关于对通化葡萄酒股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函回复的说明

上海证券交易所上市公司监管一部：

我们接受委托，依据中国注册会计师审计准则审计了通化葡萄酒股份有限公司 2019 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表、2019 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司所有者权益变动表和合并及母公司现金流量表以及财务报表附注，并于 2020 年 4 月 28 日签发了中准审字[2020]2144 号标准无保留意见的审计报告。

根据通化葡萄酒股份有限公司（以下简称“公司”）转来的《关于对通化葡萄酒股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函》要求，我所组织相关人员，基于我们已实施的审计工作，进行核查，现就公司的回复说明如下：

一、业务经营情况。

1、年报披露，2019 年第 1 至 4 季度公司分别实现营业收入 3.87 亿元、2.52 亿元、2.44 亿元及 9250.3 万元；分别实现归母净利润分别为 132.9 万元、143 万元、36.4 万元、-3443.7 万元；分别实现扣非后归母净利润 126.8 万元、134.8 万元、35.2 万元、-1756.4 万元。请公司补充披露：（1）结合公司业务情况、行业同比情况，分业务类型具体说明公司分季度营业收入及净利润变化幅度较大的原因及合理性；（2）同比 2018 年相关情况，具体说明 2019 年第 4 季度营业收入大幅下降，且归母净利润、扣非净利润为负的原因及合理性；（3）2019 年第 1 至 4 季度经营活动产生的现金流量净额分别为-6064.6 万元、1877.4 万元、-1093.4 万元、-7.51 亿元，请同比 2018 年分季度情况，结合行业特征、相关业务模式具体说明公司经营活动现金流季度内变化较大的原因，同时说明 2019 年第 2 季度现金流净额为正的原因及合理性。

公司回复：

（1）结合公司业务情况、行业同比情况，分业务类型具体说明公司分季度营业收入及净利润变化幅度较大的原因及合理性

公司作为具有80年历史的优秀的葡萄酒生产企业，一直致力于发展民族葡萄酒，公司以葡萄种植、原酒采购相结合的方式取得原材料，生产葡萄酒产品并对外以经销商模式和直销模式相结合销售的方式进行生产经营。2019 年中国葡萄酒仍处在深度调整期，外加进口葡萄酒的冲击，导致国产葡萄酒产销量萎缩，公司在董事会的带领下，2019年实现酒类营业收入6,054.61万元，同比增长7.23%，稳中有升。

公司控股子公司(北京九润源电子商务有限公司“以下简称九润源”)作为一家以销售白酒为主的专业性的互联网电子商务公司，主要业务为向互联网平台销售酒水，并通过网络旗舰店实现部分网络零售。

公司九润源已获得包括苏酒贸易、贵州习酒、四特、劲酒、古井贡酒等多个酒厂授权的互联网经销商资格，其客户主要为京东、天猫超市、苏宁易购等多个互联网电子商务网站。 与此同时，九润源通过酒街网公司在各大主流的电子商务平台上经营白酒品牌旗舰店，进行相关酒水类的网络零售。

公司分季度营业收入及净利润变化较大的主要原因为：

A、公司及子公司九润源主要从事葡萄酒、白酒的销售，上述酒类产品销售具有一定的季节性，每年春节元旦、中秋国庆是销售旺季，分别占到每年的35%左右和15%左右；

B、2019年末，公司根据谨慎性原则对库存商品及原材料计提了存货跌价准，直接影响了公司四季度的利润；

C、调整因素

九润源通过与京东、天猫等电商平台每年签定合作合同，约定结算，运输方式等，并按照客户的具体订单进行货物确认后予以回复确认订单的生成，备货、发货至客户的指定仓库，对方收到货物验收合格后按照约定的账期与价格与九润源进行结算。2018 年度以及以前年度，公司从谨慎性角度考虑，对于电子商务平台业务在客户出具结算单时，视为商品所有权上的主要风险和报酬转移至客户，确认收入。

由于公司发出商品与客户开具结算单有一定的时间间隔，具有滞后性，为了更加完善平台销售的核算方式，更全面地反映公司平台销售收入的情况，2019 年年初，公司和主要平台就相关商品所有权上的主要风险和报酬转移时点进行了交流，平台人

员认为公司和平台合作时间长、产品和服务质量优良，历史退货率低，属于多年的优秀供应商，2019 年可以向公司提供相关资料，说明发出商品时所有权上的主要风险和报酬已转移。

根据交流情况，公司财务人员进行了分析，为了适应新的变化，公司 2019 年 1-3 季度均按照发出商品的时点，确认了对主要平台的销售收入。

2019 年末，公司财务部门再次对此问题进行了审慎分析，认为公司取得的相关资料，不足以说明发出商品时所有权上的主要风险和报酬已经转移。考虑电商平台销售特殊性，终端客户确认收货存在一定的时间间隔，还是应在平台出具“客户结算单”时确认收入较为谨慎，因此公司又对 2019 年 1-3 季度按照发出商品时点确认的收入相应进行了再次调整。

2019 年 4 季度销售收入 9,250.3 万元为年报披露的全年销售收入减去 2019 年 3 季报披露的 1-3 季度销售收入数据形成，将调整金额全部计入了 2019 年 4 季度。

（2）同比 2018 年相关情况，具体说明 2019 年第 4 季度营业收入大幅下降，且归母净利润、扣非净利润为负的原因及合理性

2018 年、2019 年第 4 季度营业收入、归母净利润、扣非净利润情况如下：

单位：万元

年度	四季度营业收入	四季度归母净利润	四季度扣非净利润
2018 年	35,820.54	213.20	116.20
2019 年	9,250.25	-3,443.73	-4,456.40

九润源通过与京东、天猫等电商平台每年签定合作合同，约定结算，运输方式等，并按照客户的具体订单进行货物确认后予以回复确认订单的生成，备货、发货至客户的指定仓库，对方收到货物验收合格后按照约定的账期与价格与九润源进行结算。2018 年度以及以前年度，公司从谨慎性角度考虑，对于电子商务平台业务在客户出具结算单时，视为商品所有权上的主要风险和报酬转移至客户，确认收入。

