

浙江茶乾坤食品股份有限公司

关于 2023 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

浙江茶乾坤食品股份有限公司(以下简称“公司”或“茶乾坤”)收到贵司的年报问询函(公司一部年报问询函【2024】第 266 号)，现就相关问题回复如下：

一、关于业绩

你公司本期实现营业收入 200,990,799.72 元，上期 101,021,570.49 元，同比增加 98.96%，你公司解释原因为无糖茶饮市场的快速发展，公司产品获得更多消费者青睐，老产品的持续发力以及新产品的助力进一步拓展了内销市场。

报告期内，你对前五大客户销售金额合计 180,133,525.32 元，占比 89.62%，上期合计 58,670,992.95 元，占比 58.08%。其中本期第一大客户及第二大客户合计占比 82.49%。你公司收入确认政策披露，公司收入主要来源于内销产品收入、外销产品收入、电商业务收入，年报未披露电商业务收入金额。你公司产品通过 B2B 和 B2C 二种模式销售。

请你公司：

(1) 结合经营策略、发展规划、业务开展、市场需求及开拓情况、获客渠道、在手订单履行情况及期后订单签订情况等，说明营业收入增长较快的原因及合理性，是否具有可持续性，与同行业可比公司变动趋势是否存在显著差异；

回复：

1、经营策略

公司属于精制茶制造业，是一家集茶产品研发、加工、销售于一体的现代农业科技企业，公司秉持“一叶一世界，一茶一乾坤”的品牌理念，坚持生产“天然、健康、安心、美味”的茶制品。通过了 ISO9001、FSSC22000、美国 NOP、日本 JAS、中国有机加工认证等一系列管理体系认证，确保产品质量，提升品牌信誉。

公司坚持走科技创新、科学发展之路，注重人才队伍建设，建立了专业科技创新团队，成立了省级农业科技研发中心、省级院士专家工作站等创新平台，加强产学研合作，提升核心竞争力。公司每年投入大量资金用于科技创新和产品研



发，研发制造适应市场需求的茶叶精加工产品，研制的茶饮料原料已进入国内外主要食品饮料企业的供应渠道，小包装产品主要销往日本、美国等发达国家。

公司严格控制茶叶供应链，从茶园基地到初制加工、生产线精制、精加工、包装，确保原料品质和生产安全。并积极拓展和优化供应商网络，确保原料供应的稳定性和质量可控性。

公司巩固现有国内外市场，将主要的精力集中在 B2B 业务开发上，与客户协同研发新品，电商渠道目前只作为公司产品对外宣传的窗口。

2、发展规划

公司凭借日益完善的生产、研发及品质控制实力，积极关注市场趋势和消费者需求变化，加强与国内外知名饮料企业的合作，为其提供整体解决方案，不断开发出各类面向市场发展趋势的产品。并通过网络、客户和一对一服务在国内推广，不断完善产业链，同时，公司积极投身于科技创新，新建智能化生产大楼，提升生产效率和产品质量，供应能力大幅度提升，投资 2 条智能化生产线设备和技术，推动生产过程的智能化和自动化，公司综合竞争力进一步加强，为实现可持续发展打下坚实基础。

3、业务开展

公司严格按照生产流程和质量标准进行生产，确保产品质量和交货期。通过 B2B 和 B2C 两种模式销售产品，满足不同客户群体的需求。公司建立完善的客户服务体系，提供售前咨询、售中支持和售后服务。定期收集客户反馈，不断改进产品和服务。同时，加强对供应商的管理和评估，确保原料供应的稳定性和质量可控性。

4、市场需求及开拓情况

随着现代人生活节奏的加快和健康意识的提高，对方便、快捷、健康的茶饮品需求不断增长。2023 年，无糖茶饮市场迎来爆发式的增长，无糖茶不仅满足了消费者对茶的原味和香气的追求，同时也减少了糖分的摄入，符合现代人对健康饮食的需求。市场数据显示，无糖即饮茶在即饮茶中的份额从 2022 年的 16% 上涨至 2023 年的 32%，体量实现了翻倍增长，增速达到了 110%。公司从 2018 年开始研发花茶系列产品，近几年不断夯实供应链，同时深耕花茶销售渠道，深化与国内知名饮料企业的合作，抓住了无糖茶饮市场快速发展机遇，凭借品质独

