

广发证券股份有限公司关于深圳证券交易所
《关于对跨境通宝电子商务股份有限公司的重组问询函》之
核查意见

深圳证券交易所中小板公司管理部：

跨境通宝电子商务股份有限公司（以下简称“跨境通”、“上市公司”、“公司”）于2016年12月10日披露了《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨重大资产重组预案》（以下简称“预案”），并于2016年12月16日收到贵部下发的《关于对跨境通宝电子商务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）[2016]第110号）。根据重组问询函要求，独立财务顾问广发证券股份有限公司（以下简称“独立财务顾问”）对重组问询函所列问题进行了认真落实，并回复如下（如无特别说明，本回复中的简称与预案中的简称具有相同含义）：

1、预案披露，优壹电商2016年9月30日未经审计的账面净资产值为1.44亿元，100%股权预估值为17.92亿元，预估值增值率为1,144.18%。百伦科技2016年9月30日未经审计的账面净资产值为4,887.93万元，100%股权预估值为4.96亿元，对应84.61%股权的预估值为4.19亿元，预估值增值率为913.96%。本次交易完成后将产生大额商誉，请补充披露以下内容：

（1）结合优壹电商和百伦科技的行业地位、核心竞争力、市场份额及竞争对手情况等，详细说明评估增值的具体原因及合理性，请独立财务顾问、评估机构发表专业意见。

（2）结合优壹电商和百伦科技的业绩承诺与商誉减值测试方法，就业绩未达预期导致商誉减值可能对你公司经营业绩产生的影响进行敏感性分析，请独立财务顾问、会计师发表专业意见。

回复：

一、预估增值的具体原因及合理性

（一）优壹电商

优壹电商 100%股权于 2016 年 9 月 30 日未经审计账面净资产值为 14,405.15 万元，以收益法评估的标的资产预估值为 179,225.81 万元，预估增值率为 1,144.18%。预估值较账面净资产金额的增值较高，主要系采用收益法预估结果所致。

本次交易标的优壹电商的主营业务为电子商务销售业务，具有明显的“轻资产”特点，其固定资产投入相对较小，账面价值较低，除了固定资产、存货等无形资产之外，还拥有渠道资源、运营经验、管理能力、人力资源等要素，其产生的价值及协同作用无法在企业账面体现。收益法通过对优壹电商未来的经营状况和获利能力进行分析，综合考虑了优壹电商行业地位、行业竞争力、管理运营经验、供应商及销售渠道优势、人力资源等因素，能反映企业股东全部权益的市场价值，故预估结果相对于账面净资产有较大幅度的增值。具体原因及合理性如下：

1、优壹电商所处的行业发展前景良好，优壹电商具备一定的竞争优势

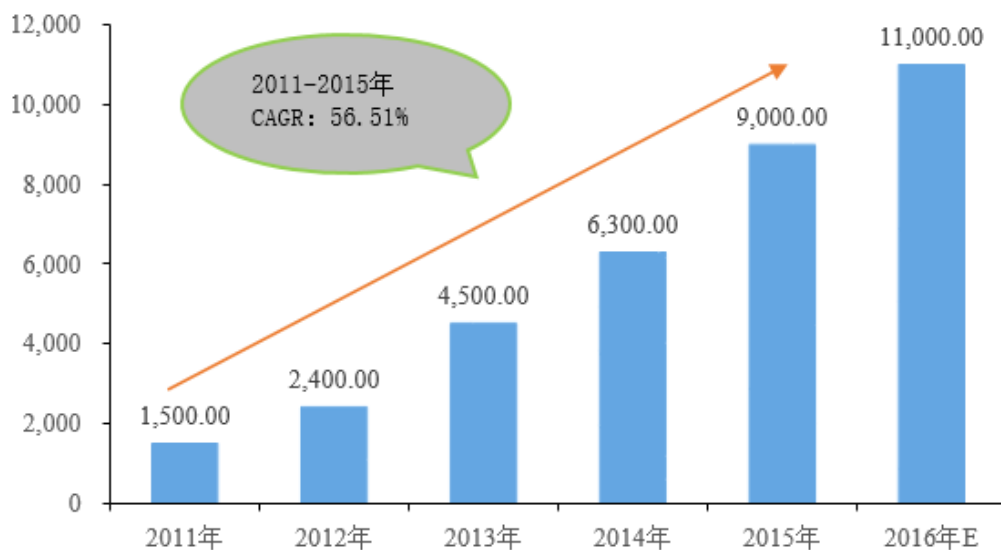
优壹电商作为国内领先的全球优品专供与电商贸易综合服务商，主要盈利模式为通过向供应商采购境外商品并于国内电子商务平台上进行产品销售。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），优壹电商属于批发与零售业。在实际应用中，优壹电商所处行业通常定义为“电子商务行业”内的“跨境电子商务行业”，并隶属于细分行业“跨境进口电子商务行业”。优壹电商从成立至今，逐步形成了以奶粉等母婴产品为主、营养保健品和个护美妆品为辅，并伴有电子商务一站式整体解决方案的主营业务结构。优壹电商所处的跨境进口电商行业及主要母婴产品消费行业之发展情况如下：

（1）进口跨境电子商务行业市场规模及预测

随着互联网技术和物流行业的快速发展、海外产品市场需求的不断增加以及政府政策的大力支持，我国进口跨境电子商务交易规模迅猛增长，根据中国电子商务研究中心的统计结果，由 2011 年的 1,500 亿元起以 56.51% 的年均复合增长率增长至 2015 年的 9,000 亿元，并预计 2016 年将达到 11,000 亿元。

我国跨境进口电子商务交易规模及预测

单位：亿元

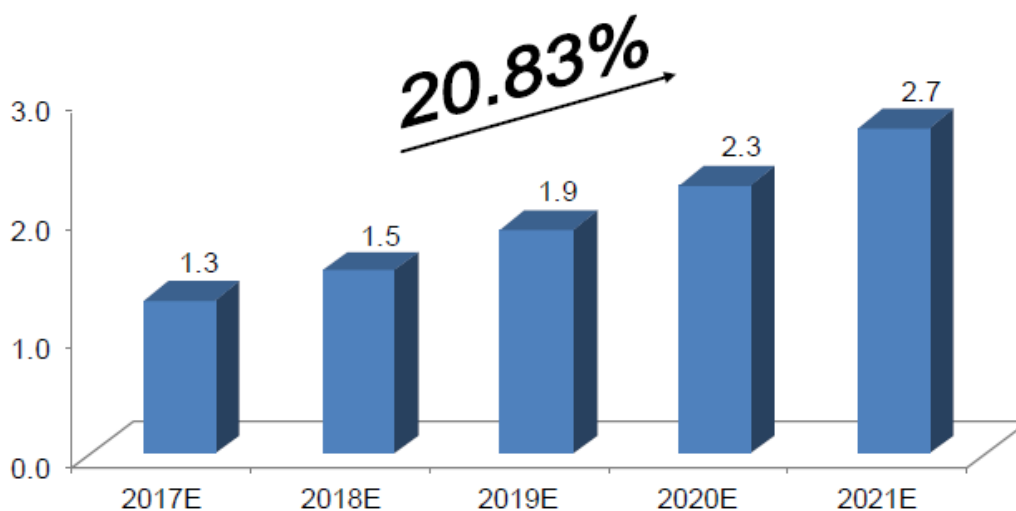


数据来源：中国电子商务研究中心

受政策导向及客户消费升级等因素的影响，国内进口电子商务交易规模预测未来保持持续增长态势。根据中投顾问产业研究中心的预测，2017 年度我国跨境进口电子商务交易额将达到 1.3 万亿元，未来五年（2017-2021）年均复合增长率约为 20.83%，2021 年我国跨境进口电子商务交易总额将达到 2.7 万亿元。

