

关于广州神之水滴酒业股份有限公司
挂牌申请文件的第一次反馈意见的回复

主办券商

华创证券有限责任公司



二〇一六年十月

**广州神之水滴酒业股份有限公司、
华创证券有限责任公司
关于广州神之水滴酒业股份有限公司挂牌申请文件
的第一次反馈意见的回复**

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

华创证券有限责任公司（以下简称“主办券商”）已收悉贵公司于2016年10月12日出具的《关于广州神之水滴酒业股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）。广州神之水滴酒业股份有限公司（以下简称“神之水滴”或“公司”）、主办券商、北京大成（上海）律师事务所（以下简称“律师”）以及广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及对《广州神之水滴酒业股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照反馈意见的要求对公开转让说明书进行了修改和补充，并已在《公开转让说明书》（反馈稿）中以楷体加粗显示，本回复中涉及的字体代表以下含义：

仿宋（加粗）	反馈意见所列问题
仿宋（不加粗）	反馈意见所列问题之回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件之修改或补充披露内容

本回复说明中的简称如未特殊说明，与《公开转让说明书》中的简称具有相同的含义。

现就《反馈意见》中提及的问题逐项说明如下：

一、公司特殊问题

1、请公司说明报告期初至申报审查期间，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，若存在，请公司披露资金占用情况，包括且不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、是否违反相应承诺、规范情况。

请主办券商、律师及会计师核查前述事项，并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

【公司回复】：

1) 在报告期期内，公司存在控股股东、实际控制人之一林畅先生占用公司资金的情形。

公司已在《公开转让说明书》“第三节 公司治理”之“八、公司报告期内发生的资金占用、对外担保情况以及所采取的措施”之“（一）公司资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供占用的情况部分补充披露如下：

“ 1、报告期内，关联方占用公司资金的情况

①2014 年 1 月 1 日至 2014 年 12 月 31 日期间公司控股股东、实际控制人及其关联方不存在占用公司资金及收取资金占用费的情况。

②2015 年 1 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日期间公司控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金及收取资金占用费的情况如下（单位：万元）：

A、非经营性资金占用

单位	期初余额	拆出金额	偿还金额	期末余额	占用费支付	本期发生次数
林畅	-	586.12	426.45	159.66	-	21次

B、备用金及其他小额往来

单位	期初余额	拆出金额	偿还金额	期末余额	占用费支付	本期发生次数
李常升	-	7.00	-	7.00	-	1次

③2016年1月1日至2016年4月30日期间公司控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金及收取资金占用费的情况如下（单位：万元）：

A、非经营性资金占用

单位	期初余额	拆出金额	偿还金额	期末余额	占用费支付	本期发生次数
林畅	159.66	90.83	250.49	-	-	7次

B、备用金及其他小额往来

单位	期初余额	拆出金额	偿还金额	期末余额	占用费支付	本期发生次数
李常升	7.00	32.98	39.98	-	-	3次

C、经营性资金占用

单位	期初余额	拆出金额	偿还金额	期末余额	占用费支付	本期发生次数
JUSTWINE TRADING	-	199.60	-	199.60	-	5次

2、报告期末至本公开转让说明书签署日，关联方占用公司资金的情况

2016年5月1日至本公开转让说明书签署日期间，公司控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金及收取资金占用费的情况如下（单位：万元）：

A、经营性资金占用

单位	期初余额	拆出金额	偿还金额	期末余额	占用费支付	本期发生次数
JUSTWINE TRADING	199.60	191.31	0.86	199.60	-	2次

公司已于申报日前清理了与关联方之间的资金往来，报告期末至本公开转让说明书签署日，公司控股股东、实际控制人及其关联方未再发生占用公司资金的情况。

公司上述资金占用情形发生于有限公司阶段，有限公司阶段公司的关联交易决策程序尚不完备，关联方未支付资金占用费。同时公司于2016年7月22日召开创立大会时审议通过《关于确认公司最近二年及一期关联交易的议案》，对报告期内发生的关联交易进行了确认。股份公司成立之后，公司依据《公司法》、《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》，并参照《上市公司章程指引》等有关法律法规，制定了《公司章程》、《关联交易决策制度》、《对外担保管理制度》及《投融资管理制度》等相关制度，为避免控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金提供了制度保障，上述制度执行良好，能够防范关联方占用公司资源，公司无违反相应承诺、规范的情况。”

【主办券商回复】：

主办券商核查了公司控股股东、实际控制人之一林畅先生的关联方调查问卷、公司的明细账、记账凭证、银行流水、对账单、往来款项询证函等方式。同时访谈了公司控股股东、实际控制人之一林畅先

生及相关财务人员。

主办券商通过上述核查认为：前述关联方资金往来的发生额真实、准确。在报告期期间内，公司存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，但彼时股份公司未成立，尚未建立相应的内控和法人治理制度，因此上述资金占用未履行相应的内部决策程序，公司亦未向关联方收取资金占用费。

公司于 2016 年 7 月 22 日召开创立大会，审议通过《关于确认公司最近二年及一期关联交易的议案》，对报告期内发生的关联交易进行了确认。股份公司成立之后，公司依据《公司法》、《非上市公司监管指引第 3 号——章程必备条款》，并参照《上市公司章程指引》等有关法律法规，制定了《公司章程》、《关联交易决策制度》、《对外担保管理制度》及《投融资管理制度》等相关制度。

《公司章程》第四十一条规定：“公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定，给公司和公司其他股东造成损失的，应当承担赔偿责任。

公司控股股东及实际控制人对公司负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和公司其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和公司其他股东的利益。

公司不得无偿向股东或者实际控制人提供资金、商品、服务或者其他资产；不得以明显不公平的条件向股东或者实际控制人提供资

金、商品、服务或者其他资产；不得向明显不具有清偿能力的股东或者实际控制人提供资金、商品、服务或者其他资产；不得为明显不具有清偿能力的股东或者实际控制人提供担保，或者无正当理由为股东或者实际控制人提供担保；不得无正当理由放弃对股东或者实际控制人的债权或承担股东或者实际控制人的债务。公司与股东或者实际控制人之间提供资金、商品、服务或者其他资产的交易，应严格按照本章程有关关联交易的决策制度履行董事会、股东大会审议程序，关联董事、关联股东应当回避表决。

控股股东及实际控制人违反相关法律、法规及章程规定，给公司及其他股东造成损失的，应承担赔偿责任。”

公司共同实际控制人林畅先生、林超先生已出具《承诺函》，承诺“本人系广州神之水滴酒业股份有限公司（以下简称“公司”）实际控制人，现就避免公司关联方资金占用问题，特此承诺及保证如下：

公司已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》和《关联交易决策制度》中，规定了关联方及关联交易的认定，关联交易定价应遵循的原则，关联股东、关联董事对关联交易的回避制度等，明确了关联交易公允决策的程序，采取必要的措施对其他股东的利益进行保护。

为规范公司治理，即日起本人直接或者间接控制的所有企业将不以直接或者间接，其他支出等任何方式占用公司资金，公司将严格遵守相关法律法规，减少相关的资金往来，未来如遇相关资金往来，公

司将按照相关的法律法规进行。

若本人违反上述承诺，则本人将承担因此给公司造成的所有损失。”

经主办券商核查，报告期内的关联方资金占用已于本次申请挂牌前全部结清，自申请挂牌之日起至本回复出具之日期间，未发生控股股东、实际控制人及其关联方占用资金的情形。

综上，主办券商认为，公司在报告期内虽存在关联方资金占用情形，但相关款项均在申请挂牌前归还或规范，同时公司已建立健全相关制度避免关联方非法占用公司资金，公司符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》规定的挂牌条件：“公司报告期内不应存在股东包括控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金、资产或其他资源的情形。如有，应在申请挂牌前予以归还或规范。”。

2、请公司说明公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至申报后审查期间是否存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形，若存在的，请公司披露被列入名单、被惩戒的原因及其失信规范情况。请主办券商、律师核查前述事项，并说明核查方式，就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

【公司回复】：

公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初本回复出具日，不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形。

【主办券商回复】：

主办券商通过查阅公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的征信报告，并在全国法院失信被执行人名单信息公布与查询网站（<http://shixin.court.gov.cn/index.html>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）等网站上查询了公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的相关信息。

经核查，主办券商认为：公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至本回复出具日，不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形，公司符合挂牌的条件。

3、请公司按照督查报告格式指引的要求和货币单位检查最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表。如错误，请说明差异的具体内容、原因并予以更正。由于改制折股及增资导致每股收益、每股净资产等财务指标发生较大波动的，应简明扼要说明波动原因、计算依据、计算方法并根据报告期最近一期股本数补充计算可比每股指标。如存在每股净资产小于1的情况，应披露原因。

(1) 请公司按照督查报告格式指引的要求和货币单位检查最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表。如错误，请说明差异的具体内容、原因并予以更正。

【公司回复】：

经核查，原公开转让说明书披露的“最近两年及一期的主要会计

数据和财务指标简表”中主要会计数据和财务指标数据本身不存在错误。公司已按照督察报告格式指引的要求对“最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表”进行了修订，内容如下：

“

财务指标	2016年4月30日	2015年12月31日	2014年12月31日
资产总计（万元）	2,398.74	1,742.46	1,190.06
股东权益合计（万元）	922.89	175.53	39.17
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	922.89	175.53	39.17
每股净资产（元）	1.26	1.76	0.39
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	1.26	1.76	0.39
资产负债率（母公司）	61.96	89.93	96.71
流动比率（倍）	1.69	1.19	1.01
速动比率（倍）	0.73	0.56	0.25
财务指标	2016年1-4月	2015年度	2014年度
营业收入（万元）	1,006.26	2,022.73	1,279.06
净利润（万元）	118.08	136.36	3.91
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	118.08	136.36	3.91
扣除非经常性损益后的净利润（万元）	118.31	136.59	3.84
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	118.31	136.59	3.84
毛利率（%）	33.97	30.20	24.99
净资产收益率（%）	50.34	127.03	10.52
扣除非经常性损益后净资产收益率（%）	50.44	127.24	10.31
基本每股收益（元/股）	1.18	1.36	0.04
稀释每股收益（元/股）	1.18	1.36	0.04
应收账款周转率（次）	1.85	4.90	5.86
存货周转率（次）	1.30	3.15	2.65
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-288.71	142.19	-334.76
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-2.89	1.42	-3.35

”

