（上接B109版）

核查中，我所核对了①相关投资意向协议，并获得还款承诺函；②核对了已收回的意向金及其资金占用费的银行收款凭证；③查阅了一品佳公司及世纪优优公司的工商登记信息，检查是否与加加食品公司及其实际控制人、公司董监高之间存在关联关系。

通过核查，我所认为，本次投资虽未在协议约定的有效期内收回，但未形成投资损失，我所未发现投资交易对手及其管理层与公司、朴和基金存在关联关系，相关资金虽未在协议约定的有效期内收回，但不涉及关联方非经营性资金占用的情形。

三、说明北京数字的基本情况，包括但不限于成立时间、股权结构、业务内容、既往经营业绩情况、停止经营的原因等；以列表形式说明涉北京数字诉讼事项的基本情况，包括但不限于原被告情况、涉诉基本事项、诉讼标的金额、诉讼进展及你公司下一步拟采取的措施。

1、说明北京数字的基本情况，包括但不限于成立时间、股权结构、业务内容、既往经营业绩情况、停止经营的原因等；

（1）北京数字的基本情况：

名称	加加(北京)数字科技有限公司
住所	北京市大兴区新源大街29号院1号楼28层2801(集群注册)
法定代表人	周建文
注册资本	2000万元
公司类型	有限责任公司(法人独资)
经营范围	一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;软件开发;人工智能应用软件开发;软件外包服务;计算机系统服务;物业管理;企业管理咨询;机械设备销售;仪器仪表销售;电子产品销售;五金产品零售;通信设备销售;计算机软硬件及辅助设备批发;塑料制品销售;金属制品销售;化工产品销售(不含许可类化工产品);家用电器销售;机械电气设备销售;食用农产品批发;化肥销售;会议及展览服务;货物进出口;技术进出口;对外承包工程;工程管理服务;食品销售(仅销售预包装食品)。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)许可项目:道路货物运输(不含危险货物);基础电信业务;建设工程施工;建设工程勘察。(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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)(不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)
成立日期	2021年11月30日
营业期限	长期
统一社会信用代码	91110115MA7E7XTG6C
股权结构	加加食品集团股份有限公司持股100%

（2）北京数字业务内容及既往经营业绩情况：

北京数字主要业务内容为拓展新兴渠道、增加业务销售。 2022年度，北京数字营业收入为2,640.10万元，利润总额-3.96万元；2023年度，停止经营，利润总额-206.15万元。

（3）北京数字停止经营的原因：

公司设立全资子公司北京数字系为在北京开展经营活动和业务拓展，以提升公司综合实力和品牌影响力。但因经营过程中市场变化及经营团队管理不善等因素导致北京数字经营发展未及预期，公司决定停止北京数字的经营活动。

2、以列表形式说明涉北京数字诉讼事项的基本情况，包括但不限于原被告情况、涉诉基本事项、诉讼标的金额、诉讼进展及你公司下一步拟采取的措施。

经自查并检索企查查网站、中国裁判文书网、中国执行信息公开网，北京数字所涉诉讼事项的情况如下：

原告	被告	涉诉基本事项	诉讼标的金额(元)	诉讼进展	拟采取措施
梅州水能尚阳食品科技有限公司	北京数字	买卖合同纠纷	690,004.00	已执行完毕	/
凌雄技术(深圳)有限公司	北京数字、加加食品	租赁合同纠纷	38,326.32	已执行完毕	/
极钼(北京)科技有限公司	北京数字、加加食品	买卖合同纠纷	/	和解撤诉	/
沈阳望家欢农副产品配送服务有限公司	北京数字、加加食品、东方食易(北京)供应链管理有限公司、北京全丰科技有限公司	民间借贷纠纷	10,031,879.6	一审已判决	公司及北京数字已提起上诉

上述表中诉讼事项除极钼(北京)案件(已撤诉)在2022年度发生外，其他均发生在2023年度。

会计师核查意见：

对上述问题，我所查阅了北京数字公司的工商登记信息，检查了该公司的财务资料，并通过企查查网站、中国裁判文书网、中国执行信息公开网站检索到上述表列的公司诉讼案件，对上述案件的进展进行了了解。

四、说明在北京数字与望家欢采购大米的交易及相关纠纷中，北京市大兴区人民法院将此案定性为“民间借贷纠纷”的判断依据，北京数字与望家欢、望家欢的供应商北京全丰开展无商业实质的采购大米的贸易的背景、原因，北京全丰与你公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等是否在在关联关系，并结合相关分析进一步说明你公司未就相关事项计提预计负债的合理性。

