证券代码:000995 证券简称:*ST皇台 公告编号:2023-029

甘肃皇台酒业股份有限公司 关于公司股票交易撤销退市风险警示暨停牌的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示:

1、甘肃皇台酒业股份有限公司(以下简称“公司”)股票交易将于2023年8月17日(星期四)停牌一天,并于2023年8月18日(星期五)开市起复牌。

2、公司自2023年8月18日开市起撤销退市风险警示,股票简称由“*ST皇台”变更为“皇台酒业”,股票代码仍为“000995”,股票交易价格的日涨跌幅限制由“5%”变更为“10%”。

3、公司撤销退市风险警示后,公司经营状况暂时不会发生重大变化,仍可 能面对宏观经济、行业竞争、产品市场等变化风险,请广大投资者注意投资风险。

一、股票的种类、简称、代码、涨跌幅及股票停复牌安排

1、股票种类:人民币普通股A股;

2、股票简称:由“*ST皇台”变更为“皇台酒业”;

3、股票代码:000995;

4、股票停复牌安排:股票将于2023年8月17日停牌一天,并于2023年8月18日开市起复牌。

5、撤销退市风险警示起始日:2023年8月18日。

6、股票交易价格日涨跌幅限制:撤销退市风险警示后,股票交易日涨跌幅 限制由“5%”变更为“10%”。

二、公司被实施退市风险警示的情况

因公司2021年年度经审计的净利润为负值且营业收入低于1亿元,触及《深 圳证券交易所股票上市规则》第9.3.1条第一款第(一)项规定“最近一个会计年度经审计的净利润为负值且营业收入低于1亿元”的退市风险警示情形,公司股票交易于2021年年报披露后被实施退市风险警示处理。公司于2022年4月28日在指定信息披露媒体上发布了《关于公司股票被实施退市风险警示暨停牌的公告》,(公告编号:2022-026),公司股票自2022年4月29日开市起被实施退市风险警示。

三、申请撤销退市风险警示的情况

根据《深圳证券交易所股票上市规则(2023 年修订)》第 9.3.7 条规定:“上市公司因触及本规则第9.3.1 条第一款第(一)项至第(三)项情形,其股票交易被实施退市风险警示后,首个会计年度的年度报告表明公司符合不存在本规则第 9.3.11 条第一款第(一)项至第(四)项任一情形的条件的,公司可以向本所申请对其股票交易撤销退市风险警示。”《深圳证券交易所股票上市规则(2023 年修订)》第 9.3.11 条第一款第(一)项至第(四)项内容如下:(一)经审计的净利润为负值且营业收入低于1亿元,或者追溯重述后最近一个会计年度净利润为负值且营业收入低于1亿元;(二)经审计的期末净资产为负值,或者追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值;(三)财务会计报告被出具保留意见、无法表示意见或者否定意见的审计报告;(四)未在法定期限内披露过半数董事保证真实、准确、完整的年度报告。公司股票交易被实施退市风险警示后,首个会计年度为2022年度。根据大华会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2022年度财务报告出具的标准无保留意见的《审计报告》(大华审字[2023]001809号)显示,公司2022年度经审计营业收入为136,423,990.48元,扣除非经常性损益前后孰低的净利润为 2,388,619.44元、归属于上市公司股东的净资产为 133,494,581.98元。 经核查,公司不存在《深圳证券交易所股票上市规则(2023年修订)》第9.3.11 条任一情形,亦不存在股票交易被实施其他风险警示的情形,符合申请撤销退市风险警示的条件。因此,公司根据《深圳证券交易所股票上市规则(2023年修订)》 第9.3.7条和第9.3.8条,向深圳证券交易所申请撤销对公司股票交易退市风险警示。详见公司于2023年4月29日披露的《关于申请撤销公司股票交易退市风险警示的公告》(公告编号:2023-021)。

四、公司申请事项获得深圳证券交易所审核同意

公司向深圳证券交易所提交撤销退市风险警示的申请已获得深圳证券交易 所同意。根据《深圳证券交易所股票上市规则(2023 年修订)》第 9.3.9 条规定:“本所决定撤销退市风险警示的,上市公司应当及时披露公司股票撤销退市风险警示公告,公司股票于公告后停牌一个交易日,自复牌之日起,本所撤销对公司股票交易的退市风险警示。”公司股票交易将于 2023 年8月17日停牌一天,并于 2023 年8月18日开市起复牌,自 2023 年8月18日开市起撤销退市风险警示,证券简称由“*ST皇台”变更为“皇台酒业”,公司股票代码不变,股票交易价格的日涨跌幅限制由“5%”变更为“10%”。

