

关于吉林加一健康产业股份有限公司 挂牌申请文件的第一次反馈意见

吉林加一健康产业股份有限公司并中国银河证券股份有限公司：

现对由中国银河证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）推荐的吉林加一健康产业股份有限公司（以下简称“公司”）及其股票在全国中小企业股份转让系统（以下简称“全国股转系统”）挂牌并公开转让的申请文件提出反馈意见，请公司与主办券商予以落实，将完成的反馈意见回复与主办券商内核/质控部门编制反馈督查报告（模板见附件一），通过全国股转系统业务支持平台一并提交。

一、公司特殊问题

1、公开转让说明书显示，公司实际控制人持有的公司股权进行了质押。请主办券商、律师补充核查以下事项并发表明确意见：（1）股权质押程序的合法合规性；（2）结合控股股东财务状况，测算并说明对上述股权质押的行权可能性，及所对应债务的偿还能力；（3）公司股权权属是否明晰，是否存在潜在纠纷，是否存在公司控制权发生变化的风险、是否影响公司持续经营能力。

【回复】

（1）经主办券商及律师查阅股权质押的相关合同、工商局出具的相关证明等文件，肖英桓、刘琰超将持有的公司股份质押已履行如下程序：

2015年9月10日，吉林加一健康产业股份有限公司（简称加一



健康) (作为借款人) 与吉林省投资集团有限公司 (简称省投资集团) (作为委托人)、吉林九台农村商业银行股份有限公司高新支行 (作为受托人) 签署《委托贷款合同》，省投资集团委托吉林九台农村商业银行股份有限公司高新支行向加一健康提供人民币 3,000 万元委托贷款，贷款期限自 2015 年 9 月 17 日至 2016 年 3 月 16 日。为担保上述债务的履行，肖英桓、刘琰超分别与省投资集团签署《股权质押合同》，将其持有的加一健康 27,071,200 股、5,820,800 股股份质押予省投资集团。

2015 年 9 月 16 日，白山工商局分别出具 (白山) 股质登记设字 [2015] 第 000003 号、(白山) 股质登记设字 [2015] 第 000004 号《股权出质设立登记通知书》，对上述股份质押予以登记。

主办券商及律师认为，1) 肖英桓、刘琰超分别将其持有的加一健康 27,071,200 股、5,820,800 股股份质押予省投资集团涉及的《股权质押合同》已经各方适当签署；2) 该等股份质押已在白山市工商局办理了股份质押登记手续；3) 根据加一健康现行有效的公司章程的规定，股东有权依照法律、行政法规及公司章程的规定质押所持有的公司股份，且肖英桓、刘琰超已就其质押行为向公司出具了书面报告，综上，肖英桓、刘琰超将持有的公司股份质押的行为合法有效。

(2) 公司在申请挂牌的同时进行了定向增发，融资金额 4,925 万元，公司目前有充足的现金流用于偿还贷款。定向增发后的资金将减轻公司对于贷款的依赖，同时减少财务费用对公司利润的侵蚀，公司的盈利能力将得到进一步提升。公司在有限公司阶段以 2.97 元每



股的价格引入了三个机构投资者，投资者看好公司今后的发展，待公司在新三板挂牌之后，公司股份的流动性、公司股份的价值会得到进一步的体现，股东肖英桓和刘琰超的股份价值将随着投资者对公司的认可而进一步增加。股份变现时，股东肖英桓和刘琰超将有能力取得资金，对产生的债务进行偿还。因此，股东股权质押行权的可能性较低。

(3) 根据肖英桓、刘琰超、王璐、殷宣、裴文国签署的《一致行动协议》，其作为公司的共同控制人，合计持有公司股份比例为34.064%，对股东大会表决事项有较大影响力；截至本反馈意见回复出具日，肖英桓、刘琰超、王璐等人为公司董事会成员，肖英桓任董事长、总经理，公司共同控制人对公司经营管理发挥较大影响作用；本次向省投资集团申请委托贷款系补充流动资金之用，根据公司季产销的业务特点，本次委托贷款期限届满时，公司已可有效收回2015年大部分销售收入，债务偿还能力较好，股权质押行权可能性较低。

综上所述，主办券商和律师认为，公司注册资本真实、充足，各股东出资程序完备、合法合规，公司股东涉及的股份质押情况已办理了质押登记手续，公司股份权属明晰，不存在潜在纠纷；且经核查，主办券商及律师认为，公司控制权发生变化的风险较小，不影响公司持续经营能力。

2、公开转让说明书显示，公司租赁土地用于人参种植。请主办券商、律师核查以下事项并发表明确意见：(1) 公司所使用的土地的性质和用途；(2) 公司土地承包、租赁关系的合法性、有效性，是否



涉及改变土地用途，是否需要并已经履行相关村民决策，以及政府部门的审批、登记手续；（3）是否存在承包、租赁事项无效的风险。

答复：（1）公司正在履行的租赁协议具体情况如下：

序号	出租人	土地性质	土地座落	土地面积	租赁期限	用途
1	长白朝鲜族自治县 长白镇解放村村民委员会	集体	长白县横山施业区（林班号 92、93）	58.5 公顷	2013.12.1 至 2025.11.30	用于开发人参种植项目基地
2	吉林省长白森林经营局横山林场	国有	横山林场（林班号 102）	9.8 公顷	2012.3 至 2018.3	人参种植
3	李增勋、李宗勋	集体	原细辛场地块	100 亩	2011.3.1 至 2024.3.1	用于发展农作物、中药材及养殖业
4	长白县马鹿沟镇联办参场	集体	长白县马鹿沟镇	大约 70 公顷	2012.12.1 至 2024.11.30	用于开发人参种植项目基地
5	长白朝鲜族自治县 长白镇解放村村民委员会	集体	长白县长白镇解放村	大约 161 公顷	2012.12.1 至 2024.11.30	用于开发人参种植项目基地
6	崔学花	集体	母施业区 73 林班 8 小班	12 公顷	2011.10.1 至 2031.10.1	开发作为人参种植项目基地

（2）村农民集体土地的租赁

根据《中华人民共和国农村土地承包法》第十二条 农民集体所有的土地依法属于村农民集体所有的，由村集体经济组织或者村民委员会发包；已经分别属于村内两个以上农村集体经济组织的农民集体所有的，由村内各该农村集体经济组织或者村民小组发包。村集体经济组织或者村民委员会发包的，不得改变村内各集体经济组织农民集



体所有的土地的所有权。

第十八条 （三）承包方案应当按照本法第十二条的规定，依法经本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意。

长白朝鲜族自治县长白镇解放村村民委员会（以下简称解放村委会）作为发包方以出租的方式承包给长白朝鲜族自治县加一生态科技有限公司（简称长白加一）两片村农民集体林地，土地分别坐落在长白县横山施业区（林班号 92、93）、长白县长白镇解放村。解放村委会与长白加一就两片林地签订了《集体林地租赁合同》，长白加一将在两片林地上开发人参种植项目。经主办券商和律师核查，上述两片林地的承包方案分别在 2013 年 10 月 24 日和 2012 年 11 月 23 日经过解放村委会的三分之二的村民代表同意并进行公示。2013 年 10 月 24 日，长白朝鲜族自治县长白镇人民政府批准了坐落在长白县横山施业区（林班号 92、93）58.5 公顷的林地租赁，2015 年 11 月 18 日，长白朝鲜族自治县长白镇人民政府对于坐落在长白县长白镇解放村 161 公顷林地出具了确认函，同意林地的出租方案，确认长白加一与解放村委会签署的《集体林地租赁合同》合法有效。

土地承包经营权流转

根据《中华人民共和国农村土地承包法》第三十二条 通过家庭承包取得的土地承包经营权可以依法采取转包、出租、互换、转让或者其他方式流转。

第三十四条 土地承包经营权流转的主体是承包方。承包方有权



依法自主决定土地承包经营权是否流转和流转的方式。

第三十六条 土地承包经营权流转的转包费、租金、转让费等，应当由当事人双方协商确定。

李增勋、李宗勋、崔学花、长白县马鹿沟镇联办参场作为承包方与长白加一签订了《林地租赁合同》以出租的方式对其拥有的坐落在原细辛场地块 100 亩、母施业区 73 林班 8 小班 12 公顷、长白县马鹿沟镇大约 70 公顷的土地承包经营权进行流转，双方约定了承包的期限和租赁的价格。同时，李增勋、李宗勋出具《确认函》，确认其为土地的有权主体，依法享有该等土地的承包经营权。其拥有的权利不存在权属争议纠纷、权属不明等任何形式的权利瑕疵情形，其有权将该等土地出租予长白加一。如长白加一因该等土地租赁事项遭受任何损失的，两人将承担全部责任。崔学花出具《确认函》，确认其为林地的有权主体，依法享有该等林地的使用权及林木的所有权。其拥有的权利不存在权属争议纠纷、权属不明等任何形式的权利瑕疵情形，其有权将该等林地出租予长白加一。如长白加一因该等林地租赁事项遭受任何损失的，其将承担全部责任。长白县马鹿沟镇联办参场出具《确认函》，确认其为前述林地的有权主体，依法享有该块林地的使用权及林木的所有权。其拥有的权利不存在权属争议纠纷、权属不明等任何形式的权利瑕疵情形，其有权将该块林地出租给长白加一。

主办券商及律师经核查认为，长白加一将上述林地开发作为人参种植基地，并未改变林地用途，林地流转程序合法有效。

长白森林经营局横山林场与长白加一签署了《皆伐迹地交接协议



书》，约定 2012 年 3 月长白加一开始进行林参间作，至 2018 年 3 月结束。公司将无偿使用长白森林经营局横山林场经营区 102 林班内，面积 9.8 公顷已清理完毕的林地，但公司需要支付给横山林场 85,500 元造林抵押金。根据林权证显示，林地的所有权和使用权权利人都是长白森林经营局，小地名为横山林场，同时，长白森林经营局横山林场出具《确认函》，确认其为前述林地的有权主体，依法享有林地的使用权及林木的所有权。其拥有的权利不存在权属争议纠纷、权属不明等任何形式的权利瑕疵情形，其有权将该等林地出租予长白加一。如长白加一因该等林地租赁事项遭受任何损失，其将承担全部责任。

主办券商及律师经核查认为，上述林地租赁合法、有效。

(3) 主办券商及律师通过核查林地合同、村民公示文件、政府审批手续、《确认函》等材料，认为上述 6 块林地最早从 2011 年 3 月 1 日起开始承包或租赁，最晚从 2013 年 12 月 1 日起开始承包或租赁，根据公司提供的说明，在租赁期间不存在任何权属纠纷。承包的林地经过了签署合同、进行了村民公示、取得了政府审批，租赁的林地签署了合同、取得了林地租赁方的《确认函》，不存在租赁、承包无效的风险。

3、公开转让说明书显示，公司存在在建工程。请公司补充说明并披露公司在建工程土地证及相关环评、规划等手续取得情况。请主办券商和律师就前述事项作核查，并就公司在建工程所履行的程序是否合法、合规，发表明确意见。

【回复】



公司主要在建工程情况如下：

工程名称	预算金额	资金来源	2015 年 5 月 31 日		工程进度	工程投入占 预算比例 (%)
			金额	其中：利息 资本化		
新厂房	22,000,000.00	自有	8,664,866.05	-	40%	39

就公司在建工程新厂房（长春加一健康食品有限公司人参食品化车间建设项目），主办券商和律师查阅了国有土地使用权证及相关环保、规划手续。

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“三、与公司业务相关的主要资源要素”之“（四）主要固定资产情况”之“3、在建工程情况”补充披露：

“2011 年 10 月 31 日，长春市人民政府核发长国用（2011）第 091030024 号《国有建设用地使用权证》。

2014 年 4 月 1 日，长春高新技术产业开发区发展改革与工业信息化局出具长高发改字[2014]50 号《关于长春加一健康食品有限公司人参食品化车间建设项目准予备案的通知》，同意对项目予以备案。

2014 年 5 月 20 日，长春市规划局核发地字第 220000201400156 号《中华人民共和国建设用地规划许可证》。

2014 年 5 月 27 日，长春市国土资源局核发长春市[2014]SP 用字第 114 号《建设用地批准书》。

2014 年 7 月 11 日，长春市环境保护局高新技术产业开发区分局出具长环高审（表）[2014]063 号《关于长春加一健康食品有限公司

、人参食品化车间建设项目环境影响报告表的批复》，同意项目实施建



设。

2014年7月25日，长春市规划局核发建字第220000201400297号《中华人民共和国建设工程规划许可证》。

2014年10月13日，长春高新技术产业开发区住房保障和城乡建设委员会核发220104201407310101号《中华人民共和国建筑工程施工许可证》。

截至本公开转让说明书出具日，公司已就新厂房项目申请环境保护竣工验收及工程竣工验收。主办券商及律师认为，公司的在建工程已取得立项批复、国有土地使用权证及相关环境、规划等建设手续文件，合法合规。”

4、公开转让说明书显示，公司国有股东包括吉林省投资集团有限公司、吉林省国家生物产业创业投资有限责任公司、北京银河吉星创业投资有限责任公司，合计持有公司股权超过45%。请主办券商及律师补充核查公司是否需要并已进行国有产权登记，国有股东出资及股权变动是否需要并已履行相应审批程序，出资及股权转让程序是否合规。

【回复】

（1）国有产权登记问题

2015年9月16日，吉林省财政厅为加一健康核发《企业国有资产占有产权登记表》。

2015年9月22日，吉林省财政厅出具吉财产函[2015]685号《关于吉林加一健康产业股份有限公司国有股权设置管理的批复》，加一



健康为省投资集团参股企业，已在吉林省财政厅办理企业国有资产占有产权登记，原则同意加一健康的国有股权管理方案，加一健康股份总数为 80,000,000 股，其中国有法人股（吉林省投资集团有限公司、吉林省国家生物产业创业投资有限责任公司、北京银河吉星创业投资有限责任公司）合计 36,232,000 股，占股份总数的 45.29%。