1、说明在北京数字与望家欢采购大米的交易及相关纠纷中，北京市大兴区人民法院将此案定性为“民间借贷纠纷”的判断依据。

2022年8月，北京数字向望家欢签订两份采购大米订单总金额为 1,074.28万元，同时望家欢向北京全丰签订两份采购订单，总金额为1,058.40万元。望家欢分别于2023 年3月17日及3月20日支付两份订单的货款共计1,058.40万元给北京全丰。期间，北京全丰的关联公司东方食易(北京)供应链管理有限公司(以下简称“东方食易”)自愿加入北京数字对望家欢的债务，并向望家欢清偿了100.00万元。后望家欢以未收到北京数字应向其支付的剩余款项为由，于2023年 10月11日向北京市大兴区人民法院提起诉讼，主要诉请为：①判令北京数字、东方食易清偿借款本金1,006.50万元及逾期利息；(2)判令加加食品作为北京数字唯一股东对北京数字的全部付款义务承担连带清偿责任；③判令北京全丰对北京数字不能清偿的部分承担补充赔偿责任。

北京市大兴区人民法院于2024年5月7日作出(2023)京0115民初21476号)《民事判决书》，判决北京数字、东方食易、加加食品于本判决生效之日起十日内连带向望家欢偿还借款本金 1,003.19万元及违约金。

根据民事判决书，法院认定，案涉两笔采购订单是在北京数字与供应商协商好价格后，由对接人员发送给望家欢，在望家欢盖章后回传给北京数字与供应商；供应商根据采购订单向望家欢出具出库单后，望家欢即向北京数字开具对应出库单，该过程中，望家欢未参与货物流转。法院结合案涉采购订单的交易模式和证据情况，最终认定双方对于案涉两笔订单并无实际的货物买卖合意，应属于民间借贷关系。

针对上述一审判决，公司及北京数字已向北京市第一中级人民法院提起上诉。

2、北京数字与望家欢、望家欢的供应商北京全丰开展无商业实质的采购大米的贸易的背景、原因。

2022年8月，子公司北京数字与望家欢签订的上述涉诉的两份采购大米订单总金额为1,074.28万元，经公司自查，并未实际履行，北京数字也未就上述订单进行采购业务的会计核算，且在2023年初，公司因发现北京数字经营不达预期，对其经营团队不能进行有效管理，决定停止该公司的经营活动，该公司人员先后离职。因此，2023年度，北京数字与望家欢未开展无商业实质的采购大米的贸易。

3、北京全丰与你公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等是否存在关联关系。

经公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员自查并出具声明，确认公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员与北京全丰及其股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在任何关联关系。

4、结合相关分析进一步说明你公司未就相关事项计提预计负债的合理性。

截至2024年4月29日公司2023年年度报告披露日，北京数字与望家欢民间借贷纠纷案件，法院未予判决。该案代理律师认为，双方未签订民间借贷合同，且案涉两份采购订单都没有开具发票且加加食品处无记载，也没有收到两笔采购订单项下货物，据此认为望家欢的诉求不应得到法院支持。

根据《企业会计准则--或有事项》具体准则规定第四条规定与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：(一)该义务是企业承担的现时义务；(二)履行该义务很可能导致经济利益流出企业；(三)该义务的金额能够可靠地计量。对照准则规定，截至公司2023年年度报告披露日，上述案件法院尚在审理中，尚未判决，而且代理律师认为上述借贷关系并不成立，法院应对原告的诉求予以驳回，因此在公司2023年年度报告披露日，该案尚不能确定子公司北京数字是否承担赔款的义务，且赔偿金额也不能可靠的计量，因此，公司未计提预计负债，其会计处理符合《企业会计准则---或有负债》的相关规定。

律师核查意见：

对照上述准则规定并结合公司审计机构的专业意见，本所律师认为，截至公司2023年年度报告披露日，上述案件法院尚在审理中，尚未判决，而且本所代理律师认为上述借贷关系并不成立，法院应对原告的诉求予以驳回，因此在公司2023年年度报告披露日，该案尚不能确定子公司北京数字是否承担赔款的义务，且赔偿金额也不能可靠的计量，因此，公司未计提预计负债，其会计处理符合《企业会计准则---或有负债》的相关规定。

会计师核查意见：

核查中，我所查询了北京数字公司章程、工商登记信息；通过检索企查查网站、中国裁判文书网、中国执行信息公开网，并与代理律师进行了询问，了解了北京数字上述诉讼事项的民事诉讼进展，查阅了相关案件民事判决书等法律文书，并检查了公司就上述案件的会计处理，获取了加加食品公司董监高人员与北京全丰不存在关联关系的声明及就上述诉讼案件湖南云程锦律师师事务所出具的律师函。

