苏宁易购集团股份有限公司关于对2022年年报问询函回复的公告

苏宁易购集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年6月5日收到深圳证券交易所上市公司管理一部下发的《关于对苏宁易购集团股份有限公司2022年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2023〕第261号，以下简称《问询函》），公司董事会高度重视，就《问询函》相关问题具体回复如下：

1.关于持续经营。报告期内，你公司实现营业收入713.74亿元，较上年减少48.62%，实现归属于上市公司股东的净利润-162.20亿元，较上年减亏62.51%，实现扣除非经常性损益的净利润-190.87亿元，较上年减亏57.27%；同时，你公司四季度营业收入分别为193.74亿元、178.35亿元、183.28亿元、158.36亿元，净利润分别为-10.29亿元、-17.12亿元、-18.04亿元、-116.75亿元，扣除非经常性损益的净利润分别为-11.55亿元、-16.02亿元、-24.63亿元、-138.67亿元。请你公司：

（1）结合报告期内公司业务的开展情况、行业竞争状况以及报告期内毛利率、期间费用等因素的变化情况，按销售模式分类，分析说明你公司营业收入连续三年大幅下滑、亏损幅度较大的具体原因，与行业趋势及同行业可比公司是否存在较大差异，差异原因及合理性。

回复：

2020年至2022年公司收入、利润及主要财务指标情况如下：

单位：亿元

项目	2022年		2021年		2020年	
	金额	同比	金额	同比	金额	同比
营业收入	713.74	-48.62%	1,389.04	-44.94%	2,522.96	-6.29%
其中：零售批发行业	631.08	-50.70%	1,279.99	-46.33%	2,385.03	-5.97%
物流服务	9.40	-45.28%	17.18	-55.24%	38.39	17.51%
安装维修行业	5.58	-46.91%	10.52	-45.74%	19.38	-1.81%
其他行业	9.04	-31.37%	13.17	1.45%	12.99	-32.49%
其他业务收入	58.63	-14.00%	68.18	1.50%	67.17	19.50%
营业成本	659.69	-49.15%	1,297.38	-42.23%	2,245.77	-2.41%
其中：零售批发行业	627.90	-49.87%	1,252.48	-42.16%	2,165.43	-2.49%
物流服务	14.73	-29.97%	21.03	-56.04%	47.84	10.52%
安装维修行业	5.45	-46.42%	10.18	-37.31%	16.24	0.06%
其他行业	4.10	30.60%	3.14	-36.44%	4.93	6.55%
其他业务成本	7.52	-28.75%	10.56	-6.81%	11.33	33.82%
毛利额	54.05	-41.04%	91.66	-66.93%	277.18	-29.13%
其中：零售批发行业	3.19	-88.41%	27.51	-87.47%	219.60	-30.45%
物流服务	-5.33	38.45%	-3.85	-59.29%	-9.45	-10.99%
安装维修行业	0.13	-61.63%	0.34	-89.31%	3.14	-10.45%
其他行业	4.94	-50.74%	10.04	24.67%	8.06	-44.87%
其他业务毛利	51.11	-11.30%	57.62	3.18%	55.85	16.96%
综合毛利率	8.25%	1.31%	6.94%	-4.34%	11.28%	-3.56%
剔除采购成本提高的综合毛利率	18.85%	6.42%	12.43%	1.14%	11.28%	-3.56%

注：本函回复的部分合计数在尾数上可能因四舍五入存在差异，下同。

根据表中所列数据可以看出，公司的营业收入主要来源于商品零售业务的开展。

从行业和同行公司来看，2020年至2022年中国家电零售市场受外部环境、房地产严控等复杂因素影响，带来家电需求较弱，其中2021年虽然家电市场有所小幅复苏，受益于下沉市场快速增长、消费升级激活高端市场，但经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱等压力，家电零售行业呈现众多复杂状况，2022年又再次掉头下行。此外，现阶段家电零售渠道在在发生深刻变革，包括拼多多、美团、抖音、快手等众多市场参与者纷纷加入，市场竞争越发激烈，因此，2020年至2022年中国家电市场零售额同比分别下降5.76%、增长6.08%、下降7.4%，同行公司国美零售2020年至2022年中期营业收入同比下降25.83%、增长5.36%、下降53.50%。