主办券商及律师认为，公司已依国有股权管理相关法律规定办理了国有产权登记手续。

（2）国有股东出资审批程序

主办券商及律师核查，公司的国有股东对公司的出资已履行如下程序：

根据吉林省国家生物产业创业投资有限责任公司（简称吉林创业）与北京银河吉星创业投资有限责任公司（简称银河吉星）2010 年 8 月签署的《吉林省国家生物产业创业投资有限责任公司基金管理协议》，创投公司委托银河投资担任其基金资产管理人，管理、运作、处置、回收基金资产。

2014 年 12 月 19 日，银河吉星董事会审议通过《关于审议对吉林加一土产有限公司进行直接股权投资的议案》，同意由吉林创业和银河吉星共同对进行直接股权投资。

2015 年 5 月 5 日，省投资集团董事长（总经理）办公会审议通过《关于向吉林加一土产有限公司增资 3500 万元的决议》，同意对吉林加一土产有限公司的增资事宜。

主办券商及律师认为，国有股东对公司的出资行为已经有权机构



批准授权，出资程序合法合规。

自省投资集团、吉林创业、银河吉星出资成为公司国有股东后，公司存在下列股权变动：

肖英桓将持有的公司 10%股权转让给长春赤橙投资中心（有限合伙）。

就此次股权变动，公司国有股东履行了下列内部程序：

2015 年 5 月 27 日，吉林加一土产有限公司股东会作出决议，同意股东肖英桓将其持有的吉林加一土产有限公司 10%的股权（对应认缴出资额 483.458 万元）进行转让，所有股东均同意无条件放弃对该等转让股权的优先购买权。股东会决议已经公司国有股东适当签署。

根据省投资集团公章审批流程，省投资集团已就该等股东会决议的签署履行了内部用章审批手续。

根据银河吉星（生投）签 14 号《关于吉林加一土产有限公司进行股权激励的请示》，银河吉星同意肖英桓将其持有的 10%股权转让给员工持股平台长春赤橙投资中心（有限合伙）。

根据吉林创业总经理办公会会议纪要，吉林创业已原则上同意肖英桓将其持有的 10%股权转让给员工持股平台长春赤橙投资中心（有限合伙）。该会议纪要已抄送银河投资。

主办券商及律师认为，国有股东对股权转让行为已经有权机构批准，程序合法合规。

5、关于私募基金备案。请主办券商及律师核查公司股权架构中直接和间接股东是否属于私募投资基金管理人或私募投资基金，是否



按照《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理登记和基金备案办法（试行）》等相关规定履行登记备案程序。

根据《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理登记和基金备案办法（试行）》等相关规定，私募投资基金指以非公开方式向合格投资者募集资金设立的投资基金，包括资产由基金管理人或者普通合伙人管理的以投资活动为目的设立的公司或者合伙企业；中国证券投资基金业协会办理私募基金管理人登记及私募基金备案。

【回复】

截至本反馈回复出具日，公司非自然人股东共有 4 名，具体情况如下表所示：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资方式	持股数量（股）	持股比例（%）
1	吉林省投资集团有限公司	1,950.96	净资产	19,509,600	18.580
2	吉林省国家生物产业创业投资有限责任公司	1,616.48	净资产	16,164,800	15.395
3	长春赤橙投资中心（有限合伙）	800.00	净资产	8,000,000	7.619
4	北京银河吉星创业投资有限责任公司	55.76	净资产	557,600	0.531

1、吉林省投资集团有限公司

吉林省投资集团有限公司系吉林省发展和改革委员会下属国有独资企业，经营范围：围绕基础性、资源性、支柱优势产业及高科技成果转化项目开展投融资业务，根据吉林省投资集团有限公司出具的说明，吉林省投资集团有限公司（不包括参股和控股企业）在日常经



营中使用自有资金对企业进行股权投资，不存在资产由基金管理人或者普通合伙人管理的情形，不存在担任任何私募投资基金的管理人的情形。因此，省投资集团不属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》中规定的私募投资基金或私募基金管理人。

2、吉林省国家生物产业创业投资有限责任公司

主办券商和律师查阅吉林省国家生物产业创业投资有限责任公司的工商档案资料、股东信息、公司章程等相关资料，通过中国证券投资基金业协会网站（<http://www.amac.org.cn/>）查询私募基金管理人及私募基金公示情况，吉林创业为私募投资基金，已办理备案手续；北京银河吉星创业投资有限责任公司为此基金的基金管理人，已办理登记手续。

通过吉林创业间接持有公司股权的股东包括：中国银河投资管理有限公司（简称银河投资）、吉林省创业投资引导基金有限责任公司（简称引导基金）、盈富泰克创业投资有限公司（简称盈富泰克）、长春高新创业投资集团有限公司（简称高新创业）、长春高新技术产业（集团）股份有限公司（简称高新技术），如下表所示：

序号	股东名称	私募基金	私募基金管理人	是否备案
1	中国银河投资管理有限公司	-	是	是
2	盈富泰克创业投资有限公司	-	是	是
3	长春高新创业投资集团有限公司	-	-	-
4	长春高新技术产业（集团）股份有限公司	-	-	-
5	吉林省创业投资引导基金有限责任公司	是	-	否



主办券商和律师查阅的银河投资和盈富泰克工商档案资料、股东信息、公司章程等相关资料，通过中国证券投资基金业协会网站（<http://www.amac.org.cn/>）查询私募基金管理人及私募基金公示情况，银河投资、盈富泰克作为私募基金管理人已办理登记手续。

银河投资，工商注册号 100000000034119，成立于 2000 年 8 月 22 日，注册资本 450,000 万元，经营范围为：投资业务；资产管理。

盈富泰克，工商注册号 440301103127961，成立于 2000 年 4 月 20 日，注册资本 13,000 万元，经营范围为：风险投资管理；信息咨询（中介等限制项目除外）；技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；技术产品的销售（不含专营、专控、专卖商品及限制项目）。

主办券商和律师查阅的高新技术和高新创业工商档案资料、股东信息、公司章程等相关资料，高新创业和高新技术的信息如下：

高新创业，工商注册号 220107010002132，成立于 2009 年 3 月 12 日，注册资本 63,670.2 万元，企业类型国有独资，科技产业投资、企业策划、项目论证、科技项目招投标、企业重组、并购上市咨询服务；实业投资，物业服务，广告设计、制作、代理、发布（烟草广告和固定形式印刷品广告除外）；城市基础设施、市政公用工程施工；城市基础设施项目开发及城镇化项目开发，土地整理开发。

根据高新创业提供的说明，高新创业在日常经营中使用自有资金对企业进行股权投资，不存在资产由基金管理人或者普通合伙人管理的情形，不存在担任任何私募投资基金的管理人的情形。因此，高新

业不属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》



及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》中规定的私募投资基金或私募基金管理人。

高新技术，工商注册号 91220101243899305A，成立于 1993 年 6 月 10 日，注册资本 131,326,570 元，经营范围为：高新技术产品的开发、生产、销售及服务基础设施的开发建设；物业管理；高新成果转让及中介服务；商业供销业（国家有专项限制经营的商品除外）；餐饮、娱乐、旅馆（办时需许可）；培训、新药开发、技术转让，咨询服务；集中供热；产业投资（医药产业）（以上各项仅限分公司、子公司持证经营）。绿化景观工程设计、施工及维护、企业营销策划、广告策划、社会经济信息咨询、房地产中介服务、房屋销售代理（仅限分支机构持证经营）；企业管理咨询（以上各项国家法律法规禁止的不得经营；应经专项审批的项目未获得批准之前不得经营）。

经主办券商和律师核查高新技术主营业务为新药开发、技术转让、技术咨询服务等，不涉及投资业务。因此，高新技术不属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》中规定的私募投资基金或私募基金管理人。

主办券商和律师查阅的引导基金工商档案资料、股东信息、公司章程等相关资料，引导基金的信息如下：

引导基金，工商注册号 220000000023412，成立于 2007 年 12 月 29 日，注册资本 250,000,000.00 元，经营范围为：投资、组建子基金、对非基金项目直接投资；提供投资管理、企业资产重组、并



购、公司理财、咨询服务（需专项审批项目除外）。

经主办券商和律师核查引导基金属于创投基金，引导基金已取得吉林省发展和改革委员会关于创投基金的备案，根据《中央编办关于私募股权基金管理职责分工的通知》（中央编办发[2013]22号）和近期中央编办关于创业投资基金管理职责问题意见的函，证监会负责包括创业投资基金在内的私募股权基金的监管工作。因此，创业投资基金管理人和创业投资基金（包括以公司、合伙企业等形式设立的创业投资基金）也应当向基金业协会履行登记备案手续。创投基金目前未在中国证券投资基金业协会进行备案，截至本反馈意见回复日，备案正在办理当中。

3、北京银河吉星创业投资有限责任公司

主办券商和律师查阅银河吉星的工商档案资料、股东信息、公司章程等相关资料，通过中国证券投资基金业协会网站（<http://www.amac.org.cn/>）查询私募基金管理人及私募基金公示情况，银河吉星作为私募基金管理人已办理登记手续。

通过银河吉星间接持有公司股权的股东包括：中国银河投资管理有限公司、吉林省创业投资引导基金有限责任公司、长春高新创业投资集团有限公司。其股东与吉林创业部分重合，具体情况请参见吉林创业间接股东备案情况。

序号	股东名称	私募基金	私募基金管理人	是否备案
1	中国银河投资管理有限公司	-	是	是
2	长春高新创业投资集团有限公司	-	-	-
3	吉林省创业投资引导基金有限责任公司	是	-	否



4、长春赤橙投资中心（有限合伙）

根据公司说明并经主办券商和律师核查，长春赤橙投资中心（有限合伙）为肖英桓、王璐为公司日后拟进行的员工股权激励而设立的持股平台，不属于《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》第二条规定的“以非公开方式向合格投资者募集资金设立的投资基金”，无需进行私募投资基金备案。

6、公司历史沿革中存在外商投资企业转为内资企业过程。请主办券商、律师核查以下事项并发表明确意见：（1）外资投资企业变更为内资企业程序是否合法合规性；（2）公司由外资转为内资的情况下是否涉及税收优惠补缴，以及补交情况。

【回复】

（1）主办券商和律师查阅公司的外资企业变内资企业的工商资料，由外商投资企业变更为内资企业履行了如下法定程序：

2011年5月3日，中国医药中心作出决定，同意将其持有的吉林加一土产有限公司100%股权，以合计826,698.92元人民币的价格转让给肖英桓和刘琰超，本次股权转让后，肖英桓、刘琰超分别持有吉林加一土产有限公司85%、15%股权，吉林加一土产有限公司由外商独资企业变更为内资企业。同日，中国医药中心分别与肖英桓、刘琰超就上述股权转让事宜签署《股权转让协议》。

长春高新技术产业开发区管理委员会出具长高经字[2011]15号《关于吉林加一土产有限公司股权变更的批复》，同意上述股权变更事宜，同意吉林加一土产有限公司变更为内资企业。



2011年5月3日，肖英桓、刘琰超签署《公司章程》，公司注册资本增加至500万元人民币，其中，肖英桓货币出资425万元，占吉林加一土产有限公司注册资本的85%，第一期出资129.2万元，于2011年5月9日前缴纳；刘琰超货币出资75万元，占吉林加一土产有限公司注册资本的15%，第一期出资22.8万元，于2011年5月9日前缴纳。

2011年5月3日，肖英桓、刘琰超与中国医药中心签署《债权债务继承协议》，同意本次股权转让后，吉林加一土产有限公司所有债权债务由肖英桓、刘琰超按其持有吉林加一有限股权比例承担。

2011年5月9日，吉林中信华诚会计师事务所有限责任公司出具中信华诚验字[2011]第022号《验资报告》，验证肖英桓、刘琰超收购中国医药中心持有吉林加一土产有限公司100%股权为人民币65万元，转让价款已于2011年5月3日支付；另经验证，截至2011年5月9日，吉林加一土产有限公司收到全体股东缴纳新增注册资本人民币87万元。截至2011年5月9日，吉林加一有限注册资本为500万元，实收资本为152万元。

2011年5月11日，吉林加一土产有限公司取得换发的《企业法人营业执照》。

中信华诚验字[2011]第022号《验资报告》中叙述，自然人肖英桓和刘琰超收购（马来西亚）中国医药健康研究中心100%的股权为人民币65万元，股权转让款已于2011年5月3日一次支付。截至2011年5月3日止，肖英桓支付购股款70.26万元，其中55.25万



元为注册资本；刘琰超支付购股款 12.40 万元，其中 9.75 万元为注册资本。根据《验资报告》公司注册资本变为 65 万元，其余 176,698.92 元计入资本公积，系根据外资转内资时的汇率对注册资本进行调整。2011 年 5 月 11 日，长春市工商行政管理局对此次增资事项进行审查后，准予变更登记。

根据主办券商和律师核查认为，有限公司在此次增资时根据外资转内资时的汇率对注册资本重新折算存在瑕疵，调整部分计入了资本公积。2011 年 5 月 11 日，长春市工商行政管理局已对以 65 万元为有限公司注册资本的事实进行了工商变更。2015 年 8 月 20 日，有限公司按照审计后的账面净资产值折股，已消除了此次出资瑕疵可能存在的出资不实对公司造成的影响。同时，公司股东肖英桓和刘琰超对此出具承诺，不存在虚假出资和抽逃出资的情形，如工商主管部门对此次出资瑕疵对公司进行处罚，公司股东肖英桓和刘琰超将承担相应处罚，避免公司受到损失。

