股票简称：海南椰岛　股票代码：600238　编号：2024-028号

海南椰岛（集团）股份有限公司关于对2023年年度报告信息披露监管工作函的回复公告

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个别及连带责任。

重要内容提示：

●公司2021-2023年度营业收入持续下滑、净利润为亏损、经营活动产生的现金流量净额为负数。为改善整体经营情况，公司正采取多种措施来提升公司的营收能力、经营效益及经营性现金流。但结合酒类行业情况及消费形势，营业收入和业绩的提升以及经营性现金流的改善可能存在不确定性，提醒投资者关注公司在指定信息披露渠道公开披露的财务数据，注意投资风险。

近日，海南椰岛（集团）股份有限公司（以下简称“公司”）收到上海证券交易所发来的《关于海南椰岛(集团) 股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》，现就工作函内容进行如下回复：

一、年报显示，2023年度公司实现营业收入2.25亿元，同比下降46.08%，净利润已连续三年亏损，2023年度、2022年度和2021年度分别亏损1.55亿元、1.53元和0.97亿元。分业务看，除酒类、饮料类主营业务外，报告期内营业收入产生营收80.96万元，毛利率为100%；其他业务产生营收2350.83万元，毛利率为10.18%，同比下降9.05个百分点。公司主要客户及供应商集中度较高，报告期内前五大客户销售额占比达55.59%，其中关联方占比24.18%；前五大供应商占比60.91%。报告期内公司经营活动现金流净流出0.39亿元，已连续三年净流出。

请公司：（1）分业务板块补充披露公司主营业务开展情况，包括开展期限、经营模式、采购模式、销售模式、收入确认方式及其依据等，补充说明公司贸易业务的具体内容及毛利率 100%的原因、其他业务的具体构成及毛利率大幅下滑的原因，相关业务是否具备真实性和商业合理性；（2）区分酒类、饮料类业务补充披露前五大客户及供应商的具体情况，包括名称、业务往来内容、金额、合作期限、是否为关联方、对应的应收及预付款项余额和账龄等，说明公司是否存在对单一客户或供应商存在较大依赖，是否符合行业惯例；（3）结合行业趋势、公司所处行业地位、同行业可比公司情况、主要产品毛利率情况等，定量分析近两年公司营收持续下滑及净利润持续亏损的主要原因，并提示相关风险；（4）结合公司实际业务开展情况、收入结算模式、成本确认方式，以及同行业可比公司情况，说明近三年经营活动现金流量净额持续为负的原因及合理性。

公司回复：

1、公司业务板块的开展情况及贸易业务情况

（1）公司主要经营业务的开展情况

公司主营酒类生产销售和饮料销售业务，自公司成立之初生产销售保健酒，并于2009年成立全资子公司海南椰岛食品饮料有限公司经营饮料业务。

酒类业务和饮料业务的经营模式、采购模式、销售模式主要如下：

业务类型	经营模式	采购模式	销售模式
酒类业务	保健酒业务，以公司海口药谷酒厂为生产保障，以技术研发中心为品质保障，以销售公司为市场运营保障，构成产销一体化的经营模式。2023年度保健酒业务占酒类收入约65%。白酒业务，自2020年起公司主要以品牌、品控管理以及在酒类行业的多年丰富的管理经验与渠道资源，借助战略合作方酒类原产地及酿造规模优势共同打造白酒品牌产品。椰岛公司负责产品策略的制定、成品的研发、品牌的管理、产品的销售、市场的运营、质量和品控管理等。合作方负责原酒的酿制、成品的生产。2023年度白酒业务占酒类收入约25%	保健酒原辅材料和包装材料的采购：公司根据销售订单分别下达生产计划和采购计划，供应链中心根据采购计划在合格供应商库中经过询比价后确定采购的供应商及采购价格签订采购合同，或签订年度定价不定量协议。白酒产品的采购：公司自主研发产品包装，生产商按公司选择的酒液供给生产，公司对质量进行监控。	采取直营+省级代理商、地市级代理商、县级代理商相结合的多元化、灵活的销售模式；针对传统区域和传统产品，继续执行多年来的省级代理经销商模式，以省级代理商为核心开发市级及县级经销商，由公司组织市场服务及督导人员进行市场管控。针对新产品及新开拓区域，由公司组织业务人员进行区域代理模式招商及服务。
饮料业务	2021年起饮料业务上采取独家大商合作模式。该运营模式有利于利用湖南雨帆销售渠道和强大的销售团队，通过深度嫁接改换销售网络，延伸销售渠道的广度和深度，有利于降低公司市场投入及运营成本。2023年度该独家经销收入占比饮料收入约99%。	公司根据与饮料供应商签订的《委托加工合同》，委托饮料供应商按照公司指定的生产配方及工艺要求加工生产“椰岛”品牌椰子汁及系列产品，公司做好产品质控监督。	公司向椰岛雨帆销售椰汁、椰岛雨帆负责全国渠道的开发、销售、市场推广等。

