

希格玛会计师事务所(特殊普通合伙)

Xigema Cpas(Special General Partnership)

关于对西安宝德自动化股份有限公司 关注函的答复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

贵部《关于对西安宝德自动化股份有限公司的关注函》(创业板关注函(2022)第 208 号)已收悉，希格玛会计师事务所(特殊普通合伙)作为西安宝德自动化股份有限公司(简称“宝德股份”或“公司”)聘请的 2021 年度财务报表审计机构，对关注函中需要会计师核查并发表意见的相关问题，进行了详细核查，现将核查情况回复如下：(以下如未特别注明，货币单位为人民币元。)

问题一：

“1. 公告显示，你公司将酒类流通业务中由上游经销商直接发往下游客户(以下简称“直发模式”)的收入由总额法调整为净额法核算，并将该部分利润认定为非经常性损益，同时将 2021 年度与 2022 年一季度部分相同产品的毛利差额认定为非经常性损益，上述两项合计导致扣非后净利润减少 120 万元。”

“(1) 请你公司结合酒类流通业务的经营模式和开展过程、不同销售模式在供应商、客户、货物流转及存放方式、资金流向、合同条款对权利义务的约定、产品品牌、定价、毛利率、收入会计计量方式等方面的异同说明你公司对于酒类流通业务的收入计量方式是否有明确、恰当的判断标准，直发模式是否具备商业实质，是否有真实货物流转、是否存在通过增加贸易环节虚增收入及利润的情形。”

回复：

近年来公司油田自动化业务处于历史低位，同时受到新冠疫情的影响，公司经营业绩不佳，为了提高企业盈利能力，满足公司持续发展的需求，2020 年起公司管理层及治理层积极调整公司产业结构，在维持原有石油自动化业务稳定的同时，拟通过并购重组及自主经营等方式开展酒类流通业务，实现公司双主业发展，

提升公司盈利及可持续经营能力。

2020 年按照公司发展战略实施并购重组名品世家，由于相关政策以及市场环境变化于 2021 年 11 月终止重组方案。

在开展并购酒类流通业务的同时，公司于 2021 年初成立天禄盛世（北京）酒业有限公司（简称“天禄盛世”）自主经营酒类流通业务，对接上游知名酒类厂商及酒业流通商，开拓下游客户。天禄盛世成立时间较短，尚处于酒类销售业务的起步阶段，已经取得了一系列销售及供货渠道，形成了初步业务模式，相关业务已经稳步开展，经营状况正常，具备可持续发展的基础，也是公司主营业务发展的重要构成部分。

目前天禄盛世酒类流通业务模式主要包括批发和团购，同时建立线上网店进行酒品零售业务。酒类流通业务供应商主要系名酒生产厂家及酒类经销商；下游客户主要包括地方经销商与团购客户。其中：

根据货物是否由上游供应商直发下游客户分为直发模式和入库模式。客户、客户资金流向、合同条款对权利义务的约定、产品供应商、货物流转及存放方式、产品品牌、定价、毛利率、收入会计计量方式等情况如下：

1. 客户及客户资金流向

酒类贸易业务客户主要系经销商与团购客户，双方业务资金主要以银行转账方式直接将资金汇入天禄盛世公司账户。

2. 合同条款对权利义务的约定

根据目前天禄盛世与客户签订的销售协议约定：天禄盛世根据客户需求将所购酒类产品运输至客户指定地点后，经客户现场查验清点无误予以验收后商品的所有权转移至客户；产品交付客户签收并验收合格前的一切风险由天禄盛世承担。所出售商品一经客户验货合格后除质量问题外概不退货，天禄盛世对货物的质量提供保证，因产品质量问题产生的费用由天禄盛世承担。

3. 产品供应商、产品品牌

直发模式产品主要以贵州茅台酒、国台、钓鱼台、五粮液 1618 等产品，上游供应商主要以贵州茅台酒、国台酒、钓鱼台经销商为主，例如：常州汇润网络科技有限公司、苏州汇云太网络有限公司等。

