

浙江传化股份有限公司
关于深圳证券交易所中小板重组问询函
（需行政许可）【2015】第7号的回函

本回函所述的词语或简称与《浙江传化股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。

深圳证券交易所中小板公司管理部：

根据 2015 年 6 月 17 日贵部下发的《关于对浙江传化股份有限公司的重组问询函》（中小板重组问询函（需行政许可）【2015】第 7 号）的要求，浙江传化股份有限公司会同本次重组有关各方对相关问题进行了认真讨论和研究，现回复如下：

一、《重组报告书》披露，标的资产传化物流 2013 年、2014 年及 2015 年 1-3 月归属于母公司股东的净利润分别为 1,279.64 万元、3,266.05 万元和 2,193.53 万元，扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润分别为-2,973.98 万元、-1,547.82 万元和-3,261.92 万元。

1、本次收购传化物流 100%股份的交易作价为 200 亿元，请说明标的资产评估作价的依据是否充分、合理，请财务顾问核查并发表意见。

回复：

（1）关于标的资产评估作价的依据充分性及合理性的说明

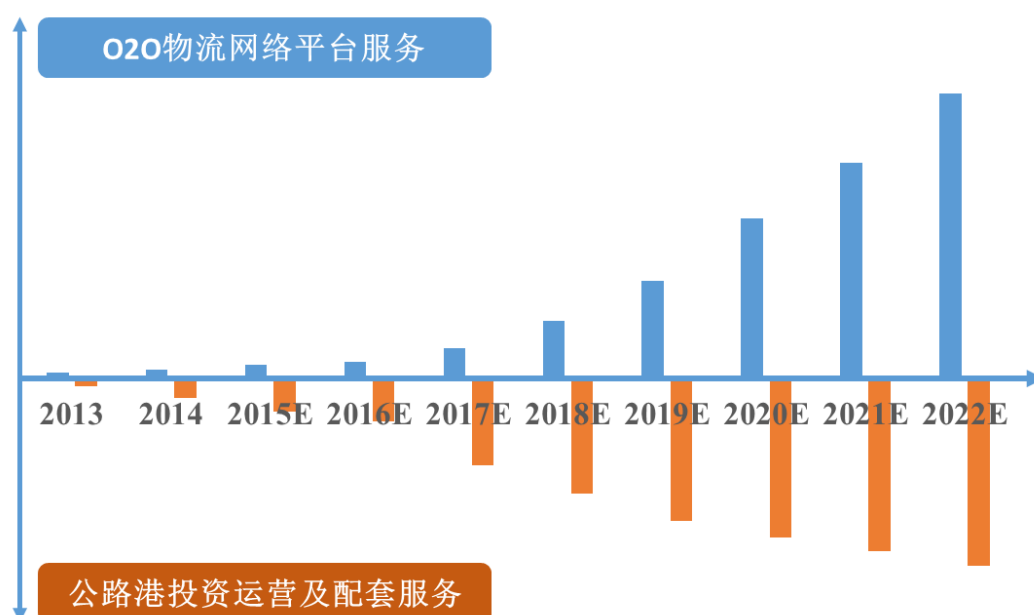
本次交易以具有相关证券业务资格的评估机构出具的评估报告的评估结果为依据确定标的资产的价格，交易定价方式合理。本次交易聘请的评估机构符合独立性要求，具备相应的业务资格和胜任能力，评估机构在评估过程中实施了相应的评估程序，遵循了客观性、独立性、公正性、科学性原则，运用了合规且符合评估对象实际情况的评估方法，选用的参照数据、资料可靠，评估价值公允、

准确，评估定价具备公允性。本次评估方法选用恰当，评估方法与评估目的具备相关性，所采用计算模型、选取的折现率、预测期收益分布等重要评估参数及关于预期未来各年度收益和现金流量等重要评估依据均符合评估对象的实际情况，具有合理性，评估结论合理。

传化物流主要从事公路物流平台运营业务，目前已形成公路港投资运营及配套服务、O2O 物流网络平台服务两大业务板块。传化物流商业模式的整体价值需要在加快建设公路港实体网络及互联网物流平台网络，并形成线上线下平台“双向联动，上下融合”后方能充分凸显，目前传化物流仍处于大量的资源投入阶段，短期内商业模式良好的效益尚未完全释放。

具体而言：传化物流未来 3-4 年仍有较大金额且持续的实体公路港建设投资支出，同时，O2O 物流网络平台服务业务目前仍处于起步阶段，需要大规模资金投入用于技术开发、平台搭建、品牌推广及会员基础培育，另外，基于互联网企业的发展规律，传化物流预计，到 2017 年前期积累的会员对各平台产生充分的粘性，传化物流向会员收费的条件逐步成熟，因而计划于 2017 年下半年开始对易配货、易货嘀、运宝网的会员收取会员费并对成交的运费、信息费进行抽佣，同时基于已具规模的会员数量以及平台交易总额，来自支付、团购、保险代理、理财等业务的抽佣收入也将初具规模并呈现快速增长。

报告期及预测期传化物流两大业务板块营业收入对照图



传化物流商业模式的特征和所处的发展阶段决定了其短期内总体盈利水平偏低，而经过培育期后，会员数量和平台交易总额达到一定规模，收入和盈利将呈现爆发式增长趋势。因此，传化物流控股股东传化集团将业绩承诺期从三年延至六年，即承诺传化物流 2015 年至 2020 年累计经审计的净利润总数（含非经常性损益）为 35.01 亿元，2015 年至 2020 年累计经审计的扣除非经常性损益后的净利润总数为 28.13 亿元，以切实反映预测期后期传化物流业绩快速增长的情况，充分保护上市公司及广大中小股东的利益。

从另一角度而言，该类公司市场上可比交易案例较少，且目前国内未有以相同业务作为主营业务的上市公司，故未结合交易标的的市场可比交易价格、同行业上市公司的市盈率或者市净率等指标进行交易定价的公允性分析。

鉴于传化物流采用“物流+互联网+金融”的业务模式，根据企业发展规划以及本次预测情况，未来 O2O 物流网络平台服务收入将构成传化物流的最主要收入来源。市销率通常是评判具有互联网特征的企业估值水平较为理想、可靠的指标，本次选择国内资本市场中与传化物流处于同一行业，存在部分相似业务，或受相同经济因素影响，且具有已发展或拟发展互联网业务的上市公司作为可比公司，上述可比公司的市销率情况如下表所示：

证券代码	证券简称	总市值 (亿元) (截至 2015 年 6 月 17 日)	营业收入 (亿元) (2014 年度)	市销率
600794.SH	保税科技	153.83	7.58	20.29
002183.SZ	怡亚通	758.84	219.50	3.46
002279.SZ	久其软件	166.06	3.27	50.83
002312.SZ	三泰控股	495.51	12.56	39.44
002711.SZ	欧浦钢网	150.31	17.74	8.47
300013.SZ	新宁物流	77.76	4.04	19.23
300209.SZ	天泽信息	84.16	1.73	48.71
300350.SZ	华鹏飞	129.18	6.80	19.01
	平均	251.96	34.15	26.18
	传化物流	200.00	9.53	21.00

