

公司代码：600559

公司简称：老白干酒

河北衡水老白干酒业股份有限公司
2017 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 利安达会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经利安达会计师事务所(特殊普通合伙)审计，2017 年度公司共实现净利润 163,523,345.90 元，加上年初未分配的利润 397,860,750.82 元，减去分配的 2016 年度现金股利 65,709,025.95 元及提取法定盈余公积金 1,036,497.46 元后，年末可供股东分配的利润共计 494,638,573.31 元。

为兼顾股东的投资回报和公司的长远发展，公司董事会拟定的 2017 年度利润分配预案为：以公司总股本 475,723,137 股为基数向全体股东每 10 股派现金 2 元（含税），共计分配现金股利 95,144,627.40 元，剩余 399,493,945.91 元结转至下年度。

基于对公司未来发展的良好预期，结合公司经营情况和整体财务状况，为促进公司持续健康发展，增加公司股票的流动性，让全体股东充分分享公司发展的经营成果。本公司 2017 年度资本公积金转增股本预案为：以公司总股本 475,723,137 股为基数，向全体股东每 10 股转增 4 股，拟转增股份总计 190,289,255 股，转增后公司总股本为 666,012,392 股。

上述预案尚需提交公司 2017 年年度股东大会审议。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	老白干酒	600559	裕丰股份

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘勇	刘宝石
办公地址	河北省衡水市高新区振华新路酒都大厦	河北省衡水市高新区振华新路酒都大厦
电话	0318-2122755	0318-2122755
电子信箱	hslbg@hengshuilaobaigan.net	lbgzqb600559@126.com

2 报告期公司主要业务简介

2.1 报告期内公司所从事的主要业务、主要产品及其用途、经营模式、主要的业绩驱动因素。

报告期内，公司主要从事衡水老白干酒的生产与销售，主要产品为衡水老白干系列酒、十八酒坊系列酒。

公司采用“研发+生产+销售”的经营模式，根据市场的需求，研发、生产消费者喜爱的白酒产品，并不断丰富公司的产品结构，采取差异化的市场销售策略，主要销售模式为经销商模式，公司以经销商销售为主，直销模式较少。经销商模式下，营销公司根据相关销售区域经销商的经济实力、仓储条件、配送能力以及市场信誉度，择优选择经销商并与其达成经销协议，由其一定区域内经销相关白酒产品。通过大力实施品牌发展战略，加大衡水老白干酒的品牌宣传力度，精心打造衡水老白干酒的品牌形象，强化品牌运作，不断提升“衡水”老白干酒的知名度和美誉度，在满足市场需求的同时不断的提升公司价值。

2.2 报告期内公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位。

白酒在我国有着悠久的历史，是世界主要蒸馏酒品种之一，酿酒一直以来都是我国重要的行业之一，根据中国证监会《2016年4季度上市公司行业分类结果》，本公司归属“C15 酒、饮料和精制茶制造业”。白酒行业属于充分竞争的行业，市场集中度相对较低，目前尚无一家白酒生产企业在全国市场占据绝对市场份额，白酒行业的消费区域特征也比较明显，白酒消费越来越呈现出理性消费、品质消费的趋势。

白酒行业的周期性特点：(1)生产的周期性：白酒的生产从投料到成品对外销售，主要经历制曲、酿造（发酵、蒸馏）、陈化老熟、勾调和包装等工艺，生产周期较长。经过蒸馏出的原酒必须经过贮藏陈化老熟才能勾调成品酒，相对而言，贮藏时间越长其品质也越高。(2)消费的周期性：从消费的角度而言，白酒属于快速消费品，作为日常饮料具有消费高频次和重复消耗的特点；但其作为非必需消费品，整体受宏观经济波动影响较大，没有明显的周期性。但白酒消费具有较为明显的“节日效应”，节日期间，由于各种社会活动频繁，亲朋好友相聚等因素，使得居民消费白酒量大大增加，白酒消费集中释放并出现高峰。(3)从销售的角度看，白酒生产企业在节日前一般会加大出货量，以保证节日期间的白酒销售，而在节后出货量则有所减少。总体而言，白酒的销售具有节日前升温，节日后回落的“节日效应”。

公司是国内白酒生产骨干企业和老白干香型中生产规模最大的企业，在华北地区具有较高的知名度、美誉度和市场占有率，生产规模和销售收入在河北省白酒行业内处于领先地位。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2017年	2016年	本年比上年	2015年
			年	

			增减(%)	
总资产	2,887,404,147.26	3,204,310,895.37	-9.89	2,802,502,280.62
营业收入	2,534,965,148.18	2,438,332,546.52	3.96	2,335,805,290.45
归属于上市公司股东的净利润	163,523,345.90	110,843,259.72	47.53	75,041,933.89
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	153,240,471.11	96,550,177.83	58.72	60,141,707.11
归属于上市公司股东的净资产	1,710,777,091.95	1,607,223,606.47	6.44	1,542,804,214.72
经营活动产生的现金流量净额	-154,534,401.77	797,119,797.04	-119.39	335,746,542.54
基本每股收益(元/股)	0.37	0.25	48.00	0.21
稀释每股收益(元/股)	0.37	0.25	48.00	0.21
加权平均净资产收益率(%)	9.84	7.05	增加2.79个百分点	10.83

