

河南去吧看看网络科技有限公司
公开转让说明书
(申报稿)



主办券商
大通证券股份有限公司



二〇一五年七月

声 明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺公开转让说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

本公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证公开转让说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、全国中小企业股份转让系统有限责任公司对本公司股票公开转让所作的任何决定或意见，均不表明其对本公司股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》等相关规定，本公司经营与收益的变化，由本公司自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行承担。

重大事项提示

公司在经营过程中，由于所处行业及自身特点所决定，特提示投资者应对公司以下重大事项或可能出现的风险予以充分关注：

一、市场竞争加剧的风险

我国粮油批发零售企业众多，且大部分为区域型企业，市场竞争激烈。长期以来，粮油类批发零售行业的主要销售渠道为百货、超市、粮油专卖店、食杂店、便利店等。随着网络科技的不断发展，粮油类电商平台也开始不断涌现，发展迅猛。虽然公司在河南省内市场取得一定的品牌知名度，但公司仍面临着市场竞争加剧从而影响市场占有率和盈利能力的风险。

二、经营区域较为集中的风险

截至本说明书签署日，公司直营门店和配送网点主要分布在郑州市区。按销售区域划分，报告期内公司主营业务收入的 90%以上均主要集中在郑州市内。虽然自 2014 年以来公司开始布局电子商务，并建立了自己的电商网络销售平台，降低了实体门店经营区域较为集中的风险。但是，如果郑州市的社会和经济环境发生重大不利变化，将会给公司的经营带来一定风险。

三、公司治理风险

有限公司阶段，公司股东会、执行董事、监事制度的建立和运行情况存在一定的不足，主要表现在关联交易授权不清。整体变更为股份公司后，公司重新制定了公司章程，并制定了较为健全的三会议事规则及其他规章制度。股份公司设立时间较短，公司管理层对上述规则和规章制度的理解和执行尚需要在公司运营过程中不断完善。若公司治理水平欠佳，将会制约公司的快速发展，存在公司治理机制不能得到有效执行的风险。

四、内部控制风险

有限公司阶段，公司内部控制体系不够健全，运作不够规范。公司整体变更为股份有限公司后，逐步制定了适合企业发展的各项内部控制制度，但由于股份公司设立时间较短，公司和管理层对于新制度的学习和理解需要一定的过程。随着公司经营规模的持续扩大，公司在战略规划、内部管理、运营管理、财务管理等方面均面临挑战。因此，公司可能在未来经营中存在因内部管理不适应发展需求而影响公司快速发展的风险。

五、商业模式变动的风险

公司在多年专业从事粮油类食用农产品销售业务的基础之上，引入新兴的社区 O2O 电商销售模式，扎根于当地各大社区，结合“活动式客户体验”、“便民宅配设施”、“区域小物流配送”等一系列营销服务和推广理念，逐步将公司的商业模式由传统的粮油类食用农产品批发与零售商升级为专门提供绿色、无公害食用农产品的电商网络平台运营商。公司商业模式的转变从长期来看，会进一步加强公司的核心竞争力，提升公司的整体盈利水平，但如果整合不当，会对公司的经营业绩产生一定的影响。

六、供应商集中度较高的风险

公司主要采购的商品为粮油类食用农产品，2013 年和 2014 年公司对前 5 名供应商合计采购金额占当期采购总额的比例分别为 96.14%和 96.36%，公司面临着一定程度上的供应商集中度较高的风险。虽然公司与供应商一直保持着长期、稳定的商业合作关系，但是如果供应商的销售策略发生重大变动，双方将存在终止合作的可能；此外，如果公司的主要供应商不能及时供货或者产品供应价格出现重大波动，均可能对公司的经营业绩造成影响。

七、公司规模较小、抗风险能力相对较差的风险

公司自成立以来，资产规模持续增长，营业收入不断增加，但总体规模依然较小。报告期内，公司的资产总额、净资产、营业收入及净利润如下表所示：

单位：万元

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产总额	923.23	545.39
净资产总额	803.77	533.73
营业收入	1,003.03	173.84
净利润	17.94	-7.11

尽管公司 2014 年度营业收入较 2013 年度相比有了较大幅度的提升，但公司目前的总体净资产规模依然较小，经营稳定性相对较弱，抵抗市场风险和行业风险的能力仍有待加强。

八、2013 年公司采用核定征收的方式申报缴纳企业所得税风险

公司 2013 年采用核定征收的方式申报缴纳企业所得税，2014 年改为查账征收。尽管公司申报缴纳企业所得税方式的选择与变更均征得了当地税务机关的意见，不存在因征收方式差异导致的少缴税款风险，公司所在税务主管部门出具了公司报告期内不存在欠缴税款的说明，公司控股股东、实际控制人出具承诺由其个人承担有关税务风险，会计师出具了标准无保留意见审计报告，但公司仍可能存在相关的潜在税务风险。

九、现金收款的财务风险

公司主要从事粮油类食用农产品的批发与零售，报告期内直营店、便民宅配设施渠道的部分零售业务和社区营销推广活动开展过程中存在部分现金收款情况。尽管公司建立了一整套严格的资金管理制度，并通过开通网上银行支付、微信在线支付、店内安装 POS 机、销售人员配备移动 POS 机等方式尽量避免现金收款行为的发生，严格防范相关财务风险，但受行业特点所限以及公司扎根社区提供便民服务的业务特点，作为粮油类农产品零售业务主要客户构成的老

年人仍倾向于现金消费，公司零售业务中的现金收款情况目前依然存在，公司存在现金收款的财务风险。

目 录

声 明.....	2
重大事项提示	3
目 录.....	7
释 义.....	9
第一节 基本情况.....	11
一、公司概况	11
二、股票挂牌情况	12
三、公司股权结构、主要股东及实际控制人基本情况.....	15
四、股本的形成及其变化和重大资产重组情况.....	20
五、公司董事、监事、高级管理人员基本情况.....	27
六、最近两年主要会计数据及财务指标.....	29
七、本次挂牌的相关机构	30
第二节 公司业务.....	32
一、公司主要业务、主要服务及用途.....	32
二、公司组织机构及具体业务流程.....	38
三、业务关键资源要素	43
四、公司具体业务情况	51
五、公司商业模式	55
六、公司所处行业情况	57
第三节 公司治理.....	80
一、公司股东大会、董事会、监事会制度建立健全及运行情况	80
二、公司董事会对公司治理机制建设及运行情况的评估结果	82
三、公司及控股股东、实际控制人最近两年违法违规及受处罚情况	83
四、公司独立性情况	83
五、同业竞争情况	85
六、公司资金占用、对外担保等情况以及公司为防止关联交易所采取的措施	86
七、董事、监事、高级管理人员有关情况说明.....	87
八、近两年董事、监事、高级管理人员的变动情况及其原因	91
第四节 公司财务.....	93
一、最近两年经审计的财务报表	93
二、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况	101
三、审计意见	101
四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计.....	101
五、最近两年的主要财务指标及变动分析.....	111
六、报告期有关利润形成情况的分析.....	116
七、报告期内各期末主要资产情况.....	133

八、报告期内各期末主要负债及股东权益情况	140
九、关联方关系及关联交易	142
十、需提醒投资者关注的财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项	147
十一、资产评估情况	147
十二、股利分配政策和最近两年分配情况	148
十三、控股子公司或纳入合并报表的其他企业基本情况	149
十四、经营中可能影响公司持续经营能力的风险	149
第五节 定向发行	153
一、公司符合豁免申请核准定向发行情形的说明	153
二、本次发行的基本情况	153
三、发行前后相关情况对比	161
四、新增股份限售安排	166
五、现有股东优先认购安排	166
六、本次股票发行过程及结果	166
第六节 有关声明	168
一、公司董事、监事、高级管理人员声明	168
二、主办券商声明	169
三、会计师事务所声明	170
四、律师事务所声明	171
五、资产评估机构声明	172
第七节 附件	173

释 义

本公开转让说明书中，除非另有说明，下列简称具有如下含义：

本公司、公司、去吧看看、股份公司	指	河南去吧看看网络科技有限公司
去吧有限、有限公司	指	河南去吧看看商贸有限公司
公开转让说明书、说明书	指	河南去吧看看网络科技有限公司公开转让说明书
挂牌	指	公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌
主办券商、大通证券	指	大通证券股份有限公司
中兴财光华会计师事务所	指	中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）
律师、路德律所	指	河南路德律师事务所
评估师、亚太联华	指	河南亚太联华资产评估有限公司
股东会	指	河南去吧看看商贸有限公司股东会
执行董事	指	河南去吧看看商贸有限公司执行董事
股东大会	指	河南去吧看看网络科技有限公司股东大会
董事会	指	河南去吧看看网络科技有限公司董事会
监事会	指	河南去吧看看网络科技有限公司监事会
三会	指	股东大会、董事会、监事会
管理层	指	公司董事、监事、高级管理人员
高级管理人员	指	公司总经理、财务负责人、董事会秘书
《公司章程》	指	股份公司现行有效的《河南去吧看看网络科技有限公司章程》
三会议事规则	指	河南去吧看看网络科技有限公司《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》
股转系统	指	全国中小企业股份转让系统
全国股份转让系统公司	指	全国中小企业股份转让系统有限责任公司
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
O2O	指	即 Online To Offline，是指将线下的商务机会与互联网结合，让互联网成为线下交易的前台
QS 认证	指	即 Qiyeshipin Shengchanxuke，是指企业食品生产许可证

本行业	指	按上市公司行业分类：F52 零售业
报告期	指	2013 年度、2014 年度
元、万元	指	人民币元、人民币万元

第一节 基本情况

一、公司概况

中文名称：河南去吧看看网络科技股份有限公司

英文名称：Henan 78KanKan Network Technology CO.,LTD

法定代表人：邓钢

有限公司成立日期：2011 年 5 月 13 日

股份公司设立日期：2013 年 12 月 23 日

营业期限：2011 年 5 月 13 日至 2021 年 5 月 10 日

注册资本：人民币 713 万元

公司住所：郑州高新区翠竹街 6 号 11 幢 1 单元 14 层 1404 号

公司邮编：450001

公司电话：0371-68887833

公司传真：0371-56767833

电子邮箱：qubakankan@163.com

公司网址：www.78kankan.cn

信息披露负责人：汪春霞

所属行业：根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业为零售业（代码 F52）；根据《国民经济行业分类》（GB_T4754-2011），公司所处行业属于粮油零售业（F5221）；根据股转系统《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司属于粮油零售业（F5221）。

主营业务：粮油等相关农产品的批发与零售服务

组织机构代码：57498687-6

二、股票挂牌情况

（一）挂牌股份的基本情况

- 1、股票代码：【】
- 2、股票简称：【】
- 3、股票种类：人民币普通股
- 4、每股面值：人民币 1.00 元
- 5、股票总量：7,130,000 股
- 6、挂牌日期：【】年【】月【】日
- 7、转让方式：协议转让

（二）股东所持股份的限售安排及股东自愿锁定承诺

1、《公司法》第一百四十一条规定：“发起人持有的本公司股份，自公司成立之日起一年内不得转让。公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起一年内不得转让。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。公司章程可以对公司董事、监事、高级管理人员转让其所持有的本公司股份作出其他限制性规定。”

2、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第 2.8 条规定：“挂牌公司控股股东及实际控制人在挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。”

挂牌前十二个月以内控股股东及实际控制人直接或间接持有的股票进行过转让的，该股票的管理按照前款规定执行，主办券商为开展做市业务取得的做市初始库存股票除外。

因司法裁决、继承等原因导致有限售期的股票持有人发生变更的，后续持有人应继续执行股票限售规定。”

3、《公司章程》第二十八条规定：“发起人持有的本公司股份，自公司成立之日起1年内不得转让，公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起1年内不得转让。

公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的25%。公司董事、监事、高级管理人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。”

除上述法律法规及《公司章程》规定的股份锁定以外，公司股东对其所持股份未作出其他自愿锁定的承诺。

截至本说明书签署之日，公司股东持股情况及本次可进行公开转让的股份数量如下：

序号	股东姓名	持股数量（股）	持股比例（%）	是否存在质押或冻结	本次可进行转让股份数量（股）
1	邓钢	3,350,000	46.985	否	837,500
2	邵鸣心	900,000	12.623	否	225,000
3	王淑红	500,000	7.013	否	500,000
4	张春月	390,000	5.470	否	97,500
5	焦安泰	360,000	5.049	否	360,000
6	温砺	200,000	2.805	否	50,000
7	岳仁学	200,000	2.805	否	50,000
8	王健	200,000	2.805	否	200,000
9	高廷震	120,000	1.683	否	30,000
10	柴俏巧	110,000	1.543	否	110,000

11	侯月莉	100,000	1.403	否	25,000
12	罗闽	100,000	1.403	否	100,000
13	遼州花	100,000	1.403	否	100,000
14	王辉	97,000	1.360	否	97,000
15	汪春霞	70,000	0.982	否	17,500
16	芦浩	50,000	0.701	否	50,000
17	扈敏	50,000	0.701	否	50,000
18	焦永红	40,000	0.561	否	10,000
19	郑丽娟	40,000	0.561	否	40,000
20	聂香梅	20,000	0.281	否	20,000
21	宋萌	15,000	0.210	否	15,000
22	肖芸	10,000	0.140	否	10,000
23	王芳芳	10,000	0.140	否	10,000
24	代辉	10,000	0.140	否	10,000
25	贾乐英	10,000	0.140	否	10,000
26	李丽新	10,000	0.140	否	10,000
27	杜宝英	10,000	0.140	否	10,000
28	马丽筠	10,000	0.140	否	10,000
29	于彤彤	7,000	0.099	否	7,000
30	樊文怡	5,000	0.070	否	5,000
31	徐延黎	4,000	0.056	否	4,000
32	张壮	4,000	0.056	否	4,000
33	张攀	3,000	0.042	否	3,000
34	卞永生	2,000	0.028	否	2,000
35	张晓红	2,000	0.028	否	2,000
36	卢浩克	2,000	0.028	否	2,000
37	郭琳娜	2,000	0.028	否	2,000
38	杨亮	2,000	0.028	否	2,000
39	邢小伟	2,000	0.028	否	2,000
40	张春建	1,000	0.014	否	1,000
41	王素平	1,000	0.014	否	1,000
42	刘玲玲	1,000	0.014	否	1,000
43	顾志鸿	1,000	0.014	否	1,000
44	陈焕	1,000	0.014	否	1,000

45	邹平	1,000	0.014	否	1,000
46	伍光见	1,000	0.014	否	1,000
47	张迪	1,000	0.014	否	1,000
48	李承	1,000	0.014	否	1,000
49	郭琛皞	1,000	0.014	否	1,000
50	史立铭	1,000	0.014	否	1,000
51	朱天顺	1,000	0.014	否	1,000
52	赵新建	1,000	0.014	否	1,000
合计		7,130,000	100.00		3,102,500

截至本公开转让说明书签署之日，公司全体股东所持股份无质押或冻结等转让受限情况，不存在股权代持的情形，股权明晰且不存在权属争议与纠纷。

公司拟在本次挂牌同时以 18 元/股的价格向 35 名自然人定向发行不超过 400,000 股的股份，用于补充公司营运资金。公司董事会、股东大会已表决通过了上述相关决议，目前已完成认购及验资。

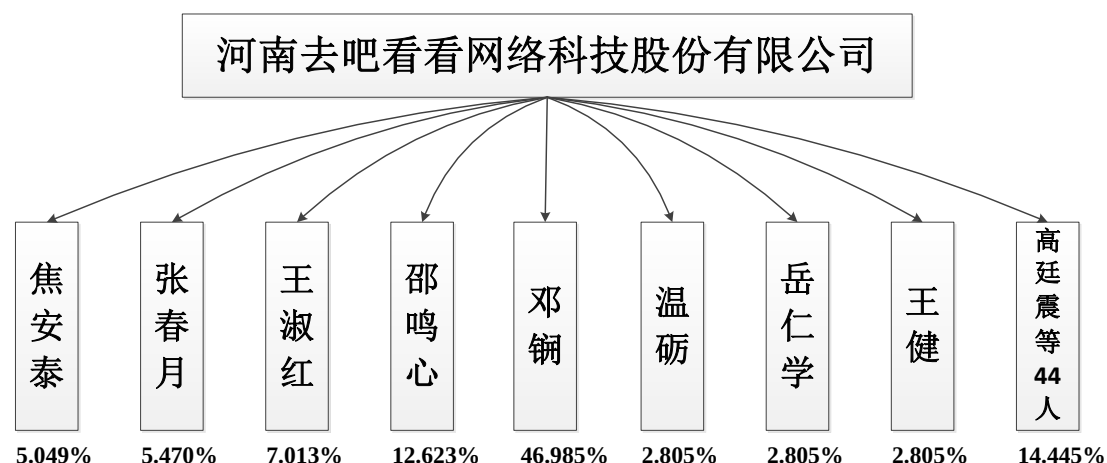
（三）挂牌后股票转让方式

2015 年 2 月 10 日，公司 2015 年第一次临时股东大会审议并通过了《关于河南去吧看看网络科技股份有限公司申请在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》和《关于河南去吧看看网络科技股份有限公司股票协议转让的议案》，决定公司股票挂牌时采取协议转让方式。

三、公司股权结构、主要股东及实际控制人基本情况

（一）公司股权结构图

截至本说明书签署之日，公司股权结构如下：



截至本公开转让说明书签署之日，公司无下设任何子公司；公司共有 3 家分公司，基本情况如下：

1、河南去吧看看网络科技有限公司郑东新区分公司

公司名称	河南去吧看看网络科技有限公司郑东新区分公司
公司住所	郑州市郑东新区金水东路 3 号鑫苑中央花园西区 1 号楼 1 层附 01 号
公司类型	股份有限公司分公司(非上市)
公司负责人	李艳
成立日期	2014 年 12 月 8 日
经营期限	2014 年 12 月 8 日至永续经营
经营范围	食用农产品的批发零售；设计、制作、代理、发布国内广告业务。
注册号	410101000153903

2、河南去吧看看网络科技有限公司开封分公司

公司名称	河南去吧看看网络科技有限公司开封分公司
公司住所	河南省开封市鼓楼区桥南街 7 号
公司类型	股份有限公司分公司(非上市)
公司负责人	李凯然
成立日期	2014 年 12 月 26 日
经营期限	2014 年 12 月 26 日至永续经营
经营范围	食用农产品的批发零售
注册号	410204028032649

3、河南去吧看看网络科技有限公司金水区分公司

公司名称	河南去吧看看网络科技有限公司金水区分公司
公司住所	郑州市金水区索凌路8号B11号楼1层商1号
公司类型	股份有限公司分公司(非上市)
公司负责人	雍慧霞
成立日期	2015年1月7日
经营期限	2015年1月7日至永续经营
经营范围	食用农产品的批发零售（凭有效许可证经营）
注册号	410105000578609

（二）公司控股股东及实际控制人的基本情况

公司控股股东、实际控制人为自然人邓钢，持有公司股权 3,350,000 股，占公司总股数的 46.99%。

邓钢：男，1972 年 7 月 1 日出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，本科学历。1998 年 1 月至 2005 年 3 月，就职于河南吉雄科技有限公司，历任职员、主管；2005 年 4 月至 2007 年 4 月，为自由职业者；2007 年 5 月至 2013 年 4 月，就职于郑州吸引者科技有限公司，任总经理；2011 年 5 月至 2013 年 12 月就职于有限公司，任执行董事、总经理；2013 年 12 月至今就职于去吧看看，任董事长。

公司的控股股东和实际控制人最近两年内没有发生变化。

（三）前十名股东及持有 5% 以上股份股东的情况

公司前十名股东及持有 5% 以上股份股东持有股份的情况，如下表：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）	股东性质
1	邓钢	3,350,000	46.985	境内自然人股
2	邵鸣心	900,000	12.623	境内自然人股
3	王淑红	500,000	7.013	境内自然人股
4	张春月	390,000	5.470	境内自然人股
5	焦安泰	360,000	5.049	境内自然人股
6	温砺	200,000	2.805	境内自然人股
7	岳仁学	200,000	2.805	境内自然人股
8	王健	200,000	2.805	境内自然人股

9	高廷震	120,000	1.683	境内自然人股
10	柴俏巧	110,000	1.543	境内自然人股
合计		6,330,000.00	88.781	——

(1) 邓钢

邓钢：基本情况详见本公开转让说明书“第一节、基本情况”之“三、公司股权结构、主要股东及实际控制人基本情况”之“(二)公司控股股东及实际控制人的基本情况”。

(2) 邵鸣心

邵鸣心：男，1971年12月14日出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，大专学历。1995年2月至2011年5月，个体工商户（经营图书）；2011年5月至2013年12月就职于有限公司，任业务经理；2013年12月至今就职于去吧看看，任董事、总经理，持有本公司12.623%的股份。

(3) 王淑红

王淑红：女，1974年2月2日出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，本科学历。1999年5月至2005年10月就职于中铁电气化集团三公司，任二段助理工程师；2005年11月至2010年5月就职于北京通测科技有限公司，任销售经理；2011年5月至今就职于北京思博信通科技有限公司，任执行董事兼总经理，持有本公司7.013%的股份。

(4) 张春月

张春月：女，1954年4月23日，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，初中学历。1980年2月至2000年10月就职于开封锅炉厂，历任职员、办公室主任；2000年11月至2013年12月，退休在家；2013年12月至今任公司董事，持有本公司5.470%的股份。

(5) 焦安泰

焦安泰：男，1993年10月28日出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留

权，高中学历。2012 年 9 月至今在河南师范大学新联学院读书，在校大学生，持有本公司 5.049%的股份。

(6) 温砺

温砺：女，1974 年 12 月 3 日出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，大专学历。1995 年 5 月至 2007 年 6 月就职于郑州邮政局，任职员；2007 年 7 月至今就职于河南工业大学，任教师；2013 年 12 月至今，任公司监事，持有本公司 2.805%的股份。

(7) 岳仁学

岳仁学：男，1962 年 2 月 15 日出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，高中学历。1983 年 2 月至 1998 年 7 月就职于信阳市平桥区文化局明港镇电影院，任职员；1998 年 8 月至 1999 年 9 月任郑州市中南铁电设备物资有限公司，任业务经理；1999 年 10 月至 2014 年 12 月就职于郑州凡博商贸有限公司，任总经理；2013 年 12 月至今，任公司董事，持有本公司 2.805%的股份。

(8) 王健

王健：男，1973 年 6 月 1 日出生，中国国籍，汉族，无境外永久居住权，大专学历。1991 年 8 月至 2002 年 5 月就职于郑州国棉四厂，任工人；2002 年 6 月至 2006 年 9 月就职于河南省金学苑律师事务所，任律师；2006 年 10 月至今，就职于河南银基律师事务所，任主任，持有本公司 2.805%的股份。

(9) 高廷震

高廷震：男，出生于 1980 年 9 月 20 日，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，本科学历。2004 年 1 月至 2009 年 12 月就职于河南电子音像出版社，任图书编辑部主任；2010 年 1 月至 2014 年 6 月就职于河南书网教育有限公司，任主编；2014 年 6 月至今就职于河南书网科技股份有限公司，任董事、副总经理兼董事会秘书；2013 年 12 月至今，任公司监事会主席，持有本公司 1.683%的股份。

(10) 柴俏巧

柴俏巧：女，1993 年 3 月 18 日出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，

中专学历。2010年10月至2012年11月就职于郑州八方文化传播有限公司，任销售人员；2012年12月至2013年12月就职于有限公司，任销售人员；2013年12月至今就职于去吧看看，任销售人员，持有本公司1.543%的股份。

（四）股东之间关联关系

公司现有股东中，张春月是邓钢的舅妈，罗闽是邓钢的表弟，王淑红是邵鸣心配偶的妹妹，焦安泰是邵鸣心的外甥，除此之外，公司股东之间无其他关联关系。

（五）控股股东和实际控制人基本情况

邓钢持有去吧看看46.985%的股份，系公司控股股东和实际控制人。

（六）最近两年公司控股股东及实际控制人变化情况

报告期内，公司控股股东和实际控制人一直为邓钢，未发生变化。

四、股本的形成及其变化和重大资产重组情况

（一）有限公司设立及第一期出资

河南去吧看看网络科技股份有限公司前身为河南去吧看看商贸有限公司，于2011年5月13日经郑州市工商行政管理局依法登记设立，设立时名称为“河南去吧看看商贸有限公司”，注册资本100.00万元，其中邓钢认缴70.00万元，邓隐北认缴30.00万元。本期邓钢实缴14.00万元，占注册资本的14.00%，邓隐北实缴6.00万元，占注册资本的6.00%。

2011年5月5日，河南中鹏会计师事务所有限公司出具了中鹏验字（2011）第3008号《验资报告》，认定全体股东出资20.00万元已出资到位。

2011年5月13日，郑州市工商行政管理局核发了注册号为410199000026738的《企业法人营业执照》。

有限公司设立时，股东出资情况如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴的注册资本		本期实缴的注册资本		出资形式
		金额	出资比例（%）	金额	占注册资本总额比例（%）	
1	邓钢	70.00	70.00	14.00	14.00	货币
2	邓隐北	30.00	30.00	6.00	6.00	货币
合计		100.00	100.00	20.00	20.00	

注：邓隐北和邓钢为父子关系。

（二）有限公司第二期出资

2013年4月11日，有限公司第二期出资80万元全部由原股东以货币资金同比例出资。

2013年4月11日，河南融通联合会计师事务所（普通合伙）出具了豫融会验字（2013）第B04015号《验资报告》，确认全体股东货币出资80.00万元已出资到位。

2013年4月15日，郑州市工商行政管理局核准了上述事项变更，至此，有限公司股权结构变更为：

单位：万元

序号	股东名称	出资金额	出资方式	出资比例（%）
1	邓钢	70.00	货币	70.00
2	邓隐北	30.00	货币	30.00
合计		100.00		100.00

（三）有限公司第一次股权转让和第一次增资

1、有限公司第一次股权转让

2013年10月31日，有限公司召开2013年第一次临时股东会，审议通过股东邓隐北将其持有的30.00%股权以30.00万元的价格转让给股东邓钢，双方于2013年10月31日签订股权转让协议，变更后的股东名称、出资金额和出资比例情况如下：

单位：万元

股东名称	出资金额（万元）	出资方式	出资比例（%）
邓钢	100.00	货币	100.00
合计	100.00		100.00

2、有限公司第一次增资

2013年10月31日，有限公司召开2013年第一次临时股东会，审议通过有限公司注册资本由100.00万元增加至500.00万元的决议，新增注册资本由邓钢、邵鸣心、王淑红、焦安泰、张春月、温砺、岳仁学、高廷震、侯月莉、罗闽、遼州花、柴俏巧、芦浩、焦永红、扈敏、汪春霞、郑丽娟共计17名自然人以货币形式认缴，总出资450.00万元，其中400.00万元计入注册资本，剩余50.00万元作为资本公积。

2013年11月1日，中兴财光华会计师事务所出具了中兴财验字【2013】第007号《验资报告》，经验证，上述货币出资已全部到位。

2013年11月14日，郑州市工商行政管理局对上述增资事项准予变更登记。

本次增资后，公司各股东股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例（%）
1	邓钢	2,000,000.00	40.00
2	邵鸣心	900,000.00	18.00
3	王淑红	500,000.00	10.00
4	焦安泰	300,000.00	6.00
5	张春月	200,000.00	4.00
6	温砺	200,000.00	4.00
7	岳仁学	200,000.00	4.00
8	高廷震	120,000.00	2.40
9	侯月莉	100,000.00	2.00
10	罗闽	100,000.00	2.00
11	遼州花	100,000.00	2.00
12	柴俏巧	70,000.00	1.40
13	芦浩	50,000.00	1.00

14	扈敏	50,000.00	1.00
15	焦永红	40,000.00	0.80
16	郑丽娟	40,000.00	0.80
17	汪春霞	30,000.00	0.60
合计		5,000,000.00	100.00

（四）有限公司整体变更为股份有限公司

2013年12月6日，有限公司召开股东会，通过了关于将有限公司以截至2013年11月30日为基准日经审计净资产折股整体变更为股份有限公司的决议。河南亚太联华资产评估有限公司出具了亚评报字【2013】第131号《资产评估报告》，经评估，截至评估基准日2013年11月30日，公司净资产的评估价值为人民币5,414,995.98元。中兴财光华会计师事务所出具了中兴财光华审会字（2013）第7384号《审计报告》，经审计，有限公司截至2013年11月30日经审计的净资产账面价值为人民币5,413,774.58元。

2013年12月20日，公司各发起人依法召开了股份公司创立大会暨第一次股东大会，有限公司整体变更为股份有限公司，股本总额为500万元，剩余413,774.58元计入资本公积，各发起人按原有限公司的出资比例依法享有股份有限公司的股份。

2013年12月20日，中兴财光华会计师事务所受托对有限公司整体变更设立股份公司及发起人出资情况进行验证，出具了中兴财光华验字【2013】第7062号《验资报告》。

2013年12月23日，郑州市工商行政管理局核发了注册号为410199000026738的《企业法人营业执照》。

变更为股份公司后，公司的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	邓钢	2,000,000.00	40.00
2	邵鸣心	900,000.00	18.00
3	王淑红	500,000.00	10.00

4	焦安泰	300,000.00	6.00
5	张春月	200,000.00	4.00
6	温砺	200,000.00	4.00
7	岳仁学	200,000.00	4.00
8	高廷震	120,000.00	2.40
9	侯月莉	100,000.00	2.00
10	罗闽	100,000.00	2.00
11	遼州花	100,000.00	2.00
12	柴俏巧	70,000.00	1.40
13	芦浩	50,000.00	1.00
14	扈敏	50,000.00	1.00
15	焦永红	40,000.00	0.80
16	郑丽娟	40,000.00	0.80
17	汪春霞	30,000.00	0.60
合 计		5,000,000.00	100.00

（五）股份公司第一次增资

2014年3月16日，去吧看看召开2014年第一次临时股东会，审议通过公司注册资本由500.00万元增加至668.00万元的决议。新增注册资本由邓钢、焦安泰、张春月、柴俏巧、汪春霞以货币和实物（邓钢自有房产）的形式认缴，总出资252.10万元（其中货币134.10万元，实物118.00万元），其中168.00万元计入注册资本，剩余84.10万元作为资本公积。

河南泰明房地产评估咨询有限公司针对公司股东邓钢的房产出资出具了《豫郑泰明评字【2013】第100606C号房地产抵押估价报告》，房产评估价值为118.20万元。

2014年7月9日，中兴财光华会计师事务所出具了中兴财验字【2014】第005号《验资报告》，截至2014年7月9日，上述货币及实物出资已全部到位。

2014年3月21日，郑州市工商行政管理局对上述增资事项准予变更登记。

本次增资后，公司各股东股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）
----	------	---------	---------

1	邓钢	3,350,000.00	50.15
2	邵鸣心	900,000.00	13.47
3	王淑红	500,000.00	7.48
4	张春月	390,000.00	5.84
5	焦安泰	360,000.00	5.39
6	温砺	200,000.00	2.99
7	岳仁学	200,000.00	2.99
8	高廷震	120,000.00	1.79
9	柴俏巧	110,000.00	1.65
10	侯月莉	100,000.00	1.50
11	罗闽	100,000.00	1.50
12	遼州花	100,000.00	1.50
13	汪春霞	70,000.00	1.05
14	芦浩	50,000.00	0.75
15	扈敏	50,000.00	0.75
16	焦永红	40,000.00	0.60
17	郑丽娟	40,000.00	0.60
合 计		6,680,000.00	100.00

（六）股份公司第二次增资

2015年3月18日，去吧看看召开2015年第二次临时股东大会，审议通过公司注册资本由668.00万元增加至713.00万元的决议。新增注册资本由王健等35名自然人以货币的形式认缴，总出资450.00万元，其中45.00万元计入注册资本，剩余405.00万元作为资本公积。

