

证券代码：000995

证券简称：皇台酒业

甘肃皇台酒业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ） 参与公司本次2020年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021年5月18日15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	公司总经理杨利兵先生 公司财务总监王克西先生 公司董事会秘书彭晶女士 保荐人代表郭尧先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2021年5月18日下午15:00-17:00在全景网举行了2020年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络文字互动交流的方式，就投资者关注的问题进行了回复。本次问答环节的主要内容见附件。
附件清单(如有)	皇台酒业2020年度网上业绩说明会问答记录表
日期	2021年5月18日

附件：

皇台酒业 2020 年度网上业绩说明会问答记录表

序号	提问内容	回复内容
1	今年以来公司接待专业机构调研情况是什么样的？	投资者您好，公司 2021 年以来不存在专业机构现场调研的情形。感谢您的关注。
2	公司白酒的基酒产能如何，有哪些措施保障白酒的产能？	投资者您好，公司目前年产基酒 2000 吨左右，公司选用优质原材料、集中资金优势确保白酒产能。感谢您的关注。
3	经销模式下，各地经销商定价是否统一，如何防范彼此串货等现象？	投资者您好，皇台旗下白酒、红酒产品各地经销商定价统一，每个包装箱和单瓶条码都能够追溯至终端。感谢您的关注。
4	杨总，您好，上海厚丰股权已经在拍卖了吗？贵公司在股权保护方面有哪些措施？今年业绩以及盈利目标分别是多少？	投资者您好！公司收到上海厚丰诉讼的进展会及时公告，目前没有最新进展，谢谢。
5	请问皇台的业绩有没有水分在里面？	投资者您好，我们的业绩是真实的。我们企业的目的就是为发展皇台的白酒品牌，是真真实实的在做白酒生产经营的事业，会计核算按照会计准则规范进行的，会计师事务所对我们的年报审计也是非常严格的，因此我们的业绩是实打实的。感谢您的关注。
6	皇台和茅台都获得国际白酒奖项，说明皇台酒优势极佳。从潜力和发展方面皇台比茅台更具空间，在国内包括港澳台对茅台性价比十分的高，但价格却内高外低影响到茅台的正面形象。皇台在国内销量少国外有存挡名声的，借此，可将皇台打造成国际品牌？采取国内紧销国外俏销的模式，将皇台推向世界。	投资者您好，目前皇台主要开拓国内市场。感谢您的关注。
7	在拓展省外业务层面，除了新疆宁夏和陕西，公司有何新规划？	投资者您好！公司立足甘肃，做好皇台酒业全国招商工作。感谢您的关注。
8	董秘你好，厚丰股权拍卖终审已判决为何迟迟不公告？拍卖大约在何时进行？公司是否就厚丰股权转让与厚丰进行了协商？21 年 1 季度为春节旺季，公司仍然亏损，深层次原因是什么？公司目前营销方面的具体举措是什么，进展如何？对 21 年经营业绩的展望如何？	投资者您好，感谢您对公司的关注。公司目前尚未收到上海厚丰投资有限公司的相关诉讼最新的进展通知，公司收到通知之后会及时公告，敬请关注。21 年一季度销售未达到一定规模，市场占有率不高导致一季度亏损。公司目前已经聘请白酒行业黑格咨询为公司营销顾问，力争在销售方面取得理想的业绩。
9	您好，目前上海厚丰所持有的股权拍卖进展如何？贵公司对这部分股权保	投资者您好，感谢您对公司的关注。公司目前尚未收到上海厚丰投资有限公司的相关