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“七、最近两

年一期的主要会计数据和财务指标”、“第四节 公司财务”之“三、最近两年及一期主要会计数据和财务指标”中补充披露了上述内容。

(2) 由于改制折股及增资导致每股收益、每股净资产等财务指标发生较大波动的，应简明扼要说明波动原因、计算依据、计算方法并根据报告期最近一期股本数补充计算可比每股指标。；

【公司回复】：

神之水滴的主要财务指标系根据广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）出具的编号为广会审字[2016]G15044170019 号的审计报告中的财务报表和附注中的数据计算得出。

①报告期内各期每股净资产和归属于申请挂牌公司股东的每股净资产均相等，分别为 0.39 元、1.76 元及 1.26 元，2015 年末较 2014 年末大幅增加，主要是因为 2015 年度公司业务规模扩大，营业收入及净利润大幅增加，公司净资产相应大幅增加，在实收资本不变的情况下，每股净资产和归属于申请挂牌公司股东的每股净资产增大，2016 年 4 月末与 2015 年末相比降低，主要系 2016 年 4 月公司增资 630.00 万元，实收资本大幅增加所致。

②报告期内各期基本每股收益、稀释每股收益均相等，分别为 0.04 元、1.36 元及 1.18 元、2015 年末较 2014 年末变化较大主要系 2015 年度公司业务规模扩大，营业收入及净利润大幅增加，在实收资本不变的情况下，基本每股收益和稀释每股收益大幅增加。2016 年 4 月末较 2015 年末降低，主要系 2016 年 1-4 月的净利润与 2015 年度不具有可比性。

③报告期内每股经营活动产生的现金流量净额分别为-3.35元、1.42元及-2.89元,2015年末与2014年末相比变化较大,主要系2015年公司业务规模扩大,营业收入大幅增加,现金净流入大幅增加,在实收资本不变的情况下,每股经营活动产生的现金流量净额大幅增加;2016年4月末与2015年末相比大幅下降,主要系2016年1-4月为支付企业所得税等税费及储备存货,经营活动现金流出大幅增加。

④根据改制后的公司股本折算的相关财务指标如下:

财务指标	2016年4月30日	2015年12月31日	2014年12月31日
每股净资产(元)	1.15	0.22	0.05
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产(元)	1.15	0.22	0.05
财务指标	2016年1-4月	2015年度	2014年度
基本每股收益(元/股)	0.15	0.17	0.005
稀释每股收益(元/股)	0.15	0.17	0.005
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	-0.36	0.18	-0.42

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“七、最近两年一期的主要会计数据和财务指标”中对上述内容进行补充披露。

(3) 如存在每股净资产小于1的情况,应披露原因。

【公司回复】:

报告期内,公司存在每股净资产小于1的情况的主要原因:

2013年、2014年公司销售的葡萄酒主要以高价葡萄酒为主,受经济环境影响,2013年、2014年葡萄酒行业景气程度较低,消费者对葡萄酒价格敏感度上升,公司高价葡萄酒产品收入下降,整体销售收

入下下滑，2013 年公司出现较大亏损，导致公司净资产小于实收资本，2014 年公司虽扭亏为盈，但利润较小，净资产仍小于实收资本，因而 2014 年公司每股净资产会出现小于 1 的情况，2015 年公司调整产品结构，增加营销力路，营业收入及净利润大幅增加，每股净资产为 1.76，已大于 1。

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“七、最近两年一期的主要会计数据和财务指标”中对上述内容进行补充披露。

4、关于资产收购。请公司补充披露香港子公司收购 JUSTWINE TRADING 的具体情况、会计处理过程及依据。请主办券商和会计师针对以上问题及会计处理是否规范、是否符合企业会计准则规定进行核查并发表明确核查意见。

(1) 请公司补充披露香港子公司收购 JUSTWINE TRADING 的具体情况、会计处理过程及依据。

【公司回复】：

公司已在《公开转让说明书》“第三节 公司治理”之“七、同业竞争情况”之“（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间同业竞争情况与措施”之“4、JustWine Trading Company Limited”中补充披露如下：

2015 年，公司为了解决同业竞争和关联交易的问题，设立香港全资子公司“神之水滴香港有限公司”。2016 年 2 月 1 日，香港子公司与 JUSTWINE TRADING（系公司共同实际控制人之一林超先生在

香港设立的独资企业)签订了《资产收购协议》，约定 JUSTWINE TRADING 停止酒类经营业务，出售其全部葡萄酒存货给神之水滴香港有限公司，协议内容主要包括：

“一、在本合同签订之日起，JUSTWINE TRADING 不再进货，所有存货将保留，等待神之水滴香港有限公司完成银行开户手续后，以 JUSTWINE TRADING 购买成本价原价转让给神之水滴香港有限公司。

二、在甲乙双方完成货物转让后，林超将其在 JUSTWINE TRADING 的股份转让给第三方，并辞任公司董事。林超在转让股份时应将第二条及第四条中的商业安排告知受让方，并获得受让方的书面同意，以避免日后产生纠纷。

……”

1) 签订协议后，神之水滴香港有限公司与 JUSTWINE TRADING 签订了八份存货采购合同，具体情况如下：

①2016年3月31日，神之水滴香港有限公司与 JUSTWINE TRADING 签订《采购合同》，合同约定 JUSTWINE TRADING 将一批原产于法国的葡萄酒采购配额以 787,248.00 港币转让给神之水滴香港有限公司，于2016年7月15日之前在香港交货，付款方式为提货前全额支付货款。

神之水滴香港有限公司已于2016年3月31日全额支付上述款项。

②2016年3月31日，神之水滴香港有限公司与 JUSTWINE TRADING 签订《采购合同》，合同约定 JUSTWINE TRADING 将一批原产于法国

的葡萄酒以 843,268.80 港币转让给神之水滴香港有限公司，交货地点为香港 TGD 仓库自提，付款方式为提货前全额支付货款。该交易已完成。

③2016年3月31日，神之水滴香港有限公司与 JUSTWINE TRADING 签订《采购合同》，合同约定 JUSTWINE TRADING 将一批原产于法国的葡萄酒以 317,662.40 港币转让给神之水滴香港有限公司，交货地为香港骏诚物流仓库自提，付款方式为提货前全额支付货款。该交易已完成。

④2016年4月25日，神之水滴香港有限公司与 JUSTWINE TRADING 签订《采购合同》，合同约定 JUSTWINE TRADING 将一批原产于法国的葡萄酒采购配额以 45,440.00 欧元转让给神之水滴香港有限公司，交货时间为 2016 年 8 月 1 日之前香港交货，付款方式为提货前全额支付货款。

神之水滴香港有限公司已于 2016 年 4 月 27 日全额支付上述款项。

⑤2016年4月25日，神之水滴香港有限公司与 JUSTWINE TRADING 签订《采购合同》，合同约定 JUSTWINE TRADING 将一批原产于法国的葡萄酒采购配额以 11,354.00 欧元转让给神之水滴香港有限公司，交货时间为 2016 年 8 月 1 日之前香港交货，付款方式为提货前全额支付货款。

神之水滴香港有限公司已于 2016 年 4 月 27 日全额支付上述款项。

⑥2016年5月4日,神之水滴香港有限公司与 JUSTWINE TRADING 签订《采购合同》,合同约定 JUSTWINE TRADING 将一批原产于法国的葡萄酒采购配额以 52,980.00 欧元转让给神之水滴香港有限公司,在香港指定地点交货,付款方式为提货前全额支付货款。

神之水滴香港有限公司已于2016年5月4日全额支付上述款项。

⑦2016年5月28日,神之水滴香港有限公司与 JUSTWINE TRADING 签订《采购合同》,合同约定 JUSTWINE TRADING 将一批原产于法国的葡萄酒采购配额以 30,000.00 港币转让给神之水滴香港有限公司,在香港指定地点交货,付款方式为提货前全额支付货款。

神之水滴香港有限公司已于2016年6月1日全额支付上述款项。

⑧2016年7月22日,神之水滴香港有限公司与 JUSTWINE TRADING 签订《采购合同》,合同约定 JUSTWINE TRADING 将一批原产于法国的葡萄酒采购配额以 63,360.00 欧元转让给神之水滴香港有限公司,在香港指定地点交货,付款方式为提货前全额支付货款。

神之水滴香港有限公司已于2016年7月25日全额支付上述款项。

另外,鉴于香港子公司刚刚成立,资金有限,单独完成此次交易较为困难。母公司为尽早解决同业竞争问题,已将除上述剩余的 JUSTWINE TRADING 的存货及采购配额购买。

至此,JUSTWINE TRADING 将其葡萄酒全部出售给公司及香港子公司,部分葡萄酒由于交货期未到,提前支付的款项计入预付账款。

2) 定价依据

根据《资产收购协议》相关约定，双方签订的采购合同定价均为成本价。

3) 会计处理过程及依据

前述 JUSTWINE TRADING 与神之水滴香港有限公司签订的相关协议及合同，实质上是一揽子商品买卖合同，公司提货前全额支付货款形成预付账款，公司将支付的货款分别记入预付账款借方，贷记银行存款。”

(2) 请主办券商和会计师针对以上问题及会计处理是否规范、是否符合企业会计准则规定进行核查并发表明确核查意见。

【主办券商回复】：

主办券商执行的核查程序主要有：

①访谈公司实际控制人林畅先生、林超先生及财务总监、核查双方签订的《资产收购协议》、《采购合同》等的背景及目的。

②查阅《资产收购协议》、《采购合同》原件，检查相关会计处理涉及的记账凭证、付款凭证及银行流水，复核企业会计处理过程，核查交易的真实性、准确性和完整性。

③持续跟进相关协议及合同的执行情况。

通过执行上述核查程序，主办券商认为交易双方签订的实质是商品买卖合同，公司的相关会计处理规范，符合企业会计准则的相关规定。

5、关于收入确认。请公司补充披露各个业务模式下收入确认方法和时点，成本归集、分配、结转方法，收入确认和成本结转是否匹配。请主办券商和会计师针对以上问题及会计处理是否规范、是否符合企业会计准则规定进行核查并发表明确核查意见。

(1) 请公司补充披露各个业务模式下收入确认方法和时点，成本归集、分配、结转方法，收入确认和成本结转是否匹配。

【公司回复】：

1) 公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 各期营业收入、利润、毛利率的主要构成及比例”之“1、公司收入确认方法”中补充披露如下：