酒类业务和饮料业务的收入确认方式：

公司收入来源主要为酒类产品的销售、饮料产品的销售等，其中封坛酒的销售业务在收到客户的签收单时，商品的控制权转移，公司在该时点确认收入实现；其他酒类产品的销售业务在商品已经发出并收到客户的签收单时，商品的控制权转移，在该时点确认收入实现；饮料产品的销售业务在商品发出时，商品的控制权转移，在该时点确认收入实现。

根据《企业会计准则第14号—收入》的相关规定，公司应当根据其在向客户转让商品前是否拥有该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能控制商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，应综合考虑以下事实和情况：①企业承担向客户转让商品的主要责任；②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；③企业有权自主决定所交易商品的价格；④其他相关事实和情况。

公司开展的酒类生产及销售、饮料（主要为椰岛椰汁）销售业务，保健酒系公司根据销售计划组织生产，白酒及饮料产品系公司根据销售计划从供应商处采购，对白酒及饮料的品质和品牌进行管理维护，公司对采购的存货拥有控制权并承担存货的价值变动、保管等风险。与客户签订销售合同，合同明确由公司向客户提供产品的类型和价格，根据市场价格与客户协商定价，并对交付产品方式和收款进行约定，公司承担销售的酒类和饮料商品的主要责任，故公司上述业务根据企业会计准则按“总额法”确认收入。

（2）公司贸易业务的情况

2023年度贸易业务收入为80.96万元，主要为按“净额法”确认油脂贸易6.73万元和煤炭贸易74.23万元。2023年度公司收缩贸易业务，在贸易过程中收入公司更多承担代理人角色，采用净额法确认收入，无对应的成本，故贸易业务毛利率为100%。

（3）其他业务的构成及商业合理性

公司其他业务收入2,350.83万元，毛利率为10.18%，其主要构成如下：单位：万元

项目	2023年度			2022年度		
	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入	营业成本	毛利率（%）
跨境电商业务	2,031.52	2,005.43	1.28	3,693.87	3,549.57	3.91
租赁业务	317.99	104.95	67.00	733.94	26.46	96.39
销售原材料	1.32	1.04	21.21	15.18	12.60	17.00
合计	2,350.83	2,111.42	10.18	4,442.99	3,588.63	19.23

跨境电商业务：为了积极参与海南自由贸易港建设，2021年公司成立子公司海南椰岛全球购商业有限公司和孙公司海南椰岛跨境电商有限公司，主要经营进口商品销售业务。2021年至2023年跨境电商实现收入分别约为851万元、3,693.87万元、2,031.52万元，自2023年6月20日国有实控后，公司战略转型聚焦主业，逐步停止跨境电商业务，公司与供应商签订《采购订单》直接进口或者通过保税区内企业采购洋酒、彩妆、进口食品及用品等货物，采购后相关货物储存在保税区内，根据《海关进口货物报关单》或《保税核注清单》拥有对货物控制权并承担存货风险。采购后将相关存货在电商平台上销售或者保税区内进行区内销售。电商平台销售客户主要是自然人，保税区内销售的客户主要为法人主体，对商品定价拥有自主权，客户收货后公司确认收入，因此公司为跨境销售业务的主要责任人，根据收入准则按总额法确认收入。

租赁业务：2023年度主要为出租老城塑框厂收入，2022年主要为出租老城塑框厂收入及成都红杉谷资产转租收入。2022年6月公司与海南恒城置业有限公司签订《租赁合同》，将持有的位于澄迈老城开发区工业大道45公里处南侧的塑框厂资产（土地面积92.63亩、地上产权建筑物10970.2㎡）整体出租给海南恒城置业有限公司，租金第1-3年为300万元/年，第4-10年为上年基础上递增3%。