	护有哪些有利的措施？今年贵公司在主营业务开展方面有哪些有效措施？效果如何？	诉讼进展通知，公司收到诉讼进展通知之后将及时公告。公司的主营业务主要以白酒窖底原浆系列、六鼎系列、老皇台、龙马本色、葡萄酒等销售为主。与黑格咨询合作，深耕市场，建立完善的营销体系。
10	想请教一下公司在武威地区的白酒市场份额大概能占到多少？	投资者您好，武威地区的白酒市场份额目前没有官方统计数据，感谢您对公司的关注。
11	您好，我是公司的忠实股东，想请教一下公司下一步营销策略是什么？打算用什么办法开展市场营销？	投资者您好，感谢您对公司的关注。在销售方面，公司实现国内市场全面招商，省内重点地、县级市场招商，兰州市场招商稳中有升，省外新疆、宁夏、陕西，青海，内蒙部分地区招商成果显著。武威市作为大本营市场（一区+三县+金昌），格咨询将辅助皇台酒业在自己的大本营构建市场壁垒，实现小区域，全价位，成功完成凉州区直销部分重点终端联盟体建设，针对疫情对线下营销造成的重击，公司创新线下+线上营销模式，建立了皇台酒类旗舰店、京东店、淘宝店等多网络平台构建，设立网销公司全面开展线上营销业务，在今年年已初见成效。
12	想请教一下公司一季报营收特别低的原因？	投资者您好，皇台酒业 21 年一季度销售未达到一定规模，市场占有率不高导致一季度亏损。公司目前已经聘请白酒行业黑格咨询为公司营销顾问，力争在销售方面取得理想的业绩。
13	老总，你好！请问，皇台酒业很不容易再一次上市，请问：1. 公司的长期规划和短期规划是什么？2. 有没有引进战略投资的计划？3. 关于皇台酒的宣传和策略，有没有更加明确的新思维和国际方向？4. 关于公司酒类开发有没有定位于适合自己的方向？谢谢。	投资者您好，感谢您对公司的关注。1、挖掘皇台酒业品牌文化资产，围绕“南有茅台，北有皇台”要做战略性唤醒，抢占中高档白酒市场，构建区域品牌、产品势能，打造经典皇台系列、窖底原浆系列两条战略核心产品线，为皇台酒业复合增长奠定基础，实现名酒复兴；2、建设深耕甘肃市场，首先将推动皇台建设根据地市场，武威是古丝绸之路的要道也是皇台酒业的大本营，在自己的大本营构建市场壁垒，实现小区域，全价位，高占有策略。在甘肃本土市场，以高端酒模式创新解决团购合伙人落地操作，以黄金三角基地样板建设做大大众酒规模。同时，以甘肃为中心市场辐射西北市场，推动宁夏、青海、新疆等泛区域化市场占有；3、品类创新，结合皇台酒自身的资产优势、资源优势、品牌优势做好品类创新；4、开拓全国，提炼打造一套适合皇台酒业发展的营销模式，实现企业整体竞争力的提升同时强销售

		组织市场操作能力,打造一支具有“西北狼”精神的销售队伍,最终实现企业的高速度可持续发展,开拓全国市场。
14	请问公司 2021 年对自身下一步的产品销售定位有哪些见解,对应的政策有哪些,影响公司的业绩预案有哪些?	投资者您好,感谢您对公司的关注。1、挖掘皇台酒业品牌文化资产,围绕“南有茅台,北有皇台”要做战略性唤醒,抢占中高档白酒市场,构建区域品牌、产品势能,打造经典皇台系列、窖底原浆系列两条战略核心产品线,为皇台酒业复合增长奠定基础,实现名酒复兴; 2、建设深耕甘肃市场,首先将推动皇台建设根据地市场,武威是古丝绸之路的要道也是皇台酒业的大本营,在自己的大本营构建市场壁垒,实现小区域,全价位,高占有策略。在甘肃本土市场,以高端酒模式创新解决团购合伙人落地操作,以黄金三角基地样板建设做大大众酒规模。同时,以甘肃为中心市场辐射西北市场,推动宁夏、青海、新疆等泛区域化市场占有; 3、品类创新,结合皇台酒自身的资产优势、资源优势、品牌优势做好品类创新; 4、开拓全国,提炼打造一套适合皇台酒业发展的营销模式,实现企业整体竞争力的提升同时强销售组织市场操作能力,打造一支具有“西北狼”精神的销售队伍,最终实现企业的高速度可持续发展,开拓全国市场。
15	我一直关注并持有公司股票,请问贵公司未来发展及业绩增长情况,同时贵公司未来有无实质性的举措。	投资者您好,感谢您对公司的关注。1、挖掘皇台酒业品牌文化资产,围绕“南有茅台,北有皇台”要做战略性唤醒,抢占中高档白酒市场,构建区域品牌、产品势能,打造经典皇台系列、窖底原浆系列两条战略核心产品线,为皇台酒业复合增长奠定基础,实现名酒复兴; 2、建设深耕甘肃市场,首先将推动皇台建设根据地市场,武威是古丝绸之路的要道也是皇台酒业的大本营,在自己的大本营构建市场壁垒,实现小区域,全价位,高占有策略。在甘肃本土市场,以高端酒模式创新解决团购合伙人落地操作,以黄金三角基地样板建设做大大众酒规模。同时,以甘肃为中心市场辐射西北市场,推动宁夏、青海、新疆等泛区域化市场占有; 3、品类创新,结合皇台酒自身的资产优势、资源优势、品牌优势做好品类创新; 4、开拓全国,提炼打造一套适合皇台酒业发展的营销模式,实现企业整体竞争力的提升同时强销售

