

宝鸡华誉物流股份有限公司、中泰证券股份有限公司

关于《宝鸡华誉物流股份有限公司

挂牌申请文件的第三次反馈意见》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司审查反馈意见已收悉，感谢贵公司对宝鸡华誉物流股份有限公司申请全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件的审核。宝鸡华誉物流股份有限公司（以下简称“公司”或“华誉物流”或“股份公司”）、中泰证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）项目人员对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由中介机构分别出具了核查意见。涉及对《宝鸡华誉物流股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“《公开转让说明书》”）进行修改或补充披露的部分，已按照《关于宝鸡华誉物流股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见》（以下简称“反馈意见”）的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充，并已在《公开转让说明书》中以楷体加粗标明。

本回复中的字体代表以下含义：

● 黑体（不加粗）：	反馈意见所列问题
● 宋体（不加粗）：	对反馈意见所列问题的回复
● 楷体（加粗）：	对公开转让说明书（申报稿）的修改或补充披露部分

现就《反馈意见》中提及的问题逐项说明如下：

一、重点问题

请公司详细说明业务范围是为一个园区服务，还是多个园区，是否有可复制性，分析公司业务市场空间并做补充披露。请券商补充论述推荐理由，以及公司是否具有持续经营能力并发表明确意见。

回复：

1. 请公司详细说明业务范围是为一个园区服务，还是多个园区，是否有可复制性，分析公司业务市场空间并做补充披露。

(1) 服务的园区数量

公司物流园区业务内容为：物流信息交易、智能停车、住宿、租赁以及其他物流辅助配套服务，当前这些业务服务范围为一个园区——宝鸡华誉物流园区，公司正在与西安、兰州、银川的一些大型物流企业和政府部门商谈，建立更多的物流园区。

(2) 商业模式的可复制性

公司今后拟与其他地区物流公司合作，建立园区，复制宝鸡华誉物流园区的商业模式，公司的商业模式具备可复制性。具体体现在以下几个方面：

1) 公司的服务内容具有核心竞争力和可复制性。

公司从事物流信息交易、智能停车、住宿、租赁以及其他物流辅助配套服务业务近 10 年，这些业务协同和支持，综合成本低于仅从事单项业务的公司成本，形成了核心竞争力，这些业务可以同样输出到其他园区，向这些园区输出管理。

2) 员工队伍的可复制性。

公司已经培养了一批优秀的管理人才，并有计划的培养了第二管理梯队，新的物流园区可以通过派驻管理人员，招聘当地职工，培养和对接各层次职工，通过人才吸纳、人才培养、人才安置服务体系的构建，复制公司的员工体系。

3) 品牌复制和推广。

华誉物流形成了自有品牌，处于中国中西部交通要道的汇集处，在陕甘宁地区的物流行业具有很大的影响力，在新的物流园区内推广和使用华誉物流品牌，通过多种媒体形式、营销活动，面向物流企业、人才、行业组织，系统化的构建知名度和影响力，华誉物流品牌提升新物流园区的知名度，引进更多商户；新物流园区承载和扩大华誉物流的品牌影响力，形成良性循环。

4) 复制商业模式不受公司自有资金的限制。

新的物流园区，通过与当地大型物流企业（以下简称“当地企业”）合作。在园区实体建立方面，除必要的注册资本以外，其他资金由当地企业通过运作筹集资金，建立资金回笼机制，边建设边运营。

综上四个方面，公司能够将宝鸡华誉物流园区的运营模式快速复制到未来业务拓展的新物流园区中。

(3) 市场空间

1) 当前，公司的市场潜力。

公司具备区位优势 and 资源整合能力两大优势，公司对园区现有的服务设施已经进行升级改造，这将拓展服务范围，提升服务水平。公司的主营业务收入提升主要来自于以下几个方面：

①物流信息交易收入：公司对信息平台进行智能化升级改造，在信息交易服务厅中配备 248 个卡座式的交易席位，配置信息显示屏，设置信息查询机，办理信息交易卡等，通过这种开放、自助、交互的信息交易模式，实现车货高效对接、节省时间、降低费用。改造后的信息交易大厅收入项目主要有交易席位收入、信息查询收入、进门刷卡收入、成交打单收入、信息交易卡办卡收入，预计这些项目年增加收入约 824 万元收入（交易席位收入 248 个、年收入 10000 元/个；信息查询收入 500 人次/天、5 元/次；进门刷卡收入 500 人次/天、5 元/次；成交打单收入 400 单/天、15 元/次；进门办卡收入 100 人次/天，每张卡 50 元）。

