

上海旭京生物科技股份有限公司、中泰证券股份有限公司关于《上海旭京生物股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司审查反馈意见已收悉，感谢贵公司对上海旭京生物科技股份有限公司申请全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件的审核。上海旭京生物科技股份有限公司（以下简称“公司”）、中泰证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）项目人员以及通力律师事务所、立信会计师事务所（特殊普通合伙）对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论与核查，并逐项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《上海旭京生物科技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，已按照《关于上海旭京生物科技股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见》（以下简称“反馈意见”）的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充，并已在《公开转让说明书》中以楷体加粗标明。

本回复中的字体代表以下含义：

● 黑体（不加粗）：	反馈意见所列问题
● 宋体（不加粗）：	对反馈意见所列问题的回复
● 楷体（加粗）：	对公开转让说明书（申报稿）的修改或补充披露部分

现就《反馈意见》中提及的问题逐项说明如下：

一、公司特殊问题

1、公司 2013 年收入规模较小，且亏损。公司 2013、2014 年净资产均为负数。(1) 请公司补充披露具体原因及其合理性，是否属于行业特点，如何应对波动较大的风险，具体措施及其有效性。(2) 请公司结合实际经营情况、市场开发能力、市场前景、公司核心竞争优势、上下游资源优势及稳定性、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。

(3) 请主办券商和申报会计师对上述事项核查，并就公司符合“持续经营能力”的挂牌条件发表明确意见并详细说明判断依据。

回复：

(1) 公司 2013 年收入规模较小，且亏损。公司 2013、2014 年净资产均为负数。请公司补充披露具体原因及其合理性，是否属于行业特点，如何应对波动较大的风险，具体措施及其有效性。

公司已在《公开转让说明书》“第一节基本情况”之“八、最近两年一期的主要财务数据和财务指标简表”中进行了修改并补充披露，具体内容如下：

公司 2013 年收入规模较小且亏损，2013、2014 年净资产均为负数，资产负债率在 100%以上，主要原因是：

①公司于 2010 年注册成立，2010-2012 年是公司成立的初期，公司进行了大量的市场调研及产品测试，用来确定未来的主营业务方向，并分别于 2013 年、2014 年确定主营斐思茶品牌和新西兰蜜纽康牌蜂蜜。因此，在公司成立初期及产品上市推广前期，在收入尚未形成较大的规模的情况下，保持较高的市场费用支出，以用于产品开发、广告投入、公关营销活动、销售渠道铺设等，从而出现净资产为负数。随着公司品牌建设及市场推广成效渐现，报告期内公司销售规模保持高速增长，盈利能力增强，公司扭亏为盈，公司净资产逐年增加。

②公司是品牌蜂蜜和茶叶的批发零售商，前期的品牌建设、市场推广是后续销售提升的关键，因此产品推广前期需要大量资金投入和人力投入，这是公司所在行业的发展规律，具有行业特点。而公司业务规模及盈利逐年增长的态势，这是基于前期市场投入的客观发展结果。

基于品牌建设、市场营销对于公司的发展有重要的影响，公司在经营活动中，采取以下措施保证业绩的稳定增长：

①继续保持市场营销及品牌推广力度；②维护已建立的渠道和客户，同时加大新渠道新客户的拓展力度。通过挖掘市场的深度和扩大消费者群体的广度，保证公司的产品市场份额持续扩大，公司业务规模的增长。

(2) 请公司结合实际经营情况、市场开发能力、市场前景、公司核心竞争优势、上下游资源优势及稳定性、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。

1) 实际经营情况：报告期内，2015年1-9月、2014年度、2013年度的营业收入分别为：22,848,089.78元、12,228,738.86元、5,274,701.13元。2014年度营业收入较2013年度大幅提高，增长率为131.84%，2015年1-9月营业收入季度平均数较2014年增长149.12%，与此同时，公司的实现扭亏为盈，利润总额逐年增加。未来时期内，公司将利用已有资源，提高策划产品的投放、运营能力，保持营业收入高速增长。

2) 市场开发能力：公司主营新西兰蜜纽康蜂蜜、斐思牌茶叶的短短2-3年内，实现了销售收入的快速增长，显示了公司在市场开发、渠道拓展的较强的能力。目前，公司产品已入驻高端商超渠道、药店、餐饮渠道、电商平台等多元化渠道，并获得较好的业绩增长。公司主营产品已成为马上诺(Pizza Express)、爱茜茜里(Iceasan)、皇家加勒比游轮(Royal Caribbean Cruises)等著名餐饮品牌的官方指定用茶，并获得第十二届胡润百富至尚优品(best of the best)年度大奖，公司具有较强的品牌经营、市场开发能力。

3) 市场前景：公司主营的产品是茶叶和进口蜂蜜。

根据国家统计局数据统计，2010年—2014年的茶叶市场成交金额从171.28亿元增长至247.09亿元；根据《中国茶产业发展报告(2013)》分析，中国茶叶总消费量全球第一。

根据中国海关信息网获取的数据统计显示，2012年度我国进口天然蜂蜜数量达到3,300.00吨，较2011年度增长36.6%；2013年度我国进口天然蜂蜜及蜂

产品进口量为 4,856.71 吨，较 2012 年增长 49.92%；2014 年度我国进口天然蜂蜜 5791.68 吨，较 2013 年增长 19.25%。

无论是从市场规模还是市场容量分析，公司主营产品具有较好的市场前景。

4) 公司核心竞争优势:

①业务团队优势：公司核心经营团队具有多年的快速消费品行业从业经验，主要销售人员及市场管理人员均有世界 500 强快速消费品企业从业经历，具有丰富的行业运营经验和企业管理经验。团队成员对市场需求的敏感嗅觉，从而使客户需求与品牌的定位有效结合，为品牌产品的推广提供短期、中期、长期的营销规划。精干、富有热情且经验丰富的团队，是公司进一步快速增长的强有力保障。

②销售渠道优势：公司拥有多元的销售模式，实现线下和线上全渠道销售，包括高端商超、酒店餐饮(Food Service)、电子商务平台、礼品直采、电视购物等。通过高效率多元化的销售渠道，提升了品牌知名度及产品销量。

③品牌整合能力：公司有能力和海外品牌代理权、进行海外品牌收购，同时在经营活动中对品牌进行深度推广、资源整合。公司拥有品牌策划及设计师团队，针对斐思品牌推出了礼品盒产品线，优化品牌形象，提高品牌附加值；聘请专业茶叶调配团队，根据市场需求研发适销的新产品。

5) 上下游资源优势及稳定性

公司产业链的上游是食品生产商，供应商数量众多且产量充足，能为企业提供稳定的持续供应保证。

下游是食品销售，销售对象为二级经销商或消费者。目前，我国国民经济食品贸易行业发展形势良好，国民收入持续增长，消费者对进口商品需求旺盛，为公司所处的食品批发业的发展提供了广阔的市场。