家电零售行业和同行公司业绩表现

	2020年	2021年	2022年
中国家电市场零售额同比变动比率	-5.76%	6.08%	-7.40%
国美零售营业收入同比变动比率	-25.83%	5.36%	预计-55%—-65%
国美零售归属于母公司股东净利润（亿元）	-69.94	-44.02	预计-170—-190

注：中国家电市场零售额数据摘自奥维云网（AVC）；国美零售数据摘自经披露的年度报告和预告信息。

2020年公司营业收入2,522.96亿元，同比下降6.29%，与行业趋势基本保持一致。2020年公司线上销售规模占公司商品销售规模总额比例近70%，虽然公司线上销售占比提升较快，但其价格竞争较为激烈，毛利率偏低，此外公司2020年因适用新收入准则导致将为履行销售合同而发生的运输成本自销售费用重分类至营业成本，由此带来毛利率同比下降3.56%。

公司2021年和2022年营业收入分别同比下降44.94%、48.62%，收入变动与行业有较大差异，主要原因为一方面公司自2021年6月以来经营遇到阶段性困难，尤其是流动性压力带来的商品库存严重不足、销售推广开支急剧压缩，公司的整体销售和采购规模同时大幅下降，与供应商结算周期延迟，直接引发供应商的返利结回比例于2021年度急剧下降，进入2022年度后，公司整体销售和采购规模相较2021年度的进一步下降使得公司与供应商的博弈能力持续下降，返利结回比例亦相应下降，最终造成2021年及2022年的营业成本分别提高72.53亿元及69.41亿元；另一方面外部环境的持续影响，公司线下门店阶段性暂停营业、缩短营业时间、家电安装配送服务无法及时完成，主要城市居民线下门店的购物需求和消费心理均受到较大影响。上述事项导致公司2021年及2022年综合毛利率仅为6.94%及8.25%。但若剔除采购成本的提高的因素，公司2020年、2021年及2022年综合毛利率分别为11.28%、12.43%及18.85%，呈逐年提高趋势。

单位：亿元

项目	2022年		2021年		2020年	
	金额	同比	金额	同比	金额	同比
总费用合计	206.32	-30.31%	296.05	-14.35%	345.66	-21.41%
归属于上市公司股东的净利润	-162.20	62.51%	-432.65	-912.11%	-42.75	-143.43%
采购成本的提高	69.41	-4.30%	72.53	—	-	-
采购成本的提高对应的所得税影响	-17.35	4.30%	-18.13	—	-	-
扣除采购成本的提高后归属于上市公司股东的净利润	-110.14	70.88%	-378.25	-784.80%	-42.75	-143.43%
其中：重大单项影响因素						
①计提的单项减值准备	64.54	-65.63%	187.80	736.15%	22.46	166.59%
②重大投资损失	10.88	-92.45%	144.08	1301.67%	-11.99	-93.97%
③递延所得税资产的调整	-7.95	84.82%	-52.38	-1777.33%	-2.79	-104.81%
④递延所得税资产的调整	5.11	-61.08%	13.13	1520.99%	0.81	-64.47%
剔除上述重大单项影响因素之外归属于上市公司股东的净利润	-37.56	56.13%	-85.62	-149.91%	-34.26	-7.48%

注：上述重大单项影响因素之外归属于上市公司股东的净利润=归属于上市公司股东的净利润+采购成本的提高+计提的单项减值准备+重大投资损失+所得税影响+递延所得税资产的调整。

除了前述的采购成本提高对于归属于上市公司股东的净利润的影响以外，其他重大单项因素对于归属于上市公司股东的净利润的影响分析如下：

①结合外部环境的变化、以及公司自身运营情况的变化，公司于每年对于包括天天快递、百货、母婴、商超等各项业务所形成的商誉以及存在减值迹象的长期资产和对联合营公司的长期股权投资进行了资产减值测试，计提了减值准备，并根据合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，单项确认了部分重要应收款项的预期信用损失。该些事项导致公司2020年至2022年间计提的单项减值准备金额分别为22.46亿元、187.80亿元及64.54亿元。②同样受外部环境的变化以及自身运营不佳影响，公司部分投资参股公司于2021年及2022年出现大额亏损，导致公司按持股比例分摊的投资损失分别为144.08亿元及10.88亿元。③公司于每年根据各类型子公司当年度实际运营情况以及最新未来发展预期编制未来盈利预测，并据此仅以很可能取得的未来应纳税所得额为限确认可抵扣税务亏损以及可抵扣暂时性差异相关递延所得税资产，从而导致公司2020年至2022年间对于在未来期间预计将无法弥补的可抵扣税务亏损产生的递延所得税资产分别约0.81亿元、13.13亿元及5.11亿元进行调整。