数据来源：Wind

上表中，可比公司的市销率水平在 3.46-50.83 倍，平均为 26.18 倍，传化物

流的市销率为 21 倍，低于可比公司市销率平均水平。因此，从市销率的角度考虑，本次交易定价具有合理性。

(2) 独立财务顾问核查意见

经核查，本独立财务顾问认为：本次交易标的以评估结果作为定价的基础，交易价格公平、合理，不存在损害上市公司和中小股东合法权益的情形。

2、标的公司预计 2015 年-2020 年扣除非经常性损益前后的净利润分别合计为 35.01 元和 28.13 亿元。请你公司结合行业和标的资产的具体情况，说明作出该等业绩承诺的依据和可行性，请财务顾问核查并发表意见。

回复：

(1) 本次业绩承诺的依据和可行性

本次业绩承诺主要根据中和评估出具的中和评报字（2015）第 BJV3005 号《评估报告》及其评估说明的预测结果，承诺期各年的预测数均不低于中和评报字（2015）第 BJV3005 号《评估报告》及其评估说明中相应的盈利预测数据，具有合理性。

从行业发展及传化物流的经营情况来看，本次业绩承诺符合标的公司所处行业的发展前景和标的公司的经营状况，具有可行性，具体分析如下：

1) 公路物流平台运营行业具有广阔的发展前景

报告期内，传化物流主要从事公路物流平台运营业务。近年来，国内公路物流行业快速发展，公路基础设施实现跨越式发展，公路物流网络日趋完善，公路营运载货汽车拥有量不断增长，公路物流从业人群持续扩大，公路货运量和货物周转量快速增长。与此同时，国内公路物流市场在快速扩张中也暴露出诸多问题，导致行业整体经营效益较差，物流运营效率低下，物流成本高企，亟需系统的解决方案，整合公路物流行业的必要性日益突出。国家先后出台了《关于促进物流业健康发展政策措施的意见》（国办发〔2011〕38 号）、《关于推进物流信息化工作的指导意见》（工信部信[2013]7 号）、《中长期物流发展规划（2014-2020）》（国发[2014]42 号）等系列政策引导公路物流行业转型升级，预计后续将出台更多相

关政策对公路物流行业整合予以大力支持。

公路物流平台运营商因此迎来发展的黄金机遇：第一，高昂的物流费用带来巨大的费用节约空间，根据国家统计局统计数据，2005年至2014年，国内社会物流总费用由3.4万亿元增长至10.6万亿元，年复合增长率达到13.47%，2014年该费用占GDP比例达到16.60%，若通过提高行业运行效率将该比例降低一个百分点，将节约超过6,000亿元的物流总费用，由于公路货运量占货运总量比重达到77%，整合公路物流行业能够节约可观的物流费用；第二，不断增长的货运车辆与货运从业人群带来巨大的消费市场，国内公路营运载货汽车拥有量由604.82万辆增长至1,419.48万辆，年复合增长率达到11.25%，货运从业人群也不断增长，围绕货运车辆的汽修汽配、保险等需求以及围绕货运从业人群的个人消费、理财、保险等需求不断增长，带来巨大的市场整合空间，公路物流平台运营商有望通过为货主企业、物流企业及个体货运司机等公路物流主体提供综合性物流及配套服务，大幅提升行业运行效率，并从中获取可观的收益。

2) 传化物流基于十五年来的探索实践，已经发展成为公路物流服务平台行业领军企业，具有创新及落实商业模式的强大实力

传化物流是国内最早针对公路物流现状和症结，采用平台经营模式对行业转型升级提出系统解决方案的企业之一。传化物流早在2003年建成杭州公路港，在全国首创“公路港物流服务平台”模式，实现“物流+信息化”的创新，自2005年起，在成都、苏州等地进行模式复制，并得到国家发改委、工信部、国土资源部、住建部、交通运输部五部委的联合推广。自2013年起，传化物流加快了全国化拓展的步伐，并以“物流+互联网+金融”的创新模式，再次引领行业发展新趋势。

基于十五年来的探索实践，传化物流已形成公路港投资运营及配套服务、O2O物流网络平台服务两大业务板块，具备了显著的先发优势和信息技术优势，培养了一支高效专业的人才团队，为继续落实及完善商业模式提供有力保障。

先发优势方面，传化物流已在杭州、成都、无锡、苏州、富阳通过自建及合作开发的方式建成运营5大实体公路港，并探索出可复制的公路港实体平台网络拓展模式，目前传化物流已依据国家物流规划在全国公路运输关键节点规划建设

运营共计 170 个实体公路港，目前已在全国 17 个省份落实 70 个基地布点。实体公路港前期积累了丰富的客户基础，能够为后续互联网物流平台用户的拓展提供有力保障，截至 2015 年 3 月 31 日，尽管推出未满一年，传化物流互联网物流平台已成功积累了四十余万用户，增长迅速。

信息技术优势方面，传化物流利用自主研发的信息管理系统，能够针对货源信息及运力信息进行自动计算匹配和主动推送，大幅提升信息交易的成功率。传化物流对已经完成的交易进行大数据挖掘，根据季节、线路等要素统计运力特征，并对后续交易的运力投入进行自动推算，提升运力调度的准确性，从而提高服务效率及客户满意度。目前，传化物流已先后自主开发出易配货、易货嘀、运宝网、总包管理等多项信息处理及管理系统，强大的信息技术优势为后续互联网物流平台功能的开发及升级提供有力保障。

人力资源优势方面，传化物流在多年经营过程中，招聘并培育了一批优秀的业务骨干，形成了良好的人力资源氛围。传化物流的高层管理人员具有多年业务管理运营的经验，深谙公路物流服务运营的业务特点和管理诉求；核心技术人员具有国内大型互联网企业多年技术开发经验，具有较强的信息平台构建能力以及根据实际运营情况及时调整更新平台模块的应对能力。优秀的人力资源提高了传化物流的核心竞争力。

未来，传化物流将以不断壮大的会员和平台交易金额为基础，通过进一步完善商业模式以及丰富盈利模式，形成更多的利润增长点，实现爆发式的增长。

综上，本次业绩承诺符合行业发展趋势和自身经营状况，具有较高的可行性。

(2) 独立财务顾问核查意见

经核查，本独立财务顾问认为：结合标的公司所处行业发展趋势、标的公司经营情况等因素，本次业绩承诺的依据较为充分、合理，本次业绩承诺具有较高的可行性。

3、标的公司萧山基地的拆迁进展将对其未来两年的净利润产生较大影响，预计 2015 年、2016 年将分别确认拆迁补偿收入 3.6 亿元、0.9 亿元。请补充披露传化物流基地拆迁补偿意向协议的主要内容；该基地的相关信息，如位置、

面积、补偿单价、补偿总额等，以及该事项截至目前的进展情况；拆迁补偿收入的确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。

回复：

本公司已在《重组报告书》“第四章标的资产情况”之“三、传化物流主要会计政策及相关会计处理”中补充披露如下：

“

（四）传化物流基地拆迁补偿意向协议情况及相关会计处理

1、萧山基地征迁相关情况

（1）整体征迁规划情况

根据杭州市萧山区人民政府（以下简称“区政府”）2015年4月7日《专题会议纪要》，传化物流萧山基地从宁围街道整体搬迁到临江街道。区政府委托杭州萧山城区建设有限公司（以下简称“萧山城建公司”）作为做地主体，有关补偿资金由萧山城建公司根据协议按进度支付。