6) 资金筹资能力：截至股转书签署之日，公司股本已由 700 万定向增发至 1,250 万元人民币。自公司的业务规模逐年攀升，盈利能力增强，目前公司陆续吸引了投资者的眼光，可见，公司的未来融资能力和渠道将有所改善。

7) 期后重大销售合同签订及执行情况:

合同	合同内容	合同金额	合同有效期	2015年10月1日-2016年2月29日收入结算金额
北京京东世纪信息技术有限公司	蜂蜜	框架合同,按照订单结算	2015.1.1-2015.12.31	1,914,406.84
南京海鲨贸易实业有限公司	蜂蜜	框架合同,按照订单结算,销售目标不低于10万元	2015.9.14-2016.12.31	129,258.46
优通贸易香港有限公司	蜂蜜	框架合同,按照订单结算	2015.10.8-2016.12.31	467,171.27
成都君盛健康产品有限公司	茶叶	框架合同,按照订单结算,销售目标不低于100万元	2015.10.10-2016.12.31	327,728.10
成都君盛健康产品有限公司	蜂蜜	框架合同,按照订单结算,销售目标不低于220万元	2015.10.10-2016.12.31	
济南美佳工贸有限公司	蜂蜜	框架合同,按照订单结算,销售目标不低于300万元	2015.11.27-2016.12.31	176,272.62
上海新沃商贸有限公司	茶叶	框架合同,按照订单结算,销售目标不低于600万元	2015.12.21-2016.12.31	109,401.71
HUA SIN INTERNATIONAL PTY LTD	蜂蜜	框架合同,按照订单结算	2015.12.25-2016.12.31	289,907.68

8) 期后收入实现情况

2015年10月1日-2015年12月31日,公司实现收入7,176,062.34元,2016年1月1日-2016年2月29日,公司实现收入1,711,869.84元。

(3) 请主办券商和申报会计师对上述事项核查,并就公司符合“持续经营能力”的挂牌条件发表明确意见并详细说明判断依据。

1) 尽调过程和事实依据

序号	尽调过程	事实依据
----	------	------

1	询问公司高管人员及销售总监以了解公司的实际经营情况、市场开发能力、市场前景、公司核心竞争优势、上下游资源优势及稳定性、资金筹资能力；	访谈记录
2	向财务负责人、会计师了解公司实际经营财务数据	期后的资产、收入、盈利数据
3	核查期后收入的情况	期后收入收入明细表，对期后收入大额合同、凭证抽查记录表
4	取得会计师反馈意见回复	会计师反馈意见回复

2) 分析过程

①根据访谈公司高管人员及销售总监、市场总监所了解公司的实际经营情况、市场开发能力、市场前景、公司核心竞争优势、上下游资源优势及稳定性、资金筹资能力等，并查阅公开市场数据，公司业务发展的市场前景广阔。

②根据财务负责人、会计师了解的实际经营数据显示：

单位：人民币元

指标名称	2015 年度（未经审计）	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
总资产	37,416,108.75	21,479,889.68	14,828,818.39	5,793,166.95
净资产	15,069,131.77	7,067,874.61	-2,749,887.53	-3,042,787.92
营业收入	30,024,152.12	22,848,089.78	12,228,738.86	5,274,701.13
利润总额	5,617,579.62	5,024,093.26	375,429.34	-1,811,655.75
净利润	4,414,930.96	3,821,444.60	296,635.92	-1,556,513.19

公司经营数据显示，报告期内公司扭亏为盈，且期后收入及盈利保持报告期内的持续增长；报告期内资产总额和净资产逐年增加，主要原因系经营积累增加以及公司通过股权筹资增加资本金所致。

③根据获取的期后合同及实现收入的情况显示，2015 年 10 月 1 日-2015 年 12 月 31 日，公司实现收入 7,176,062.34 元，2016 年 1 月 1 日-2016 年 2 月 29 日，公司实现收入 1,711,869.84 元。剔除春节假期对公司经营的影响，公司保持稳定持续增长。

3) 结论意见

经核查，主办券商和律师认为：公司的每一个会计期间内形成与同期业务相

关的持续营运记录；报告期扭亏为盈，且业务发展的市场前景广阔；报告期内期末净资产额为正数；无其他可能导致对持续经营能力产生重大影响的事项。因此，公司符合“持续经营能力”的挂牌条件。

2、报告期内，公司毛利率呈上升趋势。（1）请公司结合同行业上市公司毛利率情况、产品的竞争优势等补充分析并披露公司毛利率水平的合理性。（2）请主办券商及申报会计师公司结合产品特点、定价政策、销售单价、料工费波动等情况，对毛利率波动的合理性进行定量分析，并发表明确意见。请公司做补充披露。（3）请公司区分产品类型，补充说明并披露公司营业成本构成，各期营业成本变动情况及原因。（4）请主办券商及申报会计师核查营业成本和期间费用归集内容是否完整、准确、合规；营业成本和期间费用各组成项目的划分归集是否合规，是否存在调节毛利率的情况；并就上述问题发表明确意见。

回复：

（1）请公司结合同行业上市公司毛利率情况、产品的竞争优势等补充分析并披露公司毛利率水平的合理性。

腾远食品（831116.OC），一家位于上海的食品批发及品牌运营企业，该公司主要通过取得相关品牌方便食品和休闲食品的经销权的方式向以连锁便利店为主的零售企业销售产品。该公司主要以经销国内方便及休闲食品为主。

同行业企业	综合毛利率	综合毛利率
	2014年12月31日	2013年12月31日
腾远食品	25.36%	25.78%
旭京股份	34.76%	32.67%

腾远食品是主营国内品牌的休闲食品，主营的产品与旭京股份主营的进口蜂蜜、西式袋泡茶不同，不具有可比性。

产品的竞争优势：

蜜纽康蜂蜜产品主要针对中高端消费者，其营养价值高，是进口的高端健康食品。目前，该产品已入驻ole精品超市、久光等高端商超渠道。根据品牌特性和消费者的需求特点，公司自有的设计师及品牌推广团队研发推出多种蜜纽康礼盒套装，持续开展系列品牌推广活动，强化了品牌形象，提高品牌知名度。公司拥有蜜纽康品牌的线上代理权，公司于2015年正式开设天猫蜜纽康旗舰店，经过公司的运营，天猫旗舰店销量大幅上升。目前，蜜纽康蜂蜜品牌位列天猫进

口蜂蜜前三大品牌之一。

公司自欧洲引进的 Fields & Selects 牌茶叶，已在大陆注册中英文自有商标：斐思（Fields & Selects）。公司在中国内地销售的斐思牌系列茶品，主要委托德国供应商生产，按照自主定价模式销售给国内高端商超、酒店餐饮（Food Service）、电商平台等；出口的斐思牌系列产品，则是委托大陆茶叶生产厂商生产，通过歌美国际出口。供应商均获取欧盟有机认证或美国有机认证。目前，该品牌茶品已成为马上诺（Pizza Express）、爱茜茜里（Iceasan）、皇家加勒比游轮（Royal Caribbean Cruises）等著名餐饮品牌的官方指定用茶，并获得第十二届胡润百富至尚优品（best of the best）年度大奖。

