

# 关于郑州贝斯兰德服饰股份有限公司 挂牌申请文件的第三次反馈意见的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于郑州贝斯兰德服饰股份有限公司挂牌申请文件的第三次反馈意见》（以下简称“《第三次反馈意见》”）的内容要求，我公司作为主办券商组织拟挂牌公司、会计师事务所、律师事务所对《反馈意见》提出的问题进行了认真核查和进一步调查，落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见，涉及对《郑州贝斯兰德服饰股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“《公开转让说明书》”）进行修改或补充披露的部分，已按《第三次反馈意见》要求进行了相应的修改和补充，并以楷体加粗标明。现将《第三次反馈意见》的落实情况逐条报告如下：

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与《公开转让说明书》中的相同。

提示：本回复报告中的字体代表以下含义：

- 宋体（不加粗）：对反馈意见所列问题的回复
- 宋体（加粗）：反馈意见所列问题
- 楷体（加粗）：对公开转让说明书的修改

请主办券商补充论证公司未来的盈利模式，可持续经营能力，推荐理由。

## 【回复】

### 1、公司未来的盈利模式

公司作为传统的服装企业，拥有集“产—供—销”于一体的完整产业链。公司目前的盈利模式是通过设计、生产并销售女士裤装来获取收入，并使业务收入超过成本和费用支出而实现盈利。公司通过不断提高设计水平，改进生产工艺来减少成本、费用支出，并通过拓展销售渠道和改善服务质量来提升竞争力，增加品牌知名度，从而提高公司收入，实现盈利最大化。

未来公司仍将主要延续现有盈利模式，继续夯实女裤业务基础，通过设计水平的提升、生产工艺的改进来提高公司的生产效率，增加盈利空间；扩大生产规模的同时不断加强市场推广，以现有经销模式逐渐向代理模式过渡，通过代理销售模式向其它地区进行拓展，扩大销售范围，提高公司市场占有率，提升品牌知名度，增加公司的销售收入；同时通过新三板挂牌的契机，整合公司的设计和生产资源要素，抢占传统行业转型的先机，力争将贝斯兰德打造成为中国女裤第一品牌。公司未来的盈利模式将从设计、采购、生产和销售等各方面进行改进和优化，具体情况如下：

#### (1) 改进设计模式，建立“女性身材数据库”

公司始终秉承“时尚、优雅、舒适”的设计理念，专注产品创新，并十分注重产品的舒适性，在面辅料的选择、版型设计上力求符合中年职业女性在各种社交场合的着装需求。公司在产品设计中融入国际流行元素，并赋予其符合公司设计理念的品牌定位，使公司的产品更加满足中年白领女性的需求，同时公司产品的设计定位也在逐渐向年轻化发展，计划在 2016 年开始启动“快时尚”的开发设计理念，集中采购，集中开发，实现小批量、多批次、快速度、年轻化、时尚化销售，使公司女裤产品涵盖的年龄范围更广，扩大适用人群，快速增加公司的产品销售。同时，公司已着手建立“女性身材数据库”，在传统女性裤装尺码的基础上，细分 X 型、V 型、A 型、H 型等身材类型，使得各类身材都能寻找到完美的解决方案，达到量身定制的效果。“女性身材数据库”的建立将更加凸显公

公司产品在舒适性方面的高标准，以客户需求和满意度为发展目标，真正打造符合女性消费理念的精品裤装，增强客户粘性和忠诚度，促进公司做大做强，更快更好的发展。

## （2）优化采购模式

公司目前采取按需采购的采购模式。公司作为一家专注于女裤设计、生产和销售的企业，对面辅料品质要求比较高，不仅要突出公司“时尚、优雅、舒适”的设计理念，更要与时俱进，符合国际上面辅料日新月异的变化，公司所采购面料具有批量小、款式新颖的特点，在采购过程中采取分批采购的原则。公司在批量采购前采购部和设计部会应邀参加多家面辅料企业的发布会，就供应商的面辅料质量、时尚性、舒适性等进行初步了解，选择合格的供应商；女裤设计完成后，公司在合格供应商中采购符合设计特点的面料小样，由技术部进行样品制作，样品经多方评审合格后最终确定面辅料的选择，再与供应商签订供货合同。通过此种采购模式，不仅可以选择凸显公司产品特点的面辅料，也可以减少原材料库存，使公司的经营更加灵活。

## （3）扩大生产规模、以销定产

公司的产品采用自主生产方式进行生产，按照“以销定产、结合库存”的原则安排相应的生产计划。公司产品生产过程中采用国际先进的生产设备、最新的制造工艺，并由从业多年的技术人员指导生产的各个环节，保证产品的质量和品质。此种生产模式可以增强公司经营自主性，同时通过订货会的方式进行集中确定订单，编制生产计划，有效降低产品库存积压，盘活资金，增加公司毛利率，降低经营风险。

公司新建厂房预计 2016 年初正式投产，届时公司将扩大生产规模，并引进国际先进的生产设备，提高生产效率，使公司产能能够保证未来销售规模的扩大，同时公司新建厂房位于郑州国际物流园区，优越的地理位置便于公司产品的集散，降低物流成本，保障公司产品向全国范围销售。

河南省作为人力资源大省，土地成本和人力成本较低，而郑州又是中国女裤的产业集聚地，行业优势突出，专业技术人才众多，公司作为郑州本地的女裤企

业，拥有成本和人才的优势，未来新三板挂牌后给公司带来的品牌效应，将更有利于公司人才的吸收和资源的整合，提升公司的综合实力。

#### （4）传统经销模式向代理模式转变

公司目前主要采取经销的销售模式，由于公司正处于快速发展时期，选择经销的销售模式对资金的需求量较少，可提高公司渠道拓展速度，帮助公司快速进入目标市场。但此种销售模式较为单一，一方面会减少公司的经营收益，另一方面公司无法对经销商的销售信息做到及时、全面的掌握，经销商对公司销售策略的执行力也相对较弱。