（2）征迁补偿意向协议主要内容

根据《专题会议纪要》相关精神，2015年5月22日，传化物流与萧山城建公司就萧山基地征迁签订了《传化物流基地征迁补偿意向协议书》，双方就传化物流基地征迁事宜达成意向性及原则性安排，主要内容如下：

①征迁范围：传化物流基地现所在区块（即萧山基地所处地块），区块位于宁围街道二桥村，东至104国道，南至通文路、西至新安直路、北至大堤及预留绿化带区域内。征迁范围内涉及3宗土地使用权，土地为工业和商业用地，证载使用权面积263,185.52平方米，涉及未办理权证的土地约31,480平方米；涉及8项房屋所有权，证载面积共计83,604.25平方米；涉及其他建筑物或附属物若干，面积共计13,490平方米。涉及商户及其他驻户等约523家。

②征迁计划及安排：根据《专题会议纪要》精神，传化物流基地拟于2015年11月底前搬迁至传化公路港临江综合物流产业园，并于2016年5月底交付征迁范围内土地、房屋及其他地上建筑物。

③征迁补偿安排：双方同意对本次征迁涉及的有关当事方（包括但不限于传化物流、传化物流基地、传化公路港物流有限公司和浙江传化公路港物流发展有限公司等）予以公平补偿及补助、奖励，范围包括不限于不动产残值收购、搬迁费、停产及停业费、过渡期补贴等。征迁范围内涉及到商户及其他驻户由传化物流负责协调及安置。

④补偿标准及金额：双方同意按相关法律、政策以及萧山区地方补偿标准，对本次征迁补偿金进行初步预估。预估补偿总金额为 10 亿元左右（包括资产类补偿金和经营类补偿金）。资产类补偿金包括本次征迁涉及的土地和房屋处置等，该项补偿金以具有评估资质的评估机构出具的评估报告为基准确定。经营类补偿金包括本次征迁涉及的商户及其他驻户因搬迁所致的搬迁腾空奖励、异地搬迁奖励、货币化安置鼓励奖、安置补助，以及传化物流及下属企业因搬迁导致的停产补助等，经营类补偿金总额预估 4.50 亿元左右。

⑤补偿金支付安排：正式补偿协议经相关方签署并生效之日起 10 个工作日内，萧山城建公司支付经营类补偿金总额的 50%；2015 年 11 月底前，萧山城建公司应对征迁情况进行验收，确认通过验收之日起 10 日内，萧山城建公司支付经营类补偿金总额的 30%；2016 年 5 月底前，传化物流依法注销房屋所有权证、土地使用权证等，萧山城建公司对权证注销情况进行验收，并自确认验收之日起 5 日内支付经营类补偿金总额的 20%。

（3）征迁进展情况

截至本报告书签署之日，浙江传化公路港物流发展有限公司新建临江物流产业园正在建设中，计划于 2015 年 11 月交付使用。有关资产评估机构正在对传化物流基地公司所及搬迁资产进行评估，预计于 2016 年 5 月完成资产交付。传化公路港物流有限公司预计 2015 年下半年开始实施商户整体搬迁工作。

2、拆迁补偿收入的会计处理

根据《企业会计准则解释第 3 号》（财会〔2009〕8 号）的相关规定，“企业因城镇整体规划、库区建设、棚户区改造、沉陷区治理等公共利益进行搬迁，收到政府从财政预算直接拨付的搬迁补偿款，应作为专项应付款处理”。企业收到

除上述之外的搬迁补偿款，应当按照《企业会计准则第4号——固定资产》、《企业会计准则第16号——政府补助》等会计准则进行处理。

按上述规定，本次征迁补偿收入应当按照《企业会计准则第4号——固定资产》、《企业会计准则第16号——政府补助》等会计准则进行处理。根据《企业会计准则第16号——政府补助》的相关规定，政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助，用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间，计入当期损益；用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，直接计入当期损益。

根据《传化物流基地征迁补偿意向协议书》征迁进度安排，预计在2015年底萧山基地相关征迁工作已基本结束，因征迁发生的相关费用或损失也已发生，传化公路港物流有限公司等将因征迁因收取的各类奖励、安置补助、停产补助等属于为补偿企业已发生的相关费用或损失，应当在取得时计入当期损益。根据《传化物流基地征迁补偿意向协议书》相关支付约定，传化公路港物流有限公司等预计获得的经营类补偿金（总额预估4.50亿元）的80%（即3.60亿元）将于在2015年11月底前，征迁完成验收起10日内能够获得；剩余20%（即0.90亿元）将在2016年5月底前，传化物流基地公司依法注销房屋所有权证、土地使用权证等，并自确认验收之日起5日内取得。因此，本次预测中根据《传化物流基地征迁补偿意向协议书》的约定，将萧山基地经营性补偿按收款时间和金额分别于2015年度和2016年度计入营业外收入符合企业会计准则的相关规定。

本次搬迁所涉及的不动产处置，将由传化物流基地根据有关评估结果及实际资产交割情况，按照《企业会计准则第4号——固定资产》的相关规定进行处理。

”

4、2015年传化物流转让成都传化置业有限公司10%股权，并确认3000万元投资收益。请补充披露本次股权转让的主要原因、成都传化置业有限公司的股权结构，本次转让的作价以及交易对方的基本情况。

回复：

本公司已在《重组报告书》的“第九章管理层讨论与分析”之“四、交易标

的的盈利能力分析”之“(五) 利润表其他项目分析”之“1、投资收益”补充披露如下：

“

(1) 成都传化置业的股权结构、转让的原因及作价情况

成都传化置业系由成都传化物流基地有限公司投资设立，于 2010 年 2 月 2 日在成都市新都工商行政管理局登记注册，注册资本 5,000.00 万元。

2010 年 6 月 11 日，成都传化物流基地有限公司与成都金山房地产开发有限公司（以下简称“成都金山公司”）签订《开发成都传化公路港新城合作协议》（以下简称“合作协议”），合作协议约定：成都金山公司第一期收购成都传化置业 80% 股权，并获得成都传化置业全面经营权；同时双方约定成都传化置业剩余 20% 股权，将由成都金山公司未来以不少于 8,000 万元的价格收购。基于该合作协议，成都传化物流基地有限公司分别于 2010 年和 2011 年分两次按约定将持有的成都传化置业合计 80% 股权转让给成都金山公司；剩余 20% 股权于 2014 年 7 月转给传化物流持有。

为继续履行前述合作协议，经双方协商，2015 年 3 月传化物流与成都金山公司签订《成都传化置业有限公司股权转让协议》，传化物流以 3,500 万元的价格向成都金山公司转让其持有的成都传化置业 10% 股权。2015 年 3 月 31 日，成都传化置业办妥相关工商变更登记手续。此次变更前后成都传化置业股权结构情况如下：

单位：万元

股东名称	变更前		本次变动金额	变更后	
	出资金额	持股比例		出资金额	持股比例
传化物流	1,000.00	20.00%	-500.00	500.00	10.00%
成都金山公司	4,000.00	80.00%	500.00	4,500.00	90.00%
合计	5,000.00	100.00%		5,000.00	100.00%

