

证券代码：002095

证券简称：生意宝

公告编号：2018-016

浙江网盛生意宝股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2017 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

浙江网盛生意宝股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对浙江网盛生意宝股份有限公司 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第 317 号）（以下简称“问询函”），公司给予高度重视，对问询函关注的事项进行了核查和落实，并组织相关部门对问询函中提出的问题逐项进行了认真讨论和分析，现就问询函所提问题及公司相关回复说明公告如下：

（除特殊注明外，本报告金额单位均为人民币元）

事项一、公司 2017 年实现营业收入 3.61 亿元，同比增长 11.63%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）1,916.90 万元，同比增长 51.90%，2015 年至 2017 年经营活动产生的现金流量净额为分别为-3,539.46 万元、-1,645.82 万元、-3,102.09 万元，请结合业务开展情况，补充披露导致经营业绩较大变动的主要原因，并说明经营活动产生的现金流量净额连续 3 年为负且与净利润差异较大的原因。

公司回复：

1、结合业务开展情况，补充披露导致经营业绩较大变动的主要原因：

2015 年至 2017 年主要经营业绩变动数据情况具体如下：

项目	2017 年度	2016 年度	增长百分比	2015 年度
营业收入（元）	361,134,125.06	323,498,322.17	11.63%	176,135,906.22
归属于上市公司股东的净利润（元）	19,168,958.34	12,619,243.28	51.90%	18,101,027.82

经营活动产生的现金流量净额（元）	-31,020,941.21	-16,458,204.09		-35,394,628.41
------------------	----------------	----------------	--	----------------

公司主要的业务收入组成具体如下：

项目	2017年度	收入占比	2016年度	收入占比	增长百分比	2015年度	收入占比
网络服务业（元）	117,239,172.61	32.46%	92,223,574.85	28.51%	27.12%	112,625,179.22	63.94%
化工贸易服务业（元）	18,485,861.56	5.12%	7,855,895.19	2.43%	135.31%	6,816,995.34	3.87%
化工贸易（元）	209,351,555.89	57.97%	206,667,637.47	63.89%	1.30%	42,709,980.45	24.25%
合计	345,076,590.06	95.55%	306,747,107.51	94.82%	12.50%	162,152,155.01	92.06%
营业收入（元）	361,134,125.06		323,498,322.17		11.63%	176,135,906.22	
占比	95.55%		94.82%			92.06%	

从上表可以看出，本公司的业务增长主要集中于网络服务业及化工贸易服务业。网络服务业的增长主要系企业私有交易平台建设和供应链金融平台的建设业务增长所致，具体披露如下：

项目	2017年度	2016年度	增长百分比	2015年度
网络基础服务	66,658,418.23	36,487,934.66	82.69%	42,907,973.00
网络服务业	117,239,172.61	92,223,574.85	27.12%	112,625,179.22
网络基础服务占网络服务业比例	56.86%	39.56%		38.10%

2、经营活动产生的现金流量净额连续3年为负且与净利润差异较大的原因：

公司2015-2017年经营活动产生的现金流量净额与净利润比较如下：

项目	2017年度发生额	2016年度发生额	2015年度发生额
经营活动产生的现金流量净额	-31,020,941.21	-16,458,204.09	-35,394,628.41
净利润	20,664,793.06	12,013,998.40	17,921,125.57
分解业务一：			
担保业务经营活动产生的现金流量净额	-95,494,015.35	-26,022,509.38	-40,655,027.65
担保业务净利润	7,012,877.01	2,073,659.90	1,446,329.88
分解业务二：			
化工贸易业务经营活动产生的现金流量	8,084,174.28	-5,384,126.10	-4,669,788.36

净额			
化工贸易业务净利润	-376,834.11	-142,543.35	348,907.72
分解业务三：			
非担保、化工贸易业务经营活动产生的现金流量净额	56,388,899.86	14,948,431.39	9,930,187.60
非担保、化工贸易业务净利润	14,028,750.16	10,082,881.85	16,125,887.97

