

## 甘肃皇台酒业股份有限公司 关于深圳证券交易所对公司 2021 年年报问询函的回复公告

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 2022 年 5 月 11 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 2021 年年报的问询函》（公司部年报问询函（2022）第 237 号）（以下简称“《问询函》”），针对《问询函》中提及的事项，回复如下：

1. 年报显示，你公司报告期实现营业收入 9,108.81 万元，同比下降 10.42%，扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为 9,098.30 万元；其中，第一季度至第四季度营业收入分别为 1,194.53 万元、1,330.41 万元、1,135.10 万元、5,448.78 万元；按产品划分的营业收入中，销售粮食白酒的营业收入为 7,851.95 万元，毛利率为 66.73%，同比下降 13.35%，销售葡萄酒的营业收入为 1,126.75 万元，毛利率为 1.26%，同比下降 129.25%；按销售模式划分的营业收入中，通过直销模式实现的营业收入为 4,954.77 万元，毛利率为 58.72%，同比下降 24.24%，通过经销模式实现的营业收入为 4,031.25 万元，毛利率为 58.47%，同比增长 20.75%，通过其他模式实现的营业收入为 122.79 万元，毛利率为 95.39%，同比增长 227.84%。

此外，你公司披露的《2022 年第一季度报告》显示，你公司 2022 年第一季度实现营业收入 3,382.31 万元，同比增长 183.15%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“归母净利润”）157.54 万元，同比增长 136.61%。

请你公司：

（1）结合报告期产生营业收入的各类业务的持续时间、生产经营条件、未来发展计划以及各类业务收入与成本的对应情况等，逐项说明各类业务是否存在偶发性、临时性、无商业实质、与主营业务无关等特征，在此基础上说明 2021 年度营业收入扣除项目是否列示完整，是否存在其他应扣除未扣除事项；

**公司回复：**公司自 2000 年 8 月上市以来，主营业务未发生变化。公司主营业务为白酒酿造与销售；葡萄酒酿造与销售；酿酒葡萄种植。公司有完整的白酒酿造、勾调、成品灌装、白酒销售的产业链和酿酒葡萄种植、葡萄原酒压榨、成品灌装、葡萄酒销售的产业链。

自 2019 年公司实际控制人变更后，为保证公司持续稳定发展，控股股东为公司提供资金支持，公司对生产经营保持稳定投入，翻新改造酿酒车间，改良酿造工艺，坚持发展酿酒主业，积极拓展销售渠道，恢复“皇台酒”市场占有率和品牌影响力。

报告期公司主营业务收入 8,986.02 万元，当期主营业务成本 3,725.02 万元，具体明细如下：

项目	主营业务收入(元)	主营业务成本(元)	主营业务收入占比
粮食白酒	78,519,493.42	26,100,839.52	87.38%
葡萄酒	5,024,334.73	3,954,696.88	5.59%
葡萄原酒	6,243,137.00	7,171,029.40	6.95%
其他酒类产品	73,230.82	23,632.07	0.08%
小计	89,860,195.97	37,250,197.87	

主营业务收入产品销售类型分为：粮食白酒、葡萄酒、葡萄原酒、其他酒类产品，分别占业务收入的比重为 87.38%、5.59%、6.95%和 0.08%，公司营收中主要为白酒产品酒类销售，葡萄酒及其他酒类产品占比较小。以上酒类产品销售为公司主营业务，不存在偶发性、临时性、无商业实质、与主营业务无关等特征。具体见主营业务收入明细表：

公司其他业务收入 122.79 万元，具体明细如下：

其他收入	金额（元）	占其他收入比重
酒糟收入	1,122,850.39	91.44%
租赁收入和废旧物资	105,097.01	8.56%
小计	1,227,947.40	

其他业务收入类型分为：酿酒产生的酒糟销售收入,租赁收入和废旧物资处置收入，分别占其他收入的比重为 91.44%、4.79%和 3.77%。酒糟收入 112.28 万元，为白酒酿造过程中产生的副产品，可用于牲畜饲料等，该项收入与主营业务相关，不存在偶发性、临时性、无商业实质等特征。

租赁收入和废旧物资处置收入 10.51 万元，存在偶发性、临时性、与主营业务无关等特征，已在营业收入扣除项目中完整列示，除该事项外，不存在其他应

扣除未扣除事项。

**会计师回复：**

针对上述营业收入事项，会计师执行了如下核查程序：

1、了解和评估与收入确认相关的内部控制设计，并测试关键内部控制运行的有效性；

2、检查销售合同，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，评价皇台酒业公司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；

3、抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、出库单、运输凭证、销售发票、签收证明等，以评价收入确认的真实性和准确性，对不符合收入确认条件的予以调整；

4、获取收入台账及明细，检查相应合同、发货单等，确认收入分类合理、金额准确；

5、了解不同业务的销售模式、产品类别以及结算方式等，并获取相关证据资料，逐项分析评价各类业务是否性质特殊、具有偶发性、临时性、无商业实质，影响报表使用者对公司持续经营能力作出正常判断等特征，是否符合交易所关于营业收入扣除的具体规定；

6、对 2021 年度营业收入扣除情况明细表进行复核，逐项核实各类扣除项目披露内容的合规性、真实性、准确性、完整性；

7、检查与收入确认相关的信息在财务报表中的列报和披露情况。

经核查，公司 2021 年度营业收入扣除项目列示完整，不存在其他应扣除未扣除事项。

**(2) 结合所处行业特征、业务模式、同行业可比公司季度营业收入情况、你公司近三年各季度营业收入情况、收入确认政策等因素，说明你公司报告期第四季度营业收入占比较高的原因、期后退货及回款情况，在此基础上说明是否存在跨期确认收入的情形；**

**公司回复：** 2021 年度，公司主要市场在甘肃省内，以武威、兰州和天水 3 个地区为主要销售中心，辐射各区、县城和乡镇，辅助经销商进行推广、促销及终端的管理。省内市场有高端名优白酒如茅台、五粮液、剑南春等头部企业，中

高端白酒如泸州老窖、洋河等，及其他省内白酒企业如金徽等。公司市场占有率和品牌影响力仍在逐渐恢复的过程中。白酒行业可比上市公司平均毛利率在60%-65%之间。业务类型为经销、直销和团购模式，结算方式多为款到发货。

可比企业平均毛利率：

公司名称	2021年	2020年
舍得酒业	77.81%	75.00%
老白干酒	67.32%	63.85%
迎驾贡酒	67.54%	66.89%
金徽酒	63.74%	61.31%
伊力特	51.45%	50.33%
金种子酒	28.80%	29.13%
青青稞酒	63.07%	63.34%
均值	62.37%	61.46%
皇台酒业	59.04%	66.79%

可比公司四季度营收占比明细表：

公司	2021年	2020年	2019年
舍得酒业	27.42%	34.78%	30.44%
老白干酒	31.24%	30.60%	29.98%
迎驾贡酒	30.51%	35.40%	29.87%
金徽酒	25.01%	39.61%	32.31%
伊力特	24.44%	35.74%	34.37%
金种子酒	33.40%	36.08%	24.16%
青青稞酒	20.97%	28.48%	34.09%
皇台酒业	56.41%	46.55%	59.82%

公司2019-2021年第四季度占全年收入比重分别为56.41%、46.55%和59.82%，第四季度收入占比高于行业平均水平。具体明细见下表：

单位：元

年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年收入	四季度收入占比
2019年	7,082,300.27	16,007,941.87	22,862,528.85	59,467,521.57	105,420,292.56	56.41%
2020年	8,434,977.71	30,907,292.68	15,015,185.22	47,331,022.97	101,688,478.58	46.55%
2021年	11,945,293.61	13,304,077.32	11,350,985.37	54,487,787.07	91,088,143.37	59.82%

第四季度销售占比较高主要原因为：

1、酒类产品销售受节假日消费影响，特别是第四季度国庆以及后续元旦、春节节日，白酒消耗量会大幅增加，经销商和主要团购客户会提前订货，导致公司销售第四季度增长较为明显；

2、结合节气消费的市场环境，公司各年度在中秋和元旦前会集中推出促销政策，加大中秋和元旦订货促销力度，部分促销方案与全年经销商合同返利叠加享受，经销商在结合自身销售情况下也会在集中安排订货；公司2021年第四季度销售额为6,157.12万元(含税)，不含税收入为5,448.78万元；2021年当期已收回回款5,802.64万元(含税)，于2022年1-3月收回第四季度销售款项147.74万元(含税)，公司2022年1-3月未发生大额退货。

根据新收入准则，公司以产品控制权转移为收入确认要素，公司在相关商品交付客户并取得客户签收单时确认收入，公司第四季度销售商铺款项已大部分收回，期后退货金额较小，且均为正常经营退货，不存在跨期确认收入的情形。

#### **会计师回复：**

针对上述营业收入事项，会计师执行了如下核查程序：

1、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，评价皇台酒业公司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；

2、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；

3、抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、出库单、运输凭证、销售发票、签收证明等，以评价收入确认的真实性和准确性，对不符合收入确认条件的予以调整；

4、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；

5、查询主要客户的工商信息，评价皇台酒业公司是否与主要客户存在关联关系；

6、对资产负债表日前后的销售交易进行截止测试，检查期后退货情况，评价收入是否计入恰当的会计期间；

7、检查与收入确认相关的信息在财务报表中的列报和披露情况。

经核查，公司报告期各季度收入的确认符合会计政策规定，期后不存在明显异常退货情况，不存在跨期确认收入的情形。

**(3) 结合产品销售价格、营业成本变动情况等，说明报告期内主要产品毛利率均同比下降的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异；**

**公司回复:**报告期内,公司在武威本地市场销售模式以直销和经销同步并行,但加强了经销商渠道建设。为支持经销商拓展渠道,公司与经销商签订的合同约定提供不同品种、不同比例的搭赠,分季度销售返利,年终销售返利等。

报告期内,低端和中低端产品占主营收入的比重为 58.60%,去年同期低端和中低端产品占主营收入的比重为 30%。中低端产品同比增加 173%,高端产品同比降低 60.80%,中低端产品在销售结构中的比例上升,造成公司毛利率同比下降。

单位:元

	2021 年	占收入比重	本期毛利率	2020 年	占收入比重	上期毛利率	收入同比变动
低端	13,377,070.95	14.69%	13.70%	16,244,519.16	15.97%	34.86%	-17.65%
中低端	40,025,819.30	43.94%	67.55%	14,659,600.06	14.42%	71.41%	173.03%
中高端	18,567,492.21	20.38%	60.20%	23,666,115.62	23.27%	77.37%	-21.54%
高端	17,889,813.51	19.64%	70.23%	45,646,190.82	44.89%	72.41%	-60.81%
其他	1,227,947.40	1.35%	95.39%	1,472,052.92	1.45%	29.10%	-16.58%
小计	91,088,143.37	100.00%	59.04%	101,688,478.58	100.00%	67.35%	-10.42%

成本端主要影响因素为:主要原材料价格变动对生产成本的影响,报告期内,用于酿造基酒的高粱平均采购价格同比增加 28%,稻壳平均采购价格同比增加 44.67%,原材料价格上涨致使公司基酒生产成本增加。

单位:元/吨

主要原材料	2021 年平均采购单价	2020 年平均采购单价	同比增减
高粱	4,304.60	3,363.02	28.00%
稻壳	1,203.33	831.78	44.67%

从可比公司数据分析,2021 年和 2020 年行业平均毛利率为 62.37%和 61.46%,报告期公司毛利率低于行业平均值 3 个百分点,与行业平均水平基本相符。

公司	2021 年	2020 年
舍得酒业	77.81%	75.00%
老白干酒	67.32%	63.85%
迎驾贡酒	67.54%	66.89%
金徽酒	63.74%	61.31%
伊力特	51.45%	50.33%
金种子酒	28.80%	29.13%
青青稞酒	63.07%	63.34%