“公司的主营业务收入来源于葡萄酒贸易，具体可以分为两种模式：经销商模式和直营店模式。两种模式下收入确认方法和时点具体如下：

(1) 经销商模式

A、送货上门方式或客户自行到公司提货

公司将货物交付给客户，客户在送货单上签收时，公司确认收入。因为此时，公司已将货物所有权上的主要风险和报酬转移给客户；公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；销售收入金额已确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠地计量，满足收入确认的条件。

B、托运方式

公司在将货物交付给购货方委托的承运人，取得货物承运单据时，确认收入。因为此时，公司已将货物所有权上的主要风险和报酬转移给客户；公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；销售收入金额已确定，并已收讫

贷款或预计可以收回贷款；销售商品的成本能够可靠地计量，满足收入确认条件。

（2）直营店模式

公司在直营店中直接将货物交付给客户，收取货款后确认收入。因为此时，公司已将货物所有权上的主要风险和报酬转移给客户；公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；销售收入金额已确定，并已收讫货款；销售商品的成本能够可靠地计量，满足收入确认的条件。”

2) 公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“（一）各期营业收入、利润、毛利率的主要构成及比例”中补充披露如下：

“3、成本归集、分配、结转方法

公司采购存货后，各产品按实际采购成本在库存商品科目核算。实际销售发出存货时按照移动加权平均法结转存货成本计入主营业务成本。此种成本结转方法满足成本与收入相匹配。”

（2）请主办券商和会计师针对以上问题及会计处理是否规范、是否符合企业会计准则规定进行核查并发表明确核查意见。

【主办券商回复】：

主办券商执行的核查程序主要有：

①与公司管理层、财务人员访谈，了解公司业务及相应的财务核算方法；

②获取公司与客户签订的合同，检查与财务核算相关的标的、交付、结算等条款，分析确定公司不同类型业务应适用的会计准则；

③获取营业收入、营业成本明细账，检查公司成本归集、分配、结转是否规范，收入确认与成本结转是否匹配；

④检查收入相关的记账凭证，送货单、出库单、货物承运单据、签收单等外部业务单据，对主要客户销售额进行函证，检查收入确认是否准确、完整；

⑤公司不同类型业务的毛利率与已上市、挂牌公司相比较，检查是否符合行业特点；

经核查，主办券商认为公司各项业务收入、成本归集方法符合会计准则规定，收入确认与成本结转相匹配。

6、关于持续经营能力。请公司：（1）补充分析披露扣除非经常性损益后的净利润规模较小、毛利率波动较大的具体原因及其合理性，应对的具体措施及其有效性；（2）结合主营业务构成、各项业务收入和毛利润及其占主营业务收入和毛利润的比例情况、变动情况、各项业务毛利率对综合毛利率贡献情况等补充分析披露公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力；（3）对比历史年度量化分析并补充披露是否存在季节性因素，并作重大事项提示；（4）结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，评估公司的持续经营能力。请主办券商和会计师针对以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见。

(1) 补充分析披露扣除非经常性损益后的净利润规模较小、毛利率波动较大的具体原因及其合理性，应对的具体措施及其有效性；

【公司回复】：

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“（三）非经常性损益情况”中补充披露如下：

“公司扣除非经常性损益后的净利润规模较小，主要是因为：

①2013年起，随着经济增速放缓和“三公消费”限制加剧，国内葡萄酒行业整体下滑，量价齐跌，受经济环境影响，公司营业收入及净利润在2013年、2014年均出现下滑；2015年，葡萄酒市场虽逐步复苏，但公司主营业务收入及净利润仍较小；②公司仍处于成长阶段，目前销售区域主要集中在广东省内；

应对措施：①公司将进一步增加投入，拓展业务范围，积极开拓其他省份的市场。②目前，公司电子商务方面的业务较少，但已逐步建立起可行的电子商务体系，2016年3月26日，公司与广州西鹿网络科技有限公司签订了《神之水滴微信商城项目开发协议》，系统已在测试中。公司将运用移动互联网工具技术，在销售的过程中，进行传播和分享，并带动二次销售，强化公司销售品牌，分享餐厅、酒店、健康产业等优质资源，为终端客户提供增值服务，提升体验效果，增强客户黏性。③公司将着手自建移动端APP平台进行营销，客户通过移动端APP下单后，订单信息导入到公司ERP系统，公司销售、财

务、仓库各部门对该订单进行处理，并通过第三方物流公司送货给客户。④公司将进一步增加并丰富产品类别，扩大客户可供选择的范围，增加对客户的吸引力。”

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“（一）各期营业收入、利润、毛利率的主要构成及比例”之“4、各项业务毛利率情况”中补充披露如下：

“报告期内各期，公司综合毛利率分别为 24.99%、30.20%和 33.97%，呈上升趋势，毛利率波动较大的具体原因主要是：2013 年起，随着经济增速放缓和“三公消费”限制加剧，国内葡萄酒行业整体下滑，量价齐跌，受经济环境影响，公司成本价高于 100 元/瓶的葡萄酒产品销量大幅下滑，随着 2015 年开始葡萄酒市场的逐步复苏及中国进口葡萄酒市场的增长，公司 2015 年及 2016 年 1-4 月成本价高于 100 元/瓶的葡萄酒销售量逐步上升，收入占比提高，成本价介于 100 元/瓶至 500 元/瓶之间、高于 500 元/瓶的葡萄酒的毛利率较之成本价在 100 元/瓶以下的葡萄酒较高，因而造成公司毛利率的大幅上升。

针对公司毛利率波动较大的情况，公司采取的针对措施主要有：公司将进一步优化产品结构，在稳固 100 元/瓶以下低价酒市场的前提下，积极开拓高价酒市场。”

(2) 结合主营业务构成、各项业务收入和毛利润及其占主营业务收入和毛利润的比例情况、变动情况、各项业务毛利率对综合毛利

率贡献情况等补充分析披露公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力；

【公司回复】：

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“（一）各期营业收入、利润、毛利率的主要构成及比例”之“4、各项业务毛利率情况”中补充披露如下：

“公司经营模式的持续性分析：虽然 2014 年客观经济环境较差，公司的成本介于 100 元/瓶至 500 元/瓶、500 元/瓶以上的葡萄酒销售收入严重萎缩，两者合计营业收入占总收入的 4.00%，毛利润只占到公司 2014 年总毛利的 2.94%，因而两者对综合毛利率的贡献较小，但公司成本价小于 100 元/瓶的葡萄酒仍有 1,227.94 万元的销售收入，使得在葡萄酒行业量价齐跌的环境下，公司仍有 24.99%的毛利率；2015 年随着葡萄酒行业的逐步复苏，整个市场量价齐升，公司的成本介于 100 元/瓶至 500 元/瓶、500 元/瓶以上的葡萄酒销售收入回暖，两者合计营业收入占总收入的 15.11%，毛利润占到公司 2015 年总毛利的 13.84%，两者对综合毛利率的贡献增大，公司综合毛利率上升至 30.20%，较 2014 年提高 5.21 个百分点，因而公司业务在不同市场环境下均可维持 20%以上的毛利率，公司经营模式是可持续的。

公司的核心资源要素和市场竞争力主要体现在以下方面：①成熟的一级代理渠道；②高采购标准，避开低价竞争；③独家代理权，维持优质货源；④高品质的物流优势，确保产品品质；⑤拥有香港子公

司，与国际接轨。”

(3) 对比历史年度量化分析并补充披露是否存在季节性因素，并作重大事项提示；

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 各期营业收入、利润、毛利率的主要构成及比例”之“2、营业收入构成及变动情况”中补充披露如下：

“3) 2014 年、2015 年，公司主营业务收入按季度明细如下：

项目	2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	293.10	14.49%	297.11	23.23%
第二季度	315.42	15.59%	309.32	24.18%
第三季度	379.69	18.77%	352.70	27.57%
第四季度	1,034.53	51.15%	319.93	25.01%
合计	2,022.73	100.00%	1,279.06	100.00%

从上表数据可以看出公司 2015 年销售数据呈现季节性，2014 年第四季度是由于经济增速放缓和“三公消费”限制加剧，国内葡萄酒行业整体下滑；致使公司 2014 年第四季度销售数据出现反常。”

公司已在《公开转让说明书》“重大提示”中补充披露如下：

“（七）收入呈现季节性

报告期内公司产品葡萄酒属于快速消费品，葡萄酒作为亲友馈赠礼品及餐桌增色佳品，使得公司下游采购商及消费者受节假日及消费周期性呈现一定的季节性。一般来说第四季度为葡萄酒销售旺季，公司需要合理制定销售计划及采购存货，否则将对公司盈利能力将产生不利影响。”

(4) 结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、

业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，评估公司的持续经营能力。

【公司回复】：

1) 公司所处行业状况及市场环境分析

目前，我国葡萄酒行业处于成长期。随着人均收入的提高，消费结构的升级，以及人们对葡萄酒营养价值的逐渐认知，大众消费者逐渐成为葡萄酒的消费主流，葡萄酒的行业容量也随之扩大。

同时，根据中国产业信息网发布的《2016-2022年中国葡萄酒市场运行态势及投资战略研究报告》，未来我国葡萄酒消费潜在人群有望超5.8亿人，葡萄酒消费量将持续增长，并且中国葡萄酒产量几乎无法满足国内市场持续增长的消费需求。公司主要从事进口葡萄酒的批发与零售，未来市场前景广阔。

2) 核心资源要素及核心竞争力分析

公司的核心资源要素及核心竞争力主要体现在以下方面：

①成熟的一级代理渠道

传统的葡萄酒行业中，优质的上游供应商直接决定了企业商品的品质。目前，中国的酒类市场上，对高额利润的追逐导致市场上假酒泛滥。神之水滴一直致力于国外直接采购，大部分产品均由国外酒庄及其他国外一级代理直接采购，少部分因代理权等原因，由公司向国内葡萄酒进口商采购。通过多年的运作和积累，对供应商及产品的选择已形成了成熟的体系。取得精品酒庄的一级代理权，从源头上保证了公司葡萄酒的品质。

②高采购标准，避开低价竞争

葡萄酒行业门槛低，市场低价同质产品较多。公司一直致力于精

品优质的产品，寻找有特色的就装产品，这些高品质产品的进口价格自然高于全国平均进口价。如法国拉格雷泽庄园，2015 年公司的进口值为 426,495.66 美元，占公司总进口额的 26.25%，该庄园产品平均进口价为 11.17 美元/升，比全国法国酒平均进口价 6.35 美元/升高出 75.9%；阿根廷的雷诺庄园，2015 年公司的进口值占公司总进口额的 14.8%，庄园产品平均进口价为 7.57 美元/升，比全国阿根廷酒平均进口价 4.01 美元/升高出 88.7%。这类精品酒庄能避开低价同质产品的竞争，又为消费者的选择提供了明确指导，有利于建立公司的品牌。