2015年4月1日，中兴财光华会计师事务所出具了中兴财光华审验字(2015)第07036号《验资报告》，截至2015年3月31日，上述出资已全部到位。

2015年4月9日，郑州市工商行政管理局对上述增资事项准予变更登记。

本次增资后，公司各股东股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	邓钢	3,350,000	46.985
2	邵鸣心	900,000	12.623

3	王淑红	500,000	7.013
4	张春月	390,000	5.470
5	焦安泰	360,000	5.049
6	温砺	200,000	2.805
7	岳仁学	200,000	2.805
8	王健	200,000	2.805
9	高廷震	120,000	1.683
10	柴俏巧	110,000	1.543
11	侯月莉	100,000	1.403
12	罗闽	100,000	1.403
13	遄州花	100,000	1.403
14	王辉	97,000	1.360
15	汪春霞	70,000	0.982
16	芦浩	50,000	0.701
17	扈敏	50,000	0.701
18	焦永红	40,000	0.561
19	郑丽娟	40,000	0.561
20	聂香梅	20,000	0.281
21	宋萌	15,000	0.210
22	肖芸	10,000	0.140
23	王芳芳	10,000	0.140
24	代辉	10,000	0.140
25	贾乐英	10,000	0.140
26	李丽新	10,000	0.140
27	杜宝英	10,000	0.140
28	马丽筠	10,000	0.140
29	于彤彤	7,000	0.099
30	樊文怡	5,000	0.070
31	徐延黎	4,000	0.056
32	张壮	4,000	0.056
33	张攀	3,000	0.042
34	卞永生	2,000	0.028
35	张晓红	2,000	0.028
36	卢浩克	2,000	0.028

37	郭琳娜	2,000	0.028
38	杨亮	2,000	0.028
39	邢小伟	2,000	0.028
40	张春建	1,000	0.014
41	王素平	1,000	0.014
42	刘玲玲	1,000	0.014
43	顾志鸿	1,000	0.014
44	陈焕	1,000	0.014
45	邹平	1,000	0.014
46	伍光见	1,000	0.014
47	张迪	1,000	0.014
48	李承	1,000	0.014
49	郭琛皞	1,000	0.014
50	史立铭	1,000	0.014
51	朱天顺	1,000	0.014
52	赵新建	1,000	0.014
合 计		7,130,000.00	100.00

五、公司董事、监事、高级管理人员基本情况

（一）董事

截至本说明书签署之日，公司董事会由五名董事组成，基本情况如下：

姓名	职位	任职起止日
邓钢	董事长	2013.12.20-2016.12.19
邵鸣心	董事	2013.12.20-2016.12.19
张春月	董事	2013.12.20-2016.12.19
侯月莉	董事	2013.12.20-2016.12.19
岳仁学	董事	2013.12.20-2016.12.19

邓钢，详见本说明书“第一节、基本情况”之“三、公司股权结构、主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）公司控股股东及实际控制人的基本情况”。

邵鸣心，详见本说明书“第一节、基本情况”之“三、公司股权结构、主要

股东及实际控制人基本情况”之“（三）前十名股东及持有 5%以上股份股东的情况”。

张春月，详见本说明书“第一节、基本情况”之“三、公司股权结构、主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）前十名股东及持有 5%以上股份股东的情况”。

侯月莉，女，1976 年 9 月 29 日出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，大专学历。2003 年 2 月至 2006 年 12 月就职于河北保定变压器厂，历任销售人员、销售主管；2007 年 1 月至 2013 年 11 月，自由职业；2013 年 12 月至今，任公司董事。

岳仁学，详见本说明书“第一节、基本情况”之“三、公司股权结构、主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）前十名股东及持有 5%以上股份股东的情况”。

（二）监事

截至本说明书签署之日，公司监事会由三名监事组成，基本情况如下：

姓名	职位	任职起止日
高廷震	监事会主席	2013.12.20-2016.12.19
温砺	监事	2013.12.20-2016.12.19
焦永红	职工代表监事	2013.12.20-2016.12.19

高廷震，详见本说明书“第一节、基本情况”之“三、公司股权结构、主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）前十名股东及持有 5%以上股份股东的情况”。

温砺，详见本说明书“第一节、基本情况”之“三、公司股权结构、主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）前十名股东及持有 5%以上股份股东的情况”。

焦永红：女，1990 年 3 月 16 日出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，本科学历。2011 年 10 月至 2013 年 9 月就职于柳州市柳北公安分局，任档案管理员；2013 年 10 月至 2013 年 12 月就职于有限公司，任销售员；2013 年 12 月

至今就职于去吧看看，任职工代表监事。

（三）高级管理人员

截至本说明书签署之日，公司高级管理人员基本情况如下：

姓名	职位	任职起止日
邵鸣心	总经理	2013.12.20-2016.12.19
常丹	财务总监	2013.12.20-2014.07.24
侯金玲	财务总监	2014.07.25-2016.12.19
汪春霞	董事会秘书	2013.12.20-2016.12.19

邵鸣心，详见本说明书“第一节、基本情况”之“三、公司股权结构、主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）前十名股东及持有 5%以上股份股东的情况”。

侯金玲：女，1969 年 8 月 20 日出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，大专学历。1991 年 7 月至 1993 年 10 月就职于开封县物资局，任出纳会计；1993 年 10 月至 1996 年 12 月就职于豫丰油脂加工厂，历任材料会计、主管会计；1997 年 1 月至 2010 年 10 月就职于泰国丰年饲料有限公司，任财务主管；2010 年 11 月至 2014 年 6 月就职于郑州醒起实业有限公司，任财务主管；2014 年 7 月至今就职于去吧看看，任财务负责人。

汪春霞：女，1980 年 4 月 15 日出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，大专学历。2003 年 5 月至 2010 年 10 月就职于上海爱茉莉太平洋贸易有限公司，任郑州区域主管；2011 年 11 月至 2013 年 12 月就职于有限公司，任行政人事主管；2013 年 12 月至今就职于去吧看看，任董事会秘书、行政人事主管。

六、最近两年主要会计数据及财务指标

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产总计（万元）	923.23	545.39
股东权益合计（万元）	803.77	533.73
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	803.77	533.73

每股净资产（元）	1.20	1.07
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	1.20	1.07
资产负债率（%）	12.94	2.14
流动比率（倍）	5.64	45.27
速动比率（倍）	3.10	39.85
项目	2014年	2013年
营业收入（万元）	1,003.03	173.84
净利润（万元）	17.94	-7.11
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	17.94	-7.11
扣除非经常性损益后的净利润（万元）	-4.56	-7.11
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	-4.56	-7.11
毛利率（%）	25.68	25.15
净资产收益率（%）	2.63	-7.24
扣除非经常性损益后净资产收益率（%）	-0.68	-7.24
基本每股收益（元/股）	0.03	-0.07
稀释每股收益（元/股）	0.03	-0.07
应收帐款周转率（次）	6.25	4.73
存货周转率（次）	3.79	2.67
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-210.53	-234.96
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-0.32	-0.47

七、本次挂牌的相关机构

（一）主办券商	大通证券股份有限公司
法定代表人	李红光
住所	大连市沙河口区会展路 129 号大连期货大厦 39 层
电话	0411-39658330
传真	0411-39658317
项目小组负责人	杨辉
项目小组其他成员	刘辛鹏、夏珂研
（二）律师事务所	河南路德律师事务所
法定代表人	贺健
住所	郑州市农业路 72 号国际企业中心 A 座 15 楼
电话	0371-63693322
传真	0371-63693329

经办人	崔永卫、马玉飞
（三）会计师事务所	中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）
负责人	姚庚春
住所	河北省石家庄市长安区广安街 77 号安侨商务四层
电话	0311-85929183
传真	0311-85929189
经办注册会计师	王凤岐、李留庆
（四）资产评估机构	河南亚太联华资产评估有限公司
法定代表人	杨钧
住所	郑州市红专路 97 号粮贸大厦
电话	0371-65932096
传真	0371-65931376
经办注册评估师	郭宏、闫东方
（五）证券登记结算机构	中国证券登记结算有限责任公司北京分公司
地址	北京市西城区金融大街26号金阳大厦5层
电话	010-58598980
传真	010-58598977
（六）申请挂牌证券交易所	全国中小企业股份转让系统
法定代表人	杨晓嘉
住所	北京市西城区金融大街丁 26 号金阳大厦
电话	010-63889512
传真	010-63889514

第二节 公司业务

一、公司主要业务、主要服务及用途

（一）公司业务

公司的主营业务为粮油类食用农产品的批发与零售业务。公司所售商品均从外部采购，自身不参与商品的生产与加工。公司自成立以来，一直致力于将放心粮油送到千家万户的厨房中，打造有“粮”心的百年老店。

1、传统批发零售业务

我国现阶段粮油类食用农产品的主要销售渠道集中在各大卖场、连锁超市、粮油专卖店以及食杂店等经营业态。同这些传统粮油销售业态相比，公司的批发零售业务更专注于物流配送方案的整体设计与实施。针对粮油类商品消费者对购物便捷性的需求特点，公司通过便民宅配车、自动粮油售卖机、物流终端配送箱等一系列便民宅配设施的投放及郑州市区四环以内送货上门的便捷服务，极大地拉近了同消费者之间的距离。

同时，公司在传统批发零售业务的基础之上，大力拓展团购业务，让放心粮油成为当地各企事业单位职工福利发放的首选产品；公司 2014 年度团购业务收入较 2013 年度增长了 453.05%。

2、营销推广服务

公司的营销推广服务宗旨为“减少中间流通环节，让供应商与消费者直接面对面”。公司的营销团队常年扎根于各大社区，结合“供应商—社区物业—去吧看看”三位一体的营销推广活动，将放心粮油食品引入社区，为广大消费者提供出厂价的放心粮油的同时，也为供应商合作伙伴提供了专业的营销推广服务，并极大提升了自身品牌的影响力，实现了“三方共赢”。

3、网络销售平台业务

公司在传统粮油类食用农产品销售业态与经营模式的基础之上,结合多年的线下销售经验,不断创新,充分利用区域小物流的配送优势和便民宅配设施的便捷性,结合“供应商—社区物业—去吧看看”三位一体的营销推广活动,搭建专注于食品安全的社区 O2O 网络销售平台 (www.78kankan.cn);同时,通过线上网络销售平台的搭建还可以为更多的“粮”心厂商提供渠道分销、营销推广等一系列增值服务。

2014 年,公司获得了由郑州市市场协会颁发的“副会长单位”证书。

(二) 主要服务及用途

1、网上商城 (www.78kankan.cn)

公司在创立之初就确立了未来的发展方向,即搭建专业的放心粮油网络销售平台,通过互联网技术,减少中间流通环节,让厂家直接对应消费者;同时,通过对网上商城的运营与推广,让更多优质粮油厂商加入到去吧看看的销售平台上来,打造线上的绿色无公害粮油食品集散地。

公司采用社区 O2O 的商业模式,不断整合线上、线下资源,通过信息系统的联接,可以发挥电商平台订单获取和信息整合推送的优势,并充分利用实体门店仓储、物流及服务支持功能,使电商平台和线下门店连成一片。公司的电商平台将逐渐演变成一个订单获取、信息挖掘与传递的信息平台,而实体门店体系将成为一个集服务、仓储、配送、零售为一体的物流平台。



(1) 团购服务

公司在打造线网上商城的过程中，高度重视团购业务的整合与推广。公司针对团购业务单次采购量大、潜在消费客户众多的特点，将团购业务的重点聚焦在开发当地企事业单位等机构客户的职工福利发放上，并藉此将更多的潜在客户转为线上客户，不断培养客户的线上消费习惯。

(2) 交叉营销

公司的网上商城在不断加强同供应商的合作、推广与宣传的同时，积极同其他网络电商谋求交叉营销的业务推广模式，截至本说明书签署之日，公司已同中国工商银行的网络电商销售平台“融e购”共同合作，通过积分兑换放心粮油等模式，丰富公司产品销售渠道的同时，极大地提升了公司的品牌影响力。



(3) 移动客户端

随着我国互联网消费模式下移动客户端业务的爆发式增长，公司网上商城自主开发了移动客户端的兼容模块，实现了电脑 PC 端、手机客户端及微信端的“三网合一”，统一的界面风格、便捷的操作设计、实时的信息传递，为广大线上消费者提供了更为舒适、便捷与贴心的购物体验。



2、线下配送

(1) 实体店

公司提出“区域小物流”概念，建设社区放心粮油店，经过选址，社区实体店可作为粮油配送点辐射周围多个居民区。公司所有线下实体店均为直营管理，每个直营实体店都相当于一个小型的仓库和物流配送点，客户服务中心获取的订单通过信息化系统的处理后，发送至地理位置上最接近客户的门店，该实体店收到订单后立即组织对客户的配送工作。

截至本说明书签署之日，公司已开设 3 家直营店，具体信息如下表所示：

产权人	租赁期	租赁地址	租赁面积	租金
李艳雨	2014. 11-2016. 11	郑东新区金水东路 3 号鑫苑中央花园西区 1 号楼 1 层附 10 号	57.11 m ²	1800 元/月

邓铜	2014. 11-2016. 11	郑州金水区索凌路8号B11号楼 1层商1号	57.28 m ²	1500 元/月
张春月	2014. 11-2016. 11	开封市自由路桥南街7号院	14.04 m ²	400 元/月

(2) 便民宅配设施

从2014年开始,经过公司设计外形及配置的便民宅配设施逐步投入使用并初步取得销售收入。便民宅配设施主要为便民宅配车和自动粮油售卖机等,具体情况如下:

①便民宅配车



公司引进的便民宅配车,投放在郑州的各大优质社区,作为常驻点,主要经营放心营养早餐、放心粮油、风味小吃等产品,并为该社区及社区周边的居民提供便民宅配服务。

②自动粮油售卖机



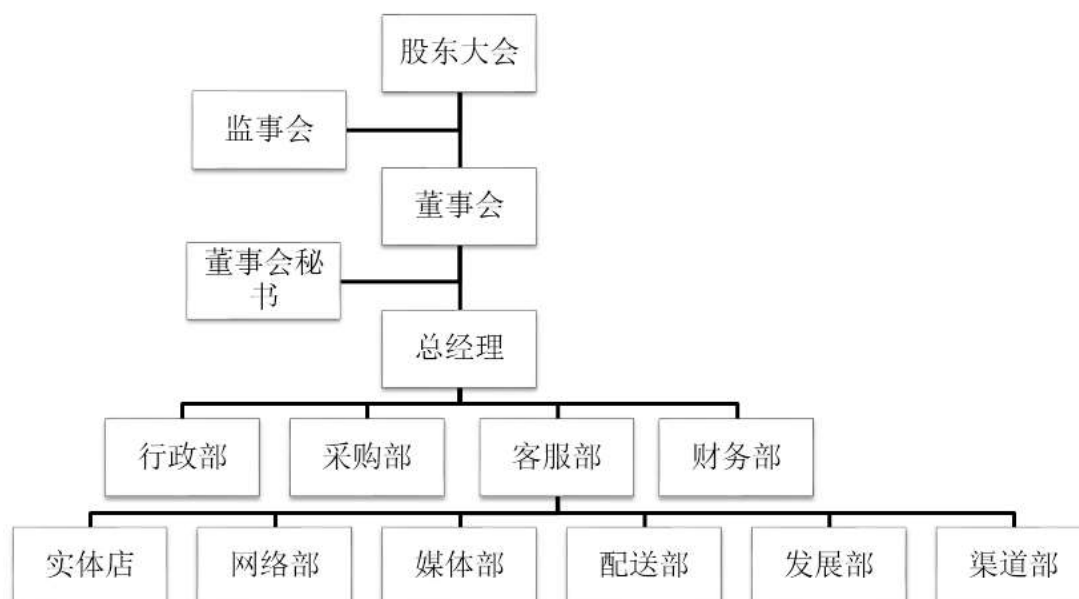
消费者可以在自助终端上选购商品，刷卡或投币后直接提货。如果客户不在或者要求不便上门送货，配送人员可以将货品寄存到自助终端的货柜并向客户发送一组提货密码，客户可以凭借提货密码自助提货。

公司物联网自助终端系统还整合了银联的移动支付系统，为市民提供便民服务，客户通过自助终端可以很轻松的完成天然气、水费、有线电视费、电费 etc 日常的缴费服务，让社区居民不出社区完成日常缴费，解决了居民的缴费难问题。并且可以通过自助终端实现银行转账、信用卡还款等服务。

二、公司组织机构及具体业务流程

（一）内部组织结构

公司按照《公司法》和《公司章程》的规定，并结合公司业务发展的需要，建立了规范的法人治理结构和健全的内部管理机构，公司设立了行政部、采购部、客服部和财务部四个一级部门；客服部下设实体店、网络部、媒体部、配送部、发展部和渠道部六个二级部门。公司现行组织结构图如下：

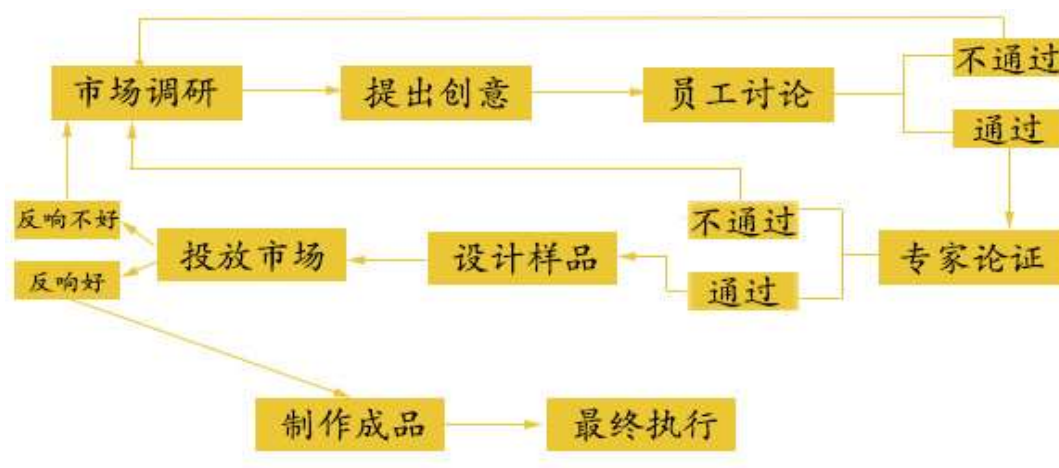


(二) 主要生产、服务流程及方式

1、研发模式

公司非高新技术企业，研发模式主要体现在自动粮油售卖机、便民宅配车外观的研发与设计，这样相关产品投入市场后可以引起消费者的注意，并借此宣传公司品牌。具体模式为，公司发展部在经过充分的市场调研分析后，提出创意；公司组织员工进行讨论；讨论通过后组织专业人士科学论证；如论证通过，则由客服部负责设计制作样品并小范围投放市场，进行市场检验，最终根据市场检验成果决定是否制作成品；通过后由各个部门相互配合执行。

研发流程图：



2、采购模式

公司采购模式分为统一采购和日常临时采购两种：公司根据多年的粮油批发零售经验，对于需求较为稳定的产品采用统一批量采购模式；对于需求较小、稳定性较低的产品及团购等临时性需求，采用临时采购模式。

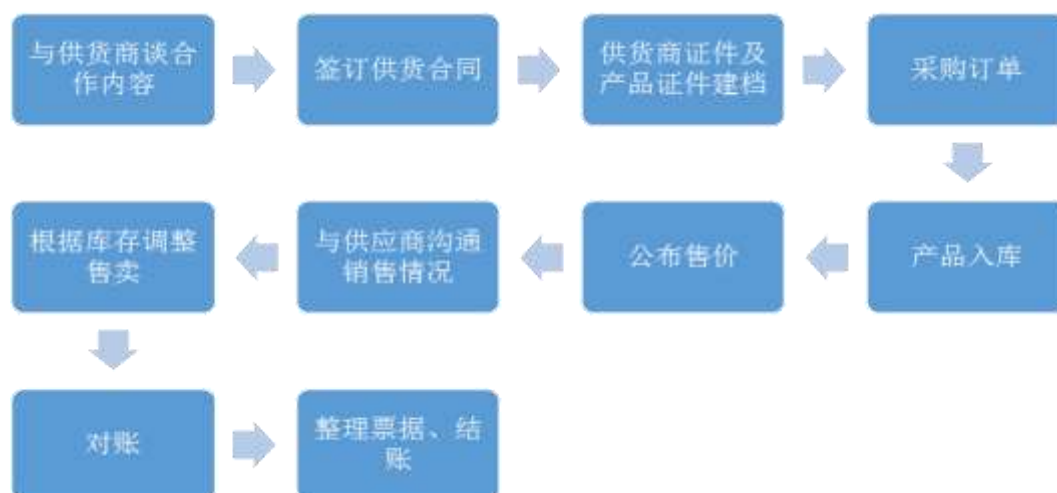
（1）统一采购

公司对供货商品质严格要求，粮油供应商须具备质检报告、组织机构代码证、税务登记证、营业执照、食品流通许可证，做到“五证”齐全；同时，供应商需具备绿色食品、无公害食品、QS 认证等认证标志方可进入筛选名单。

当公司有新品采购需求时，会与供应商洽谈并签订供货合同，合同约定商品明细、提货方式、结算方式及价格等；同时，由相关人员记录供应商联系方式、地址等信息并归档；由部门经理联系下单、发货，后勤库管查验入库单、接货验货入库，并在实际销售过程中与供应商针对具体情况实时沟通。

公司严把产品质量关，采购验收时，对于临期产品进行及时退换货，确保公司销售产品的质量与安全。

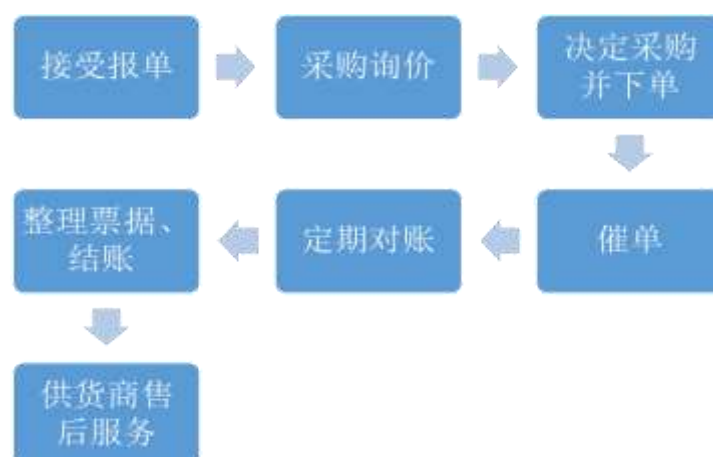
公司商品统一采购流程如下：



(2) 临时采购

公司借助垂直电商低成本、高效率、低库存风险的优势轻装上阵，确保在日常经营安全边际库存的基础之上，为满足节假日、团购等临时销售订单需求，公司接到线上或实体店客户订单后，如若采购量较大或公司缺货，则启动临时采购流程：与供应商联系，商品报单后，由采购部与供应商沟通询价，然后下单采购，对供货不及时订单实行监督催单，采购结束后定期对账、结账。

公司商品临时采购流如下：



(3) 个人供应商采购

公司 2014 年度存在一笔向个人供应商采购的情况。公司自新疆个体农户彭

迪采购金额为 584,360 元的新疆灰枣，占当期采购业务的 6.25%，双方签订了农副产品购销合同，公司取得了新疆维吾尔自治区国家税务局的机打发票，并按合同约定支付了相关货款。除此之外，公司报告期内不存在向个人供应商的采购行为。

3、销售业务模式

公司通过自有网站平台、社区活动及实体店体验等方式，将粮油产品销售给客户群，线上线下相结合。为公司客户提供同一种商品多种购买方式，“一品多样化”销售模式。

公司不仅采取传统实体店销售模式，还会定期安排自动粮油售卖机、便民宅配车进入社区，主动与消费者接触，让消费者在家门口就可以看到、体验到、品尝到公司产品，通过“体验式”消费引起消费者购买欲望；公司结合移动互联网发展趋势，建立“微信公众号”的同时，通过定期举办“微信团购”、“朋友圈展销会”等线上营销推广活动，加大公司在年轻人中的宣传力度。

公司的直接采购配送模式和专业化的运营管理可以使得产品品类更多、新鲜度更高、配送更及时、质量更有保障，满足消费者的一揽子购物需求。公司还着手实施门店的标准化运营，不断总结门店在采购、排列、促销、管理等各个环节中的成功之处，形成了自身的标准化运营模式。

公司现有销售业务模式下，销售订单的获取方式主要包括以下几个方面：

(1) 网上商城订单获取：公司网上商城线上销售业务订单的获取由网络管理人员专门负责，时刻关注网上订单的生成，并及时派单至配送人员。

(2) 微营销订单获取：公司微信营销订单的获取由网络管理人员专门负责，时刻关注公司微信公众号后台订单的生成，并及时派单至配送人员。

(3) 热线电话订单获取：客服中心话务员详细记录电话订单内容并及时派单至配送人员。

(4) 线下订单获取：公司的线下销售业务订单的获取主要由实体店、便民

宅配车及线下销售人员负责获取。

4、采购、存储、销售业务循环的内部控制

(1) 公司采购业务均需签订正式采购合同，供应商资质应符合公司标准；采购合同的签订需经公司采购部经理、总经理授权审核；日常采购业务的实际发生严格按照采购合同中的相关条款实施；采购付款需经公司财务总监、总经理审核批准后，由公司出纳统一负责交办。

(2) 公司库存商品的收、发、存业务由采购部和客服部依据公司《存货管理制度》分工协作实施；采购、销售的出入库单等相关单据经各自业务人员签字确认后交由财务部负责审核；公司定期对存货进行盘点，财务部监盘，存货的毁损、灭失追究至相关责任人照章赔偿。

(3) 公司传统批发销售业务均需签订销售合同，经总经理授权审批后业务部门跟进执行，销售人员依据合同负责具体的配送服务及款项催收；公司线上销售业务由网络部负责系统订单的获取与分派，销售人员完成订单配送任务后携相关销售单据交由财务部审核入账，各部门分工协作、相互制约。

三、业务关键资源要素

(一) 公司服务主要技术

1、电商网络销售平台

在公司社区 O2O 商业模式整体架构中，电商网络销售平台的战略地位至关重要，担负着产品推介、订单获取、供应链管理、信息的交互传递与深度挖掘、大数据分析与管理等众多功能模块的融合与统一；同时，公司在原有电商网络销售平台的基础之上，自主研发了“三网合一”功能模块，将“PC 端”、“手机移动端”和“微信端”三网的终端显示界面整齐划一，极大提升了客户线上购物的便捷性与舒适度。

截至本说明书签署日，公司的网络销售平台主要数据指标如下表所示：

指标名称	指标数据
网站年访问量	705.6 万次
点击率	3.20%
平均停留时间	31.2 秒
用户注册数	6.5 万人
用户转化率	34.70%
实际用户数	2.26 万
单位用户消费额	197.95 元

2、社区服务网点的搭建

公司同当地各社区物业建立了紧密的合作关系，借助社区物业的地理优势和便民服务职能，共同搭建社区服务网点平台。公司在各个社区开展各项营销推广活动的同时，深度挖掘优质、活跃的剩余劳动力，并通过组织培训和持续督导，将其发展成为一名合格的“社区微店管理员”，充分发挥其在当地社区的影响力，以“微连锁”的形式提供各类代发、代收物流配送服务，以“流动便利店”的形式协助公司拓展其电商零售业务，为公司社区 O2O 模式的推广扫清最后 100 米障碍。

3、区域小物流配送服务

为了持续跟进社区服务网点的后续服务，公司组建了自己的便民宅配车队，结合公司社区实体店的战略布局，以“固定+流动”的双核驱动模式，机动灵活地拓展了配送服务半径；同时，便民宅配车队作为公司线上、线下信息交流的枢纽，能够在第一时间收集与传递客户信息，实现公司线上、线下业务的无缝对接；公司在开发较为成熟的社区配备了自动粮油售卖机，提升消费者感官体验、宣传公司品牌形象的同时，也进一步地拉近了与消费者的距离。

（1）直营店管理情况

截至本说明书签署日，公司共有 3 家直营店。公司建立了一整套的《直营店管理制度》，主要包括《员工职责》、《存货管理制度》、《资金管理办法》等；直营店实行店长负责制，对人员、存货和资金垂直式统一管理：

①直营店员工每天将工作日志上报店长，作为业绩考核依据；

②直营店以微信群的方式同公司采购部、客服部实时对接；

③直营店通过微信群发布订货需求，由采购部统一采购与配送；

④直营店微信群收到销货订单后 24 小时内完成商品出库配送；配送人员需填写出库单，并持客户签收回单上报店长，由店长统一汇总后按月提交公司财务，作为配送人员的业绩考核依据；

⑤销售款项由订单配送人员负责催收，每日登记销售及收款情况后交由店长复核审批，涉及现金收款的，于当日存入公司银行账户；

⑥直营店每月由店长牵头盘点库存，公司财务监盘，存货盘点表交由公司财务统一保管。

作为公司区域物流配送的中转站，直营店在公司整体战略发展布局中至关重要，公司管理层每月均会亲自到各直营店视察工作，并同店长、销售人员针对近期销售及配送情况进行深入沟通，重点关注各项制度的执行情况，并通过对店长 360 打分的方式对其进行业绩考核。

（2）区域小物流配送情况

①主要成熟社区分布情况

公司在位于北环路中方园路的中方园西区（近北三环）、位于文化路三泉路的建业枫林商院（近北三环）、位于优胜南路健康路的天下成社区（近北三环）、位于中州大道与航海路交叉口的富田太阳城 1 区（近东三环）、位于航海东路与朝凤路交叉口的远大理想城（近东三环）等大型社区开展的社区营销活动已较为成熟，并在其社区内配备了粮油自助售货机等便民宅配设施；同时，公司在这些大型成熟社区附近配备了便民宅配车作为常驻点，便于为社区居民提供便民宅配服务；另外，公司在这些开发较为成熟社区周边开设了实体直营店，作为区域物流配送的中转站，辐射周边社区。

②直营门店分布情况

公司直营门店的地理位置分布情况如下表所示：

直营门店	店铺地址
------	------

郑东新区店	郑东新区金水东路3号（东三环）
金水路店	郑州金水区索凌路8号（北三环）
开封店	开封市自由路桥南街7号院

③配送设施及人员配备情况

公司区域物流主要配备设施及投入使用情况如下表：

编号	名称	投入使用日期	数量
1	粮油自动售货机	2013.12	10 辆
2	翼开启厢式粮油车	2014.6	1 辆
3	翼开启厢式粮油车	2014.12	3 辆

公司现有专职销售人员 13 人，负责社区营销推广和区域物流配送工作的开展与实施。

④区域小物流配送业绩分析

公司 2014 年度便民宅配设施的销售收入为 584,744.84 元，直营店销售收入 171,861.59 元，考虑到报告期内便民宅配车和直营店运营时间较短，预计未来将为公司创造更大价值。

4、交叉营销解决方案

公司在开展线下社区营销推广活动的过程中，通过交叉营销解决方案的设计与实施，深度挖掘新的利润增长点。公司与当地房地产商以及产品供应商联合举办社区营销推广活动，在最靠近消费者的社区内，针对粮油类食用农产品销售价格的高敏感性，不断通过“促销价”吸引广大消费者的眼球。通过不断举办联合营销推广活动，为合作伙伴的产品提供了良好的广告宣传与推广服务的同时，公司也成功地转嫁了营销活动的成本费用支出，并借助营销推广活动的开展积累了大量的注册用户和丰富的可拓展资源。



（二）主要无形资产情况

截至2014年12月31日，公司的无形资产账面价值为947,896.77元，具体情况如下：

项目	账面原值（元）	摊销年限（年）	账面价值（元）
网络销售平台	970,873.79	20	922,330.10
财务软件	35,400.00	3	25,566.67
合 计	1,006,273.79		947,896.77

