

证券代码：002640

证券简称：跨境通

上市地点：深交所



跨境通宝电子商务股份有限公司
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报告书
(修订稿)

序号	交易对方	住所	通信地址
1	周敏	上海市静安区***	上海市普陀区安远路 128 号 601 室
2	龚炜	上海市徐汇区***	上海市长宁区华山路 1006 弄
3	江伟强	上海市虹口区***	上海市浦东新区锦绣路 2580 弄
4	沈寒	上海市杨浦区***	上海市普陀区安远路 128 号 601 室
5	陈巧芸	上海市闸北区***	上海市普陀区安远路 128 号 601 室
6	李侃	上海市普陀区***	上海市普陀区安远路 128 号 601 室

独立财务顾问



二零一七年十月

公司声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员保证本报告书及其摘要内容的真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对本报告书及其摘要内容的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。公司法定代表人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证本报告书及其摘要中财务会计资料真实、准确、完整。

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺，如本次交易因涉嫌所提供或者披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确之前，将暂停转让其在上市公司拥有权益的股份。

中国证监会、深交所对本次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事项所作的任何决定或意见均不代表其对本公司股票的价值或投资者收益的实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

本报告书依据《公司法》、《证券法》、《重组管理办法》、《格式准则第26号》及相关的法律法规编写。

本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金完成后，公司经营与收益的变化由本公司负责；因本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者在评价公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金时，除本报告书内容以及与本报告书同时披露的相关文件外，还应认真考虑本报告书披露的各项风险因素。投资者若对本报告书存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

交易对方的声明与承诺

本次发行股份及支付现金购买资产的交易对方周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃已承诺，在本次交易过程中提供的有关信息真实、准确和完整，保证不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担法律责任。如因提供的信息存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，将依法承担赔偿责任。

本次交易对方周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃承诺，如本次交易因涉嫌所提供或者披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确之前，将暂停转让其在上市公司拥有权益的股份。

修订说明

1、已在重组报告书“重大事项提示”之“十四、本次交易相关方作出的重要承诺”之“（三）上市公司前次重大资产重组相关承诺及其履行情况，本次交易是否符合相关承诺及信息披露”补充披露了前次非公开事项所涉及的相关承诺。

2、已在重组报告书“重大风险提示”、“第一章 交易概述”、“第四章 标的资产状况”、“第八章 本次交易的合规性分析”、“第十二章 风险因素”等章节中更新及修订了其他重要信息。

重大事项提示

本部分所述的词语或简称与本报告书“释义”中所定义的词语或简称具有相同的含义。

一、关于本次交易方案重大调整的提示

(一) 百伦科技 84.6134%股权不纳入本次拟收购的标的资产

根据 2016 年 12 月 8 日经上市公司第三届董事会第二十次会议审议通过的本次重组预案, 根据上市公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃签署的附生效条件的相关资产购买协议, 以及与百伦投资、安赐互联、银穗资产、智盛创投签署的附生效条件的相关资产购买协议, 上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃合计持有的优壹电商 100.00% 的股权, 以及百伦投资、安赐互联、银穗资产、智盛创投合计持有的百伦科技 84.6134% 的股权。

由于近期资本市场出现较大波动, 为确保本次交易的成功实施, 保护上市公司和广大投资者的利益, 经与相关交易对方协商并达成一致, 上市公司对本次重组方案进行了相应调整, 百伦科技 84.6134% 股权不纳入本次拟收购的标的资产范围, 并于 2017 年 4 月 10 日召开第三届董事会第二十五次会议审议通过《关于本次公司发行股份购买资产并募集配套资金暨重大资产重组方案调整构成重大调整的议案》。

根据本次重组预案中披露的相关标的公司 2016 年 9 月 30 日的相关财务数据 (未经审计) 为基础, 拟减少的交易标的的交易作价、资产总额、资产净额及营业收入占原标的资产相应指标的比例如下所示:

单位: 万元

项目	拟减少的标的资产	原拟购买的标的资产	占原指标比例
交易作价	40,868.2723	219,868.2723	18.59%
资产总额	7,611.9800	83,970.6200	9.07%
资产净额	4,887.9300	19,293.0800	25.34%

项目	拟减少的标的资产	原拟购买的标的资产	占原指标比例
营业收入	19,582.0800	158,161.6000	12.38%

本次拟减少的标的资产百伦科技 84.6134% 股权的资产净额占原拟购买的标的资产相应指标总量超过 20%，百伦科技不再作为本次交易标的公司，对其余标的公司的生产经营不构成实质性影响，亦不影响其余标的资产及标的公司业务完整性。根据《重组管理办法》、《常见问题与解答修订汇编》中相关解答以及中国证监会相关规定，该事项构成对原交易方案的重大调整。

(二) 交易对方发生变更

根据上市公司与百伦投资、安赐互联、银穗资产、智盛创投签订的《发行股份及支付现金购买资产协议之终止协议》，经双方协商并同意，决定取消该次交易中上市公司收购百伦科技 84.6134% 股权的事宜，百伦投资、安赐互联、银穗资产、智盛创投将不作为本次交易的交易对方。

(三) 关于募集配套资金上限的调整

由于本次交易百伦科技 84.6134% 股权将不纳入拟收购的标的资产，故募集配套资金用途中的支付本次交易的现金对价将从之前的 72,453.8770 万元调减为 62,650.00 万元，配套募集资金上限由 75,753.8770 万元调减为 65,950.00 万元。

二、关于调整本次交易定价基准日的提示

(一) 发行股份购买资产的定价基准日

根据原交易方案，本次发行股份购买资产的定价基准日为上市公司第三届董事会第二十次会议决议公告日。

鉴于本次交易方案已发生重大调整，根据《重组管理办法》的相关规定，上市公司已于 2017 年 4 月 10 日重新召开第三届董事会第二十五次会议审议通过了上述方案重大调整及本次交易正式方案的相关议案。

因此，本次交易发行股份购买资产的定价基准日调整为上市公司第三届董事会第二十五次会议决议公告日。

(二) 募集配套资金的定价基准日

根据原交易方案,本次配套募集资金的定价基准日为上市公司第三届董事会第二十次会议决议公告日。

2017年2月17日中国证监会发布《上市公司非公开发行股票实施细则(2017年修订)》,根据相关规定,定价基准日需为发行期首日。上市公司已于2017年4月10日重新召开第三届董事会第二十五次审议通过了上述募集配套资金定价基准日的调整及本次交易正式方案的相关议案。

因此,本次募集配套资金采取询价发行的方式,定价基准日为发行期首日,发行价格不低于定价基准日前20个交易日股票交易均价的90%。

三、本次交易方案概述

上市公司拟通过发行股份及支付现金相结合的方式,购买周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃合计持有的优壹电商100%股权;同时,上市公司拟向不超过10名(含10名)符合条件的特定对象发行股份募集配套资金,募集配套资金主要用于支付本次交易的现金对价和支付本次交易相关的费用。募集配套资金总额不超过65,950.00万元,不超过拟购买资产交易价格的100%。

本次交易分为发行股份及支付现金购买资产与募集配套资金两个部分:

(一) 发行股份及支付现金购买资产

上市公司拟通过发行股份及支付现金相结合的方式,购买周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃合计持有的优壹电商100%股权。

2016年12月8日,上市公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃签署了附生效条件的《资产购买协议》,拟通过发行股份及支付现金的方式购买周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃分别持有的优壹电商44.00%、35.00%、16.00%、2.50%、1.25%和1.25%的股权。交易完成后,优壹电商将成为上市公司的全资子公司。

优壹电商的交易价格参照中联评估出具的《资产评估报告》的评估结果,由

交易各方协商本次交易标的资产优壹电商 100%股权作价确定为 179,000.00 万元。

本次收购优壹电商的对价由上市公司以发行股份及支付现金方式支付，其中，以现金方式支付 62,650.00 万元，以发行股份的方式支付 116,350.00 万元，发行股份的价格为 15.88 元/股（已根据 2016 年度利润分配方案调整），共计发行 73,268,261 股。具体支付方式如下：

序号	交易对方	总对价金额 (万元)	现金对价		股份对价	
			金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
1	周敏	78,760.00	-	-	78,760.00	67.69%
2	龚炜	62,650.00	62,650.00	100.00%	-	-
3	江伟强	28,640.00	-	-	28,640.00	24.62%
4	沈寒	4,475.00	-	-	4,475.00	3.85%
5	陈巧芸	2,237.50	-	-	2,237.50	1.92%
6	李侃	2,237.50	-	-	2,237.50	1.92%
合计		179,000.00	62,650.00	100.00%	116,350.00	100.00%

(二) 募集配套资金

上市公司拟向不超过 10 名（含 10 名）符合条件的特定投资者发行股份募集配套资金，募集配套资金总额为 65,950.00 万元，不超过拟购买资产交易价格的 100.00%。本次发行股份募集配套资金主要用于支付本次交易的现金对价和支付本次交易相关的费用，具体情况如下表所示：

募集资金用途	金额(万元)	占比
支付本次交易的现金对价	62,650.00	95.00%
支付本次交易相关费用	3,300.00	5.00%
合计	65,950.00	100.00%

本次发行股份及支付现金购买资产不以募集配套资金的成功实施为前提，最终募集配套资金成功与否，或配套资金是否足额募集，均不影响本次发行股份及支付现金购买资产行为的实施。若本次募集配套资金发行失败或募集配套资金金额不足，则公司将自筹资金支付本次交易的现金对价及相关费用。

四、本次交易涉及的股票发行价格及发行数量

(一) 发行价格

1、购买资产所发行股份的定价

按照《重组管理办法》的相关规定，本次发行的定价基准日为公司审议本次交易相关议案的董事会（即第三届董事会第二十五次会议）决议公告日。上市公司发行股份的价格不得低于市场参考价格的 90%。可选的市场参考价为本次发行定价基准日前 20 个交易日、60 个交易日或 120 个交易日的上市公司股票交易均价之一，具体情况如下：

单位：元/股

交易均价类型	交易均价	交易均价×90%
定价基准日前 20 个交易日均价	17.81	16.03
定价基准日前 60 个交易日均价	17.11	15.40
定价基准日前 120 个交易日均价	18.03	16.23

注：上表所称交易均价的计算公式为：董事会决议公告日前若干个交易日公司股票交易均价=决议公告日前若干个交易日公司股票交易总额/决议公告日前若干个交易日公司股票交易总量。

本次交易发行股份购买资产的发行价格主要是在充分考虑公司股票市盈率及同行业上市公司估值水平的基础上，公司通过与交易对方之间的充分磋商，同时在兼顾各方利益的情况下，确定本次发行股份购买资产的发行价格采用定价基准日前 60 个交易日公司股票交易均价作为市场参考价，并最终确定本次发行股份购买资产的股票发行价格为 15.93 元/股（不低于定价基准日前 60 个交易日公司股票交易均价的 90%）。

公司第三届董事会第二十三次会议及 2016 年年度股东大会审议通过 2016 年度权益分派方案，以公司股权登记日总股本 1,431,510,371 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 0.56 元（含税），2017 年 6 月 5 日上述利润分配实施方案实施完毕，本次发行股份购买资产的发行价格相应地调整为 15.88 元/股。

上市公司在本次发行的定价基准日至发行日期间如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则按中国证监会及深交所的相关规则对本次发行

股份购买资产的发行价格进行相应调整。

2、募集配套资金所发行股份的定价

本次募集配套资金采取询价发行的方式，定价基准日为发行期首日，发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日股票交易均价的 90%。最终发行价格在本公司取得中国证监会关于本次交易的核准批文后，由公司董事会根据股东大会的授权，依据《上市公司证券发行管理办法》、《上市公司非公开发行股票实施细则（2017 年修订）》等有关法律、行政法规及其他规范性文件的规定及市场情况，并根据询价情况，与本次发行的独立财务顾问协商确定。

定价基准日至发行日期间，上市公司如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的，将依据相关规定对本次募集配套资金的发行价格作相应除权、除息处理，发行数量也将根据本次发行价格的变动情况进行相应调整。

3、股份发行价格的调整

若公司在定价基准日至发行日期间内发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则发行价格将作相应调整。具体调整公式如下：

调整后发行价格 = (原定发行价格 - 每股所分红利现金额) ÷ (1 + 转增或送股比例)

在定价基准日至股份发行日期间，若中国证监会对发行价格的确定方式进行政策调整，则发行价格和发行数量将作相应调整。

4、调价机制

(1) 原调价机制安排

在公司股东大会审议通过本次交易的决议公告日至中国证监会核准本次交易前，出现下列情形之一的，上市公司有权召开董事会对发行股份购买资产的发行价格进行一次调整：

1) 中小板综合指数（399101.SZ）收盘点数在任一交易日前的连续 30 个交易日中有至少 20 个交易日较上市公司因本次交易停牌日前一交易日即 2017 年 3

月 28 日收盘点数（即 11,835.44 点）跌幅超过 10%；

2) Wind 证监会批发零售指数（883023.WI）收盘点数在任一交易日前的连续 30 个交易日中有至少 20 个交易日较上市公司因本次交易停牌日前一交易日即 2017 年 3 月 28 日收盘点数（即 2,668.05 点）跌幅超过 10%。

当出现以上任一情形时，公司有权在上述情形出现后自主决定是否召开董事会会议审议是否按照价格调整方案对发行股份购买资产的发行价格进行调整，调价基准日为该次董事会决议公告日，本次交易发行股份购买资产的发行价格调整为调价基准日前 20 个交易日（不包含调价基准日当日）的上市公司股票交易均价的 90%。发行价格调整后，交易总对价不进行调整。

在调价基准日至发行日期间，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，将按照深交所的相关规则对调整后的发行价格、发行数量再作相应调整。具体调整办法以跨境通相关的股东大会决议为准。

（2）取消调价机制

2017 年 6 月 7 日，上市公司召开第三届董事会第二十九次会议，审议通过《关于取消<公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易方案>中发行价格调整方案的议案》、《关于公司本次交易方案调整不构成重大调整的议案》等相关议案，同意取消本次交易方案中本次发行股份购买资产项下的发行价格调整方案，本次交易的发行价格不设置任何价格调整机制。

2017 年 6 月 7 日，跨境通与交易对方及标的公司共同签署《资产购买协议之补充协议（二）》，约定取消《资产购买协议》第 6.3 条“发行价格调整方案”的相关安排，后续不对本次重组中发行股份购买资产的股票发行价格进行调整。

根据《重组管理办法》、中国证监会发布的《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》，跨境通取消本次发行股份购买资产项下发行价格调整方案的安排，不构成《重组管理办法》第二十八条所述对原交易方案的重大调整，调整后的本次交易方案内容符合《重组管理办法》等相关法律法规的规定。

(二) 发行数量

1、购买资产所发行股份的数量

根据上述发行股份购买资产的发行价格计算，公司向周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃发行股份数量共计 73,268,261 股。具体分配方式如下：

序号	交易对方	所持有的标的股权	本次交易获得股份数量 (股)
1	周敏	持有优壹电商 44.00% 股权	49,596,977
2	江伟强	持有优壹电商 16.00% 股权	18,035,264
3	沈寒	持有优壹电商 2.50% 股权	2,818,010
4	陈巧芸	持有优壹电商 1.25% 股权	1,409,005
5	李侃	持有优壹电商 1.25% 股权	1,409,005
合计			73,268,261

最终发行数量将以标的公司的最终交易价格为依据，由上市公司董事会提请上市公司股东大会批准，并以中国证监会核准的数额为准。

在定价基准日至发行日期间，如本次发行价格因上市公司出现派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项做相应调整时，发行数量亦将作相应调整。

2、募集配套资金的发行股份数量

上市公司拟通过询价的方式向符合条件的不超过 10 名（含 10 名）特定投资者发行股份募集配套资金，金额不超过拟购买资产交易价格的 100.00%，即 65,950.00 万元。发行底价为发行期首日前 20 个交易日股票交易均价的 90%；由于募集配套资金发行股份的定价基准日为发行期首日，最终发行数量无法确定。最终发行数量将以最终发行价格为依据，由上市公司董事会提请股东大会授权董事会根据询价结果与本次交易的独立财务顾问协商确定，且募集配套资金的发行股份数量不超过上市公司发行前总股本的 20%。

在定价基准日至发行日期间，如本次募集配套资金的发行价格因上市公司出现派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项做相应调整时，发行数量亦将做相应调整。

3、募集配套资金最终发行数量的确定程序、确定原则，以及募集配套资金

失败的补救措施

(1) 最终发行数量的确定程序和确定原则

上市公司拟通过询价的方式向符合条件的不超过 10 名(含 10 名)特定投资者发行股份募集配套资金,金额不超过拟购买资产交易价格的 100.00%,即 65,950.00 万元。根据《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》相关规定,本次募集配套资金发行股票数量不超过本次发行前总股本 20%,即本次募集配套资金发行股票上限为 286,302,074 股。

本次募集配套资金定价基准日为发行期首日,发行底价为发行期首日前 20 个交易日股票交易均价的 90%,最终发行价格将遵循价格优先的原则,由董事会和独立财务顾问按照相关法律法规的规定和监管部门的要求,根据发行对象申购报价情况确定。发行数量将在不超过:(1)未考虑本次发行上限不超过限制的情况下,采用询价方式获得的初步获配股份数量与(2)本次发行股份上限 286,302,074 股孰低者的前提下,由公司董事会根据股东大会授权与独立财务顾问协商确定。

在确定发行期后,上市公司及独立财务顾问将在发行期首日的前一日向投资人发出认购邀请书等资料,并在发行期首日启动本次募集配套资金的非公开发行股票事项的询价工作,发行价格遵照价格优先的原则由董事会和独立财务顾问按照相关法律法规的规定和监管部门的要求,根据发行对象申购报价情况确定,发行数量将不超过本次发行前上市公司总股本的 20%。在定价基准日至发行日期间,如本次募集配套资金的发行价格因上市公司出现派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项做相应调整时,发行数量亦将做相应调整。

(2) 本次募集配套资金失败的补救措施

由于本次募集配套资金项目可能由于公司股票价格和市场等原因,存在无法足额募集甚至发行失败的风险,上市公司为应对上述风险,充分考虑并针对上述情况提出如下补救措施:

1、本次募集配套资金以发行股份购买资产的成功实施为前提条件,本次发

行股份购买资产不以募集配套资金的成功实施为前提,最终募集配套资金成功与否,或配套资金是否足额募集,均不影响本次发行股份及支付现金购买资产行为的实施。

2、如果募集配套资金出现未能实施或融资金额低于预期的情形,公司将根据实际需求募集配套资金,若本次交易中募集配套资金失败,公司将根据需要,以自有资金、银行借款等方式解决本次募集资金需求,并采取包括但不限于企业自有资金、发行中期票据、短期融资券、公司债、以抵押或担保方式取得银行贷款等手段筹措资金以满足上市公司正常发展运营中的资金需求。

五、股份锁定安排

(一) 发行股份及支付现金购买资产所涉股份的锁定期

1、法定限售期

按照《重组管理办法》第四十六条规定:特定对象以资产认购而取得的上市公司股份,自股份发行结束之日起十二个月内不得转让;属于以下方式之一的三十六个月内不得转让:

- (1) 特定对象为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人;
- (2) 特定对象通过认购本次发行的股份取得上市公司的实际控制权;
- (3) 特定对象取得本次发行的股份时,对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足十二个月。

交易对方周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃以标的资产认购并取得本次发行的股份时,若对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足十二个月,其因本次交易而取得的上市公司的股份自发行结束并上市之日起三十六个月内不得转让。

2、承诺限售期

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》及《资产购买协议之补充协议》,优壹电商之盈利承诺人(即周敏、江伟强、

沈寒、陈巧芸、李侃)承诺,优壹电商 2017 年度、2018 年度、2019 年度实现的净利润分别为不低于 13,400.00 万元、16,700.00 万元、20,800.00 万元。根据《资产购买协议》及《资产购买协议之补充协议》,自法定限售期届满之日起,因本次交易而获得上市公司股份的各优壹电商之认购方,即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃的股份解禁条件为:

(1) 根据跨境通认可的、具有证券、期货业务资格的会计师事务所出具的《专项审核报告》,若优壹电商 2017 年度累计实现净利润不低于累计承诺净利润的 90%,即 12,060.00 万元,则各优壹电商之认购方可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 30%;

(2) 根据跨境通认可的、具有证券、期货业务资格的会计师事务所出具的《专项审核报告》,若优壹电商 2017 年度、2018 年度累计实现的净利润不低于累计承诺净利润的 90%,即 27,090.00 万元,则各优壹电商之认购方可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 30%;

(3) 根据跨境通认可的、具有证券、期货业务资格的会计师事务所出具的《专项审核报告》,若优壹电商 2017 年度、2018 年度、2019 年度累计实现的净利润不低于累计承诺净利润的 90%,即 45,810.00 万元;同时,根据《减值测试报告》,优壹电商期末减值额 $<$ 已补偿股份总数 \times 发行股份购买资产的发行价格 $+$ 已补偿现金总金额,则周敏、沈寒、陈巧芸、李侃可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 30%,江伟强可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 40%;

(4) 周敏、沈寒、陈巧芸、李侃于《资产购买协议》及《资产购买协议之补充协议》关于承诺服务期届满之日,则周敏、沈寒、陈巧芸、李侃可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 10%。

优壹电商之认购方承诺:如优壹电商之认购方根据《资产购买协议》及《资产购买协议之补充协议》的约定负有股份补偿义务的,则优壹电商之认购方当期实际可转让股份数应以当期可转让股份数的最大数额扣减当期应补偿股份数量,如扣减后实际可转让股份数量小于或等于 0 的,则优壹电商之认购方当期实际可

转让股份数为 0，且次年可转让股份数量还应扣减该差额的绝对值。

优壹电商之认购方因本次交易获得的上市公司股份在解锁后减持时需遵守《公司法》、《证券法》、《上市规则》等法律、法规、规章和规范性文件的其他相关规定，以及上市公司章程的相关规定。若监管部门的监管意见或相关规定要求的锁定期长于本条约定的锁定期的，跨境通和优壹电商之认购方同意根据相关证券监管部门的监管意见和相关规定进行相应调整。如果中国证监会及/或深交所对于上述锁定期安排有不同意见，其将按照中国证监会及/或深交所的意见对上述锁定期安排进行修订并予以执行。

本次发行结束后，优壹电商之认购方若由于上市公司送红股、转增股本等原因增持的股份，亦应遵守上述锁定期的约定。

(二) 募集配套资金发行股份的锁定期

参与配套募集资金认购的其他特定投资者以现金认购的股份自股份发行结束并上市之日起 12 个月内不得转让。

本次发行完成后，由于上市公司送红股、转增股本等原因增持的公司股份，亦应遵守上述约定。待股份锁定期届满后，本次发行的股份将依据中国证监会和深交所的相关规定在深交所交易。

如中国证监会对股份限售有更为严格的规定，则适用中国证监会的相关规定。

六、业绩承诺及对价调整安排

(一) 业绩承诺安排

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》及《资产购买协议之补充协议》，优壹电商之盈利承诺人（即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）承诺，优壹电商 2017 年度、2018 年度、2019 年度实现的净利润分别为不低于 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》及《资产购买协议之补充协议》，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%）。

（二）补偿安排

1、业绩补偿

优壹电商之盈利承诺人（即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）同意，本次交易涉及的盈利承诺之承诺期为 2017 年度、2018 年度和 2019 年度。

如在上述承诺期内，优壹电商截至当期期末累计实现净利润数低于截至当期期末累计承诺净利润数，但不低于累计承诺净利润数的 90%，则当年度不触发补偿程序。

如在上述承诺期内，优壹电商截至当期期末累计实现净利润数低于截至当期期末累计承诺净利润数的 90%，则上述优壹电商之盈利承诺人应在当年度《专项审核报告》出具后、且上市公司股东大会通过补偿方案的十个工作日内，向上市公司支付补偿。当年的补偿金额按照如下方式计算：

当期应补偿金额=（截至当期期末累计承诺净利润－截至当期期末累计实现净利润）÷承诺期内各年度承诺净利润之和×本次交易的总对价－截至当期期末已补偿金额

如优壹电商之盈利承诺人当年度需向公司支付补偿的，由优壹电商各盈利承诺人按本次交易取得的上市公司的股份占本次交易发行的总股份数的比例进行补偿，先由优壹电商之盈利承诺人以其自本次交易取得的尚未出售的上市公司之股份进行补偿，不足部分由优壹电商之盈利承诺人以现金进行补偿，具体补偿方式如下：

（1）股份补偿

优壹电商之盈利承诺人应先以其自本次交易取得的尚未出售的股份进行补偿，具体如下：

当年应补偿股份数量的计算公式为：

当年应补偿股份数量=当年应补偿金额/本次发行股份购买资产的发行股份价格；

上市公司在承诺期内实施转增或股票股利分配的，则应补偿股份数量相应调整为：

当年应补偿股份数量（调整后）=当年应补偿股份数（调整前）×（1+转增或送股比例）；

上市公司在承诺期内已分配的现金股利应作相应返还，计算公式为：

返还金额=截至补偿前每股已获得的现金股利（以税前金额为准）×当年应补偿股份数量。

优壹电商当年度《专项审核报告》出具后十个工作日内，上市公司董事会应按照上述当期应补偿金额的计算公式确定补偿方案及股份回购、注销事宜的股东大会通知，上市公司股东大会通过上述议案后十个工作日内，优壹电商之盈利承诺人向登记结算公司发出将其当期应补偿的股份划转至上市公司董事会设立的专门账户并对该等股份进行锁定的指令，并需明确说明仅上市公司有权作出解除该等锁定的指令。由上市公司董事会负责办理上市公司以总价 1.00 元的价格向优壹电商之盈利承诺人定向回购并注销当年应补偿的股份的具体手续。扣减上述补偿股份后当年可解锁股份尚有剩余的，由上市公司董事会向优壹电商之盈利承诺人出具确认文件方可解锁。

若上市公司股东大会未通过向优壹电商之盈利承诺人定向回购相关补偿股份的议案，上市公司应在股东大会决议公告后通知优壹电商之盈利承诺人，优壹电商之盈利承诺人应在收到通知后二十个工作日内在符合相关法律、法规的前提下，将等同于上述应回购数量的股份赠送给上市公司指定的股权登记日在册的除盈利承诺人之外的其他股东，除优壹电商之盈利承诺人之外的其他股东按其持有

股份数量占股权登记日扣除优壹电商之盈利承诺人持有的上述应回购数量的股份数后上市公司的股本数量的比例获赠股份。

优壹电商之盈利承诺人同意由上市公司在承诺期内各会计年度结束后的 5 个月内聘请具有证券、期货业务资格的会计师事务所出具《专项审核报告》。

(2) 现金补偿

优壹电商之盈利承诺人股份不足以支付补偿的,应自筹现金补偿。优壹电商之盈利承诺人需在收到上市公司要求支付现金补偿的书面通知之后三十日内将所需补偿的现金支付至上市公司指定的银行账户内。当期应补偿的现金金额计算公式如下:

当期应补偿的现金金额= (截至当期期末累计承诺净利润-截至当期期末累计实现净利润) ÷ 承诺期内各年度承诺净利润之和 × 本次交易的总对价 - 已补偿股份总数 × 本次发行的股份购买资产的发行股份价格 - 已补偿现金金额

在各年计算的应补偿金额少于或等于 0 时,按 0 取值,即已经补偿的金额不冲回。

2、减值补偿

在承诺期届满后六个月内,上市公司聘请上市公司认可的、具有证券、期货业务资格的会计师事务所对优壹电商进行减值测试,并出具《减值测试报告》。如:优壹电商期末减值额 > 已补偿股份总数 × 本次发行股份购买资产的发行价格 + 已补偿现金,则优壹电商之盈利承诺人应对上市公司另行补偿。补偿时,先由优壹电商之盈利承诺人以本次交易取得的尚未出售的股份进行补偿,不足的部分以现金补偿。因优壹电商减值应补偿金额的计算公式为:

应补偿的金额=期末减值额 - 承诺期内因实际利润未达承诺利润已支付的补偿额。

无论如何,优壹电商之盈利承诺人向上市公司支付的股份补偿与现金补偿总计不超过优壹电商本次交易的交易总对价。

优壹电商之盈利承诺人江伟强承诺：其子江南春作为其保证人，为其作出的上述盈利承诺和《资产购买协议》项下的相关义务和责任承担连带保证责任。

(三) 对价调整安排

如优壹电商在承诺期累计实现的净利润（指以经具有证券、期货业务资格的会计师事务所审计后的合并报表口径下归属于母公司股东的扣除非经常性损益前后的净利润孰低者为计算依据）超出累计承诺的净利润的 110%，则上市公司向优壹电商之盈利承诺人（即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）支付对价调整金额，计算公式如下：

$$\text{对价调整金额} = (\text{优壹电商累计实现的净利润} - \text{累计承诺净利润} \times 110\%) \times 40\%$$

上述对价调整金额不得超过优壹电商承诺期内累计实现净利润大于承诺期累计承诺净利润部分的 100%，同时上述对价调整金额不能超过本次优壹电商的交易总对价的 20%，超过上述限制（如有）的部分则不再支付。

上述对价调整金额由上市公司在优壹电商 2019 年度《专项审核报告》披露后的二十个工作日内以现金方式向优壹电商之盈利承诺人一次性支付。周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃按本次交易获得的股份对价占本次交易股份支付总对价的比例获得上述对价调整金额。相关的纳税义务由实际收益人自行承担。

(四) 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

1、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》及《资产购买协议之补充协议》，优壹电商之盈利承诺人承诺，优壹电商 2017 年度、2018 年度、2019 年度实现的净利润分别为不低于 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》及《资产购买协议之补充协议》，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-当年非经常性损益金额+Min{当年承诺净利润×10%,当年政府补助、税收返还或减免金额}

