
长江证券股份有限公司

对《关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

我公司于 2016 年 12 月 29 日收到贵司《关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）。我公司作为深圳商动力科技股份有限公司（以下简称“公司”、“商动力”）在全国中小企业股份转让系统推荐挂牌的主办券商，会同公司、天健会计师事务所(特殊普通合伙)、广东广信君达律师事务所，本着勤勉尽责和诚实信用的原则对反馈意见所提问题，进行了认真核查、分析讨论和说明。现将有关问题的核查情况和意见做出如下回复，请贵公司予以审核。

涉及对《深圳商动力科技股份有限公司公开转让说明书》等文件进行修改或补充披露的部分，已按照反馈意见要求进行了修改和补充，并以楷体加粗予以标明。

一、公司特殊问题

1、关于关联方。（1）请主办券商和律师补充核查并发表明确意见：公司是否存在应披露未披露的关联方和关联交易；公司实际控制人的亲属持有权益的公司能否为公司实际控制人控制，公司实际控制人控制的公司情况，公司与实际控制人、控股股东控制的公司是否存在同业竞争及解决措施的有效性。（2）请主办券商、律师及会计师核查以下事项并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见：报告期初至今，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用或变相占用公司资金、资产情形，核查占用具体情况包括不限于占用主体、发生时间、发生额、履行的决策程序、资金占用费或利息支付情况，是否违反承诺以及规范情况。请公司补充披露上述相关内容，并补充披露报告期关联交易的必要性、定价原则及公允性、未来是否持续等情况。

【回复】

(1) 请主办券商和律师补充核查并发表明确意见：公司是否存在应披露未披露的关联方和关联交易；公司实际控制人的亲属持有权益的公司能否为公司实际控制人控制，公司实际控制人控制的公司情况，公司与实际控制人、控股股东控制的公司是否存在同业竞争及解决措施的有效性。

1) 公司是否存在应披露未披露的关联方和关联交易；

主办券商通过查阅公司工商档案资料；《审计报告》；重大合同；公司报表、明细账；对公司控股股东、实际控制人、董监高及其相关亲属进行访谈确认、书面问卷调查；对主要客户和供应商进行访谈；并经登录国家企业信用信息公示系统查询等方式进行了核查。

根据《企业会计准则第 36 号—关联方披露》的规定，一方控制、共同控制另一方或对另一方施加重大影响，以及两方或两方以上同受一方控制、共同控制或重大影响的，构成关联方。

根据《公司法》之相关规定，关联关系，是指公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系。但是，国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系。

结合上述规定，并根据实质重于形式的原则，公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“十四、关联方、关联方关系及关联方往来、关联方交易”部分对关联方和关联交易进行了披露，不存在应披露未披露的关联方和关联交易。

2) 公司实际控制人的亲属持有权益的公司能否为公司实际控制人控制，公司实际控制人控制的公司情况，公司与实际控制人、控股股东控制的公司是否存在同业竞争及解决措施的有效性。

根据对公司实际控制人罗庭义、王燕华的访谈确认；公司实际控制人出具的书面说明及对其亲属的书面调查问卷，并经主办券商核查，报告期内公司实际控制人及其亲属持有权益、控制的公司情况如下：

序号	公司名称	实际控制人及亲属持有权益情况	是否为公司实际控制人控制	与公司是否存在同业竞争
1	深圳市万稞实业有限公司	1、罗庭义持有该公司 82% 的股权，并担任该公司执行董事兼总经理； 2、罗庭义的妹夫王铭持有该公司 18% 的股权，并担任该公司监事。	是	该公司主营业务为农产品销售，与公司及子公司主营业务不同，不存在同业竞争的情形。
2	深圳市万稞人力咨询管理有限公司	1、深圳市万稞实业有限公司全资子公司； 2、罗庭义的妹妹罗秀清担任该公司执行董事兼总经理。	是	该公司尚未进行实际经营，且工商登记的经营范围与公司及子公司经营业务不同，不存在同业竞争的情形。
3	深圳市好好吃商务有限公司	1、深圳市万稞实业有限公司全资子公司； 2、王燕华担任该公司执行董事兼总经理；王铭担任该公司监事。	是	该公司主要从事线上销售农产品，与公司及子公司不存在同业竞争的情形。
4	深圳万稞生物科技有限公司	1、深圳市万稞实业有限公司持有该公司 67% 的股权，系万稞实业控股子公司； 2、罗庭义的妹夫王铭持有该公司 4% 的股权，并担任该公司执行董事兼经理。	是	该公司主要从事食品生产销售，与公司及子公司不存在同业竞争的情形。
5	阿百商学院有限公司	罗庭义持有该公司 100% 的股权，并担任该公司董事。	是	该公司未实际经营。
6	深圳市给力基金管理有限公司	1、王燕华持有该公司 80% 的股权，并担任该公司执行董事兼总经理； 2、罗秀清持有该公司 20% 的股权，并担任该公司监事。	是	该公司未实际经营。
7	深圳学有成教育有限公司	王燕华持有该公司 80% 的股权，并担任该公司执行董事	是	该公司主要从事培训服务，与公司及子公司不存在同业竞争的情形。
8	深圳万稞电子商务有限公司	1、王燕华持有该公司 65% 的股权，并担任该公司执行董事；	是	该公司尚未开展实际经营。

		2、王铭担任该公司总经理。		
9	深圳点通宝科技有限公司	深圳万棵电子商务有限公司持有该公司 49% 的股权。	否	该公司主要从事农副产品的线上销售，与公司及其子公司不存在同业竞争的情形。
10	深圳阿百信息咨询有限公司	王燕华持有该公司 31% 的股权	否	自设立至今，除投资公司外，未投资其他公司，且未实际从事业务经营，与公司不存在同业竞争。

如上表所述，公司与实际控制人控制的公司不存在同业竞争的情形。

为避免未来可能发生同业竞争，公司的控股股东、实际控制人、持股 5% 以上股份股东及公司董事、监事、高级管理人员均出具了《避免同业竞争的承诺函》，承诺如下：其自身及其控制的公司将不生产、开发任何与公司生产的产品构成竞争或可能构成竞争的产品，不直接或间接经营任何与公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不参与投资任何与公司生产的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业；如公司进一步拓展产品和业务范围，其自身及其控制的公司将不与公司拓展后的产品或业务相竞争；若与公司拓展后的产品或业务产生竞争，则其自身及其控制的公司将以停止生产或经营相竞争的业务或产品的方式，或者将相竞争的业务纳入到公司经营的方式，或者将相竞争的业务转让给无关联关系的第三方的方式避免同业竞争；如上述承诺被证明是不真实的或未被遵守，将向公司赔偿一切直接和间接损失，并承担相应的法律责任。

主办律师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请参见主办律师出具的“补充法律意见书（一）”。

（2）请主办券商、律师及会计师核查以下事项并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见：报告期初至今，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用或变相占用公司资金、资产情形，核查占用具体情况包括不限于占用主体、发生时间、发生额、履行的决策程序、资金占用费或利息支付情况，是否违反承诺以及规范情况。请公司补充披露上述相关内容，并补充披露报告期关联交易的必要性、定价原则及公允性、未来是否持续等情况。

【回复】

1) 报告期内，公司控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形

根据公司提供的最近两年及一期的《审计报告》，公司董事会及股东大会的会议决议文件，公司相关的内控制度，控股股东及实际控制人出具的承诺等，经主办券商、律师及会计师查阅前述资料并补充核查。

报告期内，关联方资金往来情况已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“十四、关联方、关联方关系及关联方往来、关联方交易”之“（三）关联方往来”中充分披露。具体情况如下：

1. 应收关联方款项

单位：元

项目	款项性质	2016年7月31日	2015年12月31日	2014年12月31日
王燕华	其他应收款		1,277,027.93	
罗庭义	其他应收款			
深圳学有成教育有限公司	其他应收款	350.00	350.00	
深圳市万稷实业有限公司	预付账款	300,000.00		100,000.00
肖秀	其他应收款	50,000		
熊坤	其他应收款	30,000		
广州网邦电子商务有限公司	其他应收款	34,880.00	34,880.00	
合计		415,230.00	1,312,257.93	100,000.00
占期末余额的比重		4.65%	29.74%	2.05%

2. 应付关联方款项

单位：元

项目	款项性质	2016年7月31日	2015年12月31日	2014年12月31日
罗庭义	其他应付款	2,715,495.81	3,471,387.34	1,091,931.22
王燕华	其他应付款			5,732,477.68
黄安国	其他应付款	6,000.00	6,000.00	
许新民	其他应付款	5,150.00	5,150.00	
合计		2,726,645.81	3,482,537.34	6,824,408.90

占期末余额的比重		96.57%	98.89%	99.91%
----------	--	--------	--------	--------

报告期内，关联方资金拆借情况已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“十四、关联方、关联方关系及关联方往来、关联方交易”之“（二）关联交易”中充分披露。具体情况如下：

2016年1-7月

单位：元

关联方	本期发生额			说明
	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	
拆入				
罗庭义	433,321.47	1,189,213.00		无息往来
小计	433,321.47	1,189,213.00		
关联方	本期发生额			说明
	拆出金额	拆出收回金额	利息金额	
拆出				
深圳惠特人力咨询管理有限公司	1,500,000.00	1,500,000.00		无息往来
王燕华	217,151.20	1,494,179.13		无息往来
肖秀	60,000.00	10,000.00		备用金
熊坤	30,000.00			备用金
小计	1,807,151.20	3,004,179.13		

2015年度

单位：元

关联方	本期发生额			说明
	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	
拆入				
罗庭义	7,809,456.12	5,430,000.00		无息往来
许新民	14,000.00	8,850.00		无息往来
黄安国	6,000.00			无息往来
王燕华		5,732,477.68		无息往来
小计	7,829,456.12	11,171,327.68		

关联方	本期发生额			说明
	拆出金额	拆出收回金额	利息金额	
拆出				
王燕华	14,498,922.32	13,221,894.39		无息往来
深圳学有成教育有限公司	350.00			无息往来
广州网邦电子商务有限公司	34,880.00			租房押金
小计	14,534,152.32	13,221,894.39		

2014 年度

单位：元

关联方	本期发生额			说明
	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	
拆入				
罗庭义	3,940,650.23	2,858,719.01		无息往来
许新民	18,000.00	18,000.00		无息往来
黄安国	24,900.00	24,900.00		无息往来
王燕华	19,228,298.96	14,922,284.88		无息往来
小计	23,211,849.19	17,823,903.89		

2) 报告期末至本反馈意见回复之日，公司控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形

报告期外关联方资金占用：公司 2016 年 8 月 22 日向关联方深圳万棵实业有限公司拆出 100,000.00 元，深圳万棵实业有限公司已于 2016 年 11 月 10 日归还此笔借款。

报告期末至本反馈意见回复之日公司关联往来主要为关联方资金清理而产生的拆入偿还和拆出收回。

2016 年 8 月 1 日-2017 年 1 月 11 日

单位：元

关联方	本期发生额			说明
	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	

拆入				
罗庭义		2,715,495.81		无息往来
黄安国		6,000.00		无息往来
许新民		5,150.00		无息往来
合计		2,726,645.81		
关联方	本期发生额			说明
	拆出金额	拆出收回金额	利息金额	
拆出				
深圳万稞实业有限公司	100,000.00	100,000.00		无息往来
深圳学有成教育有限公司		350.00		无息往来
肖秀		50,000.00		备用金
熊坤		30,000.00		备用金
合计	100,000.00	180,350.00		

报告期末至本反馈意见回复之日，公司与关联方的资金往来余额情况如下：

1. 应收关联方款项

项目	款项性质	2016年12月29日
广州网邦电子商务有限公司	租房押金	34,880.00
合计		34,880.00

报告期末至本反馈意见回复之日，应收关联方款项余额中广州网邦电子商务有限公司 34,880.00 元，为支付的租房押金，该款项为公司正常经营往来，不属于占用公司资金的情形。

截至本反馈意见回复之日，除对广州网邦电子商务有限公司的租房押金外，已无关联方往来余额。

3) 主办券商核查

主办券商核查了报告期期初至反馈回复期间公司的财务资料，主要包括科目余额表、往来明细表、序时账、原始单据和银行对账单、审计报告等，对公司高级管理人员及财务人员进行访谈，了解资金发生的用途及收回情况，并查阅了公司董事会及股东大会的会议决议文件，公司相关的内控制度，控股股东及实际控

制人出具的承诺等，检查公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。

①报告期初至申报审查期间，公司存在关联往来较为频繁的情形，关联往来未收取利息，也未履行审议程序存在瑕疵，相关关联往来已于挂牌申报前进行清理，上述关联资金占用情形未对商动力及其股东、债权人、员工和客户的利益造成重大损害。

为规范和减少关联交易，公司控股股东、实际控制人、持有公司 5% 以上股份的股东、董事、监事、高级管理人员于 2016 年 10 月出具了《关于减少及规范关联交易及资金往来的承诺函》。

②申报后审查期间，商动力不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。

③防范关联方资金占用的措施及规范情况

2016 年 9 月 12 日，公司 2016 年第一次临时股东大会审议并通过了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易决策制度》、《关于防止控股股东或实际控制人及其关联方占用公司资金的管理制度》。

公司在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易决策制度》等相关制度中规定了关联方及关联交易的认定，关联交易定价应遵循的原则，关联交易应遵循的审批权限、表决方式，关联股东、关联董事对关联交易的回避制度等，明确了关联交易公允决策的程序，以达到保护公司及其股东的利益不因关联交易而受损害的目的。公司在《防止控股股东或实际控制人及其关联方占用公司资金的管理制度》中规定了防范资金占用的原则、防范资金占用的措施、责任追究及处罚。

公司控股股东、实际控制人、持有公司 5% 以上股份的股东、董事、监事、高级管理亦出具《承诺函》，承诺：“（1）本人及本人实际控制的企业，今后不会以任何理由、任何形式占用商动力的资金。

（2）本人严格遵守《公司法》及全国中小企业股份转让系统有限公司的有

关规定，维护商动力的独立性，决不损害商动力及其他中小股东利益。

(3) 本承诺具有法律效力，如有违反，本人除按照有关法律规定承担相应的法律责任外，还将按照发生资金占用当年商动力的净资产收益率和同期银行贷款利率孰高原则，向商动力承担民事赔偿责任。

(4) 将来不会以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用公司资金或转移公司资金、资产及其他资源。”

自股份公司设立以来，公司制定了较为完善的防范关联方占用资金的制度，并严格按照该等制度执行。

综上，主办券商认为，报告期初至申报审查期间，公司存在关联往来较为频繁的情形，相关关联往来已于挂牌申报前进行清理，上述关联资金占用情形未对商动力及其股东、债权人、员工和客户的利益造成重大损害。公司申报后审查期间不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，公司建立了较为规范的防范关联方占用公司资金的相关制度，公司符合挂牌条件。

主办会计师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请见附件二“关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明”。

主办律师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请参见主办律师出具的“补充法律意见书（一）”。

4) 请公司补充披露上述相关内容，并补充披露报告期关联交易的必要性、定价原则及公允性、未来是否持续等情况。

报告期内，关联方交易情况已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“十四、关联方、关联方关系及关联方往来、关联方交易”之“（二）关联交易”中充分披露。另外，公司补充披露了报告期末至反馈意见回复之日关联交易。具体情况如下：

1、经常性关联交易

(1) 购销商品、提供和接受劳务的关联交易

1) 采购商品和接受劳务的关联交易

单位：元

关联方	关联交易内容	2016年1-7月	2015年度	2014年度
深圳市万稞实业有限公司	采购食品		276,080.00	
深圳市好好吃商务有限公司	采购食品	80,563.09		
深圳惠特人力咨询管理有限公司	业务外包	18,428,655.52		
合计		18,509,218.61	276,080.00	

公司报告期内对深圳市万稞实业有限公司及深圳市好好吃商务有限公司关联交易主要为激励员工发放员工过节福利采购的食品（亚麻籽油、响水米、山核桃油、水果、姜茶等），采购价格遵从万稞实业及好好吃对其他非关联公司销售价格，对比市场价格，定价合理。

2016年8月1日-2017年1月11日公司向深圳市好好吃商务有限公司采购合计485,840.00元，主要为激励员工发放员工过节福利采购的礼品（大米、柚子、月饼、苹果、核桃、脐橙），采购价格遵从好好吃对其他非关联公司销售价格，对比市场价格，定价合理。依照公司一贯的福利政策，该项关联交易将持续，公司已于2016年12月21日召开2016年度第三次临时股东大会，就公司2017年度经常性关联交易预测等事宜作出了有效决议。

2016年1-7月公司对惠特人力的采购金额为18,428,655.52元，占公司采购金额71.95%，占公司当期主营业务成本51.68%。2016年4月，公司进行了战略调整，将商动力的主要定位为研发和销售，计划在提高人均产能的同时降低公司的经营风险。基于此战略对公司组织结构进行了调整，并且对部门进行了重新规划。将电销部中提供新签客户服务员工调整至客服部进行管理（原客服部员工只负责服务续签客户服务，新签客户服务由电销部负责）。部门调整后，电销部员工只负责销售，客服部员工提供新签客户和续签客户的客户服务。公司部门调整后增值率较低的客户业务进行了外包，惠特人力作为公司的客户服务业务外包提供商。公司与惠特人力的业务外包根据工作量进行结算，即根据店铺装修服务、店铺运营服务、实操培训服务、活动策划服务等客户数量按照约定的比例进行结算。公司对惠特人力的结算明细与阿里巴巴CRM系统数据保持一致。通

过核查公司业务外包结算方式，具体结算依据、公司业务外包前后的人数对比以及业务外包对公司经营情况的影响，公司进行业务外包主要因为战略调整以及降低经营风险，关联采购定价公允，不存在人为调整利润的情况。由于公司将继续主要定位为研发和销售，因此此项关联交易具有持续性。

2) 出售商品和提供劳务的关联交易

单位：元

关联方	关联交易内容	2016年1-7月	2015年度	2014年度
广州网邦电子商务有限公司	提供服务	11,792.45		

公司对网邦电子商务有限公司提供的服务为电子商务平台搭建服务，公司基于所提供服务的模块化的工时进行报价，定价方式遵从公司对其他非关联第三方报价。阿百资讯与广州网邦电子商务有限公司签订合同后，由于网邦电子商务对网站建设的时间进度要求较高，阿百资讯当时未及时提供足够的人力满足网邦公司的需求，双方根据友好协商，终止了该项服务合同。网邦电子商务已委托其他第三方建设网站，因此此项关联交易不再持续。

