

## 新疆塔里木农业综合开发股份有限公司

### 关于募集资金投资项目可行性分析的补充公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

新疆塔里木农业综合开发股份有限公司（以下简称“公司”）于 2013 年 9 月 2 日，召开了五届五次董事会，审议通过了关于本次向特定对象非公开发行股票方案的相关议案。2013 年 10 月 11 日，公司召开了 2013 年第三次临时股东大会，审议通过了关于本次非公开发行的相关议案，同意公司非公开发行股票募集资金不超过 5.9 亿元，扣除发行费用后的募集资金净额将投资于乳业综合加工基地建设项目、乳品市场营销网络建设项目、种业技术中心及配套建设项目、甘草系列产品精深加工生产线建设项目及补充流动资金。

公司非公开发行股票的申请已被中国证监会受理并反馈，根据反馈意见要求，现将公司募集资金投资项目可行性分析进一步的补充说明如下：

#### 一、乳业加工和甘草业务的现有产能，原材料供应和市场销售情况

##### 1、乳业加工的现有产能，原材料供应和市场销售情况

###### (1) 产销情况

新农乳业现有液态奶加工采用共线生产模式组织加工，奶粉为基础奶粉加工。2011-2013 年主要产能、产量、销量及产销率如下：

产品名称	产能（吨）	产量（吨）	销量（吨）	产销率
2013 年月主要产品产能、产量、销量、产销率				
液态奶	24,000	14,961	14,962	100.01%
全脂奶粉	5,000	1,481	1,761	118.99%
2012 年主要产品产能、产量、销量、产销率				
液态奶	24,000	14,600	14,601	100.01%
全脂奶粉	5,000	1,912	1,864	97.49%
2011 年主要产品产能、产量、销量、产销率				
液态奶	24,000	12,684	12,681	99.98%
全脂奶粉	5,000	756	312	41.27%

公司液态奶产品主要包括常温奶与调味奶，另有小批量乳酸菌以及酸奶产

品，各类液态奶共线生产，考虑产品转换耗费时间，液态奶产能基本达到饱和。奶粉生产加工能力主要是作为基础工业奶粉的全脂奶粉加工，市场受进口奶粉冲击较大。公司依托优质奶源，一直坚持优质优价，以销定产，产能未能充分利用。

本次募集资金主要投资于液态奶生产与配方奶粉加工。项目达产后，各类液态奶产品生产将采用专用生产线，巴氏奶、酸奶、乳酸菌饮料生产效率将显著提高，同时提升产品品质。配方奶粉项目通过对全脂奶粉深加工，将优质奶源转化成为优质优价的产品，延伸了公司现有全脂奶粉的产品链条，将显著提升经济效益。

## **(2) 原材料供应情况**

高品质原奶是乳制品加工业的最重要原材料。新农乳业 2013 年加工原奶 22,059 吨，主要来源于自有奶牛养殖场以及周边一师各团场的奶牛养殖场。其中，自有奶场供应原奶 8,065 吨，一师团场外购原奶 13,994 吨。

新疆是我国三大牧区之一，发展畜牧业具有得天独厚的区位优势。新疆饲草料资源丰富，新疆三山和两盆的周围，拥有大片优良的牧场，全疆天然草场总面积 5,139.77 万公顷，占全国草场总面积约 20%，居全国第二位，其中可用草场面积 5,130.14 万公顷；人工草场面积 9.62 万公顷，人均占有草场面积达 44.04 亩。新疆牧草资源丰富，牧草品种多、质量好，新疆有各类牧草植物 108 科、687 属、3,270 种（包括亚种和变种），分别占全国植物区系总科数的 30.5%，属数的 21.6% 和种数的 12.1%。世界著名的优良牧草，在新疆均有大面积野生分布。

阿克苏位于新疆天山以南，该区域水源丰富、牧草肥美，本区域内无重工业等污染源，生态良好。历史上畜牧强度低，病害隐患少，是业内公认的全国最优质天然牧场之一，优良的牧草为奶牛养殖业快速发展提供了可靠的保障。2007 年以来，阿克苏及南疆奶牛养殖业发展迅速，奶牛保有量快速增加。

