

东莞证券股份有限公司对《关于成都高赛尔股份有限公司挂牌申请文件的第三次反馈意见》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

我公司于 2016 年 8 月 1 日收到贵司《关于成都高赛尔股份有限公司挂牌申请文件的第三次反馈意见》。根据反馈意见的要求，我公司的成都高赛尔股份有限公司（以下简称“高赛尔”或“公司”）项目小组及时进行了补充调查和材料修改，现逐条回复如下：

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。

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。

本反馈意见回复中的字体代表以下含义：

仿宋	反馈意见所列问题
宋体	反馈意见回复正文
楷体（加粗）	公开转让说明书补充披露内容
楷体（不加粗）	对公开转让说明书内容的引用

1、根据公司之前的反馈回复和申报材料，公司在业务销售过程中存在通过《高赛尔销售管理系统》进行预先销售的模式。同时，公司涉及金银产品的回购业务。（1）请公司详细说明并披露公司预先销售模式的业务流程，包括但不限于合同签署、订单与生产管理、产品交割的方式及周期、货款的支付方式及时间等；同时请公司补充说明并披露消费者对于尚未交割的预售产品可否申请公司进行回购，若可以，请公司补充说明此类情形的操作方式及风险。（2）请主办券商结合预先销售支付流程、具体时点补充说明公司线上销售是否存在资金沉淀、是否存在资金池，公司针对第三方账户资金是否采取监管措施。（3）请主办券商及律师核查公司通过预先销售产品收到客户支付的资金如何管理，报告期内公司是否存在用预先收到的黄金价款进行投资或短期理财的情形、会否产生兑付风险及公司的防范措施。（4）请主办券商及律师核查公司前述业务是否涉及远期交易或其他金融衍生品交易，公司是否涉及类金融或者具有金融属性、是否需要并已经取得相关资质、公司业务模式是否合法合规。

（1）请公司详细说明并披露公司预先销售模式的业务流程，包括但不限于合同签署、订单与生产管理、产品交割的方式及周期、货款的支付方式及时间等；同时请公司补充说明并披露消费者对于尚未交割的预售产品可否申请公司进行回购，若可以，请公司补充说明此类情形的操作方式及风险。

回复：

1、请公司详细说明并披露公司预先销售模式的业务流程，包括

但不限于合同签署、订单与生产管理、产品交割的方式及周期、货款的支付方式及时间等；

（1）预先销售的产生

贵金属销售公司原先最早在银行各网点采取铺货制现货销售，但由于在铺货制现货销售过程中，①公司在各大银行库存的货物分配不科学，部分银行销售较少但库存产品较多，而部分银行销售较好但库存产品不足的情形时有发生；②公司在银行存放了部分贵金属产品，银行把贵金属管理作为一种现金管理方式进行存管，需要逐日对库存贵金属产品进行盘点，工作程序较为复杂，变相的加大了银行的工作量。针对上述铺货制现货销售的弊端，伴随着信息系统的发展，依托现代化销售系统的预先销售模式成为一种新的银行代销模式。

预先销售模式只是相对于铺货制现货销售而言的一种销售模式，都属于银行代销模式。报告期内，公司两种销售模式均有。

（2）公司预先销售模式的具体业务流程

1）合同签订

针对预先销售模式，公司与大型国有银行及区域性商业银行均签署了合作协议，报告期内，公司与银行签订的部分《贵金属代理销售协议》已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、业务收入的主要构成、主要客户及供应商情况”之“（六）重大合同及履行情况”之“3、框架合同及合作协议”中补充披露如下：

序号	合同名称	合同签订方	合同内容	合同金额	有效期限	签订时间
1	《实物贵金属代销委托协议》	湖北丹江口农村商业银行股份有限公司	代理销售金银制品，完成资金清算业务	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起两年	2014.01
2	《贵金属代理销售协议》	成都农村商业银行股份有限公司	代理销售金银制品，完成资金清算业务	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起一年	2014.02
3	《贵金属代理销售协	广发银行河源分行	代理销售金银制品，完成资	销售合同框架协议，无	自合同签订起一年	2014.03