(2) 交易对方—成都金山公司基本情况

成立日期：2001 年 1 月 19 日。

注册资本：5,000.00 万元。

住所：四川省成都市龙泉驿区龙泉街道办事处龙都南路 4 号。

法定代表人：陈国金。

经营范围：项目投资；房地产开发、二级资质房地产开发企业承担 25 万平方米以下的住宅小区，以及与其投资能力相当的工业、商业、公共建筑、基础设施项目的开发建设，并可在全省范围承担房地产开发经营业务（以上范围不含法律法规、国务院决定禁止或限制的项目，涉及许可的按许可内容及时效经营，后置许可项目凭许可或审批文件经营）。

截至本报告书签署之日，成都金山公司股权结构如下：

股东名称（自然人姓名）	认缴注册资本（万元）	持股比例
陈虹初	4,950.00	99.00%
陈国金	50.00	1.00%
合计	5,000.00	100.00%

”

5、请补充披露标的公司 O2O 物流网络平台服务在不同业务模式下的收入确认方法与基本原则。

回复：

本公司已在《重组报告书》的“第四章标的资产情况”之“三、传化物流主要会计政策及相关会计处理”之“（一）收入成本的确认原则和计量方法”之“2、收入确认的具体方法”补充披露如下：

“

（1）传化物流 O2O 物流网络平台服务分业务情况

2013 年-2015 年 3 月 O2O 物流网络平台服务收入情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-3 月	2014 年度	2013 年度
----	--------------	---------	---------

供应链总包业务	6,169.50	10,403.43	800.06
物流平台服务及增值服务	2,153.21	9,285.79	8,172.19
小计	8,322.71	19,689.22	8,972.26

(2) 传化物流 O2O 物流网络平台服务分业务收入确认原则及方法

1) 供应链总包业务收入确认原则及方法

在供应链总包业务中,传化物流参与货主企业物流业务招投标,并在中标后,将运输劳务分包给相关物流运输企业。在此类业务中,传化物流分别与货主企业和对应物流运输企业签署相关协议。此类业务收入在物流运输企业已根据合同约定完成相关运输服务,且运费结算情况得到货主企业和物流运输企业各方确认后,确认收入。

2) 物流平台服务及增值服务

物流平台服务及增值服务收入主要包括传化物流相关公司向实体公路港内的物流企业提供财务代理、提供税务服务、管理咨询等服务,向“路港快线”会员收取面单费、标签费、管理费等服务收入等;向司机提供配货、诚信认证等服务而收取的服务费收入。此类业务收入在传化物流已根据约定提供相关服务,且收入金额已确定,已经收回相关服务费或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

”

二、《重组报告书》披露,标的公司未来主要包括“公路港投资运营及配套服务”和“O2O 物流网络平台服务”两大类业务,并对该两类业务未来八年的收入进行了预测。

1、你公司选定苏州公路港为例对公路港进行收入预测,请说明选择苏州公路港为例的主要依据,其在公司所有公路港中是否具有较好的代表性。

回复:

本次评估的收益预测中,评估机构对已运营公路港均结合其历史业绩、现有资源、所处区域市场情况等因素分别进行有针对性的测算,对已立项及预立项的

公路港结合所在区域市场情况、定位、可行性研究分析以及已运营公路港的预测进行测算。考虑各公路港具备可复制性等因素，本次在评估说明中实体公路港的预测部分未对所有纳入预测的 70 个公路港一一单独说明，而是选择以具有较好代表性的苏州公路港为例进行说明，主要考虑因素如下：

(1) 苏州公路港属于已运营公路港，具有历史经营业绩可供参考。本次评估从现实已布局的项目考虑，对于未来实体公路港总数量的预测设定为 70 个，包括已运营公路港、已立项公路港、新项目（预立项及意向中）。苏州公路港属于 5 个已运营实体公路港之一。

(2) 苏州公路港的运营时间具有较强代表性。从运营时间上来看，已运营的公路港中，各公路港开业时间从最早 2003 年到最近的 2015 年不等，苏州公路港于 2011 年开业，处于居中位置，具有较好的代表性。已运营公路港开业时间如下：

序号	名称	开业时间
1	成都传化公路港	2009 年
2	杭州传化公路港	2003 年
3	苏州传化公路港	2011 年
4	无锡传化公路港	2014 年
5	富阳传化公路港	2015 年

(3) 苏州公路港的所属类别具备较好的代表性。根据传化物流的发展规划，未来实体公路港分为枢纽型公路港以及基地型公路港，枢纽型公路港不超过 10 个，其余大部分公路港均为基地型公路港，苏州公路港定位为基地型公路港，代表性较强。

综上，苏州公路港在运营情况、运营时间、所属类别等方面具有相对普遍特征，在纳入预测范围的 70 个公路港中具有较好的代表性。

2、你对苏州公路港的收入预测只有“物业租金收入”大类，请说明“公路港投资运营及配套服务”在财务上是否全部体现为“物业租金收入”。

回复：

“公路港投资运营及配套服务”在财务上并非全部体现为“物业租金收入”。对于公路港运营主体，目前主要收入包括物业租金收入以及配套服务收入；其中物业租金收入主要为实体公路港内信息交易中心、智能车源中心、货运班车总站、仓储配送中心、配套服务中心等对外租赁收入、停车费收入等；此外，在实体公路港的运营中，除了一般性租金收入以外，还有停车费收入，另外还有油品销售、轮胎销售等；比如本次已运营的公路港中，杭州传化物流石油有限公司、成都传化石油销售有限公司分别在杭州公路港及成都公路港内提供加油服务，成都安途商贸有限公司在成都公路港内提供轮胎销售服务。根据传化物流发展规划，苏州公路港已考虑增加配套加油站服务，但尚未开始建设，本次出于谨慎考虑，在苏州公路港的预测中未考虑油品销售服务。

3、你公司本次对“公路港投资运营及配套服务业务”收入的评估，纳入已立项的项目有大杭州、衢州、泉州等 14 个实体公路港建设项目，以及待立项的 52 个实体公路港建设项目。请列表说明上述公路港拟建面积、拟投入使用时间和预计物业租金收入，将尚未立项的项目纳入评估是否合理。

回复：

(1) 评估预测的实体公路港建设项目情况

1) 已立项的 14 个实体公路港的拟建面积、拟投入使用时间和预计物业租金收入情况

序号	名称	拟建面积 (亩)	拟开业年份	预计物业租金收入（万元）		
				第一年	第二年	第三年
1	临江公路港 (大杭州)	374	2017 年	2,467	3,331	4,394
2	衢州公路港	234	2016 年	829	1,170	1,743
3	泉州公路港	260	2016 年	638	1,188	1,738
4	济南公路港	400	2016 年	2,903	3,815	4,534
5	青岛公路港	200	2016 年	853	1,253	1,478
6	哈尔滨公路港	350	2017 年	2,398	3,440	4,178
7	菏泽公路港	240	2016 年	605	950	1,465
8	淮安公路港	594	2017 年	447	1,085	1,884

序号	名称	拟建面积 (亩)	拟开业年份	预计物业租金收入(万元)		
				第一年	第二年	第三年
9	南充公路港	714	2016年	2,296	3,847	5,211
10	遵义公路港	381	2016年	1,863	2,928	3,829
11	贵阳公路港	800	2016年	1,517	4,309	6,154
12	温州公路港	139	2016年	1,389	1,844	2,310
13	重庆公路港	136	2016年	1,950	3,049	3,539
14	长沙公路港	604	2017年	4,156	7,401	11,361

