

证券代码：836826

证券简称：盖世食品

公告编号：2023-043

盖世食品股份有限公司

关于对2022年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

盖世食品股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年5月26日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对大连盖世健康食品股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2023】第010号）（以下简称“《问询函》”），公司高度重视，组织对问询函提到的问题逐项进行了审慎核查及认真研究，现公司就问询函所列问题回复如下：

1、关于存货和存货跌价准备

你公司2022年末存货账面余额为1.45亿元，较期初增长199.96%，其中原材料5,176.60万元，较期初增长220.80%，在产品3,288.32万元，较期初增长5382.97%，在途物资3,226.80万元，期初为0元。年报披露，你公司采购分为战略采购和安全库存采购，报告期期末存货增加主要系产销规模扩大，原材料、库存商品规模扩大以及战略采购鱼籽到库所致。你公司2022年末存货跌价准备余额为25.57万元。

2023年第一季度，你公司新增存货跌价准备1,178.04万元，公告披露主要原因为公司3月份收到多春鱼籽2023年产季报价，多春鱼籽单价骤降，公司预计未来销售价格会受原料采购价格下降影响，依据存货与可变现净值孰低的原则，按照2023年新的预计售价计算的可变现净值低于存货成本，对多春鱼籽存货计提跌价准备1,160.54万元，其他存货计提跌价准备17.50万元。

请你公司：

(1) 列示原材料、在途物资、在产品的具体构成，结合在手订单、采购内部控制流程、战略采购和安全库存采购安排等，详细分析期末存货大幅增长的必要性；

(2) 结合多春鱼籽的采购销售安排、存货库龄及状态、可变现净值的确定依据等，说明2022年末未大额计提存货跌价准备的原因和依据，以及2022年末和2023年第一季度末存货跌价准备计提是否充分；

(3) 对于多春鱼籽单价骤降，你公司已采取或拟采取的应对措施及后续库存管理情况。

请年审会计师：(1) 说明对主要存货的监盘情况，包括但不限于监盘人员、监盘时间、盘点类别及比例、存货账实是否相符、是否存在毁损变质等情况，并说明对在途物资所执行的审计程序及获取的审计证据；(2) 说明获取的存货跌价准备相关的审计证据，并就2022年末存货跌价准备计提是否充分发表明确意见。

回复：

一、列示原材料、在途物资、在产品的具体构成，结合在手订单、采购内部控制流程、战略采购和安全库存采购安排等，详细分析期末存货大幅增长的必要性

1、2022年末原材料、在途物资及在产品具体构成按产品类别列示如表1所示。其中，鱼籽、藻类的库存余额增长幅度较大。

表1 主要类别存货变动对比

单位：万元

存货大类	存货明细	2022年初余额	2022年末余额	同比变化%
原材料	鱼籽	96.08	3,294.52	3,328.93
	藻类	408.86	1,118.69	173.61
	菌类	110.47	57.66	-47.80
	其他	998.24	705.74	-29.30
	小计	1,613.65	5,176.61	220.80

在途物资	鱼籽	-	3,226.80	-
	小计	-	3,226.80	-
在产品	鱼籽	5.35	3,136.34	58,523.18
	藻类	39.45	140.96	257.31
	菌类	15.17	11.03	-27.29
	小计	59.97	3,288.33	5,383.29

2、鱼籽及藻类产品的战略性备库，主要基于公司业务规模拓展的订单扩增、市场上原料采购价格的增长趋势两方面因素，结合在手订单、按公司内部控制流程做出的主动性战略采购的结果。截至2022年12月31日，公司已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的鱼籽在手订单金额为798.76万元，另有意向订单4,110.85万元，其中，2023年1-4月已实现3,293.62万元订单交付，公司在手订单和意向订单结转比例为78.60%。藻类在手订单1,507.09万元，其中，2023年1-4月实现5,600.08万元。