因此，公司产品毛利率相对于其他传统食品贸易公司的毛利率较高。

（2）请主办券商及申报会计师公司结合产品特点、定价政策、销售单价、料工费波动等情况，对毛利率波动的合理性进行定量分析，并发表明确意见。请公司做补充披露。

1) 尽调过程和事实依据：

序号	尽调过程	事实依据
1	访谈公司管理层人员	访谈记录
2	检查公司签订的重大业务合同，复核产品销售单价、定价方式等	重大业务合同
3	获取公司产品收发存明细表，复核产品销售采购数量、销售采购单价，对毛利波动进行分析	存货收发存记录
4	取得会计师的意见	会计师专项回复

2) 分析过程

公司外销的产品主要是从国内供应商采购的西式袋泡茶，产品最终消费渠道为邮轮自助，产品的特点是以大包装、简单包装进行大批量销售。由于在国外市场，该行业属于成熟行业，竞争激烈，公司议价能力相对较弱，因此定价较低。报告期内，销售单价较为平稳，商品采购成本也无较大波动，因此，外销产品的毛利率无较大波动。

公司内销的主打产品分别是新西兰、德国进口的蜂蜜和西式袋泡茶，产品的最终销售渠道多为高端餐厅及高档零售超市，因此产品的特点多为以小包装产品、礼品装进行销售。在国内市场，该行业属于新兴市场，公司议价能力相对较

强，因此定价较高。报告期内，销售单价略有上升，同时商品采购成本由于形成了规模效应，逐年下降。

2013年、2014年度、2015年1-9月综合毛利率分别为32.67%、34.76%、44.13%、综合毛利率不断上升。最主要的原因系蜂蜜的毛利率呈逐年上升趋势。

3) 结论意见

主办券商和申报会计师经定量分析认为：公司毛利率波动合理。

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务会计信息”之“八、公司最近两年一期财务状况、经营成果及现金流量分析”之“(二)盈利能力分析”中进行了修改并补充披露：

项目名称	2015年1-9月			2014年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
蜂蜜	10,103,027.31	4,803,836.51	52.45%	4,918,340.47	2,750,259.66	44.08%
茶叶	10,358,170.30	7,246,700.79	30.04%	7,087,189.35	5,074,132.33	28.40%
其他	2,386,892.17	714,302.63	70.07%	223,209.04	153,823.21	31.09%
合计	22,848,089.78	12,764,839.93	44.13%	12,228,738.86	7,978,215.20	34.76%
项目名称	2014年度			2013年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
蜂蜜	4,918,340.47	2,750,259.66	44.08%	51,512.58	35,927.67	30.25%
茶叶	7,087,189.35	5,074,132.33	28.40%	4,825,149.56	3,286,414.50	31.89%
其他	223,209.04	153,823.21	31.09%	398,038.99	229,009.36	42.47%
合计	12,228,738.86	7,978,215.20	34.76%	5,274,701.13	3,551,351.53	32.67%

①公司茶叶收入主要来自于外销，2015年1-9月，2014年和2013年，销售茶叶收入分别为10,358,170.30元、7,087,189.34元和4,825,149.56元，其中外销茶叶收入分别为7,270,563.23元、5,273,323.03元和3,389,300.92元，外销收入占比均达70%以上。公司外销的茶叶产品主要是从国内供应商采购的西式袋泡茶，产品最终消费渠道为邮轮自助用茶，产品的特点是以大包装、简单包装进行大批量销售。由于在国外市场，该行业属于成熟行业，竞争激烈，公司议价能力相对较弱，定价较低。报告期内，茶叶销售单价较为平稳，商品采购成本也无较大波动，因此，外销茶叶产品的毛利率无较大波动。

②公司从德国进口西式袋泡茶和新西兰进口蜂蜜主要用于内销，其中西式袋泡茶产品的最终销售渠道多为高端餐饮渠道及高档商超，因此产品的特点多

为以小包装产品、礼品装进行销售。在国内市场，该细分领域属于新兴市场，公司议价能力相对较强，因此定价较高，相对毛利较高。

蜂蜜产品毛利及占收入的比重呈逐年上升的趋势，蜂蜜产品具有较强的盈利能力。2013 年度蜂蜜销售的金额较小，产品类型较多，收入占比较低，对毛利率影响较小。故从 2014 年度和 2015 年度蜂蜜产品中选取占蜂蜜营业收入 50% 以上的主要产品进行定量分析，具体情况如下：

年度	品名	收入	占比	成本	数量(瓶)	平均销售单价	平均采购单价	毛利率
2015 年 1-9 月	蜜纽康野花蜂蜜	1,406,195.11	13.92%	964,997.88	25,388.00	55.39	38.01	31.38%
	蜜纽康 MGO100 麦 卢卡蜂蜜 (13-104)	1,152,189.32	11.40%	616,570.71	5,453.00	211.29	113.07	46.49%
	蜜纽康 MGO30 麦 卢卡蜂蜜	1,070,477.87	10.60%	473,362.08	7,314.00	146.36	64.72	55.78%
	蜜纽康 MGO100 麦 卢卡蜂蜜 (13-103)	882,023.33	8.73%	454,754.58	8,603.00	102.53	52.86	48.44%
	蜜纽康南岛三叶 草蜂蜜	461,678.76	4.57%	280,162.40	6,860.00	67.30	40.84	39.32%
	蜜纽康 MGO100 唛 奴卡蜂蜜(大)	638,990.02	6.32%	296,595.84	1,432.00	446.22	207.12	53.58%
合计		5,611,554.42	55.54%	3,086,443.49	55,050.00	—	—	45.00%
年度	产品类比	收入	占比	成本	数量(瓶)	平均销售单价	平均采购单价	毛利率
2014 年	蜜纽康野花蜂蜜	966,953.29	19.66%	732,986.64	19,848.00	48.72	36.93	20.48%
	蜜纽康 MGO100 麦 卢卡蜂蜜 (13-104)	537,797.40	10.93%	328,652.48	3,184.00	168.91	103.22	33.98%
	蜜纽康 MGO30 麦 卢卡蜂蜜	457,027.33	9.29%	249,453.60	3,630.00	125.90	68.72	20.22%
	蜜纽康 MGO100 麦 卢卡蜂蜜 (13-103)	218,850.49	4.45%	123,496.32	2,096.00	104.41	58.92	26.06%
	蜜纽康南岛三叶 草蜂蜜	458,496.94	9.32%	297,418.92	7,503.00	61.11	39.64	26.06%
	蜜纽康 MGO100 唛 奴卡蜂蜜(大)	272,514.79	5.54%	429,638.08	872.00	312.52	204.98	25.33%
合计		2,911,640.25	59.20%	10,735,057.02	37,133.00	—	—	25.79%