2016年8月5日，公司与深圳点通宝科技有限公司签订《点通宝电商综合平台搭建项目合作协议》，为点通宝提供电商综合平台搭建服务，合同金额为6,700,000元，按照设计方案于2016年8月5日至2016年12月21日完成点通宝电商综合平台建设。公司基于所提供服务的模块化的工时进行报价，定价方式遵从公司对其他非关联第三方报价。2016年10月-2016年12月公司合计确认收入6,320,754.72元。公司为深圳点通宝科技有限公司完成电商平台搭建后，该服务合同将履行完毕，后续不再持续。

(2) 关联方租赁

单位：元

出租方名称	租赁资产种类	2016年1-7月确认的租赁费(元)	2015年度确认的租赁费(元)	2014年度确认的租赁费(元)
广州网邦电子商务有限公司	办公用房	100,410.80	100,410.80	

商动力广州分公司基于业务发展需要租用广州网邦电子商务有限公司写字

楼做商业办公用途，写字楼建筑面积 436.00 平方米，合同约定租金 40.00 元/平方米，月租金 17,440.00 元，管理费 3,052.00 元，写字楼租赁期限为 5 年，其中 18 个月免租。对比网邦电子对其他非关联第三方的租赁价格，关联方租赁定价公允。公司租赁办公场地主要为业务发展需要，因此此项关联交易将持续。

(3) 关联方资金拆借

2016 年 8 月 1 日-2017 年 1 月 11 日

单位：元

关联方	本期发生额			说明
	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	
拆入				
罗庭义		2,715,495.81		无息往来
黄安国		6,000.00		无息往来
许新民		5,150.00		无息往来
合计		2,726,645.81		
关联方	本期发生额			说明
	拆出金额	拆出收回金额	利息金额	
拆出				
深圳万棵实业有限公司	100,000.00	100,000.00		无息往来
深圳学有成教育有限公司		350.00		无息往来
肖秀		50,000.00		备用金
熊坤		30,000.00		备用金
合计	100,000.00	180,350.00		

2016 年 1-7 月

单位：元

关联方	本期发生额			说明
	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	
拆入				
罗庭义	433,321.47	1,189,213.00		无息往来
小计	433,321.47	1,189,213.00		

关联方	本期发生额			说明
	拆出金额	拆出收回金额	利息金额	
拆出				
深圳惠特人力咨询管理有限公司	1,500,000.00	1,500,000.00		无息往来
王燕华	217,151.20	1,494,179.13		无息往来
肖秀	60,000.00	10,000.00		备用金
熊坤	30,000.00			备用金
小计	1,807,151.20	3,004,179.13		

2015 年度

单位：元

关联方	本期发生额			说明
	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	
拆入				
罗庭义	7,809,456.12	5,430,000.00		无息往来
许新民	14,000.00	8,850.00		无息往来
黄安国	6,000.00			无息往来
王燕华		5,732,477.68		无息往来
小计	7,829,456.12	11,171,327.68		
关联方	本期发生额			说明
	拆出金额	拆出收回金额	利息金额	
拆出				
王燕华	14,498,922.32	13,221,894.39		无息往来
深圳学有成教育有限公司	350.00			无息往来
广州网邦电子商务有限公司	34,880.00			租房押金
小计	14,534,152.32	13,221,894.39		

2014 年度

单位：元

关联方	本期发生额			说明
	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	
拆入				

罗庭义	3,940,650.23	2,858,719.01		无息往来
许新民	18,000.00	18,000.00		无息往来
黄安国	24,900.00	24,900.00		无息往来
王燕华	19,228,298.96	14,922,284.88		无息往来
小计	23,211,849.19	17,823,903.89		

(4) 无形资产授权使用许可使用的关联交易

2016年1月，有限公司分别与深圳市好好吃商务有限公司和深圳学有成教育有限公司签署《软件著作权使用许可合同》，分别授权深圳市好好吃商务有限公司和深圳学有成教育有限公司使用《好好吃 O2O 云商城系统 V1.0》软件和《学有成教育管理系统 V1.0》软件，根据合同约定，该两家公司应当在每会计年度结束后 1 个月内按照使用相应软件所产生的营业收入的一定比例计算许可使用费，截至本公开转让说明书签署之日，结算许可使用费的条件尚未成就。

序号	许可方	被许可方	合同金额(元)	签订日期/ 合同期限	合同内容	执行情况
1	商动力	深圳市好好吃商务有限公司	2015年08月07日至2016年07月31日为免费使用期；2016年08月01日以后，按年营业收入的0.5%支付许可使用费	2015.04.03 — 2020.12.31	好好吃 O2O 云商城系统 V1.0 的授权使用	正在履行
2	商动力	深圳学有成教育有限公司	2015年08月07日至2016年07月31日为免费使用期；2016年08月01日以后，按年营业收入的0.5%支付许可使用费	2015.08.07 — 2020.12.31	学有成教育管理系统 V1.0 的授权使用	正在履行

2、偶然性关联交易

(1) 关联方收购

深圳阿百资讯有限公司主营业务与公司类似，为避免同业竞争以及充实公司的服务，商动力在 2015 年 12 月 21 日收购阿百资讯为全资子公司。

根据阿百资讯的股东会决议及交易双方签订的《股权转让协议书》，本次股

权收购的交易价格为人民币 1,000,000 元。鉴于本次股权收购系同一控制下的企业收购，为简化收购程序，股权转让的定价系转让双方依照阿百资讯实缴注册资本 1,000,000 元确定。

(2) 关联方资产转让

单位：元

关联方	关联交易内容	2016 年 1-7 月	2015 年度	2014 年度
罗庭义	受让深圳市万稞实业有限公司 6.00% 股权		600,000.00	
王铭	受让深圳市万稞实业有限公司 19.00% 股权		1,900,000.00	
合计			2,500,000.00	

2015 年 12 月，基于公司对大健康行业前景的预期，经股东会决议，决定受让罗庭义深圳市万稞实业有限公司 6.00% 股权，受让王铭深圳市万稞实业有限公司 19.00% 股权，按照万稞实业注册资本定价。深圳市万稞实业有限公司成立于 2014 年 02 月 08 日，注册资本为 1000 万元，主营业务为初级农产品的技术开发与销售。

由于万稞实业与公司的主营业务有所不同，为保障主营业务明确、专业化经营，2016 年 10 月 30 日，公司召开 2016 年第二次临时股东大会，会议审议通过了《关于公司拟转让深圳万稞实业有限公司 25% 股权暨关联交易的议案》，本次股权转让构成关联交易，关联股东罗庭义、王燕华、罗秀清按照《公司章程》、《股东大会议事规则》、《关联交易决策制度》回避相关议案的表决。

2016 年 12 月 20 日，前述股权转让事宜完成工商变更登记手续，变更完成后，公司不再持有万稞实业股权。

2、请公司说明公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至今是否存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形，若存在的，请公司披露被列入名单、被惩戒的原因及其失信规范情况。请主办券商、律师核查前述事项，并说明核查方式，就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

【回复】

根据公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的书面声明；所属辖区派出所出具的无违法犯罪记录证明；中国人民银行出具的《个人征信报告》；另经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询平台，公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至申报审查期间不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形。据此，主办券商认为，公司符合在全国中小企业股份转让系统申请挂牌的条件。

主办律师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请参见主办律师出具的“补充法律意见书（一）”。

3、请公司结合《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》论证公司是否存在负面清单情形。请主办券商及会计师发表明确意见。请主办券商在推荐报告中补充披露。

【回复】

（1）关于准入涉及负面清单管理

深圳商动力科技股份有限公司于 2016 年 11 月申请挂牌，该公司主营业务为电子商务技术咨询服务、站群网络营销服务和微分销平台服务；其中，电子商务技术咨询服务主要是为第三方电子商务平台提供渠道推广服务，并为平台上的中小企业提供电子商务商业模式咨询服务、电子商务运营咨询服务和电子商务网络技术咨询服务。报告期内，公司电子商务技术咨询服务占主营业务收入为 50% 以上，因此以电子商务技术咨询服务所属行业进行公司行业分类。

1) 行业分类

按照国家统计局 2011 年发布的《国民经济行业分类》，公司属于“信息技术咨询服务（I6530）”；根据中国证监会 2012 年发布的《上市公司行业分类指引》，公司属于“软件和信息技术服务业（I65）”；根据《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司属于“信息科技咨询和系统集成服务（17101110）”；根据《挂牌公司

管理型行业分类指引》，公司属于“信息技术咨询服务（I6530）”。

2) 判断是否属于科技创新类公司

根据国家发改委《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》，商动力公司经营业务不属于战略性新兴产业，故公司属于非科技创新类公司，应满足报告期两个完整会计年度营业收入不低于同期行业平均水平的要求。

3) 行业平均营业收入水平测算

根据公司所属行业特点，考虑行业可比和数据获取等因素，我们选取公开市场数据作为对标测算基础，具体结果见下表。

单位：万元、个

行业	数据来源	市场类别	2014		2015		两年平均之和
			行业平均营业收入	样本数	行业平均营业收入	样本数	
可比大类行业： 软件和信息技术服务业（I65）	公开市场数据	上市公司	104,525.44	154	124,146.54	154	228,671.98
		新三板挂牌公司	5,367.43	1525	6,888.02	1525	12,255.45
		区域股权市场	4,356.71	172	4,820.66	172	9,177.37
		三类市场综合	13,523.29	1851	16,451.62	1851	29,974.91
	国内宏观数据	无对应分行业	无数据		无数据		无数据
可比细分行业： 信息技术咨询服务（I6530）	公开市场数据	新三板挂牌公司	5,065.62	81	6,388.82	81	11,454.44

公司所处大类行业“软件和信息技术服务业（I65）”共有新三板挂牌公司 1525 家，公司所处细分行业“信息技术咨询服务（I6530）”共有新三板挂牌公司 81 家。

4) 数据来源说明

上市公司、新三板已挂牌公司、区域股权市场挂牌公司数据来源于 Wind 数据库，国内宏观数据无对应分行业数据。数据下载日期均为 2017 年 1 月 6 日。

5) 营业收入对标

①商动力公司报告期营业收入情况：2014 年营业收入 6,373.04 万元，2015 年营业收入 7,857.96 万元，两年合计 14,231.00 万元。

②商动力公司报告期两个完整会计年度（2014 年、2015 年）营业收入之和，高于测算表中新三板挂牌公司可比大类行业“软件和信息技术服务业（I65）”的两年平均营业收入之和 12,255.45 万元，也高于可比细分行业“信息技术咨询服务

(I6530)”的两年平均营业收入之和 11,454.44 万元，符合“报告期两个完整会计年度营业收入高于同期行业平均水平”的挂牌条件。

③上市公司和区域股权市场的挂牌企业由于具体的产品服务类型和相应的市场规模与商动力公司差别较大，因此其数据不具有可比性，此处不进行比较。

报告期内，公司净利润 2014 年度为 45,841.18 元、2015 年度为 6,175,853.26 元、2016 年 1-7 月为 4,244,441.62 元，所以公司最新两年及一期持续盈利，不存在连续亏损的情况。此外，经核查公司最近一年及一期的主营业务中不存在国家淘汰落后及过剩产能类产业。

综上，主办券商认为公司不存在负面清单限制情形，符合“非科技创新类公司最近两年累计营业收入高于同期行业平均水平”、“不存在最近两年及一期连续亏损”和“最近一年及一期的主营业务中不存在国家淘汰落后及过剩产能类产业”的挂牌条件。

(2) 关于国有股权批复

经查阅深圳商动力科技股份有限公司工商登记资料，公司股东名册，公司自然人股东的身份证信息，了解自然人股东在外任职情况，非自然人股东的工商登记信息；查阅相关法律法规及规范性文件，并通过对公司股东进行访谈等方式核查等；公司从设立至今不涉及国有股东（包括国有独资、控股、参股公司）出资或者受让股权的情形，因此，无需提供国资主管部门出具的股权批复文件。

(3) 关于资金占用

主办券商通过执行以下程序对公司控股股东、实际控制人及关联方是否存在占用公司资金的情形进行了核查。

1) 取得关联方及关联交易清单后，对公司股东、董事、监事、高级管理人员进行访谈，核查公司提供的关联方清单是否准确完整；

2) 核查公司的关联方范围，查阅公司现金日记账、银行存款明细账、其他应收账款、其他应付款、应收账款、应付账款、预收账款、预付账款的往来账明细和银行对账单等资料；

3) 查阅公司与控股股东、实际控制人及其关联方资金往来的决策程序、决策文件及借款合同等文件；

4) 查阅公司的《公司章程》、《关联交易决策制度》、《股东大会议事规则》等相关制度；

5) 取得公司控股股东、实际控制人及公司董事、监事、高级管理人员出具的《关于减少及规范关联交易及资金往来的承诺函》。

根据公司说明并经核查，报告期初至申报审查期间，公司存在关联往来较为频繁的情形，关联往来未收取利息，也未履行审议程序存在瑕疵，相关关联往来已于挂牌申报前进行清理，上述关联资金占用情形未对商动力及其股东、债权人、员工和客户的利益造成重大损害。

2016年1-7月

关联方	本期发生额			说明
	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	
拆入				
罗庭义	433,321.47	1,189,213.00		无息往来
小计	433,321.47	1,189,213.00		
关联方	本期发生额			说明
	拆出金额	拆出收回金额	利息金额	
拆出				
深圳惠特人力咨询管理有限公司	1,500,000.00	1,500,000.00		无息往来
王燕华	217,151.20	1,494,179.13		无息往来
肖秀	60,000.00	10,000.00		备用金
熊坤	30,000.00			备用金
小计	1,807,151.20	3,004,179.13		

2015年度

关联方	本期发生额			说明
	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	
拆入				

罗庭义	7,809,456.12	5,430,000.00		无息往来
许新民	14,000.00	8,850.00		无息往来
黄安国	6,000.00			无息往来
王燕华		5,732,477.68		无息往来
小计	7,829,456.12	11,171,327.68		
关联方	本期发生额			说明
	拆出金额	拆出收回金额	利息金额	
拆出				
王燕华	14,498,922.32	13,221,894.39		无息往来
深圳学有成教育有限公司	350.00			无息往来
广州网邦电子商务有限公司	34,880.00			租房押金
小计	14,534,152.32	13,221,894.39		

2014 年度

关联方	本期发生额			说明
	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	
拆入				
罗庭义	3,940,650.23	2,858,719.01		无息往来
许新民	18,000.00	18,000.00		无息往来
黄安国	24,900.00	24,900.00		无息往来
王燕华	19,228,298.96	14,922,284.88		无息往来
小计	23,211,849.19	17,823,903.89		

以上关联方资金拆借均未约定利息，截至本反馈意见回复之日，关联方占用公司资金已经归还。

报告期外关联方资金占用：公司 2016 年 8 月 22 日向关联方深圳万棵实业有限公司拆出 100,000.00 元，深圳万棵实业有限公司已于 2016 年 11 月 10 日归还此笔借款。

报告期末至本反馈意见回复之日公司关联往来主要为关联方资金清理而产生的拆入偿还和拆出收回。

2016 年 8 月 1 日-2017 年 1 月 11 日

单位：元

关联方	本期发生额			说明
	拆入金额	拆入偿还金额	利息金额	
拆入				
罗庭义		2,715,495.81		无息往来
黄安国		6,000.00		无息往来
许新民		5,150.00		无息往来
合计		2,726,645.81		
关联方	本期发生额			说明
	拆出金额	拆出收回金额	利息金额	
拆出				
深圳万稞实业有限公司	100,000.00	100,000.00		无息往来
深圳学有成教育有限公司		350.00		无息往来
肖秀		50,000.00		备用金
熊坤		30,000.00		备用金
合计	100,000.00	180,350.00		

股份公司成立以来，公司认识到未通过完善批准程序的关联方资金占用属于公司治理中的不规范行为，并已对关联方资金往来进行清理。同时公司控股股东、实际控制人罗庭义、王燕华及公司董事、监事、高级管理人员均已出具《关于减少及规范关联交易及资金往来的承诺函》，承诺严格按照《公司法》、《公司章程》等相关规定履行职责。

申报后截至反馈意见回复出具之日，公司未发生新的关联方资金占用的情形、不存在关联方资金占用的情形。

综上所述，公司与关联方的资金拆借行为已得到清理，且未有新的资金占用发生。同时股份公司成立后，公司的治理结构日趋完善，规范关联交易、杜绝关联方资金占用的制度已经建立。所以主办券商认为公司符合《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答--关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》中“资金占用”的相关规定。

（4）关于军工涉密

公司主营业务为电子商务技术咨询服务、站群网络营销服务和微分销平台服

务；其中，电子商务技术咨询服务主要是为第三方电子商务平台提供渠道推广服务，并为平台上的中小企业提供电子商务商业模式咨询服务、电子商务运营咨询服务和电子商务网络技术咨询服务。

经核查，公司不属于《中华人民共和国国防法》、《中华人民共和国保守国家秘密法》、《中华人民共和国保守国家秘密法实施条例》、《武器装备科研生产许可管理条例》、《军工关键设备设施管理条例》、《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》等规定的涉军企事业单位，因此，无需办理涉密信息披露审查。

(5) 关于失信被执行人

根据公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的书面声明；所属辖区派出所出具的无违法犯罪记录证明；中国人民银行出具的《个人征信报告》；另经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询平台，公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至申报审查期间不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形。

据此，主办券商认为，公司符合在全国中小企业股份转让系统申请挂牌的条件。

主办会计师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请见附件二“关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明”。

主办券商已在推荐报告中补充披露上述情形。

4、报告期公司毛利率水平较高，收入规模较大但净利润水平较低。(1) 请公司结合主营业务特点、销售单价与单位变动成本等进一步量化分析并披露报告期毛利率水平较高的原因；并参照可比同行业挂牌公司与上市公司分析其合理性；(2) 请公司详细分析并披露报告期公司收入规模较大但净利润水平较低的原因及合理性；(3) 鉴于报告期公司销售费用与管理费用金额较大，请公司