均值	62.37%	61.46%
皇台酒业	59.04%	66.79%

(4) 结合直销（含团购）模式和经销模式在定价、退货换货机制及信用政策等方面的差异，说明两种模式下毛利率呈不同方向变动的原因及合理性；

公司回复：公司产品价格体系分为经销价、终端供货价、团购价和标牌价，不同销售模式享受不同定价，经销商使用经销价，团购及直销客户使用团购价。对包装、渗漏等质量问题由质检部门鉴定后进行退换货，其余情况均不享受退换货政策。公司对经销商制定先款后货政策，但为促进销售和回馈稳定合作客户，针对信用等级较高客户单独授予信用政策，约定一定信用期限内完成回款，该政策不同销售模式下客户均可享受。

公司两种模式下毛利率呈不同方向变动，主要是公司销售产品结构的变化导致。不同销售模式下，各种价位产品占比不同导致毛利率出现不同方向的变动。

划分类别	营业收入（元）	营业收入 同比增减 （%）	营业成本（元）	营业成本同 比增减（%）	毛利率（%）	毛利率同比 增减（%）
直销（含团购）	49,547,680.03	-24.0%	19,569,616.80	33.5%	60.50%	-21.95%
经销	40,312,515.94	15.1%	17,680,581.08	-2.1%	56.14%	15.95%
其他	1,227,947.40	-16.6%	56,667.72	-94.6%	95.39%	227.84%
小计	91,088,143.37	-9.1%	37,306,865.59	14.0%	59.04%	-12.33%

(5) 说明通过其他模式实现的营业收入的具体情况，包括而不限于销售模式、结算方式、信用政策等，并说明通过其他模式产生的毛利率较高的原因及合理性；

公司回复：公司其他模式的收入主要为副产品酒糟收入、租赁收入和废旧物资处置收入，属于其他业务收入，其中租赁收入和废旧物资收入属于偶发性、临时性收入。结算方式为预收款销售模式，无信用政策。该收入对应成本为副产品成本、房屋折旧和存货残值，造成该部分收入毛利率较高。

(6) 结合市场环境、公司经营情况、客户变化情况、受疫情影响程度等因素，说明你公司 2022 年第一季度收入及归母净利润同比大幅增长的原因及合理性。

公司回复：2022 年公司市场环境未发生显著变化，今年年初，公司与部分

经销商积极签订 2022 年经销合同，为 2022 年销售打下了坚实的基础。2022 年一季度公司签订经销商合同 1.46 亿元，经销合同签订时，经销商首单需至少预付 20%及以上的款项，并需要完成产品销售。这也是自 2019 年公司实际控制人变更后，公司持续坚持发展酿酒主业，积极拓展销售渠道，恢复“皇台酒”品牌影响力等系列举措推行后，经过 3 年的市场沉淀，经销商、消费者和市场均具有一定基础和规模，共同形成合力，未来将逐步持续释放市场红利。

2022 年一季度完成销售回款 3103.55 万元，1-3 月累计实现收入 3382.31 万元，同比大幅增长，完成发货 3382.31 万元。一季度收入中经销商客户贡献 90%，直销和网销完成 10%，经销商客户的稳定回款与发货保证公司收入的增长。

一季度税金附加占收入比重 19%，3 项费用占收入比重为 43%。营业收入同比大幅增长保证了公司归母净利润同比增长。

单位：元

	2022 年 1-3 月	2021 年 1-3 月	同比
营业收入	33,823,126.84	11,945,293.61	183.15%
营业成本	11,374,862.73	3,966,200.77	186.79%
税金及附加	6,301,235.42	2,454,840.78	156.69%
销售费用	6,235,890.57	3,966,786.12	57.20%
管理费用	6,559,505.03	6,397,655.72	2.53%
财务费用	1,704,750.72	729,787.75	133.60%

2. 年报显示，你公司报告期实现归母净利润-1,355.48 万元，同比下降 140.48%，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“扣非后归母净利润”）为-1,848.84 万元，同比下降 460.06%；经营活动产生的现金流量净额为-206.43 万元，同比下降 108.40%，支付的其他与经营活动有关的现金为 2,054.65 万元，其中其他往来及付现费用为 1,967.88 万元；你公司第一季度至第四季度归母净利润分别为-460.26 万元、-777.12 万元、-442.19 万元、294.10 万元。

请你公司：

（1）说明报告期内归母净利润、扣非后归母净利润、经营活动产生的现金流量净额同比大幅下降的原因及合理性；

公司回复：报告期公司毛利率为 59.04%，较上年下降 7.75%，税金附加同比增加 5.33%，3 项费用同比增加 15.54%，资产减值损失同比增加 197.17%，投资



收益和其他收益同比降低 97.27%，造成公司归母净利润、扣非后归母净利润大幅下降。具体数据见下表：

	本期金额（元）	上期金额（元）	同比变动
一、营业收入	91,088,143.37	101,688,478.58	-10.42%
减：营业成本	37,306,865.59	33,767,706.09	10.48%
税金及附加	19,847,259.46	18,843,739.35	5.33%
销售费用	20,424,161.48	14,998,288.06	36.18%
管理费用	21,671,442.34	18,278,969.00	18.56%
财务费用	6,386,341.72	8,682,413.69	-26.45%
加：其他收益	718,064.14	8,044,289.09	-91.07%
投资收益（损失以“-”号填列）		18,270,121.63	
资产减值损失	-4,293,624.18	-1,444,834.48	197.17%

报告期内，公司收入中直销和团购收入 4954.76 万元，占比 54.40%，直销和团购毛利率同比降低，影响公司整体毛利率同比降低。公司武威本部地区销售渠道以经销和直销同步进行，加大经销商的渠道建设，实现公司与经销商利益共享，给予销售搭赠和年终返利等优惠政策，同时投入更多资金用于促销和广告宣传，造成销售费用同比增加 36.18%。

公司经营活动产生的现金流量净额同比降低 108.40%，公司经营活动现金流入同比增加 13.83%，公司经营活动现金流出同比增加 14.71%，其中购买商品、接受劳务支付的现金同比增加 28.56%，支付的其他与经营活动有关的现金同比增加 32.58%。主要原因为全年生产原酒支付的各项原料款、天然气，以及为第二年春节备货预付的包装物等款项均同比增加。公司销售费用同比增长 36.18%，各项广告、业务促销支付的款项均同比增加。

单位：元

	2022 年	2021 年
一、经营活动产生的现金流量		
销售商品、提供劳务收到的现金	113,111,573.76	102,852,050.68
收到的税费返还	-	-
收到的其他与经营活动有关的现金	6,350,022.69	2,097,522.79
经营活动现金流入小计	119,461,596.45	104,949,573.47
购买商品、接受劳务支付的现金	57,620,899.42	44,820,725.75
支付给职工以及为职工支付的现金	24,488,024.31	22,866,930.78
支付各项税费	18,870,450.12	22,754,963.43
支付的其他与经营活动有关的现金	20,546,525.80	15,497,516.47

经营活动现金流出小计	121,525,899.65	105,940,136.43
经营活动产生的现金流量净额	-2,064,303.20	-990,562.96

(2) 说明其他往来及付现费用的具体构成，包括但不限于对象名称及其关联关系、支付金额、交易内容及背景等；

公司回复：公司主要的其他往来及付现费用如下表所示：

费用名称	对象名称	关联关系	金额(元)	交易内容
业务费		无	4,938,349.66	促销费、推广费、招待费、广告费
往来款	方康宁	无	3,000,000.00	往来款
劳务费		无	2,941,461.91	劳务费
备用金	员工	无	1,003,688.00	预支备用金
案件受理费	方康宁案件	无	534,570.83	案件受理费
案件受理费	银川市金凤区人民法院	无	500,000.00	案件受理费
房租物业费	直营店房租	无	966,902.46	房屋物业费
运输费用	武威三一物流公司	无	400,900.00	货物运输费用
运输费用	兰州全程德邦物流公司	无	377,125.00	货物运输费用
水电费	国网甘肃省电力公司武威市凉州区供电公司/武威市凉州区供热中心	无	675,629.88	水电费
车辆油耗费	中国石油武威分公司	无	500,000.00	车辆油耗费
中介服务费	第三方中介机构	无	483,394.38	中介服务费
维修费		无	426,011.47	维修费
车辆费		无	297,847.23	过路费、停车费等
银行手续费		无	176,356.66	银行手续费
排污费	武威市凉州区环保局	无	152,200.00	环保排污费
诉讼费	武威市凉州区中级人民法院	无	114,167.57	诉讼费
注册认证费		无	87,720.00	商标注册认证费
打井款	清源镇水管所	无	76,000.00	葡萄基地打井费用
培训费			71,998.00	员工培训
安装费			51,350.00	安装费
绿化费			51,127.00	厂区绿化
合计			17,826,800.05	

(3) 说明报告期第四季度归母净利润与其他季度存在较大差异的原因及合理性。

公司回复：因第四季度是白酒的销售旺季，经销商和团购客户备货导致销量大幅增加。公司第四季度收入占全年收入的比重为 59.82%，四季度毛利率为 74.01%，高于前三季度平均值，造成第四季度归母净利润与前三季度存在较大差

异。公司第四季度收入中包括团购与直销收入 3241.78 万元，占第四季度收入的比重为 59.50%，该部分收入毛利率较高。

3. 年报显示，报告期内你公司向前五名经销客户合计销售金额为 1,190.75 万元，占年度销售总额的 13.07%；对前五名销售客户合计销售金额为 2,211.38 万元，占年度销售总额的 24.28%；你对前五名供应商合计采购金额为 2,424.61 万元，占年度采购比例总额的 53.38%。

(1) 说明报告期内前五大经销客户及销售客户的名称、销售具体内容、2021 全年和 2022 年一季度的销售金额、信用政策等，同时说明前述经销客户、销售客户与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面的关系，是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系或安排；

公司回复：报告期前五名客户（包含经销商客户和直销客户）名称、成立时间、主营业务、销售内容、交易金额、结算方式、信用政策等相关资料见下表：

序号	客户名称	是否关联方	成立时间	主营业务	销售内容	2021年交易金额(不含税、万元)	2022年第一季度交易金额(不含税、万元)	销售价格	结算方式	信用政策
1	武威市嘉林豪泰商贸有限责任公司	否	2016/3/10	建筑工程劳务分包;室内外装饰装修工程、园林绿化工程、房屋建筑工程、市政工程、亮化工程等	白酒、红酒	509.73	265.55	公司统一酒类价格体系	银行存款	无
2	甘肃盛达集团有限公司 <sup>[注 1]</sup>	是	1998/1/23	矿产品加工及批发零售(不含特定品种);黄金、白银的零售等	白酒、红酒	452.42	21.84	公司统一酒类价格体系	银行存款	6个月账期
3	江苏省苏中建设集团股份有限公司	否	1992/2/24	工业与民用建筑工程施工,勘察设计,设备安装,室内外装饰,铁路工程建筑等	白酒、红酒	442.49		公司统一酒类价格体系	银行存款	无
4	海安佳立建筑劳务有限公司	否	2019/3/7	建筑业劳务分包;建筑工程、市政公用工程、公路工程、水利水电工程、电力工程、机电工程、通信工程施工总承包等	白酒、红酒	442.48		公司统一酒类价格体系	银行存款	无
5	烟台张裕葡萄酿酒股份有限公司葡萄酒分公司	否	1998/4/1	葡萄酒及果酒的生产、销售(有效期限以许可证为准)。	葡萄原汁	320.67		每吨 6800 元-7600 元不等	银行承兑汇票	6个月账期

注 1：该项金额不包含甘肃盛达集团有限公司相关关联方交易金额；报告期内，相关关联方交易金额为 49.26 万元（含税），不含税金额为 43.59 万元，具体明细详见年报 184 页“出售商品/提供劳务情况表”。