原料价格方面，藻类近5年单价以每年14%的增长率持续增长；鱼籽单价自2019年起以平均每年27%的速度持续上涨。藻类及鱼籽的年平均采购价格变化趋势如图1所示。

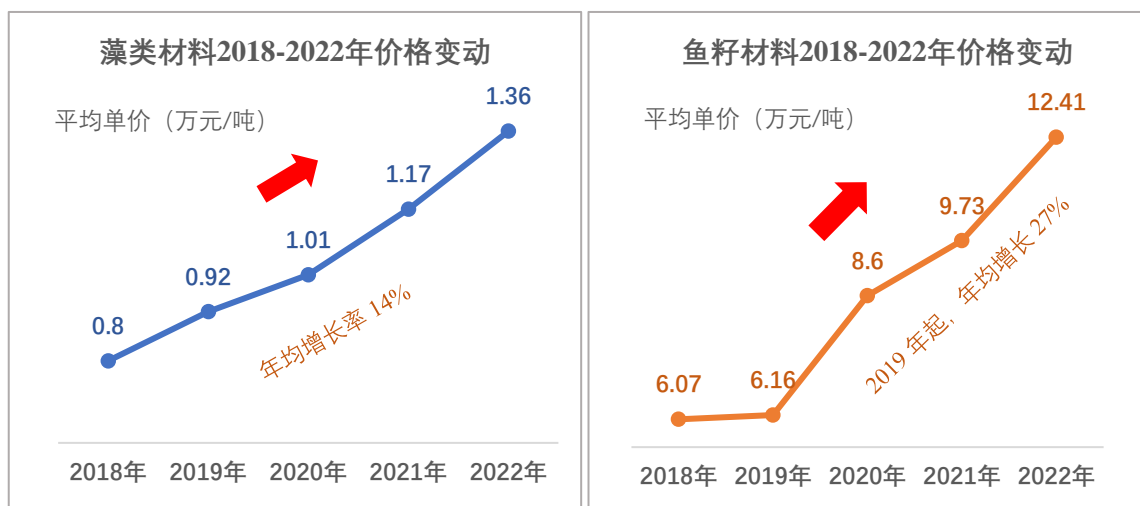


图1 藻类及鱼籽材料价格变动趋势

3、从鱼籽供应方面看，我公司鱼籽产品的原材料主要为飞鱼籽、多春鱼籽，从秘鲁、冰岛等地进口，存在采购周期长和季节性采购的特点。飞鱼籽产季在每年10月末至次年2月，多春鱼籽产季在每年2月至3月，在此期间采购鱼籽为

行业惯例，此期间为报价活跃期，如若当季材料销售完毕，年内再无原产地报价。2022年度，国内外客户对飞鱼籽的需求量依旧很高，且2022年度飞鱼籽产量降低，供需关系较往年紧张，岸边原材料价格水涨船高，甚至一度出现原材料短缺的情况；多春鱼籽方面，由于冰岛2019年度配额的原因以及2020年度鱼籽成熟度原因，这两年产季当地几乎没有产量，导致2021年的多春鱼籽产地出现供不应求的局面，2022年多春鱼籽产季需求仍然旺盛，产地处于抢货的状态。

4、从鱼籽产品销售方面看，随着经济的发展，消费者的消费理念也逐渐从“吃饱”转变为“吃好”。日本料理的饮食理念是精致健康，食材以新鲜海产品和时令鲜蔬为主，有口感清淡、加工精细、色泽鲜艳等特点，符合“吃好”的理念，因此也越来越被世界各地所喜爱。鱼籽作为日餐必备的食材原料，产品销量和需求量逐年增长，应用场景也逐渐增多，军舰寿司、手握寿司、加州卷、装饰食材等应用广泛。由于鱼籽具有营养价值高、感官好和口感佳的特点，不只日餐，中餐也开始逐步开始使用鱼籽，包子、饺子、鱼丸、虾滑也开始添加鱼籽作为原材料，含有鱼籽的产品深受大家喜爱。在上述背景下，公司在2018年度至2021年度，鱼籽销量迅速增长，采购量也随销量同步上升，如图2所示。

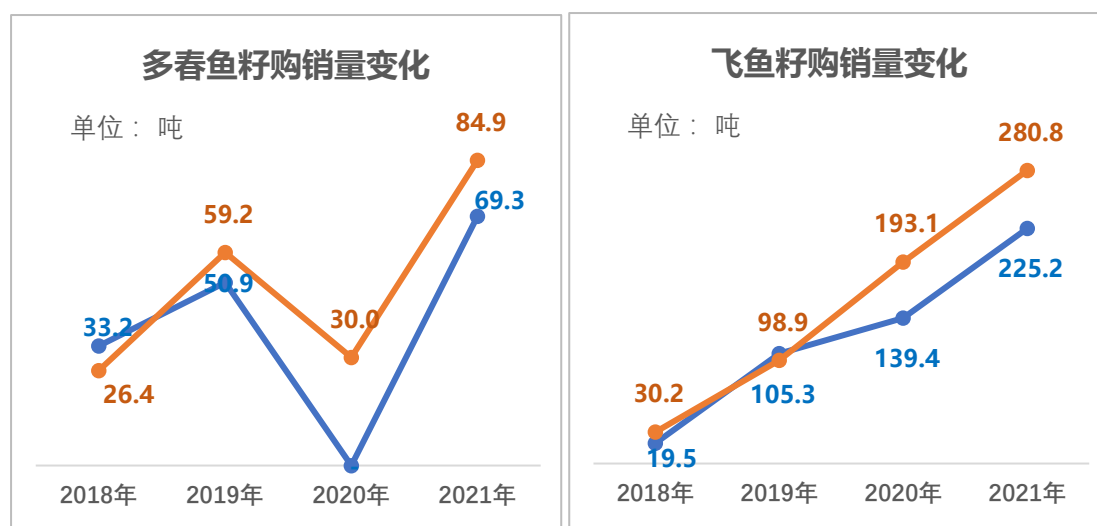


图2 公司2018-2021年鱼籽购销量变动趋势

二、结合多春鱼籽的采购销售安排、存货库龄及状态、可变现净值的确定依据等，说明2022年末未大额计提存货跌价准备的原因和依据，以及2022年末和2023年第一季度末存货跌价准备计提是否充分

