



关于

陕西红星美羚乳业股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的审核

中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



西部证券股份有限公司
WESTERN SECURITIES CO., LTD.

（陕西省西安市新城區東新街319號8幢10000室）

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 7 月 19 日印发的审核函（2021）010873 号《关于陕西红星美羚乳业股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“意见落实函”）已收悉。

陕西红星美羚乳业股份有限公司（以下简称“发行人”“公司”“本公司”或“红星美羚”）会同西部证券股份有限公司（以下简称“西部证券”“保荐机构”或“保荐人”）、北京德和衡律师事务所（以下简称“发行人律师”）、希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“申报会计师”）对意见落实函中所提意见进行了逐项落实、核查。现将落实函的回复上报贵所，请审核。

除另有说明外，本意见落实函回复所使用的简称与《陕西红星美羚乳业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本意见落实函回复中的字体代表以下含义：

意见落实函所列问题	黑体（加粗）
意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改	楷体（加粗）

目 录

问题 1、请保荐人、发行人律师按照中国证监会《监管规则使用指引—发行类第 2 号》的规定进行核查，出具专项承诺和提交专项说明。	3
问题 2、现场检查发现，2018 年 12 月末，实际控制人王宝印以个人名义向公司鲜奶供应商黄忠元等七人借款 1,400 万后，转借公司经销商殷书义等八人，经销商借入后用于向公司采购。	3
问题 3、报告期内，发行人主要经销商发生重大变化，其中 2017-2018 年第一大客户舍得生物于 2020 年注销；2019 年第一大客户南宁澳丽源和第二大客户萌宝婴童报告期内销售金额波动幅度较大。	48
问题 4、关于审计截止日后主要财务情况。请发行人按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况信息披露指引（2020 年）修订》的要求，在招股书相关章节补充披露审计截止日后主要财务情况，并结合相关财务指标的变化说明发行人持续经营能力是否发生重大不利变化。	81

问题 1、请保荐人、发行人律师按照中国证监会《监管规则使用指引—发行类第 2 号》的规定进行核查，出具专项承诺和提交专项说明。

回复：

公司直接和间接自然人股东有 80 名，其中 30 名直接自然人股东，50 名间接自然人股东。

根据中国证监会陕西监管局 2021 年 7 月 23 日出具的《股东信息查询结果告知书》，王宝印等 80 人信息在证监会“离会人员查询系统”中无相关数据。

公司已按《监管规则使用指引—发行类第 2 号》的规定出具了专项承诺，承诺：“公司直接和间接自然人股东不属于证监会系统离职人员，公司不存在证监会系统离职人员入股的情形。”

保荐人、发行人律师认为：发行人直接和间接自然人股东不属于证监会系统离职人员，发行人不存在证监会系统离职人员入股的情形。保荐人、发行人律师已按照中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的要求对证监会系统离职人员入股进行核查，逐条认真落实核查工作，并分别提交了专项核查说明《西部证券股份有限公司关于陕西红星美羚乳业股份有限公司证监会系统离职人员入股的专项核查意见》、《北京德和衡律师事务所关于陕西红星美羚乳业股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市之证监会系统离职人员入股情况的专项核查意见》。

问题 2、现场检查发现，2018 年 12 月末，实际控制人王宝印以个人名义向公司鲜奶供应商黄忠元等七人借款 1,400 万后，转借公司经销商殷书义等八人，经销商借入后用于向公司采购。

请发行人：

(1) 结合该居间协调借款事项发生在 2018 年底以及通过发行人出纳账户进行，进一步说明发行人是否主导促成该借款事宜，实际控制人居间协调殷书义等八名经销商向黄忠元等七位供应商通过发行人相关人员账户借款的原因及商业合理性，相关居间借款对发行人经营业绩、税收处理的影响程度，是否存在提前确认收入的情形，发行人相关内部控制制度是否健全并有效执行，发行

人针对该事项的后续规范措施，报告期内是否还存在类似事项；

（2）说明上述借款归还的具体情况及时间安排，通过其他经销商和终端客户回款的原因及商业合理性；

（3）说明是否存在提前向黄忠元等 7 名供应商支付采购款的情形，与向其他供应商支付款项的时间、频率是否存在较大差异；

（4）说明对上述经销商当年 12 月份销售金额较高的原因及合理性，及上述经销商 2018 年末终端销售情况，是否远高于其他经销商库存比例，发行人是否存在提前确认收入情形；

（5）详细说明涉及销售产品种类与以往主要销售产品种类不一致的主要产品种类、销售金额、客户名称，上述情况发生的原因及合理性，是否与经销商囤货的商业逻辑相匹配；

（6）详细说明向上述经销商销售产品的价格与向其他经销商销售同类产品的价格是否存在较大差异，如存在，说明原因及合理性；

（7）结合具体业务员业绩考核制度及考核过程，详细说明上述销售订单未纳入销售人员业务考核的具体依据及合理性；

（8）说明通过员工账户向上游包装公司借款 312 万元的原因及合理性，是否已经归还；是否存在通过借款名义达到采购包装物少计成本的情形；

（9）说明报告期内发行人向供应商付款的具体情况；分类列示各年付款对象是否为合同签订方、金额及占总采购金额比例，是否与公司存在关联关系；如果为非合同签订方，说明金额及占总采购金额比例、与合同签订方的关系、是否与公司存在关联关系、付款的原因及合理性；公司经销商是否与前述供应商之间存在关联关系或资金往来，是否与公司及其关联方存在关联关系或资金往来；如有，说明具体资金往来的内容与金额、原因、是否存在资金回转及合理性。

请保荐人、申报会计师对上述事项进行核查，详细说明核查方法、核查过程、核查依据、核查结论，并明确说明尽职调查中未发现该居间协调借款事项

是否表明前期尽职调查不符合相关规定，未能勤勉尽责。

请保荐人和申报会计师的质控或内核部门说明对上述事项执行的内部控制或复核程序，并对上述事项发表明确意见。

问题（1）结合该居间协调借款事项发生在 2018 年底以及通过发行人出纳账户进行，进一步说明发行人是否主导促成该借款事宜，实际控制人居间协调殷书义等八名经销商向黄忠元等七位供应商通过发行人相关人员账户借款的原因及商业合理性，相关居间借款对发行人经营业绩、税收处理的影响程度，是否存在提前确认收入的情形，发行人相关内部控制制度是否健全并有效执行，发行人针对该事项的后续规范措施，报告期内是否还存在类似事项

一、结合该居间协调借款事项发生在 2018 年底以及通过发行人出纳账户进行，进一步说明发行人是否主导促成该借款事宜，实际控制人居间协调殷书义等八名经销商向黄忠元等七位供应商通过发行人相关人员账户借款的原因及商业合理性

（一）结合该居间协调借款事项发生在2018年底以及通过发行人出纳账户进行，进一步说明发行人是否主导促成该借款事宜

回复：

近年来，公司年度销售的一个显著特点是经销商时点化、规模化进货，一个重要时点是年底 11 月-12 月，原因在于每年四季度各种购物节以及第二年两节期间，是传统的销售旺季。经销商年末 11 月-12 月份一般进货较多，主要为应对销售旺季、年初公司生产较少等情况。每年 1、2 月份由于设备年度检修、保养，春节假期等影响，生产量较少。冬天也是奶山羊的枯奶期。

由于 2018 年四季度，公司初始未予同意经销商殷书义等八人筹划通过赊销的方式满足其年底规模化进货的想法，因此他们另辟途径，请求公司协调上游生鲜羊乳经营大户给其短期借款进货，以羊乳粉销售后的回款偿还。公司管理层同意后按其所需进货合计总金额向上游羊乳供应商协调借款，总金额 1400 万。但由于人员、金额不是一一对应，且需要潜在担保，所以就使用了公司财务人员喻婷的个人账户（以下简称“居间账户”）作为中转，统借统还。

因为经销商规模进货的重要时间点之一就是在年底，此外，借款事项涉及人员较多，从经销商提出赊销未予轻易同意，再到提出居间协调借款并落实均需要时间，因此从开始操作到结束就到了年底的时间。而经销商由于准备年初两节期间的货源品类齐全、充分以向各门店铺货，又必须在年底前完成进货，因此该居间协调借款事项发生在 2018 年底是经销商的客观需求以及事项具体操办过程两个因素共同决定的。

由于 2018 年底进货是殷书义等八人真实的内在需求，特别是其近几年均具有该时段采购多的特点，其他主要经销商的各年当期采购规模也很高，因此殷书义等借款经销商 2018 年底采购多不是一个特定人群特定时间的孤立的现象，而是经销商每年的一个普遍情况。因此，借款事项不是发行人为了多销售提高业绩而违背购销自然规律，刻意主导促成的事项，原因就在于殷书义等八人具有主动性、真实内在需求，公司自始至终都是被动及配合。

（二）殷书义等八名经销商向黄忠元等七位供应商通过发行人相关人员账户借款的原因及合理性

回复：

1、“双清零活动”概述

根据国家食品药品监督管理总局 2016 年第 160 号《关于婴幼儿配方乳粉产品配方注册管理过渡期的公告》，自 2018 年 1 月 1 日起，在我国境内生产或向我国境内出口的婴幼儿配方乳粉应当依法取得婴幼儿配方乳粉产品配方注册证书，并在标签和说明书中标注注册号。2018 年 1 月 1 日前未取得新注册号的婴幼儿配方乳粉，可销售至其保质期结束，保质期通常为 24 个月。

为了解决公司终端市场不出现较长生产日期的商品、把握新旧婴幼儿乳粉产品换代的机遇、提高品牌认知度和市场竞争力，2018 年 9 月份，公司推出“双清零活动”。该活动包括两个阶段，第一阶段从销售计划着手，使公司销售与生产计划相匹配，计划靠近实际，“以销定产”，系生产、库存、与销售的结合统一，确保 2018 年 12 月底的公司库存产成品全部达到清零的目的。第二阶段，公司扶持优质客户，加大推广促销力度，统筹协调客户产品需求，实

现产品资源在不同客户、不同区域的调配，以实现 2019 年 3 月 31 日前所有终端产品销售清零的目的，使得市场以最新日期产品面向消费者以形成良性循环，增强产品市场竞争力，提升公司美誉度。

为此，公司销售部为统筹安排双清零活动做了大量的工作，和经销商逐个沟通落实销售计划，使得销售与生产计划相匹配，双方严格执行。在此期间，有部分经销商年底资金紧张，用于进货的资金不足，希望公司给予支持，公司为保证“先款后货”主要结算政策的一致性，控制应收账款规模，未轻易予以同意；此后部分经销商了解到年底公司支付上游供应商的货款资金量大，就通过销售经理和采购经理协商借款事宜并报告了公司管理层。出于民企融资难的现状，为支持经销商拓展市场，在公司管理层协调下，殷书义等八名经销商于 2018 年底向上游黄忠元等七名生鲜羊乳供应商借出了合计 1400 万元资金用于进货。

2、原因及合理性

（1）受生产、销售的季节性等因素影响，经销商每年11-12月进货量较大。

就产奶周期而言，每年10月底到次年的3月底为奶山羊孕产期，在此期间奶山羊产奶量少，甚至不产奶，为枯奶期；每年4月份到10月份，饲草茂盛，也是山羊产奶的高峰期。

就生产周期而言，每年1、2月份由于设备年度检修、保养，春节假期等影响，生产量较少。

就销售习惯而言，每年四季度各种购物节以及第二年初两节期间，是传统的销售旺季。因此，经销商年末 11 月-12 月份一般进货较多，主要为应对销售旺季、年初公司生产较少等情况，具有合理性。

（2）经销商从自身利益出发，时点化、规模化进货趋势逐渐明显。

报告期内，发行人按月列示的销售收入金额如下所示：

单位：万元

季度	月份	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
----	----	--------	--------	--------	--------

季度	月份	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
第一季度	1 月	663.82	349.90	292.78	2,269.18
	2 月	100.79	81.68	456.48	654.48
	3 月	1,536.52	2,044.25	2,490.06	1,227.84
	小计	2,301.13	2,475.83	3,239.32	4,151.50
第二季度	4 月	2,891.73	2,408.09	2,004.72	3,554.47
	5 月	3,030.72	2,614.90	4,422.17	2,571.38
	6 月	7,686.60	6,463.95	5,877.25	3,536.41
	小计	13,609.06	11,486.93	12,304.14	9,662.26
第三季度	7 月	1,081.47	1,569.98	563.12	1,486.97
	8 月	1,388.03	1,087.26	1,010.06	1,740.86
	9 月	4,420.66	2,590.50	1,815.07	1,770.65
	小计	6,890.17	5,247.74	3,388.25	4,998.48
第四季度	10 月	1,393.52	1,661.37	1,939.30	2,682.09
	11 月	5,422.10	5,842.16	5,404.03	3,702.31
	12 月	8,022.45	9,478.30	7,336.13	5,927.97
	小计	14,838.07	16,981.83	14,679.46	12,312.38
合计		37,638.42	36,192.33	33,611.17	31,124.61

2021年12月销售收入明显少于上年同期的原因为当月开始、春节前结束的西安及周边疫情部分影响了物流发货。

如上表所示，发行人销售具有明显的季节性变动的趋势，其中最主要的趋势特征之一是报告期内各月各季度之间的销售差异较大，且差异程度趋大，部分月度或季度的销售集中度越来越高。这种情况的出现原因在于：经销商的经销信心越来越充分，从前几年的因经验弱、积累小、渠道少而普遍少进货，仅以满足当时销售所需而采购，逐渐向适度进货，较为集中采购方向发展，进货量一般以三个月左右所需为主。

对于有意做大做强经销商来说，合理的进货对其获取最大化利益有着重要作用，具体表现在：

①有助于经销商深耕线下经销网络。经销商在原有的分销渠道基础上，通过专业销售团队向母婴店、小型商超等社区小型零售商进行推广、铺货，渠道不断下沉。在经销网络扩大的同时，保持一定的进货量以提升向下游渠道发货

速度，加大对分销客户、合作客户的控制能力，拓展更多的下线，更好的进行区域渗透，由此可以随时随地向其供货，自然树立自身良好形象。

②对于数量众多的自营、合作门店要正常柜台展示，品类要全，数量要够，否则必然影响消费者对门店的印象和信任。

③对于线上销售而言，反应速度至关重要，若不进行合理进货，临时再购进，必然无法满足线上销售的要求。

④集中较大规模采购更容易向公司谈条件，争取公司的大力支持，协助其对所在区域进行培育、开发等。

经销商在某一时点的进货一般符合以下特征：

①进货量一般为未来3个月左右的预期需求，进货后，未来3个月的采购量一般大幅减少；

②一般选在特殊时点进货，如年度订货大会召开后的时点，如预见公司未来生产较少或消费集中的节庆时点如年底等；

③对下一季度预计销量进行预估并进行预先采购，与公司按照季度或年度的考核节奏相对应。

（3）双清零活动深入，四季度进货旺季来临而部分经销商进货意愿强烈但自有资金量有限，要求公司给予支持的意愿较强。

公司销售流程一般为：经销商与业务经理确认订单需求，业务经理将订单需求传至销售服务部，销售服务部根据订单需求生成销售订单、下达发货通知单，财务部确认是否已经收到货款，确认收款后与发货通知单核对金额无误后，仓库库管人员生成销售出库单，物流部与仓库协调安排发货。

对于大部分快速消费品来讲，特别是食品类，年底的产成品库存清零都是一种非常理想的状态。双清零活动的开展，有力地提升了产品的市场核心竞争力，措施合理，执行到位，同时市场大环境向好，双重因素极大的增强了经销商合理进货的信心，同时厘清了合理进货与恶意囤货。因此，经销商积极响应，进货意愿较强。

此外，经销商均为独立的经济主体，不受发行人控制，资金链条的安全、顺畅对其至关重要，不可能因为发行人是否采取何种活动而专门刻意压货滞销，这种情况同时损害经销商与发行人双方的利益。

双清零，快速周转，杜绝大龄存货是快速消费品企业追求的目标。系统组织化、统筹持续化的“双清零活动”是企业在自身发展，逐步突破市场各项瓶颈过程中的必经之路。2019年至今，发行人仍然不断在推进、完善双清零手段、措施，力求执行到位。因此，各年的11月、12月销售收入仍然较高，是经销商合理进货趋势的合理市场行为，具有逻辑合理性，不受发行人主观控制，不存在提前确认收入的情形。

综上所述，受上述影响所致，经销商合理进货影响当年各月各季度销售波动情况带有清晰、明显的时间痕迹，一般是：经销商年底11-12月份采购进货后，随后3个月左右采购较少，至3-4月份开始重新采购，并受当年订货会召开以及市场趋势影响，在5-6月份持续大额进货。此后，又是经历3-4个月左右的较少采购后才继续恢复大量采购。发行人报告期内均具有上述趋势，且趋势越趋明显。

从发行人按月列示的销售收入明细表中可以清晰看出经销商11月份采购大幅提量持续两个月，这既是补库存的需要，也是为了未来几个月的旺盛消费进货，特别是在公司年初两节检修放假不生产的背景下的合理安排。由于经销商会在11月、12月这两个月统筹安排、持续规模性进货，因此宜将这两个月统一合并考量。

具体到上述借款经销商，发行人向该部分经销商、其他主要经销商报告期内11月-12月份销售金额及占全年销售比例情况如下表所示：

单位：万元

期间	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
借款经销商 11-12 月	3,117.72	2,547.08	2,123.89	2,115.95
借款经销商全年合计	6,351.03	5,613.08	5,243.84	4,964.17
比例	49.09%	45.38%	40.50%	42.62%

如上表可见，借款经销商年底11月-12月销售合计金额保持稳定，比例均保

持在全年40%以上，并不存在2018年比例较高、2019年-2020年比例较低的情况。

若将借款订单对应的销售收入在2018年度扣除，则当年该比例将大幅下降至20%，与公司实际销售情况不符。

其他主要经销商年底11-12月销售金额及比例情况如下表所示：

单位：万元

期间	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
其他主要经销商 11-12 月	9,370.22	9,118.63	8,644.78	6,939.77
其他主要经销商全年合计	28,263.40	22,989.13	23,239.60	19,145.24
比例	33.15%	39.66%	37.20%	36.25%

注：其他主要经销商是指全年销售金额在100万元以上的借款经销商之外的经销商，这类经销商初具规模，具有持续进货的意愿与实力。

如上表可见，其他主要经销商年底11-12月采购比例均保持在全年接近40%，比例较高，与借款经销商水平相当，无明显差异。主要经销商从自身利益出发，时点化、规模化进货是历年普遍情况，并非某一年特有，也并非借款的部分经销商所特有。2021年比例有所降低主要原因是，2021年12月当月开始、春节前结束的西安及周边疫情影响了部分经销商的月末物流发货。

综上所述，殷书义等八名经销商向黄忠元等七位供应商通过发行人相关人员账户借款的原因即为：上述经销商要求发行人给予结算政策支持的心愿未能实现后，采取了向黄忠元等人借款的方式，满足其进货需求；公司管理层提供喻婷的账户作为借资还款账户的原因在于确保出借人资金安全。上述借款事宜具有合理性。

（三）实际控制人出面进行居间协调的原因及合理性

殷书义等八名经销商向公司采购系其真实的内在商业需求，其向供应商借款应认定为民事借贷关系，属于其采购资金来源问题。同时，上游黄忠元等人均知悉是帮下游殷书义等人借款，以经销卖出的羊奶粉款为还款来源。

公司实际控制人同意通过发行人相关人员账户归集流转资金，此方案是基于出借人资金安全，保障还款人还款的考虑，也是借款事项能够顺利实施的基

础。基于此，相关具体居间协调事务办理工作才能顺利推进，此为相关联的整体事项。

整体过程是实际控制人同意操作方案，并出面居间协调少数其他管理人员无法协调的借款人，如王文龙；其他多数借款人的协调、账号告知等具体事宜办理等工作，因身份、精力原因，实际控制人并未亲自出面一一对接，而是由其他销售经理和采购经理具体对接。因此，从广义角度考虑，系由实际控制人出面进行居间协调，与现场检查组的报告表述并无差异。

因此，公司实际控制人对此事知晓同意关键实施方案，出面协调少数借款人；虽因身份、精力原因，并未亲自出面一一对接，但从实质重于形式角度仍应确定系由实际控制人出面进行居间协调，相关认定及信息披露真实、准确。

综上所述，实际控制人居间协调殷书义等八名经销商向黄忠元等七位供应商通过发行人相关人员账户借款具有商业合理性。

二、相关居间借款对发行人经营业绩、税收处理的影响程度，是否存在提前确认收入的情形，发行人相关内部控制制度是否健全并有效执行，发行人针对该事项的后续规范措施，报告期内是否还存在类似事项；