经核查，我所认为，1)未发现加加食品公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员与北京全丰及其股东、董事、监事、高级管理人员之间存在显性关联关系；2)未发现2023年度北京数字与望家欢开展无商业实质的采购大米的贸易；3)公司在2023年度未对沈阳望家欢诉讼事项计提预计负债的会计处理符合《企业会计准则---或有负债》具体准则的规定。

五、结合上述问题，进一步说明你公司的投资管理、子公司管理的内部控制制度及执行情况，对下属子公司是否开展无商业实质的贸易的排查情况以及是否影响你公司当期收入确认的准确性，你公司就相关事项拟采取的解决或整改措施。

1、公司制订了《对外投资管理办法》、《分公司、子公司管理内部控制制度》，在执行中出现了关联交易内控及存货管理失效、投资管理存在缺陷、子公司管理存在缺陷等方面问题。公司在《内部控制自我评价报告》中进行了揭示并公告。

经自查，公司下属子公司在2023年度未开展无商业实质的贸易，未影响公司当期收入确认的准确性。

2、针对内部控制管理中存在的问题，公司拟采取以下主要措施如下：

1)针对关联交易内控及存货管理失效的问题，公司已要求关联方按照双方签订的协议，履行赔偿义务，并要求关联方出具还款计划。必要时公司将采取法律手段催讨赔偿款，坚持“应诉尽诉”的原则，努力维护公司和全体股东的合法权益。公司在后续审议交易与关联交易事项时，也将详细了解并持续关注交易标的真实状况和交易对方诚信记录、资信状况、履约能力等，审慎评估相关交易的必要性、合理性和对上市公司的影响，确保交易与关联交易事项按照有关规定及时履行审批程序及披露义务，保障公司及股东利益不受损害。

2)针对投资管理存在缺陷的问题，公司积极督促朴和基金催收意向金。2023年1月和2月，朴和基金根据协议分两次向一品佳支付了投资意向金共计3,300.00万元。截至2024年4月20日，一品佳分两次向朴和基金退回了全部意向金3,300.00万元，截至目前，已收到一品佳支付的资金占用费 190.67万元。一品佳项目投资意向金和资金占用费已经全部收回。

2023年3月，朴和基金根据协议向世纪优优支付了投资意向金800万元。世纪优优(天津)科技股份有限公司余600.00万元意向金逾期未退回，经双方协商，世纪优优承诺于2024年4月25日前退还剩余意向金及相应资金占用费。截至2024年4月24日，世纪优优累计向朴和基金退回了意向金600万元，截至2024年6月11日，世纪优优向朴和基金退回了全部意向金及资金占用费。此外，公司也将进一步加强投资事项管控，确保重大投资事项及时履行审批程序及披露义务。

3)针对子公司管理缺陷，公司将进一步提升公司治理水平，加强对子公司的内部控制管理，并通过董事会、监事会，履行公司对子公司重大经营决策、人事任免等重大事项监管。公司各职能部门根据公司内部控制的各项管理制度或办法对子公司的战略规划、经营、财务、重大事项或交易、法律事务及人力资源等方面进行指导、管理及监督。

4)公司将不定期组织董事、监事、高级管理人员、财务负责人、子公司负责人等人员对《公司法》、《证券法》、《企业内部控制基本规范》、《上市公司信息披露管理办法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》等相关法律法规、规范性文件进行学习，强化风险责任意识，提高规范运作水平，切实按照监管规则和公司制度规范运作，更好地维护和保障广大股东的合法权益。

会计师核查意见：

核查中，我所对加加食品公司下属子会计核算资料实施了分析性复核、抽查其会计记录、函证、实物资产盘点、核对银行流水、对重要的供应商及销售客户进行访谈等审计程序。

经核查，我所未发现加加食品公司下属子公司在2023年度有开展无商业实质的贸易，公司收入确认符合企业会计准则的相关规定。针对子公司北京数字出现的问题，我所在2023年度加加食品公司《内部控制审计报告》(CAC证内字中{2024}0016号)中指出“公司对子公司管理内控存在缺陷”。但该内控缺陷对公司2023年度营业收入的确认不构成影响。

