

**对全国中小企业股份转让系统有限责任公司
《关于北京牛咖斯汽车服务股份有限公司挂牌申请文件
的第一次反馈意见》的回复**

主办券商



中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

二零一六年十二月

对全国中小企业股份转让系统有限责任公司
《关于北京牛咖斯汽车服务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：

根据贵公司 2016 年 12 月 9 日下发的《关于北京牛咖斯汽车服务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”）的要求，中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”或“主办券商”）作为北京牛咖斯汽车服务股份有限公司（以下简称“牛咖斯”、“拟挂牌公司”或“公司”）申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的主办券商，已会同拟挂牌公司对反馈意见提出的问题进行了认真核查和落实，现将反馈意见的落实情况逐条报告如下：

如无特别说明，本反馈意见回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义，涉及对公开转让说明书等申请文件的修改内容以楷体加粗标明。

本反馈意见回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

一、公司特殊问题

1、公司 2014 年 2015 年连续亏损，2016 年收入大幅下降。请公司：（1）补充分析披露上述财务指标形成的具体原因及合理性，应对的具体措施及有效性；（2）结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹集能力、期后合同签订、期后收入实现情况等，评估公司的持续经营能力。请主办券商及会计师针对以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见。

【公司回复】

（1）补充分析披露上述财务指标形成的具体原因及合理性，应对的具体措施及有效性。

1、公司 2014 年、2015 年连续亏损的原因及其合理性分析

2014 年度、2015 年度，公司营业收入、利润及其变动的具体情况如下：

单位：元

项目	2015 年度	2014 年度
营业收入	203,867,959.48	171,151,537.28
营业成本	183,788,665.57	156,951,220.44
毛利	20,079,293.91	14,200,316.84
毛利率	9.85%	8.30%
营业利润	-2,965,265.14	-4,683,165.65
利润总额	-2,704,993.18	-4,558,327.61
净利润	-2,705,368.91	-4,549,710.90

2014 年度、2015 年度，公司收入主要来源于商品车销售、维修等业务，其中商品车销售收入占营业收入的比例接近 80%；同时，公司连续两年出现亏损。

2014 年以来，我国宏观经济增速下降，传统 4S 店竞争日趋激烈，行业利润水平逐步下降。受此影响，公司 2014 年度实现营业收入 171,151,537.28 元、净利润 -4,549,710.90 元。

2015 年公司通过加大营销力度、提升毛利率水平、控制费用支出等方式，在一定程度上使营业收入有所增加、毛利率略有提升。公司 2015 年度实现营业收入 203,867,959.48 元，同比增长 19.12%；毛利率为 9.85%，同比增加 1.55 个百分点。但是受行业景气度影响，公司仍然未能实现扭亏为盈，当年净利润为-2,705,368.91 元，同比减亏 40.54%。

因此，公司 2014 年度、2015 年度连续亏损的主要原因为商品车销售行业竞争加剧、利润水平降低，具有合理性。

2、公司 2016 年 1-6 月收入大幅下降的原因及其合理性分析

公司实际控制人变化前，主要从事商品车销售、维修等业务；2015 年 9 月，公司实际控制人变化后，着手对公司业务进行梳理，并于 2016 年起逐步剥离了市场竞争激烈、利润率相对较低的商品车销售业务，而突出了市场发展空间更大、毛利率相对较高的汽车维修业务，并以“牛咖斯”为品牌，依托互联网平台，采取同广大中端 4S 店合作的商业模式，把公司打造成一家专注于汽车后市场服务，以奔驰、宝马、奥迪、广本等中高端品牌车维修保养业务为主的汽车维修连锁企业，为车主提供便捷、放心、优质、实惠的养车服务。

2016 年 1-6 月，公司逐步剥离商品车销售业务，导致商品车销售收入以及与其相关的精品装饰收入大幅下降，其具体情况如下：

项目	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度	
	金额（元）	占比	金额（元）	占比	金额（元）	占比
商品车销售	22,060,068.42	49.30%	161,298,501.66	79.12%	135,557,624.40	79.20%
汽车维修	15,972,687.68	35.70%	29,450,359.53	14.45%	26,842,349.64	15.68%
精品装饰	856,195.57	1.91%	3,798,134.58	1.86%	3,634,798.61	2.12%
配件外销	37,520.31	0.08%	2,564,585.55	1.26%	30,279.40	0.02%
主营业务收入	38,926,471.98	86.99%	197,111,581.32	96.69%	166,065,052.05	97.03%
其他业务收入	5,820,751.41	13.01%	6,756,378.16	3.31%	5,086,485.23	2.97%
合计	44,747,223.39	100.00%	203,867,959.48	100.00%	171,151,537.28	100.00%

因此，公司 2016 年 1-6 月实现营业收入 44,747,223.39 元，出现较大幅度的下降，其主要原因为公司业务转型，逐步剥离竞争激烈、利润率较低的商品车销售业务，具

有合理性。

3、公司应对措施及其有效性分析

为应对上述局面，公司主要采取以下措施：

（1）积极引入外部投资机构

2015 年 11 月 2 日，经有限公司股东会决议，有限公司注册资本由 2,000.00 万元增加至 2,352.00 万元，新增出资部分由上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）以货币资金 3,000.00 万元按照 8.52 元/出资额的价格认缴，该次投资对于公司整体估值约为 20,000.00 万元。

上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）是一家以上海鼎瑜股权投资管理合伙企业（有限合伙）为执行事务合伙人，由中国平安财产保险股份有限公司、许浩天作为出资人的专业投资机构。

由此可见，公司以李岩石为首的核心管理团队、汽车后市场的业务模式以及未来发展前景已经得到专业投资机构的认可。

（2）剥离亏损业务、谋求战略转型

2014 年度、2015 年度，商品车销售收入占公司营业收入的比例分别为 79.20%、79.12%，其毛利率分别为-1.62%、1.42%。因此，虽然商品车销售收入金额较大，但其盈利能力较差。

2015 年 9 月，公司实际控制人变化后，着手对公司业务进行梳理，并于 2016 年起逐步剥离了市场竞争激烈、利润率相对较低的商品车销售业务，而突出了市场发展空间更大、毛利率相对较高的汽车维修业务，并以“牛咖斯”为品牌，依托互联网平台，采取同广大中端 4S 店合作的商业模式，把公司打造成一家专注于汽车后市场服务，以奔驰、宝马、奥迪、广本等中高端品牌车维修保养业务为主的汽车维修连锁企业，为车主提供便捷、放心、优质、实惠的养车服务。

目前，公司已拥有 1 家自营服务中心与 13 家已开业的合作服务中心，并已与其他 4 家合作服务中心完成签约。

（3）改善财务指标

通过引入外部投资机构，剥离亏损业务，实施战略转型。2016 年 1-6 月，公司各项财务指标均得到明显改善，其具体情况如下：

项目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
资产总计（万元）	5,108.44	7,280.69	6,462.59
负债合计（万元）	515.56	3,026.72	4,938.08
所有者权益合计（万元）	4,592.88	4,253.97	1,524.51
资产负债率（母公司）	10.09%	41.57%	76.41%
流动比率（倍）	9.57	1.82	0.95
速动比率（倍）	9.26	1.22	0.35
项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度
营业收入（万元）	4,474.72	20,386.80	17,115.15
净利润（万元）	338.91	-270.54	-454.97
毛利率	31.42%	9.85%	8.30%

2014 年度、2015 年度，公司营业收入主要来源于商品车销售业务，其盈利能力相对较差，同时公司资产负债率较高，流动比率、速动比率相对较低。

截至 2016 年 6 月 30 日，公司资产负债率大幅下降，流动比率和速动比率大幅提升，公司偿债能力显著增强；同时，2016 年 1-6 月公司毛利率大幅提升，净利润扭亏为盈。

综上所述，鉴于公司已取得外部投资机构投资、业务转型基本完成、财务指标逐步优化，公司上述应对措施是明确、有效的，保证了公司未来的持续经营能力。

公司 2014 年度、2015 年度连续亏损，2016 年 1-6 月收入大幅下降的具体原因及其合理性已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“五、报告期内利润形成情况”之“（一）营业收入、营业成本及毛利率分析”之“4、公司 2014 年度、2015 年度连续亏损，2016 年 1-6 月收入大幅下降的原因及其合理性分析”中补充披露。

公司采取的主要应对措施及其有效性已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“五、报告期内利润形成情况”之“（一）营业收入、营业成本及毛利率分析”之“5、公司对于业绩变化的应对措施及其有效性分析”中补充披露。

（2）结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市

场开发能力、新业务拓展情况、资金筹集能力、期后合同签订、期后收入实现情况等，评估公司的持续经营能力。

1、我国汽车后市场发展状况

(1) 汽车后市场需求来自于消费者购车后的自然需求

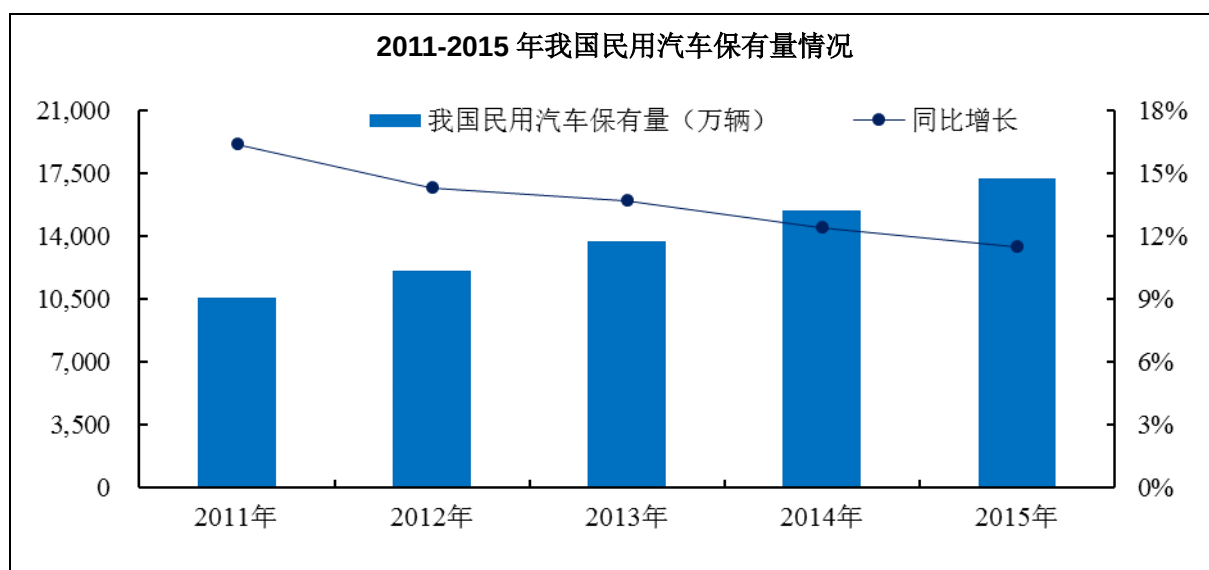
汽车后市场服务来自于车主购车后的自然需求。汽车是价值含量较高的耐用性工业产出品，由于其具有的高耐用性和高价值等特征，所以必然需要大量的售后服务作为支撑，而这种服务需求就自然形成了庞大的汽车后市场。

近年来，我国汽车后市场随着汽车保有量的上升而快速崛起，人们对汽车服务的认识已经发展成为个性化、人性化的阶段。现代的汽车消费者更加注重服务过程的体验。随着人们生活水平的不断提升，车主对汽车后市场服务的需求意识会逐渐增强。

(2) 我国汽车保有量逐年上升，是汽车后市场发展的保障

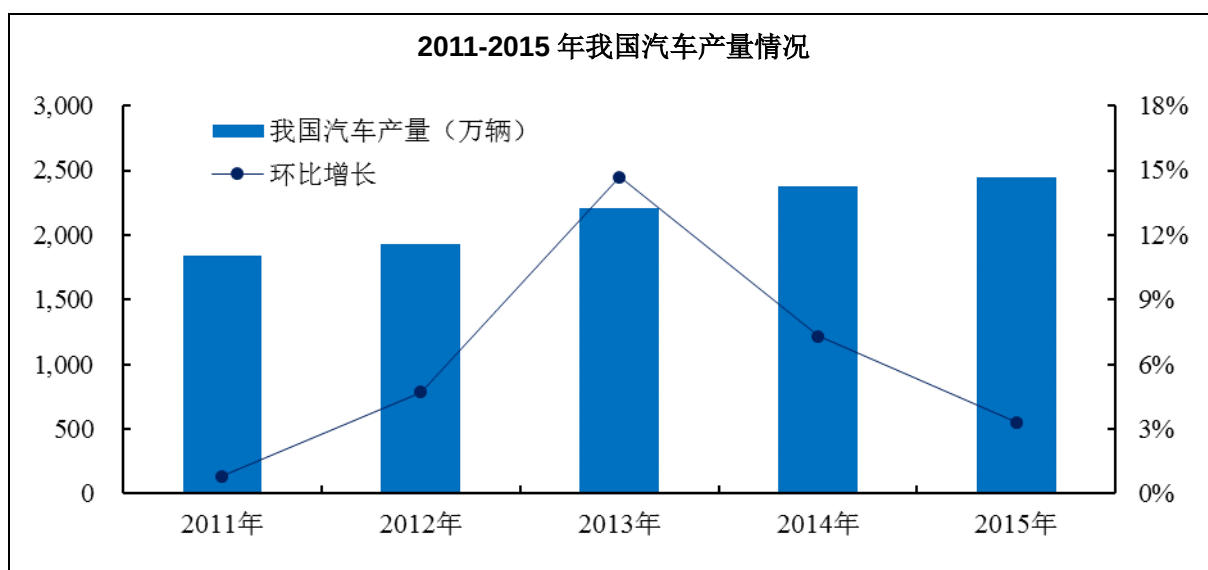
进入 21 世纪以来，我国国民经济实现持续、高速增长。随着我国经济蓬勃发展和城镇化的不断推进，公路交通基础设施不断完善，居民人均可支配收入和消费水平不断提高，汽车产业得到了长足的发展。近年来，我国汽车市场产销量保持稳步增长，汽车保有量也随之稳步攀升。

根据国家统计局的数据，截至 2015 年末，我国民用汽车保有量达到 17,228 万辆（包括三轮汽车和低速货车 955 万辆），比上年末增长 11.5%。



资料来源：国家统计局

根据国家统计局的数据，2015 年我国汽车产量 2,450.4 万辆，比上年增长 3.3%。同时，我国已经成为全球最大的汽车消费市场。



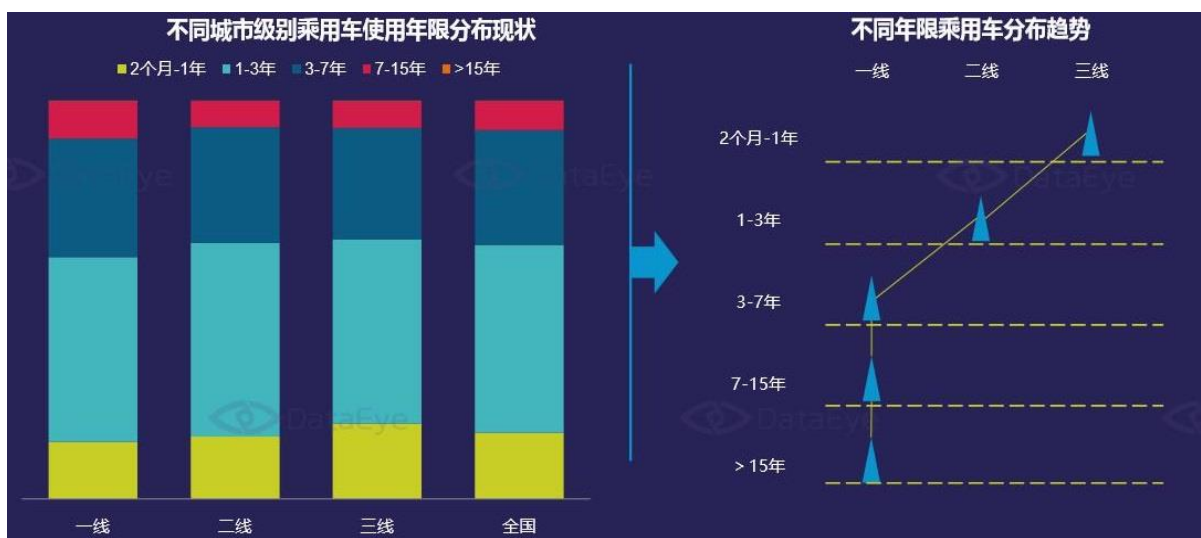
资料来源：国家统计局

我国巨大的汽车保有量和产销量使得汽车后市场具备较大的市场容量，同时汽车产销量的稳定增长，也使得汽车后市场空间不断扩大，孕育了庞大的汽车后市场的服务需求。

（3）首批自购车辆已到保修期，维修费用逐步上升

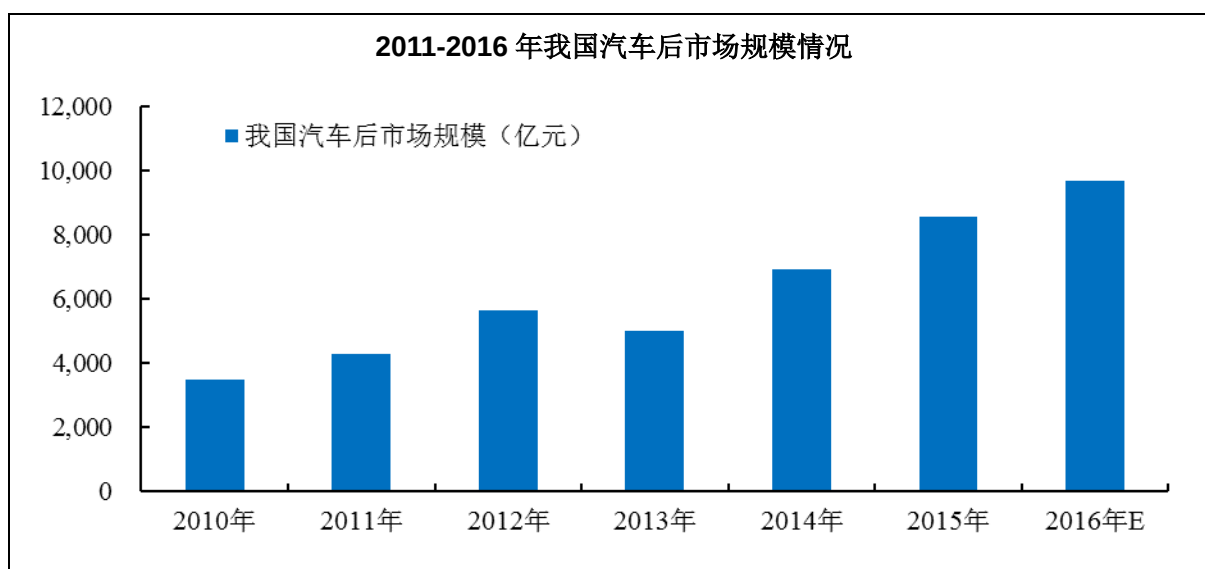
我国的汽车保修时长一般为两年，不同类型的车辆的保修时长略有差异。判断保修期的条件要素有两个，一是时间限制；二是里程限制。随着首批购置车辆相继脱离保修期，基于费用的考虑和保养经验，部分车主在车辆脱离保修期后，可能倾向于将维修保养从 4S 店转向独立的汽车维修门店，并且随着车龄增大，汽车维修频次和费用都会提高。

根据 DataEye 数据研究报告《中国车龄分布现状》，我国一线城市平均车龄达到 3.6 年，高于二三线城市，已经进入汽车保养维护的关键阶段。随着车龄的增加，维修保养费用也会相应提高，一般来说，前三年汽车维修保养费用平均在 2,000 元左右，之后则上升到 4,000-5,000 元。



(4) 我国汽车后市场已呈现快速发展势头

汽车保有量、车龄结构和不同车龄的单车维保费用是影响汽车维修市场规模的三个关键要素。在汽车保有量持续增长、车龄结构不断老化、过保车辆数量不断增多、单车维修费用不断加大的情形下，汽车维修市场规模具备持续增长的动力。根据雅森数据中心发布的《2016 中国汽车后市场行业趋势报告》显示，2010-2015 年我国汽车后市场规模总体呈上升趋势，2015 年销售额已达到 8,568 亿元，平均年增长速度 24%。2016 年，汽车后市场仍将保持增长势态，销售额预计达到 9,675.6 亿元。

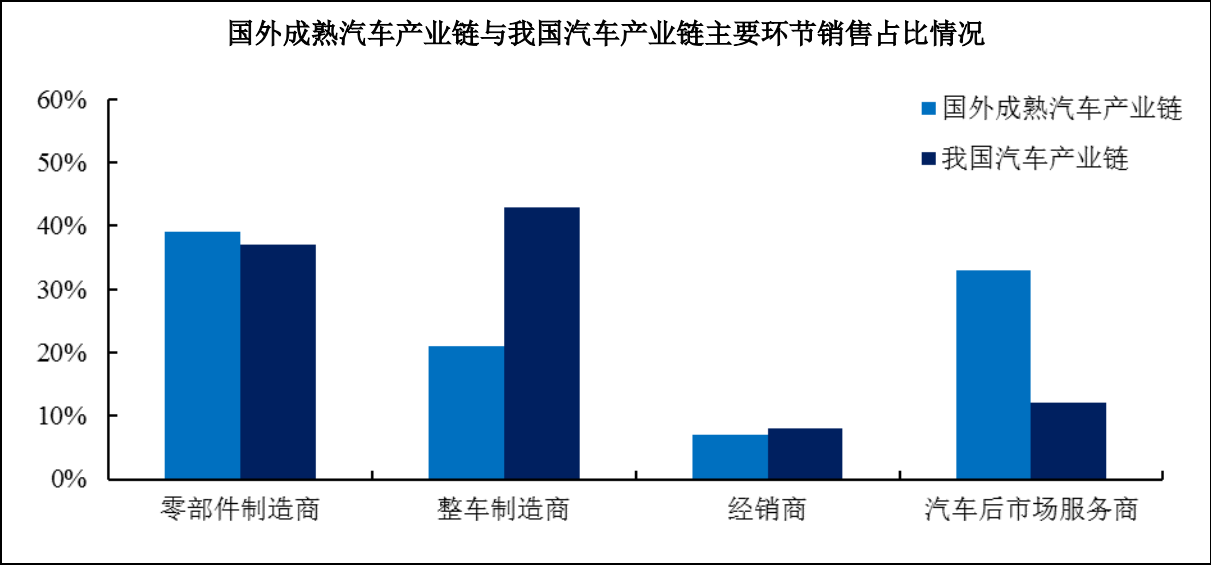


资料来源：雅森数据中心《2016 中国汽车后市场行业趋势报告》

2、我国汽车后市场未来发展前景

(1) 我国汽车后市场规将迎来快速发展

汽车行业发展所处的阶段背景和汽车后市场的服务模式直接影响了汽车后市场服务业在整个汽车产业链中的地位。在发达国家成熟汽车产业链中，各类市场参与者销售额占比为：零部件制造商 39%，整车制造商 21%，经销商 7%，汽车后市场服务商 33%。而在我国汽车产业链中，各类市场参与者销售额占比为：零部件制造商 37%，整车制造商 43%，经销商 8%，汽车后市场服务商 12%。由此可见，我国的汽车后市场服务业存在着强烈的发展诉求和巨大的发展空间。