截至本说明书签署之日，公司共获得3项已授权的实用新型专利，具体情况如下：

序号	专利名称	专利号	专利类型	授权公告日	专利权人
1	折叠式密码操控的物流终端配送箱	201420390577.3	实用新型	2015.02.04	去吧看看
2	利废利旧的低成本永磁风力发电机	201420390550.4	实用新型	2014.12.10	去吧看看
3	可组合式自动售货柜	201420109869.5	实用新型	2014.12.24	去吧看看

截至本说明书签署之日，公司共有1项正在申请的实用新型专利，具体情况

如下：

序号	专利名称	申请号	专利类型	申请日	申请人
1	节能环保型自动售货机	201420205520.1	实用新型	2014.04.25	去吧看看

截至本说明书签署之日，公司受让取得的商标共有 2 项，具体情况如下：

序号	商标名称	注册号	核定使用类别	有效期	权利人
1		8492972	第 29 类	2011.11.7—2021.11.6	去吧看看
2		8493000	第 30 类	2011.7.28--2021.7.27	去吧看看

（三）业务许可及资质情况

截至本说明书签署之日，公司取得的业务许可及资质情况如下：

序号	资质证书名称	许可证号	发证部门	有效期至
1	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	豫B2-20130051	河南省通信管理局	2018.11.01
2	食品流通许可证	SP4101991310009450	郑州市工商行政管理局	2016.7.29
3	中国国家顶级域名注册证书78KanKan.cn		国内顶级域名权威机构授权北京新网数码信息技术有限公司制作并颁发	2016.4.10

（四）特许经营权情况

截至本说明书签署之日，公司无特许经营权。

（五）固定资产情况

截至 2014 年 12 月 31 日，公司的固定资产情况如下：

单位：元

类别	账面原值	账面净值	成新率
房屋及建筑物	1,229,400.00	1,190,469.00	96.83%
办公设备及其他	46,512.12	40,758.88	87.63%

其他经营设备	309,572.66	293,441.60	94.79%
合计	1,585,484.78	1,524,669.48	96.16%

公司固定资产账面价值为 1,524,669.48 元，主要为房屋建筑物、办公设备及其他经营设备等，综合成新率为 96.16%，可以满足公司持续经营的需要。

1、公司房产情况如下：

房产证号	权利人	登记时间	建筑面积	用途
郑房权证字第 1401158614 号	去吧看看	2014.07.10	167.85 m ²	办公用房

2、公司经营设备情况如下：

单位：元

编号	名称	使用日期	数量	购进原值	账面净值	成新率
1	自动粮油售卖机	2013.12	10 台	153,846.16	139,230.77	90.50%
2	便民宅配粮油车	2014.6	1 辆	38,290.60	36,774.93	96.04%
3	便民宅配粮油车	2014.12	3 辆	117,435.90	117,435.90	100%

（六）公司员工构成及核心技术人员情况

截至 2014 年 12 月 31 日，公司共有员工 35 人，员工岗位结构、年龄、司龄及教育程度分布如下：

1、员工岗位结构

岗位结构	人数	占比
管理人员	7	20.00%
财务人员	5	14.29%
研发人员	2	5.71%
采购人员	2	5.71%
销售人员	13	37.15%
售后人员	4	11.43%
行政人员	2	5.71%
合计	35	100.00%

2、员工年龄结构

年龄结构	人数	占比
30 岁及以下	24	68.57%
31-40 岁	4	11.43%
41-50 岁	7	20.00%
合计	35	100.00%

3、员工司龄结构

司龄结构	人数	占比
1 年以内	12	34.29%
1-3 年	23	65.71%
合计	35	100.00%

4、员工学历结构

学历结构	人数	占比
本科	7	20.00%
专科	17	48.57%
专科以下	11	31.44%
合计	35	100.00%

5、公司核心业务人员

(1) 核心业务人员基本情况

邵鸣心，详见本公开转让说明书“第一节、基本情况”之“三、公司股权结构、主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）前十名股东及持有 5%以上股份股东的情况”。

焦永红，详见本公开转让说明书“第一节、基本情况”之“五、公司董事、监事、高级管理人员基本情况”之“（二）监事”。

芦浩：男，1988 年 2 月出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，大专学历。2011 年 6 月至 2013 年 11 月，就职于有限公司，任配送主管；2013 年 12 月至今，就职于去吧看看，任配送主管。

郑丽娟：女，1986 年 11 月出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，大

专学历。2007年7月至2011年4月，个体经营者；2011年5月至2013年11月，就职于有限公司，任销售员；2013年12月至今，就职于去吧看看，任采购主管。

（2）核心业务人员持股情况

姓 名	职 务	持股数量（股）	持股比例（%）
邵鸣心	总经理、核心业务人员	900,000.00	12.62
焦永红	销售、核心业务人员	40,000.00	0.56
芦浩	配送主管、核心业务人员	50,000.00	0.70
郑丽娟	采购主管、核心业务人员	40,000.00	0.56
总 计		1,030,000.00	14.44

（3）核心业务人员变动情况

报告期内，公司核心业务人员未发生重大变动，核心业务团队较为稳定。

四、公司具体业务情况

（一）公司业务收入构成及各期主要产品的规模、销售收入

1、公司营业收入构成

公司2013、2014度营业收入分别为1,738,384.73元和10,030,297.56元，其中：主营业务收入占营业收入的比例分别为99.39%和87.29%；公司其他业务收入主要为广告收入和会议服务收入。公司近两年营业收入构成情况如下：

单位：元

项 目	2014 年度	占比（%）	2013 年度	占比（%）
主营业务收入	8,755,199.61	87.29	1,727,818.69	99.39
其他业务收入	1,275,097.95	12.71	10,566.04	0.61
合 计	10,030,297.56	100.00	1,738,384.73	100.00

2、公司主营业务收入构成

报告期内，公司主营业务收入主要来源于食用油和米类产品的销售收入，具体构成情况如下：

单位：元

项目	2014 年度	占比（%）	2013 年度	占比（%）
食用油	3,987,950.21	45.55	1,419,556.80	82.16
米	4,687,555.74	53.54	280,114.61	16.21
其他	79,693.66	0.91	28,147.28	1.63
合计	8,755,199.61	100.00	1,727,818.69	100.00

3、报告期内向前五大客户销售情况

公司 2013、2014 年度对前五名客户的合计销售金额占当期销售总额的比例分别为 38.92%和 18.54%，公司对前五名客户的销售占比逐年降低，对单一客户的销售比例均低于 20%，公司未形成对单一客户的严重依赖。

公司董事、监事、高级管理人员、核心业务人员和持有公司 5%以上股份的股东未在前五大客户中占有权益。

序号	客户名称	2013 年度	
		销售金额（元）	销售占比（%）
1	郑州福贵祥工贸有限公司	227,265.48	13.07
2	河南省质检院	120,548.67	6.94
3	郑州嵩氏贸易有限公司	152,212.39	8.76
4	河南万果园实业集团有限公司	88,495.58	5.09
5	郑州银行	87,985.84	5.06
合计		676,507.96	38.92
序号	客户名称	2014 年度	
		销售金额（元）	销售占比（%）
1	郑州福贵祥工贸有限公司	498,215.06	4.97
2	河南万果园实业集团有限公司	489,597.34	4.88
3	郑州银行	405,648.64	4.04
4	永城市东城区国龙大药房	238,991.14	2.38
5	河南三剑客奶业有限公司	227,256.63	2.27
合计		1,859,708.81	18.54

（二）主要服务的原材料、能源及供应情况

1、原材料、能源及供应情况

公司为商品流通企业，不涉及产品的生产与加工环节，成本主要为商品采购成本。公司 2013、2014 年度食用油和米类产品占主营业务成本的比重分别为 98.29%和 99.13%，整体波动幅度较小，主营业务结构较为稳定。

单位：元

项目	2014 年度	占比（%）	2013 年度	占比（%）
食用油	3,473,487.10	49.97	1,040,852.19	79.99
米	3,417,157.39	49.16	238,097.42	18.30
其他	61,013.61	0.87	22,208.59	1.71
合 计	6,951,658.10	100.00	1,301,158.20	100.00

2、报告期内向前五大供应商采购情况

公司 2013、2014 年度对前 5 名供应商的合计采购金额占比分别为 96.14%和 96.36%，报告期内公司对供应商具有一定的依赖性。

公司董事、监事、高级管理人员、核心业务人员和持有公司 5%以上股份的股东未在前五名供应商中占有权益。

序号	供应商名称	2013 年度		
		采购金额（元）	采购占比（%）	采购内容
1	河南省土产副食有限公司	846,382.32	53.18	食用油
2	原阳县黄河边米业有限公司	365,137.43	22.94	米
3	郑州市清栋粮油商贸有限公司	118,163.73	7.42	食用油
4	山东鲁花集团商贸有限公司郑州分公司	104,520.35	6.57	食用油
5	河南华益联创商贸有限公司	96,006.21	6.03	食用油
合计		1,530,210.04	96.14	
序号	供应商名称	2014 年度		
		采购金额（元）	采购占比（%）	采购内容
1	河南省土产副食有限公司	3,877,458.56	41.46	食用油
2	河南益和源粮油食品有限公司	2,789,360.00	29.82	食用油、米
3	原阳县黄河边米业有限公司	1,202,307.50	12.86	米
4	原阳县锦博米业有限公司	800,100.00	8.55	米
5	河南华益联创商贸有限公司	342,665.48	3.67	食用油、米
合计		9,011,891.54	96.36	

(三) 报告期内对持续经营有重大影响的业务合同及履行情况

1、采购合同

序号	合同方	合同金额（元）	签署日期	合同主要内容	履行情况
1	河南省土产副食有限公司	130,800.00	2013.05.13	购买福临门调和油	履行完毕
2	河南省土产副食有限公司	170,500.00	2013.08.05	购买福临门玉米油和大豆油	履行完毕
3	郑州七佰名科技有限公司	1,000,000.00	2013.12.31	网站购买	履行完毕
4	河南益和源粮油食品有限公司	657,000.00	2014.01.13	购买万鹤源大米	履行完毕
5	河南省土产副食有限公司	257,612.00	2014.01.05	购买福临门调和油	履行完毕
6	河南益和源粮油食品有限公司	117,200.00	2014.01.05	购买万鹤源大米	履行完毕
7	河南华益联创商贸有限公司	133,977.00	2014.03.03	购买金龙鱼调和油和大豆油	履行完毕
8	原阳县黄河边米业有限公司	400,000.00	2014.03.25	购买方欣大米	履行完毕
9	河南省土产副食有限公司	244,280.00	2014.03.05	购买福临门大豆油	履行完毕
10	河南益和源粮油食品有限公司	750,000.00	2014.03.10	购买万鹤源大米	履行完毕
11	河南土产副食有限公司	235,740.00	2014.04.21	购买福临门大豆油、调和油	履行完毕
12	河南益和源粮油食品有限公司	1,328,880.00	2014.06.26	购买原阳大米	履行完毕
13	原阳县黄河边米业有限公司	431,795.00	2014.06.05	购买原阳大米	履行完毕
14	河南省土产副食有限公司	617,955.00	2014.08.25	购买福临门食用油	履行完毕
15	河南省土产副食有限公司	657,927.50	2014.07.25	购买福临门大豆油	履行完毕
16	河南省土产副食有限公司	286,681.00	2014.09.15	购买福临门食用油	履行完毕

2、销售合同

序号	合同方	合同金额（元）	签署日期	合同主要内容	履行情况
1	郑州福贵祥工贸有限公司	206,550.00	2013.05.07	销售鲁花花生油、黄河边大米	履行完毕
2	郑州嵩氏贸易有限公司	172,000.00	2013.11.15	销售福临门大豆油、原阳大米	履行完毕
3	郑州福贵祥工贸有限公司	300,000.00	2014.04.01	销售金龙鱼食用调和油、原阳大米	履行完毕
4	郑州银行	176,499.00	2014.05.31	销售原阳大米	履行完毕
5	郑州福贵祥工贸有限公司	262,983.00	2014.06.01	销售金龙鱼优质大米、原阳大米	履行完毕
6	灵宝市粮油购销有限责任公司	210,170.00	2014.07.01	销售北大荒精洁米、长粒香米	履行完毕
7	郑州银行	142,581.00	2014.12.31	销售原阳大米	履行完毕
8	河南万果园实业集团有限公司	157,500.00	2014.07.27	销售福临门一级大豆油	履行完毕
9	河南万果园实业集团有限公司	142,000.00	2014.10.15	销售福临门、西王食用油、原阳大米	履行完毕
10	国药集团河南省医疗器械有限公司	177,575.30	2014.12.20	会议服务	履行完毕

五、公司商业模式

公司充分发挥多年专业从事粮油产品销售的经验，引入社区 O2O 模式，并结合“活动式客户体验”、“便民宅配设施”、“区域小物流”等先进理念，切合实际的将社区 O2O 电商销售模式结合公司自身发展战略落地生根。

1、扎根社区，精准营销

公司结合粮油类产品的销售特点，重点聚焦于广大居民所生活的社区，与当地社区物业共同合作开展具有针对性的营销推广活动。公司积极调动社区物业的参与积极性，充分发挥其“社区微店管理员”的作用，以“流动便利店”的形式协助公司拓展其电商销售业务，以点带面，布局社区服务网点，为公司社区 O2O 模式的推广扫清最后 100 米障碍。

2、交叉营销，各取所需

公司与当地房地产商或产品供应商联合举办社区营销推广活动，针对粮油类食用农产品销售价格的高敏感性，不断通过促销优惠价格吸引广大消费者的眼球。提供整体营销方案设计与推广实施服务并收取费用的同时，借助营销活动的开展积累了大量的注册用户和丰富的可拓展资源。

3、便民宅配，引导消费

公司在营销活动推广较为成熟的社区及周边，通过设立实体店、组织便民宅配车队、配备自动粮油售卖机等一系列便民宅配措施，提升消费者感官体验、宣传公司品牌形象的同时，也进一步地拉近了与消费者的距离，逐步培育客户的线上消费行为。

4、区域物流，送货上门

公司推出由实体店及便民宅配车队共同构建的“固定+移动”的区域小物流配送模式，针对粮油类产品销售的及时性与便捷性需求，提供上门送货服务，将同消费者的距离拉近至 10 米以内，进一步加强同消费者之间的粘稠度。

5、电商平台，自下而上

公司坚信社区 O2O 模式的落地与发展应当是自下而上的，即通过社区活动与推广培育客户的品牌认可和消费习惯，以更为便捷、更为贴心的客户体验将其转化为真正具有价值的线上活跃客户；通过更为人性化的细节设计做好线上业务推广，并为线上客户提供健康的饮食理念和安全食品，通过线上线下的互动与推广实现交叉营销，打造大健康理念下的安全食品集散平台，实现价值链两端（供应商、客户）的复合式增长。

六、公司所处行业情况

（一）行业概况

1、行业定义及其分类

公司所处行业为批发零售业，根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），该领域的行业属于零售业（F52）；根据《国民经济行业分类》（GB_T4754-2011），公司所处行业属于粮油零售业（F5221）；**根据股转系统《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司属于粮油零售业（F5221）。**

批发零售业是社会化大生产过程中的重要环节，是决定经济运行速度、质量和效益的引导性力量，是我国市场化程度最高、竞争最为激烈的行业之一。目前，从宏观经济走势来看，居民收入水平整体上处于较快上升阶段。从长远来看，我国居民消费无论是从总量上，还是从结构上都有相当大的发展空间，这为我国批发零售行业的发展提供了良好的中长期宏观环境。

批发业是指批发商向批发、零售单位及其他企业、事业、机关批量销售生活用品和生产资料的活动，以及从事进出口贸易和贸易经纪与代理的活动。批发商可以对所批发的货物拥有所有权，并以本单位、公司的名义进行交易活动；也可以不拥有货物的所有权，而以中介身份做代理销售商；还包括各类商品批发市场中固定摊位的批发活动。

零售业指从工农业生产者、批发贸易业或居民购进商品，转卖给城乡居民作为生活消费和售给社会集团作为公共消费的商品流通企业。它是百货商店、超级市场、专门零售商店、品牌专卖店、售货摊等主要面向最终消费者（如居民等）的销售活动，包括以互联网、邮政、电话、售货机等方式的销售活动。

公司目前的主营业务为粮油产品的批发与零售，结合公司的战略发展规划，未来公司将打造成为一个以“社区 O2O”为核心平台、“区域小物流”为支柱的“放心粮油食品”集散中心，为广大消费者提供“放心粮油食品”的甄选与便捷配送服务同时，为其他优质安全食品供应厂商提供渠道销售增值服务，共同打造

“大健康”的核心发展理念。

2、行业监管体制、相关政策及产业政策对行业的影响

（1）行业主管部门及监管体制

行业的监管体制为国家宏观调控和行业自律相结合的管理体制。行业的行政主管部门为商务部和各地商业管理部门，负责拟订本行业发展规划，推动本产业结构调整，整顿和规范流通市场秩序，引导本行业规范发展；国家质量监督检验检疫总局及其下属国家标准化管理委员会负责建立本行业的国家标准；商务部、卫生部、新闻出版总署等部委依据相关法律法规对特殊商品的零售流通建立许可或备案管理；中国连锁经营协会为本行业的自律性组织，主要承担行业自律、协调、监督以及企业合法权益的保护等职能。

（2）行业主要法规及政策

时间	名称	发布单位	主要内容
2004.12	《中国互联网络域名管理办法》	中华人民共和国信息产业部	为促进中国互联网络的健康发展，保障中国互联网络域名系统安全、可靠地运行，规范中国互联网络域名系统管理和域名注册服务，根据国家有关规定，参照国际上互联网络域名管理准则，制定本办法。
2005.01	《国务院办公厅关于加快电子商务发展的若干意见》	国务院	按照科学发展观的要求，紧紧围绕转变经济增长方式、提高综合竞争力的中心任务，着力营造电子商务发展的良好环境，积极推进企业信息化建设，推广电子商务应用，加速国民经济和社会信息化进程，实施跨越式发展战略，走中国特色的电子商务发展道路。
2005.04	《关于加快我国社区商业发展的指导意见》	商务部	积极引导企业运用连锁经营方式到城市社区设立超市、便利店等。
2005.06	《国务院关于促进流通业发展的若干意见》	国务院	切实推进连锁经营快速发展，加大对物流配送中心等流通基础设施建设的投入力度。
2006.07	《国内贸易发展“十一五”规划》	商务部	继续推进连锁经营、物流配送等现代流通方式，加强连锁企业内部物流配送中心建设。
2007.04	《商务部关于“促消费”的若干意见》	商务部	充分发挥流通促进便利消费、实惠消费、安全消费、循环消费和持续消费的功能，以培育农村消费、扩大服务消费为重点，大力培育消费热点，推动消费结构升级。
2007.06	《电子商务发展“十一五”规划》	国务院信息办、发改委	按照政府推动与企业主导相结合、营造环境与推广应用相结合、网络经济与实体经济相结合的发展思路，紧紧围绕转变经济增长方式，提高国民经济运行效率和质量的中心任务，创新发展模式，培育服务产业，走出一条有中国特色的电子商务发展道路。
2007.12	《关于促进电子商务规范发展的意见》	商务部	规范网络交易各方的信息发布和传递行为，提高各类商务信息的合法性、安全性、真实性、完整性、时效性和便捷性。
2008.03	《商务部关于加快我国流通领域现代物流发展的指导意见》	商务部	加大对物流信息系统和生鲜食品物流的政策扶持。
2008.03	《关于加快发展服务业若干政策措施的实施意见》	国务院	鼓励发展连锁经营、特许经营、电子商务、物流配送等现代流通组织形式。
2008.05	《商务部办公厅关于做好2008年扩大消费工作的通知》	商务部	发挥商贸流通在扩大消费需求中的作用。

2008.12	《国务院办公厅关于搞活流通扩大消费的意见》	国务院	推动农村消费、扩大城市消费、维护市场稳定、降低消费成本、促进消费升级、促进安全消费、支持流通业发展。
2009.08	《商务部关于流通领域现代物流示范工作的通知》	商务部	通过物流示范工作带动我国流通领域现代物流水平的提升。
2009.09	《互联网信息服务管理办法》	国务院	为了规范互联网信息服务活动，促进互联网信息服务健康有序发展，制定本办法。
2009.11	《关于加快流通领域电子商务发展的意见》	商务部	扶持传统流通企业应用电子商务开拓网上市场，培育一批管理运营规范、市场前景广阔的专业网络购物企业，扶持一批影响力和凝聚力较强的网上批发交易企业。开拓适宜网上交易的居民消费领域，培育和扩大网上消费群体，到“十二五”期末，力争网络购物交易额占我国社会消费品零售总额的比重提高到5%以上。
2010.05	《关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》	国务院	鼓励民间资本进入商品批发零售、现代物流领域。支持民营批发、零售企业发展，鼓励民间资本投资连锁经营、电子商务等新型流通业态。引导民间资本投资第三方物流领域，为民营物流企业承接传统制造业、商贸业的物流业务外包创造条件。
2010.07	《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》	国家工商行政管理总局	工商行政管理部门鼓励、支持网络商品交易及有关服务行为的发展，实施更加积极的政策，促进网络经济发展。提高网络商品经营者和网络服务经营者的整体素质和市场竞争力，发挥网络经济在促进国民经济和社会发展中的作用。
2012.03	《电子商务发展“十二五”规划》	工信部	以普及和深化电子商务为重点，以营造良好的制度环境和社会环境为保障，不断提高产业组织化程度和资源配置能力，进一步发挥电子商务在经济和社会发展中的战略性作用。
2013.08	《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》	国务院	到2015年，基于电子商务、云计算等信息平台的消费快速增长，电子商务交易额超过18万亿元，网络零售交易额突破3万亿元。
2013.10	《关于促进电子商务应用的实施意见》	商务部	对工作目标和原则、重点任务、保障措施等提出了具体意见。
2014.03	《国家新型城镇化规模（2014-2020）年》	国务院	指出城镇化是扩大内需和促进产业升级的重要抓手，新型城镇化将改变消费人口结构和消费观念，推动消费水平的升级、需求层次的分化和需求结构的转变。
2014.09	《中国互联网络信息中心域名争议解决办法》	中国互联网络信息中心	本办法适用于因互联网络域名的注册或者使用而引发的争议。

（二）行业发展现状、市场容量、特点及未来发展趋势

1、我国零售行业的业态分类

根据商务部 2004 年颁布的《零售业态分类》，按照零售店铺的结构特点，根据其经营方式、商品结构、服务功能，以及选址、商圈、规模、店堂设施、目标顾客和有无固定营业场所等因素将零售业分为食杂店、便利店、折扣店、超市、大型超市、仓储会员店、百货店、专业店、专卖店、家居建材店、购物中心、厂家直销中心、电视购物、邮购、网上商店、自动售货亭、电话购物等 17 种业态。

据《零售业态分类》（2010 年版）显示，本次修订首次对超市业态细分为便利超市、社区超市、综合超市、大型超市四大类。修订的征求意见稿将零售行业分为有店铺零售业态和无店铺零售业态，具体如下：

有店铺零售业态				
序号	业态	商圈与目标顾客	规模	商品(经营)结构
1	食杂店	辐射半径 0.3 公里，目标顾客以相对固定的居民为主	经营面积一般在 100m ² 以内	以香烟、饮料、酒、休闲食品为主
2	便利店	商圈范围小，顾客步行 5min 内到达，目标顾客主要为居民、单身者、年轻人	经营面积一般在 200m ² 以下，利用率高	即时食品、日用小百货为主，有即时消费性、小容量、应急性等特点，商品品种在 3000 种左右
3	折扣店	辐射半径 2 km 左右，目标顾客主要为商圈内的居民	经营面积一般在 300m ² ~500m ²	商品平均价格低于市场平均水平，自有品牌占有较大的比例
4	便利超市	商圈范围小，顾客步行 5min 内到达，目标顾客主要为居民、单身者、年轻人	经营面积一般在 200 m ² -500m ² ，利用率高	即时食品、日用小百货为主，有即时消费性、小容量、应急性等特点，商品品种在 3000 种左右
	社区超市	目标顾客以居民为主	经营面积一般在 500m ² -2000m ²	以经营食品（包括生鲜和包装食品）为主
	综合超市	目标顾客以居民为主	经营面积一般在 2000m ² -6000m ²	经营日常生活必需品
5	大型超市	辐射半径 2 km 以上，目标顾客以居民、流动顾客为主	经营面积一般在 6000m ² 以上	大众化衣、食、日用品齐全，一次性购齐，注重自有品牌开发
6	仓储会员店	辐射半径 5 公里以上，目标顾客以中小零售店、餐饮店、集团购买和流动顾客为主	经营面积一般在 6000m ² ~以上	以大众化衣、食、用品为主，自有品牌占相当部分，商品在 4000 种左右，实行低价、批量销售
7	高档百货店	目标顾客以追求高档商品和品味的目标顾客为主	经营面积一般在 6000m ² ~20000m ²	高档百货商品
	时尚百货店	目标顾客以追求时尚商品和品味的流动顾客为主	经营面积一般在 6000m ² ~20000m ²	时尚百货商品

	大众百货店	目标顾客以追求大众商品的顾客为主	经营面积一般在6000m ² ~20000m ²	大众百货商品
8	专业市场	目标顾客以有目的选购某类商品的流动顾客为主	根据商品特点而定	以经营某一类别商品为主
	专业超市	目标顾客以有目的选购某类商品的流动顾客为主	根据商品特点而定	以经营某一类别商品为主
9	专卖店	目标顾客以中高档消费者和追求时尚的年轻人为主	根据商品特点而定	以销售某一品牌系列商品为主，销售量少、质优、高毛利
10	社区购物中心	商圈半径为5km~10km	建筑面积为5万m ² 以内	20-40个租赁店，包括大型综合超市、专业店等
	市区购物中心	商圈半径为10km~20km	建筑面积10万m ² 以内	40-100个租赁店，包括百货店、大型综合超市、各种专业店、专卖店、饮食店、及娱乐设施等
	城郊购物中心	商圈半径为30km-50km	建筑面积10万m ² 以上	200个租赁店以上，包括百货店、大型综合超市、各种专业店、专卖店、饮食店及娱乐设施
11	家居建材商店	目标顾客以拥有自有的房产为主	营业面积6000m ² 以上	商品以改善、建设家庭居住环境有关的装饰、装修用品、日用杂品、技术及服务为主
12	厂家直销中心	目标顾客多为重视品牌的有目的购买	单个建筑面积100m ² ~200m ²	为品牌商品生产商直接设立，商品均为本企业的品牌

无店铺零售业态			
序号	业态	商圈与目标顾客	商品(经营)结构
1	电视购物	以电视观众为主	与市场上同类商品相比同质性不强
2	邮购	以地理上相隔较远的消费者为主	商品包装具有规则性，适宜储存和运输
3	网上商店	有上网能力，追求快捷性的消费者	与市场上同类商品相比，同质性强
4	自动售货亭	以流动顾客为主	以香烟和碳酸饮料为主，商品品种在30种以内
5	电话购物	根据不同产品特点，目标顾客不同	商品单一，以某类品种为主

2、行业发展概况

(1) 宏观经济背景

①国内整体经济增速放缓



数据来源：Wind 资讯

2014 年我国的国内生产总值达 636,463 亿元，较 2013 年度增长了 7.4%，增速自 2012、2013 年度的 7.7% 下降至 2014 年度的 7.4%。我国经济增速呈现回落态势，总需求放缓，具体变动情况如上图所示。

尽管近些年我国的一些重要经济指标出现了波动，经济下行压力有所加大，但短期经济的波动并不代表中长期的发展方向。在“新常态”下，我国经济仍能表现出巨大的韧性、巨大的潜力和巨大的回旋余地，仍具备保持中高速增长的基本条件。

②消费需求增速放缓



数据来源：Wind 资讯

2014 年，我国社会消费品零售总额达到 262,395 亿元，同比名义增长 12%，由上图可以看出，自 2011 年以来，我国社会消费品零售总额增速呈现出逐年下降的趋势，具体分析如下：

a 按照地区划分，2014 年，城镇消费品零售额 226,368 亿元，同比增长 11.8%；乡村消费品零售额 36,027 亿元，同比增长 12.9%。

b 按消费形态划分，2014 年，餐饮收入 27,860 亿元，同比增长 9.7%；商品零售 234,535 亿元，同比增长 12.2%。

c 同时，我国 2014 年网上销售的零售额达到 27,898 亿元，同比增长 49.7%。其中，限额以上单位网上零售额 4,400 亿元，增长 56.2%。

③城镇居民可支配收入持续增长



数据来源：Wind 资讯

2014 年度，我国城镇居民人均可支配收入 28,844 元，比上年增长 9.0%，扣除价格因素实际增长 6.8%，增速略有下滑，各年度城镇居民人均可支配收入水平及增速统计如上图所示。

同时，我国商业物业供给增速（城镇批发零售业固定资产投资完成额）在过去 10 年间远远高于居民人均可支配收入与消费性支出的增长，具体变动情况如下图所示。经历了近 10 年投资推动的背离性发展，现今居民消费能力已经较难支持如此大的商业供给量。



数据来源：Wind 资讯

综上所述，在现有国内整体经济增速放缓、消费需求增速放缓、商业物业供给增速远远高于居民人均可支配收入与消费性支出增长的宏观经济背景下，如何在现有零售行业商业模式中寻求新的突破和利润增长点成为零售业界普遍关注的核心问题。

(2) 各零售业态发展状况

①多种零售业态并存

不同的业态是零售业对目标市场进行细分和选择的结果，而生活水平的提高和现代生活的多元化导致购买需求日益个性化、多样化，进一步促进了零售业态的创新。自百货商店产生以来的 150 年时间里，全球共产生了小型零售店铺、百货店、超级市场、折扣商店、便利店、商店街、网络商店等多种业态。这些业态各有优势，分别满足了不同消费者的不同消费习惯。从世界范围来看，传统的百货商店占有的市场份额将逐渐萎缩，取而代之的是连锁超市、大卖场等新兴业态，而现代化购物中心和网上购物将以其方便舒适的购物环境赢得越来越多的市场青睐。

20 世纪 90 年代以前，中国零售市场长期保持着百货商店一统天下的单一格

局；对外开放以来，随着消费者需求的变化和零售市场竞争的加剧，大型超市、便利店、专卖店等一系列新兴零售业态得到了快速发展，成为中国零售业规模扩大的主要动力。

目前，连锁超市已经成为我国零售业的主要业态，便利超市进入快速成长期。

②便利超市的快速发展：

从人均 GDP 与零售业态生命周期的关系来看，当人均 GDP 处于 3,000~6,000 美元之间时，人们开始追求便利、时效，正是便利超市的快速成长期。2010 年我国人均 GDP 已经超过 4,000 美元，便利超市行业进入快速成长期。

便利超市是一种新兴零售业态，是消费升级和超市行业发展到一定阶段出现的细分业态。便利超市与大型超市相比，营业面积小，选址灵活，对商圈要求不高，零售网络密集，为顾客提供“便利”的零售商品和增值服务，是便利超市核心竞争力所在，具体表现在以下五个方面：

第一方面：满足消费者的便利需求

便利需求包括距离上的便利、购物的快捷和服务的便利：距离上的便利是指消费者一般步行 5—10 分钟能够到达门店；购物的快捷是指消费者一般都是有目的地购买，选购商品及付款的时间约为 5—10 分钟，远远低于大型超市；服务的便利要求企业开发丰富的便民服务项目。便利超市企业拥有密集分布的门店网络，成为最贴近消费者的零售平台，有利于企业开展更多的便民服务项目。大型超市企业较少的门店数量决定了大型超市企业无法充分满足消费者的便利性需求，因此便利超市与大型超市满足的消费需求不同，构成差异化竞争，并在一定程度上互为补充。

第二方面：对商圈要求低，选址灵活，市场容量不易受限

便利超市门店面积多在 500m² 以内，覆盖半径 300—500 米，对商圈规模的要求较小，受人口和地域的限制较小，能够覆盖商圈规模较小的社区、郊区乃至乡镇。便利超市的门店选址相对灵活，同一商圈内往往有多个物业适合开店，即使面临到期不能续租的情形，也较容易在同一商圈寻找到替代店面。因此便利超市受人口和地域的限制较小，渗透率更高，总的市场容量不容易受限。