毛利率对比：跨境电商毛利率下滑主要是2023年度因市场行情等因素，跨境产品采购成本（如：洋酒）上涨以及针对退货转到的产品降价处理导致毛利率同比下降；租赁收入毛利率下滑主要为2022年度红杉谷资产转租收入在2023年停止转租所致。

上述业务均真实发生且具有商业实质，由于各项不同毛利率的收入占比不一致，故导致整体毛利率同比下滑。

2、酒类和饮料业务的前五大客户及供应商

（1）酒类业务前五大客户和供应商

酒类业务前五大客户：单位：万元

序号	客户名称	2023年度销售额	合作期限	是否关联方	期末余额	款项科目	交易产品	账龄	是否逾期
1	赣州市海翔酒业有限公司	3,905.94	4年	否	1,314.94	应收账款	海王酒	1年以内	否
2	海口龙华松之滨经销部	1,545.80	2年	否	927.36	合同负债	三鞭春酒	1年以内	否
3	椰岛（福建）销售有限公司	1,496.23	4年	否	950.37	合同负债	海王酒	1年以内	否
4	广西素清合贸易有限公司	1,021.58	8年	否	340.05	合同负债	海王酒	1年以内	否
5	贵台（浙江）品牌运营有限公司	974.68	2年	否	0.51	合同负债	白酒	1年以内	否
合计		8,944.23			3,533.23				

酒类业务前五大供应商：单位：万元

序号	供应商名称	2023年度采购额	合作期限	是否关联方	期末余额	款项科目	交易产品	账龄
1	贵州国威酒类供应链有限公司	6,500.00	1年	否	6,500.00	预付款项	白酒产成品	1年以内
2	贵州省仁怀市茅台镇糊涂酒业（集团）销售有限公司	1,130.81	3年	否	5,138.21	预付款项		2年以内
3	岳阳航鸿工贸有限公司	1,069.92	4年	否	341.41	应付账款	酒瓶	1年以内
4	安徽百世佳包装有限公司	724.52	7年	否	401.23	应付账款	瓶盖	1年以内
5	湖北弘亮酒精销售有限公司	696.79	2年	否	17.86	预付款项	酒精	1年以内
合计		10,122.04			12,398.71			

酒类客户：公司酒类销售模式采取直营+省级代理商、地市级代理商、县级代理商相结合的多元化、灵活的销售模式，其中：赣州市海翔酒业有限公司为公司江西省海王酒省级代理经销商，海口龙华松之滨经销部为海南省三鞭春产品代理经销商，椰岛（福建）销售有限公司为福建省海王酒省级代理经销商，广西素清合贸易有限公司为广西海王酒省级代理经销商，贵台（浙江）品牌运营有限公司为浙江贵台酱酒省级代理经销商，上述经销商与公司合作较长、双方合作销售模式和业务开展均较稳定且具有可持续性。公司对酒类经销商的选择具有主动权，上述客户系公司重要经销商客户但不存在依赖性。

酒类产成品供应商：贵州国威酒类供应链有限公司和贵州省仁怀市茅台镇糊涂酒业（集团）销售有限公司系公司酱酒产品的供应商，其中：2023年公司与贵州茅台镇国威酒业（集团）有限责任公司（指定采购方为贵州国威酒类供应链有限公司）合作推出“椰岛·国威”联名系列产品，2021年公司与贵州省仁怀市茅台镇糊涂酒业（集团）销售有限公司推出贵台年份酒及贵台酱酒系列产品，公司对酱酒合作方的选择依据公司品牌、酒液品质、生产实力等多因素综合考虑而最终确定，酱酒产品均为公司自主选定酒液、自主研发产品包装、并对产品质量进行品控，上述供应商虽系公司重要酱酒合作供应商，但公司对酱酒产品及品牌的供应商具有最终选择性及确定权，因此对供应商不存在依赖。

酒类原材料供应商：公司供应链中心根据《供应商管理制度》建立合格供应商库，根据采购计划在合格供应商库中经过询比价后确定采购的供应商及采购价格签订采购合同，或签订年度定价不定量协议。岳阳航鸿工贸有限公司、安徽百世佳包装有限公司和湖北弘亮酒精销售有限公司依次为公司合格供应商库中的酒瓶、瓶盖和酒精的供应商之一，上述供应商为公司重要供应商但非唯一，故不存在依赖性。

