

创业板投资风险

本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

深圳市同益实业股份有限公司

（深圳市宝安区宝安中心区兴华路南侧荣超滨海大厦 B 座三、十一层）

**首次公开发行股票并在创业板上市
招股说明书**

保荐人

主承销商



广发证券股份有限公司
GF SECURITIES CO., LTD.

（广州市天河区天河北路 183-187 号大都会广场 43 楼（4301-4316 房））

声明及承诺

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人的控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人承诺因其为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。

证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给他人造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

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招股说明书及其他信息披露资料中财务会计资料真实、完整。

中国证监会对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对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》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

本次发行简况

发行股票类型：	人民币普通股（A 股）
每股面值：	1.00 元
发行股数：	本次公开发行股票总数不超过 1,400 万股，且不低于本次发行后公司股份总数的 25%。本次公开发行全部为新股发行，原股东不公开发售股份。
每股发行价格：	15.85 元
预计发行日期：	2016 年 8 月 12 日
发行后总股本：	5,600 万股
拟上市的证券交易所：	深圳证券交易所
保荐人（主承销商）：	广发证券股份有限公司
招股说明书签署日期：	2016 年 8 月 10 日

重大事项提示

本公司特别提醒投资者注意下列风险及其他重要事项，并认真阅读本招股说明书“第四节 风险因素”的全部内容。

一、实际控制人和股东关于股份锁定的承诺

（一）公司控股股东和实际控制人邵羽南、华青翠承诺：

1、除在公司首次公开发行股票时根据公司股东大会决议将持有的部分公司老股公开发售外（如有），自公司股票在证券交易所上市交易之日起 36 个月内不转让或者委托他人管理其在本次发行前持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

2、在任职公司董事、高级管理人员期间每年转让的股份不超过其持有的公司股份总数的 25%；离任后半年内不转让其持有的公司股份。

3、所持股票在锁定期满后两年内减持的，第一年减持数量不超过其持股数量的 6%，第二年减持数量不超过其持股数量的 6%，减持价格不低于公司股票首次公开发行的价格。

4、公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，承诺人持有公司股票的锁定期自动延长至少 6 个月。

（二）控股股东和实际控制人的关联方华青春、马远、吴书勇、华青柏、邵秋影承诺：

1、自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其已持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份；

2、其中华青春作为持股 5%以上的股东承诺：锁定期满后第一年减持数量不超过其持股数量的 10%；第二年减持数量不超过其持股数量的 10%。其所持股票在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于公司股票首次公开发行的价格；

（三）公司其他股东陈佐兴、陈杰、马征、丁海田、马英承诺：

自公司股票上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理其已持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

（四）持有公司股份的其他董事、监事、高级管理人员马英、丁海田、华青

春、陈佐兴、马远、吴书勇承诺：

锁定期满后，在任职期间每年转让的公司股份不超过其所持有公司股份总数的 25%；离职后半年内，不转让其所持有的公司股份；在公司股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不转让其持有的公司股份；在股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不转让其直接持有的公司股份。

（五）持有公司股份的其他董事、高级管理人员马英、华青春、陈佐兴、马远、吴书勇同时承诺：其所持股票在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于公司股票首次公开发行的价格；公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，其持有公司股票的锁定期自动延长至少 6 个月。

上述相关方不因职务变更、离职等原因而放弃履行承诺。

二、股价稳定计划

公司制定了《深圳市同益实业股份有限公司关于上市后三年内稳定公司股价的预案》，公司拟采取以下措施以稳定上市后的股价：

（一）本预案有效期及触发条件

1、本预案自公司股票上市之日起三年内有效。

2、在本预案有效期内，一旦公司股票出现当日收盘价低于公司最近一期经审计的每股净资产的情形，则立即启动本预案第一阶段措施；若公司股票连续二十个交易日的收盘价低于公司最近一期经审计的每股净资产，则立即依次启动本预案第二、第三、第四阶段措施。

3、本预案委托公司董事会负责监督、执行。

（二）稳定股价的具体措施

本预案具体包括四个阶段的稳定股价措施，分别是：第一阶段，公司召开董事会会议，启动投资者交流和沟通方案；第二阶段，公司回购股票；第三阶段，公司控股股东增持公司股票；第四阶段，公司董事（不包括独立董事）和高级管理人员增持公司股票。具体如下：

1、第一阶段，董事会启动投资者交流和沟通方案

自公司股票上市之日起三年内，一旦出现公司股票收盘价低于公司最近一期

经审计的每股净资产的情形，公司将在 3 个交易日内通知召开董事会采取以下措施：

（1）分析公司股价低于每股净资产的原因。董事会应以定性或定量的方式区别分析资本市场的系统性原因、行业周期的系统性原因、公司业绩波动的影响等不同因素的作用。

（2）公司董事会战略委员会应提出专项报告。报告应包括以下内容：公司已制定经营战略的执行落实情况；公司未来经营战略是否符合行业市场的未来趋势；公司经营战略及资本战略是否需要修订及如何修订等。

（3）公司董事会应以专项公告或召开投资者交流沟通会的方式，向投资者介绍公司的当前经营业绩情况、未来经营战略、未来业绩预测或趋势说明、公司的投资价值及公司为稳定股价拟进一步采取的措施等。

2、第二阶段，公司回购股票

（1）启动条件：在本预案有效期内，若本公司股票连续二十个交易日的收盘价低于公司当时最近一期经审计的每股净资产情形，公司将根据《上市公司回购社会公众股份管理办法》和《中国证券监督管理委员会关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》的规定，在确保回购结果不会导致公司的股权分布不符合上市条件前提下，经董事会、股东大会审议同意，通过交易所集中竞价交易方式或证券监督管理部门认可的其他方式，向社会公众股东回购公司部分股票，以维护公司股价的稳定性。

（2）回购资金或股票数量至少满足以下标准之一：

①单一会计年度用以稳定股价的回购资金合计不低于上一会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 15%且不低于 1,000 万元；

②单一会计年度回购股份数量达到公司总股本的 2%；（①②两项要求达到一项即可）。

（3）达到以下标准之一时，即可终止回购股份措施：

①满足回购资金或股票数量要求中①②两项之一；

②本次回购股份措施开始实施后，任意连续 20 个交易日公司股票交易均价高于最近一期经审计的每股净资产。

（4）回购程序：

①公司将依据法律、法规及《公司章程》的规定，在公司股价符合股价稳定预案的启动条件之日起3个交易日内通知召开董事会讨论稳定股价方案，并提交股东大会审议。具体实施方案将在董事会、股东大会作出股份回购决议后公告，并在股东大会审议通过后2个月之内实施完毕。

②在股东大会审议通过股份回购方案后，公司将在依法通知债权人，并向证券监督管理部门、证券交易所等主管部门报送相关材料，办理审批或备案手续后5个交易日内实施稳定股价的具体方案。

（5）公司违反承诺时的约束措施

公司股价触发启动条件时，如发行人未采取上述稳定股价的措施，发行人承诺采取以下约束措施：

①公司将就未能履行公开承诺事项的原因、具体情况和相关约束性措施予以及时披露；

②公司将立即停止制定或实施重大资产购买、出售等行为，以及增发股份、发行公司债券、重大资产重组等资本运作行为，直至公司履行相关承诺；

③公司将在5个工作日内自动冻结相当于上一年度归属于本公司股东的净利润的15%的货币资金，以用于公司履行稳定股价的承诺。

3、第三阶段，公司控股股东、实际控制人邵羽南、华青翠增持公司股票

（1）启动条件：当公司股票连续二十个交易日的收盘价低于公司最近一期经审计的每股净资产，且公司未在3个交易日内启动股价稳定措施或稳定股价措施实施完毕后发行人股价仍然触发稳定预案的启动条件。

（2）增持资金或股票数量至少满足以下标准之一：

①单一会计年度控股股东用以增持的资金合计不低于500万元；

②单一会计年度合计增持股份超过公司总股本的1%。

（3）达到以下标准之一时，即可终止增持股份措施：

①达到增持资金要求或股票数量要求中①②两项之一；

②本次增持股份措施开始实施后，任意连续20个交易日公司股票交易均价高于最近一期经审计的每股净资产。

（4）增持程序：公司控股股东、实际控制人邵羽南、华青翠将在触发启动条件5个交易日内提出增持发行人股份的方案（包括拟增持股份的数量、价格区

间、时间等），发行人应按照相关规定披露增持股份的计划。在发行人披露增持股份计划的3个交易日后，公司控股股东邵羽南、华青翠将按照方案开始实施增持发行人股份的计划，并在2个月之内实施完毕。

4、第四阶段，公司董事（不包括独立董事）和高级管理人员增持公司股票

（1）启动条件：公司股票连续二十个交易日的收盘价低于公司最近一期经审计的每股净资产，如发行人、控股股东未在规定时间内采取股价稳定措施，或发行人、控股股东稳定股价措施实施完毕后发行人股价仍然触发稳定预案的启动条件。

（2）增持资金要求：公司董事和高级管理人员本年度用于购买股份的资金总额不低于其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从发行人处领取的税后薪酬累计额的20%。

（3）达到以下标准之一时，即可终止增持股份措施：

①公司所有董事和高级管理人员均达到增持资金要求；

②本次增持股份措施开始实施后，任意连续20个交易日公司股票交易均价高于最近一期经审计的每股净资产。

（4）增持程序：公司董事和高级管理人员将在触发启动条件5个交易日内提出增持发行人股份的方案（包括拟增持股份的数量、价格区间、时间等），发行人应按照相关规定披露增持股份的计划。在发行人披露其买入发行人股份计划的3个交易日后，公司董事和高级管理人员将按照方案开始实施买入发行人股份的计划，并在2个月之内实施完毕。

若公司新聘任董事（不包括独立董事）、高级管理人员，公司将要求该等董事、高级管理人员履行本公司上市时董事、高级管理人员作出的相应承诺。

（三）未履行承诺的约束措施

1、控股股东和实际控制人承诺

在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如承诺人未采取已经承诺的稳定股价的具体措施，承诺人承诺接受以下约束措施：

（1）承诺人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上，公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因，并向公司股东和社会公众投资者道歉；

（2）发行人有权以承诺人应获得的与增持股份所支付对价金额相等的发行

人现金分红或工资薪酬，代承诺人履行相关的股份增持义务；

(3) 如果未履行上述承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，承诺人将依法赔偿投资者损失。

2、公司董事（独立董事除外）、高级管理人员承诺

在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如承诺人未采取已经承诺的稳定股价的具体措施，承诺人承诺接受以下约束措施：

若公司董事（独立董事除外）、高级管理人员违反上述承诺，公司董事、高级管理人员将采取向公司股东和社会公众投资者说明原因并道歉、授权公司以承诺人应获得的与增持股份所支付对价金额相等的公司现金分红或工资薪酬代其履行股份增持义务、赔偿投资者损失等约束措施。

三、股东持股意向及减持意向

除首次公开发行股票时公司股东公开发售股份情况外，本公司首次公开发行股票前控股股东和实际控制人邵羽南和华青翠持股意向及减持意向如下：

邵羽南、华青翠承诺：除在公司首次公开发行股票时根据公司股东大会决议将持有的部分公司老股公开发售外（如有），自公司股票在证券交易所上市交易之日起 36 个月内不转让或者委托他人管理其在本次发行前持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

承诺人所持股票在锁定期满后两年内减持的，第一年减持数量不超过其持股数量的 6%，第二年减持数量不超过其持股数量的 6%，减持价格不低于公司股票首次公开发行的价格；公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，承诺人持有公司股票的锁定期自动延长至少 6 个月。

华青春作为持股 5%以上的股东承诺：锁定期满后第一年减持数量不超过其持股数量的 10%；第二年减持数量不超过其持股数量的 10%。

上述承诺不因承诺人职务变更、离职等原因而终止。

若违反上述承诺，承诺人将采取向公司股东和社会公众投资者说明原因并道歉、购回违规卖出的股票并自动延长全部股份的锁定期 3 个月、将违规卖出股票的收益支付给公司、赔偿公司及投资者的损失等约束措施。

四、有关招股说明书所载内容真实、准确、完整、及时的承诺

1、公司承诺：本次发行上市的招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；如公司招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，公司将依法回购首次公开发行的全部新股；如公司招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，公司将依法赔偿投资者损失。

2、公司全体董事、监事、高级管理人员承诺：公司招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，公司董事、监事、高级管理人员对其真实性、准确性、完整性承担法律责任；如公司招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，公司董事、监事、高级管理人员将依法赔偿投资者损失。

3、公司控股股东、实际控制人邵羽南、华青翠作出以下承诺：

（1）发行人首次公开发行股票并上市的招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

（2）如果发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质性影响的，承诺人将依法购回已转让的股份。

（3）在证券监督管理部门或其他有权部门认定发行人招股说明书及其他信息披露资料存在上述情形后 10 个交易日内，承诺人将采用二级市场集中竞价交易、大宗交易、协议转让或要约收购等方式购回已转让的股份。购回价格依据协商价格或二级市场价格确定，但是不低于原转让价格及依据相关法律法规及监管规则确定的价格。若承诺人购回已转让的股份触发要约收购条件的，本人将依法履行要约收购程序，并履行相应信息披露义务。

（4）如发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，承诺人将依法赔偿投资者损失。

4、公司本次 IPO 聘请的保荐机构广发证券股份有限公司承诺：如因本保荐机构未能依照适用的法律法规、规范性文件及行业准则的要求勤勉尽责地履行法定职责而导致本保荐机构为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述和重大遗漏，给投资者造成实际损失的，本保荐机构将依法赔偿投资者损失，并根据有关法律法规的规定接受监管机构的处罚。

保荐人广发证券股份有限公司承诺因其为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。

5、公司本次 IPO 聘请的会计师事务所广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）承诺：如正中珠江在本次发行工作期间未勤勉尽责，导致正中珠江所制作、出具的文件对重大事件作出违背事实真相的虚假记载、误导性陈述，或在披露信息时发生重大遗漏，并造成投资者直接经济损失的，在该等违法事实被中国证监会等证券监管机构、自律机构及证券交易所等有权部门认定后，正中珠江将本着积极协商、切实保障投资者特别是中小投资者利益的原则，与发行人及其他过错方一并对投资者直接遭受的、可计算的经济损失，选择与投资者和解、通过第三方与投资者调解及设立投资者赔偿基金等方式进行赔偿。

6、公司本次 IPO 聘请的律师事务所北京市中伦律师事务所承诺：“本所为发行人本次发行上市制作、出具的法律文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。如因本所过错致使上述法律文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并因此给投资者造成直接损失的，本所将依法与发行人承担连带赔偿责任。作为中国境内专业法律服务机构及执业律师，本所及本所律师与发行人的关系受《中华人民共和国律师法》的规定及本所与发行人签署的律师聘用协议所约束。本承诺函所述本所承担连带赔偿责任的证据审查、过错认定、因果关系及相关程序等均适用本承诺函出具之日有效的相关法律及最高人民法院相关司法解释的规定。如果投资者依据本承诺函起诉本所，赔偿责任及赔偿金额由被告所在地或发行人本次公开发行股票上市交易地有管辖权的法院确定。”

五、承诺主体未能履行承诺的约束措施

1、公司承诺：如公司未依据有关招股说明书及其他信息披露资料所载内容真实、准确、完整、及时的承诺履行回购股份及赔偿投资者损失的义务，则：

(1) 公司将就未能履行公开承诺事项的原因、具体情况和相关约束性措施予以及时披露；

(2) 公司将立即停止制定或实施现金分红计划，直至公司履行相关承诺；同时，公司将立即停止制定或实施重大资产购买、出售等行为，以及增发股份、发行公司债券以及重大资产重组等资本运作行为，直至公司履行相关承诺；

(3) 公司将在 5 个工作日内自动冻结以下金额的货币资金：发行新股股份数乘以股票发行价加算股票发行后至回购时相关期间银行同期存款利息，以用于本公司履行回购股份及赔偿投资者损失的承诺。如公司上市后利润分配或送配股份等除权、除息行为，上述发行价为除权除息后的价格；

(4) 依法赔偿投资者遭受的实际损失。

2、公司控股股东和实际控制人邵羽南、华青翠承诺：若违反有关招股说明书及其他信息披露资料所载内容真实、准确、完整、及时的承诺，将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上，公开说明未履行的具体原因，向公司股东和社会公众投资者道歉，并停止在公司获得股东分红，同时承诺人持有的公司股份将不得转让，直至承诺人按承诺采取相应的购回或赔偿措施并实施完毕时为止。

3、公司董事、监事、高级管理人员承诺：若违反有关招股说明书及其他信息披露资料所载内容真实、准确、完整、及时的承诺，公司董事、监事、高级管理人员将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上，公开说明未履行的具体原因，向股东和社会公众投资者说明原因并道歉，并在违反赔偿措施发生之日，停止在公司领取薪酬、津贴及股东分红，同时其持有的公司股份将不得转让，直至其按承诺采取相应的赔偿措施并实施完毕时为止。

本公司特别提醒投资者注意：本公司所制定的填补即期回报的措施，及发行人董事、高级管理人员所作出的相应承诺并不等于对发行人未来利润做出保证。

六、填补被摊薄即期回报的措施及承诺

公司上市后，发行当年每股收益和净资产收益率等指标与上年同期相比，将可能出现一定程度的下降。为降低首次公开发行摊薄公司即期回报的影响，公司拟通过多种措施防范即期回报被摊薄的风险，积极应对外部环境变化，增厚未来收益，实现公司业务的可持续发展，以填补股东回报，充分保护中小股东的利益，具体措施如下：

1、针对公司现有各业务板块的具体情况、未来发展态势和主要经营风险点，进一步强化公司主营业务的核心竞争力，提升公司主营业务的盈利水平

作为中高端化工及电子材料应用服务型分销商，公司下游细分市场主要为移动终端、家电、LED照明、太阳能市场，报告期内，公司各细分市场业务板块经营情况良好，并积累了较为丰富的客户资源和内部人才储备。但以上市场竞争较为激烈，公司在未来的经营中仍将面临着市场需求波动、应用服务型分销业务不能适应下游产品技术路线升级及迭代等风险，公司针对现有业务板块（产品）的主要风险，拟采取如下措施，以提升公司的核心竞争力，提升公司的盈利水平：

（1）加大市场开拓力度，拓展业务领域

公司将在现有细分市场和产品的基础上，不断增强业务模式的延伸性和可复制性，拓展公司的发展空间。基于公司对各个细分市场应用领域需求的深刻理解、对客户的技术服务能力与客户资源的积累，公司将继续扩大客户资源的利用率，以现有产品为基础，积极向配套类等相关产品进行拓展，增加公司业务盈利增长点；同时公司将加大业务领域开拓计划，以期拓展至与现有细分市场具有相关性的细分市场，提升公司盈利能力。

（2）深化对客户的服务，并充实案例库的积累和颜色库的建设，提高服务效率

目前，公司积累的研发项目用料案例及材料加工案例累计达787项，已涵盖细分市场的主流材料体系；目前公司已与中兴、华为、小米、酷派、魅族合作建立了颜色库，逐步积累了技术服务的先发优势与专业优势。随着业务的发展，未来公司将会进一步充实案例库，在现有颜色库的基础上，不断增强配色能力、把握流行颜色的能力及色板制造能力，从而提升试料通过率。

2、提高日常运营效率，降低运营成本，提升经营业绩

公司将以扁平化、快捷化、制度化为原则，建立科学的企业组织和管理模式，积极推行“平衡积分卡”、“阿米巴”等世界先进的管理模式，积极提升ERP、CRM等信息技术的应用水平，以促进公司财务、人力资源、产品管理、市场营销、技术研发等信息资源的高效运行，调动各级员工的积极性，提高公司服务的效率、水平和质量，推动公司在不断扩大销售网络、深化服务能力的同时确保管理和专业服务水平再上新台阶。

3、加快募投项目进度，早日实现预期收益

本次募集资金投资项目紧紧围绕公司主营业务，符合国家相关的产业政策，通过扩建营销运营平台、加大技术研发投入和信息化系统建设投入，提高公司的品牌影响力和扩大服务、分销网络，增强技术研发能力和服务能力，强化公司信息化服务能力和效率，进一步增强公司产业链信息处理能力和库存协同优化能力，进而不断整合公司现有客户和供应商资源，并向其他细分市场渗透。

公司将在发行完成后加快推进募投项目建设，争取募投项目早日达产并实现预期效益。

4、完善利润分配政策

公司2014年第一次临时股东大会审议通过了《公司章程（草案）》，对《公司章程》中有关利润分配的相关条款进行了修订，进一步明确了公司利润分配尤其是现金分红的具体条件、比例、分配形式和股票股利分配条件等，完善了公司利润分配的决策程序和机制以及利润分配政策的调整原则，加强了对中小投资者的利益保护。

公司承诺将保证或尽最大的努力促使上述措施的有效实施，努力降低本次发行对即期回报的影响，保护公司股东的权益。如公司未能实施上述措施且无正当、合理的理由，公司及相关责任人将公开说明原因、向股东致歉，并承担相应责任。

上述填补回报措施的实施，有利于增强公司的核心竞争力和持续盈利能力，增厚未来收益，填补股东回报，然而，由于公司经营面临的内外部风险客观存在，本公司特别提示投资者，制定上述填补回报措施不等于对公司未来利润做出保证。

为维护公司和全体股东的合法权益，公司的董事、高级管理人员出具《关于填补被摊薄即期回报事项的承诺》。具体内容如下：

“鉴于本人担任深圳市同益实业股份有限公司的董事/高级管理人员，为降低公司本次公开发行股票摊薄即期回报的影响，本人将忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益并承诺：

（1）承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

（2）承诺对本人的职务消费行为进行约束；

(3) 承诺不动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动；

(4) 承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

(5) 承诺如公司未来进行股权激励，则拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

如违反上述承诺，本人愿承担相应的法律责任。”

七、有关利润分配的安排

(一) 本次发行上市后的股利分配政策

根据《公司章程（草案）》，本公司股利分配政策如下：

1、股利分配原则

公司实施积极的股利分配政策，重视对股东的合理回报并兼顾公司的可持续发展，利润分配政策保持连续性和稳定性。

2、股利分配方式

公司采取现金、股票、现金和股票相结合的方式或者法律、法规允许的其他方式分配股利。

3、现金分红的条件及比例

在公司的现金能够满足公司正常经营和发展需要的前提下，公司优先采取现金方式分配股利。公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 15%。

公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照《公司章程》规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

(1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例不少于 80%；

(2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例不少于 40%；

(3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例不少于 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

其中，重大资金支出安排是指：

（1）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备累计支出达到或者超过公司最近一期经审计净资产的 50%，或超过 3,000 万元人民币；

（2）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

4、现金分红的期间间隔

公司原则上每年度进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司盈利情况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

5、发放股票股利的条件

公司可根据业绩增长情况、累计可供分配利润及现金流状况，在保证最低现金分红比例和公司股本规模合理的前提下，采用股票股利方式进行利润分配。

6、利润分配的决策程序和机制

（1）公司每年利润分配预案由董事会结合《公司章程》的规定、盈利情况、资金需求和股东回报规划拟定，经董事会审议通过后提交股东大会批准。独立董事应对利润分配预案独立发表意见并公开披露。

（2）董事会审议现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜。

（3）股东大会对现金分红具体方案进行审议时，应当考虑通过多种渠道（电话、传真、电子邮件、互动平台等）与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时解答中小股东关心的问题。

（4）公司应严格按照有关规定在年报、半年报中披露利润分配预案和现金分红政策执行情况。若公司年度盈利但董事会未提出现金分红预案，应在年报中详细说明未分红的原因、未用于分红的资金留存公司的用途和使用计划，并由独立董事对该事项发表独立意见并公开披露。

7、利润分配调整的决策机制和程序

公司应当严格执行《公司章程》确定的利润分配政策以及股东大会审议批准的利润分配具体方案。因公司外部经营环境或者自身经营状况发生较大变化而需要调整利润分配政策的，公司董事会应以保护股东权益为出发点，详细论证和说明利润分配政策调整的原因，并严格履行以下决策程序：

(1) 公司董事会在充分论证公司利润分配政策调整的必要性和合理性的基础上, 制定利润分配政策调整方案, 并做出关于修改《公司章程》的议案;

(2) 独立董事、监事会应对上述议案进行审核并发表明确审核意见;

(3) 董事会审议通过上述议案后报股东大会审议批准, 公告董事会决议时应同时披露独立董事和监事会的审核意见;

(4) 股东大会审议上述议案时, 公司应当提供网络投票等方式以方便股东参与股东大会表决, 该事项应经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过。

(5) 股东大会批准上述议案后, 公司应相应修改《公司章程》, 并通过指定的信息披露媒体向公众及时披露。

(二) 滚存利润的分配方案

根据公司 2014 年第一次临时股东大会决议, 公司首次公开发行股票前产生的滚存未分配利润, 由新老股东按发行后的股权比例共享。

八、本次新股公开发行和老股公开发售方案

本次公开发行股票总数不超过 1,400 万股, 且不低于本次发行后公司股份总数的 25%, 本次发行全部为新股发行, 原股东不公开发售股份。

九、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险

请投资者对下列风险予以特别关注, 并请仔细阅读本招股说明书“第四节 风险因素”全文。

(一) 对主要供应商依赖的风险

工程塑料、特种塑料等中高端塑胶材料行业现阶段为垄断竞争行业, 由于三星、帝人、万华化学、塞拉尼斯、赢创等国内外著名企业的产品具有明显的技术竞争优势、品牌认知度和市场占有率, 因此公司作为材料分销商, 选择上述塑胶材料制造商作为主要供应商, 符合塑胶行业发展的特点; 基于银浆的垄断竞争业态, 公司目前为三星的代理商, 符合银浆行业发展的特点。报告期内, 公司向前五大供应商的采购金额占公司同期采购金额的比例分别为 83.60%、82.17%和 88.45%和 84.99%, 供应商集中度相对较高, 尤其银浆材料供应商集中, 因此公司存在对主要供应商依赖的风险, 一旦供应商不能足量、及时供货, 或者提高采

购价格，将会对公司经营产生不利影响。

（二）市场需求波动风险

作为中高端化工及电子材料应用服务型分销商，公司下游细分市场主要为移动终端、家电、LED 照明、太阳能市场，以上市场需求的波动，将会对公司业绩增长产生一定影响。当前，全球经济增长明显放缓，对中国经济运行产生较大影响。加上中国经济改革转型的政策调整，预计未来几年宏观经济仍有可能出现波动。

报告期内公司太阳能市场的电子材料销售增速明显，但由于目前我国光伏产品主要出口于欧盟、美国等国家，因此若我国与欧盟、美国等国家发生贸易摩擦，将带来太阳能市场需求波动，可能对公司销售带来不利影响；报告期内公司销售主要集中于移动终端市场，由于移动终端市场具有热点切换快、技术更新快的突出特点，因此若公司采购的材料不能满足下游客户的技术，技术服务方案不能抓住市场热点，将可能对公司经营带来不利影响。

（三）材料采购风险

公司依靠完善的服务优势及客户优势，与重要材料供应商建立了稳定合作关系，在一定程度上保证了材料供应的充足性。而公司经营所需的中高端塑胶、太阳能银浆等部分材料需从原产地进口，且多为客户指定。因此如果国际贸易政策发生不利变动，民族情绪发生波动或者自然条件变化使贸易货运周期发生不利变动，公司的材料供应将受到影响，从而产生材料采购风险，对公司经营产生不利影响。

（四）公司不能及时供货的风险

公司凭借较强的产业链信息处理能力和“并联下单”能力，满足了客户对速度的需求，报告期内公司存货周转率处于较高水平，分别为 18.33、20.61 和 20.70 和 7.78，因此材料供应速度是公司服务模式的重要环节。虽然公司与三星、帝人、万华化学、塞拉尼斯、赢创等国内外著名企业建立了稳定合作关系，但是一旦供应商在生产排期方面不能满足公司需求，将会影响公司向客户的供货，从而对公司销售业绩产生不利影响。

（五）技术服务偏差影响公司经营的风险

随着工业技术的发展，新材料产品技术含量越来越高，规格品种越来越复杂，

应用工艺日益提升，客户对分销商的应用服务需求也逐步提高，除需提供传统的产品物流配送服务外，还需求如材料选择、颜色选择、结构设计、模具设计、试产量产、产品检测、售后技术服务等系列的解决方案，这种技术性服务已经成为拓展、维护客户的重要手段。但是由于材料产品及其加工工艺的专业性较强、技术更新换代较快，公司仍然面临着技术服务偏差导致的销售规模下降，如果技术服务出现持续偏差，甚至可能出现客户流失的风险。

十、审计截止日后的主要经营情况

（一）2016 年 1-9 月业绩预测

公司所处行业未发生重大不利变化，公司正常经营，业务模式未发生重大改变，核心人员及团队保持稳定，亦未发生其他可能影响投资者判断的重大事项，预计 2016 年 1-9 月可实现营业收入 64,313.04 万元-83,606.95 万元，较上年同期的 64,313.04 万元增长 0-30%；预计 2016 年 1-9 月实现净利润 3,114.09 万元-4,048.31 万元，较上年同期的 3,114.09 万元增长 0-30%；预计 2016 年 1-9 月实现归属于母公司所有者的净利润 3,114.09 万元-4,048.31 万元，较上年同期的 3,114.09 万元增长 0-30%；预计 2016 年 1-9 月实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 2,965.78 万元-3,855.51 万元，较上年同期的 2,965.78 万元增长 0-30%。

（二）2016 年 1-6 月业绩实现情况

公司 2016 年 1-6 月实现营业收入 39,244.11 万元，较去年同期增加 132.24 万元，增幅为 0.34%，呈小幅增长趋势。

公司 2016 年 1-6 月归属于母公司股东的净利润为 1,611.59 万元，较去年同期减少 44.08 万元，降幅为 2.66%，主要原因是计入营业外收入的政府补助减少所致。公司 2016 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 1,601.34 万元，较去年同期增加 32.24 万元，增幅为 2.05%，主要为本期毛利率小幅提高所致。

十一、发行当年每股收益、净资产收益率下降的重大事项提示

报告期内公司具有较强的盈利能力和盈利水平，2013 年、2014 年、2015 年

和 2016 年 1-6 月扣除非经常性损益后基本每股收益分别为 0.92 元、0.95 元、0.92 元和 0.38 元，2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月年扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率分别为 33.89%、27.89%、22.30%和 8.35%。

本次发行完成后，公司股本总额及净资产将有较大幅度增加，由于募集资金投资项目的实施需要一段时间，在项目全部建成后才能逐步实现收益。因此，本次发行完成当年，公司每股收益、加权平均净资产收益率同比可能下降，短期内公司将面临由于资本扩张而导致每股收益、加权平均净资产收益率下降的风险。

十二、对公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素及保荐机构对公司持续盈利能力的核查结论意见

对公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素包括但不限于：对主要供应商依赖的风险、市场需求波动风险、材料采购风险、公司不能及时供货的风险、技术服务偏差影响公司经营的风险等。公司已在本招股说明书“第四节 风险因素”中进行了分析并完整披露。

经核查，保荐机构认为：报告期内发行人已实现良好的财务状况和盈利能力，根据行业未来发展趋势以及对发行人未来经营业绩的判断，发行人具有良好的发展前景和持续盈利能力。

目 录

声明及承诺	1
本次发行简况	2
重大事项提示	3
一、实际控制人和股东关于股份锁定的承诺	3
二、股价稳定计划	4
三、股东持股意向及减持意向	8
四、有关招股说明书所载内容真实、准确、完整、及时的承诺	9
五、承诺主体未能履行承诺的约束措施	10
六、填补被摊薄即期回报的措施及承诺	11
七、有关利润分配的安排	14
八、本次新股公开发行和老股公开发售方案	16
九、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险	16
十、审计截止日后的主要经营情况	18
十一、发行当年每股收益、净资产收益率下降的重大事项提示	18
十二、对公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素及保荐机构对公司持续盈利能力的核查结论意见	19
目 录	20
第一节 释义	25
一、一般释义	25
二、专业术语释义	27
第二节 概览	31
一、发行人简介	31
二、公司控股股东、实际控制人简介	31
三、发行人主要财务数据	32
四、本次发行情况	33
五、募集资金用途	34

第三节 本次发行概况	35
一、本次发行基本情况	35
二、本次发行的有关当事人	36
三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系	37
四、预计发行上市重要日期	37
第四节 风险因素	38
一、对主要供应商依赖的风险	38
二、市场需求波动风险	38
三、材料采购风险	39
四、公司不能及时供货的风险	39
五、技术服务偏差影响公司经营的风险	39
六、募集资金投资项目实施的风险	39
七、财务风险	40
八、管理风险	40
十、客户关联方中期票据违约使得发行人业绩下滑风险	41
十一、毛利率下滑的风险	41
十二、应用服务型分销业务不能适应下游产品技术路线升级及迭代的风险	42
第五节 发行人基本情况	43
一、公司基本情况	43
二、发行人设立情况	43
三、发行人重大资产重组情况	44
四、发行人的组织结构	46
五、发行人的控股子公司和参股公司情况	49
六、发行人主要股东及实际控制人情况	54
七、发行人的股本情况	54
八、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励及其他制度安排和执行情况	56
九、发行人员工情况	57

十、发行人主要股东的重要承诺及其履行情况.....	57
第六节 业务与技术	60
一、公司主营业务、主要服务、主要产品及变化情况.....	60
二、发行人所处行业的情况.....	90
三、发行人在行业中的竞争地位.....	124
四、发行人的主要销售情况.....	130
五、发行人的主要采购情况.....	137
六、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产.....	140
七、特许经营权.....	142
八、主要业务的核心技术情况.....	142
九、公司技术研发情况.....	144
十、公司境外经营情况.....	146
十一、公司发行当年和未来三年的发展计划.....	146
十二、拟定上述计划所依据的假设条件.....	149
十三、实施上述计划将面临的主要困难以及实现上述计划拟采用的途径.....	149
十四、业务发展规划与现有业务的关系.....	149
十五、声明.....	150
第七节 同业竞争与关联交易	151
一、发行人的独立性.....	151
二、同业竞争.....	151
三、关联方及关联关系.....	152
四、关联交易情况.....	158
五、发行人报告期内关联交易制度的执行情况及独立董事意见.....	162
六、发行人规范和减少关联交易的措施.....	162
第八节 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司治理.....	164
一、董事、监事和高级管理人员简介.....	164
二、发行人董事、监事的提名、选聘和任期情况.....	166
三、董事、监事、高级管理人员及其近亲属持有本公司股份的情况....	167
四、董事、监事及高级管理人员对外投资情况.....	168

五、董事、监事及高级管理人员的薪酬.....	170
六、董事、监事及高级管理人员的兼职情况及所兼职单位与发行人的关联关系.....	172
七、发行人与董事、监事、高级管理人员所签订协议及重要承诺.....	173
八、董事、监事及高级管理人员相互之间的亲属关系.....	174
九、董事、监事及高级管理人员任职资格情况.....	174
十、最近两年董事、监事及高级管理人员变动情况及原因.....	174
十一、报告期发行人公司治理存在的缺陷及改进情况.....	176
十二、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及专项委员会等机构和人员的运行及履职情况.....	176
十三、公司管理层及注册会计师对内部控制制度的评价.....	189
十四、发行人最近三年的规范运作情况.....	190
十五、资金占用及对外担保情况.....	191
十六、对外投资及担保事项的制度安排.....	192
十七、投资者权益保护情况.....	194
第九节 财务会计信息与管理层分析	198
一、注册会计师的审计意见及财务报表.....	198
二、财务报表的编制基础、合并财务报表的范围及变化情况.....	203
三、主要会计政策和会计估计.....	203
四、执行的税收政策和主要税种.....	213
五、主要财务指标.....	214
六、净资产收益率及每股收益.....	215
七、或有事项、资产负债表日后事项及其他重要事项.....	217
八、影响公司业绩主要因素和关键指标分析说明.....	217
九、财务状况分析.....	220
十、盈利能力分析.....	240
十一、发行人现金流量分析.....	253
十二、资本性支出情况.....	254
十三、财务状况和盈利能力的未来趋势分析.....	255

十四、发行前利润分配政策及股利分配情况.....	255
十五、滚存利润分配安排.....	256
十六、本次发行上市后的股利分配政策.....	256
十七、发行人股东分红回报规划.....	258
十八、发行人未分配利润的使用原则.....	259
十九、本次发行后即期回报被摊薄的风险，拟采取的措施及发行人董事和高级管理人员的相关承诺.....	259
第十节 募集资金运用	266
一、募集资金项目概况.....	266
二、募集资金投资项目的可行性分析.....	266
三、募集资金投资项目投资概算.....	275
四、募集资金投资项目时间周期和时间进度.....	277
五、募集资金运用涉及履行审批、核准或备案程序.....	279
六、募集资金运用环保情况.....	279
七、募集资金运用用地情况.....	279
八、募集资金的专户存储安排.....	280
九、募集资金运用对财务状况及经营成果的影响.....	280
第十一节 其他重要事项	282
一、信息披露制度相关情况.....	282
二、发行人的重要合同及其履行情况.....	282
三、对外担保.....	284
四、诉讼或仲裁事项.....	284
第十二节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明.....	287
第十三节 附件	287

第一节 释义

一、一般释义

同益有限、有限公司	指	深圳市同益实业有限公司
同益股份、股份公司、本公司、公司、发行人	指	深圳市同益实业股份有限公司
香港同益	指	香港同益有限公司
苏州创益	指	苏州创益塑料有限公司
北京世纪豪	指	北京市世纪豪科贸有限公司
同益服务	指	深圳市前海同益科技服务有限公司
同益技术	指	深圳市前海同益技术研发有限公司
创宏集团	指	创宏集团有限公司
创宏科技	指	创宏科技（苏州）有限公司
沉缸酒业	指	龙岩沉缸酒业有限公司
龙岩运营	指	龙岩沉缸酒业运营管理有限公司
鼎基投资	指	鼎基投资有限公司
同益化工	指	深圳市同益化工有限公司
创宏物流	指	江苏创宏物流有限公司
同创行塑胶	指	深圳市同创行塑胶有限公司
深圳同利源	指	深圳市同利源农业发展有限公司
明爵塑胶	指	深圳市龙岗区平湖明爵塑胶原料行
万千塑胶	指	深圳市万千塑胶有限公司
怡运通物流	指	怡运通物流（香港）有限公司
普天国际	指	深圳市普天国际货运代理有限公司
最近三年及一期、近三年及一期、报告期、报告期内	指	2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月
报告期各期末	指	2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日及 2015 年 12 月 31 日及 2016 年 6 月 30 日
社会公众股、A股	指	发行人根据本招股说明书向社会公开发行的面值为1元的人民币普通股
本次发行	指	本次发行人首次公开发行不超过14,000,000股A股股票的行为，每股面值1元
上市	指	本次发行股票并在深圳证券交易所创业板挂牌交易的行为
元	指	人民币元
《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》
《公司章程》	指	现行《深圳市同益实业股份有限公司公司章程》

《公司章程（草案）》	指	《深圳市同益实业股份有限公司章程（草案）》
股东大会	指	深圳市同益实业股份有限公司股东大会
董事会	指	深圳市同益实业股份有限公司董事会
监事会	指	深圳市同益实业股份有限公司监事会
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
保荐人、保荐机构、主承销商、广发证券	指	广发证券股份有限公司
正中珠江、申报会计师	指	广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）
北京中伦、发行人律师	指	北京市中伦律师事务所
科技部	指	中华人民共和国科学技术部
商务部	指	中华人民共和国商务部
发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
工商银行	指	中国工商银行股份有限公司
南商行	指	南洋商业银行
交通银行	指	交通银行股份有限公司
比亚迪	指	比亚迪股份有限公司
惠州硕贝德	指	惠州硕贝德无线科技股份有限公司
格林精密部件	指	格林精密部件（惠州）有限公司
光宝移动	指	广州光宝移动电子部件有限公司
闻泰通讯	指	闻泰通讯股份有限公司
东莞捷荣	指	捷荣模具工业（东莞）有限公司，于 2014 年 3 月 28 日更名为东莞捷荣技术股份有限公司
新宝电器	指	广东新宝电器股份有限公司
格力电器	指	珠海格力电器股份有限公司
东莞誉铭新	指	东莞誉铭新工业有限公司
劲胜精密	指	东莞劲胜精密组件股份有限公司
东莞恩道	指	东莞市恩道工业有限公司，东莞誉铭新工业有限公司全资子公司
东莞华杰	指	东莞华杰通讯科技有限公司，东莞劲胜精密组件股份有限公司全资子公司
东莞华晟	指	东莞华晟电子科技有限公司，东莞劲胜精密组件股份有限公司全资子公司
莱克电气	指	莱克电气股份有限公司
海信电器	指	青岛海信电器股份有限公司
科沃斯	指	科沃斯机器人有限公司
春兰电器	指	杭州春兰电器实业有限公司
惠而浦	指	广东惠而浦家电制品有限公司
美的春花电器	指	江苏美的春花电器股份有限公司
雷笛克	指	东莞雷笛克光学有限公司
德豪润达	指	广东德豪润达电气股份有限公司
苏州欧普	指	苏州欧普照明有限公司

惠州天盛科技	指	惠州市天盛科技有限公司
百康光电	指	深圳市百康光电有限公司
TCL显示科技（惠州）	指	TCL显示科技（惠州）有限公司
华星光电	指	深圳市华星光电技术有限公司
三星	指	三星第一毛织株式会社，2014年更名为Samsung SDI Co., Ltd.
乐天尖端材料株式会社	指	乐天尖端材料株式会社（LOTTE ADVANCED MATERIALS CO., LTD.）SDI化学株式会社化学事业部于2016年2月1日从三星SDI独立出来，新成立了“SDI化学株式会社”，并于2016年5月份左右此公司的股份将正式转让给乐天化学（LOTTE CHEMICAL CORPORATION），并将“SDI化学株式会社”名称变更为“乐天尖端材料株式会社”。
帝人	指	日本帝人株式会社
万华化学	指	万华化学集团股份有限公司，A股上市公司，代码600309
塞拉尼斯	指	Celanese Corporation，塞拉尼斯公司是化工业的领先者，是全球领先的乙酰基产品制造商，生产醋酸、醋酸乙烯单体（VAM）、共聚甲醛产品（POM）；同时也是全球领先的高性能工程塑料生产商，产品满足客户的高技术要求，广泛用于消费品和工业品
赢创	指	德国赢创集团（EVONIK）是一家跨国工业集团，在全球拥有约41000名员工，业务遍及全世界100多个国家。在化工、能源和房地产行业均位于领先地位。赢创工业集团自上世纪90年代初期开始在中国生产特种化工产品。赢创（EVONIK）前在大中华区主要致力于化工业务
英利绿色	指	英利绿色能源国际控股有限公司，美国纽交所上市公司，交易代码为YGE。
海南英利	指	海南英利新能源有限公司，为英利绿色能源国际控股有限公司合并报表范围内的公司。
天威英利	指	保定天威英利新能源有限公司，为英利绿色能源国际控股有限公司和保定天威保变电气股份有限公司共同在中国河北保定国家高新技术产业开发区投资成立的中外合资企业，其中英利绿色能源国际控股有限公司持股74.01%。

二、专业术语释义

品牌商	指	经营一个自有品牌商品的生产型企业，主要指小米、中兴、华为、酷派、联想、欧司朗等手机、家电、LED行业知名品牌商。与代工厂相区别，产品品牌商主要将材料加工环节委托给代工厂加工
代工厂	指	代工厂一般就是负责按照客户的需要设计、开发产品或者使用客户提供的方案进行代加工的企业，主要指劲胜精密、东莞誉铭新等承接产品品牌商部分材料加工环节的厂商
项目工程师	指	各个领域的开发或者控制类项目负责技术操作、设计、管理，评估能力的人员，这里主要之从客户的项目开始到截止的全过程服务工程师

技术工程师	指	技术支持工程师主要是在软件或硬件方向从事售前或售后技术维护、应用培训、升级管理、解决投诉，提升客户满意度，扩大用户群体对自有品牌的良好口碑。这里主要指为代工厂、品牌商再售前进行产品推荐、使用建议、售中现场使用指导、售后问题解决处理的技术支持人员
销售工程师	指	能够独立管理和策划商品的区域销售，营销业务的高级销售人才
工程塑料	指	工程塑料英文名为：engineering-plastics，工程塑料是指被用做工业零件或外壳材料的工业用塑料，是强度、耐冲击性、耐热性、硬度及抗老化性均优的塑料
热塑弹性体	指	热塑性弹性体TPE/TPR，又称人造橡胶或合成橡胶。其产品既具备传统交联硫化橡胶的高弹性、耐老化、耐油性各项优异性能，同时又具备普通塑料加工方便、加工方式广的特点。可采用注塑、挤出、吹塑等加工方式生产，水口边角粉碎后100%直接二次使用
PC	指	聚碳酸酯(简称PC)是分子链中含有碳酸酯基的高分子聚合物，根据酯基的结构可分为脂肪族、芳香族、脂肪族-芳香族等多种类型。聚碳酸酯无色透明，耐热，抗冲击，阻燃BI级，在普通使用温度内都有良好的机械性能
PETG	指	PETG简要说是一种透明塑料，是一种非结晶型共聚酯，PETG常用的共聚单体为1,4-环己烷二甲醇(CHDM)，全称为聚对苯二甲酸乙二醇酯-1,4-环己烷二甲醇酯
PMMA	指	聚甲基丙烯酸甲酯，以丙烯酸及其酯类聚合所得到的聚合物统称丙烯酸类树酯，聚甲基丙烯酸甲酯缩写代号为PMMA，俗称有机玻璃，是迄今为止合成透明材料中质地最优异，价格又比较适宜的品种
POM	指	聚甲醛学名聚氧化聚甲醛（简称POM），又称赛钢、特钢。它是以甲醛等为原料聚合所得。POM-H（聚甲醛均聚物），POM-C（聚甲醛共聚物）是高密度、高结晶度的热塑性工程塑料。具有良好的物理、机械和化学性能，尤其是有优异的耐摩擦性能
PPO	指	PPO，中文名称叫聚苯醚，英文名：Polyphenylene Oxide。是世界五大通用工程塑料之一，它具有刚性大、耐热性高、难燃、强度较高电性能优良等优点。另外，聚苯醚还具有耐磨、无毒、耐污染等优点。 PPO的介电常数和介电损耗在工程塑料中是最小的品种之一，几乎不受温度、湿度的影响，可用于低、中、高频电场领域
PPS	指	聚苯硫醚英文简写为PPS，是分子主链上含有苯硫基的热塑性工程塑料，属聚醚类塑料，是一种新型高性能热塑性树脂，具有机械强度高、耐高温、耐化学药品性、难燃、热稳定性好、电性能优良等优点。在电子、汽车、机械及化工领域均有广泛应用
PA	指	PA塑料(尼龙，聚酰胺)，英文名称:Polyamide是美国一家公司最先开发用于纤维的树脂，于1939年实现工业化。20世纪50

		年代开始开发和生产注塑制品，以取代金属满足下游工业制品轻量化、降低成本的要求。PA具有良好的综合性能，包括力学性能、耐热性、耐磨损性、耐化学药品性和自润滑性，且摩擦系数低，有一定的阻燃性，易于加工，适于用玻璃纤维和其它填料填充增强改性，提高性能和扩大应用范围
免喷涂材料	指	免喷涂材料是一种直接经过注塑就可以达到高亮、高光泽，并且可以由金属质感或者珠光效果的原料，能在不喷涂的情况下部分展现喷涂效果，极大地改善了注塑品的外观，并且在一定程度上有效地解决了金属效果树脂固有流痕、熔接线等问题。
NDF、NDF业务、NDF合约	指	无本金交割远期外汇合约（Non-Deliverable Forward），到期不交割本金，仅就本金项下到期日实际汇率与约定汇率的差额进行交割结算的远期外汇合约
牛鞭效应	指	营销过程中的需求变异放大现象被通俗地称为“牛鞭效应”，指供应链上的信息流从最终客户向原始供应商端传递时候，由于无法有效地实现信息的共享，使得信息扭曲而逐渐放大，导致了需求信息出现越来越大的波动
VMI	指	一种以用户和供应商双方都获得最低成本为目的，在一个共同的协议下由供应商管理库存，并不断监督协议执行情况和修正协议内容，使库存管理得到持续地改进的合作性策略。这种库存管理策略打破了传统的各自为政的库存管理模式。体现了供应链的集成化管理思想，适应市场变化的要求，是一种新的、有代表性的库存管理思想
模流分析	指	moldflow这个概念源自与台湾叫法，实际上就是指运用数据模拟软件，通过电脑完成注塑成型的模拟仿真，模拟模具注塑的过程，得出一些数据结果，通过这些结果对模具的方案可行性进行评估，完善模具设计方案及产品设计方案，塑胶模具常用软件有Moldflow、Moldex3D等，而铝合金压铸比较常见的有PROCAST、FLOW3D等
试样	指	指按试验目的，将试样经过加工制成可供试验的样品
供应排程	指	考虑供应能力的前提下，在材料数量一定的情况下，安排各客户供应任务的供应顺序，优化供应顺序，使得等待时间减少，从而提高供应效率
ID	指	Industrial Design简称ID，是工业设计（产品设计、外形设计、概念设计）领域的统称。属于产品外观及属性概念设计
MD	指	Mechanical Design简称MD，是结构设计，属于产品结构及后段设计，如分件、组装等
阿米巴	指	稻盛和夫的“阿米巴经营”理念及管理方式，被誉为“京瓷经营成功的两大支柱之一”。“阿米巴经营”基于牢固的经营哲学和精细的部门独立核算管理，将企业划分为“小集体”，像自由自在的重复进行细胞分裂的“阿米巴”——以各个“阿米巴”为核心，自行制订计划，独立核算，持续自主成长，让每一位员工成为主角，“全员参与经营”，打造激情四射的集体，依靠全体智慧和努力完成企业经营目标，实现企业的飞速

		发展
银浆	指	由高纯度的(99.9%)金属银的微粒、粘合剂、溶剂、助剂所组成的一种机械混和物的粘稠状的浆料。导电银浆对其组成物质要求十分严格，其品质的高低、含量的多少，以及形状、大小对银浆性能都有着密切关系，对于太阳能电池的光电转换效率有着极其重要的影响

本招股说明书除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人简介

（一）公司基本情况

公司名称：深圳市同益实业股份有限公司；

注册资本：4,200 万元；

法定代表人：邵羽南；

住所：深圳市宝安区宝安中心区兴华路南侧荣超滨海大厦B座0301、0302、0303、0305、0306、0310、1106（办公场所）；

网址：<http://www.tongyiplastic.com>；

成立日期：2002年12月25日；

股份公司设立日期：2012年10月30日；

经营范围：兴办实业（具体项目另行审批）；塑胶制品的销售；国内商业、物资供销业，货物及技术进出口（不含法律、行政法规、国务院规定禁止及决定需前置审批的项目）；普通货运；油漆销售（凭《危险化学品经营许可证》经营）。

（二）主营业务

公司是中高端化工及电子材料应用服务型分销商，通过专业服务满足客户对材料应用品质、速度、成本和创新的需求，实现中高端化工及电子材料的销售。基于细分市场战略，凭借技术支持、产业链信息处理、库存协同管理等核心能力，公司在移动终端、家电、LED照明、太阳能等细分市场形成了独特的竞争优势。

二、公司控股股东、实际控制人简介

截至本招股说明书签署之日，公司的控股股东和实际控制人为邵羽南（持股比例为 33.25%）和华青翠（持股比例为 34.34%）夫妇，其基本情况如下：

邵羽南先生，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为 23060519****，

住址为广东省深圳市南山区*****, 现任公司董事长。

华青翠女士, 中国国籍, 无永久境外居留权, 身份证号码为 23060419*****, 住址为广东省深圳市南山区*****, 现任公司董事、总经理。

三、发行人主要财务数据

(一) 合并资产负债表主要数据

单位: 万元

项目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产	30,638.64	35,293.86	30,055.65	28,991.60
非流动资产	1,302.69	1,148.01	872.38	656.70
资产合计	31,941.33	36,441.87	30,928.03	29,648.30
流动负债	12,595.64	17,221.16	14,829.17	16,219.93
非流动负债	-	226.61	278.95	-
负债合计	12,595.64	17,447.77	15,108.13	16,219.93
所有者权益合计	19,345.69	18,994.10	15,819.91	13,428.37
负债及所有者权益合计	31,941.33	36,441.87	30,928.03	29,648.30

(二) 合并利润表主要数据

单位: 万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
营业收入	39,244.11	85,701.66	82,437.09	80,202.23
营业利润	2,012.67	4,647.86	5,090.09	5,069.88
利润总额	2,026.34	5,130.01	5,183.96	5,312.03
净利润	1,611.59	4,224.19	4,071.54	4,043.59
归属于母公司所有者的净利润	1,611.59	4,224.19	4,071.54	4,043.59
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	1,601.34	3,862.58	4,001.10	3,865.94

(三) 合并现金流量表主要数据

单位: 万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
经营活动产生的现金流量净额	2,523.21	4,240.39	2,678.85	4,615.85
投资活动产生的现金流量净	-216.34	-474.05	-416.33	-244.69

额				
筹资活动产生的现金流量净额	-4,058.30	-4,513.57	-2,599.26	-585.47
汇率变动对现金的影响	29.46	120.39	-28.29	-40.72
现金及现金等价物净增加额	-1,721.97	-626.83	-365.03	3,744.97

（四）主要财务指标

主要财务指标	2016年1-6月 /2016年6月30 日	2015年度/ 2015年12月31 日	2014年度/ 2014年12月31 日	2013年度/ 2013年12月31 日
流动比率（倍）	2.43	2.05	2.03	1.79
速动比率（倍）	2.08	1.81	1.83	1.56
资产负债率（母公司）	57.03%	59.19%	53.42%	48.91%
应收账款周转率（次/年）	2.53	5.30	5.20	6.12
存货周转率（次/年）	7.78	20.70	20.61	18.33
息税折旧摊销前利润（万元）	2,293.13	5,907.24	5,955.64	6,028.42
归属于母公司所有者的净利润（万元）	1,611.59	4,224.19	4,071.54	4,043.59
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	1,601.34	3,862.58	4,001.10	3,865.94
利息保障倍数（倍）	11.55	9.74	9.87	10.61
每股经营活动现金流量（元）	0.60	1.01	0.64	1.10
每股净现金流量（元）	-0.41	-0.15	-0.09	0.89
归属于公司股东的每股净资产（元）	4.61	4.52	3.77	3.20
无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例	1.39%	1.23%	1.67%	0.96%

四、本次发行情况

股票种类：人民币普通股（A股）

每股面值：人民币 1.00 元

拟发行股数：本次公开发行股票总数不超过 1,400 万股，且不低于本次发行后公司股份总数的 25%，本次发行全部为新股发行，原股东不公开发售股份。

发行价格：15.85 元

发行市盈率：22.98 倍（每股发行价格/发行后每股收益，发行后每股收益按照发行前一年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后

总股本计算)

发行方式：本次发行采用网上按市值申购向公众投资者直接定价发行的方式。

发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的自然人、法人或机构投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）。

发行前每股净资产：4.61 元（按 2016 年 6 月 30 日经审计的净资产与发行前股本计算）

发行后每股净资产：6.70 元（按 2016 年 6 月 30 日经审计的净资产和实际募集资金合计额与发行后股本计算）

五、募集资金用途

经公司 2014 年第一次临时股东大会、第二届董事会 2016 年第四次会议决议通过，本次发行成功后，所募集的资金将用于以下项目的建设：

单位：万元

项目名称	投资总额	募集资金投入金额	备案情况
营销运营平台建设项目	23,421.00	13,763.14	深发改备案【2014】0044 号
技术中心建设项目	4,534.00	2,534.00	深发改备案【2014】0029 号
信息系统建设项目	1,890.00	1,890.00	深发改备案【2014】0030 号
补充主营业务相关的营运资金	6,150.00	-	-

本次募集资金投资项目预计投资总额为35,995.00万元，计划使用募集资金投入18,187.14万元。部分项目已作先期投资或将进行先期投资，募集资金到位以后将根据实际情况置换先期投入。若本次发行的实际募集资金量少于计划使用量，公司将通过自有资金或其他途径补充解决。

本次募集资金运用详细情况详见本招股说明书“第十节 募集资金运用”。

第三节 本次发行概况

一、本次发行基本情况

（一）股票种类：人民币普通股（A股）

（二）每股面值：人民币 1.00 元

（三）发行数量：本次公开发行股票总数不超过 1,400 万股，且不低于本次发行后公司股份总数的 25%，本次发行全部为新股发行，原股东不公开发售股份。

（四）每股发行价格：15.85 元

（五）发行市盈率：22.98 倍（每股发行价格/发行后每股收益，发行后每股收益按照发行前一年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）

（六）发行前每股净资产：4.61 元（按 2016 年 6 月 30 日经审计的净资产与发行前股本计算）

（七）发行后每股净资产：6.70 元（按 2016 年 6 月 30 日经审计的净资产和实际募集资金合计额与发行后股本计算）

（八）市净率：2.36 倍（以公司发行后每股净资产值计算）

（九）发行方式：本次发行采用网上按市值申购向公众投资者直接定价发行的方式。

（十）发行对象：符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的自然人、法人或机构投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）。

（十一）承销方式：余额包销

（十二）预计募集资金总额为：22,190.00 万元；扣除发行费用后的净额为：18,187.14 万元

（十三）发行费用：4,002.86 万元

1、发行承销保荐费 3,020.00 万元

2、审计、评估及验资费 445.00 万元

3、律师费用 120.00 万元

4、用于本次发行的信息披露费用 380.00 万元

5、发行手续费及材料制作费 37.86 万元

二、本次发行的有关当事人

（一）保荐人（主承销商）：广发证券股份有限公司

法定代表人：孙树明

住 所：广州市天河区天河北路 183-187 号大都会广场 43 楼（4301-4316 房）

电 话：020-87555888

传 真：020-87557566

保荐代表人：吴斌、陈家茂

项目协办人：陈鑫

其他联系人：许旭东、沈杰

（二）发行人律师：北京市中伦律师事务所

负 责 人：张学兵

住 所：北京市建国门外大街甲 6 号 SK 大厦 36-37 层

电 话：0755-33256666

传 真：0755-33206888

经办律师：张继军、余文婷

（三）会计师事务所：广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）

法定代表人：蒋洪峰

住 所：广州市越秀区东风东路 555 号 1001-1008 房

电 话：020-83939698

传 真：020-83800977

经办会计师：洪文伟、陈丹燕

（四）资产评估复核机构：开元资产评估有限公司

法定代表人：胡劲为

住 所： 北京市海淀区中关村南大街甲 18 号院 1-4 楼 B 座 15 层-15B

电 话： 010-62143639

传 真： 010-62197312

经办评估师： 张佑民、杨韦波

(五) 股票登记机构： 中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

办公地址： 广东省深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 层

电话： 0755-25938000

传真： 0755-25988122

(六) 保荐人（主承销商）收款银行： 中国工商银行广州市第一支行

户名： 广发证券股份有限公司

账号： 3602000109001674642

三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系

公司与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、预计发行上市重要日期

工作安排	日期
刊登发行公告的日期	2016年8月11日
网上路演日期	2016年8月11日
申购日期	2016年8月12日
刊登网上中签结果公告日期	2016年8月16日
缴款日期	2016年8月16日
上市日期	发行结束后尽快安排在深圳证券交易所上市

第四节 风险因素

投资者在考虑投资公司本次发售的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，公司风险如下：

一、对主要供应商依赖的风险

工程塑料、特种塑料等中高端塑胶材料行业现阶段为垄断竞争行业，由于三星、帝人、万华化学、塞拉尼斯、赢创等国内外著名企业的产品具有明显的技术竞争优势、品牌认知度和市场占有率，因此公司作为材料分销商，选择上述塑胶材料制造商作为主要供应商，符合塑胶行业发展的特点；基于银浆的垄断竞争业态，公司目前为三星的代理商，符合银浆行业发展的特点。报告期内，公司向前五大供应商的采购金额占公司同期采购金额的比例分别为 83.60%、82.17%、88.45%和 84.99%，供应商集中度相对较高，尤其银浆材料供应商集中，因此公司存在对主要供应商依赖的风险，一旦供应商不能足量、及时供货，或者提高采购价格，将会对公司经营产生不利影响。

二、市场需求波动风险

作为中高端化工及电子材料应用服务型分销商，公司下游细分市场主要为移动终端、家电、LED 照明、太阳能市场，以上市场需求的波动，将会对公司业绩增长产生一定影响。当前，全球经济增长明显放缓，对中国经济运行产生较大影响。加上中国经济改革转型的政策调整，预计未来几年宏观经济仍有可能出现波动。

报告期内公司太阳能市场的电子材料销售增速明显，但由于目前我国光伏产品主要出口于欧盟、美国等国家，因此若我国与欧盟、美国等国家发生贸易摩擦，将带来太阳能市场需求波动，可能对公司销售产生不利影响；报告期公司工程塑料销售主要集中于移动终端市场，由于移动终端市场具有热点切换快、技术更新快的突出特点，因此若公司采购的材料不能满足下游客户的技术要求，或技术服务方案不能抓住市场热点，将可能对公司经营带来不利影响。

三、材料采购风险

公司依靠完善的服务优势及客户优势，与重要材料供应商建立了稳定合作关系，在一定程度上保证了材料供应的充足性。而公司经营所需的中高端塑胶、太阳能银浆等部分材料需从原产地进口，且多为客户指定。因此如果国际贸易政策发生不利变动，民族情绪发生波动或者自然条件变化使贸易货运周期发生不利变动，公司的材料供应将受到影响，从而产生材料采购风险，对公司经营产生不利影响。

四、公司不能及时供货的风险

公司凭借较强的产业链信息处理能力和“并联下单”能力，满足了客户对速度的需求，报告期内公司存货周转率处于较高水平，分别为18.33、20.61、20.70和7.78，因此材料供应速度是公司服务模式的重要环节。虽然公司与三星、帝人、万华化学、塞拉尼斯、赢创等国内外著名企业建立了稳定合作关系，但是一旦供应商在生产排期方面不能满足公司需求，将会影响公司向客户的供货，从而对公司销售业绩产生不利影响。

五、技术服务偏差影响公司经营的风险

随着工业技术的发展，新材料产品技术含量越来越高，规格品种越来越复杂，应用工艺日益提升，客户对分销商的应用服务需求也逐步提高，除需提供传统的产品物流配送服务外，还需求如材料选择、颜色选择、结构设计、模具设计、试产量产、产品检测、售后技术服务等系列的解决方案，这种技术性服务已经成为拓展、维护客户的重要手段。但是由于材料产品及其加工工艺的专业性较强、技术更新换代较快，公司仍然面临着技术服务偏差导致的销售规模下降，如果技术服务出现持续偏差，甚至可能出现客户流失的风险。

六、募集资金投资项目实施的风险

本次发行募集资金拟投资于营销运营平台建设项目、技术中心建设项目和信息系统建设项目，其中，大部分募集资金用于包括营销、仓储物流、结算、研发中心等职能的营销服务中心建设以及配套流动资金的投入。按照流通行业的业务模式，配套流动资金的增加将加速提高公司的市场占有率以及销售规模，但是同

时也对公司的现金流管理能力带来更高的挑战,因此尽管公司具备较强的信用控制能力以及资金管理能力,但公司仍然存在因项目实施后业务量快速扩张而出现的现金流管理风险。

七、财务风险

(一) 应收账款发生坏账的风险

报告期各期末,公司应收账款净额分别为14,427.11万元、16,508.57万元、15,018.53万元和15,167.26万元,呈现增长趋势,占同期资产总额的比例分别为48.66%、53.38%、41.21%和47.48%。报告期内,深圳市中晟创新科技股份有限公司苏州分公司未按照合同约定向公司支付货款,涉及金额432万元,公司已向法院就此事项提起诉讼并获得胜诉,已申请强制执行。截至本招股说明书签署之日,公司尚未收到其支付的货款。

虽然公司的主要欠款客户拥有良好的商业信誉,同时,公司已制订完善的应收账款管理制度,购买了应收账款保险,并已按会计政策规定对应收账款计提了充分的坏账准备,但是未来若主要债务人的财务状况发生重大不利变化,导致应收账款不能及时收回,将会对公司资金周转和经营活动的现金流量产生较大影响。

(二) 净资产收益率下降风险

报告期内,公司加权平均净资产收益率分别为 35.45%、28.38%、24.39%和 8.60%,处于较高水平并呈下降趋势。本次发行完成后,公司的净资产规模将大幅上升,而募集资金投资项目从实施到产生效益需要一定周期,因此短期内公司净利润可能无法与净资产同步增长,在募集资金到位后,净资产收益率短期内存在进一步下降的风险。

八、管理风险

(一) 人力资源风险

中高端化工及电子材料分销行业需要化工、工程、模具设计、注塑成型、美工、管理等跨领域、多学科的综合人才,且需要具备一定的行业经验。目前,行业内具备丰富材料应用、研发、检测的综合性人才较为缺乏,部分专业人才主要

集中于国内少数企业、大专院校和科研院所。公司经过多年的服务探索和经验积累，已经形成了一支86人的技术服务及研发人员队伍，但随着公司业务规模的迅速扩张，对综合性人才的需求日益增加，公司仍可能面临综合性人才不足的局面。如果公司不能在业务扩张的同时吸引或培养足够的技术服务、管理等方面人才，或者公司技术服务、管理人员离职将可能制约公司的持续健康发展。

（二）管理风险

公司已经建立了较为完整、合理和有效的内部控制制度。内部控制制度的有效运行，保证了公司经营管理活动的正常有序开展，有效控制了风险，确保了公司经营管理目标的实现。但是，这一内控体系若不能随着公司规模扩大或架构的调整而相应完善，将存在公司出现内部控制有效性不足的风险。

九、实际控制人及其亲属控制风险

截至本招股说明书签署之日，控股股东和实际控制人邵羽南、华青翠夫妇及其亲属合计持有本公司91.35%的股份，对本公司的各项经营决策（包括但不限于修改《公司章程》、提名董事候选人等）均具有重大影响。本次发行后，邵羽南、华青翠夫妇及其亲属持股比例将被摊薄，但仍然较大。因此邵羽南、华青翠夫妇及其亲属可能利用其控股地位，对公司的关联交易、经营决策和人事安排等进行控制，从而可能损害公司及中小股东的利益。

十、客户关联方中期票据违约使得发行人业绩下滑风险

报告期内公司重要客户海南英利的关联方天威英利于2015年10月13日发生了中期票据违约事项。受行业景气度尚未完全回暖的影响，天威英利和海南英利母公司英利绿色经营仍呈亏损状态，虽然发行人对海南英利及其关联方采取款到发货、货到付款的严格信用条件，但如果光伏行业景气度进一步下降使得天威英利和英利绿色经营进一步恶化并影响到海南英利的经营，发行人将存在经营业绩下滑的风险。

十一、毛利率下滑的风险

报告期内公司主营业务毛利率分别为14.75%、14.15%、13.61%和13.93%，略呈下降趋势。报告期内，公司毛利率下降主要为智能手机行业转向上游“供应链”

的竞争和光伏行业景气度尚未回暖等因素，使得公司主要材料工程塑料和银浆电子材料的毛利率下降。虽然公司凭借专业的应用服务和强大的推广能力，持续开拓高毛利率材料品种，但工程塑料和银浆电子材料为公司主要分销材料，并在未来一段时间内将持续存在，因此公司未来存在毛利率下滑的风险。

十二、应用服务型分销业务不能适应下游产品技术路线升级及迭代的风险

工程塑料为公司分销的主要材料，业绩主要受下游移动终端、家电、LED照明市场需求发展，及其市场中产品结构件、外观件技术路线升级、迭代的影响较大。近年来移动终端、家电、LED照明市场需求仍然较大，随着互联网产业走向成熟，智能手机及平板电脑等移动终端设备在全球普及率持续上涨，同时消费者的生活方式逐渐也呈现出多元化的趋势，家电设备、LED照明等市场将会迎来新一波物联网升级，因此市场需求将会呈现不断上升的趋势。但是如果公司未来应用服务型分销业务不能适应市场中产品部件的技术路线升级及迭代趋势，公司将存在未来工程塑料业绩发生重大不利变化的风险。

第五节 发行人基本情况

一、公司基本情况

公司名称：深圳市同益实业股份有限公司；

英文名称：Shenzhen Tongyi Industry Co., Ltd.

