

太平洋证券股份有限公司

文明蒙恬（广州）集团股份有限公司

关于

进入全国中小企业股份转让系统挂牌项目

之

反馈意见的回复

2019 年 11 月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于文明蒙恬（广州）集团股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见》的要求，太平洋证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“太平洋证券”）会同文明蒙恬（广州）集团股份有限公司（以下简称“文明股份”、“公司”）、北京市隆安律师事务所上海分所（以下简称“律师”）、中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”），对贵公司反馈意见中提出的问题进行了认真核查、讨论、说明，并对反馈意见涉及的问题出具了回复文件，同时对申报文件的相关内容进行了修改或补充披露（修改或补充披露部分已用楷体加粗的字体标明）。

说明

一、如无特别说明，本回复中的简称与《公开转让说明书》（反馈稿）中的简称具有相同含义。

二、有关律师、会计师的核查情况及意见详见后附的补充法律意见书、会计师的专项说明。

三、本回复报告中字体代表以下含义：

●**黑体（加粗）**：反馈意见所列问题

●**宋体（不加粗）**：对反馈意见所列问题的回复

●**楷体（加粗）**：对《公开转让说明书》（申报稿）的修改

一、公司特殊问题

问题一、请主办券商及律师按照《关于对失信主体实施联合惩戒措施的监管问答》核查，自公开转让说明书签署日初至申报审查期间：（1）申请挂牌公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否为失信联合惩戒对象，公司是否符合监管要求，主办券商及律师是否按要求进行核查和推荐；（2）前述主体是否存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形，结合具体情况对申请挂牌公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件出具明确意见。

【主办券商回复】

（一）自公开转让说明书签署日初至申报审查期间，申请挂牌公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否为失信联合惩戒对象，公司是否符合监管要求，主办券商及律师是否按要求进行核查和推荐；

通过查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、信用中国（<http://www.creditchina.gov.cn>）、全国法院被执行人信息查询（<http://zhixing.court.gov.cn/search/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国证券监督管理委员会证券期货监督管理信息公开目录（<http://www.csrc.gov.cn/pub/zjhpublic/index.htm?channel=3300/3313>），未发现公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在违反法律法规规定被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形。

综上，主办券商认为，自公开转让说明书签署日初至申报审查期间，申请挂牌公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不属于失信联合惩戒对象，公司符合监管要求。

（二）自公开转让说明书签署日初至申报审查期间，前述主体是否存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管

部门公布的其他形式“黑名单”的情形，结合具体情况对申请挂牌公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件出具明确意见。

通过查询国家税务总局重大税收违法案件信息公布栏（<http://hd.chinatax.gov.cn/nszx/InitMajor.html>）、广东省市场监督管理局（<http://amr.gd.gov.cn>）、广州市生态环境局（<http://www.gzepb.gov.cn>）、广州市市场监督管理局（<http://gzamr.gzaic.gov.cn>）网站，查阅了公司自公开转让说明书签署日初至申报审查期间的营业外支出明细，并对公司实际控制人及财务负责人进行了访谈，未发现公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形。

综上，主办券商认为，公司不存在被列入各级监管部门“黑名单”的情形，符合“合法规范经营”的挂牌条件。

问题二、关于公司章程完备性的问题。（1）请公司补充说明公司章程是否载明以下事项并说明具体内容：公司股票的登记存管机构及股东名册的管理、保障股东权益的具体安排、为防止股东及其关联方占用或转移公司资金或资产或其他资源的具体安排、控股股东和实际控制人的诚信义务、股东大会审议的重大事项的范围以及须经股东大会特别决议通过的重大事项的范围、重大担保事项的范围、董事会对公司治理机制及公司治理结构进行讨论评估的安排、公司依法披露定期报告和临时报告的安排、信息披露负责机构及负责人、利润分配制度、投资者关系管理工作的内容和方式、纠纷解决机制（选择仲裁方式的，是否指明具体的仲裁机构）、关联股东和关联董事回避制度、累积投票制度（如有）、独立董事制度（如有）、公司章程关于股东大会的通知方式是否包括公告方式；（2）请主办券商及律师核查公司章程是否已在工商登记机关备案，如为附条件生效章程，除以挂牌作为生效条件外，是否附有其他生效条件，是否影响章程效力。同时就公司章程是否符合《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》、《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》的规定、相关条款是否具备可操作性并发表明确意见。

【公司回复】

（一）请公司补充说明公司章程是否载明以下事项并说明具体内容：公司股票的登记存管机构及股东名册的管理、保障股东权益的具体安排、为防止股东及其关联方占用或转移公司资金或资产或其他资源的具体安排、控股股东和实际控制人的诚信义务、股东大会审议的重大事项的范围以及须经股东大会特别决议通过的重大事项的范围、重大担保事项的范围、董事会对公司治理机制及公司治理结构进行讨论评估的安排、公司依法披露定期报告和临时报告的安排、信息披露负责机构及负责人、利润分配制度、投资者关系管理工作的内容和方式、纠纷解决机制（选择仲裁方式的，是否指明具体的仲裁机构）、关联股东和关联董事回避制度、累积投票制度（如有）、独立董事制度（如有）、公司章程关于股东大会的通知方式是否包括公告方式；

公司章程对所列必要事项均进行了相关规定，其规定条款及具体内容补充说明如下：

1、公司股票的登记存管机构及股东名册的管理

《公司章程》第十三条规定：“公司股票的登记存管机关为中国证券登记结算有限责任公司。”

《公司章程》第二十八条规定：“公司建立股东名册，股东名册是证明股东持有公司股份的充分证据。

股东名册应存放于公司，由董事会负责，董事会秘书保管并依照《公司法》规定，根据股东需求接受查询。

公司股份在全国中小企业股份转让系统公开转让后，董事会依据中国证券登记结算有限责任公司提供的凭证建立股东名册，进行股东登记。

公司依据证券登记机构提供的凭证建立股东名册，股东名册是证明股东持有公司股份的充分证据。”

2、关于保障股东权益的具体安排

（1）规定股东按持股享有同等地位

《公司章程》第二十七条规定：“公司股东为依法持有公司股份的法人和自然人。股东按其所持的股份，享有同等权利，承担同种义务。”

（2）明确规定股东各项权利内容及行权方式

《公司章程》第三十条规定：“公司股东享有下列权利：

（一）依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；

（二）依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；

（三）对公司的经营进行监督，提出建议或者质询的权利；公司董事会对股东提出的有关公司经营提出的建议和质询必须予以明确回复；

（四）依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；

（五）股东享有知情权，有权查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告、公司会计账簿；

（六）公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；

（七）对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；

（八）法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。”

《公司章程》第三十一条规定：“股东提出查阅前条所述有关信息或者索取资料的，应当向公司提供证明其持有公司股份的种类以及持股数量的书面文件，公司经核实股东身份后按照股东的要求予以提供。

股东要求查阅公司会计账簿的，应当向公司提出书面请求，说明目的。公司有合理根据认为股东查阅会计账簿有不正当目的，可能损害公司合法利益的，可以拒绝提供查阅，并应当自股东提出书面请求之日起十五日内书面答复股东并说

明理由。公司拒绝提供查阅的，股东可以请求人民法院要求公司提供查阅。”

(3) 赋予股东诉讼救济权利

《公司章程》第三十二条规定：“公司股东大会、董事会决议内容违反法律、行政法规的，股东有权请求人民法院认定无效。

股东大会、董事会的会议召集程序、表决方式违反法律、行政法规或者本章程，或者决议内容违反本章程的，股东有权自决议作出之日起六十日内，请求人民法院撤销。”

《公司章程》第三十三条规定：“董事、高级管理人员执行公司职务时违反法律、行政法规或者本章程的规定，给公司造成损失的，连续一百八十日以上单独或合并持有公司百分之一以上股份的股东有权书面请求监事会向人民法院提起诉讼；监事会执行公司职务时违反法律、行政法规或者本章程的规定，给公司造成损失的，股东可以书面请求董事会向人民法院提起诉讼。

监事会、董事会收到前款规定的股东书面请求后拒绝提起诉讼，或者自收到请求之日起三十日内未提起诉讼，或者情况紧急、不立即提起诉讼将会使公司利益受到难以弥补的损害的，前款规定的股东有权为了公司的利益以自己的名义直接向人民法院提起诉讼。

他人侵犯公司合法权益，给公司造成损失的，本条第一款规定的股东可以依照前两款的规定向人民法院提起诉讼。”

《公司章程》第三十四条规定：“董事、高级管理人员违反法律、行政法规或者本章程的规定，损害股东利益的，股东可以向人民法院提起诉讼。”

3、为防止股东及其关联方占用或转移公司资金或资产或其他资源的具体安排

《公司章程》第三十八条规定：“公司积极采取措施防止股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源。

公司不得无偿向股东或者实际控制人提供资金、商品、服务或者其他资产；
不得以明显不公平的条件向股东或者实际控制人提供资金、商品、服务或者

其他资产；不得向明显不具有清偿能力的股东或者实际控制人提供资金、商品、服务或者其他资产；不得为明显不具有清偿能力的股东或者实际控制人提供担保，或者无正当理由为股东或者实际控制人提供担保；不得无正当理由放弃对股东或者实际控制人的债权或承担股东或者实际控制人的债务。

公司与股东或者实际控制人之间提供资金、商品、服务或者其他资产的交易，应当严格按照有关关联交易的决策制度履行董事会、股东大会的审议程序，关联董事、关联股东应当回避表决。

公司董事、监事、高级管理人员有义务维护公司资产不被控股股东及其附属企业占用。公司董事、高级管理人员协助、纵容控股股东及其附属企业侵占公司资产时，公司董事会应当视情节轻重对直接责任人给予通报、警告处分，对于负有严重责任的董事应提请公司股东大会予以罢免。

公司董事会建立对控股股东所持股份“占用即冻结”的机制，即发现控股股东及其附属企业侵占公司资产的，应当立即依法向司法部门申请对控股股东所持股份进行司法冻结，凡不能以现金清偿的，通过变现被冻结的股份偿还被侵占的资产。

公司董事长作为“占用即冻结”机制的第一责任人，财务负责人、董事会秘书协助董事长做好“占用即冻结”工作。具体按照以下程序执行：

1、财务负责人在发现控股股东侵占公司资产时，应于发现当天以书面形式报告董事长；若董事长为控股股东的，财务负责人应在发现控股股东侵占资产当天，以书面形式报告董事长的同时报告董事会秘书、监事会主席；报告内容包括占用资产的控股股东的名称、占用资产名称、占用资产位置、占用时间、涉及金额、拟要求清偿期限等；

若发现存在公司董事、高级管理人员协助、纵容控股股东及其附属企业侵占公司资产情况的，财务负责人在书面报告中还应当写明所涉董事或高级管理人员姓名、协助或纵容控股股东及其附属企业侵占公司资产的情节。

2、董事长根据财务负责人书面报告，敦促董事会秘书以书面或电子邮件形式通知各位董事并召开董事会临时会议，审议要求控股股东清偿的期限、对负有

责任的董事或高级管理人员的处分决定及向司法部门申请办理控股股东股份冻结等相关事宜；

若董事长为公司控股股东或控股股东的控股股东，董事会秘书在收到财务负责人书面报告后应立即以书面或电子邮件形式通知各位董事并按《公司法》以及《公司章程》的规定召开董事会临时会议，审议要求控股股东清偿的期限、对负有责任的董事或高级管理人员的处分决定及向司法部门申请办理控股股东股份冻结等相关事宜，关联董事在审议时应予以回避；

对于负有严重责任的董事，董事会在审议相关处分决定后应提交公司股东大会审议。

3、董事会秘书根据董事会决议，向控股股东发送限期清偿通知、执行对相关董事或高级管理人员的处分决定、向相关司法部门申请办理冻结控股股东股份等相关事宜，并做好相关信息披露工作；

公司及公司董事会应当为董事会秘书办理前述事项提供便利，包括出具委托书、为申请司法冻结提供担保、同意董事会秘书聘请中介机构提供帮助并承担费用等；

董事会秘书应在公司股东大会审议通过相关事项后及时告知负有严重责任的董事，并起草相关处分文件、办理相应手续。

4、若控股股东无法在规定期限内清偿，公司应在规定期限到期后 30 日内向相关司法部门申请将冻结股份变现以偿还侵占资产，董事会秘书做好相关信息披露工作。”

4、控股股东和实际控制人的诚信义务

《公司章程》第三十七条规定：“公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。

公司控股股东及实际控制人对公司和公司其他股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控

制地位损害公司和其他股东的利益。

公司控股股东及实际控制人相关法律、法规及本章程的规定，给公司及其他股东造成损失的，应当承担赔偿责任。”

5、股东大会审议的重大事项的范围

《公司章程》第三十九条规定：“股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：

（一）决定公司的经营方针和投资计划；

（二）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；

（三）审议批准董事会的报告；

（四）审议批准监事会报告；

（五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；

（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；

（七）对公司增加或者减少注册资本作出决议；

（八）对发行公司债券作出决议；

（九）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；

（十）修改本章程；

（十一）选择公司信息披露平台；

（十二）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；

（十三）审议批准本章程第四十条规定的担保事项；

（十四）审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产百分之三十的事项；

（十五）审议股权激励计划；

（十六）审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

上述股东大会的职权不得通过授权的形式由董事会或其他机构和个人代为行使。”

6、须经股东大会特别决议通过的重大事项的范围

《公司章程》第七十四条规定：“下列事项由股东大会以特别决议通过：

（一）公司增加或者减少注册资本；

（二）公司的分立、合并、解散和清算；

（三）本章程的修改；

（四）公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产百分之三十的；

（五）公司在一年内担保金额超过公司最近一期经审计总资产百分之十的；

（六）公司拟与关联人达成的同一会计年度内单笔或累计非日常性关联交易总额超过 500 万元，或超过公司最近经审计净资产值的 10%的；

（七）股权激励计划；

（八）法律、行政法规或本章程规定的，以及股东大会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。”

7、重大担保事项的范围

《公司章程》第四十条规定：“公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过。

（一）本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的百分之五十以后提供的任何担保；

（二）公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的百分之三十以后提供的任何担保；

(三) 为资产负债率超过百分之七十的担保对象提供的担保;

(四) 单笔担保额超过最近一期经审计净资产百分之十的担保;

(五) 为股东、实际控制人及其关联方提供的担保。”

8、董事会对公司治理机制及公司治理结构进行讨论评估的安排

《公司章程》第九十九条规定：“董事会行使下列职权：

.....

(十八) 对公司治理机制是否给所有的股东提供合适的保护和平等权利，以及公司治理结构是否合理、有效等情况，进行讨论、评估；

.....”

9、公司依法披露定期报告和临时报告的安排

《公司章程》第一百四十三条规定：“公司应依法披露定期报告和临时报告。其中定期报告包括年度报告和半年度报告；临时报告包括股东大会决议公告、董事会决议公告、监事会决议公告以及其他重大事项。”

10、信息披露负责机构及负责人

《公司章程》第一百四十四条规定：“公司董事会为公司信息披露的负责机构，董事会秘书为信息披露的负责人，负责信息披露事务。

董事会秘书不能履行职责时，由公司董事长或董事长指定的董事代行信息披露职责。”

11、利润分配制度

《公司章程》第一百五十二条规定：“公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，分红按照股东持有的股份比例分配。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。”

《公司章程》第一百五十四条规定：“公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。”

《公司章程》第一百五十五条规定：“公司利润分配政策为：

（一）利润分配原则：公司实行持续、稳定的利润分配政策，公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报、兼顾公司的可持续发展，公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑董事、监事和公众投资者的意见。

（二）如股东发生违规占用公司资金情形的，公司在分配利润时，先从该股东应分配的现金红利中扣减其占用的资金。

（三）在公司当期的盈利规模、现金流状况、资金需求状况允许的情况下，可以进行中期分红。

（四）利润分配具体政策如下：

1、利润分配的形式：公司采用现金、股票或者现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配利润。

2、公司现金分红的条件和比例：

公司在当年盈利、累计未分配利润为正，且不存在影响利润分配的重大投资计划或重大现金支出事项的情况下，采取现金方式分配股利。公司每年现金方式

分配的利润占公司经审计报表可分配利润的比例由公司股东大会审议通过。上述重大投资计划或重大现金支出事项指：公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计净资产的 10%，且超过人民币 30 万元的。

3、公司发放股票股利的条件：

公司在经营情况良好，董事会认为发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以提出股票股利分配预案。

（五）利润分配方案的审议程序：

公司董事会根据盈利情况、资金供给和需求情况提出、拟订利润分配预案，并对其合理性进行充分讨论。利润分配预案经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议。股东大会审议利润分配方案时，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

（六）利润分配政策的调整

公司因外部经营环境或自身经营状况发生较大变化，确需对本章程规定的利润分配政策进行调整或变更的，需经董事会审议通过后提交股东大会审议，且应当经出席股东大会的股东（或股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和全国中小企业股份转让系统有限责任公司的有关规定。”

12、投资者关系管理工作的内容和方式、纠纷解决机制（选择仲裁方式的，是否指明具体的仲裁机构）

（1）投资者关系管理工作的内容

《公司章程》第一百四十七条规定：“投资者关系管理的工作内容为，在遵循公开信息披露原则的前提下，及时向投资者披露影响其决策的相关信息，主要内容包括：

（一）公司的发展战略，包括公司的发展方向、发展规划、竞争战略和经营

方针等；

（二）本章程第一百四十三条规定的信息披露内容；

（三）公司依法可以披露的经营管理信息，包括生产经营状况、财务状况、新产品或新技术的研究开发、经营业绩、股利分配等；

公司如委托分析师或其他独立机构发表投资价值分析报告的，刊登该投资价值分析报告时应在显著位置注明“本报告受公司委托完成”的字样。

（四）公司依法可以披露的重大事项，包括公司的重大投资及其变化、资产重组、收购兼并、对外合作、对外担保、重大合同、关联交易、重大诉讼或仲裁、管理层变动以及大股东变化等信息；