	议》		金清算业务	涉及到具体金额		
4	《高赛尔贵金属产品代销协议书》	中国银行股份有限公司四川省分行	代理销售贵金属产品	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订日起长期有效	2014.04
5	《实务贵金属代购委托协议》	江苏银行股份有限公司	代理销售贵金属产品	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起两年	2012.08（本合同自2014.08自动延期两年）
6	《实物贵金属代销委托协议》	江苏仪征农村商业银行	代理销售金银制品，完成资金清算业务	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起两年	2015.07
7	《贵金属代理销售协议》	绵阳市涪城区农村信用合作联社	代理销售金银制品，完成资金清算业务	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起一年	2015.08
8	《贵金属代理销售协议》	中江县农村信用合作联社	代理销售金银制品，完成资金清算业务	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起一年	2015.09
9	《实物贵金属代销委托协议》	江苏民丰农商银行	代理销售金银制品，完成资金清算业务	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起两年	2015.09
10	《贵金属代理销售协议》	潍坊银行股份有限公司	代理销售金银制品，完成资金清算业务	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起两年	2015.09
11	《青岛农村商业银行股份有限公司代销成都高赛尔金银有限公司系列产品协议书》	青岛农村商业银行股份有限公司	代销公司贵金属产品	框架协议，无涉及到具体金额	自生效日起一年	2015.08
12	《贵金属代理销售协议》	南部县农村信用合作联社	代理销售金银制品，完成资金清算业务	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起一年	2015.12
13	《实物贵金属代销协议》	重庆农村商业银行股份有限公司	代理销售金银制品，完成资金清算业务	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起两年	2016.01
14	《贵金属代理销售协议》	贵阳银行股份有限公司	代理销售金银制品，完成资金清算业务	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起一年	2016.06
15	《实物贵金属定制产品	贵阳银行股份有限公司	代理销售定制产品，完成资	框架协议，无涉及到具	自合同签订起一年	2016.06

	预约购买协议书》		金清算业务	体金额		
16	《代理实物贵金属合作销售协议》	中山农村商业银行股份有限公司	代销公司贵金属产品	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起一年	2016. 06
17	《贵金属产品代理销售协议》	中原银行股份有限公司	代销公司贵金属产品	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起三年	2016. 06
18	《贵金属产品代理销售协议》	中国银行股份有限公司上海市分行	代销公司贵金属产品	框架协议，无涉及到具体金额	自合同签订起两年	2016. 06

2) 订单与生产管理

预先销售业务模式下，公司主要就产品类别、销售流程、佣金标准、产品配送等方面与银行签订《贵金属代理销售协议》，在受理申请阶段，由银行经办柜员受理客户购买申请，填写《业务申请单》；与客户确认产品及预售配送相关信息后，将客户购买信息录入系统，由系统确认生成《高赛尔金条预售确认单》；从而形成订单。

在生产管理方面，公司将自身设计的产品委托给外协厂商生产加工，并监督前期原料的送达，中期督促生产加工进度和良品率，后期完工产品抽查检测，公司每一批产品均取得国家金银制品质量监督检验中心（南京）的检验报告，同时对于出售的每件产品还会单独附检验机构的国家证书，通过上述措施保证产品质量，再将最终产品通过公司的销售渠道进行销售。