随着公司规模扩大，公司将逐渐引入代理销售的销售模式，未来实现以代理销售为主，经销为辅的销售模式。代理销售可以加快公司目标市场的开发速度，提高公司经营收益，利于公司的品牌维护和产品推广，同时采用以省为单位的代理商便于公司制订目标市场的拓展规划，实现公司产品走向全国的战略部署。目前公司已与多家省代理商签署了合作框架协议，由其进行目标市场的拓展和产品的销售，已实现产品销售的代理商共 10 家，收入约 200 万元。

通过上述商业模式的改进，公司在产品设计、原材料采购和产品生产方面提高了生产效率、减少了经营成本、降低了经营风险、扩大了利润空间，并通过销售模式的优化增加了销售收入，使公司产品在品牌知名度和市场占有率方面更具优势。公司未来公司的盈利模式将更有利于公司规模扩大和收入的增长，保证公司持续稳定的经营发展，实现公司中国女裤第一品牌的战略规划。

## 2、公司的可持续经营能力

### （1）期后合同签订、财务状况

#### 1) 期后合同签订情况

截至 2015 年 10 月 31 日，公司签订的期后采购合同情况如下：

序号	签订时间	合同对象	合同内容	合同金额（元）
1	2015 年 7 月 5 日	佛山市南海志生纺织有限公司	棉布	50,000.00
2	2015 年 7 月 15 日	广州市博云纺织品有限公司	牛仔布	30,000.00

3	2015年8月16日	绍兴县佳琳针织有限公司	针织布（坯布）	99,900.00
4	2015年9月1日	浙江人品纺织有限公司	人棉针织染色布	146,200.00
5	2015年9月10日	绍兴县栋纶针纺有限公司	人棉针织染色布	300,720.00
6	2015年9月12日	佛山市南海志生纺织有限公司	棉布	50,000.00

截至2015年10月31日，公司签订的期后销售合同情况如下：

序号	签订时间	合同对象	合同内容	合同金额（元）
1	2015年9月1日	郑州市缘爱商贸有限公司	裤子	972,000.00
2	2015年9月1日	济南明帅服装有限公司	牛仔女裤、面料 女裤	1,536,000.00
3	2015年9月3日	郑州因爱之名服饰有限公司	牛仔裤	968,000.00

另外，公司已与15家省代理商签署了《合作框架协议》，根据实际销售情况进行产品交付和结算。

2) 截止到2015年10月31日，公司财务情况（未审计）

单位：元

项目	2015年10月31日
资产总计	32,269,039.85
负债总计	10,989,421.22
股东权益总计	21,279,618.63
主营业务收入	7,399,736.71
主营业务成本	5,795,789.03
主营业务利润	1,298,707.66
管理费用	1,073,054.60
营业利润	-258,447.81
利润总额	82,552.19
净利润	80,017.08

2015年7-10月确认的营业收入为2,965,631.52（未审计），截止到2015年10月31日，公司营业收入为7,399,736.71元，此时点的营业收入较2014年全年营业收入增长35.26%，截至2015年10月31日，公司利润总额为82,552.19元（未审计），2015年度由于公司在全国中小企业系统挂牌中介支出

管理费用支出较大，公司管理费用为 1,073,054.60 元（未审计），若减去期间因中介机构辅导企业在全国中小企业股转系统挂牌的管理费用 650,000.00 元，截至 2015 年 10 月 31 日，公司的利润总额为 730,017.08 元，较 2014 年度的利润总额-340,979.60 增长 1,070,996.68。综上，公司期后的经营财务状况向好趋势发展。

## （2）评估公司的持续经营能力

### 1) 营运记录

①现金流量：报告期 2015 年 1-6 月、2014 年度、2013 年度，公司的经营活动现金流量净额分别为-1,669,607.67 元、-192,950.72 元、-215,525.98 元。2015 年 1-6 月公司现金流量净额较 2014 年度下降较大的原因是，为保证秋季女裤的生产，公司提前采购原材料，使得经营活动现金流出额较多。

②营业收入：2015 年 1-6 月、2014 年度及 2013 年度，公司主营业务收入分别为 4,434,105.19 元、5,406,614.76 元、5,887,842.96 元。公司 2015 年 1-6 月主营业务收入增长较大的原因是：公司生产过程中加大了产品质量控制保障，随着公司产品质量、品牌、口碑的持续提升，2015 年 1-6 月份公司原有客户增加了对公司产品的订单量。

**报告期内，公司经营规模较小，盈利能力及抵抗风险能力较弱。项目组已在公开转让说明书之“重大事项提示”之“八、公司经营规模较小，盈利能力较弱的风险”进行了补充披露。**

③交易客户：报告期内，公司专注于中年女士裤装的设计、生产和销售，公司的产品种类为女裤。公司目前主要采取经销的销售模式，公司在销售市场的客户均为经销商。公司与现有经销商客户都保持着稳定的合作关系，随着公司产品质量、品牌及口碑的持续提升，公司已经与全国多个省的经销商达成了合作意向。

### ④合同签订情况：

报告期内，对公司持续经营有重大影响的业务合同如下：

#### A、采购合同

报告期内公司与供货商签订的金额在 20 万元以上的合同列示如下：

序号	签订时间	合同对象	合同内容	合同金额（元）
1	2013 年 1 月 28 日	佛山市耀盈纺织有限公司	棉布	200,000.00
2	2013 年 3 月 1 日	杭州聚卿针纺有限公司	针织布	201,400.00
3	2013 年 4 月 16 日	绍兴县栋纶针纺有限公司	涤纶针织染色布	200,200.00
4	2013 年 8 月 10 日	广州市增城新塘佳记织布服装厂	牛仔布	200,000.00
5	2013 年 9 月 25 日	杭州市纵伟针纺有限公司	针织布	310,000.00
6	2013 年 11 月 10 日	杭州聚卿针纺有限公司	针织布	303,750.00
7	2014 年 3 月 2 日	绍兴县江南织造有限公司	涤纶针织染色布	300,000.00
8	2014 年 12 月 20 日	绍兴县栋纶针纺有限公司	锦纶针织染色布	202,800.00
9	2015 年 1 月 15 日	杭州聚卿针纺有限公司	针织布	300,800.00
10	2015 年 2 月 2 日	佛山市南海志生纺织有限公司	棉布	200,000.00