（一）相关居间借款对发行人经营业绩、税收处理的影响程度

该事项对营业收入无影响，影响应收账款 1,400.00 万元，并因此而影响 2018 年期末货币资金、坏账准备等少数科目，具体情况如下表所示：

序号	项目	2018 年底或 2018 年度影响金额（万元）
1	货币资金	-1,400.00
2	应收账款余额	1,400.00
3	应收账款坏账准备（一年按 5%计提）	70.00
4	营业收入	无变化
5	资产减值损失	70.00
6	利润总额	-70.00

由上表可见，该事项对发行人收入成本均无影响，受增加1,400.00万元应收账款影响，同步增加坏账准备，并减少利润总额70.00万元，计提的资产减值损失-坏账准备属于企业所得税纳税调整事项，不影响当期应交企业所得税。

公司“先款后货”主要结算政策并非完全绝对化，在履行完审批程序后，公司扶持的长期客户可以获得赊销信用期，2018年-2021年，公司应收账款账面价值分别为1,369.46万元、3,399.74万元、2,587.56万元、3,692.17万元，规模适当合理，不存在通过滥用赊销信用期扩大销售的情况。公司2018年底应收账款相对偏低的情况正与上述所述事实相匹配。

（二）是否存在提前确认收入的情形

发行人商品销售收入的确认原则为：发行人已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，不再对该商品实施继续与所有权有关的管理权和实际控制权，相关的经济利益能够流入本公司，并且与销售该商品有关的收入、成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

发行人销售业务属于在某一时点履行履约义务，在产品交付给客户并经客户验收合格后，满足了收入确认条件时确认收入。

上述收入确认方法符合《企业会计准则第14号——收入》的规定，具体如下：

（1）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

发行人与各经销商签订的销售协议中约定：“货物选择公司委托第三方配送交货方式的，货物运输至乙方指定地点并签收后，视为甲方交货完毕；选择经销商上门自提或委托第三方提货交货方式的，货物离厂后视为公司交货完毕。交货完毕后，货物的一切短少、破损、灭失等风险均与公司无关”。发行人已根据合同或订单的约定将产品交付给经销商，并由经销商签收确认，表明公司已将货物所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。

（2）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；

发行人与各经销商签订的销售协议中约定：“对已验收合格的产品进入经销商库存后，除产品本身的质量问题之外，公司一律不退/换货，由此产生的产品质量纠纷，由经销商负责处理客户的产品问题，并负担由此产生的一切费用”。货物运达经销商仓库并经经销商签收后，由经销商对货物实施有效控

制。

(3) 收入的金额能够可靠计量；

发行人与经销商签订的销售协议明确约定：“经销商经销公司的产品、供货价、市场指导价、最低成交价均以公司提供的《陕西红星美羚乳业股份有限公司产品价格体系表》为准”。合同约定了产品的销售价格，收入金额能够可靠计量。

(4) 相关的经济利益很可能流入企业；

发行人与经销商签订的销售协议明确约定了付款条件及对经销商的信用政策，使得收入相关的经济利益很可能流入企业。

(5) 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

发行人能够可靠计量产品销售成本，使得产品相关的成本能够可靠计量。

综上所述，殷书义等八名经销商借款后，以现销方式向公司采购羊奶粉，公司同步发货，出库单、物流单、签收单等资料符合2018年收入确认标准，该借款用于向公司采购所形成的收入在2018年予以确认符合《企业会计准则》的规定，不存在提前确认收入的情况。

(三) 发行人相关内部控制制度是否健全并有效执行，发行人针对该事项的后续规范措施，报告期内是否还存在类似事项

1、发行人相关内部控制制度是否健全并有效执行

(1) 销售相关内部控制制度

发行人制定了完善、健全的销售相关内部控制制度，针对从事销售业务的相关岗位均制订了岗位责任制，并对客户信用调查评估与销售合同审批签订；销售合同的审批、签订与办理发货；销售货款的确认、回收与相关会计记录；销售业务经办人与发票开具、管理等内部控制环节在不相容岗位相分离原则的基础上明确了各自的职责权限；公司财务部门按照收入核算相关内部控制制度进行账务处理，收入确认相关会计基础工作规范，相关内部控制健全有效。具体情况如下：

公司制定了《合同管理制度》、《销售部岗位职责权限》、《客户风险信息收集与评估管理办法》、《招商管理制度》、《电子商务管理制度》及《内部审计制度》等与销售业务相关的内控制度，其中相关的控制环节如下：

①合同签订：销售合同评审需经法务部评审（公司标准合同模板）。评审通过后，根据公司的审批权限和程序安排签署。合同签署后扫描上传 OA 系统。

②发货管理：合同货物必须按合同指定的收货人信息发货，原则上不允许变更。合同货物发运后及时通知客户。

③客户签收管理：如由公司安排第三方物流供应商送货，经验收合格后由经销商在物流单据上签字确认，客户签字的物流单据由物流公司返回物流部；如由经销商自行安排运送货品，运送途中如有产品损毁由其自行承担，客户在自提客户签收单上签字确认。

④收入核算流程管理：财务部设收入核算岗负责收入会计核算工作，对收入相关原始凭证进行检查，并按公司的收入确认政策记录收入，复核岗负责人对其进行复核；财务部安排专人与客户定期对账。

⑤内部审计制度：公司制定了《内部审计制度》、《内部审计实施细则》等内审制度，并专设内审部，定期及不定期对财务核算事项（包括收入循环）进行抽查复核。

发行人在与销售业务相关的合同签订、发货管理、客户签收管理、收入核算流程管理、内部审计制度等方面建立健全了内控制度。与收入确认相关的会计基础工作规范，销售管理的控制方面没有重大的漏洞。

（2）资金拆借相关内部控制制度

发行人建立了完善的资金拆借相关内部控制制度，并在《公司章程》、《董事会议事规则》、《股东大会议事规则》、《关联交易实施细则》等制度中明确规定关联交易（包括关联方提供财务资助）的决策权限和决策程序，以保证关联交易的公允性，并确保公司的关联交易行为不损害公司和全体股东的利益。

此外，发行人制定了《货币资金管理制度》，对资金运营过程的实行有效管理，并明确了资金的收支条件和审批程序，确保货币资金相关交易均经过适当审批；公司对货币资金的实物管理与账务处理进行了明确的职责分工，从而避免欺诈或舞弊行为的发生，确保货币资金的安全。

2、发行人针对该事项的后续规范措施

红星美羚管理层以及相关人员出具承诺：不发生与发行人的主要客户、供应商存在交易或资金往来、协助其取得资金、为其提供担保等行为。

发行人对相关销售管理制度进行补充完善，同时，发行人对《经销商管理办法》《供应商管理办法》进行了完善，明确禁止公司及员工与客户、供应商存在交易或资金往来、协助其取得资金、为其担保等行为。此外，公司组织其管理层、销售人员等认真学习了公司内部规章，强化人员的合规意识、明确合规责任。

3、报告期内是否还存在类似事项

为了响应《关于婴幼儿配方乳粉产品配方注册管理过渡期的公告》，公司于2018年9月出台力度强于往常的“双清零”政策。行业政策、市场环境、公司应对等方面的快速变化，给下游经销商带来了抓住机遇、快速响应等内在需求。因此，2018年出现的协调借款，归根结底背景是与《关于婴幼儿配方乳粉产品配方注册管理过渡期的公告》存在相关性的，报告期内不存在其他类似事项。

截至本回复出具之日，发行人未再出现管理层与主要客户、供应商存在交易或资金往来、协助其取得资金、为其提供担保等类似行为。根据发行人管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评价报告及发行人会计师出具的无保留结论的《内部控制鉴证报告》（希会其字（2022）0036号），发行人内部控制制度健全，且被有效执行，能够合理保证财务报告的可靠性、经营业务的合法性、营运的效率与效果。

问题（2）说明上述借款归还的具体情况及时间安排，通过其他经销商和终端客户回款的原因及商业合理性

回复：

一、上述借款归还的具体情况及时间安排

1、殷书义等八名经销商向居间账户还款

2019年8月居间账户注销前，2019年1月1日至7月26日，殷书义等经销商通过终端市场销售回款，陆续向居间账户还款总计1393万元。其中：2019年1-3月还款84%，2019年1-4月还款90%。

居间账户注销后，2019年11月，尾款7万元的欠款方李扬将资金偿还完毕。

2、居间账户向黄忠元等七人还款

2019年8月居间账户注销前，2019年1月9日至3月29日，居间账户向黄忠元等七人还款1331万元，尚余约70万元。由于居间账户中的闲置资金先后数次借给精良包装、国森彩印312万元，由此产生70万元缺口在注销前实际未归还于黄忠元等七人中的权小岗、田文鹏，占两人借款总额的24%。

居间账户注销后，2019年11月，发行人相关管理人员督促李扬、国森彩印将70万元偿还给了权小岗、田文鹏，至此黄忠元等七人借款偿还完毕。

3、姜峰借款的偿还

为防备黄忠元等人用钱而借款经销商卖奶粉的还款资金不足，从而损害声誉，公司管理层以个人名义向姜峰借入250万元，姜峰直接打入居间账户。由于后续殷书义等人还款持续顺利，姜峰又未催还资金，因此该资金被借向精良包装、国森彩印，供其周转流动使用。

2020年6月，发行人相关管理人员督促精良包装、国森彩印将借款余额偿还给了姜峰，至此姜峰、精良包装、国森彩印借款偿还完毕。

4、全部归还完毕

截至期末相关借款全部归还完毕，其中：

2019年8月居间账户注销前的整体资金流水可以概括为：上游资金进出+下游资金进出+其他=（1400-1331）+（-1400+1393）+250-312=0.6万元（账户注

销余额)；

2019年8月居间账户注销后的整体资金流水可以概括为：312+7-70-250=0
(受四舍五入影响)。

二、通过其他经销商和终端客户回款的原因及商业合理性

上述借款在居间账户注销前，通过居间账户进行偿还，统借统还，具有合理性。2019年8月份，公司董秘获知此事后，出于规范考虑将该账户注销，因此，注销后余款未通过该账户偿还，发行人相关高管督促相关借款方最终偿还了余额。

列表说明1400万元回款的回款方及金额、回款方的基本情况及经营发行人产品的规模、中介机构针对回款真实性执行的核查程序：

1、回款方及金额、基本情况

上述经销商自己归集资金后还款或由下游直接代还款至居间账户，系经销商的个人习惯或合作伙伴等双方出于抵结账便捷的考虑，回款方回款明细以及回款人经营主体（包括但不限于）情况如下：

序号	回款人姓名	回款金额(元)	回款人经营主体名称	法定代表人(或经营者)	成立日期	企业类型	注册资本(万元)	是否存续，及回款人与法定代表人是否一致
1	殷书义	3,677,904.00	西安市新城区美羚羊奶粉经销部	殷书义	2011年3月1日	个体工商户	-	存续
			陕西爱贝睿商贸有限公司	高蕾	2019年4月28日	有限责任公司	300	存续，殷书义持股70%，高攀持股20%，高蕾持股10%
2	张联义	1,551,168.00	渭南铭祈商贸有限责任公司	张少亭	2015年4月14日	有限责任公司	100	存续，张联义为张少亭之父
3	李媛媛	1,239,430.00	富平县睿妍商贸有限公司	张妍	2016年5月19日	有限责任公司	10	2019年3月注销，李媛媛为公司财务人员，张妍与李扬为夫妻
			富平县艾拉姆特商贸有限公司	王爱玲	2019年5月14日	有限责任公司	10	存续，李媛媛为公司财务人员，与王爱玲为亲属关系
4	姜峰	1,135,769.00	吉林市船营区美羚羊奶粉商店	姜峰	2011年9月26日	个体工商户	-	存续
			吉林市船营区聚羚羊奶行	姜峰	2012年5月9日	个体工商户	-	存续
			吉林市龙潭区全家康羊奶粉商店	姜峰	2010年6月24日	个体工商户	-	存续
			舒兰市康美羊奶粉商店	姜峰	2010年4月22日	个体工商户	-	存续
			吉林市昌邑区美羚羊奶粉店	姜峰	2016年10月28日	个体工商户	-	存续
5	张少亭	932,612.00	渭南铭祈商贸有限责任公司	张少亭	2015年4月14日	有限责任公司	100	存续
6	宋永强	360,720.00	礼泉县乐悠母婴用品店	宋永强	2016年9月8日	个体工商户	-	存续
			咸阳乐悠商贸有限公司	宋永强	2015年3月10日	有限责任公	100	存续

序号	回款人姓名	回款金额(元)	回款人经营主体名称	法定代表人(或经营者)	成立日期	企业类型	注册资本(万元)	是否存续, 及回款人与法定代表人是否一致
						司		
7	覃叶	261,644.00	湖南熊爸天下实业有限公司	龚本忠	2018年7月20日	有限责任公司	5000	存续
			常德熊爸商贸有限公司	龚本忠	2015年10月22日	有限责任公司	500	存续
			湖南馨叶企业咨询服务有限公司	龚本忠	2014年8月19日	有限责任公司	200	存续, 覃叶为其合作伙伴, 覃娟持股20%
8	周海霞	235,944.00	柘城县火神奶粉经销部	王宏伟	2011年9月26日	个体工商户	-	存续, 周海霞为其合作伙伴
9	周艳莲	235,296.00	富平县羚恩商贸有限公司	周艳莲	2018年2月9日	有限责任公司	66	存续
10	董乃源	218,292.00	丽水市伯利恒母婴用品商行	董乃源	2012年8月28日	个体工商户	-	存续
			瑞安市惠恩源母婴用品商行	董乃源	2016年6月8日	个体工商户	-	存续
11	唐小林	214,432.00	三明市晟唐电子商务有限公司	唐小林	2014年5月6日	有限责任公司	100	存续
12	吴桂芬	202,410.00	衢州市南澳绿亨商贸有限公司	王磊	2015年6月17日	有限责任公司	50	存续, 吴桂芬为其合作伙伴, 公司监事
13	王恒雄	189,160.00	达州市通川区美羚羊奶经营部	王恒雄	2012年9月27日	个体工商户	-	存续
14	李明	181,485.00	广丰县李明奶粉超市	李明	2011年5月13日	个体工商户	-	存续
15	董玉存	173,562.00	临沂懂妈妈母婴用品有限公司	董玉存	2015年7月15日	有限责任公司	30	存续
16	张艳	151,956.00	固镇县刘集镇张艳母婴用品店	张艳	2016年9月22日	个体工商户	-	存续
17	程三争	150,943.00	郑州市管城区阳光宝贝婴童用品店	程三争	2010年7月29日	个体工商户	-	存续
18	周红卫	143,550.00	南宁澳丽源商贸有限公司	周红卫	2010年9月7日	有限责任公司	100	存续
19	吕小艳	141,144.00	南岸区丞丞母婴用品经营部	吕小艳	2010年4月21日	个体工商户	-	存续
20	赵贺军	131,290.00	玉泉区努卡孕婴童用品店	赵贺军	2013年5月30日	个体工商户	-	2022年1月注销
			内蒙古贺君商贸有限公司	赵贺军	2015年6月17日	有限责任公司	20	存续
21	封威威	120,960.00	灌南县孟兴庄镇嗨购优选食品经营部	李春霞	2018年7月10日	个体工商户	-	存续, 李春霞与封威威为母女关系
22	戴三香	118,800.00	南昌熊二商贸有限公司	龚寿春	2017年1月19日	有限责任公司	100	存续, 戴三香为持股50%股东
23	幸磊	108,720.00	成都未来星母婴爱康健康管理有限公司	李恩	2017年1月6日	有限责任公司	100	存续, 幸磊为公司股东、总经理
24	王恂	106,560.00	聊城高新区红黄蓝母婴生活馆	王恂	2015年7月17日	个体工商户	-	2021年5月注销
			聊城市金庆丰商贸有限公司	王恂	2017年1月9日	有限责任公司	300	存续
25	于晓亮	106,560.00	烟台贝润商贸有限公司	于晓亮	2016年6月12日	有限责任公司	50	存续
26	林龙	106,128.00	沭阳县龙缘时尚母婴生活馆	林龙	2013年12月30日	有限责任公司	15	2021年7月注销
			沭阳县帝欣商贸有限公司	林龙	2014年2月26日	有限责任公司	50	存续
27	刘先锋	102,912.00	信阳市浉河区百雅尔孕婴童生活馆北京路店	刘先锋	2016年1月20日	个体工商户	-	存续
			信阳市浉河区宇宸奶粉商行	刘先锋	2014年1月26日	个体工商户	-	存续
			信阳百雅尔孕婴童有限公司	刘先锋	2015年2月3日	有限责任公司	50	存续
28	左怀宝	102,540.00	濮阳县众合商贸有限公司	左怀宝	2014年8月1日	有限责任公司	30	存续
29	罗金莲	100,296.00	梧州市长洲区美羚羊奶大正广场专卖店	罗金莲	2018年6月8日	个体工商户	-	存续
			梧州市长洲区美羚羊奶专卖店	罗金莲	2016年6月12日	个体工商户	-	存续

序号	回款人姓名	回款金额(元)	回款人经营主体名称	法定代表人(或经营者)	成立日期	企业类型	注册资本(万元)	是否存续, 及回款人与法定代表人是否一致
			梧州市长洲区美羚羊奶两广专卖店	罗金莲	2018年10月30日	个体工商户	-	存续
30	宋宗英	77,184.00	丰镇市玥儿母婴生活馆	宋宗英	2018年8月24日	个体工商户	-	存续
31	呼和浩特市昇顺商贸有限公司	74,220.00	金川开发区美羚羊奶粉经销部	孔慧峰	2016年7月28日	个体工商户	-	存续
			呼和浩特市昇顺商贸有限公司	孔慧峰	2015年4月24日	有限责任公司	100	存续
32	梁红利	73,782.00	江阴市城区汇羊之家食品商行	梁红利	2012年10月24日	个体工商户	-	存续
33	王晓波	72,360.00	锦江区王晓波商贸部	王晓波	2015年8月12日	个体工商户	-	存续
34	杨宏文	69,366.00	宝鸡市金台区晨阳商贸行	杨宏文	2014年2月18日	个体工商户	-	存续
35	任海燕	68,724.00	江油市中坝镇美羚羊奶食品店	任海燕	2015年5月18日	个体工商户	-	存续
			绵阳市涪城区美羚羊奶生活馆	任海燕	2015年6月5日	个体工商户	-	存续
36	智德军	68,340.00	民权县北关镇智德军孕婴生活馆	智德军	2011年8月15日	个体工商户	-	存续
37	杨建超	62,208.00	富平县裕农电子商务有限公司	杨建超	2015年4月7日	有限责任公司	200	存续
38	李俊伟	61,632.00	榆社县顺大亲亲宝宝店	李俊伟	2014年9月22日	个体工商户	-	存续
			左权县顺大亲亲宝宝滨河店	李俊伟	2017年9月28日	个体工商户	-	存续
			和顺县飞界母婴店	李俊伟	2015年4月21日	个体工商户	-	存续
			左权县盛达商贸物流有限公司	李俊伟	2007年10月29日	有限责任公司	100	存续
39	李洪涛	60,636.00	天津瑞企达商贸有限公司	李洪涛	2017年10月16日	有限责任公司	500	存续
40	王娟	58,224.00	方城县哆啦宝宝孕婴用品生活馆	王娟	2017年7月11日	个体工商户		存续
			方城县张书奶粉专卖店	王娟	2013年6月17日	个体工商户	-	存续
41	刘芹	50,700.00	赣榆区沙河镇刘芹奶粉店	刘芹	2015年7月29日	个体工商户	-	存续
42	其他	636,650.00						
	合计	13,936,213.00						

如上表所示, 回款人主要为经营羊奶粉销售主体的经销商、经销规模较小的分销商, 其特征主要包括:

(1) 因亲情关系或历史渊源等原因, 相互之间交叉存在紧密程度不一的合作关系, 较为复杂, 如殷书义即独立经营西安市新城区美羚羊奶粉经销部, 又与高攀合作经营陕西爱贝睿商贸有限公司。除此之外, 高攀即独立经营富平县秦柿商贸有限公司, 又与其他人合作经营其他经营主体, 具体情况如下:

序号	名称	股东及持股比例						备注
		殷书义	高蕾	高攀	王军刚	贺亮	合计	
1	西安市新城区美羚羊奶粉经销部	100%	-	-	-	-	100%	
2	陕西爱贝睿商贸有限公司	70%	10%	20%	-	-	100%	
3	富平县秦柿商贸有限公司	-	-	100%	-	-	100%	衍生主体未列入上表
4	陕西羊奶故事品牌管理有限公司	-	-	60%	40%	-	100%	衍生主体未列入上表

5	富平县优羊电子商务有限公司	-	-	55%	-	45%	100%	衍生主体未列入上表
---	---------------	---	---	-----	---	-----	------	-----------

又如：李扬与其妻子张妍、覃叶与龚本忠等之间也存在上述合作关系。他们常年从事羊奶粉，互相之间认识，即存在如上所述的固定股权合作关系，经销分销关系，也存在临时的产品调配的合作情况等。

