(上接A15版)

工商户销售情况进行了内部控制测试,公司及南京子公司、重庆子公司对个人或个体工商户的销售均有销售订单、发货单、销售发票和收款记录,具备真实的业务背景。测试过程中发现存在付款人账户名称与订单不一致的情况。保荐机构和申报会计师取得了不一致的证明材料,主要是夫妻之间、兄弟之间、朋友之间等共同经营,存在以共同经营的他方付款的情形。

2014年因款金额不一致的比例在30%左右,2014年公司对上述同款不一致的情况要求经销商自查整改,于2014年4月18日出具了《关于规范经销商订货打款的通知》,通知要求“从本月开始要求经销商打款订货需用本人的姓名,不能用他人用户打款,如因特殊原因无法用本人账户打款的,请出示派出所或相关法律证明(如:夫妻关系打款的出具结婚证扫描件),并给予经销商四个月的整改期”。经过整改,2015年、2016年回款账户名称与公司销售客户名称不一致情况大幅下降,占比不到1%。

2)保荐机构及申报会计师对个人或个体工商户进行了现场核查

为了核查确认个人或个体工商户账户结算的资金往来的真实性,保荐机构会同申报会计师对报告内经销商进行了走访,走访比例超过50%。

保荐机构和申报会计师取得了个人或个体工商户的采购订单、采购明细账、银行流水,与公司销售明细、收款记录进行了核对;访谈经销商负责人,了解到付款账户名称和经销商名称2014年存在不一致的情况,主要是因夫妻之间、兄弟之间、朋友之间等共同经营,便于结算;取得了付款方与个人或个体工商户的关系证明文件,确认资金的真实性。

(3)公司包装由KA渠道运作方式基本情况

公司包装由KA渠道销售运作模式主要有二种:

①直营商超模式:由公司与KA连锁超市直接签订合同书,负责货物的配送,货款的结算,市场维护、促销执行等销售行为。

②专营经销商代理模式:1)公司与KA连锁超市签订购销合同,由公司与连锁超市进行货物及货款的结算。KA专营经销商负责日常的维护、促销执行等工作。2)公司授权KA专营经销商与连锁超市签订合同,授权KA专营经销在连锁超市经营公司产品、品牌。KA专营经销商直接与连锁超市进行货物及货款的结算工作和日常的维护工作。

公司KA渠道销售如下:

大区	地区	客户名称	经销商公司名称	系统公司名称
KA部	湖南步步高	湖南马合军	湘潭恒浩商贸有限公司	步步高商业股份连锁有限公司
KA部	江西步步高	江西黄云春	新余云顺贸易有限公司	步步高商业股份连锁有限公司
KA部	芙蓉兴盛	芙蓉兴盛	益阳芙蓉兴盛商贸有限公司	益阳芙蓉兴盛商贸有限公司
KA部	华中沃尔玛	岳阳福顺	岳阳市福顺商贸有限公司	沃尔玛(中国)投资有限公司
KA部	江西华润万家	南昌多发汇	南昌多发汇贸易有限公司	华润万家生活超市(浙江)有限公司
KA部	江西天虹	南昌前景	南昌市前景商贸有限公司	南昌市天虹商场有限公司
金之津	湖南易捷	湖南金之津	湖南金之津供应链有限公司	长沙家乐福超市有限责任公司
	湖南华润万家			湖南华润万家生活超市有限公司
	湖南家乐福			中国石化股份有限公司湖南分公司
直营商超	大润发	大润发		武汉大润发江汉超市发展有限公司

报告期内,公司包装油销售以非KA渠道为主,KA渠道为辅。公司通过KA渠道和非KA渠道销售金额及占主营业务收入的比重如下表:

单位:万元、%

销售模式	2016年		2015年		2014年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
KA渠道	8,364.66	3.71	5,756.49	2.95	3,232.70	1.75
非KA渠道	217,025.34	96.29	189,067.50	97.05	181,979.71	98.25
合计	225,390.00	100.00	194,823.99	100.00	185,212.41	100.00

(4)公司散装油销售模式

报告期内,公司主要经营包装茶籽油的生产和销售,公司的核心竞争力是品牌和销售渠道,散装油的销售以贸易油为主,一般不经过加工。粮油加工企业采购原料油的时候,除满足自己生产加工的同时,会将采购的多余的原材料卖给其他粮油加工企业形成散装油的销售,也有以营利为目的的贸易油的采购和销售。

