

上海中晨电子商务股份有限公司、  
中山证券有限责任公司  
关于  
上海中晨电子商务股份有限公司挂牌申请文件的  
反馈意见的回复报告

推荐主办券商



中山证券有限责任公司  
ZHONGSHAN SECURITIES CO., LTD.

（深圳市南山区科技中一路西华强高新发展大楼7层、8层）

二零一六年三月

**全国中小企业股份转让系统有限责任公司：**

上海中晨电子商务股份有限公司（以下简称“中晨电商”、“公司”、“挂牌公司”）于 2016 年 3 月 7 日收到贵公司《关于上海中晨电子商务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”）后，立即会同中山证券有限责任公司（以下简称“中山证券”、“主办券商”）、山东睿扬（上海）律师事务所（以下简称“律师”）及中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对反馈意见所提出的问题进行认真核查、研究和分析，对申请文件进行了修改、补充和更新。

现对反馈意见的落实和修改情况逐条书面回复如下，其中对问题用仿宋四号加粗予以标明；回复用宋体小四号予以标明；公开转让说明书的修改、补充内容已用楷体加粗的形式予以标明，请审阅指正。如无特别说明，本反馈意见回复报告中使用的简称与公开转让说明书一致。

## 第一部分公司特殊问题

1、2013 年、2014 年持续亏损，最近一期扭亏为盈。公司报告期内前两期未分配利润持续为负数。

(1) 请公司分别补充披露前两期亏损、最近一期盈利的具体原因及其合理性，是否属于行业特点，如何应对波动较大的风险，具体措施及其有效性。

### 【回复】

公司说明：

2015 年 1-9 月、2014 年度、2013 年度公司净利润分别为 3,451,160.77 元、-368,033.19 元、-1,341,489.30 元。

2013 年公司利润为负，主要是由于 2013 年度公司毛利率 1.07%，公司 2013 年度开拓较多新客户，前期给予客户一定的优惠，因此毛利率较低。同时由于本年存在部分应收关联方、非关联方借款，计提了资产减值损失 868,614.30 元。扣除资产减值损失的影响，2013 年度亏损 472,875.00 元。

2014 年公司利润为负，主要是由于公司未清理关联方、非关联方借款，计提了资产减值损失 1,894,503.84 元。扣除资产减值损失的影响，本年度盈利 1,409,278.19 元；公司扣除资产减值损失的影响盈利，主要受到两方面影响。①公司加强了销售人员的管理，降低了客户优惠力度，毛利率有所提升，本年度毛利率 1.39%；②本年度加强销售计划、管理，营业收入上升，比上年上升 18.15%。由此可见，2014 年度公司盈利能力已有所增加。

2015 年公司利润为正，主要是由于①公司进一步控制销售折扣，提高销售及采购议价能力，毛利率进一步提升，本年度公司毛利率 1.82%；②本年度营业收入继续上升，1-9 月份收入比上年同期上升 1.68%；③本年公司收回了关联方、非关联方欠款，资产减值损失转回 2,272,384.46 元。扣除资产减值损失的影响，公司本年 1-9 月盈利 1,178,776.32 元。

综上，公司前两年亏损，最后一年盈利是合理的。

公司主要从事塑料原料分销业务，以低毛利高销量获取利润。因此报告期公司各年毛利率较低。又由于该行业毛利受销售定价、谈判能力等影响因素较大，公司加强销售管理，控制销售折扣，控制采购价格等一系列措施，可以提高毛利率，在销售与毛利中寻找平衡点。这是符合行业特点的。

对于利润波动情况，公司采取积极应对方式，具体措施：（1）已经清理了关联方借款，以后期间不会受此影响发生大额坏账损失；（2）调整完善销售政策，具体如下：（包括但不限于）①销售人员积极开拓业务，建立客户跟进日志，通过开发新客户，回访原有客户等措施，增加客户数量；②逐步建立业务流程培训体系，提高员工的业务能力；③每年参加塑料展销会开拓客户，同时 2014 年下半年开始利用相关媒体资源宣传公司产品；④控制新开发客户的折扣率，保持销量与毛利率的平衡，确保毛利率在一定范围内；⑤2015 年度公司开通电商平台，利用互联网思维，对市场、用户、产品、企业价值等进行重新审视，实现大数据运营；同时逐步加大对市场的开发力度，对沿海、沿江和北方地区市场进行探索性开发；在保持原有销售额的基础上，不断开拓新的客户，并规范公司内部销售管理政策，对销售定价、合同审批、信用管理和销售收款等方面均作了进一步的规范，保证定价合理性，避免出现毛利较低及坏账的情况。