剔除上述重大单项影响因素之外，2020年至2022年间归属于上市公司股东的净利润分别为亏损34.26亿元、亏损85.63亿元及亏损37.56亿元，主要是因为公司近几年为走出困境，虽然已聚焦降本提效，关闭和优化调整亏损门店及业态；加大坪效较低的店面、仓储的降租、转租、招商力度；大力精简组织层级和提高人效，带来公司2020年至2022年间总费用额同比分别下降21.41%、14.35%及30.31%，但由于公司资产折旧摊销等大额期间费用以及为解决流动性危机而发生的大额融资成本相对刚性，针对人员、租金、营销等运营成本进行的管控措施成效也需要时间显现，经营产生的毛利尚不能覆盖公司总费用，但从上表也能看出，在公司坚持聚焦核心家电3C业务收入规模的提升以及亏损板块的瘦身调整计划下，公司2022年亏损较2021年已呈现亏损收窄态势。

综上所述，公司近三年营业收入大幅下滑、亏损幅度较大是由于受外部环境和企业流动性带来的持续影响所致，与行业趋势及同行业可比公司不存在不合理差异。

（2）按季度经营情况，分析说明你公司第四季度营业收入总体平稳的情况下，净利润和扣除非经常性损益的净利润均大幅下降的原因和合理性。

回复：

2022年各季度营业收入及归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润情况主要构成如下：

单位：亿元

项目	2022年Q1	2022年Q2	2022年Q3	2022年Q4	2022年Q4环比Q3
营业收入	193.74	178.35	183.28	158.37	-13.59%
净利润	-11.34	-18.37	-19.82	-118.49	-497.83%
归属于上市公司股东的净利润	-10.29	-17.12	-18.05	-116.74	-546.76%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-11.55	-16.02	-24.63	-138.67	-463.01%
其中：重大单项影响因素					
①采购成本的提高				69.41	-
②计提的单项减值准备			1.00	63.54	6254.00%
③重大投资损失	-0.03	1.21	1.17	8.53	629.06%
①②③所得税影响	0.01	-0.16	-0.42	-24.73	-5788.10%
④递延所得税资产的调整		0.39		4.72	-
上述重大单项影响因素之外归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-11.57	-14.58	-22.88	-17.20	24.83%

注：上述重大单项影响因素之外归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润=归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润+采购成本的提高+计提的单项减值准备+重大投资损失+所得税影响+递延所得税资产的调整。

根据上表中列示，在第四季度营业收入总体平稳的情况下，归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润均环比第三季度大幅下降的主要原因是公司于2022年的整体销售和采购规模持续下降，使得与供应商的博弈能力持续下降，于第四季度公司整体经营情况相对稳定明晰，对于公司经营环境发生变化下的返利结回比例也逐渐相应掌握了相对可靠和全面的信息进行评估和测算，所以于2022年第四季度，公司结合实际返利结回情况以及预期未来结回时间对尚未结算的返利金额及估计结回比例进行了更新，考虑了实际返利结回比例下降对全年成本的综合影响，并据此相应调整了采购价格和成本，影响金额约为69.41亿元。

此外，家乐福运营中发生了不可预见的突发事件，面临了严重的外部舆情压力，流动性压力激增，供应链关系受阻，有效库存快速下降，从而对销售、利润带来较大的影响，家乐福中国更新了其运营计划及架构调整方案，据此公司进行了家乐福中国业务的盈利预测及包括商誉在内的长期资产的减值测试，将家乐福业务相关资产或资产组组合的账面价值与其可收回金额进行比较，按照可收回金额低于账面价值的差额计提商誉及长期资产减值准备约39.67亿元。除此以外，公司于第四季度基于了解和掌握的最新信息对账面各项需要计提信用减值损失和资产减值准备的资产进行了减值测试和评估，最终确认信用减值损失、长期资产及长期股权投资减值准备约23.87亿元，同时根据联合营公司按公司的会计政策调整后的财务报表中应分担的被投资单位的最终净损失份额确认当季对部分联合营企业投资的投资损失8.53亿元等。前述因素影响之外，公司2022年四季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润亏损17.20亿元，环比三季度减亏24.83%。综上，公司第四季度归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润环比大幅下降没有重大不合理之处。

