三年公司大额预付款交易进行检查，包括对合同、合同审批、付款单据、到货入库记录等资料进行查验。

经审计，我们确认：

- 1、天津九洲、天津首宇两家公司与公司、公司董事、监事、高级管理人员、控股股东及其关联方不存在关联关系或其他业务往来、资金往来，不存在关联交易非

关联化的情形，相关交易价格公允、具备商业实质，未发现控股股东及关联方变相占用上市公司资金的情形。

2、公司近三年不存在涉及其他供应商管理缺陷、预付款支付缺陷的相关交易。

二、年报显示，你公司报告期存在重大会计差错更正，公司对部分贸易收入确认方法由“总额法”更正为“净额法”。上述更正涉及你公司 2022 年第一季度、2022 年半年度及 2022 年第三季度报告中营业收入、营业成本、销售商品、提供劳务收到的现金、购买商品、接受劳务支付的现金项目，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。

请你公司：

1、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 2022 年新增业务、业务模式、贸易业务主要合同条款、公司在贸易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 2022 年度销售收入进行更正的原因等；

2、说明本次会计差错更正金额的确定依据和计算过程；

3、说明贸易业务主要客户、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；

4、自查近三年是否存在其他需要调整收入确认方法的交易，如是，请披露交易金额、收入规模等。

请年审会计师对上述全部事项、你公司独立董事对上述问题（3）进行核查发表明确意见。

公司回复：

1、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 2022 年新增业务、业务模式、贸易业务主要合同条款、公司在贸易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 2022 年度销售收入进行更正的原因等

公司本次会计差错更正涉及的具体业务为原料贸易类业务，该类业务于 2022 年由公司商贸部开展，主要业务模式为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，一般采购、销售为现款结算，交易周期较短。该业务以“提货函”、“转货函”的形式，在同一仓库中对货物的采购、销售进行货权交割。

贸易业务合同中约定权利与责任的主要条款如下：（1）产品由公司指定的供应商代为配送到客户指定的地址，产品交付时所有权及风险由客户承担；（2）客户在公司交付产品时应对产品数量、外观进行初步验收，并在交付产品 3 日内进行最终验收；（3）如客户认为产品质量存在问题，由公司对瑕疵产品承担直接责任；（4）双方约定的付款方式为款到发货。

公司在贸易业务中负有交付货物、保证货物质量完好的责任。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。

本次会计差错更正前，公司前三季度分别确认收入成本如下：

单位：元

期间	其他业务收入	其他业务成本	毛利
第一季度	119,292,035.40	118,335,662.04	956,373.36
第二季度	96,887,681.40	96,086,279.33	801,402.07
第三季度	175,539,822.98	173,933,987.78	1,605,835.20
合计	391,719,539.78	388,355,929.15	3,363,610.63

根据《上市公司执行企业会计准则案例解析》（2020）中“大宗商品贸易收入总额法案例”指导，公司认为，公司在贸易业务中承担提供商品的主要责任，在向客户转让商品前对其享有控制权，故在前三季度按照总额法对贸易业务确认收入。

大华会计师事务所（特殊普通合伙）在对 2022 年度财务报告进行审计的过程中，向公司管理层提出，公司在贸易业务中获得的商品法定所有权具有瞬时性特征，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，经董事会审议，同意公司对前三季财务报表进行更正。

2、说明本次会计差错更正金额的确定依据和计算过程

本次差错更正主要影响 2022 年前三季度利润表、现金流量表，对资产负债表不构成影响。利润表方面，基于净额法确认收入的原则，根据 2022 年前三季度贸易业务每笔交易采购成本不含税金额，同时冲减营业收入、营业成本，以毛利金额作为更正后收入确认金额；现金流量表方面根据每笔交易采购成本含税金额，同时冲“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”。

利润表更正过程情况如下：

单位：元

期间	营业收入更正金额	营业成本更正金额	更正后贸易业务 确认收入
第一季度	-118,335,662.04	-118,335,662.04	956,373.36
第二季度	-96,086,279.33	-96,086,279.33	801,402.07
第三季度	-173,933,987.78	-173,933,987.78	1,605,835.20
合计	-388,355,929.15	-388,355,929.15	3,363,610.63

现金流量表更正情况如下：

单位：元

期间	销售商品、提供劳务收到的现金更正金额	购买商品、接受劳务支付的现金更正金额
第一季度	-133,719,298.11	-133,719,298.11
第二季度	-108,577,495.64	-108,577,495.64
第三季度	-196,545,406.19	-196,545,406.19
合计	-438,842,199.94	-438,842,199.94

3、说明贸易业务主要客户、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

相关贸易业务客户、供应商情况如下：

(1) 贸易业务客户情况

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)	销售金额(元)	期末应收账款	定价依据
客户一	2002/12/27	30000 万元人民币	物流服务、进出口贸易及贸易代理	全脂/脱脂乳粉	12,400.00	374,553,097.32	0.00	市场询价
客户二	2018/12/29	100 万元人民币	大宗贸易及贸易代理	全脂乳粉	2,500.00	75,995,575.21	0.00	市场询价
客户三	2021/06/04	5000 万元人民币	食品进出口贸易及贸易代理	脱脂乳粉	1,890.00	56,365,486.71	0.00	市场询价
客户四	2002/04/19	500 万元人民币	货物进出口	全脂乳粉	400.00	11,823,008.85	0.00	市场询价
客户五	2000/03/08	3000 万元人民币	进口、代理国外各类乳制品	脱脂乳粉	96.00	3,035,469.03	0.00	市场询价
合计					17,286.00	521,772,637.12	0.00	

经核查，上述客户与公司、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。

(2) 贸易业务供应商情况

供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	销售产品类别	采购数量(吨)	采购金额(元)	期末应付账款	定价依据
供应商一	2016/11/29	5000 万元人民币	进出口贸易	全脂/脱脂乳粉	7,700.00	230,619,469.03	0.00	市场询价
供应商二	2021/05/06	5000 万元人民币	食品进出口贸易	全脂/脱脂乳粉	7,090.00	210,013,274.34	0.00	市场询价
供应商三	2019/07/29	1000 万元人民币	食品进出口贸易	全脂/脱脂乳粉	2,000.00	61,504,424.78	0.00	市场询价
供应商四	2002/12/27	30000 万元人民币	物流服务、进出口贸易及贸易代理	全脂乳粉	400.00	11,681,415.93	0.00	市场询价

供应商五	2021/09/13	500 万元 人民币	食品进 出口贸易	脱脂乳粉	96.00	3,032,920.35	0.00	市场 询价
合计					17,286.00	516,851,504.42	0.00	

经核查，上述客户与公司、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。

4、自查近三年是否存在其他需要调整收入确认方法的交易，如是，请披露交易金额、收入规模等。

经自查，公司近三年不存在其他需要调整收入确认方法的交易。

会计师意见：

针对上述问题，我们执行的审计程序主要包括：

1、取得 2022 年全部贸易类业务交易明细，检查相关业务审批流程，销售、采购协议，收付款单据，货权转移的提货函、转货函等收入确认相关资料；

2、向业务经办人访谈，了解交易背景、交易流程及定价依据；

3、对贸易业务供应商、客户工商信息进行查询，检查股东、董监高与贝因美及其控股股东、实际控制人是否存在关联关系；

4、对贸易业务主要供应商、客户进行访谈，了解交易背景、交易流程等相关事项，判断公司在贸易业务中所扮演角色，并发函确认交易金额；

5、检查公司会计差错更正金额的确定依据和计算过程；

6、检查贝因美控股股东及其重要子公司、实际控制人谢宏夫妇 2022 年及 2023 年 1 至 4 月银行对账单，检查是否存在与贸易业务相关客户、供应商有关的异常资金往来；

7、对近三年公司收入进行检查，判断是否存在其他需要调整收入确认方法的交易。

经审计，我们确认：

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的确定依据和计算过程准确，更正金额无误；

3、贸易业务定价符合市场情况，主要客户、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，相关交易具有商业实质；

4、公司近三年不存在其他需要调整收入确认方法的交易。

三、年报显示，你公司报告期向前五名客户合计销售金额为 5.06 亿元，占年度销售总额的 19.05%；从前五名供应商合计采购金额为 3.65 亿元，占年度采购比例总额的 28.84%，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 15.99%。

请你公司：

1、说明报告期前五名客户的名称及其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，你公司对其具体销售内容，2022 全年和 2023 年一季度向其销售金额、信用政策等；

2、说明报告期内前五名供应商的名称及其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，你公司向其采购具体内容，2022 全年和 2023 年一季度向其采购金额等；

3、结合你公司近三年的关联采购情况、向关联方采购的内部控制制度、采购具体内容、采购价格、结算方式、回款情况等因素，说明对关联方采购的定价依据及其公允性。

请年审会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、说明报告期前五名客户的名称及其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，你公司对其具体销售内容，2022 全年和 2023 年一季度向其销售金额、信用政策等；

公司报告期前五名客户信息如下：

单位：万元

单位名称	销售内容	关联关系	信用政策	2022年销售金额	销售占比(%)	2023年第一季度销售金额	2022年末应收账款余额	2023年第一季回款金额
客户一	婴配粉	非关联方	根据信用评级和月均销售额给予一定的授信额度及信用期限	12,470.68	4.70	2,501.15	3,475.21	3,311.66
客户二	婴配粉	非关联方	无授信	11,634.98	4.37	3,006.20		
客户三	定制奶粉	非关联方	账期	10,129.30	3.82	7,913.20		
客户四	内容制作及销售服务	非关联方	无授信	8,379.74	3.16			
客户五	奶粉代工	非关联方	账期	7,961.61	3.00	669.54	842.61	842.61
合计				50,576.31	19.05	14,099.89	4,317.82	4,154.27

注：贸易业务收入按净额统计，故不在前五大客户内。

上述公司与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系。

2、说明报告期内前五名供应商的名称及其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，你公司向其采购具体内容，2022全年和2023年一季度向其采购金额等；

公司报告期前五名供应商信息如下：

单位：万元

供应商名称	2022年度采购金额	采购占比(%)	采购内容	2023年第一季度采购金额
供应商一	11,665.16	9.21	全脂/脱脂乳粉、食品添加剂	1.64
供应商二	8,575.79	6.78	生牛乳	2,728.82
供应商三	5,910.98	4.67	天然气	1,828.79
供应商四	5,668.51	4.48	配方奶粉	
供应商五	4,681.18	3.70	全脂/脱脂乳粉、食品添加剂	3,652.45
合计	36,501.62	28.84		8,211.69

注：贸易业务采购按净额统计，故不在前五大供应商内。

供应商一为本公司控股股东，供应商二为本公司重要的联营企业，除上述外，前五大供应商中的其他公司与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系。公司与供应商一、供

