证券代码：600702　　证券简称：沱牌舍得　　公告编号：2017-027

四川沱牌舍得酒业股份有限公司关于上海证券交易所《关于对四川沱牌舍得酒业股份有限公司 2016 年度报告的事后审核问询函》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任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，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。

根据上海证券交易所《关于对四川沱牌舍得酒业股份有限公司2016年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2017】0302号）（以下简称“《年报问询函》”）的要求，四川沱牌舍得酒业股份有限公司（以下简称 “公司”）对有关问题进行了认真分析，现对《年报问询函》中的相关问题从行业经营、规范经营等方面进一步补充披露信息回复如下：

一、行业经营

1.酒类经营情况。公司主营酒类产品和药业产品，前者营业收入12.37亿元，占比88.10%，同比增长28.65%，系中高档系列酒销售收入增加所致。其中中高档酒营收增长45.20%，而低档酒下降21.81%。年报披露，公司酒类产品生产量、销量分别下降9.12%、17.53%。请公司：（1）根据《上市公司行业信息披露指引第十四号——酒制造》（以下简称《酒行业指引》）补充披露产品档次的具体划分标准及主要代表品牌，结合产品结构变化情况分析公司经营策略；（2）结合公司经营策略、行业发展和趋势、行业竞争格局等说明公司酒类产品销量下滑但收入大幅增长的具体原因，是否符合行业发展趋势。

回复：

（1）公司 2016 年度酒类产品销售情况：

单位：元、千升

产品名称	销售收入	占	同比%	产量	同比%	销量	同比%
中高档产品	1,050,865,134.44	74.87	45.20	9,682.15	20.05	9,611.45	14.82
低档产品	185,650,181.42	13.23	-21.81	18,691.56	-19.28	17,242.47	-28.72
酒类收入小计	**1,236,515,315.86**	**88.10**	**28.65**	**28,373.71**	**-9.12**	**26,853.92**	**-17.53**
主营收入合计	**1,403,533,706.38**		**25.83**				

公司 2016 年度酒类产品分为中高档产品和低档产品，其中：中高档产品为售价 50 元/瓶(客户定制产品 30 元/瓶)以上的产品,其主要代表品牌有吞之乎、舍得酒、舍得酒坊、沱牌天曲、陶醉酒、沱牌特曲等系列产品；低档产品为售价 50 元/瓶(客户定制产品 30 元/瓶)以下产品,主要代表品牌有沱牌大曲、柳浪春、沱牌酒等系列产品。

2016 年度公司对现有产品进行了梳理，以舍得酒、沱牌天曲、沱牌特曲、沱牌优曲、沱牌大曲等作为核心品牌，进一步调整和优化产品结构，如：中高档产品舍得酒销售收入 60,239.28 万元，同比上升 69.57%；舍得酒坊销售收入 19,582.57 万元，同比上升 67.34%；陶醉酒销售收入 3,647.58 万元，同比上升 26.16%；沱牌特曲销售收入 13,797.93 万元，同比上升 2.86%；低档产品沱牌大曲销售收入 4,071.81 万元，同比下降 33.50%；沱牌酒销售收入 2,400.96 万元，同比下降 15.35%；沱牌原浆酒销售收入 1,521.35 万元，同比下降 70.38%。

（2）2016年白酒行业实现弱势回暖，高端白酒景气度有所回升，高档白酒提价后，为次高档白酒和中档白酒的发展提供的更大的发展空间，而中低档白酒市场竞争依然激烈。2016年公司加大中高端系列白酒的市场拓展，同时对中低档产品进行梳理。由于中高档产品具有价高量少、低档产品具有价低量多的特点，因此公司2016年出现中高档营收增长较大产销量增长较小，低档酒营收和产销量双双下降而总体营收出现增长，而产销量出现下降的情况，符合白酒行业发展趋势和公司的经营策略。

2.预收款项情况。年报披露，公司预收款项期末数为1.98亿元，同比下降39.54%，而2015年公司预收款项3.28亿元，增长149.24%。请公司：（1）根据《酒行业指引》补充披露预收款项的会计确认政策、账龄结构、预收账款金额前五名的合计金额及比例；（2）结合公司产品结构调整、销售策略等说明预收