入库模式销售产品主要以汉代酱酒系列、第八代五粮液、经典五粮液以及仁

怀酱香系列酒，上游供应商主要系宜宾五粮液酒类销售有限责任公司、江西汉代酒业有限公司、北京元东商贸有限公司、贵州省仁怀市酱香酒酒业销售有限公司等各大酒类生产商及经销商。

4. 货物流转及存放方式

直发模式下天禄盛世与上游供应商签订采购协议并按照协议支付货款后，未直接提货并由上游供应商代为保管，在天禄盛世提出发货申请后，由上游供应商安排物流直接发送至天禄指定地点，由下游客户进行现场清点验收，查验无误后在货物签收单上签字盖章。

入库模式下天禄盛世采购的货物由上游供应商通过物流运输等方式发往天禄盛世租赁的仓库，经现场核对查验无误后予以签收入库；天禄盛世根据下游客户采购订单的数量及发货地址办理出库进行发货，待商品运送至指定地点后由客户点验签收。

5. 定价、毛利率

直发模式产品主要系大宗贸易销售，主要通过低价销售提高酒品的流转速度，扩大公司业务规模，提升公司市场影响力，为公司后续业务发展奠基。因此产品销售价格偏低，毛利率较低，2021年经销商直发模式业务综合毛利率为5.95%。

厂家直发模式主要是公司取得五粮液、汉代酒经销权，根据客户需求指定厂家直发客户，2021年毛利率为43.67%。

入库产品客户群体包括经销商、团购及散客等，酒类产品销售价格主要根据不同时期酒品市场供求关系进行产品销售价格定价，2021年度入库模式业务综合毛利率为18.91%。

6. 收入会计计量方式

公司业务收入构成可分为：经销商直发模式；厂家直发模式；入库模式。2021年度公司账面收入分类：

收入类别	销售收入	销售成本	销售毛利	销售毛利率
经销商直发模式	18,090,408.87	17,014,587.59	1,075,821.28	5.95%
厂家直发模式	2,512,849.56	1,415,588.49	1,097,261.07	43.67%
入库模式	23,625,316.74	19,156,737.58	4,468,579.16	18.91%
合计	44,228,575.17	37,586,913.66	6,641,661.51	15.02%

将经销商直发业务按净额法调整后收入列示情况：

收入类别	销售收入	销售成本	销售毛利	备注
经销商直发模式	1,075,821.28		1,075,821.28	
厂家直发模式	2,512,849.56	1,415,588.49	1,097,261.07	
入库模式	23,625,316.74	19,156,737.58	4,468,579.16	
合计	27,213,987.58	20,572,326.07	6,641,661.51	

注：厂家直发模式含厂家及厂家直属销售公司。

经销商直发模式下，产品由上游供应商直接运输至下游客户，天禄盛世以中间商或代理商的身份参与到业务过程中，此种交易模式目前在酒类流通行业中是比较常见的一种业务模式，主要是为了节约商品流转业务过程中的成本。但是由于天禄盛世对产品实物流转过程并不控制，在交易中的身份类似代理人身份，基于谨慎性考虑，对于该类直发模式下产品销售按照净额法确认收入。

厂家直发模式，考虑其产品由厂家直供，交易背景清晰，按照总额法确认收入。

入库模式下天禄盛世与上游供应商签订框架协议，下达采购订单，按照合同约定支付货款后供应商通过物流运输将酒品配送至公司指定的仓库。公司根据下游客户的订单要求，将货物通过物流及快递等方式从仓库发送给客户。通过物流配送的客户签收后由物流将签收单带回，通过快递配送的客户收货后公司取得快递公司的电子签收回执。该种模式下公司在将酒品转让给客户之前能够控制商品的入库、存储、发运，能够自主定价，承担了存货主要风险，双方根据签订的购销合同履行交付结算义务，具有真实货物交割过程，该种业务模式交易背景清晰，天禄盛世按照总额法确认收入。