（3）请结合报告期内毛利率变动情况以及期后营业收入、净利润、扣除非经常性损益的净利润的情况，说明你公司第四季度的亏损是否具有持续性，并具体是说明你公司对于提高持续经营能力已采取的措施和截至目前的实施效果。

回复：

公司2023年第一季度与2022年第四季度经营情况对比如下：

单位：亿元

项目	2023年第一季度	2022年第四季度	环比
营业收入	158.59	158.37	0.14%
营业成本	125.72	195.74	-35.77%
综合毛利率(注)	22.76%	21.76%	1.00%
费用总额合计	38.17	51.30	-25.59%
净利润	-1.81	-118.49	98.47%
归属于上市公司股东的净利润	-1.01	-116.74	99.13%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-4.88	-138.67	96.48%

注：2022年第四季度综合毛利率为剔除了采购成本提高影响后的综合毛利率。采购成本提高对于2022年综合毛利率的影响参见上述第1题中的回复内容。

（一）由上表可见，公司2023年第一季度归属于上市公司股东的净利润为亏损1.01亿元，环比上年第四季度减亏99.13%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为亏损4.88亿元，环比上年第四季度减亏96.48%，公司持续加强费用管控，提高坪效、人效水平，费用同比、环比持续下降，2023年第一季度公司核心家电3C业务业绩已经明显好转，因此2022年第四季度的大额亏损不具有持续性。

（二）持续经营已采取的措施和截至目前实施效果

1、稳定存量投信的基础上积极争取获得增量授信。在省市政府的大力支持下，公司于2021年8月成立苏宁联合授信委员会。公司在联合授信委奉头和支持下有序恢复了与主要合作银行的业务往来，稳定了存量授信，公司到期的银行借款正常续贷，并拓展了增量贷款。随着2023年经营业绩的逐步恢复提升，公司也计划推进增量授信的取得以进一步补充流动资金。截至本回复日止，公司亦未出现被合作银行要求提前偿还借款全部本金及利息的情形。

2、经营方面，贯彻执行零售服务商发展战略，强化自营供应链及服务能力，深化开放合作和零售赋能。在明确盈利模式的前提下开展各渠道经营，实现销售规模的恢复提升；通过数字化水平的不断提升，提高运营管理效率，持续降本增效，增强盈利能力。公司还将进一步完善绩效考核体系，激发员工自驱力，确保盈利目标的尽快实现，全面推动苏宁易购进入长期可持续发展的新征程。

2023年一季度公司把握市场机会，以效益为目标，积极推动增收、降本、提效各项工作，实现归母净利润为亏损1.01亿元，同比减亏90.28%。经公司统计，在不考虑资产减值损失以及公允价值变动等非经营性现金流相关的因素影响下，公司一季度实现息税折旧及摊销前利润为6.13亿元。二季度公司将抓住五一、618等促销旺季，一二级市场加快“苏宁易家”店面模型的落地及推广，县镇市场快速发展零售云加盟店；线上加强与流量平台的合作，输出商品供应链及服务能力，提升线上销售；家乐福随着亏损店面的快速关闭，核心地区聚焦供应链恢复及店面的转租、招商，加快电器业态融合，尽快实现经营的稳定。预计公司二季度在收入、费用等方面进一步巩固和优化，力争实现经营效益环比的持续改善。

3、公司持续推动与供应商、合作伙伴应付款项的解决，维护公司和相关各方良好持续的合作关系以保持业务稳健发展。工作重点仍是持续推进与供应商的合作恢复和扩大，在业务发展中通过恢复合作、扩大合作产生的毛利来解决历史的问题；另一方面主动与供应商进行协商达成和解，力争实现分期或者延期支付；此外公司在推进相关业务单元独立发展及战略引资的同时，也拟尝试推进相关应付款项的债转股工作，以进一步降低公司负债水平。

4、积极拓展融资渠道及融资方式，2023年公司将结合国家公募REITs政策，积极寻求商业物业及物流资产的盘活，推动集团内优质物流基地资产融资，不断提升公司资金获取能力；加快对外投资的回收；推进相关业务单元的员工持股及战略引资，支持业务发展的同时也夯实了资本金。