报告期内散装油销售占当期销售收入的比重分别为7.69%、10.40%和15.70%。可见,公司各期散装油销售占比较低,同时散装油销售的毛利率较低,利润贡献较少,因此对于散装油的销售在发行人生产经营体系内的定位为包装油生产原料的补充调剂,在有盈利空间的情况下可适当进行以贸易获利为目的的销售。

散装油主要的销售渠道比较成熟,分布如下:菜籽油方面包括中储粮及其子公司、益海嘉里及其子公司、华东港口、福建、广东菜籽油贸易商及湖南、湖北几个主要精炼工厂等。豆油方面除菜籽油的主要渠道外,还包括岳阳、长沙区域各贸易商及工业用户。

(5)报告期各期初期末经销商向发行人的采购额,无集中采购囤货等异常情况

包装油销售存在一定的波动周期,在传统节日(如春节、端午节、中秋节)前夕,需求量相对较大,特别在春节前夕经销商需要储备存货,故1月和12月销量通常较大,下表列示报告期各期12月和1月的销售金额:

单位:万元

年度	月均收入	12月		1月	
		销售金额	占包装油销售比例	销售金额	占包装油销售比例
2014年	15,434.37	18,456.83	9.10%	20,171.24	9.94%
2015年	16,235.33	21,720.41	9.94%	18,616.17	8.52%
2016年	18,782.50	26,239.36	11.64%	23,788.25	10.55%

(6)经销商不存在承担与发行人《经销合同书》约定外的成本费用

保荐机构实地走访了经销商,确认经销商不承担与发行人《经销合同书》约定外的成本费用。

经检查公司与经销商签订的《经销合同书》,公司需按合同约定对经销商进行返利,不存在经销商需承担公司经销合同书约定外的成本费用。

经检查公司费用明细账,经销商发生的超市进场费等市场费用,经公司审批后将为经销商承担一定比例的市场费用,不存在经销商需承担公司经销合同书约定外的成本费用。

(四)区域经销商管理模式

除KA渠道外,公司包装油销售全部通过区域经销商实现。截至2016年12月31日,公司共有区域经销商超过五百个,按照平均每个区域经销商六百多个销售网点测算,公司拥有三十多万个直通消费者餐桌的合作销售网点(其中长期有效的销售网点八万家)。

一方面,为保证公司销售渠道的稳定和畅通,营销中心制定了严格的《客户服务管理制度》、《市场维护制度》、《市场信息汇集制度》、《终端维护制度》和《终端执行制度》等经销商管理制度,对经销商市场和主体的日常规范和管理方法进行了规定,具体情况如下:

公司实行区域经销商独家代理制,对经销商主体选择以及过程管理建立了完善的制度。经销商与公司签订年度《经销合同书》时,对经销类别做了明确限定,分为总经销商(即同一品种在本合同约定行政区域内只有一家经销商)、特约经销商(即同一品种在本合同约定行政区域内有两家或两家以上经销商)、专营经销商(即在本合同约定行政区域只经销甲方产品,不再经销其它任何同类产品)和非专营经销商(即在本合同约定行政区域内,经销甲方产品的同时还经销其它同类产品)。为确保公司系列产品价格体系稳定,避免恶性竞争,维护各经销商的正常利益,公司制定了11项经销原则,主要经销原则有:

(1)不得经销同类产品原则:经销商不得同时经销同类竞争性产品。

(2)严禁跨区域、跨渠道销售原则:经销商只能在合同约定区域内通过指定的渠道销售经销合同书约定的产品,除团购业务和大区各案的大型连锁KA卖场开展的促销活动外,不得以任何理由跨区域、跨渠道销售。

(3)统一价格体系原则:经销商原则上须按公司制定的价格体系销售,各区域经销商需结合公司当期促销政策合理安排渠道及终端促销价格,实际零售价格不得高于指导价格体系。

同一产品同期销售给经销商的价格依据公司指导价格制定,根据各地区不同的促销政策,给予不同优惠。

(4)分销连带原则:经销商有义务采取措施约束下辖分销商及零售商,严禁分销商或零售商跨区域和降价销售,严禁零售商(含商超)不按零售指导价销售。分销商和零售商的销售行为由其上游经销商对公司承担相应责任。