## B、销售合同

报告期内公司与客户签订的金额在 20 万元以上的销售合同列示如下：

序号	签订时间	合同对象	合同内容	合同金额（元）
1	2013 年 3 月 27 日	银川高新区鑫秒升服装有限公司	裤子	259,956.00
2	2013 年 5 月 23 日	郑州木兰商贸有限公司	裤子	299,965.00
3	2013 年 6 月 8 日	天津劝宝超市有限责任公司	裤子	250,002.00
4	2014 年 2 月 28 日	新乡市平原商场责任有限公司	裤子	358,643.00
5	2014 年 5 月 20 日	郑州紫帆服饰有限公司	裤子	207,500.00
6	2014 年 8 月 14 日	济南历下大润发商贸有限公司	裤子	252,000.00
7	2014 年 9 月 21 日	郑州添爽商贸有限公司	裤子	324,000.00
8	2014 年 11 月 27 日	黄冈市黄商贸易股份有限公司	裤子	207,500.00
9	2015 年 3 月 12 日	新乡市平原商场责任有限公司	裤子	324,000.00
10	2015 年 3 月 30 日	济南历下大润发商贸有限公司	裤子	202,500.00
11	2015 年 5 月 3 日	北京阿琴依裤服饰有限公司	裤子	799,992.00
12	2015 年 5 月 23 日	北京冠世中仪服饰有限公司	裤子	215,800.00

## ⑤资金筹措能力

### A、内部资金筹措能力

报告期内，女裤行业竞争程度较大，公司盈利能力较弱。但是，由于公司自身在女裤行业领域具备一定的品牌知名度，拥有完整、独立的关键资源，经营状况和发展前景良好，公司股东于 2015 年 5 月份对公司增资 1700 万元。随着公司战略措施的不断推进，营业规模的增长及盈利能力的改善，公司内部资金的筹借能力将不断增强。

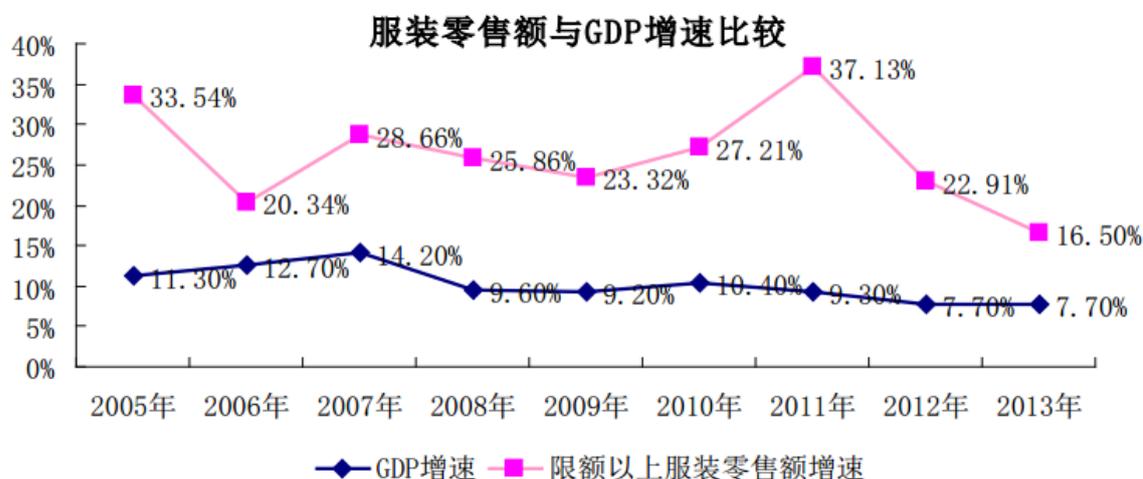
## B、外部资金筹借能力

报告期内，截至 2015 年 6 月底公司资产负债率为 22.65%，资产负债率较低，公司的长期偿债能力较强；截止 2015 年 6 月 30 日，公司短期借款为 600 万元，随着公司经营规模的扩大、新建办公楼、厂房的完成、顺利在全国中小企业股份系统的挂牌，公司会有更多的外部融资渠道来提高自身的外部资金筹借能力。

### 2) 行业发展趋势

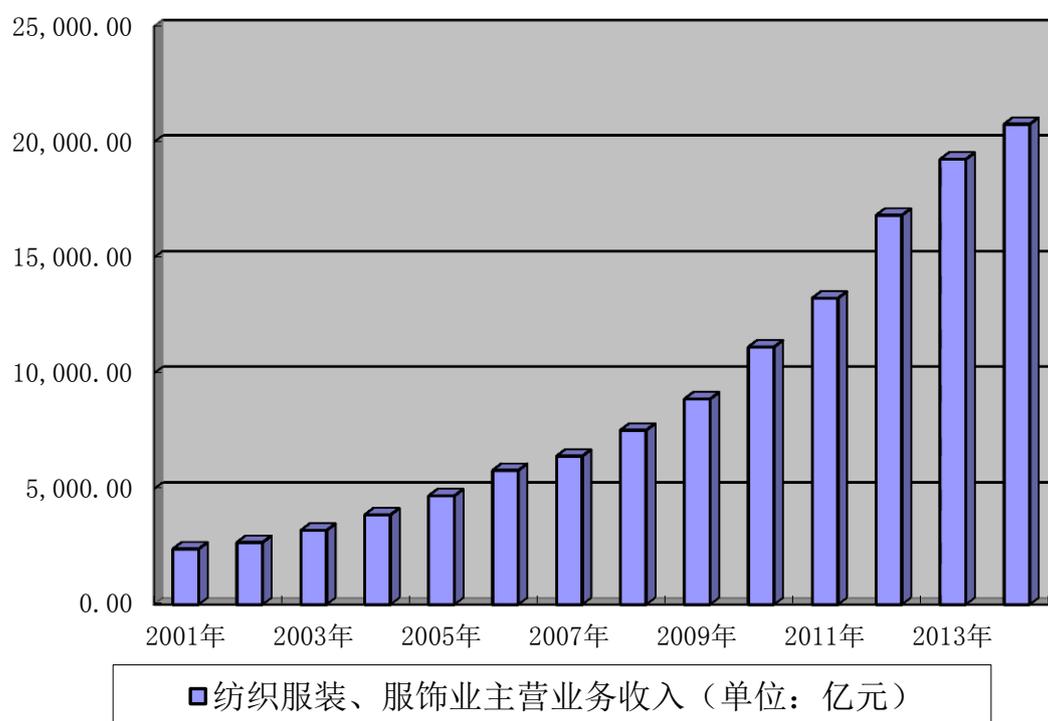
服装行业作为我国国民经济重要支柱产业之一，在建国以来六十年的发展中经历了快速发展——产业调整——稳步前进的发展过程。目前我国已成为全球最重要的服装消费市场之一。

