

河南酒便利商业股份有限公司

关于年报问询函的回复

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：

河南酒便利商业股份有限公司（以下简称“酒便利”、“我司”）于2024年8月14日收到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出具的《关于对河南酒便利商业股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第353号，以下简称“《问询函》”），公司组织相关人员对《问询函》中所列问题进行了核查，现就有关问询事项回复如下：

1、关于经营业绩大幅增长

根据你公司年报披露，你公司业务模式主要分门店销售、电话订购、电商平台销售三类，此外，你公司在部分二、三线城市开设特许经营直管店，相关店铺的所有权、收益权归第三方合作者所有，第三方合作者需向你公司缴纳一定金额的履约保证金、特许经营管理费等。你公司实施积分计划，顾客消费额产生的积分，可以在以后消费时抵用。

报告期内，你公司实现营业收入174,514.81万元，同比增长85.58%，其中销售商品实现收入173,085.59万元，服务类收入共1,429.21万元，同比增长136.39%，主要系促销服务收入增长所致，该类业务的毛利率为100%，实现归属于挂牌公司股东的净利润3,131.29万元，同比增长254.35%。报告期内，你对前五大客户销售实现收入5,440.17万元，占营业收入总额的3.12%，收到其他与经

营活动有关的现金为39,471.27万元，其中保证金为36,452.36万元，上年同期为296.20万元。截至报告期末，你公司合同负债账面余额为2,027.21万元，其中因积分兑换确认的合同负债账面余额为6.98万元，较上年同期减少84.17万元。

你公司董事焦永新对2023年年报存在异议，对你公司利润及董事会、高管的能力提出质疑。

请你公司：

(1) 结合报告期内新增直营门店数量、出货量、新签订单及执行订单金额、下游客户需求等，说明报告期内经营业绩大幅增长的合理性，分客户类型（如团购客户、个人消费者等）、分地域、分酒品列示销售收入及占比；

回复：

报告期内，报告期内公司新增直营门店数量、出货量、新签订单及执行订单金额变动情况如下表所示：

项目	2023年度	2022年度	变动比例
直营门店数量（个）	299	269	11.15%
出货量（万瓶）	2,759	2,494	10.62%
新签订单金额（含税/万元）	189,728	102,298	85.47%
执行订单金额（含税/万元）	189,728	102,298	85.47%

注：新签订单金额和执行订单金额口径为零售和团购类型部分。

报告期内酒便利新增30个直营门店（净新增，已扣除报告期内闭店），出货量2,759万瓶，较同期增加10.62%，新签订单金额为189,728万元（含税），较同期增加85.47%，出货量与订单金额变动比例不一致主要原因为报告期内酒便利商品结构发生变化，详细见“（3）见按品类维度分解分析公司经营业绩的增长”的分析。

具体经营业绩分维度分解分析如下：

(1) 按客户维度分析公司经营业绩的增长

按照客户类型，公司报告期及同比上期具体销售数据情况如下：

单位：万元

分类	客户类型	2023年度		2022年度		同比增加
		销售额	销售占比	销售额	销售占比	
商品销售收入	零售	120,475.27	69.60%	80,033.14	85.66%	50.53%
	团购	47,425.49	27.40%	10,496.40	11.23%	351.83%
	特许店	5,184.83	3.00%	2,903.32	3.11%	78.58%
商品销售收入小计		173,085.59	100.00%	93,432.86	100.00%	85.25%
服务类收入	市场推广服务费	1,273.77	89.12%	350.85	58.03%	263.05%
	特许管理费	25.31	1.77%	34.5	5.71%	-26.64%
	其他	130.13	9.11%	219.24	36.26%	-40.64%
服务类收入小计		1,429.21	100%	604.59	100%	136.39%
合计		174,514.81		94,037.45		85.58%

报告期内酒便利零售客户销售收入120,475.27万元，较同期增长50.53%，主要因为2022年度酒便利作为酒类零售企业受到疫情冲击较大，疫情管控结束后，公司新增门店数量30个，现存门店的销售业绩得到提高，同时报告期内酒便利积极拓展了美团、抖音等三方平台渠道，订单数量进而获得提高，零售销售收入增加；报告期内团购收入47,425.49万元，较同期增长351.83%，受疫情对零售企业的影响，为增加酒便利的抗风险性能力，报告期内酒便利重点发力团购业务，报告期内改造多家团购店及新增一家茅台老酒馆，团购业务较同期增长明显；特许店业务收入5,184.83万元，较同期增长78.58%，2023年酒便利重新梳理了特许店的商品货盘，以五粮液、洋河、剑南春、郎酒等名优白酒为基础，辅以仰韶、杜康等豫酒和高毛利定制酒做商品组合，并针对特许店制定专项促销方案及活动策略，给特许商留下高于市场