问题3.2021年至2023年，你公司分别实现营业收入17.55亿元、16.86亿元和14.54亿元，营收规模逐年下滑；连续三年扣非前后归母净利润孰低金额为负值，分别为-0.96亿元、-0.93亿元和-2.01亿元。你公司控股股东、实际控制人及其一致行动人质押股份数均超过其持股比例的99%且被全部冻结。公司控股股东卓越投资、实际控制人杨振、肖赛平、杨子江均为失信被执行人，卓越投资被申请破产审查。

请你公司：

(1)结合实际运转情况、客户流失或变动情况、未来市场开拓情况、长期借款和短期借款规模、经营活动现金流情况、资产负债率、流动资产和流动负债的比率等说明在营收规模持续下降、连续三年扣非前后归母净利润孰低均为负值的情况下，公司的持续经营能力是否存在不确定性及判断依据。

(2)结合控股股东、实际控制人相关债务纠纷、合同纠纷的进展情况，说明相关事项是否对你公司生产经营造成重大不利影响，你公司已采取或拟采取的应对措施。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、结合实际运转情况、客户流失或变动情况、未来市场开拓情况、长期借款和短期借款规模、经营活动现金流情况、资产负债率、流动资产和流动负债的比率等说明在营收规模持续下降、连续三年扣非前后归母净利润孰低均为负值的情况下，公司的持续经营能力是否存在不确定性及判断依据。

1、公司实际运转情况、客户流失或变动情况及未来市场开拓情况

(1)目前，公司生产经营情况正常，截至 2024年5月底，实现年度销售目标37.14%，营收比上年同期增长 1.76%，调味品毛利率增长3.29%，粮油毛利率增长6.38%。

(2)经销商客户情况：2023年度全国经销商数量1526家，截止2024年5月底，新增经销商经销商182家，关闭经销商336家。留存经销商1372家，相比上年末，经销商数量有所减少，其原因主要是对经销商进行优化和渠道客户整合，同时实行特约经销商模式，对经销商队伍进行分层管理所致。公司经销商客户未发生流失及较大变动现象。

(3)未来市场开拓计划：未来，公司将坚持聚焦主业，加快市场转型，稳定存量市场，打开增量空间。公司将从产品、渠道、管理、技术、人才等多方面变革。产品方面，持续推广高毛利产品，加强零添加、减盐零添加等中高端系列产品的销售；渠道方面，将积极探索新市场、新模式，深耕餐饮渠道，发力新零售业务，持续线上线下同步的多元化布局；同时，为尽可能缓解经营成本压力，将持续推动精细化管理，坚持降本增效，结合优化产品结构、加强对业务人员的管理和激励等措施不断提升公司整体运营能力，提高市场占有率及综合盈利能力。

2、公司近三年长期借款和短期借款规模、经营活动现金流情况、资产负债率、流动资产和流动负债的比率等主要财务指标情况

单位：万元

项目	2023年度余额/2023年度发生额	2022年度余额/2022年度发生额	2021年度余额/2021年度发生额
营业收入	145,383.46	168,610.77	175,468.40
净利润	-19,149.68	-7,959.03	-8,016.38
扣非后净利润	-20,059.66	-9,333.07	-9,648.09
经营活动现金净流量	-13,881.70	2,295.58	26,899.69
短期借款	19,826.35	9,612.18	-
长期借款	-	-	-
资产负债率	21.31%	17.07%	12.31%
流动比率	1.55	1.87	3.24
速动比率	0.63	0.9	1.90

3、说明在营收规模持续下降、连续三年扣非前后归母净利润孰低均为负值的情况下，公司的持续经营能力是否存在不确定性及判断依据。

公司近三年来营业收入持续下降，净利润及扣非后净利润均为负值，且2023年度亏损加剧，公司经营情况及相关财务状况对公司的持续经营能力的影响分析如下。

(一)如本问题回复一所述，截至2024年5月底，公司营运正常，未出现客户流失及较大变动情况，未来市场拓展目标较为清晰。

(二)从上表中公司近三年主要财务指标来看，公司营业收入、净利润、扣非后净利润、经营活动现金净流量持续下降，而资产负债率、银行借款上升，流动比率、速动比率下降，公司的财务状况及经营情况成下降的趋势。

虽然各项主要财务指标均有所下滑，但公司总体负债规模小，资产负债率虽然上升，但仍处于较低水平，与同行业上市公司如海天味业和千禾味业近三年比较，公司资产负债率低于海天味业，与千禾味业基本接近；近三年公司的流动比率在1.5以上，速动比率2021年1.90，但2022年及2023年均低于1，短期偿债能力指标有所转弱，但公司属于快消行业，存货变现较快，公司的短期偿债风险可控。因此，公司近三年虽然主要财务指标有所下滑，但各项指标仍处于正常状态，财务风险是可控的。