资料来源：中国产业信息网

(2) 传统维修保养模式难以满足中、高端车主需求

我国汽车后市场服务供应商一般以汽车的维修、保养为出发点，而后在经营过程中，逐渐衍生出保险、金融、二手车等综合类的后市场服务，形成产业链条。汽车维修业在快速发展的同时，带动了整个汽车后市场服务能力提升，拉动汽车配件、保险、职业教育等上下游产业经济的发展，有力支撑了汽车工业发展，成为了汽车后市场的驱动引擎。21 世纪以来，我国汽车维修业从单纯的道路运输车辆维修保障行业发展为面向全社会的民生服务业，进入了一个全新的发展时期。目前，我国共有机动车维修业户 44 万家、从业人员近 300 万人，完成年维修量 3.3 亿辆次，形成了一个多种经济成分并存、多种业态模式互补、服务供给充足、社会保障有力的机动车维修市场体系。

我国汽车维修企业分为一、二、三类。目前，一类维修企业包括汽车品牌授权的 4S 店以及一些规模较大的汽修厂，占维修企业总量的 15%-20%；二类维修企业包括部分 4S 店所设立的维修服务网点，以及具备一定规模和技术水平的维修厂，占到总量的

25%-30%：三类维修企业就是规模较小、技术水平较低的维修厂，占到总量的 50%以上。

随着我国居民消费水平逐步提升，中、高端商品车销量逐年增加。然而，一类维修企业价格较高，而二、三类维修企业的质量与服务相对较差，均难以满足中、高端商品车车主对于价格、质量与服务的多重需求。

（3）政策促进汽车后市场服务供给转型

目前，我国汽车维修保养服务形成了以 4S 店为主导、个体维修店夹缝中生存的供应结构，但由于整个行业缺乏统一标准、服务质量无从考核，车主总体满意度水平较低，消费者投诉率居高不下。2014 年 9 月 18 日，交通部、国家发改委等十部委联合印发了《关于促进汽车维修业转型升级提升服务质量的指导意见》（交运发【2014】186 号），明确提出“建立实施汽车维修技术信息公开制度”、“破除维修配件渠道垄断”等重要意见，并且明确鼓励汽车维修业连锁经营，规模化、品牌化发展。

未来汽车后市场发展的政策壁垒将逐步扫清，整车厂商把持 4S 店进而主导汽车维修的模式将不再垄断市场，而连锁维修店等独立售后企业原先的缺乏正品配件、服务项目相对较少等劣势也将不复存在，而其价格较低、服务便利的优势则将更为凸显。

随着我国产业政策不断完善，汽车后市场服务的增长潜力不断释放，专业化、服务化、性价比高的企业将迎来新的发展良机。

4、公司核心资源要素

公司核心资源要素主要体现在自主品牌、业务模式、核心团队和客户群体等方面，具体如下：

（1）自主品牌

公司以“牛咖斯”为自主品牌。在品牌宣传方面，公司通过“媒体+社群+电商”的方式，达到客户与品牌间建立连接的目的，并在客户服务过程中使其不断加深品牌形象，逐步形成品牌认知。

（2）业务模式

公司是一家专注服务于奔驰、宝马、奥迪、广本等中高端品牌的汽车维修连锁企业，并通过互联网实现了线上、线下的有效互动，车主可根据实时定位和过往维修消费体验，

在平台预约维修服务中心和维修技师，并可以在平台上查看并反馈各个技师的执业情况，实现消费需求的自主对接。公司以中高端品牌汽车为主的综合维修连锁模式，利用现有标准服务管理优势，打破汽车厂商的技术及配件限制，通过标准的基础设备评估、人员技术培训、专业配件供应等支持，充分实现资源整合，从而为客户提供优质、低价的服务。

（3）核心团队

公司拥有一支以李岩石为首的核心管理团队，团队主要成员均有多年行业经验，具备行业相关资源，对行业未来发展趋势有着深刻地认识，能够积极带领公司把握市场机遇。同时，公司具有一支多年品牌专业维修经验的技师团队，坚持严格的汽车维修服务标准和高品质的原材料采购标准，形成完善、高效的服务运营体系，为客户提供机修、钣金、保养、美容装饰、车险代理等一系列的汽车后市场服务。

（4）客户群体

客户群体是公司未来业务开展的基础与保障。公司通过为客户提供优质、低价、一站式的服务，不断积累客户群体；通过持续完善服务流程，提升客户体验；通过互联网等渠道不断提升知名度，扩大客户数量。其中，公司通过传统媒体（如门户网站、专业网站）、公众平台（如微信公众号、微博）与电商平台，以热点事件、典型案例分享、修车知识讲述、用车信息解读等方式达到营销目的。

4、公司核心竞争力

公司核心竞争力主要体现在以下方面：

（1）经营理念优势

公司以“牛咖斯”为品牌，利用现有标准服务的管理优势，打破汽车厂商的技术及配件限制，通过标准的基础设备评估、人员技术培训、专业配件供应等支持，充分实现资源整合，从而为客户提供优质、低价的服务。同时，公司充分利用互联网平台，逐步将内部业务流程和外部市场拓展相结合，从而实现线上、线下的双向拓展，形成平台化战略。

（2）服务能力优势

公司拥有成熟而扎实的维修技术和服务流程、稳定的维修技师团队，通过高标准的汽车维修作业，为客户提供优秀的汽车维修服务；通过判断客户车辆的里程数、车辆价值、维修频次、维修部件等因素，精准定位客户的需求；通过优化维修工艺技术，在充分保证质量标准的前提下，缩短客户等待时间，提供高效的养车服务；通过为客户搭配提供多种维修及配件服务解决方案，方便客户做出最优选择，同时采用 360 度全透明操作，为客户提供安心的汽修服务；通过对维修物料的集中采购，降低用料成本，为客户提供更加实惠的养车服务；通过呈网络布局的合作服务中心，为车主提供便利的养车服务。

（3）业务管理优势

目前，公司已经形成了信息化管理、集群化管理和业务协同管理体系，并且已经完成 ERP 系统、CRM 呼叫中心系统和配件扫码系统的开发，将机修、钣喷、保养、美容装饰、保险代理等业务板块进行有机连接，实现系统间的数据交换，将公司业务进行充分整合。公司通过已形成的合作店网络，协调、汇总各合作店的用工用料需求，实现更完善的存货控制，提高服务质量和运作效率。

（4）品牌优势

公司依靠强大的技术实力以及优秀的服务能力，形成了一定的客户群体，并获得了市场对于“牛咖斯”品牌价值的认可。预计到 2016 年底，公司签约合作店数量将拓展至 20 家，到 2017 年底预计将拓展至 50 家，从而有利于公司品牌影响力的扩大，使公司逐步实现规模效应。

5、公司业务发展规划

目前公司定位于为中高端车主提供全方位的汽车维修服务，未来公司将继续以汽车后市场为依托，逐渐完善服务种类，发挥综合服务能力优势，为客户提供包括维修保养、美容装饰、二手车服务、车险代理、现场救援等全方位的管家式服务，将自身打造成为中高端车主的全产业链车生活服务提供商。

6、公司市场开发能力

公司市场开发主要体现在两方面，一是消费者开发，二是合作店渠道开发。

从消费者开发情况来看，公司通过地面推广、电商引流、大数据定向投放、服务中心转介绍、老客户带新客户、车友会大客户合作引流等方式引导新客户到店，并通过专业的维修品质、贴心的服务体验、季节提醒机制、促销优惠券、自媒体原创内容、俱乐部活动运营等方式提升客户留存率、提高客户到店频次。

从合作店渠道开发情况来看，报告期后，公司共新开业 3 家合作服务中心，累计已有 13 家已开业服务中心及 4 家已签约待开业的合作服务中心，其具体情况如下：

序号	合作服务中心	合作方	地址	签约时间	开业时间
1	牛咖斯闵庄服务中心	北京华盛昌辰和汽车贸易有限公司	北京市海淀区闵庄路 2 号西厅	2015 年 9 月 16 日	2015 年 12 月 16 日
2	牛咖斯顺义服务中心	北京华盛昌辰天汽车贸易有限公司	北京市顺义区南法信镇政府西侧 100 米	2015 年 9 月 16 日	2015 年 12 月 22 日
3	牛咖斯天通苑服务中心	北京合宏进汽车销售服务有限公司	北京市昌平区汤立路东三旗 550 号	2015 年 11 月 4 日	2016 年 1 月 8 日
4	牛咖斯金港服务中心	北京合兴宏业汽车贸易有限公司	北京市朝阳区东苇路金港汽车公园	2015 年 11 月 5 日	2016 年 2 月 22 日
5	牛咖斯廊坊车帮服务中心	廊坊市车帮汽车销售有限公司	河北省廊坊市广阳区廊万路北侧（南尖塔镇南甸村）	2015 年 11 月 30 日	2016 年 1 月 26 日
6	牛咖斯望京服务中心	北京森华通达汽车销售服务有限公司	北京市朝阳区望京利泽东园 309 号	2015 年 12 月 11 日	2016 年 3 月 1 日
7	牛咖斯旧宫服务中心	北京万通洪力汽车销售服务有限公司	北京市大兴区旧忠路北东甲 3 号	2015 年 12 月 12 日	-
8	牛咖斯百旺服务中心	北京凯百隆丰田汽车销售服务有限公司	北京市海淀区西北旺镇永丰路北京百旺绿谷汽车园内北侧平房	2015 年 12 月 15 日	2016 年 4 月 12 日
9	牛咖斯石家庄西三庄服务中心	石家庄润丰汽车贸易有限公司	河北省石家庄市北二环西路 328 号	2016 年 5 月 3 日	2016 年 7 月 19 日
10	牛咖斯石家庄建华服务中心	石家庄市日新汽车销售有限公司	河北省石家庄市裕华区广源路 1 号	2016 年 5 月 3 日	2016 年 8 月 18 日
11	牛咖斯邯郸服务中心	邯郸市骏达汽车贸易有限公司	河北省邯郸市复兴区后百家村以北，联纺路以南	2016 年 6 月 6 日	2016 年 11 月 6 日
12	牛咖斯姚家园服务中心	北京市腾远兴业汽车销售服务有限公司	北京市朝阳区姚家园路 72 号	2016 年 7 月 4 日	-
13	牛咖斯石家庄	石家庄申联汽车销售	河北省石家庄市建通	2016 年 8	2016 年 9

序号	合作服务中心	合作方	地址	签约时间	开业时间
	建通服务中心	服务有限公司	街 28 号	月 22 日	月 28 日
14	牛咖斯公益桥服务中心	北京金泰开元汽车销售服务有限公司	北京市丰台区大红门三星庄 34 号	2016 年 9 月 20 日	2016 年 11 月 10 日
15	牛咖斯郑常庄服务中心	北京加达博通汽车销售有限公司	北京市丰台区西四环中路 83 号	2016 年 9 月 25 日	-
16	牛咖斯来广营服务中心	北京加达大昌汽车服务有限公司	北京市朝阳区来广营西路（北五环顾家庄桥西 500 米路北）	2016 年 9 月 25 日	2016 年 10 月 28 日
17	牛咖斯莱芜服务中心	莱芜市鑫悦汽车销售服务有限公司	莱城工业区汇河大道以南, 长勺路以西	2016 年 12 月 15 日	-

此外，2016 年 10 月、2016 年 12 月，公司分别设立了北京牛咖斯汽车服务股份有限公司邯郸分公司、北京牛咖斯汽车服务股份有限公司济南分公司，并计划逐步在当地及周边区域进行业务拓展。

7、公司报告期后业务开展情况

目前，公司已拥有 1 家自营服务中心与 13 家已开业的合作服务中心，并已与其他 4 家合作服务中心完成签约。其中，报告期后公司新开业 3 家合作服务中心，合作服务中心收入逐步增加，带动公司汽车维修收入稳步增长。2016 年 1-11 月，公司自营服务中心与合作服务中心按月份统计实现汽车维修收入的具体情况如下：

单位：元

月份	自营服务中心	合作服务中心	当月小计
1 月	2,904,269.12	48,081.97	2,952,351.09
2 月	1,489,571.41	100,723.16	1,590,294.57
3 月	2,612,882.38	228,931.39	2,841,813.77
4 月	2,550,169.53	343,450.56	2,893,620.09
5 月	2,457,568.66	308,800.69	2,766,369.35
6 月	2,416,682.78	511,556.03	2,928,238.81
7 月	1,910,327.05	484,573.25	2,394,900.30
8 月	2,977,461.68	1,182,609.65	4,160,071.33
9 月	2,631,316.92	1,305,353.61	3,936,670.53
10 月	2,366,445.49	1,158,135.15	3,524,580.64
11 月	2,568,143.79	1,696,140.99	4,264,284.78

月份	自营服务中心	合作服务中心	当月小计
合计	26,884,838.81	7,368,356.45	34,253,195.26

注：以上数据未经审计

由上表可见，随着公司与各合作服务中心业务合作的深入，以及公司合作服务中心数量的增加，2016 年 1-11 月公司来自于合作服务中心汽车维修收入呈现快速增长的趋势。

8、公司资金筹措情况

2015 年 11 月，上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）以货币资金 30,000,000.00 元对公司增资。截至 2016 年 6 月 30 日，公司货币资金为 25,320,059.57 元，占总资产 51,084,380.50 元的 49.57%；同时，公司不存在银行借款，负债合计金额为 5,155,593.10 元。公司资产负债率（母公司）为 10.09%，流动比率为 9.57，速动比率为 9.26。

由此可见，公司资金充裕，可以满足短期发展所需，公司短期及长期偿债能力均十分良好，不存在无法偿还供应商或银行借款的情况。

9、公司报告期后收入实现情况（未经审计）

2016 年 1-11 月，公司累计实现营业收入 66,818,545.66 元。其中，报告期后公司汽车维修收入保持着良好的发展势头，2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-11 月，公司按月份统计的汽车维修收入的具体情况如下：

单位：元

月份	年份		
	2014 年	2015 年	2016 年
1 月	2,399,964.71	2,609,148.94	2,952,351.09
2 月	1,610,027.79	1,623,093.85	1,590,294.57
3 月	2,421,468.25	2,583,888.36	2,841,813.77
4 月	2,259,272.15	2,838,273.29	2,893,620.09
5 月	2,277,336.15	2,302,773.97	2,766,369.35
6 月	2,588,474.86	2,681,211.73	2,928,238.81
7 月	2,115,922.41	2,388,976.36	2,394,900.30
8 月	2,181,902.67	2,558,550.29	4,160,071.33

月份	年份		
	2014 年	2015 年	2016 年
9 月	2,251,419.73	2,466,359.24	3,936,670.53
10 月	2,044,983.60	2,516,422.88	3,524,580.64
11 月	2,160,094.62	2,540,220.24	4,264,284.78
12 月	2,531,482.70	2,341,440.38	-
合计	26,842,349.64	29,450,359.53	34,253,195.26

注：以上数据未经审计

由上表可见，2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-11 月，公司分别实现汽车维修收入 26,842,349.64 元、29,450,359.53 元和 34,253,195.26 元，呈现逐步增长的趋势，特别是 2016 年 1-11 月公司汽车维修收入已超过 2015 年度全年水平，并有着一定幅度的增长。

因此，公司主营业务保持着良好的增长势头，且未来随着公司合作服务中心数量逐步增加、客户群体稳步增长、品牌知名度逐步提高，预计公司仍将保持着良好的发展趋势。

综上所述，鉴于公司所属行业未来市场前景广阔，公司主营业务保持着良好的发展势头，公司业务发展规划明确，且公司具备一定的核心竞争力与竞争优势，公司账面资金充裕。经评估，公司具备持续经营能力。

【主办券商回复】

请主办券商及会计师针对以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见。

1、尽调程序

主办券商查阅了亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的“亚会 B 审字（2016）1192 号”审计报告，对于公司 2014 年度、2015 年度持续亏损，2016 年收入大幅下降的具体原因、公司经营模式的可持续性以及公司核心资源要素、核心竞争力等与公司总经理、财务总监及业务人员进行了访谈，取得了公司报告期后签订的主要协议，取得了公司 2016 年 1-11 月未审财务报表，取得了 2014 年度、2015 年度和 2016

年 1-11 月公司按月度核算的汽车维修收入统计表,取得了 2016 年 1-11 月按月度核算的自营服务中心及各合作服务中心汽车维修收入统计表,查阅了相关行业研究报告。

2、事实依据

- (1) 会计师出具的审计报告;
- (2) 与公司总经理、财务总监及业务人员的访谈记录;
- (3) 公司报告期后签订的相关协议;
- (4) 公司 2016 年 1-11 月的未审财务报表;
- (5) 公司 2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-11 月按月度核算的汽车维修收入统计表;
- (6) 公司 2016 年 1-11 月按月度核算的自营服务中心及各合作服务中心汽车维修收入统计表;
- (7) 公司所属行业研究报告。

3、分析过程

(1) 公司 2014 年度、2015 年度连续亏损,2016 年 1-6 月收入大幅下降的具体原因及其合理性

报告期内,公司营业收入、利润及其变动的具体情况如下:

单位:元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度
营业收入	44,747,223.39	203,867,959.48	171,151,537.28
营业成本	30,688,246.98	183,788,665.57	156,951,220.44
营业利润	1,997,886.82	-2,965,265.14	-4,683,165.65
利润总额	3,183,892.87	-2,704,993.18	-4,558,327.61
净利润	3,389,065.80	-2,705,368.91	-4,549,710.90

其中,报告期内,按业务类型划分,公司各类业务的收入、成本、毛利及毛利率的具体情况如下:

单位:元

2016 年 1-6 月				
项目	收入	成本	毛利	毛利率
商品车销售	22,060,068.42	18,070,213.02	3,989,855.40	18.09%
汽车维修	15,972,687.68	9,181,962.31	6,790,725.37	42.51%
精品装饰	856,195.57	502,807.54	353,388.03	41.27%
配件外销	37,520.31	30,801.83	6,718.48	17.91%
主营业务	38,926,471.98	27,785,784.70	11,140,687.28	28.62%
其他业务	5,820,751.41	2,902,462.28	2,918,289.13	50.14%
合计	44,747,223.39	30,688,246.98	14,058,976.41	31.42%

2015 年度				
项目	收入	成本	毛利	毛利率
商品车销售	161,298,501.66	159,013,725.04	2,284,776.62	1.42%
汽车维修	29,450,359.53	17,233,080.30	12,217,279.23	41.48%
精品装饰	3,798,134.58	2,088,993.96	1,709,140.62	45.00%
配件外销	2,564,585.55	2,319,256.10	245,329.45	9.57%
主营业务	197,111,581.32	180,655,055.40	16,456,525.92	8.35%
其他业务	6,756,378.16	3,133,610.17	3,622,767.99	53.62%
合计	203,867,959.48	183,788,665.57	20,079,293.91	9.85%

2014 年度				
项目	收入	成本	毛利	毛利率
商品车销售	135,557,624.40	137,753,699.61	-2,196,075.21	-1.62%
汽车维修	26,842,349.64	15,158,552.48	11,683,797.16	43.53%
精品装饰	3,634,798.61	2,105,482.27	1,529,316.34	42.07%
配件外销	30,279.40	26,996.45	3,282.95	10.84%
主营业务	166,065,052.05	155,044,730.81	11,020,321.24	6.64%
其他业务	5,086,485.23	1,906,489.63	3,179,995.60	62.52%
合计	171,151,537.28	156,951,220.44	14,200,316.84	8.30%

报告期内各期，公司营业收入分别为 171,151,537.28 元、203,867,959.48 元和 44,747,223.39 元，净利润分别为-4,549,710.90 元、-2,705,368.91 元和 3,389,065.80 元。由此可见，公司 2014 年度、2015 年度连续亏损，2016 年 1-6 月收入大幅下降，其主要原因为：

2014 年度、2015 年度，公司实现商品车销售收入 135,557,624.40 元、161,298,501.66

元，占同期营业收入的比例接近 80%，但由于市场竞争激烈，该类业务毛利率分别为 -1.62%、1.42%，若考虑相关费用，公司商品车销售业务实际处于亏损状态。

2015 年 9 月，公司实际控制人变化后，着手对公司业务进行梳理，并于 2016 年起逐步剥离了市场竞争激烈、利润率相对较低的商品车销售业务，而突出了市场发展空间更大、毛利率相对较高的汽车维修业务，并以“牛咖斯”为品牌，依托互联网平台，采取同广大中端 4S 店合作的商业模式，把公司打造成一家专注于汽车后市场服务，以奔驰、宝马、奥迪、广本等中高端品牌车维修保养业务为主的汽车维修连锁企业，为车主提供便捷、放心、优质、实惠的养车服务。因此，2016 年 1-6 月，公司商品车销售收入大幅下降，是当期收入大幅下降的主要原因。

因此，公司 2014 年度、2015 年度连续亏损主要是由于商品车销售业务亏损；2016 年 1-6 月公司收入大幅下降主要是由于公司逐步剥离了亏损的商品车销售业务，并集中发展盈利能力良好的汽车维修业务。上述原因是真实、合理的。

（2）公司采取的主要应对措施及其有效性

公司为应对上述局面，主要采取了以下措施：

第一，引入外部投资机构，获取未来业务发展所需的资金。2015 年 11 月 2 日，经有限公司股东会决议，有限公司注册资本由 2,000.00 万元增加至 2,352.00 万元，新增出资部分由上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）以货币资金 3,000.00 万元按照 8.52 元/出资额的价格认缴，该次投资对于公司整体估值约为 20,000.00 万元。上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）是一家以上海鼎瑜股权投资管理合伙企业（有限合伙）为执行事务合伙人，由中国平安财产保险股份有限公司、许浩天作为出资人的专业投资机构。由此可见，公司以李岩石为首的核心管理团队、汽车后市场的业务模式以及未来发展前景已经得到专业投资机构的认可。

第二，逐步剥离亏损业务，积极布局战略转型。2015 年 9 月，公司实际控制人变化后，着手对公司业务进行梳理，并于 2016 年起逐步剥离了市场竞争激烈、利润率相对较低的商品车销售业务，而突出了市场发展空间更大、毛利率相对较高的汽车维修业务，并以“牛咖斯”为品牌，依托互联网平台，采取同广大中端 4S 店合作的商业模式，把公司打造成一家专注于汽车后市场服务，以奔驰、宝马、奥迪、广本等中高端品牌车

维修保养业务为主的汽车维修连锁企业，为车主提供便捷、放心、优质、实惠的养车服务。目前，公司已拥有 1 家自营服务中心与 13 家已开业的合作服务中心，并已与其他 4 家合作服务中心完成签约。

第三，逐步改善财务状况，各项财务指标逐步优化。2014 年度、2015 年度，公司营业收入主要来源于商品车销售业务，其盈利能力相对较差，同时公司资产负债率较高，流动比率、速动比率相对较低。通过引入外部投资机构，剥离亏损业务，实施战略转型，公司各项财务指标均得到明显改善。截至 2016 年 6 月 30 日，公司资产负债率大幅下降，流动比率和速动比率大幅提升，公司偿债能力显著增强；同时，2016 年 1-6 月公司毛利率大幅提升，净利润扭亏为盈。

因此，鉴于公司已取得外部投资机构投资、业务转型基本完成、财务指标逐步优化，公司上述应对措施是明确、有效的，保证了公司未来的持续经营能力。

(3) 结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹集能力、期后合同签订、期后收入实现情况等，评估公司的持续经营能力