账款大幅波动的具体原因，对比行业情况说明是否符合行业发展趋势。请年审会计师发表意见。

回复：

（1）公司预收款项的会计确认政策：预收款项是在企业销售交易成立以前，预先收取的部分或全部货款，预收款项随公司销售交易的发生而变化。

2016 年末公司预收款项账龄结构如下所示

单位：元

账龄	年末余额	占合计的比例（%）
1 年以内	192,791,844.73	97.31
1-2 年	4,392,532.48	2.22
2-3 年	223,300.16	0.11
3 年以上	706,370.71	0.36
合计	**198,114,048.08**	**100.00**

如上表所示，公司预收款项账龄主要为 1 年以内，无账龄超过 1 年的重要预收款项。

公司预收款项余额前五名情况如下所示

单位：元

客户名称	年末余额	占预收款项的比例（%）
客户一	21,316,314.63	10.76
客户二	13,866,950.80	7.00
客户三	10,764,448.00	5.43
客户四	9,725,389.94	4.91
客户五	8,928,501.44	4.51
合计	**64,601,604.81**	**32.61**

（2）公司对经销商主要采取先款后货、预收货款的结算方式，根据企业会计准则，销售商品采用预收款方式的，在发出商品时确认收入，预收的货款确认为负债。2015 年末销售旺季，公司实行了季节性促销活动，鼓励客户备货，为元旦和春节销售作准备，因此预收货款较大。2016 年，公司营销策略进行调整，对经销商的考核以动销为主，不再鼓励经销商过量储备产品，因此预收货款减少。

如上所述，公司预收款项的增减变动符合目前市场情况和公司营销策略，

符合行业发展趋势，预收款项余额的变化是合理的。

3.毛利率情况。年报披露，2016年公司毛利率64.60%，较上年增加13.39 个百分点，中高档酒、低档酒毛利率分别为71.66%、27.77%，分别增加11.63、4.02个百分点。请公司说明:（1）公司采购成本、销售价格与上年同期及主要竞争对手的差异；（2）结合经营情况、产品结构情况等说明公司毛利率大幅增长的原因，并说明与同行业是否一致。

回复：

（1）2016年度销售情况：

单位：元、千升、元/千升

产品名称	销售收入	销售成本	毛利率	同比增加	销量	单价	同比
中高档产品	1,050,865,134.44	297,830,276.98	71.66%	11.63%	9,611.45	109,334.71	22,877.79
低档产品	185,650,181.42	134,089,919.17	27.77%	4.02%	17,242.47	10,767.03	951.69
酒类产品小计	**1,236,515,315.86**	**431,920,196.15**	**65.07%**	**14.00%**	**26,853.92**	**46,045.99**	**16,526.77**
主营业务合计	**1,403,533,706.38**	**496,846,861.31**	**64.60%**	**13.39%**			

2016年度主要包装物资采购成本对比表：

单位：套、万元

类别	2016 年		2015 年		同比	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
酒瓶类	53,659,756	13,249.71	72,766,837	14,978.42	-19,107,081	-1,728.71
酒盒类	19,244,608	9,698.51	24,308,416	10,324.64	-5,063,808	-626.13
酒箱类	3,387,996	647.91	4,518,485	920.70	-1,130,489	-272.79
标牌类	162,862,685	832.74	112,197,221	599.65	50,665,464	233.09
瓶盖类	50,366,924	2,438.10	62,000,408	2,818.35	-11,633,484	-380.25
合计		**26,866.97**		**29,641.76**		**-2,774.79**

2016年公司对产品结构进行系统梳理，缩减大部分包装异形、不上量的产品，确定了部分核心产品，优化了产品结构，并统一了绝大部分产品的瓶型、包装的规格、型号，进行市场化统一招标采购，降低采购成本，从而提高产品毛利率。

