（上接B45版）

（4）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；

（5）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

在合同开始日对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并将交易价格按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例分摊至各单项履约义务。在确定交易价格时考虑了可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。然后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，并且在履行了各单项履约义务时分别确认收入。

满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

（1）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；

（2）客户能够控制企业履约过程中在建的商品；

（3）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，在该时段内按照履约进度确认收入。履约进度根据所转让商品的性质采用投入法或产出法确定，当履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

如果不满足上述条件之一，则在客户取得相关商品控制权的时点将分摊至该单项履约义务的交易价格确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，应考虑下列迹象：

（1）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；

（2）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；

（3）企业已将该商品实物转移到客户，即客户已实物占有该商品；

（4）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；

（5）客户已接受该商品；

（6）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

2、公司收入确认的具体方法

公司主营业务为白酒生产与销售，公司将产品销售给客户，属于在一个时点履行的履约义务。公司的销售模式主要包含经销商、商超、直销和线上销售模式四类，其中以经销商模式为主，不同销售模式下的收入确认时点如下：

经销商模式：财务部门开票人员根据货物的实际出库单、经销商确认的送货回单、货款支付凭据开具销售发票，财务部门会计人员根据上述资料确认销售收入；

商超模式：各月末，商超根据当月销售情况提供销售清单，公司销售部门根据销售清单进行核对，经核对无误后由财务部门开票人员开具销售发票，财务部门会计人员根据上述资料确认销售收入；

直销模式：主要为自营团购和零售，客户提货时公司开具销售出库单、销售发票，财务部门根据交款单或收取货款的相关凭据，出库单和销售发票确认销售收入；

线上销售模式：通过互联网平台进行网上销售，客户在互联网平台下单后，公司将成品酒以快递形式发货出库，在客户签收或互联网平台按照约定到期自动签收（客户未主动签收时，公司确认销售收入。

根据《企业会计准则第14号——收入》的规定，在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：

序号	条件	公司具体情况	是否满足
1	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	经销商模式：根据合同约定，采用先付款后发货方式进行交易，经销商签收后，公司具备相应的收款权； 商超模式：根据合同约定，每30天与商超结算一次，结算依据为商超销售数据，商超将商品销售后，公司具备相应的收款权； 直销模式、线上销售模式：根据合同约定或者行业惯例，客户签收确认后，公司具备相应的收款权。	是
2	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	经销商模式：根据合同约定，经销商在送货凭证上签收后，商品所有权和风险即从公司转移到经销商，经销商签收后，实物转移给了经销商，表明公司已将商品的实物及法定所有权转移至经销商。 商超模式：根据合同约定，公司每30天与客户结算一次，结算依据为商超销售清单，公司将商品交付给商超并签收后，商超已实物占有该商品，商超完成对外商品出售后，商品所有权和风险从公司转移到商超。 直销模式、线上销售模式：客户签收后，商品所有权和风险即从公司转移到客户，同时实物转移给了客户，表明公司已将商品的实物及法定所有权转移至客户。	是
3	企业已将该商品实物转移给客户，即客户占有该商品	直销模式、线上销售模式：根据合同约定或者行业惯例，客户签收确认后，公司具备相应的收款权。	是
4	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	商品签收后，与商品相关的成果及毁损灭失风险均由客户承担； 根据合同约定及实际执行情况，商品签收后，除了经销商退出公司以供货价回购经销商剩余库存商品外，未发生过大额或频繁退货的情形，表明客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。	是
5	客户已接受该商品	客户已经签收或互联网平台按照约定到期自动签收（客户未主动签收）表明客户已经接受该商品。	是

综上所述，公司收入确认政策符合业务实质、合同约定及企业会计准则的相关规定。

年审会计师回复：

（一）主要执行的审计程序如下：

1、了解与营业收入相关的关键内控制度，评价控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内控制度的运行有效性；

2、对2025年营业收入、净利润按季度实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因。同时，将公司2025年营业收入、净利润的波动情况与同行业进行对比，分析与同行业是否存在重大差异；