结合业务特点、业务开展方式、人员变动情况等分析销售费用与管理费用金额较大的原因及其合理性；请主办券商及会计师核查并就公司期间费用的真实性与合理性发表明确意见；（4）请公司结合营运记录（可采用多维度界定，如：现金流量、营业收入、交易客户、研发费用、合同签订情况、行业特有计量指标等情况）、期后订单情况、资金筹集能力等量化指标，以及行业发展趋势、市场竞争情况、公司核心优势（如：技术领先型）、商业模式创新等进一步分析公司在可预见的未来的持续经营能力；（5）请主办券商及会计师核查并就公司毛利率的合理性、期间费用及经营业绩的真实性、以及公司的持续经营能力发表明确意见。（6）请公司补充披露上述各事项。

【回复】

（1）请公司结合主营业务特点、销售单价与单位变动成本等进一步量化分析并披露报告期毛利率水平较高的原因；并参照可比同行业挂牌公司与上市公司分析其合理性；

公司 2016 年 1-7 月、2015 年度、2014 年度销售毛利率分别为 43.84%、55.01% 和 57.36%，毛利率较高与公司的收入结构和营业模式有关。公司主营业务按构成主要有三大类：电子商务技术咨询服务收入、站群网络营销服务收入、微分销平台服务收入。其中公司收入主要来源于电子商务技术咨询服务收入，2016 年 1-7 月、2015 年度、2014 年度占比分别为 86.26%，88.89%，97.70%。公司销售毛利率较高主要由于电子商务技术咨询服务收入的销售毛利率较高。

报告期内，公司分产品毛利率如下：

毛利率	2016 年 1-7 月	2015 年度	2014 年度
电子商务技术咨询服务	41.76%	58.10%	59.97%
站群网络营销服务	57.01%	30.29%	-53.85%
微分销平台服务	48.35%	-57.85%	
综合毛利率	43.84%	55.01%	57.36%

1) 电子商务技术咨询服务：公司 2016 年 1-7 月、2015 年和 2014 年的电子商务技术咨询服务收入分别为 53,069,657.24 元、69,849,015.57 元和 62,266,365.26

元。销售毛利率分别为 41.76%、58.10% 和 59.97%。

公司作为阿里巴巴渠道商，提供的劳务主要是通过电话销售、会销、直销等形式推广阿里巴巴的诚信通、网销宝等电商产品。诚信通、网销宝按照阿里巴巴统一定价销售。最终客户定制诚信通和网销宝后支付费用给阿里巴巴，阿里巴巴再按照 CRM 系统收费用户为结算依据，根据公司的完成目标率，按照一定的分成比例与公司进行返佣结算。公司报告期内各月的返佣率按照目标完成率在 37%-50% 之间，公司将阿里巴巴佣金结算金额记为收入。

电子商务技术咨询服务成本包含人力成本和外包服务成本。

①人工成本：公司客服部员工的基本工资和提成均计入人工成本，电销部员工的提成计入人工成本，业务部每个月根据 CRM 系统的数据，计算员工提成，财务部核对后完成确认并完成业绩汇总表统计及上报，计入人工成本。

②外包服务成本：公司与惠特人力的业务外包根据工作量（服务客户的种类和数量）进行结算，即根据店铺装修服务、店铺运营服务、实操培训服务、活动策划服务等客户数量按照约定的比例进行结算。财务部每月根据 CRM 系统数据计提外包服务成本。

2) 站群网络营销服务：公司 2016 年 1-7 月、2015 年和 2014 年的站群网络营销服务收入分别为 8,363,867.13 元、8,724,981.26 元和 1,464,049.66 元。

公司提供的劳务主要是网站建设，网站运营，网络营销推广服务，网络营销落地实操培训等。公司与客户签订合同并收到全部款项后 30 天开始计算为服务日期，在合同约定的服务期内按直线法分期确认收入。公司大蜘蛛业务根据服务内容差异提供差异化定价（包含标准版和基础版等），定价在报告期内变化较小。

站群网络营销服务成本包含人力成本和外包服务成本。

①人工成本：主营业务成本主要包含运维部、客服部、讲师团等工资和提成。

②外包服务成本：公司与惠特人力的业务外包根据工作量（服务客户的种类和数量）进行结算，即根据店铺装修服务、店铺运营服务、实操培训服务、活动策划服务等客户数量按照约定的比例进行结算，并计提外包服务成本。

3) 微分销平台服务：公司 2016 年 1-7 月、2015 年的微分销平台服务收入分别为 92,667.39 元、5,637.89 元。

公司提供的劳务主要是为客户提供通用版的微商城平台及定制服务。公司与客户签订合同并收到全部款项后开始提供服务，在合同约定的服务期内按直线法分期确认收入。阿百微 2015 年 9 月设立，目前处于增长阶段，因此销售收入规模及占比均较低。

微分销平台服务主要成本为人力成本，主要为客服部人力成本。

报告期内公司销售毛利率较高的主要原因如下：

1) 公司是阿里巴巴 5 年长期优秀渠道商，公司 5 年多来在产品服务电子商务平台的基础上，深入了解阿里巴巴的电商理念和产品模式，利用多样化、成功率高的营销策略和技巧，对渠道范围内的中小企业客户资源进行不断深耕，形成完整的本地电商服务链条。保持了较高的签约率和返佣率，因此收入来源较为稳定。

2) 公司的主要成本为人力成本和外包服务成本。人力成本中变动部分主要为电销部员工的销售业绩提成，其与收入具有直接的相关性；外包服务成本根据店铺装修服务、店铺运营服务、实操培训服务、活动策划服务等客户数量按照约定的比例进行结算，其与收入也具有直接的相关性。因此公司对成本可以进行有效控制，从而保持较高的销售毛利率。

新三板挂牌公司河南企汇网信息技术股份有限公司（以下简称“企汇网”，证券代码 835707）的主营业务为企汇网 B2B 电子商务平台的运营、全案营销整体解决方案的定制以及提供相关第三方产品增值服务，与公司类似；新三板挂牌公司深圳市牛商网络股份有限公司（以下简称“牛商股份”，证券代码 830770）的主营业务为提供网络基础服务和第三方产品，其中网络基础服务涉及营销型网站建设和网站运营托管服务。与公司业务类似；公司可比公司报告期内毛利率对比情况如下表所示：

期间	可比公司	毛利率
----	------	-----

2016年1-6月	企汇网	45.39%
	牛商股份	53.86%
2016年1-7月	公司数据	43.84%
2015年度	企汇网	54.78%
	牛商股份	60.79%
	公司数据	55.01%
2014年度	企汇网	54.79%
	牛商股份	61.57%
	公司数据	57.36%

注：需要注意的是，由于企汇网、牛商股份主营业务、产品类别、性能、公司规模及客户群体存在一定差异，因此对比数据仅具有参考意义。公司报告期内主营业务收入主要来源于阿里巴巴的渠道收入，同类渠道商未有上市公司进行对比。

如上表所示，对比企汇网和牛商股份，2014年度和2015年度公司的销售毛利率处于同行业中间水平，2016年1-7月略低于行业的平均水平。

公司综合毛利率下降主要由电子商务技术咨询服务销售毛利率下降导致的。电子商务技术咨询服务2016年1-7月毛利率为41.76%，2015年度毛利率为58.10%，下降16.34%，毛利率下降由三个因素造成：

1)2014年1月至2016年3月公司电销部人员基本工资通过销售费用核算，业绩提成通过主营业务成本核算。2016年4月起公司进行组织架构的大幅度调整。原新签客户的客户服务业务由电销部负责，续签客户的客户服务业务由客服部负责，公司进行部门调整后，将新签客户服务业务相关的员工由电销部调整至客服部进行管理，电销部只负责销售，新签客户和续签客户的客户服务业务均由客服部负责。组织架构调整后，公司将客服部业务外包给深圳惠特人力咨询管理有限公司。自此，将商动力定位为研发与销售，在提高人均产能的同时降低经营风险。由于组织架构调整导致部分电销部员工调整至客服部，根据2016年3月电销部基本工资推算因部门调整对2016年4-7月成本中工资部分影响增加共304万元。

2)公司2016年起为了提高销售人员的销售热情大幅提高提成比例，导致2016年主营业务成本大幅上升，因业绩提成比例的上升导致公司主营业务成本

的增加约 360 万元。

3) 公司 2015 年因与阿里巴巴合作中业绩优异, 阿里巴巴发放给公司 200.00 万元奖金, 公司作为收入入账。

站群网络营销服务和微分销平台服务毛利率有所提升, 但两项服务收入规模较小, 因此综合毛利率呈下降趋势。

公司销售毛利率较高与公司商业模式和盈利模式相一致, 对比同行业挂牌公司未有较大差异, 符合公司经营实际和行业特点。

(2) 请公司详细分析并披露报告期公司收入规模较大但净利润水平较低的原因及合理性;

公司 2014 年度净利润率为 0.71%, 2015 年度为 7.86%, 2016 年 1-7 月为 6.90%。

报告期内公司收入规模较大, 但是净利润水平较低主要由于公司期间费用占比及金额较高导致。公司 2016 年 1-7 月、2015 年度和 2014 年度期间费用分别为 20,115,301.98 元、34,488,356.73 元、35,683,595.06 元。公司期间费用金额较大, 主要系公司业务以电子商务技术咨询服务为主, 公司提供服务主要基于人才技术研发和人员销售能力, 所需人员数量较多, 人员薪酬较高所致。销售费用中工资为电销部员工基本工资, 由于电销部员工主要以电销销售、会销、直销等形式推销公司产品, 其提成与收入直接相关, 因此提成计入主营业务成本, 基本工资计入销售费用。公司管理费用中工资为公司综合部员工工资。

2015 年度较 2014 年度销售收入有了大幅上升, 主营业务收入由 2014 年度的 63,730,414.92 元增至 2015 年度的 78,579,634.72 元, 增加 14,849,219.80 元, 增幅 23.30%, 但销售费用、管理费用并未同比例增长, 期间费用占比呈下降的趋势, 销售收入增长的规模效应使得销售净利率较 2014 年有大幅提升。

2016 年 1-7 月销售净利率为 6.90%, 较 2015 年略有下降, 主要由于销售毛利率的下降所致, 公司在 2016 年执行了新的销售收入提成政策, 因此客户量增长明显, 但主营业务成本也有所提升。

项目	2016年1-7月	2015年度	2014年度
销售费用（元）	11,945,484.93	26,974,756.30	28,317,554.57
管理费用（元）	8,070,476.41	7,582,455.38	7,298,723.77
财务费用（元）	99,340.64	-68,854.95	67,316.72
销售费用占营业收入比重（%）	19.42	34.33	44.43
管理费用占营业收入比重（%）	13.12	9.65	11.45
财务费用占营业收入比重（%）	0.16	-0.09	0.11
期间费用占营业收入比重（%）	32.69	43.89	55.99

(3) 鉴于报告期公司销售费用与管理费用金额较大，请公司结合业务特点、业务开展方式、人员变动情况等分析销售费用与管理费用金额较大的原因及其合理性；请主办券商及会计师核查并就公司期间费用的真实性与合理性发表明确意见；

公司根据成本与产品之间的关系划分产品营业成本和期间费用，将与产品直接相关的成本计入产品成本，将与产品非直接相关的成本，按照成本发生的用途分别计入销售费用、管理费用等，故公司成本划分标准、归集方法符合《企业会计准则》的规定。

公司销售费用明细如下：

单位：元

项目	2016年1-7月	2015年度	2014年度
工资	8,478,087.06	21,494,929.21	25,130,210.50
办公费	198,220.52	378,064.61	407,819.13
营销及宣传费	747,923.50	566,598.60	191,543.94
业务招待费	26,301.60	33,284.50	5,341.70
差旅费	101,659.06	217,375.50	262,606.76
折旧摊销费	1,454,691.70	1,962,236.25	851,964.06
房屋租赁费	938,601.49	2,322,267.63	1,468,068.48
合计	11,945,484.93	26,974,756.30	28,317,554.57

公司销售费用主要由职工薪酬、营销及宣传费、差旅费、折旧和摊销费、以及房屋租赁费等构成。销售费用中工资为电销部员工基本工资。电销部的员工主

要通过电话销售，会销，直销等手段来推广公司产品，根据综合业绩计算奖金提成。公司按月从CRM系统提取销售明细数据，根据员工收入贡献金额计提提成，电销部员工销售提成与产品收入可一一对应，因此电销部员工的基本工资计入销售费用，业绩提成计入成本。公司业务以电子商务技术咨询服务为主，公司提供服务主要基于人才技术研发和人员销售能力，因此公司销售人员较多，销售费用占比较高。

销售费用各项明细合计在2016年1-7月、2015年度、2014年度分别占营业收入的19.42%、34.33%、44.43%。2016年1-7月销售费用下降较多主要是因为公司在2016年4月起进行大幅度组织架构调整，将电销部中从事新签客户服务相关的员工调整至客服部进行管理，其次公司在2015年下半年开始大规模对销售团队进行优化，辞退业绩较差的团队，保留业务能力较强的顶级团队，使得电销部员工人数减少。

管理费用明细如下：

单位：元

项目	2016年1-7月	2015年度	2014年度
工资	2,711,339.42	2,907,780.25	1,958,719.73
办公费	824,313.11	990,784.85	1,417,890.02
房屋租赁费	801,676.41	1,051,363.93	644,450.65
中介机构费用	519,509.64	905,690.79	2,096,690.63
税费	1,838.03	6,870.36	10,283.74
差旅费	1,096,310.10	377,030.52	651,096.75
折旧摊销费	284,463.77	117,476.41	23,059.19
业务招待费	154,763.73	110,330.20	104,808.60
网络服务费	237,236.35	213,636.84	155,030.98
研发费用	1,190,057.80	765,895.61	156,297.83
其他	248,968.05	135,595.62	80,395.65
合计	8,070,476.41	7,582,455.38	7,298,723.77

公司管理费用主要由职工薪酬、办公费、房屋租赁费、上市中介费、差旅费、折旧和摊销费、网络服务费、研发费用等构成。公司管理费用中工资为公司综合

部员工工资。

2016年1-7月、2015年度、2014年度管理费用分别占营业收入的13.12%、9.65%，11.45%。2016年1-7月管理费用较2015年有大幅的增长。管理费用的增长主要来自管理人员职工薪酬、差旅费、房屋租赁费等的增加。公司基于业务发展需要新增企宣部、安全办、培训部及部分高级管理人员，因此管理费用大幅增长。

主办券商取得了公司期间费用的明细，逐一分析期间费用归集和确认的合理性，查看期间费用对应的业务合同、发票、资金流水、记账凭证等资料，对公司总经理、财务总监进行了访谈，重点关注了职工薪酬的详细情况；通过检查公司工资单及工资发放凭证，社会保险费计提和缴纳凭证，对公司职工薪酬的真实性进行了核查；公司根据部门分工的不同，将工资归于不同的成本费用科目。

经核查，主办券商认为，公司期间费用金额较大，主要系公司业务以电子商务技术咨询服务为主，公司提供服务主要基于人才技术研发和人员销售能力，所需人员数量较多，公司人员薪酬较高所致，符合公司业务的实际情况，期间费用真实、合理。

主办会计师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请见附件二“关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明”。

(4) 请公司结合营运记录（可采用多维度界定，如：现金流量、营业收入、交易客户、研发费用、合同签订情况、行业特有计量指标等情况）、期后订单情况、资金筹集能力等量化指标，以及行业发展趋势、市场竞争情况、公司核心优势（如：技术领先型）、商业模式创新等进一步分析公司在可预见的未来的持续经营能力；

报告期内公司运营记录分析：

公司主营业务为电子商务技术咨询服务、站群网络营销服务和微分销平台服务；其中，电子商务技术咨询服务主要是为第三方电子商务平台提供渠道推广服

务，并为平台上的中小企业提供电子商务商业模式咨询服务、电子商务运营咨询服务和电子商务网络技术咨询服务。报告期内，主营业务收入占公司营业收入的比例均在 100.00%，主营业务突出，主要为电子商务技术咨询服务收入、站群网络营销服务收入和微分销平台服务收入。

2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-7 月份，公司主营业务收入分别为 63,730,414.92 元、78,579,634.72 元、61,526,191.76 元。公司收入总体呈现稳步上升的趋势。

公司 2016 年 1-7 月、2015 年、2014 年经营活动产生的现金流量净额分别为 9,236,873.23 元、7,353,659.75 元、9,966,493.73 元。

2015 年经营性现金流量净额较 2014 年减少 2,612,833.98 元，主要是公司 2015 年支付了与经营有关的股东之间其他往来款。2016 年 1-7 月经性现金流量净额较 2015 年增加了 1,883,213.48 元。

公司 2016 年 1-7 月、2015 年度、2014 年度综合毛利率分别为 43.84%、55.01%、57.36%，报告期内公司综合毛利率呈下降趋势。

公司综合毛利率下降主要由电子商务技术咨询服务销售毛利率下降导致的。电子商务技术咨询服务 2016 年 1-7 月毛利率为 41.76%，2015 年度毛利率为 58.10%，下降 16.35%，毛利率下降由三个因素造成：

①2014 年 1 月至 2016 年 3 月公司电销部人员基本工资通过销售费用核算，业绩提成通过主营业务成本核算。2016 年 4 月起公司进行战略调整，大幅调整了组织架构。原新签客户的客户服务业务由电销部负责，续签客户的客户服务业务由客服部负责，公司进行部门调整后，将新签客户服务业务相关的员工由电销部调整至客服部进行管理，电销部只负责销售，新签客户和续签客户的客户服务业务均由客服部负责。组织架构调整后，公司将客服部业务外包给深圳惠特人力咨询管理有限公司。自此，将商动力定位为研发与销售，在提高人均产能的同时降低经营风险。根据 2016 年 3 月电销部基本工资推算各公司对 2016 年 4-7 月成本影响共 304 万元。

②公司 2016 年起为了提高销售人员的销售热情大幅提高提成比例，导致 2016 年主营业务成本大幅上升，因业绩提成比例的上升导致公司主营业务成本的增加约 360 万元。

③公司 2015 年因与阿里巴巴合作中业绩优异，阿里巴巴发放给公司 200.00 万元奖金，公司作为收入入账。

站群网络营销服务和微分销平台服务毛利率有所提升，但两项服务收入规模较小，因此综合毛利率呈下降趋势。

资金筹集能力：

公司目前主要依靠自有资金满足短期资金需求，公司在报告期内能够及时偿付到期的债务，未发生债务违约情况。从行业发展趋势来看，公司经营的业务符合国家产业政策，并且公司经营的现金流状况能满足公司目前的业务需要，但随着新业务的逐步推广和研发的持续投入，公司现金流可能会无法满足公司快速发展的需要。