公司郑重提醒广大投资者:公司指定信息披露媒体为《证券时报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn),公司所有信息均以上述媒体刊登的信息为准。敬请广大投资者关注公司公告并注意投资风险。

特此公告。

甘肃皇台酒业股份有限公司董事会

二〇二三年八月十七日

证券代码:000995 证券简称:*ST皇台 公告编号:2023-028

甘肃皇台酒业股份有限公司 关于对深圳证券交易所2022年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

甘肃皇台酒业股份有限公司(以下简称“公司”、“本公司”或“皇台酒业”)于2023年5月8日收到深圳证券交易所上市公司管理一部《关于对甘肃皇台酒业股份有限公司2022年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2023〕第70号)(以下简称“《问询函》”)。针对《问询函》中提及的相关事项,公司向深圳证券交易所上市公司管理一部进行了书面回复,现将回复内容公告如下:

问询函问题1:年报显示,你公司报告期内实现营业收入13,642.40万元,同比增长49.77%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)238.86万元,同比增长112.92%。其中,第一季度至第四季度实现的营业收入分别占全年营业收入的24.79%、26.96%、24.44%和23.81%,各季度收入占比与2021年和2020年相比差异较大;同时你公司第四季度实现的归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)为367.82万元,净利率为11.32%,同比增长5.92%,高于2022年第一季度至第三季度的净利率;扣非后净利润为-116.10万元,低于报告期内其余季度,与报告期内净利润的波动情况差异较大。

请你公司:

(1)结合你公司各类型产品售价及其变动、营业成本及其变动、期间费用及其变动等情况,分析说明你公司报告期内扣非后净利润同比有较大幅度增长,且扣非后净利润增幅高于营业收入增幅的原因及合理性;

【公司回复】:

报告期内扣非后净利润同比有较大幅增长,且扣非后净利润增幅高于营业收入增幅的主要原因如下:

一、主要产品收入、成本变动的影响

公司2022-2021年度主要产品销售数据如下:

单位:万元

产品类别	2022年度				2021年度				毛利变动
	收入	成本	毛利	收入占比	收入	成本	毛利	收入占比	
窖底原浆系列	3,995.76	906.32	3,089.44	30.06%	4,037.94	859.40	3,178.54	44.94%	-89.10
宾系列	2,259.34	842.74	1,416.60	17.00%	290.34	105.69	184.65	3.23%	1,231.95
鼎系列	1,497.75	548.70	949.05	11.27%	1,797.44	790.73	1,006.71	20.00%	-57.66
老产品	1,397.60	521.06	876.54	10.51%	594.35	230.77	363.58	6.61%	512.96
普老皇台	1,381.77	688.06	693.71	10.39%	864.48	565.41	299.07	9.62%	394.64
醉凉州	839.91	397.17	442.74	6.32%	399.96	198.39	201.57	4.45%	241.17
皇台福酒	419.11	270.33	148.78	3.15%			-		148.78
小计	11,791.24	4,174.38	7,616.86	88.70%	7,984.51	2,750.40	5,234.11	88.85%	2,382.75
主营业务	13,293.73	4,822.88	8,470.85	100.00%	8,986.02	3,725.02	5,261.00	100.00%	3,209.85

公司的销售模式主要为经销和直销(含团购)模式,2022年度,公司加大了经销商的开发力度,经销商数量为149家,相比2021年的84家,经销商数量存在一定的增长,同期相比,报告期内酒类产品销售收入存在一定的增幅,产品销售结构发生了一定的变化,同时,由于本期生产数量增加,固定成本摊薄的影响,本期单位成本略有下降,综上,本期毛利较上期存在一定的增幅。

公司产品中,本期收入及毛利增幅贡献较大的主要产品情况如下:

1、宾系列产品系2021年未推出的新产品,主要销售渠道为武威大本营市场,同比毛利增加1,231.95万元;

2、老产品系2019年之前产出未销售的白酒,公司根据客户喜好适量投放市场,同比毛利增加512.96万元;

3、普老皇台系公司低端口粮酒,价格低廉、利润稳定,深受低端消费者认可,同比毛利增加394.64万元;

