证券代码:601766(A股) 股票简称:中国中车(A股) 编号:临2024-028
证券代码: 1766(H股) 股票简称:中国中车(H股)

中国中车股份有限公司签订合同公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

本公司于2024年3-6月期间签订了若干项合同,合计金额约436.2亿元人民币,具体情况如下:

1.本公司下属动车企业与中国国家铁路集团有限公司分别签订了总计约289.2亿元人民币的动车组销售合同。

2.本公司全资子公司中车株洲电力机车研究所有限公司与新疆昌盛方略项目管理有限公司、中国能源建设集团江苏电力设计院有限公司、大唐(兴海)新能源有限公司等签订了总计约14.3亿元人民币的储能设备销售合同;与海卫(乳山)海上风电有限公司、中国电力工程顾问集团中南电力设计院有限公司、天津宝坻华电青龙湾新能源有限公司等签订了总计约30.7亿元人民币的风电设备销售合同。

3.本公司下属企业与杭州地铁运营有限公司、杭州杭港地铁有限公司、杭州杭港地铁五号线有限公司、杭州杭富轨道交通有限公司、深圳市地铁集团有限公司、天津一号线轨道交通运营有限公司、温州市城铁路三号线项目有限公司、印度尼西亚通勤列车公司(PT Kereta Commuter Indonesia)分别签订了总计约38.5亿元人民币的城市轨道车辆销售及维保合同。

4.本公司下属货车企业与中国国家铁路集团有限公司下属各路局公司、中铁特货物流股份有限公司分别签订了总计约26.7亿元人民币的货车修理合同。

5.本公司下属客车企业与中国国家铁路集团有限公司下属各路局公司分别签订了总计约19亿元人民币的客车修理合同。

6.本公司下属机车企业与德国斯比斯克公司(Spitze SE)、匈牙利阿克麦尔公司(Acemil Zrt)分别签订了总计约11.5亿元人民币的机车销售合同。

7.本公司下属货车企业与中铁特货物流股份有限公司、蒙古运输物流有限责任公司(Mongolian Trans Logistic LLC)、洛比托大西洋铁路有限公司(Lobito Atlantic Railway, S.A)分别签订了总计约6.3亿元人民币的货车销售合同。

上述合同总金额约占本公司中国会计准则下2023年营业收入的18.6%。

特此公告。

中国中车股份有限公司董事会
2024年6月17日

证券代码:002981 证券简称:朝阳科技 公告编号:2024-021

广东朝阳电子科技股份有限公司关于公司原实际控制人直接持有的公司股份完成非交易过户的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示:

1、本次股份非交易过户系公司原实际控制人之一沈庆凯先生去世,对其夫妻共同财产分割及遗产继承事项导致,不会对公司产生重大不利影响;

2、本次股份非交易过户为沈庆凯先生直接持有的公司股份,其间接持有的公司股份相关资产过户手续仍在办理之中。

一、本次非交易过户的基本情况

广东朝阳电子科技股份有限公司(以下简称“公司”)原实际控制人之一沈庆凯先生因病于2024年2月28日逝世,其生前直接持有公司股份13,300,000股,占公司总股本的39.9%。因夫妻共同财产分割及遗产继承,根据广东省东莞市东部公证处出具的《公证书》((2024)粤莞东部证字第6433号),上述股份将全部非交易过户至其配偶郭丽勤女士名下,具体内容详见公司于2024年6月6日披露的《简式权益变动报告书》、《关于实际控制人权益变动的提示性公告》。

2024年6月14日,公司收到郭丽勤女士提交的中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司出具的《证券过户登记确认书》,确认沈庆凯先生生前直接持有的13,300,000股公司股份非交易过户至郭丽勤女士名下的手续已办理完毕。

本次证券过户登记完成后,郭丽勤女士直接持有公司股份21,000,000股,占公司总股本的15.63%,其中15,750,000股为高管锁定股,5,250,000股为非限售流通股。

二、其他说明

1、本次股份过户事项不会导致公司控制权发生变化,不会对公司生产经营和财务状况产生重大不利影响,不会影响公司的治理结构和持续经营能力。

2、本次非交易过户的股份为沈庆凯先生直接持有的公司股份,其间接持有的公司股份相关资产过户手续仍在办理之中,公司将在后续进行披露。

3、本次办理股份非交易过户的股份数量与公司2024年6月6日披露的《简式权益变动报告书》、《关于实际控制人权益变动的提示性公告》中的股份数量存在差异,系公司实施了2023年度权益分派,向全体股东派发现金红利并以资本公积转增股本,股份数量相应增加所致。