（2）饮料业务前五大客户和供应商

饮料业务前五大客户：

单位：万元

序号	客户名称	2023年度销售额	合作期限	是否关联方	期末余额	款项科目	交易产品	账龄
1	海南椰岛雨帆食品有限公司	6,236.22	4年	参股公司	1,302.87	合同负债	饮料	1年以内
2	湖南潇湘淳食品有限公司	59.02	2年	否	51.21	合同负债	饮料	1年以内
3	零售客户汇总	16.52		否			饮料	1年以内
合计		6,311.76			1,354.08			

饮料业务前五大供应商：

单位：万元

序号	供应商名称	2023年度采购额	合作期限	是否关联方	期末余额	款项科目	交易产品	账龄
1	海南省椰园实业股份有限公司	3,660.31	7年	否	382.54	预付款项	饮料	1年以内
2	海口椰彩食品有限公司	1,912.00	8年	否	271.71	预付款项	饮料	1年以内
3	海南椰盛食品有限公司	305.79	6年	否	26.78	预付款项	饮料	1年以内
4	湖南唯乐食品科技有限公司	121.51	1年	否	22.70	预付款项	饮料	1年以内
5	海南航旅饮品股份有限公司	26.7	10年	否	42.67	应付账款	饮料	2年以内
合计		6,026.31			746.40			

饮料业务自2021年度开始由多家经销代理转为独家大商战略合作模式至今，合作模式变化主要原因系为利用战略合作方湖南雨帆销售渠道、强化饮料业务产品品牌及渠道的销售团队，通过深度嫁接成熟销售网络，延伸销售渠道的广度和深度，集中优势资源潜心打造核心基础市场。饮料业务战略合作及营销模式的改变符合市场实际情况，具有商业合理性。

公司饮料业务的收入规模主要有5家，合作年限均相对较长，其中，公司与海南省椰园实业股份有限公司合作已逾7年，2023年度向其采购金额约占饮料总采购额的60%，主要系考虑其供货品质稳定，互信基础较好，在合作过程中未曾发生过纠纷，也无合作在纠纷，后续合作具有较高稳定性和可持续性。湖南唯乐食品科技有限公司系本公司新的合作伙伴，系新款杂粮类饮料产品生产供应商，其余几家供应商均为公司常年合作伙伴。

饮料行业系充分竞争的行业，公司掌握生产配方、工艺标准及完整的品控体系，且拥有“椰岛椰汁”品牌，饮料业务使用“椰岛”品牌生产并销售，公司对供应商拥有完全自主的选择权且可替换性较高；而饮料业务亦与酒类同属消费品行业，其经销体系亦可重塑建成共同酒业经销体系，故上述客户或供应商系公司重要客户或重要供应商，但并不存在对其依赖的问题。

3、公司营收下滑及净利润亏损的主要原因

（1）酒类行业趋势和公司所处行业地位

随着消费者对健康生活追求的提升，保健酒因其具有的保健功能而备受推崇，市场规模连续多年保持持续增长趋势。市场规模的持续增长也带来了越来越多的竞争者，品牌竞争变得日益激烈。某些知名品牌凭借其强大的品牌影响力和产品实力，占据了市场的主导地位。同时，一些新兴品牌也通过创新的产品和营销策略，逐渐在市场上崭露头角，竞争者的加入既活跃了保健酒市场，也提升了市场竞争的激烈性。而白酒行业经过市场调整，进入更健康的发展新周期，向着产业规模化、品牌集中化、消费多元化的趋势愈发明显，市场竞争逐渐由粗放式品类扩张转到精细化品牌竞争。

2024年2月1日，商务部公布了新一批“中华老字号”认定名单，全国仅有382个品牌入选，“椰岛”榜上有名，是本次海南省唯一获批企业，也是海南省建省以来第二家中华老字号企业。拥有“中华老字号”称号进一步确定了公司在保健酒领域中的龙头品牌地位，在行业内具有较强的品牌优势，地位显著，但在白酒领域品牌效应较弱。

（2）同行业可比公司情况

同行业可比公司近三年营业收入和净利润情况如下：单位：万元

公司名称	营业收入			净利润		
	2023年度	2022年度	2021年度	2023年度	2022年度	2021年度
金种子酒	146,942.74	118,575.17	121,128.62	-2,206.96	-18,712.20	-16,640.79
金枫酒业	57,281.31	66,160.57	64,937.94	10,453.35	515.61	-1,284.58
皇台酒业	15,410.52	13,642.40	9,108.81	-1,500.94	735.61	-1,355.48
海南椰岛	22,452.69	41,642.26	83,342.13	-14,916.13	-11,839.27	-6,014.09

