

(上接B73版)
公司前十大佣金支付对象及实际控制人、董监高等之间不存在关联关系，亦不存在可能造成利益倾斜的其他关系。公司佣金支付对象较为分散，且与对应客户存在多对多的关系，不存在对部分佣金支付对象的销售依赖。

2. 前十大佣金支付对象的金额及其对应客户和收入情况

单位：万元

佣金支付对象	佣金金额	对应客户	对应的收入金额
客户38	376.30	第4-7名	3,686.15
客户1	166.26	第7-10名	8,791.80
客户39	107.25	第1-2名	695.26
客户40	72.63	第3-6名	3,889.34
客户41	45.71	第11-14名	649.03
客户42	37.32	第8-9名	1,093.53
客户43	34.76	第1-2名	471.61
客户44	27.64	第3-6名	470.22
客户45	26.00	第11-14名	260.47
客户46	25.00	第7-10名	361.63

3. 与前十大佣金支付对象的金额方式
公司与佣金支付对象在合同中约定单笔销售佣金，根据对应客户实际签收的产品数量或对应客户实际给公司的回款情况，公司定期与佣金支付对象结算佣金金额。

4. 前十大佣金支付对象的关系及其他关系
公司前十大佣金支付对象与公司及实际控制人、董监高等之间不存在关联关系，亦不存在可能造成利益倾斜的其他关系。

5. 销售依赖情况
公司销售佣金的支付对象较为分散，最大支付对象的佣金支付金额仅为佣金总额的30%左右，且佣金支付对象与对应的客户存在多对多的情况，不存在对部分佣金支付对象的销售依赖情况。

(二)说明销售费用、佣金大幅增长的原因及合理性，是否对公司业务规模及变化情况相匹配，公司销售模式是否发生较大变化，与同行业进行销售模式是否存在较大差异

1. 公司销售费用、佣金变动情况

单位：万元，%

销售费用	2023年	占2023年营业收入比例	变动金额	占营业收入的百分比
职工薪酬	541.81	1.9%	355.43	1.01
差旅费	204.81	0.7%	140.43	0.37
住宿费	76.82	0.3%	110.45	0.05
招待费	1,024.06	3.6%	281.78	0.83
其他	311.75	1.1%	92.33	0.26
合计	2,003.19	7.22	958.66	2.73

2024年度公司销售费用2,003.19万元，同比增加108.96%，其中：职工薪酬541.81万元，同比增加52.43%，差旅费113.56万元，同比增加11.36%；销售佣金1,024.06万元，同比增加260.86%。职工薪酬与差旅费变动主要原因系2024年公司销售子公司积极拓展白酒糟生物发酵饲料业务销售渠道，并组建销售中心、事业部等专业营销队伍，公司销售费用、佣金增长亦由于2024年度公司加大对白酒糟生物发酵饲料业务的销售力度。

2. 职工薪酬、差旅费
职工薪酬、差旅费变动主要系2024年公司销售子公司积极拓展白酒糟生物发酵饲料业务销售渠道，并组建销售中心、事业部等专业营销队伍，报告中期销售人员增至近30人，新引进的销售人员员有业务保护期，导致职工薪酬与差旅费大幅增长。

(2)销售佣金
单位：万元，%，%

项目	2024年	2024年销售佣金占营业收入比例	2023年	2023年销售佣金占营业收入比例	2024年与2023年同比变化
销售佣金	1,024.06	4.72	503.28	1.44	260.86
利润	112,009.05	93.25	51,751.73	93.25	20,254
利润+佣金	113,033.11	93.73	52,255.43	93.66	20,488

公司白酒糟生物发酵饲料业务销售佣金较上年同期增加明显，主要系公司为进一步开拓市场，加强促销力度，增加单笔佣金支付金额。

3. 与公司业务规模及变化情况的匹配情况
2024年度公司白酒糟生物发酵饲料业务收入金额同比增长10.19%，同时公司遵义道乐、亳州德乐、永乐路德三座新工厂有序建成投产，2024年产能达47万吨/年，公司白酒糟生物发酵饲料业务产能快速扩张。