③独家代理权，维持优质货源

公司经过近十年的发展，与上游供应商建立了良好而且可持续的合作关系，代理来自法国、西班牙、意大利、智利、阿根廷、澳洲、南非、新西兰、美国等九个国家近百款产品，目前公司已取得法国拉格雷泽庄园、法国劳伦卡巴庄园、法国 Lorgeril 集团白石庄园、阿根廷雷诺酒庄、西班牙美酒窖庄园、智利路加庄园等六个庄园为期 6 年的中国独家代理权。这七个庄园在 2015 年公司的进口额占比约 78%。神之水滴在上游渠道的控制方面，具有较为明显的优势。

④高品质的物流优势，确保产品品质

公司的葡萄酒均从国外采购，进口葡萄酒运输到国内，需要经历较长时间和路程的运输。因葡萄酒属于易碎品，且对温度的要求较高，物流环节直接影响了葡萄酒的品质，因此在物流方面需要极为严格的控制。

公司在物流上花费了大量的精力和成本，在温度控制方面，公司采用了市面上效果最好成本最高的隔热膜，并放置温度计于葡萄酒箱

中，全程监控温度。在到达口岸之前，安排好所有文件和手续，以便所运货品能在最短的时间内离开码头，尽量降低葡萄酒受损的可能性。

⑤拥有香港子公司，与国际接轨

香港作为国际金融中心，在航运、金融方面有无可替代的优势。成立香港子公司，在业务方面与神之水滴的大陆进口业务互补且相互促进，香港子公司在境外专营高价知名葡萄酒，神之水滴在境内专营低价精品葡萄酒，公司的产品涵盖各个价格区间，满足不同消费者的需求，有效连接了境内外的销售体系。基于神之水滴的实际控制人林畅先生早期在境外律师事务所的从业经验，香港公司的运作及规划相对较成熟，拥有先天的优势，为公司在海外业务的拓展开辟了有效而可持续发展的道路。

3) 业务发展规划

神之水滴在运作过程中，除不断发掘高品质的上游供应商外，还根据行业的整体趋势，对公司未来的发展进行了详尽、可实施的规划及准备。

（一）收购上游酒庄的股份

公司经过近 10 年的发展，从进口产品进步到独家代理进口产品，下一步是收购上游酒庄的股份。对上游资源的收购与整合，能为公司带来以下优势与业务增长点：

①永久解决代理权的可持续问题；

②打通上游供应商和下游经销商的贸易壁垒，实现为经销商量身打造酒标及品牌；

③为高端客户提供海外酒庄为主题的旅游服务，为集团客户提供

私人定制形象酒等个性化服务，增加客户黏性；

④由于公司成为庄园的股东，对于庄园的稀缺资源，如老酒、好年份的稀缺酒品，公司能直接把控。

可见，并购上游酒庄，能打破原来上游酒庄与下游资源无法有效互动的局面，使公司业务更立体、客户黏性更强，形成可持续扩大发展的商业闭环。

神之水滴计划在法国、意大利、西班牙、阿根廷、智利、澳洲这些知名的产区，寻找可参股或控股的庄园，形成一个国际化的酒庄网络。目前，神之水滴已与公司的两大主要供应商法国拉格雷泽庄园及阿根廷雷诺庄园的股东达成股份收购意向。

（二）发展互联网+业务

随着中国电子商务二十几年的发展，截至 2015 年底，中国网络零售市场交易规模占到社会消费品零售总额的 12.7%。随着科技的进步，酒类产品销售渠道也不断拓宽。根据中国电子商务发展中心的数据显示，2012 年酒类电子商务规模达到 30 多亿元，占酒类行业销售收入的 0.5%左右，到 2016 年酒类电商交易规模迅速预计将达到 500 亿元。线上销售平台呈多元化发展趋势，B2C、O2O 等线上经销平台不断涌现，改变了传统葡萄酒行业线下销售的单一局面。

公司原有的零售业务主要系通过两个门店来实现，在互联网+时代，公司对实体店投资持更为谨慎的态度。对于现时的垂直电商及 O2O 模式，公司将从中取优，探索“互联网+”的新道路，更注重移动互联网的传播与分享，将国内业务与国外资源（包括并购的上游国外酒庄）进行整合，构建销售、体验、酒庄旅游与收藏投资的业务闭环，形成新的业务增长点。

2016年3月26日,公司与广州西鹿网络科技有限公司签订了《神之水滴微信商城项目开发协议》,聘请后者为公司进行微信商城二次开发,并为公司构建和培训有关技术团队。双方亦约定在项目验收完毕后,再启动APP的开发。电商平台目前已经规划完成在进入平台开发阶段,此电商平台以独特视角切入B2C领域,整合上下游资源结合跨界合作模式,线上电商线下O2O。

公司目前筹划的电商平台主要有HTML5端、APP端和Web端,根据公司未来发展的方向设计了一系列功能模块,在HTML5端和APP端,公司设计了用户商城,在Web端设计了管理后台、内部体系对接模块:

终端类型	功能模块	功能点
HTML5端、APP端	用户商城端	立即下单
		精选推荐
		会员中心
Web端	管理后台	商品管理
		活动管理
		营销管理
		订单管理
		数据管理
		核销体系
		多客服体系
	内部体系对接	ERP系统对接

发展互联网+业务,与传统线下零售、电商及O2O模式三种模式相比,有更丰富的场景内涵;与拥有大量门店的O2O模式相比,刚开始获客能力较弱,但由于不用支付高昂的门店费用,公司便可将资源集中于用户体验,有利于长期发展。

(三) 拓展新的业务模式

在波尔多产区,每年9月是葡萄采摘的季节,经过榨汁发酵,葡

葡萄酒酿成后在当年 11 月或 12 月装入橡木桶陈酿，到第二年 5 至 6 月份，波尔多庄园会通过批发商（即 Negociant）邀请买家从橡木桶中取出样酒进行品尝，如对样酒满意，买家可直接下单购买。到第三年的 7 月份，庄园会把葡萄酒从橡木桶中抽出灌到玻璃瓶中，并按庄园的时间表交货。从买卖到交货，需经过十八个月的时间跨度。

据统计数据表明，通常在这种交易制度下，特别是对那些年产量不超过 25000-30000 箱（约 30 万瓶）的著名庄园，买家提前购进葡萄酒的成本价会低于交货时市场平均成本价，形成一种稳健而可持续的盈利模式。

参与该业务的关键在于买家与庄园以及批发商的合作关系。后者一般都是集团化运作，旗下有热门产品，亦有不知名的精品酒庄。由于公司有推广精品葡萄酒的经验，有能力帮助庄园或批发商消化这类产品，酒庄及批发商乐于给予公司提前购买热门产品的配额。

公司已设立香港子公司，完成大陆业务与香港业务的构建，形成可持续经营的法律结构。公司期望能不断扩大波尔多的业务，超越传统的英国和香港酒商，更好地服务大陆日益成熟的高端葡萄酒市场。

（四）酒类产品多元化拓展

随着行业规模的不断扩大及公司原有客户群体偏好需求的反馈，酒类产品细分市场的需求不断提升，公司探索到市场对精品啤酒及精品威士忌等产品的需求也日益增长。公司将审慎研究并充分论证，在近年内将精品啤酒及精品威士忌纳入公司的产品序列，在多元化公司

产品的同时，满足当下客户的需求。

4) 市场开发能力分析

公司客户销售模式分为批发业务模式、终端销售业务模式。

(一) 批发业务模式

公司立足于全国市场，经销商是公司打通全国市场的重要渠道。目前公司通过与全国各地经销商客户合作，让代理的产品进入各区域市场，通过经销商的各种渠道进行销售。公司每年参加全国行业展会，提高公司品牌知名度、寻找合作伙伴，也通过支持经销商举行酒会、周年庆等活动对代理产品进行宣传，促进产品销售。

公司对业务员进行属地化管理，由业务员开发区域市场，对区域市场产品布局进行规划，筛选出符合公司要求的经销商客户，通过考察后进行合作，签订销售协议，确定合作相关细节，并开始合作。

业务员通过拜访客户，了解客户需求，并推荐合适的产品给客户，通过销售业务洽谈并促成订单的成交，确定批发业务订单后，进入批发销售流程。

(二) 终端销售业务模式

零售业务管理主要是通过规范门店针对零售类别客户的销售，目前公司拥有天河北分公司和天河南分公司两个直营门店，由直营店具体负责公司的零售业务。

公司具有一定的市场开拓能力。

5) 资金筹资能力分析

截至 2016 年 4 月 30 日，公司的资产负债率（母公司）为 61.96% 的，资产负债率较低，控股股东个人资金实力雄厚，能为公司向银行借款提供担保，债务融资能力强；公司目前主营业务发展向好，净利

润逐年上升，外部股权投资者对公司前景看好，股权融资能力强。

6) 新业务拓展情况、期后签订合同、期后收入实现情况

①报告期后，公司积极开拓业务，2016年5月1日-2016年9月30日，公司新签订的重要销售合同主要有：

单位：元

序号	合同主体	交易内容	合同金额	签订日期	履行情况
1	广州楠琼贸易有限公司	葡萄酒	1,711,327.00	2016.09.02	正在履行
2	广州酿德贸易有限公司	葡萄酒	1,388,997.00	2016.09.07	正在履行
3	广东美虹贸易有限公司	葡萄酒	823,191.00	2016.08.31	正在履行
4	广州汇悦文化发展有限公司	葡萄酒	757,500.00	2016.05.31	履行完毕
5	湖南酒易购商业连锁管理有限公司	葡萄酒	680,934.00	2016.09.13	正在履行
6	广州玖歌网络科技有限公司	葡萄酒	356,105.00	2016.06.30	正在履行
7	广州玖歌网络科技有限公司	葡萄酒	328,465.00	2016.07.30	正在履行
8	广州市宝醇丽贸易有限公司	葡萄酒	246,624.00	2016.08.25	正在履行
9	广州市鸣皋文化传播有限公司	葡萄酒	210,753.00	2016.07.30	正在履行
10	浙江睿合汇贸易有限公司	葡萄酒	135,000.00	2016.05.31	履行完毕
11	广州名庄贸易有限公司	葡萄酒	133,614.00	2016.06.03	正在履行
12	河北藏酒轩商贸有限公司	葡萄酒	100,200.00	2016.07.26	正在履行
13	百汇酒窖	葡萄酒	72,960.00	2016.08.22	履行完毕
14	成都市远鸥酒业	葡萄酒	67,800.00	2016.08.08	履行完毕
15	厦门文昌成商贸有限公司	葡萄酒	65,340.00	2016.08.04	履行完毕
16	河北藏酒轩商贸有限公司	葡萄酒	57,240.00	2016.06.14	履行完毕
17	哈尔滨吉源隆商贸有限公司	葡萄酒	53,986.00	2016.09.18	履行完毕
18	广州名庄贸易有限公司	葡萄酒	51,600.00	2016.09.18	履行完毕
19	河北保定市盛古商贸有限公司	葡萄酒	51,540.00	2016.07.05	履行完毕
20	浙江睿合汇贸易有限公司	葡萄酒	50,700.00	2016.09.20	履行完毕
21	湖南欧亚得美酒业葡萄酒销售有限公司	葡萄酒	50,550.00	2016.08.23	履行完毕
22	北京普华翔睿商贸有限公司	葡萄酒	50,232.00	2016.07.20	履行完毕
合计			7,444,658.00	-	-