(5)无缝执行促销原则:经销商对公司统一的促销活动必须“无缝执行”(如消费者促销、渠道促销等);对公司与经销商联合的促销活动,必须依公司指定要求配合执行(如路演、市场特攻等);对于由经销商单独策划操作的个性化区域促销活动(如糊涂其经营的其它类别产品),应书面报公司区域经理,由区域经理报公司批准后方可执行;经销商不得将各类促销品擅自截留或折价、降价销售,必须按公司标准向分销商、零售商实消费者提供促销品,以确保公销商、零售商和消费者的利益。

(6)品牌形象统一原则:各经销商刊登广告或者发布户外广告,须与公司统一形象保持一致,经区域经理报公司品牌管理部审批后方可执行。

此外,为加强区域市场的管理和约束,公司制定了市场保证金制度,因各签订经销合同的经销商须交纳不等额度的市场保证金,经销合同终止时,经销商无过错、无存货、无欠款的,自合同终止日起两个月内不计息全额退还其交纳的市场保证金;针对经公司查实认定的窜货行为,公司坚持从重处罚原则,严重者直接取消经销商资格。公司注重产品质量,重点维护“道道全”品牌在消费者心目中的良好形象,对终端市场产品摆放、陈列品新鲜度、促销执行、专职导购等方面,由公司有关负责人或督导组进行不定期不定区抽查,对未按要求执行的区域,将追究大区及区域经理责任。同时,公司定期对同行业市场竞争产品及库存信息进行搜集,了解各大区所辖经销商销售进度,合理控制库存,合理安排销售计划。

公司采取正负激励的措施,优化经销商团队。区域经销商销售量的确定总体遵循由上而下的原则,按年度签订销售量的销售合同。营销中心销售管理部根据公司下达的年度销售目标,根据每个大区的销售增幅及占比,确定每个大区的目标量。营销中心根据公司下达的年度销售目标,结合市场发展的定位,根据不同市场的发展,设立科学的增涨比例,由各大区根据经销商上一年的销售量及市场基础确定每位经销商的年度目标量,逐月跟进,直至完成甚至超额完成全年的目标任务,从而完成全年营销中心的销售目标。对于完成全年目标的经销商,公司给予正激励,主要体现在销售返利方面;对于年度目标完成率低于80%的经销商,公司将下达终止函,对经销商进行优化;对于完成率在80%以上未完成目标的经销商,下达整改函,由区域经理与经销商对未完成原因进行分析,提出下一年度具体运作的思路和措施,限期整改。

服务管理是经销商团队管理重要举措之一,公司制定了客户服务管理办法,完善客户服务流程。服务管理是企业全员参与,含有产品质量的服务、售后服务、市场开发和管理的服务、销售专业知识培训服务等。营销中心每年有1-2次客户满意度调查,对于企业各个服务环节及产品质量进行问卷调查,满意度的调查结果直接纳入相关服务部门的绩效考核,同时针对不满意或是较满意项及经销商团队所提出的建议进行有针对性的分析并提出改进的措施。公司每年定期组织经销商的导购员团队进行商品销售知识的培训,提升一线销售人员的销售技能。

报告期内新增经销商和退出经销商说明:

(1)报告期内,公司经销商新增及退出整体情况如下:

2013年末数量	2014年退出	2014年新增	2014年末数量
485家	54家	87家	518家
2014年末数量	2015年退出	2015年新增	2015年末数量
518家	71家	121家	568家
2015年末数量	2016年退出	2016年新增	2016年末数量
568家	82家	75家	561家

(2)新增经销商的区域分布及销售金额如下表:

单位:万元

地区	2016年		2015年		2014年	
	新增经销商	销售收入	新增经销商	销售收入	新增经销商	销售收入
华东地区	24家	1,838.65	36家	1,992.91	38家	2,063.79
华中地区	24家	2,043.78	35家	3,030.64	29家	2,951.78
西北地区	11家	708.92	9家	199.65		–
西南地区	16家	1,111.39	41家	1,288.93	20家	1,396.56
合计	75家	5,702.74	121家	6,512.13	87家	6,402.13
占包装油销售收入比例		2.53%		2.98%		3.16%

(3)退出经销商的区域分布及销户当年的销售金额

单位:万元

地区	2016年		2015年		2014年	
	退出经销商	销售收入	退出经销商	销售收入	退出经销商	销售收入
华东地区	24家	146.98	19家	12.21	20家	151.04
华中地区	18家	203.11	20家	1,675.13	18家	1,241.67
西北地区	2家	12.87	1家	–	0	–
西南地区	38家	379.30	31家	459.24	16家	207.41
合计	82家	741.25	71家	2,146.58	54家	1,600.12
占包装油销售收入比例		0.33%		0.98%		0.79%