第一，从行业状况来看，近年来我国汽车后市场保持快速增长。根据雅森数据中心发布的《2016 中国汽车后市场行业趋势报告》显示，2010-2015 年我国汽车后市场规模总体呈上升趋势，2015 年销售额已达到 8,568 亿元，平均年增长速度 24%。2016 年，汽车后市场仍将保持增长势态，销售额预计达到 9,675.6 亿元。其中，汽车保有量、车龄结构和不同车龄的单车维保费用是影响汽车维修市场规模的三个关键要素。在汽车保有量持续增长、车龄结构不断老化、过保车辆数量不断增多、单车维修费用不断加大的情形下，汽车维修市场规模具备持续增长的动力。

第二，从市场前景来看，未来我国汽车后市场具备广阔的市场空间。在发达国家成熟汽车产业链中，各类市场参与者销售额占比为：零部件制造商 39%，整车制造商 21%，经销商 7%，汽车后市场服务商 33%。而在我国汽车产业链中，各类市场参与者销售额占比为：零部件制造商 37%，整车制造商 43%，经销商 8%，汽车后市场服务商 12%。由此可见，我国的汽车后市场服务业存在着强烈的发展诉求和巨大的发展空间。

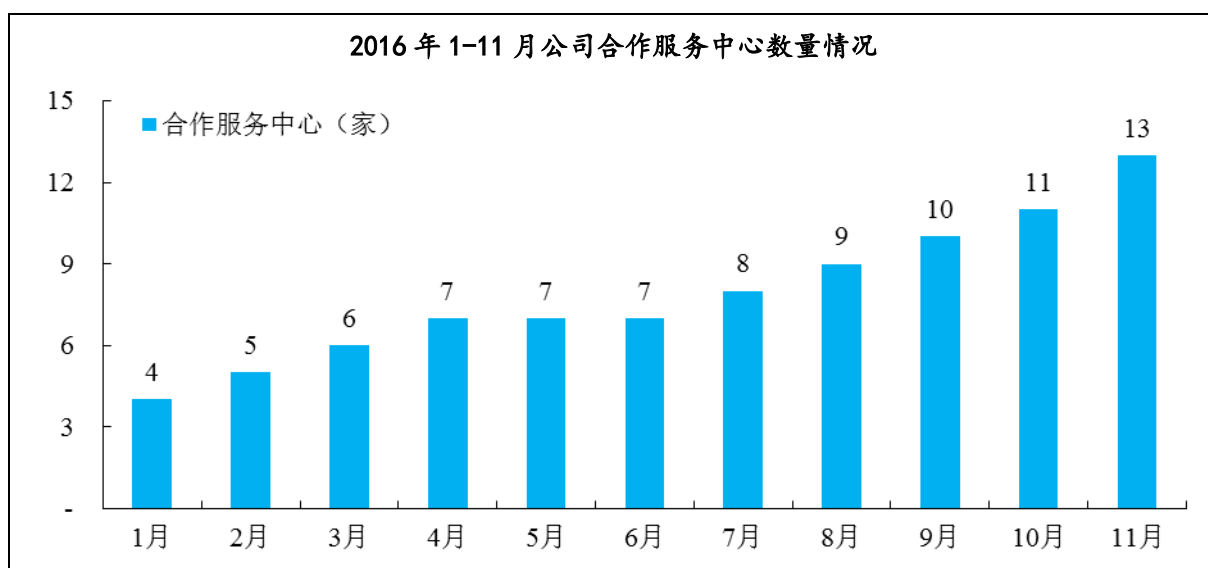
第三，从核心资源要素来看，公司已具备了自主品牌、业务模式、核心团队和客

户群体等未来经营发展的核心资源要素。其中，公司品牌知名度逐步提升，业务模式日趋完善，以李岩石为首的核心团队保持稳定，客户群体逐渐增加，这些都为公司未来的业务开展奠定了坚实的基础。

第四，从核心竞争力来看，公司以“牛咖斯”为品牌、以现有标准服务的管理优势为基础，以互联网平台为依托，通过资源整合为客户提供优质、低价的服务，体现出公司的经营理念优势；通过成熟而扎实的维修技术和服务流程、稳定的维修技师团队、高标准的汽车维修作业，为客户提供优秀的汽车维修服务，体现出公司的服务能力优势；通过信息化管理、集群化管理和业务协同管理体现出公司的业务管理优势；通过不断积累客户群体、增加合作服务中心数量、积极提升公司品牌影响力，体现出公司的品牌优势。以上几点优势都是公司的核心竞争力，是公司未来业务开展的有力保障。

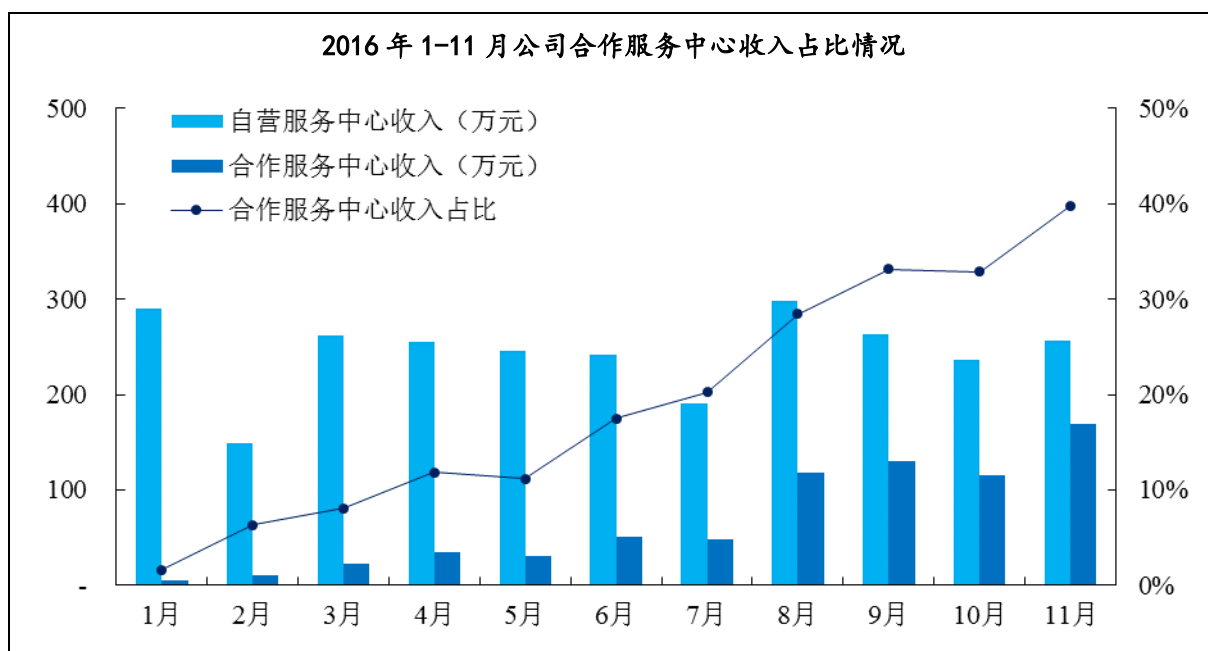
第五，从业务发展规划来看，公司定位于为中高端车主提供全方位的汽车维修服务，未来公司将继续以汽车后市场为依托，逐渐完善服务种类，发挥综合服务能力优势，为客户提供包括维修保养、美容装饰、二手车服务、车险代理、现场救援等全方位的管家式服务，将自身打造成为中高端车主的全产业链车生活服务提供商。上述业务发展规划系结合公司现有业务及其开展情况制定，具有可实现性。

第六，从市场开发能力来看，公司市场开发主要体现在两方面，一是消费者开发，二是合作店渠道开发。在消费者开发方面，公司通过地面推广、电商引流、大数据定向投放、服务中心转介绍、老客户带新客户、车友会大客户合作引流等方式引导新客户到店，并通过专业的维修品质、贴心的服务体验、季节提醒机制、促销优惠券、自媒体原创内容、俱乐部活动运营等方式提升客户留存率、提高客户到店频次；在合作店渠道开发方面，报告期后，公司共新开业3家合作服务中心，累计已有13家已开业服务中心及4家已签约待开业的合作服务中心，同时，2016年10月、2016年12月，公司分别设立了北京牛咖斯汽车服务股份有限公司邯郸分公司、北京牛咖斯汽车服务股份有限公司济南分公司，并计划逐步在当地及周边区域进行业务拓展。



资料来源：公司提供

第七，从新业务拓展情况来看，2016 年起业务转型以来，公司合作服务中心数量已从 2016 年 1 月的 4 家增加至 2016 年 11 月的 13 家，合作服务中心实现收入从 2016 年 1 月的 48,081.97 元提高至 2016 年 11 月的 1,696,140.99 元，合作服务中心收入占比从 2016 年 1 月的 1.63% 提升至 2016 年 11 月的 39.78%。由此可见，公司业务拓展速度较快，且未来仍具备持续增长的空间。

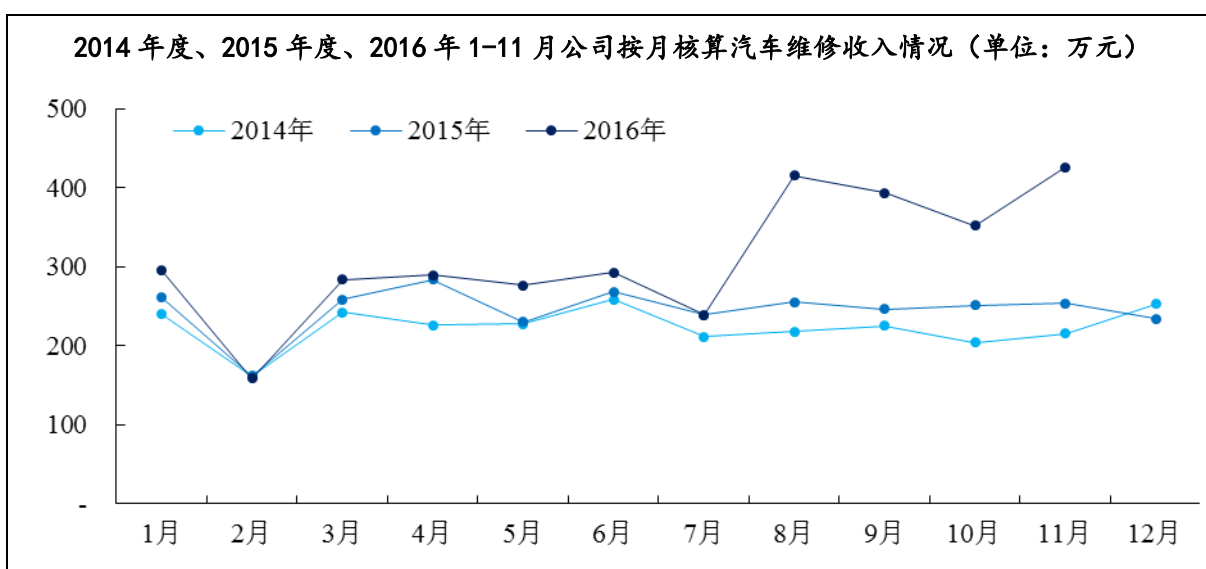


资料来源：公司提供（未经审计）

第八，从资金筹集能力来看，2015 年 9 月，公司取得上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）投资 30,000,000.00 元；截至 2016 年 6 月末，公司货币资金为 25,320,059.57 元，且不存在银行借款，同时公司流动比率、速动比率均较高，资产负

债率较低。因此，公司资金充裕，可以满足短期发展所需。

第九，从期后收入实现情况来看，2016 年 1-11 月，公司累计实现营业收入 66,818,545.66 元。其中，报告期后公司汽车维修收入保持着良好的发展势头，2016 年 7-11 月公司实现汽车维修收入 18,280,507.58 元，月均收入 3,656,101.52 元，较 2016 年 1-6 月汽车维修月均收入提高 37.34%，较 2015 年度汽车维修月均收入提高 48.97%。2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-11 月，公司分别实现汽车维修收入 26,842,349.64 元、29,450,359.53 元和 34,253,195.26 元，呈现逐步增长的趋势，特别是 2016 年 1-11 月公司汽车维修收入已超过 2015 年度全年水平，并有着一定幅度的增长。因此，公司主营业务保持着良好的增长势头，且未来随着公司合作服务中心数量逐步增加、客户群体稳步增长、品牌知名度逐步提高，预计公司仍将保持着良好的发展趋势。

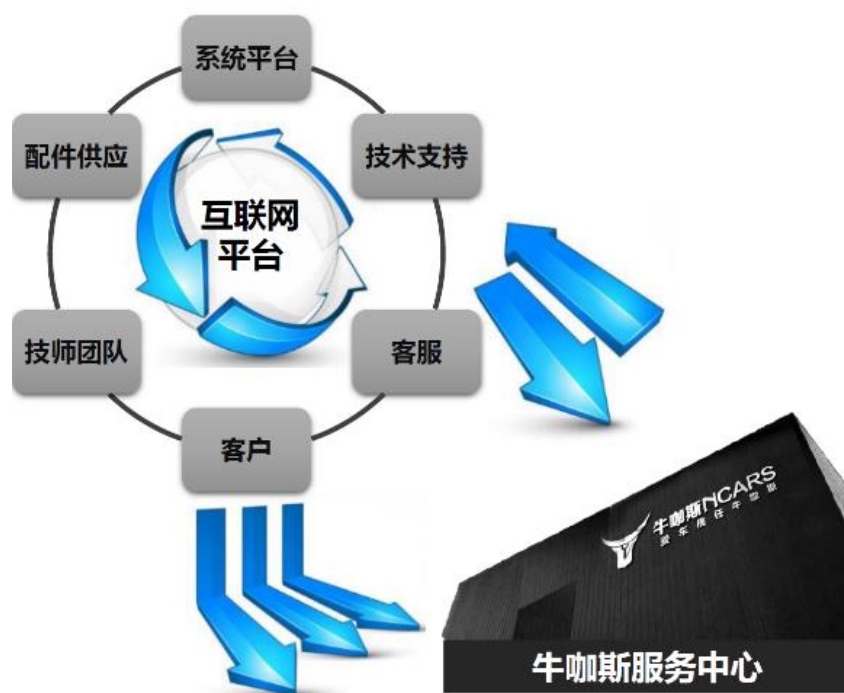


资料来源：公司提供（未经审计）

（4）公司经营模式可持续性分析

公司是一家专注服务于奔驰、宝马、奥迪、广本等中高端品牌的汽车维修连锁企业。公司具有一支多年品牌专业维修经验的技师团队，坚持严格的汽车维修服务标准和高品质的原材料采购标准，形成完善、高效的服务运营体系，为客户提供机修、钣喷、保养、美容装饰、车险代理等一系列的汽车后市场服务。同时，公司实现了线上、线下的有效互动，车主可根据实时定位和过往维修消费体验，在平台预约维修服务中心和维修技师，并可以在平台上查看并反馈各个技师的执业情况，实现消费需求的自主对接。

公司以“牛咖斯”为品牌、以中高端品牌汽车为主的综合维修连锁模式，利用现有标准服务管理优势，打破汽车厂商的技术及配件限制，通过标准的基础设备评估、人员技术培训、专业配件供应等支持，充分实现资源整合，从而为客户提供优质、低价的服务。



公司实行以总公司加区域两级牵头的督导体系，对各合作服务中心进行日常运营的协调和管理。公司在各合作服务中心配备运营督导人员、技术督导人员以及管理人员，全方位支持合作服务中心的运营、技术、管理等多方面工作，定期和不定期对合作服务中心进行辅导和检查，保持了合作服务中心较高的服务水准。目前，公司已拥有 1 家自营服务中心与 13 家已开业的合作服务中心，并已与其他 4 家合作服务中心完成签约，在合作服务模式中，公司在品牌车辆配件及技术方面提供支持，并委托合作方进行服务，同时支付委托维修费。

目前，公司核心资源要素主要体现在自主品牌、业务模式、核心团队和客户群体等方面，公司已取得开展业务所需的资质，并具备经营理念优势、服务能力优势、业务管理优势和品牌优势，具有一定的核心竞争力，上述经营模式具有可持续性。

(5) 公司符合“具有持续经营能力”的挂牌条件

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》挂牌

条件中关于“持续经营能力”的相关规定：

“持续经营能力，是指公司基于报告期内的生产经营状况，在可预见的将来，有能力按照既定目标持续经营下去。

1. 公司业务在报告期内应有持续的营运记录，不应仅存在偶发性交易或事项。营运记录包括现金流量、营业收入、交易客户、研发费用支出等。

2. 公司应按照《企业会计准则》的规定编制并披露报告期内的财务报表，公司不存在《中国注册会计师审计准则第 1324 号——持续经营》中列举的影响其持续经营能力的相关事项，并由具有证券期货相关业务资格的会计师事务所出具标准无保留意见的审计报告。

财务报表被出具带强调事项段的无保留审计意见的，应全文披露审计报告正文以及董事会、监事会和注册会计师对强调事项的详细说明，并披露董事会和监事会对审计报告涉及事项的处理情况，说明该事项对公司的影响是否重大、影响是否已经消除、违反公允性的事项是否已予纠正。

3. 公司不存在依据《公司法》第一百八十一条规定解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请。”

针对《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》的上述规定，主办券商核查并分析如下：

第一，报告期内及期后，公司均处于正常的生产经营状态，能够持续获取订单、销售产品并实现营业收入，能够通过产品销售获取现金流，能够不断开发新客户，并通过较大研发投入保持技术优势。同时，公司不存在较大金额的偶发性交易或事项。

第二，公司已按照《企业会计准则》的规定编制并披露报告期内的财务报表，由具有证券期货相关业务资格的亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具标准无保留意见的审计报告，并且不存在以下可能导致持续经营能力存疑的事项：

序号	内容	是否存在	备注
财务方面			
1	无法偿还到期债务	否	-
2	无法偿还即将到期且难以展期的借款	否	-

3	无法继续履行重大借款合同中的有关条款	否	-
4	存在大额的逾期未缴税金	否	-
5	累计经营性亏损数额巨大	否	公司累计 亏损较小
6	过度依赖短期借款筹资	否	-
7	无法获得供应商的正常商业信用	否	-
8	难以获得开发必要新产品或进行必要投资所需资金	否	-
9	资不抵债	否	-
10	营运资金出现负数	否	-
11	经营活动产生的现金流量净额为负数	否	2015 年度 为正数
12	大股东长期占用巨额资金	否	-
13	重要子公司无法持续经营且未进行处理	否	-
14	存在大量长期未作处理的不良资产	否	-
15	存在因对外巨额担保等或有事项引发的或有负债	否	-
经营方面			
1	关键管理人员离职且无人替代	否	-
2	主导产品不符合国家产业政策	否	-
3	失去主要市场、特许权或主要供应商	否	-
4	人力资源或重要原材料短缺	否	-
其他方面			
1	严重违反有关法律法规或政策	否	-
2	异常原因导致停工、停产	否	-
3	有关法律法规或政策的变化可能造成重大不利影响	否	-
4	经营期限即将到期且无意继续经营	否	-
5	投资者未履行协议、合同、章程规定的义务，并有可能造成重大不利影响	否	-
6	因自然灾害、战争等不可抗力因素遭受严重损失	否	-

第三，根据《公司章程》第四条：“公司为永久存续的股份有限公司”；同时，也不存在《公司章程》规定的其他解散事由，包括公司不存在股东大会决议解散的情形、不存在因公司合并或者分立需要解散的情况，不存在依法被吊销营业执照、责令关闭或者被撤销的情形以及不存在经营管理发生严重困难、继续存续会使股东利益受到重大损失的情况。

因此，公司符合“具有持续经营能力”的挂牌条件。

4、核查结论

经核查，主办券商认为，公司 2014 年度、2015 年度连续亏损主要是由于商品车销售业务亏损，2016 年 1-6 月公司收入大幅下降主要是由于公司逐步剥离了亏损的商品车销售业务，并集中发展盈利能力良好的汽车维修业务，上述原因是真实、合理的；鉴于公司已取得外部投资机构投资、业务转型基本完成、财务指标逐步优化，公司应对措施是明确、有效的；公司具备一定的核心资源要素和核心竞争力，公司经营模式具有可持续性，具备良好的持续经营能力与未来发展潜力，符合“具有持续经营能力”的挂牌条件。

5、补充披露情况

公司持续经营能力的分析已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“五、报告期内利润形成情况”之“（一）营业收入、营业成本及毛利率分析”之“6、公司持续经营能力分析”中补充披露。

【会计师回复】

详见亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）《关于北京牛咖斯汽车服务股份有限公司挂牌申请文件第一次反馈意见的回复》。

2、关于返利。公司于 2016 年 3 月收到广汽本田汽车有限公司给予公司的返利，金额为 478.19 万元，公司将上述返利一次性冲减当期营业成本。请公司补充说明上述处理的合理性，请会计师对上述处理是否符合《企业会计准则》发表明确意见。

【公司及会计师回复】

公司返利主要来源于整车业务，是厂商按照阶段性商务政策，结合车辆采购及销售目标达成、服务质量、市场活动组织等评价指标，经综合评定后给予的补贴及奖励。就此项补贴及奖励，公司未与广汽本田汽车有限公司签署书面协议明确补贴及奖励的计算方式，而是遵照一般的行业惯例，由汽车生产厂商按照其不定期的销售政策，单方发布通知并不定期根据总体市场销售状况进行改动及调整，在发布销售政策时，因后期政策执行的不确定性非常大，无法确认补贴款的具体金额，同时大多数补贴款项

有明确的限定使用范围，未来可使用期间无法确定，因此公司认为在厂商发布政策当期的返利金额是无法估计的，未来的经济利益流入不能可靠计量，故在政策当期不进行会计处理，只有在双方确认一致并允许公司使用时才能够对返利进行准确计量与核算。

返利的不确定性从具体操作流程也可以明确看出，表现如下：

1) 厂商发布的商务政策达成条件较多，以提车达成系数举例，厂商统计提车数量的依据并非经销商使用的 DMS 端口数据，而是依据厂家 GIP 数据端口核定，并需要剔除厂商对公司的考核评价等其他综合因素，公司对考评结果不可控。

2) 迫于经销商资金压力或厂商自身返利结果未及时核定等因素，厂商会单方预估奖励金额并允许公司用以折扣购车，并在后续一到两季度重新进行精算修正，公司无法预期该类预估奖励金额。

3) 部分厂商政策可能因厂商自身原因或者经销商提供资料不完整、不合规等原因导致厂商政策最后不兑现。

4) 厂商在实际支付公司返利时存在各种限制条件，比如：厂商给予的返利额度在使用时不采取直接现金方式，而是体现在下一期整车采购价格上的优惠，如果公司不从厂商提车，该部分返利实际不能使用；

每批车辆使用返利获得优惠的金额严格控制在车辆采购价格的 25% 以内；

厂商会利用返利额度使用的支配权优化自身车辆销售结构，畅销车型不允许使用，从而达到引导公司使用返利额度提取滞销车型的目的。

所以，公司返利在未和厂商确认一致并能够使用前金额不能够可靠计量，返利使用没有自主权，存在经济利益不能流入的风险。

汽车厂家发布的补贴政策名目繁多，厂家授予返利视公司能否完成厂家的目标（销售目标、客户满意度、经销店的店容店貌、市场占有率等）而定，公司根据厂家授予返利的类型及补贴款的不同性质，分别采用不同的返利核算方法：对于按提货数量给予的返利，在已销售车辆和库存车辆之间分配，分别冲减主营业务成本和库存商品成本；对于按已销售数量给予的返利，直接冲减当期主营业务成本；对于厂家给予的广告补贴，