2017年承诺净利润为13,400.00万元,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14,000.00万元,非经常性损益共计1,000.00万元,其中收到政府补助、税收返还或减免金额合计1,100.00万元,其他非经常性损失-100.00万元,根据计算公式,2017年优壹电商承诺当年实现净利润金额=14,000-1,000+Min{13,400×10%,1,100}=14,100万元。

2、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返还给宁波优壹。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。本次评估基于谨慎性考虑,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，并促进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《重组管理办法》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充协议。

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。

七、现金对价支付安排

优壹电商本次交易对方与跨境通协商确定本次交易的现金对价合计为62,650.00万元，由公司向龚炜支付。

上述现金对价由上市公司在本次募集配套资金到账后二十个工作日内支付。如募集配套资金未获批准或发行失败或金额不足以支付现金对价，则上市公司将以自筹资金分两期支付现金对价。具体支付时间为：

第一期现金对价应于中国证监会作出不批准募集配套资金批复或募集配套到账但不足以支付现金对价之日后六十个工作日内向龚炜支付50%，即31,325.00万元；

第二期现金对价应于2018年4月30日前向龚炜支付50%，即31,325.00万元。

上市公司募集配套资金的具体事宜由上市公司与经询价发行后确定的不超过10名(含10名)特定投资者根据相关法律法规的规定另行签订股份认购协议。

八、本次交易不构成关联交易

本次交易完成前，本次交易对方未直接或者间接持有上市公司5%以上股份，未担任上市公司董事、监事或者高级管理人员，也并非上市公司关联自然人的关系密切的家庭成员，与上市公司之间不存在关联关系。

在不考虑募集配套资金的影响下，本次交易完成后，交易对方持有的上市公

司股份数量及比例如下:

交易对方	交易后持有上市公司股票数量(股)	交易后持有上市公司股票比例
周敏	49,596,977	3.46%
江伟强	18,035,264	1.26%
沈寒	2,818,010	0.20%
陈巧芸	1,409,005	0.10%
李侃	1,409,005	0.10%

本次交易完成后,交易对方未直接或者间接持有上市公司 5%以上股份,因此各交易对方与上市公司之间不存在关联关系,本次交易不构成关联交易。

九、本次交易构成重大资产重组

根据中国证监会《重组管理办法》的规定,“上市公司在 12 个月内连续对同一或者相关资产进行购买、出售的,以其累计数分别计算相应数额”,“交易标的资产属于同一交易方所有或者控制,或者属于相同或者相近的业务范围,或者中国证监会认定的其他情形下,可以认定为同一或者相关资产”。

2015 年 12 月 14 日,公司召开第三届董事会第三次会议,审议通过《关于公司对深圳前海帕拓逊网络技术有限公司增资并收购其股权的议案》。同日,公司与前海帕拓逊及其股东邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖、姚雪玲、孙亮亭、敖访记、帕拓投资、安赐创投(上述十一名股东以下简称“前海帕拓逊股权出售方”)签订《增资扩股及股权收购协议》,拟以 2,500 万元对前海帕拓逊进行增资,认缴前海帕拓逊 45.2489 万元的注册资本,溢价部分计入资本公积金,并于增资后以 27,056.49 万元的价格以现金形式收购前海帕拓逊股权出售方合计持有的前海帕拓逊 40.0741%的股权,且在经公司聘请的具有证券、期货业务资格的会计师事务所对前海帕拓逊 2015 年财务报表进行审计并确认前海帕拓逊基本完成 2015 年承诺的净利润后,邓少炜、刘永成有权在 2016 年 12 月 31 日前要求公司收购帕拓逊 39%的股权。上述交易完成后,公司合计持有前海帕拓逊 51%股权,成为前海帕拓逊的控股股东。2015 年 12 月 31 日,公司召开 2015 年第六次临时股东大会,审议通过了上述交易相关议案。

2016 年 5 月 31 日,公司聘请的正中珠江对前海帕拓逊 2015 年度的财务数

据进行审计后出具了广会审字[2016]G16022760011号《审计报告》，确认前海帕拓逊已完成2015年承诺的净利润。据此，2016年10月8日，公司召开第三届董事会第十六次会议，审议通过了《关于公司对深圳前海帕拓逊网络技术有限公司收购股权的议案》。同日，公司与前海帕拓逊股东韦拓投资、永拓投资、帕拓投资、安赐创投签订了《股权收购协议》，拟以44,928.0016万元的价格以现金方式收购资产出售方合计持有的前海帕拓逊39%的股权，交易完成后公司将持有前海帕拓逊90%股权。2016年10月25日，公司召开2016年第二次临时股东大会，审议通过了上述交易相关议案。

2017年1月8日，公司与跨境翼等当事方签订了《附生效条件的股份认购协议》，公司拟以现金2,000万元对跨境翼进行增资，认购跨境翼新增股份1,195,457股，占跨境翼投资完成后注册资本人民币33,471,244元的3.5716%。公司在本次交易前持有跨境翼22.874%的股权，本次交易完成后公司将持有跨境翼24.3705%的股权。2017年1月9日，公司召开第三届董事会第二十一次会议，审议通过《关于公司对深圳市跨境翼电子商务股份有限公司增资扩股暨关联交易的议案》。

上述交易的标的前海帕拓逊、跨境翼所属行业为跨境电子商务行业，与本次交易标的公司优壹电商均属于相同或相近的业务范围，故计算重大资产重组标准时，上述交易与本次交易应合并计算。具体情况如下：

单位：万元

项目	资产总额与交易金额 孰高	资产净额与交易金额 孰高	营业收入
前次交易-前海帕拓逊	74,484.49	74,484.49	128,878.65
前次交易-跨境翼	2,000.00	2,000.00	2,521.22
本次交易-优壹电商	179,000.00	179,000.00	201,122.16
合计	255,484.49	255,484.49	332,522.03
上市公司最近一年 (2016年)财务数据	710,828.31	420,615.52	853,690.75
占比	35.94%	60.74%	38.95%

综上，本次交易构成中国证监会规定的上市公司重大资产重组行为，本次交易亦涉及发行股份购买资产，须提交中国证监会并购重组审核委员会审核。

十、本次交易不构成借壳上市

根据中国证监会《重组管理办法》第十三条的规定，构成借壳上市是指：

“上市公司自控制权发生变更之日起 60 个月内，向收购人及其关联人购买资产，导致上市公司发生以下根本变化情形之一的，构成重大资产重组，应当按照本办法的规定报经中国证监会核准：

(一)购买的资产总额占上市公司控制权发生变更的前一个会计年度经审计的合并财务会计报告期末资产总额的比例达到 100% 以上；

(二)购买的资产在最近一个会计年度所产生的营业收入占上市公司控制权发生变更的前一个会计年度经审计的合并财务会计报告营业收入的比例达到 100% 以上；

(三)购买的资产在最近一个会计年度所产生的净利润占上市公司控制权发生变更的前一个会计年度经审计的合并财务会计报告净利润的比例达到 100% 以上；

(四)购买的资产净额占上市公司控制权发生变更的前一个会计年度经审计的合并财务会计报告期末净资产额的比例达到 100% 以上；

(五)为购买资产发行的股份占上市公司首次向收购人及其关联人购买资产的董事会决议前一个交易日的股份的比例达到 100% 以上；

(六)上市公司向收购人及其关联人购买资产虽未达到本款第(一)至第(五)项标准，但可能导致上市公司主营业务发生根本变化；

(七)中国证监会认定的可能导致上市公司发生根本变化的其他情形。”

跨境通实际控制人为杨建新、樊梅花夫妇，上市起至本报告书签署日未发生变更，且本次交易也不会导致公司的实际控制人发生变更。因此，本次交易不构成《重组管理办法》第十三条的规定的借壳上市。

十一、本次交易标的资产估值情况

本次交易拟购买标的资产为优壹电商 100% 股权。本次交易的评估基准日为 2016 年 12 月 31 日，中联评估采用收益法和资产基础法进行评估，并选取收益法评估结果作为优壹电商 100% 股权的评估值。

根据中联评估出具的《资产评估报告》，优壹电商 100% 股权的评估值为 179,141.82 万元，经上市公司与交易对方协商确定，优壹电商 100% 股权交易价格为 179,000.00 万元。

十二、本次交易对上市公司的影响

(一) 本次交易对上市公司股权结构的影响

截至 2016 年 12 月 31 日，上市公司的总股本为 1,429,110,371 股，按照本次交易方案，公司拟向周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃发行普通股 73,038,290 股购买优壹电商的 65.00% 股权；同时，拟非公开发行股票募集配套资金不超过 65,950.00 万元，由于募集配套资金发行股份的定价基准日为发行期首日，最终发行股份价格、数量均无法确定，暂不考虑募集配套资金对上市公司股权结构的影响。按本次发行的上限测算，本次交易完成后，在不考虑募集配套资金的情况下，并以 2016 年 12 月 31 日为基准日，本次交易完成前后公司的股权结构如下表所示：

单位：股

股东名称	交易前持有上市公司股份数	交易前持有上市公司股权比例	交易后持有上市公司股份数	交易后持有上市公司股权比例
杨建新	283,360,500	19.83%	283,360,500	18.86%
徐佳东	264,470,320	18.51%	264,470,320	17.61%
樊梅花	166,639,500	11.66%	166,639,500	11.09%
李鹏臻	60,885,514	4.26%	60,885,514	4.05%
招商银行股份有限公司—富国低碳环保混合型证券投资基金	33,566,430	2.35%	33,566,430	2.23%

股东名称	交易前持有上市公司股份数	交易前持有上市公司股权比例	交易后持有上市公司股份数	交易后持有上市公司股权比例
珠海横琴安赐文化互联叁号股权投资基金企业(有限合伙)	33,344,766	2.33%	33,344,766	2.22%
睿景公司	25,980,000	1.82%	25,980,000	1.73%
吴斌	22,957,461	1.61%	22,957,461	1.53%
信达澳银基金—上海银行一定增19号资产管理计划	20,979,018	1.47%	20,979,018	1.40%
深圳市创新投资集团有限公司	18,824,007	1.32%	18,824,007	1.25%
周敏	-	-	49,441,305	3.29%
江伟强	-	-	17,978,656	1.20%
沈寒	-	-	2,809,165	0.19%
陈巧芸	-	-	1,404,582	0.09%
李侃	-	-	1,404,582	0.09%
上市公司其他股东	498,102,855	34.84%	498,102,855	33.17%
合计	1,429,110,371	100.00%	1,502,148,661	100.00%

注：以上数据将根据跨境通本次实际发行股份数量而发生相应变化。

如上表所示，本次交易完成后，跨境通股本总额不高于 1,502,148,661 股，社会公众股持股比例超过 10%，跨境通的股权分布仍符合上市条件。

(二) 本次交易对上市公司主要财务数据的影响

根据正中珠江出具的《备考审阅报告》，跨境通本次交易前后备考合并报表主要财务数据对比如下：

单位：万元

项目	2015年12月31日/2015年实现数	2015年12月31日/2015年备考数	增幅(%)	2016年12月31日/2016年实现数	2016年12月31日/2016年备考数	增幅(%)
总资产	312,213.89	558,004.38	78.73	710,828.31	979,521.12	37.80
归属于母公司所有者权益	204,375.03	327,915.57	60.45	420,615.52	547,720.29	30.22
营业收入	396,081.32	555,285.94	40.19	853,690.75	1,054,137.42	23.48
利润总额	20,503.27	30,114.28	46.88	53,741.39	64,866.04	20.70
归属于母公司的净利润	16,838.67	24,022.84	42.66	39,376.82	46,945.01	19.22

十三、本次交易已履行和尚需履行的决策程序及审批程序

(一) 已经履行的决策程序

1、经向深交所申请，公司因筹划重大事项于2016年10月24日停牌，并于当日披露了《重大事项停牌公告》；2016年11月5日公司筹划的重大事项确定为重大资产重组，经公司申请，公司股票自2016年11月7日起因重大资产重组事项继续停牌。停牌期间，公司按规定每五个交易日发布一次重大资产重组事项进展情况公告。

2、2016年12月1日，优壹电商召开股东会并通过决议同意周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃向跨境通出售其持有的优壹电商100.00%股权。

3、2016年12月8日，公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃就收购优壹电商100.00%股权，签订了附生效条件的《资产购买协议》。

4、2016年12月8日，公司召开第三届董事会第二十次会议，审议并通过了《跨境通宝电子商务股份有限公司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》及相关议案。公司的独立董事会前认真审核相关文件，对本次交易事项进行事前认可并发表独立意见。

5、2016年12月22日，公司发布了《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>之回复》、《关于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修订说明的公告》、《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（修订稿）》及其他相关文件。经公司向深圳证券交易所申请，公司股票于2016年12月22日开市起复牌。公司首次披露重组方案后，尚未发出股东大会通知审议公司本次重组事项之前，公司每三十日发布一次重组事项进展公告。

6、2017年3月29日，因本次交易方案发生重大调整，公司于2017年3月29日停牌，并于当日披露了《关于调整重组方案并停牌的公告》；停牌期间，公司按规定每五个交易日发布一次重大资产重组事项进展情况公告。

7、2017年4月10日，优壹电商召开股东会并通过决议同意周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃与跨境通签订《资产购买协议之补充协议》。

8、2017年4月10日，公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃就收购优壹电商100.00%股权，签订了附生效条件的《资产购买协议之补充协议》。

9、2017年4月10日，本公司召开第三届董事会第二十五次会议，审议并通过了《关于本次公司发行股份购买资产并募集配套资金暨重大资产重组方案调整构成重大调整的议案》、《跨境通宝电子商务股份有限公司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报告书》及相关议案。公司的独立董事会前认真审核相关文件，对本次重组事项进行事前认可并发表了独立意见。

10、2017年4月26日，本公司召开2017年第二次临时股东大会会议，审议并通过了《跨境通宝电子商务股份有限公司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报告书》及相关议案。

11、2017年6月7日，公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃就收购优壹电商100.00%股权，签订了附生效条件的《资产购买协议之补充协议（二）》。

(二) 尚需履行的决策程序

1、中国证监会核准本次交易。

上述批准或核准均为本次交易实施的前提条件，经中国证监会上市公司并购重组审核委员会于2017年6月22日召开的2017年第33次并购重组委工作会议审核，公司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事项获得无条件审核通过，截至本报告书签署日，公司尚未收到中国证监会的正式核准文件，最终取得批准与核准的时间存在不确定性，提请广大投资者注意投资风险。

十四、本次交易相关方作出的重要承诺

(一) 上市公司、标的公司及上述主体相关方作出的承诺

序号	承诺人	承诺事项	承诺内容
1	上市公司全体董事、监事、高级管理人员	本次交易信息披露和申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏	<p>公司就本次交易提交的信息披露和申请文件不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，公司全体董事、监事和高级管理人员对该等文件的真实性、准确性、完整性承担个别以及连带责任。</p> <p>如本次交易因涉嫌所提供或者披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确之前，将暂停转让其在该上市公司拥有权益的股份。</p>

2		关于本次交易所提供资料和披露信息的公开承诺	<p>如本次交易所提供或披露的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在形成调查结论以前，不转让本人在跨境通拥有权益的股份，并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交跨境通董事会，由董事会代本人向深圳证券交易所和登记结算公司申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，授权董事会核实后直接向深圳证券交易所和登记结算公司报送本人的身份信息和账户信息并申请锁定；董事会未向深圳证券交易所和登记结算公司报送本人的身份信息和账户信息的，授权深圳证券交易所和登记结算公司直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本人承诺锁定股份自愿用于相关投资者赔偿安排。</p>
3	上市公司全体董事、高级管理人员	关于填补被摊薄即期回报措施的承诺	<ol style="list-style-type: none"> 1、承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益； 2、承诺对职务消费行为进行约束； 3、承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动； 4、承诺由董事会或薪酬考核委员会制订的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。 5、若公司后续推出股权激励计划，承诺拟公布的股权激励计划的行权条件将与公司填补回报措施的执行情况相挂钩； 6、自本承诺出具日至公司本次交易实施完毕前，若中国证监会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定的，且上述承诺不能满足中国证监会该等规定时，届时将按照中国证监会的最新规定出具补充承诺。

4	上市公司	关于公司独立性的承诺	<p>1、公司具备生产经营所需的各类资质、许可和批准，具备与生产经营有关的独立完整的采购体系、生产体系、销售体系和研发设计体系，具有面向市场自主经营的能力。</p> <p>2、公司合法拥有与生产经营有关的土地、厂房、商标、专利、著作权、生产经营设备的所有权或者使用权。</p> <p>3、公司所有员工均独立于控股股东、实际控制人控制的其他企业，公司的总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员均在公司领取薪酬，未在控股股东、实际控制人控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人控制的其他企业领薪。公司的财务人员未在控股股东控制的其他企业中兼职；公司的董事、监事、总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员的任职，均按照《公司法》及其他法律、法规、规范性文件、公司章程规定的程序进行，不存在股东超越发行人董事会和股东大会职权做出的人事任免决定；公司建立了独立的人事档案、人事聘用和任免制度以及考核、奖惩制度，与发行人员工签订了劳动合同，建立了独立的工资管理、福利与社会保障体系。</p> <p>4、公司已根据《公司法》及《公司章程》建立了完整的法人治理结构，并根据生产经营的需要，设置了独立的经营和管理职能部门，独立行使经营管理职权。公司拥有独立的生产经营和办公场所，与控股股东、实际控制人控制的其他企业间不存在混合经营、合署办公的情形。</p> <p>5、公司设有独立的财务会计部门，配备专职财务管理人员，根据现行会计制度及相关法规、条例制定了《财务管理制度》等内部财务会计管理制度，建立了独立、完整的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对发行人的财务管理制度；公司现持有《开户许可证》，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账号的情况；公司现持有《税务登记证》，依法独立进行纳税申报和履行纳税义务，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业混合纳税的情形。</p> <p>6、公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争。公司目前主要从事电子商务等主营业务，而发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业均不从事相同或相似的业务。</p> <p>综上，公司具有面向市场自主经营的能力，资产、人员、机构、财务均独立。</p>
---	------	------------	--

5		关于公司与实际控制人不存在同业竞争的承诺	<p>1、公司实际控制人为杨建新、樊梅花夫妇。杨建新、樊梅花夫妇出具过关于避免同业竞争的承诺，截至本承诺函出具之日，杨建新、樊梅花夫妇不存在违反其曾作出的关于避免同业竞争的承诺的情形。</p> <p>2、公司与实际控制人之间不存在同业竞争关系。</p> <p>3、本次交易亦不会导致公司与实际控制人之间存在同业竞争关系。</p>
6		关于公司无重大诉讼、仲裁、行政、刑事处罚的承诺	<p>1、公司不存在重大诉讼、仲裁事项。</p> <p>2、公司不存在最近三年被行政主管机关给予行政处罚或被立案调查的情形。</p> <p>3、公司不存在涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情形。</p> <p>4、公司不存在被司法机关给予刑事处罚的情形，亦不存在涉嫌犯罪被司法机关立案侦查的情形。</p>
7		关于诚信情况的承诺	<p>1、公司及其控股股东或实际控制人最近 12 个月内不存在未履行向投资者作出的公开承诺的行为；</p> <p>2、公司及控股股东、重组方不存在被投诉的情况；</p> <p>3、公司及其现任董事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情况；</p> <p>4、公司及其现任董事、监事、高级管理人员、控股股东、实际控制人最近 36 个月内不存在其他诚信问题。</p>
8		关于关联交易、关联方资金占用等事项的承诺	<p>1、公司最近 12 个月内不存在显失公允的关联交易。</p> <p>2、公司最近 36 个月内不存在被控股股东、实际控制人或其他关联方侵占公司资金的情况，本次交易完成后，亦不会导致公司资金、资产被实际控制人或其他关联人占用的情形。</p> <p>3、公司最近 12 个月内不存在违规对外提供担保的行为；且承诺本次交易完成后，亦不违规为实际控制人或其他关联人提供担保。</p> <p>4、公司不存在对控股股东、实际控制人或其他关联方的委托贷款情况。</p>

9		<p>不存在依据《关于加强上市公司重大资产重组相关股票异常交易监督的暂行规定》不得参与任何上市公司重大资产重组情形</p>	<p>经自查，本公司及本公司的控股股东及其控制的其他企业，公司董事、监事、高级管理人员不存在因涉嫌与本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情形，最近 36 个月内不存在因与重大资产重组相关的内幕交易被中国证监会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形；不存在《关于加强上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管的暂行规定》（证监会公告[2012]33 号）第十三条规定的不得参与任何上市公司的重大资产重组的情形。</p>
10		<p>关于符合发行条件的承诺</p>	<p>截至本承诺出具之日，公司不存在下述情形： 1、本次发行申请文件有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏； 2、公司的权益被控股股东或实际控制人严重损害且尚未消除； 3、公司及其附属公司违规对外提供担保且尚未解除； 4、公司现任董事、高级管理人员最近三十六个月内受到过中国证监会的行政处罚，或者最近十二个月内受到过证券交易所公开谴责； 5、公司或其现任董事、高级管理人员因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查； 6、公司最近一年及一期财务报表被注册会计师出具保留意见、否定意见或无法表示意见的审计报告； 7、严重损害投资者合法权益和社会公共利益的其他情形。</p>
11		<p>内幕信息管理制度的承诺</p>	<p>1、公司根据中国证监会和深圳证券交易所的规定制定了《信息披露管理办法》、《内幕信息知情人登记管理制度》等规范公司信息披露与内幕信息知情人管理等相关事项的规章制度。 2、最近 12 个月内公司内幕信息管理制度完善，不存在内幕信息知情人登记不全面、不及时的情况。 3、公司最近 36 个月内不存在其他违反《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》等信息披露法律法规的情形。 4、公司内部控制不存在重大缺陷。</p>

12		关于公司募集资金的使用和管理合规的承诺	<p>1、公司根据中国证监会和深圳证券交易所的规定制定了《募集资金管理和使用制度》。</p> <p>2、公司在使用募集资金时，严格履行相应手续，并及时通知保荐机构，接受保荐代表人监督，以保证募集资金的专款专用。</p> <p>3、公司严格按照公司《募集资金管理和使用制度》的规定使用管理募集资金，及时、真实、准确、完整披露募集资金使用及存放情况。</p> <p>4、公司每年根据中国证监会《关于前次募集资金使用情况报告的规定》（证监发行字[2007]500号）、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》以及《中小企业板上市公司临时报告内容与格式指引第21号：上市公司募集资金年度存放与使用情况的专项报告》等有关规定编制公司年度募集资金存放和使用情况的专项报告。</p> <p>5、公司不存在违规使用和管理募集资金的情形。</p>
13		公司财务情况的承诺	<p>1、公司最近3年财务会计报告不存在被审计机构出具非标准意见的情况；</p> <p>2、公司最近3年会计处理不存在被责令改正而未纠正的重大问题；</p> <p>3、公司不存在拖欠任何税费的情形。</p>
14		关于公司规范运作、未被采取监管措施的承诺	<p>1、公司无不良监管记录，未被中国证监会稽查；</p> <p>2、公司最近3年未因运作不规范被采取监管措施；</p> <p>3、公司董事、监事、高级管理人员、持股5%以上股东最近12个月内不存在违反《证券法》第47条规定的短线交易的情况；</p> <p>4、公司董事会结构和任期合规，公司已经建立绩效考核体系和考核办法；</p> <p>5、公司不存在需要在本次发行前解决或影响本次发行的其他问题。</p>

15	上市公司实际控制人杨建新、樊梅花夫妇	规范和减少关联交易	<p>1、在本次收购完成后，本人及本人直接或间接控制的除跨境通及其控股子公司外的其他公司及其他关联方将尽量避免与跨境通及其控股子公司之间发生关联交易；对于确有必要且无法回避的关联交易，均按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格按市场公认的合理价格确定，并按相关法律、法规以及规范性文件的规定履行交易审批程序及信息披露义务，切实保护跨境通及其中小股东利益。</p> <p>2、本人保证严格按照有关法律法规、中国证券监督管理委员会颁布的规章和规范性文件、深圳证券交易所颁布的业务规则及跨境通公司章程等制度的规定，依法行使股东权利、履行股东义务，不利用实际控制人的地位谋取不当的利益，不损害跨境通及其中小股东的合法权益。</p> <p>如违反上述承诺与跨境通及其控股子公司进行交易而给跨境通及其中小股东及跨境通控股子公司造成损失的，本人将依法承担相应的赔偿责任。</p> <p>本承诺函有效期间自本承诺函签署之日起至本人不再系跨境通的实际控制人之日止。</p>
16	上市公司实际控制人杨建新、樊梅花夫妇	避免同业竞争	<p>1、本人目前没有从事、将来也不会利用从跨境通及其控股子公司获取的信息直接或间接从事、参与或进行与跨境通及其控股子公司的业务存在竞争或可能构成竞争的任何业务及活动。</p> <p>2、本人将严格按照有关法律法规及规范性文件的规定采取有效措施避免与跨境通及其控股子公司产生同业竞争。</p> <p>3、如本人或本人直接或间接控制的除跨境通及其控股子公司外的其他方获得与跨境通及其控股子公司构成或可能构成同业竞争的业务机会，本人将尽最大努力，使该等业务机会具备转移给跨境通或其控股子公司的条件（包括但不限于征得第三方同意），并优先提供给跨境通或其控股子公司。若跨境通及其控股子公司未获得该等业务机会，则本人承诺采取法律、法规及规范性文件许可的方式加以解决，且给予跨境通选择权，由其选择公平、合理的解决方式。</p> <p>本承诺函一经签署，即构成本人不可撤销的法律义务。如出现因本人违反上述承诺而导致跨境通及其中小股东权益受到损害的情况，本人将依法承担相应的赔偿责任。</p> <p>本承诺函有效期间自本承诺函签署之日起至本人不再系跨境通的实际控制人之日止。</p>

17	交易对方周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃	所提供信息真实、准确、完整	<p>1、本人在本次交易过程中提供的有关信息真实、准确和完整，保证不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。如因提供的信息存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，将依法承担赔偿责任。</p> <p>2、如本次交易因涉嫌所提供或者披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确之前，本人将暂停转让本人在上市公司拥有权益的股份，并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交上市公司董事会，由上市公司董事会代本人向深圳证券交易所和登记结算公司申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，本人授权董事会核实后直接向证券交易所和登记结算公司报送本人的个人信息和账户信息并申请锁定；董事会未向证券交易所和登记结算公司报送本人的个人信息和账户信息的，授权证券交易所和登记结算公司直接锁定相关股份。如调查结论发现本人存在违法违规情节的，本人承诺锁定股份自愿用于相关投资者赔偿安排。</p> <p>3、本人已向上市公司及相关中介机构提交本次交易所需全部文件及资料，同时承诺所提供纸质版和电子版资料均真实、完整、可靠，有关副本材料或者复印件与原件一致，文件上所有签字与印章皆真实、有效，复印件与原件相符。</p>
18		已经合法拥有标的资产的完整权利以及不存在限制或者禁止转让的情形说明	<p>本人合法拥有优壹电商的股权，已履行全额出资义务，对该股权有完整的处置权；本人为标的股权的最终和真实所有人，不存在以信托、委托他人或接受他人委托等方式持有标的股权的情形；该股权未设置任何质押、抵押、担保或其他权利限制，不存在纠纷或潜在纠纷，未被行政或司法机关查封、冻结，亦不存在其他限制或禁止转让的情形。</p>

19		<p>不存在依据《关于加强上市公司重大资产重组相关股票异常交易监督的暂行规定》不得参与任何上市公司重大资产重组情形</p>	<p>本人作为优壹电商的股东及本次交易的股权出售方，经自查，本人及本人控制的其他企业不存在因涉嫌与本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情形，最近 36 个月内不存在因与重大资产重组相关的内幕交易被中国证监会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形；上述主体不存在《关于加强上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管的暂行规定》（证监会公告[2012]33 号）第十三条规定的不得参与任何上市公司的重大资产重组的情形。</p>
20		<p>关于诚信状况等相关事宜的承诺</p>	<p>1、截至本承诺出具之日，本人最近三年内没有发生证券市场失信行为。</p> <p>2、截至本承诺出具之日，本人最近五年内不存在以下诚信有失的情况，包括但不限于：未履行有关公开承诺而被中国证监会采取行政监管措施或受到证券交易所纪律处分的情况；受到中国证监会行政处罚或者被采取证券市场禁入措施；因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见；因违法违规处于调查之中尚无定论；对所任职（包括现任职和曾任职）公司、企业因重大违法违规行为而被处罚负有责任；个人负有数额较大债务到期未清偿；欺诈或其他不诚实行为等情形。</p> <p>3、截至本承诺出具之日，本人最近五年内未受过行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚、未涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁（包括正在进行、将要进行或可发生的诉讼、仲裁）。</p> <p>4、本人与上市公司不存在关联关系和其他利益安排。</p>

21		关于本次交易所提供或披露信息的公开承诺	<p>如本次交易所提供或披露的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在形成调查结论以前，不转让在跨境通拥有权益的股份，并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交跨境通董事会，由董事会代本人向深圳证券交易所和登记结算公司申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，授权董事会核实后直接向深圳证券交易所和登记结算公司报送本人的身份信息和账户信息并申请锁定；董事会未向深圳证券交易所和登记结算公司报送本人的身份信息和账户信息的，授权深圳证券交易所和登记结算公司直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本人承诺锁定股份自愿用于相关投资者赔偿安排。</p>
22		规范和减少关联交易	<p>1、本人将按照《中华人民共和国公司法》等法律法规以及跨境通公司章程的有关规定行使股东权利；在股东大会对涉及本人的关联交易进行表决时，按照《中华人民共和国公司法》等法律法规以及跨境通公司章程的有关规定履行回避表决的义务。</p> <p>2、本人将杜绝一切非法占用跨境通及其分公司/子公司的资金、资产的行为，在任何情况下，不要求跨境通及其子公司/分公司向本人及本人投资或控制的其它企业提供任何形式的担保。</p> <p>3、本人将尽可能地避免和减少本人及本人投资或控制的其它企业与跨境通及其子公司/分公司的关联交易；对无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，将遵循市场公正、公平、公开的原则，并依法签订协议，履行合法程序，按照跨境通公司章程、有关法律法规履行信息披露义务。</p> <p>4、本承诺为不可撤销的承诺。</p>