（4）请普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“普华永道”）核查并发表专项意见。

普华永道的说明：

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对公司2022年度财务报表执行了相关审计工作，旨在对公司2022年度财务报表的整体发表审计意见。

根据我们执行的上述审计程序以及向管理层就公司对于提高持续经营能力拟采取的措施的截至2022年度财务报表报出日的效果进行询问等核查程序，我们将公司对于问询函问题1的回复中与报告期内2022年全年营业收入、营业成本、毛利率及扣除非经常性损益的净利润的相关分析，以及提高持续经营能力拟采取的措施相关的内容与我们在审计公司2022年度财务报表及就执行前述询问程序时取得的审计证据及获取的管理层解释进行了比较，我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

2.关于经营活动现金流。报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额为-6.31亿元，你公司经营活动产生的现金流量净额已连续6年为负，现金及现金等价物净增加额已连续4年为负。请你公司：

（1）结合你公司销售模式、采购模式、结算模式、回款情况等的变化情况，说明你公司经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因和合理性。

回复：

公司2017-2022年度公司经营活动使用的现金流量净额具体分析如下：

单位：亿元

项目	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
一、营业收入	713.74	1,389.04	2,522.96	2,692.29	2,449.57	1,879.28
减：营业成本	659.69	1,297.38	2,245.77	2,301.17	2,082.17	1,614.32
税金及附加	4.28	6.59	9.73	10.61	8.94	7.29
总费用	206.32	296.05	345.66	439.82	347.64	258.06
加：其他项目	0.38	-0.47	8.02	2.61	6.73	5.74
减：所得税费用	27.49	-78.94	-15.43	52.75	13.03	2.83
加回非付现或非经营活动相关成本费用：						
折旧与摊销	58.90	84.64	39.38	37.29	23.72	21.00
长期资产报废损失	0.44	2.46	0.45	0.43	-	-
财务费用	42.53	36.62	22.18	17.52	11.86	3.99
递延所得税资产、负债变动	-29.67	-86.37	-19.95	41.71	-5.35	-2.76
其他项目	-	-	-	-0.11	-2.62	-0.78
小计	-56.49	-95.16	-12.69	-12.61	32.13	23.97
加回：						
存货的变动	29.40	112.29	44.71	-36.10	-41.68	-44.31
经营性应收应付项目的变动	20.79	-81.43	-48.24	-129.93	-129.19	-45.71
小计	50.18	30.86	-3.53	-166.03	-170.87	-90.02
经营活动产生的现金流量净额	-6.31	-64.30	-16.22	-178.65	-138.74	-66.05

公司主要从事商品零售业务，销售对象主要为对个人消费者的零售业务以及对政企客户、零售云加盟商等商户的对公批发；零售业务的销售模式主要为现款现货；对公业务的销售模式主要为账期。公司的商品采购模式主要有：经销预付款、经销账期和代销账期，采购结算方式主要为现汇、银行承兑支付和商业承兑支付。

在实际经营过程中，受到多方因素的影响，一方面，在传统零售和物流层面，公司面临了激烈的互联网竞争，积极加大互联网业务的投入，广告费、物流费用开支激增，经营亏损增加；另一方面为了获取商品货源的支持，公司加大采购进货及付款支持，运营资金投入增加；此外从采购端来看，公司为了获取供应商的支持，一般会预付或者按信用期支付应付供应商采购款，同时供应商提供的返利结算均为账扣，即冲抵应付货款或抵减下一批次货物采购款，而非单独向公司支付应付返利款，所以从现金流上看，于当期并非能够全部体现为现金流流入。自2021年6月起公司发生流动性危机后，核心品牌供应商和恢复合作供应商基本取消了零售行业常见的信用期支付模式，改为要求公司采用全额预付款模式备货，亦导致公司现金流一直呈现流出状态。

根据表内所示，公司将历年财务报表中营业收入、营业成本、总费用、折旧与摊销、存货及经营性应收应付等调节为经营活动产生的现金流量净额，其中调节的影响因素较多，主要为折旧与摊销、存货的变动以及经营性应付应收的变动。