平均水平的盈利空间。2023年酒便利加大了对特许商的服务力度，组织多场加盟商联谊会，让加盟商彼此沟通交流销售技巧，也更了解酒便利促销政策，并协调银行针对加盟商制定适宜的融资方案，全方位支持加盟商在加盟区域做大做强。

(2) 按经营区域维度分解分析公司经营业绩的增长

按照经营区域，公司商品销售收入报告期及同比上期数据情况如下：

单位：万元

区域	2023年度		2022年度		同比增加
	销售额	销售占比	销售额	销售占比	
河南	98,241.79	56.76%	64,146.66	68.66%	53.15%
北京	35,136.57	20.30%	23,397.32	25.04%	50.17%
西安	8,685.83	5.02%	4,998.23	5.35%	73.78%
杭州	31,021.40	17.92%	890.64	0.95%	3383.03%
小计	173,085.59	100.00%	93,432.86	100.00%	85.25%

报告期内酒便利经营区域集中在河南、北京、西安、杭州4个省市，其中河南区域销售收入98,241.79万元，为酒便利最大的经营区域，销售收入较上年同期增长53.15%；北京区域销售收入35,136.57万元，较上年同期增长50.17%；西安区域销售收入8,685.83万元，较上年同期增长73.78%；杭州区域销售收入31,021.4万元，较上年同期增长3383.03%。杭州区域销售收入增长迅猛，主要原因为，2022年中旬酒便利进入该区域，2023年将杭州区域作为酒便利重点拓展区域，零售和团购业务在报告期内有了重大突破。报告期内杭州区域新增门店18家，同期仅7家；零售销售收入3,592.58万元，较同期增加543.4%；团购销售收入27,428.82万元，2023年酒便利在浙江正式启用供应链公司的运营，一方面为酒便利门店提供商品支持，另一方面为大客户团购做服务支持，为酒便利大客户团队打开了业绩提升的空间。

(3) 按品类维度分解分析公司经营业绩的增长

按照商品品类，公司商品销售收入报告期及同比上期数据情况如下：

单位：万元

品类	2023年度		2022年度		同比增加
	销售额	销售占比	销售额	销售占比	
白酒	132,188.23	76.37%	61,622.74	65.95%	114.51%
香烟	12,231.17	7.07%	7,927.48	8.48%	54.29%
葡萄酒	11,694.61	6.76%	8,677.27	9.29%	34.77%
啤酒	10,013.13	5.79%	11,008.87	11.78%	-9.04%
洋酒	3,263.53	1.89%	3,274.89	3.51%	-0.35%
其他	3,694.93	2.13%	921.61	0.99%	300.92%
小计	173,085.59	100.00%	93,432.85	100.00%	85.25%

报告期内酒便利主要经营的品类有白酒、香烟、葡萄酒、啤酒、洋酒等，其中白酒销售收入132,188.23万元，较上年同期增长114.51%，报告期内将资源集中在了白酒品类的发展上，酒便利在报告期内充分发挥了品牌优势，与多家白酒酒厂进行了战略合作，大大提高了白酒的销售量。

综上，从客户类型、经营区域及商品品类多个维度数据分析可以看出，酒便利在报告期内制定了多项促进业绩增长的举措，包括但不限于抓住疫情后消费复苏的有利时机、团购业务的发展、杭州新市场拓展等，给酒便利带来较大幅度的经营业绩增长，整体分析是符合商业逻辑且合理的。

(2) 说明是否存在上游供应商指定向下游客户销售情形，你公司是否承担向客户转让相关商品的主要责任，是否承担转让商品前的存货风险，对外销售是否具备自主定价权，你公司是否仅提供受托代销服务，相关收入确认方式是否符合《企业会计准则》规定；

回复：

根据《企业会计准则第14号—收入》第三十四条：“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。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，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。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

（一）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。

（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

（三）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。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。

（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。

（四）其他相关事实和情况。”

根据酒便利业务流程、相关销售采购场景及合同条款，结合《企业会计准则第14号—收入》、《企业会计准则第14号—收入（应用指南2018）》等相关规定进行分析，相关收入确认方式是符合《企业会计准则》规定，具体分析如下：