		组织市场操作能力,打造一支具有“西北狼”精神的销售队伍,最终实现企业的高速度可持续发展,开拓全国市场。
16	武威有二宝——皇台酒和奔马飞燕,公司要打好历史文化牌,让夜光怀,压宝酒,北茅台家喻户晓。	投资者您好!感谢您对皇台酒业的关注和支持。
17	王总监好,2021年二季度马上过去了,目前为止,贵公司营收比去年同期相差多少?	投资者您好,感谢您的关注,具体数据请关注2021年度半年报。
18	希望大股东能够拿下厚丰的股权全控皇台酒,或者国资接盘,或者实力酒企接手同盛达集团强强联合,借助其销售网络铺货全国。“皇台”是名牌,酒质量上乘喝过的都说好,只是差些营销手段。“南茅台,北皇台”美誉应该充分被人们认知,加大广告投放力度,如果允许的话请在CCTV做广告,先打开销路业绩慢慢就上去了,希望这次能重新走向辉煌,酿一瓶好酒报乡情。请转达赵满堂董事长谢谢。	投资者您好,感谢您的关注!
19	建议大股东拿下上海厚丰的股权全控皇台或者国资拿下或者让有实力的酒企拿下强强联合,借助其营销网络迅速铺货全国,辅之以曾和茅台齐名“南有茅台,北有皇台”美誉宣传,必将迅速打开销路。“皇台”酒是好酒,入口绵柔香甜不上头不辣喉,回味悠长。现在皇台是最小市值的纯酒股,只要用心经营轻松上百亿,希望不能再错过机会了。酒是好酒只是如何打开市场的问题,希望赵董认真思考下。谢谢。	投资者您好,感谢您对公司的关注和支持!
20	白酒营销建议取名盛世皇台酒,大汉皇台酒,奔马皇台酒,感恩皇台酒,至尊皇台酒。盛世用于庆典,大汉,奔马用于社交,感恩用于走亲访友敬恩人等,至尊用来收藏十年后可回收。广告用语——喝皇台美酒,过皇家生活,送皇台美酒,亨皇家富贵。	投资者您好!非常感谢您对皇台酒业的关注和支持。
21	公司现在账目流通资金是多少?	投资者您好,详细数据见公司已披露的2021年一季度合并报表,感谢您的关注。
22	对2021年营销策略有哪些?近41个月有无明显效果?	投资者您好,1、挖掘皇台酒业品牌文化资产,围绕“南有茅台,北有皇台”要做战略