公司根据产能扩张情况组建新的营销队伍。由于市场开拓需要一定时间才能见效，因此短期内销售费用增加幅度大于白酒糟生物发酵饲料业务收入的增幅幅度，具有合理性。

4. 销售佣金与同行业对比情况
公司的销售佣金并未发生较大变化，仍主要采用经销与直销相结合的模式。

公司行业销售模式采用直销、经销的模式。对规模较大的终端场，由于其需求量大，对终端品质和供应链要求高，企业多采用直销模式，以便更好地满足其个性化需求，使终端客户对公司的产品和服务产生信任感，对于较偏远地区的渠道商和小型养殖户，由于其分布分散，采购量低，企业多采用经销模式，借助经销商的网络和资源，降低销售成本，提高市场份额。公司的白酒糟生物发酵饲料同行业销售模式与同行业销售模式基本一致。

(一)核查程序

1. 了解公司佣金金额前十大大支付对象的情况，查阅佣金合同，查阅公开资料，了解前十大佣金支付对象的基本情况。

2. 了解公司销售费用、佣金大幅增长的原因及合理性，分析与公司业务规模及变化情况的匹配情况。

3. 分析公司行业的销售模式情况。

(二)核查意见

经核查，年审会计师认为：

1. 公司已充分说明销售费用与佣金金额前十大大支付对象的情况。
2. 公司前一大佣金支付对象与公司的客户及实际控制人、董监高等之间不存在关联关系，亦不存在可能造成利益倾斜的其他关系，公司不存在对部分佣金支付对象的销售依赖。

3. 公司销售费用增加，销售佣金增加主要系公司营销人员增加，为加强促销力度而增加单笔销售佣金，销售费用、佣金金额具有合理性。

4. 由于市场竞争需要一定时间才能见效，因此短期内销售费用增长幅度大于白酒糟生物发酵饲料业务收入的增长幅度，具有合理性。

5. 由于市场竞争需要一定时间才能见效，因此短期内销售费用增长幅度大于白酒糟生物发酵饲料业务收入的增长幅度，具有合理性。

6. 公司的销售模式并未发生较大变化，仍主要采用经销与直销相结合的模式。公司的白酒糟生物发酵饲料业务销售模式与同行业销售模式基本一致。

(一)核查程序

1. 采访相关人员，了解公司佣金金额前十大大支付对象的情况。

2. 查阅相关的佣金合同。

3. 检索公开信息，查阅前十大佣金支付对象的基本情况。

4. 访谈相关人员，了解公司销售费用、佣金大幅增长的原因及合理性，分析与公司业务规模及变化情况的匹配情况。

5. 分析公司行业的销售模式情况。

(二)核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1. 公司已充分说明销售费用与佣金金额前十大大支付对象的情况。

2. 公司前一大佣金支付对象与公司的客户及实际控制人、董监高等之间不存在关联关系，亦不存在可能造成利益倾斜的其他关系。

3. 公司不存在对部分佣金支付对象的销售依赖。

4. 公司销售费用增加，销售佣金增加主要由于公司营销队伍增加、加强促销力度而增加单笔销售佣金。

5. 由于市场竞争需要一定时间才能见效，因此短期内销售费用增长幅度大于白酒糟生物发酵饲料业务收入的增长幅度，具有合理性。

6. 公司的销售模式未发生较大变化，仍主要采用经销与直销相结合的模式。公司的白酒糟生物发酵饲料业务销售模式与同行业销售模式基本一致。

(一)核查程序

1. 采访相关人员，了解公司佣金金额前十大大支付对象的情况。

2. 查阅相关的佣金合同。

3. 检索公开信息，查阅前十大佣金支付对象的基本情况。

4. 访谈相关人员，了解公司销售费用、佣金大幅增长的原因及合理性，分析与公司业务规模及变化情况的匹配情况。

5. 分析公司行业的销售模式情况。

(二)核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1. 公司已充分说明销售费用与佣金金额前十大大支付对象的情况。