而大型超市门店面积大于 5,000m²，覆盖半径达到 1—3 公里，主要存在于中心城市的大型商圈。大型超市对成熟商圈内物业的建筑面积、内部结构、外部造型等均有严格要求，同一商圈内适合大型超市开店的物业相对稀缺，甚至会导致大型超市无法获得符合其开店需求的物业，因此大型超市对物业选址的要求较高。

第三方面：通过密集开店获得规模效益

距离上的便利需求要求便利超市企业必须拥有布局合理的门店网络，单一门店面积较小的特点也决定了便利超市企业必须拥有一定数量的门店后才可能达到规模效应。便利超市对商圈的要求相对较低，选址相对灵活，有利于具有品牌、管理优势和标准化复制能力的连锁企业在较短时间内通过密集开店取得竞争优势。据上海连锁经营协会统计，2010 年 5 月末上海市内连锁超市网点数量达到 7,184 个，扣除 178 个大型超市后为 7,006 个，大型超市以下规模的零售业态占据绝对多数。

第四方面：集中统一的标准化管管理，快速复制能力较强

大型超市单店面积大，员工较多，专业化分工较细；而便利超市企业门店数量众多，每个门店员工人数较少，一般在 2-14 人，为顾客提供便利性商品和便民服务需要员工身兼数职，拥有比较全面的业务技能，门店实行标准化、专业化、精细化管理是便利超市经营管理能力的核心所在。

便利超市采取集中的经营管理模式，统一和简化门店作业，将门店拓展、门店建设、信息系统、人事培训、财务、采购、供应商管理等职能集中于公司总部，使门店专注于商品销售和服务的提升，从而实现标准化的管理。便利超市企业对供应商及其商品质量进行及时管理和监督，对商品的进、销、存灵活调配，通过内部专业化分工与协作，提高了门店的快速复制能力，使整体经营管理不断向系统化、精细化、效率化提升。通过集中化、标准化的管理，有利于快速高效地复制门店和控制经营风险。

便利超市企业与食杂店和小规模连锁及单店超市相比，在品牌、商品质量和种类、购物环境、价格透明度、规模等方面拥有较大的优势，更能满足人们生活

水平提高后对便利和质量的要求，便利超市替代食杂店和小规模连锁及单店超市成为行业的发展趋势。

第五方面：便利超市便利性突出，定价优势明显

便利超市“便利”性突出，以为消费者提供商品和服务上的“便利”为经营宗旨，商品附加值高。便利超市不以商品低价作为竞争策略，打折促销力度相对较小。

③O2O 模式异军突起

O2O 即 Online To Offline，即将线下商务机会与互联网结合在一起，让互联网成为线下交易的前台。这样线下服务就可以用线上来揽客，消费者可以用线上来筛选服务，成交可以在线结算，快速形成规模效应。该模式最重要的特点是：推广效果可查，每笔交易可跟踪。



O2O 的优势在把互联网与地面店完美对接，实现互联网落地，让消费者在享受线上优惠价格的同时，又可享受线下贴身的服务；同时，O2O 模式还可实现不同商家的联盟。其主要优势体现在：

第一：O2O 模式充分利用了互联网跨地域、无边界、海量信息、海量用户的优势，同时充分挖掘线下资源，进而促成线上用户与线下商品与服务的交易，团购交易就是 O2O 模式的典型代表。

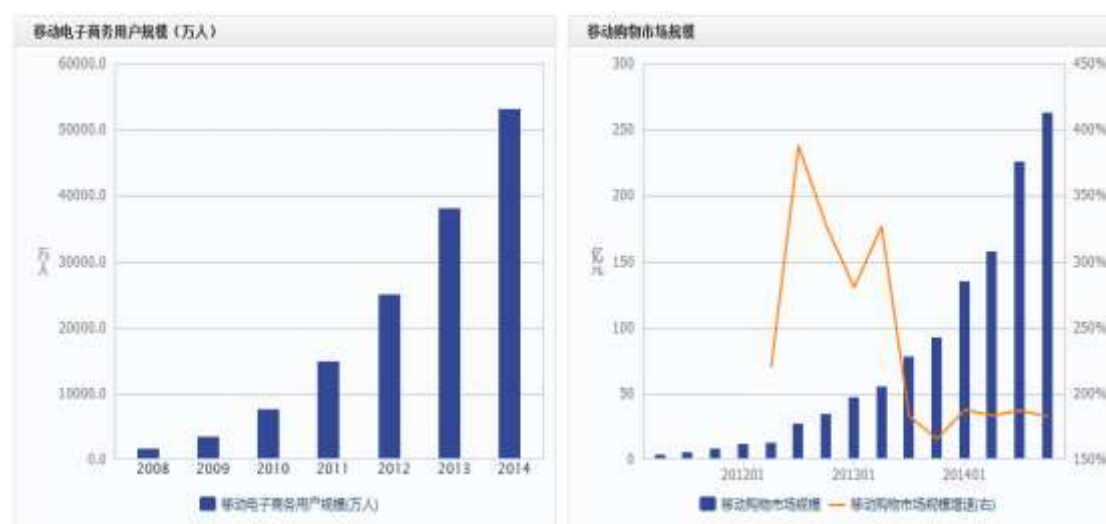
第二：O2O 模式可以对商家的营销效果进行直观的统计和追踪评估，规避了传统营销模式的推广效果不可预测性，O2O 将线上订单和线下消费结合，所有的消费行为均可以准确统计，进而吸引更多的商家参与，为消费者提供更多优质的产品和服务。

第三：O2O 模式在服务业中具有明显优势，价格便宜，购买方便，且折扣信息等能及时获知。

第四：O2O 模式将拓宽电子商务的发展方向，由规模化走向多元化。

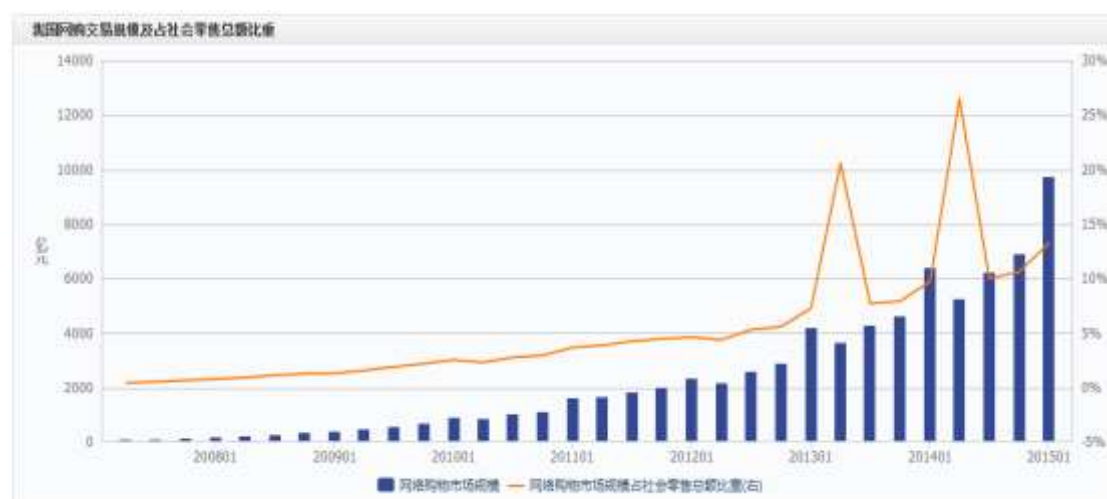
第五：O2O 模式打通了线上线下的信息和体验环节，让线下消费者避免了因信息不对称而遭受的“价格蒙蔽”，实现了线上消费者的“售前体验”。

随着互联网技术的不断发展及消费者购物习惯的逐渐改变，移动电子商务用户规模及移动购物市场规模不断发展壮大，网络购物近年来以其跨地域、跨时空、选择多样化、灵活便捷、性价比高的优势异军突起；与此同时，网络电商零售的经营模式近些年得到了快速的发展，占社会零售总额的比重不断提高，具体统计情况见下图。



数据来源：Wind 资讯

与此同时，网购交易规模及占社会零售总额比重不断攀升，具体统计情况见下图。



数据来源：Wind 资讯

从 2003 年到 2011 年，中国网络零售市场的平均增长速度是 120%，高居全球第一。2013 年，我国电子商务交易额突破 10 万亿元人民币，同比增长 26.8%，其中网络零售额超过 1.85 万亿元人民币，同比增长 41.2%，相当于社会消费品零售总额的 7.9%。我国已成为世界最大的网络零售市场。网购崛起的根本原因在于技术变革推动渠道创新，缩短了商品流通供应链长度，较低的终端价格为消费者创造了价值。同时，线上销售突破了时间、地点、服务容量的限制，使得消费变得个性化、高效和低成本，在快节奏的现代社会也迎合了部分消费者需求。

3、行业市场容量及规模

(1) 零售行业发展迅速，未来成长空间巨大

2014 年上半年，全国社会零售总额累计同比增长 12.1%，自 1978 年以来，我国社会消费品零售总额的年复合增长率达 15.5%。即使是受金融危机影响的 2008、2009 年，零售行业整体仍然表现出了抗周期性的特点，社会消费品零售总额分别同比增长 21.6%和 15.5%。从 2005 年到 2014 年上半年的数据来看，消费对 GDP 增长的贡献率总体保持上升趋势，消费的增长快于 GDP 的增长。



数据来源：Wind 资讯

根据《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》，2011年~2015年的五年内，我国经济社会发展的主要目标是经济平稳较快发展、促进经济增长向依靠消费、投资、出口协调拉动转变、居民消费率上升、服务业比重和城镇化水平提高、城乡居民收入普遍较快增加，这些因素都将促使居民消费长期稳健增长，因此我国零售业未来发展空间仍然非常巨大。

(2) 超市成为我国零售业的主要业态，便利超市进入快速成长期

从人均GDP与零售业态生命周期的关系来看，当人均GDP处于3,000~6,000美元之间时，人们开始追求便利、时效，正是便利超市的快速成长期。2010年我国人均GDP已经超过4,000美元，便利超市行业进入快速成长期。

4、行业特点

当前零售市场的新特征、新变化具有内在相关性。它一方面反映出在中国经济高速成长过程中，流通乃至销售终端对整个经济的影响作用不断增加；另一方面反映出，越是竞争激烈，大型乃至超大型企业便越发产生出来。

(1) 竞争激烈、市场行为主导

一是零售业中企业数量众多，产品价格透明度高、差异化小、可替代性高，导致企业间竞争十分激烈，价格战十分常见。

二是政府把商业零售和餐饮服务业作为一种竞争性产业，对其发展资源、发展方向、发展规模、发展形式完全由市场配置、选择和调节。

(2) 传统国营商业、民营企业和外资企业三鼎分立

现代商业零售业中，传统国合商业虽然占有一席之地，但受传统经营思想的影响，在经营思想、企业体制、运转机制、产业结构、业态形式、发展资源、科技进步、管理架构等新体系建立的根本性问题上，基本上没有按照现代流通业的模式很好改造，除大百货公司外，在连锁超级市场、仓储商店、便利店、专卖店、专业店等现代零售业态上，不起主导和决定作用。而社会其他部门、行业、其他经济成份的企业，包括工业、农业、交通、建筑、房地产部门办的商业零售业不少。尤其近几年，国内经济发展迅速，消费增加，吸引不少外资零售业企业进入中国，加快扩张速度，他们利用政府的商业政策，主要和国合商业以外的非商业机构和企业合作，取得经营管理上更大的自主权和主动权。

(3) 技术构成不高

国内零售企业的管理主要依靠传统管理方式和方法，缺乏创新能力，缺乏市场细分，在商品组合、服务标准、价格、促销和店面布置等方面，采用标准化管理不足，尤其突出的是没有高科技的支持，信息化程度低，企业管理没有运用现代化的电子信息技术；国外的零售企业以管理信息系统、电子数据处理系统、决策支持系统为核心，形成了以网络为辅助的自动化管理，这与传统的零售业运作方式截然不同。

(4) 抗周期性强

零售业抗周期特性明显，能够抵御经济放缓所带来的负面影响，2008-2009年，受金融危机影响，在大多数行业增长都出现了不同程度下滑的情况下，零售行业整体仍然表现出了抗周期性的特点，社会消费品零售总额分别同比增长21.6%和15.5%。

5、行业未来发展趋势

(1) 短期内实体零售店仍将占据主导

根据国家统计局的数据显示,2012 年中国社会消费品零售总额 20.7 万亿元。由德勤与中国连锁经营协会共同编写的《中国零售力量 2014》报告显示,2013 年社会消费品零售总额同比增长 13.1%,超过 23 万亿。由于中国经济结构调整带来的 GDP 主动减速,2014 年的社会消费品的增长速度也不会高于这一数值。

而中国电子商务研究中心的报告指出,2012 年中国网络零售市场交易规模占到社会消费品零售总额的 6.3%;2015 年末,网络零售市场交易规模占社会消费品零售总额比重预计将超过 9%。尽管网络零售市场交易规模持续扩大,但同 2012 年连锁百强企业占社会消费品零售总额 9.3%的水平相比,实体零售企业仍然占据着 90%多的市场份额。

(2) O2O 将成为主要发展趋势

由中国连锁经营协会、利丰和 IBM 发布的《传统零售商开展网络零售报告》显示,88%的传统零售企业选择通过自建平台作为开展网络零售业务的主要模式,但普遍存在资金和人力投入不足、销售规模小、发展模式保守的特点。随着移动互联网时代的来临,传统实体零售企业迎来了转型良机。

目前,传统实体零售店正经受品牌雷同、海外代购、网络分流、停车难等问题的考验,传统零售企业想要转型升级,O2O 模式将成为重要手段。伴随着 4G 技术的推广和移动互联网普及、电商企业发力移动端,线上与线下的融合将是未来零售企业发展的大趋势,传统实体零售商运用新的信息技术手段推动转型、或是线上电商注重线下营销推广、客户服务、或是拓展线下实体店,都可能是未来零售业的发展方向。

(3) 社区商业将成为新亮点

2010 年之后,受到世界经济下行的影响,大卖场和百货业进入缓慢增长期,尤其是最近一两年,在电商的冲击下,传统实体零售商可谓经营惨淡;与此同时,以便利店为代表的社区型商业开始大放异彩。社区商业早在数年前就被视为下一座等待开发的金矿,其未来的发展潜力毋庸置疑。目前表现不错的传统实体零售企业也大多和定位服务社区有一定关系;中国即将实施的城市化战略,更是为实体商业尤其是社区商业的蓬勃发展提供了保障。

（三）公司在行业中的竞争地位

1、行业竞争格局

近年来，传统零售商的生存环境发生了重大变化。随着购物中心、网络购物等新兴业态的崛起，零售渠道间的竞争激烈程度更为升级；同时，房屋租金、人力成本等经营成本又逐年提升，传统的实体零售企业被迫处于内外交困的境地。

（1）零售企业之间的竞争激烈

随着零售企业之间日趋激烈的同业竞争，导致不少零售企业破产或者被迫区域性退出，而这种竞争态势将继续在以后的时间里存在，意味着有更多的企业迫于竞争压力而破产或者退出。

（2）行业竞争正慢慢向二、三线城市渗透

随着竞争的日趋激烈和宏观经济环境的变化，再加上内外资零售巨头的围棋布局发展，这些各地的“龙头”开始担忧，如果不与时俱进，创新变革发展，就有可能固步自封，甚至被实力更强的企业吞并。因此，做大做强成了他们的必然选择，二、三线城市成为这些大型企业经营扩张的主战场。

（3）零售业现代化水平提高

近年来，中国零售业现代化水平显著提高。除了现代流通方式和新型零售业态发展较快外，更重要的是先进流通经营与管理技术得到快速推广，一批现代化水平较高的零售企业应运而生。

与此同时，高速增长的网络电商搅动了整个零售市场格局，零售业生态系统也正在发生变化，线上渠道正在快速抢占线下渠道的市场份额。

中国零售商大会全体会议发布的零售百强榜单自 2012 年度起开始纳入网络零售企业的统计，2012 年、2013 年分别有 8 家和 9 家网络零售企业入榜；2013 年度，天猫超越苏宁位居零售百强首位。2013 年进入百强的 9 家电商销售规模达到 5,732.7 亿元，占百强企业整体销售规模的 20.70%，较 2012 年提升 6.2 个百分点；若不纳入电商企业，2013 年零售百强销售规模同比仅增长 10.6%，比 2012 年放缓 0.4 个百分点。

2、公司竞争优势

(1) 先进的社区 O2O 电商销售模式

公司的主营业务为食用油及米类产品的批发与零售业务，在国家持续加大对“食品安全”问题监管力度的大背景下，公司充分发挥多年专业从事放心粮油类食用农产品销售的经验，引入当下最为流行的社区 O2O 电商销售模式，并结合“活动式客户体验”、“便民宅配设施”、“区域小物流”等先进理念，切合实际的将社区 O2O 电商销售模式结合公司自身战略发展规划落地生根。

同时，公司坚信社区 O2O 模式的落地与发展应当是自下而上的，即通过社区活动与推广培育客户的品牌认可和消费习惯，以更为便捷、更为贴心的客户体验将其转化为真正具有价值的线上活跃客户，通过更为人性化的细节设计做好线上业务推广，并为线上客户提供健康的饮食理念和安全食品，通过线上线下的互动与推广实现交叉营销，打造大健康理念下的安全食品集散平台，实现价值链两端（供应商、客户）的复合式增长。

基于顶级域名（78kankan.cn）基础之上开发的网络销售平台，致力于为广大消费者提供“放心粮油食品”的甄选与便捷配送服务同时，为其他优质安全食品供应厂商提供渠道销售增值服务，共同打造“大健康”的核心发展理念；同时，公司的网络销售平台还实现了 PC 端、移动端及微信端三大主要电商网络销售平台的整合，为线上客户操作的便捷性与舒适性提供了优质的客户体验。

(2) 稳健务实的经营理念

公司经营管理风格趋于稳健和务实，公司在确立了社区 O2O 的商业发展理念后，并未直接照抄其他网络零售商简单粗暴的依靠烧钱、价格战等手段赢得线上客户数量，也未采用大规模、快速地布局直营店的方式追求销售规模的大幅增长。公司结合多年销售粮油产品的经验，另辟蹊径，选取了以社区作为突破口，结合“粮油零售”这一细分行业特点，重点解决最后 100 米配送的问题，通过社区宣传体验活动、放置自动粮油售卖机等方式深耕细作，提升客户品质，换得客户对公司品牌的忠诚度。

（3）区域小物流的配送优势

随着我国社会人口结构的不断老龄化，结合公司专门从事粮油食品零售业务的销售经验，考虑到粮油产品自重较大，最后 100 米配送问题将成为粮油产品销售需要解决的核心问题。公司正是牢牢把握这一理念，将区域小物流的配送模式不断培育成熟后再广泛加以复制。

公司在活动式客户体验、便民宅配设施的营销活动基础之上，精心选址，建立放心粮油社区实体店，社区实体店可作为粮油配送点辐射周围多个居民区，每个实体店都相当于一个小型的仓库和物流配送点，客户服务中心获取的订单通过线上网络平台处理后，根据就近原则将订单发送至对应门店，由其完成配送。

通过这种区域小物流的管理模式，公司充分利用了门店经营空间，并缩短了公司的整体配送距离，降低了总体运营成本，同时还为客户提供了及时、便捷的购物体验。截至本说明书签署日，公司已开设 3 家直营门店。

（4）营销服务优势

公司的营销活动扎根于社区，通过同产品供应商、社区物业的合作共同举办社区体验活动，推广产品、加大品牌宣传力度的同时，与消费者建立了紧密的联系，通过微店、微信圈、移动端等方式将消费者逐步转换为线上交易客户，实现了精准营销的同时，建立了多方共赢的战略联盟。

①活动式客户体验

作为 O2O 的核心要素，线上客户的培育是众多网络销售平台所重点关注的核心问题。公司结合多年从事粮油类食用农产品销售的经验，坚持“自下而上”的发展理念，在社区不断举办各类营销推广活动，加强客户购物体验，并通过免费发放购物券等方式，逐渐培养客户的线上消费习惯，提升线上客户对公司品牌的认知度和忠诚度，不断积累优质客户。

②便民宅配设施：

对于人口集中度较高、开发较为成熟的大型社区，结合活动式客户体验的现场推广，在适当的时机通过在社区电梯口旁安放便民宅配设施等营销手段对客户

持续营销，包括公司独立研发并拥有专利技术的自动粮油售卖机、物流终端配送箱等便民宅配设施。消费者可以在自助终端上选购商品，刷卡后直接提货。如果客户不在或者要求不便上门送货，配送人员可以将货品寄存到自助终端的货柜并向客户发送一组提货密码，客户可以凭借提货密码自助提货；同时，公司物联网自助终端系统还整合了银联的移动支付系统，为市民提供便民服务，客户通过自助终端可以很轻松的完成天然气、水费、有线电视费、电费等日常的缴费服务，让社区居民不出社区完成日常缴费，解决了居民的缴费难问题。

（5）产品质量优势

公司产品多为业内知名品牌，供应商“五证”齐全，具备绿色食品、无公害食品、QS 等认证标志，严格把控产品质量与品质；同时，公司农产品采购均由专人到生产基地考察，审核通过后方可供货，进一步确保货源的安全与可靠。

（6）行业经验丰富

公司团队多年扎根粮油类食用农产品的批发与零售业务，拥有丰富的销售经验，熟悉行业历史情况、行业特征，面对行业常见问题有合理、高效的解决方案；在面对行业的最新变化和变化趋势时，公司能够灵活、快速、准确地制定、调整销售策略；同时，公司的核心管理团队结构合理，人员稳定，公司务实的企业文化也为每一位员工提供了广阔的成长空间。

3、公司竞争劣势

（1）规模较小

公司目前规模较小，销售渠道也较为有限，公司 2013 年度和 2014 年度营业收入分别为 1,738,384.73 元和 10,030,297.56 元，短期内还无法与一些大型零售企业和电子商务网站竞争。

应对措施：公司将在差异化市场竞争方面深耕细作，以粮油类食用农产品细分市场为切入点，通过与消费者零距离的营销服务理念，快速、便捷的最后 100 米配送优势，坚持做好商品的销售服务和渠道拓展，为公司未来业绩的持续增长奠定坚实的业务基础。

（2）资金不足

公司为实现快速发展，需要对市场、技术管理等方面能力进行综合提升，现阶段需要加大投入以获得未来业绩的快速提升；公司现有资金规模偏小、融资渠道有限，制约了公司的快速发展，不利于更大规模的市场拓展需要。

应对措施：首先，公司将在现有业务基础之上进一步提升企业自身的盈利能力，深度挖掘利润增长点；其次，公司将在适当的时机引入适合的战略投资者；第三，公司希望能够通过登录新三板资本市场建立更为丰富的融资渠道，借助资本市场迅速做大做强，提升公司品牌价值。

（3）市场占有率劣势

国内大型电商起步较早，拥有品牌、规模、资金优势，且通过常年的促销宣传与推广，用户基数较大，市场占有率较高；公司的电商销售业务起步较晚，市场规模与品牌影响力不大，且目前公司 90%以上的业务主要集中在郑州市区。

应对措施：公司将在今后两年继续坚持“社区活动+便民服务+线上推广”的发展战略布局直营门店，深耕细作郑州市场的同时，不断完善业务模式，并在适当的时机加以复制，走向全国。

（4）管理体制不足

建设销售平台和销售渠道的成本较大，发展太快容易造成资金链断裂，同时，公司因规模较小，相关内部人员配置并不完善，对企业经营风险把控能力有待提高，因此需要完善的管理体制。

公司 2014 年度某次社区营销推广活动中销售了一批雪花啤酒，收入金额 27,777.78 元，系联合举办本次社区营销推广活动的合作厂商提供的用于抵减本次活动公司应收取的促销宣传费之行为，忽略了此行为已经超出公司经营资质范围的涉嫌违规风险。

应对措施：公司一贯坚持稳健发展的经营理念，只有在客户群培育成熟的基础之上，才会建立直营门店；同时，公司社区 O2O 模式的推广采用线下到线上的发展路径，资金链断裂风险较低。

随着公司 2013 年末股份制改造工作的顺利完成，公司在组织架构设计、部门职能完善、内部控制管理等多个方面取得了长足的进步，企业的经营管理风险得到了有效的控制，逐步建立起了现代化的公司治理结构；此外，公司还将定期组织管理人员培训、学习，提高管理水平。

第三节 公司治理

一、公司股东大会、董事会、监事会制度建立健全及运行情况

（一）报告期内股东（大）会、董事会、监事会的建立健全情况

1、有限公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况

有限公司阶段，公司按照《公司法》及有限公司章程的规定，设有股东会。公司不设董事会，设执行董事一职，由全体股东同意选举产生。公司不设监事会，设有监事一人，由股东代表出任。

2、股份公司股东大会、董事会、监事会的建立健全及运行情况

2013年12月23日，公司整体变更为股份有限公司。依据《公司法》和《公司章程》的相关规定，公司建立健全了股东大会、董事会、监事会制度，形成了股东大会、董事会、监事会和管理层“三会一层”的法人治理结构。

2013年12月20日，公司全体发起人依法召开公司创立大会暨第一次股东大会。依据《公司法》的相关规定，创立大会审议并通过了《公司章程》，选举产生了公司第一届董事会及第一届监事会非职工代表监事成员，董事会由5名董事组成，监事会由3名监事组成，其中股东推荐的监事2名，职工代表监事1名。此外，创立大会还通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》。公司制定的上述制度均遵循了《公司法》、《公司章程》等相关规定，没有出现损害股东、债权人及第三人合法利益的情况，会议程序规范、会议记录完整。

2013年12月20日，股份公司召开第一届董事会第一次会议，选举产生了公司董事长；根据董事长提名，聘任了总经理及董事会秘书；根据总经理提名，聘任了财务总监。

2013年12月20日，股份公司召开第一届监事会第一次会议，选举产生了公司监事会主席。

公司为适应股份公司的发展需求及其股票在全国中小企业股份转让系统挂牌

的要求，依据《公司法》和《公司章程》的相关规定，建立了较规范的治理结构，制定和完善了公司的内控制度，建立健全了公司的股东大会、董事会、监事会制度，并制定了相应的议事规则和工作细则，明确了股东大会、董事会、监事会以及总经理等高级管理人员的职责分工。同时，针对股东保护方面，公司制定了专门的《投资者关系管理制度》、《信息披露管理制度》保障所有投资者享有知情权及其他合法权益，保证股东充分行使参与权、质询权和表决权等权利。

（二）股东（大）会、董事会、监事会及相关人员履行职责情况

有限公司股东能够按照《公司法》、《公司章程》中的相关规定，在股权转让、变更经营范围、增加注册资本、整体变更等事项上认真召开股东会，并形成相应的股东会决议。

有限公司整体变更为股份公司后，公司能够按照《公司法》、《公司章程》及相关治理制度规定规范运行。截至本说明书签署之日，公司共召开了八次股东大会、十次董事会、三次监事会，符合《公司法》、《公司章程》及“三会”议事规则的要求，决议内容没有违反《公司法》、《公司章程》及“三会”议事规则等规定的情形，也没有损害股东、债权人及第三人合法利益的情况；会议程序规范、会议记录完整。

公司通过制定《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》以及《监事会议事规则》，进一步完善了公司的重大事项分层决策制度；公司“三会”的相关人员均符合《公司法》的任职要求，能按照“三会”议事规则独立、勤勉、诚信地履行职责及义务；公司股东大会和董事会能够按期召开，对公司的重大决策事项作出决议，保证公司的正常发展；公司监事会能够较好地履行对公司财务状况及董事、高级管理人员的监督职责，保证公司治理的合法合规。

公司将在未来的公司治理实践中，继续严格执行相关法律法规、《公司章程》、各项内部管理制度；继续强化董事、监事及高级管理人员在公司治理和规范运作等方面的理解能力和执行能力，使其勤勉尽责，使公司规范治理更加完善。

二、公司董事会对公司治理机制建设及运行情况的评估结果

（一）公司董事会对公司治理机制建设情况的评估结果

公司董事会认为，股份公司成立后，公司依据《公司法》等法律法规，先后制订了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易管理办法》、《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》、《信息披露管理制度》及《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》等一系列内部管理制度，进一步建立健全了公司法人治理机制。

公司治理机制能够给所有股东提供合适的保护以及保证股东充分行使知情权、参与权、质询权和表决权等权利。随着环境、情况的改变，内部控制的有效性可能随之改变，公司将随着管理的不断深化，将进一步进行补充和完善，优化内部控制制度，并监督控制政策和控制程序的持续有效性，使之始终适应公司的发展需要。

（二）公司董事会对公司治理机制执行情况的评估结果

公司董事会认为，自股份公司设立以来，公司能够依据《公司法》和《公司章程》的规定召开股东大会、董事会、监事会会议；“三会”决议基本完整，会议记录中时间、地点、出席人数等要件齐备，会议决议均能够正常签署，“三会”决议均能够得到执行。

公司管理层在加强“三会”规范运作意识的同时，注重公司各项管理制度的有效执行，重视加强内部控制制度的完整性及制度执行的有效性，依照《公司法》、《公司章程》和“三会”议事规则等规章制度规范运行，未发生损害股东、债权人及第三人合法权益的情形。

由于股份公司设立时间尚短，相关内部管理制度具体的运用及执行中尚缺乏实际的经验，公司董事会将在未来继续加强对董事、监事及高级管理人员在公司治理和规范运作方面的培训，保证股东充分行使知情权、参与权、质询权及表决权；通过发挥监事会的作用，督促公司董事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的相关规定，各尽其职，勤勉、忠诚的履行义务，以进一步加强公司的规范化管理，保证公司股东的合法权益。

三、公司及控股股东、实际控制人最近两年违法违规及受处罚情况

（一）公司最近两年存在的违法违规及受处罚情况

公司自设立以来，严格遵守国家法律法规，合法生产经营。最近两年，公司不存在因违法违规经营而被工商、税务、社保、环保、质检等部门处罚的情况，公司不存在重大违法违规行为。

（二）公司控股股东、实际控制人最近两年存在的违法违规及受处罚情况

公司控股股东、实际控制人最近两年不存在重大违法违规行为，也不存在重大诉讼、仲裁、行政处罚及未决诉讼、仲裁事项。公司控股股东、实际控制人邓钢就不存在违法违规及受处罚的情况出具了书面承诺和声明。

四、公司独立性情况

（一）业务独立性

公司的主营业务为粮油类食用农产品的批发零售业务，面向市场独立经营。公司具有完整的业务流程、独立的经营场所以及独立的市场开发、运营及销售系统，所有业务均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，不存在依赖控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的情形和显失公平的关联交易。公司控股股东、实际控制人邓钢先生出具了避免同业竞争的书面承诺。

（二）资产独立性

股份公司由有限公司整体变更设立，资产完整、权属清晰。股份公司的资产与发起人的资产在产权上已经明确界定并划清，不存在产权纠纷或潜在纠纷。公司拥有独立的办公场所和电商平台，拥有独立的各项经营资产和配套设施，拥有独立的商标、专利所有权。以上各项资产均由公司实际控制与使用，不存在与股东共有、共用之情形。

截至本说明书签署日，公司股东及其关联方未占有和支配公司资产，不存在资产、资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用而损害公司利益的情况。

（三）人员独立性

公司建立了独立的行政人事部，严格遵循《劳动合同法》及国家相关劳动用工规定，制定了有关劳动、人事、工资和社会保障制度，依法签订劳动合同，独立开展人事、招聘、培训、考核等活动。

公司的董事、监事和高级管理人员均严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生，履行了合法程序，不存在控股股东超越本公司董事会和股东大会做出人事任免决定的情形。

公司总经理、董事会秘书、财务负责人等高级管理人员未在控股股东、实际控制人控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，也未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司财务人员均未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