综上所述，外资投资企业变更为内资企业程序合法合规。

(2)根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》第 8 条规定，“对生产性外商投资企业，经营期在十年以上的，从开始获利的年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税，但是属于石油、天然气、稀有金属、贵重金属等资源开采项目的，由国务院另行规定。外商投资企业实际经营期不满十年的，应当补缴已免征、减征的企业所得税税款。”

根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法实施细



则》第 74 条规定，“税法第八条第一款所说的经营期，是指从外商投资企业实际开始生产、经营（包括试生产、试营业）之日起至企业终止生产、经营之日止的期间。”

根据《国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》的规定，“自 2008 年 1 月 1 日起，原享受企业所得税“两免三减半”、“五免五减半”等定期减免税优惠的企业，新税法施行后继续按原税收法律、行政法规及相关文件规定的优惠办法及年限享受至期满为止，但因未获利而尚未享受税收优惠的，其优惠期限从 2008 年度起计算。”

根据《国家税务总局关于外商投资企业和外国企业原有若干税收优惠政策取消后有关事项处理的通知》的规定，“外商投资企业按照《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》规定享受定期减免税优惠，2008 年后，企业生产经营业务性质或经营期发生变化，导致其不符合《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》规定条件的，仍应依据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》规定补缴其此前（包括在优惠过渡期内）已经享受的定期减免税税款。”

公司为 1999 年 8 月 11 日设立的外商投资企业，于 1999 年开始实际生产、经营，并于 2011 年 5 月 11 日完成企业类型转变，由外商投资企业变更为内资企业。

主办券商和律师认为，公司作为外商投资企业的经营期超过十年，已满足《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》规定享受定期减免税优惠的条件，不属于实际经营期不满十年的，应当补缴



已免征、减征的企业所得税税款的情况。

7、请公司按照督查报告格式指引的格式要求和货币单位修订最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表。

【回复】

已根据要求对最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表进行修改。

8、公司采用自有种植基地，联合种植方式。（1）请公司进一步补充披露联合种植方式下的合作模式、盈利模式和双方主要权利义务内容，土地、人参种苗、生产资料等由谁提供，人参的所有权归属，如何保证原料的质量。（2）请公司补充披露合作的稳定性，上述模式下的采购金额及占比，贡献的收入和毛利情况，分析对合作方是否构成重大依赖。（3）请披露自有基地土地是否合法合规，不合规情形下的收入和毛利情况，对公司生产经营是否构成重大不利影响。（4）请主办券商核查并发表明确意见。

【回复】

（1）请公司进一步补充披露联合种植方式下的合作模式、盈利模式和双方主要权利义务内容，土地、人参种苗、生产资料等由谁提供，人参的所有权归属，如何保证原料的质量。

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”之“（一）公司的种植及采购模式”补充披露：

“联合种植方式系公司与长白朝鲜族自治县马鹿沟镇联办参场（简称“联办参场”）合作进行有机人参生产，创立“加一有机人参”



品牌。双方共同制定《有机人参生产操作规程》，联办参场按照操作规程及有关的技术措施进行有机人参的种植；公司负责提供技术支持，组织有机认证和产品的市场开发，收购联办参场种植的鲜参，进行加工后销售。

公司与联办参场的合作实现了公司的技术、市场优势与联办参场的产能优势的互补，公司从中获得了稳定的高品质的有机人参原料来源，加工后销售实现盈利；同时，给予人参种植者以技术支持，提高种植的人参品质，为人参种植者增加收益。双方共同做大有机人参的种植、加工产业链的规模，实现利润共享。

合作中双方主要权利和义务如下：

①联办参场

- A. 严格按照操作规程和有关的技术措施进行种植，听取公司的合理建议，接受公司的不定期检查，并配合进行有机认证；
- B. 承担有机人参种植的一切费用，并将其产出的各年生人参全部供应给公司。

②公司

- A. 对联办参场的种植提出合理建议，并实施监督，发现问题及时通告联办参场，并提出改进建议；
- B. 定期对联办参场经营者和管理人员进行培训和技术指导，组织检查员参加讲座和学习，提高业务能力；
- C. 组织“有机认证”工作，与认证机构进行日常联系，将与有机生产相关的信息及时告诉联办参场；



D. 承担有机认证相关费用及组织生产加工管理人员培训费；

E. 进行市场开发，全部包销按有机操作规程生产的人参产品。

联合种植模式下，土地、人参种苗、生产资料等由联办参场提供，公司收购联办参场种植的人参产品，人参所有权由联办参场转移至公司。鉴于此，公司建立了严格的质量管理措施，以保证原料的质量：

公司制订了人参产品质量标准和生产操作规程，同时协助联办参场建立了人参种植管理体系。公司与联办参场共同成立有机人参生产领导机构，参与有机人参生产的经营和管理决策，并建立了畅通的沟通协调机制，实现了种植过程中有关问题的及时处理。联办参场负责对人参种植全过程的记录，公司进行每月一次的质量监督检查。此外，公司定期对联办参场参地土壤、灌溉水、参场大气进行检测，以保证人参种植环境符合国家标准。

同时，公司、联办参场还要接受第三方有机认证机构(ECOCERT S.A.设在中国的子公司北京爱科赛尔认证中心有限公司)每年至少两次的现场检查，只有通过检查才能获得有机产品证书，产出人参才能作为有机产品进行销售。公司、联办参场历史上尚未有不能通过检查的情况。”

(2) 请公司补充披露合作的稳定性，上述模式下的采购金额及占比，贡献的收入和毛利情况，分析对合作方是否构成重大依赖。

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”之“(一) 公司的种植及采购模式”补充披露：

“公司自 2002 年开始与联办参场合作，至今已有 13 年之久。2002



年6月5日,公司与联办参场签订《有机人参生产及认证合作协议》,协议有效期10年,至2012年6月4日到期。2012年7月1日,双方续签《有机人参生产及认证合作协议》,协议有效期20年,期满后在双方认同的基础上可予续签。

双方的合作真正实现了优势互补,双赢。双方合作基础坚固,一是双方长期存在稳定的供需关系。联办参场地处吉林省长白县境内,拥有1,456亩参地,近四十年的人参种植经验,能够提供稳定、高质量的人参。公司拥有稳定的客户资源和销售渠道,对人参的需求量呈逐年增涨的趋势;二是双方建立了双赢的合作模式。双方合作种植有机人参,生产过程操作规范,产出质量和价格高于非有机人参,大大提高了联办参场种植者的收益;三是品牌效应及政府支持。经过多年的合作,双方共同打造了长白县有机人参的品牌,公司也逐渐发展壮大成为当地的龙头企业,双方的合作得到了当地政府的鼓励与支持。

双方牢固的合作基础在长期的合作协议中得以体现,双方合作关系稳定,可持续。

报告期内,公司不同来源的人参种类、数量、金额如下:

金额单位:元

来源	种类	数量 (KG)	平均单价	金额	占比 (%)
2013 年度					
外购	干人参	118,743.07	576.17	68,416,066.48	48.06
合作种植	鲜人参	668,792.69	110.55	73,934,802.84	51.94
自有种植	鲜人参	-	-	-	-
合计		-	-	142,350,869.32	100.00
2014 年度					



外购	干人参	41,470.04	546.67	22,670,562.60	32.59
合作种植	鲜人参	197,991.21	158.91	31,462,664.34	45.22
自有种植	鲜人参	137,723.00	112.08	15,435,718.58	22.19
合计		-	-	69,568,945.52	100.00
合计					
外购	干人参	160,213.11	568.53	91,086,629.08	42.98
合作种植	鲜人参	866,783.90	121.60	105,397,467.18	49.74
自有种植	鲜人参	137,723.00	112.08	15,435,718.58	7.28
合计		-	-	211,919,814.84	100.00

注：2015年1-5月由于未到人参收获期，未进行采购。

报告期内，联合种植模式下采购人参的金额约占采购总金额的49.74%，由此可见，联合种植模式是现阶段公司重要的人参来源方式。

不同模式下采购人参贡献的收入情况主要取决于采购数量、折干率以及销售价格三个要素，其中折干率即鲜人参经过加工过程转化为干人参的比率，加工1公斤干人参一般需要3.4-4公斤鲜人参，也即是折干率在3.4到4之间，销售价格由品质和市场行情决定，合作种植及自有种植模式下的人参系有机人参，品质较好，其价格一般高于对外采购的非有机人参。同一时期，不同模式下人参的折干率以及面对的市场行情一致，因此不同模式贡献的收入情况主要取决于采购数量及品质。报告期内，不同模式下采购数量占比情况如下：

来源	种类	数量 (KG)	折干率	可比数量 (KG)	占比 (%)
外购	干人参	160,213.11	1	160,213.11	35.82
合作种植	鲜人参	866,783.90	3.5	247,652.54	55.38
自有种植	鲜人参	137,723.00	3.5	39,349.43	8.80



合计	-	-	447,215.08	100.00
----	---	---	------------	--------

考虑合作种植和自有种植的人参品质优于对外采购的因素影响，联合种植模式下采购人参贡献的收入占比将高于 55.38%，由此可见，联合种植模式是现阶段公司获取收入的重要来源。

不同模式下的毛利率水平主要取决于销售价格和成本，成本包括采购成本（占比约 94%）和加工成本（包括人工成本和制造费用，占比约 4%）。在平均销售价格水平下，不同模式下的毛利率水平如下：

金额单位：元

	单位销售均价	单位成本	单位毛利	毛利率（%）
外购	627	568.53	58.47	9.33
合作种植	627	452.75	174.25	27.79
自有种植	627	417.31	209.69	33.44

注 1：由于 2013 年、2014 年采购的人参主要在 2014 年及以后年度销售，因此单位销售均价以 2014 年及 2015 年 1-5 月的销售均价计算。

注 2：合作种植和自有种植模式下的单位成本=鲜人参单位采购价格*折干率（3.5）/采购成本占比（94%）

由此可见，联合种植模式下的毛利率水平高于公司报告期内的平均毛利率水平，联合种植方式是现阶段公司获取利润的重要来源。

综上所述，报告期内，联合采购模式以 49.74% 的采购金额，贡献了高于 55.38% 的收入，实现了高于平均的毛利率水平。目前，公司对合作方有依赖性，随着公司自有种植人参的逐年收获，以及公司业务规模的扩大，对合作方的依赖性将逐年降低。同时，基于合作的互利性、稳定性，有效保障了公司原料来源的数量和质量，提高了公司的持续经营能力。”



(3) 请披露自有基地土地是否合法合规，不合规情形下的收入和毛利情况，对公司生产经营是否构成重大不利影响。

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”之“(一) 公司的种植及采购模式”补充披露：

“公司自有基地土地系通过承包或租赁取得，承包的林地签署了合同、进行了村民公示、取得了政府审批，租赁的林地签署了合同、取得了林地租赁方的《确认函》，均合法合规，不存在不合规的风险。另外，公司联合种植合作长久，具有稳定性、持续性。公司自有种植及联合种植能够有效保障公司生产经营。”

(4) 请主办券商核查并发表明确意见。

主办券商通过与公司管理层访谈、与合作方联办参场访谈、审阅合作协议及采购合同、分析等核查程序，经核查，认为，公司目前虽对联办参场存在一定的依赖性，但公司与联办参场合作基础坚固，并签订了长期的排他性合作协议，合作稳定；公司自有基地土地合法合规。

9、(1) 请公司补充披露自有种植基地-联合种植、自有种植基地自有种植、外部采购三种模式的主要区别，结算方式和定价是否存在差异，对公司生产经营和财务状况的具体影响。(2) 请公司补充披露三种模式下存货构成，以及对收入和毛利率的贡献情况，分析原因、合理性、未来趋势及其影响。(3) 请公司补充不同模式下生产成本的归集内容与分配方法、营业成本的结转情况，与收入的匹配性；收入确认和成本的核算是否符合企业会计准则的规定。(4) 请主办券商



及会计师结合采购循环中合同签订、入库单、发票开具、款项支付等关键点核查生物资产采购的真实性；主办券商和会计师对上述事项核查并发表明确意见。

【回复】

(1) 请公司补充披露自有种植基地-联合种植、自有种植基地自有种植、外部采购三种模式的主要区别，结算方式和定价是否存在差异，对公司生产经营和财务状况的具体影响。

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”之“(一) 公司的种植及采购模式”补充披露：

“联合种植、自有种植、外部采购三种模式的主要区别在于：①参地指标及土地由谁取得；②生产资料由谁提供；③是否参与种植的管理及参与程度；④供应量及稳定性；⑤取得人参的种类、质量；⑥定价及结算方式等方面，具体如下：

模式	参地指标及土地	生产资料	种植管理	供应量及稳定性
联合种植	合作方取得	合作方提供	公司参与	1,456 亩；稳定
自有种植	公司取得	公司提供	公司自主管理	1,012.5 亩；稳定
外部采购	供应方取得	供应方提供	公司不参与	相对小；基本稳定

(续)

模式	人参种类	质量	定价方式	结算方式
联合种植	有机鲜人参	高	参考市场价格协商确定	一定比例预付款
自有种植	有机鲜人参	高	种植成本	-
外部采购	非有机干人参	低	市场价格	一定比例预付款