(三)从公司经销模式看，公司属于快消品行业，采取先款后货、钱货两清的结算模式，公司资金回笼较快，应收账款占用资金较少，2023年度经营活动现金净流量为负值，主要是因为委托加工业务存货占用资金较多所致，2024年一季报显示，公司经营活动现金净流量为 10,969.68 万元，已由上年年底的净流出转为净流入，净利润656.63万元，扣非净利润为364.07万元已实现扭亏为盈。

(四)公司有一定的货币资金储备，能应对日常经营生产所需的资金需求，同时，公司已获得银行授信 25,000.00 万元，期限为3年。公司2024年一季报显示，公司货币资金余额 25,225.91万元，银行借款 24,832.00万元，公司货币资金能覆盖银行借款。因此公司目前资金压力较小，不会出现流动性风险。

(五)如问题(4)回复，截至2024年3月31日委托加工存货账面价值(原值)8794.78万元，存放在宁夏可可美厂区。因宁夏可可美劳资纠纷，该等存货能否运回或变现存在不确定性，后续可能存在过期、霉变损耗，导致该等存货可能发生损失；同时，因委托加工业务导致2023年底形成关联方应收款项5110.84万元，其可收回性目前不能判断，该等事项对公司后续经营业绩可能存在影响。

综上，2024年一季报显示，公司营运稳定、订单较充足、且公司采取“先款后货、钱货两清”的结算方式，货款回笼快，经营现金流生成能力较强，资金储备规模与其债务规模匹配，未来十二个月内，不会出现流动性风险，因此，除委托加工存货可能造成损失以及应收款项5110.84万元尚未收回对公司后续经营业绩可能存在影响外，从目前的公司经营情况及相关财务状况等方面看，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

会计师核查意见：

核查中，我所查阅了加加食品公司2024年一季度会计报表，对目前公司营运情况、资金情况进行了了解，对公司近三年的各项财务指标进行了分析性复核。

经核查，我所认为，截至2023年度加加食品公司年报披露日，公司生产经营正常，货款回笼较好，且已获得的银行授信，基本可以应对日常生产营运资金需求及短期债务偿付需求，未来十二个月内，出现流动性风险的可能性相对较低，因此，除委托加工存货可能造成损失以及应收款项5110.84万元尚未收回对公司后续经营业绩可能存在影响外，基于截止2023年12月31日的财务状况和2023年度的经营情况，在该截止日后12个月内公司的持续经营能力不存在重大不确定性。

二、结合控股股东、实际控制人相关债务纠纷、合同纠纷的进展情况，说明相关事项是否对你公司生产经营造成重大不利影响，你公司已采取或拟采取的应对措施。

1、公司控股股东、实际控制人股份质押、冻结情况

股东名称	持股数量	持股比例	质押或冻结情况		
			股份状态	数量	占其所持股份比例
湖南卓越投资有限公司	216,419,200	18.79%	质押	216,000,000	99.81%
			冻结	216,419,200	100%
杨振	117,777,653	10.22%	质押	116,840,000	99.20%
			冻结	117,777,653	100%
杨子江	82,440,000	7.16%	质押	82,440,000	100%
			冻结	82,440,000	100%
肖赛平	70,560,000	6.12%	质押	70,560,000	100%
			冻结	70,560,000	100%

截至本回复披露日，公司控股股东及其一致行动人累计质押股份数量占其所持公司股份数量比例超过80%，且已被司法冻结和司法轮候冻结。

2、公司控股股东及实际控制人被列入失信被执行人情况

2022年2月11日，公司实际控制人杨振先生、肖赛平女士、杨子江先生因合同纠纷被银川市金凤区人民法院[执行依据文号(2020)宁0106民初9001号]列入失信被执行人名单。

2022年9月27日，公司控股股东湖南卓越投资有限公司因其追偿权纠纷被株洲市天元区人民法院[执行依据文号(2022)湘0211民初124号]列入失信被执行人名单。

2023年4月25日，公司控股股东卓越投资及公司实际控制人杨振先生、肖赛平女士因其个人债务纠纷被北京市第二中级人民法院[执行依据文号(2022)京02民初35号]列入失信被执行人名单。

2023年5月16日，公司控股股东卓越投资因追偿权纠纷被株洲市天元区人民法院[执行依据文号(2020)湘0211民初2971号]列入失信被执行人名单。

2023年10月8日，公司控股股东湖南卓越投资有限公司及实际控制人杨振先生、杨子江先生、肖赛平女士因其个人债务纠纷被中卫市沙坡头区人民法院[执行依据文号(2020)卫证字第185号]列入失信被执行人名单。