3、获取主要经销商的销售合同，查看主要销售条款，包括结算方式、存货控制权转移条款、退换货政策、经销商返利政策等，结合公司的实际情况，判断公司收入确认的合理性，相关会计处理的准确性，以及一贯性；

4、对重要客户的营业收入、合同负债、应收账款实施函证程序，了解公司销售收入的真实性；

5、对重要客户实施视频或实地访谈程序，了解公司对经销商管理情况以及经销商与公司是否存在关联关系；

6、按照经销商市场类型（成熟市场、成长市场、培育市场）随机抽查19家经销商，获取经销商2025年12月末产品库存的盘点表，并与安全库存标准金额、经销商2025年度收入金额进行对比，核对经销商期末产品库存的余额是否超过安全库存标准金额，以及与经销商2025年度收入的规模是否匹配；

7、基于不同的业务模式，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性单据，包括销售发票、出库单及客户签收单等；

8、对资产负债表日前后确认的销售收入实施截止测试，评价销售收入是否在恰当期间确认；

9、比较2025年、2024年重要经销商名单，分析重要经销商是否稳定及变动的合理性。对2025年重要经销商通过企业信息查询工具进行背景调查，以核实是否存在关联关系或其他潜在利益关系并进行记录；

10、比较公司最近3年重要的客户以及供应商名单，比对分析是否存在客户、供应商重叠情况，通过企业信息查询工具进行背景调查，以核实客户、供应商是否存在关联关系或其他潜在利益关系并进行记录。

（二）核查意见

经核查，公司已建立了与经销商管理相关的有效的内部控制，并得到有效执行；公司按照企业会计准则及公司的会计制度、会计核算要求等进行收入确认；公司建立了经销商存货的管理机制，并得到有效执行。

三、关于存货。年报显示，公司2025年末存货账面价值20.02亿元，占总资产的37.93%。其中，自制半成品14.80亿元，占存货总额的73.9%，同比增长15.92%；库存商品3.89亿元，同比增长36.1%。公司期末存货跌价准备余额仅7.22万元，计提比例约0.004%。

请公司：（1）分产品列示最近3年存货的具体构成、库龄结构、存放地点、账面余额、跌价准备计提情况，结合产品结构、生产周期、备货政策、行业供需及变动趋势等说明在收入下降的情况下存货增长的原因及合理性；（2）结合期末存货构成、终端销售价格走势、可变现净值的确定依据及计算过程等，说明存货跌价准备计提是否充分、审慎；（3）结合自制半成品的主要构成、酿造周期、基酒战略储备安排及行业惯例，说明自制半成品占存货比例超过70%且持续增长的原因及合理性，期末库存商品的期后销售情况。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

（一）分产品列示最近3年存货的具体构成、库龄结构、存放地点、账面余额、跌价准备计提情况，结合产品结构、生产周期、备货政策、行业供需及变动趋势等说明在收入下降的情况下存货增长的原因及合理性。

1、公司存货情况

最近3年，公司存货及跌价准备计提具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年		2024年		2023年	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
半成品酒	147,963.68	–	127,629.08	–	118,228.19	–
库存商品	38,878.90	7.22	28,591.52	26.30	28,908.37	12.99
原材料	8,419.26	–	5,972.30	–	8,121.35	–
在产品	4,318.06	–	6,048.94	–	6,156.01	–
发出商品	609.13	–	802.06	–	582.86	–
合计	200,189.03	7.22	169,043.90	26.30	161,996.78	12.99

