



证券代码: 603288 证券简称: 海天味业 公告编号: 2016-012

佛山市海天调味食品股份有限公司关于上海证券交易所对公司2015年年度报告事后审核问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2016年4月8日公司收到上海证券交易所上证公函【2016】0336号《关于对佛山市海天调味食品股份有限公司2015年年度报告的事后审核问询函》，现将问询函所提问题的回复公告如下：

一、关于公司销售情况
报告期内公司销售费用、预收经销商货款项目变化较大，请公司结合相关财务数据，对以下销售情况进行补充披露：

1. 公司本期销售费用12.27亿元，较上期增长16.82%，其中广告费减少3858.95万元，降幅17.27%，促销费增加1.53亿元，增幅362.37%。结合公司销售策略、销售模式、销售渠道等情况说明公司销售费用结构调整、促销费大幅增长的原因。

回复：
公司一直专注于调味品生产和销售，自成立以来主营业务未发生变化。因此多年来公司在销售渠道、生产技术、品牌传播等方面累积了特有的优势，公司产品生产的调味品涵盖了酱油、调味品、蚝油、鸡精鸡粉、味精、调味汁等多个系列，其中酱油、调味品、蚝油是目前公司最主要的产品。

调味品是与人民生活密切相关的快速消费品，普通个人消费者会通过KA超市、BC店、农贸市场采购，批发性渠道是餐饮企业、二级批发商等大采购量客户的需求。公司采取的销售网络销售模式，公司集中精力做好销售管理和销售支持，本身不面对终端直接销售。公司经过多年的营销实践，已建立了适合自身发展的销售模式和销售体系，主要特点如下：

第一，公司按不同销售渠道分别设立经销商，以更有效发挥经销商的专长，使经销商在所负责的区域渠道做透；

第二，公司设立经销商时会根据其市场覆盖能力和市场需求情况来划定经销区域，而非非按城市来简单划定，这样可以使经销商的管理更有效地管理和开发市场；

第三，公司采取经销商、分销商两级架构的销售体系，尽量减少经销商层级，公司将分销商也纳入公司的管理体系，便于全面掌握前端销售情况。

经销商是公司经销网络的核心，公司根据市场发展的状况通过不断变革和完善对经销网络的管理，有力推动了公司产品销售，增强了公司的市场影响力。公司在建立经销网络的过程中坚持分渠道发展和向县级市场发展原则，建立起独特的对经销商的管理体系，涵盖经销商的开发、目标设定、渠道等方面的管理。

为了加大对终端需求信息的反应速度，近年来公司高度重视对经销商的信息化管理，通过互联网将经销商的库存、实时的销售情况及及时反馈到公司的销售部门，便于公司把握市场的动态，同时对市场变化情况进行分析并尽快制订相应的市场促销政策或提前安排采购及生产备货，实现对市场的动态管理。

调味品是一个充分竞争的行业，市场上有数千家企业的产品，好的渠道建设能提高产品的渗透率、缩短产品与消费者之间的距离。企业只有拥有良好的渠道，才能将现代化生产的产品销售给普通大众。虽然公司各主要产品均表现出很强的竞争力，酱油、酱类、蚝油等产品市场占有率均保持第一。但是公司依然要面临激烈快消品竞争，企业要在市场竞争中居于有利地位，必须不断的开发新产品，提升生产管理和渠道建设。才能保持企业的竞争力。鉴于行业的竞争环境企业的发展需要，分析公司销售费用的变化如下：

表一 2014年、2015年销售费用明细表

构成	2015年			2014年		
	发生额(亿元)	占比(%)	增减比例(%)	发生额(亿元)	占比(%)	增减比例(%)
人上通本	2.79	22.73	8.20	2.58	24.55	9.01
运费	4.96	39.96	6.97	4.58	43.64	9.69
广告费	1.85	15.05	-17.27	2.23	21.28	-30.77
促销费	1.95	15.91	362.37	0.42	4.02	744.65
其他	0.78	6.33	13.50	0.68	6.52	38.50
合计	12.27	100.00	16.82	10.50	100.00	16.85