3、公司控股股东被申请破产审查

2023年6月13日，万向信托股份公司向湖南省长沙市中级人民法院申请湖南卓越投资有限公司破产审查，[案号：(2023)湘01破申25号]。2024年5月31日公司收到控股股东卓越投资转发的长沙中院《民事裁定书》，长沙中院裁定：本案移送湖南省宁乡市人民法院审查，具体内容公司于2024年6月1日披露了《关于公司控股股东被申请破产审查的进展公告》(公告编号：2024-038)。截至本回复披露日，因申请人的破产申请还在审查阶段，法院是否受理该申请尚不确定。后续公司控股股东卓越投资是否进入破产程序尚存在不确定性，是否会导致公司控制权发生变动也存在相应不确定性。

4、对公司的影响及应对措施

(1)截至目前，公司日常经营及生产活动正常，上述事项暂未对公司治理、生产经营造成实质性影响。若控股股东、实际控制人及其一致行动人所持公司股份未来被法院执行，公司控股股东、实际控制人可能发生变化。

(2)公司控股股东、实际控制人及其一致行动人正对相关事项进行积极处理，采取包括但不限于收回应收款项、变卖机器设备、向第三方借款、引进战略投资者、实施债务重组等措施，争取早日解决其自身债务问题。

(3)公司将持续关注相关事项的进展，严格按照相关法律、法规及规范性文件的要求及时履行信息披露义务。

会计师核查意见：

经核查，截至目前，加加食品公司日常经营及生产活动正常，其控股股东、实际控制人因相关债务纠纷、合同纠纷、被申请破产等事项，暂未对公司治理、生产经营造成实质性影响。

问题4.年报显示，你公司主要采取经销商代理模式，以独家经销制为主，经销商销售采取先款后货的结算方式。报告期末应收账款金额为3,296.73万元，较期初下降56.44%。本报告期经销模式销售收入占收入的比重为96.06%。公司前五大客户均为经销商，其中第一大客户为宁夏川润商贸有限责任公司，销售金额2,976.79万元，占年销售额的比例为2.05%。公司前三大客户均为当年新增客户。公司当期新增经销商325家、减少经销商216家，截至2023年12月31日，经销商数量合计为1,526家。

请你公司：

(1)说明在你公司主要采用经销商代理模式、采取先款后货结算方式的情况下形成应收账款的原因，并说明按欠款方归集的期末余额前五名应收账款的具体情况，包括不限于欠款方名称、应收账款形成时间、账龄、坏账准备计提的依据及充分性；欠款方是否与新增前五大客户重叠，如是，请逐个分析说明其与公司一般结算方式和信用政策产生差异的原因及合理性。

(2)说明前五大客户中新增客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、生产经营地址及经营规模；结合你公司经销商的区域分布情况及公司营业收入的地域构成情况，说明2023年度新增第一大客户位于宁夏的原因及合理性、与业务实际需求是否相符、向其销售的主要产品类型及金额、比例。

(3)说明公司当期经销商变动率与往期的差异情况，2023年在华北、华中、西北地区新增家数较多的原因及合理性，新增经销商与存量经销商在2023年为公司实现的销售收入金额及占比情况。

(4)说明2021年-2023年各期存量经销商、新增经销商各自实现的销售收入规模及占比，前五大客户中新增经销商客户的数量、销售额及比重；列示期间内与你公司仅在当年发生交易、其后未继续交易或交易额大幅下滑的重要经销商；说明先款后货的结算方式下，你公司与经销商确定销售产品种类、数量、规模的具体方法，你公司与经销商之间是否存在关于产品退库的相关约定，是否存在向经销商压货的情形。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见，并说明就公司经销收入真实性获取的审计证据、审计结论。

公司回复：

一、说明在你公司主要采用经销商代理模式、采取先款后货结算方式的情况下形成应收账款的原因，并说明按欠款方归集的期末余额前五名应收账款的具体情况，包括不限于欠款方名称、应收账款形成时间、账龄、坏账准备计提的依据及充分性；欠款方是否与新增前五大客户重叠，如是，请逐个分析说明其与公司一般结算方式和信用政策产生差异的原因及合理性。

1、应收账款的形成原因

加加食品公司主要采用经销代理模式销售产品，采用先打款后发货的结算方式。但为了拓展市场，公司制定了《客户信用管理制度》，对符合公司特定要求的客户给予一定的信用额度，实行授信销售，进而形成了部分应收账款；公司主要的授信客户为规模较大及信用良好的总经销商、大型直营商场、特通及餐饮团购业务客户、电商及新零售客户等。