由于公司发出商品与客户开具结算单有一定的时间间隔，具有滞后性，为了更加完善平台销售的核算方式，更全面地反映公司平台销售收入的情况，2019 年年初，公司和主要平台就相关商品所有权上的主要风险和报酬转移时点进行了交流，平台人

员认为公司和平台合作时间长、产品和服务质量优良，历史退货率低，属于多年的优秀供应商，2019 年可以向公司提供相关资料，说明发出商品时所有权上的主要风险和报酬已转移。

根据交流情况，公司财务人员进行了分析，为了适应新的变化，公司 2019 年 1-3 季度均按照发出商品的时点，确认了对主要平台的销售收入。

2019 年末，公司财务部门再次对此问题进行了审慎分析，认为公司取得的相关资料，不足以说明发出商品时所有权上的主要风险和报酬已经转移。考虑电商平台销售特殊性，终端客户确认收货存在一定的时间间隔，还是应在平台出具“客户结算单”时确认收入较为谨慎，因此公司又对 2019 年 1-3 季度按照发出商品时点确认的收入相应进行了再次调整。

2019 年 4 季度销售收入 9,250.3 万元为年报披露的全年销售收入减去 2019 年 3 季报披露的 1-3 季度销售收入数据形成，将调整金额全部计入了 2019 年 4 季度，影响了四季度收入与利润指标。

同时，2019 年末，公司根据谨慎性原则对库存商品及原材料计提了存货跌价准备，直接影响了公司四季度的利润。

（3）2019 年第 1 至 4 季度经营活动产生的现金流量净额分别为-6064.6 万元、1877.4 万元、-1093.4 万元、-7.51 亿元，请同比 2018 年分季度情况，结合行业特征、相关业务模式具体说明公司经营活动现金流季度内变化较大的原因，同时说明 2019 年第 2 季度现金流净额为正的原因及合理性。

公司披露的 2018 年、2019 年分季度经营活动产生的现金流量净额情况：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
2019 年度	-6,064.60	1,877.40	-1,093.40	-75,143.20
2018 年度	-3,612.70	-19,725.80	-19,693.80	-14,290.20

公司 2019 年分季度经营活动现金流净额变动主要是由于：

为了提升公司资金使用效率，公司一般会将对主流电商平台的应收账款进行保理

融资。公司保理融资的主要模式为应收账款到期后，电商平台将款项直接支付给保理融资机构，用于偿还公司的保理融资款。由于公司应收账款保理是有追索权的保理，应收账款不满足终止确认条件，因此该部分应收账款回款并不在公司现金流中体现。

2019 年之前，公司将保理融资款计入筹资活动收到的现金流，因此导致公司经营活动现金流净支出较大，筹资活动现金流净收入较大；2019 年初，公司董事会、财务部门对保理业务模式进行讨论，认为公司的保理业务模式融资款项不需要公司另行偿还，实际是公司应收账款的回款。所以，公司在一季度报、半年报和三季度时，将上述保理融资款在经营活动收到的现金中列报，使得 2019 年前三季度与 2018 年前三季度相比，经营活动现金流净额大幅提高，二季度显示为正。后期，公司财务部门对现金流量表的编制方法进行了审慎研究，认为公司现有资料，不能支持公司将保理业务模式融资款项在经营活动收到的现金中列报，而应该调整至筹资活动收到的现金中列报，并相应进行了调整。因此，年报与三季报对比，显示出四季度经营活动现净流大幅下降，而筹资活动现金流净额大幅上升。

综上，2019 年与 2018 年相比分季度变动较大，以及 2019 年第二季度经营活动现金流为正，主要是 2019 年 1-3 季度公司调整了保理融资款的列报，2019 年末对此进行了调整所致。

公司董事会 2020 年 6 月 9 日召开了第七届董事会第二十四次会议（临时），监事会第十八次会议（临时）审议通过了《通化葡萄酒股份有限公司关于会计差错更正的议案》，对 2019 年第 1 至 4 季度经营活动产生的现金流量净额分别进行了差错更正。具体内容详见 2020 年 6 月 11 日《上海证券报》、《中国证券报》和上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）。《通化葡萄酒股份有限公司关于会计差错更正的公告》（临：2020—015 号）。

会计师意见：

在对公司 2019 年度财务报表审计过程中，针对上述项目我们实施的相关审计程序：

1、实施的营业收入审计程序

包括但不限于对相关内部控制的了解、评估与测试；对营业收入变动实施分析程序；抽查重要客户相关销售合同，对其中主要条款进行复核，同时对相关发票、出库

单、运输单、收款凭证进行核对；对重要客户营业收入实施函证；评估收入确认是否符合企业会计准则要求；执行收入截止性测试程序，以评估收入确认的会计期间是否正确。

2、实施的现金流量审计程序

包括但不限于对相关内部控制的了解、评估与测试；结合银行日记账、对账单及相关会计科目发生额与余额，对现金流量表编制进行复核，检查现金流量表的准确性。

我们建议公司按照2019年年报现金流量表编制同一口径，对相关2019年季报与中报应收账款保理活动现金流量进行重述列报。基于我们已实施的审计程序，除上述需重述列报事项外，我们没有发现公司其他回复与我们在审计过程中获取的信息在所有重大方面存在不一致之处。

2、报告期内公司实现营业收入9.76亿元，同比下降4.93%。其中电商平台实现营业收入9.14亿元，同比下降5.57%。报告期内销售费用1.15亿元，同比增加45.38%。公司解释主要系电商平台服务费增加。请公司补充披露：（1）具体说明公司电商平台业务模式及相关服务费用收费标准、缴费对象，同时说明报告期内营业收入下降的同时，服务费同比增加和原因和合理性；（2）按照不同客户或供应商名称，具体列示报告期内对应电商平台业务发生额、平台服务费用、同比变化情况及原因。

