

(上接B056版)

51	捷成国际控股有限公司	省外市场	潍坊市	20.0%
52	恒邦有色集团股份有限公司	省外市场	潍坊市	17.0%
53	深圳市康达尔集团股份有限公司	省外市场	广东省	0.87%
54	深圳市新恒丰有限公司	省外市场	甘肃省	16.47%
56	河南县恒泰商贸有限公司	省外市场	河南省	2.28%
57	合源祥昇源商贸有限公司	省内市场	山东省	13.77%
58	河南县永成源酒业有限公司	省外市场	河南省	4.48%
59	临沂汇源商贸有限公司	省外市场	江苏省	10.11%
60	烟台福源商贸有限公司	省外市场	河南省	4.82%
61	合源祥昇源商贸有限公司	省内市场	山东省	10.13%
62	临沂市恒泰商贸有限公司	省外市场	江苏省	9.52%
63	烟台福源商贸有限公司	省外市场	河南省	2.93%
64	河南县恒泰商贸有限公司	省外市场	河南省	7.09%
66	烟台福源商贸有限公司	省外市场	河南省	5.60%
67	金寨县太子百货贸易有限公司	省内市场	六安市	61.60%
67	天门市成源酒业经营部	省内市场	天门市	-
68	江西瑞神商贸有限公司	省外市场	江西省	-
69	烟台福源商贸有限公司	省内市场	潍坊市	15.07%
70	烟台福源商贸有限公司	省外市场	烟台市	20.0%
71	蚌埠恒祥开发生态食品商行	省内市场	蚌埠市	61.10%
72	江西县江仁百货店	省外市场	江西省	4.13%
73	宁波市瑞隆食品店	省外市场	浙江省	-
74	烟台福源商贸有限公司	省外市场	江苏省	16.0%
76	烟台市盛世和利商贸有限公司	省内市场	烟台市	14.04%
76	天门市宁发商贸有限公司	省内市场	天门市	-
77	烟台市福源汇汇酒业有限公司	省内市场	山东省	154.20%
78	烟台福源商贸有限公司	省外市场	广东省	-
79	上海福源商贸有限公司	省内市场	上海市	-
80	安徽第一酒业有限公司	省外市场	安徽省	1.60%
81	上海福源商贸有限公司	省外市场	上海市	87.21%
82	烟台市扶天商贸有限公司	省内市场	烟台市	2,372.91%
83	临沂汇源商贸有限公司	省内市场	临沂市	179.4%
84	烟台福源商贸有限公司	省内市场	山东省	6.12%
85	安徽瑞源商贸有限公司	省内市场	合肥市	8.37%
86	安徽新源商贸有限公司	省内市场	合肥市	9.8%

注1:规模是公司经销商最近一期有销售金额的经销商。
2025年有86家经销商退出,停止与公司合作,其中经销商注销11家;经销商销售金额不足15家;经销商为静销客户长期未提货13家;经销商销售金额转移31家;公司渠道优化16家。
2025年存在个别客户退货情况,主要是公司产品质量优良及发展,主动调整部分经销商经销产品结构及区域,为优化供应链,提升效率,经过公司有效审批后,对涉及调整产品的经销商库存进行退换货处理,退换货金额9,918.00万元,退换货货损444.11万元。
(四)补充披露公司对经销商的主要激励支持政策,包括折扣、返利、费用补贴、利润激励、退货返利、信用或清算政策等安排的具体内容、会计处理方法及对财务报表科目的影响,最近3年相关政策是否发生变化

1.公司对经销商的政策
公司对经销商的政策主要是阶段性业务激励以及年度评优奖励,具体如下:
(1)阶段性业务激励:根据市场阶段性运作需求,公司对部分经销商实施阶段性目标达成激励,经公司审批通过后分阶段执行。

(2)年度评优奖励:公司建立经销商“星级客户”评定机制,每年年初制定激励方案,对合作时间长、信用好的经销商给予一定激励,支付以酒水激励为主。
公司根据市场情况,经销商信用等级不同阶段均对部分三星以上且信誉良好的经销商提供了信用政策支持,信用等级依据经销商上年度销售规模、经销商评价和有有效审批后进行确定。
公司无费用补贴、无偿配套、对返利、阶段性退换货的处理公司按照审批的激励方案向经销商提供费用支持,费用补贴不在后续采购时抵扣或兑换其他产品,公司2023年相关激励未发生变化。