（2）回款人持有的经营主体成立日期普遍较早，少数成立时间较晚的主体均存在同一控制下其他主体，部分回款人持有超过一个的经营主体（尚未计算已注销尚未列入上表中的主体）。

（3）回款人与法定代表人（或经营者）基本一致，少数不一致的情况系双方为合作伙伴或亲属等情况，具有合理性。

由上所述，回款方具有与羊奶粉销售相关的身份、背景，具有销售羊奶粉的渠道，销售主体众多；且相互之间存在较为繁杂的网状合作关系，又衍生出较多上表未列示的销售主体，经销网络宽广。

2、回款额与经营规模匹配性

经对回款方销售客户的历年销售额与回款额的比对核查，以及同时查询涉及主体的门店性质、经营时间等综合因素与回款额的比对核查，上述回款方不存在销售发行人产品规模不足以覆盖其回款金额的情形，回款额与销售规模相匹配。

《关于婴幼儿配方乳粉产品配方注册管理过渡期的公告》要求“自2018年1月1日起，在我国境内生产或向我国境内出口的婴幼儿配方乳粉应当依法取得婴幼儿配方乳粉产品配方注册证书，并在标签和说明书中标注注册号。”在此背景下，2018年年中之前，多数厂家已经分批次取得了《配方注册证书》；2018年底19年初是新老配方乳粉市场交替之际。

面对当年行业政策、市场环境的变化，各厂家因库存规模、应对时间、思路策略等的不同，市场处理手段有所不同，红星美羚于2018年9月出台了力度强于往常的“双清零”政策。经销商也出现了分化，多数经销商抓住机遇、快速响应；但是也有少数经销商反应相对滞后，此类经销商以上表中的回款方姜峰为代表，其在公司“双清零”第一阶段即厂家清零中没有购进充足的新配方乳

粉，导致19年初缺货，被迫从其他有货的经销商处购进，并代其向居间账户还款113.58万元。

因此，如前所述，2018年出现的协调借款，归根结底背景是与《关于婴幼儿配方乳粉产品配方注册管理过渡期的公告》存在相关性的，报告期内不存在其他类似事项。

中介机构对回款真实性的核查程序：

1、保荐人从银行获取了喻婷账户资金流水明细，对对手方进行了辨析，对回款人、回款金额确认无误；

2、保荐人查验了资金还款单据；

3、保荐人访谈了喻婷等当事人以及下游借款方，对借款事项以及还款事项进行了访谈确认。

综上所述，上述借款归还的方式和渠道具有商业合理性。

问题（3）说明是否存在提前向黄忠元等 7 名供应商支付采购款的情形，与向其他供应商支付款项的时间、频率是否存在较大差异

回复：

2018年，发行人向所有生鲜羊乳供应商及涉及借款的生鲜羊乳供应商两类供应商支付采购款的具体情况如下：

时间	2018 年		2018 年		支付比例差异程度（%）
	所有生鲜羊乳供应商支付采购款金额（元）	比例（%）	涉及借款的生鲜羊乳供应商支付采购款金额（元）	比例（%）	
1 月	2,891,221.00	1.34	277,210.00	0.38	0.96
2 月	-	-	-	-	-
3 月	2,240,467.00	1.04	303,000.00	0.42	0.63
4 月	23,810,660.00	11.07	3,965,469.00	5.45	5.62
5 月	29,038,884.80	13.50	5,748,602.00	7.90	5.60
6 月	29,683,990.00	13.80	8,152,083.00	11.21	2.60
7 月	33,542,767.20	15.60	11,692,440.00	16.07	-0.48
8 月	26,564,450.70	12.35	10,987,473.00	15.11	-2.75

时间	2018 年		2018 年		支付比例差异程度 (%)
	所有生鲜羊乳供应商支付采购款金额 (元)	比例 (%)	涉及借款的生鲜羊乳供应商支付采购款金额 (元)	比例 (%)	
9 月	17,398,191.00	8.09	6,328,133.00	8.70	-0.61
10 月	13,319,400.00	6.19	3,558,319.00	4.89	1.30
11 月	7,429,381.00	3.45	6,161,041.00	8.47	-5.02
12 月	29,116,550.00	13.54	15,565,143.00	21.40	-7.86
合计	215,035,962.70	100.00	72,738,913.00	100.00	0.00

发行人生鲜羊乳结算政策一般为：发行人每半个月与奶农对奶款进行结算，由于受到公司流动资金管理制度、奶农在节假日的资金需求、双方合作历史及生鲜羊乳供应质量等多方面因素的影响，发行人在奶款结算双方对账无误后、持续不断的支付相应奶款，此系生鲜乳供需双方基于长期合作而发展形成的结算政策。

公司生鲜羊乳款的支付周期为10个月左右，各月实际支付金额还受到生鲜羊乳市场供需变化、公司资金调度安排、节日因素、农忙安排等各种因素的综合影响，各年并无绝对的规律可循。

具体到2018年12月，当月发行人向所有生鲜羊乳供应商支付采购款的比例为13%，向黄忠元等涉及借款的生鲜羊乳供应商支付采购款的比例为21%，说明当年因支付奶款金额较大，对黄忠元等生鲜羊乳供应大户存在支付滞后于其他供应商的情况，12月之前的支付比例小于其他供应商，不存在提前支付的情形。

因此，发行人不存在提前向黄忠元等供应商支付采购款的情形，与向其他供应商支付款项的时间、频率不存在较大差异。

问题（4）说明对上述经销商当年 12 月份销售金额较高的原因及合理性，及上述经销商 2018 年末终端销售情况，是否远高于其他经销商库存比例，发行人是否存在提前确认收入情形

回复：

一、说明对上述经销商当年 12 月份销售金额较高的原因及合理性，发行人是否存在提前确认收入的情形

如问题（1）所述，各年11-12月是经销商的一个集中采购季，既要补充库存满足当期市场所需，又要为第二年的消费旺季进货，因此，借款经销商的当期采购规模占各年的40%以上，其他主要经销商的当期采购规模也接近各年的40%，而第二年1-3月的采购量均较小。

借款经销商2018年11-12月份的销售金额及前后年度、前后月份的采购对比情况如下表所示：

单位：万元

期间	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
借款经销商 11 月份	1,679.20	963.77	925.22	456.55
借款经销商 12 月份	1,438.52	1,583.32	1,198.67	1,659.40
11 月份-12 月份合计	3,117.72	2,547.08	2,123.89	2,115.95
占当年比例	49.09%	45.38%	40.50%	42.62%
借款经销商 1 月份	87.08	2.41	23.84	-
借款经销商 2 月份	0.36	2.88	17.75	-
借款经销商 3 月份	100.77	188.11	170.96	-
1 季度合计	188.21	193.40	212.55	-
借款经销商 4 月份	385.39	311.88	487.34	-

由上表可见借款经销商各年11-12月销售合计数保持较高水平，第二年1-3月销售水平较低，说明借款经销商年底两个月的采购即保持了当期所需，又储备了第二年两节期间的市场需求量，趋势长期维持，具有合理性。

虽然借款经销商在各年年末采购季的销售水平一致，但是结构上2018年有所不同，体现为当年12月偏多、11月偏少。主要原因即为发行人管理层虽初步未予赊销，但是同意协调其取得借款，在此预期下，借款经销商压缩了11月份的采购数量，等待以借款资金进货。而此后几年，借款经销商预期不再存在该种情况，因此11月、12月均衡安排资金需求，未出现2018年结构上12月偏多的情况。

借款经销商2018年12月销售规模偏多，是借款事项的结果反映，不是提前确认收入，原因在于：

（1）公司报告期内面临的外部市场环境未发生重大变化，销售具有的季节

性特征没有改变，公司2018年-2021年各年底向借款经销商销售的规模保持平稳，具有长期性、一致性。2018年底相关销售符合公司销售规律，并非提前确认收入。

（2）每年四季度以及第二年初两节期间，是传统的销售旺季，也是经销商的重要进货时点。公司每年年初受停工检修、两节放假、春节前后物流受限等影响，生产、销售规模较小，因此，2018年底相关采购是借款经销商正常进货行为，并非公司提前确认收入。

（3）其他主要经销商也具备上述特征，2019年-2021年其他主要经销商1-3月销售收入情况如下表所示：

单位：万元

期间	2021 年	2020 年	2019 年
其他主要经销商 1 月份	428.05	244.91	229.47
其他主要经销商 2 月份	47.13	56.41	190.84
其他主要经销商 3 月份	646.49	1,328.12	1,417.65
1 季度合计	1,121.67	1,629.44	1,837.96
其他主要经销商 4 月份	1,837.47	1,401.70	1,380.98

如上表所示，一季度销售规模均较小，具有普遍性，因此，2018年底相关采购是借款经销商正常进货行为，并非提前确认收入。

二、上述经销商 2018 年末终端销售情况，是否远高于其他经销商库存比例

由于包括上述借款经销商在内的主要经销商在一年中的市场淡旺季趋势明显，在两次采购旺季之间的采购淡季是经销商消化上一次大规模采购后期末时点的库存所需要的时间。分析两类经销商采购的时间差异，即可以分析出他们的期末库存是否存在显著差异。

如上所示，借款经销商与其他主要经销商在2019年的1-3月份左右均未出现较大规模的采购，3-4月份开始提升采购量，说明两者的2018年底库存都维持了3个月左右的消化量，因此双方的期末库存水平相当。其后2019年、2020年也存在相似的特征。

综上所述，上述借款经销商2018年末终端销售情况为：除未来3个月左右的

库存量进货留存外，超出部分实现了终端销售，3个月左右的期末库存水平与其他主要经销商一致，不存在显著差异，且各年一致，不存在远高于其他经销商库存比例，发行人不存在提前确认收入情形。

问题（5）详细说明涉及销售产品种类与以往主要销售产品种类不一致的主要产品种类、销售金额、客户名称，上述情况发生的原因及合理性，是否与经销商囤货的商业逻辑相匹配

回复：

公司生产的主要产品可分为婴幼儿配方乳粉、儿童及成人乳粉、全脂纯羊乳粉（大包粉），其中婴幼儿配方乳粉包含“德瑞兰帝”“羚恩贝贝”“富羊羊”三个系列产品。经销商可选产品种类范围其实并不多，其主营销售婴幼儿配方乳粉的同时，一般会同时销售儿童及成人乳粉，以提升其一站式购物的竞争力，增强客户粘性；或者反之。

上述借款经销商未采购大包粉，除睿妍商贸外，借款采购的婴幼儿配方乳粉、儿童及成人乳粉在当年均有大规模采购。

除睿妍商贸外，借款采购的婴幼儿配方乳粉、儿童及成人乳粉在以前年度均有大规模采购。但是由于“德瑞兰帝”“羚恩贝贝”“富羊羊”三个系列名称是新注册制实施背景下新注册的产品名称，于2018年新上市。在以前年度是以养悦、冠悦、睿悦等产品名称作为婴幼儿配方乳粉销售载体的，在以前年度自然没有销售德瑞兰帝等品牌，但是借款经销商在以前年度仍然存在大量采购养悦、冠悦、睿悦等婴幼儿配方乳粉的情形。

借款经销商采购产品与当年以及以往年度一致性情况如下表所示：

单位：万元

产品名称	2018年12月借款订单	2018年全年	2017年（注1）	2016年（注1）
1、婴幼儿粉（富羊羊三个系列）	578.54	2,894.96	1,733.67	833.48
2、儿童及成人粉（除睿妍商贸）	483.48	1,989.44	835.61	420.60
3、儿童及成人粉（睿妍商贸）	79.77	79.77	0.54	1.98
3-1、品类1、400g全脂纯羊奶粉	39.25	39.25	-	0.62
3-2、品类2、400g中老年无蔗糖羊奶粉	33.90	33.90	-	0.24

产品名称	2018年12月借款订单	2018年全年	2017年（注1）	2016年（注1）
3-3、其他	6.63	6.63	0.54	1.12
4、合计	1,141.79（注2）	4,964.17	2,569.81	1,256.06

注1：2016年、2017年采购的是养悦、冠悦、睿悦等品牌名称的婴幼儿粉。

注2：该数字系不含税销售收入，且不能将12月份订单完全与借款一一对应，故该数字略小于1400万借款数字。

如上表可见，公司2018年向睿妍商贸销售儿童及成人乳粉规模突增。公司经向睿妍商贸实地调查后确认主要原因系：睿妍商贸以前年度也销售儿童及成人乳粉，但是为了追求利益，其主要通过其他经销商途径采购公司的儿童及成人乳粉（俗称“窜货”）。2018年公司逐步加大了对该类行为的发现、打击力度，具体包括在产品包装上标注追溯码，实现对窜货行为的管控及追责，发现窜货行为后降低相关经销商优惠政策，包括减少搭赠比例或直接取消其经营权等。综上，由于公司大力打击经销商窜货，睿妍商贸改变以前儿童及成人乳粉“窜货”采购的方式，转而从公司正规渠道采购。

综上所述，借款经销商涉及销售产品种类与以往主要销售产品种类不一致的仅为睿妍商贸，涉及的主要产品种类为儿童及成人粉，销售金额为79.77万元，数量及比例均较低。上述情况发生的主要原因为睿妍商贸由从通过其他经销商途径采购该品类，转为公司正规渠道采购。

除该特定原因的经销商睿妍商贸之外，其他借款经销商采购的均为以往年度也采购的羊乳粉品类，只是2018年开始，因为注册制新规，婴幼儿羊乳粉三个系列的产品名称全部发生变化。2018年前后，借款经销商年底备货的主要品类没有发生变化，因此借款与经销商合理囤货以备未来合理的时间内销售的商业逻辑相匹配。

问题（6）详细说明向上述经销商销售产品的价格与向其他经销商销售同类产品的价格是否存在较大差异，如存在，说明原因及合理性

回复：

一、公司向经销商销售价格体系综述

从快消品公司角度看，经销模式下快速消费品领域一个好的价格体系总体

思路为：在制定的固有产品价格目录（标示出厂价格）的基础上，加入相关规则，使之复杂化，具有空间性、操控性，使之成为管理、激励经销商的有效手段之一。

具体至红星美羚，公司产品销售有统一的定价制度、销售政策，每年统一执行，不会导致产品售价的混乱。公司具有固有产品价格目录，主要通过可控的搭送优惠政策（重要的销售政策之一）决定最终出厂销售价格，如搭送优惠政策为十送一、十送二或者不搭增（小听粉搭赠幅度可以扩大到十送五）。

而该搭送政策则受考评、购货量、公司投入、支持倾向、战略目标等多重因素影响，如：对公司投入市场推广力度大的区域经销商的销售政策可能小；对公司该年重点支持的经销商或重点开拓区域经销商的销售政策可能大，如此等等。

甚至该销售政策短期还受到执行层面的影响，如：同一经销商前段时间前批货享受了较大销售优惠政策，当前本批货销售政策可能就小或无；又如：同一客户采购的儿童及成人乳粉类别下的A品种搭送了，B品种就不再搭送，或者反之；而不一定在A、B品种中间平摊搭送。这就造成了A、B品种销售单价一高一低，但是儿童及成人乳粉类别的销售单价无影响，如此等等。

综上，因此，最终的销售价格绝对不是一条经久不变的直线，而是一个一定幅度的区间，并且按时间顺序动态的、波动的画出上上下下起伏的波动曲线。经销商与公司的长期合作系建立在双方利益共赢的基础上，经销商在商业周期内一定会达到其预期的盈利水平，不会为公司承担亏损。

公司各具体类别产品价格在某一年各月中高高低低的情况较为普遍。

以 400g 全脂纯羊乳粉与 800g 富羊羊婴儿配方羊乳粉 1 段来看，其 2018 年价格走势图具体情况所示：

2018年部分单品价格走势



上图中的数据如下表所示：

月份	400g 全脂纯羊乳粉			800g 富羊羊婴儿配方羊奶粉 1 段		
	销售额（元）	数量（kg）	单价（元/kg）	销售额（元）	数量（kg）	单价（元/kg）
1 月	1,539,290.90	13,762.00	111.85	-	-	-
2 月	212,450.33	1,364.80	155.66	1,204,617.63	8,788.80	137.06
3 月	2,205,511.83	19,887.15	110.90	1,100,165.72	8,919.20	123.35
4 月	1,446,639.59	12,827.60	112.78	1,894,569.27	17,217.60	110.04
5 月	1,787,146.13	17,589.60	101.60	1,365,224.14	10,659.60	128.07
6 月	2,067,320.94	19,518.40	105.92	1,619,812.87	16,456.80	98.43
7 月	790,409.79	6,172.00	128.06	1,047,784.23	9,908.70	105.74
8 月	905,797.17	7,696.00	117.70	952,439.03	7,818.40	121.82
9 月	2,110,206.79	20,552.17	102.68	1,405,736.33	10,419.50	134.91
10 月	911,192.76	8,292.40	109.88	1,162,577.07	9,116.80	127.52
11 月	3,688,492.24	31,578.10	116.81	1,135,032.76	9,425.60	120.42
12 月	6,798,459.91	59,245.20	114.75	3,777,248.85	28,915.60	130.63

400g全脂纯羊乳粉全年在约55%的幅度内波动；800g富羊羊婴儿配方羊乳粉1段在约40%的幅度内波动，幅度较大。

综上所述，公司产品销售价格在各年度不同月份间波动幅度较大，并非一成不变，主要系公司市场销售环节决策人员与财务部等其他部门密切沟通、配合，根据上述所述考评、购货量、公司投入、支持倾向、战略目标等多重因素，结合前后期市场判断、既往售价毛利率等，动态的确定搭赠水平从而导致

销售价格不同所致。

但是，出厂销售价格、搭赠幅度上下限都是事先制定，从年初开始一以贯之执行至年底的，不存在任何为某特殊事项临时修订或突破固定价格或搭赠优惠政策的情形。

二、详细说明向上述经销商销售产品的价格与向其他经销商销售同类产品的价格是否存在较大差异，如存在，说明原因及合理性

1、差异整体情况

上述经销商借款事项形成的销售收入对应的产品价格与向其他经销商销售同类产品（剔除上述经销商）的产品价格的具体明细如下表所示：

序号	品种	对应的销售收入（元）	销售单价（元/KG）	2018年当年其他经销商销售均价（剔除借款经销商）（元/KG）	当年其他经销商销售均价差异幅度	以当年其他经销商均价为基数的影响金额
1	400g 全脂纯羊奶粉	2,594,548.67	106.19	95.49	10.08%	261,536.99
2	400g 全脂甜羊奶粉	41,033.63	92.92	89.87	3.28%	1,347.04
3	400g 学生配方羊奶粉	101,946.90	106.19	97.42	8.26%	8,423.70
4	400g 女士无蔗糖羊奶粉	45,876.11	106.19	95.61	9.97%	4,572.59
5	400g 孕产妇羊奶粉	5,097.35	106.19	97.67	8.03%	409.19
6	400g 中老年无蔗糖羊奶粉	2,711,277.88	106.19	98.92	6.85%	185,731.57
7	400g 中老年羊奶粉	45,876.11	106.19	101.85	4.09%	1,876.91
8	800g 儿童羊奶粉	34,407.08	119.47	108.84	8.90%	3,061.16
9	800g 女士无蔗糖羊奶粉	12,615.92	119.47	102.69	14.04%	1,771.86
10	800g 孕产妇羊奶粉	14,336.28	119.47	105.39	11.78%	1,689.48
11	800g 富羊羊婴儿配方羊奶粉 1 段	745,192.97	132.74	118.86	10.46%	77,938.24
12	800g 富羊羊较大婴儿配方羊奶粉 2 段	1,220,814.15	122.27	112.69	7.84%	95,692.14
13	800g 富羊羊幼儿配方羊奶粉 3 段	1,417,132.69	114.79	107.81	6.08%	86,143.44
14	800g 羚恩贝贝婴儿配方羊奶粉 1 段	367,150.43	159.35	143.91	9.69%	35,582.82
15	800g 羚恩贝贝较大婴儿配方羊奶粉 2 段	555,592.91	167.75	142.44	15.09%	83,833.68
16	800g 羚恩贝贝幼儿配方羊奶粉 3 段	1,794.69	186.95	134.44	28.09%	504.07
17	800g 新品德瑞兰帝婴儿配方羊奶粉 1 段	618,557.52	206.19	177.82	13.76%	85,097.52
18	800g 新品德瑞兰帝较大婴	79,646.02	138.27	161.25	-16.62%	-13,233.98

序号	品种	对应的销售收入（元）	销售单价（元/KG）	2018年当年其他经销商销售均价（剔除借款经销商）（元/KG）	当年其他经销商销售均价差异幅度	以当年其他经销商均价为基数的影响金额
	儿配方羊奶粉 2 段					
19	800g 德瑞兰帝婴儿配方羊奶粉 3 段	99,115.04	129.05	154.83	-19.97%	-19,797.11
20	400g 儿童羊奶粉	25,486.73	106.19	108.97	-2.61%	-666.07
21	100g 富羊羊婴儿配方羊奶粉 1 段	255,419.47	140.58	116.23	17.32%	44,247.57
22	100g 羚恩贝贝婴儿配方羊奶粉 1 段	164,070.80	214.30	122.45	42.86%	70,321.91
23	100g 新品德瑞兰帝婴儿配方羊奶粉 1 段	260,920.38	257.62	147.36	42.80%	111,672.24
	合计	11,417,909.73				1,127,756.97