②期后收入同期对比情况

单位：元

项目	2016年5月至9月	2015年5月至9月	2014年5月至9月
----	------------	------------	------------

主营业务收入	6,966,961.91	6,029,465.66	5,768,349.05
--------	--------------	--------------	--------------

公司期后业务开拓情况良好，公司期后收入增长明显，2015年9月至12月实现销售收入6,029,465.66，与上年同期相比增长4.53%，2016年5月至9月实现销售收入6,966,961.91元，与上年同期相比增长15.55%。

综上，结合公司行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况来看，公司所处行业前景广阔公司市场开发能力较强、具有较强的竞争优势和竞争力，具有持续经营能力。

(5) 请主办券商和会计师针对以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见。

【主办券商回复】

1) 通过查阅行业研究报告，了解葡萄酒行业整体的发展状况；核查公司收入、成本的真实性、准确性和完整性；对公司报告期内的收入、成本按照葡萄酒成本价格区间进行分类，分析毛利率的不同构成及波动情况；分析公司针对净利润规模较小及毛利率波动较大采取的应对措施，分析其可行性及合理性。

通过执行前述核查程序，主办券商认为公司报告期内扣除非经常性损益后的净利润规模较小、毛利率波动较大符合企业的成长阶段特点及行业特征，具有合理性，采取的应对措施切实、有效。

2) 通过获取收入，成本的明细账，复核公司收入按照葡萄酒成本进行分类的合理性、准确性；分析不同成本价格区间葡萄酒的销售收入、成本、毛利、毛利率情况及占总体的比例，分析公司不同业务

模式的可持续性；访谈公司的高管及控股股东，了解公司的核心资源和核心竞争力。

通过执行前述核查程序，主办券商认为公司的经营模式具有可持续性，公司具有开展业务所需要的核心资源，公司具有行业生存的一定的核心竞争能力。

3) 通过获取公司按月收入明细数据，复核其合计数是否与报告期各年的总收入相等及公司按季度统计的收入数据的准确性；剔除因偶然性因素获得的大额销售收入，分析公司收入是否具有季节性因素。

通过执行前述核查程序，主办券商认为公司收入存在季节性，公司已在公开转让说明书做重大风险提示。

4) 通过获取公司 2016 年 5 月-9 月的财务报表（未经审计）及序时账，抽查记账凭证、原始凭证、银行流水等复核财务数据的真实性，对公司的期后财务数据进行分析；对公司董事长及总经理进行访谈，了解公司期后合同的签订情况，未来发展战略，分析行业前景，在前述工作的基础上通过核查期后公司签订合同的真实性，主办券商和认为，尽管报告期内公司业务规模较小，净利润较低，存在每股净资产小于 1 的情况，但因公司尚处于成长阶段，业务量尚未得到完全释放，随着公司扩大目标客户群、完善商业模式，提高运营管理能力，降低采购成本，进一步开拓市场，公司的盈利能力，资产状况将会得到改善，未来公司营业收入也将大幅增加，同时，公司所处行业市场前景良好，公司具有较强的市场开发能力和明显的核心竞争优势。公司不存在《中国注册会计师审计准则第 1324 号——持续经营》中列举的影响其持续经营能力的相关事项，亦不存在依据《公司法》第一

百八十一条规定解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请。

综上，公司符合“业务明确，具有持续经营能力”的挂牌条件。

7、报告期内公司经营活动现金流波动幅度较大且两期为负。请公司：（1）补充分析披露经营活动现金流波动较大的原因及合理性；（2）补充披露收到和支付其他与经营活动有关的现金的具体内容；（3）补充分析披露经营活动现金流量净额与净利润的匹配性、是否对持续经营能力造成影响。请主办券商和会计师核查并发表明确核查意见。

（1）补充分析披露经营活动现金流波动较大的原因及合理性

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、最近两年及一期主要会计数据和财务指标”之“（四）获取现金能力分析”之“1、经营活动产生的现金流量”中补充披露如下：

“2014 年公司经营活动现金流量净额为-334.76 万元，其中经营活动现金流入 1,497.25 万元，主要以销售葡萄酒收到现金为主。经营活动现金流出 1,832.01 万元，具体构成是：购买葡萄酒支付的现金流出 1,469.13 万元，大于 2014 年营业成本 959.42 万元，主要系公司的葡萄酒存货大部分由海外采购，为提前备货，公司需提前支付供应商货款；支付给职工以及为职工支付的现金 158.56 万元、支付的各项税费 7.20 万元，支付的其他与经营活动有关的现金 197.11 万元，均属于正常的经营性现金流出。以上因素加之受 2014 年经济环境影响，公司销售收入降低，从而致使公司 2014 年经营活动现金流量净额为-334.76 万元。

2015 年公司经营活动现金流量净额为 142.19 万元，其中经营活动现金流入 2,028.07 万元，主要以销售葡萄酒收到现金为主，较 2014 年增加 530.82 万元。具体构成如下：销售商品、提供劳务收到的现金为 1,970.13 万元，低于 2015 年主营业务收入 2,022.73 万元，主要是 2015 年公司调整了产品结构，业务收入扩大，同时增加部分客户的账期；收到的其他与经营活动有关的现金为 57.95 万元。经营活动现金流出 1,885.88 万元，较 2014 年增加 53.87 万元，具体构成是：购买葡萄酒支付的现金流出 1,496.06 万元，大于 2015 年营业成本 1,411.79 万元，主要系公司的葡萄酒存货大部分由海外采购，为提前备货，公司需提前支付供应商货款；支付给职工以及为职工支付的现金 162.09 万元、支付的各项税费 79.13 万元，支付的其他与经营活动有关的现金 148.59 万元，均属于正常的经营性现金流出。以上因素致使公司 2015 年经营活动现金流量净额为 142.19 万元。

2016 年 1-4 月公司经营活动现金流量净额为-288.71 万元，其中经营活动现金流入 1,261.36 万元，主要以销售葡萄酒收到现金为主，具体构成如下：销售商品、提供劳务收到的现金为 1,256.26 万元，高于 2015 年主营业务收入 1,006.26 万元。收到的其他与经营活动有关的现金为 5.10 万元，属经营活动正常现金流入；经营活动现金流出 1,550.07 万元，具体构成是：购买葡萄酒支付的现金流出 1,246.33 万元，大于 2014 年营业成本 664.46 万元，主要系公司的葡萄酒存货大部分由海外采购，为提前备货，公司需提前支付供应商货款；支付给职工以及为职工支付的现金 74.40 万元、支付的各项税费 147.23 万元，支付的其他与经营活动有关的现金 82.11 万元，均属于正常的经营性现金流出。以上因素而致使公司 2016 年 1-4 月经营活动现金

流量净额为-288.71万元。

综上，公司两年一期经营活动现金流虽有所波动，但经营性现金流的波动与公司业务相匹配，具有合理性，符合公司的实际情况。”

(2) 补充披露收到和支付其他与经营活动有关的现金的具体内容；

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、最近两年及一期主要会计数据和财务指标”之“（四）获取现金能力分析”中补充披露如下：

“3、收到的其他与经营活动有关的现金

单位：万元

项目	2016年1-4月	2015年度	2014年度
收到的往来款	5.08	57.89	-
收到的利息收入	0.02	0.06	0.05
收到的其他款项	-	-	0.10
合计	5.10	57.95	0.15

4、支付的其他与经营活动有关的现金

单位：万元

项目	2016年1-4月	2015年度	2014年度
管理费用及营业费用	80.09	144.72	135.84
支付的往来款	-	-	57.78
支付的其他款项	2.02	3.88	3.49
合计	82.11	148.59	197.11

”

(3) 补充分析披露经营活动现金流量净额与净利润的匹配性、是否对持续经营能力造成影响。

【公司回复】：

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、最近两年及一期主要会计数据和财务指标”之“（四）获取现金能力分

析”中补充披露如下：

“2、经营活动现金流量净额与净利润的匹配性

报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润情况如下：

单位：万元

项目	2016年1-4月	2015年度	2014年度
经营活动产生的现金流量净额	-288.71	142.19	-334.76
净利润	118.08	136.36	3.91
差额	-406.78	5.82	-338.67

报告期内，2014年度、2015年度及2016年1-4月，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异分别为-338.67万元、5.82万元和-406.78万元。

报告期内，公司经营活动现金流量净额与当期净利润存在的差异主要是受固定资产折旧计提、财务费用、存货减少、经营性应收应付项目增减变动等因素的影响。具体如下表所示：

单位：万元

项目	2016年1-4月	2015年度	2014年度
净利润	118.08	136.36	3.91
加：计提的资产减值准备	-2.57	-1.96	-2.51
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	4.35	28.19	8.08
无形资产摊销	0.42	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	0.30	-
财务费用（收益以“-”号填列）	23.67	19.93	8.14
递延所得税资产减少（减“增加”）	0.64	0.49	0.63
存货的减少（增加以“-”号填列）	-167.51	-95.42	-220.68
经营性应收项目的减少（减“增加”）	-150.37	-264.70	-88.93
经营性应付项目的增加（减“减少”）	-101.25	273.00	-43.30