2017-2021 年中国进口电子商务交易额预测

单位：万亿元



数据来源：中投顾问产业研究中心

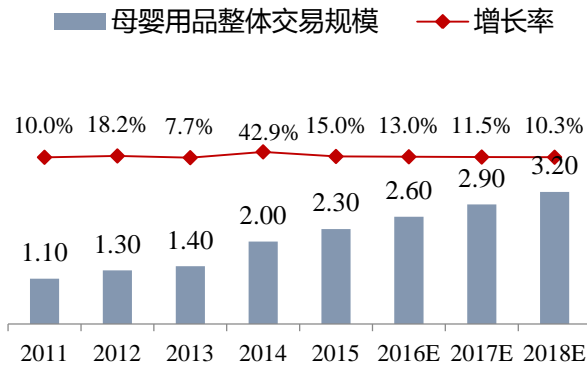
(2) 中国母婴用品整体市场规模以及母婴用品线上市场规模情况及预测

艾瑞咨询数据显示，2015 年中国母婴用品整体交易规模已达 23,000 亿元，

受益于国家二胎政策正式落地及新生儿小高峰到来，预计每年新增超 3,000 亿元母婴用品消费额，2018 年有望新增万亿级母婴用品市场需求。

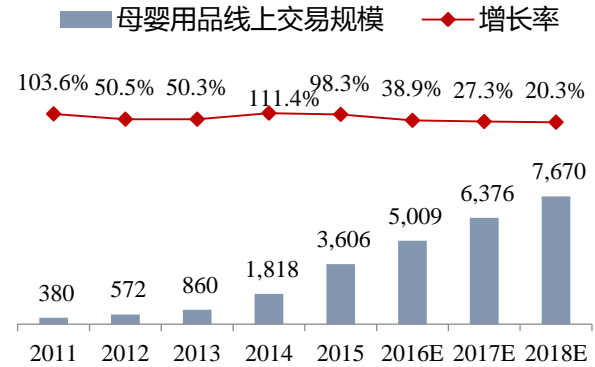
中国母婴用品整体市场规模

单位：万亿元



中国母婴用品线上市场规模

单位：亿元



数据来源：艾瑞咨询

在移动互联网、社交网络等技术潮流影响下，大部分母婴消费者已养成线上购物的习惯，母婴数字消费社群蓬勃发展。中国母婴用品线上市场增长率在 2014 年超越中国母婴用品整体市场增长率，进入飞跃式发展阶段；2015 年中国母婴用品市场规模线上交易部分达到 3,606 亿元，同比增长率高达 98.40%。然而 2015 年中国母婴用品线上市场规模仅占 2015 年中国母婴用品整体市场规模 15.00% 左右，预计未来几年母婴用品线上交易增速仍将明显快于母婴用品整体增速。同时，伴随着中国消费升级趋势，母婴消费者渴望为家人提供健康美好生活的诉求促使其对产品品质的要求不断提高，亦使得母婴及家庭用品消费品牌化成为潮流。市场对于婴幼儿奶粉行业保持的乐观态度、全面二胎政策的开放、消费模式和消费观念的转型都会促使国内母婴用品消费行业保持持续的增长。

(3) 优壹电商具备一定的竞争优势

优壹电商作为国内领先的全球优品专供与电商贸易综合服务商，以母婴用品商品作为其主打产品。在消费者服务方面，优壹电商凭借其在跨境电商进口行业所积累的经验与产品的全球优选能力，加快在跨境进口电商领域及母婴垂直产品领域的布局，从而实现优壹电商未来销售规模和盈利能力的有效提高；在产业链整合方面，优壹电商与品牌供应商的深度合作模式，即通过以全球知名品牌作为品质保证，在与品牌商签订合作协议的同时，亦为品牌商提供一站式的电子商务

解决方案，从战略方针、营销策划、渠道拓展、供应链管理与客户服务等多维度与品牌商展开深度协同合作，从而提高优壹电商的议价能力并有效降低供应链各环节成本，实现优壹电商的产品贡献率的提升；在销售渠道方面，优壹电商具备较强的品牌营销能力，并凭借其 B2C、BBC 等多渠道渗透优势，加大品牌产品与终端消费者的接触面积，从而提高优壹电商的盈利水平。

2、优壹电商处于市场领先地位

优壹电商自 2011 年创立以来业务发展迅速，其销售已逾越 10 亿级规模。2015 年度，优壹电商在保持母婴产品快速增长的前提下，尝试涉足 CBE 的采购模式，即直接向境外供应商采购境外产品，丰富其母婴产品类目下的产品品类；此外，优壹电商积极挖掘与全球知名品牌商如辉瑞公司、高德美公司等合作机会，扩充包括营养保健品、个护美妆品等多产品类目，为国内消费者提供更为广阔的优品选择的同时，有效提高优壹电商优质产品的市场地位。在产品组合不断丰富的时候，优壹电商依托经验丰富的营销、运营、客服团队及规范标准的流程作业体系，获得了多家国际知名品牌商的认可与商业代理授权，并在天猫商城、天猫国际上开设了包括“Nutrilon（诺优能）官方旗舰店”、“爱他美官方旗舰店”、“dumex 多美滋官方旗舰店”、“纽迪希亚官方海外旗舰店”、“Arla 母婴官方旗舰店”、“Cetaphil（丝塔芙）海外旗舰店”等一系列旗舰店。报告期内，上述旗舰店均取得了良好的运营业绩，在帮助优壹电商提高客户粘性的同时，亦强化巩固与品牌商间的相互依存关系。优壹电商所建设运营的诺优能官方旗舰店连续三年取得“双十一”奶粉/辅食/营养品/零食类热销店铺排名前三位，爱他美官方旗舰店、dumex 多美滋官方旗舰店亦曾取得同行业热销店铺排名前五位的销售成绩。

综上，优壹电商在跨境进口电商领域具有较高的影响力及认可度，处于跨境进口电商行业较为领先的地位。

3、优壹电商市场份额不断提升

2016 年 1-9 月，优壹电商未经审计的营业收入金额约为 13.86 亿元，在不考虑第四季度季节性影响的前提下，优壹电商 2016 年度营业收入年化后约为 18.48 亿元，较 2015 年度未经审计营业收入增长约为 16.06%，高于艾瑞咨询关于 2016

年中国母婴用品整体市场规模的预测增长率 13.00%；根据中国电子商务研究中心的统计数据，2016 年度我国跨境进口电子商务交易规模预计为 11,000 亿元，经测算优壹电商的市场份额约为 0.17%。目前我国跨境进口电子商务行业仍处于快速发展阶段，部分行业优秀参与者有望在竞争中不断提高市场集中度；随着母婴用品在线上交易渗透率的不断提升，并凭借优壹电商不断加大对销售渠道的投入力度及持续丰富其产品类型，优壹电商市场占有率将持续扩大。

4、优壹电商的主要竞争对手情况

(1) 宝尊电商

宝尊电商成立于 2007 年初，是一家为包括母婴产品、运动消费品类等品牌企业和零售商提供包括营销服务、IT 服务、客户服务和物流服务等在内的专业的整合式电子商务服务商。宝尊电商已与多个品牌合作方形成代运营合作关系。2015 年度，宝尊电商实现营业收入 259,844.30 万元，净利润 2,262.10 万元。

(2) 若羽臣

若羽臣成立于 2011 年，是一家通过品牌和产品形象重塑以及精细化运营，为母婴产品、个护美妆等来自全球的消费品品牌客户提供互联网整合营销、店铺运营、客户服务、仓储配送等全方位电子商务综合服务的品牌电子商务综合服务商。2015 年度，若羽臣实现营业收入 19,004.69 万元，净利润 1,311.55 万元。

(3) 网创科技

网创科技成立于 2010 年，是一家主要提供品牌网络渠道解决方案的公司，现已经与百雀羚、欧珀莱、宝洁等个护美妆产品品牌商达成合作关系。2015 年度，网创科技实现营业收入 26,156.66 万元，净利润 1,671.46 万元。

(4) 杭州悠可

杭州悠可成立于 2012 年，是一家为多家国际品牌商提供多平台、多渠道、全链路的电子商务一站式服务的专注于化妆品垂直领域的电子商务企业。2015 年度，杭州悠可实现营业收入 73,609.93 万元，净利润 3,719.81 万元。

(5) 丽人丽妆

丽人丽妆成立于 2007 年，是一家专注于化妆品线上销售的电子商务公司。丽人丽妆主要通过天猫开设品牌官方旗舰店为消费者提供化妆品电商服务。目前丽人丽妆已与兰蔻、雅漾、碧欧泉等知名化妆品品牌合作，其中多个品牌的天猫官方旗舰店均授权丽人丽妆运营。2015 年度，丽人丽妆实现营业收入 121,724.76 万元，净利润 3,271.28 万元。

综上，优壹电商所处的跨境进口电商行业近年来发展迅速，前景看好；优壹电商具备产品优选能力、跨境电商专业运营及服务业务能力、优质品牌商合作资源、以及多产品+多渠道的优势，处于的行业领先地位；此外，优壹电商以母婴数字消费者为市场切入点，精心挑选在全球的优质母婴产品并与国际知名品牌商展开合作，于行业内具有较高知名度；同时，优壹电商的销售规模已逾越 10 亿规模，并在未来预计保持持续的增长，所占市场份额将持续扩大。本次预估结果较为合理的反映了优壹电商在行业地位、核心竞争力等方面的优势，优壹电商的预估增值具有合理性。

（二）百伦科技

百伦科技于 2016 年 9 月 30 日未经审计账面净资产值为 4,887.93 万元，以收益法预估的百伦科技 100% 股权预估值为 49,561.75 万元，对应的百伦科技 84.6134% 股权预估值为 41,933.01 万元，预估增值率为 913.96%。预估值较账面净资产金额的增值较高，主要系采用收益法预估结果所致。

本次交易标的百伦科技的主营业务为出口电子商务零售业务，具有明显的“轻资产”特点，其固定资产投资相对较小，账面价值较低，除了固定资产、存货等有形资产之外，还拥有渠道资源、运营经验、管理团队、人力资源等要素，其产生的价值无法在企业账面价值体现，收益法通过对百伦科技未来的经营状况和获利能力进行分析，综合考虑了百伦科技运营经验、行业竞争力、管理团队、人力资源、研发能力等因素，能较为合理的反映企业股东全部权益的市场价值。故预估结果相对于账面净资产有较大幅度的增值。具体原因及合理性如下：

1、百伦科技所处的行业发展前景良好，百伦科技具备一定的竞争优势

百伦科技是以产品研发设计为核心竞争力的跨境产品提供及电商贸易服务商，通过国外第三方电子商务平台（如 eBay、Amazon 等）销售的方式获得收入。

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），百伦科技属于批发与零售业。在实际应用中，百伦科技所处行业通常定义为“电子商务行业”内的“跨境电子商务行业”，并隶属于细分行业“跨境出口电子商务行业”。