基于上述三种模式在诸多方面的区别，人参来源直接影响公司的生产经营和财务状况。一是生产环节及利润空间，自有种植模式下，



公司进行种植、初加工、或深加工、销售，公司获取的是全环节的利润；联合种植模式下，公司进行初加工、或深加工、销售，公司没有种植环节的利润，利润空间相对较小；外部采购模式下，公司只进行简单定制化处理（改变形状、包装等，非主要初加工环节）、或深加工、销售，公司利润空间更小。二是技术含量的利润贡献，在自有种植和联合种植模式下的人参系有机人参，经过有机认证，种植技术管理可控，高品质的产品能够带来额外的利润；而外部采购的人参系非有机人参，只能获得一般利润。三是资金占用，自有种植模式下，由于人参生长周期长，4-6年，占用资金时间长；联合种植和外部采购模式下，相比自有种植，仅需支付一定比例的预付款，占用资金时间一般在一年以内。

综上所述，三种模式，即人参原料的三种来源渠道，对公司的生产经营和财务状况有着不同的影响。然而，三种模式相互补充，有效地推动了公司的稳定发展。”

（2）请公司补充披露三种模式下存货构成，以及对收入和毛利率的贡献情况，分析原因、合理性、未来趋势及其影响。

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”之“（一）公司的种植及采购模式”补充披露：

“由于三种模式下取得人参所处的状态不同，在公司经历的加工过程不同，因此形成的存货也不尽相同。结合公司的生产特点，三种模式下的存货构成如下：

项目	自有种植	联合种植	外部采购	说明
----	------	------	------	----



原材料	-	-	√	鲜参或外部采购干参，【注】
在产品	√	√	√	-
自制半成品	√	√	-	初加工干参，未定制化加工
库存商品	√	√	√	-
发出商品	√	√	√	-
生物资产	√	-	-	-

注：人参在每年9-10月收获，初加工一般延续至年末，因此报告期各期末原材料主要为外部采购干参。

报告期内，公司基于成本效益原则，尚未实现精细化核算，暂不能明确区分不同来源方式下具体的存货数量、金额。同时，公司正在进行可追溯性质量管理体系建设，即采用标识技术进行人参原料的全过程标识，进而实现产品的可追溯性，如通过扫描任一产品上的二维码即可追溯至人参原料的源头。届时，公司存货将可以明确追溯至其源头。

三种模式下对收入和毛利率的贡献情况如下：

模式	贡献的收入比例	毛利率水平
联合种植	55.38	27.79
自有种植	8.80	33.44
外部采购	35.82	9.33

联合种植模式，供应量大且供应稳定，有机品质，贡献了目前一半以上的收入，并取得了高于平均水平的毛利率；自有种植模式，由于可获得种植环节的利润，其毛利率水平明显高于联合种植模式，但由于公司自有种植的人参2014年才开始收获第一批，且数量较少，收入及利润规模均尚未大规模释放；外部采购模式，直接收购干人参，为非有机品质，公司失去了种植、初加工环节的利润以及技术含量



的贡献，利润率较低，但在自有种植收获规模较小的现阶段，为满足公司稳定的销售渠道的需求以及弥补固定成本的需要，仍作为有效的补充为公司贡献了约三分之一的收入规模。

未来，自有种植规模逐渐扩大，贡献的收入及利润规模将持续增长。同时，联合种植将持续稳定，在相当长的时期内（合作协议有效期为 20 年），将是公司收入和利润的重要来源，但随着自有种植产量的逐渐释放，占比将会有所降低。随着行业的发展，尤其是深加工产品市场，公司权益资本的引入，公司的总体业务规模将逐渐扩大，外部采购模式将继续作为公司人参原料来源的有效补充。”

（3）请公司补充不同模式下生产成本的归集内容与分配方法、营业成本的结转情况，与收入的匹配性；收入的确认和成本的核算是否符合企业会计准则的规定。

自有种植模式下，收获的人参按实际发生的成本计价，于收获入库时计入“原材料-鲜参”；联合种植模式下，采购的人参按照采购价格及相关费用计价，于采购入库时计入“原材料-鲜参”。鲜参按批次进行初加工，人工成本及制造费用按照产量进行分配，加工完成后计入“自制半成品（即初加工形成的干参）”，根据需要进行后续加工（分拣、定制化包装销售或深加工等）。

外部采购的干参，按照采购价格及相关费用计价，计入“原材料-干参”，与自制半成品一并根据需要进行后续加工。领用时，按照加权平均法计入“生产成本-材料成本”，人工成本及制造费用按照产量进行分配，加工完成后转入“库存商品”。库存商品发出，满足收入



确认条件时，确认收入并结转成本。

公司收入的确认和成本的核算符合企业会计准则的规定。

(4) 请主办券商及会计师结合采购循环中合同签订、入库单、发票开具、款项支付等关键点核查生物资产采购的真实性；主办券商和会计师对上述事项核查并发表明确意见。

由于公司生物资产的采购比较集中，供应商主要包括联办参场和几家人参种植专业合作社，主办券商及会计师以账面记录为检查起点，对发票、入库单、验收单、合同等原始凭证进行检查，同时检查采购款项支付情况并执行应付账款函证程序，以核查生物资产采购的真实性。经主办券商及会计师核查，认为，公司生物资产采购真实。

主办券商及会计师通过与管理层访谈、与供应商访谈、审阅采购合同、分析等程序对上述事项进行了核查，经核查，认为，公司披露真实、完整，三种模式能够有效地保障公司人参原料的稳定供应，三种模式目前对收入及毛利率的贡献情况合理，收入的确认与成本的核算符合企业会计准则的规定。

10、关于消耗性生物资产。(1) 请公司补充披露自有种植基地自有种植的基本情况，包括土地面积、人参数量、单位成本、人参生长周期及其所处阶段等，分析结构的合理性，与生产经营的匹配性及其影响。(2) 请公司结合产品特点及结构披露消耗性生物资产初始入账价值如何确定、生产成本的归集内容与分配方法、营业成本的结转方法等，并结合业务特点、经营规模、生产流程等披露期末消耗性生物资产期末余额的合理性。(3) 请公司说明针对消耗性资产的盘点方法、



程序和分类结果等。(4) 请主办券商及会计师说明消耗性资产监盘方法, 资产的确认与计量是否符合《企业会计准则》的相关规定; 跌价准备或减值准备的计提方法和结果, 计提是否谨慎合理; 并发表明确意见。

【回复】

(1) 请公司补充披露自有种植基地自有种植的基本情况, 包括土地面积、人参数量、单位成本、人参生长周期及其所处阶段等, 分析结构的合理性, 与生产经营的匹配性及其影响。

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”之“(一) 公司的种植及采购模式”补充披露:

“目前, 参地资源受政府管控, 参地资源以政府分配指标和拍卖两种方式获取。公司作为当地龙头企业, 得到了当地政府的大力支持, 每年给予公司一定的参地指标。近年来, 公司参地指标获取及开发情况如下:

年份	获取面积(公顷)	开发面积(丈, 【注1】)	说明
2012年	16	14,155	整体收购, 【注2】
	9.8	-	横山林场
	15	-	政府下参地指标
2013年	15	21,404	政府下参地指标, 【注3】
2014年	19	8,248	政府下参地指标, 【注4】
2015年		20,214	尚未下参地指标, 【注5】
合计	74.8	64,021	-

注1: 人参种植面积通常以“丈”为单位, 每亩一般可做参地55-60丈;

注2: 2012年是公司自有种植人参的第一年, 自联办参场及个体户处整体收购参地1,155丈, 其中在地参9,520丈, 含一年生3,920丈、移栽四年生5,600丈, 成品地4,635丈;



注 3:2013 年开发 2012 年获得的 24.8 公顷参地;

注 4:2014 年开发 2013 年获得的 10 公顷参地;

注 5:2015 年开发 2013 年获得的 5 公顷参地及 2014 年获得的 19 公顷参地。

截至 2015 年 5 月 31 日, 公司自有种植人参总面积 55,641 丈, 种植密度约 320-520 株/丈。具体情况如下:

金额单位: 元

年生【注】	面积	总成本	单位面积成本	生长周期
一年生	9,913	5,306,867.02	535.34	2015 年至 2018 年
二年生	4,790	3,164,055.40	660.55	2014 年至 2017 年
三年生	11,720	5,594,320.00	477.33	2013 年至 2016 年
四年生	5,775	3,853,475.50	667.27	2012 年至 2016 年
移栽四年生	9,197	7,059,009.88	767.53	2015 年至 2017 年
移栽五年生	2,858	2,520,898.90	882.05	2014 年至 2016 年
移栽六年生	9,684	8,988,382.60	928.17	2013 年至 2015 年
非林地栽参	600	374,616.00	624.36	2014 年至 2017 年
过冬土	1,104	306,706.00	277.81	尚未种植
未开垦土地	-	2,655,124.00	-	-
合计	55,641	39,823,455.30	-	-

注: 公司目前采用两种人参种植制度, 一是四年一贯制, 即播种参籽后连续生长四年, 不进行移栽, 四年后收获。第一年称为一年生, 第二年称为二年生, 第三年称为三年生, 第四年称为四年生; 二是移栽制, 即参籽播种后生长 2-3 年, 在第 3 年或第 4 年春季间苗, 间出的参苗(即参栽子)移栽到另一地块, 再生长三年, 移栽后第一年称为移栽四年生, 第二年称为移栽五年生, 第三年称为移栽六年生。

公司综合考虑获取的参地指标以及公司实际情况确定年度开发种植面积, 一般情况下, 公司当年获取的参地指标将于下年度开发种植。公司目前的在种植人参生长状况(结构)与公司获取参地指标的时间、面积相匹配, 结构合理, 具体情况如下:

种植年份	开发面积(丈)	当前生长状况	面积(丈)
2012 年	14,155	四年生	5,775
		已于 2014 年收获	8,380



2013 年	21,404	三年生	11,720
		移栽六年生	9,684
2014 年	8,248	二年生	4,790
		移栽五年生	2,858
		非林地栽参	600
2015 年	20,214	一年生	9,913
		移栽四年生	9,197
		过冬土	1,104

根据人参生长周期，公司自有种植的在地人参将于 2015 年-2018 年陆续收获，自有种植产量将逐渐趋于稳定，为公司生产经营的稳定性和其发展奠定了良好的基础。预期收获情况如下：

年份	收获面积（丈）	预期单位产量（KG/丈）	预期收获产量（KG）
2015 年	9,684	16	154,944.00
2016 年	20,353	16	325,648.00
2017 年	13,987	16	223,792.00
2018 年	19,913	16	318,608.00

.....”

（2）请公司结合产品特点及结构披露消耗性生物资产初始入账价值如何确定、生产成本的归集内容与分配方法、营业成本的结转方法等，并结合业务特点、经营规模、生产流程等披露期末消耗性生物资产期末余额的合理性。

公司在公开转让说明书“第四节公司财务会计信息”之“五、财务状况分析”之“（一）公司主要资产情况”之“5、存货”补充披露：

“公司消耗性生物资产均为自有种植在地人参，成本主要包括土

成本、主要材料费用、辅助材料费用、人工费等，其中主要材料费



用为一贯制参籽费用、移栽参栽子费用；辅助材料费用主要为农药、农肥、树苗、参膜、遮阳网、大扣网、铁丝，柱角、竹片等费用；人工费主要为包括采伐费、整地、播籽、挑垄、起参，护参等。

消耗性生物资产按照所消耗生产资料的成本入账，按照地块、生长年限(年生)归集实际发生的成本费用。土地成本直接归集至地块，按面积分摊至年生；参籽、参栽子成本按面积分摊至相应的地块、年生，辅助材料按照实际用途直接归属于某一地块、年生的直接归集至该地块、年生，多个地块、年生共用的按照面积分摊至各地块、年生；直接人工成本直接归集至各地块、年生，间接人工成本按照面积分摊至各地块、年生。人参收获时，依据该地块、年生的累计发生成本与产量计算单位成本，将该地块、年生的累计发生成本结转至原材料(自产)。

会计核算在“消耗性生物资产”科目下设置“地块”二级明细科目，在“地块”二级明细科目下设置“年生”三级明细科目，用以归集不同地块不同年生发生的成本。

截至2015年5月31日，消耗性生物资产余额39,823,455.30元，在种植面积55,641丈。由于人参为多年生草本植物，生长周期在4-6年，公司确定年度种植面积时要综合考虑参地指标以及未来收获的稳定性，消耗性生物资产余额即为保证未来四年稳定产出的必要投入，余额较大、合理。”

(3) 请公司说明针对消耗性资产的盘点方法、程序和分类结果



公司消耗性生物资产以“丈”为单位，分地块、年生核算。对于在种植人参，公司有专业种植技术人员经常性查看各地块各年生人参的生长状况，对形态特征、生长环境各项指标等情况予以记录，有无异常。每年 9-10 月，公司组建由财务部、基地事业部、参场场部人员组成的盘点小组，以各年生人参不同的外观形态特征为区分依据，实地测量各地块各年生的种植面积，与账面记录的各地块各年生种植面积核对。同时，查看其生长状况，并抽查有关种植技术专员的检查记录，尤其是距离年末最近的检查记录。

2015 年 5 月末，公司按上述方法、程序对生物资产进行了盘点，经盘点，账实相符。主办券商、会计师同时进行了监盘，确认账实相符。

（4）请主办券商及会计师说明消耗性资产监盘方法，资产的确认与计量是否符合《企业会计准则》的相关规定；跌价准备或减值准备的计提方法和结果，计提是否谨慎合理；并发表明确意见。

消耗性生物资产的监盘方法：

主办券商及会计师实地监督了公司的盘点过程，每个地块选取一个不同年生进行盘点，测量种植面积，重点观察其生长状况，查看种植技术专员最近一次的检查记录，并复核公司的盘点记录。经主办券商及会计师实施监盘程序，确认公司生物资产账实相符。

