

证券代码：002646

证券简称：青青稞酒

公告编号：2021-022

青海互助青稞酒股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	青青稞酒	股票代码	002646
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	赵洁	尹启娟	
办公地址	互助县威远镇西大街6号	互助县威远镇西大街6号	
电话	0972-8322971；010-84306345	0972-8322971；010-84306345	
电子信箱	zhaojie@qkj.com.cn	yinqijuan@qkj.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

1、主要业务

公司主要从事以青稞为原料的酒类、葡萄酒的研发、生产和销售，属于中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订）的“酒、饮料和精制茶制造业”（C15）。其中，青稞酒方面，公司主营天佑德、互助、八大作坊、世义德、永庆和系列青稞酒，精选高原海拔3000米有机青稞为原料，采用600多年历史传承的“清蒸清烧四次清”酿造工艺，获得原料及成品酒双有机认证，公司天佑德（红四星）青稞酒、天佑德（出口型）青稞酒、天佑德国之德（G6）青稞酒准许使用纯粮固态发酵白酒标志。此外，在美国加州纳帕谷拥有自有的葡萄酒酒庄，在美国本土及国内运作葡萄酒业务。通过中酒互联网工具赋能，为传统酒企提供了全产业链“+互联网”的解决方案，布局中酒连锁新零售门店，通过线上线下一体化的运营，打造中酒网+中酒连锁的酒水新零售模式。

2、主要产品

青稞酒产品，主营天佑德、互助、八大作坊、世义德、永庆和等品牌的青稞酒。

葡萄酒产品，主营马克斯威（Maxville）品牌，原产地美国加州。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	763,844,855.60	1,253,725,476.41	-39.07%	1,348,607,494.85
归属于上市公司股东的净利润	-115,093,724.62	36,118,264.29	-418.66%	107,574,623.38
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-127,899,372.03	18,936,541.36	-775.41%	95,264,180.00
经营活动产生的现金流量净额	-78,777,630.11	-108,422,665.66	27.34%	106,010,725.26
基本每股收益（元/股）	-0.2558	0.0803	-418.56%	0.2391
稀释每股收益（元/股）	-0.2558	0.0803	-418.56%	0.2391
加权平均净资产收益率	-4.99%	1.52%	-6.51%	4.58%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	2,662,221,891.27	2,807,039,883.12	-5.16%	2,939,556,538.56
归属于上市公司股东的净资产	2,245,380,618.38	2,372,242,814.32	-5.35%	2,390,185,947.49

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	202,802,555.11	151,142,702.96	192,330,759.67	217,568,837.86
归属于上市公司股东的净利润	-4,668,805.66	-30,397,605.01	-29,246,150.45	-50,781,163.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-3,018,950.63	-38,104,415.48	-29,507,377.39	-57,268,628.53
经营活动产生的现金流量净额	-98,967,840.95	-44,563,568.75	25,511,722.40	39,242,057.19

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	79,256	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	69,162	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
#青海华实科技	境内非国有	59.04%	265,681,840	0	质押	187,500,000	