特产品和稳定的供应，公司成功成为国内头部饮料企业的主要供应商。

5、获客渠道

公司 B2B 销售模式下销售的原料茶指向下游客户提供的茶饮料原料，公司 B2C 销售模式下销售的自有品牌茶，主要在天猫、京东、1688 以及拼多多等线上网络平台和线下参加国内外食品展销会和专业展会，来获取客源，来提升品牌知名度和市场影响力。

6、在手订单履行情况及期后订单签订情况

公司严格按照订单要求进行生产和交付，确保产品质量和交货期。加强与客户的沟通和协调，及时解决订单履行过程中出现的问题。截止 2024 年 6 月 30 日，公司销售收入 1.05 亿元，较 2023 年上半年增长 14%，收入稳步增长稳定，期后订单履约正常。

客户名称	合同内容	合同金额 (万元)	合同最小起订 量 (KG)	合同履行情 况
主要客户	茶叶	13,771.00		履行完毕
	茶叶	8,869.70		履约中
	茶叶		14,200.00	

(2) 说明前五大客户销售集中度进一步提高的原因及合理性，第一大客户及第二大客户的销售金额较大幅度增加，是否与客户的经营情况相匹配，是否符合行业惯例；

回复：

公司近年来不断完善的供应链管理体系进一步提升了原料茶市场的整合能力，与上、下游建立更加紧密的合作关系，确保原料供应的稳定性和质量的可靠性，同时优化了成本、提高了生产效率。公司研发和销售团队紧贴市场趋势，创新产品，优化服务，根据客户需求量身定制全系列茶产品供应解决方案，不断推出新品，提高客户产品市场竞争力，成功抓住了市场机遇，使得客户产品在无糖茶饮市场占用率上大幅提升。完善的供应链管理体系提升公司与客户的粘性，五大客户集中度进一步提升。

2023 年因中国无糖茶市场的爆火，整个无糖茶市场体量实现 110%高速增长，

高于饮料行业整体 6%的增速以及其所处的即饮茶品类 19%的增速；无糖茶全国铺货点同比增速达到 86%，高于即饮茶品类 12%的增速以及饮料整体 6%的增速。公司服务的二家主要客户产品主要是无糖茶饮品，2023 年客户无糖茶饮销售均增长 80%以上，公司销售也实现了飞跃式增长，与客户经营情况相匹配，符合行业惯例。

(3) 说明公司 B2B 及 B2C 两种不同销售模式下收入及毛利率变动情况及合理性；说明本期电商业务收入的具体金额、毛利率及变动情况，并说明收入确认政策及时点是否符合企业会计准则规定。

回复：

销售模式	类别/项目	营业收入	毛利率%	营业收入同比增减%	毛利率同比增减%
B2B	ODM 茶	6,965,769.15	14.37%	-8.59%	-2.89%
B2B	原料茶	191,159,975.11	14.49%	112.73%	-0.11%
B2C	自有品牌茶	2,660,042.81	38.71%	-19.58%	21.77%

公司对茶产品从原料来源、生产过程、产品品质各方面进行严格的可追溯管理，主要销售原料茶、ODM 茶、自有品牌茶三大类，包含几十个细分品类。公司茶产品目前主要销往国内头部饮料公司以及日本市场。

1、公司 B2B 销售模式下销售的 ODM 茶产品形态以袋泡茶为主，主要销往日本市场以及少量国内客户，主要客户为日本本土的贸易商，产品经其直接进入日本各商超。国内新茶饮的兴起导致茶叶原料价格上涨，公司 ODM 产品因其本身产品附加值低导涨价受限，利润空间减少，毛利率下滑。受市场环境影响日本经济形势一般，终端销售市场持续低迷，同比收入下滑属于正常的业务变动。

2、公司 B2B 销售模式下销售的原料茶指向下游客户提供的茶饮料原料。报

告期内，公司生产的原料茶以茉莉花茶和乌龙茶为主，辅以绿茶、红茶、普洱茶以及代用茶。公司生产所需的原材料主要为干茶，干茶采购中茉莉花茶占比较高，其次为乌龙茶。茉莉花茶窈制所需茶坯主要来自广西、云南等地，乌龙茶采购来自我国乌龙茶主产区福建省。原料茶市场受国内新茶饮的兴起导致茶叶原料价格上涨、茉莉花价居高不下，竞争激烈形成薄利多销的状态，毛利率符合正常行业水平。我公司近几年深耕源头产区形成完善的供应链体系，从原材料开始对农残、重金属等进行把关，严格执行在生产加工各环节中的卫生安全管理，借着无糖茶饮的市场东风，客户的成长性较好，市场份额较高，公司原料茶销售随之快速增长，与市场、客户增长相匹配。