应商二交易流程符合关联交易相关制度，内部流程完善、价格公允，不存在输送利益的情况。

3、结合你公司近三年的关联采购情况、向关联方采购的内部控制制度、采购具体内容、采购价格、结算方式、回款情况等因素，说明对关联方采购的定价依据及其公允性。

公司根据《关联交易内部决策制度》于每年年初结合当年业务发展情况预计本年度拟发生的关联交易内容、金额，并在股东大会审议通过后根据实际需要进行采购。公司近三年及期后关联采购情况如下：

单位：元

关联方	关联交易内容	2023年1月至回函日金额	2022年金额	2021年金额	2020年金额
黑龙江康贝牧业有限公司	采购生牛乳	43,023,721.86	85,757,911.35	72,675,072.79	68,859,762.14
宁波妈妈购网络科技有限公司	采购促销品			1,032,006.00	4,995,241.56
宁波妈妈购网络科技有限公司	接受服务			5,311,854.72	3,228,229.99
贝因美集团有限公司	接受劳务			943,396.23	
贝因美集团有限公司	特许使用权	264,150.94	201,226.42	163,490.57	200,000.00
贝因美集团有限公司	采购原料	16,399.12	116,651,573.36	81,253,370.94	
杭州比因美特实业有限公司	采购促销品	3,096,324.31	24,380,821.15	19,623,728.28	54,470.18
杭州比因美特实业有限公司	仓储服务	507,075.45	1,216,981.08	608,490.54	
杭州比因美特实业有限公司	商标授权费		1,990,566.04		
杭州丽儿宝日用品有限公司	采购商品				2,787.97
杭州有哲科技有限公司	采购商品				660.00
合计		46,907,671.68	230,199,079.40	181,611,410.07	77,341,151.84

如上表所示，近三年关联交易采购额较大的供应商主要为公司下属联营企业黑龙江康贝牧业有限公司（以下简称“康贝牧业”）、控股股东贝因美集团有限公司（以下简称“贝因美集团”）、控股股东控制的其他企业杭州比因美特实业有限公司（以下简称“比因美特”）、控股股东控制的其他企业宁波妈妈购网络科技有限公司（以下简称“宁波妈妈购”）。采购价格、结算方式、回款情况具体如下：

（1）康贝牧业

康贝牧业为公司下属联营公司，成立于2019年7月，主要从事养殖、生牛乳销

售，控股股东为认养一头牛控股集团股份有限公司。公司子公司黑龙江贝因美乳业有限公司（以下简称“黑龙江乳业”）于 2019 年 7 月与康贝牧业签订原奶供应合同，约定由康贝牧业按月向黑龙江乳业供应生牛乳，价格根据合理市价决定，合同有效期 15 年。双方账期在一个月左右，在每月 10 日支付上月奶款，截至 2022 年 12 月 31 日，黑龙江乳业应付康贝牧业 923.02 万元，已在期后付清。近三年黑龙江乳业采购康贝牧业生牛乳的均价为 4.27 元/公斤，与市场可比均价基本持平，康贝牧业采购价格与同期可比采购价格差异主要受奶源品种和市场行情双重影响，定价具有公允性。

(2) 贝因美集团

贝因美集团系公司控股股东，主要从事乳业相关原料贸易等业务。基于贝因美集团多年乳品贸易积累下的资源优势，公司可以从贝因美集团取得品质较高、价格稳定的原料供应渠道，自 2021 年起公司开始从贝因美集团采购生产性原料。相关交易均按照公司采购合同管理流程进行审批，并执行了供应商比价流程。根据双方采购协议约定，先款后货，货物验收合格后结算尾款，各年末采购订单均已执行完毕，不存在预付款跨年的情况。

公司向贝因美集团采购的交易价格参照市场行情价，2021 年、2022 年采购主要原料价格比较如下：

物料名称	2021 年向贝因美集团采购单价 (元/公斤)	2021 年向其他供应商采购单价 (元/公斤)
物料一	28.29	26.90-29.91
物料二	25.93	17.71-25.31
物料三	27.43	17.78-25.66
物料四	50.88	47.78-73.98
物料名称	2022 年向贝因美集团采购单价 (元/公斤)	2022 年向其他供应商采购单价 (元/公斤)
物料一	31.99	29.19-32.74
物料三	26.07	18.01-26.46
物料二	33.09	23.63-32.74
物料五	197.79	184.41-190.27
物料四	103.98	54.28-84.07
物料六	16.64	19.77-21.68

物料七	11.31	9.29-12.39
-----	-------	------------

公司向贝因美集团采购价格与同期向其他供应商采购价格基本接近，部分原料价格不平衡系市场行情剧烈波动所致，贝因美集团未从关联交易中获取超额利润，交易价格基本公允。

(3) 比因美特

比因美特系贝因美集团全资子公司，主要从事母婴护理产品的生产销售业务。自 2021 年起，为充分拓展、利用已有销售渠道资源，公司向关联公司比因美特采购母婴类护理产品，进行经销商促销奖励和销售。上述交易均按照公司采购合同管理流程进行审批，根据双方采购协议约定，先款后货，货物验收合格后结算尾款，各年末采购订单均已执行完毕，不存在预付款跨年的情况。

比因美特母婴类护理产品采购采用成本加成法进行定价，参考同类型产品市场行情在合理水平，价格公允。主要产品价格比对如下：

商品名称	平均采购单价	终端市场售价
婴童用品一	0.7-1.16 元/片	1-3 元/片
婴童用品二	86.48 元	79-500 元

(4) 宁波妈妈购

宁波妈妈购系贝因美集团控股子公司，主要从事电商平台业务。公司 2022 年以前主要向其采购积分换礼服务和礼品卡，用于终端消费者促销奖励。交易均按照公司采购合同管理流程进行审批，由公司按照订单总额预付 50% 货款，服务提供或到货后结算尾款，各年末采购订单均已执行完毕，不存在预付款跨年的情况。2020 年、2021 年采购内容如下：

关联交易内容	2021 年金额	2020 年金额
产品一	1,032,006.00	4,995,241.56
服务一	5,311,854.72	3,228,229.99
合计	6,343,860.72	8,223,471.55

公司向宁波妈妈购的采购金额根据消费者积分兑换礼品的价值确定，价格公允，不存在关联方利益输送的情况。

会计师意见：

针对上述问题，我们执行的审计程序主要包括：

1、取得公司报告期前五大客户销售协议、交易记录、订单发货记录、签收结算记录、授信流程、收款记录等相关资料进行检查，并发函对交易金额及期末应收账款余额进行确认；

2、取得公司报告期前五大供应商采购协议、交易记录、采购审批、收货记录、付款记录等相关资料进行查验，并发函对交易金额及期末应付账款余额进行确认；

3、检查前五大客户、供应商工商信息，检查与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系；

4、取得近三年公司关联交易记录，检查相关审批流程、协议、付款单据、收货记录等，对交易条款、交易价格进行复核。

经审计，我们确认：

1、报告期前五名客户与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，交易事项真实、金额列报准确；

2、除已列示的关联关系外，报告期前五名供应商中的其他供应商与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，交易事项真实、金额列报准确；

3、公司近三年的关联采购业务真实，采购定价公允。

四、年报显示，你公司报告期实现营业收入 26.55 亿元，同比增长 4.53%，其中第一至第四季度的营业收入分别为 6.96、7.04、6.29、6.26 亿元；2022 年实现净利润 -1.76 亿元，同比下降 340.06%，其中第一至第四季度的净利润分别为 0.20、0.23、0.01、-2.20 亿元；2022 年经营活动产生的现金流量净额为 3.77 亿元，同比增长 52.96%。

同时，你公司自 2016 年起净利润出现盈亏交替情形，2016 年、2017 年分别实现净利润-7.81 亿元、-10.57 亿元，2018 年实现净利润 0.41 亿元，2019 年、2020 年分别实现净利润-1.03 亿元、-3.24 亿元，2021 年实现净利润 0.73 亿元，2022 年再次亏损。

请你公司：

1、结合公司行业环境、主要业务结构、经营情况、同行业可比公司情况等因素，说明公司近年来净利润呈现盈亏交替的原因及合理性，是否背离行业趋势，是否存在对财务报表进行不当盈余管理的情形；

2、结合所处行业特征、业务模式、同行业可比公司情况等因素，说明营业收入、经营活动产生的现金流量净额与净利润呈反方向变动的原因及合理性；

3、说明在第一至第四季度营业收入较为接近的情况下，你公司第三、第四季度净利润大幅下降且第四季度亏损的原因及合理性。

请年审会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、结合公司行业环境、主要业务结构、经营情况、同行业可比公司情况等因素，说明公司近年来净利润呈现盈亏交替的原因及合理性，是否背离行业趋势，是否存在对财务报表进行不当盈余管理的情形

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；同时，受行业渠道变革、消费偏好多样化、行业竞争日益加剧以及各家企业的应对策略差异，各家公司的市场表现会产生明显的差异。

1、同行业可比公司利润情况

单位：亿元

年份	2022年				2021年			
	营业收入	营业收入同比变化	归属于母公司净利润	净利润同比变化	营业收入	营业收入同比变化	归属于母公司净利润	净利润同比变化
澳优乳业	77.96	-9.08%	2.17	-71.60%	85.75	7.38%	7.64	-23.90%
中国飞鹤	213.11	-6.43%	49.42	-28.07%	227.76	22.50%	68.71	-7.61%
雅士利国际	37.38	-15.72%	-2.31	-185.19%	44.35	21.54%	-0.81	-180.20%
H&H 国际控股	127.76	10.63%	6.12	20.47%	115.48	3.15%	5.08	-55.32%
贝因美	26.55	4.53%	-1.76	-341.10%	25.4	-4.69%	0.73	122.53%
年份	2020年				2019年			

项目	营业收入	营业收入同比变化	归属于母公司净利润	净利润同比变化	营业收入	营业收入同比变化	归属于母公司净利润	净利润同比变化
澳优乳业	79.86	18.56%	10.04	14.35%	67.36	24.97%	8.78	38.27%
中国飞鹤	185.92	35.49%	74.37	89.00%	137.22	32.04%	39.35	75.51%
雅士利国际	36.49	6.95%	1.01	-9.82%	34.12	13.32%	1.12	115.38%
H&H国际控股	111.95	2.47%	11.37	13.13%	109.25	7.83%	10.05	19.22%
贝因美	26.65	-4.31%	-3.24	-214.56%	27.85	11.80%	-1.03	-351.22%

年份	2018年				2017年			
项目	营业收入	营业收入同比变化	归属于母公司净利润	净利润同比变化	营业收入	营业收入同比变化	归属于母公司净利润	净利润同比变化
澳优乳业	53.9	37.29%	6.35	106.17%	39.26	43.28%	3.08	44.60%
中国飞鹤	103.92	76.52%	22.42	93.28%	58.87	58.08%	11.6	178.18%
雅士利国际	30.11	33.53%	0.52	128.89%	22.55	2.36%	-1.8	-43.75%
H&H国际控股	101.32	25.24%	8.43	-9.65%	80.9	24.35%	9.33	-2.20%
贝因美	24.91	-6.35%	0.41	103.88%	26.6	-3.76%	-10.57	35.34%