公司拟通过在全国股份转让系统挂牌后，提升公司信用，通过银行等金融机构的贷款融资和定向发行股票融资来满足公司的资金需求。

行业发展前景和公司竞争优势：

①市场规模不断扩大

电子商务行业属于国家重视、鼓励发展的行业。2015 年 5 月国务院将发展电子商务的重要性上升至国家战略高度，有利的政策导向为行业提供了巨大的市场空间。

根据中国“互联网+产业”智库中国电子商务研究中心（100EC.CN）发布的《2015 年度中国电子商务市场数据监测报告》显示，2015 年，中国网购用户规模 4.6 亿人，同比增长 21%。2015 年中国电子商务交易额达 18.3 万亿元，同比增长 36.5%，增幅上升 5.1 个百分点。其中，B2B 电商交易额 13.9 万亿元，同比增长 39%。网络零售市场规模 3.8 万亿元，同比增长 35.7%。中国网络零售市场交易规模占到社会消费品零售总额的 12.7%，较 2014 年的 10.6%，增幅提高了

2.1%。



据预测，2018 年中国电子商务 B2B 市场收入规模将达到 402.9 亿元，环比增长率为 19.45%。



图：2016-2018 年中国电子商务 B2B 市场收入规模预测

数据来源：中国产业信息网

电子商务应用规模与电子商务服务业规模之和即电子商务经济体规模。2012 年，电子商务经济体规模为 8.2 万亿元，其中电子商务应用规模为 7.95 万亿元，电子商务服务业规模为 2463 亿元。预计 2020 年电子商务经济体规模将达到 47.8 万亿元，约为 2012 年的 5.8 倍，其中电子商务应用规模和电子商务服务业规模将分别达到 43.8 万亿元和 4 万亿元。



图：2012 年和 2020 年电子商务经济体规模及构成

数据来源：商务部、艾瑞咨询、阿里研究中心

未来几年，电子商务经济体将继续高速增长。随着电子商务服务业进入扩张期，电子商务服务业日趋丰富和完善，为企业和个人电子商务应用赋能的作用更强，电子商务应用门槛更低。移动互联网和大数据的应用，将促进网络消费与生活的无缝连接，进一步激发和释放消费者隐性的个性化需求。

②公司的竞争优势

A.客户市场与区位优势

公司地处广东深圳经济特区，是本土领先的电子商务综合服务商。深圳市于2009 年获得国家发改委和商务部批准而创建了首个“国家电子商务示范城市”，其电子商务交易额一致保持 50%左右的增长，2013 年达到 9510 亿元，增速远高于全国的 33.5%，网购金额达到 889 亿元，占全市社会消费零售总额的 20.1%，占比远高于全国的 7.8%。

公司的人员规模庞大、管理体系完善、团队服务和销售能力强大，其代理的诚信通新签及续签规模能覆盖深圳的大部分客户。公司为阿里巴巴带来的营收在 2014 年和 2015 年分别接近 2 亿和 3.7 亿，而公司获得的返佣在 2014 年、2015 年和 2016 年上半年分别接近 6000 万、7000 万和 5000 万，总体呈现逐年上升趋势。相比于其他阿里巴巴渠道商，公司在深圳及广东省内具有绝对的区位优势，

其占有的客户市场庞大。

B.技术创新优势

公司成立早期就组建了研发团队，经过多年持续积累，形成了完整的技术人才梯队，同时有多个项目进行研发。公司现有前端工程师、UI 设计师、软件工程师、测试工程师、运维工程师等研发及技术人员 20 多人，获得计算机软件著作权 7 项，内容涵盖自主建站、搜索引擎推广、数据统计分析等方面。

公司拥有大数据分析处理、路由深度优化、流程自动化等技术，其自主研发运营的阿百通软件能有效进行网站后台管理，其自主研发的爱分销系统覆盖 PC 端和移动端。这些技术的使用经过客户及市场的检验，已经相对成熟，逐渐形成了技术领域的核心竞争力。公司已于 2015 年 12 月被深圳市科技创新委员会和深圳市财政委员会评为深圳市高新技术企业。

C.专业的运营团队和人才培养机制

人才因素是电子商务服务企业的关键要素，人才水平直接决定了企业的管理运营水平及创新能力。公司的核心管理团队既有丰富的主流电商平台的行业操盘经验，具备优秀的行业前瞻能力及市场把控能力，又积累了丰富的渠道推广和电商运营实战成功经验，在专业运营方面深耕细作。

公司开设了网商运营实操班，并与高校、职中等建立了校企人才培养机制，全面参与教师学员培训、课程开发。该模式能够快速培养实用的电商人才，为公司源源不断地输送优质员工，同时也为社会创造就业机会，消除行业人才供给和需求之间的断层。

D.经验积累及资源整合优势

公司自成立以来，已为全国 120,000 多家中小企业提供网络营销服务，终端客户遍及制造业、管理咨询业、商贸服务业等各行各业，积累了丰富的经验，对不同行业不同的商业逻辑和市场特点均有深入了解，能很好地解决中小企业在网络营销和网店运营中碰到的各种问题，提出全方位的解决方案。

经过 12 年的发展，公司已经与阿里巴巴建立了长期合作关系，公司的服务

能力、运营能力和盈利能力得到了第三方平台的认可，并且获得了“十强渠道商”、“星级渠道推广商”等称号。公司与第三方服务平台已经形成了良性互动、互惠互利、互促互进的资源共享生态循环。同时，公司逐渐形成了能够覆盖全网络的营销渠道体系，能有效挖掘各类渠道的盈利点，通过整合其他销售渠道，为传统企业精准定位，进行个性化的电子商务服务。

公司作为阿里巴巴全国规模较大的渠道服务商，主要针对阿里巴巴旗下“诚信通”和“网销宝”产品，按照阿里巴巴规定的服务标准及流程，协助阿里巴巴的地区性渠道推广业务，并为购买该类产品的中小企业提供对应的电子商务技术咨询服务。从2011年12月至今，公司与阿里巴巴针对特定授权区域（深圳、广州、东莞等）签订了连续未间断的渠道推广合作协议，并从2015年4月起根据阿里巴巴的财年（每年的4月1日至次年的3月31日）保持一年一签的合同合作。公司有较强的客户关系维护能力，其专业度和市场地位具有独特性，与阿里巴巴的合作模式具有战略深度且非常稳定，渠道范围内的同类渠道商与公司是有序的良好竞争关系，公司未来在多个阿里巴巴产品线上都有广阔市场空间，阿里巴巴对渠道业务的合作策略和合作模式不会改变。

综上，主办券商认为，公司符合“业务明确，具有持续经营能力”的要求。

（5）请主办券商及会计师核查并就公司毛利率的合理性、期间费用及经营业绩的真实性、以及公司的持续经营能力发表明确意见。

1) 针对公司毛利率水平较高的合理性，主办券商实施了以下核查程序：访谈公司财务人员，了解营业成本及期间费用的科目设置；查阅会计账簿和入账凭证；分析收入、成本、费用、毛利率变化原因；复核会计师对成本核算各科目发生额形成的相关凭证的抽查记录和期间费用形成的凭证序时账，并对其进行抽查，以此核查公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分和归集是否合规；查阅同行业公司财务信息。

2) 针对期间费用的真实性，主办券商实施了以下核查程序：执行分析性复核审计程序，检查不同年度管理费用的波动情况，对波动异常情况查明原因，分析波动的合理性。检查相关费用的合同、付款凭证、业务结算单据、结算发票等

信息并与账面记录进行核对，验证费用真实性和准确性。执行截止测试审计程序，确定相关费用已记录于适当的期间。

3) 针对经营业绩真实性，主办券商实施了以下核查程序：了解公司的业务运营模式和业务流程，测试公司与销售收款循环相关内部控制是否得到有效执行；取得报告期内应收账款和主营业务收入明细账，针对交易金额较大的客户，对相关服务合同、入账凭证、销售发票以及资金收款的银行单据等支持其确认营业收入的相关证据进行匹配与核对；检查报告期内的销售收款账务处理，并与银行对账单中交易流水进行双向核对；取得公司服务合同，根据服务合同信息追查至主营业务收入明细账、发票等，检查相关收入在准确的会计期间确认；选取报告期内交易金额较大以及期末应收款项余额较大的客户实施函证程序；实施收入截止测试；检查主要客户的期后收款情况。

4) 针对公司持续经营能力，主办券商实施了以下核查程序：与公司管理层沟通，了解公司经营计划、市场竞争情况及业务合同的签订情况；与公司研发人员沟通，了解研发情况；查阅行业相关信息；查阅公司审计报告。

经核查，主办券商认为：公司销售毛利率较高与公司业务模式相一致，与公司同行业具有一定可比性，符合公司经营实际和行业特点。公司期间费用变动具有合理性，不存在跨期确认费用、期间费用资本化的情形，公司期间费用具有真实性。公司业绩增长符合公司经营实际，收入确认和成本费用结转符合企业会计准则相关规定，毛利率计算真实、准确。公司所属行业发展前景较好，主营业务突出，拥有成熟的商业模式，具有与业务相关的关键资源要素，在技术开发、客户服务等方面具有一定优势，经营业绩持续增长，在可预见的未来具有持续经营能力。

主办会计师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请见附件二“关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明”。

(6) 请公司补充披露上述各事项。

公司在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、营业收入、利润及变

动情况”之“（四）利润变动情况”中进行补充披露如下：

报告期内公司收入规模较大，但是净利润水平较低主要由于公司期间费用占比及金额较高导致。公司 2016 年 1-7 月、2015 年度和 2014 年度期间费用分别为 20,115,301.98 元、34,488,356.73 元、35,683,595.06 元。公司期间费用金额较大，主要系公司业务以电子商务技术咨询服务为主，公司提供服务主要基于人才技术研发和人员销售能力，所需人员数量较多，人员薪酬较高所致。销售费用中工资为电销部员工基本工资，由于电销部员工主要以电话销售、会销、直销等形式推销公司产品，其提成与收入直接相关，因此提成计入主营业务成本，基本工资计入销售费用。公司管理费用中工资为公司综合部员工工资。

公司在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“八、主要成本、费用及变动情况”之“（二）主要费用情况”中进行补充披露如下：

公司销售费用主要由职工薪酬、营销及宣传费、差旅费、折旧和摊销费、以及房屋租赁费等构成。销售费用中工资为电销部员工基本工资，由于电销部员工主要以电话销售、会销、直销等形式推销公司产品，其提成与收入直接相关，因此提成计入主营业务成本，基本工资计入销售费用。

销售费用各项明细合计在 2016 年 1-7 月、2015 年度、2014 年度分别占营业收入的 19.42%、34.33%、44.43%。2016 年 1-7 月销售费用下降较多主要是因为公司在 2016 年 4 月起进行大幅度组织架构调整，将电销部中从事新签客户服务相关的员工调整至客服部进行管理，其次公司在 2015 年下半年开始大规模对销售团队进行优化，辞退业绩较差的团队，保留业务能力较强的顶级团队，使得电销部员工人数减少。

.....

公司管理费用主要由职工薪酬、办公费、房屋租赁费、上市中介费、差旅费、折旧和摊销费、网络服务费、研发费用等构成。公司管理费用中工资为公司综合部员工工资。

2016 年 1-7 月、2015 年度、2014 年度管理费用分别占营业收入的 13.12%、9.65%、11.45%。2016 年 1-7 月管理费用较 2015 年有大幅的增长。管理费用的

增长主要来自管理人员职工薪酬，差旅费，房屋租赁费等的增加。公司基于业务发展需要新增企宣部、安全办、培训部及部分高级管理人员，因此管理费用大幅增长。

5、请公司进一步补充披露各类业务的具体运营模式与盈利模式及其具体收入确认与成本费用归集分配和结转方法，包括但不限于：确认时点、确认依据、确认条件等；请主办券商及会计师就公司收入确认与成本费用归集分配和结转方法是否符合《企业会计准则》、收入成本是否配比、财务核算是否规范发表明确意见。请公司补充披露。

【回复】

(1) 请公司进一步补充披露各类业务的具体运营模式与盈利模式及其具体收入确认与成本费用归集分配和结转方法，包括但不限于：确认时点、确认依据、确认条件等；

主办券商查阅了公司各业务标准合同、审计报告并访谈公司高管，各类业务的具体运营模式与盈利模式及收入确认等情况如下：

1) 电子商务技术咨询服务

①运营模式

诚信通渠道服务运营模式：公司的销售团队通过阿里巴巴的客户导入筛选出意向合作客户后，为其制定服务方案并签约，客户完成相关认证后即可开通诚信通服务；客户可选择两类服务：A. 标准服务：基于阿里巴巴平台的标化工单、优质供应商打造、金牌供应商打造、营销能力提升和商家服务能力提升，B. 多元服务：多店铺服务、空店铺服务、培训和上门服务，公司从阿里巴巴获得一定比例的渠道推广费，同时为诚信通用户提供电子商务技术咨询服务以维持续签率，具体包括产品定位、数据分析、运营管理、落地实操培训等；服务到期后，客户可选择续约合作，也可结束合作。

网销宝渠道服务运营模式：公司的销售团队对导入的客户资源进行筛选，与有意向的客户确定合作，完成网上签约；随后，公司服务团队制定有效的推广方

案，为客户提供标准服务并协助其线上操作；服务到期后，客户可选择续费享用服务，也可选择结束合作。

②盈利模式

盈利来自于阿里巴巴渠道推广业绩提成，按照公司对第三方平台/店铺的用户提供电子商务技术咨询服务的被服务用户数量、服务时长、培训辅导、业务介绍等，依据阿里巴巴的渠道业务管理系统（CRM 库）中的服务质量考核定量标准，按月结算公司渠道服务的增量费用。

③收入确认方式

电子商务技术咨询服务根据客户提供的公司核对无误后的服务对账单确认当月收入。

2) 站群网络营销服务

①运营模式

公司的销售团队通过电话邀约、社群转化等方式获取潜在客户，潜在客户企业负责人参加行业协会以及公司开设的总裁大讲堂课程后，制定自己的电商方案并与公司签约购买大蜘蛛产品；财务中心确认订单收款后，技术服务团队为客户建站立项、索要客户资料、设计网页；根据客户对设计方案的改良意见调整方案直至通过，再进一步制作网页，经客户验收确认通过后网站即可上线并交付客户使用；技术服务团队随后将为客户提供网站实操培训和网站推广服务。

②盈利模式

盈利来自于公司向大蜘蛛用户收取的基础服务费和增量服务费，具体收费项目包括：效果型网站、阿百通工具、全网营销实操培训、手机网站和网站续费一年。其中，效果型网站和阿百通工具首年服务费之和为基础服务费，每年度续费以及其他项目收费根据客户选择收取，为增量服务费。

③收入确认方式

根据与客户签订合同中约定的合同总额与服务期间，按提供服务的期间确认

收入。公司与客户签订合同并收到全部款项后 30 天开始计算为服务日期，在合同约定的服务期内按直线法分期确认收入。

3) 微分销平台服务

①运营模式

公司的销售团队在获取意向合作客户后，提供两个版本的爱分销系统产品供客户选择，即简单的企业版和复杂的集团版。客户确定版本后打款签约，经财务中心收款审核；公司的技术服务团队为客户开通爱分销系统后台并绑定客户资料，根据客户的个性化需求，为其装修微商城店铺，店铺具备简单方便的可视化编辑、可无缝同步淘宝商品 SKU 的标准产品展示、购物车分析及转化等功能；店铺设计被客户采纳后，商城即可上线并交付给商家使用。

②盈利模式

盈利来自于公司向爱分销用户收取的基础服务费，收费内容包含：商城网点产品、无线应用、服务及解决方案、支付功能系统集成、技术支持及售后服务、支付安全加密。

③收入确认方式

根据与客户签订合同中约定的合同总额与服务期间，按提供服务的期间确认收入。公司与客户签订合同并收到全部款项后开始提供服务，在合同约定的服务期内按直线法分期确认收入。

公司的主要成本为人工成本、外包服务成本和其他成本。人工成本主要为人工成本主要为与提供服务相关的人员发生的人工成本，外包服务成本于期末按实际发生情况结转至主营业务成本；2014 年其他成本为零星的电子配件销售成本，2014 年 4 月起再无该类业务。

公司成本核算流程及方法如下：

①人工成本：公司客服部员工的基本工资和提成均计入人工成本，电销部员工的提成计入人工成本，业务部每个月根据 CRM 系统的数据，计算员工提成，

财务部核对后完成确认并完成业绩汇总表统计及上报，计入人工成本。

②外包服务成本：公司与惠特人力的业务外包根据工作量（服务客户的种类和数量）进行结算，即根据店铺装修服务、店铺运营服务、实操培训服务、活动策划服务等客户数量按照约定的比例进行结算。财务部每月根据 CRM 系统数据计提外包服务成本。

③其他成本为零星的电子配件销售成本，公司根据零星配件的销售收入匹配对应的电子配件成本。

(2) 请主办券商及会计师就公司收入确认与成本费用归集分配和结转方法是否符合《企业会计准则》、收入成本是否配比、财务核算是否规范发表明确意见。

主办券商对收入确认原则是否恰当、合规实施的核查程序如下：

1) 访谈公司的管理层、会计机构负责人以及相关的会计人员，详细了解公司的收入确认原则以及营业成本归集情况；

2) 了解和评价公司的销售与收款业务流程等内容；

3) 执行询问、检查、穿行测试等内部控制审计程序；

4) 对主要客户实施函证、收入细节测试、主要客户查验、截止测试及替代测试等实质性审计程序，重点对营业收入、应收账款、货币资金等科目执行。

5) 检查公司运营系统中相关数据，并与CRM系统进行核对。

主办券商对业务成本核算的具体内容及其与收入的匹配性实施的核查程序如下：

1) 访谈公司的管理层、会计机构负责人以及相关的会计人员，详细了解公司的营业成本归集情况；

2) 执行询问、检查、穿行测试等内部控制审计程序。

3) 检查公司与外包商签订的业务外包合同、付款凭证、业务结算单据、结

算发票等信息并与账面记录进行核对，验证业务真实性和准确性；

4) 检查公司对外包服务的大额付款单据，与银行对账单、货币资金明细账及应付账款明细账进行核对，以确认采购的真实性；

5) 对大额的应付账款和预付账款进行函证，未回函通过替代测试程序进行确认；

6) 检查公司业务人员工资单据，与工资明细表、银行对账单进行核对，根据每月 CRM 系统数据对员工提成部分进行重新测算，以确认人工成本的真实性；

经核查，主办券商认为，公司收入确认和成本费用归集分配和结转方法符合《企业会计准则》，收入和成本匹配、财务核算规范。

主办会计师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请参见附件二“关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明”。