由上表可知：2015 年较 2014 年，占蜂蜜收入 50% 以上的六种产品，平均销

售单价和平均采购单价均有所上升，平均销售单价的上升幅度明显高于平均采购单价的上升幅度是导致 2015 年公司毛利率上升的主要原因。

(3) 请公司区分产品类型，补充说明并披露公司营业成本构成，各期营业成本变动情况及原因。

公司营业成本的构成是蜂蜜、茶叶其他产品的采购成本。各期营业成本变动情况及原因，已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关情况”之“(三) 报告期内公司主要原材料与能源供应情况”中进行了补充披露。

公司营业成本构成为蜂蜜、茶叶和其他产品的采购成本。2014 年营业成本较 2013 年增长 124.65%，主要原因系公司随着市场营销力度的加大及品牌知名度的提高，进口蜂蜜的销售规模迅速扩大，营业成本随之上升。2015 年 1-9 月营业成本较 2014 年增长了 60.00%。

(4) 请主办券商及申报会计师核查营业成本和期间费用归集内容是否完整、准确、合规；营业成本和期间费用各组成项目的划分归集是否合规，是否存在调节毛利率的情况；并就上述问题发表明确意见

1) 尽调过程和事实依据

序号	尽调过程	事实依据
1	询问供采购部门人员和财务负责人了解营业成本构成；询问财务负责人、会计关于营业成本结转方法和期间费用归集的方法	访谈记录
2	取得公司营业成本明细表和期间费用的明细表	营业成本和期间费用明细表
3	编制成本倒扎表，核查成本结转的合理性	成本倒扎表
4	对产品发出进行计价测试，核查成本结转准确	计价测试表
5	获取检查期间费用的记账明细，核对大额合同、原始发票与记账凭证，核查入账准确性	大额合同、记账凭证、原始入账凭证
6	对期间费用进行截止性测试，核查其完整性	期间费用截止性测试表
7	取得会计师反馈意见回复	会计师反馈意见回复

2) 分析过程

①主办券商项目组询问公司采购部门人员、财务负责人以了解公司的营业成

本、期间费用的构成情况，同时向财务负责人、会计师了解公司营业成本归集和结转的核算方法、期间费用的归集和分摊方法；

②公司营业成本核算内容为商品采购成本，公司存货发出时按加权平均法计价。针对营业成本和期间费用的划分归集是否合规，是否存在调节毛利率的情况，项目组编制了报告期内的成本倒轧表，总体合理；同时，获取了存货的进销存明细表，对产品发出进行计价测试，计价正确，成本结转金额正确。

③公司销售费用主要核算与销售活动有关的电商平台服务费、销售人员的职工薪酬、销售商品的运费、仓储费以及销售活动中产生的市场营销费用；公司的管理费用主要核算与日常经营活动有关的管理人员的职工薪酬、办公场地的租赁费、物业管理费等；公司财务费用以利息支出、利息收入、汇兑损益和手续费支出为主。主办券商项目组及申报会计师对期间费用进行分析性复核，波动合理，未见异常；检查期间费用的记账明细，核对大额合同、原始发票与记账凭证，未见异常；对期间费用进行截止测试，未见异常。

3) 结论意见

经核查，主办券商和申报会计师认为：公司营业成本和期间费用归集内容完整、准确、合规；营业成本和期间费用各组成项目的划分归集合规，不存在调节毛利率的情况。

3、报告期，公司存在境外销售。(1) 请公司补充披露境外业务的开展情况，包括但不限于主要出口境外业务的经营模式、主要出口国、主要客户情况及结算方式、销售产品类型情况及境外收入具体确认原则和方法等。(2) 请公司定量分析并补充披露报告期各期，外销、内销毛利率及差异的原因；请主办券商及申报会计师对此发表专业意见。(3) 请主办券商及申报会计师就境外收入的真实性、收入确认的合规性、核算的规范性发表意见。(4) 请公司补充披露报告期内汇兑损益金额及占当期净利润的比例。(5) 请主办券商补充核查公司产品销售地区的经济政治政策、国内外竞争格局、汇率变动以及我国外贸退税政策对公司持续经营的具体影响，并发表意见。请公司补充披露并将销售国家或地区政策、经济环境变动、汇率波动以及我国退税政策，对公司持续经营的影响作为风险因素披露并作重大事项提示。

回复：

(1) 请公司补充披露境外业务的开展情况，包括但不限于主要出口境外业务的经营模式、主要出口国、主要客户情况及结算方式、销售产品类型情况及境外收入具体确认原则和方法等。

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“二、公司内部组织结构与业务流程”之(二)公司主要业务流程”中进行了补充披露，具体内容如下：

公司孙子公司歌美国际主要从事转口贸易（注：转口贸易又称中转贸易（intermediary trade）或再输出贸易（Re-Export Trade），是指国际贸易中进出口货品的生意，不是在生产国与消费国之间直接进行，而是通过第三国易手进行的买卖。这种贸易对中转国来说即是转口贸易。贸易的货品能够由出口国运往第三国，在第三国不通过加工（转换包装、分类、选择、收拾等不作为加工论）再销往消费国；也能够不通过第三国而直接由生产国运往消费国，但生产国与消费国之间并不发生贸易联系，而是由中转国分别同生产国和消费国发生贸易）。

歌美国际采取的方式是直接由生产国运往消费国的方式。客户向歌美国际下达订单，歌美国际向具有进出口权的供应商下达订单，供应商直接发货运往消费国，不再经歌美国际所在国新加坡流转。

歌美国际的境外客户是 Beukenhorst Coffee USA, INC。该客户公司是斐思茶叶境外经销商，报告期内由 Beukenhorst Coffee USA, INC 销售给美国 70 多艘邮轮，邮轮采购后供邮轮客户自助饮用。境外客户的获取方式是通过日常经营活动的积累和维护，定价是根据双方协议价格交易。双方的交易和结算流程如下：

客户发邮件下订单——歌美国际将订单明细给供应商——供应商开始生产并安排发货——供应商出口报关——歌美国际通知客户支付 30%货款，款至装箱发运——歌美国际将电子提单给客户报关进口——客户签收后歌美国际确认收入——按照约定的信用期，客户支付剩下的 70%货款。

境外收入的收入确认原则为：公司将产品按照合同协议规定交付给购买方，

以购买方提单提货时间，作为购买方收货确认的时点，确认收入。

(2) 请公司定量分析并补充披露报告期各期，外销、内销毛利率及差异的原因；请主办券商及申报会计师对此发表专业意见。

公司情况说明：

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务会计信息”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 公司收入确认具体方法及最近两年一期营业收入构成”中进行了披露外销、内销收入成本和毛利率的情况。