2013 年末新农乳业奶牛存栏 4,200 头，年可产原奶约 8,000 吨。兵团一师 15 个团场，截至 2013 年 12 月末合计饲养奶牛约 3 万头，年可产原奶约 7 万吨。

## **(3) 市场销售情况**

单位：吨

销售渠道		2012年				2013年			
		灭菌乳	酸奶	乳酸菌	奶粉	灭菌乳	酸奶	乳酸菌	奶粉
商超连锁店		338	380	360		436	475	402	
学生奶		4,732				3,097			
经销商	阿克苏地区（含阿拉尔市）	2,285	851	504	200	2,534	1,267	625	210
	乌鲁木齐	1,210	916	626	42	1,520	829	345	46
	南疆地区	946	103	165		998	317	335	
	北疆地区	830	160	195		1,182	180	180	
	疆外				1,622	120		120	1,505
合计		10,341	2,410	1,850	1,864	9,887	3,068	2,007	1,761

## 2、甘草业务的现有产能，原材料供应和市场销售情况

### (1) 产销情况

产品名称	产能（吨）	产量（吨）	销量（吨）	产销率
2013年主要产品产能、产量、销量、产销率				
甘草浸膏类产品	2,400	914	1,465	160%
甘草酸盐	80	68	50	74%
甜味素	45	52		
2012年主要产品产能、产量、销量、产销率				
甘草浸膏类产品	2,400	1,600	1,228	77%
甘草酸盐	45	35	20	58%
甜味素	45	35	18	52%
2011年主要产品产能、产量、销量、产销率				
甘草浸膏类产品	2,400	1,700	1,419	84%
甘草酸盐	45	40	28	71%
甜味素	45	40	40	100%

### (2) 原材料供应

甘草是甘草深加工行业的最主要原材料。

甘草是我国首批食药两用中药材之一，是最为广泛应用的中药品种。甘草产地主要分布于我国新疆、内蒙古、甘肃、中亚及中东地区。本公司所在南疆地区，环塔克拉玛干沙漠绿洲边缘是最主要的甘草产区之一，周边地区甘草保有量超过110万吨。在挖掘野生甘草的同时，为可持续发展，周边团场及农户正开展人工

种植。随着国际贸易的活跃，甘草进口规模不断扩大，进口甘草也成为原材料来源之一。

新农甘草 2011-2013 年，消耗甘草数量见下表：

单位：吨

年份	野生甘草收购数量	人工甘草收购数量	进口甘草收购数量	合计
2011	900	500	200	1,600
2012	1,760	400	1,600	3,760
2013	1,800	500	2,400	4,700

### (3) 市场销售情况

单位：吨

销售渠道		2012 年			2013 年		
		甘草浸膏	甘草酸盐	甜味素	甘草浸膏	甘草酸盐	甜味素
直营	国内	1,228	1.5	18	1,405	1.5	
	出口		18.5		60	48.5	
合计		1,228	20	18	1,465	50	

二、本次募投项目新增产能的原材料供应和市场开拓的保障措施，如涉及新增供应商和客户，请披露该供应商和客户的当前销售或供应满足情况

#### 1、乳业新增产能的原材料供应和市场开拓的保障措施

##### (1) 新增产能的原材料供应保障措施

本次基地建设在阿拉尔食品工业开发区，临近主要奶源基地，公司背靠一师及整个南疆地区，具有天然的牧场资源优势。2013 年，一师区域内年原奶产量约 7 万吨，根据一师十二五规划：年新增原奶产量约 2.5 万吨，至十二五期末，区域内年产原奶将达到 16.5 万吨。同时，根据一师的有关产业政策，为发挥龙头作用，原奶在市场价格条件下将优先保证公司原材料供应。此次乳业募投项目新增产能达产后，至 2016 年加工原奶量约为 9 万吨。考虑区域原奶产量情况及相关政策，结合新农乳业历年采购实际，因此，新农乳业的原材料供应方面有着较好的保证。