最近3年，公司存货的库龄结构及存放地点具体如下表所示：

单位：万元

项目	库龄	2025年		2024年		2023年		存放地点
		存货金额	占比	存货金额	占比	存货金额	占比	
半成品	2年以内	50,134.27	33.88%	50,541.90	39.60%	50,050.44	42.33%	公司半成品仓库
	2-4年	32,702.98	22.10%	26,735.01	20.95%	25,746.00	21.78%	
	4年以上	65,126.43	44.02%	50,352.17	39.45%	42,431.75	35.89%	
	小计	147,963.68	100.00%	127,629.08	100.00%	118,228.19	100.00%	
库存商品	1年以内	36,435.41	93.72%	26,057.99	91.14%	25,914.58	89.64%	公司成品酒仓库（陇南徽县），各销售区域成品酒仓库（兰州、西安、银川、平凉、徐州）
	1-3年	1,791.35	4.60%	1,602.79	5.60%	2,876.72	9.95%	
	3年以上	652.14	1.68%	930.74	3.26%	117.07	0.41%	
	小计	38,878.90	100.00%	28,591.52	100.00%	28,908.37	100.00%	
原材料	1年以内	8,412.28	99.92%	5,928.60	99.27%	8,063.36	99.29%	公司原材料库
	1-3年	6.98	0.08%	43.70	0.73%	57.99	0.71%	
	3年以上	–	–	–	–	–	–	
	小计	8,419.26	100.00%	5,972.30	100.00%	8,121.35	100.00%	
在产品	1年以内	4,318.06	100.00%	6,048.94	100.00%	6,156.01	100.00%	各生产车间
发出商品	1年以内	609.13	100.00%	802.06	100.00%	582.86	100.00%	
合计		200,189.03		169,043.90		161,996.78		

2、公司存货增长的原因及合理性

存货结构与生产周期刚性：近三年，公司半成品酒占存货比例73%以上，主要是原酒酿造周期较长，基酒储存周期需长达数年，客池需持续生产养窖，虽然年度成品酒销售收入下降，但仍需持续投粮酿造储备原酒，导致半成品酒库存增加。

备货与产品结构调整：2025年成品酒占比有所增加，主要原因为公司适度储备成品酒适配渠道供货及春节旺季销售；原材料小幅增配，属于平稳锁料备货，不存在过量囤积原料的情况。

行业供需与战略逻辑：白酒行业消费疲软、整体收入承压，行业普遍储能保值；半成品酒具备储存增值属性，并非滞销积压。整体存货以高价值可长期储存的半成品酒为主，库存结构健康，无大额减值风险，储能备货契合白酒长期经营模式，存货增长具备充分合理性。

2023年末、2024年末及2025年末，公司存货的账面价值分别161,996.78万元、169,043.90万元及200,189.03万元。2025年末，公司存货账面价值较2024年末增加31,145.13万元，增长18.42%，主要原因：一是公司半成品较2024年末增加20,334.60万元，增长15.93%。半成品主要为生产成品酒所用的原酒，白酒行业由于生产工艺的原因，原酒经过较长时间的恒温储存是生产中高端白酒产成品的必要条件之一，“少喝酒、喝好酒”是白酒行业长期需求趋势，越是高端白酒，用于调酒的原酒贮存期要求越长，因此公司需要前瞻性布局原酒的贮存，不断提高优质原酒的存货储备有利于公司长期战略发展。二是公司库存商品较2024年末增加10,287.38万元、增长35.98%。库存商品为完成包装对外销售的成品酒，农历腊月为白酒最佳销售时期，库存商品增加主要为2025年农历腊月销售备货。2025年末库存商品大部分已于2026年一季度实现对外销售，库存商品周转速度较快。

（二）结合期末存货构成、终端销售价格走势、可变现净值的确定依据及计算过程等，说明存货跌价准备计提是否充分、审慎。

1、最近3年，公司期末存货构成具体如下表所示：

单位：万元

项目	2025年		2024年		2023年	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
半成品酒	147,963.68	73.91%	127,629.08	75.50%	118,228.19	72.98%
库存商品	38,878.90	19.42%	28,591.52	16.91%	28,908.37	17.85%
原材料	8,419.26	4.21%	5,972.30	3.53%	8,121.35	5.01%
在产品	4,318.06	2.16%	6,048.94	3.58%	6,156.01	3.80%
发出商品	609.13	0.30%	802.06	0.48%	582.86	0.36%
合计	200,189.03	100.00%	169,043.90	100.00%	161,996.78	100.00%