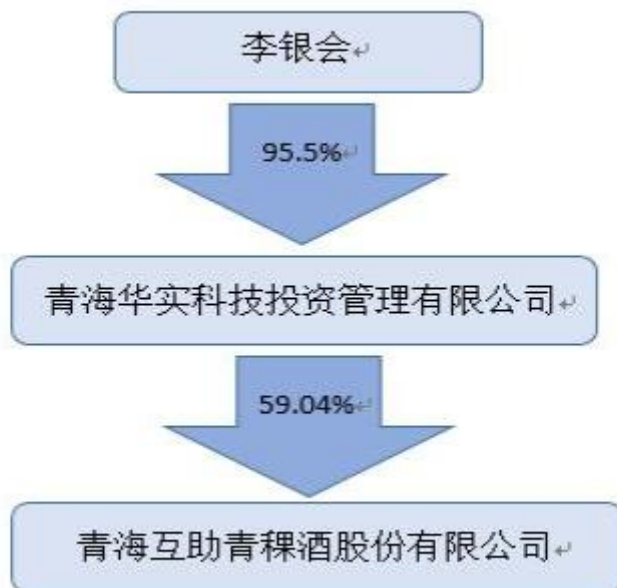
投资管理有限公司	法人					
湖北正涵投资有限公司	境内非国有法人	3.00%	13,500,000	0		
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.87%	8,432,500	0		
南方基金—农业银行—南方中证金融资产管理计划	其他	0.63%	2,841,700	0		
博时基金—农业银行—博时中证金融资产管理计划	其他	0.63%	2,841,700	0		
广发基金—农业银行—广发中证金融资产管理计划	其他	0.63%	2,841,700	0		
易方达基金—农业银行—易方达中证金融资产管理计划	其他	0.63%	2,841,700	0		
华夏基金—农业银行—华夏中证金融资产管理计划	其他	0.63%	2,816,528	0		
嘉实基金—农业银行—嘉实中证金融资产管理计划	其他	0.61%	2,734,200	0		
#吴新生	境内自然人	0.36%	1,633,664	0		
瑞士信贷（香港）有限公司	境外法人	0.32%	1,460,000	0		
华泰证券股份有限公司	境内非国有法人	0.32%	1,418,499	0		
工银瑞信基金—农业银行—工银瑞信中证金融资产管理计划		0.20%	896,920	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知上述股东之间是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	<p>1、报告期内，公司控股股东青海华实科技投资管理有限公司通过普通证券账户持有公司股份 253,681,840 股，通过国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司股份 12,000,000 股。合计持有公司股份 265,681,840 股。</p> <p>2、报告期内，公司股东吴新生通过普通证券账户持有公司股份 0 股，通过申万宏源证券有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司股份 1,633,664 股。合计持有公司股份 1,633,664 股。</p>					

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年，是推进公司“提升管理力、增强竞争力”三年计划的“管理突破年”。公司经营层全面贯彻“营重于销、市场聚焦、强化激励、深化管理”年度经营方针，以“思想突破、激励突破、营销突破、绩效突破、质量突破、文化突破”六大突破为抓手，以青稞产业振兴为契机，提升企业内部实力，抓住市场外部机遇，全面开展2020年度各项工作。

2020年，公司实现营业收入76,384.49万元，较上年同期下降39.07%，利润总额-12,915.26万元，实现归属于上市公司股东的净利润-11,509.37万元，实现税金21,700.83万元。

2020年，公司通过开始实施数字化转型在营重于销，营销突破等方面迈出了第一步，成立了消费者数字化运营部，开始构建营销数字化的运营体系，充分利用现有的信息化基础建设公司的数据中台，开始数字化管理的第一步。

(一) 青稞酒品类方面

1、品牌传播

在继续深化体育营销，加强与环青海湖国际公路自行车赛的深度合作，同时与央视《大国品牌》达成合作，成为首家入住的白酒企业，双轮驱动天佑德品牌持续发展。

2、产品开发

报告期内，公司产品管理的总方针是持续推进公司产品瘦身计划，打造精品，提升产品力。产品开发方面，结合当前市场需求和消费升级，将重点打造国之德、天之德系列次高端产品。同时根据当前包装材料行情，对在售老产品进行全面优化，以达到降本增效的目标。

3、市场拓展

以“绩效”为抓手，以“机制改革、授权经营、质量突破、营销并举”的年度经营方针指引下，力争“十四五”实现开门红。

进一步将资源聚焦在青甘两省市场，逐步实现核心品牌、主销产品联动。适度开发宁夏、新疆、西藏市场，逐步形成环青海的板块联动，扩大根据地范围。

坚持做强青稞酒主营业务不动摇，积极响应青海省委省政府“青稞振兴计划”，抢抓消费者升级契机，以核心意见领袖培育为抓手，重点推进次高端产品的发展，同时全面深化“天酿工艺”，扩大原酒储能和储量，持续推进酒体品质升级。

从产品、品牌方面，着力打造以天佑德为核心的多品牌协同发展。梳理公司“五大品牌”不同市场定位，并依此对现有产品结构进行了全面梳理，形成内部的良性竞争和优势互补。

4、技术研发工作

报告期内，公司以提升青稞酒品质为目标，在酿造工艺优化、酒体品质提升、微生物基础研究、标准创新等方面取得了一定突破。

报告期内，持续推进青稞酒品质提升工作。一是以第三代金标出口型为代表的产品升级和新产品开发取得突破；二是持续推进酒体盘勾工艺和24节气原酒的封存工作；三是优化天酿工艺及工艺推广工作，进一步提高优质品率；四是持续开展大曲品质提升研究，使大曲糖化力和发酵力趋于稳定，青稞原酒的品质也更加稳定。

