

关于宁夏原歌葡萄酒庄股份有限公司
挂牌申请文件的
第一次反馈意见回复



主办券商

 财达证券有限责任公司

二零一六年三月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司《关于宁夏原歌葡萄酒庄股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）已收悉，收到反馈意见后，宁夏原歌葡萄酒庄股份有限公司（以下简称“公司”或“原歌酒庄”）与主办券商财达证券有限责任公司会同宁夏昊德律师事务所、中兴华会计师事务所（特殊普通合伙），对反馈意见所提出的相关问题进行了落实，现对反馈意见所提出的问题作出如下回复：

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与公开转让说明书（申报稿）中的相同。

一、公司特殊问题

1、公司从事红酒生产。请主办券商及律师核查以下事项并发表明确意见：

(1) 公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，并对公司业务资质的齐备性、相关业务的合法合规性发表意见。

(2) 公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请核查公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，并对其是否构成重大违法行为发表意见。

(3) 公司是否存在相关资质将到期的情况，若存在，请核查续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险请核查该事项对公司持续经营的影响。

回复：

(1) 公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，并对公司业务资质的齐备性、相关业务的合法合规性发表意见。

截至本反馈意见出具日，公司取得经营资质和许可如下：

持有人	证书名称	证书编号	许可范围	发证日期	有效期	颁证机构
公司	全国工业产品生产许可证	QS6401 1502 0053	葡萄酒及果酒（原酒、加工罐装）	2015.12.28	2019.01.31	宁夏回族自治区食品药品监督管理局
公司	酒类流通备案登记证	640106100055	葡萄酒、果酒	2015.08.27	2020.08.27	贺兰县酒类流通管理领导小组

						组
公司	排放污染物许可证	贺环许(2015)字第15号	固定废物、废水	2015.10.28	2016.10.27	贺兰县环境保护局

《中华人民共和国食品安全法》（以下简称《食品安全法》，中华人民共和国第十一届全国人民代表大会常务委员会第七次会议于2009年2月28日通过并公布，自2009年6月1日起施行）第二十九条第二款规定：“取得食品生产许可的食品生产者在其生产场所销售其生产的食品，不需要取得食品流通的许可；……”。

因此，主办券商及律师认为，在上述规定的有效期间，食品生产的监督管理部门为质量监督管理部门，公司从事食品生产并在生产场所销售其生产的食品，只须取得食品生产许可（全国工业产品生产许可证，从事食品生产的编号前标注为“QS”）即可，无需取得食品流通许可。

2015年4月24日，中华人民共和国第十二届全国人民代表大会常务委员会第十四次会议对《食品安全法》进行了修订，修订后的《食品安全法》自2015年10月1日起施行。新修订的《食品安全法》删除了原第二十九条第二款“取得食品生产许可的食品生产者在其生产场所销售其生产的食品，不需要取得食品流通的许可；……”的规定，但同时，国家工商总局于2015年11月10日发布了《关于废止〈流通环节食品安全监督管理办法〉和〈食品流通许可证管理办法〉的决定》，取消了《食品流通许可证》。2015年8月31日，国家食品药品监督管理总局分别以第16号和第17号令发布了《食品经营许可管理办法》和《食品经营许可管理办法》，规定食品生产者和食品

经营者应分别取得食品生产许可和食品经营许可。

2015年12月21日,宁夏回族自治区食品药品监督管理局发布《关于印发〈宁夏食品经营许可管理暂行办法〉和〈宁夏食品经营许可审查实施细则(试行)〉的通知》(宁食药监〔2015〕235号),该等通知中的《宁夏食品经营许可管理暂行办法》第七条规定:“以下情形,不需要取得食品经营许可:(一)取得食品生产许可的食品生产者在其生产场所内出售其生产的食品的。……”。

因此,主办券商及律师认为,新修订的《食品安全法》实施后,公司作为食品生产者,只须取得食品生产许可即可,公司于2015年12月28日取得宁夏回族自治区食品药品监督管理局换发的《全国工业产品生产许可证》符合相关法律法规的规定。

《国家食品药品监督管理总局关于启用新版〈食品生产许可证〉的公告》(2015年第198号)第二条规定:“旧版食品、食品添加剂生产许可证有效期未届满的,继续有效;生产者在旧版食品、食品添加剂生产许可证有效期内申请更换新版《食品生产许可证》的,许可机关应按照有关规定予以更换。”

因此,主办券商及律师认为,公司已取得的《全国工业产品生产许可证》在原有效期内,继续有效。

2005年10月19日,商务部第15次部务会议审议通过《酒类流通管理办法》并决定自2006年1月1日起施行,该办法第六条规定:

“从事酒类批发、零售的单位或个人(以下统称酒类经营者)应当在取得营业执照后60日内,按属地管理原则,向登记注册地工商行政

管理部门的同级商务主管部门办理备案登记。”

公司根据上述规定，已取得贺兰县酒类流通管理领导小组核发的《酒类流通备案登记证》。

综上，主办券商及律师认为，公司具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司业务资质齐备、相关业务合法合规。

(2) 公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请核查公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，并对其是否构成重大违法行为发表意见。

根据贺兰县市场监督管理局出具的证明，公司自成立至今，能够严格遵守国家和地方有关工商行政管理各项法律法规的规定，能够遵守产品质量和技术监督相关法律法规，不存在因违反相关法律法规而受到行政处罚的情形。

结合公司已取得的经营资质和许可情况，主办券商及律师认为，公司不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况。

(3) 公司是否存在相关资质将到期的情况，若存在，请核查续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险请核查该事项对公司持续经营的影响。

根据公司已取得的经营资质和许可情况，公司除《排放污染物许可证》将于 2016 年 10 月 27 日到期以外，不存在其他相关资质将到期的情况。

公司建设项目已取得了相应的环评批复、环评验收及“三同时”验收等批复文件，根据贺兰县环境保护局出具的证明，公司自成立以

来，“能够严格遵守国家和地方有关环保法律法规的规定，无重大污染事故和环境纠纷事件发生，不存在因严重环境违法行为受到行政处罚的情况”。

综上，主办券商及律师认为，公司《排放污染物许可证》应当不存在无法续期的风险。

2、请主办券商及律师补充核查并发表明确意见：(1) 公司厂房和生产线建设取得的规划、卫生部门的批复情况；(2) 公司的日常生产经营是否符合卫生、质监、食监部门的要求；(3) 公司生产原材料的供货者是否均具有许可证和产品合格证明文件；(4) 公司生产中是否存在违规使用防腐剂、过氧化剂、甲醛、工业碱或滥用食品添加剂等情形；(5) 公司的日常生产经营是否存在《食品安全法》、《食品安全法实施条例》、《食品生产加工企业质量安全监督管理实施细则（试行）》、《食品生产许可管理办法》等规定的禁止性情形以及公司防范出现上述规定禁止情形所采取的措施。

请公司补充分析 2015 年 10 月 1 日实施的《食品安全法》对公司生产经营的影响，以及公司的应对及防范措施。

回复：

(1) 公司厂房和生产线建设取得的规划、卫生部门的批复情况

公司厂房和生产线建设前，存在未取得规划和施工许可的情况，对此，2015 年 10 月 13 日、2015 年 10 月 27 日，贺兰县住房和城乡建设局先后因公司部分建设工程项目未取得规划和施工许可，分别给予了公司罚款 74100 元和 10000 元的行政处罚，前述处罚决定作出后，

公司已及时缴纳了罚款并补办了相关手续。对此，贺兰县住房和城乡建设局已出具证明，证明公司前述行为不构成重大违法违规。

《中华人民共和国食品卫生法》第十九条规定：“食品生产经营企业的新建、扩建、改建工程的选址和设计应当符合卫生要求，其设计审查和工程验收必须有卫生行政部门参加。”根据该规定，食品生产经营企业的建设项目应当有卫生行政部门参加，但修订前的《食品安全法》公布施行的同时，已将《中华人民共和国食品卫生法》废止，卫生行政部门仅承担食品安全综合协调职责，负责食品安全风险评估、食品安全标准制定、食品安全信息公布、食品检验机构的资质认定条件和检验规范的制定，组织查处食品安全重大事故。修订后的《食品安全法》第五条第二、三款规定：“国务院食品药品监督管理部门依照本法和国务院规定的职责，对食品生产经营活动实施监督管理。国务院卫生行政部门依照本法和国务院规定的职责，组织开展食品安全风险监测和风险评估，会同国务院食品药品监督管理部门制定并公布食品安全国家标准。”根据该规定，食品生产经营活动的监督管理部门统一为食品药品监督管理部门，卫生行政部门的职责仅为依照《食品安全法》和国务院规定的职责，组织开展食品安全风险监测和风险评估，会同国务院食品药品监督管理部门制定并公布食品安全国家标准。

因此，主办券商及律师认为，公司厂房和生产线建设无需取得卫生部门的批复。

(2) 公司的日常生产经营是否符合卫生、质监、食监部门的要

求

《食品安全法》修订前，食品生产、食品流通、餐饮服务活动分别由质量监督、工商行政管理和食品药品监督管理部门实施监督管理。

《食品安全法》修订后，食品生产经营活动的监督管理部门统一为食品药品监督管理部门。

公司在日常生产过程中，针对食品安全设计有严格的生产流程和贮存标准，要求车间工作人员定期进行身体检查、持健康证上岗，保证生产前处理车间、发酵车间、发酵设备安全卫生，在葡萄入罐前，对果浆泵、软管、挑选平台、除梗机、发酵罐、发酵车间、前处理车间卫生进行彻底清洁，从而避免原料和成品受到微生物污染。

贺兰县市场监督管理局（由原贺兰县工商行政管理局、质量技术监督局、食品药品监督管理局于2014年11月整合组建而成）已出具证明，证明公司自设立以来，能够遵守质量及食品药品监督管理相关法律、法规，无违反前述规定的和发生重大质量问题的情形，未因此受到处罚。

(3) 公司生产原材料的供货者是否均具有许可证和产品合格证明文件

公司生产的原材料除葡萄以外，还包括酵母菌、偏重亚硫酸钾、酒石酸、乳酸菌等辅料，为保证前述原材料的质量和安全使用，公司在选择供货商时均会要求其提供相关的许可和质量证明文件。