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	694,976,438.69	411,830,306.16	622,333,107.99	805,825,295.34
归属于上市公司股东的净利润	41,314,935.48	6,170,486.12	69,190,804.41	46,847,119.89
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	39,750,764.74	2,482,063.83	64,521,400.06	46,486,242.48
经营活动产生的现金流量净额	-97,050,769.50	-237,141,433.43	156,020,746.01	23,637,055.15

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 普通股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末普通股股东总数(户)					35,547		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)					31,340		
前10名股东持股情况							
股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限售 条件的股份 数量	质押或冻结情 况		股东 性质
					股份 状态	数量	

河北衡水老白干酿酒（集团）有限公司	0	126,370,347	28.85	0	无		国有法人
北京航天产业投资基金（有限合伙）	0	21,873,665	4.99	21,873,665	无		其他
北京泰宇德鸿投资中心（有限合伙）	0	21,873,665	4.99	21,873,665	无		其他
汇添富基金－工商银行－汇添富－定增盛世添富牛37号资产管理计划	0	15,759,708	3.60	15,759,708	无		其他
鹏华基金－工商银行－鹏华基金增发精选1号资产管理计划	0	14,938,112	3.41	14,938,112	无		其他
河北衡水老白干酒业股份有限公司－第一期员工持股计划	0	13,615,023	3.11	13,615,023	无		其他
中国建设银行股份有限公司－银华富裕主题混合型证券投资基金	4,862,190	12,888,503	2.94	0	未知		其他
香港中央结算有限公司	-4,993,631	11,080,352	2.53	0	未知		其他
深圳市瑞丰汇邦资产管理有限公司－瑞丰汇邦三号私募证券投资基金	9,754,380	9,754,380	2.23	0	未知		其他
衡水京安集团有限公司	0	9,250,000	2.11	0	无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，老白干集团为公司控股股东、衡水京安集团有限公司董事长魏志民为公司副董事长、河北衡水老白干酒业股份有限公司－第一期员工持股计划为公司员工持股。除此之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《收购管理办法》中规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

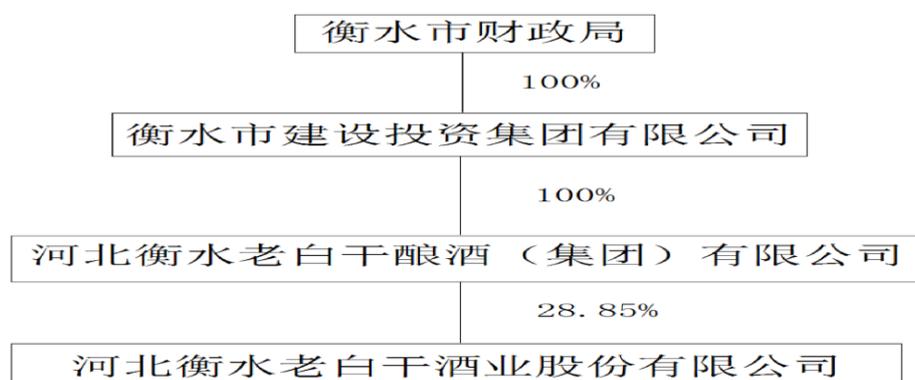
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

□适用 √不适用

5 公司债券情况

□适用 √不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 报告期内主要经营情况

2017 年度，公司全年共实现主营业务收入 2,534,965,148.18 元，比 2016 年增长 3.96%；营业利润 227,548,457.95 元，比 2016 年增长 35.22%；净利润 163,523,345.90 元，比 2016 年增长 47.53%，主要原因为随着衡水老白干酒品牌知名度和美誉度的不断提升，公司积极调整产品结构，创新营销策略，中高档酒的销量增长所致。

(一) 主营业务分析

利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例 (%)
营业收入	2,534,965,148.18	2,438,332,546.52	3.96
营业成本	952,705,714.42	994,015,802.52	-4.16
销售费用	810,820,980.74	755,765,138.16	7.28
管理费用	158,478,701.12	147,840,779.27	7.20
财务费用	-8,612,045.07	3,386,369.36	-354.31
经营活动产生的现金流量净额	-154,534,401.77	797,119,797.04	-119.39
投资活动产生的现金流量净额	63,330,945.89	-13,643,928.71	564.17
筹资活动产生的现金流量净额	-64,044,618.78	-220,611,177.72	70.97
研发支出	6,609,200.08	6,098,080.68	8.38