7. 商业实质的判断

直发模式，由上游供应商直接将货物运输至下游客户，存在实物流转的过程，虽然天禄盛世在整个业务环节中虽然对实物流转过程缺乏控制，但基于天禄盛世与客户签订的协议约定，在整个交易过程中承担了一定的风险，同时此种交易模式目前在酒类流通行业中是比较常见的一种业务模式，存在商业实质。

入库模式下公司在将酒品转让给客户之前能够控制商品的入库、存储、发运，能够自主定价，承担了存货主要风险，具有真实货物交割过程，该种业务模式交易背景清晰，判断具有商业实质。

综上所述，天禄盛世不存在通过增加贸易环节虚增收入及利润的情形。

“（2）请你公司补充说明不同销售模式下相同产品在 2022 年一季度及 2021 年度的单价、销量、毛利率差异情况及产生差异的原因，调整计入非经常性损益的相关产品的品牌、收入、毛利额等情况。”

回复：

一、不同销售模式下相同产品在 2022 年一季度及 2021 年度的单价、销量、毛利率差异情况及产生差异的原因

1. 入库模式主要产品销售情况

产品名称	2021 年度			2022 年 1-3 月		
	数量	平均单价	毛利率	数量	平均单价	毛利率
第八代五粮液	12,115.00	1,134.00	11.90%	874.00	1,082.00	8.78%
经典五粮液	3,113.00	2,431.00	33.46%	819.00	2,615.00	42.31%
五粮液小五粮	574.00	403.00	25.65%	460.00	418.00	28.21%
仁怀酱香-仁之诚	106.00	322.00	53.84%	2,586.00	201.00	26.02%
仁怀酱香-仁之道	2,473.00	424.00	36.57%	364.00	481.00	44.12%
仁怀酱香-仁之信	151.00	232.00	48.79%	24.00	169.00	29.59%
仁怀酱香-仁之义	61.00	459.00	56.64%	114.00	482.00	58.73%
飞天茅台	918.00	1,506.00	-0.31%	402.00	1,503.00	0.27%
汉代古酱	240.00	291.00	39.18%	3,720.00	255.00	30.59%
汉代酱酒礼御十年	312.00	711.00	27.74%	624.00	410.00	44.35%
汉代酱酒礼御十五年	96.00	773.00	60.36%	462.00	675.00	50.07%
习酒·时代辉煌(2021)				39,666.00	279.00	2.77%

（1）飞天茅台两期对比产品销售价格偏差不大，毛利率较低，主要原因为飞天茅台是市场较为通行的产品，对下游客户有较强的吸引力，天禄盛世除了直接销售飞天茅台获得利润，更重要的是以飞天茅台销售为契机，提高市场竞争力，包括品牌知名度、对下游客户的吸引力和议价能力，并且有助于带动其他酒类产品销售（例如五粮液、仁怀酱香系列等），通过其他产品的销售获得利润，因此茅台毛利率较低。

（2）经典五粮液销售毛利 2022 年 1-3 月较 2021 年增长了 9 个百分点，主要系天禄盛世前期自五粮液平台商采购成本较高，2021 年 12 月取得经典五粮液经销权后采购价格较前期降低了 17%左右，导致 2022 年 1-3 月销售毛利较 2021 年增长

较大，此外由于 2022 年 1-3 月经典五粮液主要以团购为主，客户主要系终端客户，平均销售价格较 2021 年略有增长导致。

(3)“仁怀酱香系列”中仁之诚、仁之信两种酒品的销售价格偏差主要系 2021 年天禄盛世向采购仁之诚、仁之信的客户提供了飞天茅台产品支持；2022 年尚未向该等客户提供飞天茅台支持，故公司 2021 年客户的议价能力较 2022 年更强，致使两种酒品的两期对比销售价格有所偏差。