分解业务一：

本公司子公司浙江网盛融资担保有限公司近三年担保业务不断扩大，对应需向借款银行提交担保业务存出保证金，三年提交保证金情况如下：

经营活动	2017 年度发生额	2016 年度发生额	2015 年度发生额
担保业务存出保证金 A	188,080,095.02	32,764,000.00	42,440,000.00
担保业务存入担保保证金 B	76,783,680.82	3,540,000.00	500,000.00
担保保证金流出净额 C=A-B	111,296,414.20	29,224,000.00	41,940,000.00

注：担保业务存出保证金为执行融资担保业务，向商业银行存出的保证金；

担保业务存入担保保证金为向核心企业客户收取的保证金。

可见，担保业务经营活动产生的现金流量净额主要受担保保证金流出净额影响，导致大额负数。

分解业务二：

本公司子公司浙江金贸通供应链管理有限公司从事化工贸易业务，因从供应商获取的信用期和信用额度与金贸通提供给客户的信用期和信用额度有差异，导致 2015 年、2016 年经营活动产生的现金流量净额为负值，2017 年公司收紧客户信用期和信用额度经营活动产生的现金流量净额为正数。

分解业务三：

主要为公司的网络服务，公司一般存在预收客户的网络服务款，并分期摊销确认收入。因此经营活动产生的现金流量净额与净利润存在分期差异，2015 年、2016 年差异较小；2017 年因企业私有交易平台和供应链金融平台的建设业务快速增长，预收客户款项大于 2017 年分摊确认的收入金额，差额计入“其他流动负债”所致。

综上所述，公司近几年一直在致力打造了一个产业互联网+供应链金融的全新平台。通过几年的投入，使得本期在企业私有交易平台建设和供应链金融平台的建设业务上有了一定的突破，带动了业绩的上涨，归属于上市公司股东的净利润的上升；另外，因本公司加大融资交易平台的投入和完善，使得整体经营活动产生的现金流量净额呈现负数，系正常的业务发展所致。

事项二、2017年，公司实现化工贸易收入2.09亿元，毛利率为1.12%，实现劳务收入1.52亿元，毛利率为76.63%，请公司结合业务开展情况，说明化工贸易业务毛利率较低的原因，是否处于行业较低水平；说明劳务收入的收入结构、毛利规模、毛利率所处行业水平，说明劳务收入相应收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，自查是否存在提前确认收入、确认不符合条件的收入、收入确认跨期，是否存在少计成本、推迟成本结转的情形，请年审会计师发表意见。

公司回复：

1、结合业务开展情况，化工贸易业务毛利率较低的原因，是否处于行业较低水平：

公司化工贸易毛利率低，主要是因公司从事的化工贸易属于大宗商品贸易，市场竞争激烈，议价空间有限。公司主要通过不断扩大销售规模获取利润。

与同类上市公司比较如下：

2017年度	厦门象屿	远大控股	上海钢联	焦点科技	本公司
收入	202,655,401,400.00	101,398,828,404.52	73,448,441,869.13	520,590,866.58	209,351,555.89
成本	198,088,377,200.00	100,776,105,030.80	73,184,660,999.83	510,335,278.45	207,007,646.20
毛利率	2.25%	0.61%	0.36%	1.97%	1.12%
平均毛利率	1.30%				

注：（1）厦门象屿数据摘自2017年报“大宗商品供应链服务”的营业收入和营业成本；
 （2）远大控股数据摘自2017年报“商品贸易”的营业收入和营业成本，具体包括塑胶类商品贸易、液化类商品贸易、金属类商品贸易等；
 （3）上海钢联数据摘自2017年报“钢材交易服务”的营业收入和营业成本；
 （4）焦点科技数据摘自2017年报“商品贸易”的营业收入和营业成本。

公司化工贸易业务的毛利率水平与同类上市公司可比业务毛利率水平相当，公司化工贸易业务毛利率水平处于行业平均水平。

2、劳务收入的收入结构、毛利规模、毛利率所处行业水平：

公司劳务收入主要来自提供“B2B”业务的电子商务服务收入，主要分为网络基础服务收入、生意通电子商务服务收入、网络信息推广服务收入、广告发布服务收入、化工贸易服务收入、展会服务收入。公司 2017 年度收入结构、毛利规模具体如下：

