证券代码:600084 证券简称:中信尼雅 公告编号:临2025-016

中信尼雅葡萄酒股份有限公司关于上海证券交易所对公司2024年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

中信尼雅葡萄酒股份有限公司(以下简称"公司")于近期收到上海证券交易所下发的《关于中信尼雅葡萄酒股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2025】0397号)(以下简称"工作函"),现将工作函内容回复披露如下:

问题1.关于主营业务

年报显示,报告期内公司实现营业收入16,143.35万元,同比减少23.69%,实现扣非净利润399.47万元,同比扭亏为盈。关注到,公司酒类产品毛利率为58.88%,同比增加5.30个百分点,其中高档酒、中低档酒、原酒的毛利率均有所增加,分别增加8.33个百分点、2.82个百分点、12.31个百分点。请公司:

(1)结合行业趋势、主业开展情况、销售价格波动、成本构成情况、主要客户变化、同行业公司对比情况等,说明公司本年度毛利率显著增加的原因及合理性;

公司回复:

公司所处国内葡萄酒行业近年来受内外部因素影响,面临深度调整。2024年,国内葡萄酒产量同比下降17.48%、进口量增加13.38%,消费市场对产品品质提出更高要求,对高品质葡萄酒需求不断增长,个性化消费趋势愈加明显,市场竞争激烈。随着国内各葡萄酒产区政府推出政策支持,高净值人群对高端产品需求扩大,人们对高品质健康生活追求提升,国潮兴起促使国货消费不断增长,国内葡萄酒行业未来发展也面临着机遇。

2024年,公司持续深耕葡萄酒主业并积极应对挑战,主业开展未发生变化。一是公司针对市场需求打造主销产品、重塑产品矩阵,并开展了部分老旧产品清库,压降了品类、优化了产品结构,使高端及中低端成品酒平均售价有所提升,综合售价上涨16.05%。二是公司通过成本管控,加强产销结合,从源头控制原料采购成本,开展资产优化,降低折旧摊销,在电商业务运费成本上升的情形下,成品酒单位成本小幅增加3.30%,详细内容见表一。三是公司借助中信集团资源优势不断加强大客户和团购营销,通过调整优化产品结构推动经销商渠道优化,公司高端产品销售向"B2C"模式发力,直销(含团购)渠道销售占比54.83%,较2023年提升13.09%,带动综合毛利率提高。

对比同行业,公司与同行业上市公司酒类销售毛利率均在50%至60%区间,2024年公司酒类销售毛利率同比增加5.30%,增幅属于正常范围,详细内容见表二。

表一:公司产品单位成本构成表

单位成本构成项目	本期单位成本(元/吨)	本期占比(%)	上期单位成本(元/吨)	上期占比(%)	单位成本同比变动(%)
原料成本	16,654.30	62.83	16,802.19	65.47	-0.88
人工成本	2,506.21	9.45	2,337.07	9.11	7.24
折旧	2,385.06	9.00	2,980.12	11.61	-19.97
运费	3,836.19	14.47	2,312.09	9.01	65.92
其他	1,126.53	4.25	1,230.88	4.80	-8.48
合计	26,508.29	100.00	25,662.35	100.00	3.30

注:2024年公司大力推进电商业务,造成运费较上年同期出现大幅增长。

表二:同行业上市公司酒类销售毛利率对比表

指标	中信尼雅	张裕A	ST通葡	威龙股份
2024年毛利率(%)	58.88	57.51	53.40	54.88
2023年毛利率(%)	53.58	60.44	44.96	51.74
毛利率变动(%)	5.30	-2.93	8.44	3.14

综上,公司本年度毛利率提升是源于产品结构升级、成本管控、渠道优化的综合作用,与行业差异趋势、公司战略契合,且核心优势(产区壁垒、技术创新、大客户开发)具备可持续性。

(2)补充披露本年度前十大客户及供应商具体情况,包括名称、主营业务、关联关系、是否当年新增、获客渠道、销售或采购内容、交易金额、结算安排、期末应收、应付款项余额情况等;

公司回复:

本年度前十大客户具体情况

单位:万元

序号	客户全称	主营业务	关联关系	是否当年新增	获客渠道	销售内容	销售额	结算安排	期末应收账款余额	备注
1	中信银行股份有限公司信用卡中心	办理本外币信用卡的发卡业务;办理信用卡项下的本外币贷款、结算、汇款、结汇、外汇兑换业务等	同一实际控制人	否	关联方推荐	葡萄酒	1,841.72	授信	67.67	目前已全部收回
2	凯令呈商贸(上海)有限公司	设备销售;食品销售(仅销售预包装食品);技术服务;咨询服务等	无	是	市场开拓	葡萄酒	1,062.12	授信	300.03	详见注1
3	北京空间变换科技有限公司	技术服务;广告设计;食用农产品批发;食品销售等	无	否	市场开拓	葡萄酒	661.93	授信	164.52	目前已全部收回
4	乌鲁木齐黄金纬度酒业有限公司	预包装食品兼散装食品;日用百货销售等	无	否	市场开拓	葡萄酒	480.47	授信	0.23	目前已全部收回
5	北京雄图伟蜜科技有限公司	技术服务;货物进出口;日用品销售;食品销售(仅销售预包装食品)等	无	是	市场开拓	葡萄酒	373.97	现款现货		
6	义乌新宝杰贸易有限公司	日用品批发销售;食品销售(仅销售预包装食品);保健食品(预包装)销售;食品互联网销售(仅销售预包装食品)等	无	否	市场开拓	葡萄酒	372.04	授信	271.66	详见注2
7	乌鲁木齐宾和大鑫商贸有限公司	食品销售(仅销售预包装食品);日用百货销售;食品互联网销售(仅销售预包装食品);互联网销售(除销售需要许可的商品)等	无	否	市场开拓	葡萄酒	341.27	授信	2.05	目前已全部收回
8	新疆宏福源商贸有限公司	酒类经营;烟草制品零售;食品销售(仅销售预包装食品);食品互联网销售(仅销售预包装食品);办公用品销售;日用百货销售;技术服务、咨询服务等。	无	否	市场开拓	葡萄酒	330.71	现款现货		
9	乌鲁木齐红安琪商贸有限公司	酒类经营;出版物零售;第三类医疗器械经营;食品销售(仅销售预包装食品);会议及展览服务;食品互联网销售(仅销售预包装食品)等。	无	否	市场开拓	葡萄酒	294.32	现款现货		
10	杭州葫芦兄弟酒业发展有限公司	酒类经营;食品销售;信息咨询服务;日用品销售等。	无	是	市场开拓	葡萄酒	276.60	现款现货		

注1:目前公司已收回46.93万元,不存在逾期情况,授信期一年,预计本年内可收回。

注2:目前公司已收回90.21万元,不存在逾期情况,授信期一年,预计本年内可收回。

注3:中信银行股份有限公司信用卡中心及北京空间变换科技有限公司收入确认以终端消费者实际签收货物为基础,已谨慎考虑无理由退货期,按月结算并确认收入。中信银行股份有限公司信用卡中心系由公司向京东仓库备货,货权属于我公司。北京空间变换科技有限公司系由我公司云仓直接发货。