销售区域	2015年1-9月			2014年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
国内销售	15,577,545.90	6,682,661.95	57.10%	6,955,415.82	3,549,984.69	48.96%
其中：蜂蜜	10,103,027.31	4,803,836.51	52.45%	4,918,340.47	2,750,259.66	44.08%
茶叶	5,474,518.59	1,878,825.44	65.68%	2,037,075.35	799,725.03	60.74%
其他	2,386,892.17	714,302.63	70.07%	223,209.04	153,823.21	31.09%
国外销售	7,270,563.23	6,082,177.98	16.35%	5,273,323.03	4,428,230.50	16.03%
合计	22,848,089.78	12,764,839.93	44.13%	12,228,738.86	7,978,215.20	34.76%
销售区域	2014年度			2013年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
内销	6,955,415.82	3,549,984.69	48.96%	1,885,400.21	751,495.63	60.14%
其中：蜂蜜	4,918,340.47	2,750,259.66	44.08%	51,512.58	35,927.67	30.25%
茶叶	2,037,075.35	799,725.03	60.74%	1,833,887.63	715,567.96	60.98%
其他	223,209.04	153,823.21	31.09%	398,038.99	229,009.36	42.47%
国外销售	5,273,323.03	4,428,230.50	16.03%	3,389,300.92	2,799,855.90	17.39%
其中：茶叶	5,273,323.03	4,428,230.50	16.03%	3,389,300.92	2,799,855.90	17.39%
合计	12,228,738.86	7,978,215.20	34.76%	5,274,701.13	3,551,351.53	32.67%

报告期内，公司收入按照市场类别划分为国内销售收入和国外销售收入。2015年1-9月、2014年和2013年，内销收入占比分别为35.74%、56.88%和68.18%；外销收入占比分别为31.82%、43.12%和64.26%。其中内销的比例逐渐上升，原因是①通过整合国内渠道资源，挖掘客户需求，把市场重心转移至国内；②报告期内，获取新西兰蜜纽康蜂蜜的经销代理权，随着品牌影响力的提高、客户数量的迅速增加、市场份额的扩大，促使内销收入高速增长。

报告期内,2015年1-9月、2014年和2013年,内销的毛利率分别为57.10%、48.96%和60.14%;外销的毛利率分别为16.35%、16.03%和17.39%。

内销的毛利率高于外销的毛利率,且逐年上升。主要原因是:①内销业务的主打产品分别是从小包装产品、礼品装进行销售。在国内市场,该行业属于新兴市场,利润空间较大,公司议价能力相对较强,因此定价较高,对应的内销业务毛利率也较高;②内销业务毛利率2014年度较2013年度有所下降,主要原因系2014年蜂蜜产品销售收入大幅度上升,其毛利率相对茶叶较低,随着茶叶销售收入占比的下降,综合毛利率较2013年呈现下降的趋势;③2015年1-9月内销业务的综合毛利率较2014年有所上升,主要原因系随着公司营销力度及品牌推广的加强,内销蜂蜜和茶叶产品的定价能力提高所致。

外销的毛利率比内销的毛利率低,且毛利率波动较小。主要原因系公司外销业务只出售茶叶,系从国内供应商采购西式袋泡茶,通过境外经销商销售至游轮等餐饮渠道作为自助用茶。产品的特点是以大包装、简单包装进行大批量销售。由于在国外市场,该行业属于成熟行业,竞争激烈,利润空间有限,公司议价能力相对较弱,因此定价较低,毛利率相对较低。但是由于该项业务比较稳定,报告期内外销业务毛利率相对波动不大。

2) 分析过程:

项目组在对存货进行计价测试的基础上,获取了公司的存货进销存明细表、内外销产品收入成本明细表,对内外销商品的毛利进行分析核查。

3) 结论意见:

经核查,主办券商及申报会计师认为,公司的外销、内销毛利率差异及波动均合理。

(3) 请主办券商及申报会计师就境外收入的真实性、收入确认的合规性、核算的规范性发表意见。

1) 尽调过程和事实依据

序号	尽调过程	事实依据
1	询问公司高管人员及销售负责人以了解公司的境外销售业务构成情况、向财务负责人、会计师了解公司境外收入内容及收入实现流程	访谈记录
2	向财务负责人、会计师了解公司境外收入确认时点及计量方法	公司采取的会计政策及有效性评价
3	取得公司在报告期内境外收入、成本构成明细	境外销售收入、成本明细表
4	检查并获取公司的境外销售合同	境外销售合同
5	对公司境外销售与收款循环进行测试	进行穿行测试，获取与境外销售相关的订单、合同、发票、发货单、收款单据及会计凭证
6	对境外收入的真实性进行抽查	与销售相关的发货单、开票通知单、发票及会计凭证
7	检查报告期后主要客户的货款回收情况	期后回款的会计凭证
8	抽查大额收入记账分录	收入抽凭汇总表
9	取得会计师反馈意见回复	会计师反馈意见回复

2) 分析过程

主办券商项目组询问公司高管人员及销售负责人以了解公司的销售业务构成情况，同时向财务负责人、会计师了解公司境外收入内容及收入实现流程，收入确认时点及计量方法；对公司境外收入确认的会计政策是否符合会计准则的相关规定进行核查；取得境外销售合同；对境外收入进行销售与收款循环进行测试，测试结果表明公司销售与收款控制制度设计有效并得到执行；抽查境外收入发生记录，对发票、装箱单、到岸后的客户提单进行抽查，对 80% 以上的境外收入的进行抽凭查验，境外收入发生真实；对报告期末的发票进行抽查，未发现存在跨期确认收入情形；检查报告期后主要客户的货款收回情况，进一步验证了收入的真实性；对收入的交易金额、期末应收账款进行函证，已获取回函且金额相符；结合成本结转、信用政策、回款情况、纳税情况等对公司收入进行分析，收入的变动合理。

境外客户 Beukenhorst Coffee USA, INC，其应收账款期后回款情况如下：

境外客户	2015 年 1-9 月收入发生额	2015 年 9 月 30 日余额	2015 年 10 月-2016 年 2 月 29 日回款情况
Beukenhorst Coffee	7,270,563.23	2,550,781.68	1,659,691.56

USA,INC			
---------	--	--	--

3) 结论意见

经履行以上尽职调查程序和审计程序，主办券商及会计师认为：公司境外收入确认真实、合规、准确。

(4) 请主办券商补充核查公司产品销售地区的经济政治政策、国内外竞争格局、汇率变动以及我国外贸退税政策对公司持续经营的具体影响，并发表意见。请公司补充披露并将销售国家或地区政策、经济环境变动、汇率波动以及我国退税政策，对公司持续经营的影响作为风险因素披露并作重大事项提示。

主办券商核查意见

1) 尽调过程和事实依据

序号	尽调过程	事实依据
1	访问公司高管人员及查阅公开资料，了解销售地区的经济政治政策、国内外竞争格局	访谈记录
2	核算汇率变动对实际经营的影响	汇兑损益占净利润的比重分析
3	了解退税政策对公司的适用性和实际经营的影响	公司境外销售的产品是通过新加坡孙公司向国内采购茶品，而后出口到美国。退税政策不适用公司。