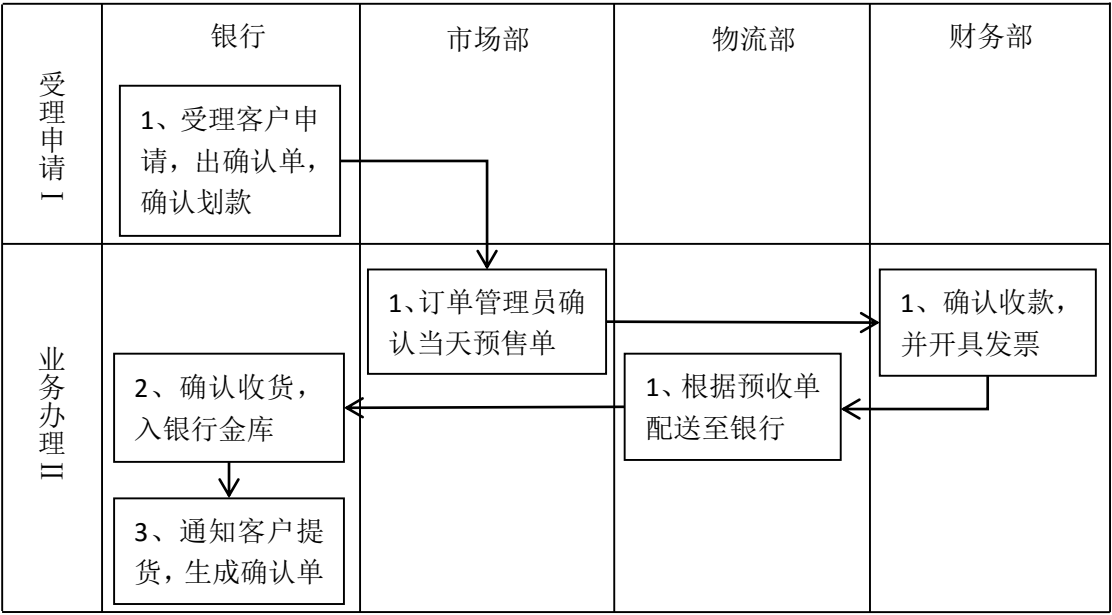
3) 产品交割方式及周期

公司市场部订单管理员在每天下午 16:00 系统结束销售后，登录系统对当日所有销售订单进行确认，公司财务部根据系统预售单以及高赛尔公司账户到款情况，确认收款，并根据订单客户信息开具发票，将发票根据银行网点进行分类整理，交由物流部，公司物流部根据预售单，将发票与产品一一对应，在合同约定期限内配送至银行，同时在系统内做相关的产品调拨；银行库管员收到货物之后，按照公司提供的检验标准，验收产品，并做好入库登记，入银行金库，登录系统确认收货，银行经办人员通知客户前来取货，客户需提供《高赛尔金条预售确认单》，银行经办人员登录系统，录入《高赛尔金条预售确认单》流水单号，核对

客户预售单信息及提取金条明细，系统录入客户实际提货金条编号，生成《高赛尔金条成交确认单》，完成产品的交割。

预先销售模式中从银行接受客户购买申请到完成销售业务，公司一般需要一周的时间。

具体流程如下：



4) 货款支付方式

预先销售模式下，不同类型的商业银行与公司进行货款支付的时间略有差异：
①公司委托中国银行等大型商业银行代销公司产品时，银行则按月统计已代销产品的货款，并逐月与公司进行对账，双方确认无误后，银行则会在五个工作日内将款项付给公司在该行开设的指定账户中；
②公司委托江苏银行等城市商业银行代销公司产品时，银行则结算当天已实现销售收入的货款，并逐日与公司进行对账，双方确认无误后，于次日 11:00 前统一汇入公司在该行开设的指定账户中。
银行将款项汇入公司账户后，并向公司开具代销清单，公司收到代销清单时，确认收入，并同时结转成本，与银行进行代销费用结算。

2、同时请公司补充说明并披露消费者对于尚未交割的预售产品可否申请公司进行回购，若可以，请公司补充说明此类情形的操作方式及风险。

公司不允许消费者对于尚未交割的预售产品进行回购。由于公司预先销售模式只是银行代销模式的一种先款后货的销售模式，在银行开具代销清单时，公司确认收入，同时公司的预先销售模式和旧金回购业务是两种不同类型的业务，并且公司采用的是银行的销售系统，无法与客户直接对接，因此不可能出现预售后立刻回购的问题。