前五名客户工商登记信息如下：

公司名称	分布情况	实际控制人	股东	持股比例 (%)
武威市嘉林豪泰商贸有限责任公司	甘肃省内	魏家林	魏家林	54.55
			陈积宽	45.45
甘肃盛达集团有限公司	甘肃省内	赵满堂	天水金都矿业有限责任公司	65
			兰州金城旅游宾馆有限公司	15
			天水市金都商城有限公司	10
			赵海峰	10
江苏省苏中建设集团股份有限公司	甘肃省外	笪鸿鹄	南通展科实业有限公司	13.12
			笪鸿鹄	12.05
			张宝成	5.46
			陈永明	5.17
			王忠林	4.61
			顾少军	3.35
			其他股东	56.24
海安佳立建筑劳务有限公司	甘肃省外	张子平	张子平	100
烟台张裕葡萄酒股份有限公司葡萄酒分公司	甘肃省外	烟台张裕集团有限公司	烟台张裕集团有限公司	50.4
			GAOLING FUND,L.P.	3.08
			其他股东	46.52

报告期前五名经销商客户名称、成立时间、主营业务、销售内容、交易金额、结算方式、信用政策等相关资料见下表：

序号	客户名称	是否关联方	成立时间	主营业务	销售内容	2021年交易 额(不含税、 万元)	2022年第一季 度交易额(不 含税、万元)	销售价格	结算方式	信用政策
1	武威市嘉林豪泰商贸 有限责任公司	否	2016/3/10	建筑工程劳务分包;室内外装饰 装修工程、园林绿化工程、 房屋建筑工程、市政工程、 亮化工程等	白酒、红酒	509.73	265.55	公司统一酒 类价格体系	银行存款	无
2	武威市凉州区万众商 行	否	2003/9/17	预包装食品、散装食品、保 健食品、乳制品(不含婴幼儿 配方乳粉)酒类批发兼烟、办 公用品、粮油百货、五金交 电、肉禽蛋类零售	白酒、红酒	206.82	220.07	公司统一酒 类价格体系	银行存款	无
3	武威市凉州区黄羊镇 华津综合批零部	否	2010/9/15	食品销售;烟草制品零售; 酒类经营;道路货物运输	白酒、红酒	203.51	178.13	公司统一酒 类价格体系	银行存款	无
4	邢士超(城关区东副 市场顺超酒业商行)	否	2011/11/9	预包装食品、初级食用农产 品、散装食品、日用百货、 办公用品、文化用品、体育 器材、劳保用品、乳制品	白酒、红酒	144.42	-	公司统一酒 类价格体系	银行存款	无
5	古浪亚细亚商贸有限 公司	否	2007/3/8	烟草制品零售;酒类经营	白酒、红酒	126.28	98.31	公司统一酒 类价格体系	银行存款	无

前五名经销商客户工商登记信息如下：

公司名称	分布情况	实际控制人	股东	持股比例 (%)
武威市嘉林豪泰商贸有限责任公司	甘肃省内	魏家林	魏家林	54.55
			陈积宽	45.45
武威市凉州区万众商行	甘肃省内	高先元	个体工商户	
武威市凉州区黄羊镇华津综合批零部	甘肃省内	杨青	个体工商户	
城关区东副市场顺超酒业商行	甘肃省内	邢士超	个体工商户	
古浪亚细亚商贸有限公司	甘肃省内	黄金梅	黄金梅	70.00
			任立康	30.00

报告期内皇台酒业董监高信息如下：

姓名	职务
赵海峰	董事长
马江河	董事
代继陈	董事、总经理
杨利兵	董事、副总经理
刘兴明	董事
陈雅君	董事
刘志军	独立董事
章靖忠	独立董事
王森	独立董事
高国栋	监事会主席、监事
石峰	监事
叶玉瑾	监事
陈兵	副总经理、总工程师
谢刚	董事会秘书
魏万栋	财务总监
姚德军	营销副总监

报告期内单独或合计持有皇台酒业 5%以上股份股东信息如下：

公司名称	注册地	业务性质	注册资本 (万元)	持股比例 (%)
北京皇台商贸有限责任公司	北京市	商务服务	36,200.00	13.90
上海厚丰投资有限公司	上海市	批发业	55,000.00	5.51
甘肃西部资产管理股份有限公司	甘肃省	商务服务	5,050.00	4.79
甘肃盛达集团有限公司	甘肃省	批发业	100,000.00	4.02

注：甘肃盛达集团有限公司（以下盛达集团）直接持有本公司 7,126,500 股股份，盛达

集团一致行动人甘肃西部资产管理股份有限公司（以下简称西部资产）直接持有本公司 8,501,583 股股份，2019 年 4 月 12 日，北京皇台商贸有限责任公司将其持有本公司 24,667,908 股股份对应的表决权委托给盛达集团，盛达集团拥有本公司 40,295,991 股股份对应的表决权，占本公司总股本的 22.72%，赵满堂为公司实际控制人。

上述经销客户、销售客户中与本公司、本公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面的关系情况说明如下：

1) 甘肃盛达集团有限公司

甘肃盛达集团有限公司为本公司控股股东，截止 2021 年 12 月 31 日，本公司存在对甘肃盛达集团有限公司债务 4,976.52 万元，同时甘肃盛达集团有限公司为本公司向兰州农村商业银行借款提供连带担保保证；

甘肃盛达集团有限公司 2021 年期间向本公司采购货物明细如下：

采购名称	采购金额（含税、元）
凉州生态手选黑比诺	718,758.00
凉州生态手选梅特林	1,148,400.00
52 度窖底原浆 18 皇台酒	1,437,896.00
52 度经典皇台 1994	717,600.00
52 度经典皇台 1985	1,077,600.00
52 度窖底原浆 12 皇台酒	12,096.00
合计	5,112,350.00

截止 2021 年 12 月 31 日止，本公司已收到上述货款 500.00 万元，相应商品已完成交付签收，相关价格公允，上述关联交易公司已在 2021 年度年报充分披露，不存在其他可能导致利益倾斜的关系或安排；

2) 江苏省苏中建设集团股份有限公司

经询问，本公司控股股东关联方兰州华夏房地产有限公司（以下简称“兰州华夏公司”，赵海峰先生同为兰州华夏公司和控股股东盛达集团董事和高级管理人员）和江苏省苏中建设集团股份有限公司（以下简称“苏中建设集团”）存在业务关系，苏中建设集团主要从事建筑工程施工业务，为兰州华夏公司工程项目施工方，截止 2021 年 12 月 31 日，兰州华夏公司存在应付苏中建设集团工程款项。

苏中建设集团 2021 年期间向本公司采购货物情况如下：

序号	商品名称	采购金额（含税、元）
1	52 度窖底原浆 16 皇台酒	1,696,976.03



序号	商品名称	采购金额（含税、元）
2	52 度窖底原浆 18 皇台酒	3,237,409.99
3	凉州生态手选黑比诺	65,700.00
合计		5,000,086.01

苏中建设集团存在上述采购需求，相应货物已于 2021 年 12 月期间发往苏中建设集团全国 18 个具体工程项目部并已签收，公司已收回上述货款，相应商品价格公允，不存在其他可能导致利益倾斜的关系或安排；

上述客户除盛达集团为公司控股股东、苏中建设集团与关联方兰州华夏公司存在业务关系外，其余客户与公司、公司董监高、持股 5%以上的股东及其关联方不存在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面的关系，上述客户除盛达集团外其余客户与公司、公司董监高、持股 5%以上的股东及其关联方不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系或安排。

#### 会计师回复：

针对上述事项，会计师执行了如下核查程序：

1、获取企业销售台账，根据台账记录，与账面记录进行核对，核实账面记录与台账记录保持一致；

2、根据台账和账面记录，选取金额较大的客户，获取对应的销售合同，检查出库单据、发票、运输凭证等支持性文件，并对差异部分予以调整，保证会计记录准确性、合理性和完整性；

3、选取大额客户和经销商，就交易的真实性、公平公正等相关问题进行视频访谈，核实交易的真实性，以及与公司是否存在关联关系；

4、选取一定比例当期交易额、应收账款余额的客户，对其交易额和余额进行函证，同时获取交易真实、公平、合理、是否关联等访谈和有关交易合理性的声明书；

5、获取 2022 年一季度销售台账，获取选取报告期内前五客户销售合同，核查当期销售发票、出库单等支持性文件，并就销售价格、信用政策等相关情况与 2021 年度进行比对，确认是否存在异常；

6、了解被审计单位识别关联方的程序，评估并测试识别和披露关联方关系及其交易的内部控制；

7、向管理层及治理层获取信息以识别所有已知关联方的名字，并就该信息的完整性执行以下审计程序：将其与公开渠道获取的信息进行核对；复核重大的

销售、采购合同及其他合同，以识别是否存在未披露的关联方关系；复核股东记录、股东名册、股东或治理层会议纪要等法定记录，识别是否存在管理层未告知的关联方；

8、取得管理层提供的关联方交易发生额及余额明细，实施了以下程序：将其与财务记录进行核对；抽样检查关联方交易发生额及余额的对账结果；函证关联方交易发生额及余额；将关联方交易价格与非关联方价格进行比较，核实关联交易的公允性；

9、检查关联方关系及交易是否已按照企业会计准则的要求进行了充分披露。

经核查，公司上述报告期内前五大经销客户及销售客户的名称、销售具体内容、2021全年和2022年一季度的销售金额、信用政策说明符合实际情况，同时公司已就上述前五大经销客户及销售客户与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方存在产权、业务、资产、债权债务、人员的关系进行充分说明，未发现上述客户（除盛达集团）与公司、公司董监高、持股5%以上的股东及其关联方存在其他关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系或安排。

说明 2022 年第一季度前五大经销客户及销售客户的名称、销售具体内容、信用政策等，同时说明前述经销客户、销售客户与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面的关系，是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系或安排；

公司回复：2022 年第一季度前五名销售客户全部为经销商客户，前五名经销商客户合计销售金额为 901.54 万元，占 2022 年第一季度营业收入的 26.66%；前五名经销商客户名称、成立时间、主营业务、销售内容、交易金额、结算方式、信用政策等相关资料见下表：

序号	客户名称	是否关联方	成立时间	主营业务	销售内容	2021 年交易额(不含税、万元)	2022 年第一季度交易额(不含税、万元)	销售价格	结算方式	信用政策
1	武威市嘉林豪泰商贸有限公司	否	2016/3/10	建筑工程劳务分包;室内外装饰装修工程、园林绿化工程、房屋建筑工程、市政工程、亮化工程等	白酒、红酒	509.73	265.55	公司统一酒类价格体系	银行存款	无
2	武威市凉州区万众商行	否	2003/9/17	预包装食品、散装食品、保健食品、乳制品(不含婴幼儿配方乳粉)酒类批发兼烟、办公用品、粮油百货、五金交电、肉禽蛋类零售	白酒、红酒	206.82	220.07	公司统一酒类价格体系	银行存款	无
3	武威市凉州区黄羊镇华津综合批零部	否	2010/9/15	食品销售；烟草制品零售；酒类经营；道路货物运输	白酒、红酒	203.51	178.13	公司统一酒类价格体系	银行存款	无
4	金川区鸿杰鑫商行	否	2020/6/5	酒、饮料及茶叶零售；酒、饮料及茶叶批发	白酒、红酒	105.83	122.96	公司统一酒类价格体系	银行存款	无

5	武威市凉州区泰生商行	否	2007/10/13	日用百货、酒、预包装食品兼散装食品、保健食品、五金交电、文化用品、劳保用品，化妆品批发零售；烟零售；普通货物道路运输、配送服务	白酒、红酒	114.95	114.83	公司统一酒类价格体系	银行存款	无
---	------------	---	------------	---	-------	--------	--------	------------	------	---