本年度前十大供应商具体情况

单位:万元

序号	供应商全称	主营业务	关联关系	是否当年新增	获客渠道	采购内容	采购额	结算安排	期末应付账款余额
1	新疆天园农业科技有限责任公司	水果种植;园艺产品种植;园艺产品销售等	无	否	长期合作供应商	葡萄原料	2,085.27	按合同约定结算完毕	
2	廊坊市金昊达印务有限公司	包装装潢、其他印刷品印刷等	无	否	招标方式	包材	464.24	根据服务进度按合同支付	39.52
3	重庆品鼎玻璃制品有限公司	日用玻璃制品制造;日用玻璃制品销售;销售玻璃制品	无	否	招标方式	包材	351.56	根据服务进度按合同支付	49.24
4	新疆鑫彩源包装有限公司	包装装潢印刷品印刷,纸制品制造,纸制品销售等	无	否	招标方式	包材	250.53	根据服务进度按合同支付	8.35
5	烟台长裕玻璃有限公司	玻璃制品的制造、销售,货物及技术的进出口	无	否	招标方式	包材	243.95	根据服务进度按合同支付	72.09
6	国网新疆电力有限公司	电力供应;电器机械配件加工等	无	否	单一来源	电力供应	196.55	根据服务进度按合同支付	16.55
7	信和太美(北京)供应链管理有限公司	供应链管理服务;新鲜蔬菜零售;新鲜水果零售;鲜蛋零售;食品互联网销售(仅销售预包装食品)等	无	否	招标方式	农产品	190.83	根据服务进度按合同支付	156.22
8	开普玻璃工艺品(江苏)有限公司	技术玻璃制品制造;玻璃仪器制造等	无	否	招标方式	包材	125.29	根据服务进度按合同支付	32.42
9	惠州市万骏发科技有限公司	食品用塑料包装容器工具制品生产,食品用纸包装,容器制品生产,酒类经营等	无	否	招标方式	包材	123.14	根据服务进度按合同支付	26.00
10	霍尔果斯市万泽良丰农业农民专业合作社	农副食品加工专用设备销售;食用农产品初加工;农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务等	无	否	长期合作供应商	葡萄原料	118.10	按合同约定结算完毕	

(3)年报显示,公司关联销售内容主要为酒销售,报告期内关联销售金额2,950.59万元,同比大幅增长56.13%。请公司结合主要关联方客户的销售数量、金额及产品明细,对比关联方客户与非关联方客户的定价方式、公开市场交易价格等情况,说明关联销售定价的公允性,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师发表意见。

公司回复:

一、公司关联方范围发生变化

2023年11月公司实控人发生变更,公司的关联方范围由中信国安实业集团有限公司及下属公司扩大为中国中信集团有限公司及下属公司。公司关联方范围扩大,导致报告期内关联销售金额大幅增长。

二、公司产品定价方式

公司产品销售渠道分为经销商渠道和直销(团购)渠道。经销商渠道针对B端客户,直销(团购)渠道针对购买量高的大客户和C端客户。公司针对不同销售渠道客户制定不同的销售价格,相同渠道中的产品定价一致。2024年公司向关联方销售产品主要通过直销(团购)渠道,产品定价方式按照销售渠道和客户类型确定售价。

三、2024年关联方与非关联方市场销售情况对比

公司从关联方客户中选取了销售排名前三的单位(中信银行股份有限公司、河北国安第一城景区管理有限公司、中信易家电子商务有限公司)与非关联方客户进行对比。将双方均购买的产品从品种、数量、销售价格三方面进行比较。具体内容见下表:

(一)关联方客户一:中信银行股份有限公司

产品明细	公司名称	类别	渠道/客户类型	收入(元)	销售数量(吨)	平均售价(元/瓶)
产品一	中信银行股份有限公司分支机构	关联方	直销(团购)/C端	114,658.39	0.24	398
	客户一	非关联方	直销(团购)/C端	294,449.55	0.63	398
	客户二	非关联方	直销(团购)/C端	105,663.72	0.23	398
产品二	中信银行股份有限公司信用卡中心	关联方	直销(团购)/大客户	1,077,915.05	17.91	51
	客户三	非关联方	直销(团购)/C端客户	58,053.09	0.90	54.6
	客户四	非关联方	直销(团购)/C端客户	39,360.00	0.54	54.6
产品三	中信银行股份有限公司信用卡中心	关联方	直销(团购)/大客户	362,369.91	1.13	272
	客户五	非关联方	直销(团购)/C端客户	53,270.80	0.15	298
产品四	中信银行股份有限公司信用卡中心	关联方	直销(团购)/大客户	676,014.17	6.59	87
	客户三	非关联方	直销(团购)/C端	101,230.10	0.92	93
	客户六	非关联方	直销(团购)/C端	85,922.12	0.78	93
产品五	中信银行股份有限公司信用卡中心	关联方	直销(团购)/大客户	51,690.27	0.22	198
	客户七	非关联方	直销(团购)/C端客户	212,368.14	0.91	198
	客户八	非关联方	直销(团购)/C端客户	52,566.37	0.23	198