2022年度公司扣除折旧摊销、财务费用等非付现或非经营活动相关成本费用后，利润水平为亏损56.49亿元，但同时因为2022年公司采销规模的继续下降，公司期末存货储备同比减少支出29.39亿元，以及随着公司于2022年对公销售规模的下降以及应收款项的催收工作推进，与供应商、合作伙伴应付款项的逐步解决，带来经营性应收应付项目整体减少而净回笼资金约20.79亿元，导致经营活动产生的现金流出为6.31亿元。

2020年度及2021年度公司扣除折旧摊销、财务费用等非付现或非经营活动相关成本费用后，利润水平分别为亏损95.16亿元和亏损12.69亿元，与经营活动现金流出水平基本相匹配。

2019年度、2018年度及2017年度公司扣除折旧摊销、财务费用等非付现或非经营活动相关成本费用后，利润水平分别为亏损12.61亿元、盈利32.13亿元和23.97亿元，但经营活动产生的现金流量净额净流出，主要的影响因为：

一方面，在2017-2019年期间，尤其是2018-2019年度，上海星图金融服务集团有限公司尚在公司合并报表范围之内，受互联网金融业务蔓延发展影响，该公司发放贷款及垫款业务增长较快，导致该些年度经营性活动现金流产生大量流出。

此外，受到运营资本变动的影响。2017-2019年期间，公司在2016年完成定增募资后，资金相对充裕，为了快速抢占市场，加大了备货力度，每年同比约三四十亿元现金流增量支出；部分畅销品牌、核心供应商公司通过加大资金付款支持，应付票据账期缩短，预付增加，带来运营资本快速增加，故公司2017-2019年，经营性现金流净流出较多，导致公司2017年至2022年经营活动产生的现金流量净额持续为负。

线下零售企业在2017-2019年都面临了与公司同样的问题，行业竞争加剧，企业投入加大，运营资本增加带来现金流流出增加。

单位：亿元

运营资本变动额	2019年	2018年	2017年
永辉超市	-31.65	-7.61	0.72
国美电器	-2.49	2.65	-20.18

注：以上数据摘自Wind数据库。

（2）结合你公司近五年营业收入、营业成本、扣除非经常性损益的净利润变动情况，说明是否存在经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致的情形，如是，分析说明原因和合理性，同时，核查说明是否存在虚构营业收入和营业成本的情形。

回复：

公司近五年营业收入、营业成本以及从扣除非经常性损益的净利润调节为经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：亿元

项目	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	713.74	1,389.04	2,522.96	2,692.29	2,449.57
营业收入变动率	-48.62%	-44.94%	-6.29%	9.91%	30.35%
营业成本	-659.69	-1,297.38	-2,245.77	-2,301.17	-2,082.17
营业成本变动率	-49.15%	-42.23%	-2.41%	10.52%	28.98%
综合毛利额	54.05	91.66	277.19	391.12	367.40
总费用	-206.32	-296.05	-345.66	-439.82	-347.64
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-190.87	-446.69	-68.07	-57.11	-3.59
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润变动率	-57.27%	556.23%	19.19%	-1488.82%	-306.65%
归属于少数股东的扣除非经常性损益的净利润	-5.82	-9.03	-11.09	-5.33	-8.45
扣除非经常性损益的净利润合计	-196.69	-455.72	-79.16	-62.44	-12.04
加回：					
(1)不属于非经常性损益但计算经营活动现金流时需加回：					
折旧与摊销	58.90	84.64	39.38	37.29	23.72
信用减值损失	6.94	28.74	3.94	6.06	0.00
资产减值损失	61.48	163.85	21.88	11.20	20.59
投资收益——权益法核算的长期股权投资收益	6.76	140.33	-0.14	-2.65	-2.97
财务费用	42.53	36.61	22.18	17.52	11.86
递延所得税资产、负债变动	-29.67	-86.37	-19.95	41.71	-5.35
存货的变动	29.40	112.29	44.71	-36.10	-41.68
经营性应收应付项目的变动	20.79	-81.43	-48.24	-129.93	-129.19
其他项目	-0.80	-3.75	-3.22	-2.37	-0.38
(2)净利润属于非经常性损益但现金流仍属于经营活动需加回：					
政府补助、营业外收支等	-5.94	-3.49	2.4	-58.94	-3.3
经营活动产生的现金流量净额	-6.31	-64.30	-16.22	-178.65	-138.74
经营活动产生的现金流量净额变动率	-90.19%	296.48%	-90.92%	28.76%	-110.05%