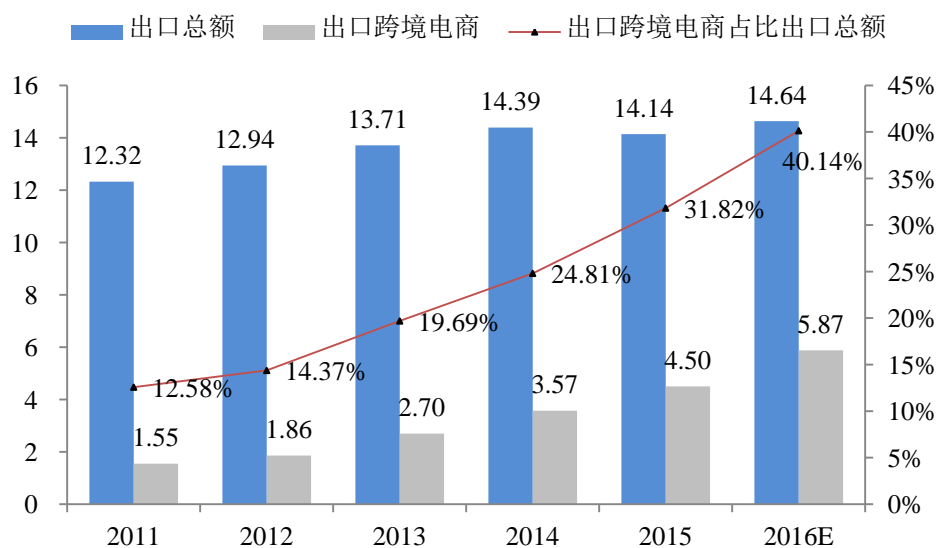
百伦科技所处的出口跨境电商行业发展情况如下：

（1）出口跨境电商行业市场规模及预测

在全球互联网行业高速发展和消费者网购习惯养成的推动下，跨境出口电商市场自 2013 年以来即呈现出爆发式增长趋势，成为我国外贸转型升级、稳定外贸增长的重要推动力。据海关总署和中国电子商务研究中心统计数据显示，出口跨境电商市场规模自 2011 年的 1.55 万亿元增至 2015 年的 4.50 万亿元，在出口贸易总额的占比由 12.58% 增至 31.82%，2011 至 2015 年复合增长率达 30.53%。据此预测，2016 年出口跨境电商市场规模预计可达 5.87 万亿元。

出口零售与出口跨境电商市场规模及预测

单位：万亿元



数据来源：海关总署、中国电子商务研究中心

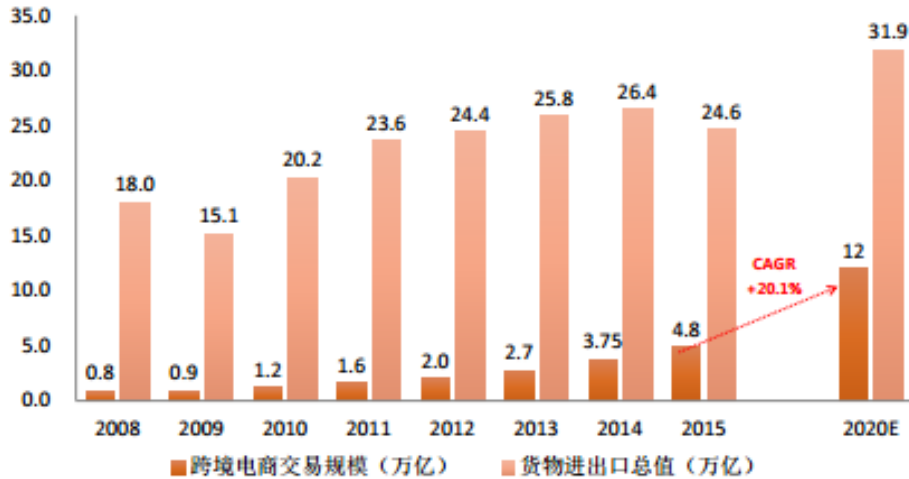
近年来，政府出台了诸多政策支持跨境电子商务发展的政策，从税收优惠政策到结算服务、从设立新海关监管模式到建立电子商务出口信用体系等各个方面给予跨境电子商务的发展提供了有力的支持。

根据阿里跨境电商研究中心于 2016 年 9 月公布的研究报告显示，2015 年，

中国跨境电商交易规模达 4.8 万亿元，同比增长 28%，预计到 2020 年，跨境电商市场交易规模将达 12 万亿元，在 2015-2020 年区间，年复合增长率达 20.1%。

货物进出口总值及跨境电商交易规模预测

单位：万亿元



数据来源：商务部、海关总署、艾瑞咨询、易观智库、阿里研究院、阿里研究院分析

受益于中国制造业的比较成本优势及政策支持等因素带来的红利，跨境出口电商仍将保持较高的增速。海外数字消费者大部分为追求“快时尚”的年轻群体，快时尚消费诉求要求商家紧跟时尚脉络并提高产品更新速度，然而大部分跨境出口电商由于缺乏产品设计创新能力或基于清库存的考虑而对快时尚消费趋势避而远之，海外消费者的快时尚消费诉求未被满足，跨境出口电商行业仍然蕴藏着强大的市场发展潜力。

(2) 百伦科技具备一定的竞争优势

百伦科技是以产品研发设计为核心竞争力，具备物流配送资源整合能力、信息管理与数据分析能力、跨境电子商务服务能力的跨境产品提供商，致力于为全球消费者提供极具特色和富有创意的美容美妆等高频次消费产品。

百伦科技自成立以来，着力自主创新，建立了内部研发创新机制，精准把握消费者实际需求，以创新手段解决行业痛点，例如，百伦科技通过对产品的外观和功能进行创新设计，推出了温变甲油胶、猫眼甲油胶、三色温变甲油胶等多款深受消费者喜爱的产品，建立了具有一定市场影响力的自有品牌矩阵。百伦科技

在持续创新产品的同时，亦不断增强物流配送整合能力，通过充分整合基础物流资源，灵活运用区域运输条件，为产品配送提供定制型物流解决方案。百伦科技把握互联网时代的发展机遇，注重信息管理与数据分析在经营中的应用，一方面运用互联网、搜索算法等技术收集和分析信息，挖掘产品的特点和卖点，为产品的研发创新提供强有力的数据支撑；另一方面，百伦科技利用定制开发的 BI 信息系统及 ERP 系统，实现了销售、采购、财务及物流等环节的全链条流程化，并建立了高效、完善的内部信息数据共享机制。目前，百伦科技在线产品 SKU 数量超两万个，客户群体遍及欧洲、澳洲、北美洲及亚洲等全球多个区域，先后获得了“eBay 飞跃进步奖”、“eBay 销售标兵”等荣誉奖项。

2、百伦科技处于细分市场领先地位

百伦科技自 2008 年创立以来业务发展迅速，2014 年度营业收入仅为 1,363.92 万元，2016 年 1-9 月营业收入达 19,582.08 万元，即将突破 2 亿元年营收规模。在企业早期发展中，百伦科技主要通过 eBay 平台进行产品销售，其后随着电商买家的购物特征越发细分及行业的深入发展，Amazon、速卖通等第三方电商平台快速兴起，市场划分越发精细。百伦科技在此背景之下，充分利用不同电商平台的模式差异、客户差异、地域差异，持续开拓销售渠道，丰富产品类型，如今产品已在 eBay、Amazon 和速卖通等多个第三方电商平台销售。

此外，随着百伦科技对境外数字消费者的需求理解加深，2015 年以来，百伦科技选择美容美妆类产品重点发展，通过对产品的外观和功能进行创新设计，在美容美妆品类推出了温变甲油胶、猫眼甲油胶、三色温变甲油胶等多款深受消费者喜爱的产品，建立了具有一定市场影响力的自有品牌矩阵。百伦科技美容美妆类产品收入迅速提高，2015 年度及 2016 年 1-9 月美容美妆类收入分别为 3,188.44 万元及 7,062.86 万元，2016 年 1-9 月百伦科技在美容美妆产品品类收入年化后较 2015 年度同比增长约为 200%。百伦科技美容美妆产品品类已形成品类丰富、紧贴时尚脉搏的产品竞争优势，在该细分市场处于较于较为领先的地位。

3、百伦科技市场份额不断提升

百伦科技的销售规模发展迅速，2014 年度营业收入仅为 1,363.92 万元，2016 年 1-9 月营业收入为 19,582.08 万元，在不考虑第四季度季节性影响的前提下，

百伦科技 2016 年度营业收入年化后约为 26,109.44 万元，较 2015 年度未经审计营业收入增长约为 113.73%，远高于 2016 年出口跨境电商市场预测增长率 30.44%（基于海关总署和中国电子商务研究中心统计数据得出）；根据中信证券研究部于 2016 年 7 月 26 日出具的《新三板跨境电商系列研究报告之一：关注有望获得资本助力且有长期竞争力的企业》：截至该研究报告出具日，跨境出口 B2C 按 100.6 亿元销售规模计算，其市场集中度为 2.51%，行业高度分散。本回复基于前述研究报告数据及百伦科技 2015 年度收入规模测算，百伦科技的市场集中度预计约为 0.03%；随着百伦科技不断加大对产品品类的研发投入并扩大销售区域布局，百伦科技的市场占有率有望持续扩大。