1. 收入和成本分析

√适用 □不适用

本年财务费用本期较上期下降 354.31%，主要原因为公司报告期内无银行借款，无利息支出，银行协议定期存款利息大幅增加所致。

(1). 主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
酿酒业	2,224,167,341.73	879,527,461.12	60.46	7.67	-1.75	增加 3.8 个百分点
服务业	291,932,155.85	65,273,430.57	77.64	-17.17	-25.03	增加 2.35 个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
衡水老白干系列	1,368,599,723.53	633,438,219.98	53.72	4.83	-5.39	增加 5.00 个百分点
十八酒坊系列	855,567,618.20	246,089,241.14	71.24	12.56	9.06	增加 0.93 个百分点
品牌服务	291,932,155.85	65,273,430.57	77.64	-17.17	-25.03	增加 2.35 个百分点
主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
省内	2,203,223,410.21	789,105,061.28	64.18	27.40	13.82	增加 4.27 个百分点
省外	312,876,087.37	155,695,830.41	50.24	-54.57	-46.12	减少 7.80 个百分点

主营业务分行业、分产品、分地区情况的说明

√适用 □不适用

2017年公司主营业务收入主要来自于白酒，主要产品为衡水老白干酒、十八酒坊系列酒，白酒营业收入占主营业务总收入的87.74%。

按区域分类，公司的主营业务销售主要在河北省内市场，在河北省内市场的销售收入占公司主营业务总收入的86.91%。

(2). 产销量情况分析表

√适用 □不适用

主要产品	生产量	销售量	库存量	生产量比上年增减(%)	销售量比上年增减(%)	库存量比上年增减(%)
衡水老白干系列	32,576.56千升	39,694.96千升	12,359.02千升	-5.09	-12.36	-46.19
十八酒坊系列	5,181.03千升	10,028.30千升	2,539.85千升	-8.82	-23.01	-44.99

产销量情况说明

衡水老白干系列酒库存量比上年降低了46.19%，十八酒坊系列酒库存量比去年同期下降了44.99%，主要原因为公司加大了白酒的动销力度，加速库存商品周转，降低资金占用和成本所致。

(3). 成本分析表

单位：元

分行业情况							
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
白酒	材料成本	669,553,283.99	70.28	689,277,549.07	69.34	-2.86	-
	人工工资	128,737,882.46	13.51	124,440,231.14	12.52	3.45	-
	动力成本	24,450,208.07	2.57	22,366,197.65	2.25	9.32	-
	折旧费	24,925,230.60	2.62	21,222,304.04	2.14	17.45	-
	其他费用	31,860,856.00	3.34	37,877,936.27	3.81	-15.89	-
品牌服务	直接服务成本	61,817,298.57	6.49	84,893,472.15	8.54	-27.18	-
	人工工资	3,456,132.00	0.36	2,177,364.00	0.22	58.73	-
分产品情况							
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
衡水老白	材料成本	504,207,818.10	52.92	539,171,670.61	54.24	-6.48	-
	人工工资	90,338,023.58	9.48	80,008,710.59	8.05	12.91	-

干	动力成本	12,367,476.06	1.30	11,850,662.57	1.19	4.36	-
	折旧费	16,196,949.14	1.70	13,256,673.39	1.33	22.18	-
	其他费用	20,327,953.10	2.13	25,241,241.75	2.54	-19.47	-
十八酒坊	材料成本	165,345,465.89	17.36	150,105,878.46	15.10	10.15	-
	人工工资	38,399,858.88	4.03	44,431,520.55	4.47	-13.58	-
	动力成本	12,082,732.01	1.27	10,515,535.08	1.06	14.90	-
	折旧费	8,728,281.46	0.92	7,965,630.65	0.80	9.57	-
	其他费用	11,532,902.90	1.21	12,636,694.52	1.27	-8.73	-

成本分析其他情况说明

适用 不适用

(4). 主要销售客户及主要供应商情况

适用 不适用

前五名客户销售额 23,344.85 万元，占年度销售总额 9.28%；其中前五名客户销售额中关联方销售额 0 万元，占年度销售总额 0%。

前五名供应商采购额 18,401.67 万元，占年度采购总额 25.87%；其中前五名供应商采购额中关联方采购额 0 万元，占年度采购总额 0%。

其他说明

无

2. 费用

适用 不适用

单位：元

项 目	2017 年	2016 年	变动比例 (%)	变动原因
财务费用	-8,612,045.07	3,386,369.36	-354.31	主要原因为公司报告期内无银行借款，无利息支出，银行协议定期存款利息大幅增加所致。
投资收益	2,922,326.54	1,329,439.57	119.82	投资收益增加主要原因是理财投资收益增加所致。

3. 研发投入

研发投入情况表

适用 不适用

单位：元

本期费用化研发投入	6,609,200.08
本期资本化研发投入	0
研发投入合计	6,609,200.08
研发投入总额占营业收入比例 (%)	0.26
公司研发人员的数量	62
研发人员数量占公司总人数的比例 (%)	2.37
研发投入资本化的比重 (%)	0

情况说明

适用 不适用

根据公司科技发展战略和年度规划，本年度围绕食品安全、基础研究、生产工艺、产品开发等多个方面开展工作，并努力使研发成果不断应用于公司生产经营中，达到以创新促发展的目的。