2.相关企业会计准则及监管规则规定
《企业会计准则第14号—收入》第三十五条规定:对于附有客户额外购买选择权的销售,企业应当评估该选择权是否向客户提供了一项重大权利,企业提供重大权利的,应当作为单项履约义务,按照本准则第二十条至第二十四条规定将交易价格分摊至该履约义务,在客户未来行使购买选择权取得相关商品控制权时,或者该选择权失效时,确认相应的收入。客户额外购买选择权的单独售价无法直接观察的,企业应当综合考虑客户行使和不行使该选择权所能获得的折扣的差异、客户行使该选择权的可能性等全部相关因素,予以合理估计。
《监管规则适用指引—会计类第2号》中“2-5销售返利的会计处理”:企业应当基于返利的形式和合同条款约定,考虑相关条款安排是否会导致企业未来需要向客户提供可明确区分的商品或服务,在此基础上判断相关企业返利属于可变对价还是提供客户的重大权利。一般而言,对于基于客户采购情况等给予的现金返利,企业应当按照可变对价原则进行会计处理;对于基于客户一定采购数量的实物返利仅适用于未来采购的价格折扣,企业应当按照附有额外购买选择权的销售进行会计处理,评估该返利是否构成一项重大权利,以确定是否将其作为单项履约义务并分摊交易价格。
(1)计提阶段性业务激励、年度评优奖励等政策时,视为公司向经销商提供的一项额外购买选择权,作为单项履约义务核算,初始计量时按单独售价比例分摊交易价格,公司按经销商计入合同负债,即:
借:营业收入
贷:合同负债
(2)经销商实际行使额外购买选择权时,对现金返利部分,公司采用抵扣货款方式,按照货款抵扣金额冲减合同负债,即:
借:应收账款
贷:合同负债
贷:营业收入
贷:应收账款
(3)经销商实际行使额外购买选择权时,对兑换其他产品部分,公司按照实物产品对外售价冲减合同负债并确认营业收入,即:
借:合同负债
贷:营业收入
(五)结合合同中有关控制权转移、退换货政策、各种激励支持政策等条款约定以及实际执行情况,说明收入确认政策是否符合企业会计准则的规定,收入确认是否准确、谨慎

公司所有经销商签订统一版的《产品销售合同》,合同中约定经销商控制权转移事项,未涉及退换货政策,具体退换货政策等;退货按照《经销商退货管理办法》执行;销售激励政策依据批复后月度、季度、年度经销商激励方案为准。

1.合同收入确认
控制性转移:《产品销售合同》中6.1.1条“甲方负责将白酒产品运至乙方收货地址,货物运送至乙方收货地址后风险转移至乙方,乙方负责完成白酒产品的卸车、卸车过程中安全责任由乙方自行承担,乙方应当场对甲方交付的白酒产品和相应的包装物的外观和数量进行验收,对提货单信息核对无误后根据甲方要求签字、扫码或信息系统确认形式履行收货签收手续。”公司以经销商在提货单/提货单上签字、确认为收入确认时点。
2.公司收入确认政策

公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。公司向客户销售白酒产品,属于在某一时点履行履约义务。具体而言,公司产品销售收入确认时点为:购货单位自提货物,以购货单位签字或盖章确认的提货单作为控制权转移的时点,确认销售收入;公司负责送货的货物,以产品已经发出并送达购货单位指定的交货地点,取得购货单位签字或盖章确认的签收单作为控制权转移的时点,确认销售收入。收入确认政策与合同约定一致。
公司《产品销售合同》中未约定退货政策,公司制定了《经销商退货管理办法》,按照《经销商退货管理办法》第二章第三条退货类型定义“(一)质量问题产生的批量退货是指因公司产品质量问题导致的批量退货;(二)过期产品需,停止客户产生的退货。”,按公司《产品销售合同》和《经销商退货管理办法》,公司没有对退货期限做出限制,相关退货于实际发生并冲减当期收入。
(八)《企业会计准则》中未对退货期限做出限制,实际按照经销商的退货政策方案执行,并根据企业会计准则及监管规则的规定进行相应会计处理,具体详见三、(四)第2)项附注。

综上,公司收入确认政策符合会计准则的规定,收入确认谨慎、准确。
年审会计师回复:
一、主要执行的审计程序及获取的审计证据
(一)获取公司销售与收款相关的内部控制制度,包括经销商新客户审核、经销合同签订及审批,了解和评价内部控制设计的合理性,并测试关键控制执行的有效性;
(二)选取样本检查销售合同、订单,识别与收入确认相关的合同条款,评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;