注册资本：4,200 万元；

法定代表人：邵羽南；

成立日期：2002年12月25日；

股份公司设立日期：2012年10月30日；

住所：深圳市宝安区宝安中心区兴华路南侧荣超滨海大厦B座0301、0302、0303、0305、0306、0310、1106（办公场所）；

电话：0755-27872396、27872397；

传真号码：0755-27780676

邮政编码：518101；

网址：<http://www.tongyiplastic.com>；

电子信箱：tongyizq@tongyiplastic.com；

负责信息披露和投资者关系的部门：证券事务部；

证券事务部负责人：马英

证券事务部电话号码：0755-21638277。

二、发行人设立情况

（一）股份公司设立情况

公司前身为同益有限，成立于 2002 年 12 月 25 日。2012 年 9 月 28 日，同益有限股东会作出决议，同意将同益有限整体变更设立为股份有限公司，以同益有限经审计的净资产值 73,304,810.38 元折合为股份公司的股本总额 4,200 万元，每股面值人民币 1 元，由各股东按其在同益有限的出资比例持有相应数额的股份。公司净资产值与注册资本额之间的差额 31,304,810.38 元列入公司

资本公积。

2012年9月28日，正中珠江以广会所验字[2012]第12003500036号《验资报告》对公司设立的注册资本进行了审验，证实各发起人投入发行人的资本已缴足。2012年10月30日，公司在深圳市市场监督管理局（以下简称“深圳市监局”）注册登记，取得企业法人营业执照。

公司设立时发起人出资及持股情况如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	邵羽南	13,965,964.00	33.25%
2	华青翠	14,424,804.00	34.34%
3	华青春	3,324,355.00	7.92%
4	陈佐兴	1,939,270.00	4.62%
5	马远	1,662,176.00	3.96%
6	邵秋影	1,662,176.00	3.96%
7	华青柏	1,662,176.00	3.96%
8	吴书勇	1,662,176.00	3.96%
9	陈杰	835,999.00	1.99%
10	马征	415,535.00	0.99%
11	丁海田	245,365.00	0.58%
12	马英	200,004.00	0.48%
合 计		42,000,000.00	100.00%

（二）有限公司设立情况

同益有限成立于2002年12月25日，成立时的注册资本为100万元，股东邵羽南认缴90万元，股东陈佐兴认缴10万元。2002年12月19日，深圳中法会计师事务所出具深中法验字[2002]第600号《验资报告》，验证截至2002年12月18日，同益有限股东以货币资金足额缴纳了各自认缴的出资。2002年12月25日，同益有限办理了工商注册登记手续，并换领了深圳市工商行政管理局出具的《企业法人营业执照》。

三、发行人重大资产重组情况

公司自设立以来的重大资产重组情况为非同一控制下收购合并香港同益。目前香港同益是发行人的全资子公司，主要负责原材料产品进口中转和物流等相关业务，对外销售产品给境外客户，对内直接销售给国内客户和为母公司提供进口原料。

香港同益成立于 2002 年 10 月 18 日，公司编号为 0818148，原名为“和信化工有限公司”，2003 年 6 月 9 日更名为“香港同益实业有限公司”。成立时的股东为华青翠和李洁森（李洁森为华青翠的母亲），李洁森和华青翠分别持有其 90%和 10%的股权。2006 年 6 月 28 日，李洁森将持有的香港同益 80%的股权转给华青翠。2008 年 4 月 11 日，华青翠将其持有的香港同益 90%的股权转给创宏集团。2011 年 3 月 17 日，李洁森将其持有的香港同益 10%的股权转给创宏集团。2011 年 3 月 25 日，创宏集团以 45 万美元的对价将其全资子公司香港同益 100%的股权转给同益有限。根据立信会计师事务所有限公司出具的“信会师深报字【2011】第 10081 号”审计报告，收购时香港同益财务简况如下：

单位：万元

项目	2011 年 2 月 28 日/2011 年 1-2 月
总资产	5,977.49
净资产	204.53
营业收入	3,078.71
净利润	66.39

该次收购估值相对于 2011 年 2 月 28 日年底净资产有所溢价，系由于 2011 年初香港同益盈利情况较好。收购时，创宏集团的股权结构为：

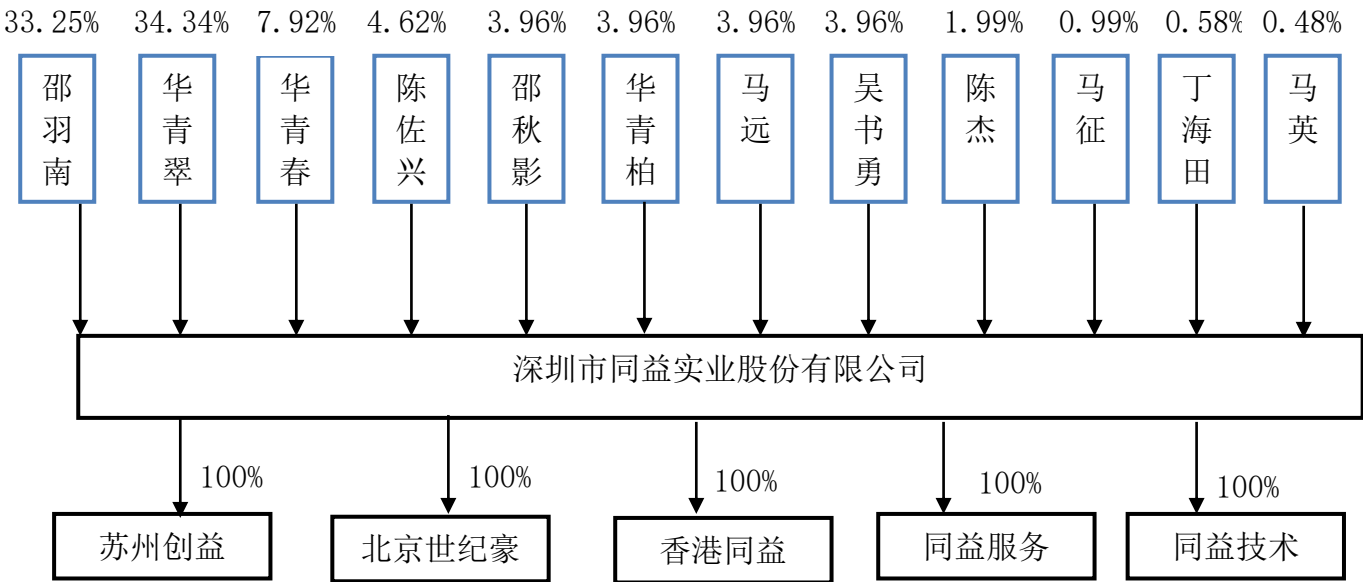
序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	王锐军	4,500.00	45.00%
2	邵羽南	4,000.00	40.00%
3	吴金星	750.00	7.5%
4	蔡斯瀛	750.00	7.5%
合 计		10,000.00	100.00%

王锐军为创宏集团的控股股东，所以同益有限此次收购香港同益 100%股权构成对香港同益的非同一控制下合并事项。

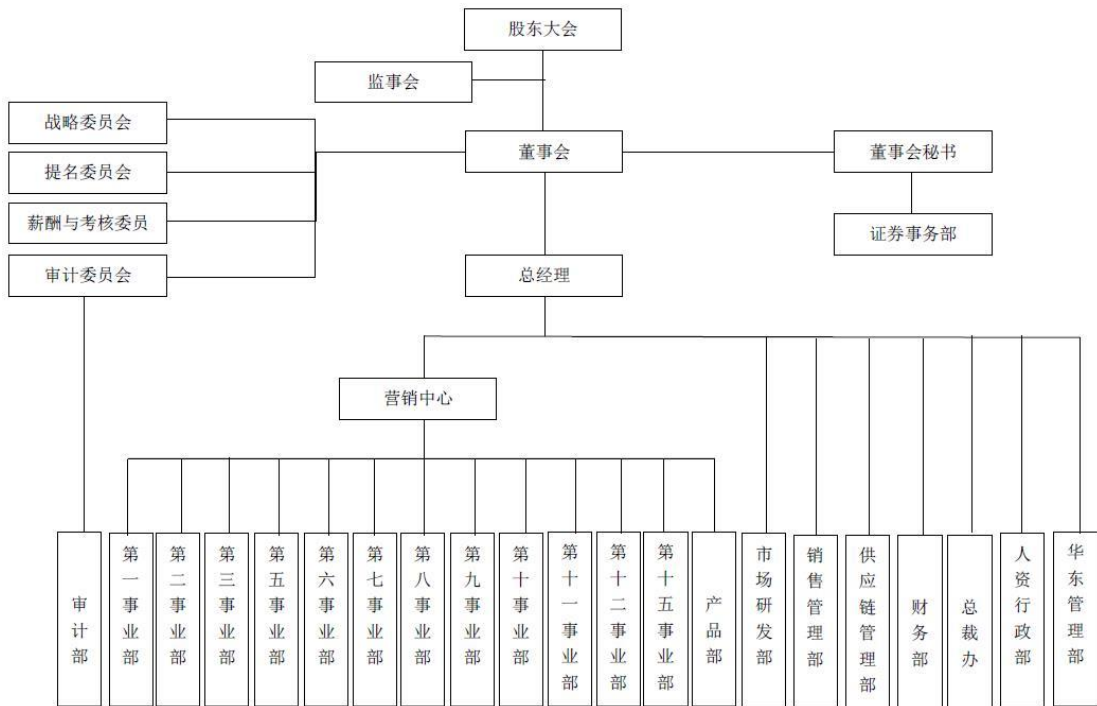
发行人在收购香港同益时已就其境外投资事项取得中华人民共和国商务部核发的商境外投资证第 4403201100070 号《企业境外投资证书》，并办理了相应的外汇登记手续。

四、发行人的组织结构

（一）发行人本次发行前的股权结构



（二）发行人组织结构和职能部门设置



股东大会是公司的权力机构。董事会是公司的决策机构，对股东大会负

责，董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会和提名委员会。监事会是公司的监督机构，对公司股东大会负责。

公司实行董事会领导下的总经理负责制，总经理负责公司日常经营和管理，各组织机构的职责如下：

部门名称	职责
审计部	➤ 内部控制管理 (1) 内部控制相关制度、流程的制定； (2) 内部控制评价及内控缺陷改善情况跟踪； (3) 授权的管理； (4) 内部控制的监督。 ➤ 内部审计实施与管理 (1) 内部审计相关制度、流程的制定； (2) 制定年度内部审计工作计划并组织实施； (3) 开展经营审计，检查与复核内部控制的有效性； (4) 开展专项审计调查； (5) 外部审计机构相关工作的协调或协助； (6) 出具审计报告； (7) 对影响重大的审计事项进行后续审计； (8) 经济责任审计； (9) 投诉调查与汇报 ➤ 流程控制管理 (1) 组织开展年度制度流程建设规划及总结，制定年度制度流程建设计划并组织各部门开展梳理及优化工作；； (2) 组织开展流程稽核，并跟踪问题的改善； (3) 依据 ISO9001 体系的要求开展质量管理工作, 确保质量管理体系有效运行并顺利通过外部机构的监督审核；
各事业部	➤ 负责公司各产品线销售工作的开展，培养和引进优秀的销售管理人才，实现年度销售目标； ➤ 制定公司各项销售管理政策、制度并组织实施；对行业市场与客户需求的变化情况进行科学预测和动态监控，适时调整销售策略； ➤ 负责开发目标市场，拓展销售渠道，建立良好的客户关系，完成客户拜访、合同签订、交付确认、产品回款、客户满意度调查等具体工作的开展； ➤ 组织制定公司各产品线销售计划及销售费用的预算，并组织实施
产品部	➤ 负责制定公司产品规划与推广，包括项目组合策略、价格策略和服务策略，保证公司产品战略的有效执行； ➤ 根据公司产品规划，为销售业务提供指导与支持； ➤ 负责制定所属产品及产品线的年度营销计划； ➤ 负责按照供应商的沟通机制，保障产品供应、提供政策支持。
市场研发部	➤ 负责服务供应商、供应商策略制定、提升供应商服务、开发供应商；细分市场资源的开发、提供支持及细分市场年度任务的制定、产

	品资源库的打造等； ➤ 不断孵化新项目，管控事业部项目，给项目设置独立的预算包，并给项目设立目标及阶段性里程碑，公司项目管理部对项目过程进行定期监控和管理； ➤ 主要负责落实品牌贯通战略中的品牌维护，直接负责品牌目标的设立、品牌考核的跟进、奖励、相关制度的制定，流程的梳理、人员的管理等； ➤ 建立工艺监测组的工作机制，定义工作方向，明确定位，负责半成品监测、工艺支持、开发等工作； ➤ 主要负责市场研发部的日常管理，决策制定与执行，专家合作及市场研发部运营支撑工作。 ➤ 组织公司产品技术调研及技术开发； ➤ 协助业务部完成产品推荐、产品选型、模具设计、模具评审、加工工艺等的初步评估与定价发展趋势预测； ➤ 从客户端寻找各种解决方案的需求对解决方案的评估与立项按照相关规定，对各项目进行管理、效果评估，并形成项目结论报告； ➤ 建立，维护与公司的发展相吻合的研发机构、科研院所的合作关系。
销售管理部	➤ 客户订单需求管理，预测管理；跟踪执行订单确保订单闭环； ➤ 协助支持销售人员完成销售支持工作；制定客户服务工作制度，围绕公司销售目标，制定服务方案，并监督落实执行； ➤ 客户信息收集、分析；制定客户信用管理政策及制度，并在各个控制环节进行监督，使信用风险得到控制； ➤ 制订客户档案管理规则，建立客户档案信息库；完成营销体系内营销大项目的跟踪管理
供应链管理部	➤ 制定公司供应链管理的策略，对公司物料的组织及供应能力负责； ➤ 负责公司供应商管理，汇聚优质供应商，制定供应商管理策略和办法； ➤ 负责接收事业部下达的采购需求、制定采购订单、发送给供应商、制定付款计划、发票回收，负责和供应商确定准确到货信息，原料采购过程中异常状况跟踪处理及反馈； ➤ 负责海关政策和规则的宣导、执行，进口打税及外币销售的全程跟踪直至货物入仓及交至客户； ➤ 负责公司库存管理，制定例行盘点的计划、安排和执行，库存账务核对，库存差异的跟踪处理，确保公司集团库存账物一致； ➤ 负责公司服务考察、合同签署：物流、仓储、清关等等
财务部	➤ 按照国家相关法规制定公司会计政策及各项制度，组织公司会计核算及管理工作，编制公司各期财务报表，配合外部审计机构完成年度审计工作； ➤ 按照国家税法体系制定税务计划，办理税务申报、交纳及汇算清缴工作，对税务合法、筹划有效负责； ➤ 负责公司资金管理工作，按照相关制度办理资金结算，合理资金调配，确保资金安全； ➤ 建立预算管理体系，组织公司预算编制、执行与分析；

	➤ 制定公司运营绩效分析体系，监控运营财务指标
总裁办	➤ IT 管理:按照公司的战略方向，对公司的 IT 进行规划、实施及管理。 ➤ 流程管理：基于降低风险、提高组织效率的原则，对各部门流程制度的严谨性、效率性、实施率进行管理和监督。 ➤ 档案管理：全公司档案的统筹管理。 ➤ 企业形象管理：VI 的建立、实施及管理；公司对外宣传的管理。公司官网、公众平台号、展会的管理；社会活动的策划（含公益活动）及执行。 ➤ 公共关系管理：政府扶持项目的挖掘、实施及管理，专利申请及管理。
人资行政部	➤ 组织完成公司年度战略规划制定及分解； ➤ 基于公司的愿景与战略，组织制定公司人力资源规划及策略； ➤ 识别公司级战略项目及战略重点工作并进行实施跟踪管理； ➤ 有效运行，招聘调配、绩效管理、学习发展、领导力与组织、薪酬与福利、员工关系人力资源各模块工作，支撑公司的业务发展战略，为业务发展服务； ➤ 企业文化建设，负责组织对公司文化进行提炼，并制定、组织、宣导公司的企业文化活动；负责公司行政管理工作。
华东管理部	➤ 根据公司的发展战略及年度经营目标，通过对分公司财务、人事行政、销售、供应链等各管理部门整体规划、管理和指导，带领整个华东管理部为第五事业部提供全面的后援支持； ➤ 严格把关人员、货物、资金的“进”、“存”、“出”，保证华东管理部日常业务工作正常进行； ➤ 努力将华东管理部打造成为可以“深入客户公司”直接提供职能服务的专业职能部门，以确保分公司达成公司的年度目标，促进公司战略发展
证券事务部	➤ 负责公司股票与债券的发行、上市及相关的证券业务，负责与证券监管机构、中介机构的联络与沟通； ➤ 负责与投资者之间相关工作的管理； ➤ 行使投资者咨询服务、信息披露等职能，协助董事会秘书按照法定程序筹备董事会会议和股东大会的会务工作以及相关文件的整理和保存

五、发行人的控股子公司和参股公司情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有 5 家全资子公司，无参股公司。具体情况如下：

（一）苏州创益

苏州创益现为公司的全资子公司，主营业务为化工原料产品的销售，其业务

定位系公司华东地区窗口公司。基本信息如下：

公司名称	苏州创益塑料有限公司
注册号	320594000072586
公司类型	有限责任公司（法人独资）
住所	苏州工业园区星海街 16 号三楼西
经营范围	销售：塑料及其制品、化工原料、电子产品、五金；并经营以上商品的进口业务
注册资本（万元）	200.00
法定代表人	计龙芹
成立日期	2006 年 8 月 29 日
营业期限	自 2006 年 8 月 29 日起至 2022 年 8 月 30 日

苏州创益最近一年主要财务指标如下：

单位：万元

指标	2016. 6. 30/2016 年 1-6 月	2015. 12. 31/2015 年度
总资产	2,485.84	2,650.37
净资产	738.69	444.23
营业收入	4,335.02	7,201.51
利润总额	397.18	273.96
净利润	294.46	197.92

注：以上数据已经正中珠江审计。

苏州创益成立时的股东为计龙芹和陈佐兴，其中，计龙芹与公司股东华青春系夫妻关系，持有苏州创益 60%的股权，陈佐兴持有苏州创益 40%的股权。2010 年 12 月，计龙芹和陈佐兴将持有的苏州创益的全部股权以出资原价 200 万元转让给同益有限。2011 年 1 月，同益有限支付了股权转让价款。根据立信会计师事务所有限公司出具的信会师深报字[2010]第 10123 号《审计报告》，截止 2010 年 10 月 31 日，苏州创益的净资产值为 174.37 万元。

本次股权转让价格参照了出资原价，且与当时苏州创益的净资产金额差别较小。发行人收购苏州创益主要是由于避免与关联人产生潜在的同业竞争，同时希望将苏州创益作为华东地区的窗口公司推动公司未来业务发展。

（二）北京世纪豪

北京世纪豪现为同益股份的全资子公司，主营业务为塑胶、化工原材料的销售。主要销售产品为工程塑料、普通塑料及其他化工塑料。北京世纪豪业务定位为公司品牌服务职能。

其基本信息如下：

公司名称	北京市世纪豪科贸有限公司
注册号	110105010056262
公司类型	有限责任公司（法人独资）
住所	北京市朝阳区成寿寺路 134 号院 4 号楼 3 层 0317
经营范围	技术推广服务；销售化工产品（不含危险化学品）；货物进出口；技术进出口。依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准内容开展经营活动
注册资本（万元）	100.00
法定代表人	邵羽南
成立日期	2007 年 3 月 16 日
营业期限	自 2007 年 3 月 16 日起至 2027 年 3 月 15 日

北京世纪豪最近一年主要财务指标如下：

单位：万元

指标	2016. 6. 30/2016 年 1-6 月	2015. 12. 31/2015 年度
总资产	474.27	493.07
净资产	293.80	303.36
收入	48.96	222.20
利润总额	-12.12	6.28
净利润	-9.56	3.06

注：以上数据已经正中珠江审计。

北京世纪豪成立时的股东为邵羽南和丁海田，其中，邵羽南持有 85%的股权，丁海田持有 15%的股权。2010 年 12 月 3 日，邵羽南与同益有限签署《股权转让协议》，将其持有的北京世纪豪 85%的股权以 200 万元的价格转让给同益有限。2011 年 11 月，丁海田与同益有限签署《股权转让协议》，将其持有的北京世纪豪 15%的股权以 52.07 万元的价格转让给同益有限。同益有限分别于 2011 年 2 月和 2011 年 12 月向邵羽南和丁海田支付了股权转让价款。根据立信会计师事务

所有有限公司出具的信会师深报字[2010]第 10122 号《审计报告》，截止 2010 年 10 月 31 日，北京世纪豪的净资产值为 213.52 万元，2010 年 1-10 月，北京世纪豪的净利润为 87.42 万元。上述股权转让价格在净资产的基础上有所溢价系由于当时北京世纪豪经营情况良好。

（三）香港同益

2011 年 3 月，公司向创宏集团收购了其持有的香港同益 100%的股权，具体情况参见本节之“三、发行人重大资产重组情况”。截至本招股说明书签署之日，香港同益注册资金 450 万港币，地址位于 Room 901 Yip Fung Building, 2-12 D' Aguilar Street, Central, Hong Kong。香港同益业务定位系作为公司原材料产品进口中转和物流等相关业务的重要补充。对外销售产品给境外客户，对内直接销售给国内客户和为公司提供进口原料。

香港同益最近一年主要财务指标如下：

单位：万元

指标	2016. 6. 30/2016 年 1-6 月	2015. 12. 31/2015 年度
总资产	9,213.60	9,164.78
净资产	6,655.91	6,003.61
收入	8,480.68	25,860.76
利润总额	781.19	2,623.29
净利润	652.30	2,190.44

注：以上数据已经正中珠江审计。

（四）同益服务

同益服务为公司的全资子公司，成立于 2013 年 7 月 19 日。由于公司有较多大客户均在前海地区设立分支机构，同益服务作为公司全资子公司在前海注册，有利于公司提供更优质便捷的技术服务。同时，也有助于公司获取前海金融服务业及税收方面的优惠政策支持。

同益服务现持有深圳市监局核发的注册号为 440301107646515 的《企业法人营业执照》，注册资本为 500 万元，住所为深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司），法定代表人为邵羽南，经营范围为兴办实业（具体项目另行审批）；塑胶制品的销售，国内贸易（不含专营、专控、专卖商品），经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目

除外，限制的项目须取得许可后方可经营），营业期限自 2013 年 7 月 19 日起至 2023 年 7 月 17 日。

同益服务最近一年主要财务指标如下：

单位：万元

指标	2016. 6. 30/2016 年 1-6 月	2015. 12. 31/2015 年度
总资产	2,345.11	2,703.52
净资产	1,338.88	940.74
收入	8,317.26	20,781.61
利润总额	470.90	1,951.03
净利润	398.13	1,656.03

注：以上数据已经正中珠江审计。

（五）同益技术

同益技术为公司的全资子公司，成立于 2014 年 1 月 21 日。同益技术系作为公司化工及电子材料领域的技术开发和工艺实现。同益技术现持有深圳市市监局核发的注册号为 440301108733390 的《企业法人营业执照》，注册资本为 500 万元，住所为深圳市前海深港合作区前湾一路鲤鱼门街一号前海深港合作区管理局综合办公楼 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司），法定代表人为邵羽南，经营范围为“防护材料的技术开发；化工及电子材料等领域内的技术开发、技术咨询、技术支持；从事化工产品、高分子材料、纤维材料及工艺和设备的研发和销售；涂料、防火材料的销售”，营业期限为 2014 年 1 月 21 日至 2024 年 1 月 20 日。

同益技术最近一年主要财务指标如下：

单位：万元

指标	2016. 6. 30/2016 年 1-6 月	2015. 12. 31/2015 年度
总资产	473.27	480.15
净资产	473.27	480.15
收入	-	-
利润总额	-8.09	-15.14
净利润	-6.88	-12.87

注：以上数据已经正中珠江审计。

六、发行人主要股东及实际控制人情况

（一）发行人主要股东的基本情况

截至本招股说明书签署日，公司持股 5%以上的主要股东为：邵羽南、华青翠、华青春。各主要股东的基本情况如下：

1、邵羽南，男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为 23060519*****，住址为广东省深圳市南山区，现任公司董事长。

2、华青翠，女，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为 23060419*****，住址为广东省深圳市南山区，现任公司董事、总经理。

3、华青春，男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为 23060519*****，住址为江苏省苏州市工业园区，现任公司副总经理。

（二）公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业

1、控股股东及实际控制人

截至本招股说明书签署之日，同益股份控股股东及实际控制人为邵羽南和华青翠夫妇，合计持有公司 67.60%的股份。

2、控股股东及实际控制人控制的其他企业情况

除公司外，控股股东和实际控制人未控制其他企业。

（三）发行人的股份质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人及其他股东持有的公司股份均不存在质押、冻结或其他股权受限制的情况。

七、发行人的股本情况

（一）本次发行前后的股本变化情况

本次发行前，公司总股本为 4,200 万股，本次拟公开发行股份不超过 1,400 万股，全部为新股发行，原股东不公开发售股票，发行前后公司股本结构如下表所示：

序号	股东	发行前		发行后	
		持股数（万股）	持股比例（%）	持股数（万股）	持股比例（%）

一、有 限售 条件 的股 份	华青翠	1,442.48	34.34	1,442.48	25.76
	邵羽南	1,396.60	33.25	1,396.60	24.94
	华青春	332.44	7.92	332.44	5.94
	陈佐兴	193.93	4.62	193.93	3.46
	马远	166.22	3.96	166.22	2.97
	邵秋影	166.22	3.96	166.22	2.97
	华青柏	166.22	3.96	166.22	2.97
	吴书勇	166.22	3.96	166.22	2.97
	陈杰	83.60	1.99	83.60	1.49
	马征	41.55	0.99	41.55	0.74
	丁海田	24.54	0.58	24.54	0.44
	马英	20.00	0.48	20.00	0.36
二、本次发行的流通股		-	-	1,400.00	25.00
三、总股本		4,200.00	100.00	5,600.00	100.00

（二）发行人前十名股东情况

本次发行前，公司前十名股东持股情况如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
1	华青翠	1,442.48	34.34
2	邵羽南	1,396.60	33.25
3	华青春	332.44	7.92
4	陈佐兴	193.93	4.62
5	马远	166.22	3.96
6	邵秋影	166.22	3.96
7	华青柏	166.22	3.96
8	吴书勇	166.22	3.96
9	陈杰	83.60	1.99
10	马征	41.55	0.99

（三）前十大自然人股东在发行人处担任的职务

前十大自然人股东在公司的任职情况如下：

序号	姓名	持股比例（%）	在公司任职情况
1	邵羽南	33.25	董事长
2	华青翠	34.34	董事、总经理
3	华青春	7.92	副总经理
4	陈佐兴	4.62	副总经理
5	邵秋影	3.96	第八事业部总监
6	华青柏	3.96	第七事业部总监
7	马远	3.96	副总经理

8	吴书勇	3.96	副总经理
9	陈杰	1.99	-
10	马征	0.99	第九事业部总监

（四）股东中的战略投资者持股及其简况

公司股东中不存在战略投资者。

（五）发行人最近一年内新增股东情况

公司最近一年内不存在新增股东情况。

（六）发行前股东关联关系及关联股东的各自持股比例

股东名称	持股比例（%）	关联关系
华青翠	34.34	夫妻关系
邵羽南	33.25	
陈佐兴	4.62	夫妻关系
陈杰	1.99	
华青柏	3.96	夫妻关系； 华青柏与华青翠系姐妹关系，与华青春系兄妹关系
马远	3.96	
吴书勇	3.96	夫妻关系； 邵秋影与邵羽南系兄妹关系
邵秋影	3.96	
华青春	7.92	与华青翠、华青柏之间系兄妹关系
马征	0.99	与马远系兄弟关系

除上述情况之外，公司其他股东间无关联关系。

（七）本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定承诺

参见本招股说明书“重大事项提示”。

八、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励及其他制度安排和执行情况

公司不存在正在执行的对其董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励及其他安排。

九、发行人员工情况

截至 2016 年 6 月 30 日，公司在册员工人数 172 人，报告期各期末，公司员工按专业划分情况及变动如下：

项目	2016 年 6 月末	2015 年末	2014 年末	2013 年末
供应链管理人员	14	13	14	14
管理人员	55	52	51	53
技术服务人员	81	80	72	87
销售人员	17	16	21	20
技术研发人员	5	7	7	10
合计	172	168	165	184

十、发行人主要股东的重要承诺及其履行情况

（一）股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及相关股东持股及减持意向等承诺

关于主要股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及相关股东持股及减持意向等承诺请参见本招股说明书“重大事项提示”。

（二）稳定股价的承诺

关于主要股东稳定股价预案的承诺请参见本招股说明书“重大事项提示”。

（三）股份回购的承诺

关于主要发行人股份回购的承诺请参见本招股说明书“重大事项提示”之“依法承担赔偿责任或者补偿责任的承诺和稳定股价的承诺”。

（四）依法承担赔偿责任或者补偿责任的承诺

公司、公司的股东、实际控制人、公司的董事、监事、高级管理人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构有关招股说明书所载内容真实、准确、完整、及时的承诺及依法承担赔偿责任或者补偿责任的承诺请参见本招股说明书“重大事项提示”。

（五）利润分配政策的承诺

关于本公司利润分配政策的承诺请参见本招股说明书“重大事项提示”。

（六）填补被摊薄即期回报的措施及承诺

关于公司填补被摊薄即期回报的措施及董事、高级管理人员的承诺请参见本招股说明书“重大事项提示”。

（七）关于避免同业竞争的承诺

1、公司控股股东和实际控制人承诺

为避免与公司之间出现同业竞争，维护公司全体股东的利益和保证公司的长期稳定发展，公司控股股东及实际控制人邵羽南、华青翠夫妇承诺如下：

（1）承诺人目前不存在自营、与他人共同经营或为他人经营与公司相同、相似业务的情形；

（2）在承诺人直接或间接持有公司股份期间，承诺人将不会采取参股、控股、联营、合营、合作或者其他任何方式直接或间接从事与公司现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务，也不会协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与公司现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务；

（3）如承诺人违反上述承诺，则公司有权根据本承诺函依法要求承诺人履行上述承诺，并赔偿因此给公司造成的全部损失；承诺人因违反上述承诺所取得的利益归公司所有。

2、公司 5%以上其他股东承诺

为避免今后与公司之间可能出现的同业竞争，维护公司全体股东的利益和保证公司的长期稳定发展，公司 5%以上股东华青春签署了《避免同业竞争的承诺函》，具体承诺内容如下：

（1）承诺人目前不存在自营、与他人共同经营或为他人经营与公司相同、相似业务的情形；

（2）在承诺人直接或间接持有公司股份期间，承诺人将不会采取参股、控股、联营、合营、合作或者其他任何方式直接或间接从事与公司现在和将来业

务范围相同、相似或构成实质竞争的业务，也不会协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与公司现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务；

（3）如承诺人违反上述承诺，则公司有权根据本承诺函依法要求承诺人履行上述承诺，并赔偿因此给公司造成的全部损失；承诺人因违反上述承诺所取得的利益归公司所有。

第六节 业务与技术

一、公司主营业务、主要服务、主要产品及变化情况

（一）公司主营业务及变化情况

公司是中高端化工及电子材料应用服务型分销商，通过专业服务满足客户对材料应用品质、速度、成本和创新的需求，实现中高端化工及电子材料的销售。基于细分市场战略，凭借技术支持、产业链信息处理、库存协同管理等核心能力，公司在移动终端、家电、LED 照明、太阳能等细分市场形成了独特的竞争优势。

公司自设立以来，主营业务未发生变化。

（二）主要产品及服务

公司分销的中高端化工及电子材料主要为工程塑料、弹性体塑料、手机油漆等化工材料及太阳能电池银浆、偏光片等电子材料，主要应用于制造下游移动终端、家电、LED 照明、太阳能等细分市场产品的零部件、功能件、结构件或外观件；公司主要通过专业服务满足品牌商及其代工厂客户的材料应用需求，并向代工厂客户实现中高端化工及电子材料的销售。公司对其采购的材料绝大部分未进行加工，直接销售，少量采取委托加工的方式加工后进行销售。报告期内公司服务的主要品牌商客户及其代工厂客户情况如下图所示：

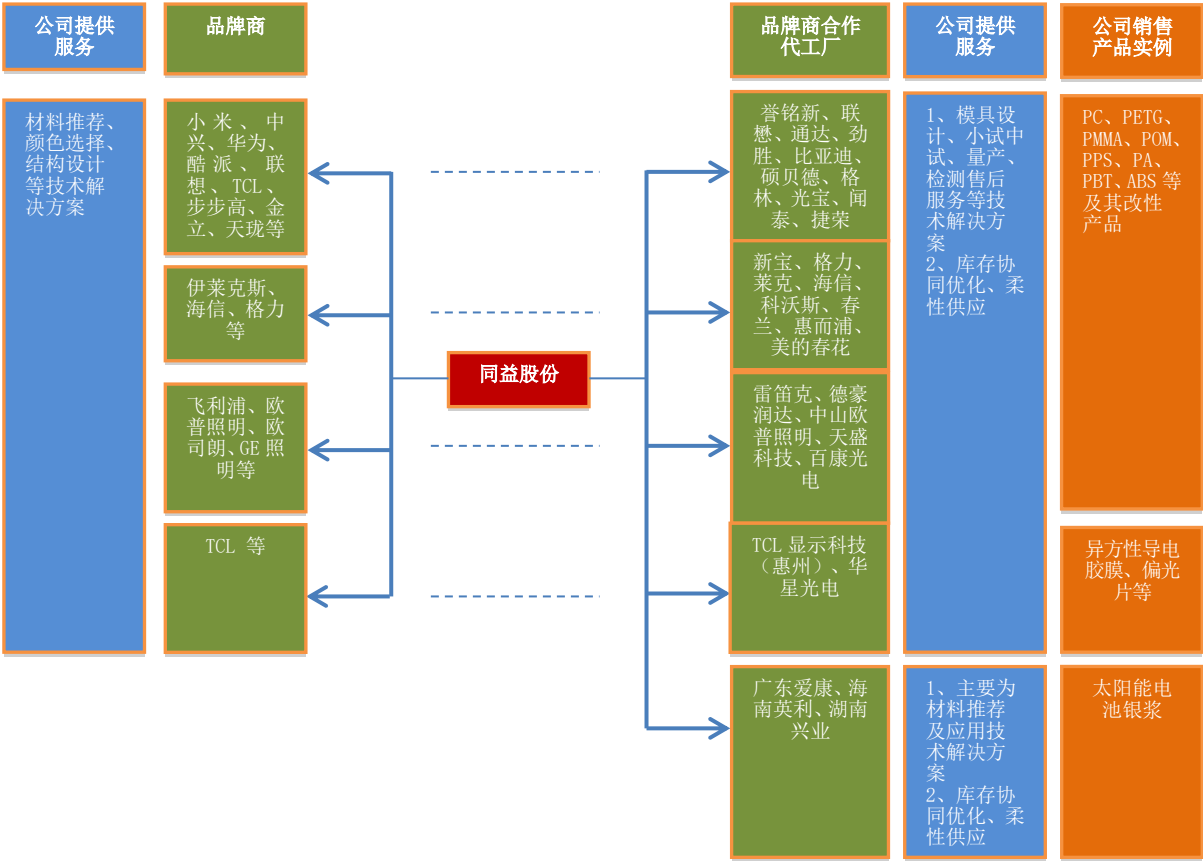


图 公司主要品牌商、代工厂及服务、产品

从材料来源来看，公司分销的材料主要包括三星、帝人、万华化学等全球知名厂商的化工及电子材料。公司通过对品牌商及其代工厂客户专业的服务，促进产品升级，推动行业用料的更新。公司所提供专业服务的具体情况如下：

(1) 服务定位

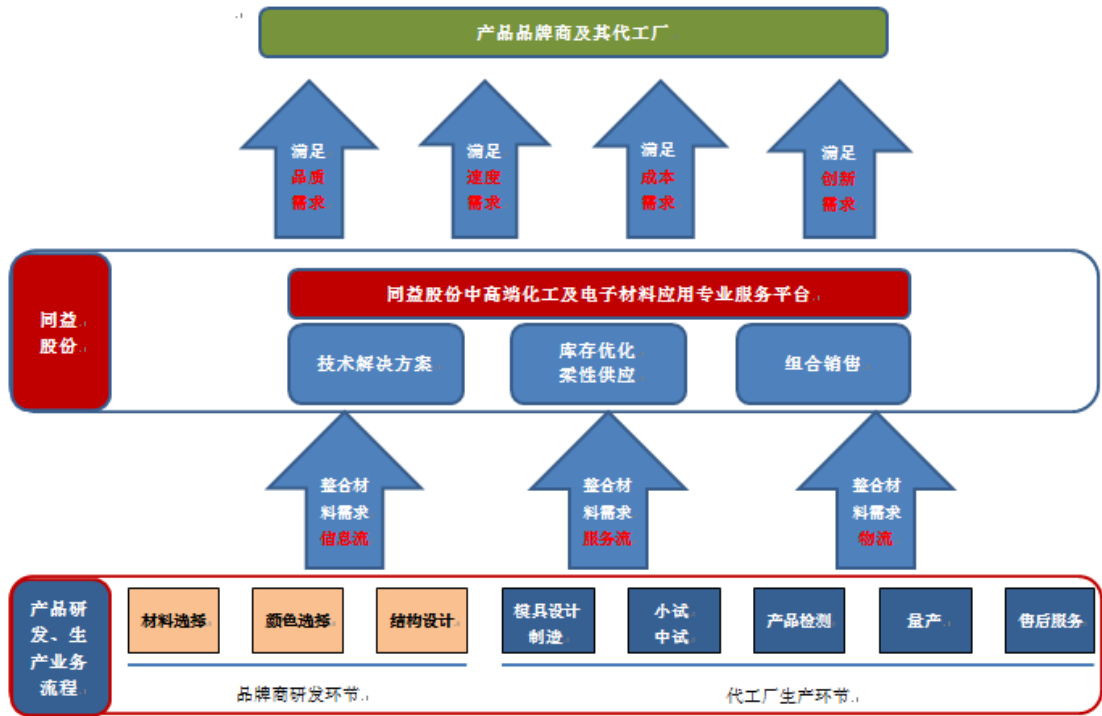


图 同益股份服务定位图

公司所提供的服务立足于中高端化工及电子材料下游品牌商的产品研发和代工厂生产环节，以提高客户运营效率为出发点，结合上下游信息及物流手段，通过专业技术服务为客户提供材料选择、颜色选择、结构设计、模具设计、试产量产问题处理、产品检测、售后技术服务等解决方案；通过库存协同优化和柔性供应（物流）服务降低客户库存成本，加快响应速度；通过材料组合为客户提供降低综合成本、缩短产品创新周期等解决方案。

（2）具体服务简介

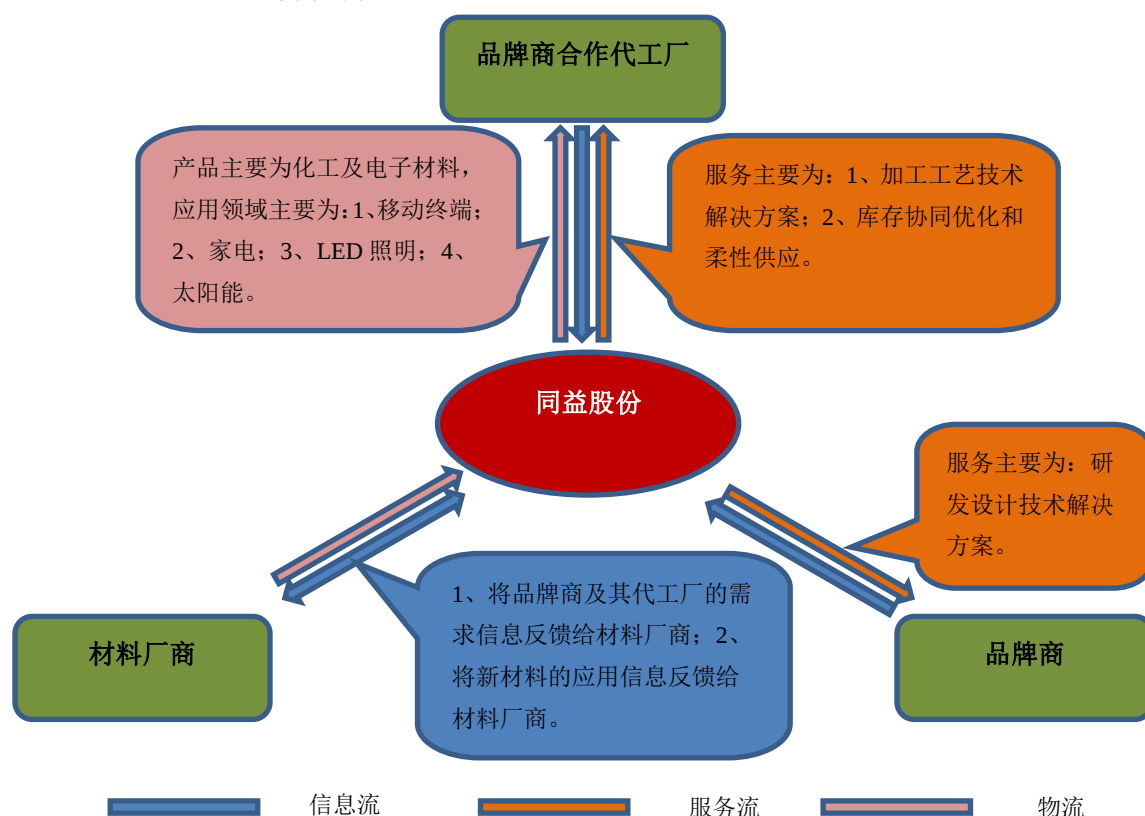


图 同益股份分销业务概况图

公司服务涵盖了从材料厂商、产品品牌商到合作代工厂的所有环节，通过整合各环节的信息流、物流，向品牌商提供产品研发设计环节的材料推荐、共建颜色库并提供标准色板及喷涂后效果的色板、并协助评审产品结构设计等服务；向品牌商合作代工厂提供产品加工环节的协助评审模具设计及制造、模流分析，协助组织并提供小试、中试环节的产品问题解决方案，产品量产环节的库存协同优化和柔性供应及售后服务环节的问题处理等服务。具体如下：

①为下游客户提供技术解决方案、库存优化服务和柔性供应服务

公司通过“材料厂商战略合作”与“工艺开发”并举模式为品牌商和代工厂提供材料应用技术解决方案、库存优化服务和原料组合服务：

A、技术解决方案

对品牌商的技术服务：项目工程师主要向品牌商提供用料及工艺案例讲解，共建颜色库、提供标准颜色板及喷涂后色板样品，模流分析，密切沟通关键部门等技术支持，以满足品牌商对产品用料设计表现和颜色表现的需求。

对代工厂的技术服务：技术工程师主要为代工厂提供开模案例、模流分析，参与品牌商和代工厂协同工作、免费试样 T1T2、提供跨产品问题解决方案，量产问题响应、工艺培训、送样检测、售后服务等技术支持，以满足代工厂对产品用料工艺优化及保障良品率的要求。销售工程师根据双方协商一致的服务方案进行商务配合。具体如下图所示：

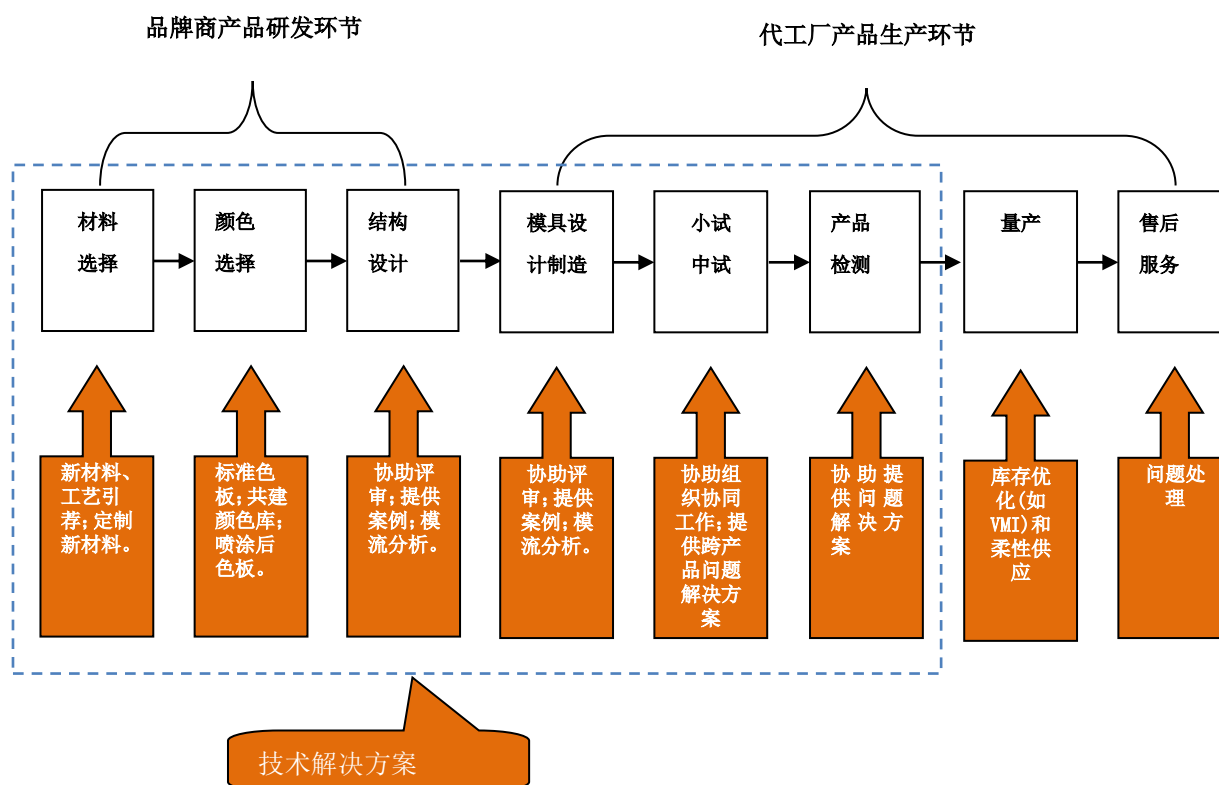


图 同益股份服务概况图

以某品牌 X 手机为例，公司技术解决方案如下：

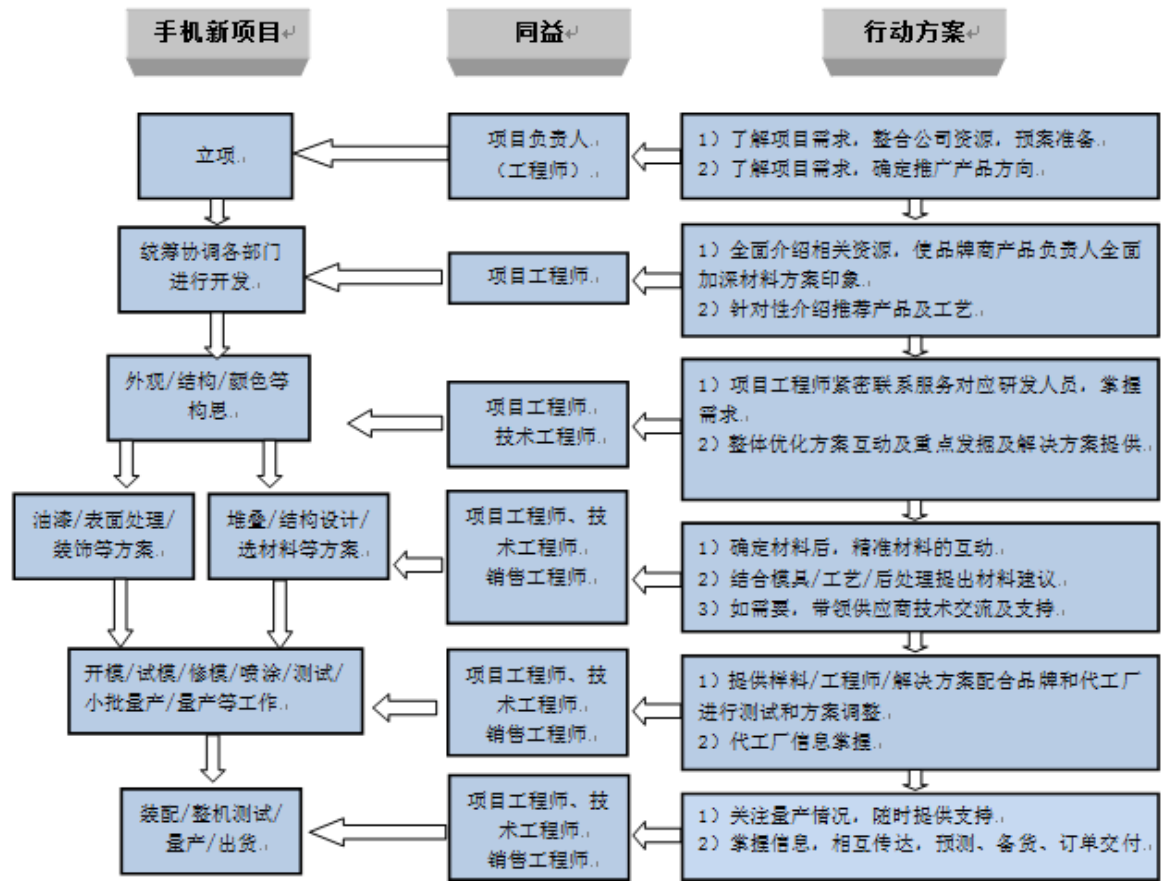


图 同益股份技术解决方案示例图

B、库存优化和柔性供应服务

一方面，公司主要采用库存协同优化来满足客户量产过程中降低材料库存成本需求。基于产业链信息处理能力，依靠供应链管理专业服务团队，公司以品牌商产品上市规划为终点，制定了跨 9 个阶段，约 50-80 个时间点的供应排程方案。公司可及时掌握从品牌商到代工厂的订单需求运行全景，对整个代工厂客户群的库存进行集中协调优化和柔性供应，在协助客户实现零库存的基础上，促进整个客户群库存总水平的有效下降。公司柔性供应服务实例如下图所示：

部品	项目	10月23日	10月24日	10月25日	10月26日	10月27日	10月28日	10月29日	10月30日	10月31日	11月1日	11月2日	11月3日	11月4日
前壳	计划生产产品数量	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000
	原料需求	1563	1563	1563	1563	1563	1563	1563	1563	1563	1563	1563	1563	1563
	缺料情况	-1563	-3126	-4689	-6252	-7816	-9379	-10942	-12505	-14068	-15631	-17194	-18757	-20321
	某代工厂要求到货数量		10000			9900						6300		
	供应商到货数量	8000			11000				8000					
	同益交货数量	8000				5000		5000			5000			3000

图 同益股份柔性供应服务示例图

另一方面，凭借较强的跨客户、跨部门、跨区域沟通与信息处理能力，公司

根据品牌商需求信息，代工厂物料需求计划（MRP）和自身现有库存量进行材料采购数量、采购周期协调方面的统筹预备工作，协调材料厂商提前排产；再根据各代工厂实际订单状况，对已下单数据进行微调并交货。在各方均提前准备的情况下，以“并联下单”运行模式，节约整个产业链响应时间。

C、材料组合服务

依托出色的细分市场专业服务能力，公司可通过材料应用项目的组合销售，满足同一项目多个相关工序的材料应用需求，从而降低客户的综合采购成本。

②开展材料应用研究，增强服务下游客户的能力

公司运用自身工程师团队力量，对上游材料厂商的新产品积极与下游品牌商进行合作性能测试，开展材料应用研究，以获取相关加工应用经验，增强服务下游客户的能力。

③下游需求向上游材料厂商反馈，延伸对上游材料厂商的服务

公司依托技术工程师、项目工程师团队力量，将细分市场单个客户的新材料开发需求加以分类汇总并反馈至材料厂商，使其针对其中的重大需求进行产品创新的集中响应。

（3）电子材料分销业务

公司电子材料主要以银浆材料为主，基于产品属性和加工工艺的不同，服务模式与工程塑料略有差异，公司主要针对银浆的印刷工艺提供相应的产品推介、送样测试、批量测试、量产环节技术支持等服务，具体如下：

项目	服务
产品推介	联系客户，拜访客户，召集客户采购、技术等部门相关人员，介绍公司产品、技术并了解客户现状和需求，推荐合适产品。
送样测试	负责给客户产品测试方案，约定测试时间，并现场协助测试，对测试过程中遇到的问题，分析银浆的测试参数及硅片的测试参数等，并提供解决方案。
批量测试	主要包括小批量测试、中批量测试、大批量测试，推进客户内部认证；根据客户需求，提供现场技术支持；跟进各阶段的测试结果；通过批量测试，技术工程师需要了解客户产线对于产品各参数的具体要求，协助客户逐步优化产品性能争取将产品性能发挥到最好。
合格量产	技术工程师需要保证出货质量参数满足客户要求；与客户保持定期交流，跟踪产品应用情况；在产品使用过程中，任何时候收到客户反馈问题，原则上都要第一时间到现场了解情况、提供解决方案并协助解决问题；若客户方面有产品优化需求，或发行人有新的产品优化方案，都将及时与客户交流并提供技术支持。

公司电子材料应用服务分销核心在于对银浆等电子材料的以技术支持促产

品推广的能力和柔性供应能力，具体如下：

1、以技术支持促产品推广的能力：

公司作为银浆产品研发端（供应商）与产品应用端（客户）之间的纽带，基于对银浆产品的熟悉，可以及时了解到国际上最新的产品研发方向和技术成果，将最新的产品、技术信息带给客户，促进客户技术升级、革新，提升企业竞争力。

在新产品推广初期，公司主动拜访客户，召集客户相关人员，对新产品进行介绍并结合客户现有生产条件推荐技术应用方案。应用方案需包括新产品匹配的方块电阻、丝印网版和烧结温度等。

在产品测试评估阶段，公司安排技术人员现场协助客户测试。若测试出现问题，根据具体工序段，给出解决方案：若问题出在印刷段，可对网版参数如目数、膜厚或印刷参数如压力、网版间距等进行调整；若问题出现在方阻段，可对扩散浓度、时间等进行改善以调整方阻大小；若问题出在烧结段，可根据实际情况对烧结区的温度进行升降来进行改善；通过逐步排查，协助现场解决；及时反馈给材料原厂，进行产品改善，通过优化测试方案或者优化产品直至产品通过测试评估。

在产品量产应用阶段，公司严格控制出货品质、参数，指导材料原厂生产以满足不同客户对于产品各项参数的具体要求；对于应用过程中出现的问题要第一时间前往现场解决或提供解决方案。此外公司还协助客户逐步优化产品应用方案，提升产品效率，降低损耗，使产品的性价比最高，综合成本最低。

2、柔性供应能力

公司基于前期对产品推广所提供的技术服务，切入下游客户的生产环节，以了解客户的需求计划，从而为客户进行柔性供应；同时，公司可以提前下单给供应商订货，以使得供应商按计划生产。因此发行人柔性供应能力缩短了与下游客户柔性供应的交期，减少客户库存，提高了产业链上下游的运作效率。

（三）主营业务收入的主要构成

公司分销的产品为中高端化工及电子材料，主要包括工程塑料、普通塑料、其他化工材料和电子材料（主要为太阳能电池银浆和偏光片等）。按照产品类型划分，公司主营业务收入可划分为化工材料和电子材料两类。报告期内公司按产品类型划分的销售收入情况如下：

单位：万元

项目		2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
化工材料	工程塑料	24,973.44	63.64%	52,877.06	61.70%	52,616.57	63.83%	52,502.90	65.46%
	普通塑料	428.76	1.09%	1,108.77	1.29%	2,930.08	3.55%	4,072.08	5.08%
	其他化工材料	403.84	1.03%	3,782.51	4.41%	2,775.90	3.37%	1,468.68	1.83%
电子材料		13,438.08	34.24%	27,933.31	32.59%	24,114.55	29.25%	22,158.57	27.63%
合计		39,244.11	100.00%	85,701.66	100.00%	82,437.09	100.00%	80,202.23	100.00%

（四）主要经营模式及流程

1、公司主要经营模式

作为中高端化工及电子材料应用服务型分销商，公司实行“细分市场+专业服务”的经营模式。在特定细分市场发展战略指导下，公司通过内外资源整合与专业经验积累，形成技术支持、产业链信息处理、库存协同优化专业的核心能力，满足移动终端、家电、LED 照明、太阳能等细分市场客户对于材料应用品质、速度、成本、创新服务的需求。

同时，公司以 IT 系统支撑信息处理与物流管理效率，以现代管理工具提升服务效率与强化业绩考核，以稳健的财务制度确保控制资金风险，从而保障公司经营模式的稳定性与持续性，不断强化各个细分市场竞争力与协同效应，促使材料销售业务能够有效地运转和扩张。

报告期内公司经营模式未发生变化。

（1）细分市场

立足于中高端化工及电子材料应用领域，公司一直注重整合自身分销的供应商资源以及服务网络，以发挥分销平台的协同效应。自成立以来公司不断挖掘材料应用细分市场的需求机会，选择进入有利于优化自身资源配置、发挥综合竞争力的目标市场，最终形成多个重点细分市场资源协同、齐头并进的发展格局。

发展初期，公司先行切入与居民消费息息相关且正处于加速发展阶段的移动终端、家电细分市场，奠定了业务扩张的坚实基础。伴随着国内产业升级及政府对战略性新兴产业扶持力度的加强，公司自 2010 年起逐步跟踪 LED 照明、太阳

能等细分市场的需求动态，并陆续将业务拓展至该细分市场，既有助于实现业务持续稳定增长，又可有效降低细分市场单一集中的风险。

公司在长期的竞争中，形成了一套完善的细分市场拓展机制，具体步骤如下图所示：

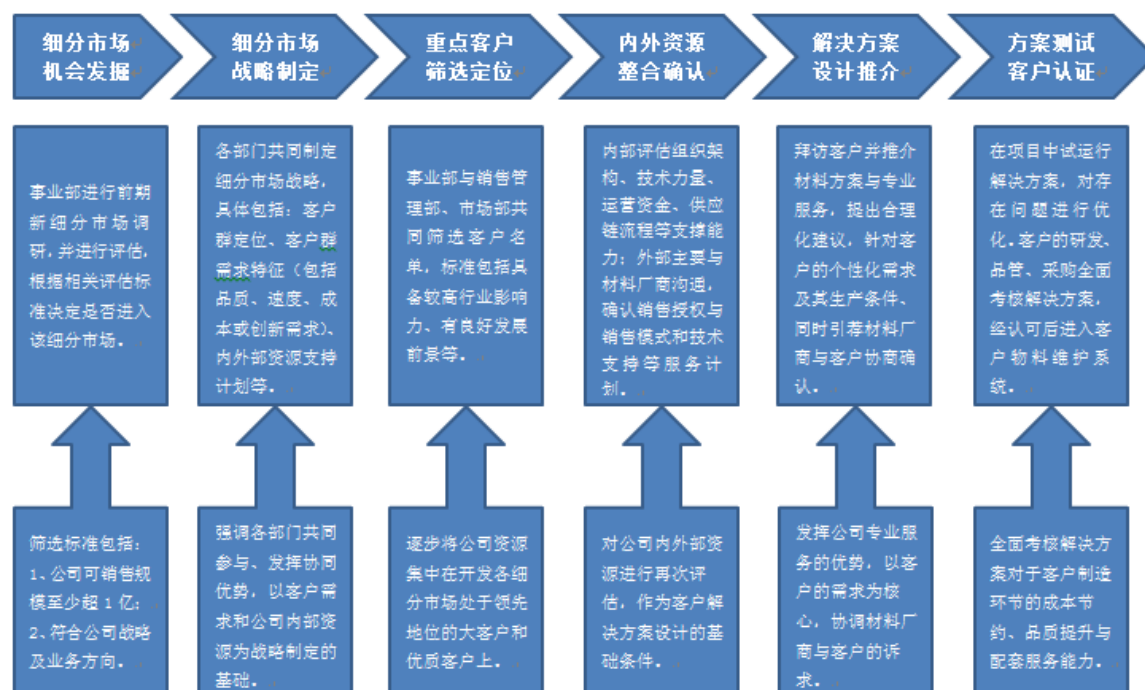


图 同益股份市场开拓模式与流程示意

①细分市场机会发掘

公司由各事业部负责对新细分市场开展调查研究，编制完成细分市场研究报告，并对拟进入细分市场的业务机会进行评估，评估标准包括业务增长前景是否广阔、是否享受产业政策扶持、是否拥有一定进入门槛、是否与公司经营模式与资源网络匹配等。

②细分市场战略制定

选定拟进入的细分市场后，公司事业部与后台支持部门主要负责人制定细分市场发展战略。战略实施内容包括：品牌商或代工厂客户群定位、需求特征（包括品质、速度、成本或创新需求）、竞争策略、短期及3-5年总体业务目标与分解指标、内外部资源支持计划与执行措施等。

③重点客户筛选定位

基于细分市场战略，各事业部与销售管理部、市场部共同分析，借助行业信息积累，筛选确定可开发的品牌商或代工厂客户名单。筛选标准包括具备较高行

业影响力、有良好发展前景、生产能力与开机率较高、付款实力较强、供应商及公司资源可支持等。

④内外资源整合确认

公司根据目标客户群及潜在业务规模，进行内外资源整合确认。内部重点评估组织架构、技术力量、运营资金、供应链流程方面的支撑能力；外部主要与材料厂商沟通，确认销售授权与销售模式，并联合制定排产衔接、技术支持等服务计划。

⑤解决方案设计推介

项目工程师逐一拜访目标客户，向其研发部门及采购部门推介公司的材料方案与专业服务，并对客户现行项目用料提出合理化建议，针对客户的个性化需求及其生产条件、检测标准，为拟合作项目定制材料配型与专业服务方案，同时引荐材料厂商与客户协商确认。

⑥方案测试与客户认证

在拟合作项目中试运行解决方案，对存在问题进行优化，与客户进行细致交流，为其建立差异化竞争优势。客户的研发、品管、采购全面考核解决方案，经认可后进入客户物料维护系统，从而正式建立后续项目的长期合作关系。

（2）专业服务

由于工程塑料等中高端化工材料应用具有较强的专业性，涉及产品设计、产品定型、模具设计、注塑成型、批量生产检测等各个环节，且各个环节中使用参数及材料方案改变均会出现不同使用效果，因此客户除了需要材料外，更需要公司提供专业的应用技术服务。

公司根据细分市场战略，时刻紧跟目标客户需求变化，坚持做深做精专业服务，强化技术支持、产业链信息处理、库存协同优化核心能力，以深耕细分市场来建立差异化竞争优势，不仅维护了高质量客户群体、拓宽了客户基础、促使双方合作更加密切，而且推动公司在细分市场中从材料单品销售向多产品组合销售延伸，拓展了业务与盈利增长空间。

从功能上来看，公司所提供的专业服务主要满足了产品品牌商和代工厂品质、速度、成本和创新方面的核心需求，帮助其提高产品直通率和供料速度，降低库存和运营成本，缩短创新周期。公司细分市场的专业服务模式如下：

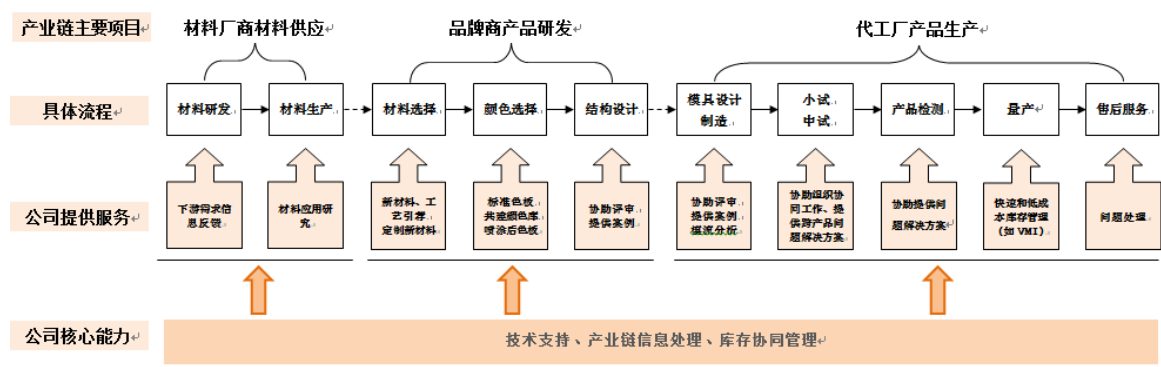


图 同益股份专业服务流程全景图

①满足客户品质需求的服务

公司通过技术支持为产品品牌商和代工厂客户提供服务，满足其品质需求。公司技术服务团队由各事业部的项目工程师、技术工程师、销售工程师配比组成，与材料厂商建立起服务客户的协调一致行动机制，加之多年正确的细分市场战略指导与先发优势的积累，在品质服务方面具备较强的专业性，以帮助客户提高产品直通率。

对品牌商的服务：公司品牌服务人员对品牌需求进行系统开发，项目工程师主要向品牌商提供用料案例讲解、材料及色彩选型推介、模流分析、密切沟通关键部门等技术支持，以满足品牌商对产品用料设计表现和颜色表现的需求。

对代工厂的服务：技术工程师主要为代工厂提供案例分享并协助其开模方案设计、免费试样 T₁T₂ 和跨产品问题处理方案、量产问题响应、产品后处理、工艺培训、送样检测、售后服务等技术支持，以满足代工厂对产品用料工艺优化及保障良品率的要求。销售工程师根据双方协商一致的服务方案来确定商务方案。

表 同益股份为客户提供的品质服务

服务对象	服务主体	服务类型	主要内容	服务方法	服务目标
品牌商	项目工程师	案例讲解	协同材料厂商，定期（每半月或每月）拜访研发设计部门，分享国际前沿选材原理、设计理念，推介成功案例等。	组织材料厂商与客户召开三方技术交流会	满足产品用料的设计表现与颜色表现、发现客户新需求
		材料选型	参与客户研发项目的图纸设计，向其推荐用料方向及材料配比。	建立材料资料库和方案定制	
		模流分析	通过模流分析软件的模拟塑料在模具内部流动、填充、冷却、成型的过程，找到问题，拟定初步改善方案，然后用模流分析进行模拟验证，可大大节省试模成本。	提供软件模拟测试和改善方案。	
		需求跟踪	与客户研发设计、采购、品质等部门密切沟通，了解其需求变化并及时响应，提高双方互信水平。	驻点紧密沟通	

代工厂	项目工程师 技术工程师	开模建议	主动联系品牌商的中标代工厂，在开模、试模阶段提供参数优化意见。	现场分享开模经验与关键参数	提高产品良率 提高直通率 优化工艺流程
		免费试样 T ₁ T ₂	提供跨产品问题解决方案，协助客户试料，助其通过合理工艺减少试模次数并交付样品，完成认证。	现场共享试料经验，必要时联合材料厂商；库存供料	
		产品后处理	对材料加工的后续工艺进行延伸服务，协助提高产品直通率。	材料组合销售与多工序技术支持	
		量产问题排除	协助客户对量产用料中的技术问题和异常情况进行诊断与排除。	及时现场支援	
		工艺培训	协助客户优化关键的加工工艺参数，并进行技术培训。	与客户工程师定期交流	
		品质检测评估	对材料加工的品质可靠性进行分析测试。	协助客户获取材料加工分析测试报告	
		售后跟踪	定期拜访客户，分享材料加工及后续工艺经验，及时推荐新材料，将量产问题汇总并及时反馈至品牌商。	定期回访客户和向品牌商反馈，加强信息沟通	
	销售工程师	商务方案	按照双方协商一致的服务方案来确定商务方案。	商务洽谈、合同签订	
		供应链方案	供应信息整理、销售预测、备货与订单交付。	合同实施	

②满足客户速度需求的服务

A、具体服务

公司采用产业链信息处理模式为代工厂客户提供材料应用速度服务。在产业分工模式下，产品制造普遍涉及品牌商与多个代工厂之间、多个流程环节之间、不同区域之间的计划统筹协调、产销供需对应（Just-in-time）的要求，各环节需求信息往往处于分散割裂状态。要实现产业链的实时快速反应与协调一致行动，需要在上述众多环节开展大量的紧密沟通协调与信息整合工作。材料厂商和分销商由于本地技术团队与服务深度的不足，往往采取点对点信息处理模式，因而难以参与上述大量、复杂、交叉的信息沟通整合工作，并将其转化为快速响应服务能力。

公司多年来建立起一支专业经验丰富、覆盖面更广、服务程度更深的本地化服务团队，采取更具效率的产业链信息处理模式，形成较强的跨客户、跨部门、跨区域沟通与信息处理能力，有效解决产业链中的信息不对称问题，从而能够将众多传统的串联执行流程优化为并联执行流程，加快产业链各环节的高效运转，满足客户对速度服务的需求。

表 满足客户速度需求的服务

服务对象	服务主体	服务类型	主要内容	服务方法	服务目标
------	------	------	------	------	------

间接客户 (品牌商)	项目工程师 技术工程师	研发项目参与	参与客户研发项目设计, 帮助 ID 与 MD 尽快确定用料及颜色方案。	建立材料资料库、驻点沟通	缩短客户新项目开发周期、提前获知项目量产信息
		研发项目跟踪	研发部门的众多研发项目进行梳理, 重点评估分析量产潜力较大的项目。	项目跟进表、定期召开项目跟踪的内部分析会	
直接客户 (代工厂)	项目工程师 销售工程师 供应链管理部	库存响应	通过历史销售评估与预测进行合理备库存, 以存量库存与 VMI 模式保障及时供料。	物料需求计划 MRP 与原厂共建服务团队 及时物流安排	产业链信息整合、新材料认证与供料速度提高、及时解决量产问题、缩短客户的交货期
		采购响应	将提前掌握的量产信息与代工厂和原厂垂直沟通, 实行原料采购与原料生产排期的同步预备(并联下单)与一致响应。同时, 对多个采购需求进行采购量、采购周期的集中统筹。		
	技术工程师	量产问题响应	客户若在注塑、表面处理、电镀、调色、喷漆等各环节遇到量产异常情况, 给予 24 小时随时响应的现场技术支持。	(独立或联合原厂) 及时现场支援	

在传统模式下, 从品牌商下单到材料厂商获得材料采购订单共需经历三个具有严格先后关系的串行环节。而公司的产业链信息处理模式为: 公司的项目工程师紧密跟踪品牌商研发部门及采购部门的重点项目, 提前获得用料项目开发进展与可靠的量产信息。

在品牌商正式下达订单前, 公司根据品牌商需求信息, 将项目量产信息与代工厂提前沟通, 根据物料需求计划 (MRP) 和自身现有库存量来评估代工厂的可靠订货量, 由此进行材料采购数量、采购周期协调方面的统筹预备工作, 按其结果向材料厂商提前下单。

品牌商正式下单后, 公司根据各代工厂实际订单状况, 对已下单数据进行微调并交货。在各方均提前准备的情况下, 确保原来由品牌商下单到材料厂商接单之间的三个串联环节可以优化为接近并联运行模式, 从而节约整个产业链响应时间。

公司并联下单模式示例：

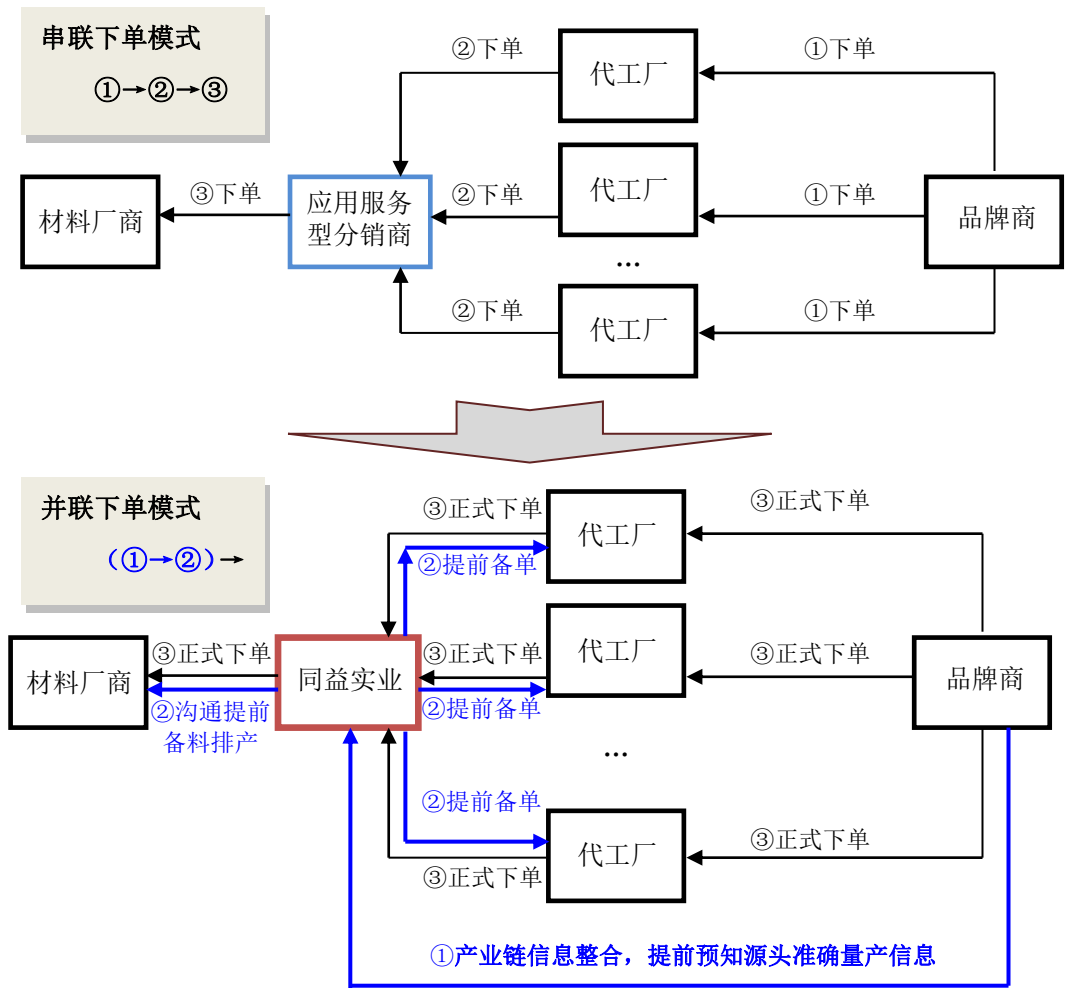


图 同益股份的产业链信息处理模式

B、材料偏差风险可控应对机制

由于公司提前预估下单，因此与实际订单会产生一定差异，但是公司在长期运营过程中，建立了材料偏差风险可控应对机制。一方面，基于公司长期建立的客户资源优势，公司可以实现跨客户、跨项目材料销售，从而销售剩余材料；另一方面，基于柔性供应能力，公司可以对客户备货进行暂时调整，以获取供应商补充供应，填补材料缺口。

此外，由于公司与供应商形成了战略合作关系，在实际生产期到来之前，公司也可以在减少或者增加订单，或者延迟订单的生产方面，获得供应商的支持，以解决预估订单与实际订单的差异。报告期内，公司未发生过大幅修正或者延迟订单的情形。

③满足客户成本需求的服务

公司主要采用库存协同优化与组合销售模式为客户提供材料应用成本降低服务。基于产业链信息处理能力，公司依托供应链管理部的专业服务团队，可及时掌握从品牌商到合作代工厂的订单需求运行全景，对整个代工厂客户群的库存进行集中协调，协助客户实现零库存。此外，公司还通过原料组合销售模式，协助客户降低综合采购成本。

A、库存协同优化

一是产业链库存节约。为确保供料及时和自身用量的充足，每个代工厂的材料订单均会在品牌商的初始订单基础上有所放大，经过层层叠加产生牛鞭效应，最终到达材料厂商的订货量将显著放大，远高于真实生产的实际需求，极易造成库存积压和损失。基于产业链信息处理能力，公司可准确把握品牌商量产项目订单在多个代工厂之间的分配情况和各个代工厂据此制定的材料订单情况。公司依据细分市场的研究积累，审慎评估品牌商量产项目的可靠出货量，通过物料需求计划 MRP 对各个代工厂的材料历史实际订单进行同比与环比分析，判断其材料的可靠需求。

通过上述分析，公司将各代工厂材料订单集中后，结合客户当前库存和实际耗用数据，准确预测消耗趋势，对各个代工厂材料需求中的放大部分进行统筹合并与压缩，使材料订单尽量贴近品牌商的可靠出货量需求，从而为整个产业链节约库存成本，并盘活产业链内呆滞的库存。

二是库存余量销售。在 VMI 模式下仍有剩余库存，公司可依据在细分市场多年积累的跨客户、跨项目材料销售能力，将剩余库存有效消化，从而为降低客户库存水平提供更好的保障，并防范呆滞材料风险。