有效性：公司不断完善各方面的政策措施，取得了较有效的作用。在 2015 年报告期后 10-12 月新增收入 540,955,426.81 元，净利润 1,975,191.29 元。2016 年 1-2 月营业收入 231,149,229.91 元，净利润 896,635.74 元。

已在《公开转让说明书》第四节“公司财务”之“四、最近两年一期的主要会计数据及财务指标”之“（二）最近两年一期的财务状况、经营成果及现金流量分析”之“1、盈利能力分析”及“十四、风险因素”中做出披露，具体如下：

2015 年 1-9 月、2014 年度、2013 年度公司净利润分别为 3,451,160.77 元、-368,033.19 元、-1,341,489.30 元，净利润逐年大幅增加。

2013 年公司利润为负，主要是由于 2013 年度公司毛利率 1.07%，公司 2013 年度开拓较多新客户，前期给予客户一定的优惠，因此毛利率较低。同时由于

本年存在部分应收关联方、非关联方借款,计提了资产减值损失 868,614.30 元。扣除资产减值损失的影响,2013 年度亏损 472,875.00 元。

2014 年公司利润为负,主要是由于公司未清理关联方、非关联方借款,计提了资产减值损失 1,894,503.84 元。扣除资产减值损失的影响,本年度盈利 1,409,278.19 元;公司扣除资产减值损失的影响盈利,主要受到两方面影响。①公司加强了销售人员的管理,降低了客户优惠力度,毛利率有所提升,本年度毛利率 1.39%;②本年度加强销售计划、管理,营业收入上升,比上年上升 18.15%。由此可见,2014 年度公司盈利能力已有所增加。

2015 年公司利润为正,主要是由于①公司进一步控制销售折扣,提高销售及采购议价能力,毛利率进一步提升,本年度公司毛利率 1.82%;②本年度营业收入继续上升,1-9 月份收入比上年同期上升 1.68%;③本年公司收回了关联方、非关联方欠款,资产减值损失转回 2,272,384.46 元。扣除资产减值损失的影响,公司本年 1-9 月盈利 1,178,776.32 元。

.....

#### 公司主营业务毛利率较低且前两年亏损的风险

公司主营业务毛利率较低,2015 年 1-9 月、2014 年度、2013 年度主营业务毛利率分别为 1.82%、1.39%、1.07%。公司主营业务毛利率较低主要受目前的业务模式影响。公司主要从事塑料原料分销业务,以低毛利高销量获取利润。2013 年度由于毛利率较低,主营业务利润不足以弥补公司日常费用,导致利润总额为负数,2014 年度、2015 年度尽管公司毛利率不断提升,但 2014 年度仍然亏损,2015 年才扭亏为盈。一旦公司日后不能保证大额的销量及一定的毛利率,仍可能出现亏损。

公司主营业务毛利率较低与公司的行业性质相关,公司已经在提高毛利率及利润方面采取了积极的应对措施:(1)清理关联方、非关联方借款,以后期间不会受此影响发生大额坏账损失;(2)调整完善销售政策,具体如下:(包括但不限于)①销售人员积极开拓业务,建立客户跟进日志,通过开发新客户,回访原有客户等措施,增加客户数量;②逐步建立业务流程培训体系,提高员工的业务能力;③每年参加塑料展销会开拓客户,同时 2014 年下半年开始利用

相关媒体资源宣传公司产品；④控制新开发客户的折扣率，保持销量与毛利率的平衡，确保毛利率在一定范围内；⑤2015 年度公司开通电商平台，利用互联网思维，对市场、用户、产品、企业价值等进行重新审视，实现大数据运营；同时逐步加大对市场的开发力度，对沿海、沿江和北方地区市场进行探索性开发；在保持原有销售额的基础上，不断开拓新的客户，并规范公司内部销售管理政策，对销售定价、合同审批、信用管理和销售收款等方面均作了进一步的规范，保证定价合理性，避免出现毛利较低及坏账的情况。公司不断完善各方面的政策措施，取得了较有效的作用。在 2015 年报告期后 10-12 月新增收入 540,955,426.81 元，净利润 1,975,191.29 元。2016 年 1-2 月营业收入 231,149,229.91 元，净利润 896,635.74 元。

(2) 请公司结合实际经营情况、市场开发能力、市场前景、公司核心竞争优势、上下游资源优势及稳定性、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，评估公司在可预见的未来的持续经营能力。