4. 现金流

适用 不适用

单位：元

项目	本期金额	上期金额	变动比例 (%)	变动原因
收到其他与经营活动有关的现金	27,507,814.48	67,686,405.36	-59.36	主要原因为公司收到客户保证金减少所致
经营活动产生的现金流量净额	-154,534,401.77	797,119,797.04	-119.39	主要原因是以现金方式收入减少所致
投资支付的现金	411,065,250.00	603,000,000.00	-31.83	主要原因为购买理财产品减少所致。
取得借款收到的现金	500,000.00	81,000,000.00	-99.38	主要原因为银行借款减少所致。
筹资活动现金流出小计	64,544,618.78	301,611,177.72	-78.60	主要原因为银行借款减少所致。
筹资活动产生的现金流量净额	-64,044,618.78	-220,611,177.72	-70.97	主要原因为银行借款减少所致。

(二) 非主营业务导致利润重大变化的说明

适用 不适用

(三) 资产、负债情况分析

适用 不适用

1. 资产及负债状况

单位：元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例 (%)	上期期末数	上期期末数占总资产的比例 (%)	本期期末金额较上期期末变动比例 (%)	情况说明
应收票据	152,316,294.03	5.28	88,414,378.94	2.76	72.28	主要原因为公司收到的银行承兑汇票形式的结算增加所致
其他应收款	21,842,190.93	0.76	16,529,259.62	0.52	32.14	主要原因为备用金增加所致
其他流动资产	71,000,000.00	2.46	218,000,000.00	6.80	-67.43	主要原因为理财产品部分赎回所致
长期股权投资	64,716,546.73	2.24	27,314,997.61	0.85	136.93	主要原因公司对联营公司-衡水联兴供热公司增资

						所致
在建工程	33,555,993.39	1.16	648,600.01	0.02	5,073.60	主要原因为公司制酒车间、酒库楼、生产线工程等技改项目增加所致
递延所得税资产	4,831,695.89	0.17	3,145,781.02	0.10	53.59	主要原因为其他应收款增加,相应提取的坏账准备增加所致
预收款项	504,277,553.69	17.46%	841,153,387.79	26.25	-40.05	主要原因为年末客户备货较多、提货增加所致。
应付职工薪酬	13,748,807.78	0.48	9,138,493.03	0.29	50.45	主要原因为工会经费及职工教育经费增加所致
应付股利	1,734,159.27	0.06	391,107.22	0.01	343.4	主要原因为公司应付股利增加所致

其他说明

无

2. 截至报告期末主要资产受限情况

适用 不适用

3. 其他说明

适用 不适用

(四) 行业经营性信息分析

适用 不适用

根据国家统计局数据,纳入到国家统计局范畴的规模以上白酒企业 1593 家,2017 年 1-12 月全国白酒(折 65 度,商品量)产量累计为 1198.1 千万升,比去年同期增长 6.9%,累计完成销售收入 5654.42 亿元,与上年同期相比增长 14.42%;累计实现利润总额 1028.48 亿元,与上年同期相比增长 35.79% (数据来源:国家统计局网站 <http://data.stats.gov.cn/>)。

3.2 酒制造行业经营性信息分析

1 行业基本情况

适用 不适用

2017 年,随着人民群众健康意识的不断增强,城市化进程的加速,大众生活品质的提升,居民收入的不断提高和民间消费的升级,白酒的品牌化、理性化消费趋强,名优酒企业强者恒强趋势加速,一线名酒、区域名酒与个性化酒企市场的竞争加剧,白酒行业已经进入了深度分化期,市场的竞争更加激烈。

2 产能状况

现有产能

适用 不适用

主要工厂名称	设计产能	实际产能
河北衡水老白干酒业股份有限公司	40000 千升	40000 千升

在建产能

适用 不适用

产能计算标准

适用 不适用

3 产品期末库存量

适用 不适用

单位:千升

成品酒	半成品酒(含基础酒)
14,928.12	45,833.65

4 产品情况

适用 不适用

单位:万元 币种:人民币

产品档次	产量(千升)	同比(%)	销量(千升)	同比(%)	产销率(%)	销售收入	同比(%)	主要代表品牌
低档酒	31,955.38	-5.60	42,360.64	-17.09	132.56	93,823.81	-2.93	十八酒坊(42.8度石市新铁盒蓝钻酒)
中档酒	3,514.67	-21.21	4,579.87	-4.57	130.31	52,564.54	3.53	十八酒坊(39度衡水王牌酒)
高档酒	2,287.54	34.81	2,782.75	14.45	121.65	76,028.38	28.56	衡水老白干(39度二十年古法年份酒)

产品档次划分标准

适用 不适用

按产品的价位段划分产品档次:40元以下(含40元)为低档产品,40元---100元(含100元)为中档产品,100元以上为高档产品。

产品结构变化情况及经营策略

适用 不适用

报告期内,公司在不断的调整、梳理产品结构,优化产品质量的同时,聚焦大单品,以市场营销为突破口,根据公司聚焦河北省内市场的销售战略,采用“会销、婚宴、团购、地推”四位一体的营销策略。通过婚宴、商务、地推、大型品牌会销等营销活动,着力构建“企业—消费者”一体化关系,通过免费品尝、品鉴会、演唱会、基地游等形式,加大动销力度,增强客户体验,形成口碑传播,协助经销商更好地建立及维护与分销商、消费者的关系,利用公司的品牌优势,进一步拓展市场,提高产品的市场占有率。