(三)选取收入交易相关的样本,总体抽样比例达到白酒收入的40%以上,检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、订单、客户签收单、开票单等,发票及银行收款回单,评价相关收入确认是否按文件执行的执行效果;

(四)选取主要经销商销售数据,通过公开信息查询工商登记信息,核查股权结构,董监高人员,识别是否存在股权、关键管理人员重叠等关联关系,判断是否属于关联方;取得各期销售明细,对比各期交易及变动情况,分析变动合理性;

(五)对主要经销商实施函证程序,函证交易额及期末往来账面余额,核实销售业务及往来款项的真实性、准确性,经函证交易额占白酒收入比例为52.79%。
(六)选取主要经销商开展实地走访,销售金额覆盖率达到白酒业务收入约2.08%,通过现场访谈、查阅销售台账、实地查看经销商库存等方式,重点了解经销商库存水平、终端销售情况;

(七)抽查销售退回相关审批资料,核实退回业务真实发生及原因合理性;复核相关账务处理,确认会计处理及退货期限处理是否准确;
(八)获取公司退换货政策,了解经销商退货相关业务流程及会计处理,选取样本抽查退货计提与经销商检查情况,核实相关会计处理是否符合准则规定。

二、核查意见
我们按照中国注册会计师审计准则的规定对公司2025年度财务报表执行了相关审计工作,旨在对公司2025年度财务报表的整体发表审计意见。基于实施的审计程序,就2025年度财务报表整体公允反映而言,我们没有发现公司收入确认相关的会计处理在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情形,我们没有发现上述公司回函中与财务报表相关的事项与我们在审计中获取的相关资料存在重大方面不一致之处。

问题四、关于“存货”,年报显示,公司2025年末存货账面价值15.30亿元,占总资产的60.01%,存货周转率由2024年 0.40次下降至2025年 0.29,存货占用成本,自制半成品13.87亿元,占比90.67%,同比增长16.84%,库存商品4.43亿元,同比下降48.93%,公司本期计提存货跌价准备1,689.26万元,期末余额2,432.70万元,跌价计提比例仍达15.7%。
请公司:(1)分析产品系列最近3年存货的具体构成、库龄结构、存放地点、账面余额、跌价准备计提情况,结合产品结构、生产周期、备货策略、行业供需及变动趋势等说明在收入下降的情况下存货保持高位的原因及合理性;(2)结合期末存货构成、终端销售价格走势、产品毛利率及销售费用率等,说明可变现净值确定依据及计算过程,存货跌价准备计提是否充分、审慎;(3)结合自制半成品的主要构成,制造周期、基础战略储备安排及行业惯例,说明自制半成品占存货比例超过90%且持续增长的原因及合理性,期末库存商品的期后销售情况,与同行业公司可比公司是否存在显著差异。请年审会计师发表明确意见。

公司回复:
(一)产品系列清单最近3年存货的具体构成、库龄结构、存放地点、账面余额、跌价准备计提情况,结合产品结构、生产周期、备货策略、行业供需及变动趋势等说明在收入下降的情况下存货保持高位的原因及合理性。
1.近3年存货的基本情况
2023年—2025年公司存货的具体情况

项目	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	期末余额	存货跌价准备余额	期末余额	存货跌价准备余额	期末余额	存货跌价准备余额
半成品	138,679,698	-	130,260,221	-	119,776,623	-
库存商品	4,550,997	1,644,234	10,463,287	1,017,934	12,089,322	929,754
原材料	1,763,112	798,056	3,404,677	262,612	4,082,120	282,754
在产品	3,999,832	-	5,317,234	-	6,154,658	-
在产品	5,383,118	-	5,504,286	-	5,913,118	-
合计	156,386,677	2,432,729	156,320,212	1,370,466	147,966,623	1,212,488

其中:白酒2023年—2025年公司存货的具体情况

项目	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	期末余额	存货跌价准备余额	期末余额	存货跌价准备余额	期末余额	存货跌价准备余额
半成品	138,679,698	-	130,260,221	-	119,776,623	-
库存商品	6,580,997	1,644,234	7,284,677	919,511	6,582,322	382,754
原材料	1,763,112	798,056	3,146,966	362,612	3,940,888	282,754
在产品	2,999,832	-	2,646,734	-	2,408,112	-
在产品	5,383,118	-	5,801,622	-	5,793,885	-
合计	156,386,677	2,432,729	149,886,099	1,270,933	138,212,626	1,146,487