分产品	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
网络基础服务	66,658,418.23	4,343,973.79	62,314,444.44	93.48%
网络信息推广服务	39,216,156.60	2,555,625.55	36,660,531.05	93.48%
广告发布服务	10,267,916.56	669,136.20	9,598,780.36	93.48%
生意通电子商务服务	1,096,681.22	71,468.16	1,025,213.06	93.48%
化工贸易服务	18,485,861.56	14,606,206.04	3,879,655.52	20.99%
展会服务	15,968,535.00	13,231,280.41	2,737,254.59	17.14%
合计	151,693,569.17	35,477,690.15	116,215,879.02	76.61%

2017 年度劳务收入毛利率水平与同类上市公司比较如下：

项目	上海钢联	焦点科技	生意宝
收入	245,518,368.64	579,639,044.95	151,693,569.17
成本	67,695,583.02	135,492,098.13	35,477,690.15
毛利率	72.43%	76.62%	76.61%

注：（1）上海钢联数据摘自 2017 年报“信息服务业”的营业收入和营业成本；

（2）焦点科技数据摘自 2017 年报“B2B”业务的营业收入和营业成本。

公司劳务的毛利率水平与同类上市公司可比业务毛利率水平相当，公司劳务毛利率水平处于行业平均水平。

3、劳务收入相应收入确认是否符合《企业会计准则》的规定：

本公司业务收入来自提供“B2B”业务的电子商务服务收入，包括网络基础服务收入、网络信息推广服务收入、广告发布服务收入、生意通电子商务服务收入、化工贸易服务收入、展会服务收入。

网络基础服务主要包括网站基础建设、交易平台搭建、广告页面设计制作、企业基础信息录入等。该类服务在劳务提供的当月即确认收入或在服务期内分期确认收入。

网络信息推广服务，指为客户在合同期内提供的一种连续性网络推广服务，主要包括为客户递交搜索引擎服务、智能邮件服务、网刊推广服务、专业资讯网

务及其他增值服务等。此类服务根据合同期限分期确认收入，已开发票未能确认收入部分记入其他流动负债科目。

广告发布服务，指为客户在合同期内提供的广告宣传服务，主要包括关键字广告、静态广告、漂浮广告、弹出广告等发布服务。此类服务根据合同期限分期确认收入，已开发票未能确认收入部分记入其他流动负债科目。

生意通电子商务服务，指公司通过生意通软件，与电信公司合作为客户提供语音通信服务。此类服务在提供服务并取得电信公司结算单时确认收入。

化工贸易服务，指公司为客户提供 REACH 注册、维护费和安全数据表服务。此类服务在提供劳务完成的当月即确认收入。

展会服务，指公司为客户提供参展服务。此类服务在提供劳务完成的当月即确认收入。

如上所述，公司劳务相应收入确认符合《企业会计准则》的规定。

4、是否存在提前确认收入、确认不符合条件的收入、收入确认跨期，是否存在少计成本、推迟成本结转的情形

公司管理层自查确认公司不存在提前确认收入、未确认不符合条件的收入、收入确认不存在跨期，不存在少计成本、不存在推迟成本结转的情形。

会计师意见：

会计师在执行 2017 年度财务报表审计的过程中，严格按照中国注册会计师审计准则的规定要求，保持应有的职业谨慎，主要执行了以下审计程序：

- (1) 了解和评价与收入确认、成本核算相关的内部控制的设计及运行的有效性；
- (2) 了解可比上市公司的盈利情况、毛利率情况；
- (3) 复核收入确认的会计政策及具体方法是否正确；
- (4) 结合收入类型对营业收入以及毛利情况实施分析程序，判断本期收入金额是否出现异常波动的情况；
- (5) 获取网站后台业务数据及系统收款数据，与财务系统确认的收入数据进行核对，确认是否一致；

- (6) 获取服务合同清单，根据收入会计政策要求，执行实质性测试程序，结合预收账款、其他流动负债情况，对收款额、服务期间、每月摊销金额进行复核，确认收入分摊是否正确；
- (7) 从营业收入记录中选取样本执行抽样测试，检查支持性文件是否齐全；
- (8) 对公司各月成本及与上期实施对比分析程序；
- (9) 抽查公司大额的采购合同、采购发票，核对服务提供情况；
- (10) 进行截止性测试，关注收入和成本是否存在重大跨期的情形等。