##### (2) 新增产能的市场开拓措施

###### A、新增产能消化的保障措施

a、加大营销投入，促进网络建设

新农乳业将利用本次募集资金加强营销网络建设，着重于：产品运输的安全与高效，服务响应的准确与及时以及品牌维护的覆盖与严密。计划在乌鲁木齐、塔城、伊犁、阿克苏以及库尔勒等地设立经销中心，保持适当库存，提升营销水平。

b、完善冷链体系，推动高端营销

巴氏奶、酸奶等的销售，受制于供应冷链的建设情况。本次营销网络建设着眼于配送体系下沉，终端体系覆盖面扩大，为确保运输途中产品质量，将建设自有疆内冷链系统，确保高端高品质产品安全送至客户手中。

c、积极引进人才，提高营销人员全员素质，提升营销能力

公司在现有营销团队的基础上，积极多渠道引进人才，改进并强化激励与约束体系，引导员工自觉提高素质，增强能力，提升营销工作含金量，以人的创造性推动新农乳业品牌知名度及美誉度的提高。

**B、液态奶产能的消化措施**

本次新增液态奶产能 58,000 吨，达产后，新农乳业年液态奶产能将达到 82,000 吨。

a、逐步投产，高端先行

本次产能包括年产巴氏奶 6,000 吨、酸奶（发酵乳）16,000 吨。根据规划，相关产能将分步释放，逐步达产。首先将主要推动酸奶的规模化生产，再根据订单量逐步加大巴氏奶生产量，并结合加大市场投放量，逐步扩大乳酸菌饮料生产规模。

b、关键区域重点推销，逐步推广

新增产能将首先依托现有关键区域重点推销。公司自 2012 年起就小规模生产酸奶，并在阿克苏、乌鲁木齐以及塔城等重点区域试点销售，取得了良好的市场反应和不俗的销售业绩。2012 年度、2013 年度、2014 年 1-6 月，新农乳业分别生产销售酸奶 2,450 吨、3,678 吨与 1,602 吨。随着相关产品的规模化生产，配合营销网络建设，液态奶覆盖面积市场占有率将逐步提高。根据市场调研及摸底估算，主要重点区域将能消化本次新增产能的 65%以上。

c、巩固原有渠道，开拓新的市场

新农乳业在经营中，针对不同的消费对象，采取了不同的销售模式。一方面将维护好大客户，继续巩固学生奶市场。另一方面将在塔城、乌鲁木齐、阿克苏以及阿拉尔市等重点区域，坚持自有渠道与经销商相结合的模式，下沉配送体系，扩大产品覆盖面。再者，对于乌鲁木齐、库尔勒、克拉玛依等城市，将在自有渠道的基础上，加大大超市、大卖场等的供应与促销力度。

### C、配方奶粉产能的消化措施

#### a、发挥自有优质奶源优势，打造高美誉度产品

新农乳业自有奶源及与一师团场合作的奶牛养殖基地奶源，原奶质量优良。现生产的全脂奶粉、甜奶粉以及易冲泡的低脂奶粉，集中在新疆、上海试销，以优良的口感取得了客户的一致好评，销售规模正逐步扩大。新农乳业奶粉品牌知名度与美誉度正逐步提高。

#### b、强化渠道建设，推行口碑营销，逐步推广品牌

新农乳业在上海等地设立办事处，与当地经销商合作，推动渠道建设，合作互利，发展营销体系。在子行业竞争较为激烈的情况下，采用了高端产品口碑营销与其他产品渗透策略相结合的销售模式。利用援疆人员以及原新疆工作人士回内地工作生活的机遇与网络，逐步推广高品质产品，效果正逐步显现。

#### c、加强合作，巩固优势，扩张规模

新农乳业还在专用配方奶粉、新型酸奶粉等领域，广泛开展合作，加强对细分行业的渗透，利用细分行业开拓市场，建设疆外渠道。发挥奶源优势，着力有关资源整合，借力有效的营销与渠道，不断扩大经营规模，尽快实现配方奶粉的规模化生产。