（五）企业文化建设；

（六）公司的其他相关信息。”

（2）投资者关系管理工作的方式

《公司章程》第一百四十九条规定：“公司董事长为投资者关系管理事务的第一负责人，公司董事会秘书具体负责公司投资者关系管理工作。

公司与投资者的沟通方式包括但不限于：

（一）公告，包括定期报告和临时报告；

（二）股东大会；

（三）公司网站；

（四）分析师会议和业绩说明会；

（五）一对一沟通；

（六）邮寄资料；

（七）电话咨询；

（八）广告、宣传单或者其他宣传材料；

（九）媒体采访和报道；

（十）现场参观。”

（3）投资者关系管理工作的纠纷解决机制

《公司章程》第一百八十九条规定：“本公司及股东、董事、监事、高级管理人员应遵循以下争议解决的规则：

公司、股东、董事、监事、高级管理人员之间发生涉及本章程规定的纠纷，应当先行通过协商解决。协商不成的，可以通过诉讼方式解决。”

13、关联股东和关联董事回避制度

《公司章程》第三十八条第（三）款规定：“公司与股东或者实际控制人之间提供资金、商品、服务或者其他资产的交易，应当严格按照有关关联交易的决策制度履行董事会、股东大会的审议程序，关联董事、关联股东应当回避表决。”

14、累积投票制度（如有）

公司章程未设置累积投票制度。

15、独立董事制度（如有）

公司章程未设置独立董事制度。

16、公司章程关于股东大会的通知方式是否包括公告方式；

《公司章程》第一百六十一条规定：“公司的通知以下列形式发出：

（一）以专人送达；

（二）以电子邮件、邮寄或传真方式送达；

（三）以公告方式送达；

（四）本章程规定的其他形式。”

因此，公司章程关于股东大会的通知方式包括公告方式。

【主办券商回复】

(二) 请主办券商及律师核查公司章程是否已在工商登记机关备案, 如为附条件生效章程, 除以挂牌作为生效条件外, 是否附有其他生效条件, 是否影响章程效力。同时就公司章程是否符合《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》、《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》的规定、相关条款是否具备可操作性并发表明确意见。

经核查公司工商档案资料及相应的公司章程条款, 主办券商认为, 公司章程已经在工商登记机关备案, 公司章程以“自公司创立大会暨 2019 年第一次临时股东大会审议通过并经各发起人股东签字之日起生效及执行”, 未以“挂牌作为生效条件”, 因此, 公司章程已经生效。

经比照《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》等相关规定, 主办券商认为, 文明股份公司章程符合《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》、《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》的规定, 相关条款具备可操作性。

问题三、请会计师就推荐挂牌业务审计中是否存在证监会《会计监管风险提示第 6 号——新三板挂牌公司审计》涉及的审计项目质量控制、通过了解被审计单位及其环境识别和评估重大错报风险、持续经营、收入确认、关联方认定及其交易、货币资金、费用确认和计量、内部控制有效性问题、财务报表披露等九方面问题以及规范措施发表明确意见。

【会计师回复】

申报会计师已对上述问题发表了意见, 具体参见中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于文明蒙恬(广州)集团股份有限公司反馈意见的专项说明》。。

问题四、关于公司的资金占用情况。(1) 请公司梳理并披露资金占用情况, 包括且不限于发生的时间与次数、发生原因、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、对报告期内公司财务状况的影响、是否违反相应承诺、规

范情况；（2）请公司补充披露资金占用的整改进度及相关内部控制措施，请主办券商和律师就公司为规范资金占用的措施是否充分、有效、可行，相关内部控制是否完善发表意见；（3）请主办券商补充核查申报时公开转让说明书签署日至申报审查期间是否存在控股股东、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况，并对公司资金的独立性和是否符合“公司治理机制健全”的挂牌条件发表明确意见。

【公司回复】

（一）请公司梳理并披露资金占用情况，包括且不限于发生的时间与次数、发生原因、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、对报告期内公司财务状况的影响、是否违反相应承诺、规范情况；

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“3、关联方往来情况及余额”之“（4）其他事项”中补充披露如下：

“报告期内，公司存在关联方资金占用的情形，具体情况如下：

①资金占用及利息情况

单位：元

单位名称	时间	发生原因	拆出金额	拆入金额	利息支出
曾建波	2019年1-6月	资金拆借	4,850,000.00	3,800,000.00	30,631.25
	2018年度	利息支出			45,675.00
	2017年度	利息支出			45,675.00
曾建东	2019年1-6月	资金拆借	4,523,758.03	826,103.12	265,719.81
	2018年度	资金拆借	752,000.00	659,499.90	623,351.67
	2017年度	资金拆借	33,005.75		624,787.42
上海蒙华	2018年度	资金拆借	5,130,500.00	4,230,500.00	-17,006.69
	2017年度	利息支出			39,150.00
北京蒙恬	2019年1-6月	资金拆借	5,000,000.00		911,590.48
	2018年度	资金拆借	81,420,000.00	70,020,000.00	-100,267.50
	2017年度	资金拆借	38,350,000.00	53,700,000.00	478,826.25
文明数码	2019年1-6月	资金拆借	34,571,255.47	50,196,000.00	219,668.11
	2018年度	资金拆借	84,956,530.00	65,687,000.00	760,195.55
	2017年度	资金拆借	187,355,214.53	205,503,000.00	2,270,084.44
徐华群	2017年度	资金拆借	2,000,000.00		

单位名称	时间	发生原因	拆出金额	拆入金额	利息支出
李桥	2019 年 1-6 月	资金拆借	930,000.00	930,000.00	

注：对贾玉菲的其他应收、应付挂账金额为备用金，不属于资金占用情形。

②对公司财务状况的影响

截至 2019 年 6 月 30 日，其他应收款中北京蒙恬世纪数码科技有限公司占用公司资金余额为 489,850.76 元，该款项已于期后归还。报告期内，公司对关联方资金拆入、资金拆出均计提了资金占用费，计提标准为同期银行贷款利率。上述关联方资金占用未对公司的财务状况造成重大不利影响，未损害公司业务的正常开展。”

（二）请公司补充披露资金占用的整改进度及相关内部控制措施，请主办券商和律师就公司为规范资金占用的措施是否充分、有效、可行，相关内部控制是否完善发表意见；

1、请公司补充披露资金占用的整改进度及相关内部控制措施，

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“3、关联方往来情况及余额”之“（4）其他事项”中补充披露如下：

“③资金占用的整改措施及相关内部控制措施

报告期内，公司存在关联方占用公司资金的情形。截至本说明书出具日，公司已经清理全部关联方资金占用，关联方资金使用不规范情况已经得到解决；公司未再发生资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业违规以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。

股份公司成立至 2019 年 6 月期间，公司的关联交易管理制度等专项制度尚不完善，且并未得到有效贯彻与执行，从而使得关联交易等重要事项的决策未能严格遵循股东大会、董事会审议程序。为弥补上述内部决策程序瑕疵，公司于 2019 年 9 月 2 日召开董事会并于 2019 年 9 月 24 日召开临时股东大会，分别审议通过了《关于确认公司往年度关联交易的议案》。公司关联交易未损害公司及其他股东的利益。

为了规范公司与关联方之间的关联交易，维护公司股东特别是中小股东的合法权益，保证公司与关联方之间的关联交易的公允、合理，明确了关联交易相应的决策权限和决策程序。公司根据有关法律、法规和规范性文件的规定，已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》及《关联交易决策制度》中规定了股东大会、董事会在审议有关关联交易事项时关联股东、关联董事回避表决制度及其他公允决策程序，且有关议事规则及决策制度已经公司股东大会审议通过。同时，公司控股股东、实际控制人、持股5%以上股份的股东、董事、监事、高级管理人员均已出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，承诺尽可能的避免、减少及规范与公司之间的关联交易。”

【主办券商回复】

综上，主办券商认为：公司规范资金占用的措施充分、有效、可行，相关内部控制制度具备完善性。

（三）请主办券商补充核查申报时公开转让说明书签署日至申报审查期间是否存在控股股东、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况，并对公司资金的独立性和是否符合“公司治理机制健全”的挂牌条件发表明确意见。

主办券商核查了公开转让说明书签署日至申报审查期间公司往来款科目的明细账，抽查了部分会计凭证及资料；并详细查阅了公司在此期间的银行对账单、银行回单等资料；且对公司控股股东、实际控制人及其关联方、公司管理层做了电话访谈。

经核查，主办券商认为，公司在公开转让说明书签署日至申报审查期间，不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金、资产或其他资源的情况，公司资金往来具有独立性，符合“公司治理机制健全”的挂牌条件。

问题五、关于公司及子公司开展业务应具备的资质及知识产权保护情况，请主办券商及律师就公司实际情况核查以下问题并发表意见。（1）是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，是否应取得增值电信业务

许可证，并结合公司在细分行业中的业务内容与在业务链中的位置对公司业务资质的齐备性、与公司业务的匹配性发表意见；（2）根据公司披露，公司核心员工李国惠的研究成果为“改进了公司针对金融行业客户的电子签批产品”，请公司对该研究成果中“金融行业客户”的具体情况（包括但不限于客户名称，合作内容，合作方式等）进行补充披露，请主办券商与律师核查前述事项并对公司与“金融行业客户”的合作是否需要取得相应资质发表意见；（3）请公司披露公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员竞业禁止协议签署情况，请主办券商对公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员是否存在违反竞业禁止协议或侵犯原单位知识产权的情形进行核查并结合公司知识产权保护制度对公司知识产权保护情况是否完备发表意见。

【主办券商回复】

（一）是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，是否应取得增值电信业务经营许可证，并结合公司在细分行业中的业务内容与在业务链中的位置对公司业务资质的齐备性、与公司业务的匹配性发表意见；

公司主要为资讯科技品牌方提供基于电商平台的线上增值服务（包括分销和代运营），以及线下经销服务。历史上，公司曾销售过食品，按规定公司已取得食品经营许可证。具体如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	食品经营许可证	JY14401040066567 (1-1)	广州市蒙恬数码科技有限公司	广州市越秀区食品药品监督管理局	2016年12月26日	至2021年12月25日

目前，公司销售的主要产品包括瑞士 Logitech（罗技）高端电子消费类产品、日本 Wacom（和冠）数字绘画和签批产品、美国 SanDisk（闪迪）存储产品等产品。除需要取得品牌方的授权经营外，不需要取得行政机关的其他资质、许可、认证、特许经营权。

2019年1-6月，公司线上分销和线上代运营业务收入占比超过51%，公司未来将大力发展线上业务，即获得品牌方业务授权，向京东平台分销产品，或受品牌方委托，自行开设京东泡泡店和在天猫开设商铺向终端消费者销售产品。即公司通过京东和天猫平台向消费者提供销售商品获取主要收入，公司所处行业属

于电子商务服务业，细分行业属于“I6490 其他互联网服务”。

由于京东和天猫平台均已取得互联网增值电信业务经营许可证，公司是通过京东和天猫平台的店铺发布相关信息的，公司属于第三方电子商务平台内的经营者，公司没有自己的电子商务平台，不存在自行开办网站开展经营性活动的情形。依据《电信条例》、《电信业务分类目录》的规定，公司提供的服务不属于电信业务分类目录的内容，不需要另行单独申领、办理增值电信业务经营许可证。

因此，主办券商认为，公司不需要办理增值电信业务经营许可证，已取得相关品牌方的经营授权许可，具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，业务资质齐备，与公司业务内容是相匹配的。

（二）根据公司披露，公司核心员工李国惠的研究成果为“改进了公司针对金融行业客户的电子签批产品”，请公司对该研究成果中“金融行业客户”的具体情况（包括但不限于客户名称，合作内容，合作方式等）进行补充披露，请主办券商与律师核查前述事项并对公司与“金融行业客户”的合作是否需要取得相应资质发表意见。

【公司回复】

1、请公司对该研究成果中“金融行业客户”的具体情况（包括但不限于客户名称，合作内容，合作方式等）进行补充披露

公司在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术人员情况”之“2、核心技术人员情况”部分补充披露如下：

“在向招商银行、申万宏源证券、中泰证券、招商证券等金融行业的客户销售电子签批产品时，依据客户需求及时反馈，通过提供意见、建议等方式协助生产商对产品进行软硬件的个性化修改，比如依据客户需求增加压感技术、十指触控技术、签批和摄像头双取证技术，开发可调节高矮的折叠屏等。”

【主办券商回复】

2、请主办券商与律师核查前述事项并对公司与“金融行业客户”的合作是

否需要取得相应资质发表意见。

经核查，公司人员在向金融行业客户代理销售电子签批产品过程中，主要反馈客户需求，将客户需求进行归纳、分类，转化为可研发、改进的技术指标，由生产商进行具体的研究、开发工作。公司不直接参与研发、生产工作，公司销售给金融行业客户的产品需要经过客户的相关质量验收，不需要其他相关资质要求。

因此，主办券商认为，公司与金融行业客户的合作不需要取得相应资质。

【公司回复】

（三）请公司披露公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员竞业禁止协议签署情况，请主办券商对公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员是否存在违反竞业禁止协议或侵犯原单位知识产权的情形进行核查并结合公司知识产权保护制度对公司知识产权保护情况是否完备发表意见。

1、公司披露公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员竞业禁止协议签署情况

公司在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术人员情况”部分补充披露如下：

“②公司董事、监事及高管人员、核心技术人员竞业禁止协议签署情况

公司已与全体在职董事、监事以及高级管理人员及核心技术人员签订了《保密协议》，协议约定，‘乙方（员工）在甲方（公司）聘用期间，绝不直接或间接从事同甲方业务具有竞争性的业务，绝不同时接受甲方竞争对手的聘用，绝不对甲方同业公司或竞争对手提供（不论直接还是间接的）咨询性、顾问性服务，也不唆使甲方的任何其他员工接受外界聘用，更不得在离开甲方后抢夺或使用甲方的客户，并不能引诱或介绍甲方的其他员工到同业竞争对手公司或客户中工作或销售同业产品。’

‘在为甲方履行职务时，绝不擅自使用任何属于他人的商业、技术、设计秘密，如因违反而导致甲方收到第三方指控时，乙方应承担甲方为应诉而支付的一切费用。’

公司非在职董事均签订了《避免同业竞争承诺函》，承诺不直接或间接从事与公司存在同业竞争的业务活动。”

【主办券商回复】

2、请主办券商对公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员是否存在违反竞业禁止协议或侵犯原单位知识产权的情形进行核查并结合公司知识产权保护制度对公司知识产权保护情况是否完备发表意见。

经核查公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均已出具的不存在违反竞业禁止的承诺，公司员工名册以及现场尽调，发现：（1）公司在职董事、监事及高级管理人员均长期在公司及关联方任职，任职期限均达10年以上，核心技术人员何竞涛在公司任职最短也已超过3年，未出现违反竞业禁止协议或侵犯原单位知识产权的纠纷或诉讼。（2）公司主营业务是为资讯科技品牌方提供基于电商平台的线上增值服务（包括分销和代运营），以及线下经销服务。业务性质及业务内容决定了营销渠道及客户群体为公司的核心竞争力，公司经营活动以市场开拓为核心，不存在需要依赖相竞争单位知识产权或非专利技术开展经营活动的必要性。（3）公司目前不存在研发投入，目前的经营活动不存在对技术研发的依赖，因此，公司尚无完备的知识产权保护制度。

因此，主办券商认为，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在违反竞业禁止协议或侵犯原单位知识产权的情形。公司不存在知识产权和非专利技术，公司目前未建立知识产权保护制度，不会对公司经营造成重大不利影响。

问题六、关于公司的电商代运营业务。请主办券商、律师补充核查下列事项并发表意见：（1）公司是否存在刷单的行为，若存在是否规范；（2）公司是否存在与搜索引擎或电商平台合作开展的竞价排名及推广业务，若存在，分析其合法合规性，是否存在侵犯他人知识产权、不正当竞争等风险；（3）梳理公司全部客户及合同签订情况，说明合同关于业绩约定及绩效退回的条款，公司是否存在绩效退回的情况，是否存在涉嫌合同诈骗的情况，是否存在被投诉及处罚的情况。

【主办券商回复】

（一）公司是否存在刷单的行为，若存在是否规范；

通过检索第三方平台网站及中国裁判文书网，查阅公司审计报告、公司、股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷及声明承诺，并对公司财务负责人进行访谈，我们核查到：公司自 2018 年开展线上代运营业务时存在刷单行为，具体情况如下：

单位：元

项目	2017 年度	2018 年度	2019 年 1-6 月
恒泰文明刷单金额	-	21,273.10	-
合众科技刷单金额	-	115,462.00	375,596.30
刷单金额小计	-	136,735.10	375,596.30
线上代运营收入	-	6,330,011.67	40,675,045.13
营业收入	885,755,362.18	1,298,048,546.23	981,597,110.46
占线上代运营收入的比例（%）	-	1.82	0.92
占营业收入的比例（%）	-	0.01	0.04

刷单是公司短期内小范围使用的一种营销手段，以提高公司产品在营销平台的销量排名。但刷单产生的订单并非真实销售，刷单行为并无存货出库记录，会计师审计时对刷单行为进行了甄别剔除，公司挂牌审计报告中财务报表的收入确认已剔除刷单金额，财务报表的收入、利润可客观、准确地反映公司的业绩情况。

报告期内，公司的刷单金额较小，未因刷单行为遭受到行政主管部门的处罚。

公司及实际控制人已出具承诺：公司将进一步规范经营活动的开展，杜绝刷单行为的发生，若公司因刷单行为受到主管部门或电商平台的处罚给公司及投资人造成损失的，由实际控制人承担连带赔偿责任。