		性唤醒, 抢占中高档白酒市场, 构建区域品牌、产品势能, 打造经典皇台系列、窖底原浆系列两条战略核心产品线, 为皇台酒业复合增长奠定基础, 实现名酒复兴; 2、建设深耕甘肃市场, 首先将推动皇台建设根据地市场, 武威是古丝绸之路的要道也是皇台酒业的大本营, 在自己的大本营构建市场壁垒, 实现小区域, 全价位, 高占有策略。在甘肃本土市场, 以高端酒模式创新解决团购合伙人落地操作, 以黄金三角基地样板建设做大大众酒规模。同时, 以甘肃为中心市场辐射西北市场, 推动宁夏、青海、新疆等泛区域化市场占有率; 3、品类创新, 结合皇台酒自身的资产优势、资源优势、品牌优势做好品类创新; 4、开拓全国, 提炼打造一套适合皇台酒业发展的营销模式, 实现企业整体竞争力的提升同时强销售组织市场操作能力, 打造一支具有“西北狼”精神的销售队伍, 最终实现企业的高速度可持续发展, 开拓全国市场。
23	目前白酒景气度如此高, 为何销售收入很不理想? 二是为什么会出现犯修改章程与现行法律法规不一致这样的错误?	21年一季度销售未达到一定规模, 市场占有率不高导致一季度亏损。公司目前已经聘请白酒行业黑格咨询为公司营销顾问, 力争在销售方面取得理想的业绩。
24	21年1季度为春节旺季, 公司仍然亏损, 深层次原因是什么?	投资者您好, 21年一季度销售未达到一定规模, 市场占有率不高导致一季度亏损。需要说明的是, 21年一季度业绩较20年一季度业绩有所改善, 感谢您的关注。
25	重资产投入面临较大折旧压力, 公司将采取怎样措施减少其对业绩波动的影响?	投资者您好, 公司2019年接受控股股东捐赠的1.3亿余元土地、地上物及商铺, 会对公司业绩产生影响。公司正在积极开拓市场、提业销量。
26	鲜葡萄业务是去年一个亮点, 具体商业特色何在, 是否可以持续或者予以拓展?	投资者您好, 今年或将持续鲜葡萄销售, 该项业务具有不确定性。感谢您的关注。
27	因虚假陈述案而陆续产生一系列纠纷, 有何措施降低类似事件的不利影响?	投资者您好, 公司已修订30余个公司制度, 加强公司治理, 杜绝不规范行为, 定期组织董监高、员工法律法规等相关培训。同时加强信息披露管理, 加强上市公司合法合规经营。感谢您的关注!
28	去年以来公司产品获得奖项颇丰, 但同时销售费用也增长迅速, 将采取哪些有效措施促进转换为业绩增长?	1、挖掘皇台酒业品牌文化资产, 围绕“南有茅台, 北有皇台”要做战略性唤醒, 抢占中高档白酒市场, 构建区域品牌、产品势能, 打造经典皇台系列、窖底原浆系列两条战略

		核心产品线，为皇台酒业复合增长奠定基础，实现名酒复兴；2、建设深耕甘肃市场，首先将推动皇台建设根据地市场，武威是古丝绸之路的要道也是皇台酒业的大本营，在自己的大本营构建市场壁垒，实现小区域，全价位，高占有策略。在甘肃本土市场，以高端酒模式创新解决团购合伙人落地操作，以黄金三角基地样板建设做大大众酒规模。同时，以甘肃为中心市场辐射西北市场，推动宁夏、青海、新疆等泛区域化市场占有；3、品类创新，结合皇台酒自身的资产优势、资源优势、品牌优势做好品类创新；4、开拓全国，提炼打造一套适合皇台酒业发展的营销模式，实现企业整体竞争力的提升同时强销售组织市场操作能力，打造一支具有“西北狼”精神的销售队伍，最终实现企业的高速度可持续发展，开拓全国市场。
29	厚丰股权去向如何？	投资者您好，感谢您对公司的关注。公司目前尚未收到上海厚丰投资有限公司的相关诉讼进展通知，公司收到诉讼进展通知之后会及时公告，敬请关注。
30	有些线上的酒品线下难觅，这是出于定价的考虑还是其他因素？	投资者您好！有些区域还没有经销商，导致部分区域市场还未铺货。感谢您的关注。
31	目前中档白酒产品毛利率约80%，有无进一步提升空间，将采取哪些手段保证高毛利延续？	投资者您好，公司目前的毛利率尚未达到80%。但是我们通过改进工艺，采用单窖循环法和小窖分型发酵工艺，有效的提高了投入产出率，也相应的提高了毛利率。感谢您的关注。
32	公司有“西北茅台”美称，近年来制约公司业绩成长的主要因素有哪些？	投资者您好，公司2019年7与8日开始陆续推出白酒窖底原浆系列、六鼎系列，并改进老皇台、龙马本色等老产品，同时推出手选葡萄酒系列产品，公司聘请了黑格咨询对营销进行指导，力争提升市场占有率。
33	如何解决公司控制权之争问题？	投资者您好，公司目前不存在控制权之争。感谢您的关注！
34	请问上海厚丰债务偿还进展如何，其股权有没有进行拍卖？	投资者您好！公司目前尚未收到上海厚丰投资有限公司的相关诉讼进展通知，公司收到诉讼进展通知之后会及时公告，敬请关注。
35	股权问题好久能够给股民一个交代？	投资者您好，公司目前尚未收到上海厚丰投资有限公司的相关诉讼通知，公司收到诉讼进展通知之后会及时公告，敬请关注。
36	今年业绩有改善吗？	投资者您好，公司正在积极提升皇台酒业市场占有率，并开拓市场，全面招商。