1、酒便利承担向客户转让相关商品的主要责任

酒便利主要通过零售渠道销售商品（零售渠道占比69.60%），客户通过酒便利APP、微信小程序、95197电话呼入、到店以及美团、抖音等三方平台下订单采购；针对团购客户，酒便利与客户签订购销合同，并遵循独立交易原则，独立履行对客户的合同权利和义务。各渠道销售的商品不存在明显差异性，统一由酒便利独立与供应商采购，存货所有权上的主要风险和报酬由酒便利独立承担。酒便利以自己名义承担对客户的供货、退货责任，同时以自己名义向供应商追责，因此酒便利承担向客户转让商品的主要责任。

2、酒便利在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

酒便利在商品采购时，需对商品的品牌、规格、数量等进行验收。酒便利验收后取得了商品的控制权，需承担商品的损耗、毁损、灭失等存货管理风险、价格波动风险以及质量风险，不论客户最终是否接受相关产品，酒便利都必须按照协议约定向供应商支付货款；其次，酒便利按照客户的交期要求，通过自配送、三方配送、顾客自提等多种方式向客户交货，经客户签收后确认收入，存货后续的风险随之转移；同时，酒便利承担了货款收回的信用风险等；最后，当所售商品出现问题时，客户均直接向酒便利提出，由酒便利对商品的质量负责，且由酒便利负责售后及解决客户投诉。因此酒便利在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

3、酒便利有权自主决定商品的交易价格

酒便利综合考虑行业经济状况、市场需求、营销策略、竞争对手定价等因素，并结合酒便利盈利目标在酒便利APP、微信小程序、95197电话呼入、进店采购以及美团、抖音等三方平台自主定价（报价），销售过程中，供应商无法决定酒便利与下游客户的实际成交价格，因此酒便利有权自主决定商品的交易价格。

4、其他相关事实和情况

客户向酒便利支付货款，不存在客户直接向酒便利供应商支付货款的情形，酒便利承担了应收客户款项的信用风险；酒便利向供应商支付货款独立于客户向酒便利支付货款，二者在支付时点上不具有相关性。

综上，酒便利不存在上游供应商指定向下游客户销售情形，酒便利在向客户转让商品前能够控制该商品，并且能够自主定价，因此为从事销售交易的主要责任人，相关的收入符合《企业会计准则第14号—收入》的规定，按照已收或应收对价的总额确认收入。

（3）结合履约保证金、特许经营管理费的会计处理方式、特许经营合同中有关履约保证金及特许经营管理费的计算方式，说明收到其他与经营活动有关现金是否为第三方合作商缴纳的履约保证金，保证金规模是否与特许经营门店数量、门店销售金额匹配，说明收取的特许经营管理费会计核算方法，是否采取时段法确认收入，如是，说明是否满足时段法确认收入条件；

回复：

1、酒便利特许经营门店履约保证金情况说明

酒便利报告期内未新收到特许商保证金，报告期内收到其他与经营活动有关现金中不包含第三方特许商合作商缴纳的履约保证金。报告期内收到其他与经营活动有关的现金中保证金部分主要为酒便利在采购及销售过程中向供应商、销售平台等缴纳的保证金，报告期末已全部收回。

根据《酒便利特许经营协议》第十二条保证金：“特许经营协议签订之日，乙方（特许商）应向甲方一次性交纳保证金人民币（大写）X万元，其中包含：销售任务保证金X万元/年；运营保证金X万元（五年期）以确保本协议的完全履行”。特许商交纳保证金金额通常会结合特许商的综合经济实力及信用情况，由酒便利与特许商协商而定，通常为5-8万元不等。酒便利在《酒便利特许经营协议》签订之日收取合同约定的特许保证金，计入其他应付款会计科目，现金流量计入“收到其他与经营活动有关现金”。

截止报告期末酒便利特许商保证金余额211.03万，特许经营门店共计33家，平均单店保证金6.4万；报告期内酒便利确认特许商采购收入5,184.83万，平均单店采购收入金额157.12万，保证金规模与特许经营门店数量、门店销售金额能够匹配，符合酒便利特许经营合同约定保证金金额。

2、酒便利特许经营管理费会计核算方法

报告期内酒便利确认其他业务收入中特许经营管理费用收入金额25.31万元，采用时段法确认特许经营管理费用收入。

根据《企业会计准则第14号—收入》规定：“第三十六条：企业向客户授予知识产权许可的，应当按照本准则第九条和第十条规定评

估该知识产权许可是否构成单项履约义务，构成单项履约义务的，应当进一步确定其是在某一时段内履行还是在某一时点履行。

企业向客户授予知识产权许可，同时满足下列条件时，应当作为在某一时段内履行的履约义务确认相关收入；否则，应当作为在某一时点履行的履约义务确认相关收入：

（一）合同要求或客户能够合理预期企业将从事对该项知识产权有重大影响的活动；

（二）该活动对客户将产生有利或不利影响；

（三）该活动不会导致向客户转让某项商品。

第三十七条：企业向客户授予知识产权许可，并约定按客户实际销售或使用情况收取特许权使用费的，应当在下列两项孰晚的时点确认收入：

（一）客户后续销售或使用行为实际发生；

（二）企业履行相关履约义务。”