#### 【回复】

##### 公司说明：

公司所处塑料原料批发市场是充分竞争的交易市场，供应商、采购商众多，报告期内，公司年均客户、供应商数量多达三四百家，不存在客户及供应商的短缺风险。“我的塑料网”电商平台上线后，公司客户及供应商资源又得到进一步扩充。同时，公司也积极的与采购商及客户建立长期合作伙伴关系，不断进行市场深挖，确保公司业务稳定。

公司的核心竞争优势表现在多年积累的庞大客户资源。其他关键资源要素包括完善的网站架构、先进的货物信息管理系统及便利的流程管理体系、完整的行业从业资质以及拥有数十年从业经验的管理人员和销售人员。基于以上优势，公司在各项业务经营能力方面均达到行业中上水平，其发展前景较好。

公司资金筹措能力较好，在债权融资方面：①公司已取得宁波银行股份有限公司上海浦东支行最高额贷款合同：180 万元；②公司已取得中国银行股份有限公司

公司上海市虹口支行授信额度协议：授信额度 800 万元，其中贷款额度 200 万元，银行承兑汇票额度 600 万元；截止 2015 年 9 月 30 日公司短期借款 380 万元，未使用银行承兑汇票；股权融资方面：股改后，2015 年 11 月 28 日，中晨电商召开第一届董事会第二次会议决议，审议通过《上海中晨电子商务股份有限公司股票发行方案》，并提交股东大会审议。2015 年 12 月 13 日，中晨电商召开 2015 年第二次临时股东大会，审议通过《上海中晨电子商务股份有限公司股票发行方案》，同意以 9.60 元/股的价格定向发行 2,416,666 股，均为普通股，其中分别向天懿投资、紫槐投资、宝滔投资定向发行 270,833 股、583,333 股、1,562,500 股，共募集资金 23,199,993.60 元，用于补充公司经营资金。

2015 年 1-9 月公司营业收入达到 578,193,855.91 元，比上年同期增长 1.68%，期后 10-12 月已签订合同数 1175 份，总收入 540,955,426.81 元，2015 年全年营业收入 1,119,149,282.72 元。2016 年 1-2 月已签订合同数 738 份，营业收入 231,149,229.91 元。公司未来的持续经营能力较好。

综上，公司未来的持续经营能力良好。

(3) 请主办券商和申报会计师对上述事项核查，并就公司符合“持续经营能力”的挂牌条件发表明确意见并详细说明判断依据。

### 【回复】

#### 主办券商核查情况：

##### 1、核查程序

(1) 访谈：与公司管理层、各业务部门进行访谈，了解企业所处的市场竞争情况，行业未来发展趋势，公司的优势劣势，近年的发展战略，实际经营情况，遇到的问题及解决措施等。

(2) 检查公司报告期内合同签订情况，统计报告期内公司客户及供应商数量。

(3) 访谈了解企业的筹资能力，从债权融资及股权融资两方面综合判断分析。同时检查企业历年的最高额贷款合同，银行授信协议，已使用的银行借款合同。

同等。

(4) 检查公司的期后合同签订情况，收入完成情况。

## 2、事实与分析

企业利润的波动 2014 年主要是受营业收入上升的影响，2015 年主要是由于企业进一步收回账款、收回非关联方借款，导致应收账款、其他应收款按账龄计提坏账准备减少。同时 2014 年度及 2015 年度企业的毛利率不断上升，综合导致利润的波动。

公司所处塑料原料批发市场是充分竞争的交易市场，供应商、采购商众多，报告期内，公司年均客户、供应商数量多达三四百家。同时，公司也积极的与采购商及客户建立长期合作伙伴关系，确保公司业务稳定。在 B2B 上线运营后，更是给买卖方搭建了一个很好的平台，会在平台上吸收更多的客户及供应商，为公司带来新的客户及更高的交易量。

与其他公司相比，公司除庞大的客户资源优势外，还拥有完善的网站架构、先进的货物信息管理系统及便利的流程管理体系、完整的行业从业资质以及拥有数十年从业经验的管理人员和销售人员。公司在各项业务经营能力方面均达到行业中上水平，其发展前景较好。