4、百伦科技的主要竞争对手情况

（1）百事泰

百事泰设立于 2007 年，是国际在线零售的电子商务企业，通过第三方平台（eBay、Amazon 等）进行销售，主要销售汽车相关产品、手机相关产品、电脑相关产品、家用相关产品等产品品类。2015 年度，百事泰实现营业收入 15,853.13 万元，净利润 2,297.26 万元。

（2）傲基电商

傲基电商设立于 2010 年，是一家跨境电商公司，通过自营平台和第三方平台（eBay、Amazon 等）进行销售，主要销售数码产品及配件类、服饰类、家居日用类产品品类。2015 年度，傲基电商实现营业收入 91,093.50 万元，净利润 1,756.00 万元。

（3）有棵树

有棵树设立于 2010 年，是一家电子商务公司，成立之初专注于无人机航模电商业务和跨境电商出口业务，目前积极布局跨境电商进口业务。有棵树通过自有电商平台或第三方电商平台（eBay、Amazon 等）进行销售。主要销售电子产品、手机通讯和游戏配件类、奶粉、保健品及生活用品类产品品类。2015 年度，有棵树实现营业收入 107,859.33 万元，净利润 486.72 万元。

（4）海翼股份

海翼股份设立于 2011 年，从事智能移动周边产品、智能生活周边产品等的研发和销售，产品主要围绕移动通讯设备、智能设备的充电和数据传输等领域，主要销售渠道为 Amazon 等境外线上平台、境外线下零售及京东、天猫等境内线上平台。2015 年度，海翼股份实现营业收入 130,215.09 万元，净利润 16,063.48 万元。

（5）赛维电商

赛维电商设立于 2012 年，是一家综合跨境出口电子商务企业，通过自营平台和第三方平台（eBay、Amazon 等）进行销售，主要销售百货家居、服饰配饰、母婴美容、数码汽摩等产品品类。2015 年度，赛维电商实现营业收入 61,424.36 万元，净利润 1,895.62 万元。

综上，百伦科技所处的跨境电商行业属于新兴行业，该行业近年来发展迅速，前景看好；百伦科技以产品研发设计为核心竞争力，具备物流配送资源整合能力、信息管理与数据分析能力、跨境电子商务服务能力；此外，百伦科技精准把握消费者实际需求，以创新手段解决行业痛点，其中美容美妆类及家居用品类为百伦科技核心创新品类，持续的研发创新为百伦科技的美容美妆类及家居用品类产品带来了市场口碑和产品溢价。百伦科技的销售规模发展迅速，2014 年度营业收入仅为 1,363.92 万元，2016 年 1-9 月营业收入为 19,582.08 万元，年化后较 2015 年度未经审计营业收入增长约为 113.73%。本次预估结果较为合理的反映了百伦科技在行业地位、核心竞争力等方面的优势，百伦科技的预估增值具有合理性。

（三）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：上市公司在对标的资产的预估中分别结合优壹电商和百伦科技的行业地位、核心竞争力、市场份额及竞争对手情况进行充分考虑，且本次预估结果分别反映了优壹电商、百伦科技在行业地位、核心竞争力等方面的优势以及行业竞争程度，本次标的资产的预估增值具有合理性。

三、业绩未达预期导致商誉减值可能对公司经营业绩产生的影响的敏感性分析

（一）商誉减值的敏感性分析

根据标的公司未经审计财务数据模拟计算本次交易产生的商誉的减值进行敏感性分析，具体分析情况如下表所示：

单位：万元

标的公司	预测净利润下降幅度	商誉减值额[注]	对归属于母公司股东的净利润的影响金额
优壹电商	1%	2,583.03	-2,583.03
	5%	11,117.42	-11,117.42
	10%	21,785.42	-21,785.42
百伦科技	1%	632.13	-632.13
	5%	3,160.64	-3,160.64
	10%	6,321.27	-6,321.27

注：敏感性分析中，以预测净利润的下降所导致的资产组组合的可收回金额的减少作为商誉减值额。

由上述分析可见，假设除预测净利润变动以外，其他条件不变，则：优壹电商预测净利润下降 1%、5%和 10%，上市公司归属母公司股东的净利润预计分别下降 2,583.03 万元、11,117.42 万元和 21,785.42 万元；百伦科技预测净利润下降 1%、5%和 10%，上市公司归属母公司股东的净利润预计分别下降 623.13 万元、3,160.64 万元和 6,321.27 万元。

（二）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：公司敏感性分析计算方法合理，计算结果反映了预测净利润变动对商誉减值、归属于母公司所有者的净利润的影响。

2、优壹电商2014年、2015年、2016年1至9月的净利润分别为4,993.90万元、7,046.49万元、5,926.68万元，而2016年、2017年、2018年、2019年承诺实现的净利润分别为不低于1亿元、1.34亿元、1.67亿元、2.08亿元。百伦科技2014年、2015年、2016年1至9月的净利润分别为149.43万元、1,133.78万元、1,423.17万元，而2016年、2017年、2018年、2019年承诺实现的净利润分别为不低于2,400万元、4,350万元、6,100万元、7,900万元。请补充披露以下内容：

（1）结合行业整体业绩增速、市场环境变化、未来发展趋势以及公司主营业务开展情况等因素，分别说明优壹电商、百伦科技2016年1至9月已实现净利润与2016年预计实现净利润差异较大的原因、承诺业绩大幅增长的原因及合理性，请独立财务顾问认真核查并发表专业意见。

（2）优壹电商业绩承诺中的净利润包含非经常性损益中的政府补助、税收返还或减免，但计入净利润的政府补助、税收返还或减免不得超过盈利承诺人

承诺当年净利润的10%。请举例说明该“净利润”的具体计算方法，以及选取该“净利润”作为承诺业绩的原因、合理性，并请独立财务顾问发表专业意见。

回复：

一、标的公司 2016 年 1 至 9 月已实现净利润与 2016 年预计实现净利润差异较大的原因、承诺业绩大幅增长的原因及合理性

（一）优壹电商

1、优壹电商 2016 年 1-9 月已实现净利润与 2016 年预计实现净利润差异较大的原因

2016 年 1-9 月，优壹电商已实现净利润 5,926.68 万元，2016 年度承诺利润为 10,000 万元，差额为 4,073.32 万元，差异的主要原因如下：

一是股份支付所确认的非经常性损益的影响。由于 2016 年因周敏以每股 1 元的价格将优壹电商之 2.17%、0.25%、0.25%的股权分别转让给股东沈寒、陈巧芸、李侃，上述交易按照股份支付的相关要求进行会计处理，确认 2016 年 1-9 月的管理费用约 2,800 万元所致。由于上述股份支付而确认的管理费用认定为非经常性损益，根据优壹电商的承诺净利润的计算口径，上述股份支付确认的管理费用无需纳入承诺净利润的净利润计算范围之内。在剔除上述因股份支付而确认管理费用对净利润的影响，优壹电商的 2016 年 1-9 月已实现净利润约为 8,726.68 万元，较优壹电商 2016 年度承诺利润 10,000 万元的差额仅为约 1,273.32 万元。此外，由于该股份支付为一次性计算的股份支付，在未来年度并不会因上述股份支付事项而影响公司预计可实现净利润。

二是行业第四季度的季节性影响。优壹电商主要产品销售渠道集中在线上电子商务渠道，母婴用品、个护美妆、营养保健品等主要产品在电商市场受促销活动影响较大；而第四季度的天猫“双十一”、“双十二”等大规模促销活动已明显影响到消费者的消费习惯，优壹电商所在的电商行业在第四季度将迎来销售的显著增长。考虑到第四季度对销售情况的季节性影响，2016 年度优壹电商的预计净利润的可实现性较强。

综上，2016 年 1-9 月优壹电商已实现净利润与 2016 年预计实现净利润差异

较大的原因主要系 2016 年因股份支付计提的管理费用、以及行业第四季度的季节性对销售金额的影响所致，由于股份支付计提的管理费用为非经常性损益，而优壹电商的承诺净利润计算口径为扣除该部分非经常性损益的结果。优壹电商 2016 年度的承诺利润具有较强的可实现性。

2、优壹电商承诺业绩大幅增长的原因及合理性

根据 2014 年度和 2015 年度优壹电商未经审计的财务数据，以及《资产购买协议-优壹电商》的相关约定，优壹电商报告期内实现的净利润与承诺期间的承诺利润及相应增长率情况如下表所示：

单位：万元

项目	报告期		承诺期			
	2014 年度	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度
净利润/承诺利润	4,993.90	7,046.49	10,000.00	13,400.00	16,700.00	20,800.00
增长率	N/A	41.10%	41.91%	34.00%	24.63%	24.55%

从上表看可得，优壹电商 2015 年度实现净利润增长率约为 41.10%；2016 年预计可实现增长率 41.91%，根据“优壹电商 2016 年 1-9 月已实现净利润与 2016 年预计实现净利润差异较大的原因”之相关分析，优壹电商的 2016 年度的承诺利润的可实现性较强；2017 年度至 2019 年度，优壹电商预测净利润增长率分别为 34.00%、24.63%和 24.55%，增长率逐年下降并小于报告期内的净利润增长率。上述业绩承诺的增长具有一定的合理性，具体分析如下：