5 原料采购情况

(1). 采购模式

√适用 不适用

公司主要采取市场采购模式，围绕公司年度生产经营目标与全年物资采购计划，对原材料高粱、稻皮、包装材料等物资全部实行招标采购，对少量不能招标采购的，实行议标采购。

(2). 采购金额

√适用 不适用

单位：万元 币种：人民币

原料类别	当期采购金额	上期采购金额	占当期总采购额的比重 (%)
酿酒原材料	16,192.75	13,933.42	26.28
包装材料	43,285.97	41,290.98	70.24
能源	1,207.01	1,276.08	1.96

6 销售情况

(1). 销售模式

√适用 不适用

公司主要销售模式为经销商模式，直销模式较少。经销商模式下，营销公司根据相关销售区域经销商的经济实力、仓储条件、配送能力以及市场信誉度，择优选择经销商并与其达成经销协议，由其一定区域内经销相关白酒产品。

(2). 销售渠道

√适用 不适用

单位：万元 币种：人民币

渠道类型	本期销售收入	上期销售收入	本期销售量 (千升)	上期销售量 (千升)
直销(含团购)	692.74	1,897.85	102.13	303.24
批发代理	221,723.99	204,666.87	49,621.13	58,017.05

(3). 区域情况

√适用 不适用

单位：万元 币种：人民币

区域名称	本期销售收入	上期销售收入	本期占比 (%)	本期销售量 (千升)	上期销售量 (千升)	本期占比 (%)
省内	194,152.69	146,681.60	87.29	39,299.61	40,503.44	79.03
省外	27,571.30	57,985.27	12.40	10,321.53	17,513.61	20.76
线上	692.74	1,897.85	0.31	102.13	303.24	0.21

区域划分标准

√适用 不适用

按行政区划与市场规模划分销售区。

(4). 经销商情况

√适用 □不适用

单位:个

区域名称	报告期末经销商数量	报告期内增加数量	报告期内减少数量
省内	968	173	0
省外	1,022	142	0

情况说明

□适用 √不适用

经销商管理情况

□适用 √不适用

(5). 线上销售情况

□适用 √不适用

未来线上经营战略

□适用 √不适用

7 公司收入及成本分析

(1). 按不同类型披露公司主营业务构成

√适用 □不适用

单位:元 币种:人民币

划分类别	营业收入	同比 (%)	营业成本	同比 (%)	毛利率 (%)	同比 (%)
按产品档次						
低档	938,238,120.87	-2.93	592,044,789.86	-7.43	36.90	3.07
中档	525,645,464.05	3.53	149,612,098.02	1.71	71.54	0.51
高档	760,283,756.81	28.56	137,870,573.24	27.02	81.87	0.22
小计	2,224,167,341.73	-	879,527,461.12	-	-	-
按销售渠道						
线上销售	6,927,413.22	-63.50	4,590,105.62	-64.96	33.74	2.77
线下销售	2,217,239,928.51	8.33	874,937,355.50	-0.81	60.54	3.64
小计	2,224,167,341.73	-	879,527,461.12	-	-	-
按地区分部						
省内	1,941,526,923.42	32.36	730,754,491.87	15.87	62.36	5.35
省外	275,713,005.09	-52.45	144,182,863.63	-42.65	47.71	-8.93
线上销售	6,927,413.22	-63.50	4,590,105.62	-64.96	33.74	2.77
小计	2,224,167,341.73	-	879,527,461.12	-	-	-

情况说明

□适用 √不适用

(2). 成本情况

√适用 □不适用

单位：万元 币种：人民币

成本构成项目	本期金额	上期金额	本期占总成本比例(%)	同比(%)
原料成本	66,955.33	68,929.18	76.13	-2.86
人工成本	12,873.79	12,443.06	14.64	3.46
制造费用	4,937.54	4,364.05	5.61	13.14
其他	3,186.09	3,782.13	3.62	-15.76
合计	87,952.75	89,518.42	100	-

情况说明

适用 不适用

8 销售费用情况

适用 不适用

单位：万元 币种：人民币

构成项目	本期金额	上期金额	本期占营业收入比例(%)	同比(%)
广告宣传费	37,859.37	47,751.70	14.93	-20.72
促销费	15,059.60	4,123.72	5.94	265.19
装卸运输费	1,316.74	1,693.15	0.52	-22.23
职工薪酬	15,243.28	12,978.64	6.01	17.45
差旅费	4,303.17	2,709.56	1.70	58.81
日常办公费	317.20	167.18	0.13	89.73
会议费	1,842.58	3,153.94	0.73	-41.58
招待费	372.86	253.32	0.15	47.19
折旧费	720.11	710.56	0.28	1.34
会销费	1,985.76		0.78	
其他费用	2,061.43	2,034.74	0.81	1.31
合计	81,082.10	75,576.51	31.99	-