公司生产涉及的上述辅料均为进口，相关供应商均为代理商，均具备相应的食品经营（流通）许可证、产品合格证明和产品入境货物

检验检疫证明等。

(4) 公司生产中是否存在违规使用防腐剂、过氧化剂、甲醛、工业碱或滥用食品添加剂等情形

根据《审计报告》、公司的声明和经主办券商及律师的核查，公司采购的原材料中除已披露的辅料以外，不存在《食品安全法》、《食品添加剂卫生管理办法》等法律法规和《食品添加剂使用标准（GB 2760-2014）》等食品安全国家标准规定不得或不当使用食品添加剂的情形。

(5) 公司的日常生产经营是否存在《食品安全法》、《食品安全法实施条例》、《食品生产加工企业质量安全监督管理实施细则（试行）》、《食品生产许可管理办法》等规定的禁止性情形以及公司防范出现上述规定禁止情形所采取的措施。

根据公司的声明、主办券商及律师的核查和相关政府部门出具的证明，公司不存在《食品安全法》第三十四条，以及根据新修订《食品安全法》起草的《食品安全法实施条例修订草案(征求意见稿)》、《食品生产加工企业质量安全监督管理实施细则（试行）》《食品生产许可管理办法》等规定的禁止性情形。

为防范出现上述规定禁止情形，公司承诺将在严格遵守公司已制定的生产和食品安全管理各项制度的基础上，按照《食品安全法》对食品生产经营者的要求，从原料采购到生产和储存环节，把好质量关，杜绝相关规定的禁止性情形出现。

请公司补充分析 2015 年 10 月 1 日实施的《食品安全法》对公司

生产经营的影响，以及公司的应对及防范措施。

2015年10月1日实施的《食品安全法》要求食品生产经营应当符合食品安全标准；应当建立食品安全追溯体系；应当建立健全食品安全管理制度，对职工进行食品安全知识培训，加强食品检验工作，依法从事生产经营活动；应当建立并执行从业人员健康管理制度；应当建立食品安全自查制度，定期对食品安全状况进行检查评价；应当查验原料供货者的许可证和产品合格证明，对无法提供合格证明的食品原料，应当按照食品安全标准进行检验；应当建立食品原料、食品添加剂、食品相关产品进货查验记录制度；应当建立食品出厂检验记录制度。

从目前公司生产经营过程来看，公司基本能够遵守质量及食品药品监督管理相关法律、法规，建立了食品安全管理相关制度，配备了食品安全管理人员，尚未出现因违反前述规定而受到主管部门处罚的情况，相关生产许可也处于有效期内，因此，2015年10月1日实施的《食品安全法》暂未对公司生产经营产生不利影响，公司已着手按照《食品安全法》对食品生产经营者的要求补充和完善相关制度，并承诺严格执行，以防范因不能达到《食品安全法》对食品生产者提出的更高要求而发生食品安全事故和收到相应处罚的风险。

3、关于环境保护。请主办券商及律师：

(1) 核查公司所处行业是否为重污染行业，以及认定的依据或参考。

(2) 若公司不属于前述重污染行业，请核查：①公司建设项目

的环保合规性，包括且不限于公司建设项目的环评批复、环评验收及“三同时”验收等批复文件的取得情况；②公司是否需要办理排污许可证以及取得情况；③结合公司的业务流程核查公司日常环保合规情况，是否存在环保违法和受处罚的情况。

(3) 若公司属于重污染行业，请核查：

①关于公司建设项目，请核查公司建设项目的环评批复、环评验收及“三同时”验收等批复文件的取得情况。建设项目未完工或尚未取得相关主管部门的验收文件的，请核查环评批复文件中的环保要求的执行情况。对建设项目环保事项的合法合规性发表意见。

②关于污染物排放，请结合公司的业务流程核查公司是否存在污染物排放，若存在污染物排放，请核查公司的排污许可证取得和排污费缴纳情况，公司是否属于污染物减排对象，公司的排放是否符合标准，是否遵守重点污染物排放总量控制指标。

③关于公司的日常环保运转，请核查：公司有关污染处理设施是否正常有效运转；公司的环境保护责任制度和突发环境应急预案建设情况；公司是否存在公司工业固体废物和危险废物申报和处理情况；公司是否有禁止使用或重点防控的物质处理问题。

④公司是否被环保监管部门列入重点排污单位名录，是否依法公开披露环境信息。

⑤公司是否存在环保事故、环保纠纷或潜在纠纷、是否存在处罚等；公司曾受到处罚的，是否构成重大违法行为，以及公司的相关整改情况。

(4) 请核查公司是否存在排污许可、环评等行政许可手续未办

理或未办理完成等等环保违法情形，若存在，请核查违法原因以及公司的补救措施，相应补救措施的进展及是否可行、可预期，请说明向环保监管机构的尽职调查情况，并分析公司存在的风险、相应的风险管理措施及其有效性、风险可控性，以及是否影响公司的持续经营能力。

(5) 请主办券商及律师综合以上事项对公司的环保事项的合法合规性发表明确意见。

回复：

(1) 核查公司所处行业是否为重污染行业，以及认定的依据或参考。

国家环境保护总局《关于对申请上市的企业和申请再融资的上市企业进行环境保护核查的通知》（环发[2003]101号）第一条“核查对象”中规定：“重污染行业暂定为：冶金、化工、石化、煤炭、火电、建材、造纸、酿造、制药、发酵、纺织、制革和采矿业。”；环境保护部办公厅《关于印发〈上市公司环保核查行业分类管理名录〉的通知》（环办函[2008]373号）将“酿造”中的“酒类及饮料制造（酒精制造、白酒制造、啤酒制造、黄酒制造、葡萄酒制造、其他酒制造）”列入了《上市公司环境保护核查行业分类管理名录》。

参照上述规定，主办券商及律师认为，公司所处的行业属于重污染行业。

(3) 若公司属于重污染行业，请核查：

①关于公司建设项目，请核查公司建设项目的环评批复、环评验

收及“三同时”验收等批复文件的取得情况。建设项目未完工或尚未取得相关主管部门的验收文件的，请核查环评批复文件中的环保要求的执行情况。对建设项目环保事项的合法合规性发表意见。

②关于污染物排放，请结合公司的业务流程核查公司是否存在污染物排放，若存在污染物排放，请核查公司的排污许可证取得和排污费缴纳情况，公司是否属于污染物减排对象，公司的排放是否符合标准，是否遵守重点污染物排放总量控制指标。

③关于公司的日常环保运转，请核查：公司有关污染处理设施是否正常有效运转；公司的环境保护责任制度和突发环境应急预案建设情况；公司是否存在公司工业固体废物和危险废物申报和处理情况；公司是否有禁止使用或重点防控的物质处理问题。

④公司是否被环保监管部门列入重点排污单位名录，是否依法公开披露环境信息。

⑤公司是否存在环保事故、环保纠纷或潜在纠纷、是否存在处罚等；公司曾受到处罚的，是否构成重大违法行为，以及公司的相关整改情况。

①关于公司建设项目。公司在生产经营涉及的项目建设开工前，依法进行了立项和项目备案，委托相关单位出具了《环境影响报告表》，对此，贺兰县环境保护局出具了《关于宁夏原歌酒庄有限公司新建酒庄项目环境影响报告表的批复》。项目建设完成后，贺兰县环境保护局出具了《关于同意宁夏原歌酒庄有限公司新建酒庄项目试生产的函》。试生产结束后，贺兰县环境保护局向公司出具

了环境保护验收意见,认为公司项目“环境保护审查、审批手续完备,执行了环境影响评价和环境保护三同时管理制度,基本落实了环境影响报告表及其审查批复文件中要求建设的污染处理措施。环保设施与主体工程基本同时投入试运行,环保设施运行基本稳定正常,经监测各种污染物达标排放,符合环保验收条件”。

主办券商及律师认为,公司建设项目环保事项合法合规。

②关于污染物排放。公司存在污染物排放的情况,主要为废水和固体废物,公司已取得相应的排放污染物许可证,并按期缴纳排污费。主办券商及律师核查了《宁夏回族自治区环境保护行动计划(2014年—2017年)》及《银川市环境保护行动计划(2014年-2017年)》,公司不属于区域内主要污染物减排对象。根据贺兰县环境保护局向公司出具的环境保护验收意见,公司的各种污染物达标排放,能够遵守重点污染物排放总量控制指标。

③关于公司的日常环保运转。贺兰县环境保护局向公司出具的环境保护验收意见,公司项目“环境保护审查、审批手续完备,执行了环境影响评价和环境保护三同时管理制度,基本落实了环境影响报告表及其审查批复文件中要求建设的污染处理措施。环保设施与主体工程基本同时投入试运行,环保设施运行基本稳定正常,经监测各种污染物达标排放,符合环保验收条件”。

据此,公司有关污染处理设施正常有效运转。

公司已建立了环境保护责任制度和突发环境应急预案,有较健全的环境保护制度。

公司不存在公司工业固体废物和危险废物申报和处理情况；

根据环境保护部《化学品环境风险防控“十二五”规划》（环发[2013]20号）中确定的“十二五重点防控化学品名单”，公司生产过程中产生的废水、固体废物中均无属于重点防控的化学品。

④主办券商及律师均通过登录宁夏环境保护网，核查了宁夏回族自治区环境保护厅公布的自2013年至2015年第三季度的重点污染源名单（包括国家及自治区重点监控企业名单等），报告期内，公司未被环保监管部门列入重点排污单位名录。

⑤2016年1月18日，贺兰县环境保护局出具证明，证明公司自成立以来能够严格遵守国家和地方有关环保法律法规的规定，无重大污染事故和环境纠纷事件发生，不存在因严重环境违法行为受到行政处罚的情况。

据此，公司不存在环保事故、环保纠纷或潜在纠纷、处罚等。

(5) 请主办券商及律师综合以上事项对公司的环保事项的合法性合规性发表明确意见。

综合以上事项，主办券商及律师认为，公司环保事项合法合规。

4、2015年公司业绩大幅增长，营业收入、净利润大幅增加。请公司说明并披露该情形形成的原因，是否符合行业趋势及如何保障盈利的可持续性。请主办券商核查并发表意见。

回复：2015年公司业绩大幅增长，营业收入、净利润大幅增加，其主要原因为：第一，公司2010年底成立，前两年专注于葡萄树的种植及葡萄庄园的建设，对林地平整、改造等，前期投入的建设费用较