综上，主办券商认为，报告期内公司子公司虽存在刷单行为，但金额较小，情节轻微，未受到主管机关处罚，且经审计财务数据已经调整，公司已承诺今后杜绝刷单行为的发生，相关刷单行为已经规范。

（二）公司是否存在与搜索引擎或电商平台合作开展的竞价排名及推广业务，若存在，分析其合法合规性，是否存在侵犯他人知识产权、不正当竞争等

风险；

经核查公司主要业务合同，查询公司费用支出明细，访谈公司管理层，公司未与搜索引擎合作开展竞价排名与推广业务。

报告期内，公司与天猫、京东等平台有开展业务推广活动，具体如下：

①2019 年 1-6 月

合作品牌	合作平台	推广期间	推广活动
闪迪存储	京东—京准通	2019 年 1-6 月	京东快车、京挑客、京东海投、京东展位、京东直投
UAG	天猫	2019 年 1-6 月	钻展、直通车、淘客、品销宝
UAG	京东	2019 年 1-6 月	京东快车、京东海投、京挑客
图马思特	天猫	2019 年 1-6 月	钻展、直通车、淘客、品销宝
datacolor	天猫	2019 年 1-6 月	钻展、直通车、淘客、品销宝
多格萨萨蜜	天猫	2019 年 1-6 月	钻展、直通车、淘客、品销宝
多格萨萨蜜	京东	2019 年 1-6 月	京东快车、京东海投 京挑客

②2018 年度

合作品牌	合作平台	推广期间	推广活动
闪迪存储	京东—京准通	2018 年度	京东快车、京东直投、京挑客、京东展位
UAG	天猫	2018 年度	钻展、直通车、淘客、品销宝
UAG	京东	2018 年度	京东快车、京东海投、京挑客
图马思特	天猫	2018 年 5-12 月	钻展、直通车、淘客、品销宝
datacolor	天猫	2018 年 10-12 月	钻展、直通车、淘客、品销宝

③2017 年度

合作品牌	合作平台	推广期间	推广活动
闪迪存储	京东—京准通	2018 年度	京东快车
UAG	天猫	2018 年 5-12 月	钻展、直通车、淘客、品销宝
UAG	京东	2018 年度	京东快车、京东海投、京挑客

公司的相关推广业务均在《广告法》、《互联网信息服务搜索服务管理规定》及天猫、京东电商平台的业务规则下开展，不存在因违反《广告法》、《互联网信息服务搜索服务管理规定》而遭受行政处罚的情形，不存在因严重违反电商平台的业务规则规定遭受重大处罚的情形。

经核查，公司分销的产品均获得品牌商的授权，无自创品牌产品。经检索中

国裁判文书网，未发现公司涉及知识产权侵权及不正当竞争案件。

综上，主办券商认为，公司不存在与搜索引擎合作开展的竞价排名及推广业务，公司与电商平台合作开展的业务推广活动不存在遭受行政处罚的情形，不存在侵犯他人知识产权、不正当竞争等纠纷或诉讼。

（三）梳理公司全部客户及合同签订情况，说明合同关于业绩约定及绩效退回的条款，公司是否存在绩效退回的情况，是否存在涉嫌合同诈骗的情况，是否存在被投诉及处罚的情况。

经梳理报告期内公司全部合同签订情况，公司与客户签订的经销合同、渠道分销合同等不存在业绩约定及绩效退回条款，只有部分与品牌供应商签订的品牌代理合同约定存在业绩约定条款。

经梳理，公司在报告期内所代理分销运营的品牌代理合同约定所涉及的业绩约定及绩效退回的重要条款如下表所示：

序号	客户名称	品牌名称	合作期间	是否存在业绩约定条款	是否存在绩效退回条款	履行情况
1	罗技（中国）科技有限公司	Logitech 罗技	2017.4.1 至 2018.3.31	否	否	履行完毕
2	捷摩电子科技有限公司	Guillemot 捷摩	2019.1.1 至 2019.12.31	经销商承诺在 2019 日历年达到最低营业额 33,595,750 元。	否	履行中
3	和冠科技（北京）有限公司	Wacom 和冠	2019.3.22 起	否	否	履行中
4	浙江铂示顿智能科技有限公司	B/R/K	2018.11.1 至 2021.10.31	本协议签订第二年起（2019 年 11 月 1 日至 2020 年 10 月 31 日），乙方如果代理甲方产品在同类相关产品电商排名不能达到前 8 位或年提货总量低于 150 万套或人民币 3000 万采购金额，甲方有权终止与乙方的合作，不视为违约。	否	履行中
5	闪迪贸易（上海）有限公司	Sandisk 闪迪	2019.5.1 至 2020.4.30	否	否	履行中

序号	客户名称	品牌名称	合作期间	是否存在业绩约定条款	是否存在绩效退回条款	履行情况
6	Polycom Asia Pacific Pte Ltd.	Polycom	2019.4.28 至 2022.4.28	否	否	履行中
7	德塔颜色商贸（上海）有限公司	Datacolor	2019.1.9 起	Q1（10月至12月）业绩目标 USD 322K（32.20 万美元）； Q2（1月至3月）业绩目标 USD 180K（18.00 万美元）； Q3（4月至6月）业绩目标 USD 193K（19.30 万美元）； Q4（7月至9月）业绩目标 USD 115K（11.50 万美元）	否	履行中
8	东莞市迈安顿电子科技有限公司	Eson 益生活	2018.8.1 至 2021.7.30	在协议有效期3年内，在电商排名能够达到相关类目前5位，协议有效期届满时可自动续约2年。如果代理产品在电商排名不能达到前五位，eson 协议有效期届满前6个月内，双方商定是否续约。	否	已提前终止

经核查，公司与品牌供应商签订的部分合同中存在业绩约定的条款，公司若未能达到约定业绩，客户有权终止合作，但公司所有品牌代运营合同均不存在绩效退回的条款。报告期内，公司不存在因未达到约定业绩而向客户退回已支付的服务费的情形。

合同诈骗主要以下述五种情况体现：

- （1）以虚构的单位或者冒用他人名义签订合同的；
- （2）在以伪造、变造、作废的票据或者其他虚假的产权证明担保的；
- （3）没有实际履约能力，以先履行小额合同或者部分履行合同的方法，诱骗对方当事人继续签订和履行合同的；
- （4）收受对方当事人给付的货物、货款、预付款或者担保财产后逃匿的；
- （5）以其他方法骗取对方当事人财物的。

经核查，公司不存在上述涉嫌合同诈骗的行为。

天猫、京东电子商务平台已建立相对完善的运营服务投诉机制，并对运营服务商的处罚记录进行公示，经主办券商查询天猫、京东网站后台店铺违规记录情

况，公司不存在重大违规情形，在电商运营平台与消费者之间的纠纷及被投诉情形均已得到妥善处理，不存在因电商平台经营活动遭致行政机关处罚的情形。

同时，公司及实际控制人已出具声明：“截至本声明出具之日，公司未发生过因未达到约定业绩而向客户退回已支付的运营费等绩效退回的情况。公司经营过程中注重提供专业化的服务，力求突出服务价值，提升销售业绩，不存在合同诈骗行为。公司在经营过程中亦不存在被投诉及受到处罚的情况。”

综上，主办券商认为，公司与客户签署的合同中未约定绩效退回条款，不涉及合同诈骗行为，公司与消费者之间的纠纷及被投诉情形均已得到妥善处理，不存在因电商平台经营活动遭致行政机关处罚的情形。

问题七、关于公司的线上分销及线下经销业务。（1）请公司梳理主要合作的
品牌方并补充披露公司销售的相应代理产品在国内所占的市场份额；（2）请
公司补充披露取得品牌方代理权的方式及主要协议内容（包括但不限于合作内
容、合作期限、费用标准、合作的地域范围、争议解决条款等）；（3）请主办
券商参照公司与品牌方的合作情况，现有行业竞争格局等因素分析公司与品牌方
代理关系的稳定性。

【公司回复】

（一）请公司梳理主要合作的
品牌方并补充披露公司销售的相应代理产
品在国内所占的市场份额；

经梳理，公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”之“3、其他情况披露”部分补充披露如下：

“公司主要合作的**品牌方为闪迪和罗技，闪迪和罗技在国内所占的市场份**
额情况如下：

（1）闪迪公司代理产品在中国的销售量和市场份额

西部数据（WDC.O）为闪迪的母公司，通过查阅西部数据（WDC.O）的公司年报，公司获知，在硬盘和闪存方面，2019 财年，西部数据硬盘收入为

8,746,000,000.00 美元,闪存收入为 7,823,000,000.00 美元,在中国,硬盘和闪存一共的收入为 3,861,000,000.00 美元,按照美元对人民币的汇率 7.07 匡算,2019 财年(2018 年 7 月 1 日至 2019 年 6 月 30 日)西部数据在中国的硬盘和闪存总收入为 27,297,270,000.00 元人民币,公司 2018 年向闪迪贸易(上海)有限公司的采购金额为 765,088,516.29 元人民币,大概匡算公司占比西部数据的市场份额约为 2.80%。

(2) 罗技公司代理产品在中国的销售量和市场份额

据罗技(LOGI.O)的 2019 年财年年报显示,2019 财年,罗技销售总额为 2,788,322,000.00 美元,其中来自中国客户的销售额占罗技 2019 财年总销售额的 10%。按照美元对人民币的汇率 7.07 来匡算,2019 财年销售额总为 19,713,436,540.00 元人民币,罗技在中国的销售额为 1,971,343,654.00 元人民币。

由于罗技的会计年度为 2018 年 4 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日,因此,公司用自身 2018 年对罗技的采购金额(425,478,483.10 元)来匡算其占罗技公司的销售份额,测算市场份额约为 21.58%。”

(二) 请公司补充披露取得品牌方代理权的方式及主要协议内容(包括但不限于合作内容、合作期限、费用标准、合作的地域范围、争议解决条款等);

报告期内,公司及其子公司合作的品牌方产品包括:瑞士 Logitech(罗技)电子产品、日本 Wacom(和冠)数字绘画和签批产品、美国 SanDisk(闪迪)存储产品、美国 Datacolor(蜘蛛)色彩分析系统、美国 Plantronics(缤特力)耳机产品、法国 Thrustmaster(图马思特)游戏产品、美国 UAG 安全设备产品、英国 Eson 益生活电子烟产品、中国 Nintaus 金正点读笔、中国金正 Nintaus 学生平板、Black Eye 产品、劲圣盾智能电子锁等。

公司在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(三) 供应商情况”之“3、其他情况披露”部分补充披露如下:

“公司取得品牌方代理权的方式及主要协议内容如下:

1、瑞士 Logitech(罗技)电子产品

公司已与罗技签订授权经销商协议、取得产品经销商证明,获得授权;

(1) 经销商协议

经销商协议主要条款如下：

1) 合作内容及地域范围

罗技授权文明有限在协议有效期内作为中国大陆地区的总代理商，将罗技产品销售给罗技授权的大型连锁卖场、分销商及电子商务渠道。

2) 费用标准

甲乙双方共同制定每季度的季度指标。合同不涉及产品费用事项，具体产品价格与数量根据市场情况而定。

3) 争议解决条款

文明有限需要严格执行罗技制定的渠道政策，禁止任何恶意违反既定政策的行为，除法律允许或清除积压库存而降价，文明有限的销售价格不得低于其进货价格，文明有限不允许销售仿冒的罗技产品，不得销售与罗技产品极具竞争力或罗技明令禁止销售的同类产品。如违反如上条款一经查实，罗技公司有权即时取消代理资格，且保留法律追诉权。

4) 协议有效期

本协议自 2016 年 4 月 1 日起至 2017 年 3 月 31 日止。除非任何一方在合同到期至少九十（90）日前向另一方发出书面通知终止本合同，本合同期满后自动延期一年，并以此类推。如果甲、乙双方同意修改，则可在甲、乙双方协商同意的情况下以书面方式进行修改。

协议明确规定，除非任何一方在合同到期至少九十（90）日前向另一方发出书面通知终止本合同，本合同期满后自动延期一年，并依此类推。

公司从 2003 年开始代理罗技产品，16 年来，公司与罗技品牌方一直友好合作，合作稳定，不存在任何纠纷，公司与罗技（中国）科技有限公司并未发出过终止上述授权经销商协议的书面通知，因此，授权合同仍在正常履行之中。

(2) 罗技产品经销商证明

证明内容如下：兹证明广州市蒙恬数码科技有限公司（以下简称文明有限）乃是经罗技（中国）科技有限公司许可的经销商（以下简称罗技），有权在中国

大陆销售罗技产品。许可期限为 2017 年 4 月 1 日至 2018 年 3 月 31 日。文明有限在没有事先得到罗技书面同意的情况下，不得向任何第三方进行转许可或转授权。因公司与罗技签订的经销商协议仍在正常履行中，针对罗技产品，公司无需取得经销商证明，取得经销商证明只是为方便销售，向客户展示自己已被授权，因此，罗技产品经销商证明 2018 年 3 月 31 日到期后，公司于 2019 年 6 月才再次向罗技公司申请经销商证明。。

(3) 罗技系列产品经销商证明

证明内容如下：兹证明文明有限是罗技（中国）科技有限公司许可的经销商，有权在中国大陆销售罗技系列产品。许可期限为 2019 年 6 月 26 日至 2020 年 3 月 31 日。没有事先得到罗技书面同意的情况下，不得向任何第三方进行转许可或转授权。

2、日本 Wacom（和冠）数字绘画和签批产品

公司与和冠科技（北京）有限公司签订一级经销协议，获得授权。

1) 合作内容

授权公司使用和冠科技（北京）有限公司或和冠科技关联公司商标的产品及其生产和/或有权销售的其他产品。签约产品包括整机和配件。

文明有限逾期 5 个工作日以上的，应就超出的日期按日向和冠科技（北京）有限公司支付逾期违约金。逾期时，和冠科技（北京）有限公司有权解除或延缓执行部分或全部销售确认单而无需另行通知文明有限。

和冠科技（北京）有限公司因自身原因导致交货逾期 5 个工作日以上的，文明有限可以书面通知和冠科技（北京）有限公司取消销售确认单而无需承担任何责任。同时，和冠科技（北京）有限公司应就文明有限已支付的预付款部分，按超出交货逾期五个工作日的时间支付逾期违约金。

2) 地域范围

中国大陆。

3) 费用标准

文明有限根据和冠科技（北京）有限公司的价格规定向和冠科技（北京）有限公司采购签约产品的价格。未经和冠科技（北京）有限公司事先书面同意，

文明有限不得代表和冠科技（北京）有限公司承诺代扣或代缴任何费用。获和冠科技（北京）有限公司事先书面批准的合同外费用，必须有和冠科技（北京）有限公司书面确认的文件支持。文明有限对和冠科技（北京）有限公司的进货价有严格的保密义务，因此协议不涉及产品费用事项，具体产品价格与数量根据市场情况而定。

5) 争议解决条款

协议适用中华人民共和国法律。对于因本协议发生的任何争议，双方应本着互谅互让的原则协商解决，如协商不成，任何一方可将争议提交至北京仲裁委员会按照其届时有有效的仲裁规则解决，仲裁地为北京。

6) 协议有效期

协议自 2019 年 3 月 27 日起生效，直至被一方或双方依法或依本协议解除或终止。

3、美国 SanDisk（闪迪）存储产品

文明有限取得西部数据的两份分销商授权函、闪迪的中国分销协议，获得授权。

(1) 西部数据分销商授权函 1

1) 合作内容及地域范围

合作所包括的西部数据产品为：闪迪品牌零售产品、读卡器、固态硬盘。闪迪于 2016 年 5 月经由西部数据收购。分销商授权函确认，西部数据及其子公司及附属公司可在全球范围内推广和销售所有闪迪品牌产品。闪迪贸易（上海）有限公司可在中国地区推广和销售所有闪迪品牌产品。

2) 费用标准

授权函不涉及产品费用事项，具体产品价格与数量根据市场情况而定。

3) 争议解决条款

授权函不涉及争议解决条款。

4) 协议有效期

2019 年 3 月 12 日至 2019 年 12 月 31 日。目前，公司正在准备续签事宜。

(2) 中国分销协议

1) 合作内容及地域范围

闪迪指定分销商文明有限作为中国大陆内“WD”、“闪迪”品牌产品的非独家分销商。

2) 费用标准

文明有限应付的价格列于闪迪届时的价格表，此协议未做规定。

3) 争议解决条款

发生法律法规减损相关权利、一方丧失清偿能力、一方未获得证照、许可等情况时，任何一方均可经书面通知另一方后立即因故终止协议。

4) 协议有效期

本协议自2019年5月1日起一年内有效，本协议经双方书面同意方可展期。

(3) 西部数据分销商授权函2

授权公司自2019年6月12日至2020年6月11日在中国销售“闪迪”品牌零售产品。

4、美国 Datacolor (蜘蛛) 色彩分析系统

德塔颜色商贸(上海)有限公司曾与广州文明数码科技有限公司签订经销商协议，后将经销权限转到文明有限，德塔颜色商贸(上海)有限公司为文明有限提供合同附录，证明文明有限有权销售 Datacolor (蜘蛛) 产品。

1) 合作内容及地域范围

中国大陆。

2) 费用标准、争议解决条款、协议有效期

每个季度设置不同的销售目标，不涉及产品费用事项，具体产品价格与数量根据市场情况而定。不涉及争议解决条款，自签订之日起生效，未设置有效期。

5、美国 Plantronics (缤特力) 耳机产品

公司取得缤特力授权书，获得销售缤特力产品的授权。

授权书内容如下：

授权文明有限为缤特力公司产品的中国区代理商。代理产品为游戏设备耳

麦和电脑耳麦系列产品。授权书有效期为 2019 年 2 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日。未经允许不得在网络上进行销售。目前，公司正在准备续签事宜。