2) 待立项的 52 个实体公路港的拟建面积、拟建时间和预计物业租金收入情况

52 个待立项实体公路港项目的投资建设节奏如下:

项目/年份	单位	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	合计
投资个数	个	7	10	11	7	6	6	5	52
其中: 枢纽型		1	2	3					6
基地型		6	8	8	7	6	6	5	46

待立项实体公路港拟建面积、预计物业租金收入预测如下:

序号	类别	拟建面积(亩)	预计物业租金收入(万元)		
			第一年	第二年	第三年
1	枢纽型	500	0.00	3,049.00	9,023.00
2	基地型	300	0.00	1,830.00	5,414.00

本次对待立项的实体公路港分为两类进行预测,即枢纽型和基地型,纳入盈利预测的 52 个待立项公路港项目包括 6 个枢纽型公路港和 46 个基地型公路港。

本次参考已运营及已立项公路港情况、标的公司的规划以及行业发展情况等因素,对于待立项公路港拟建面积、物业租金收入进行预测:

对于枢纽型公路港设定拟建面积为 500 亩,基地型公路港设定拟建面积为 300 亩;

对于公路港的物业租金收入，考虑经过 3-5 年的成长期后达到较为稳定的租金收入水平；本次预测枢纽型公路港物业租金到第三年达到 9000 万元的水平，2014 年成都公路港作为已运营成熟的枢纽型公路港年物业租金收入已超过 10000 万元；本次预测基地型公路港物业租金收入到第三年达到 5000 万元的水平，2014 年苏州公路港作为已运营成熟的基地型公路港年物业租金收入已接近 6000 万元。

（2）将尚未立项的项目纳入评估具备合理性

1) 部分项目已经形成投资协议、框架协议等文件

本次评估的收入预测共纳入了 52 个待立项实体公路港项目。截至 2015 年 5 月，传化物流通过与各地政府签订投资协议的方式，新落实了约 20 个项目，另有大量项目正在与各地方政府联系接洽中。此外，传化物流与黑龙江省人民政府、河北省人民政府、贵州省人民政府分别签订了合作框架协议，在浙江、河北、贵州、四川等省进行了全省布局，取得省级政府的统筹协调，将使未来公路港项目在各节点城市的开展更为有利。

2) 充分考虑了传化物流的战略规划及国家政策规划

根据传化物流的发展规划，预计到 2022 年形成全国性的公路港网络，建成 10 枢纽以及 160 基地的全网布局，合计 170 个公路港。根据《全国物流园区发展规划（2013—2020 年）》，明确了全国物流园区的发展目标和总体布局，为物流园区发展画出“路线图”，29 个城市确定为一级物流园区布局城市，70 个城市确定为二级物流园区布局城市。物流园区布局城市可根据实际需要建设货运枢纽型、商贸服务型、生产服务型、综合服务型等不同类型物流园区，到 2020 年，基本形成布局合理、规模适度、功能齐全、绿色高效的全国物流园区网络体系。

根据《全国流通节点城市布局规划（2015-2020 年）》，将全国流通节点城市划分为国家级、区域级和地区级共三级，确定国家级流通节点城市 37 个，区域级流通节点城市 66 个，规划的国家级流通节点城市和区域级流通节点城市合计 103 个。

本次评估采用较稳健的预测，纳入本次盈利预测的公路港总数量为 70 个，

该数量在《全国流通节点城市布局规划（2015-2020年）》、《全国物流园区发展规划（2013—2020年）》所规划布局的数量范围内。

3) 公路港建设考虑全国整体布局，为 O2O 业务提供支撑

本次评估的收入预测系基于全国性公路港网络的视角，从整个物流集团角度整体考虑，将各公路港运营公司均看成全国性公路港运营网络系统的组成部分，根据整体网络的建设进度、投资节奏、运营绩效来进行全局性盈利预测。截至基准日投入运营的网络节点（公路港实体）与整体网络布局规划比较并不多，因此预测期考虑了较多的资本性支出，大量的公路港实体在预测期投入运营，最终形成全国性公路港网络。

实体公路港网络的建设是为了支撑目前已开展互联网物流网络平台的建设，在全国性公路港运营网络体系形成的情况下，基于互联网思维和目前已开展的业务雏形，预测期衍生出了互联网物流、物流金融等一系列的业务及收益。实际上，实体公路港的数量对本次估值的影响较小，其主要作用是构成全国性网络，产生一定的排他性，以对 O2O 物流网络平台业务的发展起到支持作用。

4) 待立项实体公路港项目逐年建成，具备可行性

本次对于 52 个项目的预测是考虑预测期内逐年落实并建设的，并非预测均在近两年落实，根据 2014 年、2015 年的标的公司落实项目的情况，基于历史的统计分析，也可以预测未来年度具备新开拓项目的潜力。52 个待立项实体公路港项目的投资建设规划如下：

项目年份	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	合计
投资个数	7	10	11	7	6	6	5	52
其中：枢纽型	1	2	3					6
基地型	6	8	8	7	6	6	5	46

4、你对“O2O 物流网络平台服务”未来收入的预计主要依托于“注册货运司机数量”以及“活跃会员率”，请补充披露你对“注册货运司机数量”、“活跃会员率”进行定量预测的依据及合理性，并进行相关风险提示。

回复：

(1) 补充披露“注册货运司机数量”、“活跃会员率”进行定量预测的依据及合理性

本公司已在《重组报告书》“第五章标的资产评估情况”之“一、传化物流评估的基本情况”之“二、收益法评估具体情况”之“(二)重要评估参数以及相关依据”之“2、未来预期收益现金流的确定方法”之“(1)营业收入”之“(2)O2O 物流网络平台服务业务收入的预测”中补充披露如下：

“

⑤“注册货运司机数量”、“活跃会员率”进行定量预测的依据及合理性

本次评估中，对“注册货运司机数量”、“活跃会员率”进行定量预测的依据如下：

A.基于目前已运营公路港数据进行合理推演

a.参考已成熟运营的公路港数据情况

截至本报告书签署之日，传化物流已进入成熟运营期的公路港包括成都公路港、苏州公路港与杭州公路港。截至 2015 年 3 月 31 日，成都公路港、苏州公路港与杭州公路港已有的司机保有量与活跃会员量如下：

公路港	司机会员量（人）	活跃会员量（人）
杭州公路港	59,837	9,492
成都公路港	134,961	11,370
苏州公路港	17,509	2,937
小计	212,307	23,799

截至 2015 年 3 月 31 日，上述公路港合计司机会员量为 21 万，平均每个公路港达 7 万以上。根据未来传化物流规划的公路港发展数量预测，按照 70 个公路港计算，2022 年由实体公路港发展的注册货运司机数量约 500 万；在活跃会员率方面，目前三个公路港数据反映出的活跃会员率为 11.2%，预测期内随着实体公路港网点增长到 70 个，传化物流平台上能够服务货车司机的货源、增值服务也将越来越多，势必带来会员粘性的增强，本次预计活跃会员率在预测期内逐步提升至 30%。

b. 现有公路港之外发展的会员数量与港内持平

在目前注册会员发展的途径中，除了实体公路港发展途径外，还有在港外发展会员的途径。截至 2015 年 3 月 31 日，港外累计发展注册会员约 21 万，与港内发展量持平；假设考虑未来港外会员发展量与港内发展量持平，则港外会员量也将达到 500 万左右。