结合《酒便利特许经营协议》第十三条：“乙方（特许商）设立的酒便利特许直营店正式营业之日起，乙方（特许商）应向甲方（酒便利）支付管理费、呼叫中心派单费、信息管理等费用，每个自然季度（上个月）为一个结算周期”。酒便利根据《酒便利特许经营合同》中约定按特许商上季度销售或使用情况，结合酒便利履约义务完成二者孰晚确认特许经营管理费用收入，酒便利向特许商授予“酒便利”知识产权许可，收取特许管理费用采用时段法确认收入标准，符合上述《企业会计准则第14号—收入》第三十七条约定的按客户实际销售或使用情况收取特许权使用费的规定。酒便利根据合同约定，在每个结

算周期后根据特许商的实际销售或实际使用情况进行结算，在公司已实际收到款项或能够确定款项确认其他业务收入。

综上，酒便利报告期末特许商缴纳的履约保证金规模与特许门店数量、门店销售金额是匹配的，特许经营管理费收入确认满足时段法条件，符合企业会计准则的相关规定。

(4) 说明服务类收入是否主要为供应商向你公司提供的返利，如是，说明将其作为收入核算而非冲减存货成本的合理性；

回复：

报告期内酒便利服务类收入1,429.21万元，主要为酒便利向供应商及第三方平台提供的陈列展示、促销活动等服务收入，其中向供应商提供服务收入664万元，向第三方平台提供服务收入609.59万元，其他收入155.44万元。

根据《企业会计准则第14号—收入》：“第四条企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

第五条 当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：

(一) 合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；

(二) 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；

(三) 该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；

（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；

（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。”

根据《企业会计准则第14号—收入》：“第九条 合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。

履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。

第十条 企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：

（一）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；

（二）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：

1. 企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。

2. 该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。

3. 该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”

供应商选择酒便利进行市场推广是因为酒便利拥有超300家线下经营网点，零售品牌优势明显，而非酒便利采购其商品，市场推广服务与商品采购不存在高度关联性，也不属于合同约定的组合产出，同

时商品采购也不存在重大修改或定制，因此酒便利向供应商提供以上市场推广服务，该服务属于能够明确区分的独立履约义务，与商品采购、结算、铺货等数量金额挂钩的票折返利无关。

酒便利提供市场推广收取服务费，在协议已签署、服务已提供，且双方对公司提供服务的进展、质量和结算达成共识，公司已实际收到款项或能够确定款项可以收到时确认收入。

综上，酒便利报告期服务类收入作为收入核算而非冲减存货成本是符合企业会计准则相关规定的。

(5) 结合你公司对积分奖励、积分兑换金额及期限的相关约定，说明在报告期内营业收入大幅增长的情况下，因积分兑换确认的合同负债账面余额大幅减少的原因及合理性，是否存在提前确认收入的情形；

回复：

酒便利2021年度因积分奖励确认合同负债6.43万元，2022年度确认91.15万元，2023年度确认6.98万元，2023年末与2021年期末基本持平，较2022年期末下降主要原因是2022年期末积分政策调整。酒便利近3年的积分奖励确认的合同负债如下：

单位：万元

项目	2021/12/31	2022/12/31	2023/12/31
积分兑换	6.43	91.15	6.98

根据《企业会计准则应用指南—收入》准则对可变对价的规定：企业与客户的合同中约定的对价金额可能是固定的，也可能会因折扣、价格折让、返利、退款、奖励积分、激励措施、业绩奖金、索赔等因素而变化。因此酒便利的积分奖励属于合同的可变对价。

根据《企业会计准则第14号—收入》第十六条 合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。

2022年度酒便利积分奖励采用年度销售额分等级积分政策，2022年度共产生积分606万个，1个积分对应1元。鉴于积分政策过于复杂，2022年12月经营管理层决定将于报告期执行新的积分政策（酒豆），因此对报告期上期产生的606万个积分统一兑换为春节红包，红包从报告期（2023年）元旦统一发放，60天内有效，过期无法使用，对应积分也清零。基于谨慎性原则考虑，并按照上述《企业会计准则第14号收入》第十六条规定可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额，酒便利综合以上积分政策改革以及疫情管控结束后春节档期消费增加，预估红包使用比例会有较大提高，合理预估确认了较大金额的合同负债91.15万元。