(4) 汉代古酱、汉代酱酒礼御十五年 2022 年 1-3 月产品毛利较 2021 年度下滑较多，主要由于天禄盛世 2021 年底汉代酱酒库存较大，为了提高库存周转率，进行了降价销售，导致产品毛利下降。汉代酱酒礼御十年 2022 年 1-3 月销售毛利较 2021 年度高主要系天禄盛世未取得汉代酒业经销权前采购成本较高导致。

2. 经销商直发模式主要产品销售情况

产品名称	2021 年度			2022 年 1-3 月		
	数量	平均单价	毛利率	数量	平均单价	毛利率
五粮液小五粮	8,914.00	330.00	4.55%			
五粮液 1618	3,000.00	986.00	4.77%			
国台上品珍藏	10,125.00	210.00	4.50%			
国台大师工造精品酒	8,962.00	270.00	5.74%			
钓鱼台·窖藏	3,900.00	506.50	13.33%			
国台-酱师				15,120.00	228.00	5.71%
国台-酱师工造				52,800.00	123.00	6.30%
习酒·时代辉煌(2021)				11,034.00	279.00	2.77%

经销商直发模式酒品销售毛利较低，主要系“直发模式”下产品流转直接由上游供应商发往下游客户，货物流转过程中产生的运输费用由上游经销商承担，天禄盛世不需要承担额外的费用；此外“直发模式”订单数量及金额较大，宝德股份通过有竞争力的较低价格销售能够提高酒品的流转速度，扩大公司业务规模，提升公司市场影响力，为公司后续业务发展奠基。

3. 厂家直发模式主要产品销售情况

产品名称	2021 年度			2022 年 1-3 月		
	数量	平均单价	毛利率	数量	平均单价	毛利率
汉代古酱	1,260.00	399.00	55.64%			
汉代酱酒礼御十年	960.00	599.00	58.76%			

产品名称	2021 年度			2022 年 1-3 月		
	数量	平均单价	毛利率	数量	平均单价	毛利率
汉代酱酒礼御十五年	960.00	899.00	62.51%			

汉代系列酒公司从厂家取得经销权直接拿货，并根据客户需求指定厂家直发客户，毛利较高。

二、调整计入非经常性损益的相关产品的品牌、收入、毛利额等情况

1. 经销商直发模式下利润计入非经常性损益情况

类别	收入	毛利	毛利率
53 度茅台王子酒（金王子）	622.12	255.75	41.11%
第八代五粮液 52°	4,570.80	13.28	0.29%
钓鱼台·窖藏	1,748,097.35	232,964.51	13.33%
钓鱼台·景泰蓝	4,608.85	1,502.66	32.60%
飞天茅台	3,980,575.23	655,619.49	16.47%
贵州茅台酒	2,953,017.70	-280,610.08	-9.50%
国台大师工造精品定制酒	2,153,736.29	123,709.86	5.74%
国台上品珍藏	1,876,539.82	84,504.20	4.50%
经典五粮液 52°	12,738.05	2,118.58	16.63%
牛年生肖纪念酒	2,548.67	619.47	24.31%
五粮液 1618	2,617,699.12	124,778.77	4.77%
五粮液 52 度	10,592.92	504.42	4.76%
五粮液小五粮 52°	2,603,203.54	118,327.09	4.55%
珍酒珍十五	121,858.41	11,513.28	9.45%
合计	18,090,408.87	1,075,821.28	

基于谨慎性考虑，对于经销商直发模式下产品销售列报按照净额法确认收入，所形成的利润总额为 1,075,821.28 元，扣税后 806,865.96 元计入非经常性损益。

2. 2021 年度与 2022 年一季度部分相同产品的毛利差额认定为非经常损益情况

通过对 2021 年及 2022 年 1-3 月酒类产品销售情况对比，汉代古酱、汉代酱酒礼御十年、汉代酱酒礼御十五年销售给经销商的价格及毛利情况波动幅度较大，两期对比情况如下：