在公司设立初期，公司与银行的合作中，使用的是公司自己开发的销售系统，在该系统上可以跟踪产品是否由客户签收。随着银行业标准的提高，与公司进行合作的银行大部分已经开始使用自己的销售系统，该系统无法有效跟踪客户签收产品的情况，但会留有产品提取信息记录，公司不存在也不允许客户对于未交割的预售产品进行回购。

预先销售模式情况已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“（四）销售模式”中补充披露如下：

预先销售模式业务开展需经历以下阶段：①受理申请阶段，由银行经办柜员受理客户购买申请，填写《业务申请单》；与客户确认产品及预售配送相关信息后，将客户购买信息录入系统，由系统确认生成《高赛尔金条预售确认单》；收取客户购买金条款项后，根据公司与银行业务会计核算管理办法，将款项划拨到高赛尔公司账户。②业务办理阶段，公司市场部订单管理员在每天下午16:00系统结束销售后，登录系统对当日所有销售订单进行确认，公司财务部根据系统预售单以及高赛尔公司账户到款情况，确认收款，并根据订单客户信息开具发票，将发票根据银行网点进行分类整理，交由物流部，公司物流部根据预售单，将发票与产品一一对应，在合同约定期限内配送至银行，同时在系统内做相关的产品调拨；银行库管员收到货物之后，按照公司提供的检验标准，验收产品，并做好入库登记，入银行金库，登录系统确认收货，银行经办人员通知客户前来取货，客户需提供《高赛尔金条预售确认单》，银行经办人员登录系统，录入《高赛尔金条预售确认单》流水单号，核对客户预售单信息及提取金条明细，系统录入客户实际提货金条编号，生成《高赛尔金条成交确认单》，完成产品的交割。

公司不允许消费者对于尚未交割的预售产品进行回购。由于公司预先销售

模式只是银行代销模式的一种先款后货的销售模式，在银行开具代销清单时，公司确认收入，同时公司的预先销售模式和旧金回购业务是两种不同类型的业务。在公司设立初期，公司与银行的合作中，使用的是公司自己开发的销售系统，在该系统上可以跟踪产品是否由客户签收。随着银行业标准的提高，与公司进行合作的银行开始要求公司使用自己的销售系统，该系统无法有效跟踪客户签收产品的情况，但会留有产品提取信息记录，公司不存在也不允许客户对于未交割的预售产品进行回购。

(2) 请主办券商结合预先销售支付流程、具体时点补充说明公司线上销售是否存在资金沉淀、是否存在资金池，公司针对第三方账户资金是否采取监管措施。

回复：

1、公司线上销售是否存在资金沉淀、是否存在资金池

由于公司与银行间采用的预先销售模式实质，仅系为减少铺货量增加周转效率而根据需求发货的销售形式，公司收到货款至货物发出的时间间隔根据结算情况的不同而有所差异，但最多不超过 7 天。在公司实际经营中，预先销售模式均系要求七天到货，故而不存在资金沉淀，形成资金池的情况。

公司与银行间发生以预先销售模式开展的代销业务时，均会与银行签订框架协议——《高赛尔贵金属产品代销协议书》（以下简称“协议书”），根据公司对银行议价能力的高低，协议书约定了不同期限的结算方式，分为月终结算和日终结算两种方式。

1) 月终结算方式

月终结算方式的银行方一般为实力较强的股份制银行。采取月终结算的方式，实际上是公司把货物送达银行后，银行将货款在次月汇入公司账户，此类银行主要有：中国银行、兴业银行和平安银行。

①具体时点

客户通过此类大型银行提出购物申请，同时将款项交付于银行，银行确收货款后，将《订货单》的详细情况通过银行自有系统发送至公司。公司于银行签订

的协议书明确约定，公司收到银行《订货单》至银行收到公司寄送货物的时间间隔不得超过 7 日，故而公司一般会安排当天发货给银行，最迟次日发货。银行收到货物后，再行通知客户领取货品。

公司库存商品的数量能够满足日常经营所需，但在每年春节前后，会出现一段时间的旺季，可能会出现产品供不应求的情况，这也是行业惯例。公司若没有足够的库存，会安排外协厂商生产，并与银行做好发货日期的沟通，在收到外协厂商供应后，实现 3-10 日内货物发送至银行。