主办券商及会计师通过审阅政府下发的参地指标文件、参地有关的合同、协议，测算土地成本；抽查材料采购合同、发票及使用记录；

核算人工成本计算及发放单据；监盘；成本归集与分配测试；询问有



关技术人员等程序，经核查，认为生物资产的确认和计量符合《企业会计准则第5号——生物资产》的要求。

跌价准备或减值准备的计提方法和结果：

根据对生物资产进行盘点，各地块各年生人参生长状况良好，没有遭受自然灾害、病虫害等情况，同时，人参市场价格稳中有升，不存在明显的减值迹象。因此，未对生物资产计提跌价准备。经主办券商及会计师核查，认为，公司生物资产跌价准备的计提谨慎、合理。

11、公司存在个人供应商和现金收付款情形。（1）请公司补充披露向自然人供应商（客户）采购（销售）的必要性及其合理性，采购（销售）金额及占比情况。（2）请公司补充披露现金交易的金额及其占比，分析必要性及其合理性；目前减少现金交易的规范情况、具体措施及其有效性。（3）请公司补充披露销售（采购）循环相关的内部控制制度、会计核算制度和资金管理制度，是否健全完善，如何保证销售（采购）金额确认的及时性、真实性、完整性和准确性。（4）请公司补充披露报告期内是否存在个人卡付款的情况，如是，请披露原因、金额、比重及目前解决措施，如何保证个人卡付款（采购）入账的及时性、完整性。（5）请公司补充说明销售（采购）合同签订、发票开具与取得、款项结算方式等采购流程，分析如何保证销售（采购）的真实完整以及税款缴纳的及时完整；补充说明报告各期采购及其销售的频率、单次金额、供应商（客户）的数量，并结合主要产品的原材料采购量、原材料投入、投入产出比、产销比、成本结转方法、销售价格等情况，说明公司采购及销售是否真实完整，存货各明细期末



余额的准确性，是否存在体外或体内资金循环情形。(6) 请公司对上述事项作重大事项提示。(7) 请主办券商和会计师对上述所有事项提供充分恰当的核查方法、过程、依据和抽查比例，并发表明确核查意见，尤其请说明针对公司（客户）供应商分散、交易频率高、单次金额较低、现金交易较多的特点采取的具体核查手段及其有效性，如何保证销售（采购）金额的真实性、准确性和完整性。

【回复】

(1) 请公司补充披露向自然人供应商（客户）采购（销售）的必要性及其合理性，采购（销售）金额及占比情况。

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、公司主营业务情况”之“（五）报告期内向自然人客户、供应商销售、采购及现金交易情况”补充披露：

“报告期内，公司向自然人客户销售的金额及占比情况如下：

金额单位：元			
	2015 年 1-5 月	2014 年度	2013 年度
向自然人客户销售金额	7,277,557.53	1,357,867.97	525,768.73
其中：初加工产品销售额	6,781,592.92	-	-
深加工产品销售额	495,964.61	1,357,867.97	525,768.73
营业收入	43,985,585.12	109,964,612.70	116,117,094.44
占比（%）	16.55	1.23	0.45

公司向自然人客户销售主要为向个体人参中间商销售初加工产品以及深加工产品的零售业务。公司仅在 2015 年 1-5 月向自然人客户销售了初加工产品，主要系由于尚未到大宗交易旺季，公司为缓解

资金压力，选择信用较好、回款快的个体人参中间商销售了一批人参



所致。深加工产品零售业务，包括在电商平台的自营零售业务以及少量在公司的零售业务，自营部分零售业务是公司直接面对终端客户进而了解一手市场信息的必要方式。

报告期内，公司向自然人供应商采购的金额及占比情况如下：

金额单位：元

	2015 年 1-5 月	2014 年度	2013 年度
向个人供应商采购额	-	4,081,838.70	14,778,250.00
采购总金额	-	54,133,226.94	142,350,869.32
占比 (%)	-	7.54	10.38

公司除联合种植采购、向人参种植合作社采购外，为满足公司人参需求，也向大的种植户采购部分符合公司质量要求的人参，作为公司人参来源的补充性、临时性渠道，这在公司自有种植收获人参规模较小的情况下，具有必要性。”

(2) 请公司补充披露现金交易的金额及其占比，分析必要性及其合理性；目前减少现金交易的规范情况、具体措施及其有效性。

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、公司主营业务情况”之“(五) 报告期内向自然人客户、供应商销售、采购及现金交易情况”补充披露：

“报告期内，公司现金交易主要为少量在公司的深加工产品零售业务中存在的部分现金收款，向自然人客户的初加工产品销售、深加工产品在电商平台的自营零售业务以及向个人供应商的采购交易均以银行转账方式收付款。报告期内现金交易的金额及占比情况如下：

金额单位：元

	2015 年 1-5 月	2014 年度	2013 年度
--	--------------	---------	---------



现金收款金额	76,154.50	180,835.75	114,448.54
零售额	495,964.61	1,357,867.97	525,768.73
占比 (%)	15.35	13.31	21.77
销售额	43,985,585.12	109,937,989.70	116,117,094.44
占比 (%)	0.17	0.16	0.10

深加工产品在公司的零售业务主要系公司员工及其亲友、其他慕名而来的个人到公司购买深加工产品,公司出于对客户的支付便捷性考虑,支持了部分客户的现金付款请求,支持多样化的支付方式,对提升这些客户的购买体验具有必要性、合理性。

为规避此类现金交易的风险,公司制定了严格的内控流程:公司销售部根据客户拟购买的产品、数量及价目表计算应收款金额,并开具产品销售单(一式三联),客户凭产品销售单到财务部交款,财务部复核产品销售单所列产品价格与价目表是否一致、应收款金额计算是否正确,复核无误后收款并在产品销售单加盖“现金收讫”印章。客户凭加盖“现金收讫”印章的产品销售单到仓库提货,仓库管理员按照产品销售单所列产品、数量交付产品。同时,根据公司《货币资金管理规定》规定,现金收入应当日解交开户银行,当日解交确有困难的,应按公司现金管理的有关规定妥善保管,在次日上班后解交银行。

同时,公司为最大限度地减少现金交易,提高此类交易支付便捷性,公司计划提供 POS 机刷卡支付方式,并适当引导客户使用,对于超过一定金额的支付,不再接受现金支付的请求。”

(3) 请公司补充披露销售(采购)循环相关的内部控制制度、



会计核算制度和资金管理制度,是否健全完善,如何保证销售(采购)金额确认的及时性、真实性、完整性和准确性。

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、公司主营业务情况”之“(五)报告期内向自然人客户、供应商销售、采购及现金交易情况”补充披露:

“在采购方面,有关内控流程:公司与供应商签订采购合同后,经审批后支付预付款(如有),收到货物经质检、采购等部门验收合格填制验收单并签字确认,办理入库手续,仓库管理员填写入库单。供应商开具发票后,采购部将入库单和发票作为附件,按照合同约定填写付款审批单,经审批后财务部办理付款手续。每月月末财务部与采购部对账,核对当月采购的品种、数量、金额及供应商应付款余额等内容。

在销售方面,有关内控流程:销售部根据销售合同,填写发货通知单,经审批后,仓储部门填制出库单,办理发货手续。客户验收后,财务部开具发票,并依据销售合同、出库单、验收单、发票记录销售,销售部负责货款的催收。每月月末销售部与库管员核对出入库数量,财务部与销售部对账,核对销售的品种、数量、金额及客户应收款余额等内容。

公司制定了《货币资金管理条例》,对现金和银行存款的核算与管理进行了规范,其中明确规定了现金的使用范围和限额,公司在生产经营过程中发生的各项经济业务,除按管理条例规定可使用现金外,一律通过银行办理转账结算。



公司有关销售、采购的内控制度健全完善,通过职责分离、审批、内部核查、单据的连续标号、单据的流转频率、定期核对等控制,有效保证了销售、采购金额确认的及时、准确、完整。”

(4) 请公司补充披露报告期内是否存在个人卡付款的情况,如是,请披露原因、金额、比重及目前解决措施,如何保证个人卡付款(采购)入账的及时性及完整性。

报告期内,公司向个人供应商的采购均通过银行转账方式支付,不存在个人卡付款的情况。

(5) 请公司补充说明销售(采购)合同签订、发票开具与取得、款项结算方式等采购流程,分析如何保证销售(采购)的真实完整以及税款缴纳的及时完整;补充说明报告各期采购及其销售的频率、单次金额、供应商(客户)的数量,并结合主要产品的原材料采购量、原材料投入、投入产出比、产销比、成本结转方法、销售价格等情况,说明公司采购及销售是否真实完整,存货各明细期末余额的准确性,是否存在体外或体内资金循环情形。

如前所述公司销售、采购有关的内控流程,公司通过销售、采购的审批、财务部在记录销售、采购交易时对合同、出入库单、验收单、发票、审批记录等业务记录齐备性、一致性的核查以及定期与销售、采购部门对账等控制,以保证记录的销售、采购交易真实;通过单据的连续编号、定期对账、定期盘点等控制,以保证所记录的销售、采购交易的完整性。

报告期内,公司销售的频率、平均单次金额、客户数量如下:



金额单位：元

	2015 年 1-5 月	2014 年度	2013 年度
初加工产品：			
销售频率（次/期）	33	24	62
平均单次金额	1,285,684.67	4,384,794.03	1,817,860.84
客户数量	23	25	19
深加工产品：			
销售频率（次/期）	169	408	342
平均单次金额	9,218.88	11,526.80	9,969.95

报告期内，公司采购人参的频率、平均单次金额、客户数量如下：

金额单位：元

	2015 年 1-5 月	2014 年度	2013 年度
采购频率（次/期）	-	7	9
平均单次金额	-	7,733,318.13	15,816,763.26
数量	-	7	8

由于人参在 9-10 月收获，加工一般延续至 12 月，公司业务具有“季节性采购、全年销售”的特点。公司采购主要集中在 9-12 月，其他月份如遇客户临时订单而公司有效库存不足等情况则进行临时性采购，由于公司主要向合作种植方联办参场、几家大型种植合作社以及少量的种植大户采购，供应商相对集中，采购频率相对较低，单次采购金额大。公司销售虽全年销售，但初加工产品大宗交易一般集中在四季度与次年的一季度，销售频率高，单次金额大，而在二季度、三季度，初加工产品的销售频率和单次金额均相对较低。深加工产品没有明显的旺季淡季之分，销售频率高，但单次金额较小。

公司采购鲜人参加工成一般干人参的投入、产出情况如下：

单位：KG



	2014 年	2013 年
采购鲜人参	197,991.21	668,792.69
自有种植收获鲜人参	137,723.00	-
投入鲜人参	335,714.21	668,792.69
产出一般干人参	95,699.96	196,256.93
投入产出比 (%)	28.51	29.34

公司采购、投入一般干人参，产出可销售的干人参并销售的情况如下：

		2014 年	2013 年
一般干人参(原材料、自制半成品)	年初数量	135,535.35	40,708.37
	采购数量	41,470.04	118,743.07
	自产数量	95,699.96	196,256.93
	投入数量	181,793.32	220,173.02
	年末数量	90,912.03	135,535.35
可销售的干人参(库存商品)	年初数量	18,703.04	39,196.45
	产出数量	175,827.79	212,624.77
	销售数量	159,120.24	233,118.18
	年末数量	35,410.59	18,703.04
投入产出比 (%)		96.72	96.57
产销比 (%)		90.50	109.64

报告期内，公司主要初加工产品销售情况如下：

金额单位：元

年度	销售数量 (KG)	销售均价	金额
2013 年度	233,118.18	481.40	112,223,603.97
2014 年度	159,120.24	614.51	97,780,368.97
2015 年 1-5 月	64,531.70	657.77	42,447,009.92

报告期内，公司投入产出比稳定，与经验值相符。加工 1 公斤干



人参一般需要 3.4-4 公斤鲜人参，也即是折干率在 3.4 到 4 之间；投入一般干人参进行挑拣、改变形状等操作加工成可销售的干人参正常有 2%到 3%的损耗，由于公司投入一部分一般干人参进行深加工，而深加工产品种类繁多，数量较少，无法进行统计，因此计算出的一般干人参加工成可销售的干人参的投入产出比略低一些，符合公司实际情况。

公司采购和销售相互印证，逻辑关系合理，采购及销售真实完整，存货各明细期末余额准确，不存在体外或体内资金循环的情形。

（6）请公司对上述事项作重大事项提示。

公司对上述事项分析认为，公司向自然人客户的销售及向自然人供应商的采购交易规模不大，现金交易金额占营业收入的比小于 0.2%，不属于公司重大事项，公司在公开转让说明书中对上述事项予以充分披露。

（7）请主办券商和会计师对上述所有事项提供充分恰当的核查方法、过程、依据和抽查比例，并发表明确核查意见，尤其请说明针对公司（客户）供应商分散、交易频率高、单次金额较低、现金交易较多的特点采取的具体核查手段及其有效性，如何保证销售（采购）金额的真实性、准确性和完整性。

主办券商及会计师查阅了公司内控制度，并对公司管理层和财务人员进行了访谈，取得了管理层关于公司内控的自我评价，同时对公司有重要影响的的销售与收款循环、采购与付款循环、货币资金等重要业务循环进行了穿行测试，取得各循环样本的内部凭证记录。经核



查，公司的内控制度基本能做到职责分离、授权审批、内部凭证记录完整，且公司的内控制度基本得到了有效执行。

针对公司销售，主办券商及会计师核查了销售合同、货运提单、客户签收单等资料，核查比例约 80%；结合应收账款函证，证实销售收入的真实性、准确性；核查期后收款情况，2013 年、2014 年确认收入的应收款均已收回，2015 年 1-5 月确认收入的应收款期后已收回约 70%；对个人客户及大额销售客户进行走访。尤其针对向个人客户销售初加工产品的交易，全部进行核查、走访。经核查，主办券商及会计师认为公司收入真实、准确、完整。