项目	2016年1-4月	2015年度	2014年度
其他	-14.16	45.98	-0.10
经营活动产生的现金流量净额	-288.71	142.19	-334.76

“综上所述，公司报告期内经营活动产生的现金流与净利润虽有一定差异，但符合公司的实际经营情况，不会对公司的持续经营能力造成影响。”

(4) 请主办券商和会计师核查并发表明确核查意见。

【主办券商回复】：

主办券商通过对经营活动产生的现金流量净额进行逐项分析：将往来款发生额和余额与现金流量表进行核对；获取现金流量表补充资料进行分析。经核查：

(一) 公司经营活动现金波动的合理性分析

报告期内，公司经营活动现金流量情况如下：

项目	2016年1-4月	2015年度	2014年度
现金及现金等价物净增加额（万元）	470.17	9.75	-41.27
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-288.71	142.19	-334.76
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-2.89	1.42	-3.35

公司经营活动流量主要是由公司主营业务收支、各项税费支出、管理费用、销售费用支出及往来款项收支构成。公司2014年、2015年、2016年1-4月的经营活动产生的现金流量净额分别为-334.76万元、142.19万元、-288.71万元，每股经营活动产生的现金流量净额分别为-3.35元、1.42元、-2.89元，从全年来看2015年较2014年现金获取能力要强，主要是2015年营业收入大幅增长带动经营活动现金流入增加，2016年度4个月的数据，不具有可比性。

从现金流量财务指标来看，由于公司处于成长阶段，经营活动产生的现金流量净额各期间较不稳定。公司将进一步加强应收账款管理、

积极拓展销售业务，增强持续盈利能力，进一步提升获取现金能力。

（二）经营活动现金流量净额与净利润的匹配性

报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润的情况如下：

单位：万元

项目	2016年1-4月	2015年度	2014年度
经营活动产生的现金流量净额	-288.71	142.19	-334.76
净利润	118.08	136.36	3.91
差额	-406.78	5.82	-338.67

报告期内，2014年度、2015年度及2016年1-4月，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异分别为-338.67万元、5.82万元和-406.78万元。

报告期内，公司经营活动现金流量净额与当期净利润存在的差异主要是受固定资产折旧计提、财务费用、存货减少、经营性应收应付项目增减变动等因素的影响。具体如下表所示：

单位：万元

项目	2016年1-4月	2015年度	2014年度
净利润	118.08	136.36	3.91
加：计提的资产减值准备	-2.57	-1.96	-2.51
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	4.35	28.19	8.08
无形资产摊销	0.42	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	0.30	-
财务费用（收益以“-”号填列）	23.67	19.93	8.14
递延所得税资产减少（减“增加”）	0.64	0.49	0.63
存货的减少（增加以“-”号填列）	-167.51	-95.42	-220.68
经营性应收项目的减少（减“增加”）	-150.37	-264.70	-88.93
经营性应付项目的增加（减“减少”）	-101.25	273.00	-43.30
其他	-14.16	45.98	-0.10
经营活动产生的现金流量净额	-288.71	142.19	-334.76

公司现金流量表补充资料反映了公司净利润和经营活动现金流量净额之间的调节关系，经复核、分析，未发现异常情况。

综上，主办券商认为：公司经营活动现金流波动合理；经营活动现金流量净额与净利润相匹配。

8、关于存货。请公司：（1）补充分析披露存货构成及波动原因；结合经营模式、生产周期、生产模式等补充分析披露存货构成的合理性；（2）补充披露公司对存货内控管理制度的建立及执行情况；（3）结合生产模式补充分析披露公司的生产核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点，存货各项目的确认、计量与结转是否符合会计准则的规定；（4）存货期末余额中含有建造合同形成的已完工未结算资产的，汇总披露累计已发生成本、累计已确认毛利、预计损失、已办理结算的金额；（5）请结合经营特点、销售模式等补充分析披露产品市场销售情况及预期、提高存货周转率的具体方式及合理性；（6）补充分析披露提高存货周转率的具体方式及合理性。请主办券商及会计师：（1）结合公司盘点报告补充核查公司盘点情况，并说明履行的监盘程序；（2）核查存货跌价准备计提及转回的具体依据、测算过程，并进一步核查公司存货跌价准备是否谨慎合理；（3）核查公司存货各项目的发生、计价、分配与结转情况，是否与实际生产流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，是否存在通过存货科目调节利润等情形。请主办券商和会计师核查并发表明确核查意见。

（1）补充分析披露存货构成及波动原因；结合经营模式、生产周期、生产模式等补充分析披露存货构成的合理性；

【公司回复】：

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“五、各期末主要资产情况及重大变动分析”之“（五）存货”中补充披露如下：

“报告期内，公司存货构成如下：

单位：万元

项目	2016. 4. 30	占比	2015. 12. 31	占比	2014. 12. 31	占比
库存商品	710. 13	82. 78%	596. 60	86. 42%	587. 53	98. 75%
在途物资	134. 71	15. 70%	86. 29	12. 50%	-	-
低值易耗品	13. 05	1. 52%	7. 50	1. 09%	7. 44	1. 25%
合计	857. 89	100. 00%	690. 38	100. 00%	594. 97	100. 00%

其中，库存商品是葡萄酒，在途物资是已到保税仓但尚未报关的葡萄酒，低值易耗品是包装物。

各期库存商品构成如下：

项目	2016. 4. 30	占比	2015. 12. 31	占比	2014. 12. 31	占比
单 价 ≤100 元 /瓶	357. 78	50. 38%	401. 91	67. 37%	414. 38	70. 53%
100 元/ 瓶<单价 ≤500 元 /瓶	315. 63	44. 45%	169. 81	28. 46%	126. 85	21. 59%
500 元/ 瓶<单价	36. 72	5. 17%	24. 87	4. 17%	46. 30	7. 88%
合计	710. 13	100. 00%	596. 60	100. 00%	587. 53	100. 00%

注：表中单价是指葡萄酒成本价

公司主要从事葡萄酒的批发及零售，并无生产加工环节。公司销售的葡萄酒中成本价低于 100 元/瓶的葡萄酒占比最高，报告期内，成本价低于 100 元/瓶的葡萄酒占总存货余额的比例分别是 70. 53%，67. 37%及 50. 38%。”

(2) 补充披露公司对存货内控管理制度的建立及执行情况；

【公司回复】：

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“五、各期末主要资产情况及重大变动分析”之“（五）存货”中补充披露如下：

“2、公司对存货内控管理制度的建立及执行情况；

公司对存货制定了科学、合理的内控管理制度，具体如下：

①公司根据订单及销售预测制定采购计划，由采购部门实施。

②材料到货后，由质检、仓储部门进行验收入库，编制入库单。

财务据此记账，审核采购部门的付款申请并支付货款。

③仓储部门根据审批的销售订单发货，并编制出库单。财务据此记账，并在收入确认时点开票请款。

④公司对存货的保管实行岗位职责分离，并定期盘点，保证了存货的安全与账实相符。”

(3) 结合生产模式补充分析披露公司的生产核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点，存货各项目的确认、计量与结转是否符合会计准则的规定；

【公司回复】：

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“五、各期末主要资产情况及重大变动分析”之“（五）存货”中补充披露如下：

“3、存货明细项目的核算时点

公司为酒类批发零售企业，并无生产加工环节。依据公司实际情况，公司的存货均为实物商品，公司将已入库的葡萄酒归集为“存货-库存商品”，将已到保税仓但尚未报关的葡萄酒归集为“存货-在途物资”，将包装物归集为“存货-低值易耗品”。公司按照采购时的验收入库为确认“存货-库存商品”“存货-低值易耗品”时点，按照货物到达保税仓的时点为确认“存货-在途物资”时点，按采购金额确认存货金额；上述项目的确认、计量与结转符合会计准则的规定。”

(4)存货期末余额中含有建造合同形成的已完工未结算资产的，汇总披露累计已发生成本、累计已确认毛利、预计损失、已办理结算的金额；

【公司回复】

不适用。公司的存货期末余额中不含有建造合同。

(5)请结合经营特点、销售模式等补充分析披露产品市场销售情况及预期、提高存货周转率的具体方式及合理性；

【公司回复】：

关于报告期公司产品市场的销售情况，公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“（一）各期营业收入、利润、毛利率的主要构成及比例”中补充披露如下：

“2、营业收入构成及变动情况

1) 按照业务模式分类如下:

单位: 万元

项目	2016年1-4月		2015年度		2014年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销商模式	857.53	85.22%	1,620.46	80.11%	1,069.94	83.65%
直营店模式	148.73	14.78%	402.27	19.89%	209.11	16.35%
合计	1,006.26	100.00%	2,022.73	100.00%	1,279.06	100.00%

2) 按照价格区间分类如下:

项目	2016年1-4月		2015年度		2014年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单价 ≤100元/瓶	644.03	64.00%	1,717.16	84.89%	1,227.94	96.00%
100元/瓶 < 单价 ≤500元/瓶	192.37	19.12%	303.33	15.00%	49.94	3.90%
500元/瓶 < 单价	169.86	16.88%	2.24	0.11%	1.18	0.09%
合计	1,006.26	100.00%	2,022.73	100.00%	1,279.06	100.00%

注: 表中单价是指葡萄酒成本价

”

关于提高存货周转率的方式, 公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“五、各期末主要资产情况及重大变动分析”之“(五) 存货”中补充披露如下:

“4、提高公司提高存货周转率的方式方法

公司根据自身经营特点, 采用以下方式来提高存货周转率:

①减少库存, 通过与供应商保持稳定的关系, 考虑改善采购方式, 减少库存。

②加大销售力度, 使销售数量大幅增加, 从而提高库存周转率

③选择适销产品，针对市场状况及时调整库存结构。

④清理滞销产品，对于滞销产品，采取打折销售等方式及时处理。

对于变质毁损存货及时清理。”

(6) 补充分析披露提高存货周转率的具体方式及合理性。

【公司回复】：

详见本回复“8”之“(5)”。

(7) 请主办券商及会计师：结合公司盘点报告补充核查公司盘点情况，并说明履行的监盘程序；

【主办券商】：

主办券商和会计师于对公司 2016 年 4 月 30 日的存货盘点执行了监盘，具体包括以下程序：

①查看存货盘点的准备情况，包括管理层制定的存货盘点计划及程序是否合理和完整、存货盘点表单是否齐全完整和设计合理、盘点人员数量是否足够和能力是否胜任、酒库的所有的酒是否已经适当整理和排列并附有盘点标识等；