注：1141.79万元系不含税销售收入，且不能将12月份订单完全与借款一一对应，故该数字略小于1400万借款数字。

如上表所示，上述借款形成的销售收入对应的销售单价与 2018 年当年其他经销商销售均价（剔除借款经销商）相比，差异幅度主要在正负 20%之内，少量品种差异幅度在 20%之外。总差异金额为 112.78 万元，总差异幅度为 9.88%。

由于公司产品销售存在搭赠以及搭赠幅度不同的情况，因此，一般情况下公司各品种每年的销售价格范围在当年销售均价上下 20%幅度内波动，如上述列示的 400g 全脂纯羊乳粉、800g 富羊羊婴儿配方羊乳粉 1 段等等。小听粉由于搭赠与否的幅度更大且存在无偿赠送的情况，因此其波动幅度较大。

上述借款形成的销售收入对应的销售单价的波动幅度符合公司产品该等特征，与其他均价相比总差异金额为 112.78 万元，总差异幅度为 9.88%，差异幅度合理，符合公司产品的定价体系与价格政策执行客观情况，符合实际情况，具有统一性和一致性。

2、部分单品差异幅度较大的原因

上述单品中差异程度超过 20%的主要包括 800g 羚恩贝贝幼儿配方羊奶粉 3 段以及小听粉等个别单品，价格差异幅度较大的原因具体为：

序号	品种	对应的销售收入（元）	当年其他经销商销售均价差异幅度	以当年其他经销商均价为基数的影响金额	差异原因
----	----	------------	-----------------	--------------------	------

序号	品种	对应的销售收入（元）	当年其他经销商销售均价差异幅度	以当年其他经销商均价为基数的影响金额	差异原因
1	800g 羚恩贝贝幼儿配方羊奶粉 3 段	1,794.69	28.09%	504.07	金额较小，主要因为凑整数单而与件数的差异
2	100g 羚恩贝贝婴儿配方羊奶粉 1 段	164,070.80	42.86%	70,321.91	小听粉搭赠幅度大所以对比基数低，所以价格波动范围大
3	100g 新品德瑞兰帝婴儿配方羊奶粉 1 段	260,920.38	42.80%	111,672.24	小听粉搭赠幅度大所以对比基数低，所以价格波动范围大
合计		426,785.87		182,498.22	

小听粉为试用产品，是指小听粉在终端销售市场环节，由顾客购买前在店免费试用感受口感、品质等。但是在公司向经销商销售环节，试用开拓市场为目的的婴幼儿小听粉分为两种途径，一是经公司批准后无偿交由经销商用于支持市场开拓；二是经销商正常购买，购买同时也进行搭送优惠。

2018 年、2019 年发行人有偿销售给经销商的小听粉分别为 42,777.93 公斤、42,411.20 公斤，占全部有偿无偿小听粉的比例分别为 89.81%、83.70%。

因此，公司小听粉的销售是普遍现象，并非仅对上述经销商有偿。若全部无偿，公司将承担较大成本压力。殷书义等人借款对应订单中小听粉销售价税合计 76.89 万元，占相关订单总金额的 5.49%，金额和比例均较小。

现场检查溢价高的情况主要即是小听粉品类，原因一方面主要是如前所述小听粉的日常搭赠与否的幅度大，搭赠的话最高可到十送五；另一方面小听粉存在支持市场无偿赠送的情况，如作为基数对比的小听粉中有一笔相对规模较大的订单经批准无偿支持市场开拓，这笔无偿的订单计入了对比基数，导致比例较高。这笔订单是用于开拓渭南市当地市场的小听粉。

公司产品公允价格是以公司既定出厂价格或向经销商整体销售均价为基础的具有幅度性、浮动性特征的价格区间。对上述经销商 2018 年 12 月借款对应收入的销售价格严格遵照公司当年既定出厂价格与销售政策，并未违反。上述借款形成的销售收入对应的销售单价与 2018 年当年其他经销商销售均价（剔除借款经销商）相比，差异幅度合理，符合公司产品的定价体系与价格政策执行客观情况，符合实际情况，具有统一性和一致性。

问题（7）结合具体业务员业绩考核制度及考核过程，详细说明上述销售

订单未纳入销售人员业务考核的具体依据及合理性；

回复：

根据公司《绩效考核管理制度》（SHR-WI-HR-SMP-13-D）、《营销中心员工出差、报销及提成管理细则》，公司有关销售人员业务提成的主要规定如下：

（1）销售体系工资构成=底薪（A）+绩效考核工资（B）+绩效考核提成工资（C）+其他激励（D）；

（2）员工每月应发工资基本工资的5%作为绩效考核工资，根据当月工作绩效考核结果，确定绩效考核工资发放比例和具体金额；部门负责人考核部门所属员工，并由分管领导最终评定；考核结果以分数确定，最终转换为A、B、C、D四个等级；当月考核结果直接与员工当月绩效考核工资的发放挂钩，如：考核结果为A级：绩效考核工资按100%发放等内容；

（3）正常情况下根据回款情况发放绩效考核提成工资，根据出货情况核算绩效考核提成工资；

（4）提成由省区经理做分配方案，销售（大区）总监审核，营销中心负责人审批后执行；

（5）每月销售服务中心订单部、财务审核确认的各区域客户出货额（月度、季度出货额）提交相关核算部门，人力资源部复核，最终营销中心负责人及财务负责人确认签字；

（6）提成实行“季度考核、次月度发放”，离职人员根据市场情况，可由销售部申请一次性发放。所辖区域有财务问题的，公司有权暂停发放相关提成；未完成销售任务，不发放提成的部分；

（7）老客户销售、线上销售、周边客户，销售不可计入该业务员业绩提成考核中，销售（大区）总监可根据销售业务工作能力及态度适当申请。

上述规定中，未完成销售任务、老客户、线上销售、周边客户等属于不予考核发放绩效考核提成工资（C）的负面清单，其中未完成销售任务属于绝对

不得发放，其他为可以酌情发放情况。该等规定具有合理性，例如对于老客户而言，对接的销售业务人员仅负责订单传达、日常客户关系维护等辅助性工作，工作难度与强度远远小于开发出新的客户。

由于借款经销商全部是老客户或周边客户，因此按照规定，上述销售订单未单独纳入销售人员绩效考核提成工资的计算基数中，而是在当期末按照包括上述销售订单在内的合计收入，由销售（大区）总监进行了适当申请，部分作为绩效考核提成工资基数。

因此，上述销售订单无法拆分出就该笔订单计入考核基数的金额，但是，借款经销商与全部经销商2018年全年考核收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年全年		
	含税总收入	计入绩效考核提成工资的含税收入	比例
借款经销商	5,705.94	1,927.00	33.77%
全部经销商	32,750.24	7,802.01	23.82%

由上表可见，公司对全部经销商实现的收入也未全部计入绩效考核提成工资的基数中，且计入比例较低，这主要是与公司上述考核制度规定以及公司销售收入并未大幅增长等原因相关联的。

公司针对上述客户及订单的业绩考核标准是统一的，与其他经销商的考核标准也是一致的，并无特殊针对性。

问题（8）说明通过员工账户向上游包装公司借款 312 万元的原因及合理性，是否已经归还；是否存在通过借款名义达到采购包装物少计成本的情形；

回复：

一、说明通过员工账户向上游包装公司借款 312 万元的原因及合理性，是否已经归还

为防备黄忠元等人用钱而借款经销商卖奶粉的还款资金不足，从而损害声誉，公司管理层以个人名义向姜峰借入250万元，姜峰直接打入居间账户。由于后续殷书义等人还款持续顺利，姜峰又未催还资金，因此公司管理层便指示喻

婷向陕西精良包装、国森彩印提供部分周转资金借款，前后数次合计312万元。该资金并未流入红星美羚，亦未与公司向其采购等业务活动相挂钩。

由于2019年环境治理力度较强，中小包装印刷类企业是治理重点之一。环保投入增加，检查整改频次增加，且由于规模不大，银行融资不畅，资金周转出现临时困难。而精良包装、国森彩印均为公司长期合作的稳定供应商，因此公司管理层利用借款账户资金为两者提供了临时周转过渡，于2019年8月居间账户注销前分数次为两者借出资金合计312万元。之后，由于两者资金状况不能迅速好转，因此于2019年11月、2020年6月分次将上述借款全部归还。

补充说明自然人姜峰的基本情况，其控制的公司及其关联方与发行人的业务往来：

1、自然人姜峰的基本情况

姜峰系吉林市昌邑区美羚羊奶粉店实际控制人，2015年姜峰以个人名义与发行人合作，后于2016年10月设立吉林市昌邑区美羚羊奶粉店继续与发行人合作，吉林市昌邑区美羚羊奶粉店的基本情况如下：

企业名称	吉林市昌邑区美羚羊奶粉店
注册号	92220202MA15CXLG3D
企业类型	个体工商户
经营者、实际控制人	姜峰
成立日期	2016/10/28
经营状态	存续
注册资本	-
注册地址	吉林省吉林市昌邑区二道江市场南段商业用房2号门市房
经营范围	食品、日用品零售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。
与发行人建立合作关系的时间和背景	2016年起因承继姜峰和发行人业务关系开始合作

2、姜峰控制的公司及其关联方与发行人的业务往来

报告期内，姜峰控制的公司及其关联方与发行人的交易金额如下所示：

单位：万元

企业名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
------	---------	---------	---------	---------

吉林市昌邑区美羚羊奶粉店	1,777.97	1,359.34	1,295.65	941.28
吉林市船营区美羚羊奶粉商店	-	-	-	-
吉林市船营区聚羚羊奶行	-	-	-	-
吉林市龙潭区全家康羊奶粉商店	-	-	-	-
舒兰市康美羊奶粉商店	-	-	-	-

报告期内，姜峰控制的公司及其关联方与发行人的往来款金额如下所示：

单位：万元

企业名称	应收账款			
	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
吉林市昌邑区美羚羊奶粉店	354.52	160.96	303.89	-
吉林市船营区美羚羊奶粉商店	-	-	-	-
吉林市船营区聚羚羊奶行	-	-	-	-
吉林市龙潭区全家康羊奶粉商店	-	-	-	-
舒兰市康美羊奶粉商店	-	-	-	-

单位：万元

企业名称	预收账款			
	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
吉林市昌邑区美羚羊奶粉店	-	-	-	17.42
吉林市船营区美羚羊奶粉商店	-	-	-	-
吉林市船营区聚羚羊奶行	-	-	-	-
吉林市龙潭区全家康羊奶粉商店	-	-	-	-
舒兰市康美羊奶粉商店	-	-	-	-

二、是否存在通过借款名义达到采购包装物少计成本的情形

陕西精良包装及其关联方西安精良包装长期向公司供应各类包装箱、包装罐等材料；国森彩印长期向公司供应各类包装外袋、卷料等材料；相关材料均用于奶粉的外包装，材料耗用量大，但附加值不高。

2018-2021 年，包装材料、卷料的供应商体现出较为稳定的特点，发行人包装材料、卷料的采购价格如下表所示：

项目	供应商	单位	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
包装材料	陕西精良包装容器有限公司、西安精良包装容器有	元/只	3.57	2.98	2.83	2.98

项目	供应商	单位	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
	限公司					
	运城市国森彩印有限公司		0.40	0.36	0.35	0.34
	除上述供应商之外的向其他供应商采购均价		2.54	2.54	2.51	2.65
卷料	运城市国森彩印有限公司	元/kg	30.50	26.60	26.76	27.63
	除上述供应商之外的向其他供应商采购均价		29.00	-	-	30.38

注 1：陕西精良包装容器有限公司与西安精良包装容器有限公司均为同一实际控制人控制的企业。

注 2：公司向陕西精良包装、西安精良包装采购的包装材料主要为不同规格的罐装乳粉的包装罐，向其他供应商采购的包装材料含纸箱、纸袋等低价产品，因此陕西精良包装、西安精良包装较其他供应商采购均价偏高；

公司向国森彩印采购的包装材料主要为用于不同规格的袋装乳粉的包装袋，材质不同，单价较低。因此，二者的采购单价存在较大差异，该差异具有合理性。

2021 年，包装材料采购单价上涨主要系发行人增加使用单价较高的包装材料以及同期包装材料市场价格上涨所致。

注 3：2018 年公司向国森彩印采购的卷料价格较其他供应商偏低，主要系发行人采购量较大享受的折扣优惠所致。2021 年，公司向国森彩印采购的卷料价格较其他供应商偏高，主要系陕西大森林纸塑包装制品有限公司为开拓市场给予发行人价格优惠所致，公司向其采购的产品较为单一、采购数量相对较小。

2018-2021 年，公司向陕西精良包装、国森彩印采购价格稳定，2018 年未出现明显差异。相关材料市场价格比较透明，通过对比市场价格以及实地走访精良包装、国森彩印现场考察其供应发行人与供应其他客户的同类产品价格，两家供应商供应的材料价格公允，不存在通过借款名义达到采购包装物少计成本的情形。

问题（9）说明报告期内发行人向供应商付款的具体情况；分类列示各年付款对象是否为合同签订方、金额及占总采购金额比例，是否与公司存在关联关系；如果为非合同签订方，说明金额及占总采购金额比例、与合同签订方的关系、是否与公司存在关联关系、付款的原因及合理性；公司经销商是否与前述供应商之间存在关联关系或资金往来，是否与公司及其关联方存在关联关系或资金往来；如有，说明具体资金往来的内容与金额、原因、是否存在资金回转及合理性

回复：

一、发行人向相关供应商付款的具体情况；分类列示各年付款对象是否为合同签订方、金额及占总采购金额比例，是否与公司存在关联关系；如果为非合同签订方，说明金额及占总采购金额比例、与合同签订方的关系、是否与公司存在关联关系、付款的原因及合理性

报告期内，按是否为合同签订方分类，对上述供应商的付款情况如下表所示：

单位：万元

序号	供应商姓名	对应控制的奶山羊合作社	是否与其控制的奶山羊合作社签订供奶协议	收款方与协议方是否一致	付款额			
					2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
1	黄忠元	富平县乐羊奶山羊养殖专业合作社	是	是	359.81	730.45	1,870.00	2,446.54 [注]
2	陈文元	富平县文元奶山羊养殖专业合作社	是	是	0.73	1,060.43	784.39	1,147.85
3	田文鹏	富平县玉琳奶山羊养殖专业合作社	是	是	-	45.12	603.35	963.66
4	赵伟民	富平县伟娟奶山羊养殖专业合作社	是	是	-	-	20.00	650.00
5	权小岗	泾阳县亚萍奶山羊养殖专业合作社	是	是	173.44	73.06	1,031.37	1,442.84
6	皮兴利	皮兴利奶站	是	是	-	44.48	94.23	623.00
合计					533.98	1,953.54	4,403.34	7,273.89

注：2018 年发行人与富平县乐羊奶山羊养殖专业合作社签订的合同中另有 44.57 万元直接支付给奶农。

续上表

序号	供应商姓名	对应控制的奶山羊合作社	是否与公司存在关联关系	付款额占总采购金额比例			
				2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
1	黄忠元	富平县乐羊奶山羊养殖专业合作社	否	4.59%	3.64%	7.60%	8.27%
2	陈文元	富平县文元奶山羊养殖专业合作社	否	0.01%	5.28%	3.19%	3.88%
3	田文鹏	富平县玉琳奶山羊养殖专业合作社	否	-	0.22%	2.45%	3.26%
4	赵伟民	富平县伟娟奶山羊养殖专业合作社	否	-	-	0.08%	2.20%
5	权小岗	泾阳县亚萍奶山羊养殖专业合作社	否	2.21%	0.36%	4.19%	4.88%
6	皮兴利	皮兴利奶站	否	-	0.22%	0.38%	2.11%
合计				6.81%	9.74%	17.89%	24.59%

2018 年由于采购生鲜乳单价与总量均较高，所以支付奶款的金额亦较大。此外，2020 年及 2021 年生鲜乳采购规模较低，因此支付奶款金额亦较往年下降。发行人的外部可控非自有奶源按照控制力程度，由强至弱依次可以分为合作奶站、自控养殖基地和奶山羊专业合作社三种，所以增减采购量的次序主要是控制力由弱至强的奶源，以优先稳定发行人控制力最强的奶源来源，因此，合作社来源的采购量变动幅度较大。

发行人大幅减少生鲜羊乳采购量的原因在于主动降库存。由于申请上市时间较长，结果不确定，因此发行人逐步降低库存，回流现金。存货从 2019 年末 17,584.53 万元降低至 2021 年末 8,097.84 万元，货币资金从 2019 年末 4,081.42 万元增加至 2021 年末 15,723.30 万元。

黄忠元、陈文元、田文鹏、赵伟民、权小岗、皮兴利上述六人均是奶山羊养殖专业合作社的实际控制人或养殖供奶大户，供奶合同签订方是这些专业合作社，公司付款亦是绝大部分支付至这些专业合作社账户，无论其个人还是其控制的合作社，与公司均不存在关联关系。

2018-2021 年，公司存在向专业合作社采购生鲜羊乳的情况，2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年度通过专业合作社采购生鲜羊乳金额分别占该年度全部原料奶采购金额的 42.31%、40.58%、22.69%、22.98%。上述供应商均为公司报告期内合作的专业合作社，公司向上述供应商付款属于正常的奶款支付行为，具有正常的商业逻辑。

另一名借款人王文龙是发行人实际控制人的朋友，与公司是非合同签订方，与公司不存在关联关系。出于简便及统一，历次的询问、答复均将王文龙纳入黄忠元体系内一并指称。

二、公司经销商是否与前述供应商之间存在关联关系或资金往来，是否与公司及其关联方存在关联关系或资金往来；如有，说明具体资金往来的内容与金额、原因、是否存在资金回转及合理性

（一）公司经销商是否与前述供应商之间存在关联关系或资金往来

公司经销商与前述供应商之间无关联关系，除前述资金往来外，公司经销

商与前述供应商之间无其他资金往来。

（二）公司经销商是否与公司及其关联方存在关联关系或资金往来

公司经销商殷书义因为其哥哥殷书斌的关系，其个人以及其控制的经销公司与发行人及其关联方存在关联关系，具体情况如下：

序号	关联自然人	关联企业	在关联企业任职情况
1	公司董事殷书斌之弟殷书义（借款人之一）	西安市新城区美羚羊奶粉经销部	经营者
		陕西爱贝睿商贸有限公司	实际控制人

除上述关联关系外，报告期内公司经销商与公司及其关联方不存在关联关系。

公司经销商与公司存在的资金往来为正常的交易性货款给付；除上述所述存在居间担保性质借款资金事项外，公司经销商与公司关联方不存在资金往来。

（三）如有，说明具体资金往来的内容与金额、原因、是否存在资金回转及合理性

1、具体资金往来的内容与金额、原因

公司与经销商殷书义控制的陕西爱贝睿商贸有限公司、西安市新城区美羚羊奶粉经销部存在关联交易，具体情况如下：

单位：万元、万元/吨

关联方	关联交易内容	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价
陕西爱贝睿商贸有限公司（西安市新城区美羚羊奶粉经销部）	经销羊乳粉	1,222.03	10.97	1,592.11	9.06	1,524.62	8.70
同期综合产品销售单价		9.42		9.80		10.00	
占主营业务收入的比重		3.25%		4.40%		4.54%	

报告期内，上述关联方销售价格略有差异，系其产品品种的差异所致。上述关联交易均以市场价格为基础确定且履行了相关的决策程序，交易金额占公司同期主营业务收入以及同期同类型交易（即经销羊乳粉）的比重均较小。

陕西爱贝睿商贸有限公司（西安市新城区美羚羊奶粉经销部）已与发行人合作多年且交易稳定、信用良好。该关联交易为销售羊奶粉所产生的销售收入，且关联交易定价公允、决策程序合法合规、存续时间较长，不存在资金回转的情形。

2、是否存在资金回转及合理性

公司存在的2018年底公司管理层居间协调少数经销商从部分生鲜乳供应商处借款向发行人采购事项，认定为借款，不是资金回转、体外循环或者提前确认收入，相关认定及信息披露真实、准确，主要原因如下：

（1）相关资金不归属发行人或发行人相关人员，也不归属于经销商，因此无资金源可以作为起始资金进行回转或循环；

（2）款项暂借后必须予以归还从而使回转或循环路径终断；

（3）交易真实发生，是相关经销商真实内在需求，不存在虚构交易、虚增收入的情况，符合《企业会计准则》收入确认的条件。

请保荐人、申报会计师对上述事项进行核查，详细说明核查方法、核查过程、核查依据、核查结论，并明确说明尽职调查中未发现该居间协调借款事项是否表明前期尽职调查不符合相关规定，未能勤勉尽责。