4、醉凉州系2021年新开发的低端口粮酒,价格低廉,利润稳定,同比毛利增加241.17万元;

5、皇台福酒系2022年新开发的中低端婚宴类白酒,主要销售渠道为兰州市场及周边,毛利增加148.78万元。

二、销售政策的影响

2022年度,公司在2021年度的基础上,对销售政策进行了适当的调整。其中,返利政策方面,公司返利均为实物返利,2021年度为按年度销售任务达成率考核经销商返利,2022年度调整为按季度和年度销售任务达成率综合考核经销商返利。一方面可促使经销商按制定目标进度完成销售任务,同时新的返利政策坎级较高,相比上期政策返利比例降低,2022年度返利占比9.45%,低于2021年度返利占比14.64%,同比返利下降,使得2022年度的利润同比增加。另一方面,2021年度返利集中在年末,当期未能及时兑付返利,年末一次性计提返利冲减销售收入而减少了当年利润;2022年,公司提前规划,分季度兑付返利,在年末将经销商年度返利基本兑付完毕,无需冲减返利对应的销售收入,使得2022年度的利润同比增加,该方式可进一步提升经销商次年合作的积极性。

三、销售费用的影响

销售费用及变动情况如下:

单位:万元

项目	2022年度	2021年度	同比增长率
职工薪酬	1,276.80	887.78	43.82%
业务宣传费	355.53	493.73	-27.99%
市场促销费	458.74	256.74	78.68%
其他费用合计	404.50	404.17	0.08%
小计	2,495.57	2,042.42	22.19%
主营业务收入	13,293.73	8,986.02	47.94%
占比	18.77%	22.73%	

1、职工薪酬变动分析

报告期内,公司进一步加强销售队伍建设,销售人员从2021年末的142人增至2022年末的202人,增幅为42.25%。销售人员队伍的扩大,对市场开拓效率以及公司全年销售业务的增长起到了积极的促进作用,有力保障了公司经营目标的实现。公司销售人员的薪酬构成包括基础工资、岗位工资、质化考核工资、提成工资,各销售子公司根据 2022 年销售计划严格落实目标责任书制度,加大绩效考核力度,层层分配销售任务,积极推行销售队伍末位淘汰制,激发各级销售人员的工作积极性。随着公司销售队伍的扩大,销售费用中的职工薪酬较上年度同比增加。

2、业务宣传费变动分析

报告期内,公司新上市的产品包括 “皇台禧酒”、“皇台传承天曲号”、“凉州大曲”等。通过近几年的不断梳理,公司产品结构不断完善,目前拥有“皇台”和“凉州皇台”两大品牌。白酒产品已形成“皇台经典”系列为高端,“窖底原浆”系列为主线,“皇台六鼎”系列、“皇台宾”系列为辅线,“皇台禧酒”、“醉凉州”、“龙马本色”、“老皇台”、“皇台小酒”为补充的产品构架;葡萄酒产业拥有“凉州生态手选”和“凉州生态臻选”两大系列产品;公司产品已覆盖高、中、低端消费群。

公司主线产品“窖底原浆”系列于2019年上市,辅线产品“皇台六鼎”系列于2020年上市,“皇台宾”系列于2021年末上市、“皇台禧酒”于2022年上市。公司产品已得到消费者的认可,市场美誉度不断提升,随着产品的成熟,以及前期在产品铺市过程中持续投入业务宣传费用且奠定了一定的基础,公司报告期内对产品宣传投入的需求有一定的减少,公司适当地调整产品的宣传力度,符合产品运作的习惯,因此,业务宣传费支出较上年同期有一定的下降。

3、市场促销费变动分析

基于公司目前的发展阶段,销售主要集中在甘肃省内及武威根据地市场,公司整体销售策略侧重对线下经销商、终端店及核心客户的维护,各方面资源的支持力度会向线下渠道倾斜。报告期内,公司进一步深耕市场,为持续扩大消费群体,增强消费者对公司品牌的认知度以及提升产品销量,公司加大消费者回厂游、专场品鉴会、客户答谢会、客户旅游等多种形式的市场促销活动力度和投入,使得市场促销费较上年同期有一定的增加。

2021年度,公司为了拓展市场,投入费用比例相对偏高,为2022年度的销售奠定了基础,2022年度,公司市场渠道及门店宣传等方面费用同比减少,同时,公司专设费控管理岗位,及时监控费用的合理性。