1、从全球来看，在速冻调理食品的20年成长赛道中，预制菜赛道正处于爆

发期，产品和渠道是企业持续发展的保障。为此，公司不断丰富产品结构，构建不同价值刻度的产品，探索发展新的亿元产品。

2、基于国内外市场鱼籽产品不断更新应用场景，以及居民对健康营养饮食的需求，以及对比上文图2中我司2018年度-2021年度多春鱼籽的销售情况，为保障产品的可持续供应和发展，结合我司与客户对未来市场的预期，我司采购委员会制定了2022年产季的采购计划，维持稳定库存。

3、多春鱼籽材料的相关存货保质期如表2所示，均于2022年3月集中采购,生产日期为2022年3月，保质期3年，2022年6月至10月陆续到港，在途物资材料为未办结清关手续、未缴纳相关税费存放于保税库的材料，截至2022年末，多春鱼籽材料库龄3个月，目前库存存货均在冷冻库中保存，可直接生产领用。

表2 多春鱼籽存货库龄及状态

单位：万元

类别	金额（万元）	生产日期	保质期	到期时间	状态
原材料	2,337.27	2022年3月	3年	2025年2月	合格可用
在途物资	303.73	2022年3月	3年	2025年2月	合格可用
在产品	571.15	2022年3月	3年	2025年2月	合格可用
合计	3,212.15				

多春鱼籽相关存货的可变现净值的计算严格按照会计准则执行，即存货可变现净值=多春鱼籽成品的估计售价-至完工估计将发生的成本-估计销售费用-相关税金，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。其中，多春鱼籽成品的估计售价依据为当期市场报价，至完工估计将发生的成本、销售费用、相关税金的依据均为该产品上年度的历史数据。

截至2022年末，多春鱼籽在手订单平均单价未出现异常，不存在跌价迹象，因2023年采购价格下跌的影响滞后，2023年第一季度多春鱼籽的实际销售价格尚未出现异常，采购价格下跌及其影响发生在2023年3月末，鉴于跌价迹象发生在资产负债表日后，根据《企业会计准则第29号——资产负债表日后事项》第七条第二款“（二）资产负债表日后资产价格、税收政策、外汇汇率发生重大变化”，

属于资产负债表日后非调整事项，因此在2022年末未计提大额存货跌价准备。在采购销售安排方面，2021年多春鱼籽的市场销售情况良好，客户对2022年的销量保持积极乐观的心态，当年多春鱼籽产品市场销售价格无异常波动，公司按销售计划正常下达采购计划并如期完成购货；存货库龄及状态方面，多春鱼籽相关存货到期日为2025年2月，在2022年末时的剩余保质期占保质期比例均未超过30%，且均处于冷冻保管，质检合格，可直接生产领用。综上，计算出多春鱼籽各项存货的可变现净值高于成本，无需计提存货跌价准备。

2022年末和2023年一季度末均按上述各方面因素综合判断是否存在减值迹象，计算相应的存货跌价准备金额。2023年3月多春鱼籽新产季，市场采购报价呈现持续下跌趋势，因当季鱼群丰收、产量增大，且亚洲市场库存积压较多，导致冰岛产地的鱼籽库存压力增大，卖家为尽可能降低长期货物存储的成本压力，普遍开始降价销售，依据当时所掌握的市场采购价格，多春鱼籽的存货减值迹象明显。同时，公司通过市场调研和客户沟通，了解到采购价格下跌的影响即将传导到下游市场，销售价格将随之调整，从报表审慎性角度出发，鉴于公司存货发生跌价问题，公司严格按市场变化时间节点，即2023年3月最新市场情况，重新估计售价和计算可变现净值，对所有多春鱼籽产品相关库存计提存货跌价准备。

三、对于多春鱼籽单价骤降，你公司已采取或拟采取的应对措施及后续库存管理情况

1、多春鱼籽价格在2022年及以前一直处于稳步上升趋势，如图3所示，2023年3月，由于冰岛产地新产品的上市和库存积压问题，导致市场价格异常骤降，实际最新报价较去年同比下跌66%，几乎跌落到五年前水平。