如上表数据所示，酒类同行业企业近三年收入波动趋势不一，亦有连续三年亏损情形。

（3）主要产品毛利率情况

项目	毛利率（%）		
	2023年度	2022年度	2021年度
酒类	39.31	34.06	46.13
饮料类	5.18	6.24	5.36
贸易	100.00	16.77	0.13
其他类	10.18	19.23	19.53
合计数	27.99	28.48	19.76

如上表数据所示，公司酒类业务毛利率较高，但由于酒类产品中收入构成变动导致毛利率有所降低；饮料业务毛利率相对稳定；贸易业务2022年及2023年毛利率较高主要为按净额法核算；其他类业务毛利率下降主要是跨境电商及租赁业务下降。

综上，公司作为深耕保健酒领域的知名品牌，虽在行业内仍具有较强优势，但公司近三年受市场竞争加剧、品牌建设滞后和产品创新不够等因素影响，销售收入持续下滑；特别是2023年初公司受控制权变更、经营管理团队变化等影响，市场拓展不易及动销不畅，酒类收入大幅减少，销售毛利无法覆盖经营费用，导致公司产生经营亏损。

2023年6月28日，公司控股股东变更为海口市国有资产经营有限公司，聘任第二大股东推荐代表担任公司总经理，负责公司日常经营管理。公司以聚焦酒业发展的战略定位，通过推动产品迭代升级，优化公司产品结构，深入开展文化挖掘及品牌塑造，提升品牌影响力，增强渠道合作与开发，提升产品终端覆盖面，努力提升公司的营收能力和经营效益。

公司正采取多种措施来提升公司的营收能力和经营效益，但结合酒类行业情况及消费形势，营业收入和业绩的提升存在不确定性，提醒投资者关注公司在指定信息披露渠道公开披露的财务数据，注意投资风险。

4、经营活动现金流量净额持续为负的原因及合理性

（1）公司近三年经营活动现金流量如下：单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
销售商品、提供劳务收到的现金	46,953.10	81,359.12	90,191.52
收到其他与经营活动有关的现金	1,777.30	8,064.12	2,744.26
经营活动现金流入小计	48,730.40	89,423.24	92,935.78
购买商品、接受劳务支付的现金	36,556.12	76,058.71	86,665.25
支付给职工以及为职工支付的现金	5,809.89	7,737.08	7,531.32
支付的各项税费	3,395.88	3,077.27	5,054.28
支付其他与经营活动有关的现金	6,822.37	6,539.09	14,298.62
经营活动现金流出小计	52,584.26	93,412.15	113,549.47
经营活动产生的现金流量净额	-3,853.86	-3,988.91	-20,613.69

（2）同行业近三年经营活动现金流量净额如下：

单位：万元

公司名称	净利润			经营活动产生的现金流量净额		
	2023年度	2022年度	2021年度	2023年度	2022年度	2021年度
金种子酒	-2,206.96	-18,712.20	-16,640.79	8,930.70	-46,185.32	-45,611.29
金枫酒业	10,453.35	515.61	-1,284.58	-323.43	10,204.57	6,812.14
皇台酒业	-1,500.94	735.61	-1,355.48	628.20	1,098.70	-206.43
海南椰岛	-14,916.13	-11,839.27	-6,014.09	-3,853.86	-3,988.91	-20,613.69

如上表数据所示，金枫酒业（2023年度扣非后净利润为-5,297.50万元）及其他酒类同行公司 2023 年度普遍亏损，经营活动净现金流亦各有差异。受近几年市场变化影响，各家经营策略均在不断调整中，相互差异较大，相关财务数据可比性较低。

（3）业务开展情况、收入结算模式、成本确认方式

公司2021年度推出食字号鹿龟酒、贵州椰岛封坛酒等，2022年度推出贵台酱酒、贵台年份酒等产品，公司在推出新品的同时加大在广告宣传、会议费等方面的投入，2021年度至2022年度销售费用均维持在1.3亿元至1.4亿元之间。公司的销售结算模式采用预收和赊销结合的方式，采购结算采用预付及赊购结合的方式。