23		避免同业竞争	<p>1、除优壹电商及其控股子公司外，本人将不在中国境内外直接或间接拥有、管理、控制、投资、从事其他任何与跨境通及其分公司、子公司相同或相近的业务或项目，亦不参与拥有、管理、控制、投资其他任何与跨境通及其分公司、子公司相同或相近的业务或项目，亦不谋求通过与任何第三人合资、合作、联营或采取租赁经营、承包经营、委托管理等任何方式直接或间接从事与跨境通及其分公司、子公司构成竞争的业务。</p> <p>2、本人在直接或间接持有跨境通股权期间，本人亦遵守上述承诺。</p> <p>3、本人若违反上述承诺，本人将对由此给跨境通造成的损失作出全面、及时和足额的赔偿。</p> <p>4、本承诺为不可撤销的承诺。</p>
24	交易对方周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃	关于股份锁定的承诺函	<p>1、若本人在本次发行以资产认购而取得的上市公司股份（以下简称“标的股份”）时，自标的股份上市之日起十二个月内不进行转让或上市交易；若对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足十二个月的，自标的股份上市之日起三十六个月内不进行转让或上市交易。</p> <p>2、自本次发行结束之日起，就本人由于跨境通送红股、转增股本等原因基于标的股份而增持的上市公司股份，亦遵守上述约定。</p> <p>3、根据《跨境通宝电子商务股份有限公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃关于上海优壹电子商务有限公司之发行股份及支付现金购买资产协议》及其补充协议，自法定限售期届满之日起，本人因本次发行而获得上市公司股份的将根据满足上述协议的相关约定条件后进行解禁。</p> <p>4、本人关于标的股份的锁定期/限售期的上述承诺与证券监管机构的最新监管意见不相符的，本人将根据监管机构的监管意见进行相应调整。</p>

25	优壹电商及交易对方周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃	关于诚信状况等相关事宜的承诺	<p>1、截至本承诺出具之日，本企业及本企业股东及主要管理人员最近三年内没有发生证券市场失信行为。</p> <p>2、截至本承诺出具之日，本企业股东及主要管理人员最近五年内不存在以下诚信有失的情况，包括但不限于：未履行有关公开承诺而被中国证监会采取行政监管措施或受到证券交易所纪律处分的情况；受到中国证监会行政处罚或者被采取证券市场禁入措施；因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见；因涉违法违规处于调查之中尚无定论；对所任职（包括现任职和曾任职）公司、企业因重大违法违规行为而被处罚负有责任；个人负有数额较大债务到期未清偿；欺诈或其他不诚实行为等情形。</p> <p>3、截至本承诺出具之日，本企业及本企业股东及主要管理人员最近五年内未受过行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚、未涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁（包括正在进行、将要进行或可发生的诉讼、仲裁）。</p> <p>4、本企业及本企业股东及主要管理人员与上市公司不存在关联关系和其他利益安排。</p>
----	------------------------------	----------------	--

(二) 中介机构做出的承诺

序号	承诺人	承诺事项	承诺内容
1	独立财务顾问	证券服务机构及其签字人员对重大资产重组申请文件真实性、准确性和完整性的承诺书	<p>本公司及经办人员已经仔细阅读了跨境通宝电子商务股份有限公司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申请文件，确信该申请文件中由本公司出具的相关报告内容真实、准确、不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担个别或连带的法律责任。</p> <p>本公司承诺：如本次重组申请文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本公司未能勤勉尽责的，将承担连带赔偿责任。</p>
2	律师		<p>本所及经办律师经仔细阅读了跨境通宝电子商务股份有限公司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申请文件，确信该申请文件中由本公司出具的相关报告内容真实、准确、不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担个别或连带的法律责任。</p> <p>本所承诺：如本次重组申请文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本所未能勤勉尽责的，将承担连带赔偿责任。</p>

3	审计机构	<p>本所及经办注册会计师已经仔细阅读了跨境通宝电子商务股份有限公司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申请文件，确信该申请文件中由本所出具的相关报告内容真实、准确、不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担个别或连带的法律责任。</p> <p>本所承诺：如本次重组申请文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本所未能勤勉尽责的，将承担连带赔偿责任。</p>
4	评估机构	<p>本公司及经办注册资产评估师已经仔细阅读了跨境通宝电子商务股份有限公司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申请文件，确信该申请文件中由本公司出具的相关报告内容真实、准确、不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对本公司出具的相关报告内容真实性、准确性和完整性承担个别或连带的法律责任。</p> <p>本公司承诺：如本公司为本次重组出具的相关资产评估报告的内容，本公司未能勤勉尽责的，将承担连带赔偿责任。</p>

(三) 上市公司前次重大资产重组相关承诺及其履行情况，本次交易是否符合相关承诺及信息披露

1、上市公司前次重大资产重组相关承诺及其履行情况

根据上市公司前次重组的文件、最近三年的年度报告及相关公告，上市公司前次重大资产重组的相关承诺及履行情况如下：

承诺类型	承诺相关方	承诺内容	承诺期限	履行情况
业绩承诺及补偿安排	徐佳东、李鹏臻	业绩承诺期为 2014 年度、2015 年度、2016 年度和 2017 年度。徐佳东、李鹏臻承诺环球易购 2014 年度、2015 年度、2016 年度、2017 年度实现的净利润分别不低于人民币 6,500 万元、9,100 万元、12,600 万元、17,000 万元。如未达到上述金额按照协议中具体的盈利预测补偿安排进行补偿。	2014.07.15-2017.12.31	履行中
任职期限承诺	徐佳东、李鹏臻、田少武	<p>(一) 任职要求：徐佳东、李鹏臻、田少武承诺自股权交割日起，至少在环球易购任职 60 个月。在此期间，上市公司不得单方解聘或通过环球易购单方解聘徐佳东、李鹏臻或田少武，也不得通过调整工作岗位或降低薪酬等方式促使徐佳东、李鹏臻或田少武离职。</p> <p>(二) 竞业禁止：徐佳东、李鹏臻、田少武承诺在环球易购任职期限内以及离职后两年内，未经上市公司同意，不得在上市公司、环球易购、上市公司或环球易购的下属公司以外，从事与上市</p>	2014.10.30-长期	履行中

		公司、环球易购相同或类似的业务或通过直接或间接控制的其他经营主体从事该等业务；不得在上市公司、环球易购、上市公司或环球易购的下属公司以外，于其他与上市公司、环球易购有竞争关系的公司任职或领薪；不得以上市公司、环球易购、上市公司或环球易购的下属公司以外的名义与环球易购现有供应商、客户或合作伙伴从事外贸电子商务、内贸电子商务等业务。徐佳东、李鹏臻、田少武违反本项承诺的所得归上市公司所有。		
同业竞争、关联交易、资金占用方面的承诺	杨建新、樊梅花、徐佳东、李鹏臻、田少武、深圳市创新投资集团有限公司、深圳市红土信息创业	一、本人/本公司持有百圆裤业股份或环球易购股权期间，本人/本公司控制的企业将尽量减少并规范与百圆裤业及其子公司、环球易购及其控制的企业之间的关联交易，对于无法避免或有合理原因发生的关联交易，本人/本公司控制的企业将遵循市场原则以公允、合理的市场价格进行，根据有关法律、法规及规范性文件的规定履行关联交易决策程序，依法履行信息披露义务和办理有关报批程序，不损害百圆裤业、环球易购及其他股东的合法权益。 二、本人/本公司如违反前述承诺将承担因此给百圆裤业、环球易购及其控制的企业造成的一切损失。	2014.11.11-长期	履行中
	杨建新、樊梅花、徐佳东、李鹏臻、田少武	一、本人及其近亲属/关联方没有通过本人直接或间接控制的其他经营主体或以本人名义或借用其他自然人名义从事与百圆裤业、环球易购相同或类似的业务，也没有在与百圆裤业或环球易购存在相同或类似业务的其他任何经营实体中投资、任职或担任任何形式的顾问，或有其他任何与百圆裤业或环球易购存在同业竞争的情形； 二、本人保证在本次交易实施完毕日后，除本人持有百圆裤业（包括百圆裤业、环球易购及其下属子公司，下同）股份或在百圆裤业任职外，本人及其近亲属不拥有、管理、控制、投资、从事其他任何与百圆裤业所从事业务相同或相近的任何业务或项目（"竞争业务"），亦不参与拥有、管理、控制、投资与百圆裤业构成竞争的竞争业务，亦不谋求通过与任何第三人合资、合作、联营或采取租赁经营、承包经营、委托管理等方式直接或间接从事与百圆裤业构成竞争的竞争业务； 三、本人承诺，若本人及其近亲属/关联方未来从任何第三方获得的任何商业机会与百圆裤业从事的业务存在实质性竞争或可能存在实质性竞争的，则本人及其近亲属/关联方将立即通知百圆裤业，在征得第三方允诺后，将该商业机会让渡给百圆裤业； 四、若因本人及其近亲属/关联方违反上述承诺而导致百圆裤业权益受到损害的，本人将依法承担相应的赔偿责任。	2014.11.11-长期	履行中

股份限售承诺	徐佳东、李鹏臻、田少武	自新增股份上市之日起 12 个月内, 本人不转让本次发行获得的公司全部新增股份; 自新增股份上市之日起 24 个月内, 本人累计可转让股份数不超过其于本次发行获得的公司全部新增股份的 20%; 自新增股份上市之日起 36 个月内, 本人累计可转让股份数不超过其于本次发行获得的公司全部新增股份的 30%; 自新增股份上市之日起 48 个月内, 本人累计可转让股份数不超过其于本次发行获得的公司全部新增股份的 50%; 自新增股份上市之日起 60 个月内, 本人累计可转让股份数不超过其于本次发行获得的公司全部新增股份的 70%; 自新增股份上市之日起 60 个月后, 本人可转让其剩余的于本次发行获得的公司全部新增股份。	2014.11.11-2019.11.11	履行中
	珠海横琴安赐文化互联叁号股权投资基金企业(有限合伙)、信达澳银基金管理有限公司	自本次新增股份上市之日起 36 个月内, 不会转让或委托他人管理本次发行中认购的股份, 也不会要求百圆裤业收购本公司所持有的百圆裤业本次向本公司非公开发行的股份, 本公司持有的该等新增股份由于百圆裤业分配股票权利、资本公积转增股本等原因而孳息的股份, 亦遵照上述锁定期进行锁定。本公司将依法办理所持股份的锁定手续, 如本公司在上述锁定期届满后转让本次发行中所获百圆裤业新增股份, 将依法履行相关信息披露义务。	2014.11.11-2017.11.11	履行中
	深圳市创新投资集团有限公司、深圳市红土信息创业投资有限公司	自本次新增股份上市之日起 12 个月内, 不会转让或委托他人管理本次发行中认购的股份, 也不会要求百圆裤业收购本公司所持有的百圆裤业本次向本公司非公开发行的股份, 本公司持有的该等新增股份由于百圆裤业分配股票权利、资本公积转增股本等原因而孳息的股份, 亦遵照上述锁定期进行锁定。本公司将依法办理所持股份的锁定手续, 如本公司在上述锁定期届满后转让本次发行中所获百圆裤业新增股份, 将依法履行相关信息披露义务。	2014.11.11-2015.11.11	履行完毕
其他承诺	徐佳东、李鹏臻、田少武、深圳市创新投资集团有限公司、深圳市红土信息创业投资有限公司	本人/本公司承诺: 在本次交易完成后, 保证百圆裤业的独立性符合《重组管理办法》关于"有利于上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制人及其关联人保持独立, 符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定"的要求。在本人/本公司作为百圆裤业股东期间, 将保证百圆裤业、环球易购电子商务有限公司人员独立、资产独立完整、业务独立、财务独立、机构独立。	2014.11.11-长期	履行中

截至本报告书签署日, 上市公司前次重大资产重组的承诺均有效履行, 承诺相关方未发生变更承诺、超期未履行承诺或违反承诺的情形; 上市公司已根据《上

上市公司监管指引第 4 号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》的要求对前次重组相关承诺事项及进展情况进行了信息披露。

2、上市公司前次非公开发行 A 股相关承诺的情况

根据上市公司前次非公开发行 A 股的文件、2016 年年度报告及相关公告，上市公司前次非公开发行 A 股的相关承诺及履行情况如下：

上市公司前次非公开发行 A 股时，上市公司实际控制人杨建新、樊梅花夫妇在公司首次公开发行股票并上市时出具的《避免同业竞争承诺函》仍有效，因此上市公司实际控制人未另行做出了避免同业竞争的承诺。该承诺函有效期为承诺出具日至长期，主要内容为：“（1）在本人作为百圆裤业控股股东期间，本人保证不自营或以合营、合作等方式经营任何与百圆裤业有竞争的业务，本人现有的或将来成立的全资子公司、控股子公司以及其他受本人控制的企业（以下统称“附属企业”）亦不会经营与百圆裤业现从事的业务有竞争的业务。（2）在本人作为百圆裤业控股股东期间，无论任何原因，若本人及附属企业未来经营业务与百圆裤业前述业务存在竞争，本人同意将根据百圆裤业的要求，由百圆裤业在同等条件下优先收购有关业务所涉及的资产或股权，或通过合法途径促使本人的附属企业向百圆裤业转让有关资产或股权，或通过其他公平、合理、合法的途径对本人或附属公司的业务进行调整以避免与百圆裤业存在同业竞争。（3）如违反上述承诺，本人同意承担由此给百圆裤业造成的全部损失。”

上市公司前次非公开发行 A 股时，公司于 2016 年 7 月 15 日发布《关于非公开发行股票募集资金投资项目的说明公告》，承诺不会将募集资金变相用于小额贷款、融资担保、融资租赁、商业保理、典当、互联网金融等具有融资属性的金融业务。

截至本报告书签署日，上市公司前次非公开发行 A 股股票的承诺均有效履行，承诺相关方未发生变更承诺、超期未履行承诺或违反承诺的情形；上市公司已根据《上市公司监管指引第 4 号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收

购人以及上市公司承诺及履行》的要求对前次非公开发行 A 股股票相关承诺事项及进展情况进行了信息披露。

3、上市公司本次交易符合前次承诺及信息披露

上市公司本次交易为发行股份及支付现金购买周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃合计持有的优壹电商 100% 股权并募集配套资金以支付本次交易的现金对价及相关费用。本次交易符合前次承诺及信息披露，分析如下：

(1) 本次交易不违反前次减少关联交易的承诺

1) 本次交易中发行股份及支付现金购买资产的交易对方为周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃。本次交易前，上述交易对方与公司不存在关联关系。本次交易后，若不考虑募集配套资金，上述交易对方持有公司的股份比例均未超过 5%。本次交易发行股份及支付现金购买资产部分不构成关联交易。

本次募集配套资金以询价方式向不超过 10 名（含 10 名）特定对象非公开发行股票，公司及关联方均不参与询价及认购。本次交易中募集配套资金部分亦不构成关联交易。

因此，本次交易不构成关联交易。

2) 本次交易中，杨建新、樊梅花做出了减少关联交易的承诺，加强其前次减少关联交易的承诺。本次交易的交易对方亦做出了减少关联交易的承诺，承诺内容与前次减少关联交易内容不矛盾。

综上，本次交易不构成关联交易，实际控制人加强了其减少关联交易的承诺，同时本次交易增加了做出该类承诺的承诺人，本次交易符合前次减少关联交易的承诺及信息披露。

(2) 本次交易不违反前次避免同业竞争的承诺

1) 本次交易标的公司优壹电商的主营业务为跨境电子商务业务，交易完成后，优壹电商将成为跨境通的全资子公司。

本次交易前，上市公司的实际控制人杨建新、樊梅花夫妇未从事与上市公司及上市公司控制的公司的主营业务构成直接或间接竞争关系的业务或活动。本次交易完成后，上市公司实际控制人仍为杨建新、樊梅花夫妇。杨建新、樊梅花夫妇未拥有或者控制与上市公司主营业务类似的企业或经营性资产，上市公司与实际控制人及其控制的其他企业不存在经营相同或类似业务的情形。

因此，本次交易未使得上市公司实际控制人拥有或控制与上市公司主营业务类似的企业或经营性资产，本次交易中上市公司实际控制人不违反前次避免同业竞争的承诺。

2) 本次交易中，杨建新、樊梅花作出了避免同业竞争的承诺，加强了其前次同类承诺。同时，本次交易的交易对方作出了避免同业竞争的承诺，承诺内容与前次同类承诺内容不矛盾。

因此，本次交易不会导致实际控制人违反前次避免同业竞争的承诺，实际控制人加强了其避免同业竞争的承诺，同时本次交易增加了做出该类承诺的承诺人，本次交易符合前次避免同业竞争的承诺及信息披露。

(3) 本次交易不违反其他前次承诺

前次重大资产重组及非公开发行 A 股股票包含业绩承诺及补偿安排、任职期限、股票限售等其他承诺，但其承诺相对人不属于本次交易的相关方，本次交易不会导致前次承诺的变更或导致其无法履行，本次交易不违反其他前次承诺。

对于前次非公开发行 A 股股票关于将募集资金不变相用于具有融资属性的金融业务的承诺，本次重组的标的公司为从事跨境进口电子商务业务的优壹电商，且募集配套资金的用途为支付本次重组的交易对价及相关费用，本次交易的标的公司及募集资金用途均不涉及融资属性的金融业务，本次交易未违反前次非公开相关承诺的情形。

综上所述，上市公司前次重大资产重组及非公开发行 A 股股票相关承诺已有效、如期履行且相关信息披露符合法律、法规的要求；本次交易是否符合相关承诺及信息披露。

十五、本次交易对中小投资者权益保护的安排

(一) 严格履行上市公司信息披露义务

跨境通及相关信息披露义务人已严格按照《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》、《重组管理办法》及《关于规范上市公司信息披露及相关各方行为的通知》等相关法律、法规及规范性文件的规定，切实履行信息披露义务，公开、公平地在相关信息披露平台对所有投资者披露可能对公司股票交易价格产生较大影响的相关信息以及交易的进程。

(二) 严格执行相关程序

在本次交易过程中，公司严格按照有关规定进行表决和披露。本次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事项在提交董事会讨论时，独立董事发表了独立意见。

(三) 网络投票安排

公司将根据中国证监会《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》等有关规定，为参加股东大会的股东提供便利，就本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金方案的表决提供网络投票平台，股东可以参加现场投票，也可以直接通过网络进行投票表决。

(四) 本次交易不会导致上市公司即期每股收益被摊薄

根据正中珠江出具的《备考审阅报告》计算，本次交易前后，公司每股收益情况如下：

项目	2016年（单位：元/股）	
	交易前（审计数）	交易后（备考数）
基本每股收益（扣非前）	0.29	0.36
稀释每股收益（扣非前）	0.29	0.36
基本每股收益（扣非后）	0.27	0.35
稀释每股收益（扣非后）	0.27	0.35

注：不考虑配套募集资金发行股数。

根据上表得知，上市公司交易后的备考每股收益指标较交易前有一定提高，

公司盈利能力有所增强，不存在交易完成后摊薄上市公司当年每股收益的情况。

(五) 资产定价公允、公平、合理

对于本次交易的资产，上市公司已聘请相关审计、评估机构按照有关规定对其进行审计、评估，确保标的资产的定价公允、公平、合理。公司所聘请的独立财务顾问和律师将对本次交易的实施过程、资产过户事宜和相关后续事项的合规性及风险进行核查，发表明确的意见。

(六) 其他保护投资者权益的措施

为保证本次交易工作公平、公正、合法、高效地展开，公司已聘请境内具有专业资格的独立财务顾问、律师事务所、审计机构和评估机构等中介机构对本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金方案及全过程进行监督并出具专业意见。

十六、独立财务顾问的保荐机构资格

上市公司聘请广发证券担任本次交易的独立财务顾问。广发证券经中国证监会批准依法设立，具有保荐人资格。

重大风险提示

特别提请投资者注意，在作出投资决策之前，务必仔细阅读本报告书的全部内容，并特别关注以下风险。

一、与本次交易相关的风险

(一) 审批风险

本次交易尚需履行的审批程序如下：

1、中国证监会核准本次交易。

上述批准或核准均为本次交易实施的前提条件，经中国证监会上市公司并购重组审核委员会于2017年6月22日召开的2017年第33次并购重组委工作会议审核，公司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事项获得无条件审核通过，截至本报告书签署日，公司尚未收到中国证监会的正式核准文件，最终取得批准与核准的时间存在不确定性，提请广大投资者注意投资风险。

(二) 本次交易可能被暂停、中止或取消的风险

上市公司制定了严格的内幕信息知情人登记管理制度，上市公司与交易对方在协商确定本次交易的过程中，尽可能缩小内幕信息知情人员的范围，减少内幕信息的传播。尽管在本次交易过程中上市公司已经按照相关规定采取了严格的保密措施，尽可能缩小内幕信息知情人员的范围，减少内幕信息的传播，但无法排除上市公司股价异常波动或异常交易涉嫌内幕交易致使本次交易被暂停、中止或取消的风险。

(三) 配套融资未能实施或融资金额低于预期的风险

本次交易拟向不超过10名（含10名）特定投资者发行股份募集配套资金，募集资金总额不超过65,950.00万元，募集资金主要用于支付本次交易的现金对价和支付本次交易相关的费用。受股票市场波动及投资者预期的影响，募集配套

资金能否顺利实施存在不确定性。如果配套融资未能实施或融资金额低于预期，则上市公司将自筹资金满足前述资金需求。若通过银行贷款筹集所需资金，上市公司则需额外为此支付财务费用，上市公司的经营业绩或财务状况或会受到不利影响。

(四) 标的公司承诺业绩无法达成的风险

根据上市公司与交易对方签署的附条件生效的《资产购买协议》和《资产购买协议之补充协议》，交易对方周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃承诺优壹电商在 2017-2019 年实现的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（根据《资产购买协议》中约定，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%）分别不低于 13,400.00 万元、16,700.00 万元及 20,800.00 万元。上述业绩承诺系标的公司管理层基于对所属行业的理解、自身的业务经营状况以及核心竞争优势作出的综合判断。然而，标的公司未来在实际经营中会面临诸多风险，该承诺业绩最终能否达成存在不确定性。本次交易存在标的公司承诺业绩无法达成的风险。

(五) 本次交易后的收购整合风险

本次交易完成后，优壹电商将成为上市公司的全资子公司，上市公司将继续保持标的公司日常经营独立性，在保持标的公司独立运营、不对标的公司现有的组织架构、人员进行重大调整的基础上与标的公司实现优势互补。

本次交易完成后，上市公司与标的公司仍需在企业文化、人员管理、电商业务管理等方面进一步整合以发挥本次交易的协同效应。虽然上市公司之前在收购中已经积累了一定的并购整合经验，但本次交易完成后，上市公司能否对标的公司实施有效整合，以及本次交易能否充分发挥协同效应，均存在不确定性，进而可能影响本次收购的最终效果。

(六) 商誉减值风险

本次交易完成后，在上市公司合并资产负债表中将因本次交易形成较大金额

的商誉。根据《企业会计准则》规定，商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。如果标的公司未来经营状况恶化，则存在商誉减值的风险，从而对上市公司当期损益造成不利影响。本次交易完成后，上市公司将利用自身和标的公司在品牌、渠道、管理、经营等方面的互补性进行资源整合，力争通过发挥协同效应，保持并提高标的公司的竞争力，以便尽可能降低商誉减值风险。

(七) 本次交易后，上市公司每股收益和净资产收益率被摊薄的风险

若不考虑公司于定价基准日至发行日期间实施派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的影响，本次交易上市公司拟向交易对方合计发行 73,038,290 股购买资产；同时拟非公开发行股票募集配套资金不超过 65,950.00 万元。由于收购整合、标的资产承诺业绩实现以及协同效应等需要一定的时间周期，且存在延期或无法实现的不确定性，若本次重组完成当年，公司及标的公司的合并净利润增长速度小于净资产、股本的增长速度，则公司存在因股本、净资产规模增大而引发的短期内每股收益、净资产收益率被摊薄的风险。

二、标的公司经营风险

(一) 本次交易完成后标的公司的整合及管理风险

本次交易完成后，公司的业务规模将大幅增长，尽管公司已建立了规范的管理体系，经营状况良好，但随着公司规模扩大，公司经营决策和风险控制难度将增加，组织架构和管理体系需要向更有效率的方向发展。此外，根据公司经营计划，未来标的公司仍将保持其经营实体存续，为发挥本次交易的协同效应，上市公司与标的公司仍需在企业文化、团队管理、业务资源等方面进一步整合。本次交易完成后的整合能否顺利实施以及整合效果能否达到并购预期存在一定的不确定性，公司的持续经营和盈利能力将受到一定影响。

随着优壹电商业务的不断拓展和规模扩张，在管理模式、人才储备及市场开拓等方面将面临更大的挑战。如果标的公司的管理水平和人才储备不能适应规模迅速扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着规模的扩大而及时调整和完善，将难以保证标的公司安全和高效地运营，进而削弱标的公司的市场竞争力。

(二) 标的公司受宏观经济波动冲击的风险

优壹电商主要从事知名品牌产品的跨境进口销售业务，所销售的品牌产品较一般必需消费品而言价格弹性较大，受宏观经济影响较大。若未来国际经济形势发生重大变化，如经济增长放缓或停滞，优壹电商的整体盈利能力将受到一定的影响。

(三) 标的公司的人才流失的风险

电商业务的成功运营很大程度上取决于核心团队成員，优壹电商长期培养的专业化运营团队、技术团队、营销团队等是标的公司竞争优势的核心。本次交易前，优壹电商拥有稳定高效的人才队伍，核心管理人员具有多年行业经验。优壹电商核心管理团队及核心员工能否保持稳定是标的公司未来预计的经营成果能否顺利实现的重要因素之一。

尽管跨境通采取了约定最低服务期限、竞业禁止期限的措施来确保优壹电商的核心管理人员的稳定性，但本次交易完成后若优壹电商在管理制度及企业文化等方面未能与上市公司有效融合，有可能会出現人才流失的风险。

(四) 标的公司境外经营风险

为满足标的公司境外经营需要，优壹电商在香港设立了香港优妮酷和香港优怡等下属企业。标的公司已就境外设立子公司行为分别履行了相关审批程序，境外投资符合中国相关法律法规的规定。虽然标的公司境外投资、经营行为符合中国（大陆）相关法律法规要求，亦不存在违反子公司注册地法律法规的情形；但外国的政治环境、人文环境、法律环境、商业环境均与中国（大陆）存在较大差异，标的公司可能在经营过程中因对境外子公司所在地政策制度、法律法规、文化传统、价值观等不熟悉而对境外经营造成不利影响。

(五) 标的公司不能持续取得品牌商业代理授权的风险

本次交易完成后，优壹电商成为上市公司的全资子公司。作为国内领先的全球优品专供与电商贸易综合服务商，截至本报告书签署日，优壹电商已取得包括纽迪希亚、多美滋、Arla、丝塔芙、雀巢等多个国际知名品牌产品的电商平台经

营权、区域线下经销权等商业代理授权。优壹电商通过多销售渠道的结合满足品牌方的全方位销售、供应链管理需求，巩固了优壹电商与主要品牌方之间长期友好互利的战略伙伴关系，与主要品牌商如纽迪希亚(上海)签订了为期三年的《经销协议》，但若优壹电商不能在未来持续取得上述品牌的电商平台经销权、区域线下经销权等商业代理授权，将对优壹电商的主营业务收入带来不利影响，进而影响优壹电商的经营业绩。

(七) 标的公司对达能集团存在重大依赖的风险

优壹电商的销售产品类目中主要为婴幼儿类奶粉，报告期内主要向达能集团采购其旗下纽迪希亚品牌的诺优能、爱他美等系列品牌商品，采购集中度较高，主要原因如下：一是受婴幼儿奶粉的供应市场分布情况决定，达能集团旗下的诺优能、爱他美等系列产品在全球婴幼儿奶粉类产品市场占有率较高，享有较高美誉度，优壹电商作为致力于向国内中高端消费者专供全球精品的服务提供商，选择达能集团作为婴幼儿奶粉的主要供应商具有一定的必然性；二是优壹电商与达能集团已保持了超过5年的合作关系，时间较长，并通过与达能集团旗下子公司签订商业合作协议，约定优壹电商在获得达能集团旗下特定早期婴幼儿营养品经销权之前提下，不得从事与达能品牌产品直接相竞争的公司所生产的其他早期婴幼儿营养品，优壹电商在婴幼儿奶粉方面的采购选择上存在一定的局限性。

报告期内，优壹电商重点与达能集团展开战略合作，获得了业绩的显著增长。2016年度，在不断拓展精选优品品牌、品类的战略指导下，优壹电商与多家全球知名品牌商如雀巢公司、高德美公司、辉瑞公司等确立了合作关系，为优壹电商未来的全球优品战略奠定良好基础，但短时间内，公司对达能集团的依赖亦将客观存在。虽然优壹电商已与达能集团之子公司纽迪希亚(上海)就2017年至2019年的供销合作关系签定了《经销协议》，预计合作关系稳定，但如果未来优壹电商不能与达能集团就持续合作达成一致，将对优壹电商的生产经营造成较大不利影响。