报告期内，公司继续开展酿造机械化、智能化研究工作。一是采用自动摊凉加曲设备，实现酒醅入窖温度的精准控制和辅料添加的均匀准确，在操作中更能满足“稳、准、细、净”的工艺要求，酒质酒率更加稳定；二是采用窖池物联网在线温度检测系统，实现了窖池酒醅发酵过程中的温度在线监控，为优化工艺参数和跟踪窖池酒醅发酵过程提供了理论数据支撑；三是曲房温湿度物联网控制系统应用，实现了制曲过程温湿度变化的可追溯，达到了稳定和提高大曲质量的目的；四是近红外快速检测设备在酒醅检测中得到推广应用，大幅度提高了检测效率。

报告期内，公司持续开展微生物基础研究和青稞育种研究工作。一是通过大曲、酒醅等微生物检测和筛选分离纯化，菌种库新增菌种25株，其中酵母菌8株，霉菌1株，细菌16株，并完成了25株菌的菌种身份证编写；二是通过酿酒原料的选育得到青稞新品种，该新品具有特早熟、丰产性好、抗病性较好的特点，蛋白质含量低于普通酿酒青稞；三是建立了稳定的细胞自噬活性评价体系。

（二）葡萄酒品类方面

报告期内，马克斯威继续坚持以纳帕酒庄酒为核心，坚持品牌化路线。逐步将马克斯威品牌在北京、深圳、西宁为据点进行深度推广，通过消费者品鉴会及与其他品牌合作的异业活动、行业内展会等，不断提升品牌知名度及行业品牌见面率。逐步将马克斯威打造成为中国市场纳帕葡萄酒的代表。

建立稳固的团购+经销商销售体系，且逐步以团购为核心的运营模式调整。且调整产品结构，将渠道产品为主的通过活动引导建设自己的流量池；通过情感共鸣积累有效消费者，培养马克斯威葡萄酒爱好者，扩大MAX会员俱乐部的辐射面。

（三）中酒网业务、新零售业务、消费者数字化运营方面

中酒网业务方面：

报告期内，中酒网借助酱香酒风口，通过与茅台酱酒公司、赖茅、王茅、仁酒等品牌进行深度合作，并推行品牌专卖店策略，聚焦酱香酒核心品牌，提高产品销售毛利。天佑德逐步建立了线上和线下产品的区隔，避免价格冲突，同时发力直播，与头部主播如罗永浩合作，同时建立了一支自有的主播队伍。

新零售业务方面：

报告期内，中酒连锁继续推行城市合伙人模式，在上海、四川、山西等地积极拓展，加强供应链能力建设，并且通过线上线下融合的新零售模式赋能合伙人和门店。聚焦门店运营，通过线上公众号及会员引流，提升门店盈利能力。紧密结合疫情及后疫情时代的购买行为变化，对西北区域新零售业务工作方向进行了调整：在新零售渠道开发及服务上，聚焦公司直营专卖店系统，连锁加盟店进行了战略维持与收缩；在新零售运营方面，聚焦已有存量会员的运营及激活转化，现有存量会员逾二十万；并探索推进了云店全员分销及异业商城合作模式，实现创新增量五百余万。

消费者数字化运营方面：

按照“以消费者为中心，以核心社会关系培育为抓手，以数字化运营为工具”的工作思路进行消费者数字化运营转变。报告期内，全面覆盖市场推广、公关推广、媒介策划、贵宾接待回厂游及新零售业务，围绕五星红旗计划及数字化运营探索两大目标进行动作分解，围绕核心意见领袖及专卖店会员，通过名酒进名企、红包和优惠券投放进行消费者运营和激活，通过公司大IP品牌推广活动及鉴赏会邀请，进行品牌知晓度提升；通过工业旅游眼见为实，进行品牌美誉度提升。