服装作为生活必需消费品，近几年随着人均可支配收入的提高呈现快速增长的态势。从服装零售额的情况看，我国限额以上批发零售业服装零售额从 2005 年的 1,362 亿元增加至 2013 年的 8,179 亿元，增长率均值为 26.16%，比同期 GDP 增长率均值高约 16 个百分点。



数据来源：Wind 资讯

而从我国纺织服装、服饰业主营业务收入来看，服装行业的市场需求也在逐年增长，从 2000 年的 2,042.79 亿元增长至 2014 年的 20,769.83 亿元。

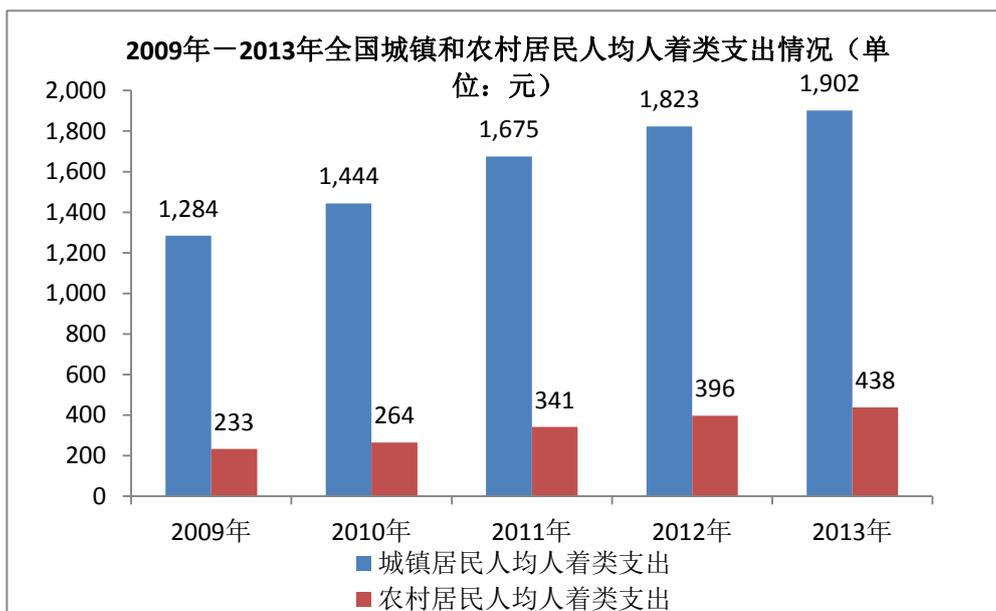


数据来源: Wind 资讯

城镇化水平提升和居民可支配收入的持续增长是我国服装行业未来发展的主要驱动力。

### ①城镇化水平提升拉动服装市场需求

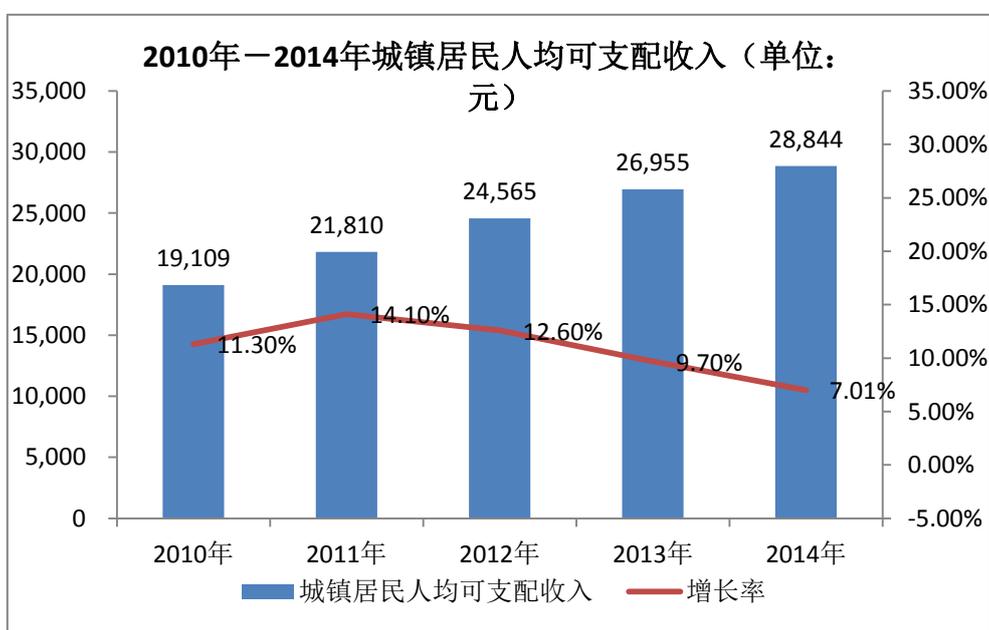
《国家新型城镇化规划（2014-2020 年）》提出：“到 2020 年，我国常住人口城镇化率要达到 60%左右，努力实现 1 亿左右农业转移人口和其他常住人口在城镇落户。”城镇居民衣着消费支出远高于农村居民，2013 年，我国城镇居民人均衣着消费支出 1,902 元，而农村居民人均衣着消费支出仅为 438 元。随着我国城镇化水平不断提高，城镇人口快速增加，我国服装类产品的消费需求潜力巨大，我国城镇化将推动服装行业进入快速发展阶段。