2、公司产品终端销售价格走势

最近三年，白酒行业仍处于存量竞争的深度调整期，消费复苏动能不足，价格端普遍承压，全国名酒、区域/地方品牌价格分化明显，呈现“名酒弱、地方酒韧性强”的特征。面对行业变化，公司持续落地控量稳价策略，动态统筹产品发货节奏，通过商业模式优化、资源精准投放和消费者深度培育促进终端动销，维持价格相对稳定。金徽酒采取顺价模式销售产品，构建了相对稳定的价格体系，对产品终端销售确定指导价格，由经销商、终端门店根据市场竞争情况在指导价格范围内对外销售。最近三年，公司产品终端销售价格小幅波动，与区域/地方白酒品牌趋势基本一致。

3、公司可变现净值的确认依据及计算过程

于资产负债表日，存货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。

各类存货可变现净值的确定依据如下：

（1）产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，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。

（2）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。

（3）资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定，其他部分不存在合同价格的，应当分别确定其可变现净值，并与其相对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。存货跌价准备按单个存货项目（或存货类别）计提，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，合并计提存货跌价准备。

公司期末存货主要由半成品酒、成品酒、原材料、库存商品等构成，最终加工形成成品酒对外销售。公司半成品酒由于白酒产品的特殊性，一般产品价值会随存放时间延长而升值，故不存在减值迹象；库存商品成品酒的跌价测算方式按照账面成本金额与可变现价值的差额作为计提存货跌价准备的依据，可变现价值根据经销商提货价扣减增值税、消费税、附加税及相关销售费用率后的金额得出。

公司每月末对存货进行减值测试，仅少部分小规格库存酒存在减值迹象，公司对其按照账面成本金额与可变现价值的差额计提减值准备，除此之外，公司2025年存货的可变现净值高于单位成本，不存在减值迹象。

综上，公司存货跌价准备计提充分、审慎。

（三）结合自制半成品的主要构成、酿造周期、基酒战略储备安排及行业惯例，说明自制半成品占存货比例超过70%且持续增长的原因及合理性，期末库存商品的期后销售情况。

近三年同行业可比公司半成品占存货比例具体如下表所示：

单位：万元

公司名称	2023年			2024年			2025年		
	存货金额	半成品酒	占存货比例	存货金额	半成品酒	占存货比例	存货金额	半成品酒	占存货比例
水井坊	245,210.40	224,550.89	91.57%	321,556.24	292,876.73	91.08%	391,088.04	358,081.10	91.56%
皇台酒业	17,588.32	15,276.52	86.86%	16,985.81	15,285.98	89.99%	19,116.75	15,475.64	80.95%
口子窖	506,700.62	431,375.78	85.13%	585,371.13	497,285.84	84.95%	645,518.84	563,401.13	87.28%
迎驾贡酒	445,112.96	373,437.31	83.90%	504,313.97	426,009.73	84.47%	522,652.01	456,499.00	87.34%
伊力特	189,330.18	155,034.94	81.89%	224,171.01	178,616.79	79.68%	251,314.72	205,676.47	81.84%
金种子酒	146,743.13	119,716.43	81.58%	153,949.66	130,050.27	84.48%	152,952.87	138,679.68	90.67%
洋河股份	1,895,423.54	1,474,704.33	77.80%	1,973,288.11	1,613,001.08	81.74%	2,037,548.94	1,755,976.42	86.18%
金徽酒业	442,380.42	339,198.92	76.68%	521,922.07	419,311.54	80.34%	590,447.56	494,611.55	83.77%
老白干酒	334,978.25	224,357.70	66.98%	355,249.64	260,060.40	73.20%	359,099.11	273,699.20	76.22%
五粮液	1,738,784.17	1,154,081.54	66.37%	1,823,370.22	1,248,491.33	68.47%	2,006,533.68	1,452,766.45	72.40%
酒鬼酒	155,688.85	98,587.85	63.32%	175,117.91	120,918.18	69.05%	189,925.61	137,248.22	72.26%
今世缘	499,607.85	298,226.13	59.69%	556,863.71	364,044.77	65.37%	698,336.08	515,541.50	73.82%
山西汾酒	1,157,255.68	553,777.39	47.85%	1,327,021.09	670,269.00	50.51%	1,439,152.86	772,678.55	53.69%
贵州茅台	4,643,518.51	1,870,802.28	40.29%	5,434,328.52	2,358,653.13	43.40%	6,142,742.18	2,751,883.06	44.80%
行业均值	838,687.11	496,757.08	59.23%	942,835.11	581,500.26	61.68%	1,043,107.40	669,345.44	64.17%
金徽酒	161,983.80	118,228.19	72.99%	169,017.60	127,629.08	75.51%	200,181.81	147,963.68	73.91%