综上所述,公司报告期内扣非后净利润同比有较大幅增长,且扣非后净利润增幅高于营业收入增幅具有合理性。

(2)结合所处行业发展态势、你公司经营和销售策略及其变动、产品结构及其变动、同行业可比公司情况、收入确认政策及其变动等因素,分析说明你公司2022年的收入季节性分布与2021年和2020年相比有较大差异的原因及合理性,进一步说明你公司相关收入确认是否合理合规,是否存在跨期确认收入的情形,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定;

【公司回复】:

一、近三年收入季节性分布情况

1、皇台酒业近三年收入季节性分布情况

单位:万元

项目	2022年季度收入	收入占比	同比增长率	2021年季度收入	收入占比	同比增长率	2020年季度收入	收入占比
一季度	3,382.31	24.79%	183.15%	1,194.53	13.11%	41.62%	843.50	8.29%
二季度	3,677.51	26.96%	176.42%	1,330.41	14.61%	-56.95%	3,090.73	30.39%
三季度	3,334.08	24.44%	193.73%	1,135.10	12.46%	-24.40%	1,501.52	14.77%
四季度	3,248.50	23.81%	-40.38%	5,448.78	59.82%	15.12%	4,733.10	46.55%
合计	13,642.40	100.00%	512.91%	9,108.81	100.00%	-24.62%	10,168.85	100.00%

2、同行业可比公司2022年度收入季节性分布情况

序号	公司	一季度	二季度	三季度	四季度
1	舍得酒业	31.11%	18.85%	26.28%	23.76%
2	老白干酒	19.52%	24.02%	30.73%	25.74%
3	迎驾贡酒	28.62%	17.33%	24.75%	29.30%
4	金徽酒	35.07%	25.86%	16.68%	22.39%
5	伊力特	38.45%	31.37%	10.68%	19.51%
6	金种子酒	29.07%	21.66%	17.97%	31.30%
7	天佑德酒	43.13%	17.63%	19.89%	19.35%
	均值	32.14%	22.39%	21.00%	24.48%
	皇台酒业	24.79%	26.96%	24.44%	23.81%

二、按区域分类,经销商数量如下:

区域名称	2022年末经销商数量(个)	2021年末经销商数量(个)	2020年末经销商数量(个)
甘肃省武威市	21	20	1
甘肃省其余地区及外省	128	64	59

首先,公司销售模式主要为经销和直销(含团购)模式。公司2020年经销商60家,2021年经销商84家,2022年经销商149家,经销商规模呈逐年上升趋势,公司的销售模式也从直销逐步向经销+直销转变。2021年公司主营业务收入8,986.02万元,其中直销模式收入占比55.14%,经销模式收入占比44.86%;2022年主营业务收入13,293.73万元,其中直销模式收入占比29.564%,经销模式收入占比70.44%。2022年,公司在保证大本营市场经销商稳定的基础上,积极开拓省外经销商规模,公司销售模式逐步转变为以经销模式为主,因此,2022年各季度的营业收入相对较为均衡。2020年和2021年,因经销商规模较小,前三季度的营业收入占比较少;第四季度,通过社会资源、直销(团购)客户较多,四季度的营业收入占比较高。其次,返利政策方面,2021年度为按年度销售任务达成率考核经销商返利,2022年度调整为按季度和年度销售任务达成率综合考核经销商返利,故各季度任务完成相对均衡。结合同行业可比公司来看,公司2022年度收入季节性分布与同行业可比公司基本保持一致。

公司销售收入以产品控制权是否转移为原则确认收入,以客户完成产品验货签收后作为收入确认时点,上述确认原则符合《企业会计准则》的相关规定及酒类产品的行业惯例,公司不存在跨期确认收入的情形。

(3)在对问题(1)(2)回复的基础上,进一步分析说明你公司2022年第四季度净利率同比增长较大且明显高于2022年第一季度至第三季度净利率的原因及合理性,说明扣非后净利润与净利率波动情况差异较大的原因及合理性。

【公司回复】:

公司2022年各季度数据如下:

单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	3,382.31	3,677.51	3,334.08	3,248.50	13,642.40
其中:直销(团购)收入	45.72	358.76	52.20	1,368.00	1,824.68
归属于上市公司股东的净利润	157.54	139.77	70.49	367.82	735.61
净利润率	4.66%	3.80%	2.11%	11.32%	5.39%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	164.69	123.29	66.99	-116.10	238.86
扣非后净利润率	4.87%	3.35%	2.01%	-3.57%	1.75%

公司第四季度净利润率为11.32%,高于前三季度的净利润率,主要原因是四季度营业收入中直销(团购)收入为1,368万元,占全年直销(团购)收入的74.97%。直销(团购)业务的平均毛利率为70.87%,经销的毛利率为60.72%,因此,净利润率比前三季度高。

公司扣非后净利润与净利率波动情况差异较大的原因:2022年第四季度,公司扣非后净利润为-1,161,029.78元,扣非后净利润率为-3.57%。由于2022年第四季度公司存在以酒抵付的业务发生,公司根据企业会计准则的相关规定,基于谨慎性原则,将该部分业务产生的收益504.85万元确认为非经常性损益。公司对上述业务的处理符合《企业会计准则》的相关规定,具有合理性。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【会计师回复】:

一、会计师核查程序

1、了解、评价和测试管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行的有效性;

2、获取公司销售政策,对主要产品的对外售价进行对比分析;抽取重要客户,根据销售政策对客户本期应获取的返利进行测算;

3、检查销售合同或协议,并对管理层进行访谈,识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件,评价皇台酒业管理层制定的收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定;

4、对公司的收入选取样本,检查销售合同、物流单据、签收单、回款单据等支持性文件;

5、就资产负债表日前后确认的收入,选取样本,核对物流单据、签收单等支持性文件,评价收入是否被记录于恰当的会计期间;

6、对主要客户进行访谈并对本期的交易金额、期末余额实施函证程序,进一步验证交易的真实性和准确性;

7、对营业收入及毛利率实施分析性程序,分析收入与毛利率波动的合理性;分析2022年各季度的营业收入、净利润的变动的合理性;

8、对生产成本执行分析性复核程序,比较分析直接材料、直接人工、制造费用占生产成本的比例,评价料、工、费波动情况的合理性;分析产品单位成本是否存在异常波动;

9、获取非经常性损益明细表,复核非经常性损益计算过程。

二、会计师核查结论

基于已实施的核查程序,我们认为,公司报告期内扣非后净利润同比有较大幅度增长,且扣非后净利润增幅高于营业收入增幅具有合理性,公司2022年的收入季节性分布、第四季度净利率同比增长较大且明显高于2022年第一季度至第三季度净利率具有合理性,相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问询函问题2:年报显示,报告期内你公司直销(含团购)模式实现营业收入3,929.69万元,同比减少20.69%,毛利率70.87%,同比增加10.36%。同时你公司报告期内向甘肃盛达集团有限公司(以下简称“盛达集团”)及其关联人销售商品648.08万元,定价参照市场价。

请你公司:

(1)详细披露报告期内直销(含团购)模式的主要客户情况,包括但不限于客户名称、关联关系、客户所在地市、销售产品类型、产品价格、销售金额及占比、回款时间及方式等,并重点说明新增的客户情况,以及你公司与相关客户达成交易的时间、背景和途径,相关合同执行情况,销售回款情况等;

【公司回复】:

一、报告期内直销(含团购)模式的主要客户工商信息:

序号	公司名称	公司类型	注册地	法定代表人/负责人/经营者	实际控制人	股东	持股比例
1	甘肃盛达集团有限公司	有限责任公司	甘肃省兰州市	赵海峰	赵满堂	兰州金城旅游宾馆有限公司	15.00%
						天水金都矿业有限责任公司	65.00%
						天水市金都商城有限公司	10.00%
						赵海峰	10.00%
2	南通市苏中建筑劳务有限公司	有限责任公司	江苏省海安市	堵加宏	笪鸿鹄	江苏苏中投资股份有限公司	80.00%
						江苏星辰企业管理有限公司	20.00%
3	山东酒知道国际酒业有限公司	有限责任公司(自然人投资或控股)	山东省潍坊市	单素梅	赵永昌	赵永昌	84.78%
						张恒瑜	15.22%
4	四川荟粹行供应链管理有限公司	有限责任公司(自然人投资或控股)	四川省成都市	周建人	张军	张军	99.00%
						周建人	1.00%
5	中天钰国赫矿山建设有限公司新巴尔虎右旗浩宇矿山建设分公司	有限责任公司	内蒙古呼伦贝尔市	李波	王彦利	王彦利	51.00%
						张福禄	49.00%
6	呼伦贝尔正航矿山工程有限公司	有限责任公司	内蒙古呼伦贝尔市	谢金宏	谢金宏	谢金宏	70.00%
						黄刚	30.00%
7	甘肃塞外江南葡萄酒有限责任公司	有限责任公司(自然人独资)	甘肃省酒泉市敦煌市	朱鸿	朱鸿	朱鸿	100%
8	山东玖叁捌捌电子商务有限公司	有限责任公司(自然人独资)	山东省济南市	王万吉	王万吉	王万吉	100%
9	陈杰	自然人	不适用	陈杰	陈杰	不适用	不适用
10	泸州原酿庄园酒类销售有限公司	有限责任公司(自然人投资或控股)	四川省泸州市	赵永刚	赵永刚	赵永刚	85.00%
						张振	15.00%