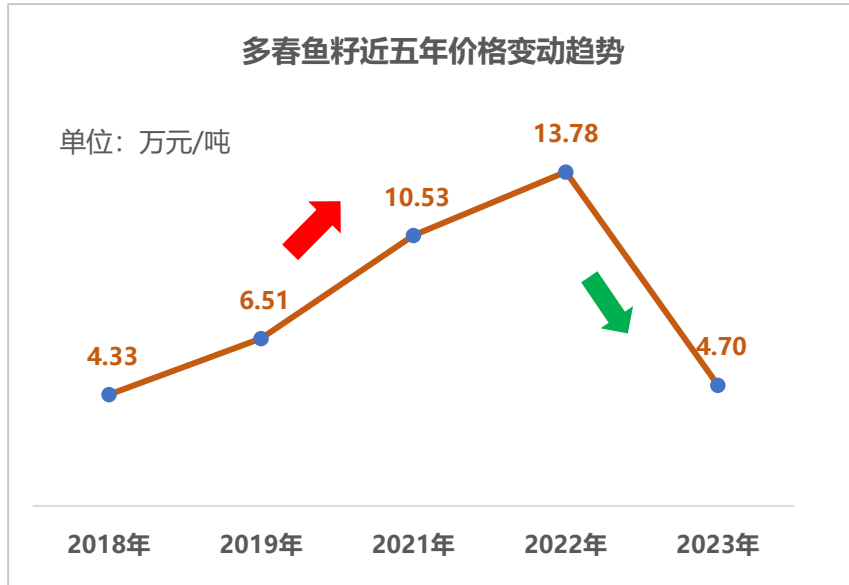


图3 多春鱼籽近五年价格变动趋势

2、针对目前多春鱼籽价格异常骤降、下游市场需求仍然旺盛的情形，我司计划从以下几个方面重点应对：

- ①加大销售力度，深挖老客户的同时积极拓展新客户；
- ②加大对销售人员的激励力度，鼓励销售；
- ③扩展应用场景，加大新品开发力度。

3、针对战略采购可能带来的损失，我司后续加强对采购和库存的管控力度，完善采购内控制度体系，后续拟编制《采购计划管理办法》、《战略采购备货流程》，明确采购备货计划的编制依据，切实做好市场调研，将年度采购计划分解到各月，并根据市场变动设定调整机制；增加采购申请和审批流程的审核节点，划定采购金额的审批权限。

年审会计师说明：

一、对主要存货的监盘情况，包括但不限于监盘人员、监盘时间、盘点类别及比例、存货账实是否相符、是否存在毁损变质等情况，并说明对在途物资所执行的审计程序及获取的审计证据

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对存货监盘和在途物资我们执行的主要审计程序和获取的审计证据如下：

一、存货监盘

公司年度末根据实际情况组织相关部门进行存货盘点，我们对公司的原材料、库存商品及在产品等进行了监盘，监盘情况列示如下：

存货类别	盘点时间	盘点人员	数量(公斤)	账面价值(万元)	盘点金额(万元)	盘点比例(%)	账实是否相符	是否存在毁损变质
原材料	2022.12.16	财务部 仓储部 会计师	1,331,274.43	5,176.60	4,785.35	92.44	是	否
在产品	2022.12.16	财务部 仓储部 会计师	285,762.5	3,288.32	3,247.86	98.77	是	否
库存商品	2022.12.17	财务部 仓储部 会计师	924,818.57	2,213.65	1,435.78	64.86	是	否

我们取得公司制定的存货盘点计划，确定公司存货盘点的范围、盘点的地点以及盘点时间。在进入到现场进行监盘前，和公司相关人员沟通、了解存货基本情况，分析判断公司存货管理制度是否完善。获取公司盘点日库存明细表，检查盘点计划是否已涵盖所有存货。进入现场后，观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的资产是否已经适当整理和排列，并附有标识，防止遗漏和重复盘点，同时关注被监盘存货是否存在毁损变质等情况，对于监盘时出现差异的情况进行记录，现场询问相关人员差异原因。抽盘时，监盘人员从存货盘点记录中选取项目追查至实物，以测试盘点记录的准确性，从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性。监盘结束后，汇总监盘差异情况，查明原因并记录，及时提请公司更正。待公司所有盘点结束，获取公司全部盘点表，了解盘点实物与账面的差异及原因，并适当验证，选取盘点表上记录的存货与账面数量核对以验证账实相符。

(二) 在途物资

1、获取与供应商签订的采购合同或订单，检查主要条款，核对与实际情况是否一致；

2、获取并检查在途物资进口报关单、装箱单、提货单、发票等，核对数量和金额，获取并检查在途物资入境的检疫证明，核酸检测证明、清关单据、仓库入库明细等，核实在途物资入库的真实性和准确性；

3、对供应商采购金额进行函证；

4、向在途物资的仓储物流公司执行函证程序，函证在途物资的数量和状况，确认存货的真实性；

5、获取存货跌价准备计提明细表，检查存货可变现净值的确认依据、存货跌价准备的计提方法，复核在途物资是否应计提存货跌价准备。

二、说明获取的存货跌价准备相关的审计证据，并就2022年末存货跌价准备计提是否充分发表明确意见

（一）我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对存货跌价准备我们执行的主要审计程序和获取的审计证据如下

1、了解与存货跌价准备相关的内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

2、对期末原材料、库存商品及在产品实施监盘程序，重点了解是否存在滞销、变质、毁损等迹象的存货；

3、获取期末原材料、库存商品及在产品等库龄表，结合存货的保质期，对存货进行分析，判断是否存在减值；

4、检查存货可变现净值的确认依据、存货跌价准备的计提方法，获取2023年1-3月产品销售价格，了解价格变动原因，判断价格变动因素是否在资产负债表日存在，复核当期是否应当计提存货跌价准备以及计提是否充分。

（二）我们认为：公司根据存货的可变现净值与成本孰低原则计提了存货跌价准备，符合《企业会计准则》的相关规定，存货跌价准备计提充分、合理。

2、关于经营业绩

报告期内，你公司营业收入3.64亿元，同比增长5.63%，营业成本3亿元，同比增长11.13%，归属于上市公司股东的净利润3,226.60万元，同比下降24.69%；2020年至2022年综合毛利率分别为22.37%、21.65%、17.57%。