②智能停车收入：作为全国中西部交通运输枢纽城市之一，宝鸡日交通圈半径达 1,000 多公里，为“一带”的节点城市，区位优势非常明显，到 2020 年陕西省公路网规模将突破 18 万公里。宝汉、连霍、宝平高速宝鸡的日载货车流量将达 150,000 辆，预计这些车辆中将有 8% 的车辆（12000 辆/天）会在宝鸡停靠，停靠宝鸡的 5% 的车辆（600 辆/天）到华誉物流园区停车中转休息或配载货物，这将给停车场年增加停放车辆年收入约增加 648 万元（停车费按 30 元/天、600 辆/天计算）。

同时，公司对停车场进行智能化改造，对相应软硬件进行升级，实行自助刷卡出入，提高车辆进场速度、提升服务水平，也会吸引更多车辆进入停放，同时增加停车费。

③住宿收入：公司对招待所客房进行全面、整体升级大改造，对相应的设备、设施进行更新换代。对房间环境进行装饰装修，提高房间设施档次，提升增值空间。住宿床位约 300 张，预计收入 364.5 万元（按日入住率 75% 计算，每张床位收费 45 元/天计算）。

④租赁收入：新常态的经济发展形式下，物流业在运输货物类别上也有了新的变化，生产资料相应下降，生活资料物品增加，再加上居民购物习惯由实体店到网购的转变，零担快运、城市配送业务迅速发展，许多从事零担快运、城市配送业务的物流公司纷纷在地级城市扩张布点，建设货物集散转运中心、城市配送中心。针对这一变化，公司抓住零担快运配送市场扩展这一发展机遇，在园区内提供仓储服务，每年可增加租赁收入 300 万元。（50 间库房，每间 250 平方米，每月每平方米单价 20 元，每月租赁收入为 250,000 元，租赁收入 250,000 元/月）。

综上所述，通过对华誉物流园区服务功能的完善和开发，公司业务市场空间较大，年营业收入可增加约 2,136.50 万元左右。

2) 未来，通过互联网和兴建新的物流园区提升收入。

①公司正在开发手机 APP 为核心的智慧物流信息平台，线下以“华誉物流园”为核心的实体平台，线上、线下融合互动的经营发展模式。华誉物流手机 APP 是基于移动互联网技术，开发的手机配货平台，用于公路货运行业，为车找货、为货找车，可以实时发布车源、货源信息，快速高效的实现车货对接，提高车辆配载效率、降低空返空载率，提高物流业整体运行效率，公司将把华誉物流手机 APP 这一配货软件推向全国。

平台开发完毕后，在办理必要的资质和许可后，将投入使用，根据公司初步测算，通过手机 APP 能在未来的 2 年内将物流信息收入提升 30% 以上。

②进行商业模式的复制。

公司利用多年来探索形成的商业运作模式，多年来锻炼而成具有实操性的员工团队，以及公司经营运作的核心竞争力，实施走出去战略，在国内一些城市进行智慧物流信息平台的复制和布点，公司将计划首先在西北地区进行模式复制，在西安、兰州、银川等省会城市进行，以获得更快的发展速度、更持续的增长力，更强的盈利能力。

(4) 已在公开转让说明书“第二节、六、公司所处行业概况、市场规模及行业基本风险特征”中披露。

2. 请券商补充论述推荐理由, 以及公司是否具有持续经营能力并发表明确意见。

(1) 持续经营能力

①公司的经营记录持续、完整、真实、可靠。2015年1-10月、2014年、2013年, 公司经审计的营业收入分别为7,701,799.91元、12,055,544.49元、12,006,650.26元, 主营业务收入占营业收入的比重分别为100.00%、100.00%、100.00%, 公司的主营业务明确。

②客户优势。2015年1-10月、2014年度和2013年度, 公司前五名客户合计销售金额占当期销售额的比例分别为10.73%、6.55%、6.50%。报告期内不存在对单个客户的销售金额占营业收入的比例超过50%的情况, 不构成对单一客户的依赖。公司客户优势明显, 公司从事物流信息交易、智能停车、住宿、租赁以及其他物流辅助配套服务业务近10年, 积累了丰富的客户资源, 园区内已有近200家来自省内外的专业第三方物流企业及快递企业进驻开展业务, 日承运货运量达到了6,500吨, 日承运货物价值达到了5,500万元, 物流园区配备1,000多个车位的停车场, 整合社会闲散车源55,000多辆。