公司资金筹措能力较好，在债权融资方面：①公司已取得宁波银行股份有限公司上海浦东支行最高额贷款合同：180 万元；②公司已取得中国银行股份有限公司上海市虹口支行授信额度协议：授信额度 800 万元，其中贷款额度 200 万元，银行承兑汇票额度 600 万元；截止 2015 年 9 月 30 日公司短期借款 380 万元，未使用银行承兑汇票；股权融资方面：股改后，2015 年 11 月 28 日，中晨电商召开第一届董事会第二次会议决议，审议通过《上海中晨电子商务股份有限公司股票发行方案》，并提交股东大会审议。2015 年 12 月 13 日，中晨电商召开 2015 年第二次临时股东大会，审议通过《上海中晨电子商务股份有限公司股票发行方案》，同意以 9.60 元/股的价格定向发行 2,416,666 股，均为普通股，其中分别向天懿投资、紫槐投资、宝滔投资定向发行 270,833 股、583,333 股、1,562,500 股，共募集资金 23,199,993.60 元，用于补充公司经营资金。



2015 年 1-9 月公司营业收入达到 578,193,855.91 元,比上年同期增长 1.68%,期后 10-12 月已签订合同数 1175 份,总收入 540,955,426.81 元,2015 年全年营业收入 1,119,149,282.72 元。2016 年 1-2 月签订合同 738 份,营业收入 231,149,229.91 元。公司未来的持续经营能力较好。

注:2015 年 10-12 月,公司收入大幅上升,主要受以下三方面影响:

(1) 行业层面:注塑产品大多在 10 月-1 月为销售的旺季。

(2) 技术水平层面:由于“我的塑料网”正式上线,公司集聚乙烯、电子商务、网络技术服务为一体的综合性企业,提供了专业的聚乙烯咨询交易平台、一站式的聚乙烯电子商务服务,在行业中树立了良好的形象,从而大大提升了公司自营业务的业绩水平。

(3) 销售模式层面:2015 年 10 月-12 月,销售人员增加,销售人员的扩张为公司业绩的增长带来良好的促进作用。公司创立以来,业务主要依靠股东及员工在各大公司、展会等进行拓展,随着销售人员的增加,业务量增大。公司积极对销售人员进行培训,并参与全国各地的论坛,展会,以及电商平台“我的塑料网”正式上线,有效的增加了公司市场的影响力。客户的订单量增加使得公司销售收入快速的增长。

### 3、核查结果

主办券商及会计师经核查后认为,公司符合“持续经营能力”的挂牌条件。

2、公司通过线上平台“我的塑料网”,为塑料原料领域内的各类企业提供 B2B 电子商务交易服务,主要包括塑料原料自营、塑料原料撮合交易及行业资讯发布服务。

(1) 请公司补充披露电商业务开展情况,包括不限于产品定价原则、合同签订情况、交易结算方式、资金流转情况及绑定的结算账户情况等。

**【回复】****公司说明：**

公司电商业务开展情况已在《公开转让说明书》第二节“公司业务”之“五、商业模式”中做出披露，具体如下：

公司电商业务主要分为塑料原料自营和撮合交易两大板块。塑料原料自营指公司采购货物并通过“我的塑料网”实现销售；撮合交易指客户通过“我的塑料网”发布塑料原料的供求信息，委托“我的塑料网”对接洽谈或自行联系完成合同签订及后续工作。目前，公司撮合业务完全免费，塑料原料自营构成公司利润的主要来源。

公司电商业务的产品定价原则、合同签订情况、交易结算方式、资金流转情况及绑定的结算账户等情况已在《公开转让说明书》第二节“公司业务”之“五、商业模式”之“2、销售模式”中做出披露，具体如下：

产品定价方面，公司自营货物定价以成本加一定利润为定价基础，同时结合市场供需情况做适当调整；合同签订方面，公司所处塑料原料交易市场是活跃的交易市场，市场参与者众多，商品购销交易活动十分频繁，公司自营业务月均销售合同数量均保持在 300 份以上。交易结算及资金流转方面，网站销售业务货款均通过线下银行转账支付，客户支付货款后，公司发货，货款直接汇至公司指定的自有线下银行账户，不涉及网上支付与结算活动。

(2)请主办券商及会计师对报告期内各种销售模式下收入确认、成本结转的条件、方法是否符合《企业会计准则》，核查并发表意见。

**【回复】****主办券商及会计师核查情况：****1、核查程序**

(1) 访谈：与公司管理层、销售部门及财务核算人员分别访谈，了解企业销售收入的核算过程。

(2) 抽查收入确认、成本结转的相关凭证, 检查其对应的合同、发票、出库单等原始单据。

(3) 检查企业的财务管理制度, 查看其收入确认、成本结转的条件及方法认定, 并根据检查结果判断其是否符合《企业会计准则》。

## 2、事实与分析

(1) 企业在 2015 年 5 月开通 B2B 电子商务平台前主营业务是塑料原料分销业务。该类业务收入确认方法为当销售商品运抵客户指定地点并开具发票, 经客户确认签收后, 凭发票、出库单确认收入。成本确认方法为当销售商品运抵客户指定地点并开具发票, 经客户确认签收后, 凭发票、出库单确认收入, 同时根据发出数量与按加权平均法计算的单价结转成本。