2023年度按照2022年12月管理层决策执行新的积分政策《酒便利2023年会员管理制度》，其中2.2.1规定：酒便利会员消费全品类商品均可获得酒豆，按照单笔订单实际支付金额每满20元积1酒豆，不满20元不积酒豆。截止报告期期末，酒豆余额1,392万个，因酒豆可以兑换各类商品，预估10个积分可对应1元，根据酒便利历史积分兑换比例，预估积分兑换率为4.81%，积分奖励确认的合同负债金额为6.98万元。

综上，报告期合同负债较上期大幅减少主要是报告期调整了积分政策，基于新积分政策报告期上期考虑积分清零等相关因素，基于谨慎性原则报告期上期预估积分兑换的整体比例远超平均兑换率，积分

奖励对应的合同负债水平较其前期与后期均有较大增幅。基于以上背景，2023年末合同负债余额不存在异常，不存在提前确认收入的情形。

(6) 说明你公司是否已与异议董事沟通具体异议理由，如是，说明是否已结合沟通情况进行自查，是否存在财务核算不规范、财务内控失效情形，是否已采取整改措施。

回复：

1、酒便利已于异议董事沟通情况说明

针对异议董事提出的表决意见，酒便利第一时间联系异议董事进行了相关的沟通，异议董事对公司利润质疑，对公司董事会、高管管理及经营能力质疑。

酒便利与委派异议董事的股东针对2023年的经营状况、财报数据进行了深入沟通，股东有两个诉求：

(1) 希望酒便利2023年度现金分红；

(2) 希望大股东收购其所持有酒便利的股权。

因酒便利2023年度累计未分配利润为负数，暂不具备分红的基本条件，针对股东提出的诉求(1)无法满足；酒便利管理层也向大股东转达了上述委派异议董事的股东诉求，但未收到两位股东达成收购意愿的通知。

2、酒便利财务核算不规范、财务内控失效情形的自查说明

针对异议董事提出的对酒便利盈利能力的质疑，结合沟通情况，酒便利进行了相应的自查，不存在财务核算不规范、财务内控失效的情形。

2、关于往来款项

截至2022年末，你公司预付款项账面余额为21,336.54万元，较2021年末增长11,603.58万元，主要系临近春节备货所致。截至报告期末，你公司预付款项账面余额为19,650.46万元，存货账面余额为25,810.36万元，较期初增长6,517.65万元，你公司尚未计提存货跌价准备。

截至报告期末，你公司应收账款账面余额为480.87万元，较期初减少174.89万元。报告期内，你公司应收账款周转率为344.95，为上年同期的10.08倍。截至报告期末，你公司其他应收款账面余额为6,501.84万元，较期初增长4,335.75万元，你公司解释其他应收款的增长主要系报告期内房租押金、保证金等款项增加所致。其他应收款中押金及保证金组合账面余额为1,316.88万元，较期初减少101.99万元，往来款组合账面余额为1,087.41万元，较期初增长720.05万元，其他组合账面余额为4,304.85万元，较期初增长3,700.02万元。报告期内，你公司信用减值损失发生额为-238.37万元，主要为其他应收款坏账损失。

请你公司：

(1) 结合与主要供应商签订的采购合同中有关价款结算的条款约定，说明货款结算方式是否发生明显改变，预付货款比例是否与合同约定一致，列示报告期内及期后存货增减变动情况，说明预付货款期后结算情况，是否存在超出交货期未及时结转的预付款项；

回复：

1、报告期内结算方式及预付账款情况说明

酒便利作为酒类零售商，上游供应商主要为各大酒厂、经销商等，作为下游渠道，酒便利在采购议价及结算方式上均处于劣势地位。报

告期内酒便利与主要供应商的结算方式较同期未发生明显改变，结算方式与合同约定的保持一致：主要合作供应商中酒厂为100%预付款结算，经销商部分为预付款结算，部分为账期结算。

报告期末较同期末预付账款下降的主要原因有以下两点：（1）酒便利为酒类零售企业，营业高峰期春节及中秋，资产负债表日的预付账款余额与农历春节所在月份有较强的关联性。2022年春节为公历2023年1月21日，2023年春节为公历2024年2月9日，春节档期备货2022年会比2023年提前约20天时间，报告期末春节档期第二轮备货高峰期未到；（2）2022年酒便利核心经营地区河南区域5月-11月因新冠疫情因素零售业务受到极大影响，酒便利不能有效的履行与酒厂的经销合同。随着疫情管控政策的调整，在春节档期消费高峰来临前，酒便利在2022年12月集中履约了部分酒厂下半年未正常执行的合同采购量，因此2022年较2021年期末预付账款增加了83.88%。