我国婴幼儿配方奶粉行业竞争较为激烈，各个奶粉品牌市场影响力存在一定区别，除中国飞鹤在上述期间内抓住行业机遇业绩增速较快之外，其他同行业可比公司营收增长幅度相当。总体来看，公司虽然错失了行业上一轮爆发式发展机遇，但也扛住了行业严酷的竞争，销售规模基本稳定，未背离行业整体趋势。

2、公司 2016 年至 2022 年利润构成列表及亏损原因分析

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度
营业收入	265,462.47	253,956.01	266,513.44	278,547.61	249,082.48	266,045.16	276,449.71
毛利	115,118.36	119,166.77	122,073.11	139,520.30	130,801.79	159,943.75	164,940.73
毛利率	43.37%	46.92%	45.80%	50.09%	52.51%	60.12%	59.66%
三项费用	105,121.09	104,121.77	139,495.08	146,711.16	140,692.81	200,653.73	216,348.72
投资收益及资产处置收益	-2,859.52	1,039.70	6,752.77	1,522.44	13,610.43	-6,951.79	-2,229.12
其他收益	2,187.82	2,579.62	2,782.66	2,873.41	14,729.82	8,359.07	-
信用减值及资产减值损失	15,454.17	5,818.70	20,469.71	3,001.83	5,943.83	53,434.48	7,121.44
营业外收支	-6,590.70	-513.86	175.11	-780.49	-312.36	-5,905.83	2,263.86
所得税	473.98	949.72	267.21	-354.97	2,190.53	2,736.74	14,832.25
其他影响（税金及附加、少数股东损益等）	-4,406.39	-4,050.59	-3,979.63	-4,085.88	-5,891.15	-4,324.70	-4,739.60
归属于母公司净利润	-17,599.68	7,331.46	-32,427.99	-10,308.23	4,111.36	-105,704.45	-78,066.54
非经常性损益	3,686.58	6,601.84	15,722.97	3,537.32	25,783.69	8,217.95	1,802.76
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-21,286.26	729.61	-48,150.96	-13,845.55	-21,672.34	-113,922.40	-79,869.29

2016年，随着跨境电商、海淘兴起，婴幼儿奶粉行业渠道结构、消费趋势发生

较大变化，奶粉行业竞争加剧。公司渠道转型不利，加上假冒奶粉事件等多种因素影响，营业收入急剧下滑，销售费用居高不下，经营业绩出现较大亏损。

2017年8月，配方注册首批注册号正式发布，奶粉新政开始落地，在新政实施前后以及随后的过渡期内，渠道商谨慎观望、中小品牌竞相杀价甩货，市场竞争白热化，同时公司客户出现了大面积的回款困难，老包装和非注册制产品面临淘汰，对此公司相应计提了应收账款坏账准备和存货跌价准备，加上达润工厂投资损失较大，导致2017年产生大幅亏损。

2018年度，公司重塑品牌，重建渠道，精准投入提高营收质量，提高人均效能，减少低效投入，大幅减亏，实现净利润4,111.36万元。但由于营业收入规模仍处低位，成本控制受限于原有规模设置过大、配方注册切换难以快速调整，导致公司扣非后净利润仍出现亏损。

2019年，随着婴儿出生数持续下降，婴儿奶粉行业的市场增长趋缓，竞争形势严峻，品牌挤压加剧，叠加公司产品的关键原料乳铁蛋白涨价及处理临期粉等因素影响，当年扣非后净利润仍处于亏损状态，但若剔除乳铁蛋白涨价及处理临期粉等因素影响，公司2019年度经营业绩基本可以实现盈亏平衡。

2020年度受突发重大公共卫生事件等多种因素综合影响，部分经销商经营业绩下滑，公司应收账款账龄结构恶化，同时为了维系市场，公司给予该部分经销商相应的销售费用支持，导致公司计提大额的应收账款坏账准备及销售费用；同时，结合存货盘点情况、公司后续实际使用、处理情况等，对部分库存基粉计提存货减值准备，导致公司出现较大亏损。

2021年度公司狠抓降本增效，对各品类、各渠道按费率制进行控制，有序缩减不必要的开支，包括客户合同、促销相关费用，总体情况较上年有所改善。

2022年，受整体经济不振的影响，应收账款回款风险加大，公司进一步增加应收账款坏账准备计提；同时，公司预计了因联营企业经营不善造成的投资损失以及根据相关协议约定应支付的采购违约损失，最终导致公司业绩出现较大幅度亏损。

综上所述，公司各年盈亏情况受多种因素影响，均属于客观性使然，公司未对财务报表进行不当盈余管理。

2、结合所处行业特征、业务模式、同行业可比公司情况等因素，说明营业收入、经营活动产生的现金流量净额与净利润呈反方向变动的原因及合理性

同行业可比公司营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额变动情况

单位：万元

公司	项目	2022 年度	2021 年度	增减（%）
澳优乳业	营业收入	77.96	85.75	-9.08%
	归属于母公司净利润	2.17	7.64	-71.60%
	经营活动现金流量净额	-3.58	10.71	-133.43%
中国飞鹤	营业收入	213.11	227.76	-6.43%
	归属于母公司净利润	49.42	68.71	-28.07%
	经营活动现金流量净额	62.79	68.15	-7.87%
雅士利国际	营业收入	37.38	44.35	-15.72%
	归属于母公司净利润	-2.31	-0.81	-183.91%
	经营活动现金流量净额	-4.95	-2.64	-87.50%
H&H 国际控股	营业收入	127.76	115.48	10.63%
	归属于母公司净利润	6.12	5.08	20.47%
	经营活动现金流量净额	14.69	18.90	-22.28%
贝因美	营业收入	26.55	25.40	4.53%
	归属于母公司净利润	-1.76	0.73	-340.06%
	经营活动现金流量净额	3.77	2.47	52.63%

由上表可见，2022 年澳优乳业净利润为正，但经营活动现金流量净额为负；H&H 国际控股在营业外收入、净利润同比上升的情况下，经营活动量净额同比减少；上述营业收入、经营活动产生的现金流量净额与净利润呈反方向变动的的原因非因行业特征，应属个体差异。

经营活动现金流量净额与净利润变动方向不同步，主要系因利润表中部分损益内容与经营活动现金流无关，如减值的计提、投资收益等科目，或因存货、经营性应收应付变动所致。

公司 2022 年度及同比将净利润调节为经营活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	增减额	增减%
净利润	-16,462.31	8,116.03	-24,578.34	-302.84%
加：信用减值损失	10,333.38	2,235.08	8,098.30	362.33%

资产减值准备	5,120.80	3,583.62	1,537.17	42.89%
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	10,136.46	10,371.43	-234.97	-2.27%
使用权资产折旧	271.51	343.80	-72.29	-21.03%
无形资产摊销	1,045.50	1,034.48	11.02	1.07%
长期待摊费用摊销	336.94	181.01	155.93	86.14%
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）	17.71	250.07	-232.36	-92.92%
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	0.88	579.94	-579.06	-99.85%
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	1,466.14	-566.96	2,033.10	358.60%
财务费用（收益以“-”号填列）	5,067.54	5,928.50	-860.95	-14.52%
投资损失（收益以“-”号填列）	1,375.67	-722.82	2,098.48	290.32%
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-330.61	87.95	-418.56	-475.92%
存货的减少（增加以“-”号填列）	4,140.35	2,788.01	1,352.34	48.51%
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-585.37	-5,252.39	4,667.03	88.86%
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	15,807.07	-4,283.38	20,090.45	469.03%
经营活动产生的现金流量净额	37,741.67	24,674.38	13,067.29	52.96%

2022年公司经营活动产生的现金流量净额与净利润变动关系如下：

- 1) 2022年公司净利润-16,462.31万元，同比减少24,578.34万元；
- 2) 本期计提的信用减值损失及资产减值同比增加9,635.47万元，相应导致同比经营活动产生的现金流量增加9,635.47万元；
- 3) 本期公允价值变动损益及投资收益同比增加4,131.58万元，相应导致同比经营活动产生的现金流量增加4,131.58万元；
- 4) 应收账款、预付账款、其他应收款等经营性应收项目减少额同比增加4,667.03万元，相应导致同比经营活动产生的现金流量增加4,667.03万元；
- 5) 应付账款、预收账款、其他应付款等经营性应付项目的增加额同比增加20,090.45万元，相应导致同比经营活动产生的现金流量增加20,090.45万元；

6) 存货及其他变动影响同比经营活动产生的现金流量减少 878.91 万元。

以上因素合计增加经营活动产生的现金流量 13,067.29 万元，同比增长 52.96%。

综上，公司本期在营业收入、经营活动产生的现金流量净额同比上升的情况下，净利润同比下降具有合理性。

3、说明在第一至第四季度营业收入较为接近的情况下，你公司第三、第四季度净利润大幅下降且第四季度亏损的原因及合理性。

公司 2022 年度分季度利润构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年第四季度	2022 年第三季度	2022 年第二季度	2022 年第一季度
营业收入	62,576.62	62,892.02	70,382.57	69,611.25
毛利	30,108.07	23,629.33	30,133.06	31,247.90
毛利率	48.11%	37.57%	42.81%	44.89%
三项费用	29,927.12	21,539.00	27,049.54	26,605.44
投资收益及资产处置收益	-3,643.17	138.64	359.68	285.33
其他收益	689.96	378.31	796.10	323.45
信用减值及资产减值损失	11,012.55	1,237.80	641.20	2,562.62
营业外收支	-6,644.66	33.73	13.26	6.97
所得税	-374.13	345.48	457.36	45.27
其他影响（税金及附加、少数股东损益等）	-1,969.30	-924.26	-875.14	-637.69
归属于母公司净利润	-22,024.65	133.47	2,278.86	2,012.64
非经常性损益	1,139.40	991.33	1,094.99	460.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-23,164.05	-857.86	1,183.87	1,551.77

由上表可见，公司 2022 年第三季度、第四季度营业收入较前两季度略低，第三季度利润大幅下降的主要原因系核心品类新老国标产品切换，销售折扣加大，相应的毛利率较前两季度降低，净利润下降；第四季度，受外部经营环境波动的影响，营业收入同比减少，同时，应收账款回款风险加大，公司进一步增加应收账款坏账准备计提，此外，公司预计了因联营企业经营不善造成的投资损失以及根据相关协议约定应支付的采购违约损失，四季度公司根据实际情况，评估了各项损失，符合会计准则的规定，最终导致公司第四季度业绩出现较大幅度亏损。