按销售区域看，你公司国外营业收入1.95亿元，毛利率为21.31%，国内营业收入1.68亿元，毛利率为13.20%。

你公司销售模式分为合同生产销售、自有品牌销售和贸易销售三种类型，其中贸易销售模式下，公司主要通过购买产品后直接销售或简单包装后对外销售。

请你公司：

(1) 结合市场需求、售价和成本变动等，按产品分类列示说明收入、成本较上期变动的原因及合理性，以及2020年至2022年毛利率持续下降的原因及合理性；

(2) 结合定价政策、主要成本构成等，说明国内、国外毛利率存在较大差异的原因及合理性；

(3) 说明对贸易销售收入的核算方法是总额法还是净额法，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

请年审会计师说明对境外销售所执行的审计程序及获取的审计证据。

回复：

一、结合市场需求、售价和成本变动等，按产品分类列示说明收入、成本较上期变动的原因及合理性，以及2020年至2022年毛利率持续下降的原因及合理性

2020年度-2022年度，公司产品销售毛利按产品类别同比变化情况列示如表3所示。对各年销售毛利的增减变化分解为售价和成本的变动影响，总体近三年毛利率持续下降主要受到成本变化的影响，尤其2022年各产品成本变化对毛利率的消极影响明显：毛利同比降低4.08%，其中售价提升带来毛利率增加14.93%，成本上升使毛利率降低19.01%。

表3 2020~2022年毛利率变动及影响因素分解

单位：%

产品类别	2020年毛利率	2021年毛利率				2022年毛利率			
		毛利率	同比增减	其中：售价影响	成本影响	毛利率	同比增减	其中：售价影响	成本影响
藻类	26.59	22.49	-4.10	3.07	-7.17	19.09	-3.40	15.93	-19.33
菌类	22.53	21.60	-0.93	-3.00	2.07	16.71	-4.90	0.19	-5.09
山野菜	17.34	16.91	-0.44	-10.56	10.12	14.51	-2.40	5.95	-8.36
海产	14.73	24.54	9.81	-2.56	12.38	17.94	-6.61	6.22	-12.83
鱼籽	14.41	23.70	9.29	20.50	-11.21	17.62	-6.08	20.81	-26.89
其他	13.83	7.46	-6.37	6.14	-12.50	7.83	0.36	25.40	-25.03
合计	22.37	21.65	-0.72	0.17	-0.89	17.57	-4.08	14.93	-19.01

市场各类原材料价格的上涨是产品毛利率下降的主要原因。藻类产品、菌类产品、山野菜产品中主要的原材料近年平均采购价均呈上涨趋势，尤其在2022年，藻类原料均价上涨17%，菌类上涨8%，山野菜上涨41%，近三年均价变化趋势如图4所示。

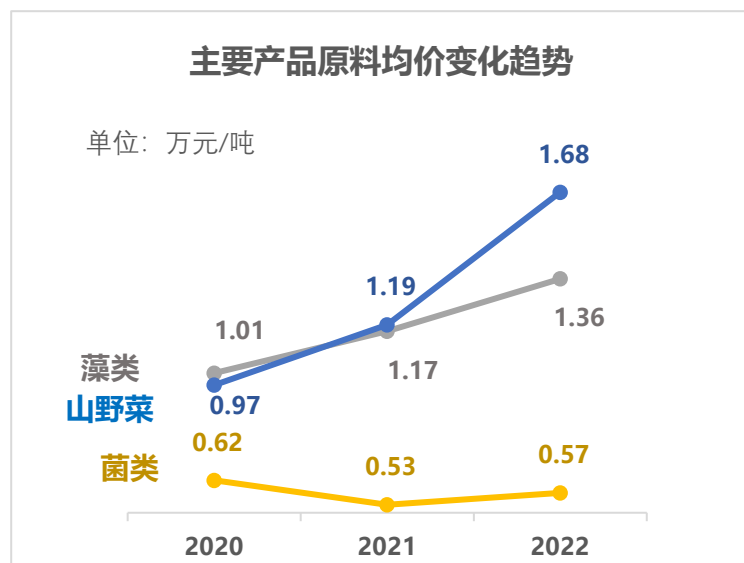


图4 主要产品原料平均价格变动趋势

为此，公司分别从市场维护和降低成本两方面着手来保证公司的盈利空间。2022年度，国内部分客户对涨价反应敏感，在权衡利弊后，出于维护市场份额和客情关系的考虑，公司对重点客户未进行全面的大规模涨价；同时，在成本降低方面，公司积极优化生产流程和工艺，通过技术改造，提升产品附加价值；引进新设备，提高生产效率；降低其他直接材料采购成本，尽可能降低原材料采购成本上涨对毛利的的影响。

二、结合定价政策、主要成本构成等，说明国内、国外毛利率存在较大差异的原因及合理性

公司国内外销售均以自产产品销售为主，贸易产品销售为辅的运营模式，自产和贸易模式的销售收入、成本、毛利率及单位收入成本情况如表4所示。国内销售毛利率明显低于国外。贸易类产品销售业务的推进主要是为增加客户粘性，定价政策采用成本加成原则，公司保留10%左右的毛利率，总体销售占比较小，不是国内外毛利率差异的主要影响因素。自产产品是公司的主要业务，定价采取成本加成和市场指导价相结合的方式，即通过客户了解市场竞品报价，结合公司内部利润需求综合报价，且在国内外的毛利率相差较大，分别为13.22%和25.07%，是国内外毛利率差异产生的主要原因。