2、报告期后预付货款的结算情况说明

截止报告期末，酒便利预付账款余额19,650.46万元，截止2024年6月30日，库存金额为30,369.03万元。截止2024年7月31日报告期末预付账款对应订单期后已到货结算金额14,805.19万元，期后采购退款410.08万元，未结算完成4,311.19万元。主要供应商的到货结算及未结算完成情况详见下表：

（1）报告期后已到货结算主要供应商（前十大）情况

单位：万元

序号	单位名称	预付账款	已收到货物结算金额	年初预付是否已结清
		截止2023/12/31	截止2024/7/31	
1	供应商1	5,698.19	7,947.99	是
2	供应商2	1,351.16	6,783.26	是

3	供应商3	877.41	6,290.59	是
4	供应商4	592.62	592.62	是
5	供应商5	508.25	508.25	是
6	供应商6	361.01	424.14	是
7	供应商7	312.11	2,462.21	是
8	供应商8	193.13	6,995.05	是
9	供应商9	166.60	166.60	是
10	供应商10	141.55	327.64	是
小计		10,202.02	32,498.33	

(2) 报告期后未结算完成主要供应商（前五大）情况

单位：万元

序号	单位名称	预付账款	已收到货物 结算金额	未收到货物 退款	尚未结算 金额	未结算原因
		截止 2023/12/31	截止2024/7/31			
1	供应商11	5,000.15	3,162.21		1,837.94	厂家控货
2	供应商12	1,095.13	925.92		169.21	厂家控货
3	供应商13	851.47	-		851.47	前实控人（王雪）关联公司欠款
4	供应商14	233.68	-	233.68	-	采购退款
5	供应商15	205.83	184.87		20.96	采购未到货
小计		7,386.26	4,272.99	233.68	2,879.58	

综上，结合报告期后预付货款结算情况，整体结算完成比例达75.82%，未完成结算的原因也符合行业内实际经营现状，不存在超出交货期未及时结转的预付款项。

(2) 结合对主要客户的信用期限、交货及付款安排，说明报告期内应收账款周转速度大幅增长的原因及合理性，主要客户、信用政策是否发生重大变化；

回复：

为避免坏账损失风险，减少企业营运资金的占用，优化现金流动速度，酒便利目前执行较为严格的销售信用政策，其中零售销售不支持账期销售；团购销售根据客户提供的相关报表资质以及历史信用记录，给予不同客户7-35个工作日不等的信用期限。根据不同客户的需求，针对信用客户酒便利支持自配送、自提、邮寄等交货方式，支持客户对公转账完成付款。当客户违反信用政策如未能按时付款时，酒便利会及时完成催收，必要时进行法律诉讼。

报告期末酒便利应收账款账面余额480.87万元，信用减值损失50.66万元，账面价值430.21万元，较上期账面价值减少151.42万元。报告期末酒便利对已存在的账期客户应收款项做了对应催收，应收款整体保持稳步下降状态。因营业收入同比增加85.58%，导致应收账款周转速度大幅增长。

综上，酒便利在报告期内主要客户类型未发生重大变化，执行了较为严格的信用政策，在销售业绩增长的情况下，应收账款周转速度加快是合理的。

(3) 结合其他应收款中主要交易对手方性质、往来款及其他款项的交易背景及账龄分布，说明相关交易是否具有商业实质，结合期后回款情况说明是否存在逾期未收回款项，是否存在第三方非经营性占用你公司资金行为。

回复：

1、酒便利其他应收款交易背景及账龄情况说明

报告期末备用金、押金保证金两类款项余额共计1,451.79万元，较同期增加2.17%，主要为新增门店经营过程中的找零备用金、房租押金

等的增加；报告期末其他应收款中往来款及其他款项余额5,392.26万元，主要为经营过程产生的与供应商、三方平台发生的结算往来。

(1) 酒便利其他应收款核算根据往来款项性质分布如下：

单位：万元

往来款款项性质	年末账面余额	年初账面余额
备用金组合	134.91	2.01
押金保证金组合	1,316.88	1,418.86
往来款及其他组合	5,392.26	972.19
小计	6,844.04	2,393.06
减：坏账准备	342.20	226.97
合计	6,501.84	2,166.09

(2) 酒便利其他应收款账龄分布如下：

单位：万元

账龄	年末余额	年初余额
1年以内	5,826.71	1,260.82
1至2年	207.56	438.69
2至3年	150.93	310.27
3至4年	184.02	202.80
4至5年	301.96	32.15
5年以上	172.86	148.32
小计	6,844.04	2,393.06
减：坏账准备	342.20	226.97
合计	6,501.84	2,166.09