(1) 优壹电商所处的行业发展前景良好

优壹电商所处行业按照行业属性，因划分为归属于跨境进口电商的细分行业；由于其销售产品主要为母婴用品，故母婴用品消费行业的整体增速亦会影响优壹电商的业务发展。

随着互联网技术和物流行业的快速发展、海外产品市场需求的不断增加以及政府政策的大力支持，我国进口跨境电子商务交易规模迅猛增长，根据中国电子商务研究中心的统计结果，由 2011 年的 1,500 亿元起以 56.51%的年均复合增长率增长至 2015 年的 9,000 亿元，并预计 2016 年将达到 11,000 亿元。受政策导向及客户消费升级等因素的影响，国内进口电子商务交易规模预测未来保持持续增

长态势。根据中投顾问产业研究中心的预测，2017 年度我国跨境进口电子商务交易额将达到 1.3 万亿元，未来五年（2017-2021）年均复合增长率约为 20.83%，2021 年我国跨境进口电子商务交易总额将达到 2.7 万亿元。

此外，根据艾瑞咨询数据显示，2015 年中国母婴用品整体交易规模已达 23,000 亿元，受益于国家二胎政策正式落地及新生儿小高峰到来，预计每年新增超 3,000 亿元母婴用品消费额，2018 年有望新增万亿级母婴用品市场需求。

在移动互联网、社交网络等技术潮流影响下，大部分母婴消费者已养成线上购物的习惯，母婴数字消费社群蓬勃发展。中国母婴用品线上市场增长率在 2014 年超越中国母婴用品整体市场增长率，进入飞跃式发展阶段；2015 年中国母婴用品市场规模线上交易部分达到 3,606 亿元，同比增长率高达 98.40%。然而 2015 年中国母婴用品线上市场规模仅占 2015 年中国母婴用品整体市场规模 15.00% 左右，预计未来几年母婴用品线上交易增速仍将明显快于母婴用品整体增速。同时，伴随着中国消费升级趋势，母婴消费者渴望为家人提供健康美好生活的诉求促使其对产品品质的要求不断提高，亦使得母婴及家庭用品消费品牌化成为潮流。市场对于婴幼儿奶粉行业保持的乐观态度、全面二胎政策的开放、消费模式和消费观念的转型都会促使国内母婴用品消费行业保持持续的增长。

综上，优壹电商所处的跨境进口电商行业发展态势良好，有利于优壹电商未来的持续发展；优壹电商目前主要销售产品为母婴用品，凭借在跨境电商进口行业所积累的经验与产品的全球优选能力，以及一站式的电子商务解决服务能力，能够有效把握母婴数字消费者的消费习惯及产业发展趋势，从而增加未来的持续盈利能力。

（2）优壹电商处于快速发展阶段

优壹电商自 2011 年创立以来业务发展迅速，其销售已逾越 10 亿级规模。2015 年度，优壹电商在保持母婴产品快速增长的前提下，尝试涉足 CBE 的采购模式，即直接向境外供应商采购境外产品，丰富其母婴产品类目下的产品品种；此外，优壹电商积极挖掘与全球知名品牌商如辉瑞公司、高德美公司等合作机会，扩充包括营养保健品、个护美妆品等多产品类目，为国内消费者提供更为广阔的优品选择的同时，有效提高优壹电商优质产品的市场地位。在产品组合不断丰富

同时,优壹电商依托经验丰富的营销、运营、客服团队及规范标准的流程作业体系,获得了多家国际知名品牌商的认可与商业代理授权,并在天猫商城、天猫国际上开设了包括“Nutrilon(诺优能)官方旗舰店”、“爱他美官方旗舰店”、“dumex 多美滋官方旗舰店”、“纽迪希亚官方海外旗舰店”、“Arla 母婴官方旗舰店”、“Cetaphil(丝塔芙)海外旗舰店”等一系列旗舰店。报告期内,上述旗舰店均取得了良好的运营业绩,在帮助优壹电商提高客户粘性的同时,亦强化巩固与品牌商间的相互依存关系。优壹电商所建设运营的诺优能官方旗舰店连续三年取得“双十一”奶粉/辅食/营养品/零食类热销店铺排名前三位,爱他美官方旗舰店、dumex 多美滋官方旗舰店亦曾取得同行业热销店铺排名前五位的销售成绩。

得益于产品品类的不断拓展、新型采购模式的涉足,并凭借其多元化销售渠道布局,优壹电商未来业绩增长具有较强保障。优壹电商未来将继续发挥现有优势,并加速拓展在母婴、个护美妆、保健品等领域的合作品牌数量,丰富专供的产品组合;同时,优壹电商将进一步强化业务定位,完善电子商务服务体系,强化与品牌商的互相依存关系,并加强对现有渠道的控制并积极拓展新渠道,加大品牌产品与终端消费者的接触面积。此外,通过本次交易,优壹电商亦将依托上市公司的市场声誉、业务资源、供应链体系及终端客户流量入口等,实现在渠道、运营、营销等方面的潜力释放,进而实现双方互惠互赢,增强未来业绩的可实现性。

(二) 百伦科技

1、百伦科技 2016 年 1-9 月已实现净利润与 2016 年预计实现净利润差异较大的原因

2016 年 1-9 月,百伦科技已实现净利润 1,423.17 万元,较本次交易约定的百伦科技 2016 年度承诺净利润 2,400.00 万元尚差 976.83 万元。百伦科技 2016 年度实现的净利润不低于 2,400.00 万元系基于:百伦科技报告期内较高的业绩增长率、百伦科技因经营跨境出口电商业务沉淀而成的产品研发设计、信息管理与数据分析等核心竞争力及富有创意的产品品类矩阵。

百伦科技产品通过第三方电子商务平台销往美国、英国等境外国家和地区,

聚焦前述区域年轻、时尚的数字消费群体。因历史文化沉淀，美国、英国等境外国家和地区数字消费群体已经形成于第四季度的感恩节、圣诞节等西方节日前后集中消费、大额消费的习惯，因此第四季度是跨境出口电商行业的销售旺季，百伦科技亦将在第四季度迎来销售的显著增长。百伦科技 2015 年第四季度的净利润占比约为 46%，考虑到第四季度对销售情况的季节性影响，2016 年度百伦科技的预计净利润的可实现性较强。

综上，2016 年 1-9 月百伦科技已实现净利润与 2016 年预计实现净利润差异较大的原因主要系由于季节性对跨境出口电商业务收入的影响所致，且报告期内，百伦科技业绩增长率较高，百伦科技 2016 年度的承诺利润具有较强的可实现性。

2、百伦科技承诺业绩大幅增长的原因及合理性

根据 2014 年度和 2015 年度百伦科技未经审计的财务数据，以及《资产购买协议-百伦科技》的约定，百伦科技报告期内实现的净利润情况与承诺期间的承诺利润及相应增长率情况如下表所示：

单位：万元

项目	报告期		承诺期			
	2014 年度	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度
净利润/承诺利润	149.43	1,133.78	2,400.00	4,350.00	6,100.00	7,900.00
增长率	N/A	658.74%	111.68%	81.25%	40.23%	29.51%

从上表看可得，百伦科技 2015 年度实现净利润的同比增长率约为 658.74%；2016 年预计可实现增长率 111.68%，根据“百伦科技 2016 年 1-9 月已实现净利润与 2016 年预计实现净利润差异较大的原因”之相关分析，百伦科技的 2016 年度的承诺利润的可实现性较强；2017 年度至 2019 年度，百伦科技预测净利润增长率分别为 81.25%、40.23%和 29.51%，增长率逐年下降并小于报告期内的净利润增长率。上述业绩承诺的增长具有一定的合理性，具体分析如下：

(1) 受益于政策扶持、消费趋势等多重利好，百伦科技所处的跨境出口电商行业发展前景良好

百伦科技所处行业可归入跨境出口电商行业。在全球互联网行业高速发展和消费者网购习惯养成的推动下，跨境出口电商市场自 2013 年以来即呈现出爆发

式增长趋势，成为我国外贸转型升级、稳定外贸增长的重要推动力。据海关总署和中国电子商务研究中心统计数据显示，出口跨境电商市场规模自 2011 年的 1.55 万亿元增至 2015 年的 4.50 万亿元，在出口贸易总额的占比由 12.58% 增至 31.82%，2011 至 2015 年复合增长率达 30.53%。据此预测，2016 年出口贸易总额市场规模预计可达 14.64 万亿元，出口跨境电商市场规模预计可达 5.87 万亿元。

受益于中国制造业的比较成本优势及政策支持等因素带来的红利，跨境出口电商仍将保持较高的增速。海外数字消费者大部分为追求“快时尚”的年轻群体，快时尚要求商家紧跟时尚脉络并提高产品更新速度，然而大部分跨境出口电商由于缺乏产品设计创新能力或基于清库存的考虑而对快时尚消费趋势避而远之，海外消费者的快时尚消费诉求未被满足，跨境出口电商行业仍然蕴藏着强大的市场发展潜力。

近年来，政府出台了很多政策支持跨境电子商务发展的政策，从税收政策到结算服务，从设立新海关监管模式到建立电子商务出口信用体系等，从各个方面给跨境电子商务的发展提供了有力的支持。

(2) 百伦科技已形成独特的核心竞争力及颇具口碑的品类矩阵，未来有望从多方面拓展跨境出口电商业务版图

百伦科技自成立以来，着力自主创新，建立了内部研发创新机制，精准把握消费者实际需求，以创新手段解决行业痛点，例如，百伦科技通过对产品的外观和功能进行创新设计，推出了温变甲油胶、猫眼甲油胶、三色温变甲油胶等多款深受消费者喜爱的产品，建立了具有一定市场影响力的自有品类矩阵。目前，百伦科技在线产品 SKU 数量超两万个，客户群体遍及欧洲、北美洲及亚洲等全球多个区域，先后获得了“eBay 飞跃进步奖”、“eBay 销售标兵”等荣誉奖项。