（2）几家酒类上市公司近三年毛利率统计表：

单位：万元

公司名称	2016 年上半年		2015 年上半年		2015 年度		2014 年度	
	主营收入	毛利率	主营收入	毛利率	主营收入	毛利	主营收入	毛利
沱牌舍得	74,314.25	49.47	60,546.76	52.69	111,545.24	51.21	140,900.26	51.09
贵州茅台	1,816,480.69	91.91	1,577,844.00	92.61	3,265,404.68	92.24	3,157,287.60	92.59
五粮液	1,319,774.00	70.18	1,116,497.27	70.18	2,155,359.59	69.49	2,091,244.76	72.77
泸州老窖	413,809.62	58.56	353,500.37	50.70	657,134.65	47.35	500,652.97	44.63
洋河股份	1,002,298.15	61.50	936,117.21	61.59	1,564,925.93	63.31	1,436,774.25	61.69
山西汾酒	239,530.69	68.74	221,903.17	67.42	408,193.56	67.62	387,690.96	67.78
平均毛利率		66.73		65.87		65.20		65.09

由于产品结构和价格差异，公司毛利水平与其他公司比较尚存在一定差距，但2016年中高档产品销量增加、低档产品销量大幅减少，从而毛利率水平有较大幅度提高，逐步与白酒行业毛利水平趋于一致。

4.季度经营情况。经本年财务报表及三季度财务报表数据计算，公司2016年第四季度营业收入28，837.35万元，但营业成本为-477.32万元。请公司说明2016年四季度营业成本的具体核算项目，及四季度营业成本较以前季度出现大幅变动的原因。请年审会计师发表意见。

回复：

（1）公司营业成本核算项目包括主营业务成本和其他业务成本，其中主营业务成本分为酒类产品销售成本和药业产品销售成本，计入本年损益的主营业务成本均是根据本年确认销售收入的产品数量按照加权平均法计算结转相应的营业成本，公司 2016 年四季度营业成本的核算项目未发生变化。

（2）公司 2016 年 1-3 季度将以产品结算的市场费用 11,859.46 万元计入营业成本，综合其实际性质将市场费用计入销售费用列示更符合其实质，对计入营业成本的市场费用调整计入销售费用的相关项目，以致 2016 年 4 季度营业成本为负数，同时导致 2016 年 4 季度销售费用较前 3 季度大幅上升，不影响年报数据及损益。将市场费用从营业成本调整计入销售费用前后对比简表如下：

单位：万元

项目	2016年3季报数据		2016年度	2016年4季度数据	
	公告数	调整市场	报告数	按3季度	调整市场
一、营业总收入	109,919.48	109,919.48	146,158.26	36,238.78	36,238.78
二、营业总成本	98,342.44	98,342.44	127,179.79	28,837.35	28,837.35
其中：营业成本	52,863.96	41,004.50	52,386.64	-477.32	11,382.14
销售费用	15,558.51	27,417.97	31,806.11	16,247.60	4,388.14
三、营业利润	10,659.81	10,659.81	18,054.94	7,395.13	7,395.13
四、利润总额	10,860.43	10,860.43	18,371.02	7,510.59	7,510.59
五、净利润	5,480.57	5,480.57	8,019.90	2,539.33	2,539.33

5.销售费用情况。年报披露，本年销售费用3.18亿元，较上年同期增长33.38%，其中广告费用1.01亿元，同比减少6，490.48万元，新增市场开发费9，016.42万元。请公司补充说明：（1）新增项目市场开发费的具体构成；（2）结合公司销售策略、销售模式、销售渠道等说明销售费用项目变化的原因。

回复：

（1）公司2016年度增加市场开发费9,016.42万元，其主要构成为：

1）品牌建设费用1,526.53万元，主要是减少央视等大型广告费用，加强名烟名酒店建设，加大门头店招、小型落地广告投入。

2）渠道促销3,728.79万元，主要是增加与进店陈列为主的促销费用，由厂商人员共同实施，着力解决产品终端店铺较少、陈列面较小、产品陈列缺乏生动的问题。

3）消费者促销1,001.35万元，主要是开展与消费者互动的“集酒票、换美酒”、“码上中奖”等系列促销活动。

4）经销商返利2,595.15万元，主要是将主导产品价格管控模式调整为厂家控价模式，统一价格基础，厂家返利给经销商。

5）经销商助销员工资164.60万元，主要是根据经销商渠道铺市的数量，给予一定的人员工资补贴，提升经销商做渠道的积极性。

（2）2016年，公司积极推动营销战略转型，彻底调整经销商市场费用“打包”模式，变为由公司掌控并与经销商共同参与实施的预算申报制，在确定的大

方案框架内，灵活制定双月方案。将市场细分为核心市场，重点市场，一般市场，聚焦打造川、冀、鲁、豫四大样板市场，形成示范效应。经专业策划公司系统调研，公司制定了“科学、精准、有效”的市场投入方案。