注：以合并报表期末存货数据计算占期末存货比例。

公司自制半成品主要为酿造的基酒（原酒）。基酒按品质等级分型定级后，分别在陶坛、不锈钢酒罐和槐木酒海储存，普通基酒用于生产中低端产品，优质基酒用于生产中高端产品。基酒必须达到预定储存年限后，方可进入勾调、灌装环节，转化为成品酒。因此，自制半成品的库存规模由生产工艺所需的最低储存时间刚性决定。

近年来，公司持续推进产品结构优化，高端产品增长态势良好。2025年，公司300元以上高档产品实现营收7.09亿元，同比增长25.21%，占酒类营收比例提升6.02个百分点至25.53%。随着高端产品占比逐年提升，公司需要更大规模的优质基酒储备作为品质保障。根据公司生产工艺，原酒经过分级后需在陶坛、不锈钢酒罐和国槐酒海中长期贮存，陈酿老熟后方可用于成品酒研发。高端产品对基酒储存年限要求更长，推动了自制半成品规模的持续扩大。

金徽酒自制半成品金额较大，且占存货比例较高，符合公司业务特点和行业特征。

期末库存商品的期后销售情况：2025年期末库存商品38,878.90万元，2026年一季度主营业务销售收入107,679.40万元，对应结转成本39,135.56万元，2026年一季度库存商品余额24,132.01万元，截至2026年一季度，2025年期末库存商品大部分已实现对外销售。

年审会计师回复：

（一）主要执行的审计程序如下：

1、了解与存货相关的内部控制：了解与存货业务相关的内部控制流程，并执行穿行测试，对识别出的关键控制点执行控制测试；

2、实施实地监盘程序：了解公司存货的盘点方法及复核程序，获取公司完整的存货存放地点清单，并对存货执行实地监盘；

3、核查存货结构与增长：获取近三年存货库龄、存放地点、余额及跌价明细表，结合酿造周期、基酒战略储备、行业惯例分析收入下降的情况下存货增长的合理性；

4、存货跌价准备测试：了解公司存货跌价准备计提方法，评价计提方法的适当性，并复核计提金额是否准确；

5、期后销售核查：检查库存商品期后销售情况。

（二）核查意见

经核查，相关内部控制设计合理、运行有效；公司已按要求完整披露相关信息。存货真实存在、结构符合公司业务特点；增长符合白酒行业储酒特征与战略储备需求，具备合理性；期末，公司已按照存货跌价准备计提政策计提跌价准备，存货跌价准备计提充分、准确，符合企业会计准则的相关规定；自制半成品占比及增长符合行业惯例；库存商品期后销售未见异常。

四、关于其他应收款。年报及前期公告显示，其他应收款余额在2025年各季度末及2026年一季度末分别为1.70亿元、1.45亿元、1.25亿元、0.55亿元、1.09亿元，呈现季度末升高、年末下降的情形。其他应收款坏账准备期末余额258.99万元，整体计提比例为4.48%。

请公司：（1）逐笔列示2025年以来各季度末其他应收款前五名的交易对象及是否与公司或实际控制人存在关联关系、发生时间、形成原因及内容、金额、实际结算情况，预计回款时间、坏账计提情况，并说明其他应收款季度末金额较大且显著高于年末余额的原因及合理性；（2）结合对手方信用状况、逾期情况等，说明坏账准备计提是否充分，合理，是否符合企业会计准则的规定；（3）结合前述情况，说明是否存在相关款项直接或间接流向实际控制人及其关联方的情形，是否构成关联方非经营性资金占用。请年审会计师发表明确意见，请独立董事就问题（3）发表意见。