报告期内,退出经销商的主要原因是原经销商经营能力较弱被新经销商替代、原经销商未完成销售任务、原经销商因自身原因放弃合作等。根据经销商协议,包装油销售为买断形式,经销商无退货权,经销商退出后其库存由其替代经销商接受或在不扰乱市场的情况下自行消化,市场保证金及账面余款销户后退款。

报告期内公司退出经销商销售收入占包装油销售收入比例较低,保荐机构检查了退出经销商当年的采购明细表,确认不存在经销商在退出前集中采购的情况。

(4)是否存在以前退出的经销商又新增或为发行人经销商的情形

保荐机构检查了报告期内销户经销商明细以及开户新增经销商明细,认为公司经销商中不存在销户后又成为公司经销商的情况。

(五)主要产品的原材料、能源及其供应情况

公司外购主要原材料为菜籽原油、外购能源为电力和煤炭。

(六)发行人所处竞争地位

1、市场占有率及未来变化趋势

公司所处的行业是食用植物油加工行业,细分行业是菜籽油加工行业。菜籽油类产品在食用植物油行业中占比较大,属于大油种,主要分布于长江流域。从食用植物油加工行业来看,由于我国食用植物油的消费以散装油为主,农村小作坊生产的散装油占主要市场,但散装油的消费占比将逐年下降。

从全国包装油市场来看,根据《2015-2022年中国食用油籽行业市场运行态势及未来发展趋势报告》,2014年我国小包装食用油消费量为872万吨,道道全2014年销售的包装油为21.54万吨,市场占有率为2.47%。

从长江流域来看,道道全的产品在长江上游地区(例如重庆、贵州)等地市场占有率较高,市场认可度较好,这得益于公司对于营销网络的悉心经营和迅猛发展的区域经销商队伍。云南和四川的市场正处于逐步开发的状态,并已经得到了良好的经济效果,目前公司正积极调整战略,在全国范围内扩展营销网络形成稳定增长的客户群体。

2、主要竞争对手情况

我国食用植物油加工业行业集中度高,益海嘉里和中粮集团是我国较大的两家食用植物油加工企业:“金龙鱼”、“福临门”、“鲁花”三大品牌占据了大部分的市场份额。

(1)中粮集团

中粮集团有限公司(以下简称“中粮集团”,英文简称“COFCO”),成立于1952年,是中国最大的粮油食品进出口公司和实力雄厚的食品生产商,享誉国际粮油食品市场,在与大众生活息息相关的农产品贸易、生物质能源开发、食品生产加工、地产、物业、酒店经营以及金融服务等领域成绩卓著。1994年以来中粮集团一直位列《财富》杂志世界500强企业之一。其食用植物油品牌主要为“福临门”。

(2)益海嘉里

益海嘉里投资有限公司(益海嘉里集团)是新加坡在华投资的以粮油加工、油脂化工、仓储物流、内外贸易为主,集煤炭经营、清洁能源开发、房地产于一体的集团公司,也是中国国内最大的粮油加工集团之一。公司总部设在上海市浦东新区陆家嘴,属于新加坡独资企业,是中粮集团的主要竞争对手。其食用植物油品牌主要为“金龙鱼”和“胡姬花”。

(3)山东鲁花

山东鲁花集团有限公司是农业产业化国家重点龙头企业,花生油年生产能力较强。其“鲁花”商标作为花生油的优势品牌为消费者熟知。该公司作为一家拥有种植基地、加工能力、销售品牌的食用油加工企业。

(4)中储粮油脂

中储粮油脂有限公司总部设立在北京,是中国储备粮管理总公司设立的全资子公司,是中国储备粮管理总公司设立的专门负责油脂油料经营管理的专业化公司,中储粮油脂有限公司经营范围为:中央储备油脂油料的收购、储存、加工、销售及相关业务;粮油收购、储存、加工、销售、检验及相关设备、材料、包装物销售;进出口业务。其全资子公司中储粮油脂营销有限公司主要负责小包装食用油的经营管理工作,其品牌为“金牌”,产品包括大豆油、调和油等多种油品。

(5)红蜻蜓油脂

重庆红蜻蜓油脂有限责任公司是重庆粮食集团核心子公司,是西南地区经营、生产植物油脂油料的国有独资企业,是以粮食收购、食用油脂及制品、粮食及制品、商业信息咨询、仓储服务、投资、货物进出口一体的国有粮食企业。