2) 分析过程

①根据对公司高管人员访谈及项目组从国家统计局、商务部可查阅的公开数据显示，中国是美国第二大贸易伙伴、第三大出口市场和第一大进口来源地。以2014年的数据为例，美国与中国双边货物进出口额为5,906.8亿美元，增长5.1%。其中，美国对中国出口1,240.2亿美元，增长1.9%，占美国出口总额的7.6%，下降0.1个百分点；美国自中国进口4,666.6亿美元，增长6.0%，占美国进口总额的19.9%，提升0.5个百分点。美方贸易逆差3,426.3亿美元，增长7.5%。

公司的孙公司歌美国国际出口销售的国家为美国，该国政治较为稳定，对开贸易经济政策较为开放，多年来与中国较为稳定的贸易伙伴关系。

②根据对公司高管人员的访谈，国外西式袋泡茶行业较成熟，市场更接近完美竞争状态，行业利润率较国内市场低。但是，从经营数据显示，报告期内，境

外收入占全部营业收入金额的比重逐年大幅降低，公司对国外市场的依赖程度在下降，国外市场带来的风险对公司的影响也随之降低，具体情况如下：

项目	2015年1-9月	2014年度	2013年度
境外营业收入总额	7,270,563.23	5,273,323.03	3,389,300.92
全部营业收入	22,848,089.78	12,228,738.86	5,274,701.13
占公司全部营业收入的比例(%)	31.82%	43.12%	64.26%

③汇率变动对实际经营的影响，主要从汇兑损益对净利润的影响进行分析，具体情况如下：

项目	2015年1-9月	2014年度	2013年度
汇兑损益	-20,103.48	-78,279.46	2,560.51
净利润	3,821,444.60	296,635.92	-1,556,513.19
汇兑损益占净利润的比重	0.53%	26.39%	0.16%

报告期内，公司收入按市场类别划分包括内销收入和外销收入。内销收入主要为新西兰进口的蜜纽康蜂蜜和从德国进口的斐思牌茶叶收入；外销收入主要为国内采购斐思牌茶叶向美国出口的销售收入。公司进口食品以新西兰币、美元结算，出口食品以美元结算，从而形成了汇兑损益。报告期内新西兰币持续贬值，汇兑收益变大，而净利润扭亏为盈，导致汇兑损益占净利润的比重出现波动。汇兑外汇汇率的波动会对公司的经营业绩的影响较小。

④对公司高管人员访谈，了解到公司境外销售的产品是通过新加坡孙公司向国内茶叶生产商采购茶品，而后出口到美国。而国内母公司旭京股份在报告期内不从事任何出口贸易活动。根据获取的孙公司所在国的年度税务报告、母公司旭京股份的纳税申报表，无任何退税活动，公司不适用我国退税政策。

3) 结论意见

经核查，主办券商和会计师认为：销售国家或地区、经济环境变动对公司持续经营的影响较小，我国退税政策对公司持续经营不具有影响，仅对汇率波动做出重大事项提示。

4) 公司已针对汇率波动对公司持续经营的影响作为风险因素披露并作重大

事项提示。

(5) 请公司补充披露报告期内汇兑损益金额及占当期净利润的比例。

《公开转让说明书》“第四节公司财务会计信息”之“四、报告期利润形成的有关情况”之“(二)主要费用及变动情况”之“3.财务费用”中进行了修改及补充披露。

报告期内汇兑损益金额及占当期净利润的比例：

类别	2015年1-9月	2014年度	2013年度
汇兑损益	-20,103.48	-78,279.46	2,560.51
净利润	3,821,444.60	296,635.92	-1,556,513.19
汇兑损益占净利润的比重	0.53%	26.39%	0.16%

4、公司主营业务是蜂蜜和茶叶等食品的批发零售。(1) 请公司补充说明并披露在产品质量及食品安全方面的管理措施；请主办券商及律师结合相关法律法规的规定对公司产品质量是否符合食品安全管理方面的法律法规规定或国家、行业的相关标准进行核查并发表明确意见。(2) 请公司补充说明并披露生产原料的主要来源及质量控制措施、供应商是否具备相关资质。请主办券商及律师对前述事项进行核查。(3) 请主办券商及律师核查公司是否曾因产品质量或食品安全遭受行政处罚或民事索赔并发表明确意见

回复：

(1) 请公司补充说明并披露在产品质量及食品安全方面的管理措施；请主办券商及律师结合相关法律法规的规定对公司产品质量是否符合食品安全管理方面的法律法规规定或国家、行业的相关标准进行核查并发表明确意见。

公司情况说明：

公司具有食品流通许可证，公司设立供应链部门进行产品质量管控，并通过专业培训加强对食品质量监管的能力，不断完善食品质量监管流程。公司所有进口产品均取得有中华人民共和国出入境检验检疫证明。

主办券商核查意见：

1) 尽调过程和事实依据

序号	尽调过程	事实依据
1	取得公司《食品流通许可证》	《食品流通许可证》
2	核查产品的出入境检验检疫证明，抽样检查获取原始证明	产品出入境检验检疫证明
3	访谈公司相关人员	访谈记录

2) 分析过程

①根据《中华人民共和国食品安全法》第四章第三十五条“国家对食品生产经营实行许可制度从事食品生产、食品销售、餐饮服务，应当依法取得许可”之规定，公司已获得食品流通许可证。

②根据《进出口食品安全管理办法》第二章第十八条“进口食品经检验检疫合格的，由检验检疫机构出具合格证明，准予销售、使用”和第三章第三十四条“出口食品符合出口要求的，由检验检疫机构按照规定出具通关证明，并根据需要出具证书”之规定，公司进出口的每一批次产品均已获得《中华人民共和国出入境检验检疫证明》，符合国家对进出口食品安全的监管要求。

③经与公司供应链部门相关人员的访谈了解到，公司设立供应链部门专门进行产品质量管控，对每一批次进出口商品的检验进行持续跟踪，并通过专业培训加强相关自身对食品质量把控的能力。

3) 结论意见

经核查，公司不仅获得了食品安全管理有关的许可，也获得进出口产品的检验检疫证明，食品安全管理方面合法合规。

(2) 请公司补充说明并披露生产原料的主要来源及质量控制措施、供应商是否具备相关资质。请主办券商及律师对前述事项进行核查。

回复：

公司情况说明：

公司进口销售的新西兰蜜纽康蜂蜜，蜜纽康拥有专业的蜂场和蜂蜜灌装厂，其获得多项质量认证：国际清真食品认证、新西兰风控认证、国际产品生产质量管理认证、新西兰犹太食品认证、ISO9001 质量认证。

公司内销的茶叶产品是来自德国茶叶供应商，德国供应商所有的生产流程都遵循 HACCP 标准，并通过 IFS 认证及欧盟有机认证、ISO9001 认证。外销的斐思牌系列产品，则是委托大陆茶叶生产厂商生产，均获取欧盟有机认证或美国有机认证。