冲减销售费用广告费；对于厂家给予的其他奖励，需要公司开具营业税发票的，记入其他业务收入，未明确奖励类型且开具增值税折让发票的，冲减主营业务成本。公司于收到返利（即收到厂家的增值税红字发票、销售折让发票）及按照厂家销售政策取得返利确认文件或结算时确认返利收入。

我们查阅了相关行业上市公司的信息披露文件，对于返利事项均采用了类似的会计处理方法：

1、2011年4月6日，“601258 庞大集团”在披露的《首次公开发行股票招股意向书》中披露“汽车生产商提供的返利不采取直接现金方式，而是体现为下一期采购价格上的优惠。根据汽车生产商确认的时间及返利性质的不同，本公司的返利形式主要可分为销售返利、建店返利及广告返利等。通常，当期的销售返利通过经销商在下一期采购时直接从采购价款中扣除的方式支付。公司将获得的销售返利冲减存货成本或销售成本，返利对应的利润通过汽车的逐渐销售而实现。”

2、2011年7月28日，“002607 亚夏汽车”在披露的《首次公开发行股票招股意向书》中披露“汽车厂家提供返利是行业惯例，厂家授予返利视公司能否完成厂家的目标（销售目标、客户满意度、经销店的店容店貌、市场占有率等）而定，返利的核算方法视厂家授予返利的类型，分别采用不同的会计处理方法”。

综上，公司在返利核算上的执行规则以及基本情况如下：

公司在2014年度收到返利7,335,235.56元；2015年收到返利10,444,044.09元；2016年因公司主营业务调整，突出售后服务业务需要，决定停止整车业务，在2016年3月向厂商申请确认公司应取得的返利金额并一次性结算。厂商将截止到3月4日的返利确认为4,781,888.96元并一次性开具红票，返还现金。按照返利“优先获得、优先使用”原则，2014年度、2015年度的返利已分别冲减了当期销售成本，2016年3月按照厂商最终确认的返利金额收到的返利4,781,888.96元公司亦将其不含税金额做冲减销售成本处理，符合财务会计一贯性原则。

根据《企业会计准则第14号—收入》，商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

（一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

（二）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；

（三）收入的金额能够可靠地计量；

（四）相关的经济利益很可能流入企业；

（五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

而公司就此项补贴及奖励从未与广汽本田汽车有限公司签署书面协议予以确认补贴及奖励的计算方式，而是由厂商按照其不定期的销售政策，单方发布通知并不定期根据总体市场销售状况进行改动及调整，在发布销售政策时，因后期政策执行的不确定性非常大，无法确认补贴款的具体金额，未来的经济利益流入不能可靠计量，不满足收入确认条件中收入的金额能够可靠地计量及相关的经济利益很可能流入企业的条件。

因此，公司在返利确认核算上不能匹配在政策当期进行预估计提，而是在实际使用时冲减销售成本符合企业会计准则的规定。

上述会计处理的合理性已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“五、报告期内利润形成情况”之“（一）营业收入、营业成本及毛利率分析”之“3、毛利率”之“①主营业务毛利率分析”之“A、商品车销售业务”中补充披露。

3、请公司：（1）说明报告期内公司财务制度的制定及执行情况；（2）说明财务机构设置情况、财务人员是否独立，并结合财务人员数量、执业能力、公司业务特点等情况补充说明公司的财务人员是否能满足财务核算的需要。

请主办券商、会计师核查：（1）公司销售与收款循环、购货与付款循环、货币资金循环等五大循环相关的内控制度，结合职责分离、授权审批、内部凭证记录等核查相关制度是否有效，是否得到有效执行；（2）公司会计核算基础是否符合现行会计基础工作规范要求，说明在尽职调查及审计过程中发现的与公司内控及会计核算相关的主要问题以及后续规范措施，并对报告期内公司财务管理制度是否健全、会计核算是否规范发表专业意见。

【公司回复】

（1）说明报告期内公司财务制度的制定及执行情况。

针对财务部门的职责，公司不断完善财务制度，目前公司已按《公司法》、《证券法》、《会计法》、《企业会计准则》等法律法规及其补充规定的要求制定了适合公司的会计制度和财务管理制度。

1、会计核算制度

公司结合行业特点、经营管理分析的需要，制定了清晰完整的会计核算口径及说明，搭建了较为完善的财务报表体系，包括会计科目、使用说明、部门及项目基础档案、会计核算主体属性、财务报表四级汇总体系（服务中心、城市、区域、公司）等，为公司会计核算规范性、统一性和经营管理支持性提供了基础保障。在执行过程中，从核算培训、考试、实操检核，明确了会计核算主管的管理责任，建立了一套内部管控机制，确保了财务信息准确性。

2、财务报销及权限审批制度

公司制定了《财务报销管理制度》，对员工因公借款、费用报销标准、报销要件，以及重点费用的管控要求进行了明确的规定。同时，公司还制定了总部及区域《支出管理及审批权限》，并推行线上审批，固化了审批权限人及审批流程。

3、财务内控管理制度

公司制定并完善了《财务内控管理制度》，包括了财务管理组织、货币资金管理、收（退）款、应收账款管理、发票管理、合同管理、会计档案管理、商务政策监管、零配件进销管理、维修车辆进出场管理、财产清查等内容，从财务管理的多方面设计了内部管控机制，并且财务部门设立了内控专员，负责培训内控管理制度，并且定期开展内控检查，出具内控管理报告，确保各项内控制度执行，保障财产安全。

4、预算管理制度

公司建立了年度预算管理制度，由总经理负责，财务部门组织，各部门全面参与编制，根据公司业务收入类型，参照前期数据以及预算期规划，分别编制收入预算、费用预算、资产采购预算。年度预算细化了公司经营计划，有利于公司战略规划的实施和过程监控。目前公司严格按照该制度，并按照国家财经法规、会计准则等核算制度的要求，规范公司财务管理。

其次，针对日常经营过程中的关联交易、资金占用等事项，公司还制定了一系列与财务管理和风险控制相关的内部管理制度，包括《北京牛咖斯汽车服务股份有限公司关联交易决策制度》、《北京牛咖斯汽车服务股份有限公司对外担保管理制度》、《北京牛咖斯汽车服务股份有限公司对外投资管理办法》等公司治理制度。

以上制度在货币资金、应收及预付款、存货、固定资产、无形资产、负债、资产减值、所有者权益、收入和成本的核算与管理以及财务报告制度、报销审批、公司财务内部控制、全面预算管理、关联交易、对外担保、对外投资等方面做出了相关规定，并得到了有效执行。

(2) 说明财务机构设置情况、财务人员是否独立，并结合财务人员数量、执业能力、公司业务特点等情况补充说明公司的财务人员是否能满足财务核算的需要。

公司财务机构设置情况、财务人员是否独立等已在公开转让说明书“第三节公司治理”之“四、公司分开情况”之“(四) 财务分开情况”中进行了披露，具体如下：

公司设立了独立的财务部门，配备了专职的财务人员并进行了适当的分工授权，拥有比较完善的财务管理制度与会计核算体系并依法独立纳税。公司已开立了独立的银行基本账户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情况。公司根据生产经营需要独立作出财务决策，不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情形。

公司设有独立财务部门且人员岗位职责分明，从业人员均具备相关资质及从业经验能够满足财务整体工作的需求，截止 2016 年 12 月 16 日，总部设置财务总监 1 名、财务经理 1 名、资金主管 1 名、内控主管 1 名、税务主管 1 名、核算主管 1 名、核算会计 3 名、出纳 1 名、自营店收银 2 名；河北区域设置：财务经理 1 名、出纳 1 名，共计 14 位在职人员；其中主要岗位职责如下：

财务总监：建立健全资金、核算、预算、内控、检查及评价一体的财务管理体系，组建管理财务团队，全面负责公司整体财务工作的推进和总体控制，参与经济活动分析并提供决策支持。

总部财务经理：协助财务总监建立及完善管理体系，管理总部财务团队确保完成岗位内工作，总部日常财务工作的整体把控，监督及协助区域财务经理完成区域内财

务工作。

资金主管：全面参与公司资金运营管理制度、流程以及系统的建立健全，统筹安排资金合理调配使用，确保资金安全、高效运转；负责管理分支机构开户许可证、印章、网银U盾管理；复核总部支出款项；收银模块操作培训指导。

内控主管：全面参与公司内控管理、资产清查管理制度及流程的搭建，通过审核检查、监督、改善跟进、信息反馈等内部管控手段，防范公司内部管理风险。

税务主管：全面参与公司税控管理制度及流程的搭建，收集掌握总部及各地分支机构的税收政策，防范税控风险；完成总部纳税申报并监督分支机构完成申报工作，协调完成新设立分支机构所在地及总部税务备案。

核算主管：组织北京城市各分支机构财务核算、出具集团层面合并报表、与核算相关商务政策的宣贯执行、协助财务经理搭建报表体系及分析体系、组织原始资料回收工作及装订工作、组织各项盘点工作并审核盘点报告、财务NC系统对接、总部日常费用审核。

区域财务经理：负责本城市各分支机构财务核算、纳税申报；收集整理原始资料；出纳工作监管；同总部专岗工作对接；总部商务政策的宣贯执行；分支机构后续操作辅导。

出纳：负责日常现金及银行存款收支管理、收集银行对账单、现金盘点并编辑盘点表。

收银：审核业务单据准确性并收取款项、开具发票、整理结算单据上报会计。

由于公司目前处于成长期，业务规模较小，因此当前财务人员的数量已经满足公司财务核算的需求，随着公司未来经营规模的扩大，公司也会根据需要增加财务人员数量。

其中，截至2016年12月16日，公司总部及河北区域分公司财务人员简历如下表：

公司	人员名称	职责	职业资格证书	职称	从业年限
北京牛咖斯汽	任淑霞	财务总监	会计资格证书	中级会计师	18年

公司	人员名称	职责	职业资格证	职称	从业年限
车服务股份有限公司	崔福亮	总部财务经理	会计资格证书	中级会计师	9 年
	胥春颖	资金主管	会计资格证书	无	3 年
	李晚香	内控主管	会计资格证书	中级会计师	13 年
	孙丽	税务主管	会计资格证书	无	7 年
	陈晴	核算主管	会计资格证书	无	5 年
	高春艳	核算会计	会计资格证书	中级会计师	5 年
	韩立荣	核算会计	会计资格证书	无	15 年
	李利芳	核算会计	会计资格证书	初级会计师	6 年
	孙立鹤	出纳	会计资格证书	无	2 年
	杨波	自营店收银	无	无	2 年
	王金萍	自营店收银	会计资格证书	无	2 年
北京牛咖斯汽车服务股份有限公司石家庄第一分公司	牛琳	区域财务经理	会计资格证书	中级会计师	25 年
	王丽	区域出纳	会计资格证书	初级会计师	10 年

上述涉及的补充披露内容已在公开转让说明书“第三节 公司治理”之“四、公司分开情况”之“（四）财务分开情况”中补充披露。

【主办券商及会计师回复】

（1）公司销售与收款循环、购货与付款循环、货币资金循环等五大循环相关的内控制度，结合职责分离、授权审批、内部凭证记录等核查相关制度是否有效，是否得到有效执行

主办券商和会计师一起对公司业务循环执行了如下调查：

A、针对与公司销售与收款循环相关的内控制度的有效性及公司执行情况

1、尽调程序

获取公司相关制度并与相关人员进行访谈，对销售与收款循环进行了解，在对主要控制点进行归纳后，执行了穿行测试，穿行测试表明公司内部控制设计合理有效；在穿行测试有效执行基础上，对销售计划经过适当的分析和审批、销售合同的签订经过适当的审批、销售价格的制定经过适当的审批、客户信用额度经过适当的申请和审批、给予客户的信用经过适当的审批并与销售职责相分离、销售订单的生成需经过适当的审批、仓库发货数量准确且经过适当的审批、坏账核销需经过适当的授权和审批、销售折扣计算并正确记录和入账、销售折让经过适当的授权和审批、销售退回需有适当的授权和审批、建立客户跟踪服务机制、提高客户满意度和忠诚度等重要控制点进行控制测试。测试结果确认控制措施已得到有效执行。

2、事实依据

- (1)《财务报销管理制度》；
- (2)《财务内控管理制度》；
- (3)《售后部服务新车购置客户管理制度》；
- (4)《售后服务单据使用管理制度》；
- (5)《关于售后服务章管理规定》；
- (6)本年度的销售计划；
- (7)销售合同；
- (8)销售订单；
- (9)会计凭证；
- (10)与公司销售人员访谈记录。

3、分析过程

a.了解公司销售与收款流程内部控制

公司销售与收款循环相关的内部控制具体情况如下：

控制环节	控制目标	公司实际控制措施及控制描述	评价制度设计是否合理
------	------	---------------	------------

销售活动	销售计划经过适当的分析和审批	每年销售部依据公司实际情况，编制年度销售计划，上报公司总经理，销售部依据年度计划逐月制定月度计划。	是
销售活动	销售合同的签订经过适当的审批	销售合同一般均采用法务部规定的合同模板，对于长期合作的大客户，一般会在年初时签订框架协议，约定年度采购量，价格规定随行就市，针对年内的每一笔交易仍会单独签订具体合同，依照具体合同执行。	是
客户管理	销售价格的制定经过适当的审批	销售部、采购部在每月例会中，根据市场价格确定当月商品价格区间。 价格维护不进入优企系统，即当月会议确定的价格范围由销售部经理在销售部例会上向销售员通报，销售员据此与客户协商制订销售价格，如实际销售价格超过价格范围，则经过单个合同审批的形式由领导审批。	是
客户管理	客户信用额度经过适当的申请和审批	公司一般整车销售业务无信用额度，特殊情况经总经理签批。	是
客户管理	销售订单的生成需经过适当的审批	依据月度制定的销售价格进行销售订单或合同签订，销售价格超出权限的订单需经上级领导签批，最终收款环节财务依据价格政策进行终审，对于符合销售条件车辆进行收款，优企系统内做结算操作	是
发货管理	职责分离	创建销售订单与发货职责分离； 变更销售订单与发货职责分离；	是
发货管理	仓库发货数量准确且经过适当的审批	收银结算操作后系统内操作提车流程，销售部依据提车单找库管提取车辆。	是
发票管理	发票管理	财务收银据销售员提供的开票信息开具机动车销售统一发票，发票交销售员时有发票交接手续。	是
财务管理	坏账核销需经过适当的授权和审批	对于账龄超过信用期两年或确实无法收回的应收账款，企业会启动诉讼程序。对于确定收不回来的应收款，会计进行核销处理，核销处理经过财务部汇总信息财务部经理审批后，交公司总经理审批，然后进行账销案存。如果已注销的坏账又收回，及时入账并由财务经理审批，防止形成账外款和“小金库”。	是
销售折扣与折让管理	销售折让经过适当的授权和审批	业务人员对于销售折让有一定权限,但超过权限的部分经审批授权	是
销售退回 & 客户服务	销售退回需有适当的授权和审批	销售车辆交车时要求客户当场签字验收，后期保修期且在保修范围内的零部件损坏给予免费维修，产生费用统一向厂家索取。	是
销售退回 & 客户服务	建立客户跟踪服务机制，提高客	公司客服 7 日内对客户进行满意度回访	是

	户满意度和忠诚度		
--	----------	--	--

b.销售与收款流程内部控制是否合理并有效执行

项目组在报告期各期分别选取 3 个项目（随机抽取）作为抽样样本进行穿行测试，测试情况具体如下：

测试内容	销售测试结果 1	销售测试结果 2	销售测试结果 3
凭证编号	2014 年 12 月 1319 号	2015 年 12 月 1628 号	2016 年 1 月 40 号
不相容职务已分开设置并得到执行	是	是	是
有销售订货单及销售合同，且业经管理层核准	是	是	是
赊销业务有信用管理部门对客户信用状况的审核手续	是	是	是
有仓储部门连续编号的货物出库单且与仓储保管账核对一致	是	是	是
已开具的发票和客户订货单、销售通知单所记录内容核对一致	是	是	是
款项已收回与销货金额核对一致	是	是	是
测试内容	收款测试结果 1	收款测试结果 2	收款测试结果 3
凭证编号	2014 年 12 月 1318 号	2015 年 12 月 1627 号	2016 年 1 月 39 号
收款均已记录	是	是	是
准确记录收款	是	是	是
全部货币资金如数、及时地记入库存现金、银行存款日记账	是	是	是
收款均已记录于收到的期间内	是	是	是
准确计提坏账准备和核销坏账，并记录于恰当期间	是	是	是

4、核查结论

主办券商和会计师认为，公司销售计划的制定程序、销售合同的签订程序及销售价

格的制定程序、客户信用额度的申请审批流程、销售订单的生成流程、坏账的核销程序符合公司内控制度要求；销售折扣、销售折让和销售退回的计算准确；公司客户的满意度和忠诚度较好，与公司销售与收款循环相关的内控制度是有效的而且公司在实际运行中得到了执行。

5、补充披露情况

无。

B、针对公司采购与付款循环相关的内控制度的有效性及公司执行情况

1、尽调程序

获取公司相关制度并与相关人员进行访谈，对采购与付款循环进行了解，在对主要控制点进行归纳后，执行了穿行测试，穿行测试表明公司内部控制设计合理有效；在穿行测试有效执行基础上，针对采购循环对岗位分工与授权批准、供应商选择及主档案维护、请购与审批控制、采购计划与合同的审批、采购与验收控制、验收入库的控制等重要控制点进行控制测试。测试结果确认控制措施已得到有效执行；

2、事实依据

- （1）与公司财务经理、配件运营部门负责人访谈记录；
- （2）《零部件管理流程》；
- （3）《零部件 BO 管理制度》；
- （4）《零部件出库制度》；
- （5）《零部件储存保管制度》；
- （6）《零部件管理制度》；
- （7）公司供应商主档案；
- （8）采购计划；
- （9）采购合同；
- （10）验收单。

3、分析过程

a.了解公司采购与付款循环相关的内部控制

公司采购与付款循环相关的内部控制具体情况如下：

控制环节	控制目标	公司实际控制措施及控制描述	评价制度设计是否合理
岗位分工与授权批准	确保采购与付款岗位分离	公司制定了《零配件管理制度》，依据采购控制程序的规定，采购与付款业务是相互分离的。服务中心配件部根据售后部门需求编制采购计划，制作采购订单；服务中心售后经理审核店内采购订单；(确认需求品种、数量等)。总部接收并处理采购订单，根据采购订单进行库存核准，对有库存配件进行出库并制作出库单，采购经理对采购订单进行审核。总部将审核后的采购订单发送至供应商处订货。到货后，总部人员核对到货清单，确认到货单与订单一致，清单核对一致后，总部人员进行入库。产品入库后，总部人员根据各店订单进行出库并制作调拨出库单。服务中心收到货物后，调拨入库单进行货物清点，验收。确保数量准确。验收完毕后，在调拨入库单签字；	是
供应商选择及主档案维护	确保供应商选择经过适当的审批	采购部门进行初步调查，填写《供应商基本资料表》。调查内容包括供应商的供货水平、产品质量状况、价格水平、生产技术水平、财务状况、信用状况和管理水平等。采购部对《供应商基本资料表》进行初步评价，挑选出值得进一步评审的供应商，召集本部门、运营部门及技术部门，对供应商进行相关评审。采购部门将相关供应商资料经过筛选后，报送运营总监批准，并签订《牛咖斯配件定点采购合同》。原则上一种车型品牌配件，需准备两家或两家以上的合格供应商，以供采购时选择。合格供应商应每年重新评价一次，由配件部填写《供应商综合评价表》，评价结果分合格和不合格两类，并将评价结果列出清单，合格供应商报企业领导批准后成为下一年的合格供应商。	是
请购与审批控制-采购计划与合同的审批	确保采购计划经过严格审批，符合销售需求	采购预算是在去年基础之上制定，根据去年采购计划并加上市场因素进行适当放宽。采购部在汇总之后报运营总监审批。	是
请购与审批控制 - 采购合同的审批控制	确保采购合同经过严格审批	对于重大的战略性合同采用公司规定的合同范本，合同审核单在经总经理批准，但是对于一些关键的客户，会根据与客户的谈判适当修改一些条款，以实际签署的合同为准。	是

采购与验收控制 - 验收入库的控制	确保入库验收经过严格检测及审批	到货后，库管人员核对到货清单，确认到货单与订单一致且商品无损坏情况后，库管人员进行 ERP 系统入库。库存商品入库后，库管人员根据各店订单进行出库并制作出库单。	是
采购与验收控制 - 验收入库的控制	确保对未收到发票的采购物资进行暂估入库，做到账实相符	财务凭配件部所提供入库单系统核对无误后进行入库账务处理，分录如下： 借：库存商品-明细 应交税金-应交增值税-待抵扣进项税 贷：应付账款 取得入库单时同时取得对方销售单，应付账款为对方准确销售金额，次月收到发票时冲销待抵扣进项税	是
付款控制-合同履行的监督和控制	确保合同的纠纷处理经过商议和审批	对于合同纠纷由运营总监协商解决，如协商不成功按合同约定条款进行处理。	是
付款控制	建立付款审批制度	采购部门在收到供应商开具的发票之后，编写付款单有部门经理及运营总监签字，然后同往来对账函一同交予财务，财务检查是否有以上三样且是否数额正确，然后付款。	是
付款控制	确保付款得到及时、准确的账务处理。	公司与供应商签订合同后，根据合同条款约定需要支付货款，需要采购员填写《付款申请单》，经部门领导、财务部审批后进行付款且付款当日制作记账凭证。公司严格按照合同条款与供应商进行业务往来，各采购员对各自负责的供应商进行持续跟踪。财务处有责任对预付账款进行监督管理，及时清理大额或者长账龄的预付款项。	是

b.采购与付款流程内部控制是否合理并有效执行

项目组在报告期各期分别选取 3 个项目（随机抽取）作为抽样样本进行穿行测试，测试情况具体如下：

测试内容	采购测试结果 1	采购测试结果 2	采购测试结果 3
凭证编号	2014 年 12 月 1697 号	2015 年 12 月 1638 号	2016 年 5 月 475 号
不相容职务已分开设置并得到执行	是	是	是
所有采购均已按规定编制请购单	是	是	是
采购合同经过授权批准且连续编号	是	是	是
采购金额未超过采购限量、限价	是	是	是
购货发票的品名、数量、金额与购	是	是	是

货合同一致			
入库单的品名、数量与发票内容一致	是	是	是
入库单有保管员和经手人签名	是	是	是
发票购货额与付款结算凭证一致	是	是	是
付款已填制资金支付审批单并经批准	是	是	是
定期核对与供应商的债权债务金额	是	是	是
测试内容	付款测试结果 1	付款测试结果 2	付款测试结果 3
凭证编号	2014 年 12 月 1697 号	2015 年 12 月 1638 号	2016 年 5 月 475 号
不相容职务已分开设置并得到执行；	是	是	是
费用支出已按规定编制费用申请单（或类似功能单据）；	是	是	是
费用开支申请经批准，超预算和预算外支出符合规定；	是	是	是
费用支出取得合法有效的发票；	是	是	是
付款已填制资金支付审批单并经批准；	是	是	是