公司回复：

（一）逐笔列示2025年以来各季度末其他应收款前五名的交易对象明细如下：

单位：万元

季度	交易对象	与公司或实控人的关系	发生时间	形成原因及内容	金额	实际结算情况	预计回款时间	坏账计提
2025年第一季度	陇南市天河经济开发有限责任公司	非关联方	2024年2-5月	征地代垫款	8,000.00	待产证办结后清偿	2025年9月-2026年9月	–
	徽县元昌资产运营（集团）有限公司	非关联方	2024年12月-2025年2月	征地代垫款	2,800.00	土地于2025年8月获取，已回款	2025年9月	–
	甘肃金煜信达建设工程有限公司	关联方	2025年3月	应收暂付款	132.84	项目完成后结转至相关科目	分别于2025年8月以及12月结转	6.64
	中国酒业协会	非关联方	2025年3月	应收暂付款	100.00	项目完成后结转至相关科目	2025年7月结转	5.00
	西安天一信息科技有限公司	非关联方	2022年6-8月	押金保证金	75.25	租赁到期后退还	2035年7月	37.62
	合计				11,108.09			49.26
2025年第二季度	陇南市天河经济开发有限责任公司	非关联方	2024年2-5月、2025年7月	征地代垫款	8,000.00	待产证办结后清偿	2025年9月-2026年9月	–
	徽县元昌资产运营（集团）有限公司	非关联方	2024年12月-2025年2月	征地代垫款	2,800.00	土地于2025年8月获取，已回款	2025年9月	–
	甘肃省科技发展促进中心	非关联方	2025年4月	应收暂付款	300.00	项目完成后结转至相关科目	2025年7月结转	15.00
	中国酒业协会	非关联方	2025年3月	应收暂付款	100.00	项目完成后结转至相关科目	2025年7月结转	5.00
	合肥麦峰电子商务有限公司	非关联方	2025年5-6月	应收暂付款	86.33	根据费用发生结转至相关科目	2025年7-8月结转	4.32
	合计				11,286.33			24.32
2025年第三季度	陇南市天河经济开发有限责任公司	非关联方	2024年2-5月	征地代垫款	4,464.57	部分土地已完成权属获取，剩余款项待产证办结后清偿	2026年9月	–
	陇南市科学技术局	非关联方	2025年7月	应收暂付款	300.00	项目完成后结转至相关科目	2025年12月结转	15.00
	合肥麦峰电子商务有限公司	非关联方	2025年8-9月	应收暂付款	154.55	根据费用发生结转至相关科目	2025年10-11月结转	7.73
	重庆双渔痕信息科技有限公司	非关联方	2025年8-9月	应收暂付款	137.84	根据费用发生结转至相关科目	2025年10-11月结转	6.89
	北京京东世纪信息技术有限公司	非关联方	2024年9-11月、2025年5-9月	应收暂付款及保证金	84.60	根据费用发生结转至相关科目，保证金到期后退还	2025年10-12月结转	4.39
	合计				5,141.56			34.01
2025年第四季度	陇南市天河经济开发有限责任公司	非关联方	2024年2-5月	征地代垫款	4,464.57	部分土地已完成权属获取，剩余款项待产证办结后清偿	2026年9月	–
	重庆双渔痕信息科技有限公司	非关联方	2025年11-12月	应收暂付款	197.45	根据费用发生结转至相关科目	2026年1-3月结转	9.87
	西安天一信息科技有限公司	非关联方	2022年6-8月	押金保证金	75.25	租赁到期后退还	2035年7月	75.25
	广州酒仙拉飞哥新零售有限公司	非关联方	2025年12月	应收暂付款	56.93	根据费用发生结转至相关科目	2026年1月结转	2.85
	支付宝（中国）网络技术有限公司客户备付金（天猫）	非关联方	2025年1-12月	应收暂付款及保证金	54.55	根据费用发生结转至相关科目，保证金到期后退还	2026年1-3月结转	2.73
	合计				4,848.75			90.70
2026年第一季度	陇南市天河经济开发有限责任公司	非关联方	2024年2-5月、2026年1月	征地代垫款	5,464.57	部分土地已完成权属获取，剩余款项待产证办结后清偿	2026年9月	–
	成都少年载道文化传媒有限公司	非关联方	2026年2-3月	应收暂付款	103.60	根据费用发生结转至相关科目	2026年4-7月结转	5.18
	西安天一信息科技有限公司	非关联方	2026年2-8月	押金保证金	75.25	租赁到期后退还	2035年7月	75.25
	合肥麦峰电子商务有限公司	非关联方	2026年2月	应收暂付款	58.29	根据费用发生结转至相关科目	2026年4-7月结转	2.91
	北京京东世纪信息技术有限公司	非关联方	2024年9-11月、2026年2-3月	应收暂付款及保证金	52.50	根据费用发生结转至相关科目，保证金到期后退还	2026年4月结转	2.76
	合计				5,754.21			86.10

