

(上接B7版)

公司前十大佣金支付对象与公司实际控制人、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分散,且与对应客户存在对多多的关系,不存在对个别佣金支付对象的依赖。

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	对应销售人员	
客户1	375.38	客户4,客户7		5,569.19
客户2	146.28	客户1,客户4,客户7,客户9,客户10,客户11,客户12		495.26
客户3	107.23	客户1,客户4,客户7,客户9,客户10,客户11,客户12		495.26
客户4	73.61	客户1,客户7		3,809.34
客户5	45.71	客户1,客户7,客户9,客户10,客户11,客户12		4,669.60
客户6	37.32	客户7		1,405.54
客户7	34.76	客户7		474.63
客户8	27.44	客户7		475.22
客户9	25.76	客户1,客户7,客户9		396.07
客户10	25.76	客户1,客户7,客户9		396.07
客户11	25.76	客户1,客户7,客户9		396.07
客户12	25.76	客户1,客户7,客户9		396.07

3.与前十大佣金支付对象的结算方式

公司与佣金支付对象在各合同约定的销售佣金,根据对应客户实际签收的产品数量或对应客户实际签收的付款情况,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和对应的客户与公司实际控制人、董监高等之间不存在关联关系,亦不可能造成利益倾斜的其他关系。

5.销售佣金模式是否发生较大变化,与同行业通行销售模式是否存在较大差异

公司销售佣金的支付对象较分散,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对多多的情况,不存在对部分佣金支付对象的依赖。

(二)说明销售佣金、佣金大幅增长的原因及合理性,是否存在与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,与同行业通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

差旅费	249.16	0.96	116.67	0.33	113.56	0.57
招待费	76.42	0.28	110.43	0.31	-36.82	-0.04
销售佣金	1,024.06	3.69	283.78	0.81	260.86	2.88
其他	111.75	0.40	92.31	0.26	21.06	0.14
合计	2,063.19	7.22	958.66	2.73	108.96	4.61
附注八和	34		36		50.00	

2024年度公司销售费用2,003.19万元,同比增长108.96%,其中,职工薪酬541.81万元,同比增长52.43%;差旅费113.56万元,同比增长113.56%;销售佣金1,049.66万元,同比增长260.86%。职工薪酬与差旅费变动主要原因为2024年公司销售人员积极拓展白酒糟生物发酵饲料业务销售增量,并组建销售中心、事业线等专业营销队伍导致;佣金增长亦由于2024年度公司加大白酒糟生物发酵饲料业务的销售力度。

2.职工薪酬、差旅费、佣金大幅增长的原因及合理性

(1)职工薪酬、差旅费变动主要系2024年公司销售人员积极拓展白酒糟生物发酵饲料业务销售增量,并组建销售中心、事业线等专业营销队伍,报告期内销售人员增至近50人,新引进的销售人员有业务保障期,导致职工薪酬与差旅费大幅增长。

(2)销售佣金

单位:万元,吨,元/吨, %				
项目	2024年	2024年销售费用中占销售费用比例	2023年	2020年较2021年变动比例
销售佣金	1,049.66	52.34%	1,015.74	1.9%
销售佣金	1,049.66	52.34%	1,015.74	1.9%
销售佣金	1,049.66	52.34%	1,015.74	1.9%

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,增加直销销售佣金导致。

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%,同时公司遵义义德、亳州路德、永乐路德二期新建工厂有序建成投产,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。

公司根据产能快速扩张的营销人员,由于市场开拓需要一定时间才可能见效,因此短期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。

4.销售佣金模式与同行业比较情况

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。

饲料行业通常采用“直销+经销”的模式。对于规模较大的养殖场,由于其饲料需求量大,对饲料品质稳定性和供应及时性要求高,饲料企业多采用直销模式,以便更好地满足其个性化需求,建立长期稳定的合作关系;对于分散且地域较远的养殖户和小规模养殖户,由于其分布广泛,建立长期稳定的合作关系,对于降低企业物流成本、提高销售效率具有合理性。因此,饲料企业主要采用经销模式,借助经销商的网络和渠道优势,降低销售成本,提高市场占有率。公司的白酒糟生物发酵饲料业务销售模式与饲料行业销售模式基本一致。

2.年审会计师事务所意见

(一)核查程序

1.访谈了解公司佣金金额前十大支付对象的情况,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。

(二)核查意见

经核查,年审会计师事务所认为:

1.公司补充说明销售费用中佣金金额前十大支付对象的情况;

2.公司前十大佣金支付对象和对应的客户与公司实际控制人、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.公司不存在对个别佣金支付对象的依赖;

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位销售佣金,销售佣金增加具有合理性;

5.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。公司的白酒糟生物发酵饲料业务销售模式与饲料行业销售模式基本一致。

三、持续督导机构核查意见

(一)核查程序

1.访谈相关人员,了解公司佣金金额前十大支付对象的情况;

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。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1.公司补充说明销售费用中佣金金额前十大支付对象的情况;

2.公司前十大佣金支付对象和对应的客户与公司实际控制人、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.公司不存在对个别佣金支付对象的依赖;

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位销售佣金,销售佣金增加具有合理性;

5.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。公司的白酒糟生物发酵饲料业务销售模式与饲料行业销售模式基本一致。

问题5:关于“研发投入”问题,根据2024年年报,报告期内公司研发投入932.52万元,同比增长385.08%。同时,公司2024年底研发人员人数为51人,同比增长11.1%。请公司:列示研发投入的项目名称及内容、研发成果及成果归属约定、被委托方名称、基本情况以及是否与上市公司及实际控制人、董监高等之间存在关联关系,并说明报告期内公司研发人员减少而研发投入费用大幅增长的原因,研发投入的必要性及研发投入的定价依据及公允性,是否符合同行业惯例。

公司回复

(一)列示研发投入的项目名称及内容、研发成果及成果归属约定、被委托方名称、基本情况以及是否与上市公司及实际控制人、董监高等之间存在关联关系,并说明报告期内公司研发人员减少而研发投入费用大幅增长的原因,研发投入的必要性及研发投入的定价依据及公允性,是否符合同行业惯例

2024年度,公司委托研发项目932.52万元,同比增长385.08%;同时,公司2024年底研发人员人数为51人,同比增长11.1%。

委托研发费用增长主要由于公司为保持白酒糟生物发酵饲料业务核心竞争力,准确理解客户对畜禽动物饲料的促进作用,公司持续加大白酒糟生物发酵饲料业务的研究项目投入,加大与外部科研机构、专业团队的合作力度,新增多个产学研合作项目,委托研发费用大幅增长。

研发人员减少主要由于公司目前研发领域进入新阶段,为了更高效地突破技术壁垒、加速创新成果转化,需要更多借助外部科研机构、专业团队的力量;另外由于公司办公地址变动等因素造成部分基层研发人员流动。公司正积极采取人员补充、团队结构优化等措施,以保障研发任务的顺利完成。

2.委托研发项目情况

2、公司前十大佣金支付对象和对应的客户为公司及实际控制人、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,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、销售佣金增长主要系公司营销人员增加、为加强促销力度而增加单吨销售佣金,销售费用、佣金大幅增长具有合理性。

4、由于市场开拓需要一定时间才可能见效,因此短期内销售费用增长幅度大于白酒糟生