4、核查结论

主办券商及会计师认为，公司供应商选择标准明确、供应商主档案维护及时；请购与审批人员职责分离、采购计划与合同的审批人员职责分离、采购与验收人员职责分离。公司采购与付款循环相关的内控制度有效，并且公司有效执行。

5、补充披露情况：

无。

C、针对公司人事与工资薪酬循环相关的内控制度的有效性及公司执行情况

1、尽调程序

获取公司相关制度并与行政部门负责人进行访谈，对人事与工资薪酬循环进行了解，在对主要控制点进行归纳后，执行了穿行测试，穿行测试表明公司内部控制设计合理有效；在穿行测试有效执行基础上，针对人事与工资薪酬对人事招聘、员工考勤、员工离职、薪资计发等重要控制点进行控制测试，测试结果确认控制措施已得到有效执行；

2、事实依据

(1) 与行政部门负责人、人事负责人访谈记录；

(2) 《员工内部推荐奖励制度》；

(3) 《人事招聘制度》；

(4) 《薪酬管理制度》。

3、分析过程

a.了解公司人事与工资薪酬循环相关相关的内部控制

公司人事与工资薪酬循环相关的内部控制具体情况如下：

控制环节	控制目标	公司实际控制措施及控制描述	评价制度设计是否合理
人事招聘	确保所有新员工录用都经过适当的程序	各业务部门根据业务需要，提出员工需求计划，填写员工需求表，说明计划招聘人数、岗位、应聘员工需具备的技能学历与工作经验等，经人力资源部门审核后报总经理审批，经总经理报批后公布招聘信息，开始面试等环节。对于关键管理人员、技术人员的招聘需要经过人事部门-主管部门副总、总公司人事部-总公司主管部门副总等四个面试环节，专业技术岗要进行技术笔试（面试）。	是
人事招聘	确保所有新进员工与公司签订劳务合同	新进人员进入公司后首先与人力资源部签署劳动合同，部分岗位需要签订保密协议。之后由人力资源部组织报到、体检、确定录用。各部门组织岗位技能及安全培训后，新入职进行入职前考试，考试合格后上岗。经本公司正式录用的员工均依法签订劳动合同，临时用工也签订临时劳动合同。人力资源部由专人对所有员工的合同档案等进行统一保管。	是
员工考勤	确保各部门员工考勤记录准确、及时	公司考勤采取打卡制。各部门考勤员每月汇总员工考勤情况，经部门领导签字后于每月 20 日前上交人事部。	是
员工考勤	确保员工请假	如果员工需要请假，需要填写《请假申请表》，根据	是

	经过适当审批	请假类别，设置了不同的审批权限。婚嫁、探亲、年假需要经过部门领导、人力资源部和主管领导的审批，三天以内事假、病假要经过部门领导的审批，三天以上事假、病假需要经过部门领导、人力资源部和主管领导的审批。	
员工离职	确保员工离职或解职经过适当的审批	人力资源处按国家规定，及时统计到期退休的员工，当员工达到退休年龄后，制作电子通知单通知员工办理离职手续，《职工退休待遇审批表》经人力资源处批准后，到社会保险局和劳动部门办理退休手续。对于申请离职的人员，首先由员工本人提出辞职申请，用人部门提出初步意见、人力资源处审核，报单位领导审批后办理离职交接手续，给员工《解除、终止劳动合同书》。对于重大违规违纪人员，经总经理办公会讨论决定对于该员工进行辞退，并且对其进行脱岗位期人事控制，在进行责任追究完成后办理离职手续。	是
员工离职	确保关键岗位或敏感岗位离职要经过适当的脱离期	对于关键岗位及敏感岗位人员离职，要审批通过后经过一个月的岗位脱离审查期。	是
薪资计发	确保薪金计算合理，并经过适当的审批	人力资源部门对员工薪酬进行审核。人力资源部根据各部门统计人员提供的当月考勤记录、考核记录等编制本月的工资表。将各部门工资汇总表先与工资会计进行核对，工资会计针对个人所得税进行复核，核对无误后交由人力资源部部长进行审核，审核无误后上报总经理审批，审批后交由财务部发放工资并入账。	是
薪资支付	确保薪资发放经过适当的审批	出纳根据审核表开具支票，由财务部负责人签字后，出纳将支票送交银行，通过银行将员工的税后工资通过银行打到员工工资卡上。会计根据银行出账单入账。	是

b.公司人事与工资薪酬循环内部控制是否合理并有效执行

项目组在报告期各期分别选取 3 个项目（随机抽取）作为抽样样本进行穿行测试，测试情况具体如下：

测试内容	招聘测试结果 1	招聘测试结果 2	招聘测试结果 3
员工姓名	王东春	迟丽苹	张钊
员工招聘经管理层审批	是	是	是
对拟录用员工进行考评	是	是	是
对管理层核准正式录用员工签订劳动合同	是	是	是

解聘员工业经管理层核准	是	是	是
测试内容	工资计算测试结果 1	工资计算测试结果 2	工资计算测试结果 3
员工姓名	王东春	迟丽苹	张钊
检查实际工时统计记录与员工个人钟点卡(或产量记录)是否相符	是	是	是
检查员工请假业经管理层核准	是	是	是
检查员工应发工资计算准确	是	是	是
测试内容	工资支付测试结果 1	工资支付测试结果 2	工资支付测试结果 3
员工姓名	王东春	迟丽苹	张钊
工资汇总表业经管理层核准	是	是	是
被审计单位职工均进行了签收	是	是	是
实地抽查部分员工，证明其确在被审计单位工作，如已离开被审计单位，需管理层证实	是	是	是

4、核查结论

主办券商及会计师认为，公司人事招聘流程规范，员工考勤制度明确，员工离职审批、薪资计发等控制措施已得到有效执行，公司人事与工资薪酬相关的内控制度有效，并且公司有效执行。

5、补充披露情况

无。

D、针对公司投资与筹资循环相关的内控制度的有效性及公司执行情况

1、尽调程序

获取公司相关制度并与财务总监进行访谈，对投资与筹资循环进行了解，在对主要控制点进行归纳后，执行了穿行测试，穿行测试表明公司内部控制设计合理有效；在穿行测试有效执行基础上，针对筹资与投资综合制度、筹资管理、投资管理等重要控制点进行控制测试，测试结果确认控制措施已得到有效执行；

2、事实依据

(1) 与财务经理访谈记录；

(2) 《财务内控管理制度》。

3、分析过程

a.了解公司投资与筹资循环相关相关的内部控制

公司投资与筹资循环相关的内部控制具体情况如下：

控制环节	控制目标	公司实际控制措施及控制描述	评价制度设计是否合理
筹资与投资综合制度	确保筹资计划经过适当的审批	每年由财务根据公司的实际运营情况及资金需求，制定出本年的筹资计划(包含在年度预算中)，提交总公司审批。	是
筹资管理	确保贷款合同的签订经过适当的审批	公司按照批准的筹资方案及金额，由财务部相关人员与批准的金融机构进行洽谈，明确借款规模、利率、期限、担保、还款安排、相关的义务和违约责任等内容。双方达成一致意见后签署借款合同。借款合同须经过公司财务部负责人、监审处及厂长审批。	是
投资管理	确保投资活动有适当的授权	1、每年年末，财务总监制订下一年度投资预算，经预算管理部门审批后，报总经理和董事会审批。 投资管理员根据经批准的投资预算，就拟投资项目进行可行性研究，组织专家论证，编写可行性研究报告。经投资管理经理、财务经理复核后，交总经理或董事会批准后执行。其中：金额在人民币元以下的投资项目由总经理审批；金额低于公司最近一期经审计净资产 20%、的投资项目由董事会审批。2、每月末，财务经理编制资金状况表，报总经理审核。总经理根据资金盈余情况及短期内资金计划安排，确定是否进行交易性金融资产投资及投资规模，并报董事会批准。	是

b.投资与筹资循环内部控制是否合理并有效执行

项目组在报告期各期分别选取 2 个项目（随机抽取）作为抽样样本进行穿行测试，测试情况具体如下：

测试内容	借款测试结果 1	借款测试结果 2
凭证编号	2015 年 8 月 386 号	2014 年 12 月 1384 号
不相容职务已分开设置并得到执行	是	是

有筹资决议文件且业经授权批准	是	是
已登记在借款备查账且与账簿记录核对相符	是	是
借款金额与银行对账单核对相符	是	是
筹资已正确存入银行且记录于正确的会计期间	是	是
支付的利息是否及时计入适当的科目	是	是
利息是否按照权责发生制进行正确计提	是	是
测试内容	还款测试结果 1	还款测试结果 2
凭证编号	2015 年 12 月 1700 号	2014 年 12 月 1630 号
还款申请书与借款合同相符	是	是
还款申请书经恰当批准	是	是
还款金额、期限等内容与还款申请书内容一致	是	是
已登记在借款备查账且与账簿记录核对相符	是	是
还款记录与银行对账单核对相符	是	是
还款已正确入账且记录于正确的会计期间	是	是

4、核查结论

主办券商和会计师认为,公司筹资计划的制定、贷款合同的签订均经过适当的审批,投资活动有适当的授权,公司与投资和筹资活动相关的制度设计是有效的,并得到了有效执行。

5、补充披露情况

无。

E、针对公司货币资金循环相关的内控制度的有效性及公司执行情况

1、尽调程序

获取公司相关制度并与财务总监进行访谈,对货币资金循环进行了解,仔细阅读公司的《财务内控管理制度》、《备用金管理制度》,获取公司的现金及银行存款日记账、员工借款申请单、费用报销单、报销凭证,在对主要控制点进行归纳后,执行了穿行测试,穿行测试表明公司内部控制设计合理有效;在穿行测试有效执行基础上,针对职责适当分离、现金和银行账户管理、员工借款及费用报销的管理等重要控制点进行控制测

试，测试结果确认控制措施已得到有效执行；

2、事实依据

- (1) 与财务总监访谈记录；
- (2) 《财务内控管理制度》；
- (3) 现金及银行存款日记账；
- (4) 员工借款申请单；
- (5) 费用报销单；
- (6) 报销凭证；
- (7) 《备用金管理制度》；

3、分析过程

a.了解公司货币资金循环相关的内控制度

公司货币资金循环相关的内部控制具体情况如下：

控制环节	控制目标	公司实际控制措施及控制描述	评价制度设计是否合理
综合控制	确保职责适当分离，权限适当设置	在实际岗位职责描述中，将会计核算相关工作与出纳岗位分离。在设置出纳人员岗位职责时，确保出纳人员不得兼任稽核、会计档案保管和收入、支出、费用、债权债务账目的登记工作。 将资金申请、审批、复核、账务处理、支票开具、印鉴分人管理等业务资金办理的全过程进行职责分离，办理每一项资金业务需要两人以上方可完成。	是
现金和银行账户管理	确保银行账户及时维护及管理	每月资金主管会对《银行账户一览表》进行复核，对于增减情况核对银行开户、销户信息，核对无误后报财务部经理备案。	是
现金和银行账户管理	银行余额调节表及时编制并经过适当审核，保证银行余额表的准确性、完整性	会计岗位负责按月核对银行存款账目，准确编制银行对帐余额调节表，使银行存款账面余额与银行对账单调节相符。财务经理复核余额调节表编制是否正确，大额调节项是否做出合理解释。 公司对银行账户使用情况进行监督，要求每月上报各银行账户余额。	是

员工借款及费用报销的管理	确保借款经适当审批	业务部门经办人填写借款申请单，写明付款方式(现金、转账支票、银行汇票等)、金额等信息；借款单交由部门主管、总经理签字确认；出纳核对借款单金额及审批，及时向报销人、借款人付款，报销人、借款人在凭证上签字确认。	是
员工借款及费用报销的管理	确保员工备用金管理经过适当的授权和审批	员工借用备用金执行严格的审批流程，财务部定期核查备用金的使用和结存情况，在年底会采取发放通知的形式敦促员工及时申请费用报销，核销借用的备用金。企业每年末对尚未报销的备用金进行清理，询问原因、如果原因不正常的进行追款，必要时通过监事处采取措施。	是

b.货币资金循环内部控制是否合理并有效执行

主办券商与会计师在报告期各期分别选取 3 个项目（随机抽取）作为抽样样本进行穿行测试，测试情况具体如下：

测试内容	收款测试结果 1	收款测试结果 2	收款测试结果 3
凭证编号	2015 年 6 月 1127 号	2014 年 12 月 1384 号	2016 年 6 月 728 号
不相容职务已分开设 置并得到执行	是	是	是
申请付款项目有预算	是	是	是
付款单据经审核，履 行了审批程序	是	是	是
付款后在原始单据加 盖“付讫”戳记	是	是	是
银行对账单金额与付 款记录核对一致	是	是	是
测试内容	付款测试结果 1	付款测试结果 2	付款测试结果 3
凭证编号	2014 年 12 月 1384 号	2015 年 6 月 1123 号	2016 年 6 月 713 号
不相容职务已分开设 置并得到执行	是	是	是
申请付款项目有预算	是	是	是
付款单据经审核，履	是	是	是

行了审批程序			
付款后在原始单据加盖“付讫”戳记	是	是	是
银行对账单金额与付款记录核对一致	是	是	是
付款及时入账	是	是	是

4、核查结论

主办券商和会计师认为，公司岗位职责适当分离，银行账户维护及管理及时，银行余额调节表及时编制并经过适当审核，银行余额表的准确性、完整性，员工借款经适当审批，员工备用金管理符合公司《备用金管理制度》，公司货币资金流程相关制度设计是有效的，并得到了有效执行。

5、补充披露情况

无。

(2) 公司会计核算基础是否符合现行会计基础工作规范要求，说明在尽职调查及审计过程中发现的与公司内控及会计核算相关的主要问题以及后续规范措施，并对报告期内公司财务管理制度是否健全、会计核算是否规范发表专业意见。

1、核查程序

(1) 核查公司是否按照企业会计制度的规定设置会计科目和账簿，包括总账、明细账、日记账以及往来辅助性账簿；

(2) 核查公司是否按照企业会计制度的规定，并结合自身情况，制定公司相关财务管理制度、财务报告管理办法、对报告期内曾经存在的子公司管理制度等符合会计核算基础管理的文件；

(3) 分析公司设置会计人员的数量及其专业资质和业务能力、水平是否满足会计核算的基本要求；

(4) 核查公司是否已经使用专业财务软件系统进行会计核算，以降低手工核算的误差，保证会计核算基础的稳定性和准确性，同时在财务软件系统设置中的人员分工、

职责权限等应符合不相容职位相分离的基本原则；

（5）核查公司编制的会计凭证，是否符合有关法律、行政法规和企业会计制度的规定，所附的原始单据各项要素是否齐全、合规，是否经过相关人员的审核；

（6）核查公司是否定期与相关债权人、债务人进行往来交易及余额的核对，以保证公司往来账簿记录的及时性、完整性和准确性；

（7）核查公司是否定期将银行日记账与银行对账单进行核对，对未达账项编制余额调整表，以保证银行账簿记录的完整性、准确性；

（8）核查公司是否定期对库存现金进行盘点，编制现金盘点表，并与现金日记账进行核对，以保证现金账簿记录的完整性、准确性；

（9）核查公司是否定期对所有实物资产进行盘点，编制盘点表并与相关资产账簿记录进行核对，以保证公司账实相符；

（10）核查公司是否在规定的会计期间内编制财务报表，及时进行所得税、流转税以及其他税项的纳税申报工作；

（11）核查公司是否按照会计法以及相关法律法规有关会计期间和保存年限规定，完整保留了公司全部的记账凭证、原始单据、财务报表以及纳税申报表等相关资料。

2、事实依据

（1）记账凭证；

（2）原始单据；

（3）会计账簿；

（4）财务报表；

（5）纳税申报表；

（6）固定资产盘点表；

（7）存货盘点表；

（8）现金盘点表；

- (9) 银行日记账；
- (10) 银行对账单；
- (11) 银行存款余额调整表；
- (12) 公司与客户供应商往来款的对账记录；
- (13) 会计人员简历及从业证书等相关资料。

3、分析过程

公司报告期内会计核算规范，然而财务管理制度有不够健全之处。具体如下：

第一，有限公司阶段，公司的备用金管理存在不足之处。公司员工在办理日常业务及业务招待等事宜的过程中会向公司举借部分备用金，对于借用备用金的额度、归还时间等未按照《财务报销管理制度》中规定的备用金的使用要求及《备用金管理制度》执行。针对该事项的后续规范措施如下：股份公司阶段，公司内部培训强调了《财务报销管理制度》中备用金的使用要求及《备用金管理制度》的规定，对制度中举借备用金的主体、定额标准、保管人员、报销时间等严格执行。

第二，报告期内，在公司处于有限责任公司存续期间，公司的治理结构不够健全，内控制度建立不够完善，在治理机制方面存在不足之处。针对该问题的规范措施如下：股份公司成立后，公司按照规范化公司治理机制的要求，在中介机构的帮助下，建立健全了公司的治理结构，设立了股东大会、董事会、监事会，制定完善了公司的“三会”议事规则等各项规章制度，明确了股东大会、董事会、监事会以及总经理等高级管理人员的职责分工。股份公司在沿袭有限公司规章制度的基础上，为适应股份公司运作及其股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的要求，进一步制定和完善了公司的内控制度、投资者保护相关制度等，除“三会”议事规则外，还制定了《关联交易决策制度》、《对外担保管理制度》、《对外投资管理办法》、《总经理工作细则》、《信息披露管理制度》、《投资者关系管理制度》等。

4、核查结论

主办券商及会计师认为，公司会计核算基础符合现行会计基础工作的规范要求，虽然公司在有限公司阶段存在一些内控缺陷，但在尽职调查过程中未发现与公司内控及会

计核算相关的重大问题。经过主办券商及会计师的规范，公司已经建立健全内控及财务管理制度。

5、补充披露情况

无。

4、申报文件显示，报告期内公司主要客户存在个人。（1）请公司补充披露报告期内针对个人客户的合同签订、发票开具与取得、款项结算方式、相关内控制度等；（2）请公司补充披露报告期内是否存在坐支现金或使用个人卡的情况，若存在，则补充披露成因、金额及占比、相关内控措施及运行规范现状等；（3）请公司补充说明是否存在业务员代公司收付款的情况，如存在，请公司补充说明针对防止业务员挪用或侵吞公司款项所制定的相关制度，并说明如何保证入账的及时性及完整性；（4）请主办券商及会计师补充核查公司内控制度的有效性及执行情况，税收缴纳是否及时合规，并发表意见；（5）请主办券商及会计师补充说明针对公司收入执行的具体尽调及审计程序，确认金额占总金额的比重，说明取得的相关的内外部证据，并发表意见。

【公司回复】

（1）请公司补充披露报告期内针对个人客户的合同签订、发票开具与取得、款项结算方式、相关内控制度等；

公司与个人客户的合同签订与和公司客户的签订流程基本一致，具体合同签订、发票开具与取得、款项结算方式如下：

1、整车销售业务

首先，公司销售人员与进店客户进行业务沟通交流、了解客户需求。当客户确定了购买意向后，销售员负责录入客户信息，填写销售洽谈单及保险试算单；其次，公司与客户签订《汽车销售订购单》，业务人员带领客户至收银室缴纳定金。如客户选择刷卡方式，需在 pos 小票上签字确认，如刷卡人与银行卡的所有人不一致需要提供垫付款证明、刷卡人身份证原件以及银行卡的所有人的身份证复印件，约定日期后，公司与客户签订一式两份《汽车销售合同》，经客户确认后双方签字盖章，其中一份合同原件由财务部保管、另一份交给客户。然后，客户根据系统出具的《整车销售缴款单》缴纳车辆购置款项，公司根据客户的缴款单开具机动车销售统一发票，并由客户在发

票背面签字确认；最后，公司与客户签定《手续交接单》《新车质量确认单》，完成整车出库手续，公司客服人员在销售完成 7 日内，对客户进行满意度回访，对客户进行跟踪服务。

2、汽车维修业务

首先，公司售后部门的服务顾问人员会核实维修车辆的外观，并填写《快速服务单》、《委托维修估价单》和《检修增项单》（视客户的增项服务需求），上述单据由服务顾问和客户双方签字确认；然后，将维修车辆送至车间，由维修技师进行维修，维修结束后，服务顾问引导客户签订《维修结算单》，该单据一式三份，其中一份交由财务部门记账使用，一份服务顾问留存签字，一份客户自留无需签字，客户支付完款项后，收银人员会给客户同时出具《结算确认单》和《出门证》；最后，公司与客户签订《免费检测单》，检测合格之后，颁发给客户《小修出厂竣工单》。保安人员根据客户持有的《出门证》进行放行。公司客服人员在维修车辆完成检修出厂后 3 日内，对客户进行满意度回访及跟踪服务。

报告期内针对个人客户的合同签订、发票开具与取得、款项结算方式、相关内控制度已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“五、报告期内利润形成情况”之“（一）营业收入、营业成本及毛利率分析”之“1、营业收入”之“（1）公司收入确认方式”中补充披露。

（2）请公司补充披露报告期内是否存在坐支现金或使用个人卡的情况，若存在，则补充披露成因、金额及占比、相关内控措施及运行规范现状等

2014 年、2015 年、2016 年 1-6 月，公司向个人客户的销售收入金额分别为 146,108,051.56 元、176,494,949.97 元、31,788,343.59 元，占当期销售收入金额比例分别为 85.37%、86.57%、71.04%。

2014 年、2015 年、2016 年 1-6 月，公司业务开展过程中现金收款金额分别为 26,227,016.27 元、25,912,365.19 元、4,981,560.62 元，占当期收款金额比例分别为 13.13%、10.92%、10.04%。

报告期内，公司存在大量个人客户，也存在向少量个人客户采取现金收款的情况，但是不存在坐支现金、使用个人卡的情况。2016 年 12 月 15 日，公司董事、监事、高

级管理人员出具承诺：“公司收到的现金收入全部存入银行，严格执行收支两条线管理方式，未使用过任何个人卡进行公司业务的款项收支。”由于汽车销售及维修业务均是个人客户占比较大，部分个人客用使用现金支付较为便捷，所以有其存在的必要性。公司对于现金收款部分，由收银人员负责收款，核算会计进行复核，财务经理进行监督。并于每日终了将当日收到的款项存入银行，按月进行现金盘点，运行较为规范。

公司报告期内是否存在坐支现金或使用个人卡的情况已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“五、报告期内利润形成情况”之“（一）营业收入、营业成本及毛利率分析”之“1、营业收入”之“（4）主要客户情况”中补充披露。

（3）请公司补充说明是否存在业务员代公司收付款的情况，如存在，请公司补充说明针对防止业务员挪用或侵吞公司款项所制定的相关制度，并说明如何保证入账的及时性及完整性

针对防止业务员挪用或为规范公司现金交易，加强收取客户货款的管理，公司制定了《财务内控管理制度》。根据公司《财务内控管理制度》第三章第五条收款要求规定：现金收款必须由业务人员陪同客户到收银台办理，严禁业务人员经手现金，严禁私自代收代付、代垫代领客户款。如自营店发现此类问题进行通报批评并罚款 1,000 元，如合作店发现此类问题先行从保证金中扣除代收款项进行结算，待收回返还合作店。