综上，评估机构预测公路港内和港外发展的司机会员量将合计达到 1000 万。同时，考虑到城市间物流资源的差异性以及公路港运营的成熟度等因素，本次盈利预测中，对 2022 年注册货运司机数量的预测最终为 800 万个（易配货 600 万，易货嘀 200 万），低于通过公路港内和港外目前运营数据推算的 1000 万个。

B. 基于行业总量确保预测的合理性

根据交通运输部发布的《2014 年交通运输行业发展统计公报》，截至 2014 年末我国拥有载货汽车 1,453.36 万，以此保守估计从业货车司机 3000 万人。在不考虑未来载货汽车和司机增长的情况下，本次评估预测的 800 万会员占市场总量的 27% 左右，同时考虑传化物流的发展模式及未来拟建成的全国性公路港网络，该市场占有率具备合理性。

C. “活跃会员率”的预测具备合理性

在活跃会员率方面，目前三个公路港数据反映出的活跃会员率为 11.2%，由于目前全国性的整体网络布局尚处于起步阶段，网络效应还不明显，因此活跃会员率处于相对较低的水平，未来随着全国各地公路港项目的布局，逐步形成全国性公路港网络大平台，平台越大，则其中集聚的资源越多，网络效应就越明显；根据相关研究，平台商业模式的精髓，在于打造一个完善的、成长潜能强大的“生态圈”，平台生态圈里的一方群体，一旦因为需求增加而壮大，另一方群体的需求也会随之增长，随之产生越来越活跃的各群体之间的交流；平台生态圈内能够服务货车司机的货源、增值服务也将越来越多，势必带来会员黏性的不断增强，活跃会员率的不断上升。因此，本次预计活跃会员率在预测期内从目前的 11% 逐步提升至 2022 年的 30%。2016 年—2022 年各年活跃会员率预测如下：

2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

15.0%	20.0%	25.0%	27.0%	29.0%	30.0%	30.0%
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

综上，本次评估预测的“注册货运司机数量”系基于传化物流已有公路港发展情况、行业发展情况等因素确定；“活跃会员率”系结合已有活跃会员率，考虑公路港数量增加、增值服务增加带来的用户粘性提高等因素确定，具有合理性。

(2) 补充披露相关风险提示

本公司已在《重组报告书》“重大风险提示”及“第十二章风险因素”中补充披露如下：

“

四、“注册货运司机数量”、“活跃会员率”等预测指标未达预期风险

传化物流通过基于互联网、云计算等技术针对不同用户群体和交易场景构建了“易配货”、“易货嘀”、“运宝网”等网上交易平台，与支付平台、运单管理平台、智能仓储管理平台及客户的企业信息管理系统等平台进行无缝链接，形成互联互通的物流服务网络，实现全网运力调度、采购及监控、货物车辆集聚管理以及交易信息匹配，并对交易过程产生的数据进行挖掘与分析，提供互联网物流增值服务。因此，“注册货运司机数量”、“活跃会员率”等指标亦较为重要。

本次评估的收益法预测中，基于传化物流已有公路港发展情况、行业发展情况、已有活跃会员率，考虑公路港数量增加、增值服务增加带来的用户粘性提高等因素确定，评估机构对“注册货运司机数量”、“活跃会员率”等指标进行了定量预测，预计 2022 年注册货运司机数量达到 800 万个（易配货 600 万，易货嘀 200 万），预计活跃会员率在预测期内从目前的 11%逐步提升至 2022 年的 30%。若“注册货运司机数量”、“活跃会员率”相关指标无法达到预计情况，将对传化物流未来业务经营产生一定影响，提请投资者注意相关风险。

”

5、你对“O2O 物流网络平台服务”中包含了“支付金融”类业务，请补充披露该类业务是否需要取得国家有关部门的行政许可，如有，请补充披露相关风险。

回复：

本公司在《重组报告书》“重大风险提示”及“第十二章风险因素”中补充披露如下：

“

（八）未来无法取得支付业务许可证的风险

根据传化物流业务发展规划，其目前拟申请的支付业务许可证包括“互联网支付”、“移动电话支付”、“预付卡发行与受理（仅限线上实名账户的充值）。根据《非金融机构支付服务管理办法》、《非金融机构支付服务管理办法实施细则》等相关规定，非金融机构提供网络支付、预付卡发行与管理等支付服务需要取得《支付业务许可证》，并成为支付机构。因此，就开展“O2O 物流网络平台服务”项目以及未来从事的支付金融类业务，传化物流需要取得《支付业务许可证》。

截至本报告书签署之日，传化物流已经成立支付公司申请支付业务许可证，现已完成组织架构设置、人员到位、系统完善、制度完善并取得了经中国人民银行认可的相关检测、认证机构对支付牌照申请所需的相关检测证书及认证证书，但尚未取得《支付业务许可证》。根据有关法律法规的规定及要求，申请《支付业务许可证》需要满足包括最低注册资本、适格出资人及高级管理人员、反洗钱措施、支付业务设施、内部控制制度、风险管理及安全保障措施等系列条件及要求，并需经中国人民银行审查批准方可取得。虽然传化物流已经递交有关支付业务许可证的申请材料，但该等业务许可证存在不能取得的风险，如传化股份或传化物流将来未能及时取得《支付业务许可证》，其将无法从事支付金融相关业务，将对经营情况产生一定影响，详见本报告书“第五章标的资产评估情况”之“五、董事会对本次交易标的资产评估的合理性及定价的公允性分析”之“（六）标的公司经营模式对评估的影响及相关敏感性分析”之“4、对互联网金融支付业务的敏感性分析”，提请投资者注意相关风险。

”

三、你公司《重组报告书》披露，传化集团承诺传化物流未来六年扣除非经常性损益后的净利润总数为 28.13 亿元，经审计的净利润总数为 35.01 亿元。

承诺期届满，若承诺期累计实现净利润低于上述承诺的净利润，则传化集团将按《盈利补偿协议》的规定进行补偿。请对照《证监会关于收购和重大资产重组常见问题解答》的相关规定，说明业绩补偿是否符合上述规定，并请披露传化集团是否以其所持有上市公司的全部股份进行补偿。

回复：

(1) 关于业绩补偿的相关规定及其对照

根据《证监会关于收购和重大资产重组常见问题解答》（以下简称“《重组问答》”）相关规定，以及传化股份与传化集团签署的《盈利补偿协议》有关内容，现对本次交易项下传化集团的业绩承诺及补偿要点说明如下：

1) 业绩承诺期限

根据《重组问答》相关规定，“业绩补偿期限一般为重组实施完毕后的三年，对于标的资产作价较帐面值溢价过高的，视情况延长业绩补偿期限”。

根据《盈利补偿协议》，结合标的资产所属行业的特征及业务经营的实际情况，传化集团本次业绩补偿期限为6年（即2015年至2020年），符合《重组问答》的前述规定。

2) 业绩承诺指标

根据《重组问答》相关规定，“前述净利润数均应当以标的资产扣除非经常性损益后的利润数确定”。

根据《盈利补偿协议》，传化集团承诺：（1）标的资产2015年至2020年累计经审计的扣除非经常损益后归属母公司所有者的净利润总数为28.13亿元（以下简称“承诺扣非净利润”）；（2）标的资产2015年至2020年累计经审计归属母公司所有者的净利润总数为35.01亿元（以下简称“承诺净利润”）。此外，业绩承诺期内所有年度累计实现的净利润总数称为“实际净利润”，累计实现的扣除非经常性损益后的净利润总和称为“实际扣非净利润”。