三、备查文件

1、中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司出具的《证券过户登记确认书》。

特此公告。

广东朝阳电子科技股份有限公司董事会
2024年6月17日

证券代码:002812 股票简称:恩捷股份 公告编号:2024-133
债券代码:128095 债券简称:恩捷转债

云南恩捷新材料股份有限公司关于2022年股票期权与限制性股票激励计划部分股票期权注销完成的公告

本公司及全体董事保证本公告内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

云南恩捷新材料股份有限公司(以下简称“公司”)2022年股票期权与限制性股票激励计划部分股票期权注销手续于近日在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司办理完毕,现将有关情况公告如下:

一、股票期权注销事项概述

2024年6月6日,公司分别召开第五届董事会第二十六次会议、第五届监事会第二十二次会议,审议通过了《关于注销2022年股票期权与限制性股票激励计划部分股票期权的议案》,鉴于103名激励对象因离职或降职原因不符合本激励计划的激励对象条件,公司对前述人员已获授但尚未获准行权的股票期权合计152,320份予以注销;公司2022年股票期权与限制性股票激励计划第二个行权期公司层面业绩考核要求未达成,公司对691名激励对象已获授但尚未行权的股票期权合计362,513份予以注销。综上,公司对前述合计794名激励对象已获授但尚未行权的股票期权合计514,833份予以注销。具体内容详见公司于2024年6月7日在指定信息披露媒体《证券时报》《证券日报》《上海证券报》《中国证券报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)刊登的《关于注销2022年股票期权与限制性股票激励计划部分股票期权的公告》(公告编号:2024-127号)。

二、股票期权注销完成情况

经中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司审核确认,上述514,833份股票期权注销事宜已于2024年6月17日办理完成。

三、本次股票期权注销对公司的影响

本次注销部分股票期权事项符合《中华人民共和国公司法》《上市公司股权激励管理办法》《云南恩捷新材料股份有限公司章程》和公司《2022年股票期权与限制性股票激励计划》等相关规定,不会对公司财务状况和经营成果产生重大影响,不存在损害上市公司及全体股东特别是中小股东权益的情况,不会影响公司管理团队的稳定性,也不会影响公司2022年股票期权与限制性股票激励计划的继续实施。

特此公告。

云南恩捷新材料股份有限公司董事会
二零二四年六月十七日

证券代码:301251 证券简称:威尔高 公告编号:2024-030

江西威尔高电子股份有限公司关于公司股票交易异常波动的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

风险提示:

1、江西威尔高电子股份有限公司股票交易价格连续两个交易日(2024年6月14日、2024年6月17日)收盘价格涨幅偏离值累计超过30%,根据深圳证券交易所的有关规定,以上情形属于股票交易异常波动的情况。

一、股票交易异常波动的具体情况

江西威尔高电子股份有限公司(以下简称“公司”)股票交易价格连续两个交易日(2024年6月14日、2024年6月17日)收盘价格涨幅偏离值累计超过30%,根据深圳证券交易所的有关规定,以上情形属于股票交易异常波动的情况。

二、公司关注并核实情况说明

针对公司股票交易异常波动情况,公司董事会通过电话及现场问询方式,对公司控股股东、实际控制人、全体董事、监事及高级管理人员就相关问题进行了核实,现就相关情况说明如下:

1、经核查,公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处;

2、经核查,公司未发现近期公共传媒报道过可能或者已经对公司股票交易价格产生较大影响的未公开重大信息;

3、经核查,公司目前生产经营情况正常,内外部经营环境未发生重大变化;

4、经核查,公司、控股股东及实际控制人不存在应披露而未披露的重大事项或处于筹划阶段的重大事项;

5、经核查,控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员在股票交易异常波动期间不存在买卖公司股票的情形;

6、公司不存在违反公平信息披露的情形。

三、是否存在应披露而未披露信息的说明

公司董事会确认,目前没有任何根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的事项或与该事项有关的筹划、商谈、意向、协议等;董事会也未获悉本公司有根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》的规定应予以披露而未披露的、对本公司股票及其衍生品种交易价格产生较大影响的信息;公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处。

四、风险提示

1、经自查,公司不存在违反信息公平披露的情形;

2、本公司将严格按照有关法律法规的规定和要求,认真履行信息披露义务,及时做好信息披露工作;

3、公司郑重提醒广大投资者:《证券时报》、《证券日报》、《中国证券报》、《上海证券报》、《经济参考报》及巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)为公司选定的信息披露媒体,公司所有信息均以上述指定媒体刊登的信息为准。公司将严格按照有关法律法规的规定和要求,认真履行信息披露义务,及时做好信息披露工作,敬请广大投资者理性投资,注意风险。