6、法国 Thrustmaster（图马思特）游戏产品

公司与捷摩电子科技（上海）有限公司签订非独家经销协议，并获得图马思特代理授权证明。

（1）非独家经销协议

1) 合作内容及地域范围

在附录 1 定义的领域范围内非独家经销附录 2 定义的“HERCULES”和“THRUSTMASTER”系列产品。经销商不能在未事先取得捷摩书面同意的情况下，将协议产生的权利和义务以任何理由、任何形式转让给任何第三方。

2) 费用标准

最低采购订单金额和最低交货金额皆为十万人民币（不包括增值税），但是交货金额由于但不限于产品库存不足的因素低于十万人民币的订单，产品将推迟至最低交货金额达到时进行交付。合同不涉及产品费用事项，具体产品价格与数量根据市场情况而定。

3) 争议解决条款

经销商承诺遵守所有适用于其在领域内为促成此协议而进行的行为的法律及法规。经销商应当赔偿并使捷摩免于受到因任何第三方违反此承诺的行为所带来的损害。

若任何一方在履行各自的此协议下的义务时出现了违约，非违约方有权向违约方发送书面通知，以解除协议。在收到此通知后的三十天内，若违约方没有做出补救，此协议将自动解除。若违约是不可补救的，此协议在对方收到终止的书面通知时立即自动解除。

4) 协议有效期

此协议的有效期为自生效日起一年，即 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日销售“HERCULES”和“THRUSTMASTER”系列产品。

（2）图马思特代理授权证明

证明捷摩电子科技（上海）有限公司授权文明有限在全国范围内全渠道销

售图马思特系列产品，授权期限为 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日止，授权证明不涉及费用事项，具体产品价格与数量根据市场情况而定。

7、美国 UAG 安全设备产品

取得厄尔本阿莫吉尔有限公司的授权书，授权公司自 2019 年 4 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日在中国地区销售 URBAN ARMOR GEAR/（厄尔本阿莫吉尔）品牌的全系列产品。

8、英国 Eson 益生活电子烟产品

子公司文明网络与东莞市迈安顿电子科技有限公司签订 eson 益生活产品战略合作协议，同时取得授权书，获得销售“eson 益生活”全线系列产品的授权。

（1）eson 益生活产品战略合作协议

1) 合作内容及地域范围

东莞市迈安顿电子科技有限公司授权文明网络在中国大陆（包括京东全网和淘宝、天猫店的线上所有渠道）为其“eson 益生活”全线系列产品的中国区战略合作伙伴，在代理区域内独家全权负责“eson 益生活”产品的销售和推广工作。

2) 费用标准

价格以报价单为准，双方应遵守及维护双方协商确定的市场价格体系。如因产品质量问题出现退换货，需要重新翻新包装的费用由东莞市迈安顿电子科技有限公司承担。

3) 争议解决条款

协议有任何未尽事宜及协议所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成的，由深圳仲裁委员会仲裁。

4) 协议有效期

2018 年 8 月 1 日至 2021 年 7 月 30 日。

（2）授权书

东莞市迈安顿电子科技有限公司授权文明网络自 2018 年 8 月 1 日至 2021 年 7 月 31 日为益生活中国大陆总代理，经营范围为全部线上渠道。

9、中国 Nintaus 金正点读笔

公司取得珠海市金正科技有限公司的授权委托书，获得金正点读笔与金正学生平板的授权。

授权委托书如下：

珠海市金正科技有限公司授权合众怡毅自 2019 年 7 月 31 日至 2020 年 7 月 30 日在天猫销售及推广深圳市翰智煌电子有限公司开发生产的“金正 NINTAUS”学生平板、点读笔。

10、Black Eye 产品

子公司合众怡毅取得 BLACK EYE 授权书，获得授权。

授权书如下：

鉴于合众怡毅为 BLACK EYE 品牌的经销商，特授权其在京东商城使用“BLACK EYE 旗舰店”作为店铺名称开设旗舰店，授权期间自 2018 年 6 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日。EYE CARAMBA OY（爱卡拉巴公司）承诺在上述期间内不在京东开设旗舰店，亦不再授权其他公司在京东使用“旗舰店”作为店铺名称开设相同旗舰店。目前，公司正在准备续签事宜。

11、劲圣盾智能电子锁

公司与东莞市圣盾电子科技有限公司签订劲圣盾产品战略合作协议，获得劲圣盾产品授权。

合同具体如下：

1) 合作内容及地域范围

授权文明网络为 Kingsend 劲圣盾全线系列产品中国区战略合作总代理，在代理区域内负责劲圣盾电商销售工作。

2) 费用标准

价格以报价单为准，本合同未对费用做出规定。

3) 争议解决条款

协议有任何未尽事宜及协议所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成的，可向东莞市圣盾电子科技有限公司住所地人民法院诉讼解决。

4) 协议有效期

2018 年 8 月 1 日至 2021 年 7 月 31 日。”

【主办券商回复】

（三）请主办券商参照公司与品牌方的合作情况，现有行业竞争格局等因素分析公司与品牌方代理关系的稳定性。

公司获得品牌方业务授权，向京东平台分销产品，同时为京东相关店铺提供产品策划、视觉设计、售前咨询与售后管理服务。同时，公司受品牌方委托，为其量身定制线上店铺，提供覆盖品牌基础运营、页面规划设计、产品营销方针、大数据分析、售前客户引导、售中物流配送、售后退货换货等多个环节的供应链管理服务，凭借多年的运营经验，准确锁定潜在消费者，构建精细化经营的线上店铺。

目前，国内电商平台数量众多，规模大小不一，产品质量参差不齐，为了获取市场竞争优势，各个竞争对手都在努力提升经营管理能力，优化商业渠道，创新商业模式，企业间为了抢占市场往往相互压价竞争，行业利润微薄，市场占有率也相对较低。

公司在相关领域精耕细作，品牌运营能力获得了较好声誉。公司的服务在业内具有一定影响力，品牌方粘性较好。公司现有品牌方对公司的服务满意度较高，保持着长期合作关系，品牌稳定性较好。公司向品牌方支付款项一直都是按期支付，无不良迹象影响公司与品牌方的稳定性。

问题八、根据公司披露，公司与实际控制人控制的广州文明数码科技有限公司存在同业竞争风险，后公司通过业务调整、出具承诺等措施进行规范。请主办券商及律师结合公司与广州文明数码科技有限公司后续业务开展情况进一步核查公司为消除同业竞争所采取的措施是否充分，对同业竞争风险是否实质性消除发表意见。

【主办券商回复】

报告期内，实际控制人曾建波控制的广州文明数码科技有限公司主营 wacom（和冠）数位板相关产品代理及经销，360 相关数码产品的经销及推广服务。

经核查广州文明数码科技有限公司 2019 年 7 月至 2019 年 11 月的采购、销售数据，并访谈公司管理层，了解广州文明数码科技有限公司的经营情况如下：

(1) 2019 年 8 月以来, 广州文明数码科技有限公司已实际停止采购和冠产品。

(2) 2019 年 7 月至 2019 年 10 月, 广州文明数码科技有限公司依然有和冠数位板产品的销售出货。据了解, 该等销售系前期销售合同尚未履行完毕, 是对前期销售合同的履行。2019 年 11 月开始, 广州文明数码科技有限公司已经没有新增对外销售订单, 已实际停止对和冠数位板产品的销售。

(3) 2019 年 7 月至 2019 年 10 月, 广州文明数码科技有限公司依然有 360 相关数码产品的采购进货。据了解, 该等进货系前期采购合同尚未履行完毕, 是对前期采购合同的履行。2019 年 8 月以来没有新增对 360 相关数码产品的采购额。2019 年 11 月开始, 广州文明数码科技有限公司已实际停止对 360 相关数码产品的进货。

(4) 2019 年 7 月至 2019 年 10 月, 广州文明数码科技有限公司依然有 360 相关数码产品的销售出货。据了解, 该等销售系前期销售合同尚未履行完毕, 是对前期销售合同的履行。2019 年 11 月开始, 广州文明数码科技有限公司已经没有新增对外销售订单, 已实际停止对 360 相关数码产品的销售。

(5) 2019 年 11 月, 文明蒙恬(广州)集团股份有限公司已经与广州文明数码科技有限公司签订购销合同, 公司按照广州文明数码科技有限公司进货价格平价收购广州文明数码科技有限公司持有的所有和冠数位板产品存货。

(6) 2019 年 11 月, 广州文明数码科技有限公司与深圳奇虎健安智能科技有限公司已初步达成一致, 广州文明数码科技有限公司将持有的全部 360 相关数码产品存货做退货处理。

综上, 主办券商认为, 广州文明数码科技有限公司采取的避免同业竞争的措施比较充分。截至 2019 年 11 月, 广州文明数码科技有限公司已实质上消除了同业竞争风险。

问题九、关于营业收入。2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月, 公司营业收入分别为 88,575.54 万元、129,804.85 万元、98,159.71 万元, 净利润分别为

-856.66 万元、1,959.99 万元、3,551.79 万元；经营业绩大幅上升趋势。(1) 请公司结合行业情况、公司业务模式等补充披露营业收入、净利润大幅增加的原因及合理性。(2) 请主办券商及会计师对公司收入的真实性、完整性、合理性发表明确意见。

【公司回复】

(一) 请公司结合行业情况、公司业务模式等补充披露营业收入、净利润大幅增加的原因及合理性。

公司已于公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“四、报告期内的主要财务指标分析”之“(一) 盈利能力”中补充披露：

“(1) 营业收入变动分析：2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月，公司营业收入分别为 88,575.54 万元、129,804.85 万元、98,159.71 万元，报告期内营业收入呈上升趋势。主要原因为：

1) 网络零售行业市场规模增长较快所致。2017 年，中国网络零售市场交易规模达 71,751 亿元，相比 2016 年的 51,556 亿元，同比增长 39.17%。2018 年我国网络零售市场规模持续增长，全国网上零售额为 90,065 亿元，同比增长 23.90%。得益于网络零售行业市场规模的增长趋势，公司 2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月网络销售收入（含线上分销和线上代运营）分别为 23,373.43 万元、41,613.72 万元、49,168.41 万元。

2) 公司业务模式日益成熟所致。

①整合营销平台，明确专业化定位。公司实际控制人曾建东及其关联方曾建波旗下的资讯科技产品业务主要由文明蒙恬（广州）集团股份有限公司、广州文明数码科技有限公司和北京蒙恬世纪数码科技有限公司进行运营，存在多个公司经营同类业务的情形。为了避免同业竞争，2018 年以来，实际控制人曾建东将广州文明数码科技有限公司的业务进行了调整，逐步放弃 wacom 品牌运营业务；同时，公司董事曾建波也将北京蒙恬世纪数码科技有限公司的业务进行了调整，逐步放弃罗技品牌运营业务；从而使文明股份占有了更多的市场份额，相应业绩实现了快速增长。品牌资源的集中是公司 2018 年以来收入大幅增长的重要原因之一。

②京东自营业务中闪迪产品线广度有所增加。2019 年以来，公司代理闪迪品牌从单一的 U 盘拓展到闪迪全系列产品，从而使得收入规模增加。

③与京东的合作粘性加深。公司凭借优秀的营销能力和品牌运营能力，在闪迪 U 盘产品-京东自营店的基础上，2018 年公司进一步取得闪迪全系列产品-京东自营店的运营权，使得与京东业务的销售量提升较大所致。

(2) 净利润变动分析：

单位：元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
营业收入	981,597,110.46	1,298,048,546.23	885,755,362.18
营业成本	880,063,583.46	1,244,770,559.59	878,585,094.75
营业毛利	101,533,527.00	53,277,986.64	7,170,267.43
毛利率 (%)	10.34	4.10	0.81
销售费用	29,019,530.21	15,479,648.22	7,696,437.78
管理费用	5,332,929.55	4,618,064.91	3,420,931.82
财务费用	3,794,500.14	3,118,873.48	6,501,942.22
期间费用率 (%)	3.89	1.79	1.99
净利润	35,517,934.03	19,599,871.10	-8,566,558.01

由上表可见，公司 2018 年度、2019 年 1-6 月净利润增长，主要系当期综合毛利率增长所致。报告期内，公司综合毛利率变动原因详见“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（三）毛利率”。

【主办券商回复】

（二）请主办券商及会计师对公司收入的真实性、完整性、合理性发表明确意见。

1、核查程序及内/外部证据

序号	核查程序	内/外部证据
1	根据了解的业务流程，对销售业务循环进行抽查，核查内控设计合理并得到有效运行；	销售与收款循环测试记录
2	对公司报告期内主要客户进行访谈，核查销售收入的合理性及真实性；	客户访谈记录
3	通过获取公司营业收入序时账，抽查其中大额的营业收入记账凭证，对其相关的销售合同、发票、发货单上的单位名称、单价、数量等相核对，核查公司营业收入的真实性、准确性；	营业收入细节测试

序号	核查程序	内/外部证据
4	结合应收账款对大额营业收入执行了函证程序，核查公司营业收入的真实性、完整性、准确性；	企业询证函
5	对营业收入实施截止测试，核查营业收入的真实性、完整性、截止性；	营业收入截止性测试
6	对截至 2019 年 6 月 30 日后的大额应收账款的回收情况进行了查验，证实报告期内收入确认的真实性	应收账款期后回款记录

2、分析过程

①勾稽核对公司账面销售收入记录

主办券商查阅了公司 2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月营业收入明细账，从中抽取了数额较大项目的记账凭证及相应的业务合同、发票、验收清单等查看，抽查的收入均有业务合同、验收清单等相关文件相对应，相关会计处理准确真实。

②主办券商对公司报告期内主要客户进行实地走访，查看了主要客户的经营场所，与客户的业务人员进行访谈，了解了公司与客户的合作模式及合作意愿、验收和结算方式，付款周期等，查验了与主要客户收入确认的合理性及真实性。

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
客户走访核查情况：			
当期营业收入（元）	981,597,110.46	1,298,048,546.23	885,755,362.18
客户访谈核查涵盖收入金额（元）	648,330,768.60	855,553,731.12	461,599,587.07
访谈核查占比（%）	66.05	65.91	52.11

③核查大额营业收入的回函情况

主办券商对报告期内的大额营业收入执行了函证程序，其回函情况如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
营业收入函证情况：			
当期营业收入（元）	981,597,110.46	1,298,048,546.23	885,755,362.18
营业收入函证回函金额（元）	573,663,813.76	930,541,270.88	593,353,708.84
函证核查占比（%）	58.44	71.69	66.99

④收入确认截止性测试

主办券商对公司报告各期收入进行了截止性测试，获取了资产负债表日前或日后 1-2 月的验收单据，并与收入入账凭证进行比对，查验营业收入是否记入相

应会计期间。经核查，所抽取的样本未发现公司存在收入跨期的情形。

⑤期后应收账款回款验证测试

主办券商对截至 2019 年 6 月 30 日后主要应收账款的回收情况进行了查验，证实报告期内收入实现的真实性。经核查，公司 2019 年 6 月 30 日至 2019 年 10 月 31 日，收回的大额应收账款为 25,292.94 万元，占 2019 年 6 月 30 日应收账款余额的 74.48%，公司期后回款情况良好。

3、分析结论

经核查，主办券商认为：报告期内公司收入确认具有真实性、完整性、合理性。

问题十、关于毛利率及经销收入。报告期内公司总体毛利率为 0.81%、4.1% 和 10.34%，大幅提升；线下经销收入占比虽逐年下降，绝对占比仍旧较大。（1）请公司结合具体业务特点、服务价格及成本变动等因素，补充披露毛利率波动的原因及合理性。（2）请公司补充披露线下经销与线上分销毛利率存在差异的原因及合理性。（3）请公司补充披露主要经销商情况、合作方式，说明是否为买断销售，是否存在保价条款。（4）请主办券商和申报会计师补充核查公司收入确认政策、线下经销收入的真实性，就公司是否存在与上下游配合调节毛利率情况发表明确意见。

【公司回复】

（一）请公司结合具体业务特点、服务价格及成本变动等因素，补充披露毛利率波动的原因及合理性。

公司已于公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（三）毛利率”中补充披露：

“3、其他类别分类（按销售模式分类）

单位：元

2019 年 1-6 月

项目	收入	成本	毛利率 (%)
线下经销	488,408,139.40	438,239,554.51	10.27
线上分销	451,009,029.95	406,323,931.41	9.91
线上代运营	40,675,045.13	34,229,718.08	15.85
其他业务	1,504,895.97	1,270,379.46	15.58
合计	981,597,110.46	880,063,583.46	10.34
2018 年度			
项目	收入	成本	毛利率 (%)
线下经销	881,827,261.53	857,018,133.07	2.81
线上分销	409,807,188.85	382,976,045.21	6.55
线上代运营	6,330,011.67	4,687,379.76	25.95
其他业务	84,084.18	89,001.54	-5.85
合计	1,298,048,546.23	1,244,770,559.59	4.10
2017 年度			
项目	收入	成本	毛利率 (%)
线下经销	650,715,384.86	657,849,113.21	-1.10
线上分销	233,734,316.98	220,735,981.54	5.56
线上代运营	-	-	-
其他业务	1,305,660.34	-	100.00
合计	885,755,362.18	878,585,094.75	0.81

报告期内，公司收入按销售模式分类为线上分销、线上代运营与线下经销。公司综合毛利率波动主要受线下经销业务和线上分销业务毛利率变化的影响。

(1) 线下经销业务：

公司 2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月公司线下经销毛利率分别为-1.10%、2.81%、10.27%，报告期内线下经销业务毛利率波动较大，主要系存储设备类毛利率变化较大所致。具体情况如下：

单位：元

2019 年 1-6 月			
项目	收入	成本	毛利率 (%)
存储设备类	184,840,639.93	166,324,692.60	10.02
鼠标键盘类	259,632,242.06	234,259,042.11	9.77
数位板类	23,371,807.75	14,951,366.67	36.03
其他配件类	20,563,449.66	22,704,453.13	-10.41
合计	488,408,139.40	438,239,554.51	10.27
2018 年度			