（四）财务独立性

公司已按照《企业会计准则》的要求建立了一套独立、完整、规范的财务会计核算体系和财务管理制度，实施严格管理。公司聘有专门的财务人员，且财务人员未在任何其他单位兼职。公司独立开户，独立纳税，不存在与主要股东及其控制的其他企业共用银行账户的情形。公司能够独立作出财务决策，不存在实际控制人或控股股东占用公司资金及干预公司资金使用的情形，也不存在资金或其他资产被控股股东或其他关联方以任何形式占用的情形。

（五）机构独立性

公司已经建立起独立完整的组织结构。公司根据《公司法》和《公司章程》的要求，设立了股东大会、董事会和监事会，实行董事会领导下的总经理负责制。公司拥有独立于控股股东和实际控制人的经营场所和经营机构，各职能部门分工协作，形成有机的独立运营主体，不存在与控股股东、实际控制人混合经营、合署办公的情形，不受控股股东和实际控制人的干预。

五、同业竞争情况

（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的同业竞争情况

截至本说明书签署之日，邓钢持有本公司 46.99%的股份，为公司控股股东、实际控制人。公司实际控制人除持有公司股权外，没有其他投资情况，与公司不存在同业竞争关系。

（二）公司与控股股东、实际控制人的近亲属控制的其他企业的同业竞争情况

公司的实际控制人邓钢的近亲属不存在控股其他企业的情况，公司不存在与控股股东、实际控制人的近亲属控制的其他企业同业竞争的情况。

（三）公司与控股股东、实际控制人关于避免同业竞争的承诺

公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上的股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员为了避免出现同业竞争之情形，出具了《避免同业竞争的承诺函》，承诺：

“本人作为股份公司持股 5%以上的自然人股东、董事、高级管理人员及核心技术人员，目前未从事或参与股份公司存在同业竞争的行为，并承诺为避免与股份公司产生新的或潜在的同业竞争，本人及本人关系密切的家庭成员，将不在中国境内外，直接或间接从事或参与任何在商业上对公司构成竞争的业务及活动；将不直接或间接开展对公司有竞争或可能构成竞争的业务、活动或拥有与公司存在同业竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益；或以其他任何形式取得该经济实体、机构、经济组织的权益；或以其他任何形式取得该经济实体、机构、经济组织的控制权；或在该经济实体、机构、经济组织中担任总经理、副经理、财务负责人、营销负责人及其他高级管理人员或核心技术人员。”

六、公司资金占用、对外担保等情况以及公司为防止关联交易所采取的措施

（一）资金占用情况

报告期内，公司的资金存在被控股股东、实际控制人占用的情况，详见本说明书“第四节、公司财务”之“九、关联方关系及关联交易”之“（三）关联交易”。

截至本说明书签署之日，公司控股股东、实际控制人已归还了所占用公司的资金。

（二）公司关联方交易情况及规范运作

报告期内，公司存在关联交易情况，详见本说明书“第四节、公司财务”之“九、关联方关系及关联交易”之“（三）关联交易”。

（三）公司为其他企业提供担保的情况

有限公司时期，《公司章程》未就对外担保等决策程序作出明确规定。股份公司成立后，公司制定完善了《公司章程》。股份公司按照《公司法》、《公司章程》等相关规定的要求，制定《对外担保管理制度》来规范股份公司的对外担保事项。

截至本说明书签署之日，公司不存对外担保之情形。

（四）公司重大投资情况及规范运作

2015年2月17日，公司召开第一届董事会第九次会议，审议并通过了《关于河南去吧看看网络科技股份有限公司投资入股河南尚和中知商务咨询有限公司》的议案，向河南尚和中知商务咨询有限公司投资人民币49万元，占注册资本49%；会议审议并通过了《关于河南去吧看看网络科技股份有限公司投资入股河南佰佬汇投资基金管理有限公司》的议案，向河南佰佬汇投资基金管理有限公司投资人民币100万元，占注册资本10%。

公司参股河南尚和中知商务咨询有限公司的投资背景主要为看好其大数据分

析业务发展前景和未来新三板挂牌的战略规划；公司参股河南佰佬汇投资基金管理有限公司的投资背景主要为看好其投资管理能力及其同当地新兴产业创业投资引导基金的合作背景。

有限公司时期，《公司章程》未就重大投资决策程序作出明确规定，股份公司成立后，按照《公司法》、《公司章程》等相关规定的要求，制定了《对外投资管理制度》来规范股份公司的重大投资事项。

依据公司《对外投资管理制度》之相关规定，本次对外投资事项在董事会授权审批范围之内，无需提交股东大会审议，公司对外投资决策程序合法合规。

（五）公司为防止股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源的制度安排

为防止股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源的行为发生，保障公司权益，公司制定和通过的《公司章程》、“三会”议事规则、《对外投资管理制度》、《关联交易管理办法》、《对外担保管理制度》等内部管理制度，对关联交易、购买出售重大资产、重大对外担保等事项均进行了相应制度性规定。这些制度措施，将对关联方的行为进行合理的限制，以保证关联交易的公允性、重大事项决策程序的合法合规性，确保了公司资产安全，促进公司健康稳定发展。

七、董事、监事、高级管理人员有关情况说明

（一）董事、监事、高级管理人员持股情况

公司董事、监事、高级管理人员及其近亲属直接持有公司股份的情况如下：

姓名	职务	持股数量（股）	持股比例（%）
邓钢	董事长	3,350,000.00	46.99
邵鸣心	董事、总经理	900,000.00	12.62
张春月	董事	390,000.00	5.47
岳仁学	董事	200,000.00	2.81
侯月莉	董事	100,000.00	1.40
高廷震	监事会主席	120,000.00	1.68

温砺	股东监事	200,000.00	2.81
焦永红	职工代表监事	40,000.00	0.56
侯金玲	财务负责人	-	-
汪春霞	董事会秘书	70,000.00	0.98
合计	-	5,370,000.00	75.32%

（二）相互之间存在亲属关系情况

截至本说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员之间不存在近亲属关系。

（三）与申请挂牌公司签订重要协议或做出重要承诺情况

1、签订的重要协议情况

公司董事、监事及高级管理人员未与公司签订过重要协议。

2、避免同业竞争承诺

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员出具了《避免同业竞争的承诺函》，详情参见“第三节、公司治理”之“五、同业竞争情况”。

3、公司董事、监事、高级管理人员对于其任职资格的承诺

公司的董事、监事、高级管理人员对于其任职资格分别做出了如下承诺：

“本人作为河南去吧看看网络科技股份有限公司董事、监事、高级管理人员，不存在下列影响本人任职资格的情形：无民事行为能力或者限制民事行为能力；因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处有期徒刑，执行期满未逾5年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾5年；担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾3年；担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾3年；个人所负数额较大的债务到期未清偿；被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期；最近36个月内受到中国证监会行政处罚，或者最近12个月内受到证券交易所公开谴责；受到全国股份转让系统公司公开谴责的任何情形；因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证

监会立案调查，尚未有明确结论意见；法律、行政法规或部门规章规定的不适合担任非上市公众公司董事、监事或其他高级管理人员的其他情形。”

4、股权无质押、纠纷的承诺

公司全体股东出具了《股权无质押、纠纷的承诺》，并郑重承诺：

“本人所持有的河南去吧看看网络科技股份有限公司股份不存在被冻结、质押等限制情况的情形；不存在委托、信托等代他人持股的情况，不存在任何股权纠纷或潜在纠纷。”

5、减少并规范关联交易的承诺

公司持股 5%以上股东出具了《关于减少关联交易的承诺函》，并郑重承诺：

“本人现有（如有）及将来与河南去吧看看网络科技股份有限公司发生的关联交易是公允的，是按照正常商业行为准则进行的。本人保证将继续规范并逐步减少与河南去吧看看网络科技股份有限公司及其子公司、分公司、合营或联营公司发生关联交易，保证本人及本人所控制的公司、分公司、合营或联营公司及其他任何类型的企业不以垄断采购和销售业务渠道等方式干预河南去吧看看网络科技股份有限公司的经营，损害其利益。关联交易活动应遵循商业原则，关联交易的价格原则上应不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准。

作为持有河南去吧看看网络科技股份有限公司 5%以上股份的股东，本人保证将按照法律法规和河南去吧看看网络科技股份有限公司章程的规定，在审议涉及本人的关联交易时，切实遵守：

①河南去吧看看网络科技股份有限公司董事会上进行关联交易表决时的回避程序；

②河南去吧看看网络科技股份有限公司股东大会上进行关联交易表决时的回避程序。”

6、关于违法违规等情况的书面声明

公司及其主要股东出具书面声明：

“最近两年内公司（本人）没有因违反国家法律、行政法规、部门规章、自律规则等受到刑事、民事、行政处罚或纪律处分。”

（四）董事、监事、高级管理人员在其他单位兼职的情况

公司董事、监事、高级管理人员未在控股股东及其控制的其它单位担任除董事、监事以外的其它职务。截至本说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员具体兼职情况如下：

姓名	公司职务	兼职单位	兼职职务	与公司关系
高廷震	监事会主席	河南书网教育科技有限公司	董事、副总经理、 董事会秘书	无
温 砺	股东监事	河南工业大学	教师	无

（五）董事、监事、高级管理人员对外投资与公司存在利益冲突情况

截至本说明书签署日，公司监事会主席高廷震出资4万元持有郑州大红企业管理咨询中心（有限合伙）0.89%的股权，郑州大红企业管理咨询中心（有限合伙）持有河南书网教育科技有限公司49.00%的股份。

除此以外，公司董事、监事、高级管理人员无对外投资情况。公司董事、监事、高级管理人员报告期内不存在对外投资与公司利益冲突的情况。

（六）最近两年受到中国证监会行政处罚或者被采取证券市场禁入措施、受到全国股份转让系统公司公开谴责情况

报告期内公司董事、监事和高级管理人员不存在受到中国证监会行政处罚或者被采取证券市场禁入措施、受到全国股份转让系统公司公开谴责情况。

（七）公司董事、监事和高级管理人员的诚信状况

报告期内公司董事、监事、高级管理人员没有因违反国家法律、行政法规、部门规章、自律规则等受到刑事、民事、行政处罚或纪律处分的情况；没有因涉嫌违法违规行为处于调查之中尚无定论的情形；最近两年内没有因所任职（包括现任职和曾任职）公司存在重大违法违规行为被处罚负有责任的情况，没有个人到期未清偿的大额债务、欺诈或其他不诚信行为。

公司董事、监事、高级管理人员已对此作出了书面声明并签字承诺其真实性。

此外，公司董事、监事、高级管理人员不存在其他对公司持续经营有不利影响的情形。

八、近两年董事、监事、高级管理人员的变动情况及其原因

报告期内公司董事、监事和高级管理人员变动情况如下：

（一）董事变动情况

股份公司设立前，有限公司未设董事会，邓钢为有限公司执行董事；2013年12月20日，公司创立大会选举邓钢、邵鸣心、张春月、侯月莉、岳仁学为股份公司第一届董事会成员；同日，公司召开第一届董事会第一次会议，选举邓钢为董事长。

除上述变动外，公司董事最近两年未发生其他变动。

（二）监事变动情况

股份公司设立前，有限公司未设监事会，有限公司股东邓隐北任监事。2013年12月20日，有限公司职工代表大会选举焦永红为职工代表监事；2013年12月20日，公司创立大会选举高廷震、温砺为公司股东代表监事，与公司职工代表监事焦永红共同组成股份公司第一届监事会；同日，公司召开第一届监事会第一次会议，选举高廷震为监事会主席。

除上述变动外，公司监事最近两年未发生其他变动。

（三）高级管理人员变动情况

股份公司设立前，邓钢为有限公司总经理；2012年12月20日，公司第一届董事会第一次会议聘任邵鸣心为公司总经理，常丹为财务负责人，汪春霞为董事会秘书。2014年7月25日，公司第一届董事会第五次会议聘任侯金玲担任公司财务负责人，常丹因个人原因不再担任公司财务负责人。

除上述变动外，公司管理层最近两年未发生其他变动。

公司董事、监事和高级管理人员的任职符合现行法律、法规、规范性文件和《公司章程》的规定，公司董事、监事、高级管理人员最近两年所发生的变化情况符合相关法规和《公司章程》的规定，并履行了必要的法律程序。公司董事、监事、高级管理人员的变动均因《公司章程》规定、经营管理需要等正常原因而

发生，且核心管理人员并未发生变动，并没有构成公司董事和高级管理人员的重大变化，没有对公司持续经营造成不利影响。

第四节 公司财务

本节的财务会计数据及有关分析反映了公司最近两年经审计的财务报表及有关附注的重要内容，引用的财务数据，未经特别说明，均引自经审计的财务报表。

（以下如无特殊说明，单位均为人民币元）

一、最近两年经审计的财务报表

（一）财务报表

1、资产负债表

项目	2014.12.31	2013.12.31
流动资产：		
货币资金	869,590.46	2,881,164.49
交易性金融资产		
应收票据		
应收账款	2,472,729.00	735,355.44
预付款项	320,593.50	51,500.00
应收利息		
应收股利		
其他应收款	43,569.78	981,270.39
存货	3,033,843.34	632,831.26
其他流动资产		
流动资产合计	6,740,326.08	5,282,121.58
非流动资产：		
可供出售金融资产		
持有至到期投资		
长期应收款		
长期股权投资		
投资性房地产		
固定资产	1,524,669.48	161,166.08

在建工程		
工程物资		
固定资产清理		
生产性生物资产		
油气资产		
无形资产	947,896.77	
开发支出		
商誉		
长期待摊费用		
递延所得税资产	19,455.92	10,644.02
其他非流动资产		
非流动资产合计	2,492,022.17	171,810.10
资产总计	9,232,348.25	5,453,931.68

资产负债表（续）

项目	2014.12.31	2013.12.31
流动负债：		
短期借款		
交易性金融负债		
应付票据		
应付账款	1,101,903.68	86,655.63
预收款项		
应付职工薪酬	24,856.26	1,258.00
应交税费	47,898.47	28,757.28
应付利息		
应付股利		
其他应付款	20,000.00	
一年内到期的非流动负债		
其他流动负债		
流动负债合计	1,194,658.41	116,670.91
非流动负债：		
长期借款		
应付债券		
长期应付款		

专项应付款		
预计负债		
递延所得税负债		
其他非流动负债		
非流动负债合计		
负债合计	1,194,658.41	116,670.91
股东权益：		
股本	6,680,000.00	5,000,000.00
资本公积	1,254,774.58	413,774.58
减：库存股		
专项储备		
盈余公积	10,291.53	
未分配利润	92,623.73	-76,513.81
股东权益合计	8,037,689.84	5,337,260.77
负债和股东权益总计	9,232,348.25	5,453,931.68

2、利润表

项目	2014 年度	2013 年度
一、营业收入	10,030,297.56	1,738,384.73
减：营业成本	7,454,385.16	1,301,158.20
营业税金及附加	1,115.69	828.59
销售费用	1,422,021.65	137,511.96
管理费用	1,174,573.28	308,777.20
财务费用	-23,296.22	-1,162.40
资产减值损失	35,247.61	42,576.06
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）		
投资收益（损失以“-”号填列）		
其中：对联营企业和合营企业的投资收益		
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	-33,749.61	-51,304.88
加：营业外收入	300,000.10	
减：营业外支出		
其中：非流动资产处置损失		
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	266,250.49	-51,304.88
减：所得税费用	86,821.42	19,777.71

四、净利润（净亏损以“-”号填列）	179,429.07	-71,082.59
五、每股收益：		
（一）基本每股收益		
（二）稀释每股收益		
六、其他综合收益		
七、综合收益总额	179,429.07	-71,082.59

3、现金流量表

项目	2014 年度	2013 年度
一、经营活动产生的现金流量：		
销售商品、提供劳务收到的现金	9,455,600.18	1,205,503.71
收到的税费返还		
收到的其他与经营活动有关的现金	1,264,540.61	2,388.15
经营活动现金流入小计	10,720,140.79	1,207,891.86
购买商品、接受劳务支付的现金	10,360,844.12	2,092,649.01
支付给职工以及为职工支付的现金	1,340,927.82	210,261.35
支付的各项税费	65,355.01	24,251.81
支付的其他与经营活动有关的现金	1,058,280.58	1,230,355.43
经营活动现金流出小计	12,825,407.53	3,557,517.60
经营活动产生的现金流量净额	-2,105,266.74	-2,349,625.74
二、投资活动产生的现金流量：		
收回投资所收到的现金		
取得投资收益收到的现金		
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额		
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额		
收到其他与投资活动有关的现金		
投资活动现金流入小计		
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	1,247,307.29	159,446.16
投资支付的现金		
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额		
支付其他与投资活动有关的现金		
投资活动现金流出小计	1,247,307.29	159,446.16
投资活动产生的现金流量净额	-1,247,307.29	-159,446.16

三、筹资活动产生的现金流量：		
吸收投资收到的现金	1,341,000.00	5,300,000.00
其中：子公司吸收少数股东权益性投资收到的现金		
取得借款收到的现金		
收到其他与筹资活动有关的现金		
筹资活动现金流入小计	1,341,000.00	5,300,000.00
偿还债务支付的现金		
分配股利、利润或偿付利息支付的现金		
其中：子公司支付给少数股东的现金股利		
支付其他与筹资活动有关的现金		
其中：子公司减资支付给少数股东的现金		
筹资活动现金流出小计		
筹资活动产生的现金流量净额	1,341,000.00	5,300,000.00
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响		
五、现金及现金等价物净增加额	-2,011,574.03	2,790,928.10
加：期初现金及现金等价物余额	2,881,164.49	90,236.39
六、期末现金及现金等价物余额	869,590.46	2,881,164.49

4、所有者权益变动表

项目	2014 年度							
	股本	资本公积	减： 库存股	专项储备	盈余公积	未分配利润	其他	股东权益合计
一、上年年末余额	5,000,000.00	413,774.58				-76,513.81		5,337,260.77
加：会计政策变更								
前期差错更正								
二、本年初余额	5,000,000.00	413,774.58				-76,513.81		5,337,260.77
三、本年增减变动金额（减少以“-”号填列）	1,680,000.00	841,000.00			10,291.53	169,137.54		2,700,429.07
（一）净利润						179,429.07		179,429.07
（二）其他综合收益								
上述（一）和（二）小计								
（三）所有者投入和减少资本	1,680,000.00	841,000.00						2,521,000.00
1. 所有者投入资本	1,680,000.00	841,000.00						2,521,000.00
2. 股份支付计入股东权益的金额								
3. 其他								
（四）利润分配					10,291.53	-10,291.53		
1. 提取盈余公积					10,291.53	-10,291.53		
2. 对所有者（或股东）的分配								
3. 其他								
（五）股东权益内部结转								

1. 资本公积转增资本（或股本）								
2. 盈余公积转增资本（或股本）								
3. 盈余公积弥补亏损								
4. 其他								
（六）专项储备								
1. 本期提取								
2. 本期使用（以负号填列）								
四、本年年末余额	6,680,000.00	1,254,774.58				92,623.73		8,037,689.84

所有者权益变动表（续）

项目	2013 年度							
	股本	资本公积	减： 库存股	专项储备	盈余公积	未分配利润	其他	股东权益合计
一、上年年末余额	200,000.00					-91,656.64		108,343.36
加：会计政策变更								
前期差错更正								
二、本年初余额	200,000.00					-91,656.64		108,343.36
三、本年增减变动金额（减少以“-”号填列）	4,800,000.00	413,774.58				15,142.83		5,228,917.41
（一）净利润						-71,082.59		-71,082.59
（二）其他综合收益								
上述（一）和（二）小计						-71,082.59		-71,082.59

(三) 所有者投入和减少资本	4,800,000.00	500,000.00						5,300,000.00
1. 所有者投入资本	4,800,000.00	500,000.00						5,300,000.00
2. 股份支付计入股东权益的金额								
3. 其他								
(四) 利润分配								
1. 提取盈余公积								
2. 对所有者（或股东）的分配								
3. 其他								
(五) 股东权益内部结转		-86,225.42				86,225.42		
1. 资本公积转增资本（或股本）								
2. 盈余公积转增资本（或股本）								
3. 盈余公积弥补亏损								
4. 其他		-86,225.42				86,225.42		
(六) 专项储备								
1. 本期提取								
2. 本期使用（以负号填列）								
四、本年年末余额	5,000,000.00	413,774.58				-76,513.81		5,337,260.77

二、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况

（一）财务报表的编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部于 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则——基本准则》和 38 项具体会计准则、其后颁布的企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定(以下合称“企业会计准则”)进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

（二）合并财务报表范围及变化情况

报告期内，公司无纳入合并财务报表的其他经营主体。

三、审计意见

公司 2013 年度及 2014 年度财务会计报告已经中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并由其出具了报告号为“中兴财光华审会字(2015)第 07048 号”的标准无保留意见审计报告。

经审计，公司报告期内会计核算基础健全、规范，内控制度设计科学合理、执行有效。

四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

（一）主要会计政策、会计估计

1、会计期间

会计年度自公历 1 月 1 日起至 12 月 31 日止。本财务报表所载财务信息的会计期间为 2013 年 1 月 1 日起至 2014 年 12 月 31 日止。

2、记账本位币

采用人民币为记账本位币。

3、现金及现金等价物的确定标准

列示于现金流量表中的现金包括库存现金、可以随时用于支付的存款以及持有的期限短（一般为从购买日起，三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知金额的现金、价值变动风险很小的投资。

4、应收款项坏账准备

应收款项包括应收账款、其他应收款等。

（1）应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

① 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

单项金额重大是指余额 100.00 万元的应收账款、余额为 20.00 万元以上的其他应收款。

当存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回所有款项时，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，单独进行减值测试，计提坏账准备。

② 按应收款项组合计提坏账准备的应收款项的确定依据、坏账准备计提方法

对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收款项，按信用风险特征的相似性和相关性对金融资产进行分组。这些信用风险通常反映债务人按照该等资产的合同条款偿还所有到期金额的能力，并且与被检查资产的未来现金流量测算相关。

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的组合计提方法

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，下同）	3.00	3.00
1-2 年	10.00	10.00
2-3 年	20.00	20.00
3 年以上	100.00	100.00

③关联方应收款项坏账准备的计提方法

关联方发生的应收款项原则上不计提坏账准备。如有确凿证据表明不能收回或收回的可能性不大，应按其不可收回的金额计提坏账准备。

（2）坏账准备的转回

如有客观证据表明该应收款项价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益；但是，该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该应收款项在转回日的摊余成本。

5、存货

（1）存货的分类

存货主要包括库存商品等。

（2）存货取得和发出的计价方法

存货在取得时按实际成本计价；领用和发出时采用加权平均法计价。

（3）存货可变现净值的确认和跌价准备的计提方法

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常根据类别按成本高于其可变现净值的差额计提。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

（4）存货的盘存制度为永续盘存制。

（5）低值易耗品和包装物的摊销方法

低值易耗品于领用时按一次摊销法摊销；包装物于领用时按一次摊销法摊销。

6、固定资产

（1）固定资产确认条件

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。

（2）固定资产的初始计量

与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业，并且该固定资产的成本能够可靠地计量时，固定资产才能予以确认，并按照取得时的实际成本进行初始计量。

（3）各类固定资产的折旧方法

固定资产采用年限平均法在使用寿命内计提折旧。各类固定资产的使用寿命、预计净残值和年折旧率如下：

类 别	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋建筑物	15-45	5	6.33-2.11
其他经营设备	5-10	5	19.00-9.50
办公设备及其他	3-5	5	31.67-19.00

融资租入的固定资产，能够合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产尚可使用年限内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期间内计提折旧。

（4）固定资产的减值测试方法及减值准备计提方法

本公司至少于每年年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，使用寿命预计数与原先估计数有差异的，调整固定资产使用寿命；预计净残值预计数与原先估计数有差异的，调整预计净残值。

资产负债表日，有迹象表明固定资产发生减值的，按资产减值所述方法计提固定资产减值准备。资产减值损失一经确认，以后期间不予转回价值得以恢复的部分。

（5）其他说明

与固定资产有关的后续支出，如果与该固定资产有关的经济利益很可能流入且其成本能可靠地计量，则计入固定资产成本，并终止确认被替换部分的账面价值。除此以外的其他后续支出，在发生时计入当期损益。

固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法如发生改变，则作为会计估计变更处理。

7、无形资产

（1）无形资产

无形资产是指公司拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。

无形资产按成本进行初始计量。与无形资产有关的支出，如果相关的经济利益很可能流入本公司且其成本能可靠地计量，则计入无形资产成本。除此以外的其他项目的支出，在发生时计入当期损益。

公司于取得无形资产时分析判断其使用寿命。使用寿命为有限的，自无形资产可供使用时起，采用能反映与该资产有关的经济利益的预期实现方式的摊销方法，在预计使用年限内摊销；无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销；使用寿命不确定的无形资产，不作摊销。

（2）无形资产的减值测试方法及减值准备计提方法

本公司至少于每年年度终了，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，与以前估计不同的，调整原先估计数，并按会计估计变更处理。

资产负债表日，有迹象表明无形资产发生减值的，按资产减值所述方法计提无形资产减值准备。

8、资产减值

（1）适用范围

对于固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产、以成本模式计量的投资性房地产及对子公司、合营企业、联营企业的长期股权投资等非流动非金融资产，本公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象。如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。商誉、使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年均进行减值测试。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

（2）可收回金额的确定依据

可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产的公允价值根据公平交易中销售协议价格确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，公允价值按照该资产的买方出价确定；不存在销售协议和资产活跃市场的，则以可获取的最佳信息为基础估计资产的公允价值。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用。资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

（3）资产减值准备的计价和分配

单项资产的可收回金额低于其账面价值的，按单项资产的账面价值与可收回金额的差额计提相应的资产减值准备。资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认其相应的减值损失，减值损失金额先抵减分摊至资产组或资产组组合中商誉的账面价值，再根据资产组或资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值；以上资产账面价值的抵减，作为各单项资产（包括商誉）的减值损失，计提各单项资产的减值准备。

上述资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

9、政府补助

（1）类型

政府补助，是本公司从政府无偿取得的货币性资产与非货币性资产，但不包括政府作为企业所有者投入的资本。根据相关政府文件规定的补助对象，将政府补助划分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

与资产相关的政府补助，是指本公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。

（2）政府补助的确认

政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能够可靠取得的，按照名义金额（人民币 1 元）计量。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

（3）会计处理方法 与资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入；

与收益相关的政府补助，用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关费用的期间计入当期营业外收入；用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期营业外收入。已确认的政府补助需要返还时，存在相关递延收益余额的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；不存在相关递延收益的，直接计入当期损益。

10、收入确认

（1）销售商品收入的确认方法

销售商品收入，在下列条件均能满足时确认：

- ① 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- ② 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控制；

- ③ 收入的金额能够可靠地计量；
- ④ 相关的经济利益很可能流入企业；
- ⑤ 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

其中：

①线上销售收入确认条件：公司在收到客户签收的送货单后确认收入；

②线下销售收入确认条件：公司在客户上门提货完成或收到客户签收的送货单后确认收入。

（2）提供劳务收入的确认方法

对在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，期末按完工百分比法确认收入。

如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期费用。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。

公司与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供劳务时，如销售商品部分和提供劳务部分能够区分并单独计量的，将销售商品部分和提供劳务部分分别处理；如销售商品部分和提供劳务部分不能够区分，或虽能区分但不能够单独计量的，将该合同全部作为销售商品处理。

（3）让渡资产使用权收入的确认方法

- ① 相关的经济利益很可能流入企业；
- ② 收入的金额能够可靠地计量。

11、公司会计政策、会计估计的同行业对比

公司的主要会计政策、会计估计同行业上市公司红旗连锁（股票代码：002697）和新三板公司壹玖壹玖（股票代码 830993）的会计政策、会计估计除应收款项坏账准备计提比例存在细微差异外，基本保持一致，具体内容如下：

会计政策与估计	红旗连锁		壹玖壹玖	
应收账款坏账准备	6 个月以内	0%	6 个月以内	5%
	6 个月至1 年	5%	6 个月至1 年	10%
	1 至2 年	10%	1 至2 年	30%
	2 至3 年	20%	2 至3 年	50%
	3至4年	50%	3 年以上	100%
	4 年以上	100%		
存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法	期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。		期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。	
存货的盘存制度	采用永续盘存制		采用永续盘存制	
固定资产	固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认： （1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业； （2）该固定资产的成本能够可靠地计量。 固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。符合资本化条件的固定资产装修费用，在两次装修期间与固定资产尚可使用年限两者中较短的期间内，采用年限平均法单独计提折旧。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同方式为企业提供经济利益，则选择不同折旧率或折旧方法，分别计提折旧。		固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认： 1) 与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业； 2) 该固定资产的成本能够可靠地计量。 固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。用于研究开发更新换代较快和处于高腐蚀状态的机器设备采用双倍余额递减法计提折旧。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同方式为企业提供经济利益，则选择不同折旧率或折旧方法，分别计提折旧。	

无形资产	(1) 公司取得无形资产时按成本进行初始计量 外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。 (2) 后续计量 在取得无形资产时分析判断其使用寿命。 对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。	1) 公司取得无形资产时按成本进行初始计量 外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。 2) 后续计量 在取得无形资产时分析判断其使用寿命。 对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。
销售商品收入的确认原则	公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留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地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。	1) 公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方； 2) 公司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； 3) 收入的金额能够可靠地计量； 4) 相关的经济利益很可能流入公司； 5) 相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。
政府补助	与资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入； 与收益相关的政府补助，用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，取得时确认为递延收益，在确认相关费用的期间计入当期营业外收入；用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期营业外收入。	与资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入； 与收益相关的政府补助，用于补偿公司以后期间的相关费用或损失的，取得时确认为递延收益，在确认相关费用的期间计入当期营业外收入；用于补偿公司已发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期营业外收入。

(二) 会计政策、会计估计变更

1、会计政策变更

本报告期主要会计政策未发生变更。

2、会计估计变更

本报告期主要会计估计未发生变更。

五、最近两年的主要财务指标及变动分析

（一）盈利能力分析

财务指标	2014 年度	2013 年度
综合毛利率（%）	25.68	25.15
净资产收益率（%）	2.63	-7.24
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率（%）	-0.68	-7.24
归属于公司普通股股东的每股收益（元）	0.03	-0.07
扣除非经常性损益后归属于普通股股东的每股收益（元）	-0.01	-0.07

1、综合毛利率分析

公司 2013 年度及 2014 年度的综合毛利率分别为 25.15%及 25.68%，报告期内公司综合毛利率基本持平，详细解释见“六、报告期有关利润形成情况的分析（一）公司收入确认方法及产品收入、毛利率变动及地区分布分析 2、公司营业收入、毛利率变动及地区分布（1）公司营业收入构成及变动分析和（2）公司主营业务收入构成及毛利率变动”。

同行业公司2014、2013年度综合毛利率情况如下：

公司名称	2014 年度	2013 年度
红旗连锁	26.19%	26.60%
壹玖壹玖	16.88%	17.05%

根据公司所处行业及主要业务，从上市公司中选取了红旗连锁（股票代码：002697）、从新三板公司中选取了壹玖壹玖（股票代码830993）共两家公司进行财务指标比较。其中红旗连锁主要从事便利超市的连锁经营、批发与零售业务；壹玖壹玖主要业务为基于线下实体门店和线上电商平台的，以信息化管理为核心的酒类批发零售业务与酒类供应链管理服务。从这两家公司的主营行业来看，

虽与公司产品有一定相似度，但由于所比较的公司具体产品结构、企业的发展阶段等方面与公司差异比较大，相关财务指标的对比也仅具有参考意义。

公司2014年、2013年综合毛利率水平整体高于壹玖壹玖，略低于红旗连锁，主要原因为公司商业模式的不同：壹玖壹玖主要提供酒类产品的供应链管理服务，红旗连锁主要从事便利超市的连锁经营。