②在盘点人员盘点时进行观察，如是否按照制定的盘点计划执行、是否准确记录各种酒的数量和目前状态、重点关注是否所有应该盘点的酒类均已经盘点完毕、公司是否对这个盘点过程进行了充分合理的监督、酒类的移动是否导致遗漏和重复盘点、是否恰当区分了毁损和过期的酒类等；

③执行抽盘程序，从盘点记录中选取部分牌子的酒追查至实物、在存货实物中抽取部分系列酒追查至盘点记录、抽查以箱或者套装包装的存货并进行开箱检查等；

④获取盘点日前后酒的收发及移动的凭证，检查库存记录与会计

记录期末截止是否正确，包括抽查盘点日前最后几张和盘点日后最早几张入库单和出库单的截止是否正确；

⑤在被审计单位存货盘点结束前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点；

⑥核对公司报告期的存货的收-发-存记录是否与盘点结果存在重大差异。

经过核查，主办券商认为公司期末存货账面余额真实、准确、完整。

(8) 请主办券商及会计师：核查存货跌价准备计提及转回的具体依据、测算过程，并进一步核查公司存货跌价准备是否谨慎合理；

【主办券商回复】：

经核查，公司计提存货跌价准备的依据是《企业会计准则第1号-存货》，资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。企业确定存货的可变现净值，应当以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料应当按照可变现净值计量。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。企业通常应当按照单个存货项目计

提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，可以按照存货类别计提存货跌价准备。与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可以合并计提存货跌价准备。资产负债表日，企业应当确定存货的可变现净值。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。”

主办核查了报告期内各期末存货跌价准备的计提测试，各期末存货的可变现净值均高于成本。

经核查，主办券商认为报告期内各期末公司存货不存在减值情形，不需要计提存货跌价准备，公司的会计处理是谨慎合理的。

(9) 核查公司存货各项目的发生、计价、分配与结转情况，是否与实际生产流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，是否存在通过存货科目调节利润等情形。

【主办券商回复】：

经核查，公司存货的发生来自采购，计价为采购价格，没有分配环节，销售产品时结转存货至成本。存货的流转情况与公司作为酒类批发零售的企业性质相匹配。

针对公司存货各项目的发生、计价、分配与结转情况的主要核查程序如下：

① 了解和测试公司与存货的发生、计价、核算与结转情况相关的内部控制，了解采购与付款、存货计价、存货实物流转和成本结转办法、产品发货及结算办法、不同销售模式下确认收入和结转成本办法等，识别各业务环节关键控制点；

② 检查与主要供应商签订的采购合同及其实际履行情况，检查采购和付款业务真实性；

③ 检查各类存货采购出入库真实性并做截止性测试，检查公司向客户发货情况；

④ 根据公司收入确认和成本结转办法，结合客户发货和收入确认情况，检查测试产品成本结转是否正确，是否及时和配比结转；

⑤ 对报告期末较大应付账款余额及各期主要供应商的采购额进行函证，对未能取得回函的样本执行替代程序；

⑥ 对报告期末各类存货进行监盘；

⑦ 对报告期末存货进行减值测试。

经核查，主办券商认为公司存货各项目的发生、计价、分配与结转情况，与实际生产流转一致；分配及结转方法合理、计算准确，不存在通过存货科目调节利润的情形。

9、请公司对业务收入占公司 10%以上的子公司，按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》第二章第二节公司业务的要求披露其业务情况。请主办券商按照《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》的规定，对公司子公司逐一核查并发表明确核查意见。

(1) 请公司对业务收入占公司 10%以上的子公司，按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》第二章第二节公司业务的要求披露其业务情况。

【公司回复】

公司下设两个全资子公司，分别是广州神之水滴贸易有限公司和神之水滴香港有限公司。

根据广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）出具的广会审字[2016]G15044170019 号的标准无保留意见审计报告，广州神之水滴贸易有限公司于 2014 年 5 月 19 日成立，成立至今尚未开业，无营业收入，因而未达到业务收入占公司 10%以上的标准。神之水滴香港有限公司成立于 2015 年 12 月 30 日，2016 年 1-4 月的营业收入为 166.77 万元，同期公司的营业收入为 1,006.26 万元，达到业务收入占公司 10%以上的标准。

公司按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》第二章第二节公司业务的要求补充披露如下：

第一，申请挂牌公司应披露主要业务、主要产品或服务及其用途。

针对此问题，公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“一、公司主要业务情况”之“（一）公司主营业务”中补充披露如下：

“神之水滴香港有限公司主要在境外地区从事进口葡萄酒的批发和零售业务。”

第二、申请挂牌公司应结合内部组织结构（包括部门、生产车间、子公司、分公司等），披露主要生产或服务流程及方式（包括服务外包、外协生产等）。

针对此问题，公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“二、公司内部组织结构及业务流程”之“（二）公司主要业务流程”中补充披露如下：

“公司及香港子公司的业务流程主要包括采购业务流程、销售业务流程、仓储与物流、客户服务模式及信息化管理系统。”

第三，申请挂牌公司应遵循重要性原则披露与其业务相关的关键

资源要素。

针对此问题，公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“（三）取得的业务许可资格或资质情况”之“（二）公司主要业务流程”中补充披露如下：

“根据香港食物环境卫生署于2016年8月19日出具的《食物进口商/食物分销商登记申请成功登记通知书》，神之水滴香港有限公司已成功登记成为食物进口商/食物分销商，登记有效期为三年，直至2019年8月17日，登记号码为TR-16-002875，登记成功后许可神之水滴香港有限公司在香港地区从事其他酒精饮料（奶及乳制品除外）的进口和分销。”

第四，申请挂牌公司应扼要披露与业务相关的情况。

针对此问题，公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、业务经营情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体，报告期内各期向前五名客户的销售额及占当期销售总额的百分比。”之“1、产品的主要消费群体”中补充披露如下：

“公司及子公司产品的主要消费群体为喜爱葡萄酒的消费者，除零星采购的个人消费者外，公司还为酒店、餐厅等提供其所需的葡萄酒。”

（2）请主办券商按照《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》的规定，对公司子公司逐一核查并发表明确核查意见。

【券商回复】：

主办券商对子公司执行的核查程序主要包括：

①通过查阅子公司工商登记档案、营业执照、公司章程、验资报

告等资料，核查子公司设立、存续及股权变动的合法性；

②通过对注册会计师进行访谈并查阅其出具的合并审计报告，查阅子公司原始报表、财务账簿及相关凭证，核查子公司的财务状况；

③通过查阅子公司相关业务合同，核查子公司目前业务开展情况；通过访谈公司及子公司主要管理人员，了解子未来业务发展方向；

④通过复核香港谢袁丁王律师行出具的《神之水滴香港有限公司存续之香港法律意见书》，核查香港子公司是否存在重大违法违规情况；

⑤通过查询有关网站，以及工商、税务、社保及公积金等相关部门出具的守法证明文件，核查广州子公司是否存在重大违法违规情况；

⑥通过查阅《中华人民共和国食品安全法》及香港地区法律文件，核查子公司开展经营是否需要取得相应资质或批准情况；

⑦通过查阅子公司各项制度及股东会、董事会等会议文件，核查子公司治理情况；

⑧通过查阅子公司企业信用报告，核查子公司信用情况。

通过上述核查，主办券商认为：广州子公司及香港子公司设立、存续及股权变动合法合规；广州子公司及香港子公司财务信息真实、公司合并财务报表合并抵销的内容和结果准确；广州子公司自成立至今未开业、香港子公司成立至今业务开展正常、发展规划清晰；广州子公司及香港子公司不存在重大违法违规情况；广州子公司成立至今未开业，香港子公司已取得开展经营相应的批准；子公司治理及信用情况正常。

10、请公司补充披露采购制度、供应商合作体系，及公司采购产品质量控制措施。请主办券商、律师补充发表核查意见。

(1) 请公司补充披露采购制度、供应商合作体系，及公司采购产品质量控制措施。请主办券商、律师补充发表核查意见。

【公司回复】

1) 采购制度

公司采购部主要负责采购计划的制定、供应商的筛选、采购合同的签订、采购订单的执行以及采购事项的跟进等；公司财务部负责对采购请款单进行审核，并按收款供应商名称、付款日期及时付款。

公司制定了完善的采购管理制度，对采购整个环节的物流、资金流、信息流进行有效的控制和跟踪。

采购部通过参加国内外专业展会、赴国外拜访国外酒庄或酒厂、接待来访供应商等多种方式，对国外供应商资质、生产能力、产品特色、产品性价比、商务合作条款等进行综合判断，经过双方洽谈确定合作意向后，签订采购框架合同。确定为合格供应商后，在ERP系统中登记并建档。

采购部通过邮件、电话、拜访等方式与供应商进行洽谈，确定采购型号、数量、包装方式、供应价格、交货时间等相关细节，并签订采购合同。

采购确定订单后，采购部将会跟国际货运公司进行沟通，确定合理的提货日期，保证订货产品按计划提货、起运，并协调供应商提供

完整的单证文档等资料，再交给报关公司进行申报处理，整个过程利用 ERP 系统对信息进行实时登记管理。而供应商备货完成后，负责将货物交给货运公司，由货运公司负责将货物进行发运，货物抵达港口后，由第三方报关公司申请检测检验、清关。

后续，公司还会对供应商进行持续的跟踪管理，采购部将对每笔采购订单数量、价格、账期、交货条件、准确度等信息进行登记，并定期根据这些信息进行分析，对现有合作供应商进行评估和归类。根据评估结果，定期与供应商进行沟通和协调，对合作过程出现的问题提出整改，并根据整改结果进行优胜劣汰。

同时，公司将根据 ERP 中的数据并结合销售部门和市场反馈情况，对产品需求进行分析和预测，确定采购产品的种类和数量，并将市场及客户反馈情况与供应商进行沟通，保证供应的产品能适应市场的要求。对合作产品价格、供应链各环节、性价比等进行评估和改善。

上述内容已在《公开转让说明书》中“第二节 公司业务”之“(二) 公司主要业务流程”之“1、采购业务”中披露。

“1、供应商合作体系

目前，公司国外供应商包括国外酒庄、酒厂或国外贸易商，国内供应商为国内专业进口商。公司经营的葡萄酒产品大部分由公司集中向国外供应商直接采购；少部分由公司向国内葡萄酒进口商采购。