公司回复：

（1）具体说明公司电商平台业务模式及相关服务费用收费标准、缴费对象，同时说明报告期内营业收入下降的同时，服务费同比增加和原因和合理性

公司子公司九润源主要从事主流电商平台的酒水等产品的销售，主要采用“平台渠道+网店零售”的经营模式。

目前，平台渠道销售方面，九润源每年与京东、天猫超市、苏宁易购等电子商务平台签署框架性协议，约定与电商合作的基本条款，平台渠道属于B2B业务，类似经销商模式，即电商平台作为公司的经销商，公司为电商平台的供应商，渠道销售的直接对象是京东、天猫、苏宁易购等电子商务平台，电子商务平台根据需求向九润源下订单，收到货物以后会依据合同约定的价格及账期进行结算，结算时平台会收取技术服务费和促销服务费，技术服务费和促销服务费收费标准与平台当期促销活动相关，

收费标准以京东为例约为当期销售金额的 1%左右，缴费对象为平台本身；流量获取费用收费依据为获取客户流量的多少，缴费对象通常为平台旗下的广告推广公司，收费标准以京东为例约为当期销售金额的 4%左右。

目前，网店零售业务方面，主要在京东、猫超、苏宁等主流电商平台上开设网络旗舰店（包括专营店、专卖店等网店）进行零售，部分店铺会使用平台的仓储及快递服务，也会产生一定的流量获取费用，平台的仓储及快递收费标准均按件计费，缴费对象为平台本身，流量获取费用收费依据为获取客户流量的多少，缴费对象通常为平台旗下的广告推广公司。

报告期内营业收入下降，服务费同比增加主要原因是：

A、电商平台竞争加剧，同业竞争日趋激烈，为了巩固公司市场地位，导致流量成本投入加大，流量获取服务费增加；

B、京东平台修改了服务费结算方式，以前年度京东服务费以公司销售折让的方式体现，随着平台技术方面日趋成熟完善，2019 年度开始，京东要求技术服务费和促销服务费分开核算，不再以销售折让的方式体现，公司按照销售金额向京东开具发票，京东或旗下公司按照收取的服务费向公司开具发票。

C、网店零售业务方面，平台的仓储及快递收费标准均有所提高，也使得公司服务费支出增加。

（2）按照不同客户或供应商名称，具体列示报告期内对应电商平台业务发生额、平台服务费用、同比变化情况及原因

九润源报告期内电商平台业务发生额、平台服务费用、同比变化情况明细如下：

（单位/元）

经营模式	业务发生额			平台服务费		
	2018	2019	同比	2018	2019	同比
京东	774,336,229.31	668,572,332.98	-13.66%	2,136,153.54	36,589,482.85	1612.87%
苏宁	33,436,892.30	52,158,822.83	55.99%	10,186.27	16,143.14	58.48%
天猫	35,397,548.50	40,606,331.73	14.7	103,976.18	119,827.58	15.25%

超市			2%			
其他渠道	24,836,814.81	49,183,139.05	98.03%	208,251.00	237,772.41	14.18%
网店零售	99,486,719.05	103,118,415.26	3.65%	2,227,203.96	3,093,552.49	38.90%
合计	967,494,203.97	913,639,041.85	-5.57%	4,685,770.95	40,056,778.47	754.86%

服务费同比增加主要为京东平台，原因详情请见本题“（1）具体说明公司电商平台业务模式及相关服务费用收费标准、缴费对象，同时说明报告期内营业收入下降的同时，服务费同比增加的原因和合理性”之回复。

会计师意见：

在对公司 2019 年度财务报表审计过程中，针对上述项目我们实施的相关审计程序：

包括但不限于对相关内部控制的了解、评估与测试；分析销售费用本期变动，分析销售费用本期与前期变动；抽查费用支出相关的合同、付款凭证、发票等支持性文件，检查合同的主要条款，核对付款金额及资金流向是否相关合同、发票一致；检查相关费用确认会计处理的正确性；实施截止性抽查，对相关费用确认是否存在跨期进行测试。

基于我们已实施的审计程序，我们没有发现上述公司回复与我们在审计过程中获取的信息在所有重大方面存在不一致之处。

3、年报披露，报告期末公司存货余额 3.14 亿元，2018 年同期金额 3.83 亿元。2019 年计提存货跌价准备 2072.18 万元.其中原材料计提跌价准备 631.58 万元,库存商品计提跌价准备 1369 万元。2018 年同期计提跌价准备为 0。请公司补充披露：（1）按照原材料和库存商品的具体类别，分别列示存货金额、库龄、计提跌价准备金额和比例，并说明计提跌价准备的原因及合理性；（2）报告期内出现的具体减值迹及出现的时点、减值测试的具体过程、去年同期是否存在减值不充分的情况；（3）报告期内公司酿酒原材料采购金额为 1552 万元，同比增加 46.18%，包装材料采购金额为 1482 万元，同比增加 44.09%，请公司具体说明在营业收入下滑及计提相关存货跌价准备的情况下，采购金额增加的原因及合理性。

公司回复：

（1）按照原材料和库存商品的具体类别，分别列示存货金额、库龄、计提跌价准备金额和比例，并说明计提跌价准备的原因及合理性

原材料按类别计提跌价准备情况　　单位：元

类别	金额	库龄/年	计提跌价准备金额	计提比例%
主要材料	941,256.72	1-3		
	1,765,025.65	3-4	1,588,433.41	89.99
辅助材料	1,005,770.17	1-3		
	812,324.85	3-5	764,216.47	94.08
促销品	1,730,516.26	1-3		
	3,731,971.94	3-4	3,235,604.13	86.70
其他	269,180.47	1-3		
	1,084,846.03	3-5	727,584.61	67.07
合计	11,340,892.09		6,315,838.62	55.69

库存商品按类别计提跌价准备情况　　单位：元

类别	金额	库龄/年	计提跌价准备金额	计提比例%
洋河系列	41,128,660.40	1-2		
	47,855.32	2-3		
习酒系列	8,894,764.21	1-2		
	11,543.80	2-3		
古井贡系列	7,179,484.27	1-2		
	8,547.20	2-3		
双沟系列	6,667,925.82	1-2		
	5,356.37	2-4		
劲酒系列	3,708,924.97	1-2		
	679.45	2-3		
四特系列	2,194,974.34	1-2		
	6,512.82	2-3		
其他白酒系列	18,427,531.79	1-3		
	2,615,565.64	3-5		
	2,206,374.93	5-7	1,010,889.08	45.82
干酒系列	1,626,652.01	1-3		
	923,443.78	3-5		
	3,174,024.94	5-7	2,567,051.06	80.88
甜酒系列	19,517,776.56	1-3		
	13,126,619.30	3-5		