2、净资产收益率、扣除非经常性损益后的净资产收益率及每股收益分析

（1）净资产收益率

公司2013年度及2014年度的净资产收益率分别为-7.24%和2.63%，扣除非经常性损益后的净资产收益率分别为-7.24%和-0.68%；公司2014年度的净资产收益率较2013年度相比有所提升，尽管剔除非经常性损益影响后仍为负数，但在净资产规模大幅增加的前提之下，公司的净资产盈利能力得到了进一步的提升。

（2）每股收益

公司2013年度及2014年度的基本每股收益分别为-0.07元及0.03元，扣除非经常性损益后的每股收益分别为-0.07元和-0.01元；公司2014年度的每股收益较2013年度相比有所提升，尽管剔除非经常性损益影响后仍为负数，但在股本增加的前提之下，公司的每股盈利能力得到了进一步的提升。

同行业公司2014、2013年度净资产收益率、每股收益情况如下：

公司名称	财务指标	2014年度	2013年度
红旗连锁	净资产收益率	9.22%	9.07%
	每股收益	0.21	0.39
壹玖壹玖	净资产收益率	31.80%	37.19%
	每股收益	0.43	0.26

公司各年度净资产收益率和每股收益均低于红旗连锁和壹玖壹玖，主要是因为各公司处于不同的发展阶段所致。公司自2014年起才逐渐形成了自身的商业模式，尚处于发展初期，而红旗连锁和壹玖壹玖经过多年的经营，其盈利空间已经得到了充分释放。

（二）偿债能力分析

财务指标	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产负债率（%）	12.94	2.14
流动比率	5.64	45.27
速动比率	3.10	39.85

公司 2013 年度及 2014 年度的资产负债率分别为 2.14%和 12.94%。公司 2014 年末的资产负债率较 2013 年度有所提高，主要是因为随着公司采购规模的提高，公司利用了更多的商业信用，提高了资金的使用效率；公司无银行借款，长期偿债风险较小。

公司 2013 年及 2014 年的流动比率分别为 45.27 和 5.64，速动比率分别为 39.85 和 3.10。公司 2014 年的流动比率和速动比率与 2013 年度相比，都有较大幅度的降低，主要是因为公司 2014 年商业信用提升所导致的流动负债增加所致；尽管公司短期偿债能力有所下降，但仍处在安全水平，短期偿债风险较小。

同行业公司2014、2013年度资产负债率、流动比率和速动比率情况如下：

公司名称	财务指标	2014 年度	2013 年度
红旗连锁	资产负债率	38.15%	37.73%
	流动比率	1.96	1.91
	速动比率	1.41	1.32
壹玖壹玖	净资产收益率	68.90%	82.56%
	流动比率	1.36	1.10
	速动比率	4.62	2.70

公司各年度资产负债率均低于红旗连锁和壹玖壹玖，主要是因为公司无银行借款；公司各年度流动比率均高于红旗连锁和壹玖壹玖，主要是因为公司无短期借款，信用借款规模较小；公司2014年速动比率高于红旗连锁，低于壹玖壹玖，主要是因为随着公司2014年度经营规模的扩张，公司的存货规模随之加大，而公司处于发展初期，存货占流动资产比例高于其他两家同行业公司。

综上所述，公司 2013 年度及 2014 年度的长期及短期偿债能力较强，财务政策比较稳健。

（三）营运能力分析

财务指标	2014 年度	2013 年度
应收账款周转率（次）	6.25	4.73
存货周转率（次）	3.79	2.67

公司 2013 年及 2014 年的应收账款周转率分别为 4.73 和 6.25，应收账款周转率有所提高，主要原因是 2014 年度销售收入的大幅增加以及应收账款催收及时所致。此外，报告期各期末，一年以内账龄的应收账款占全部应收账款的比例分别为 100.00%、100.00%，应收账款质量较好。

公司 2013 年及 2014 年的存货周转率分别为 2.67 及 3.79，存货周转率有所提高。公司 2013 年末及 2014 年末的存货余额分别为 63.28 万元、303.38 万元，随着销售规模的快速扩大以及元旦前夕公司的团购业务备货所需，公司储备了更多的存货。虽然公司 2014 年末较 2013 年末存货余额增幅较大，但公司的存货周转率仍有所提高，这主要是因为公司销售规模大幅增加的同时，公司的存货管理水平得到了进一步的提升，存货的周转效率也得以提高。

同行业公司2014、2013年度应收账款周转率和存货周转率情况如下：

公司名称	财务指标	2014 年度	2013 年度
红旗连锁	应收账款周转率	929.23	881.99
	存货周转率	5.47	5.15
壹玖壹玖	应收账款周转率	30.76	44.22
	存货周转率	6.40	5.31

公司各年度应收账款周转率均低于红旗连锁和壹玖壹玖，主要是由于不同公司现阶段客户构成所致，公司的经营规模明显低于红旗连锁和壹玖壹玖，公司现阶段经销商客户和团购客户的应收账款拉低了应收账款周转率，随着公司线上销售业务规模的不断壮大，公司的应收账款周转率将进一步提升；同时，红旗连锁的便利店销售模式导致其应收账款周转率显著高出公司水平，因此，公司业务模式的差异也是造成各公司应收账款周转率差异的主要原因；公司各年度存货周转率低于红旗连锁和壹玖壹玖，主要是公司目前销售规模较小，尚无法同可比公司的营运能力相比较，但2014年随着经营业绩的提升，公司的存

货周转率已经得到了较大幅度的提升。

综上所述，报告期内公司应收账款及存货周转率均呈增加趋势。公司客户信用较好，内控制度健全，从历年应收账款回收情况来看，公司未发生应收账款难以收回的情况；另外，公司存货均在保质期内，不存在减值迹象。公司资产运营状况良好。

（四）现金流量分析

财务指标	2014 年度	2013 年度
经营活动产生的现金流量净额	-2,105,266.74	-2,349,625.74
投资活动产生的现金流量净额	-1,247,307.29	-159,446.16
筹资活动产生的现金流量净额	1,341,000.00	5,300,000.00
现金及等价物净增加额	-2,011,574.03	2,790,928.10

1、经营活动现金流量

（1）公司 2013 年度经营活动现金流量为负数，主要是因为：公司 2013 年度应收账款增加 735,355.44 元；期末储备存货增加 290,544.18 元；股东和非关联公司临时借用公司款项 1,001,103.50 元。

（2）公司 2014 年度经营活动现金流量为负数，主要是因为：本期收回 2013 年末股东和非关联公司的临时借款 930,159.77 元；获取政府补助 300,000.00 元；支付新增销售人员薪酬 1,130,666.47 元，期末储备存货增加 2,401,012.08 元。

2、投资活动现金流量

公司投资活动主要是为购置设备和网络销售平台所支付的现金，因此使得投资活动产生的现金流量净额均为负数，符合公司的实际发展情况。

3、筹资活动现金流量

公司筹资活动现金流量主要是公司股东近两年增资投入的现金。

同行业公司2014、2013年度现金流量情况如下：

公司名称	财务指标	2014 年度	2013 年度
红旗连锁	经营活动现金流量净额	279,035,948.06	278,907,987.60

壹玖壹玖	投资活动现金流量净额	695,026,529.12	-966,548,610.19
	筹资活动现金流量净额	-41,500,000.00	-62,651,300.00
	经营活动现金流量净额	23,134,007.55	5,332,810.11
壹玖壹玖	投资活动现金流量净额	-19,304,482.57	-8,094,913.48
	筹资活动现金流量净额	45,111,501.74	3,252,170.42

公司的现金流量结构及其波动情况同红旗连锁和壹玖壹玖相比，其处于初期发展阶段的财务指标特征较为明显：公司的经营活动现金流量净额尚为负数；随着不断扩大投资，公司投资活动现金流量净额尚为负数；随着公司的增资，筹资活动现金流量净额为正数。公司的现金流量变动趋势同已经处于成熟期的连锁便利超市业态的红旗连锁存在较大差异，从变动趋势方面同处于高速成长期的壹玖壹玖存在类似情形，随着壹玖壹玖2014年度登录新三板，其筹资能力显著增强。

六、报告期有关利润形成情况的分析

（一）公司收入确认方法及产品收入、毛利率变动及地区分布分析

1、公司收入确认方法

报告期内，公司收入确认方法见本公开转让说明书“第四节、公司财务”之“四、公司报告期内采用的主要会计政策与会计估计”之“（一）报告期内采用的主要会计政策、会计估计”之“10、收入确认”。

2、公司营业收入、毛利率变动及地区分布

（1）公司营业收入构成及变动分析

项目	2014 年度		2013 年度	
	金额（元）	同比增长率（%）	金额（元）	同比增长率（%）
主营业务收入：	8,755,199.61	406.72	1,727,818.69	56.10
其他业务收入：	1,275,097.95	11,967.89	10,566.04	
营业收入合计	10,030,297.56	476.99	1,738,384.73	

报告期内，公司的主营业务收入来源于食用农产品的销售，其他业务收入来

源于办理营销活动产生的广告费与会议费收入，即为公司商业模式升级过程中因社区推广活动的增加而产生的服务费收入。

公司 2014 年度主营业务收入为 8,755,199.61 元，同 2013 年度 1,727,818.69 元的主营业务收入水平相比，增幅高达 406.72%；随着公司 2014 年度线上销售业务的全面推广，社区 O2O 模式的竞争优势日趋明显，销售业绩大幅增加的同时，销售渠道更为广达，线上零售及团购业务优势显著，主营业务突出。

公司 2014 年度其他业务收入为 1,275,097.95 元，同 2013 年度 10,566.04 元的其他业务收入水平相比，增幅高达 11,967.89%；公司 2014 年度大力发展的社区营销推广服务为公司提供了新的收入增长点。

随着 2015 年度公司同郑州当地民航部门、郑州电视台等机构战略合作关系的正式建立，公司的营销推广服务费收入有望持续高速增长。

（2）公司主营业务收入构成及毛利率变动分析

项 目	2014 年度			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率（%）	占主营业务收入比重（%）
食用油	3,987,950.21	3,473,487.10	12.90	45.55
米	4,687,555.74	3,417,157.39	27.10	53.54
其他	79,693.66	61,013.61	23.44	0.91
合 计	8,755,199.61	6,951,658.10	20.60	100.00
项 目	2013 年度			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率（%）	占主营业务收入
食用油	1,419,556.80	1,040,852.19	26.68	82.16
米	280,114.61	238,097.42	15.00	16.21
其他	28,147.28	22,208.59	21.10	1.63
合 计	1,727,818.69	1,301,158.20	24.69	100.00

公司 2013、2014 年度主营业务毛利率分别为 24.69%和 20.60%，报告期内主营业务毛利率有所下降，主要是食用油和米类产品的销售结构和各自毛利率水平综合变动所致，具体变动原因如下：

①产品销售结构变动分析

公司米类产品占主营业务收入的比重从 2013 年的 16.21%增加至 2014 年的 53.54%；食用油类产品占主营业务收入的比重由 2013 年的 82.16%下降到 2014 年的 45.55%。公司产品销售结构变化的主要原因一是 2013 年度属于米类产品推广的尝试期，销量较小，2014 年度为米类产品全面推广期，销量剧增；二是客户对食用油的品牌忠诚度比较高，而对米类产品品牌的区分度不高，更容易进行快速市场推广；三是公司营销策略有所改变，食用油的单价相对较高，客户对食用油的价格更为敏感，为了迅速扩大市场份额，公司更倾向于推广米类产品。

②食用油类产品销售毛利率变动分析

公司食用油类产品的毛利率由 2013 年的 26.68%下降至 2014 年的 12.90%，原因主要有以下几方面：一是 2014 年度食用油的的市场销售价格受豆类产品大宗交易的影响，呈普遍下降的趋势；二是公司 2013 年度时低价购进了一批价值近 40 万元的食用油，而 2013 年度销售基数相对较小，因此对 2013 年度的毛利率产生的正面影响比较明显，2014 年度，随着采购量和采购批次的大幅增加，这种影响趋于平缓；三是公司 2013 年度推广的部分毛利率较高的食用油类产品的受到不良市场竞争的影响而基本放弃，如毛利率较高的鲁花花生油因供应商多而杂，公司逐渐放弃该产品的市场推广。

③米类产品销售毛利率变动分析

公司米类产品的销售毛利率由 2013 年的 15.00%提高到 2014 年的 27.10%，主要原因有以下几方面：一是公司借助地域优势，大部分米类产品从毗邻的原阳县厂家直接采购，跳过一级、二级批发环节，获得了更多的毛利；二是随着 2014 年度公司米类产品采购规模的大幅增加以及与供应商合作关系的加强，公司对供应商的议价能力进一步提高；三是公司销售的米类产品大多采用真空包装、小包装（5 公斤及以下），毛利率相对于农贸市场及商超的散装、大包装更具优势。

公司报告期内主要单品的销售占比统计及其各自的毛利率变动情况如下表所示。

项目	产品名称	型号	平均售价	平均进价	销售数量	销售收入	占主营业务收入比
----	------	----	------	------	------	------	----------

							重(%)
2013 年度	福临门谷物调和油	5L/桶	55.01	42.41	3,276	180,209.15	10.43
	福临门一级大豆油	5L/桶	46.19	31.93	13,987	646,037.25	37.39
	黄河边大米	5kg/袋	39.05	31.06	4,039	157,709.67	9.13
	合计					983,956.07	56.95
2014 年度	福临门谷物调和油	5L/桶	52.08	44.63	4,759	247,832.89	2.83
	福临门一级大豆油	5L/桶	42.03	36.02	53,882	2,264,595.77	25.87
	黄河边大米	5kg/袋	25.23	16.59	69,709	1,758,987.62	20.09
	合计					4,271,416.28	48.79

(3) 按销售渠道列示主营业务收入

在社区 O2O 模式的带动下，公司的销售渠道进一步丰富，线上、线下业务不断相互促进与融合，按销售渠道列示的公司报告期主营业务收入构成及变动情况如下表所示。

销售渠道	2014 年度	2013 年度	销售增幅
传统批发业务	1,264,776.99	547,140.19	131.16%
客服中心团购业务	5,426,022.14	981,115.63	453.05%
线上零售业务	1,307,794.05	199,562.87	555.33%
便民宅配设施	584,744.84		
直营门店销售	171,861.59		
合计	8,755,199.61	1,727,818.69	406.72%

随着公司 2014 年初网络销售系统的上线与线下营销推广活动的不断积累，公司的客服中心团购业务、线上零售业务分别达到了 453.05%和 555.33%的增幅；同时，2014 年度新增便民宅配设施销售渠道为公司贡献了 584,744.84 元的主营业务收入；2014 年 12 月末新开 2 家直营店 2014 年度销售收入 171,861.59 元，占公司当期营业收入的 1.71%。

公司于 2014 年 12 月开设两家直营门店（即郑州郑东新区店和开封店），面向消费者销售粮油类食用农产品的同时，兼作为公司区域小物流的配送网点。公司在活动式客户体验、便民宅配设施的营销活动基础之上，精心选址，建立放心粮油社区实体店，社区实体店可作为粮油配送点辐射周围多个居民区，每

个实体店都相当于一个小型的仓库和物流配送点，客户服务中心获取的订单通过线上网络平台处理后，根据就近原则将订单发送至对应门店，由其完成配送。

通过这种区域小物流的管理模式，公司充分利用了门店经营空间，并缩短了公司的整体配送距离，降低了总体运营成本，同时还为客户提供了及时、便捷的购物体验。

(4) 按销售渠道列示毛利率及其波动分析

公司报告期内综合毛利率的具体构成及其变动情况如下表：

项目	2014 年度			2013 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
主营业务	8,755,199.61	6,951,658.10	20.60%	1,727,818.69	1,301,158.20	24.69%
传统批发业务	1,264,776.99	1,038,535.25	17.89%	547,140.19	431,575.82	21.12%
客服中心团购	5,426,022.14	4,338,414.14	20.04%	981,115.63	719,753.19	26.64%
线上零售业务	1,307,794.05	980,602.47	25.02%	199,562.87	149,829.19	24.92%
便民宅配设施	584,744.84	450,125.29	23.02%			
直营门店销售	171,861.59	143,980.95	16.22%			
其他业务	1,275,097.95	502,727.06	60.57%	10,566.04		
营业收入	10,030,297.56	7,454,385.16	25.68%	1,738,384.73	1,301,158.20	25.15%

以下将按线上、线下销售渠道类别分析公司报告期内毛利率的变动情况：

①传统批发业务

公司 2013、2014 年度传统批发业务的毛利率分别为 21.12%和 17.89%，2014 年同 2013 年度相比，传统批发业务的毛利率下降了 3.23 个百分点，主要是因为 2014 年度食用油的市場销售价格受豆类產品大宗交易的影响，呈普遍下降趋势所致，具体内容参见“五、最近两年的主要财务指标及变动分析”之“(一)盈利能力”部分内容；同时，公司选取了同行业可比新三板挂牌企业四川壹玖壹玖股份有限公司进行对标分析：

四川壹玖壹玖股份有限公司					
2014 年度			2013 年度		
营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
610,752,814.06	507,647,519.95	16.88%	346,419,959.55	287,371,315.46	17.05%

注：以上数据来源于四川壹玖壹玖股份有限公司 2014 年度审计报告。

由上表可知,四川壹玖壹玖 2013、2014 年度的商品销售毛利率分别为 17.05% 和 16.88%, 两年毛利率水平基本持平; 公司 2014 年度批发业务毛利率 17.89%, 同壹玖壹玖相比高出 1 个百分点, 主要是由于双方销售产品品类的区别和销售策略方面的差异所致, 四川壹玖壹玖更倾向于薄利多销, 以量换利, 充分发挥其供应链管理能力和 2014 年度壹玖壹玖的销售收入规模几乎达到公司 2014 年度销售规模的近 60 倍。

综上所述, 尽管公司 2014 年度批发业务毛利率同 2013 年度相比有所下降, 但同专门从事酒类产品供应链管理业务的可比新三板公司相比, 公司的毛利率水平仍处于行业平均水平, 未见重大异常波动情形。

②客服中心团购业务

公司 2013、2014 年度客服中心团购业务的毛利率分别为 26.64%和 20.04%, 同比下降了 6.6 个百分点, 主要是因为一方面公司食用油产品的毛利率受市场因素影响下降了近 10 个百分点(具体分析参见“五、最近两年的主要财务指标及变动分析”之“(一) 盈利能力”部分内容); 另一方面, 公司在社区 O2O 模式自线下向线上发展的过程中, 团购业务为公司重点推广的业务, 2014 年度团购业务销售占比达到 54.09%, 配合公司 2014 年度的营销推广活动, 团购业务给与了消费者更多的让利空间。

上述原因共同导致了公司 2014 年度团购业务的毛利率水平较 2013 年度有所下降; 随着公司销售规模的持续快速扩张及产品结构的日趋稳定与优化, 公司未来团购业务的盈利空间有望得到进一步的提升。

③线上零售业务

公司 2013、2014 年度线上零售业务的毛利率分别为 24.92%和 25.02%, 两年毛利率水平变动幅度不大, 且均高于上述的传统批发零售业务和团购业务的毛利率水平, 这也是社区 O2O 的商业模式为公司所带来的新的利润增长点。“厂家—消费者”的销售模式缩短了商品流通环节, 为公司赢得了更大的利润空间。

公司选取了河南省内的专卖、商超、电商“三驾马车”齐头并进商业模式的好想你枣业股份有限公司（002582）和三全食品股份有限公司（002216）作为可比对象进行毛利率横向对比分析，具体数据如下：

好想你枣业股份有限公司						
产品名称	2014 年度			2013 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
枣	957,104,726.51	541,439,499.80	43.43%	900,472,134.90	556,718,072.57	38.17%

注：以上数据来源于好想你枣业股份有限公司 2014 年度审计报告。

三全食品股份有限公司						
产品名称	2014 年度			2013 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
汤圆	1,290,873,725.45	862,688,943.67	33.17%	1,143,583,758.59	735,288,562.87	35.70%
水饺	1,642,847,970.09	1,010,036,167.64	38.52%	1,462,086,771.84	926,957,098.89	36.60%
粽子	248,433,254.78	157,311,341.97	36.68%	238,259,095.93	141,172,205.07	40.75%
面点	897,361,187.77	639,983,674.77	28.68%	752,538,433.95	536,160,203.87	28.75%
合计	4,083,105,362.49	2,674,375,748.06	34.50%	3,596,468,060.31	2,339,578,070.70	34.95%

注：以上数据来源于三全食品股份有限公司 2014 年度审计报告。

由上述对比数据可知：公司线上零售业务的毛利率 2013、2014 年度均稳定在 25%左右的水平上，但同好想你枣业股份有限公司 38.17%、43.43%的毛利率水平和三全食品股份有限公司 34.95%、34.50%的毛利率水平相比，仍有较大提升空间。一方面，公司从事的主要为预包装产品的销售业务，并未参与商品的生产加工环节，好想你和三全食品均涉及产业链上游的产品生产加工过程，因此获得了更高的毛利空间；另一方面，公司线上业务刚刚开展，线上销售商品的品类及厂家资源尚不丰富，需要通过进一步的积累与沉淀；公司线上零售业务的毛利率水平将随着产品结构的不断优化和产品品类的持续增加而得到进一步的提升，充分发挥其线上电商网络平台的核心竞争力。

④便民宅配设施

公司 2014 年推出的便民宅配车及自动售粮机业务按照销售渠道划分为便民宅配设施类，2014 年度的销售毛利率为 23.02%；便民宅配设施 2014 年度毛利

率水平要高于传统批发零售模式 17.89%的毛利率和团购业务 20.04%的毛利率，主要是由于其自身业务便捷性和流动性特点使其更贴近于终端消费者；随着公司 2015 年度便民宅配设施的持续投放，便民宅配设施模式将为企业贡献更多的利润。

⑤直营门店销售

公司于 2014 年 12 月开设两家直营门店（即郑州郑东新区店和开封店），面向消费者销售粮油类食用农产品的同时，兼作为公司区域小物流的配送网点。公司选取了以便利店连锁超市为主要经营业态的同行业可比上市公司—红旗连锁股份有限公司（002697）作为直营门店销售毛利率对比分析的可比对象，具体毛利率数据如下表：

红旗连锁股份有限公司						
产品名称	2014 年度			2013 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
百货	859,405,480.21	686,034,915.21	20.17%	811,733,980.86	639,133,428.96	21.26%
烟酒	1,152,307,464.64	919,491,051.42	20.20%	1,076,196,563.36	857,764,850.71	20.30%
食品	2,352,094,701.75	1,911,066,676.60	18.75%	2,185,799,290.94	1,759,971,121.47	19.48%
合计	4,363,807,646.60	3,516,592,643.23	19.41%	4,073,729,835.16	3,256,869,401.14	20.05%

注：以上数据来源于红旗连锁股份有限公司 2014 年度审计报告。

由上表可知：公司 2014 年度直营门店的销售毛利率为 16.22%，同红旗连锁 2014 年度的主营业务毛利率 19.41%相比略低，主要是由于公司新店开业打折促销所致；红旗连锁的食品类产品 2013、2014 年度的销售毛利率分别为 19.48%和 18.75%，公司直营店销售模式未来仍有可提升空间。

⑥其他业务：公司 2014 年度其他业务收入（即办理营销活动产生的广告费与会议费收入）同 2013 年度相比，增加了 126.45%，增幅高达 11,967.89%，即为公司商业模式升级过程中因社区推广活动的增加而产生的收益；随着公司 2015 年度同郑州当地民航部门、郑州银行、郑州电视台等机构战略合作关系的建立，公司的营销推广服务费收入有望持续高速增长。

(5) 公司团购业务销售情况

公司报告期内前 10 大团购客户销售情况如下表所示：

2014 年度			2013 年度		
客户名称	性质	销售金额	客户名称	性质	销售金额
郑州银行	非国企	405,648.64	河南省质检院	非国企	120,548.67
永城市城区国龙大药房	非国企	238,991.14	郑州银行	非国企	99,169.91
河南三剑客奶业有限公司	非国企	227,256.63	河南红日实业股份有限公司	非国企	62,278.11
中国石油河南分公司	国企	190,718.14	中建七局安装工程有限公司	非国企	47,879.65
郑州西湖春天嘉茂餐饮有限公司	非国企	172,039.29	河南麦日丰百货有限公司	非国企	31,258.29
河南德惠生态农业有限公司	非国企	160,800.88	郑州衣言商贸有限公司	非国企	29,200.00
河南鸽瑞复合材料有限公司	非国企	144,469.05	河南博元电力实业有限公司	非国企	26,761.07
北京以岭药业有限公司	非国企	121,225.66	鑫苑物业服务服务有限公司	非国企	24,580.53
河南加宝置业有限公司	非国企	125,864.62	河南今世福珠宝有限公司	非国企	19,399.11
河南英淘园动漫科技有限公司	非国企	95,688.5	郑州斯迪科技有限公司	非国企	15,110.43
合计		1,882,702.55			476,185.77

公司报告期内团购业务增幅较大的主要原因是公司良好的产品质量和优质的配送服务随着公司的发展得到了更多机构客户的青睐与认可；同时，公司 2014 年度上线的网上商城也为公司团购业务拓展起到了积极的推动作用。

公司主要提供健康安全的粮油类食用农产品的团购服务，符合我国当前的消费趋势，粮油类食用农产品的团购业务发展具有持续性。

公司的团购客户以非国有企业为主，均为终端消费客户，不存在经销情况。

(6) 公司零售业务销售情况

公司 2014 年度零售业务销售占比为 20.58%，2013 年度零售业务销售占比为 11.48%；公司 2014 年度现金收款业务占比为 16.09%，2013 年度现金收款业

务占比为 11.02%。

公司 2014 年度零售业务销售占比同 2013 年度相比提升了 9.1 个百分点，同公司整体发展战略规划保持一致。随着 2014 年度公司网上商城的上线与推广，公司获取了更多的线上销售订单，零售业务占比也随之得到了较大幅度提升。

公司针对个人客户的零售业务以买卖交易事实为依据，双方并未签订购销合同。尽管大部分个人客户无需发票，但公司出于财务规范的考虑，由财务部汇总当天的零售业务明细后统一开具一张销售发票用于记账与备查。

受行业特点所限以及公司扎根社区提供便民服务的业务特点，作为粮油类农产品零售业务主要客户构成的老年人更倾向于现金消费，公司零售业务中存在部分现金收款情况。公司针对此财务风险制定了严格的资金管理制度和销售人员业务操作规范，主要内容如下：

①在社区营销推广活动中由公司出纳专人负责销售货款的逐笔登记与保管，并于活动结束后当日存入公司账户；销售人员负责领取和发放商品，并逐笔记录当次活动的产品销售明细；活动结束后，公司出纳同销售人员就本次活动的收款明细与商品销售明细逐笔核对；公司出纳和销售人员分别携银行存款单据及收款明细和销售记录明细至财务部报账，三方核对一致后由会计人员负责收入确认的账务处理和相关记录单据的保管。

②在日常零售配送业务中由销售人员负责填写商品出库单并配送，配送完成后将销售款和客户签收单据交由店长并逐笔登记销售商品明细单，签字确认；店长负责将当日销售商品明细单和销售款项汇总并核对一致后签字确认，将当日商品出库单记录发送至公司财务，将销售款项于当日交由公司出纳；出纳负责汇总当日现金收款，同现金收款明细账核对一致后存入公司银行账户，并将银行收款单交由公司财务同销售明细单核对一致后进行相应的账务处理。

③公司销售人员每天三次对其负责的粮油自助售货机进行补货核查，对于缺货情况及时领货并填写相应的补货单和出库单；销售人员每日汇总补货单和出库单并填写便民宅配设施销售明细表，交由店长复核；销售人员负责汇总当天的刷卡消费小票和现金收款，于当日交由店长复核；店长将经审核确认的便

民宅配设施销售明细表交由公司财务，将刷卡消费小票和现金收款交由公司出纳；出纳核对无误后缴存银行并将银行收款单、刷卡消费小票交由财务入账。

④公司实行收支业务两条线，严令禁止坐支行为。

同时，公司通过开通网上银行支付、微信在线支付、店内安装 POS 机、销售人员配备移动 POS 机等方式尽量避免现金收款行为的发生，严格把控因现金收款带来的财务风险。

(7) 公司报告期内利润的形成与原因

项目	2014 年度	2013 年度
营业收入	10,030,297.56	1,738,384.73
其中：主营业务收入	8,755,199.61	1,727,818.69
其他业务收入	1,275,097.95	10,566.04
营业成本	7,454,385.16	1,301,158.20
其中：主营业务成本	6,951,658.10	1,301,158.20
其他业务成本	502,727.06	0.00
期间费用	2,573,298.71	445,126.76
营业利润	-33,749.61	-51,304.88
利润总额	266,250.49	-51,304.88
净利润	179,429.07	-71,082.59

公司 2013、2014 年度的营业利润均为负数，主要是因为公司目前处于战略转型期，销售产品和提供服务的盈利暂不足以弥补各项费用支出。尽管公司 2014 年度的营业收入较 2013 年度有了较大幅度的提升，但同时公司为扩大市场和加强管理支付了更多的费用；公司报告期内各项期间费用的增速 478.10%与收入的增速 476.99%基本持平，致使 2014 年度营业利润仍未实现扭亏为盈。

公司 2014 年度利润总额和净利润为正，主要是由于公司 2014 年度取得政府补助 300,000.00 元所导致的非经常性损益增加所致。

(二) 主要费用及变动情况

公司最近两年的期间费用及其变动情况如下：

项目	2014 年度	2013 年度
----	---------	---------

营业收入	10,030,297.56	1,738,384.73
销售费用	1,422,021.65	137,511.96
管理费用	1,174,573.28	308,777.20
财务费用	-23,296.22	-1,162.40
销售费用占收入比重	14.18%	7.91%
管理费用占收入比重	11.71%	17.76%
财务费用占收入比重	-0.23%	-0.07%
期间费用占收入比重	25.66%	25.60%

2013、2014 年度，公司期间费用占收入比重分别为 25.61%及 25.66%，总体占比持平，但销售费用和管理费用各自占收入的比重有较大波动。

1、公司报告期内销售费用明细构成及变动

项 目	2014 年度	2013 年度	增长	增幅
职工薪酬	946,601.14	86,916.64	859,684.50	989.09%
物业费	1,818.70	378.00	1,440.70	381.14%
招待费	79,952.58	10,895.20	69,057.38	633.83%
车辆使用费	34,075.50	7,123.00	26,952.50	378.39%
办公费	82,147.60	4,761.50	77,386.10	1625.25%
差旅费	135,952.60	6,389.00	129,563.60	2027.92%
广告宣传费	67,139.94	16,382.92	50,757.02	309.82%
折旧费	11,879.27		11,879.27	
摊销费用	48,543.69		48,543.69	
房租	4,400.00		4,400.00	
其他费用	9,510.63	4,665.70	4,844.93	103.84%
合 计	1,422,021.65	137,511.96	1,284,509.69	934.11%

(1) 公司 2014 年度销售费用同 2013 年度相比增加了 128.45 万元，增幅 934.11%。报告期内销售费用大幅上涨的主要原因如下：

①公司在 2014 年度为了开拓市场渠道和加强销售能力，招聘了更多的专职销售人员，其线性相关的职工薪酬、招待费、差旅费及办公费等支出大幅增加。其中，销售职工薪酬增加 85.97 万元，相应的招待费、差旅费及办公费合计 27.6 万元。

②公司在 2014 年开拓了包括网上商城、便民宅配及直营店等新的销售渠道，

相关的摊销费、折旧费和租赁费有所增加，新增摊销、折旧及房租支出合计 6.48 万元。

③公司 2014 年加大了市场营销推广力度，广告宣传费用随之增加，影响金额 5.08 万元。

（2）公司现有销售模式分析

①通过扎根社区的营销推广活动提升经销售绩的同时，积累会员客户资源，引导并培育其线上消费行为；

②通过直营店和便民宅配设施进一步增强客户粘稠度，丰富销售渠道的同时，提升区域物流配送效率，降低配送成本；

③通过网上商城和“融 e 购”等第三方网络销售平台拓宽业务范围，减少中间流通环节的同时提升整体盈利水平。

（3）公司现有销售模式面临的主要风险点及采取的应对措施

①销售费用增速过快风险

公司 2014 年度大力推广的营销推广活动为公司带来收入大幅增加的同时，也产生了大额的销售费用支出，销售费用占收入比自 2013 年度的 7.91%增加至 2014 年度的 14.18%，公司存在销售费用增速过快风险。