大，加之葡萄酒的生产需要经历1-2年的发酵时间，期间发生的成本及管理费用较高；第二、公司产品在2014年度开始进入市场，初入市场客户接受度较低，为了开拓市场，市场开发费用较高，收入及利润相关盈利指标较低。2015年度，公司的营业收入及净利润增加幅度较大主要得益于前期投入的规模效益开始显现，产量及库存量大幅增加，公司进一步加大市场开拓力度，公司产品在国内市场的认可度增加，市场占有率提高，规模在逐步扩大，业务量逐渐增加，降低了单位固定成本；其次，经过两年的发展，公司在行业内信誉度良好，通过批量采购方式，向上游企业取得了价格优惠；另外，企业通过不断健全加强内部管理，生产工艺水平在逐渐提高，减少了酿造过程中的材料浪费，生产效率在逐步提高，上述共同原因使得公司2015年度营业收入及毛利率大幅增加。

公司是一家集种植、加工、销售为一体的葡萄酒庄企业，主营业务为葡萄种植，葡萄酒研发、生产酿造、加工窖藏、灌装及销售，按照上市公司行业分类指引（2012年修订）分类，公司属于葡萄酒制造行业，该行业前期需要一定的资金投入及建设期，且葡萄酒的发酵需要1-2年的发酵时间。公司成立于2010年底，前两年主要集中于葡萄庄园的建设及葡萄树的种植，加之葡萄酒发酵需要1-2年的发酵周期，故2014年公司才进行少量的对外销售，2014年底随着前期投入的规模效益逐渐显现，2015年度公司的葡萄的产量逐渐增加，收入及利润大幅增加，上述增幅符合葡萄酒行业发展趋势与特点。

项目组已将上述内容补充披露于《公开转让说明书》“第四节 公

司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“(二)营业收入、利润、毛利率的重大变化及说明”之“1. 公司最近二年期营业收入构成”中。

为了保持公司盈利的可持续性，未来，公司将从以下几个方面来提供公司的盈利可持续性：

第一，公司将严格控制成本和费用，加强内部控制管理，专注于主营业务，提高生产效率，不断拓展新的市场，逐渐增加业务量；

第二，通过2014年度以及2015年度两年的前期积累，公司2016年将继续扩大了生产规模，并相应调整了主要产品的销售价格，从而提升产品毛利；

第三，随着母子公司各项基础设施及配套项目的完善，2016年母子公司均可实现满负荷生产状态，加之公司将严格按照挂牌公司要求，进行现代企业制度建设与精细化管理，同时对各部门进行严格的绩效考核，将进一步完善生产工艺，降低单位产品材料、人力支出、水电费的消耗，提高生产效率及经济效益。

第四，公司已建立一支优秀且互补的管理团队，既包括在酒品销售市场打拼多年的销售精英，同时也拥有多年经验的高素质管理人员。公司将通过外聘或内部培养等方式适时增加优秀的管理人才，通过多种形式不断提升管理人员的管理技能，提高企业的品牌价值，突出企业竞争优势。

第五，公司将不断改进生产工艺，并集中优势资源，加强高端私

人定制酒的市场拓展，在细分领域中提高市场份额；

另外，子公司新购买林业用地661.99亩，全部投产种植葡萄，预计年可生产葡萄200吨以上，也为公司后续的生产经营提供保障。

主办券商核查了银行存款、应收账款、收入等相关账簿，获取并查阅与公司销售收入相关的银行账号明细账，查阅公司销售商品的合同、出库单据、收款凭证、发票、验收单等单据，将银行账号的流水与公司记载的账面收入和凭证进行勾稽核对。

主办券商获取报告期内应付账款、预付账款明细账，针对其中大额采购，向企业索取了相关合同、入账凭证及原始附件、入库单、出库单、银行单据等，并将以上获取的资料进行匹配和核对，抽查大额原材料记账凭证及附件；检查成本结转相关的计算表及凭证；实施分析性程序，通过进行以下比较分析公司各期成本变动额是否合理：①将各期的主营业务成本进行对比分析，分析采购成本的价格变动；②比较分析各项目的主营业务收入、成本的波动情况，分析其变动趋势。

经核查，主办券商认为，报告期内，公司的收入、成本是真实的，未发现存在未入账的成本或费用或粉饰利润的情况，公司目前的发展阶段符合行业趋势，公司具备盈利的可持续性。

5、报告期内公司毛利率、净利润大幅增长，请公司：(1)披露毛利的构成明细，并结合销售价格及单位成本的内外部影响因素的变动情况分析并披露各项毛利增长的原因；(2)结合期间费用、非经常性损益等因素分析净利润增长的原因；(3)结合同行业情况、公司自

身优劣势等分析公司毛利率、净资产收益率水平及变动与同行业可比公司是否存在重大差异，如存在，请披露原因。请主办券商及会计师：

(1) 核查毛利、净资产收益率水平以及增长是否合理；(2) 针对公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集是否合规发表意见，并针对公司报告期内收入、成本的配比关系是否合理核查并发表意见。

回复：

(1) 披露毛利的构成明细，并结合销售价格及单位成本的内外外部影响因素的变动情况分析并披露各项毛利增长的原因；

报告期内，公司毛利构成情况如下：

单位：元

业务类别	2015 年度		2014 年度	
	毛利	毛利率 (%)	毛利	毛利率 (%)
私藏葡萄酒	1,850,390.43	82.00	2,906.11	84.48
珍藏葡萄酒	2,196,796.80	76.18	23,611.77	77.74
悦飨葡萄酒	2,292,095.56	64.11	-7,431.15	-54.07
雅沁葡萄酒	970,177.64	49.00	192,905.37	58.70
马兰花葡萄酒	175,876.74	11.80	190.00	24.23
合计	7,485,337.17	61.43	212,182.10	56.29

报告期内，私藏葡萄酒及珍藏葡萄酒属于高端产品，市场售价定位较高，市场价格变化不大，毛利率比较稳定，但受市场行情及公司产品知名度的提升，客户需求逐步转向到公司的高端产品，使该两大类产品毛利总额增加较多，销售增加多，销售占总收入的比重也较高。悦飨葡萄酒因2014年初为公司推广市场，产品定价较低，随着市场开拓逐渐成熟，销售价格提高，2015年该类产品的毛利率回归至正常水

平。雅沁葡萄酒及马兰花葡萄酒因属于公司中低端产品，产品本身售价较低，加之前期投入金额较大，单位固定成本分摊较多，且马兰花前期为公司样本酒对外销售较少，使该两个产品毛利率较低。

报告期内，公司销售单价及变动成本变动情况如下：

单位：元

业务类别	波动比例			
	销售单价增幅	单位成本增幅	销售单价波动比例	单位成本波动比例
私藏葡萄酒	-111.46	-3.00	-16.20%	-2.8%
珍藏葡萄酒	-33.35	-0.76	-7.25%	-0.7%
悦飨葡萄酒	195.66	12.22	398.61%	16.2%
雅沁葡萄酒	-16.69	9.44	-9.02%	12.4%
马兰花葡萄酒	-2.66	9.84	-2.71%	13.2%
合计	54.80	12.07	31.04%	15.6%

注：由于受季节，销售区域，原材料购进批次等影响，上述葡萄酒的售价及单位成本按照本年度平均数进行统计。

公司2014年开始对外销售葡萄酒，销售量较小，各大类产品全部按照公司定价销售，2015年的大力开拓市场，对经销商购酒量达到一定程度后赠送一部分葡萄酒，致使私藏葡萄酒、珍藏葡萄酒、雅沁葡萄酒、马兰花葡萄酒销售单价均有较小幅度的下降；悦飨葡萄酒单价较上年度大幅上升主要原因系2014年度悦飨葡萄酒主要用于赠送客户使用。

公司成本采用分批法核算葡萄酒成本，分批次对每年投产的葡萄

酒出桶后开始核算成本，因此每批次投产的葡萄酒根据酿造的时间长短所分摊的人工费用和制造费用而有所不同。2015年度私藏葡萄酒、珍藏葡萄酒单位成本较上年略有下降，主要系报告期内销售的这两类葡萄酒全部为2014年出桶装瓶，为同一批次核算的成本，其成本差异主要系销售采用的包装不同所造成的，2015年大批量的采购高档次包装盒致使单位成本略有下降；2015年度悦绘葡萄酒、雅沁葡萄酒、马兰花葡萄酒单位成本较上年有所上升，主要系报告期内销售的该三类产品系不同批次完工的，2015年销售的系当年度内出桶装瓶的葡萄酒，较14年度出桶装瓶的产品多承担了人工及成本费用，致使单位成本较上年有所上升。

项目组已将上述内容补充披露于《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“(二) 营业收入、利润、毛利率的重大变化及说明”之“2. 利润、毛利率构成”中。

(2) 结合期间费用、非经常性损益等因素分析净利润增长的原因；

单位：元

项目	2015 年度		2014 年度
	金额	增长率 (%)	金额
营业收入	12,185,715.52	3,132.73	376,947.57
营业成本	4,700,378.35	2,752.77	164,765.47
销售费用	22,395.80	-55.56	50,400.00
管理费用	2,648,475.72	105.17	1,290,891.20

财务费用	1,798,908.53	0.35	1,792,567.22
期间费用合计	4,469,780.05	42.63	3,133,858.42
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	675,776.67	821.53	73,332.08
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-80,246.44	-5124.76	1,597.02
非经常性损益总额	595,530.23	694.79	74,929.10
非经常性损益总额/净利润（%）	29.55	32.13	-2.58
利润总额	1,921,455.32	166.06	-2,908,539.93
净利润	2,015,538.00	169.42	-2,903,463.57

公司2015年度期间费用较2014年度增长42.62%，主要原因系管理费用中咨询费、人工工资、办公费等上升幅度较大。公司2015年度筹备上市，为规范运行聘请会计类及管理类专家对公司员工进行培训及管理制度建设，其次，公司招聘了相关方面的专业人士及引进先进的办公设备来管理企业，致使2015年度管理费用有所上升。

报告期内，非经常性损益较上年度增长了694.79%，主要是由于公司的基础设施全部投产完工，年产能达到200吨，达到政府对葡萄酒产业的规模预期，加大了对公司的补助力度及贷款贴息。收到林业局、财政局的政府补贴款增多，较上年度增加了821.53%，使2015年度非经常性损益占近利润的比重较上年度增加了32.13%。

公司2015年度营业收入较2014年度增长了近32倍，公司主营业务收入的增加主要得益于前期投入的规模效益开始显现，加之报告期内，公司销售团队持续的对产品进行推广和市场拓展，公司产品在国内市场的认可度增加，市场占有率提高，预计2016年全年营业收入将持续增加。