### D、具体产能消耗规划

单位：吨

销售渠道		2012年				2013年			
		灭菌乳	酸奶	乳酸菌	奶粉	灭菌乳	酸奶	乳酸菌	奶粉
商超连锁店		200	1,800	3,560	200	700	3,200	4,400	300
经销商	阿克苏地区（含阿拉尔市）	2,200	2,900	5,670	300	3,500	3,360	6,640	980
	乌鲁木齐	700	2,350	3,670	350	1,800	4,560	6,600	400
	南疆	300	960	1,900	80		2,080	4,600	60
	北疆	200	1,590	1,000			2,800	5,300	90

	疆外			5,800	2,070			8,460	3,170
	合计	3,600	9,600	21,600	3,000	6,000	16,000	36,000	5,000

### (3) 新增供应商和客户情况

根据公司所在区域预计本次投资项目达产后，本公司主要原材料原奶采购无需增加新的供应商。其他包装辅材，现有供应商也可以满足供应。

对于新增产能，新农乳业将主要利用现有销售网络，消化产能实现效益。在今后的经营中，新农乳业将积极开发新的销售渠道，拓展客户资源，以适应发展的需要，但目前尚未有签约的预期重要新客户。

## 2、甘草新增产能的原材料供应和市场开拓的保障措施

### (1) 新增产能的原材料供应

本项目主要原材料为甘草，年需求原材料甘草 4,846 吨。目前新疆年出产野生甘草（以干甘草计）约 3 万吨，周边中亚国家年出产野生甘草（以干甘草计）在 10 万吨左右。公司位于野生甘草资源蕴藏极其丰富的塔里木河畔，周边区域在开发野生甘草资源的同时，人工种植的甘草面积也在不断扩大，种植效率、收益都在不断提高，供应也较为充足。

公司拥有悠久的甘草加工历史，具有行业领先地位，已经建立了完善的甘草收购网络，因此，本项目生产所需原材料区域供应充足，资源优势明显，原料来源有保障。

### (2) 新增产能消化的市场保障措施

本项目达产后生产能力为年产 120 吨甘草酸单铵盐粗品；70 吨甘草酸单铵盐精品；40 吨甘草酸二钾盐、钠盐；20 吨甘草次酸钠粗品；14 吨甘草次酸钠精品；20 吨甘草多糖浸膏粉；15 吨甘草黄酮浸膏粉；800 吨甘草浸膏（浸膏粉）；100 吨甘草甜味素。上述产能为单品产能，但其中部分产能构成上下游关系，如：甘草酸单铵盐粗品、甘草次酸钠粗品等可加工为精品出售，也可以单独出售。在做项目经济效益分析时，均取完全加工产品计算。

#### A、加强营销，扩大市场覆盖面

随着行业的发展，甘草食用及化工等非药用市场持续高速增长。新农甘草应对市场变化，加强营销队伍建设，加大向烟草、食品加工以及化妆品等行业的推销力度，以品质争市场，非药用市场销售收入正不断增长，份额不断扩大。本次投产后，公司甘草产品系列将得到极大的完善，对于满足相关行业对于甘草产品不同的需求有着重要的作用，对于公司甘草深加工发展意义深远。

#### B、合作开发，不断拓展新品种新市场

甘草拥有多种有效成分，其不同的衍生物有不同的性质，其精深加工市场空间非常巨大。新农甘草与国外企业、国内科研机构合作，在开发新产品，完成中试的同时，也拓展了新的市场。不断加深南疆甘草资源的转化深度，提升经济效益，推动行业发展。预计新增新品种与新客户将能消化本次新增产能的 54%。

#### C、加大外销力度，开拓海外市场

2013 年，新农甘草实现出口收入约 3,554 万元，较之 2012 年的约 1,313 万元，有较大规模的增长。国外客户对甘草精深加工的新产品有更为旺盛的需求，随着公司产品系列的丰富，高品质产品海外销售规模更将持续快速增长，对于公司消化新增产能将有显著贡献。