(2) 2015 年 5 月开通 B2B 电子商务平台后, 公司主营业务分为“塑料原料自营”及“撮合交易”。①塑料原料自营: 网上达成交易意向后, 线下结算。收入确认方式为: 线下当销售商品运抵客户指定地点并开具发票, 经客户确认签收后, 凭发票、出库单确认收入。成本确认方式为当销售商品运抵客户指定地点并开具发票, 经客户确认签收后, 凭发票、出库单确认收入, 同时根据发出数量与按加权平均法计算的单价结转成本。②撮合交易: 前期以免费撮合的方式帮助卖家直接面对平台数以万计的终端或次终端客户销售产品, 网站用户可以通过各类关键字进行搜索货物供求信息, 然后委托“我的塑料网”对接洽谈或自行联系完成合同签订及后续工作。由于前期企业是免费撮合, 因此报告期内未确认撮合交易的收入、成本。

《企业会计准则》第 14 号—收入第四条销售商品收入同时满足下列条件的, 才能予以确认:

(1) 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;

(2) 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权, 也没有对已售出的商品实施有效控制;

(3) 收入的金额能够可靠地计量;

(4) 相关的经济利益很可能流入企业;

(5) 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

《企业会计准则》第1号—存货第十四条企业应当采用先进先出法、加权平均法或者个别计价法确定发出存货的实际成本。对于性质和用途相似的存货,应当采用相同的成本计算方法确定发出存货的成本。对于不能替代使用的存货、为特定项目专门购入或制造的存货以及提供的劳务,通常采用个别计价法确定发出存货的成本。对于已售存货,应当将其成本结转为当期损益,相应的存货跌价准备也应当予以结转。

综上,企业销售商品确认方法符合收入确认准则的条件,成本结转方面:企业在确认收入的同时,按照配比原则根据实际发出数量与按加权平均法计算的单价结转成本也符合企业会计准则。

### 3、核查结果

主办券商及会计师核查后认为报告期内公司各种销售模式下收入确认、成本结转的条件、方法符合《企业会计准则》。

(3) 请主办券商及申报会计师补充说明针对公司销售收入的真实性及完整性执行的具体尽调及审计程序,确认的金额占总金额的比重,说明取得的相关的内外部证据,销售与收款相关内部控制及其有效性,并发表明确意见。

### 【回复】

#### 主办券商及会计师核查情况

##### 1、核查程序

(1) 获取并编制主营业务收入明细表,复核加计正确性,并将总账、明细账、报表进行核对。

(2) 检查主营业务收入确认的原则、方法,是否与企业会计准则和会计制度规定的收入实现条件,前后期是否一致,关注周期性和偶然性收入是否符合既定的收入确认原则和方法。

(3) 运用实质性分析程序：将本期与上期营业收入进行比较，分析销售和价格的变动情况；比较本期个月营业收入波动情况，分析是否正常，是否符合其季节性、周期性经营规律；计算重要产品及重要客户的销售额、毛利率，并与上期比较，检查是否存在波动异常，并加以分析；将上述分析情况与同行业进行对比，检查是否存在异常。

(4) 根据增值税发票申报表及开票情况，估算全年收入，与实际入账金额核对，并检查是否存在虚开发票或已销售但未开发票情况。

(5) 抽查产品定价是否符合定价政策，检查销售合同等原始单据，判断是否存在销售给关联方或者关系密切的客户，以明显低价或高价结算以转移收入或利润的情况

(6) 抽取一定数量的销售发票，检查开票、记账、发货日期是否相符，品名、数量、单价、金额等是否与发货单、销售合同或协议、记账凭证一致。抽取销售合同，检查是否所有销售均已入账，确认收入的完整性。