一、核查方法、核查过程、核查依据

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

①查阅向经销商借款该部分对应收入的全部订单与出库单、应收单、物流凭证、签收单等原始凭证进行比对验证，确认公司按照《企业会计准则》的相关规定和合同条款约定的条件进行收入确认，收入确认情况与相关合同约定风险和报酬转移条件或行业惯例相符；核查出库单、物流凭证、签收单等单据的日期，是否存在跨期的情况；收入真实性、截止性核查的订单占到该部分对应收入的100%；

②访谈喻婷等当事人以及上游出借方、下游借款方等；访谈王文龙，了解其具体身份背景、从业经历，了解其与发行人、发行人供应商、客户往来情况

等；查看喻婷账户资金流水情况，辨别对手方；查阅发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、出纳等的报告期内银行对账单；

③查验发行人定价体系、优惠政策，查明发行人产品出厂价格变动特点；

④查验资金还款单据；核查发行人绩效考核管理制度；对供应商进行了访谈，获取了采购合同；核查报告期奶款支付的情况，包括金额、频率、方式等；

⑤对发行人实际控制人及销售负责人进行专项访谈，查阅发行人出具的书面说明；

⑥查验相关经销商仓库情况，是否存在相关订单批次号的产品，是否实现终端销售，确认已实现终端销售。对相关全部经销商进行访谈，确认相关订单存在经济实质，相关经销商在购货当期存在实际购货需求及相应销售渠道，且与发行人除正常购销业务外，不存在其他利益关系，确认已实现终端销售；终端销售核查的金额及比例占到该部分对应收入的100%；

⑦核查双清零活动相关依据。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）借款事项不是发行人为了多销售提高业绩而违背购销自然规律，刻意主导促成的事项，原因就在于殷书义等八人具有主动性、真实内在需求，公司自始至终都是被动及配合。

殷书义等八名经销商向黄忠元等七位供应商通过发行人相关人员账户借款的原因即为：上述经销商要求发行人给予结算政策支持的心愿未能实现后，采取了向黄忠元等人借款的方式，满足其进货需求；公司管理层提供喻婷的账户作为借资还款账户的原因在于确保出借人资金安全。上述借款事宜具有合理性。

公司实际控制人对此事知晓，同意关键实施方案，出面协调少数借款人；

虽因身份、精力原因，并未亲自出面一一对接，但从实质重于形式角度仍应确定系由实际控制人出面进行居间协调，相关认定及信息披露真实、准确。该事项对发行人经营业绩、税收的影响程度较小，不存在提前确认收入的情况。发行人及相关关联方已经采取有效规范措施，所形成的销售收入确认于2018年符合《企业会计准则》的规定；相关内部控制制度健全有效；此后未再出现管理层与主要客户、供应商存在交易或资金往来、协助其取得资金、为其提供担保等类似行为。

（2）上述借款截至期末已全部归还，归还的方式和渠道具有商业合理性。

（3）公司不存在提前向黄忠元等7名供应商支付采购款的情形，与向其他供应商支付款项的时间、频率不存在较大差异。

（4）上述经销商2018年12月份销售金额较高的主要原因即为发行人管理层虽初步未予赊销，但是同意协调其取得借款，在此预期下，借款经销商压缩了11月份的采购数量，等待以借款资金进货，因此形成了11月份偏少、12月份偏多的结构性差别，但合计数不偏高，具有合理逻辑，以及符合市场特性。而此后数年，借款经销商预期不再存在该种情况，因此11月、12月均衡安排资金需求，未出现2018年结构上12月偏多的情况。

上述借款经销商2018年末除未来3个月左右的库存量进货留存外，超出部分实现了终端销售，3个月左右的期末库存水平与其他主要经销商一致，不存在显著差异且各年一致，不存在远高于其他经销商库存比例，发行人不存在提前确认收入情形。

（5）借款经销商涉及销售产品种类与以往主要销售产品种类不一致的情形主要系其中的睿妍商贸窜货，扰乱市场秩序所致，数量及比例均较低。除该特定原因的经销商睿妍商贸之外，其他借款经销商采购的均为以往年度也采购的羊乳粉品类，只是2018年开始，因为注册制新规，婴幼儿羊乳粉三个系列的产品名称全部发生变化。2018年前后，借款经销商年底备货的主要品类没有发生变化，因此借款与经销商合理囤货以备未来合理的时间内销售的商业逻辑相匹配。

(6) 公司产品公允价格是以公司既定出厂价格或向经销商整体销售均价为基础的具有幅度性、浮动性特征的价格区间。对上述经销商2018年12月借款对应收入的销售价格严格遵照公司当年既定出厂价格与销售政策，并未违反。上述借款形成的销售收入对应的销售单价与2018年当年其他经销商销售均价（剔除借款经销商）相比，差异幅度合理，符合公司产品的定价体系与价格政策执行客观情况，符合实际情况，具有统一性和一致性。

(7) 销售订单未全部纳入销售人员业务考核提成的原因合理，具体依据为公司考核制度，具有逻辑性和行业惯性，针对上述客户及订单的业绩考核标准在报告期内保持一贯性。

(8) 居间账户内部分资金借给上游包装公司周转主要系为了帮助其临时资金周转过渡，具有合理性，资金已经归还。两家供应商供应的材料价格公允，不存在通过借款名义达到采购包装物少计成本的情形。

(9) 发行人与黄忠元等供应商均不存在关联关系；公司经销商与前述供应商之间无关联关系，除前述资金往来外，公司经销商与前述供应商之间无其他资金往来；除招股书已披露的关联关系外，报告期内公司经销商与公司及其关联方不存在关联关系。公司经销商与公司存在的资金往来为正常的交易性货款给付；除上述所述存在居间担保性质借款资金事项外，公司经销商与公司关联方不存在资金往来。公司存在的2018年底公司管理层居间协调少数经销商从部分供应商处借款向发行人采购事项和已披露的关联交易均不是资金回转、体外循环或者提前确认收入。

保荐人、申报会计师在执行对发行人尽职调查过程中，严格按照《证券发行上市保荐业务管理办法》《保荐人尽职调查工作准则》等相关规定认真、忠实地履行尽职调查义务，勤勉尽责地对发行人上述事项进行核查验证，所执行工作能够满足核查结论要求，同时符合职业规范要求。

三、明确说明尽职调查中未发现该居间协调借款事项是否表明前期尽职调查不符合相关规定，未能勤勉尽责。

《首发业务若干问题解答》第54项问题解答要求：

(1) 发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管等相关人员应按照诚实信用原则，向中介机构提供完整的银行账户信息，配合中介机构核查资金流水。

(2) 中介机构应勤勉尽责，采用可靠手段获取核查资料，在确定核查范围、实施核查程序方面保持应有的职业谨慎。在符合银行账户查询相关法律法规的前提下，资金流水核查范围除发行人银行账户资金流水以外，结合发行人实际情况，还可能包括控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水，以及与上述银行账户发生异常往来的发行人关联方及员工开立或控制的银行账户资金流水。

保荐机构与申报会计师在2019年6月申报前、以及申报后的尽职调查期间持续对银行资金流水进行尽调核查，核查范围及要求与2020年6月修订的《首发业务若干问题解答》中增加的第54项问题解答要求一致，主要包括：

(1) 除发行人银行账户资金流水以外，中介机构要求红星美羚控股股东及实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、财务等关键岗位人员向中介机构提供所有的银行账户以核查资金流水，范围恰当，其中也包括发行人财务人员喻婷，即居间账户户主。

(2) 中介机构采取派员跟随上述人员去银行打印个人流水的方式获取核查资料，手段可靠。

申报前喻婷认为该借款的居间账户中的资金与其个人无关，其只是代管代办记账，且也与红星美羚无关，因此自作主张，在未询问中介机构的情况下，未带领中介机构项目组人员去打印该账户流水。2019年9月，在申报后中介机构进一步要求自查银行账户的情况下，喻婷反映还有该账户，在打印资金流水后上交中介机构和现场检查组。

综上所述，中介机构在对发行人和个人银行资金流水的核查中，要求核查的范围恰当，手段可靠，对发行人24张银行账户、除喻婷之外的个人97张银行账户的核查程序有效，中介机构和现场检查组均未发现除喻婷账户居间借款之外的其他异常资金情况。喻婷因其个人认识问题，在未进一步咨询项目组的情

况下，未向中介机构提供完整的银行账户信息，导致了该账户的遗漏，喻婷对此向中介机构和现场检查组进行了专项说明。因此，中介机构在前期对资金流水的尽职调查做到了勤勉尽责，符合相关的规定。

请保荐人和申报会计师的质控或内核部门说明对上述事项执行的内部控制或复核程序，并对上述事项发表明确意见。

为加强投资银行类业务风险管理、确保执业质量，保荐机构依据相关法律法规及业务规则，制定了《投资银行类业务内部控制制度》、《投资银行类业务质量控制管理办法》、《投资银行类业务内核管理办法》、《投资银行类业务问核管理办法（试行）》等制度。根据相关内控制度，保荐机构质控、内核部门履行的相关程序及结论如下：

1、保荐机构质控部门履行的内部程序

（1）复核项目组对发行人实际控制人的访谈记录，复核项目组对涉及居间协调借款事项的鲜奶供应商、下游经销商、上游包装公司、其他当事人的访谈记录，了解居间协调借款事项发生的背景、原因、过程并判断其合理性，了解相关当事人与发行人以及相关当事人之间是否存在关联关系。

（2）获取相关人员银行账户对账单、银行转账回单等，复核落实函回复披露内容与银行账户对账单、银行转账回单是否一致。

（3）获取居间协调借款事项相关销售业务的收入确认单据，复核是否符合发行人收入确认会计政策，是否符合企业会计准则规定。

（4）获取发行人向鲜奶供应商支付采购款的资金流水，复核向黄忠元等七名供应商支付采购款与向他供应商支付款项的差异情况，复核付款对象是否为合同签订方。

（5）获取发行人当年及以前年度销售数据，复核殷书义等八名借款经销商与其他主要经销商当年 12 月份销售数据的差异情况，复核前述借款经销商与其他经销商当年销售价格的差异情况，复核前述借款经销商借款相关订单与其他订单的差异情况。

(6) 获取发行人绩效考核相关内控制度，复核当年销售人员绩效考核过程及结果是否符合制度规定。

(7) 获取报告期借款相关包装公司与其他主要包装公司采购数据，复核是否存在显著差异。

(8) 复核项目组对于发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董监高、关键岗位人员等相关人员银行账户资金流水的核查底稿。

(9) 获取申报会计师出具的内部控制鉴证报告。

2、保荐机构内核部门履行的内部程序

内核部在审阅质控部上述相关核查程序及出具的质量控制报告基础上，针对红星美羚项目材料进行了初步问询和审阅、向内核委员会提交了内核提示要点，经内核部负责人审定后召开内核委员会会议审议。参会委员就经销商销售收入大幅波动、经销模式的管理、最终销售的核查、报告期毛利率下降原因、第三方回款及现金交易情况、重要客户变动等相关事项进行重点问询，要求项目组进一步开展补充尽调并完善工作底稿。会后，内核部门审阅了项目组对相关问题的回复，并督促其通过补充尽调、完善工作底稿等方式逐一落实审核意见，涉及的审核意见及回复已在申报材料中进行了补充披露。项目申报后，内核部门审阅了项目组提交的历次问询回复文件，并会同项目组、质控部召开项目会议讨论问询回复的重点问题，提出修改意见，要求项目组认真回复、及时落实，修改完善申报材料。

3、保荐机构质控、内核部门意见

(1) 借款事项由发行人居间协调，借款原因具有商业合理性。该事项对发行人经营业绩、税收的影响程度较小，不存在提前确认收入的情况。发行人相关内控制度健全并有效执行，报告期内不存在类似事项。

(2) 上述借款已全部归还，归还方式和渠道具有商业合理性。

(3) 发行人不存在提前向黄忠元等 7 名供应商支付采购款的情形，与向其他供应商支付款项的时间、频率不存在较大差异。

(4) 上述经销商当年 12 月份销售金额较高具有商业合理性。上述借款经销商 2018 年末除未来 3 个月左右的库存量进货留存外，超出部分实现了终端销售，期末库存水平不存在远高于其他经销商库存比例的情况。发行人不存在提前确认收入情形。

(5) 除睿妍商贸特定原因外，其他借款经销商采购的均为以往年度也采购的羊乳粉品类，只是 2018 年开始，因为注册制新规，婴幼儿羊乳粉三个系列的产品名称全部发生变化。2018 年前后，借款经销商年底备货的主要品类没有发生变化，与经销商囤货的商业逻辑相匹配。

(6) 上述借款形成的销售收入对应的销售单价与 2018 年当年其他经销商销售均价（剔除借款经销商）相比，差异幅度合理，符合发行人产品的定价体系与价格政策执行客观情况。

(7) 销售订单未全部纳入销售人员业务考核提成的原因具有合理性。

(8) 居间账户内部分资金借给上游包装公司的原因具有合理性，资金已经归还。两家供应商供应的材料价格公允，不存在通过借款名义达到采购包装物少计成本的情形。

(9) 发行人与前述供应商不存在关联关系。发行人经销商与前述供应商不存在关联关系，除前述资金往来外，发行人经销商与前述供应商无其他资金往来。除招股书已披露的关联关系外，报告期内发行人经销商与发行人及其关联方不存在关联关系。发行人经销商与发行人存在的资金往来为正常交易货款给付；除上述所述存在居间担保性质借款资金事项外，发行人经销商与发行人关联方不存在资金往来。发行人存在的 2018 年底发行人管理层居间协调少数经销商从部分供应商处借款向发行人采购事项和已披露的关联交易不是资金回转。

问题 3、报告期内，发行人主要经销商发生重大变化，其中 2017-2018 年第一大客户舍得生物于 2020 年注销；2019 年第一大客户南宁澳丽源和第二大客户萌宝婴童报告期内销售金额波动幅度较大。

请发行人：

(1) 说明报告期内舍得生物与发行人销售收入大幅度变动、且于 2020 年

注销的原因及商业合理性；发行人向舍得生物销售产品价格、返利政策、信用政策与向其他方销售同类产品是否存在差异，如存在，说明原因及合理性；

（2）说明舍得生物向发行人采购产品后的主要销售渠道，相关产品是否实现终端销售，舍得生物与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；

（3）说明报告期内对南宁澳丽源销售收入大幅度增长的原因及合理性，南宁澳丽源的基本情况、经销产品的种类、销售模式，南宁澳丽源是否主要销售发行人产品，相关产品是否实现了终端销售；

（4）说明仅于 2019 年向河北萌宝婴童销售大包粉的原因及商业合理性，相关产品是否实现了终端销售，期后未再次向河北萌宝婴童销售的原因及商业合理性；

（5）说明发行人及控股股东、实际控制人和其他关联方与上述客户及其实际控制人是否存在除产品销售以外的异常资金往来。

请保荐人、申报会计师、发行人律师说明针对前述事项的核查范围、核查方法、核查标准、核查依据和核查结论，并明确说明对无锡舍得与南宁澳丽源是否实现终端销售采取的仅对前述客户主动提供的终端客户名单、数量及金额进行电话确认，是否能够得出对其销售已全部实现终端销售、收入真实准确的结论性意见。

请保荐人和申报会计师的质控或内核部门说明对上述事项执行的内部控制或复核程序，并对上述事项发表明确意见。

问题（1）说明报告期内舍得生物与发行人销售收入大幅度变动、且于 2020 年注销的原因及商业合理性；发行人向舍得生物销售产品价格、返利政策、信用政策与向其他方销售同类产品是否存在差异，如存在，说明原因及合理性；

回复：

一、说明报告期内舍得生物与发行人销售收入大幅度变动、且于 2020 年注销的原因及商业合理性

（一）报告期内舍得生物与发行人销售收入大幅度变动的原因及商业合理性

发行人自 2014 年至 2019 年向无锡舍得生物科技有限公司（以下简称“舍得生物”）或其关联方销售产品的数量、单价以及收入变动情况如下：

项目	销售单价 (万元/吨)	销售数量 (吨)	销售金额 (万元)	销售金额 变动比率
2019 年	7.30	91.98	671.28	-92.23%
2018 年	7.41	1,165.19	8,638.52	78.91%
2017 年	5.54	870.95	4,828.34	1.60%
2016 年	5.91	804.32	4,752.20	268.04%
2015 年	6.46	199.73	1,291.21	54.02%
2014 年	6.31	132.95	838.35	-

2013 年，公司与舍得生物实际控制人徐长城及其家族开始建立合作关系，舍得生物与公司对接人为其儿媳汪双双。合作初期 2014 年-2015 年，徐长城及其家族系以汪双双个人、以及汪双双控制的无锡索迪尼商贸有限公司为主体与发行人签约合作经销羊乳粉产品。之后，2016 年开始，对方改为舍得生物作为主体承接相关业务。

1、2018 年之前公司与舍得生物持续合作且销售额逐年增长的原因及合理性

舍得生物系徐长城等人多年来打造的企业集团中的一员，实际控制人为徐长城儿子之配偶汪双双。十多年间，汪双双、徐长城家族从最初单一业态的保健食品销售部逐渐发展成业态多样、以商贸流通为主的企业集群。该企业集团以博领集团为中心，旗下企业包括核心人员徐长城、徐永强（徐长城之子）、徐永杰（徐长城之子）、汪双双（徐长城儿子之配偶）、黄晴（徐长城儿子之配偶）等人控制的企业。

目前，汪双双、徐长城家族核心成员徐长城、徐永强、徐永杰、汪双双等人控制、持股的企业包括但不限于下表所示企业：

序号	名称	成立日期	主要持股情况	注册资本（万元）	备注
----	----	------	--------	----------	----

序号	名称	成立日期	主要持股情况	注册资本（万元）	备注
1	江苏博领科技集团股份有限公司	2016 年 12 月 21 日	徐长城 51%	5000	
2	南京华越龙生物工程有 限公司	2008 年 7 月 23 日	徐长城 50%	50	
3	陕西圣唐乳业有限公司	2009 年 11 月 17 日	徐长城 34%	16764	
4	深圳市高特莱斯科技有 限公司	2013 年 6 月 14 日	徐长城 100%	200	
5	环翠区北海渔港大酒店	2010 年 4 月 22 日	个体工商户，经营 者徐长城	-	
6	青州市长城保健食品销 售部	2006 年 11 月 2 日	个体工商户，经营 者徐长城	-	
7	西藏满意商贸有限公司	2014 年 2 月 28 日	徐长城 100%	100	注销
8	西安中诺量能生物科技 有限公司	2014 年 11 月 17 日	徐长城 20%	100	注销
9	新沂市汉华食品店	2009 年 3 月 31 日	个体工商户，经营 者徐长城	-	注销
10	五河县千和德利保健食 品销售部	2006 年 12 月 19 日	个体工商户，经营 者徐长城	-	吊销
11	无锡舍得生物科技有限 公司	2014 年 9 月 18 日	汪双双 90%	100	注销
12	无锡乐康福贸易有限公 司	2014 年 12 月 30 日	汪双双 19.6%	50	
13	无锡德兴宇食品商贸有 限公司	2016 年 10 月 27 日	江苏博领科技 100%	50	
14	江苏美再来生物科技有 限公司	2018 年 9 月 14 日	徐永强 50%	1000	
15	南京安佑堂生物科技有 限公司	2011 年 11 月 16 日	徐永强 100%	100	
16	无锡百姓领购网络科技 有限公司	2014 年 12 月 19 日	何平 100%[注]	1000	
17	无锡创思源贸易有限公 司	2014 年 12 月 12 日	李加亮 20.4%[注]	50	
18	无锡索迪尼商贸有限公 司	2014 年 5 月 20 日	汪双双 46.3%	108	注销
19	盱眙麦丰食品有限公司	2016 年 8 月 31 日	徐永强 50%	800	
20	盱眙车潮汽车服务部	2013 年 10 月 16 日	个体工商户，经营 者徐永强	5	
21	新区立泽源商贸商行	2015 年 3 月 25 日	个体工商户，经营 者徐永强	3	
22	江苏百商企业管理有限 公司	2017 年 11 月 23 日	徐永杰 90%	1000	
23	江苏母婴爱康企业管理 有限公司	2016 年 5 月 20 日	徐永杰 51%	1690	
24	陕西益粮食品有限公司	2015 年 9 月 10 日	徐永杰 50%	2000	
25	常州龙贝化工新材料有 限公司	2006 年 11 月 16 日	徐永杰 25%	430	
26	无锡仁博企业管理有限 公司	2017 年 4 月 12 日	江苏博领科技 30%	500	
27	梁溪区龙圣堂食品经营 部	2016 年 5 月 27 日	个体工商户，经营 者徐永杰	-	注销
28	无锡索迪尼商贸有限公 司新区分公司	2014 年 9 月 22 日	个体工商户，经营 者徐永杰	-	注销