	10,393,700.20	5-7	9,427,766.51	90.71
起泡酒系列	925,869.86	1-3		
	180,750.42	3-5		
	358,131.91	5-7	323,762.50	90.40
其他酒	102,665.07	1-3		
	390,916.99	3-5	360,947.28	92.33
合计	143,825,252.36		13,690,416.43	9.52

受进口葡萄酒的影响，国产葡萄酒冲击持续，公司董事会审慎研究了公司葡萄酒产品面临的市场形式，认为应当避免与进口葡萄酒的正面竞争，将有限资源投入公司比较优势市场——东北市场，调整产品结构和促销力度，重点巩固东北市场，2019年东北地区销售收入明显增长。公司葡萄酒产品包括畅饮型葡萄酒产品（零售价格100元以下）、小酌型葡萄酒产品（零售价在100-400元之间）、品味型酒葡萄酒产品（零售价在400元以上），其中东北地区酒文化扎根较深，为人豪爽，畅饮型葡萄酒符合东北地区的文化和传统，在东北地区适销对路，而小酌型葡萄酒产品、品味型酒葡萄酒产品在东北地区市场相对较小。

（2）报告期内出现的具体减值迹及出现的时点、减值测试的具体过程、去年同期是否存在减值不充分的情况

2019年，公司董事会审慎研究，调整了公司产品结构和营销策略，使之更适应公司强化和巩固东北市场的战略，取得了良好效果。公司加快了产品结构和促销策略的调整，使得部分库存原材料、产成品不能满足公司新的战略，可收回金额低于存货账面价值，年末公司按照企业会计准则要求计提了充足的存货跌价准备。上述部分原材料与产成品减值是由于2019年公司对经营策略的调整，随着策略的调整和经营的深入，部分原材料与产成品可变现净值低于账面值逐渐显现。

因此，根据发展战略，报告期末公司组织财务、质保、研发、销售等部门对库存商品及材料进行盘点、梳理；财务部门提供基础数据，质保部门、研发部门和销售部门进行审慎判断；通过市场询价，按预计售价减发生的相关税费计算出可收回金额低于账面价成本；按谨慎原则计提了充足的跌价准备。2018年同期，公司也对公司存货进行了审慎的减值测试，不存在减值不充分的情况。

2019 年末公司减值测试具体测算如下：

原材料按类别计提跌价准备情况　　单位：元

类别	账面成本	预计售价	预计发生的相关税费	可收回金额	跌价准备
主要材料	1,765,025.65	264,753.85	88,161.61	176,592.24	1,588,433.41
辅助材料	812,324.85	64,985.99	16,877.60	48,108.38	764,216.47
促销品	3,731,971.94	559,795.79	63,427.98	496,367.81	3,235,604.13
其他	1,084,846.03	433,938.41	76,676.99	357,261.42	727,584.61
合计	7,394,168.47	1,323,474.04	245,144.18	1,078,329.85	6,315,838.62

库存商品按类别计提跌价准备情况　　单位：元

类别	账面成本	预计售价	预计发生的相关税费	可收回金额	跌价准备
其它白酒	2,206,374.93	1,544,462.45	348,976.60	1,195,485.85	1,010,889.08
干酒系列	3,174,024.94	793,506.23	186,532.36	606,973.88	2,567,051.06
甜酒系列	10,393,700.20	1,351,181.03	385,247.34	965,933.69	9,427,766.51
起泡酒系列	358,131.91	71,626.38	37,256.97	34,369.41	323,762.50
其它酒	390,916.99	58,637.55	28,667.84	29,969.71	360,947.28
合计	16,523,148.97	3,819,413.64	986,681.10	2,832,732.54	13,690,416.43

（3）报告期内公司酿酒原材料采购金额为 1552 万元，同比增加 46.18%，包装材料采购金额为 1482 万元，同比增加 44.09%，请公司具体说明在营业收入下滑及计提相关存货跌价准备的情况下，采购金额增加的原因及合理性

2019 年，公司董事会决定将有效资源投入东北市场，发挥比较优势，巩固和强化公司葡萄酒产品在东北市场的比较优势，2019 年公司葡萄酒产品在东北市场销售收入较 2018 年增长 19.33%，取得了良好效果。为了配合公司经营策略的调整，按照预期销售增长并考虑原材料与包装材料预期价格增长因素，公司适度加大了适应产品结构和促销策略调整的原材料和包材的采购及储备，使得两项采购较上期提高 40%以上，充分体现了公司的新的发展策略。

会计师意见：

在对公司 2019 年度财务报表审计过程中，针对上述项目我们实施的相关审计程序：

1、实施的相关存货跌价准备审计程序

包括但不限于对存货跌价准备相关的重要内部控制的设计、运行进行了解与评价；检查公司对存货减值迹象的识别过程与审批程序；对公司的存货实施监盘，检查存货的数量及状况；检查公司计提存货跌价准备所依据的资料、相关假设及计提方法，评价公司对于存货跌价准备的计提依据、计提方法和相关假设是否合理；获取公司对不同存货所采用的预计可收回金额测算表，复核存货减值的计算过程。

2、实施的相关存货审计程序

包括但不限于对相关内部控制的了解、评估与测试；对相关采购金额、比重进行分析复核；抽查相关采购合同，复核主要合同条款，检查采购发票、入库单、运输单据、付款凭证等相关基础资料；对抽取的主要供应商进行函证。

根据公司的会计政策，计提的存货跌价准备为存货可变现净值（可回收金额）低于账面价值的金额，库存商品可变现净值的确定依据为以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。在基础上，年审计期间我们对公司计提存货跌价准备的存货进行了盘点核实，并依据前面的计划审计程序实施了对相关存货跌价准备的计提依据、计提方法以及可收回金额测算表等进行了复核计算；此次公司对问询函回复期间，我们再次进行了相关复核计算。