药业2023年—2025年公司存货的具体情况

项目	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	期末余额	存货跌价准备余额	期末余额	存货跌价准备余额	期末余额	存货跌价准备余额
半成品	-	-	3,007	-	-	-
库存商品	-	-	3,368,811	96,615	5,536,006	67,011
原材料	-	-	26,811	-	34,122	-
在产品	-	-	2,671,614	-	3,746,466	-
在产品	-	-	102,613	-	119,334	-
合计	-	-	6,422,043	96,615	9,743,077	67,011

2025年末存货库龄情况如下:
1.合同收入确认
控制性转移:《产品销售合同》中6.1.1条“甲方负责将白酒产品运至乙方收货地址,货物运送至乙方收货地址后风险转移至乙方,乙方负责完成白酒产品的卸车、卸车过程中安全责任由乙方自行承担,乙方应当场对甲方交付的白酒产品和相应的包装物的外观和数量进行验收,对提货单信息核对无误后根据甲方要求签字、扫码或信息系统确认形式履行收货签收手续。”公司以经销商在提货单/提货单上签字、确认为收入确认时点。
2.公司收入确认政策

公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。公司向客户销售白酒产品,属于在某一时点履行履约义务。具体而言,公司产品销售收入确认时点为:购货单位自提货物,以购货单位签字或盖章确认的提货单作为控制权转移的时点,确认销售收入;公司负责送货的货物,以产品已经发出并送达购货单位指定的交货地点,取得购货单位签字或盖章确认的签收单作为控制权转移的时点,确认销售收入。收入确认政策与合同约定一致。
公司《产品销售合同》中未约定退货政策,公司制定了《经销商退货管理办法》,按照《经销商退货管理办法》第二章第三条退货类型定义“(一)质量问题产生的批量退货是指因公司产品质量问题导致的批量退货;(二)过期产品需,停止客户产生的退货。”,按公司《产品销售合同》和《经销商退货管理办法》,公司没有对退货期限做出限制,相关退货于实际发生并冲减当期收入。
(八)《企业会计准则》中未对退货期限做出限制,实际按照经销商的退货政策方案执行,并根据企业会计准则及监管规则的规定进行相应会计处理,具体详见三、(四)第2)项附注。

综上,公司收入确认政策符合会计准则的规定,收入确认谨慎、准确。
年审会计师回复:
一、主要执行的审计程序及获取的审计证据
(一)获取公司销售与收款相关的内部控制制度,包括经销商新客户审核、经销合同签订及审批,了解和评价内部控制设计的合理性,并测试关键控制执行的有效性;
(二)选取样本检查销售合同、订单,识别与收入确认相关的合同条款,评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;

(三)选取收入交易相关的样本,总体抽样比例达到白酒收入的40%以上,检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、订单、客户签收单、开票单等,发票及银行收款回单,评价相关收入确认是否按文件执行的执行效果;

(四)选取主要经销商销售数据,通过公开信息查询工商登记信息,核查股权结构,董监高人员,识别是否存在股权、关键管理人员重叠等关联关系,判断是否属于关联方;取得各期销售明细,对比各期交易及变动情况,分析变动合理性;

(五)对主要经销商实施函证程序,函证交易额及期末往来账面余额,核实销售业务及往来款项的真实性、准确性,经函证交易额占白酒收入比例为52.79%。
(六)选取主要经销商开展实地走访,销售金额覆盖率达到白酒业务收入约2.08%,通过现场访谈、查阅销售台账、实地查看经销商库存等方式,重点了解经销商库存水平、终端销售情况;

(七)抽查销售退回相关审批资料,核实退回业务真实发生及原因合理性;复核相关账务处理,确认会计处理及退货期限处理是否准确;
(八)获取公司退换货政策,了解经销商退货相关业务流程及会计处理,选取样本抽查退货计提与经销商检查情况,核实相关会计处理是否符合准则规定。

二、核查意见
我们按照中国注册会计师审计准则的规定对公司2025年度财务报表执行了相关审计工作,旨在对公司2025年度财务报表的整体发表审计意见。基于实施的审计程序,就2025年度财务报表整体公允反映而言,我们没有发现公司收入确认相关的会计处理在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情形,我们没有发现上述公司回函中与财务报表相关的事项与我们在审计中获取的相关资料存在重大方面不一致之处。