B、材料组合销售

依托出色的细分市场专业服务能力，公司可通过材料应用项目的组合销售，满足同一项目多个相关工序的材料应用需求，从而降低客户的综合采购成本。

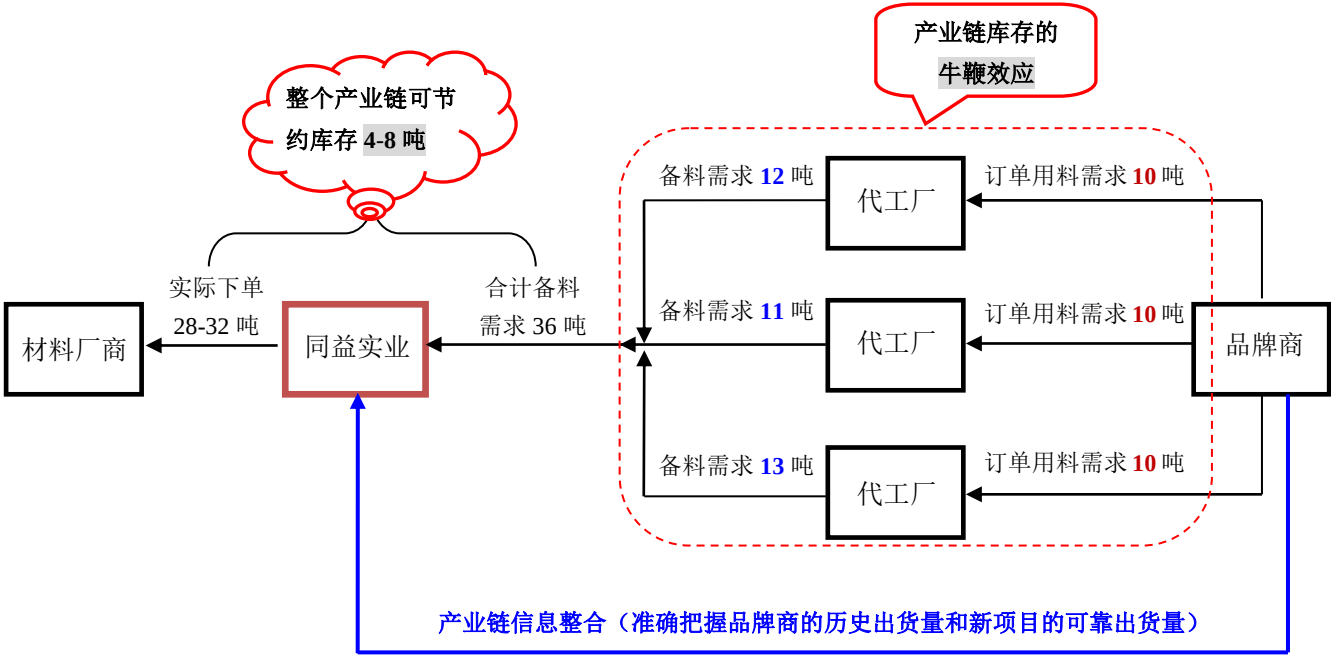
综上所述，公司通过库存协同优化实现了代工厂的库存节约，并通过组合销售方式降低了其综合采购成本。

表 同益股份为客户提供的成本服务

服务类型	主要内容	服务方法	服务目标
------	------	------	------

库存协同优化	产业链库存节约： 将各个代工厂名义原料订单需求进行集中，按照经评估的实际可靠需求量进行合并压缩。	产业链信息处理、MRP 管理、集中审慎订货	客户零库存，同时降低产业链库存成本
	库存余量销售： VMI 中的剩余库存通过跨客户、跨项目产品推荐能力来消化。	VMI 管理、跨项目销售、新项目启动	
材料组合销售	为客户提供涉及多个相关工序的材料配套组合销售。	配套材料推荐与技术支持	降低综合采购成本 提高直通率

牛鞭效应示例：



产业链库存的牛鞭效应举例

某品牌商的订单折合原料需求共计 30 吨，平均下单给三家代工厂。为确保及时供货，每个代工厂在下达原料订单时均会留有一定安全余量，因此三家代工厂最终原料订单下达可扩大到 36 吨，多出的 6 吨就是产业链库存牛鞭效应。若品牌商订单更大，涉及的加工工厂更多，则牛鞭效应更具有冲击性。

图 牛鞭效应示例图

④对客户创新需求的服务模式

公司通过材料厂商战略合作与自身开发并举模式为客户提供材料应用创新服务。公司与众多知名材料厂商保持长期战略合作，深刻掌握其产品体系和研发新趋势，通过组织新产品推介会来向客户提供新材料咨询与技术支持。

同时，依托技术工程师、项目工程师团队力量，公司将细分市场单个客户的新材料开发需求加以分类汇总并反馈至材料厂商，使其针对其中的重大需求进行产品创新的集中响应。与此同时，公司建立起技术中心，并形成了自主工艺，积极开发新材料应用方案。

(3) 科学规范的平台支撑模式

为促进经营模式运行标准化、流程化、规范化，提升公司管理效率，公司在 IT 系统建设、管理流程优化、财务制度管控、人力资源等方面建立起较为科学完善的后端平台支撑体系。

①以先进的 IT 系统实现信息处理的高效

按照“细分市场+专业服务”经营模式要求，公司建立了较为先进的网络化信息管理系统，如 ERP 系统、OA 系统、CRM 系统等，这些 IT 系统的建设、升级与整合，确保了公司总部与各业务单位、分支机构之间高效的信息交换与电子化运作。

②以现代管理工具提升服务效率及强化绩效管理

公司运用平衡计分卡、阿米巴等先进管理体系，将企业战略转化为事业部和各职能部门的绩效指标与行动，激励整个组织工作的协调一致，共同做大做强细分市场，做深专业服务。

③以稳健的财务制度确保控制资金风险

公司实施稳健的财务管控制度，严控经营成本与风险，确保业务有序扩张。

A、公司执行审慎的采购策略。公司每月举行内部订货会，由各事业部工程师根据物料需求计划 MRP 上报代工厂订货需求量，使采购数量与销售预测及库存、交货期等紧密挂钩，以确保在实施库存协同管理、降低产业链库存水平的同时，有效防范公司自身库存的不合理增长。

B、公司采取稳健的信用及保险政策。公司将客户进行信用分级管理，对不同级别客户给予不同交易条件限制及审批流程设置；公司对部分合作周期长、具有较强实力的客户，按照公司制定的客户授信申请流程评估后，给予其一定的信用期。公司财务部通过 ERP 系统对客户的账龄及信用状况进行监督，降低坏账风险。此外，公司与中国平安财产保险股份有限公司、中银保险股份有限公司等开展应收账款保险业务合作，从而有效防范呆坏账风险。

（4）采购模式

公司基于产业链信息处理能力，实现了“并联下单”运行模式，从而节约了整个产业链响应时间，因此公司主要采取“预测订单采购”+“正式订单调整采购”的模式进行采购。

①公司采购流程

公司的采购分为两部分：向国内材料厂商采购的部分，由公司直接在国内采购；需要进口的部分通过香港同益进行或直接进口。公司的采购流程如下：

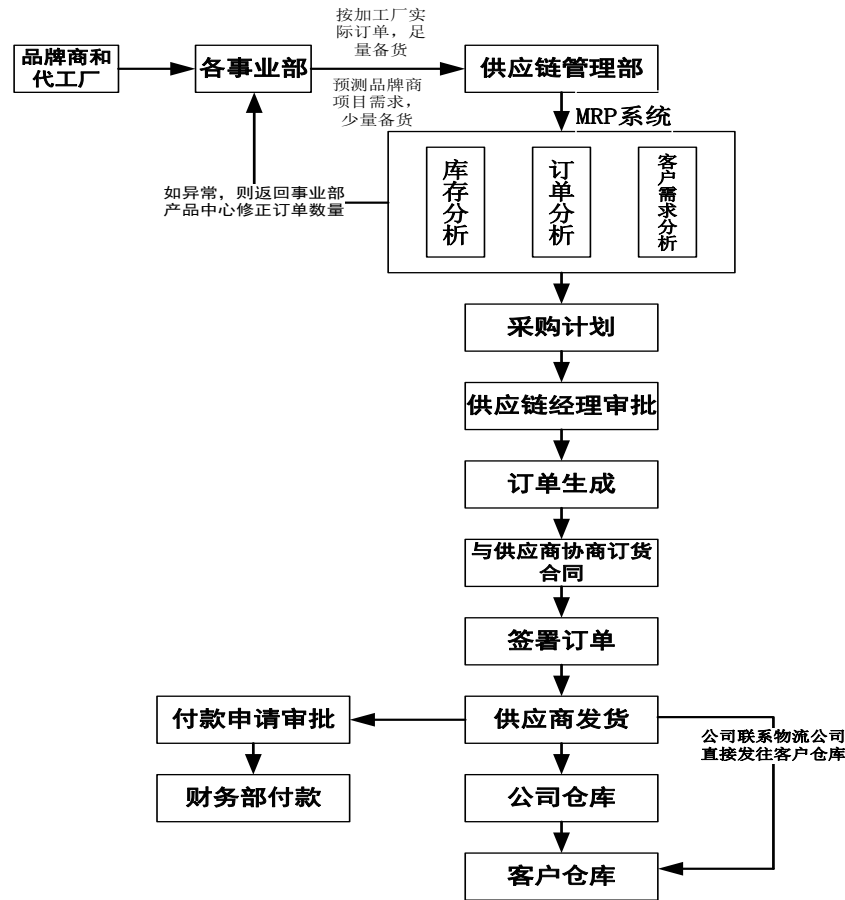


图 公司采购流程图

②VMI 业务流程

A、VMI 业务流程

基于下游消费市场热点切换快和需求多样化、个性化的特点，中高端化工材料行业呈现颜色多变、价格波动较大的特点，从而行业内提供 VMI 服务较为困难。公司依靠较强的产业链信息处理能力和稳定的供应商资源，成为行业中较少为客户提供 VMI 服务的分销商，满足了部分客户降低库存、加快效率的需求。VMI 库存管理主要业务流程图如下：

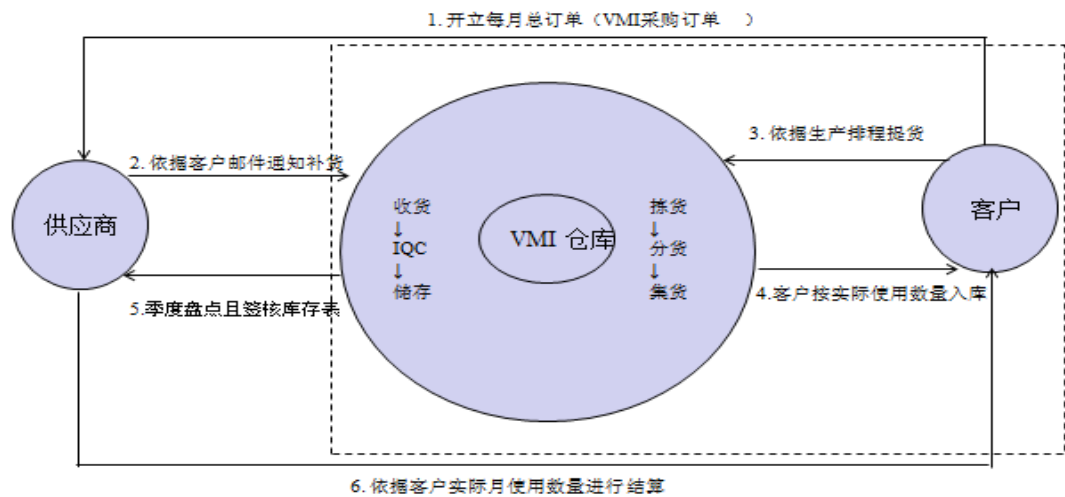


图 VMI 库存管理主要业务流程图

注：VMI 仓库建立在客户工厂内。

B、VMI 业务内部管理流程

(A) 公司 VMI 业务的内部管理流程图如下：

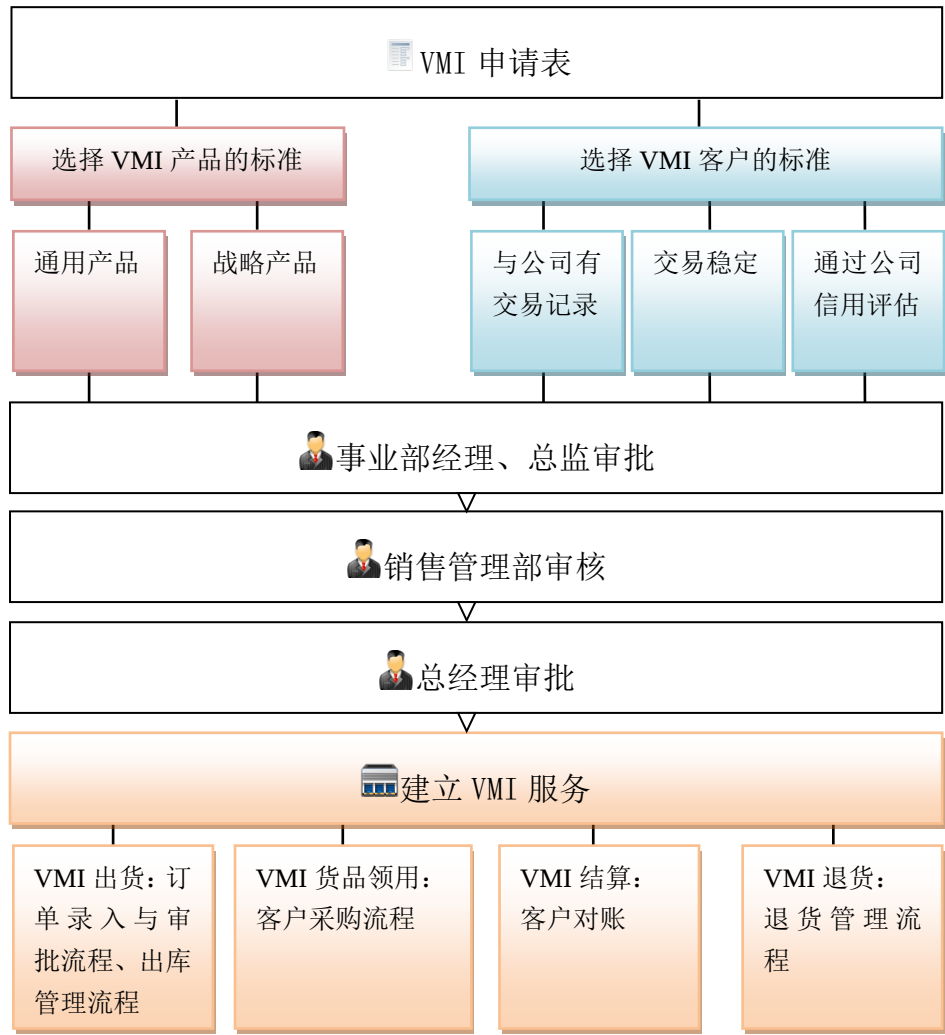


图 VMI 业务内部管理流程图

公司主要通过下列措施进行风险控制：

a、选择 VMI 产品的标准：通用且长期稳定使用的产品及战略产品。

b、选择客户的标准：（a）与公司有交易记录；（b）通过公司信用评估；（c）需求稳定。

c、通过“并联下单”方式，以项目形式管理跟进订单，实现产品品牌商和代工厂全面贯通，保证了对产品订单预测的准确性和前瞻性。

（B）以 ERP 系统为支撑的供应链管理模式

集团版 ERP 系统包括供需平衡、资金计划、数据挖掘等模块，为支持产业链信息处理等核心能力与物流及时反应提供了网络化操作平台。公司通过材料数据库、项目跟进报表、历史销售评估与预测、库存走势分析、内部订货分析管理、出料进料及 VMI 管理等数据挖掘与瞬时传递，确保报送给管理层、事业部的信息数据快捷、准确，使公司能够实时地掌握订单运行的关键时间节点与信息流状态，并将业务流程与之精确对接。

（C）物流资源

目前，公司已在深圳光明新区和福永、苏州工业园区、厦门物流配送中心和仓库，具体如下表所示：

项目	功能
深圳光明新区和福永	主要辐射华南地区
苏州物流中心和厦门	主要辐射华东地区

依托 ERP 系统，公司将现有物流中心与外包物流供应商组建起统一的管理体系，为客户提供快速清关、供应商仓库直送等个性化的物流配送服务，拓宽了供应商物流服务范围，提高了物流配送速度，满足客户对产品快速、便捷的采购需求。

（5）销售模式

公司是中高端化工及电子材料应用服务型分销商，通过专业服务满足客户对材料应用品质、速度、成本和创新的需求，实现中高端化工及电子材料的销售。为控制客户信用风险，公司加强了后续的信用管理模式。

①公司销售流程

公司是中高端化工及电子材料应用服务型分销商，从事的业务是通过专业服务满足客户对材料应用品质、速度、成本和创新的需求，实现中高端化工及电子

材料的销售。公司销售流程如下图所示：

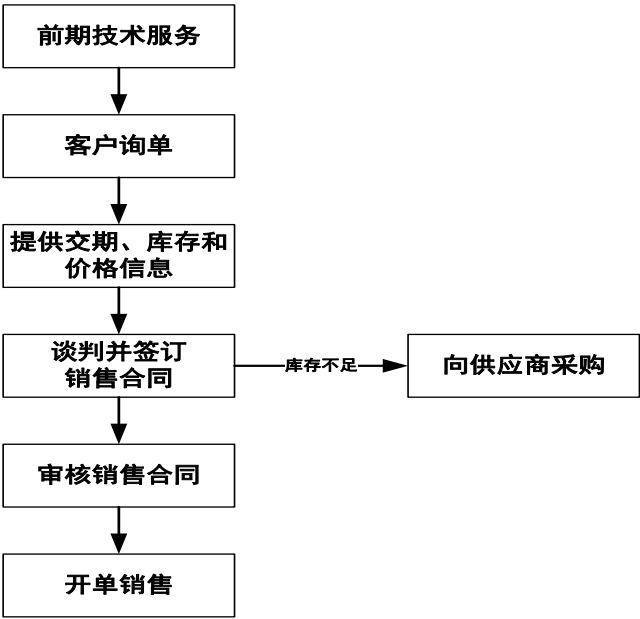


图 同益股份销售流程图

为加强客户资源的整合和管理，加快响应速度，合理分配公司资源，全面实现营销业务的信息化管理，从而使业务人员全面了解客户信息，使管理人员以客户或产品等多维度进行信息的汇总和分析，快速掌握客户动态和市场趋势，准确制定营销策略，公司采用 CRM 系统进行客户资源管理。公司 CRM 系统包括十二个主功能模块，五个辅助模块，具体如下图所示：



图 同益股份 CRM 系统模块图

其具体功能如下：

项目		功能
主 功 能 模 块	营销信息管理	快速收集客户沟通的第一手信息，避免语言传递过程信息失真，从而有效地转换成公司销售机会，同时形成信息自动推送，以最快速度把握商机，从而创造更高的销售收入。
	客户信息管理	360度全景展现客户所有信息，包含基础信息、沟通信息、交易信息、合同信息、项目信息等。
	销售过程管理	快速制定工作任务、系统自动规划工作行事历，以合理安排和推进日程工作，并准确掌握工作完成情况；每日工作总结报告，及时了解团队工作动态，节省开会时间。
	订单管理	快速追踪订单进度，有效保证交期质量；导入销售预测管理，准确把握市场趋势动向，监督和指导销售策略执行。
	报价管理	主要为价格的测算，报价审批。
	合同管理	高效管理海量合同文件，免去繁琐的文档管理，节省人力、纸张、存储空间。
	库存管理	库存明细的查询，低周转库存的处理方案跟踪。
	回款管理	准确管理应收回款，保证资金回笼，规避坏账损失的经营风险。
	信用管理	高效准确的信用管理，系统化的推进和跟踪客户信用的评估审批及管控，有效地管理公司经营风险。
	项目管理	合理规划项目预算投入，控制成本最小化、投资回报最大化；实时掌握项目实施进度状况，以及时作出第一反映，把握住最佳商机时机点。
	客户服务管理	规范客户分级管理，合理分配客户服务资源，有效控制服务成本的同时，提高客户服务质量。
	仪表盘管理	实时监控经营数据，智能分析经营状况，并且快速及时地反馈，以支撑第一时间的经营决策，有效地将组织的战略转化为各层的绩效指标和行动，使整个组织行动一致，服务于战略目标，实现组织长远发展。同时提高组织的整体管理水平，克服财务评估方法的短期行为。
辅 助 功 能 模 块	产品资源库	建立海量的产品档案，便于销售过程中，可快速查找公司产品资源，提高创收能力。
	知识库	建立海量的产品知识，便于销售过程中，可快速查找公司产品相关知识，给客户最好的解答、提供最优质的产品支持服务。
	公司要闻	整理公司新闻要闻，快速共享公司最新资讯，以提高工作效率。
	部门要闻	辅助部门工作管理，及时反馈部门内工作情况，有效激发团队合作精神，提高团队凝聚力。
	专家团	公司内部专家指引，快速引导专家路径，以第一时间获得最大的帮助。

公司通过 CRM 系统，实现了销售过程的快速化、准确化和透明化。公司在前端通过对营销信息的收集、分类、处理到客户档案登记，客户信用的评估、产品报价、合同审核、库存查询等起到信息的共享的作用；在中端通过订单管理、库

存管理、回款管理、项目管理等起到了客户需求资源的快速匹配作用；在末端通过客服分级管理、仪表盘管理等起到管理监督及快速发现问题解决问题的作用。因此公司可以更为全面地了解和掌握客户需求状况，快速准确地获取商机，为客户提供更高效的服务，实现签单交易。同时，CRM系统与ERP系统建立的无缝集成环境，可以更高效地进行信息资源共享。

②公司信用管理模式

“信用管理”是公司货款结算的核心内容。公司将所有先送货后付款的客户均纳入授信客户管理。公司信用管理主要分为事前评估、应收账款信用保险、事中监控和事后催收，具体管理如下：

A、事前评估

授信额度申请流程：根据交易需求由业务部门向公司提交授信申请资料，销售管理部门收集授信资料、核查客户工商信息、信用信息、历史交易数据等，并根据申请额度判断是否需做应收账款信用保险的申请。

信用考察：由销售管理部组织人员进行实地考察，收集客户信用相关信息进行信用资质的评估，并根据评估结果决定客户的信用等级及授信额度。

B、应收账款信用保险

公司对所有授信额度在20万以上的客户，要求走信用保险业务申请程序，保险公司批复的信用限额满足申请需求时，则直接用该信用限额做为客户的授信额度，同时监控交易。

保险公司批复的信用限额如未能满足申请需求，则需安排实地考察，并根据考察收集的信息进行分析，结合公司授信政策以及客户信用状况召开信用评审会，会议共同决策信用额度。

C、事中监控

根据已审批的信用等级以及信用额度，录入ERP系统进行出货的管控，应收账款的催收等工作，如发现超额度或超期限未回款，则提出预警或关闭额度。如半年内未交易的授信客户，经梳理确认后取消额度。

D、事后催收

回款专员根据协议收款期协助业务部门进行催款工作，对于超期一定天数的客户进行暂停发货，有异常超期现象的客户进行暂停发货或根据情况进行法律诉

讼。

2、影响经营模式的关键因素及变化

(1) 技术服务团队变化

①技术服务团队主要构成

公司的技术服务人员，主要由项目工程师、技术工程师、销售工程师组成，具体职责如下表所示：

项目	所属部门	工作定位	服务链关系描述
项目工程师	事业部	主要指从客户的项目开始到截止的全过程服务工程师。	服务主要涉及到供应商、品牌商，协调供应商、品牌商、代工厂。
技术工程师	技术研发中心	1、协助品牌商负责人及代工厂负责人了解客户对产品、模具的需求和要求，清晰完整的将客户的需求要求转化为公司对供应商的要求。 2、负责开模、试模、试料等过程跟进及解决技术难点。 3、从技术角度协助业务策略落实。 4、负责技术支持与服务计划的执行，按时完成各种文件报告，及时收集市场销售线索和有价值的商务信息反馈给业务系统，加强与客户关联体的联系与配合。	服务于整个服务链条的技术环节。
销售工程师	事业部	1、研究代工厂客户的基本信息：供应商导入与管理流程、代工厂供应商导入决策链、决策链相关人员的个人信息、生产项目型号及相关信息、客户的动态与变化信息。 2、代工厂客户高层和各决策链主要相关人员的客情维护。 3、负责开模、试模、试料等过程跟进。 4、代工厂竞争动态的信息跟进，并实施竞争性对策：了解竞争对手的基本动态、组织竞争对策的制定、负责代工厂竞争任务的执行。	服务于下游代工厂较多。

其具体服务如下表所示：

服务对象	服务主体	服务类型	主要内容	服务方法
------	------	------	------	------

间接客户 (品牌商)	项目工程师 技术工程师	研发项目参与	参与客户研发项目设计, 帮助ID与MD尽快确定用料及颜色方案。	建立材料资料库、驻点沟通
		研发项目跟踪	研发部门的众多研发项目进行梳理, 重点评估分析量产潜力较大的项目。	项目跟进表、定期召开项目跟踪的内部分析会
	项目工程师	案例讲解	协同材料厂商, 定期(每半月或每月)拜访研发设计部门, 分享国际前沿选材原理、设计理念, 推介成功案例等。	组织材料厂商与客户召开三方技术交流会
		材料选型	参与客户研发项目的图纸设计, 向其推荐用料方向及材料配比。	建立材料资料库和方案定制
		模流分析	通过模流分析软件的模拟塑料在模具内部流动、填充、冷却、成型的过程, 找到问题, 拟定初步改善方案, 然后用模流分析进行模拟验证, 可大大节省试模成本。	提供软件模拟测试和改善方案。
		需求跟踪	与客户研发设计、采购、品质等部门密切沟通, 了解其需求变化并及时响应, 提高双方互信水平。	驻点紧密沟通
直接客户 (代工厂)	项目工程师 技术工程师	开模建议	主动联系品牌商的中标代工厂, 在开模、试模阶段提供参数优化意见。	现场分享开模经验与关键参数
		免费试样 T1T2	提供跨产品问题解决方案, 协助客户试料, 助其通过合理工艺减少试模次数并交付样品, 完成认证。	现场共享试料经验, 必要时联合材料厂商; 库存供料
		产品后处理	对材料加工的后续工艺进行延伸服务, 协助提高产品直通率。	材料组合销售与多工序技术支持
		量产问题排除	协助客户对量产用料中的技术问题和异常情况进行诊断与排除。	及时现场支援
		工艺培训	协助客户优化关键的加工工艺参数, 并进行技术培训。	与客户工程师定期交流
		品质检测评估	对材料加工的品质可靠性进行分析测试。	协助客户获取材料加工分析测试报告
		售后跟踪	定期拜访客户, 分享材料加工及后续工艺经验, 及时推荐新材料, 将量产问题汇总并及时	定期回访客户和向品牌商反馈, 加强信息沟通

			反馈至品牌商。	
	销售工程师	商务方案	按照双方协商一致的服务方案来确定商务方案。	商务洽谈、合同签订
		供应链方案	供应信息整理、销售预测、备货与订单交付。	合同实施
	项目工程师 销售工程师 供应链管理	库存响应	通过历史销售评估与预测进行合理备库存，以存量库存与VMI模式保障及时供料。	物料需求计划MRP与原厂共建服务团队及时物流安排
		采购响应	将提前掌握的量产信息与代工厂和原厂垂直沟通，实行原料采购与原料生产排期的同步预备（并联下单）与一致响应。同时，对多个采购需求进行采购量、采购周期的集中统筹。	
	技术工程师	量产问题响应	客户若在注塑、表面处理、电镀、调色、喷漆等各环节遇到量产异常情况，给予24小时随时响应的现场技术支持。	（独立或联合原厂）及时现场支援

②技术服务人员变动原因分析

报告期内公司技术服务人员累计减少6人，主要与公司管理理念转变有关。报告期内随着公司人员团队精英化管理理念的实施，公司对专业服务能力较弱的部分老员工进行了主动淘汰；对专业服务能力较强的人员进行了加薪激励，并引进了部分服务能力较强的技术服务人员，从而提升团队整体服务能力。技术服务人员人均工资表如下表所示：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
技术服务人员人均工资	9.60	19.76	19.80	17.15

报告期内公司技术服务团队的人员变动较小，具体变化如下：

单位：人

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
技术服务人员	81	80	72	87

(2) 库存协同优化

①报告期内公司考核体系更加完善，存货周转天数列入营销考核体系从而库存管理能力逐渐增强，2013至2015年，公司存货周转天数呈下降趋势：2013-2015年公司存货周转天数分别为19.64天、17.47天和17.40天。2016年1-6月，公

司存货周转天数为 23.14 天。

②ERP 功能逐步优化且升级为集团版，实现集团库存信息的共享及订单的快速处理，降低订单制作出错率。

③客户集中度提高

随着客户集中度提高，公司从交易量、付款信用、战略意义、行业发展方向等纬度，持续稳定的为优质客户提供 VMI 服务：

2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
劲胜精密及其子公司东莞华杰、东莞华晟、前海劲胜、东莞恩道、格力电器	劲胜精密及其子公司东莞华杰、东莞华晟、前海劲胜、东莞恩道、格力电器	东莞誉铭新及其子公司东莞恩道，劲胜精密及其子公司东莞华杰、东莞华晟，格力电器	东莞誉铭新，劲胜精密及其子公司东莞华晟，格力电器

(3) 产业链信息处理能力

2011-2012 年信息主要由单个销售人员或部门单个团队进行收集和处理，借助 EXCEL 等办公软件起到信息汇集、传递的作用，对于项目类信息建立双周例会，利用双周信息滚动表等工具进行信息的共享和分析，借助 ERP 系统进行订单的处理。对于客户需求能够做到快速响应。

2013 年对信息处理进行系统化梳理，针对不同类型的项目进行信息处理的阶段梳理，每种类型的项目信息处理分为 6-8 个阶段，建立项目管理模式，进行步骤化的跟进，加快响应速度，提高信息处理的效率，协同方式得到较好运用；引入新的信息处理工具如 CRM，优化了处理步骤，将信息阶段处理方式固化 CRM，通过 CRM 对信息进行系统性的收集、传递、共享、处理并分析，同时借助现代化互联网等工具对信息进行快速的反馈、对项目中的重点信息、现场信息进行跨部门的交流和共享，随着信息处理的工具越来越多样化，各部门间的协同更加紧密，资源得到充分整合，应对市场需求变化做出快速的反应。

2014 年，公司对 CRM 系统中信息处理模块进行了优化和整合，主要分为动态跟进信息以及营销信息（商机）二大类，根据类别进行分模块管理，有针对性的设定信息记录以及处理流程，加快传递和响应的速度。同时，项目管理模式上除了借助原有的 CRM 系统进行信息管理之外，公司也结合了目前广泛使用的微信等交流平台，让信息传递更快速、分享更灵活。

2016 年 4 月，公司各子公司成功上线 CRM 系统，CRM 系统中信息共享与协同

等功能得到更广泛的应用，实现集团化信息的交流和传递。同时，根据企业实际需求对 CRM 系统中信息处理相关模块进行了优化，使其更加适用企业营销及管理的需求。

（4）案例库

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
技术支持次数	316	260	460	393
案例库积累	787	626	390	304

报告期内随着公司规范化程度逐渐提高，公司案例库梳理逐渐实现标准化。

（5）颜色库

公司颜色库建设在报告期内的变化如下表所示：

合作客户	产品	2016 年 1-6 月颜色库情况	2015 年颜色库情况	2014 年颜色库情况	2013 年颜色库情况
中兴	手机	根据全金属手机铝合金阳极氧化颜色的调研结果，形成金属流行色板库。制作 NMT 全工艺颜色色板，包括 6 种金属色，30 种 PBT 塑胶颜色的色板库，供客户参考选用。采用手机后壳形态模具，0.8mm 窄边 PBT 塑胶注塑条，形成了窄边 PBT 效果样板，为客户开发窄边 PBT 塑胶条方案提供参考案例。开发 NMT+表面透明塑胶注塑新工艺，形成喷砂效果，拉丝效果 2 种质感，香槟金和摩卡金两种颜色，四个方案的透明注塑样板。开	针对纹理类产品，自行设计纹理图案，开模具，制作成样品册，方便客户参考选择，并加入量产项目的样品，提高客户对产品的信任度。制作 NMT 全工艺颜色色板供客户参考选用。	在原有塑料色板册之外，针对行业趋势，开发并制作出许多新工艺的样品：如 PC+PMMA 复合板纹理类产品；纹理类 PET+玻纤板类产品；玻璃贴合纹理类 PET 膜产品；裸眼 3D 效果产品，碳纤类产品，透明材料染色硬化特殊工艺产品；自修复特殊效果产品；自带拉丝效果产品；无边框屏幕产品；特殊镀膜效果产品等。	在原有塑料色板册之外，新增提供进行涂装处理过的具有外观效果的样板：如普通 UV，NCVM，PU，柔感 UV，电镀银，UV 钻石镀，荧光效果，仿金属拉丝，烫金等 26 多种效果中的 18 种。
华为					在原有塑料色板册之外，新增提供进行涂装处理过的具有外观效果的样板：如普通 UV，NCVM，PU，柔感 UV，电镀银，UV 钻石镀，荧光效果，仿金属拉丝，烫金等 26 多种效果中的 18 种。并根据华为提供的样板，制做新效果的样板。

酷派		发 NMT 工艺+陶瓷质感涂层工艺,形成陶瓷白效果样板,并对比不同塑胶材料和涂层的结合力,为客户选材提供参考。按照国际标准,制作 NMT 标准样条,分别用于拉拔测试,剪切测试和密闭性测试,共验证公司及友商共 5 种 PBT 材料,2 种 SPS 材料和 2 种 PCT 材料,7 种金属蚀刻技术,形成了针对 NMT 工艺从选材,蚀刻技术,后工艺等全工艺技术对比,为客户开发 NMT 工艺提供技术参考。			在原有塑料色板册之外,新增提供进行涂装处理过的具有外观效果的样板:如普通 UV, NCVM, PU, 柔感 UV, 电镀银, UV 钻石镀, 荧光效果, 仿金属拉丝, 烫金等 26 多种效果中的 18 种。并根据酷派提供的样板,制做新效果的样板。
小米	手机周边产品、智能家居产品	至少 60 种颜色的 PC 素材色板册,包括不同质感,颜色和模具纹理。	针对纹理类产品,自行设计纹理图案,开模具,制作成样品册,方便客户参考选择,并加入量产项目的样品,提高客户对产品的信任度。制作 NMT 全工艺颜色色板供客户参考选用。按小米需求提供素材色板册一套,供小米免喷涂产品选用。	将产品扩展至智能家居产品,其中手机周边产品颜色 24 种;智能家居产品颜色 14 种。	为小米手机周边产品提供塑胶粒子及标准色板。目前主要颜色为黑、白二色。

（五）业务模式的创新性及持续创新机制

1、业务模式的创新性

作为中高端化工及电子材料应用服务型分销商,公司可依托于现有的供应商和客户资源优势,积极搭建具有具备专业应用服务能力的分销平台,围绕现有产品体系进行业务拓展,逐步开发面向下游客户的系统解决方案能力,一方面可以在现有应用领域中拓展新产品业务,另一方面可以利用现有产品或新材料的创新来开拓新的应用领域,从而使经营体系及业务增长空间得到极大延伸。

2、持续创新机制

公司经营模式中提供的技术解决方案,属于应用技术范畴,因此公司创新机制不在于技术本身,主要在于服务理念,集中体现在产品技术解决方案的可用性和服务方案的经济性方面:

（1）技术解决方案的可用性

公司服务的下游产品品牌商和代工厂在新产品设计、样品试用阶段，由于涉及产品设计、产品定型、模具设计、批量生产检测等各个环节，且各个环节中使用参数及材料方案改变均会出现不同使用效果，因此客户除了需要材料外，更需要的是为客户提供专业的应用技术服务方案，关于技术解决方案的可用性主要表现在：

①在品牌商产品方案设计环节材料的可用性，主要为材料应用方案、配色方案及问题解决方案评估，材料应用效果评估；

②在代工厂生产环节材料的生产可用性，主要为应用模具开发方案及问题解决方案、生产及产品检测解决方案、生产效果评估。

（2）服务方案经济性

公司基于积累的技术解决方案，根据同类型代工厂的需求，积极开发新的方案，并进行推广，降低代工厂运营成本；同时公司基于产业链信息处理能力，逐步增强库存协同优化能力和柔性供应能力，提高公司服务方案的经济性。

（六）设立以来主营业务、主要产品或服务、主要经营模式的演变情况

公司自 2002 年设立以来，主营业务未发生变化，分销的产品逐渐丰富，应用服务逐渐深化，经营模式逐渐成熟。公司发展主要经历了以下阶段：

第一阶段：服务初创时期（2002—2006 年）

公司成立之初，在上游塑胶材料厂商形成寡头竞争的市场背景下，基于各创始人的专业素质，公司主营业务主要定位于对相关塑胶材料的贸易，细分市场较为广泛，仅对上下游产业链提供了基本的服务。

第二阶段：服务沉淀时期（2006—2009 年）

随着公司业务规模的扩大及上下游客户资源的积累，公司逐渐集中优势资源，收缩了细分市场，形成塑胶材料分销模式，并深化对上下游产业链客户的服务：公司将细分市场定位于消费领域的手持终端市场、家电市场以及光伏太阳能市场，并在细分市场竞争加剧的背景下，逐步深化对上下游产业链的服务，对上游供应商提供即时需求信息和联合研发服务；对下游客户主要提供定制化供料方案，尽可能缩短试料、供料周期、不附加订货量限制的价格优惠等服务。

第三阶段：服务成长时期（2009 年至今）

在公司服务成长阶段，公司转型成为上下游的应用服务型分销商，一方面形成了产品技术解决方案，进一步深化了原有服务，并拓展了柔性供应、缩短了材料匹配周期、及时响应量产技术问题、库存协同优化等服务，并且加强了为客户提供新工艺的推出等服务，逐步完善了现有服务模式，适应了上下游产业链对于品质、速度、成本和创新的需求。

另一方面公司加强了收缩的细分市场基础上的复制，再次扩大了现有细分市场领域，如基于手机市场原有的塑料原料服务，进一步拓展了油漆产品供应服务；基于家电市场原有的服务，进一步拓展了 LED 照明市场等。

二、发行人所处行业的情况

（一）行业分类

作为国内领先的中高端化工及电子材料应用服务型分销商，公司所处行业属于广义上的流通行业。在《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011）中，公司归类于“批发与零售业”中的“矿产品、建材及化工产品批发（代码为 516）”和“机械设备、五金产品及电子产品批发（代码为 517）”。在《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）中，公司属于 F 门类 51 大类中的“批发业”。

（二）行业主管部门、行业监管体制及行业主要法规政策

1、行业主管部门及行业监管体制

流通行业的主管部门是商务部。化工及电子材料分销行业已实现市场化竞争，各企业面向市场自主经营，政府职能部门进行产业宏观调控，行业协会进行自律规范。

2、行业主要法规政策

本行业发展受国家及地方政府大力支持，因而面临着良好的政策发展环境。

（1）流通行业发展的相关政策

①2007 年 9 月 25 日，深圳市人民政府发布《深圳市人民政府关于进一步大力发展现代商贸流通业的意见》（深府〔2007〕214 号），提出：

大力发展新型批发服务业，建成高效合理的消费品分销体系和跨区域的生产

资料分销体系；大力发展总分销、总代理，鼓励深圳企业成为国内外知名品牌产品的国内总分销商、总代理商。

推动商贸流通企业运用先进管理技术，在普及管理信息系统（MIS）、时点销售系统（POS）、条形码等应用的基础上，推动商贸流通企业向以顾客需求分析为核心、以互联网技术为基础的供应链管理系统（SCM）及商业智能、决策分析系统发展。

培育一批拥有自主知识产权、主业突出、核心竞争力强的大型商贸流通企业。要为其发展提供有利的政策环境和良好的市场环境，特别是在土地等重要资源的配置上给予倾斜，鼓励其扎根深圳，通过参股、控股、兼并、收购、托管和特许经营等方式，实现规模扩张，进一步做大做强。

②2011年10月20日，深圳市科工贸信委和发改委共同发布《关于印发〈深圳市商贸流通业发展“十二五”规划〉的通知》（深科工贸信规划字〔2011〕304号），提出：

重点发展国际商品采购中心，健全生产资料和工业消费品流通体系。

推动商贸流通企业向以顾客需求分析为核心、以互联网技术为基础的供应链管理系统（SCM）及商业智能、决策分析系统发展。

以供应链为纽带，推进产业融合，引导生产资料流通企业向上下游延伸，探索形成集原材料采购加工—产品开发—商品销售—物流配送服务于一体的经营模式。

③2012年4月28日，广东省人民政府办公厅发布《印发广东省服务业发展“十二五”规划的通知》（粤府办〔2012〕40号），提出：

大力发展以生产服务业为重点的现代服务业，增强要素集聚功能，加快建设高效生产服务体系，努力提升产业结构层次，提高服务业比重。

鼓励制造业企业分离内置服务业务，拓展服务外包市场，加快发展与制造业联动的研发设计、物流服务、会展服务、采购与营销服务、人力资源服务等生产服务外包业务。

④2012年8月3日，国务院出台《国务院关于深化流通体制改革加快流通产业发展的意见》（国发〔2012〕39号），提出：

积极创新流通方式，大力推广并优化供应链管理，鼓励流通企业拓展设计、

展示、配送、分销、回收等业务。

全面提升流通信息化水平，推动营销网、物流网、信息网的有机融合，鼓励流通领域信息技术的研发和集成创新，加快推广物联网、互联网、云计算、全球定位系统、移动通信、地理信息系统、电子标签等技术在流通领域的应用。

培育流通企业核心竞争力，积极培育大型流通企业，支持有实力的流通企业跨行业、跨地区兼并重组；支持中小流通企业专业化、特色化发展，健全中小流通企业服务体系。

⑤2012年12月4日，广东省经济和信息化委员会发布《广东省经济和信息化委关于印发〈广东省生产服务业“十二五”发展规划〉的通知》（粤经信生产〔2012〕987号），提出：

加快构建现代采购分销体系，努力建设门类齐全、布局合理、运营灵活的全国现代流通中心、国际采购分销中心、电子商务中心和商品信息采集中心。

打造国际性采购基地，建设20个集采购、商品展示、产品研发、品牌营销、电子商务、现代物流等功能于一体的广东商品国际采购中心，为我省优势产业开拓国内外市场提供枢纽性平台。编制与发布大宗商品交易价格指数，打造具有全球影响力的“广东价格”。

进一步做强分销业，鼓励发展总经销、总代理，培育一批品牌代理商和分销商。

（2）材料工业领域的相关政策

①2010年10月10日，国务院颁布《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》（以下简称《决定》）提出要“大力发展稀土功能材料、高性能膜材料、特种玻璃、功能陶瓷、半导体照明材料等新型功能材料。积极发展高品质特殊钢、新型合金材料、工程塑料等先进结构材料”相关行业。

②2011年3月27日，国家发展和改革委员会发布了《产业结构调整指导目录（2011年本）》，支持和鼓励“聚碳酸酯生产装置，液晶聚合物（LCP）等工程塑料生产以及共混改性、合金化技术开发和应用”、特种聚烯烃、热塑性弹性体材料、新型聚酰胺等工程塑料产品的开发与生产；支持和鼓励“先进的各类太阳能光伏电池及高纯晶体硅材料”、“半导体、光电子器件、新型电子元器件等电子产品用材料”和“半导体照明衬底、外延、芯片、封装及材料”等行业发展。

③2011年6月23日，国家发展改革委、科学技术部、工业和信息化部、商务部、知识产权局联合发布《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2011年度）》，提出优先发展新材料大类中的“高分子材料及新型催化剂”，包括“新型工程塑料与塑料合金、新型特种工程塑料、阻燃改性塑料、通用塑料改性技术”等产品及技术。

④2012年1月4日，工业和信息化部发布了《新材料产业“十二五”发展规划》，指出：

在工程塑料方面，围绕提高宽耐温、高抗冲、抗老化、高耐磨和易加工等性能，加强改性及加工应用技术研发，扩大国内生产，尽快增强高端品种供应能力。

实施电子信息功能材料专项工程，着力突破大尺寸硅单晶抛光片、外延片等关键基础材料、第三代半导体材料产业化、平板显示用材、新型元器件材料的研发和产业化。

⑤2011年12月13日，工业和信息化部发布了《关于印发〈石化和化学工业“十二五”发展规划〉的通知》，指出将大力发展工程塑料、特种合成橡胶等先进结构材料，促进结构材料的轻质化。

⑥2013年3月5日，广东省经济和信息化委员会发布了《2013年原材料工业工作要点》粤经信材料〔2013〕190号，指出：

围绕钢铁、石油化工、有色金属、建材、黄金、新材料等各项原材料工业“十二五”规划目标，统筹各种资源，通过专项资金、技术改造、兼并重组、行业准入等综合措施。

推动原材料工业融合发展，推动认定一批省级制造业与物流业联动示范项目，推动建筑陶瓷、铝型材、化工产品等建设国际采购中心、广东商贸城和广货展示中心。

推动新材料产业基地认定建设和公共服务平台建立健全，在超材料、高端金属材料、高分子材料等领域推动认定一批战略性新兴产业基地。

（3）对发行人经营发展的影响

受益于流通行业和材料工业领域的相关政策，报告期内公司营业收入和净利润规模稳定增长。

（三）行业经营模式与特征

1、中高端化工及电子材料简介

公司分销的中高端化工及电子材料主要为工程塑料、弹性体塑料、油漆等化工材料及太阳能电池银浆、偏光片等电子材料，其中尤以工程塑料和太阳能电池银浆为主，具体情况如下：

（1）塑料行业主要品种和用途

项目	品种	细分	用途
普通塑料	聚乙烯 PE	低密度聚乙烯 LDPE、线性低密度聚乙烯 LLDPE、中密度聚乙烯 MDPE、高密度聚乙烯 HDPE、超高分子量聚乙烯 UHMWPE	LDPE：主要用途做薄膜产品，还用于注塑制品，医疗器具，药品和食品包装材料，吹塑中空成型制品等； LLDPE：主要应用领域是农膜、包装膜、电线电缆、管材、涂层制品等； MDPE：广泛应用于制造薄膜、中空制品、纤维和日用杂品等； HDPE：包装、化学品、化妆品、药品容器； UHMWPE：机械、运输、纺织、造纸、矿业、农业、化工及体育运动器械等领域。
	聚丙烯 PP	均聚、共聚、无规	适用于制作一般机械零件，耐腐蚀零件和绝缘零件电器、食具
	聚氯乙烯 PVC		制作各种仿皮革，用于行李包，运动制品，还可用于制作支付和专用保护设备的皮带
	聚苯乙烯 PS	通用型聚苯乙烯 PS、抗冲性聚苯乙烯 HIPS、可发性聚苯乙烯 EPS	通用型 PS：冰箱抽屉、日常用品、透明盒子； HIPS：家电领域； EPS：建筑工程领域做保温层、包装领域做防震材料、食品领域做一次性餐具盒
	丙烯腈-苯乙烯-丁二烯共聚物 ABS		广泛应用于机械、汽车、电子电器、仪器仪表、纺织和建筑等工业领域
	酚醛塑料		模压制品、层压板、胶合板、电器配件，配置尤其、涂料和胶黏剂
	氨基塑料	脲醛塑料和三聚氰胺甲醛塑料	脲醛塑料可制造模压制品，配置油漆、胶黏剂等；三聚氰胺甲醛塑料可用作层压板、塑料贴面板等装饰材料，也可用于制泡沫塑料及尤其、胶黏剂等
通用工程塑料	聚酰胺（尼龙）PA	PA6、PA66、PA12、PA46、PA610、PA612、PA1010 等	电子电器的连接器、卷线轴、计时器开关壳座、插座、接头、垫圈等；汽车的散热风扇、门把变速杆等；椅座、自行车轮框、溜冰鞋底座、纺织梭、电动工具等
	聚碳酸酯 PC		建筑行业；汽车的照明系统、仪表板、加热板、除霜器等；高压注射器、外科手术罩、

塑料				一次性牙科用具、备液分离器；航空航天领域；包装领域等
		聚甲醛 POM		特别适合于制作齿轮和轴承；还用于管道器件（管道阀门、泵壳体），草坪设备等
		聚苯醚 PPO		适于制作耐热建、绝缘件、减磨耐磨件、传动件、医疗及电子零件；可作较高温度下使用的齿轮、风叶、阀等零件，可代替不锈钢使用；可制作螺丝、紧固件及连接件；电机、转子、机壳、变压器的电器零件
		聚对苯二甲酸乙二醇酯 PET		绝缘材料，电影胶片、X光片，录音，录像，包装材料，电子电气，汽车机械，办公用品等行业
		聚对苯二甲酸丁二醇酯 PBT		电子电器的连接器、开关零件、家用电器、配件零件、小型电动罩盖；汽车的转角格栅、发动机放热孔罩、刮水器等；视频磁带录音机的带式传动轴、电器计算机等行业
		聚甲基丙烯酸甲酯 PMMA		主要用于生产有机玻璃，可制成板材、管材、弯形天窗、浴缸等
	特种工程塑料	聚苯硫醚 PPS		电子电气、汽车、机械制品、精密仪器、石油化工和航天航空、宇航军工、涂料等
		聚砜 PSF/PUS	（老）聚砜 PSF，聚醚砜 PES，聚芳砜 PAS	集成线路板、印刷线路板、家用电器外壳、外科手术盘、医疗器械、宇航服等
		聚酰亚胺 PIM	缩聚型，加聚型	航空、航天、微电子、纳米、液晶、分离膜、激光等领域，印刷电路材料
		聚芳酯 PAR		主要用于耐高温的电气、电子和汽车工业方面的元件和零部件，也常用作医疗器械
		液晶聚合物 LCP	溶致型 LLCP，热致型 TLCP	用途以耐热电器和电子部件为中心，包括接线端子、插头插座、电阻器、印刷电路板、灯具部件等
		聚醚醚酮	聚醚醚酮 PEEK，聚醚醚酮 PEKK，聚醚醚酮 PEK	电子电气机械零部件，航天、原子能和宇航领域材料
		氟塑料	聚四氟乙烯等	管和化学设备的内衬、滚筒的面层及各种电线和电缆等
		有机硅塑料		适用于制作电气、电子元件和线圈的灌封和固定，印刷版图层；耐热零件；绝缘零件，绝缘漆；胶黏剂等。

较之普通塑料，工程塑料主要应用在工业上，加工成工业零件等结构件和外壳产品等，在满足高强度、耐冲击性、耐热性、硬度及抗老化性等要求的前提下，用料更加轻便，成本更低，能够起到替代钢铁等材料的作用，是一种符合循环经

济的绿色环保材料。此外，在工程塑料的基础上，经过进一步的填充、共混、增强等方法加工，提高了阻燃性、强度、抗冲击性、韧性等方面的性能而制成的改性塑料，已经成为近年来塑料工业中重要的细分领域。

如上表加粗内容所示，公司所分销的材料主要为 PA、PC、POM、PET、PBT、PMMA、PPS 等塑料行业中中高端的工程塑料。

（2）太阳能电池银浆简介

国内生产企业目前以中低端浆料，而且以导体浆料为主，如 PET 为基材的薄膜开关和柔性电路板用低温银浆、单板陶瓷电容器用浆料、压敏电阻和热敏电阻用银浆、压电陶瓷用银浆、碳膜电位器用银电极浆料；美国 DUPANT（杜邦）、德国 FERRO、德国 Hereaus（贺利氏）、韩国三星和台湾硕禾等外资或国外公司生产中高端浆料，除了导体之外，还有电阻和介质浆料，如片式元件（片式电感、片式电容、片式电阻）用的内外电极银浆、厚膜集成电路导体银浆、太阳能电池电极银浆、汽车后挡玻璃化霜用银浆、导电粘接用的银导电胶、电磁屏蔽用银导电涂料等。

公司所分销的材料主要为太阳能电池电极银浆。

2、中高端化工及电子材料产业链

中高端化工及电子材料产业链如下图所示：



目前普通塑料领域，如 PE、PP、PVC、ABS 等，主要为材料厂商直销或代理商分销的方式；对于中高端的工程塑料，如 PA、PC、POM、PET、PBT、PMMA、PPS 等，由于其应用复杂性较高，要求特定的模具和注塑工艺，且为满足客户的颜色需求，也要求特定的配色和喷涂技术，因此对技术解决方案要求较高，对分销商来说，需要能够提供应用服务。

3、行业背景

分销是塑料材料产品和电子材料产品生产与下游应用产品加工之间重要的中间环节，分销模式是塑料材料产品和电子材料产品销售的重要模式。这是因为：

（1）上游工程塑料、电子材料等工业材料供应商服务成本较高，响应速度较慢

工程塑料、电子材料等工业材料具有较强的专业性、多样性和复杂性，其生产商往往是少数化工、电子或综合类跨国公司或大型厂商。在当今激烈的市场竞争中，单凭产品价格已不能取得长久、稳定的竞争优势，企业的竞争重点除了提供专用的材料产品外，为用户提供高附加值的服务并保持竞争优势正成为新的竞争重点。

而其下游客户则是数量众多、规模不等、应用领域各异的代工厂，在技术支持、服务时效、材料试验、生产排产、结算模式、起订量、供应链管理等方面存在大量的差异化需求。基于服务成本和响应速度的考虑，材料供应商往往难以有效满足上述需求，使得直销模式不具备优势而难以执行。

(2) 下游市场热点迅速切换的发展特点对工程塑料、电子材料等工业材料供应商提出了更高要求

伴随着居民收入水平提高、消费升级的推进和商业模式的创新，移动终端、家电、LED 照明等细分市场的消费者需求日新月异，呈现出个性化、时尚化、智能化的发展趋势，市场热点切换迅速。

一方面，消费结构升级正在带动个性化、体验化、品质化消费需求快速增长，终端产品供应的质量、品类、时效等日益成为关键的市场竞争要素，而生产所需的工程塑料、电子材料应用水平对于提升终端产品供应效率与附加价值，进而支撑其市场竞争优势的重要性愈发突出。

另一方面，伴随着产业发展与进步，工业材料的类别、品系、性能、应用范围等获得极大拓展，不同品牌、不同应用领域、甚至同一应用领域不同工艺的材料使用效果差异显著。面对日益庞杂的材料体系，一般制造企业要设计出涉及多产品线、多品牌的材料合理应用方案，进而生产出具有竞争优势的终端产品，正变得越来越复杂与困难，需要比以往投入更多的人力物力资源并积累更多的专业经验。

不仅如此，伴随着专业分工日益深化，代工模式广泛应用，终端产品的研发制造普遍涉及品牌企业与多个代工厂之间、生产流程多个环节之间、不同区域之间的计划统筹、品质控制、产销按需对应（Just-in-time）等内容，上游研发项目的量产信息及订单安排与下游生产计划与备料安排的紧密衔接对于材料供给、库存管理的要求日趋重要，流程也变得越来越复杂。

因此，具有强大资源整合能力和系统解决方案提供能力的分销商才能切实满足上述复杂需求，加之差异化竞争能力越来越取决于产业服务水平与效率，分销商的应用服务作用在终端产品制造链中具有不可或缺。

（3）产业集群地支撑了材料应用服务型分销商的发展

国内工程塑料制品业主要集中于广东、浙江、江苏、山东四省，这些地区塑料制品加工企业无论在数量上，还是在制品产量上都位居全国前列；近年来我国太阳能光热行业发展迅猛，形成了环渤海、长三角、珠三角三大太阳能产业集群三足鼎立的局面。产业集群地理优势，催生了材料分销商的兴起和发展。

4、行业经营特点

中高端化工及电子材料分销行业以品牌商及其代工厂为专业服务对象，一般具有如下运作特点：

（1）以“专业服务促产品销售”为业务模式

本行业的“专业服务促产品销售”模式即：通过专业服务满足客户对材料应用专业化的需求，从而实现材料的销售。其中，专业服务是手段，产品销售是目标，前者是后者的实现保障。专业服务包括以下内容：

①技术支持：通过自身专业技术团队及整合材料供应商技术资源，建立共同服务下游的战略合作关系，为客户提供新材料推介、材料选型引导、开模试料服务、检测认证服务、技术培训、量产供料等售前售后技术支持，在客户的材料采购与加工环节扮演助力剂角色，协助客户缩短新品开发及试料周期，及时响应处理技术问题，提高直通率和产品良率、降低制造成本。

②库存管理：通过自身的专业化库存管理、上下游信息服务及整合材料厂商资源，发挥下游客户库存调剂蓄水池作用，满足客户原料采购品种、数量及时效的柔性化供应需求，协助客户优化库存管理，降低材料存货成本，协助客户提高生产交货的快速反应力。

③物流服务：通过自身物流设施系统、物流信息平台及整合第三方、第四方物流服务商，为客户提供多样化、个性化物流服务，提高配送效率，满足分布在全国各地的客户对缩短供货周期的需求。

（2）业务模式具有可复制性与可延伸性

本业务模式具有细分市场可复制性，即借助日益积累的客户和供应商资源网

络，发掘新的细分市场服务机会。依托现有资源的网络协同效应，将业务模式向新的细分市场进行复制，进而形成多个细分市场相互支持、相互促进的均衡竞争力，促进经营业务与价值空间不断拓展提升。

本行业业务模式还具有新产品可延伸性，即通过客户对专业服务的认可，在客户的产品项目中由提供某一种材料，延伸至提供多种相关材料组合、配套组件或半成品集成等，形成材料应用的局部性或整体解决方案，进一步深化满足客户对直通率、供货效率、综合成本方面的服务需求，从而提升单个应用项目的材料销售额和附加价值。

（3）业务模式与普通分销商的区别

业务模式与普通分销模式相比，差异主要在于：

项目	应用服务型分销商	普通分销商
服务类型	以应用服务为特点，能为顾客提供增值服务。	提供各种基本服务，无明显的特点。
介入时间	在研发期间就开始介入，获得第一手的信息，甚至比加工厂更早知道品牌商需求。	在加工厂生产期才介入，通过加工厂间接了解品牌商的需求。
影响能力	对品牌商及其研发部门的研发设计选材方案具有影响能力。	仅单纯提供原料，对产品选材方案没有影响力。
客户粘性	客户的粘性较强，可替代性较弱。	客户的粘性较弱，可替代性较强。
产品特点	以新品及中高端的产品为主。	以通用产品为主。

（四）行业发展历程与现状

1、行业发展历程

20 世纪 90 年代以前，国内经济体制改革刚刚起步，塑胶材料等化工产品刚刚摆脱计划调配的状况，主要依靠进口，呈强烈的“卖方市场”，因此产品品牌商及其代工厂主要依靠贸易代理方式提供材料产品。

20 世纪 90 年代后，随着经济市场化程度的逐步深化，国内化工行业持续发展，产能得到一定缓解，但依靠进口的状况未根本改变，仍然呈“卖方市场”，促使塑胶等化工材料分销加速发展，同时台湾、香港和大型国际分销商进入大陆市场，企业的竞争开始向产品服务方向发展。为适应这一趋势，应用服务为主的产品流的管理开始兴起并得到蓬勃发展。早期由材料厂商更多地承担了这一职能。

21 世纪以来，市场竞争逐渐呈现日益白热化与精细化，且全球化趋势明显，

“卖方市场”被进一步削弱，对产品品牌商及其代工厂的创新速度和供应效率提出更高的要求，因此产品品牌商及其代工厂要求更低的价格、稳定的供货和更优异的服务，使分销商的压力越来越大。本行业从普通分销体系中逐渐升级，成为下游产品品牌商及其代工厂的供需缓冲器，通过提供专业的服务，协助产品品牌商及其代工厂提高创新和生产效率。

可以预见，随着未来材料产品技术的提高，产品代工厂库存水平、成品率、供货效率等细小环节的优劣势将决定整个市场竞争成败的背景下，本行业将会获得更大发展空间，国内其他各行各业将会陆续出现这种类型的分销商。

2、行业发展现状

（1）行业应用领域

工程塑料类中高端化工材料下游应用制造行业主要包括移动终端、LED照明、家电（TV 及其他小家电）等消费细分市场；太阳能银浆类电子材料下游应用制造行业主要为太阳能电池细分市场。

（2）行业发展态势

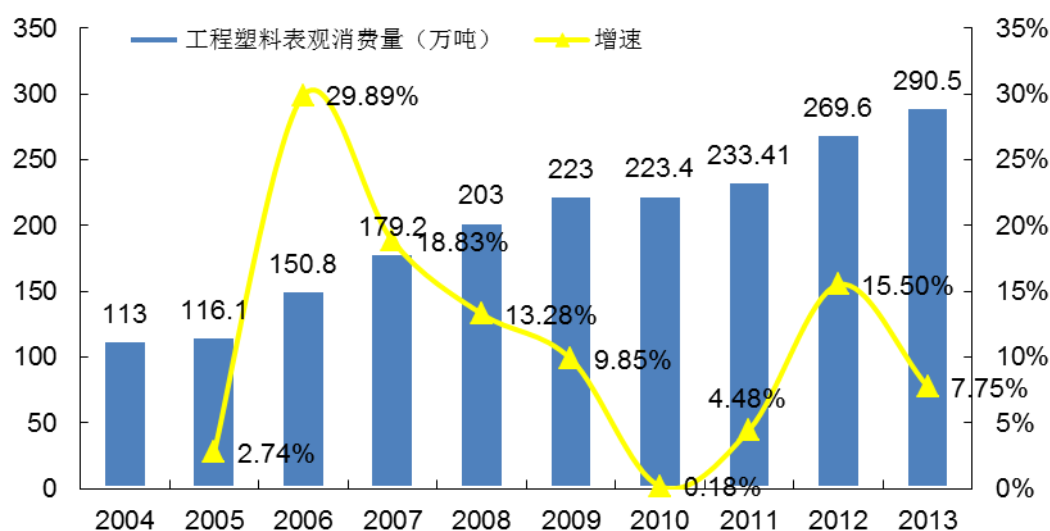
由于分销商仍然以产品销售来实现盈利，因此其下游市场规模，主要以下游应用细分市场的规模来衡量。

①化工材料领域

伴随着塑胶原料下游产品市场个性化、时尚化、轻薄化消费需求的快速增长，产品制造企业越来越重视产品外观件、结构件与功能件的设计与材料选用。工程塑料作为结构件产品轻量化的首选材料，这一趋势在通信、消费电子、新能源产品等领域尤为明显，如手机和平板电脑的轻量化和超薄化，LED 照明玻璃灯壳和散热底座材料逐步被更为轻便和更具性价比的工程塑料替代。在建筑材料方面，各种工程塑料制成的膜、片、板材、管材、框架、异型材等产品在建筑节能系统中也获得广泛应用。

从全球市场看，全球工程塑料市值将由今年的 670 亿美元增至 2020 年的约 1137 亿美元，期间年复合增长率为 7.9%。全球对工程塑料的需求将由 2012 年的 1960 万吨，增至 2020 年的 2910 万吨。新兴地区如亚洲、南美、中东以及欧洲的发展中地区将成为工程塑料行业快速增长的主要推动力，汽车、电气及电子产品、家电、建筑和基础设施等领域将成为工程塑料有增长潜力的市场。中国是新

兴市场是需求增长最快的区域，电子电气产品、汽车等是需求增长最快的细分市场，新能源、电动汽车则是应用增长最具潜力的领域。从中国市场看，《中国化学工业年鉴》统计数据显示，2006-2013 年工程塑料表观消费量由 150.8 万吨增至 290.5 万吨，年均增长 9.81%。其中，中高端工程塑料需求增长更快，且需要依赖进口满足。以聚碳酸酯为例，2014 年表观消费量为 144.7 万吨，净进口量达 126 万吨¹，占国内需求总量的比重达 87%。值得关注的是，通用塑料工程化、工程塑料高性能化和低成本化将成为主要发展趋势，耐高温、耐磨、导电、电磁屏蔽等功能的改性工程塑料、高性能工程塑料应用市场将获得更大发展。据中国化工信息中心产业规划研究院预测，“十二五”期间特种工程塑料需求年复合增长率为 17.3%，且保持供不应求的状态²。



数据来源：中国化学工业年鉴

图 2004-2013 年我国工程塑料表观消费量及增速

在工程塑料应用市场中，传统分销商主要销售低端产品，随着材料应用环节技术服务需求的增加，中高端工程塑料采取直销和分销模式的比重将日益降低，本行业未来发展前景较为广阔。

②电子材料领域

从全球市场看，根据 BCC Research 的统计数据³，全球电子材料市场规模 2010 年约为 285 亿美元，预计 2015 年将增至 516 亿美元，2010-2015 年复合增长率

¹ http://www.chinastock.com.cn/yhwz_about.do?methodCall=getDetailInfo&docId=5207196

² http://news.xinhuanet.com/finance/2010-12/16/c_12886229.htm

³ <http://www.marketresearch.com/BCC-Research-v374/Electronic-Chemicals-Materials-Global-6007229>

为 12.6%。2012 年，全球晶体硅太阳能电池银浆用量为 653 吨，预计 2017 年需求总量增长到 1014 吨；全球触摸屏用 ITO 导电膜市场需求量为 679.7 万平方米，同比增长 46.1%，到 2015 年需求量将达到 2052 万平方米，年均增长率高达 44.5%；全球光刻胶及其助剂市场规模约为 27.6 亿美元，未来年均增速为 5%⁴。从中国市场看，根据中国电子材料行业协会统计，2005-2011 年全国电子基础材料和关键元器件行业销售额从 540 亿元增至 1851 亿元，年均增长率达 22.8%。根据《电子基础材料和关键元器件“十二五”规划》的目标，“十二五”期间行业年均增速可达 8%，到 2015 年销售收入达 2500 亿元。此外，根据我国太阳能电池产量估算，2012 年，全国太阳能银浆用量约为 574 吨，预计 2017 年将增长到约 893 吨，约占全球总需求量的 88%；国内液晶面板 8.5 代线对光刻胶市场的需求超过 36 吨。

本行业需求：电子材料种类繁多，与工程塑料行业类似，下游客户在材料采购与加工环节同样需要较为深入的技术服务支撑。因此，电子材料生产商采取直销模式的比例同样较小，本行业发展需求潜力也较为突出。

（3）下游细分市场应用需求发展态势

①移动终端应用市场

移动终端或者叫移动通信终端是指可以在移动中使用的计算机设备，广义的讲包括手机、笔记本、平板电脑、POS 机甚至包括车载电脑。但是大部分情况下是指手机或者具有多种应用功能的智能手机以及平板电脑。

A、手机应用市场发展态势

手机已从普通通讯工具发展成为集通讯、资讯、娱乐、办公、电子商务等于一体的无线移动终端设备之一，逐渐淘汰 MP3、录音笔、DC、DV 等传统数码产品或集成替代其功能，正在深刻地改变现代人的生活、学习与工作方式，成为经济发展中经久不衰的增长点。

（A）全球手机市场发展现状

根据 IDC 统计，2003-2014 年全球手机出货量从 5.33 亿部⁵增至 18.9 亿部⁶，年均增长 12.20%。其中，智能手机正在以远高于手机行业平均水平的速度快速

⁴ <http://semimd.com/semi/2012/08/16/semiconductor-fab-materials-outlook/>

⁵ <http://www.chinanews.com/n/2004-02-05/26/398365.html>

⁶ <http://finance.eastmoney.com/news/1365,20150119469170927.html>

增长,将成为市场的主流,2006-2013 年全球出货量从 8100 万部增至 13 亿部⁷,年均增长 41.48%,占手机出货量的比重从 7.9%提升至 68.78%,已超过了全球手机出货量的一半。DIGITIMES Research 预计,2015 年全球智能手机出货将达 14 亿支的规模⁸。

表 主要手机厂商出货量和市场份额

手机	2013 出货量	2013 市场份额	2012 出货量	2012 市场份额	年增速
三星	446.7	24.50%	409.4	23.60%	9.10%
诺基亚	251	13.80%	335.6	19.30%	-25.20%
苹果	153.4	8.40%	135.9	7.80%	12.90%
LG	70	3.80%	56.6	3.30%	23.60%
华为	55.5	3.00%	47.5	2.70%	16.70%
其他	845.2	46.40%	753.1	43.30%	12.20%
总计	1,821.80	100.00%	1738.1	100.00%	4.80%

智能手机	2014 出货量	2014 市场份额	2013 出货量	2013 市场份额	年增速
三星	318.2	24.50%	316.4	31.00%	0.60%
苹果	192.7	14.80%	153.4	15.10%	25.50%
华为	73.6	5.70%	49	4.80%	50.40%
联想	70	5.40%	45.5	4.50%	54.10%
LG	59.2	4.60%	47.8	4.70%	24.00%
其他	587.3	45.10%	407.4	40.00%	44.20%
总计	1301.1	100.00%	1019.4	100.00%	27.60%

数据来源: IDC Worldwide Mobile Phone Tracker, 单位: 百万部

(B) 中国手机市场发展现状

伴随着全球手机制造业持续向大陆转移,我国已建立起完整的手机产业链,成为全球最大的手机制造和出口基地。2006-2014 年,我国手机总产量由 4.8 亿部⁹增至 16.3 亿部¹⁰,年均增长 16.51%。其中,智能手机出货量由 2010 年的 3550 万部迅猛增至 4.207 亿部¹¹,年均增速高达 67.40%,根据 2014 年,国内手机市场累积出货量 4.52 亿部计算,智能手机出货量比重已经达到了 93%。目前,我国已成为全球智能手机出货量占比最高的国家,预计 2015 年,我国手机行业在国际和国内市场积极因素带动下,规模仍将保持一定幅度增长,但受行业竞争不断加剧等因素影响,产销增速将较为平稳。预计到 2016 年,中国智能手机出货量的全球份额将超过 50%¹²。

国内品牌手机商加快追赶步伐,全球竞争力快速提升。华为、中兴、小米、联想、TCL、金立、天语、步步高等国产品牌手机厂商借助 3G、4G 以及智能手机

⁷ <http://tech.hexun.com/2015-02-03/173027349.html>

⁸ <http://www.techweb.com.cn/data/2015-03-26/2137098.shtml>

⁹ 中国电子信息统计年鉴

¹⁰ <http://www.miit.gov.cn/n11293472/n11295057/n11298508/16470937.html>

¹¹ <http://tech.163.com/15/0227/18/AJFSU820000915BF.html>

¹² <http://www.cnetnews.com.cn/2014/1205/3040953.shtml>

普及的机遇实现快速发展，在全球市场积累了一定的市场份额。在手机领域，据初步统计，2014 年，华为仅智能手机出货量就达到 7500 万部¹³，联想为 7000 万部，两者出货量占全球智能手机总体出货量比重超过了 10%。根据 IDC 的统计数据，小米、华为、联想、中兴通讯智能手机出货量实现较大增长，已跻身全球智能手机厂商出货量前列，其中，小米 2014 年智能手机出货量同比增长 186.5%，以 12.5%的市场占有率位于国内手机出货量第一的位置¹⁴。华为和联想出货量增长率都超过了 50%，其他国产手机品牌如酷派、步步高、TCL 等厂商也取得不俗业绩。

（C）本行业发展空间

信息化网络化时代的发展决定着手机拥有广阔发展空间，技术创新及消费升级推动着智能手机占据移动终端消费品主流地位。

首先，智能手机拥有轻薄化和炫丽的外形、体验化的集成功能配置，对传统功能手机形成强大的升级替代效应。在居民收入较高的地区，智能手机增长速度更为迅猛，用户换机需求更为强烈。

其次，智能手机普遍运用触摸屏技术，触摸技术将人机交互方式变得更为简单化、便捷化和体验化，因而将会推动社会进入更高水平的智能手机普及时代，人们的生活、娱乐、学习、工作将对智能手机产生前所未有的依赖。

第三，中国通信运营商借助 3G、4G 推广智能手机。随着中国通信运营商的大力补贴 3G 手机，运营商定制成为智能手机普及的重要推动力。

第四，中兴通讯、华为、酷派、联想、TCL、步步高、康佳、长虹、海信等国内手机厂商均积极实施智能手机发展战略，极大地促进我国智能手机市场发展。根据工信部发布的《2014 年通信运营统计公报》，2014 年，我国手机普及率为 94.5 部/百人，智能手机普及率也大幅提升，未来市场空间巨大。根据 IDC 预测，智能手机全球出货量在 2017 年将增至 15.16 亿部，年均增速为 13.3%。我国 2017 年智能手机出货量将达到 4.58 亿部¹⁵，仍将位居全球第一，占全球的比重超过 30%，2013-2017 年复合增长率为 11%。