(八) 标的公司受母婴产品市场波动的风险

优壹电商系致力于向国内中高端家庭消费群体专供全球优品的公司，并通过

线上直销、线上分销、线下分销等多渠道销售模式完成产品销售。由于报告期内，优壹电商的销售产品主要集中在母婴类产品，优壹电商未来的实际经营与发展状况与国内母婴市场的整体需求和发展密不可分。

近几年来，伴随国民收入的持续提升、大量中产阶级家庭的崛起和消费进一步升级，国内母婴行业市场需求保持较高的增长态势，由于其产品的高安全性要求，消费者更偏向于购买具有较高知名度、高品质的国际品牌产品；此外，受国内母婴产品的历史安全问题影响，国外的优质母婴类产品亦越来越受到国内消费者的青睐。然而国内母婴市场的需求变动影响因素较多，如生育观念、经济周期、行业竞争或市场消费偏好出现变化等，受其影响，母婴市场需求也会出现一定的波动，如果未来国内母婴市场需求增长趋势放缓，或优壹电商不能及时应对市场的变化，则可能对优壹电商的短期经营业绩产生不利影响。

（九）标的公司所处行业的周期性波动的风险

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、保健品等主要产品在电商市场受促销活动影响较大；天猫“双十一”、“双十二”、京东“618”等大规模促销活动已明显影响到消费者的消费习惯，电商行业呈现出一定的周期性特征。如果优壹电商未能针对行业周期性特征做出合理应对或未能有效把握促销活动带来的销售机会，则可能面临销售下滑的风险，进而影响公司的经营业绩。

目录

公司声明	2
交易对方的声明与承诺.....	3
修订说明	4
重大事项提示	4
一、关于本次交易方案重大调整的提示.....	5
二、关于调整本次交易定价基准日的提示.....	6
三、本次交易方案概述	7
四、本次交易涉及的股票发行价格及发行数量.....	9
五、股份锁定安排	14
六、业绩承诺及对价调整安排.....	16
七、现金对价支付安排	23
八、本次交易不构成关联交易.....	23
九、本次交易构成重大资产重组.....	24
十、本次交易不构成借壳上市.....	26
十一、本次交易标的资产估值情况.....	27
十二、本次交易对上市公司的影响.....	27
十三、本次交易已履行和尚需履行的决策程序及审批程序.....	29
十四、本次交易相关方作出的重要承诺.....	31
十五、本次交易对中小投资者权益保护的安排.....	49
十六、独立财务顾问的保荐机构资格.....	50
重大风险提示	51
一、与本次交易相关的风险.....	51
二、标的公司经营风险	53
目录	57
释义	61
一、一般术语	61
二、专业术语	65
第一章 交易概述	68
一、本次交易的背景	68
二、本次交易的目的	75
三、本次交易的决策过程	78
四、本次交易具体方案	80
五、本次交易对上市公司的影响.....	95
六、本次交易不构成关联交易.....	96
七、本次交易构成重大资产重组.....	97
八、本次交易不构成借壳上市.....	99
第二章 上市公司基本情况.....	100
一、公司基本情况	100
二、公司的历史沿革	100
三、实际控制人概况	111
四、公司最近三年控制权变动情况.....	112

五、主营业务具体情况	112
六、主要财务数据及指标	113
七、最近三年重大资产重组情况.....	113
八、上市公司及其现任董事、高级管理人员被司法机关、证监会调查以及最近三年所受行政处罚或刑事处罚情况的说明.....	114
九、上市公司及其董事、监事、高级管理人员诚信情况的说明	114
第三章 交易对方基本情况.....	115
一、本次交易对方总体情况.....	115
二、本次交易对方详细情况.....	115
三、交易对方向上市公司推荐的董事、监事及高级管理人员情况	120
四、交易对方已经合法拥有标的资产的完整权利以及不存在限制或者禁止转让的情形.....	120
五、交易对方及相关中介机构关于本次资产重组未泄露本次交易内幕信息以及未利用本次交易信息进行内幕交易的说明.....	121
六、交易对方与上市公司之间是否具有关联关系的说明	121
七、交易对方及其主要管理人员最近五年内行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁情况	122
八、交易对方及其主要管理人员最近五年的诚信情况.....	122
九、交易对方控制或担任董事、高管的企业与交易完成后的上市公司是否存在竞争性业务，交易对方是否存在违反竞业禁止的情形.....	122
十、交易对方之间是否存在一致行动关系或关联关系.....	123
第四章 交易标的基本情况.....	125
一、优壹电商基本情况	125
二、优壹电商的历史沿革	125
三、优壹电商的股权结构情况.....	142
四、优壹电商出资及合法存续情况.....	143
五、优壹电商的主要控股和参股公司情况.....	143
六、优壹电商组织架构	152
七、优壹电商的主营业务情况.....	153
八、优壹电商最近两年主要财务数据及财务指标.....	212
九、优壹电商主要资产、主要负债以及主要担保情况.....	213
十、优壹电商主要经营资质证书.....	217
十一、优壹电商最近三年与交易、增资或改制相关的评估情况.....	220
十二、业绩承诺金额较报告期内实现净利润增长较大的原因及合理性，以及业绩承诺金额的可实现性	221
十三、优壹电商其他情况说明.....	228
十四、优壹电商重大会计政策及相关会计处理.....	239
十五、中介机构对优壹电商销售收入的核查.....	252
第五章 发行股份情况.....	265
一、发行股份方案概述	265
二、本次发行的具体方案	265
三、发行股份购买资产的价格、定价原则及合理性分析.....	265
四、募集配套资金情况	266
五、本次发行前后上市公司股本结构变化.....	281
六、本次发行前后上市公司主要财务数据情况.....	281

第六章 交易标的评估情况	282
一、本次交易评估的基本情况.....	282
二、本次评估的假设	288
三、评估方法的选择及其合理性分析.....	289
四、资产基础法评估结果、估值参数选取及依据.....	290
五、收益法评估结果、估值参数选取及依据.....	296
六、董事会对定价的公允性分析.....	315
第七章 本次交易合同的主要内容	340
一、本次交易的基本情况	340
二、本次交易的合同主体及签订时间.....	340
三、标的资产交易价格及定价依据.....	340
四、交易对价的支付方式	341
五、发行股份购买资产的发行价格与调价机制.....	341
六、现金对价的支付进度及来源.....	343
七、标的资产和发行股份的交割.....	344
八、业绩承诺、补偿安排和对价调整.....	344
九、发行股份的锁定安排	348
十、滚存未分配利润的安排.....	350
十一、过渡期间损益归属	350
十二、本次交易完成后的治理结构、核心团队任职期限安排及竞业禁止	350
十三、合同的生效条件和生效时间.....	354
十四、违约责任	354
第八章 本次交易的合规性分析	356
一、本次交易符合《重组管理办法》第十一条的规定.....	356
二、本次交易符合《重组管理办法》第四十三条的要求.....	361
三、本次交易不适用《重组管理办法》第十三条的说明.....	363
四、本次交易符合《重组管理办法》第四十四条及其适用意见要求的说明	363
五、不存在《发行管理办法》第三十九条规定的不得非公开发行股票的情形	363
六、本次交易证券服务机构为本次交易出具的结论性意见.....	364
第九章 管理层讨论与分析	365
一、本次交易前上市公司财务状况与经营成果分析.....	365
二、标的公司行业特点和经营情况的讨论与分析.....	373
三、本次交易对上市公司持续经营能力、未来发展前景、当期每股收益等财务指标和非财务指标影响的分析	436
第十章 财务会计信息	457
一、标的公司最近两年简要财务报表.....	457
二、上市公司备考合并财务报告.....	459
第十一章 同业竞争和关联交易	461
一、报告期内交易标的关联交易情况.....	461
二、本次交易完成后，上市公司与实际控制人及其关联企业之间同业竞争的情况	464
三、本次交易完成后，上市公司与交易对方的同业竞争情况.....	465
四、本次交易完成后，上市公司与实际控制人及其关联企业之间关联交易的情况	466
五、本次交易完成后，上市公司与交易对方的关联交易情况.....	467
第十二章 风险因素	468

一、与本次交易相关的风险.....	468
二、标的公司经营风险	470
第十三章 其他重要事项.....	474
一、本次交易完成后，上市公司是否存在资金、资产被实际控制人或其他关联人占用的情形；上市公司是否存在为实际控制人或其他关联人提供担保的情形	474
二、上市公司负债结构是否合理，是否存在因本次交易大量增加负债（包括或有负债）的情况	474
三、上市公司在最近十二个月内曾发生的资产交易.....	474
四、本次交易对上市公司治理机制的影响.....	497
五、上市公司的利润分配政策、现金分红规划及相关说明.....	501
六、本次交易涉及的相关主体买卖上市公司股票的自查情况.....	505
七、本公司股票连续停牌前价格波动的说明.....	513
八、本次交易相关主体不存在依据《关于加强上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管的暂行规定》第十三条不得参与任何上市公司重大资产重组的情形	514
九、保护投资者合法权益的相关安排.....	515
十、本次交易的结论性意见.....	517
第十四章 声明与承诺.....	522
一、上市公司及全体董事、监事、高级管理人员声明.....	522
二、独立财务顾问声明	524
三、法律顾问声明	525
四、审计机构声明	526
五、评估机构声明	527
第十五章 备查文件	528
一、备查文件目录	528
二、备查地点	529
三、查阅时间	529
四、查阅网址	530

释义

一、一般术语

本公司、公司、上市公司、跨境通	指	跨境通宝电子商务股份有限公司
百圆裤业	指	山西百圆裤业连锁经营股份有限公司，为公司曾用名
百缘有限	指	山西百缘物流配送有限公司，为公司前身
环球易购	指	深圳市环球易购电子商务有限公司
山西百圆	指	山西百圆裤业有限公司
深创投	指	深圳市创新投资集团有限公司
红土创投	指	深圳市红土信息创业投资有限公司
睿景公司	指	山西睿景企业管理服务有限公司，后迁址并更名为新余睿景企业管理服务有限公司
明昌公司	指	山西明昌企业管理咨询有限公司，后迁址并更名为新余明昌企业管理服务有限公司
恒慧公司	指	山西恒慧商务服务有限公司，后迁址并更名为新余高新区恒慧商务服务有限公司
诺邦公司	指	山西诺邦商务服务有限公司，后迁址并更名为新余诺邦商务服务有限公司
盛饰科贸	指	山西盛饰科贸集团有限公司
百园物业	指	山西百园物业管理有限公司
优壹电商	指	上海优壹电子商务有限公司
优聘供应链	指	上海优聘供应链管理有限公司
宁波优壹	指	宁波优壹宝贝电子商务有限公司
优振供应链	指	上海优振供应链管理有限公司
香港优怡	指	优怡环球商品有限公司（Uefamily Overseas Co., Limited）
香港优妮酷	指	优妮酷环球商品有限公司（Unique Foods And Family Overseas Co., Limited）
优壹电商浦东分公司	指	上海优壹电子商务有限公司浦东分公司
伙壹广告	指	上海伙壹广告有限公司
傲特科技	指	上海傲特科技有限公司
运德工贸	指	上海运德工贸有限公司
保正物流	指	上海保正国际物流股份有限公司
百伦科技	指	广州百伦供应链科技有限公司

百伦投资	指	余江县百伦投资中心（有限合伙）
云锋投资	指	上海云锋股权投资中心（有限合伙）
前海帕拓逊	指	深圳前海帕拓逊网络技术有限公司
跨境翼	指	深圳市跨境翼电子商务股份有限公司
通拓科技	指	深圳市通拓科技有限公司
安赐互联	指	珠海横琴安赐文化互联网股权投资基金企业（有限合伙）
银穗资产	指	广州市银穗资产管理企业（有限合伙）
智盛创投	指	余江县智盛创业投资中心（有限合伙）
安赐创投	指	珠海安赐创业股权投资基金管理企业（有限合伙）
帕拓投资	指	深圳帕拓投资管理企业（有限合伙）
韦拓投资	指	樟树市韦拓投资管理中心（有限合伙）
永拓投资	指	樟树市永拓投资管理中心（有限合伙）
千意罗莱	指	深圳千意罗莱投资基金企业（有限合伙）
栖凤梧桐	指	深圳市前海栖凤梧桐投资企业（有限合伙）
千意梧桐	指	珠海千意梧桐合投投资基金企业（有限合伙）
纵联成长一号	指	深圳纵联成长一号投资合伙企业（有限合伙）
冠福股份	指	冠福控股股份有限公司（002102.SZ）
塑米信息	指	上海塑米信息科技有限公司
好想你	指	好想你枣业股份有限公司（002582.SZ）
郝姆斯	指	杭州郝姆斯食品有限公司
青岛金王	指	青岛金王应用化学股份有限公司（002094.SZ）
杭州悠可	指	杭州悠可化妆品有限公司
新华都	指	新华都购物广场股份有限公司（002264.SZ）
久爱致和	指	久爱致和（北京）科技有限公司
久爱天津	指	久爱（天津）科技发展有限公司
泸州致和	指	泸州聚酒致和电子商务有限公司
南极电商	指	南极电商股份有限公司
新民科技	指	江苏新民纺织科技股份有限公司（002127.SZ），现已改名为南极电商股份有限公司
宝尊电商	指	上海宝尊电子商务有限公司
丽人丽妆	指	上海丽人丽妆化妆品有限公司
若羽臣	指	广州若羽臣科技股份有限公司
网创科技	指	杭州壹网壹创科技股份有限公司
纽迪希亚（上海）	指	纽迪希亚生命早期营养品管理（上海）有限公司
香港纽迪希亚	指	Danone Nutricia Online Distribution Hong Kong Limited

多美滋食品	指	多美滋婴幼儿食品有限公司
雅士利乳业	指	雅士利乳业（马鞍山）销售有限公司
雅慧电商	指	雅慧电子商务有限公司
孩子王	指	孩子王儿童用品（中国）有限公司
京东世纪	指	北京京东世纪信息技术有限公司
京东国际	指	JD.COM International Limited
唯品会	指	Vipshop International Holdings Limited
苏宁云商	指	苏宁云商集团股份有限公司
《资产评估报告》	指	中联评估出具的《跨境通宝电子商务股份有限公司拟购买上海优壹电子商务有限公司股权项目资产评估报告》（中联评报字[2017]第465号）
《审计报告》	指	正中珠江出具的《上海优壹电子商务有限公司2015年、2016年专项审计报告》（广会专字[2017]G16041390023号）
《备考审阅报告》	指	正中珠江出具《跨境通宝电子商务股份有限公司2015年度、2016年度备考审阅报告》（广会专字[2017]G16041390045号）
标的公司	指	上海优壹电子商务有限公司
交易对方	指	周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃
优壹电商之盈利承诺人、优壹电商之认购方	指	周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃
交易标的、标的资产、标的股权	指	交易对方持有的优壹电商100.00%股权
本次交易	指	上市公司发行股份及支付现金购买交易对方持有的优壹电商100.00%股权并募集配套资金
报告书、本报告书	指	跨境通宝电子商务股份有限公司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报告书
预案		跨境通宝电子商务股份有限公司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
《资产购买协议》	指	跨境通宝电子商务股份有限公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃关于上海优壹电子商务有限公司之发行股份及支付现金购买资产协议
《资产购买协议之补充协议》	指	跨境通宝电子商务股份有限公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃关于上海优壹电子商务有限公司之发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议
《资产购买协议之补充协议（二）》	指	跨境通宝电子商务股份有限公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃关于上海优壹电子商务有限公司之发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（二）

审计基准日、评估基准日	指	跨境通与交易对方协商确定的本次交易的审计、评估基准日，即 2016 年 12 月 31 日
定价基准日	指	跨境通审议本次交易事宜的第三届董事会第二十五次会议决议公告日
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法（2013 年修订）》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法（2014 年修订）》
《准则第 26 号》	指	《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组（2014 年修订）》
《重组管理办法》、重组办法	指	《上市公司重大资产重组管理办法（2016 年修订）》
《发行管理办法》	指	《上市公司证券发行管理办法》
《证券投资基金法》	指	《中华人民共和国证券投资基金法》
《常见问题与解答修订汇编》		《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》
重组规定	指	关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定
上市规则、股票上市规则	指	深圳证券交易所股票上市规则
关于规范信息披露的通知	指	关于规范上市公司信息披露及相关各方行为的通知（证监公司字[2007]128 号）
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
中国商务部、商务部	指	中华人民共和国商务部
工商局	指	工商行政管理局
深交所	指	深圳证券交易所
登记结算公司	指	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
公司章程	指	跨境通宝电子商务股份有限公司章程
交割日	指	本次交易对方将标的资产过户至上市公司名下之日
独立财务顾问、广发证券	指	广发证券股份有限公司
律师、国浩律所	指	国浩律师（北京）事务所
审计机构、正中珠江	指	广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）
中喜会计师	指	中喜会计师事务所（特殊普通合伙）
评估机构、中联评估	指	中联资产评估集团有限公司
报告期	指	2015 年度、2016 年度
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元
中国	指	中华人民共和国

艾瑞咨询	指	一家专注于网络媒体、电子商务、网络游戏、无线增值等新经济领域，深入研究和了解消费者行为，并为网络行业及传统行业客户提供数据产品服务和研究咨询服务的专业机构
易观智库	指	中国领先的互联网大数据分析公司，以海量数字用户数据及专业大数据算法模型为分析师服务
中国电子商务研究中心	指	中国电子商务研究中心是一个致力于电子商务研究的开放性研究平台和网络

二、专业术语

B2C	指	Business to Customer ，指进行电子商务交易的供需双方为企业对个人，通过使用网络技术或各种商务网络平台完成商务交易的过程
B2B	指	Business to Business ，指进行电子商务交易的供需双方都是商家（或企业、公司），通过使用网络技术或各种商务网络平台完成商务交易的过程
BBC、B2B2C	指	Business to Business to Customer ，是一种电子商务类型的网络购物商业模式，第一个“B”指广义供应商，第二个“B”则为联系供应商与终端客户的电子商务网络平台
O2O	指	Online to Offline （线上到线下），是指将线下的商务机会与互联网结合，让互联网成为线下交易的前台。只要产业链中既可涉及到线上，又可涉及到线下，就可通称为 O2O
SKU	指	Stock Keeping Unit （库存量单位），现在已经被引申为产品统一编号的简称，每种产品均对应有唯一的 SKU 号
3C 电子产品	指	计算机、通讯和消费电子产品三类电子产品的简称
eBay	指	目前是全球最大的网络交易平台之一，为个人客户和企业客户提供国际化的网络交易平台，纳斯达克挂牌企业
Amazon	指	亚马逊公司，是美国最大的一家网络电子商务公司，纳斯达克挂牌企业
速卖通	指	阿里巴巴旗下唯一面向全球市场打造的在线交易平台
Wish	指	主要面向欧美市场的移动端跨境电商平台
跨境电商	指	是指分属不同关境的交易主体，通过电子商务平台达成交易、进行支付结算，并通过跨境物流送达商品、完成交易的一种国际商业活动
跨境出口电商	指	跨境出口电子商务，指通过互联网技术将国内商品销售到国外的一种贸易模式
跨境进口电商	指	跨境进口电子商务，指通过互联网技术将国外商品销往国内的一种贸易模式

垂直类电商	指	是指在某一个行业或细分市场深化运营的电子商务模式。垂直类电商包括产品属性的垂直，如某一个品类的细分；同时也可从商品的延伸属性进行垂直，反映客户的价值取向
OIB	指	Official Imported Brands 的缩写，指官方进口品牌，是向国际品牌商在中国境内设立公司或其在中国境内代理商采购境外生产、符合中国法律法规、质量标准的商品的模式
CBE	指	Cross Border E-commerce 的缩写，指跨境电子商务进口，是直接从境外采购当地生产、符合当地法律法规、质量标准的商品的模式
买断式运营	指	买断式运营是指经销商以现金或账款等方式向制造商买断产品后，经销商可自主选择产品定位、营销策略及销售渠道的经营模式
达能集团	指	Danone S.A.，知名跨国食品公司，着重于在健康食品的四个领域开展业务：鲜乳制品、饮用水和饮料、生命早期营养品和医学营养品。旗下拥有碧悠、诺优能、爱他美、牛栏、纽迪希亚、脉动、依云、富维克、Aqua、Bonafont 等众多知名品牌产品
雀巢公司	指	Nestlé S.A.，1867 年于瑞士成立的雀巢集团，为世界上最大的食品制造商之一。旗下品牌包括雀巢咖啡、雀巢健康饮水专家、惠氏营养品、太太乐、美极、徐福记、Nespresso 等众多知名品牌产品
蒙牛集团	指	内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司，中国领先乳制品供应商，专注于研发生产适合国人的乳制品，旗下拥有特仑苏、纯甄、优益 C、未来星、冠益乳、酸酸乳等品牌产品
强生集团	指	Johnson & Johnson，为知名医疗卫生保健品及消费者护理产品公司，旗下拥有强生婴儿、露得清、可伶可俐、娇爽、邦迪、达克宁、泰诺等众多知名品牌
辉瑞公司	指	Pfizer Inc.，是目前全球最大的以研发为基础的生物制药公司，产品覆盖了包括化学药物、生物制剂、疫苗、健康药物等治疗及健康领域，旗下拥有善存、钙尔奇、惠菲系列品牌产品
高德美公司	指	Galderma S.A，世界知名皮肤科药物研究生产厂商
纽迪希亚	指	Nutricia，是达能集团旗下专业生产婴幼儿配方奶粉的企业，欧洲领先的婴幼儿营养品牌
诺优能	指	Nutrilon，达能集团旗下知名婴幼儿食品品牌，系纽迪希亚子品牌
爱他美	指	Aptamil，达能集团旗下知名婴幼儿食品品牌，系纽迪希亚子品牌

多美滋	指	Dumex, 国际知名婴幼儿食品品牌
Arla	指	爱氏晨曦, 国际知名乳制品品牌
丝塔芙	指	高德美公司旗下知名护肤品牌
孩子王	指	孩子王儿童用品股份有限公司旗下知名孕婴童用品零售品牌连锁店
爱婴岛	指	广东爱婴岛儿童百货股份有限公司旗下知名孕婴童用品零售品牌连锁店
TESCO	指	全球领先的连锁零售超市, 在中国名称为“乐购”超市
沃尔玛	指	Wal-Mart Stores, Inc.旗下大型综合连锁零售超市
Sam's Club	指	山姆会员店, Wal-Mart Stores, Inc.旗下连锁零售超市
世纪联华	指	联华超市股份有限公司旗下知名零售连锁超市
苏宁易购	指	苏宁云商集团股份有限公司旗下线上购物平台
京东	指	北京京东叁佰陆拾度电子商务有限公司旗下线上购物平台
天猫/天猫商城	指	即淘宝商城、Tmall, 阿里巴巴集团控股有限公司旗下的知名线上综合购物平台
天猫国际	指	阿里巴巴集团控股有限公司旗下具有海外零售资质, 专注海外原装进口商品的线上购物平台
唯品会	指	广州唯品会信息科技有限公司旗下品牌折扣商品线上购物平台
聚美优品	指	北京创锐文化传媒有限公司旗下化妆品限时特卖线上购物平台
复购率	指	即重复购买率, 一定时间期限内, 重复购买特定产品或者服务的消费者人数占购买该产品或服务的总人数的比率
渗透率	指	渗透率, 即市场渗透率或产品普及率, 指一定时间期限内, 在某一特定区域中消费过某类产品/某类品牌的人数占该区域内潜在目标消费群体人数的比例
客单价	指	在一定时间期限内每名消费者平均购买商品金额
标品	指	即拥有统一规范化的衡量标准及产品型号规格的标准化商品

本报告中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如有差异, 这些差异是由于四舍五入造成的。

第一章 交易概述

一、本次交易的背景

(一) 公司相继踏准跨境出口及跨境进口消费浪潮，成功搭建跨境双向覆盖的立体零售生态圈雏形

阿里巴巴、携程网、当当网等一批电子商务网站于 1999 年相继创立正式拉开了中国电商产业波澜壮阔的序幕，B2C、B2B2C 等多种业务模式的兴起促使电商成为不可或缺的新交易渠道。伴随国家跨境电商利好政策的先后出台、互联网技术浪潮催生全球数字消费者的迅速崛起以及电商配套产业的逐渐完善，电商产业迅速与外贸零售产业深度整合，并掀起燎原的跨境电商消费浪潮。以跨境出口电商先行的跨境电商产业蓬勃发展带来跨境进口电商、全球物流快递、品牌代运营、数字体验服务等产业增长亮点，跨境电商产业重塑着全球零售业态。

公司抓住跨境出口电商消费浪潮自建多维立体垂直电商平台体系将产品直销全球 200 多个国家和地区，手执跨境出口电商产业牛耳稳居龙头地位。公司自 2015 年起搭建进口团队运营进口电商平台“五洲会”，与多个国际知名品牌建立合作，依托已有海外仓等供应链资源，从全球正规渠道直接采购和销售母婴用品、美妆个护、进口食品等品类。

公司自线下服装零售起步，审慎研判零售业态变化趋势，相继踏准跨境出口及跨境进口产业浪潮，积累了以下资源禀赋：



1、在需求洞察环节：持续服务数字消费者需求的过程中形成具备强大变现潜力的消费数据，为上市公司勾勒全球数字消费者图谱奠定了基础；

2、在产品挖掘环节：将消费者个性功能需求及社群精神内涵传递到生产设计环节；瞄准数字社群推进“品类品牌化”产品策略，打造契合社群文化内涵的品牌矩阵。公司通过控股前海帕拓逊及参股百伦科技将多个品类品牌收入囊中，不断深化“品类品牌化”策略；

3、在供应链服务环节：自建海外仓覆盖主流海淘国家，通过仓储、物流等供应链基础资源的搭建显著提高了消费需求的响应速度，为规模化扩张做好准备；

4、在销售渠道环节：上市公司构建了“进口+出口”跨境双向的销售架构，并辅以“平台+自营”多渠道覆盖模式旨在提高与数字消费者的接触面并服务其多方面产品消费需求——在出口领域，自建 Sammydress、Gearbest 等知名专业品类垂直电商平台，在 Amazon、eBay、速卖通等大流量第三方综合门户类电商平台上开设旗舰店。在进口领域，公司依托“五洲会”自营平台相继推出 PC 网站、移动端 App，并于 2015 年末构建 O2O 体验店，实现线上线下多渠道体验。

上述资源禀赋贯穿跨境电商产业链，可持续产生良性循环动能。至此，上市公司成功搭建了跨境进出口双向覆盖的立体零售生态圈雏形。

(二) 秉承“惠通全球”的经营理念，推进“品类品牌化”产品策略及“个性化体验”服务策略，公司拟打造紧贴全球个性化、社群化数字消费趋势的跨境双向多渠道零售新业态

随着互联网红利充分释放、移动互联网增速放缓，线上流量获取成本攀升，过度依赖消费红利的粗放式增长模式已无法适应行业生态环境。同时，电子商务多年的蓬勃发展已在全球范围广泛培养起线上消费习惯，全球数字消费者的线上消费决策不再仅仅停留在对产品价格层面，正呈现出全新的消费面貌：

1、个性彰显表达诉求尚未释放，掀开以体验为核心的零售新篇章

过去，由于消费者数据无法准确获取或获取后无法实现有效的数据分析，传统线下零售无差异化地向消费者展示及售卖商品，跨境电商大部分参与者因享受着跨境产品稀缺性、政策支持等因素带来的红利亦忽视了数字消费者的个性化需求。互联网普及带来的信息传送便捷赋予了数字消费者个人展示的舞台及诉求表达的机会。而云存储计算、大数据分析、人工智能等技术的蓬勃发展则历史性地为大规模数据存储、分析及勾勒个体消费图谱提供了可能，以体验为核心的颠覆式零售业态发展篇章即将被掀开。

2、信息爆炸时代孕育数字社群，引领以社群为导向的品类品牌化浪潮

便捷的网络信息传送使得信息生产传播不断提速并导致人类社会跨入信息大爆炸时代；顺势而生的社交论坛、社交网络等网络通讯工具衍生了跟贴评论、点赞分享、视频弹幕等新型社会互动范式。社交互动的便捷促使有共同价值观、兴趣爱好的人们迅速联结聚集形成星罗棋布的数字社群。数字社群满足了人们的社会认同感需求，也为人们获取感兴趣或有效信息提供了便捷，可预见以信息共享、社会认同等为纽带的数字社群对消费者购买决策的影响程度将持续提高并呼唤与数字社群形象或内涵吻合的消费文化符号——品类品牌。善于赋予产品品牌内涵并专于社群运营的厂商将从竞争中脱颖而出并引领品类品牌化浪潮。

个性化及社群化的数字消费趋势涌现,跨境电商参与者唯有紧贴零售业态发展脉络,方可在产业浪潮更迭中保持领先。基于此,公司将不断夯实现有资源禀赋:

(1) 在需求洞察环节:借力公司多渠道战略丰富消费数据库完善数字消费者个性及社群图谱,使用并购战略整合优质跨境电商公司获取数据并通过粉丝运营等社群营销方式影响或引导数字消费需求;

(2) 在产品挖掘环节:将消费者个性功能需求及社群精神内涵传递到生产设计环节;瞄准数字社群推进“品类品牌化”产品策略,打造契合社群文化内涵的品牌矩阵。本次并购优壹电商有利于上市公司获取品牌运营的能力,夯实“品类品牌化”产品策略基础;