报告期内公司净利润增长幅度为169.42%，除了非经常性损益对净利润作出了一部分贡献外，主要原因是为前期投入的规模效益开始显现，公司销售收入增加较多，2014年及2015年上半年，增加宣传推广力度，聘请有经验的经销团队，提高了公司的知名度及市场占有率，使公司的产品得到客户的认可，公司的销售规模越步增加，使收入及利润增加较多，

(3) 结合同行业情况、公司自身优劣势等分析公司毛利率、净资产收益率水平及变动与同行业可比公司是否存在重大差异，如存在，请披露原因。

公司的加权平均净资产收益率及毛利率情况如下：

年度	净利润	净资产	净资产收益率%	毛利率%
2015年	2,015,538.00	33,387,131.80	0.95	61.43
2014年	-2,903,463.57	-1,634,117.87	15.92	56.29

同行业挂牌公司的毛利率及净资产收益率如下：

盈利能力	公司名称	营业收入(元)	净利润(元)	销售毛利率(%)	净资产收益率(%)
2014/12/31	原歌酒庄	376,947.57	-2,903,463.57	56.29	15.92
	成功红	23,609,844.70	-8,003,678.26	26.69	-94.77

	法塞特酒	5,699,999.46	-3,304,365.82	36.10	-5.75
	芳香庄园	10,328,365.46	297,364.81	47.11	-7.6
	平均值	13,212,736.54	-3,670,226.42	36.63	-36.04

注：由于 2015 年年报上述公司均未披露，故将 2014 年数据作为参考。

经比较，公司的毛利率及净资产收益率均高于同行业其他公司，虽然公司葡萄酒 2014 年正式对外销售，但公司前期的推广及投入的成本效益已经开始逐渐体现，自葡萄酒投入市场以来获得了国内外的多项大奖，得到了客户的认可，销售单价高，毛利率略高于同行业其他公司，2014 年的净资产收益率高，原因为公司 2014 年度净利润为负，使加权平均后的分母数较大，虽然公司 2010 年底成立，前期投入较多的成本费用，但经过两年来的生产经营，增长性良好，符合行业发展状况，与同行业企业发展趋势并无较大差异。

请主办券商及会计师：(1) 核查毛利、净资产收益率水平以及增长是否合理；(2) 针对公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集是否合规发表意见，并针对公司报告期内收入、成本的配比关系是否合理核查并发表意见。

回复：

针对第 (1) 问题

1) 毛利率水平及净资产收益率水平的合理性核查

主办券商及会计师通过再次查阅申报期审计报告及其附注，结合企业实际生产经营情况，重新计算毛利率、净资产收益率，并访谈财务负责人，取得并检查了公司在报告期内的销售合同，了解了公司具

体的盈利模式、行业特点、客户类型和收款政策等；取得了营业成本明细表、营业收入明细表、成本归集计算单等；检查了采购合同和采购成本，成本归集、分配和结转凭证以及收入确认的依据和开票明细等资料；分析了报告期内成本变动原因以及收入和成本变化情况等。并将公司主要财务指标与同行业类似公司进行比较，对与同行业类似公司相比有较大偏离的，分析其原因并进行相应调查。

经核查，主办券商及会计师认为，结合公司目前所处的发展阶段，公司毛利率、净资产收益率水平以及增长是合理的。

针对第（2）个问题：

主办券商及会计师对公司财务人员进行了访谈，获取了财务关于成本结转方法汇总文件，了解公司生产经营各环节的成本核算方法和步骤，了解成本的归集、分配、结转方法；取得了报告期成本构成情况表、直接人工工资表、其他费用明细表、折旧计算表，并抽查了大额采购合同及发票、直接人工工资表、其他费用明细表、折旧计提表，进行重新计算，并有代表性地抽取样本进行穿行测试。同时，对报告期内公司销售费用、管理费用、财务费用明细表、销售费用、管理费用与财务费用占营业收入的比重及变化分析性资料进行了检查与分析。

经核查，主办券商及会计师认为，公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集合法合规，报告期内收入、成本的配比关系具备合理性。

6、报告期内公司经营活动产生的现金流量净额持续为负。请公

司：(1) 补充披露具体原因及其合理性；(2) 应对的具体措施及其有效性；(3) 结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，评估公司在可预见的未来的持续经营能力。请主办券商和会计师对上述事项，以及是否具有持续经营能力和成长性发表核查意见。

回复：

(1) 补充披露具体原因及其合理性

单位：元

财务指标	2015 年度	2014 年度
经营活动产生的现金流量净额（元）	-26,933,045.72	-1,810,617.41
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-3.37	-0.60

2015 年度、2014 年度，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-26,933,045.72 元，-1,810,617.41 元，报告期内经营活动现金流量均为现金净流出量，其主要原因为：第一、公司 2010 年底成立，前两年专注于葡萄树的种植及葡萄庄园的建设，对林地进行平整、改造等，前期工作前期投入的建设费用较大，支出较多，另外，葡萄酒的生产需要经历 1-2 年的发酵过程，期间发生的成本及管理费用较高，现金流出量较大；第二、公司产品在 2014 年度开始进入市场，初入市场客户接受度较低，为了开拓市场，市场开发费用较高，现金支出金额较大，上述原因共同使报告期经营活动现金流量持续为负。

项目组已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“获取现金能力分

析”之“①公司现金流量简况”中进行补充披露。

(2) 应对的具体措施及其有效性；

报告期内，公司产品初步走向市场，但发展迅速，随着公司销量逐步扩大，公司的经济效益会逐步体现，未来，公司将从以下几方面提供持续现金流：

第一，公司将持续加大市场推广力度，不断丰富和完善营销手段和策略，对红酒消费数据进行深度挖掘，及时了解消费者购买红酒需求变化，对红酒销售数量进行预算，运用有针对性的营销策略，提高酒品营销效率，缩短销售渠道，减少流通环节，提高资金周转率；公司筹划开展网络 B2C 直销模式，通过互联网+提升产品的知名度，降低中间商的利润，从而降低终端销售者的购买成本。

截至本反馈回复日，公司客户与上年同期增长 52.53%、销售收入与上年同期增长 23.35%。

第二，随着母子公司各项基础设施及配套项目的完善，2016 年母子公司均可实现满负荷生产状态，加之公司将严格按照挂牌公司要求，进行现代企业制度建设与精细化管理，同时对各部门进行严格的绩效考核，将进一步完善生产工艺，降低单位产品材料、人力支出、水电费的消耗，提高生产效率及经济效益。

目前公司已经制定了《费用报销制度》、《车辆管理制度》、《人员薪酬管理制度》、《仓储管理制度》等一系列规章制度，并且组织全员

进行学习，2016 年度所有制度已全面开展，严格按照相关制度进行执行。

2016 年度公司对全员进行绩效考核，每月各部门经理对下属员工工作成果进行打分考评，根据考评结果来计算员工工资。大大提升了员工的工作效率。

截至本反馈回复日，公司制造费用变化情况如下：

单位：元

制造费用	金额	上年同期	增长比例
工资	81,000.00	132,859.00	-39.03%
折旧费	328,014.97	277,030.97	18.40%
机械作业费		85,780.25	-100.00%
修理费	11,954.70		
水电费	10,545.53	31,578.41	-66.61%
车用费	5,785.00	9,819.00	-41.08%

2016 年度制造费用包括生产人员的工资、折旧费、机物料消耗水电费等，较去年减少了机械作业费、零工工资等。同期比较各项目均有所下降。折旧费上升主要系上年购入新设备所致。

第三，公司已建立一支优秀且互补的管理团队，既包括在酒品销售市场打拼多年的销售精英，同时也拥有多年经验的高素质管理人员。公司将通过外聘或内部培养等方式适时增加优秀的管理人才，通过多种形式不断提升管理人员的管理技能，提高企业的品牌价值，突出企业竞争优势。

目前，公司已在广州、上海、江西、深圳等地区设立经销商加盟，其中广州经销商目前达到月销售量 1 吨以上。按照目前的销售进度预计 2016 年度销售量可达到 150 吨左右。

(3) 结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，评估公司在可预见的未来的持续经营能力。

关于公司的核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划情况分别披露于公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“三、业务关键资源要素”、“八、公司在行业中的竞争优势与劣势”及“第四节 公司财务”之“十经营目标及计划中”。

随着现代人们生活水平的逐渐提高，人们对生活品质的追求度增加，使中国葡萄酒行业市场潜力巨大，2014 年我国葡萄酒消费量 16,000 十万升，仅占全国酒类消费量的 2.6%；从全球角度看，我国啤酒消费量已超过全球啤酒消费量的 25%，烈性酒消费量接近全球烈性酒消费量的 40%，而葡萄酒仅占全球葡萄酒消费量的 7%；占比还有很大的提升空间。从人均消费量来看，中国大陆地区的人均葡萄酒消费量仅为 1.24 升，远低于香港、日本、新加坡等地区的人均消费水平，我国葡萄酒市场潜力巨大。

我国葡萄酒消费群体主要集中在 19---30 岁、31---40 岁这两个年龄段，消费占比分别为 46%、38%，葡萄酒消费低龄化态势明显。讲

究饮酒情调，适合小资文化。目前我国葡萄酒消费呈现出三大趋势：年轻化、追求高性价比。

目前，公司生产的葡萄酒在国内外获得了大量的荣誉，葡萄酒的质量逐步得到了客户的认可，公司的产品销售也得到了大量提升，销售价格也逐步上涨；公司的生产工艺也逐步提高、成熟，酿造的葡萄酒越来越得到社会及同行业的认可；公司正积极开拓国内外市场，扩大销售规模，聘请了专业的销售团队，为企业的发展提供了力量。另外，公司与各银行建立了良好的合作关系，公司资金困难时，均都取得银行的贷款，为企业注入生机；公司目前尚有 1,171 万元的授信额度未动用，且最近一笔贷款 478.90 万元于 2016 年 6 月 3 日到期，必要时公司将用授信额度进行资金周转。

2016 年公司新签订的销售合同如下：

公司与宁夏北斗星商贸有限公司签订了一年的销售合同，与宁夏九暹商贸有限公司、宁夏日月禾商贸有限公司签订了长期供货协议，随着公司积极开拓市场，公司的产品将会取得更多客户的认可；另外，公司计划通过让客户或潜在的客户到其酒庄参观，观光及休闲娱乐的方式，让其亲自体验品尝葡萄酒，提高公司的知名度，扩大销售规模。