38	董秘您好！做为皇台引进的战略方盛达集团是否有意收购上海厚丰全部股权？因为从发皇台长远发展来看是有利的，并且盛达集团也有这个能力。	投资者您好，盛达集团为皇台酒业控股股东，目前未得到您关注的有关信息。感谢您的关注！
39	你好，请问贵公司关于厚丰股权的问题，有什么新动向呢！	投资您好，公司目前尚未收到上海厚丰投资有限公司的相关诉讼进展通知，公司收到诉讼进展通知之后会及时公告，敬请关注。
40	好酒要好价，皇台酒价格要向茅台靠拢。	投资者您好，感谢您的关注！
41	反对盛达旗下二个酒企通过增发注入皇台。	投资者您好，公司将向控股股东盛达集团转达您的建议，感谢您的关注！
42	皇台今年营收目标多少。	投资者您好，请关注公司相关业绩公告。感谢您的关注！
43	公司直销毛利率较高，网销公司是否仍属直销模式，今年以来线上业务情况如何？	投资者您好，网销属于直销模式，今年一季度较去年同期网销业绩有较大增长，感谢您的关注。
44	上海厚丰所持有的皇台酒业 19.9%股权最后会是以司法拍卖，还是协议转让处理？	投资者您好，公司目前尚未收到上海厚丰投资有限公司的相关诉讼进展通知，公司收到诉讼进展通知之后会及时公告，敬请关注。
45	如何看待酒类股票机构抱团现象，公司在市值管理层面如何应对合规风险？	投资者您好，公司目前正常接待投资者咨询，严格按照相关法律法规进行信息披露。感谢您的关注！
46	贵司与同行业业绩相比让投资者难以满意，既然酒没问题，那在销售主要环节上有问题，下半年如何提高业绩？	在销售方面，公司实现国内市场全面招商，省内重点地、县级市场招商，兰州市场招商稳中有升，省外新疆、宁夏、陕西，青海，内蒙部分地区招商成果显著。武威市作为大本营市场（一区+三县+金昌），格咨询将辅助皇台酒业在自己的大本营构建市场壁垒，实现小区域，全价位，成功完成凉州区直销部分重点终端联盟体建设，针对疫情对线下营销造成的重击，公司创新线下+线上营销模式，建立了皇台酒类旗舰店、京东店、淘宝店等多网络平台构建，设立网销公司全面开展线上营销业务，在今年年已初见成效。
47	董秘你好。公司接触过其他成熟的酒企业家吗 想过增发收购占有一定市成熟的酒企来打开市场吗？快速打开市场，要不后面的市场空间越来越小。	投资者您好，感谢您对公司的关注！
48	亏损并不怕，只要营收年年增，公司营销部门要有目标，有措施，有行动。对中高端酒按客户需求分类营销。好的酒名图吉利，如感恩走亲，盛世庆典，大汉交友，奔马赛事，至尊收藏等。	投资者您好，感谢您对公司的关注和支持！