前五名经销商客户工商登记信息如下：

公司名称	分布情况	实际控制人	股东	持股比例 (%)
武威市嘉林豪泰商贸有限责任公司	甘肃省内	魏家林	魏家林	54.55
			陈积宽	45.45
武威市凉州区万众商行	甘肃省内	高先元	个体工商户	
武威市凉州区黄羊镇华津综合批零部	甘肃省内	杨青	个体工商户	
金川区鸿杰鑫商行	甘肃省内	张永杰	个体工商户	
武威市凉州区泰生商行	甘肃省内	张泰生	个体工商户	

报告期内皇台酒业董监高信息如下：

姓名	职务
赵海峰	董事长
马江河	董事
代继陈	董事、总经理
杨利兵	董事、副总经理
刘兴明	董事
陈雅君	董事
刘志军	独立董事
章靖忠	独立董事
王森	独立董事
高国栋	监事会主席、监事
石峰	监事
叶玉瑾	监事
陈兵	副总经理、总工程师
谢刚	董事会秘书
魏万栋	财务总监
姚德军	营销副总监

报告期内单独或合计持有皇台酒业 5%以上股份股东信息如下：

公司名称	注册地	业务性质	注册资本 (万元)	持股比例 (%)
北京皇台商贸有限责任公司	北京市	商务服务	36,200.00	13.90
上海厚丰投资有限公司	上海市	批发业	55,000.00	5.51
甘肃西部资产管理股份有限公司	甘肃省	商务服务	5,050.00	4.79
甘肃盛达集团有限公司	甘肃省	批发业	100,000.00	4.02

注：甘肃盛达集团有限公司（以下盛达集团）直接持有本公司 7,126,500 股股份，盛达集团一致行动人甘肃西部资产管理股份有限公司（以下简称西部资产）直接持有本公司 8,501,583 股股份，2019 年 4 月 12 日，北京皇台商贸有限责任公司将其持有本公司

24,667,908 股股份对应的表决权委托给盛达集团，盛达集团拥有本公司 40,295,991 股股份对应的表决权，占本公司总股本的 22.72%，赵满堂为公司实际控制人。

上述客户均是公司所在地武威地区经销商客户，其中 1 户为有限责任公司，其余 4 户为个体工商户，均为经营酒类产品批发、销售，与公司已签订 2022 年年度经销商订货合同。

上述客户与本公司、本公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系或安排。

**(2) 说明报告期内前五大供应商的名称、采购具体内容、2021 全年和 2022 年一季度的采购金额、信用政策等，同时说明前述供应商与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面的关系，是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系或安排。**

**公司回复：**报告期前五名供应商名称、成立时间、主营业务等相关资料见下表：

序号	客户名称	是否关联方	成立时间	主营业务	采购内容	2021年交易额(万元)	2022年第一季度交易额(万元)	采购价格	结算方式
1	泸州市巴舟酒类销售有限责任公司	否	2019/8/1	酒、饮料及茶叶零售	基酒	984.72	162.00	每吨4万元-10万元不等	预付90%，货到验收合格，且票到3个月支付剩余10%
2	武威市金双赢粮油有限责任公司	否	2017/3/16	面粉加工及销售, 饲料销售, 农副产品购销	高粱、稻壳	556.02	13.75	稻壳每吨1100元-1300元不等, 高粱每吨3700元-4500元不等	预付30%，货到付40%，票到3个月支付剩余30%
3	敖汉旗金学贸易有限公司	否	2016/9/12	粮油、蔬菜购销	高粱	334.84	65.00	每吨3700元-4500元不等	预付30%，货到付40%，票到3个月支付剩余30%
4	景德镇艺廊陶瓷有限公司	否	2011/4/20	陶瓷制造、加工、销售；陶瓷花纸加工、销售	酒瓶	330.63	30.00	12元/个-46元/个不等	预付30%，货到付40%，票到3个月支付剩余30%
5	泸州市龙马潭区龙溪河生物制曲有限公司	否	2015/7/9	生产、销售曲药	浓香大曲	218.40	102.76	每吨4550元	合同签订后支付全部价款

前五大供应商工商登记信息：

供应商名称	注册地址	法定代表人	实际控制人	注册资本 (万元)	成立日期	经营范围	股权结构
泸州市巴舟酒类销售有限责任公司	四川省泸州市纳溪区大渡口镇酒庄大道1号	华燕梅	陈刚、袁朋飞	100.0000	2019-08-01	酒、饮料及茶叶零售	陈刚 50%、袁朋飞 50%
武威市金双赢粮油有限责任公司	甘肃省武威市凉州区武南镇天马大道一号	焦新民	焦新民	180.0000	2017-03-16	面粉加工及销售, 饲料销售, 农副产品购销	焦新民 100%
敖汉旗金学贸易有限公司	内蒙古赤峰市敖汉旗四道湾子镇四道湾子村	李金学	李金学	200.0000	2016-09-12	粮油、蔬菜购销	李金学 100%
景德镇艺廊陶瓷有限公司	江西省景德镇市高新区兴源路南路(文苑公司院内)	汤建伟	汤建伟	1000.0000	2011-04-20	陶瓷制造、加工、销售; 陶瓷花纸加工、销售	汤建伟 100%
泸州市龙马潭区龙溪河生物制曲有限公司	泸州市龙马潭区鱼塘镇王庄村耙梳田1幢	王万	王万	50.0000	2015-07-09	生产、销售曲药	王万 100%

上述前五大供应商与公司、公司董监高、持股 5%以上股东及其关联方不存在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面的关系，上述五大供应商与公司、公司董监高、持股 5%以上的股东及其关联方不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系或安排。

**会计师回复：**

针对上述事项，会计师执行了如下核查程序：

1、获取企业采购台账，根据台账记录，与账面记录进行核对，核实账面记录与台账记录保持一致；

2、根据台账和账面记录，获取高粱、大薯、稻壳、酒曲等原辅料采购合同，与国家统计局公布的粮食市场价进行比对，经核查当期采购价格公允；

3、选取大额供应商，对采购商品品质、商品来源、运输方式、是否存在关联关系等相关情况进行视频访谈，并与应付账款函证邮寄供应商，要求将函证、访谈问卷回寄到会计事务所；

4、选取一定比例当期交易额应付账款余额供应商，对其交易额和余额进行



函证；

5、检查当期高粱、大米、稻壳、酒曲、包装物等原辅料生产领料单据，核查当期采购和生产匹配性；

6、获取 2022 年第一季度采购台账，选取报告期内前五供应商对应的采购合同，核查当期入库单、发票、运输凭证等，并 2021 年采购情况、信用政策进行比较；

7、通过天眼查等信息平台，核实供应商是否与被审计单位存在关联关系，对存在关联关系供应商，与其他非关联关系供应商交易情况进行比对，核实交易是否公允等情况。

经核查，公司上述报告期内前五大供应商的名称、采购具体内容、2021 全年和 2022 年一季度的采购金额、信用政策说明符合实际情况，未发现前述五大供应商与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方存在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面的关系，前述五大供应商与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系或安排。

4. 年报显示，截至报告期末你公司存货余额为 19,748.31 万元，同比增长 17.24%，变动原因为公司基酒产量大于销量，造成存货大幅增加。其中，库存商品期末余额为 3,211.99 万元，本期未计提存货跌价准备，转回或转销 77.82 万元；包装物期末余额为 3,667.91 万元，同比增长 18.19%，本期未计提存货跌价准备，转回或转销 127.22 万元；半成品期末余额为 11,773.06 万元，同比增长 25.59%，本期坏账准备计提 498.68 万元，转回或转销 287.09 万元。年报“主要生产模式”显示，公司根据未来市场需求计划和年度产能布局来安排基酒生产。

请你公司：

(1) 结合业务开展情况、在手订单、未来市场需求计划、年度产能布局等情况，说明你公司报告期末存货账面余额远高于营业收入、基酒产量大于销量的原因及合理性；

**公司回复：**面对当前白酒行业发展形势和市场竞争环境，公司将继续深耕白酒、葡萄酒主营业务，完善运行机制，重塑市场品牌。以构建区域品牌、强化系

列单品为核心，打造经典皇台系列、窖底原浆系列两条战略核心产品线，为公司未来发展奠定优质产品基础，抢占省内中高档白酒市场。中高档白酒的批量生产需要有优质的基酒为基础，公司持续不断生产基酒进行陈化老熟，将为未来中高端白酒的生产奠定基础。

近两年公司持续不断加大基酒生产规模进行基酒存储，也为防范未来市场开拓成效显著时，因基酒储量不足影响成品酒生产进而影响终端销售。如果随着未来市场拓展成效显著，公司基酒储备不足而从市场采购优质的陈化老熟的基酒，公司运营成本将会增加。

鉴于战略层面公司为长期可持续发展，以及控制吨酿酒成本的考虑，近年不会压缩基酒产量。

公司存货上涨主要部分是白酒基酒和葡萄原酒，属于半成品，其余存货有小幅上涨。公司自 2020 年生产稳定后，基酒产量每年约 1200-1300 吨，年销量约 500 吨，白酒基酒产量高于销量。另外新生产的基酒需要静置 1-2 年，成熟后各项指标才能达到使用标准，近 2 年生产的基酒未能大量领用消耗，造成公司半成品基酒的大幅增长。

2021 葡萄原酒产量约 1407.46 吨，销量 555.32 吨，产量高于销量。因葡萄原酒价格原因，公司暂未选择出售，造成库存上涨。

公司自 2019 年重新生产酿造白酒基酒，存货余额均每年上涨，存货中上涨主要为半成品基酒，成品老酒和老旧包装物均有下降。公司将合理控制存货上涨，加快存货周转，清理老旧库存。

2022 年一季度公司签订经销商合同 1.46 亿元。一季度销售商品收到的现金为 3103.55 万元，较上年同期大幅增长。在手订单同比增长，使公司本年销售计划的实现有一定基础。同时能够加快库存周转，保证公司库存控制在合理范围内。

**(2) 说明库存商品的具体内容，并结合库存商品的成本及价格变化等因素，说明存货跌价准备的计提是否充分、准确，存货跌价准备转回或转销的原因及合理性；**

**公司回复：**公司期末库存商品分为：成品白酒、成品葡萄酒，成品白酒分为新酒和老酒。2021 年公司成品白酒收入 7,851.94 万元，销量为 880.09 吨，平均每吨售价 8.92 万元，远高于账面存货吨单价。公司主要单项产品售价均能实现 60%

左右毛利率，税金附加占收入比重约 22%，销售费用占收入比重约 22%，各单项产品可变现净值均大于存货账面价值。各类型成品酒明细见下表：

项目	类型	原值（元）	存货跌价（元）	账面（元）	吨单价（元/吨）
成品白酒	新酒	8,340,597.71		8,340,597.71	52,755.70
成品白酒	老酒	22,897,302.69	10,478,934.92	12,418,367.77	23,430.88
成品葡萄酒	新酒	881,972.27		881,972.27	27,172.16
合计		32,119,872.67	10,478,934.92	21,640,937.75	

期末库存老酒现已足额计提存货跌价准备，2021 年销售排名前 10 位老酒产品，均能实现 64%-90%的毛利率，本公司 2021 年白酒销售毛利 66.76%，红酒成品酒销售毛利 21.29%，且已按公司目前销售价格，综合考虑销售费用、税金等影响，测算未发现减值迹象。

库存老酒数量原值、跌价、账面价值明细：

产品名称	数量（吨）	金额（元）	跌价	减值计提比例	账面价值
52 度冰川 18 年皇台酒	102.82	8,410,799.87	3,411,990.96	41.00%	4,998,808.91
500ml52 度皇台本色 10#	42.78	1,322,816.76	201,958.26	15.00%	1,120,858.50
45 度 500ml 皇台本色 6#	68.03	1,336,648.02	605,223.10	45.00%	731,424.92
52 度皇台冰泉酒	30.74	897,651.80	359,124.66	40.00%	538,527.14
52 度冰川 26 年皇台酒	13.91	1,174,296.37	642,154.46	55.00%	532,141.91
45 度金奖珍藏皇台	12.17	780,224.80	386,620.71	50.00%	393,604.09
45 度金奖窖藏皇台	16.59	803,779.69	424,511.11	53.00%	379,268.58
新金六鼎皇台	5.33	387,619.20	49,420.55	13.00%	338,198.65
38 度冰川 18 年皇台酒	8.06	483,450.00	193,380.00	40.00%	290,070.00
38 度冰川 10 年皇台酒	14.41	607,750.53	243,100.21	40.00%	364,650.32
其他成品老酒	215.17	6,692,265.65	3,961,450.89	59.19%	2,730,814.76
合计	530.00	22,897,302.69	10,478,934.92	46.00%	12,418,367.77