数据来源：国家统计局

②居民可支配收入增加促进服装消费

随着我国 GDP 的持续增长，居民收入不断提高，据国家统计局公布的数据显示，2010-2014 年我国居民人均可支配收入逐年增长，其中 2014 年城镇居民人均可支配收入为 28,843.90 元，同比增长 7.01%。



数据来源：国家统计局

居民的消费水平随着居民可支配收入的逐年提高呈现出持续增长的态势，2014 年全国社会消费品零售总额为 271,896.10 亿元，较 2013 年增长 12%，而作

为生活必需品的衣着类支出也在居民收入提高的刺激下连续增长。

女裤作为服装行业的一个细分领域，其现状与未来发展趋势必将与服装行业同步，存在市场机遇和发展潜力。

### 3) 市场竞争情况

我国作为服装消费大国，服装行业的竞争较为激烈。国内的女裤行业是一个充分竞争的行业，企业众多，规模较小，市场集中度较低。女裤作为女士服装的一个单品，市场中涉及该产品的品牌繁多，包括国际一线品牌的香奈尔(Chanel)、普拉达(Prada)等、国际平民时尚品牌的GAP(美国)、ZARA(西班牙)等，国内各类女装品牌也均有女裤产品的销售，而我国女裤品牌的不断涌现更加剧了国内女裤行业的竞争程度。

**服装产业为劳动密集型产业，行业门槛较低，市场化程度及竞争激烈程度较高。项目组已在公开转让说明书之“重大事项提示”之“四、行业竞争风险”进行了补充披露。**

公司从事中档女士裤装的设计、生产和销售，主要针对中年的白领女性。由于公司产品的针对性较强，而郑州作为国内该类产品的集聚地，目前与公司形成直接竞争关系的企业均为郑州本土企业，具体情况如下：

#### ①郑州领秀服饰有限公司

郑州领秀服饰有限公司创立于1993年，是集女裤产品的技术研发、生产制造、市场销售和品牌运作于一体的大型专业女裤集团。目前，领秀服饰旗下已拥有领秀、梦舒雅、OREE、艾·蜜尔等四个自主品牌，众品牌皆以独立的产品设计研发、生产制造及销售网络深植国内市场。目前，企业积极参与国际加工贸易，为众多国际一线品牌提供优质的产品。

#### ②郑州市娅丽达服饰有限公司

郑州市娅丽达服饰有限公司成立于1995年，秉承“成为全球最专业最受信赖的女裤企业”的企业愿景，专心打造娅丽达品牌。目前，娅丽达产品线以女裤为核心，覆盖全系列女装品类，集服装技术研发、生产制造、市场销售和品牌运

作于一体，在全国拥有专卖店和商场专柜 1800 多个，在北京、上海等二十个大中型城市建立了省级分公司，形成了遍布全国的销售网络。

### ③郑州云顶服饰有限公司

云顶服饰集团成立于 2001 年，是一家集研发、设计、生产、销售为一体的现代化服装企业，专业精耕十几载，秉承快人一步的领航思维，用持之以恒的专注领先行业赢定未来。旗下四大品牌：逸阳、逸阳男裤、LC（琳茜迹）、慕然，倾力营建“优质、平价、快速、时尚”的消费理念，销售网络遍布全国 32 个省市自治区和直辖市。

由于上述三家企业均为非公众公司，因此无法获取具体数据进行对比分析。根据公司高管的访谈情况得知，目前公司的规模较上述三家企业较小，但公司的设计开发、工艺创新、品牌知名度等综合实力处于郑州前三位。2014 年公司获得河南省质量技术监督局授予的“2014 年河南省质量诚信 A 级工业企业称号”。

“桑·贝斯兰德”  
*Sunspaceland* 2012 年被河南省工商行政管理局认定为“河南省著名商标”，2015 年被国家工商总局商标局认定为“驰名商标”，河南省服装行业协会和河南国际商会服装商会出具的服装排名证明显示，“桑·贝斯兰德”  
*Sunspaceland* 品牌女裤在河南省 2009-2011 年牛仔、化纤女裤产销量抽查统计中位居第三位。

## 4) 公司核心优势

### ①品牌定位准确，客户忠诚度高

公司自设立以来，始终专注中年女士裤装的设计、生产和销售，“桑·贝斯兰德”  
*Sunspaceland* 品牌女裤秉承“时尚、优雅、舒适”的设计理念，打造了适合中年职业女性各种社交场合的裤装产品，由于品牌产品定位准确，在设计中不仅融合国际流行元素，在面料选择和制作工艺中更加注重产品的舒适度，因此颇受 28-40 岁年龄段的职场女性青睐。

另外，公司目前的销售渠道拓展也有较强的针对性，公司立足于河南省内各大中型城市，并在此基础上通过经销方式向其它省份拓展。通过公司对产品和销售渠道的准确定位，公司在中年女士裤装行业领域内具有一定的知名度，“桑·贝斯兰德”  
*Sunspaceland* 品牌 2012 年被河南省工商行政管理局认定为“河南省著名商标”，