表4 国内外2022年销售毛利率结构

区域分类	销售收入 (万元)	销售占比	销售成本 (万元)	毛利率	单位收入 (万元/吨)	单位成本 (万元/吨)
国内	16,775.96	46.20%	14,561.29	13.20%	2.03	1.76
自产	16,558.82	45.60%	14,370.47	13.22%	2.02	1.75
贸易	217.14	0.60%	190.82	12.12%	2.88	2.53
国外	19,539.81	53.80%	15,375.70	21.31%	2.20	1.73
自产	15,071.93	41.50%	11,292.78	25.07%	2.10	1.57
贸易	4,467.88	12.30%	4,082.92	8.62%	2.64	2.41

从单位收入来看，国外自产产品的平均单位收入明显高于国内，主要因国内外销售产品结构不同：国外销售含有鱼籽、海珍味等多为调味品，属于高附加值的产品，平均单价较高；而国内销售的鱼籽类产品主要以初级加工品为主。

从单位成本来看，国外明显低于国内，分解国内外自产产品的成本结构详见表5。国内外自产产品的单位成本差异主要体现在原料成本，每吨成本差异0.14万元，主要原因为产品需求配方标准不同，国外产品平均出成率高于国内63.43%，因此国外单位原料成本明显较低。

表5 国内外2022年自产产品成本分解

单位：万元/吨

区域分类	出成率	原料	包辅材	人工	水电气	制造费用	运费	单位成本合计
国内	110.08%	1.07	0.28	0.10	0.08	0.12	0.10	1.75
国外	173.51%	0.93	0.32	0.08	0.08	0.12	0.04	1.57
差异	-63.43%	0.14	-0.04	0.02	0.00	0.00	0.06	0.18

三、说明对贸易销售收入的核算方法是总额法还是净额法，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定

总额法。

1、根据《企业会计准则第14号——收入（2017年修订）》（财会〔2017〕22号）第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- ①企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；
- ②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；
- ③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户；
- ④企业承担向客户转让商品的主要责任；
- ⑤企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；
- ⑥企业有权自主决定所交易商品的价格。

收入确认方法：

①总额法：企业在向客户转让商品前能够控制该商品，则交易中身份为主要责任人，主要责任人应当按照已收或应收对价总额确认收入；

②净额法：企业在向客户转让商品前不能控制该商品，则交易中身份为代理人，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，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

2、我司贸易销售交易中，与客户通过销售合同条款明确了我在交易中的责任和义务，具体包括：

(1) 在合同标的条款中约束：“卖方承诺交付货物并转移货物所有权，买方承诺接受货物并支付货款，卖方声明对货物具有财产所有权，货物本身不存在抵押和扣留的情况”，说明我在将货物转让给客户之前具备对货物的资产控制权，并承担向客户转让商品的主要责任，符合主要责任人判断条件的第①条：企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；

(2) 在保证条款中约束：“卖方应保证交付货物的质量，如果因产品不合规而影响买方进口，退货产生的所有费用由卖方承担”，说明我在转让商品前后均对该存货的质量负责，并承担该货物的风险，符合主要责任人判断条件的第④、⑤条：企业承担向客户转让商品的主要责任，企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；

(3) 在销售贸易货物的合同中明确了交易价格条款，即双方均在商谈协议后约定合同价格，具体包括货物本身、包装费、标识费、发货运输费等，在不可抗力条款中明确“如发生不可抗力并持续超过x个月，双方应进行协商，调整对合同的进一步履行责任”，说明公司有交易商品价格的自主决定权；

进行贸易品的采购时，在采购贸易货物的合同条款中明确：“卖方（我的供应商）不得以任何方式联系买方终端客户进行销售，如有此类行为赔偿买方（我）x万元”；

以上说明我在整个贸易链条中的销售和采购是保持相对独立的，由我向客户转让产品并具有自主定价权，符合主要责任人判断条件的第⑥条：企业有权自主决定所交易商品的价格。

3、综上所述：可以证明我在贸易交易中的身份为主要责任人，以总额法

确认收入符合企业会计准则的规定。

年审会计师说明对境外销售所执行的审计程序及获取的审计证据

一、我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对境外销售我们执行的主要审计程序和获取的审计证据如下：

1、了解及评价与销售、收款相关的内部控制制度、财务核算制度的设计和执行，评价其相关内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2、获取并检查境外客户销售明细表，了解境外销售模式、定价原则、境外销售信用制度、境外主要销售客户及其产品等，同时比较境外销售重要客户的变动情况；

3、执行细节测试，抽样检查与境外收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、出库记录、装箱单、提货单、出口报关单、销售发票及银行回单等；