(3) 在供应链服务环节:上市公司加大海外仓资源投入并搭建海陆空全域供应链解决方案,为深度满足数字消费者个性化体验诉求注入动力;同时,公司参股易极云商、跨境翼等供应链服务专业平台,与既有跨境电商业务形成协同,并入股跨境电商孵化器拓展生态圈周边产业;

(4) 在销售渠道环节:一方面,公司将深耕自营渠道建设,尤其重点布局进口线下体验店提高消费者服务体验;另一方面,由于公司在数据、仓储、物流、渠道等方面已形成规模经济优势,未来将采用并购战略获取更多成熟的第三方平台渠道,将成熟资源禀赋嫁接至被并购公司以实现核心能力协同及规模经济效应共享。本次并购优壹电商有利于上市公司拓展第三方平台进口渠道。



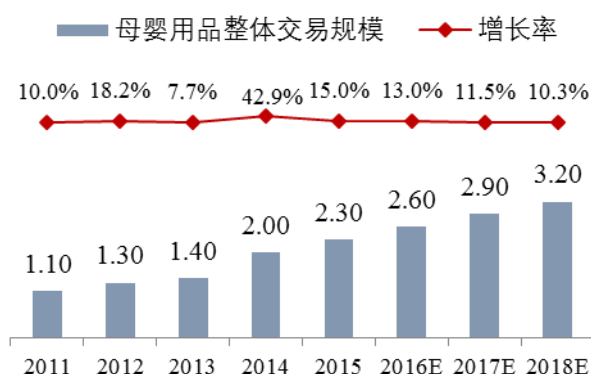
综上，上市公司将秉承“惠通全球”的经营理念，紧贴零售业态发展脉络并顺势打造新的产业动能循环，推进“品类品牌化”产品策略及“个性化体验”服务策略，打造跨境双向多渠道零售新业态。

（三）中国母婴数字消费社群崛起及母婴用品品牌化消费导向塑造增长迅猛的进口电商消费趋势

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。

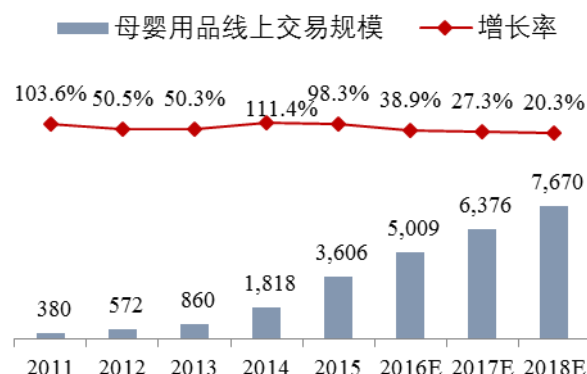
中国母婴用品整体市场规模

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 3,606 亿元，同比增长率高达 98.30%。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% 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。

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。强生集团、达能集团等因多年经营形成质量管控体系及良好口碑的海外品牌深受国内母婴消费者追捧，社交论坛、社交网络等网络通讯方式兴起及品牌厂商、品牌代运营商家精准的社群品牌营销也造就了境外品牌口碑风行及跨境母婴进口电商蓬勃发展的契机。易观智库数据显示，与母婴消费相关度较高的奶粉品类及食品品类分别位列 2014 年中国海淘商品品类分布第二名及第六名，占比分别为 21.00% 及 4.00%。

母婴数字消费者分饰父母、子女、职场人士等多个社会角色，在对婴儿、长辈、配偶以及个人生活所需各类产品的购买决策中起着举足轻重的作用。除奶粉、纸尿裤等婴童用品之外，母婴数字消费者对于营养保健品、精致礼品、个护美妆

品等有助于提升生活品质的产品均具有较强消费需求,母婴数字消费者对生活品质提升的持续追求塑造了增长迅猛的进口电商消费趋势。

(四) 跨境电商利好政策频频出台, 电商立法促进行业规范

近年来,国家大力扶持跨境电商行业,连续出台政策文件规范与鼓励跨境电商行业的发展。

经过多年的发展,中国跨境电商已逐渐形成一条涵盖营销、支付、物流和金融服务的完整产业链。同时,国家政府也从政策层面给予跨境电商行业持续的大力支持,自2015年以来,国家就从海关、支付以及试点示范多个维度完善出口、进口政策法规体系,包括《关于促进跨境电子商务健康快速发展的指导》、《关于推进线上线下互动加快商贸流通创新发展转型升级的意见》、《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》以及《全国电子商务物流发展专项规划(2016-2020)》等指导政策与专项意见陆续出台,推动跨境电子商务加速发展。

除一系列跨境电商利好政策出台外,2014年1月,国内首个跨境电子商务行业协会在上海成立,有效推动了跨境电子商务企业界、非营利性组织、第三方平台、评价机构等建立行业自律体系的发展步伐,营造了行业内公平的竞争氛围,有效推动跨境电商业务相关行业标准出台对跨境电子商务的交易渠道、交易过程等环节进行内部规范,形成统一、开放、竞争、有序的跨境电子商务市场环境。2016年1月,国家批准在天津、上海、重庆、合肥、郑州、广州、成都、大连、宁波、青岛、深圳、苏州12个城市新设一批跨境电子商务综合试验区,通过制度创新、管理创新、服务创新和协同发展,着力破解制约跨境电子商务发展当中深层次的问题和体制性难题,打造跨境电子商务完整的产业链和生态链,逐步形成一套适应和引领跨境电子商务发展的管理制度和规则,充分发挥跨境电子商务可复制、可推广的特性,加快推进跨境电子商务的规范化、可持续化发展。随着国家政策的陆续出台和法规的不断完善,我国跨境电子商务行业在行业自律方面也在积极探索。综上,依托国家政策支持 and 行业规范调控为内部源动力,中国电商全球化趋势作为外部助力,中国跨境电商行业将迎来高速发展时期。

二、本次交易的目的

(一) 并购优质跨境电商资产，筑就以数据驱动精准运营模式为核心的跨境双向零售新业态

上市公司审慎研判产业发展逻辑及境内外市场趋势，为加深在“进口+出口”、“自营+平台”等领域的战略布局，通过收购优壹电商 100% 股权加强上市公司在跨境进口电商板块品牌运营及配套服务能力，增强上市公司在第三方进口渠道的布局。

优壹电商属于国内跨境电商领域优秀企业。优壹电商是国内领先的全球优品专供与电商贸易综合服务商，通过以母婴数字消费者为市场切入点，依托自身敏锐的市场洞悉力、丰富的产业经验、专业的营销能力以及高效的团队执行力，精心挑选在全球享有高美誉度、在国内具有市场潜力的优质品牌产品，以此满足母婴数字消费社群为家人提供健康美好生活的消费诉求并形成深厚的母婴数字消费者数据。此外，优壹电商与国际知名品牌商开展深度合作，以线上官方品牌旗舰店为运营中心、线上电商平台与线下实体销售终端相结合的方式，实现多元化渠道覆盖母婴数字消费社群需求。通过打造严格的品质控制体系，快捷的物流配送以及高效的客户服务，优壹电商致力让消费者购获全球优质品牌产品的同时享受安心、贴心、舒心的消费体验。本次交易完成后上市公司将获取成熟的进口第三方平台销售渠道及母婴数字消费者线上线下营销运营服务经验。

在收获优秀跨境电商标的公司优壹电商业务资源的同时，上市公司将通过大数据技术深度分析优壹电商所耕耘的母婴消费市场的现状与趋势、所服务主要消费群体的类型与特征等方面，上市公司将完善数字消费者个性及社群图谱的勾勒，并加强与标的公司之间的数据共享及管理协同，如通过分析环球易购海外快时尚消费者的需求导向，准确把握国际流行动向和洞悉流行细节元素，并通过上市公司产业平台转化为有效的管理决策指导优壹电商跨境进口选品，进一步提升与优化优壹电商全球选品能力。

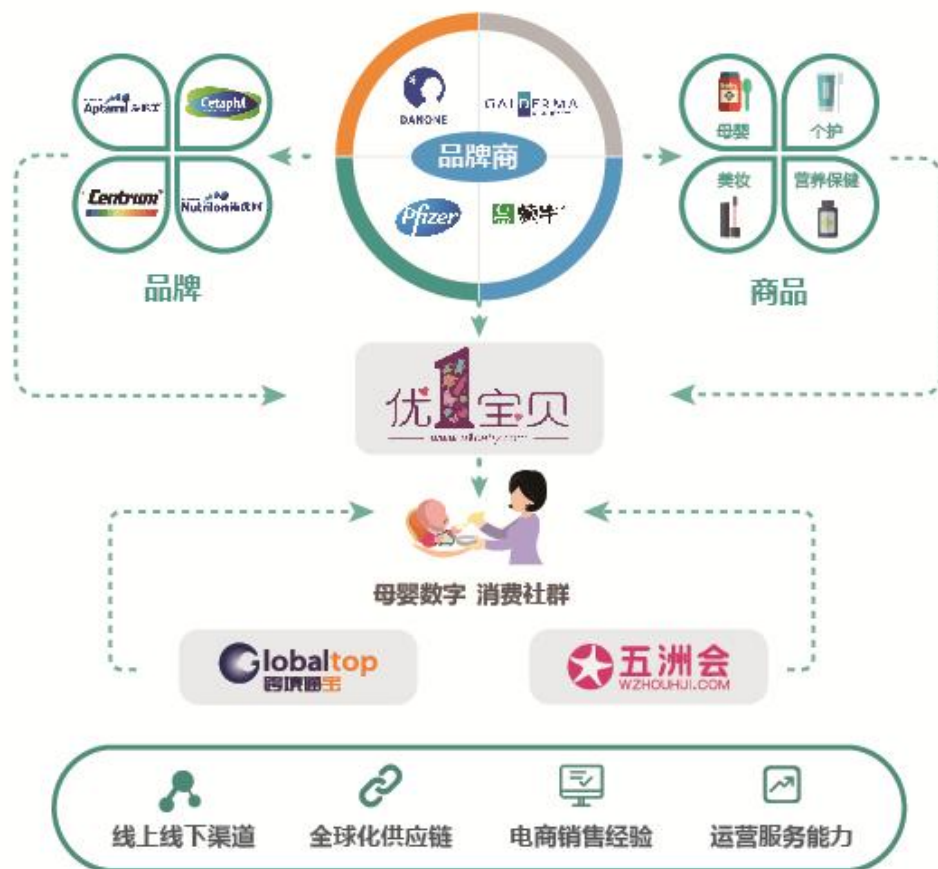
凭借优壹电商在母婴数字消费细分产品领域以及电商运营与服务等各个方面的多年积累与优势，上市公司将依托环球易购在跨境电商领域沉淀的运营经

验、客户资源和品牌优势，将成熟资源禀赋嫁接至标的公司以实现核心能力协同及规模经济效应共享。通过本次交易筑就以数据驱动型精准运营模式为核心、“品类品牌化”产品策略与“个性化体验”运营策略齐驱的跨境双向多渠道零售新业态。

(二) 聚焦母婴数字消费社群，借助跨境进口电商渠道专供全球优品

随着收入水平的不断提高及消费观念的升级演进，母婴数字消费者除满足日常必需品的购置外，亦会从提升生活品质等方面为其父母、配偶、孩子购买产品，如为婴幼儿选择原装进口的奶粉等母婴用品；向父母、长辈赠与具有品质口碑的营养保健品。母婴数字消费者及其家庭关系圈所形成的家庭消费需求是多样化、个性化的，所需购买的产品及产业链辐射范围十分宽泛，包括食品、日用品、奶粉、纸尿裤、营养保健品、化妆品、护肤品等消费频次、重复购买率较高的产品。

基于母婴数字消费者独有的产品需求与产业链条特性，加之二胎政策落地、跨境进口电商巨大市场潜力及其他多重利好因素，上市公司旗下跨境进口电商自营平台“五洲会”网站于 2015 年 8 月上线运营，以母婴用品、个护美妆、进口食品等与母婴数字消费社群关联度较高的消费品为跨境进口电商市场切入点。上市公司跨境进口电商业务板块处于新兴发展期，在产品和品牌挑选、品牌商和业务流程管理以及跨境进口电商运营与服务方面的能力仍有较大提升空间。



公司通过本次交易将优壹电商纳入跨境电商生态版图，在消费者服务方面，公司将充分利用优壹电商在跨境电商进口行业所积累的经验与以及奶粉、化妆品以及保健品等产品的全球优选能力，实现上市公司与标的公司在产品、品牌资源的有效协同；在产业链整合方面，上市公司将借鉴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，在与品牌商签订产品销售合同的同时，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；在销售渠道方面，本次并购优壹电商有利于上市公司拓展第三方平台进口渠道并加大与母婴数字消费社群的接触面。

(三) 本次交易是实现各方优势资源整合，增加上市公司业务收入及增强盈利能力的有效举措

上市公司经近年来的快速发展，已在数据、仓储、物流、渠道、品牌沉淀等资源层面形成规模经济优势，培育了供应商管理、供应链整合、渠道交叉营销等

核心能力，并紧贴业态发展脉络打造出零售产业动能循环。在本次交易过程中，除继续加强进口电商、仓储管理等全产业布局外，也能将自有电商平台与第三方平台资源、供应链资源以及相应的管理体系及运营经验，与优壹电商进行全面整合，使各方资源得到最优的利用，实现全方位协调公司的可持续发展。

同时，通过收购优壹电商，公司有望实现跨境电商领域的业务补充与完善，汲取行业丰富的管理经验和专业技术人才，降低跨境电商业务延伸及纵深布局带来的管理和运营风险。优壹电商 2016 年度经审计的营业收入 201,122.16 万元，经审计的净利润 7,720.26 万元。此外，优壹电商之盈利承诺人承诺，优壹电商 2017 年度、2018 年度、2019 年度实现的净利润分别为不低于 13,400.00 万元、16,700.00 万元、20,800.00 万元。本次交易完成后，公司整体盈利能力将得到提升，进一步提高上市公司的整体价值，为股东带来更好的回报。

三、本次交易的决策过程

(一) 已经履行的决策程序

1、经向深交所申请，公司因筹划重大事项于 2016 年 10 月 24 日停牌，并于当日披露了《重大事项停牌公告》；2016 年 11 月 5 日公司筹划的重大事项确定为重大资产重组，经公司申请，公司股票自 2016 年 11 月 7 日起因重大资产重组事项继续停牌。停牌期间，公司按规定每五个交易日发布一次重大资产重组事项进展情况公告。

2、2016 年 12 月 1 日，优壹电商召开股东会并通过决议同意周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃向跨境通出售其持有的优壹电商 100.00% 股权。

3、2016 年 12 月 8 日，公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃就收购优壹电商 100.00% 股权，签订了附生效条件的《资产购买协议》。

4、2016 年 12 月 8 日，公司召开第三届董事会第二十次会议，审议并通过了《跨境通宝电子商务股份有限公司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》及相关议案。公司的独立董事会前认真审核相关文件，对本次交易事项进行事前认可并发表独立意见。

5、2016年12月22日，公司发布了《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>之回复》、《关于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修订说明的公告》、《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（修订稿）》及其他相关文件。经公司向深圳证券交易所申请，公司股票于2016年12月22日开市起复牌。公司首次披露重组方案后，尚未发出股东大会通知审议公司本次重组事项之前，公司每三十日发布一次重组事项进展公告。

6、2017年3月29日，因本次交易方案发生重大调整，公司于2017年3月29日停牌，并于当日披露了《关于调整重组方案并停牌的公告》；停牌期间，公司按规定每五个交易日发布一次重大资产重组事项进展情况公告。

7、2017年4月10日，优壹电商召开股东会并通过决议同意周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃与跨境通签订《资产购买协议之补充协议》。

8、2017年4月10日，公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃就收购优壹电商100.00%股权，签订了附生效条件的《资产购买协议之补充协议》。

9、2017年4月10日，本公司召开第三届董事会第二十五次会议，审议并通过了《关于本次公司发行股份购买资产并募集配套资金暨重大资产重组方案调整构成重大调整的议案》、《跨境通宝电子商务股份有限公司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报告书》及相关议案。公司的独立董事会前认真审核相关文件，对本次重组事项进行事前认可并发表了独立意见。

10、2017年4月26日，本公司召开2017年第二次临时股东大会会议，审议并通过了《跨境通宝电子商务股份有限公司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报告书》及相关议案。

11、2017年6月7日，公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃就收购优壹电商100.00%股权，签订了附生效条件的《资产购买协议之补充协议（二）》。

(二) 尚需履行的决策程序

1、中国证监会核准本次交易。

上述批准或核准均为本次交易实施的前提条件，经中国证监会上市公司并购重组审核委员会于2017年6月22日召开的2017年第33次并购重组委工作会议审核，公司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事项获得无条件审核通过，截至本报告书签署日，公司尚未收到中国证监会的正式核准文件，最终取得批准与核准的时间存在不确定性，提请广大投资者注意投资风险。

四、本次交易具体方案

本次资产重组由以下两部分组成：1、发行股份及支付现金购买资产；2、非公开发行股份募集配套资金。本次发行股份及支付现金购买资产与配套融资不互为前提，配套融资发行成功与否，不影响发行股份及支付现金购买资产行为的实施。

(一) 发行股份及支付现金购买资产

1、交易对方

上市公司拟通过发行股份及支付现金相结合的方式，购买周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃合计持有的优壹电商100.00%股权。

2、标的资产

本次交易标的为周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃合计持有的优壹电商100.00%股权。

3、标的资产交易作价

根据中联评估出具的《资产评估报告》，以2016年12月31日为评估基准日，标的公司评估增值情况如下：

资产	归属于母公司所有者权益 账面价值(万元)	评估值(万元)	增值率
优壹电商 100.00% 股权	15,902.24	179,141.82	1,026.52%

优壹电商 100.00% 股权评估值为 179,141.82 万元，以该评估值为基础，经上市公司与交易对方协商确定，优壹电商全部股权作价为 179,000.00 万元。

4、交易对价支付方式

本次交易对价由上市公司以发行股份及支付现金方式支付，其中，以现金方式支付 62,650.00 万元、以发行股份的方式支付 116,350.00 万元用于购买优壹电商 100.00% 的股权；发行股份的价格为 15.88 元/股（已根据 2016 年度利润分配方案调整），共计发行 73,268,261 股。具体支付方式如下：

序号	交易对方	总对价金额 (万元)	现金对价		股份对价	
			金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
1	周敏	78,760.00	-	-	78,760.00	67.69%
2	龚炜	62,650.00	62,650.00	100.00%	-	-
3	江伟强	28,640.00	-	-	28,640.00	24.62%
4	沈寒	4,475.00	-	-	4,475.00	3.85%
5	陈巧芸	2,237.50	-	-	2,237.50	1.92%
6	李侃	2,237.50	-	-	2,237.50	1.92%
合计		179,000.00	62,650.00	100.00%	116,350.00	100.00%

5、现金对价支付安排

优壹电商本次交易对方与跨境通协商确定本次交易的现金对价合计为 62,650.00 万元，由公司向龚炜支付。

上述现金对价由上市公司在本次募集配套资金到账后二十个工作日内支付。如募集配套资金未获批准或发行失败或金额不足以支付现金对价，则上市公司将以自筹资金分两期支付现金对价。具体支付时间为：

第一期现金对价应于中国证监会作出不批准募集配套资金批复或募集配套到账但不足以支付现金对价之日后六十个工作日内向龚炜支付 50%，即 31,325.00 万元；

第二期现金对价应于 2018 年 4 月 30 日前向龚炜支付 50%，即 31,325.00 万

元。

上市公司募集配套资金的具体事宜由上市公司与经询价发行后确定的不超过 10 名(含 10 名)特定投资者根据相关法律法规的规定另行签订股份认购协议。

6、股份发行价格及定价依据

按照《重组管理办法》的相关规定，本次发行的定价基准日为公司审议本次交易相关议案的董事会（即第三届董事会第二十五次会议）决议公告日。上市公司发行股份的价格不得低于市场参考价格的 90%。可选的市场参考价为本次发行定价基准日前 20 个交易日、60 个交易日或 120 个交易日的上市公司股票交易均价之一，具体情况如下：

单位：元/股

交易均价类型	交易均价	交易均价×90%
定价基准日前 20 个交易日均价	17.81	16.03
定价基准日前 60 个交易日均价	17.11	15.40
定价基准日前 120 个交易日均价	18.03	16.23

注：上表所称交易均价的计算公式为：董事会决议公告日前若干个交易日公司股票交易均价=决议公告日前若干个交易日公司股票交易总额/决议公告日前若干个交易日公司股票交易总量。

本次交易发行股份购买资产的发行价格主要是在充分考虑公司股票市盈率及同行业上市公司估值水平的基础上，公司通过与交易对方之间的充分磋商，同时在兼顾各方利益的情况下，确定本次发行股份购买资产的发行价格采用定价基准日前 60 个交易日公司股票交易均价作为市场参考价，并最终确定本次发行股份购买资产的股票发行价格为 15.93 元/股（不低于定价基准日前 60 个交易日公司股票交易均价的 90%）。

公司第三届董事会第二十三次会议及 2016 年年度股东大会审议通过 2016 年度权益分派方案，以公司股权登记日总股本 1,431,510,371 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 0.56 元（含税），2017 年 6 月 5 日上述利润分配实施方案实施完毕，本次发行股份购买资产的发行价格相应地调整为 15.88 元/股。

若上市公司在本次发行的定价基准日至发行日期间如有派息、送股、资本公

积金转增股本等除权、除息事项，则按中国证监会及深交所的相关规则对本次发行股份购买资产的发行价格进行相应调整。

7、股份发行数量

根据上述发行股份购买资产的发行价格计算，公司向周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃发行股份数量共计 73,268,261 股。具体分配方式如下：

序号	交易对方	所持有的标的股权	本次交易获得股份数量 (股)
1	周敏	持有优壹电商 44.00% 股权	49,596,977
2	江伟强	持有优壹电商 16.00% 股权	18,035,264
3	沈寒	持有优壹电商 2.50% 股权	2,818,010
4	陈巧芸	持有优壹电商 1.25% 股权	1,409,005
5	李侃	持有优壹电商 1.25% 股权	1,409,005
合计			73,268,261

最终发行数量将以标的公司的最终交易价格为依据，由上市公司董事会提请上市公司股东大会批准，并经中国证监会核准的数额为准。

在定价基准日至发行日期间，如本次发行价格因上市公司出现派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项做相应调整时，发行数量亦将作相应调整。

8、股份发行价格和数量的调整

若跨境通在定价基准日至发行日期间内发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则发行价格将作相应调整。具体调整公式如下：

调整后发行价格 = (原定发行价格 - 每股所分红利现金额) ÷ (1 + 转增或送股比例)

在定价基准日至股份发行日期间，若中国证监会对发行价格的确定方式进行政策调整，则发行价格和发行数量将作相应调整。

9、调价机制

(1) 原调价机制安排

在公司股东大会审议通过本次交易的决议公告日至中国证监会核准本次交

易前，出现下列情形之一的，上市公司有权召开董事会对发行股份购买资产的发行价格进行一次调整：

1) 中小板综合指数（399101.SZ）收盘点数在任一交易日前的连续 30 个交易日中有至少 20 个交易日较上市公司因本次交易停牌日前一交易日即 2017 年 3 月 28 日收盘点数（即 11,835.44 点）跌幅超过 10%；

2) Wind 证监会批发零售指数（883023.WI）收盘点数在任一交易日前的连续 30 个交易日中有至少 20 个交易日较上市公司因本次交易停牌日前一交易日即 2017 年 3 月 28 日收盘点数（即 2,668.05 点）跌幅超过 10%。

当出现以上任一情形时，公司有权在上述情形出现后自主决定是否召开董事会会议审议是否按照价格调整方案对发行股份购买资产的发行价格进行调整，调价基准日为该次董事会决议公告日，本次交易发行股份购买资产的发行价格调整为调价基准日前 20 个交易日（不包含调价基准日当日）的上市公司股票交易均价的 90%。发行价格调整后，交易总对价不进行调整。

在调价基准日至发行日期间，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，将按照深交所的相关规则对调整后的发行价格、发行数量再作相应调整。具体调整办法以跨境通相关的股东大会决议为准。

（2）取消调价机制

2017 年 6 月 7 日，上市公司召开第三届董事会第二十九次会议，审议通过《关于取消<公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易方案>中发行价格调整方案的议案》、《关于公司本次交易方案调整不构成重大调整的议案》等相关议案，同意取消本次交易方案中本次发行股份购买资产项下的发行价格调整方案，本次交易的发行价格不设置任何价格调整机制。

2017 年 6 月 7 日，跨境通与交易对方及标的公司共同签署《资产购买协议之补充协议（二）》，约定取消《资产购买协议》第 6.3 条“发行价格调整方案”的相关安排，后续不对本次重组中发行股份购买资产的股票发行价格进行调整。

根据《重组管理办法》、中国证监会发布的《上市公司监管法律法规常见问

题与解答修订汇编》，跨境通取消本次发行股份购买资产项下发行价格调整方案的安排，不构成《重组管理办法》第二十八条所述对原交易方案的重大调整，调整后的本次交易方案内容符合《重组管理办法》等相关法律法规的规定。

10、标的资产和发行股份的交割

在本次交易获得中国证监会核准的正式批文后的 30 日内，优壹电商的全体交易对方应办理完毕将其所持优壹电商全部的股权过户至上市公司的工商变更登记手续。

本次交易中的股份对价，由上市公司通过向优壹电商之认购方（即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）发行股份的方式支付。全部股份在《资产购买协议》生效且优壹电商股权交割后的 60 个工作日内完成。

11、股份锁定期

(1) 法定限售期

按照《重组管理办法》第四十六条规定：特定对象以资产认购而取得的上市公司股份，自股份发行结束之日起十二个月内不得转让；属于以下方式之一的三十六个月内不得转让：

- 1) 特定对象为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人；
- 2) 特定对象通过认购本次发行的股份取得上市公司的实际控制权；
- 3) 特定对象取得本次发行的股份时，对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足十二个月。

交易对方周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃以标的资产认购而取得本次发行的股份时，若对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足十二个月，其因本次交易而取得的上市公司的股份自发行结束并上市之日起三十六个月内不得转让。

(2) 承诺限售期

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》及《资产购买协议之补充协议》，优壹电商之盈利承诺人（即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）承诺，优壹电商 2017 年度、2018 年度、2019 年度实现的净利润分别为不低于 13,400.00 万元、16,700.00 万元、20,800.00 万元。根据《资产购买协议》及《资产购买协议之补充协议》，自法定限售期届满之日起，因本次交易而获得上市公司股份的各优壹电商之认购方，即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃的股份解禁条件为：

（1）根据跨境通认可的、具有证券、期货业务资格的会计师事务所出具的《专项审核报告》，若优壹电商 2017 年度累计实现净利润不低于累计承诺净利润的 90%，即 12,060.00 万元，则各优壹电商之认购方可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 30%；

（2）根据跨境通认可的、具有证券、期货业务资格的会计师事务所出具的《专项审核报告》，若优壹电商 2017 年度、2018 年度累计实现的净利润不低于累计承诺净利润的 90%，即 27,090.00 万元，则各优壹电商之认购方可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 30%；

（3）根据跨境通认可的、具有证券、期货业务资格的会计师事务所出具的《专项审核报告》，若优壹电商 2017 年度、2018 年度、2019 年度累计实现的净利润不低于累计承诺净利润的 90%，即 45,810.00 万元；同时，根据《减值测试报告》， $\text{优壹电商期末减值额} < \text{已补偿股份总数} \times \text{发行股份购买资产的发行价格} + \text{已补偿现金总金额}$ ，则周敏、沈寒、陈巧芸、李侃可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 30%，江伟强可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 40%；

（4）周敏、沈寒、陈巧芸、李侃于《资产购买协议》及《资产购买协议之补充协议》关于承诺服务期届满之日，则周敏、沈寒、陈巧芸、李侃可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 10%。

优壹电商之认购方承诺：如优壹电商之认购方根据《资产购买协议》及《资产购买协议之补充协议》的约定负有股份补偿义务的，则优壹电商之认购方当期

实际可转让股份数应以当期可转让股份数的最大数额扣减当期应补偿股份数量，如扣减后实际可转让股份数量小于或等于 0 的，则优壹电商之认购方当期实际可转让股份数为 0，且次年可转让股份数量还应扣减该差额的绝对值。

优壹电商之认购方因本次交易获得的上市公司股份在解锁后减持时需遵守《公司法》、《证券法》、《上市规则》等法律、法规、规章和规范性文件的其他相关规定，以及上市公司章程的相关规定。若监管部门的监管意见或相关规定要求的锁定期长于本条约定的锁定期的，跨境通和优壹电商之认购方同意根据相关证券监管部门的监管意见和相关规定进行相应调整。如果中国证监会及/或深交所对于上述锁定期安排有不同意见，其将按照中国证监会及/或深交所的意见对上述锁定期安排进行修订并予执行。

本次发行结束后，优壹电商之认购方若由于上市公司送红股、转增股本等原因增持的股份，亦应遵守上述锁定期的约定。

12、业绩承诺及对价调整安排

(1) 业绩承诺安排

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》及《资产购买协议之补充协议》，优壹电商之盈利承诺人（即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）承诺，优壹电商 2017 年度、2018 年度、2019 年度实现的净利润分别为不低于 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》及《资产购买协议之补充协议》，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%）。

(2) 补偿安排

1) 业绩补偿

优壹电商之盈利承诺人（即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）同意，本次交易涉及的盈利承诺之承诺期为 2017 年度、2018 年度和 2019 年度。