特此公告。

江西威尔高电子股份有限公司董事会
2024年6月17日

证券代码:600696 证券简称:岩石股份 公告编号:2024—046

上海贵酒股份有限公司
关于回复上海证券交易所监管工作函的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

上海贵酒股份有限公司于近日收到上海证券交易所下发的《关于上海贵酒股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2024】0537号),现将函件涉及问题回复如下:

本回复中合计数与各单项加总不符均由四舍五入所致,文中涉及的名称指代如下:

公司、上市公司、贵酒股份	指	上海贵酒股份有限公司
天青事业部	指	包含上海天青贵酿贸易有限公司、上海岩石酒业有限公司
君道事业部	指	包含上海君道贵酿酒业有限公司、上海君澜酒业有限公司、上海岩石君企业发展有限公司
光年事业部	指	包含上海光年酒业有限公司、上海最酒酒业有限公司、上海最光年企业发展有限公司
贵酒科技	指	上海贵酒科技有限公司
星辉酒业	指	上海星辉酒业有限公司
上海高酱	指	上海高酱酒业有限公司
贵八方	指	上海贵八方酒业有限公司
高酱酒业	指	贵州高酱酒业有限公司
星辉酒业	指	上海星辉酒业有限公司
贵企发展	指	上海贵酒企业发展有限公司
中国贵酒	指	中国贵酒集团有限公司
海银财富	指	海银财富管理有限公司
五牛控股	指	五牛控股有限公司
中兴财光华	指	中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)
南京翰舒	指	南京翰舒贸易有限公司
吉好酒业	指	苏州市吉好酒业有限公司
宿迁君道	指	宿迁君道酒业有限公司
青岛硕坤	指	青岛硕坤网络科技有限公司

一、关于公司2023年年报

1.关于保留意见。年报显示,公司2023年年报被出具保留意见的审计报告,所涉事项为针对《关于岩石股份有关信访投诉事项的监管工作函》(上证公函【2024】0147号)提及的公司是否存在通过未披露的关联方提高销售业绩的情况,审计机构已根据工作函要求,实施了检查、函证和访谈等审计程序,并基于谨慎性原则未确认疑似关联方交易金额6235.09万元,但仍不能获取充分适当的审计证据,以确认公司本期或前期是否存在类似情况。此外,近期有媒体报道称,公司以“招募员工”的方式发展客户、扩大白酒销售规模。部分员工“带单入职”,同时是公司经销商和消费者,其通过第三方公司的名义购买公司产品并向公司打款。同时,年报显示,公司2023年末经销商数量为4429家,本期减少2244家,增加1790家。

请公司及控股股东自查核实并披露:(1)是否存在通过“招募员工”、“带单入职”等方式促进销售的情形,是否存在公司员工同时是公司经销商的情形,并结合自查情况说明公司经销商数量大幅变动的原因及合理性;(2)公司经销渠道产品大致的最终去向,是否已实现真实销售,并结合审计机构未确认的疑似关联方交易情况,说明公司相关会计处理是否合规,相关信息披露是否真实、准确;(3)疑似关联方交易金额6235.09万元是否已确认收入,如是,请说明确认收入时间和依据,并进一步核实是否存在其他类似情形,结合对各年财务报表的影响,说明是否对财务报表产生重要、广泛的影响。

请年审会计师说明对导致保留意见事项所执行的审计程序和获得的证据,并结合所涉事项的具体情况,说明对财务报表是否具有广泛性影响,出具保留意见类型的审计报告是否符合《监管规则适用指引——审计类第1号》等有关规定。

公司回复:

(一)关于公司和中国贵酒是否存在通过“招募员工”、“带单入职”等方式促进销售的情形,是否存在公司员工同时是公司经销商的情形,并结合自查情况对公司经销商数量大幅变动的原因及合理性的说明

1、中国贵酒天于是否通过“招募员工”、“带单入职”等方式促进销售的自查情况说明

中国贵酒是一家综合性酒业集团,是公司关联人韩宏伟先生控制的企业,为公司的关联方。公司于2019年开始转型为以白酒作为主业的发展方向,关联方韩宏伟先生早于公司转型之前已经进入白酒行业。因此,关联方韩宏伟先生于2020年6月签署了《关于避免同业竞争承诺函》,承诺其本人及本人直接或间接控制的白酒板块企业未来从任何第三方获得的任何涉及上市公司已有的业务,与上市公司已从事的业务存在实质性竞争且对上市公司经营成果产生较大影响的,其尽力将该商业机会让于上市公司。