2015 年被国家工商总局商标局认定为“驰名商标”。经过多年发展，公司目前已累积了一定的终端客户，客户忠诚度较高。

### ②注重自主设计，保证产品品质

公司十分重视自主设计开发，设立至今，已形成“时尚、优雅、舒适”的设计理念，并将国际流行元素融合到产品设计中。公司每年安排设计师、工艺师等考察日韩等国际市场，学习流行概念、制作工艺和最新的面料、辅料应用等，公司设计师、工艺师结合公司的品牌定位和设计理念，选用合适的面料、先进的制作工艺，提升产品的技术含量和附加值。另外，公司也非常重视产品的适销性，在每季新品发布前都会邀请核心经销商对新产品的适销性进行评审，充分考虑产品的市场反应和客户需求后，对产品进行调整和发布。截至本说明书签署日，公司共有设计、技术人员 8 人，每季设计 200-300 种女裤款式。通过坚持对设计开发和生产工艺的投入，能够保证公司产品的品质，满足公司可持续发展的要求。

### ③专业的管理团队优势

公司目前的管理团队具有丰富的行业经验，专业性较强。公司董事长李红雨毕业于清华大学，工商管理硕士学位，是专业的管理人才，能够把握企业整体的发展方向，寻求适合企业自身发展的经营策略。公司设计、技术、生产、销售等核心部门负责人均出身服装行业，在行业内积累了丰富的实践经验，因此对女裤市场具有敏锐的反应力，能够快速应对市场变化。公司由各方面的专业人才组成的管理团队是公司持续稳定发展的有力保障，使公司在激烈的市场竞争中保持较高的经营收益。

### ④优质的售后服务保障

公司为经销商及终端消费者提供了优质的服务。公司对终端消费者的售后服务主要体现在产品质量上，消费者在购买公司产品后若出现质量问题，可享受退货或换货的售后服务。而为保证与经销商的长期合作，更快的推广公司品牌和产品，公司对经销商也提供相应的服务帮助其进行产品销售，主要服务包括：店铺的统一设计和装饰，经销商所订产品的搭配摆放，对销售人员进行产品特点的讲解和培训，各经销商之间的货物调配等。通过优质的售后服务保障，可以使公司

品牌获得的良好口碑和市场形象，与经销商保持长期稳定的合作关系，并提高终端消费者的忠诚度，更有利于企业的持续稳定发展。

#### 5) 商业模式的创新性

公司作为传统的服装企业，拥有集“产—供—销”于一体的完整产业链。公司主要通过设计、生产并销售女士裤装来获取收入，并使业务收入超过成本和费用支出而实现盈利。公司通过不断提高设计水平，改进生产工艺来减少成本、费用支出，并通过拓展销售渠道和改善服务质量来提升竞争力，增加品牌知名度，从而提高公司收入，实现盈利最大化。

公司商业模式的创新性主要体现在：

##### ①设计模式

公司秉承“时尚、优雅、舒适”的设计理念，将国际流行元素融合到产品设计中，公司每年安排设计师、工艺师等考察日韩等国际市场，学习流行概念、制作工艺和最新的面料、辅料应用等，公司设计师、工艺师结合公司的品牌定位和设计理念，选用合适的面料、先进的制作工艺，提升产品的技术含量和附加值。公司的产品设计十分注重舒适性，在面辅料的选择、版型设计上力求符合中年职业女性在各种社交场合的着装需求。另外，公司为提升产品的时尚性，还与国内专业设计机构合作共同进行新产品的设计开发。

##### ②采购模式

公司采取按需采购的采购模式。公司作为一家专注于女裤设计、生产和销售的企业，对面辅料品质要求比较高，不仅要突出公司“时尚、优雅、舒适”的设计理念，更要与时俱进，符合国际上面辅料日新月异的变化，公司所采购面料具有批量小、款式新颖的特点，在采购过程中采取分批采购的原则。公司在批量采购前采购部和设计部会应邀参加多家面辅料企业的发布会，就供应商的面辅料质量、时尚性、舒适性等进行初步了解，选择合格的供应商；女裤设计完成后，公司在合格供应商中采购符合设计特点的面料小样，由技术部进行样品制作，样品经多方评审合格后最终确定面辅料的选择，再与供应商签订供货合同。

通过此种采购模式，不仅可以保证面料的质量、时尚性和舒适性，也可以减

少原材料库存，使公司的经营更加灵活。

### ③生产模式

公司的产品采用自主生产方式进行生产。按照“以销定产、结合库存”的原则安排相应的生产计划。公司产品生产过程中采用国际先进的生产设备、最新的制造工艺，并由从业多年的技术人员指导生产的各个环节，保证产品的质量和品质。

此生产模式可以增强公司经营的自主性，同时通过“以销定产”的原则可以减少产品的库存，降低经营风险。

### ④销售模式

公司目前主要采取经销的销售模式，由于公司正处于快速发展时期，选择经销的销售模式对资金的需求量较少，可提高公司渠道拓展速度，帮助公司快速进入目标市场。公司为经销商及终端消费者提供了优质的售后服务，通过服务可以使公司品牌获得的良好口碑和市场形象，与经销商保持长期稳定的合作关系，并提高终端消费者的忠诚度，更有利于企业的持续稳定发展。

### 6) 风险管理

公司很据《公司法》及自身经营情况建立了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易决策与控制制度》、《对外投资管理制度》、《对外担保管理制度》、《投资者关系管理制度》和《重大事项处置权限管理制度》；公司通过了《防范大股东及其他关联方资金占用制度》、《信息披露管理制度》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》等。公司通过建立现代化企业制度及内控制度来减小及识别企业在以后经营活动中可能面临的风险。

### 7) 主要客户及供应商情况

#### ①报告期内前五大客户情况

2015年1-6月主营业务收入前五位情况如下表：

单位：元

名称	金额	占主营业务收入的比例 (%)
新乡市平原商场责任有限公司	646,085.48	14.57
北京阿琴依裤服饰有限公司	511,111.11	11.53
济南历下大润发商贸有限公司	476,798.83	10.75
许昌市胖东来商贸集团有限公司	432,242.74	9.75
北京冠世中仪服饰有限公司	384,615.38	8.67
<b>合计</b>	<b>2,450,853.54</b>	<b>55.27</b>