产品名称	2021 年度				2022 年 1-3 月			
	数量	单价	销售收入	毛利率	数量	单价	销售收入	毛利率
汉代古酱	1,320.00	399.00	466,088.50	55.64%	3,720.00	255.00	839,469.03	30.59%
汉代酱酒礼御十年	1,020.00	599.00	540,690.26	58.72%	624.00	449.00	226,486.73	44.35%
汉代酱酒礼御十五年	1,020.00	899.00	811,486.72	62.51%	462.00	675.00	250,884.95	50.07%
合计			1,818,265.48				1,316,840.71	

其中：同类产品销售毛利对比情况如下：

产品名称	2021 年度			2022 年 1-3 月		
	销售收入	毛利额	毛利率	销售收入	毛利额	毛利率
汉代古酱	466,088.50	259,327.40	55.64%	839,469.03	256,778.65	30.59%
汉代酱酒礼御十年	540,690.26	317,517.70	58.72%	226,486.73	100,440.35	44.35%
汉代酱酒礼御十五年	811,486.72	508,918.72	62.51%	250,884.95	125,628.30	50.07%
合计	1,818,265.48	1,135,233.65		1,316,840.71	482,847.30	

2022 年 1-3 月天禄盛世为应对淡季销售及降库存而对汉代系列酒采取较大幅度降价措施，导致毛利变化较大。将汉代系列酒 2022 年较 2021 年存在价格下降的销售额部分，按照两期产品销售价差计算的利润差额为 505,805.32 元。计算过程如下：

产品名称	2021 年销售数量	2021 年销售收入	按照 2022 年产品销售价格计算收入	利润差异
汉代古酱	1,320.00	466,088.50	297,876.11	168,212.39
汉代酱酒礼御十年	1,020.00	540,690.26	405,292.04	135,398.22
汉代酱酒礼御十五年	1,020.00	811,486.72	609,292.04	202,194.68
合计		1,818,265.48	1,312,460.18	505,805.30

对该毛利差额是否属于非经常性损益，我们拟实施包括现场核查等进一步程序进行判断，目前尚不能确定。

(3) 请你公司结合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》对非经常性损益项目的认定标准详细说明将上述两类情形下的利润调整计入非经常性损益的原因及依据，非经常性损益的计量是否准确、完整，仅将酒类流通业务形成的部分利润而非全部利润计入非经常性损益的合理性，修正前后你公司及年审会计师对于非经常性损益项目的判断依据、认定标准是否发生

变化，如是请详细说明。

请年审会计师核查发表明确意见。”

回复：

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》对非经常性损益的定义：非经常性损益是指公司发生的与主营业务和其他经营业务无直接关系，以及虽与主营业务和其他经营业务相关，但由于该交易或事项的性质、金额和发生频率，影响了正常反映公司经营、盈利能力的各项交易、事项产生的损益。

1. 公司本期将前述两类情形下的利润调整计入非经常性损益说明如下：

（1）“经销商直发模式”主要系酒类流通业务中直接由上游经销商将产品发往下游客户，公司该类业务模式整体业务运营时间较短，前期业务开展主要依赖相关人员介绍，尚不能判断是否形成稳定业务模式，不能公允地评价该类业务可持续性。在交易过程中天禄盛世对商品的实物流转环节缺乏控制，基于谨慎性考虑，该类贸易业务实现的净利润计入非经常性损益。

（2）将 2021 年度与 2022 年一季度部分相同产品的毛利差额是否认定为非经常性损益，我们拟实施包括现场核查等进一步程序进行判断，目前尚不能确定。

2. 修正前后会计师对于非经常性损益项目的判断依据、认定标准情况。主要是受西安、北京疫情防控情况影响，会计师对公司酒类贸易各种业务模式的了解、对异地审计程序的实施，及进一步审计程序是一个渐进过程。对当期开展的酒类贸易利润是否属于非经常损益的判断也是结合对业务的不断深入了解，对政策动态、市场案例及相关规则的学习而不断总结和认识。