2、按欠款方归集的期末余额前五名应收账款的具体情况及坏账准备计提情况

截至2023年12月31日，公司前五大应收账款单位相关情况如下 ：

单位名称	金额(万元)	形成时间	账龄	坏账准备(万元)	坏账准备计提依据及充分性
步步高商业连锁股份有限公司	605.97	2022年-2023年	1-2年	597.67	因公司破产重整,预计难以收回,计提充分
武汉大润发江汉超市发展有限公司	592.25	2022年-2023年	1-2年	47.24	按账龄组合计提,计提充分
长沙顾加餐饮管理有限公司	344.46	2018年-2022年	1-5年	344.46	预计无法收回,计提充分
团购谢淑辉	328.24	2018年-2022年	1-5年	328.24	预计无法收回,计提充分
浏阳市贵美食品有限公司	255.54	2023年	1年以内	12.78	按账龄组合计提,计提充分

3、、欠款方是否与新增前五大客户重叠

2023年度公司新增前五大客户如下表：

单位名称	金额(万元)
宁夏川润商贸有限责任公司	2,976.79
四川春禾康诚生物科技有限公司	2,862.73
武威荣兴生物科技有限公司	1,815.42
永丰县姐妹副食品批发部	1,310.35
长沙市雨花区加福龙调料批发部	1,256.21
合计	10,221.49

上表可知，欠款方与新增前五大客户不存在重叠。

会计师核查意见：

针对上述问题，我所执行了以下核查程序：1)了解公司经销模式、货款结算方式；2)了解公司授信销售政策，并结合该政策分析前五名应收账款欠款单位的具体情况，复核公司计提坏账准备的依据及计提是否充分；3)比较欠款方前五名单位与营收前五名单位是否重叠。

经核查，加加食品公司欠款方前五名单位与新增前五大客户不存在重叠，应收账款坏账准备计提的依据合理，计提充分。

二、说明前五大客户中新增客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、生产经营地址及经营规模；结合你公司经销商的区域分布情况及公司营业收入的地域构成情况，说明2023年度新增第一大客户位于宁夏的原因及合理性、与业务实际需求是否相符、向其销售的主要产品类型及金额、比例。

1、前五大客户中新增客户的基本情况

2023年度公司前五大客户中，新增三家客户，基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	生产经营地址	经营规模
宁夏川润商贸有限责任公司	2021年12月1日	500万人民币	赵云持股100%	赵云	宁夏贺兰县德胜商住区大连路以南塞上名居续建工程5-9号楼07号营业房二楼	调味品原材料经营规模8000万元左右
四川春禾康诚生物科技有限公司	2020年10月26日	300万人民币	赵春颖持股70%、尹世法持股30%	赵春颖	四川省成都市锦江区青和里南段55号1栋44楼4417号附6号	味精贸易规模5000万元左右
武威荣兴生物科技有限公司	2002年4月16日	1100万人民币	范禄礼持股93.1818%、沙金莲持股6.8182%	范禄礼	甘肃省武威市凉州区武威工业园区金山南路6号	食用油原料及饲料副产品经营规模1.4亿元左右

宁夏川润商贸有限责任公司成立于2021年，位于宁夏贺兰，其客户主要是经营食品添加剂、饲料原料、味精等大宗物料，合作对象有希望、农垦等大型养殖集团。食品原料供应主要有千禾、厨邦、海天、裕源等大型食品企业品牌，大订单贸易比较多。公司就近销售散味精，优先找寻有一定体量的商家，所以就跟该公司达成了合作。

四川春禾康诚生物科技有限公司成立于2020年，位于四川成都，是全国调味制品，餐饮发达省份，味精需求量全国排名靠前。该客户主要供应四川省内各中小型食品加工企业及餐饮连锁集团。另外，与湖北、河南部分地区味精分包厂也有合作，需求较为集中，所以公司在招商过程中优先考虑了该客户。

2、公司经销商的区域分布情况及公司营业收入的地域构成情况，说明2023年度新增第一大客户位于宁夏的原因及合理性、与业务实际需求是否相符、向其销售的主要产品类型及金额、比例。