针对公司采购，主办券商及会计师核查了采购合同、入库单等资料，核查比例约 90%；核查付款单据等资料；对主要供应商进行走访。尤其针对向个人供应商采购交易，进行重点核查。经核查，主办券商及会计师认为公司采购真实、准确、完整，不存在个人卡付款的情况。

同时，主办券商及会计师对公司的采购、投入、产出、销售情况进行核查分析，经核查，认为，公司采购与销售相互印证，逻辑关系合理，证据链完整。

经主办券商及会计师核查，公司仅少量的深加工产品自营零售业务存在客户分散、交易频率高、单次金额较低、现金交易较多的情形，采购交易不存在此类情形。对于公司在电商平台自营店铺的零售交易，主办券商及会计师核查了公司在电商平台的自营店铺的销售记录、网上收款记录等数据；对于在公司进行的零售交易，主办券商核查了零售明细账、产品销售单等资料，抽查财务记录与销售部的记录是否一



致、产品销售单是否连续编号等主要控制点，核查方法有效。

综上，主办券商及会计师经核查认为，公司销售、采购真实、准确、完整。

12、公司存在外销。(1) 请公司结合销售环节和业务特点补充披露直销和经销方式下，以及内销和外销方式下收入确认的具体准则、依据及其时点；退货、折扣、返利等条款及具体金额；经销是否为代理销售情形，结合经销的终端销售客户情况说明销售的真实性；外销是否为 FOB。(2) 请公司补充披露直销和经销方式下，外销和内销下的合作模式、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。(3) 请公司补充披露对分销商的选择及管理机制，是否具有独占性，对主要经销商是否构成重大依赖；各期经销商的基本情况及其变动情况（如经销商数量、地域分布、主要经销商等），分析原因以及管理机制、销售渠道的有效性。(4) 请公司补充披露出口产品“免、抵、退”税政策、税率的具体情况及其未来变动趋势，是否对公司构成不利影响；“免、抵、退”税的具体金额及其占比情况，公司对其是否构成重大依赖，请判断是否作为重大事项提示。(5) 请公司补充披露出口国的政治、经济、贸易、关税、汇率的稳定性，对公司业务和业绩是否构成不利影响；公司的汇兑损益情况及其占利润的比重；公司如何有效应对上述风险。请公司作为重大事项提示。(6) 请主办券商和申报会计师对以上所有事项发表明确核查意见。请申报会计师说明会计核算过程及其规范性并发表明确核查意见。



【回复】

(1) 请公司结合销售环节和业务特点补充披露直销和经销方式下，以及内销和外销方式下收入确认的具体准则、依据及其时点；退货、折扣、返利等条款及具体金额；经销是否为代理销售情形，结合经销的终端销售客户情况说明销售的真实性；外销是否为 FOB。

①收入确认的具体准则、依据及其时点

公司在公开转让说明书“第四节公司财务会计信息”之“三、公司主要会计政策、会计估计及其变更”之“(二十六) 收入”补充披露：

“.....

	直销		经销（买断）	代理销售
	初加工产品	深加工产品	深加工产品	深加工产品
内销	在收到客户收货确认函时并依据收货确认函确认收入	主要在电商平台自营店铺销售，在客户签收并确认付款时确认收入	在收到经销商的货物验收单时依据货物验收单确认收入	在收到代理销售商定期发送的销售结算清单时依据结算清单确认收入
外销	在货物发送到码头、港口，代理公司负责国际运输与报关，公司收到货运提单时依据货运提单确认收入。	-	-	-

.....”

②退货、折扣、返利等条款及具体金额

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模



式”之“(三) 公司销售模式”补充披露:

“4、不同销售方式下的退货、折扣、返利等条款及具体金额

在直销方式下,初加工产品无论内销还是外销,均在合同中明确约定质量标准,除非质量达不到标准或存在重大瑕疵,公司给予换货以满足客户需要,若换货质量仍达不到标准或仍存在重大瑕疵,公司给予退货,其他情形下不予退货。公司非常重视产品质量,执行严格的质量标准,历史上未出现过因质量问题而退货的情况。深加工产品在电商平台自营店铺的销售,执行电商平台的退货政策,如“七天无理由退换货”。在直销方式下,初加工产品的销售价格系参照市场价格并考虑客户性质、产品品质、购买数量、付款条件等具体因素予以协商确定,深加工产品的销售价格系在固定出厂价格的指导下,根据不同时期营销活动方案予以调整,不存在返利情形。

经销(买断)方式下,在经销商验收时,如发现存在数量、质量问题,公司予以退换货;在经销商验收通过后,公司不接受退货,仅对于首批进货的滞销品,在距产品保质期结束不低于4个月的情况下,公司适当考虑给予一次等值换货。公司根据经销商销售情况在固定出厂价的基础上浮动正负10%,并对零售价进行指导,未给予返利。

在代理销售方式下,代理销售商对未售出的产品可随时退货,公司按照代理销售商的销售额给予其20%-25%的固定比例扣点。”

③经销是否为代理销售情形,结合经销的终端销售客户情况说明销售的真实性

公司存在深加工产品的代理销售情形,并作为一种销售方式予以



单独区分。公司通过经销商的销售均为买断销售，不存在代理销售情形。

根据经销协议书约定，经销商每月向公司提供分销客户名单，并及时配合甲方提供各种销售报告、市场调查报告、促销总结报告等；经销商有义务协助公司随时查看经销商仓库中公司产品的具体库存情况，并向公司出具库存报表。公司定期对分销客户名单、库存报表进行抽查分析、实地查看重要经销商的库存情况，销售真实。

代理销售主要是商场、超市代理深加工产品零售，客户主要是当地居民，代理销售商每月向公司发送销售结算清单，公司对代理销售商的销售情况进行统计分析，未发现异常情况，公司销售真实。

④外销是否为 FOB。

公司外销均为 FOB。

(2) 请公司补充披露直销和经销方式下，外销和内销下的合作模式、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。

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”之“（三）公司销售模式”补充披露：

“3、不同销售方式下的合作模式、定价机制、信用政策及其结算政策、利益分配机制

模式	直销		经销（买断）	代理销售
产品	初加工产品	深加工产品	深加工产品	深加工产品



内销	订单获取方式： 展会、电话邀请、网络营销、客户推荐等 定价机制： 参照市场价格并考虑客户性质、产品品质、购买数量、付款条件等具体因素予以协商确定 信用、结算政策： 资信良好的老客户适当调低预付款额度，给予3个月以内的信用期；新客户一般要求款到发货；电汇付款	销售渠道： 主要是电商平台自营店铺 定价机制： 在固定出厂价格的指导下，根据不同时期营销活动方案予以调整 信用、结算政策： 网上支付	合作模式： 特定区域、渠道特许经营，买断 定价机制： 根据经销商销售情况在固定出厂价的基础上浮动正负10%确定对经销商销售价格，并对零售价进行指导 信用、结算政策： 款到发货；银行转账 利益分配机制： 经销商赚取买卖差价（即零售环节利润）	合作模式： 商场、超市等代理销售，公司根据实际销售额给予其20%-25%的固定比例扣点 定价机制： 零售指导价 信用、结算政策： 月结 利益分配机制： 经销商赚取固定比例的销售扣点
外销	销售对象： 境外药厂、提取商等 订单获取方式： 以展会为主 定价机制： 参照市场价格并考虑客户性质、产品品质、购买数量、付款条件等具体因素予以协商确定 信用、结算政策： 资信良好的老客户适当调低预付款额度，给予3个月以内的信用期；新客户一般要求款到发货；信用证（L/C）、见单付款（D/P）、电汇（T/T）等	-	-	-

.....”

不同模式下的客户数量，收入、毛利（及毛利率）及其占比情况：

公司在公开转让说明书“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）公司各类收入具体确认方法及

报告期内营业收入、利润、毛利率的构成及比例”之“4、公司营业



收入、成本、毛利率的变化趋势及原因”补充披露：

“（2）营业收入、成本、毛利率按销售渠道分类：

金额单位：元

2015 年 1-5 月					
项目	数量	收入	成本	毛利	毛利率
外销（初加工	13	29,481,669.11	25,633,267.40	3,848,401.71	13.05%
内销	-	14,503,916.01	8,540,474.77	5,963,441.24	41.12%
其中：初加工	10	12,945,924.99	7,644,144.47	5,301,780.52	40.95%
深加工自营	-	495,964.61	278,522.21	217,442.40	43.84%
深加工经销	22	628,702.85	363,984.46	264,718.39	42.11%
深加工代销	12	433,323.56	253,823.63	179,499.92	41.42%
合计	-	43,985,585.12	34,173,742.17	9,811,842.95	22.31%
2014 年度					
项目	数量	收入	成本	毛利	毛利率
外销（初加工	15	19,131,485.64	17,460,311.40	1,671,174.24	8.74%
内销	-	90,806,504.06	66,869,321.11	23,937,182.95	26.36%
其中：初加工	10	86,253,007.34	64,180,571.21	22,072,436.13	25.59%
深加工自营	-	1,357,867.97	761,704.51	596,163.46	43.90%
深加工经销	18	2,361,917.00	1,414,755.06	947,161.94	40.10%
深加工代销	13	833,711.75	512,290.33	321,421.43	38.55%
合计	-	109,937,989.70	84,329,632.51	25,608,357.19	23.29%
2013 年度					
项目	数量	收入	成本	毛利	毛利率
外销（初加工	14	37,430,534.44	32,078,650.84	5,351,883.60	14.30%
内销	-	78,686,560.00	59,805,215.83	18,881,344.17	24.00%
其中：初加工	5	75,366,428.98	58,019,030.86	17,347,398.12	23.02%
深加工自营	-	525,768.73	268,713.55	257,055.18	48.89%
深加工经销	28	1,907,982.90	1,036,037.88	871,945.02	45.70%
深加工代销	19	886,379.39	481,433.54	404,945.85	45.69%
合计	-	116,117,094.44	91,883,866.67	24,233,227.77	20.87%

公司 2013 年、2014 年、2015 年 1-5 月主营业务毛利率分别为

20.87%、23.29%、22.31%，总体来看波动不大，在正常波动范围之内。



市场价格的波动是公司毛利率波动的主要影响因素。

公司 2014 年主营业务毛利率较 2013 年增长 2.42 个百分点，主要原因为：内销方面，2013 年鲜参价格短时间内出现剧烈震荡，从 9 月初的 60 元/斤，一路飙升到 10 月中旬的 85 元/斤，而公司于 2013 年 9 月初参照当时市场价格签订的销售合同至履行时由于鲜参采购成本上涨导致亏损，造成 2013 年毛利率偏低，2014 年毛利率回归到正常水平；外销方面，如前所述，2014 年由于人参价格上涨，公司为维护长期合作国外客户的稳定性，对部分国外客户并未相应上调销售价格，执行了一部分订单，导致公司 2014 年外销毛利较 2013 年降低 7.44 个百分点。综合两方面因素，内销毛利的增长大于外销毛利的下降，导致了整体毛利率的增长。

公司 2015 年 1-5 月主营业务毛利率较 2014 年下降 0.99 个百分点，波动较小，主要原因为人参采收加工期未到，2015 年 1-5 月销售的人参主要为 2014 年的存货，成本较高。2015 年 1-5 月，在整体毛利率略微有所下降的情况下，公司内销毛利率较 2014 年大幅增长，主要系公司应客户要求将一批储备用于深加工的优质人参以较高的价格出售所致。由于人参季节性采收的特点，不包含采收季节的期间（如 2015 年 1-5 月）的毛利率受偶发性因素的影响较大。

报告期内，公司深加工产品的毛利率 2014 年较 2013 年有所下降，主要系公司为开拓深加工产品市场，营销活动逐渐增多，销售价格有所降低所致。”

(3) 请公司补充披露对分销商的选择及管理机制，是否具有独



占性，对主要经销商是否构成重大依赖；各期经销商的基本情况及其变动情况（如经销商数量、地域分布、主要经销商等），分析原因以及管理机制、销售渠道的有效性。

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”之“（三）公司销售模式”之“2、人参深加工产品销售模式”补充披露：

“公司深加工产品的销售渠道除公司在电商平台自营店铺进行销售外，主要通过经销（买断）、代理销售进行分销，既包括超市等线下渠道，还包括电商平台（如京东）等线上渠道。长春本地的一些渠道（如欧亚超市系统、卓展超市系统等）采用代理销售的方式，其他传统渠道（如沃尔玛、麦德龙、华润系统等）主要由经销（买断）商开发维护。

公司对分销商的选择遵循以下原则：一是，具备从事相关食品行业的经验；二是，在目标渠道有良好的客情关系；三是，有经验丰富的销售维护团队；四是，对公司产品有热情有信心，能够做市场投入。公司对分销商进行统一管理，实行统一的零售指导价，并在订货计划、库存量及储存条件、销售信息统计、促销等方面进行统一的管理规定。公司对分销商均不具有独占性。

2013 年、2014 年、2015 年 1-5 月公司分销商数量分别为 47、31、34。在地域分布上，由于人参作为新资源食品在食品市场还是新生事物，目前公司分销商在地域分布上尚比较分散。各期前五大分销商情况如下：