中信银行股份有限公司包括中信银行股份有限公司信用卡中心和中信银行股份有限公司分支机构。中信银行股份有限公司信用卡中心经营模式主要通过信用卡中心平台的消费积分兑换形式销售给其信用卡持有人,年度采购量大,故与我公司签订年度框架销售合同,我公司将其作为直销(团购)/大客户管理,产品定价等于或略低于直销(团购)/C端客户。公司将中信银行股份有限公司分支机构作为直销(团购)/C端客户管理,产品定价与其他非关联直销(团购)/C端客户定价一致。

(二)关联方客户二:河北国安第一城景区管理有限公司

产品明细	公司名称	类别	渠道/客户类型	收入(元)	销售数量(吨)	平均售价(元/瓶)
产品六	河北国安第一城景区管理有限公司	关联方	直销(团购)/C端客户	332,017.70	0.36	778.38
	客户九	非关联方	直销(团购)/C端客户	165,663.72	0.18	780
	客户十	非关联方	直销(团购)/C端客户	49,699.12	0.05	780
产品七	河北国安第一城景区管理有限公司	关联方	直销(团购)/C端客户	15,865.49	0.03	498
	客户一	非关联方	直销(团购)/C端客户	193,030.09	0.33	498
	客户十一	非关联方	直销(团购)/C端客户	76,683.19	0.13	498
产品八	河北国安第一城景区管理有限公司	关联方	直销(团购)/C端客户	181,991.15	0.34	449.02
	客户十二	非关联方	直销(团购)/C端客户	2,389.38	0.005	450
	客户十三	非关联方	直销(团购)/C端客户	2,389.38	0.005	450
产品九	河北国安第一城景区管理有限公司	关联方	直销(团购)/C端客户	20,814.16	0.02	980
	客户十四	非关联方	直销(团购)/C端客户	88,460.18	0.08	980
	客户十五	非关联方	直销(团购)/C端客户	41,628.32	0.04	980

河北国安第一城景区管理有限公司作为直销(团购)/C端客户与其他非关联直销(团购)/C端客户渠道客户定价一致。

(三)关联方客户三:中信易家电子商务有限公司

产品明细	公司名称	类别	渠道/客户类型	收入(元)	销售数量(吨)	平均售价(元/瓶)
产品十	中信易家电子商务有限公司	关联方	直销(团购)/大客户	114,091.98	1.35	47.93
	客户十六	非关联方	直销(团购)/C端客户	274,336.29	3.1	50
	客户十七	非关联方	直销(团购)/C端客户	22,123.89	0.25	50
产品十一	中信易家电子商务有限公司	关联方	直销(团购)/大客户	101,238.05	0.36	158.45
	客户十八	非关联方	直销(团购)/C端客户	157,699.11	0.54	165
	客户八	非关联方	直销(团购)/C端客户	34,314.16	0.12	165
产品十二	中信易家电子商务有限公司	关联方	直销(团购)/大客户	43,628.30	0.19	195.63
	客户十九	非关联方	直销(团购)/C端客户	19,115.03	0.08	200
	客户九	非关联方	直销(团购)/C端客户	16,637.17	0.05	200
产品十三	中信易家电子商务有限公司	关联方	直销(团购)/大客户	36,740.16	0.91	34.23
	客户二十	非关联方	直销(团购)/C端客户	22,396.46	0.5	38
	客户四	非关联方	直销(团购)/C端客户	20,244.25	0.45	38
产品十四	中信易家电子商务有限公司	关联方	直销(团购)/大客户	44,591.15	0.25	150.86
	客户二十一	非关联方	直销(团购)/C端客户	7,136.28	0.04	168

中信易家电子商务有限公司系关联方电商销售平台,年度采购量大,故与我公司签订年度框架销售合同。我公司将其作为直销(团购)/大客户管理,产品定价略低于直销(团购)/C端客户。

综上,公司关联销售定价具有公允性,相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

会计师意见:

(一)核查程序

1、了解收入的确认与计量相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试其运行的有效性;

2、获取销售合同,识别合同关键条款,评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求;