公司根据发展战略，报告期末组织财务、质保、研发、销售等部门对库存商品及材料进行盘点、梳理，经审慎判断并经公司董事会决议后计提了相关存货跌价准备。

基于我们已实施的审计程序，以及我们对公司上述回复的核查，我们没有发现上述公司回复与我们在审计过程中获取的信息在所有重大方面存在不一致之处。

二、财务数据情况。

4、年报披露，报告期末公司货币资金余额为9792万元，同比下降54.78%，公司解释系支付的其他往来款项增加。同时货币资金中7500万元为受限货币资金，系银行承兑汇票保证金，但报告期内公司银行承兑汇票及应付票据余额为0。请公司补充披露：（1）其他往来款项对应的具体交易对象、交易金额、业务背景、大幅增加的原因及合理性；（2）2018年报告期末公司应付票据金额为4117.7万元，全部系银行承兑汇票，请公司具体披露去年银行承兑汇票对应的供应商名称、业务背景、

采购产品、采购金额、票据期限、逾期情况、与公司关联关系；（3）2018 年报告期末货币资金中仅有 2367.8 万元受限金额为银行承兑汇票保证金，请公司结合对应业务模式和相关变化情况、银行承兑汇票开具的模式及行业同比情况等，具体说明报告期内公司银行承兑汇票余额为 0 的情况下，大额受限货币资金作为银行承兑汇票保证金的原因及合理性，后续相关业务安排。

公司回复：

（1）其他往来款项对应的具体交易对象、交易金额、业务背景、大幅增加的原因及合理性

交易对象及交易金额 （单位/元）

单位名称	金额
长春祖生升商贸有限公司	59,075,000.00
大连佳吉利商贸有限公司	45,875,000.00
吉林省祥满商贸有限公司	38,920,000.00
大连嘉得商贸有限公司	27,310,000.00
南关区泰利酒专卖店	25,953,000.00

公司（母公司）主要从事葡萄酒的研发、生产与销售，近年来国内葡萄酒市场一直受到进口葡萄酒的冲击，发展面临严重挑战。公司调整策略，决定充分发挥公司产品在东北市场的美誉度和地域比较优势，重点巩固和突破东北市场，将有限资源投入东北市场。

公司董事会重点分析了东北葡萄酒市场的特征，认为和投入巨额营销费用相比，东北酒水销售圈子关系、熟悉程度和认可度对于葡萄酒在东北地区的销售至关重要。近年来，公司不断拓展东北酒水销售圈子的人脉关系和口碑，取得了良好效果。2019 年公司在其他地区销售下降的情况下，东北地区销售增长逆势增长 19.33%，公司策略逐步奏效。2019 年，由于外部环境趋紧，东北酒水圈子的一些民营企业向公司提出资金需求的帮助。公司董事会进行了充分考虑、研究，认为：第一，维护公司在东北酒水、百货销售圈子的人脉关系对于稳定公司葡萄酒主要消费市场十分重要；第二，公司销售部门经过市场调研分析，认为 2019 年，公司葡萄酒市场和线上酒水销售可能减少，因此资金需求减少；第三，公司考虑到近年来，公司业绩压力较大，短期银

行理财收益较低，向熟悉的在圈内有影响的公司提供资金帮助，收益性安全性可以保障，在收益和流动之间平衡也是2019年公司资金管理的重要策略。大连嘉得商贸有限公司、南关区泰利酒专卖店、长春祖生升商贸有限公司、大连佳吉利商贸有限公司、吉林省祥满商贸有限公司等公司的一些主要股东、高管均涉及酒水、百货等批发零售生意，是东北地区酒水、百货批发零售圈子的活跃人士。考虑到上述因素，公司选择了上述几家商贸企业提供了资金帮助。上述业务有利于公司在东北酒水销售圈子的人脉，有利于公司资金流动性与收益性的平衡。截至年报出具日，公司已经全部收回上述往来款项，同时在东北酒水、百货批发零售圈子取得了良好口碑，为公司巩固和突破东北市场奠定了坚实基础。目前，上述企业尚未成为公司经销商。

（2）2018年报告期末公司应付票据金额为4117.7万元，全部系银行承兑汇票，请公司具体披露去年银行承兑汇票对应的供应商名称、业务背景、采购产品、采购金额、票据期限、逾期情况、与公司关联关系

九润源2019年报告期末公司应付票据金额为4117.7万元，全部系银行承兑汇票，已全部到期正常兑付，具体应付票据明细如下（单位/元）：

供应商名称	业务背景	采购产品	采购金额	票据期限	逾期情况	是否关联方
安徽古井云商电子商务有限公司	采购货物	古井系列白酒	6,177,376.80	6个月	无逾期	否
苏酒集团贸易股份有限公司	采购货物	采购洋河系列白酒	3,000,000.00	6个月	无逾期	否
江苏蓝色梦想电子商务有限公司	采购货物	采购洋河系列白酒	17,000,000.00	6个月	无逾期	否
贵州习酒电子商务有限公司	采购货物	采购习酒系列白酒	15,000,000.00	6个月	无逾期	否
合计			41,177,376.80			

（3）2018年报告期末货币资金中仅有2367.8万元受限金额为银行承兑汇票保证金，请公司结合对应业务模式和相关变化情况、银行承兑汇票开具的模式及行业同比情况等，具体说明报告期内公司银行承兑汇票余额为0的情况下，大额受限货

币资金作为银行承兑汇票保证金的原因及合理性，后续相关业务安排

公司子公司九润源充分运用银行提供的承兑汇票、理财综合金融服务，加快资金使用效率，降低资金成本。九润源合并报表范围内的企业向银行提供承兑汇票保证金，开具银行承兑汇票。九润源合并报表范围内公司在内部商品采购，使用上述银行承兑汇票支付。收到银行承兑汇票的公司向银行进行了质押融资，获得资金全部用于公司正常生产经营，提高了资金使用效率、降低了公司综合资金成本。对于内部公司之间开出的已变现未到期的 1 亿元银行承兑汇票，公司在合并报表层面作为票据质押借款在短期借款项目列报。因此，出现报告期末银行承兑汇票余额为 0，但存在大额受限货币资金作为银行承兑汇票保证金的情况。后续票据到期，公司将使用承兑汇票保证金和流动资金偿还。