2014年度主营业务收入前五位情况如下表:

单位: 元

名称	金额	占主营业务收入的比例 (%)
新乡市平原商场责任有限公司	935,666.68	17.31
黄冈市黄商贸易股份有限公司	562,589.74	10.41
郑州添爽商贸有限公司	555,927.37	10.28
济南历下大润发商贸有限公司	495,670.88	9.17
郑州紫帆服饰有限公司	460,307.71	8.51
<b>合计</b>	<b>3,010,162.38</b>	<b>55.68</b>

2013年度主营业务收入前五位情况如下表:

单位: 元

名称	金额	占主营业务收入的比例 (%)
郑州木兰商贸有限公司	974,359.00	16.55
天津劝宝超市有限责任公司	726,540.74	12.34
黄冈市黄商贸易股份有限公司	696,037.60	11.82
北京田川制衣中心	512,820.51	8.71
银川高新区鑫秒升服装有限公司	427,350.43	7.26
<b>合计</b>	<b>3,337,108.28</b>	<b>56.68</b>

②报告期内前五大供应商情况

2015年1-6月公司向前五位供应商采购情况如下表:

单位: 元

名称	金额	占年度采购总额比例 (%)
扶沟县汇聚纺织有限公司	1,346,153.90	27.50

贵阳莱丰纺织品有限公司	865,384.65	17.68
绍兴县泰煌针纺织品有限公司	341,880.36	6.98
杭州聚卿针纺有限公司	341,880.36	6.98
佛山市南海志生纺织有限公司	324,786.33	6.64
<b>合计</b>	<b>3,220,085.60</b>	<b>65.79</b>

2014 年度公司向前五位供应商采购情况如下表：

单位：元

名称	金额	占年度采购总额比例 (%)
浙江凤凰庄纺织品有限公司	709,325.65	13.97
绍兴县江南织造有限公司	641,025.67	12.62
绍兴县伊贝纳纺织品有限公司	393,162.38	7.74
绍兴县高彤纺织品有限公司	256,410.27	5.05
绍兴县琅琅绣品有限公司	256,410.27	5.05
<b>合计</b>	<b>2,256,334.24</b>	<b>44.43</b>

2013 年度公司向前五位供应商采购情况如下表：

单位：元

名称	金额	占年度采购总额比例 (%)
浙江凤凰庄纺织品有限公司	982,585.47	19.61
杭州聚卿针纺有限公司	512,820.51	10.24
绍兴县莎缔娅纺织有限公司	427,350.45	8.53
吴江市富城纺针纺有限公司	299,145.30	5.97
广州市增城新塘佳记织布服装厂	256,410.27	5.12
<b>合计</b>	<b>2,478,312.00</b>	<b>49.47</b>

通过以上分析，主办券商认为：报告期内，公司虽然盈利能力较弱，但是从营运记录、行业发展趋势、市场竞争情况、公司核心优势、商业模式创新性、风险管理、主要客户及供应商情况、期后合同签订、截止到 2015 年 10 月 31 日财务情况来看，公司具有持续经营能力。

(3) 公司是否满足《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）》中关于持续经营能力的要求。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》

的规定，“持续经营能力是指公司基于报告期内的生产经营状况，在可预见的将来，有能力按照既定目标持续经营下去。”主办券商就公司是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行了核查，并逐条核对，具体情况如下：

挂牌条件	公司情况	核查过程
1、公司业务在报告期内应有持续的营运记录，不应仅存在偶发性交易或事项。营运记录包括现金流量、营业收入、交易客户、研发费用支出等。	报告期内公司经营业务正常，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。	主办券商结合公司的经营记录，实地了解了公司的业务情况，调查分析了公司是否具有完整的业务流程、独立的生产经营场所。
2、公司应按照《企业会计准则》的规定编制并披露报告期内的财务报表，公司不存在《中国注册会计师审计准则第 1324 号——持续经营》中列举的影响其持续经营能力的相关事项，并由具有证券期货相关业务资格的会计师事务所出具标准无保留意见的审计报告。	中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）于 2015 年 8 月 9 日出具了编号为“中兴财光华审会字（2015）第 07650 号”的《审计报告》。	主办券商查阅了相关的设计报告，尤其关注审计报告中是否披露《中国注册会计师审计准则第 1324 号——持续经营》中列举的影响其持续经营能力的相关事项。
3、公司不存在根据《公司法》第一百八十一条规定解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请。	报告期内，公司不存在解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请的情形。	主办券商逐条核对了《公司法》第一百八十一条规定解散的情形，并且查阅公司章程、股东会决议等文件等核查公司是否存在解散的情形或法院依法受理重整、和解或者破产申请的情形。

1) 报告期内公司维持经常性的交易与事项，并具备完整的营运记录，报告期内公司的相关经营活动数据如下：

项目	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
营业收入（元）	4,619,185.18	5,470,921.43	5,887,842.96
经营活动现金净流量（元）	-1,669,607.67	-192,950.72	-215,525.98
交易客户数量（家）	16	18	19

根据上述可以看出，报告期内，2013 年度及 2014 年度公司营业收入保持稳

定。由于公司产品质量、品牌、口碑的持续提升，2015年1-6月公司营业收入增长较大。报告期内，与公司保持稳定合作关系的经销商有15-20家左右。故整体而言，公司存在经常性的交易与事项，并具备完整的营运记录。

2) 主办券商类比了《中国注册会计师审计准则第1324号—持续经营》中可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项分析如下：

①针对无法偿还的到期债务、无法偿还即将到期且难以展期的借款及无法继续履行重大借款合同中的有关借款。截至2015年6月30日，公司短期借款余额为600万元，且公司实际控制人为本笔贷款的担保人。公司不存在无法履行、即将到期难以展期的情况，同时公司不存在巨额担保或者或有事项；