(3) 请公司补充披露。

公司已在公开转让说明书中“第二节公司业务”之“三、公司商业模式”之“(二)服务模式”中补充披露如下：

1、诚信通渠道服务运营模式：

公司的销售团队通过阿里巴巴的客户导入筛选出意向合作客户后，为其制定服务方案并签约，客户完成相关认证后即可开通诚信通服务；客户可选择两类服务：1) 标准服务：基于阿里巴巴平台的标化工单、优质供应商打造、金牌供应商打造、营销能力提升和商家服务能力提升，2) 多元服务：多店铺服务、空店铺服务、培训和上门服务，公司从阿里巴巴获得一定比例的渠道推广费，同时为诚信通用户提供电子商务技术咨询服务以维持续签率，具体包括产品定位、数据分析、运营管理、落地实操培训等；服务到期后，客户可选择续约合作，也可结束合作。

2、网销宝渠道服务运营模式：

公司的销售团队对导入的客户资源进行筛选，与有意向的客户确定合作，完成网上签约；随后，公司服务团队制定有效的推广方案，为客户提供标准服务并协助其线上操作；服务到期后，客户可选择续费享用服务，也可选择结束合作。

3、站群网络营销服务运营模式：

公司的销售团队通过电话邀约、社群转化等方式获取潜在客户，潜在客户企业负责人参加行业协会以及公司开设的总裁大讲堂课程后，制定自己的电商方案并与公司签约购买大蜘蛛产品；财务中心确认订单收款后，技术服务团队为客户建站立项、索要客户资料、设计网页；根据客户对设计方案的改良意见调整方案直至通过，再进一步制作网页，经客户验收确认通过后网站即可上线并交付客户使用；技术服务团队随后将为客户提供网站实操培训和网站推广服务。

4、微分销平台服务运营模式：

公司的销售团队在获取意向合作客户后，提供两个版本的爱分销系统产品供客户选择，即简单的企业版和复杂的集团版。客户确定版本后打款签约，经财务中心收款审核；公司的技术服务团队为客户开通爱分销系统后台并绑定客户资料，根据客户的个性化需求，为其装修微商城店铺，店铺具备简单方便的可视化编辑、可无缝同步淘宝商品SKU的标准产品展示、购物车分析及转化等功能；店铺设计被客户采纳后，商城即可上线并交付给商家使用。

公司同时在公开转让说明书中“第二节公司业务”之“三、公司商业模式”之“（四）盈利模式”中补充披露如下：

公司提供给阿里巴巴诚信通、网销宝业务相关的技术咨询服务，按照区域渠道范围内月度新增的客户数量及服务规模每月结算；公司提供给中小企业客户的大蜘蛛服务和爱分销服务按合同结算服务款项。主要收费类型包括基础服务费、增量服务费、基础服务费+增量服务等。

1、电子商务技术咨询服务盈利模式：

盈利来自于阿里巴巴渠道推广业绩提成，按照公司对第三方平台的用户提供电子商务技术咨询服务的被服务用户数量、服务时长、培训辅导、业务介绍等，依据阿里巴巴的渠道业务管理系统(CRM库)中的服务质量考核定量标准，按月结算公司渠道服务的增量费用，季度服务业绩考核时按照实际业务量所对应的结算比例调整结算金额。

2、站群网络营销服务盈利模式：

盈利来自于公司向大蜘蛛用户收取的基础服务费和增量服务费，具体收费项目包括：效果型网站、阿百通工具、全网营销实操培训、手机网站和网站续费一年。其中，效果型网站和阿百通工具首年服务费之和为基础服务费，每年度续费以及其他项目收费根据客户选择收取，为增量服务费。

3、微分销平台服务盈利模式：

盈利来自于公司向爱分销用户收取的基础服务费，收费内容包含：商城网点产品、无线应用、服务及解决方案、支付功能系统集成、技术支持及售后服务、支付安全加密。

公司在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“四、主要会计政策和会计估计”之“（十七）收入”中进行补充披露如下：

2. 收入确认的具体方法

公司主营业务为电子商务技术咨询服务、站群网络营销服务和微分销平台服务。根据公司提供的三种服务类型，公司具体的收入确认原则如下：

(1) 电子商务技术咨询服务：公司属于阿里巴巴渠道商，提供的劳务主要是通过电话销售、会销、直销等形式推广阿里巴巴的诚信通、网销宝等电商产品。阿里巴巴根据公司的完成目标率，按照一定的比例分成，通常于次月中旬根据的公司的业务完成情况提供对账单并付款。

收入确认方式：电子商务技术咨询服务根据客户提供的公司核对无误后的服务对账单确认当月收入。

(2) 站群网络营销服务：公司提供的劳务主要是网站建设，网站运营，网络营销推广，网络营销落地实操培训等服务。

收入确认方式：根据与客户签订合同中约定的合同总额与服务期间，按提供服务的期间确认收入。公司与客户签订合同并收到全部款项后 30 天开始计算为服务日期，在合同约定的服务期内按直线法分期确认收入。

(3) 微分销平台服务：公司提供的劳务主要是为客户提供通用版的微商城平台及定制服务。

收入确认方式：根据与客户签订合同中约定的合同总额与服务期间，按提供服务的期间确认收入。公司与客户签订合同并收到全部款项后开始提供服务，在合同约定的服务期内按直线法分期确认收入。

公司在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“八、主要成本、费用及变动情况”之“（一）主要成本情况”中进行补充披露如下：

公司成本核算流程及方法如下：

1、人工成本：公司客服部员工的基本工资和提成均计入人工成本，电销部员工的提成计入人工成本，业务部每个月根据 CRM 系统的数据，计算员工提成，财务部核对后完成确认并完成业绩汇总表统计及上报，计入人工成本。

2、外包服务成本：公司与惠特人力的业务外包根据工作量（服务客户的种类和数量）进行结算，即根据店铺装修服务、店铺运营服务、实操培训服务、活动策划服务等客户数量按照约定的比例进行结算。财务部每月根据 CRM 系统数据计提外包服务成本。

3、其他成本为零星的电子配件销售成本，公司根据零星配件的销售收入匹配对应的电子配件成本。

6、2015 年 12 月 21 日，公司收购深圳阿百资讯有限公司 100% 股权，认定为同一控制下合并。公司实际控制人为罗庭义、王燕华，被收购方自 2014 年 4 月起，实际控制人为罗庭义。请主办券商及会计师进一步核查论证收购前后被合并方与公司是否同受相同一方或多方控制，公司上述会计处理方法是否符合

《企业会计准则》，公司财务核算是否规范，并发表明确意见。请公司补充披露。

【回复】

(1) 请主办券商及会计师进一步核查论证收购前后被合并方与公司是否同受相同一方或多方控制。

2014年3月20日至2015年6月19日，股东罗庭义持有公司100%股权。2015年6月19日至2015年12月22日，股东罗庭义持有公司77.01%股权。2015年12月22日至本次反馈意见回复之日，股东罗庭义持有公司47.50%股权，王燕华持有公司4.50%股权，罗庭义和王燕华合计持有公司52.00%股权，为公司实际控制人，罗庭义和王燕华为夫妻关系，王燕华对公司的控制权交由罗庭义执行。2014年3月20日至本次反馈意见回复之日，股东罗庭义能够对公司实施控制。

2014年4月9日至合并日，股东罗庭义持有深圳阿百资讯有限公司51%股权，能够对深圳阿百资讯有限公司实施控制。

经核查公司和深圳阿百资讯有限公司全套工商档案资料，主办券商认为，收购前后深圳阿百资讯有限公司与深圳商动力科技股份有限公司共同受股东罗庭义控制，公司收购深圳阿百资讯有限公司属于同一控制下企业合并。

主办会计师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请参见附件二“关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明”。

(2) 公司上述会计处理方法是否符合《企业会计准则》，公司财务核算是否规范，并发表明确意见。

针对企业合并会计核算，主办券商实施如下审计程序：

1) 复核深圳商动力科技股份有限公司收购深圳阿百资讯有限公司合并日确定的合理性。

2015年12月17日，罗庭义、黄安国、商动力签署股权转让协议。2015年

12月21日，深圳阿百资讯有限公司召开股东会决议，决议通过上述股权转让协议，新股东签署并通过了新的《公司章程》，同日完成上述股权转让的工商变更登记。2015年12月24日，商动力完成合并对价的支付，深圳阿百资讯有限公司原股东将公司控制权转移至商动力，将2015年12月24日确定为收购合并日，满足“合并日，是指合并方实际取得对被合并方控制权的日期”之规定。

2) 复核初始入账会计处理正确性。

商动力收购深圳阿百资讯有限公司未发生审计费用、评估费用、法律服务费用等，商动力以合并日2015年12月24日深圳阿百资讯有限公司账面净资产作为长期股权投资入账价值，净资产为负数的，长期股权投资入账价值确认为0。

公司合并财务报表按照《企业会计准则第33号—合并财务报表》执行。公司所控制的全部子公司及特殊目的主体均纳入合并财务报表的合并范围。根据企业会计准则的规定，对于因同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并财务报表时，视同该企业合并于报告期最早期间的期初已经发生，从报告期最早期间的期初起将其资产、负债、经营成果和现金流量纳入合并财务报表。

经核查，主办券商认为，以上同一控制下企业合并的会计核算符合《企业会计准则》相关规定。

主办会计师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请见附件二“关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明”。

(3) 请公司补充披露。

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“三、财务报表编制基础及合并范围变化情况”之“（二）合并范围”部分补充披露，具体披露内容如下：

2015年12月21日，公司收购深圳阿百资讯有限公司100%股权。深圳阿百资讯有限公司自2014年4月9日股权变更后，股东罗庭义取得了公司的实际控制权。收购前后深圳阿百资讯有限公司与公司共同受股东罗庭义控制，公司收购深圳阿百资讯有限公司属于同一控制下企业合并，视同在合并日及2014年

4月起一直存在纳入合并范围。

7、2016年1-7月，营业外支出较大。请公司说明营业外支出明细，是否存在罚款支出；请主办券商及律师核查报告期公司是否存在重大违法违规行为并发表明确意见。请公司补充披露。

【回复】

(1) 请公司说明营业外支出明细，是否存在罚款支出；

公司营业外支出明细如下：

单位：元

项目	2016年1-7月	2015年度	2014年度
非流动资产处置损失合计		332.25	961.75
其中：固定资产处置损失		332.25	961.75
对外捐赠	318,000.00		
其他	38,606.56	0.23	
合计	356,606.56	332.48	961.75

根据《审计报告》，公司2016年1-7月营业外支出合计为356,606.56元，其中，公司对外公益性捐款318,000元；广州分公司因单方面提前终止原租赁合同，经与出租方协商一致，放弃了收回合同保证金38,349元；阿百资讯因逾期申报个人所得税、增值税等被税局要求缴纳滞纳金合计257.56元。因此，公司报告期内不存在罚款支出。

(2) 请主办券商及律师核查报告期公司是否存在重大违法违规行为并发表明确意见。

经核查，深圳市市场和质量监督管理委员会、深圳市龙华新区地方税务局、深圳市龙华新区国家税务局、深圳市社会保险基金管理局、深圳市住房公积金管理中心、深圳市龙华新区劳动监察大队、深圳市龙华新区安全生产监督管理局均已出具书面证明，证明报告期内公司及子公司阿百资讯、阿百微科技均不存在重大违法违规行为。

广州市工商行政管理局天河分局、广州市天河区地方税务局、广州市天河区国家税务局、广州市人力资源和社会保障局、广州市住房公积金管理中心、广州市安全生产监督管理局均已出具书面证明，证明报告期内广州分公司不存在重大违法违规行为。

东莞市工商行政管理局、东莞市地方税务局南城税务分局、东莞市国家税务局南城税务分局、东莞市人力资源局、东莞市住房公积金管理中心、东莞市安全生产监督管理局、东莞市社会保障局均已出具书面证明，证明报告期内东莞分公司不存在重大违法违规行为。

根据上述各主管部门的书面证明文件，并经公司书面确认，报告期内公司不存在重大违法违规及受处罚的情况。

公司已在公开转让说明书“第三节公司治理”之“三、报告期内公司及其控股股东、实际控制人违法违规及受处罚情况”之“（一）最近两年公司违法违规及受处罚情况”部分予以披露。

主办律师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请参见主办律师出具的“补充法律意见书（一）”。

（3）请公司补充披露。

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“十、非经常损益”之“（一）非经常损益明细”部分补充披露，具体披露内容如下：

公司营业外支出明细如下：

单位：元

项目	2016年1-7月	2015年度	2014年度
非流动资产处置损失合计		332.25	961.75
其中：固定资产处置损失		332.25	961.75
对外捐赠	318,000.00		
其他	38,606.56	0.23	
合计	356,606.56	332.48	961.75

公司 2016 年 1-7 月营业外支出合计为 356,606.56 元，其中，公司对外公益性捐款 318,000 元；广州分公司因单方面提前终止原租赁合同，经与出租方协商一致，放弃了收回合同保证金 38,349 元；阿百资讯因逾期申报个人所得税、增值税等被税局要求缴纳滞纳金合计 257.56 元。公司报告期内不存在罚款支出。

8、报告期各期末，公司应收账款余额较大且大幅增长。（1）请公司说明并补充披露应收账款规模较大、账龄较长的应收账款长期未收回的原因；（2）请主办券商及会计师结合公司应收账款坏账政策分析说明并就公司报告期各期末应收账款余额较大、账龄较长的合理性发表明确意见；（3）请主办券商及会计师核查公司应收账款规模与收入及成本费用规模及其增长率是否匹配、公司应收账款及经营业绩是否真实，并发表明确意见。（4）请公司补充披露上述各事项。

【回复】

（1）请公司说明并补充披露应收账款规模较大、账龄较长的应收账款长期未收回的原因；

期末应收账款的增长主要与公司销售收入持续增长有关，公司应收账款账龄均为一年以内。

单位：元

账龄	2016 年 7 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
1 年以内	8,461,621.11	4,095,137.22	4,848,365.59
合计	8,461,621.11	4,095,137.22	4,848,365.59

公司属于阿里巴巴渠道商，提供的劳务主要是通过电话销售、会销、直销等形式推广阿里巴巴的诚信通、网销宝等电商产品。报告期内最终客户主要是阿里巴巴的卖家会员，具有一定的分散性，客户定制诚信通和网销宝后支付费用给阿里巴巴，阿里巴巴再按照 CRM 系统收费用户为结算依据，根据公司的完成目标率，按照一定的分成比例与公司进行结算。公司根据阿里巴巴提供的公司核对无误后的服务对账单确认当月收入，通常阿里巴巴于次月中旬进行付款。

此种收款模式决定公司对阿里巴巴的销售收入存在一个月的信用期，报告期各期末的应收账款余额基本与报告期各期末月度销售额保持一致。2016年7月、2015年12月、2014年12月的销售收入分别为7,982,581.41元，3,895,741.19元和4,634,299.55元。公司已于2016年8月31日收到8,461,536.31元回款。

公司不存在账龄较长未收回的应收账款。

(2) 请主办券商及会计师结合公司应收账款坏账政策分析说明并就公司报告期各期末应收账款余额较大、账龄较长的合理性发表明确意见；

公司应收账款的坏账政策如下：

1) 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	单项金额超过 500.00 万元的应收款项。
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，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。

2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

①具体组合及坏账准备的计提方法

按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法	
账龄组合	账龄分析法。
合并范围内关联往来组合	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。

②账龄分析法

账龄	应收账款 计提比例(%)	其他应收款 计提比例(%)
1年以内(含,下同)	3.00	3.00
1-2年	10.00	10.00
2-3年	50.00	50.00
3年以上	100.00	100.00

3) 单项金额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	应收款项的未来现金流量现值与以账龄和合并范围内关联往来为信用风险特征的应收款项组合的未来现金流量现值存在显著差异。
-------------	---

坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，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。
-----------	---------------------------------------

公司应收账款坏账政策符合公司实际经营情况和行业惯例。

核查报告期末期后回款情况，公司已于 2016 年 8 月 31 日收到 8,461,536.31 元，并且对报告期各期末应收账款进行了函证，应收账款可以确认。

综上，经核查，主办券商认为公司报告期末应收账款的增长主要与公司销售收入持续增长有关，公司应收账款账龄均为一年以内，不存在期末应收账款余额较大、账龄较长的应收账款。公司的应收账款与公司的经营情况相匹配，公司的应收账款真实、合理。

主办会计师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请见附件二“关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明”。

(3) 请主办券商及会计师核查公司应收账款规模与收入及成本费用规模及其增长率是否匹配、公司应收账款及经营业绩是否真实，并发表明确意见。

公司属于阿里巴巴渠道商，提供的劳务主要是通过电话销售、会销、直销等形式推广阿里巴巴的诚信通、网销宝等电商产品。报告期内最终客户主要是阿里巴巴的卖家会员，具有一定的分散性，客户定制诚信通和网销宝后支付费用给阿里巴巴，阿里巴巴再按照 CRM 系统收费用户为结算依据，根据公司的完成目标率，按照一定的分成比例与公司进行结算。公司根据阿里巴巴提供的公司核对无误后的服务对账单确认当月收入，通常阿里巴巴于次月中旬进行付款。

公司的成本为人工成本、外包服务成本和其他成本。人工成本主要为与提供服务相关的人员发生的人工成本（包含客服部员工的基本工资与提成及电销部员工的业绩提成）；提成与公司业务收入直接挂钩，已核对公司当月根据 CRM 系统数据测算员工绩效考核，人工成本真实合理，与当月收入，当月末应收账款余额匹配。