会计师意见：

1、在对公司 2019 年度财务报表审计过程中，针对上述项目我们实施的相关其他往来款审计程序：

包括但不限于对相关内部控制的了解、评估与测试；抽查相关其他往来款合同、付款凭证，检查合同主要条款，检查大额付款凭证内容及相关审批手续，并与银行流水进行核对；依据约定的利率复算其他往来款利息；了解公司相关其他往来款发生的背景；通过公开网站查询重要往来单位工商注册登记信息；选取重要往来单位实施函证；选取重要往来单位进行访谈。

2、在对公司 2019 年度与 2018 年度财务报表审计过程中，针对上述项目我们实施的相关应付票据及其保证金审计程序：

包括但不限于对相关内部控制的了解、评估与测试；抽查相关应付票据采购合同，检查主要合同条款；检查与银行签订的相关应付票据合同；检查用于办理应付票据保证金的结构性存款合同；向银行函证应付票据与保证金存款；检查因办理票据大额受限货币资金确认的准确性。

基于我们已实施的审计程序，我们没有发现上述公司回复与我们在审计过程中获取的信息在所有重大方面存在不一致之处。

5、年报披露，报告期末短期借款余额为1.09亿元，主要系子公司北京九润源进行票据质押借款，去年同期无此业务。请公司补充披露：（1）上述票据质押业务涉及的具体额业务背景、客户名称、票据金额、质押比例及金额、质押时间、融资费用、赎回情况；（2）结合业务变化、票据金额同比变化的具体情况，说明报告期内开展票据质押业务的原因及合理性、借款用途、公司后续还款安排、偿还能力及相关风险。

公司回复：

（1）上述票据质押业务涉及的具体额业务背景、客户名称、票据金额、质押比例及金额、质押时间、融资费用、赎回情况

报告期末短期借款余额为 1.09 亿元，主要系子公司北京九润源合并报表范围内企业进行票据质押借款，业务背景详细情况请见本问询函第四题“（3）2019 年报告期末货币资金中仅有 2367.8 万元受限金额为银行承兑汇票保证金，请公司结合对应业务模式和相关变化情况、银行承兑汇票开具的模式及行业同比情况等，具体说明报告期内公司银行承兑汇票余额为 0 的情况下，大额受限货币资金作为银行承兑汇票保证金的原因及合理性，后续相关业务安排。”之回复。

上述承兑汇票的具体情况如下（单位/元）：

票据质押方	票据金额	质押比例	质押金额	质押时间	融资费用	有无赎回
宿迁君之坊电子商务有限公司	49,000,000.00	100%	49,000,000.00	10-12个月	1,166,078.18	无赎回
北京酒街网电子商务有限公司	11,000,000.00	100%	11,000,000.00	10-12个月	330,740.00	无赎回
北京九润源电子商务有限公司	40,000,000.00	100%	40,000,000.00	10-12个月	969,444.40	无赎回
北京九润源电子商务有限公司	8,787,584.27	100%	8,787,584.27	30-45天	77,818.12	已赎回

九润源及子公司收到银行承兑汇票后，出于现金需求向银行进行质押融资，银承

质押融资金额为票面本身金额，融资过程中根据票据到期时长一次性支付融资费用，获得资金全部用于公司正常生产经营，提高了资金使用效率、降低了公司综合资金成本。

（2）结合业务变化、票据金额同比变化的具体情况，说明报告期内开展票据质押业务的原因及合理性、借款用途、公司后续还款安排、偿还能力及相关风险

报告期内，公司开展票据质押融资业务，主要是由于公司子公司九润源充分运用银行提供的承兑汇票、理财综合金融服务，加快资金使用效率，降低资金成本，具有充分的合理性，详细情况请见本问询函第四题“（3）2019 年报告期末货币资金中仅有 2367.8 万元受限金额为银行承兑汇票保证金，请公司结合对应业务模式和相关变化情况、银行承兑汇票开具的模式及行业同比情况等，具体说明报告期内公司银行承兑汇票余额为 0 的情况下，大额受限货币资金作为银行承兑汇票保证金的原因及合理性，后续相关业务安排。”之回复。

公司质押的上述承兑汇票的出票方主要为子公司九润源合并报表范围内企业，合计金额为 1 亿元，质押融资款项主要用于了公司正常的生产经营业务，承兑汇票保证金为 7,500 万元（由货币资金、银行理财构成），除上述承兑汇票保证金外，到期后公司将使用自有资金归还，总体偿还风险可控。剩余 878 万票据质押融资的，出票方为苏宁，总体风险较小。

会计师意见：

在对公司 2019 年度财务报表审计过程中，针对上述项目我们实施的相关应付票据审计程序：

包括但不限于对相关内部控制的了解、评估与测试；抽查相关应付票据购销合同，检查主要合同条款；抽查与银行签订的相关票据合同，检查包括保证金等合同主要条款；检查办理贴现应付票据涉及的收款凭证，并与银行流水进行核对；检查用于办理应付票据保证金的结构性存款合同；向银行函证应付票据与保证金存款。

基于我们已实施的审计程序，我们没有发现上述公司回复与我们在审计过程中获取的信息在所有重大方面存在不一致之处。

6、年报披露，报告期末公司应收账款余额 8404.3 万元，同比下降 54.85%，主要系九润源货款收回较多。另根据公司 2018 年年报问询函回复，公司会利用应收账款进行保理融资业务，同时部分保理融资会直接冲销九润源对主流电商平台应收款项来归还。请公司补充披露：（1）列示报告期内九润源期末应收账款的具体明细，包括欠款方、金额及相关业务背景、账龄、计提坏账准备情况、并说明相关风险；（2）说明报告期内是否也存在直接冲销应收账款以偿还保理融资的情形，若存在，请列示每笔冲销应收账款金额、欠款方、保理融资偿还金额及对应保理公司。