证券代码: 000960 证券简称: 锡业股份 公告编号: 2016-030
债券代码: 112038 债券简称: 11 锡业债

云南锡业股份有限公司 2015 年度业绩快报

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

特别提示：本公告所载 2015 年度的财务数据仅为初步核算数据，与年度报告中披露的最终数据可能存在差异，请投资者注意投资风险。

一、2015 年度主要财务数据和指标

单位:人民币元			
项目	本报告期	上年同期	增减变动幅度(%)
营业总收入	31,079,198,293.46	27,770,706,530.35	11.91
营业利润	-1,470,396,856.58	178,303,223.94	
利润总额	-1,475,261,625.88	271,983,439.59	
归属于上市公司股东的净利润	-1,068,627,346.85	133,971,042.98	-1,509.44
基本每股收益(元)	-1.3373	0.0910	-1,569.56
加权平均净资产收益率(%)	-22.62	1.43	-24.05
单位:人民币元			
项目	本报告期末	本报告期初	增减变动幅度(%)
总资产	27,597,871,645.60	29,035,200,263.55	
归属于上市公司股东的所有者权益	7,716,802,882.14	9,413,778,234.47	
股本	1,472,055,068.00	1,151,229,391.00	27.87
归属于上市公司股东的每股净资产(元)	5.24	8.18	-35.94

备注：以上数据为公司合并表数据

二、经营业绩和财务状况说明

2015 年，经济形势非常严峻，有色金属产品价格需求低迷，报告期内，由于锡、铜、铟等有色金属产品价格持续下跌，导致公司主要产品销售毛利率大幅下降，部份存货受降价下跌影响计提存货跌价准备增加。

2015 年公司经营出现大幅亏损，营业利润、利润总额、归属于上市公司股东的净利润、基本每股收益、加权平均净资产收益率经营指标均为负值；归属于上市公司股东的每股净资产报告期末比期初减少 35.94%，主要是报告期内经营大幅亏损所致。

三、与前期业绩预计的差异说明

公司本期业绩快报披露的 2015 年度经营业绩与前次披露的业绩预告范围不存在重大差异。

四、其他说明

目前，本公司 2015 年度财务报告的编制工作仍在紧张进行中，届时将通过《中国证券报》、《证券时报》、《证券日报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)发布 2015 年年度报告相

证券代码: 002648 证券简称: 卫星石化 公告编号: 2016-016

浙江卫星石化股份有限公司2016年第一季度业绩快报

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

特别提示：本公告所载 2016 年第一季度的财务数据仅为初步核算数据，未经会计师事务所审计，与 2016 年第一季度报告中的最终数据可能存在差异，请投资者注意投资风险。

一、2016 年第一季度主要财务数据和指标(合并报表)

项目	本报告期	上年同期	增减变动幅度(%)
营业收入(万元)	104,599.17	84,355.70	24.00%
营业利润(万元)	398.74	-15,443.39	102.58%
利润总额(万元)	353.61	-14,241.78	102.48%
归属于上市公司股东的净利润(万元)	295.83	-14,842.71	101.99%
基本每股收益(元/股)	0.0037	-0.18	102.00%
加权平均净资产收益率(%)	0.09%	-4.46%	4.53%
单位：人民币元			
项目	本报告期末	本报告期初	增减变动幅度(%)
总资产(万元)	707,612.48	768,222.39	-7.89%
归属于上市公司股东的所有者权益(万元)	313,143.87	340,408.73	-8.01%

股票简称: 紫光股份 股票代码: 000938 公告编号: 2016-017

紫光股份有限公司

关于非公开发行股票申请获得中国证券监督管理委员会核准批复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2016年4月14日，紫光股份有限公司（以下简称“公司”）收到中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）《关于核准紫光股份有限公司非公开发行股票的批复》（证监许可[2016]787号），就公司非公开发行股票事项批复如下：

一、核准公司非公开发行不超过836,223,112股新股。
二、本次发行股票要严格按照报送中国证监会的申请文件实施。
三、本批复自核准发行之日起6个月内有效。

四、自核准发行之日起至本次股票发行结束前，公司如发生重大事项，应及时报告中国证监会并按有关规定处理。

公司董事会将根据上述批复文件要求和股东大会的授权在规定的期限内办理本次非公开发行股票相关事宜，并及时履行信息披露义务。

本次发行的保荐机构为中信证券股份有限公司，保荐代表人为蒋爱军、金伟宁。

证券代码: 000968 证券简称: *ST煤气 公告编号: 2016-038

太原煤气化股份有限公司 关于2016年一季度业绩预告的补充公告

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。

太原煤气化股份有限公司于 2016 年 4 月 15 日在《中国证券报》、《证券时报》、《证券日报》和巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上披露了《2016 年一季度业绩预告公告》（公告编号 2016-036），现对期末净资产进行补充公告如下：