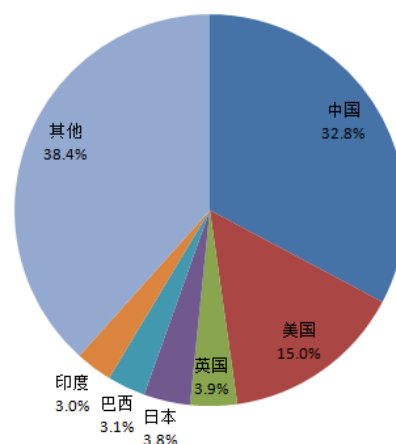
表 2013 和 2017 年全球智能手机出货量（单位：百万）

¹³ <http://pr.huawei.com/cn/news/hw-412484-----.htm>

¹⁴ <http://tech.163.com/15/0227/18/AJFSU820000915BF.html>

¹⁵ <http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS23982813>

国家	2013 出货量	2013 市场份额	2017 出货量	2017 市场份额	年均增速
中国	301.2	32.8%	457.9	30.2%	11.04%
美国	137.5	15.0%	183	12.1%	7.41%
英国	35.5	3.9%	47.5	3.1%	7.55%
日本	35.2	3.8%	37.7	2.5%	1.73%
巴西	28.9	3.1%	66.3	4.4%	23.07%
印度	27.8	3.0%	155.6	10.3%	53.81%
其他	352.5	38.4%	568.1	37.5%	12.67%
总计	918.6	100%	1516.1	100%	13.34%



数据来源：IDC Worldwide Mobile Phone Tracker, March 4, 2013

受智能手机普及的带动，手机用工程塑料及相关化工材料需求快速增长。手机的日益轻薄化与个性化，要求外壳材料具备较高强度、良好耐化学性及易加工特性，以便实现保护、散热、美观的作用。除少数手机外壳采用铝合金、不锈钢、玻璃等材料之外，绝大多数外壳材料以 PC/ABS、PC、PC/GF、PPA、PPS 等工程塑料为主，智能手机的大屏幕和纤薄机身需要更为先进、高端的外壳材料。据保守测算，2014 年我国手机用工程塑料需求总量可达 5.7 万吨，销售额约为 21.11 亿元；手机外壳油漆销售量约为 1.63 万吨，销售额约为 13.69 亿元¹⁶。

表 各种工程塑料的应用时间、机型及成本比较

序号	材料名称	应用时间	应用机型	成本
1	ABS	1983-1995 年	老式手机，如大哥大	PC/ABS 成本的 1/2
2	普通 PC	1995-2002	传统手机，设计简单，屏幕小	稍低于 PC/ABS 成本
3	PC/ABS	2002---至今	低成本机，直板机	成本低
4	手机专用 PC	2002--至今	翻盖机或滑盖机	成本高
5	PC/GF	2006---至今	轻薄/大屏幕机型/智能手机	手机专用 PC 的 1.5--2 倍
6	PA/GF	2009--至今	智能手机	手机专用 PC 的 2-3 倍

¹⁶ 保守估计，每台手机耗费工程塑料 35 克，每吨价格约为 3.7 万元；每台手机外壳耗费油漆 10 克，假设国产和进口手机油漆市场份额比为 4:1，保守估计手机油漆平均价格为每公斤 84 元（其中，每公斤国产油漆价格约为 70 元，进口油漆价格每公斤达 140 元甚至更高）。



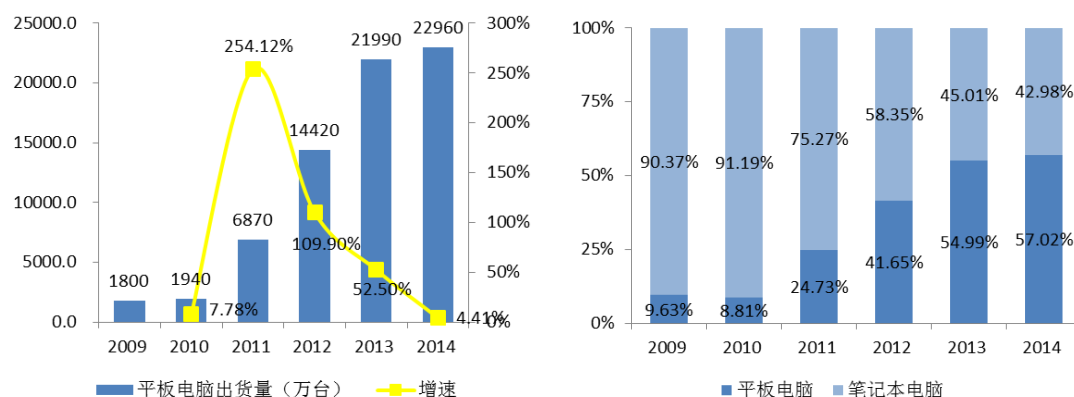
图 特殊 PC 及特殊 PC/GF 材质的智能手机部件

B、平板电脑应用市场发展态势

平板电脑（Tablet PC）是以触摸屏作为基本输入设备、无须翻盖、没有键盘、小到放入女士手袋但却功能完整的个人电脑。自微软提出平板电脑概念以来，2010 年苹果公司首款 iPad 面世，其以颠覆式的体验性与便携性，迅速在全球范围内掀起消费热潮，引领着移动式 PC 的市场主流。

（A）全球平板电脑市场

2010 年苹果推出的首款 iPad 在上市首年即实现 1479 万台销量。受其带动，Motorola、三星、LG、索尼、东芝、联想、华硕等品牌纷纷加入平板电脑市场。根据 IDC 统计，2009-2014 年，全球平板电脑出货量从约 1800 万台迅猛增至 2.296 亿台，年均增长 66.39%，占全球移动 PC 出货量的比重由 9.63% 提升至 57%，从 2013 年开始超过笔记本电脑出货量，开始占据便携式电脑市场的绝对主流地位。根据 NPD DisplaySearch 最新报告，预计到 2017 年，平板电脑出货量将攀升至 4.55 亿台，占有所有移动电脑出货近 75% 的市场份额。



数据来源：IDC

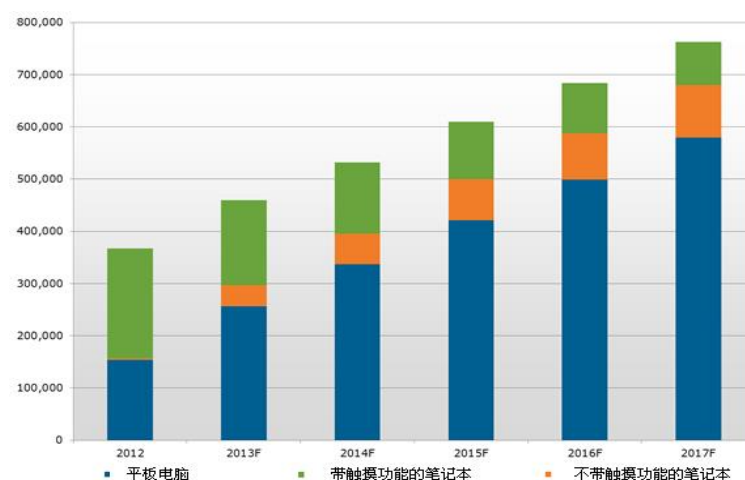
图 全球平板电脑出货量及其与笔记本电脑的市场份额

（B）中国平板电脑市场

根据 DIGITIMES Research 的统计数据，2013 年，仅中国白牌平板电脑出货量就达到了 9040 万台，约占全球的 40%左右，加上联想、台电、蓝魔、昂达等品牌平板电脑，出货量首次超过笔记本电脑，成为全球第二大平板电脑消费市场。根据 IDC 的统计，苹果的 iPad 占中国平板电脑市场份额的 62.2%，其次是国产品牌联想，市场占有率为 13.8%，其后排序依次为三星的 8.3%、华为的 2.6%和中兴通讯的 2%。

（C）本行业发展空间

较之智能手机、电子书、GPS 等数码设备而言，平板电脑除具备其全部功能外，更具有可视面积大、商务办公体验流畅、操作应用丰富等优势，因而正成为都市人群除手机之外的生活、工作必需品。未来全球平板电脑出货量将维持快速增长态势，DisplaySearch 预测 2013-2017 年全球平板电脑出货量复合增长率为 22.6%。其中，2013 年平板电脑出货量首次超过笔记本电脑，2017 年出货量将达到 5.79 亿台，约占全部移动 PC 总量的 76%。



数据来源：DisplaySearch

图 2012-2017 年全球移动 PC 出货量

平板电脑用外壳材料正在显著受益于平板电脑市场的爆发式增长。平板电脑常见的外壳材料包括合金和工程塑料，除高端平板电脑一般采用铝制外壳外，大多数平板电脑采用更具性价比的高性能工程塑料外壳，相关油漆、泡棉等化工材料也获得配套应用增长空间。据估算，2013 年我国平板电脑用工程塑料市场需

求量约为 1.08 万吨¹⁷，销售额约为 4 亿元；2017 年，保守估计中国平板电脑出货量占全球的 50%，约为 2.9 亿台，则平板电脑用工程塑胶需求总量可达 3.48 万吨，销售额约为 12.9 亿元。

表 平板电脑各种外壳材料优缺点

外壳类别	材料	图示	优点	缺点
合金外壳	铝镁合金		强度高、质量轻、散热好、美观时尚	成本较高、加工成型也比 ABS 更困难、喷漆容易磨损
	钛合金		集所有材质优点于一身	复杂的加工程序导致造价高昂
塑料外壳	碳纤维		强韧性好、质量轻、散热好	成本高、外观单调、机壳的形状简单缺乏变化
	聚碳酸酯 PC		散热性能比 ABS 塑料较好，热量分散比较均匀	比较脆、易破碎

②家电应用市场

中国通过承接全球家电制造业的转移，发展成为全球最重要的家电制造与出口基地，拥有包括平板电视、冰箱、空调和各类小家电等在内的完整产业链，涌现出海尔、创维、TCL、美的、海信、格力等一大批具有国际竞争力的品牌家电企业，是我国国民经济行业中的重要支柱力量。

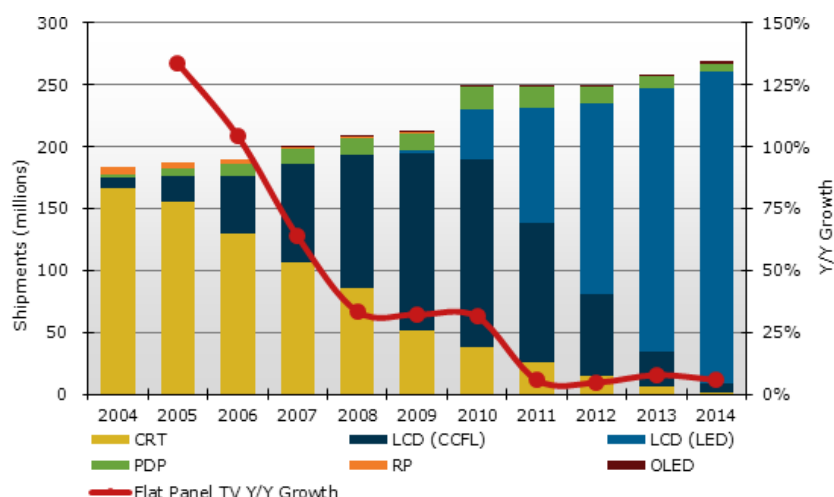
A、电视应用市场发展态势

(A) 全球电视市场

根据 DisplaySearch 统计，2006-2014 年全球液晶电视从 4600 万台增长至 2.23 亿台¹⁸，年均增长 21.8%，预计 2015 年液晶电视出货量将达到 2.39 亿台。液晶面板已经成为电视机市场的主流，占比已由 2006 年的 24%提升至当前的 90%以上；

¹⁷ 以每台平板电脑用工程塑料 120g 计算，单价为 3.7 万元/吨。

¹⁸<http://info.tele.hc360.com/2015/01/051443485385.shtml>

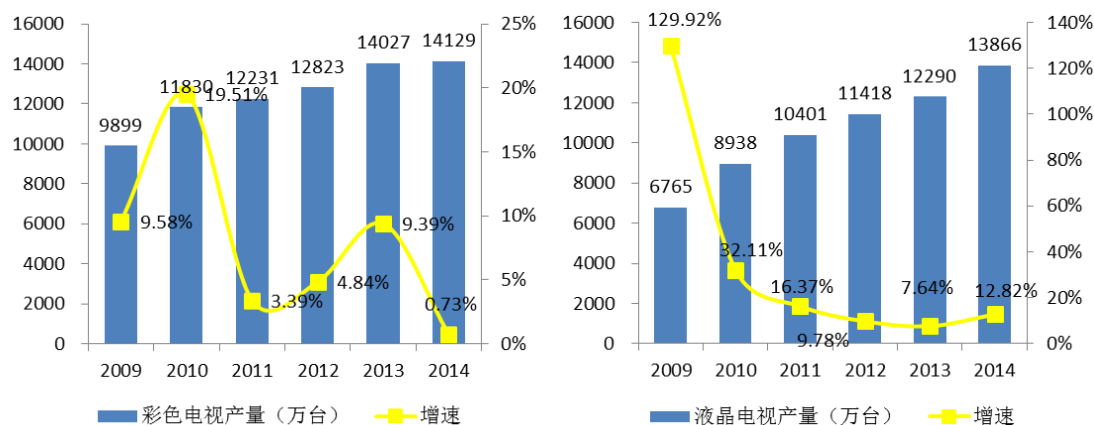


数据来源: DisplaySearch Quarterly Advanced Global TV Shipment and Forecast Report

图 2004-2014 年按技术分全球电视出货与未来预测 (单位: 百万台)

(B) 中国电视市场

2004-2014 年, 我国电视机产量从 7328.8 万台增长到 1.55 亿台, 年均增长 7.81%; 液晶电视产量从 92.19 万台增长到 1.38 亿台, 年均增长 65.09%, 占全国电视机产量的比重从 1.26% 提升至 89.03%。我国于 2009 年成为全球最大的电视市场, 2011 年成为全球最大的液晶电视市场, 我国电视机及液晶电视产量占全球都接近 60%。



数据来源: 国家统计局、中国电子信息产业统计年鉴

图 我国彩色电视机及液晶电视产量 (单位: 万台)

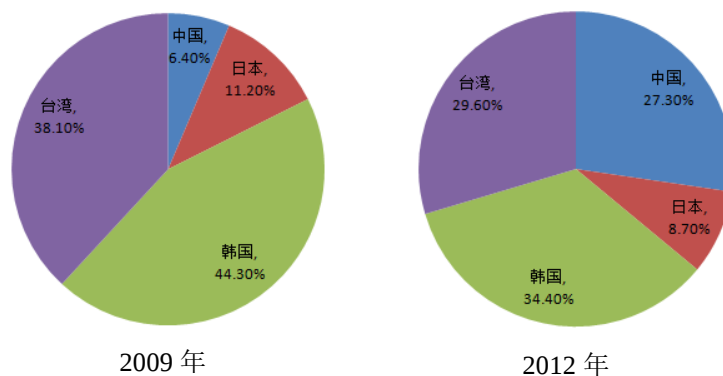


图 中国液晶面板产能占比迅速提高

(C) 本行业发展空间

液晶电视已经成为家居基本用品，未来该市场将保持快速发展。根据 DisplaySearch 预测，液晶电视占全球电视出货量的比重将在 2015 年达到 97% 的巅峰，其中我国液晶电视产量将占据全球的半壁江山¹⁹。伴随着液晶电视市场的增长和政策推动，我国国内面板制造投资力度逐年加大。2012 年 4 月国家财政部发布《关于调整部分商品进口关税的通知》，规定国内进口 32 英寸及以上不含背光模组的液晶面板，税率从 3% 提升到 5%。总体而言，2009-2012 年我国面板产能占全球的比重由 6.4% 提高至 27.3%。截至 2015 年底，中国大陆已经建成投产的面板生产线有 25 条，其中 8.5 代线有 8 条，6 代线以下中小尺寸世代线有 17 条；目前正在建设中的有 10 条，计划总投资金额为 2103 亿元；另外还有 5 条世代线正在规划中，预计到 2018 年我国总共可投产的面板生产线将高达 40 条²⁰。

液晶面板产能扩张加速推动上游材料需求的发展。自 2009 年起，随着国内多条等高世代面板线的次第满产，面板生产中所涉及的零配件与相关耗材商机被充分挖掘，各国厂商纷纷在国内设厂配套，推动上游材料需求的快速发展。如康宁、旭硝子、电器硝子等生产玻璃基板；日东、三星、住友、LG 化学、明基材料、奇美材料生产偏光板；奇美实业、Kolon、三菱 Rayon 等参与导光板材料生产，瑞仪、中光电、辅祥、奇菱、大亿科等参与背光模组生产；华星光电、京东方等参与液晶面板的制造。偏光片方面，2015 年，偏光片市场规模约为 4.4 亿平方米，主要被日韩企业垄断，韩国 LG 化学占市场份额 27%，日本东电工占 26%，住友化学占 24%。据 Displaybank 的数据显示，偏光片市场在未来仍呈现 6% 的复合增长率，2016 年市场规模有望增长至 140 亿美元。由于我国已经成为全球最大的液晶面板生产国，因此也成了全球最大的偏光片市场。2014 年，中国本土面板厂对偏光片的实际需求规模约为 5850 万平方米²¹。

¹⁹ <http://display.ofweek.com/2010-02/ART-230002-8100-28421236.html>

²⁰ http://www.semi.org.cn/fpd/news_show.aspx?ID=9687&classid=2

²¹ http://finance.ifeng.com/a/20140526/12408807_0.shtml

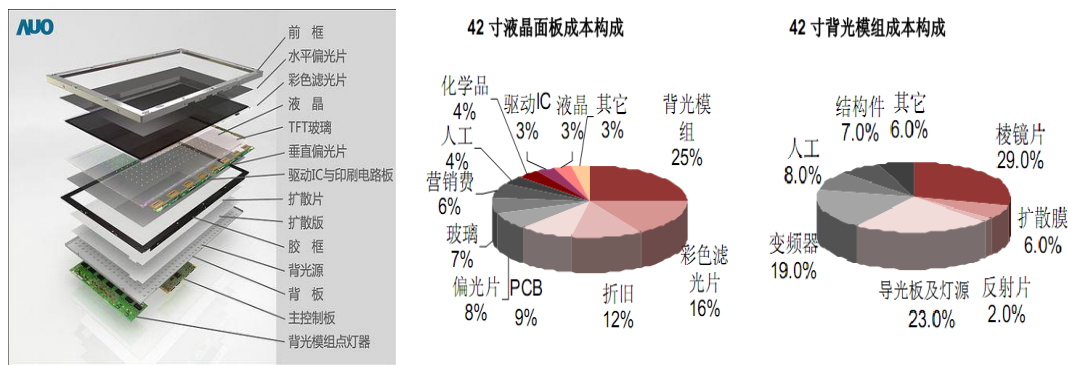


图 背光模块之主要零组件及成本组合

B、小家电应用市场发展态势

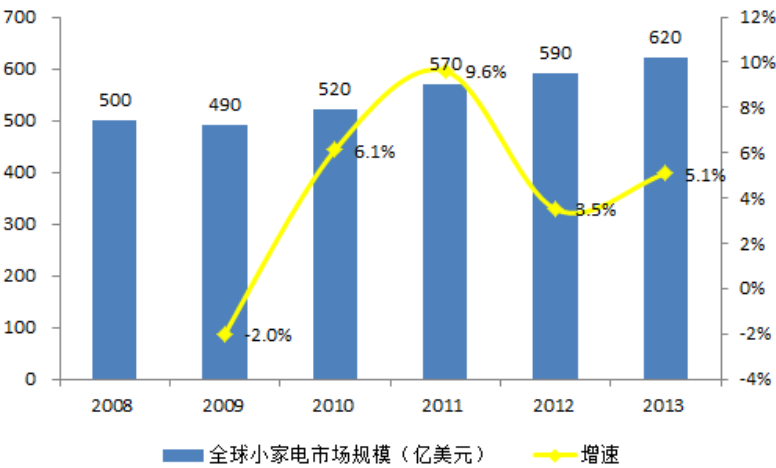
小家电一般指除大功率输出电器以外且机身体积较小的家电产品，包括厨房、卫浴、个人护理等类别。依托强大的制造能力与持续增长的消费能力，我国小家电的普及率逐年快速提高。

表 小家电的 4 种分类

类别	产品
厨房小家电	豆浆机、电热水壶、微波炉、电压力煲、抽油烟机、电磁炉、电饭煲、烤饼机、消毒碗柜、榨汁机、多功能食品加工机等
卫浴小家电	电热水器、换气扇、燃气热水器、太阳能热水器、浴霸、智能马桶等
家居小家电	电风扇、音响、吸尘器、电暖器、加湿器、空气清新器、饮水机，电动晾衣机等
个人护理小家电	电吹风、电动剃须刀、电熨头、电动牙刷、电子美容仪、电子按摩器等

(A) 全球小家电市场

欧美等发达国家是全球小家电的主要消费国，新兴发展中国家的小家电市场也开始进入快速发展期。根据市场研究公司捷孚凯（GFK）的数据，2008-2013 年全球小家电市场销售额从 500 亿美元增长到 620 亿美元，年均增长 4.4%。

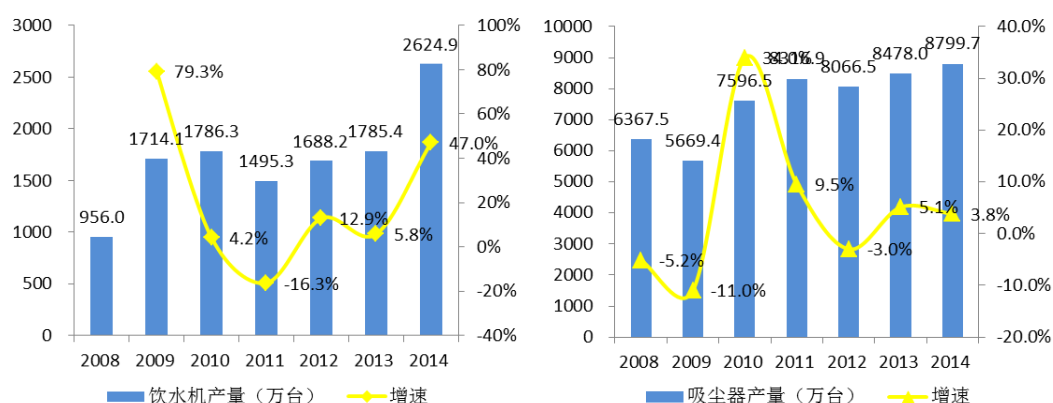


数据来源：GFK

图 2008-2013 年全球小家电市场规模

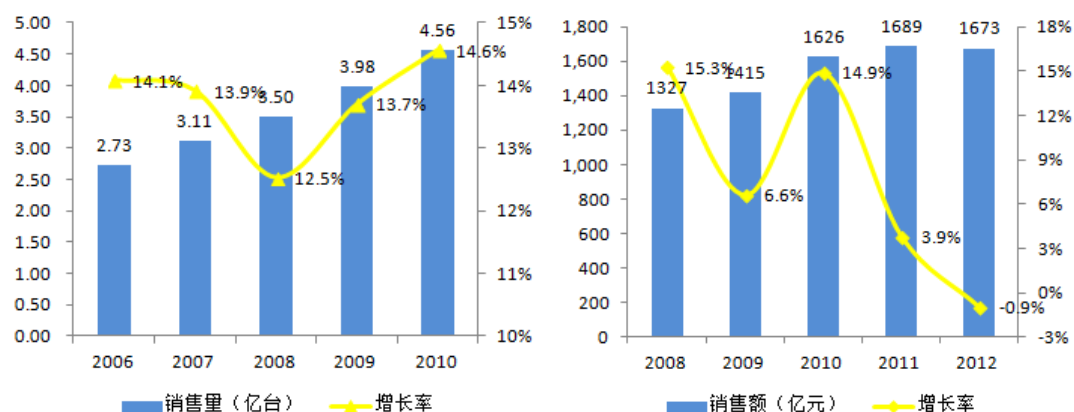
(B) 中国小家电市场

我国是全球最大的小家电制造与消费中心。根据赛迪顾问统计, 2006-2010 年全国小家电销量由 2.73 亿台增至 4.56 亿台, 年均增长 13.7%, 增速远高于发达国家水平。根据 GfK 中国全国零售推算数据, 2013 年全年中国小家电全国市场零售额在 1144 亿元(品类主要涵盖家居护理类小家电、个人护理类小家电、厨房护理类小家电、健康护理类小家电等), 较 2012 年全年同比增长近 13%, 预测 2014 年中国小家电全国市场零售额在 1280 亿元左右, 仍然会保持两位数的增长速度。从制造能力看, 2011 年中国规模以上小家电制造生产企业共有 1330 家, 全国小家电产能占全球的 70%²², 欧美等发达国家小家电消费高度依赖中国制造。从部分小家电产量看, 2010-2014 年, 我国吸尘器产量从 7596.5 万台增长到 8799 万台, 年均增长 3.74%; 2010-2014 年, 饮水机产量从 1786.3 万台增长到 2624.9 万台, 年均增长 10.10%。



数据来源: Wind

图 2008-2012 年我国吸尘器和饮水机产量及增速

²² <http://info.homea.hc360.com/zt/gjxjd/>

数据来源：赛迪顾问、中怡康

图 中国小家电产品销售量和销售额

(C) 本行业发展空间

小家电市场发展与居民收入水平及其提升生活品质的需求联系紧密。随着技术进步,小家电的品类、功能均将加速拓展与更新,产品升级换代需求将进一步释放,由此带动小家电及其配套零部件的化工材料应用市场快速发展。小家电的外壳、底座、把手、旋钮等外部零件,以及出风格栅、风叶、叶片罩等内部零件一般使用 PP、ABS、PC/ABS、PC、PBT、PET、PBT/PET 等工程塑料。据《中国化学工业年鉴》以及《2014-2019 年中国工程塑料市场全景调研及投资趋势预测报告》数据显示,2012 年,我国工程塑料消费量达 269.6 万吨,同比增长 15.5%,是全球需求增长最快的国家,年销售规模约为 540 亿元。未来预计销售量将保持 8%左右的年均增长,2018 年销售规模达到 874 亿元。

表 小家电塑料部件所用材料

产品	塑料部件	性能要求	塑料品种
微波炉	外部零件,如外壳、底座、把手、旋钮等	耐热	PBT/PET+GF、PBT+GF、PC/ABS、耐热 ABS、HIPS、耐热 PP、PP
电饭煲	外部零件,如外壳、底座、盖、把手、开关等	耐热	ABS、高光泽 PP、PP
电熨斗	外壳、把手、水槽底座等零部件	耐热性、冲击强度和外观	外壳、把手可用 ABS、高光泽 PP;靠近加热区的零部件要求耐热性高,可用 PC、PA+GF、PBT/PET+GF、PBT+GF、耐热 ABS;底座的耐热性要求更高,可用 PBT/PET+GF、PET+GF 代替金属件
电暖器	出风格栅等	耐热	PBT/PET+GF、PET+GF、PC、PC/ABS、耐热 ABS、耐热 PP
吸尘器	壳体等	防静电、刚性好、抗冲击、耐刮痕、染色性好、有光泽	ABS、HIPS、高光泽 PP,其中透明件可用 PC、AS、GPPS
电风扇	风叶、叶片罩、壳体罩、旋钮等		ABS、HIPS、高光泽 PP、PP+GF、AS+GF
电吹风	外壳等	耐热	PBT/PET+GF、PET+GF、PC、耐热 ABS、耐热 PP
饮水机	外壳、零部件等	刚性好、高光泽、耐冲击	ABS、HIPS、高刚性 PP
电磁炉、电火锅	外部零件,如外壳、底座等	耐热	耐热 ABS、高光泽耐热 PP
电热水壶	底座等	耐热	PC/ABS、耐热 ABS、高光泽耐热 PP
空气加湿器	外壳、零部件等	刚性好、高光泽	透明部分(PC、GPPS)、不透明部分(ABS、高光泽 PP)
榨汁机、豆浆机	外壳、零部件等	刚性好、高光泽	透明部分(PC、AS、GPPS)、不透明部分(ABS、高光泽 PP)

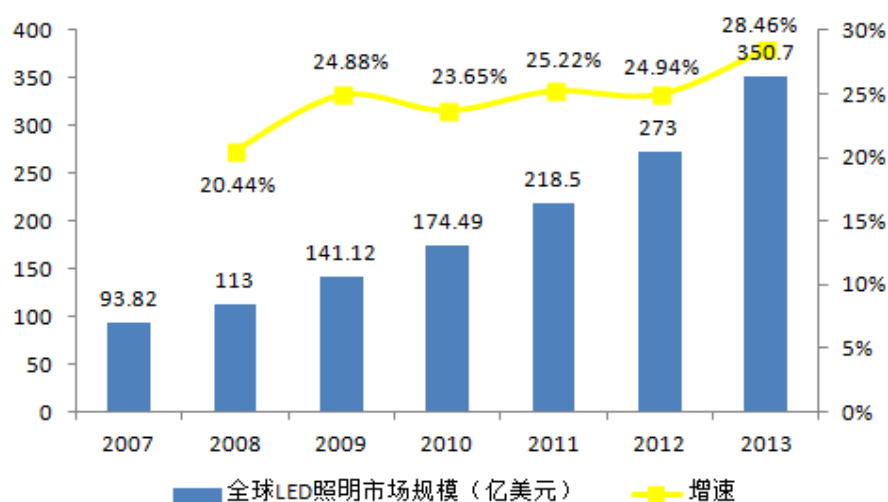
咖啡机	外壳、零部件等	刚性好、高光泽	透明部分（PC）、不透明部分（ABS、高光泽PP）
电动剃须刀	外壳、零部件等	刚性好	PC/ABS、ABS、PP

③LED 照明应用市场

LED 照明产品较之传统照明产品而言具有寿命长、光效高、能耗低等特性，是下一代绿色照明技术的主流发展方向。由于与“节能环保、绿色低碳”理念相符，各国政府均对 LED 照明产业大力扶持，LED 照明市场呈现高速增长的态势。

A、全球 LED 照明市场

LED 照明包括景观照明、室内外功能性照明、特种照明等类别。全球 LED 照明市场近年来快速发展，其中，亚洲地区是目前全球 LED 照明主要销售区域和最大应用区域。2007-2012 年，全球 LED 照明市场从 93.82 亿美元增长到 273 亿美元，年均增长 23.8%，2013 年市场规模将进一步达到 350.7 亿美元，同比增长 28.5%；另据台湾工研院经济与趋势研究中心能源研究组预计，2020 年全球 LED 照明产值可达 658 亿美元²³。



数据来源：中国电子元件行业协会、中国半导体协会²⁴

图 2007-2013 年全球 LED 照明市场规模 (亿美元)

B、中国 LED 照明市场

我国是全球最主要的 LED 照明产品生产基地。2013 年，全国 LED 行业下游应用领域产值达 2081 亿元，同比增长 31%。照明是 LED 的最大应用领域，国内 LED 照明产值总计为 1226 亿元，其中室内功能性照明领域产值为 626 亿元，占比为 51%，增速在各照明领域中最快，同比增长 87%；景观照明产值为 417 亿元，

²³ <http://lights.ofweek.com/2013-01/ART-220001-8420-28665310.html>

²⁴ <http://www.csia.net.cn/Article/ShowInfo.asp?InfoID=32466>

占比约为 34%，同比增速也达到了 53%。室内功能性照明应用首次超过景观照明，成为 LED 照明最大的应用领域，说明民用 LED 照明领域发展开始启动，将推动 LED 照明领域实现快速的发展。

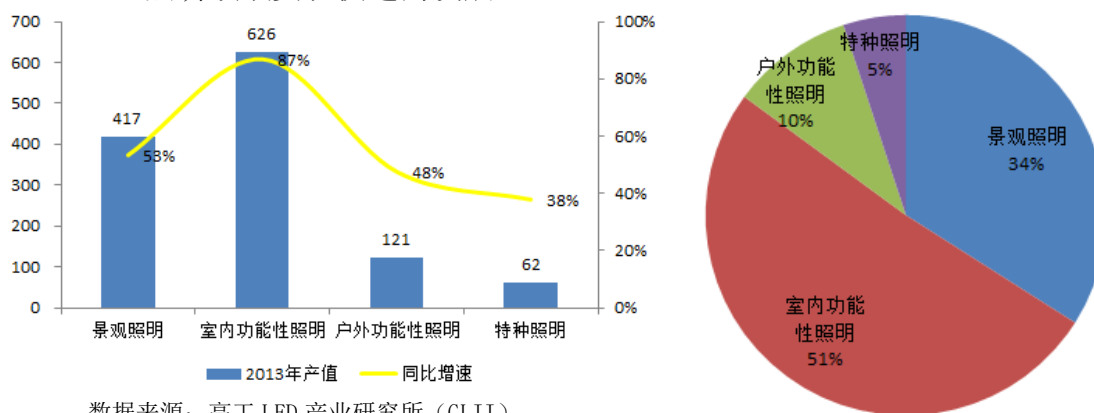


图 2013 年中国 LED 照明及各应用领域产值

C、本行业发展空间

LED 照明是新能源行业的重要分支，被纳入国家重点扶持发展的战略性新兴产业体系，其发展对于促进结构调整、产业升级与节能减排具有重大战略意义。2011 年以来，国家陆续出台《中国淘汰白炽灯路线图》、《半导体照明科技发展“十二五”专项规划》、《半导体照明节能产业规划》等一系列产业扶持政策，加之产品质量提升、价格下降等多重因素推动，我国 LED 照明产业有望实现更快发展。据 GLII 预测，2014 年，中国 LED 室内外功能性照明产值模将由 2013 年的 747 亿元，增长至超过 1000 亿元，全球市场的接受程度大幅度提升²⁵。而根据国家发改委预测，2015 年 LED 照明应用产品产值可达 1800 亿元。

表 我国 LED 照明产业主要扶持政策

发布时间	发布单位	政策名称	目标	主要举措
2011 年 4 月 25 日	广东省科技厅	广东省 LED 产业发展“十二五”规划	1、到 2015 年，培养 1-2 家产值达 100 亿的龙头企业、1-2 个产值达 1000 亿元的产业集群； 2、2015 年，全省 LED 产业规模突破 3000 亿元。	1、部署一批前沿技术项目、产业化关键技术项目和产业推进项目； 2、建设一批技术创新平台、服务支撑平台；扶持一批标杆企业、培育一批产业集群、创建一批示范城市和实施百千万人才工程。

²⁵ <http://www.gg-led.com/asdisp2-65b095fb-50966-.html>

2011 年 11 月 1 日	国家发展改革委、商务部、海关总署、工商总局、质检总局	中国逐步淘汰白炽灯路线图	淘汰产品为普通照明白炽灯，促进高效照明产业发展。	逐步禁止进口和销售白炽灯，2016 年 10 月 1 日起，禁止进口和销售 15 瓦及以上普通照明白炽灯。
2012 年 7 月 3 日	国家科技部	半导体照明科技发展“十二五”专项规划	到 2015 年，半导体照明产业规模达到 5000 亿元；培育 20-30 家龙头企业，扶持 40-50 家创新型高技术企业；建成 50 个“十城万盏”试点示范城市和 20 个创新能力强、特色鲜明的产业化基地。	1、加强 LED 室外照明灯具及散热材料、新型塑料等灯具散热材料及散热结构开发等。 2、加强共性技术平台建设和产业发展环境建设。
2012 年 5 月 23 日	广东省科技厅	广东省推广使用 LED 照明产品实施方案	3 年内普及公共照明领域 LED 照明，加快普及社会 LED 照明，到“十二五”期末实现年产值 5000 亿元以上。	鼓励采用合同能源管理（EMC）运作模式，落实财税激励政策等。
2013 年 1 月 30 日	国家发改委，科技部，工信部，财政部，住房城乡建设部和质检总局	半导体照明节能产业规划	LED 功能性照明产品市场占有率达 20%以上；LED 照明节能产业产值年均增长 30%左右；2015 年 LED 照明应用产品产值达 1800 亿元。	逐步开展 LED 推广应用，逐步加大财政补贴 LED 照明产品推广力度，着力提升产业创新能力并加快完善产业服务支撑体系等。

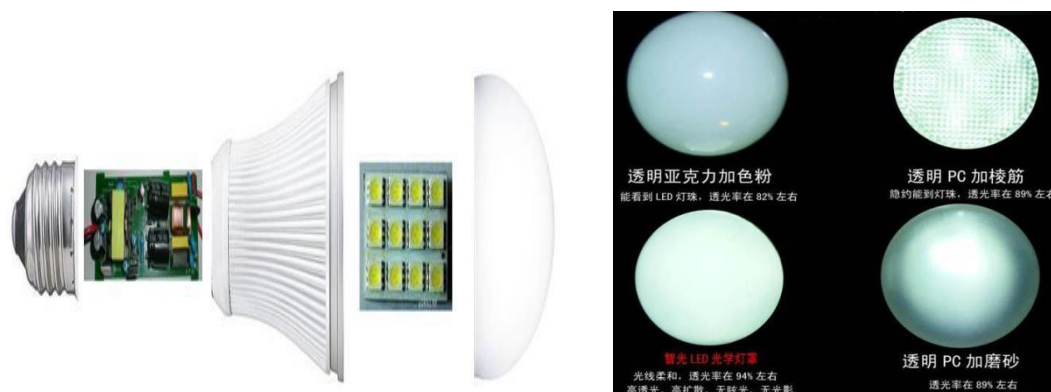


图 9-2-1-116 球泡灯的构成及塑料应用情况

LED 照明市场增长将同步激活配套塑料及化工材料应用市场。LED 球泡灯外部结构主要包括灯头、散热器和泡壳，内部结构主要包括驱动电源和 LED 灯板，工程塑料可用于 LED 照明产品的灯泡外壳和散热底座材料。其中：

工程塑料所具有的高冲击强度、不易碎、便于运输、使用安全等特点，使之逐步替代传统的玻璃灯壳。例如，具有 90% 以上透光性、高扩散、无眩光、无光影的聚碳酸酯（PC）和亚克力（PMMA）成为 LED 泡壳材料的首选。

导热塑料具有优异散热性、绝缘性、轻便性、耐腐蚀和易加工等性能，且更加环保，因此逐渐替代铝合金成为主流的 LED 散热器材料。例如，散热器主要以

塑料为基材，一般可选择 PC、PA、PPS 等。

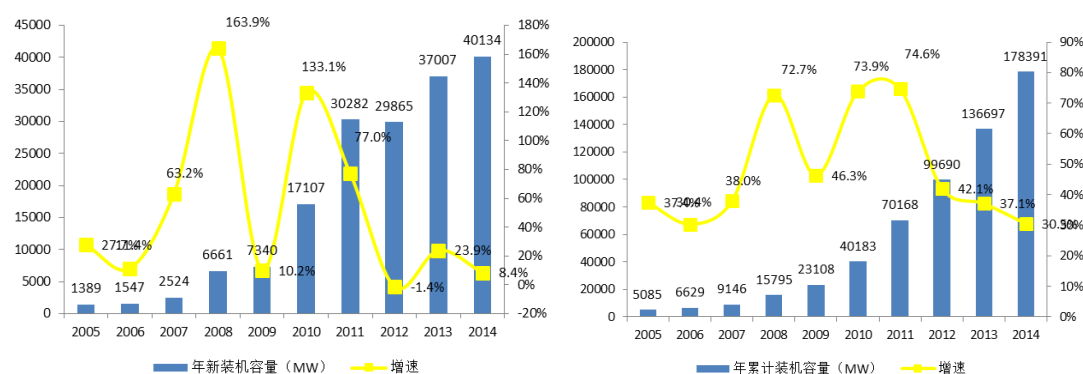
根据平均制造成本测算，LED 照明产品用工程塑料一般约占产品价值的 5%-10%。按照 5%的比例保守预测，2013 年仅 LED 室内外照明产品用塑胶材料市场规模可达 50 亿元，而 2015 年整体 LED 照明产品用塑胶材料市场规模将增至约 90 亿元。

④光伏电池应用市场

太阳能光伏发电是利用半导体界面的光生伏特效应而将光能直接转变为电能的一种技术，其关键元件是太阳能电池，包括单晶硅、多晶硅、非晶硅和薄膜电池等多种类型。其中，单晶和多晶电池技术最为成熟、转换率最高、用量最大，非晶电池则用于一些小系统和计算器辅助电源等。太阳能光伏发电作为取之不尽、用之不竭、无污染、廉价、人类能够自由利用的可再生能源，正逐渐成为全球能源消费体系的新贵，发展前景日益广阔。

A、全球光伏市场

根据 SolarPower Europes（原 EPIA）统计，2005-2014 年间，全球太阳能光伏市场累计装机容量从 5085MW 增长至 178391MW，年度新增装机容量从 1389MW 增长至 40134MW，年均增长率分别为 45.3%和 48.5%。2014 年，全球太阳能光伏新增装机容量前三的国家分别是中国、日本和美国，欧盟整体的新增装机量也非常巨大，接近中国的装机水平。



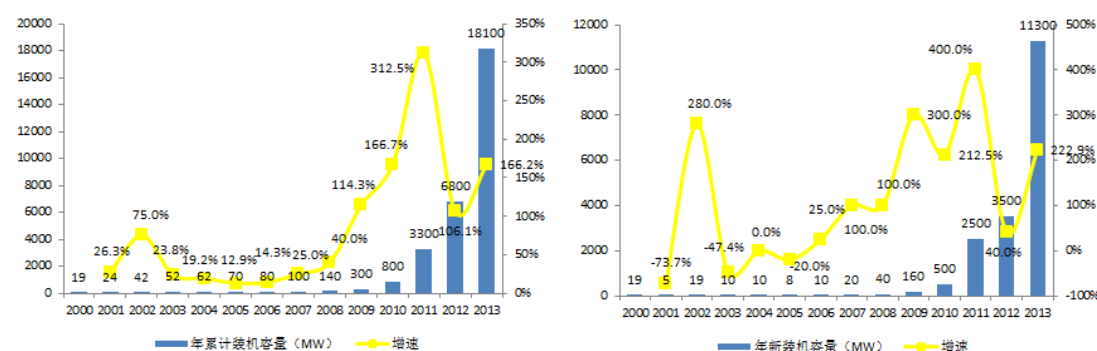
数据来源：EPIA

图 全球光伏发电累计及新增装机容量及增长率（单位 MW）

B、中国光伏市场

目前，中国已成为全球最为重要的太阳能电池生产基地。我国的光伏产品不仅出口到欧盟、北美等全球主要太阳能光伏市场，同时国内市场也开始启动，发

展势头强劲。2000-2013 年间，我国光伏发电累计装机容量和年度新增装机容量年均增长率为 70%和 63%，累计装机容量占全球的比重由 1.49%提升至 13.24%，年度新增装机容量占全球的比重由 6.48%提升至 30.53%。其中，2013 年中国光伏市场在全球独领风骚，新增装机容量达到 11300MW，同比增长 222%。



数据来源: EPIA

图 中国光伏发电累计及新增装机容量及增长率 (单位: MW)

自 2007 年起，中国光伏电池产量首次超过德国和日本，位居世界第一位。截至 2012 年底，我国的晶体硅太阳能电池的产能和产量占全球的比重分别为 71%和 66%。我国太阳能光伏电池制造技术水平也不断提升，商业化晶体硅太阳能电池的效率也从 13%-14%提高到 16%-17%。

C、本行业发展空间

太阳能光伏发电、特别是晶体硅太阳能电池市场拥有长远乐观的发展前景。尽管世界经济低迷导致 2012 年全球太阳能光伏市场开始整合，我国光伏产业目前也遇到暂时困难，但作为新兴的可再生能源，其未来发展依然面临着广阔的发展前景。一是技术进步推动产品成本降低，加速产品普及。随着光伏电池制造材料的更新、工艺技术的改善、发电效率的提升、系统成本的降低，太阳能光伏电池将逐步化解产业化发展的种种障碍。二是各国持续政策扶持是行业发展稳定因素。虽然，政策扶持力度有所降低，但是欧洲各国依然继续坚持施行“强制光伏上网电价”、“净电计量法”等扶持政策，推动绿色能源的利用；美国、日本扶持政策主要包括纳税抵扣、初装补贴、上网电价优惠、可再生能源比例标准制度、太阳能剩余电力回收政策等。我国在积极实施“光明工程”先导项目和“送电到乡”工程等国家级项目的同时，加快研究出台太阳能光伏并网发电及相关补贴政策，2013 年 9 月，发改委发布了《关于完善光伏发电价格政策通知》，推进分布式光伏发电试点，促进太阳能光伏发电的发展。三是太阳能光伏新兴市场需求

逐步开发。在美国和欧盟陆续对中国光伏组件进行“双反”制裁背景下，我国加快除欧美以外日本、澳大利亚、加拿大、印度等国家市场开拓力度，将有助于光伏行业平稳渡过复苏期。因此，在技术进步、政策扶持的推动下，根据 EPIA 的乐观预测，2014-2017 年全球新增装机容量保守估计将从 52640MW 增长到 84240MW，年均增长 17%，其中晶体硅太阳能光伏约占总装机容量的 75%。根据我国《可再生能源中长期发展规划》，未来十多年，全国太阳能装机容量复合增长率将高达 25%以上，到 2020 年力争装机容量达到 1.8GW（百万千瓦），基本以晶体硅太阳能电池为主。

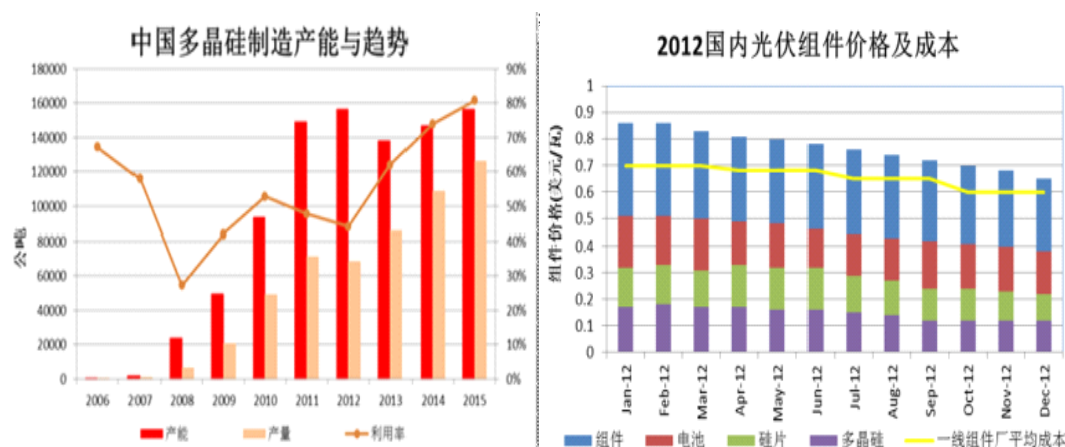


图 9-2-1-119 中国多晶硅制造产能及光伏组件价格变动趋势

光伏产品配件及材料应用需求将受太阳能光伏产业发展的积极推动。晶体硅太阳能电池生产工艺流程中的丝网印刷工艺使用银浆材料，以便完成背场、背电极、正栅线电极制作，进而引出所产生的光生电流。特别地，在当前全球产能整合与竞争激烈的背景下，通过精细化的配件和银浆等原料应用来控制制造成本，对于业内企业维持竞争优势、积累再次腾飞基础具有重要意义。根据目前的工艺技术水平，制造 1MW 的太阳能晶体硅电池大约需要使用 28 公斤的银浆。根据 EPIA 的预测数据测算²⁶，2014 年，全球晶体硅太阳能电池银浆用量为 876 吨，销售额为 72.7 亿元，预计 2017 年市场需求总量增长到 1392 吨，销售额为 115.5 亿元²⁷。其中 2013 年，中国太阳能银浆用量约为 684 吨²⁸，销售额约为 56.8 亿元，2017 年将增长到 919 吨，销售额约为 76.2 亿元，约占全球总需求量的 88%。

²⁶ 按照 EPIA 保守预测和政策驱动下乐观预测的平均值计算。

²⁷ 按照 8300 元/公斤估算。

²⁸ 预计中国未来五年太阳能电池出货依然以晶体硅太阳能电池为主。

表 2014-2017 年太阳能电池用银浆预测²⁹

年份	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
全球年新装机容量 (MW)	41725	49735	58300	66270
全球银浆用量	876.23	1044.44	1224.30	1391.67
中国年产量 (MW)	27539	32825	38478	43738
银浆需求	578.31	689.33	808.04	918.50

数据来源：根据 EPIA 数据测算

（五）行业特有经营模式

中高端化工及电子材料分销行业下游产品品牌商和代工厂在新产品设计、样品试用阶段，由于涉及产品设计、产品定型、模具设计、注塑成型、批量生产检测等各个环节，且各个环节中使用参数及材料方案改变均会出现不同使用效果，因此客户除了需要材料外，更需要的是为其提供专业的应用技术服务，针对客户在产品设计、产品定型及批量生产等各个阶段对化工及电子材料的不同需求，向其提供包括新材料及新工艺推荐、试料、分享案例协助结构设计和开模设计、小试中试环节问题解决方案、量产环节柔性供货和低成本库存优化、技术支持、供应保障等系列服务。因此本行业以提供满足下游客户材料及应用方案需求的应用服务，增强客户粘性。

另一方面下游消费市场具有热点切换较快的特点，客户需要实时进行研发创新，并根据研发需求，寻找符合需求的材料，本行业分销商需要持续跟踪客户需求，并推荐材料及应用方案。

（六）行业利润水平

中高端化工及电子材料分销行业利润水平受到上游材料价格、下游客户需求等多方面因素的影响，此外，还与分销商所提供的应用服务价值有密切的关联。中高端化工及电子材料应用服务型分销商则主要通过提供研发协助、工艺技术支持和库存优化等应用服务销售材料产品，满足了下游产品品牌商及其代工厂在研发设计、制造等方面的综合需求。

²⁹ 按照晶硅太阳能电池占全球装机容量 75%测算，保守估计，未来中国晶硅电池产量占全球产量比重维持在 66%。

（七）行业主要进入壁垒

1、专业壁垒

消费细分市场客户需求的差异性、多样性、连贯性，要求分销商必须对客户需求进行准确定位与诊断，对不同类别、品系、性能、应用范围的化工及电子材料资源进行整合，充分掌握材料的技术特点，并对客户的个性化需求进行高效响应。要实现上述目标，不仅要在细分市场具有多年的市场深度耕耘，还要具备强大的供应商资源整合能力，掌握各种化工、电子材料领域的专业知识与应用案例，这些专业性均需要长期的实践学习、合作伙伴关系维护与经验积累加以支撑。因此，如何在短期内建立上述专业能力成为进入该行业的障碍。

2、服务壁垒

消费细分市场的需求变化与激烈竞争，要求产品制造商在产品质量、交货速度、性价比、技术创新等方面建立更加突出的差异化竞争优势，产品制造商进而对相关材料应用服务的广度及深度要求大幅提高。应用服务需求日益趋向定制化、细致化、动态化与智能化，日益涉及品牌商与代工厂之间、多个流程环节之间、不同区域之间的计划统筹、品质控制、即时生产、库存管理等内容，复杂程度越来越高。只有通过应用服务有效提升材料应用的综合性价比，才能更多地获取客户信任及随之而来的订单。面向不同细分市场 and 不同客户，应用服务型分销商必须拥有专业化的技术团队和完善的技术服务管理制度，积累起丰富的技术服务经验。一般情况下，新进入者基本无法在短期内形成满足客户个性化需求的专业服务能力，因此成为新进企业起步与发展壮大的瓶颈。

3、人才壁垒

作为知识密集型和资本密集型服务业，企业的专业优势与品牌优势来源于人才团队的强力支撑。专业工程师是业务发展所需的核心人力资源，能够对不同细分市场客户需求加以准确把握，对各种材料特性、应用工艺等非常熟悉，且涉及细分市场越多，技术人才的知识跨度与经验要求就更高。特别地，随着客户需求的日益个性化与精细化，随着材料日益庞杂，不同的材料应用解决方案的效果差异显著，要设计出切中客户实际需求的解决方案，正变得越来越复杂与困难，需要比以往更多的专业经验和更长时间的磨练积累。不仅如此，企业还需培育复合型人才，掌握现代管理与信息科技工具并付之高效运用，以提升公司业务运作效

率和强化技术、管理、人才等综合竞争力。新进入者一般短期内难以组建符合企业发展要求的关键人才团队，因此本行业具有较高的人才壁垒。

（八）影响行业发展的因素

1、有利因素

（1）市场前景广阔

几乎所有的制造业都需要采用大量原材料用于生产，因此材料分销行业下游细分市场极为广泛。近年来，随着电子信息技术、新能源技术日新月异的发展，消费者对电子信息产品的需求也不断增长，各种新产品推陈出新、性能也持续提升，推动着材料行业不断发展，也使得材料分销商的应用服务不断获得新的发展动力。随着产品品牌商及其代工厂对材料性能、加工等技术的要求越来越高，传统普通分销商由于无法满足客户对材料供应过程中各项技术支持和库存优化等服务要求，市场占有率将进一步缩小，而通过应用服务型分销商销售和提供技术服务的材料产品将不断增长。

（2）产业发展政策支持

我国为流通行业和材料工业领域的制定了多项产业政策，材料分销行业面临着良好的产业发展政策环境。首先，材料分销行业服务的下游客户往往都处于国家支持发展的战略新兴产业和高新技术产业，下游行业的发展势必对材料分销行业产生极大的推动作用；其次，国家也鼓励流通产业加快发展，提升流通行业技术水平，广东省政府也大力推进生产服务业发展，为应用服务型分销商的快速发展提供了强有力的政策支持。

2、不利因素

（1）消费市场热点切换较快，技术更新较快

中高端化工和电子材料分销行业下游消费行业热点切换较快，技术更新也较快，这就要求材料分销企业要比客户更加了解材料的性能和加工特性，根据市场需求提供全面的技术服务，同时需要引领技术发展的趋势，引导制造企业客户采用新的材料和加工工艺，从而不断满足终端消费者日新月异的需求。材料分销企业下游客户涵盖的行业极为广泛，技术水平和要求千差万别，材料分销企业必须密切跟踪其技术发展趋势，提供全面、优质、高效的增值服务，才能够市场中立于不败之地。

（2）配套系统有待进一步完善

由于发展时间较短、市场尚不规范等原因，国内应用服务型分销商的整体实力仍然存在不足。这种不足，既表现为应用服务广度和深度有待进一步提高，也表现为业务体系，尤其是仓储系统、物流系统、信息系统有待进一步完善不完善，因此无法及时、准确、全面地满足客户需求，这些都有赖于应用服务型分销商在内在需求和外在市场压力的双重促进下不断提高。

（九）行业的周期性、区域性及季节性特征

材料分销行业的直接客户为制造企业，部分行业与宏观经济周期有一定关联。在消费产品制造业中，如移动终端、家电等属于大众消费产品，与宏观经济周期的关联程度较小，而在太阳能领域则受宏观周期影响较大。

材料分销行业的下游客户分布极其广泛，其产品销售基本不存在明显的区域性特征。仅在特定的细分市场，由于下游客户所处行业具有一定的区域集中特性，所以材料分销企业需重点加强在相应区域的营销和服务。

材料分销行业的季节性主要体现在下游客户根据销售的季节性安排生产，如消费电子产品行业受到促销季节性的影响，导致其对材料的需求也呈现一定的季节性，但是由于材料分销企业下游客户涉及的行业极其广泛，因此总体而言材料分销行业的周期性也不明显。

（十）公司所处行业与上下游行业的关联性

公司经营的中高端化工及电子材料主要向材料生产商采购，下游客户主要是移动终端、家电、LED 照明、太阳能及其他需要采用化工及电子材料的制造企业。

1、上游行业状况及对本行业的影响

作为分销商，公司所处行业经营的主要是各类化工及电子材料，因此上游材料供应商产品的种类、定价及供应能力对本行业有着直接影响。我国化工及电子材料生产技术相对落后，生产的产品品种单一，性能普遍低于国外同类产品，无法完全满足国内旺盛的需求。因此中高端化工及电子材料主要依赖进口，对国外材料的依赖性较强，在一定程度上影响材料分销行业的发展。

近几年，全球的化工及电子材料产能逐步扩大，跨国公司加快了在国内销售的步伐；其次，跨国公司不断在国内建厂或扩大在华合资或独资企业的产能；同

时国内材料生产商也积极提升生产技术和产品产能。国内外化工及电子材料产量的扩大、技术的提升给本行业的快速发展提供了基础和机遇。

2、下游行业状况及对本行业的影响

工程塑料等中高端化工材料及太阳能银浆等中高端电子材料主要用于产品应用制造业，包括移动终端、家电、LED 照明等众多消费品制造行业，因此消费行业的发展将对材料的需求量带来明显影响，也势必带动材料分销行业的发展。在政府产业政策的鼓励以及消费者庞大需求的推动下，本行业在未来几年将继续保持良好发展态势。

三、发行人在行业中的竞争地位

（一）公司面临的主要竞争状况

1、竞争主体类型多样，市场集中度较低

中高端化工及电子材料中间商类型多样、数量众多、规模不一，总体而言市场集中度较低。本行业企业通过应用服务实现材料销售，主要与普通分销商或代理商和材料厂商存在竞争关系。

在上述竞争对手中，材料厂商及拥有材料厂商资源的国际大型分销商（如日本综合商社）的业务规模巨大，在中高端材料市场占据绝对主导地位，但其专业性、服务和价格方面缺乏优势，部分国内应用服务型分销商因突出的服务优势而在该市场占据一定份额。

2、全方位竞争较少，细分领域竞争较多

化工及电子材料产品的种类繁多，涉及应用领域广。特别在中高端材料领域，本行业分销商一般集中于少数细分市场开展经营，材料厂商虽然规模较大，但仅销售自身产品，普通分销商或代理商的原料品类较多，涉及细分市场较杂，未能形成重点领域的核心竞争力，因此，上述各类竞争对象的细分市场、产品品类相互重合程度较低，竞争对手之间进行全方位竞争的情况较少。

3、普通分销商逐步向应用服务型分销商升级

受市场需求推动，下游应用市场竞争日益加剧，下游产品品牌商极其代工厂对产品品质、市场反应速度、成本控制和产品创新的要求也越来越高，加之工程塑料、电子材料的类别、品系、性能、应用范围等获得极大拓展，科技进步更是

推动新品材料迭出，因此下游需求方越来越需要向分销商采购精细化服务的解决方案，单纯以销售为主导的分销商和代理商将逐渐失去竞争优势。

与此同时，材料应用服务型分销商凭借较强的业务复制能力，不断开拓新产品和细分市场，积累专业服务经验，较之普通销售商的竞争实力将进一步加强，突出表现在技术服务、信息管理、库存管理以及市场响应速度等多个方面。

（二）主要竞争对手

公司是国内领先的化工及电子材料应用服务型分销商，所进入的细分市场包括移动终端、家电、LED 照明、太阳能等领域。在部分细分市场领域中，与公司存在一定竞争关系的对手主要第一基石（香港）有限公司、和氏璧化工（NCM）、伊藤忠商事株式会社、上海长濑贸易有限公司、青岛盖洛普商务有限公司、格雷蒙科技（深圳）有限公司。各竞争对手的情况如下所示：

（1）第一基石（香港）有限公司

第一基石（香港）有限公司与世界著名化工公司的合作已有二十多年历史。第一基石主要产品为梓金公司的人造橡胶 SBS/SEBS 和各类型改性工程塑料、伊士曼化工的共聚聚酯和醋酸纤维素、苏威高性能塑料的聚醚砜和聚亚苯基砜等。这些产品都不含双酚 A、增塑剂（塑化剂）和聚氯乙烯；主要用途为玩具、婴幼儿用品、家电、家具用品、化妆品包材等。

（2）和氏璧化工

和氏璧化工（简称 NCM），前身为原化学工业部直属企业——中国化工新材料总公司广州分公司，1999 年转制为纯民营企业。

和氏璧已从贸易型企业发展成为拥有制造基地、研发中心、培训基地及物流仓储中心的综合型工业服务业集团。NCM 的上游合作者包括 ARKEMA、BASF、Celanese、Ciba、Cognis、CRODA、Dow、Dow Corning、Dupont、EVONIK、ExxonMobil 等，产品体系包括涂料、油墨、胶粘剂、皮革、电子电池、清洗、制药、纺织、日化、造纸、润滑油、通用塑料、透明材料、包装材料、弹性体、合成橡胶、热固型材料、工程塑料、特殊聚合物材料、工业树脂、工程塑料半成品、橡胶塑料改性材料与助剂、制冷剂、工业辅助制品等，业务网络遍布全国，拥有广州、上海、北京、天津、青岛、深圳、西安、杭州、香港等 60 个办事处。

（3）伊藤忠商事株式会社

伊藤忠商事株式会社是一家日本综合性贸易公司，现为世界 500 强之一，主导产业涉及纺织、机械、信息、通讯、金属、石油、生活材料用品、化工品、粮食、食品等各种商品的进出口及国际贸易，以及损害保险代理业务、金融、建设、房地产买卖、仓库等现代服务业。根据 2015 年年报³⁰，伊藤忠商事株式会社合并结算销售额达到 55,914 亿日元，合并结算净损益达到 3,006 亿日元。

（4）上海长濑贸易有限公司

上海长濑贸易有限公司是隶属于日本长濑产业株式会社的全资子公司。日本长濑产业株式会社已有近 180 年的发展史，业务包括化学合成品、合成树脂、电子、生命科学、保健和其他等多个板块，在全球拥有近百家子公司和分支机构。

上海长濑贸易有限公司 1997 年成立于上海外高桥保税区，注册资金为 100 万美元，为日本独资企业，拥有员工 130 人，包括化工、电子、NCX 等五大部门，主要从事化工产品、动/植物油、矿产品、润滑油和石蜡、汽车内饰用合成树脂、变性环氧树脂及其制品、电子电气产品及元器件、机械器具及零部件、纸制品、化妆品及化妆用具、香水、美发护发用品、盥洗用品的批发分销、佣金代理业务。上海长濑贸易有限公司主要在工程塑料领域与公司存在竞争。

（5）青岛盖洛普商务有限公司

青岛盖洛普商务有限公司是专业代理公司，长期致力于中国大陆地区与韩国各大公司间的多层面合作。目前已与韩国多家大型企业建立长期友好合作关系。

该公司总部设在青岛，在青岛保税区、中国香港、上海等地设有分公司，同时在北京、深圳、上海等城市设有办事处，有长驻技术人员及商务人员为客户服务。拥有经营多年的强大的销售网络，可确保为全国各地的客户提供高效率高质量的产品和技术服务。

目前该公司客户涉及手机、汽车、火车、船舶、家电、家俱、一般工业等行业，包括摩托罗拉、诺基亚、索爱、西门子、三星、海尔、长虹、海信、波导、厦新、TCL、格力、中兴、联想、康佳、明基、万利达、快译通、创维、科龙，美的、华为、富士康、伟创立、绿点、I-phone 等等知名公司和企业。

（6）格雷蒙科技（深圳）有限公司

格雷蒙科技（深圳）有限公司隶属于台湾格雷蒙集团，总公司成立于 1978

³⁰2014 年 4 月-2015 年 3 月

年7月，目前在美国、泰国、韩国、香港、上海、广州、深圳、北京皆设有分公司，在台湾、韩国、广东及广西拥有五个全资及控股工厂。深圳分公司，成立于2003年，目前公司产品领域已涉及LED照明、手机、通讯、电器、太阳能、汽车等行业。

（三）市场地位

公司行业内主要竞争对手仅伊藤忠商事株式会社可以获得公开数据，公司主要与其化工材料品类中的工程塑料进行竞争。虽然公司报告期内业绩增长较为迅速，但与伊藤忠商事株式会社相比，公司发展时间仍较短，随着产品类进一步丰富，公司有较大提升空间。

（四）技术服务水平及特点

中高端化工及电子材料分销行业下游产品品牌商和代工厂在新产品设计、样品试用阶段，由于涉及产品设计、产品定型、模具设计、注塑成型、批量生产检测等各个环节，且各个环节中使用参数及材料方案改变均会出现不同使用效果，因此客户除了需要材料外，更需要的是为其提供专业的应用技术服务，针对客户在产品设计、产品定型及批量生产等各个阶段对化工及电子材料的不同需求，向其提供包括新材料及新工艺推荐、试料、分享案例协助结构设计和开模设计、小试中试环节问题解决方案、量产环节柔性供货和低成本库存优化、技术支持、供应保障等系列服务。

基于逐步增强的技术服务团队力量、产业链信息处理能力和库存协同优化能力，公司服务的案例库进一步得到扩充，颜色库更加贴近消费市场流行趋势，公司技术服务水平逐渐增强。

（五）公司的竞争优势

经过多年发展，公司应用服务能力持续快速提升，在技术服务、产业链信息处理、库存协同优化、运营管理和客户资源等方面形成了独特的竞争优势：

1、技术服务优势

公司是国内材料分销行业从事应用服务的先行者，展业经验达14年，依托内部技术服务力量、外部供应商联合行动计划和日积月累的技术服务案例库，公

司建立起面向品牌商与代工厂的深度技术服务能力：面向品牌商，公司通过每月两次的三方技术交流会（由公司、供应商、品牌商参与），为品牌商提供新技术推广、案例讲解、颜色选择和模流分析等技术服务，准确定位其研发项目的材料需求，有效缩短其研发周期；面向代工厂，公司可提供案例分享协助开模、免费试样及跨产品问题处理方案，产品后处理、工艺参数咨询、喷涂试样、送样检测、售后服务等技术服务，助其顺利实现量产。

目前，公司积累的研发项目用料案例及材料加工案例累计达 787 项，已涵盖细分市场的主流材料体系，逐步积累了技术服务的先发优势与专业优势。

2、产业链信息处理优势

公司经过多年积累，建立起较完善的信息处理平台与机制，能够有效整合产业链信息流并筛选、提炼出有价值的信息，为公司专业服务开展与经营决策的制定提供有效支撑。

基于细分市场战略，公司建立起了为细分市场品牌商及其代工厂提供端到端服务的体系。公司依靠工程师团队，通过日常高频次、跨环节的电话或驻点沟通，定期召开多方会议、实施项目跟进表制度等方式，跨越信息不对称的障碍，获取产业链中的一手项目资料与关键业务信息。

基于跨部门协同工作机制、包含 ERP、CRM、OA 和 EasyFlow 等功能在内的集成化信息平台，公司将获得的产业链信息加以分类、梳理、深度分析与及时传输共享，并将客户需求信息整理分割为 9 个阶段，建立双周滚动表格，有效输入供应商 ERP，从而为客户确定准确的时间排程，实现项目开发价值的高效发掘、各环节业务时序的科学衔接与技术问题的及时响应。

3、库存协同优化优势

经过多年消费细分市场深耕，依托产业链信息处理优势，公司建立起服务于下游客户群的库存协同优化优势，并创造性的开展了 VMI 库存管理。

一方面，公司直接从品牌商获取一手订单信息；另一方面，基于产业链信息处理能力，依靠供应链管理专业服务团队，公司以品牌商产品上市规划为终点，制定了跨 9 个阶段，约 50-80 个时间点的供应排程方案。公司可及时掌握从品牌商到合作代工厂的订单需求运行全景，对整个代工厂客户群的库存进行集中协调优化和柔性供应，在协助客户实现零库存的基础上，促进整个客户群库存总水平

的有效下降。

此外，公司对客户的规模、信用等情况进行全面评估，为优质客户劲胜精密及其子公司东莞华杰、东莞华晟、前海劲胜、东莞恩道、格力电器提供 VMI 库存管理服务，为其实现实时原料供应和降低库存成本提供了便利。

4、运营管理优势

公司拥有一支高素质、高学历的经营管理团队，通过持续学习与探索，运用先进的管理模式与管理工具来提升运作效益，形成突出的运营管理优势。近十年内公司始终坚持应用先进的战略管理工具平衡积分卡（BSC），将公司战略分解落地，强调全员参与战略执行，有力的推动了战略的实现。在供应链及财务管理上，公司采用了集团化的 ERP 体系，不但保证了供应链效率，还有力的保障了“阿米巴”组织运作，建立了更有效的服务机制。在客户关系管理上，公司引入了业界先进的 CRM 体系，使得所有客户得到了精心服务，保证了公司业务的发展。

5、客户资源优势

经过多年的细分市场耕耘与积累，公司报告期内拥有众多品牌商客户和制造商客户，广泛分布于移动终端、家电、LED 照明、太阳能等领域，行业跨度较广，多为细分市场龙头企业，如下表所示：

品牌商	合作代工厂	产品及用途
小米、中兴、华为、酷派、联想、TCL、步步高、金立、天珑等	东莞誉铭新及其子公司、联懋塑胶、通达科技、劲胜精密及其子公司、比亚迪、惠州硕贝德、格林精密部件、光宝移动、闻泰通讯、东莞捷荣	手机、平板电脑外观件及结构件制造用塑料及油漆
伊莱克斯、海信、格力等	新宝电器、格力电器、莱克电气、海信电器、科沃斯、春兰电器、惠而浦、美的春花电器	家电、小家电外观件及结构件制造用塑料
飞利浦、欧普照明、欧司朗、GE 照明等	雷笛克、德豪润达、苏州欧普、惠州天盛科技、百康光电	LED 照明外观件及结构件制造用塑料
	广东爱康、海南英利、湖南兴业	太阳能电池片制造用电子材料
TCL 等	TCL 显示科技（惠州）、华星光电	家电（液晶面板）等功能部件制造用电子材料

公司庞大的客户数量及知名客户群体有效提高了公司的服务推广能力及把握市场的能力，也使公司建立起了长期稳定的客户资源优势，以持续保持市场竞争力。

四、发行人的主要销售情况

（一）销售情况

1、主要产品购销率

单位：吨

项目		化工材料			电子材料
		工程塑料	普通塑料	其他化工材料	
2016年 1-6月	销量	11,945.52	400.61	4.67	22.09
	采购量	12,012.52	432.30	1.76	22.10
	购销率	99.44%	92.67%	256.57%（注）	99.96%
2015年度	销量	23,718.88	827.18	505.25	47.99
	采购量	23,885.25	797.50	667.47	47.79
	购销率	99.30%	103.72%	75.70%	100.41%
2014年度	销量	20,649.03	2,041.79	536.43	32.01
	采购量	20,518.89	2,159.25	536.19	32.19
	购销率	100.63%	94.56%	100.04%	99.47%
2013年度	销量	20,177.25	2,812.61	296.84	25.23
	采购量	20,123.67	2,826.48	297.9	25.79
	购销率	100.27%	99.51%	99.64%	97.83%

注：2015年度其他化工材料主要为PPS材料，2016年1-6月PPS材料销量下降，消化前期库存所致。

2、销售概况

（1）主营业务收入产品分布

公司分销的产品为中高端化工及电子材料，主要包括工程塑料、普通塑料、其他化工材料和电子材料（主要为太阳能电池银浆和偏光片等）。按照产品类型划分，公司主营业务收入可划分为化工材料和电子材料两类。报告期内公司按产品类型划分的销售收入情况如下：

单位：万元

项目		2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
化工材料	工程塑料	24,973.44	63.64%	52,877.06	61.70%	52,616.57	63.83%	52,502.90	65.46%
	普通塑料	428.76	1.09%	1,108.77	1.29%	2,930.08	3.55%	4,072.08	5.08%
	其他化工	403.84	1.03%	3,782.51	4.41%	2,775.90	3.37%	1,468.68	1.83%

材料									
电子材料	13,438.08	34.24%	27,933.31	32.59%	24,114.55	29.25%	22,158.57	27.63%	
合计	39,244.11	100.00%	85,701.66	100.00%	82,437.09	100.00%	80,202.23	100.00%	

(2) 主营业务收入地区分部

报告期内，公司销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华南地区	30,732.46	78.31%	59,974.09	69.98%	55,966.17	67.89%	59,837.43	74.61%
华东地区	4,204.34	10.71%	10,924.49	12.75%	15,110.60	18.33%	14,301.87	17.83%
其他境内地区	3,552.91	9.05%	12,705.37	14.83%	6,691.27	8.12%	5,553.94	6.93%
中国香港及其他境外	754.41	1.92%	2,097.70	2.45%	4,669.06	5.66%	509.00	0.63%
合计	39,244.11	100.00%	85,701.66	100.00%	82,437.09	100.00%	80,202.23	100.00%

注：其他应用行业中行业数量较多，且部分相关材料跨多个行业应用，较难区分；可区分的单一行业毛利均小于移动终端、太阳能、家电和LED照明行业，因此进行合并披露。

(3) 主营业务收入应用行业分类

公司分销的中高端化工及电子材料主要应用于制造下游移动终端、家电、LED照明、太阳能等细分市场产品的零部件、功能件、结构件或外观件。报告期内，公司主营业务收入按产品应用行业分类情况如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
移动终端	12,683.21	32.32%	28,497.89	33.25%	30,225.77	36.67%	27,162.47	33.87%
太阳能	11,015.57	28.07%	22,894.88	26.71%	17,377.46	21.08%	16,660.65	20.77%
家电	3,445.62	8.78%	8,593.97	10.03%	9,892.81	12.00%	13,724.08	17.11%
LED照明	3,796.79	9.67%	5,596.66	6.53%	3,337.36	4.05%	3,245.24	4.05%
其他	8,302.92	21.16%	20,118.26	23.47%	21,603.68	26.21%	19,409.78	24.20%
合计	39,244.11	100.00%	85,701.66	100.00%	82,437.09	100.00%	80,202.23	100.00%