结合标的资产所属行业的特征及业务经营的实际情况，传化集团本次业绩补偿采取两种指标，即扣除非经常性损益的净利润数及含非经常性损益的净利润数。

其中，两个指标任一未能达到承诺数都将触发传化集团的补偿义务，即可能的情形包括：实际扣非净利润低于承诺扣非净利润但实际净利润高于承诺净利润、实际扣非净利润高于承诺扣非净利润但实际净利润低于承诺净利润、实际扣非净利润低于承诺扣非净利润且实际净利润低于承诺净利润（此时按差额较大者为计）。上述情形中，若采用含经常性损益的净利润指标时，标的资产的实际扣非净利润是高于承诺扣非净利润，或实际扣非净利润虽低于承诺扣非净利润但差额较实际净利润与承诺净利润差额小。因此，传化集团采用的业绩承诺指标实际覆盖并超出《重组问答》的规定及要求，对公众股东保护更为有利。

3) 业绩补偿方案及计算方式

根据《重组问答》相关规定，以收益现值法对标的资产进行评估的，每年补偿的股份数量为： $(\text{截至当期期末累积预测净利润数} - \text{截至当期期末累积实际净利润数}) \times \text{认购股份总数} \div \text{补偿期限内各年的预测净利润数总和} - \text{已补偿股份数量}$ 。此外，补偿股份数量不超过认购股份的总量。在逐年补偿的情况下，在各年计算的补偿股份数量小于 0 时，按 0 取值，即已经补偿的股份不冲回。

根据《盈利补偿协议》，实际净利润或实际扣非净利润任一或全部均未达到相对应的承诺净利润、承诺扣非净利润时，传化集团将以本次交易获得的公司股份进行补偿。具体计算方式如下：

(1) 若传化物流实际扣非净利润低于承诺扣非净利润，但实际净利润高于承诺净利润：应补偿股份数 = $(28.13 \text{ 亿元} - \text{实际扣非净利润}) \div 28.13 \text{ 亿元} \times \text{对价股份}$ ；(2) 若传化物流实际扣非净利润高于承诺扣非净利润，但实际净利润低于承诺净利润：应补偿股份数 = $(35.01 \text{ 亿元} - \text{实际净利润}) \div 35.01 \text{ 亿元} \times \text{对价股份}$ ；(3) 若传化物流实际扣非净利润低于承诺扣非净利润，且实际净利润也低于承诺净利润，若前者差额较大，则适用第二条第 2 款第 (1) 项公式；若后者差额较大，则适用第二条第 2 款第 (2) 项公式。(4) 若传化物流实际扣非净利润、实际净利润任一或均为负值，则传化集团应补偿股份数即为对价股份。

因此，传化集团采用的业绩补偿计算公式及补偿股份规模符合《重组问答》的规定及要求；此外，传化集团于业绩承诺期届满后一次性补偿的方式并未违反《重组管理办法》及《重组问答》的规定及要求。

4) 减值测试

根据《重组问答》相关规定，在补偿期限届满时，上市公司对标的资产进行减值测试，如：期末减值额/标的资产作价>补偿期限内已补偿股份总数/认购股份总数，则重组方将另行补偿股份，另需补偿的股份数量为：期末减值额/每股发行价格—补偿期限内已补偿股份总数。

根据《盈利补偿协议》，传化集团对减值测试及另行补偿股份等予以承诺，符合《重组问答》前述规定。

(2) 补充披露情况

本公司已在《重组报告书》“重大风险提示”及“第十二章风险因素”中补充披露如下：

“

五、本次业绩补偿不能覆盖本次交易作价的风险

2015年6月11日，传化股份与传化集团签署了《盈利补偿协议》，传化集团承诺传化物流2015年至2020年累计经审计的扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润总数为28.13亿元，2015年至2020年累计经审计归属母公司所有者的净利润总数（含非经常性损益）为35.01亿元。若传化物流在业绩承诺期届满后，实际利润未能达到承诺利润（含实际扣非净利润、实际净利润中任一或全部未能达到相对应的承诺扣非净利润、承诺净利润的情形），传化集团应以其持有的传化物流股权认购的上市公司股份进行补偿。本次发行股份购买资产项下的其他交易对方均未参与业绩补偿。

本次发行股份购买资产交易项下，传化股份向传化集团发行的股份总数为1,826,467,168股，占本次发行股份购买资产项下股份发行总数的79.9993%。因此，虽然传化物流目前经营情况良好，正处于业务高速成长期，但传化集团对标的资产净利润实现情况与净利润承诺情况的差额的股份补偿以其在本次交易项下认购股份数量为限（不含传化集团在本次交易前已经持有的传化股份存量股票），其他交易对方不参与业绩补偿，在极端情况下有可能出现实际股份补偿数量无法完全覆盖本次交易作价的可能，提醒投资者注意相关风险。

”

四、请补充披露本次交易除传化集团外，其他交易对手方不参与业绩对赌的情况，以及补充披露本次业绩补偿是否不能覆盖本次交易作价的风险。

回复：

本公司在《重组报告书》“重大风险提示”及“第十二章风险因素”中补充披露如下：

“

五、本次业绩补偿不能覆盖本次交易作价的风险

2015年6月11日，传化股份与传化集团签署了《盈利补偿协议》，传化集团承诺传化物流2015年至2020年累计经审计的扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润总数为28.13亿元，2015年至2020年累计经审计归属母公司所有者的净利润总数（含非经常性损益）为35.01亿元。若传化物流在业绩承诺期届满后，实际利润未能达到承诺利润（含实际扣非净利润、实际净利润中任一或全部未能达到相对应的承诺扣非净利润、承诺净利润的情形），传化集团应以其持有的传化物流股权认购的上市公司股份进行补偿。本次发行股份购买资产项下的其他交易对方均未参与业绩补偿。

本次发行股份购买资产交易项下，传化股份向传化集团发行的股份总数为1,826,467,168股，占本次发行股份购买资产项下股份发行总数的79.9993%。因此，虽然传化物流目前经营情况良好，正处于业务高速成长期，但传化集团对标的资产净利润实现情况与净利润承诺情况的差额的股份补偿以其在本次交易项下认购股份数量为限（不含传化集团在本次交易前已经持有的传化股份存量股票），其他交易对方不参与业绩补偿，在极端情况下有可能出现实际股份补偿数量无法完全覆盖本次交易作价的可能，提醒投资者注意相关风险。

”

五、请你公司对照《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款的要求，说明并披露本次交易是否有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续经营能力。同时，请补充披露本次重大资产重组完成后，上市公

司 2015 年、2016 年业绩可能出现大幅下滑甚至亏损的风险。

回复：

(1) 本次交易有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力

本次交易完成后，传化物流将成为上市公司全资子公司，传化集团将旗下物流产业优质资产全部注入上市公司，上市公司将在原有专用化学品研发、生产及销售的基础上，增加公路物流网络平台运营业务，构建“物流+互联网+金融”的全新生态系统。上市公司可以通过本次交易避免单主业带来的行业风险，提升抗风险能力，同时，可以利用上市公司平台优势，结合丰富的融资渠道，积极促成产业与资本的融合，把握产业格局变迁的机会，推进上市公司的转型升级，实现跨越性的发展。因此，本次交易有利于进一步提高上市公司资产质量，增强长期持续盈利能力和抗风险能力。