(7) 抽取一定数量的记账凭证，检查入账日期、品名、数量、单价、金额等是否与发货单、销售合同或协议、记账凭证一致。

(8)对销售收入进行截止测试，检查是否存在提前或滞后确认收入的情况。

(10)对报告期内重要的客户进行函证，确认本期的销售额及应收账款余额。

(11) 检查是否存在其他特殊的销售行为，如销售折扣折让，退货等。针对特殊情况的会计处理是否正确。

(12) 检查公司的《销售与收款管理制度》、《客户管理制度》、《公司财务管理制度》、对销售与收款流程执行穿行测试，检查内控的有效性。

## 2、事实与分析

针对收入的核查：公司客户较多，因此我们随机抽取一部分客户的销售，从明细账入手，分别抽取上述业务凭证，检查了销售发票、销售合同(销售订单)、库存商品出库单，经核查所有入账收入均签订了合同或订单并已发货，同时对后期的收款情况进行检查确认，对每年的前五大销售额及期末余额较大的应收账款

进行函证，已收到回函并与发函金额核对一致，对售后收款情况进行跟踪核查未见异常。对于销售交易金额较小的，我们也抽查了部分合同、订单、发票、出库单等，公司核算准确，未发现会计核算差错。我们认为该公司确认的收入是真实并准确的。同时我们从抽查销售发票、出库单和销售合同以及销售订单入手，分别追查到明细账、总账，经核查已发货和开票的均已确认收入，我们认为该公司收入确认完整。

针对成本的核查：我们对公司期末余额较大的供应商的应付账款余额执行了函证程序及必要的替代程序。我们以出库单及销售发票为基础，进行收入与成本匹配，检查成本确认与收入确认同步性，未发现成本与收入不配比的情况；同时我们从出库单入手，追查到销售发票、明细账、总账，经核查已发货的产品均与收入匹配结转了成本，营业成本具有完整性。

抽样及发函金额占比如下：

| 项目              | 2015 年 1-9 月   | 2014 年度        | 2013 年度        |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| 销售收入            | 578,193,855.91 | 757,699,075.10 | 641,310,738.68 |
| 抽样金额            | 395,889,333.14 | 435,222,348.74 | 315,781,407.73 |
| 抽样占比            | 68.47%         | 57.44%         | 49.24%         |
| 发函金额（前五<br>大客户） | 102,652,084.90 | 42,060,240.24  | 45,888,846.21  |
| 回函金额            | 102,652,084.90 | 42,060,240.24  | 45,888,846.21  |
| 回函比例            | 100.00%        | 100.00%        | 100.00%        |

对于销售与收款的内控：我们检查了企业的各项管理制度并进行了该流程的穿行测试，企业的制度从销售计划、定价、合同签订审批、信用管理、发货与退货、收款等维度规范了销售与收款流程，并单独制定了《信用管理制度》《应收账款制度》，制度设计与公司实际情况相符。同时根据抽查结果及穿行测试结果显示，公司严格按照该制度执行，各个环节均经过了相应的审批，保证了内部控制的有效性。

### 3、核查结果

主办券商及会计师核查后认为公司确认的销售收入是真实且完整的，销售与收款相关内部控制在设计与执行上均是有效的。

### 3、“我的塑料网”为客户提供撮合交易服务。

(1) 请公司详细说明并披露撮合交易服务的业务模式、主要客户、收费标准等。

#### 【回复】

公司说明：

公司撮合交易的业务服务模式已在《公开转让说明书》第二节“公司业务”之“五、商业模式”之“3、撮合业务模式”中做出披露，具体如下：

“我的塑料网”为客户提供撮合交易服务。撮合交易业务模式下，客户通过免费注册会员，可在公司的网站平台上发布塑料原料的供求信息，所列信息汇总至公司进销存管理系统并发布在“我的塑料网”。客户可以通过各类关键字进行搜索货物供求信息，然后委托“我的塑料网”对接洽谈或自行联系完成合同签订及后续工作。

公司撮合业务的主要客户为塑料产业链上下游的各类塑料原料生产企业、塑料制品企业及中间贸易商，目前，公司撮合业务服务完全免费，网站用户注册不收取注册费用，撮合业务亦不收取中间佣金，买卖双方购销货款通过线下银行转账自行结算，公司只提供信息对接平台，不参与双方的货款支付活动。

(2) 请主办券商及律师核查公司从事撮合交易业务是否涉及从事交易场所类型的业务、是否属于《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》（国发〔2011〕38号）规定的清理范围、是否涉及互联网金融业务、是否进行期货或期权交易、是否需要获得相应资质、是否合法合规并发表明确意见。