4、从电子口岸系统及出口退税系统中获取出口货物报关单明细表，与账面出口收入进行核对，核实出口收入的真实性；

5、从外汇管理局系统获取明细表，核对收汇单位及金额与账面记录销售客户及金额是否一致；

6、获取并核查公司报告期增值税出口退税申报资料，核对外销账面销售额与增值税申报表生产企业出口货物免、抵、退税申报相关资料；

7、针对资产负债表日前后确认的境外销售收入，获取并核对其支持性文件，对境外销售收入进行截止性测试，以评估销售收入是否在恰当的期间确认；

8、核查境外主要客户销售退换货情况；

9、选取样本，对主要境外客户的销售金额执行函证程序，核实收入的真实性。

二、我们认为：上述针对境外销售所执行的主要审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

3、关于主要客户、主要供应商和应付账款

报告期内，你公司前五大客户年度销售占比40.31%，较上期减少3.38个百分点；前五大供应商年度采购占比45.69%，较上期增长11.1个百分点。

你公司应付账款期末余额3,191.90万元，其中货款1,919.37万元，较期初3,985.52万元减少2,066.15万元。

请你公司：

(1) 说明前五大客户和供应商较上期是否发生变动，如存在新增客户或供应商，请说明新增客户或供应商的获取渠道，以及在销售(采购)产品定价原则、结算条款、信用政策方面，是否较其他客户、供应商存在较大差异，如存在差异，请说明原因及合理性；

(2) 说明本期主要供应商采购占比大幅增加的原因及合理性；

(3) 说明应付货款大幅减少的原因，与供应商的结算方式是否存在重大变动。

请年审会计师说明对主要客户、供应商执行的审计程序和获取的审计证据，相关审计证据是否充分适当。

回复：

一、说明前五大客户和供应商较上期是否发生变动，如存在新增客户或供应商，请说明新增客户或供应商的获取渠道，以及在销售(采购)产品定价原则、结算条款、信用政策方面，是否较其他客户、供应商存在较大差异，如存在差异，请说明原因及合理性

2021~2022年供应商排名详见表6-表7。最近两年，公司大额采购主要集中在盐渍裙带菜和冷冻飞鱼籽供应商，排名差异主要是两年的盐渍裙带菜和冷冻飞鱼籽、冷冻多春籽采购量差异所致。

表6 2022年供应商采购前五名情况

单位：万元

序号	供应商名称	采购项目	采购金额	采购占比
----	-------	------	------	------

1	供应商A	冷冻飞鱼籽	6,944.74	20.59%
2	供应商B	盐渍裙带菜	3,097.10	9.18%
3	供应商C	冷冻多春鱼籽	2,757.75	8.17%
4	供应商D	冷冻飞鱼籽	1,481.46	4.39%
5	供应商E	盐渍裙带菜	1,132.24	3.36%
合计			15,413.28	45.69%

表7 2021年供应商采购前五名情况

单位：万元

序号	供应商名称	采购项目	采购金额	采购占比
1	供应商B	盐渍裙带菜	4,103.19	17.73%
2	供应商C	冷冻飞鱼籽	1,345.17	5.81%
3	供应商F	冷冻飞鱼籽	1,127.18	4.87%
4	供应商G	盐渍裙带菜	716.95	3.10%
5	供应商E	盐渍裙带菜	713.36	3.08%
合计			8,005.84	34.59%

新增供应商方面，供应商A、供应商D是我司参加专业展会结识的供应商，货物供应各项标准符合公司的综合评价机制，产品质量价格各方面条件在业界反馈良好，由此建立合作关系。

2022年度前五大供应商中有三个是鱼籽类材料供应商，新增加的供应商A、D主要鱼籽材料供应商，与我司的结算方式是按合同约定比例预付款，货物到港后支付尾款；供应商C是日本的贸易公司，与我司的结算方式是信用证付款。盐渍裙带菜的供应商主要为本地供应商，结算方式是月结。采购价格的确定主要是供应商报价，我司经多方询价比价后确定合作商，新增供应商的定价结算政策及方式与其他供应商没有实质差异。

2021年度和2022年度公司前五大客户排名详见表8-表9，均为公司合作多年的老客户，2022年前五大客户的销售占比降低3.38个百分点，主要原因系第一大

客户2022年度的销售额对比2021年度稍有下降；其次，客户排名的变化主要是销售产品的结构变化所致，公司对于客户在定价原则、结算方式、信用政策等方面最近两年无明显变化。

表8 2022年客户销售前五名情况

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	销售占比
1	客户A	9,399.83	25.88%
2	客户B	1,651.75	4.55%
3	客户C	1,452.42	4.00%
4	客户D	1,124.78	3.10%
5	客户E	1,009.54	2.78%
合计		14,638.32	40.31%

表9 2021年客户销售前五名情况

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	销售占比
1	客户A	10,505.74	30.52%
2	客户D	1,699.50	4.94%
3	客户C	1,137.63	3.30%
4	客户F	936.78	2.72%
5	客户G	760.59	2.21%
合计		15,040.24	43.69%

二、说明本期主要供应商采购占比大幅增加的原因及合理性

本期主要供应商采购增加主要采购项目是采购冷冻飞鱼籽和冷冻多春鱼籽。2022年度公司前五大供应商中，鱼籽采购占比72.56%，合计金额11,183.95万元；盐渍裙带菜采购占比27.44%，合计金额4,229.34万元。2021年度公司前五大供应商中，鱼籽采购占比30.89%，合计金额2,472.35万元；盐渍裙带菜采购占比69.11%，合计金额5,533.50万元。主要增加项目是冷冻鱼籽的采购增加。