项目	收入	成本	毛利率 (%)
存储设备类	423,780,139.57	432,261,488.09	-2.00
鼠标键盘类	388,908,296.52	359,409,638.69	7.58
数位板类	14,077,637.04	17,303,363.79	-22.91
其他配件类	55,061,188.40	48,043,642.50	12.74
合计	881,827,261.53	857,018,133.07	2.81
2017 年度			
项目	收入	成本	毛利率 (%)
存储设备类	371,315,372.30	378,263,907.60	-1.87
鼠标键盘类	229,757,717.30	232,324,810.00	-1.12
数位板类	25,678,556.70	24,021,769.30	6.45
其他配件类	23,963,738.50	23,238,626.30	3.03
合计	650,715,384.86	657,849,113.21	-1.1

2017 存储设备类产品

2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月公司线下经销业务中存储设备类毛利率分别为-1.87%、-2.00%、10.02%，毛利率增加较大，其中 2019 年 1-6 月毛利率增加较大。主要原因为 2019 年 1-6 月公司享受的采购折扣加大所致。自 2018 年开始，公司通过整合营销平台和闪迪品牌产品线拓展至全系列产品，并结合线上分销的销售模式等业务模式发展地日益成熟，大幅提升了存储设备类产品的业务量，相应地品牌方给予公司的采购折扣力度也相应增加，2018 年、2019 年 1-6 月采购折扣金额与折扣扣除前的采购成本（为当期采购成本加折扣金额之和）的占比分别为 13.84%、26.16%，平均采购成本相应降低，从而导致该类产品毛利率增加较大。

该类产品主要类别明细在报告期内的产品售价及单位成本明细情况如下：

产品类别	2019 年 1-6 月		2018 年		2017 年	
	平均售价	平均成本	平均售价	平均成本	平均售价	平均成本
USB 闪存卡	47.55	44.08	46.54	43.43	53.93	50.69
储存卡	55.89	49.19	48.64	51.12	49.69	54.81
固态硬盘	397.09	305.79	846.69	815.02	914.58	725.96
无线 U 盘	202.27	531.82	461.50	496.06	892.77	486.67

②鼠标键盘类产品

2017年、2018年、2019年1-6月公司线下经销业务中鼠标键盘类毛利率分别为-1.12%、7.58%、9.77%，毛利率增加较大。主要原因为普通鼠标销量增加所致。鼠标键盘类产品中主要为经销罗技全系列产品，包含普通鼠标、专业类鼠标及各类型键盘。普通鼠标虽然售价普遍较低，为标准化产品，价格相对透明。但标准化产品为批量化生产，单位固定成本（如人工工资、制造费用等）分摊率较低，利润空间相对较大。普通鼠标于2018年销售数量增加，有效地提高了2018年度整体毛利率。

③数位板类产品

2017年、2018年、2019年1-6月公司线下经销业务中数位板类毛利率分别为6.45%、-22.91%、36.03%，毛利率波动较大，主要系产品收入结构有所变动所致。

a. 2018年数位板类产品毛利率下降的主要原因为学习板产品当期实现亏损所致。2017年公司销售的该类产品包括学习板、数位板、手写板等产品，由于该类产品体积较大、单位库存成本较高，因而2018年公司调整业务布局、清理库存，对该类学习板（采购成本为1,596.21万元）采用降价促销略的策略，从而使2018年该类产品实现销售收入1,257.27万元，当期亏损较大所致。

b. 2019年1-6月数位板类产品毛利率上升的主要原因为公司当期根据市场需求积极调整了业务方向，针对金融行业客户主推了液晶数位屏产品的销售，较传统的学习板和数位板采用按压屏幕，液晶数位屏系可触摸式屏幕，相对售价比较昂贵、利润空间较大，从而有效地使数位板类产品在2019年毛利由负转正并实现较大幅度增长。

（2）线上分销业务

公司2017年、2018年、2019年1-6月公司线上分销毛利率分别为5.56%、6.55%、9.91%，报告期内线上分销毛利率呈增长趋势。主要原因为公司凭借优秀的营销能力和品牌运营能力，在闪迪U盘产品-京东自营店的基础上，2018年公司进一步取得闪迪全系列产品-京东自营店的运营权，使得与京东合作的业务量不断扩张，对应的议价能力相对有所提升，利润空间增加所致。”。

（二）请公司补充披露线下经销与线上分销毛利率存在差异的原因及合理

性。

公司已于公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（三）毛利率”中补充披露：

“线下经销与线上分销毛利率存在差异的主要原因为不同的销售模式对应的增值服务有所差异所致。公司线上分销模式的唯一经销商为北京京东世纪贸易有限公司，即公司为京东自营销售的闪迪产品主要供应商，2018 年末，进一步加强了与京东平台的合作粘性，成为京东自营销售的闪迪产品唯一供应商。报告期内，公司向京东销售代理产品的定价原则以市场定价为指导，根据提供的产品策划、视觉设计、售前咨询与售后管理等运营服务进行调整。公司为京东提供的上述增值服务导致其售价相对较高，利润空间相对较大。并且，对于线下经销商客户，在产品品牌商的整体供应链中为分销商角色，在选取上游供应商的选择范围较广，甚至包括京东自营，故公司采取以低于京东自营的定价方式稳定巩固自身的市场份额，以保证一级总代理的品牌经销商资格。”

（三）请公司补充披露主要经销商情况、合作方式，说明是否为买断销售，是否存在保价条款。

公司已于公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”中补充披露：

“报告期内，公司主要经销商情况：

序号	经销商名称	基本情况	与公司的合作模式	定价政策	是否为买断式销售	合同中是否涉及保价条款
1	北京京东世纪贸易有限公司	大型综合性电商购物平台，主营业务为 3C、家电、消费品、服饰、家居家装、生鲜等的零售	线上分销	以市场定价为指导，根据增值运营服务进行调整	是	是
2	上海亿玩商贸有限公司	主营业务为电子产品、数码产品、计算机及软件等产品的批发零售	线下经销	根据采购成本和销量市场化定价	是	是
3	上海百事得国际	主营产品为鼠标、键	线下经销	根据采购成本和	是	是

序号	经销商名称	基本情况	与公司的合作模式	定价政策	是否为买断式销售	合同中是否涉及保价条款
	贸易有限公司	盘、演示器、耳机等		销量市场化定价		
4	广州购优品科技有限公司	主营业务为电子、通信类产品的批发及零售	线下经销	根据采购成本和销量市场化定价	是	是
5	北京鼎创合力信息技术有限公司	主营产品为闪迪、lexar 等存储类产品	线下经销	根据采购成本和销量市场化定价	是	是
6	北京华通伟业科技发展有限公司	主营为 IT 产品分销及增值服务能力	线下经销	根据采购成本和销量市场化定价	是	是
7	深圳市大佑和成科技有限公司	主营产品为数码产品、电脑周边配件、电子元器件等	线下经销	根据采购成本和销量市场化定价	是	是
8	合肥酷萌电子科技有限公司	主营业务为电脑及周边产品、电子电器等产品的销售及服务	线下经销	根据采购成本和销量市场化定价	是	是

公司与经销商合作的模式分为线上分销和线下经销，其中线上分销的经销商为北京京东世纪贸易有限公司，线下经销的主要经销商为上海亿玩商贸有限公司、上海百事得国际贸易有限公司、北京鼎创合力信息技术有限公司等。公司与经销商的销售均为买断式。因资讯科技产品价格随市场调价较为频繁，根据行业惯例，公司会对经销商进行保价措施，合理地保护经销商利益。”。

【主办券商回复】

（四）请主办券商和申报会计师补充核查公司收入确认政策、线下经销收入真实性，就公司是否存在与上下游配合调节毛利率情况发表明确意见。

1、核查公司收入确认政策；

（1）核查程序及内/外部证据

序号	核查程序	内/外部证据
1	对公司财务负责人进行了访谈，了解公司实际的销售与收款流程及各类业务的收入确认方法；	访谈记录
2	结合各类销售模式的销售合同、应收账款信用政策及实际的货款结算情况，分析公司收入确认会计政策的恰当性；	销售合同、应收账款回款记录
3	对比同行业上市及挂牌公司的公开披露资料，分析评价公司收入确认会计政策的谨慎性。	查询记录

（2）分析过程

公司目前主要采用线下经销、线上分销、线上代运营等 3 种模式进行销售，公司收入确认的时点和依据等的具体判断标准和分析如下：

①线下经销：公司根据经销商的订货清单发货，公司在收到验收单或类似验收合格通知时，主要风险和报酬转移给购买方，相关的收入与成本能够可靠计量时确认收入。

报告期内，公司与线下经销商签署的经销合同为买断式销售。合同签订后，客户根据合同约定支付部分款项作为预付款，产品运达经销商指定地点。根据该业务模式，公司在收到验收单或类似验收合格通知时，已将主要风险和报酬转移给买方，可以确认收入。

②线上分销：公司根据线上分销商的订货清单发货，公司在收到验收单或类似验收合格通知时，主要风险和报酬转移给购买方，相关的收入与成本能够可靠计量时确认收入。

报告期内，公司与线上分销商京东签署的经销合同为买断式销售。合同签订后，客户根据合同约定支付部分款项作为预付款，产品运达线上分销商指定地点。线上分销商根据其收到产品及数量出具产品结算清单，经双方核对确认后，公司以最终核对准确的结算清单确认收入。

③线上代运营：是指公司受品牌方委托，为其量身定制线上店铺，提供覆盖品牌基础运营、页面规划设计、产品营销方针、大数据分析、售前客户引导、售中物流配送、售后退货换货等多个环节的供应链管理服务，凭借多年的运营经验，准确锁定潜在消费者，构建精细化经营的线上店铺。公司线上代运营业务的收入确认政策为：客户收到商品并在退货期满后，公司确认销售收入的实现。

因线上代运营业务的业务特性，客户在线上购买产品后有一定时间的退货期，公司于客户收到商品并在退货期满后，确认收入具有谨慎性。

综上，公司对于收入确认政策符合实际业务情况和会计准则关于收入确认的规定，收入确认谨慎且报告期内保持了一贯性。

2、核查线下经销收入的真实性；

(1) 核查程序及内/外部证据

序号	核查程序	内/外部证据
1	对公司报告期内主要线下经销商进行访谈，核查线下经销收入的合理性及真实性；	客户访谈记录
2	结合应收账款对线下经销商大额营业收入执行了函证程序，核查公司与线下经销商收入的真实性、完整性、准确性；	企业询证函
3	对营业收入实施截止测试，核查营业收入的真实性、完整性、截止性；	营业收入截止性测试
4	对报告期内全部营业收入发生额执行细节测试，获取销售合同/协议/订单、第三方物流发货单、货款结算对账单，收款与发票记录，正反向核查营业收入的真实性、完整性、截止性、准确性；	营业收入细节测试
5	对截至 2019 年 6 月 30 日后的应收账款回款情况进行查验，核实报告期内收入确认的真实性、准确性；	应收账款期后回款检查
6	结合存货监盘等审计程序，确认公司存货账实相符，存货贷方发生额与商品销售成本的勾稽关系正确，不存在销售退回、虚增收入的情形。	存货盘点表/营业成本倒扎表

(2) 分析过程

①主办券商对公司报告期内主要线下经销商进行实地走访，查看了主要客户的经营场所，与客户的业务人员进行访谈，了解了公司与客户的合作模式及合作意愿、验收和结算方式，付款周期等，查验了与主要客户收入确认的合理性及真实性。

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
客户走访核查情况：			
当期线下经销收入（元）	488,408,139.40	881,827,261.53	650,715,384.86
线下经销商访谈核查涵盖收入金额（元）	197,321,738.65	445,746,542.27	227,865,270.09
访谈核查占比（%）	40.40	50.55	35.02

②核查大额线下经销商收入的回函情况

主办券商对报告期内的大额营业收入执行了函证程序，其回函情况如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
----	--------------	---------	---------

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
营业收入函证情况:			
当期线下经销收入 (元)	488,408,139.40	881,827,261.53	650,715,384.86
线下经销商收入函证回函金额 (元)	122,654,783.81	520,734,082.03	359,619,391.86
函证核查占比 (%)	25.11	59.05	55.27

③收入确认截止性测试

主办券商对公司报告各期收入进行了截止性测试,获取了资产负债表日前或日后 1-2 月的验收单据,并与收入入账凭证进行比对,查验营业收入是否记入相应会计期间。经核查,所抽取的样本未发现公司存在收入跨期的情形。

④检查经销业务记录,包括:客户、销售产品的数量和金额、所属期间等信息与销售合同收货及付款等条款约定、销售发票、发货记录等资料核对,未发现偏差。

⑤结合存货监盘等审计程序,复核库存商品贷方发生额与商品销售成本的勾稽关系,核对营业成本的结转与收入确认的匹配性。经核查,未发现公司存在销售退回、虚增收入的情形。

(3) 分析结论

主办券商认为:公司收入确认政策具有谨慎性和一贯性;线下经销收入具有真实性,公司不存在与上下游配合调节毛利率的情形。

问题十一、关于经营活动现金流与净利润匹配情况。(1) 请公司补充披露经营活动现金流远低于净利润的原因及合理性,偿债风险是否可控;(2) 请主办券商及会计师就公司报告期内净利润与经营现金流的匹配合理性、是否会对公司持续经营能力造成重大不利影响发表明确意见。

【公司回复】

(一) 请公司补充披露经营活动现金流远低于净利润的原因及合理性,偿债风险是否可控;

公司已于公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“四、报告期内的主要

财务指标分析”之“（四）现金流量分析”中补充披露：

“（1）经营活动产生的现金净流量分析

1) 经营活动现金流量分析

公司 2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月经营活动现金流量情况：

单位：元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	863,055,966.00	1,443,370,324.69	1,054,198,868.49
收到的税费返还	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	54,643.39	114,495.68	63,991.80
经营活动现金流入小计	863,110,609.39	1,443,484,820.37	1,054,262,860.29
购买商品、接受劳务支付的现金	885,590,369.19	1,455,627,875.07	1,015,237,971.75
支付给职工以及为职工支付的现金	3,439,519.85	3,057,204.46	2,393,082.89
支付的各项税费	9,335,200.07	14,950,678.49	10,393,000.28
支付其他与经营活动有关的现金	17,556,497.87	14,297,076.91	2,691,884.30
经营活动现金流出小计	915,921,586.98	1,487,932,834.93	1,030,715,939.22
经营活动产生的现金流量净额	-52,810,977.59	-44,448,014.56	23,546,921.07

公司 2018 年、2019 年 1-6 月“经营活动产生的现金流量净额”变动较大，且持续为负，主要原因为当期“销售商品、提供劳务收到的现金”余额不足以覆盖“购买商品、接受劳务支付的现金”余额所致。报告期内，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”的构成明细如下：

2) 销售商品、提供劳务收到的现金

单位：元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
营业收入	981,597,110.46	1,298,048,546.23	885,755,362.18
加：销项税额	153,147,918.31	213,056,397.63	150,305,005.72
加：应收账款余额的减少（增加以“-”表示）	-252,735,011.39	-34,626,936.34	9,474,657.31
加：预收款项余额的增加（减少以“-”表示）	-3,688,781.96	-21,783,528.98	11,409,860.52

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
加：其他应收账款余额的减少（增加以“-”表示）	-15,265,269.42	-11,324,153.85	-2,746,017.24
销售商品、提供劳务收到的现金	863,055,966.00	1,443,370,324.69	1,054,198,868.49

3) 购买商品、接受劳务支付的现金

单位：元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
营业成本（扣除人工费用、折旧等非付现成本）	878,579,204.00	1,244,566,058.05	878,585,094.75
加：存货增加（减少以“-”表示）	-74,752,249.81	3,172,807.12	91,241,771.58
加：预付账款增加（减少以“-”表示）	-4,594,665.51	7,314,114.71	-129,478.91
加：当期进项税额	130,192,509.97	213,234,624.35	153,421,177.92
加：应付账款减少（增加以“-”表示）	-55,029,905.81	-6,937,974.37	-107,601,727.20
其他应付款的增加（减少以“-”表示）	11,195,476.35	-5,721,754.79	-278,866.39
购买商品、接受劳务支付的现金	885,590,369.19	1,455,627,875.07	1,015,237,971.75

从上表可见，公司 2018 年、2019 年 1-6 月当期“购买商品、接受劳务支付的现金”余额大于“销售商品、提供劳务收到的现金”余额，主要原因为当期应收账款余额增加所致，具体为公司与主要客户北京京东世纪贸易有限公司的应收账款因账期（一般为 2-3 个月）较长，尚未结算所致。

4) 与报告期内净利润相差较大的原因

单位：元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	35,517,934.03	19,599,871.10	-8,566,558.01
加：资产减值准备	13,952,920.49	1,888,655.32	-1,455,213.04
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	329,394.02	807,119.65	641,340.76
财务费用（收益以“-”号填列）	3,775,726.67	3,204,448.98	6,596,583.28
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-3,750,098.87	1,751,877.86	-1,572,967.38

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
存货的减少(增加以“-”号填列)	74,752,249.81	-2,962,802.98	-91,241,771.58
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-284,469,510.10	-67,316,900.99	-12,905,754.60
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	107,080,406.36	-1,420,283.50	132,051,261.64
经营活动产生的现金流量净额	-52,810,977.59	-44,448,014.56	23,546,921.07

从上表可以看出,“经营性应收项目的减少”、“经营性应付项目的增加”变动较大,具体分析如下:

A. 经营性应收项目

单位:元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
应收账款的增加	-305,440,350.91	-44,950,626.65	5,996,210.53
预付款项的增加	3,001,023.10	-13,980,224.57	129,478.91
其他应收款的增加	-230,352.11	-664,584.82	-34,634.51
其他流动资产的增加	18,200,169.82	-7,721,464.95	-18,731,598.96
其他	-	-	-265,210.57
合计	-284,469,510.10	-67,316,900.99	-12,905,754.60