二、报告期内直销(含团购)模式的主要客户情况:

序号	客户名称	是否关联方	成立时间	经营范围	注册资本(万元)	客户所在地市	销售产品类型	销售价格	销售金额(元)	销售金额占营业收入比例	回款时间	结算方式	是否新增客户
1	甘肃盛达集团有限公司	是	1998/1/23	矿产品加工及批发零售(不含特定品种);黄金、白银的零售;化工产品的研究开发、批发零售(不含危险品),橡胶制品、金属材料、建筑材料、装饰材料、普通机械、电子产品及通信设备(不含地面卫星接收设施)的批发零售;经营本企业自产产品及相关技术的出口业务,经营本企业生产、科研所需的原辅材料、机械设备、仪器仪表、零配件及相关技术的业务;动产和不动产租赁业务;知识产权服务、科技中介服务。	10000	甘肃省兰州市	窖底原浆系列	168.00元-420.00元/瓶	4,768,123.90	3.50%	2022年12月	金融资产	否
2	南通市苏中建筑劳务有限公司	否	2001/11/19	建筑劳务分包;施工专业作业;建设工程施工;住宅室内装饰装修(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)一般项目:园林绿化工程施工;土石方工程施工;工程管理服务;建筑装饰材料销售;建筑材料销售;建筑工程机械与设备租赁;建筑工程用机械销售。	1000	江苏省安徽省	红酒	438.00元-638.00元/瓶	137,522.12	3.24%	2022年12月	银行转账	否
							窖底原浆系列	368.00元-418.00元/瓶	4,287,561.05				
3	山东酒知道国际酒业有限公司	否	2021/4/26	食品经营(销售预包装食品);酒类经营;货物进出口;食品互联网销售。	433.37	山东省潍坊市	葡萄原汁	3700.00元-6300.00元/吨	1,393,067.25	1.02%	2022年9月	银行转账	是
4	四川荟粹行供应链管理有限公司	否	2018/6/28	供应链管理;食品经营(未取得相关行政许可(审批),不得开展经营活动);销售:日用品、文化用品、体育用品、工艺美术品、电子产品、服装、鞋帽。	500	四川省成都市	成都原制酒	188.00元/瓶	1,247,787.61	0.91%	2022年6月	银行转账	是
5	中天钰国赫矿山建设有限公司新巴尔虎右旗浩宇矿山建设分公司	否	2022/5/16	建筑工程、市政工程、矿山工程、环保工程、消防工程、装饰装修工程等。	适用分公司(不用)	内古伦贝尔市	蒙昕贝尔原浆系列	388.00元/瓶	885,876.11	0.65%	2022年6月	银行转账	是
6	呼伦贝尔正航矿山工程有限公司	否	2017/12/22	矿山井巷开拓建设、井下采掘、房屋建筑、道路施工、市政工程施工;设备制作安装;矿山材料、设备销售。	200	内古伦贝尔市	蒙昕贝尔原浆系列	178.00元-388.00元/瓶	884,672.57	0.65%	2022年6月	银行转账	否
7	甘肃塞外江南葡萄酒有限责任公司	否	2018/8/10	葡萄酒、果酒、兼酿酒的生产和销售(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)。	350	甘肃省酒泉市	葡萄原汁	3700.00元-5300.00元/吨	857,766.37	0.63%	2022年5月-2022年8月	银行转账	否
8	山东玖叁捌捌电子商务有限公司	否	2016/10/28	国内贸易代理;日用品销售;日用品批发;化妆品批发;化妆品零售;电子产品销售;家用电器销售;计算机软硬件及辅助设备批发;计算机软硬件及辅助设备零售;体育用品及器材批发;体育用品及器材零售;工艺美术品及收藏品批发(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)许可项目:酒类经营;食品经营;农作物种子经营;动物饲养;种畜禽经营。	9388	山东省济南市	成都原制酒	12.50元/瓶	830,088.50	0.61%	2022年5月7日、10月	银行转账	否
9	陈杰	否	不适用	不适用	适用(不用)	内古赤峰市	蒙峰红酒	238.00元-638.00元/瓶	793,168.14	0.58%	2022年6月	银行转账	否
10	泸州原酿庄园酒类销售有限公司	否	2014/4/10	食品销售(仅销售预包装食品)。	100	四川省泸州市	四川红酒	238.00元-438.00元/瓶	717,876.10	0.53%	2022年12月	银行转账	是