### (3) 新增供应商和客户情况

公司主要依靠在周边区域的自有收购网络收购甘草原材料，供应商主要为当地种植户或采集户，单批次收购量较为有限，不存在对供应商的依赖。因此新农甘草在新增产能的原材料采购过程中，不存在已签约的新增供应商。

甘草精深加工产品技术含量较高，具有小批量单批次的市场销售特点，相对于原甘草浸膏的相对集中狭窄的药用市场中的固定客户，其客户有变动速度快，供应关系一旦形成就较为稳定的特点。而对于一些新应用领域，往往是需求方与公司共同研发跟进，进而形成较为稳定的供应关系，成为新客户。公司将积极开发新的产品与客户，但目前尚未有签约的预期客户。

### (4) 具体产能消耗规划

销售渠道	预计新增产能						
	甘草浸膏	甘草单铵盐	甘草酸二钾盐	甘草次酸钠盐	甘草多糖浸膏	甘草黄酮浸膏	甜味素

直营	国内	600	40	20	5	10	10	90
	出口	200	50	20	9	10	5	10
合计		800	90	40	14	20	15	100

### 三、新增巴氏奶和乳酸菌饮料的生产技术掌握情况，达产是否存在相关风险

#### (1) 巴氏奶技术准备情况

项目建设产能包括年产 6,000 吨巴氏奶。

巴氏奶是以新鲜牛奶为原料，采用巴氏杀菌法加工而成的牛奶，特点是采用 72—85℃左右的高温杀菌，在杀灭牛奶中有害菌群的同时完好地保存了营养物质和纯正口感。巴氏奶属于一种“低温杀菌牛奶”，原奶中的有害微生物一般都已经杀死，但还会保留其他一些微生物，因此这种牛奶从离开生产线，到运输、销售、存储等各个环节，都要求在 4℃左右的环境中冷藏，防止里面的微生物“活跃”起来。因此巴氏奶也叫“冷藏奶”。

巴氏奶的生产属于公开成熟技术，工艺并不复杂，新农乳业拥有生产销售巴氏奶的经验。巴氏奶的生产销售主要受制于配送销售系统的冷链建设。

本次项目建设拟引进国际知名企业的巴氏奶生产线，年加工能力 6,000 吨。该产品技术为成熟技术，不存在达产风险。

#### (2) 乳酸菌饮料技术准备情况

项目建设产能包括年产 36,000 吨乳酸菌饮料。该项目生产的乳酸菌饮料为非活性乳酸菌饮料。

本次建设拟购买国际先进的乳酸菌饮料加工设备，该产品加工设备为广泛使用的设备，应用较为普遍，不存在达产风险。

#### (3) 人员及整体管理准备情况

为保证新建项目的管理，新农乳业一方面加大人才招聘力度，另一方面在现有生产线，逐步推行双岗制度，培养自有技术人才与管理人才，同时根据拟建设项目的情况，结合现有生产线运行情况，加强制度建设，细化管理。新农乳业正结合公司整体要求，推动 ERP 系统建设，加强对各类资源的系统控制，提升管理水平，应对规模扩张与产品线的延伸。

### 四、种业募投项目的效益实现方式，能否为公司创造价值

## 1、种业募投项目的效益实现方式

预计种业募投项目能够为公司带来良好的效益，为公司创造长期的综合价值与即期的经济价值。长期的综合价值表现在改进公司研发硬件，提高研发水平，拓展向大田作物育种、“研繁育”一体化综合良种商业化服务的新的市场空间，进而提升公司竞争力，这是公司未来经济效益的保证。即期经济效益主要体现在能够明显节约公司的运营成本，并增加一定的收入。

## 2、长期的潜在价值表现在以下几点

### (1) 项目建设有助于打造核心竞争力，增强可持续发展能力

种子企业的核心竞争力在于优良品种与技术，而优良品种的不断推出只有靠加大研发投入取得，只有强大的研发能力才能为种子企业的可持续发展提供有力保障。因此，建设技术中心，提高企业研发能力，对于提升企业盈利能力，有着深远的影响。良好的硬件环境，配套的基地建设，能留住研发人才，并共同将公司研发能力推上一个新台阶。