预计的期末净资产		
项目	本报告期	2015年末
归属母公司所有者权益	-2000 万元 - -5000 万元	21588.08 万元
补充后的公告如下:		
一、本期业绩预告情况		
1.业绩预告期间:2016 年 1 月 1 日至 2016 年 3 月 31 日		
2.预计的经营业绩:√亏损 □扭亏为盈 □同向上升 □同向下降		
3.预计的业绩情况		
项目	本报告期	上年同期
归属上市公司股东的净利润	亏损,24000 万元-27000 万元	亏损,21833.18 万元
基本每股收益	亏损,0.4672 元-0.5256 元	亏损,0.4249 元
4、预计的期末净资产		
项目	本报告期	2015年末
归属母公司所有者权益	-2000 万元 - -5000 万元	21588.08 万元

公司 2015 年度的销售费用为 12.27 亿元，较 2014 年增长 16.82%；2015 年的销售费用率为 10.87%，与 2014 年 10.70% 基本持平，整体保持稳定。2015 年销售费用结构有所变化，与 2014 年相比，主要是广告费减少 3858.95 万元，降幅 17.27%；促销费增加 1.53 亿元，增幅 362.37%。

本期销售费用结构变化，主要是公司适应新市场环境下的销售策略调整，具体原因如下：

(1)报告期内，公司更重视前期广告投入的效果，在本期转化为实销
2014 年，公司广告费用投入 2.23 亿元，增长 5259.28 万元，同比增加 30.77%，公司大幅增加的广告费投入，对宣传公司新产品、激活潜力产品和非酱油品类产品的消费需求起到很好的宣传效果。在消费需求得到有效激活之后，如何实现产品的销售，是 2015 年公司销售的一项重点工作。

(2)加快市场改革和渠道建设
报告期内，公司主动调整了销售费用的开支结构，通过增加渠道投入，提高整个销售网络对公司产品的承载力，实现了产品实销的转化和营收的增长。销售费用的这些结构调整，在行业景气度下降的大背景下，为公司 2015 年度销售收入实现同比增长 15.05%产生较大贡献。

(3)加快市场改革和渠道建设
2015 年，公司对市场和销售进行了战略性的优化调整和主动变革。通过加大对渠道的投入，通过加快开发乡镇市场和推动渠道下沉，提高经销商网络的覆盖广度和深度。2015 年，公司对销售渠道的推广广告费用投入 1.95 亿元，同比增加 1.53 亿元，费用的增加投入起到较好效果，既加快了现代流通渠道的建设，也推动公司新品、潜力产品以及非酱油产品的快速增长，这些变化将成为未来业绩增长的重要支撑。

公司采取先款后货的结算方式，报告期未预收账款 11.19 亿元，较去年减少 9.03 亿元。年报披露预收账款大幅减少的原因为，公司为进一步支持经销商在相对疲弱的经济环境下再发展，减轻经销商的资金压力，及时调整年末预收款到账时点的要求，引导经销商在 2016 年 1 月份发货前逐步完成预收款到账操作。结合公司经营模式和行业特点，说明公司与经销商合作模式是否发生重大调整，说明公司发展战略规划。

回复：
公司的销售一直以来采取“先款后货”的收款政策，公司在与经销商合作的过程中，也一直坚持与经销商“共赢”的经营理念，这些政策和核心价值观，在公司多年发展过程中发挥着重要作用，也是经销商愿意一直与公司共同发展的基础。

每年元旦至春节期间为调味品销售的旺季，为了便于提前备货以确保经销商在双节期间能获得充足的货源，过去几年，公司要求经销商在当年年底之前预缴下一年年初至春节期间的订货款以优先安排供货。2015 年，在整体经济环境增长减速情况下，为缓解经销商的资金压力，公司通过调整到款时点要求，引导经销商在 2016 年 1 月份发货前完成预缴货款。因此，2015 年末，公司预收账款规模也相应下降，期末预收账款 11.19 亿元，较 2014 年减少 9.03 亿元。预收账款的水平只是与当年的销售政策有关，公司与经销商的合作模式没有发生重大调整，公司与经销商合作模式和公司发展战略也没有发生调整。预收账款的变化，主要是公司适应新的市场环境下的主动调整，也体现出公司与经销商“共赢”的核心价值观。