单位：万元 币种：人民币

广告费用构成项目	本期金额	本期占广告费用比例(%)
全国性广告费用	15,410.41	40.70
地区性广告费用	22,448.96	59.30
合计	37,859.37	100

情况说明

适用 不适用

1、促销费同比增长了 265.19%，主要原因是公司着力构建“企业—消费者”一体化关系，通过免费品尝、品鉴会、演唱会、品牌会销、基地游、微信红包等形式，形成口碑传播，加大促销力度所致。

2、差旅费同比增长了 58.81%，主要原因是公司着力构建“企业—消费者”一体化关系，召开品鉴会、演唱会、品牌会销等形式，加大业务开展力度，差旅费增长所致。

3、日常办公费同比增长了 89.74%，主要原因是改善办公环境，相关费用增加所致。

4、会议费同比下降了 41.58%，主要原因是精简会议，压缩开支费用所致。

5、招待费同比增长了 47.19%，主要原因是公司着力构建“企业—消费者”一体化关系，公司扩展业务所致。

9 其他情况

适用 不适用

3.3 投资状况分析

1、 对外股权投资总体分析

适用 不适用

(1) 重大的股权投资

适用 不适用

(2) 重大的非股权投资

适用 不适用

(3) 以公允价值计量的金融资产

适用 不适用

3.4 重大资产和股权出售

适用 不适用

3.5 主要控股参股公司分析

适用 不适用

单位：万元 币种：人民币

单位名称	注册资本	拥有股权比例 (%)	主营业务	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
衡水老白干营销有限公司	500	100	白酒的批发与零售	136,926.44	49,179.25	222,934.89	23,489.57	17,240.20
衡水老白干品牌管理有限公司	2000	100	品牌管理服务、品牌策划服务、品牌设计服务、市场营销策划服务、平面设计服务、展示空间设计服务、企业管理咨询服务、经济信息咨询服务	3,012.14	-5,300.69	29,193.22	-1,565.38	-1,563.47
河北中衡云商电子商务股份有限公司	1500	43	销售酒、饮料、食品；广告设计、制作、发布	2,606.89	1,379.25	3,770.05	36.89	14.25

天津柔顺衡水老白干酒水销售有限公司	500	40	白酒销售业务	445.16	441.66	11.14	-18.75	-5.92
衡水联兴供热有限公司	10000	25	供热及供冷设施的建设、运营及冷、热产品的销售	34,110.11	19,561.49	1,044.09	-125.28	-125.47

3.6 公司控制的结构化主体情况

适用 不适用

3.7 公司关于公司未来发展的讨论与分析

(一) 行业格局和趋势

适用 不适用

我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段，随着产业结构调整力度的进一步加大，人们生活水平的提高，白酒消费已逐渐回归品质、回归理性的趋势，白酒企业之间的竞争更加市场化、专业化以及细分化。消费逐渐升级，对白酒企业的品牌、技术、质量要求越来越高，品牌集中度也呈现了越来越高的趋势，“马太效应”凸显，名优白酒强者恒强的态势明显，行业分化较为明显，市场呈现了向名优酒、品牌和核心产品的集中化的趋势。

(二) 公司发展战略

适用 不适用

公司作为白酒行业老白干香型酒的代表，以“老老实实做人，清清白白做事，干干净净做酒，红红火火创业”为企业价值观，以“传承千年匠心，酿造美好生活”为企业使命，打造“制造一流、营销一流、管理一流、服务一流”为企业愿景。充分发挥企业在目标市场中的比较竞争优势，坚持专业化运作，打造过硬的员工队伍，做强企业、做优产品、做特品类、做精市场、做久基业，以成为中国一流的白酒企业为目标，不断提升公司的经营效益。

(三) 经营计划

适用 不适用

2017年度公司计划实现主营业务收入26.3亿元，营业成本控制在10.7亿元以内，费用不超过13.25亿元，营业总成本控制在23.95亿元以内，实际实现营业收入25.35亿元，完成计划的96.39%，发生营业总成本23.09亿元，占原计划的96.41%，营业成本9.52亿元；占原计划的88.97%，费用13.57亿元，占原计划的102.42%。

根据公司的发展战略以及今年的行业形势，2018年公司并购丰联完成后，计划实现主营业务收入35.6亿元，营业成本控制在13.52亿元以内，费用不超过11.69亿元，营业总成本控制在31.3亿元以内，主营业务税金及附加实现6亿元。

2018年，公司将以“企业改革工程、信息化工程、质量工程、重组并购整合工程、企业文化工程、项目建设工程”六个一工程为总抓手，即加大企业改革力度，以信息化建设为核心，导入SAP、ERP，生产经营向智能化、信息化发展，实施卓越的质量管理，塑造高品质的产品，争创全国质量奖；以并购丰联酒业为契机，加快整合，优化资源配置，优势互补，充分发挥协同效应，不断的提升公司的市场占有率和综合竞争力。同时，加快项目建设，组建包装成品中心，争取把公司建设成为工业生产+体验营销+4A级景区工业旅游企业；进一步挖掘企业文化，以提高企业知名度、文明度、美誉度，增强企业凝聚力、竞争力、生产力为目的，弘扬企业精神、实践企业价值观，建设和谐企业，促进公司快速发展。