此种收款模式决定公司对阿里巴巴的销售收入存在一个月的信用期，报告期各期末的应收账款余额基本与报告期各期末月度销售额保持一致。

综上，经核查，主办券商认为公司应收账款规模与收入及成本费用规模及其增长率相匹配，公司应收账款及经营业绩真实。

主办会计师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请见附件二“关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明”。

(4) 请公司补充披露上述各事项。

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“十一、主要资产”之“(二) 应收账款”部分补充披露，具体披露内容如下：

公司属于阿里巴巴渠道商，提供的劳务主要是通过电话销售、会销、直销等形式推广阿里巴巴的诚信通、网销宝等电商产品。报告期内最终客户主要是阿里巴巴的卖家会员，具有一定的分散性，客户定制诚信通和网销宝后支付费用给阿里巴巴，阿里巴巴再按照 CRM 系统收费用户为结算依据，根据公司的完成目标率，按照一定的分成比例与公司进行结算。公司根据阿里巴巴提供的公司核对无误后的服务对账单确认当月收入，通常阿里巴巴于次月中旬进行付款。

此种收款模式决定公司对阿里巴巴的销售收入存在一个月的信用期，报告期各期末的应收账款余额基本与报告期各期末月度销售额保持一致。

9、报告期各期末，公司预付账款存在预付关联方深圳市万稞实业有限公司礼品款。(1)请公司补充披露与上述客户的业务合作内容，礼品的主要用途；(2)请主办券商及律师核查公司获得业务订单的合规性，是否存在商业贿赂行为，并发表明确意见；(3)请主办券商及会计师核查公司是否存在关联方利益输送情形，并发表明确意见。

【回复】

(1) 请公司补充披露与上述客户的业务合作内容，礼品的主要用途；

截止 2016 年 7 月 31 日、2014 年 12 月 31 日，预付账款-深圳市万稞实业有限公司的金额 30.00 万元、10.00 万元为预付采购食品款。

公司向深圳万稞实业有限公司预付礼品款 10.00 万元主要为采购激励员工发放员工过节福利而采购的食品，具体采购内容为亚麻籽油、响水米、山核桃油等。

2015 年公司向深圳万稞实业有限公司采购食品明细如下：

序号	名称	单价（元）	单位	数量	金额（元）
1	万稞亚麻籽油	40.00	瓶	2,252.00	90,080.00
2	万稞响水米	60.00	包	1,600.00	96,000.00
3	万稞山核桃油	50.00	瓶	1,800.00	90,000.00
合计					276,080.00

2016 年公司预付 30.00 万元计划向深圳市万稞实业有限公司采购食品，后由于向深圳市好好吃商务有限公司进行了食品采购，因此 30.00 万元万稞实业已经退回给公司，公司于 2016 年 11 月 2 日收到深圳万稞实业有限公司的退款。经核查相关采购合同，发票，银行流水，该预付账款属实，公司已收到退款。

2016 年 1-7 月公司向深圳市好好吃商务有限公司采购食品明细如下：

序号	名称	单价（元）	单位	数量	金额（元）	备注
1	苹果	8.00	公斤	1,130.00	9,040.00	圣诞节员工礼品
2	黑豆蔬果片	58.00	盒	900.00	52,200.00	年终员工礼品
3	年会姜茶	4.00	盒	55.00	220.00	年会
4	姜茶礼品	20.00	盒	425.00	8,500.00	三八妇女节福利品
5	香蕉、金桔、芦柑、圣女果	191.25		4.00	565.00	年底培训水果供应
6	端午大米礼品	65.00	包	42.00	2,730.09	
7	端午粽子	38.06	盒	192.00	7,308.00	
合计					80,563.09	

公司向深圳万稞实业有限公司和深圳市好好吃商务有限公司采购主要为激励员工发放员工过节福利而采购的食品。

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“十四、关联方、关联方关系及关联方往来、关联方交易”之“（二）关联交易”部分进行披露。

（2）请主办券商及律师核查公司获得业务订单的合规性，是否存在商业贿

赂行为，并发表明确意见；

经核查，公司报告期内与深圳市万稞实业有限公司签署了书面的采购合同，合同约定公司向万稞实业采购食品（亚麻籽油、响水米、山核桃油、水果、姜茶等），合同期限自 2014 年 1 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日，总价款为人民币 276,080.00 元（即截至 2014 年 12 月 31 日，预付账款-深圳市万稞实业有限公司 10.00 万元），本次采购的食品用于发放公司员工过节福利，交易真实、有效且已履行完毕。

截至 2016 年 7 月 31 日，预付账款-深圳市万稞实业有限公司的金额为 30.00 万元，原拟用于采购食品，后由于公司向深圳市好好吃商务有限公司进行了食品采购，因此万稞实业已于 2016 年 11 月 2 日将该笔款项全额退还给公司。

据此，主办券商认为，公司与万稞实业的关联交易真实、有效且已履行完毕，不存在商业贿赂行为。

主办律师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请参见主办律师出具的“补充法律意见书（一）”。

（3）请主办券商及会计师核查公司是否存在关联方利益输送情形，并发表明确意见。

主办券商和会计师核查了公司的采购合同、采购发票、内部采购审批单、银行付款凭证和银行流水，采购食品等为发放员工的过节礼品，定价符合市场一般采购价格。

经核查，主办券商认为，公司此项采购主要为激励员工发放员工过节福利采购的食品，关联交易价格符合市场定价，公司关联交易不存在利益输送情形。

主办会计师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请参见附件二“关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明”。

10、公司的办公软件摊销 10 年。（1）请公司结合前述软件的具体用途、经济寿命、使用寿命等说明并补充披露确定办公软件摊销 10 年的原因；报告期无

形资产摊销政策是否变更；（2）请主办券商及会计师核查公司上述摊销政策是否合理、是否谨慎，公司期间费用及经营业绩是否真实，公司是否存在通过条件摊销政策调节利润的情形，并发表明确意见。请公司补充披露。

【回复】

（1）请公司结合前述软件的具体用途、经济寿命、使用寿命等说明并补充披露确定办公软件摊销 10 年的原因；报告期无形资产摊销政策是否变更；

公司无形资产主要为 ERP 办公软件和金蝶财务软件，具体明细如下：

资产名称	取得方式	初始金额 (元)	摊销方法	摊销期限 (月)	截止报告 期末累计 摊销额	摊余价值 (元)	剩余摊销 期限(月)
ERP 软件	外购	18,798.00	直线法	120	9,868.95	8,929.05	57.00
金蝶软件	外购	3,500.40	直线法	120	1,516.84	1,983.56	68.00
金蝶软件	外购	1,456.31	直线法	120	182.04	1,274.27	105.00
金蝶软件	外购	4,368.93	直线法	120	400.49	3,968.44	109.00
金蝶软件	外购	1,747.57	直线法	120	72.82	1,674.75	115.00
金蝶 K313.01 软件	外购	14,563.11	直线法	120	2,063.11	12,500.00	103.00
合计		44,434.32			14,104.24	30,330.08	

报告期内，无形资产摊销政策未发生变更。

（2）请主办券商及会计师核查公司上述摊销政策是否合理、是否谨慎，公司期间费用及经营业绩是否真实，公司是否存在通过调节摊销政策调节利润的情形，并发表明确意见。请公司补充披露。

使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统合理地摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。具体年限如下：

项目	摊销年限(年)
办公软件	10.00

公司无形资产初始购入金额为 44,434.32 元，2016 年 1-7 月累计摊销为

2,562.88 元，2015 年度累计摊销金额为 3,686.15 元，2014 年度累计摊销金额为 2,229.84 元。由于公司办公软件可免费更新升级相关模块，公司预计软件能够使用 10 年，故采用 10 年进行摊销。公司无形资产原值和累计摊销金额较小，摊销年限的多少对公司利润规模的影响较小。

经核查，主办券商认为，公司无形资产摊销政策合理谨慎，符合公司的实际经营情况，不存在通过调节摊销政策调节利润的情形。

主办会计师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请参见附件二“关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明”。

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“十一、主要资产”之“（九）无形资产”部分补充披露，具体披露内容如下：

公司 2016 年 1-7 月累计摊销为 2,562.88 元，2015 年度累计摊销金额为 3,686.15 元，2014 年度累计摊销金额为 2,229.84 元。报告期内，无形资产摊销政策未发生变更。

11、报告期公司 80%以上业务来自于大客户阿里巴巴。（1）请公司说明并补充披露报告期内与其合作模式，销售具体内容，结算方式、信用政策、产品定价依据，分析对其销售的稳定性及未来变化趋势；（2）请主办券商及会计师核查公司与阿里巴巴合作是否稳定，公司经营业绩是否对阿里巴巴存在重大依赖，并发表明确意见。请公司补充披露。

【回复】

（1）请公司说明并补充披露报告期内与其合作模式，销售具体内容，结算方式、信用政策、产品定价依据，分析对其销售的稳定性及未来变化趋势；

主办券商查阅了公司与阿里巴巴(中国)网络技术有限公司签署的合作协议，并参考对阿里巴巴与公司相关业务接洽人的访谈记录；参阅天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的天健审〔2016〕7-531 号《审计报告》，查阅财务凭证；对公司高级管理层访谈确认，并详细核查。

公司和阿里巴巴的合作模式如下：

公司作为阿里巴巴全国规模较大的渠道服务商，主要针对阿里巴巴旗下“诚信通”和“网销宝”产品，按照阿里巴巴规定的服务标准及流程，协助阿里巴巴的地区性渠道推广业务，并为购买该类产品的中小企业提供对应的电子商务技术咨询服务，主要包含：产品解释说明、客户主体资格审查以及图片拍摄、图片处理、网络模特、网店装修、产品描述、网上商城营销策略、网商企业规范标准、网络应用人才培养、搜索营销解决方案等信息技术咨询服务。

结算方式：最终客户定制诚信通和网销宝后支付费用给阿里巴巴，阿里巴巴再按照 CRM 系统收费用户为结算依据，根据公司的完成目标率，按照一定的分成比例与公司进行返佣结算。公司报告期内各月的返佣率按照目标完成率在 37%-50% 之间，公司将阿里巴巴佣金结算金额记为收入。

信用政策：阿里巴巴通常于次月中旬进行付款，此种收款模式决定公司对阿里巴巴的销售收入存在一个月的信用期。

产品定价依据：公司诚信通、网销宝按照阿里巴巴统一定价销售。

销售稳定性：公司是阿里巴巴 5 年长期优秀渠道商，其针对诚信通产品提供的电子商务技术咨询服务是高度专业化产品，公司是阿里巴巴华南市场片区的一级战略渠道商，双方有着深度合作。

公司在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、营业收入、利润及变动情况”之“（一）营业收入情况”中进行补充披露如下：

公司属于阿里巴巴渠道商，提供的劳务主要是通过电话销售、会销、直销等形式推广阿里巴巴的诚信通、网销宝等电商产品。公司诚信通、网销宝按照阿里巴巴统一定价销售。报告期内最终客户主要是阿里巴巴的卖家会员，具有一定的分散性，客户定制诚信通和网销宝后支付费用给阿里巴巴，阿里巴巴再按照 CRM 系统收费用户为结算依据，根据公司的完成目标率，按照一定的分成比例与公司进行结算。根据阿里巴巴提供的公司核对无误后的服务对账单确认当月收入，通常阿里巴巴于次月根据公司的业务情况提供对账单并付款。

公司是阿里巴巴 5 年长期优秀渠道商，其针对诚信通产品提供的电子商务技术咨询服务是高度专业化产品，公司是阿里巴巴华南市场片区的一级战略渠道商，双方有着深度合作。

(2) 请主办券商及会计师核查公司与阿里巴巴合作是否稳定，公司经营业绩是否对阿里巴巴存在重大依赖，并发表明确意见。请公司补充披露。

经核查，公司从阿里巴巴获得的销售收入占比 2014 年、2015 年和 2016 年 1-7 月分别为 97.02%、88.84%和 86.24%，公司的经营业绩对阿里巴巴存在重大依赖。但是，公司与阿里巴巴的合作非常稳定，单一客户依赖的风险较低，具体分析如下：

1) 公司是阿里巴巴 5 年长期优秀渠道商

阿里巴巴是全国规模最大、市场占有率最高、辐射区域最广的电子商务平台，在 2015 年中国中小企业 B2B 电子商务运营商平台营收市场中，阿里巴巴以 50.1% 的营收占比占据首位。公司是阿里巴巴的“十强渠道商”和“星级渠道商”。

①公司针对诚信通产品提供的电子商务技术咨询服务是高度专业化产品电子商务服务，特别是电子商务技术咨询服务是国内潜力巨大的市场。2015 年，阿里巴巴电子商务服务市场“服务类应用”交易规模增长 144.5%，其中客服外包、摄影、咨询服务、招聘、培训、质检品控以及定制类设计等成为新的规模增长点。公司为阿里巴巴提供电商服务需达到专业化要求：需具备阿里巴巴所需电子商务技术咨询服务的商业基础；所有涉及诚信通产品技术咨询的员工必须接受阿里巴巴的培训方案，服务的整体规模、品质、管理体系和市场覆盖情况必须与阿里巴巴的需求相匹配；在互联网、分类广告或相关产品的代理、销售具备经营背景，拥有 50 人以上的成熟销售团队和销售模式，并取得相应业绩。

②公司是电子商务技术咨询服务行业的专业渠道服务商

公司 5 年多来在产品服务电子商务平台的基础上，深入了解阿里巴巴的电商理念和产品模式，利用多样化、成功率高的营销策略和技巧，对渠道范围内的中小企业客户资源进行不断深耕，形成完整的本地电商服务链条。公司在推广阿里

巴巴“诚信通”、“网销宝”的同时，为中小企业提供全面的信息技术咨询服务，主要包含产品解释说明、客户主体资格审查以及图片拍摄、图片处理、网络模特、网店装修、产品描述、网上商城营销策略、网商企业规范标准、网络应用人才培养、搜索营销解决方案等。

③公司是阿里巴巴华南市场片区的一级战略渠道商

阿里巴巴对诚信通渠道商按区域实行分级控制管理，根据所服务市场的重要程度和市场环境，对不同的渠道商制定不同的管理策略。多年来，公司服务质量稳定、客户资源覆盖广、信誉良好，是阿里巴巴的一级战略渠道商，与阿里巴巴结成了长期稳定的战略伙伴关系。

2) 公司与阿里巴巴电子商务合作前景广阔

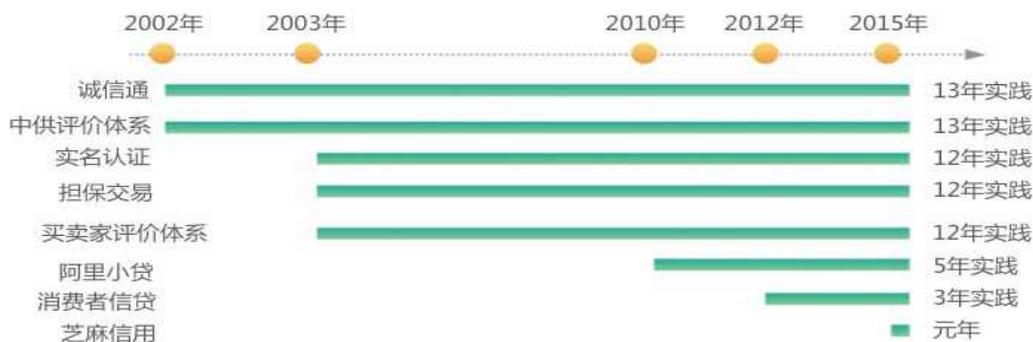
①公司华南片区渠道优势将更加突出

公司地处广东深圳经济特区，是本土领先的电子商务综合服务商。深圳市于2009年获得国家发改委和商务部批准而创建了首个“国家电子商务示范城市”，其电子商务交易额一致保持50%左右的增长，2013年达到9510亿元，增速远高于全国的33.5%，网购金额达到889亿元，占全市社会消费零售总额的20.1%，占比远高于全国的7.8%。

公司的人员规模庞大、管理体系完善、团队服务和销售能力强大，其渠道内的诚信通新签及续签规模能覆盖深圳的大部分客户，公司的业绩衡量标准为签单量和续签率。目前，公司在深圳、广州、东莞的三个端口总共已达到5万以上的签单量，单深圳一个端口就达到了3.5万以上的签单量，公司所负责渠道的续签率达到75%以上，在全国100多家渠道商中排名前列。

②公司与阿里巴巴之间将形成日趋紧密的合作双赢关系

网络诚信体系是电子商务服务业可持续发展的重要基石，而“诚信通”是阿里巴巴诚信体系中实践时间最长、用户数量最多、权威度最高的组成部分。



图：阿里巴巴在线大数据征信的实践

资料来源：蚂蚁金服

阿里巴巴在发展 1688 诚信通业务之初设有专门的运营团队，但靠自营团队维持的续签率较低。为了优化本地服务、扩大市场格局，阿里巴巴从 2013 年到 2015 年逐渐撤走运营团队，将诚信通服务下放给各区域的渠道商，目前已在全国发展了 100 多家渠道商，靠渠道商实现的续签率较高，因此阿里巴巴未来对包括商动力在内的诚信通渠道商的发展和维持会越来越重视。

诚信通是阿里巴巴打造的优质内贸平台，其业务规模和发展趋势良好，相应的渠道服务业务也具有稳定性和市场前景；公司亦可在其他产品线和业务板块上（如“中国供应商”外贸平台、钉钉、代运营等）与阿里巴巴开展合作。

③公司与同类型渠道商之间是有序竞争的关系

广东地区与公司同类型的渠道商如下表：

序号	渠道名称
1	广东朝阳全网通科技有限公司佛山分公司
2	广东朝阳全网通科技有限公司中山分公司
3	广东朝阳全网通科技有限公司惠州分公司
4	广东朝阳全网通科技有限公司
5	广东朝阳全网通科技有限公司汕头分公司
6	广州橙心网络科技有限公司
7	广州市佳骏网络技术有限责任公司
8	凯信壹立科技（深圳）有限公司
9	凯信壹立科技（深圳）有限公司广州分公司

10	凯信壹立科技（深圳）有限公司佛山分公司
11	凯信壹立科技（深圳）有限公司中山分公司
12	深圳市皇廷世家网络科技有限公司
13	深圳市聚商鼎力网络技术有限公司
14	佛山市聚商网络科技有限公司
15	汕头市国商信息资源有限公司
16	东莞市风林火山网络技术有限公司
17	江门盈信创展网络技术有限公司