2025年末存货账面余额较期初增加55.55万元,增长0.04%,主要是白酒半成品账面余额2,669.47万元,周转材料减少1,382.94万元,药业调减较年初减少96.26万元,2024年末存货账面余额较期初增加7,364.50万元,增长4.08%,主要是白酒半成品增加10,303.78万元,药业存货减少3,321.04万元。
公司的原材料、周转材料、半成品全部存放于公司自有仓库,库存商品受公司库存限制绝大部分存放于公司有仓库内,少量阶段性存放于公司外租仓库。
2.存货保持高位的原因及合理性
近三年,公司存货规模持续增加的主要原因:公司始终坚持产品品质至上,发展理念,聚焦产品品质升级,为适应中长期发展规划,应对市场变化并保障未来中高端产品供应,公司结合市场研判、仓储容量及品质储备策略,制定基础战略储备计划,主动加大白酒基础库存,导致存货上升,核心为半成品基础库存。

(八)《企业会计准则》中未对退货期限做出限制,实际按照经销商的退货政策方案执行,并根据企业会计准则及监管规则的规定进行相应会计处理,具体详见三、(四)第2)项附注。

综上,公司收入确认政策符合会计准则的规定,收入确认谨慎、准确。
年审会计师回复:
一、主要执行的审计程序及获取的审计证据
(一)获取公司销售与收款相关的内部控制制度,包括经销商新客户审核、经销合同签订及审批,了解和评价内部控制设计的合理性,并测试关键控制执行的有效性;
(二)选取样本检查销售合同、订单,识别与收入确认相关的合同条款,评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;

(三)选取收入交易相关的样本,总体抽样比例达到白酒收入的40%以上,检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、订单、客户签收单、开票单等,发票及银行收款回单,评价相关收入确认是否按文件执行的执行效果;

(四)选取主要经销商销售数据,通过公开信息查询工商登记信息,核查股权结构,董监高人员,识别是否存在股权、关键管理人员重叠等关联关系,判断是否属于关联方;取得各期销售明细,对比各期交易及变动情况,分析变动合理性;

(五)对主要经销商实施函证程序,函证交易额及期末往来账面余额,核实销售业务及往来款项的真实性、准确性,经函证交易额占白酒收入比例为52.79%。
(六)选取主要经销商开展实地走访,销售金额覆盖率达到白酒业务收入约2.08%,通过现场访谈、查阅销售台账、实地查看经销商库存等方式,重点了解经销商库存水平、终端销售情况;

(七)抽查销售退回相关审批资料,核实退回业务真实发生及原因合理性;复核相关账务处理,确认会计处理及退货期限处理是否准确;
(八)获取公司退换货政策,了解经销商退货相关业务流程及会计处理,选取样本抽查退货计提与经销商检查情况,核实相关会计处理是否符合准则规定。

二、核查意见
我们按照中国注册会计师审计准则的规定对公司2025年度财务报表执行了相关审计工作,旨在对公司2025年度财务报表的整体发表审计意见。基于实施的审计程序,就2025年度财务报表整体公允反映而言,我们没有发现公司收入确认相关的会计处理在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情形,我们没有发现上述公司回函中与财务报表相关的事项与我们在审计中获取的相关资料存在重大方面不一致之处。

问题四、关于“存货”,年报显示,公司2025年末存货账面价值15.30亿元,占总资产的60.01%,存货周转率由2024年 0.40次下降至2025年 0.29,存货占用成本,自制半成品13.87亿元,占比90.67%,同比增长16.84%,库存商品4.43亿元,同比下降48.93%,公司本期计提存货跌价准备1,689.26万元,期末余额2,432.70万元,跌价计提比例仍达15.7%。
请公司:(1)分析产品系列最近3年存货的具体构成、库龄结构、存放地点、账面余额、跌价准备计提情况,结合产品结构、生产周期、备货策略、行业供需及变动趋势等说明在收入下降的情况下存货保持高位的原因及合理性;(2)结合期末存货构成、终端销售价格走势、产品毛利率及销售费用率等,说明可变现净值确定依据及计算过程,存货跌价准备计提是否充分、审慎;(3)结合自制半成品的主要构成,制造周期、基础战略储备安排及行业惯例,说明自制半成品占存货比例超过90%且持续增长的原因及合理性,期末库存商品的期后销售情况,与同行业公司可比公司是否存在显著差异。请年审会计师发表明确意见。