2013 年至 2015 年，公司期末预收账款分别为 17.36 亿元、20.22 亿元、11.19 亿元，同比变动比例分别为 5.32%、16.46%、-44.67%，同期营业收入增速分别为 18.84%、16.85%、15.05%。在营收稳定增长的情况下，公司预收账款波动较大，说明是否符合行业情况，公司是否存在跨期确认收入的情形，会计师是否严格执行了相应审计程序，请公司年审会计师发表意见。

回复：

(1)公司从 1998 年开始，对经销商一直采取“先款后货”的收款政策，应收账款及应收票据余额为 0，该政策一直没有改变，并且随着销售政策的变化和调整，在销售旺季对经销商采用预收账款的方式。

(2)从预收账款的变动情况看：不同企业收款政策各不相同，预收账款的账期也不同，存在一定的波动性在行业内属于正常现象。

(3)从预收账款占当期收入比例看：公司 2013 年和 2014 年占比超过 20%，2015 年出于减

关信息，敬请投资者关注。

五、备查文件

经公司现任法定代表人、主管会计工作的负责人、会计机构负责人签字并盖章的比較式资产负债表和利润表。
特此公告。

云南锡业股份有限公司董事会
二〇一六年四月十五日

证券代码: 000960 证券简称: 锡业股份 公告编号: 2016-031
债券代码: 112038 债券简称: 11 锡业债

云南锡业股份有限公司 2016 年第一季度业绩预告

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

一、本期业绩预告情况

1. 业绩预告期间: 2016 年 1 月 1 日 -2016 年 3 月 31 日

2. 预计的经营业绩: 同比大幅减亏

项目	本报告期	上年同期
归属于上市公司股东的净利润	亏损: 1,200 万元 -1,800 万元	亏损: 19,808 万元
基本每股收益	亏损: 0.008 元/股 -0.012 元/股	亏损: 0.134 元/股
二、业绩预告预审计情况		
本次业绩预告未经会计师事务所审计。		
三、业绩预告原因说明		
报告期内经营业绩同比大幅减亏，主要原因是公司对生产组织方式和产品结构进行合理调整，对无边际贡献或边际贡献较小的产品和产业继续实施阶段性停产，其次是报告期内有色金属市场价格上涨，与上年同期比较，存货跌价产生的资产减值损失大幅减少。		
上述数据为公司初步估算数，具体财务数据将在 2016 年第一季度报告中详细披露，公司指定的信息披露媒体为《中国证券报》、《证券时报》、《证券日报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。敬请投资者注意投资风险。		
四、其他相关说明		
特此公告。		
云南锡业股份有限公司 董事会 二〇一六年四月十五日		

少经销商资金压力的考虑，调整了到账的时间要求。从调整后占比仍有 9.91%的比例看，公司预收账款的水平在行业内也比较高。在宏观环境整体疲软的大环境下，通过适当的政策调整支持经销商发展，非常有必要，这也有利于后续公司继续加快渠道的开拓和发展。

(4)公司不存在跨期确认收入的情形。

公司年审会计师毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）认为：基于已执行的审计程序，就财务报表整体而言，没有发现海天味业的预收账款年末余额及收入在重大方面存在不符合企业会计准则之处。

二、关于细分市场销售情况

公司主营调味品行业，报告期内，三大产品酱油、调味品和蚝油的营业收入分别为 67.16 亿元、18.13 亿元、17.77 亿元，占比分别为 60.12%、16.23%、15.91%，同比分别增长 6.62%、18.23%、32.88%，公司主打产品酱油营收增速放缓。请公司结合前述财务数据，对以下内容进行补充披露：

4. 请公司结合细分市场竞争格局、竞争对手、竞争优势等竞争情况，以及细分市场供给情况、消费需求等，说明酱油产品营收增速放缓，与总营业收入增速差距拉大的原因，是否符合行业发展情况，未来营收增长趋势及动力。

回复：

一、行业竞争格局

调味品行业经过多年发展，竞争十分激烈，参与竞争的企业可以分为三类。

第一类是源自中国本土的大型企业。该类企业对中国传统口味有深刻理解，建设了覆盖面广泛的销售网络，在产品风味以及渠道上具有较强竞争优势，成为调味品行业的领先企业。第二类是大型外资企业，该类企业主要通过合资和收购进入中国调味品行业，拥有雄厚的资金、先进的管理水平和丰富的营销经验。