3、公司 B2C 销售模式下销售的自有品牌茶，2022 年为“随易”系列茶产品与江苏茶乾坤自有茗茶，而 2023 年为“随易”系列茶产品”主要在天猫、京东、1688 以及拼多多等网络平台销售，2023 年电商销售收入 2,660,042.81 元。一方面 2023 年公司优化自有品牌产业结构，江苏茶乾坤停止生产自有高端茗茶，及时止损；另一方面调整自有品牌的经营策略，电商平台因靠大量付费流量获取客源增加销售，自然引流下的销售增量太局限，多年来公司电商平台上未实现较大增长，2023 年公司改变策略，减少低价引流活动旨以提高客单价，提高利润率，减少亏损，将电商窗口作为公司引流平台获取更多曝光度。因经营策略的调整，2023 年虽然电商收入同比下滑，但毛利率却同比增加。

公司电商业务收入确认需满足以下条件：公司通过电子商务平台直接销售给终端消费者。公司在相关商品的控制权转移给消费者时，按预期有权收取的对价金额确认收入。公司所在网络平台均设置有确认收货选项，消费者收货后在电商平台点击“确认收货”或电商平台自动确认收货后，公司于电商平台账户收到款项时，按收取的全部款项扣除售后退款、赔款等确认销售收入。

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的控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。收入确认时点及方法符合《企业会计准则》第 14 号-收入中关于收入确认的相关规定。

二、关于存货

你公司本期期末存货账面余额 87,651,772.68 元，较上期末增加 108.80%，

未计提跌价准备。你公司解释原因为内销市场进一步扩大，根据客户订单及销售情况的判断增加原材料以及成品备货。其中，原材料期末账面余额 60,939,757.07 元，期初 30,356,766.34 元；库存商品期末 19,078,611.81 元，期初 10,523,409.51 元；委托加工物资期 7,013,560.89 元，期初 513,874.75 元。

请你公司：

(1) 结合原材料采购主要内容及消耗周期等，说明原材料较大幅度增加的原因及合理性；

回复：

公司原材料采购以茉莉花茶、乌龙茶为主，受主要客户年度订单增多影响，2023 年茉莉花茶、乌龙茶采购 2245 吨，出库 4205（4353-148）吨；2024 年 1-6 月茉莉花茶、乌龙茶采购入库 1522（1565-43）吨，出库消耗 1431（1530-99）吨。由于受茉莉花生长周期的限制，花茶类生产主要集中在每年的 5 月-10 月，公司需在 10 月以前备足当年至次年 5 月销售订单所需的全部原料。

2023 年干旱导致茶叶减产幅度达 30%，原材料价格同比有所增长，同时由于新茶饮和无糖茶饮市场急剧扩张，导致茉莉花价大幅上升，公司整体采购成本增加。由于无糖茶饮的市场的快速发展，公司根据订单情况以及对市场未来走势的研判，增加了相应原材料的采购。

(2) 结合公司期末委托加工物资的主要构成、受托方、主要工序及采用委托加工的必要性说明期末委托加工物资较大幅度增长的原因及合理性，对委托加工物资的管理、盘点及期后完工入库情况；

回复：

期末公司委托加工的产品主要是茉莉乌龙茶和烘焙类茶，茉莉乌龙茶加工受托方主要集中在广西横县花茶加工厂，期末货值 6,825,280.48 元，占总委外价值的 97.32%。由于茉莉花产区主要集中在广西横县，当地有产业集群优势，茉莉花茶主要工序每窈次为养花一筛花--茶花混合一通花一起花一烘干，窈次根据客户品质要求从一窈到五窈不等。因为受鲜花的限制无法进行长途运输，所以加工必须集中在产地，，因此需委托产地工厂加工。委托增加的主要原因基于无糖茶饮的快速发展，公司茉莉乌龙茶订单量大幅增加，进而导致期末委托加工物资的增加。