金额单位：元

序号	分销商	类型	销售额	占比 (%)
----	-----	----	-----	-----------



2015 年 1-5 月				
1	北京京东商城世纪信息技术有限公司	电商	309,721.03	19.88
2	长春欧亚集团股份有限公司	超市	250,923.97	16.11
3	深圳市东源兴进出口有限公司	超市	129,611.11	8.32
4	长春伟祺商贸有限公司	超市	105,780.00	6.79
5	长春卓展时代广场百货有限公司	超市	73,641.64	4.73
合计			869,677.75	55.83
2014 年度				
1	深圳市东源兴进出口有限公司	超市	410,388.89	8.73
2	北京顺丰电子商务有限公司	电商	407,323.46	8.66
3	上海赞福实业有限公司	超市	372,806.41	7.93
4	长春欧亚集团股份有限公司	超市	355,796.79	7.57
5	北京京东商城世纪信息技术有限公司	电商	327,790.51	6.97
合计			1,874,106.06	39.86
2013 年度				
1	长春欧亚集团股份有限公司	超市	398,566.01	11.69
2	长春伟祺商贸有限公司	超市	390,792.51	11.46
3	北京顺丰电子商务有限公司（采销）	电商	272,562.07	7.99
4	上海赞福实业有限公司	超市	203,461.54	5.97
5	华润堂（深圳）医药连锁有限公司	药店	123,503.42	3.62
合计			1,388,885.55	40.73

从年度数据来看，2013 年、2014 年公司前五大分销商销售额占深加工产品销售额的比分别为 40.73%、39.86%，单个分销商销售额占比均不超过 12%，对主要经销商不构成重大依赖。同时，公司与主要分销商合作关系良好，报告期内主要分销商比较稳定。

公司采用传统线下渠道与电商平台相结合、自营与分销相结合的销售渠道，有效提高了公司深加工产品的购买便利性。2013 年、2014

年深加工产品销售额分别为 3,409,722.14 元、4,702,932.92 元，逐年



增长。公司目前的销售渠道有效,与目前深加工产品的市场状况相符。公司正在通过借助不同的分销商在不同渠道的推广工作进一步收集市场反馈,为下一阶段产品升级做准备,进一步推动深加工产品的产品创新和市场开拓。”

(4) 请公司补充披露出口产品“免、抵、退”税政策、税率的具体情况及其未来变动趋势,是否对公司构成不利影响;“免、抵、退”税的具体金额及其占比情况,公司对其是否构成重大依赖,请判断是否作为重大事项提示。

公司在公开转让说明书“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“(五) 适用的主要税收政策”补充披露:

“3、出口退税有关政策

根据《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》(财税【2012】39号)规定,生产企业出口自产货物,免征增值税,相应的进项税额抵减应纳增值税额,未抵减完的部分予以退还,即“免抵退税办法”。公司出口人参适用“免抵退税办法”。

退税率的具体情况如下:

商品编码	商品名称	计量单位	退税率(%)	报告期内是否发生变化
12112091	其他鲜人参	千克	5.0	否
12112099	其他干人参	千克	5.0	否

公司出口人参的退税率近年来较稳定,未发生变化。若未来退税率下降,将在一定程度上对公司造成不利影响。

报告期内,公司出口退税额及占比情况如下:

金额单位:元

	2015年1-5月	2014年度	2013年度
出口退税额	1,474,083.46	730,607.57	1,870,200.01



出口毛利	3,848,401.71	1,671,174.24	5,351,883.60
占比(%)	38.30	43.72	34.94

2013年、2014年、2015年1-5月公司出口退税额占出口毛利的比分别为34.94%、43.72%、38.30%，公司对出口退税存在一定程度的依赖性。”

公司在公开转让说明书中将出口退税政策变化的风险作为重大事项提示：

“（八）出口退税政策变化的风险

报告期内，2013年、2014年、2015年1-5月公司出口销售额分别占主营业务收入的32.24%、17.40%、67.03%，初级人参原料产品出口是公司重要的销售渠道之一。根据财政部、国家税务总局有关规定，公司报告期内出口初级人参原料产品的出口退税率为5%，2013年、2014年、2015年1-5月出口退税额分别为1,870,200.01元、730,607.57元、1,474,083.46元，分别占出口毛利的34.94%、43.72%、38.30%。如果未来出口退税率下调，将在一定程度上削弱公司出口产品的价格优势，有可能对公司海外业务的扩大带来不利影响，进而对公司的经营业绩带来不利影响。

针对该风险，一方面公司通过与国外大客户的长期合作，公司的产品能够在品质和数量方面较好的满足其需求，公司具有一定的市场定价能力；另一方面，虽外销规模较大，但公司内销仍占据主导地位，通过内销可以适当应对外销不利的局面。”

（5）请公司补充披露出口国的政治、经济、贸易、关税、汇率的稳定性，对公司业务和业绩是否构成不利影响；公司的汇兑损益情况及其占利润的比重；公司如何有效应对上述风险。请公司作为重大

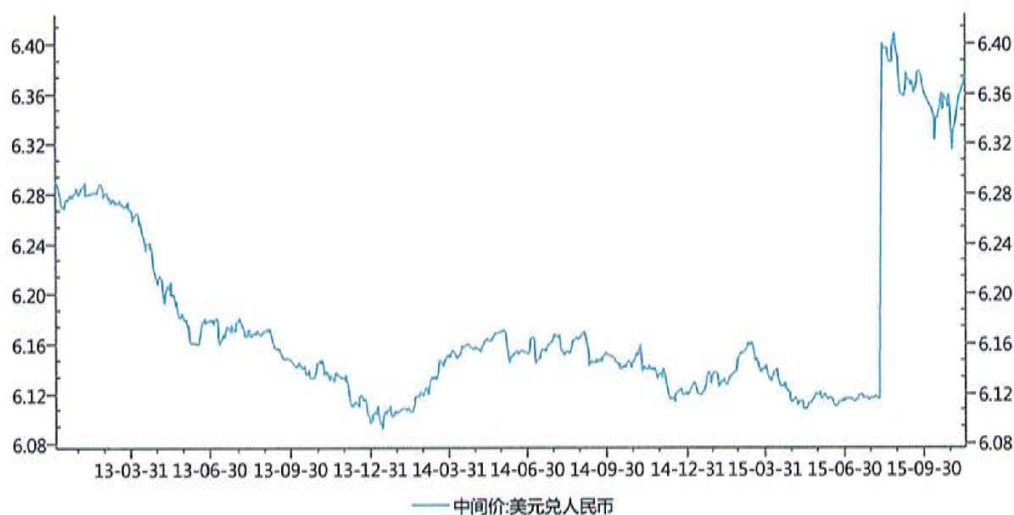


事项提示。

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“六、公司所处行业的概要、市场规模及风险特征”之“(一)公司所处行业的概要”之“3、人参行业分析”之“(2)市场概况”之“4)人参出口情况分析”补充披露：

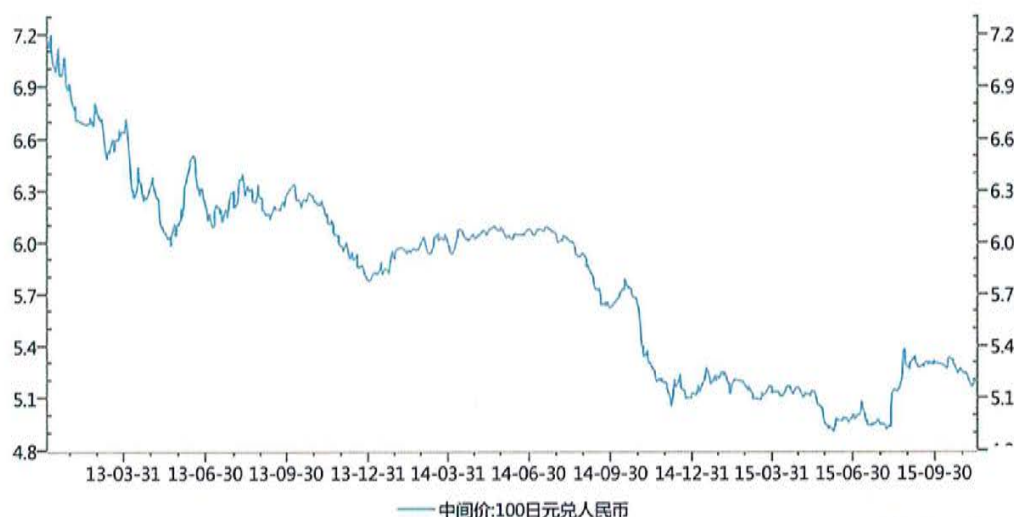
“公司产品主要销往德国、意大利、比利时、法国、美国、日本、瑞士和中国香港等。现阶段国际形势平稳，不存在可预见性的重大波动。近年来，我国国际地位不断提高，国际经济合作不断深入，我国与公司主要客户所在国政治、经济、贸易关系稳定，无可预见的政策变动风险。公司与国外客户合作十余年，建立了良好的合作关系，国外客户基本稳定。

公司出口销售主要采用美元和日元结算。近年来我国实行“有管理的浮动汇率制度”，自2010年开始人民币呈现升值趋势，2013年1月1日至今美元、日元兑人民币汇率变动情况如下：



数据来源:Wind资讯





数据来源:Wind资讯

.....”

报告期内，公司的汇兑损益金额及占比情况如下：

金额单位：元

	2015 年 1-5 月	2014 年度	2013 年度
汇兑损益	372,294.59	59,465.93	-664,888.96
利润	928,870.40	1,411,037.57	6,214,344.96
占比 (%)	40.08	4.21	-10.70

公司在公开转让说明书中将汇率波动的风险作为重大事项提示：

“（十）汇率波动的风险

自我国 2005 年推行汇率改革以来，人民币对外持续升值。公司 2013 年、2014 年、2015 年 1-5 月外销收入分别为 37,430,534.44 元、19,131,485.64 元、29,481,669.11 元，分别占当期营业收入的 32.24%、17.40%、67.03%，外销是公司重要的销售渠道之一。公司外销主要以美元、日元进行结算，若人民币持续升值，公司将面临汇率风险，一定程度上对公司营业收入和利润的增长带来不利影响。

针对该风险，公司尽可能地缩短外销收款周期，并于收到外币后立即兑换成人民币，以减少外币敞口风险。”

（6）请主办券商和申报会计师对以上所有事项发表明确核查意



见。请申报会计师说明会计核算过程及其规范性并发表明确核查意见。

主办券商及会计师核查了不同销售方式下的销售合同，结合合同双方的权利和义务条款分析风险和报酬的转移时点，并与管理层访谈，经核查，认为，公司收入确认具体准则、依据及其时点符合企业会计准则的规定。核查了代理销售的结算清单，并对销售数据进行分析，经核查认为，公司代理销售真实。

主办券商及会计师核查了不同销售方式下的收入、毛利情况，结合业务情况分析原因，并与管理层访谈，经核查认为，公司不同销售方式下的收入、毛利情况与实际业务相符，合理。

主办券商及会计师通过与管理层及销售部访谈，了解公司分销渠道的现状 & 未来布局，并对报告期内不同渠道的销售数据进行分析，经核查认为，公司对主要经销商不构成重大依赖，报告期内主要经销商稳定，公司目前的销售渠道能够满足公司深加工产品目前的市场需要，销售渠道有效。

主办券商及会计师核查了报告期内公司的出口退税有关资料，并对出口退税额进行测算、分析，经核查认为，公司利润对出口退税存在一定的依赖性，但人参出口退税率已经处于一个较低的水平，近年来较为稳定，下调的可能性较小，随着公司盈利能力的提高，公司利润对出口退税的依赖性将有所降低。

主办券商及会计师查阅了有关公司产品主要出口国的政治、经济、贸易形势的分析报告、文章，以及外销结算货币的汇率变动情况，分析认为，目前主要出口国的政治、经济、贸易形势对公司业务和业绩没有重大不利影响，但由于人民币对外升值，公司面临一定的汇率风险。

有关的会计核算过程及其规范性详见会计师出具的专项核查报



告。

13、公司扣非后的净利润较小，业务波动较大。(1) 请公司补充披露原因及其合理性，如何应对业务波动的风险，措施的有效性；如存在季节性因素，对比历史年度量化分析。请公司作重大事项提示。

(2) 请公司参照《挂牌审查一般问题内核参考要点》对公司持续经营能力进行论证。(3) 结合下游行业未来发展状况、行业竞争状况及盈利空间、公司核心竞争力、客户和供应商的集中度及其稳定性、现金流状况及筹资能力等分析公司未来毛利率、盈利、现金流量趋势、生产经营是否存在重大不利因素。(4) 结合截至 2015 年 9 月末订单及可确认收入金额等因素，补充说明公司 2015 年 1-9 月财务状况。(5) 请主办券商和申报会计师对上述事项，以及是否具有持续经营能力和成长性发表明确核查意见。

【回复】

(1) 请公司补充披露原因及其合理性，如何应对业务波动的风险，措施的有效性；如存在季节性因素，对比历史年度量化分析。请公司作重大事项提示。

在公开转让说明书“第四节公司财务会计信息”之“五、财务状况分析”之“(五) 主要会计数据及财务指标分析”之“1、盈利能力”补充披露：

“①公司业务规模的变动分析

2013 年、2014 年、2015 年 1-5 月公司营业收入分别为 16,117,094.44 元、109,964,612.70 元、43,985,585.12 元。



公司 2014 年营业收入较 2013 年下降 5.3%，主要系公司外销收入下降所致。2014 年由于人参价格上涨，公司为维护长期合作国外客户的稳定性，对部分国外客户并未相应上调销售价格，执行了一部分订单，同时，公司还要控制让利规模，销售数量较小，远不能满足国外客户的需求。公司 2015 年经与国外客户充分协商确定参照市场价格上调销售价格，未满足的需求得到释放，2015 年 1-5 月外销收入大幅增长。

2015 年 1-5 月收入波动较大，主要系季节性因素所致。由于人参的收获季节性因素，公司初加工产品的销售也存在一定的季节性，初加工产品的大宗交易一般集中在四季度和次年的一季度。报告期内，公司各季度收入情况如下：