#### 【回复】

主办券商及律师核查情况：

## 1、核查程序

(1) 查阅全国企业信用信息公示系统、公司业务合同及相关法律法规等。

(2) 访谈公司管理层及相关业务人员。

## 2、事实与分析

根据《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》规定：“除依法设立的证券交易所或国务院批准的从事金融产品交易的交易场所外，任何交易场所均不得将任何权益拆分为均等份额公开发行，不得采取集中竞价、做市商等集中交易方式进行交易；不得将权益按照标准化交易单位持续挂牌交易，任何投资者买入后卖出或卖出后买入同一交易品种的时间间隔不得少于5个交易日；除法律、行政法规另有规定外，权益持有人累计不得超过200人。除依法经国务院或国务院期货监管机构批准设立从事期货交易的交易场所外，任何单位一律不得以集中竞价、电子撮合、匿名交易、做市商等集中交易方式进行标准化合约交易。从事保险、信贷、黄金等金融产品交易的交易场所，必须经国务院相关金融管理部门批准设立”。

“我的塑料网”为客户提供的撮合交易服务，是指为行业领域内的塑料原料生产商、塑料制品企业（需求商）及中间贸易商提供商品供求信息、价格信息、厂家资源信息的汇总、交流、对接服务。

我的塑料网只提供信息交流平台，所有业务的最终达成均需要买卖双方自行线下联系或通过中晨交易员线下联系达成，双方购销货款也通过线下银行转账自行结算，不涉及集中竞价、做市商、电子撮合、连续交易等交易场所活动。

我的塑料网提供的货物信息均为塑料原料现货信息，合同双方签订的合同均为普通货物买卖合同，均对应实际货物，均需要实际交付履行，通常合同签订后在一周以内即履行完毕，不涉及期货业务。

我的塑料网撮合业务服务完全免费，网站用户注册不收取费用，撮合业务不收取中间佣金，买卖双方购销货款通过线下银行转账自行结算，公司不参与双方的任何货款支付活动，亦未设立任何网上交易支付平台，不涉及互联网金融类业务。



### 3、核查结果

主办券商及律师经核查后认为，公司从事撮合交易业务不属于交易场所类型业务、不属于《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》（国发〔2011〕38号）规定的清理范围、不涉及互联网金融业务、未进行期货或期权交易；公司业务涉及免费信息的发布，公司已按规定办理非经营性互联网信息服务备案；公司撮合交易业务具备相应资质，合法合规。

4、公司以塑料原料分销业务为基础，建立塑化领域 B2B 电子商务平台“我的塑料网”，打造塑料原料去中介化交易新模式。“我的塑料网”是华东地区领先的，集自营、撮合、资讯发布于一体的塑料原料垂直电子商务交易平台。

（1）请主办券商及律师结合公司的业务情况及我国法律法规的规定核查公司是否需要并已经办理“增值电信业务经营许可证”。

#### 【回复】

主办券商及律师核查情况：

#### 1、核查程序

（1）查阅公司业务合同、公司资质及相关法律法规。

（2）访谈公司管理层及相关业务人员。

#### 2、事实与分析

经核查，公司“我的塑料网”涉及互联网信息发布业务，但目前网站所有信息均免费向用户开放。

根据《中华人民共和国电信条例》，增值电信业务包括：在线数据处理与交易处理业务、国内多方通信服务业务、国内因特网虚拟专用网业务、因特网数据中心业务、存储转发类业务、呼叫中心业务、因特网接入服务业务、信息服务业务。

根据《互联网信息服务管理办法》，互联网信息服务分为经营性和非经营性两类。经营性互联网信息服务，是指通过互联网向上网用户有偿提供信息或者网页制作等服务活动。非经营性互联网信息服务，是指通过互联网向上网用户无偿提供具有公开性、共享性信息的服务活动。国家对经营性互联网信息服务实行许可制度；对非经营性互联网信息服务实行备案制度。

由于“我的塑料网”所有信息均免费向用户开放。因此，公司上述业务属于非经营性互联网信息服务，不需要办理增值电信业务经营许可证。

公司非经营性互联网信息服务需要办理非经营性互联网信息服务备案。公司已按要求依法履行了备案手续，网站备案证编号：沪 ICP 备 10036109-3 号。

### 3、核查结果

主办券商及律师经核查后认为，公司从事相关电商业务需要办理非经营性互联网信息服务备案，不需要增值电信业务经营许可证。

(2) 请主办券商及律师核查公司及子公司是否具备开展现有业务所需的全部业务资质并发表明确意见。

#### 【回复】

主办券商及律师核查情况：

#### 1、核查程序

(1) 查阅公司业务合同、公司资质及相关法律法规。

(2) 访谈公司管理层及相关业务人员。

#### 2、事实与分析

公司从事塑料原料分销业务，塑料原料分销业务属于批发业，不需要特殊的业务经营资质或许可。

公司涉及互联网免费信息发布业务，根据《电信条例》及《互联网信息服务管理办法》，公司该项业务属于非经营性互联网信息服务，需要办理非经营性互

联网信息服务备案。公司已按要求依法履行了备案手续，网站备案证编号：沪 ICP 备 10036109-3 号。

公司兼有进出口业务，公司已根据《对外贸易法》及《进出口管理条例》等法律法规的规定，依法办理了相关业务许可，具体包括自理报检单位备案登记证明书、海关报关单位注册登记证书以及对外贸易经营者备案登记表。