会计师意见：

针对上述问题，我们执行的审计程序主要包括：

1、向公司管理层进行询问，了解公司近年来净利润呈现盈亏交替的原因，及行业相关情况，了解公司管理层是否存在报表利润调节的动机；

2、查看同行业上市公司报表，了解行业变动趋势；

3、复核公司近五年财务报告，对影响利润点利润的主要事项进行检查；

4、复核公司现金流量表，关注经营活动产生的现金流量净额列报准确性；

5、获取公司营业收入明细，对公司不同业务收入确认方法进行复核，对主营业务及其他重大交易执行重点审计；

6、复核公司 2022 年各季度报表，了解各季度影响利润主要因素，并结合实际业务开展情况，判断公司各季度利润列报准确性。

经审计，我们确认：

1、公司经营状况主要受国内整体经济影响，近年来净利润呈现盈亏交替符合公司真实经营状况，不存在背离行业趋势、对财务报表进行不当盈余管理的情形；

2、公司营业收入、经营活动产生的现金流量净额与净利润呈反方向变动符合公司真实经营状况；

3、第一至第四季度营业收入较为接近的情况下，公司第三、第四季度净利润大幅下降且第四季度亏损符合公司真实经营状况。

五、年报显示，你公司存货期末账面价值为 4.13 亿元，主要由原材料、库存商品构成，其中原材料期末账面价值为 2.93 亿元，库存商品期末账面价值为 1.10 亿元；报告期针对原材料计提存货跌价准备 3,400.72 万元，转回或转销 4,869.94 万元，针对库存商品计提存货跌价准备 1,720.08 万元，转回或转销 2,228.25 万元。你公司在 2023 年 4 月 29 日披露的《关于计提信用减值准备、资产减值准备及违约损失的公告》中称，公司将库存商品分为紧急处理品和非紧急处理品，紧急处理品一般是指剩余保质期小于产品保质期的 1/3 或 1/4 的产品，由于临近保质期，其用途主要限于促销、消费者活动或到期后报损，因此公司对报告期末的紧急处理品库存，视同可变现净值为 0，全额计提了存货跌价准备；非紧急处理品的跌价准备根据成本高于可变现净值的差额计提。

请你公司：

1、说明报告期末存货的库龄和保质期分布情况，相关库存是否存在变质情况，并结合同行业可比公司情况和你公司业务规模，说明你公司库存水平是否合理；

2、说明原材料的主要构成，并结合原材料的库龄、可变现净值、同行业公司情况等，说明对原材料计提存货跌价准备的测算过程、依据及合理性，同时说明报告期转回或转销存货跌价准备的依据，相关会计处理情况是否符合企业会计准则的有关规定，是否存在利用原材料存货跌价准备调节利润的情形；

3、说明紧急处理品和非紧急处理品的具体构成，并结合生产与领用情况、存货周转情况、产成品价格走势、同行业公司情况等因素，说明库存商品存货跌价准备计提是否充分、准确，同时说明本期转回或转销库存商品存货跌价准备的依据，相关会计处理情况是否符合企业会计准则的有关规定，是否存在利用库存商品存货跌价准备调节利润的情形；

4、结合上述问题的回复情况，说明你公司是否存在产能过剩和存货积压的风险，如是，请及时、充分进行风险提示。

请年审会计师对上述问题（1）至（3）进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、说明报告期末存货的库龄和保质期分布情况，相关库存是否存在变质情况，并结合同行业可比公司情况和你公司业务规模，说明你公司库存水平是否合理；

公司存货按照生产批号统计，生产日期、有效日期有明确记录。根据生产批号统计，公司报告期末存货保质期分布情况如下：

单位：元

存货类别	剩余保质期在1年以上	剩余保质期在6个月-1年	剩余保质期在6个月以内	已过期	总计	期末跌价准备金额
库存商品	104,147,570.11	13,262,518.39	9,862,018.79	4,156,879.69	131,428,986.98	21,607,997.75
原材料	119,716,051.13	141,839,491.48	26,310,393.56	75,774,991.02	363,640,927.18	70,462,856.66
待检产品	2,325,327.00				2,325,327.00	
合同履约成本	7,709,967.95				7,709,967.95	
合计	233,898,916.19	155,102,009.87	36,172,412.34	79,931,870.71	505,105,209.11	92,070,854.41

公司本期存货跌价准备计提情况如下：

单位：元

项目	期初余额	本期计提	本期转销	期末余额
库存商品	26,689,701.08	17,200,779.71	22,282,483.04	21,607,997.75
原材料	85,155,032.82	34,007,176.74	48,699,352.90	70,462,856.66
合计	111,844,733.90	51,207,956.45	70,981,835.94	92,070,854.41

公司相关库存不存在大规模变质情况，已过期存货中达润基粉 7,385.46 万元，已按 5.23 元/公斤废粉价格对差额部分计提跌价准备 6,582.81 万元，其余过期存货已按照账面成本全额计提跌价。2022 年度，公司共计提跌价准备 5,120.80 万元，其中库存商品计提 1,720.08 万元，原材料计提 3,400.72 万元。

根据同行业上市公司年报披露数据，公司与可比公司近三年存货周转情况对比如下：

公司名称	项目	2022 年	2021 年度	2020 年度
中国飞鹤	存货余额（亿元）	19.94	17.22	16.22
	周转率（次）	3.96	4.05	4.43
雅士利国际	存货余额（亿元）	11.00	8.16	10.45
	周转率（次）	2.81	3.20	2.35
H&H 国际控股	存货余额（亿元）	25.88	20.88	20.33
	周转率（次）	2.17	2.09	2.24
澳优乳业	存货余额（亿元）	22.27	21.98	24.64
	周转率（次）	1.99	1.89	1.77
平均周转率（次）		2.73	2.81	2.70
贝因美	存货余额（亿元）	4.13	5.06	5.28
	周转率（次）	3.27	2.61	2.71

由上表可知，公司 2020 年、2021 年存货周转率略低于行业平均水平，主要原因为达润基粉耗用情况不佳，导致公司原材料余额一直处于高位。随着基粉逐步消化，2022 年存货周转率处于行业较好水平。

2、说明原材料的主要构成，并结合原材料的库龄、可变现净值、同行业公司情况等，说明对原材料计提存货跌价准备的测算过程、依据及合理性，同时说明报告期转回或转销存货跌价准备的依据，相关会计处理情况是否符合企业会计准则的有关规定，是否存在利用原材料存货跌价准备调节利润的情形

(1) 公司原材料主要构成及跌价情况

公司 2022 年末原材料主要构成及库龄情况如下：

单位：元

存货类别	剩余保质期在	剩余保质期在	剩余保质期在	已过期	总计	期末跌价准备	其中2022年计提
	1年以上	6个月-1年	6个月以内				
达润基粉				73,854,585.46	73,854,585.46	65,828,124.84	31,354,634.63
自产基粉、全脂乳粉、乳铁蛋白及蛋白粉等	54,524,728.63	125,282,785.16	22,289,984.29	331,560.45	202,429,058.54	331,560.45	331,560.45
其他原材料	65,191,322.50	16,556,706.32	4,020,409.27	1,588,845.11	87,357,283.19	4,303,171.37	2,320,981.66
合计	119,716,051.13	141,839,491.48	26,310,393.56	75,774,991.02	363,640,927.18	70,462,856.66	34,007,176.74

2022年末，公司达润基粉库存7,385.46万元，已按5.23元/公斤废粉价格对差额部分计提跌价准备6,582.81万元，其中2022年计提3,135.46万元。其余原材料因通用性较强，效期内原材料制成的成品可变现净值均远高于成本价格，年末仅对过期原材料、因二次配方注册无法使用的原材料计提跌价准备。

(2) 同行业原材料情况

公司同行业可比上市公司主要为港股上市公司，由于港股上市公司未单独披露存货跌价准备，因此选取A股上市公司中与公司业务较为类似的乳制品公司伊利股份、西部牧业、三元股份作为可比公司。根据同行业上市公司年报披露数据，公司与可比公司原材料跌价计提比例情况如下：

单位：万元

公司	2022年12月31日		
	原材料账面余额	跌价准备	占比
伊利股份	670,784.63	5,510.11	0.82%
西部牧业	4,061.56	10.23	0.25%
三元股份	1,111,846.97	1,018.34	0.09%
行业平均	595,564.39	2,179.56	0.39%
贝因美	36,364.10	7,046.29	19.38%

公司原材料存货跌价远高于同行业水平，主要系由于达润基粉消耗情况不佳，报告期内过效期批次较多，导致出现较大规模存货跌价。剔除达润基粉存货跌价影响，公司2022年末原材料账面余额28,978.64万元，存货跌价准备463.48万元，处于合理水平。

(3) 本期原转回或转销材料存货跌价准备依据

公司本期转销原材料存货跌价4,869.94万元，系本期对上期末已计提跌价准备的原材料实现领用或报废，导致存货跌价准备减少。其中，因生产领用原材料转销存

货跌价 2,013.14 万元，因报废转销存货跌价 2,856.80 万元。上述转销原材料存货跌价准备依据充分，相关会计处理情况符合企业会计准则的有关规定。

3、说明紧急处理品和非紧急处理品的具体构成，并结合生产与领用情况、存货周转情况、产成品价格走势、同行业公司情况等因素，说明库存商品存货跌价准备计提是否充分、准确，同时说明本期转回或转销库存商品存货跌价准备的依据，相关会计处理情况是否符合企业会计准则的有关规定，是否存在利用库存商品存货跌价准备调节利润的情形；

(1) 公司库存商品跌价情况

公司库存商品管理分“紧急处理品”和“非紧急处理品”进行管理，其中定义产品效期小于等于四分之一保质期的产品为“紧急处理品”。公司报告期末库存商品“紧急处理品”和“非紧急处理品”构成如下：

单位：元

库存商品分类	存货余额	占比 (%)	跌价准备金额
紧急处理品	13,804,447.24	10.50	13,804,447.24
非紧急处理品	117,624,539.74	89.50	7,803,550.51
合计	131,428,986.98	100.00	21,607,997.75

公司对“紧急处理品”全额计提跌价准备，“非紧急处理品”按照“可变现净值与成本孰低”原则计提跌价准备。在计算可变现净值过程中，公司充分考虑了不同效期产品市场售价、综合销售费率、相关税费等因素。

(2) 期后库存商品周转情况

公司 2023 年 1-4 月库存商品销售业务有序开展，已销售或领用 2022 年末库存商品 9,031.66 万元，销售价格均按照公司原既定政策执行，未出现重大亏损销售的情形。

(3) 同行业库存商品跌价情况

根据同行业上市公司年报披露数据，公司与可比公司库存商品跌价计提比例情况如下：

单位：万元

公司	2022年12月31日		
	库存商品账面余额	跌价准备	占比
伊利股份	465,521.34	28,662.77	6.16%
西部牧业	11,793.86	2,638.57	22.37%
三元股份	60,386.29	4,754.58	7.87%
行业平均	179,233.83	12,018.64	12.13%
贝因美	13,142.90	2,160.80	16.44%