为更好的满足客户需求我公司每年均外派专业人员常驻受托方，对委托加工物资进行日常化管理，定期盘点，同时监督花茶的生产过程，保证产品符合客户品质要求。公司采购部以及品管部不定期到受托方进行品质巡检以及收、发、存的核查。受托原材料根据订单以及生产排程情况，不定期通过物流运输至公司进行精制加工。

期后根据订单以及实际经营情况收回委外加工货值 1,922,795.37 元，新增委托加工货值 2,301,126.13 元，截止 2024 年 6 月期末委托加工物资货值 7,391,891.65 元，以上均符合公司实际经营情况。

(3) 结合公司备货政策、在手订单等说明库存商品余额大幅度增加的原因及合理性，期后销售结转情况；

回复：

2023 年公司获取主要客户总订单量 2653 吨合约，同时结合市场趋势公司原材料备货 2960 吨。因无糖茶饮市场爆火，公司按照客户月度发货量，在公司生产能力充足的情况下进行备货，因此库存商品余额大幅增加，期后销售情况正常，客户回款情况正常。

2023 年 12 月 31 日库存商品余额 1907 万元，2024 年 6 月 30 日库存商品余额 2375 万元，截止 2024 年 6 月 30 日，2024 年库存商品共销售出库结转 7939 万元，库存商品周转率约 370% $(7939 / (1907 + 2375) / 2)$ 。

(4) 说明存货跌价准备测试的过程与依据，并结合存货类别、库龄、库存状态、有效期、价格走势等，说明公司存货跌价准备计提是否充分。

回复：

公司存货分类为原材料、在产品、库存商品、委托加工物资及自制半成品。本公司对主要存货原材料及库存商品进行存货跌价准备测试。库存商品可变现净值计算以主要产品的估计售价，减去主要存货的单位成本、税费（该产品销项进项再乘以相关附加税率）、销售费用占收入额的全年比例金额进行计算；本公司原材料均用于生产库存商品，公司对原材料对应生成的产品进行减值测试，若

产品未发生减值，则材料按照成本计量，若产品发生减值，则材料按可变现净值计量。

截止 2023 年 12 月 31 日，本公司库存商品账面余额 19,078,611.81 元，均为一年以内库龄。对此部分库存商品，本公司采用可变现净值方式测算评测不存在减值。

2023 年干旱导致茶叶减产幅度达 30%，同时受由于新茶饮和无糖茶饮市场急剧扩张，原材料市场出现供不应求的情况，导致原材料价格上涨。公司对茶叶的类别、库龄、库存状态、有效期等定期复核，密切关注市场价格走势，对存在质量问题的茶叶及时进行处理，根据实际情况经管理层判断不存在跌价情况，因此未计提存货跌价准备。

三、关于股权转让事项

报告期内，你公司确认处置长期股权投资产生的投资收益 9,674,556.93 元，主要系处置持有的杭州忆江南茶业有限公司 35% 股权所致。其他非流动资产列报股权转让应收款期末账面余额 24,530,000.00 元。

请你公司：

(1) 详细说明处置长期股权投资的具体情况，包括但不限于交易背景、商业合理性、交易对手方及是否存在关联关系、估值情况、交易定价依据及公允性、回款情况、完成工商变更登记时间等，并说明投资收益的具体计算过程，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

回复：

2019 年，公司在强化现有业务运营管理的基础上坚持以“突出主业、专业发展”为原则，积极拓展上下游产业布局，推进公司在渠道建设、产品品牌建设以及新产品的研发与合作，加强资产整合，优化资源配置，保持公司的平稳发展。公司于 2019 年 5 月 5 日召开第二届董事会第十七次会议审议通过了《关于投资杭州忆江南茶业有限公司的议案》。于 2019 年 5 月 7 日披露了《对外投资的公告》（公告编号:2019-022）。于 2019 年 5 月 23 日召开 2019 年第三次临时股东