公司回复：

（1）列示报告期内九润源期末应收账款的具体明细，包括欠款方、金额及相关业务背景、账龄、计提坏账准备情况、并说明相关风险

九润源期末应收账款明细　　（单位/元）

欠款方	期末余额	业务背景
合肥苏鲜生超市采购有限公司	10,302,987.47	销售货款
北京京东世纪贸易有限公司	6,813,891.84	销售货款
猫超平台-江锦源酒类专营店	5,283,034.27	销售货款
浙江天猫供应链管理有限公司	5,784,753.18	销售货款
江苏苏宁易购电子商务有限公司	4,837,285.89	销售货款
中粮海优（北京）有限公司	1,751,688.01	销售货款
亚马逊（中国）投资有限公司	1,361,033.20	销售货款
京东平台-酒街网旗舰店	1,022,637.24	销售货款
猫超平台-天猫华素愈创旗舰店	963,117.74	销售货款
深圳市顺丰电子商务有限公司	893,097.83	销售货款
唯品会（中国）有限公司	816,371.28	销售货款
其他	5,614,762.95	销售货款
合计	45,444,660.90	

注：合肥苏鲜生超市采购有限公司、江苏苏宁易购电子商务有限公司均为苏宁电商平台的不同结算主体。

九润源应收账款坏账准备计提情况　　（单位/元）

账龄	2019 年末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例
1-6 个月	41,885,989.13		

7-12 个月	2,498,224.89	124,911.25	5%
一至二年	479,541.91	47,954.20	10%
二至三年	174,932.12	26,239.82	15%
三年以上	405,972.85	405,972.85	100%
合计	45,444,660.90	605,078.12	

九润源主要客户为京东、苏宁、猫超等电商平台，2019 年末上述三家公司应收账款余额占九润源全部应收账款余额比例为 61.04%，九润源应收账款账龄主要集中在 1-6 个月内，公司已根据制定的应收款项会计政策相应计提了坏账准备。公司在与京东、天猫超市等电商平台历史合作过程中，未发生过应收账款坏账损失。

（2）说明报告期内是否也存在直接冲销应收账款以偿还保理融资的情形，若存在，请列示每笔冲销应收账款金额、欠款方、保理融资偿还金额及对应保理公司

九润源本年度存在直接冲销应收账款以偿还保理融资的情况。客户京东、苏宁按约定将所欠九润源应收账款回款至上海邦汇商业保理有限公司和苏宁商业保理有限公司时，公司将应收账款回款与所欠保理融资款同时冲销。应收账款回款与所欠保理融资款冲销明细如下：

2019 年度冲销北京京东世纪信息技术有限公司应收账款明细（单位/元）：

月份	应收账款		其他应付款	
	欠款方	金额	保理公司	金额
2019-1-31	北京京东世纪信息技术有限公司	47,012,782.72	上海邦汇商业保理有限公司	47,012,782.72
2019-1-31	北京京东世纪信息技术有限公司	2,105,681.38	上海邦汇商业保理有限公司	2,105,681.38
2019-1-31	北京京东世纪信息技术有限公司	27,683,766.94	上海邦汇商业保理有限公司	27,683,766.94
2019-1-31	北京京东世纪信息技术有限公司	6,141,913.80	上海邦汇商业保理有限公司	6,141,913.80

2019-2-28	北京京东世纪信息技术有限公司	120,894,339.57	上海邦汇商业保理有限公司	120,894,339.57
2019-2-28	北京京东世纪信息技术有限公司	883,847.36	上海邦汇商业保理有限公司	883,847.36
2019-2-28	北京京东世纪信息技术有限公司	49,844,107.40	上海邦汇商业保理有限公司	49,844,107.40
2019-2-28	北京京东世纪信息技术有限公司	128,593.96	上海邦汇商业保理有限公司	128,593.96
2019-4-27	北京京东世纪信息技术有限公司	1,219,681.63	上海邦汇商业保理有限公司	1,219,681.63
2019-4-27	北京京东世纪信息技术有限公司	16,492,976.30	上海邦汇商业保理有限公司	16,492,976.30
2019-4-28	北京京东世纪信息技术有限公司	75,770,372.99	上海邦汇商业保理有限公司	75,770,372.99
2019-5-17	北京京东世纪信息技术有限公司	30,059,728.68	上海邦汇商业保理有限公司	30,059,728.68
2019-5-31	北京京东世纪信息技术有限公司	10,661,690.79	上海邦汇商业保理有限公司	10,661,690.79
2019-5-31	北京京东世纪信息技术有限公司	424,834.73	上海邦汇商业保理有限公司	424,834.73
2019-5-31	北京京东世纪信息技术有限公司	542,507.59	上海邦汇商业保理有限公司	542,507.59
2019-5-31	北京京东世纪信息技术有限公司	10,109,347.89	上海邦汇商业保理有限公司	10,109,347.89

2019-7-31	北京京东世纪信息技术有限公司	86,734,847.10	上海邦汇商业保理有限公司	86,734,847.10
2019-7-31	北京京东世纪信息技术有限公司	26,008,877.04	上海邦汇商业保理有限公司	26,008,877.04
2019-7-31	北京京东世纪信息技术有限公司	22,884,210.92	上海邦汇商业保理有限公司	22,884,210.92
2019-8-31	北京京东世纪信息技术有限公司	10,056,271.00	上海邦汇商业保理有限公司	10,056,271.00
2019-9-30	北京京东世纪信息技术有限公司	7,454,257.13	上海邦汇商业保理有限公司	7,454,257.13
2019-9-30	北京京东世纪信息技术有限公司	474,161.64	上海邦汇商业保理有限公司	474,161.64
2019-9-30	北京京东世纪信息技术有限公司	99,622.44	上海邦汇商业保理有限公司	99,622.44
2019-10-31	北京京东世纪信息技术有限公司	47,335,629.17	上海邦汇商业保理有限公司	47,335,629.17
2019-10-31	北京京东世纪信息技术有限公司	62,944,209.16	上海邦汇商业保理有限公司	62,944,209.16
2019-11-30	北京京东世纪信息技术有限公司	12,564,237.72	上海邦汇商业保理有限公司	12,564,237.72
2019-11-30	北京京东世纪信息技术有限公司	1,578,240.36	上海邦汇商业保理有限公司	1,578,240.36
2019-11-30	北京京东世纪信息技术有限公司	17,022,024.42	上海邦汇商业保理有限公司	17,022,024.42