如在上述承诺期内，优壹电商截至当期期末累计实现净利润数低于截至当期期末累计承诺净利润数，但不低于累计承诺净利润数的 90%，则当年度不触发补偿程序。

如在上述承诺期内，优壹电商截至当期期末累计实现净利润数低于截至当期期末累计承诺净利润数的 90%，则上述优壹电商之盈利承诺人应在当年度《专项审核报告》出具后、且上市公司股东大会通过补偿方案的十个工作日内，向上市公司支付补偿。当年的补偿金额按照如下方式计算：

当期应补偿金额=（截至当期期末累计承诺净利润－截至当期期末累计实现净利润）÷承诺期内各年度承诺净利润之和×本次交易的总对价－截至当期期末已补偿金额

如优壹电商之盈利承诺人当年度需向公司支付补偿的，由优壹电商各盈利承诺人按本次交易取得的上市公司的股份占本次交易发行的总股份数的比例进行补偿，先由优壹电商之盈利承诺人以其自本次交易取得的尚未出售的上市公司之股份进行补偿，不足部分由优壹电商之盈利承诺人以现金进行补偿，具体补偿方式如下：

①股份补偿

优壹电商之盈利承诺人应先以其自本次交易取得的尚未出售的股份进行补偿，具体如下：

当年应补偿股份数量的计算公式为：

当年应补偿股份数量=当年应补偿金额/本次发行股份购买资产的发行股份价格；

上市公司在承诺期内实施转增或股票股利分配的，则应补偿股份数量相应调整为：

当年应补偿股份数量（调整后）=当年应补偿股份数（调整前）×（1+转增或送股比例）；

上市公司在承诺期内已分配的现金股利应作相应返还，计算公式为：

返还金额=截至补偿前每股已获得的现金股利（以税前金额为准）×当年应补偿股份数量。

优壹电商当年度《专项审核报告》出具后十个工作日内，上市公司董事会应按照上述当期应补偿金额的计算公式确定补偿方案及股份回购、注销事宜的股东大会通知，上市公司股东大会通过上述议案后十个工作日内，优壹电商之盈利承诺人向登记结算公司发出将其当期应补偿的股份划转至上市公司董事会设立的专门账户并对该等股份进行锁定的指令，并需明确说明仅上市公司有权作出解除该等锁定的指令。由上市公司董事会负责办理上市公司以总价 1.00 元的价格向优壹电商之盈利承诺人定向回购并注销当年应补偿的股份的具体手续。扣减上述补偿股份后当年可解锁股份尚有剩余的，由上市公司董事会向优壹电商之盈利承诺人出具确认文件方可解锁。

若上市公司股东大会未通过向优壹电商之盈利承诺人定向回购相关补偿股份的议案，上市公司应在股东大会决议公告后通知优壹电商之盈利承诺人，优壹电商之盈利承诺人应在收到通知后二十个工作日内在符合相关法律、法规的前提下，将等同于上述应回购数量的股份赠送给上市公司指定的股权登记日在册的除盈利承诺人之外的其他股东，除优壹电商之盈利承诺人之外的其他股东按其持有股份数量占股权登记日扣除优壹电商之盈利承诺人持有的上述应回购数量的股份数后上市公司的股本数量的比例获赠股份。

优壹电商之盈利承诺人同意由上市公司在承诺期内各会计年度结束后的 5 个月内聘请具有证券、期货业务资格的会计师事务所出具《专项审核报告》。

②现金补偿

优壹电商之盈利承诺人股份不足以支付补偿的，应自筹现金补偿。优壹电商之盈利承诺人需在收到上市公司要求支付现金补偿的书面通知之后三十日内将

所需补偿的现金支付至上市公司指定的银行账户内。当期应补偿的现金金额计算公式如下：

当期应补偿的现金金额=（截至当期期末累计承诺净利润－截至当期期末累计实现净利润）÷承诺期内各年度承诺净利润之和×本次交易的总对价－已补偿股份总数×本次发行的股份购买资产的发行股份价格-已补偿现金金额

在各年计算的应补偿金额少于或等于 0 时，按 0 取值，即已经补偿的金额不冲回。

2) 减值补偿

在承诺期届满后六个月内，上市公司聘请上市公司认可的、具有证券、期货业务资格的会计师事务所对优壹电商进行减值测试，并出具《减值测试报告》。如：优壹电商期末减值额>已补偿股份总数×本次发行股份购买资产的发行价格+已补偿现金，则优壹电商之盈利承诺人应对上市公司另行补偿。补偿时，先由优壹电商之盈利承诺人以本次交易取得的尚未出售的股份进行补偿，不足的部分以现金补偿。因优壹电商减值应补偿金额的计算公式为：

应补偿的金额=期末减值额－承诺期内因实际利润未达承诺利润已支付的补偿额。

无论如何，优壹电商之盈利承诺人向上市公司支付的股份补偿与现金补偿总计不超过优壹电商本次交易的交易总对价。

优壹电商之盈利承诺人江伟强承诺：其子江南春作为其保证人，为其作出的上述盈利承诺和《资产购买协议》项下的相关义务和责任承担连带保证责任。

(3) 对价调整安排

如优壹电商在承诺期累计实现的净利润（指以经具有证券、期货业务资格的会计师事务所审计后的合并报表口径下归属于母公司股东的扣除非经常性损益前后的净利润孰低者为计算依据）超出累计承诺的净利润的 110%，则上市公司向优壹电商之盈利承诺人（即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）支付对价调

整金额，计算公式如下：

$$\text{对价调整金额} = (\text{优壹电商累计实现的净利润} - \text{累计承诺净利润} \times 110\%) \times 40\%$$

上述对价调整金额不得超过优壹电商承诺期内累计实现净利润大于承诺期累计承诺净利润部分的 100%，同时上述对价调整金额不能超过本次优壹电商的交易总对价的 20%，超过上述限制（如有）的部分则不再支付。

上述对价调整金额由上市公司在优壹电商 2019 年度《专项审核报告》披露后的二十个工作日以现金方式向优壹电商之盈利承诺人一次性支付。周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃按本次交易获得的股份对价占本次交易股份支付总对价的比例获得上述对价调整金额。相关的纳税义务由实际收益人自行承担。

13、过渡期间损益归属

上市公司与本次交易的优壹电商的全体交易对方（即周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）同意并确认：上述交易对方持有优壹电商的 100.00% 股权交割予上市公司后，上市公司有权聘请具有证券、期货业务资格的会计师事务所对优壹电商进行审计，确定 2016 年 9 月 30 日至股权交割日期间优壹电商产生的损益。若股权交割日为当月 15 日（含 15 日）之前，则期间损益审计基准日为上月月末；若股权交割日为当月 15 日之后，则期间损益审计基准日为当月月末。

上市公司与本次交易的优壹电商的全体交易对方同意并确认：自 2016 年 9 月 30 日起至上述交易对方持有优壹电商的 100.00% 股权交割日止，优壹电商在此期间产生的收益或因其他原因而增加的净资产由上市公司享有；如优壹电商在此期间产生亏损，则由与本次交易的优壹电商的全体交易对方承担并于上述约定的审计报告出具之日起 10 个工作日内将亏损金额以现金方式补偿给优壹电商。

14、滚存未分配利润安排

股权交割日后，优壹电商截至 2016 年 9 月 30 日的滚存未分配利润及基准日后实现的净利润归上市公司所有。

本次交易完成后,由上市公司新老股东按发行后的股权比例享有本次交易完成前上市公司的滚存未分配利润或损益。

15、发行方式

本次发行股份购买资产的发行方式为非公开发行。

16、发行股票的种类和面值

本次发行股份购买资产所发行股份的种类为人民币普通股(A股),面值为人民币1.00元。

17、发行股票的上市地点

本次发行股份购买资产所发行之A股股票将于发行完成后申请在深交所中小板上市。

(二) 发行股份募集配套资金

1、发行对象

上市公司拟向不超过10名(含10名)符合条件的特定投资者发行股份募集配套资金,募集配套资金的发行对象为不超过10名(含10名)符合条件的特定投资者,包括证券投资基金、保险机构投资者、信托投资公司、财务公司、证券公司、合格境外机构投资者、自然人及其他符合法定条件的合格投资者。证券投资基金管理公司以及其管理的2只以上基金认购本次发行股份募集配套资金的,视为一个发行对象;信托公司作为发行对象,只能以自有资金认购。

2、股份发行价格及定价依据

本次募集配套资金采取询价发行的方式,定价基准日为发行期首日,发行价格不低于定价基准日前20个交易日股票交易均价的90%。最终发行价格在本公司取得中国证监会关于本次交易的核准批文后,由公司董事会根据股东大会的授权,依据《上市公司证券发行管理办法》、《上市公司非公开发行股票实施细则(2017年修订)》等有关法律、行政法规及其他规范性文件的规定及市场情况,并根据询价情况,与本次发行的独立财务顾问协商确定。

定价基准日至发行日期间，上市公司如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的，将依据相关规定对本次募集配套资金的发行价格作相应除权、除息处理，发行数量也将根据本次发行价格的变动情况进行相应调整。

3、股份发行数量

上市公司拟通过询价的方式向符合条件的不超过 10 名（含 10 名）特定投资者发行股份募集配套资金，金额不超过拟购买资产交易价格的 100.00%，即 65,950.00 万元。发行底价为发行期首日前 20 个交易日股票交易均价的 90%；由于募集配套资金发行股份的定价基准日为发行期首日，最终发行数量无法确定。最终发行数量将以最终发行价格为依据，由上市公司董事会提请股东大会授权董事会根据询价结果与本次交易的独立财务顾问协商确定，且募集配套资金的发行股份数量不超过上市公司发行前总股本的 20%。

在定价基准日至发行日期间，如本次募集配套资金的发行价格因上市公司出现派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项做相应调整时，发行数量亦将做相应调整。

4、股份发行价格和数量的调整

在定价基准日至股份发行日期间，若中国证监会对发行价格的确定方式进行政策调整，则发行价格和发行数量将作相应调整。

在定价基准日至发行日期间，如本次募集配套资金之发行价格因上市公司出现派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项做相应调整时，发行数量亦将做相应调整。

5、股份锁定期

参与配套募集资金认购的其他特定投资者以现金认购的股份自股份发行结束并上市之日起 12 个月内不得转让。

本次发行完成后，由于上市公司送红股、转增股本等原因增持的公司股份，亦应遵守上述约定。待股份锁定期届满后，本次发行的股份将依据中国证监会和

深交所的相关规定在深交所交易。

如中国证监会对股份限售有更为严格的规定，则适用中国证监会的相关规定。

6、本次配套募集资金的用途

上市公司拟向不超过 10 名（含 10 名）符合条件的特定投资者发行股份募集配套资金，募集配套资金总额为 65,950.00 万元，不超过拟购买资产交易价格的 100.00%。本次发行股份募集配套资金主要用于支付本次交易的现金对价和支付本次交易相关的费用，具体情况如下表所示：

募集资金用途	金额（万元）	占比
支付本次交易的现金对价	62,650.00	95.00%
支付本次交易相关费用	3,300.00	5.00%
合计	65,950.00	100.00%

本次发行股份及支付现金购买资产不以募集配套资金的成功实施为前提，最终募集配套资金成功与否，或配套资金是否足额募集，均不影响本次发行股份及支付现金购买资产行为的实施。若本次募集配套资金发行失败或募集配套资金金额不足，则公司将自筹资金支付本次交易的现金对价及相关费用。

7、发行方式

本次发行股份募集配套资金的发行方式为非公开发行。

8、发行股票的种类和面值

本次募集配套资金发行股票的种类为境内上市的人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元。

9、发行股票的上市地点

本次发行股份募集配套资金所发行之 A 股股票将于发行完成后申请在深交所中小板上市。

五、本次交易对上市公司的影响

(一) 本次交易对上市公司股权结构的影响

截至 2016 年 12 月 31 日，上市公司的总股本为 1,429,110,371 股，按照本次交易方案，公司拟向周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃发行普通股 73,038,290 股购买优壹电商的 65.00% 股权；同时，拟非公开发行股票募集配套资金不超过 65,950.00 万元，由于募集配套资金发行股份的定价基准日为发行期首日，最终发行股份价格、数量均无法确定，暂不考虑募集配套资金对上市公司股权结构的影响。按本次发行的上限测算，本次交易完成后，在不考虑募集配套资金的情况下，并以 2016 年 12 月 31 日为基准日，本次交易完成前后公司的股权结构如下表所示：

单位：股

股东名称	交易前持有上市公司股份数	交易前持有上市公司股权比例	交易后持有上市公司股份数	交易后持有上市公司股权比例
杨建新	283,360,500	19.83%	283,360,500	18.86%
徐佳东	264,470,320	18.51%	264,470,320	17.61%
樊梅花	166,639,500	11.66%	166,639,500	11.09%
李鹏臻	60,885,514	4.26%	60,885,514	4.05%
招商银行股份有限公司—富国低碳环保混合型证券投资基金	33,566,430	2.35%	33,566,430	2.23%
珠海横琴安赐文化互联叁号股权投资基金企业（有限合伙）	33,344,766	2.33%	33,344,766	2.22%
睿景公司	25,980,000	1.82%	25,980,000	1.73%
吴斌	22,957,461	1.61%	22,957,461	1.53%
信达澳银基金—上海银行—定增 19 号资产管理计划	20,979,018	1.47%	20,979,018	1.40%
深圳市创新投资集团有限公司	18,824,007	1.32%	18,824,007	1.25%
周敏	-	-	49,441,305	3.29%
江伟强	-	-	17,978,656	1.20%
沈寒	-	-	2,809,165	0.19%

股东名称	交易前持有上市公司股份数	交易前持有上市公司股权比例	交易后持有上市公司股份数	交易后持有上市公司股权比例
陈巧芸	-	-	1,404,582	0.09%
李侃	-	-	1,404,582	0.09%
上市公司其他股东	498,102,855	34.84%	498,102,855	33.17%
合计	1,429,110,371	100.00%	1,502,148,661	100.00%

注：以上数据将根据跨境通本次实际发行股份数量而发生相应变化。

如上表所示，本次交易完成后，跨境通股本总额不高于 1,502,148,661 股，社会公众股持股比例超过 10%，跨境通的股权分布仍符合上市条件。

(二) 本次交易对上市公司主要财务数据的影响

根据正中珠江出具的《备考审阅报告》，跨境通本次交易前后备考合并报表主要财务数据对比如下：

单位：万元

项目	2015年12月31日/2015年实现数	2015年12月31日/2015年备考数	增幅(%)	2016年12月31日/2016年实现数	2016年12月31日/2016年备考数	增幅(%)
总资产	312,213.89	558,004.38	78.73	710,828.31	979,521.12	37.80
归属于母公司所有者权益	204,375.03	327,915.57	60.45	420,615.52	547,720.29	30.22
营业收入	396,081.32	555,285.94	40.19	853,690.75	1,054,137.42	23.48
利润总额	20,503.27	30,114.28	46.88	53,741.39	64,866.04	20.70
归属于母公司所有者的净利润	16,838.67	24,022.84	42.66	39,376.82	46,945.01	19.22

六、本次交易不构成关联交易

本次交易完成前，本次交易对方未直接或者间接持有上市公司 5% 以上股份，未担任上市公司董事、监事或者高级管理人员，也并非上市公司关联自然人的关系密切的家庭成员，与上市公司之间不存在关联关系。

在不考虑募集配套资金的影响下，本次交易完成后，交易对方持有的上市公

司股份数量及比例如下:

交易对方	交易后持有上市公司股票数量(股)	交易后持有上市公司股票比例
周敏	49,596,977	3.46%
江伟强	18,035,264	1.26%
沈寒	2,818,010	0.20%
陈巧芸	1,409,005	0.10%
李侃	1,409,005	0.10%

本次交易完成后,交易对方未直接或者间接持有上市公司 5%以上股份,因此各交易对方与上市公司之间不存在关联关系,本次交易不构成关联交易。

七、本次交易构成重大资产重组

根据中国证监会《重组管理办法》的规定,“上市公司在 12 个月内连续对同一或者相关资产进行购买、出售的,以其累计数分别计算相应数额”,“交易标的资产属于同一交易方所有或者控制,或者属于相同或者相近的业务范围,或者中国证监会认定的其他情形下,可以认定为同一或者相关资产”。

2015 年 12 月 14 日,公司召开第三届董事会第三次会议,审议通过《关于公司对深圳前海帕拓逊网络技术有限公司增资并收购其股权的议案》。同日,公司与前海帕拓逊及其股东邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖、姚雪玲、孙亮亭、敖访记、帕拓投资、安赐创投(上述十一名股东以下简称“前海帕拓逊股权出售方”)签订《增资扩股及股权收购协议》,拟以 2,500 万元对前海帕拓逊进行增资,认缴前海帕拓逊 45.2489 万元的注册资本,溢价部分计入资本公积金,并于增资后以 27,056.49 万元的价格以现金形式收购前海帕拓逊股权出售方合计持有的前海帕拓逊 40.0741%的股权,且在经公司聘请的具有证券、期货业务资格的会计师事务所对前海帕拓逊 2015 年财务报表进行审计并确认前海帕拓逊基本完成 2015 年承诺的净利润后,邓少炜、刘永成有权在 2016 年 12 月 31 日前要求公司收购帕拓逊 39%的股权。上述交易完成后,公司合计持有前海帕拓逊 51%股权,成为前海帕拓逊的控股股东。2015 年 12 月 31 日,公司召开 2015 年第六次临时股东大会,审议通过了上述交易相关议案。

2016 年 5 月 31 日,公司聘请的正中珠江对前海帕拓逊 2015 年度的财务数

据进行审计后出具了广会审字[2016]G16022760011号《审计报告》，确认前海帕拓逊已完成2015年承诺的净利润。据此，2016年10月8日，公司召开第三届董事会第十六次会议，审议通过了《关于公司对深圳前海帕拓逊网络技术有限公司收购股权的议案》。同日，公司与前海帕拓逊股东韦拓投资、永拓投资、帕拓投资、安赐创投签订了《股权收购协议》，拟以44,928.0016万元的价格以现金方式收购资产出售方合计持有的前海帕拓逊39%的股权，交易完成后公司将持有前海帕拓逊90%股权。2016年10月25日，公司召开2016年第二次临时股东大会，审议通过了上述交易相关议案。

2017年1月8日，公司与跨境翼等当事方签订了《附生效条件的股份认购协议》，公司拟以现金2,000万元对跨境翼进行增资，认购跨境翼新增股份1,195,457股，占跨境翼投资完成后注册资本人民币33,471,244元的3.5716%。公司在本次交易前持有跨境翼22.874%的股权，本次交易完成后公司将持有跨境翼24.3705%的股权。2017年1月9日，公司召开第三届董事会第二十一次会议，审议通过《关于公司对深圳市跨境翼电子商务股份有限公司增资扩股暨关联交易的议案》。

上述交易的标的前海帕拓逊、跨境翼所属行业为跨境电子商务行业，与本次交易标的公司优壹电商均属于相同或相近的业务范围，故计算重大资产重组标准时，上述交易与本次交易应合并计算。具体情况如下：

单位：万元

项目	资产总额与交易金额 孰高	资产净额与交易金额 孰高	营业收入
前次交易-前海帕拓逊	74,484.49	74,484.49	128,878.65
前次交易-跨境翼	2,000.00	2,000.00	2,521.22
本次交易-优壹电商	179,000.00	179,000.00	201,122.16
合计	255,484.49	255,484.49	332,522.03
上市公司最近一年 (2016年)财务数据	710,828.31	420,615.52	853,690.75
占比	35.94%	60.74%	38.95%

综上，本次交易构成中国证监会规定的上市公司重大资产重组行为，本次交易亦涉及发行股份购买资产，须提交中国证监会并购重组审核委员会审核。

八、本次交易不构成借壳上市

根据中国证监会《重组管理办法》第十三条的规定，构成借壳上市是指：

“上市公司自控制权发生变更之日起 60 个月内，向收购人及其关联人购买资产，导致上市公司发生以下根本变化情形之一的，构成重大资产重组，应当按照本办法的规定报经中国证监会核准：

（一）购买的资产总额占上市公司控制权发生变更的前一个会计年度经审计的合并财务会计报告期末资产总额的比例达到 100% 以上；

（二）购买的资产在最近一个会计年度所产生的营业收入占上市公司控制权发生变更的前一个会计年度经审计的合并财务会计报告营业收入的比例达到 100% 以上；

（三）购买的资产在最近一个会计年度所产生的净利润占上市公司控制权发生变更的前一个会计年度经审计的合并财务会计报告净利润的比例达到 100% 以上；

（四）购买的资产净额占上市公司控制权发生变更的前一个会计年度经审计的合并财务会计报告期末净资产额的比例达到 100% 以上；

（五）为购买资产发行的股份占上市公司首次向收购人及其关联人购买资产的董事会决议前一个交易日的股份的比例达到 100% 以上；

（六）上市公司向收购人及其关联人购买资产虽未达到本款第（一）至第（五）项标准，但可能导致上市公司主营业务发生根本变化；

（七）中国证监会认定的可能导致上市公司发生根本变化的其他情形。”

跨境通实际控制人为杨建新、樊梅花夫妇，上市起至本报告书签署日未发生变更，且本次交易也不会导致公司的实际控制人发生变更。因此，本次交易不构成《重组管理办法》第十三条的规定的借壳上市。

第二章 上市公司基本情况

一、公司基本情况

公司名称	跨境通宝电子商务股份有限公司
英文名称	Global Top E-Commerce Co., Ltd.
法定代表人	杨建新
注册地址	山西省太原市建设南路 632 号
办公地址	山西省太原市万柏林区滨河西路 51 号摩天石
企业类型	其他股份有限公司（上市）
股票代码	002640
股票简称	跨境通
实际控制人	杨建新、樊梅花夫妇
注册资本	143,151.0371 万元
互联网网址	http://www.kjtbao.com
电子信箱	gx@kjtbao.com
经营范围	电子产品的技术研发与销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限制或禁止的除外）；仓储服务（除危险品）；物流基地、物流中心的管理；包装服务；批发零售针纺织品、服装、缝纫机械、服装原材料、百货、皮革制品、家俱、工艺品、文化用品、五金交电、建材；服装加工、生产；自有房屋租赁；物业管理；企业管理咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
统一社会信用代码	911400007460463205
成立日期	2003 年 3 月 7 日
上市日期	2011 年 12 月 8 日

二、公司的历史沿革

（一）公司设立情况

公司是由百缘有限整体变更设立的股份有限公司，由杨建新、樊梅花两名自然人以自有资金于 2003 年 3 月 7 日共同出资设立。

2009 年 11 月 8 日，公司召开股份公司创立大会暨第一次股东大会，审议并通过了《关于各发起人以其拥有的山西百缘物流配送有限公司经审计的净资产折股的议案》，以百缘有限经审计净资产 9,926.75 万元按 1: 0.5036893 的折股比例折合为股份公司的股份，剩余 4,926.75 万元计入资本公积，折股完成后公司注册资本为 5,000.00 万元，股本总额为 5,000.00 万股。2009 年 11 月 7 日，中喜会计师就本次整体变更事宜出具了中喜验字[2009]第 01029 号《验资报告》，确认公司 5,000.00 万元注册资本已足额到位。

2009年11月20日，公司完成整体变更，经山西省工商行政管理局核准，公司名称由“山西百缘物流配送有限公司”变更为“山西百圆裤业连锁经营股份有限公司”，并领取了注册号为140000200038906的《企业法人营业执照》。

公司整体变更后，股东持股结构如下：

序号	发起人姓名/名称	持股数量(万股)	持股比例(%)
1	杨建新	2,361.34	47.23
2	樊梅花	1,388.66	27.77
3	睿景公司	550.00	11.00
4	明昌公司	500.00	10.00
5	恒慧公司	100.00	2.00
6	诺邦公司	100.00	2.00
	合计	5,000.00	100.00

经中国证监会“证监许可[2011]1677号”文核准，公司于2011年11月30日在深圳证券交易所首次向社会公开发行人民币普通股(A股)1,667.00万股，每股面值1元，发行价格为每股人民币25.80元，公司股票于2011年12月8日在深圳证券交易所正式挂牌交易，总股本变更为6,667.00万股。

(二) 公司主要历史沿革

1、2003年3月，百缘有限成立

公司前身为山西百缘物流配送有限公司，成立时注册资本500万元人民币，由杨建新、樊梅花两名自然人以自有资金出资设立，其中杨建新以现金出资325万元，樊梅花以现金出资175万元，2003年3月7日公司取得山西省工商行政管理局颁发的注册号为140000200038906号《企业法人营业执照》。根据山西振华会计师事务所出具的晋振华师验字[2003]第0032号《验资报告》，截至2003年2月28日，百缘有限股东注册资本共计500万元已足额缴纳。

百缘有限成立时出资比例如下：

序号	姓名	出资金额(万元)	出资比例(%)
1	杨建新	325.00	65.00
2	樊梅花	175.00	35.00
	合计	500.00	100.00

2、2003年7月，百缘有限由500万元增资至1,700万元

2003年7月20日,百缘有限召开股东会变更注册资本至1,700.00万元,增加部分1,200.00万元全部由太原食品饮料厂以经评估的土地使用权和实物(房产等)投入。2003年7月22日,太原市中远会计师事务所(有限公司)出具并中会验字[2003]第417号《验资报告》,截至2003年7月22日,百缘有限已收到太原食品饮料厂实际缴纳的资产合计人民币1,492.23万元,其中1,200.00万元作为注册资本投入,292.23万元作为百缘有限对太原食品饮料厂的负债,公司对太原食品饮料厂的负债已支付完毕。

2003年8月8日,百缘有限完成工商变更,取得变更后的企业法人营业执照。本次增资完成后,公司注册资本增加至1,700.00万元,具体出资比例如下:

序号	姓名/名称	出资金额(万元)	出资比例(%)
1	太原食品饮料厂	1,200.00	70.59
2	杨建新	325.00	19.12
3	樊梅花	175.00	10.29
	合计	1,700.00	100.00

3、2004年1月,第一次股权转让

2004年1月16日,根据百缘有限与太原食品饮料厂签署的《太原食品饮料厂参股山西百缘物流配送有限公司实现投资主体多元化改制合同文本》及太原市国有商贸资产经营公司出具并国商资发[2003]53号《关于批准确认太原食品饮料厂与山西百缘物流配送有限公司合作合同和人员安置补充协议的批复》,太原食品饮料厂与杨建新、樊梅花分别签署《股权转让协议》,太原食品饮料厂将其对百缘有限1,200.00万出资额中的780.00万转让给杨建新、300.00万转让给樊梅花。同日,百缘有限召开了第三次股东会,同意太原食品饮料厂与杨建新、樊梅花的股权转让行为。

2004年1月15日,山西智博会计师事务所有限公司就本次股权转让出具了晋智博评[2004]0002号《资产评估报告》,以2003年12月31日为评估基准日,百缘有限经评估的净资产1,412.68万元,每股净资产为0.83元。本次股权转让价格在此基础上经双方协商确定,其中780万和300万的出资均按每0.83元/股转让,转让价合计898万元,本次股权收购的资金均为杨建新、樊梅花自有资金,

相关款项已支付完毕。

2004年2月10日,百缘有限完成工商变更登记,领取了变更后的《企业法人营业执照》。本次股权转让后,百缘有限出资比例如下:

序号	姓名/名称	出资金额(万元)	出资比例(%)
1	杨建新	1,105.00	65.00
2	樊梅花	475.00	27.94
3	太原食品饮料厂	120.00	7.06
	合计	1,700.00	100.00

4、2006年5月,第二次增资,注册资本增至3,000万元

2006年5月6日,百缘有限召开股东会同意增加注册资本至3,000.00万元,其中增资部分1,300.00万元全部由杨建新按每1元/股的价格以自有货币资金投入。根据山西国信会计师事务所有限公司出具的晋国信变[2006]0018号《验资报告》,截至2006年5月11日,新增注册资本已足额缴纳。2006年6月,公司完成工商变更,取得变更后的企业法人营业执照。本次增资完成后,百缘有限出资比例如下:

序号	姓名/名称	出资金额(万元)	出资比例(%)
1	杨建新	2,405.00	80.17
2	樊梅花	475.00	15.83
3	太原食品饮料厂	120.00	4.00
	合计	3,000.00	100.00

5、2006年10月,第二次股权转让

2006年10月,杨建新与盛饰科贸签署《股权转让协议》,将其持有百缘有限2,405.00万元出资按1元/股转让给盛饰科贸,另外樊梅花将其持有的0.10万元出资转让给盛饰科贸,上述股权转让后,百缘有限出资比例如下:

序号	姓名/名称	出资金额(万元)	出资比例(%)
1	盛饰科贸	2,405.10	80.17
2	樊梅花	474.90	15.83
3	太原食品饮料厂	120.00	4.00
	合计	3,000.00	100.00

6、2007年12月,第三次股权转让

2007年12月10日, 太原市人民政府国有资产监督管理委员会出具并国资产权[2007]268号《关于将太原食品饮料厂在山西百缘物流配送有限公司的股份转到山西百园物业管理有限公司的批复》, 同意将太原食品饮料厂在百缘有限的出资转让给盛饰科贸, 并投资到百园物业。根据上述协议, 太原食品饮料厂将其持有百缘有限4%的股权转让给盛饰科贸, 再将股权转让款用于其对百园物业的出资。

2007年12月18日, 根据盛饰科贸与太原食品饮料厂签订的相关股权转让协议, 太原食品饮料厂将其持有的百缘有限4%股权, 按2007年9月末的净资产作价141.66万元(1.18元/股)转让给盛饰科贸, 之后太原食品饮料厂将其中132万元投资到百园物业, 并履行了相关工商登记手续。根据山西智博会计师事务所出具的晋智博评[2007]0046号《山西百缘物流配送有限公司股权转让项目资产评估报告书》, 截至2007年9月30日, 百缘有限经评估的净资产为3,541.46万元(1.18元/股)。