公司主要通过直接向国外酒庄、酒厂或国外一级代理商采购，对优质酒庄进行筛选并通过商业谈判取得国内总代理、国内独家代理等

模式，与国外酒庄、酒厂或国外贸易商深化战略合作、建立长期稳定的合作关系。

同时，公司对少数市场认知度低而产品优质的酒庄进行挖掘，有针对性地针对不同偏好的客户群体进行精准营销。公司通过对市场认知度低的国外酒庄在国内进行精耕细作型的市场营销，增强并扩大其产品的知名度与国内的市场份额，从而与国外酒庄实现战略互赢。

截至本公开转让说明书签署日，公司已与部分酒庄签署代理协议，具体如下：

序号	供应商	是否独家代理	代理区域	代理期限
1	South Cone Wine Investments S. A.	是	中国，包括澳门	2016. 1. 5 起 6 年
2	ALAIN DOMINIQUE PERRIN SA	是	中国，包括香港及澳门	2016. 1. 1 起 3 年
3	Selection Patrick Clerget	是	中国，包括香港及澳门	2016. 1. 20 起 6 年
4	Sas vignobles Iorgeril	是	中国	2016. 8. 1 至 2022. 12. 31
5	Vinos & Bodegas S. A.	是	中国，包括香港及澳门	2016. 2. 4 起 6 年
6	Exportadora Sur Valles LTDA.	是	中国，包括香港及澳门	2016. 1. 20 起 6 年

神之水滴已于 2016 年 4 月 5 日与 South Cone Wine Investments S. A. 签署《股权收购意向书》，South Cone Wine Investments S. A. 作为 Renacer 酒庄的股东，愿意出售部分酒庄股权给葡萄园有限。神之水滴已于 2016 年 4 月 13 日与 Alain Dominique Perrin S. A. 签署《股权收购意向书》，Alain Dominique Perrin S. A. 作为拉格雷泽庄园的股东，愿意出售部分庄园股权给葡萄园有限。

上述内容已在《公开转让说明书》中“第二节 公司业务”之“四、业务经营情况”之“（三）报告期内主要产品或服务的原材料、能源及供应情况，占成本的比重，报告期内各期向前五名供应商的采购额及占当期采购总额的百分比”之“1、供应商合作体系”中补充披露。

“2、公司采购产品质量控制措施

公司通过参加国内外专业展会、赴国外拜访国外酒庄或酒厂、接待来访供应商等多种方式，对国外供应商资质、生产能力等进行综合判断，以保证确定的供应商是合格的。

同时，为保证产品的质量及科学库存管理，公司制定了严格的管理制度，使用信息化手段，实现了商品入库验收、出入库管理、安全库存管理、仓库盘点管理、综合库存业务等。”

上述内容已在《公开转让说明书》中“第二节 公司业务”之“四、业务经营情况”之“（三）报告期内主要产品或服务的原材料、能源及供应情况，占成本的比重，报告期内各期向前五名供应商的采购额及占当期采购总额的百分比”中补充披露。

(2) 请主办券商、律师补充发表核查意见。

【主办券商回复】

主办券商执行的核查程序主要有：

①通过访谈公司控股股东、实际控制人、高管及业务人员，了解公司的采购制度、供应商合作体系及公司采购产品质量控制措施。

②查阅公司制定的《采购管理制度》、《商品出入库管理制度》、

《产品质量控制制度》等具体制度内容，了解相关细节。

③对公司的采购、出入库、产品质量控制流程执行穿行测试，验证相关制度设计的有效性。

④获取公司出具的声明，对采购制度、供应商合作体系及公司采购产品质量控制措施进行确认。

⑤查询相关网站，了解公司是否存在因产品质量纠纷产生的诉讼，仲裁等案件的发生。

通过执行以上核查程序，主办券商认为，公司制定有效的采购制度，拥有较为完善的供应商合作体系，制定并有效执行相关采购产品质量控制措施。

11、请公司补充披露公司分类业务模式下收入构成，与供应商、销售商合作模式、收入确认方式等完善公开披露材料业务部分内容。

【公司回复】

1) 分类业务模式下收入构成

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“（一）各期营业收入、利润、毛利率的主要构成及比例”之“2、营业收入构成情况”中补充披露如下：

“1) 按照业务模式分类如下：

单位：万元

项目	2016年1-4月		2015年度		2014年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销商模式	857.53	85.22%	1,620.46	80.11%	1,069.94	83.65%
直营店模式	148.73	14.78%	402.27	19.89%	209.11	16.35%
合计	1,006.26	100.00%	2,022.73	100.00%	1,279.06	100.00%

2) 按照价格区间分类如下：

项目	2016年1-4月	2015年度	2014年度
----	-----------	--------	--------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
≤100元/瓶	644.03	64.00%	1,717.16	84.89%	1,227.94	96.00%
>100元/瓶, ≤500元/瓶	192.37	19.12%	303.33	15.00%	49.94	3.90%
>500元/瓶	169.86	16.88%	2.24	0.11%	1.18	0.09%
合计	1,006.26	100.00%	2,022.73	100.00%	1,279.06	100.00%

注：系按照进货价对收入进行分类

”

2) 与供应商合作模式

详见本回复“10”。

3) 与销售商合作模式

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、业务经营情况”之“(二) 产品或服务的主要消费群体，报告期内各期向前五名客户的销售额及占当期销售总额的百分比。”中补充披露如下：

“2、客户销售模式

公司客户销售模式分为批发业务模式、终端销售业务模式。

(1) 批发业务模式

公司立足于全国市场，经销商是公司打通全国市场的重要渠道。目前公司通过与全国各地经销商客户合作，让代理的产品进入各区域市场，通过经销商的各种渠道进行销售。公司每年参加全国行业展会，提高公司品牌知名度、寻找合作伙伴，也通过支持经销商举行酒会、周年庆等活动对代理产品进行宣传，促进产品销售。

公司对业务员进行属地化管理，由业务员开发区域市场，对区域

市场产品布局进行规划，筛选出符合公司要求的经销商客户，通过考察后进行合作，签订销售协议，确定合作相关细节，并开始合作。

业务员通过拜访客户，了解客户需求，并推荐合适的产品给客户，通过销售业务洽谈并促成订单的成交，确定批发业务订单后，进入批发销售流程。

(2) 终端销售业务模式

零售业务管理主要是通过规范门店针对零售类别客户的销售，目前公司拥有天河北分公司和天河南分公司两个直营门店，由直营店具体负责公司的零售业务。”

4) 收入确认方式

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“（一）各期营业收入、利润、毛利率的主要构成及比例”之“1、公司收入确认方法”中补充披露如下：

“公司的主营业务收入来源于葡萄酒贸易，具体可以分为两种模式：经销商模式和直营店模式。两种模式下收入确认方法和时点具体如下：

(1) 经销商模式

A、送货上门方式或客户自行到公司提货

公司将货物交付给客户，客户在送货单上签收时，公司确认收入。因为此时，公司已将货物所有权上的主要风险和报酬转移给客户；公

司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；销售收入金额已确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠地计量，满足收入确认的条件。

B、托运方式

公司在将货物交付给购货方委托的承运人，取得货物承运单据时，确认收入。因为此时，公司已将货物所有权上的主要风险和报酬转移给客户；公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；销售收入金额已确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠地计量，满足收入确认条件。

(2) 直营店模式

公司在直营店中直接将货物交付给客户，收取货款后确认收入。因为此时，公司已将货物所有权上的主要风险和报酬转移给客户；公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；销售收入金额已确定，并已收讫货款；销售商品的成本能够可靠地计量，满足收入确认的条件。”

二、申请文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申请文件中包括但不限于以下事项：

(1) 中介机构事项：请公司说明并请主办券商核查公司自报告期初至申报时的期间是否存在更换申报券商、律师事务所、会计师事

务所的情形，如有，请说明更换的时间以及更换的原因；请主办券商核查申报的中介机构及相关人员是否存在被监管机构立案调查的情形。

【回复】：公司自报告期初至申报期间不存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形。

经核查，北京大成（上海）律师事务所、广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）及相关人员目前不存在被监管机构立案调查的情形。

（2）多次申报事项：请公司说明是否曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌，若有，请公司说明并请主办券商核查下述事项：是否存在相关中介机构更换的情形；前次申报与本次申报的财务数据、信息披露内容存在的差异；前次申报时公司存在的问题及其规范、整改或解决情况。

【回复】：公司不存在多次申报事项。

（3）申报文件形式事项：为便于登记，请以“股”为单位列示股份数；请检查两年一期财务指标简表格式是否正确；历次修改的文件均请重新签字盖章并签署最新日期；请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

【回复】：已经知悉并遵照上述要求。

（4）信息披露事项：请公司列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误；请公司按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示披露公司所属行业归类；请公司披露挂牌后股票转让方式，如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做

市商信息；申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露；请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

【回复】：已经知悉并遵照上述要求

(5) 反馈回复事项：请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请；存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

【回复】：已经知悉并遵照上述要求

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》补充说明是否存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

【回复】： 经对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》并再次全面核查全套申报文件，主办券商认为需要披露的事项均已在《公开转让说明书》相应地方楷体加粗列示。

(本页无正文，为广州神之水滴酒业股份有限公司关于《广州神之水滴酒业股份有限公司、华创证券有限责任公司关于广州神之水滴酒业股份有限公司挂牌申请文件第一次反馈回复》之签署页)

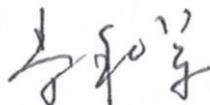
广州神之水滴酒业股份有限公司

2016年10月26日



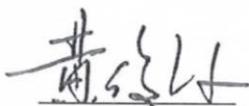
(本页无正文，为广州神之水滴酒业股份有限公司、华创证券有限责任公司关于广州神之水滴酒业股份有限公司挂牌申请文件第一次反馈意见的回复之签署页)

内核专员:



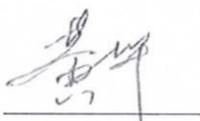
李和军

项目负责人签名:

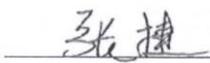


黄俊毅

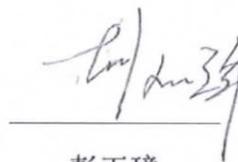
项目小组签名:



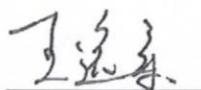
黄少华



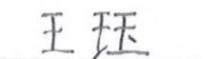
张捷



彭玉璋



王逸焱



王珏



2016年10月26日