3、对本期记录的收入交易选取样本,检查与收入确认相关的支持性文件包括合同、订单、销售发票、产品运输单、客户签收单等,评估收入的真实性及完整性;

4、通过查阅或获取工商资料,利用企查查等渠道,了解主要客户及新增客户的背景信息,判断客户与公司产生业务合作的商业理由及合理性;

5、对主要客户的销售收入发生额和应收账款余额进行函证;

6、电话访谈或实地走访客户和供应商,了解销售和采购业务的真实性;

7、了解产品构成和明细,分析毛利率变动原因;

8、比较关联方与非关联方交易价格,判断关联方交易价格的公允性;

9、对主要产品毛利率执行分析程序,判断收入及毛利率变动的合理性;

10、针对资产负债表日前后确认的销售收入实施截止性测试;

11、检查营业收入在财务报表中的列报是否恰当。

(二)核查意见

经核查,会计师认为公司收入确认方法、时点、依据准确,关联方交易价格公允,会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题2.关于第四季度业绩情况

年报及有关公告显示,公司2024年第四季度实现营业收入5,966.87万元,同比增长18.81%,占全年营业收入比例为36.96%,为各季度中占比最高。此外,公司2024年发生管理费用4,170.54万元,同比下滑27.99%,其中第四季度确认管理费用909.01万元,占全年管理费用比例为21.80%,为各季度中占比最低,但与往年趋势不符。请公司:

(1)结合行业季节性特征、终端销售情况、收入确认政策、可比公司情况等,说明公司全年收入同比下滑、但第四季度收入同比增长的原因及合理性;

公司回复:

2024年,公司面对葡萄酒行业整体下滑的压力积极采取应对措施。一方面公司主动收缩低端市场、淘汰低毛利产品和低效经销商。另一方面公司调整产品结构,聚焦主销产品,将资源向高毛利产品倾斜。以上措施牺牲了公司短期营收规模,造成公司成品酒经销商渠道收入全年同比下滑45.61%,导致公司2024年收入同比下降23.69%。

2024年第四季度,公司实现营业收入5,966.87万元,同比增长18.81%,占全年营业收入比例为36.96%。营业收入出现同比增长,一是公司受益于中秋、国庆、元旦及春节前的行业销售旺期,通过初步形成口碑的战略大单品在中高端市场持续发力,高端/高毛利产品在旺季集中放量,带动收入增长。二是公司基于前三季度已挖掘的客户资源深度开展合作,例如公司与客户凯令呈商贸(上海)有限公司、北京雄图伟蜜科技有限公司的合作在第四季度初显成效。三是公司借助双十一等电商促销日加大动销,并推动直播带货业务,进一步拓宽了销售渠道,第四季度公司电商类业务收入800.32万元,较上年同期增长302.19%。

2020年至2024年,公司第四季度收入占全年收入分别为31.11%、30.03%、9.53%、23.74%、36.96%,其中2022年、2023年处于原控股股东司法重整期间,公司销售业务受阻,排除上述两年特殊情况外公司整体受销售旺季影响,第四季度收入占比均超过全年收入的30%,符合行业季节性特征。同行业上市公司第四季度收入变动较为离散,公司第四季度营业收入占比同比增长18.81%,处于行业中位。公司与同行业上市公司收入对比情况如下:

单位:万元

指标	中信尼雅	张裕A	ST通葡	威龙股份
2024年四季度营业收入	5,966.87	107,997.76	28,307.94	14,115.50
2023年四季度营业收入	5,022.16	158,353.93	27,432.15	11,680.15
四季度营业收入同比变动(%)	18.81	-31.80	3.19	20.85
2024年度营业收入	16,143.35	327,727.83	86,945.38	44,513.00
四季度占全年营业收入比例(%)	36.96	32.95	32.56	31.71

(2)分项列示第四季度管理费用包含项目的具体情况,包括本期发生额、同比变动率,说明变动超过30%项目的变动原因,并结合2025年第一季度管理费用情况,说明2024年第四季度管理费用低于本年其他季度的合理性;

公司回复:

公司2024年第四季度管理费用分类与上年同期对比情况如下:

单位:万元

序号	管理费用分类	2024年第四季度	2023年第四季度	增额	增幅(%)
1	人工费用	163.25	1,293.67	-1,130.42	-87.38
2	折旧和摊销费用	350.97	324.51	26.46	8.15
3	专业服务费	158.79	20.72	138.07	666.36
4	物业费	41.62	46.28	-4.66	-10.07
5	公杂费	85.99	57.17	28.82	50.41
6	差旅费	24.98	41.19	-16.21	-39.35
7	业务招待费	6.98	15.72	-8.74	-55.60
8	其他费用	76.42	290.36	-213.94	-73.68
小计		909.00	2,089.62	-1,180.62	-56.50

第四季度管理费用分类变动超过30%的变动原因:

一、人工费用同比降幅87.38%:主要是计入管理费用的工资同比差异较大。2024年第四季度使用以前年度计提累计未使用的工资结余451万元,减少当季管理费用的工资计提额(451万已被列入非经常损益,具体情况详见问题4(2)回复),2023年第四季度计提职工离职补偿607万元,增加当季管理费用的工资计提额。两项因素导致人工费用的季度同比差异较大。剔除上述特殊影响,2024年第四季度计提的工资总额与上年同期差异不大,2025年第一季度因营销系统组织架构调整管理岗位人员减少计提的工资总额较2024年第四季度有所下降。

二、专业服务费同比增幅666.36%:专业服务费主要包含评估费、审计费、律师服务及税务服务等各项专业机构服务费用。2024年第四季度同比增幅较大,主要是当季业务和经营需要,增加专项业务审计费47万元、律师服务费50万元、专家技术顾问费23万元、税务服务费11万元。

三、公杂费同比增幅50.41%:公杂费主要包含办公费、采暖费、通讯话费、水电费等各项办公区域涉及的各项费用。主要是同比采暖费增加27万元、水电费增加13万元、办公费减少10万元。

四、差旅费同比降幅39.35%、业务招待费同比降幅55.60%:主要是公司降本增效费用减少。

五、其他费用同比降幅73.68%:主要是停工制造费用转入管理费用减少180万元。公司在2023年核算时将产能过剩工厂停工制造费用180万元计入"管理费用-其他",2024年公司加强核算精细化管理,将上述停工制造费用按照明细项目转入管理费用中的对应明细,导致"管理费用-其他"的总额同比减少。

(3)结合问题(1)和问题(2),说明公司第四季度业绩大幅增长的合理性,相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。请年审会计师发表意见。

公司回复:

中信尼雅第四季度业绩的大幅增长是收入增长和成本费用压降共同作用的结果。公司通过优化销售策略、拓展新兴渠道、强化产品矩阵等措施,推动了第四季度业绩增长;同时,通过优化管理流程、降低运营成本等措施,有效控制了费用,从而实现了业绩的显著提升。公司严格按照《企业会计准则第14号——收入》确认销售收入,相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

会计师意见:

(一)核查程序

1、向管理层了解行业发展状况,确认公司业绩与行业整体状况是否一致;

2、分析公司季度销售情况与同行业公司对比,分析季度销售波动的合理性;

3、将费用中的职工薪酬、无形资产摊销、长期待摊费用摊销额等项目与各有关账户进行核对,分析其勾稽关系的合理性;

4、计算分析成本、费用中各项目发生额及占成本、费用总额的比率,将本期、上期各主要明细项目做比较分析,判断其变动的合理性;

5、比较本期各月份成本、费用,检查有重大波动和异常情况的项目;

6、对本期发生的成本、费用,选取样本,检查其支付性文件,确定原始凭证是否齐全,记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确;

7、抽取资产负债表日前30日至后30日的会计凭证,对收入、成本实施截止性测试,抽取资产负债表日前30日至报告日的会计凭证,对费用实施截止性测试,检查这些项目相关的业务合同、发票等原始凭证是否齐全,交易记录是否真实存在,是否记录于恰当的会计期间。