通过调整，公司2016年度销售费用项目发生变化，为公司品牌和渠道建设、可持续发展奠定了坚实的基础。

6.医药经营情况。报告期内，公司医药板块实现营业收入1.67亿元，同比增长8.26%，营业成本6492.6万元，同比下降12.22%。其中，成本构成中动力成本633.2万元，同比下降22.75%，折旧费用574万元，同比下降44.91%。请公司补充披露：（1）医药板块的具体产品、业务模式以及本年收入增长的原因；（2）成本变动和收入变动不一致的原因，以及动力成本和折旧费用大幅下滑的原因。请年审会计师发表意见。

回复：

（1）公司医药板块产品主要包括各种非 PVC 软袋大输液及部份治疗性输液。公司的业务模式主要采取“经销和直销相结合，经销为主”的销售模式，客户主要为医药公司及医院等。

2016 年度医药板块收入增长主要为销售量的增加及涨价。本年前十个规格品种产品的销售量为 4,259.78 万袋、销售收入为 12,801.33 万元，与上年相应的前十个规格品种产品的销售量为4,089.90万袋、销售收入为11,377.19万元，销量本年较上年增长 4.15%、平均单价上涨 8.03%。

（2）太平洋药业公司本年动力成本同比下降的原因为：自 2015 年 12 月开始，公司主要动力成本天然气单价由 3.93 元/m³ 下降至 3.23 元/m³，总金额减少约 180.73 万元。

（3）太平洋药业公司本年折旧费用同比下降的原因为：公司一期技改涉及的设备至 2016 年陆续折旧完毕仍继续使用，该部分固定资产涉及的折旧费用 2015 年度约为 676.84 万元，2016 年度约为 125.51 万元，下降约 551.33 万元。

如上述，受动力成本及机器设备折旧费用下降的影响，公司产品分摊的制造费用下降，以致产品单位成本较上年下降明显。

二、规范经营

7.仲裁事项。年报披露，中国国际经济贸易仲裁委员会于2016年5月16日就公司与四川天马玻璃有限公司（以下简称天马公司）关于土地使用权及厂房租赁的事项作出仲裁裁决，裁决天马公司应赔偿公司的租金损失自2012年10月至2015年9月总计人民币1，713.8万元。就此关联租赁，公司本期确认对天马公司租赁收入1978万元，其中包括根据前述仲裁结果补充计提2012至2015年度的租赁收入963.12万。请公司补充披露：（1）公司与天马公司关于该土地使用权及厂房租赁是否签订了租赁合同，相关仲裁裁决前是否进行了相应的会计处理及其依据；（2）2016年仲裁裁决后针对前述租金进行的会计处理及其计算过程和依据。请年审会计师发表意见。

回复：

（1）2012 年 10 月 1 日起至仲裁裁决前公司与天马玻璃公司关于该土地使用权及厂房租赁未签订新的租赁合同，但各年度已根据原租赁合同租赁价格预计租赁收入并进行了相应的会计处理，确认相应的租赁收入。

（2）2016 年 5 月 16 日中国国际经济贸易仲裁委员会就公司与四川天马玻璃有限公司租赁合同纠纷作出[2016]中国贸仲京裁字第 0040 号《裁决书》，主要裁决内容如下：