2. 公司前一大佣金支付对象与公司的客户及实际控制人、董监高等之间不存在关联关系，亦不存在可能造成利益倾斜的其他关系。

3. 公司不存在对部分佣金支付对象的销售依赖。

4. 公司销售费用增加，销售佣金增加主要由于公司营销队伍增加、加强促销力度而增加单笔销售佣金。

5. 由于市场竞争需要一定时间才能见效，因此短期内销售费用增长幅度大于白酒糟生物发酵饲料业务收入的增长幅度，具有合理性。

6. 公司的销售模式未发生较大变化，仍主要采用经销与直销相结合的模式。公司的白酒糟生物发酵饲料业务销售模式与同行业销售模式基本一致。

(一)核查程序

1. 采访相关人员，了解公司佣金金额前十大大支付对象的情况。

2. 查阅相关的佣金合同。

3. 检索公开信息，查阅前十大佣金支付对象的基本情况。

4. 访谈相关人员，了解公司销售费用、佣金大幅增长的原因及合理性，分析与公司业务规模及变化情况的匹配情况。

5. 分析公司行业的销售模式情况。

(二)核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1. 公司已充分说明销售费用与佣金金额前十大大支付对象的情况。

2. 公司前一大佣金支付对象与公司的客户及实际控制人、董监高等之间不存在关联关系，亦不存在可能造成利益倾斜的其他关系。

3. 公司不存在对部分佣金支付对象的销售依赖。

4. 公司销售费用增加，销售佣金增加主要由于公司营销队伍增加、加强促销力度而增加单笔销售佣金。

5. 由于市场竞争需要一定时间才能见效，因此短期内销售费用增长幅度大于白酒糟生物发酵饲料业务收入的增长幅度，具有合理性。

6. 公司的销售模式未发生较大变化，仍主要采用经销与直销相结合的模式。公司的白酒糟生物发酵饲料业务销售模式与同行业销售模式基本一致。

(一)核查程序

1. 采访相关人员，了解公司佣金金额前十大大支付对象的情况。

2. 查阅相关的佣金合同。

3. 检索公开信息，查阅前十大佣金支付对象的基本情况。

4. 访谈相关人员，了解公司销售费用、佣金大幅增长的原因及合理性，分析与公司业务规模及变化情况的匹配情况。

5. 分析公司行业的销售模式情况。

(二)核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1. 公司已充分说明销售费用与佣金金额前十大大支付对象的情况。

2. 公司前一大佣金支付对象与公司的客户及实际控制人、董监高等之间不存在关联关系，亦不存在可能造成利益倾斜的其他关系。

3. 公司不存在对部分佣金支付对象的销售依赖。

4. 公司销售费用增加，销售佣金增加主要由于公司营销队伍增加、加强促销力度而增加单笔销售佣金。

5. 由于市场竞争需要一定时间才能见效，因此短期内销售费用增长幅度大于白酒糟生物发酵饲料业务收入的增长幅度，具有合理性。

6. 公司的销售模式未发生较大变化，仍主要采用经销与直销相结合的模式。公司的白酒糟生物发酵饲料业务销售模式与同行业销售模式基本一致。

(一)核查程序

1. 采访相关人员，了解公司佣金金额前十大大支付对象的情况。

2. 查阅相关的佣金合同。

3. 检索公开信息，查阅前十大佣金支付对象的基本情况。

4. 访谈相关人员，了解公司销售费用、佣金大幅增长的原因及合理性，分析与公司业务规模及变化情况的匹配情况。

5. 分析公司行业的销售模式情况。

(二)核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1. 公司已充分说明销售费用与佣金金额前十大大支付对象的情况。

2. 公司前一大佣金支付对象与公司的客户及实际控制人、董监高等之间不存在关联关系，亦不存在可能造成利益倾斜的其他关系。

3. 公司不存在对部分佣金支付对象的销售依赖。

4. 公司销售费用增加，销售佣金增加主要由于公司营销队伍增加、加强促销力度而增加单笔销售佣金。

5. 由于市场竞争需要一定时间才能见效，因此短期内销售费用增长幅度大于白酒糟生物发酵饲料业务收入的增长幅度，具有合理性。

6. 公司的销售模式未发生较大变化，仍主要采用经销与直销相结合的模式。公司的白酒糟生物发酵饲料业务销售模式与同行业销售模式基本一致。

(一)核查程序