库存新酒原值、跌价、账面价值明细：

产品名称	类型	数量（吨）	金额（元）	账面价值
52 度窖底原浆 16 皇台酒	白酒	5.42	571,712.55	571,712.55
65 度牛年纪念酒	白酒	2.79	298,282.92	298,282.92
皇台马踏飞燕联名双瓶礼盒	白酒	1.86	166,609.13	166,609.13
52 度窖底原浆 18 皮箱	白酒	3.23	338,709.07	338,709.07
42 度皇台国宾酒	白酒	8.85	388,395.11	388,395.11
42 度窖底原浆 12 皇台酒	白酒	17.12	1,136,992.21	1,136,992.21
42 度窖底原浆 18 皇台酒	白酒	4.70	397,688.00	397,688.00
52 度窖底原浆 12 皇台酒	白酒	14.85	1,181,143.15	1,181,143.15
52 度窖底原浆 18 皇台酒	白酒	9.78	1,344,574.92	1,344,574.92
42 度银六鼎皇台酒	白酒	28.28	1,139,561.61	1,139,561.61

产品名称	类型	数量(吨)	金额(元)	账面价值
52度银六鼎皇台酒	白酒	7.12	357,961.49	357,961.49
凉州生态手选贵人香	葡萄酒	4.78	105,712.33	105,712.33
凉州生态手选梅特林	葡萄酒	5.45	224,181.32	224,181.32
凉州生态手选黑比诺	葡萄酒	5.31	176,836.36	176,836.36
凉州生态手选梅尔诺	葡萄酒	4.06	102,631.33	102,631.33
其他成品酒	白酒、葡萄酒	66.96	1,291,578.48	1,291,578.48
合计		190.56	9,222,569.98	9,222,569.98

**会计师回复：**针对库存商品的存在、计价和分摊，会计师执行了如下核查程序：

1、了解和评估与存货存在、计价和分摊相关的内部控制设计，并测试关键内部控制运行的有效性；

2、对管理层进行访谈，获取2021年12月31日的盘点计划，了解期末库存商品分布情况及状态；对期末主要的库存商品实施监盘程序，检查库存商品的数量、库龄及质量状况等，并与账面记录进行核对；

3、了解产品生产工艺流程和成本核算方法，检查成本核算方法与生产工艺是否相匹配；

4、抽样检查成本计算表及相关资料，对库存商品实施计价测试，评价皇台酒业公司期末库存商品计价的准确性；

5、获取并复核皇台酒业公司管理层编制的库存商品存货跌价准备计算表，选取样本对可变现净值的计算过程及关键假设进行复核和分析，检查以前年度计提的跌价准备本期变动情况，参考期后市场价格和历史数据对预计售价、估计的销售费用和相关税费等关键假设进行检查；

6、检查与库存商品余额及跌价准备相关的信息在财务报表中的列报和披露情况。

经核查，库存商品存货跌价准备计提充分、准确，存货跌价准备转回及转销合理。

(3) 结合包装物、半成品的具体内容，说明报告期末同比较大幅度增长的原因，并结合上述包装物和半成品的预计用途、成本及价格变化等因素，说明存货跌价准备的计提是否充分、准确，存货跌价准备转回或转销的原因及合理性；

**公司回复：**自制半成品包括以前年度生产的库存基酒、盛达集团入驻后生产的基酒，以及以前年度和近 2 年生产的葡萄原酒。包装物、半成品近 2 年明细：

项目	品种	期初数量 (吨)	期初金额 (万元)	期初跌价 (万元)	期末数量 (吨)	期末金额 (万元)	期末跌价(万 元)
自制半 成品	白酒老酒 (基酒)	634.5	2,176.54	288.96	518.353	1,806.51	226.80
自制半 成品	白酒新酒 (基酒)	1,855.86	4,266.26	-	2,753.49	6,600.70	
自制半 成品	红酒(原 酒)	2,744.95	2931.53	1,250.97	3,597.09	3365.85	1,524.73
<b>小计</b>		<b>5,235.31</b>	<b>9,374.33</b>	<b>1,539.93</b>	<b>6,868.93</b>	<b>11,773.07</b>	<b>1,751.53</b>
包装物	老旧包装 物		2,591.88	2,560.74		2,462.88	2,433.52
包装物	新品包装 物		511.51	-		1,205.0	
<b>小计</b>			<b>3,103.39</b>	<b>2,560.74</b>		<b>3,667.91</b>	<b>2,433.52</b>

1、库存老品基酒期末余额 1,806.51 万元，库存 518.35 吨，较期初减少 370.03 万元，减少 116.15 吨，考虑跌价后库存账面吨单价为 3.05 万元/吨。全部用于灌装目前销售的新品系列白酒，公司根据基酒领用消耗后，转回跌价准备。该部分库存单价未变动，库存金额会逐年下降。根据可变现净值与账面价值差额已足额计提跌价准备。

2、新生产的白酒基酒期末余额 6,600.70 万元，库存 2,753.48 吨，库存基酒吨单价为 2.39 万元/吨，期末库存较期初增加 2,334.44 万元，增加 897.63 吨，该批自制半成品耗用数量少于上述老酒基酒，且小于基酒产量，造成期末余额连年上涨，经存货跌价测试，该部分基酒未发生减值，故公司对该批基酒未计提跌价准备。

3、公司自产葡萄原酒期末余额 3,365.85 万元，库存 3,597.08 吨，较期初增加 434.32 万元，增加 852.14 吨。考虑跌价后，该部分产品库存吨单价为 5118 元。公司每年产量约 1,300 吨葡萄原酒，除用于灌装成品葡萄酒，会出售部分葡萄原酒。因公司上年葡萄原酒销售量大于成品葡萄酒销售量，故公司按照葡萄原酒销售金额作为可变现净值参考数据，足额计提葡萄原酒存货跌价准备，并按照销售耗用数量转销存货跌价准备。

4、公司老旧包装物因标识问题已完全无法使用，期末存货余额 2,462.88 万元，计提跌价准备 2,433.52 万元，与年初相比减少 129 万。公司已进行公告，拟

对库龄较长不满足现行酒类流通标准的包装物，以及因产品种类调整升级不满足使用要求的库存包装物等存货予以处置并核销。

5、新品包装物余额 1,205 万元，较年初增加 693.5 万元，主要为酒瓶、酒盒、箱子等包装物，该部分包装物正常领用，未发生减值损失。包装物库存增加的原因因为公司安排春节前生产成品酒而提前购置的包装物料，以及为开发新品“国宾”、“迎宾”系列购进的包装物，上述包装物 2022 年 1 季度实际领用消耗 551.34 万元。

#### 会计师回复：

针对库包装物、半成品等存货的存在、计价和分摊，会计师执行了如下核查程序：

1、了解和评估与包装物、半成品等存货存在、计价和分摊相关的内部控制设计，并测试关键内部控制运行的有效性；

2、对管理层进行访谈，获取 2021 年 12 月 31 日的盘点计划，了解期末存货分布情况及状态；对期末主要的存货实施监盘程序，检查存货的数量、库龄及质量状况等，并与账面记录进行核对；

3、了解产品生产工艺流程和成本核算方法，检查成本核算方法与生产工艺是否相匹配；

4、抽样检查成本计算表及相关资料，对半成品实施计价测试，评价皇台酒业公司期末半成品计价的准确性；

5、抽样检查包装物采购合同、发票、运输等支持性文件，以评价皇台酒业公司期末包装物入库成本的准确性和合理性；

6、检查包装物出库单等出库凭证，结合当期生产情况和成本核算方法，并对包装物进行计价测试，评价期末包装物计价的准确性；

5、获取并复核皇台酒业公司管理层编制的存货跌价准备计算表，选取样本对可变现净值的计算过程及关键假设进行复核和分析，检查以前年度计提的跌价准备本期变动情况，参考期后市场价格和历史数据对预计售价、估计的销售费用和相关税费等关键假设进行检查；

7、检查与包装物、半成品余额及跌价准备相关的信息在财务报表中的列报和披露情况。

经核查，公司包装物、半成品存货跌价准备计提充分、准确，存货跌价准备

转回及转销合理。

(4) 结合问题(2)(3)的回复及你公司产能情况、存货周转情况等因素,说明你公司是否存在产能过剩和存货积压的风险,如是,请及时、充分进行风险提示。

公司回复:公司白酒、红酒设计产能均为1万吨,目前实际产能为每年1300吨、1000吨。公司自2019-2021年存货周转率为0.63—0.98。公司近3年存货周转率见下表:

	2019年	2020年	2021年
存货周转率	0.98	0.88	0.63

公司存货中价值较大的为半成品白酒基酒,基酒库存是各酒企的核心竞争力,不会因长久存放变质,跌价,反而会因存放年份长久而增值,各上市酒企库存连年上涨是同样原因,且公司基酒库存与其他酒企相比仍处于低位。公司目前产能仍未全部释放,部分酿造基酒车间还未启用,部分窖池尚在封存,待满足条件后,公司将释放产能,持续生产酿造基酒,为公司可持续发展奠定坚实基础。

公司对半成品老酒会根据需货计划,尽快领用消耗完毕,加快库存周转。2022年一季度,公司对库存老酒重新制定价格,进行降价促销,实现库存快速周转。2022年一季度销售老酒形成收入410.73万元,占一季度销售收入3382.31万元的比重为12.14%。2022年3月末老酒库存账面价值1788万元,较1月份期初2257.65万元下降20%,争取在2022年度内将50%库存老酒形成销售。

对老旧包装物以合理价格尽快处置,减少公司的损失。在2022年4月份公司已完成10%库存老旧包装物的处置,争取在年度内完成大部分废旧包装物的处置。

单位:元

存货类别	2021/12/31	2022/3/31	增减变动额	增减比率
原材料	538,942.47	484,582.26	54,360.21	-10.09%
库存商品	22,564,892.95	17,870,350.71	4,694,542.24	-20.80%
委托加工物资	794,245.27	794,245.27		
包装物	24,621,319.58	24,571,066.14	50,253.44	-0.20%
自制半成品	26,276,296.35	23,274,179.19	3,002,117.16	-11.43%
	74,795,696.62	66,994,423.57	7,801,273.05	-10.43%

公司在满足生产和销售前提下,合理控制库存连年上涨,同时拓宽更多销售

渠道，加快库存周转。对库存老酒进行降价处理，处置老旧包装物，降低存货的资金占用，加快库存周转速度。

5. 年报显示，公司采取先款后货的经销方式，经销商打款后公司根据需求安排生产发货，经销商负责自己所辖区域的产品销售。报告期末应收账款余额为 763.99 万元，同比下降 55.62%，本期未计提坏账准备，其中按组合计提预期信用损失的应收账款中 1 年以内的期末余额为 570.30 万元；报告期末你公司合同负债期末余额为 1,096.55 万元，同比增长 216.49%，主要为预收货款。

请你公司：

(1) 说明应收账款下降的原因；

公司回复：期初应收账款中主要包括给予团购客户信用政策形成的赊销，天津天阳葡萄酒有限公司、麦积区桥南喜喜超市等，2021 年已收回该部分团购客户的回款。

单位：元

	2020/12/31	2021/12/31	收回款项
天津天阳葡萄酒有限公司	2,295,900.00		2,295,900.00
麦积区桥南喜喜超市	1,500,576.00		1,500,576.00
李倩	1,000,164.00	164	1,000,000.00
甘肃第一建设集团有限责任公司	505,676.00	5,676.00	500,000.00
永兴县怀庄酒业专卖店	400,572.00		400,572.00
合计	5,702,888.00	5,840.00	5,697,048.00