根据天健会计师就本次交易出具的《审阅报告》（天健审字[2015]6021 号），本次交易完后，截至 2015 年 3 月 31 日，上市公司总资产、净资产均大幅增加，资产负债率显著降低，财务状况将有所改善。

根据中和评估出具的《资产评估报告书》，本次交易标的资产 2015 年-2020 年度预测的归属于母公司股东的净利润分别为：14,741.29 万元、-35,077.44 万元、518.12 万元、45,110.99 万元、98,707.51 万元和 198,739.83 万元。根据《盈利补偿协议》，传化集团承诺传化物流 2015 年至 2020 年累计经审计归属母公司所有者的净利润总数（含非经常性损益）为 35.01 亿元，承诺传化物流 2015 年至 2020 年累计经审计的扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润总数为 28.13 亿元。本次交易完成后，短期内受传化物流公路港实体网络与互联网物流平台融合联动的规模效应尚未体现，传化物流良好的盈利能力尚未完全释放的影响，上市公司盈利指标存在下滑的风险；但若标的资产盈利承诺顺利实现，本次交易完成后，上市公司的盈利能力将大幅提升，竞争实力显著增强，从根本上符合上市公司及全体股东的利益。

综上所述，从本次交易有利于上市公司提高资产质量、改善财务状况，增强

长期持续盈利能力。

本公司已在《重组报告书》“第八章交易的合规性分析”之“二、本次交易符合《重组管理办法》第四十三条规定”之“(一)本次交易有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力”修改披露如下：

“

本次交易完成后，传化物流将成为上市公司全资子公司，传化集团将旗下物流产业优质资产全部注入上市公司，上市公司将在原有专用化学品研发、生产及销售的基础上，增加公路物流网络平台运营业务，构建“物流+互联网+金融服务”的全新生态系统。上市公司可以通过本次交易避免单主业带来的行业风险，提升抗风险能力，同时，可以利用上市公司平台优势，结合丰富的融资渠道，积极促成产业与资本的融合，把握产业格局变迁的机会，推进上市公司的转型升级，实现跨越性的发展。因此，本次交易有利于进一步提高上市公司资产质量，增强长期持续盈利能力和抗风险能力。

根据天健会计师就本次交易出具的《审阅报告》（天健审字[2015]6021号），本次交易完后，截至2015年3月31日，上市公司总资产、净资产均大幅增加，资产负债率显著降低，财务状况将有所改善。

根据中和评估出具的《资产评估报告书》，本次交易标的资产2015年-2020年度预测的归属于母公司股东的净利润分别为：14,741.29万元、-35,077.44万元、518.12万元、45,110.99万元、98,707.51万元和198,739.83万元。根据《盈利补偿协议》，传化集团承诺传化物流2015年至2020年累计经审计归属母公司所有者的净利润总数（含非经常性损益）为35.01亿元，承诺传化物流2015年至2020年累计经审计的扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润总数为28.13亿元。本次交易完成后，短期内受传化物流公路港实体网络与互联网物流平台融合联动的规模效应尚未体现，传化物流良好的盈利能力尚未完全释放的影响，上市公司盈利指标存在下滑的风险；但若标的资产盈利承诺顺利实现，本次交易完成后，上市公司的盈利能力将大幅提升，竞争实力显著增强，从根本上符合上市公司及全体股东的利益。

综上所述，从本次交易有利于上市公司提高资产质量、改善财务状况，增强长期持续盈利能力。”

(2) 补充披露上市公司 2015、2016 年业绩下滑的风险

本公司已在《重组报告书》“重大风险提示”以及“第十二章风险因素”之“六、财务风险”中补充披露如下：

“

(四) 本次交易后上市公司 2015 年、2016 年业绩大幅下滑或亏损的风险

本次交易前，上市公司主要从事专用化学品的研发、生产和销售业务，2013 年和 2014 年，上市公司归属于母公司股东的净利润分别为 19,626.80 万元和 21,233.97 万元。本次交易完成后，传化物流将成为上市公司子公司，上市公司将在原有业务上新增公路物流网络平台运营业务，由于传化物流短期内主营业务仍处于建设和培育期，2015 年、2016 年实现的净利润水平较低，根据中和评估出具的《资产评估报告书》，传化物流 2015 年和 2016 年预测的归属于母公司股东的净利润分别为 14,741.29 万元和-35,077.44 万元。因此，本次交易完成后，上市公司 2016 年业绩可能面临大幅下降或者亏损的风险；此外，若 2015 年萧山基地不能按进度如期征迁及收到补偿金额导致传化物流 2015 年净利润无法达到预测净利润，则本次交易完成后，上市公司 2015 年的业绩也可能面临下降或者亏损的风险。

”

六、请你公司补充披露与交易对方签署的《发行股份购买资产协议》和《业绩补偿协议》。

回复：

传化股份与交易对方签署的《发行股份购买资产协议》和《盈利补偿协议》已于 2015 年 6 月 20 日公告。

七、请更正《重组报告书》第 169 页“(二) 传化物流主营业务发展情况”中的采购金额单位（万元）。

回复:

本公司在《重组报告书》“第四章标的资产情况”之“二、传化物流主营业务发展情况”进行了更正披露

“

报告期内，传化物流向前五名供应商的采购情况具体如下表所示：

单位：万元

时间	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	采购内容
2015年 1-3月	1	中石油天然气股份有限公司四川成都销售分公司	5,692.36	25.21%	石油
	2	杭州铁集货运股份有限公司	3,104.04	13.75%	总包运费
	3	中国石化杭州萧山万丰石油有限公司	1,241.48	5.50%	石油
	4	浙江畅宇物流股份有限公司	990.40	4.39%	总包运费
	5	浙江精工世纪建设工程有限公司	731.00	3.24%	工程款
	合计			11,759.28	52.07%
2014年	1	中石油天然气股份有限公司四川成都销售分公司	31,935.32	42.36%	石油
	2	中国石化杭州萧山万丰石油有限公司	9,087.14	12.05%	石油
	3	浙江精工世纪建设工程有限公司	4,750.00	6.30%	工程款
	4	杭州铁集货运股份有限公司	3,798.06	5.04%	总包运费
	5	四川省永旺建筑有限公司	2,459.88	3.26%	工程款
	合计			52,030.40	69.02%
2013年	1	中国石化杭州萧山万丰石油有限公司	11,219.72	43.17%	石油
	2	中石油天然气股份有限公司四川成都销售分公司	4,722.64	18.17%	石油
	3	浙江精工世纪建设工程有限公司	1,723.59	6.63%	工程款
	4	成都电业局	657.81	2.53%	工程款
	5	江苏大都建设工程有限公司	410.34	1.58%	工程款
	合计			18,734.10	72.09%

”

(以下无正文)

本页无正文，为《浙江传化股份有限公司关于深圳证券交易所中小板重组问询函（需行政许可）【2015】第 7 号的回函》之盖章页

浙江传化股份有限公司

2015年6月20日