经中国贵酒自查,中国贵酒所实施的“带单入职”不属于《劳动合同法》中禁止的情形,其有以下两种情形:

①带客户:中国贵酒对新员工按照考核规定,有业务销售保底考核,因此新员工会带已有意向客户(人脉客户+原单位客户+潜在客户)订单入职,可以保障完成基底考核,从而顺利转正,这也是消费品行业存在的普遍现象;

② 员工自垫资金,后期销售:员工为了保级或转正,或者,为了锁定阶段政策,往往自垫资金,后期再寻找客户,做发货销售。这种情况,属于时间性差异,但不影响真实销售。

经中国贵酒自查,其不涉及媒体所述的非法招募员工促进销售的情况。中国贵酒通过招募员工促进销售与中国贵酒的销售模式相关。中国贵酒的销售模式主要是直销模式,因去掉中间商直面终端客户,销售员因为渠道,具体的销售队伍结构如下图所示:

直销模式具有以下特征:

①面向客户:个人客户和机构客户均有。个人客户中员工不限制打款,机构客户不区分团购、经销商客户。

②定价及政策:主要根据采购产品的金额匹配政策及佣金,不是根据客户类型进行定价和制定政策及佣金比例。

③客户管理要求:客户不强制要求准入审核;与客户合作不强制要求签订销售合同,同款后通过小程序平台发货;客户资源是业务员资源,企业不存在档案留存。

因此,直销模式的考核逻辑是聚焦员工,高提成高激励,形成业务团队的激励体系从而推动业务发展。

2、公司关于是否通过“招募员工”、“带单入职”等方式促进销售的自查情况说明

公司不存在通过“招募员工”、“带单入职”等方式促进销售的情形,具体原因如下:

首先,公司销售模式与中国贵酒销售模式存在本质区别。

公司销售模式共有三种,分别是团购商、经销商及线上直营店。其中,团购及经销商模式主要面对机构客户开展业务,针对机构客户公司制定了相应的管理标准和要求:

(1)客户需要严格准入。经销商需要提供营业执照、食品/酒水经营资质,大型经销商还需提供《经销商档案信息表》、经营场所照片、仓库照片等准入资料以备查验;团购客户需要提供营业执照以及《团购客户信息收集及资质审核表》等准入资料以备查验。

(2)客户合作必须签订销售合同。根据合同约定内容履行合同义务,并由第三方物流公司负责运输,除经销模式下的寄售业务外均以产品妥投日客户签收后确认收入。

(3)客户资源是公司资源,公司对业务人员的客户拜访有明确要求并定期对客户档案进行更新。

公司所招聘的营销人员熟悉营销业务,具有成熟的从业经验,通过展会、市场活动、区域地推等方式进行招商及客户维护,而非直销模式的方式促进销售。

其次,虽然近两年公司经销商变动较大,主要受初创品牌客户粘性较低和事业部业务转型等客观因素影响,与媒体所述的直销模式存在本质区别。

公司2022年经销商变动情况请参见公司于2023年6月16日披露的《关于回复上海证券交易所监管工作函的公告》(公告编号:2023-036);公司2023年经销商的变动情况请参见下文回复“4.2023年公司经销商数量大幅变动的原因及合理性”。

三是,近两年公司员工人数基本持平。2022年底公司员工人数为865人,其中销售人员364人;2023年底公司员工人数为872人,其中销售人员288人,当年入职56人,离职122人。2023年销售人员入职人数低于离职人数,公司不存在通过大量招募员工以扩大销售的情况。

综上,公司的销售模式与中国贵酒的直销模式存在本质区别,公司通过招聘成熟的营销人员并根据经销商管理制度加强对新老客户的招商及维护工作。近两年公司人员数量较为稳定,不存在通过“招募员工”、“员工带单入职”以扩大销售的情形。

3、公司关于不存在员工同时是经销商的说明

经自查,公司采取的主要管理方式如下:

公司严格执行内部制度,明确公司员工与经销商的身份划分,禁止将员工变成经销商:一是,在入职环节,公司与员工签署《劳动合同》,明确工作职责。公司按照劳动合同的相关内容对员工定期考核并发放工资,不存在非法用工情形;二是,公司《员工手册》明确规定,禁止公司员工设立销售公司与本公司开展任何形式的业务往来,在外部其他企业任职法人或董监高的须向人力部门报备。因此,公司现有的规章制度已明确禁止公司员工成为公司的团购商、经销商。