报告期新增约 280 万元应收账款，主要是直销和团购客户的赊销款项，以及网销平台年终促销滞后回款形成的应收账款，在 2022 年一季度完成部分客户和网销平台的回款 147.74 万元，2022 年一季度末应收账款较期初下降 27%。

(2) 结合对经销商的结算方式，说明产生应收账款的原因及合理性，并说明应收账款涉及的具体对象、交易金额、交易内容、信用政策以及坏账准备的计提是否充分、准确；

公司回复：截止 2021 年 12 月 31 日，应收账款金额 763.99 万元，主要明细如下：

客户类型	应收账款余额（元）	占比
团购	5,186,907.00	67.90%
经销	1,110,448.21	14.53%



网销	592,824.03	7.76%
直销	749,713.15	9.81%
总计	7,639,892.39	100.00%

应收账款产生的主要原因：公司现处于业务恢复阶段，为了促进销售和回馈老客户，公司针对信誉较好客户，根据实际情况单独授予信用政策。

团购前十客户明细、当期交易额、信用政策等明细：

单位:元

序号	科目名称	客户类型	2021年交易金额 (含税)	2021年12月31日 应收款	账龄	坏账准备	信用政策	交易内容	备注
1	烟台张裕葡萄酒股份有限公司葡萄酒分公司	团购	3,623,536.00	1,110,816.00	1年以内	55,540.80	6个月账期	葡萄原汁销售	
2	天水益宇智能系统有限公司	团购	1,001,556.00	901,556.00	1年以内	45,077.80	6个月账期	成品酒销售	
3	西固好荔昌建材经营部	团购	219,780.00	219,780.00	1年以内	10,989.00	6个月账期	成品酒销售	
4	甘肃青宇新材料有限公司	团购	300,000.00	200,000.00	1年以内	10,000.00	6个月账期	成品酒销售	
5	修正健康饮品股份有限公司	团购		189,907.00	5年以上	189,907.00		成品酒销售	单项计提
6	湖州雀翔食品贸易有限公司	团购		142,920.00	5年以上	142,920.00		成品酒销售	单项计提
7	中国核工业华兴建设有限公司	团购		163,202.00	1-2年	16,320.20	6个月账期	成品酒销售	
8	甘肃盛达集团有限公司	团购	5,112,350.00	112,392.00	1年以内	5,619.60	6个月账期	成品酒销售	
9	甘肃天良保卫建筑劳务有限公司	团购	50,160.00	50,160.00	1年以内	2,508.00		成品酒销售	
10	根河市比利亚矿业有限责任公司	团购		40,320.00	2-3年	12,096.00		成品酒销售	
	合计			3,131,053.00		490,978.40			

经销商前十客户明细、当期交易额、信用政策等明细：

单位:元

序号	科目名称	客户类型	2021年交易金额 (含税)	2021年12月31日 应收款	账龄	坏账准备	信用政策	交易内容	备注
----	------	------	-------------------	--------------------	----	------	------	------	----

序号	科目名称	客户类型	2021年交易金额 (含税)	2021年12月31日 应收款	账龄	坏账准备	信用政策	交易内容	备注
1	陕西青山绿水酒业有限公司	经销	601,740.00	295,980.00	1年以内	14,799.00	6个月账期	成品酒销售	
2	兰州麦瑞电子商务有限公司	经销		221,668.00	1-2年	22,166.80	6个月账期	成品酒销售	
3	华润万家	经销		122,237.17	5年以上	122,237.17		成品酒销售	单项计提
4	康糖酒经营部	经销		99,650.00	1-2年	9,965.00	6个月账期	成品酒销售	
5	秦州区茂和源烟酒商行	经销		83,900.00	1-2年	8,390.00	6个月账期	成品酒销售	
6	甘肃田园绿色农业电子商务科技有限公司	经销		77,720.30	1-2年	7,772.03	6个月账期	成品酒销售	
7	西固虹盛	经销		61,396.75	5年以上	61,396.75		成品酒销售	单项计提
8	张兴文(白银兴宏泰商贸有限公司)	经销	206,678.00	56,581.00	1年以内	2,829.05	6个月账期	成品酒销售	
9	西太华惠客佳超市	经销		54,340.99	5年以上	54,340.99		成品酒销售	单项计提
10	甘肃烜鼎商贸有限公司	经销		30,082.00	5年以上	30,082.00		成品酒销售	单项计提
	合计			1,103,556.21		333,978.79			

公司根据应收账款账龄分布，严格按照应收账款账龄组合坏账政策，坏账准备计提充分准确。

### 会计师回复:

针对上述事项, 会计师执行了如下核查程序:

1、了解管理层与信用控制、账款回收和评估应收款项减值准备相关的关键财务报告内部控制, 并评价这些内部控制的设计和运行有效性;

2、分析皇台酒业应收账款坏账准备会计估计的合理性, 包括确定应收账款组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断等;

3、复核皇台酒业管理层确认坏账准备的依据是否充分, 包括检查账龄计算的正确性、相关客户历史回款情况、客户信用风险变化情况以及前瞻性信息等;

4、通过分析皇台酒业应收账款的账龄和客户信誉情况, 并执行应收账款函证程序及检查期后回款情况, 评价应收账款坏账准备计提的合理性;

5、获取皇台酒业坏账准备计提表, 检查计提方法是否按照坏账政策执行, 重新计算坏账计提金额是否准确;

6、评价应收账款减值的披露是否符合适用会计准则的要求。

经核查, 公司年报已如实反映公司应收账款情况, 相关应收账款坏账准备计提充分、准确。

(3) 说明预收货款的对应的客户名称、合同金额、结算条款、执行进展、期后结转收入情况等, 并说明同比大幅增长的原因及合理性。

**公司回复:** 公司主要预收款项都为公司主要经销商客户, 武威和河西地区经销商多为首次签订经销商合同。经销商客户能够起到公司与终端销售店和客户的桥梁作用, 具备一定资金实力。主要经销商为完成全年经销商合同, 达到合同返利的条件, 在年底前集中回款, 完成全年回款任务, 因此造成预收款项同比大幅增长。报告期末, 合同负债为 1096.54 万元, 全部为预收客户款项, 主要合同负债明细如下:

单位: 元

客户名称(账面)	2021/12/31 期末 审定数	合同金额	结算条 款	执行进展	期后结转收入
武威市凉州区万众商行	910,392.00	5,500,000.00	款到发 货	按需货进度 执行	910,392.00
金川区鸿杰鑫商行	678,337.17	6,000,000.00	款到发 货	按需货进度 执行	678,337.17
武威市凉州区黄羊镇华津	728,641.00	2,000,000.00	款到发 货	按需货进度 执行	728,641.00

古浪亚细亚商贸有限公司	422,767.26	5,000,000.00	款到发货	按需货进度执行	422,767.26
武威市凉州区鑫冀商行	328,494.73	3,000,000.00	款到发货	按需货进度执行	328,494.73
天祝藏族自治县旭阳商贸有限公司	298,145.00	2,000,000.00	款到发货	按需货进度执行	298,145.00
宁夏伍丰长红贸易有限公司	209,783.00	600,000.00	款到发货	按需货进度执行	209,783.00
武威市凉州区团庆批零部	177,926.02	1,500,000.00	款到发货	按需货进度执行	77,915.62
武威市凉州区德荣优汇生鲜超市	194,745.00	3,000,000.00	款到发货	按需货进度执行	194,745.00
甘肃联君鑫盛商贸有限公司	159,292.04	504,000.00	款到发货	按需货进度执行	159,292.04
酒泉万航商贸有限公司	134,567.00	800,000.00	款到发货	按需货进度执行	134,567.00
李根昌	107,040.00	3,000,000.00	款到发货	按需货进度执行	107,040.00
武威市凉州区鑫鑫海百货商行	88,539.82	6,000,000.00	款到发货	按需货进度执行	88,539.82
金川区鸿杰鑫商行	88,183.83	6,000,000.00	款到发货	按需货进度执行	88,183.83
天水康裕商贸有限公司	86,513.27	300,000.00	款到发货	按需货进度执行	86,513.27
兰州浩方商贸有限公司	83,185.84	300,000.00	款到发货	按需货进度执行	83,185.84
合计	4,696,552.98	45,504,000.00			4,596,542.58

6. 年报“重大诉讼、仲裁事项”显示，公司存在多项诉讼，年报“预计负债”附注显示，报告期末公司因未决诉讼计提的预计负债余额为1,725.28万元。年报“营业外收入”显示，本期发生的无需支付往来款项233.52万元，冲减前期多计提预计负债268.60万元。

请你公司：

(1) 以列表形式详细说明你公司涉及的各项涉诉案件的具体情况，包括但不限于案件事由、案件最新进展、涉及金额、预计负债计提金额及依据、计提年度，报告期对相关预计负债的结转情况，以及不计提预计负债的理由及依据；

公司回复：1、当期计提预计负债涉及案件事由、案件最新进展、涉及金额、预计负债计提金额及依据、计提年度，报告期对相关预计负债的结转情况表如下：

诉讼当事人	案件事由	案件最新进展	涉案金额(万元)	是否形成预计负债	预计负债计提金额(万元)	预计负债计提依据	预计负债计提年度	报告期对相关预计负债的结转情况	诉讼(仲裁)判决执行情况
无锡市梅林彩印包装厂诉甘肃皇台酒业股份有限公司	买卖合同纠纷	2021年9月,公司向甘肃省高级人民法院递交了新证据材料,依法申请再审;2021年10月,甘肃省高级人民法院对本案已经启动审判监督程序,目前正在裁定再审审理中	1,411.42	是	1,705.74	甘肃省武威市中级人民法院执行通知书(2020)甘06执99号	2016年度、2017年度、2018年度、2019年度、2020年度、2021年度	本年新增利息费用67.78万元	甘肃省高级人民法院于2021年11月9日做出将本案件指定由白银市中级人民法院恢复执行,因本案目前甘肃省高级人民法院已经启动审判监督程序,2022年3月,公司已向甘肃省高级人民法院申请执行监督和向白银市中级人民法院申请了暂缓执行。
顾文龙诉甘肃皇台酒业股份有限公司	劳动合同纠纷	二审已判决,公司败诉	0.46	是	0.32	甘肃省武威市中级人民法院民事判决书(2021)甘06民终1440号	2021年度	本期新增	公司已根据二审判决全部履行完毕
程启定诉甘肃皇台酒业股份有限公司	证券虚假陈述纠纷	一审已判决,公司败诉	19.65	是	19.22	甘肃省兰州市中级人民法院民事判决书(2021)甘01民初1009号	2021年度	本期新增	判决尚未履行。
合计					1,725.28				