大会会议审议通过了《关于投资杭州忆江南茶业有限公司的议案》。公司与忆江南不存在关联关系。

受市场环境的影响上述对外投资并未达到预期目标，经公司董事会讨论决定调整公司经营战略，于 2021 年 12 月 9 日召开第三届董事会第六次会议审议通过了《关于退出对杭州忆江南茶业有限公司投资的议案》。于 2021 年 12 月 13 日披露《出售资产的公告》（公告编号:2021-021）。于 2021 年 12 月 29 日公司召开 2021 年第二次临时股东大会会议审议通过《关于退出对杭州忆江南茶业有限公司投资的议案》。本次交易的定价依据为以交易标的的市场价值为参考依据，经双方协商一致的结果。公司退出对忆江南的投资，忆江南同意回购公司持有忆江南的 35% 股权，股权回购价款为 54,530,000.00 元。公司退出后，不再持有忆江南股权。交易双方将协同办理股份回购注销登记。但由于股权回购款的回款时间和金额要求，致使双方在约定条件下未能完成工商变更手续，截止目前股权回购款的回款情况如下：

年份	协议应收 股权回购款金额（万元）	实际回款金额（万元）
2021 年	4500	1500
2022 年	953	0
2023 年	-	1500
2024 年	-	700
合计	5453	3700

投资收益的具体计算过程： $54,530,000.00$ （回购价款） $-42,000,000.00$ （投资本金） $-2,855,443.07$ （35% 损益调整） $=9,674,556.93$ 元，相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

(2) 说明形成股权转让应收款的原因，是否与合同约定相符，是否存在无法收回的风险。

回复：

截止 2023 年 12 月 31 日收到忆江南股权回购款 3000 万元，剩余 2453 万元预期一年内收回，因此审计时确认其他非流动资产，目前回款与约定不相符，但

公司已在积极与忆江南进行沟通，了解回款延迟的具体原因，并探讨解决方案。公司建立持续监控机制，定期评估忆江南的还款能力和还款进度。公司在调整其风险管理策略，包括加强催收力度、寻求法律途径等，以确保公司利益不受损害。

四、关于在建工程

你公司在建工程期末账面余额 19,486,245.26 元，期初 382,545.49 元，同比增长 4,993.84%。其中智能化生产大楼期末余额 19,459,830.17 元，该项目为你公司变更募集资金用途后的募投项目。报告期末，你公司预付购建在建工程款余额 6,597,000.00 元。

请你公司：

(1) 说明智能化生产大楼在建工程的具体情况，包括但不限于预算总金额、预计完工时间，主要的建造方或供应商构成及是否存在关联关系，工程定价是否公允，期末完工进度及付款进度、付款时点及比例，是否与合同条款及工程进度相匹配，是否存在异常资金往来或其他利益安排。

(一) 工程概况

回复：

公司投资开发的智能化生产大楼技改项目于 2020 年 4 月 26 日经长兴县经济和信息化局赋码备案，项目代码 2020-330522-15-03-122780。公司拟投资 6854 万元（含流动资金）人民币，在长兴县泗安镇初康村利用现有土地进行零土地技改，建筑面积为 13945.70 平方米，购置色选机、筛分机、普通袋泡茶机、球磨机等生产及辅助设备，从事生产茶制品及固体饮料。预计本项目投产后，生产规模可达到年加工饮料原料 3000 吨、袋泡茶 1000 吨、固体饮料 200 吨、抹茶 100 吨。

本项目由湖州天悦建设工程有限公司、长兴越烽建设工程有限公司 2 方投标，投标书根据《浙江省房屋建筑与装饰工程预算定额（2018）》、《浙江省通用安装工程预算定额（2018）》；《浙江省建设工程施工机械台班费用定额（2018）》；《浙江省建设工程计价规则（2018）》（浙建建〔2018〕61 号）；《浙江省建设工程计价依据（2018）》；关于增值税调整后我省建设工程计价依据增值税税率及有关计价调整的通知（浙建建发〔2019〕92 号）；《湖州市建筑安装材料基期

价格（2018）-长兴栏》及市场信息价编制，工程定价公允。经过对 2 家投标方的综合评估和比较，我们最终确定长兴越烽建设工程有限公司为本项目的合作方。该投标方与公司不存在关联关系，在资质、经验、方案质量以及价格等方面均表现出色，符合我们的项目需求和期望。