未来，百伦科技将逐步向跨境产品挖掘设计及供应链综合服务商升级，在坚持创新为第一竞争力的同时，将深度整合产品研发、物流配送及商务服务等产业链资源，加速铺设线下销售渠道以及稳步开拓新兴目标市场，打造生态型、立体式、多地域的跨境产品及服务体系，从多方面拓展跨境出口电商业务版图。

在生态体系的建设上，百伦科技将持续加大人才投入力度，通过聘任技术过硬的产品设计师和工程师，不断提升自主研发创新能力，增强产品研发环节的竞

争优势。同时，百伦科技将加大内部信息化建设，加速产品开发、产品销售、营销推广、物流配送、客户服务以及商务服务等业务的融合共生，实现产业链的深度整合，进而打造以百伦科技为主导的生态型跨境贸易服务体系。

在线下渠道建设上，百伦科技优先在英国、美国等成熟市场布局，以美容美妆为主打产品，以美容沙龙店为关键据点，搭建海外产品展厅，为当地消费者提供本地化服务。

在地域扩张上，百伦科技将深入调研印度、俄罗斯等新兴国家的市场环境，研究分析当地消费者的产品需求，结合百伦科技自身强大的资源整合优势，大力进军上述市场，开拓产品营销领域，加速企业规模化、集团化发展。

百伦科技清晰的发展战略为 2017 年及以后的承诺业绩的实现奠定了良好的基础。

（三）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、优壹电商 2016 年 1 至 9 月已实现净利润与 2016 年预计实现净利润差异较大的原因主要系由于 2016 年因股份支付计提的管理费用以及行业第四季度的季节性对销售金额的影响所致，优壹电商 2016 年度的承诺利润具有较强的可实现性。

2、2016 年 1-9 月百伦科技已实现净利润与 2016 年预计实现净利润差异较大的原因主要系由于季节性对跨境出口电商业务收入的影响所致，且报告期内，百伦科技业绩增长率较高，百伦科技 2016 年度的承诺利润具有较强的可实现性。

3、优壹电商承诺业绩大幅增长一方面系因为政策扶持、消费趋势等多重利好促使优壹电商所处的跨境进口电商行业及母婴用品消费行业持续增长；另一方面系因为百伦科技已形成独特的核心竞争力及丰富的母婴产品组合，未来有望加速拓展在母婴、个护美妆、保健品等领域的合作品牌数量，丰富专供的产品组合并推动业绩增长。

4、百伦科技承诺业绩大幅增长一方面系因为政策扶持、消费趋势等多重利好促使百伦科技所处的跨境出口电商行业持续增长；另一方面系因为百伦科技已

形成独特的核心竞争力及颇具口碑的品类矩阵，未来有望从多方面拓展跨境出口电商业务版图。

二、优壹电商之承诺净利润的具体计算方法，以及选取该净利润作为承诺业绩的原因、合理性，并请独立财务顾问发表专业意见

（一）优壹电商之承诺净利润具体计算方法

根据公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃签署的《资产购买协议-优壹电商》，优壹电商之盈利承诺人承诺，优壹电商 2016 年度、2017 年度、2018 年度、2019 年度实现的净利润分别为不低于 10,000.00 万元、13,400.00 万元、16,700.00 万元、20,800.00 万元。盈利承诺人江伟强之子江南春为江伟强作出的盈利承诺承担连带保证责任。

根据《资产购买协议-优壹电商》，上述净利润是指优壹电商按照中国会计准则编制的且经具有证券、期货业务资格的会计师事务所审计的合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司股东的税后净利润（该净利润包含非经常性损益中的政府补助、税收返还或减免，但计入净利润的政府补助、税收返还或减免不得超过盈利承诺人承诺当年净利润的 10%）。因此，上述承诺净利润的具体计算公式如下：

承诺当年实现净利润=优壹电商当年经审计的合并报表中归属于母公司股东的税后净利润-非经常性损益金额+Min{当年承诺净利润×10%，当年政府补助、税收返还或减免金额}

2016 年承诺净利润为 10,000.00 万元，假设当年截至期末优壹电商合并报表中归属于母公司股东的税后实际净利润为 11,000.00 万元，非经常性损益共计 700.00 万元，其中收到政府补助、税收返还或减免金额合计 900.00 万元，其他非经常性损失-200.00 万元，根据计算公式，2016 年优壹电商承诺当年实现净利润金额=11,000-700+Min{10,000×10%，900}= 11,200 万元。

（二）选取该净利润作为承诺业绩的原因、合理性

本次交易中，优壹电商的承诺净利润的计算口径中剔除了非经常性损益的影响，但将不超过当年承诺净利润 10% 的政府补助、税收返还或减免金额等进行加

回计算，其主要原因及合理性如下：

1、避免逆向选择

报告期内，优壹电商主要开展线上电子商务销售业务，并在宁波大榭开发区设立其子公司宁波优壹，提高其运营效率的同时，亦带动了当地开发区的就业率及经济增长，作为奖励，当地政府会将一定的税收对宁波优壹进行返还作为奖励扶持。优壹电商的税收返还或政府补助作为非经常性损益计入优壹电商的营业外收入。本次预估预测中，基于谨慎性考虑，未对税收返还和政府补助进行预测。

鉴于优壹电商取得税收返还或政府补助有利于增加标的公司的现金流和净利润，但是在会计处理上，税收返还或政府补助一般计入非经常性损益，而取得税收返还或政府补助过程中发生的认证费、材料制作费、申请费等前期费用则需计入经常性损益，若将税收返还或政府补助排除在考核净利润之外，会降低标优壹电商争取税收返还或政府补助的积极性，导致优壹电商产生逆向选择（即为了不发生较小金额的经常性费用，而放弃较大金额的非经常性收益）。因此，本次交易中，经上市公司与优壹电商之交易对方协商达成一致，承诺净利润以优壹电商扣除非经常性损益后的净利润加回不超过承诺当年净利润的 10%的税收返还或政府补助的金额确定。

该种安排一定程度上保证了优壹电商争取税收返还或政府补助的积极性，有利于增加优壹电商的现金流和净利润，进而有利于增加上市公司的现金流和净利润，促进上市公司的健康发展。

2、交易双方充分协商和博弈后达成的一致意见

本次交易中，对优壹电商可计入业绩承诺净利润的税收返还或政府补助金额上限的约定，一方面体现了优壹电商对未来业绩发展的信心，另一方面，也有利于确保优壹电商经营管理的积极性，有利于优壹电商的健康发展。从有利于本次交易后上市公司长远发展和促进本次交易达成的角度出发，上市公司与优壹电商之交易对方在充分协商和博弈后，最终确定了上述业绩承诺净利润的考核口径。

3、承诺净利润的设计符合法律法规的相关规定

根据《上市公司重大资产重组管理办法（2016年修订）》的第三十五条的相

关规定：

“采取收益现值法、假设开发法等基于未来收益预期的方法对拟购买资产进行评估或者估值并作为定价参考依据的，上市公司应当在重大资产重组实施完毕后 3 年内的年度报告中单独披露相关资产的实际盈利数与利润预测数的差异情况，并由会计师事务所对此出具专项审核意见；交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议。

预计本次重大资产重组将摊薄上市公司当年每股收益的，上市公司应当提出填补每股收益的具体措施，并将相关议案提交董事会和股东大会进行表决。负责落实该等具体措施的相关责任主体应当公开承诺，保证切实履行其义务和责任。

上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的，不适用本条前二款规定，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿和每股收益填补措施及相关具体安排。”

本次交易中，上市公司通过发行股份及支付现金购买标的资产优壹电商 100% 股权之事项，不满足“上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人购买资产”的相关认定，本次交易亦不会导致上市公司控制权发生变更。因此，本次交易中，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿及相关具体安排。本次交易中关于承诺净利润的设计符合法律法规的相关规定。

（二）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：本次交易关于优壹电商业绩承诺中净利润的约定一定程度上保证了优壹电商争取税收返还或政府补助的积极性，避免逆向选择，有利于增加优壹电商的现金流和净利润，进而有利于增加上市公司的现金流和净利润。此外，该种安排亦系交易双方反复磋商和数轮谈判后达成的一致意见且符合《上市公司重大资产重组管理办法（2016 年修订）》等相关法律法规。因此，关于优壹电商业绩承诺中净利润的约定合理合法合规。

3、优壹电商历史沿革中存在着较多股份代持情形，请补充披露代持行为发生的背景、原因、截至目前是否彻底解除、是否对本次交易构成实质性障碍，

并请独立财务顾问和律师发表专业意见。

回复：

一、优壹电商历史沿革中股权代持情形的补充披露

（一）历史沿革中的股权代持情况

1、何星为周敏、李侃、陈巧芸代持股权背景原因及代持解除情况

（1）股权代持情况及代持解除情况

2011年4月优壹电商设立之初，何星分别代周敏、李侃、陈巧芸三人持有出资额260万元、10万元和10万元，代持股权比例分别为26%、1%和1%。2012年5月，经优壹电商股东会审议通过，云锋投资将其持有的优壹电商24%股权转让给何星，该等受让股权也由何星代周敏持有。本次股权转让完成后，何星持有优壹电商52%股权，均系代周敏、李侃、陈巧芸三人持有，代持出资额分别为500万元、10万元和10万元，代持股权比例分别为50%、1%和1%。