(6)九三粮油工业集团有限公司

九三粮油工业集团有限公司(简称:九三集团)是北大荒集团的全资子公司,首批国家级农业产业化重点龙头企业,是集贸、工、农为一体的大型大豆加工企业集团。总部位于哈尔滨高新经济技术开发区,拥有黑龙江九三、北安、宝泉岭、哈尔滨大豆制品、惠康食品、北大荒豆制品、吉林长春、辽宁铁岭、大连、天津、四川成都、广西惠禹等十二个生产子公司和香港、美国芝加哥、巴西圣保罗、马来西亚吉隆坡等四个海外经贸公司。

(7)西王食品股份有限公司

西王食品股份有限公司(以下简称“西王食品”)主要生产玉米果糖、药用葡萄糖、食用葡萄糖、果葡糖浆、葡萄糖酸盐、低聚糖、麦芽糊精、淀粉、玉米油、饲料、酒水、螺纹钢、特钢等。主导产品打入国际市场,食用葡萄糖、玉米油、无水葡萄糖、麦芽糊精的生产规模为亚洲最大。公司是国内唯一一家从原料到产品实行全程质量监控的企业。

(8)广州东凌粮油股份有限公司

广州东凌粮油股份有限公司(以下简称“东凌粮油”或“东凌国际”,代码000893)是国内A股市场首家大豆加工企业,业务包括油脂压榨、粮食贸易、基础物流等,下属的大豆压榨企业有广州植之元油脂实业有限公司及其全资子公司广州植之元油脂有限公司。“植之元”历经十年发展,以其稳定的质量、优良的服务在市场中享有崇高的品牌声誉。公司拥有三条大豆油粕生产线,全套引进比利时De-Smet(迪斯美)公司的大豆加工工艺、技术和设备,从原粮接收到产品出厂,全部自动化控制。

2016年1月,东凌粮油完成油脂业务的剥离。2016年3月4日,“广州东凌粮油股份有限公司”变更为“广州东凌国际投资股份有限公司”,公司主营业务变更为:种盐开采、种肥生产及销售、谷物饲料、国际船务、基础物流及投资。

五、发行人生产经营有关的资产权属情况

(一)主要房屋及建筑物

截至2016年12月31日,公司房屋、建筑物账面原值为7,023.44万元,账面净值为5,408.21万元。

截至2016年12月31日,公司未办理证件的房屋(包括临时建筑)情况如下表所示:

名称	面积(㎡)	原因
C库	3,221.90	已办理临时设施规划报建手续
D库	3,177.40	已办理临时设施规划报建手续
荆城钢结构厂房	605.13	正在办理临时设施规划报建手续
机动车间	187.48	与重庆二期项目一并办理权证
罐区操作间	369.74	与重庆二期项目一并办理权证
门卫室	36.89	与重庆二期项目一并办理权证
化验楼	208.0	面积较小,临时使用
溶剂库	90.25	面积较小,临时使用
公司南大门保安室及厕所	38.11	面积较小,临时使用

截至2016年12月31日,上述未办理房产证明的房产账面净值为326.167万元。

上述临时建筑中位于发行人厂区内的C、D两个简易仓库(面积分别是3,221.90m2和3,177.40m2)已于2016年9月6日,取得岳阳市规划局岳阳经济开发区批复,同意该临时建筑的有效期为两年,发行人有权在许可有效期内依法临时使用。发行人及其全资子公司名下其他临时建筑未依法办理相关行政许可,存在被相关行政主管部门强行拆除的法律风险,但该等临时建筑面积较小、均系临时使用,账面净值较小,不属于发行人生产经营所必需的核心房产,且发行人及其全资子公司部分临时建筑正在办理临时设施规划报建手续,或拟将来与其他建筑物一并办理相关权证,发行人及其全资子公司使用该等临时建筑不会对其持续经营能力造成重大不利影响。

(二)土地使用权

截至2016年12月31日,公司土地使用权账面原值为10,592.98万元,账面净值为9,903.96万元。

(三)专利

截至本招股意向书(摘要)签署之日,公司已获得19项专利技术,具体情况如下表:

序号	专利名称	类型	专利号	取得时间	取得方式
1	一种处理生产食用油过程中产生的废活性漂白土的方法	发明	ZL200410022931.8	2006.01.04	申请取得
2	一种快速测定食用植物油中氯气含量的装置	实用新型	ZL201420007023.0	2011.04.06	申请取得
3	一种菜籽油快速脱蜡工艺	发明	ZL200910300377.8	2014.07.23	申请取得
4	一种蒸炒锅自动排气系统	实用新型	ZL201420115260.9	2014.08.27	申请取得
5	粉碎机	实用新型	ZL201420114589.3	2014.08.06	申请取得
6	一种快速测定油品中氯含量的装置	实用新型	ZL201420532206.x	2015.01.07	申请取得
7	标站(压榨山茶籽油)	外观设计	ZL201530020225.9	2015.06.17	申请取得
8	标站(压榨菜籽油)	外观设计	ZL201530203162.2	2015.06.17	申请取得
9	包装瓶(道道全食用油一)	外观设计	ZL201530047439.5	2015.07.22	申请取得
10	包装瓶(道道全食用油二)	外观设计	ZL201530047483.6	2015.07.22	申请取得
11	标站(食用调和油)	外观设计	ZL201530046282.4	2015.08.19	申请取得
12	标站(压榨玉米油)	外观设计	ZL201530046263.1	2015.08.19	申请取得
13	标站(纯正菜籽油)	外观设计	ZL201530046266.5	2015.08.19	申请取得
14	标站(浓香菜籽油)	外观设计	ZL201530046265.0	2015.08.19	申请取得
15	标站(原香菜籽油)	外观设计	ZL201530046268.4	2015.08.19	申请取得
16	标站(压榨纯葵花籽油)	外观设计	ZL201530046270.1	2015.08.19	申请取得
17	标站(压榨食用调和油)	外观设计	ZL201530046281.X	2015.08.19	申请取得
18	标站(压榨茶籽原香食用调和油)	外观设计	ZL201530046269.9	2015.08.19	申请取得
19	标站(压榨花生原香食用调和油)	外观设计	ZL201530046267.X	2015.08.19	申请取得

六、同业竞争和关联交易情况

(一)同业竞争

1、同业竞争情况的说明

公司主要从事食用植物油的研发、生产和销售,目前以包装菜籽油产品为主。公司目前的经营范围主要是食用植物油和其副产品的生产与销售。主要产品按配方不同可分为纯菜籽油、菜籽调和油和其他油品;按包装形式不同可分为散装油和包装油。本公司的营业范围为食用植物油及其副产品的生产与目销;普通货运(限分支机构经营)。主营业务为包装菜籽油的生产销售。

公司控股股东、实际控制人为刘建军先生,截至本招股意向书签署之日,刘建军除持有湖南兴创投资管理有限公司股权外,未在其他公司持有股权,湖南兴创投资的经营范围为:投资(国家法律、行政法规禁止投资的领域除外),因此公司控股股东、实际控制人与公司不存在同业竞争。

公司其他自然人股东均未从事与公司相同或相似的业务,故与公司不存在同业竞争。

2、公司控股股东、主要股东关于避免同业竞争的承诺

为避免未来可能出现同业竞争,公司控股股东、实际控制人刘建军于2015年3月出具《避免同业竞争承诺函》,承诺内容如下:

刘建军作为道道全粮油股份有限公司(以下简称“公司”)的控股股东、实际控制人,为维护公司的合法权益,避免与公司发生同业竞争,特承诺如下:

(1)本人未直接或间接投资于任何与发行人(包括发行人的子公司)存在相同或类似业务的公司、企业或其他经营实体,未自己经营与发行人相同或类似的业务截至本函出具日,本人不存在直接或间接从事与公司相同、相似或在商业上构成任何竞争的业务及活动的情形;

(2)本人不会直接或间接进行与发行人及其控股子公司经营有相同或类似业务的投资,今后不会直接或间接新设或收购从事与发行人及其控股子公司经营有相同或类似业务的经营性机构,不会目行或协助他人在中国境内或境外成立、经营、发展任何与发行人及其控股子公司的业务构成竞争或可能构成竞争的业务、企业、项目或其他任何经营性活动,以避免对发行人及其控股子公司的经营构成新的、可能的直接或间接的业务竞争在本人作为公司控股股东、实际控制人期间,本人将不会为自己或者他人谋取属于公司的商业机会,如从任何第三方获得的任何商业机会与公司经营的业务有竞争或可能有竞争,本人将立即通知公司,并尽力将该商业机会让于公司;

(3)本人或本人控制的其他企业研究开发、引进的或与他人合作开发的与发行人及其控股子公司经营有关的新产品、新业务,发行人及其控股子公司有优先受让、经营的权利在本人作为公司控股股东、实际控制人期间,本人将不会以任何方式直接或间接从事或参与任何与公司相同、相似或在商业上构成任何竞争的业务及活动,或拥有与公司存在竞争关系的任何经济实体的权益;