公司库存商品跌价计提比例略高于行业平均水平，主要系因公司业务主要集中于婴配粉领域，婴配粉行业对产品质量和效期要求更高，且终端销售渠道与上述公司差别较大，公司库存商品跌价计提比例较高系处于合理水平。

(4) 本期转销库存商品存货跌价准备情况

公司本期转销库存商品存货跌价 2,228.25 万元，系本期对上期末已计提跌价准备的库存商品实现销售或报废等处置，导致存货跌价准备减少。其中，因完成对外销售转销存货跌价 494.00 万元，因报废转销存货跌价 1,707.04 万元，因促销、捐赠等领用转销存货跌价 27.21 万元。上述转销库存商品存货跌价准备依据充分，相关会计处理情况符合企业会计准则的有关规定。

4、结合上述问题的回复情况，说明你公司是否存在产能过剩和存货积压的风险，如是，请及时、充分进行风险提示。

2022年及同比公司各工厂奶粉产能利用情况如下：

生产子公司	2022年度	2021年度
贝因美母婴	34.85%	25.76%
贝因美乳业	64.45%	57.64%
宜昌贝因美	26.78%	20.29%
北海贝因美	36.56%	36.57%
吉林贝因美	62.91%	60.63%
合计	39.43%	32.55%

公司自建有五家具有国际领先水平的婴幼儿配方乳粉生产工厂，近年来我国新生人口数逐年下降导致婴幼儿奶粉消费总量逐步下降，受行业变革及市场整体环境影响，公司产能利用率偏低，为了充分利用工厂富余产能，公司积极拓展 ODM、OEM 等各项加工业务，以充分盘活变现公司的产能优势。从上表可见，公司 2022 年平均产能利用率同比已有所上升。后续公司将通过拓展终端门店促进销售提升、扩

充产品品类及产业合作等多种方式提升公司产能利用率。

另外，公司在存货管理方面，通过不断提高销售计划准确率，加强产销协同，针对性的合理备货，降低库存周转时间。从存货周转率看，目前处于行业较好水平。

综上所述，公司不存在产能过剩和存货积压的风险。

会计师意见：

针对上述问题，我们执行的审计程序主要包括：

1、检查公司存货仓储记录，结合存货监盘程序对存货库龄、保质期等信息进行复核；

2、通过存货监盘程序，实地检查是否存在大批量存货变质情况；

3、获取同行业上市公司财务报表，对存货周转情况、存货跌价计提情况，进行同行业比对；

4、获取公司存货跌价计算表，采用重新计算的方式对原材料、库存商品可变现净值、存货跌价进行重新计算；

5、获取公司存货跌价转销明细表，对 2022 年原材料、库存商品存货跌价转销金额进行复核。

经审计，我们确认：

1、报告期末存货的库龄和保质期记录准确，相关库存不存在大量变质情况，根据公司业务规模，与同行业可比公司相比，公司库存处于合理水平；

2、原材料计提存货跌价准备计算准确、计提依据合理，报告期转回或转销存货跌价准备依据充分，相关会计处理情况符合企业会计准则相关规定，不存在利用原材料存货跌价准备调节利润的情形；

3、库存商品计提存货跌价准备计算准确、计提依据合理，报告期转回或转销存货跌价准备依据充分，相关会计处理情况符合企业会计准则相关规定，不存在利用原材料存货跌价准备调节利润的情形。

六、年报显示，你公司应收账款期末账面价值 5.33 亿元，计提坏账准备 1.11 亿

元，收回或转回坏账准备 1,574.14 万元，核销坏账准备 1,854.04 万元，坏账准备期末余额为 4.74 亿元。其中，按单项计提坏账准备 2,209.63 万元，收回或转回 1,574.14 万元，核销 1,339.10 万元；按组合计提坏账准备 8,882.32 万元，核销 514.93 万元。报告期坏账准备收回或转回金额重要的前五大客户中，四名客户收回方式为债务重组，一名为客户回款，前五大收回或转回金额共 715.58 万元。报告期重要的应收账款核销原因均为客户注销，前五大核销金额为 1,189.68 万元。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款共计 1.80 亿元，占应收账款期末余额合计数的比例为 17.88%。

请你公司：

1、列示报告期末应收账款前五大欠款对象、成立时间、注册资本、地址、交易开始时间、近三年交易金额、期末应收账款余额与坏账计提情况、期后回款情况、关联关系，近三年及一期前五大对象是否出现变动及原因；

2、结合你公司应收账款的构成情况、对客户的信用政策、同行业可比公司情况等因素，说明应收账款期末账面余额较大的原因及合理性，在此基础上说明是否存在通过不当放宽信用政策等方式向经销商或客户压货虚增收入、跨期提前确认收入的情况；

3、逐项说明按单项计提坏账准备应收账款的具体情况，包括不限于涉及的客户及其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，应收账款期末余额、账龄、坏账准备计提比例及计提依据；

4、说明按组合计提坏账准备的应收款项的具体情况，区分不同组合方式披露确定该组合的依据、该组合中各类应收款项期末余额、坏账准备计提比例及计提依据；

5、说明坏账准备转回或收回涉及的客户名称、成立时间、注册资本、地址、交易开始时间、近三年交易金额、期末应收账款余额与坏账计提情况、应收账款收回金额、收回时点、收回依据，以及其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，

在此基础上说明前期坏账准备计提是否审慎，是否符合企业会计准则的有关规定；

6、说明应收账款核销涉及的客户名称、成立时间、注册资本、地址、交易开始时间、近三年交易金额、期末应收账款余额与坏账计提情况，以及其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，相关会计处理的依据是否充分，是否符合企业会计准则的有关规定。

请年审会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、列示报告期末应收账款前五大欠款对象、成立时间、注册资本、地址、交易开始时间、近三年交易金额、期末应收账款余额与坏账计提情况、期后回款情况、关联关系，近三年及一期前五大对象是否出现变动及原因；

(1) 2022年末，公司应收账款前五大欠款客户如下：

单位：元

单位名称	成立时间	注册资本	注册地址	交易开始时间	关联关系	2020年交易额	2021年交易额	2022年交易额	期末余额	期末坏账准备	期后回款
客户一	2010/06/08	5000万元人民币	浙江省德清县****	2020年2月	非关联方			58,429,475.09	49,498,920.11	2,474,946.01	32,550,000.00
客户二	1996/12/10	8000万元人民币	浙江省宁波市****	2018年9月	非关联方	35,023,471.73	19,239,125.99	23,612,285.02	36,837,455.50	9,330,610.60	5,269,799.09
客户三	2020/11/26	500万元人民币	安徽省宣城市****	2021年3月	非关联方		112,142,357.62	124,706,751.80	34,752,060.11	320,801.75	34,780,600.00
客户四	2020/08/03	500万元人民币	浙江省杭州市****	2021年6月	非关联方		31,373,348.63	64,641,753.00	29,999,663.68	276,931.63	31,837,811.08
客户五	2000/11/16	1000万元人民币	浙江省杭州市****	2020年1月	非关联方	101,838,586.59	48,271,137.74	48,396,345.12	28,891,092.01	266,698.23	
合计						136,862,058.32	211,025,969.98	319,786,610.03	179,979,191.41	12,669,988.22	104,438,210.17

(2) 近三年一期应收账款前五大变动情况

单位：元

客户名称	2023年3月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	应收账款余额	占应收账款期末余额的比例(%)	应收账款余额	占应收账款期末余额的比例(%)	应收账款余额	占应收账款期末余额的比例(%)	应收账款余额	占应收账款期末余额的比例(%)
客户一	37,604,295.83	3.84	49,498,920.11	4.92				
客户二	32,531,646.41	3.32	36,837,455.50	3.66	26,852,777.50	2.36		
客户三	32,499,965.05	3.32	29,999,663.68	2.98	31,385,111.67	2.75		
客户四	29,999,892.01	3.06	28,891,092.01	2.87	28,206,750.00	2.48		
客户五	29,898,460.07	3.05	34,752,060.11	3.45	44,945,150.56	3.94		
客户六					53,799,042.94	4.72		
客户七							41,098,878.06	3.59
客户八							36,504,219.79	3.19
客户九							29,988,610.00	2.62
客户十							26,801,510.54	2.34
客户十一							27,348,206.47	2.39
合计	162,534,259.38	16.60	179,979,191.41	17.88	185,188,832.67	16.25	161,741,424.86	14.13

如上表所示，客户一与客户六、客户八系同一自然人黄某某控制下的不同主体，上述企业、自然人与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系；客户五与客户十一系同一自然人赵某某控制下的不同主体，上述企业、自然人与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。上述公司近三年一期仅交易主体发生变化，与公司合作未发生变化。

公司 2021 年末、2022 年末及 2023 年 4 月末前应收账款前五大客户未发生较大变化。因公司业务转型，对商超、婴童客户进行清理，2020 年末应收账款前五大客户中客户七、客户十不再与公司合作；客户九原为公司总承销商，2021 年与公司终止合作，由客户三承接原业务。

2、结合你公司应收账款的构成情况、对客户的信用政策、同行业可比公司情况等因素，说明应收账款期末账面余额较大的原因及合理性，在此基础上说明是否存在通过不当放宽信用政策等方式向经销商或客户压货虚增收入、跨期提前确认收入的情况

公司 2022 年末应收账款构成如下：

账龄	期末余额（单位：元）	占比（%）
1 年以内（含 1 年）	440,267,549.45	43.72
1-2 年（含 2 年）	165,397,828.07	16.42
2-3 年（含 3 年）	107,468,273.83	10.67
3 年以上	293,864,298.16	29.19
合计	1,006,997,949.51	100.00

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较高规模。

公司根据客户财务状况、交易规模等诸多因素对其进行授信评估，近三年给予客户授信额度控制在 500 万元以内，授信期限 1 年以内，对特别优质客户适当放宽。2022 年公司收紧客户授信政策，相应减少了对新晋客户的授信规模。

公司及同行业应收账款周转情况如下：

公司名称	项目	2022 年	2021 年度	2020 年度
中国飞鹤	应收账款净额（万元）	43,065.10	47,732.80	28,880.80
	周转率（次）	46.94	59.46	61.65
雅士利国际	应收账款净额（万元）	40,921.20	41,473.00	91,166.00
	周转率（次）	9.07	6.69	6.86
H&H 国际控股	应收账款净额（万元）	76,905.10	73,925.70	79,555.80
	周转率（次）	16.94	15.05	11.77
澳优乳业	应收账款净额（万元）	66,190.30	44,522.70	45,642.50
	周转率（次）	14.08	19.02	18.23
平均周转率（次）		21.76	25.05	24.63
贝因美	应收账款净额（万元）	53,268.16	74,181.18	64,280.27
	周转率（次）	4.17	3.67	3.73

公司应收账款周转率较同行业偏低，主要系行业竞争激烈及公司渠道管理等原因，公司为了维持相关渠道的正常运转，一直未能如期大幅降低授信规模，从而导致公司期末应收账款金额较大。