（四）企业文化建设

- 1、修订完善《企业文化理念读本》；通过公司部门内部培训，使公司企业文化深入人心；
- 2、编纂、发布天佑德人（管理优化报）前六期，通过宣贯公司大型活动、管理变革、正能量事件、管培生成长经历等内容，让公司企业文化贴近员工工作生活。
- 3、编撰《天佑德青稞酒文化营销手册》，进行培训宣讲，让员工树立了产品自信、企业自信、文化自信。
- 4、开展早会41期，在公司内营造积极向上的工作氛围。

（五）人力资源管理方面

公司致力于打造高素质、职业化的团队，不断完善人力资源管理体系，加强员工职业素质提升，实现企业与员工共同成长。

1、绩效管理方面：根据《青海互助青稞酒股份有限公司2019年度员工年度绩效考核方案》，完成员工2019年年终奖发放工作，同时完成了股份公司二级中层以上领导干部360测评工作；完成北京公司《葡萄酒事业部2020年销售激励方案》及《2020年中酒电商月度奖金包分配方案》并推进实施。

2、薪酬方面：公司拥有健全的薪酬体系和完善的福利政策，为员工提供有竞争力的薪酬福利。制定实施《酿造实验工艺计件定额管理办法》；结合各部门绩效考核结果及《精兵增效方案》完成总厂员工的薪酬调整工作。

3、人员激励方面：公司建立了规范的人才培育机制，为员工提供良好的晋升平台。营销中心通过优化工资结构占比，实行月度绩效考核销售达成上不封顶，设立季度奖金、年度奖金、单项奖金，年终奖金以奖金包形式进行集中分配，此外，

每半年度组织开展营销人员技能分级评定，通过综合考评，实现薪酬的调整，实行末位淘汰制；根据公司“小后台、中中台、大前台”的人力资源战略开展“精兵增效”工作成效显著。

4、培训方面：公司为员工提供多方面的培训平台，通过公司内部培训、外部培训、线上培训、线下培训相结合，提高员工专业技能及任职水平。

（六）信息化和数字化方面

产品溯源产线关联完成包装车间3、4、5号线的改造并成功试，产品溯源从成品包装、酒体勾调、储存老熟、原酒酿造、大曲培养、原粮种植各个环节的溯源内容和页面进行持续改版优化，完成产品溯源系统正式上线。

开发e-HR人力资源薪酬管理模块并上线，开发并完善SRM供应商关系管理系统的采购订单下发到供应商的系统功能模块并上线，对云图渠道管理系统、ERP系统、WMS系统、MIS系统、OA费控系统根据业务部门的系统运行情况进行诊断并进行持续优化。

2020年是公司数字化建设的元年，在现有信息化系统实施的基础上，配合公司的发展战略开始公司的数字化建设，首先是构建公司的数字化中台，整合ERP系统、云图渠道管理系统、云码消费者动销系统、OA费控系统、WMS物流仓储管理系统、e-HR系统、专卖店零售及会员系统等各个系统的业务数据，实现数据钻取模型设计，实现运营分析建模，完成办公大楼、酒道馆、南街专门卖店的公司运营数据大屏的展示部署和e-慧云管理员驾驶舱运营报表查看功能开发及部署上线，为管理层的经营决策提供数据上的支撑；

开始构建公司的数字化营销运营的系统平台，整合公司各大公众号的粉丝信息、专卖店的会员信息、旅游特通会员信息、团购定制的会员信息到统一会员运营平台，完成公司数字化营销SCRM客户关系管理系统架构蓝图方案和业务中台实现方案设计，实现积分中心、会员中心、活动中心、商品中心、订单中心、优惠券中心等各个能力中心的业务中台化，为后续的数字化营销及消费者数字化运营奠定基础。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
自有品牌青稞酒	676,658,473.03	468,154,700.14	69.19%	-40.12%	-42.19%	1.11%
其中：中高档青稞酒	498,396,208.71	376,431,606.05	75.53%	-42.39%	-49.34%	3.36%
其中：普通青稞酒	177,657,160.48	92,070,829.32	51.83%	-32.69%	-28.06%	-3.10%
其中：低度青稞酒	605,103.84	-347,735.22	-57.47%	-43.30%	-0.95%	-67.33%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