国外的供应商均已根据国家质量监督检验检疫总局公告的要求，在国家进口食品进出口商备案系统备案，中国供应商有进出口茶叶的资质、茶叶的《全国工业产品生产许可证》。

主办券商核查意见：

1) 尽调过程和事实依据

序号	尽调过程	事实依据
1	取得供应商的相关资质	供应商进口食品进出口商备案系统备案记录；国际清真食品认证、新西兰风控认证、国际产品生产质量管理认证、新西兰犹太食品认证、ISO9001 质量认证、生产许可证等认证许可资料
2	访谈公司相关人员	访谈记录

2) 分析过程

①根据国家质量监督检验检疫总局发布的《进口食品进出口商备案管理规定》第二章第四条“向中国出口食品的出口商或者代理商，应当向国家质检总局申请备案”之规定，经项目组在进口食品进出口商备案系统查询，公司的海外供应商均已在该系统备案。

②经与公司高管人员、供应链部门的人员访谈，旭京股份的新加坡子公司歌美国际自国内采购茶叶的供应商，已获得进出口经营权、茶叶生产许可，该供应商茶叶产品已获得美国有机认证，符合进口国的产品要求标准。项目组均已获取上述许可证和有机认证证书。

③公司自国外采购产品的供应商，获得当地的有机认证、质量认证等，符合当地的产品生产标准，同时也通过了我国进出口检验检疫，质量控制有保证。

3) 结论意见

经核查，公司的供应商具有相关的资质，符合我国食品安全监管的相关规定。

(3)请主办券商及律师核查公司是否曾因产品质量或食品安全遭受行政处罚或民事索赔并发表明确意见

回复:

1) 尽调过程和事实依据

序号	尽调过程	事实依据
1	查阅最高人民法院“中国裁判文书网”、国家工商总局“全国企业信用信息公示系统”、最高人民法院“全国法院被执行人信息查询系统”	网站查询记录
2	获取相关主管部门无违法违规的证明	相关主管部门无违法违规的证明
3	取得公司管理层的声明	公司管理层关于最近二年是否存在重大违法违规行为的声明
4	访谈公司管理层人员	公司最近二年重大违法违规行为情况的访谈记录
5	取得公司律师意见	补充法律意见书

2) 分析过程

主办券商查阅了最高人民法院“中国裁判文书网”、国家工商总局“全国企业信用信息公示系统”、最高人民法院“全国法院被执行人信息查询系统”的信息披露，没有发现公司最近两年存在过重大违法违规、重大诉讼或仲裁等情况。

根据公司相关主管部门（工商行政管理局、市场监督管理局）出具的无违规证明，证实公司不存在因违反或被指控违反工商、税务等方面的法律、法规、通知而由此引起诉讼、仲裁、重大行政处罚或政府机构的调查或质询。

主办券商与公司管理层人员就最近二年重大违法违规行为情况进行了访谈，公司管理层表示公司最近 24 个月没有过重大的违法违规情况。公司出具了《关于最近二年是否存在重大违法违规行为的书面声明》，声明公司自成立以来，严格遵守国家各项法律法规，经营活动均符合国家相关政策，不存在重大违法违规行为，也未曾受到任何重大行政处罚。

3) 结论意见

主办券商经核查认为：根据公司各主管部门出具的合规证明、公司出具的声

明等文件，公司最近 24 个月依法开展经营活动，经营行为合法、合规，不存在重大违法违规行为，未遭受行政处罚或民事索赔。

5、公司境外子公司旭京营销由有限公司于 2015 年 6 月 9 日出资设立，注册资本 1 万新加坡元。旭京营销持有新加坡公司歌美国际全部股权。(1) 请主办券商及律师结合我国对外投资及前述公司所在国家法律法规的规定、采取的尽调方式和尽调内容等核查前述公司设立、股权变动、经营的合法合规性。(2) 请公司补充说明公司是否取得前述公司所在国律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见。

回复：

(1) 主办券商核查意见

1) 尽调过程和事实依据

序号	尽职调查过程	事实依据
1	查阅当前有关境外投资法律法规及政策	查询结果
2	取得关于旭京营销的《境外企业投资证书》、《项目备案通知书》	《境外企业投资证书》、《项目备案通知书》
3	取得关于歌美国际的《已设立境外企业再投资备案表》	《已设立境外企业再投资备案表》
4	取得子公司经新加坡大使馆认证的 ACRA 档案及章程	ACRA 档案及章程
5	访谈公司管理层	访谈记录
6	取得境外律师出具的法律意见书	法律意见书

2) 分析过程

主办券商取得关于设立旭京营销的《境外企业投资证书》、《项目备案通知书》，取得关于歌美国际的《已设立境外企业再投资备案表》，公司按照 2014 年 10 月 6 日生效的商务部令 2014 年第 3 号《境外投资管理办法》规定，已于 2015 年 5 月 22 日取得由上海市商务委员会颁发境外投资证第 N3100201500302 号的《企业境外投资证书》，并于 2015 年 6 月 10 日取得上海市发展和改革委员会核发的沪发改外资[2015]65 号《项目备案通知书》；旭京营销收购歌美国际，亦履行了已设立境外企业再投资备案程序。

主办券商查阅子公司经新加坡大使馆认证的 ACRA 档案、股权转让协议、董事会决议及章程，并取得新加坡 Samuel Scow 律师事务所于 2015 年 10 月 23 日出具的关于旭京营销的法律意见书、新加坡 Moey& Yuen 律师事务所于 2015 年 10 月 20 日出具的关于歌美国际的法律意见书，子公司合法设立并有效存续，现有股权结构明晰，公司获得正式授权新加坡经营业务，不存在诉讼程序。

3) 结论意见

主办券商及律师经核查认为：旭京营销及歌美国际依法设立并有效存续；股权明晰，股票发行及转让行为合法合规；合法经营，不存在重大违法违规行为。

(2) 公司情况说明

新加坡 Samuel Scow 律师事务所于 2015 年 10 月 23 日就旭京营销出具法律意见书，新加坡 Moey& Yuen 律师事务所于 2015 年 10 月 20 日就歌美国际出具法律意见书，对子公司的设立及存续以及业务合法合规性发表了核查意见，法律意见已于公开转让说明书“第一节基本情况之六、公司子公司基本情况”进行披露。

实际控制人张以靖、黄勇夫妇除曾为歌美国际股东外，不存在其他境外投资；旭京营销自成立以来未开展实质性业务，根据公司审计报告，歌美国际不存在关联交易及同业竞争问题。

6、关于公司的业务资质。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。请公司就相应未披露事项作补充披露。