公司向个人客户销售基本上在公司进行交易，大部分进行银行收款，其他部分进行现金交易，该部分由财务部进行收款；公司对公司客户销售收款全部由银行转账进行。公司不存在业务员代公司收付款的情况，公司收入入账及时、完整。

公司是否存在业务员代公司收付款的情况已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“五、报告期内利润形成情况”之“（一）营业收入、营业成本及毛利率分析”之“1、营业收入”之“（4）主要客户情况”中补充披露。

【主办券商及会计师回复】

（4）请主办券商及会计师补充核查公司内控制度的有效性及执行情况，税收缴纳是否及时合规，并发表意见

1、核查程序

- (1) 获取企业主要税种纳税申报表，与账面进行核对；
- (2) 根据主要税种计税依据，对税费进行测算；
- (3) 检查应交税费与营业税金及附加的勾稽关系；
- (4) 检查主要房产、土地等是否缴纳房产税和土地使用税等；
- (5) 检查每期缴纳税款银行回单、完税凭证等。

2、事实依据

针对税收缴纳，主办券商通过获取企业纳税申报表、税款缴纳凭证、应交税费总账、明细账等来检查税费计提和缴纳的准确性及完整性；仔细阅读了公司的《会计核算制度》、《财务报销管理制度》、《财务内控管理制度》、《预算管理制度》等多项内控制度。

3、分析过程

主办券商及会计师查看了相关凭证，并访谈了公司的财务人员，了解到公司报告期内，存在一次滞后缴纳税款，详细情况如下：其中，2014 年度公司曾因延迟缴纳税款产生滞纳金 1.23 元。针对税收缴纳不及时的问题，公司积极与税务机关沟通并及时补缴了税款和滞纳金。

2016 年 7 月 13 日，北京市朝阳区地方税务局第九税务所出具《北京市地方税务局纳税人、扣缴义务人涉税保密信息告知书》，“北京牛咖斯汽车销售服务有限公司为我局登记户，该单位于 2013 年 1 月 1 日至 2016 年 6 月 30 日期间未接受过行政处罚”。

2016 年 7 月 12 日，北京市朝阳区国家税务局第二税务所出具《北京市朝阳区国家税务局涉税证明》，“北京牛咖斯汽车销售服务有限公司系我局辖区内纳税人，已依法在我局办理税务登记，经在税收征管系统中查询，纳税人在 2014 年 1 月 1 日至 2016 年 6 月 30 日期间共缴纳增值税税款：10,863,631.79 元。共缴纳企业所得税税款：0 元。该企业 2014 年 8 月 15 日存在欠税（2014 年 7 月增值税 26.15 元），于 2014 年 11 月 17 日补缴税款，滞纳金 1.23 元。”

4、核查结论

经上述核查，主办券商及会计师认为，公司内控制度有效及执行情况良好，税收缴

纳及时合规。

5、补充披露情况

无。

(5) 请主办券商及会计师补充说明针对公司收入执行的具体尽调及审计程序，确认金额占总金额的比重，说明取得的相关的内外部证据，并发表意见。

1、尽调程序

(1) 经过对被审计单位及环境的初步了解，对公司销售人员及相关部门主管进行询问，了解销售与收款循环内部控制情况，并执行了穿行测试和内部控制测试。以汽车维修业务流程为例，通过询问公司收银人员、维修技师、财务人员；对公司财务总监、董事会秘书等高管进行访谈；检查实际业务处理过程中控制点，获取维修结算单、刷卡小票、现金日记账、会计凭证等重要原始单据信息是否与访谈内容一致。

(2) 获取公司主营业务收入明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符，结合其他业务收入科目与报表数核对是否相符。

(3) 将公司各类业务本期的主营业务收入并与上期进行比较分析，计算本期各类业务的毛利率并与上期比较，检查是否存在异常，各期之间是否存在重大波动，查明原因。

(4) 比较本期各月各类主营业务收入的波动情况，分析其变动趋势是否正常，是否符合被审计单位季节性、周期性的经营规律，查明异常现象和重大波动的原因。

(5) 结合对资产负债表日应收账款的函证程序，检查有无未取得对方认可的大额销售。

(6) 根据增值税发票申报表及普通发票，估算全年收入，与实际收入金额比较。

(7) 抽取若干张发货单，审查出库日期、品名及数量等是否与合同、发票、记账凭证、明细账等一致。

(8) 从明细账中抽取若干张记账凭证，审查日期、品名、数量、单价、金额等是否与、合同、发票、发货单等一致。

(9) 针对报告期内各期前五大客户采取实地访谈的形式，对双方何时建立业务合

作关系、客户与牛咖斯近年的业务往来情况、对账方式、往来款金额、购销合同详细条款、交易真实性等内容进行确认。

(10) 截止性测试，审查资产负债表日前后各 10 天的业务原始凭证、记账凭证与入账的日期是否一致，是否存在跨期收入。

2、事实依据

- (1) 出库单；
- (2) 维修结算单；
- (3) 刷卡小票；
- (4) 现金日记账；
- (5) 会计凭证等；
- (6) 主营业务收入明细表；
- (7) 营业收入总账和明细账；
- (8) 应收账款的询证函回函；
- (9) 主要客户实地访谈记录；
- (10) 增值税申报表及开具发票明细表。

3、分析过程

经与会计师访谈，并调阅其相关工作底稿，确认 2014 年收入金额为 171,151,537.28 元，履行审计程序覆盖率达到 100%，2015 年收入金额为 203,867,959.48 元，履行审计程序覆盖率达到 100%，2016 年 1-6 月收入金额为 44,747,223.39 元，履行审计程序覆盖率达到 100%。

报告期内各期，针对公司销售商品车业务和汽车维修业务的收入确认取得的内外部证据如下：

- (1) 针对公司销售商品车业务和汽车维修业务的收入确认取得的内部证据

销售商品车业务：销售商品车时，公司根据有关合同或协议填写出库单，并办理出

库手续，确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方时确认收入。公司财务部门根据《汽车销售订购单》、客户签字确认的 POS 刷卡小票、经客户确认后双方签字盖章《汽车销售合同》、《整车销售缴款单》、公司开具的机动车销售统一发票等确认销售收入。为核实公司销售商品车业务收入的真实性，主办券商获取了收入确认记账凭证后附的上述文件。

汽车维修业务：提供汽车维修等劳务时，公司根据客户签字认可的维修工单及配件商品出库单一次性确认收入。公司财务部门根据《维修结算单》、《结算确认单》、《免费检测单》、《小修出厂竣工单》、客户签字确认的 POS 刷卡小票等确认维修业务收入。为核实公司汽车维修业务收入的真实性，主办券商获取了收入确认记账凭证后附的上述文件。

（2）针对公司销售商品车业务和汽车维修业务的收入确认取得的外部证据

A. 询证函回函。主办券商及会计师结合对资产负债表日应收账款的函证程序，检查了报告期内有无未取得对方认可的大额销售，其中主办券商针对应收账款科目共计发出询证函 9 封，收到询证函回函 7 封，回函率 77.78%。报告期内各期发函金额合计 2014 年 1,281,352.54 元、2015 年 1,632,980.73 元、2016 年 17,947,630.66 元。占当期应收账款总金额的比例分别为 53.75%、69.52%、98.92%。通过查阅会计师的询证函底稿，会计师针对应收账款科目共计发出询证函 16 份，收到询证函回函 16 份，回函率 100%。报告期内各期发函金额合计 2014 年 1,683,169.8 元、2015 年 1,720,957.68 元、2016 年 16,568,943.81 元。占当期应收账款总金额的比例分别为 71%、73%、91%。

B. 确认收入所依据的原始单据。由于报告期内，公司曾为汽车销售商，整车销售占在营业额中占有较大比例，资产负债表日公司预收的款项全部为个人购买汽车的定金，鉴于个人客户的活动地点不固定、数量较大且来自社会的各个层次，配合询证函回函的概率极小，实施函证程序很可能无效，会计师实施了替代程序，以客户与公司签订的合同为起点、对销售合同、定金收据、银行入账单、出库单、原始发票等原始单据进行了审核，确认了公司收入的真实性。

C. 实地访谈记录。主办券商针对报告期内各期前五大客户实施了实地访谈程序，共访谈公司客户 7 家，在访谈中对双方何时建立业务合作关系、客户与牛咖斯近年的业务往来情况、对账方式、往来款金额、购销合同详细条款、交易真实性等内容进行确认，

与被访谈人进行合影，取得被访谈人的名片，被访谈人签名确认的访谈记录等确认了公司收入的真实性。

对公司客户实地访谈的详细情况如下：

序号	公司名称	访谈日期	访谈对象	访谈人职务
1	北京嘉华中汇汽车销售服务有限公司	2016年9月13日	刘健	副总经理
2	石家庄宝翔汽车销售服务有限公司	2016年9月14日	陆靖	嘉华基业集团副总裁
3	中国人民财产保险股份有限公司北京市分公司	2016年9月20日	郭秋生	副总经理
4	中国平安财产保险股份有限公司北京市分公司	2016年9月19日	周新	渠道经理
5	中国太平洋财产保险股份有限公司北京分公司	2016年9月20日	张予强	总经理助理
6	阳光财产保险股份有限公司北京分公司	2016年9月21日	张磊	副总经理
7	北京神州汽车租赁有限公司	2016年9月23日	张爽	总监

报告期内各期，上述实地访谈客户的收入占比情况如下：

期间	序号	客户名称	销售内容	收入金额（元）	占当期营业收入的比例
2016年1-6月	1	北京嘉华中汇汽车销售服务有限公司	整车销售、精品销售、房屋租赁	5,638,366.18	12.60%
	2	中国人民保险股份有限公司北京市分公司	保险代理	2,170,286.06	4.85%
	3	中国平安财产保险股份有限公司北京市分公司	保险代理	1,565,172.82	3.50%
	4	中国太平洋财产保险股份有限公司北京分公司	保险代理	983,584.48	2.20%
	合计		-	10,357,409.54	23.15%
2015年度	1	中国人民保险股份有限公司北京市分公司	保险代理	3,117,424.95	1.53%
	2	石家庄宝翔行汽车销售服务有限公司	销售汽车配件	2,064,442.24	1.01%
	3	中国太平洋财产保险股份有限公司	保险代理	1,769,076.26	0.87%

期间	序号	客户名称	销售内容	收入金额（元）	占当期营业收入的比例
2014 年度		有限公司北京分公司			
	4	北京神州汽车租赁有限公司	定点维修	1,383,803.42	0.68%
	合计		-	8,334,746.87	4.09%
	1	中国人民保险股份有限公司北京市分公司	保险代理	1,490,448.00	0.87%
	2	中国太平洋财产保险股份有限公司北京分公司	保险代理	1,459,262.02	0.85%
2014 年度	3	北京神州汽车租赁有限公司	定点维修	955,592.74	0.56%
	4	阳光财产保险股份有限公司北京分公司	保险代理	480,909.22	0.28%
	合计		-	4,386,211.98	2.56%

4、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为，公司收入确认符合《企业会计准则第 14 号--收入》中收入确认原则的规定，收入确认真实、完整、准确。

5、补充披露情况

无。

5、（1）请主办券商、律师对公司是否存在保险业务，业务占比，是否需要符合保险行业相关法律法规及监管政策发表意见。（2）公开转让说明书披露：目前公司定位于为中高端车主提供全方位的汽车维修服务，未来公司将逐渐完善汽车后市场服务种类，发挥综合服务能力的优势，为客户提供包括维修保养、美容装饰、二手车服务、汽车金融、车险代理、现场救援等全方位的管家式服务，将自身打造成为中高端车主的全产业链车生活服务提供商及相关金融产品的服务商。请主办券商、律师对公司是否属于金融及类金融公司发表意见。

【主办券商及律师回复】

（1）请主办券商、律师对公司是否存在保险业务，业务占比，是否需要符合保险行业相关法律法规及监管政策发表意见

1、尽调程序

主办券商项目组及律师查阅了公司的《营业执照》；查阅了亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》（亚会 B 审字（2016）1192 号）；访谈了公司董事长；检索并查阅了保险行业相关法律法规。查阅了公司的《保险兼业代理业务许可证》。

2、事实依据

- （1）公司《营业执照》；
- （2）《审计报告》（亚会 B 审字（2016）1192 号）；
- （3）《中华人民共和国保险法》（2015 年修正）；
- （4）对公司董事长李岩石先生的访谈记录；
- （5）《保险专业代理机构监管规定》（2015 年修订）；
- （6）《保险兼业代理管理暂行办法》（保监发【2000】144 号）；
- （7）《保险经纪从业人员、保险公估从业人员监管办法》；
- （8）《保险销售从业人员监管办法》；
- （9）《保险兼业代理业务许可证》。

3、分析过程

（1）公司的保险代理业务情况

根据公司的《营业执照》，公司的经营范围为：广州本田汽车有限公司授权品牌汽车销售；一类汽车维修（小型车维修）；保险代理业务；经济贸易咨询；汽车装饰；销售润滑油、五金交电、机械设备、电器设备、金属材料、化工产品（不含危险化学品）、日用品、建筑材料、通讯设备、汽车配件、工艺品；汽车租赁（不含九座以上客车）。（保险代理业务、保险经纪业务以及保险代理业务以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可批准后依批准的内容展开经营活动）。公司经营范围中包含保险代理业务。

公司所经营的“保险代理业务”为代理保险公司向车主销售车险、代理收取保险费以

及在被保险人出险后，协助（或配合）保险公司为被保险人提供高效、优质、超预期的车险理赔服务。公司定位于汽车后市场，专注于提供针对奔驰、宝马、奥迪、广本等中高端品牌旗下各类车型的机修、钣喷、保养、美容装饰等一系列的汽车后市场服务。公司在保险代理业务上的开展，意在建立健全公司的汽车后市场产业链，向客户提供一条龙式的或管家式的服务，以提升客户体验。

公司代理销售的保险产品主要系保险公司标准化的车险产品。公司通过与保险公司签订《保险兼业代理委托合同》或《保险兼业代理合作协议》，明确约定委托事项、委托代理范围（包括营业场所范围、业务险种等）、代理期限、代理手续费、双方权利和义务、违约责任等。公司代理销售合同中约定代理范围内的保险产品，通过收取保险产品代理销售手续费获得保险代理业务收入。保险代理手续费一般于当月确认收入，并于次月与保险公司进行明细对账，若存在差异，则另行调整确认。

根据亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》（亚会 B 审字（2016）1192 号），报告期内，公司营业收入分类情况如下：

项目	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度	
	金额（元）	占比	金额（元）	占比	金额（元）	占比
商品车销售	22,060,068.42	49.30%	161,298,501.66	79.12%	135,557,624.40	79.20%
汽车维修	15,972,687.68	35.70%	29,450,359.53	14.45%	26,842,349.64	15.68%
精品装饰	856,195.57	1.91%	3,798,134.58	1.86%	3,634,798.61	2.12%
配件外销	37,520.31	0.08%	2,564,585.55	1.26%	30,279.40	0.02%
主营业务收入	38,926,471.98	86.99%	197,111,581.32	96.69%	166,065,052.05	97.03%
其他业务收入	5,820,751.41	13.01%	6,756,378.16	3.31%	5,086,485.23	2.97%
合计	44,747,223.39	100.00%	203,867,959.48	100.00%	171,151,537.28	100.00%

其中公司的其他业务收入主要包括保险手续费收入、代验车服务收入、小食品收入、废品收入、其他收入等。公司的其他业务收入按类别分类情况如下：

项目	2016-06-30	2015-12-31	2014-12-31
保险手续费收入	4,728,213.36	5,354,154.65	3,845,960.63
代验车服务收入	42,385.00	431,280.00	291,575.00
消费信贷手续费收入	3,000.00	41,540.00	2,566.16
延保业务收入	17,110.56	19,690.00	8,959.00

项目	2016-06-30	2015-12-31	2014-12-31
废品收入	8,411.98	49,677.36	96,236.70
小食品收入	22,312.82	51,731.25	37,082.02
服务费收入	113,913.81	629,984.90	804,105.72
其他收入	885,403.88	178,320.00	-
合计	5,820,751.41	6,756,378.16	5,086,485.23

报告期内各期，公司实现的保险手续费收入分别为 3,845,960.63 元、5,354,154.65 元、4,728,213.36 元，占营业收入比例分别为 2.25%、2.63%、10.57%。2016 年 1-6 月，公司保险手续费收入占营业收入比例大幅提高主要是由于公司于 2016 年 4 月剥离整车销售业务，使公司的营业收入出现大幅减少，从而使得保险手续费收入占比明显提高。

根据对公司董事长李岩石先生的访谈记录，在公司未来的业务发展规划中，保险代理业务仍将作为辅助，配合实现公司在汽车后市场上的全产业链布局，以向客户提供一条龙式的或管家式的服务，提升客户体验。

（2）保险兼业代理业务法律监管依据

保险兼业代理业务需要符合部分保险行业相关法律法规及监管政策，主要包括：《中华人民共和国保险法》（2015 年修正）、《保险专业代理机构监管规定》（2015 年修订）、《保险兼业代理管理暂行办法》（保监发【2000】144 号）、《保险经纪从业人员、保险公估从业人员监管办法》、《保险销售从业人员监管办法》等。

根据《中华人民共和国保险法》“第一百一十九条 保险代理机构、保险经纪人应当具备国务院保险监督管理机构规定的条件，取得保险监督管理机构颁发的经营保险代理业务许可证、保险经纪业务许可证。”

根据《保险兼业代理管理暂行办法》“第二条 保险兼业代理人是指受保险人委托，在从事自身业务的同时，为保险人代办保险业务的单位。第三条 保险兼业代理人从事保险代理业务应遵守国家的有关法律法规和行政规章，遵循自愿和诚实信用原则。...第八条 中国保监会对经核准取得保险兼业代理资格的单位颁发《保险兼业代理许可证》。...第十二条 保险公司只能与已取得《保险兼业代理许可证》的单位建立保险兼业代理关系，委托其开展保险代理业务。第十三条 保险兼业代理人代理业务范围以《保险兼业代理许可证》核定的代理险种为限。”可以认为，公司经营保险代理业务需要受中国保

险监督管理委员会及其派出机构监管，需取得保监会审查后颁发的许可证，需要遵守保险行业相关法律法规及监管政策。

（3）公司所获发的《保险兼业代理许可证》情况

公司于 2011 年 9 月 23 日首次获发了中国保险监督管理委员会北京监管局审批发放的机构编码为 110105792130363002 的《保险兼业代理业务许可证》，代理险种：意外伤害保险（航空意外险除外）、责任保险类、货物运输保险、家庭财产保险、企业财产保险、机动车辆保险。2016 年 11 月 11 日，公司获发了更新的《保险兼业代理业务许可证》，有效期至 2017 年 9 月 23 日。

（4）公司的保险代理业务的内部控制情况

为保证保险代理业务日常经营的规范性，公司不定期安排保险公司或第三方培训机构对所有从事保险业务的员工进行保险法律、业务知识及职业道德等执业培训。同时，公司针对保险代理业务的特殊性制定了《保险部管理规定》（保险部隶属于服务运营中心），建立奖惩机制，明确员工在进行保险代理业务时的操作规范。公司启用客户满意度调查机制，从公司内部控制和外部反馈等多个方面对公司保险代理业务进行规范和监管。

4、核查结论

经核查律师认为，公司不属于金融及类金融公司。

经上述核查，主办券商认为，公司合法取得了《保险兼业代理业务许可证》；公司在取得《保险兼业代理业务许可证》的前提下开展从事保险兼业代理业务；公司保险兼业代理业务经营符合《保险法》、《保险兼业代理管理暂行办法》等相关法律法规的规定，业务经营合法合规；公司的保险兼业代理业务需遵守保险行业相关法律法规及监管政策。

5、补充披露情况

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、公司所属行业基本情况”之“（二）所属行业监管概况”中对公司的保险代理业务所受监管的情况进行补充披露。

（2）公开转让说明书披露：目前公司定位于为中高端车主提供全方位的汽车维修

服务，未来公司将逐渐完善汽车后市场服务种类，发挥综合服务能力的优势，为客户提供包括维修保养、美容装饰、二手车服务、汽车金融、车险代理、现场救援等全方位的管家式服务，将自身打造成为中高端车主的全产业链车生活服务提供商及相关金融产品的服务商。请主办券商、律师对公司是否属于金融及类金融公司发表意见。

1、尽调程序

主办券商项目组及律师查阅了公司的《公司章程》；查阅了报告期内公司的重大业务合同；访谈了公司董事长。

2、事实依据

- (1) 《公司章程》；
- (2) 报告期内公司的重大业务合同；
- (3) 对公司董事长李岩石先生的访谈记录。

3、分析过程

- (1) 定义金融类企业、类金融类企业的法律依据

根据《关于金融类企业挂牌融资有关事项的通知》（公告【2016】36号），金融类企业主要包括：（一）“一行三会”监管的企业（中国人民银行、中国银监会、中国证监会、中国保监会监管并持有相应监管部门颁发的《金融许可证》等证牌的企业）；（二）私募机构；（三）其它具有金融属性企业（小额贷款公司、融资担保公司、融资租赁公司、商业保理公司、典当公司等具有金融属性的企业）。

- (2) 公司主营业务情况

根据公司的《公司章程》，公司的经营宗旨为：以技术打造品质，以口碑铸就品牌，致力于为车主提供实惠、便捷的养车服务。

报告期初，公司主要从事广汽本田品牌乘用车整车销售、售后服务、维修保养等业务。公司于2015年下半年开始进行业务转型，同时于2016年起逐渐对商品车销售业务进行剥离。目前，公司定位于汽车后市场，专注于提供针对奔驰、宝马、奥迪、广本等中高端品牌旗下各类车型的机修、钣喷、保养、美容装饰等一系列的汽车后市场服务。

根据根据亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》（亚会 B 审字（2016）1192 号），报告期内，公司营业收入分类情况如下：

项目	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度	
	金额（元）	占比	金额（元）	占比	金额（元）	占比
商品车销售	22,060,068.42	49.30%	161,298,501.66	79.12%	135,557,624.40	79.20%
汽车维修	15,972,687.68	35.70%	29,450,359.53	14.45%	26,842,349.64	15.68%
精品装饰	856,195.57	1.91%	3,798,134.58	1.86%	3,634,798.61	2.12%
配件外销	37,520.31	0.08%	2,564,585.55	1.26%	30,279.40	0.02%
主营业务收入	38,926,471.98	86.99%	197,111,581.32	96.69%	166,065,052.05	97.03%
其他业务收入	5,820,751.41	13.01%	6,756,378.16	3.31%	5,086,485.23	2.97%
合计	44,747,223.39	100.00%	203,867,959.48	100.00%	171,151,537.28	100.00%

2014 年度、2015 年度、2016 年 1-6 月，公司主营业务收入分别为 166,065,052.05 元、197,111,581.32 元和 38,926,471.98 元，占营业收入比例分别为 97.03%、96.69%和 86.99%。报告期内，公司主营业务明确。报告期内，公司主营业务未涉及《关于金融类企业挂牌融资有关事项的通知》中规定的类别。

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），上市公司分类原则与方法“1 以上市公司营业收入等财务数据为主要分类标准和依据，所采用财务数据为经过会计师事务所审计并已公开披露的合并报表数据。2 当上市公司某类业务的营业收入比重大于或等于 50%，则将其划入该业务相对应的行业。3 当上市公司没有一类业务的营业收入比重大于或等于 50%，但某类业务的收入和利润均在所有业务中最高，而且均占到公司总收入和总利润的 30%以上（包含本数），则该公司归属该业务对应的行业类别。”公司所属行业应为“O 居民服务、修理和其他服务业”中的“O80 机动车、电子产品和日用产品修理业”。