对于各个城市的渠道商，阿里巴巴鼓励同一市场良性竞争，但有严格的制度和规则要求，各渠道商之间在阿里巴巴 CRM 库分配下合理分配客户资源，有序开展业务。

阿里巴巴依据业绩产出对渠道商进行排名，产出贡献值大的渠道商得到相应的荣誉和物质奖励。公司为阿里巴巴带来的营收在 2014 年和 2015 年分别接近 2 亿和 3.7 亿，而公司获得的返佣在 2014 年、2015 年和 2016 年上半年分别接近 6000 万、7000 万和 5000 万，总体呈现逐年上升趋势。相比于其他阿里巴巴渠道商，公司在深圳及广东省内具有绝对的区位优势，其占有的客户市场庞大。在全国 100 多家诚信通渠道推广商中，公司的整体规模较大，根据其销售规模、盈利能力、服务质量等已获得“十强渠道商”、“2015 财年年度最大营收奖”、“星级渠道推广商”和“2016 渠道百强”等。

④阿里巴巴的未来渠道规划

阿里巴巴诚信通自 2006 年底实施渠道销售战略以来，已经先后在上海、河北、川渝、山东、天津、河南和福建、湖北等地设立渠道区域，发展渠道商，建立了合作关系，诚信通的管理模式和销售业绩已在渠道界取得了不俗的战绩。为了提供优秀渠道商更多进行紧密合作的机会，阿里巴巴决定开辟更多省份的渠道区域，继续招募渠道商，共同开拓渠道新市场。阿里巴巴对于诚信通渠道的规划和愿景是：致力打造中国互联网行业最好的渠道商团队；协助渠道商在文化、管理、市场、客户开发等多方面给予强大的培训和最大的支持。因此，公司未来诚信通渠道业务的发展获得了阿里巴巴的支持，具备可持续性。

综上，主办券商认为，公司有较强的客户关系维护能力，其专业度和市场地位具有独特性，与阿里巴巴的合作模式具有战略深度且非常稳定，渠道范围内的同类渠道商与公司是有序的良好竞争关系，公司未来在多个阿里巴巴产品线上都有广阔市场空间，阿里巴巴对渠道业务的合作策略和合作模式不会改变，因此单一客户依赖的风险不影响公司的可持续经营能力。

主办会计师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请见附件二“关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明”。

公司已在公开转让说明书中“第二节公司业务”之“五、公司主营业务相关情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”中披露公司与阿里巴巴的合作模式和业务依赖性。

12、报告期公司存在 3% 的增值税率。请公司说明报告期公司是否为增值税小规模纳税人，如是：（1）请公司补充披露被认定为小规模纳税人的原因；（2）请主办券商及会计师核查公司是否因财务核算不规范被认定为小规模纳税人，并就公司财务核算是否规范发表明确意见。

【回复】

报告期内，公司为增值税一般纳税人，由于其子公司深圳阿百微科技有限公司营业收入较小，因此被认定为小规模纳税人，增值税率为 3%。

经核查，公司已取得《深圳市国家税务局增值税一般纳税人认定通知书》，从 2010 年 08 月 01 日起按增值税一般纳税人的规定征管。子公司深圳阿百资讯有限公司于 2015 年 11 月 18 日取得《深圳市国家税务局增值税一般纳税人认定通知书》，从 2015 年 12 月 1 日起按增值税一般纳税人的规定征管。子公司深圳阿百微科技有限公司营业收入较小，因此被认定为小规模纳税人，增值税率为 3%。

为健全完善公司的会计核算基础，报告期内公司已根据《公司法》、《企业会计准则》等相关要求制定了公司的财务管理制度和会计核算制度，例如制定了《公

司财务管理制度》、《财务内部牵制制度》、《成本费用核算与管理办法》以及《会计档案管理制度》等相关制度，初步形成较为规范的内部管理体系，并在公司实际经营中得到有效的执行。公司目前配置了 9 名会计人员，所聘用财务人员均具有会计从业资格证书，能够满足财务核算的需要。同时，公司采取了提高福利待遇、增加职业培训的机会等措施来保证财务人员的稳定性。因此，公司已建立健全较为完善的会计核算基础。

综上，主办券商认为，公司已建立健全较为完善的会计核算基础，财务核算规范。

主办会计师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请参见附件二“关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明”。

13、关于资质。请主办券商、律师结合公司业务及所服务行业特点核查公司的以下事项并发表明确意见：**(1)** 公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，对公司资质齐备性、相关业务的合法合规性发表意见；**(2)** 是否存在超越资质、范围经营的情况，是否存在相应的法律风险，公司的风险控制和规范措施，是否构成重大违法行为；**(3)** 是否存在无法续期的风险，对公司持续经营的影响。

【回复】

(1) 公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，对公司资质齐备性、相关业务的合法合规性发表意见；

主办券商查阅法律意见书并与律师沟通；查阅公司工商登记信息；查阅《企业经营范围登记管理规定》，并参照《国民经济行业分类》、《经营范围核定规范》的有关规定和公司说明；查阅国务院令 292 号《互联网信息服务管理办法》和《关于互联网信息服务办理许可与备案的通知》等资料。

经核查，公司登记的经营范围为：电子产品、计算机软硬件的技术开发、销售与上门维修；网络技术开发（不含互联网上网服务）、网页设计及相关技术咨

询；国内贸易，货物及技术进出口。网上从事批发、零售。（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）

东莞分公司登记的经营范围为：电子产品、计算机软硬件的技术开发、销售及上门维修；网络技术开发（不含互联网上网服务）；网页设计及相关技术咨询；货物及技术进出口。

广州分公司登记的经营范围为：商品批发贸易（许可审批类商品除外）；技术进出口；计算机和辅助设备修理；信息技术咨询服务；网络技术的研究、开发；计算机技术开发、技术服务；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；货物进出口（专营专控商品除外）。

子公司深圳阿百资讯有限公司登记的经营范围为：计算机数据库管理；计算机数据库服务；提供计算机技术服务；经营电子商务，计算机软件设计及相关技术咨询；多媒体产品的系统集成；无线数据产品的技术开发与销售。

子公司深圳阿百微科技有限公司登记的经营范围为：计算机软件的设计、技术开发、销售、技术咨询与服务；信息技术开发、市场营销策划（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）。

公司的主营业务为电子商务技术咨询服务、站群网络营销服务和微分销平台服务；其中，电子商务技术咨询服务主要是为第三方电子商务平台提供渠道推广服务，并为平台上的中小企业提供电子商务商业模式咨询服务、电子商务运营咨询服务和电子商务网络技术咨询服务。子公司深圳阿百资讯有限公司主要负责为母公司推广、销售和运营大蜘蛛产品；子公司深圳阿百微科技有限公司主要负责为母公司策划、推广和运营爱分销产品。

截至本反馈意见回复之日，公司所服务的第三方电子商务平台仅有阿里巴巴一家，经营业务所需资质主要来自于阿里巴巴的渠道授权。

公司从 2011 年 12 月开始与阿里巴巴（中国）网络技术有限公司进行协议合作，针对阿里巴巴旗下“诚信通”产品，按照阿里巴巴规定的服务标准及流程，为阿里巴巴的渠道用户提供渠道内的电子商务技术咨询服务。2016 年 4 月之前的

此类业务授权和资格均通过合同方式获得，2016 年 4 月之后，该资质同时通过合同和《阿里巴巴诚信通资格证书》获得。

报告期内，公司从阿里巴巴获得的诚信通资格证书具体如下：

序号	证书名称	颁发机构	有效期	授权区域
1	阿里巴巴诚信通资格证书	阿里巴巴（中国）网络技术有限公司	2016.04.01 — 2017.03.31	深圳、阳江、茂名、 清远、韶关、河源、 云浮
2	阿里巴巴诚信通资格证书		2016.04.01 — 2017.03.31	广州、肇庆、珠海、 湛江
3	阿里巴巴诚信通资格证书		2016.04.01 — 2017.03.31	东莞

作为诚信通的附加增值产品，网销宝的相关渠道授权不需要单独签订合同或取得资格证书，公司于 2013 年 5 月通过阿里巴巴的邮件形式收到《关于同意贵公司为【网销宝续费】提供渠道推广服务的通知》。授权区域包括深圳、阳江、茂名、清远、肇庆、韶关、珠海、河源、云浮、湛江、广州、东莞。

此外，经核查，公司及子公司业务经营过程中，存在向客户利用互联网提供信息服务和帮助客户进行网站建设。根据国务院令第 292 号《互联网信息服务管理办法》和《关于互联网信息服务办理许可与备案的通知》，经营性网站必须办理 ICP 经营许可证，否则就属于非法经营。

经核查，深圳商动力科技股份有限公司网站（www.0755sdl.com）及子公司深圳阿百资讯有限公司网站（www.abaizx.com）主要用于企业宣传及介绍，不包含注册、支付等功能模块，没有用于实际的商业经营活动，不属于经营性网站，因此仅需要 ICP 备案，不需要取得 ICP 经营许可证。

ICP 备案是信息产业部对网站的一种管理，为了防止非法网站。经查询工业和信息化部 ICP/IP 地址/域名信息备案管理系统，商动力官网对应 ICP 备案号码为“粤 ICP 备 10101352 号”，阿百资讯官网对应的 ICP 备案号码为“粤 ICP 备 15023086 号”。

综上，主办券商认为，公司已经依法取得经营所需的全部业务资质。

(2) 是否存在超越资质、范围经营的情况，是否存在相应的法律风险，公司的风险控制和规范措施，是否构成重大违法行为；

主办券商通过查阅重大业务合同、收入明细账、《审计报告》、与公司管理层交谈并取得公司及管理层出具的书面文件等方式确认。

报告期内公司主营业务收入占营业收入比例如下：

项目	2016年1-7月		2015年度		2014年度	
	金额(元)	比例(%)	金额(元)	比例(%)	金额(元)	比例(%)
主营业务收入	61,526,191.76	100.00	78,579,634.72	100.00	63,730,414.92	100.00
其他业务收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	61,526,191.76	100.00	78,579,634.72	100.00	63,730,414.92	100.00

由上表可知，报告期内公司主营业务收入占比均为 100.00%，主营业务突出；主要为电子商务技术咨询服务收入、站群网络营销服务收入和微分销平台服务收入；报告期末至本反馈意见回复之日，公司主营业务未发生变化；公司无超越资质、范围经营的收入。

另公司及管理层签署了书面文件，承诺“公司将严格按照现有经营范围和资质开展业务；若今后业务发生变化将严格按照经营范围和资质开展业务；公司将及时变更经营范围、更新或增加所需的各项资质。”

根据相关政府各部门出具的无违法违规证明，报告期内公司、子公司及分公司不存在工商、税务、环保等方面的重大违法违规情形。

综上，主办券商认为，公司不存在超越资质、范围经营的情况，不存在相应的法律风险，公司的风险控制和规范措施到位，不构成重大违法行为。

(3) 是否存在无法续期的风险，对公司持续经营的影响。

经访谈公司高管并查阅对阿里巴巴相关负责人的访谈记录，公司与阿里巴巴的业务合同及渠道授权一般为一年一签。公司与阿里巴巴（中国）网络技术有限公司已持续保持五年以上的稳定合作关系，区域市场规模于 2015 年达到 43000 多家，且 2011 年至 2016 年均保持了市场规模的高速增长。目前公司是阿里巴巴

全国规模较大的渠道合作服务商，拥有为诚信通平台提供技术支持服务的长期经验。因此，长期范围内不存在渠道合作资质的续签风险，不影响公司的持续经营。

主办律师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请参见主办律师出具的“补充法律意见书（一）”。

14、关于业务合规性。（1）根据公司披露文件，公司提供的效果型网站产品可以帮助企业迅速提高网站在各大搜索引擎如百度、360、搜狗等上面的排名。请主办券商和律师核查该项服务是否合规，是否存在付费提高排名等不正当竞争情形。（2）请主办券商和律师核查公司爱分销平台是否存在直销情形，各级分销商取得的收入是否与下一级分销商数量及销售额相关联，就公司该项业务的合规性发表明确意见。（3）请主办券商和律师核查公司收入中存在的“网商贷”和“阿里信用贷款”业务的合规性，公司业务是否具有金融或类金融属性。

【回复】

（1）根据公司披露文件，公司提供的效果型网站产品可以帮助企业迅速提高网站在各大搜索引擎如百度、360、搜狗等上面的排名。请主办券商和律师核查该项服务是否合规，是否存在付费提高排名等不正当竞争情形。

根据公司说明并确认，效果型网站的管理、优化主要使用公司自行研发的阿百通软件，效果型网站的建设完全依据搜索引擎搜录原理进行设计开发，从前期的网站规划到后期的网站风格和布局的设置，具体到网站栏目的设定，均考虑到了搜索引擎的规则，通过合理利用搜索引擎规则，从而帮助企业迅速提高网站在各大搜索引擎如百度、360、搜狗的排名；公司向客户提供的效果型网站产品不包含通过付费提高搜索排名的情形。

根据公司说明并确认，公司已经向相关业务人员多次强调，在向客户提供大蜘蛛服务（效果型网站及相关服务）的过程中，为客户设置、优化搜索关键词时不得使用可能存在虚假宣传的词语、不得擅自使用他人的注册商标及商号等，避免出现侵权行为。

综上，主办券商认为，公司通过合理利用搜索引擎规则帮助企业迅速提高网

站在各大搜索引擎的行为不属于不正当竞争的行为；竞价排名业务为搜索引擎运营商提供的服务，公司未开展、也无技术能力开展竞价排名业务，并且已经积极对员工进行教育，以避免出现不正当竞争或其他侵权行为。

(2) 请主办券商和律师核查公司爱分销平台是否存在直销情形，各级分销商取得的收入是否与下一级分销商数量及销售额相关联，就公司该项业务的合规性发表明确意见。

根据公司说明，爱分销（微分销平台服务）是“商城+微分销”多层级一体化微信分销成交平台，公司向客户提供的服务包括网上商城系统的搭建和三级分销系统的搭建；具体运作方式为：

1) 客户（生产厂商或品牌公司）基于其微信公众号等搭建或部署商城，并设置产品价格和各级返佣；

2) 消费者 A 在商城购买产品，然后可以将其所购买的产品链接分享至微信朋友圈，或通过其他方式进行分享；

3) 其他人（消费者 B）点击消费者 A 分享的链接可以转跳至商城，若购买该分享的产品，则消费者 A 可以获得一定比例的返佣；同时消费者 B 可以再继续分享该产品链接；

4) 消费者 C 通过消费者 B 的链接到商城购买所分享的产品时，消费者 A 及消费者 B 均可以获得一定比例的返佣；

5) 若消费者 C 再继续分享该产品链接，且消费者 D 通过消费者 C 的链接到商城购买所分享的产品时，只有消费者 B 和消费者 C 可以获取返佣，消费者 A 不再获得返佣，即每一级别的分销商仅可以通过其自身和下一个级别（第二级别及以下的都不记入）所导入商城的实际销售额获取收益。

《直销管理条例》第三条规定，直销是指直销企业招募直销员，由直销员在固定营业场所之外直接向最终消费者推销产品的经销方式。根据商务部业务系统统一平台（直销行业管理）（<http://zxgl.mofcom.gov.cn/questions.html>）的常见问题解答，《直销管理条例》所指的直销，是“无店铺销售”模式，即直销员在固定

营业场所之外直接向最终消费者推销产品。企业不经过批发商等中间环节，通过开设专卖店直接销售其生产的产品，即人们常说的“厂家直销”，是“店铺销售”模式，与超市、百货商店的销售方式类似，不属于《直销管理条例》所指的直销。

根据上述法律规定及公司对业务模式的表述，主办律师认为，爱分销平台不存在《直销管理条例》意义上的直销，但存在人们常说的“厂家直销”，即“店铺销售”模式的销售，该等行为不违反法律规定。

根据上述业务模式的表述，各级分销商取得的收入是否与下一级分销商数量及销售额相关联，但是每一级别的分销商仅可以通过其自身和下一个级别（第二级别及以下的都不计入）所导入商城的实际销售额获取收益，且只有在商城发生实际交易后才会有收入。

根据《禁止传销条例》和《最高人民法院关于办理组织领导传销活动刑事案件适用法律若干问题的意见》，传销主要以虚构高收益项目骗取他人投资款、入会费等方式骗取他人财物，而公司爱分销平台主要基于微信朋友圈传播方式为中小企业提供宣传、销售产品的一种方式，并非以骗取他人钱财为目的。据此，主办券商认为，爱分销平台及其业务未违反法律法规的规定。

(3) 请主办券商和律师核查公司收入中存在的“网商贷”和“阿里信用贷款”业务的合规性，公司业务是否具有金融或类金融属性。

经核查，“网商贷”和“阿里信用贷款”是阿里巴巴的金融业务，公司仅为其提供渠道推广服务，自身不开展金融相关业务，不对中小企业发放贷款，从阿里巴巴处仅获得渠道推广返佣，因此公司不需要取得金融相关业务资质。由于该类服务返佣比例过低，公司实际并未安排人员进行推广，虽然有零星小额的收入（2014年 68,942.50 元，2015 年 292,967.36 元，2016 年 1-7 月 12,452.32 元），但并非公司主动开展该业务所致，而是由于公司渠道下的个别诚信通用户自行向阿里巴巴购买了“网商贷”/“阿里信用贷款”产品，相应的返佣被计入负责该客户的渠道商名下。

根据《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》的有关规定，2016 年 8 月后公司开展此项业务需要到深圳市金融监管部门备案登记。经查阅《渠道

合作协议》，“阿里信用贷款”的渠道合作协议已经到期终止；2016年12月15日，公司与阿里巴巴签署了《渠道技术咨询终止协议》，解除了“网商贷”的渠道合作协议。

综上，主办券商认为，“网商贷”和“阿里信用贷款”是阿里巴巴的金融业务，公司并未开展金融或类金融业务。

主办律师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请参见主办律师出具的“补充法律意见书（一）”。

15、公司披露，公司的产品及服务包括电子商务技术咨询服务（即诚信通/网销宝相关服务）、大蜘蛛（即站群网络营销服务，包括效果型网站建设、阿百通软件和附加性人才培养）以及爱分销（即微分销平台服务）。请公司说明上述产品或服务中涉及的软件产品是否为公司开发，公司是否拥有全部知识产权。请主办券商核查公司从事的是否为软件贸易业务，结合公司上年度营业收入结构说明公司行业分类的准确性。