通过以上审计程序，会计师认为，公司化工贸易和劳务收入毛利率水平合理；劳务收入相应收入确认符合《企业会计准则》的规定；不存在提前确认收入、未确认不符合条件的收入、收入确认不存在跨期，不存在少计成本、不存在推迟成本结转的情况。

综合上述因素，公司化工贸易、劳务收入毛利率合理；公司劳务收入符合《企业会计准则》的规定；公司不存在提前确认收入、未确认不符合条件的收入、收入确认不存在跨期，不存在少计成本、不存在推迟成本结转的情况。

事项三、2017年末，公司商誉账面原值1,503.43万元，是收购浙江阅海科技有限公司100%股权形成，公司未对商誉计提减值准备。请说明前述公司的经营业绩，说明商誉减值测试的主要方法和过程，说明未对相应商誉计提减值的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定，请年审会计师发表意见。

公司回复：

浙江阅海科技有限公司经营业绩情况：

项目	2017年度	2016年度
营业收入	20,626,941.01	19,101,139.51
营业成本	14,031,429.11	13,785,223.06
销售费用	2,799,163.13	2,013,901.26
管理费用	2,230,347.08	1,413,833.29
归属于母公司享有的净利润	753,700.86	1,559,699.00

公司近年为了进一步增强公司竞争力，重点培育“中华家纺网”网站，对应的成本费用投入加大，导致公司 2017 年利润下降较大。“中华家纺网”网站收入 2017 年度 956,405.24 元，比 2016 年增长 41.84%。

对上述商誉，公司管理层聘请了第三方评估机构，通过比较分摊商誉的相关资产组的可收回金额与该资产组及商誉的账面价值，对商誉进行减值测试。公司管理层将浙江阅海科技有限公司作为一个资产组，根据其所在行业现状与发展前景、经营状况、资产特点和资源条件，对企业收入结构、成本结构、资本结构、资本性支出、投资收益和风险水平等进行综合分析，并在此基础上，结合宏观政策、行业周期及其他影响企业进入稳定期的因素合理确定收益期为永续期，预测期为 5 年。根据评估机构出具的《浙江网盛生意宝股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的浙江阅海科技有限公司资产组价值评估项目资产评估报告》（银信财报字（2018）沪第 181 号）。评估结果为被评估单位相关资产组的可回收价值为 3,700.00 万元；该资产组的账面价值及商誉合计金额为 3,302.11 万元，资产组可回收价值大于该资产组的账面价值及商誉合计金额，因此该商誉不存在减值。

会计师意见：

会计师在执行 2017 年度财务报表审计的过程中，严格按照中国注册会计师审计准则的规定要求，保持应有的职业谨慎，主要执行了以下审计程序：

- （1） 复核商誉的形成过程及形成金额；
- （2） 利用专家工作，获取并评价资产评估报告；
- （3） 复核商誉减值测试过程及结果等。

通过以上审计程序，会计师认为，公司未计提商誉减值准备合理，符合《企业会计准则》的规定。

综合上述因素，公司未计提商誉减值准备是合理的，符合《企业会计准则》的规定。

事项四、请公司对比分析最近 3 年综合毛利率、期间费用率的变化趋势，结合行业竞争情况，说明公司所处行业地位，所经营主要业务是否具有竞争力，请公司对比行业可比公司盈利情况，对公司盈利能力进行分析。

公司答复：

1、对比分析最近 3 年综合毛利率、期间费用率的变化趋势

公司最近 3 年的综合毛利率情况如下：

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度
综合毛利率	32.84%	29.38%	64.40%
其中主要行业：			
网络服务业毛利率	93.48%	92.83%	94.29%
化工贸易毛利率	1.12%	1.14%	2.37%
会展服务毛利率	17.14%	17.17%	21.93%