最终工程决算报告需经过工程决算审计，由含建筑审计资质的第三方审计机构对减少前期费用、施工费用、材料费用、工程量清单等逐一审计，确保工程费用的合理性和准确性。

（二）各参建单位

建设单位：浙江茶乾坤食品股份有限公司

勘察单位：长兴建筑勘察设计院有限公司

设计单位：华越设计集团股份有限公司

施工单位：长兴越烽建设工程有限公司

（三）工程施工过程主要节点

1、2022 年 8 月 17 日公司董事会同意公司提出的建设四层智能化生产大楼方案，该项目正式启动；

2、2022 年 9 月 6 日，于长兴县政府召开该项目政府协调会议，沟通该项目前期审批工作的相关手续的办理及延期；

3、2022 年 9 月至 2022 年 12 月，智能化生产大楼建造前期各类审批手续的办理完成。

智能化生产大楼于 2022 年 12 月 19 日顺利办理规划许可证出具，2023 年 3 月 1 日取得施工许可证，长兴建设工程质量安全站 3 月 2 日开工条件审查整改后获得开工许可。经 2023 年 3 月 15 奠基仪式，3 月 16 日建设单位组织设计、施工单位图纸会审，3 月 25 日施工现场开挖，3 月 28 日、4 月 3 日、4 月 30 日先后组织四方基坑验槽，经建设、监理、施工三方协助，基础、主体部分历次浇筑均顺利进行。主体大楼于 2023 年 7 月 28 封顶大吉。2024 年 1 月 29 日通过消防验收备案，2024 年 1 月 31 日由长兴建设工程质量安全站进行竣工验收，截止 2024 年 8 月尚未完成工程决算审计，公司未验收转固。

（四）工程付款情况

1、施工合同签订后七天内甲方支付预付款为暂估价的 10%，2023 年 3 月 17

日至4月17日完成第一笔预付款汇款，支付金额：194.20万元。

2、基础完成后支付合同价的15%，2023年5月16日至6月7日完成第二笔合同价15%打款，支付金额：291.30万元

3、一层平面完成支付合同价的10%，2023年6月14日至6月19日完成第三笔合同价10%打款，支付金额：194.20万元

4、二层平面完成支付合同价的10%，2023年7月11日至7月19日完成第四笔合同价10%打款，支付金额：194.20万元

5、三层平面完成支付合同价的10%，2023年8月10日至8月22日完成第五笔合同价10%打款，支付金额：194.20万元

6、四层结顶完成支付合同价的10%，2023年9月20日至11月15日完成第六笔合同价10%打款，支付金额：194.20万元

7、根据公司新建智能化生产大楼项目建设实际需要，修改内外墙做法及增加屋顶防水工程施工，产生增加工程量金额为95.28万元，需支付75%，2023年11月23日至11月30日完成第七笔合同价10%汇款，支付金额：71.46万元

8、竣工验收完成支付合同价的15%，2023年12月18日完成第八笔合同价15%汇款，汇款金额：291.30万元

9、竣工资料备案后支付合同价的10%，2023年12月28日完成第九笔合同价10%打款，打款金额：194.20万元

10、审计结束支付至审计金额的97%；（尚未出具审计决算报告，因此未支付）

11、剩余3%留作工程质量保修金，缺陷责任期满工程无任何质量问题后支付。（未支付）

以上合计已支付长兴越烽建设工程有限公司工程款：1819.26万元

公司在工程项目管理中，我们始终将合同视为双方合作的基石，并严格遵循合同约定的各项条款执行，在工程款的支付环节，我们秉持着公平公正、及时准确的原则，根据工程进度实际情况进行支付，以确保工程项目的顺利进行，不存在异常资金往来或其他利益安排。

(2) 说明预付购建在建工程款涉及的主要交易对方名称、是否存在关联关系、交易金额、交易内容、涉及资产的交付进度及款项支付进度与合同的匹配情况、期后结转情况。

序号	单位	交易金额	是否存在关联关系	交易内容	交付进度	款项支付进度	期后结转
1	安徽捷讯光电技术有限公司	2,934,000.00	否	机器设备	已交付安装完毕	按合同约定条款支付	工程未验收尚未转固
2	浙江红五环制茶装备股份有限公司	723,000.00	否	机器设备	已交付安装完毕	按合同约定条款支付	工程未验收尚未转固
3	长沙湘丰智能装备股份有限公司	2,300,000.00	否	机器设备	已交付安装完毕	按合同约定条款支付	工程未验收尚未转固
4	苏州市黄甫空气净化工程有限公司	640,000.00	否	车间装修	已交付安装完毕	按合同约定条款支付	工程未验收尚未转固
	合计	6,597,000.00					