2019-11-30	北京京东世纪信息技术有限公司	364,170.92	上海邦汇商业保理有限公司	364,170.92
2019-12-31	北京京东世纪信息技术有限公司	17,329,929.52	上海邦汇商业保理有限公司	17,329,929.52
2019-12-31	北京京东世纪信息技术有限公司	531,945.72	上海邦汇商业保理有限公司	531,945.72
2019-12-31	北京京东世纪信息技术有限公司	1,928,959.12	上海邦汇商业保理有限公司	1,928,959.12
2019-12-31	北京京东世纪信息技术有限公司	9,396,577.99	上海邦汇商业保理有限公司	9,396,577.99
合计：		724,684,345.10		724,684,345.10

2019年度冲销苏宁易购集团有限公司苏宁采购中心应收账款明细（单位/元）：

月份	应收账款		其他应付款	
	欠款方	金额	保理公司	金额
2019-1-31	苏宁易购集团有限公司苏宁采购中心	376,708.50	苏宁商业保理有限公司	376,708.50
2019-1-31	苏宁易购集团有限公司苏宁采购中心	5,773,160.97	苏宁商业保理有限公司	5,773,160.97
2019-2-28	苏宁易购集团有限公司苏宁采购中心	361,999.18	苏宁商业保理有限公司	361,999.18
2019-5-31	苏宁易购集团有限公司苏宁采购中心	416,942.53	苏宁商业保理有限公司	416,942.53
2019-9-30	苏宁易购集团有限公司苏宁采购中心	828,324.16	苏宁商业保理有限公司	828,324.16

2019-11-21	苏宁易购集团有限公司苏宁采购中心	121,969.00	苏宁商业保理有限公司	121,969.00
合计：		7,879,104.34		7,879,104.34

会计师意见：

在对公司 2019 年度财务报表审计过程中，针对上述项目我们实施的相关应收账款审计程序：

包括但不限于对相关内部控制的了解、评估与测试；抽查相关应收账款合同、收款凭证，检查合同主要条款，检查大额收款凭证，检查客户回款至保理账户后公司核销应收账款与保理融资欠款的会计处理；检查公司编制的应收账款账龄划分明细表，复核应收账款坏账准备计提的准确性；自公司后台导出在保理商处开立的应收账款保理账户明细，并进行复核；函证相关保理应收账款与保理借款。

基于我们已实施的审计程序，我们没有发现上述公司回复与我们在审计过程中获取的信息在所有重大方面存在不一致之处。

7、年报披露，公司期末其他应付款 1.36 亿元，同比下降 52.4%，主要系本期偿还保理借款较多。公司保理借款期末余额 1.12 亿元，同比下降 57.7%，但公司保理借款利息报告期末为 63.3 万元，较 2018 年同期 13.6 万元增幅较大。请公司补充披露：（1）报告期内保理借款明细情况，包括具体历史借款对象名称、借款金额、期限、利率及对应保理融资类型等；（2）说明保理借款余额大幅下降的同时，借款利息增加的原因及合理性。

公司回复：

（1）报告期内保理借款明细情况，包括具体历史借款对象名称、借款金额、期限、利率及对应保理融资类型等

九润源保理借款发生额为 1,026,632,000.00 元，是由上海邦汇商业保理有限公司、深圳市前海现在商业保理有限公司、苏宁商业保理有限公司构成，保理融资利率为年化 7.5-12%。

融资余额具体明细如下（单位/元）：

名称	发生额	融资余额	年利率（%）	融资期限	类型
上海邦汇商业保理有限公司	835,602,000.00	81,219,749.71	7.5-12%	30-60 天	有追索权保理融资
深圳市前海现在商业保理有限公司	115,380,000.00	14,433,209.40	7.5-12%	30-90 天	有追索权保理融资
苏宁商业保理有限公司	75,650,000.00	16,130,000.00	7.5-12%	30-45 天	有追索权保理融资
合计	1,026,632,000.00	111,782,959.06	——		

（2）说明保理借款余额大幅下降的同时，借款利息增加的原因及合理性

截至报告期末，上海邦汇商业保理有限公司应付利息 509,936.90 元，深圳市前海现在商业保理有限公司应付利息 8,478.99 元，苏宁商业保理有限公司应付利息 114,962.66 元。

根据保理合同规定，保理借款还款形势比较灵活，除结算回款偿还外公司也可以自有资金主动发起还本付息，2019 年期末余额较 2018 年期末余额大幅下降，借款利息增加主要原因是：

A、应付利息与借款占用时间高度相关，2019 年保理借款期末余额占用时间与 2018 年保理借款期末余额相比时间较长；

B、2018 年末保理借款利息合计金额 886,335.59 元，于 2018 年 12 月末支付给对应保理公司 750,527.32 元，剩余应付利息 135,808.27 元，2019 年末保理借款计提应付利息合计金额 633,378.55 元，年末未进行支付，导致 2019 较 2018 应付利息余额增加。

以上借款占用时长及提前偿付部分利息，导致保理借款余额大幅下降的同时，借款利息增加。

会计师意见：

在对公司 2019 年度财务报表审计过程中，针对上述项目我们实施的相关其他应付款与财务费用审计程序：

包括但不限于对相关内部控制的了解、评估与测试；抽查相关保理融资借款合同、收款凭证与付款凭证，检查合同主要条款，检查大额收付款凭证；自公司后台导出在保理商处开立的应收账款保理账户明细，并进行复核；向保理商函证相关保理融资借款；复核保理借款利息，检查期末计提的未支付的保理借款利息准确性。

基于我们已实施的审计程序，我们没有发现上述公司回复与我们在审计过程中获取的信息在所有重大方面存在不一致之处。

中准会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二〇年六月十一日