应对措施：在公司整体发展战略布局上，2014 年是公司拓宽销售渠道的关键年。尽管 2014 年销售费用增幅较大，但同时，公司的网商城、便民宅配设施、直营店等一系列销售渠道的建立对公司收入增长发挥了重要作用，也是公司社区 O2O 商业模式未来爆发式增长的根基之所在。随着公司经营业绩的不断攀升，销售费用占收入比将得到进一步的下降；同时，公司在大幅提高经营业绩的同时，也会更加注重成本控制与管理，提升经营管理效率，降低销售费用。

②线下向线上转换风险

公司开展社区营销推广活动中直接面对的消费群体以中老年人居多，这也是粮油类产品的销售特征。考虑到中老年人对网络的接受能力有限，公司现有销售模式存在客户自线下向线上转换率低的风险。

应对措施：公司客服中心通过开通热线电话的方式为中老年人提供更为便捷的快速下单服务；通过“三网融合”的技术升级提升了手机端客户体验；通过建立“社区微联盟”的形式导流微信用户群的加入。

2、2013、2014 年度，公司管理费用占收入比重分别为 17.76%和 11.71%，2014 年度较 2013 年度占比下降了 6.05%，主要是因为公司 2014 年度营业收入的增幅 476.99%明显高于管理费用 280.40%的增幅所致。公司 2014 年度管理费用的增加主要是随着公司业务规模的快速扩张，相关的管理人员及其办公费用支出增加所致，公司 2014 年度管理费用具体明细如下：

项 目	2014 年度	2013 年度
职工薪酬	417,924.94	134,405.33
办公费	125,367.18	11,821.90
差旅费	120,555.20	1,038.00
招待费	51,234.10	10,486.20
折旧费	47,650.83	571.50
税费	22,939.24	3,150.60
物业费	19,405.46	8,899.32
车辆使用费	13,171.00	3,372.20
商标注册费	17,550.00	
中介费	291,867.92	132,169.81
摊销费用	9,833.33	
房租	27,393.50	
其他	9,680.58	2,862.34
合 计	1,174,573.28	308,777.20

3、公司 2013、2014 年度财务费用金额分别为-1,162.40 元及-23,296.22 元，占当期营业收入的比重较小。公司财务费用主要为手续费支出和活期存款利息收入，各期发生金额较小。

（三）重大投资收益情况

报告期内，公司无对外投资，未取得投资收益。

（四）非经常性损益情况

公司最近两年非经常性损益情况如下：

项目	2014 年度	2013 年度
1、计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	300,000.00	
2、除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.10	-
小计	300,000.10	-
减：所得税影响额	75,000.03	-
非经常性损益净额	225,000.07	-
当期净利润	179,429.07	-71,082.59
扣除非经常性损益后的当期净利润	-45,571.00	-71,082.59
非经常损益净额占当期净利润的比例	125.40%	0.00%

报告期内，公司无营业外支出，营业外收入为政府补助，为实际收到郑州市高新区管理委员会对于公司拟在新三板挂牌股份制改造阶段性工作的奖励。

公司 2014 年度的非经常性损益净额相对较大，对当期净利润产生了较大影响，如果公司未取得相关的政府补助，公司净利润为-4.5 万元。

（五）主要税项和享受的税收优惠政策

公司适用的主要税种及其税率如下：

税种	具体税率情况	注释
增值税	应税收入的17%、13%、6%	注释1
城市维护建设税	按实际缴纳的流转税的7%计缴	
教育费附加	按实际缴纳的流转税的3%计缴	
地方教育费附加	按实际缴纳的流转税的2%计缴	
企业所得税	按应纳税所得额的25%计缴。	

注释 1、增值税

广告费、会议费收入增值税税率为 6%，销售粮油等农产品增值税税率为 13%，销售少量灌酒等增值税税率为 17%。

注释 2、公司报告期内未享受税收优惠政策。

自有限公司设立至 2013 年 12 月期间公司以核定征收方式申报并缴纳企业所得税（公司 2014 年度以前尚未实施会计电算化核算，当地税务机关认为企业查账征收难度较大；在征得当地税务机关许可后，公司采用核定征收的方式申报和缴纳企业所得税），应纳税所得额为收入总额的 7%；2014 年 1 月，随着公司购买财务软件完成了会计电算化工作的普及，公司在征得当地税务主管部门意见后，改为以查账征收的方式申报并交纳企业所得税。

依据查账征收的标准，公司 2013 年度所得税费用为 0 元（公司 2013 年度审计报告的税前利润为-51,304.88 元）；公司按照核定征收标准确定的所得税费用为 19,777.71 元，税收差额对公司 2013 年度净利润的影响金额为 19,777.71 元，影响金额不大。

公司取得了郑州高新技术产业开发区国家税务局出具的报告期内无涉税违章行为、无处罚记录的证明和由郑州市高新技术产业开发区地方税务局出具的报告期内无违法违规行证明。

公司控股股东、实际控制人出具承诺：“若公司因报告期内所得税申报和缴纳方式由核定征收变更为查账征收所导致的一切追缴税款和滞纳金之风险，均由本人独立承担相应的经济赔偿，不因此而损害公司和全体股东的利益”。

（六）持续经营能力分析

公司报告期内剔除非经常性损益影响仍处于亏损边缘，结合公司的商业模式及整体战略规划布局，对公司的持续经营能力分析如下：

1、商业模式定位—社区 O2O 电商模式

公司充分发挥多年专业从事食用油及米类产品销售的经验，引入当下最为流行的社区 O2O 电商销售模式，并结合“活动式客户体验”、“便民宅配设施”、“区域小物流配送”等先进理念，形成了自身的商业模式和盈利模式。

2、商业模式的分阶段实施

公司经营管理风格趋于稳健和务实，在确立了社区 O2O 的发展定位后，并未急于投入大量资金开发线上客户，而是尊重社区 O2O 发展规律，在确保企业

能够持续、稳定经营的前提下，以社区作为突破口，选取自下而上的发展路径，逐步地通过在各大社区开展营销推广活动，布局区域小物流配送服务，解决最后 100 米配送问题，逐步培育客户的线上消费理念，提升线上销售规模。

尽管公司 2013、2014 年度盈利水平基本上处于微亏的状态，但这也是公司战略发展整体规划中的阶段性必然体现：公司将 2013 年度工作重点放在稳定销售渠道上；2014 年工作重点放在拓宽销售渠道上。公司分阶段的战略规划布局内容如下：

（1）第一阶段—稳定渠道业务发展

公司将 2013 年度的工作重点放在了团购和批发业务的稳定与深度挖掘上，在尚未形成规模效应时重点开发大客户，降低客户开发成本、提升经营业绩的同时，借助销量的积累加强同供应商合作关系的建立和议价能力的提升。

公司 2013 年度销售收入中，团购业务占比 56.78%，批发业务占比 31.67%，零售业务占比 11.55%。公司销售渠道较为单一，与传统批发零售企业相比优势尚不明显，尽管公司实现了 25.15%的综合毛利率水平，较好的控制了费用支出，但尚不足以形成规模效益。

（2）第二阶段—拓宽渠道业务发展

公司在 2013 年度传统批发业务、团购业务的基础之上，结合 2014 年度线上网络销售平台的建设与推广应用，进一步拓宽了销售业务渠道，将线上零售业务、便民宅配业务、直营店销售业务和营销推广服务业务围绕着社区 O2O 理念逐步完善，为企业创造了更多的业绩增长点。

公司 2014 年经营业绩同 2013 年相比增幅高达 476.99%，销售渠道更为广达，其中：传统批发业务销售占比 12.61%，团购业务销售占比 54.10%，线上零售业务占比 13.04%，便民宅配设施销售占比 5.83%，直营门店销售占比 1.71%。尽管公司的综合毛利率水平达到 25.68%，受渠道建设初期相关费用支出较多所限，尚未实现大幅盈利。

（3）第三阶段—整合渠道资源、加强线上推广

①营销推广服务业务：公司 2014 年度营销推广服务毛利率水平高达 60.57%，随着公司同郑州当地民航部门、郑州银行、郑州电视台等合作业务的推广，公司未来的营销推广服务业务收入及利润水平仍有大幅提升空间。

②线上团购与零售业务：随着公司 2014 年度网络销售平台的持续推广以及社区“微营销群”的日益活跃，公司线上团购及零售业务规模将持续不断提高，且其“厂家直采—送货上门”的配送模式也有助于提升其利润空间；同时，公司同工商银行“融 e 购”平台等电商网络平台的战略合作与推广将有助于公司网络销售平台经营业绩的进一步提升。

③直营店引领配送业务：公司在 2014 年底 2 家直营店的基础之上于 2015 年 1 月开设第三家直营店，进一步丰富产品销售渠道的同时，也为区域物流配送提供了更多的物流网点，进一步提升配送效率。

④借力资本市场：公司于 2015 年 3 月定向发行股份 450,000 股，每股 10 元的发行价格一抢而空，募集资金 450 万元，进一步补充了公司的运营资金；公司报告期内无银行借款。随着企业新三板挂牌的顺利完成，公司将进一步获取更高额度的银行授信，在适当的时机应用债权融资工具丰富融资渠道，优化资本结构。

七、报告期内各期末主要资产情况

1、应收账款

(1) 应收账款分类

项目	2014 年 12 月 31 日			
	账面余额	占比（%）	坏账准备	账面价值
一、单项金额重大的应收款项				
二、按信用特征组合后风险较大的应收账款	2,549,205.15	100.00	76,476.15	2,472,729.00
三、单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款				
合计	2,549,205.15	100.00	76,476.15	2,472,729.00

项目	2013 年 12 月 31 日			
	账面余额	占比（%）	坏账准备	账面价值
一、单项金额重大的应收款项				
二、按信用特征组合后风险较大的应收账款	758,098.39	100.00	22,742.95	735,355.44
三、单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款				
合计	758,098.39	100.00	22,742.95	735,355.44

注：单项金额重大并单项计提坏账准备指：单项应收款项余额 100.00 万元以上的应收款项；按信用风险组合计提坏账准备的应收款项指：单项金额非重大以及经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项，按信用风险特征的相似性和相关性进行组合的应收款项；单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款指：有确凿证据表明可收回性存在明显差异的应收款项，按个别认定法计提坏账准备。

（2）账龄分析组合

账龄	2014 年 12 月 31 日			
	账面余额	比例（%）	坏账准备	账面价值
1 年以内	2,549,205.15	100.00	76,476.15	2,472,729.00
合计	2,549,205.15	100.00	76,476.15	2,472,729.00
账龄	2013 年 12 月 31 日			
	账面余额	比例（%）	坏账准备	账面价值
1 年以内	758,098.39	100.00	22,742.95	735,355.44
合计	758,098.39	100.00	22,742.95	735,355.44

（3）报告期各期末应收账款前五名情况

2014 年 12 月 31 日公司应收账款前五名情况如下：

序号	客户名称	金额	账龄	占应收账款总额的比例(%)
1	郑州富贵祥工贸有限公司	323,742.12	1 年以内	12.70
2	河南万果园实业集团有限公司	318,912.00	1 年以内	12.51

序号	客户名称	金额	账龄	占应收账款总额的比例(%)
3	郑州银行	308,001.88	1 年以内	12.08
4	国药集团河南省医疗器械有限公司	172,575.30	1 年以内	6.77
5	中国石油河南分公司	135,158.00	1 年以内	5.30
合计		1,258,389.30		49.36

2013 年 12 月 31 日公司应收账款前五名情况如下:

序号	客户名称	金额	账龄	占应收账款总额的比例(%)
1	郑州福贵祥工贸有限公司	159,360.00	1 年以内	21.02
2	郑州银行	99,424.00	1 年以内	13.12
3	郑州和茂商贸有限公司	79,000.00	1 年以内	10.42
4	郑州蒿氏贸易有限公司	70,000.00	1 年以内	9.23
5	郑州吸引者科技有限公司	40,000.00	1 年以内	5.28
合计		447,784.00		59.07

报告期各期末,公司前五名客户均为企业客户,占各期末应收账款的比例较大,但 2014 年末的占比较 2013 年末有所下降。

(4) 报告期各期末,应收账款余额中不存在持有公司 5% (含 5%) 以上表决权股份的股东单位的款项。

(5) 2013 年 12 月 31 日及 2014 年 12 月 31 日,公司应收账款余额分别为 758,098.39 元及 2,549,205.15 元,期末应收账款占当期营业收入的比重分别为 43.61%及 25.42%。报告期各期末,应收账款余额增幅较大,与营业收入的增长匹配,属于正常现象。且应收账款占当期营业收入的比重有所下降,因公司加大了应收账款催收力度,货款的回收更加及时。

2、其他应收款

(1) 其他应收款分类

项目	2014 年 12 月 31 日			
	账面余额	占总额比例	坏账准备	账面价值

		(%)		
一、单项金额重大的应收款项				
二、按信用特征组合后风险较大的其他应收款	44,917.30	100.00	1,347.52	43,569.78
三、单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款				
合计	44,917.30	100.00	1,347.52	43,569.78
项目	2013 年 12 月 31 日			
	账面余额	占总额比例 (%)	坏账准备	账面价值
一、单项金额重大的应收款项	871,048.00	87.01	15,931.44	855,116.56
二、按信用特征组合后风险较大的其他应收款	130,055.50	12.99	3,901.67	126,153.83
三、单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款				
合计	1,001,103.50	100.00	19,833.11	981,270.39

注：单项金额重大并单项计提坏账准备指：单项应收款项余额 20.00 万元以上的应收款项；按信用风险组合计提坏账准备的应收款项指：单项金额非重大以及经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项，按信用风险特征的相似性和相关性进行组合的应收款项；单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款指：有确凿证据表明可收回性存在明显差异的应收款项，按个别认定法计提坏账准备。

(2) 其他应收款账龄分析

账龄	2014 年 12 月 31 日			
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	账面价值
1 年以内	44,917.30	100.00	1,347.52	43,569.78
合计	44,917.30	100.00	1,347.52	43,569.78
账龄	2013 年 12 月 31 日			
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	账面价值
1 年以内	1,001,103.50	100.00	19,833.11	981,270.39
合计	1,001,103.50	100.00	19,833.11	981,270.39

(3) 报告期各期末公司其他应收款前五名情况

2014 年 12 月 31 日公司其他应收款前五名情况如下：

序号	公司（个人）名称	金额（元）	账龄	占总额比例(%)	款项性质
1	王健	10,500.00	1 年以内	23.38	备用金
2	王素平	8,000.00	1 年以内	17.81	备用金
3	杨艳艳	7,200.00	1 年以内	16.03	备用金
4	左玉霞	6,000.00	1 年以内	13.36	押金
5	李凯然	3,800.00	1 年以内	8.46	备用金
合计		35,500.00		79.03	

2013 年 12 月 31 日公司其他应收款前五名情况如下：

序号	公司（个人）名称	金额（元）	账龄	占总额比例(%)	款项性质
1	郑州七佰名科技有限公司	531,048.00	1 年以内	53.05	公司借款
2	邓钢	340,000.00	1 年以内	33.96	个人借款
3	雍慧霞	80,000.00	1 年以内	7.99	个人借款
4	石会霞	50,000.00	1 年以内	4.99	个人借款
5	赵腾飞	55.50	1 年以内	0.01	备用金
合计		1,001,103.5		100.00	

（4）报告期内持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位及其他关联方欠款情况详见本节“九、关联方关系及关联交易”之“（三）关联交易”部分。

（5）公司其他应收款 2013、2014 年末余额为分别为 1,001,103.50 元和 44,917.30 元。2013 年末其他应收款余额较大，主要是因为存在借款给股东、非关联公司以及公司员工的情形，这些款项在 2014 年度已及时收回；2014 年末其他应收款均为日常备用金借款及押金，属于正常的业务需要支出。

（6）股份公司设立后，公司完善了关联方借款及对外借款的管理制度，明确了决策制度和审批流程，制定了防范向关联方及非关联公司或个人借款风险的有效措施。

3、存货

（1）报告期内存货情况

公司主要从事粮油类食用农产品的批发与零售，不参与商品的生产与加工环节，公司报告期内的存货全部由库存商品构成，具体情况如下：

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
食用油	1,238,625.50	607,554.60
米	1,505,036.30	25,276.66
其他	290,181.54	-
合计	3,033,843.34	632,831.26

公司报告期末存货的构成主要是食用油和米类产品，2014 年末和 2013 年末两类产品合计金额占比为 90.44%和 100.00%，符合公司的业务模式；公司报告期内重大采购合同订单及销售合同订单中列示的采购与销售内容均为食用油和米类产品，存货构成符合公司的实际业务。

（2）报告期内存货变动情况

公司报告期末存货余额的具体变动情况如下：

项目	2013 年 1 月 1 日	增加	减少	2013 年 12 月 31 日
库存商品	342,287.08	1,591,702.38	1,301,158.20	632,831.26
项目	2014 年 1 月 1 日	增加	减少	2014 年 12 月 31 日
库存商品	632,831.26	9,352,670.18	6,951,658.10	3,033,843.34

公司期末存货余额变动的主要原因是随着公司 2014 年度经营业绩的大幅提升而导致的存货水平正常提升。

（3）存货减值准备情况

公司 2013、2014 年度商品销售毛利率分别为 24.69%和 20.60%，略高于可比上市公司红旗连锁 20.05%和 19.41%的主营业务毛利率，不存在因价格巨幅波动而导致的重大减值风险；公司 2013、2014 年度存货周转率分别为 2.67 和 3.79，存货库龄全部在一年以内，且粮油类食用农产品自身保质期较长，不存在因库龄过长而产生的减值跌价风险。

综上所述，公司报告期末存货不存在明显减值迹象，依据公司现行会计政策、会计估计，无需计提存货跌价准备

4、固定资产

(1) 固定资产的分类及折旧方法

公司按年限平均法计提固定资产折旧。各类固定资产的预计使用年限、残值率和年折旧率详见本节“四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计、（一）主要会计政策、会计估计”之“6、固定资产”部分。

(2) 固定资产原值、折旧及净值

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
一、原值合计	1,585,484.78	162,451.28
房屋建筑物	1,229,400.00	
办公设备	46,512.12	8,605.12
其他经营设备	309,572.66	153,846.16
二、累计折旧合计	60,815.30	1,285.20
房屋建筑物	38,931.00	
办公设备	5,753.24	1,285.20
其他经营设备	16,131.06	
三、减值准备合计		
房屋建筑物		
办公设备		
其他经营设备		
四、账面净值合计	1,524,669.48	161,166.08
房屋建筑物	1,190,469.00	
办公设备	40,758.88	7,319.92
其他经营设备	293,441.60	153,846.16

(3) 截至 2014 年 12 月 31 日，固定资产原值为 1,585,484.78 元、净值为 1,524,669.48 元，主要为房屋建筑物、其他经营设备及办公设备。

(4) 截至 2014 年 12 月 31 日，固定资产未发生减值迹象。

5、无形资产

(1) 无形资产的分类及摊销方法

无形资产分类及摊销方法详见本节“四、（一）主要会计政策、会计估计”

之“7、无形资产”部分。

(2) 无形资产原值、摊销及净值

报告期内，公司的无形资产为购买取得的网络销售平台 www.78kankan.cn 以及财务软件，具体情况如下：

资产类别	账面原值	投入使用日期	摊销年限	残值率(%)	累计摊销	账面净值
财务软件	35,400.00	2014/1/27	3	0.00	9,833.33	25,566.67
网络销售平台	970,873.79	2014/3/13	20	0.00	48,543.69	922,330.10
合 计	1,006,273.79				58,377.02	947,896.77

6、资产减值准备计提及转回情况

报告期内，公司资产减值准备计提及转回情况如下：

项目	2014 年 12 月 31 日/2014 年度			
	计提金额	冲销金额	转回金额	期末余额
应收款项坏账准备	53,733.20	-	-	76,476.15
其他应收款坏账准备	-	18,485.59	-	1,347.52
合计	53,733.20	18,485.59	-	77,823.67
项目	2013 年 12 月 31 日/2013 年度			
	计提金额	冲销金额	转回金额	期末余额
应收款项坏账准备	22,742.95	-	-	22,742.95
其他应收款坏账准备	19,833.11	-	-	19,833.11
合计	42,576.06	-	-	42,576.06

八、报告期内各期末主要负债及股东权益情况

1、应付账款

(1) 应付账款账龄分析

账龄	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
1 年以内	1,101,903.68	86,655.63
合计	1,101,903.68	86,655.63

(2) 报告期各期末，公司应付账款余额前五名情况

2014 年 12 月 31 日公司应付账款金额前五名情况如下：

序号	公司（个人）名称	金额	账龄	占总额比例（%）	款项性质
1	河南省土产副食有限公司	335,150.43	1 年以内	30.42	采购货款
2	河南益和源粮油食品有限公司	326,310.00	1 年以内	29.61	采购货款
3	原阳县黄河边米业有限公司	201,957.23	1 年以内	18.33	采购货款
4	平顶山市三源汇食品有限公司	93,700.00	1 年以内	8.50	采购货款
5	原阳县锦博米业有限公司	59,961.75	1 年以内	5.44	采购货款
合计		1,017,079.41		92.30	

2013 年 12 月 31 日公司应付账款前五名情况如下：

序号	公司（个人）名称	金额	账龄	占总额比例（%）	款项性质
1	原阳县黄河边米业有限公司	45,692.53	1 年以内	52.73	采购货款
2	郑州清栋粮油商贸有限公司	20,000.00	1 年以内	23.08	采购货款
3	河南华益联创商贸有限公司	10,944.00	1 年以内	12.63	采购货款
4	刘红军	6,000.00	1 年以内	6.92	采购货款
5	伊川县伊河桥米业有限公司	2,629.10	1 年以内	3.03	采购货款
合计		85,265.63		98.39	

(3) 截至 2014 年 12 月 31 日，应付账款余额中不含持本公司 5%（含 5%）以上表决权的股东及其他关联方的应付账款。

2、预收款项

2013 年 12 月 31 日及 2014 年 12 月 31 日，公司预收账款均无余额。

3、其他应付款

2013 年 12 月 31 日及 2014 年 12 月 31 日，公司其他应付款余额分别为 0.00 元、20,000.00 元。

序号	公司（个人）名称	金额	账龄	款项性质
1	于彤彤	20,000.00	1 年以内	租车押金
合计		20,000.00		

4、报告期股东权益情况

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
股 本	6,680,000.00	5,000,000.00
资本公积	1,254,774.58	413,774.58
盈余公积	10,291.53	
未分配利润	92,623.73	-76,513.81
股东权益合计	8,037,689.84	5,337,260.77

股本的具体变化见本说明书“第一节、基本情况”之“四、股本的形成及其变化和重大资产重组情况”部分内容。

九、关联方关系及关联交易

（一）关联方的认定标准

根据《公司法》、《企业会计准则第 36 号-关联方披露》及有关上市公司规则中有关关联方的认定标准，公司确认公司的关联方如下：

1、关联自然人

- （1）直接或间接持有公司 5%以上股份的自然人；
- （2）公司董事、监事及高级管理人员；
- （3）“2、关联法人”第（1）项所列法人的董事、监事及高级管理人员；

（4）本条第（1）、（2）项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母。

2、关联法人

- （1）直接或间接地控制本公司的法人或其他组织；

(2) 由前项所述法人直接或间接控制的除本公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；

(3) 由前述“1、关联自然人”所列公司的关联自然人直接或间接控制的，或担任董事、高级管理人员的，除本公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；

(4) 持有本公司 5%以上股份的法人或其他组织及其一致行动人；

(5) 中国证监会或公司根据实质重于形式的原则认定的其他与公司有特殊关系，可能或者已经造成公司对其利益倾斜的法人或其他组织。

(二) 公司主要关联方

1、关联自然人

序号	关联方名称或姓名	关联关系
1	邓钢	持股 5%以上股东、公司董事长
2	邵鸣心	持股 5%以上股东、公司董事、高级管理人员
3	王淑红	持股 5%以上股东
4	张春月	持股 5%以上股东、公司董事
5	焦安泰	持股 5%以上股东
6	侯月莉	公司董事
7	岳仁学	公司董事
8	高廷震	公司监事会主席
9	温砺	公司监事
10	焦永红	公司监事
11	侯金玲	公司高级管理人员
12	汪春霞	公司高级管理人员

2、关联法人

序号	关联方名称或姓名	关联关系
1	河南书网教育科技有限公司	公司监事会主席高廷震在该公司担任高管
2	北京思博信通科技有限公司	公司股东王淑红任该公司执行董事兼总经理

(三) 关联交易

1、经常性关联交易

报告期内，公司存在向股东租赁房产用于办公及直营店经营的经常性关联交易，具体情况如下：

出租方	租赁期	租赁地址	租赁面积	租金	用途
邓钢	2011.5-2014.5	郑州高新区翠竹街6号11幢1单元1404号	167.85 m ²	免租	办公
邓钢	2014.11-2016.11	郑州金水区索凌路8号B11号楼1层商1号	57.28 m ²	1500 元/月	直营店
张春月	2014.11-2016.11	开封市自由路桥南街7号院	14.04 m ²	400 元/月	直营店

报告期内，公司存在免租使用邓钢位于郑州高新区翠竹街6号11幢1单元1404号处房产进行办公之情形；2014年7月，该处办公用房已通过邓钢对公司增资的形式过户至公司名下。

经核查，报告期内公司虽未按照公允的市场价格支付房屋租金，但并未损害公司及其他股东的利益，且影响金额不大，亦不会对公司的财务状况和经营成果产生重大影响，系公司控股股东邓钢为支持公司初期发展之行为。

公司于2014年11月租用控股股东邓钢位于郑州金水区索凌路8号B11号楼1层商1号的房产及股东张春月位于开封市自由路桥南街7号院的房产用于开展实体店经营。

经核查，公司租用股东房产开设实体店主要是考虑到实体店在公司整体发展战略中的重要地位及规避到期无法续租的持续经营风险。两处实体店的租赁价格要略低于市场公允价值，系公司股东支持公司发展之行为，不会对公司的财务状况和经营成果产生重大影响，不存在侵害公司及其他股东利益之情形。

2、偶发性关联交易

报告期内，存在控股股东占用公司资金的偶发性关联交易，具体情况如下：

项目名称	关联方	2014年12月31日	2013年12月31日
其他应收款	邓钢	-	340,000.00

截至 2013 年 12 月 31 日，公司应收邓钢 340,000.00 元，原因是邓钢于 2013 年 11 月临时借用公司资金，经核查，该笔款项已经于 2014 年 4 月归还公司。除此以外，公司同关联方之间不存在其他应收应付款项。

3、关联交易决策制度及执行情况

有限公司阶段，公司没有明确关于关联方交易的管理制度，关联方交易决策程序较为简单，没有执行严格的审批程序。除上述的关联租赁及一笔关联资金往来外，有限公司不存在关联采购、关联销售、关联担保等行为，关联交易的发生没有损害公司的利益。

股份公司设立以后，公司制定了“三会议事规则”、《公司章程》及《关联交易管理办法》等制度文件，制定和完善了符合公司业务特点的公司治理结构及内控制度体系，在制度方面有效的规范了关联交易行为。此外，公司管理层承诺将严格遵守《关联交易管理办法》的规定，在未来的关联交易实践中履行合法审批程序。具体决策权限及决策程序如下：

(1)《公司章程》第六十六条规定：“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东可以参加涉及自己的关联交易的审议，并可就该关联交易是否公平、合法以及产生的原因向股东大会作出解释和说明，但该股东不应当就该事项参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况”。第一百条规定“董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足三人的，应将该事项提交股东大会审议。”《公司章程》第八十九条、第一百七十五条还规定了董事处理关联交易的权利与义务以及关联关系的定义。

(2) 公司《股东大会议事规则》第四十五规定“股东大会审议公司关联交易事项时，关联股东（包括股东代理人）可以出席股东大会，参加审议该关联交易，并可就该关联交易是否公平、合法及产生的原因等向股东大会作出解释和说明，但在表决时应当回避且不应参与投票表决；其所代表的有表决权的股份数不

计入有效表决总数；而且不得以任何方式干预公司的决定。股东大会决议应当充分说明非关联股东的表决情况。”

（3）公司《董事会议事规则》第三十三条规定“委托和受托出席董事会会议应当遵循以下原则：在审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席；关联董事也不得接受非关联董事的委托。”

（4）公司《关联交易管理办法》“第四章、第五章”对公司审议关联交易的程序和决策权限也做出了明确规定。

4、减少和规范关联交易的措施

公司将采取以下措施来规范关联交易：

（1）对于正常的、有利于公司发展的关联交易，公司将遵循公开、公平、公正、公允的市场原则，严格按照“三会议事规则”、《公司章程》及《关联交易管理办法》的相关规定，认真履行关联交易决策程序和关联股东、关联董事的回避制度，确保关联交易按照公平、公正、合理、自愿的原则进行，并对关联交易予以充分及时披露。具体决策权限及决策程序详见本节“九、关联方关系及关联交易”之“（三）关联交易”之“3、关联交易决策制度及执行情况”部分。

（2）为规范关联交易，确保关联交易程序合规、定价公允，公司实际控制人及持股 5%以上股东就规范与公司之间的关联交易做出如下承诺：

“本人现有（如有）及将来与河南去吧看看网络科技股份有限公司发生的关联交易是公允的，是按照正常商业行为准则进行的。本人保证将继续规范并逐步减少与河南去吧看看网络科技股份有限公司及其子公司、分公司、合营或联营公司发生关联交易，保证本人及本人所控制的公司、分公司、合营或联营公司及其他任何类型的企业不以垄断采购和销售业务渠道等方式干预河南去吧看看网络科技股份有限公司的经营，损害其利益。关联交易活动应遵循商业原则，关联交易的价格原则上应不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准。

作为持有河南去吧看看网络科技股份有限公司 5%以上股份的股东，本人保证将按照法律法规和河南去吧看看网络科技股份有限公司章程的规定，在审议涉及本人的关联交易时，切实遵守：

①河南去吧看看网络科技有限公司董事会上进行关联交易表决时的回避程序；

②河南去吧看看网络科技有限公司股东大会上进行关联交易表决时的回避程序。”

5、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方及持有公司 5% 以上股份股东在主要客户或供应商占有权益的情况

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方及持有公司 5% 以上股份股东不存在在主要客户或供应商中占有权益的情况。

十、需提醒投资者关注的财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）期后事项

截至本说明书签署日，公司无需提醒投资者关注的期后事项。

（二）或有事项

截至本说明书签署日，公司无需披露的或有事项。

（三）其他重要事项

截至本说明书签署日，公司无需披露的其他重要事项。

十一、资产评估情况

2013 年 12 月 6 日，河南亚太联华资产评估有限公司对河南去吧看看商贸有限公司 2013 年 11 月 30 日的净资产进行了评估，并出具了亚评报字【2013】131 号资产评估报告。本次评估采用了资产基础法，截至 2013 年 11 月 30 日，商贸公司净资产账面价值为 541.38 万元，评估价值为 541.50 万元，评估增值 0.12 万元，增值率为 0.02%。

十二、股利分配政策和最近两年分配情况

（一）报告期内公司股利分配政策

根据《公司章程》规定，公司税后利润分配政策如下：

第一百三十四条 公司分配当年税后利润前，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

第一百三十五条 公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

第一百三十六条 公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股票）的派发事项。

（二）报告期内的股利分配情况

报告期内，公司不存在股利分配的情况。

（三）本次公开转让后的股利分配政策

若公司成功申请在全国中小企业股份转让系统挂牌并获准公开转让，公司将继续执行现有的股利分配政策。公司将秉承可持续发展理念、切实考虑公司实际情况、努力实现公司发展目标，以股东利益为出发点，注重对股东权益的保护，在适当时机适时地修改利润分配政策，重视对股东的回报。