②支付流程

对于采用月终结算方式的银行客户，公司与其签订的协议书规定，银行按照合同约定的零售价与公司进行货款结算，银行按月统计已销产品货款，并提供代销清单与公司逐月对账，双方确认无误后，银行于五个工作日内付款到公司在该行开立的账户中，公司收到银行货款时，确认收入。

基于上述月终结算的预先销售模式实情，公司当月在收到银行《订货单》时就发出了货品，一般情况不会超过两日发货，七日到货。虽然客户已经支付了货款，但款项一直保存在银行处，直到月终结算时，银行才会支付给公司。在这种情况下，公司实际经营过程中，都是先发货再收到款项，不存在资金沉淀的情形，不存在资金池的情况。

2) 日终结算方式

根据公司与代销银行签订的代销协议，采取日终结算方式的银行有江苏银行、重庆农商行和成都农商行等城市商业银行。

①具体时点

客户通过此类银行提出购物申请，同时将款项交付于银行，银行每日完成预约销售后，将所发生交易的信息在当日下午 16:00 以前通过销售系统向公司以《订货单》的形式发出，并付款给公司，公司根据《订货单》内容，在当日或者次日安排发货，一般在收到银行付款 7 日内，配送产品到银行指定分支机构，分支机构交付产品至客户。

②支付流程

对于采用日终结算方式的银行客户，公司与其签订的协议书规定，银行按照合同约定的零售价与公司进行货款结算，将结算当天已实现销售收入的货款，于

次日 11:00 前统一汇入公司在该行开设的指定账户中。公司根据银行提供的代销清单以及确收的银行货款, 确认收入。

基于上述日终结算的预先销售模式实情, 公司当日在收到银行《订货单》时就安排发出货品发送, 并约定七日内银行到货。故而公司收到货款至货物发出的时间间隔最多不超过 7 天。在这种情况下, 公司实际经营过程中, 一般会安排当天发货给银行, 最迟次日发货, 故而不存在资金沉淀的情形, 不存在资金池的情况。

综上, 由于公司与银行间发生预先销售时, 无论采用的是月终结算还是日终结算方式, 都是在收到银行《订货单》的当日, 最迟次日完成发货, 并且货物均由银行收取, 再由银行通知客户领取。所以, 公司不存在资金沉淀的情形, 不存在资金池的情况。

2、公司针对第三方账户资金是否采取监管措施。

公司与银行间发生预先销售时, 客户款项均系直接支付给银行, 由银行存管, 然后银行才通过日终或是月终的形式, 将款项交付给公司, 故而不存在第三方账户的情况。

(3) 请主办券商及律师核查公司通过预先销售产品收到客户支付的资金如何管理, 报告期内公司是否存在用预先收到的黄金价款进行投资或短期理财的情形、会否产生兑付风险及公司的防范措施。

回复:

1、请主办券商及律师核查公司通过预先销售产品收到客户支付的资金如何管理。

主办券商和律师通过核查公司的经营范围及公司章程, 核查公司银行对账单, 查阅公司会计凭证, 查看发货清单, 访谈公司管理层。报告期内, 公司通过预先销售模式收到的客户支付的资金系产品销售收入取得的资金, 主要用于公司的日常经营所需, 按照公司有关资金管理方面的制度进行管理。报告期内, 公司制定了严格的《财务管理制度》, 根据公司制定的《财务管理制度》第十八条相关内容, 对资金管理进行了相应的规定, 并在日常经营活动中严格遵照执行。

2、报告期内公司是否存在用预先收到的黄金价款进行投资或短期理财的情形、会否产生兑付风险及公司的防范措施。

经主办券商和律师核查公司财务报表、公司销售合同，银行对账单，并访谈了公司高级管理人员，报告期内，公司收到的客户支付的资金系正常产品销售收入取得的资金，该等资金均用于公司日常经营所需，除为了提高资金使用效率而进行的购买保本型理财产品外，不存在进行投资的情形，公司所销售产品均为公司现货，且公司按照合同约定及时供货，不会存在兑付风险。