金额单位：元

	2015 年 1-9 月		2014 年度		2013 年度	
	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)
一季度	35,521,183	70.98	43,373,063	39.44	16,056,944	13.83
二季度	12,390,841	24.76	584,010	0.53	4,372,047	3.76
三季度	2,132,991	4.26	866,596	0.79	5,558,478	4.79
四季度	-	-	65,140,944	59.24	90,129,626	77.62
合计	50,045,016	100.0	109,964,613	100.00	116,117,094	100.00

从以前年度数据来看，四季度收入占全年度收入的 60%-80% 之间，因此，预期 2015 年度收入规模将稳中有升。

②公司扣非后的净利润分析

2013 年、2014 年、2015 年 1-5 月公司扣非后的净利润分别为



1,050,457.38 元、-742,298.19 元、15,113.63 元,扣非后的净利润较小,主要系财务费用的影响。2013 年、2014 年、2015 年 1-5 月公司财务费用分别为 7,590,606.92 元、12,205,522.99 元、5,154,359.39 元,扣除金融损益后,扣非后的税后经营净利润分别为 8,641,064.30 元、11,463,224.80 元、5,169,473.02 元。2014 年度财务费用大幅度增长主要系借款增加所致,但一部分资金并未在当年形成收益以弥补财务费用,如对生物资产的投入到以后年度才能形成收益。公司自有种植基地厂区的建设于 2012 年末完成,按照企业会计准则规定,项目建设借款利息已停止资本化,在报告期内形成了较高的财务费用。报告期内,由于公司自有种植的利润尚未释放,2013 年、2014 年净经营资产净利率分别为 6.03%、6.15%,在净经营资产净利率暂时较低的情况下,财务杠杆给公司的净利润造成了不利的影响。”

公司在公开转让说明书中将季节性波动风险及财务杠杆风险作为重大事项提示:

“(十一) 营业收入季节性波动风险

由于人参的收获季节性因素,公司初加工产品的销售也存在一定的季节性,初加工产品的大宗交易一般集中在四季度和次年的一季度。因此,公司第二、三季度收入较少,第一、四季度较多,尤其是第四季度,2013-2014 年每年四季度收入占比分别为 77.62%、59.24%,公司主营业务收入具有明显的季节性波动。”

“(二) 资金及财务杠杆风险

报告期内,公司购建固定资产、补充流动资金及人参种植投入所



需资金较多，尤其是鲜参采收季节，公司短时间内需要筹措大量资金收购鲜参。公司所需资金主要通过银行抵押借款及股东个人借款筹措。公司预付账款、存货占用大量资金，导致速动比率、存货周转率指标较低。截至2015年5月31日，公司借款余额10,479.00万元，12,899.18万元资产处于抵押状态，抵押资产占公司资产总额的43.86%。

另外，报告期内，由于公司自有种植的利润尚未释放，2013年、2014年净经营资产净利率分别为6.03%、6.15%，而公司贷款利率普遍在7.8%以上，在净经营资产净利率暂时较低的情况下，财务杠杆给公司的净利润造成了不利的影响。

如公司仅依靠原有银行抵押借款及股东个人借款来满足公司发展需要，可能会面临资金短缺风险。

针对该风险，一方面，公司稳步推进自有种植人参的种植与收获，将投入逐步转化为公司利润和现金流入，并加大市场开拓力度，尤其是毛利率较高的深加工产品，提升公司盈利能力；另一方面，在与银行保持良好合作的基础上，通过公司股票在公开市场挂牌的契机，寻找合适的战略投资者，形成稳定的长期权益性资金来源。”

(2) 请公司参照《挂牌审查一般问题内核参考要点》对公司持续经营能力进行论证。

公司在公开转让说明书“第四节公司财务会计信息”之“五、财务状况分析”之“(六) 公司持续经营能力”补充披露：

“1、公司所处行业具有良好的发展前景

公司主要经营人参种植、收购、加工和销售。公司的产品主要以



初级人参原料产品为主，同时公司利用人参原料生产参茶、参片、盒装保鲜参、精选参、人参饮料等深加工产品。公司所处行业具有良好的发展前景，一是源于政策前景，人参产业是吉林省特色资源产业和民族产业，吉林省政府实施了振兴人参产业工程，在设立专项资金、加强金融扶持、实行税收优惠、开展人参食品试点、强化市场监管、实施品牌战略、打造吉林长白山人参文化等方面制定了一系列政策措施；二是源于市场前景，人参进入新资源食品名录，打破了过去人参只能用于药材的局限，人参应用扩展至食品、膳食补充剂，保健品、化妆品等日常消费领域，为行业发展提供成长空间。随着城镇化水平提升、中产阶级以上群体的扩大、人均收入的增加，我国消费观念正在发生巨大改变，消费者健康消费需求和意识正在逐渐增强，人参产业具有广阔的市场空间。

2、公司具备可持续的竞争资源

公司拥有自有人参种植面积为 1,012.5 亩，合作种植面积 1,456 亩，用于后续发展的储备林地面积 4,076 亩。公司 2012 年开始建设自有种植基地，并于 2014 年收获第一批人参。公司与长白朝鲜族自治县马鹿沟镇联办参场的合作种植为公司提供了稳定、可靠的鲜参原料来源。储备林地面积为公司长期发展奠定了基础。

公司自有种植面积在持续扩大，根据公司历年获得的参地开发指标情况以及公司发展规划，每年新开发参地约 20 公顷。公司具有“老参地土壤调理剂”专利，可广泛用于林地二茬土栽参和农田栽参，提

鲜参产量 30% 以上，同时有效控制病害。



公司拥有开展业务所需土地、厂房、设备等资产，核心业务人员稳定，经营资质齐全，多年来，公司凭借其人参种植、加工技术优势，注重产品与服务质量，打造“加一”人参品牌，2013年、2014年公司分别有两款产品：加一人参饮料、加一有机红参获得吉林省名牌产品称号，公司已成为吉林省知名参企。

3、报告期内，公司正常经营，具有连续的营业收入、现金流入等营业记录

公司2013年、2014年、2015年1-5月分别实现营业收入116,117,094.44元、109,964,612.70元、43,985,585.12元，毛利率分别为20.87%、23.31%、22.31%，营业收入、毛利率较为稳定。公司2013年、2014年、2015年1-5月营业利润分别为1,598,669.96元、-200,520.98元、248,628.84元，营业利润率分别为1.38%、-0.18%、0.57%，营业利润率较低的原因主要为公司现阶段以外购鲜参初加工为主，仅初加工环节的利润率较低，还要承担公司的固定成本费用支出及在自有种植基地投入资金的资金成本等，随着公司自有种植人参的陆续收获，种植环节的利润释放将有效缓解公司的盈利状况。

公司2013年、2014年、2015年1-5月销售商品、提供劳务收到的现金分别为124,826,265.93元、95,612,891.63元、74,344,417.27元，分别占当期营业收入的107.50%、86.95%、169.02%，经营现金流入情况较好。而公司2013年、2014年、2015年1-5月经营活动现金流量净额分别为-14,063,721.94元、-24,208,622.36元、-986,955.36元，

经营活动现金流量净额连续为负，主要系公司现阶段自有种植基地种



植人参（消耗性生物资产）投入大、且生长周期长，尚不能带来现金流入所致。

4、公司拥有一批稳定的客户和供应商资源

公司拥有一批长期合作的稳定的客户资源，在国外客户方面，公司已与国外客户合作十余年，建立了良好的互信合作伙伴关系，公司已成为 Martin Bauer GmbH 等国外客户重要的人参原料供应商；在国内客户方面，公司与国内数家大型医药企业建立了稳定的供应关系，以优质的产品和服务质量得到了通用美康医药有限公司、长白山制药股份有限公司等知名医药企业的认可。

在鲜参供应上，除自有种植和合作种植外，公司主要从人参种植专业合作社收购鲜参。公司与蓝天人参合作社、盛泉人参合作社等人参种植专业合作社建立了长期稳定的合作关系，能够很好的满足公司的鲜参收购需求。“自有种植+合作种植+人参种植专业合作社”，公司能够多渠道保证鲜参的持续稳定供应。

5、公司报告期内筹资情况

报告期内，公司除通过资产抵押、股东提供连带责任保证等担保方式取得银行贷款外，还获取了知名机构的权益性投资。2015 年 4 月，吉林省投资集团有限公司、吉林省国家生物产业创业投资有限责任公司、北京银河吉星创业投资有限责任公司三家机构联合对公司投资 6,500.00 万元。公司良好的发展前景是公司筹资能力的根基，同时公司的筹资能力也是公司持续经营能力的重要体现。

6、公司盈利能力分析



目前，公司扣非后的净利润较小，主要受两个方面的因素影响。一是财务杠杆对公司经营利润的侵蚀，公司报告期内的净经营资产净利率约为6%，而公司贷款利率普遍在7.8%以上，财务杠杆给公司目前的利润造成了不利的影响；二是自有种植环节的利润并未显现，一方面生物资产的投入与产出在时间上的错位导致存货周转率较低，同时由于自有种植的规模尚未达到建设规模，自有种植基地厂区的产能利用率相对较低，进而导致了固定资产周转率较低；另一方面自有种植的成本优势尚未释放，目前自有种植对销售净利率的提升表现得并不明显。

公司针对上述两个利润影响因素，制定了行之有效的改善措施。一是，去杠杆，引入权益资本。如“5、公司报告期内筹资情况”所述，公司已在2015年4月引入权益资本6,500万元，目前正在进行新一轮的权益融资，融资金额4,925万元。二是，做好自有种植的有计划分步骤开发以及人参的收获工作，2015年至2017年预期年均收获鲜参约23万公斤，约为2014年鲜参产量的1.7倍，且较为稳定。届时，能够有效改善公司经营利润。

综上，公司认为，公司在可预见的未来具有可持续经营能力。”

（3）结合下游行业未来发展状况、行业竞争状况及盈利空间、公司核心竞争力、客户和供应商的集中度及其稳定性、现金流状况及筹资能力等分析公司未来毛利率、盈利、现金流量趋势、生产经营是否存在重大不利因素。

人参主要应用于医药和营养产业。在医药领域作为滋补品应用是



目前国内人参应用最具代表性的方式，目前国内整个行业未实现产品品牌化，品牌发展潜力有待挖掘。最近几年，人参开始应用于食品、保健品等营养产业，需求潜力逐渐被挖掘，但与发达国家相比有很大差距。伴随着我国经济的转型升级，居民可支配收入的增加以及健康意识的提高，人参在营养产业有巨大的发展潜力。

目前，省级以上人参加工龙头企业达到22户，市级以上人参加工龙头企业达到30户，吉林省具备一定加工能力的加工企业300多家，种植面积和种植技术是行业竞争的核心要素。公司作为农业产业化省级重点龙头企业，拥有自有种植基地1,012.5亩，联合种植面积1,456亩，拥有二茬土栽参技术，产品获得有机认证，具备较强的竞争力。

公司通过自有种植、联合种植以及专业种植合作社的采购三种途径获取人参原料，并通过签订长期排他性合作协议提高了联合种植的长期稳定性，供应商稳定。公司与国外客户合作十多年，建立了良好的合作关系，与国内知名药企也建立了稳定的供应关系，公司销售渠道有效。

由于长期性生物资产的投入，报告期内公司经营活动现金流量持续为负数，但经营活动现金流入情况较好。为解决资金需求，报告期内公司主要通过银行贷款进行融资，较高的财务费用也给公司报告期内的利润造成了不利的影响。2015年起，公司进入去杠杆化进程，并引入权益资本6,500万元。

未来，公司自有种植人参陆续收获，毛利率将有所提高，同时，收获规模相对较大且趋于稳定，利润贡献将同步增加；生物资产占用



资金状况将得到缓解，经营活动现金流量得到改善。公司将加大深加工产品的研发与市场开拓，增加深加工产品销量，带动整体毛利率的提升。权益资本的引入将优化资本结构，降低债务融资成本，提高净利润水平。

综上，公司目前生产经营不存在重大不利因素。

(4) 结合截至2015年9月末订单及可确认收入金额等因素，补充说明公司2015年1-9月财务状况。

公司2015年1-9月主要财务数据如下：

金额单位：元	
项目	金额
营业收入	50,774,806.16
营业成本	41,834,956.21
营业利润	-7,495,773.62
利润总额	-6,502,438.96
净利润	-6,906,014.56

2015年1-9月公司亏损约690万元，主要受季节性因素的影响。根据公司业务特点及历史数据，初加工产品的交易旺季在四季度和次年的一季度，其中四季度销售额约占全年销售额的60%-80%之间，预计2015年四季度将实现7,000-8,000万的收入，利润主要集中在四季度。

(5) 请主办券商和申报会计师对上述事项，以及是否具有持续经营能力和成长性发表明确核查意见。

主办券商及会计师通过与管理层访谈、查阅有关的行业研究报告
审阅期后财务报表、分析财务数据等核查程序，经核查认为，公司



业务波动合理，生产经营不存在重大不利因素，公司具有持续经营能力及成长性。

（以下无正文）



（本页无正文，为《关于吉林加一健康产业股份有限公司挂牌申请文件反馈意见的回复》之签字盖章页）



法定代表人（肖英桓）：

吉林加一健康产业股份有限公司（盖章）

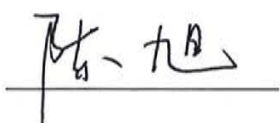
2015年11月30日

（本页无正文，为《中国银河证券股份有限公司关于吉林加一健康产业股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见的回复》之项目小组签字盖章页）

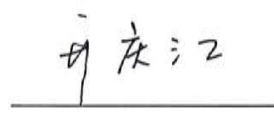
项目负责人签字：


邹大伟

项目小组成员签字：


陈旭


赵铁成


开庆江


李佳男



公司