公司回复:
(一)产品系列清单最近3年存货的具体构成、库龄结构、存放地点、账面余额、跌价准备计提情况,结合产品结构、生产周期、备货策略、行业供需及变动趋势等说明在收入下降的情况下存货保持高位的原因及合理性。
1.近3年存货的基本情况
2023年—2025年公司存货的具体情况

项目	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	期末余额	存货跌价准备余额	期末余额	存货跌价准备余额	期末余额	存货跌价准备余额
半成品	138,679,698	-	130,260,221	-	119,776,623	-
库存商品	4,550,997	1,644,234	10,463,287	1,017,934	12,089,322	929,754
原材料	1,763,112	798,056	3,404,677	262,612	4,082,120	282,754
在产品	3,999,832	-	5,317,234	-	6,154,658	-
在产品	5,383,118	-	5,504,286	-	5,913,118	-
合计	156,386,677	2,432,729	156,320,212	1,370,466	147,966,623	1,212,488

其中:白酒2023年—2025年公司存货的具体情况

项目	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	期末余额	存货跌价准备余额	期末余额	存货跌价准备余额	期末余额	存货跌价准备余额
半成品	138,679,698	-	130,260,221	-	119,776,623	-
库存商品	6,580,997	1,644,234	7,284,677	919,511	6,582,322	382,754
原材料	1,763,112	798,056	3,146,966	362,612	3,940,888	282,754
在产品	2,999,832	-	2,646,734	-	2,408,112	-
在产品	5,383,118	-	5,801,622	-	5,793,885	-
合计	156,386,677	2,432,729	149,886,099	1,270,933	138,212,626	1,146,487

药业2023年—2025年公司存货的具体情况

项目	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	期末余额	存货跌价准备余额	期末余额	存货跌价准备余额	期末余额	存货跌价准备余额
半成品	-	-	3,007	-	-	-
库存商品	-	-	3,368,811	96,615	5,536,006	67,011
原材料	-	-	26,811	-	34,122	-
在产品	-	-	2,671,614	-	3,746,466	-
在产品	-	-	102,613	-	119,334	-
合计	-	-	6,422,043	96,615	9,743,077	67,011

2025年末存货库龄情况如下:
1.合同收入确认
控制性转移:《产品销售合同》中6.1.1条“甲方负责将白酒产品运至乙方收货地址,货物运送至乙方收货地址后风险转移至乙方,乙方负责完成白酒产品的卸车、卸车过程中安全责任由乙方自行承担,乙方应当场对甲方交付的白酒产品和相应的包装物的外观和数量进行验收,对提货单信息核对无误后根据甲方要求签字、扫码或信息系统确认形式履行收货签收手续。”公司以经销商在提货单/提货单上签字、确认为收入确认时点。
2.公司收入确认政策

公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。公司向客户销售白酒产品,属于在某一时点履行履约义务。具体而言,公司产品销售收入确认时点为:购货单位自提货物,以购货单位签字或盖章确认的提货单作为控制权转移的时点,确认销售收入;公司负责送货的货物,以产品已经发出并送达购货单位指定的交货地点,取得购货单位签字或盖章确认的签收单作为控制权转移的时点,确认销售收入。收入确认政策与合同约定一致。
公司《产品销售合同》中未约定退货政策,公司制定了《经销商退货管理办法》,按照《经销商退货管理办法》第二章第三条退货类型定义“(一)质量问题产生的批量退货是指因公司产品质量问题导致的批量退货;(二)过期产品需,停止客户产生的退货。”,按公司《产品销售合同》和《经销商退货管理办法》,公司没有对退货期限做出限制,相关退货于实际发生并冲减当期收入。
(八)《企业会计准则》中未对退货期限做出限制,实际按照经销商的退货政策方案执行,并根据企业会计准则及监管规则的规定进行相应会计处理,具体详见三、(四)第2)项附注。

综上,公司收入确认政策符合会计准则的规定,收入确认谨慎、准确。
年审会计师回复:
一、主要执行的审计程序及获取的审计证据
(一)获取公司销售与收款相关的内部控制制度,包括经销商新客户审核、经销合同签订及审批,了解和评价内部控制设计的合理性,并测试关键控制执行的有效性;
(二)选取样本检查销售合同、订单,识别与收入确认相关的合同条款,评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;