2、当期未计提预计负债涉及案件事由、案件最新进展、涉及金额、报告期对相关预计负债的结转情况表：

序号	诉讼当事人	案件事由	案件最新进展	涉案金额（万元）	本期是否形成预计负债	预计负债计提依据	预计负债计提年度	报告期对相关预计负债的结转情况	诉讼(仲裁)审理结果及影响	诉讼(仲裁)判决执行情况	不计提预计负债的理由及依据
1	广东益润贸易有限公司诉甘肃皇台酒业股份有限公司、上海鑫脉投资管理有限公司	债务概括转移合同纠纷	2022年3月，一审法院裁定驳回原告起诉。2022年4月广东益润贸易有限公司上诉，目前对方上诉状我公司已收到	3,834.29	否				一审法院裁定驳回原告起诉，不影响当期损益	一审法院裁定驳回原告起诉	尚未判决
2	张辉、柏秀英、鲁美林、董月林、蔡晓雯、朱敏剑诉皇台酒业证券虚假陈述纠纷		二审已判决，处于执行阶段，双方已达成执行和解协议。	631.63	否	甘肃省兰州市中级人民法院执行裁定	2019年度	履行完毕后结转对应预计负债	双方已达成执行和解协议，和解金额大于判决金额，冲减预计负债 268.60 万元。	公司已与原告达成执行和解协议并履行完毕。	履行完毕
3	孙旭亚、傅江山、顾宏杰、郭昆、梅冯民、梅智忠、吴静、邵伟海、陈莲萍诉皇台酒业证券虚假陈述纠纷		二审已判决，处于执行阶段，双方已达成执行和解协议。	280.45	否	甘肃省兰州市中级人民法院执行裁定	2017年度				
4	金宝香诉甘肃皇台		二审已判决，处	143.31	否	甘肃省兰州市	2018	履行完毕	双方已达成执行和	公司已与原告达成执行和	履行完毕

序号	诉讼当事人	案件事由	案件最新进展	涉案金额(万元)	本期是否形成预计负债	预计负债计提依据	预计负债计提年度	报告期对相关预计负债的结转情况	诉讼(仲裁)审理结果及影响	诉讼(仲裁)判决执行情况	不计提预计负债的理由及依据
	酒业股份有限公司 证券虚假陈述纠纷		于执行阶段，双方已达成执行和解协议。			中级人民法院执行通知书(2019)甘01执440号	年度	后结转对应预计负债	解协议，相关预计负债已在以前年度计提，不影响当期损益。	解协议并履行完毕。	
5	上海坤为地投资控股有限公司诉皇台酒业借款纠纷		二审已判决，公司败诉。	182.55	否	上海嘉定区人民法院执行通知书(2022)沪0114执1517号			二审公司败诉。本金及利息公司已在2020及以前年度计提，律师费及诉讼费在本期计提。	判决尚未履行。	其他应付款已挂账
6	四川省宜宾圆明园实业有限责任公司诉浙江皇台实业公司、皇台酒业买卖合同合同纠纷		一审已判决，浙江皇台实业公司上诉后又撤诉，二审裁定准许撤诉，一审判决生效。	132.79	否	四川省宜宾市翠屏区人民法院民事判决书(2018)川1502民初2495号	2017年度		判决浙江皇台实业公司支付原告货款及运输费共计132.79万元，相关预计负债已在以前年度计提，不影响当期损益。	判决尚未履行。	其他应付款已挂账
7	华翔(北京)投资有限公司诉甘肃皇台酒业股份有限公司	借款纠纷	二审已判决，公司败诉	88	否	北京市第一中级人民法院民事判决书(2021)京01民终9167号				公司收到华翔(北京)投资有限公司的债权人通过昆明市中级人民法院寄送的强制执行书，目前公司已与原告代位执行债权人达成执行和解协议，分期履行，目前已履行第一期。	其他应付款已挂账



序号	诉讼当事人	案件事由	案件最新进展	涉案金额(万元)	本期是否形成预计负债	预计负债计提依据	预计负债计提年度	报告期对相关预计负债的结转情况	诉讼(仲裁)审理结果及影响	诉讼(仲裁)判决执行情况	不计提预计负债的理由及依据
8	古浪县黄羊川鲁艺广告有限公司诉甘肃日新皇台酒销售有限公司	广告合同纠纷	二审已判决, 公司败诉, 但判决与事实情况不符, 公司正在积极上诉。	66.15	否	甘肃省武威市中级人民法院民事判决书(2022)甘民终245号				二审判决与事实情况不符, 公司正在积极上诉。目前古浪县黄羊川鲁艺广告有限公司已申请强制执行, 公司已收到强制执行通知书。	其他应付款已挂账
9	胡林元诉甘肃皇台酒业股份有限公司	追偿权纠纷	二审已判决, 公司败诉	7.07	否	甘肃省武威市凉州区人民法院执行裁定(2022)甘0602执596号	2020年度	本期履行完毕后结转对应预计负债		公司已与胡林元达成执行和解协议并已全部履行完毕	履行完毕
10	魏建成诉甘肃皇台酒业股份有限公司	追偿权纠纷	二审已判决, 公司败诉	2.91	否	甘肃省武威市凉州区人民法院执行裁定(2022)甘0602执1170号	2020年度	本期履行完毕后结转对应预计负债		公司已与魏建成达成执行和解协议并已全部履行完毕	履行完毕
11	四川省宜宾圆明园实业公司诉皇台酒业买卖合同纠纷		二审已判决, 处于执行阶段, 双方已达成执行和解协议。	1,033.85	否	甘肃省高级人民法院民事判决书(2018)甘民终231号			双方已达成执行和解协议, 相关预计负债已在以前年度计提, 不影响当期损益。	公司已与原告达成执行和解协议, 尚在履行中。	由预计负债转入应付款项

### 会计师回复：

针对诉讼，会计师执行了如下核查程序：

1、对公司与诉讼事项相关的关键内控设计和执行情况进行了解和测试，评价其诉讼事项相关的内部控制是否有效；

2、询问管理层和被审计单位内部其他人员、包括询问被审计单位的内部法律顾问；向公司法务部门收集 2021 年度所有相关诉讼文件、庭审记录，对诉讼的案由、事件情况进行全面了解与分析，了解诉讼应对措施以及诉讼案件的进展情况；

3、查阅了有关涉诉案件的公司公告，查询了中国裁判文书网，与取得的涉诉案件判决文书进行了核对，以确认涉诉和索赔事项完整识别；

4、获取管理层和治理层就诉讼和索赔事项的书面声明；

5、复核了公司法律费用的账户记录，以确认相关费用记录完整；

6、与公司的内部法律顾问、诉讼案件承办律师进行了沟通，取得了相关律师的书面回复，对未决诉讼的预计负债征询了律师意见，以确认诉讼和索赔事项的發生的可能性；

7、与管理层讨论诉讼事项对公司的影响、分析诉讼可能出现的情况、分析预计负债的依据、方法、结果，并结合我们获取的其他证据，评价管理层对未决诉讼案件计提预计负债所作出的判断及估计的合理性；

8、复核了违约金、罚息的计算过程及会计处理，以确认预计负债及相关费用计算的准确性；

9、检查与预计负债相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

经核查，公司已对相关诉讼事项充分披露，相关预计负债计提和结转恰当。

**(2) 说明无需支付的往来款项、冲减前期多计提预计负债的具体内容、金额、交易对方及原因。**

**公司回复：**无需支付的往来款项及冲减多计提预计负债的具体内容、交易对方及原因如下：

名称	金额（元）	具体内容	原因
四川司马纯泉酒业有限公司	733,448.00	包装物供应商	该款项为长期挂账款项，根据与供应商对账，将应付未付款项予以结清，剩余账面余额转入营业外收入。

名称	金额(元)	具体内容	原因
西宁金瑞化工有限公司	1,007,123.11	包装物供应商	该款项为长期挂账款项,本期公司根据双方债权债务确认无需支付,经过内部审批转入当期营业外收入。
上海弘智咨询策划有限公司	530,000.00	包装物设计费	该款项为长期挂账款项,公司本期进行梳理,债权人已注销,经公司内部审批债务清理。
股民诉讼和解其他应付转回	64,638.76		根据与股民达成的和解协议,转回前期根据判决多计其他应付账款金额。
小计	2,335,209.87		
股民赔偿所计提预计负债	2,686,034.00		根据与股民达成的和解协议,前期计提股民赔偿预计负债2,686,034.00元为超过实际赔偿金额部分,因而予以冲回。
总计	5,021,243.87		

### 会计师回复:

针对营业外收入,会计师执行了如下核查程序:

1、获取营业外收入明细表,复核其加计数是否正确,并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符;

2、对本期发生的营业外收入,结合相关科目审计,检查支持性文件,确定入账金额及会计处理是否正确;

3、抽取资产负债表日前后凭证,实施截止测试,若存在异常迹象,并考虑是否有必要追加审计程序,对于重大跨期项目,应作必要调整;

4、检查营业外收入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。检查营业外收入是否按照非流动资产处置利得、非货币性资产交换利得、债务重组利得、政府补助、盘盈利得、捐赠利得等分项披露。

经核查,上述无需支付的往来款项以及冲减前期多计提预计负债依据充分,会计处理符合相关规定。

7. 年报显示,你公司其他应付款期末余额为13,486.10万元,其中借款为8,312.13万元,往来款为1,180.56万元,卢鸿毅关联款项为3,024.66万元。此外,你公司资产负债率为73.99%,一年内到期的非流动负债为5,057.09万元。

请你公司:

(1) 分别说明借款和往来款的明细,包括但不限于形成原因、具体金额、涉及对象及其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关

关联方在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面的关系，是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系或安排；

公司回复：其他应付款-借款明细中关联方为甘肃盛达集团有限公司和兰州华夏房地产有限公司，借款金额分别为 4976.52 万元和 2100.00 万元。甘肃盛达集团有限公司为公司控股股东，兰州华夏房地产有限公司与公司同受同一实际控制人控制。公司与控股股东甘肃盛达集团有限公司签订的借款协议中约定，该项借款为无息借款，控股股东自愿放弃借款利息。公司与关联方兰州华夏房地产有限公司签订 2500 万元无息借款，约定该项借款在借款期限内随借随还。以上 2 项借款为控股股东入驻后提供给上市公司借款，补充流动资金，用于支付各项采购款、职工工资和各项税费等经营性支出。

其他 3 项借款债权人为上海坤为地投资控股有限公司、华翔（北京）投资有限公司、卫兰芳。上海坤为地投资控股有限公司借款时间为 2018 年 11 月，借款本金为 160.00 万元，借款期限为 3 个月，借款年利率为 15%；华翔（北京）投资有限公司借款时间为 2018 年 12 月，借款本金为 60.00 万元，借款期限为 2 个月，借款年利率为 10%；卫兰芳借款时间为 2021 年 7 月，借款本金为 1000.00 万元，借款期限为 1 年，借款年利率为 5.22%。以上债权方与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方均不存在产权、业务、资产、债权债务、人员关系。

单位：元

客户名称	款项性质	2021/12/31 期末数	账龄 1 年以内	1 年以上
甘肃盛达集团有限公司	借款	49,765,240.00	128,400.00	49,636,840.00
上海坤为地投资控股有限公司	借款	1,750,000.00	-	1,750,000.00
华翔（北京）投资有限公司	借款	606,286.00	-	606,286.00
兰州华夏房地产有限公司	借款	21,000,000.00	17,000,000.00	4,000,000.00
卫兰芳	借款	10,000,000.00	10,000,000.00	-

其他往来款中大额款项如下，为经营过程中形成的往来款。

单位：元

客户名称（账面）	款项性质	2021/12/31 期末数	形成时间	尚未支付的原因
农户承包费	往来款	3,025,252.06	2021年	未到付款时间
北京通达韦思管理咨询有限公司	服务费	1,260,000.00	2014/9/1	历史遗留款项，无需支付
中信建投证券股份有限公司	往来款	800,000.00	2020/12/1	暂未支付
甘肃东方人律师事务所	服务费	784,328.00	2019/12/31	暂未支付
中国证券报	服务费	650,000.00	2014/12/31	历史遗留款项，无需支付
古浪县黄羊川鲁艺广告有限公司	服务费	621,492.00	2021/12/1	未到付款时间
市场促销费用	往来款	564,719.74	2019/12/1	未到付款时间
大观信诚（深圳）企业管理咨询有 限公司	往来款	500,000.00	2021/12/31	未到付款时间
未缴社保滞纳金（利息）	往来款	498,867.77	2019/12/1	未到付款时间
兰州盛大公司	往来款	333,105.00	2016年	历史遗留款项，无需支付
山东高密华夏庄园葡萄酒公司	往来款	323,614.00	2012/11/25	历史遗留款项，无需支付
甘肃嘉益会计师事务所	服务费	210,000.00	2019/8/23	暂未支付
兰州丰正商贸有限公司	往来款	189,004.00	2016年	历史遗留款项，无需支付
甘肃永诚税务师事务所有限公司	服务费	186,298.00	2020/3/31	暂未支付
兰州全程德邦物流有限公司	往来款	169,863.00	2021/12/1	未到付款时间
养老金	往来款	127,601.64	2020/12/1	未到付款时间
吉文娟	往来款	125,548.30	2018年	历史遗留款项，无需支付
北京东亚证券投资策划公司	服务费	100,000.00	2008/10/1	历史遗留款项，无需支付
深圳前海全景财经信息有限公司	服务费	100,000.00	2017/12/27	历史遗留款项，无需支付
合计		10,569,693.51		