2015 年综合毛利率高于 2016/2017 年，主要是因 2015 年公司较低毛利率的化工贸易业务规模较小，对公司综合毛利影响较少。

公司最近 3 年的主要期间费用率的变化情况如下：

项目	2017 年度		2016 年度		2015 年度	
	发生额	占营业收入比重	发生额	占营业收入比重	发生额	占营业收入比重
销售费用	62,389,414.40	17.24%	54,520,960.28	16.82%	60,161,875.13	34.13%
管理费用	41,114,324.80	11.36%	38,406,538.62	11.85%	41,810,719.27	23.72%
财务费用	-13,800,368.63	-3.81%	-9,080,025.22	-2.80%	-10,614,061.53	-6.02%
合计	89,703,370.57	24.79%	83,847,473.68	25.87%	91,358,532.87	51.83%

总体上，公司三期主要费用波动较小，占收入比重 2016/2017 年基本相当；2015 年主要是因为化工贸易规模较小，导致期间费用占收入比例较高。

2、结合行业竞争情况，说明公司所处行业地位，所经营主要业务是否具有竞争力

网络服务业是公司主要业务之一，公司拥有并经营中国化工网、全球化工网、中国纺织网、医药网等行业类专业网站。主要业务包括化工行业、纺织行业的商务资讯服务、网站建设和维护服务以及广告服务。

公司拥有丰富的电子商务信息处理经验。公司是一家专业从事互联网信息服务、电子商务、专业搜索引擎和企业应用软件开发的高新企业，从 1997 年至今，公司一直从事 B2B 电子商务服务。目前公司直接运营上百家行业网站、为近万家企业客户代理运营企业独立网站、为超过千万家中小企业提供电子商务服务支持，累积了海量忠实客户资源。在此基础上，公司历时 20 年打造了 TOOCLE 3.0（生意宝），TOOCLE 3.0（生意宝）是标准、安全、高效的全球贸易信息交换中心，由 3 大项目 Toocle Local、Toocle Vertical、ToocleGlobal 与 100 多个电子商务平台联合构成；其功能与服务主要包括：贸易信息的标准化全球发布、跨境贸易服务、供应链金融服务。

数据优势。基于公司旗下化工网、纺织网和医药网的数据资源，公司打造了数据服务平台生意社（www.100ppi.com），现在已建成覆盖国民经济最上游的能源、化工、纺织、有色、钢铁、橡塑、建材、农副等八大领域数百个大宗商品的权威数据库群，成为跟踪、分析和研究大宗商品的权威机构。通过多年的努力，生意社先后成功开发并运营了多个系列的大宗商品类指数；包括大宗商品供需指数（定性指数）BCI，大宗商品价格指数 BPI，各个行业指数，产业链指数，商品指数，比价指数，大宗商品交收指数等等，特别是大宗商品供需指数 BCI，已成为公认的制造业景气状况先行指标，曾经多次提前预警经济拐点，被政府、各类机构、媒体、产业人士广泛关注和认可。在同类网站运行能力上具有明显的竞争优势。

金融服务（融资担保服务）基础支持进一步完善和提高。目前，公司旗下的融资服务平台——网盛融资协同多家银行陆续推出针对中小企业基于供应链的融资产品，并致力于为企业传统销售在线化和金融化提供解决方案，吸引越来越多的大中型企业积极拥抱“互联网+”，获得了较好的市场反响，对公司后续在线交易的开展打下扎实的基础。

2017 年度，公司通过召开传统企业销售在线化和金融推荐会的形式，让越来越多的核心企业对销售的在线化和供应链金融的在线化从陌生，了解，到积极参与其中。公司为核心客户建立企业私有交易平台的速度进一步加快，客户的认可度也非常之高。核心企业建立私有交易平台后，公司已经在大力推动销售在线金融化战略。未来，网盛将一如既往地专注于 B2B 领域的深度应用与发展，进一

步推进与广大企业的合作，围绕网盛大宗交易生态系统，帮助企业加快实现在线化与金融化。

3、请公司对比行业可比公司盈利情况，对公司盈利能力进行分析

目前，与公司同行业尚无一致的可比上市公司。与公司提供 B2B 电子商务服务的可比公司有上海钢联、焦点科技。

上海钢联电子商务股份有限公司是国内领先的立足黑色、有色、能源化工、农产品等大宗商品提供商业资讯服务、数据研究服务、电子商务服务及其增值服务的互联网平台综合运营商。公司围绕建设大宗商品电子商务生态体系的发展战略，逐步打造了以大数据为基础的网络综合资讯、上下游行业研究、专家团队咨询、电商交易平台、智能化云仓储、信息化物流、供应链服务为一体的互联网大宗商品闭环生态圈，并形成了以黑色金属为龙头，覆盖有色金属，能源化工，农产品等多领域的大宗商品产业链。（摘自 2017 年报）