截至反馈回复日，公司已经实现 240 万元的销售收入，回款 50 多万元，较上年同期回款提高了 21.95%。

综上所述，公司报告期经营活动现金流量持续为负数，是葡萄酒生产行业成立初期的普遍现象，公司的成立初期投入大，生产周期

长，产品得到社会的认可需要一个过程；且公司正积极开拓市场、扩大销售规模，组建精英销售团队，提高公司的产量，降低单位销售成本，不断提高生产工艺，逐渐提高销售单价，目前公司已经取得银行的支持，能够随时取得银行的贷款，公司报告期 2015 年较 2014 年销售收入增长了 32 倍，销售渠道广，销售人员的经验逐渐增加，销售思路也正在改变，由原业的单一销售向多渠道销售扩展。

因此，经核查，主办券商及会计师认为，公司具有一定的持续经营能力和成长性。

7、2014 年 12 月 31 日股东权益为负，每股净资产为负，资产负债率大于 100%，公司 2015 年增资使得偿债指标有所好转，而增资主要是包括公司将“股东田生良将前期垫付 200 多万资金增加公司的资本公积”。请公司结合对外借款、现金活动和购销结算模式等因素，补充披露并分析公司是否存在较大的短期和长期偿债风险，对公司生产经营是否构成重大不利影响，公司拟采取的应对措施及其有效性。请主办券商和会计师发表明确核查意见。

回复：

公司于 2013 年度股东田生良将前期垫付 200 多万资金增加公司的资本公积，主要原因是公司的注册资本少，所有者权益低，公司抵抗财务风险的能力略差，为了提高公司的竞争力，更好的为公司发展，大股东决定将自己的自有资金无偿投入公司，提高公司的发展能力；其次公司筹建期间，投资大，需要资金量大，资金周转略微紧张，股东将自己的资金无偿投入公司，减少公司偿还需要偿还的资金。随着

公司前期建设的结束，生产经营的正常，前期酿造的葡萄酒可以装瓶销售，并且基础建设基本完工，无需再发生大额投入。报告期，公司销售逐渐体现，库存占用资金逐渐盘活。

1)报告期内借款情况：

单位：元

类别	2015年12月31日	2014年12月31日
抵押借款	10,000,000.00	11,500,000.00
质押借款	4,789,000.00	--
保证借款	3,500,000.00	8,500,000.00
合计	18,289,000.00	20,000,000.00

公司报告期内的借款均为短期借款，2015年度公司短期借款比2014年度有所减少，随着公司生产经营的好转，公司的还款的能力的加强，资金的增多，在不扩大公司业务规模的前提下公司的借款会逐渐减少，公司也会有有效的利用财务杠杆效应，合理的安排公司的资金结构，为公司创造更大的效益。

公司目前尚有 1,171 万元授信额度未动用，且最近一笔借款 4,789,000.00 元于 2016 年 6 月 3 日到期，必要时公司将用授信额度来进行资金周转。

2)报告期内，公司的现金流量情况如下：

单位：元

财务指标	2015年度	2014年度
经营活动产生的现金流量净额（元）	-26,933,045.72	-1,810,617.41
投资活动产生的现金流量净额（元）	-2,201,310.59	-1,580,325.00
筹资活动产生的现金流量净额（元）	29,491,274.89	3,206,246.66

每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-3.37	-0.60
----------------------	-------	-------

现金流量情况分析详见本反馈回复的第六个问题。

3) 公司对于采购、销售业务，均合理利用信用政策，对此，公司制定了较为完善的内部控制制度，对于销售业务，公司对客户制定了相应的信用政策，公司规定在 15 天之内付款给予 5% 的信用政策优惠，在 30 天之内付款给予 3% 的信用政策优惠，在 60 天之内付款给予 2% 的信用政策优惠，在 4 个月内付款给予 1% 的信用政策优惠，5 个月内付款无优惠。超过 5 个月的，公司就由销售人员定期进行催款，尽快收回所欠的货款，加快公司的资金周转。对于采购业务，公司在供应商的信用政策有利的情况下，积极利用供应商的信用政策，并结合公司自身的现金情况，在资金周转需可，且供应商优惠较大的情况下，利用供应商提供的信用政策，其他特殊情况下公司根据具体情况确定，由财务总监决定。

项目组已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“（一）财务状况分析”之“3 长短期偿债能力分析”中进行补充披露。

综上所述，主办券商及会计师认为，虽然公司 2014 年 12 月 31 日的所有者权益为负数，但公司 2015 年 12 月 31 日的所有者权益为正数，为 3,338.71 万元，净利润为 201.55 万元，公司吸收其他股东及大股东投入的能力强，公司的经营效益逐步好转，由原来的亏损变为了盈利，且公司的未分配利润为正数，公司的发展前景是好的，效益是逐步上升的，2015 年的资产负债率 41.34%，远远大于 2014 年该指

标数,说明公司抵抗风险的能力在逐渐增强;公司的借款均按时偿还,不存在信用问题,公司与银行的合作关系融洽,有一定的筹集资金的能力;公司也建立了较为完善购销结算模式,能较好的利用结算信用政策,合理利用公司的资金偿还款项,制定了完善的内部控制制度,保障了及时收回货款,提高公司的资金周转能力,从而提高偿债能力。

经审查,主办券商及会计师认为,公司不存在重大短期与长期偿债能力,具有一定的持续经营能力。

8、报告期内公司存在向个人客户销售的情形,请公司:(1)披露向个人客户的销售收入金额及占比、现金收款金额及占比;(2)请公司披露针对个人客户的合同签订、发票开具、款项结算方式等,并披露公司针对销售循环相关的内部控制制度;结合发票开具情况说明公司相关流转税及所得税的计提与缴纳情况。请主办券商及会计师核查与公司销售循环相关的内控制度的有效性及公司执行情况,核查公司税收缴纳是否合法合规,核查公司收款入账的及时性及完整性;(3)请公司说明是否存在业务员代公司收款的情况,如存在,请公司说明针对防止业务员挪用或侵吞公司款项所制定的相关制度,并披露如何保证收款入账的及时性及完整性;(4)请主办券商及会计师针对公司销售的完整性、准确性,是否存在资金体外循环的情形发表专业意见,并说明公司是否存在坐收坐支行为。

回复:

(1)披露向个人客户的销售收入金额及占比、现金收款金额及占比;

单位：元

客户性质	结算方式	2015 年度	比例	2014 年度	比例
个人客户	非现金	6,431,207.30	52.77%	0	0
	现金	313412.64	2.57%	0	0
单位客户	非现金	5,442,025.19	44.66%	376,947.57	100.00%
合计		12,186,645.13	100.00%	376,947.57	100.00%

项目组已将上述内容补充披露于《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“(二) 营业收入、利润、毛利率的重大变化及说明”中。

(2) 请公司披露针对个人客户的合同签订、发票开具、款项结算方式等，并披露公司针对销售循环相关的内部控制制度；结合发票开具情况说明公司相关流转税及所得税的计提与缴纳情况。

目前公司与个人经销商全部签订了年度购货合同或者经销商分批次下达订购单双方确认后，由公司销售部发货并开具发票，按照协议于3个月内收回货款；对于个人终端客户主要系电话订购，销售部生产订购单，由配送部负责送货并携带 POS 机，客户签收货物后通过刷卡方式现场结清款项，根据实际销售情况开具发票。

公司按照《企业内部控制基本规范》的规定，建立了与公司销售循环相关的内部控制制度，公司已制定《内部控制制度》，其中关于销售循环的相关内部控制如下：①销售与收款岗位分工与授权批准。②销售和发货控制。公司按照规定的程序办理销售和发货业务：组织销售、组织发货。公司按照行业惯例，采取结合市场参考价格和协议价格共同定价的模式，由销售人员与客户协商定价。公司销售部门应

按照经批准的销售确认单，向发货部门下达发货指令。发货部门严格按照发货指令的发货品种和规格、发货数量、发货时间、发货方式组织发货，并建立货物出库、发运等环节的岗位责任制，确保货物的安全发运。

根据公司制定的《财务管理制度》，公司与销售循环相关的会计核算制度主要如下：若客户预先支付定金的，根据出纳开具的收款单据或银行进账单确认预收款项，待实际发货给客户，并验收合格后，确认收入以及应收账款，同时根据出库单、运输单据结转成本。

报告期内公司主要流转税计提及缴纳情况：

单位：元

年度	销售额	计提销项税金	已交税金	税率
2014 年度	376,947.57	11,308.43	9,711.84	3%
2015 年 1-11 月	11,539,245.40	345,275.64	342,352.77	3%
2015 年 12 月份	646,470.12	110,829.49		17%
合计：	12,185,715.52	456,105.13	352,064.61	-

注：2015 年 11 月之前公司为小规模纳税人，适用小规模纳税人 3% 增值税征收率，2015 年 11 月后公司有小规模纳税人变更为一般纳税人，适用于一般纳税人 17% 的增值税率。

2016 年 1 月支付 2015 年 12 月份的增值税 21,968.89 元。

公司的增值税计提根据收入总额来计提，已在下月及时缴纳了上月应缴税款，由于公司 2014 年亏损 290.35 万元，公司截止 2014 年 12 月 31 日累计亏损 685.62 万元，虽然公司 2015 年盈利 201.55 万元，但不能弥补以前的亏损，公司不需要缴纳所得税。

2015 年公司完善了现金管理制度，要求无论是法人客户还是个人客户，均直接将货款汇入公司对公账户内。销售人员随时将收到的现

金转回公司银行账户，保证了公司每日收到的现金能及时转到公司银行存款账户的同时也完善了现金管理制度。同时，公司经过近两年来的发展，销售模式也逐渐从原来的直销向经销模式及团购的模式转变，不仅扩大了销售规模，也很大程度上降低了以现金结算的风险，使2015年现金收款的部分占总收款比重有所下降。

项目组已将上述内容补充披露于《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“(二) 营业收入、利润、毛利率的重大变化及说明”中。

请主办券商及会计师核查与公司销售循环相关的内控制度的有效性及公司执行情况。

主办券商及会计师在尽调过程中对公司采购与销售环节进行了穿行测试，分别对采购与付款循环，销售与收款循环进行了较为详细的循环测试，获取了采购合同、采购发票、入库单、采购审批表、资金划转单、付款凭证等及销售合同、销售发票、销售清单、出库单、银行转账单、收款凭证等原始凭证，同时也对大额销售进行了抽凭、并选取了资产负债表日前后30天的原始凭证进行抽查，对销售业务进行了发生认定、完整性认定及截止性测试等，同时获取了公司关于采购及销售有关的内控制度等。