49	在在做好销售环节上举个例子，离你们很近的青青稞酒去年对持有股票的股东免费发送酒，一方面提高投资者信心，另一面做了很好宣传，建议你们也筹划下类似活动提高品牌效。	投资者您好，感谢您的关注和支持！
50	股权大战即将拉开帷幕，公司如何面对举牌的野蛮人，这是个棘手的问题。	投资者您好，感谢您对公司的关注和支持！
51	管理层目前最关注的问题是什么，如何应对？	投资者您好，公司面对当前白酒行业发展形势和市场竞争环境，结合公司长远发展规划，将继续深耕白酒、葡萄酒主营业务，完善运行机制。2021年发展规划：聚焦品牌战略建设、打造新的营销战术、提升团队建设。感谢您的关注。
52	国产葡萄酒市场进入寒冬，公司业务规模也出现下滑，请问对未来将对这块市场怎么谋划？	投资者您好，公司葡萄酒产品依靠河西走廊得天独厚的地理优势，拥有5000亩优质酿酒葡萄基地，自种自酿，酒体品质达到了国际标准。公司葡萄酒以“凉州”品牌为主，主要有凉州臻选生态系列、凉州手选生态系列葡萄酒。公司依然会从种植、酿造、品牌打造等方面提升皇台旗下葡萄酒品质，提升市场占有率。感谢您对公司的关注。
53	贵司控股子公司被列为失信被执行人，对贵司有何影响？	投资者您好，这是由于公司2018年之前的诉讼造成，公司目前正在积极协商解决，目前公司及子公司经营、生产一切正常。感谢您的关注！
54	杨总您好！难得有机会与贵司高层交流，我们中小投资者对皇台发展充满信心，一直长期持有股票对你们支持，展望未来有什么与我们说的吗？	投资者您好！皇台酒业会踏踏实实酿酒，完善公司治理，立足甘肃，一步一个脚印，给每个消费者提供一杯放心酒。
55	贵公司未来有没有重大的发展计划，来增强投资者对皇台的投资信心，并且有没有考虑引进一些国有资源，来壮大公司的实力。	投资者您好，1、挖掘皇台酒业品牌文化资产，围绕“南有茅台，北有皇台”要做战略性唤醒，抢占中高档白酒市场，构建区域品牌、产品势能，打造经典皇台系列、窖底原浆系列两条战略核心产品线，为皇台酒业复合增长奠定基础，实现名酒复兴；2、建设深耕甘肃市场，首先将推动皇台建设根据地市场，武威是古丝绸之路的要道也是皇台酒业的大本营，在自己的大本营构建市场壁垒，实现小区域，全价位，高占有策略。在甘肃本土市场，以高端酒模式创新解决团购合伙人落地操作，以黄金三角基地样板建设做大大众酒规模。同时，以甘肃为中心市场辐射西北市场，推动宁夏、青海、新疆等泛区域化市场占有；3、品类创新，结合皇台

		酒自身的资产优势、资源优势、品牌优势做好品类创新； 4、开拓全国，提炼打造一套适合皇台酒业发展的营销模式，实现企业整体竞争力的提升同时强销售组织市场操作能力，打造一支具有“西北狼”精神的销售队伍，最终实现企业的高速度可持续发展，开拓全国市场。 感谢您的关注！
56	2020年，公司实现营收1.02亿元，归属于上市公司股东的净利润约为3348万元，同比下降50.91%。进入2021年后业绩也未见改善，一季度亏损约430万元。业绩下降及亏损的主要原因是什么？公司未来有没有具体计划来改善经营业绩，扭转业绩颓势？	投资者您好，感谢您的关注。2020年度同比2019年度净利润（扣非前）下降的主要原因是公司债务重组等非经常性收益（主要包括利息豁免、以存货抵债等）大幅减少。在销售方面，公司实现国内市场全面招商，省内重点地、县级市场招商，兰州市场招商稳中有升，省外新疆、宁夏、陕西，青海，内蒙部分地区招商成果显著。武威市作为大本营市场（一区+三县+金昌），格咨询将辅助皇台酒业在自己的大本营构建市场壁垒，实现小区域，全价位，成功完成凉州区直销部分重点终端联盟体建设，针对疫情对线下营销造成的重击，公司创新线下+线上营销模式，建立了皇台酒类旗舰店、京东店、淘宝店等多网络平台构建，设立网销公司全面开展线上营销业务，在今年年初已初见成效。
57	贵司的负面新闻着实多了点？历史旧账何时能出清？有无考虑与金徽酒也合并。	投资者您好！我们会尽快解决遗留问题，没有合并这方面的打算。感谢您的关注。
58	去年的葡萄都卖了，今年的葡萄还会卖吗？	投资者您好，根据今年市场情况而定，感谢您的关注！
59	贵公司视频主打大汉底蕴酒，在汉服盛行的四川成都，汉服婚礼上都却没怎么看到过，可惜了。	投资者您好！谢谢您对皇台酒业的关注。
60	董秘您好！可以介绍下2021年的销售目标以及预期收益吗？	投资者您好，具体财务数据详见2020年度报告。公司以“皇台”和“凉州皇台”两大品牌为主，产品主营“窖底原浆”、“经典皇台”、“六鼎”、“老皇台”、“本色”、“醉凉州”系列产品；葡萄酒以“凉州”品牌为主，主要有凉州臻选生态系列、凉州手选生态系列葡萄酒。经典皇台和窖底原浆系列为中高档品牌，公司葡萄酒产品依靠河西走廊得天独厚的地理优势，拥有5000亩优质酿酒葡萄基地，自种自酿，酒体品质达到了国际标准。感谢您的关注。