3、逐项说明按单项计提坏账准备应收账款的具体情况，包括不限于涉及的客户及其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，应收账款期末余额、账龄、坏账准备计提比例及计提依据

2022 年末，公司按单项计提坏账准备的应收账款明细如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	坏账准备	计提比例（%）	计提理由	是否关联方
客户一	1,999.32	1,999.32	100.00	款项预计难以收回	否
客户二	1,910.46	1,910.46	100.00	款项预计难以收回	否
客户三	1,822.71	1,822.71	100.00	款项预计难以收回	否
客户四	1,208.00	1,208.00	100.00	款项预计难以收回	否
客户五	1,071.56	1,071.56	100.00	款项预计难以收回	否
客户六	999.78	999.78	100.00	款项预计难以收回	否

客户名称	应收账款余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由	是否关联方
客户七	930.52	930.52	100.00	款项预计难以收回	否
客户八	847.90	847.90	100.00	款项预计难以收回	否
客户九	733.34	733.34	100.00	款项预计难以收回	否
其他客户合计	12,103.03	12,103.03	100.00	款项预计难以收回	否
合计	23,626.62	23,626.62			

经核查，上述公司与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人均不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系。

4、说明按组合计提坏账准备的应收款项的具体情况，区分不同组合方式披露确定该组合的依据、该组合中各类应收款项期末余额、坏账准备计提比例及计提依据

对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项或合同资产及租赁应收款，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。公司根据信用风险特征，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，将按账龄划分的具有类似信用风险特征的应收账款作为账龄组合，并在此组合基础上估计预期信用损失。

期末按组合计提坏账准备的应收账款均为按账龄划分的具有类似信用风险特征的应收账款，即账龄组合。按账龄组合计提的坏账准备情况如下：

单位：元

账龄	期末余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内 (含 1 年)	435,956,653.15	40,602,372.16	9.31
1-2 年 (含 2 年)	148,015,979.02	63,037,506.66	42.59
2-3 年 (含 3 年)	84,676,736.21	40,453,950.37	47.77
3 年以上	102,082,348.59	93,956,297.61	92.04
合计	770,731,716.97	238,050,126.80	30.89

公司本年根据近三年应收账款回收及核销情况，对账龄组合迁徙率及坏账损失率进行了测算，测得不同销售渠道平均迁徙率如下：

渠道类型	1 年以内	1—2 年	2—3 年	3 年以上
直供客户-KA	12.77%	14.76%	71.75%	100%
包销商	0.00%	0.00%	0.00%	100%
电子商务	4.59%	0.00%	4.97%	100%
其他客户	12.39%	0.00%	0.00%	100%
直供客户-婴童客户	48.99%	70.89%	92.77%	100%
经销商	45.84%	71.33%	65.47%	100%
总承销商	12.68%	44.01%	16.54%	100%

考虑公司已对部分客户计提坏账清理费用，根据已计提坏账清理费用、各年单项计提的坏账损失，对各渠道客户坏账损失率进行修正，综合计算得出公司账龄组合应收账款坏账损失计提比例为：

账龄	计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	9.31
1-2 年（含 2 年）	42.59
2-3 年（含 3 年）	47.77
3 年以上	92.04

为了提升生意发展质量，公司对客户的信用资质进行严格审核，收紧了授信政策，并严格控制授信规模。公司 2022 年末账龄在 1 年以内应收账款较上年度减少 19,381.8 万元，对应周转率由 2021 年 4.18 上升至 2022 年的 4.98。同时受整体经济不振的影响，长账龄渠道客户经营状况不佳，应收账款回款风险加大，回款情况较以前年度下降，相应的迁徙率增加。故 2022 年度公司应收账款坏账准备总体规模较 2021 年度增长 8,518.25 万元。综上所述，公司 2022 年度虽然授信收紧，应收账款总体规模缩减，但计提的坏账准备较上年大幅增长具有客观合理性。

5、说明坏账准备转回或收回涉及的客户名称、成立时间、注册资本、地址、交易开始时间、近三年交易金额、期末应收账款余额与坏账计提情况、应收账款收回金额、收回时点、收回依据，以及其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，在此基础上说明前期坏账准备计提是否审慎，是否符合企业会计准则的有关规定。

公司 2022 年应收账款坏账准备转回 1,574.14 万元，其中，现金回款 876.96 万元，费用核销 697.18 万元。客户情况如下：

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	地址	交易开始时间	2020年交易额	2021年交易额	2022年交易额	2022年末应收账款余额	2022年末坏账准备余额	2022年坏账转回金额	应收账款收回金额	收回时间	回款方式
客户一	2013-05-30	11 万元人民币	元氏县****	2015 年 12 月	382.35	0.00	-75.66	50.25	50.25	254.53	254.53	2022 年 3 月、7 月	费用核销
客户二	2020-05-20	100 万元人民币	禹州市产业集聚区东产业园****	2016 年 12 月	26.65	197.73	1.11	152.93	152.93	181.74	182.99	2022 年 1-12 月	现金回款及费用核销
客户三	2016-08-05	-	山东省菏泽市****	2016 年 3 月	107.63	100.37	156.86	104.74	5.24	104.59	177.10	2022 年 3-12 月	现金回款及费用核销
客户四	2015-02-12	20 万元人民币	随州市****	2015 年 2 月	60.91	73.80	56.49			93.46	172.64	2022 年 2-12 月	现金回款及费用核销
客户五	2006-01-11	50 万元人民币	长治市****	2014 年 12 月	232.95	73.70	156.58			81.26	254.06	2022 年 3-12 月	现金回款及费用核销
客户六	2015-10-28	200 万元人民币	菏泽市开发区****	2014 年 12 月	192.92	114.23	114.18	71.89	3.59	72.89	130.02	2022 年 2-12 月	现金回款及费用核销
客户七	2018-09-20	-	沈丘县北城区****	2019 年 6 月	104.97	0.00	4.48	121.68	121.68	71.94	77.00	2022 年 2-12 月	费用核销
客户八	2018-02-05	-	西安市莲湖区****	2018 年 6 月	0.00	0.00	0.00	24.01	24.01	70.20	70.20	2022 年 7 月、10 月	现金回款
客户九	2016-10-19	50 万元人民币	福建省宁德市****	2018 年 6 月	100.33	52.64	147.69	60.00	3.00	59.48	152.48	2022 年 3-11 月	现金回款及费用核销
客户十	2008-01-18	15 万元人民币	新疆喀什地区****	2014 年 12 月	58.94	12.82	12.33			57.94	71.91	2022 年 3-12 月	现金回款及费用核销
客户十一	2019-01-17	300 万元人民币	河北省邯郸市****	2017 年 9 月	50.99	393.24	105.16	49.30	49.30	54.29	313.10	2022 年 3-10 月	现金回款及费用核销
客户十二	2004-06-13	50 万元人民币	大同市平城区****	2014 年 12 月	154.91	101.01	84.51			50.06	145.60	2022 年 3-12 月	现金回款及费用核销
其他客户小计					1,225.40	349.94	510.37	1,076.99	1,039.94	421.75	1,048.84		

客户名称	成立时间	注册资本	地址	交易开始时间	2020年交易额	2021年交易额	2022年交易额	2022年末应收账款余额	2022年末坏账准备余额	2022年坏账转回金额	应收账款收回金额	收回时间	回款方式
合计										1,574.14			

注：当年交易金额为负数系销售折让所致。

经核查，上述公司与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人均不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系。前期根据经销商经营状况判断，基于审慎原则全额计提应收账款坏账准备，2022年公司通过积极催讨对部分欠款进行追回或费用核销，不存在前期多确认坏账准备的情况。

6、说明应收账款核销涉及的客户名称、成立时间、注册资本、地址、交易开始时间、近三年交易金额、期末应收账款余额与坏账计提情况，以及其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，相关会计处理的依据是否充分，是否符合企业会计准则的有关规定

公司本年应收账款核销的客户情况如下：

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	地址	交易开始时间	2020年交易额	2021年交易额	2022年交易额	应收账款金额	已计提坏账金额	核销金额	核销原因
客户一	2016/04/01	200 万元人民币	张家港市塘桥镇****	2016 年 4 月				359.82	1.59	359.82	对方已注销，无法收回
客户二	2003/08/29		内蒙古自治区通辽市科尔沁区****	2014 年 12 月				317.53	317.53	317.53	对方已注销，无法收回
客户三	2011/03/04		嘉鱼县鱼岳镇****	2014 年 12 月	38.96			201.98	201.98	201.98	对方已注销，无法收回
客户四	2008/09/19	50 万元人民币	新疆乌鲁木齐市沙依巴克区****	2015 年 6 月				175.03	175.03	175.03	对方已注销，无法收回
客户五	2015/05/20		通城县****	2019 年 12 月	126.27			135.31	21.38	135.31	对方已注销，无法收回
客户六	2021/09/02		安徽省蚌埠市****	2020 年 4 月	110.79	88.5		79.41	79.41	79.41	对方已注销，无法收回
客户七	2018/10/25		湖北襄州经济开发区****	2020 年 6 月	88.72			77.8	15	77.80	对方已注销，无法收回
客户八	2012/02/20		陇川县****	2014 年 12 月				71.4	71.4	71.40	对方已注销，无法收回
客户九	2015/08/11	10 万元人民币	内蒙古兴安盟乌兰浩特市****	2015 年 9 月				62.12	62.12	62.12	对方已注销，无法收回
客户十	2016/09/07	100 万元人民币	武汉市江岸区****	2016 年 11 月				59.76	59.76	59.76	对方已注销，无法收回
客户十一	2015/09/01		陕西省宝鸡市****	2015 年 9 月	16.07			57.33	57.33	57.33	对方已注销，无法收回
客户十二	2016/03/21		贵州省黔南布依族苗族自治州都匀市****	2016 年 6 月				50.43	50.43	50.43	对方已注销，无法收回
其他客户小计					415.65	50.50	4.86	206.12	191.10	206.12	对方已注销，无法收回

客户名称	成立时间	注册资本	地址	交易开始时间	2020年交易额	2021年交易额	2022年交易额	应收账款金额	已计提坏账金额	核销金额	核销原因
合计								1,854.04	1,304.06	1,854.04	

注：当年交易金额为负数系销售折让所致。

经核查，上述公司与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人均不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系。公司相关会计处理依据充分，符合企业会计准则的有关规定。