1. 会计政策变更及依据

会计政策变更的内容和原因	审批程序	备注
财政部于2017年修订印发了《企业会计准则第14号-收入》的通知（财会【2017】22号）	第四届董事会第二次会议（定期）审议通过了《关于会计政策变更的议案》	对公司经营成果及财务状况无影响。

新收入准则取代了财政部于2006年颁布的《企业会计准则第14号—收入》及《企业会计准则第15号—建造合同》（统称“原收入准则”）。在原收入准则下，本公司以风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。新收入准则引入了收入确认计量的“五步法”，并针对特定交易或事项提供了更多的指引，在新收入准则下，本公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准，具体收入确认和计量的会计政策参见附注“三、（二十三）”。

本公司依据新收入准则有关特定事项或交易的具体规定调整了相关会计政策。依据新收入准则的规定，根据履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。同时，本公司依据新收入准则对与收入相关的信息披露要求提供更多披露，例如重要合同或业务与履约义务相关的信息和与分摊至剩余履约义务的交易价格相关的信息，包括履约义务通常的履行时间、重要的支付条款、公司承诺转让的商品的性质（包括说明公司是否作为代理人）、公司承担的预期将退还给客户的款项等类似义务、质量保证的类型及相关义务等。

本公司对收入来源及客户合约流程进行复核以评估新收入准则对财务报表的影响。本公司的收入主要为酒类销售收入，且超过97%的收入来源于与客户签订的核定价格的商品销售合同，收入仍于向客户交付时点确认。采用新收入准则对本公司除财务报表列报以外无重大影响。

本公司根据首次执行新收入准则的累计影响数，调整2020年1月1日的留存收益及财务报表相关项目金额，对可比期间信息不予调整，本公司仅对在首次执行日尚未完成的合同的累计影响数进行调整。

2. 会计政策变更的影响

本公司执行新收入准则对2020年1月1日合并资产负债表及母公司资产负债表各项目的影响汇总如下：

单位：元

合并资产负债表项目	会计政策变更前2019年12月31日余额	新收入准则影响	会计政策变更后2020年1月1日余额
预收款项	36,345,319.44	-36,345,319.44	
合同负债		32,164,823.45	32,164,823.45
其他流动负债		4,180,495.99	4,180,495.99

单位：元

母公司资产负债表项目	会计政策变更前2019年12月31日余额	新收入准则影响	会计政策变更后2020年1月1日余额
预收款项	13,388,621.09	-13,388,621.09	
合同负债		11,848,337.25	11,848,337.25
其他流动负债		1,540,283.84	1,540,283.84

本公司执行新收入准则对本期合并利润表及母公司利润表各项目的影响汇总如下：

单位：元

合并利润表项目	旧收入准则	新收入准则影响	新收入准则
营业收入	763,844,855.60		763,844,855.60
营业成本	255,654,334.63	19,102,813.70	274,757,148.33
销售费用-运输及物流费用	29,764,946.75	-19,102,813.70	10,662,133.05

单位：元

母公司利润表项目	旧收入准则	新收入准则影响	新收入准则
营业收入	482,971,140.36		482,971,140.36
营业成本	238,899,416.05	6,878,941.70	245,778,357.75
销售费用-运输及物流费用	11,667,685.43	-6,878,941.70	4,788,743.73

本公司执行新收入准则对本期合并现金流量表及母公司现金流量表各项目的影响汇总如下：

单位：元

合并现金流量表项目	旧收入准则	新收入准则影响	新收入准则
购买商品、接收劳务支付的现金	308,165,618.39	19,102,813.70	327,268,432.09
支付其他与经营活动有关的现金	207,529,953.17	-19,102,813.70	188,427,139.47

单位：元

母公司现金流量表项目	旧收入准则	新收入准则影响	新收入准则
购买商品、接收劳务支付的现金	225,893,113.46	6,878,941.70	232,772,055.16
支付其他与经营活动有关的现金	183,801,065.91	-6,878,941.70	176,922,124.21

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

报告期内，本公司控股子公司中酒时代注销山西中酒商业管理有限公司、山东中酒商业管理有限公司；本公司全资子公司西藏天佑德青稞酒业有限责任公司注销马克斯威酒庄（深圳）有限公司。