序号	名称	成立日期	主要持股情况	注册资本（万元）	备注
29	无锡市持保发商贸有限公司	2016年6月2日	江苏博领科技100%	100	注销
30	多实惠大数据有限公司	2020年4月2日	万立平70%[注]	10000	
31	田外有田（无锡）农业科技有限公司	2020年5月13日	无锡仁博95%	200	

注：根据江苏博领科技集团股份有限公司网站显示其为旗下产业。

此外，徐长城家族还与何文（博领集团持股34%股东、2018年10月前持有舍得生物50%股份）、张佳斌（博领集团法定代表人、董事长、总经理、博领集团持股15%股东）、钱正理（博领集团董事）、王亮（舍得生物持股10%股东）、王艳（何文嫂子）等合作伙伴控制或担任法定代表人、总经理等职务的其他关联企业存在合作等其他关系，这些企业包括但不限于下表所示企业：

序号	名称	成立日期	主要持股情况	注册资本（万元）	备注
1	兰州博康生物科技有限公司	2011年2月21日	何文90%	100	注销
2	无锡瞻展商贸有限公司	2017年4月27日	李加亮95%、钱正理5%	210	
3	无锡迪雅福商贸有限公司	2015年4月30日	钱正理40%	50	注销
4	农行天下（无锡）农业科技有限公司	2020年6月28日	张佳斌100%	300	
5	无锡仁博企业管理有限公司	2017年4月12日	张佳斌21%、王亮49%	500	
6	无锡市盛健源商贸有限公司	2016年7月21日	张佳斌100%	100	注销
7	德阳市区盛健源商贸行	2013年7月25日	个体工商户，经营者张佳斌	-	注销
8	罗江县佳斌食品经营部	2016年2月25日	个体工商户，经营者张佳斌	-	注销
9	德阳市区康健源贸易行	2013年7月5日	个体工商户，经营者张佳斌	-	注销
10	德阳市区康德贸易商行	2013年7月24日	个体工商户，经营者张佳斌	-	注销
11	罗江县万康食品经营部	2014年12月3日	个体工商户，经营者张佳斌	-	注销
12	德阳市开发区盛健原贸易行	2013年7月23日	个体工商户，经营者张佳斌	-	注销
13	互尔康（北京）健康科技发展有限公司	2016年9月13日	江苏母婴爱康85%	600	注销
14	德惠市富己商贸有限公司	2020年3月17日	王亮50%	10	
15	德惠市易瑞纺织品批发有限公司	2020年3月19日	王亮50%	10	
16	无锡嘉晨鸿商贸有限公司	2016年5月23日	李加亮100%	20	
17	无锡乐康福贸易有限公司	2014年12月30日	李加亮20.4%	50	
18	无锡创思源贸易有限公司	2014年12月12日	李加亮20.4%	50	

序号	名称	成立日期	主要持股情况	注册资本（万元）	备注
19	陕西澳尼克乳业有限公司	2017年6月1日	王艳 48%	100	
20	甘肃博领商贸有限公司	2017年1月22日	王艳 20%	50	

由上可见，在 2014 年时点，徐长城家族及其合作伙伴就已经控制了一批商贸流通类企业，初具规模；发展至今，已经逐渐形成了以博领集团为核心，百姓领购网（老）、田外有田（新）为统一商号的庞大的销售渠道网络。

舍得生物仅是其众多实施主体之一，于 2014 年 9 月设立，2020 年 5 月 22 日注销，主要即是与发行人签约合作之用。

2018 年之前公司与舍得生物销售额逐年增长的原因即为徐长城家族及其合作伙伴具有成熟的销售渠道和广阔的销售网络，以百姓领购网为统一商号的线下终端门店不断以加盟的方式扩展，商贸销售能力不断增强，具有合理性。

2、2019 年之后公司与舍得生物销售额大幅下降且不再合作的原因及合理性

（1）舍得生物获得自有生产渠道

2018 年 9 月，舍得生物实际控制人汪双双之配偶的父亲徐长城投资陕西圣唐乳业有限公司，其个人持股比例达到 34.00%（尚不计其关联方或合作伙伴持股），成为圣唐乳业控股股东、实际控制人，欲由经销羊乳粉转型为产经销一体，谋求利益最大化。

同年 8 月，圣唐乳业全新智能化透明工厂正式投产使用。但由于投产存在试生产期，产能需要逐渐释放、奶源的供应也需要渐进解决，此外，舍得生物与发行人合作时间较长，其下游终端消费者群体基数较大，而消费者对新品牌的接受需要较长时间的调整，在一定时间内仍需要购买发行人产品稳定其客户群，并逐步过渡，因此圣唐乳业新生产线投产后，舍得生物仍向发行人采购羊乳粉。

因此，在徐长城家族向羊乳产业上游实质性涉足的情况下，双方未继续长期合作的行为具有商业逻辑合理性。2019 年初，发行人主动不再接受舍得生物订单，双方合作终止，舍得生物不再成为发行人第一大客户。

（2）发行人主动终止与舍得生物合作

发行人向舍得生物销售的主要产品为儿童及成人乳粉，由于舍得生物销售量较大，发行人向其提供了较为优惠的销售政策。报告期内，公司在扩大生产、销售规模的基础上优化产品结构，大力推广附加值较高的婴幼儿配方乳粉，继续加大与舍得生物的合作不符合公司的整体战略导向。为了提高发行人毛利水平，调整产品结构，发行人主动减少了与舍得生物合作，并最终与其停止合作。

综上，发行人从调整产品结构，追求更大利益，同时在舍得生物实际控制人控制的公司已成为公司行业内竞争对手的双重影响下，公司于 2019 年终止合作具有合理性。

（二）2020 年舍得生物注销的原因及商业合理性

舍得生物于 2014 年 9 月设立，2020 年 5 月 22 日注销。由于舍得生物主要对接发行人业务，且注册资本不高，相关销售业务主要系由其他关联企业的销售渠道完成，而且汪双双、徐长城家族旗下类似企业众多，注册资本也从数十万元至几千万元不等，涉足大健康、零售、食品生产等行业，因此舍得生物已无存在的必要。

此外，舍得生物虽然被注销，但是拥有相关销售渠道的主体如博领集团、百姓领购网等仍然存续，另外，汪双双、徐长城家族及其合作伙伴又新成立了田外有田、多实惠优选超市等新销售渠道主体，继续用于终端销售其圣唐乳业自有羊乳粉品牌。因此，舍得生物的注销对其业务发展不存在较大影响。历史上，汪双双、徐长城家族亦有多家企业处于注销状态。

因此，汪双双、徐长城家族投资圣唐乳业且规模化生产，双方不再合作后，舍得生物于 2020 年被注销具有商业合理性。

对于上述情况，富平县人民政府作为知情人介绍了双方合作的基本情况以及终止的原因，以及徐长城投资当地羊乳企业圣唐乳业的情况，并出具了《富平县人民政府关于红星美羚第一大客户变化的情况说明》。

二、发行人向舍得生物销售产品价格、返利政策、信用政策与向其他方销

售同类产品是否存在差异，如存在，说明原因及合理性；

1、销售产品价格

2019 年，发行人向舍得生物销售的主要产品为儿童及成人乳粉，对其销售单价为 7.28 万元/吨，而发行人经销渠道的儿童及成人乳粉销售单价为 7.76 万元/吨。

发行人向舍得生物销售的产品售价略低于发行人经销渠道成人及儿童羊乳粉产品售价，主要原因系发行人向舍得生物销售量较大，且考虑到其系长期合作伙伴，因此向其提供了较为优惠的销售政策，与其他经销商不存在显著区别的情形。

2、返利政策

公司对经销商的返利政策主要系以年度销售合同为依据的合同返利以及因公司阶段性或临时性销售政策而形成的超额返利，均需通过公司逐级审批。

发行人严格履行返利审批程序，逐级签字核对并审批后确认。2018 年以来，舍得生物的返利金额分别为 28.20 万元、0.00 万元、0.00 万元、0.00 万元，因其 2019 年销量较少，且已逐步终止合作，故 2019 年未再享受返利。2018 年的返利已履行了审批程序，与公司返利政策一致。

因此，发行人建立了合理、完善的返利政策，该等政策得到了一贯执行，舍得生物与其他经销商不存在显著区别。

3、信用政策

公司对经销商一般实行先款后货的结算方式，经销商之间一般不存在差异。就货款信用政策而言，合同约定为款到发货，对部分重要客户经公司内部审批向其提供 1-6 月的临时信用期。公司每年度对经销商进行全面信用评估，只有与公司长期合作、信用良好的经销商在特殊情况下经申请同意后才可享受一定的临时信用期。

2018 年以来，舍得生物的应收账款为 196.08 万元、0.00 万元、0.00 万元、0.00 万元。2018 年，经申请审批后，发行人给予其 3 个月内的信用期，该笔款

项已在次年 2 月全部收回，因此舍得生物信用期符合公司货款信用政策，与其他经销商在货款信用政策上不存在显著区别。

综上所述，发行人向舍得生物销售产品价格、返利政策、信用政策与向其他方销售同类产品不存在差异。

问题（2）说明舍得生物向发行人采购产品后的主要销售渠道，相关产品是否实现终端销售，舍得生物与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；

回复：

一、说明舍得生物向发行人采购产品后的主要销售渠道，相关产品是否实现终端销售

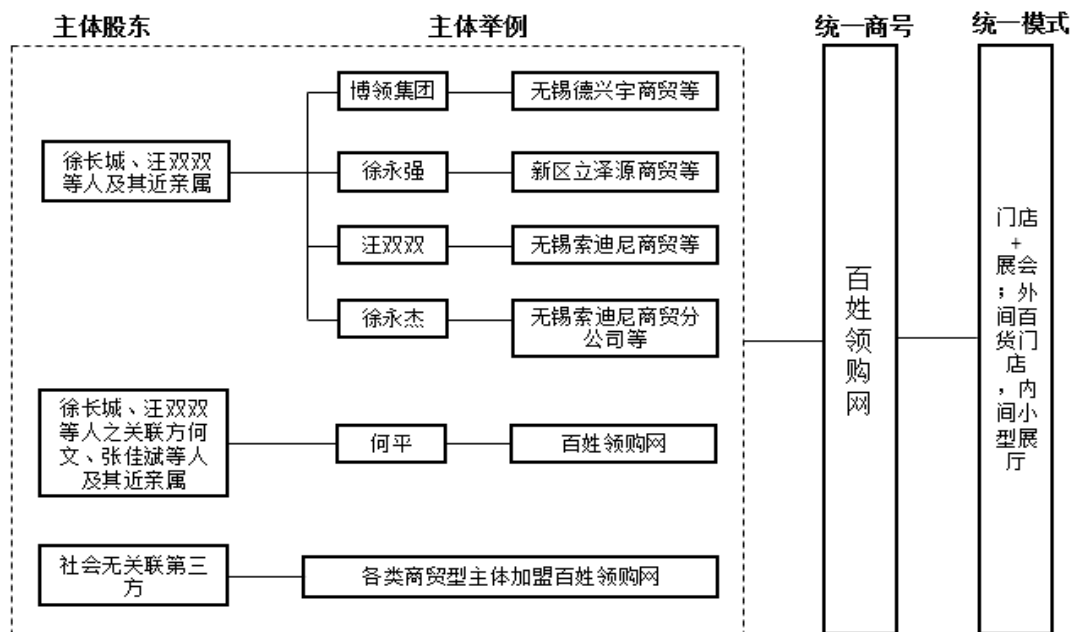
徐长城等人与何文等人在众多企业中交叉持股或者交叉兼职，例如：何文的兄弟何平持有百姓领购网 100%股份、张佳斌是博领集团法定代表人等等，从而逐渐形成了以博领集团为核心，百姓领购网为统一商号的庞大的销售渠道网络。

1、主要销售渠道

舍得生物销售发行人成人羊乳粉系以博领集团及其关联方整体销售力量为支持，通过百姓领购网自有及加盟门店+展会模式向终端市场销售。百姓领购网作为博领集团最主要的农副产品销售终端，主要业务模式是在人口聚居区、农贸市场附近以自营、加盟联销店的方式设立农副产品销售实体店，统一悬挂“百姓领购网”商号标识的门头牌匾。

销售品类包括百姓居家生活必需的柴米油盐蛋、日化起居用品、各地特产干货等。销售对象主要为家庭主妇、老年人等负责家庭饮食起居的周边人群，销售方式主要为线下。多数门店内一般会隔出一半的面积布置展厅现场，定期或不定期向该门店的消费者讲解各类特产产品功效及使用，以及日常保健养生知识，同时一般伴以优惠折扣，即门店+展会模式。

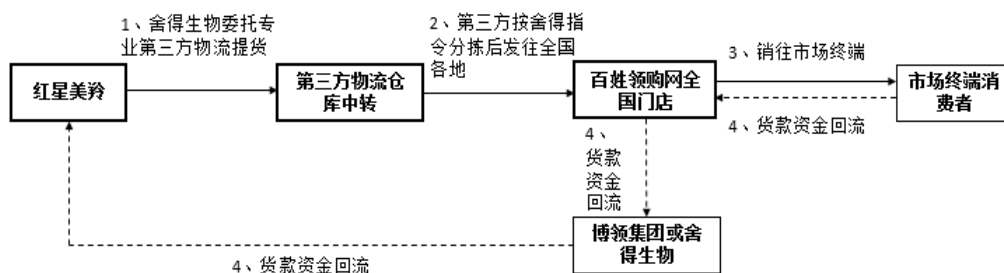
舍得生物从发行人处采购的羊奶粉主要系以百姓领购网自有及加盟门店为销售渠道，其示意图如下图所示：



舍得生物报告期内经营状态正常，经济效益良好，其实现的经济利益是徐长城 2018 年下半年能够投资富平县当地羊乳企业圣唐乳业的重要经济基础之一；也是因为经济效益良好，其才进一步向上游拓展。

2、物流运输、资金回收路径

舍得生物销售路径要素图如下图所示：



(1) 舍得生物委托专业第三方物流提货

舍得生物委托专业第三方物流公司咸阳安能物流有限公司调度车辆从红星美羚提取成人羊奶粉货物。司机凭舍得生物盖章的提货委托书向红星美羚要求按委托书指定品种、数量提货，委托书同时标明司机姓名、身份证号、车牌号以及手机号。提货时，红星美羚仓库向司机开具出门证，并留存提货委托书、司机行驶证复印件，门卫查验出门证后放行并留存出门证。

司机提货后将货物运输至咸阳安能物流有限公司当地的仓库卸载存放进行中转，随后按照舍得生物指令分拣再交由上海安能聚创供应链管理有限公司（西安分拣中心）（以下简称“安能物流”），由其统一调度安能国标集装箱运输车辆，与该线路其他货物一起混搭装车，跨省运输至全国各地百姓领购网门店所在地。

咸阳安能物流有限公司与安能物流系加盟经营的关系，前者主要经营省内业务，跨省长途业务转由安能物流承担。跨省业务一般采取到付，收货人支付运输费后，双方在安能系统中滚动结算。双方的合作模式、结算模式、运输特征等符合物流行业的一般模式。

（2）第三方物流提货后分拣中转发往全国各地门店

安能物流（西安分拣中心）将羊奶粉运输至百姓领购网全国各地门店，以到付方式现场收取运费后，在安能系统中以扣除自身运输成本加合理利润的方式与咸阳安能物流有限公司进行财务结算，不断逐笔逐单滚动累积于咸阳安能物流有限公司在安能系统中的账户中，咸阳安能物流有限公司与其定期结算。

（3）销往市场终端消费者

销往市场终端消费者的基本情况如前所述。

（4）发行人回收货款

列表披露舍得生物第三方回款方的名称、金额及其基本情况，并说明中介机构对回款真实性的核查程序：

舍得生物以及博领集团、百姓领购网均是以家庭成员为主要经营者的以商贸为主的企业，平时资金流动频繁，考虑到付款的便捷性、为提高付款效率，长期形成了以家庭成员内部个人银行账户为主对外付款的习惯。报告期内，舍得生物向红星美羚支付货款的情况如下表所示：

单位：万元

序号	付款人类别	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
1	舍得生物内部人及其近亲属	-	-	475.08	7,243.76	6,267.49	5,950.17
1-1	徐长城	-	-	89.68	199.00	-	-

序号	付款人类别	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
1-2	徐永强	-	-	-	3,303.76	4,190.00	-
1-3	徐永杰	-	-	-	-	-	2,764.40
1-4	汪双双	-	-	-	299.00	1,067.40	145.64
1-5	黄晴	-	-	-	-	1,010.09	3,002.13
1-6	陆亚萍	-	-	385.40	2,740.00	-	-
1-7	蒋加粉	-	-	-	500.00	-	-
1-8	张玲芳	-	-	-	202.00	-	-
1-9	张殿芹	-	-	-	-	-	38.00
2	博领集团内部人及其近亲属	-	-	200.00	893.00	790.00	-
2-1	史凤丹	-	-	200.00	500.00	790.00	-
2-2	王艳	-	-	-	393.00	-	-
3	除上述 1、2 外舍得生物员工	-	-	300.00	-	-	-
3-1	曹鹏军	-	-	300.00	-	-	-
合计		-	-	975.08	8,136.76	7,057.49	5,950.17

注：因何文曾经系舍得生物股东，因此在招股书、反馈回复中曾将其归入舍得生物内部人回款，此处为进一步细化，单列予以反映。

向红星美羚支付货款的银行账户以舍得生物内部人、姻亲属为主，其中除徐长城、徐永强、徐永杰、汪双双（徐长城儿媳）、黄晴（徐长城儿媳）外，还包括陆亚萍（系徐永杰之配偶之母亲）、蒋加粉（系徐长城配偶之妹）、张玲芳（系徐长城配偶之妹之女），此外还包括博领集团内部人及其近亲属史凤丹（系博领集团股东、舍得生物前股东何文之配偶）、王艳（系何文之兄之配偶）等，上述银行账户户主均为以徐长城、何文为核心的近亲属。除上述人员外，仅系舍得生物员工、而无近亲属或姻亲关系的付款人只有曹鹏军，2019 年回款 300 万元，较舍得生物回款总数相比金额较小。

中介机构对回款真实性的核查程序：

- 1、保荐人从发行人账套获取了上述舍得生物回款明细表，并与银行回款单等原始单据核对无误。
- 2、保荐人赴博领集团办公现场核实上述回款人员身份。
- 3、控制使用上述银行账户进行回款的汪双双、徐永强、徐永杰、黄晴等人

就其使用本人或控制使用上述亲属（友）、员工的银行账户，代舍得生物向红星美羚支付货款一事承诺：“本人以本人或控制的他人银行账户作为付款账户向红星美羚支付货款，支付的货款均由真实交易活动产生，不存在从红星美羚及其关联方收取资金再以销售回款形式转回红星美羚的情况。本人对上述事项没有任何争议、异议，不存在纠纷或潜在纠纷，将来也不会提起任何主张。”

综上所述，保荐人认为：

保荐人从发行人内部提供的舍得生物开具的提货委托书、出门证等入手，跟踪实物流至舍得生物委托的独立第三方物流公司咸阳安能（省内）、安能物流西安分拣中心（省外），核查了其经营能力、经营现场以及经营时间等客观因素，核查了咸阳安能再向全国各地百姓领购网发货的供货流水记录，以及咸阳安能与安能物流西安分拣中心的关系、合作模式、结算模式等，上述物流事实得到两家物流公司负责人或经办人的认可。由此，发行人与承运商形成长时间持续的物流的闭环，逻辑合理，经得起单笔验证或者加总合计验证。由于运费到付，在安能物流系统中滚动结算，发行人不参与，因此不涉及资金流的闭环，但逻辑合理，得到安能物流第三方证实，符合行业经营特点。

保荐人从当地物流追查至百姓领购网各地门店，进行了现场走访、视频或电话访谈等形式的核查，核查门店全部真实存在，业态模式一致，为以负责家庭饮食起居人群为主的特产百货店，由徐长城或其关联方控制或经营加盟。依据百姓领购网各门店经营者表述、店铺实际摆设、经营时间等多种因素综合判断，可以得出舍得生物、百姓领购网与这些门店形成长时间持续的闭环，发行人产品通过这些门店实现终端销售，舍得生物得以回收资金以持续不断向发行人支付货款。

保荐人从当地物流追查至博领集团在无锡的总部，访谈了徐长城、汪双双等人，逐一辨识了徐长城之子、货款付款人等涉及人，确认均为徐长城、何文亲属或内部员工，考察了百姓领购网等众多关联企业在博领集团无锡总部合署办公的情况。双方形成长时间持续的物流、资金流的双向流动的闭环，逻辑合理。