经核查，主办券商及会计师认为，公司的销售管理制度较为完整规范，相关的记账、核算及收入确认符合会计准则的相关要求且确认程序合格无误。销售循环相关的内控制度的设计有效，并得到了规范的执行。

核查公司税收缴纳是否合法合规。

主办券商及会计师通过询问会计人员，查阅公司及子公司的完税凭证、审计报告，了解公司适用的税种、附加税费、计税（费）基础、税（费）率，以及征、免、减税（费）的范围与期限，查阅公司纳税申报表、减免税批准文件、税收优惠政策的政策法规、批文等，核对期初未交税金与税务机关受理的纳税申报资料是否一致；取得税务部门汇算清缴或其他确认文件、公司纳税申报资料等；将应交增值税明细表与公司的增值税纳税申报表进行核对，比较两者是否总体相符；核查公司税收缴纳的合法合规性，包括但不限于业务特点、客户对象、报告期内发生的重大资产重组、非货币资产出资规范等。

经核查，主办券商及会计师认为，税收缴纳符合国家税法对本公司行业的税收政策，公司对于税款的缴纳能够做到真实完整和及时，合法合规。涉及现金收付的业务，税收缴纳符合国家税法对本公司行业的税收政策，从以上流程内部控制来看，公司对于销售采购涉及税款的缴纳能够做到真实完整和及时，合法合规。

核查公司收款入账的及时性及完整性。

主办券商及会计师在审计过程中，对公司货币资金的循环进行了穿行测试，抽查了公司的收款流程，较为详细的循环测试，获取了销售合同、销售发票、销售清单、出库单、收款凭证等原始凭证，并选取了资产负债表日前后 30 天的原始凭证进行抽查，对销售业务进行了发生认定、完整性认定及截止性测试等，同时获取了公司关于采购及销售有关的内控制度等。

在收款方面，涉及到公司现金销售的，必须经销售部门开具销售单，仓库保管开具出库单，销售单和出库单均须载明具体客户名称或姓名，且销售价格不得低于同类产品市场价格。

为减少并进一步规范现金交易，股份公司成立后，公司建立了《财务管理制度》、《现金管理制度》等一系列内控制度，具体包括如下措施：

1) 钱账分管制度

公司配备了专职的出纳员，办理现金收付和结算业务、登记现金和银行存款日记账、保管库存现金、保管好有关印章、空白收据和空白支票；出纳员不得兼管稽核、会计档案保管和收入、费用、债权债务账目的登记工作。

2) 现金开支审批制度

明确企业现金开支范围，明确各种报销凭证，规定各种现金支付业务的报销手续和办法；确定各种现金支出的审批权限。

3) 现金日清月结制度

日清是指出纳员对当日的现金收付业务全部登记现金日记账，结出账面余额，并与库存现金核对相符；月结是指出纳员必须对现金日记账按月结账；并定期进行现金清查。

4) 现金保管制度

超过库存的，下班前送存银行。除工作时间需用的小额现金外一律放入保险柜。限额内的库存现金核对后，放入保险柜。严禁公款私存。

5) 非现金交易的奖励制度

公司鼓励客户通过银行转账的形式与公司进行交易，并对愿意采用银行转账的客户，在销售价格上适当进行优惠，以此作为奖励，提高公司非现金交易的销售额。自股份公司成立以来，上述现金管理措施得到了切实有效执行，在一定程度上保证了公司财务数据的真实性和准确性。目前，公司现金的收款、支付、转移等，均有相关部门的业务负责人签字确认，事后有财务部专人核对，公司现金采购和现金销售的内控措施完善，不存在重大风险，不会对公司的持续经营造成重大不利影响。

(3) 请公司说明是否存在业务员代公司收款的情况，如存在，请公司说明针对防止业务员挪用或侵吞公司款项所制定的相关制度，并披露如何保证收款入账的及时性及完整性；

公司目前业务员有少量的代收款项情况，目前个人客户销售主要系配送员送货到收货地点，客户签收后配送员出具随身携带的 POS 机，由客户直接刷卡消费，对于款项很少，极少的客户没有银行卡的情况下，采取业务员代收现金的情况，由于公司销售业务规定要有两个销售人员同时在场，因而在场的两个销售人员一个负责开票，一个负责收取货款，等回到公司后，两人当天即将收到的现金及时上交财务出纳。

公司目前采取的防范措施：

为保证收款入账的及时性和完整性，针对公司存在的现金结算，特别是在 2015 年度以后，公司从现金的“收、付、存”方面都进行

了严格的管理，建立了相应的内部控制措施，主要如下：

在收款方面，涉及到公司销售的，必须经销售部门开具销售单，仓库保管开具出库单，销售单和出库单均须载明具体客户名称或姓名，且销售价格不得低于同类产品市场价格，结算时首先要求客户前往公司财务部门缴款或者 POS 机刷卡，对于发货时在客户现场结算的款项，公司要求至少要有两名业务人员办理，一人负责现金管理，一人负责开出收据和收款记录，公司要求所有的现金收款于每日下午由出纳人员准时存入银行，财务部门配备专人每天根据发货单与业务员交回收据、现金进行核对并记录，财务主管定期对发货与回款记录进行稽核检查，确保公司采用现金结算的款项准确、及时回收。

在现金的存放管理方面，公司制定了 3,000 元为上限的现金额度管理规定，超额部分必须于当日缴存银行，需要大额现金事项需经公司总经理签批并报董事长同意。存取现金时，对到银行存取金额在 5,000 元以上的必须由财务总监派人陪同前往，20,000 元以上的必须由公司派车前往，无车辆提供时不得办理存取款。对于不遵循规定和疏忽被偷抢的，由当事人承担损失。严格禁止坐支现金现象的发生。

为防范现金结算风险，公司针对现金结算将采取以下措施：1、对销售部结算人员实行财务部与销售部双重管理，营销部业务结算人员接受财务部监督管理；2、针对公司直接销售的公司客户，公司与其订立合同，并依据合同进行结算；3、直接零售客户，由销售人员在业务发生时直接收取现金，并在当日业务终结后，将现金缴存公司银行帐户。此外，2015 年开始公司已建立的现金管理制度，要求无论

是法人客户还是个人客户，均直接将货款汇入公司对公账户内。

项目组已将上述内容补充披露于《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“(十) 现金收付款情况”之“3. 公司目前采取的防范措施”中。

(4) 请主办券商及会计师针对公司销售的完整性、准确性，是否存在资金体外循环的情形发表专业意见，并说明公司是否存在坐收坐支行为。

主办券商及会计师在尽调过程中，对公司的内部控制制度进行了测试，对公司的销售与收款循环进行了穿行测试，重点检查了公司的销售合同、销售发票、销售单、出库单、收款单及银行回单，将银行回单与银行对账单进行了核对，对销售的完整性工作底稿进行了测试，进行了销售的截止测试，将销售发票与税控系统的开票明细进行了核对，并对收取现金的情况进行了详细的审查，检查了收款单，收款人的签字，付款人的签字，并对相应的人员进行了询问了解，未发现公司有未入账的收入，体外循环的情况，也未发现公司存在销售未入账的情况。

经核查，主办券商及会计师认为，公司销售情况符合完整性与准确性，不存在资金体外循环的情形。

为防范现金坐支情况，公司在《财务管理制度》、《现金管理制度》中制定了相应的措施：

明确规定公司销售人员收到的现金，当天应及时将现金交到财务

处，并且需负责开票与收取款项两位销售人员同时在场，若特殊原因当天未能回来，次日早上班也应将现金及时交到财务出纳；若处理公司业务需要现金时需在由自己提出申请，部门领导审批，交由财务批准，再经财务总监、领导签字才能支付。

经核查，主办券商及会计师未发现现金坐收坐支行为。

9、报告期内公司应收账款金额及占比大幅增长。请公司：(1) 结合结算模式和业务特点补充披露合理性。(2) 按账龄披露应收账款的构成情况，分析原因及其合理性，是否符合公司结算政策和行业特点，结合客户还款能力分析坏账计提是否充分谨慎；补充说明目前款项的收回情况。(3) 说明是否存在提前确认收入或变相虚增收入的情形。请主办券商和会计师对发表明确核查意见。

回复：(1) 结合结算模式和业务特点补充披露合理性。

报告期内公司的销售结算模式分为网下销售与网上销售：

1) 网下销售：

报告期内公司网下销售主要销售渠道包括经销商、葡萄酒商贸公司和个人及政府部门等终端客户，对于经销商及商贸公司，公司均与其签订买断式经销合同，一般约定结算信用期为 3-5 个月。对于个人及政府部门除量少的零散客户不签订合同外，其余均签订产品购销合同，公司在发货并经对方签收后确认收入。

网下直销结算方式：客户电话下单后，由公司配送部负责送货，客户签收后配送员出具 POS 机，客户刷卡；网下经销结算方式：客户下达订单后，由公司配送部负责直接送货或者物流发货，一般约定

付款周期为发货后 3 个月左右，经销商根据销售情况在信用期内陆续回款并继续发货，对信用期满未回款的客户由销售部负责催收并停止向该经销商发货，待货款全部收回后才可继续发货。

2) 网上销售：

报告期内公司网上销售渠道为微信公众平台和部分老客户通过网上浏览公司公众平台 PC，挑选公司产品，通过电话向公司进行下单。对于直接通过网络平台购买的客户，公司在客户下完订单、支付完毕货款，并且公司发货后确认收入。对于部分老客户和企业客户通过浏览公司公众平台展示界面展示的产品，选定相应的葡萄酒，并通过电话向公司进行下单。对于该部分销售公司在与客户确认货物，并发货后确认收入。

网上直销结算方式：先由客户付款到微盟，待客户收货确认后微盟再付款给公司第三方账户，公司从第三方账户提现到公司账户。

公司 2014 年度主要以网下销售的直销为主，由于 2014 年度公司正式对外销售，销售收入较少，应收账款较多，2015 年，公司进一步开拓市场，销售模式从网下模式拓展为网上与网下同时销售，业务量增加，使收入及应收账款同时增加，因此，根据公司的销售结算模式与业务特点，应收账款增加是合理的。