(二)核查意见

经核查,会计师认为,2024年公司销售收入季节性波动符合行业季节性特征,相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定;公司2023年度第四季度增加离职补偿金607万元,2024年第四季度使用以前年度计提累计未使用的工资结余451万元(451万认定为非经常损益),致使第四季度管理费用低于本年其他季度;公司第四季度业绩大幅增长符合公司的实际情况。

问题3.关于递延所得税资产

年报显示,报告期末公司可抵扣暂时性差异余额1,674.02万元,新增确认递延所得税资产418.50万元,其中,对资产减值准备确认递延所得税资产283.94万元,对内部交易未实现利润确认递延所得税资产134.56万元。请公司:

(1)补充披露形成可抵扣暂时性差异项目的具体情况,说明本年度新增确认递延所得税资产的依据及合理性。

公司回复:

《企业会计准则第18号——所得税》第十三条规定:"企业应当以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限,确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产";第十五条规定:"企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减,应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限,确认相应的递延所得税资产"。

递延所得税资产和递延所得税负债的金额代表的是因会计准则与税法不同而产生的有关可抵扣暂时性差异或应纳税暂时性差异于未来期间转回时,导致应交所得税金额的减少或增加的情况。根据企业会计准则及税法的有关规定,公司对信用减值损失、存货跌价准备、存货中包含的未实现内部交易利润等项目,因会计准则规定与税法规定不同而产生的账面价值与计税基础的差异,计算确定应纳税暂时性差异与可抵扣暂时性差异,并确认相关的递延所得税资产和负债。

公司下属子公司因以前年度均亏损或存在未弥补亏损,未确认递延所得税资产和负债。其中子公司北京中葡尼雅经贸有限公司(以下简称"北京公司")虽在2023年实现了盈利,但自2022年起,公司原控股股东司法重整,当时战略发展方向未明晰,北京公司未来盈利情况仍存在重大不确定性。2024年公司原控股股东中信国安集团已完成司法重整,公司明确了战略定位,通过加强营销体系改革,持续降本增效,经营持续向好,北京公司在2023年实现盈利后连续盈利,具备持续盈利的能力。2024年12月31日,公司确认递延所得税资产418.50万元,具体如下:

①北京公司单体报表暂时性差异合计1,135.77万元,包含应收账款坏账准备953.83万元、其他应收款坏账准备130.71万元、存货跌价准备51.23万元,按照所得税税率25%,北京公司单体确认递延所得税资产283.94万元。

②合并层面,北京公司年末内购成品酒未实现交易利润538.24万元,包含北京公司从生产厂购入的成品酒未实现交易利润519.30万元,以及出于谨慎性原则,将北京公司向关联方国安一城销售成品酒后对方期末部分未实现销售的存货,确认未实现交易利润18.94万元,按照所得税税率25%,确认递延所得税资产134.56万元。

(2)结合公司及相关子公司的历史业绩情况,说明公司未来期间是否能够产生足够的应纳税所得额,递延所得税资产确认金额是否合理、审慎,是否存在利用递延所得税资产确认调节利润的情形,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师发表意见。

公司回复:

北京公司历史业绩及未来盈利预测表

单位:万元

项目	历史业绩			经营预测		
	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
收入	6,811.21	11,547.43	7,410.98	7,400	7,750	8,440
净利润	-251.09	1,663.01	564.41	394	413	449
应纳税所得额	170.50	1,831.92	409.58	525	550	599
未弥补亏损	3,808.23	380.34	-	-	-	-

根据北京公司经营情况分析,其近年来经营业绩持续向好,盈利能力显著提升。基于当前经营态势及未来发展规划,公司预计北京公司在可预见的经营周期内将保持盈利状态,且未来年度预计实现的应纳税所得额,能够充分覆盖现有递延所得税资产对应的可抵扣暂时性差异。

公司在递延所得税资产的确认与计量过程中,严格遵循《企业会计准则第18号——所得税》相关规定,以实际业务发生为基础,确保确认依据具备充分的经济实质及税务合规性。公司不存在通过递延所得税资产调节利润的情形,相关会计处理符合会计准则及监管要求,能够公允反映企业财务状况和经营成果。

会计师意见:

(一)核查程序

1、取得北京公司近三年所得税汇算清缴报告;