三、说明应付货款大幅减少的原因，与供应商的结算方式是否存在重大变动

应付账款前五名详见表10-表11，从两年的对比变动来看，2021年12月主要是采购裙带菜的应付货款金额较大，账期一个月，2022年末国内市场消费力下降以及物流受阻等原因，第四季度销售订单减少，未出现集中采购裙带菜原料的情况。因此应付余额大幅减少，供应商结算方式不存在重大变动。

表10 2022年应付货款前五名

单位：万元

序号	供应商名称	应付账款余额	占应付货款比例	采购项目	结算方式	结算周期
1	供应商H	288.61	15.04%	贸易类罐头	账期	60天
2	供应商G	110.93	5.78%	盐渍裙带菜	账期	30天
3	供应商I	103.79	5.41%	贸易类干品 食用菌	账期	60天
4	供应商J	98.16	5.11%	纸箱	账期	60天
5	供应商E	80.97	4.22%	盐渍裙带菜	账期	30天
	合计	682.45	35.56%			

表11 2021年应付货款前五名

单位：万元

序号	供应商名称	应付账款余额	占应付货款比例	采购项目	结算方式	结算周期
1	供应商B	1,022.85	25.66%	盐渍裙带菜	账期	30天
2	供应商E	285.01	7.15%	盐渍裙带菜	账期	30天
3	供应商G	228.21	5.73%	盐渍裙带菜	账期	30天
4	供应商K	196.65	4.93%	香油、芝麻	账期	30天
5	供应商L	192.92	4.84%	盐渍裙带菜	账期	30天
	合计	1,925.65	48.32%			

年审会计师说明对主要客户、供应商执行的审计程序和获取的审计证据，相关审计证据是否充分适当

一、我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对主要客户和供应商我们执行的主要审计程序和获取的审计证据如下：

（一）主要客户

1、了解及评价与销售、收款相关的内部控制制度、财务核算制度的设计和执行，评价其相关内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2、获取主要客户的销售明细表和销售合同或订单，了解公司的销售模式、信用政策和主要客户的销售情况；

3、执行细节测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、出库记录、装箱单（国外客户）、提货单（国外客户）、出口报关单（国外客户）、销售发票、签收记录等；

4、选取样本，对主要客户往来余额、销售金额执行函证程序；

5、通过天眼查网站查询主要国内客户信息，通过客户的公开网站查询主要国外客户的信息，了解公司主要客户的设立时间、注册资本、主营业务、股权结构及交易背景等基本情况，核查其与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员等是否存在关联关系；

6、抽样检查本期主要客户销售回款及期后回款情况。

（二）主要供应商

1、了解及评价与采购、付款相关的内部控制制度、财务核算制度的设计和执行，评价其相关内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2、抽取样本检查主要供应商的采购合同或订单、采购发票、付款凭证等原始单据，并与账面记录进行核对；

3、通过天眼查等网络查询工具查询主要供应商的设立时间、注册资本、主营业务、股权结构和交易背景等基本信息，核查其与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员等是否存在关联关系；

- 4、了解报告期主要供应商的变动原因及合理性；
- 5、对主要供应商期末往来款项余额和年度采购额执行函证程序。

二、我们认为：上述针对主要客户及供应商所执行的主要审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

4、关于预付款项

你公司预付款项期末余额654.45万元，其中按预付对象归集的期末余额前五名汇总金额401.52万元，占预付款项期末余额合计数的比例为61.35%。

请你公司：

结合合同情况，列示预付款项期末余额前五名的具体名称、采购内容、预付比例、合同约定付款进度，说明付款进度与合同是否一致，交易对手方与你公司、实际控制人、董监高是否构成关联关系，并说明期后结算情况。

表12 预付款余额前五名情况

单位：万元

供应商	预付余额	合同项目	合同金额	预付比例	合同约定付款进度	付款进度与合同约定是否一致
大连旭顺达食品有限公司	196.91	盐渍唇片	500万元	100%	一次性付清	是
美国海产有限公司	84.47	明太子	11.72万美元	100%	一次性付清	是
捷时贸易有限公司	52.31	韩国白糖	7.26万美元	100%	一次性付清	是
国网辽宁省电力有限公司	35.20	电	无			
大连金海	32.63	燃气	无			

燃气有限	
公司	
合计	401.52

从上表中可以看出：公司预付款前五大供应商中前三名分别是给采购原材料和辅料供应商的预付货款，第四名和第五名预付采购的产品分别是预付的电费和燃气费。预付电费和燃气费无合同约定预付比例，预付金额以保证工厂正常运行为准，每月开发票结算一次。截至2023年5月末，支付给大连旭顺达食品有限公司购买盐渍唇片的货款已结算68.65万元，余额128.26万元，其余的预付款均已结算完毕。

前述交易对手方与我公司、实际控制人、董监高无关联关系。

特此回复。

盖世食品股份有限公司

董事会

2023年6月9日