(4)本人或本人控制的其他企业如拟出售与发行人及其控股子公司经营相关的任何其他资产、业务或权益,发行人及其控股子公司均有优先购买的权利;本人保证本人或本人控制的其他企业在出售或转让有关资产或业务时给予发行人及其控股子公司的条件不逊于向任何第三方提供的条件在本人作为公司控股股东、实际控制人期间,本人将促使本人直接或者间接控股的除公司外的其他企业履行本函中与本公司相同的义务;

(5)本人确认本承诺函所载的每一项承诺均为可独立执行之承诺,任何一项承诺若被认定无效或终止将不影响其他各项承诺的有效性。

(二)关联交易

1、经常性关联交易

报告期内,公司与关联方之间不存在经常性关联交易。

2、偶发性关联交易

报告期内,公司与关联方之间不存在偶发性关联交易。

(三)关联资金往来余额

报告期内公司无关联方资金往来。

(四)报告期内关联交易制度的执行情况及独立董事意见

报告期内公司与关联方发生的关联交易对公司的财务状况和经营业绩不构成重大影响。

七、董事、监事及高级管理人员

1、本公司董事、监事及高级管理人员情况

姓名	职务	性别	出生年份	任期起止日期	简要经历	2016年薪(万元)
刘建军	董事长、总经理	男	1963	2014.3-2017.3	曾任岳阳石油化工总厂财务处会计、巴陵石油化工公司财务部会计科副科长、巴陵石化家立实业有限公司副总经理、岳阳巴陵油脂工业有限公司先后任财务部经理、副总经理	25.80
包李林	董事、副总经理	男	1964	2014.3-2017.3	曾任职于长岭炼油化工厂、巴陵石化技开部助理工程师、工程师、巴陵石化四氯公司总经理、巴陵石化进出口公司实业部经理、湖南金石石油化工有限公司资产重主任、昌德化工实业有限公司副总经理	21.29
徐丹娣	董事、财务总监	女	1963	2014.3-2017.3	曾任岳阳针织印染总厂统计员、会计、岳阳巴陵油脂工业有限公司财务部经理、湖南巴陵油脂有限公司财务部经理、监事	15.04
吴振林	副总经理	男	1965	2016.3-2017.3	曾任原岳化总厂工建处工作任技术科长、计划科长等;巴陵石化公司工程建设管理部工作任副部长、巴陵石化公司行政管理中心党委书记;2016年3月起担任公司副总经理、兼临港项目建设指挥部副指挥长。	17.78
谢细波	董事、董事会秘书、副总经理	男	1974	2015.3-2018.3	曾任岳阳市司法局惠风律师事务所律师、湖南嘉华律师事务所合伙人	14.34
殷宇飞	董事	男	1967	2014.3-2017.3	曾任岳阳市房地产局地产局科员、岳阳市房地产开发公司开发部经理、岳阳投份有限公司副总经理、岳阳市商贸集团有限公司总经理	0
张军	董事	男	1973	2014.3-2017.3	曾任巴陵石化岳化公司“输轮厂”团委任干事、巴陵石化岳化总厂化工二厂团委任副书记、政工科任副科长、科长、巴陵石化金石集团办公室、人力资源部任副主任、湖南巴陵油脂有限公司办公室、人力资源部任主任、总监	17.94
何东平	独立董事	男	1957	2014.3-2017.3	曾任武汉粮食工业学院团委书记、系党总支副书记、湖北省恩施市科技副市长、武汉食品工业学院系副主任、武汉工业学院科研处处长、食品学院院长、武汉轻工大学教授	8.00
左恩南	独立董事	男	1944	2014.3-2017.3	曾任湖南省粮科所所长、湖南省粮油工业公司经理、湖南省粮食局副局长、湖南省粮食协会副会长、会长	8.00
朱清滨	独立董事	男	1965	2014.3-2017.3	上会会计师事务所(特殊普通)管理合伙人	8.00
周辉	监事会主席	女	1971	2014.3-2017.3	曾任湘州据宇集团总经理助理、办公室主任、北京中纺纤建有限公司办公室主任、湖南和立东开实业集团有限公司办公室副主任、融资部主管、人事部经理	11.05
罗哲	监事	女	1968	2014.3-2017.3	曾任巴陵油脂五金仓库保管员	6.58
李灯美	监事	女	1974	2014.3-2017.3	曾任临湘市贸粮多政府科职主任、岳阳巴陵油脂化工有限公司办公室文员、湖南巴陵油脂有限公司办公室、人力资源部主管	15.84