②公司不存在大额逾期未交税额，报告期内公司正常经营并按时交纳税款，无重大涉税违法违规情况；

③公司不存在无法持续经营的状况出现，公司不存在不良资产且公司不存在大股东长期占用巨额资金的情况。

### 3) 破产重整情形

公司并未出现公司法及公司章程约定的解散情形，亦不存在破产重整。

综上，根据主办券商的核查，贝斯兰德具备持续的营运记录，同时可能出现的事暂未对公司偿债产生重大风险，公司目前也未出现解散、破产及重整的情形。因此，合理分析郑州贝斯兰德股份有限公司具备持续经营能力，符合全国中小企业股份转让系统挂牌的条件之一的“业务明确，具有持续经营能力”。

### 3、主办券商推荐理由

公司所属行业依据证监会《上市公司行业分类指引》（2012修订）可分类为“C18 纺织服装、服饰业”，依据国家统计局《国民经济行业分类 GB/T 4754-2011》可分类为“C18 纺织服装、服饰业”中的“C181 机织服装制造”。公司的主营业务为女裤的设计、生产和销售，女裤行业作为近年来随着服装市场的进一步发展而出现了一个新的服装业分类，发展至今以其运作门槛低、产品稳定性好及可持续性等特点，已经在服装行业中占有一席之地。据了解，中国女裤产业目前已

成为有着 170 万从业者和每年数十亿条产能的新兴朝阳产业，特别是领军品牌大力的整改和升级工作使一直处于低水准运营的中国女裤业拉开了向国际一线品牌看齐并迅速提升质量的序幕。

公司自设立以来，始终致力于中年女士裤装的设计、生产和销售，公司在女士裤装细分领域具有较高的知名度和较强的市场竞争力，2014 年公司获得河南省质量技术监督局授予的“2014 年河南省质量诚信 A 级工业企业称号”。

“桑·贝斯兰德”  
*Sunspaceland* 2012 年被河南省工商行政管理局认定为“河南省著名商标”，2015 年被国家工商总局商标局认定为“驰名商标”，河南省服装行业协会和河南国际商会服装商会出具的服装排名证明显示，“桑·贝斯兰德”  
*Sunspaceland* 品牌女裤在河南省 2009-2011 年牛仔、化纤女裤产销量抽查统计中位居第三位。

公司秉承“时尚、优雅、舒适”的设计理念，将国际流行元素融合到产品设计中，公司每年安排设计师、工艺师等考察日韩等国际市场，学习流行概念、制作工艺和最新的面料、辅料应用等，公司设计师、工艺师结合公司的品牌定位和设计理念，选用合适的面料、先进的制作工艺，提升产品的技术含量和附加值。另外，公司也非常重视产品的适销性，每季新品发布前都会邀请核心经销商对新产品的适销性进行评审，充分考虑产品的市场反应和客户需求后，对产品进行调整和发布。公司采用 CAD（计算机辅助设计）技术，使生产工艺更加精确、标准。在生产过程中，公司先后从德国、日本等国进口钉扣机、打结机、平缝机等先进设备，提高了生产效率和产品品质。通过多年对设计开发和生产工艺的投入，目前公司的设计、生产水平较为成熟，能够满足现有规模和公司可持续发展的要求。

销售渠道的拓展是公司提高品牌知名度和产品推广的重要途径，公司目前采取经销的销售模式，通过与目标市场当地经销商合作，开设品牌门店，利用经销商的资源，快速进入目标市场，此种方式可减少公司前期渠道拓展的投入。另外，公司为经销商及终端消费者提供了优质的售后服务。公司对终端消费者的售后服务主要体现在产品质量上，消费者在购买公司产品后若出现质量问题，可享受退货或换货的售后服务。而为保证与经销商的长期合作，更快的推广公司品牌和产品，公司对经销商也提供相应的服务帮助其进行产品销售，主要服务包括：店铺的统一设计和装饰，经销商所订产品的搭配摆放，对销售人员进行产品特点的讲

解和培训，各经销商之间的货物调配等。通过优质的售后服务保障，可以使公司品牌获得的良好口碑和市场形象，与经销商保持长期稳定的合作关系，并提高终端消费者的忠诚度，更有利于企业的持续稳定发展。

公司所处产业虽属于传统行业，且主要产品仅为女士服装里的女裤，较为单一，但其产品恰好是满足人们吃穿住行基本生活需求里的快消“穿”类，并且公司对自己产品客户群定位精准——以二、三线甚至四线城市 25—48 岁女性白领女客户为核心客户群体，这部分客户不仅有数量基础，且有较强购买力，这样充分保障了公司扎实的市场基础。在此基础之上，公司不盲目扩张产品品类，在自有厂房建设完成并搬迁后，计划逐步扩大产能，立志将单一女裤产品做到极致，通过优化设计、采购、生产模式不断提高生产率和产品竞争力，同时通过销售模式的转变，进一步扩大市场份额，提高品牌知名度。

综上所述，主办券商认为，公司的主营业务为女裤的设计、生产和销售，行业具有一定的市场前景和发展潜力。而公司自身在女裤行业领域已具备一定的品牌知名度，拥有完整、独立的关键资源，主营业务突出，具有较强的核心竞争力，公司持续发展和预期盈利能力较强，可进行持续的培育和督导，同意推荐挂牌。

(此页无正文，以下为《关于郑州贝斯兰德服饰股份有限公司挂牌申请文件的第三次反馈意见回复》的签章页)

法定代表人（签字）：



李红雨

郑州贝斯兰德服饰股份有限公司



2015年12月14日

（此页无正文，以下为《关于郑州贝斯兰德服饰股份有限公司挂牌申请文件的第三次反馈意见回复》的签章页）

项目负责人签字：

吴洁铭

吴洁铭

项目组其他成员签字：

张长宁

张长宁

张晓婕

张晓婕

刘延宝

刘延宝

龚新超

龚新超

于文超

于文超

赵伟

赵伟

孙开锋

孙开锋



2015年12月14日