项目组已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“(六)、主要资产情况及重大变化情况分析”之“2.应收账款”中进行了补充披露。

(2) 按账龄披露应收账款的构成情况，分析原因及其合理性，

是否符合公司结算政策和行业特点，结合客户还款能力分析坏账计提是否充分谨慎；补充说明目前款项的收回情况。

报告期内，应收账款账龄的构成情况如下：

单位：元

账龄	2015年12月31日余额			2014年12月31日余额		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例 (%)		金额	比例 (%)	
1年以内	5,508,143.00	100.00	275,407.15	27,056.00	100.00	1,352.80
合计	5,508,143.00	100.00	275,407.15	27,056.00	100.00	1,352.80

公司2014年开始对外销售，应收账款均在一年以内，符合公司的销售信用政策，公司的销售信用政策规定，公司的销售贷款的信用期间为6个月，超过6个月公司即由销售人员进行催收货款，公司建立了专门的催收政策，并安排了专职催收人员，应收账款经催收后基本可以收回，报告期内，公司的应收账款在其规定的销售政策之内，同行业可比公司账龄结构大部分集中在一年以内，报告期内公司账龄结构是合理的。

公司报告期内坏账准备计提比例：

账龄	应收账款计提比例 (%)	其他应收款计提比例 (%)
1年以内 (含1年)	5.00	5.00
1—2年	10.00	10.00
2—3年	20.00	20.00
3—4年	50.00	50.00
4—5年	80.00	80.00
5年以上	100.00	100.00

公司是一家集种植、加工、销售为一体的葡萄酒庄企业。公司的主营业务为：葡萄种植，葡萄酒研发、生产酿造、加工窖藏、灌装及销售。所以在坏账比例计提方面，公司选取了业务相似度相对较高的成功红。

同行业挂牌公司（成功红 T19082）坏账准备计提比例为：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1年以内（含一年）	-	-
1-2年	10	10
2-3年	20	20
3-4年	30	30
4-5年	50	50
5年以上	100	100

公司坏账准备的计提充分考虑了行业特点、回收期限等因素，公司客户多为零售客户或经销商，资金周转能力较强，该计提比例政策考虑了客户的信用状况，报告期内，未发生坏账损失，体现了谨慎性原则。

综上，公司坏账准备计提比例合理，基本符合同行业坏账计提惯例，并体现了谨慎性原则。

期后应收账款回收情况如下：

单位：元

项目	2015年12月31日	2016.1.1-今回款金额	回款比例
应收账款	5,508,143.00	2,126,681.00	38.61%

公司目前正在积极回收货款，为使货款尽早收回，销售人员加快催收力度，目前货款回收率为 38.61%。

项目组已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“(六)、主要资产情况及重大变化情况分析”之“2.应收账款”中进行了披露。

(3) 说明是否存在提前确认收入或变相虚增收入的情形。请主办券商和会计师对发表明确核查意见。

报告期内，公司销售具体环节如下：

公司先与客户签订销售合同，客户付款或取得付款的信用政策后，由客户提货或者公司送货，公司由仓储部门提货，填制出库单，销售单，由财务部门开具发票，并进行出库单与销售单、发票的核对。预收货款的在货物发出后确认收入，赊销的在货物出库或送货客户签收后确认收入，现销的客户交纳货款并取得货物后确认收入。公司的销售是由销售部门经理直接控制，由销售人员负责销售业务的处理，交由销售经理签批，并由财务开票发票，最后确认收入。公司对上述销售环节进行了严格的控制，不存在利用销售环节控制销售的行为，公司也不存在提前确认收入或变相虚增收入的情形。

主办券商及会计师在尽调过程中，对公司的应收账款进行了发函，发询证函的比例达到应收账款金额的80%到90%，户数达到应收账款户数的70%-80%，对未回函的应收账款，进行替代测试，检查了销售合同、销售发票、销售单、出库单，对期后收款情况进行了检查；对公司的销售及收款的内部控制进行了穿行测试，并询问了公司相关人员，确定公司的内部控制的有效性。

经核查，主办券商及会计师认为，公司不存在提前确认收入或变

相虚增收入的情形，公司的应收账款是合理的。

10、报告期内公司存在线上、线下销售两种情形。关于线上销售，请公司：(1) 结合销售环节和业务特点补充披露线上、线下两种方式下收入确认的具体准则、依据及其时点；是否存在退货、折扣等条款及具体金额，说明其会计处理的规范性；是否存在代理销售情形，结合经销的终端销售客户情况说明销售的真实性。(2) 补充披露线上、线下两种方式下的合作模式、定价机制、信用政策及其结算政策、利益分配机制；披露不同模式下的客户数量，收入、毛利（及毛利率）及其占比情况，分析波动的合理性。请主办券商和会计师对以上所有事项发表明确核查意见。

回复：

(1) 结合销售环节和业务特点补充披露线上、线下两种方式下收入确认的具体准则、依据及其时点；是否存在退货、折扣等条款及具体金额，说明其会计处理的规范性；是否存在代理销售情形，结合经销的终端销售客户情况说明销售的真实性。

公司按照《企业会计准则第 14 号-收入》的规定确认收入，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠计量；相关经济利益很可能流入企业；相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量。

报告期内，公司主要采用以“线下为主，线上与线下相结合”的

销售方式。公司的线上销售主要是指通过微信公众平台进行销售，该部分以直销的模式向终端客户销售；公司线下销售主要是指通过与葡萄酒商贸公司、个人工商户直接签订销售合同进行的销售，包括直销与经销模式两种。

各类业务销售收入确认具体方法及及时点如下：

1) 网上销售

报告期内公司网上销售渠道为微信公众平台和部分老客户通过网上浏览公司公众平台 PC，挑选公司产品，通过电话向公司进行下单。

对于直接通过网络平台购买的客户，公司在客户下完订单、支付完毕货款，并且公司发货后确认收入。

对于部分老客户和企业客户，该客户群体通过浏览公司公众平台展示界面展示的产品，选定相应的葡萄酒，并通过电话向公司进行下单。对于该部分销售公司在与客户确认货物，并发货后确认收入。

2) 网下销售

报告期内公司线下销售主要销售渠道包括经销商、葡萄酒商贸公司和个人及政府部门等终端客户，对于经销商及商贸公司，公司均与其签订买断式经销合同。对于个人及政府部门除量少的零散客户不签订合同外，其余均签订产品购销合同，公司在发货并经对方签收后确认收入。

关于退货及折扣情况：报告期内公司不存在退货、折扣等行为。公司规定，公司销售的产品，存在质量问题的，在一定的期限内可以

退货，退货期在销售之后的一个月之内，存在其他问题的，不退货；公司销售的产品不存在折扣，按公司规定的价格销售。

关于代理销售情况说明：报告期内，公司不存在代理销售情形，公司销售的产品一部分面向最终的消费者，一部分通过经销商进行销售。公司不论是面向终端消费者的销售还是通过经销商的销售，客户收到了产品，公司收到货款或者开出发票，即确认收入。

项目组已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“(二)营业收入、利润、毛利率重大变化及说明”中进行了补充披露。

2) 补充披露线上、线下两种方式下的合作模式、定价机制、信用政策及其结算政策、利益分配机制；披露不同模式下的客户数量，收入、毛利（及毛利率）及其占比情况，分析波动的合理性。请主办券商和会计师对以上所有事项发表明确核查意见。

1)合作模式：报告期内，公司主要采用以“线下为主，线上与线下相结合”的销售方式。公司的线上销售主要是指通过微信公众平台进行销售，该部分以直销的模式向终端客户销售；公司线下销售主要是指通过与葡萄酒商贸公司、个人工商户直接签订销售合同进行的销售，包括直销与经销模式两种。

具体合作模式如下：

线上销售方式下主要通过微信公众平台进行直销。在该模式下，公司自建 PC 端和移动端平台。客户通过公司公众平台 PC 下单后，系统后台生成订单数据。客户通过公司公众平台 PC 浏览红酒信息后，

通过电话向公司业务员进行下单，由公司业务员生成订单信息。公司运营中心负责审核订单是否真实付款及订单有无特殊要求等情况，然后转交仓储部门，仓储管理员再根据订单收货地址进行包装备货处理，并通过第三方快递公司或由公司配送部门送至终端客户。对于直接通过网络平台购买的客户，公司在客户下完订单、支付完毕货款，并且公司发货后确认收入。对于部分老客户和企业客户通过浏览公司公众平台展示界面展示的产品，选定相应的葡萄酒，并通过电话向公司进行下单。对于该部分销售公司在与客户确认货物，并发货后确认收入。

线下方式主要包括直销与经销模式。A 直销该模式下，公司销售人员通过电话联系潜在的用酒客户，终端客户直接电话下单，由公司业务员生成订单信息。公司运营中心负责审核订单是否真实付款及订单有无特殊要求等情况，然后转交仓储部门，仓储管理员再根据订单收货地址进行包装备货处理，并通过第三方快递公司或由公司配送部门送至终端客户。B 经销商模式下，公司按与法人经销商、葡萄酒商贸公司及个人经销商签订的框架销售协议，约定商品质量、支付等条款。销售人员负责根据各机构每次需求签订采购订单，约定葡萄酒款式、数量、收货地址、金额等，公司销售人员根据采购订单生产发货单。公司运营中心负责审核订单是否真实付款及订单有无特殊要求等情况，然后转交仓储部门，仓储管理员再根据订单收货地址进行包装备货，并通过第三方快递公司或公司配送车辆送至约定送货地址。对于线下销售客户，公司均与其签订销售合同，公司在发货并经对方签收后确认收入。

2) 定价机制：公司采用线上、线下统一的销售价格；根据市场认可度、销售状况进行的定价。

3) 信用政策及其结算政策、利益分配机制

公司目前对经销商给与 3-5 个月的信用期，其他线上销售及线下直销全部为款到发货。

结算政策方面：A 线下直销结算方式下客户电话下单后，由公司配送部负责送货，客户签收后配送员出具 POS 机，客户刷卡；B 线下经销结算方式下客户下达订单后，由公司配送部负责直接送货或者物流发货，一般约定付款周期为发货后 3 个月左右，经销商根据销售情况在信用期内陆续回款并继续发货，对信用期满未回款的客户由销售部负责催收并 停止向该经销商发货，待货款全部收回后才可继续发货；C 线上直销结算方式下先由客户付款到微盟，待客户收货确认后微盟再付款给公司第三方账户，公司从第三方账户提现到公司账户。