（3）公司其他业务情况

根据亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》（亚会 B 审字（2016）1192 号），报告期内，公司的其他业务收入主要包括保险手续费收入、代验车服务收入、小食品收入、废品收入、其他收入等。报告期内各期，公司实现的保险代理收入分别为 3,845,960.63 元、5,354,154.65 元、4,728,213.36 元，占其他业务收入比例分别为 75.61%、79.25%、81.23%，占营业收入比例分别为 2.25%、2.63%、10.57%。

报告期内，公司的前五大客户中包括了中国人民保险股份有限公司北京市分公司、中国平安财产保险股份有限公司北京市分公司、中国太平洋财产保险股份有限公司北京分公司、阳光财产保险股份有限公司北京分公司等保险公司，主要系由于公司属服务行业，所面对的客户为随机且分散的购车车主或修车车主，而单个车主的汽车维修费用或购车费用金额均较小，一般无法体现在前五大客户中。

公司所经营的“保险代理业务”为代理保险公司向车主销售车险、代理收取保险费以及在被保险人出险后，协助（或配合）保险公司为被保险人提供高效、优质、超预期的车险理赔服务。公司在保险代理业务上的开展，意在建立健全公司的汽车后市场产业链，向客户提供一条龙式的或管家式的服务，以提升客户体验。根据公司开展该业务的目的以及实际经营情况判断，公司并不是以获取资金成本收益为目的的金融或类金融企业。除保险代理业务外，公司未实际从事汽车金融业务，未向客户提供相关金融产品，公司所从事的机动车辆保险兼业代理业务并非公司主营业务，系与主营业务密切相关且符合行业特点及惯例的服务延伸，亦取得了相应的行业准入资格。

根据对公司董事长李岩石先生的访谈记录，在公司未来的业务发展规划中，保险代理业务仍将作为辅助，配合实现公司在汽车后市场上的全产业链布局，以向客户提供一条龙式的或管家式的服务，提升客户体验。**公司定位于为中高端车主提供全方位的汽车维修服务，未来公司将继续以汽车后市场为依托，逐渐完善服务种类，发挥综合服务能力优势，为客户提供包括维修保养、美容装饰、二手车服务、车险代理、现场救援等全方位的管家式服务，将自身打造成为中高端车主的全产业链车生活服务提供商。**

4、核查结论

经核查，主办券商认为，报告期内公司主营业务收入为商品车销售收入和汽车维修收入，公司自 2016 年起逐步退出了商品车销售业务，逐步实现了专业从事汽车后市场服务的业务转型。公司未从事汽车金融业务，未向客户提供相关金融产品，公司所从事的机动车辆保险兼业代理业务并非公司主营业务，系与主营业务密切相关且符合行业特点及惯例的服务延伸，亦取得了相应的行业准入资格。公司不属于包括但不限于银行业、证券业、保险业、小贷、担保、融资租赁、商业保理、典当等具有金融属性的金融企业或类金融企业，不属于私募基金或私募基金管理人，公司未曾对前述金融或类金融企业、私募基金或私募基金管理人、相关服务机构进行过投资，且不涉及在收付款人之间作为

中介机构提供货币资金转移的第三方支付平台业务，公司业务不具有金融属性，不属于金融及类金融公司。

经核查，律师认为，公司不属于金融及类金融公司。

5、补充披露情况

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“八、公司发展规划”之“（二）业务发展规划”中更新披露。

6、请主办券商、律师对公司是否具备必要资质发表意见。

【主办券商及律师回复】

1、尽调程序

主办券商项目组及律师查阅了公司及下属公司的工商资料；核查了公司的业务资质情况；查阅了报告期内公司的重大业务合同；查阅了亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》（亚会 B 审字（2016）1192 号）；查阅了工商部门出具的合法合规证明；查阅了行业相关法律法规文件。

2、事实依据

- （1）《营业执照》；
- （2）《公司章程》；
- （3）《道路运输经营许可证》；
- （4）《保险兼业代理业务许可证》；
- （5）ICP 备案文件及 ICP 许可申请文件；
- （6）报告期内公司的重大业务合同；
- （7）亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》（亚会 B 审字（2016）1192 号）；
- （8）公司及分公司的合法合规证明；

(9)《交通部关于贯彻新版道路运输经营许可证和道路运输证有关事项的通知》(交公路发【2002】55 号)；

(10)《机动车维修管理规定》(2016 年修订)

(11)《中华人民共和国电信条例》；

(12)《互联网信息服务管理办法》；

(13)《电信业务经营许可管理办法》；

(14)《中华人民共和国大气污染防治法》(2015 年修订)；

(15)《中华人民共和国水污染防治法》。

3、分析过程

(1) 公司取得资质情况

目前，公司取得的业务许可及资质认证的主要情况如下：

序号	资质名称	许可业务种类	编号	发证单位	有效期
1	道路运输经营许可证	一类汽车维修(小型车维修)	京交运管许可修字 110105002791	北京市交通委员会运输管理局	2014 年 1 月 10 日至 2020 年 1 月 9 日
2	保险兼业代理业务许可证	意外伤害保险(航空意外险除外)、责任保险类、货物运输保险、家庭财产保险、企业财产保险、机动车辆保险	机构编码 110105792130363002	中国保险监督管理委员会北京监管局	2016 年 11 月 11 日至 2017 年 9 月 23 日
3	ICP 备案	www.n-cars.com.cn	京 ICP 备 09110483 号-2	中华人民共和国工业和信息化部	备案日期 2016 年 7 月 19 日

(2) 公司的业务情况

根据北京市工商行政管理局朝阳分局 2016 年 9 月 8 日核发的《营业执照》(统一社会信用代码为 91110105792130363L)，公司登记的经营范围为一类汽车维修(小型车维修)；保险代理业务；经济贸易咨询；汽车装饰；销售汽车、润滑油、五金交电、机械设备、电器设备、金属材料、化工产品(不含危险化学品)、日用品、建筑材料、通讯

设备、汽车配件、工艺品；汽车租赁（不含九座以上客车）。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；保险代理业务以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

根据根据亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》（亚会B审字（2016）1192号），报告期内，公司营业收入分类情况如下：

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度	
	金额（元）	占比	金额（元）	占比	金额（元）	占比
商品车销售	22,060,068.42	49.30%	161,298,501.66	79.12%	135,557,624.40	79.20%
汽车维修	15,972,687.68	35.70%	29,450,359.53	14.45%	26,842,349.64	15.68%
精品装饰	856,195.57	1.91%	3,798,134.58	1.86%	3,634,798.61	2.12%
配件外销	37,520.31	0.08%	2,564,585.55	1.26%	30,279.40	0.02%
主营业务收入	38,926,471.98	86.99%	197,111,581.32	96.69%	166,065,052.05	97.03%
其他业务收入	5,820,751.41	13.01%	6,756,378.16	3.31%	5,086,485.23	2.97%
合计	44,747,223.39	100.00%	203,867,959.48	100.00%	171,151,537.28	100.00%

其中，其他业务收入主要包括保险手续费收入、代验车服务收入、小食品收入、废品收入、其他收入等。

根据公司对外签订的业务合同，公司主要业务合同包括采购合同（汽车特约销售、采购汽车、采购汽车零配件，供应商均为国内厂商）、合作协议（签约合作店）、借款合同、销售协议（保险兼业代理、汽车销售、车辆定点维修）等。公司在登记的经营范围内从事经营活动。

（3）法律依据

①需要取得《道路运输经营许可证》

根据《中华人民共和国道路运输条例》（2016年修订），“**第三十九条** 申请从事道路运输站(场)经营、机动车维修经营和机动车驾驶员培训业务的，应当在依法向工商行政管理机关办理有关登记手续后，向所在地县级道路运输管理机构提出申请，并分别附送符合本条例第三十六条、第三十七条、第三十八条规定条件的相关材料。县级道路运输管理机构应当自受理申请之日起15日内审查完毕，作出许可或者不予许可的决定，并书面通知申请人。”

根据《交通部关于贯彻新版道路运输经营许可证和道路运输证有关事项的通知》(交公路发【2002】55号)，“道路运输经营许可证是经营道路运输的合法凭证，正本悬挂在经营场所，副本用于记录质量信誉考核结果、年度审验结果和违章处罚情况。”

根据《机动车维修管理规定》(2016年修订)，“第七条 机动车维修经营依据维修车型种类、服务能力和经营项目实行分类许可。机动车维修经营业务根据维修对象分为汽车维修经营业务、危险货物运输车辆维修经营业务、摩托车维修经营业务和其他机动车维修经营业务四类。汽车维修经营业务、其他机动车维修经营业务根据经营项目和服务能力分为一类维修经营业务、二类维修经营业务和三类维修经营业务。摩托车维修经营业务根据经营项目和服务能力分为一类维修经营业务和二类维修经营业务。第八条 获得一类、二类汽车维修经营业务或者其他机动车维修经营业务许可的，可以从事相应车型的整车修理、总成修理、整车维护、小修、维修救援、专项修理和维修竣工检验工作；获得三类汽车维修经营业务(含汽车综合小修)、三类其他机动车维修经营业务许可的，可以分别从事汽车综合小修或者发动机维修、车身维修、电气系统维修、自动变速器维修、轮胎动平衡及修补、四轮定位检测调整、汽车润滑与养护、喷油泵和喷油器维修、曲轴修磨、气缸镗磨、散热器维修、空调维修、汽车美容装潢、汽车玻璃安装及修复等汽车专项维修工作。具体有关经营项目按照《汽车维修业开业条件》(GB/T 16739)相关条款的规定执行。”

②需要取得《保险兼业代理业务许可证》

根据《中华人民共和国保险法》“第一百一十九条 保险代理机构、保险经纪人应当具备国务院保险监督管理机构规定的条件，取得保险监督管理机构颁发的经营保险代理业务许可证、保险经纪业务许可证。”

根据《保险兼业代理管理暂行办法》“第二条 保险兼业代理人是指受保险人委托，在从事自身业务的同时，为保险人代办保险业务的单位。第三条 保险兼业代理人从事保险代理业务应遵守国家的有关法律法规和行政规章，遵循自愿和诚实信用原则。...第八条 中国保监会对经核准取得保险兼业代理资格的单位颁发《保险兼业代理许可证》。...第十二条 保险公司只能与已取得《保险兼业代理许可证》的单位建立保险兼业代理关系，委托其开展保险代理业务。第十三条 保险兼业代理人代理业务范围以《保险兼业代理许可证》核定的代理险种为限。”可以认为，公司经营保险代理业务需要受中国保

险监督管理委员会及其派出机构监管，需取得保监会审查后颁发的许可证，需要遵守保险行业相关法律法规及监管政策。

③需要取得 ICP 备案

根据《互联网信息服务管理办法》，“第三条 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。第四条 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。未取得许可或者未履行备案手续的，不得从事互联网信息服务。...第七条 从事经营性互联网信息服务，应当向省、自治区、直辖市电信管理机构或者国务院信息产业主管部门申请办理互联网信息服务增值电信业务经营许可证(以下简称经营许可证)。”

经营性 ICP，目前提供的网上信息大都是免费浏览的，经营的内容主要是网上广告、代制作网页、服务器内存空间出租、有偿提供特定信息内容、电子商务及其它网上应用服务。非经营性 ICP，主要是政府上网工程的各级政府部门网站、新闻机构的电子版报刊，企事业单位、教育科研机构各类公益性网站和对本单位产品或业务作自我宣传的网站。

根据《中华人民共和国电信条例》（2016 修订），“第七条 国家对电信业务经营按照电信业务分类，实行许可制度。经营电信业务，必须依照本条例的规定取得国务院信息产业主管部门或者省、自治区、直辖市电信管理机构颁发的电信业务经营许可证。未取得电信业务经营许可证，任何组织或者个人不得从事电信业务经营活动。第八条 电信业务分为基础电信业务和增值电信业务。基础电信业务，是指提供公共网络基础设施、公共数据传送和基本话音通信服务的业务。增值电信业务，是指利用公共网络基础设施提供的电信与信息服务的业务。电信业务分类的具体划分在本条例所附的《电信业务分类目录》中列出。国务院信息产业主管部门根据实际情况，可以对目录所列电信业务分类项目作局部调整，重新公布。”

公司在业务营销行为中推行线上、线下双向拓展的营销战略。在线上，公司建立了“牛咖斯”微信公众号等互动平台，开拓了京东、百度糯米、途虎养车、养车之家等电商平台作为公司产品或服务的分销渠道。利用线上平台庞大的客户基础，实现自媒体式的

推广，通过线上平台结合移动互联网优势，将公司各项业务进行整合。通过查询公司网站 www.n-cars.com.cn，网站的功能为公司产品或业务的自我展示，不涉及提供有偿信息、网页制作等服务。公司利用互联网实现的资源整合实为销售行为，属于销售渠道的拓展。根据《电信业务分类目录（2015 年版）》，公司业务行为方式不属于目录中所列增值业务。

根据对公司董事长李岩石先生的访谈记录，为方便公司未来业务拓展，在公司未来业务规划中不排除有从事经营性互联网信息服务的可能性，故公司已于 2016 年 12 月 13 日向北京市通信管理局申请办理《电信与信息服务业务经营许可证》，现处于受理阶段，申请事项进度进行正常。

④无需入得《排污许可证》

根据《中华人民共和国大气污染防治法》（2015 年修订）“第十九条排放工业废气或者本法第七十八条规定名录中所列有毒有害大气污染物的企业事业单位、集中供热设施的燃煤热源生产运营单位以及其他依法实行排污许可管理的单位，应当取得排污许可证。排污许可的具体办法和实施步骤由国务院规定。”

根据《中华人民共和国水污染防治法》，“第二十条国家实行排污许可制度。直接或者间接向水体排放工业废水和医疗污水以及其他按照规定应当取得排污许可证方可排放的废水、污水的企业事业单位，应当取得排污许可证；城镇污水集中处理设施的运营单位，也应当取得排污许可证。排污许可的具体办法和实施步骤由国务院规定。禁止企业事业单位无排污许可证或者违反排污许可证的规定向水体排放前款规定的废水、污水。”

公司主要从事汽车维修保养业务，虽然其在日常经营中需要向环境排放废气、污水等，但该等污染物不属于《大气污染防治法》第十九条规定的工业废气，也不属于《水污染防治法》第二十条规定的工业废水和医疗污水。

2016 年 10 月 19 日，主办券商项目组及律师项目组就公司的环保事项向北京市朝阳区环保局进行访谈，确认报告期内公司不存在违反环保法规的情况，现有业务无需取得《排污许可证》。

（4）工商部门出具合法合规证明

根据北京市工商局朝阳分局于 2016 年 8 月 2 日出具证明,“北京牛咖斯汽车销售服务有限公司近三年(自 2013 年 8 月 2 日至 2016 年 8 月 2 日)没有因违反工商行政管理法律、法规受到我局行政处罚的案件记录”。截至本反馈意见回复出具之日,公司下属分公司已全部收到当地工商分局出具的合法合规证明。

4、核查结论

经核查,主办券商认为,公司各项业务模块均取得了主管部门审批,公司合法拥有其经营所需的各项许可及资质,公司从事的经营合法有效,不存在超越资质、范围经营的情况;符合合法规范经营的挂牌条件。

经核查,律师认为,截至《补充法律意见书(一)》出具之日,牛咖斯已取得经营业务所需的全部资质。

5、补充披露情况

无。

7、公司已拥有 1 家自营服务中心与 10 家已开业的合作服务中心。请主办券商、律师对公司及各门店环保事项是否符合《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(一)》的要求发表意见。

【主办券商及律师回复】

1、尽调程序

主办券商项目组及律师核查了公司所属行业是否为重污染行业;核查了公司在建工程环保手续;核查了公司取得《排污许可证》的必要性;核查公司日常环保运作情况,现场查看了公司的维修车间,了解公司业务流程以及污染物的排放情况;核查公司是否存在环保事故、环保纠纷或潜在纠纷、是否存在处罚;公司的环评批复、环评验收等批复文件;核查公司的排污费缴纳情况;核查各家合作店的环评批复、环评验收情况;访谈了公司董事长;查阅了对环保局的访谈记录。

2、事实依据

(1) 公司的环评批复、环评验收等批复文件;

- (2) 报告期内公司的年度环境监测报告；
- (3) 各家合作店的环评批复、环评验收等批复文件；
- (4) 公司缴纳排污费的付款凭证；
- (5) 公司实际控制人李岩石先生、陈晓莉女士的承诺函；
- (6) 对环保局的访谈记录。

3、分析过程

(1) 公司不属于重污染行业

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》(2012 年修订)，公司所属行业为“O 居民服务、修理和其他服务业”中的“O80 机动车、电子产品和日用产品修理业”；根据国家统计局《国民经济行业分类》(GB/T 4754-2011)，公司所属行业为“O 居民服务、修理和其他服务业”中的“O80 机动车、电子产品和日用产品修理业 (O80)”下属的“O8011 汽车修理与维护”；根据全国股份转让系统公司发布的《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为“O 居民服务、修理和其他服务业”中的“O80 机动车、电子产品和日用产品修理业 (O80)”下属的“O8011 汽车修理与维护”。

根据《关于对申请上市的企业和申请再融资的上市企业进行环境保护核查的通知》(环发【2003】101 号)，“重污染行业暂定为：冶金、化工、石化、煤炭、火电、建材、造纸、酿造、制药、发酵、纺织、制革和采矿业。”公司所属行业不属于重污染行业。

根据《上市公司环保核查行业分类管理名录》(环办函【2008】373 号)，上市公司环保核查行业分类主要包括：火电、钢铁、水泥、电解铝、煤炭、冶金、建材、采矿、化工、石化、制药、轻工(酿造、造纸、发酵)、纺织、制革。公司所属行业不包含在环保核查行业分类中。

(2) 公司的环保事项情况

2007 年 10 月 30 日，北京市朝阳区环境保护局出具《增加汽车修理项目环境影响报告表的批复》，同意公司增加汽车修理项目环境影响报告表。

根据公司于 2007 年 9 月向北京市朝阳区环境保护局提交《北京市环境保护局建设

项目环境影响评价报告表》，公司经营中，喷烤漆房油漆废气：喷一辆整车约需 1.5kg 酚醛硝基漆、0.5kg 硝基稀释剂，喷漆时间约为 45min,大部分（70%）有机溶剂在喷漆时挥发，其余在烤漆时排出，烤漆时间约为 20min，含喷雾经活性炭吸附处理后外排。计算得甲苯在喷漆时的排放速率约 0.55kg/h,在烤漆时约 0.48kg/h，是否需要烤漆根据客户的要求而定，大部分采用 24 小时自然晾干。喷烤漆房配备的风机风量为 25000m³/h。所以，甲苯在喷漆时排放浓度约为 4.71mg/m³，在烤漆时排放浓度约 4.53mg/m³。

2009 年 10 月 15 日，北京市朝阳区环境保护局出具《行政许可决定书》，认定公司的废水、噪声、废气等各项污染物经监测达到相应的排放标准，符合《建设项目竣工环境保护验收管理办法》的各项验收条件。

公司报告期内每年均按时委托环境质量检测公司进行环境质量监测，并由其出具《检测报告》备档，以供环境保护局的日常抽查。根据报告期内各期的《检测报告》，公司对“固定污染源排气中颗粒物与气态污染物”的排放；对苯、甲苯、二甲苯、“固定污染源排气中非甲烷总烃”的排放；对排放废水水质的检测符合《汽车维修业水污染物排放标准》（GB26877-2001）、《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）、《环境空气质量标准》（GB3095-2012）。

根据《中华人民共和国大气污染防治法》（2015 年修订）“**第十九条**排放工业废气或者本法第七十八条规定名录中所列有毒有害大气污染物的企业事业单位、集中供热设施的燃煤热源生产运营单位以及其他依法实行排污许可管理的单位，应当取得排污许可证。排污许可的具体办法和实施步骤由国务院规定。”

根据《中华人民共和国水污染防治法》，“**第二十条** 国家实行排污许可制度。直接或者间接向水体排放工业废水和医疗污水以及其他按照规定应当取得排污许可证方可排放的废水、污水的企业事业单位，应当取得排污许可证；城镇污水集中处理设施的运营单位，也应当取得排污许可证。排污许可的具体办法和实施步骤由国务院规定。禁止企业事业单位无排污许可证或者违反排污许可证的规定向水体排放前款规定的废水、污水。”

公司主要从事汽车维修保养业务，虽然其在日常经营中需要向环境排放废气、污水等，但该等污染物不属于《大气污染防治法》第十九条规定的工业废气，也不属于《水污染防治法》第二十条规定的工业废水和医疗污水。

2016 年 10 月 19 日，主办券商项目组及律师项目组就公司的环保事项向北京市朝阳区环保局进行访谈，确认公司不存在违反环保法规的情况，且根据公司的日常经营业务判断，无需取得《排污许可证》。

报告期内，公司按时完成排污费的的缴纳，共缴纳排污费 4,509.88 元。目前，公司无在建工程。根据在北京市环境保护局网站（<http://www.bjepb.gov.cn/>）的检索记录，未发现公司存在环保行政处罚的情况。根据环保部发布的《国家重点监控企业名单》，公司不属于国家污染源重点监控企业，无需履行向社会公开披露环境信息的义务。

（3）合作店的环保事项情况

公司以“牛咖斯”为品牌、采用以中高端品牌汽车为主的综合维修连锁模式，利用现有标准服务管理优势，打破汽车厂商的技术及配件限制，通过标准的基础设备评估、人员技术培训、专业配件供应等支持，充分实现资源整合，从而为客户提供优质、低价的服务。在合作服务模式中，公司在品牌车辆配件及技术方面提供支持，并委托合作方进行服务，同时支付委托维修费。受托合作店并非公司的下属公司。目前，已开业的 13 家合作店中 4 家持有环境影响评价表批复及建设项目竣工环保验收文件；2 家合作方持有环境影响评价表批复文件；其余 7 家合作方无上述环保文件。

根据合作方与牛咖斯签订《合同协议书》，合作协议的一般性规定包括：“合作期限内，乙方应确保具备从事委托服务之适格资质，持有合法有效的资质证书。...合作期限内，乙方应确保具有从事委托服务的各项生产资源，包括：（1）场所保障具有合法有效的房产、土地所有权/使用权；（2）生产设备保障具有符合委托服务需要的各项生产设备并应处于正常使用状态；（3）人员合法雇佣符合委托服务需要的人员，包括管理及技术人员，上述人员应接受甲方统一进行的管理或技术培训，符合牛咖斯规范标准要求。乙方自身及其雇员应遵守《运营管理手册》的相关规定，包括服务要求、人员培训等。...乙方承诺，自设立至今遵守国家及地方相关法律、法规及行业规定，不存在主体资格、财务税务、环境保护、用工等方面的违法违规行为。”“乙方（即合作店）承诺，自设立至今遵守国家及地方相关法律、法规及行业规定，不存在主体资格、财务税务、环境保护、用工等方面的违法违规行为”、“下列情况出现，甲方有权单方面解除本协议并有权向违约方追究违约责任：因产品或服务质量等原因，导致牛咖斯市场形象、商业信誉受到重大贬损；乙方因重大违法违规行为受到行政或刑事处罚”。根据《合同协议书》