公司酒类收入不断下滑、销售毛利无法覆盖费用支出，因此经营活动流量净额为负数。公司正采取多种措施来提升公司的经营效益以保障资金流动性改善经营性现金流，但结合酒类行业情况及消费形势，业绩的提升存在不确定性，提醒投资者关注公司在指定信息披露渠道公开披露的财务数据，注意投资风险。

公司近三年数据如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
酒类收入	14,435.28	30,903.84	33,679.19
酒类成本	8,761.30	20,377.97	18,142.23
酒类毛利	5,673.98	10,525.87	15,536.96
销售费用	3,557.96	13,280.08	14,624.05
管理费用	5,789.69	8,108.98	7,811.56
销售利润	-3,673.67	-10,863.19	-6,898.65

对比同行业可比公司情况，近三年经营活动现金流量净额持续为负的原因主要是公司收入下滑，毛利无法覆盖费用支出，该经营活动现金流符合公司经营现状具有合理性。

年审会计师意见：

1、核查程序

我们执行的主要审计程序如下：

（1）根据访谈结果，查看了公司的销售合同、采购合同和出入库单等资料，以便分析公司本年的主营业务模式的变动情况及收入确认时点和依据是否充分适当；

（2）访谈财务中心总监和相关业务人员，了解公司贸易业务和其他业务开展的业务背景和原因，查询主要客户是否存在关联方等情况，分析业务的合理性、必要性及开展合规性；

（3）检查公司业务销售的主要单据，包括合同、发票、签收单或收货确认单、物流回执单、银行回单、记账凭证等相关的支持性文件，识别与商品控制权转移相关的条款，结合《企业会计准则第14号—收入》《监管规则适用指引——会计类第1号》等规则，分析收入确认采取净额法的合理性；

（4）获取公司销售明细表，统计贸易业务交易金额，核查公司贸易业务收入确认的合理性；

（5）执行分析性程序，包括对主要产品毛利率的变动及主要客户的变动进行分析；

（6）对主要客户进行交易额及往来余额的函证，未回函的执行替代程序；

（7）对资产负债表日前后记录的交易进行截止测试，特别关注资产负债表日后的销售退回情况；

（8）分行业分析其前五大客户和供应商较上年的变动情况，并分析变动的原因、与公司业务的匹配度和是否构成单一客户或供应商的较大依赖；

（9）通过天眼查，查询公司主要客户和供应商与公司、实际控制人、董监高等是否存在关联关系，在函证交易发生额时，同时函证是否是关联关系；

（10）分行业分析公司本年度收入较上年度收入变动较大原因，并查询公司的经营会议纪要文件来判断是否是由于经营战略的改变而导致产品结构调整所致；

（11）结合公司的营销政策和销售及采购合同的变动情况等信息，分析公司最近三年经营活动现金流净额为负数的原因是否合理。

2、核查意见

（1）公司的主营业务系酒类产品的生产、采购和销售，经营模式较以前年度未发生改变，公司的收入确认时点和依据满足会计准则的要求。

（2）公司本年度的贸易业务为以前年度签订的尚未履行的贸易合同，合同金额为6.73万元和新增煤炭贸易74.23万元，由于公司对该部分贸易不完全具有主要责任人的特征，因此公司本年度将贸易业务全部按净额确认收入，故公司贸易业务毛利率是100%。

经对其他业务毛利率分析发现，公司本年毛利率较上年大幅下降的主要原因为海南省内岛内免税等政策尚未落地和公司新经营领导班子调整经营战略所致。综上所述，结合公司的业务开展情况和合同内容，公司的贸易业务和其他业务具备一定的真实性和商业合理性。

（3）经实施上述审计程序，我们发现除饮料客户海南椰岛雨帆食品有限公司是公司的联营单位外，其他酒类、饮料类业务的交易对手与公司均不存在关联关系；公司披露的与上述单位的业务内容、金额、合作期限及对应的应收及预付款项余额和账龄与我们审计中了解的情况相符；选择相对稳定的供应商、不断调整销售模式和渠道符合公司的经营需要；公司主业鸿蒙，历时较长，拥有自主商标和品控体系，所从事行业系充分竞争行业，不存在对单一客户或供应商存在较大依赖的情况。

（4）从行业上分析，公司行业属于酒和饮料的制造业，但主要产品为健康保健酒，公司的可比公司亦存在连续三年收入上涨但净利润持续亏损的情况。公司营收持续下滑且净利润持续亏损主要受市场竞争激烈和公司经营战略的转变所致。