### (2) 项目建设有助于打造核心竞争力，增强可持续发展能力

种子企业的核心竞争力在于优良品种与技术，而优良品种的不断推出依赖于公司自有品种的积淀与强大的研发能力。在种子行业整体研发水平不断提高，新品推出周期逐步缩短的情况下，只有强大的研发能力才能为种子企业的可持续发展提供有力保障。因此，建设技术中心，提高企业研发能力，就是打造种子企业的核心竞争力。

这种核心竞争力一方面可以巩固公司在棉种行业的领导地位，另一方面可以也为公司向大田作物品种拓展提供了技术支持，再一方面依托研发中心，加强合作，依靠当地的蒸发量大、日照时间长等特点，发展“研繁育”一体的良种繁育的商业化服务。使得公司经营多样化，培育新的增长点，提高抗风险能力，提升企业盈利能力。

### (3) 项目建设将推动区域农业产业现代化，加速公司发展

“稳定面积，主攻单产，改良品种，提高质量，依靠科技，降低成本，增加效益，增强市场竞争力”是我国棉花产业发展方针，发展良种与优良种植模

式是农业（棉花）现代化的必然要求。而公司所在区域--南疆区域，乃至整个新疆区域，棉花种植都是农业最重要的产业。

塔河种业作为南疆最重要的种业公司以及最大的棉种供应商之一，本次建设技术中心，提升研发能力，将有助于更好地推动品种品质优化，保证品源同质性、一致性，推广应用最新棉花种植新技术，科学投入降低成本，推动南疆区域棉花产业以高产、优质、特色优势参与市场竞争。落实国家棉花种植西移战略的同时，不断巩固公司在棉花种业的优势地位，夯实发展基础。

长期来看，过种业技术中心及配套设施的建设对促进南疆区域棉花产业发展，提升公司种业市场核心竞争力，开拓新市场区域，加速企业发展具有重大意义，并拥有巨大的经济效益。

### 3、经济效益分析

(1) 实施滴灌后的增产效益，预计每亩地可增产籽棉50公斤，每公斤9元，3,600亩地年增产162.0万元；

(2) 实施滴灌后提升棉籽原料的品质，种子获选率提高10%，每亩地多产商品种20公斤，每公斤良种按17元计，年产效益122.4万元；

(3) 渠道防渗后的节水效益，渠道年节水量约18万方，每方水按斗口水费0.15元计，年节省水费2.7万元；

(4) 采用采棉机采摘棉花，可将拾花费用从人工手摘的2元/公斤降到0.8元/公斤，按每亩地产450公斤棉花计，每台采棉机每年可采摘棉花4,000亩，预计节省拾花费216.0万元。10台采棉机可节约合作良繁基地的采摘成本2,160万元。

以上合计可节约直接成本2,162.7万元，增加收入284.4万元，直接经济效益显著。

五、公司目前乳业年收入约 1.5 亿元、甘草业务年收入 1.2 亿元的情况下，预计相应募投项目年收入分别达到 7 亿元和 1.8 亿元的合理性

#### (一) 乳业收入

##### 1、乳业新增收入构成

本项目达产后生产能力为年产乳制品 63,000 吨，其中：巴氏奶 6,000 吨，酸奶（发酵乳）16,000 吨，乳酸菌饮料 36,000 吨，配方奶粉 5,000 吨。

随着奶业消费的进一步复苏，新农乳业营销网络的建设将能有力地将产品转化为销售收入。根据各类产品的市场价格，预计本项目建成达产后，将新增销售收入 70,700 万元。

具体收入品种分解见下表：

产品名称	预计产能（吨/年）	市场均价（元/吨）	预计收入（万元）
酸奶	16,000	9,575	15,320
巴氏奶	6,000	5,800	3,480
乳酸菌饮料	36,000	5,250	18,900
配方奶粉	5,000	66,000	33,000
合计	63,000		70,700