公司所有业务货款通过线下银行转账结算，不涉及互联网金融业务，不需要办理相关资质或许可。

### 3、核查结果

主办券商及律师经核查后认为，公司已经具有经营业务所需的全部资质、许可、认证，除上述业务资质、资格外，公司不存在其他特许经营权资质。公司开展相关业务合法合规，不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，不存在相关资质将到期的情况，不存在影响公司持续经营的相关因素。

## 第二部分中介机构执业质量问题

无

## 第三部分申报文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申报文件中包括但不限于以下事项：

（1）为便于登记，请以“股”为单位列示股份数。

### 【回复】

公司已在《公开转让说明书》以“股”为单位列示股份数。

（2）请列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误。

**【回复】**

截至本反馈报告签署之日，公司无可流通股份，股份解限售已确认准确无误。

(3) 公司所属行业归类应按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示。

**【回复】**

公司所属行业归类已按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示。

(4) 两年一期财务指标简表格式是否正确。

**【回复】**

经检查，公开转让说明书中披露的两年一期财务指标简表格式正确。

(5) 在《公开转让说明书》中披露挂牌后股票转让方式；如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息。

**【回复】**

公司已在公开转让说明书中披露了股票转让方式为：协议转让。

(6) 历次修改的文件均需重新签字盖章并签署最新日期。

**【回复】**

公司及相关的中介机构均将修改后的文件重新签字盖章并签署最新日期。

(7) 请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

**【回复】**

已将补充法律意见书（一）、修改后的公开转让说明书、修改后的推荐报告、会计师的专项说明等披露文件上传到指定的披露位置。

（8）申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露。

**【回复】**

自公司挂牌申请资料申报受理之日至反馈意见回复出具之日，公司未发生需补充披露的重大事项。

（9）请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

**【回复】**

经核查，各中介机构公开披露的文件中不存在不一致的内容。

（10）请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请。

**【回复】**

本次回复不涉及需申请豁免披露情况。

（11）请主办券商提交股票初始登记申请表（券商盖章版本和可编辑版本）。

**【回复】**

主办券商将按照要求提供股票初始登记申请表，参见主办券商提供的《上海

中晨电子商务股份有限公司股票初始登记申请表》。

(12) 若公司存在挂牌同时发行, 请公司在公开转让说明书中披露股票发行事项, 于股票发行事项完成后提交发行备案材料的电子文件至受理部门邮箱 shouli@neeq.org.cn, 并在取得受理通知后将全套发行备案材料上传至全国股份转让系统业务支持平台 (BPM)。

**【回复】**

公司不存在挂牌同时发行。

(13) 存在不能按期回复的, 请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱, 并在上传回复文件时作为附件提交。

**【回复】**

公司及相关中介机构将按期进行回复。

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。

请你们在 10 个工作日内对上述反馈意见逐项落实, 并通过全国股份转让系统业务支持平台上传反馈意见回复材料全套电子版(含签字盖章扫描页), 反馈督查报告作为反馈回复附件提交。若涉及对公开转让说明书的修改, 请以楷体加粗说明。如不能按期回复的, 请及

时向我司提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力,在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料,避免全套材料的错误、疏漏、不实。

我司收到你们的回复后,将根据情况决定是否再次向你们发出反馈意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展反馈工作,我们将采取自律监管措施。

二〇一六年三月四日

(本页无正文,为《上海中晨电子商务股份有限公司关于上海中晨电子商务股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见的回复报告》之签字盖章页)

上海中晨电子商务股份有限公司



2016 年 3 月 17 日



(本页无正文,为《中山证券有限责任公司关于上海中晨电子商务股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见的回复报告》之签字盖章页)

项目负责人:

丁玓 丁玓

项目小组成员:

陈妹 陈妹

师柯 师柯

朱澄 朱澄

内核专员:

盛晓飞 盛晓飞