（5）由于消费品的销售和品牌的建设均需较大广告投入支撑，2023年度中期，海口市国有资产管理有限公司成为第一大股东后，在继续履约支付前期推广费的同时还要考虑产品结构调整带来一定的费用投入，这些费用的投入通常具有递延效应，未来可能助力公司营业收入和利润的增长，但对当期的利润和现金流均将造成较大压力，故公司近年来的经营活动现金流量净额均为负数；同时，市场下行以及股东变更的过渡期调整导致酒类收入下滑，收入结构的变化导致公司整体毛利较低。

二、年报显示，报告期末公司应收账款账面价值5679.31万元，同比下降50.61%，本期计提坏账准备2330.25万元，其中对杭州椰鸿商贸有限公司（以下简称杭州椰鸿），泰安中富兴泰置业有限公司（以下简称中富兴泰）均100%计提，去年同期计提1230.52万元；应收票据账面价值1170万元，系本期新增银行承兑汇票；其他应收款账面价值2539.16万元，本期计提坏账准备3717.17万元，去年同期计提238.60万元；存货账面价值2.76亿元，本期计提存货跌价准备365.61万元，去年同期计提1335.60万元；预付款项账面价值1.40亿元，同比增长39.41%，其中账龄1年以内的占比达63.01%。

请公司：（1）补充披露应收账款、其他应收款期末余额前五大的欠款方名称、是否为关联方、业务往来内容、账龄、金额、是否逾期及坏账计提的测算依据及过程，相关会计政策是否保持一致，并补充说明杭州椰鸿、中富兴泰全额计提坏账准备的背景及原因，是否为关联方；（2）结合存货的具体明细、金额、库龄、存放地、主要采购方及业务形成背景、合同订立情况等，说明公司存货规模是否与主营业务销售相匹配，并说明对存货计提跌价准备的测算依据及过程；（3）补充披露预付款项期末余额前五的预付对象、是否为关联方、金额和交易背景，并结合公司具体业务采购模式，说明公司账面长期存在大量预付款项的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关预付款项是否变相流向控股股东及其关联方；（4）补充披露报告期内新增银行承兑汇票的原因、用途，目前票据到期情况，是否存在不具备商业实质的票据流转。请年审会计师对上述问题发表意见，并说明针对公司应收账款、预付款项和存货真实性、减值计提准确性的核查情况和核查结论，包括但不限于相关核查手段、核查范围、核查比例及取得的主要审计证据。

公司回复：

1、应收账款及其他应收款前五名情况

（1）应收账款前五名情况单位：万元

序号	客户名称	年末金额	坏账计提比例	年末坏账准备	账龄	是否逾期	坏账计提依据	款项性质	是否关联方
1	四川省如速商贸有限公司	1,922.24	30%	576.67	1-2年	是	按信用风险特征组合计提	酒类货款	否
2	海南柱丘实业有限公司	1,651.08	25%	403.83	2年以内	是		酒类货款	否
3	赣州市海翔酒业有限公司	1,314.97	10%	131.50	1年以内	否		酒类货款	否
4	杭州椰鸿商贸有限公司	1,012.43	100%	1,012.43	3年以上	是	按单项计提	酒类和饮料货款	否
5	吉安合尔利贸易有限公司	708.37	44%	311.59	3年以内	是	按信用风险特征组合计提	酒类货款	否
合计		6,609.09		2,436.02					

坏账准备的计算过程：

①信用风险特征组合计提坏账准备单位：万元

客户名称	年末金额	按账龄组合				年末坏账准备金额	其中：2023年度坏账准备计提额
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上		
四川省如速商贸有限公司	1,922.24		1,922.24			576.67	384.45
海南柱丘实业有限公司	1,651.08	457.46	1,193.62			403.83	121.84
赣州市海翔酒业有限公司	1,314.97	1,314.97				131.50	(155.29)
吉安合尔利贸易有限公司	708.37	6.50	199.97	501.90		311.59	161.02
合计	5,596.66	1,778.93	3,315.82	501.90		1,423.59	512.02
预计信用风险损失率		10.00%	30.00%	50.00%	100.00%		
坏账准备金额		177.89	994.75	250.95		1,423.59	

②单项计提坏账准备

杭州椰鸿商贸有限公司：经公开信息网站查询显示该公司已于2021年12月注销，因此该应收款项收回的可能性极小，于2021年度对该客户应收款项单项认定全额计提坏账准备。