## 2、收入实现的合理性

（1）产能保证：如前所述，公司在生产线产能建设与投资、人员配备与培训、管理系统建设与落实等方面都做了大量准备工作，项目建设的产能释放有保证；

（2）市场保证：公司经过多年发展，乳业品牌的知名度与美誉度都比较高，品牌影响力在疆内居前；公司营销网络遍布疆内主要城市与地区，经过多年的发展，已经具备了可推广的营销模式；优良的品质与口感，使得公司产品有一定竞争力。公司乳制品自 2008 年起，就主动不再添加任何香精或色素，保持了较好口感，近两年在疆外市场销售规模不断扩大，相信随着供应保证水平的提高，公司将保持市场份额的不断增加。

（3）价格保证：我国乳品价格稳中有升，销售过程中价格弹性不大，新增产能不会导致新农乳业销售价格的下降，乳制品营销中一般也不会出现过度依赖价格战，而使得市场价格大幅度下滑的情况。与之相反，近年来液态奶价格上涨明显。特别是酸奶、巴氏奶等冷链产品，新鲜度、口感是营销最大的着力点，价格弹性非常弱，因此，参照现有市场价格，预测本项目投资销售收入具有可行性。

## （二）甘草收入

### 1、甘草新增收入构成

本项目达产后年生产规模为 20 吨甘草酸单铵盐粗品；70 吨甘草酸单铵盐精品；40 吨甘草酸二钾盐、钠盐；14 吨甘草次酸钠精品；20 吨甘草多糖浸膏粉；15 吨甘草黄酮浸膏粉；800 吨甘草浸膏（浸膏粉）；100 吨甘草甜味素。

公司是国内最大的甘草制品生产厂商，具有悠久的历史生产历史，丰富的生产经验，领先的行业地位，健全的营销网络。项目建成后，逐步投入生产，结合新农甘草营销能力的提升，市场份额及销售规模将不断扩大。结合各类产品市场价格，预计项目达产后，可新增销售收入 18,787 万元。具体预测情况见下表：

产品名称	预计产能（吨/年）	市场均价（元/吨）	预计收入（万元）
甘草酸单铵盐（粗）	20	400,000	800
甘草酸单铵盐（精）	70	640,000	4,480
甘草酸二钾盐、钠盐	40	775,000	3,100
甘草次酸钠（精）	14	1,900,000	2,660
甘草多糖浸膏粉	20	270,000	540
甘草黄酮浸膏粉	15	1,138,000	1,707
甘草浸膏（粉）	800	60,000	4,800
甘草甜味素	100	70,000	700
合计	1,079		18,787

## 2、收入实现的合理性

（1）产能保证：如前所述，公司在甘草行业拥有丰富加工经验，本次拟投资的产品，除了甘草次酸钠盐外，公司利用中试线均实现了较大规模的生产，技术基本成熟。充足的原材料供应，使得本次建设项目达到计划产能不存在大的障碍。

（2）市场保证：甘草精深产品市场开发与技术进步契合一致，其应用领域客户采购均较为稳定且注重产品品质与供应稳定性。本公司在这一方面领先优势明显，开拓并稳定相关市场，将为项目达产提供对应市场空间。如：2013 年公司在甘草种植、产品研发与生产合作中，获得日本津村株式会社的表彰。

（3）价格保证：甘草制品的客户相对较为稳定，采购规模相对于客户整体成本一般占据份额较小，市场价格因此较为稳定。竞争主要集中于产品质量与保障供应稳定性方面。因此，参照现行市场价格，预测本项目产品销售收入具有可行性。

## 六、保荐机构核查意见

本次非公开发行的保荐机构认为：发行人本次募投项目具备较为可靠稳定的原料供应，市场前景较好，新增产能消化不存在明显问题，收入和效益预测合理。发行人掌握了相关生产技术，不存在达产风险。种业项目能够为公司贡献长期巨大的综合收益并带来直接的经济效益。发行人上述募投项目经过充分论证和分析，决策谨慎，相关人员勤勉尽责。

特此公告

新疆塔里木农业综合开发股份有限公司董事会

2014年8月23日