(4) 请主办券商及律师核查公司前述业务是否涉及远期交易或其他金融衍生品交易，公司是否涉及类金融或者具有金融属性、是否需要并已经取得相关资质、公司业务模式是否合法合规。

回复：

1、请主办券商及律师核查公司前述业务是否涉及远期交易或其他金融衍生品交易

经主办券商及律师核查公司财务报表、公司销售合同，并访谈了公司高级管理人员，公司与银行间发生的以预先销售模式进行的代销业务实质仅系为了降低铺货量提高产品周转率而根据需要发货的销售形式。

在原材料采购入库时，公司会对原材料进行一次套期保值，对冲风险，在收到银行订单发货时，会根据发货数量进行套保平仓，锁定利润。

客户通过银行下单，银行将订单发送至公司，公司安排发货给银行，银行再通知客户领取货品，银行月终或者日终将货款支付给公司。经主办券商和律师访谈公司物流部负责人以及查看发货清单，公司发送货物至银行，是正常的销售发货行为，由银行收取货品，保证了货物的真实性。

综上，公司采用预先销售模式开展的银行代销业务，除采取必要的套期保值对冲风险锁定利润外，均不涉及远期交易或其他金融衍生品交易。

2、公司是否涉及类金融或者具有金融属性、是否需要并已经取得相关资质、公司业务模式是否合法合规

经主办券商和律师核查公司的营业执照、公司章程、审计报告以及公司说明，公司目前主营业务为“从事投资金条、投资银条、工艺金、工艺银的设计和銷售”；公司经营范围为“银、银制品及其它金属、金属制品（国家限制的除外）的开发、生产；黄金制品的开发、生产，銷售本公司生产的产品；（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。

公司预先銷售业务为銀行代銷模式的一种，属于公司日常经营业务，符合我国相关法律法规的要求，公司从未从事小貸、担保、融资性租賃、城商行、投资机构等金融或类金融业务。

公司主营业务收入按收入类别分类情况如下：

产品名称	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度	
	收入金额（元）	收入占比	收入金额（元）	收入占比	收入金额（元）	收入占比
投资金	135,010,209.39	81.17%	242,300,266.47	81.38%	152,101,802.10	89.56%
工艺金	21,830,646.45	13.12%	38,188,173.32	12.83%	12,385,673.47	7.29%
投资银	1,892,437.64	1.14%	6,973,376.73	2.34%	2,227,230.13	1.31%
工艺银	7,597,347.64	4.57%	10,261,995.10	3.45%	3,119,317.32	1.84%
模具	-	-	11,110.26	-	6,837.61	-
合计	166,330,641.12	100.00%	297,734,921.88	100.00%	169,840,860.63	100.00%

综上，主办券商认为，公司主要从事投资金条、投资银条、金银工艺品的设计和銷售，收入与主营业务相匹配，均系来自于投资金、投资银、金银工艺品的銷售收入，不涉及类金融情形，不具有金融属性，无须取得其他资质，公司业务模式合法合规。

2、鉴于公司申报文件使用的财务数据即将超过有效期，請补充审计并更新相关申报文件，原则上加期更新的申报财务报表有效期不得少于 2 个月。請主办券商、律师和会计师对补充审计期间的事项补充尽调，并履行内控程序后更新各自推荐文件或专业报告。补充审计期间，我司对该申请中止审查，待更新完成后重启审查程序。

回复：

主办券商、律师和会计师已完成补充审计期间事项的补充尽调，并形成更新后的《公开转让说明书》、《审计报告》和《补充法律意见书》。

(本页无正文,为《东莞证券股份有限公司对〈关于成都高赛尔股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见〉的回复》之签字盖章页)

全体项目小组成员签字:

内核专员:

罗秋红

罗秋红

项目负责人:

周碧

周碧

项目小组成员:

尹立红

尹立红

何流闻

何流闻

唐霁

唐霁



东莞证券股份有限公司

2016年9月20日