（2）其他应收款前五名情况单位：万元

序号	单位名称	年末金额	坏账计提比例	坏账准备	账龄	是否逾期	坏账计提依据	款项性质	是否关联方
1	幸福华夏文化产业投资发展有限公司	2,200.00	45%	987.92	3年以上	是	按单项计提	预付广告款	否
2	中山泰牛生物科技发展有限公司	2,000.00	100%	2,000.00	3年以上	是		购地款	否
3	鑫润时代（北京）文化传播有限公司	1,600.00	45%	718.49	3年以上	是		预付广告款	否
4	上海恺骏贸易有限公司	996.60	100%	996.60	1-2年	是		货款	否
5	保立粮油（江苏）有限公司	737.61	100%	737.61	2年以内	是		货款	否
合计		7,534.21		5,440.62					

其中：幸福华夏文化产业投资发展有限公司、鑫润时代（北京）文化传播有限公司坏账准备为2018年度计提，中山泰牛生物科技发展有限公司坏账准备为2017年度计提，由于该三家相关事项在2023年度未有实质性进展，因此公司对该三家单位按照单项计提坏账准备在2023年度计提额为0。

上海恺骏贸易有限公司和保立粮油（江苏）有限公司系2023年度由预付款项重分类到其他应收款后，预计款项收回的可能性很小，因此上述两家单位按照单项计提坏账准备在2023年度计提额分别为996.6万元、737.61万元。

上述坏账准备的计算过程说明如下：

①幸福华夏文化产业投资发展有限公司、鑫润时代（北京）文化传播有限公司

2017年底公司与幸福华夏文化产业投资发展有限公司（以下简称“幸福华夏”）、鑫润时代（北京）文化传播有限公司（以下简称“鑫润时代”）及北京财富传媒文化发展有限公司（以下简称“财富传媒”）签订广告合同并预付广告款累计4,800万元。随着 2018 年上半年公司对国家品牌计划的广告投放停止，公司仅制作了54.64万元广告后就暂停对上述广告的后续投放。剩余的4,045.36万元广告权益，公司与广告方对于广告的播放形式、区域和时间尚未达成一致意见。

上述广告商根据其业务需要2017年底通过公司纾困商向公司采购酒类商品3,273.99万元，公司已收到经销商货款3,273.99万元并已交付酒类商品，该笔酒类销售业务扣除酒类商品成本后公司将实现毛利2,228.78万元。

由于上述广告发布权益尚未使用，基于谨慎性原则，2017年度公司将该笔酒类销售业务和广告发布权益视为一揽子交易确认，公司对上述酒类销售业务未确认相关营业收入和营业成本，待广告权益使用时点结转；2018年度公司将预付广告款项4,045.36万元（其中：幸福华夏220.70万元、鑫润时代1600万元、财富传媒245.36万元）从“预付款项”转为“其他应收款”列示，扣除预计可实现的酒类毛利2,228.78万元后对预计可能产生的损失计提坏账准备1,816.58万元（其中：幸福华夏987.92万元、鑫润时代718.49万元、财富传媒110.18万元）。

上述事项2023年度未有实质性进展，公司对上述三家广告公司的预付款项余额按照单项计提坏账准备未发生变化。

②中山泰牛生物科技发展有限公司

2016年6月为了解决公司与中山泰牛生物科技发展有限公司之间关于中山市椰岛饮料有限公司（以下简称“中山饮料”）建设用地使用权转让合同纠纷问题，经湛江仲裁委员会2016年6月14日下发《调解书》，公司合计支付2,000万元购回中山饮料位于中山市沙朗镇金昌工业区金昌工业路的土地使用权（土地面积：18675平方米）、厂房（建筑面积8467平方米）、机器设备等资产。后续公司在办理土地权属过程中向当地政府部门咨询，因该土地是国有划拨地，办理土地证难度较大，办理过户存在重大不确定性存在被政府机关无偿收回的可能性，故基于谨慎性原则2017年度公司对该款项全额计提坏账准备。

2019年11月公司申请对中山饮料公司进行强制清算，中山第一人民法院听证后受理了申请并指定广东弘力律师事务所担任清算案件的清算组成员。截至年度报告日，清算组尚在研究被申请人土地使用权的土地性质变更工作，土地证尚未办理至公司名下。

③上海恺骏贸易有限公司（以下简称“上海恺骏”）

该笔款项为公司2022年底预付油脂贸