保荐人从发行人与徐长城通过其儿子之配偶实质控制的舍得生物的合作始

终，追查至了解情况的第三方富平县人民政府处咨询求证，富平县人民政府作为知情人介绍了双方合作的基本情况以及终止的原因，以及徐长城投资当地羊乳企业圣唐乳业的情况，并出具了《富平县人民政府关于红星美羚第一大客户变化的情况说明》，与保荐人核查的情况一致，形成了闭环。

保荐人截取消费者样本进行电话询问其是否购买过发行人产品，名单及电话来源于保荐人随机记录，电话过程由保荐人等中介机构独立完成，效果良好，证明存在大量的终端个体消费者，终端门店与消费者形成闭环。

综合上述各个闭环情况，发行人、第三方物流公司、徐长城百姓领购网销售渠道门店、舍得生物、消费者等涉及方在实物流、资金流方面不断持续形成逻辑合理、轨迹可验的循环及闭环，发行人销售真实，向终端市场消费者的销售同样真实，两个环节的销售均不存在虚假或人为积压虚假的情况。

综上所述，舍得生物向发行人采购产品后的主要销售渠道真实、合理，实现了发行人产品的终端销售，终端销售真实、准确，不存在积压在舍得生物或其关联方或其合作伙伴处，而未实现向消费者销售的情况。

二、舍得生物与发行人是否存在关联关系或其他利益安排

保荐人对舍得生物进行了客户走访，确认舍得生物与公司不存在非经营性资金往来，不存在关联关系以及从未发生过纠纷和诉讼。因此，除经销发行人产品外，舍得生物实际控制人、股东及其关联方与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

问题（3）说明报告期内对南宁澳丽源销售收入大幅度增长的原因及合理性，南宁澳丽源的基本情况、经销产品的种类、销售模式，南宁澳丽源是否主要销售发行人产品，相关产品是否实现了终端销售；

回复：

一、说明报告期内对南宁澳丽源销售收入大幅度增长的原因及合理性

报告期内，发行人向南宁澳丽源商贸有限公司（以下简称“南宁澳丽源”）销售的金额分别为 2,255.39 万元、2,091.11 万元、2,581.83 万元，其中婴

幼儿配方乳粉的销售金额分别为 2,101.38 万元、2,011.12 万元、2,570.58 万元。

南宁澳丽源收入大幅增长的主要原因主要系：南宁澳丽源自身销售渠道拓展迅速，客户资源丰富；南宁澳丽源的销售地域优势明显，羊奶粉区域认知度的提升；南宁澳丽源受益于发行人新配方婴幼儿配方乳粉市场发展。具体情况如下：

1、南宁澳丽源自身销售渠道拓展迅速，客户资源丰富

南宁澳丽源销售区域主要为广西省全境，2013 年与发行人开始合作至今，一直专注于深耕广西市场。南宁澳丽源凭借着优质的售前、售中、售后服务，以市场为导向，以产品品质为龙头，以活动创新为手段，用心开拓广西市场，赢得了省内客户的信赖和好评。同时，南宁澳丽源积极参与各种推广活动以及行业交流活动，凭借着以过硬的产品质量、良好的产品口碑，和省内多数母婴店都建立了长期良好的合作关系。

报告期内，南宁澳丽源下游门店扩张迅速，从较少数量的门店扩展至 2021 年末的 150 余家合作母婴店及商超，覆盖省会城市南宁、桂林、北海、梧州、崇左、钦州以及其他各市县，拥有丰富的客户资源及地区销售渠道优势。

2、南宁澳丽源的销售地域优势明显，羊奶粉区域认知度的提升

羊乳粉由于具有不易上火特性，因而随着宣传推广的深入，越来越受到南方湿热气候区域消费者的喜爱和欢迎。广西由于当地民众传统固有的饮食习惯，对羊奶的接受程度较高，对其带有的特色气味及口感较为认可。近 5-10 年间，广西当地对羊奶制品的需求旺盛，广西市场对羊奶制品具备着持续增长且大量的需求势能。

南宁澳丽源通过推广促销、品牌拉动等手段，扩张和深耕渠道，持续的将需求势能转化为消费动能，销售金额大幅增长的状态。

3、南宁澳丽源受益于发行人新配方婴幼儿配方乳粉市场发展

南宁澳丽源主要以销售婴幼儿配方乳粉为主，2018 年乳粉新政过渡期结束后发行人新配方婴幼儿配方乳粉市场销路打开，南宁澳丽源把握住婴幼儿配方

乳粉市场快速发展的契机，进一步开拓婴幼儿配方乳粉市场。

因此，发行人报告期内对南宁澳丽源销售收入大幅度增长具有商业合理性。

二、南宁澳丽源的基本情况、经销产品的种类、销售模式，南宁澳丽源是否主要销售发行人产品

1、南宁澳丽源的基本情况

南宁澳丽源成立于 2010 年 9 月，是一家专注于羊乳制品销售及母婴用品销售的公司。其基本情况如下：

企业名称	南宁澳丽源商贸有限公司
统一社会信用代码	91450102561561393N
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	周红卫
成立日期	2010/9/7
经营状态	存续
注册资本	100 万元人民币
实收资本	100 万元人民币
注册地址	南宁市江南区亭洪路 48-1 号南宁江南万达广场 A2 号楼十二层 1226 号办公室、1227 号办公室
股权结构	周红卫：持股比例 80.00%；胥艳：持股比例 20.00%
实际控制人	周红卫
经营范围	批发兼零售：预包装食品（具体项目以审批部门批准的为准）、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）、日用百货、五金交电、化妆品。
与发行人建立合作关系的时间和背景	2013 年因发行人主动接洽开始合作

2、经销产品的种类

南宁澳丽源主营业务主要为羊奶粉销售，其经销产品主要为羊奶粉、婴幼儿食品及母婴用品。

报告期内，南宁澳丽源销售发行人产品的种类主要为婴幼儿配方乳粉、成人及儿童乳粉，具体产品为全系列婴幼儿配方乳粉（德瑞兰帝婴幼儿配方羊奶粉（1-3 段）、羚恩贝贝婴幼儿配方羊奶粉（1-3 段）、富羊羊婴幼儿配方羊奶

粉（1-3 段））、部分成人及儿童乳粉（美羚全脂纯羊奶粉、美羚中老年无蔗糖羊奶粉、美羚孕产妇羊奶粉等）。

报告期内，其具体金额及其占比情况如下：

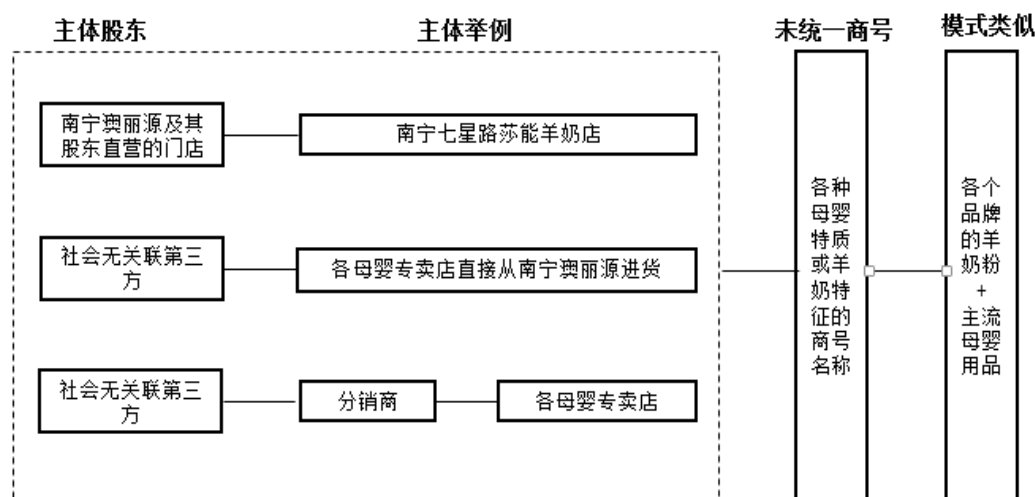
单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
成人及儿童乳粉	11.25	0.44%	76.28	3.65%	154.02	6.83%
婴幼儿配方乳粉	2,570.58	99.56%	2,011.12	96.17%	2,101.38	93.17%
液态乳	-	-	3.71	0.18%	-	-
合计	2,581.83	100.00%	2,091.11	100.00%	2,255.39	100.00%

3、销售模式

南宁澳丽源的销售模式主要为直销和分销，其中直接从南宁澳丽源进货的门店为主流，约占门店总数的约 70%以上，通过分销商进货的门店约为 20%，其他自营的门店不足 10%。

南宁澳丽源从发行人处采购的羊奶粉的销售渠道示意图如下图所示：



4、南宁澳丽源是否主要销售发行人产品

南宁澳丽源羊奶粉产品主要销售发行人的产品，占其营业收入的比例在 90%以上，为其主要的收入来源。但是其下游合作的无关联第三方终端门店同时销售其他品牌的羊乳粉。

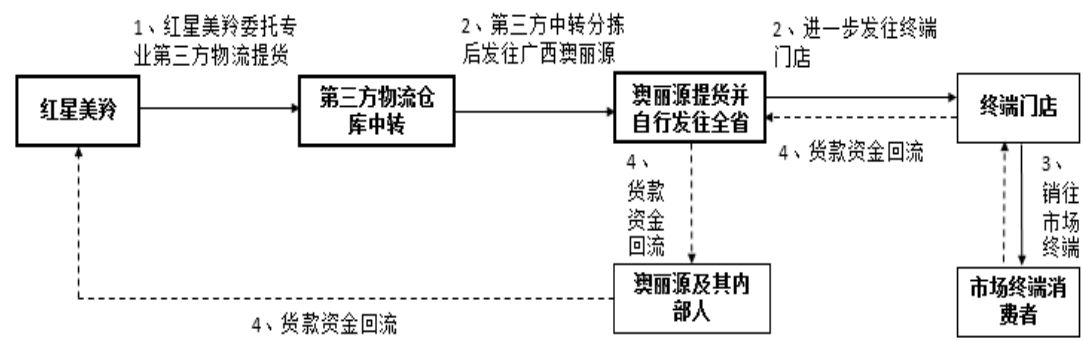
综上所述，南宁澳丽源主要销售发行人的产品。

三、相关产品是否实现了终端销售

南宁澳丽源商贸有限公司（以下简称“南宁澳丽源”）成立于 2010 年 9 月，双方系长期合作互信的合作伙伴关系。2013 年与发行人开始合作至今，一直专注于深耕广西市场，报告期内经营状态一直为存续，未发生变化。

南宁澳丽源主要通过广西区域自建以及发展由其提供货源（包括分销）的母婴用品专卖店，同时店内销售成年人羊乳粉的方式向终端市场销售，销售渠道为线下。羊乳粉由于具有不易上火特性，因而随着宣传推广的深入，越来越受到南方湿热气候区域消费者的喜爱和欢迎。

南宁澳丽源销售路径要素图如下图所示：



1、红星美羚委托专业第三方物流提供运输服务

红星美羚委托专业第三方物流公司西安东威物流有限公司（以下简称“东威物流”）从公司提取羊奶粉货物。司机到达红星美羚物流部领取发货单 1 式 2 份向仓库提货，发货单列明应向南宁澳丽源发送的货品名称以及数量，按单装载货物并领取出门证后出厂，门卫查验出门证后放行并留存出门证。

司机提货后将货物运输至东威物流位于上述地址的仓库卸载存放，进行中转。后由东威物流统一调度跨省运输至南宁澳丽源处，具体到货地址为广西省南宁市江南区国凯一支路清影厂房 4 号厂房仓库（以下简称“清影厂仓库”），并取得签字确认回执。

东威物流每月将确认回执、当月运输明细清单、另 1 份发货单返还红星美

羚收取运输费，并开具发票，红星美羚对账审批后将款项支付至东威物流银行账户。

南宁澳丽源通过清影厂仓库收到货物后再通过自送、第三方物流、快递等多种方式将货物送达广西各地的自营或加盟婴幼儿母婴专卖店。

南宁澳丽源采购系由红星美羚委托物流公司运输并承担运费，而舍得生物系自身委托物流公司运输并自担运费，主要原因系：舍得生物销售货品为成人粉，且因其采购量大，平均售价更为趋低致使毛利率较低，因此发行人不再承担运费；南宁澳丽源由于通过母婴店向终端销售，主要销售婴幼儿配方羊乳粉，毛利率较高，因此发行人承担运费。

2、销往市场终端消费者

销往市场终端消费者的基本情况如前所述。

3、发行人回收货款

南宁澳丽源是以家庭成员为主要经营者的商贸流通企业，平时资金流动频繁，长期形成了自家庭成员内部个人银行账户为主对外付款的习惯，报告期内南宁澳丽源向红星美羚支付货款的情况如下表所示：

单位：万元

序号	付款人	2021 年	2020 年	2019 年
1	南宁澳丽源商贸有限公司	417.20	49.59	34.00
2	周红卫	1,783.75	2,794.05	2,246.46
合计		2,200.95	2,843.64	2,280.46

向红星美羚支付货款的周红卫是南宁澳丽源实际控制人。

综合上述核查方式，保荐人认为：

保荐人从发行人内部的发货单、出门证等入手，跟踪实物流至独立第三方物流公司，核查了其经营能力、经营现场以及经营时间等客观因素，核查了物流公司对发货单、确认回执、运输清单、发票等经物流公司留痕或生成的外部证据，以及其收取运费的资金留痕证据，发行人与物流公司形成长时间持续的物流、资金流的双向流动的闭环，逻辑合理，经得起单笔验证或者加总合计验

证。

保荐人从当地物流追查至广西集中收货地南宁清影厂仓库，核查了收货确认回执，以及从此处转运广西各地门店的运输证据，包括自送车辆、快递物流等以及澳丽源向发行人付款的资金留痕证据，付款人身份等，发行人与澳丽源形成长时间持续的物流、资金流的双向流动的闭环，逻辑合理。

保荐人从南宁清影厂仓库追查至广西各地门店，进行了现场走访、视频或电话访谈等形式的核查，核查门店全部真实存在，业态模式一致，为以销售各品牌婴幼儿羊奶粉为主、搭售成人粉，和其他母婴产品的母婴店。依据母婴店经营者表述、店铺实际摆设、经营时间等多种因素综合判断，可以得出澳丽源与这些门店形成长时间持续的闭环关系，发行人产品通过这些门店实现终端销售，澳丽源得以回收资金并向发行人支付货款。

保荐人截取消费者样本进行电话询问其是否购买过发行人产品，名单及电话来源于保荐人随机记录，电话过程由保荐人等中介机构独立完成，效果良好，证明存在大量的终端个体消费者，终端门店与消费者形成闭环。

综合上述各个闭环情况，发行人、第三方物流公司、澳丽源、门店、消费者等涉及方在实物流、资金流方面不断持续形成逻辑合理、轨迹可验的循环及闭环。发行人销售真实，向终端市场消费者的销售同样真实，两个环节的销售均不存在虚假或人为积压虚假的情况。

综上，发行人对南宁澳丽源销售收入真实，且产品均能实现最终销售，终端销售真实、准确，不存在积压在南宁澳丽源或其关联方或其合作伙伴处，而未实现向消费者销售的情况。

问题（4）说明仅于 2019 年向河北萌宝婴童销售大包粉的原因及商业合理性，相关产品是否实现了终端销售，期后未再次向河北萌宝婴童销售的原因及商业合理性；

回复：

2019 年，河北萌宝向发行人采购的 245 吨大包粉全部销售给完达山供其用于生产羊奶粉产品，作为其生产羊奶粉原材料的补充，且已实现了终端销售。

根据完达山官网显示，完达山始建于 1958 年，隶属于北大荒农垦集团有限公司。近三年，实现年均收入 41.1 亿元、年均利润 1.4 亿元。完达山主要产品包括奶粉、液态奶、饮料、豆制品、米麦制品及保健食品等，近年来推出了婴幼儿配方奶粉、学生配方奶粉、中老年配方奶粉等多种羊乳粉产品。河北萌宝婴童用品有限公司作为完达山的经销商，主要销售前述奶粉产品。

发行人仅于 2019 年向河北萌宝婴童销售大包粉，且期后未再次向河北萌宝销售的原因主要如下：

1、生鲜羊乳不易保存，收购后会立即在很短的时间内加工生产成全脂纯羊乳粉（大包粉），大包粉是进一步生产婴配粉、成人粉的原材料，重要性高，但只用于再加工，因此经济附加值不大，毛利率不高。发行人 2019 年销售大包粉 1,939.06 万元，占主营业务收入比重 5.77%，毛利率 17.35%；2020 年销售大包粉 1,559.87 万元，占主营业务收入比重 4.31%，毛利率 7.68%，规模和毛利贡献水平都较低。

因此，发行人不以出售大包粉为主要业务，该项业务只是其他婴配粉、成人粉的一项补充，主要目的用于调节库存，本身具有规模小、偶发性、利润薄的特征。

2、奶山羊养殖行业受地域气候、历史传统等因素影响，在全国分布严重不均，以富平、泾阳等县为主的陕西关中地区是主要产地，此外还有山东等省的少数地区有分布。因此，羊乳资源不足或匮乏地区的羊乳制品企业就需要进口国外大包粉，或者采购国内其他以生产大包粉业务为主的品牌影响力较弱、渠道建设不足的羊乳生产企业加工的大包粉。

这类大包粉业务为主的羊乳企业主要分布于陕西省、山东省等地，发行人业务重心与他们存在本质区别，发行人目前产品结构以婴幼儿配方乳粉为主，2020 年占主营业务收入的 64.15%，比重较高。

3、发行人的大包粉客户采购大包粉的原因主要有：

（1）自身有生鲜奶源供给，但可能出现临时库存不足，而偶尔采购大包粉调节库存，避免断供。

(2) 自身无或较少生鲜奶源供给，主要靠外购，向全市场寻求价低质优的大包粉供应源。如河北萌宝因发行人价格不占优势，而主要向上述以大包粉业务为主的羊乳企业采购后转卖给完达山。

综上所述，库存充足的优质大包粉是发行人的一项重要资源优势，目前情况下，发行人显然不会无原则、无控制的充分满足其他乳品加工企业的大包粉需求，只会少量出售，主要目的是调节大包粉库龄以及实证展示公司产品的优良品质。因此，报告期内，发行人大包粉客户如完达山（通过河北萌宝采购）的销售行为具有偶发性、不持续的特征。河北萌宝婴童主要通过向以大包粉业务为主的羊乳企业采购满足完达山的经营所需。

根据保荐人对河北萌宝的实地走访，并经核查河北萌宝提供的其与完达山签订的销售合同、发票、物流记录等材料，河北萌宝系完达山乳业的代理商，与其存在业务往来关系。因完达山乳业存在羊乳粉产品生产需求，发行人与河北萌宝进行合作，由其采购大包粉产品后销售给完达山乳业。

根据保荐人对完达山乳业相关人员访谈，并经查询完达山乳业的各种公开信息，确认完达山乳业从河北萌宝采购了羊乳粉大包粉，主要用于完达山乳业羊奶粉原材料的补充。

综上所述，发行人仅于 2019 年向河北萌宝婴童销售大包粉具有商业合理性，并且相关产品实现了终端销售，期后未再次向河北萌宝婴童销售大包粉原因合理，具有商业合理性。

问题（5）说明发行人及控股股东、实际控制人和其他关联方与上述客户及其实际控制人是否存在除产品销售以外的异常资金往来。

回复：

根据保荐人对发行人控股股东、实际控制人和其他关联方的资金流水核查以及上述相关方的访谈，确认发行人及控股股东、实际控制人和其他关联方与上述客户及其实际控制人不存在除产品销售以外的异常资金往来。

请保荐人、申报会计师、发行人律师说明针对前述事项的核查范围、核查方法、核查标准、核查依据和核查结论，并明确说明对无锡舍得与南宁澳丽源

是否实现终端销售采取的仅对前述客户主动提供的终端客户名单、数量及金额进行电话确认，是否能够得出对其销售已全部实现终端销售、收入真实准确的结论性意见。

一、请保荐人、申报会计师、发行人律师说明针对前述事项的核查范围、核查方法、核查标准、核查依据和核查结论

1、核查范围、核查方法、核查标准、核查依据

(1) 舍得生物

①保荐人、申报会计师、发行人律师针对舍得生物进行了如下核查程序并获取了核查证据：

A.对舍得生物及舍得生物部分下游分销商、终端门店进行实地走访；对舍得生物实际控制人进行了访谈；

B.查验了发行人与舍得生物的销售合同；

C.对客户进行函证，抽查相关销售收款记录；抽取账面大额销售，核对相应的销售订单、出库单、物流单据、客户签收单等；对应收账款执行分析程序，并对比同行业应收账款周转率；