焦点科技股份有限公司主营业务包括外贸 B2B 电子商务平台及跨境贸易综合服务、互联网保险 B2B/B2C 电子商务平台及互联网保险综合服务、内贸 B2B 电子商务平台及企业采购供应链管理服务，以及各类互联网及电子商务相关的创新孵化业务。（摘自 2017 年报）

可比公司盈利情况如下：

项目	上海钢联	焦点科技	本公司
2017 年度营业总收入	73,697,051,320.85	1,222,656,873.08	361,933,394.39
其中：产品交易或贸易收入	73,448,441,869.13	520,590,866.58	209,351,555.89
2017 年度净利润	66,565,296.20	70,937,401.82	20,664,793.06

注：产品交易或贸易收入上海钢联数据摘自 2017 年报“钢材交易服务”的营业收入；
产品交易或贸易收入焦点科技数据摘自 2017 年报“商品贸易”的营业收入。

目前 B2B 电子商务的发展展现出了以下的趋势：

一：大数据应用。B2B 电商平台把累积的数据加以利用，将产生巨大的价值。如通过用户采购交易行为，推荐匹配的上下游合作商，为平台用户带来更多商机。通过大数据分析技术，根据买方的采购信息，精准匹配给优质的供应商。让供应

商获得大量的分销批发和大宗采购业务，同时也让采购商通过统一询价，更快、更高效的完成交易，大大缩减了采购成本和采购时间。

二：上下游产业链服务。相比 B2C 平台，B2B 平台的大宗商品交易将会形成更庞大的信息流，B2B 电商平台利用自身数据优势，为产业链上下游企业建立交流互通渠道，帮助商友们快速寻找上下游相关企业，建立自己的生意圈。从多个维度如供应链、物流、全渠道等方面为用户打造全方面服务体系，为客户提供更多有利价值。

三：政策助推，出口 B2B 迎来高速增长。“一带一路”发展背景下，跨境出口 B2B 电商迎来难得的发展机遇。目前跨境电商在广东、浙江、福建等网络、物流比较成熟的沿海区域已经率先形成规模，优先享受到跨境电商发展的历史机遇。响应政策号召，从事跨境电商出口 B2B 业务的公司业绩将迎来高速增长。

公司则顺应行业发展的大趋势，一直在致力打造了一个产业互联网+供应链金融的全新平台。该平台能够实现企业间的交易在线化，并能在平台上实现供应链金融的服务。将线上网络基础、资讯、数据、金融、交易，线下会展、贸易等服务有机结合，产生协同效应，打通“中小企业信息服务”全程产业链，提升公司服务深度及广度，增强公司盈利能力。

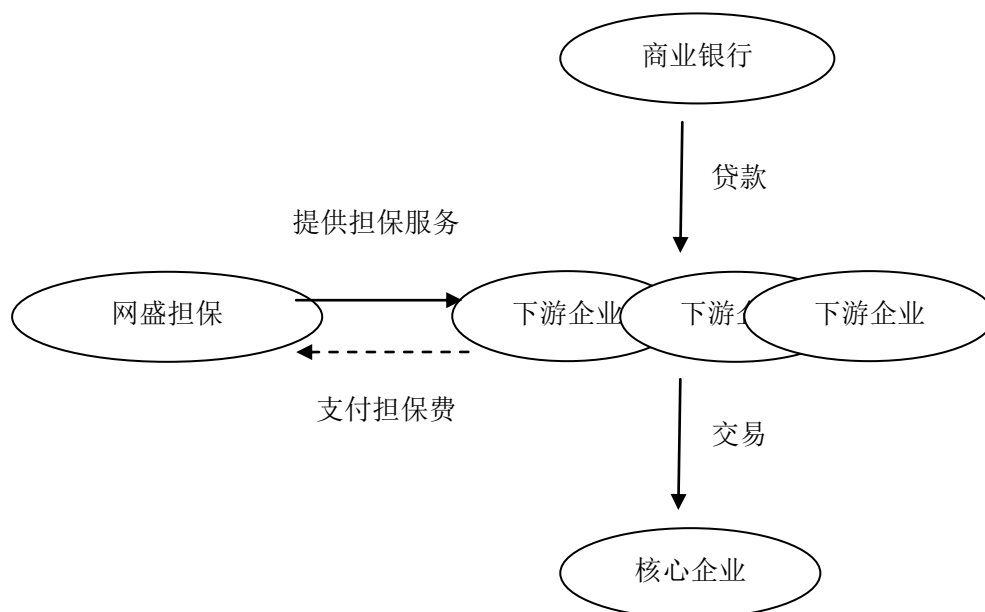
事项五、根据年报，公司业务涉及在线融资产品、为企业传统销售金融化提供解决方案等，请公司说明前述业务的业务模式、业务开展情况、经营计划和会计处理，说明公司目前业务是否涉及类金融业务。