一是加大企业改革力度，围绕做强、做优的公司发展目标，推进公司形态功能结构的转型和业务管理升级，不断的优化资源配置，完善激励机制，严格内部考核，大力提升公司的经营效率、竞争力和防范风险的能力。

二是以信息化建设为核心，通过对信息资源的深度开发和广泛利用，不断提高生产、经营、

管理、决策的效率和水平，加快公司业务流程重组，进一步优化组织结构，有效降低成本，增强企业的核心竞争力，促进企业经济效益和管理水平的提高。

三是实施卓越的质量管理，塑造高品质的产品，立足提升工作质量、产品质量、服务质量和运行质量。对各项工作实行动态控制，过程把握，系统优化，不断的提高企业综合质量和产品竞争能力。

四是以并购丰联酒业为契机，加快整合，优化资源配置，优势互补，充分发挥衡水老白干酒在品牌、管理团队、区域市场优势，并依托丰联酒业在不同区域市场的优势和客户资源，有效整合和共享双方的销售渠道，优化资源配置，充分发挥协同效应，在不断增强河北省内市场竞争力的同时，有序拓展省外市场，实现联想与老白干酒业公司的优势互补，不断的提升公司的市场占有率和综合竞争力，推动公司快速的发展。

五是加快项目建设，组建包装成品中心，争取把公司建设成为工业生产+体验营销+4A级景区的工业旅游企业。

六是进一步挖掘企业文化，弘扬企业精神内涵，以提高企业知名度、文明度、美誉度，增强企业凝聚力、竞争力、生产力为目的，坚持以人为本、全力实施具有公司特色的企业文化，弘扬企业精神、实践企业价值观，实现企业发展战略与员工愿景有机统一，经营者理念与员工观念和谐，建设和谐企业。

(四) 可能面对的风险

√适用 不适用

(1) 行业政策风险

本公司所处行业为白酒行业。根据国家发改委《产业结构调整指导目录（2011年本）》（国家发改委会令2011年第9号），“白酒生产线”被列入“限制类”目录。根据《国务院关于发布实施〈促进产业结构调整暂行规定〉的决定》（国发[2005]40号），国家有关部门将根据产业结构优化升级的要求，遵循优胜劣汰的原则，实行分类指导，允许企业在一定期限内采取措施改造升级，金融机构按信贷原则继续给予支持。若国家对现行白酒产业政策进一步趋紧，如通过税收、信贷、土地、广告宣传、价格等方面的调控手段对白酒生产与消费进行限制，则可能会对公司的生产经营产生不利影响。

(2) 市场环境风险

近年来，我国政府陆续出台“八项规定”、“禁酒令”等要求，大力提倡从简节约的工作作风，严控“三公消费”，且随着人民群众健康意识的不断增强，城市化进程的加速，大众生活品质的提升，居民收入的不断提高和民间消费的升级，白酒的品牌化、理性化消费趋强，名优酒企强者恒强趋势加速，一线名酒、区域名酒与个性化酒企市场的竞争加剧，白酒行业已经进入了深度分化期，市场的竞争更加激烈，行业集中度不断提高，公司产品作为区域品牌，面临被高端白酒挤压市场的风险。

(3) 原材料与在产品的储存风险

为保证生产连续正常进行，公司必须大量储存高粱等季节性收购的原料。虽然公司拥有足够的储存设施，但由于储存规模较大且对原料质量要求较高，将导致原料储存成本的提高，同时存在着储存的原材料遭受损失的风险。

按照工艺要求，公司新生产的基酒必须经过一年以上的贮存和老熟，才能勾调生产成品酒。成品酒通过一定时间的窖藏，可以变得绵柔、醇和、香味协调圆滑，进而提高白酒的内在品质和价值。基于上述特点，公司必须长期大量窖藏白酒，尽管这些窖藏白酒一般不会产生跌价风险，但延长了生产周期，增加了资金的占用，使公司存货余额较大。

公司所产老白干香型的基酒和成品酒的酒精度数很高，所购进的粮食、包装物等均属于易燃物。公司实施严格的库存管理规章，定期进行安全检查，采用多种安全存储技术，避免意外事故的发生。但一旦发生安全事故，将会造成窖藏酒损失，进而对公司经营产生较大影响。

(4) 假冒伪劣产品侵权及品牌风险

白酒行业利税较高，存在少数不法分子或企业生产、销售涉及公司品牌的假冒伪劣及侵权产品。多年来，公司一直积极配合相关部门，严厉打击假冒白酒的制售行为，同时通过提高产品防伪技术，多渠道增加不法分子制假造假难度，提高消费者的假酒鉴别能力。但是，这些措施并不能完全杜绝假冒伪劣及侵权产品的出现。如果涉及公司的假冒产品未能得到有效控制，则可能给