公司采取的主要检查手段如下:

(1)公司在客户准入环节将公司员工与机构客户公开信息进行比对,确认通过后方可准入。

(2)公司查阅了与经销商签署的销售合同及相关销售政策,公司严格按照合同约定执行相关销售政策,不存在除上述合同之外的其他抽屉协议或阴阳合同。

(3)截止本回复披露日,公司将近三年的在职及离职员工名单与公司现有的经销商名单进行比对,均未发现既是员工又是公司经销商的相关情况。

综上,近期的媒体报道将中国贵酒与公司的销售模式混淆,公司不存在既是员工又是公司经销商的相关情形。

4、2023年公司经销商数量大幅变动的原因及合理性

2023年公司经销商变动情况如下:

单位:家、万

事业部	2022年期末数	2023年增加数	2023年减少数	2023年期末数	2023年收入
天青事业部	200	342	140	402	31,724.03
君道事业部	165	263	54	374	41,983.64
光年事业部	45	259	15	289	12,202.14
贵酒科技	3322	553	1126	2749	14,513.17
星辉酒业	965	293	797	461	12,063.69
上海高酱	184	80	111	153	4,292.97
贵八方	2	0	1	1	769.16
合计	4883	1790	2244	4429	117,548.8

2023年期初经销商4883家,2023年期末4429家,报告期内增加1790家经销商,减少2244家经销商。公司2023年减少经销商对应的2022年销售收入为13,469.16万元,占2022年经销渠道营业收入总额的比例为17.51%;新增经销商2023年实现销售收入85,019.64万元,占2023年经销渠道营业收入总额的比例为72.30%。

公司经销商变动较大主要有以下原因:

一是公司旗下各品牌增肯均在初创期,初创期品牌的市场竞争力及客户黏性均弱于其他成熟品牌,公司与经销商之间需要有一个建立信任、共建市场及合作磨合的过程,因此伴随公司现阶段业务发展存在着经销商变动较大的现状。

二是2023年经销商变动主要来源于贵酒科技和星辉酒业两家销售子公司,贵酒科技减少经销商1126家,星辉酒业减少经销商797家,合计减少经销商数量占2023年公司经销商减少总数的85.70%。贵酒科技经销商减少主要系烟酒小店因长期不复购或关店导致的流失,合计1070家,占其减少总数的比例为95.03%。星辉酒业经销商减少主要来源于军酒坊门店流失。星辉酒业自2022年起从原有的加盟店模式转变为经销商模式,受模式变化影响,公司不再提供散装酒等服务,军酒坊2023年关店合计561家,占其减少总数的比例为70.39%。贵酒科技及星辉酒业其他经销商变动情况系客户合约到期和公司主动淘汰优化经销商。

其他销售子公司2023年共减少经销商321家,主要系客户合约到期、经营不善放弃续约、客户门店关闭、客户违反经销商管理条例被淘汰等原因造成。上述变动系执行销售合同条款约定及公司经销商管理制度的相关规定,属于正常变动。

(二)关于公司经销渠道产品大致的最终去向,是否已实现真实销售,并结合审计机构未确认的疑似关联方交易情况,公司相关会计处理是否合规,相关信息披露是否真实、准确的说明

1、公司经销渠道产品流向最终客户并实现真实销售

公司销售模式共有三种,分别是团购商、经销商及线上直营店。团购的销售模式为公司在全国各个区域拓展各种类型的企业团购用酒客户,通过标准产品和定制产品满足企业的自用、收藏、送礼等相关需求;经销商模式是在全国各区域发展具备分销资质、有分销网络或圈层资源的经销商,经销商根据自有的客户资源或渠道网络进行分销,分销产品的最终去向为终端客户;线上直营店包括抖音、天猫、京东等线上平台店铺,通过线上平台直接面对终端客户,实现真实销售。

公司三种模式均由第三方物流公司负责运输,除经销模式下的寄售业务外均以产品妥投日客户签收后确认收入,收入确认符合收入会计准则。

2、审计机构未确认的疑似关联方交易情况对公司收入确认的会计处理准确性及信息披露真实性的影响

审计机构未确认的疑似关联方交易是指君道联盟内的经销商与公司发生的交易。君道联盟是由部分主要销售君道产品的经销商自发成立,其目的是为了更好地巩固和发展厂商战略合作关系,稳定市场价格,促进品牌长期发展,维护经销商的合法权益,健全人才管理制度,保障人员合理性流动。关于经销商联盟在酒类销售企业中较为普遍。经查询,水井坊、泸州老窖、金徽酒、酒鬼酒等知名酒企均有经销商联盟或厂商联盟,作为“联盟”形式,通常情况下会有制度安排和管理约束行为,但因使是厂商联盟,经公司查询,也不存在将联盟内经销商认定为关联方的情形。