修正前会计师对于酒类贸易是否为非经常性损益项目未作出认定，目前会计师对经销商直发模式下的利润认定为非经常性损益，对其他模式下利润是否属于非经常性损益还在进一步论证，尚未做出明确判断。

问题二：

“2. 请你公司说明本次补充确认的报告期应承担 125 万元成本费用的具体情况，包括相关事项的发生背景、时间、金额、计入的会计科目、需补充确认的判

断依据及结论，对 2021 年归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）的影响，未同步修正净利润的原因及合理性，并进一步说明你公司是否存在通过少计成本费用等方式调节利润的问题，是否存在规避本所《创业板股票上市规则（2020 年 12 月修订）》第 10.3.10 条“最近一个会计年度经审计的净利润为负值且营业收入低于 1 亿元”的终止上市情形。

请年审会计师核查发表明确意见。”

回复：

1. 本次补充确认的报告期应承担 125 万元成本费用的明细如下：

项目	金额
债权人减免资金拆借利息	292,537.50
高管绩效金额调整	444,000.00
董事长年终奖励公司应分摊金额	500,000.00
合计	1,236,537.50

2. 相关事项的发生背景、时间、金额、计入的会计科目、需补充确认的判断依据及结论

（1）债权人减免资金拆借利息

宝德股份全资子公司西安宝德智能科技有限公司（简称“宝德智能”）向自然人何小岩拆借资金 1,400.00 万元。资金拆借明细如下：

借款时间	借款金额	借款利率	约定还款时间	备注
2019-9-6	10,000,000.00	4.35%	2021-12-31	分别于 2020 年 9 月、2021 年 9 月签订了展期协议
2020-5-28	2,000,000.00	4.35%	2021-12-31	2021 年 5 月签订了展期协议
2021-7-28	2,000,000.00	0.00%	2021-12-31	
合计	14,000,000.00			

2021 年 6 月双方签订了补充协议约定：由于整体石油行业经济下行及疫情影响，针对双方 2019 年 9 月、2020 年 5 月签订的两次借款 1,200.00 万元，借款利息按照合同约定计算至 2021 年 6 月 30 日，2021 年 7 月至 2021 年 12 月期间借款利息予以免除，利息金额合计 292,537.50 元。我们通过访谈了解到何小岩系公司控股股东、实际控制人赵敏的同学。基于谨慎性原则将上述免除的利息调整计入当期“财务费用-利息支出”及“资本公积”。

（2）高管绩效金额调整

2021年1月宝德股份高管人员王伟、刘悦、蔡艳伶、赵萍签订了《2021年度绩效责任书》，明确2021年年度绩效目标任务：①财务指标任务—主营业务收入大于1亿元，或2021年度扣除非经常性损益后净利润为正；②重组工作目标—第三季度前完成名品世家的并购重组工作。

因年度绩效目标任务节点考核未达标，2021年9-12月公司高管人员绩效薪酬降低金额合计44.40万元。考虑到该下调薪酬为临时性调整，基于谨慎性原则，本期将该部分调整金额444,000.00元应作为非经常性损益。

(3) 董事长年终奖励公司应分摊金额

公司董事长王伟同时在关联方中植国际投资控股集团有限公司（简称“中植国际”）及其他关联方兼职，我们通过核查王伟个人资金流水发现王伟同时在关联方领取奖金情况如下：

资金往来时间	金额	对方单位	款项性质
2021-2-7	1,500,000.00	青岛****投资管理有限公司	代发2020年奖金
2022-1-28	1,500,000.00	青岛****投资管理有限公司	代发2021年奖金

董事长王伟先生在关联方任职并发放工资的事项为任上市公司董事长之前存在并持续发生的事实，自2020年5月起任宝德股份董事长并发放工资，2021年2月起任天禄盛世董事长未发放工资。报告期内，王伟先生的工资总额为300万元，其中中植国际关联方负担薪酬总额200.00万元，宝德股份负担薪酬总额100.00万元，天禄盛世负担薪酬总额为0元。