③公司占据地理位置优势。公司所在地宝鸡是陕甘川宁四省区毗邻之地, 是中原通往西北、西南的交通枢纽, 形成东连西安, 西达兰州, 北至银川、南接成都的四条干线, 陇海、宝成、宝中铁路及川陕公路、310国道、宝平高速、连霍高速、宝汉高速以及西宝南线和北线公路覆盖全境, 形成铁路、公路双十字对外交通框架, 日交通圈半径达1,000多公里, 为“一带”的节点城市, 区位优势非常明显, 具有物流业发展的良好基础。宝鸡又是我国西部重要的老工业基地和物资集散地, 急需加快发展现代物流业。近年来宝鸡经济持续快速发展、尤其是工业强市建设步伐的加快, 为宝鸡现代物流业的快速发展提供了广阔的空间。

④公司拥有资源聚合优势。公司通过智慧物流货运平台将园区经营多年的物流资源与自身平台资源整合起来, 充分利用自身物流服务平台的信息优势和管理优势, 使物流信息在物流各个环节可以畅通互递, 提高物流资源使用效率, 降低

物流行业因供应链上下游信息不对称等问题造成的运输资源等待、空驶、线路不合理以及仓储管理混乱等可避免成本，实现公司自有资源的聚集效应。同时，公司通过物流管理平台的聚集效应可进一步丰富公司物流服务方式，提高资源利用效率，吸引和培养稳定的客户群，凝聚大量的社会物流资源，提升公司园区和各平台的凝聚力，扩大公司业务规模。

综上，主办券商认为，公司的主营业务突出，具有可持续经营能力。

（2）推荐理由

1) 经验优势。公司从事物流信息交易、智能停车、住宿、租赁以及其他物流辅助配套服务业务近 10 年，这些业务协同和支持，综合成本低于仅从事单项业务的公司成本，同时，公司已经培养了一批优秀的管理人才，管理层团队较为稳定，董事会成员在行业内具有多年的物流业务经验，能够制定与公司未来经营发展相吻合的发展战略，积极开拓多元化的物流业务。

2) 平台开发。公司正在开发手机 APP 为核心的智慧物流信息平台，线下以“华誉物流园”为核心的实体平台，线上、线下融合互动的经营发展模式。华誉物流手机 APP 是基于移动互联网技术，开发的手机配货平台，用于公路货运行业，为车找货、为货找车，可以实时发布车源、货源信息，快速高效的实现车货对接，提高车辆配载效率、降低空返空载率，提高物流业整体运行效率，公司将把华誉物流手机 APP 这一配货软件推向全国。平台开发完毕后，在办理必要的资质和许可后，将投入使用，通过手机 APP 平台的使用进一步提升物流信息收入。

3) 商业模式的复制。手机 APP 为核心的智慧物流信息平台投入使用后，公司利用多年来探索形成的商业运作模式，多年来锻炼而成具有实操性的员工团队，以及公司经营运作的核心竞争力（智慧物流信息服务平台、华誉物流手机 APP），实施走出去战略，在国内一些城市进行智慧物流信息平台的复制和布点，公司将计划首先在西北地区进行模式复制，在西安、兰州、银川等省会城市进行，以获得更快的发展速度、更持续的增长力，更强的盈利能力。

综上，主办券商基于公司未来的成长性，推荐华誉物流进入全国中小企业股份转让系统挂牌。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》补充说明是否存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其

他重要事项。

回复：

2016年4月9日，公司召开2016年第六次临时股东大会，审议通过了《关于变更公司经营范围的议案》，公司决定经营范围变更为：“物流信息交易服务；车货对接配载服务；零担专线服务；仓储服务（危险化学品除外）；甩挂运输服务；城市配送服务；运输车辆监控及卫星定位可视化服务；停车；住宿；房屋租赁；设计、制作、代理、发布广告；日用百货零售、批发。（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）”（以公司登记机关核准登记的经营围为准）。公司已经完成了经营范围的工商变更登记手续，宝鸡市工商行政管理局于2016年5月23日为公司换发了新的营业执照。

(本页无正文,为中泰证券股份有限公司关于《宝鸡华誉物流股份有限公司、中泰证券股份有限公司关于<宝鸡华誉物流股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见>的回复》的签字盖章页)

内核专员签字:

叶志军

项目负责人签字:

王晋美

项目组成员签字:

王晋美 李祥 韩暎



（本页无正文，为中泰证券股份有限公司关于《宝鸡华誉物流股份有限公司、中泰证券股份有限公司关于〈宝鸡华誉物流股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见〉的回复》的签字盖章页）