君道联盟内的经销商自主经营,与公司签订销售合同,公司根据合同约定内容履约,商品均由第三方物流公司负责运输,以产品妥投日客户签收后为确认时点。公司查阅了君道联盟内经销商与公司签订的销售合同,合同条款不存在特殊约定,适用公司标准的合同版本且交易价格不存在有失公允的情形。

公司已对联盟内的经销商进行了销售穿透核查,获取了相关进销存信息,未发现存在大量囤货的情形,销售情况正常。经销商通过自有的分销渠道将产品销售到终端客户,但由于相关要求,公司无法提供延伸式审计所需的足够审计证据。公司根据谨慎性原则,未确认疑似关联方的收入,符合会计准则,信息披露真实、准确。

(三)关于疑似关联方交易金额6235.09万元是否已确认收入的说明

针对未确认的疑似关联交易,公司对所述疑似关联客户在客户关系管理、销售定价、回款政策等方面进行了核查,具体情况如下:

客户管理包括客户准入、合同审查、客户进销存管理等方面,公司对上述疑似关联客户与其他客户的管理不存在差异;结算方式均为先款后货;经销商政策方面,其享受的政策力度和一般经销商综合市场投入后的政策力度相一致。

公司鉴于年审会计师出具的保留意见审计报告,基于谨慎性原则,未将上述销售确认收入。

年审会计师回复:

执行的审计程序及获取的证据如下:

(1)获取了公司管理层提供的关联方清单,并对关联方清单列示的关联单位核查关联交易情况;

(2)通过网络渠道查询公司交易额较大的往来单位及举报涉及的往来单位与公司是否存在股权、重要人员是否存在关联关系;

(3)对交易额较大的往来单位发函时,在函证上明确列示是否存在关联关系,要求往来单位进行确认;

(4)对不同经销商不同产品的商品售价进行比对,核查是否存在商品价格不公允情况;

(5)选取部分经销商进行访谈,并进行穿透核查;

(6)对公司董事、监事及高级管理人员进行访谈,确认相关高管人员是否知悉存在应披露尚未披露的关联方情况。

公司2023年被举报涉及相关经销商共计22家,占2023年度经销商数量的0.5%,涉及收入总额6,235.09万元,占2023年度收入的3.69%,基于谨慎原则,未确认上述经销商的业务收入,我们虽然执行了上述审计程序,但未能取得上述被举报涉及经销商与公司存在关联关系的证据,但因审计证据有局限性,也无法确定公司与上述经销商及其他经销商不存在关联方及关联交易事项。上述举报事项尚未有明确的结论,该事项影响重大但不具有广泛性,出具保留意见类型的审计报告符合《监管规则适用指引——审计类第1号》等有关规定。

2.关于公司经营业绩。年报及2024年一季报显示,公司主营白酒销售,2023年四季度起业绩大幅下滑。2023年至2024年一季度末,公司各季度收入分别为3.88亿元、4.54亿元、5.11亿元、2.76亿元及1.09亿元,归母净利润分别为3103.34万元、2247.80万元、6645.89万元、-3290.11万元及-1966.08万元。此外,公司2020年起白酒销售规模逐年大幅增长,2020年至2023年,主营业务收入分别为0.8亿元、6.03亿元、10.91亿元及16.29亿元。

请公司补充披露:(1)结合2023年四季度以来收入下滑较大的趋势,说明公司白酒销售业绩与以前年度存在较大差异的原因;(2)结合销售单价、成本费用结构变化等,量化分析归归母净利润自2023年四季度起由正转负的原因,并说明公司主营业务持续性经营能力是否在重大不确定性,已采取及拟采取的改善持续经营能力的具体措施和效果。请年审会计师发表意见。

公司回复:

(一)关于结合2023年四季度以来收入下滑较大的趋势,公司白酒销售业绩与以前年度存在较大差异原因的说明

2023年第四季度收入环比下降46%(2023年四季度收入2.76亿,三季度收入5.11亿),下降幅度较大,主要原因如下:

1、白酒行业的复苏未达预期:2023年第四季度开始,白酒行业高库存、消费预期降低、价格倒挂等依然是行业主旋律,疫情后期望的消费复苏未达到预期;