公司回复：

1、在线融资产品的业务模式、业务开展情况、经营计划

公司的在线融资产品为公司运用“互联网+”的模式，将企业传统销售在线化，并为客户线上交易的支付货款提供融资担保服务，使得买家能够获取银行信贷并快速支付货款，促成交易完成。

具体模式如下：



注：商业银行是与公司合作的放贷银行，网盛担保为公司的子公司浙江网盛融资担保有限公司（简称“网盛担保”），在网盛担保的担保下，商业银行为下游企业放贷；下游企业为传统销售业务的买家，核心企业为传统销售业务的卖家。

该业务模式有效的解决交易双方货款及信用问题，有利的促进整个传统销售业务的顺利进行，吸引越来越多的大中型企业积极拥抱“互联网+”，获得了较好的市场反响，对公司后续在线交易的开展打下扎实的基础。同时，公司通过召开传统企业销售在线化和金融推荐会的形式，让越来越多的核心企业对销售的在线化和供应链金融的在线化从陌生，了解，到积极参与其中。公司为核心客户建立企业私有交易平台的速度进一步加快，客户的认可度也非常之高。核心企业建立私有交易平台后，公司已经在大力推动销售在线金融化战略。

目前该业务尚处于市场拓展期，截止 2017 年末，子公司网盛担保提供全额担保责任的尚未结清的短期融资担保余额为 255,130,516.89 元。

根据公司战略，公司将进一步大力推动销售在线金融化战略。

公司子公司浙江网盛融资担保有限公司已经与交通银行、上海浦东发展银行、江苏银行、上海银行等四家银行合作，开展供应链金融服务。正在与工商银行、中国银行、建设银行、农业银行、邮储银行、光大银行等银行探讨业务合作。

2、在线融资产品的会计处理

1)、确认保费收入的会计处理

担保费收入同时满足下列条件的，予以确认：（1）担保合同成立并承担相应的保险责任；（2）与担保合同相关的经济利益很可能流入；（3）与担保合同相关收入能可靠地计量。

“本公司在担保合同成立并承担相应的担保责任，与担保合同相关的经济利益很可能流入，并且相关的收入能够可靠计量时确认收入。”

2)、确认保险合同准备金的会计处理

保险合同准备金包括未到期责任准备金和担保赔偿准备金。

未到期责任准备金是指担保公司为尚未终止的担保责任提取的准备金。融资性担保业务按当期保费收入的 50%提取未到期责任准备金。

担保赔偿准备金是指担保公司为已发生尚未结案且需代偿的担保余额提取的准备金。在资产负债表日按未终止融资性担保责任金额 1%的比例提取担保赔偿准备金。”

3)、确认存入担保保证金的会计处理

存入担保保证金为公司的融资担保业务收到的客户存入的担保保证金，计入其他流动负债科目。

4)、确认担保业务存出保证金的会计处理

担保业务存出保证金为公司从事融资担保业务存入保证金，计入其他流动资产科目。

3、目前业务是否涉及类金融业务

公司旗下控股子公司浙江网盛融资担保有限公司为持牌融资性担保公司，开展融资性担保业务。

特此公告！

浙江网盛生意宝股份有限公司

董 事 会

二〇一八年六月七日