会计师建议按照负担薪酬的比例对此年终奖金进行分摊，宝德股份承担比例为1/3，金额50.00万元。调整计入“管理费用”和“资本公积”。

3. 对2021年归属于上市公司股东的净利润的影响，未同步修正净利润的原因及合理性

前述调整事项是基于谨慎性原则进行补充确认，影响2021年扣非净利润降低了123.65万元，调整后宝德股份2021年的净利润仍然在原预计区间内，因此未同步修正业绩预告净利润金额。

对于问题1（1）、1（2），我们所实施的主要核查程序包括：

（1）查询前期并购重组名品世家相关事项经过，获取天禄盛世最新工商资料，

食品经营许可证，检查其经营合规性。

(2) 获取品牌酒品经销资质及相关协议，核实其经销权的真实性和合规性。

(3) 了解、评价并测试酒业收入确认相关的内部控制的设计和运行有效性，评价公司收入确认方法是否符合准则及会计政策规定。

(4) 获取公司2021年酒品购销业务台账，详细核实公司2021年酒类销售业务的真实性和准确性。

(5) 获取并检查公司和客户签订的销售合同，了解主要客户基本情况，识别相关合同条款与条件，核对发票、出库单及发运凭据，检查购货方收货或验收依据，抽查主要客户回款的银行收款原始凭证，核对客户回款的银行对账单记录，判断收入确认依据是否合规、充分；对营业收入执行截止测试，确认收入确认是否跨期。

(6) 获取并检查公司和供应商签订的采购合同，分析了解主要供应商基本情况，核对发票、入库单及物流凭据，抽查付款的银行收款原始凭证，核对银行对账单记录，对期末存货实施盘点，判断采购业务及期末存货确认依据是否真实。

(7) 执行分析性复核程序，对比分析酒业收入、成本的月份、年度、分产品、分客户的变化，分析测算主要产品的售价、成本及毛利的核算是否正确及其变动的合理性。

(8) 向客户及供应商发函，函证当期销售数量、金额、应收账款余额，核实销售的真实性。函证当期采购量、采购金额，核实期末应付款及预付款真实性。

(9) 访谈公司高管及酒业相关人员，了解公司酒类业务销售与采购模式，分析其商业模式的类别、特点及实质。

(10) 访谈主要供应商和客户，了解供应商和客户的经营情况，核实双方的合同条款、合同执行情况、交易的品类数量及金额等，是否与公司、业务人员或关联方存在合同外其他利益关系及资金往来等情况。了解酒类贸易业务的商业实质。

对于问题1（3），我们所实施的主要核查程序包括：

(1) 根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》的相关规定，对酒类贸易的业务开展情况、期后经营情况进行了详细分析和判断。

(2) 对公司酒类贸易各种业务模式及背景进一步进行深入了解；

(3) 对政策动态、市场案例及相关规则进一步认识。

对于问题2，我们所实施的主要核查程序包括：

(1) 核查高管及酒业相关人员银行卡2021年及2022年1-4月上旬资金流水，核实是否存在账外经营资金运作，是否存在由个人代公司承担费用、其他方通过个人与公司发生利益关系的情形。

(2) 我们对本期财务账项及业务信息中涉及或可能涉及成本费用完整性的事项进行了详细分析和复核。

后续程序：

(1) 对公司将2021年度与2022年一季度部分相同产品的毛利差额认定为非经常损益事项，我们拟实施包括现场核查等进一步程序进行判断是否为非经常性损益。

(2) 结合现行政策、市场案例及对公司业务进一步了解，对酒业其他业务模式下利润是否属于非经常性损益做出明确判断。

希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：王铁军

（项目合伙人）

中国 西安市

中国注册会计师：晏焕勇

2022年4月25日