公司 2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月“经营性应收项目的减少”金额分别为-1,290.58 万元、-6,731.69 万元、-28,446.95 万元,经营性应收项目呈逐渐增加趋势,主要原因为公司应收账款余额增加所致,具体原因为随着公司与主要客户北京京东世纪贸易有限公司的应收账款因账期(一般为 2-3 个月)较长,尚未结算所致。

B. 经营性应付项目

单位:元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
应付账款的增加	93,796,457.05	13,229,748.40	111,546,545.77
预收账款的增加	-2,095,139.55	-15,120,401.12	11,409,860.52
其他应付款的增加	13,108,279.21	-577,088.31	6,362,143.30
应交税费的增加	1,915,017.17	894,810.85	2,738,472.07
应付职工薪酬的增加	355,792.48	152,646.68	-5,760.02
合计	107,080,406.36	-1,420,283.50	132,051,261.64

公司 2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月“经营性应付项目的增加”金额分

别为 13,205.13 万元、-142.03 万元、10,708.05 万元，报告期内，公司经营性应付项目波动较大，但报告期内应付账款余额呈增长趋势，主要系随着公司业务规模的扩大，公司对闪迪、罗技的采购业务量增加，部分采购款尚未结算所致。

综上所述，公司与报告期内净利润相差较大的主要原因为报告各期经营性应收项目余额较大所致。

公司 2019 年 1-6 月、2018 年度、2017 年度经营活动现金流量净额分别为 -5,281.10 万元、-4,444.80 万元和 2,354.69 万元，经营现金流量波动较大且最近一期为负。虽然随着公司销售规模扩大，经营现金流入将会有所增加，但在未来一定时间内公司仍然存在营运资金不足和偿债压力较大的风险。”。

【主办券商回复】

（二）请主办券商及会计师就公司报告期内净利润与经营现金流的匹配合理性、是否会对公司持续经营能力造成重大不利影响发表明确意见。

1、公司报告期内净利润与经营现金流的匹配合理性；

（1）核查程序及内/外部证据

序号	核查程序	内/外部证据
1	与公司董事长、财务负责人进行访谈，了解现金流量情况；	访谈记录
2	检查经营活动相关的应收账款、预收账款、应付账款、预付款项明细表及报告期内的银行对账单；	往来明细表/银行对账单
3	检查员工薪酬计提、发放及银行资金明细；检查税收申报、缴纳及银行资金明细；查阅期间费用明细及资金收付明细；	营业收入截止性测试
4	获取公司现金流量明细，对经营活动流量中大额、异常的项目与有关业务进行核对，复核是否存在分类不正确的现金流量；复核、分析经营活动现金流各明细项目与有关会计科目及业务的勾稽关系。	现金流量表勾稽表

（2）分析过程

主办券商复核了“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”、“经营性应收项目”、“经营性应付项目”等现金流量表项目的编制

过程，与相关报表项目勾稽关系合理。同时，现金流量变动也符合公司的业务特点，与公司经营状况相吻合。

（3）分析结论

综上所述，主办券商认为公司报告期内经营活动现金流真实、准确、完整。公司报告期内净利润与经营活动产生的现金流量净额匹配。

2、公司报告期内经营现金流为负是否会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

（1）核查程序及内/外部证据

序号	核查程序	内/外部证据
1	分析行业发展状况和市场规模；并通过对公司总经理访谈了解市场竞争状况及公司核心竞争力；	相关行研报告/访谈记录
2	了解公司的销售和采购模式和流程，对客户及供应商进行访谈，了解公司在上下游中的地位及商业模式的可持续；	客户/供应商访谈记录
3	分析公司各类债务偿还计划、资金来源等，并说明是否存在集中偿付的风险；	长短期偿债能力分析
4	根据《中国注册会计师审计准则第 1324 号——持续经营》、《业务问答一》、《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）》中关于持续经营能力的相关规定，对比公司营业收入、现金流、净利润等经营情况，对公司持续经营能力进行分析。	持续经营能力分析

（2）分析过程

1）行业发展状况和行业市场规模：

①电子商务行业的发展情况

电子商务的迅速发展起源于20世纪90年代，新千年伊始，eBay和亚马逊曾是电商的焦点，然而，短短十几年之后，中国的线上交易量于2016年超过美国。近年来，电商平台的迅速发展吸引了大量的用户流量，以京东和天猫为代表的电商平台推进了消费者的网购习惯，加大了消费者的购物需求。网络购物已经逐步深入到我国居民的日常生活，电商已经从大城市深入到偏远乡村，成为全国人民重要的消费方式。

电子商务从具体技术应用发展成为涵盖全产业链的行业，成为国民经济和社会发展的新动力。在电子商务产业链中，品牌商、电子商务服务商及电商平台分工合作，为消费者提供更高质量的产品、更便捷的服务，而电商平台积累的消费者行为及产品偏好的足量数据，又形成了消费者偏好大数据，大数据能够为上游厂商的产品设计及营销策略提供方案，厂商生产出符合消费者需求的产品，又能加速产品的售出，从而推动产品结构优化。

②网民规模及网络购物用户稳定增长

商务部统计数据显示，2012年到2016年，我国网络购物用户人数从2.42亿人增长至4.67亿人，增长近一倍，其中，网络零售交易额从1.31万亿元增长至5.16万亿元，年均增长40%。2019年2月28日，中国互联网络信息中心（CNNIC）在京发布第43次《中国互联网络发展状况统计报告》，报告显示，截至2018年12月，我国网民规模达8.29亿，全年新增网民5,653万，互联网普及率为59.6%，较2017年底提升3.8个百分点。

截至2018年12月，我国网络购物用户规模达6.10亿，年增长率为14.4%，网民使用率为73.6%。电子商务领域首部法律《电子商务法》正式出台，对促进行业持续健康发展具有重大意义。在经历多年高速发展后，网络消费市场逐步进入提质升级的发展阶段，供需两端“双升级”正成为行业增长新一轮驱动力。在供给侧，线上线下资源加速整合，社交电商、品质电商等新模式不断丰富消费场景，带动零售业转型升级；大数据、区块链等技术深入应用，有效提升了运营效率。在需求侧，消费升级趋势保持不变，消费分层特征日渐凸显，进一步推动市场多元化。

③行业市场规模

《2017年度中国网络零售市场数据监测报告》显示，2017年，中国网络零售市场交易规模达71,751亿元，相比2016年的51,556亿元，同比增长39.17%。2017年我国B2C网络零售市场（包括开放平台式与自营销售式，不含品牌电商），天猫依然稳居首位，在市场中的份额占比为52.73%，较2016年降了4.97%；京东凭32.5%份额，较往年提高了7.1%，紧随其后；唯品会的市场份额维持2017年的3.25%，继续保持第三；排名第4-8的电商是：苏宁易购（3.17%）、拼多多（2.5%）、

国美在线（1.65%）、亚马逊中国（0.8%）、当当（0.46%）；其他电商平台占2.95%。

前瞻产业研究院发布的《中国零售行业市场前景与投资战略规划分析报告》统计数据显示，2018年，全国网上零售额为90,065亿元，比上年增长23.9%。其中，实物商品网上零售额70,198亿元，增长25.4%，占社会消费品零售总额的比重为18.4%；在实物商品网上零售额中，吃、穿和用类商品分别增长33.8%、22.0%和25.9%。

2) 公司的核心竞争力：

公司作为优质的电子商务及线下经销综合服务提供商，拥有十几年的资讯科技产品及消费品市场推广经验，能够为品牌方提供基于电商平台的线上增值服务，包括分销和代运营，其中，代运营包括大数据分析、产品推广、数字营销及供应链等业务。与此同时，公司线下经销资讯科技配件及消费品，为品牌方提供市场推广及售前售后服务。

公司致力于通过全方位的电子商务服务能力，助力品牌方拓展市场，公司积累了电子商务运营的深刻感悟与运作经验，以专业的网络店铺运营综合服务能力为品牌方助力，已经成为深受品牌方信赖的合作伙伴。目前，公司业务线条从原有的罗技、闪迪及和冠产品，拓展到更多的品牌产品，正在快速发展当中。

经过多年的行业耕耘，公司商业模式日益成熟，具有以下核心竞争力：

①综合服务优势

公司通过挖掘品牌卖点，整合媒体资源，通过一系列的营销活动，为品牌方提供优质的广告推广服务，通过海量的实际数据操作及精细化运营，将广告转化为可观的销售额，帮助品牌方实现高速增长的营收及利润。公司拥有成熟的营销和售后服务团队，可为消费者提供全方位的售前、售中和售后服务。在售前，公司人员通过对消费者的需求特点、所在领域的深入了解，协助消费者选购最合适的产品；在售中，公司人员通过与消费者的深入沟通，为消费者量身打造满足特定需求的产品与解决方案；在售后，公司人员通过多种途径为消费者提供技术咨询等服务。公司与罗技等电子巨头合作，取得了优秀的销售成绩。公司先后获得

“FY17 罗技中国优秀总代奖”、“FY18 罗技中国年度卓越总代奖”、“FY19 罗技中国优秀合作伙伴奖”、“wacom2018PREMIERPARTNER”、“2019wacom 总代服务贡献奖”，上述荣誉体现了公司优秀的综合服务及销售能力。

②人才优势

公司重视人才培养及团队建设，拥有成熟、稳定的核心团队，核心团队成员多年深耕电子商务、店铺管理领域，管理经验及营销经验均十分丰富。公司以客户需求为导向，重视客户感受，充分听取客户意见，对资讯科技产品品牌文化和用户消费习惯有着深刻的理解。营销部门在与客户及供应商沟通的过程中，不断发现新的客户需求，并积极反映给公司管理层，管理层再与其他部门商讨，共同优化产品结构。针对资讯科技市场日新月异的需求，公司灵活机动，顺应市场的需求，保障了公司的利益。核心管理团队和营销团队均是公司的宝贵资源，其专业能力、务实作风、良好的信誉和口碑，是支持公司快速发展并成为行业领导者的重要因素。

③渠道及客户资源优势

公司具有线下渠道及线上渠道，其中，线下渠道客户各自有其常年建立起来的客户网，可延伸至超市、数码商城、时尚生活馆、大型连锁店和便利店；线上渠道有京东、天猫等大型网络购物平台，面向全国的终端消费者；公司的存储产品惠及各行各业，键鼠产品惠及电竞行业、游戏爱好者及键鼠中高端消费者，数位板产品惠及银行、旅行社、外企、金融、移动、礼品商，其他产品也拥有广泛的受众。除终端消费者外，公司有众多客户在近三年中定期发出采购订单。公司凭借其强大的营销网络和先进的管理经验，赢得了国内外诸多厂商的信任。即使一部分客户不再与公司继续合作，公司也能维持正常的经营和盈利，具有渠道及客户资源优势。

3) 说明各类债务偿还计划、资金来源等，并说明是否存在集中偿付的风险；

①公司报告期内主要负债构成情况

单位：元

项目	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日
短期借款	128,600,000.00	79,198,888.00	27,050,000.00

项目	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日
应付账款	217,842,191.08	162,812,285.27	155,874,310.90
其他应付款	88,798,339.85	60,361,904.05	59,816,766.12

截至2019年6月30日，短期借款为12,860.00万元，主要为公司与上海邦汇商业保理有限公司进行的应收账款保理的融资借款。根据双方签署的《国内池保理融资业务合同》约定，保理商同意根据本合同的约定受让卖方对一个或多个买方已经产生及将要产生的应收账款并向卖方提供有追索权的国内保理池融资服务。融资比例指保理商提供卖方融资款金额与有效应收账款余额的比例，该比例由保理商根据卖方资信情况、应收账款质量和买方付款情况核定。卖方在货物流转的订单、入库、结算等阶段或是不同阶段之间提出融资申请，保理商为卖方核定不同的融资比例。即公司短期借款是随着应收账款的结算而滚动偿还的，所以公司短期借款不存在集中偿付的风险。

截至2019年6月30日，公司应付账款为21,784.22万元，均为与供应商尚未结算的货款，账龄均为1年以内。期末主要应付账款为：与罗技（中国）科技有限公司的应付账款10,032.72万元和与闪迪贸易（上海）有限公司的应付账款8,422.61万元。经核查，上述应付账款的账期一般为3个月内，截至本回复出具之日，上述应付账款均已结清。

截至2019年6月30日，公司其他应付款为8,879.83万元，主要为应付关联方的款项8,320.91万元。上述款项为公司股东曾建东及关联方文明数码对公司运营资金的财务支持，无明确的偿还期限。

②说明各类债务偿还计划、资金来源等

报告期后，公司根据账期对各类债务进行偿还。偿债的资金来源主要为应收账款的期后收回。经核查，公司2019年6月30日至2019年10月31日，收回的大额应收账款为25,292.94万元。所以公司期后不存在较大的偿债压力。

公司其他应付款8,879.83万元，主要为应付关联方的款项。为了进一步支持公司发展，关联方曾建东和文明数码出具承诺：公司可以持续无偿使用该部分资金，直至公司能够用其他资金替换。所以该部分款项短期内不会给公司造成偿债压力。

4) 对公司的持续经营能力进行进一步核查并发表明确意见:

①2017年、2018年、2019年1-6月,公司营业收入分别为88,575.54万元、129,804.85万元、98,159.71万元;2017年、2018年、2019年1-6月公司销售商品收到的现金分别为86,305.60万元、144,337.03万元、105,419.89万元。报告期内公司主营业务突出,于报告期内形成了与同期业务相关的持续营运记录,不存在《业务问答一》第三条第一项所列的情形。

公司在报告期内具有持续的营运记录,主营业务突出,具有与业务收入相匹配的持续现金流。

②2017年、2018年、2019年1-6月,公司净利润分别为-856.66万元、1,959.99万元、3,551.79万元,公司2018年度、2019年1-6月均实现了盈利,并且公司主营业务不属于国家产业政策限制的范围,公司不存在《业务问答一》第三条第二项所列的情形。

公司在财务状况、经营状况以及其他方面不存在可能导致经营风险的事项,也不存在可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项。

公司自成立开始恪守合法合规的经营理念,截至本反馈回复出具日,未发生无法偿还到期债务、不存在无法偿还即将到期且难以展期的借款、不存在无法继续履行重大借款合同的有关条款;

公司生产经营状况稳定,流动比率和速动比率相对较高,不存在过度依赖短期借款筹资;公司的资信良好,不存在无法获得供应商的正常商业信用。

③公司2019年6月30日的净资产额为10,298.68万元,公司不存在《业务问答一》第三条第三项所列的情形。

公司在经营方面不存在可能导致对持续经营假设产生重大依赖的事项。公司不存在关键管理人员离职且无人替代情况;公司的产品生产符合国家产品政策,随着公司后期渠道的打开,其市场竞争力将进一步提升;公司不存在失去主要市场、主要供应商的情况;公司目前状况和未来一段时间发展中不存在人力资源或重要原材料短缺等情况。

④公司在其他方面不存在可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项

公司自成立以来，合法合规经营，不存在严重违反有关法律法规或政策的情况；公司成立以来一直正常运营，不存在异常原因导致停工、停产情况；报告期内，公司不存在因自然灾害、战争等不可抗力因素遭受严重损失的情况。

此外，中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）针对公司报告期出具了标准无保留意见的审计报告；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及《业务问答一》第三条第四项所列的情形。

（3）核查结论

经核查，主办券商认为公司所处行业具有较好的市场前景；公司已经成立多年，建立了成熟的商业模式，具备核心竞争优势；而且公司期后业务发展良好，具有较强的持续性及后续发展潜力，因此，公司满足《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）》中关于持续经营能力的要求，公司具备可持续经营能力和较强的成长性。

问题十二、关于客户。2018 年度和 2019 年 1-4 月，公司第一大客户销售占比分别为 47.96%和 57.29%，存在一定的大客户依赖的风险。（1）请公司结合行业基本特点、公司与主要客户业务合作的具体模式、销售变化趋势、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期等，分析并补充披露客户的稳定性、降低客户依赖的具体安排及有效性。（2）请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查，并对公司客户依赖的合理性、客户的稳定性、销售集中度高对于公司持续经营能力的影响发表明确核查意见。

【公司回复】

（一）请公司结合行业基本特点、公司与主要客户业务合作的具体模式、销售变化趋势、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期等，分析并补充披露客户的稳定性、降低客户依赖的具体安排及有效性。

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相

关的情况”之“(二)产品或服务的主要消费群体”“2、公司客户集中度较高”补充披露如下内容:

“(1) 公司与主要客户业务合作的具体模式、销售变化趋势

公司的主营业务为线上分销、线上代运营和线下经销,由于公司的核心价值在于为品牌方提供基于电商平台的线上增值服务,而京东商城又是我国较为知名的大型电商平台,因此,基于线上业务对电商平台的依赖性,北京京东世纪贸易有限公司成为公司的第一大客户。

公司向第一大客户北京京东世纪贸易有限公司销售存储设备类产品、鼠标键盘类产品,2017年、2018年、2019年1-6月,销售金额分别为23,373.43万元、40,980.72万元、45,100.90万元,占营业收入比例分别为26.39%、31.57%、45.95%。公司客户集中度较高,对北京京东世纪贸易有限公司构成一定的依赖。

(2) 行业基本特点

我国电子商务销售渠道主要集中在天猫、淘宝、京东等大型第三方平台,已经呈现出寡头垄断格局。公司为京东提供的是线上分销服务,京东购买公司产品后,再销售给终端客户,而在天猫为终端客户提供线上代运营服务,公司依托京东与天猫平台,长期为终端个人消费者提供品牌线上服务,与京东合作紧密。报告期内,公司对京东的销售集中度较高,主要是由文明股份的业务特点决定,公司出于扩大业务规模、控制经营成本等因素的考虑,选择与京东与天猫等优质大型电商平台合作。随着电商渠道对人们消费习惯的影响,公司与京东的合作日益紧密且深入,短时期内,公司特殊的业务模式决定了公司对京东商城的依赖不可避免。在未来,公司将进一步拓展线上第三方平台,尽量减少对京东的依赖。