注：2025年第一季度、第二季度、第三季度及2026年第一季度数据均为未审计数据。

2025年以来，公司各季度其他应收款前五名主要系征地代垫款、应收暂付款（即预付的推广费、咨询费等）以及押金保证金，其中征地代垫款占比较大，占2025年各季度、2026年一季度其他应收款前五大的比例为97.23%、95.69%、86.83%、92.08%、94.97%。该征地代垫款系公司代垫的金徽生态智慧产业园四期技改项目土地征收款。2025年第二季度末征地代垫款合计10,800.00万元；2025年7月新增征地代垫款1,000.00万元，2025年8月，公司获取该项目相关的部分土地使用权，对方归还征地代垫款合计7,335.43万元，2025年第三季度末征地代垫款余额4,464.57万元；2025年第四季度无新增垫付金额，公司未取得新的土地使用权，故2025年第四季度末征地代垫款余额4,464.57万元；2026年1月，新增征地代垫款1,000.00万元，2026年第一季度末征地代垫款余额5,464.57万元。2025年各季度及2026年一季度剔除其他应收款前五名款项后，剩余金额分别为6,343.17万元、3,585.83万元、7,928.99万元、937.66万元、5,606.16万元，主要是公司垫付的推广费。受征地代垫款支付及归还节奏，以及垫付推广费季度催收和年底结清影响，其他应收款季度末金额较大且高于年末余额。

（二）结合对手方信用状况、逾期情况等，说明坏账准备计提是否充分、合理，是否符合企业会计准则的规定；

2025年末，公司其他应收账款期末余额为0.57亿元，其中前五名金额为0.48亿元，占其他应收账款83.79%，前五名交易对象坏账计提方法、信用状况、逾期情况如下：

交易对象	款项性质	账龄	坏账计提比例	公司性质	坏账计提方法	信用状况	逾期情况
陇南市天河经济开发有限责任公司	征地代垫款	1-2年	0%	国资控股公司	其他应收款——应收政府款项组合	无重大诉讼、司法案件、或失信人等信用恶化情况	无
重庆双渔痕信息科技有限公司	应收暂付款	1年以内	5%	有限责任公司（自然人投资或控股）	其他应收款——账龄组合	无重大诉讼、司法案件、或失信人等信用恶化情况	无
西安天一信息科技有限公司	押金保证金	3年以上	100%	有限责任公司（自然人投资或控股）	其他应收款——账龄组合	无重大诉讼、司法案件、或失信人等信用恶化情况	无
广州酒仙拉飞哥新零售有限公司	应收暂付款	1年以内	5%	其他有限责任公司	其他应收款——账龄组合	无重大诉讼、司法案件、或失信人等信用恶化情况	无
支付宝（中国）网络技术有限公司客户备付金（天猫）	应收暂付款	1年以内	5%	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）	其他应收款——账龄组合	无信用状况不良情况	无

公司其他应收款减值准备的确认、计量、计提及转回，均严格遵循《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的相关规定，减值测试方法具有合理性与一贯性，计提比例的确定结合了公司历史回款经验、债务人信用等级、行业发展状况等合理且有依据的信息，能够真实、准确反映公司其他应收款的信用风险状况，符合企业会计准则相关要求。

陇南市天河经济开发有限责任公司实际控制人为陇南市人民政府国有资产监督管理委员会，属于国资控股企业，公司信用高，历史不存在逾期未回款的情况，因此信用风险低，未计提坏账准备。其余公司均按照账龄计提坏账，2025年末其他应收款剔除征地代垫款后的坏账计提比例为19.59%，坏账准备计提充分且合理。