五、关于期间费用

你公司销售费用本期发生 3,632,767.53 元，占营业收入比重 1.81%；上期发生 3,595,510.67 元，占比 3.56%。业务宣传费本期 1,255,771.30 元，上期 1,718,319.00 元，同比下降 26.92%。你公司研发费用本期发生 7,856,661.50 元，上期 4,695,503.04 元，

同比增加 67.32%。其中材料费本期 5,541,595.47 元，上期 2,397,610.11 元，同比增加 131.13%。

请你公司：

(1) 结合业务开拓及客户获取方式、同行业可比公司的销售费用率等，分析说明公司销售费用占营业收入比重较低的原因及合理性，本期业绩较大幅度增加，销售费用率尤其是业务宣传费进一步下降，是否匹配。

回复：

公司产品通过 B2B 和 B2C 二种模式销售，B2B 模式销售收入占企业总销售收入的 98.85%。首先，在 B2B 模式下，公司直接与客户进行对接，无中间环节不仅加快了交易速度还减少了因中间商加价而产生的额外费用。其次，公司以原料茶销售为主，辅以 ODM 茶，原料茶基本以大批量交易，批量交易成本较低。第三，公司与客户建立了长期的合作关系，客户群体稳定且粘性较高，在老客户维护方面费用投入较少，而新客户的开拓尚未形成大的销售，因此本期销售收入大幅增加，并未导致销售费用同比增长。

公司业务宣传费同比下降 26.92%，主要是 B2C 模式下电商销售策略的改变。2023 年公司 1688 平台减少数字营销中的广告推广模式，开启智能投放计划，根据实际投放需求，任意开启智能选词或智能出价，以最优成本实现投放效果最大化，控制成本的投入，降低了推广费用；减少投放场景，推广场景集中在全店引新和新品成长，降低了竞店人群的追投。

在传统天猫、京东、拼多多等网络渠道，由于需要大量付费资源带动销售，而传统的推广渠道直通车和钻展不再像过去那样直接有效，因此管理层综合考虑后调整经营策略，综上业务宣传费同比下降。

2023 年公司在原有销售团队的基础上业绩大幅增加，因此费销比降低属于合理情况。

(2) 结合研发项目的具体内容及进度情况，说明本期材料费增加的原因及合理性，是否存在生产领料与研发领料混同的情况，并说明研发领料的最终去向。

回复：

公司 2023 年研发项目分别是高品质栀子花茶研究与开发、浓香型红乌龙茶研究与开发、鲜甜香型工夫红茶研究与开发、香醇型耐冲泡绿茶研究与开发、茉莉花茶加工新工艺研究与改进。

公司研发人员团队较为稳定，由管爵杉、张盛等 16 人组成，此部分人员均由中高层管理人员兼任，研发人员工资主要依据为参与研发人员在研发项目上所发生的工时所计算。一是公司更新研发设备提高研发工作效率，二是受新技术、新产品的研发要求，对材料的需求量显著增加，同时受原料市场涨价因素的影响，导致材料费用整体上升，材料费增加。三是在研发过程中，为了验证新技术的可行性和产品的可靠性，进行了大量的内部与外部试验和验证工作，因此消耗大量的材料，从而增加了材料费用的支出。

公司高度重视物料管理的规范性和准确性，已建立严格的物料管理制度来区分生产领料和研发领料。公司按项目设有研发小组，确保研发领料与生产领料在采购、入库、出库等各个环节上均有明确的区分和记录。研发小组在领取材料时，经过严格的审批流程，并明确标注材料的用途和去向，以防止与生产领料混淆。公司定期进行物料盘点，以确保物料管理的准确性和合规性。从公司现有的管理制度和执行情况来看，不存在生产领料与研发领料混同的情况。

公司大部分研发领料被用于茶叶新产品的试验和验证阶段，如口味测试、香气分析、成分检测、小试、中试等。这些试验有助于确定新产品的配方、工艺和质量标准，为产品上市做好准备。

研发样品将质量中上的部分作为新产品样品，用于内部评估、客户展示和市场推广，质量中下的部分经内部评定无其他可用价值则作为废料进行无害化处理。

对于已领用但未使用的研发领料，公司会进行妥善的库存管理，部分材料可能会在未来的研发项目中再次被利用，以节约成本和资源。