上述人员均未在关联企业领取薪酬以及享受其他待遇和退休金计划。股宇飞作为财务投资人不参与公司经营,不领取薪酬。

2、公司董事、监事及高级管理人员的兼职情况如下表:

发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况如下表:

姓名	兼职单位名称	职务	兼职单位与公司关系
朱清滨	上会会计师事务所(特殊普通合伙)	管理合伙人	无
朱清滨	山东鲁阳节能材料股份有限公司	独立董事	无
朱清滨	山东龙泉管道工程股份有限公司	独立董事	无
朱清滨	山东未名生物医药股份有限公司	独立董事	无
何东平	武汉轻工大学	教授	无
殷宇飞	岳阳市虹宇生态农业发展有限公司	执行董事兼总经理	无
殷宇飞	湖南虹宇生态园实业有限公司	董事长	无
殷宇飞	岳阳市城陆投资有限公司	监事	公司股东

除此之外,公司的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均无在其他公司或机构兼职的情况。

八、发行人控股股东及实际控制人简介

公司控股股东、实际控制人为刘建军先生。本次发行前,刘建军先生直接或间接持有公司4,845.88万股,占公司总股本的64.61%,其中直接持股2,970.70万股,通过兴创投资间接持股1,875.18万股,通过中创投资间接持股60.00万股。

实际控制人刘建军先生实际控制公司4,987.57万股,占公司总股本的66.50%,其中直接控制2,970.70万股,通过兴创投资控制2,016.87万股。

刘建军先生中国国籍,无境外永久居留权,1963年6月出生,中南大学工商管理专业研究生毕业,身份证号为43060219630616xxxx,住址为湖南省岳阳市岳阳楼区南湖大道29号。1984年1月至1988年6月担任岳阳石油化工总厂财务处会计;1988年7月至1993年3月担任巴陵石油化工公司财务部会计科科长;1993年4月至1995年6月担任巴陵石化家立实业有限公司副总经理;1995年7月至1999年6月任岳阳巴陵油脂工业有限公司财务部经理、副总经理;1999年7月至今历任公司的副总经理、总经理,现任公司总经理、董事长。

九、财务会计信息及管理层讨论与分析

(一)最近三年的财务报表

1、合并资产负债表

单位:元

项目	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
流动资产:			
货币资金	193,877,274.74	414,471,150.38	225,677,401.31
衍生金融资产	2,447,600.00	1,448,400.00	–
应收账款	6,936,765.05	3,200,966.84	1,438,177.15
预付款项	159,870,131.38	117,473,864.22	76,118,847.86
其他应收款	36,547,947.18	29,588,758.59	69,759,860.85
存货	234,061,363.84	105,271,086.93	137,824,514.00
其他流动资产	17,337,628.26	–	6,607,824.19
流动资产合计	651,078,710.45	671,454,266.96	517,426,625.36
非流动资产:			
固定资产	115,160,594.88	117,026,186.81	118,089,366.90
在建工程	326,120,534.20	12,518,206.67	624,819.66
固定资产清理	–	–	5,982.51
无形资产	99,373,552.28	101,642,604.35	21,973,077.45
递延所得税资产	9,066,036.98	7,405,452.96	8,407,796.29
其他非流动资产	526,267.60	20,038,051.92	–
非流动资产合计	550,246,985.94	258,630,501.71	149,101,042.81
资产总计	1,201,325,696.39	930,084,768.67	666,527,668.17
流动负债:			
衍生金融负债	847,300.00	14,100.00	2,091,800.00
应付账款	42,073,963.78	32,411,097.48	19,383,054.12
预收款项	330,160,612.64	232,056,209.50	222,788,012.66
应付职工薪酬	11,448,880.36	10,239,315.65	8,042,072.36
应交税费	11,665,808.64	47,097,272.15	44,674,301.41
应付利息	–	257,112.85	–
其他应付款	49,022,411.28	37,563,903.32	31,249,318.77
一年内到期的非流动负债	1,745,533.03	1,735,766.67	968,629.97
其他流动负债	–	2,793,960.00	18,776,900.00
流动负债合计	446,964,499.73	364,168,737.62	347,974,089.29
非流动负债:			
递延收益	89,062,668.60	87,555,877.65	9,551,752.57
递延所得税负债