(3) 合同签订、持续履约情况及预期

客户从公司采购以账期付款方式结算,产品的销售价格在一年或一定时期内根据与客户签署的价格协议确定,在重新签署价格协议前比较稳定。公司与主要客户通过银行转账结算。

在公司的大客户中，公司预期还会与北京京东世纪贸易有限公司、广州优品科技有限公司、上海百事得国际贸易有限公司、深圳市大佑和成科技有限公司、合肥酷萌电子科技有限公司、深圳市凯锋科技有限公司、北京鼎创合力信息技术有限公司、北京华通伟业科技发展有限公司保持良好的合作；上海亿玩商贸有限公司是公司的关联方，未来将不再是公司的客户。

（4）降低客户依赖的具体安排及有效性

为了解决公司大客户依赖的问题，公司主要采取了以下措施：一方面公司对营销队伍进行培训，加大了营销力度，加快了对合作伙伴的洽谈及选择，随着公司营收规模的扩大，前五名客户的占比将呈下降趋势；另一方面，公司大力实施全网布局战略，同时积极研发自有产品，增强公司持续经营的能力。随着公司自有产品业务的持续投入，公司市场及客户将逐渐走向多元化，从而降低客户集中度。随着未来公司业务量的提高，公司经营模式的成熟和相关业务的顺利拓展及开拓客户的增加，公司对大客户的依赖性将逐步下降，公司降低客户依赖的具体安排具有有效性。未来，公司将在维护和稳固已有客户基础上，拓展新客户，进一步降低对大客户的依赖程度。”

【主办券商回复】

（二）请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查，并对公司客户依赖的合理性、客户的稳定性、销售集中度高对于公司持续经营能力的影响发表明确核查意见。

1、核查程序及内/外部证据

序号	核查程序	内/外部证据
1	对公司销售人员、财务人员进行访谈，了解报告期内公司主要客户构成、业务合作模式；	访谈记录
2	通过获取公司营业收入序时账，筛选公司报告期内主要客户，获取报告期内销售合同、对账单/结算单，核查相关合约条款；	销售合同、对账单
3	对报告期内主要客户的收入情况进行函证；	企业询证函

2、分析过程

（1）向公司销售人员及财务人员进行访谈，了解并确定报告期内公司主要

客户构成、业务合作模式有无变化、协议定价如何商定、合同签订周期等基本情况；

(2) 获取公司营业收入序时账，筛选并确定报告期内收入金额较大的客户名单，获取相关销售合同及对账单，核查合同条款，确认双方据实按协议条款履约，定期对账确认无误后回传相关对账单并进行结算，如实进行账务处理；

(3) 结合应收账款情况，报告期内主要客户进行函证，经函证确认公司主要客户的收入真实、完整。

3、核查结论

经核查，报告期内，公司存在一定的大客户依赖。公司主要客户持续性强、稳定性高，与公司均为长期合作，是公司未来业务保持可持续性的坚实基础。

同时公司积极加强了自身销售团队建设，提高了公司开拓市场的能力。另一方面，公司加大研发，增加产品种类及受众面，提高公司产品附加值和市场竞争能力，并且进一步全方位提升公司服务，为公司获取新客户奠定坚实的基础。

综上，主办券商认为：公司现有客户的产品需求量较大且经营较为稳定，与其保持长期合作关系有利于促进公司业务的持续稳定发展；同时公司积极进行新客户的开拓，从而保证公司未来业务发展及盈利能力的可持续性。

问题十三、关于供应商。报告期内，公司前五大供应商占比 98.12%、98.83% 和 88.24%，其中第一大供应商占比 66.57%、61%和 54.74%。(1) 请公司结合行业基本特点、公司与主要供应商业务合作的具体模式、销售变化趋势、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期等，分析并补充披露供应商的稳定性、降低供应商依赖的具体安排及有效性。(2) 请主办券商及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 请公司结合行业基本特点、公司与主要供应商业务合作的具体模式、销售变化趋势、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期等，分析并补充披露供应商的稳定性、降低供应商依赖的具体安排及有效性。

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”“2、供应商集中度较高”补充披露如下内容：

“（1）公司与主要供应商业务合作的具体模式、合同签订情况

公司在选定合格供应商后，与其签订采购框架合同。具体订货量根据实际需求下达采购订单。产品的销售价格在一年或一定时期内根据与客户签署的价格协议确定，在重新签署价格协议前比较稳定。公司与主要供应商通过银行转账结算。

（2）行业基本特点、销售变化趋势、合作预期、供应商的稳定性

由于公司为品牌方提供线上分销和线上代运营服务，基于行业特点，必须与品牌方长期合作，才能够形成紧密的契合度。公司对品牌的把控力越强，越能挖掘出品牌核心价值，寻找到宣传亮点，直击目标客户，因此，公司选择与已有供应商继续紧密合作。公司与主要供应商闪迪贸易（上海）有限公司、罗技（中国）科技有限公司、和冠科技（北京）有限公司将继续紧密合作，力争为品牌创造更多的价值；公司与广州购优品科技有限公司只针对一些市场上临时短缺的商品以及公司经营上的偶然需要进行采购，以后基本不会再有大额采购发生；从2019年1月1日开始，原由北京亚昆供应链管理有限公司代理的闪迪京东存储卡（自营和POP店）、闪迪天猫旗舰店权利和团队给予子公司文明网络收购，同时，北京亚昆供应链管理有限公司在天猫的专卖店供货权也同时由文明网络负责，预计公司与北京亚昆供应链管理有限公司未来不会再有合作；公司与济南宏图正乾商贸有限公司、广州长溢有限公司和日海智能终端有限公司的合同已经履行完毕，未来将不会再有业务合作。

公司主要向闪迪贸易（上海）有限公司采购存储设备类产品，2017年度、2018年度、2019年1-6月向闪迪采购的金额分别为64,565.13万元、76,508.85万元、48,278.19万元，占采购总额的比例分别为66.57%、61.00%、54.74%。公司对闪迪的采购具有依赖性。

公司品牌线上分销业务、线上代运营业务及线下经销业务的产品主要为罗技和闪迪产品，公司存在向同一品牌采购大量产品的情形，这是由公司的经营模式所决定。公司作为罗技与闪迪等品牌方的运营商，长期为罗技与闪迪等品牌在线上线下做营销、宣传等服务，建立了品牌影响力、知名度和客户认可度，不能轻易放弃市场份额。同时，拓展新的品牌方耗时耗力，无法一蹴而就。目前，公司对主打产品深耕细作，保持主要供应商稳定，同时也在不断拓展服务的品牌，逐步解决单一供应商依赖问题。

(3) 降低供应商依赖的具体安排及有效性

公司将采取以下有效措施降低对大额供应商的依赖性：

1) 为有效降低公司对大额供应商的依赖程度，公司将积极寻求新的业务增长点，通过积极进行战略布局，拓展更多的品牌方，不断丰富公司产品组合矩阵。在继续保持和原有品牌方合作的基础上，公司将积极丰富公司产品线，拓展新的上游供应商，加强渠道建设，增强渠道分销话语权，与供应商建立更为紧密的战略伙伴关系，在国内外市场上寻求更多供应商建立合作关系，以此减少对当前大额供应商的依赖。

2) 改善现有品牌方的营运推广形式、精准营销和广告发布情况，加大对终端客户的需求偏好的挖掘力度，不断提升公司自身的精准营销能力，提升自身技术壁垒，通过不断提升自身的核心竞争力能力，增强自身对供应商的议价能力，创造更大的知名度，吸引更多的品牌方前来合作。通过逐步渗透的方式，积极寻求与不同品牌的合作机会，减少对大额供应商的依赖。

公司降低供应商依赖的具体安排具有有效性。”

【主办券商回复】

(二) 请主办券商及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【主办券商核查意见】

1、核查程序及内/外部证据

序号	核查程序	内/外部证据
----	------	--------

序号	核查程序	内/外部证据
1	对公司采购人员、财务人员进行访谈，了解报告期内公司主要供应商构成、业务合作模式；	访谈记录
2	通过获取公司应付账款序时账，筛选公司报告期内主要供应商，获取报告期内采购合同、对账单/结算单，核查相关合约条款；	采购合同、对账单/结算单
3	对报告期内主要品牌商进行走访、结合应付账款情况进行函证。	访谈记录、企业询证函

2、分析过程

(1) 向公司采购人员及财务人员进行访谈，了解并确定报告期内公司主要供应商构成、业务合作模式有无变化、协议定价如何商定、合同签订周期等基本情况；

(2) 详细了解公司应主要合作品牌商基本情况，获取报告期内采购框架协议、采购订单及对账单，核查合同条款，确认双方据实按协议条款履约，定期对账确认无误后回传相关对账单并进行结算，如实进行账务处理；

(3) 对公司报告期内主要供应商进行实地走访，查看了主要供应商的经营场所，与供应商的业务人员进行访谈，了解了公司与供应商的合作模式及合作意愿、验收和结算方式及货款信用期等，查验了与主要供应商采购的合理性及真实性。

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
供应商走访核查情况：			
当期营业成本（元）	880,063,583.46	1,244,770,559.59	878,585,094.75
供应商访谈核查涵盖成本金额（元）	765,432,012.28	1,239,491,657.26	873,670,312.6
访谈核查占比（%）	86.97	99.58	99.44

(4) 核查大额营业成本的回函情况

主办券商对报告期内的大额营业成本执行了函证程序，其回函情况如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
营业成本函证情况：			
当期营业成本（元）	880,063,583.46	1,244,770,559.59	878,585,094.75
营业成本函证回函金额（元）	778,223,790.40	1,239,491,657.26	873,670,312.60

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
函证核查占比 (%)	88.43	99.58	99.44

3、核查结论

经核查，报告期内，公司与主要供应商的合作较为稳定，具有可持续性。公司存在一定的供应商依赖。这与行业状况与公司经营情况密不可分，公司与供应商保持了较好的稳定合作关系，每年均会与主要供应商签订框架合作协议，年度内严格依据框架协议进行执行；公司供应商较多，为公司在特殊情况下寻找替代供应商进行供货提供了空间。公司不断拓展新的供应商，并不断研发自有品牌，公司降低供应商依赖的具体安排具有有效性。

问题十四、关于资产负债率。各报告期末，公司资产负债率 74.83%、78.97% 和 81.36%，资产负债率较高。(1) 请公司结合同行业其他公司资产负债情况，补充披露公司资产负债率较高的原因及合理性。(2) 结合公司长短期借款情况，分析和补充披露公司长、短期偿债能力。请主办券商、会计师补充核查并对公司偿债能力、财务风险发表专业意见。

【公司回复】

(一) 请公司结合同行业其他公司资产负债情况，补充披露公司资产负债率较高的原因及合理性。

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“四、报告期内的主要财务指标分析”之“(二) 偿债能力分析”之“2、波动原因分析”中补充披露如下：

“(2) 与同行业可比企业的对比情况

报告期内，公司与同行业其他公司的偿债能力对比情况如下：

项目	熙浪股份 (831026.OC)			壹网壹创 (300792.SZ)		
	2019. 6. 30	2018. 12. 31	2017. 12. 31	2019. 6. 30	2018. 12. 31	2017. 12. 31
资产负债率 (%)	12.02	17.44	20.87	16.18	20.53	18.33
流动比率	4.73	3.32	3.61	4.56	4.08	4.54
速动比率	3.74	2.49	2.36	3.78	3.36	4.16

(续表)

项目	怡亚通 (002183. SZ)			文明股份		
	2019. 6. 30	2018. 12. 31	2017. 12. 31	2019. 6. 30	2018. 12. 31	2017. 12. 31
资产负债率 (%)	79.84	80.10	81.69	81.36	78.97	74.83
流动比率	1.12	1.07	1.07	1.20	1.24	1.30
速动比率	0.85	0.81	0.78	0.83	0.43	0.42

报告期内，公司资产负债率高于熙浪股份和壹网壹创，与怡亚通基本相当；公司流动比率、速动比率低于熙浪股份和壹网壹创，与怡亚通基本相当。

公司的负债水平在整体行业中处于相对较高的水平，这主要是由公司业务模式决定的：同行业可比企业中，熙浪股份和壹网壹创主要为网上运营及经销服务，线下销售业务较少；怡亚通业务模式与公司较为类似，既有网上运营及分销业务也有线下经销业务；公司目前线上销售业务占比越来越大，该业务模式下需要更多的营运资金，造成公司的短期借款及经营性应付款项较多，因而报告期内公司整体资产负债率较高。

考虑到公司的业务模式和实际经营状况，以及与同行业可比企业的债务水平对比情况，公司的资产负债率较高，具有合理性。”

(二) 结合公司长短期借款情况，分析和补充披露公司长、短期偿债能力。

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“四、报告期内的主要财务指标分析”之“(二) 偿债能力分析”之“2、波动原因分析”中补充披露如下：

“(1) 长短期偿债能力分析

公司 2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月的资产负债率分别为 74.83%、78.97%、81.36%，报告期内资产负债率呈上升趋势；公司 2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月的流动比率分别为 1.30、1.24、1.20，速动比率分别为 0.42、0.43、0.83，整体水平较低。公司的资产负债率、流动比率、速动比率变化主要受到公司短期负债变化的影响，报告期内公司主要负债情况如下：

单位：元

项目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
短期借款	128,600,000.00	79,198,888.00	27,050,000.00

项目	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日
应付账款	217,842,191.08	162,812,285.27	155,874,310.90
其他应付款	88,798,339.85	60,361,904.05	59,816,766.12

截至2019年6月30日，短期借款为12,860.00万元，主要为公司与上海邦汇商业保理有限公司进行的应收账款保理的融资借款。根据双方签署的《国内池保理融资业务合同》约定，保理商同意根据本合同的约定受让卖方对一个或多个买方已经产生及将要产生的应收账款并向卖方提供有追索权的国内保理池融资服务。融资比例指保理商提供卖方融资款金额与有效应收账款余额的比例，该比例由保理商根据卖方资信情况、应收账款质量和买方付款情况核定。卖方在货物流转的订单、入库、结算等阶段或是不同阶段之间提出融资申请，保理商为卖方核定不同的融资比例。即公司短期借款是随着应收账款的结算而滚动偿还的，所以公司短期借款不存在集中偿付的风险。

截至2019年6月30日，公司应付账款为21,784.22万元，均为与供应商尚未结算的货款，账龄均为1年以内。期末主要应付账款为：与罗技（中国）科技有限公司的应付账款10,032.72万元和与闪迪贸易（上海）有限公司的应付账款8,422.61万元。上述应付账款的账期一般为3个月内，截至本说明书出具之日，上述应付账款均已结清。

截至2019年6月30日，公司其他应付款为8,879.83万元，主要为应付关联方的款项8,320.91万元。上述款项为公司股东曾建东及关联方文明数码对公司运营资金的财务支持，无明确的偿还期限。

综上，公司具有一定的长短期偿债能力，短期借款及经营性负债不能偿还的财务风险较低。”

【主办券商回复】

（三）请主办券商、会计师补充核查并对公司偿债能力、财务风险发表专业意见。

1、核查程序及内/外部证据

序号	核查程序	内/外部证据
----	------	--------

序号	核查程序	内/外部证据
1	获取公司主要资产负债科目明细账；	报表及明细账
2	获取公司报告期内主要借款合同、保理合同；	借款合同、保理合同
3	获取报告期内借款或融资款银行回单，对报告期内借款情况进行函证；	银行回单
4	以审定财务报表数据为基准，对公司偿债能力进行分析；	分析性程序

2、分析过程

公司 2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月的资产负债率分别为 74.83%、78.97%、81.36%，报告期内资产负债率呈上升趋势；公司 2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月的流动比率分别为 1.30、1.24、1.20，速动比率分别为 0.42、0.43、0.83，整体水平较低。公司的资产负债率、流动比率、速动比率变化主要受到公司短期负债变化的影响，报告期内公司主要负债情况如下：

单位：元

项目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
短期借款	128,600,000.00	79,198,888.00	27,050,000.00
应付账款	217,842,191.08	162,812,285.27	155,874,310.90
其他应付款	88,798,339.85	60,361,904.05	59,816,766.12

截至 2019 年 6 月 30 日，短期借款为 12,860.00 万元，主要为公司与上海邦汇商业保理有限公司进行的应收账款保理的融资借款。根据双方签署的《国内池保理融资业务合同》约定，保理商同意根据本合同的约定受让卖方对一个或多个买方已经产生及将要产生的应收账款并向卖方提供有追索权的国内保理池融资服务。融资比例指保理商提供卖方融资款金额与有效应收账款余额的比例，该比例由保理商根据卖方资信情况、应收账款质量和买方付款情况核定。卖方在货物流转的订单、入库、结算等阶段或是不同阶段之间提出融资申请，保理商为卖方核定不同的融资比例。即公司短期借款是随着应收账款的结算而滚动偿还的，所以公司短期借款不存在集中偿付的风险。

截至 2019 年 6 月 30 日，公司应付账款为 21,784.22 万元，均为与供应商尚未结算的货款，账龄均为 1 年以内。期末主要应付账款为：与罗技（中国）科技有限公司的应付账款 10,032.72 万元和与闪迪贸易（上海）有限公司的应付账款

8,422.61 万元。上述应付账款的账期一般为 3 个月内，截至本说明书出具之日，上述应付账款均已结清。

截至 2019 年 6 月 30 日，公司其他应付款为 8,879.83 万元，主要为应付关联方的款项 8,320.91 万元。上述款项为公司股东曾建东及关联方文明数码对公司运营资金的财务支持，无明确的偿还期限。