注：其他应用行业中行业数量较多，且部分相关材料跨多个行业应用，较难区分；可区分的单一行业毛利均小于移动终端、太阳能、家电和LED照明行业，因此进行合并披露。

3、主要产品的定价方式及价格变动

(1) 主要产品的定价方式

公司通过专业服务满足客户的材料应用需求促进材料销售，并与客户协商定

价，主要参考市场竞争情况、公司提供的专业服务、细分市场策略、交易条件等因素确定。

(2) 价格变动

单位：元/吨

项目		2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
化工材料	工程塑料	20,915.18	22,084.40	25,369.36	25,805.39
	普通塑料	10,702.70	13,404.23	14,341.36	15,150.89
	其他化工材料	844,096.92	69,721.10	51,670.30	49,466.56
电子材料		4,987,155.43	4,771,952.91	5,438,256.28	6,599,057.19

注：报告期内，公司采购原材料、销售产品的计量单位较为繁杂，其中以“吨”作为计量单位的产品占据总采购额、销售收入比重达到90%以上，因此抽取以“吨”为计量单位统计。

报告期内，公司的主要产品工程塑料、普通塑料和电子材料销售价格均呈现下降趋势，主要因为这几类材料下游对应的移动终端领域和太阳能领域产品更新换代较快，导致工程塑料与电子材料技术革新周期较短，随着材料不断推陈出新，原有品类材料的价格有所下降。2016年1-6月其他化工材料类别主要为派克导电胶，平均单价为2,225,743.90元/吨，单价较高，销售占比由2015年度11.12%提高到2016年1-6月93.75%所致。

4、报告期内向前五名客户销售的情况

报告期内，公司向前五名客户销售额占销售总额的比例如下：

单位：万元

年度	客户	销售金额	占比
2016年 1-6月	海南英利新能源有限公司	6,589.45	16.79%
	天津英利新能源有限公司		
	英利能源（中国）有限公司		
	蠡县英利新能源有限公司		
	东莞南玻光伏科技有限公司	2,073.17	5.28%
	广东爱康太阳能科技有限公司	1,760.85	4.49%
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	1,711.27	4.36%
	BYD (H.K.) CO., LIMITED		
	TCL 显示科技（惠州）有限公司	1,621.99	4.13%
	合计	13,756.72	35.05%
2015年 度	海南英利新能源有限公司	12,909.50	15.06%
	英利能源（中国）有限公司		
	衡水英利新能源有限公司		
	天津英利新能源有限公司		

	蠡县英利新能源有限公司	4,130.83	4.82%
	英利绿色能源国际贸易有限公司		
	东莞南玻光伏科技有限公司		
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	3,549.07	4.14%
	惠州比亚迪电子有限公司		
	惠州比亚迪实业有限公司		
	深圳市比亚迪锂电池有限公司		
	比亚迪股份有限公司		
	惠州比亚迪电池有限公司		
	上海比亚迪有限公司		
	比亚迪精密制造有限公司		
	BYD (H.K.) CO., LIMITED		
	苏州金泉新材料股份有限公司	2,567.43	3.00%
	东莞市恩道工业有限公司	2,493.25	2.91%
	合计	25,650.08	29.93%
2014 年度	海南英利新能源有限公司	7,544.86	9.15%
	英利能源（中国）有限公司		
	英利绿色能源国际贸易有限公司		
	天津英利新能源有限公司		
	衡水英利新能源有限公司		
	蠡县英利新能源有限公司		
	保定天威英利新能源有限公司		
	惠州比亚迪电子有限公司	4,036.51	4.90%
	惠州比亚迪实业有限公司		
	深圳市比亚迪锂电池有限公司		
	比亚迪精密制造有限公司		
	惠州比亚迪电池有限公司		
	上海比亚迪有限公司		
	比亚迪股份有限公司		
	东莞誉铭新工业有限公司	3,625.87	4.40%
	东莞市恩道工业有限公司		
	华星光电国际（香港）有限公司	3,252.73	3.95%
	深圳市华星光电技术有限公司		
	天津机械进出口有限公司	3,047.37	3.70%
	北方国际集团天津金家纺进出口有限公司		
	天津世通机械进出口有限公司		
	合计	21,507.34	26.10%
2013 年度	海南英利新能源有限公司	8,355.19	10.42%
	英利能源（中国）有限公司		
	英利绿色能源控股有限公司	6,215.43	7.75%
	东莞誉铭新工业有限公司		

	深圳市华星光电技术有限公司	4,852.96	6.05%
	华星光电国际（香港）有限公司		
	广东爱康太阳能科技有限公司	3,391.93	4.23%
	深圳市联懋塑胶有限公司	3,025.78	3.77%
	合计	25,841.30	32.22%

不存在公司董事、监事与高级管理人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东在上述客户中占有权益的情况。

5、报告期主要境外客户的名称、对其销售产品和金额

公司报告期内向前五名境外客户销售情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户名称	销售产品	金额	境外销售占比
2016 年 1-6 月	BYD (H.K.) CO., LIMITED	工程塑料	702.49	93.12%
	Whirlpool Microwave Products Development Limited	工程塑料	38.24	5.07%
	TOMOKEN FIRE VIETNAM COMPANY LIMITED.	工程塑料	12.49	1.66%
	创德实业有限公司	普通塑料	6.52	0.86%
	嘉利环球科技有限公司	工程塑料	2.26	0.30%
	合计		761.99	101.01%
2015 年 度	华星光电国际（香港）有限公司	电子材料	1,064.53	72.61%
	英利绿色能源国际贸易有限公司	电子材料	233.75	15.94%
	辰泰实业有限公司	普通塑料	79.26	5.41%
	TOMOKEN FIRE VIETNAM COMPANY LIMITED.	工程塑料	34.27	2.34%
	比亚迪股份有限公司	普通塑料	19.44	1.33%
	合计		1,431.26	97.62%
2014 年 度	华星光电国际（香港）有限公司	电子材料	3,252.73	69.67%
	英利绿色能源国际贸易有限公司	电子材料	828.31	17.74%
	创德实业有限公司	工程塑料+普通塑料	217.22	4.65%
	誉铭实业有限公司	工程塑料	181.28	3.88%
	伟廷实业（澳门离岸商业服务）有限公司	工程塑料	61.77	1.32%

	合计		4,541.31	97.26%
2013 年度	伟廷实业（澳门离岸商业服务）有限公司	工程塑料+普通塑料	221.31	43.48%
	博铿有限公司	工程塑料	111.53	21.91%
	神舟电脑香港有限公司	工程塑料	49.95	9.81%
	金德发塑胶实业有限公司	工程塑料+普通塑料	35.99	7.07%
	创德实业有限公司	工程塑料	31.91	6.27%
	合计		450.69	88.54%

2016年1-6月，公司向前五名境外客户销售金额占境外销售占比为101.01%，主要系华星光电国际（香港）有限公司的产品策略有所调整，逐步减少了对公司产品的采购额，2016年未向公司采购产品，2016年1-6月，针对以前年度的销售，公司给予华星光电国际（香港）有限公司销售折让金额7.65万元。

（二）主要产品、服务客户群

1、公司主要产品、服务客户群

公司通过专业服务满足客户对材料应用品质、速度、成本和创新的需求，实现中高端化工及电子材料的销售。公司服务的直接客户为产品品牌商及其代工厂，但公司分销产品的直接客户为代工厂，具体如下表所示：

产品类	产品实例	所属下游细分市场		
		材料用途	品牌商	代工厂
工程材料	PC、PETG、PMMA、POM、PPS、PA等及其改性产品	手机、平板电脑外观件及结构件制造	小米、中兴、华为、酷派、联想、TCL、步步高	东莞誉铭新及其子公司、联懋塑胶、通达科技、劲胜精密及其子公司、比亚迪、惠州硕贝德、格林精密部件、光宝移动、闻泰通讯、东莞捷荣
		家电、小家电外观件及结构件制造	伊莱克斯、海信、格力等	新宝电器、格力电器、莱克电气、海信电器、科沃斯、春兰电器、惠而浦、美的春花电器
		LED照明外观件及结构件制造	飞利浦、欧普照明、欧司朗、GE照明等	雷笛克、德豪润达、苏州欧普、惠州天盛科技、百康光电
电子材料	太阳能电池银浆	太阳能电池片制造	广东爱康太阳能科技有限公司 海南英利新能源有限公司 湖南兴业太阳能科技有限公司	
	异方性导电胶膜、偏光片等	家电（液晶面板）、手机、平板电脑等	TCL	TCL显示科技（惠州）、华星光电

		功能部件制 造		
--	--	------------	--	--

2、公司报告期内主要境外客户的情况

公司报告期内向前五名境外客户销售情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户名称	销售产品	金额	境外销售占比
2016 年 1-6 月	BYD (H. K.) CO., LIMITED	工程塑料	702.49	93.12%
	Whirlpool Microwave Products Development Limited	工程塑料	38.24	5.07%
	TOMOKEN FIRE VIETNAM COMPANY LIMITED.	工程塑料	12.49	1.66%
	创德实业有限公司	普通塑料	6.52	0.86%
	嘉利环球科技有限公司	工程塑料	2.26	0.30%
	合计		761.99	101.01%
2015 年 度	华星光电国际（香港）有限公司	电子材料	1,064.53	72.61%
	英利绿色能源国际贸易有限公司	电子材料	233.75	15.94%
	辰泰实业有限公司	普通塑料	79.26	5.41%
	TOMOKEN FIRE VIETNAM COMPANY LIMITED.	工程塑料	34.27	2.34%
	比亚迪股份有限公司	普通塑料	19.44	1.33%
	合计		1,431.26	97.62%
2014 年 度	华星光电国际（香港）有限公司	电子材料	3,252.73	69.67%
	英利绿色能源国际贸易有限公司	电子材料	828.31	17.74%
	创德实业有限公司	工程塑料+普通塑料	217.22	4.65%
	誉铭实业有限公司	工程塑料	181.28	3.88%
	伟廷实业（澳门离岸商业服务）有限公司	工程塑料	61.77	1.32%
	合计		4,541.31	97.26%
2013 年 度	伟廷实业（澳门离岸商业服务）有限公司	工程塑料+普通塑料	221.31	43.48%
	博铿有限公司	工程塑料	111.53	21.91%
	神舟电脑香港有限公司	工程塑料	49.95	9.81%
	金德发塑胶实业有限公司	工程塑料+普通塑料	35.99	7.07%

	创德实业有限公司	工程塑料	31.91	6.27%
	合计		450.69	88.54%

2016年1-6月,公司向前五名境外客户销售金额占境外销售占比为101.01%,主要系2016年1-6月,公司向前五名境外客户销售金额占境外销售占比为101.01%,主要系华星光电国际(香港)有限公司的产品策略有所调整,逐步减少了对公司产品的采购额,2016年未向公司采购产品,2016年1-6月,针对以前年度的销售,公司给予华星光电国际(香港)有限公司销售折让金额7.65万元。

五、发行人的主要采购情况

(一) 主要原材料、能源及供应情况

1、主要产品的采购情况

(1) 主要产品的采购情况

公司分销的产品为中高端化工及电子材料,主要包括工程塑料、普通塑料、其他化工材料和电子材料(主要为太阳能电池银浆和偏光片等)。报告期内主要产品品类的采购情况如下表:

单位:万元

项目		2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
化 工 材 料	工程塑料	21,657.25	64.44%	45,243.95	61.00%	43,101.01	62.00%	43,203.39	63.22%
	普通塑料	434.27	1.29%	958.41	1.29%	2,840.58	4.09%	3,890.56	5.69%
	其他化工材料	316.91	0.94%	4,312.52	5.81%	2,412.91	3.47%	1,265.13	1.85%
电子材料		11,201.01	33.33%	23,656.21	31.89%	21,158.78	30.44%	19,983.33	29.24%
合计		33,609.45	100.00%	74,171.08	100.00%	69,513.29	100.00%	68,342.41	100.00%

(2) 主要材料的采购价格

单位:元/吨

项目		2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
化工材料	工程塑料	18,021.79	18,799.07	20,884.30	21,321.94
	普通塑料	10,045.64	12,017.63	13,155.39	13,764.71

其他化工材料	1,762,258.98	59,239.67	44,907.10	42,460.45
电子材料	4,048,989.75	4,002,207.10	4,685,224.21	5,683,087.05

注：报告期内，公司采购原材料、销售产品的计量单位较为繁杂，其中以“吨”作为计量单位的占据总采购额、销售收入比重达到90%以上，因此抽取以“吨”为计量单位统计。

报告期内公司采购的主要材料为工程塑料、普通塑料和电子材料，其采购价格均呈现下降趋势，与销售价格和销售量的变动趋势保持一致，主要是报告期内该材料对应下游应用领域更新换代较快，相关材料革新周期较短，材料不断推陈出新，单品类材料价格逐年下降。2016年1-6月，公司其他化工材料的平均采购价格较2015年其他化工材料的采购价格水平上升较大，主要系公司本期采购的其他化工材料主要为单价较高的派克导电胶所致。

（3）主要能源的采购情况

公司消耗的主要能源为水和电，由于主要业务的性质不同于传统的加工生产制造，所以对水和电的消耗量很少，主要从当地供电部门采购，来源稳定，具体如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
水电费	9.75	26.43	24.60	26.42

作为中高端化工及电子材料应用服务型分销商，公司对采购的材料绝大部分未进行加工，直接销售，少量采取委托加工的方式加工后进行销售，因此公司耗费的主要能源为办公用水电，水电费的波动主要与办公面积的波动相关，这与公司的经营特点相适应。

公司办公场所全部通过租赁取得。随着公司业务规模不断扩大，公司原有办公面积不足以满足公司经营的需要，基于集中办公的考虑，2012年9月开始增加了深圳市荣超滨海大厦B座0301、0302、0303、0305、0306、0310单元的租赁，由于当时新增租赁的大厦单元需要进行装修，因此在租赁新单元的同时还对原办公单元进行续租。2014年公司办公用水电有所下降，主要是由于之前续租合同于2013年11月到期后，公司解除了对深圳市荣超滨海大厦B座1505、1506单元的租赁。

2、报告期内前五名供应商情况

报告期内，公司向前五大供应商的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	金额	占比
2016 年 1-6 月	Samsung SDI Co., Ltd.	18,569.83	55.25%
	东莞乐天高新恺美科塑料有限公司		
	SDI CHEMICAL Co., Ltd.		
	东莞乐天高新恺美科塑料有限公司（注1）	2,601.51	7.74%
	LOTTE ADVANCED MATERIALS CO., LTD.		
	万华化学集团股份有限公司	3,943.37	11.73%
	深圳帝人化成贸易有限公司罗湖分公司	2,330.18	6.93%
	帝人化成香港有限公司		
	上海帝人化成贸易有限公司		
	赛拉尼斯（上海）国际贸易有限公司	1,119.10	3.33%
	Celanese PTE Ltd.		
	合计	28,563.99	84.99%
2015 年 度	Samsung SDI Co., Ltd.	41,970.51	56.59%
	东莞三星高新塑料有限公司		
	天津三星高新塑料有限公司		
	万华化学集团股份有限公司	10,981.53	14.81%
	WANHUA CHEMICAL GROUP CO., LTD		
	Ticona Polymers, Inc	5,060.29	6.82%
	赛拉尼斯（上海）国际贸易有限公司		
	Celanese PTE Ltd.		
	帝人化成香港有限公司	4,812.25	6.49%
	深圳帝人化成贸易有限公司罗湖分公司		
	上海帝人化成贸易有限公司		
	高鼎化学工业股份有限公司	2,779.52	3.75%
	高鼎精密材料股份有限公司		
	高鼎精细化工(昆山)有限公司		
	合计	65,604.09	88.45%
2014 年 度	Samsung SDI Co., Ltd.	34,207.52	49.21%
	东莞三星高新塑料有限公司		
	天津三星高新塑料有限公司		
	万华化学集团股份有限公司	9,914.02	14.26%
	四川长虹电器股份有限公司	6,486.46	9.33%
	高鼎化学工业股份有限公司	3,278.41	4.72%
	高鼎精细化工(昆山)有限公司		
	帝人化成香港有限公司	3,232.05	4.65%
	上海帝人化成贸易有限公司		
	深圳帝人化成贸易有限公司罗湖分公司		
	合计	57,118.46	82.17%
2013 年 度	Samsung SDI Co., Ltd.	35,591.69	52.08%
	天津三星高新塑料有限公司		

	万华化学集团股份有限公司	10,549.69	15.44%
	帝人化成香港有限公司	5,441.64	7.96%
	深圳帝人化成贸易有限公司罗湖分公司		
	四川长虹电器股份有限公司（注2）	3,038.29	4.45%
	高鼎化学工业股份有限公司	2,507.38	3.67%
	高鼎精细化工(昆山)有限公司		
	合计	57,128.69	83.60%

注：1、东莞乐天高新恺美科塑料有限公司原为东莞三星高新塑料有限公司，于2016年5月30日完成名称和股东变更，原股东SDI化学株式会社变更为乐天尖端材料株式会社（LOTTE ADVANCED MATERIALS CO., LTD.）。

2、2013-2014年公司委托四川长虹电器股份有限公司代理购买指定供应商的材料。

不存在公司董事、监事与高级管理人员，主要关联方以及持有公司5%以上股东在上述供应商中占有权益的情况。

（二）产品和服务的质量控制情况

公司已通过ISO9001质量体系认证，建立了符合国际标准的质量管理体系。

六、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产

（一）主要固定资产情况

公司固定资产主要包括运输设备、办公设备、电子及其他设备等，目前使用状况良好。截至2016年6月30日，公司固定资产情况如下：

单位：万元

项目	折旧年限	原值	累计折旧	净值	成新率
房屋建筑物	20年	571.25	18.58	552.67	96.75%
办公设备	3-5年	164.78	122.79	41.99	25.48%
运输设备	4-5年	269.23	220.24	48.99	18.20%
其他设备	5年	74.45	12.88	61.58	82.71%
合计	-	1,079.71	374.49	705.22	65.32%

公司无自有土地使用权和房屋产权。公司及子公司经营所使用的场所均为租赁，截至2016年6月末，具体租赁情况如下表所示：

序号	承租人	出租人	位置	面积 (m ²)	租赁期限	用途
1	公司	深圳市荣超房地产开发有限公司	深圳市宝安区中心区兴华路南侧荣超滨海大厦B座0301、0302、0303、0305、0306、0310单元	1571.15	自2012.09.01至2018.08.31	办公

2	公司	潘跃洪	深圳市宝安区中心区兴华路 南侧荣超滨海大厦 B 座 1106	252.87	自 2015.12.01 至 2018.08.30	办公
3	同益服 务	钟德烈	深圳市宝安区中心区兴华路 南侧荣超滨海大厦 B 座 1109	264.49	自 2015.12.01 至 2018.11.30	办公
4	同益技 术	深圳市宝泰 兴再生资源 有限公司	深圳市宝安区中心区兴华路 南侧荣超滨海大厦 B 座 1108	101.25	自 2015.12.31 至 2018.08.31	办公
5	苏州创 益	金樱新能源 科技（苏州） 有限公司	苏州工业园区星海街红枫 路 16 号三楼西	546.00	自 2012.03.20 至 2017.06.19	办公
6	北京世 纪豪	林竹	北京市朝阳区成寿寺路 134 号院 4 号楼 3 层 0317	46.07	自 2016.05.20 至 2017.05.19	办公
7	公司	深圳市宏元 顺实业有限 公司	深圳市宝安区光明街道观 光路	2500.00	自 2014.04.20 至 2017.04.19	仓储
8	公司	深圳市荣超 房地产开发 有限公司	深圳市宝安区中心区兴华路 南侧荣超滨海大厦 B 座 0309 单元	283.98	2015.07.10 至 2018.8.31	办公

（二）主要无形资产情况

截至 2016 年 6 月 30 日，公司主要无形资产情况如下：

单位：万元

名称	取得方式	原值	净值
办公软件	购买	447.79	269.36
合计		447.79	269.36

1、土地使用权

截至 2016 年 6 月末，公司未拥有土地使用权。

2、注册商标

截至 2016 年 6 月末，公司拥有的注册商标，如下表所示：

商标名称	注册号	专用期限有效期	分类号	权利人	取得方式
澳瑞奇	15270422	2015 年 10 月 14 日至 2025 年 10 月 13 日	17	公司	申请取得

商标名称	注册号	专用期限有效期	分类号	权利人	取得方式
欧奇	15707383	2015年12月28日至 2025年12月27日	17	公司	申请取得

七、特许经营权

截至2016年6月末，公司未拥有任何特许经营权。

八、主要业务的核心技术情况

（一）核心技术情况

报告期内公司未申请专利，公司核心技术情况如下：

1、案例库

公司为中高端化工及电子材料应用服务型分销商，研发和使用的技术均为应用技术。在长期的业务发展过程中，公司积累的研发项目用料案例及材料加工案例累计达 787 项，涵盖细分市场的主流材料体系，公司的材料应用技术服务有效协助客户开发出市场热销产品。公司 2016 年 1-6 月主要案例库情况如下：

应用类问题	案例数量	主要服务应用
素材表面有不规则亮印或气纹	11	手机电池盖，免喷涂；
NMT工艺配合	77	手机面壳-底壳NMT
素材外观问题（浮纤）	9	智能手机
扣位缩水	2	平板电脑
s翘曲变形	7	智能手机
外观面困气	3	平板电脑
产品装配时螺丝柱爆裂	4	手机中框
确认PART装配时脆裂问题	3	电池底壳
素材表面时而有气泡料花	6	咖啡机
材料、模具收缩率尺寸	3	笔记本充电宝
塑胶、五金件收缩率	2	智能手机面壳
弹性体脱模	3	洗尘器手柄
断水口	1	咖啡机
免喷涂留痕问题	13	手持吸尘器，空调
免喷涂融合线	6	地宝机器人，智能家居产品
高刚性、改善变形	4	智能手机
透红外线颜色异常	2	智能监控器
颜色不稳定	1	豆浆机

2、颜色库

合作客户	产品	颜色种类数量	对公司服务的作用	为客户实现的功能
中兴	手机	塑料：50 种颜色； 外观：普通 UV，NCVM，PU，柔感 UV，电镀银，UV 钻石镀，荧光效果，仿金属拉丝，烫金等 26 种效果中的 18 种； 膜片：30 多种纹理效果的膜片样品册； NMT:30 种颜色的全工艺颜色色板。	1、品牌厂优先选用公司的产品 2、提升公司形象及专业性，增加客户信任度。 3、提升客户的直通率，为客户降低成本。	1、制作标准色板，方便客户及其上游客户在新项目中选用。 2、保障客户选用的效果可以百分之百实现。 3、使品牌商及他们的上游客户，以及他们的加工厂，可以根据样品型号同时看到最终的颜色效果。
华为		塑料：27 种颜色； 外观：普通 UV，NCVM，PU，柔感 UV，电镀银，UV 钻石镀，荧光效果，仿金属拉丝，烫金等 26 种效果中的 8 种； 膜片：30 多种纹理效果的膜片样品册； NMT: 30 种颜色的全工艺颜色色板。		
酷派		塑料：15 种颜色； 外观：UV，NCVM，PU，柔感 UV，电镀银，UV 钻石镀，荧光效果，仿金属拉丝，烫金等 26 种效果中的 12 种； 膜片：30 多种纹理效果的膜片样品册； NMT: 30 种颜色的全工艺颜色色板。		
小米	手机及周边产品	塑料：24 种颜色； 外观：普通 UV，NCVM，PU，柔感 UV，电镀银，UV 钻石镀，荧光效果，仿金属拉丝，烫金，半透效果等 50 种效果中的 24 种； 膜片：30 多种纹理效果的膜片样品册 NMT:全工艺颜色色板 素材：素材色板册，至少 60 种颜色或效果展示。		
魅族	手机	塑料：8 种颜色； 膜片：30 多种纹理效果的膜片样品册； NMT: 30 种颜色的全工艺颜色色板。		

（二）在研项目情况

目前，公司技术中心主要进行弹性体包胶和免喷涂项目的研发，具体如下：

（1）弹性体包胶技术

弹性体材料的止滑性好，且弹性触感佳，应用于手柄，握把等制品上，可提升制品的触摸手感，增强握持性以及产品附加值。包胶一般采用二次注塑工艺，即将注塑好的硬质塑胶件固定在包胶模具上，再在合适的温度下将弹性体软胶注塑到硬胶件上，并经冷却得到制品。在包胶的过程中，极易产生缺胶、劈缝，溢边、表面麻面、粘性差、制品注塑变形以及制品等瑕疵和问题，在技术上需要注意和解决以下技术难点：

项目	技术难点
材料选择	弹性体与色母粒及其载体树脂、硬胶结构件的相容性要好；弹性体应具有较好的流动性，因弹性体包胶层厚度与尺寸比很小，通常需要流经较长的路径和薄壁区来充入模具。
模具设计制造	在设计中需尽量避免尖锐的转角，以保证 TPE 与硬胶件接触优良，提升粘接效果；通过

	合适的排气以避免模具型腔内留有气体；
温度控制	保持弹性体融体的温度以保证粘接效果，弹性体材料包覆成型需烘料再加工，以减少制品表面水纹，获得表面色泽均匀的效果；
结构设计	弹性体的厚度与预期的触感需达到平衡；对于光滑的表面要特别处理，以增加软胶与硬胶粘合接触面，加强粘接效果；

目前，公司在弹性体包胶应用方面已经取得了进展，多个技术难点已经取得突破，目前处于中试阶段。

（2）免喷涂项目

采用免喷涂高性能工程塑料模内注塑成型可以让产品获得完美的外观和卓越的性能。产品具有漂亮的表面外观和纹理，对污渍，划痕，磨损(耐用性)以及大多数化学品和清洁剂具有很好的抵抗力。使用这种高性能工程塑料，不但降低了成本，而且免除喷涂带来的化学污染。

免喷涂工艺对材料的要求更高，具体包括以下几个方面：

- ①材料的流动性应较高，以便更好地复制模具表面、降低剪切及改善熔接线；
- ②材料的热稳定性要好，不易产生挥发物。
- ③材料本身的光泽度要好；
- ④材料表面硬度要好，有一定的耐刮擦性；
- ⑤具有优异的韧性和一定的刚性，可通过家电所要求的跌落测试和其他功能测试。

目前，公司正在积极研发用于家电产品的免喷涂材料³¹，不断完善配方和加工工艺，已经取得了一定的成果，准备进入中试阶段。

九、公司技术研发情况

（一）研发机构设置

公司技术中心于2011年组建，设有资源组、品管组、项目组和技术支持组，在公司董事长的领导下，由技术总监统一管理。各部门依据岗位职责，负责公司新产品开发、项目研发、品质管理、客户技术服务以及与外部机构的交流合作等职能。

³¹免喷涂材料是一种直接经过注塑就可以达到高亮、高光泽，并且可以有金属质感或者珠光效果的原料，能在不喷涂的情况下部分展现喷涂效果，改善注塑品的外观。

公司已形成了一支在材料分销行业中技术过硬、经验丰富的研发队伍。截至2016年6月末，公司现有技术 & 研发人员86人，长期合作的外部专家有1人，其中市场培育人员16人。在公司研发团队中，大部分项目工程师、技术工程师和销售工程师具有3年以上的技术研发经验，成为公司技术服务的中坚力量。另一方面，截至2016年6月末，公司技术服务人员合计81名，占全部员工总数的47.09%。

（二）研发费用的构成及占营业收入的比例

报告期内，随着公司业务规模和产品类别的逐年增加，公司的研发投入金额也逐年递增，具体如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
营业收入	39,244.11	85,701.66	82,437.09	80,202.23
研发费用	83.31	126.61	185.81	155.82
研发费用占营业收入比重	0.21%	0.15%	0.23%	0.19%

（三）技术研发规划

为保持公司在中高端化工及电子材料分销行业中的竞争优势，持续提高应用服务的能力与价值，公司未来将实施如下的技术研发规划：

技术研发规划	拟实现的目标
颜色中心和检测中心	1、颜色趋势研究 联合国外的生产商、时尚流行机构和国内的品牌商一起合作预测年度的流行趋势，并且根据行业特性，理清行业所需要的颜色，提前开发各种流行颜色。 2、建立标准颜色库 共建品牌客户的标准颜色库，陆续将共建标准颜色库方案推广到其他品牌，从而加快样品进程，与品牌商同步工作，提高成功率。 3、颜色品质管理 根据品牌商颜色和工艺需求，对标品牌检测标准，提前模拟检测，提高配色成功率，缩短新产品开发周期。
工艺中心	1、新产品和新工艺方案快速实现和成本测算。 迎合品牌商新产品规划需求，提供材料、配色、喷涂、后工艺等产品方案和工艺方案的测试，并形成全套方案，以促进其新产品规划方案的快速实现，并能够提供相应的成本测算服务，解决了品牌商产品规划必需众多材料供应商、代工厂配合的问题。 2、缩短新产品开发周期。 公司工艺中心将会建立模拟实验室，模拟客户的检测标准并把结果快速反应给材料厂商，为其提供改进方向，缩短开发周期。 3、其他客户的推广平台。 在整个化工及电子材料环节过程中，涉及到模具、喷涂、丝印、检测等环节，在各个环节中，其他材料供应商、产品品

牌商和代工厂有新的技术方案和规划，均可以在该平台上进行模拟实验、检测等，以协助其改进技术方案，实现其价值。

十、公司境外经营情况

目前，公司在香港拥有一家全资子公司香港同益，香港同益主要负责原材料产品进口中转和物流等相关业务，对外销售产品给境外客户，对内直接销售给国内客户和为公司提供进口原料。基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人的控股子公司和参股公司情况”。

（一）报告期内香港同益的进口材料内容及金额

报告期内香港同益的进口材料内容及金额如下表所示：

单位：万元

项目		2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
化 工 材 料	工 程 塑 料	4, 101. 13	52. 16%	7, 878. 24	33. 26%	9, 365. 44	34. 66%	11, 029. 66	39. 75%
	普 通 塑 料	295. 13	3. 75%	862. 48	3. 64%	2, 101. 82	7. 78%	3, 092. 06	11. 14%
	其 他 化 工 材 料	0. 19	0. 00%	0. 18	0. 00%	9. 45	0. 03%	11. 78	0. 04%
电子材料		3, 466. 22	44. 08%	14, 946. 89	63. 10%	15, 542. 97	57. 52%	13, 613. 39	49. 06%
合 计		7, 862. 68	100. 00%	23, 687. 80	100. 00%	27, 019. 67	100. 00%	27, 746. 89	100. 00%

（二）香港同益对境内、境外销售金额

报告期内，香港同益对境内、境外销售金额如下表所示：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
境内销售金额	7,722.02	23,767.41	24,308.10	28,946.98
境外销售金额	758.66	2,094.01	4,669.06	509.00
合计	8,480.68	25,861.42	28,977.16	29,455.98

十一、公司发行当年和未来三年的发展计划

（一）研发计划

在中高端化工和电子材料应用服务领域，企业的发展潜力主要取决于应用技

术水平的高低。长期以来，在研发环节予以高投入，保持材料应用技术层面的专业性和实用性是公司的核心竞争力所在。未来三年，公司将继续完善研发机制、加大研发投入、加强外部交流与合作，确保公司的应用技术水平在行业内继续处于领先地位。具体的研发计划如下：

1、推进技术中心建设

技术中心建设是未来募集资金投资项目的重要组成部分。公司将确保技术中心项目按时按质完成建设并交付使用。新的技术中心建成使用，将会极大地解决目前公司研发场地和研发设备紧缺的难题，有利于公司技术服务能力的深化和升级；同时，良好的研发环境也有利于公司吸引中高端的研发人才，夯实企业应用技术力量储备。

2、加大应用技术研发投入

公司将在深入分析细分市场需求的基础上，做好支撑企业中长期发展需要的材料和新工艺的开发引进工作，自主研发各类有市场前景和竞争力的材料应用技术及新工艺，每年至少提出几项技术或产品研发项目，并进行全面的可行性研究。

3、与外部企业、高校、科研院所合作研发

公司将积极与外部企业、高校、科研院所建立密切技术合作关系，委托科研机构、高等院校、产业链上下游企业或合作进行技术研发、新产品开发项目。

（二）业务领域拓展计划

公司将在现有细分市场和产品的基础上，不断增强业务模式的延伸性和可复制性，拓展公司的发展空间。具体计划如下：

1、业务模式的延伸性

基于公司对各个细分市场应用领域需求的深刻理解、对客户的技术服务能力与客户资源的积累，公司将继续扩大客户资源的利用率，以现有产品为基础，积极向配套类等相关产品进行拓展，增加公司业务盈利增长点。

2、业务模式的可复制性

公司现有的细分市场主要为移动终端、家电、LED 照明和太阳能市场。未来，公司将加大业务领域开拓计划，以期拓展至与现有细分市场具有相关性的细分市场，提升公司盈利能力。

（三）营销拓展计划

公司将通过营销运营平台建设项目，进一步提高客户服务质量；并通过技术中心建设项目和信息系统建设项目，进一步提升客户服务的质量和效率，从而进一步提升公司的行业影响力，巩固及扩大公司的市场份额。

（四）提升管理能力计划

公司将以扁平化、快捷化、制度化为原则，建立科学的企业组织和管理模式，积极推行“平衡积分卡”、“阿米巴”等世界先进的管理模式，积极提升 ERP、CRM 等信息技术的应用水平，以促进公司财务、人力资源、产品管理、市场营销、技术研发等信息资源的高效运行，调动各级员工的积极性，提高公司服务的效率、水平和质量，推动公司在不断扩大销售网络、深化服务能力的同时确保管理和专业服务水平再上新台阶。

（五）人力资源管理计划

人才是公司发展的核心力量，是可持续发展的基础。公司未来的人力资源管理将围绕公司的长期发展战略和中短期业务规划展开。

1、引进、培育高端人才

公司始终坚持“以人为本”的宗旨，大力开发人力资源，重点引进和培育市场营销、橡胶与塑料工程、模具设计制造、注塑成型等专业人才和目标细分市场专家，使人才成为企业发展的竞争力。

2、优化激励考核制度

公司将进一步完善激励考核制度，充分调动员工的积极性、主动性与创造性。公司将建立长期激励计划，将员工的职业生涯规划和公司的发展规划有机地结合起来，努力营造吸引人才、留住人才和鼓励人才的机制和环境。

（六）收购与兼并计划

公司的愿景是助力优秀品牌，引领材料应用。要实现这个目标，内生式的发展和外延式的发展缺一不可。公司在未来登陆资本市场、成为上市公司后，将会进一步利用技术、服务和渠道的竞争优势，充分运用各种资本市场工具，积极参与行业收购和兼并，实现行业资源的优化和整合。

十二、拟定上述计划所依据的假设条件

公司拟定上述计划主要依据以下假设条件：

- 1、本次股票发行能够尽快完成，募集资金能及时到位，募集资金拟投资项目能顺利如期完成；
- 2、公司所遵循的现行法律、法规以及国家有关行业政策将不会发生重大变化，并能被较好执行；
- 3、公司所在行业及市场处于正常的发展状态，产品成本和售价均能处于正常变动范围内，不会出现重大的市场突变情形；
- 4、公司主要经营所在地区以及业务涉及地区的社会经济环境无重大变化；
- 5、不会发生对公司经营业务造成重大不利影响以及导致公司财产重大损失的任何不可抗力事件或任何不可预见的因素。

十三、实施上述计划将面临的主要困难以及实现上述计划拟采用的途径

在募集资金到位之前，由于公司融资渠道较窄，公司业务发展所需要资金基本上通过自有资金和有限的银行贷款解决，因此资金短缺是公司实施上述计划的最大障碍。募集资金到位后，在这种较大规模资金运用和公司较快扩张的背景下，公司在战略规划、组织设计、机制建立、资源配置、运营管理、市场开拓，特别是资金管理和内部管理控制等方面都将面临更大挑战。

为顺利实施上述计划，公司将加强内部管理，提高管理水平，进一步提高公司产品服务的质量，提高市场竞争力；加大研发投入的力度，提升公司自主创新能力，进而提高公司核心竞争力；通过人才培养和引进，不断提高员工素质，并努力打造一个成熟的技术和管理团队；加大市场开拓力度，凭借服务优势和质量优势，不断提高市场份额，扩大销售收入；持续健全和完善公司法人治理结构，更加规范运作，募集资金到位后加快拟投资项目的建设进度，使营销平台尽快带来经济效益。

十四、业务发展规划与现有业务的关系

公司上述业务发展规划与现有业务是相辅相成的，现有业务是公司经营发展

计划的基础，是实现业务发展计划的前提；公司业务发展计划则是对现有业务的进一步拓展和深化；公司将在保持现有中高端化工材料和电子材料系列产品良好发展势头的基础上，通过扩建营销运营网络、加大技术研发投入，不断向其他细分市场渗透，进而实现公司的经营目标。因此，公司业务发展计划与现有业务具有一致性和延续性，是现有业务的延伸，都服务于公司的愿景。

十五、声明

本公司声明：本公司在上市后将严格遵守《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及其他相关法律、法规，通过定期报告持续公告规划实施和目标实现的情况。

第七节 同业竞争与关联交易

一、发行人的独立性

发行人已达到发行监管对公司独立性的下列基本要求：

（一）资产完整方面。发行人已经具备与经营有关的业务体系及主要相关资产。

（二）人员独立方面。发行人的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

（三）财务独立方面。发行人已建立独立的财务核算体系、能够独立作出财务决策、具有规范的财务会计制度和对分公司、子公司的财务管理制度；发行人未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户。

（四）机构独立方面。发行人已建立健全内部经营管理机构、独立行使经营管理职权，与控股股东和实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。

（五）业务独立方面。发行人的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争或者显失公平的关联交易。

经核查，保荐机构认为：“发行人在资产完整、人员独立、财务独立、机构独立、业务独立等五方面已经达到发行监管对公司独立性的基本要求。发行人上述关于独立性的表述内容真实、准确、完整。”

二、同业竞争

（一）不存在同业竞争情况的说明

公司控股股东、实际控制人为邵羽南和华青翠夫妇。

截至本招股说明书签署之日，公司不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事相同或相似业务的情形，不存在同业竞争情况。

（二）关于避免同业竞争的承诺

为避免今后与公司之间可能出现的同业竞争，维护公司及其中小股东的利益，保证公司的长期稳定发展，控股股东、实际控制人及持股 5%以上的主要股东出具了《避免同业竞争的承诺函》，参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、（七）关于避免同业竞争的承诺”。

三、关联方及关联关系

根据《公司法》和《企业会计准则》的规定，公司的关联方及关联关系如下：

（一）控股股东和实际控制人

公司控股股东、实际控制人为邵羽南和华青翠夫妇，合计持有公司 67.60% 的股份。

（二）持股 5%以上的其他股东

关联方名称	关联关系	备注
华青春	与华青翠之间为兄妹关系	持有本公司 332.44 万股股份，持股比例为 7.92%

（三）控股股东和实际控制人实施重大影响的企业

控股股东和实际控制人实施重大影响的企业为创宏集团。具体情况如下：

创宏集团于 2004 年 11 月 10 日在香港注册成立，现持有香港公司注册处签发的编号为 933006 的《公司注册证书》，地址为 FLAT/RM 901 YIP FUNG BLDG 2-12 D' AGUILAR ST CENTRAL HK；公司类别为有股本的私人公司；业务性质为投资；股本总数为 1 万股，股本总额为 1 万元港币。创宏集团现股权结构如下表所示：

序号	股东姓名/名称	出资额（元港币）	出资比例（%）
1	王锐军	5,625.00	56.25
2	邵羽南	4,375.00	43.75
合计		10,000.00	100.00

创宏集团的股东中，邵羽南为公司的股东、实际控制人，其他股东与公司不存在关联关系。

（四）控股股东和实际控制人曾控制或实施重大影响的企业

1、同益化工

同益化工原为同益股份实际控制人之一华青翠控股的公司，已于 2011 年 9 月 6 日经深圳市监局核准办理注销登记。

注销登记前，同益化工持有深圳市监局核发的注册号为 440306102954650 的企业法人营业执照，住所为深圳市宝安区 9 区广场大厦五楼 515、517 号（办公场所）；注册资本 500 万元；法定代表人邵秋影；经营范围为化工产品（不含危险化学品，易制毒化学品）、塑胶产品的销售；兴办实业（具体项目另行申报）；国内商业、物资供销业、货物及技术进出口（以上均不含法律、行政法规、国务院决定禁止及规定需前置审批项目）；注销前股权结构如下表所示：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	华青翠	450.00	90.00
2	邵秋影	50.00	10.00
合计		500.00	100.00

2、创宏物流

创宏物流成立于 2005 年 10 月 11 日，曾为邵羽南参股的公司，现持有江苏省苏州工业园区工商行政管理局核发的注册号为 320594000059595 号的企业法人营业执照。公司类型为有限责任公司（自然人控股）；注册资本 500 万元；法定代表人为王锐军；住所为苏州工业园区娄葑镇通园路 35 号；经营期限至 2015 年 10 月 10 日；经营范围为许可经营项目：普通货运，一般经营项目：承接海运、空运进出口货物的国际运输代理业务，包括：揽货、订舱、仓储、中转、集装箱拼装拆箱、结算运杂费、报验、保险，相关的短途运输服务及咨询业务；销售：塑胶原料及产品、化工原料及产品、纺织品原料及产品、电子产品、矿石、金属材料、非金属材料及产品；废旧塑料、废旧金属、废弃纸制品、木垫板的回收。

邵羽南原持有创宏物流 35% 的股权。2012 年 1 月 12 日，邵羽南分别与杨伟文和朱马良签署股权转让协议，约定邵羽南将其所持创宏物流 15% 的股权以出资原价 75 万元的价格转让给杨伟文，将其所持创宏物流 20% 的股权以出资原价 100

万元的价格转让给朱马良。创宏物流于 2012 年 6 月 11 日办理了本次股权转让的公司变更登记手续，转让完成后，邵羽南不再持有创宏物流的股权。

3、鼎基投资

鼎基投资于 2006 年 11 月 13 日在香港注册成立，原为邵羽南参股的公司，目前已注销。

鼎基投资原持有香港公司注册处签发的编号为 1087213 的《公司注册证书》，地址为 Room 901 Yip Fung Building, 2-12D' Aguilar Street, Central, Hong Kong；公司类别为有股本的私人公司；业务性质为投资；股本总数为 1 万股，股本总额为 1 万元港币。

鼎基投资注销前的股权结构如下表所示：

序号	股东姓名/名称	出资额(元港币)	出资比例(%)
1	袁建平	4,000.00	40.00
2	邵羽南	2,000.00	20.00
3	黄贵明	2,000.00	20.00
4	万建军	1,000.00	10.00
5	彭桂祥	1,000.00	10.00
合计		10,000.00	100.00

鼎基投资注销前的主营业务为投资业务。2012 年，由于各股东经营思路和管理理念出现分歧，且无法继续合作，因此，全体股东一致决定解散鼎基投资不再经营。鼎基投资于 2012 年 3 月 5 日向香港公司注册处提出撤销注册申请，香港公司注册处已于 2012 年 7 月 20 日核准该企业撤销注册并解散。

4、深圳同利源

深圳同利源成立于 2012 年 5 月 4 日，原为邵羽南参股的公司，持有深圳市监局核发的注册号为 440301106206395 号的企业法人营业执照。公司类型为有限责任公司；注册资本 500 万元；法定代表人为张红宇；住所为深圳市南山区桃源街道留仙大道 1213 号众冠红花岭工业南区 5 区 2 栋 208；经营期限至 2022 年 5 月 4 日；经营范围为农业产品的技术开发及相关资讯，新兴农作物的技术开发，种子、种苗、新兴有机肥、有机生物肥的研发，投资农业种植养殖场，初级农产品、农机设备的购销，经营进出口业务（以上法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。

2014 年 5 月 4 日，邵羽南将其所持深圳同利源 25%股权转让给张红宇，张红

宇现持有深圳同利源 100%股权，转让完成后，邵羽南不再持有深圳同利源任何股权。

（五）控股子公司、参股公司、合营企业和联营企业

截至本招股说明书签署之日，公司拥有 5 家全资子公司，具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人的控股子公司和参股公司情况”。

（六）发行人自然人关联方

公司的关联自然人是指能对公司财务和生产经营决策产生重大影响的个人，包括持有本公司 5%以上股份的自然人股东，以及公司的董事、监事、高级管理人员及其近亲属等。

（七）其他关联方

1、创宏科技

创宏科技成立于 2005 年 2 月 3 日，系创宏集团的全资子公司。创宏集团是公司实际控制人之一邵羽南实施重大影响的企业。

创宏科技现持有江苏省苏州工业园区工商行政管理局于 2011 年 3 月 30 日核发的注册号为 320594400011184 号的《企业法人营业执照》，公司类型为有限责任公司（台港澳法人独资）；注册资本 2,000 万美元；法定代表人王锐军；住所为苏州工业园区通园路 35 号；经营期限至 2055 年 2 月 2 日；经营范围为一般经营项目：研究、开发、生产生物高科技产品中间体，特殊结构脱氧核糖核酸及核糖核酸相关产品，研发、加工、生产服装，销售本公司产品并提供相关服务。自有多余厂房出租（出租对象仅限于与本公司生产经营直接关联的企业）。

2、沉缸酒业

沉缸酒业是创宏科技的控股子公司。

沉缸酒业成立于 2002 年 1 月 18 日，现持有福建省龙岩市工商行政管理局于 2014 年 6 月 26 日核发的注册号为 350800100010147 号的《企业法人营业执照》，公司类型为有限责任公司；注册资本 2,000 万元；法定代表人为王锐军；住所为龙岩市新罗区龙门镇赤水村一组；经营期限自成立时至长期；经营范围为黄

酒、白酒、其他酒(配制酒)的生产；自营和代理各类商品和技术的进出口。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)。

截止本招股说明书签署日，沉缸酒业股权结构如下表所示：

序号	股东姓名/名称	出资额(万元)	出资比例(%)
1	创宏科技	1,940.00	97.00
2	福建省龙岩市新罗区国有资产经营有限公司	60.00	3.00
合计		2,000.00	100.00

3、龙岩运营

龙岩运营成立于2008年5月29日，现持有龙岩市工商行政管理局核发的注册号为350800100024164的《企业法人营业执照》。公司类型为有限责任公司(自然人投资或控股)；注册资本为100万元；法定代表人为傅靖淞；住所为龙岩市新罗区南城隔后双泉路78号办公楼4楼；营业期限为2008年5月29日至2028年5月28日；经营范围为：“一般经营项目：酒业运营管理；许可经营项目：批发兼零售预包装食品(食品流通许可证有效期至2015年5月28日)”。

2014年2月25日，马远和邵羽南分别将其所持龙岩运营98%、2%的股权转让给傅靖淞和沉缸酒业。股权转让后，龙岩运营股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额(万元)	出资比例(%)
1	傅靖淞	60.00	60.00
2	沉缸酒业	40.00	40.00
合计		100.00	100.00

4、万千塑胶

万千塑胶系公司实际控制人之一邵羽南表哥邢凯及其配偶张海琴控制的公司。

万千塑胶成立于2011年9月26日，现持有深圳市监局核发的注册号为440307105728425的《企业法人营业执照》；公司类型为有限责任公司；注册资本50万元；法定代表人为张海琴；住所为“深圳市龙岗区平湖街道华南大道一号华南国际五金化工塑料原辅料物流区(一期)M17栋106号”；经营期限自2011年9月26日至2031年9月26日；经营范围为“塑胶制品及原料、化工产品及其原料、五金制品及原料的购销(不含再生资源回收经营及易燃、易爆、危险化学品)；国内贸易(法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外)；货物及技术进出口(法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限

制的项目须取得许可后方可经营）”；邢凯和张海琴各持有万千塑胶 50%的股权。

5、明爵塑胶

明爵塑胶成立于 2005 年 9 月 2 日，系公司实际控制人之一邵羽南的表哥邢凯经营的个体工商户。明爵塑胶于 2014 年 3 月 7 日更名为“深圳市龙岗区平湖琴海塑胶原料行”，于 2014 年 3 月 24 日经深圳市监局核准办理注销登记。

注销登记前，明爵塑胶持有深圳市监局核发的注册号为 440307804011484 号的《营业执照》；经营者为邢凯；组织形式为个体（个人经营）；经营场所为深圳市龙岗区平湖华南城五金化工塑料物流区（一期）M19 栋 101 号；资金数额为 1 万元；经营期限为永续经营；经营范围为塑胶原料（不含限制项目）。

6、同创行塑胶

同创行塑胶成立于 2007 年 5 月 8 日，原为公司员工谢文涛持股 100%的公司，已于 2013 年 9 月 16 日注销。

同创行塑胶注销前的注册资本为 50 万元；法定代表人为赵燕妮；住所为深圳市宝安区西乡街道黄田甜口工业区第 6 栋一楼 B 区；经营期限至 2037 年 5 月 8 日；经营范围为塑胶粒的生产和销售，国内商业、物资供销业（以上均不含法律、行政法规、国务院决定禁止和规定需要前置审批的项目）。

7、怡运通物流

怡运通物流成立于 2010 年 11 月 2 日，现持有香港公司注册处签发的编号为 1523016 的《公司注册证书》，为公司董事会秘书、财务总监马英直接持股 100%的公司，公司股本总额为 1 万港元。公司地址为香港干诺道中 137-139 号三台大厦 12 楼全层，业务性质为运输、仓储。

8、普天国际

普天国际成立于 2014 年 11 月 5 日，现持有深圳市市监局核发的注册号为 440301111593589 的《企业法人营业执照》。公司类型为有限责任公司，注册资本为 200 万元人民币，法定代表人为赵普，住所为“深圳市盐田区盐田街道盐田路与东海道交界西南金港盛世华庭 6 栋 13G”，营业期限永续经营；经营范围为“国内货运代理、陆路国际货运代理；物流辅助服务；物流信息服务；代理报关；国内贸易；货物及技术进出口。普通货运、货物专用运输（集装箱）”。

普天国际系公司董事会秘书、财务总监马英的配偶曹卫东持股 50%股权的公司。

四、关联交易情况

（一）经常性关联交易

1、采购商品

单位：万元

企业名称	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
创宏集团	-	-	-	-	-	-	-	-
同创行塑胶	-	-	-	-	-	-	-	-
万千塑胶	-	-	-	-	-	-	7.31	0.01%
合计	-	-	-	-	-	-	7.31	0.01%

2013 年关联采购内容

公司名称	采购产品类型	金额（万元）
万千塑胶	三星 PC 类产品	7.31

报告期内，上述关联方采购主要是由于公司下游客户所需塑胶主要以大批量、高端产品为主，公司一般根据下游需求预测数进行备货，但有时客户会因自身原因提出中低端产品或小批量高端产品需求，公司无法通过常规方式上游供应商订货，为满足客户需求，公司临时向关联方及第三方采购相关产品进行相应补充。

报告期内，公司关联采购金额分别为 7.31 万元、0 万元，0 万元和 0 万元，呈下降的态势。其中，2013 年关联采购金额占当期采购总额的比例仅为 0.01%，对公司当期业绩不构成重大影响；2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月公司不存在关联采购。

2、销售商品

单位：万元

企业名称	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
万千塑胶	-	-	-	-	-	-	376.58	0.47%
合计	-	-	-	-	-	-	376.58	0.47%

(1) 2013 年关联销售内容

公司名称	销售产品类型	金额（万元）
万千塑胶	主要为 TPU 产品	376.58

报告期内，上述关联方销售主要是由于上述关联方的下游客户以零散客户为主，销售产品主要以中低端产品为主。而上游三星、帝人等提供类中高端工程塑胶材料的供应商都需要大规模批量采购。因此，关联方通过向公司采购少量相关高端产品以满足其客户提出中高端产品需求。报告期内，公司与关联方销售交易价格公允合理。

报告期内，公司对关联方销售金额分别为 376.58 万元、0 万元、0 万元和 0 万元，呈逐年下降趋势。其中，2013 年关联销售占当期总销售金额的 0.47%，对公司当期业绩不构成重大影响；2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月公司不存在关联销售。

(二) 偶发性关联交易

1、关联租赁

2010 年 12 月 12 日，苏州创益与创宏科技签订租赁协议，按每月 22,563.40 元/月的价格向其租赁办公场所，租赁面积 439.8 平方米，租赁期从 2011 年 1 月起至 2012 年 5 月结束，其中 2012 年 1-5 月租金额为 11.28 万元。

2、关联方担保

2016 年 1-6 月

借款人	借款银行	担保人	担保方式	担保内容	期末借款余额（元）	借款期限
公司	工商银行	邵羽南、华青翠	保证	提供连带责任担保	10,000,000.00	2015.11.16-2016.11.15
		华青翠、邵羽南、马征、丁凤丽、马远、华青柏、邵秋影、吴书勇、陈杰、陈佐兴	抵押	以其自有房产提供抵押担保		

2015 年度：

借款人	借款银行	担保人	担保方式	担保内容	期末借款余额	借款期限
公司	交通银行	邵羽南、华青翠	保证	提供连带责任担保	US \$1,250,000.00	2015.10.26-2016.2.28
		邵羽南、华青翠	抵押	以其自有房产提供抵押担保		
		邵羽南、华青翠	保证	提供连带责任担保	US \$590,000.00	2015.10.30~2016.3.31

借款人	借款银行	担保人	担保方式	担保内容	期末借款余额	借款期限
		邵羽南、华青翠	抵押	以其自有房产提供抵押担保	US \$500,000.00	2015.11.18-2016.4.20
		邵羽南、华青翠	保证	提供连带责任担保		
		邵羽南、华青翠	抵押	以其自有房产提供抵押担保		
	工商银行	邵羽南、华青翠	保证	提供连带责任担保	10,000,000.00	2015.11.16-2016.11.15
		华青翠、邵羽南、马征、丁凤丽、马远、华青柏、邵秋影、吴书勇、陈杰、陈佐兴	抵押	以其自有房产提供抵押担保		
	南商行	邵羽南、华青翠	保证	提供连带责任担保	US \$1,470,000.00	2015.6.25-2016.6.25
		华青翠、陈佐兴	质押	以其益汇理财产品提供质押担保		
		邵羽南、华青翠	保证	提供连带责任担保	2,833,494.30	2015.6.26-2016.6.26
		华青翠、陈佐兴	质押	以其益汇理财产品提供质押担保		
苏州创益	招商银行	计龙芹、华青春	抵押	以其自有房产提供抵押担保	5,000,000.00	2015.3.9-2016.2.17
		创宏科技（苏州）有限公司	抵押	以其自有房产、土地提供抵押担保		
香港同益	南商业	华青翠、邵羽南、创宏集团有限公司	保证	提供连带责任担保	HK\$3,536,129.29	2014.11.21-2019.11.20

2014 年度：

借款人	借款银行	担保人	担保方式	担保内容	期末借款余额（元）	借款期限
同益股份	交通银行	邵羽南、华青翠	保证	提供连带责任担保	2,469,585.00	2014.8.11-2015.8.11
		邵羽南、华青翠	抵押	以其自有房产提供抵押担保		
		邵羽南、华青翠	保证	提供连带责任担保	2,530,415.00	2014.8.20-2015.8.20

		邵羽南、华青翠	抵押	以其自有房产提供抵押担保	9,000,000.00	2014.8.4-2015.8.4
		邵羽南、华青翠	保证	提供连带责任担保		
		邵羽南、华青翠	抵押	以其自有房产提供抵押担保		
	工商银行	邵羽南、华青翠	保证	提供连带责任担保	10,000,000.00	2014.10.22-2015.10.21
		华青翠、邵羽南、马征、丁凤丽、马远、华青柏、邵秋影、吴书勇、陈杰、陈佐兴	抵押	以其自有房产提供抵押担保		
		邵羽南、华青翠	保证	提供连带责任担保	17,000,000.00	2014.11.19-2015.11.17
		华青翠、邵羽南、马征、丁凤丽、马远、华青柏、邵秋影、吴书勇、陈杰、陈佐兴	抵押	以其自有房产提供抵押担保		
	南商行	邵羽南、华青翠	保证	提供连带责任担保	US \$1,900,000.00	2014.6.23-2015.6.24
		华青翠、陈佐兴	质押	以其自有存款提供质押担保		
香港同益	南商行	华青翠、邵羽南、创宏集团	保证	提供连带责任担保	HK\$4,000,000.00	2014.11.21-2019.11.20

2013 年度：

借款人	借款银行	担保人	担保内容	期末借款余额 (元)	借款期限
同益股份	工商银行	邵羽南、华青翠	提供连带责任担保	7,000,000.00	2013.2.28-2014.2.27
		华青翠、邵羽南、马远、华青柏、邵秋影、吴书勇	以其自有房产提供抵押担保		
		邵羽南、华青	提供连带责任担保	8,000,000.00	2013.11.18-2014.11.17

		翠			
		华青翠、邵羽南、马远、华青柏、邵秋影、吴书勇	以其自有房产提供抵押担保		
		邵羽南、华青翠	提供连带责任担保		
		华青翠、邵羽南、马远、华青柏、邵秋影、吴书勇	以其自有房产提供抵押担保	10,000,000.00	2013.8.9-2014.8.7
	南商行	邵羽南、华青翠	提供连带责任担保	3,964,000.00	2013.12.9-2014.3.19
香港同益	南商行	华青翠、邵羽南、创宏集团	提供连带责任担保	US\$2,130,600.00	2013.11.1-2014.4.10
		邵羽南、创宏集团	提供连带责任担保	HK\$818,614.53	2009.10.5-2014.10.4

上述担保人中，公司并未支付对价。根据上述借款余额，按照目前市场一般 2%担保费率，对公司报告期内损益的合计影响额约为 280.23 万元，约占报告期内净利润累计额的 2.01%，不构成重大影响。

（三）报告期各期末关联方未结款项余额

报告期各期末，公司不存在关联方未结款项余额。

五、发行人报告期内关联交易制度的执行情况及独立董事意见

公司发生的关联交易均已履行了《公司章程》规定的程序。

公司独立董事对公司报告期内关联交易的公允性及履行法定审批程序情况发表如下独立意见：

公司报告期内发生的关联交易事项均属合理、必要，交易过程遵循了平等、自愿的原则，有关协议所确定的条款是公允的、合理的，关联交易定价有依据、客观公允，不存在损害公司及其他股东利益的情况。

六、发行人规范和减少关联交易的措施

为规范和减少关联交易，保证关联交易的公开、公平、公正，本公司董事

会按照《公司法》、《上市公司章程指引》等有关法律法规及相关规定，制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理制度》、《独立董事工作制度》等规章制度，对关联交易的决策权限、决策程序及关联董事、关联股东的回避表决制度进行了详细的规定，以保证公司董事会、股东大会关联交易决策对其他股东利益的公允性。

第八节 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司治理

一、董事、监事和高级管理人员简介

（一）董事

邵羽南，男，1972年出生，中国国籍，硕士研究生学历，专业背景为化学、工商管理。曾任职于香港东江贸易有限公司、深圳市永益祥贸易有限公司及深圳市汇同创贸易有限公司等。2002年12月至2012年10月，任同益有限董事长；2012年10月30日改制至今，担任本公司董事长。

华青翠，女，1972年出生，中国国籍，硕士研究生学历，专业背景为制造工艺与设备、工商管理。曾任职于大庆油田采油二厂、深圳市公明镇恒兴制衣厂、香港东江贸易有限公司、深圳市永益祥贸易有限公司及深圳市汇同创贸易有限公司等。2011年11月起任同益有限董事、总经理；2012年10月30日改制至今，担任本公司董事、总经理。

马英，女，1978年出生，中国国籍，大专学历，专业背景会计电算化。职称注册会计师、注册税务师。曾任职于新疆兵团路桥总公司、深圳中天华正会计师事务所、南方民和会计师事务所及立信大华会计师事务所等。2011年12月至2012年10月，任同益有限财务总监；2012年10月30日改制至今，担任本公司董事、财务总监、董事会秘书。

黄反之，男，1967年出生，中国国籍，硕士研究生学历，专业背景为会计、工商管理。曾任职于中华人民共和国机械电子工业部、深圳康迪软件有限公司、中国电子工业深圳总公司、飞利浦桑达消费通信有限公司、沃尔玛中国有限公司、中国南山开发(集团)股份有限公司、深圳赤湾石油基地股份有限公司及深圳鹏瑞投资有限公司等。现任深圳昊天龙邦复合材料有限公司董事、昆山韦睿医疗科技有限公司董事、上海海优威电子技术有限公司董事、杭州心有灵犀互联网金融股份有限公司董事、深圳市柠檬网联科技股份有限公司董事、南京贝登生物科技有限公司董事、深圳万兴信息科技股份有限公司董事、上海

享学网络科技有限公司独立董事。现兼任本公司独立董事。

李居全，男，1962 年出生，中国国籍，博士研究生学历，专业背景为英语、法律。曾任职于武汉市武昌县山坡中学、中国人民解放军总参谋部法律顾问处深圳分处、湖南大学法学院、长沙理工大学等。现任肇庆学院法学教师、肇庆市政府法律顾问、深圳市开立生物医疗科技股份有限公司独立董事、洛阳中超新材料股份有限公司独立董事、深圳市华港澳实业发展有限公司顾问。现兼任本公司独立董事。

周康，男，1977 年出生，中国国籍，硕士研究生学历，专业背景为会计、工商管理。曾任职于雷盛德奎实业有限公司、深圳市金湖企业公司；2004 年 9 月至 2011 年 8 月，任香港虎彩集团战略运营总监、总经理；现任美联英语教育集团副总裁、天维尔信息科技股份有限公司独立董事、广东乐心医疗电子股份有限公司董事。现兼任本公司独立董事。

（二）监事

丁海田，男，1970 年出生，中国国籍，本科学历，专业背景为无机化工。曾任职于北京市塑料三厂、北京柯莱斯皮合成革有限公司及北京市塑化贸易有限公司。2007 年 1 月至 2015 年 5 月期间任北京世纪豪总经理。2012 年 10 月 30 日改制至今，担任本公司监事会主席。

高春敏，女，1970 年出生，中国国籍，本科学历，专业背景为机械制造工艺与设备。自 2006 年加入同益有限。2012 年 10 月 30 日改制至今，担任本公司监事。

龚艳平，女，1980 年出生，中国国籍，本科学历，专业背景为汉语言文学。自 2003 年 7 月加入同益有限。2012 年 10 月 30 日改制至今，担任本公司职工监事、人资行政部经理。

（三）高级管理人员

华青翠，现任本公司总经理，详见本节一、（一）董事简介；

马英，现任本公司财务总监、董事会秘书，详见本节一、（一）董事简介；

华青春，男，1972 年出生，中国国籍，中专学历。曾任职于大庆石油管理局采油二厂、深圳市汇同创贸易有限公司、余姚日东工程塑料有限公司、昆山

日东工程塑料有限公司；2006年至2012年10月，任苏州创益总经理；2012年10月30日改制至今，担任本公司副总经理。

陈佐兴，男，1970年出生，中国国籍，初中学历。曾任职于香港东江贸易有限公司深圳代表处、深圳市永益祥贸易有限公司、深圳市汇同创贸易有限公司等；2002年12月至2012年10月，任深圳市同益实业有限公司第六事业部总监；2012年10月30日改制至今，担任本公司副总经理。

马远，男，1976年出生，中国国籍，大专学历，专业背景经济法。曾任职于深圳市永益祥贸易有限公司、深圳市汇同创贸易有限公司等。2002年12月至2012年10月，任同益有限第一事业部总监。2012年10月30日改制至今，担任本公司副总经理。

吴书勇，男，1974年出生，中国国籍，本科学历，专业背景工业与民用建筑。曾任职于大庆油田安装公司预制厂、深圳市永益祥贸易有限公司、深圳市汇同创贸易有限公司等。2002年12月至2012年10月，任深圳市同益实业有限公司第二事业部总监。2012年10月30日改制至今，担任本公司副总经理。

二、发行人董事、监事的提名、选聘和任期情况

（一）董事提名和选聘情况

2012年10月14日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，会议选举邵羽南、华青翠、马英、黄反之、李居全、周康等6人为本公司第一届董事会成员，其中黄反之、李居全、周康为公司独立董事，任期为自公司设立之日起三年。各候选人提名情况如下：董事华青翠由邵羽南提名，董事邵羽南由陈佐兴提名，董事马英、黄反之、李居全、周康由华青翠提名。

2015年9月15日，公司召开2015年第二次临时股东大会，会议选举邵羽南、华青翠、马英、黄反之、李居全、周康等6人为本公司第二届董事会成员，其中黄反之、李居全、周康为公司独立董事，任期为自第一届董事会届满之日，即2015年10月14日起三年。各候选人提名情况如下：董事邵羽南、黄反之、李居全、周康由公司股东华青翠提名，董事华青翠由公司股东马英提名、董事陈佐兴由公司股东邵羽南提名。

（二）监事提名和选聘情况

2012年9月24日，公司召开职工代表大会，选举龚艳平为公司职工代表监事，任期为自股份公司设立之日起三年。

2012年10月14日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，选举丁海田、高春敏为监事，任期为自公司设立之日起三年，其中丁海田由股东吴书勇提名，高春敏由股东马远提名。

2012年10月14日，公司召开第一次监事会会议，选举丁海田为公司第一届监事会主席。

2015年9月15日，公司召开2015年第二次临时股东大会，会议选举丁海田、高春敏为公司第二届监事会非职工监事，任其为自第一届监事会届满之日，即2015年10月14日起三年，其中丁海田由公司股东陈佐兴提名，高春敏由公司股东马远提名。

2015年9月25日，公司召开职工代表大会，选举龚艳平为公司职工代表监事，任期自2015年10月14日至2018年10月13日。

三、董事、监事、高级管理人员及其近亲属持有本公司股份的情况

（一）发行前直接或间接持有发行人股份的情况

序号	姓名	现任本公司职务	持股比例及持股方式
1	华青翠	董事、总经理	直接持有本公司 34.34%股权
2	邵羽南	董事长	直接持有本公司 33.25%股权
3	华青春	副总经理	直接持有本公司 7.92%股权
4	陈佐兴	副总经理	直接持有本公司 4.62%股权
5	马远	副总经理	直接持有本公司 3.96%股权
6	吴书勇	副总经理	直接持有本公司 3.96%股权
7	马英	董事、财务总监、董事会秘书	直接持有本公司 0.48%股权
8	丁海田	监事会主席	直接持有本公司 0.58%股权

上述人员中，华青翠与邵羽南为夫妻关系，华青春与华青翠为兄妹关系。此外，陈佐兴之妻陈杰直接持有本公司 1.99%股权；华青春、华青翠之妹华青柏直接持有本公司 3.96%股权；邵羽南之妹、吴书勇之妻邵秋影直接持有本公司 3.96%股权；马远之弟马征直接持有本公司 0.99%股权。

除上述情况外，公司董事、监事、高级管理人员及其亲属没有通过其他渠道持有本公司股份。

（二）近三年公司董事、监事、高级管理人员及其近亲属所持股份增减变动情况

近三年公司董事、监事、高级管理人员持股变动情况如下表：

序号	股东名称	2013年1月1日至今
1	华青翠	34.34%
2	邵羽南	33.25%
3	华青春	7.92%
4	陈佐兴	4.62%
5	邵秋影	3.96%
6	华青柏	3.96%
7	马远	3.96%
8	吴书勇	3.96%
9	马征	0.99%
10	丁海田	0.58%
11	陈杰	1.99%
12	马英	0.48%
合 计		100.00%

（三）所持股份的质押或冻结情况

截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事及高级管理人员所持股份不存在质押、冻结或其他有争议的情况。

四、董事、监事及高级管理人员对外投资情况

截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事及高级管理人员除直接投资于本公司外的其他对外投资情况如下：

1、创宏集团

创宏集团于2004年11月10日在香港注册成立，现持有香港公司注册处签发的编号为933006的《公司注册证书》，地址为FLAT/RM 901 YIP FUNG BLDG 2-12 D' AGUILAR ST CENTRAL HK；公司类别为有股本的私人公司；业务性质为投资；股本总数为1万股，股本总额为1万元港币。创宏集团现股权结构如下表所示：

序号	股东姓名/名称	持股数（股）	出资比例（%）
1	王锐军	5,625.00	56.25
2	邵羽南	4,375.00	43.75
合计		10,000.00	100.00

2、创宏科技

创宏科技成立于 2005 年 2 月 3 日，系创宏集团的全资子公司。创宏集团是公司实际控制人之一邵羽南实施重大影响的企业。

创宏科技现持有江苏省苏州工业园区工商行政管理局于 2011 年 3 月 30 日核发的注册号为 320594400011184 号的《企业法人营业执照》，公司类型为有限责任公司（台港澳法人独资）；注册资本 2,000 万美元；法定代表人王锐军；住所为苏州工业园区通园路 35 号；经营期限至 2055 年 2 月 2 日；经营范围为一般经营项目：研究、开发、生产生物高科技产品中间体，特殊结构脱氧核糖核酸及核糖核酸相关产品，研发、加工、生产服装，销售本公司产品并提供相关服务。自有多余厂房出租（出租对象仅限于与本公司生产经营直接关联的企业）。

3、沉缸酒业

沉缸酒业是创宏科技的控股子公司。

沉缸酒业成立于 2002 年 1 月 18 日，现持有福建省龙岩市工商行政管理局于 2014 年 6 月 26 日核发的注册号为 350800100010147 号的《企业法人营业执照》，公司类型为有限责任公司；注册资本 2,000 万元；法定代表人为王锐军；住所为龙岩市新罗区龙门镇赤水村一组；经营期限自成立时至长期；经营范围为黄酒（全国工业产品生产许可证有效期至 2016 年 1 月 11 日）、白酒（全国工业产品生产许可证有效期至 2015 年 9 月 28 日）的生产，自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）。

沉缸酒业股权结构如下表所示：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	创宏科技	1,940	97
2	福建省龙岩市新罗区国有资产经营有限公司	60	3
合计		2,000	100

4、龙岩运营

龙岩运营成立于2008年5月29日，现持有龙岩市工商行政管理局核发的注册号为350800100024164的《企业法人营业执照》。公司类型为有限责任公司（自然人投资或控股）；注册资本为100万元；法定代表人为傅靖淞；住所为龙岩市新罗区南城隔后双泉路78号办公楼4楼；营业期限为2008年5月29日至2028年5月28日；经营范围为：“一般经营项目：酒业运营管理；许可经营项目：批发兼零售预包装食品（食品流通许可证有效期至2015年5月28日）”。

2014年2月25日，马远和邵羽南分别将其所持龙岩运营98%、2%的股权转给傅靖淞和沉缸酒业。股权转让后傅靖淞持有龙岩运营60%的股权，沉缸酒业持有龙岩运营40%的股权。

5、怡运通物流

怡运通物流成立于2010年11月2日，现持有香港公司注册处签发的编号为1523016的《公司注册证书》，为公司董事会秘书、财务总监马英直接投资的公司，公司股本为1万港元，由马英100%持股。公司地址为香港干诺道中137-139号三台大厦12楼全层，业务性质为运输、仓储。

除上述情况外，公司其他董事、监事及高级管理人员均不存在其他对外投资情况。公司董事、监事及高级管理人员对外投资不存在与公司利益冲突的情形。

五、董事、监事及高级管理人员的薪酬

（一）薪酬构成及确定依据

公司董事、监事、高级管理人员的薪酬主要包括基本薪酬和绩效薪酬两部分，薪酬确定所履行的程序主要如下：

2012年10月14日，公司创立大会审议通过了《关于审议深圳市同益实业股份有限公司董事长薪酬的议案》、《关于审议深圳市同益实业股份有限公司独立董事薪酬的议案》，确定了公司董事长及独立董事薪酬。

2012年10月14日，公司第一届董事会第一次会议，审议通过了《关于审议深圳市同益实业股份有限公司总经理薪酬的议案》、《关于审议深圳市同益实业股份有限公司副总经理薪酬的议案》、《关于审议深圳市同益实业股份有限公司财务总监薪酬的议案》，确定了公司高级管理人员薪酬。

2014年4月3日，公司薪酬与考核委员会召开2014年第一次会议审议通过了《关于审议深圳市同益实业股份有限公司高级管理人员薪酬标准的议案》、《深圳市同益实业股份有限公司董事长薪酬标准的议案》确定了高级管理人员、董事长薪酬。

2015年9月10日，公司第一届董事会薪酬与考核委员会召开2015年度第一次会议，审议通过了《关于审议公司第二届董事会独立董事津贴的议案》，确定了公司第二届董事会独立董事的津贴标准。