D.前往徐长城在富平县投资新建的陕西圣唐乳业有限公司进行查看以及通过公开渠道查询，了解其投资目的、进展、产品、无锡百姓领购网等渠道销售圣唐乳业产品的现状等；

E.取得了富平县人民政府出具的《关于陕西红星美羚乳业股份有限公司第一大客户变化的情况说明》；

F.查阅舍得生物的营业执照、食品经营许可证、法定代表人身份证复印件等材料，并于全国企业信用信息公示系统比对相关信息；

G.核实其销售渠道、业务规模、与发行人购销往来的业务承继、与发行人建立合作关系的时间和背景、终端销售等情况；

H.查阅控股股东、实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员及

其他核心人员出具的和发行人主要直销客户、主要经销商及其控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员是否存在关联关系的书面说明；

I.取得并查询了江苏博领科技集团股份有限公司公开宣传文件以及网站（<http://www.bolingjituan.cn/>）。

②保荐人、申报会计师、发行人律师针对舍得生物终端销售进行了如下核查程序并获取了核查证据：

A.获取了终端门店的明细列表，选取了销量占比较大的终端门店进行现场走访、视频访谈和电话访谈，了解其销售产品的种类、数量等情况，走访和访谈的合计门店数量 2018-2019 年分别为 112 和 92 家，销量占比为 65.93%和 70.32%。具体情况如下表：

项目	2019 年	2018 年
门店数量①	92	112
其中：现场走访	31	31
视频访谈	10	10
电话访谈	51	71
销售数量（单位：公斤）②	64,680	822,212
发行人对舍得生物的销量（单位：公斤）③	91,981	1,247,092
核查比例④=②/③	70.32%	65.93%

注：2020 年发行人与舍得生物已停止合作，未发生交易。

B.对终端消费者人员情况进行核查：消费者在百姓领购网门店消费并办理会员后，其个人信息会记录留存在百姓领购网总部系统中，保荐人现场查看了电脑中的会员明细情况。由于消费者信息系个人隐私，在承诺不披露或以脱密处理方式披露的前提下，百姓领购网允许保荐人现场对消费者进行样本记录，保荐人共记录 204 人；

C.由于百姓领购网终端门店销售农副产品品种众多，因此保荐人进一步要求百姓领购网对上述样本进行甄选，删除掉未购买过公司羊奶粉的消费者后，对剩余人员 122 人进行电话访谈（成功访谈 108 名消费者），了解是否购买过

公司产品以及购买产品的种类。除 14 人无人接听或关机或不接受访谈外，其余 108 名消费者电话确认通过百姓领购网购买过公司产品，保荐人进行了电话录音。访谈率约为 90%（108/122），访谈确认率 100%（108/108）；

D.查阅舍得生物提供的整体进销存调查表；

E.实地走访了舍得生物、百姓领购网总部，因其对接人员顾虑公司商业机密对外泄露，因此允许保荐人查看了其本地电脑中留存的报告期各地门店的羊奶粉供货流水记录后，截取部分月份记录连同年度合计数量提供给保荐人，同时删除了价格等敏感信息，该流水记录得到咸阳安能物流有限公司盖章确认。

③保荐人、申报会计师、发行人律师针对舍得生物回款进行了如下核查程序并获取了核查证据：

A.保荐人从发行人账套获取了上述舍得生物回款明细表，并与银行回款单等原始单据核对无误；

B.保荐人赴博领集团办公现场核实上述回款人员身份；

C.控制使用上述银行账户进行回款的汪双双、徐永强、徐永杰、黄晴等人就其使用本人或控制使用上述亲属（友）、员工的银行账户，代舍得生物向红星美羚支付货款一事承诺：“本人以本人或控制的他人银行账户作为付款账户向红星美羚支付货款，支付的货款均由真实交易活动产生，不存在从红星美羚及其关联方收取资金再以销售回款形式转回红星美羚的情况。本人对上述事项没有任何争议、异议，不存在纠纷或潜在纠纷，将来也不会提起任何主张。”

④保荐人、申报会计师、发行人律师针对舍得生物运输方式进行了如下核查程序并获取了核查证据：

A.核查了舍得生物的提货委托书，对委托书上的司机电话进行随机拨打核验，核验电话是否与车牌号同属一地或一省，核验司机是否确有其人以及其工作职业等，核验是否存在车辆及电话属于远离陕西省地区的异常情况；获取了行驶证复印件、出门证并与提货委托书内容、日期等进行核对；复核提货委托书提货年度合计提货件数与发行人年度收入确认数量是否匹配；实地走访了咸阳安能物流有限公司现场，观察其仓库及自有车辆，对其负责人张科技进行了

访谈并确认事实，其仓库堆放的均为圣唐乳业生产的系列品牌羊奶粉，如秦羊友道，不存在红星美羚的产品；实地走访了安能物流（西安分拣中心），对该项业务对接经理胡彦博进行了访谈并确认事实；通过国家企业信用信息公示系统对咸阳安能物流有限公司进行查询；

B.对安能物流（西安分拣中心）业务对接经理胡彦博进行了访谈，对咸阳安能物流有限公司交由其运输发行人品牌的羊奶粉的事实进行了确认；实地走访了舍得生物、百姓领购网总部。

（2）南宁澳丽源

①保荐人、申报会计师、发行人律师针对南宁澳丽源进行了如下核查程序并获取了核查证据：

A.对南宁澳丽源进行实地走访；

B.查验了报告期内发行人与南宁澳丽源签订的销售合同；抽取大额采购订单、出库单据、销售发票、物流单据进行核查；查验了南宁澳丽源的全部货款支付记录、函证回函；查验了发行人关于南宁澳丽源的记账凭证；查阅了南宁澳丽源出具的书面说明；

C.查阅南宁澳丽源提供的进销存调查表；

D.查看了南宁澳丽源位于清影厂的仓库，取得了部分南宁澳丽源再转运的物流凭据进行核查，清影厂仓库只有少量进货以待近日向其各地门店发送的公司产品，不存在大量积压的情况。保荐人、申报会计师、发行人律师查看了进货的生产日期，不存在大龄产品；

E.对南宁澳丽源终端销售从物流运输、资金回款、终端门店及消费者等多角度进行针对性核查；对南宁澳丽源实际控制人进行了访谈；

F.对客户进行函证，抽查相关销售收款记录；抽取账面大额销售，核对相应的销售订单、出库单、物流单据、客户签收单等；对应收账款执行分析程序，并对比同行业应收账款周转率；

G.查阅客户的营业执照、食品经营许可证、法定代表人身份证复印件等材料

料，并于全国企业信用信息公示系统比对相关信息；

H.核实其销售渠道、业务规模、与发行人购销往来的业务承继、与发行人建立合作关系的时间和背景、终端销售等情况；

I.查阅控股股东、实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员出具的和发行人主要直销客户、主要经销商及其控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员是否存在关联关系的书面说明；

J.通过国家企业信用信息公示系统查询付款账户人员是否存在与红星美羚存在关联关系等。

②保荐人、申报会计师、发行人律师针对南宁澳丽源终端销售进行了如下核查程序并获取了核查证据：

A.对南宁澳丽源名下的部分终端客户及分销商进行现场走访、视频访谈，具体范围等如下表：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
门店核查			
门店数量①	105	119	119
其中：现场走访	-	20	21
视频访谈	105	95	88
电话访谈	-	4	10
销售数量（单位：公斤）②	178,346.60	147,001.42	147,833.00
分销商核查			
分销商/门店核查数量③	3/13	3/18	3/18
销售数量（单位：公斤）④	18,666.80	27,303.02	19,430.00
合计核查销量（单位：公斤）⑤=②+④	197,013.40	174,304.44	167,263.00
发行人对南宁澳丽源的销量⑥	247,145.45	203,693.80	200,678.40
核查比例⑦=⑤/⑥	79.72%	85.57%	83.35%

B.核查了终端消费者人员情况，对 124 名终端消费者进行电话访谈，访谈率约为 86%（107/124），访谈确认率 100%（107/107）。

③保荐人、申报会计师、发行人律师针对南宁澳丽源回款进行了如下核查

程序并获取了核查证据：

获取并查阅了发行人回款的明细表、银行进账单进行核对并统计；了解了付款账户人员的身份并获取了付款人的承诺。

④保荐人、申报会计师、发行人律师针对南宁澳丽源运输方式进行了如下核查程序并获取了核查证据：

A.保荐人取得并检查了发行人的发货单、出门证；实地走访了东威物流观察其仓库及自有车辆，对其负责人李向辉进行了访谈；通过国家企业信用信息公示系统对东威物流进行了查询；

B.实地走访了东威物流现场，获取了南宁澳丽源签字确认回执；核查了东威物流开具的发票以及红星美羚向东威物流支付运费的银行付款凭证；保荐人查看了南宁澳丽源位于清影厂的仓库，取得了部分南宁澳丽源再转运的物流凭证进行核查。

(3) 河北萌宝

①查验了发行人与河北萌宝的销售合同、物流记录、付款凭证等资料，获取了进销存调查表；

②查验了河北萌宝与完达山乳业签订的销售合同、物流记录，完达山向河北萌宝开具的发票；

③对完达山乳业的相关人员进行访谈；

④查询了完达山官网、天猫旗舰店等。

2、核查结论

经核查，保荐人、发行人律师和申报会计师认为：

1、报告期内舍得生物与发行人销售收入大幅度变动且于 2020 年注销具有商业合理性。发行人向舍得生物销售产品价格、返利政策、信用政策与向其他方销售同类产品不存在显著区别。

2、报告期内发行人对舍得生物销售收入真实，且产品均能实现最终销售，

终端销售真实、准确，不存在积压在舍得生物或其关联方或其合作伙伴处，而未实现向消费者销售的情况。除经销发行人产品外，舍得生物实际控制人、股东及其关联方与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

3、发行人报告期内对南宁澳丽源销售收入大幅度增长具有商业合理性。南宁澳丽源主要销售发行人的产品。发行人对南宁澳丽源销售收入真实，且产品均能实现最终销售，终端销售真实、准确，不存在积压在南宁澳丽源或其关联方或其合作伙伴处，而未实现向消费者销售的情况。

4、发行人仅于 2019 年向河北萌宝婴童销售大包粉具有商业合理性，并且相关产品实现了终端销售，期后未再次向河北萌宝婴童销售大包粉具有商业合理性。

5、发行人及控股股东、实际控制人和其他关联方与上述客户及其实际控制人不存在除产品销售以外的异常资金往来。

二、明确说明对无锡舍得与南宁澳丽源是否实现终端销售采取的仅对前述客户主动提供的终端客户名单、数量及金额进行电话确认，是否能够得出对其销售已全部实现终端销售、收入真实准确的结论性意见

1、舍得生物

(1) 保荐机构对终端消费者人员进行核查情况

消费者在百姓领购网门店消费并办理会员后，其个人信息会记录留存在百姓领购网总部系统中，保荐人现场查看了电脑中的会员明细情况。由于消费者信息系个人隐私，在保荐人承诺不披露或以脱密处理方式披露的前提下，百姓领购网允许保荐人现场对消费者进行样本记录，保荐人共记录 204 人；

上述消费者样本信息是保荐人亲自在百姓领购网总部电脑系统中，对消费办理会员的庞大消费者人群，亲自进行不受限制的随机记录，记录了 204 人的姓名、联系方式、地址等会员信息以便进一步核查。从记录人员的手机号码、地址信息来看，这些消费者随机分布于全国各地，没有特定规律。此外，在现场观察系统信息并随机记录的过程中，保荐人确认会员库内会员数量庞大。整个过程未受到经销商要求保密之外的其他限制。

由于百姓领购网终端门店销售农副产品品种众多，因此保荐人进一步要求百姓领购网对上述样本进行甄选，删除掉未购买过公司羊奶粉的消费者后，对剩余人员 122 人进行电话访谈（成功访谈 108 名消费者），了解是否购买过公司产品以及购买产品的种类。除 14 人无人接听或关机或不接受访谈外，其余 108 名消费者电话确认通过百姓领购网购买过公司产品，保荐人进行了电话录音。访谈率约为 90%（108/122），访谈确认率 100%（108/108）。

（2）核查结果和核查结论

由于百姓领购网门店还经营发行人羊乳粉之外的其他庞杂的日用品、农产品等，因此保荐人对上述记录中甄选后购买过羊乳粉的消费者进行了电话访谈，询问其是否在百姓领购网门店购买过发行人羊乳粉等内容，访谈确认情况如上所述。由于访谈确认情况良好，全程由保荐人控制，无异常可疑情况；且由于保荐人并不是单一采用电话访谈一种手段核查，而是采用了函证、访谈、物流、资金流、门店走访等多种综合手段的核查方法，样本电话访谈只是辅助验证手段之一，因此能够支持保荐人关于舍得生物真实销售的结论。

保荐人认为：电话访谈的消费者样本选取方法恰当，样本本身反映的购买发行人产品的核查情况、结论真实、可靠，并且可以有效的代表总体，即百姓领购网存在庞大的终端消费者群体通过其门店购买了发行人产品，舍得生物购买的发行人产品通过百姓领购网渠道实现了终端销售。

2、南宁澳丽源

（1）保荐机构对终端消费者人员进行核查情况

消费者在南宁澳丽源门店消费并办理会员后，其个人信息会记录留存。在保荐机构承诺不披露或以脱密处理方式披露的前提下，保荐人现场查看了电脑中的会员明细情况，对消费者进行样本记录，保荐人共记录 176 人。

保荐人进一步要求南宁澳丽源门店对上述样本进行甄选，删除掉未购买过公司羊奶粉的消费者后，对剩余人员 124 人进行电话访谈，了解是否购买过公司产品以及购买产品的种类。除 17 人无人接听或关机或不接受访谈外，其余 107 名消费者电话确认购买过公司产品，保荐机构进行了电话录音。访谈率约

为 86%（107/124），访谈确认率 100%（107/107）。

上述消费者样本信息是保荐人亲自在南宁澳丽源各门店电脑系统中，对因办理会员而留有信息的庞大消费者，亲自进行不受限制的随机记录，记录了 124 名购买过发行人产品消费者的姓名、联系方式、地址等信息以便进一步核查。从记录人员的手机号码、地址信息来看，这些消费者分布于广西省各地。此外，在现场观察系统信息并随机记录的过程中，保荐人确认会员数量庞大。

（2）核查结果和核查结论

保荐人对样本消费者进行了电话访谈，询问其是否购买过发行人羊乳粉等内容，访谈确认情况如上所述。访谈确认情况良好，全程由保荐人控制，无异常可疑情况，且由于保荐人并不是单一只采用电话访谈一种手段核查，而是采用了函证、访谈、物流、资金流、门店走访等多种综合手段的核查方法，样本电话访谈只是辅助验证手段之一，因此能够支持保荐人关于南宁澳丽源真实销售的结论。

保荐人认为：电话访谈的消费者样本选取方法恰当，样本本身反映的购买发行人产品的核查情况、结论真实、可靠，并且可以有效的代表总体，即南宁澳丽源存在庞大的终端消费者群体通过其门店购买了发行人产品，南宁澳丽源购买的发行人产品实现了终端销售。

综上所述，保荐人、申报会计师、发行人律师针对前述客户终端销售实现情况从物流运输、资金回款、终端门店及消费者等多角度进行了针对性核查，核查程序如前所述。

因此，保荐人、申报会计师、发行人律师从前述多角度对客户终端销售进行的核查能够得出对其销售已全部实现终端销售、收入真实准确的结论性意见。

请保荐人和申报会计师的质控或内核部门说明对上述事项执行的内部控制或复核程序，并对上述事项发表明确意见。

为加强投资银行类业务风险管理、确保执业质量，保荐机构依据相关法律法规及业务规则，制定了《投资银行类业务内部控制制度》、《投资银行类业

务质量控制管理办法》、《投资银行类业务内核管理办法》、《投资银行类业务问核管理办法（试行）》等制度。根据相关内控制度，保荐机构质控、内核部门履行的相关程序及结论如下：

1、保荐机构质控部门履行的内部程序

（1）复核项目组对舍得生物相关人员的访谈记录，了解发行人与舍得生物的合作历史、业务模式、销售政策、关联关系等。了解舍得生物注销原因及合理性。

（2）复核发行人与舍得生物的销售合同、收入确认单据、回款凭证、询证函回函等底稿。

（3）获取项目组对舍得生物物流运输环节、终端销售环节核查底稿，复核舍得生物终端销售的真实性。

（4）复核项目组对南宁澳丽源相关人员的访谈记录，了解发行人与南宁澳丽源的合作历史、销售模式、关联关系等。

（5）复核发行人与南宁澳丽源的销售合同、收入确认单据、物流单据、回款凭证、询证函回函等底稿。

（6）获取项目组对南宁澳丽源物流运输环节、终端销售环节相关核查底稿，复核南宁澳丽源终端销售的真实性。

（7）复核发行人与河北萌宝的销售合同、物流单据、回款凭证等底稿；复核河北萌宝向完达山销售的销售合同、发票等底稿。

（8）复核项目组对于发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董监高、关键岗位人员等相关人员银行账户资金流水的核查底稿。

2、保荐机构内核部门履行的内部程序

内核部在审阅质控部上述相关核查程序及出具的质量控制报告基础上，针对红星美羚项目材料进行了初步问询和审阅、向内核委员会提交了内核提示要点，经内核部负责人审定后召开内核委员会会议审议。参会委员就经销商销售收入大幅波动、经销模式的管理、最终销售的核查、报告期毛利率下降原因、

第三方回款及现金交易情况、重要客户变动等相关事项进行重点问询，要求项目组进一步开展补充尽调并完善工作底稿。会后，内核部门审阅了项目组对相关问题的回复，并督促其通过补充尽调、完善工作底稿等方式逐一落实审核意见，涉及的审核意见及回复已在申报材料中进行了补充披露。项目申报后，内核部门审阅了项目组提交的历次问询回复文件，并会同项目组、质控部召开项目会议讨论问询回复的重点问题，提出修改意见，要求项目组认真回复、及时落实，修改完善申报材料。

3、保荐机构质控、内核部门意见

（1）报告期内舍得生物与发行人销售收入大幅度变动且于 2020 年注销具有商业合理性。发行人向舍得生物销售产品价格、返利政策、信用政策与向其他方销售同类产品不存在显著区别。

（2）报告期内发行人对舍得生物销售收入真实，产品均能实现终端销售。除经销发行人产品外，舍得生物实际控制人、股东及其关联方与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

（3）发行人报告期内对南宁澳丽源销售收入大幅度增长具有合理性。南宁澳丽源主要销售发行人的产品。发行人对南宁澳丽源销售收入真实，产品均能实现最终销售。

（4）发行人仅于 2019 年向河北萌宝婴童销售大包粉具有商业合理性，并且相关产品实现了终端销售，期后未再次向河北萌宝婴童销售大包粉具有商业合理性。

（5）发行人及控股股东、实际控制人和其他关联方与上述客户及其实际控制人不存在除产品销售以外的异常资金往来。

问题 4、关于审计截止日后主要财务情况。请发行人按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况信息披露指引（2020 年）修订》的要求，在招股书相关章节补充披露审计截止日后主要财务情况，并结合相关财务指标的变化说明发行人持续经营能力是否发生重大不利变化。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况信息披露指引（2020 年）修订》的要求，发行人已经在招股说明书之重大事项提示中补充披露如下：

财务报告审计基准日至本招股说明书签署日之间，公司整体经营环境和经营模式未发生重大不利变化。公司采购、生产、研发、销售等业务板块运转正常，经营状况良好。除本招股说明书“第四节 风险因素”所揭示的风险因素之外，不存在将导致公司业绩异常波动的重大不利因素。

公司预计 2022 年 1-6 月营业收入约为 18,500 万元，较去年同期上涨 15%，预计归属于母公司股东的净利润约为 2,200 万元，与上年同期相比增长幅度为 15%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润约为 2,200 万元，与上年相比增长幅度为 15%。上述 2022 年 1-6 月预计数据仅为管理层对经营业绩的初步估计情况，未经审计机构审计，不构成盈利预测。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人已按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况信息披露指引（2020 年）修订》的要求在招股说明书中补充披露，发行人持续经营能力未发生重大不利变化。

（本页无正文，为陕西红星美羚乳业股份有限公司《关于陕西红星美羚乳业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之盖章页）

陕西红星美羚乳业股份有限公司

2022年3月16日



发行人董事长声明

本人已认真阅读陕西红星美羚乳业股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，确认意见落实函回复报告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

发行人董事长、法定代表人：



王宝印

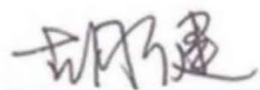
陕西红星美羚乳业股份有限公司

2022年3月16日

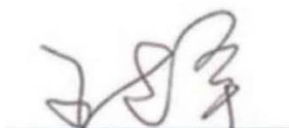


（本页无正文，为西部证券股份有限公司《关于陕西红星美羚乳业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人：



胡 健



王克宇



保荐人董事长的声明

本人已认真阅读《关于陕西红星美羚乳业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》全部内容，了解意见落实函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，意见落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：徐朝晖

徐朝晖