2、结合行业发展趋势和企业盈利预测,并查阅期后销售情况,对预测的销量和利润总额的合理性进行评估;

3、对确认的递延所得税资产进行复核,复核递延所得税资产的确认是否以未来期间很可能转回的应纳税所得额为限,并检查提供证据是否充分;

4、检查递延所得税资产增减变动记录,及可抵扣暂时性差异的形成原因,确定是否符合有关规定,计算是否正确,预计转销期是否适当;

5、重新计算本期提取各类减值准备形成的可抵扣暂时性差异,检查其会计处理是否正确;

6、重新计算本期未实现内部交易利润的可抵扣暂时性差异,检查其会计处理是否正确;

7、检查递延所得税资产是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报。

(二)核查意见

经核查,会计师认为:2024年度,公司确认的递延所得税资产均由北京公司产生,由于控股股东完成了司法重整,公司对子公司北京公司明确了战略定位,通过加强营销体系改革,持续降本增效,经营持续向好,预计北京公司未来实现的应纳税所得额可充分转回现有递延所得税资产对应的可抵扣暂时性差异。2024年度公司确认递延所得税资产,符合《企业会计准则》等相关规定,不存在利用递延所得税资产调节利润的情况。

问题4.关于政府补助

年报及有关公告显示,2024年公司确认计入当期损益的政府补助1,273.99万元,其中838.74万元属于非经常性损益。关注到,2023年确认计入当期损益的政府补助1,202.97万元,全部为非经常性损益。请公司:

(1)请公司结合收到政府补助的实际情况,逐笔说明政府补助计入当期损益的具体依据,计入经常性损益的政府补助是否与公司正常经营业务密切相关,是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》的有关规定。

公司回复:

《企业会计准则第16号——政府补助》第八条:"与资产相关的政府补助,应当冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的,应当在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助,直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的,应当将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。"第九条:"与收益相关的政府补助,应当分情况按照以下规定进行会计处理:(一)用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的,确认为递延收益,并在确认相关成本费用或损失的期间,计入当期损益或冲减相关成本;(二)用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的,直接计入当期损益或冲减相关成本。"第十条:"对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助,应当区分不同部分分别进行会计处理;难以区分的,应当整体归类为与收益相关的政府补助。"

《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益(2023年修订)》第一条:"非经常性损益的定义非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系,以及虽与正常经营业务相关,但由于其性质特殊和偶发性,影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。"第三条:"非经常性损益通常包括以下项目"之(二)"计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外。"

公司按照上述规定将收到的与资产相关的政府补助计入递延收益,并根据资产的折旧年限摊销确认其他收益;收到用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的,确认为递延收益,并在确认相关成本费用或损失的期间,计入其他收益;收到用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的政府补助直接计入其他收益。公司将收到的与经营活动不相关的政府补助计入营业外收入。

2024年计入当期损益的政府补助项目

单位:万元

序号	项目名称	与收益相关/与资产相关	递延收益年初余额	本期收款	其他变动	转入其他收益	转入营业外收入	递延收益年末余额	是否与公司正常经营业务相关	经常性损益/非经常性损益	是否通过递延收益科目核算
1	博览园运营补贴	与收益相关	8.03	50.00		58.03			是	经常性损益	是
2	小型灌装线技术改造补贴	与资产相关	304.93			31.46		273.47	是	经常性损益	是
3	自治区葡萄酒及烈酒工程中心	与资产相关	56.25			6.57		49.68	是	经常性损益	是
4	天山英才项目	与收益相关	2.39	169.35		122.67		49.07	是	经常性损益	是
5	专家实验室及温室建设项目	与资产相关	5.50			4.59		0.91	是	经常性损益	是
6	新疆葡萄酒产业全程机械化农机农艺融合技术集成与示范	与资产相关	320.00	0.00	0.00	2.97		317.03	是	经常性损益	是
7	昌吉州提质增效一体化建设项目	与资产相关	93.61			9.81		83.80	是	经常性损益	是
8	玛纳斯县2023年特色林果标准化生产示范基地项目	与资产相关	195.00	105.00		21.19		278.81	是	经常性损益	是
9	重点实验室建设奖补资金	与