2、“黑天鹅事件”影响深远:2023年12月14日,关联方海银财富披露公告称(Form 6-K: Report of foreign issue),海银财富分销的部分产品存在赎回问题。该事件对公司的正常生产经营产生了较大影响,大部分经销商对于补货、备货存在观望态度,开拓新经销商工作存在困难;

3、资金紧张加剧导致投入下降:2023年四季度,公司归还股东借款约35亿,白酒技改扩产项目累计投入8.37亿(其中,2023年投入6.75亿),叠加四季度市场较为悲观消费降级严重,客户拿货意愿不足,资金回款减少,进一步加重资金紧张,导致品牌投放和市场活动减少,新客户拓展存在困难,导致业务进一步下滑;

4、公司内部调整影响业务稳定:2023年四季度开始,在行业复苏未达预期的大环境下,公司也实施减员增效、降费增效、严格考核、去冗存精、业务聚焦,暂时的业务调整期对业绩也产生一定影响。

综上所述,白酒行业复苏未达预期,海银财富“黑天鹅事件”,资金紧张、投入减少、内部调整等对四季度的业务稳定和开拓都造成一定程度影响,导致收入下滑较大,并且截至目前,部分影响尚未消除。

(二)关于结合销售单价、成本费用结构变化等,量化分析归归母净利润自2023年四季度起由正转负原因的说明

1、关于结合销售单价、成本费用结构变化等,量化分析归归母净利润自2023年四季度起由正转负的原因,并说明公司主营业务可持续经营能力是否存在重大不确定

2023年至2024年一季度,公司分季度的利润表构成如下:

单位:万元

利润表项目	2023年Q1		2023年Q2		2023年Q3		2023年Q4		2024年Q1	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、营业收入	38,837.66	100%	45,422.44	100%	51,115.67	100%	27,568.71	100%	10,896.25	100%
二、1、营业成本	10,330.26	27%	11,642.00	26%	12,593.21	25%	6,083.49	22%	3,521.06	32%
2、税金及附加	3,295.17	8%	7,003.76	15%	4,936.67	10%	4,143.23	15%	249.32	2%
3、销售费用	16,975.46	44%	18,255.36	40%	20,010.99	39%	16,866.89	61%	4,295.10	39%
4、管理费用	3,005.30	8%	3,546.79	8%	3,460.08	7%	3,813.24	14%	3,005.40	28%
5、研发费用	48.08	0%	55.85	0%	66.03	0%	-44.67	0%	0.00	0%
6、财务费用	409.74	1%	540.71	1%	520.00	1%	480.40	2%	360.47	3%
加:其他收益	906.17	2%	806.49	2%	1,288.88	3%	113.81	0%	0.98	0%
投资收益(损失以“-”号填列)	-165.76	0%	30.53	0%	516.73	1%	75.46	0%	-296.87	-3%
公允价值变动收益(损失以“-”号填列)	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	-113.10	0%	0.00	0%
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-0.29	0%	-0.71	0%	-0.14	0%	-4.02	0%	0.26	0%
资产减值损失(损失以“-”号填列)	0.00	0%	-1.25	0%	0.74	0%	0.51	0%	0.00	0%
资产处置收益(损失以“-”号填列)	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%
三、营业利润(亏损以“-”号填列)	5,513.77	14%	5,213.02	11%	11,334.91	22%	-3,701.19	-13%	-830.74	-8%
加:营业外收入	0.69	0%	0.20	0%	0.53	0%	1.03	0%	1.47	0%
减:营业外支出	4.70	0%	51.73	0%	307.18	1%	365.46	1%	1.34	0%
四、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	5,509.76	14%	5,161.49	11%	11,028.27	22%	-4,065.62	-15%	-830.62	-8%
减:所得税费用	2,061.34	5%	2,449.38	5%	4,353.16	9%	305.39	1%	588.61	5%
五、净利润(净亏损以“-”号填列)	3,448.42	9%	2,712.11	6%	6,675.11	13%	-4,371.01	-16%	-1,419.22	-13%
1.归属于母公司股东的净利润(净亏损以“-”号填列)	3,103.46	8%	2,247.80	5%	6,645.89	13%	-3,290.11	-12%	-1,966.08	-18%
2.少数股东损益(净亏损以“-”号填列)	344.96	1%	464.31	1%	29.22	0%	-1,080.91	-4%	546.86	5%

主要利润表项目变动的分析如下:

(1)营业收入:2023年第四季度开始,收入逐步降低,第四季度比第三季度环比降低46%,2024年第一季度环比降低60%,收入是利润源泉,这是减少利润最主要的影响因素。主要原因:①公司战略聚焦:品牌+模式+产品+渠道聚焦,一定程度上改变业务结构,减少了收入;② 黑天鹅事件影响:关联公司海银财富“黑天鹅事件”对公司业务影响较大,市场普遍观望、缺乏信心、政策挤兑,造成部分业务停滞,资金紧张;③ 资金紧张导致公司投入减少:品牌宣传和市场推广活动减少,一定程度影响销售。

(2)公司营成本:2023年分季度成本率波动正常,但由于业务板块结构性调整,导致2024年第一季度成本率上升。

(3)税金及附加:主要组成是消费税,消费税和酒厂生产存在线性关系。2023年各季度生产有一定波动,但属于正常范围。2024年一季度,由于生产减少,主要销售库存产品,消费税的减少导致税金及附加下降。

(4)销售费用:主要包括职工薪酬,品牌宣传、市场推广、物流仓储费用等。2023年到2024年一季度,销售费率分别为44%、40%、39%、61%、39%,基本维持在40%左右。其中,2024年第四季度销售费率较大,主要原因是,四季度收入减少,部分人员支出和品牌费用属于固定费用,费比增加。2024年一季度开始,因资金紧张,公司减少了品牌和市场投入,虽然销售费率相对稳定,但形成投入和收入“双降收紧”。

(5)管理费用:管理费用主要包括职工薪酬,折旧与摊销以及日常运维费用。属于固定支出,管理费用相对稳定,同时,2024年一季度,随着公司“减员增效”和“降费增效”实施,管理费用环比降低。

(6)其他收益:2023年到2024年一季度,各个季度的其他收益金额分别为906.17万元,806.49万元,1,288.88万元,113.81万元及0.98万元。其他收益主要是政府补助。2023年第四季度开始政府补助大幅减少。

如上分析,从2023年四季度开始,公司的收入和利润呈现“双降”且“由盈转亏”,主要原因是:白酒行业消费复苏未达预期的行业环境、关联公司“黑天鹅事件”影响、资金紧张导致投入减少、市场信心不足引发新老客户的观望挤兑等等,这些因素会对公司的生产经营带来影响,但并未触发公司可持续经营能力底层商业逻辑的重大变动。

公司目前可持续经营的底层商业逻辑,并未因此的重大变动,表现在:①商业模式:公司原有三大商业模式(经销商+团购+线上)未发生重大变化,目前根据公司现状进一步战略聚焦,从原来“多品牌、多产品、多市场、多模式”逐步转为“核心品牌、核心品类、核心市场、核心模式”,集中优势资源,重点发力;②供应链:公司原有的“产研供销一体化”未发生重大变化,从采购—研发—生产—销售维持正常,目前根据公司现状减少生产量,降低资金压力,销售以库存已有产成品动销为主;③客户体系:原有客户体系虽有一定变化,但公司根据现状对客户重新梳理规整,一方面对老客户积极兑付,增强信心,保持后续合作;另一方面,对新客户重新制定标准政策,杜绝政策多样性复杂性,达成招商合作;④核心团队:核心团队并未发生重大变化,业务条线负责人根据业务发展需要及时调整。一方面,业务团队按照战略聚焦,去冗存精,保持战斗力;另一方面,管理团队积极瘦身,提高效能,确保中后台稳健运作。

综上,归母净利润自2023年四季度起由正转负的原因主要系营业收入下降和政府补助大幅下降所致,公司主营业务可持续经营能力不存在重大不确定性。

(三)关于公司主营业务可持续性经营能力是否存在重大不确定性,已采取及拟采取的改善持续经营能力的具体措施和效果的说明

公司应对措施包括短期应对举措和战略调整和聚焦:

1、短期应对举措

在销售业绩下降的背景下,公司采取了多方面的措施,聚焦降费和提质增效,积极应对市场环境变化,具体包括:

首先,在组织结构上,公司通过精简组织和收缩编制实现提质增效,提高运营效率,减少不必要的支出。这一举措有助于公司在短期内快速应对资金压力,同时也为公司的长期发展奠定基础。

其次,在财务管理上聚焦降费,通过减少浪费、节流增效,以及合理规划项目投入等措施,有效地控制成本支出,提高资金使用效率。此外,通过积极开拓筹资渠道,也有效地缓解资金短缺问题,为公司的持续运营提供有力保障。

在供应链方面,公司通过减少采购、清理库存等措施,降低库存成本和采购支出,优化供应链管理。这一举措有助于公司更好地应对市场需求的变化,提高市场竞争力。

最后,在市场关系上,公司通过维护客情、加大兑付等方式,尽力保持与经销商的良好关系,保