的表述，合作店与牛咖斯及其下属公司或分支机构独立承担法律责任，不存在法律主体的混同关系，牛咖斯下属公司或分支机构不因合作店的违规事宜承担法律责任；此外，牛咖斯与合作店在协议中亦明确约定了责任承担事宜，并拥有单方面解除协议并追究对方违约责任之权利，上述约定有利于保障牛咖斯在合作过程中的合法权益。

根据《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（一）》，“二、申请挂牌公司及其子公司的环保应满足哪些要求？答：（一）推荐挂牌的中介机构应核查申请挂牌公司及其子公司所属行业是否为重污染行业。重污染行业认定依据为国家和各地方的相应监管规定，没有相关规定的，应参照环保部、证监会等有关部门对上市公司重污染行业分类规定执行。（二）申请挂牌公司及其子公司所属行业为重污染行业，根据相关法规规定应办理建设项目环评批复、环保验收、排污许可证以及配置污染处理设施的，应在申报挂牌前办理完毕；如公司尚有在建工程，则应按照建设进程办理完毕相应环保手续。（三）申请挂牌公司及其子公司所属行业不属于重污染行业但根据相关法规规定必须办理排污许可证和配置污染处理设施的，应在申报挂牌前应办理完毕。（四）申请挂牌公司及其子公司按照相关法规规定应制定环境保护制度、公开披露环境信息的，应按照监管要求履行相应义务。（五）申请挂牌公司及其子公司最近 24 个月内不应存在环保方面的重大违法违规行为，重大违法行为的具体认定标准按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》相应规定执行。”

根据公司实际控制人李岩石先生、陈晓莉女士出具的承诺，合作店虽然并非公司的下属公司，不应纳入“公司及子公司”的核查范围，但是为避免公司未来业务发展的运营风险，公司未来在签约合作中心时将重点核查并严格执行督促待签约合作店的环保合规事项，如对方无法提供相应环保文件，则在合作协议中约定其尽快取得。

4、核查结论

经核查，主办券商认为，公司不属于重污染行业并且无需取得《排污许可证》；公司经营主体建设时完成环评批复及环评验收手续，符合国家环境保护相关法律法规；公司的生产经营活动符合有关环境保护的要求，按时完成年度环境影响监测报告；报告期内，本公司不存在违反环保问题的重大违法违规情形，同时公司也不存在环保事故、环保纠纷或潜在纠纷、不存在环保处罚；公司环保事项符合《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（一）》的要求；合作店与公司在法律主体上彼此独立，部分合作店未提供环保相关批准文件并不对公司造成重大不利影响。

经核查，律师认为，公司环保事项符合《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（一）》的要求；合作方门店与公司在法律主体上彼此独立，部分合作方门店未提供环保相关批准文件并不对公司造成重大不利影响。

5、补充披露情况

公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”等部分中补充披露公司的合作店环保风险。

“（十六）合作店环保风险

公司以“牛咖斯”为品牌、采用以中高端品牌汽车为主的综合维修连锁模式。连锁模式以合作经营为主。根据公司与合作店签署的《合同协议书》，合作店与牛咖斯及其下属公司或分支机构独立承担法律责任，不存在法律主体的混同关系，牛咖斯及其下属公司或分支机构不因合作店的违规事宜承担法律责任；此外，牛咖斯与合作店在协议中亦明确约定了责任承担事宜，并拥有单方面解除协议并追究对方违约责任之权利，上述约定有利于保障牛咖斯在合作过程中的合法权益。

目前，公司已开业的 13 家合作服务中心中，其中 4 家合作店持有环境影响评价表批复及建设项目竣工环保验收文件，2 家合作方持有环境影响评价表批复文件，其余 7 家合作方无上述环保文件，存在环保手续履行不完整的情况。因此，若合作店由于环保手续履行不完整而受到停业等处罚，可能对公司未来业务带来影响。

随着公司合作服务中心数量的增加，单一合作店收入占比将逐步降低；同时公司未来在签约合作店时将重点核查并严格执行督促待签约合作店的环保合规事项，如对方无法提供相应环保文件，则在合作协议中约定其尽快取得。

8、公司有机构投资者。请主办券商及律师进一步核查公司引入机构投资者是否与公司存在对赌协议或其他投资安排。请主办券商、律师对股东之间的对赌等约定是否损害公司及其他股东的合法权益，是否符合《挂牌公司股票发行常见问题解答（三）》发表意见。

【主办券商及律师回复】

1、尽调程序

主办券商查阅了公司工商档案，取得了公司与投资机构签署的投资协议及其补充协议，对投资机构委派的董事进行访谈，对公司董事长及总经理等相关人员进行访谈，取得了公司出具的相关承诺函。

2、事实依据

- (1) 公司工商档案；
- (2) 《北京牛咖斯汽车销售服务有限公司之增资协议》；
- (3) 《北京牛咖斯汽车销售服务有限公司增资协议之补充协议》；
- (4) 《北京牛咖斯汽车服务股份有限公司增资协议之补充协议（二）》；
- (5) 与投资机构委派董事的访谈记录；
- (6) 与公司董事长、总经理的访谈记录；
- (7) 公司及相关人员出具的相关承诺函。

3、分析过程

- (1) 上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）对公司增资的过程

2015年11月2日，经有限公司股东会决议，有限公司注册资本由2,000.00万元增加至2,352.00万元，新增出资部分由上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）以货币资金3,000.00万元按照8.52元/出资额的价格认缴，主要是由于上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）认可公司汽车后市场的业务模式以及以李岩石为首的核心管理团队，看好公司未来发展前景。

2015年11月18日，有限公司完成工商变更登记手续。本次增资完成后，有限公司的股权结构具体如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	北京融拓睿利股权投资管理中心（有限合伙）	1,100.00	46.77%	货币资金

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例	出资方式
2	李岩石	762.00	32.39%	货币资金
3	上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）	352.00	14.97%	货币资金
4	姜楠	115.00	4.89%	货币资金
5	蹇朴	11.50	0.49%	货币资金
6	李佳	11.50	0.49%	货币资金
合计		2,352.00	100.00%	-

（2）公司与上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）相关协议的签署情况

2015年9月30日，上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）与公司及各公司当时全体股东签署《北京牛咖斯汽车销售服务有限公司之增资协议》，该协议中不存在对赌协议或其他投资安排。

2015年9月30日，上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）与李岩石、北京牛咖斯汽车销售服务有限公司签署《北京牛咖斯汽车销售服务有限公司增资协议之补充协议》，该协议约定如下：

“1.1.1 优先认购权

投资者作为公司股东期间，当公司新增注册资本时，投资者有权优先认购与其持股比例相当的新增资本，且购买的价格、条件不得实质高于该轮投资者认购的价格和条件。其他股东放弃认购权时，投资者有权与未放弃认购权的股东共同认购其他股东放弃的份额。

1.1.2 转让限制及随售权

未经投资者事先书面同意，李岩石不得向任何第三方转让 5%以上的公司股权，但以公开发行/发售股份或以股权/资产置换为目的的并购交易除外。李岩石向任何第三方转让公司股权时，投资者有权优先购买全部该等被转让的股权，但以公开发行/发售股份或以股权/资产置换为目的的并购交易除外。李岩石向任何第三方转让公司股权时，投资者有随售权；李岩石转让股权可能导致目标公司的控制权发生变化的，投资者有优先出售权。

1.1.3 股权回购

(1) 如果截止 2020 年 12 月 31 日，公司未能按照合格的上市之条件完成上市材料的报送（合格的上市指合法成为股份在境内外公开市场流通的公众公司（包括在全国中小企业股份转让系统挂牌），材料报送的完成应以收到中国证监会或上市地证券监管部门出具的对上市申请材料的正式受理文件为准），或公司在 2020 年 12 月 31 日之前完成合格的上市材料报送，但在期后的两（2）年之内未能完成合格的上市，投资者有权要求李岩石按 10% 单利回购投资者持有的全部或部分公司股权。

(2) 李岩石应在投资者提出回购要求之后三十（30）日内支付回购金额。该等实际支付回购金额的日期为回购日（“回购日”）。自投资者 2015 年 9 月 30 日签订的《增资协议》相关投资者股权交割日至回购日之期间为投资期（“投资期”）。投资期以天为单位计算，且应包括交割日及回购日。回购金额=增资款+增资款每年 10% 的单利*年限-交割日起投资者按增资股权实际获得的货币资金分红（“回购金额”）。

(3) 如果投资者提出回购要求之后三十（30）个工作日之内李岩石仍未向投资者全额支付回购金额，未支付部分自第三十一（31）个工作日起按照每日万分之二（0.02%）的利率计算利息。在李岩石全额支付回购金额之前，投资者仍继续拥有投资者股权并享有本协议规定的投资者股东权利。

1.1.4 其他权利

(1) 按加权平均方式计算的反稀释权；

(2) 如发生清算或者售出事件，投资者有权优先取得 3,000.00 万元及所有应向其分派但未支付的所有股利（“优先金额”）。在优先金额得到全面偿付之后，公司的全部剩余资产按照股权比例分配给全体股东；

(3) 若公司已经或拟以比《增资协议》更优惠的条款或者条件募集任何资本（无论以股权或者债权的方式），则投资者有权享有该等优惠条款或者条件；

(4) 在第三方以不低于 10 亿元的价格收购公司的全部资产或股权或业务时，投资者可以要求将其持有的股份全部出售；

(5) 在满足合格上市（合格上市指合法成为股份在境内外公开市场流通的公众公

司（包括在全国中小企业股份转让系统挂牌）的基本要求后），如经各方一致认可的第三方独立评估机构（如各方就第三方独立评估机构的选定无法达成一致意见，则以投资者选定的为准）对公司评估估值达到 30 亿人民币，投资者有权要求公司启动上市程序，且公司应当予以启动；

（6）信息权、登记权等其他投资者惯常有的权利。”

2016 年 9 月 20 日，上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）与李岩石、北京牛咖斯汽车服务股份有限公司签署《北京牛咖斯汽车服务股份有限公司增资协议之补充协议（二）》，各方共同约定：自公司股东大会审议通过申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让相关议案之日起，各方同意《北京牛咖斯汽车销售服务有限公司增资协议之补充协议》即自动失效，届时上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）的权利与公司其他股东保持一致，由《公司章程》及有关法律法规进行规定。但上述协议在公司撤回新三板挂牌申请或新三板挂牌申请不成功时自动恢复效力。”

因此，目前机构投资者与公司及公司股东之间已不存在对赌协议或其他投资安排，不存在损害公司及其他股东权益的情况。

（3）投资机构委派董事的选举情况

鉴于上海鼎瑜车盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）持有公司 14.97%股权，股份公司设立时，其提名朱健作为股份公司董事。2016 年 8 月 20 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，审议并通过了《关于选举公司第一届董事会成员的议案》，选举李岩石、王建勇、朱健、任淑霞、王双双为公司第一届董事会成员，组成公司第一届董事会，任期自 2016 年 8 月至 2019 年 8 月。同日，公司召开第一届董事会第一次会议，选举李岩石为公司第一届董事会董事长。

因此，机构投资者作为公司股东，有权对公司董事人选进行提名，公司董事选举均履行了必要程序，相关决议合法、合规。同时，根据公司重大事项的决策均严格遵循“三会”议事规则的要求，不存在机构投资者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权的情况。

（4）相关主体出具的承诺函

2016 年 12 月 19 日，李岩石、公司共同出具《关于与投资者不存在对赌协议或其

他投资安排的承诺函》:

“除已在公开转让说明书等向全国中小企业股份转让系统有限责任公司提供的申报文件中披露的投资协议及其补充协议外,李岩石、公司不存在其他应披露而未披露的内容。

经确认,公司目前不存在下列情况:

①作为特殊条款的义务承担主体;

②限制公司未来股票发行融资的价格;

③强制要求公司进行权益分派,或不能进行权益分派;

④公司未来再融资时,如果新投资方与公司约定了优于前次增资的条款,则相关条款自动适用于前次增资方。

⑤任何投资者有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权。

⑥不符合相关法律法规规定的优先清算权条款。

⑦其他损害公司或者公司股东合法权益的特殊条款。”

4、核查结论

经核查,主办券商及律师认为,报告期内,公司曾与机构投资者存在优先认购权、转让限制及随售权、股权回购和其他权利等特殊安排,但相关协议中的特殊条款均已终止,相关权利、义务关系亦随之解除,机构投资者与公司及公司股东之间已不存在对赌协议或其他投资安排,不存在损害公司及其他股东权益的情况,符合《挂牌公司股票发行常见问题解答(三)》的要求。

5、补充披露情况

无。

9、请公司说明报告期初至申报审查期间,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,若存在,请公司披露资金占用情况,包括且不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、是

否违反相应承诺、规范情况。请主办券商、律师及会计师核查前述事项，并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

【公司回复】

1、报告期初至申报审查期间公司控股股东、实际控制人及其关联方公司资金往来如下：

单位：元

日期	关联方	业务次数	期初余额	本期新增	本期归还	期末余额
2014 年 度	北京翼翔行汽车销售服务有限公司	4	94,493.56	25,901.00	120,394.56	-
	北京英华五方汽车销售服务有限公司	3	-	1,615.00	1,615.00	-
	北京嘉华新业投资有限公司（应收账款）	15	118.00	36,350.00	36,436.00	32.00
	北京嘉华新业投资有限公司（预付账款）	1	-	59,543.00	-	59,543.00
	王建勇	19	-	150,424.70	145,424.70	5,000.00
	陈晓莉	2	-	201,118.47	-	201,118.47
合计		44	94,611.56	474,952.17	303,870.26	265,693.47
2015 年 度	石家庄宝翔行汽车销售服务有限公司	3	-	2,415,397.42	2,415,397.42	-
	北京翼翔行汽车销售服务有限公司	2	-	134.00	-	134.00
	北京英华五方汽车销售服务有限公司	3	-	1,627.00	1,627.00	-
	北京嘉华新业投资有限公司（应收账款）	35	32.00	213,703.20	197,997.20	15,738.00
	北京嘉华新业投资有限公司（预付账款）	0	59,543.00	-	59,543.00	-
	北京森华通达汽	10	-	19,390.00	19,390.00	-

日期	关联方	业务次数	期初余额	本期新增	本期归还	期末余额
	车销售服务有限公司					
	王建勇	27	5,000.00	362,258.29	367,258.29	-
合计		80	265,693.47	3,012,509.91	3,262,331.38	15,872.00
2016 年 1 月 1 日 至 6 月 30 日	北京翼翔行汽车销售服务有限公司	0	134.00	-	134.00	-
	北京嘉华新业投资有限公司	5	15,738.00	32,532.60	48,270.60	-
	李岩石	3	-	19,262.00	19,262.00	-
	王建勇	6	-	112,298.96	80,000.00	32,298.96
合计		14	1,5872.00	164,093.56	147,666.60	32,298.96
2016 年 7 月 1 日 至 12 月 20 日	北京嘉华新业投资有限公司	1	-	1,124.00	1,124.00	-
	王建勇	3	32,298.96	20,000.00	52,298.96	-
合计		4	32,298.96	21,124.00	53,422.96	-

经核查，报告期初至申报审查期间公司不存在资金被实际控制人及其关联方资金占用的情况，其资金往来发生额及余额均为正常业务往来产生。

2016 年 8 月 20 日，牛咖斯召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《关于〈北京牛咖斯汽车服务股份有限公司 2014 年、2015 年、2016 年 1-6 月关联交易情况〉的议案》，对上述关联方资金往来情况进行追认，并确认不存在损害公司及其他股东利益的情况。

2、决策程序履行情形

有限公司阶段，公司治理机制不完善，未有对关联交易及资金占用相关的制度安排，公司不存在资金被实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，其资金往来发生额及余额均为正常业务往来产生。股份公司成立后，公司建立了规范健全的法人治理结构，并相应制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》以及《北京牛咖斯汽车服务股份有限公司关联交易决策制度》等制度，对关联交易基本原则、关联交易回避制度与措施、关联交易决策权限、关联交易定价等事项作出了明确规定，明确了对关联交易及资金占用的审议程序。

3、资金占用费的支付情况

报告期初至本反馈意见回复出具之日，公司不存在资金被实际控制人及其关联方资金占用的情况，其资金往来发生额及余额均为正常业务往来产生。未签订资金拆借协议、未约定支付资金占用费。

4、是否违反相应承诺、规范

2016年9月20日，公司控股股东、实际控制人出具《关于减少和规范关联交易的承诺函》，其具体内容如下：

“一、本人/本企业将尽量避免本人/本企业以及本人/本企业实际控制或施加重大影响的公司与股份公司之间产生关联交易事项（自公司领取薪酬或津贴的情况除外），对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定。

二、本人/本企业将严格遵守股份公司章程中关于关联交易事项的回避规定，所涉及的关联交易均将按照股份公司关联交易决策程序进行，并将履行合法程序，及时对关联交易事项进行信息披露。

三、本人/本企业保证不会利用关联交易转移股份公司利润，不会通过影响股份公司的经营决策来损害股份公司及其他股东的合法权益。”

报告期后，除了对关联方往来资金余额进行清理外，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，不存在违反《关于减少和规范关联交易的承诺函》及公司规范性文件的情况。

【主办券商、律师及会计师回复】

1、尽调程序

查阅公司提供的《审计报告》、公司记账凭证、部分银行业务回单、三会会议文件、《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《公司关联交易决策制度》等制度文件；核查《关于减少和规范关联交易的承诺函》及公司的书面确认文件。

2、事实依据

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》之“三、公司治理机制健全，合法规范经营”之“（三）公司报告期内不应存在股东包括控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金、资产或其他资源的情形。如有，应在申请挂牌前予以归还或规范”。

主办券商项目组针对报告期内发生的关联方资金往来情况，查阅了相关明细账，及借款、还款凭证等原始凭证；同时对截至本反馈意见回复出具至日的往来账款进行了核查，获取了公司控股股东和实际控制人出具的《关于减少和规范关联交易的承诺函》。报告期内，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，其资金往来发生额及余额均为正常业务往来产生。报告期末至申报审查期间除了对资金往来发生额及余额进行清理外，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。

3、分析过程

报告期初至本反馈意见回复出具之日公司不存在资金被实际控制人及其关联方资金占用的情况，其资金往来发生额及余额均为正常业务往来产生。

2016年8月20日，牛咖斯召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《关于〈北京牛咖斯汽车服务股份有限公司2014年、2015年、2016年1-6月关联交易情况〉的议案》，对上述关联方资金往来情况进行追认，并确认不存在损害公司及其他股东利益的情况。

报告期后，除了对关联方往来资金余额进行清理外，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，不存在违反《关于减少和规范关联交易的承诺函》及公司规范性文件的情况。

4、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为，公司现已建立健全相应的管理制度，并承诺严格按照制度的要求规范关联交易及资金占用行为，符合“治理机制健全，合法规范经营”等挂牌条件。

经核查，律师认为，报告期初至申报审查期间公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情况，相关主体未发生违反相关承诺之情况，公司符合挂牌条

件。

5、补充披露情况

无。

10、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申报后审查期间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。

【公司回复】

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后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。

【主办券商及律师回复】

1、尽调程序

主办券商项目组分别通过“信用中国”（<http://www.creditchina.gov.cn/>）、“全国法院失信被执行人名单信息公布与查询”（<http://shixin.court.gov.cn/index.html>）、“中国裁判文书网”（<http://www.court.gov.cn/zgcpwsw/>）、“全国法院被执行人信息查询平台”（<http://zhixing.court.gov.cn/search/>）、“中国执行信息公开网”（<http://shixin.court.gov.cn/>）、“证券期货市场失信记录查询平台”（<http://shixin.csrc.gov.cn/honestypub/>）、“全国企业信用信息公示系统”（<http://gsxt.saic.gov.cn/>）等网站进行关键字检索，查询了公司、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、高级管理人员相关信息。

2、事实根据

（1）“信用中国”（<http://www.creditchina.gov.cn/>）的查询记录；

（2）“全国法院失信被执行人名单信息公布与查询”（<http://shixin.court.gov.cn/index.html>）的查询记录；

(3) “中国裁判文书网” (<http://www.court.gov.cn/zgcpwsw/>) 的查询记录;

(4) “全国法院被执行人信息查询平台” (<http://zhixing.court.gov.cn/search/>) 的查询记录;

(5) “中国执行信息公开网” (<http://shixin.court.gov.cn/>) 的查询记录;

(6) “证券期货市场失信记录查询平台” (<http://shixin.csrc.gov.cn/honestypub/>) 的查询记录;

(7) “全国企业信用信息公示系统” (<http://gsxt.saic.gov.cn/>) 的查询记录。

3、分析过程

(1) 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、高级管理人员的情况

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、高级管理人员情况如下:

序号	项目	名称
1	公司	北京牛咖斯汽车服务股份有限公司
2	控股子公司	-
3	法定代表人	王建勇
4	控股股东	北京融拓睿利股权投资管理中心(有限合伙)
5	实际控制人	李岩石、陈晓莉
6	董事	李岩石
		王建勇
		朱健
		任淑霞
		王双双
7	监事	姜楠
		李佳
		张焕然
8	高级管理人员	王建勇
		汪先进
		刘琰

序号	项目	名称
		王铁军
		任淑霞

（2）检索结果

根据查询结果，2014年1月1日至2016年12月21日期间，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、高级管理人员不存在被列入失信被执行人名单或被执行联合惩戒的记录。

4、核查结论

经核查，主办券商认为，截至本反馈意见回复出具之日，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后审查期间均不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形。公司符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》的挂牌条件要求。

经核查，律师认为，截至《补充法律意见书（一）》出具之日，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均不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形，符合挂牌条件要求。

5、补充披露情况

无。

二、中介机构执业质量问题

无。

三、申请文件的相关问题

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。

【公司回复】

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

【主办券商回复】

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

【公司回复】

公司未曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌。

(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。

【公司回复】

公司已按照申报文件形式要求，以“股”为单位列示股份数；两年及一期财务指标简表格式无误；本次修改的文件均已重新签字盖章并签署最新日期；公司将按照规定上传相关披露文件。

(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。

【公司回复】

公司及中介机构均已对上述信息披露事项进行核查，确保信息披露准确无误，且不存在不一致的情况。

【主办券商回复】

主办券商通过核对公开转让说明书、法律意见书、审计报告以及各中介机构的反馈回复文件，未发现公司及中介机构公开披露的文件存在不一致的情形。

(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。

【公司回复】

公司及中介机构已对反馈回复文件进行核查，确认不存在涉及特殊原因申请豁免披露的内容。

【主办券商回复】

主办券商通过对反馈回复文件的核查，确认公司不存在涉及特殊原因申请豁免披露的内容。

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。

【公司回复】

公司已按照《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》的要求进行披露，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。

【主办券商回复】

主办券商已按照《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》的要求进行核查，确认公司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。

（以下无正文）

（本页无正文，为对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于北京牛咖斯汽车服务股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》回复之盖章页）

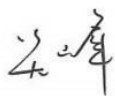


北京牛咖斯汽车服务股份有限公司

2016年12月22日

(本页无正文, 为中信建投证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于北京牛咖斯汽车服务股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》的回复之签字盖章页)

项目负责人签字



关 峰

项目小组成员签字



孙 营



樊秋石



宋美君

内核专员签字



李 奕



中信建投证券股份有限公司

2016 年 12 月 22 日