2、报告期后其他应收款中往来款及其他款项收回情况说明

(1) 其他应收款往来款及其他款项明细及期后收回情况如下：

单位：万元

往来款及其他	主要款项内容	报告期末余额	期后已收回	未收回金额
供应商	协助供应商维护市场建设款	1,087.41	212.29	875.12
	供应商返利已确认未使用款	3,264.89	3,136.95	127.94

三方平台	三方平台存在结算周期	849.49	849.49	-
其他	其他零星往来款	190.47	138.09	52.38
小计		5,392.26	4,336.82	1,055.44

综上，结合酒便利其他应收款项性质及账龄分布，相关的交易事项符合商业实质。备用金、押金保证金因酒便利经营存续，无法在期后收回，针对需要收回的往来款及其他组合5,392.26万款项中，截止2024年7月31日，已收回4,336.82万元，收回比例80.43%，不存在第三方非经营性占用酒便利资金行为。

3、关于银行借款

截至报告期末，你公司短期借款账面余额为18,808.52万元，较期初增长17,057.61万元。截至报告期末，你公司货币资金余额为11,011.92万元，较期初增长8,714.02万元。报告期内，你公司收回投资收到的现金、投资支付的现金均为80万元，较上年同期发生额28,282万元、28,321.99万元大幅下滑。

请你公司：

(1) 结合门店扩张计划、业务渠道拓展情况等，说明报告期内新增大额短期借款的原因；结合报告期内借款具体使用情况及期后支出情况，说明借款主要用途，结合贷款偿还时间、偿还计划、营运资金周转情况，说明你公司是否具备按期偿还的能力；

回复：

1、结合门店扩张计划、业务渠道拓展情况等，报告期内新增大额短期借款的原因

报告期内，酒便利净新增网点 30 个（净新增，已扣除报告期内闭店），营业规模 17.45 亿，较同期增长 85.58%，2024 年度酒便利也制

定了新的开店规划。酒便利为酒类零售企业，一方面经营资产（使用权资产、存货等）规模和销售增长存在高敏感性关系，另一方面供应商付款结算通常为预付性质，经营负债增加的弹性较低，外部融资需求在上述因素叠加下大幅增加，属于行业正常经营现象。

酒水流通企业在与酒厂的付款结算通常为预付性质，与下游客户的收款结算通常为应收或现结性质，需要外部资金支撑业务规模的增长，属于行业正常现象。酒便利融资规模及行业融资规模对比情况如下：

单位：万元

单位：万元		酒便利			华致酒行
		2021年	2022年	2023年	2023年
营业收入	主营业务	107,223.64	93,599.44	173,085.59	1,004,119.93
	其他业务	335.37	438.00	1,429.21	7,983.40
	合计	107,559.01	94,037.45	174,514.81	1,012,103.33
融资余额	短期借款	8,222.61	1,750.91	18,808.52	132,381.63
	关联方资金拆借		6,000.00		
	减：信用证保证金			2,500.00	
	融资净额	8,222.61	7,750.91	16,308.52	132,381.63
融资规模/销售规模		7.64%	8.24%	9.35%	13.08%

酒便利 2021 年营业收入 10.76 亿元，期末融资净额 8,222.61 万元，融资规模占销售规模的比例 7.64%；2022 年营业收入 9.40 亿元，期末融资净额 7,750.91 万元，融资规模占销售规模的比例 8.24%；2023 年营业收入 17.45 亿元，期末融资净额 1.63 亿元，融资规模占销售规模的比例 9.35%。对比同行业华致酒行相关数据，2023 年营业收入 101.21 亿元，期末融资净额 13.24 亿元，融资规模占销售规模的比例 13.08%。

2、借款使用情况及期后支出情况、借款主要用途的说明

报告期末酒便利短期借款金额18,808.52万元，借款到期时间及后续支出情况、还款计划表具体如下：

单位：万元

贷款主体	授信银行	放款日期	到期日	提款金额	资金用途	还款及计划
河南酒便利	中国银行郑州分行	2023/06/29	2024/06/29	2,000.00	支付货款	已还款2000万
河南酒便利	光大银行郑州分行	2023/08/22	2024/02/21	1,000.00	支付货款	已还款1000万
河南酒便利	兴业银行郑州分行	2023/09/07	2024/09/06	2,000.00	支付货款	2024年9月到期前还款
河南酒便利	中信银行郑州分行	2023/10/27	2024/10/26	3,000.00	支付货款	2024年10月到期前还款
河南酒便利	浦发银行郑州分行	2023/12/12	2024/12/11	2,293.17	支付货款	2024年12月到期前还款
河南酒便利	华夏银行郑州分行	2023/12/19	2024/12/18	5,000.00	支付货款	保证金2500万，2024年12月到期前还款
郑州酒便利供应链	建设银行仁怀分行	2023/12/29	2024/12/28	3,500.10	支付货款	已还款2218.5万元，剩余1281.6万元到期前还款
利息调整				15.24		
合计				18,808.52		