2013年1月，经优壹电商股东会审议通过，何星分别将其持有的优壹电商5%和47%股权转让给龚炜和周敏，其中：何星转让给龚炜的5%股权系何星受周敏委托进行的股权转让；何星转让给周敏的2%股权系何星将其代陈巧芸、李侃持有的股权转由周敏代持；何星转让给周敏的45%股权系何星将其代周敏所持有的剩余股权还原至周敏名下。本次股权转让完成后，何星与周敏、李侃、陈巧芸间的股权代持关系完全解除，何星不再以任何形式直接或间接持有优壹电商的股权，不存在代他人持有优壹电商股权或委托他人持有优壹电商股权的情形。

（2）代持背景及原因

何星代周敏持有优壹电商的股权主要原因：优壹电商创立之初，经营业绩存在一定不确定性，为避免优壹电商若业绩不佳对其个人声誉和商界形象造成负面影响，周敏委托与其关系密切的好友何星代其持有优壹电商股权。

何星代陈巧芸、李侃持有优壹电商股权主要原因系控制股东人数、为优壹电商办理工商变更等外部行政手续提供便利，陈巧芸、李侃二人在与周敏相识多年并已建立深厚信任的前提下，在周敏建议下一致决定委托何星代其二人持有股权。

2、韩惠英、周敏先后为沈寒代持股权情况、代持背景原因及代持解除情况

(1) 股权代持情况及代持解除情况

2011年4月优壹电商设立之初，韩惠英持有优壹电商10万元出资额，系代其女沈寒持有。

2013年1月5日，经优壹电商股东会审议通过，韩惠英将其持有的优壹电商10万元出资额转让给周敏，并由周敏代沈寒持有优壹电商10万元出资额。自此，韩惠英与沈寒间代持关系解除。

2016年2月，经优壹电商股东会审议通过，周敏将其持有的优壹电商75万元出资额转让于沈寒，其中10万元出资额的转让目的系代持股权还原，其余65万元出资额系周敏本人真实持有股权的转让。自此，周敏与沈寒间的股权代持关系完全解除，周敏不再代沈寒持有优壹电商股权；沈寒真实持有其所拥有的优壹电商出资额，不存在任何代他人持有优壹电商股权或委托他人代持优壹电商股权的情形。

(2) 代持背景及原因

韩惠英、周敏先后代沈寒持有优壹电商股权的主要原因：优壹电商创立之初，沈寒作为主要经营管理人员需经常外出执行业务洽谈考察工作，出席股东会、协助办理工商变更等外部行政手续存在诸多不便，因此委托其母亲韩惠英代其出资参股优壹电商。2013年，为了减少股东人数、为优壹电商办理工商变更等外部行政手续提供便利，沈寒基于与周敏相识多年且彼此相互信任的前提，将原委托其母亲韩惠英代持的股权转由周敏代持。

3、周敏为李侃、陈巧芸代持股权并代为增资情况、代持背景原因及代持解除情况

(1) 股权代持情况及代持解除情况

2013年1月，经优壹电商股东会审议通过，何星分别将其持有的优壹电商的5%和47%股权转让给龚炜和周敏，其中：何星转让给龚炜的5%股权系何星受周敏委托进行的股权转让；何星转让给周敏的2%股权系何星将其代陈巧芸、李侃持有的股权转由周敏代持；何星转让给周敏的45%股权系何星将其代周敏所

持有的剩余股权还原至周敏名下。本次股权转让完成后，周敏分别代陈巧芸、李侃持有优壹电商 1% 股权，对应 10 万元出资额。

2013 年 2 月，经优壹电商股东会审议通过，优壹电商注册资本由 1,000 万元增加至 3,000 万元，其中，周敏本人真实出资 940 万元，受陈巧芸、李侃委托代其二人分别增资 20 万元，合计增资 980 万元。本次增资完成后，周敏分别代陈巧芸、李侃持有优壹电商 30 万元出资额。

2016 年 2 月，经优壹电商股东会审议通过，周敏将其持有的优壹电商的 1.25% 股权（对应出资额为 37.50 万元）转让给陈巧芸，将其持有的优壹电商的 1.25% 股权（对应出资额为 37.50 万元）转让给李侃。其中，周敏向陈巧芸和李侃分别转让 30 万元出资额的目的是代持股权还原，分别转让 7.50 万元出资额系个人真实持有的股权转让。本次股权转让完成后，周敏与陈巧芸、周敏与李侃间的股权代持关系完全解除，周敏不再代陈巧芸、李侃持有优壹电商股权；陈巧芸、李侃均系真实持有其所拥有的出资额，不存在任何代他人持有优壹电商股权或委托他人代持优壹电商股权的情形。

（2）代持背景及原因

周敏代陈巧芸、李侃持有优壹电商股权的主要原因：2013 年 1 月，何星基于个人原因不再继续为周敏、陈巧芸、李侃代持优壹电商股权，与周敏、陈巧芸、李侃解除代持关系。同时，为了控制股东人数、为优壹电商办理工商变更等外部行政手续提供便利，陈巧芸、李侃在优壹电商中的股权转由周敏代持。

4、股权代持情况对本次交易的影响

优壹电商历史沿革中发生的所有股权代持情况均已经得到彻底解除，优壹电商股权权属清晰，不存在任何纠纷与争议。历史沿革中发生的股权代持情况对本次交易不构成实质性障碍。

（二）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：优壹电商的历史沿革所涉及的代持情况真实存在，代持的原因及背景具有合理性，截至目前优壹电商的全部代持情况已彻底解除，历史上优壹电商的股权代持关系对本次交易不构成实质性障碍。

5、你公司分别于2015年4月和2015年8月通过增资及收购方式取得百伦科技15.39%的股权，本次交易中你公司继续收购百伦科技84.61%的股权。请补充披露以下内容：

(1) 按照《财政部关于印发企业会计准则解释第4号的通知（财会[2010]15号）》的规定，详细说明你公司对本次交易前持有百伦科技15.39%股权的会计处理，以及对你公司损益的影响。请独立财务顾问、会计师发表专业意见。

回复：

一、上市公司对本次交易前持有百伦科技 15.39%股权的会计处理

(一) 本次交易前持有百伦科技 15.39%股权的会计处理

根据财政部印发的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会[2006]3 号）之第三十二条之相关规定：

“企业应当按照公允价值对金融资产进行后续计量，且不扣除将来处置该金融资产时可能发生的交易费用。但是，下列情况除外：

(一) 持有至到期投资以及贷款和应收款项，应当采用实际利率法，按摊余成本计量。

(二) 在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，应当按照成本计量。”

本次交易前，由于上市公司对百伦科技目前并没有重大影响、共同控制、控制等情形，故上市公司将持有百伦科技 15.39%的股权作为可供出售金融资产进行核算，并在报告期期末按照本次交易百伦科技的交易对价作为其公允价值进行后续计量。

(二) 本次交易完成时持有百伦科技 15.39%股权的会计处理

根据财政部印发的《企业会计准则解释第 4 号》（财会[2010]15 号）之第三条之相关规定，企业通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并的，对于购买日之前持有的被购买方的股权，其会计处理的相关要求如下：

“企业通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并的，应当区分个别财务报表

和合并财务报表进行相关会计处理：

1、在个别财务报表中，应当以购买日之前所持被购买方的股权投资的账面价值与购买日新增投资成本之和，作为该项投资的初始投资成本；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，应当在处置该项投资时将与其相关的其他综合收益（例如，可供出售金融资产公允价值变动计入资本公积的部分，下同）转入当期投资收益。

2、在合并财务报表中，对于购买日之前持有的被购买方的股权，应当按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，与其相关的其他综合收益应当转为购买日所属当期投资收益。购买方应当在附注中披露其在购买日之前持有的被购买方的股权在购买日的公允价值、按照公允价值重新计量产生的相关利得或损失的金额。”

本次交易完成之日，百伦科技将作为上市公司 100.00%控股的子公司，对于其交易前持有百伦科技 15.39%的股权处理如下：

对于上市公司单体财务报表：将购买日上市公司持有的百伦科技 15.39%的股权的账面价值与本次购买的投资成本相加，作为其持有百伦科技的长期股权投资的初始成本进行核算。

对于上市公司合并财务报表：将购买日上市公司持有的百伦科技 15.39%的股权按照购买日的交易总对价作为其公允价值进行重新计量，其公允价值与持有百伦科技的可供出售金融资产购买日的账面价值的差额计入上市公司的当期投资收益；同时，在购买日前因百伦科技公允价值上升所确认在上市公司单体报表层面的其他综合损益部分，将其全部确认为上市公司的投资收益。

（三）本次交易完成后，对本次交易前持有百伦科技 15.39%股权的会计处理所对公司损益的影响

本次交易完成后，对本次交易前持有百伦科技 15.39%股权的会计处理所对公司损益的影响如下：

1、对于上市公司单体财务报表

对于上市公司单体财务报表，本次交易购买百伦科技剩余 84.61% 股权系将本次支付总对价作为投资成本与购买日持有百伦科技 15.39% 的股权账面价值相加，作为上市公司持有百伦科技的长期股权投资的初始成本进行核算，并按照成本法对该长期股权投资进行后续计量，故本次完成交易之日，对百伦科技 15.39% 股权的会计处理并不涉及损益科目，不会对上市公司的损益产生影响。