本次转让后, 百缘有限的出资比例如下:

序号	姓名/名称	出资金额(万元)	出资比例(%)
1	盛饰科贸	2,545.10	84.17
2	樊梅花	474.90	15.83
	合计	3,000.00	100.00

2010年1月27日, 太原市人民政府国有资产监督管理委员会出具并国资产权[2010]57号《关于对确认百园裤业涉及国有资产有关事项的批复》, 对公司涉及国有资产的有关事项进行了确认。

2010年2月11日, 太原市人民政府出具并政请[2010]3号《太原市人民政府关于确认百园裤业涉及国有资产事项的请示》, 确认公司涉及国有资产事项合法有效。

2010年4月20日, 山西省人民政府办公厅出具晋政办函[2010]47号《关于确认山西百园裤业连锁经营股份有限公司涉及国有资产事项的复函》, 同意确认公司在发展过程中涉及的太原食品饮料厂投资及国有资产的两次股权转让行为合法有效。

7、2009年5月，第四次股权转让

2009年5月5日，盛饰科贸与杨建新签署《股权转让协议》，约定盛饰科贸将其持有的百缘有限13.5%的股权转让给杨建新。依据中喜会计师出具的中喜字[2009]第01235号《审计报告》，截至2008年12月31日百缘有限经审计的净资产为5,503.30万元人民币。本次股权转让价格在此基础上，经双方协商确定为人民币1,012.50万元（2.5元/股）。同日，百缘有限召开股东会，批准了上述股权转让行为。

本次股权转让后，百缘有限的出资比例如下：

序号	姓名/名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	盛饰科贸	2,120.10	70.67
2	樊梅花	474.90	15.83
3	杨建新	405.00	13.50
	合计	3,000.00	100.00

8、2009年6月，第三次增资，注册资本增至4,000万元

为提高公司高管人员和骨干员工的工作积极性，并进一步加强与主要加盟商的战略合作，2009年6月22日，百缘有限召开股东会，同意引入睿景公司等4名新的法人股东，并将注册资本由原来的3,000.00万元增加到4,000.00万元，具体增资情况如下：

增资人	实际出资金额（万元）	认缴注册资本（万元）	增资作价（元/股）
睿景公司	1,100.00	440.00	2.50
明昌公司	1,000.00	400.00	2.50
诺邦公司	200.00	80.00	2.50
恒慧公司	200.00	80.00	2.50
合计	2,500.00	1,000.00	

上述增资股东均为持股公司，其中睿景公司和明昌公司主要为公司高管人员和员工出资的企业，诺邦公司和恒慧公司为公司主要加盟商出资的企业。

根据山西亚强会计师事务所有限公司出具的晋亚强验[2009]123号《验资报告》，截至2009年6月29日，公司新增注册资本已足额缴纳。2009年6月30日，公司完成工商变更手续，取得变更后的法人营业执照。

本次增资完成后，百缘有限出资比例如下：

序号	姓名/名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	盛饰科贸	2,120.10	53.00
2	樊梅花	474.90	11.87
3	睿景公司	440.00	11.00
4	杨建新	405.00	10.13
5	明昌公司	400.00	10.00
6	诺邦公司	80.00	2.00
7	恒慧公司	80.00	2.00
	合计	4,000.00	100.00

9、2009年10月，第五次股权转让

2009年10月13日，出于简化公司架构的考虑，盛饰科贸与杨建新、樊梅花签署《股权转让协议》，盛饰科贸将其所持有的百缘有限37.1%和15.9%的股权，分别作价1,484.07万元和636.03万元转让给杨建新和樊梅花，上述股权转让款项均已支付完毕，资金来源为杨建新和樊梅花自有资金。本次股权转让系同一实际控制人下的转让，故转让价格按原值作价。百缘有限股东会于同日批准了上述股权转让行为。本次股权转让后，百缘有限出资比例如下：

序号	姓名/名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	杨建新	1,889.07	47.23
2	樊梅花	1,110.93	27.77
3	睿景公司	440.00	11.00
4	明昌公司	400.00	10.00
5	诺邦公司	80.00	2.00
6	恒慧公司	80.00	2.00
	合计	4,000.00	100.00

10、2009年11月，整体变更为股份有限公司

2009年10月26日，百缘有限召开2009年第9次临时股东会，审议通过《关于山西百缘物流配送有限公司整体变更为股份有限公司的议案》；同日杨建新、樊梅花、睿景公司等六名发起人签署《关于山西百圆裤业连锁经营股份有限公司之发起人协议书》，一致同意作为股份公司的发起人将百缘有限整体变更为山西百圆裤业连锁经营股份有限公司。

2009年10月18日，中喜会计师出具中喜审字[2009]第01403号《审计报告》，截至2009年9月30日，百缘有限净资产为9,926.75万元。

2009年11月8日,公司召开股份公司创立大会暨第一次股东大会,审议并通过了《关于各发起人以其拥有的山西百缘物流配送有限公司经审计的净资产折股的议案》,以百缘有限经审计净资产9,926.75万元按1:0.5036893的折股比例折合为股份公司的股份,剩余4,926.75万元计入资本公积,折股完成后公司注册资本为5,000万元,股本总额为5,000万股。

2009年11月7日,中喜会计师就本次整体变更事宜出具了中喜验字[2009]第01029号《验资报告》,确认公司5,000万元注册资本已足额到位。

2009年11月20日,公司完成整体变更,并依法办理了工商变更登记;山西省工商行政管理局向公司颁发了注册号为140000200038906的《企业法人营业执照》。

公司整体变更后,股东持股结构如下:

序号	发起人姓名/名称	持股数量(万股)	持股比例(%)
1	杨建新	2,361.34	47.23
2	樊梅花	1,388.66	27.77
3	睿景公司	550.00	11.00
4	明昌公司	500.00	10.00
5	恒慧公司	100.00	2.00
6	诺邦公司	100.00	2.00
	合计	5,000.00	100.00

11、2011年12月,首次公开发行股票并上市

2011年10月20日,中国证监会下发《关于核准山西百圆裤业连锁经营股份有限公司首次公开发行股票的批复》(证监许可(2011)1677号),核准公司公开发行新股不超过1,667万股。

2011年11月30日公司向社会公开发行了人民币普通股(A股)1,667.00万股,每股面值1元,每股发行价25.80元。

2011年12月5日,中喜会计师出具编号为中喜验字[2011]第01059号的《验资报告》,截至2011年12月5日,公司公开发行新股募集资金总额为430,086,000.00元,减除公司应承担的发行费用28,426,369.08元,公司实际已收

到的募集资金净额为 401,659,630.92 元，其中计入股本人民币 16,670,000.00 元，计入资本公积人民币 384,989,630.92 元。本次发行后，公司累计注册资本为 66,670,000.00 元，股本 66,670,000.00 元。

2011 年 12 月 8 日，经深圳证券交易所《关于山西百圆裤业连锁经营股份有限公司人民币普通股股票上市的通知》（深证上 [2011] 369 号）同意，公司股票在深交所中小企业板挂牌上市。首次公开发行股票完成后，公司的总股本增加至 6,667.00 万股。

12、2012 年 7 月，公司每 10 股转增 10 股

2012 年 5 月 16 日，公司召开 2011 年年度股东大会，审议通过了 2011 年权益分配方案，以 2011 年 12 月 31 日的总股本 6,667 万股为基数，以股本溢价形成的资本公积金向全体股东每 10 股转增 10 股。2012 年 7 月 5 日，本次利润分配实施完毕，公司股本总额变更为 13,334 万元。

13、2014 年 10 月，公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金

经中国证监会《关于核准山西百圆裤业连锁经营股份有限公司向徐佳东等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》（证监许可[2014]1041 号）核准，公司向该次交易的交易对方合计发行 67,972,026 股，发行价格 14.30 元/股，向配套募集资金的认购方合计发行 10,489,509 股，发行价格 14.30 元/股，新增股份于 2014 年 11 月 11 日在深交所上市，发行完成后公司股本总额变更为 21,180.1535 万元。

2014 年 10 月 29 日，中喜会计师出具了中喜验字[2014]第 0218 号的《验资报告》，截至 2014 年 10 月 28 日，公司已收到珠海横琴安赐文化互联叁号股权投资基金企业（有限合伙）、信达澳银基金管理有限公司缴纳的新增注册资本合计 1,048.9509 万元，变更后的注册资本为人民币 14,382.9509 万元。2014 年 10 月 31 日，中喜会计师出具了中喜验字[2014]第 0222 号的《验资报告》，截至 2014 年 10 月 30 日，公司已收到徐佳东、李鹏臻、田少武、深创投、红土创投以股权出资认缴的新增注册资本人民币 6,797.2026 万元，公司股本总额变更为 21,180.1535 万元。

14、2015年9月，公司每10股转增20股

2015年9月11日，公司召开2015年第二次临时股东大会，审议通过了2015年半年度权益分配方案，以2015年6月30日的总股本211,801,535股为基数，以股本溢价形成的资本公积向全体股东每10股转增20股。2015年9月29日，本次利润分配实施完毕，公司股本总额变更为63,540.4605万元。

15、2016年1月，限制性股票激励计划

2015年11月14日和2015年12月2日，公司分别召开第二届董事会第三十次会议和2015年第五次临时股东大会，审议通过了《关于〈限制性股票激励计划（草案）〉及其摘要的议案》等议案，决定向公司副董事长、副总经理徐佳东和14名核心骨干授予限制性股票900万股，授予价格为22.72元/股。2015年12月4日，公司召开第三届董事会第二次会议，审议通过了《关于向激励对象授予限制性股票的议案》。

中喜会计师对公司截至2015年12月25日新增注册资本及股本情况进行了审验，并出具了中喜验字[2015]第0592号《验资报告》。截至2015年12月25日止，公司已收到徐佳东等15位自然人以货币资金方式认缴的股款合计人民币204,480,000元，其中增加注册资本人民币9,000,000元，增加资本公积人民币195,150,000元（扣除发行费用330,000元），变更后的股本为644,404,605元。2016年1月7日，上述新增股份在深交所上市。

16、2016年5月，公司每10股转增10股，派息0.53元（含税）

2016年5月12日，公司召开2015年年度股东大会，审议通过了2015年度利润分配方案，以公司总股本644,404,605股为基数，向全体股东按每10股派发现金股利人民币0.53元（含税），共计人民币34,153,444.07元，利润分配后，剩余未分配利润转入下一年度，同时以资本公积金向全体股东每10股转增10股，共计转增股本644,404,605股。2016年6月14日，本次利润分配实施完毕，公司股本总额变更为1,288,809,210股。

17、2016年8月，公司非公开发行A股股份

2015年10月23日,公司召开2015年第三次临时股东大会,审议通过了该次非公开发行股票的发行业务方案。2016年8月10日,公司收到中国证监会《关于核准跨境通宝电子商务股份有限公司非公开发行业务的批复》(证监许可[2016]816号)。

公司于2016年8月实施了非公开发行股票方案,向10名特定对象非公开发行人民币普通股140,301,161股,发行价格为14.81元/股,募集资金总额为人民币2,077,860,194.41元,扣除发行费用后的募集资金净额为人民币2,042,867,562.37元。上述非公开发行股票已于2016年8月29日在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司办理完毕证券登记手续。非公开发行股票后,公司总股本为1,429,110,371股。

18、2017年3月,股票期权激励计划行权

2015年3月3日和2015年4月23日,公司分别召开了第二届董事会第二十次会议和2014年度股东大会,审议通过了《关于<股票期权激励计划(草案)>及其摘要的议案》、《关于制定<股票期权激励计划实施考核管理办法>的议案》等议案,确定以2015年4月28日作为本次股票期权的授予日,授予徐佳东等共12名激励对象合计3,000,000份股票期权,行权价格为40.75元/份。

公司于2016年11月11日召开第三届董事会第十九次会议,审议通过了《关于股票期权激励计划第一个行权期符合行权条件的议案》,公司认为该股票期权的激励对象所持股票期权第一个行权期行权条件已经满足。

因公司实施2014年年度权益分派方案、2015年半年度权益分派方案及2015年年度权益分派方案,公司第三届董事会第十九次会议同意将股票期权数量由300万份调整为1800万份,股票期权行权价格由40.75元/份调整为6.76元/份。

中喜会计师对公司截至2017年3月13日止新增注册资本及实收资本及股本情况进行了审验,并出具了中喜验字[2017]第0056号《验资报告》。截至2017年3月13日止,公司已收到田少武等11名自然人以货币资金方式认缴的股款合计人民币16,224,000元,其中新增注册资本人民币2,400,000元,其余部分作为

新增资本公积，变更后的股本为 1,431,510,371 元。2017 年 3 月 28 日，上述新增股份在深交所上市。

(三) 名称变更

公司于 2015 年 5 月 22 日召开第一次临时股东大会，审议通过了《关于变更公司名称及经营范围的议案》、《关于修订<公司章程>的议案》等相关议案。

山西省工商行政管理局于 2015 年 5 月 26 日核准通过了公司名称变更事项，并核发了新的《营业执照》。上市公司名称由“山西百圆裤业连锁经营股份有限公司”变更为“跨境通宝电子商务股份有限公司”，证券简称由“百圆裤业”变更为“跨境通”。

(四) 公司股本结构

截至 2016 年 12 月 31 日，公司总股本为 1,429,110,371 股，股权结构如下：

股份类别	股数(股)	占比
非限售流通股	738,186,362	51.65%
限售流通股	690,924,009	48.35%
总股本	1,429,110,371	100.00%

三、实际控制人概况

公司实际控制人为杨建新、樊梅花夫妇。截至本报告书签署日，杨建新、樊梅花夫妇直接持有公司 450,000,000 股份，合计持有公司 31.44% 的股份，同时杨建新先生通过睿景公司间接控制上市公司 1.81% 的股份，二人合计控制公司 33.25% 的表决权。此外，杨建新先生作为委托人参与的资产管理计划持有公司 0.32% 的股份。

(一) 杨建新

杨建新：男，1969 年生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：1401031969*****，住所为山西省太原市杏花岭区*****，任公司董事长。

(二) 樊梅花

樊梅花：女，1968 年生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：

1401031968*****, 住所为山西省太原市杏花岭区*****。

四、公司最近三年控制权变动情况

公司最近三年实际控制人没有发生变化。

五、主营业务具体情况

公司现有主营业务包括跨境电商业务和自有裤装品牌业务两大类。其中，自有裤装品牌业务是公司自成立以来一直从事的传统业务，而跨境电商业务是公司2014年完成对环球易购的重大资产重组后的新增业务。

(一) 跨境电商业务

近年来，受宏观经济的影响，线下消费终端购买力持续低迷，公司自有品牌裤装批发零售业务发展承压。在此背景下，公司积极调整战略规划重心，在提升品牌形象、深耕现有销售渠道、提高单店盈利能力和发展国内线下业务的基础上，将跨境电商业务作为公司未来深耕的业务领域。

公司秉承“扎根中国、惠通全球”的经营理念，通过自建专业品类、多语种的多维立体垂直平台体系，以高性价比的中国制造产品，为全球用户提供物美价廉的海量选择，产品直销美国、加拿大、英国等全球200多个国家和地区。公司抓住跨境出口电商消费浪潮自建多维立体垂直电商平台体系将产品直销全球200多个国家和地区。如今公司之子公司环球易购手执跨境出口电商产业牛耳稳居龙头地位。公司自2015年起搭建进口团队运营的进口电商平台“五洲会”，与国际上多个知名品牌建立授权合作关系，依托已有海外仓等供应链资源，从全球正规渠道直接采购母婴用品、美妆个护、进口食品等品类。2016年度，公司积极开拓跨境进口电商业务，重点布局海外商品资源、跨境供应链、保税区仓储等资源，跨境电商业务迅速扩大。

(二) 自有裤装品牌业务

公司是国内最早从事连锁经营的服装销售企业之一，以特许加盟与直营销售相结合的连锁经营模式，通过品牌推广、终端渠道建设和供应链管理，组织自有品牌百圆裤装的批发与零售。公司目标客户群体为国内二三四线城市中25-55岁

中等收入的中青年人，主要产品为男女裤装，种类涵盖各类西裤、休闲裤和牛仔裤等。

六、主要财务数据及指标

单位：万元

项目	2016年12月31日 /2016年度	2015年12月31日 /2015年度	2014年12月31日 /2014年度
总资产	710,828.31	312,213.89	220,467.65
总负债	285,916.94	107,902.96	37,297.18
所有者权益合计	424,911.37	204,310.93	183,170.47
归属于母公司所有者权益合计	420,615.52	204,375.03	183,032.66
少数股东权益	4,295.85	-64.10	137.81
资产负债率	40.22%	34.56%	16.92%
营业收入	853,690.75	396,081.32	84,182.07
营业利润	53,675.01	20,394.79	4,533.93
利润总额	53,741.39	20,503.27	4,825.59
净利润	42,803.97	16,636.76	2,865.91
归属于母公司所有者的净利润	39,376.82	16,838.67	3,345.08
毛利率	48.34%	55.60%	52.52%
经营活动产生的现金流量净额	-105,946.63	-1,294.39	-1,312.93
投资活动产生的现金流量净额	-81,782.08	-17,162.45	-2,018.93
筹资活动产生的现金流量净额	285,056.37	39,129.14	12,190.79
现金及现金等价物净增加额	99,711.90	20,750.88	8,859.79
每股收益(元/股)	0.29	0.27	0.24

七、最近三年重大资产重组情况

2014年7月15日，公司召开第二届董事会第十二次会议，审议通过了《关于公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金的议案》等相关议案，独立董事发表了独立意见。同日，公司与徐佳东、李鹏臻、田少武、深创投、红土创

投签订了《发行股份及支付现金购买资产协议》，约定公司用发行股票和支付现金相结合的方式收购徐佳东、李鹏臻、田少武、深创投、红土创投合计所持环球易购 100% 股权，收购总价格为 103,200.00 万元，其中公司以现金支付 6,000.00 万元，另外 97,200.00 万元以发行股份的方式支付。交易对价系依据具有证券、期货业务资格的评估机构出具的相应评估报告所评估的评估值为依据，并基于交易各方协商一致确定。

2014 年 8 月 4 日，公司召开 2014 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金的议案》等相关议案。

2014 年 10 月 11 日，中国证监会下发《关于核准山西百圆裤业连锁经营股份有限公司向徐佳东等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》（证监许可[2014]1041 号），核准该次重大资产重组。

2014 年 10 月 30 日，环球易购 100% 股权完成过户手续及相关工商变更登记，环球易购成为公司的全资子公司。

除上述情况外，报告期内公司不存在其他《重组管理办法》所规定的重大资产购买、出售或重组情况。

八、上市公司及其现任董事、高级管理人员被司法机关、证监会调查以及最近三年所受行政处罚或刑事处罚情况的说明

截至本报告书签署日，上市公司及其现任董事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情形。

最近三年内，上市公司及其现任董事、高级管理人员不存在受到行政处罚（与证券市场明显无关的除外）或者刑事处罚的情形。

九、上市公司及其董事、监事、高级管理人员诚信情况的说明

最近三年内，上市公司及其董事、监事、高级管理人员诚信情况良好，不存在未履行承诺、被深交所公开谴责的情形。

第三章 交易对方基本情况

一、本次交易对方总体情况

上市公司拟通过发行股份及支付现金相结合的方式，购买周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃合计持有的优壹电商 100% 股权。

二、本次交易对方详细情况

(一) 周敏

1、基本情况

姓名	周敏
性别	男
国籍	中国
身份证号	3101051965*****
住址	上海市静安区***
通讯地址	上海市普陀区安远路 128 号 601 室
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

周敏，男，自 2003 年 6 月至 2016 年 11 月担任傲特科技执行董事、总经理兼法定代表人，截至本报告书签署日，周敏仍担任傲特科技执行董事兼法定代表人，并持有傲特科技 44.00% 股权；2006 年 3 月至 2016 年 12 月，周敏担任上海悦辰通信技术有限公司执行董事兼法定代表人，截至本报告书签署日，上海悦辰通信技术有限公司已经注销；2011 年 4 月，周敏作为创始人参与设立优壹电商，并担任优壹电商首席执行官至今，2014 年 8 月起至今担任优壹电商执行董事兼总经理。截至本报告书签署日，周敏直接持有优壹电商 44% 的股权，为优壹电商的实际控制人。

3、控制的企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署日，周敏除持有优壹电商股权之外，还持有上海傲特科技有限公司 44.00% 股权，具体情况如下：

名称	上海傲特科技有限公司
法定代表人	周敏
企业性质	有限责任公司
注册资本	300 万元人民币
统一社会信用代码	913101047034194737
成立日期	2001 年 6 月 22 日
经营期限	2001 年 6 月 22 日至 2021 年 6 月 21 日
经营范围	通讯、计算机软硬件领域内四技服务，销售通讯设备、电子计算机及配件，经营各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

(二) 龚炜

1、基本情况

姓名	龚炜
性别	男
国籍	中国
身份证号	3101051969*****
住址	上海市徐汇区***
通讯地址	上海市长宁区华山路 1006 弄
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

龚炜，男，2005 年 9 月至今担任运德工贸法定代表人兼执行董事。截至本报告书签署日，龚炜直接持有优壹电商的 35.00%的股权及运德工贸 100.00%股权。

3、控制的企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署日，龚炜除持有优壹电商股权之外，还持有运德工贸 100%的股权。运德工贸的基本情况如下：

名称	上海运德工贸有限公司
法定代表人	龚炜
企业性质	一人有限责任公司
注册资本	200 万元人民币
统一社会信用代码	913101126307807857
成立日期	1998 年 9 月 4 日
经营期限	1998 年 9 月 4 日至 2020 年 9 月 5 日

经营范围	包装机械，建筑材料，仪器仪表，汽配，五金电器，化工原料（除危险品），日用百货，加工包装，塑料制品，金属材料，纺织品，办公用品，电脑配件，电子产品的“四技”服务，商务咨询，真空焊接。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]
------	--

（三）江伟强

1、基本情况

姓名	江伟强
性别	男
国籍	中国
身份证号	31010919440*****
住址	上海市虹口区***
通讯地址	上海市浦东新区锦绣路 2580 弄
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

江伟强，男，2003 年 4 月至今担任上海分众广告传播有限公司监事；2011 年 2 月至今担任上海美颂化妆品有限公司监事。截至本报告书签署日，江伟强直接持有优壹电商 16% 的股权及上海美颂化妆品有限公司 19.40% 股权，并未持有上海分众广告传播有限公司股权。

3、控制的企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署日，江伟强除持有优壹电商股权之外，还主要对外投资上海美颂化妆品有限公司、上海寿全斋电子商务有限公司、天涯社区网络科技股份有限公司和场景派（北京）科技有限公司等多家企业，并分别持有上述企业 19.40%、5.60%、7.57%、18.00% 股权。

1) 上海美颂化妆品有限公司

名称	上海美颂化妆品有限公司
法定代表人	吕长城
企业性质	有限责任公司
注册资本	1,030.9278 万元人民币
统一社会信用代码	9131023057078728XU
成立日期	2011 年 3 月 18 日
经营期限	2011 年 3 月 18 日至 2021 年 3 月 17 日

经营范围	化妆品销售，化妆品领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务，投资管理、咨询，电子商务（不得从事增值电信业务、金融业务）。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]
------	---

2) 上海寿全斋电子商务有限公司

名称	上海寿全斋电子商务有限公司
法定代表人	季锦良
企业性质	有限责任公司
注册资本	872.7540 万元人民币
统一社会信用代码	91310104051236101U
成立日期	2012 年 7 月 30 日
经营期限	2012 年 7 月 30 日至 2032 年 7 月 29 日
经营范围	电子商务（不得从事增值电信业务、金融服务），计算机网络科技、计算机信息科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、计算机系统服务，商务信息咨询，设计、制作各类广告，工艺礼品、日用百货、玻璃制品、陶瓷制品、服装鞋帽、床上用品、办公用品、电子产品销售，从事货物及技术的进出口业务，批发兼零售：预包装食品（不含熟食卤味、冷冻冷藏）。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

3) 天涯社区网络科技股份有限公司

名称	天涯社区网络科技股份有限公司
法定代表人	邢明
企业性质	股份有限公司
注册资本	9,300.0000 万元人民币
统一社会信用代码	9146000071381037XR
成立日期	1999 年 4 月 27 日
经营期限	长期有效
经营范围	计算机网络服务、网络媒体运营、软件开发与系统集成，网络项目的投资运营、网络技术培训，信息技术产品的代理与销售；电信业务服务；广告、设计、制作、代理、发布国内各类广告业务。

4) 场景派（北京）科技有限公司

名称	场景派（北京）科技有限公司
法定代表人	杨柳
企业性质	有限责任公司
注册资本	179.6406 万元人民币
统一社会信用代码	9111010834837154XJ
成立日期	2015 年 7 月 10 日
经营期限	2015 年 7 月 10 日至 2035 年 7 月 9 日
经营范围	技术开发、技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务；基础软件服务；应用软件服务；设计、制作、代理、发布广告；电脑动画设计；翻译服务；会议服务；承办展览展示活动；组织文化艺术交流活动（不含营业性演出）；企业策划；产品设计；经营电信业务。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

(四) 沈寒

1、基本情况

姓名	沈寒
性别	女
国籍	中国
身份证号	31011019770*****
住址	上海市杨浦区***
通讯地址	上海市普陀区安远路 128 号 601 室
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

沈寒，女，2011 年 4 月至今供职于优壹电商，担任市场总监；2013 年 9 月起担任优壹电商市场总监兼首席运营官。截至本报告书签署日，沈寒直接持有优壹电商 2.5% 的股权。

3、控制的企业和关联企业的的基本情况

截至本报告书签署日，沈寒除持有优壹电商股权之外，不存在其他对外投资的情形。

(五) 陈巧芸

1、基本情况

姓名	陈巧芸
性别	女
国籍	中国
身份证号	31011519800*****
住址	上海市闸北区***
通讯地址	上海市普陀区安远路 128 号 601 室
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

陈巧芸，女，2011 年 4 月至今担任优壹电商供应链管理部总监；2013 年 9 月至今任优壹电商供应链管理部总监兼供应链副总裁。截至本报告书签署日，陈巧芸直接持有优壹电商 1.25% 的股权。

3、控制的企业和关联企业的的基本情况

截至本报告书签署日，陈巧芸除持有优壹电商股权之外，不存在持有其他公司股权的情形。

(六) 李侃

1、基本情况

姓名	李侃
性别	男
国籍	中国
身份证号	3209191974*****
住址	上海市普陀区***
通讯地址	上海市普陀区安远路 128 号 601 室
是否取得其他国家或者地区的居留权	否

2、最近三年的职业和职务及任职单位产权关系

李侃，男，2011 年 4 月至 2013 年 9 月任优壹电商业务发展部总监，2013 年 9 月至今任优壹电商渠道发展部总监兼销售副总裁。截至本报告书签署日，李侃直接持有优壹电商 1.25% 的股权。

3、控制的企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署日，李侃除持有优壹电商股权之外，不存在持有其他公司股权的情形。

三、交易对方向上市公司推荐的董事、监事及高级管理人员情况

截至本报告书签署日，本次交易对方周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃均未向上市公司推荐董事、监事和高级管理人员。

四、交易对方已经合法拥有标的资产的完整权利以及不存在限制或者禁止转让的情形

(一) 交易对方已经合法拥有标的资产的完整权利

交易对方周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃已出具承诺函，承诺其已履行全额出资义务，对该股权有完整的处置权；其为标的股权的最终和真实所有人，不存在以信托、委托他人或接受他人委托等方式持有标的公司股权的情形；

该股权未设置任何质押、抵押、担保或其他权利限制，不存在纠纷或潜在纠纷，未被行政或司法机关查封、冻结，亦不存在其他限制或禁止转让的情形。

(二) 交易行为已经获得交易对方以及标的公司股东会批准

2016年12月1日，优壹电商召开股东会并通过决议同意股东周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃向跨境通出售其合计持有的优壹电商100.00%股权，各售股股东一致同意放弃本次股权转让的优先购买权。

2017年4月10日，优壹电商召开股东会并通过决议同意周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃与跨境通签订《资产购买协议之补充协议》。

因此，本次交易已经取得标的公司章程规定的股权转让前置条件。

五、交易对方及相关中介机构关于本次资产重组未泄露本次交易内幕信息以及未利用本次交易信息进行内幕交易的说明

本次重组的所有交易对方周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃均出具了声明，不存在泄露本次交易内幕信息以及利用本次交易信息进行内幕交易的情形。

本次重组的相关中介机构均进行了自查并出具自查报告，不存在泄露本次交易内幕信息以及利用本次交易信息进行内幕交易的情形。

本次重组相关主体没有从事内幕交易、操纵证券市场等违法活动，不存在因涉嫌与本次重组相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查且尚未结案的情形，最近36个月内不存在因与本次重组相关的内幕交易被中国证监会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任，从而依据《关于加强上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管的暂行规定》第十三条不得参与任何上市公司重大资产重组的情形。

六、交易对方与上市公司之间是否具有关联关系的说明

本次交易的交易对方周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃已分别出具说明函，说明其与上市公司之间在本次交易前不存在关联关系。

七、交易对方及其主要管理人员最近五年内行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁情况

截至本报告书签署日，本次交易对方周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃均出具承诺函，最近五年内不存在受过行政处罚、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁的情形。

八、交易对方及其主要管理人员最近五年的诚信情况

截至本报告书签署日，交易对方周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃及交易对方主要管理人员最近五年内诚信状况良好，不存在未按期偿还大额债务、未履行承诺、被中国证监会采取行政监管措施或受到证券交易所纪律处分的情形。