会计师意见：

针对上述问题，我们执行的审计程序主要包括：

- 1、获取公司 2022 年末应收账款清单，前五大欠款对象工商信息、近三年交易记录、期后回款信息进行查验；
- 2、获取近三年一期应收账款前五大客户清单，并向管理层了解变动原因；
- 3、获取公司应收账款授信清单，抽查公司重要应收账款客户授信审批记录，并抽查司 2022 年末大额应收账款销售记录、销售签收单据；
- 4、对司 2022 年末重要应收账款进行函证和访谈程序，确认欠款金额和 2022 年交易金额，询问是否存在压货或虚增收入的情况；
- 5、获取 2022 年末单项计提坏账准备应收账款，抽查其中重要客户工商信息及坏账计提依据；
- 6、获取 2022 年末按组合计提坏账准备的应收款项清单，复核坏账计提过程，重点对迁徙率、坏账损失率进行复核；
- 7、获取坏账准备转回或收回清单，抽查其中重要客户工商信息及应收账款回收凭据；
- 8、获取应收账款核销清单，抽查其中重要客户工商信息及应收账款核销依据。

经审计，我们确认：

- 1、报告期末应收账款前五大欠款对象应收账款余额与坏账计提金额列报准确，不存在关联交易的利益输送，近三年及一期前五大对象变动合理；
- 2、公司应收账款期末账面余额较大符合公司实际经营情况，不存在通过不当放宽信用政策等方式向经销商或客户压货虚增收入、跨期提前确认收入的情况；
- 3、单项计提坏账准备应收账款涉及的客户与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，应收账款期末余额、账龄披露准确，坏账准备依据充分；
- 4、按组合计提坏账准备的应收款项期末余额、账龄披露准确，坏账准备依据充分；
- 5、坏账准备转回或收回的金额披露准确，涉及的客户与公司、公司董事、

监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，前期坏账准备计提合理，符合企业会计准则的有关规定；

6、应收账款核销的金额披露准确，涉及的客户与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，会计处理依据充分，符合企业会计准则的有关规定。

七、年报显示，你公司子公司澳洲贝因美于 2019 年 1 月 5 日与 Darnum Park Pty Ltd 签署《产品购买协议》。协议约定全年需向 Darnum Park Pty Ltd 采购不少于 3,000 吨的婴幼儿基粉产品及相关产品，有效期自 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 30 日止。由于澳洲贝因美与 Darnum Park Pty Ltd 签订的相关协议到期终止，澳洲贝因美未足额履行采购义务，根据相关协议违约事项约定，你公司 2022 年计提违约损失 61,343,544.61 元。

请你公司：

1、说明《产品购买协议》的签订背景、签订目的、约定每年采购不少于 3,000 吨的主要考虑及合理性；

2、说明报告期内应支付补偿款金额、已支付补偿款金额，以及剩余补偿款付款安排；

3、结合对问题（2）的回复，说明该违约损失的计提依据及在报告期计提的合理性。

请年审会计师对上述问题（3）进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、说明《产品购买协议》的签订背景、签订目的、约定每年采购不少于 3,000 吨的主要考虑及合理性

2018 年 12 月 29 日，公司第七届董事会第九次会议审议通过了《关于签署产品采购协议暨关联交易的议案》。基于当时公司的销售预测及自有奶源供应情况，为保障全球奶源布局，董事会同意公司全资子公司 Beingmate(Australia) Pty Ltd（以下简称“澳洲贝因美”）与 Darnum Park Pty Ltd（以下简称“恒天然 SPV”）签订《产品购买协议》，由恒天然 SPV 向公司提供婴儿配方奶粉基粉、阶段配方奶粉基粉和成长配方奶粉基粉的供应。

由公司选择的任何一种产品单月不少于 300 吨有约束力的订单，每年采购不少于 3000 吨。采购价格每年进行审阅调整。有效期自 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 30 日止。上述采购协议是公司基于当时的市场环境、未来的原料价格走势及原料供应保障需求而做出的采购决策，本次关联交易经公司 2019 年第一次临时股东大会审议通过。

2、说明报告期内应支付补偿款金额、已支付补偿款金额，以及剩余补偿款付款安排

2018 年 12 月 29 日，公司第七届董事会第九次会议审议通过了《关于转让达润工厂资产暨关联交易的议案》，同意公司在与 Fonterra Australia Pty Limited、Darnum Park Pty Ltd 等恒天然相关方充分协商并取得一致意见后，将所持澳大利亚达润工厂 51% 的资产转让予恒天然 SPV，转让对价为 11,991.70 万澳元（根据评估基准日 2018 年 8 月 31 日的外汇汇率，1 澳大利亚元兑 4.9582 元人民币，上述转让款约合人民币 5.95 亿元）。

澳洲贝因美于 2019 年 1 月 5 日与 Darnum Park Pty Ltd 签署《产品购买协议》。约定全年需向恒天然 SPV 采购不少于 3,000 吨的婴幼儿基粉产品及相关产品，有效期自 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 30 日止。由于澳洲贝因美与 Darnum Park Pty Ltd 签订的相关协议到期终止，澳洲贝因美未足额履行采购义务，根据相关协议对违约事项的约定，公司 2022 年计提违约损失 61,343,544.61 元（13,120,210.59 澳元）。同时，由于对方欠付公司转让澳大利亚达润工厂 51% 股权的第四期股权转让款 1,481.04 万澳元，该笔欠款可覆盖公司因未足额采购而产生的违约补偿，公司无需另行支付。

3、结合对问题（2）的回复，说明该违约损失的计提依据及在报告期计提的合理性。

基于公司在 2022 年未向恒天然 SPV 发出采购订单的事实，双方未能就争议事项和进一步合作事宜达成共识，经向澳方法律顾问征求意见，公司应承担相关合同违约责任。根据双方签署的《产品购买协议》约定，如公司违约，需承担合同期间未履行采购数量的产能固定费（按 3,580.00 澳元/吨计算）及相关的

原材料、包材费用。

根据双方邮件确认，并经澳方律师咨询，最终认定公司未按协议约定少采购基粉 3,573 吨，应承担产能固定费用 1,279.13 万澳元、原材料及包材费用 27.05 万澳元、货款预期利息等 5.84 万澳元，合计 1,312.02 万澳元，按照 2022 年平均汇率折合人民币 6,134.35 万元。

会计师意见：

针对上述问题，我们执行的审计程序主要包括：

1、获取 2019 年双方签订的《产品购买协议》，复核公司是否形成违约，并对需承担的违约金进行复核；

2、获取公司与达润公司往来邮件、公司内部专题会议纪要、法律意见书，了解违约背景，确认违约责任应确认的会计年度；

3、向达润公司发函确认双方商定的违约金额。

经审计，我们确认：

公司违约损失的计提依据充分，于本报告期计提合理。

八、年报显示，你公司期末预付款项为 9,902.98 万元，同比增长 64.76%，按预付对象归集的期末余额前五名均为供应商，期末预付余额合计 7,446.11 万元，占预付款项总额的比例为 75.19%，未结算原因为产品或服务尚未提供。

请你公司：

1、说明按预付对象归集的期末余额前五名的具体对象及其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，并补充说明对应的交易内容、交易金额、涉及具体产品或服务内容，截至回函日的交付情况、尚未结转的原因及预计结转时间；

2、结合公司经营情况说明预付款项大幅增长的原因及合理性，同时核查其中是否存在控股股东及其关联方非经营性资金占用或你公司对外提供财务资助的情形。

请年审会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、说明按预付对象归集的期末余额前五名的具体对象及其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，并补充说明对应的交易内容、交易金额、涉及具体产品或服务内容，截至回函日的交付情况、尚未结转的原因及预计结转时间；

公司期末余额前五名供应商情况如下：

单位名称	年末余额 (单位：元)	占预付款项总额 的比例 (%)	账龄	未结算原因
供应商一	41,682,399.08	42.09	1年以内	产品尚未提供
供应商二	22,011,600.00	22.23	1年以内	产品尚未提供
供应商三	3,774,450.00	3.81	1年以内	产品尚未提供
供应商四	3,595,500.00	3.63	1年以内	产品尚未提供
供应商五	3,397,198.49	3.43	1年以内	服务尚未提供
合计	74,461,147.57	75.19		

(1) 供应商一

供应商一系由自然人王某某于2016年11月投资设立，主要从事乳制品进口贸易业务。自2019年起，公司与其开始合作，主要向其采购全脂乳粉、脱脂乳粉。近四年交易额分别为247.12万元、0万元、682.49万元、23,746.38万元。其中2022全年公司向其采购全脂、脱脂乳粉23,061.95万元用于原料贸易，公司已按净额法确认收入，其余年度采购均为自用。

公司子公司宁波广达盛贸易有限公司于2022年12月与供应商一签订采购协议，向其采购全脂乳粉、脱脂乳粉，采购总额为4,899.00万元，用于锁定国际货源，按照合同约定，公司需预付合同总额75%的货款，即3,647.25万元。截至2022年12月31日，产品入库79.01万元，剩余3,568.24万元货物未交付。

公司于2022年9月与供应商一签订采购协议，其采购全脂乳粉13,600.00万元，用于锁定国际货源，按照合同约定预付货款600.00万元，后因市场行情变动未能履行。

截至2022年12月31日，公司合计预付供应商一货款4,168.24万元，由于乳粉原料保质期限限制，如果在下游需求订单不足时大量进货将对公司造成原料损失风险，双方就货物交货期达成一致，对方将根据公司即时订单要求于2023

年度陆续实现交货。截至回函日，已交货 326.17 万元（含税）。

（2）供应商二

供应商二系由自然人张某某、关某某共同投资设立，主要从事进口贸易业务。公司子公司宁波贝因美婴童食品销售有限公司于 2022 年 8 月与供应商二签订新西兰奶粉采购协议，并分别于 2022 年 8 月、12 月预付货款合计 2,201.16 万元。截至回函日，已完成交货。

（3）供应商三

供应商三系由自然人徐某某于 2018 年 6 月投资设立，从事各类贸易业务。公司子公司杭州合珥美网络科技有限公司于 2022 年 7 月与供应商三签订服饰采购协议，用于贴牌销售，并根据协议预付货款 1,900.00 万元，2022 年度到货 1,522.56 万元并全部实现对外销售。截至 2022 年 12 月 31 日，预付账款余额 3,774,450.00 元，对应货物已于期后全部到货，并完成销售。截至回函日，已完成交货。

（4）供应商四

供应商四系由自然人王某某、夏某某控股。公司子公司宁波广达盛于 2021 年 12 月与其签订乳铁蛋白采购协议，并预付货款 612.00 万元。2022 年末，宁波广达盛共入库相关乳铁蛋白 841.50 万元，预付货款 359.55 万元未销账，形成滚动预付款。截至回函日，已完成交货。

（5）供应商五

供应商五系由自然人熊某控股，从事互联网信息服务业务。公司子公司杭州贝因美品牌营销有限公司于 2022 年 1 月与供应商五签订相关服务采购协议，2022 年共采购 12,929.42 万元，截至 2022 年 12 月 31 日止，预付余额 339.72 万元。截至回函日，已完成结算。