根据上表所示的公司近五年营业收入、营业成本及扣除非经常性损益的净利润的变动情况，与公司近五年的经营活动产生的现金流量变动趋势并不一致，主要是因为公司经营活动现金流量变动受多重因素影响，如公司根据预计采销规模而备货导致的期末存货的变动，采销规模下降和流动性危机下供应商结算方式变化导致的往来收支进度的变化，以及政府补助、赔款罚款等营业外收支导致的偶然现金流入流出等。于此同时，扣除非经常性损益的净利润在营业收入、营业成本变动的基础上，亦受多重额外因素影响，如资产购置、处置、新租赁准则导致的折旧摊销变化、根据每年减值测试结果计提的各项减值损失、根据权益法核算的被投资单位经营情况而按比例分摊的投资损益、为解决流动性危机而发生的融资成本逐年上涨、因未来期间预估的应纳税所得额变化导致确认的递延所得税资产的调整等。上述因素均导致营业收入、营业成本以及扣除非经常性损益的净利润与经营活动现金流量并不呈现必然的线性关系。

公司在客户取得相关商品或服务的控制权时，按预期有权收取的对价金额确认收入，并相应结转成本。公司按照企业内部控制规范体系的规定，建立健全和有效实施内部控制。经理层负责组织领导企业内部控制的日常运行，监事会对董事会建立和实施内部控制进行监督，公司与舞弊风险相关的内部控制设计及执行有效。首先，公司不允许将舞弊行为合理化的企业文化或环境、不支持激进的会计处理尤其是利润操纵，不考核关键管理人员的收入达成情况。在业务层面，对于销售管理，公司结合业务发展变化，基于线下电器门店、家乐福、苏宁百货、线上易购、零售云、对公（B2B）等各个销售渠道的特性，在商品新增、数据维护、合同管理、客户信用、销售订单建立、价格管理、收款、开票、日结、发货及退货、顾客体验等各环节明确了不同销售渠道下对应的管理要求与标准；持续优化销售业务流程，加强了对价格、资源等方面的精细化管理，以及持续对异常数据进行监控、分析和评估。根据公司财务报告内部控制缺陷的认定标准，报告期内公司不存在财务报告内部控制重大缺陷、重要缺陷，未发现超出公司业务流程设置或权限设置之外的例外情况。综上，公司不存在虚构营业收入与及营业成本的情形。

（3）说明你公司针对经营活动产生的现金流量净额和现金及现金等价物净增加额持续为负的情况已采取或拟采取的改善措施。

回复：

公司针对经营活动产生的现金流量净额和现金及现金等价物净增加额持续为负的情况主要采取的改善措施如下：

1、银行授信方面，在江苏省政府相关部门的支持下，公司联合授信委员会运作良好。截至本回复日止，公司到期的银行借款正常续贷，亦未出现因为触发违约条款而被合作银行要求立即还款的情形。

2、经营方面，一方面，积极拓展收入渠道，公司在一二线城市的门店充分发挥线下门店对于中高端家电和成套购买的体验优势，充分发挥本地化经营对于深入社区引流的运营优势，提升店面的经营能力，中高端家电产品市场占比保持领先，截至2023年3月31日公司拥有1362家家电3C直营店；在四六级市场零售云渠道拥有加盟店的发展速度，截至2023年3月31日零售云加盟店10023家，在完善网络布局的基础上加强经营零售赋能、提升零售能力。在电商渠道，提升主站的用户精准化营销和聚焦家电优势类目经营，猫宁渠道积极利用长期积累的用户资源和品牌优势，在自营供应链基础上加大与天猫各类旗舰店的开放合作力度，实现用户价值提升和规模提升。家乐福渠道受外部环境、电商等综合因素影响，采用对部分区域门店优化关闭等安排进行调整，提高运营效率。

另一方面，公司推进降本、提效工作。公司在成本费用方面持续深度优化，进一步压缩成本费用，其中租赁费用加强管控，合理优化门店结构，持续推进降租、转租工作；人员费用、研发费用，进一步精简组织，加强人员绩效考核，提高人员产出效率；营销费用上，在用户获取、市场营销方面进一步提升精准度和投入产出效率，此外，通过积极改善经营现金流，使得为解决公司流动性而发生的融资成本能够进一步压缩减少。