**（2）说明卢鸿毅关联款项的具体内容、金额、形成原因、形成时间；**

**公司回复：**与卢鸿毅关联款项包括卢鸿毅控制的公司上海鑫脉投资管理有限公司、浙江鑫脉实业有限公司，与卢鸿毅有关自然人杨艳，与卢鸿毅有关甘肃省葡萄酒产业协会，具体如下：

1、公司其他应付款-上海鑫脉投资管理有限公司初始确认时间为2015年1月，至2016年12月31日，累计贷方挂账12,281.21万元，累计借方支付10,437.73万元，截至2021年12月31日，其他应付款贷方余额为1,843.48万元，此部分款项全部为资金往来。另2016年补提上海鑫脉借款利息106.34万元。

2、公司其他应付款-甘肃省葡萄酒产业协会500.00万元为2016年4月收到的政府补助款，截至2021年12月31日，该金额未变动。

3、公司其他应付款-杨艳发生于2015年12月，发生额为242.84万元。公司将位于上海市虹口区汶水东路181弄1号1307、1308号共计199.57平方米住房，价款共计594.70万元住房出售给牟春个人，公司实际收到牟春款项368.4万元，

其余款项挂账其他应收款-牟春 226.3 万元，由杨艳代垫房产交易土地税、房产税等 242.84 万元。截至 2021 年 12 月 31 日，该金额未发生变化。

4、浙江皇台实业发展有限公司(公司全资子公司)于 2016 年 11 月收到上海鑫脉投资管理有限公司 3 笔款项共计 122.00 万元，挂账其他应付款，截至 2021 年 12 月 31 日，该金额未变动。

5、甘肃日新皇台酒销售有限公司(公司全资子公司)于 2012 年 12 月收到浙江皇台酒业有限公司(之后更名为：浙江鑫脉实业有限公司)支付的款项 200.00 万元，于 2015 年将预收浙江皇台酒业有限公司支付的款项 10.00 万元调整至其他应付款，截至 2021 年 12 月 31 日，其他应付款-浙江皇台酒业有限公司挂账 210.00 万元。

科目	客商名称	(累计)借方 (万元)	(累计)贷方(万 元)	(期末余额)贷 方(万元)
其他应付款	上海鑫脉投资管理有限公司	10,437.73	12,281.21	1,843.48
其他应付款	甘肃省葡萄酒产业协会		500.00	500.00
其他应付款	杨艳	-	242.84	242.84
其他应付款	上海鑫脉投资管理有限公司		122.00	122.00
其他应付款	浙江皇台酒业有限公司(浙江鑫脉)		210.00	210.00
其他应付款	补提上海鑫脉投资管理有限公司借款利息		106.34	106.34
合计		10,437.73	13,462.39	3,024.66

(3) 结合公司经营发展规划、主要投融资活动开展情况等因素，说明报告期末资产负债率较高的原因，并结合公司未来一年内债务偿还计划及资金来源安排等，说明公司是否存在流动性风险以及拟采取的措施(如有)。

公司回复：公司主要融资情况见下表：

单位：元

名称	性质	金额	性质	备注
甘肃盛达集团有限公司	借款	49,765,240.00	控股股东借款	非金融机构
兰州华夏房地产有限公司	借款	21,000,000.00	关联方借款	非金融机构
卫兰芳	借款	10,000,000.00	非关联方借款	非金融机构
兰州农商行股份有限公司金城支行	借款	50,000,000.00		金融机构

公司 2019-2021 年资产负债率分别为：79%、70%、73%，公司负债中大额部分为：1) 以前期间供应商货款；2) 职工薪酬；3) 享受延期纳税政策后的税款；4)

金融和非金融机构的借款。公司根据经营回款及筹资情况，逐步解决历史遗留的各项负债，逐步降低资产负债率。

单位：元

<b>主要流动负债</b>	应付账款	60,420,232.02
	应付职工薪酬	12,183,645.96
	应交税费	61,836,296.64
	其他应付款	134,861,014.02
	一年内到期的非流动负债	50,570,907.52
	合计	319,872,096.16

公司未来一年内债务偿还计划主要包括兰州农商行 5000.00 万元借款及到期需要缴纳的延期税款 620 万元，公司与兰州农村商业银行已进行充分沟通，兰州农村商业银行原则上拟同意将上述贷款归还后再给公司续贷 3 年。贷款到期前，公司通过自筹资金如期归还贷款。自筹资金的主要来源为公司的销售回款和控股股东借款。且 2021 年股东会审议通过了向控股股东盛达集团借款 5000 万元用于补充流动资金的议案。公司销售回款首先保证经营活动所需资金，其余资金用于偿还借款，将流动性风险控制较低范围内。

8. 年报显示，你公司报告期实现营业收入 9,108.81 万元，同比下降 10.42%；报告期你公司发生销售费用 2,042.42 万元，同比增长 36.18%，变动原因为销售人员工资、业务提成、业务宣传费、市场促销费同比大幅增加；发生管理费用 2,167.14 万元，同比增长 18.56%，变动原因为管理人员工资同比增加；发生财务费用 638.63 万元，三项费用合计占营业收入的比例为 53.23%。

请你公司：

(1) 结合销售模式、经营管理模式、销售费用和管理费用的具体构成等情况，说明销售费用和管理费用的变动趋势和营业收入有较大差异的原因及合理性，在此基础上说明相关费用核算是否真实、准确，是否存在跨期结转费用的情形；

公司回复：

公司销售模式分为：直销(含团购)、经销、网络销售，经营管理模式为生产+销售型模式，外购或种植酿酒原料，酿造原酒，勾调成品酒，对外销售成品酒

或原酒。公司类型分为：农业公司(原料葡萄种植)、原酒酿造公司(白酒酿造、葡萄酒酿造、成品灌装)、销售公司，公司业务类型涉及采购、生产、销售。

销售费用主要构成为：职工薪酬、业务宣传费、市场促销费、租赁费和运输费。管理费用主要构成为：职工薪酬、折旧摊销费、服务费等。

销售费用同比增长 36.18%，增长主要部分是职工薪酬、差旅费、折旧摊销和业务宣传费。报告期公司对市场开拓、产品促销、销售提成投入更多资金，在武威本地及河西市场，与多家经销商签订经销合同，由之前直销模式改为经销与直销并存，更多倚重经销商进行渠道开拓、产品铺货。

销售费用对比、变动原因明细表：

单位：元

项目	本期发生额	上期发生额	同比增减	变动主要原因
职工薪酬	8,877,758.34	5,983,415.66	48.4%	盛达入主皇台后，上市公司逐渐恢复正常经营，为扩大销售业务，公司对销售团队扩容，2021年总体销售人员从上期的92增加至112人；另外为提高销售人员积极性，整体提升基本工资，并制订销售人员业绩绩效指标奖励和年终奖励，因而本期销售人工薪酬增长；
办公费	84,624.60	97,966.24	-13.6%	
差旅费	240,462.73	162,256.72	48.2%	销售人员差旅费增加
折旧及摊销	2,282,410.45	1,306,124.58	74.7%	①本期增加送货车辆等固定资产，导致折旧增加；②根据新租赁准则，租赁费折现后按照租赁资产进行折旧，导致折旧费增加
业务宣传费	4,922,202.26	2,955,490.91	66.5%	按照既定的广告、促销方案，维护、开拓市场所需费用增加所致
市场促销费	2,567,368.19	3,585,157.97	-28.4%	公司用于终端店的陈列，客情费用同比减少
租赁费	259,264.51	125,764.24	106.2%	重新更换、装修直营店导致费用增加
运输费	462,327.46			
其他	727,742.94	782,111.74	-7.0%	
合计	20,424,161.48	14,998,288.06	36.2%	

管理费用同比增长 18.56%，增长主要部分是职工薪酬和差旅费。主要是高管和主要管理人员工资同比上涨。

管理费用对比、变动原因明细表：

单位：元



项目	本期发生额	上期发生额	同比	主要原因
职工薪酬	10,748,327.85	5,999,250.04	79.16%	①管理费用支出中，上期社保存在减免，共计支出92万，本期社保支出230万；②股份公司本期高管董秘薪酬调整，本年高管工资薪酬支出增加约85万；③日新和陇盛公司管理人员薪酬调整，全年总计增加约200万。
办公费	168,562.94	111,950.10	50.57%	
差旅费	426,037.16	380,088.84	12.09%	管理人员差旅费同比增长
折旧及摊销	6,073,449.43	5,970,562.16	1.72%	
水电费	811,972.47	716,128.48	13.38%	
服务费	1,754,342.76	3,421,920.62	-48.73%	中介机构费用同比降低，去年同期有上市保荐费等相关费用
存货盘亏	156,499.94	234,609.36	-33.29%	
其他	1,532,249.79	1,444,459.40	6.08%	
合计	21,671,442.34	18,278,969.00	18.56%	

甘肃省内中低端白酒品牌高度竞争，各公司都会投入更多资金进行广告宣传、市场促销、补贴终端销售者。相关费用的投入不能等效换回收入的增长，有更多方面的影响因素。品牌的影响力、销售者的认可和需求直接影响复购率，最终反映公司的收入指标。

公司报告期内各项费用确认以权责发生制为基础，相关报销单据、合同、发票、现场截图等信息完整、准确，不存在跨期结转费用的情形。

#### 会计师回复：

针对上述事项，会计师执行了如下核查程序：

- 1、了解、评估并测试了与成本费用发生相关的内部控制；
- 2、计算分析各月份各费用占比，并与上年同期进行比较，判断变动合理性；
- 3、从合同台账中获取各销售渠道的主要客户销售合同，关注渠道费用的相关约定；
- 4、获取人员花名册和应付职工薪酬工资表，核查当期销售人员、管理人员、生产人员等情况，并与上年同期对比，结合公司实际情况，判断人员变动是否合理，工资计提是否符合实际情况；
- 5、从合同台账中获取广告合同，将合同金额与账面已发生的广告费核对；
- 6、了解市场推广及广告费的计提，并进行测算，与企业计提数进行核对；
- 7、执行成本、费用的截止性测试，抽查期后大额费用发生凭证，检查跨期

现象。

经核查，公司销售费用和管理费用核算真实、准确，不存在跨期结转费用的情形。

(2) 结合同行业可比公司情况，说明三项费用合计占营业收入比例较高的原因及合理性。

公司回复：同行业可比公司 2021 年三项费用占营收情况如下：

序号	公司	2021 年营收(万元)	3 项费用占比
1	舍得酒业	496,926.65	29.36%
2	老白干酒	402,715.20	39.98%
3	迎驾贡酒	457,684.69	13.95%
4	金徽酒	178,839.67	25.19%
5	伊力特	193,775.76	10.27%
6	金种子酒	121,128.62	30.07%
7	青青稞酒	105,413.79	38.41%
	均值	279,497.77	26.75%
	皇台酒业	9,108.81	53.23%

公司 3 项费用占营收比重高于行业平均值，公司营业收入与其他公司相比体量较小，远低于行业平均营业收入，造成公司 3 项费用占营业收入比例较高。

特此复函。

甘肃皇台酒业股份有限公司董事会

2022 年 6 月 1 日