消费者带来较大危害，同时也将打击消费者对公司品牌的信心，进而对公司产品销售和经营业绩造成较大不利影响。

(5) 地区市场依赖风险

由于我国各地区的经济发展水平、交通运输条件、饮食习惯和消费偏好不同，白酒产品均形成了较为固定的市场区域和长期客户群，具有较强的地域性。公司白酒产品主要销售地集中于河北省内及其他北方地区，随着全国性品牌和主要区域性品牌在全国范围内的拓展，如果上述市场对白酒的需求量下降，或公司在上述地区市场份额下降，且公司未能有效拓展区域市场，则将对公司的生产经营活动产生不利影响。

(6) 卫生与质量控制风险

公司生产的白酒产品主要供消费者直接饮用，产品的质量与卫生状况关系到消费者的生命健康。白酒的生产工艺复杂，不同批次的产品客观上存在生产原料、生产时间的差异，需要精细的过程控制以保持成品酒质量的稳定，保证其拥有公司产品的独特风格。公司多年来不断完善生产技术，优化传统生产工艺流程，实行生产过程的精细化管理，建立了并逐步的提升质量管理体系标准，不断的提升产品质量。但由于白酒的生产过程复杂度较高，若公司不能保持产品质量稳定，或公司产品出现卫生质量事件，将对品牌形象造成较大打击，影响公司的未来发展。

(7) 环保风险

白酒行业生产过程中会产生一定数量的“三废”。尽管目前公司已建立了一整套环境保护制度，以处理并防止污染环境的意外事故发生，并通过了环境保护部门的评审和验收，符合国家环境保护标准。然而，随着国家对环保问题的日益重视，环保标准可能日趋严格，公司未来仍将面临一定的环境保护风险。

(8) 整合风险

公司收购丰联酒业后，资产规模迅速扩张，产能、产品、渠道、营业收入都大幅增加，在资源整合、产能布局、产品体系、市场拓展、管控模式等方面对公司提出更高的要求，增加公司管理与运作的难度。公司与丰联酒业需在企业文化、团队管理、销售渠道、客户资源等方面进行进一步的融合。如果公司组织模式和管理制度不能随着公司规模扩大而及时调整、完善，不能对丰联酒业实施有效整合，将给公司带来较大的管理风险。

3.8 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3.9 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4.0 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

财政部于 2017 年度修订了《企业会计准则第 16 号——政府补助》，修订后的准则自 2017 年 6 月 12 日起施行，对于 2017 年 1 月 1 日存在的政府补助，要求采用未来适用法处理；对于 2017 年 1 月 1 日至施行日新增的政府补助，按照修订后的准则进行调整。本公司已执行上述准则，该准则对财务报表没有影响。

根据财会〔2017〕30 号《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》，原在营业外收支中列支的处置资产损益列报于“资产处置收益”项目，该事项导致 2016 年度营业外收入减少 68,526.46 元，营业外支出减少 354,597.17 元，资产处置收益增加-286,070.71 元；导致 2017 年度营业外收入减少 4,200.00 元，营业外支出减少 1,021,520.67 元，资产处置收益增加-1,017,320.67 元。

2017 年 4 月 28 日，财政部发布了《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，要求自 2017 年 5 月 28 日起在所有执行企业会计准则的企业范围内施行。

对于准则施行日存在的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营，采用未来适用法处理。根据《企业会计准则第 42 号—持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，在利润表中分别列示“持续经营净利润”和“终止经营净利润”。比较数据相应调整。本期持续经营净利润：163,523,345.90 元；上期持续经营净利润：110,843,259.72 元。

1. 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

2. 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

3. 子公司情况

(1) 通过设立或投资等方式取得的子公司

子公司全称	子公司类型	注册地	业务性质	注册资本	经营范围
衡水老白干营销有限公司	全资子公司	衡水市人民东路 809 号	商品销售	500 万元	白酒的批发、零售
衡水老白干品牌管理有限公司	全资子公司	衡水振华新路、耿家村 ZB-0001 号 5 幢 1-3 层	服务业	2000 万元	品牌管理服务、品牌策划服务、品牌设计服务、市场营销策划服务、平面设计服务、展示空间设计服务、企业管理咨询服务、经济信息咨询服务

续表：

子公司名称	期末实际投资金额	实质上构成对子公司净投资的其他项目余额	持股比例	表决权比例
衡水老白干营销有限公司	500 万元	无	100%	100%
衡水老白干品牌管理有限公司	2000 万元	无	100%	100%

续表：

子公司全称	是否合并报表	少数股东权益	少数股东权益中用于冲减少数股东损益的金额	子公司少数股东分担的当期亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有的份额的，其余额仍应当冲减少数股东权益的金额
衡水老白干营销有限公司	是	无	无	无
衡水老白干品牌管理有限公司	是	无	无	无

(2) 非同一控制下企业合并取得的子公司

本报告期没有非同一控制下企业合并取得的子公司

(3) 同一控制下企业合并取得的子公司

本报告期没有同一控制下企业合并取得的子公司

4. 合并范围发生变化情况

本报告期没有合并范围发生变化情况。

河北衡水老白干酒业股份有限公司

法定代表人：刘彦龙

2018年4月26日