第三类是本土中小微企，业位于低端产品，产品主要销往企业所在地的市场，该类企业在国内调味品行业中数量众多，尤其在中小城市及农村市场拥有较大的市场份额。

3、竞争现状

(1)产品差异化程度开始提高，市场竞争激烈

传统调味品市场过去产品差异化程度低，不同厂商生产的产品可替代性强。在竞争激烈的行业格局下，随着产业结构升级和细分市场的出现，现阶段，调味品产品的种类不断增加，产品逐步出现差异化过程。

(2)总体集中度较低，品牌企业市场份额在逐步提高

从调味品行业收入集中度衡量，公司占比最高也仅有 10%左右，行业前五名的集中度也只有 20%左右，集中度较低。从过去几年，从调味品品牌企业披露的营收增长情况看，都超过行业的平均增长，意味着调味品市场的市场份额逐步向品牌企业集中，对比日本等成熟调味品市场品牌企业的市占率，我们预计国内行业集中度逐步提高的趋势还会持续较长一段时间。随着细分市场中产品差异化和行业规范程度的不断增加，优势资源还会不断向优质头部美的品牌产品集中。

1. 行业数据对比

酱油子行业	项目	2013年度	2014年度	2015年 1-10 月
	营业收入增速	14.90%	11.00%	10.40%
	酱油产量增速	6.10%	10.63%	5.58%

注：行业最新数据更新至 2015 年 10 月 数据来源：中信证券研究部、国家统计局

表三 公司营业收入变化情况表

项目	2013年年报数据	2014年年报数据	2015年年报数据
	营业收入增速	18.84%	16.85%
海天味业	“调味品”营业收入增速	18.79%	16.82%
	其中：酱油类增速	17.57%	12.85%
	非酱油类增速	21.35%	24.89%
			29.86%

证券代码: 000526 证券简称: 银润投资 公告编号: 2016-020

厦门银润投资股份有限公司 2015 年度业绩快报

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

特别提示：本公告所载 2015 年度的财务数据仅为初步核算数据，已经会计师事务所初步审计，但与年度报告中披露的最终数据可能存在差异，请投资者注意投资风险。

一、2015 年度主要财务数据和指标

单位：厦门银润投资股份有限公司			单位：人民币元	
项目	本报告期	上年同期	增减变动幅度(%)	
营业总收入	25,065,353.44	18,805,622.87	33.29%	
营业利润	-10,124,407.21	3,688,027.85	-374.52%	
利润总额	-10,431,802.21	3,724,012.85	-380.12%	
归属于上市公司股东的净利润	-13,562,518.58	1,966,548.91	-789.66%	
基本每股收益(元)	-0.1410	0.0204	-791.18%	
加权平均净资产收益率	-9.06%	1.29%	-10.35%	
	本报告期末	本报告期初	增减变动幅度(%)	
总资产	335,359,009.87	200,798,246.46	67.01%	
归属于上市公司股东的所有者权益	142,848,118.73	156,411,495.29	-8.67%	
股本	96,195,107.00	96,195,107.00	-	
归属于上市公司股东的每股净资产(元)	1.48	1.63	-9.20%	

二、经营业绩和财务状况情况说明

报告期内，公司实现主营业务收入 2,506.54 万元，较上年同期上升 33.29%，主要原因是公司的设备租赁及物业租赁业务 2015 年实现平稳增长。

由于本公司在 2015 年度筹划非公开发行 A 股股票事项，并涉及到收购组交所上市公司学大教育集团（Xueda Education Group），公司在 2015 年度发生确认的相关中介机构费用较大；此外，公司在 2015 年度与赣州盛盛创业投资中心（有限合伙）发生仲裁事项，并确认了与该事项相关的费用。鉴于上述原因，造成公司本报告期营业收入、利润总额、归属于上市公司股东的净利润分别较上年同期下降 374.52%、380.12%、789.66%。

本报告期末，因公司在本报告期内从华能诚信信托有限公司信托借款 1.4 亿元，用于补充公司日常经营流动资金，从而造成公司期末总资产较期初上升 67.01%。

三、与前期业绩预计的差异说明

2016 年 3 月 17 日，公司披露《2015 年度业绩预告修正公告》（公告 2016-017 号），预计归属于上市公司股东的净利润为：-1,400 万元至 -1,300 万人民币，本次业绩快报披露的经营业绩较