2、结合公司经营情况说明预付款项大幅增长的原因及合理性，同时核查其中是否存在控股股东及其关联方非经营性资金占用或你公司对外提供财务资助的情形。

公司 2022 年末预付款项大幅增长，主要系因公司年末为保证 2023 年原料供应充足，向供应商一预付大额预付款锁定乳粉供应。经自查，公司控股股东

及其关联方不存在非经营性资金占用的情形，公司也未对外提供财务资助。

会计师意见：

针对上述问题，我们执行的审计程序主要包括：

- 1、获取公司 2022 年末预付账款清单，抽查预付余额前五大供应商采购协议、采购审批、付款单据等资料；
- 2、询问公司采购经办人员，了解交易背景和交货时间等；
- 3、对供应商一、供应商四两家公司执行现场访谈，了解交易背景、预期交货时间；
- 4、发函确认期末预付金额，并对期后交货情况进行查验；
- 5、向公司管理层询问，了解公司期末预付款项大幅增长原因；
- 6、检查预付款项前五大供应商工商资料，核查是否与公司存在关联关系；
- 7、检查贝因美控股股东及其重要子公司、实际控制人谢宏夫妇 2022 年及 2023 年 1 至 4 月银行对账单，检查是否存在与预付款项前五大供应商有关的异常资金往来。

经审计，我们确认：

- 1、按预付对象归集的期末余额前五名对象其与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，所披露交易内容真实、交易金额准确；
- 2、预付款项大幅增长符合公司经营情况，不存在控股股东及其关联方非经营性资金占用或对外提供财务资助的情形。

九、年报显示，你公司长期股权投资期末余额为 8,932.40 万元，其中联营企业北海宁神沉香产业发展有限公司连续三年发生亏损，广西全安圣企业管理有限公司、广西妈咪贝贝妇产科医院有限责任公司连续两年发生亏损，报告期新增的联营企业伊贝智能（杭州）营养科技有限公司、浙江领邀数据服务有限公司亦发生亏损，你公司近三年对上述联营企业均未计提减值准备；报告期内实现投资收益-3,097.49 万元。

请你公司：

- 1、说明上述企业与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、控股股东、

实际控制人是否存在关联关系或其他利益往来；

2、结合各联营企业的行业趋势、主要业务、近三年生产经营、主要客户及供应商等情况，说明相关企业出现亏损甚至出现连续亏损的原因及合理性，业绩亏损的相关情况在增资时是否可以合理预见，你公司董事会在投资决策时是否予以充分考虑、是否勤勉尽责；

3、说明长期股权投资减值准备的测算过程，包括不限于主要假设、参数及选取的合理性等，论述长期股权投资减值准备计提的充分性，并说明投资收益确认的准确性。

请年审会计师对上述问题 1、3 进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、说明上述企业与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、控股股东、实际控制人是否存在关联关系或其他利益往来

上述联营企业相关信息如下：

联营企业名称	成立时间	注册地	业务性质	主营业务/拟开展业务	持股比例 (%)	
					直接	间接
北海宁神沉香产业发展有限公司	2018/12/24	广西北海	制造业	沉香茶及相关产品的生产、销售		35
广西妈咪贝贝妇产科医院有限责任公司	2020/09/03	广西北海	医疗服务	辅助生殖医疗服务	48.46	
广西全安圣企业管理有限公司	2020/07/13	广西北海	商业服务	工程管理服务	48	25.2
伊贝智能（杭州）营养科技有限公司	2022/03/02	浙江杭州	软件和信息技术服务业	智能冲饮设备的生产、销售	40	
浙江领邀数据服务有限公司	2020/04/27	浙江杭州	软件和信息技术服务业	数据运营、分析、服务	49	

经自查，公司董事、监事、高级管理人员、控股股东和实际控制人与上述联营企业不存在关联关系或其他利益往来。

2、结合各联营企业的行业趋势、主要业务、近三年生产经营、主要客户及供应商等情况，说明相关企业出现亏损甚至出现连续亏损的原因及合理性，业绩亏损的相关情况在增资时是否可以合理预见，你公司董事会在投资决策时是否予以充分考虑、是否勤勉尽责

单位：万元

联营企业名称	经营状况	资产合计	负债合计	所有者权益合计	按持股比例计算的净资产份额	营业收入	净利润
北海宁神沉香产业发展有限公司	停业	1,086.46	1,984.61	-898.15	-314.35	-	-11,315.52
广西妈咪贝贝妇产科医院有限责任公司	近三年未开展经营	11,119.18	2,171.56	6,260.76	3,033.96	-	-165.44
广西全安圣企业管理有限公司	近三年未开展经营	2,993.48	2,149.06	844.42	405.32	-	-145.89
伊贝智能（杭州）营养科技有限公司	在业	430.80	4.04	426.76	170.70	-	-73.24
浙江领邀数据服务有限公司	在业	118.09	-13.93	132.02	64.69	255.92	216.98

2018年11月20日，公司第七届董事会第八次会议审议通过了《关于利用北海贝因美闲置资产出资设立合资公司的议案》，同意公司全资子公司北海贝因美营养食品有限公司充分利用现有资源，拓展产业链，以闲置资产与合作方广西宁神生物科技有限公司设立合资公司从事沉香茶研发、生产、销售等业务。并授权管理层用北海贝因美以闲置资产评估作价，以设备出资的，不得低于账面净值。管理层根据董事会授权，以评估价值为5,427.60万元的机器设备出资，占北海宁神沉香产业发展有限公司注册资本的35%。本次对外投资是董事会基于对盘活闲置资产、拓展产业链而做出的，相关出资以闲置机器设备评估后的价值为对价，董事会认真审议、讨论了相关议案，认为该项投资不存在损害上市公司及股东利益的情形。北海宁神沉香产业发展有限公司本期亏损较大，主要系北海宁神对广西宁神生物科技有限公司等公司的往来款项，账龄较长，催收困难，全额计提坏账，导致其净资产出现负数。公司董事会将勤勉履职，密切关注本次投资的进展情况，敦促管理层积极采取行动处理经营不善的参股公司。

2020年2月27日，公司第七届董事会第二十六次会议审议通过了《关于取消全资子公司以闲置土地对北海宁神增资暨对北海贝因美营养食品有限公司进行分立的议案》，同意公司对全资子公司北海贝因美进行存续分立。为提高土地资产利用效率、提高主体单位自主经营意识，公司将北海贝因美营养食品有限公司的两块闲置土地使用权连同部分现金进行存续分立，成立广西全安圣企业

管理有限公司。本次对全资子公司的存续分立是基于盘活闲置土地而做出的，董事会认真审议、讨论了相关议案，本次存续分立不存在损害上市公司及股东利益的情形。广西全安圣企业管理有限公司本期亏损 145.89 万元，主要系账面往来款计提坏账准备、土地摊销所致。

2020 年 3 月 13 日，公司第七届董事会第二十七次会议审议通过了《关于投资设立消费者运营及数字营销服务子公司的议案》，同意公司根据数字营销及消费者服务发展的需要，设立消费者运营及数字营销服务子公司“浙江领邀数据服务有限公司”作为公司的数字营销服务平台。本次投资系为适应新型消费环境下的数据运营而进行的决策，董事会认真审议、讨论了相关议案，认为该项投资不存在损害上市公司及股东利益的情形。

2021 年 9 月 13 日，公司第八届董事会第五次会议审议通过了《关于以全资子公司广西全安圣企业管理有限公司部分股权对外投资的议案》，同意公司盘活、利用现有资源以全资子公司广西全安圣企业管理有限公司（以下简称“广西全安圣”）52%的股权作价 3,150 万元增资广西妈咪贝贝妇产科医院有限责任公司（以下简称“妈咪贝贝”），通过与相关专业人士合作开展辅助生殖业务，进而实现构筑母婴生态圈的发展目标。董事会认真审议、讨论了本次对外投资的议案，认为该项投资是为盘活公司现有资产而做出的，不存在损害上市公司及股东利益的情形。但是，投资后受相关产业政策、重大公共卫生事件影响，妈咪贝贝未如期顺利开展建设，该公司本期亏损 165.44 万元，主要系妈咪贝贝因尚未开展经营，为避免资金闲置，形成资金往来，按账龄计提坏账准备所致。公司董事会将勤勉履职，密切关注本次投资的进展情况，敦促管理层积极采取行动处理经营不善的参股公司。

伊贝智能（杭州）营养科技有限公司投资金额为 400 万元，为董事长审批权限，无需提交董事会审议。该公司目前尚处于新产品开发、推广投入期，经营效益的呈现还需假以时日。

3、说明长期股权投资减值准备的测算过程，包括不限于主要假设、参数及选取的合理性等，论述长期股权投资减值准备计提的充分性，并说明投资收益确认的准确性

(1) 北海宁神沉香产业发展有限公司 2022 年度因经营困难，净资产已亏损至负值，公司按照权益法对长期股权投资价值进行后续计量，股权价值已调整至 0，无需计提减值准备。

(2) 广西妈咪贝贝妇产科医院有限责任公司、广西全安圣企业管理有限公司未开展实际经营，其中广西全安圣账面主要资产为北海工业用地，妈咪贝贝主要资产为全安圣股权（妈咪贝贝编制包含全安圣的合并报表）。2022 年两家公司账面亏损主要系全安圣账面往来款计提坏账准备、土地摊销导致，不存在其他可能导致公司净资产巨额减值的情况。

(3) 伊贝智能（杭州）营养科技有限公司为 2022 年 3 月成立，主营饮品冲泡机运营业务，2022 年公司尚处筹备阶段，未发生异常亏损，不存在减值迹象。

(4) 浙江领邀数据服务有限公司（以下简称“浙江领邀”）原为公司全资子公司，2022 年公司为拓展业务，与意氏（杭州）营养科技有限公司合作，于 2022 年 12 月向其转让浙江领邀 51% 股权。2022 年浙江领邀业务量较小，未发生亏损，不存在减值迹象。

会计师意见：

针对上述问题，我们执行的审计程序主要包括：

- 1、检查联营公司工商信息，判断是否与公司存在关联关系；
- 2、取得联营公司报表，对公司长期股权投资后续计量价值进行复核；
- 3、询问公司管理层、检查内部会议纪要，了解各联营公司投资意图和经营状况；
- 4、根据联营公司报表，判断各公司股权是否存在减值迹象；
- 5、获取北海土地交易价格，对广西全安圣、妈咪贝贝两家公司股权价值进行复核；
- 6、检查贝因美控股股东及其重要子公司、实际控制人谢宏夫妇 2022 年及 2023 年 1 至 4 月银行对账单，检查是否存在与联营公司关联的资金往来。

经审计，我们确认：

- 1、上述联营企业与公司、公司董事、监事、高级管理人员、控股股东、实

际控制人不存在关联关系或其他利益往来；

2、公司长期股权投资减值准备计提充分、投资收益确认准确。

（本页无正文，仅为大华核字[2023]0012021 号贝因美股份有限公司
关于深圳证券交易所 2022 年年报问询函的回复报告签字页）

大华会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：_____ 陈 林
中国·北京

中国注册会计师：_____ 马兆沛

二〇二三年六月二日