2、对于上市公司合并财务报表

对于上市公司合并财务报表，其影响公司损益情况如下：

(1) 由于上市公司截至 2015 年度持有的百伦科技 15.39% 股权的成本为 1,200.00 万元，而 2016 年 12 月 31 日按照本次交易对价作为百伦科技的公允价值对其可供出售金融资产的账面价值进行调整，即上市公司于 2016 年 12 月 31 日持有百伦科技 15.39% 的账面价值=本次交易总对价 \times 15.39%=48,300.00 \times 15.39%=7,433.37 万元。本次会计处理确认对百伦科技 15.39% 股权的账面增加公允价值的变动 6,233.37 万元，同时确认其他综合收益 6,233.37 万元。

购买日时，因将购买日上市公司持有的百伦科技 15.39% 的股权按照购买日的交易总对价作为其公允价值进行重新计量，其公允价值与持有百伦科技的可供出售金融资产购买日的账面价值的差额计入上市公司的当期投资收益。假设本次交易在 2017 年内完成，届时上市公司持有百伦科技 15.39% 的股权相应的账面价值按上述分析应为 7,433.37 万元，而购买日其持有百伦科技 15.39% 股权的公允价值=本次交易总对价 \times 15.39%=48,300.00 \times 15.39%=7,433.37 万元，故应确认投资收益=7,433.37-7,433.37=0 万元。

(2) 购买日时，应将在购买日前持有的百伦科技的股权比例所对应的百伦科技所实现的其他综合损益部分全部转为上市公司的投资收益确认。由于购买日时，上市公司所持有的 15.39% 百伦科技的股权所核算的可供出售金融资产因公允价值变动确认 6,233.37 万元的其他综合收益，则应将其之前确认的其他综合收益全部转出并确认为上市公司当期的投资收益，故应确认投资收益为 6,233.37 万元。

综上，公司本次交易完成之日，对于公司单体财务报表不会影响上市公司的损益，而对于公司合并财务报表将确认约 6,233.37 万元的投资收益。

（四）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：上市公司已明确披露对本次交易前持有百伦科技 15.39% 股权的会计处理，以及对公司的损益的影响。

8、百伦科技在国内市场采购美容美妆、家居产品、电子产品等消费品，通过 eBay、Amazon、速卖通和 Wish 等第三方电商平台出售给国外消费者，由于部分第三方平台对单个主体的店铺账号注册数量存在一定限制，报告期内，百伦科技在部分第三方平台的店铺非以百伦科技名义而是使用其他主体（个人或公司）信息而设立。请补充披露以下内容：

（1）百伦科技海外销售业务是否符合所在地的相关法律法规，是否需要取得所在地经营许可，请独立财务顾问、律师发表专业意见。

（2）百伦科技在部分第三方平台以其他主体（个人或公司）信息设立店铺是否存在法律风险和潜在纠纷，是否对其持续经营存在不利影响及应对措施，请独立财务顾问、律师发表专业意见。

回复：

一、百伦科技海外销售业务的合法合规性

百伦科技主营业务为跨境出口电子商务零售业务，其经营是通过百伦科技及香港百伦在第三方平台设立的或控制的店铺实现海外销售。

（一）百伦科技业务的合法合规性

截止本核查意见出具日，百伦科技从事的出口电子商务零售业务已取得了如下资质或认证：

1、《对外贸易经营者备案登记表》

2016 年 7 月 8 日，百伦科技取得广州市对外贸易经营者备案登记机关核发的《对外贸易经营者备案登记表》，编号为 02491917。

2、《出入境检验检疫报检企业备案表》

2016 年 7 月 8 日，百伦科技取得中华人民共和国广东出入境检验检疫局核发的

《出入境检验检疫报检企业备案表》，编号为 16070813371500000378，备案号码为 4434601006，备案类别为自理企业。

截至本核查意见出具日，根据相关行政主管部门出具的证明，报告期内，百伦科技不存在因违法违规行而收到行政处罚的情况。

截至本核查意见出具日，百伦科技不存在在中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网、失信被执行人信息查询系统、信用中国、全国企业信用信息公示系统等载示的涉诉或失信信息，百伦科技不存在尚未了结或可预见的诉讼、仲裁或行政处罚。

因此，百伦科技从事跨境电子商务零售业务已取得了相关法律、法规及规范性文件要求的资质或许可。

（二）香港百伦业务的合法合规性

香港百伦已取得有权机关核发的《商业登记证》，获准从事电子商务、批发零售、贸易、仓储物流、信息技术商务及投资咨询业务；自设立起，香港百伦依法按期进行周年申报，其经营记录持续、合法。

百伦科技及其控股股东、实际控制人已出具《承诺函》，说明并承诺：香港百伦从事电子商务、批发零售、贸易、仓储物流、信息技术商务机投资咨询，香港百伦已获得经营活动相关的牌照；截至《承诺函》出具日，不存在任何针对或能对香港百伦或其资产产生重大不利影响的未决诉讼，亦不存在被申请清盘的情形；自成立起，香港百伦依法纳税，不存在被税务部门处罚的情形。

因此，香港百伦依法获准从事电子商务零售业务，且自设立之日起，香港百伦持续经营。

综上所述，百伦科技及香港百伦从事跨境出口电子商务零售业务符合相关法律法规的规定，且已取得了业务持续经营的资质或许可。

（三）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：截至本核查意见出具之日，百伦科技及香港百伦从事跨境出口电子商务零售业务不存在违反相关法律法规而无法正常经营的情

况，且已取得了业务持续经营的资质或许可。

二、百伦科技在部分第三方平台以其他主体（个人或公司）信息设立店铺的原因及是否存在法律风险和潜在纠纷

（一）百伦科技在部分第三方平台以其他主体（个人或公司）信息设立店铺的原因

百伦科技主营业务为跨境出口电商业务，营业收入主要来源于公司在 eBay、亚马逊、速卖通、Wish 等跨境电商平台上经营的线上店铺。其中，除以全资子公司香港百伦的名义自主设立的店铺以外，部分店铺以公司股东、员工或其他第三方主体（以下简称“第三方”）的名义开设。香港百伦与相关第三方签订《关于开设网站平台卖家账户及公司、信用卡账户的协议》，保障其对该等店铺及支付平台账号的所有权及相关权益。

百伦科技经营的部分店铺以第三方的名义开设，主要是基于营销策略的考虑，在产品品类、品牌和消费人群等方面对百伦科技开设或控制的店铺进行差异化定位，形成更加丰富的品类、品牌和店铺矩阵，以适应电子商务行业的快速发展和消费者的最新偏好，从而增加各大平台的收入来源、开拓不同产品的销售渠道、扩大公司业务规模，有利于快速推出符合最新客户需求的产品，并针对性地开展市场营销活动。

（二）以其他主体（个人或公司）信息设立店铺是否存在法律风险和潜在纠纷

针对以第三方名义开设的店铺及收款账号的所有权和相关权益的归属，百伦科技或香港百伦已与相关第三方签署《关于开设网站平台卖家账户及公司、信用卡账户的协议》（以下简称“控制协议”）。

根据控制协议的约定，第三方配合提供开设店铺所需文件信息，香港百伦具体实施开立卖家平台账户、收款账户的事宜；卖家平台账户日常一切经营事务由香港百伦运营，第三方不得干涉；第三方为店铺的名义所有人，其产生的全部收益归香港百伦所有，产生的全部成本及法律责任由香港百伦承担；第三方以自己名义为香港百伦交易所开设的信用卡内与卖家账户相关的一切收益由香港百伦全额所有，第三方不得支取或占有账户内财产；香港百伦对卖家平台账户和收款账户拥有绝对的

处置权，对卖家平台账户、信用卡账户内的全部资金、经营管理及使用享有实际支配的权利；第三方对基于该卖家平台账、信用卡账户所形成的一切权益均不享有任何权利；第三方私自转移或占有信用卡内款项的，香港百伦保留启动一切相关法律法规程序的权利。

根据百伦科技的说明，报告期内，百伦科技与上述第三方未因相关店铺及其相应账户的权属和支付产生任何争议和纠纷。

综上，香港百伦与相关第三方签署的控制协议就相关平台店铺、相关收款账户的所有权、处置权以及在对方违反相关预定时追究其法律责任的权利予以明确，能够有效保障公司在相关店铺上的所有权益，且报告期内未因相关店铺及其相应账户的权属和支付产生任何争议和纠纷。因此，百伦科技以其他主体（个人或公司）信息设立店铺的情况不存在法律风险和潜在纠纷，也不会对其持续经营存在不利影响。

（三）独立财务顾问核查意见

通过对百伦科技的业务负责人进行访谈、核查香港百伦与相关第三方签订《关于开设网站平台卖家账户及公司、信用卡账户的协议》，独立财务顾问认为，香港百伦与相关第三方签署的控制协议就相关平台店铺、相关收款账户的所有权、处置权以及在对方违反相关预定时追究其法律责任的权利予以明确，能够有效保障公司在相关店铺上的所有权益，且报告期内未因相关店铺及其相应账户的权属和支付产生任何争议和纠纷；因此，百伦科技以其他主体（个人或公司）信息设立店铺的情况不存在法律风险和潜在纠纷，也不会对其持续经营存在不利影响。