1）四川天马玻璃有限公司应当应沱牌舍得公司要求立即腾退其根据《2003 年租赁合同》和《2008 年租赁合同》各自所附《租赁物交接清单》所列土地使用权及厂房；

2）天马玻璃公司赔偿沱牌舍得公司因未及时腾退《2003 年租赁合同》和《2008 年租赁合同》各自所附《租赁物交接清单》所列土地使用权及厂房给本公司造成的租金损失：自 2012 年 10 月 1 日至 2014 年 7 月 31 止，为人民币 564 万元；自 2014 年 8 月 1 日至 2014 年 9 月 30 日为人民币 157.5 万元；自 2014 年 10 月 1 日至 2015 年 9 月 30 日应为 992.3 万元。上述共计人民币 1,713.8 万元。此后以此类推直至租赁物得到腾退时为止。

本裁决为终局裁决，自作出之日起生效。

2016年，上述租赁事项裁决后，在原租赁合同的基础上，根据《裁决书》应确认的租赁收入与账面已确认租赁收入的差异进行相应的账务处理，将2012年至

2015年度累计影响租赁收入金额963.12万元全部计入当期损益。其计算过程如下：

1）2012年10月1日—2014年7月31日补充确认租金收入486.19万元：按原合同已确认1,177.00万元，按裁决书确认1,687.50万元， 应补充确认510.50万元（含税）；

2）2014年8月1日—2014年9月30日补充确认租金收入48.10万元：按原合同已确认107.0万元，按裁决书确认157.50万元， 应补充确认50.50万元（含税）；

3）2014年10月1日—2015年9月30日补充确认租金收入333.62万元：按原合同已确认642.00万元，按裁决书确认992.30万元， 应补充确认350.30万元（含税）；

4）2015年10月1日—2015年12月31日补充确认租金收入95.21万元：按原合同已确认160.50万元，按裁决书确认260.48万元，应补充确认99.98万元（含税）。

（注：根据裁决书，2012年10月1日至2013年9月30日租金为900万元、2013年10月1日至2014年9月30日租金为945万元，2014年10月1日至2015年9月30日租金为992.3万元，此后以此类推，按照每年度5%的增长率，直至租赁物得到腾退为止。）

根据与天马玻璃公司租赁合同和裁决书，通过对租赁费计算过程的检查，该账务处理属会计估计变更，不需要进行追溯调整，因此该处理方式是谨慎合理的。

8.资产减值事项。报告期内，公司计提资产减值损失2232万元，同比增长150%。其中因江油分公司停产对在建工程账面价值718万元，计提减值损失540万元，同时对相应固定资产也计提了减值损失。请公司补充披露：（1）江油分公司停产的具体时间和停产情况以及后续安排；（2）请说明在建工程的具体资产、建设时间和各年进度，说明本期计提大额减值准备的依据和原因、以及未全额计提减值准备的原因。请年审会计师发表意见。

回复：

（1）江油分公司地处四川省江油市，受 2008 年 5 月 12 日地震影响，处于陆续停产的状态，由于灾后重建不符合城市发展总体规划涉及搬迁，但迟迟未与当地政府达成一致意见，不能继续在原厂区进行灾后重建。

2016 年 6 月 30 日， 公司实际控制人发生变更后，管理层对该项资产进行

充分评估，确定不再对江油分公司进行投资，遂对该在建工程项目扣除预计净残值后全额计提在建工程减值准备。

（2）在建工程涉及的具体资产及计提的减值准备如下：

单位：万元

资产名称	规格/型号	数量（㎡）	资产原值	已计提减值准备	账面净额	资产状况	预计残值（3%）	减值金额
酿酒车间	单层六跨(每跨15米)	14,365.91	718.57	157.01	561.56	框架完成,室内外装修配套工程未做	21.56	540.00

如上表所述，江油分公司在建工程是酿酒车间主体工程，在2008年地震后，未再进行投入。2012 年，考虑该工程项目为框架结构，预计搬迁后预制构件可继续使用，对不能移动的地坪等工程计提了减值准备157.01万元；本年公司改制后主要集中发展总部白酒产业，确定不再对江油分公司进行投资，根据房屋建筑物固定资产折旧政策预计残值率 3%对上述资产预计残值后全额计提了在建工程减值准备540.00万元。

特此公告。

四川沱牌舍得酒业股份有限公司董事会

2017年3月31日