目前，由于国内葡萄酒消费主要仍以线下消费为主，葡萄酒线上消费处于发展初期，公司电商平台上线相对较晚，终端客户消费和认知度有待开发。公司通过发展广州、深圳、上海、江苏、浙江、长沙、武汉等地区经销商，逐步扩大公司销售规模并提升公司品牌认知度，积累了一部分客户群，因此 2015 年公司利润来源主要以经销商销售模式为主。

不同模式下的客户数量，收入及其占比情况如下：

单位：元

销售模式	客户分类	2015 年度数量	2015 年度销售额	毛利率 (%)	占比 (%)	2014 年度数量	2014 年度销售额	毛利率 (%)	占比 (%)
------	------	-----------	------------	---------	--------	-----------	------------	---------	--------

线下	经销商	24	10,611,219.16	61.10	87.07	0			-
	直销客户	74	1,571,521.97	63.64	12.90	9	376,947.57	56.29	100.00
线上	直销客户	1	3,904.00	56.63	0.03	0			
合计		99	12,186,645.13	61.43	100.00	9	376,947.57		100.00

由于公司销售模式的变化,即由原来的直接销售逐步向网络及经销商转变,公司在2015年经过转变,取得了一定的成效,规模及业务量均有所增加,是销售收入及利润增加。该模式的转变符合公司未来的销售模式及发展方向,该波动情况是合理的。

项目组已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“(二)营业收入、利润、毛利率重大变化及说明”之“1.公司最近期两年营业收入构成”中进行了补充披露。

主办券商及会计师检查了公司的销售合同、销售发票、销售单、出库单、销售价格、记账凭证,公司的内部控制制度等进行检查,分析。

经核查,公司的销售确认方式符合会计准则的相关规定,报告期内不存在退货、折扣及在代理销售等情形,不存在代理销售,销售业务是真实的。

11、关于与销售平台合作。请公司:(1)补充披露与微信等电商平台的合作模式与收益分成方式,收款与支付结算方式;互联网销售模式下的具体收入确认时点、确认依据与成本费用归集和结转方法。

(2)关于第三方支付账户。①请公司补充披露第三方账户是否以公司唯一名义设立,相关收付行为是否符合公司内部资金管理规定;报

告期内公司通过第三方账户收付款占比情况,报告期第三方账户与公司账户对应关系,是否具备唯一性,转入银行对公账户的周期和频率;
②请主办券商及会计师对上述资金支付行为的合理性(是否存在坐支现金情形)、安全性、真实性,资金管理内控制度设计合理及执行有效性发表意见。

回复:

(1) 补充披露与微信等电商平台的合作模式与收益分成方式,收款与支付结算方式;互联网销售模式下的具体收入确认时点、确认依据与成本费用归集和结转方法。

合作模式与收益分成方式: 报告期内,公司的电子商务业务通过第三方支付平台“微盟”进行结算,合作方式为公司与“微盟”签署代收货款约定,客户在微信公众平台下单后,款项转入到“微盟平台”,待客户签收后,平台收取手续费后剩余款项转入公司第三方账户。公司2015年11月份开始于微盟平台合作,报告期内未形成太多交易量。

结算方式: 先由客户付款到微盟,待客户收货确认后微盟再付款给公司第三方账户,公司从第三方账户提现到公司账户。

收入确认时点: 公司收入确认时点为客户签收后。客户签收后微盟平台会将款项自动转入公司第三方账户,平台负责人每月末截取后台已签收的订单,作为财务确认收入的依据。

成本归集与结转: 对于微盟平台使用费由公司银行对公转账支付,平台发生的费用公司规定必须由公司银行账户转入后才可支付,平

台维护人员不得直接用第三方账户的款项支付相关费用，财务部定期与平台维护人员核对销售款项。联网销售时，发生的快递费、运输费及其他网上的费用，于发生时记入公司的销售费用；对于销售成本的结转，公司在销售产品后，月末根据产品的销售数量，按加权平均法结转产品的销售数量。

项目组已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“(二)营业收入、利润、毛利率重大变化及说明”中进行了补充披露。

(2) 关于第三方支付账户。①请公司补充披露第三方账户是否以公司唯一名义设立，相关收付行为是否符合公司内部资金管理规定；报告期内公司通过第三方账户收付款占比情况，报告期第三方账户与公司账户对应关系，是否具备唯一性，转入银行对公账户的周期和频率；②请主办券商及会计师对上述资金支付行为的合理性（是否存在坐支现金情形）、安全性、真实性，资金管理内控制度设计合理及执行有效性发表意见。

公司第三方支付账户是以公司唯一名义设立的，相关收付行为符合公司内部资金管理规定。

公司与第三方支付平台的合作情况，调取了双方的合作协议，并就合作协议的内容与公司进行了确认；协议规定第三方账户必须绑定公司银行账户，绑定后的账户信息不做修改。

①报告期内公司通过第三方账户收付款占比情况：

单位：元

项目	第三方账户收款	公司账户收款	第三方账户收款占公司账户收款比重	第三方账户付款	公司账户付款	第三方账户付款占公司账户付款比重
2015 年度	3,120.00	6,811,408.40	0.05%	-	3,895,291.61	-
2014 年度	-	349,891.57	-	-	1,385,686.68	-

②第三方账户与公司账户对应关系、银行对公账户的周期和频率：

项目	对应公司开户银行	对应公司银行账号	第三方账户	转入银行对公账户的周期和频率	是否对应一致检查
2015 年度	中国建设银行股份有限公司宁夏银川市金凤区支行	64001220400 052505666	宁夏原歌葡萄酒庄有限公司	一笔收入、当月体现	是

经核查：报告期内第三方账户与公司账户对应关系，具备唯一性，转入银行对公账户的周期和频率，未发现异常。

项目组已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“(二)营业收入、利润、毛利率重大变化及说明”中进行了补充披露。

(1) 请主办券商及会计师对上述资金支付行为的合理性（是否存在坐支现金情形）、安全性、真实性，资金管理内控制度设计合理及执行有效性发表意见。

公司根据《现金管理暂行条例》及其他相关法规，制定了《资金管理制度》，其中对现金不得坐支和禁止资金体外循环进行了规定，具体采取的措施：①控制现金坐支，当日收入现金应及时送存银行。

出纳员每日盘点现金，并与现金日记帐余额核对相符。每月月末，会计人员必须将现金、银行存款、其他货币资金总帐余额与出纳员的银行存款日记帐、现金日记帐、其他货币资金日记帐核对相符。②对于现金支出都要有原始凭证，有经办人签名，经主管和有关人员审核后、出纳才能据已付款。③会计人员定期全面盘点公司的资产，往来款及时核对。

经核查，主办券商及会计师认为上述资金支付行为是合理的，不存在现金坐支的情形、且符合安全性、真实性的原则，资金管理内控制度设计合理及执行有效。

二、中介机构执业质量问题

回复：

经核实，主办券商、律师事务所、会计师事务所均具有股转公司要求的相关资质，各中介机构项目负责人、项目组成员均具有相应执业资格。各中介机构执业质量符合要求。

三、申报文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申报文件中包括但不限于以下事项：

(1) 为便于登记，请以“股”为单位列示股份数。

(2) 请列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误。

(3) 公司所属行业归类应按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示。

(4) 两年一期财务指标简表格式是否正确。

(5) 在《公开转让说明书》中披露挂牌后股票转让方式；如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息。

(6) 历次修改的文件均需重新签字盖章并签署最新日期。

(7) 请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

(8) 申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露。

(9) 请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

(10) 请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请。

(11) 请主办券商提交股票初始登记申请表（券商盖章版本和可编辑版本）。

(12) 若公司存在挂牌同时发行，请公司在公开转让说明书中披露股票发行事项，于股票发行事项完成后提交发行备案材料的电子文件至受理部门邮箱 shouli@necq.org.cn，并在取得受理通知后将全套发行备案材料上传至全国股份转让系统业务支持平台（BPM）。

(13) 存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

回复：

公司及主办券商、律师事务所、会计师事务所等中介机构对申报文件进行了再次核实，回复如下：

(1) 已在《公开转让说明书》中以“股”为单位列示股份数。

(2) 已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“二、股票挂牌情况”之“(二) 股东所持股票的限售安排及股东对所持股票自愿锁定的承诺”中，列表披露了可流通股股份数量，经核实股份解限售情况准确无误。

(3) 公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“一、公司基本情况”及“第二节 公司业务”之“六、公司所处行业的基本情况”之“(一) 行业概况”之“1. 公司行业分类”中披露了按上市公司、国民经济、股转系统的行业分类标准。

(4) 两年财务指标简表格式正确。

回复：项目组按照反馈督察报告财务指标简表格式及相关要求，重新调整了《公开转让说明书》“第一节基本情况”之“六、财务指标简表”

(5) 《公开转让说明书》中披露了挂牌后股票转让方式，公司股票挂牌后拟采取协议转让方式。

(6) 公司及各中介机构已经就修改的文件重新签字盖章并签署

了最新日期。

(7) 公司和各中介机构逐项落实股转公司反馈意见，并会在规定时间内将补充法律意见书、修改后的《公开转让说明书》等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

(8) 公司和各中介机构已知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项将会及时在公开转让说明书中披露。

(9) 公司及中介机构等相关责任主体检查了各自的公开披露文件，未发现披露不一致的内容。

(10) 公司及各中介机构核查了反馈回复披露的内容，本次反馈回复不存在特殊原因申请豁免披露的。

(11) 主办券商将在反馈回复时同时提交股票初始登记申请表（券商盖章版本和可编辑版本）。

(12) 公司不存在挂牌时同时发行的情形。

(13) 本次反馈意见能够按期回复，相关附件将一并提交。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》补充说明是否存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

回复：

公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与

格式指引》的相关要求，全面核查了公司的信息披露文件，除上述相关问题外，公司不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(本页无正文，为宁夏原歌葡萄酒庄股份有限公司关于《宁夏原歌葡萄酒庄股份有限公司在全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件的反馈意见回复》签字盖章页)

宁夏原歌葡萄酒庄股份有限公司



2016年3月24日

(本页无正文,为财达证券有限责任公司关于宁夏原歌葡萄酒庄科技股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见回复的签字盖章页)

项目负责人: 罗美辛
罗美辛

项目组成员: 任洁
任洁

于晓佳
于晓佳

马昊
马昊

内核专员: 陈朝晖
陈朝晖