报告期内主要新增的直销客户情况如下:

1、山东酒知道国际酒业有限公司:该客户注册资本433.77万元,注册地为山东省潍坊市,主要从事食品经营(销售预包装食品)、酒类经营、货物进出口、食品互联网销售。该客户为公司子公司甘肃凉州葡萄酒销售有限公司客户,通过商务谈判与其达成交易。2022年9月,公司与其签订销售合同,采购2018美乐干红37万元、2021美乐干红37.8万元,合计74.8万元。2022年,公司已收到全部货款,产品按照客户指定的地址已发出,客户已签收确认,合同如约履行。

2、四川荟粹行供应链管理有限公司:该客户注册资本500万元,注册地为四川省成都市,主要从事供应链管理、食品经营。该客户为公司子公司成都皇台酒业有限公司的客户,通过商务谈判与其达成交易。2022年5月,公司与其签订销售合同,采购皇台传承天曲号白酒141万元。2022年,公司已收到全部货款,产品按照客户指定的地址已发出,客户已签收确认,合同如约履行。

3、中天钰国赫矿山建设有限公司新巴尔虎右旗浩宇矿山建设分公司:该客户注册地为内蒙古呼伦贝尔市,主要从事建筑工程、市政工程、矿山工程、环保工程、消防工程、装饰装修工程等。该客户为公司子公司甘肃日新皇台酒销售有限公司的客户,通过商务谈判与其达成交易。2022年5月,公司与其签订销售合同,采购皇台42°窖底原浆18白酒100.104万元。2022年,公司已收到全部货款,产品按照客户指定的地址已发出,客户已签收确认,合同如约履行。

4、山东玖叁捌捌电子商务有限公司:该客户注册资本9388万元,注册地为山东省济南市,主要从事国内贸易代理、酒类经营、食品经营。该客户为公司子公司的客户,通过商务谈判与其达成交易。2022年5月,公司与其签订销售合同,采购皇台凉州大曲白酒75万元。2022年,公司已收到全部货款,产品按照客户指定的地址已发出,客户已签收确认,合同如约履行。

5、陈杰:该客户住所为内蒙古赤峰市,主要从事食品销售。该客户为公司子公司甘肃日新皇台酒销售有限公司的客户,通过商务谈判与其达成交易。2022年6月,公司与其签订销售合同,采购金额不低于89.628万元。2022年,公司已收到全部货款,产品按照客户指定的地址已发出,客户已签收确认,合同如约履行。

6、泸州原酿庄园酒类销售有限公司:该客户注册资本100万元,注册地为四川省泸州市,主要从事食品销售。该客户为公司子公司成都皇台酒业有限公司的客户,通过商务谈判与其达成交易。2022年12月,公司与其签订销售合同,采购皇台系列白酒、凉州系列葡萄酒产品,采购金额不低于81.12万元。2022年,公司已收到全部货款,产品按照客户指定的地址已发出,客户已签收确认,合同如约履行。

(2)在对问题(1)回复的基础上,分析说明你公司报告期内直销(含团购)模式营业收入同比变化的原因及合理性,相关收入确认是否合理合规,是否构成权益性交易,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定;

【公司回复】:

公司直销(含团购)模式主要包括线上电商销售和线下直营店、终端店及团购销售。公司在近几年市场不断夯实的基础上,市场销售稳步向好。同行业公司多以经销模式为主,经销模式下可以利用经销商的网络资源、关系和资金等优势资源扩大市场份额,因此公司报告期内着重围绕经销渠道发力,倚重经销商进行渠道开拓,直销(含团购)模式投入资源及最终销售收入则同比有所减少。

公司严格按照《企业会计准则第14号——收入》的相关规定作为收入确认依据,公司以产品控制权是否转移为原则确认收入,以客户完成产品验货签收后作为收入确认时点,公司直销客户(含团购)采购用酒为自用或者商务活动,具有合理的商业需求,销售定价依据公司统一酒类价格体系采用团购价或终端价结算,交易价格公允,公司相关收入的确认符合企业会计准则的有关规定,不构成权益性交易。

(3)详细说明你公司报告期内向盛达集团销售的产品类型及定价、回款方式及回款情况,并进一步结合所处行业发展、你公司产品结构变化、同行业可比公司情况等,分析说明你公司报告期内直销(含团购)模式毛利率有大幅增长的原因及合理性,相关售价是否公允,毛利率是否符合行业合理水平,以及相关交易是否具有商业实质。

【公司回复】:

1、公司向盛达集团销售情况

报告期内,公司向盛达集团销售明细如下:

单位:万元

项目	产品类别	产品定价	2022年度销售收入(含税)
42度窖底原浆18皇台酒	高端	市场价格	46.56
52度窖底原浆12皇台酒	中高端	市场价格	96.52
52度窖底原浆18皇台酒	高端	市场价格	365.65
52度窖底原浆18皮箱	高端	市场价格	30.07
合计			538.80

2022年,公司向盛达集团销售538.80万元白酒,均为窖底原浆系列,产品售价按照公司统一酒类价格体系定价,交易价格公允。截止2022年12月31日,本公司应收盛达集团货款11.97万元(该笔款项盛达集团于2023年3月24日已支付)。盛达集团由于自身用酒需求,近三年按市场价格持续采购公司产品,2021年度采购金额为577.70万元,2020年度采购金额为351万元。

2、直销(含团购)模式毛利率大幅增长原因分析

报告期内公司直销(含团购)模式毛利率大幅增长主要原因如下:

报告期内,消费市场的持续回暖为白酒产业成长提供更加广阔的空间,白酒行业整体上延续了稳定增长的局面。伴随着消费对经济发展的基础性作用的增强,市场对包括白酒在内的消费品的消费升级成为大势所趋,消费者对品质和文化内涵的追求越来越高,高端白酒市场不断扩大。报告期内同行业可比公司按产品档次划分的高端酒变动情况如下:

单位:万元

序号	公司	2022年度		2021年度		占比变动情况
		高端酒收入	占营业收入比例	高端酒收入	占营业收入比例	
1	舍得酒业	487,675.72	86.22%	387,426.26	84.64%	1.57%
2	老白干酒	230,539.76	53.00%	187,749.23	50.02%	2.98%
3	迎驾贡酒	392,811.70	75.58%	307,881.50	71.52%	4.05%
4	金徽酒	126,658.30	63.93%	109,506.11	62.11%	1.82%
5	伊力特	99,976.81	62.72%	134,911.88	70.42%	-7.70%
6	金种子酒	29,987.56	43.80%	34,269.99	46.43%	-2.63%
7	天佑德酒	2,500.28	85.59%	3,019.92	91.51%	-5.93%
	均值	195,735.73	70.29%	166,394.98	68.09%	2.20%
	皇台酒业	3,210.34	23.53%	1,788.98	19.64%	3.89%

公司2021年度高端酒收入1,788.98万元,占营业收入比例为19.64%,2022年度高端酒收入3,210.34万元,占营业收入比例为23.53%,2022年占比同比增长3.89%。其中2021年直销渠道高端酒收入1,218.63万元,占直销渠道收入24.6%,2022年直销渠道高端酒收入1,576.50万元,占直销渠道收入40.12%,2022年直销渠道高端酒占比同比增长15.52%。公司团购客户购酒用途主要为业务招待、商务宴请等,以窖底原浆系列为代表的高端酒口感柔顺、醉酒度低,在国内外行业大赛上屡获殊荣,市场及客户认可度较高,高端酒销售收入不断增加。由于高端酒毛利率较高,因此直销(含团购)模式毛利率大幅增长。同行业可比公司直销(含团购