公司未针对监事设定专门薪酬或补贴，由于公司监事均为在职员工，其薪酬系根据公司人力资源相关制度确定。

（二）最近一年来自公司及其关联企业领取收入的情况

公司董事、监事、高级管理人员最近一年在公司领取薪酬的情况如下表所示：

单位：元

序号	姓名	现任本公司职务	2015年度在公司领取薪酬
1	邵羽南	董事长	477,999.96
2	华青翠	董事、总经理	477,999.96
3	马英	董事、财务总监、董事会秘书	459,999.96
4	黄反之	独立董事	50,000.00
5	李居全	独立董事	50,000.00
6	周康	独立董事	50,000.00
7	丁海田	监事会主席	282,794.36
8	高春敏	监事	244,000.00
9	龚艳平	监事	201,600.00
10	华青春	副总经理	384,320.00
11	陈佐兴	副总经理	390,000.00
12	马远	副总经理	391,420.00
13	吴书勇	副总经理	391,420.00

注：丁海田2015年在子公司北京世纪豪领薪；华青春在子公司苏州创益领薪。

（三）最近三年公司董事、监事、高级管理人员薪酬总额与当期利润占比情况

最近三年内董事、监事、高级管理人员薪酬总额与期利润总额占比情况如下：

单位：万元

项目	2015 年	2014 年	2013 年
薪酬合计	385.16	376.92	350.21
利润总额	5,130.01	5,183.96	5,312.03
占比	7.51%	7.27%	6.59%

六、董事、监事及高级管理人员的兼职情况及所兼职单位与发行人的关联关系

（一）董事兼职情况

姓名	兼职公司/任职	与发行人是否存在关联关系
邵羽南	北京世纪豪 董事长	子公司
	香港同益 董事	
	同益服务 执行董事	
	同益技术 执行董事	
	龙岩运营 监事	同一实际控制人实施重大影响企业及其子公司
	沉缸酒业 监事	
	创宏集团 董事	
	创宏科技 副董事长	
华青翠	同益服务 总经理	子公司
	同益技术 总经理	
	香港同益 董事	
	北京世纪豪 副董事长	
马英	怡运通物流 董事	高管对外投资公司
黄反之	深圳昊天龙邦复合材料有限公司 董事	否
	昆山韦睿医疗科技有限公司 董事	
	上海海优威电子技术有限公司 董事	
	杭州心有灵犀互联网金融股份有限公司 董事	
	深圳市柠檬网联科技股份有限公司 董事	
	南京贝登生物科技有限公司 董事	
	深圳万兴信息科技股份有限公司 董事	
	上海享学网络科技有限公司 独立董事	
李居全	肇庆学院 法学教师	
	肇庆市政府法律顾问	
	深圳市开立生物医疗科技股份有限公司 独立董事	
	洛阳中超新材料股份有限公司 独立董事	
	深圳市华港澳实业发展有限公司 顾问	

周康	天维尔信息科技股份有限公司 独立董事	
	美联英语教育科技有限公司 副总裁	
	广东乐心医疗电子股份有限公司 董事	

（二）监事兼职情况

姓名	任职/兼职公司 职务	与发行人是否存在关联关系
龚艳平	同益服务 监事	子公司
	同益技术 监事	

除以上所列之外，其他董事、监事及高级管理人员均无在其他公司或单位兼职的情况。

七、发行人与董事、监事、高级管理人员所签订协议及重要承诺

（一）借款、担保等关联交易的协议

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员及其控制、共同控制、参股的企业与发行人间的关联交易请参见本招股说明书“第七节 同业竞争及关联交易”之“三、（二）偶发性关联交易”。

（二）劳动合同安排

公司与独立董事签订了《聘用合同》、与其他董事、监事、高级管理人员签订了《劳动合同》，对其职责、权利与义务等作了明确规定。

（三）重要承诺及其履行情况

公司主要股东和实际控制人出具了避免同业竞争承诺函，具体情况请参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“一、（二）关于避免同业竞争的承诺”。

关于公司董事、监事、高级管理人员自愿锁定股份的承诺，请参见本招股说明书“重大事项提示”。

八、董事、监事及高级管理人员相互之间的亲属关系

公司董事长邵羽南与董事、总经理华青翠为夫妻关系，副总经理华青春与华青翠为兄妹关系，副总经理马远为华青翠之妹夫，副总经理吴书勇为邵羽南之妹夫。除此之外，公司其他董事、监事及高级管理人员相互之间不存在亲属关系。

九、董事、监事及高级管理人员任职资格情况

截止本招股说明书签署日，公司董事、监事及高级管理人员的任职资格均符合相关法律法规、规范性文件及《公司章程》的规定。未有下列情况发生：

1、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，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年；

2、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、企业破产清算之日起未逾三年；

3、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三年；

4、个人所负数额较大的债务到期未清偿；

5、被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期的；

6、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；

7、因涉嫌犯罪被司法机关立案侦察或者涉嫌违法违规被中国证监会立案侦察，尚未有明确结论意见。

十、最近两年董事、监事及高级管理人员变动情况及原因

（一）董事变化情况

2011 年 11 月 27 日，同益有限设董事会，董事会成员为邵羽南、华青翠和邵秋影，其中邵羽南担任公司董事长。

2012 年 10 月 14 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，决议整体变更为股份有限公司，设立董事会，并选举邵羽南、华青翠、马英、黄反之、李居

全、周康等 6 人为第一届董事会成员。其中，邵羽南担任董事长，黄反之、李居全、周康担任公司独立董事。

2015 年 9 月 15 日，公司召开 2015 年第二次临时股东大会，审议通过了关于公司董事会换届选举的议案，选举邵羽南、华青翠、马英、黄反之、李居全、周康等 6 人为第二届董事会成员。其中，黄反之、李居全、周康担任公司独立董事。

2015 年 10 月 14 日，公司召开第二届董事会第一次会议，决议选举邵羽南担任第二届董事会董事长，为公司法定代表人。

（二）监事变化情况

本公司整体变更为股份有限公司之前未设监事会，由陈佐兴担任公司监事。

2012 年 10 月 14 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，决议整体变更为股份有限公司，选举丁海田、高春敏为监事，与职工代表监事龚艳平组成发行人第一届监事会。

2015 年 9 月 15 日，公司召开 2015 年第二次临时股东大会，审议通过了关于公司监事会换届选举的议案，选举丁海田、高春敏为监事，与职工代表监事龚艳平组成发行人第二届监事会。

2015 年 10 月 14 日，公司召开第二届监事会第一次会议，会议决议选举丁海田为公司第二届监事会主席。

（三）高级管理人员变化情况

本公司整体变更为股份有限公司前，由邵羽南、华青翠先后担任过总经理。

2012 年 10 月 14 日，公司第一届董事会聘任华青翠为公司总经理；聘任陈佐兴、马远、吴书勇、华青春为公司副总经理；聘任马英担任财务总监兼董事会秘书；以上高管人员任期为自股份公司设立之日起三年。

2015 年 10 月 14 日，公司第二届董事会聘任华青翠为公司总经理；聘任陈佐兴、马远、吴书勇、华青春为公司副总经理；聘任马英担任财务总监兼董事会秘书；以上高管人员任期自 2015 年 10 月 14 日至 2018 年 10 月 13 日。

公司上述人员变动，系因公司经营管理的需要而进行的正常变动，履行了必要的法律程序，符合相关法律、法规和《公司章程》的规定。报告期内公司实际控制人未发生变化，董事、监事、高级管理人员的增加主要是由于公司业务增长和完善公司法人治理结构的需要。

十一、报告期发行人公司治理存在的缺陷及改进情况

公司改制成股份公司之前，仅按照《公司法》及《同益实业有限责任公司章程》运作，未选举外部董事，未建立股东大会、董事会、监事会相关的议事规则，也未建立关联交易、对外担保、对外投资制度，治理结构存在一定缺陷。

2012年10月14日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《筹建工作报告》、《公司章程》及《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《对外担保管理制度》等规章制度，同时选举产生了公司董事长、第一届董事会董事以及第一届监事会股东代表监事。公司于同日召开的第一届监事会第一次会议选举产生了公司监事会主席，初步建立了符合股份有限公司上市要求的公司治理结构。

公司自设立以来，股东大会、董事会、监事会和经理层能够按照相关法律、法规和《公司章程》赋予的职权依法独立规范运作，履行各自的权利和义务，没有重大违法违规情况的发生。

十二、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及专项委员会等机构和人员的运行及履职情况

（一）股东大会的运行情况

自设立以来，公司股东大会运行情况如下：

序号	事项	召开时间	主要议题
1	创立大会、第一次股东大会	2012年10月14日	关于审议深圳市同益实业股份有限公司筹办情况的议案；
			关于审议变更设立股份有限公司的议案；
			关于审议公司发起人出资的议案；
			关于审议《公司章程》的议案；
			关于审议公司设立费用的议案；
			关于选举董事、独立董事、监事的议案；

			关于审议董事长薪酬、董事津贴、聘请会计师事务所的议案；
			关于审议股东大会议事规则、董事会议事规则、监事会议事规则、独立董事工作制度、关联交易管理制度、对外投资管理制度、对外担保管理制度的议案等
2	2012 年第一次临时股东大会	2012 年 11 月 22 日	关于审议向平安银行股份有限公司深圳分行申请授信的议案；
			关于审议上述授信的担保以及授信的延期、展期等由公司、担保人与贷款银行协商确定的议案；
			关于审议对全资子公司香港同益向南洋商业银行申请授信提供担保的议案等
3	2012 年第二次临时股东大会	2012 年 12 月 26 日	关于审议向中国工商银行股份有限公司深圳宝安支行申请授信的议案等
4	2013 年第一次临时股东大会	2013 年 6 月 5 日	关于审议向南洋商业银行（中国）有限公司深圳分行申请授信的议案等
5	2012 年度股东大会	2013 年 6 月 27 日	关于审议 2012 年度报告的议案；
			关于审议 2012 年度董事会共组报告的议案；
			关于审议 2012 年度监事会工作报告的议案；
			关于审议 2012 年度财务决算报告的议案；
			关于审议 2012 年度利润分配预案的议案等
6	2013 年第二次临时股东大会	2013 年 9 月 9 日	关于审议向中国工商银行股份有限公司深圳宝安支行申请授信的议案等
7	2013 年第三次临时股东大会	2013 年 9 月 23 日	关于审议向中国工商银行股份有限公司深圳宝安支行申请授信的议案等
8	2013 年度股东大会	2014 年 4 月 23 日	关于审议 2013 年度报告的议案；
			关于审议董事会工作报告的议案；
			关于审议监事会工作报告的议案
			关于审议财务决算报告的议案
			关于审议董事长薪酬标准的议案
			关于审议 2013 年度利润分配预案的议案
9	2014 年第一次临时股东大会	2014 年 5 月 18 日	关于公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的议案；
			关于股东大会授权董事会全权办理公司首次公开发行股票并在创业板上市有关事宜的议案；
			关于本次发行募集资金投资项目及可行性研究报告的议案；
			关于批准公司上市后三年内稳定股价预案的议案；
			关于同意公司为上市作出相关承诺的议案；

			关于聘请广发证券股份有限公司担任深圳市同益实业股份有限公司首次公开发行股票并上市的保荐机构及主承销商的议案； 关于聘请北京市中伦律师事务所担任深圳市同益股份有限公司首次公开发行股票并上市的专项法律顾问的议案； 关于聘请广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）担任深圳市同益实业股份有限公司首次公开发行股票并上市的专项审计机构的议案； 关于审议首次公开发行前滚存利润分配方案的议案； 关于深圳市同益实业股份有限公司章程（草案）的议案； 关于深圳市同益实业股份有限公司对外投资管理制度（上市后适用）的议案； 关于深圳市同益实业股份有限公司对外担保管理制度（上市后适用）的议案； 关于深圳市同益实业股份有限公司关联交易管理制度（上市后适用）的议案； 关于独立董事对公司关联交易的专项说明和独立意见的议案； 关于深圳市同益实业股份有限公司上市后三年分红规划的议案； 关于变更公司经营范围的议案； 关于变更公司住所的议案； 关于修改《公司章程》的议案。
10	2014 年第二次临时股东大会	2014 年 6 月 21 日	《深圳市同益实业股份有限公司章程（草案）》议案
11	2014 年第三次临时股东大会	2014 年 7 月 15 日	1、《公司向中国工商银行股份有限公司深圳宝安支行申请授信的议案》 2、《公司对全资子公司香港同益实业有限公司向南洋商业银行有限公司申请贷款提供担保的议案》
12	2014 年度股东大会	2015 年 4 月 28 日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年度报告》的议案 2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年度董事会工作报告》的议案 3、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年度监事会工作报告》的议案 4、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年度财务决算报告》的议案 5、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年度利润分配预案》的议案
13	2015 年第	2015 年 6 月	关于审议《公司对全资子公司香港同益实业有限公司向

	一次临时股东大会	10 日	南洋商业银行有限公司申请贷款提供担保》的议案
14	2015 年第二次临时股东大会	2015 年 9 月 30 日	1、关于审议《公司董事会换届选举》的议案
			2、关于审议《公司第二届董事会独立董事津贴》的议案
			3、关于审议《公司监事会换届选举》的议案
15	2016 年第一次临时股东大会	2016 年 1 月 25 日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2015 年度利润分配》的议案
			2、关于审议《关于本次公开发行对即期回报的摊薄影响分析的议案》的议案
			3、关于审议《关于选择本次公开发行进行直接融资的必要性与合理性的议案》的议案
			4、关于审议《关于填补被摊薄即期回报的相关措施的议案》的议案
			5、关于审议《关于公司董事、高级管理人员出具相关承诺的议案》
16	2015 年度股东大会	2016 年 5 月 6 日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2015 年度报告》的议案；
			2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2015 年度董事会工作报告》的议案；
			3、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2015 年度监事会工作报告》的议案；
			4、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2015 年度财务决算报告》的议案；
			5、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司高级管理人员薪酬标准》的议案；
			6、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司董事长薪酬标准》的议案；
			7、关于审议《公司股东在本次首次公开发行股票时不公开发售股份的议案》的议案
			8、关于审议《关于延长公司股票发行上市决议有效期的议案》的议案
			9、关于审议《关于延长股东大会授权董事会全权办理公司首次公开发行股票并在创业板上市有关事宜有效期的议案》的议案

上述股东大会召开及决议内容合法有效，不存在股东违反《公司法》及其他规定行使职权的情形。

（二）董事会的运行情况

自设立以来，公司董事会运行情况如下：

序号	事项	召开时间	主要议题
1	第一届董事会 2012年第一次会议	2012年10月14日	1、关于选举第一届董事会董事长的议案；
			2、关于聘任总经理、副总经理、董事会秘书、财务总监的议案；
			3、关于审议总经理、副总经理、财务总监薪酬的议案；
			关于设立战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会的议案；
2	第一届董事会 2012年第二次会议	2012年11月6日	4、关于审议专业委员会工作细则的议案
			1、关于向平安银行股份有限公司深圳分行申请授信的议案；
			2、关于上述授信的担保以及授信的延期、展期等由公司、担保人与贷款银行协商确定的议案；
			3、关于对全资子公司香港同益向南洋商业银行申请授信提供担保的议案；
3	第一届董事会 2012年第三次会议	2012年12月10日	4、关于提请召开临时股东大会的议案
			1、关于向中国工商银行股份有限公司深圳宝安支行申请授信的议案；
4	第一届董事会 2013年第一次会议	2013年4月23日	2、关于提请召开临时股东大会的议案
			1、关于审议公司2012年度报告的议案；
			2、关于审议2012年度董事会工作报告的议案；
			3、关于审议2012年度总经理报告的议案；
			4、关于审议2012年度财务决算报告的议案；
			5、关于审议2012年度利润分配预案的议案；
			6、关于审议2013年度战略规划的议案；
			7、关于审议设立全资子公司的议案；
5	第一届董事会 2013年第一次临时会议	2013年5月20日	8、关于召开2012年度股东大会的议案
			1、关于向南洋商业银行（中国）有限公司深圳分行申请授信的议案；
6	第一届董事会 2013年第二次临时会议	2013年8月16日	2、关于提请召开临时股东大会的议案
			1、关于向中国工商银行股份有限公司深圳宝安支行申请授信的议案；
7	第一届董事会 2013年第三次临时会议	2013年9月6日	2、关于提请召开临时股东大会的议案
			1、关于向中国工商银行股份有限公司深圳宝安支行申请授信的议案；
8	第一届董事会 2014年第一次临时会议	2014年1月8日	审议通过深圳市同益实业股份有限公司设立全资子公司
9	第一届董事会 2014年第二次	2014年4月3日	审议2013年度报告、2013年度利润分配预案等

	临时会议		
10	第一届董事会 2014年第三次 临时会议	2014年4 月28日	1、关于公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的议案；
			2、关于提请股东大会授权董事会全权办理公司首次公开发行股票并在创业板上市有关事宜的议案；
			3、关于审议本次发行募集资金投资项目及可行性研究报告的议案；
			4、关于批准公司上市后三年内稳定股价预案的议案；
			5、关于同意公司为上市作出相关承诺的议案；
			6、关于聘请广发证券股份有限公司担任深圳市同益实业股份有限公司首次公开发行股票并上市的保荐机构及主承销商的议案；
			7、关于聘请北京市中伦律师事务所担任深圳市同益实业股份有限公司首次公开发行股票并上市的专项法律顾问的议案；
			8、关于聘请广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）担任深圳市同益实业股份有限公司首次公开发行股票并上市的专项审计机构的议案；
			9、关于审议公司2011年1月至2013年12月审计报告、纳税情况鉴证报告、非经常性损益鉴证报告、内部控制鉴证报告及申报财务报表与原始财务报表的差异鉴证报告的议案；
			10、关于审议首次公开发行前滚存利润分配方案的议案；
			11、关于审议深圳市同益实业股份有限公司《公司章程》草案的议案；
			12、关于审议深圳市同益实业股份有限公司信息披露制度的议案；
			13、关于审议深圳市同益实业股份有限公司重大信息内部报告制度的议案；
			14、关于审议深圳市同益实业股份有限公司募集资金管理制度的议案；
			15、关于审议深圳市同益实业股份有限公司投资者关系管理制度的议案；
			16、关于审议深圳市同益实业股份有限公司对外投资管理制度（上市后适用）的议案；
			17、关于审议深圳市同益实业股份有限公司对外担保管理制度（上市后适用）的议案；
			18、审议深圳市同益实业股份有限公司关联交易管理制度（上市后适用）的议案；
			19、关于审议独立董事对公司关联交易的专项说明和独立意见的议案；
			20、关于审议深圳市同益实业股份有限公司上市后三年

			分红规划的议案；
			21、关于变更公司经营范围的议案；
			22、关于变更公司住所的议案；
			23、关于修改《公司章程》的议案；
			24、关于提议召开 2014 年第一次临时股东大会的议案。
11	第一届董事会 2014 年第四次 会议	2014 年 6 月 6 日	1、关于审议公司章程（草案）的议案 2、关于审议《金融衍生业务内部控制制度》的议案 3、关于提请召开临时股东大会的议案
12	第一届董事会 2014 年第五次 会议	2014 年 6 月 24 日	关于审议《公司向南洋商业银行（中国）有限公司深圳分行申请授信的议案》
13	第一届董事会 2014 年第六次 会议	2014 年 6 月 27 日	关于审议《公司向交通银行股份有限公司深圳香洲支行申请授信的议案》
14	第一届董事会 2014 年第七次 会议	2014 年 6 月 30 日	1、关于审议《公司向中国工商银行股份有限公司深圳宝安支行申请授信的议案》； 2、关于审议《公司对全资子公司香港同益实业有限公司向南洋商业银行有限公司申请贷款提供担保的议案》； 3、审议提请召开临时股东大会。
15	第一届董事会 2014 年第八次 会议	2014 年 8 月 29 日	《关于审议公司 2011、2012、2013 年度及 2014 年 1-6 月审计报告、纳税情况鉴证报告、非经常性损益鉴证报告、内部控制鉴证报告及申报财务报表与原始财务报表的差异鉴证报告的议案》
16	第一届董事会 2014 年第九次 会议	2014 年 9 月 17 日	关于审议《公司向平安银行股份有限公司深圳分行申请授信》的议案
17	第一届董事会 2014 年第十次 会议	2014 年 9 月 23 日	关于审议《公司向招商银行股份有限公司深圳八卦岭支行申请授信》的议案》
18	第一届董事会 2015 年第一次 会议	2015 年 2 月 6 日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年度审计报告》的议案 2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司会计政策变更》的议案
19	第一届董事会 2015 年第二次 会议	2015 年 4 月 8 日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年度报告》的议案 2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年度董事会工作报告》的议案 3、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年度总经理工作报告》的议案 4、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年度财务决算报告》的议案

			5、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年度利润分配预案》的议案
			6、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2015 年度战略规划》的议案
			7、关于审议《公司向南洋商业银行（中国）有限公司深圳分行申请授信》的议案
			8、关于召开深圳市同益实业股份有限公司 2014 年度股东大会的议案
20	第一届董事会 2015 年第三次会议	2015 年 5 月 25 日	关于审议《公司对全资子公司香港同益实业有限公司向南洋商业银行有限公司申请贷款提供担保》的议案
21	第一届董事会 2015 年第四次会议	2015 年 8 月 18 日	关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2015 半年度审计报告》的议案
22	第一届董事会 2015 年第五次会议	2015 年 9 月 15 日	1、关于审议《公司董事会换届选举》的议案
			2、关于审议《公司第二届董事会独立董事津贴》的议案
			3、关于审议《公司向平安银行股份有限公司深圳分行南头支行申请授信》的议案
			4、关于审议《提请召开公司 2015 年第二次临时股东大会》的议案
23	第二届董事会 2015 年第一次会议	2015 年 10 月 14 日	1、关于选举深圳市同益实业股份有限公司第二届董事会董事长的议案
			2、关于选举深圳市同益实业股份有限公司总经理的议案
			3、关于选举深圳市同益实业股份有限公司副总经理的议案
			4、关于选举深圳市同益实业股份有限公司董事会秘书的议案
			5、关于选举深圳市同益实业股份有限公司财务总监的议案
			6、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司战略委员会工作细则》的议案
			7、关于选举深圳市同益实业股份有限公司战略委员会委员的议案
			8、关于选举深圳市同益实业股份有限公司审计委员会委员的议案
			9、关于选举深圳市同益实业股份有限公司薪酬与考核委员会委员的议案
			10、关于选举深圳市同益实业股份有限公司提名委员会委员的议案
24	第二届董事会 2016 年第一次	2016 年 1 月 8 日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2015 年度利润分配》的议案

	会议		2、关于审议《关于本次公开发行对即期回报的摊薄影响分析的议案》的议案 3、关于审议《关于选择本次公开发行进行直接融资的必要性与合理性的议案》的议案 4、关于审议《关于填补被摊薄即期回报的相关措施的议案》的议案 5、关于审议《关于公司董事、高级管理人员出具相关承诺的议案》 6、关于审议《提请召开深圳市同益实业股份有限公司2016年度第一次临时股东大会》的议案
25	第二届董事会 2016年第二次 会议	2016年2月2日	关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2015年度审计报告》的议案
26	第二届董事会 2016年第三次 会议	2016年4月15日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2015年度报告》的议案； 2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2015年度董事会工作报告》的议案； 3、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2015年度总经理工作报告》的议案； 4、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2015年度财务决算报告》的议案； 5、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2016年度战略规划》的议案； 6、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司高级管理人员薪酬标准》的议案； 7、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司董事长薪酬标准》的议案； 8、关于审议《公司股东在本次首次公开发行股票时不公开发售股份的议案》的议案 9、关于审议《关于延长公司股票发行上市决议有效期的议案》的议案 10、关于审议《关于延长股东大会授权董事会全权办理公司首次公开发行股票并在创业板上市有关事宜有效期的议案》的议案 11、关于审议《关于召开深圳市同益实业股份有限公司2015年度股东大会的议案》的议案。
27	第二届董事会 2016年第四次 会议	2016年5月16日	1、关于审议《公司向南洋商业银行（中国）有限公司深圳分行申请授信》的议案 2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2016年1-3月审阅报告》的议案

			3、关于审议《关于变更募集资金投资项目的议案》
28	第二届董事会 2016年第五次 会议	2016年7 月25日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2016年半年度审计报告》的议案
			2、《关于聘任证券事务代表的议案》
			3、《关于申请银行授信额度的议案》
			4、关于审议《提请召开公司2016年第二次临时股东大会》的议案

上述董事会召开及决议内容合法有效，不存在董事违反《公司法》及其他规定行使职权的情形。

（三）监事会运行情况

自设立以来，公司监事会运行情况如下：

序号	事项	召开时间	主要议题
1	第一届监事会 第一次会议	2012年10 月14日	关于选举深圳市同益实业股份有限公司第一届监事会主席的议案等
2	第一届监事会 2013年第一次 会议	2013年4月 23日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2012年度监事会工作报告》的议案
			2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2012年度监事会工作报告》的议案
3	第一届监事会 2013年第二次 会议	2013年10 月30日	关于提请公司及时落实并规范内部审计工作
4	第一届监事会 2014年第一次 会议	2014年4月 3日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2013年度监事会工作报告》的议案
			2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2013年度财务决算报告》的议案
5	第一届监事会 2014年第二次 会议	2014年9月 23日	关于审议《公司向招商银行股份有限公司深圳八卦岭支行申请授信》的议案
6	第一届监事会 2015年第一次 会议	2015年2月 6日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2014年度审计报告》的议案
			2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司会计政策变更》的议案
7	第一届监事会 2015年第二次 会议	2015年4月 8日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2014年度监事会工作报告》的议案
			2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2014年度财务决算报告》的议案
			3、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2014年度利润分配预案》的议案

			4、关于审议《公司向南洋商业银行（中国）有限公司深圳分行申请授信》的议案
8	第一届监事会 2015年第三次 会议	2015年8月 18日	关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2015半年度审计报告》的议案
9	第二届监事会 2015年第一次 会议	2015年10 月14日	关于选举深圳市同益实业股份有限公司第二届监事会主席的议案
10	第二届监事会 2016年第一次 会议	2016年1月 8日	关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2015年度利润分配》的议案
11	第二届监事会 2016年第二次 会议	2016年2月 2日	关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2015年度审计报告》的议案
12	第二届监事会 2016年第三次 会议	2016年4月 15日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2015年度监事会工作报告》的议案； 2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2015年度财务决算报告》的议案；
13	第二届监事会 2016年第四次 会议	2016年5月 16日	1、关于审议《公司向南洋商业银行（中国）有限公司深圳分行申请授信》的议案 2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2016年1-3月审阅报告》的议案
14	第二届监事会 2016年第五次 会议	2016年7月 25日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2016半年度审计报告》的议案 2、《关于申请银行授信额度的议案》

（四）独立董事履职情况

2012年10月14日，公司创立大会选举黄反之、李居全、周康为公司独立董事。公司于创立大会暨首次股东大会审议通过了《独立董事制度》，公司独立董事严格按照《公司章程》、《董事会议事规则》、《独立董事制度》等相关制度的规定行使自己的权利，履行自己的职责。公司独立董事参与了公司重大经营决策，对本次募集资金投资项目、公司经营管理和计划、完善公司内部控制、决策机制等方面提出了积极的建议。

2015年9月30日，公司召开了2015年第二次临时股东大会，审议并通过了《公司董事会换届选举》的议案，决议选举黄反之、李居全、周康为公司独立董事。

公司独立董事在宏观经济形势、政策方面，公司治理规范方面，战略发展

方向等方面具有较高的造诣，独立董事发挥自身特长，给予公司发展提供了很多积极的建议，独立董事对于公司的快速成长作用很大。同时为了保护中小股东的利益，防范关联交易，独立董事对于大股东的所有提议，都进行了审慎思考，独立作出判断和决策。

（五）董事会秘书制度的运行情况

2012年10月14日，公司召开了第一届董事会第一次会议，会议审议并通过《董事会秘书工作制度》，并聘任马英为公司董事会秘书。公司本任董事会秘书自被聘任以来，按照《公司章程》和《董事会秘书工作制度》的有关规定开展工作，较好地履行了相关职责。董事会秘书在公司法人治理结构的完善、与中介机构的配合协调、与监管部门的沟通协调、公司重大生产经营决策、主要管理制度的制定等方面亦发挥了重大作用。

（六）公司董事会专门委员会的设置情况和运行情况

为进一步完善公司治理结构，更好地发挥独立董事的作用，根据《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》及《公司章程》的规定，公司在董事会下设立战略委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会和提名委员会。

2012年10月14日，公司召开了第一届董事会第一次会议，会议审议并通过了成立公司董事会专门委员会的决议，并审议通过各专门委员会的实施细则。

董事会各专门委员会组成如下：

专门委员会	主任	委员
战略委员会	华青翠	邵羽南、华青翠、马英
薪酬与考核委员会	黄反之	华青翠、黄反之、周康
审计委员会	周康	华青翠、李居全、周康
提名委员会	黄反之	邵羽南、黄反之、李居全

1、战略委员会的运行情况

序号	会议届次	召开时间	主要议题
1	战略委员会 2013 年第一次会议	2013 年 4 月 23 日	1. 关于审议公司 2013 年战略规划的议案； 2. 关于审议公司设立全资子公司的议案

2	战略委员会 2014 年第一次会议	2014 年 4 月 3 日	关于审议深圳市同益实业股份有限公司 2014 年战略规划的议案
3	战略委员会 2015 年第一次会议	2015 年 4 月 8 日	关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2015 年战略规划》的议案
4	战略委员会 2016 年第一次会议	2016 年 4 月 15 日	关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2016 年战略规划》的议案

2、审计委员会的运行情况

序号	会议届次	召开时间	主要议题
1	审计委员会 2013 年第一次会议	2013 年 4 月 23 日	关于审议公司 2012 年度审计报告的议案
2	审计委员会 2014 年第一次会议	2014 年 4 月 3 日	关于审议深圳市同益实业股份有限公司 2013 年度审计报告的议案
3	审计委员会 2014 年第二次会议	2014 年 8 月 29 日	关于审议深圳市同益实业股份有限公司 2011、2012、2013 年度及 2014 年 1-6 月审计报告、纳税情况鉴证报告、非经常性损益鉴证报告、内部控制鉴证报告及申报财务报表与原始财务报表的差异鉴证报告的议案
4	审计委员会 2015 年第一次会议	2015 年 2 月 6 日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年度审计报告》的议案 2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司会计政策变更》的议案
5	审计委员会 2015 年第二次会议	2015 年 4 月 8 日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年财务决算报告》的议案 2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2014 年利润分配预案》的议案 3、关于审议《公司向南洋商业银行（中国）有限公司深圳分行申请授信》的议案
6	审计委员会 2015 年第三次会议	2015 年 8 月 18 日	关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2015 半年度审计报告》的议案
7	第二届审计委员会 2016 年第一次会议	2016 年 1 月 8 日	关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2015 年度利润分配》的议案
8	第二届审计委员会 2016 年第二次会议	2016 年 2 月 2 日	关于审议《深圳市同益实业股份有限公司 2015 年度审计报告》的议案

9	第二届董事会审计委员会 2016年第三次会议	2016年4月15日	关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2015年度财务决算报告》的议案
10	第二届董事会审计委员会 2016年第四次会议	2016年5月16日	1、关于审议《公司向南洋商业银行（中国）有限公司深圳分行申请授信》的议案 2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2016年1-3月审阅报告》的议案
11	第二届董事会审计委员会 2016年第五次会议	2016年7月25日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司2016半年度审计报告》的议案 2、《关于申请银行授信额度的议案》

3、提名委员会运行情况

序号	会议届次	召开时间	主要议题
1	第一届董事会提名委员会 2015年第一次会议	2015年9月10日	关于审议《公司董事会换届选举》的议案

4、薪酬与考核委员会运行情况

序号	会议届次	召开时间	主要议题
1	薪酬与考核委员会 2014年第一次会议	2014年4月3日	关于审议深圳市同益实业股份有限公司高级管理人员薪酬标准的议案、深圳市同益实业股份有限公司董事长薪酬标准的议案
2	薪酬与考核委员会 2015年第一次会议	2015年9月10日	关于审议《公司第二届董事会独立董事津贴》的议案
3	第二届董事会薪酬与考核委员会 2016年第一次会议	2016年4月15日	1、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司高级管理人员薪酬标准》的议案。 2、关于审议《深圳市同益实业股份有限公司董事长薪酬标准》的议案。

十三、公司管理层及注册会计师对内部控制制度的评价

（一）公司管理层对内部控制制度完整性、合理性和有效性的自我评估意见

公司管理层认为：公司已按照《内部会计控制规范》的控制标准建立了比较

合理的内部控制制度，公司已根据实际情况和管理需要，建立了较为完善的内部控制制度，公司“三会”和高管人员的职责及制衡机制能够有效运作。所建立的内部控制制度贯穿于公司经营活动的各层面和各环节并有效实施，基本能够适应公司现行管理的要求和公司发展的需要；公司的各项内部控制在生产经营等公司营运的各个环节中得到了一贯的执行，达到了内部控制的整体目标；能够对编制真实、公允的财务报表提供合理的保证。

（二）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

正中珠江会计师事务所有限公司对公司内部控制制度进行审核，并出具了广会专字【2016】G14000920439号《内部控制鉴证报告》，认为：“公司按照《内部会计控制规范—基本规范》以及其他控制标准于2016年6月30日在所有重大方面保持了与财务报表编制相关的有效的内部控制”。

十四、发行人最近三年的规范运作情况

报告期内，公司不存在重大违法违规行为，并相应取得政府主管部门出具的无重大违法行为的证明文件，以及取得持股5%以上股东、董事、监事、高级管理人员所在地公安机关出具的该等人员不存在刑事违法行为的证明。

报告期内，公司发生的行政处罚事项情况如下：

（一）深圳市宝安区国家税务局西乡税务分局行政处罚

深圳市宝安区国家税务局西乡税务分局于2013年11月28日出具深国税宝西罚处（简）[2013]14663号《税务行政处罚决定书（简易）》，对公司丢失已开具发票的违法事实，依据《中华人民共和国发票管理办法》第三十六条的规定，处以罚款100元。

深圳市宝安区国家税务局西乡税务分局于2014年7月17日作出深国税宝西罚处（简）[2014]12901号《税务行政处罚决定书（简易）》，对公司丢失已开具发票的违法事实，依据《中华人民共和国发票管理办法》第三十六条的规定，处以罚款100元。

深圳市宝安区国家税务局西乡税务分局于2014年11月18日作出深国税宝西罚处（简）[2014]24727号《税务行政处罚决定书（简易）》，对公司丢失已开具发票的违法事实，依据《中华人民共和国发票管理办法》第三十六条的规

定，处以罚款 300 元。

鉴于上述税务主管部门对公司与子公司实施的行政处罚的罚款金额较小，且相关税务主管部门已出具公司及子公司报告期内不存在重大违法行为的证明。因此，公司前述行政处罚事项不构成公司本次发行上市的实质性法律障碍。

（二）中华人民共和国皇岗海关行政处罚

中华人民共和国皇岗海关于 2015 年 3 月 17 日出具皇关缉一简决字（2015）0149 号《行政处罚决定书》，认定公司车辆从皇岗口岸入境时以一般贸易方式向海关申报进口 PC 塑胶粒，其原产地申报为日本，实际原产地为中国，依据《中华人民共和国海关行政处罚实施条例》第十五条（一）、第五十三条（二）规定对公司科处罚款 3,000 元。

经核查，导致货物原产国申报不符的原因为供应商提供报关资料中未提及原产地信息，而相同型号的货物在此前的进口中原产国均为日本，与此次进口产地中国不同，因此公司操作制单审核文件时未严格执行申报信息确认。公司目前已针对相关的违法行为采取了整改措施，制作了报关信息资料库。

公司的上述海关违法行为系《中华人民共和国海关行政处罚实施条例》第十五条（一）规定的“进出口货物的原产地申报不实的”的情形，不属于走私等重大违法行为。因此，发行人本次行政处罚的金额较小，发行人的违法行为不属于情节严重的情形，不构成公司本次发行上市的实质性法律障碍。

十五、资金占用及对外担保情况

报告期内，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形。

公司在《公司章程》中明确规定了对外担保的审批权限和审议程序，从制度上保证了公司的对外担保行为。

十六、对外投资及担保事项的制度安排

（一）公司对外投资制度

为加强公司投资的决策与管理，控制投资方向和投资规模，保障股东权益，公司制定和通过了《公司章程》、《股东大会议事规则》和《对外投资制度》，对对外投资事项的提出及审批、投资协议的签署与实施、投资项目的监督与管理进行了规定。

1、对外投资的权限

公司发生的对外投资达到下列标准之一的，应当提交股东大会审议：

涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的50%以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；

标的(如股权)在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的50%以上，且绝对金额超过3000万元人民币；

标的(如股权)在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的50%以上，且绝对金额超过300万元人民币；

成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的50%以上，且绝对金额超过3000万元人民币；

标的产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的50%以上，且绝对金额超过300万元人民币。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

2、对外投资决策程序

公司对外投资决策经过提出、初审、审核三个阶段。对外投资项目的初步意向可由公司各职能部门向总经理提出，总经理收到投资项目意向后，可组织并召集总经理办公会对项目是否符合公司发展战略，财务和经济指标是否达到投资回报要求，是否有利于增强公司的竞争能力等方面进行全面的分析和评估。经项目初审之后，总经理办公会需上报公司董事会，由董事会决定或上报股东大会决定。公司对外投资项目如涉及实物、无形资产等资产需审计评估，应由具有相关从业资格的审计、评估机构对相关资产进行审计、评估。

3、对外投资的信息披露

公司对外投资应严格按照《公司法》及《公司章程》、《信息披露管理办法》、《上市规则》等的规定履行信息披露义务。

子公司应执行公司《信息披露管理办法》的有关规定，履行信息披露的基本义务。

（二）公司对外担保制度

为了保护投资人的合法权益，规范公司的对外担保行为，有效防范公司对外担保风险，公司审议通过了《公司章程》和《对外担保制度》，制定了对外担保的条件、履行的程序及管理办法，规定公司对外担保实行统一管理，非经公司董事会或股东大会批准，任何人无权以公司名义签署对外担保的合同、协议或其他类似的法律文件。

1、对外担保的审批权限和程序

应由股东大会审批的对外担保，必须经董事会审议通过后，方可提交股东大会审批。须经股东大会审批的对外担保，包括但不限于下列情形：

公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过。

（一）本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；

（二）公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；

（三）为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；

（四）单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；

（五）连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%的担保；

（六）连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3000 万元人民币的担保；

（七）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

公司收到被担保企业的申请及调查资料后，由财务部对被担保企业的资信状况、该项担保的利益和风险进行充分分析，并对被担保企业生产经营状况、财务情况、投资项目进展情况、人员情况进行实地考察，通过各项考核指标对被担保企业的盈利能力、偿债能力、成长能力进行评价，就是否提供担保、反

担保具体方式和担保额度提出建议，经总经理审查同意后上报董事会。

公司股东大会或董事会作出担保决议后，由董事会办公室审查有关主债权合同、担保合同和反担保合同等法律文件，由董事会办公室代表公司与主债权人签订书面担保合同，与反担保提供方签订书面反担保合同。

2、对外担保的信息披露

公司应当严格按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《公司章程》及本制度的有关规定，认真履行对外担保情况的信息披露义务，并应当按规定向注册会计师如实提供公司全部对外担保事项。

公司控股子公司的对外担保，应在其董事会或股东大会作出决议后及时通知公司履行有关信息披露的义务。

公司独立董事应在年度报告中，对公司累计和当期对外担保情况、本制度执行情况进行专项说明，并发表独立意见。

（三）对外投资、对外担保制度的执行情况

公司的对外投资及担保严格按照《公司章程》和《对外担保管理制度》执行，未发生违规对外投资及担保的情况。

十七、投资者权益保护情况

本公司依照《公司法》等法律法规的要求保障投资者行使权利，建立了完善的投资者权益保护机制：在本公司《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等公司制度中明确了投资者应当享有的权利；建立了《关联交易规则》、《对外投资制度》、《对外担保制度》等各项限制控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员等关联人权利等保护投资者权益的措施；设置了监事会、独立董事、审计委员会等机构执行、监督执行各项投资者权益保护机制。

（一）保障投资者获取公司信息权利方面的措施

根据《公司法》、《证券法》的要求，本公司在《公司章程》、《信息披露管理制度》等文件中都做了相关规定，从制度上保障了投资者的知情权。主要有以下措施：

《公司章程》规定，公司股东有权查阅《公司章程》、股东名册、公司债券

存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告。

《信息披露管理制度》规定，公司信息披露要体现公开、公正、公平对待所有股东的原则；公司应及时、公平地披露所有对公司股票及其衍生品种交易价格可能产生较大影响的信息；公司及相关信息披露义务人应当同时向所有投资者公开披露信息，确保所有投资者可以平等地获取同一信息，不得私下提前向特定对象单独披露、透露或者泄露；公司及其全体董事、监事、高级管理人员应当保证信息披露内容的真实、准确、完整、及时，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

（二）保障投资者获取资产收益权利方面的措施

本公司《公司章程》中的相关规定，可以从制度上保证投资者获取资产收益的权利。主要有以下措施：

公司股东有权依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配。公司弥补亏损和提取法定公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，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二个月内完成股利（或股份）的派发事项。

公司的利润分配政策为：

1、股利分配原则

公司实行同股同利的股利分配政策，股东依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配。公司重视对投资者的合理投资回报，并保持连续性和稳定性，同时兼顾公司的可持续发展。公司可以采取现金或股票等方式分配利润，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司的持续经营能力。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事、外部监事和公众投资者的意见。

2、股利的分配方式

公司采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配股利。如无重大投资计划或重大现金支出的情况发生，公司应当采取现金方式分配股利，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的15%。公司在实施上述现金分配股利的同时，可以派发红股。公司采取股票方式分配股利时，应当充分考

虑利润分配后的股份总额与公司经营规模相适应，并考虑股份总额增大对公司未来从证券市场融资的影响，以确保分配方案符合公司股东的整体利益。

公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例不少于 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例不少于 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例不少于 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

其中，重大资金支出安排是指：

（1）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备累计支出达到或者超过公司最近一期经审计净资产的 50%，或超过 3,000 万元人民币；

（2）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

3、股利分配政策的变更

公司应保持股利分配政策的连续性、稳定性。如果变更股利分配政策，必须经过董事会、股东大会表决通过。公司将根据自身实际情况，并结合股东（特别是公众投资者）、独立董事和外部监事的意见制定或调整股东分红回报规划。但公司保证现行及未来的股东分红回报规划不得违反以下原则：即如无重大投资计划、重大现金支出或其他特殊情况发生，公司应当采取现金方式分配股利，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 15%。

（三）保障投资者参与重大决策权利方面的措施

本公司《公司章程》和《股东大会议事规则》都明确规定了股东大会的职权范围，投资者可以通过参加股东大会的方式，参与该范围内的公司相关重大决策。

《公司章程》规定，股东有权依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应表决权；对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权；董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以征集股东投票权。

《公司章程》规定，公司应在保证股东大会合法、有效的前提下，通过各种方式和途径，包括提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段，为股东参加股东大会提供便利。

（四）保障投资者选择管理者权利方面的措施

《公司章程》和《股东大会议事规则》都明确赋予了中小投资者在选择管理者方面更多的权利。

董事、监事候选人名单以提案的方式提请股东大会表决。董事、监事提名的方式和程序为：（一）董事会换届改选或者现任董事会增补董事时，现任董事会、单独或者合计持有公司 3%以上股份的股东可以按照拟选任的人数，提名下一届董事会的董事候选人或者增补董事的候选人；（二）监事会换届改选或者现任监事会增补监事时，现任监事会、单独或者合计持有公司 3%以上股份的股东可以按照拟选任的人数，提名非由职工代表担任的下一届监事会的监事候选人或者增补监事的候选人；（三）股东提名的董事或者监事候选人，由现任董事会进行资格审查，通过后提交股东大会选举。

董事连续两次未能亲自出席，也不委托其他董事出席董事会会议，视为不能履行职责，董事会应当建议股东大会予以撤换。

对于不具备独立董事资格或能力、未能独立履行职责、或未能维护公司和中小投资者合法权益的独立董事，单独或者合计持有公司 1%以上股份的股东可向公司董事会提出对独立董事的质疑或罢免提议。被质疑的独立董事应及时解释质疑事项并予以披露。公司董事会应在收到相关质疑或罢免提议后及时召开专项会议进行讨论，并将讨论结果予以披露。另外，本公司还建立了《关联交易规则》、《独立董事制度》、《募集资金管理制度》、《投资者关系管理办法》等相关文件，建立了完善的公司治理结构，规范公司的经营和管理，充分保障投资者的合法权益。

第九节 财务会计信息与管理层分析

本节引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经审计的合并财务报告。

一、注册会计师的审计意见及财务报表

（一）注册会计师意见

广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）审计了公司2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日和2016年6月30日的资产负债表，2013年度、2014年度和2015年度和2016年1-6月的利润表、所有者权益变动表和现金流量表以及财务报表附注，并出具了标准无保留意见的广会审字[2016]G14000920428号《审计报告》。以下引用的财务数据，非经特别说明，均引自经广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）审计的财务报表或据此计算而得。

（二）财务报表

1、合并资产负债表

单位：元

资产	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
流动资产：				
货币资金	59,296,662.58	85,072,591.03	82,172,347.57	77,020,215.30
以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产	-	-	-	-
应收票据	31,341,966.16	55,239,495.29	6,112,769.61	25,937,306.85
应收账款	151,672,562.02	150,185,308.46	165,085,743.66	144,271,101.46
预付款项	8,502,480.59	10,399,461.33	14,971,527.21	4,418,121.94
应收利息	-	-	-	-
应收股利	-	-	-	-
其他应收款	1,902,251.32	2,035,028.97	1,466,103.75	1,107,456.17
存货	43,941,762.12	40,436,827.48	29,107,755.82	37,159,521.63
一年内到期的非流动资产	-	-	-	-
其他流动资产	9,728,686.96	9,569,839.87	1,640,296.48	2,259.98

流动资产合计	306,386,371.75	352,938,552.43	300,556,544.10	289,915,983.33
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	7,052,211.38	7,017,694.82	1,495,523.00	1,961,160.00
在建工程	-	-	-	-
工程物资	-	-	-	-
固定资产清理	-	-	-	-
无形资产	2,693,566.86	2,340,658.21	2,635,172.09	1,292,682.96
开发支出	-	-	-	-
商誉	-	-	-	-
长期待摊费用	337,306.24	-	668,265.39	1,424,118.41
递延所得税资产	1,430,821.90	1,300,113.54	1,240,195.17	1,459,003.20
其他非流动资产	1,513,043.55	821,651.25	2,684,640.00	430,023.39
非流动资产合计	13,026,949.93	11,480,117.82	8,723,795.65	6,566,987.96
资产总计	319,413,321.68	364,418,670.25	309,280,339.75	296,482,971.29
流动负债：		-		
短期借款	11,419,358.63	42,574,110.30	57,750,492.91	49,954,055.14
以公允价值计量且变动计入当期损益的金融负债	-	-	-	-
应付票据	-	-	-	4,800,000.00
应付账款	103,150,105.06	115,876,815.66	77,834,732.96	85,730,452.10
预收款项	2,083,308.44	1,616,206.19	2,618,082.81	3,702,796.94
应付职工薪酬	2,627,845.39	4,334,149.62	4,170,673.38	5,513,541.08
应交税费	4,978,420.81	4,949,891.00	3,552,214.74	8,179,153.38
应付利息	-	44,549.92	199,323.30	-
应付股利	-	-	-	-
其他应付款	1,697,355.78	2,119,462.35	1,800,281.10	3,675,651.70
一年内到期的非流动负债	-	696,376.74	365,933.69	643,619.30
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	125,956,394.11	172,211,561.78	148,291,734.89	162,199,269.64
非流动负债：				

长期借款	-	2,266,121.66	2,789,546.31	-
应付债券	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
专项应付款	-	-	-	-
预计负债	-	-	-	-
递延收益	-	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-	-
非流动负债合计	-	2,266,121.66	2,789,546.31	-
负债合计	125,956,394.11	174,477,683.44	151,081,281.20	162,199,269.64
股东权益：				
股本	42,000,000.00	42,000,000.00	42,000,000.00	42,000,000.00
资本公积	31,270,950.62	31,270,950.62	31,270,950.62	31,270,950.62
其他综合收益	-	-	-	-
盈余公积	8,340,627.44	8,340,627.44	5,851,018.15	3,847,350.27
未分配利润	111,845,349.51	108,329,408.75	79,077,089.78	57,165,400.76
归属于母公司股东权益合计	193,456,927.57	189,940,986.81	158,199,058.55	134,283,701.65
少数股东权益	-	-	-	-
股东权益合计	193,456,927.57	189,940,986.81	158,199,058.55	134,283,701.65
负债和股东权益总计	319,413,321.68	364,418,670.25	309,280,339.75	296,482,971.29

2、合并利润表

单位：元

项 目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
一、营业总收入	392,441,136.69	857,016,564.77	824,370,944.79	802,022,266.39
其中：营业收入	392,441,136.69	857,016,564.77	824,370,944.79	802,022,266.39
二、营业总成本	372,314,421.35	810,537,934.06	773,470,081.87	751,274,743.39
其中：营业成本	337,757,104.38	740,368,627.30	707,739,714.22	683,759,149.61
营业税金及附加	939,221.60	2,348,861.34	2,083,177.52	2,115,806.27
销售费用	18,468,569.73	37,228,440.15	34,044,032.86	35,927,564.54
管理费用	11,079,321.68	18,993,874.05	20,578,269.17	20,405,940.52
财务费用	3,239,656.33	11,046,398.87	8,148,160.36	5,760,053.83
资产减值损失	830,547.63	551,732.35	876,727.74	3,306,228.62
加：公允价值变动收益（损失以“-”填列）	-	-	-	130,001.83
投资收益（损失以“-”填列）	-	-	-	-178,755.84
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
三、营业利润（损失以“-”	20,126,715.34	46,478,630.71	50,900,862.92	50,698,768.99

填列)				
加：营业外收入	213,059.54	4,953,364.00	1,436,991.09	2,488,824.79
其中：非流动资产处置利得	10.00	-	-	2,665.04
减：营业外支出	76,331.18	131,880.69	498,225.29	67,271.89
其中：非流动资产处置损失	-	3,803.93	35,632.26	52,080.79
四、利润总额（损失以“-”填列）	20,263,443.70	51,300,114.02	51,839,628.72	53,120,321.89
减：所得税费用	4,147,502.94	9,058,185.76	11,124,271.82	12,684,394.48
五、净利润（损失以“-”填列）	16,115,940.76	42,241,928.26	40,715,356.90	40,435,927.41
其中：同一控制下被合并方在合并前实现的净利润	-	-	-	-
归属于母公司所有者的净利润	16,115,940.76	42,241,928.26	40,715,356.90	40,435,927.41
其中：同一控制下被合并方在合并前实现归属于母公司的净利润	-	-	-	-
少数股东损益	-	-	-	-
其中：同一控制下被合并方在合并前实现归属于少数股东的净利润	-	-	-	-
六、其他综合收益的税后净额	-	-	-	-
七、综合收益总额	16,115,940.76	42,241,928.26	40,715,356.90	40,435,927.41
归属于母公司所有者的综合收益总额	16,115,940.76	42,241,928.26	40,715,356.90	40,435,927.41
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-	-
八、每股收益				
（一）基本每股收益	0.38	1.01	0.97	0.96
（二）稀释每股收益	0.38	1.01	0.97	0.96

3、合并现金流量表

单位：元

项目	2016年1-6月	2015年度	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	476,027,151.18	820,962,359.54	707,892,562.73	722,409,816.45
收到的税费返还	-	-	-	-
收到的其他与经营活动有关	336,121.84	5,204,739.97	1,567,099.52	2,814,955.74

的现金				
现金流入小计	476,363,273.02	826,167,099.51	709,459,662.25	725,224,772.19
购买商品、接受劳务支付的现金	407,392,769.63	700,288,200.44	590,921,772.47	596,932,454.65
支付给职工以及为职工支付的现金	15,228,314.20	26,955,205.52	26,849,427.43	23,351,390.65
支付的各项税费	13,007,152.16	30,390,070.34	36,253,458.20	30,465,960.88
支付的其他与经营活动有关的现金	15,502,923.29	26,129,676.50	28,646,531.82	28,316,418.37
现金流出小计	451,131,159.28	783,763,152.80	682,671,189.92	679,066,224.55
经营活动产生的现金流量净额	25,232,113.74	42,403,946.71	26,788,472.33	46,158,547.64
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资所收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益所收到的现金	-	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产而收回的现金净额	10.00	22,376.07	203,754.62	29,369.39
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-	-
收到的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
现金流入小计	10.00	22,376.07	203,754.62	29,369.39
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	2,163,443.65	4,762,832.27	4,367,010.98	2,297,535.08
投资所支付的现金	-	-	-	-
质押贷款净增加额	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-	178,755.84
现金流出小计	2,163,443.65	4,762,832.27	4,367,010.98	2,476,290.92
投资活动产生的现金流量净额	-2,163,443.65	-4,740,456.20	-4,163,256.36	-2,446,921.53
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资所收到的现金	-	-	-	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	-
借款所收到的现金	1,419,358.63	48,557,299.18	143,020,626.36	98,818,585.39
发行债券收到的现金	-	-	-	-
收到的其他与筹资活动有关	8,731,922.65	-	1,410,000.00	19,694,602.98

的现金				
现金流入小计	10,151,281.28	48,557,299.18	144,430,626.36	118,513,188.37
偿还债务所支付的现金	35,361,302.45	65,492,703.04	132,760,636.62	112,228,977.13
分配股利或偿付利息所支付的现金	14,565,050.92	16,521,951.93	22,444,591.87	6,506,599.57
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-	-
支付的其他与筹资活动有关的现金	807,915.54	11,678,295.21	15,218,013.57	5,632,356.81
现金流出小计	50,734,268.91	93,692,950.18	170,423,242.06	124,367,933.51
筹资活动产生的现金流量净额	-40,582,987.63	-45,135,651.00	-25,992,615.70	-5,854,745.14
四、汇率变动对现金的影响	294,628.53	1,203,862.27	-282,863.18	-407,192.50
五、现金及现金等价物净增加额	-17,219,679.01	-6,268,298.22	-3,650,262.91	37,449,688.47
加：期初现金及现金等价物余额	48,555,957.17	54,824,255.39	58,474,518.30	21,024,829.83
六、期末现金及现金等价物余额	31,336,278.16	48,555,957.17	54,824,255.39	58,474,518.30

二、财务报表的编制基础、合并财务报表的范围及变化情况

（一）财务报表编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则——基本准则》和其他各项会计准则的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

（二）报告期内合并会计报表的范围及变化情况

公司名称	合并期间	变更原因
同益服务	2013年7-12月、2014年度、2015年度、2016年1-6月	2013年7月设立
同益技术	2014年度、2015年度、2016年1-6月	2014年1月设立

三、主要会计政策和会计估计

（一）收入确认的方法

1、销售商品收入的确认方法

销售商品的收入，公司在下列条件均能满足时予以确认：公司已将商品所有权上的主要风险及报酬转移给购货方；公司未保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已出售商品实施有效控制；收入的金额和相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量；与交易相关的经济利益很可能流入。公司常规销售以货物送达指定地点并得到客户确认，作为收入确认的依据；寄售商品以取得客户领用确认作为收入确认的依据。

2、提供劳务收入的确认方法

在同一会计年度内开始并完成的劳务，在完成劳务时确认收入。如果劳务的开始和完成分属不同的会计年度，在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，在资产负债表日按完工百分比法确认相关的劳务收入。

在提供劳务交易的结果不能可靠估计的情况下，在资产负债表日对收入分别以下情况确认和计量：如果已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认收入，并按相同金额结转成本；如果已经发生的劳务成本预计不能全部得到补偿，按能够得到补偿的劳务成本金额确认收入，并按已经发生的劳务成本作为当期费用；如果已经发生的劳务成本预计全部不能得到补偿，按已经发生的劳务成本作为当期费用，不确认收入。

3、让渡资产使用权收入的确认方法

让渡资产使用权而发生的收入包括利息收入和使用费收入，在同时满足以下条件时确认收入：与交易相关的经济利益能够流入企业；收入金额能够可靠地计量。让渡资产使用权的使用费收入，按有关合同、协议规定的收费时间和方法计算确认营业收入。

（二）存货确认和计量

公司的存货分为库存商品、委托加工物资、低值易耗品等。

公司存货购入按实际成本计价入账，存货发出时按加权平均法核算。

公司低值易耗品采用一次转销法核算。

存货的期末计价

本公司存货采用永续盘存制。

公司期末存货按成本与可变现净值孰低法计量。在对存货进行全面盘点的基础上，对遭受损失，全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本的存货，根据存货

成本与可变现净值孰低计量，按单个存货项目对同类存货项目的可变现净值低于存货成本的差额计提存货跌价准备，并计入当期损益。

（三）固定资产的确认和计量

公司固定资产是指同时具有以下特征的有形资产：为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的；使用年限超过一年；单位价值较高。

固定资产按取得时的成本入账，固定资产折旧采用直线法计算，并根据各类固定资产使用年限和预计残值确定分类折旧率如下：

固定资产类别	预计净残值率（%）	使用年限	年折旧率（%）
房屋建筑物	10	20 年	4.50
办公设备	10	3-5 年	18-30
运输设备	10	4-5 年	18-22.50
其他设备	10	5 年	18

固定资产减值准备：公司在报告期末对固定资产逐项进行检查，如果由于市价持续下跌，或技术陈旧、损坏、长期闲置等原因，导致固定资产可收回金额低于其账面价值，则按照其差额计提固定资产减值准备，固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。可收回金额根据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较高者确定。资产未来现金流量的现值则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。

（四）无形资产的确认和计量

无形资产计价

一外购无形资产的成本，按使该项资产达到预定用途所发生的实际支出计价。

一内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益，开发阶段的支出，能够符合资本化条件的，确认为无形资产成本。

一投资者投入的无形资产，按照投资合同或协议约定的价值作为成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

一接受债务人以非现金资产抵偿债务方式取得的无形资产，或以应收债权换

入无形资产的，按换入无形资产的公允价值入账。

—非货币性交易取得的无形资产，以该项非货币性资产的公允价值和应付的相关税费作为入账成本。

无形资产摊销：使用寿命有限的无形资产，在估计该使用寿命的年限内按直线法摊销；无法预见无形资产为公司带来未来经济利益的期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，使用寿命不确定的无形资产不进行摊销。

无形资产减值准备：公司在资产负债表日对无形资产进行全面检查，如果无形资产存在已被其他新技术所替代而使其为企业创造经济效益的能力受到重大不利影响、某项无形资产的市价大幅下跌且在剩余摊销年限内预期不会恢复、某项无形资产已超过法律保护期限但仍有部分使用价值、以及其他足以证明某项无形资产已经发生减值的情形时，按单项预计可收回金额与账面价值差额计提减值准备。无形资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

（五）应收款项

应收款项坏账准备的确认标准和计提方法

—单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项：

——单项金额重大的判断依据或金额标准：单项金额重大是指应收账款金额在500万以上或占应收账款余额10%以上的款项，其他应收款金额在100万以上或占其他应收款余额10%以上的应收款项。

——单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法：期末对于单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，如有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。经单独进行减值测试未发生减值的，参照信用风险组合以账龄分析法计提坏账准备。

—按组合计提坏账准备应收款项：

——确定组合的依据及按组合计提坏账准备的计提方法：

组合名称	依据	计提方法
账龄组合	相同账龄的应收款项具有类似信用风险特征	账龄分析法
保证金、备用金组合	相同特殊性质的应收款项具有类似信用风险特征	除存在客观证据表明无法收回外，不对保证金、备用金计提坏账准备

内部业务组合	合并报表范围内之内部业务形成的应收款项具有类似的信用风险特征	根据其未来现金流量现值低于账面价值的差额计提
--------	--------------------------------	------------------------

——以账龄为信用风险组合的应收款项坏账准备计提方法：

账龄	计提标准
信用期以内	1%
信用期末-1 年	5%
1-2 年	10%
2-3 年	30%
3-4 年	50%
4-5 年	80%
5 年以上	100%

注：公司销售货款的信用期为 4 个月，其他应收款项无信用期。

——单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

——单项计提坏账准备的理由：有确凿证据表明可收回性存在明显差异。

——坏账准备的计提方法：根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

对于其他应收款项（包括应收票据、预付款项、应收利息、长期应收款等），根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

（六）金融工具的确认与计量

金融资产的分类、确认和计量

——公司在金融资产初始确认时将其划分为以下四类：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、贷款和应收账款、可供出售金融资产、持有至到期投资。金融资产初始确认时按公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，相关交易费用直接计入当期损益，对于其他类别的金融资产，相关交易费用计入初始确认金额。

——以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产是指持有的主要目的为短期内出售的金融资产，包括交易性金融资产，或是初始确认时就被管理层指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产按公允价值进行后续计量，持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动形成的利得或损失计入当期损益。处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调

整公允价值变动损益。

——贷款和应收款项：公司将在活跃市场中没有报价、回收金额固定或可确定的非衍生金融资产划分为贷款和应收款项。贷款和应收款项按实际利率法，以摊余成本进行后续计量，在终止确认、发生减值或摊销时产生的利得或损失，计入当期损益。

——可供出售金融资产：公司可供出售金融资产指初始确认时即被指定为可供出售的非衍生金融资产，以及除贷款和应收款项、持有至到期投资、交易性金融资产以外的非衍生金融资产。可供出售金融资产按公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失，直接计入所有者权益，直到该金融资产终止确认或发生减值时再转出，计入当期损益。因持有意图或能力等因素发生变化，或公允价值不再能够可靠地计量，或持有期限已超过两个完整的会计年度，使可供出售金融资产仍按公允价值计量不恰当时，公司将该金融资产改按摊余成本计量。重分类日，该金融资产的账面价值作为其摊余成本。原直接计入所有者权益的该金融资产相关利得或损失，分别采用以下两种情况处理：①该金融资产有固定到期日的，在该金融资产的剩余期限内采用实际利率法摊销，计入当期损益。该金融资产的摊余成本与到期日金额之间的差额，在该金融资产的剩余期限内，采用实际利率法摊销，计入当期损益。该金融资产在随后的会计期间发生减值的，将原直接计入所有者权益的相关利得或损失转出，计入当期损益。②该金融资产没有确定期限的，仍作为所有者权益，直至该金融资产在随后的会计期间发生减值或终止确认时转出，计入当期损益。

——持有至到期投资：公司将管理层有明确意图并有能力持有至到期，到期日固定、回收金额固定或可确定的非衍生金融资产划分为持有至到期投资。持有至到期投资按实际利率法，以摊余成本进行后续计量，在终止确认、发生减值或摊销时产生的利得或损失，计入当期损益。持有至到期投资部分出售或重分类的金额较大，使该投资剩余部分仍作为持有至到期投资不恰当时，该投资剩余部分将重分类为可供出售金融资产，并以重分类日的公允价值结转，且在本会计年度及以后两个完整的会计年度内不再将该金融资产划分为持有至到期投资。在重分类日，该投资剩余部分的摊余成本与其公允价值之间的差额，计入所有者权益，直至该可供出售金融资产终止确认或发生减值时转出，计入当期损益。

金融负债的分类、确认和计量

一公司在金融负债初始确认时将其划分为以下两类：交易性金融负债、其他金融负债。金融负债初始确认时按公允价值计量。对于交易性金融负债，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。

——交易性金融负债：公司将为了近期内以公允价值回购而持有的金融负债、作为采用短期获利模式进行管理的金融工具组合中的一部分的金融负债、衍生金融负债（被指定为有效套期工具的衍生工具、属于财务担保合同的衍生工具、与在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生工具除外）划分为交易性金融负债。交易性金融负债按公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失，计入当期损益。

——其他金融负债：其他金融负债按实际利率法，以摊余成本进行后续计量，在终止确认或摊销时产生的利得或损失，计入当期损益。

金融工具公允价值确定

一金融工具存在活跃市场的，以活跃市场中的报价确定其公允价值；金融工具不存在活跃市场的，采用估值技术确定其公允价值。估值技术包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具当前的公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

金融资产减值测试及减值准备计提方法

一公司在资产负债表日对交易性金融资产以外的金融资产的账面价值进行检查，有客观证据表明该金融资产发生减值的，计提减值准备。

——以摊余成本计量的金融资产减值的计量

如果有客观证据表明以摊余成本计量的金融资产发生减值，则将该金融资产的账面价值减记至预计未来现金流量（不包括尚未发生的未来信用损失）现值，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益。公司对单项金额重大的金融资产单独进行减值测试；对单项金额不重大的金融资产从单项或组合的角度进行减值测试，对已确定不存在减值客观证据的单项金额资产，再与具有类似信用风险特性的金融资产构成一个组合进行减值测试，对已以单项为基础计提减值准备的金融资产，不再纳入组合中进行减值测试。在后续期间，如有客观证据表明该金融资产价值已恢复，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

失应当予以转回，计入当期损益。但转回后的账面价值不应当超过假定不计提减值准备情况下该金融资产在转回日的摊余成本。按摊余成本计量的金融资产实际发生损失时，冲减已计提的相关减值准备。

——可供出售金融资产

如果有客观证据表明可供出售金融资产发生减值，即使该金融资产没有终止确认，原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失，予以转出计入当期损益。累计损失是该可供出售金融资产的初始取得成本，扣除已收回本金和摊销金额、发生减值时的公允价值和原计入损益的减值损失后的净额。

（七）长期待摊费用

公司已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在1年以上的各项费用（如经营租入固定资产改良支出等）按实际受益期限平均摊销。当长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益时，将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。

（八）长期股权投资核算方法

1、长期股权投资的分类

公司的长期股权投资包括对子公司的投资和对合营企业、联营企业的投资。

2、投资成本的确定

同一控制下的企业合并形成的，合并方以支付现金、转让非现金资产、承担债务或发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为其初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

公司通过多次交易分步实现同一控制下企业合并形成的长期股权投资，在个别财务报表和合并财务报表中，将按持股比例享有在合并日被合并方所有者权益账面价值的份额作为初始投资成本。合并日之前所持被合并方的股权投资账面价值加上合并日新增投资成本，与长期股权投资初始投资成本之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

非同一控制下的企业合并形成的，在购买日按照支付的合并对价的公允价值

作为其初始投资成本。公司通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并形成的长期股权投资，区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：1) 在个别财务报表中，以购买日之前所持被购买方的股权投资的账面价值与购买日新增投资成本之和，作为该项投资的初始投资成本；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，在处置该项投资时将与其相关的其他综合收益转入当期投资收益。2) 在合并财务报表中，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，与其相关的其他综合收益转为购买日所属当期投资收益。

除企业合并形成以外的：以支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为投资成本。投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出；发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为投资成本；通过非货币性资产交换（该项交换具有商业实质）取得的长期股权投资，其投资成本以该项投资的公允价值和应支付的相关税费作为换入资产的成本；通过债务重组取得的长期股权投资，债权人将享有股份的公允价值确认为对债务人的投资。

3、后续计量及损益确认方法

对被投资单位能够实施控制的长期股权投资采用成本法核算；对具有共同控制、重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。

4、确定对被投资单位具有重大影响的依据

对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定的，认定为重大影响。

5、减值测试方法及减值准备计提方法

对子公司、联营企业及合营企业的投资，在资产负债表日有客观证据表明其发生减值的，按照账面价值高于可收回金额的差额计提相应的减值准备。

（九）职工薪酬

1、职工薪酬的范围

职工薪酬，是指公司为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿。职工薪酬包括短期薪酬、离职后福利、辞退福利和其他长期职

工福利。公司提供给职工配偶、子女、受赡养人、已故员工遗属及其他受益人等的福利，也属于职工薪酬。

本公司在职工提供相关服务的会计期间，将实际发生的职工工资、奖金、津贴和补贴，职工福利费，医疗保险费、工伤保险费和生育保险费等社会保险费，住房公积金，工会经费和职工教育经费等确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。如果该负债预期在职工提供相关服务的年度报告期结束后十二个月内不能完全支付，且财务影响重大的，则该负债将以折现后的金额计量。

2、离职后福利

离职后福利，是指为获得职工提供的服务而在职工退休或与企业解除劳动关系后，提供的各种形式的报酬和福利，短期薪酬和辞退福利除外。本公司将离职后福利计划分类为设定提存计划和设定受益计划。（一）设定提存计划：公司向独立的基金缴存固定费用后，公司不再承担进一步支付义务的离职后福利计划。包含基本养老保险、失业保险等，在职工为其提供服务的会计期间，将根据设定提存计划计算的应缴存金额确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。（二）设定受益计划：除设定提存计划以外的离职后福利计划。

3、辞退福利

辞退福利，是指公司在职工劳动合同到期之前解除与职工的劳动关系，或者为鼓励职工自愿接受裁减而给予职工的补偿。公司向职工提供辞退福利的，在下列两者孰早日确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益：（一）公司不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时。（二）公司确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时。

实行职工内部退休计划的，在正式退休日之前的经济补偿，属于辞退福利，自职工停止提供服务日至正常退休日期间，拟支付的内退职工工资和缴纳的社会保险费等一次性记入当期损益。正式退休日之后的经济补偿（如正常养老退休金），按照离职后福利处理。

（十）其他综合收益

其他综合收益，是指公司根据其他会计准则规定未在当期损益中确认的各项利得和损失。分为下列两类列报：

（一）以后会计期间不能重分类进损益的其他综合收益项目，主要包括重新

计量设定收益计划净负债或净资产导致的变动、按照权益法核算的在被投资单位以后会计期间不能重分类进损益的其他综合收益中所享有的份额等。

(二) 以后会计期间在满足规定条件时将重分类进损益的其他综合收益项目, 主要包括按照权益法核算的被投资单位以后会计期间在满足规定条件时将重分类进损益的其他综合收益中所享有的份额、可供出售金融资产公允价值变动形成的利得或损失、持有至到期投资重分类为可供出售金融资产形成的利得或损失、现金流量套期工具产生的利得或损失中属于有效套期的部分、外币财务报表折算差额等。

(十一) 主要会计政策、会计估计的变更

1、会计政策变更

2014年, 财政部修订了《企业会计准则第2号-长期股权投资》、《企业会计准则第9号-职工薪酬》、《企业会计准则第30号-财务报表列报》、《企业会计准则第33号-合并财务报表》, 以及颁布了《企业会计准则第39号-公允价值计量》、《企业会计准则第40号-合营安排》、《企业会计准则第41号-在其他主体中权益的披露》等具体准则, 公司于 2014年7月1日起执行。《企业会计准则第37号-金融工具列报》从2014年度开始执行。

上述会计政策变更对公司财务报表未产生影响。

2、会计估计变更

本公司本期无会计估计的变更。

四、执行的税收政策和主要税种

税 种	计税基数	税 率
增值税	销售收入	17%
城市建设维护税	应缴流转税额	7%、5%
教育费附加	应缴流转税额	3%
地方教育附加	应缴流转税额	2%
企业所得税	应纳税所得额	15%、16.5%、20%、25%

注:

公司及下属子公司苏州创益塑料有限公司 2013 年度、2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-6 月企业所得税税率为 25%。

公司及下属子公司北京世纪豪科贸有限公司 2013、2014 年度企业所得税税率为 25%; 根据“财税(2015) 34 号”《财政部 国家税务总局关于小型微利企业所得税优惠政策的通知》, 北京世纪豪科贸有限公司为小型微利企业, 2015 年应纳税所得额低于 20 万元, 2015 年其所得减按 50%计入应纳税所得额, 按 20%的税

率缴纳企业所得税。2016 年 1-6 月，北京世纪豪科贸有限公司仍为小型微利企业，按照 20%的税率缴纳企业所得税。

公司下属子公司香港同益实业有限公司在中国香港特别行政区注册成立，根据中国香港特别行政区的相关规定，2013 年度、2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-6 月按 16.50%计缴利得税。

公司下属子公司深圳市前海同益科技发展有限公司为 2013 年度在前海深港现代服务业合作区设立的公司，2013 年度企业所得税税率为 25%；根据“财税〔2014〕26 号”《关于广东横琴新区福建平潭综合实验区深圳前海深港现代化服务业合作区企业所得税优惠政策及优惠目录的通知》，2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-6 月适用 15%的企业所得税优惠税率。

公司下属子公司深圳市前海同益技术研发有限公司为 2014 年度在前海深港现代服务业合作区设立的公司，根据“财税〔2014〕26 号”《关于广东横琴新区福建平潭综合实验区深圳前海深港现代服务业合作区企业所得税优惠政策及优惠目录的通知》，2014 年及 2015 年及 2016 年 1-6 月适用 15%的企业所得税优惠税率。