十三、控股子公司或纳入合并报表的其他企业基本情况

报告期内，公司无控股子公司或纳入合并报表的其他企业。

十四、经营中可能影响公司持续经营能力的风险

（一）市场竞争加剧的风险

我国粮油批发零售企业众多，且大部分为区域型企业，市场竞争激烈。长期以来，粮油类批发零售行业的主要销售渠道为百货、超市、粮油专卖店、食杂店、便利店等。随着网络科技的不断发展，粮油类电商平台也开始不断涌现，发展迅猛。虽然公司在河南省内市场取得一定的品牌知名度，但公司仍面临着市场竞争加剧从而影响市场占有率和盈利能力的风险。

（二）经营区域较为集中的风险

截至本说明书签署日，公司直营门店和配送网点主要分布在郑州市区。按销售区域划分，报告期内公司主营业务收入的 90%以上均主要集中在郑州市内。虽然自 2014 年以来公司开始布局电子商务，并建立了自己的电商网络销售平台，降低了实体门店经营区域较为集中的风险。但是，如果郑州市的社会和经济环境发生重大不利变化，将会给公司的经营带来一定风险。

（三）公司治理风险

有限公司阶段，公司股东会、执行董事、监事制度的建立和运行情况存在一定的不足，主要表现在关联交易授权不清。整体变更为股份公司后，公司重新制

定了公司章程，并制定了较为健全的三会议事规则及其他规章制度。股份公司设立时间较短，公司管理层对上述规则和规章制度的理解和执行尚需要在公司运营过程中不断完善。若公司治理水平欠佳，将会制约公司的快速发展，存在公司治理机制不能得到有效执行的风险。

（四）内部控制风险

有限公司阶段，公司内部控制体系不够健全，运作不够规范。公司整体变更为股份有限公司后，逐步制定了适合企业发展的各项内部控制制度，但由于股份公司设立时间较短，公司及管理层对于新制度的学习和理解需要一定的过程。随着公司经营规模的持续扩大，公司在战略规划、内部管理、运营管理、财务管理等方面均面临挑战。因此，公司可能在未来经营中存在因内部管理不适应发展需求而影响公司快速发展的风险。

（五）商业模式变动的风险

公司在多年专业从事粮油类食用农产品销售业务的基础之上，引入新兴的社区 O2O 电商销售模式，扎根于当地各大社区，结合“活动式客户体验”、“便民宅配设施”、“区域小物流配送”等一系列营销服务和推广理念，逐步将公司的商业模式由传统的粮油类食用农产品批发与零售商升级为专门提供绿色、无公害食用农产品的电商网络平台运营商。公司商业模式的转变从长期来看，会进一步加强公司的核心竞争力，提升公司的整体盈利水平，但如果整合不当，会对公司的经营业绩产生一定的影响。

（六）供应商集中度较高的风险

公司主要采购的商品为粮油类食用农产品，2013 年和 2014 年公司对前 5 名供应商合计采购金额占当期采购总额的比例分别为 96.14%和 96.36%，公司面临着一定程度上的供应商集中度较高的风险。虽然公司与供应商一直保持着长期、稳定的商业合作关系，但是如果供应商的销售策略发生重大变动，双方将存在终止合作的可能；此外，如果公司的主要供应商不能及时供货或者产品供应价格出现重大波动，均可能对公司的经营业绩造成影响。

（七）公司规模较小、抗风险能力相对较差的风险

公司自成立以来，资产规模持续增长，营业收入不断增加，但总体规模依然较小。报告期内，公司的资产总额、净资产、营业收入及净利润如下表所示：

单位：万元

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产总额	923.23	545.39
净资产总额	803.77	533.73
营业收入	1,003.03	173.84
净利润	17.94	-7.11

尽管公司 2014 年度营业收入较 2013 年度相比有了较大幅度的提升，但公司目前的总体净资产规模依然较小，经营稳定性相对较弱，抵抗市场风险和行业风险的能力仍有待加强。

（八）2013 年公司采用核定征收的方式申报缴纳企业所得税风险

公司 2013 年采用核定征收的方式申报缴纳企业所得税，2014 年改为查账征收。尽管公司申报缴纳企业所得税方式的选择与变更均征得了当地税务机关的意见，不存在因征收方式差异导致的少缴税款风险，公司所在税务主管部门出具了公司报告期内不存在欠缴税款的说明，公司控股股东、实际控制人出具承诺由其个人承担有关税务风险，会计师出具了标准无保留意见审计报告，但公司仍可能存在相关的潜在税务风险。

（九）现金收款的财务风险

公司主要从事粮油类食用农产品的批发与零售，报告期内直营店、便民宅配设施渠道的部分零售业务和社区营销推广活动开展过程中存在部分现金收款情况。尽管公司建立了一整套严格的资金管理制度，并通过开通网上银行支付、微信在线支付、店内安装 POS 机、销售人员配备移动 POS 机等方式尽量避免现金收款行为的发生，严格防范相关财务风险，但受行业特点所限以及公司扎根社区提供便民服务的业务特点，作为粮油类农产品零售业务主要客户构成的老年人仍倾向于现金消费，公司零售业务中的现金收款情况目前依然存在，公司

存在现金收款的财务风险。

第五节 定向发行

一、公司符合豁免申请核准定向发行情形的说明

去吧看看本次发行前公司股东人数为52人，本次发行对象总计35人，全部为新增自然人股东。本次发行后的股东人数为87人，累计股东人数未超过200人。综上，公司本次定向发行符合《管理办法》中规定的豁免向中国证监会申请核准的相关条件。

二、本次发行的基本情况

（一）本次发行股票的数量

本次定向发行股票的数量为157,000股。

（二）发行价格

本次定向发行股票的价格为每股18元。

（三）发行对象情况

公司本次向35名新股东发行股份157,000股，具体发行对象及认购股份情况如下：

序号	股东姓名	认购数量	认购金额	认购方式	持股方式
1	刘成新	60,000	1,080,000.00	现金	直接持股
2	韩飞	10,000	180,000.00	现金	直接持股
3	袁震	10,000	180,000.00	现金	直接持股
4	张柯	10,000	180,000.00	现金	直接持股
5	任惠敏	7,000	126,000.00	现金	直接持股
6	王红英	5,000	90,000.00	现金	直接持股
7	赵金美	5,000	90,000.00	现金	直接持股
8	黄琳	5,000	90,000.00	现金	直接持股
9	张凯	5,000	90,000.00	现金	直接持股
10	宋秋蕊	4,000	72,000.00	现金	直接持股

11	王博	4,000	72,000.00	现金	直接持股
12	牛佳	3,000	54,000.00	现金	直接持股
13	王大龙	3,000	54,000.00	现金	直接持股
14	高中孝	2,000	36,000.00	现金	直接持股
15	姬燕芳	2,000	36,000.00	现金	直接持股
16	李琳莉	2,000	36,000.00	现金	直接持股
17	张庆祥	2,000	36,000.00	现金	直接持股
18	曲伟	1,000	18,000.00	现金	直接持股
19	程文坡	1,000	18,000.00	现金	直接持股
20	李煜华	1,000	18,000.00	现金	直接持股
21	孟薇	1,000	18,000.00	现金	直接持股
22	齐建彤	1,000	18,000.00	现金	直接持股
23	齐勇沛	1,000	18,000.00	现金	直接持股
24	党俊伟	1,000	18,000.00	现金	直接持股
25	曹海军	1,000	18,000.00	现金	直接持股
26	支馨	1,000	18,000.00	现金	直接持股
27	周军洁	1,000	18,000.00	现金	直接持股
28	刘亚平	1,000	18,000.00	现金	直接持股
29	吴彦国	1,000	18,000.00	现金	直接持股
30	李恩重	1,000	18,000.00	现金	直接持股
31	赵伟	1,000	18,000.00	现金	直接持股
32	王亦君	1,000	18,000.00	现金	直接持股
33	王磊	1,000	18,000.00	现金	直接持股
34	张伟	1,000	18,000.00	现金	直接持股
35	刘亚珍	1,000	18,000.00	现金	直接持股
合计		157,000	2,826,000.0		

35名发行对象均为自然人，基本情况为：

1、刘成新

刘成新，身份证号41010519720501****，中国国籍，无境外永久居住权，大学本科学历，毕业于河南农业大学机电工程学院能源利用专业。1994年7月—2002年12月在河南省医学科技发展中心工作任办公室主任，2003年1月至今在河南利祥通信科技有限公司，任总经理。

2、韩飞

韩飞，身份证号41010219740103****，中国国籍，无境外永久居住权，大专学历，毕业于郑州二砂技校市场营销。1998年9月-2010年7月郑州江海模具制造有限公司任营销总监。2010年8月至今郑州市管城区沁岚轩茶行法人。

3、袁震

袁震，身份证号41232619790725****，中国国籍，无境外永久居住权，本科学历，毕业于郑州轻工业学院艺术设计专业。2003年7月—2008年7月，就职于河南思达置业有限公司；2008年8月至今绿地集团中原事业部。

4、张珂

张珂，身份证号41010219710802****，中国国籍，无境外永久居住权，本科学历，毕业于河南广播电视大学会计专业。1989年9月-1997年3月郑州热电厂（郑州新力电力有限公司 工人），1997年4月至今郑州热电医院出纳。

5、任惠敏

任惠敏，身份证号41010519640916****，中国国籍，无境外永久居住权，本科学历，毕业于中共中央党校河南省分校经济管理专业。1983年05月—1998年10月在郑州市华侨友谊总公司工作，任部门经理；1998年11月—1999年12月在河南省乡镇企业供销总公司工作，任财务主管；2000年01月—2008年8月在郑州市东惠互联网上网服务有限公司工作，任总经理；2008年09月至今在郑州东惠文化传播有限公司工作，任总经理。

6、王红英

王红英，身份证号41010219680613****，中国国籍，无境外永久居住权，职业中专，毕业于郑州市第四职业中等专业学校。1991年9月至今在中原制药厂工作，技术工。

7、赵金美

赵金美，身份证号41010419660104****，中国国籍，无境外永久居住权，

大专学历，河南省供销技术学校。1984年3月—1990年5月在中原区商业局工作职员；1990年6月至今河南第一新华印刷厂劳动服务公司任经理

8、黄琳

黄琳，身份证号41132119791215****，中国国籍，无境外永久居住权，大专学历，毕业于中共中央党校河南省分校经济管理专业。1998年11月—2005年12月在河南省南阳市民政局扶贫办；2006年1月至今在郑州东惠文化传播有限公司任部门经理。

9、张凯

张凯，身份证号41010519830113****，中国国籍，无境外永久居住权，大专学历，毕业于河南省政法干部管理学院经济法系。2003年3月至今就职于河南省外文书店有限公司任业务主管。

10、宋秋蕊

宋秋蕊，身份证号41010819810709****，中国国籍，无境外永久居住权，本科学历，毕业于四川大学工商管理专业。2005年4月至2011年1月就职于河南永丽化工有限公司，任总经理秘书；2011年1月至今就职于郑州宇达科技有限公司任总经理。

11、王博

王博，身份证号41010319810706****，中国国籍，无境外永久居住权，大专学历，毕业于郑州师范学院计算机教育专业。2004年5月—2006年9月，就职于郑州市开心生物科技有限公司任客服部经理；2006年10月至今在火车站万博饰品城二楼2040怡博饰品经营饰品批发。

12、牛佳

牛佳，身份证号41010219821103****，中国国籍，无境外永久居住权，本科学历，毕业于中国地质大学法学系。自2008年10月至今在河南省外文书店有限公司任业务主管。

13、王大龙

王大龙，身份证号41010219760607****，中国国籍，无境外永久居住权，大学本科学历，毕业于郑州工业大学机械电子工程专业。2000年8月至今就职于河南省河南饭店任职部门经理。

14、高中孝

高中孝，身份证号41302619830905****，中国国籍，无境外永久居住权，本科学历，毕业于北京邮电大学计算机软件专业。2006年10月至今在爱立信中国通信有限公司任服务经理一职。

15、姬燕芳

姬燕芳，身份证号41010219550504****，中国国籍，无境外永久居住权，高中学历，毕业于郑州二十四中。1994年8月至今郑州宏基特种耐火材料有限公司任会计。

16、李琳莉

李琳莉，身份证号41040319760729****，中国国籍，无境外永久居住权，大专学历，毕业于河南省商业高等专科学校。2002年9月—2009年9月就职于河南通利房地产有限公司任销售主管；2010年10月至今就职于郑州市万策电子服务有限公司任行政部总经理。

17、张庆祥

张庆祥，身份证号41072419700313****，中国国籍，无境外永久居住权，高中学历，新乡二中。1996年6月-2015年至今从事粮食行业工作。

18、曲伟

曲伟，身份证号41010519721121****，中国国籍，无境外永久居住权，毕业于亚洲(澳门)国际公开大学工商管理硕士。1993年6月至1997年6月，就职于中国航空油料河南分公司任主管；1997年7月至2008年8月，就职于华南蓝天航空油料河南分公司任主任；2008年9月至今就职于红山谷国际投资集团任董事。

19、程文坡

程文坡，身份证号41022119741128****，中国国籍，无境外永久居住权，大专学历，毕业于黄河科技大学商贸经济专业，1998年7月-2001年7月在威海人民广播电台任记者；2001年8月-2009年7月在TCL金能电池有限公司历任重庆办事处主管，成都经营部经理，惠州分公司总经理。2009年8月起至今任河南元角分实业股份有限公司营销总监。

20、李煜华

李煜华，身份证号41010419771220****，中国国籍，无境外永久居住权，本科学历，毕业于中央党校解放军信息工程大学分校。2000年3月就职河南尚策广告有限公司。

21、孟薇

孟薇，身份证号41060319880923****，中国国籍，无境外永久居住权，硕士研究生，毕业于河南理工大学安全工程专业。2014年6月至今就职河南省交通科学技术研究院有限公司职员。

22、齐建彤

齐建彤，身份证号41010319740829****，中国国籍，无境外永久居住权，大专学历，毕业于郑州大学计算机应用专业。1997年7月—1998年7月东软集团河南分公司销售主管；1998年8月-2008年11月航天信息河南分公司办公室主任；2008年12月至今郑州交运集团总指挥。

23、齐勇沛

齐勇沛，身份证号41112219830713****，中国国籍，无境外永久居住权，大专学历，毕业于郑州市科技工业学校。1998年7月—2002年9月，就职于跃进汽车集团河南豫中南汽车销售有限公司任主管；2007年11月至今，就职于河南天马汽贸中心有限公司任经理。

24、党俊伟

党俊伟，身份证号41010519720607****，中国国籍，无境外永久居住权，本科学历，毕业于郑州轻工业学院食品工程系烟草工程专业。1996年7月—2015年5月，就职于河南金瑞香精香料有限公司任调香师。

25、曹海军

曹海军，身份证号41022119831002****，中国国籍，无境外永久居住权，本科学历，毕业于郑州大学应用心理学专业。2007年7月-2009年7月河南麦当劳餐饮食品有限公司副经理。2009年8月至今博西家用电器（中国）有限公司河南办事处豫北区经理。

26、支馨

支馨，身份证号41272319801225****，中国国籍、无境外永久居住权，本科学历，毕业于郑州大学商学院市场营销专业。2001年5月-2003年1月河南省天伦广告公司市场部经理。2003年2月-2006年2月河南天丰集团贸易公司钢构配件部经理。2006年3月至今新农人。

27、周军洁

周军洁，身份证号41110219780911****，中国国籍，无境外永久居住权，中专学历，毕业于漯河市职业技术学院市场营销专业。1997年6月-1999年7月在河南省漯河市啤酒厂销售科做销售经理。1999年8月-2003年6月在郑州市中州古今杂志社做发行主管。2003年7月—2009年10月在朋友公司做销售。2010年11月至今在郑州天籁国际娱乐会所任部门经理。

28、刘亚平

刘亚平，身份证号41012619770828****，中国国籍，无境外永久居住权，研究生学历，2000年毕业于中国政法大学法律专业。2001年3月至今，就职于河南豫都律师事务所任律师。

29、吴彦国

吴彦国，身份证号41010519711209****，中国国籍，无境外永久居住权，

大学本科学历，毕业于郑州轻工业学院计算机科学技术专业。1992年7月至今，工作于郑州轻工业学院轻工职业学院。

30、李恩重

李恩重，身份证号 51021219641001****，中国国籍，无境外永久居住权，本科学历，毕业于重庆大学机械工程系。1987年8月—1990年7月就职于平高集团职员；1990年8月—1999年5月，就职于濮阳天口实业有限公司杂役；1999年6月—2010年5月，就职于郑州市双收调味品有限公司勤杂工；2010年6月至今就职于河南亮明电控设备有限公司勤杂工。

31、赵伟

赵伟，身份证号41010519720503****，中国国籍、无境外永久居住权，硕士学历，毕业于郑州大学高分子材料学院。1994年8月—2002年7月，河南省科学院化学研究所；2002年8月至今河南省科学院高新技术研究中心副研究员。

32、王亦君

王亦君，身份证号 41272119900528****，中国国籍，无境外永久居住权，本科学历，河南中原工学院信息商务学院会计专业在校大学生。

33、王磊

王磊，身份证号41010319830425****，中国国籍，无境外永久居住权，学历：毕业于郑州大学西亚斯国际学院，获美国Fort Hays州立大学学士学位，现任河南嘉诺联和投资有限公司总经理。

34、张伟

张伟，身份证号码:41010219750426****，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，毕业于河南财经学院会计专业。2001年至今在河南送变电工程公司工作，任项目会计。

35、刘亚珍

刘亚珍，身份证号41010519711223****，中国国籍，无境外永久居住权，

大专学历，河南省财经学院会计系。1991年6月-1994年10月郑州飞机场职员，1994年11月-1996年4月期货公司职员，1996年5月至今税务师事务所。

上述人员与公司及公司股东之间不存在关联关系。

三、发行前后相关情况对比

(一) 发行前后股东持股数量、持股比例

序号	定向发行前股东情况			定向发行后股东情况		
	股东姓名	持股数量(股)	持股比例(%)	股东姓名	持股数量(股)	持股比例(%)
1	邓钢	3,350,000	46.985	邓钢	3,350,000	45.972
2	邵鸣心	900,000	12.623	邵鸣心	900,000	12.351
3	王淑红	500,000	7.013	王淑红	500,000	6.862
4	张春月	390,000	5.470	张春月	390,000	5.352
5	焦安泰	360,000	5.049	焦安泰	360,000	4.940
6	温砺	200,000	2.805	温砺	200,000	2.745
7	岳仁学	200,000	2.805	岳仁学	200,000	2.745
8	王健	200,000	2.805	王健	200,000	2.745
9	高廷震	120,000	1.683	高廷震	120,000	1.647
10	柴俏巧	110,000	1.543	柴俏巧	110,000	1.510
11	侯月莉	100,000	1.403	侯月莉	100,000	1.372
12	罗闽	100,000	1.403	罗闽	100,000	1.372
13	逯州花	100,000	1.403	逯州花	100,000	1.372
14	王辉	97,000	1.360	王辉	97,000	1.331
15	汪春霞	70,000	0.982	汪春霞	70,000	0.961
16	芦浩	50,000	0.701	刘成新	60,000	0.823
17	扈敏	50,000	0.701	芦浩	50,000	0.686
18	焦永红	40,000	0.561	扈敏	50,000	0.686
19	郑丽娟	40,000	0.561	焦永红	40,000	0.549
20	聂香梅	20,000	0.281	郑丽娟	40,000	0.549
21	宋萌	15,000	0.210	聂香梅	20,000	0.274
22	肖芸	10,000	0.140	宋萌	15,000	0.206
23	王芳芳	10,000	0.140	肖芸	10,000	0.137
24	代辉	10,000	0.140	王芳芳	10,000	0.137
25	贾乐英	10,000	0.140	代辉	10,000	0.137

26	李丽新	10,000	0.140	贾乐英	10,000	0.137
27	杜宝英	10,000	0.140	李丽新	10,000	0.137
28	马丽筠	10,000	0.140	杜宝英	10,000	0.137
29	于彤彤	7,000	0.099	马丽筠	10,000	0.137
30	樊文怡	5,000	0.070	韩飞	10,000	0.137
31	徐延黎	4,000	0.056	袁震	10,000	0.137
32	张壮	4,000	0.056	张柯	10,000	0.137
33	张攀	3,000	0.042	于彤彤	7,000	0.096
34	卞永生	2,000	0.028	任惠敏	7,000	0.096
35	张晓红	2,000	0.028	樊文怡	5,000	0.069
36	卢浩克	2,000	0.028	王红英	5,000	0.069
37	郭琳娜	2,000	0.028	赵金美	5,000	0.069
38	杨亮	2,000	0.028	黄琳	5,000	0.069
39	邢小伟	2,000	0.028	张凯	5,000	0.069
40	张春建	1,000	0.014	徐延黎	4,000	0.055
41	王素平	1,000	0.014	张壮	4,000	0.055
42	刘玲玲	1,000	0.014	宋秋蕊	4,000	0.055
43	顾志鸿	1,000	0.014	王博	4,000	0.055
44	陈焕	1,000	0.014	张攀	3,000	0.041
45	邹平	1,000	0.014	牛佳	3,000	0.041
46	伍光见	1,000	0.014	王大龙	3,000	0.041
47	张迪	1,000	0.014	卞永生	2,000	0.027
48	李承	1,000	0.014	张晓红	2,000	0.027
49	郭琛皞	1,000	0.014	卢浩克	2,000	0.027
50	史立铭	1,000	0.014	郭琳娜	2,000	0.027
51	朱天顺	1,000	0.014	杨亮	2,000	0.027
52	赵新建	1,000	0.014	邢小伟	2,000	0.027
53				高中孝	2,000	0.027
54				姬燕芳	2,000	0.027
55				李琳莉	2,000	0.027
56				张庆祥	2,000	0.027
57				张春建	1,000	0.014
58				王素平	1,000	0.014
59				刘玲玲	1,000	0.014
60				顾志鸿	1,000	0.014

61				陈焕	1,000	0.014
62				邹平	1,000	0.014
63				伍光见	1,000	0.014
64				张迪	1,000	0.014
65				李承	1,000	0.014
66				郭琛峰	1,000	0.014
67				史立铭	1,000	0.014
68				朱天顺	1,000	0.014
69				赵新建	1,000	0.014
70				曲伟	1,000	0.014
71				程文坡	1,000	0.014
72				李煜华	1,000	0.014
73				孟薇	1,000	0.014
74				齐建彤	1,000	0.014
75				齐勇沛	1,000	0.014
76				党俊伟	1,000	0.014
77				曹海军	1,000	0.014
78				支馨	1,000	0.014
79				周军洁	1,000	0.014
80				刘亚平	1,000	0.014
81				吴彦国	1,000	0.014
82				李恩重	1,000	0.014
83				赵伟	1,000	0.014
84				王亦君	1,000	0.014
85				王磊	1,000	0.014
86				张伟	1,000	0.014
87				刘亚珍	1,000	0.014
合计		7,130,000	100		7,287,000	100

(二) 发行前后股本结构、股东人数、资产结构、业务结构、公司控制权、董事、监事和高级管理人员持股的变动情况

1、公司的股本结构及股东人数在发行前后变化情况如下表所示：

股份性质		定向发行前		定向发行后	
		股数 (股)	比例 (%)	股数 (股)	比例 (%)
无限售条件股份	(1) 控股股东、实际控制人	837,500	11.75	837,500	11.49
	(2) 董事、监事和高级管理人员 (不包括 (1))	505,000	7.08	505,000	6.93
	(3) 核心技术人员 (不包括 (1)、(2))	90,000	1.26	90,000	1.24
	(4) 其他	1,670,000	23.42	1,827,000	25.07
	无限售条件股数合计	3,102,500	43.51	3,259,500	44.73
有限售条件股份	(1) 控股股东、实际控制人	2,512,500	35.24	2,512,500	34.48
	(2) 董事、监事和高级管理人员 (不包括 (1))	1,515,000	21.25	1,515,000	20.79
	(3) 核心技术人员 (不包括 (1)、(2))				
	(4) 其他				
	有限售条件股数合计	4,027,500	56.49	4,027,500	55.27
总股本		7,130,000	100	7,287,000	100

2、公司的资产结构在发行前后的变化情况

由于公司本次定向发行均采用现金方式，因此定向发行后，公司的流动资产和资产总额分别增加人民币282.60万元，其他资产无变动情况。

3、公司业务结构在发行前后的变化情况

公司业务结构在发行前后未发生变化，主营业务仍然为粮油类食用农产品的批发与零售业务。

4、公司控制权在发行前后未发生变更

本次定向发行前，公司控股股东及实际控制人邓铜直接持有公司46.985%的股份，同时担任公司董事长，能对公司决策产生重大影响并能够实际支配公司的经营决策。

本次定向发行后，邓铜直接持有公司45.972%的股份，仍能对公司决策产生重大影响并能够实际支配公司的经营决策。因此，邓铜仍为公司的实际控制人，公司的控制权未发生变更。

5、董事、监事、高级管理人员持股变动情况

本次定向发行中，公司董事、监事及高级管理人员并未参与，各自的持股数量保持不变。

序号	姓名	职务	定向发行前		定向发行后	
			持股数量 (股)	持股比例 (%)	持股数量 (股)	持股比例 (%)
1	邓钢	董事长	3,350,000	46.99	3,350,000	45.97
2	邵鸣心	董事、总经理	900,000	12.62	900,000	12.35
3	张春月	董事	390,000	5.47	390,000	5.35
4	岳仁学	董事	200,000	2.81	200,000	2.75
5	侯月莉	董事	100,000	1.40	100,000	1.37
6	高廷震	监事会主席	120,000	1.68	120,000	1.65
7	温砺	股东监事	200,000	2.81	200,000	2.75
8	焦永红	职工代表监事	40,000	0.56	40,000	0.55
9	侯金玲	财务负责人	-	-	-	-
10	汪春霞	董事会秘书	70,000	0.98	70,000	0.96
合计			5,370,000	75.32	5,370,000	73.70

(三) 发行前后主要财务指标的变化情况

财务指标	发行前		发行后
	2013 年	2014 年	
每股收益 (元/股)	-0.07	0.03	0.03
净资产收益率%	-7.24	2.63	1.86
每股净资产 (元/股)	1.07	1.20	1.59
总资产 (万元)	545.39	923.23	1,205.83
股东权益合计 (万元)	533.73	803.77	1,086.37
资产负债率%	2.14	12.94	9.91
流动比率	45.27	5.64	8.01
速动比率	39.85	3.10	5.47

定向发行后，公司的每股净资产、流动比率、速动比率均有所提高，资产负债率降低，每股收益和净资产收益率被摊薄。

四、新增股份限售安排

本次定向发行的全部股份将在中国证券登记结算有限公司北京分公司登记。因此，本次定向发行新增股份全部可进入全国中小企业股份转让系统进行转让。

公司本次股票发行的新增股份无限售安排。

五、现有股东优先认购安排

根据《河南去吧看看网络科技有限公司股票发行方案》（以下简称“《股票发行方案》”），本次定向发行不存在现有股东优先认购的安排，本次定向发行的股份全部由新增投资者认购。

六、本次股票发行过程及结果

2015年5月7日，去吧看看召开第一届董事会第十二次会议，会议应到董事5人，实到5人，会议由董事长邓铜主持，公司监事和高级管理人员列席了会议。

董事会全票通过了《关于〈河南去吧看看网络科技有限公司股票发行方案〉的议案》、《关于签署附生效条件的〈股份认购协议〉的议案》、《关于修改公司章程的议案》及《关于授权董事会全权办理本次股票发行相关事宜的议案》等与本次股票发行相关的议案。

2015年05月22日，公司召开2015年度第三次临时股东大会，审议通过了《关于〈河南去吧看看网络科技有限公司股票发行方案〉的议案》、《关于签署附生效条件的〈股份认购协议〉的议案》、《关于修改公司章程的议案》、《关于授权董事会全权办理本次股票发行相关事宜的议案》，52名股东全票赞成通过。

2015年6月5日，中兴财光华会计师事务所对公司本次定向发行进行了验资，并出具了中兴财光华审验字（2015）第07087号《验资报告》，验证：截至2015年6月4日，公司已收到刘成新、韩飞、袁震、张柯、任惠敏、王红英、赵金美、黄琳、张凯、宋秋蕊、牛佳、王大龙、高中孝、姬燕芳、李琳莉、张庆祥、曲

伟、程文坡、李煜华、孟薇、王博、齐建彤、齐勇沛、党俊伟、曹海军、支馨、周军洁、刘亚平、吴彦国、李恩重、赵伟、王亦君、王磊、张伟、刘亚珍合计35位自然人以货币形式缴纳的新增出资合计人民币282.60万元，其中计入股本为人民币15.70万元，计入资本公积为人民币266.90万元。

2015年7月1日，郑州市工商行政管理局对本次增资事项准予变更登记。

第六节 有关声明

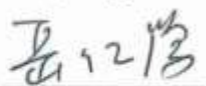
一、公司董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本公开转让说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事：



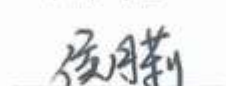
邓 铜



岳仁学



邵鸣心

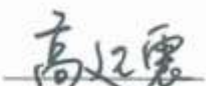


侯月莉



张春月

全体监事：



高廷震

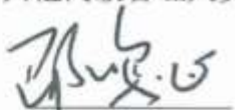


焦永红

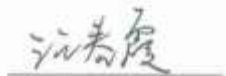


温 砺

其他高级管理人员：



邵鸣心



汪春霞



侯金玲

河南去吧看看网络科技股份有限公司

2015年7月7日

二、主办券商声明

本公司已对公开转让说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人：



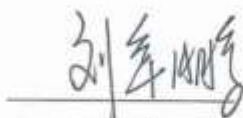
李红光

项目负责人：



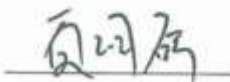
杨辉

项目小组成员：



刘辛鹏

项目小组成员：



夏珂研



三、会计师事务所声明

本机构及签字注册会计师已阅读公开转让说明书,确认公开转让说明书与本机构出具的审计报告无矛盾之处。本机构及经办人员对申请挂牌公司在公开转让说明书中引用的专业报告的内容无异议,确认公开转让说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人:



签字注册会计师:



签字注册会计师:



中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)



2015年 7 月 7 日

四、律师事务所声明

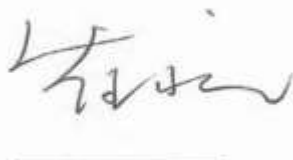
本机构及经办律师已阅读公开转让说明书，确认公开转让说明书与本机构出具的法律意见书无矛盾之处。本机构及及经办律师对申请挂牌公司在公开转让说明书中引用的专业报告的内容无异议，确认公开转让说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

机构负责人：

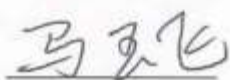


贺 健

经办律师：



崔永卫



马玉飞

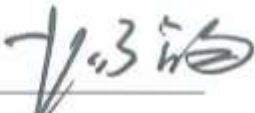


2015年7月7日

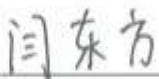
五、资产评估机构声明

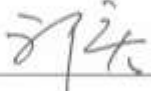
本机构及签字注册资产评估师已阅读公开转让说明书，确认公开转让说明书与本机构出具的评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对申请挂牌公司在公开转让说明书中引用的专业报告的内容无异议，确认公开转让说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

机构负责人：


杨 钧

中国注册资产评估师：


闫东方


郭宏

河南亚太联华资产评估有限公司

2015年7月7日



第七节 附件

以下附件于全国股份转让系统指定信息披露网站披露。

一、主办券商推荐报告

二、财务报表及审计报告

三、法律意见书

四、公司章程

五、全国股份转让系统公司同意挂牌的审查意见

六、其他与公开转让有关的重要文件