（三）结合前述情况，说明是否存在相关款项直接或间接流向实际控制人及其关联方的情形，是否构成关联方非经营性资金占用。

2025年以来，公司各季度其他应收款前五名交易对手除甘肃金煜信达建设工程有限公司外，剩余主体均为非关联方。关联方往来基于公司日常生产经营合理需求发生，主要为各事业部驻地办公室以及体验馆的装修款，相关业务与关联方的经营范围匹配，具备真实业务背景，公司分别于2025年8月、12月结转，不存在资金占用的情况。前述除关联方外的其余往来款项，不存在资金直接或间接流向公司实际控制人及其关联方的情况，不构成实际控制人及关联方非经营性资金占用。

独立董事补充问题（3）意见：

经核查，我们认为：

2025年以来，公司各季度其他应收款前五名的交易具有真实业务，形成其他应收款合理，未见重大异常。除甘肃金煜信达建设工程有限公司因承接公司装修业务产生经营性资金往来外，其他应收款相关款项不存在直接或间接流入实际控制人及其关联方的情形，不构成实际控制人及关联方非经营性资金占用。

年审会计师回复：

（一）主要执行的审计程序如下：

1、了解并测试公司款项支付相关内部控制流程，查询公司关联方交易公告，核查付款审批、合同签署、资金支付等内控执行有效性，核实款项支付具备真实商业背景，审批流程合规；

2、获取公司2025年以来各季度其他应收款明细台账、前五名对象清单，核对交易事项、结算情况、账龄、坏账计提等数据，复核坏账计提计算逻辑，对2025年末大额款项执行独立函证程序，核实款项真实性、余额准确性；同时，结合交易事项、款项性质，对其他应收款季度波动原因进行分析性复核；

3、对于以组合为基础评估预期信用风险的其他应收款，评价管理层基于其信用风险特征划分组合的合理性，在此基础上，评价其他应收款预期信用损失率的合理性及其坏账准备计提的准确性；

4、核查前五名其他应收款对象工商资料、股权及控制关系，结合公司关联方清单，穿透核查是否为关联方或潜在利益方，确认关联关系披露完整性；

5、对其他应收款核查其资金支付回单、收款方信息，追踪资金最终流向，核实是否存在资金流向控股股东及其关联方的情形。

（二）核查意见

经核查，公司已按要求完整披露2025年以来各季度末其他应收款前五名的交易对象及是否与公司或实际控制人存在关联关系、发生时间、形成原因及内容、金额、实际结算情况、预计回款时间、坏账计提情况。公司相关交易安排符合自身经营需求，其他应收款季度波动具有合理业务背景；相关坏账准备计提充分，符合企业会计准则的规定；公司不存在资金直接或间接流向实际控制人及关联方的情形，不构成非经营性资金占用。

五、关于货币资金与有息负债。年报显示，2025年末公司货币资金9.90亿元，同比增长13.99%，但2025年利息收入1,350.58万元，同比下降34.05%。同时，公司短期借款1.69亿元、长期借款1.23亿元，均为2025年新增借款。

请公司：（1）补充披露近3年货币资金的存放单位、存放类型、期限、利率水平、日均余额等，货币资金与利息收入的匹配性，公司控股股东及关联方与上市公司在同一银行的存贷款情况，公司资金是否存在支取受限情形；（2）补充披露短期借款及长期借款的具体用途、融资成本、资金去向及对应项目进展；并结合货币资金存放情况、利率水平、日均余额及利息收入，说明在货币资金充裕的情况下，新增有息负债的原因及商业合理性。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

（一）补充披露近3年货币资金的存放单位、存放类型、期限、利率水平、日均余额等，货币资金与利息收入的匹配性，公司控股股东及关联方与上市公司在同一银行的存贷款情况，公司资金是否存在支取受限情形。

1、近3年货币资金存放情况

（1）2023年货币资金存放情况

单位：万元

| 项目 | 存放单位 | 2023年末银行存款余额 | 存放类型 | 利率水平 | 日均余额 | 支取是否受限 |
|---|---|---|---|---|---