【回复】

(1) 关于软件著作权

经核查，公司提供的电子商务技术咨询服务不包含软件开发，大蜘蛛服务包含阿百通软件，爱分销服务包含爱分销系统软件。截至本反馈意见回复之日，公司已获得上述阿百通软件相关的2项著作权，爱分销系统软件的著作权正在申请中。因此，公司产品或服务中涉及的软件产品均为公司开发。

目前，公司共拥7项软件著作权，具体情况如下：

序号	分类号	软件名称	计算机软件著作权登记号	首次发表/制作日期	登记日期	期限	著作权人
1	30200-0000	阿百通软件 V1.0	2015SR140234	2013-01-05	2015-07-22	50年	深圳商动力科技有限公司
2	10100-0000	商动力 OA 管理系统 V1.0	2015SR176791	2015-08-07	2015-09-11	50年	深圳商动力科技有限公司
3	10100	学有成教	2015SR176313	2015-08-07	2015-09-11	50	深圳商动力

	-0000	育管理系统 V1.0				年	科技有限公司
4	30200 -0000	阿百通软件 V2.0	2015SR271306	2015-07-09	2015-12-22	50年	深圳商动力科技有限公司
5	10100 -0000	Win 系统 V1.0	2015SR273642	2015-05-14	2015-12-23	50年	深圳商动力科技有限公司
6	10100 -0000	多用户商城管理系统 V1.0	2015SR273775	2015-06-11	2015-12-23	50年	深圳商动力科技有限公司
7	10100 -0000	好好吃 O2O 云商城系统 V1.0	2015SR274133	2015-04-03	2015-12-23	50年	深圳商动力科技有限公司

其中，阿百通软件 V1.0 和阿百通软件 V2.0 用于大蜘蛛产品；多用户商城管理系统 V1.0 用于 B2B2C 电商平台打造，为公司开发的独立软件，尚未归入三大主要产品中；商动力 OA 管理系统 V1.0 用于公司自身的员工管理建设；Win 系统 V1.0 用于公司自身的内部客户管理；学有成教育管理系统 V1.0 和好好吃 O2O 云商城系统 V1.0 已授权给关联公司使用。

2016 年 1 月，公司分别与深圳市好好吃商务有限公司和深圳学有成教育有限公司签署《软件著作权使用许可合同》，分别授权深圳市好好吃商务有限公司和深圳学有成教育有限公司使用《好好吃 O2O 云商城系统 V1.0》软件和《学有成教育管理系统 V1.0》软件，根据合同约定，该两家公司应当在每会计年度结束后 1 个月内按照使用相应软件所产生的营业收入的一定比例计算许可使用费，截至本反馈意见回复之日，结算许可使用费的条件尚未成就。

序号	许可方	被许可方	合同金额(元)	签订日期/ 合同期限	合同内容	执行情况
1	商动力	深圳市好好吃商务有限公司	2015 年 08 月 07 日至 2016 年 07 月 31 日为免费使用期；2016 年 08 月 01 日以后，按年营业收入的 0.5% 支付许可使用费	2015.04.03 — 2020.12.31	好好吃 O2O 云商城系统 V1.0 的授权使用	正在履行
2	商动力	深圳学有成	2015 年 08 月 07 日至	2015.08.07		正在履行

	教育有限公司	2016年07月31日为免费使用期；2016年08月01日以后，按年营业收入的0.5%支付许可使用费	— 2020.12.31	学有成教育管理系统V1.0的授权使用
--	--------	--	-----------------	--------------------

(2) 关于行业分类

经查阅公司工商登记信息；查阅《企业经营范围登记管理规定》，并参照《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011）、《上市公司行业分类指引》（2012年修订）、《挂牌公司管理型行业分类指引》、《经营范围核定规范》的有关规定和公司说明，公司所属行业为“I6530-信息技术咨询服务”。

“I6530-信息技术咨询服务”指在信息资源开发利用、工程建设、人员培训、管理体系建设、技术支撑等方面向需方提供的管理或技术咨询评估服务；包括信息化规划、信息技术管理咨询、信息系统工程监理、测试评估、信息技术培训等。

经核查，公司登记的经营围是：电子产品、计算机软硬件的技术开发、销售与上门维修；网络技术开发（不含互联网上网服务）、网页设计及相关技术咨询；国内贸易，货物及技术进出口。网上从事批发、零售。（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）

公司 2015 年度营业收入结构如下：

收入类别	2015 年	
	收入金额（元）	占比（%）
电子商务技术咨询服务	69,849,015.57	88.89
站群网络营销服务	8,724,981.26	11.10
微分销平台服务	5,637.89	0.01
合计	78,579,634.72	100.00

其中，电子商务技术咨询服务主要是为第三方电子商务平台提供渠道推广服务，并为平台上的中小企业提供电子商务商业模式咨询服务、电子商务运营咨询服务和电子商务网络技术咨询服务，该项业务是公司收入最高、规模最大、经营时间最长的业务。该项业务内容不包含软件贸易。报告期内，公司电子商务技术咨询服务占主营业务收入为 50% 以上，因此以电子商务技术咨询服务所属行业进

行公司行业分类。

综上，主办券商认为，公司业务主要围绕互联网及电子商务展开，公司对目标客户群体（中小企业）的服务集中于信息咨询和顾问式推广，公司主营业务不包含软件贸易业务。由于公司本身并未经营信息服务网站，因此公司隶属大类“I65-软件和信息技术服务业”中的子类“I6530-信息技术咨询服务”。

16、公司披露，公司营销人员 188 名，销售方式包括电话销售、会销、直销。请主办券商核查上述三项销售取得的收入额及其占比，公司电话销售方式是否存在干扰客户正常工作情形，公司与全部销售人员是否均签订了劳动合同，公司劳动用工的合法合规性；公司营销人员的工作内容，其与外包公司工作内容的区别。

【回复】

（1）关于销售方式

经核查，公司针对诚信通和网销宝主要采用电话销售方式，辅助以会销、直销形式；公司针对大蜘蛛产品主要采用会销形式，后期客户跟进辅助以电话销售；公司针对爱分销产品主要采用电销、会销形式。由于在所有产品及服务的销售上，公司的三类销售方式均起到相辅相成的作用，难以硬性区分统计三种销售方式取得的收入数据。

公司的电话销售不存在干扰客户正常工作的情形。原因有三：①干扰客户会被第三方软件标记，影响公司声誉及业务可持续性；②公司在业务开展过程中采用的是柔性销售策略，在电话销售时间安排、沟通技能培训、从客户角度定制服务等方面均有充分的考虑；③公司开展电话销售的对象主要是阿里巴巴 CRM 库中有一定合作基础的客户或在会销培训现场已产生购买意向的潜在客户，电话销售具备一定的可行性，基于双方自愿原则。

（2）关于劳务用工

根据公司提供的材料并经核查，公司与全部销售人员均签订了劳动合同，并依法为员工缴纳社会保险及住房公积金。

截至 2016 年 10 月 31 日，公司为 203 名员工中的 196 名员工缴纳了社会保险和住房公积金；广州分公司已经为全部 27 名员工缴纳了社会保险和住房公积金；东莞分公司已经为全部 27 名员工缴纳了社会保险和住房公积金；子公司阿百资讯为全部 26 名员工缴纳了社会保险和住房公积金；子公司阿百微为 19 名员工中的 15 名缴纳了社保，为其中的 14 名员工缴纳了住房公积金。

因公司历史上存在社会保险及住房公积金缴纳不规范行为，为避免因社会保险及住房公积金未依法缴存事宜对本次挂牌造成影响，公司实际控制人罗庭义和王燕华承诺：“如应有权部门要求或根据其决定，认为公司及其分、子公司需要为员工补缴社保或住房公积金，或者公司及其分、子公司因未为员工缴纳社保、住房公积金而受到任何罚款或其他损失，其本人承诺全额支付，不会给公司造成任何损失。”

2016 年 10 月 11 日，深圳市住房公积金管理中心出具《单位住房公积金缴存证明》（编号：16101100146934、16101100161655、16101100157646），分别证明截至证明出具之日，公司、阿百资讯、阿百微科技没有因违法违规被深圳市住房公积金管理中心处罚的情况。

2016 年 10 月 25 日，深圳市社会保险基金管理局出具《证明》，证明报告期内公司及子公司阿百资讯、阿百微科技没有因违反社会保险法律、法规或规章而被行政处罚的记录。

2016 年 9 月 14 日，广州市人力资源和社会保障局出具《遵守劳动保障法律法规证明》（穗人社证[2016]932 号），证明广州分公司在 2014 年 1 月 1 日至 2016 年 7 月 31 日期间，在广州市参加基本养老、医疗、失业、工伤和生育保险，未发现存在违反劳动保障法律法规的行为。

2016 年 10 月 19 日，深圳市龙华新区劳动监察大队出具证明，证明自 2014 年 1 月 1 日至证明出具之日，未发现公司、阿百资讯、阿百微科技存在因劳动用工违法违规行为而被作出劳动监察行政处罚的情况。

2016 年 10 月 27 日，广州住房公积金管理中心出具《住房公积金缴存情况证明》（穗公积金中心证字[2016]1836 号），证明公司自开户办理住房公积金缴存

业务以来未曾受过行政处罚。

2016年9月22日，东莞市人力资源局出具《企业遵守劳动法律法规证明》（编号：20160210），证明在报告期内，东莞分公司认真遵守国家有关劳动法律、法规，没有违反有关劳动法律法规而受到处罚的记录。

2016年11月1日，东莞市住房公积金管理中心出具《证明》，证明自2016年2月起为职工缴存住房公积金，不存在重大违法违规的记录。

2016年11月21日，东莞市社会保障局出具东社证【2016】00328号证明，证明东莞分公司从2014年1月至2016年7月无欠缴社会保险费的情形，且未有因违反社会保险法律法规而受到行政处罚的记录。

根据上述主管部门出具的证明文件及公司书面确认，并经核查，报告期内，公司不存在因劳动用工违反法律法规而受到行政处罚的情形。

（3）营销人员工作内容与外包公司工作内容的区别

经核查，营销人员的工作内容包括：诚信通和网销宝的渠道推广（维持新签及续签率），大蜘蛛、爱分销产品的销售。营销人员的工作与公司利润直接相关，属于公司生产经营重要环节。

外包公司的工作内容包括：通过在线形式对公司客户进行店铺操作指导、营销指导、店铺装修指导等，并在线下开展客户店铺运营培训、营销技能培训指导等。这些内容均为客户后续维护服务，不属于公司生产经营重要环节。

17、关于劳务外包。请主办券商和律师核查公司劳务外包的具体情况，公司与劳务外包公司是否存在关联关系，对外包商是否存在依赖。请公司补充披露：（1）外包商的名称；（2）外包商与公司、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况；（3）公司与外包商的定价机制；（4）外包成本的占比情况；（5）外包业务的质量控制措施；（6）外包在公司整个业务中所处环节和所占地位重要性。

【回复】

(1) 外包商的名称；

经核查，外包商的基本情况如下：

名称	深圳惠特网络科技有限公司		
类型	有限责任公司		
统一社会信用代码	91440300359277989P		
法定代表人	卢小如		
成立日期	2015年11月09日		
注册资本	500万元人民币		
经营期限	2015年11月09日至2025年11月09日		
住所	深圳市龙华新区龙华街道青龙路227号宏奕大厦A栋三层		
经营范围	商务信息咨询、网络技术开发（不含互联网上网服务）、网页设计及相关技术咨询。人力资源管理。		
股权结构	卢小如	450.00万元	持股90.00%
	户文超	50.00万元	持股10.00%

(2) 外包商与公司、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况；

经核查，深圳惠特网络科技有限公司系由肖朝裕和户文超共同出资设立，分别认缴出资额为人民币450万元和50万元，持股比例分别为90%和10%；肖朝裕自2012年9月至2015年12月，任有限公司经理；2016年3月，肖朝裕将其持有惠特人力90%的股权全部转让与卢小如；肖朝裕与卢小如系夫妻关系，因此，深圳惠特网络科技有限公司系公司报告期内高级管理人员及其配偶对外控制的企业，与公司存在关联关系。

(3) 公司与外包商的定价机制；

公司与深圳惠特网络科技有限公司的业务外包根据工作量（服务客户的种类和数量）进行结算，即根据店铺装修服务、店铺运营服务、实操培训服务、活动策划服务等客户数量按照约定的比例进行结算。经核对阿里巴巴系统对账单，与公司对深圳惠特网络科技有限公司的结算明细，数据保持一致。关联服务采购定价公允。

(4) 外包成本的占比情况；

根据审计报告，公司 2016 年 1-7 月公司对深圳惠特网络科技有限公司的采购金额为 18,428,655.52 元，占公司采购金额 71.95%，占公司当期主营业务成本 51.68%。

(5) 外包业务的质量控制措施；

经核查，公司对外包业务的质量控制措施如下：

①后台质检，通过专题质检、问题跟进、反馈落实、分析总结等方式，在质量监控中发现问题，形成专题分析、提升指导，确保项目的质量水平提升；

②录音抽检，外派外包现场的业务指导对外包员工进行个体录音抽检和检测，抽检结果作为每月考核依据，同时发现问题指导提升；

③监控频次，根据合作商每月承载业务量，按不低于置信度 95%，误差不超过 5%的抽样标准对合作商进行服务质量考核；

④满意度调查，由业务指导在定期内对服务满意度不达标的人员进行重点监控，反馈外包方进行服务质量提升，并反馈本部跟进结果；

⑤日常服务及综合拨测，由质量管理人员每天对外包方服务人员进行业务及服务质量方面的 FAQ 问题抽测，反馈外包方进行服务及业务提升。

(6) 外包在公司整个业务中所处环节和所占地位重要性。

虽然公司对惠特人力的采购占比很高，存在对主要供应商依赖的情况，但该采购部分主要为外包客户服务，外包劳务包含的具体内容为：对购买公司产品及服务的中小企业客户进行线上店铺操作指导、营销指导、店铺装修指导等，并在线下开展客户店铺运营培训、营销技能培训指导等，乃至上门指导客户经营店铺或解答客户问题等。这些内容均为客户后续维护服务，不属于公司生产经营重要环节。

公司自身设有专门针对阿里巴巴渠道业务的续签事业部，渠道推广的核心环节（新签及续签）仍然为公司所掌握，与公司利润直接相关的渠道推广和产品销售服务并未进行外包。

经过定量分析，公司进行劳务外包对经营利润和诚信通等渠道续签率均不造成实质性影响。公司基于战略调整进行业务外包，外包的效益包括：降低经营成

本，提升核心竞争力，提高运营效率，降低分散风险，减小企业规模，提高灵活性。总体来看，外包符合节约人力成本和优化资源配置的原则。

此外，惠特人力提供的外包服务不具有独特性和不可替代性，即使合作出现变化，公司短期内也可在市场上快速找到适当的合作方。虽然目前存在对主要供应商依赖的情况，但不影响公司的长期可持续经营。

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”、“第二节 公司业务”之“五、公司主营业务相关情况”之“（三）主要产品或服务的原材料、能源及供应情况”以及“第四节公司财务”之“十四、关联方、关联方关系及关联方往来、关联方交易”部分进行了披露。

主办律师已对上述问题进行核查并发表了核查意见，具体请参见主办律师出具的“补充法律意见书（一）”。

二、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》等申请文件中包括但不限于以下事项：

（1）中介机构事项：请公司说明并请主办券商核查公司自报告期初至申报时的期间是否存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形，如有，请说明更换的时间以及更换的原因；请主办券商核查申报的中介机构及相关人员是否存在被监管机构立案调查的情形。

【回复】

经核查，公司自报告期初至申报时的期间不存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形。

经查询中国证监会网站、全国中小企业股份转让系统网站、深圳证券交易所网站、上海证券交易所网站并根据广东广信君达律师事务所出具的书面声明、天健会计师事务所(特殊普通合伙)签字注册会计师签署的书面声明，本次申报的中介机构及相关人员不存在被监管机构立案调查的情形。

(2) 多次申报事项：请公司说明是否曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌，若有，请公司说明并请主办券商核查下述事项：是否存在相关中介机构更换的情形；前次申报与本次申报的财务数据、信息披露内容存在的差异；前次申报时公司存在的问题及其规范、整改或解决情况。

【回复】

公司不存在曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌的情形。

(3) 申报文件形式事项：为便于登记，请以“股”为单位列示股份数；请检查两年一期财务指标简表格式是否正确；历次修改的文件均请重新签字盖章并签署最新日期；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】

经核查，公司已以“股”为单位列示股份数；两年一期财务指标简表格式正确；历次修改的文件均已重新签字盖章并签署最新日期；已按要求将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、天健会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明等披露文件上传到指定披露位置。

(4) 信息披露事项：请公司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；请公司按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示披露公司所属行业归类；请公司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；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；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】

经检查，公司已在《公开转让说明书》“第一节公司概况”之“二、股份挂牌

情况”之“（二）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺”部分进行了列表披露，公司股份解限售计算准确无误；

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，已在《公开转让说明书》“第一节公司概况”之“一、公司基本情况”部分进行了披露；

公司已在《公开转让说明书》“第一节公司概况”之“二、股份挂牌情况”之“（一）股票代码、股票简称、股票种类、挂牌日期”部分披露股票转让方式为协议转让；

公司已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将及时在公开转让说明书中披露。

公司及中介机构已检查，各自的公开披露文件不存在实质方面不一致的内容。

（5）反馈回复事项：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；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】

公司及中介机构已按照《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》的相关要求，全面核查了公司的信息披露文件，公司不存在涉及申请豁免披露的情形；公司已按期回复。

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。

【回复】

除上述问题外，公司及主办券商认为不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

附件一：长江证券股份有限公司关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请的反馈督查报告

附件二：天健会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件反馈意见中有关财务事项的说明

以下无正文

(此页无正文，为《长江证券股份有限公司对〈关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见〉的回复》签字、盖章页)

内核专员签字：朱洪洪

项目负责人：卓衍明

项目小组成员：廖学 王琦 简强



确 认 函

本公司已经阅读长江证券股份有限公司出具的《对<关于深圳商动力科技股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见>的回复》，确认回复所引用公司的说明或补充披露事项不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

深圳商动力科技股份有限公司

2017年1月11日