(1)公司销售市场划分为华中、华东、西南、西北、华南、东北、华北7个区域，截至2023年12月31日7个区域的销售情况如下：

地区	经销商户数	其中新增经销商数	销售金额(万元)	占当年营业收入比例
华中地区	403	75	54,560.61	37.53%
华东地区	360	77	34,743.96	23.90%
西南地区	292	45	31,558.39	21.70%
西北地区	138	49	11,090.11	7.63%
华南地区	128	39	7,954.85	5.47%
华北地区	160	24	4,546.06	3.13%
东北地区	45	16	929.47	0.64%
合计	1,526.00	325.00	145,383.45	100.0%

2023年度子公司加加(宁夏)基于产品特点和销售模式，就近拓展市场，而宁夏川润商贸有限责任公司(以下简称“宁夏川润”)与加加(宁夏)距离较近，在物流上有较明显优势，且宁夏川润主要面向陕甘宁和川渝下游市场，调味品原材料经营规模较大，有一定的市场基础，2023年度与公司产生交易总金额约为2,977万元，成为公司第一大客户。

(2)2023年度与新增第一大客户宁夏川润销售产品类型及金额、比例

物料名称	数量(吨)	销售金额(万元)	占同类品种比例
散味精	3,741.00	2,814.35	22.24%
蛋白粉	363.03	162.44	3.75%
合计	4,104.03	2,976.79	

综上，2023年度公司新增第一大客户位于宁夏，是由于委托宁夏可可美及宁夏玉蜜代加工味精业务，拓展散味精销售市场形成，与业务实际需求是相符的。

会计师核查意见：

针对上述问题，我所了解了公司前五大客户中新增三名客户的基本情况，新增第一大客户位于宁夏，主要是因为2023年度委托宁夏可可美、宁夏玉蜜代加工味精，增加散味精销售业务所致，与业务实际需求是相符的。

三、说明公司当期经销商变动率与往期的差异情况，2023年在华北、华中、西北地区新增家数较多的原因及合理性，新增经销商与存量经销商在2023年为公司实现的销售收入金额及占比情况。

1、2023年经销商变动率与往期的差异情况如下表：

年度 地区	2023年度	2022年度	净增加数	变动率
经销商户数	1526	1417	109	7.69%
其中:华中	403	365	38	10.41%
华北	160	144	16	11.11%
西北	138	100	38	38.00%

上表可知，2023年度公司新增经销商109家，其中华中、华北及西北合计701家，比上年增加92家，增长15%。2023年，公司修订加强了客户开发考核指标及奖励方案，并根据不同业务区域作了针对性的指导方案。华中地区一直是公司的核心市场，品牌基础较好，客户开发力度相对其他区域也进展的比较快。华北及西北2023年新增客户44家，主要是散装味精销售客户，跟公司2023年在宁夏成立资子公司并开展味精委托代加工业务有一定关系。

2、新增经销商与存量经销商在2023年为公司实现的销售收入金额及占比情况如下表：

	户数	2023年销售额(万元)	公司全年营业收入(万元)	占比
新增经销商	325	24,995.03	145,383.47	17.19%
存量经销商	1201	114,662.94		78.87%
合计	1526	139,657.96	145,383.47	96.06%

会计师核查意见：

核查中，我所对公司2023年经销商变动率与往期的差异情况进行了解，对新增经销商与存量经销商在2023年为公司实现的销售收入金额及占比情况进行了复核。相比2022年度，经销商总体数量是增加的，且在各区域的数量也有所变动，与公司业务发展及市场拓展情况相关。

四、说明2021年-2023年各期存量经销商、新增经销商各自实现的销售收入规模及占比，前五大客户中新增经销商客户的数量、销售额及比重；列示期间内与你公司仅在当年发生交易、其后未继续交易或交易额大幅下滑的重要经销商；说明先款后货的结算方式下，你公司与经销商确定销售产品种类、数量、规模的具体方法，你公司与经销商之间是否存在关于产品退库的相关约定，是否存在向经销商压货的情形。

1、2021年-2023年各期存量经销商、新增经销商各自实现的销售收入规模及占比，前五大客户中新增经销商客户的数量、销售额及比重

(1)2023年年度新增经销商及存量经销商情况，及前五大客户中新增经销商客户情况：

新增经销商及存量经销商情况：

	户数	2023年销售额(万元)	公司全年销售额(万元)	占比
新增经销商	325	24,995.03		17.19%
存量经销商	1201	114,662.94		78.87%
合计	1526	139,657.96	145,383.47	96.06%

前五大客户中新增经销商客户情况

单位名称	销售金额(万元)	占全年销售比重	是否新增客户
宁夏川润商贸有限责任公司	2,976.79	2.05%	是
四川春禾康诚生物科技有限公司	2,862.73	1.97%	是
武威荣兴生物科技有限公司	1,815.42	1.25%	是
永丰