回复：

(1) 主办券商核查意见

1) 尽调过程和事实依据

序号	尽职调查过程	事实依据
1	查阅当前有关批发销售类法律法规及政策	查询结果
2	取得公司相关资质	《营业执照》、《食品经营许可证》、《报关单位注册登记证书》、《对外贸易经营者备案登记表》、《出入境检验检疫报检企业备案表》
3	取得公司与供应商签订《代理合同》	《代理合同》
4	取得子公司法律意见书	法律意见书
5	访谈公司管理层、取得公司声明	访谈记录、公司声明
6	取得主管部门的合规证明	合规证明

2) 分析过程

公司在报告期内的主营业务为蜂蜜和茶叶等食品的批发零售。

根据《中华人民共和国食品安全法》第四章第三十五条“国家对食品生产经营实行许可制度从事食品生产、食品销售、餐饮服务，应当依法取得许可”。

根据《中华人民共和国对外贸易法》第二章第十八条“从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者，应当向国务院对外贸易主管部门或者其委托的机构办理备案登记”。

主办券商查阅公司目前生效的《营业执照》、《食品经营许可证》、《报关单位注册登记证书》，《营业执照》载明经营范围为“批发预包装食品（不含熟食卤味、冷冻冷藏），食用农产品（不含生猪产品、牛羊肉品）、日用百货、五金交电、电子产品、工艺礼品、服装服饰、通讯器材（除卫星电视广播地面接收设施）、皮革制品、化妆品的销售；市场营销策划；企业管理咨询、商务信息咨询（以上咨询不得从事经纪）；展览展示服务，会务服务，广告设计、制作；市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验）；翻译服务；生物科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】”，经营期限为长期；《食品经营许可证》载明经营项目为“批发：预包装食品（不含熟食卤味、冷冻冷藏）”，有效期为2015年9月6日至2018年8月17日。

报告期内,旭京股份尚未办理对外贸易的备案登记,因此报告期内旭京股份对外贸易全部委托具有资质的报关代理行进行代理贸易,符合国家对对外贸易的监管要求。

报告期后,公司获得了进出口资质,已于公开转让说明书》“第二节公司业务”之“三、公司业务有关资源情况”之“(三)业务许可与公司资质”补充披露。

许可或证书名称	发证(备案)机关	主要内容	有效期/核发日期
对外贸易经营者备案登记表	对外贸易经营者备案登记(上海)	备案登记编码 02197657	2016年1月13日
出入境检验检疫报检企业备案表	上海出入境检验检疫局	备案号: 3100679629	2016年1月13日
中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	上海海关	海关注册编码: 3110966697 企业经营类别: 进出口 货物收发货人	2015年12月30日

主办券商取得了公司与 Manuka Health New Zealand Limited 签订的蜜纽康蜂蜜代理合同,合同有效期为 2013 年 10 月 1 日至 2016 年 9 月 30 日,具体代理权情况已于公开转让说明书中“第二节公司业务之三、公司业务有关资源情况之(四)代理权情况”进行披露。

根据获取的新加坡子公司及孙公司的法律意见书、注册登记信息,公司的经营范围是货物的进出口国际贸易,开展出口业务的歌美国际是在其经营范围内从事相关活动,符合所在国的监管要求。

主办券商对公司管理层进行访谈,并取得公司的说明与承诺,公司在生产经营过程具有经营业务所需的资质、许可及代理权,不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况,不存在违法违规情况。

根据上海市杨浦区市场监督管理局于 2015 年 12 月 16 日出具的情况说明,证明公司自成立以来在食品流通环节中未受到监管部门的行政处罚。

根据上海市工商行政管理局于 2015 年 12 月 9 日出具的证明,公司自 2013 年以来不存在因工商行政管理法律法规的违法行为而受到工商机关行政处罚。

3) 结论意见

主办券商及律师经核查认为：公司具有经营业务所需的全部资质、许可及代理权，其主营业务蜂蜜和茶叶等食品的批发零售经营行为合法合规；公司不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况；公司不存在相关资质短期内即将到期的情况，关于蜜纽康蜂蜜代理权问题已于公开转让说明书“重大事项提示之（二）代理权丧失的风险”披露。

（2）公司情况说明

公司不存在相关资质即将到期的情况；公司的蜜纽康蜂蜜代理协议有效期为2013年10月1日至2016年9月30日。公司作为蜜纽康品牌在大陆的两家代理商之一（另一家代理商主要负责开拓北方市场，公司主要开拓南方市场），为其成功在大陆市场扩大其品牌影响力起到了重要作用。目前，公司和蜜纽康品牌的合作良好、关系稳固，但不排除未来可能有更多的代理商看好蜜纽康品牌，谋求与蜜纽康合作，与旭京股份产生激烈竞争，若公司未来无法与蜜纽康续签合作协议，将对公司的经营业绩造成重大不利影响。

以上风险已于公开转让说明书“重大事项提示之（二）代理权丧失的风险”披露。

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。

（1）2016年2月22日，公司成立全资子公司蜂言蜂语（上海）商贸有限公司，公开转让说明书“第一节基本情况”之“公司子公司基本情况”进行补充披露。

（三）控股子公司——蜂言蜂语

项目	内容
公司名称	蜂言蜂语（上海）商贸有限公司
统一社会信用代码	91310000MA1G03BX1K
住所	上海市普陀区真光路1473弄3号7层704室

注册资本	400 万元
法定代表人	黄勇
公司类型	有限责任公司（中外合资）
成立日期	2016 年 2 月 22 日
合伙期限	2016 年 2 月 22 日至 2016 年 2 月 22 日
出资比例	公司股权占比 60%，余仁生（香港）有限公司股权占比 40%
经营范围	食品流通（除门店零售），化妆品、日化用品的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口，提供相关配套服务。（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的、按照国家有关规定办理申请）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
管理层	黄勇任董事长、张以靖任董事、吴慧敏任董事、EU ROBERT JAMES 任董事、EU YEE MING RICHARD 任董事；戴宜辰任监事

1、2016 年 2 月，蜂言蜂语成立

2015 年 11 月 18 日，上海市行政工商管理局核发沪工商注名预核字第 02201511180061 号企业名称预先核准通知书，核准名称为蜂言蜂语（上海）商贸有限公司。

2015 年 12 月 25 日，公司与余仁生（香港）有限公司签订关于合资经营蜂言蜂语（上海）商贸有限公司的合同，投资总额 570 万元，注册资本 400 万元。

2016 年 2 月 1 日，上海市人民政府核发批准号为商外资沪（普）合资字 [2016] 0273 号的中华人民共和国台湾澳侨投资企业批准证书。

2016 年 2 月 22 日，上海市工商局核发统一社会信用代码为 91310000MA1G03BX1K 的营业执照。

2、蜂言蜂语成立之公司内部审议程序

2015 年 12 月 25 日，公司召开第一届董事会第四次会议，经全体董事一致同意，审议通过《关于设立控股子公司蜂言蜂语（上海）商贸有限公司的议案》。

2016 年 1 月 11 日，公司召开 2016 年第二次临时股东大会，经全体股东一致同意，审议通过《关于设立控股子公司蜂言蜂语（上海）商贸有限公司的议案》。