3、积极推动与供应商、合作伙伴的合作恢复及应付款项的解决，公司积极沟通供应商及其他债权人对应付账款的偿付安排，采取包括与核心品牌商开展创新合作模式，提出分期还款安排并达成协商一致等多项措施，在维护和相关方良好持续合作关系及业务稳健运营的基础上，平稳解决应付款项的支付安排，减轻对公司运营资金及流动性的压力。

4、积极拓展融资渠道及融资方式，一方面公司加快存量资产，尤其部分土地储备及权益性投资、持有的物流地产项目的盘活；另一方面，积极推进公司内部优质业务引进战略投资，不仅增强公司资金实力，更能带动公司整体的业务增长。前述资产盘活及资本引资安排将能有效地增加公司的现金流入。

5、积极争取战略股东、产业投资人的支持，加强在商品、物流、电商运营等方面的合作，深化战略合作关系，将有助于提升公司经营业绩，改善经营现金流状况。

综上举措将带来公司现金及现金等价物净增加额改善。

（4）请普华永道对问题（1）（2）核查并发表专项意见。

普华永道的说明：

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对公司2017年度至2022年度的财务报表分别执行了相关审计工作，旨在分别对公司2017年度至2022年度的财务报表的整体发表审计意见。

我们将公司对于问询函问题2的第(1)题和第(2)题的回复与我们在审计公司2017年度至2022年度财务报表时取得的审计证据及获取的管理层解释进行了比较，我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

3.关于违约应付款。年报显示，由于未能履行若干银行借款协议中的约定条款而触发了部分银行借款合同中的违约或交叉违约条款(以下合称“违约事项”)，截至2022年12月31日，该等违约及提前还款事项导致相关银行及其他金融机构有权要求苏宁易购提前偿还共计人民币196.51亿元的银行借款本金及利息，同时，截至2022年12月31日，你公司部分应付款项共约人民币328.41亿元亦已逾期未支付。请你公司：

（1）具体列示截至目前，你公司已触发违约的借款具体情况，包括银行借款发生的时间、合同签署日期、借款用途、出借方、借款利率、抵押物情况、借款期限、到期时间、逾期金额、逾期利率，同时，说明你公司截至目前借款偿还进展和拟采取的应对措施，说明你公司触发违约或交叉违约条款后相关抵押物是否存在被强制执行的风险，是否会影响你公司正常经营。

回复：

截至2023年5月31日，公司已触发违约/提前还款事件的借款具体情况：

序号	银行借款时间*	合同签署日期	出借方	借款期限	借款合同约定的到期时间	是否已偿付	逾期金额	逾期利率
1	2017/10/17	2017/10/17	金融机构1	5年+2.5年	2025/4/16	未到期	无	不适用
2	2019/3/14	2019/3/14	金融机构2	6年	2025/3/30	未到期	无	不适用
3	2019/9/27	2019/9/27	金融机构3	5年	2024/9/26	未到期	无	不适用
4	2021/6/5	2021/6/5	金融机构4	1年+1年+1年	2024/6/5	未到期	无	不适用
5	2022/11/22	2022/11/22	金融机构5	1年	2023/11/15	未到期	无	不适用
6	2023/3/7	2023/3/7	金融机构6	6个月	2023/9/7	未到期	无	不适用
7	2023/4/12	2023/4/12	金融机构7	2个月	2023/6/20	按期偿付	无	不适用
8	2022年12月-2023年5月	2022年12月-2023年5月	金融机构8	3-7个月	2023年6-11月	按期偿付	无	不适用
9	2022年12月-2023年5月	2022年12月-2023年5月	金融机构9	6个月	2023年6月-11月	未到期	无	不适用
10	2022年7月-2023年5月	2022年7月-2023年5月	金融机构10	1年	2023年6月-2024年5月	未到期	无	不适用
11	2022年8-11月	2022年8-11月	金融机构11	1年	2023年8-11月	未到期	无	不适用
12	2022年9-12月	2022年9-12月	金融机构12	1年	2023年9-12月	未到期	无	不适用
13	2023年1-2月	2023年1-2月	金融机构13	6个月	2023年7月-8月	未到期	无	不适用
14	2023年1-2月	2023年1-2月	金融机构14	1年	2024/1/20	未到期	无	不适用
15	2023年2-3月	2023年2-3月	金融机构15	6个月	2023年8月-9月	未到期	无	不适用
16	2023年2-5月	2023年2-5月	金融机构16	1