五、主要财务指标

以下各项财务指标，除资产负债率为母公司报表口径外，均以合并财务报表数据为基础进行计算：

主要财务指标	2016 年 1-6 月 /2016 年 6 月 30 日	2015 年度/ 2015 年 12 月 31 日	2014 年度/ 2014 年 12 月 31 日	2013 年度/ 2013 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	2.43	2.05	2.03	1.79
速动比率（倍）	2.08	1.81	1.83	1.56
资产负债率（母公司）	57.03%	59.19%	53.42%	48.91%
应收账款周转率（次/年）	2.53	5.30	5.20	6.12
存货周转率（次/年）	7.78	20.70	20.61	18.33
息税折旧摊销前利润（万元）	2,293.12	5,907.24	5,955.64	6,028.42
归属于母公司所有者的净利润（万元）	1,611.59	4,224.19	4,071.54	4,043.59
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	1,601.34	3,862.58	4,001.10	3,865.94
利息保障倍数（倍）	11.55	9.74	9.87	10.61
每股经营活动现金流量（元）	0.60	1.01	0.64	1.10
每股净现金流量（元）	-0.41	-0.15	-0.09	0.89
归属于公司股东的每股净资产（元）	4.61	4.52	3.77	3.20
无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例	1.39%	1.23%	1.67%	0.96%

上述指标的计算公式如下：

流动比率=流动资产 / 流动负债

速动比率=（流动资产-存货） / 流动负债

资产负债率 = (负债总额 / 资产总额) × 100%

应收账款周转率 (次) = 营业收入 / 应收账款平均余额

存货周转率 (次) = 营业成本 / 存货平均余额

息税折旧摊销前利润 = 利润总额 + 利息支出 + 固定资产折旧 + 长期待摊和无形资产摊销

利息保障倍数 = 息税前利润 / 利息支出 (息为利息支出、税为所得税)

归属于母公司股东的每股净资产 = 归属于母公司股东的净资产 / 期末股本总数

每股经营活动产生的现金流量净额 = 经营活动产生的现金流量净额 / 期末股本总数

每股净现金流量 = 净现金流量 / 期末股本总数

无形资产占净资产比例 = (无形资产 - 土地使用权) / 期末净资产 × 100%

六、净资产收益率及每股收益

按照中国证券监督管理委员会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》(2010年修订), 公司2013年度、2014年度、2015年度和2016年1-6月的净资产收益率及每股收益如下:

2016年1-6月

单位: 元

报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益	
		基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	8.60%	0.38	0.38
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	8.35%	0.38	0.38

2015年度

单位: 元

报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益	
		基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	24.39%	1.01	1.01
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	22.30%	0.92	0.92

2014年度

单位: 元

报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益	
		基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	28.38%	0.97	0.97
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	27.89%	0.95	0.95

2013年度

单位：元

报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益	
		基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	35.45%	0.96	0.96
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	33.89%	0.92	0.92

上述各项指标计算公式如下：

(1) 全面摊薄净资产收益率的计算公式

$$\text{全面摊薄净资产收益率} = P \div E$$

其中，P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；E 为归属于公司普通股股东的期末净资产。

(2) 加权平均净资产收益率的计算公式

$$\text{加权平均净资产收益率} = P_0 / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$$

其中：P₀ 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E₀ 为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M₀ 为报告期月份数；M_i 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；M_j 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；E_k 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动；M_k 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

报告期发生同一控制下企业合并的，计算加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产从报告期期初起进行加权；计算扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产从合并日的次月起进行加权。计算比较期间的加权平均净资产收益率时，被合并方的净利润、净资产均从比较期间期初起进行加权；计算比较期间扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产不予加权计算（权重为零）。

(3) 基本每股收益计算公式

$$\text{基本每股收益} = P_0 \div S$$

$$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$$

其中：P₀ 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S₀ 为期初股份总数；S₁ 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；S_j 为报告期因回购等减少股份数；S_k 为报告期缩股数；M₀ 报告期月份数；M_i 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；M_j 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

(4) 稀释每股收益计算公式

稀释每股收益 = P₁ / (S₀ + S₁ + S_i × M_i ÷ M₀ - S_j × M_j ÷ M₀ - S_k + 认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数)

其中，P₁ 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益

时，应考虑所有稀释性潜在普通股对归属于公司普通股股东净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

七、或有事项、资产负债表日后事项及其他重要事项

（一）或有事项

公司不存在应披露的或有事项。

（二）资产负债表日后事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在其他应披露的资产负债表日后事项。

（三）其他重要事项

除上述内容以及本招股说明书“第十一节 其他重要事项”，公司不存在应披露的其他重要事项。

八、影响公司业绩主要因素和关键指标分析说明

（一）影响收入、成本、费用和利润的主要因素分析说明

1、影响收入的主要因素分析说明

公司收入全部由主营业务收入构成，主要受销售单价和销量两方面因素影响。报告期内，公司的营业收入分别为80,202.23万元、82,437.09万元、85,701.66万元和39,244.11万元，呈稳定上升趋势，主要来源于工程塑料和电子材料的销售。工程塑料和电子材料的销售主要由各产品下游应用领域发展特点和市场行情决定，具体请参见本节之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入构成及变动分析”之“3、主要产品销售价格、销售量的变化情况”。

公司销售的工程塑料产品和电子材料产品未来销售单价和销量变动很大程度上取决于下游应用领域市场的变动趋势以及公司持续满足客户对材料应用品质、速度、成本和创新需求的服务能力水平。就下游应用领域变动趋势而言，公司产品主要的下游应用领域为移动终端和太阳能行业，该两大领域的技术革新周期较短，对应的材料更新换代较快，同一品类的材料产品在刚推出时定价较高，随着时间推移，该材料产品在普及应用的同时，新的替代材料或革新材料面世，传统材料产品价格可能会呈现下降趋势。从公司自身而言，技术支持、产业链信

息处理、库存协同管理等能力水平是决定公司能否及时把握市场热点、满足客户快速变化需求的关键要素，直接决定了未来销量和销售单价的水平。

2、影响成本的主要因素分析说明

公司的成本全部由主营业务成本构成，作为一家中高端化工及电子材料应用服务型分销商，公司的业务模式中不包含生产环节，不存在生产成本，同时所有的人力成本在利润表中体现为销售费用或管理费用，因此影响公司营业成本的主要因素为材料采购成本。报告期内，公司的营业成本分别为68,375.91万元、70,773.97万元、74,036.86万元和33,775.71万元，呈稳定上升趋势，主要来源于工程塑料和电子材料的销售。工程塑料和电子材料的销售主要由各产品下游应用领域发展特点和市场行情决定。

3、影响毛利的主要因素分析说明

公司的毛利全部由主营业务毛利构成，毛利水平主要受收入和毛利率两方面因素影响。最近三年及一期，公司的毛利分别为11,826.31万元、11,663.12万元、11,664.79万元和5,468.40万元，总体呈现平稳的趋势，一方面基于报告期内工程塑料销售收入的稳步增长趋势，随着下游应用领域的竞争加剧，工程塑料产品的毛利率由2013年的17.10%下降至2016年1-6月的14.05%，工程塑料毛利额小幅下降；另一方面，得益于下游太阳能领域业务的快速发展，公司电子材料毛利率稳步增加，毛利额上升，公司总体毛利额呈现平稳趋势。对收入和毛利率的细化分析请参见“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入构成及变动分析”和“（三）经营成果变动分析”之“1、毛利及毛利率变动分析”。

4、影响费用的主要因素分析说明

公司费用分为销售费用、管理费用、财务费用，主要由人力成本、运输成本和财务费用构成，各项因素波动，均会影响公司的费用变动情况。

人力成本方面，公司经过多年的服务探索和经验积累，已经形成了一支87人的技术服务及研发人员队伍，但随着公司业务规模的迅速扩张，对综合性人才的需求日益增加，公司仍可能面临综合性人才不足的局面，进而导致单位人力成本的提升。

运输成本方面，公司主要通过聘请第三方物流公司负责承运，涉及的主要成本由运载货物数量、国际油价水平、运输路径距离和物流公司人工成本决定。其

中，国际油价水平和物流公司人工成本属于外部市场因素，运载货物数量与当期公司采购量和销量相关，运输路径距离与公司的客户分布结构以及供应链管理水平和关联。上述因素的变化皆有可能导致运输成本的变动。

公司的财务费用主要由利息支出、贴现利息、利息收入、汇兑损益和其他财务费用构成，主要受国家货币政策、人民币对主要交易外汇汇率、融资规模、融资渠道等因素影响。

5、其他影响利润的主要因素分析说明

除了上述单位销量、单位售价、单位采购量、单位采购成本、毛利额、人力成本和运输成本因素外，影响利润的主要因素还包括存货周转率因素。2013年至2015年，公司的存货周转率稳中有升：由18.33提升至20.70，主要源于公司报告期内建立并完善了集成化信息平台，凭借产业链信息处理能力的提升带动了库存管理能力的进一步升级。凭借较高的存货周转率水平，公司因备货导致的存货积压占用流动资金较少，使得公司具有良好的经营活动现金流量，具体请参见“九、财务状况分析”之“（五）资产周转能力分析”和“十一、发行人现金流量分析”。在外部市场环境未发生重大变化的假设前提下，未来随着新的信息系统建设项目上线运行，公司库存管理能力有望实现升级，存货周转率将进一步提升，进而实现年出货量的提升，带动销售规模的提升。

（二）对业绩变动具有较强预示作用的关键指标说明

报告期内，公司的业绩变化受到下游应用领域的市场行情影响较大，由于对应下游应用领域主要集中于移动终端行业和太阳能行业，此两大行业市场需求状况变化对公司未来业绩预示意义重大。移动终端行业方面，以手机行业为代表，衡量该行业市场需求主要可以参考手机出货量指标，具体请参见“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的情况”之“（四）行业发展历程与现状”之“2、行业发展现状”之“（3）下游细分市场应用需求发展态势”之“①移动终端应用市场”；太阳能行业方面，衡量该行业市场需求主要可以参考光伏发电累计装机容量和年度新增装机容量指标，具体请参见“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的情况”之“（四）行业发展历程与现状”之“2、行业发展现状”之“（3）下游细分市场应用需求发展态势”之“④光伏电池应用市场”。

九、财务状况分析

(一) 资产结构分析

1、资产构成及变化分析

报告期内，公司资产结构如下：

单位：万元

项目	2016年6月30日		2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产：	30,638.64	95.92%	35,293.86	96.85%	30,055.65	97.18%	28,991.60	97.79%
其中：货币资金	5,929.67	18.56%	8,507.26	23.34%	8,217.23	26.57%	7,702.02	25.98%
应收票据	3,134.20	9.81%	5,523.95	15.16%	611.28	1.98%	2,593.73	8.75%
应收帐款	15,167.26	47.48%	15,018.53	41.21%	16,508.57	53.38%	14,427.11	48.66%
预付款项	850.25	2.66%	1,039.95	2.85%	1,497.15	4.84%	441.81	1.49%
应收利息	-	-	-	-	-	-	-	-
其他应收款	190.23	0.60%	203.50	0.56%	146.61	0.47%	110.75	0.37%
存货	4,394.18	13.76%	4,043.68	11.10%	2,910.78	9.41%	3,715.95	12.53%
其他流动资产	972.87	3.05%	956.98	2.63%	164.03	0.53%	0.23	0.00%
非流动资产：	1,302.69	4.08%	1,148.01	3.15%	872.38	2.82%	656.70	2.21%
其中：固定资产	705.22	2.21%	701.77	1.93%	149.55	0.48%	196.12	0.66%
无形资产	269.36	0.84%	234.07	0.64%	263.52	0.85%	129.27	0.44%
长期待摊费用	33.73	0.11%	-	-	66.83	0.22%	142.41	0.48%
递延所得税资产	143.08	0.45%	130.01	0.36%	124.02	0.40%	145.90	0.49%
其他非流动资产	151.30	0.47%	82.17	0.23%	268.46	0.87%	43.00	0.15%
资产总计：	31,941.33	100.00%	36,441.87	100.00%	30,928.03	100.00%	29,648.30	100.00%

公司为中高端化工及电子材料应用服务型分销商，主要通过专业服务满足客户对材料应用品质、速度、成本和创新的的需求，实现材料的销售，属于“轻资产”模式，报告期各年末流动资产占总资产比重在95%以上。

报告期各期末，公司资产总额分别为29,648.30万元、30,928.03万元、36,441.87万元和31,941.33万元，主要为货币资金、应收票据、应收账款、存货等流动资产，随公司主营业务的扩张及经营积累而快速增长。

2、流动资产分析

公司的主要流动资产是应收账款、货币资金、存货、应收票据，报告期各期末上述资产合计占流动资产比例维持在90%以上水平。主要流动资产具体情况如下所示：

(1) 货币资金

单位：万元

项目	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
货币资金	5,929.67	8,507.26	8,217.23	7,702.02
其中：现金	7.42	7.53	6.84	5.96
银行存款	3,126.20	4,848.07	5,475.59	5,841.49
其他货币资金	2,796.04	3,651.66	2,734.81	1,854.57

公司的货币资金主要是银行存款和其他货币资金，其他货币资金主要包含信用证保证金和银行承兑汇票保证金。报告期各期末，公司货币资金总额分别为7,702.02万元、8,217.23万元、8,507.26万元和5,929.67万元。2013年末、2014年末以及2015年末，货币资金保持持续增长态势，年均复合增长率为5.10%，主要是随经营规模的拓展公司营运资金相应增加所致。2016年6月末，公司货币资金总额较2015年末下降2,577.59万元，主要系公司偿还银行贷款所致。

(2) 应收票据

单位：万元

项目	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
银行承兑汇票	3,134.20	5,523.95	611.28	2,593.73
商业承兑汇票	-	-	-	-
合计	3,134.20	5,523.95	611.28	2,593.73

报告期各期末，公司应收票据余额分别为2,593.73万元、611.28万元、5,523.95万元和3,134.20万元。2014年末公司应收票据余额较2013年末余额减少1,982.45万元，降幅为76.43%，主要是公司在与供应商结算方式中加大了以票据背书方式的比例。2015年末公司应收票据余额较2014年末余额增加4,912.67万元，幅度为803.67%，主要系以银行承兑汇票结算货款为客户销售额增加所致。2016年6月末，应收票据余额较2015年末余额减少2,389.75万元，幅度为43.26%，主要系以银行承兑汇票结算货款为客户销售额减少所致。

(3) 应收账款

报告期内，公司应收账款余额与销售收入增长率情况如下：

单位：万元

项目	2016年6月末 /2016年1-6月	2015年末 /2015年度	2014年末 /2014年度	2013年末 /2013年度
应收账款余额	15,589.86	15,434.28	16,916.15	14,813.41
应收账款余额同比增长率	-	-8.76%	14.19%	29.91%
销售收入	39,244.11	85,701.66	82,437.09	80,202.23
销售收入同比增长率	-	3.96%	2.79%	34.71%

占全年销售收入的比例	-	18.01%	20.52%	18.47%
------------	---	--------	--------	--------

①应收账款变动原因分析

报告期各期末,公司的应收账款余额分别为14,813.41万元、16,916.15万元、15,434.28万元和15,589.86万元,基本保持稳定。

2014年末,公司应收账款余额为16,916.15万元,同比增幅为14.19%,高于同期收入增速2.79%,主要原因为2014年末收到信用证未安排贴现的金额增大所致。

2015年末,公司应收账款余额为15,434.28万元,同比降幅为8.76%,低于同期销售收入增速3.96%,主要为目前宏观经济下行压力较大,公司业务规模稳步扩大的同时进一步加强了应收账款管控所致。

②应收账款账龄分析

报告期内,公司应收账款账龄结构如下:

单位:万元

账 龄	2016年6月30日			2015年12月31日		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例		金额	比例	
信用期内	13,952.52	89.50%	139.53	13,800.01	89.41%	138.00
信用期末至1年	1,070.73	6.87%	53.54	1,170.42	7.58%	58.52
1至2年	134.40	0.86%	13.44	31.64	0.21%	3.16
2至3年	-	-	-	432.20	2.80%	216.06
3至4年	432.20	2.77%	216.10	-	-	-
合 计	15,589.86	100.00%	422.60	15,434.28	100.00%	415.75
账 龄	2014年12月31日			2013年12月31日		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例		金额	比例	
信用期内	15,816.14	93.50%	158.16	13,880.14	93.70%	138.8
信用期末至1年	667.82	3.95%	33.39	857.04	5.79%	237.25
1至2年	432.19	2.55%	216.02	67.94	0.46%	6.79
2至3年	-	-	-	3.46	0.02%	1.04
3至4年	-	-	-	4.82	0.03%	2.41
合 计	16,916.15	100.00%	407.57	14,813.41	100.00%	386.30

报告期各期末,公司应收账款余额中99%以上账龄在1年以内。

截至2016年6月30日,公司应收账款余额为15,589.86万元,截至2016年7月25日,对应2016年6月末的应收账款余额已经收回3,223.16万元,回款率达到

20.67%。

2016年6月末应收账款余额中含应收深圳市中晟创新科技股份有限公司苏州分公司货款432.00万元，因其财务状况恶化，导致应收账款出现偿付风险，公司已向法院提起诉讼并胜诉，正在申请执行中。公司对其应收账款单独认定并计提了50%的坏账准备。

③控制回款风险措施

在控制回款风险方面，公司主要采取四项措施：第一，与保险公司合作，针对重点关注客户向保险公司购买国内贸易信用保险，而且保险金额基本覆盖了投保对应的应收账款余额，有效控制了应收账款的回款风险。第二，建立客户档案库，对所有客户进行信用评级管理，对经过协商、敦促后仍未能及时回款的客户将给予停止供货处理；第三，公司经过多年细分领域的深耕细作，与下游品牌商（通常为本公司客户的下游直接客户）建立了良好的信息沟通渠道，因此能对潜在逾期拖欠款形成有效的合理督导、抑制效果。第四，设置了回款专员团队以加强回款管理，同时将回款效率与业务人员年度业绩直接挂钩，增强回款管理及执行力度。

④报告期各期末，应收账款余额前五名具体情况如下：

单位：万元

时 间	客户名称	金 额	账 龄	占比
2016年6月末	TCL 显示科技（惠州）有限公司	969.85	信用期内	6.22%
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	789.00	信用期内 749.66 万元； 信用期末至 1 年 39.34 万元	5.06%
	惠州市璇瑰精密技术工业有限公司	761.26	信用期内 80.45 万元； 信用期末至 1 年 680.81 万元	4.88%
	深圳市联懋塑胶有限公司	629.30	信用期内 618.30 万元； 信用期末至 1 年 11.00 万元	4.04%
	东莞市恩道工业有限公司	584.83	信用期内 582.47 万元； 信用期末至 1 年 2.35 万元	3.75%

	合 计	3,734.23	-	23.95%
2015 年末	惠州市璇瑰精密技术工业有限公司	1,001.28	信用期内 557.79 万元；信用期末至 1 年 443.49 万元	6.49%
	四川长虹模塑科技有限公司	924.18	信用期以内	5.99%
	中山进成塑料制品有限公司	795.87	信用期以内	5.16%
	东莞市恩道工业有限公司	755.03	信用期内 745.06 万元；信用期末至 1 年 9.97 万元	4.89%
	前海劲胜（深圳）控股有限公司	674.20	信用期以内	4.37%
	合 计	4,150.56	-	26.90%
2014 年末	天津机械进出口有限公司	1,238.72	信用期以内	7.32%
	东莞市恩道工业有限公司	1,071.85	信用期以内	6.34%
	深圳市联懋塑胶有限公司	1,056.06	信用期内 1,032.35 万元；信用期末至 1 年 23.70 万元	6.24%
	广东爱康太阳能科技有限公司	1,004.50	信用期以内	5.94%
	英利绿色能源国际贸易有限公司	825.89	信用期以内	4.88%
	合 计	5,197.03	-	30.72%
2013 年末	东莞誉铭新工业有限公司	1,592.29	信用期以内	10.75%
	深圳市华星光电技术有限公司	1,456.65	信用期以内	9.83%
	五行材料科技（江苏）有限公司	839.77	信用期以内	5.67%
	深圳市联懋塑胶有限公司	776.03	信用期以内	5.24%
	广东爱康太阳能科技有限公司	497.91	信用期以内	3.36%
	合 计	5,162.65	-	34.85%

注：东莞市恩道工业有限公司是东莞誉铭新工业有限公司于 2014 年设立的全资子公司。

报告期内，公司应收账款余额前五名的客户与公司维系良好的合作关系，信誉良好，应收账款发生坏账损失的风险较小。

⑤报告期内主要新增客户应收账款余额情况

公司统计了报告期内新增客户情况，将各期新增客户中按销售收入排名前五名客户的销售收入和年末应收账款余额情况列示如下：

A. 2013年前五大新增客户销售收入和年末应收账款余额情况

单位：万元

序号	客户名称	2013 年 销售收入	2013 年末应 收账款余额	应收账款余 额占比
1	苏州爱普电器有限公司	805.71	46.43	0.31%
2	常州奥能能源科技有限公司	655.27	36.67	0.25%
3	常熟市金泉化纤织造有限责任公司	611.06	-	-
4	东莞市鸿宇鞋材有限公司	520.63	-	-

5	苏州凯丽达电器有限公司	358.24	-	-
合 计		2,950.91	83.10	0.56%

B. 2014年前五大新增客户销售收入和期末应收账款余额情况

单位：万元

序号	客户名称	2014 年 销售收入	2014 年末 应收账款余额	应收账款余 额占比
1	天津机械进出口有限公司	2,444.67	1,238.72	7.32%
2	上海圣晋实业有限公司	841.85	-	-
3	泰州五行能源装备有限公司	838.97	318.20	1.88%
4	冠明电器（惠州）有限公司	629.51	70.00	0.41%
5	张家港保税区东邦特种纤维有限公司	558.02	-40.00	-0.24%
合 计		5,313.02	1,586.92	9.38%

C. 2015年前五大新增客户销售收入和期末应收账款余额情况

单位：万元

序号	客户名称	2015 年度 销售收入	2015 年末 应收账款余额	应收账款余 额占比
1	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2,388.03	325.76	2.11%
2	东莞洲煌塑胶五金制品有限公司	1,428.71	216.57	1.40%
3	深圳市仟之凯科技有限公司	1,344.37	33.45	0.22%
4	前海劲胜（深圳）控股有限公司	940.63	674.20	4.37%
5	中核核电后勤服务有限公司	854.01	-	0.00%
合 计		6,955.76	1,249.99	8.10%

D. 2016年1-6月前五大新增客户销售收入和期末应收账款余额情况

单位：万元

序 号	客户名称	2016 年 1-6 月 销售收入	2016 年 6 月末 应收账款余额	应收账款余额 占比
1	东莞辰崧塑胶有限公司	110.06	128.77	0.83%
2	深圳市德威精密模具有限公司	89.51	70.22	0.45%
3	Whirlpool Microwave Products Development Limited	85.15	75.19	0.48%
4	青岛海洋瑞合商贸有限公司	75.82	-	0.00%
5	上海盛翼电子有限公司	65.15	-	0.00%
合 计		425.68	274.17	1.76%

(4) 预付款项

报告期各期末，公司的预付款项余额分别为441.81万元、1,497.15万元、1,039.95万元和850.25万元，主要为预付供应商货款和服务商费用，占当期期末总资产的比例分别为1.49%、4.84%、2.85%和2.66%。

公司预付款项2014年末余额较2013年末增加1,055.34万元,幅度为238.87%,主要原因系:

①2014年末预付申报中介费增加,2013年末、2014年末预付的申报中介费期末余额分别为146.28万元,493.00万元。

②2014年末对万华化学集团股份有限公司未执行订单增加,使得预付采购款增加,2013年末、2014年末预付其账款为107.49万元、427.01万元。2015年1月上述预付款对应订单已全部执行完毕,对应材料采购已全部入库。

③2014年末预付东莞市崇康电子有限公司采购款增加。2014年度,公司与东莞市崇康电子有限公司展开合作,就板材、IMT膜片类、玻纤板等产品制作纹理的产品进行定制化采购,2014年末预付其账款为400.93万元。2015年1-5月,发行人向东莞市崇康电子有限公司采购入库金额合计198.35万元。

总体而言,公司2014年末预付款项增加较多与公司的经营特点相适应。

公司预付款项2015年末余额较2014年末余额减少457.21万元,幅度为30.54%,主要原因系预付供应商货款减少所致。

截至2016年6月30日,公司预付款项主要明细单位如下:

单位:万元

单位名称	与本公司关系	金额	账龄	比例
上市费用	非关联方	681.95	3年以内	80.20%
丸红(广州)贸易有限公司	非关联方	70.14	1年以内	8.25%
缔展国际贸易(深圳)有限公司	非关联方	21.42	1年以内	2.52%
金樱食品(苏州工业园区)有限公司	非关联方	16.90	1年以内	1.99%
东莞市崇康电子有限公司	非关联方	14.33	1-2年	1.69%
合 计		804.74		94.65%

(5) 其他应收款

报告期各期末,公司的其他应收款净值分别为110.75万元、146.61万元、203.50万元和190.23万元,主要为办公楼租赁押金。

(6) 存货

报告期内,公司存货情况如下:

单位:万元

项 目	2016年6月30日			2015年12月31日		
	账面原值	跌价准备	账面净值	账面原值	跌价准备	账面净值

库存商品	4,534.79	141.05	4,393.74	4,147.04	103.69	4,043.35
低值易耗品	-	-	-	-	-	-
委托加工物资	0.44	-	0.44	0.33	-	0.33
合 计	4,535.23	141.05	4,394.18	4,147.37	103.69	4,043.68
项 目	2014 年 12 月 31 日			2013 年 12 月 31 日		
	账面原值	跌价准备	账面净值	账面原值	跌价准备	账面净值
库存商品	2,985.85	96.71	2,889.14	3,849.65	145.55	3,704.10
低值易耗品	-	-	-	5.65	-	5.65
委托加工物资	21.64	-	21.64	6.21	-	6.21
合 计	3,007.49	96.71	2,910.78	3,861.51	145.55	3,715.95

①存货构成分析

公司是中高端化工及电子材料应用服务型分销商,通过专业服务满足客户对材料应用品质、速度、成本和创新的需求,实现中高端化工及电子材料的销售。公司存货中库存商品占比较高,达到99%以上。

公司的存货余额相对较低,主要原因是:经过多年细分市场深耕细作,依托产业链信息处理优势,公司建立起服务于下游客户群的库存协同管理优势,一方面实现产业链上下游各环节的并联下单与精准订货;另一方面,在受外部市场影响出现一定库存剩余时,公司可凭借广泛的客户资源和跨项目产品服务能力,及时消化库存。

②存货变动分析

报告期内,公司收入保持持续增长,而各期末存货余额呈现先下降后上升的趋势:2014年末存货余额为3,007.49万元,较2013年末的3,861.51万元下降854.02万元,这主要源于公司建立并完善了集成化信息平台,凭借产业链信息处理能力的提升带动了库存管理能力的进一步升级。经过多年细分市场深耕细作,依托产业链信息处理优势,公司已建立起服务于下游客户群的库存协同管理优势,一方面实现产业链上下游各环节的并联下单与精准订货;另一方面,在受外部市场影响出现一定库存剩余时,公司可凭借广泛的客户资源和跨项目产品服务能力,及时消化库存;2015年末存货余额为4,147.37万元,较2014年上升1,139.88万元,主要系公司为应对市场需求的扩大,增加了部分进口材料的备货所致。

3、非流动资产分析

(1) 固定资产

报告期各期末，公司的固定资产净值分别为 196.12 万元、149.55 万元、701.77 万元和 705.22 万元，占各年末总资产比例分别为：0.66%、0.48%、1.93% 和 2.21%，主要由办公设备、运输设备及房屋建筑物构成。2015 年末，公司的房屋建筑物固定资产账面价值为 566.24 万元，占比 80.69%，主要是公司购买的企业人才公共租赁住房。公司办公用房全部通过租赁取得。

报告期内，公司固定资产整体使用情况良好，未发现需计提减值准备的情形，故不计提固定资产减值准备。

（2）无形资产

报告期各期末，公司的无形资产净值为 129.27 万元、263.52 万元、234.07 万元和 269.36 万元，占各年末总资产比例分别为：0.44%、0.85%、0.64%和 0.84%。2013 年末，公司的无形资产为 129.27 万元，同比增幅为 708.52%，主要是 2013 年公司新购置的 ERP 系统上线所致。2014 年末，公司的无形资产为 263.52 万元，同比增幅为 103.85%，主要是新购置 CRM、桌面服务系统、物料看板软件所致。

报告期内，公司无形资产使用情况良好，不存在无形资产账面价值高于可收回金额的情况，未计提无形资产减值准备。

（3）长期待摊费用

报告期各期末，公司的长期待摊费用为 142.41 万元、66.83 万元、0 万元和 33.73 万元，占各年末总资产比例分别为：0.48%、0.22%、0%和 0.11%，主要由租赁办公场所装修支出构成。

（4）递延所得税资产

单位：万元

项 目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产减值准备	137.22	126.49	122.54	130.25
未弥补亏损	5.87	3.50	1.23	12.42
应付职工薪酬	-	0.02	0.25	3.23
金融资产公允价值变动	-	-	-	-
合 计	143.08	130.01	124.02	145.90

报告期各期末，公司递延所得税资产分别为145.90万元、124.02万元、130.01万元和143.08万元，主要是由报告期内公司应收账款和存货所计提的坏账准备和存货跌价准备形成的可抵扣暂时性差异所致。

（5）资产减值准备

单位：万元

项 目	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
坏账准备	424.26	417.22	409.03	387.23
存货跌价准备	141.05	103.69	96.71	145.55
合 计	565.31	520.91	505.74	532.78

报告期各期末，公司的资产减值准备主要由应收账款坏账准备、其他应收账款坏账准备以及存货跌价准备构成。公司应收账款与其他应收款的实际坏账率较低；存货也已按照会计准则确认存货跌价准备。公司严格执行会计准则，会计政策遵循严谨性和一贯性原则，其资产减值准备计提合理、充分。

(二) 负债结构分析

1、负债构成及变化分析

单位：万元

项目	2016年6月30日		2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动负债：	12,595.64	100.00%	17,221.16	98.70%	14,829.17	98.15%	16,219.93	100.00%
短期借款	1,141.94	9.07%	4,257.41	24.40%	5,775.05	38.22%	4,995.41	30.80%
交易性金融负债	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
应付票据	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	480	2.96%
应付账款	10,315.01	81.89%	11,587.68	66.41%	7,783.47	51.52%	8,573.05	52.86%
预收款项	208.33	1.65%	161.62	0.93%	261.81	1.73%	370.28	2.28%
应付职工薪酬	262.78	2.09%	433.41	2.48%	417.07	2.76%	551.35	3.40%
应交税费	497.84	3.95%	494.99	2.84%	355.22	2.35%	817.92	5.04%
应付利息	-	0.00%	4.45	0.03%	19.93	0.13%	-	0.00%
其他应付款	169.74	1.35%	211.95	1.21%	180.03	1.19%	367.57	2.27%
一年内到期的非流动负债	-	0.00%	69.64	0.04%	36.59	0.24%	64.36	0.40%
非流动负债：	-	0.00%	226.61	1.30%	278.95	1.85%	-	-
长期借款	-	0.00%	226.61	1.30%	278.95	1.85%	-	-
负债合计	12,595.64	100.00%	17,447.77	100.00%	15,108.13	100.00%	16,219.93	100.00%

公司负债结构相对稳定，流动负债在负债结构中占比较高：报告期各期末，公司流动负债占总负债比例分别为100.00%、98.15%、98.70%和100.00%。报告期内，公司流动负债主要是应付账款、短期借款、应付职工薪酬、应交税费、其他应付款等。

2、主要负债分析

(1) 短期借款

报告期各期末，公司短期借款余额分别为4,995.41万元、5,775.05万元、4,257.41万元和1,141.94万元，主要是随着经营规模增大，公司相应增减借款以应对流动资金的需求所致。

2016年6月末，公司短期借款约为1,141.94万元，较2015年末下降3,115.48万元，下降幅度为73.18%，主要系公司偿还银行贷款所致。

（2）应付账款

报告期各期末，公司的应付账款余额分别为8,573.05万元、7,783.47万元、11,587.68万元和10,315.01万元，主要由各期末处于结算期内对供应商的应付货款构成。

报告期内，公司的应付账款账龄情况如下：

单位：万元

项 目	2016年6月30日		2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1年以内	10,154.23	98.44%	11,455.03	98.86%	7,611.06	97.78%	8,321.98	97.07%
1-2年	30.15	0.29%	1.91	0.02%	28.73	0.37%	166.41	1.94%
2-3年	1.91	0.02%	0.75	0.01%	59.95	0.77%	79.45	0.93%
3年以上	128.72	1.25%	130.00	1.12%	83.74	1.08%	5.20	0.06%
合 计	10,315.01	100.00%	11,587.68	100.00%	7,783.47	100.00%	8,573.05	100.00%

报告期各期末，应付账款余额中97%以上的应付账款账龄均在1年以内。

公司应付账款2015年末余额较2014年末余额增加3,804.21万元，幅度为48.88%，主要系公司报告期末采购较多，导致信用期内应付货款增加所致。

报告期各期末，公司应付账款前五名情况如下：

单位：万元

年份	供应商名称	金额	占比
2016年6月末	Samsung SDI Co., Ltd.	3,987.62	38.66%
	东莞乐天高新恺美科塑料有限公司	3,277.43	31.77%
	SDI CHEMICAL Co., Ltd.	568.54	5.51%
	高鼎精密材料股份有限公司	564.24	5.47%
	万华化学集团股份有限公司	417.33	4.05%
	合计	8,815.16	85.46%
2015年末	Samsung SDI Co., Ltd.	4,754.70	41.03%
	东莞三星高新塑料有限公司	4,295.87	37.07%
	Ticona Polymers, Inc	1,234.30	10.65%
	高鼎精密材料股份有限公司	334.60	2.89%
	万华化学集团股份有限公司	271.05	2.34%

	合 计	10,890.51	93.98%
2014 年末	东莞三星高新塑料有限公司	4,073.25	52.33%
	Samsung SDI Co., Ltd.	2,037.74	26.18%
	高鼎化学工业股份有限公司	840.07	10.79%
	LG 化学（天津）塑料有限公司	206.84	2.66%
	赛拉尼斯（上海）国际贸易有限公司	159.38	2.05%
	合 计	7,317.29	94.01%
2013 年末	Samsung SDI Co., Ltd.	3,465.62	40.42%
	高鼎化学工业股份有限公司	1,357.78	15.84%
	四川长虹电器股份有限公司	971.31	11.33%
	天津三星高新塑料有限公司	751.29	8.76%
	同益化工有限公司	725.45	8.46%
	合 计	7,271.46	84.82%

注：①Samsung SDI Co., Ltd.、天津三星高新塑料有限公司、东莞三星高新塑料有限公司同为韩国三星集团控制的企业，LG化学（天津）塑料有限公司和LG CHEM LTD同为韩国LG集团控制的企业。

②同益化工有限公司（DONG YICK CHEMICAL COMPANY LIMITED），成立于1991年1月22日，注册地址：FLAT/RM 1703 17/F CAR PO COMMERCIAL BLDG 18-20 LYNDHURST TERRACE CENTRAL HK，股本港币1,000万元，股东为刘元琛、夏锦明。同益化工有限公司与公司不存在关联关系。

③Ticona Polymers, Inc是专业生产工程塑料产品的公司，是塞拉尼斯的全资子公司。

（3）预收款项

报告期各期末，公司的预收账款分别为370.28万元、261.81万元、161.62万元和208.33万元，主要为公司对客户的预收货款。

（4）应付票据

报告期各期末，公司的应付票据余额分别为480万元、0万元、0万元和0万元。2013年末应付票据余额为公司开具的未到期银行承兑汇票。

（5）应付职工薪酬

报告期内，公司应付职工薪酬具体情况如下：

单位：万元

项目	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
应付职工薪酬	262.78	433.41	417.07	551.35
同比增幅	-	3.92%	-24.36%	104.83%

报告期各期末的应付职工薪酬是当期最后1个月的工资、津贴、补贴、职工福利及计提的年终奖。2013年末公司应付职工薪酬余额为551.35万元，同比增长104.83%，主要是由于公司2013年度业绩完成情况较好，计提的年终奖金增

加所致。

(6) 应交税费

单位：万元

税 种	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
增值税	0.56	52.28	34.52	56.45
城市维护建设税	11.57	13.41	13.56	19.78
教育费附加	8.24	10.08	8.66	14.57
企业所得税	465.34	409.25	291.57	714.27
个人所得税	9.07	7.42	3.54	2.92
堤围费	-	-	-	0.63
其他	3.05	2.55	3.37	9.29
合 计	497.84	494.99	355.22	817.92

报告期各期末，公司的应交税费余额分别为 817.92 万元、355.22 万元、494.99 万元和 497.84 万元，主要为应交企业所得税。公司按照当地税局相关规定缴纳企业所得税，报告期内无重大税务违法违规记录。

(7) 应付利息

报告期各期末，公司的应付利息余额分别为 0 万元、19.93 万元、4.45 万元和 0 万元，2014 年末和 2015 年末应付利息主要为借款利息。

(8) 其他应付款

报告期各期末，公司的其他应付款余额分别为 367.57 万元、180.03 万元、211.95 万元和 169.74 万元，主要为应付仓储物流费用。

其他应付款余额的账龄情况如下：

单位：万元

项 目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
1 年以内	159.10	206.89	178.21	330.72
1-2 年	6.98	3.25	1.81	29.67
2-3 年	3.66	1.81	-	7.18
合 计	169.74	211.95	180.03	367.57

其他应付款期末余额中无应付持有本公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东及其他关联方的款项情况。

(9) 长期借款

单位：万元

项 目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
保证借款	-	226.61	278.95	-

抵押借款	-	-	-	-
质押借款	-	-	-	-
合 计	-	226.61	278.95	-

2014 年末和 2015 年末公司的长期借款余额分别为 278.95 万元和 226.61 万元，主要为香港同益 2014 年度向南商行贷款形成的长期借款期末账面余额。

(三) 权益变动情况

报告期内，公司所有者权益项目的具体情况如下：

单位：万元

股东权益	2016 年 6 月 30 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	余额	增幅	余额	增幅	余额	增幅	余额	增幅
股本（实收资本）	4,200.00	0.00%	4,200.00	0.00%	4,200.00	0.00%	4,200.00	0.00%
资本公积	3,127.10	0.00%	3,127.10	0.00%	3,127.10	0.00%	3,127.10	0.00%
盈余公积	834.06	0.00%	834.06	42.55%	585.10	52.08%	384.74	252.14%
未分配利润	11,184.53	3.25%	10,832.94	36.99%	7,907.71	38.33%	5,716.54	193.39%
归属于母公司股东权益合计	19,345.69	1.85%	18,994.10	20.06%	15,819.91	17.81%	13,428.37	43.09%
少数股东权益	-	-	-	-	-	-	-	-
股东权益合计	19,345.69	1.85%	18,994.10	20.06%	15,819.91	17.81%	13,428.37	43.09%

公司所有者权益主要包括股本（实收资本）、资本公积、盈余公积和未分配利润。报告期内，公司所有者权益呈逐年上升趋势，主要原因是公司报告期内营业规模持续扩大，盈利能力不断增强，净利润逐年增长。2013 年至 2015 年，公司净利润分别为 4,043.59 万元、4,071.54 万元和 4,224.19 万元，呈现稳步增长态势。

1、股本（实收资本）

单位：万元

姓名	2016 年 6 月 30 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	投资比例	金额	投资比例	金额	投资比例	金额	投资比例
邵羽南	1,396.60	33.25%	1,396.60	33.25%	1,396.60	33.25%	1,396.60	33.25%
华青翠	1,442.48	34.34%	1,442.48	34.34%	1,442.48	34.34%	1,442.48	34.34%
华青春	332.44	7.92%	332.44	7.92%	332.44	7.92%	332.44	7.92%
陈佐兴	193.93	4.62%	193.93	4.62%	193.93	4.62%	193.93	4.62%
邵秋影	166.22	3.96%	166.22	3.96%	166.22	3.96%	166.22	3.96%
吴书勇	166.22	3.96%	166.22	3.96%	166.22	3.96%	166.22	3.96%
马远	166.22	3.96%	166.22	3.96%	166.22	3.96%	166.22	3.96%
华青柏	166.22	3.96%	166.22	3.96%	166.22	3.96%	166.22	3.96%
陈杰	83.60	1.99%	83.60	1.99%	83.60	1.99%	83.60	1.99%

姓名	2016年6月30日		2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额	投资比例	金额	投资比例	金额	投资比例	金额	投资比例
马征	41.55	0.99%	41.55	0.99%	41.55	0.99%	41.55	0.99%
丁海田	24.54	0.58%	24.54	0.58%	24.54	0.58%	24.54	0.58%
马英	20.00	0.48%	20.00	0.48%	20.00	0.48%	20.00	0.48%
合 计	4,200.00	100%	4,200.00	100.00%	4,200.00	100.00%	4,200.00	100.00%

2、资本公积

报告期各期末的资本公积金主要为2012年10月由有限责任公司整体变更为股份有限公司，以截至2012年7月31日的净资产折股减少资本公积1,186.51万元，上述净资产折股差额3,130.48万元计入股份有限公司的资本公积（资本溢价）。

3、盈余公积

2013年末，公司的盈余公积为384.74万元，同比提升了252.14%，主要是由于公司按2013年度母公司可供分配利润的10%计提新增法定盈余公积金275.48万元。2014年末，公司的盈余公积为585.10万元，同比提升了52.08%，主要是由于公司按2014年度母公司可供分配利润的10%计提新增法定盈余公积金200.37万元。2015年末，公司的盈余公积为834.06万元，同比提升了42.55%，主要是由于公司按2014年度母公司可供分配利润的10%计提新增法定盈余公积金248.96万元。

4、未分配利润

报告期内，公司未分配利润的具体情况如下：

单位：万元

项目	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
上年未分配利润	10,832.94	7,907.71	5,716.54	1,948.43
加：会计政策变更对年初数的影响	-	-	-	-
加：同一控制下企业合并对年初数的影响	-	-	-	-
年初未分配利润	10,832.94	7,907.71	5,716.54	1,948.43
加：本期归属于母公司所有者的净利润	1,611.59	4,224.19	4,071.54	4,043.59
减：提取法定盈余	-	248.96	200.37	275.48

项目	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
公积				
分配现金股利或利润	1,260.00	1,050.00	1,680.00	-
整体变更转出	-	-	-	-
年末未分配利润	11,184.53	10,832.94	7,907.71	5,716.54

报告期各期末，公司年末未分配利润分别为 5,716.54 万元、7,907.71 万元、10,832.94 万元和 11,184.53 万元，保持持续增长趋势，主要是报告内公司净利润持续增长所致。

(四) 偿债能力分析

公司主要偿债指标如下表所示：

财务指标	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
合并资产负债率	39.43%	47.87%	48.85%	54.71%
母公司资产负债率	57.03%	59.19%	53.42%	48.91%
流动比率	2.43	2.05	2.03	1.79
速动比率	2.08	1.81	1.83	1.56
利息保障倍数	11.55	9.74	9.87	10.61
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	0.60	1.01	0.64	1.10

报告期各期末，公司合并资产负债率分别为 54.71%、48.85%、47.87%和 39.43%，呈现逐年下降的趋势，主要原因是公司报告期内持续盈利，未分配利润逐年增长。

报告期内，随着公司的盈利能力和资金管理能力水平增强，公司的偿债能力指标显著提升：流动比率由 1.79 提升至 2.43，速动比率由 1.56 提升至 2.08。

公司的流动资产主要为应收账款、货币资金、存货和应收票据，且公司报告期各期末应收账款余额中 96%以上账龄在一年以内，变现能力较强。

报告期内，公司利息保障倍数由 10.61 上升至 11.55，公司总体保持了较为良好的利息支付能力；报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例分别为 0.90、0.86、0.96 和 1.21，公司具备良好的持续盈利能力和偿债能力。

报告期内，公司息税折旧摊销前利润足够支付到期贷款本金和利息，利息保障倍数良好，不存在无法偿付银行借款利息的情况。公司经营活动产生的现金流净流量充足，公司偿债能力有较好的现金流保证。

公司的银行资信状况良好，在工商银行、平安银行、交通银行、南商行等银行的授信额度充足，流动性风险较小。

综上，公司各项偿债指标符合公司所处行业特点，公司经营情况良好，具备较强的偿债能力和抗风险能力。

(五) 资产周转能力分析

1、主要财务指标

报告期内，与公司资产周转能力相关的主要财务指标如下：

财务指标	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
存货周转率（次）	7.78	20.70	20.61	18.33
应收账款周转率（次）	2.53	5.30	5.20	6.12

2013 年至 2015 年，公司的存货周转率稳中有升：由 18.33 提升至 20.70，主要源于公司报告期内建立并完善集成化信息平台，凭借产业链信息处理能力的提升带动了库存管理能力的进一步升级。经过多年细分市场深耕细作，依托产业链信息处理优势，公司已建立起服务于下游客户群的库存协同管理优势，一方面实现产业链上下游各环节的并联下单与精准订货；另一方面，在受外部市场影响出现一定库存剩余时，公司可凭借广泛的客户资源和跨项目产品服务能力，及时消化库存。

2、与可比上市公司的比较

①可比上市公司择选说明

本公司的可比公司择选口径有两个：一是在业务模式和销售产品两个维度上与本公司尽量接近；二是可比财务数据信息可获得性较高。基于信息可获得性原则，可比公司择选范围定位于上市公司。同时，由于本公司是中高端化工及电子材料应用服务型分销商，而且长年专注于移动终端、小家电、太阳能行业等细分应用领域的材料供应服务，在业务模式和盈利模式方面形成了自身的经营特色，因此在上市公司范畴内较难找到业务模式和销售产品特征与本公司完全一致的参考标的。基于上述客观因素，本公司择选了在业务模式方面更为接近的力源信息、众业达作为参考依据，其基本情况如下：

A. 力源信息（300184）

业务定位：主要从事IC等电子元器件的推广、销售及应用服务,是推广IC新产品、传递IC新技术、整合IC市场供求信息的重要平台,是IC产业链中联接上游生产商和下游用户的重要纽带。

主营业务：定期发布的《力源产品目录》为信息载体,以工业控制应用领域(应用电子元器件对电子信号进行处理的控制性应用,包括金融电子、电力电子、医疗电子、智能电表、仪器仪表、工业控制、安防监控等领域)的广大中小电子工业企业为主要目标客户,针对客户在产品的设计、产品定型及批量生产等各个阶段对IC等电子元器件的不同需求,向客户提供包括产品资料、产品选型、免费样品、小量销售、参考设计、技术支持、供应保障等一揽子服务。

B. 众业达(002441)

业务定位：定位为行业领先的“工业电气产品的专业分销商”,致力于为电力、石化、工业、交通、能源和各类基础设施等终端用户提供工业电气产品,涵盖了从制造商到用户的工业电气产品供应链的主要环节。其中,工业电气元器件产品分销业务和系统集成、成套制造业务是公司经营模式中两个重要且相互补充的环节。

主营业务：目前众业达是国内最大的中低压电气专业分销商,其主营业务为通过自有的销售网络分销供应商的工业电气元器件产品、以及进行系统集成与成套制造产品的生产和销售。

②与可比上市公司的比较

项 目		2016年1-3月	2015年度	2014年度	2013年度
应收账款周转率(次)	力源信息	1.10	5.07	6.36	10.88
	众业达	1.17	7.16	8.25	8.41
	可比上市公司均值	1.14	6.12	7.31	9.65
	本公司	2.53	5.30	5.20	6.12
存货周转率(次)	力源信息	0.92	3.60	2.67	1.74
	众业达	1.29	7.56	8.34	8.60
	可比上市公司均值	1.11	5.58	5.51	5.17
	本公司	7.78	20.70	20.61	18.33

注：截至本招股书签署日,力源信息及众业达尚未披露半年报数据,因此上表中采用一

季度报告数据。

报告期内，公司的应收账款周转率水平略低于可比上市公司均值水平，存货周转率水平则高于可比上市公司均值水平。

(六) 关于 NDF 业务的说明

1、公司开展 NDF 业务的目的

公司为客户提供的中高端化工及电子材料产品，大部分需从国外进口，因此涉及境外采购的外汇支付业务，部分商业银行针对需要支付外汇的企业设计了 NDF 远期外汇合约方案，当公司有付汇需求时，会根据实际付汇需求选择合适的 NDF 产品来完成向境外供应商的外汇支付。从事 NDF 业务必须以真实的国际贸易导致的外汇货款支出为条件，与公司正常经营业务直接相关。

2、公司开展 NDF 业务的主要操作流程说明

开展 NDF 业务是通过贸易融资和远期外汇合约的组合运作对外支付外币，因此，公司购买 NDF 产品必须以具有真实国际贸易的外汇货款支付为前提，确保实际货物采购与外汇支付的匹配。其具体操作流程为：

- (1) 公司在确定对外采购任务后，将货款作为全额保证金存入银行，以质押方式向银行申请等额外币贷款，并签订贷款合同和质押合同；
- (2) 公司与银行签订 NDF 无本金交割远期外汇合约；
- (3) 银行将等额外币贷款支付给公司；
- (4) 公司向境外供应商支付货款；
- (5) 贷款到期日，存入银行的全额保证金用以偿还外币贷款，同时结算 NDF 无本金交割远期外汇合约损益。

3、从事 NDF 业务对公司财务报表的影响

NDF 业务收益在合约签署日即已锁定，但在会计处理时，在不同的会计期间及时点会对报表的不同科目产生影响。

- (1) 合约签署日：公司以保证金质押，从银行取得外币贷款，并与贷款银行签署 NDF 远期外汇合约。
- (2) 资产负债表日：NDF 合约在交割日前的存续期内，交易双方不会产生

现金的流入流出，但需计提保证金存款及贷款的利息、计算远期外汇合约约定汇率低于资产负债表日即期汇率所产生的汇差价值（确认为交易性金融资产或负债）、计算远期外汇合约由于约定汇率与资产负债表日即期汇率存在差异产生浮盈或浮亏（确认为公允价值变动损益）等。

（3）合约交割日：交割日贷款银行释放保证金，结算贷款利息以及存款利息，由公司与贷款银行对 NDF 远期外汇合约进行损益结算。

4、NDF 业务规模

单位：万元

NDF 业务质押存款变动	合 计
2012 年 12 月 31 日	1,912.63
增加	-
减少	1,912.63
2013 年 12 月 31 日	-
增加	-
减少	-
2014 年 12 月 31 日	-
增加	-
减少	-
2015 年 12 月 31 日	-
增加	-
减少	-
2016 年 6 月 30 日	-

注：公司同时通过母公司同益股份和子公司香港同益从事 NDF 业务。

5、NDF 业务对损益表的影响

自 2012 年起，公司已不再新增 NDF 业务，截至 2013 年末，所有存量 NDF 已完成交割。NDF 业务对公司损益影响如下表所示：

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
NDF 利息支出①	-	-	-	-8.56
NDF 利息收入②	-	-	-	6.54
汇兑损益③	-	-	-	4.25
公允价值变动损益④	-	-	-	13.00
处置交易性金融负债取得的投资收益⑤	-	-	-	-17.88
合计（①+②+③+④+⑤）	-	-	-	-2.64
NDF 业务对损益影响占当年利润总额比例	-	-	-	-0.05%

十、盈利能力分析

（一）营业收入构成及变动分析

1、营业收入

报告期内，公司营业收入构成及变化趋势如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
营业收入	39,244.11	85,701.66	82,437.09	80,202.23
同比增长率	-	3.96%	2.79%	34.71%

公司营业收入全部来源于主营业务收入，主营业务突出。报告期内，公司主营业务收入分别为 80,202.23 万元、82,437.09 万元、85,701.66 万元和 39,244.11 万元。2013 年至 2015 年，公司营业收入保持持续增长态势。2013 年度，公司实现营业收入 80,202.23 万元，同比增长 34.71%，主要原因如下：首先，2011 年至 2013 年国内智能手机市场快速发展，公司凭借其技术服务、产业链信息处理和库存协同管理三大核心能力，提早布局智能手机销售渠道和整合上游供应商资源，在 2013 年实现移动终端市场出货量大幅提升；第二，公司在太阳能行业电子材料销售方面实现突破，构筑新的业务增长点。2014-2015 年度，公司分别实现营业收入 82,437.09 万元、85,701.66 万元，分别同比增长 2.79%、3.96%，主要原因为 2014-2015 年宏观经济整体面临下行压力，公司下游市场需求增速有所放缓所致。

2、主营业务收入构成分析

（1）产品构成分析

报告期内，公司主营业务收入按产品分类情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	数额	占比	数额	占比	数额	占比	数额	占比
工程塑料	24,973.44	63.64%	52,877.06	61.70%	52,616.57	63.83%	52,502.90	65.46%
普通塑料	428.76	1.09%	1,108.77	1.29%	2,930.08	3.55%	4,072.08	5.08%
电子材料	13,438.08	34.24%	27,933.31	32.59%	24,114.55	29.25%	22,158.57	27.63%
其他化工材料	403.84	1.03%	3,782.51	4.41%	2,775.90	3.37%	1,468.68	1.83%
合 计	39,244.11	100.00%	85,701.66	100.00%	82,437.09	100.00%	80,202.23	100.00%

公司销售产品包括工程塑料、普通塑料、电子材料和其他化工材料四个类别。

其中，公司报告期各年度工程塑料、普通塑料和电子材料产品合计销售总额占收入总额保持在 95%以上。

报告期内，工程塑料产品销售收入在各类产品中占比最高，主要包括 PC、PETG、PMMA、POM、PU、PPS 等高分子材料。工程塑料产品具备良好的强度、硬度、耐冲击、耐热及抗老化的性能，因此广泛应用于手机、平板电脑、家电等外观件及结构件制造。报告期内，公司工程塑料产品销售额由 2013 年的 52,502.90 万元增加至 2015 年的 52,877.06 万元，较为稳定，主要是近年来智能移动终端发展迅速，根据 IDC 初步统计，2014 年，智能手机出货将达到约 13 亿部，全球平板电脑出货量将达到 2.296 亿台，带动公司工程塑料产品销售收入增长所致。预计 2015 年出货量为 14 亿部，年增长率为 12%³²。此外，在 2014 年手机金属外壳开始兴起的情况下，公司增加了金属工艺配套使用的塑胶材料品种，积极促进工程塑料在其他塑胶机型及家电、手机配件等应用领域的推广，从而保持了工程塑料销售收入的稳定增长。手机外壳金属化的趋势未对发行人销售业绩造成重大不利影响。

2013 年至 2015 年，公司电子材料产品销售收入由 22,158.57 万元提升至 27,933.31 万元，销售占比由 27.63%提升至 32.59%，主要是近年来受到国家政策的鼓励，下游太阳能产业逐渐复苏复苏，带动了相关电子材料的销售份额快速提升。

（2）区域市场分析

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华南地区	30,732.46	78.31%	59,974.09	69.98%	55,966.17	67.89%	59,837.43	74.61%
华东地区	4,204.34	10.71%	10,924.49	12.75%	15,110.60	18.33%	14,301.87	17.83%
其他境内地区	3,552.91	9.05%	12,705.37	14.83%	6,691.27	8.12%	5,553.94	6.93%
中国香港及其他境外	754.41	1.92%	2,097.70	2.45%	4,669.06	5.66%	509.00	0.63%
合计	39,244.11	100.00%	85,701.66	100.00%	82,437.09	100.00%	80,202.23	100.00%

在区域构成方面，公司报告期内 82%以上的收入集中在华南地区和华东地区。

³² <http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS25407215>

报告期内公司中国香港及其他境外地区销售收入分别为 509.00 万元、4,669.06 万元、2,097.70 万元和 754.41 万元。2014 年度公司中国香港及其他境外地区销售收入同比增幅为 817.31%，主要原因为公司主要客户之一深圳市华星光电技术有限公司，2014 年度出于自身业务要求，与公司协商，将其向公司的采购业务全部转由其在香港设立的子公司华星光电国际（香港）有限公司执行所致。2015 年度，公司对华星光电国际（香港）有限公司销售额为 1,064.53 万元，同比减少 67.27%，主要系华星光电国际（香港）有限公司的产品策略有所调整，逐步减少了对公司产品的采购额，2016 年开始未向发行人采购产品。2016 年 1-6 月，针对以前年度的销售，公司给予华星光电国际（香港）有限公司销售折让金额 7.65 万元。报告期内公司对深圳市华星光电技术有限公司合并销售金额如下：

单位：万元

单位名称	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
深圳市华星光电技术有限公司	-	-	-	4,833.20
华星光电国际（香港）有限公司	-7.65	1,064.53	3,252.73	19.76
合计	-7.65	1,064.53	3,252.73	4,852.96

（3）主营业务收入应用行业分类

公司分销的中高端化工及电子材料主要应用于制造下游移动终端、家电、LED 照明、太阳能等细分市场产品的零部件、功能件、结构件或外观件。报告期内，公司主营业务收入按产品应用行业分类情况如下：

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
移动终端	12,683.21	32.32%	28,497.89	33.25%	30,225.77	36.67%	27,162.47	33.87%
太阳能	11,015.57	28.07%	22,894.88	26.71%	17,377.46	21.08%	16,660.65	20.77%
家电	3,445.62	8.78%	8,593.97	10.03%	9,892.81	12.00%	13,724.08	17.11%
LED 照明	3,796.79	9.67%	5,596.66	6.53%	3,337.36	4.05%	3,245.24	4.05%
其他	8,302.92	21.16%	20,118.26	23.47%	21,603.68	26.21%	19,409.78	24.20%
合 计	39,244.11	100.00%	85,701.66	100.00%	82,437.09	100.00%	80,202.23	100.00%

注：其他应用行业中行业数量较多，且部分相关材料跨多个行业应用，较难区分；可区分的单一行业毛利均小于移动终端、太阳能、家电和 LED 照明行业，因此进行合并披露。

报告期内公司分销的中高端化工及电子材料在移动终端、家电、LED 照明、太阳能应用领域主营业务收入占比分别为 75.80%、73.79%、76.53%和 78.84%，

为公司分销材料的主要应用领域。

3、主要产品销售价格、销售量的变化情况

产品	2016 年 1-6 月		2015 年度	
分类	销量(吨)	单价(元)	销量(吨)	单价(元)
工程塑料	11,945.52	20,915.18	23,718.88	22,084.40
普通塑料	400.61	10,702.70	827.18	13,404.23
电子材料	22.09	4,987,155.43	47.99	4,771,952.91
其他化工材料	4.67	844,096.92	505.25	69,721.10
产品	2014 年度		2013 年度	
分类	销量(吨)	单价(元)	销量(吨)	单价(元)
工程塑料	20,649.03	25,369.36	20,177.25	25,805.39
普通塑料	2,041.79	14,341.36	2,812.61	15,150.89
电子材料	32.01	5,438,256.28	25.23	6,599,057.19
其他化工材料	536.43	51,670.30	296.84	49,466.56

注：报告期内，公司采购原材料、销售产品的计量单位较为繁杂，其中以“吨”作为计量单位的产品占据总采购额、销售收入比重达到 90%以上，因此抽取以“吨”为计量单位统计。

报告期内，公司工程塑料、普通塑料和电子材料销售价格呈现出下降趋势，而销量则逐年上升。

工程塑料类产品的收入占比较高，报告期内呈现“量升价跌”的现象与此类材料下游应用领域市场周期密切相关：销售数量方面，下游移动终端领域应用领域市场需求增长较快，带动了公司工程塑料类产品的出货量提升；销售价格方面，报告期内，以智能手机为代表的移动终端下游应用领域更新换代较快，因此在工程塑料材料初始引入时定价较高，销售量较少，随着后续该材料应用迅速普及和新应用材料推陈出新，传统工程塑料产品在销售量上升的同时销售价格也逐年下降。

电子材料类产品销售的“量升价跌”情况与公司自身针对电子材料的销售经营策略有关。销售数量呈现上涨的主要原因为：2011 年国家“十二五规划”强调对太阳能行业的政策扶持，2013 年至 2015 年间，中国的太阳能行业景气度逐渐由谷底回升，带动了包括太阳能银浆在内的相关领域电子材料产品的需求量上升，因此 2013 年-2015 年电子材料呈现销售量上升的趋势。电子材料整体销售价格呈现下降的主要原因为电子材料技术革新周期较短，该领域市场热点品类更迭较快，报告期内单一品类产品呈现价格下降趋势。

（二）营业成本构成及变动分析

1、营业成本

报告期内，公司营业成本构成及变化趋势如下表所示：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
营业成本	33,775.71	74,036.86	70,773.97	68,375.91
同比增长率	-	4.61%	3.51%	35.58%

2013年至2015年，随着营业规模逐年增长，公司营业成本保持增长态势：2013年度、2014年度和2015年度，营业成本同比增长率分别为35.58%、3.51%和4.61%，与同期的营业收入同比增长率34.71%、2.79%和3.96%基本一致。

2、主营业务成本构成分析

报告期内，公司主营业务成本按产品分类情况如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工程塑料	21,465.91	63.55%	45,371.79	61.28%	43,931.56	62.07%	43,522.58	63.65%
普通塑料	397.58	1.18%	1,024.21	1.38%	2,771.65	3.92%	3,795.89	5.55%
电子材料	11,580.86	34.29%	24,162.22	32.64%	21,538.03	30.43%	19,802.32	28.96%
其他化工材料	331.36	0.98%	3,478.64	4.70%	2,532.73	3.58%	1,255.14	1.84%
合 计	33,775.71	100.00%	74,036.86	100.00%	70,773.97	100.00%	68,375.91	100.00%

3、主要原材料采购价格、采购量的变化情况

报告期内，影响公司营业成本的主要因素为原材料成本。报告期内，各类原材料的采购数量与单价水平如下：

原材料类别	2016年1-6月		2015年度	
	数量（吨）	单价（元）	数量（吨）	单价（元）
工程塑料	12,012.52	18,021.79	23,885.25	18,779.07
普通塑料	432.30	10,045.64	797.50	12,017.63
电子材料	22.10	4,048,989.75	47.79	4,002,207.10
其他化工材料	1.76	1,762,258.98	667.47	59,239.67
原材料类别	2014年度		2013年度	
	数量（吨）	单价（元）	数量（吨）	单价（元）
工程塑料	20,518.89	20,884.30	20,123.67	21,321.94
普通塑料	2,159.25	13,155.39	2,826.48	13,764.71
电子材料	32.19	4,685,224.21	25.79	5,683,087.05

其他化工材料	536.19	44,907.10	297.9	42,460.45
--------	--------	-----------	-------	-----------

注：报告期内，公司采购原材料、销售产品的计量单位较为繁杂，其中以“吨”作为计量单位的占据总采购额、销售收入比重达到90%以上，因此抽取以“吨”为计量单位统计。

作为一家中高端化工及电子材料应用服务型分销商，公司自身的业务模式决定了采购与销售的“量价”变化拥有同样的驱动因素：与下游应用领域市场变化和自身经营策略紧密相关，具体请参见本节之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入构成及变动分析”之“3、主要产品销售价格、销售量的变化情况”。报告期内，公司各类原材料的采购量和价格变动趋势与各类产品销售量和价格变动趋势相一致：公司工程塑料、普通塑料和电子材料采购价格呈现下降趋势，而采购量则总体呈现上升趋势。

（三）经营成果变动分析

报告期内，经营成果总体情况如下：

单位：万元

项 目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
营业收入	39,244.11	85,701.66	82,437.09	80,202.23
营业成本	33,775.71	74,036.86	70,773.97	68,375.91
营业税金及附加	93.92	234.89	208.32	211.58
销售费用	1,846.86	3,722.84	3,404.40	3,592.76
管理费用	1,107.93	1,899.39	2,057.83	2,040.59
财务费用	323.97	1,104.64	814.82	576.01
资产减值损失	83.05	55.17	87.67	330.62
公允价值变动收益	-	-	-	13.00
投资收益	-	-	-	-17.88
营业利润	2,012.67	4,647.86	5,090.09	5,069.88
营业外收入	21.31	495.34	143.70	248.88
营业外支出	7.63	13.19	49.82	6.73
利润总额	2,026.34	5,130.01	5,183.96	5,312.03
所得税费用	414.75	905.82	1,112.43	1,268.44
净利润	1,611.59	4,224.19	4,071.54	4,043.59
归属于母公司所有者的净利润	1,611.59	4,224.19	4,071.54	4,043.59

报告期内，公司的利润总额分别为5,312.03万元、5,183.96万元、5,130.01万元和2,026.34万元，小幅下降。公司营业利润占利润总额比例较高，报告期内分别为95.44%、98.19%、90.60%和99.33%。

1、毛利及毛利率变动分析

报告期内，按产品类别划分，公司毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月			2015 年度		
	毛利	占比	毛利率	毛利	占比	毛利率
工程塑料	3,507.53	64.14%	14.05%	7,505.27	64.34%	14.19%
普通塑料	31.18	0.57%	7.27%	84.56	0.72%	7.63%
电子材料	1,857.21	33.96%	13.82%	3,771.10	32.33%	13.50%
其他化工材料	72.48	1.33%	17.95%	303.87	2.60%	8.03%
合 计	5,468.40	100.00%	13.93%	11,664.79	100.00%	13.61%

项 目	2014 年度			2013 年度		
	毛利	占比	毛利率	毛利	占比	毛利率
工程塑料	8,685.01	74.47%	16.51%	8,980.32	75.94%	17.10%
普通塑料	158.43	1.36%	5.41%	276.19	2.34%	6.78%
电子材料	2,576.52	22.09%	10.68%	2,356.25	19.92%	10.63%
其他化工材料	243.17	2.08%	8.76%	213.54	1.81%	14.54%
合 计	11,663.12	100.00%	14.15%	11,826.31	100.00%	14.75%

报告期内，公司主营业务毛利额分别为 11,826.31 万元、11,663.12 万元、11,664.79 万元和 5,468.40 万元。报告期内，公司主营业务毛利率分别为 14.75%、14.15%、13.61%和 13.93%，大体保持平稳。

报告期内，工程塑料类产品的毛利率相对较高，其形成的毛利占比比较稳定，报告期内维持在 70%左右水平。2015 年度，工程塑料毛利占比较 2014 年度下降，主要原因为工程塑料下游主要的应用领域移动终端市场竞争加剧导致工程塑料毛利率下降 2.91 个百分点。电子材料类产品报告期内对公司毛利贡献仅次于工程塑料产品，毛利占比逐年上升，主要原因是随着光伏市场复苏，公司向下游销售的银浆材料也随之增加，且公司优化了材料销售结构，扩大了高毛利率材料的销售，导致毛利率增加了 2.87 个百分点。

2013 年-2015 年，公司的毛利率由 14.75%逐渐下降至 13.16%，主要原因为：

一是随着工程塑料下游主要的应用领域移动终端市场转向“供应链”竞争，材料销售价格有所下降，使得公司工程塑料产品毛利率在报告期内由 2013 年的 17.10%下降至 2015 年的 14.19%所致；

二是随着太阳能行业的逐渐复苏，公司加强了对太阳能领域下游客户的开发力度，该领域电子材料产品的销售收入占比由 2013 年度的 27.63%提升至 2015 年度 32.59%，从而使得工程塑料产品销售收入占比在报告期内逐年减少，由 2013 年度的 65.46%下降至 2015 年度的 61.70%。

在工程塑料产品毛利率高于其他产品毛利率的背景下，公司综合毛利率在报

告期内呈现小幅下降趋势。

（四）报告期内的期间费用情况

报告期内，公司期间费用及变动趋势如下：

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	期间费用率	金额	期间费用率	金额	期间费用率	金额	期间费用率
销售费用	1,846.86	4.71%	3,722.84	4.34%	3,404.40	4.13%	3,592.76	4.48%
管理费用	1,107.93	2.82%	1,899.39	2.22%	2,057.83	2.50%	2,040.59	2.54%
财务费用	323.97	0.83%	1,104.64	1.29%	814.82	0.99%	576.01	0.72%
合 计	3,278.75	8.35%	6,726.87	7.85%	6,277.05	7.61%	6,209.36	7.74%

报告期内，期间费用占主营业务收入的比重分别为 7.74%、7.61%、7.85%和 8.35%。报告期内公司期间费用率较为稳定，主要原因有两个：一是报告期内公司主动进行供应链流程梳理，有效提高运营效率；二是报告期内公司管理重心由“销售规模导向”转向“利润规模导向”，期间费用随之得以有效管控。

1、销售费用

报告期内，公司的销售费用具体构成如下：

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
职工薪酬	758.13	1,580.83	1,425.52	1,492.34
运输及车辆费	450.22	982.35	946.75	1,065.22
业务招待费	184.40	330.42	234.56	281.32
办公及差旅费	173.31	303.47	290.65	248.63
试料费用	49.93	103.22	120.76	101.19
租赁费	163.74	324.20	276.82	244.54
展会费	41.31	49.49	50.74	47.11
其 他	25.82	48.86	58.61	112.40
合 计	1,846.86	3,722.84	3,404.40	3,592.76

报告期内，公司销售费用主要为职工薪酬、运输及车辆费、业务招待费等。2013 年度，销售费用为 3,592.76 万元，同比增幅为 34.22%，与当期收入增幅 34.71%相一致，主要是公司业务规模扩张导致的人工及运输等成本上涨所致。2014 年度，销售费用为 3,404.40 万元，同比降幅为 5.24%，而当期收入增幅为 2.79%，销售费用与收入变动方向不一致主要原因为管理重心由“销售规模导向”转向“利润规模导向”，销售费用随之得以有效管控。2015 年度，销售费用为

3,722.84 万元，同比增幅为 9.35%，当期收入增幅为 3.96%，主要是随着经营规模扩大，销售费用正常增长所致。

2、管理费用

报告期内，公司管理费用的主要构成情况如下：

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
职工薪酬	555.68	1,022.35	1,017.49	1,003.93
租赁费	98.36	170.65	152.22	203.49
中介及咨询费	14.83	45.00	192.68	176.99
研发费	83.31	126.61	185.81	155.82
办公及差旅费	76.09	145.03	129.40	119.95
装修费	0.96	66.83	75.59	75.59
折旧费	37.14	54.16	63.80	74.52
业务招待费	45.63	42.17	29.16	29.93
税 费	13.11	27.11	27.44	23.34
其 他	182.81	199.47	184.23	177.05
合 计	1,107.93	1,899.39	2,057.83	2,040.59

报告期内，公司管理费用主要构成是职工薪酬、租赁费、中介及咨询费等。2013 年度和 2014 年度，公司管理费用为 2,040.59 万元和 2,057.83 万元，同比增幅分别为 32.48%和 0.84%，与收入增幅保持基本一致。2015 年度，公司收入规模较 2014 年度实现小幅增长，而管理费用为 1,899.39 万元，同比下降 7.70%，主要系由于公司 2014 年度聘请咨询机构进行了营销管理体系建设等事项，而 2015 年无此事项发生。

3、财务费用

报告期内，公司财务费用的主要构成情况如下：

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
利息支出	68.85	296.54	267.94	271.21
贴现利息	123.20	290.18	316.45	281.51
减：利息收入	12.42	25.14	13.01	20.90
汇兑损益	85.16	376.06	75.13	-165.50
其 他	59.18	167.00	168.30	209.68
合 计	323.97	1,104.64	814.82	576.01

报告期内，公司的财务费用分别为 576.01 万元、814.82 万元、1,104.64 万元和 323.97 万元，主要由利息支出、贴现利息、利息收入（抵减项）、汇兑损益

和其他财务费用构成。

报告期内，公司贴现利息分别为 281.51 万元、316.45 万元、290.18 万元和 123.20 万元，较为稳定，2014 年贴现利息金额较大，主要原因为：随着业务规模的扩大，基于融资成本的考量，公司增加银行承兑汇票与信用证贴现量以满足营运资金的需求，进而导致相关贴现利息费用有所增长。

报告期内，汇兑损益对财务费用的影响分别为-165.50 万元、75.13 万元、376.06 万元和 85.18 万元，逐年增长，主要原因为人民币对主要交易外汇汇率呈现下降趋势所致。

（五）资产减值损失

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
坏账损失	7.03	8.20	21.80	243.91
存货跌价损失	76.02	46.98	65.87	86.72
合 计	83.05	55.17	87.67	330.62

（六）公允价值变动损益

单位：万元

产生公允价值变动收益的来源	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
交易性金融负债	-	-	-	13.00
其中：衍生金融工具产生的公允价值变动收益	-	-	-	13.00
合 计	-	-	-	13.00

报告期内，公司公允价值变动损益主要是公司进行 NDF 业务形成的。截至 2013 年末，该项业务已经交割完毕。

（七）投资收益

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
处置交易性金融负债取得的投资收益	-	-	-	-17.88
合 计	-	-	-	-17.88

报告期内，公司由于处置 NDF 取得的投资收益分别为-17.88 万元、0 万元、0 万元和 0 万元，截至 2013 年末，该项业务已经交割完毕。

(八) 营业外收入

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
政府补助	16.00	483.52	143.37	241.33
固定资产处置收益	0.00	-	-	0.27
其 他	5.30	11.82	0.33	7.29
合 计	21.31	495.34	143.70	248.88

