

江苏银宝生物科技股份有限公司

并

东吴证券股份有限公司

关于《江苏银宝生物科技股份有限公司挂牌申请  
文件的第三次反馈意见》的回复

二零一六年十二月

**江苏银宝生物科技股份有限公司**  
**并东吴证券股份有限公司**  
**关于《江苏银宝生物科技股份有限公司**  
**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《关于江苏银宝生物科技股份有限公司挂牌申请文件的第三次反馈意见》要求，东吴证券股份有限公司组织了江苏银宝生物科技股份有限公司及各中介机构对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论及补充调查，对反馈意见中所有提及的问题逐项予以落实并进行了书面说明。涉及需要补充附件加以说明的，已补充附件；涉及需要对《公开转让说明书》及其他文件进行修改或补充披露的，已按照反馈意见的要求进行了修改和补充。

# 说明

一、如无其他特别说明，本回复中的释义与《公开转让说明书》释义一致。

二、本回复中的字体代表以下含义：

- **黑体：反馈意见所列问题**
- 宋体：对反馈意见所列问题的回复、说明及核查意见
- 楷体：对公开转让说明书进行补充披露、更新

## 一、公司特殊问题

1.关于未决诉讼核查。请补充论述公司如何转变销售模式以减少潜在诉讼风险，并在公开转让书中充分披露。

### 【公司回复】

报告期内及期后公司发生诉讼案件较多，且主要以公司为原告，主要原因是公司采取赊销方式销售的水产饲料货款无法正常收回。公司赊销收入主要分为关联方赊销收入和非关联方赊销收入，因为关联方违约的概率较低，所以实际业务中非关联方赊销收入成为潜在诉讼风险的主要来源。

为了减少潜在诉讼风险，公司逐步建立以直销为主、经销为辅的销售模式，从赊销为主转变为以现销为主的销售方式，并通过加强对应收账款的管理来改善应收账款回款情况，并且严格控制非关联方赊销收入占营业收入的比重。

#### (1) 公司销售模式的转变

首先，公司逐步建立以直销为主、经销为辅的销售模式。公司从2015年11月起进行销售团队建设，逐步建立起以直销为主、经销为辅的销售模式。目前，销售团队包含36人，开拓了南通、扬州、泰州、徐州、宿迁、微山湖等新市场。其中，泰州成为普通淡水饲料重点销售市场，南通成为特种水产饲料重点销售市场。2016年1-6月，销售团队共销售普通淡水饲料3,141.36吨，特种水产饲料1,366.55吨，销售金额共计15,118,571元；2016年7-10月，销售团队共销售普通淡水饲料5,821.92吨，特种水产饲料2,144.67吨，销售金额共计32,937,128元。根据审计报告，公司销售团队的销售金额占公司2016年1-6月营业收入的比重为34.97%，占公司2016年1-10月营业收入（未审数）的比重为33.62%。在直销模式下，公司能够建立和维护客户关系，并挑选具备货款支付能力的客户，从而降低货款无法回收的风险和潜在的诉讼风险。在经销模式下，经销商与公司签订订单，并支付全部货款，产品定价均采取市场定价方式，并全部采取买断销售的模式，因而也在一定程度上降低了潜在的诉讼风险。

其次，从赊销为主转变为以现销为主。2014年公司为了扩大市场份额采取赊销的方式进行产品销售，赊销较多也产生了应收账款回收较慢的问题，因而

2015 年开始公司减少赊销并提高现销收入占比。对于赊销业务，公司也加强了客户信用管理。赊销业务由财务部门根据管理层的赊销政策在每个客户已授权的信用额度内结合至今尚欠的账款余额加以比较进行审核，对于超过信用额度的赊销业务，需要经过总经理批准，从而保证赊销业务均经由适当层级管理人员批准，赊销客户的信用状况得到充分了解和确认，以此降低赊销形成呆坏账的风险。

赊销方面，2014 年度、2015 年度、2016 年 1-6 月，公司赊销收入分别为 159,347,144.80 元、138,310,435.70 元和 34,870,394.80 元，占主营业务收入的比例分别为 68.69%、89.10%、80.74%。其中，关联方赊销收入分别为 67,943,720.00 元、104,779,103.80 元和 24,938,407.00 元，关联方赊销不会带来因货款回收问题而导致潜在的诉讼风险。非关联方赊销收入分别为 91,403,424.80 元、33,531,331.90 元和 9,931,987.80 元，非关联方赊销收入占营业收入的比重分别为 39.40%、21.60%和 23.00%。因此，报告期内公司非关联方赊销收入占营业收入的比重从 2014 年的 39.40%下降至 2016 年 1-6 月的 23.00%，由非关联方赊销带来的潜在诉讼风险逐步降低。

现销方面，公司在收到客户的全部货款之后才进行发货，因而不会带来因货款回收问题而导致潜在的诉讼风险。

## （2）销售模式的转变对减少潜在诉讼风险的影响

2016 年 7 月 1 日至 2016 年 10 月 31 日，公司收回的应收账款金额合计为 70,509,468.42 元，其中 2016 年 6 月 30 日应收账款中收回的金额为 14,678,236.80 元。报告期末应收账款回收比例较低，主要系部分应收账款账龄较长，目前正在通过诉讼主张债权。公司期后销售形成的应收账款回收金额占期后销售收入的比重为 56.01%，期后销售形成的应收账款回收情况正常，信用政策调整对公司应收账款回收情况的改善起到了积极作用。在公司转变销售模式后，因新增应收账款无法收回产生诉讼的情形明显减少，公司销售模式的转变显著降低了公司潜在的诉讼风险。

公司已在《公开转让说明书》“第三节公司治理”之“三、公司及其股东最近两年存在的违法违规及受处罚情况”之“（三）公司诉讼情况”补充披露上述内容。

（本页无正文，为江苏银宝生物科技股份有限公司《江苏银宝生物科技股份有限公司并东吴证券股份有限公司<关于江苏银宝生物科技股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见>的回复》之签章页）

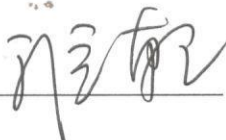
江苏银宝生物科技股份有限公司



2016 年 12 月 27 日

(本页无正文, 为东吴证券关于江苏银宝生物科技股份有限公司挂牌申请文件的  
反馈意见回复之签字盖章页)

内核专员:

  
刘立乾

项目组成员:

  
姜超尚

  
许华

  
程磊