3、核查结论

经核查，主办券商认为，公司当前资产负债率符合其业务模式及实际经营状况，公司具有一定的长短期偿债能力，财务风险处于可控水平。

问题十五、关于存货。报告期内公司存货余额较高，增长较多。（1）请公司补充披露存货较高及波动的原因及合理性，是否与公司的订单、产能等相匹配，是否存在滞销风险。（2）请公司补充披露公司未计提存货减值准备的原因及合理性（3）请公司补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况。（4）请主办券商、申报会计师详细核查申请挂牌公司存货各项目的发生、计价、核算与结转情况，说明期末存货是否履行了必要的监盘或核验程序，成本费用的归集与结转是否与实际生产流转一致。（5）请主办券商及申报会计师对上述事项进行补充核查，并对存货真实性、完整性，期末存货结构及变动合理性，是否按规定计提存货跌价准备、提取是否充分发表明确意见。

【公司回复】

（一）请公司补充披露存货较高及波动的原因及合理性，是否与公司的订单、产能等相匹配，是否存在滞销风险。

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、报告期内各期末主要资产情况及重大变动分析”之“（八）存货”之“2、存货项目分析”中补充披露如下：

“（1）存货余额及波动分析

① 公司期末存货余额较大的合理性

公司 2017 年末、2018 年末、2019 年 6 月末，存货余额分别为 23,728.21 万元、24,045.49 万元、16,570.02 万元，期末余额较大，主要因为公司在日常业务中以订单需求量为基础，保持一定水平安全库存来综合确定日常的采购数量。因“6.18 年中大促”、“双十一”等销售旺季，下游客户订单需求量大，故每年初、年中和年末，公司会提前大规模备货所致。所以，报告期末公司存货余额与订单等相匹配，期末余额较大具有合理性。

② 公司存货结构发生变动的合理性

公司 2019 年 6 月 30 日存货余额相比 2018 年 12 月 31 日下降了 31.08%，其中发出商品科目余额下降了 92.81%，其主要原因如下：京东作为公司报告期内主要客户，是公司线上分销业务的唯一经销商，公司对京东的销售以京东确认收货并验收合格为收入确认依据。2019 年以前，公司向京东发货后，京东货物验收流程相对较长，导致公司确认收入时点较慢，导致发出商品余额较大。2019 年初公司管理层对上年度进行经营考核时，意识到大额发出商品验收周期较长带来的资金占用等问题，进行了一系列的管理改进措施：a. 委派专人负责对接与京东发货确认、到货验收、货款结算等工作，确保与京东业务的发出商品及时验收；b. 为提高双方的合作效率，公司与京东积极沟通，双方进一步优化产品验收及货款结算流程，有效地压缩了验收周期。

公司 2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月的存货周转率分别为 2.88、3.51 和 2.11，周转速度较快，且总体呈上升趋势，公司存货滞销风险较低。”

（二）请公司补充披露公司未计提存货减值准备的原因及合理性

已于公开转让说明书第四节公司财务之“六、报告期内各期末主要资产情况及重大变动分析”之“（八）存货”之“2、存货项目分析”中补充披露如下：

“（2）存货减值情况

公司 2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月的存货周转率分别为 2.88、3.51 和 2.11，总体呈上升趋势，且周转速度较快，库龄基本为 3 个月以内，公司对期末存货进行了减值测试，将存货余额与现有订单、预测的资产负债表日后各期的销售额进行比较，以评估存货滞销和跌价的可能性，并结合存货盘点情况，

对存货的外观形态进行检查，考虑是否需计提跌价准备。另一方面，公司与主要供应商闪迪及罗技签订分销协议，协议中约定了价格保护条款，公司在实际执行过程中，会将因降价影响的存货明细邮件发送至品牌方申请价格折扣补偿，公司与品牌方基本按照 90 天存货采购周期作为补偿申请周期，与公司存货周转天数基本一致，故公司期末存货不存在减值迹象，未计提减值准备。”。

（三）请公司补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况。

公司已于公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、报告期内各期末主要资产情况及重大变动分析”之“（八）存货”之“2、存货项目分析”中补充披露如下：

“（3）存货内控管理制度

公司基于业务模式特点制定了较为科学、合理的存货内控和管理制度，主要包括存货采购制度、库存商品管理制度等；在采购方面，公司对不同渠道采购方式均设置了严格的层层审批流程，并按照相应循环一贯执行；在存货管理方面，公司对库存商品在验收入库、存储保管、仓内库位转移、销售出库、铭牌标识等方面均进行了规定。公司的盘存制度为永续盘存制，报告期内，公司严格按照相关制度对存货实施管理与核算，并由财务部门主导、仓储管理部门辅助定期对公司存货实施盘存。”。

【主办券商回复】

（四）请主办券商、申报会计师详细核查申请挂牌公司存货各项目的发生、计价、核算与结转情况，说明期末存货是否履行了必要的监盘或核验程序，成本费用的归集与结转是否与实际生产流转一致。

1、核查程序和内/外部证据

序号	核查程序	内/外部证据
1	获取公司存货明细账，供应商采购订单、货款结算对账单，结合应付账款情况对供应商采购情况进行函证	采购订单、货款结算对账单、企业询证函
2	获取公司存货收发存记录、采购入库单及销售出库单，核实相应账务处理是否准确、及时；	采购订单、收发存报表、出入库单据
3	于 2019 年 6 月 30 日对公司存货进行监盘；	存货监盘表

序号	核查程序	内/外部证据
4	采用月末一次加权平均计价法,将报告期内存货重新计价测算,确认相关成本结转的准确性;	存货计价测试表
5	对发出商品进行期后核查,获取相关期后货款结算对账单及发票,确认发出商品的存在、核实准确性;	发出商品期后测试表

2、分析过程

公司存货主要构成为库存商品及发出商品,按实际采购成本进行初始计量,对发出产品均按照月末一次加权平均法计价;存货发出后,对符合公司收入确认原则结转相应成本费用,相关风险报酬尚未转移的商品作为发出商品核算。

公司营业成本按照各类产品归集核算,包括直接材料和直接人工:直接材料成本主要为公司外购产品的成本;公司购买产品时,按照实际发生成本计入存货;存货成本按照月末一次性加权平均法计算。直接人工成本主要为公司线上代运营人员工资,按照实际工时归集核算。

主办券商遵循上述存货计价及成本结转原则,将报告期内全部存货明细项目重新计价测算,确认相关成本结转的准确性;并于2019年6月30日对公司存货实施监盘程序,具体监盘情况如下:

项目	数量(个/件)	金额(元)
存储设备类产品的监盘金额	1,629,225.00	45,503,001.01
鼠标键盘类产品的监盘金额	314,785.00	75,737,573.06
其他产品的监盘金额	63,640.00	14,613,488.09
监盘金额小计	2,007,650.00	135,854,062.16
截至2019年6月30日存货金额合计		165,702,683.22
监盘核查占比(%)		81.99

3、结论意见

综上,主办券商对公司期末存货履行了必要的监盘或核验程序,成本费用的归集与结转与实际生产流转一致。

(五) 请主办券商及申报会计师对上述事项进行补充核查,并对存货真实

性、完整性，期末存货结构及变动合理性，是否按规定计提存货跌价准备、提取是否充分发表明确意见。

1、核查程序和内/外部证据

序号	核查程序	内/外部证据
1	获取公司存货明细账，供应商采购订单、货款结算对账单，结合应付账款情况对供应商采购情况进行函证	采购订单、货款结算对账单、企业询证函
2	获取公司存货收发存记录、采购入库单及销售出库单，核实相应账务处理是否准确、及时；	采购订单、收发存报表、出入库单据
3	于 2019 年 6 月 30 日对公司存货进行监盘；	存货监盘表
4	采用月末一次加权平均计价法，将报告期内存货重新计价测算，确认相关成本结转的准确性；	存货计价测试表
5	对发出商品进行期后核查，获取相关期后货款结算对账单及发票，确认发出商品的存在、核实准确性。	发出商品期后测试表

2、分析过程

(1) 存货真实性、完整性

主办券商执行了存货计价测试、采购订单及结算单差验等程序，未发现异常情形；且于 2019 年 6 月 30 日对公司存货实施监盘，监盘比例达 81.99%；通过上述核查程序，确认了公司存货的真实性、完整性。

(2) 期末存货结构、变动的合理性

报告期内，公司存货账面价值及构成如下：

单位：元

项目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
库存商品	157,670,936.97	128,723,961.84	208,864,247.21
发出商品	8,031,746.25	111,730,971.19	28,417,878.70
合计	165,702,683.22	240,454,933.03	237,282,125.91

报告期内，公司存货主要为库存商品和发出商品，期末存货余额较高且波动较大。

①公司期末存货余额较大的合理性

公司 2017 年末、2018 年末、2019 年 6 月末，存货余额分别为 23,728.21 万元、24,045.49 万元、16,570.02 万元，期末余额较大，主要原因为公司在日常业

务中以订单需求量为基础，保持一定水平安全库存来综合确定日常的采购数量。因“6.18年中大促”、“双十一”等销售旺季，下游客户订单需求量大，故每年初、年中和年末，公司会提前大规模备货所致。所以，报告期末公司存货余额较大具有合理性。

②存货结构发生变动的合理性

公司2019年6月30日存货余额相比2018年12月31日下降了31.08%，其中发出商品科目余额下降了92.81%，其主要原因如下：京东作为公司报告期内主要客户，是公司线上分销业务的唯一经销商，公司对京东的销售以京东确认收货并验收合格为收入确认依据。2019年以前，公司向京东发货后，京东货物验收流程相对较长，导致公司确认收入时点较慢，导致发出商品余额较大。2019年初公司管理层对上年度进行经营考核时，意识到大额发出商品验收周期较长带来的资金占用等问题，进行了一系列的管理改进措施：a.委派专人负责对接与京东发货确认、到货验收、货款结算等工作，确保与京东业务的发出商品及时验收；b.为提高双方的合作效率，公司与京东积极沟通，双方进一步优化产品验收及货款结算流程，有效地压缩了验收周期。

（3）存货跌价准备

①主办券商对期末存货进行了减值测试，将存货余额与现有订单、预测的资产负债表日后各期的销售额进行比较，未发现存货滞销和跌价的可能性；

②主办券商结合存货盘点情况，对存货的外观形态进行大比例抽查，未发现亏损、报废等减值迹象；

③公司2017年、2018年和2019年1-6月的存货周转率分别为2.88、3.51和2.11，周转速度较快，且总体呈上升趋势，公司存货滞销风险较低；并且报告期内存货库龄基本为3个月以内，公司与主要供应商闪迪及罗技签订分销协议，协议中约定了价格保护条款，公司在实际执行过程中，会将因降价影响的存货明细邮件发送至品牌方申请价格折扣补偿，公司与品牌方基本按照90天存货采购周期作为补偿申请周期，与公司存货周转天数基本一致，所以公司期末存货计价不存在减值迹象，未计提减值准备。

3、结论意见

主办券商认为，公司存货的核算真实、完整，期末存货结构及变动具有合理性，已按规定考虑计提存货跌价准备的情形并进行了减值测试，公司未计提存货跌价是谨慎合理的。

问题十六、关于京东钱包存放款项。请公司补充披露京东钱包形成的原因及合理性；说明账户为个人账户还是公司账户。请主办券商及申报会计师对上述事项进行补充核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）请公司补充披露京东钱包形成的原因及合理性；说明账户为个人账户还是公司账户。

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、报告期内各期末主要资产情况及重大变动分析”之“（一）货币资金”中补充披露如下：

“京东钱包存放款项及支付宝余额系公司下属子公司合众科技和恒泰文明开展线上代运营业务时，其在京东商城、淘宝开设有线上店铺，根据京东商城、天猫等运营平台开设店铺的相关规定，公司须在电商平台店铺中绑定其京东钱包、支付宝账户，以完成资金结算所致。

公司存在京东钱包存放款项及支付宝余额系线上结算的业务特点所致，具有合理性。且上述款项均为公司账户。”

【主办券商回复】

（二）请主办券商及申报会计师对上述事项进行补充核查并发表明确意见。

1、核查程序及内/外部证据

序号	核查程序	内/外部证据
1	获取了公司全部网店清单和网店登录账户及密码，查验其他货币资金的真实性和完整性；	公司网店清单及线上余额截图
2	获取京东、天猫的店铺运营协议，查验网店运营平台的开设店铺相关规则，证实京东钱包存在的合理性；	与京东、天猫的店铺运营协议
3	获取京东钱包款项及支付宝余额的全部对账单，查	对账单

序号	核查程序	内/外部证据
	验其他货币资金的真实性；	

2、分析过程

(1) 获取了公司全部网店清单，通过账号登录对商家信息进行查询。经检查，店铺均为公司子公司合众科技和恒泰文明所有。

(2) 京东钱包商户号、支付宝商户号均已通过实名认证，所有账号的户名均为公司账户（合众科技和恒泰文明）。

(3) 获取京东、天猫的店铺运营协议，查验网店运营平台的开设店铺相关规则，证实了京东钱包存在的合理性；

(4) 获取京东钱包款项及支付宝余额的全部对账单，复核了对账单金额，上述款项余额的确认具有真实性。

3、核查结论

经核查，主办券商认为，京东钱包款项及支付宝余额的形成存在合理性，账户为公司账户且账面余额真实存在。

问题十七、关于执行新会计准则。2017 年财政部发布修订后的《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》等 4 项金融工具准则，申请挂牌公司应自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则。请公司、主办券商及申报会计师检查核对公开转让说明书及审计报告等申报材料。

【公司及主办券商回复】

公司、主办券商及申报会计师已按照财政部 2017 年 3 月 31 日修订发布的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》和《企业会计准则第 24 号——套期会计》对公司公开转让说明书及审计报告等申报材料进行了核查。

公司申报期主要报表项目中应收账款及长期股权投资需按照新金融工具准则确认、计量及披露，根据财政部 2019 年 9 月 19 日发布的《关于修订印发合并

财务报表格式（2019 版）的通知》（财会〔2019〕16 号）规定：修订后合并财务报表与《财政部关于修订印发 2018 年度合并财务报表格式的通知》（财会〔2019〕1 号）附件中的合并财务报表格式相比，主要变动如下：

“一是根据新租赁准则和新金融准则等规定，在原合并资产负债表中增加了“使用权资产”“租赁负债”等行项目，在原合并利润表中“投资收益”行项目下增加了“其中：以摊余成本计量的金融资产终止确认收益”行项目。

二是结合企业会计准则实施有关情况调整了部分项目，将原合并资产负债表中的“应收票据及应收账款”行项目分拆为“应收票据”“应收账款”“应收款项融资”三个行项目，将“应付票据及应付账款”行项目分拆为“应付票据”“应付账款”两个行项目，将原合并利润表中“资产减值损失”“信用减值损失”行项目的列报行次进行了调整，删除了原合并现金流量表中“为交易目的而持有的金融资产净增加额”“发行债券收到的现金”等行项目，在原合并资产负债表和合并所有者权益变动表中分别增加了“专项储备”行项目和列项目。”

经核查，公司公开转让说明书及审计报告等申报材料符合上述规定的确认、计量及披露方式。

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：

（一）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：

公司自报告期初至申报时的期间不存在更换申报券商、律师事务所的情形。

公司股改时由瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）对公司截至 2019 年 3 月 31 日的账面净资产值进行审计并查验，分别出具了标准无保留意见的《审计报告》（瑞华沪专审字【2019】31020006 号）和《验资报告》（瑞华沪验审字【2019】31020004 号）。考虑到市场影响及未来业务的发展需求，2019 年 6 月底，公司谨慎决定，终止了瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）的合作，改聘中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对公司报告期初至申报期间进行审计，并出具了标准无保留的审计报告（中兴华审字（2019）第 011902 号）。

经主办券商核查，本次申报涉及的主办券商、律师事务所、会计师事务所、资产评估机构及相关人员，未发现存在被监管机构立案调查的情形。中介机构不涉及地址等信息更新。

（二）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，此次挂牌为文明股份第一次向全国中小企业股份转让系统申请挂牌。

（三）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：

《公开转让说明书》已按“股”为单位列示；财务简表格式正确；历次修改文件均已重新签署最新日期；已将相应披露文件上传至指定的位置。

（四）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：

《公开转让说明书》已列表披露可流通股份数量，解限售准确无误；《公开转让说明书》已按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类别列示披露；《公开转让说明书》已披露公司挂牌后的股票方式；公司已知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，将按要求及时披露报告期内、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；公司及中介机构等相关责任主体仔细检查了各自的公开披露文件，不存在不一致的内容。

（五）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通过全国股份转让系统业务支持平台上传，并在上传回复文件时作为附件提交。

回复：

公司及中介机构已对反馈回复的方式及内容进行反复斟酌，不存在涉及特殊原因需申请豁免披露的情形，不存在不能按期回复的情形。

四、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股票挂牌条件适用基本标准指引》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：

通过对照《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》及《公开转让说明书内容与格式指引》，主办券商、律师、会计师认为，公司不存在其他涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（本页无正文，为文明蒙恬（广州）集团股份有限公司关于《文明蒙恬（广州）集团股份有限公司挂牌申请文件第一次反馈意见的回复》之签章页）

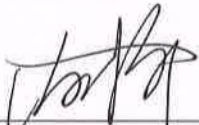
文明蒙恬（广州）集团股份有限公司

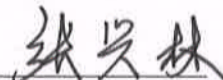


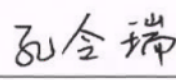
2019 年 11 月 27 日

本页无正文，为《太平洋证券股份有限公司关于文明蒙恬（广州）集团股份有限公司进入全国中小企业股份转让系统挂牌项目之反馈意见的回复》之签章页）

主办券商成员签字：


陈峙轩

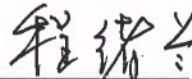

张兴林


孔令瑞

项目负责人签字：


吴燕

内核负责人签字：


程绪兰



太平洋证券股份有限公司

2019 年 11 月 27 日