报告期内，公司营业外收入主要由政府补助构成，明细如下：

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
中小企业服务署企业管理咨询项目资助	16.00	-	-	-
深圳市经济贸易和信息化委员会保险专项补助资金	-	13.88	-	-
深圳市经济贸易和信息化委员会 IT 信息化建设项目政府补助	-	55.00	-	-
深圳市经济贸易和信息化委员会发展战略项目政府补助	-	17.59	-	-
深圳市宝安区财政局上市补贴	-	100.00	-	-
平安财产保险股份有限公司补助	-	-	-	16.63
深圳市宝安区财政局企业信息化建设项目资助资金	-	100.00	8.00	-
市民营及中小企业专项资金企业国内市场开拓资助经费	-	4.51	6.37	6.70
市民营及中小企业发展专项资金，企业改制上市培育项目资助经费	-	90.29	-	30.00
深圳市宝安区财政局担保费补贴款	-	-	-	10.00
深圳市宝安区财政局贴息补贴款	-	102.24	99.00	178.00
深圳市宝安区财政局拨股份制改造经费	-	-	30.00	-
合 计	16.00	483.52	143.37	241.33

(九) 非经常性损益明细表

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
1、非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	0.00	-0.38	-3.56	-4.94
2、越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免	-	-	-	-
3、计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定	16.00	483.52	143.37	241.33

标准定额或定量持续享受的政府补助除外				
4、企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	-	-	-	-
5、除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-	-	-	-4.88
6、除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-2.33	-0.99	-45.93	5.77
7、其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-	-
小计	13.67	482.15	93.88	237.28
减：非经常性损益相应的所得税	3.42	120.54	23.44	59.63
减：少数股东损益影响数	-	-	-	-
非经常性损益影响的净利润	10.25	361.61	70.43	177.65
归属于母公司普通股股东的净利润	1,611.59	4,224.19	4,071.54	4,043.59
扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东净利润	1,601.34	3,862.58	4,001.10	3,865.94

（十）公司税收缴纳情况及分析

1、企业所得税计缴情况

单位：万元

报告期	期初余额	本期已交税额	期末余额
2013 年度	528.99	1,153.12	714.27
2014 年度	714.27	1,513.25	291.57
2015 年度	291.57	794.13	409.25
2016 年 1-6 月	409.25	371.73	465.34

注：上表数据引用自主要税种纳税情况说明。

2、增值税计缴情况

单位：万元

报告期	期初余额	本期已交税额	期末余额
2013 年度	-23.13	1,678.02	56.23
2014 年度	56.23	1,857.66	-111.41
2015 年度	-111.41	1,983.26	-893.60
2016 年 1-6 月	-893.60	818.89	-959.90

注：上表数据引用自主要税种纳税情况说明。2013年末余额56.23万元与财务报表附注中披露的应交增值税余额56.45万元差异-0.22万元、2014年末余额-111.41万元与财务报表附注中披露的应交增值税余额34.52万元差异-145.93万元、2015年末余额-893.60万元与财务报表附注中披露的应交增值税余额52.28万元差异-945.88万元以及2016年6月末余额

-959.90万元与财务报表附注中披露的应缴增值税余额0.56万元差异-960.46万元系财务报表中将待抵扣进项税重分类至其他流动资产。

3、城市维护建设费

单位：万元

报告期	期初余额	本期已交税额	期末余额
2013 年度	10.75	112.25	19.78
2014 年度	19.78	126.41	13.56
2015 年度	13.56	135.69	13.41
2016 年 1-6 月	13.41	56.62	11.57

4、所得税费用明细情况

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
当期所得税	427.82	911.81	1,090.55	1,338.40
递延所得税	-13.07	-5.99	21.88	-69.96
合 计	414.75	905.82	1,112.43	1,268.44

5、所得税与会计利润的关系

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
利润总额	2,026.34	5,130.01	5,183.96	5,312.03
按法定/适用税率计算的所得税费用	506.59	1,282.50	1,295.99	1,328.01
子公司适用不同税率的影响	-112.08	-417.51	-180.02	-113.30
调整以前期间所得税的影响	-1.96	3.69	-27.14	18.18
非应税收入的影响	-	-0.63	-	-
不可抵扣的成本、费用和损失的影响	22.20	37.14	23.60	35.55
所得税费用	414.75	905.82	1,112.43	1,268.44

6、报告期内税收优惠对发行人财务状况和经营结果的影响说明

报告期内，除同益服务（子公司）、同益技术（子公司）在 2014 年及 2015 年度享受 15%企业所得税优惠，北京世纪豪在 2015 年被认定为小型微利企业并享受 20%企业所得税优惠之外，未享受其他税收优惠政策。2015 年度相关税收优惠对所得税费用影响值为 196.05 万元，占 2015 年度公司合并利润表利润总额比例约为 3.82%。综上，报告期内税收优惠对公司财务状况和经营结果的影响较小。

（十一）保荐机构对发行人持续盈利能力的核查结论

对公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素包括但不限于：对主要供应商

依赖的风险、市场需求波动风险、材料采购风险、公司不能及时供货的风险、技术服务偏差影响公司经营的风险等。公司已在本招股说明书“第四节 风险因素”中进行了分析并完整披露。

经核查，保荐机构认为：报告期内发行人已实现良好的财务状况和盈利能力，根据行业未来发展趋势以及对发行人未来经营业绩的判断，发行人具有良好的发展前景和持续盈利能力。

十一、发行人现金流量分析

公司在报告期内的合并现金流量基本情况如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
经营活动产生的现金流量净额	2,523.21	4,240.39	2,678.85	4,615.85
投资活动产生的现金流量净额	-216.34	-474.05	-416.33	-244.69
筹资活动产生的现金流量净额	-4,058.30	-4,513.57	-2,599.26	-585.47
汇率变动对现金的影响	29.46	120.39	-28.29	-40.72
现金及现金等价物净增加额	-1,721.97	-626.83	-365.03	3,744.97
期末现金及现金等价物余额	3,133.63	4,855.60	5,482.43	5,847.45

报告期内不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资事项。

（一）经营活动现金流分析

报告期内，经营活动产生的现金流量净额分别为 4,615.85 万元、2,678.85 万元、4,240.39 万元和 2,523.21 万元。2014 年度公司经营活动产生的现金流量净额相较 2013 年度有所下降，主要原因为期间外部信贷环境有所收紧，公司下游客户资金流动性下降，进而影响了公司销售回款效率。2015 年度公司经营活动产生的现金流量净额相较 2014 年度有所回升，主要系公司加强了应收账款管理所致。

报告期内，公司经营性生活活动产生的现金流量净额、净利润、两者差额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
经营活动产生的现金流量净额 ①	2,523.21	4,240.39	2,678.85	4,615.85
净利润 ②	1,611.59	4,224.19	4,071.54	4,043.59
①-②	911.62	16.20	-1,392.69	572.26

报告期内，除 2014 年度外，各期经营活动产生的现金流量净额与当期的净利润水平基本保持一致。

2014 年经营活动产生的现金流量净额与净利润水平差异较大主要原因为：2014 年客户销售回款效率有所下降，导致期末应收账款余额提升较快。

2016 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额与净利润水平差异较大的原因主要为公司进一步加强了应收账款管理导致应收账款回款加快。

（二）投资活动现金流分析

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-244.69 万元、-416.33 万元、-474.05 万元和-216.34 万元，投资活动产生的现金流量净额均为负数主要原因是：伴随公司业务规模扩大，公司添置固定资产和无形资产发生资金流出。

（三）筹资活动现金流分析

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-585.47 万元、-2,599.26 万元、-4,513.57 万元和-4,058.30 万元。2014 年度，筹资活动现金流量金额为负数且规模较大主要原因为 2014 年度公司使用信用证方式结算的采购额有所增加，因此对应支付的信用证保证金数随之增加。2015 年度，筹资活动现金流量金额为负数且规模继续扩大的原因为公司经营活动产生的现金流量净额较好，偿还借款和分红所致。

十二、资本性支出情况

（一）报告期重大资本性支出情况

公司的资本性支出主要为办公设备、运输设备和 ERP 系统，具体请参见本节之“九、财务状况分析”之“（一）资产结构分析”之“3、非流动资产分析”之“（1）固定资产”和“（2）无形资产”。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需求量

除本次募集资金投向外，公司无未来可预见的重大资本性支出计划。本次募集资金的详细情况请参见本招股说明书“第十节 募集资金运用”。

十三、财务状况和盈利能力的未来趋势分析

1、未来市场发展前景广阔

公司客户主要为国内品牌商或其合作代工厂，在各自的细分市场领域处于领先地位。公司在移动终端市场与小米、华为、中兴、富士康、比亚迪、联想、宇龙酷派、步步高、OPPO等，在家电领域与格力、伊莱克斯、美的、TCL、惠而浦、华星光电等公司，在新能源领域与英利、广东爱康太阳能、飞利浦、欧普照明等，市场基础良好，业务增长空间可观。公司所服务的品牌厂商在终端消费市场认知度良好，业务增长潜力较大。

2、募投项目执行后将提高公司对上下游资源的整合能力和市场开拓能力

通过扩建营销运营平台、加大技术研发投入和信息化系统建设投入，公司的经营状况将从以下三个方面得以增强：一是增强自身品牌影响力和扩大服务、分销网络；二是增强技术研发能力和服务能力；三是强化公司信息化服务能力和效率，进一步增强公司产业链信息处理能力和库存协同优化能力，进而不断整合公司现有客户和供应商资源，并向其他细分市场渗透，增加自身利润来源。

3、募集资金到位后资金实力将显著增强

募集资金到位后，公司资金实力将大幅提高，资产负债率会有所下降，公司的偿债能力将显著提升。

十四、发行前利润分配政策及股利分配情况

（一）公司报告期股利分配政策

根据相关法律法规及现行《公司章程》，公司税后利润按下列顺序分配：

- 1、弥补亏损。
- 2、提取利润的10%作为法定公积金。
- 3、提取任意公积金。
- 4、支付股东股利。

公司法定公积金累计金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，应当先用当年的利润弥补亏损。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。

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2个月内完成股利（或股份）的派发事项。公司持有的本公司股份不参与利润分配。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，资本公积金不用于弥补公司的亏损。

（二）报告期内的实际股利分配情况

报告期内，公司分红情况如下：

序号	分配日期	所属年度	分配形式	分配金额（万元）
1	2016. 1. 25	2015 年度	现金	1,260
2	2015. 4. 28	2014 年度	现金	1,050
3	2014. 4. 23	2013 年度	现金	1,680

十五、滚存利润分配安排

2014年5月18日召开的2014年第一次临时股东大会决议通过，公司首次公开发行股票前产生的滚存未分配利润，由新老股东按发行后的股权比例共享。

十六、本次发行上市后的股利分配政策

经公司2014年5月18日召开的2014年第一次临时股东大会决议通过了上市后适用的《公司章程（草案）》，并经2014年6月21日召开的2014年第二次临时股东大会通过了修订后上市后适用的《公司章程（草案）》，公司发行上市后的股利分配政策如下：

（一）股利分配原则

公司实施积极的股利分配政策，重视对股东的合理回报并兼顾公司的可持续发展，利润分配政策保持连续性和稳定性。

（二）股利分配方式

公司采取现金、股票、现金和股票相结合的方式或者法律、法规允许的其他方式分配股利。

（三）现金分红的条件及比例

在公司的现金能够满足公司正常经营和发展需要的前提下，公司优先采取现

金方式分配股利。公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的15%。

公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

1. 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例不少于80%；

2. 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例不少于40%；

3. 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例不少于20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

其中，重大资金支出安排是指：

1. 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备累计支出达到或者超过公司最近一期经审计净资产的50%，或超过3,000万元人民币；

2. 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的30%。

（四）现金分红的期间间隔

公司原则上每年度进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司盈利情况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

（五）发放股票股利的条件

公司可根据业绩增长情况、累计可供分配利润及现金流状况，在保证最低现金分红比例和公司股本规模合理的前提下，采用股票股利方式进行利润分配。

（六）利润分配的决策程序和机制

1、公司每年利润分配预案由董事会结合公司章程的规定、盈利情况、资金需求和股东回报规划拟定，经董事会审议通过后提交股东大会批准。独立董事应对利润分配预案独立发表意见并公开披露。

2、董事会审议现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜。

3、股东大会对现金分红具体方案进行审议时,应当考虑通过多种渠道(电话、传真、电子邮件、互动平台等)与股东特别是中小股东进行沟通和交流,充分听取中小股东的意见和诉求,并及时解答中小股东关心的问题。

4、公司应严格按照有关规定在年报、半年报中披露利润分配预案和现金分红政策执行情况。若公司年度盈利但董事会未提出现金分红预案,应在年报中详细说明未分红的原因、未用于分红的资金留存公司的用途和使用计划,并由独立董事对该事项发表独立意见并公开披露。

(七) 利润分配调整的决策机制和程序

公司应当严格执行公司章程确定的利润分配政策以及股东大会审议批准的利润分配具体方案。因公司外部经营环境或者自身经营状况发生较大变化而需要调整利润分配政策的,公司董事会应以保护股东权益为出发点,详细论证和说明利润分配政策调整的原因,并严格履行以下决策程序:

1、公司董事会在充分论证公司利润分配政策调整的必要性和合理性的基础上,制定利润分配政策调整方案,并做出关于修改《公司章程》的议案;

2、独立董事、监事会应对上述议案进行审核并发表明确审核意见;

3、董事会审议通过上述议案后报股东大会审议批准,公告董事会决议时应同时披露独立董事和监事会的审核意见;

4、股东大会审议上述议案时,公司应当提供网络投票等方式以方便股东参与股东大会表决,该事项应经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过。

5、股东大会批准上述议案后,公司应相应修改《公司章程》,并通过指定的信息披露媒体向公众及时披露。

十七、发行人股东分红回报规划

为增加公司未来利润分配决策的透明度和可操作性,公司于2014年第一次临时股东大会通过了《关于制定〈深圳市同益实业股份有限公司发行上市当年及其后两年的利润分配计划〉的议案》,主要内容如下:

(一) 制订本计划考虑的因素

公司致力于实现平稳、健康和可持续发展,综合考虑公司经营发展规划、盈利能力、股东回报等重要因素,建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制,并对利润分配做出制度性安排,以保证利润分配政策的连续性和稳定性。

（二）公司发行上市当年及其后两年的具体利润分配计划

1. 公司将坚持以现金分红为主、可以采用股票、现金与股票相结合或者法律、法规允许其他的方式分配利润。

2. 根据《公司章程（草案）》的规定，在公司未分配利润为正、当期可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正且公司现金流可以满足公司正常经营和可持续发展的情况下，公司原则上每年进行一次现金分红。公司董事会可以根据公司盈利情况及资金状况提议公司进行中期现金分红。

3. 根据《公司法》等有关法律法规及《公司章程（草案）》的规定，在公司盈利且现金能够满足公司持续经营和长期发展的前提下，公司发行上市当年及其后两年每年以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可供分配利润的15%。

4. 公司发行上市当年及其后两年，公司可以根据累计可供分配利润、公积金及现金流状况，在保证最低现金分红比例和公司股本规模合理的前提下，可以采用股票股利方式进行利润分配。

十八、发行人未分配利润的使用原则

公司在无重大投资计划或重大现金支出发生的情况下，坚持以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的15%。公司留存未分配利润主要用于对外投资、收购资产、购买设备等重大投资及现金支出，逐步扩大生产经营规模，优化财务结构，促进公司的快速发展，有计划有步骤地实现公司未来的发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

十九、本次发行后即期回报被摊薄的风险，拟采取的措施及发行人董事和高级管理人员的相关承诺

（一）本次发行后，发行当年发行人每股收益、净资产收益率的变动趋势

由于本次发行募集资金投资项目需要一定的建设期，且募集资金投资项目产生收益也需要一定的运行时间，因此本次发行后，公司经营业绩增长及其增长幅度可能低于公司因本次发行导致的股本和净资产规模的增长幅度，从而导致公司在本次发行后，发行当年的每股收益和净资产收益率将低于上一年度，存在即期

回报被摊薄的风险。

为简要测算因本次发行对公司发行当年每股收益和净资产收益率的摊薄影响，假定：

- 1、本次公开发行将新增公司股本总额 1,400 万股；
- 2、本次发行于 2016 年 9 月 30 日实施完成；
- 3、本次公开发行股票募集资金金额为本招股说明书披露的最大金额，即本次发行募集资金总额为 22,190.00 万元，且不考虑发行费用等因素的影响；
- 4、本次 2015 年度利润分配实施完成；
- 5、宏观经济环境、产业政策、行业发展状况、产品市场情况等方面没有发生重大变化；
- 6、不考虑除募集资金和净利润之外的其他因素对净资产的影响。

基于上述假设前提，公司测算了 2016 年度三种不同净利润条件下，本次公开发行后，摊薄即期回报对公司基本每股收益等主要财务指标的影响如下：

单位：万股、万元、元/股

项目	2015 年实际数	2016 年预测数		
		情景 1：假定 2016 年扣除非经常性损益归属于上市公司股东的净利润同比增长 10%	情景 2：假定 2016 年扣除非经常性损益归属于上市公司股东的净利润保持与上年相同	情景 3：假定 2016 年扣除非经常性损益归属于上市公司股东的净利润同比下降 10%
股本总额	4,200	5,600	5,600	5,600
扣除非经常性损益归属于上市公司股东的净利润	3,862.58	4,248.84	3,862.58	3,476.32
扣除非经常性损益后基本每股收益	0.92	0.93	0.85	0.76
扣除非经常性损益后稀释每股收益	0.92	0.93	0.85	0.76
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	22.30%	16.65%	15.14%	13.63%

从上述测算可见，本次发行完成后，因股本和净资产规模的扩张，在假定的 2016 年三种实现净利润情况下，公司扣除非经常性损益后的基本每股收益、稀释每股收益、加权平均净资产收益率均有所降低。因此，公司存在发行当年每股收益和净资产收益率被摊薄的风险。

发行人提醒投资者关注：上述公司对 2016 年度净利润的假设分析并不构成公司的盈利预测，投资者不应据此进行投资决策。

（二）董事会选择本次融资的必要性和合理性

公司董事会选择本次融资的必要性和合理性如下：公司是中高端化工及电子材料应用服务型分销商，一直以来坚持以细分市场为导向，以持续创新能力为依托，抓住国家产业政策支持、下游消费市场热点、中高端化工及电子材料市场需求逐年增加的良好发展机遇，加大研发投入，提高服务能力和效率，致力于打造中高端化工及电子材料应用专业服务平台。

根据公司未来发展战略规划，顺应移动终端、家电产业集群产业转移的需要，公司亟需进一步实现跨区域扩张、扩大业务半径、深化服务能力。借助发行上市的契机，公司将充分利用自身的技术服务、产业链信息处理、库存协同优化、客户资源等方面的综合优势，充分整合内外部资源、不断增强业务模式的延伸性和可复制性，拓展公司的发展空间，实现企业经济效益、规模及综合实力的提升。

尽管公司通过多年经营积累持续稳定发展，但现有融资渠道、资本规模仍难以满足公司长远发展需求，选择本次融资能够有效实施有关募集资金投资项目，进一步增强公司资本实力、盈利能力及发展潜力。由于募集资金投资项目建设、达产并逐步释放利润需要一定时间，因此虽然从短期来看会对公司每股收益形成摊薄，但长期来看本次融资对公司相关财务指标具有正向拉动作用。

（三）本次募集资金投资项目与发行人现有业务的关系，发行人从事募集资金项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

1、本次募集资金投资项目与发行人现有业务的关系

作为中高端化工及电子材料应用服务型分销商，公司将在保持现有系列产品良好发展势头的基础上，通过扩建营销运营平台、加大技术研发投入和信息化系统建设投入，提高公司的品牌影响力和扩大服务、分销网络；增强技术研发能力和服务能力；强化公司信息化服务能力和效率，进一步增强公司产业链信息处理能力和库存协同优化能力，进而不断整合公司现有客户和供应商资源，并向其他细分市场渗透。

根据公司应用服务型分销特点，公司技术中心项目的建设将会进一步增强公司技术服务能力，未来随着公司募投项目的实施，公司检测中心、新工艺开发以及案例数据中心将会逐步建立并运行，公司将会进一步充实案例库；随着公司颜

色中心的建立，公司配色能力、把握流行颜色的能力及色板制造能力将进一步提升，从而为客户选择材料提供极大的便利，并提升试料通过率。

2、发行人从事募集资金项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

（1）人员储备

公司已形成了一支在材料分销行业中技术过硬、经验丰富的技术服务及研发队伍。截至 2016 年 6 月末，公司技术服务人员合计 81 名，占全部员工总数的 47.09%。截至 2016 年 6 月末，公司现有技术研发人员 5 人，长期合作的外部专家有 1 人，市场培育人 16 人。在公司研发团队中，大部分项目工程师、技术工程师和销售工程师具有 3 年以上的技术研发经验，成为公司技术服务的中坚力量。

（2）技术储备

公司是国内材料分销行业从事应用服务的先行者，展业经验达 14 年，基于逐步增强的技术服务团队力量、产业链信息处理能力和库存协同优化能力，公司服务的案例库进一步得到扩充，颜色库更加贴近消费市场流行趋势。目前，公司积累的研发项目用料案例及材料加工案例累计达 787 项，已涵盖细分市场的主流材料体系；目前公司已与中兴、华为、小米、酷派、魅族合作建立了颜色库，逐步积累了技术服务的先发优势与专业优势。此外，公司技术中心正在进行弹性体包胶和免喷涂项目的研发，为进一步提升公司技术服务能力奠定了基础。

（3）市场储备

目前，发行人拥有移动终端、家电、LED 照明、太阳能等细分市场近 800 个交易客户。报告期内发行人服务的庞大客户群覆盖了上述产品国内主流品牌商如移动终端行业的华为、小米、联想、魅族、中兴、酷派、TCL、步步高（VIVO）、OPPO、金立等，家电行业的格力、伊莱克斯、海信、TCL 等，LED 照明行业的飞利浦、欧普照明、欧司朗、GE 照明等，太阳能电池行业的南玻、广东爱康、海南英利、湖南兴业等及其代工厂客户，已经形成品牌示范效应，使得中高端化工材料及电子材料厂商借助公司的销售平台可以将其产品迅速推广至众多客户，并在其中发掘出具有较大成长潜力的客户。因此，公司已为本次募集资金投资项目的实施提供了充分的市场渠道。

综上所述，公司在人员、技术、市场等方面已经具备了实施募集资金投资项

目的各项条件，募集资金到位后，预计募投项目的实施不存在重大障碍。

（四）填补回报的具体措施

针对本次公开发行可能导致投资者即期回报被摊薄，经公司 2016 年第一次临时股东大会审议，通过了《关于填补被摊薄即期回报的相关措施的议案》。根据该决议，公司拟通过多种措施防范即期回报被摊薄的风险，积极应对外部环境变化，增厚未来收益，实现公司业务的可持续发展，以填补股东回报，充分保护中小股东的利益，具体措施如下：

1、针对公司现有各业务板块的具体情况、未来发展态势和主要经营风险点，进一步强化公司主营业务的核心竞争力，提升公司主营业务的盈利水平

作为中高端化工及电子材料应用服务型分销商，公司下游细分市场主要为移动终端、家电、LED 照明、太阳能市场，报告期内，公司各细分市场业务板块经营情况良好，并积累了较为丰富的客户资源和内部人才储备。但以上市场竞争较为激烈，公司在未来的经营中仍将面临着市场需求波动、应用服务型分销业务不能适应下游产品技术路线升级及迭代等风险，公司针对现有业务板块（产品）的主要风险，拟采取如下措施，以提升公司的核心竞争力，提升公司的盈利水平：

（1）加大市场开拓力度，拓展业务领域

公司将在现有细分市场和产品的基础上，不断增强业务模式的延伸性和可复制性，拓展公司的发展空间。基于公司对各个细分市场应用领域需求的深刻理解、对客户的技术服务能力与客户资源的积累，公司将继续扩大客户资源的利用率，以现有产品为基础，积极向配套类等相关产品进行拓展，增加公司业务盈利增长点；同时公司将加大业务领域开拓计划，以期拓展至与现有细分市场具有相关性的细分市场，提升公司盈利能力。

（2）深化对客户的服务，并充实案例库的积累和颜色库的建设，提高服务效率

目前，公司积累的研发项目用料案例及材料加工案例累计达 787 项，已涵盖细分市场的主流材料体系；目前公司已与中兴、华为、小米、酷派、魅族合作建立了颜色库，逐步积累了技术服务的先发优势与专业优势。随着业务的发展，未来公司将会进一步充实案例库，在现有颜色库的基础上，不断增强配色能力、把握流行颜色的能力及色板制造能力，从而提升试料通过率。

2、提高日常运营效率，降低运营成本，提升经营业绩

公司将以扁平化、快捷化、制度化为原则，建立科学的企业组织和管理模式，积极推行“平衡积分卡”、“阿米巴”等世界先进的管理模式，积极提升 ERP、CRM 等信息技术的应用水平，以促进公司财务、人力资源、产品管理、市场营销、技术研发等信息资源的高效运行，调动各级员工的积极性，提高公司服务的效率、水平和质量，推动公司在不断扩大销售网络、深化服务能力的同时确保管理和专业服务水平再上新台阶。

3、加快募投项目进度，早日实现预期收益

本次募集资金投资项目紧紧围绕公司主营业务，符合国家相关的产业政策，通过扩建营销运营平台、加大技术研发投入和信息化系统建设投入，提高公司的品牌影响力和扩大服务、分销网络，增强技术研发能力和服务能力，强化公司信息化服务能力和效率，进一步增强公司产业链信息处理能力和库存协同优化能力，进而不断整合公司现有客户和供应商资源，并向其他细分市场渗透。

公司将在发行完成后加快推进募投项目建设，争取募投项目早日达产并实现预期效益。

4、完善利润分配政策

公司 2014 年第一次临时股东大会审议通过了《公司章程（草案）》，对《公司章程》中有关利润分配的相关条款进行了修订，进一步明确了公司利润分配尤其是现金分红的具体条件、比例、分配形式和股票股利分配条件等，完善了公司利润分配的决策程序和机制以及利润分配政策的调整原则，加强了对中小投资者的利益保护。

公司承诺将保证或尽最大的努力促使上述措施的有效实施，努力降低本次发行对即期回报的影响，保护公司股东的权益。如公司未能实施上述措施且无正当、合理的理由，公司及相关责任人将公开说明原因、向股东致歉，并承担相应责任。

上述填补回报措施的实施，有利于增强公司的核心竞争力和持续盈利能力，增厚未来收益，填补股东回报，然而，由于公司经营面临的内外部风险客观存在，本公司特别提示投资者，制定上述填补回报措施不等于对公司未来利润做出保证。

（五）公司全体董事、高级管理人员关于摊薄即期回报有关事项的承诺

为维护公司和全体股东的合法权益，公司的董事、高级管理人员出具《关于填补被摊薄即期回报事项的承诺》。具体内容如下：

“鉴于本人担任深圳市同益实业股份有限公司的董事/高级管理人员，为降低公司本次公开发行股票摊薄即期回报的影响，本人将忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益并承诺：

（1）承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

（2）承诺对本人的职务消费行为进行约束；

（3）承诺不动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动；

（4）承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

（5）承诺如公司未来进行股权激励，则拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

如违反上述承诺，本人愿承担相应的法律责任。”

（六）保荐机构对发行人填补被摊薄即期回报的措施的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人针对填补被摊薄即期回报的措施分别召开了第二届董事会 2016 年第一次会议、2016 年第一次临时股东大会，履行了必要的程序。发行人制定了具体的填补被摊薄即期回报的措施，公司董事、高级管理人员分别对公司填补即期回报措施能够得到切实履行作出了的承诺，相关承诺主体对违反承诺制定了处理机制。发行人填补被摊薄即期回报的措施符合《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》以及《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》中关于保护投资者权益的规定。

第十节 募集资金运用

一、募集资金项目概况

公司本次拟向社会公众公开发行不超过人民币普通股 1,400 万股。募集资金到位后公司将审慎选择商业银行并开设募集资金专项账户，募集资金存放于董事会决定的专户集中管理，专户内不存放非募集资金或用作其它用途。

根据 2014 年 4 月 28 日召开的公司第一届董事会 2014 年第三次会议决议、2014 年 5 月 18 日召开的公司 2014 年第一次临时股东大会决议和 2016 年 5 月 16 日召开的公司第二届董事会 2016 年第四次会议决议，本次发行募集资金将全部用于公司主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金，具体如下：

单位：万元

项目名称	投资总额	募集资金投入金额	募集资金投入金额		备案情况
			第一年	第二年	
营销运营平台建设项目	23,421.00	13,763.14	1,550.00	12,213.14	深发改备案【2014】0044 号
技术中心建设项目	4,534.00	2,534.00	1,617.00	917.00	深发改备案【2014】0029 号
信息系统建设项目	1,890.00	1,890.00	1,478.00	412.00	深发改备案【2014】0030 号
补充主营业务相关的营运资金	6,150.00	-	-	-	-

注：（1）第一年指募集资金到位日后的 12 个月，以此类推。

（2）上述募集资金运用计划仅是对拟投资项目的大体安排，其实际投入时间将根据募集资金实际到位时间和项目进展情况作适当调整。

本次募集资金投资项目预计投资总额为 35,995.00 万元，计划使用募集资金投入 18,187.14 万元。部分项目已作先期投资或将进行先期投资，募集资金到位以后将根据实际情况置换先期投入。本次发行的实际募集资金量少于计划使用量，公司将通过自有资金或其他途径补充解决。

二、募集资金投资项目的可行性分析

本次募集资金运用围绕主营业务进行，一是扩大现有主营业务的营销运营平台，增强公司服务客户的能力，提升公司核心竞争优势；二是新建技术研发中心，

建设高水平的技术研发平台，增强公司应用技术的储备，深化公司技术服务能力，提升公司技术竞争优势；三是信息化系统建设，增强公司信息化水平，提升公司服务的效率。上述拟投资项目的建设，将进一步提高公司的盈利能力和整体竞争力。

（一）项目投资的必要性

1、营销运营平台建设项目的投资必要性

（1）实施本项目是公司扩大业务规模、提升市场占有率的重要措施。

公司自成立以来业务规模持续扩张，细分市场日益拓展。营销运营平台是支撑公司业务高速增长的重要基石。目前，公司已拥有深圳总部，北京、苏州等营销运营分公司，覆盖了华南、华北、东北、华东等地区。

伴随着业务规模的增长与细分市场的拓展，现有营销运营平台面临着扩充细分市场的专业工程师、增加配套物流配送设施等方面的压力，如北京、苏州的网点需要深圳总部大量派出工程师提供支持；沿海制造业加速向我国中西部迁移，使得现有营销运营平台的服务能力及范围日显不足。为此，实施本项目将在提升现有网络服务能力基础上，按照沿海产业迁移趋势，进一步在华中的武汉、西南的成都和西北的西安设立新的营销运营网点，在北京、苏州和成都建立配备保税仓库的现代物流中心，从而优化网点整体功能与布局，构建辐射全国和主要细分市场的营销运营平台，从根本上改变现有网络服务覆盖半径不足、效率不高、成本不断提升，过于依赖总部资源的局面，全面提升专业服务效率，实现公司业务高速发展和提升市场占有率的经营目标。

（2）实施本项目是巩固与强化公司经营模式竞争力的必由之路。

公司实行“细分市场+专业服务”的经营模式，通过深耕细分市场来建立难以复制的差异化竞争优势，维护了高质量客户、拓宽了客户基础、促使双方合作更加密切，拓展了公司业务与盈利增长空间。

营销运营平台是公司实施现有经营模式的关键保障。化工及电子材料品种类型广、应用流程环节多、应用技术较为复杂，应用服务对象为下游加工制造企业，较之终端消费品营销系统而言，本行业营销运营平台更加注重功能集成及技术服务能力。随着市场竞争的加剧，下游客户对于技术服务要求更为复杂、服务品质要求更高、响应速度要求更快。只有就近为制造业客户集群提供包括产品营销、

技术支持、仓储配送、售后服务等在内的一体化专业服务，客户对于材料应用品质、速度、成本、创新服务方面的需求才能得到充分满足，从而不断强化差异化竞争优势。因此，实施本项目将选择公司客户重点聚集的区域增设营销运营网点，包括增加项目工程师、技术工程师配置，配套设立合理覆盖的区域物流中心和保税仓库，建成集销售、技术服务及物流配送为一体的本地化运营服务中心，进一步提升面向客户的“三位一体”专业服务能力，强化公司现有经营模式，助推公司成为全国中高端化工及电子材料分销行业的领导者。

2、技术中心项目的必要性

（1）实施本项目是巩固公司技术研发基础和现有业务发展模式，提高公司核心竞争能力的必要措施。

材料是制造业发展的基础。在材料应用的过程中，不仅需要熟悉材料物理和化学性能，还要掌握模具设计及制造、材料颜色配比、材料加工工艺、成品检测等多种跨学科的知识和技术，才能最大限度降低材料的加工成本，并使得材料在加工成形后发挥材料的最佳性能，并在后期使用中长期保持较为稳定的性能。公司通过掌握的全面的行业信息和专业的材料应用技术，可为细分市场的客户提供全程专业技术服务，包括案例讲解、材料选型、模流分析、开模建议、量产问题排除、工艺培训、品质检测评估和售后跟踪等，技术能力成为公司业务发展的核心要素，技术服务成为公司发展的核心竞争力。公司需要升级技术中心，增强技术研发能力，巩固业务发展模式，才能进一步强化核心竞争力并通过加强差异化竞争获得更高的收益。

实施本项目将依托公司现有研发基础，进一步明晰技术开发战略、健全研发机制、拓展场地空间、充实研发设备、引进高端技术人才，从而不断丰富产品应用方案，极大增强公司应用技术开发和服务水平，为客户在质量、速度、成本和创新等方面创造更大的价值，从而巩固公司核心竞争力，深化现阶段特有的业务发展模式，夯实公司业务发展的基础。

（2）实施本项目是公司紧跟行业技术发展趋势，延伸专业技术服务能力的必然要求

公司属于材料分销行业，公司发展历程是持续创新和技术积累的历程。公司主要服务的细分市场为移动终端、家电、LED 照明、太阳能等行业，均属于技术

更新较快的行业，不同的细分市场领域对材料应用技术有着不同的要求，需要材料供应商对各行业产品的技术原理、加工工艺有着充分的理解并具备不断创新的能力，协助客户进行新产品研发并顺利实现量产。在消费者不断增长的差异化需求的推动下，公司客户不断加快新产品的研发，新材料和新加工工艺不断涌现，这就需要公司紧紧跟踪行业趋势，不断延伸和拓展自己的技术研发能力和范围，满足客户不断创新的需求。

本项目的实施不仅可以提升公司现有基础技术服务能力，还可以通过培养和吸引一批创新专业人才，加强产学研合作，整合并拓展研发资源及功能，跟踪和引领行业技术发展，显著提升研发等级和延伸公司技术服务创新能力。公司可不断开发新的材料产品应用方案，并且根据细分市场的不同需求，提供差异化的创新技术服务，增强客户对公司的忠诚度，通过“开发新产品，拓展新领域”不断巩固公司持续发展的能力。

（3）实施本项目是突破公司技术研发资源限制，全面提升公司技术基础、研发能力的重要举措

公司技术研发主要为开发新材料应用方案、拓展材料新应用领域以及改善现有应用技术等，为公司不断拓展新的细分市场领域提供强大的技术支持。在下游客户对公司专业技术服务要求不断提升的背景下，公司技术中心需进一步加强建设，具体表现在以下几个方面：

一是研发场地已无法满足公司研发快速发展的需要。公司现有技术中心面积较小，随着技术中心功能的不断拓展，研发面积日趋不足，且改造较为困难，限制了技术研发功能的扩充，特别是部分大型研发设备无法安置，部分研发项目还需要借用外部场地进行；二是公司现有设备仅能进行常规研发和检测，研发检测功能覆盖的领域尚不全面，特别是在产品中试和制成品材料检测方面的相关设备不足，主要还依靠借助外部研发设备资源解决，因此，满足不了客户在打样和检测中对速度和品质的需求，无法有效地推动公司业务的快速扩张；三是专业技术人才的培养与中高端人才引进仍需进一步强化。随着业务规模的不断扩大，客户研发项目和提供的技术服务也日益增多，公司现有专业技术人员的工作量日趋饱和；此外，公司客户研发项目的技术专业化和高端化程度不断提升，对专业技术服务的要求也日益加强，要求公司现有研发人员保持知识和技术的不断更新，同

时引进更多的中高端专业人才参与主持各类专业研发项目。因此，公司技术中心的升级改造迫在眉睫。

实施本项目将进一步拓展研发场所，补充研发设备，专业技术人才，同时配套制定更为完善的研发立项和研发项目管理制度，可显著缓解公司研发资源短缺的现状，提升公司的研发能力，为公司拓展新市场和开拓新客户提供强大的新产品应用方案和技术服务支持。

3、信息系统建设项目

（1）本项目是提升产业链信息处理水平的必要措施

公司在材料分销行业中以产业链信息处理能力见长，通过分析上下游产业链中各企业的需求和供给信息、编制项目跟踪信息表、专人专案等方式推进各项目的进展。因此，公司可在品牌商项目的研发、试产和量产阶段，准确预测项目的用料需求，并根据下游代工厂的库存情况进行材料采购和技术准备等各项前期准备工作，并开展公司自身的预先备料，为客户得以快速投入中试和量产打下坚实的基础，节省时间和成本，使得品牌商可以最优的成本和最快的时间将新产品推向市场。

目前公司产业链上下游信息的处理大都依靠人工，容易出现遗漏和缺失，时效性也难以保障。一旦出现项目涉及的单位增多，环节层次增加、信息量骤增以及各项目之间信息交错的情况，人工处理模式就极易出现信息“过载”和“阻塞”等情况，进而影响产业链信息处理效率。因此，公司急需从根本上摆脱现有的人工信息处理模式，引进先进的信息系统，提升产业链信息处理效率。

实施本项目，将公司产业链信息处理转移到信息系统平台，改变公司原有的以人工为主的信息收集、分析处理和分享模式，并实现公司现有各独立的信息子系统中产业链信息的无缝整合。可有效提高信息资源的处理效率，并可实现动态产业链信息管理，防止出现信息延迟或堵塞，进而可以推动公司业务流程重组，促进组织结构优化。由此，公司将进一步增强对产业链信息的准确、实时掌控和处理能力。

（2）本项目是提升公司专业服务响应速度，巩固业务发展模式的必然选择

公司以“细分市场+专业服务”为主要经营模式，对产业链上下游企业的专业化服务主要体现在差异化、便捷、高效和及时等多个方面。公司材料产品的销

售领域涉及到了移动终端、家电以及 LED 照明等多个细分市场，各细分市场领域的业务流程不同、技术不同，不同阶段的需求差异较大，且相互交织错综复杂，跨部门、跨项目信息沟通和处理仅以人工方式进行可能出现较大的困难，一定程度上会影响公司为客户提供专业服务的效率和响应速度。因此，公司需要持续强化涵盖产业链上下游企业、跨部门的信息系统，及时把握客户采购和技术服务需求，并提供高效的技术服务、按需供货。

实施本项目可以通过建立由公司主导、各方积极参与的开放式的项目管理系统，收集品牌商和代工厂对材料的采购量、品种、库存及交货期等基础信息，并整合材料厂商生产排期和库存等信息，以此准确预判客户的需求，优化公司服务流程以提升响应速度。

(3) 本项目是完善和整合现有信息系统，提升信息系统运行效率和管理决策能力的必要手段

公司多年来一直将业务发展与信息化建设紧密结合起来，非常重视信息系统的建设和改造升级，在信息化投入方面投入了大量的资金，先后建立了包含 ERP、CRM、OA 和 EasyFlow 等功能及模块在内的集成化信息系统，并根据应用情况不断进行升级改造。但相互的集成程度还较低，形成了彼此孤立的信息孤岛，在系统登入、系统之间数据调用和共享方面有着诸多不便；此外，公司信息系统缺乏统一的门户平台，无法在统一的界面进行系统登录，各系统数据各自孤立的呈现，无法综合的反映员工绩效和公司经营的情况。因此，公司急需建立一个集成企业各信息子系统的信息化平台，通过个性化、交互式的访问方式，为企业员工提供高度集成的企业门户，大幅度提升信息系统的操作便利性和应用效率。

实施本项目将建立全公司统一的企业门户平台，使得获取、传递、利用产业链信息变得更为灵活、便捷、广泛和开放。员工通过互联网和终端设备，可在同一个信息管理平台协同工作，通过数据挖掘，将不同系统中的数据和信息进行整合分析，形成新的指标体系，通过实时推送和更新对异常数据和重大事件进行预警提醒，也有助于员工自我评估和上级领导的监督考核。此外，还可以大幅缩短业务流程运转时间，极大地增强公司决策和运营的效率。

4、补充主营业务相关的营运资金的必要性和管理安排

(1) 补充其他与主营业务相关的营运资金的必要性

2013年至2015年，公司营业收入增长较为迅速，分别为80,202.23万元、82,437.09万元和85,701.66万元。未来随着公司经营规模的扩大，公司营业收入将继续稳步增长，对流动资金的需求更为迫切。本次募集资金补充与主营业务相关的营运资金后，公司将进一步缓解产品采购的付款压力，进一步增强公司服务能力和核心竞争力。

（2）营运资金的管理安排

公司将根据证券监督管理部门的相关要求将募集资金存放于公司董事会指定的专门账户内进行存储，严格按照《募集资金使用管理办法》的要求使用募集资金，并接受保荐机构（保荐人）、开户银行、证券交易所和其他有关部门的监督。

（3）对公司财务状况及经营成果的影响

与主营业务相关的营运资金的投入和实施将使公司的现金流更加充沛，为公司快速扩张提供有力保障，提升公司整体盈利能力；同时可以进一步优化公司的财务结构，减少公司的负债融资规模，降低利息支出和财务费用，从而有效降低公司的财务风险。

（二）项目投资的合理性

1、营销运营平台建设项目的合理性

（1）本项目实施符合国家产业政策和导向

具体请参见“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的情况”之“（二）行业主管部门、行业监管体制及行业主要法规政策”。

（2）公司广泛的客户资源可为本项目实施提供有效保障。

公司客户主要为国内品牌商或其合作代工厂，在各自的细分市场领域处于领先地位。公司在移动终端市场与小米、华为、中兴、富士康、比亚迪、联想、宇龙酷派、步步高、OPPO等，在家电领域与格力、伊莱克斯、美的、TCL、惠而浦、华星光电等公司，在新能源领域与英利、广东爱康太阳能、飞利浦、欧普照明等，市场基础良好，业务增长空间可观。公司所服务的品牌厂商在终端消费市场认知度良好，业务增长潜力较大，可确保本项目的顺利实施。

2、技术中心建设项目的合理性

（1）本项目符合国家产业政策导向和规划。

具体请参见“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的情况”之“（二）行业主管部门、行业监管体制及行业主要法规政策”。

（2）公司的研发技术实力作为基础保障。

公司技术服务能力主要体现在以下方面：

一是拥有丰富的技术服务经验。公司从事化工及电子材料分销行业已经有 10 余年的历史，积累了丰富的技术服务经验，拥有庞大的案例库，案例数量已累计达 787 件。

二是拥有强大的技术研发团队。公司拥有以项目工程师、技术工程师、销售工程师组成的技术支持团队，可以提供贯穿前期研发支持、模具设计和制造、小试、量产和售后等环节的专业技术服务。截至 2016 年 6 月 30 日，公司技术服务人员总人数为 81 人。

三是公司拥有较为完善的技术研发管理制度。公司建有明晰的研发分级管理机制，董事长制定总体研发战略和方向，研发部门统一管理全公司各类具体技术研发项目，而各事业部将联合技术中心研发工程师负责本部门的研发项目；此外，公司研发项目管理实行年度检查制度，检查项目的进度、质量和经费使用情况，保障了研发进度的可控和经费的高效利用；公司建立了完善的研发激励机制，研发成果形成的销售业绩按照一定比例给予研发部门和人员相应的奖励，极大地促进了各部门和人员的研发积极性。

3、信息系统建设项目的合理性

（1）本项目符合国家产业政策导向和规划。

具体请参见“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的情况”之“（二）行业主管部门、行业监管体制及行业主要法规政策”。

（2）本项目拥有强大的信息化基础作为保障

公司在行业中拥有丰富的信息化建设经验和坚实的基础。ERP 系统、OA 系统和 MRP 系统等 IT 系统的建设、升级与整合，确保公司总部与各业务单位、分支机构之间高效的信息交换与电子化运作。ERP 系统是目前公司信息系统中核心组成部分，系统包括供需平衡、资金计划、数据挖掘、办公处理等模块，为支持产业链信息处理等核心能力与物流及时反应提供了网络化操作平台。公司通过原辅料数据库、项目跟进报表、历史销售评估与预测、库存走势分析、内部订货分析

管理、出料进料及 VMI 管理等数据挖掘与瞬时传递，确保报送给管理层、事业部的信息数据快捷、准确，使公司能够实时地掌握产业链运行的关键时间节点与信息流状态，并将业务流程与之精确对接，从而提升经营决策效率及客户需求的响应效率。

（三）募集资金投资项目与现有主要业务、核心技术之间的关系

作为中高端化工及电子材料应用服务型分销商，公司将在保持现有系列产品良好发展势头的基础上，通过扩建营销运营平台、加大技术研发投入和信息化系统建设投入，提高公司的品牌影响力和扩大服务、分销网络；增强技术研发能力和服务能力；强化公司信息化服务能力和效率，进一步增强公司产业链信息处理能力和库存协同优化能力，进而不断整合公司现有客户和供应商资源，并向其他细分市场渗透。

根据公司应用服务型分销特点，公司技术中心项目的建设将会进一步增强公司技术服务能力，未来随着公司募投项目的实施，公司检测中心、新工艺开发以及案例数据中心将会逐步建立并运行，公司将会进一步充实案例库；随着公司颜色中心的建立，公司配色能力、把握流行颜色的能力及色板制造能力将进一步提升，从而为客户选择材料和油漆提供极大的便利，并提升试料通过率。

（四）董事会对募集资金投资项目可行性分析结论

1、人才和行业经验的积累

中高端化工及电子材料分销行业需要化工、工程、模具设计、注塑成型、美工、管理等跨领域、多学科的综合人才，且需要具备一定的行业经验。公司是国内材料分销行业从事应用服务的先行者，展业经验达 14 年，公司经过多年的服务探索和经验积累，已形成了一支在材料分销行业中技术过硬、经验丰富的研发队伍。凭借多年应用服务经验，公司为募投项目的实施奠定了坚实的人才基础。

2、客户稳定、市场前景广阔

目前，发行人拥有移动终端、家电、LED 照明、太阳能等细分市场近 800 个交易客户。报告期内发行人服务的庞大客户群覆盖了上述产品国内主流品牌商如移动终端行业的华为、小米、联想、魅族、中兴、酷派、TCL、步步高（VIVO）、OPPO、金立等，家电行业的格力、伊莱克斯、海信、TCL 等，LED 照明行业的飞

利浦、欧普照明、欧司朗、GE 照明等，太阳能电池行业的南玻、广东爱康、海南英利、湖南兴业等及其代工厂客户，已经形成品牌示范效应，使得中高端化工材料及电子材料厂商借助公司的销售平台可以将其产品迅速推广至众多客户，并在其中发掘出具有较大成长潜力的客户。近年来，随着电子信息技术、新能源技术日新月异的发展，消费者对电子信息产品的需求也不断增长，各种新产品推陈出新、性能也持续提升，推动着材料行业不断发展，也使得材料分销商的应用服务不断获得新的发展动力。随着公司应用服务能力的逐步提高，公司本次募投项目拥有良好的市场前景。

综上，公司董事会认为本次募集资金投向的项目符合国家产业政策，与公司未来发展战略相契合；项目与现有主营业务存在紧密关联性，公司将进一步发挥人力和行业经验优势，随着本次募集资金投资项目的实施，公司将持续保持竞争优势。

三、募集资金投资项目投资概算

本次发行募集资金全部用于公司主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金，公司对其进行了充分、细致的可行性分析，对其市场、技术、建设内容以及财务等因素进行了充分的论证，具体情况如下：

（一）营销运营平台建设项目

1、项目投资概况

本项目总投资为 23,421 万元，其中，建安工程费为 558 万元，设备购置费为 1,361 万元，工程建设其他费用为 3,840 万元，预备费为 288 万元，前期运营资金为 482 万元，铺底流动资金为 16,892 万元。各分项投资如下表所示：

表 项目总投资估算

序号	项目名称	投资（万元）	占总投资比例
1	建安工程费	558	2.38%
2	设备购置费	1,361	5.81%
3	工程建设其他费用	3,840	16.40%
4	预备费	288	1.23%
5	前期营运资金	482	2.06%

6	铺底流动资金	16,892	72.12%
7	投资总额	23,421	100.00%

（二）技术中心项目

本项目拟在深圳市宝安区租赁总建筑面积共计 1,600 平方米的新物业设立技术中心。新增相关研发设备并新增技术人员以提升公司技术中心对产品和工艺的研发能力。本项目总投资 4,534 万元，其中建安工程费 134 万元，设备及软件购置费 3,296 万元，前期运营费 888 万元，预备费 216 万元。各分项投资如下表所示：

表 项目总投资估算

序号	项目名称	估算投资（万元）	占总投资比重
1	建安工程费	134	2.96%
2	设备及软件购置费	3,296	72.71%
3	前期运营费用	888	19.58%
4	预备费	216	4.76%
5	总投资	4,534	100.00%

注：尾数差异由四舍五入引起。

（三）信息化系统建设项目

本项目基于公司信息系统现状分析，结合各方对产业信息的需求，拟建设项目管理系统和企业门户系统，全面提升公司的信息化水平、业务运作层次和企业决策水平。本项目总投资 1,890 万元，其中设备及软件购置费 1,745 万元，项目前期费用 55 万元，预备费 90 万元。各分项投资如下表所示：

表 项目总投资估算

序号	项目名称	估算投资（万元）	占总投资比重
1	设备及软件购置费	1,745	92.33%
2	项目前期费用	55	2.91%
3	预备费	90	4.76%
4	项目投资总额	1,890	100.00%

部分项目已作先期投资或将进行先期投资，募集资金到位以后将根据实际情

况置换先期投入。若本次发行的实际募集资金量少于计划使用量，公司将通过自有资金或其他途径补充解决。

（四）补充主营业务相关的营运资金

2011 年至 2013 年，公司营业收入增长较为迅速，分别为 54,294.93 万元、59,537.93 万元及 80,202.23 万元，2012 年度及 2013 年度分别较上一年度增长 9.66%和 34.71%，年均复合增长率达到 21.54%。未来随着公司经营规模的扩大及募投项目的实施，公司营业收入将继续稳步增长，对流动资金的需求更为迫切。

参考《流动资金贷款管理暂行办法》（中国银行业监督管理委员会令 2010 年第 1 号）中有关运营资金周转次数和流动资金量的计算公式，假设 2014 年、2015 年公司营业收入保持 21.54%的年均复合增长率，并保持报告期内平均流动资金周转次数及销售利润率，经测算，公司未来的流动资金缺口约为 6,150 万元，流动资金需求量较大。

四、募集资金投资项目时间周期和时间进度

（一）营销运营平台建设项目实施计划及进度

本项目实施内容主要包括办公场所选址、办公场所的改造与装修、主要设备及软件的采购安装、员工招聘与培训等内容。本项目建设期为 24 个月，人员将在后续 5 年内配置到预定规模。

本项目的建设期拟分为前期准备和项目实施两个阶段，项目建设期总计为 24 个月。其中：

- 1、项目前期调研、可行性研究等工作实施周期约为 8 个月；
- 2、装修工程、设备采购、员工招聘与培训，实施周期约为 13 个月；
- 3、设备安装调试和竣工验收，实施周期约为 3 个月。

表 项目实施进度计划

序号	工作内容	1-8 月	9-21 月	22-24 月
1	项目前期调研、可行性研究等			
2	装修工程、设备采购、员工招聘与培训			
3	设备安装调试、竣工验收			

（二）技术中心建设项目实施计划及进度

本项目选址于广东省深圳市宝安区，考虑到前期研究、选址、设备采购、人员招聘及培训、安装与调试的周期，预计总的建设进度约为 18 个月。

- 1、项目前期调研、选址及可行性研究等，实施周期约为 6 个月；
- 2、设备采购，人员招聘以及培训实施周期约为 10 个月；
- 3、设备安装调试工程，实施周期约为 2 个月。

表 项目实施进度计划

序号	工作内容	1-6 月	7-16 月	16-18 月
1	项目前期调研、选址以及可行性研究等			
2	设备采购、人员招聘以及培训			
3	设备安装调试及试运行			

（三）信息化系统建设项目投资进度

考虑到系统需求分析、系统规划、软件开发、设备采购、安装与调试的工作环节的周期，本项目预计总的建设进度约为 24 个月。

- （1）系统需求分析、系统规划等，实施周期约为 6 个月；
- （2）软件开发，实施周期约为 10 个月；
- （3）设备安装调试、人员培训等，实施周期约为 5 个月；
- （4）系统试运行以及正式上线，为期 3 个月。

表 项目实施进度计划

序号	工作内容	1-6 月	7-16 月	17-21 月	22-24 月
1	系统需求分析、系统规划				
2	软件开发				
3	设备安装调试、人员培训				
4	系统试运行以及正式上线				

五、募集资金运用涉及履行审批、核准或备案程序

公司募集资金投资项目均已完成备案程序，具体情况如下：

项目名称	备案情况
营销运营平台建设项目	深发改备案【2014】0044号
技术中心建设项目	深发改备案【2014】0029号
信息系统建设项目	深发改备案【2014】0030号
补充主营业务相关的营运资金	-

六、募集资金运用环保情况

公司本次募集资金投资项目营销运营平台建设项目、技术中心建设项目、信息化系统建设项目，基本不产生对环境有重大污染和影响的物质和噪音，建设与运行符合国家及各省有关环保标准。

七、募集资金运用用地情况

（一）营销运营平台建设项目

本项目拟选址于北京、苏州、成都、西安、青岛、天津、武汉7个城市，其中北京、苏州为另选场址扩建；成都、西安、青岛、天津、武汉5城市为新建。

根据选址方案的需求，本项目拟在北京购买800m²办公物业、苏州和成都租赁办公面积各为1,500m²和800m²，三地总计需租用3,300m²的物流仓库和6,800m²保税仓库；在西安、青岛、天津、武汉租赁办公面积各为250m²。

（二）技术中心建设项目

本项目将租赁新物业并根据各功能区域的具体要求分别进行装修，本项目总建筑面积共计1,600平方米，各功能区面积如下表所示：

表 本项目各区域面积划分

序号	功能区名称	单位	建筑面积
1	研发部	m ²	100
2	技术部	m ²	100
3	颜色中心	m ²	100

4	检测部	m ²	700
5	中试实验室	m ²	600
合计			1,600

（三）信息化系统建设项目

本项目将在公司总部实施，并通过互联网连接各地分子公司系统。

八、募集资金的专户存储安排

公司将根据证券监督管理部门的相关要求将募集资金存放于公司董事会指定的专门账户进行存储，严格按照《募集资金使用管理办法》的要求使用募集资金，并接受保荐机构（保荐人）、开户银行、证券交易所和其他有关部门的监督。

九、募集资金运用对财务状况及经营成果的影响

（一）对总股本和股本结构的影响

本次发行成功后，一方面，公司总股本将得到较大的扩张，使得公司的资本规模大幅度增加；另一方面，公司股本结构将呈现多元化，有利于优化公司的股权结构，促使公司进一步完善法人治理结构。

（二）对资产负债率及资本结构的影响

募集资金到位后，公司的资产负债率水平将大幅降低，有利于提高公司的偿债能力和间接融资能力，降低财务风险；同时本次股票溢价发行将大幅增加公司资本公积，使公司资本结构更加稳健，公司的股本扩张能力进一步增强。公司其他与主营业务相关的营运资金项目投入使用后，将优化公司财务结构，增强公司资金实力和资信等级，从而进一步推动公司主营业务的快速发展，对公司经营产生积极影响。

（三）对经营成果和持续经营能力的影响

本次募集资金到位后，公司融资能力和持续经营能力将会得到明显增强，从而降低公司财务风险、增强公司信用，并增强公司防范财务风险的能力。结合募集资金项目的投产，公司细分市场战略将进一步得到执行，并完善了覆盖全国区域的服务及分销网络，公司的技术服务能力、反应能力和业务规模都将显著提高，

利润总额及净利润增长幅度也将明显增加。募投项目将帮助公司进一步巩固和加强在中高端化工及电子材料应用服务型分销领域的优势地位,增强公司的可持续发展能力。

（四）对净资产收益率的影响

本次募集资金到位后,公司的净资产将有着大幅度的增加。从短期来看,由于从募集资金到位至投资项目投产需要一定的建设期,净资产收益率会有一定幅度的降低;从中长期来看,随着募集资金投资项目的投产,净资产收益率将出现不断增加的趋势。

综上所述,本次募集资金项目完成后,将进一步扩大公司主营业务的规模,增强公司盈利能力,提高公司的核心竞争能力,从而为股东创造更大的价值。

第十一节 其他重要事项

一、信息披露制度相关情况

发行人为完善信息披露制度，按照中国证监会的有关规定，建立了信息披露制度。制度规定发行人须严格按照法律、法规和《公司章程》规定的信息披露的内容和格式要求，真实、准确、完整、及时地报送及披露信息。发行人信息披露体现公开、公正、公平对待所有股东的原则。按照发挥投资者监督职能，设置了证券部，接受投资者意见。

证券部电话：0755-21638277

董事会秘书：马英

证券事务代表：朱慧芬

二、发行人的重要合同及其履行情况

（一）关联交易合同及其履行情况

报告期内公司与关联方发生的关联交易，具体详见“第七节 同业竞争与关联交易”之“三、关联交易情况”。

（二）正在履行的重大合同及其履行情况

截至 2016 年 6 月末，对公司经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的合同如下：

1、重大采购合同

供应商	采购方	合同标的	合同金额 (RMB/USD)	合同 签订日
东莞乐天高新恺美科塑料有限公司	公司	PC 树脂/PC/ABS 树脂/PC/GF 树脂/ABS 树脂	RMB 3,645,468.45	2016-6-14
Samsung SDI Co., Ltd.	公司	SAMSUNG STAREM PASTE PA-SF8700A(F)	USD 475,300.00	2016-6-6

Samsung SDI Co., Ltd.	公司	SAMSUNG STAREM PASTE PA-SF8700A (F)	USD 646,000.00	2016-6-6
Celanese (Shanghai) Int. Trading Co., Ltd.	公司	GUR 4012 N J	RMB 1,576,575.00	2016-5-30
东丽塑料(深圳)有限公司	公司	东丽 ABS 700 314	RMB 1,495,100.00	2016-4-19
Samsung SDI Co., Ltd.	公司	SAMSUNG STAREM PASTE PA-SF8700A (M)	USD 268,000.00	2016-6-3
丸红(广州)贸易有限公司	公司	旭化成 PPE	RMB 1,014,300.00	2016-6-8
东莞乐天高新恺美科塑料有限公司	公司	PC 树脂/PC/ABS 树脂/PC/GF 树脂/ABS 树脂	RMB 5,116,842.90	2016-6-28
Samsung SDI Co., Ltd.	公司	SAMSUNG STAREM PASTE PA-SF8700A (F)	USD 554,400.00	2016-6-24
Samsung SDI Co., Ltd.	公司	SAMSUNG STAREM PASTE PA-SF8700A (F)	USD 674,000.00	2016-6-21

2、重大销售合同

供应商	客户名称	合同标的	合同金额 (RMB/USD)	合同签订日
香港同益	BYD (H. K.) CO., LIMITED	PC塑胶料_EN-1052_黑色	USD385,500	2016-6-8
前海同益	广东爱康太阳能科技有限公司	正银三星 PV-8630A1/8700AF	RMB2,905,243.4	2016-6-20
前海同益	广东爱康太阳能科技有限公司	正银 三星8700AF	RMB2,532,000	2016-6-14
香港同益	爱彼思塑胶(常熟)有限公司	PPS-PULVER	USD 317,011.97	2016-3-21
公司	四川长虹模塑科技有限公司	R-改性ABS	RMB 2,705,250.54	2016-3-28
香港同益	TCL 显示科技(惠州)有限公司	POL-R003/R004 卷带 POL	USD 289,500.00	2016-3-22

前海同益	湖南兴业太阳能科技有限公司	太阳能电池正银	RMB 1,807,000	2016-6-12
公司	鹤山市捷仕克汽车配件有限公司	TPEE胶料 DSM	RMB1,438,200.00	2016-3-1
公司	四川长虹模塑科技有限公司	R-改性ABS	RMB 1,309,500	2016-4-6
公司	东莞南玻光伏科技有限公司	正面电极银浆	RMB 1,307,800	2016-5-6

3、合作协议

2014年9月11日，公司与东莞市崇康电子有限公司（以下简称“崇康电子”）签订《纹路制作产品合作协议》，就板材、IMT膜片类、玻纤板等产品制作纹理的产品展开合作，公司和崇康电子共同负责产品开发及推广，其中崇康电子负责开发新产品及生产工艺产品，公司负责崇康电子开发的新产品在注塑厂的销售。合作期限暂定2年，具体内容以届时双方签署的采购订单和销售订单为准。

公司预付崇康电子货款人民币400万元，崇康电子将价值400万元的设备抵押给公司并签订《设备抵押合同》，崇康电子董事长及法定代表人作为保证人并签订了《担保书》。

4、银行借款合同

合同名称	贷款人	借款人	贷款/授信金额	贷款/授信期限	合同号
《流动资金借款合同》	中国工商银行股份有限公司深圳宝安支行	公司	1,000万元人民币	2015.11.16至2016.11.15	0400000013-2015年(宝安)字0084号

三、对外担保

截止本招股说明书签署之日，公司不存在对外担保情况。

四、诉讼或仲裁事项

（一）公司的诉讼或仲裁事项

截至2016年6月末，公司尚未了结的诉讼如下：

1. 深圳市德亿利电子科技有限公司（以下简称“德亿利”）拖欠公司货款且拒不支付，2015年9月17日，公司向深圳市龙岗区人民法院提起诉讼。2015年11月10日，深圳市龙岗区人民法院作出（2015）深龙法坂民初字第912号《民事判决书》，判决：（1）德亿利于判决生效十日内向公司支付货款人民币129,863元并支付利息（利息按银行同期同类贷款利率计算，自2015年2月27日计至付清之日）；（2）案件诉讼费2,539元、保全费1,170元由德亿利负担。2015年12月15日，德亿利向深圳市中级人民法院提起上诉。2016年5月11日，深圳市中级人民法院作出（2016）粤03民终4071号《民事调解书》，德亿利与公司自愿达成调解，德亿利须向公司支付货款人民币129,863元以及公司预交的一审案件受理费、保全费人民币共计3709元。根据公司的说明，截至本招股说明书签署之日，德亿利已向公司支付33,572元，剩余100,000元尚未如期支付，公司已向法院申请强制执行。

2. 东莞市拓南光电有限公司（以下简称“拓南”）拖欠公司货款6,240元拒不支付，公司向东莞市第三人民法院提起诉讼。2015年11月6日，东莞市第三人民法院作出（2015）东三法樟民二初字第543号《民事判决书》，判决：（1）拓南自判决生效之日起五日内支付公司货款6,240元；（2）案件受理费25元由拓南承担。截至本招股说明书签署之日，案件正在执行中，拓南尚未支付全部货款。

3. 东莞市京驰塑胶科技有限公司（以下简称“京驰”）拖欠公司货款213,400元拒不支付，2015年9月22日，公司向东莞市第三人民法院提起诉讼。2015年12月14日，东莞市第三人民法院作出（2015）东三法清民二初字第551号《民事调解书》，公司与京驰达成协议如下：（1）京驰于2015年12月31日前向公司支付货款213400元；（2）若京驰未按时足额支付上述款项，公司有权就未支付款项向法院申请一次性强制执行，京驰一并负担未支付款项按中国人民银行同期贷款利率从2016年1月1日起计算的逾期付款违约金；（3）案件受理费2,279元由京驰承担、保全费1,587元由公司承担。根据公司的说明，截至本招股说明书签署之日，京驰尚未支付货款，公司已申请强制执行。

4. 深圳市中显微电子有限公司（以下简称“中显微”）拖欠公司货款72,590元拒不支付，公司就此事项向深圳市盐田区人民法院提起诉讼。2015年11月13

日，深圳市盐田区人民法院作出(2015)深盐法民二初字第 592 号《民事判决书》，判决：（1）中显微于判决生效之日起十日内向公司支付拖欠的货款 72,590 元及逾期利息（逾期利息以 72,590 元为基数，按照中国人民银行同期同类贷款基准利率自 2015 年 10 月 9 日起计至判决生效之日）；（2）案件受理费 813.09 元由中显微承担。根据公司的说明，截至本招股说明书签署之日，中显微尚未支付货款，公司已申请强制执行。

公司认为，上述诉讼事项不会对公司的正常经营产生重大不利影响。根据公司的说明，除上述案件外，截至 2016 年 6 月末，公司不存在其他尚未了结的诉讼事项。

（二）控股股东及其控制的其他企业的诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署之日，公司控股股东及其控制的其他企业无诉讼、仲裁事项。

（三）全资子公司的诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署之日，公司全资子公司无诉讼、仲裁事项。

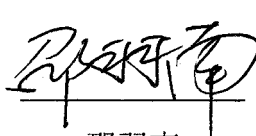
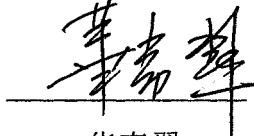
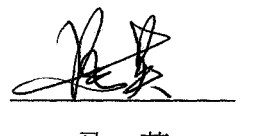
（四）公司董事、监事、高级管理人员的诉讼或仲裁事项

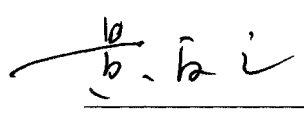
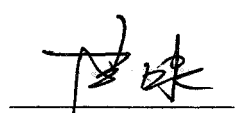
截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在诉讼（包括刑事诉讼）或仲裁事项。

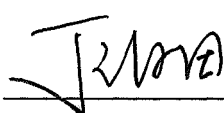
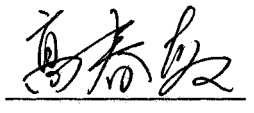
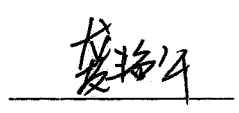
第十二节 董事、监事、高级管理人员及有 关中介机构声明

一、发行人全体董事、监事与高级管理人员声明

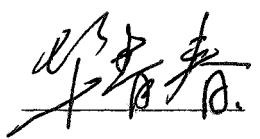
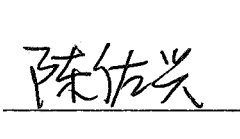
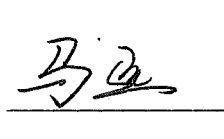
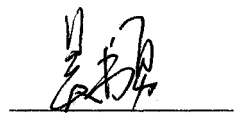
本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

全体董事签名：  
邵羽南 华青翠 马 英

  
黄反之 李居全 周 康

全体监事签名：  
丁海田 高春敏 龚艳平

非董事高级管理人员签名：

   
华青春 陈佐兴 马 远 吴书勇

深圳市同益实业股份有限公司

2016 年 8 月 10 日



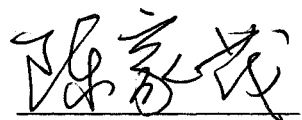
二、保荐机构（主承销商）声明

本公司已对发行人招股说明书进行了核查，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、完整性、及时性承担相应的法律责任。

保荐代表人签名：

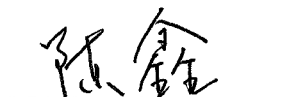


吴斌



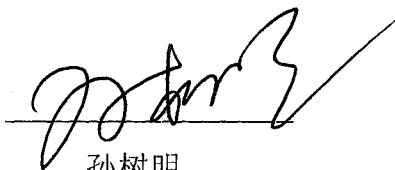
陈家茂

项目协办人签名：



陈鑫

法定代表人签名：



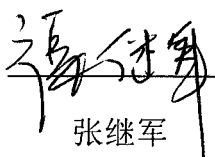
孙树明

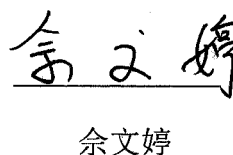


三、发行人律师声明

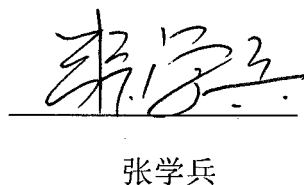
本所及经办律师已阅读招股意向书，确认招股意向书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股意向书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

经办律师签名：


张继军


余文婷

律师事务所负责人签名：


张学兵

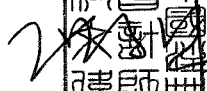


2016 年 8 月 10 日

四、审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股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、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册会计师签名：

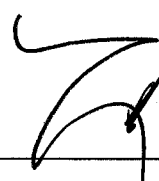


洪文伟



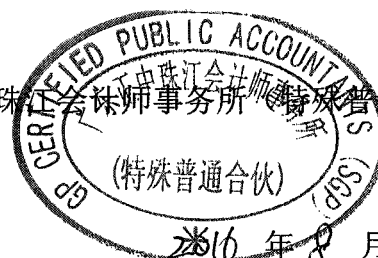
陈丹燕

会计师事务所负责人签名：



蒋洪峰

广东正中珠江会计师事务所(特殊普通合伙)



2016年8月10日

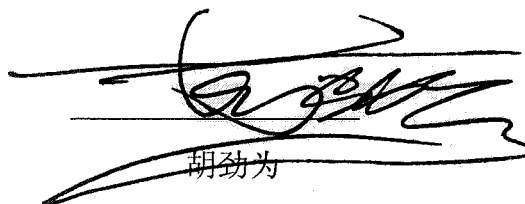
五、资产评估复核机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告之复核报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告之复核报告的内容无异议，确认招股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、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册资产评估师：


张佑民 430000084 杨韦波

资产评估复核机构负责人：


胡劲为



离职证明

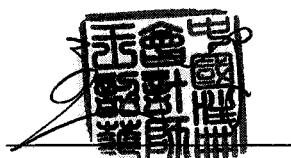
本机构已经对作为申请文件的《关于〈深圳市同益实业有限公司拟股份制改组涉及的深圳市同益实业有限公司净资产价值的资产评估报告书〉（京恒信德律评报字[2012]0162 号）的复核报告》（开元评复字[2014]001 号）进行了核查，评估报告签字资产评估师为张佑民、杨韦波。目前，杨韦波一位资产评估师已因个人原因离职，现已办完离职手续，特此证明。



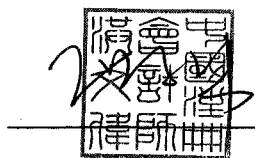
六、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股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、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册会计师签名：

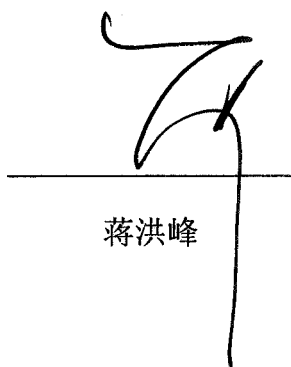


王韶华



洪文伟

会计师事务所负责人签名：



蒋洪峰

广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）



2016年8月10日

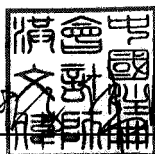
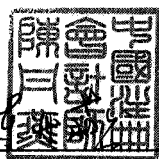
七、验资复核机构声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的验资复核报告无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资复核报告的内容无异议，确认招股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、完整性、及时性承担相应的法律责任。

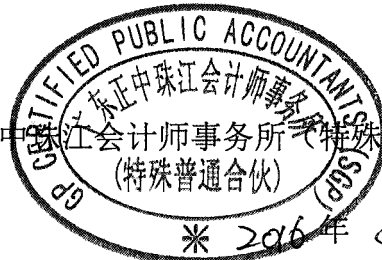
验资复核机构负责人：


蒋洪峰

签字注册会计师：



洪文伟

陈丹燕

广东正中珠江会计师事务所(特殊普通合伙)



2016年8月10日

第十三节 附件

- （一）发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；
- （二）发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；
- （三）发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- （四）财务报表及审计报告；
- （五）内部控制鉴证报告；
- （六）经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；
- （七）法律意见书及律师工作报告；
- （八）公司章程（草案）；
- （九）中国证监会核准本次发行的文件；
- （十）其他与本次发行有关的重要文件。