酒便利2023年短期借款主要发生在两个营业旺季时间段：中秋节前（8、9月），向光大银行、兴业银行共计借款3,000万元；春节前（12月），向浦发银行、华夏银行、建设银行共计借款10793.27万元；中秋节和春节是国内白酒传统销售旺季，酒便利在销售旺季前通过银行借款向上游酒厂付款进行备货，符合白酒流通行业的特点。

3、酒便利具备按期偿还的能力说明

报告期末酒便利短期借款金额18,808.52万元，剔除信用证保证金2,500.00万元后借款净额16,308.52万元。2024年上半年已按期偿还借款5,218.50万元，具体明细如下：中国银行2,000.00万元、光大银行1,000.00万元，建设银行2,218.50万元。

截止2024年7月31日，酒便利借款余额11,074.77万元，其中：2024年9月借款到期2,000.00万元、10月借款到期3,000.00万元、12月借款到期6,074.77万元，以上短期借款没有集中到期偿还兑付的风险。

报告期内酒便利销售商品、提供劳务收到的现金197,003.63万元，月均流入16,416.97万元；2024年上半年酒便利销售商品、提供劳务收到的现金103,261.91万元，月均流入17,210.32万元；2024年上半年经营活动产生的现金流量净额为正。酒便利作为零售为主的企业，取得现金的能力稳中有升，没有出现下滑的趋势。稳健的销售商品现金流入，为每月偿还借款提供了坚实有力的资金保障，可以确保上述借款按时偿还。

(2) 说明投资支付的现金、收回投资收到的现金是否为你公司购买和赎回理财产品等所致；说明报告期内新增贷款入账时点、贷款使用计划、贷款实际用途，并说明在报告期内货币资金大幅增长的情况下，投资理财产品规模大幅下降的原因及合理性。

回复：

1、说明投资支付的现金、收回投资收到的现金是否为你公司购买和赎回理财产品等所致；

报告期内，供公司收回投资收到的现金、投资支付的现金均为80万元，是酒便利于2023年购买和赎回的理财产品所致。

2、说明报告期内新增贷款入账时点、贷款使用计划、贷款实际用途

报告期内新增贷款入账时点、贷款使用计划、贷款实际用途具体见下表：

单位：万元

贷款主体	授信银行	放款日期/入账时点	到期日	提款金额	资金用途
河南酒便利	中国银行郑州分行	2023/06/29	2024/06/29	2,000.00	支付货款
河南酒便利	光大银行郑州分行	2023/08/22	2024/02/21	1,000.00	支付货款
河南酒便利	兴业银行郑州分行	2023/09/07	2024/09/06	2,000.00	支付货款
河南酒便利	中信银行郑州分行	2023/10/27	2024/10/26	3,000.00	支付货款
河南酒便利	浦发银行郑州分行	2023/12/12	2024/12/11	2,293.17	支付货款
河南酒便利	华夏银行郑州分行	2023/12/19	2024/12/18	5,000.00	支付货款
郑州酒便利供应链	建设银行仁怀分行	2023/12/29	2024/12/28	3,500.10	支付货款
利息调整				15.24	
合计				18,808.52	

3、说明在报告期内货币资金大幅增长的情况下，投资理财产品规模大幅下降的原因及合理性

截至报告期末，公司货币资金余额为11,011.92万元，较期初增长8,714.02万元。报告期末货币资金余额为11,011.92万元，其中8,000.19万元为受限资金（票据保证金），为公司向银行申请开具无条件、不可撤销的担保函所存入的保证金存款，扣除票据保证金，不受限货币资金余额为3,011.73万元。

围绕公司的战略目标，将资金和资源集中在核心业务发展上，同时为保证日常经营活动的正常运行，保证资金的安全性和流动性，应对临时性战略备货需求，经公司管理层决策，除购买的80万理财产品已于2023年6月赎回，2023年酒便利不再大量购买理财产品，导致相对于2022年度，公司的投资理财产品规模大幅下降。这符合公司的战略目标和实际经营发展，是合理的。

（以下无正文）

河南酒便利商业股份有限公司