九、交易对方控制或担任董事、高管的企业与交易完成后的上市公司是否存在竞争性业务，交易对方是否存在违反竞业禁止的情形

根据交易对方、优壹电商董事和高管出具的对外投资调查表并经核查，交易对方、优壹电商董事和高管控制的或者担任董事、高管的其他企业信息如下：

序号	交易对方	关联关系	企业名称	经营范围	主营业务
1	周敏	交易对方担任执行董事	上海傲特科技有限公司	通讯、计算机软硬件领域内四技服务，销售通讯设备、电子计算机及配件，经营各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外	目前无实际经营
2	龚炜	交易对方控制	上海运德工贸有限公司	包装机械，建筑材料，仪器仪表，汽配，五金电器，化工原料（除危险品），日用百货，加工包装，塑料制品，金属材料，纺织品，办公用品，电脑配件，电子产	代采、礼品、耗材、设备、实验室设备

				品的“四技”服务,商务咨询,真空焊接	
--	--	--	--	--------------------	--

根据交易对方的说明,上海傲特科技有限公司目前已无实际经营业务,上海运德工贸有限公司主要从事礼品代采、礼品、耗材、设备、实验室设备等。本次交易完成后,上市公司的主营业务仍为跨境电子商务业务与自有裤装零售业务。因此,交易对方控制或任董事、高管的企业与发行人不存在竞争性业务。

根据标的公司相关董事、高管说明,上述人员任职的企业与交易完成后的上市公司不存在竞争行业务,因此交易对方、优壹电商董事和高管不存在违反竞业禁止的情形。此外,根据交易对方、优壹电商董事和高管出具声明,交易对方、优壹电商董事和高级管理人员其在优壹电商任职期间,不存在违反与前任任职单位签署竞业禁止条款。

综上,交易对方控制或担任董事、高管的企业与交易完成后的上市公司不存在竞争性业务,优壹电商董事和高管不存在违反竞业禁止的情形。

十、交易对方之间是否存在一致行动关系或关联关系

(一) 交易对方之间不存在一致行动关系

根据《上市公司收购管理办法》第八十三条规定,如无相反证据,投资者有该条规定的情形之一的,为一致行动人。根据交易对方提供的身份证明文件、关联关系调查表及交易对方出具的承诺,经逐项核查,对交易对方是否存在一致性关系的核查情况如下:

序号	构成一致行动人的情形	核查情况
1	投资者之间有股权控制关系	交易对方均为自然人,不存在此种情形
2	投资者受同一主体控制	交易对方均为自然人,不存在此种情形
3	投资者的董事、监事或高级管理人员中的主要成员,同时在另一个投资者担任董事、监事或高级管理人员	交易对方均为自然人,不存在此种情形
4	投资者参股另一投资者,可以对参股公司的重大决策产生重大影响	交易对方均为自然人,不存在此种情形
5	银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排	交易对方以其持有的优壹电商的股份认购上市公司股份,不存在相互间为取得上市公司股份提供融资安排的情形

6	投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系	交易对方之间不存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系
7	持有投资者 30% 以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份	交易对方均为自然人，不存在此种情形
8	在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份	交易对方均为自然人，不存在此种情形
9	持有投资者 30% 以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份	交易对方均为自然人，不存在此种情形
10	在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份	交易对方之间不存在亲属关系
11	上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份	交易对方出具承诺与上市公司不存在关联关系，不存在此种情形
12	投资者之间具有其他关联关系	不存在此种情形

因此，根据交易对方出具的承诺及上述核查，截至本报告书签署日，本次交易对方之间不存在一致行动关系。

(二) 交易对方之间不存在关联关系

根据交易对方出具的承诺、调查表并经核查，本次交易对方均为自然人，交易对方不存在亲属关系、或其他根据实质重于形式的原则认定的其他特殊关系，交易对方之间不存在关联关系。

第四章 交易标的基本情况

一、优壹电商基本情况

企业名称	上海优壹电子商务有限公司
企业类型	有限责任公司
企业注册地	上海市普陀区安远路 128 号 601 室
企业办公地址	上海市普陀区安远路 128 号 601 室
法定代表人	周敏
注册资本	3,000.00 万元人民币
成立日期	2011 年 4 月 14 日
统一社会信用代码	91310107572701267A
经营范围	批发非实物方式：预包装食品（含冷冻冷藏、不含熟食卤味）、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）；牛羊肉品批发；电子商务（不得从事增值电信、金融业务），计算机领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，销售：电子产品、相塑料制品、日用百货、针纺织品、玩具、儿童用品、服装、包装材料、化妆品，从事货物及技术的进出口业务，货运代理，仓储服务，装卸搬运，运输咨询(不得从事经纪、道路运输)，广告设计制作，品牌设计，市场营销策划。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

二、优壹电商的历史沿革

（一）历史沿革情况

1、2011年4月，优壹电商设立

优壹电商成立于2011年4月，注册资本为1,000.00万元人民币，龚炜、何星、云锋投资、江伟强、沈企勋、韩惠英分别出资300.00万元、280.00万元、240.00万元、160.00万元、10.00万元、10.00万元，占公司注册资本比例分别为30.00%、28.00%、24.00%、16.00%、1.00%和1.00%。

2011年2月28日，股东何星、龚炜、江伟强、沈企勋、韩惠英、云锋投资共同签署了《上海优壹电子商务有限公司章程》；同时，股东会选举何星为执行董事、总经理，选举韩惠英为监事。2011年4月11日，上海荣审会计师事务所有限责任公司出具《验资报告》（荣审字[2011]第03-21号），验证截至2011年4月11日，优壹电商已收到全体股东缴纳的注册资本合计人民币1,000.00万元，出资方

式为货币出资。

2011年4月14日，上海工商局普陀分局核发了注册号为310107000617970的《企业法人营业执照》，优壹电商获准设立。

优壹电商设立时的股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	占注册资本比例
1	龚炜	300.00	300.00	30.00%
2	何星	280.00	280.00	28.00%
3	云锋投资	240.00	240.00	24.00%
4	江伟强	160.00	160.00	16.00%
5	沈企勋	10.00	10.00	1.00%
6	韩惠英	10.00	10.00	1.00%
合计		1,000.00	1,000.00	100.00%

其中，股东何星所持有股权系为周敏、陈巧芸、李侃等三人所代持，韩惠英所持有股权系为其女沈寒所代持，优壹电商设立之初股权代持情况如下表所示：

序号	代持人	被代持人	代持出资额（万元）	代持的出资比例
1	何星	周敏	260.00	26.00%
		陈巧芸	10.00	1.00%
		李侃	10.00	1.00%
2	韩惠英	沈寒	10.00	1.00%

何星、周敏、陈巧芸、李侃就上述股权代持情况进行说明并确认：何星所持有优壹电商股权系受周敏、陈巧芸、李侃委托持有，何星从未作为实际出资人直接或间接持有优壹电商的股权；截至本报告书签署日，前述代持关系已经全部解除。

韩惠英、沈寒就上述股权代持情况进行说明并确认：韩惠英、沈寒系母女关系，韩惠英所持有优壹电商股权系受沈寒委托持有，韩惠英从未作为实际出资人直接或间接持有优壹电商的股权；截至本报告书签署日，前述代持关系已经全部解除。

2、2012年6月，第一次股权转让

2012年5月21日，优壹电商召开股东会，经与会股东一致审议通过，同意云锋投资将其持有的优壹电商24.00%的股权（对应240.00万元出资额）转让给何星，

并相应修改章程。

同日，云锋投资与何星签署《股权转让协议》，约定云锋投资将其持有的优壹电商24.00%股权（对应240.00万元出资额）以240.00万的价格转让给何星。2012年6月29日，上海市工商局普陀分局核发了《准予变更（备案）登记通知书》，优壹电商就本次股权转让完成工商变更登记。

本次股权转让完成后，优壹电商的股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	占注册资本比例
1	何星	520.00	520.00	52.00%
2	龚炜	300.00	300.00	30.00%
3	江伟强	160.00	160.00	16.00%
4	沈企勋	10.00	10.00	1.00%
5	韩惠英	10.00	10.00	1.00%
合计		1,000.00	1,000.00	100.00%

本次股权转让系何星代周敏受让云锋投资持有的优壹电商24.00%股权（对应出资额为240.00万元），本次股权转让后，何星代周敏持有优壹电商合计50.00%股权（对应出资额为500.00万元）。何星、周敏就上述股权转让进行说明并确认，何星受让云锋投资持有的优壹电商24.00%股权系受周敏委托进行，并于受让上述股权后继续代周敏持有优壹电商合计50.00%股权。截至本报告书签署日，上述股权代持情况已经全部解除。

本次股权转让完成后，优壹电商股权代持情况如下表所示：

序号	代持人	被代持人	代持出资额（万元）	代持的出资比例
1	何星	周敏	500.00	50.00%
		陈巧芸	10.00	1.00%
		李侃	10.00	1.00%
2	韩惠英	沈寒	10.00	1.00%

3、2013年3月，第二次股权转让

2013年1月5日，优壹电商召开股东会，经全体股东同意：1）何星将其持有的优壹电商47.00%股权（对应出资额为470.00万元）转让给周敏，将其持有的优壹电商5.00%股权（对应出资额为50.00万元）转让给龚炜；2）韩惠英将其持有的优壹电商1.00%的股权（对应出资额为10.00万元）转让给周敏；3）沈企勋将

其持有的优壹电商1.00%的股权（对应出资额为10.00万元）转让给周敏；除股权转让涉及受让方外，其他股东均放弃对上述股权的优先购买权。

同日，何星、韩惠英、沈企勋作为出让方与周敏、龚炜作为受让方签署了《股权转让协议书》，协议中约定何星将其持有的优壹电商5.00%股权以50.00万元价格转让给龚炜，何星将其持有的优壹电商47.00%股权以470.00万元价格转让给周敏，韩惠英将其持有的优壹电商1.00%股权以10.00万元价格转让给周敏，沈企勋将其持有的优壹电商1.00%的股权以10.00万元价格转让给周敏。

本次股权转让完成后，优壹电商的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	占注册资本比例
1	周敏	490.00	490.00	49.00%
2	龚炜	350.00	350.00	35.00%
3	江伟强	160.00	160.00	16.00%
	合计	1,000.00	1,000.00	100.00%

上述股权转让所涉及周敏受让何星所持有的优壹电商470.00万元出资额中，其中450.00万元系何星还原其代周敏所持有股权，其余20.00万元系周敏、陈巧芸、李侃与何星协商后，何星将其分别代陈巧芸、李侃持有的10.00万元、10.00万元出资额转为由周敏代上述二人持有。

上述股权转让中，龚炜受让何星所持有优壹电商50.00万元出资额之事宜，系何星受周敏委托将其代周敏持有的其余5.00%股权转让给龚炜。

周敏受让韩惠英所持有优壹电商10.00万元出资额，系将韩惠英所代沈寒持有的10.00万元出资额转为由周敏代沈寒持有。

本次股权转让完成后，韩惠英为沈寒代持股权的情况解除，何星与周敏、何星与陈巧芸、何星与李侃间的代持关系解除。周敏合计持有优壹电商49.00%股权，其中周敏分别代陈巧芸、李侃、沈寒各持有1.00%、1.00%、1.00%股权，其余46.00%股权系周敏本人真实持有。

本次股权转让完成后，优壹电商股权代持情况如下表所示：

序号	代持人	被代持人	代持出资额（万元）	代持的出资比例
----	-----	------	-----------	---------

序号	代持人	被代持人	代持出资额(万元)	代持的出资比例
1	周敏	陈巧芸	10.00	1.00%
		李侃	10.00	1.00%
		沈寒	10.00	1.00%

4、2013年3月，第一次增资

2013年2月16日，优壹电商召开股东会，全体股东一致同意将优壹电商注册资本由1,000.00万元增至3,000.00万元，新增的2,000.00万元人民币注册资本分别由股东龚炜增资700.00万元、股东江伟强增资320.00万元、股东周敏增资980.00万元，并相应修改公司章程。

2013年2月22日，上海海明会计师事务所有限公司出具《验资报告》（沪海验内字[2013]第0386号），验证截至2013年2月20日止，优壹电商已收到全体股东缴纳的新增注册资本2,000.00万元，出资方式为货币出资，变更后的注册资本为3,000.00万元。2013年3月5日，上海市工商局普陀分局核发了《准予变更登记通知书》，优壹电商就第二次股权转让及本次增资完成工商变更。

本次增资完成后，优壹电商的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	占注册资本比例
1	周敏	1,470.00	1,470.00	49.00%
2	龚炜	1,050.00	1,050.00	35.00%
3	江伟强	480.00	480.00	16.00%
合计		3,000.00	3,000.00	100.00%

周敏增资980.00万元中，940.00万元出资额系其本人真实出资，剩余40.00万元出资额系周敏受陈巧芸、李侃委托代其二人增资；本次增资，沈寒并未认缴或委托周敏认缴出资额，其委托周敏持有的出资额不变。本次增资完成后，优壹电商股权代持情况如下表所示：

序号	代持人	被代持人	代持出资额(万元)	代持的出资比例
1	周敏	陈巧芸	30.00	1.00%
		李侃	30.00	1.00%
		沈寒	10.00	0.33%

周敏、陈巧芸、李侃已就本次增资中的代为增资情况进行说明并确认：周敏于本次增资中代陈巧芸增资20.00万元，代李侃增资20.00万元，并在增资完成后，

继续为陈巧芸、李侃代持优壹电商股权。本次增资后周敏代陈巧芸、李侃持有优壹电商出资额均为30.00万元，占优壹电商股权比例均为1.00%。

5、2016年3月，第三次股权转让

2016年2月24日，优壹电商召开股东会，全体股东一致同意周敏将其持有的优壹电商的2.50%股权（对应出资额为75.00万元）转让给沈寒，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，并相应修改公司章程。

同日，周敏作为出让方，沈寒、陈巧芸、李侃作为受让方共同签署了《股权转让协议》，协议约定：周敏将其持有的优壹电商2.50%股权以75.00万元转让给沈寒，将其持有的优壹电商1.25%股权以37.50万元转让给陈巧芸，将其持有的优壹电商1.25%股权以37.50万元转让给李侃。2016年3月8日，上海市普陀区市场监管局核发了《准予变更（备案）登记通知书》，优壹电商就本次股权转让完成工商变更。

本次股权转让完成后，优壹电商的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	占注册资本比例
1	周敏	1,320.00	1,320.00	44.00%
2	龚炜	1,050.00	1,050.00	35.00%
3	江伟强	480.00	480.00	16.00%
4	沈寒	75.00	75.00	2.50%
5	陈巧芸	37.50	37.50	1.25%
6	李侃	37.50	37.50	1.25%
合计		3,000.00	3,000.00	100.00%

本次股权转让过程中，周敏将其为沈寒、陈巧芸、李侃代持的10.00万元、30.00万元、30.00万元出资额还原为其三人直接持有，并将周敏本人真实持有的7.50万元、7.50万元、65.00万元出资额分别转让给陈巧芸、李侃及沈寒。本次股权转让完成后，周敏、陈巧芸、李侃、沈寒间的股权代持关系得到完全解除。

截至本报告书签署日，优壹电商存续过程中存在股权代持的相关方已通过股权转让的方式对真实持股情况予以还原，优壹电商现有全体股东已出具确认函对

其各自在优壹电商所享有的股权或权益予以确认,因此,优壹电商股权结构清晰,不存在任何直接或间接委托他人出资或持股的情况。

(二) 最近三年增减资及股权转让的原因、作价依据及合理性

1、2012年6月, 第一次股权转让

2012年5月, 因优壹电商经营战略、发展目标、经营环境等各方面因素发生变化, 云锋投资决定退出优壹电商, 并将其所持有优壹电商的24.00%股权以1元/出资额的价格转让给优壹电核心商创始人周敏; 何星受周敏委托, 代周敏受让云锋投资所持有的优壹电商24.00%股权。鉴于优壹电商存续和运营时间尚不长, 该次交易在优壹电商既有股东间协商进行, 且实际受让人周敏是优壹电商创始人之一, 因此转让价格为1元/出资额具有合理性。

该次股权转让已履行必要的审议和批准程序, 符合法律法规及优壹电商的公司章程规定, 不存在违反限制或禁止性规定的情况, 并已办理完成工商变更登记。

2、2013年3月, 第二次股权转让

2013年1月, 何星、韩惠英、沈企勋分别将其持有的优壹电商47.00%、1.00%、1.00%股权转让给周敏, 何星将其持有的优壹电商5.00%股权转让给龚炜。该次股权转让的背景和原因如下:

(1) 优壹电商创立之初, 经营业绩尚存在一定不确定性, 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。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。

2013年1月, 何星因个人原因不再继续为周敏、陈巧芸、李侃三人代持优壹电商股权, 何星将其为周敏、陈巧芸、李侃分别持有的45.00%、1.00%、1.00%股权以1元为实际对价转让给周敏, 还原周敏真实持有的优壹电商45.00%股权, 并在股权转让完成后转由周敏为陈巧芸、李侃代持其二人持有的优壹电商股权。同时, 为了平衡各创始股东利益, 经龚炜、何星及周敏三人协商, 何星受周敏委

托将其代周敏持有的其余5.00%股权以1元/出资额转让给龚炜。基于以上原因，上述股权转让的定价具有合理性。

(2) 优壹电商创立之初，沈寒由其母亲韩惠英代为持有股权。2013年1月，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，股权转让对价为1元。因该次股权转让系代持关系的转移，定价具有合理性。

(3) 因沈企勋出资额较小且并未参与优壹电商日常经营，经优壹电商全体股东协商同意后，沈企勋决定退出股东会并将其持有优壹电商股权以1元/出资额转让给周敏，该次股权转让系优壹电商创始股东间的股权调整，以强化周敏的实际控制人地位，定价具有合理性。

综上，该次股权转让已履行必要的审议和批准程序，符合法律法规及优壹电商的公司章程规定，不存在违反限制或禁止性规定的情况，并已办理完成工商变更登记。

3、2013年3月，第一次增资

2013年2月16日，因优壹电商经营发展需要，全体股东一致同意以1元/出资额增加注册资本2,000.00万元。该次增资并未引入新股东，新增出资额均由既有股东认购。该次增资定价具有合理性。

该次增资已履行必要的审议和批准程序，符合法律法规及优壹电商的公司章程规定，不存在违反限制或禁止性规定的情况，并已办理完成工商变更登记。

4、2016年3月，第三次股权转让

2016年2月，周敏将其持有的优壹电商2.50%股权（对应75.00万元出资额）转让给沈寒，持有的优壹电商1.25%（对应37.50万元出资额）股权转让给陈巧芸，持有的优壹电商1.25%股权（对应37.50万元出资额）转让给李侃，股权转让价格均为1元。

该次股权转让分为两部分：1) 周敏向沈寒、陈巧芸、李侃分别转让10.00万元、30.00万元和30.00万元出资额，系还原周敏代上述三人持有的股权。该次股权转让完成后，周敏与沈寒、陈巧芸、李侃间的代持关系完全解除，优壹电商所有股东均为真实持有其所拥有的优壹电商的股权，不存在任何股权代持情形；2) 周敏向沈寒、陈巧芸、李侃分别转让65.00万元、7.50万元和7.50万元出资额，系四名创始股东间基于各自在优壹电商所任职务及所作贡献等因素进行的股权调整，因此，该次股权转让实际定价为1元具有合理性。

该次股权转让已履行必要的审议和批准程序，符合法律法规及优壹电商的公司章程规定，不存在违反限制或禁止性规定的情况，并已办理完成工商变更登记。

(三) 历史沿革中的股权代持背景及解除情况

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。该次股权转让完成后，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。该次股权转让完成后，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。该次股权转让完成后,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。该次增资完成后,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。该次股权转让完成后,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。

(四) 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。

(五) 被代持人是否真实出资，是否存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况，是否影响相关股权转让或增资决议及协议的效力

1、何星为周敏、李侃、陈巧芸代持优壹电商股权的情况

(1) 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。该次股权转让完成后，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。该次股权转让完成后，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) 被代持人是否真实出资

根据何星、周敏、陈巧芸、李侃等人的相关银行流水记录及其确认并经独立财务顾问及律师对何星、周敏、陈巧芸、李侃等人的访谈，何星代周敏、陈巧芸、

李侃持有优壹电商的股权，何星向优壹电商缴纳的出资款来自于周敏、陈巧芸、李侃，代持情况真实存在，被代持人真实出资。

(3) 是否存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况

根据周敏、陈巧芸、李侃的确认并经检索公开信息，周敏、陈巧芸、李侃系具有完全民事行为能力 and 民事权利能力的自然人，不存在重大违法违规行为，不存在属于公务员、党政机关干部和职工、退（离）休国家干部、军人及军人家属等国家相关法律法规规定的不得持有优壹电商股权的情形。

(4) 是否存在违反竞业禁止义务的情形

根据周敏、陈巧芸、李侃的确认及陈巧芸、李侃提供的劳动合同，优壹电商设立前，陈巧芸、李侃均曾任职于周敏投资且经营的傲特科技。傲特科技未与周敏、陈巧芸、李侃签署关于竞业禁止协议，亦未支付周敏、陈巧芸、李侃竞业禁止的经济补偿，周敏、陈巧芸、李侃任职于优壹电商不存在违反竞业禁止义务的情形。

(5) 代持是否影响相关股权转让或增资决议及协议的效力

根据何星、周敏、陈巧芸、李侃等人的确认并经独立财务顾问及律师对何星、周敏、陈巧芸、李侃等人的访谈，何星代周敏持有优壹电商的股权主要原因为：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。因此，何星代周敏、陈巧芸、李侃持股系代持人与被代持人真实意思表示。

根据何星、周敏、陈巧芸、李侃等人的确认并经核查，代持人与被代持人均具有相应的民事权利能力及民事行为能力；不存在一方用欺诈、胁迫的手段订立合同，损害国家利益的情形；不存在恶意串通，损害国家、集体或者第三者利益

的情形；不存在以合法形式掩盖非法目的的情形；不存在损害社会公共利益的情形；亦不存在违反法律、法规的强制性规定的情形。

因此，何星代为签署的股权转让及增资协议、代为表决形成的股权转让或增资决议合法成立且在当事人之间具有法律约束力，不存在法律、法规规定无效的情形。

综上所述，关于何星代为持有周敏、陈巧芸、李侃的股权，被代持人真实出资，不存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情形，不存在违反竞业禁止的情形，代持不影响相关股权转让或增资协议或决议的效力。

2、韩惠英、周敏先后为沈寒代持优壹电商股权的情况

(1) 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) 被代持人是否真实出资

根据周敏、沈寒的相关银行流水记录及其确认并经独立财务顾问及律师对韩惠英、周敏、沈寒的访谈，韩惠英、周敏代沈寒持有优壹电商的股权，对应的韩

惠英、周敏向优壹电商缴纳的出资款均来自于沈寒，代持情况真实存在，被代持人真实出资。

(3) 是否存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况

根据沈寒的确认并经检索公开信息，沈寒系具有完全民事行为能力 and 民事权利能力的自然人，不存在重大违法违规行为，不存在属于公务员、党政机关干部和职工、退（离）休国家干部、军人及军人家属等国家相关法律法规规定的不得持有优壹电商股权的情形。

(4) 是否存在违反竞业禁止义务的情形

根据沈寒出具的声明，沈寒于优壹电商任职期间不存在违反与前任职单位签署竞业禁止条款的情形。

(5) 代持是否影响相关股权转让或增资决议及协议的效力

根据韩慧英、周敏、沈寒等人的确认并经独立财务顾问及律师访谈韩慧英、周敏、沈寒，韩惠英、周敏先后代沈寒持有优壹电商股权的主要原因为：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。因此，韩惠英、周敏代沈寒持股系代持人与被代持人真实意思表示。

根据韩慧英、周敏、沈寒等人的确认并经核查，代持人与被代持人均具有相应的民事权利能力及民事行为能力；不存在一方用欺诈、胁迫的手段订立合同，损害国家利益的情形；不存在恶意串通，损害国家、集体或者第三者利益的情形；不存在以合法形式掩盖非法目的的情形；不存在损害社会公共利益的情形；亦不存在违反法律、法规的强制性规定的情形。

因此，韩惠英、周敏代为签署的股权转让及增资协议、代为表决形成的股权转让或增资决议合法成立且在当事人之间具有法律约束力，不存在法律、法规规定无效的情形。

综上所述，关于韩慧英、周敏代为持有沈寒的股权，被代持人真实出资，不存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情形，不存在违反竞业禁止的情形，代持不影响相关股权转让或增资协议或决议的效力。

3、周敏为李侃、陈巧芸代持股权并代为增资情况

(1) 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。该次股权转让完成后，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。该次增资完成后，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。该次股权转让完成后，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) 被代持人是否真实出资

根据何周敏、陈巧芸、李侃等人的相关银行流水记录及其确认，并经独立财务顾问及律师对周敏、陈巧芸、李侃的访谈，周敏代陈巧芸、李侃持有优壹电商的股权，对应的周敏向优壹电商缴纳的出资款均分别来自于陈巧芸、李侃，代持情况真实存在，被代持人真实出资。

(3) 是否存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况

根据陈巧芸、李侃的确认并经检索公开信息，陈巧芸、李侃系具有完全民事行为能力能力和民事权利能力的自然人，不存在重大违法违规行为，不存在属于公务员、党政机关干部和职工、退（离）休国家干部、军人及军人家属等国家相关法律法规规定的不得持有优壹电商股权的情形。

(4) 是否存在违反竞业禁止义务的情形

根据陈巧芸、李侃的确认及陈巧芸、李侃提供的劳动合同，优壹电商设立前，陈巧芸、李侃均曾任职于傲特科技。傲特科技未与陈巧芸、李侃签署关于竞业禁止协议，亦未支付陈巧芸、李侃竞业禁止的经济补偿，陈巧芸、李侃任职于优壹电商不存在违反竞业禁止义务的情形。

(5) 代持是否影响相关股权转让或增资决议及协议的效力

根据周敏、陈巧芸、李侃等人的确认并经独立财务顾问及律师对周敏、陈巧芸、李侃的访谈，周敏代陈巧芸、李侃持有优壹电商股权的主要原因为：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。因此，周敏代陈巧芸、李侃持股系代持人与被代持人真实意思表示。

根据周敏、陈巧芸、李侃等人的确认并经核查，代持人与被代持人均具有相应的民事权利能力及民事行为能力；不存在一方用欺诈、胁迫的手段订立合同，损害国家利益的情形；不存在恶意串通，损害国家、集体或者第三者利益的情形；

不存在以合法形式掩盖非法目的的情形；不存在损害社会公共利益的情形；亦不存在违反法律、法规的强制性规定的情形。

因此，周敏代为签署的股权转让及增资协议、代为表决形成的股权转让或增资决议合法成立且在当事人之间具有法律约束力，不存在法律、法规规定无效的情形。

综上所述，关于周敏代为持有陈巧芸、李侃的股权，被代持人真实出资，不存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情形，不存在违反竞业禁止的情形，代持不影响相关股权转让或增资协议或决议的效力。

(六) 代持情况是否已全部披露，代持关系解除是否彻底，是否存在法律风险或经济纠纷的风险，以及对本次交易的影响

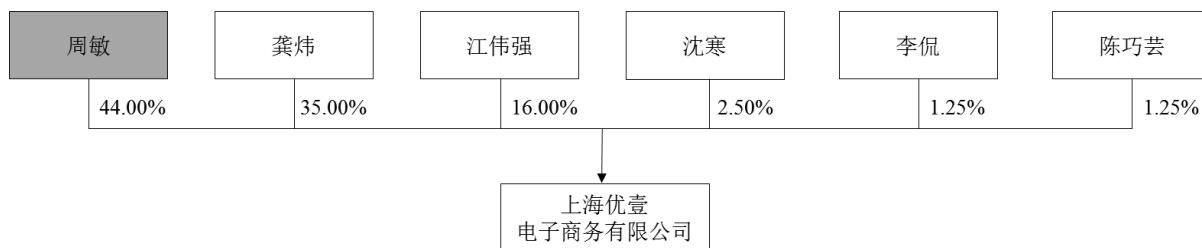
根据交易对方签署的承诺函并经核查，截至本报告书签署日，除已在《重组报告书》披露的股权代持外，优壹电商不存在其他股权代持的情形，代持的情况已全部披露。

根据优壹电商的工商登记资料、相关代持人及被代持人的确认并经独立财务顾问及律师对相关人员的访谈，何星与周敏、陈巧芸、李侃的代持关系、韩惠英、周敏与沈寒的代持关系、周敏与陈巧芸、李侃的代持关系现时已经解除，并就该等股权代持事宜签订了《股权转让协议》，代持股权已还原至被代持人名下；周敏、沈寒、陈巧芸、李侃已出具承诺，其现时所持优壹电商的股权系真实持有，不存在委托持股、信托持股及其他经济利益安排之情形。因此，优壹电商股权代持关系已解除，不存在任何法律风险或经济纠纷的风险。

因此，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。

三、优壹电商的股权结构情况

截至本报告书签署日，优壹电商的股权结构如下图所示：



周敏直接持有优壹电商44.00%的股权，为优壹电商的实际控制人。周敏的具体情况见本报告书“第三章 交易对方基本情况/二、本次交易对方详细情况/（一）周敏”。

优壹电商的产权明晰，《上海优壹电子商务有限公司章程》中不存在可能对本次交易产生影响的内容或相关安排。此外，亦不存在影响优壹电商资产独立性的协议或安排。

四、优壹电商出资及合法存续情况

依据对优壹电商历次出资验资报告的核查，截至本报告书签署日，优壹电商股东已全部缴足注册资本，实际出资与工商登记资料相符。

优壹电商自成立之日起至今合法有效存续，不存在法律、法规、其他规范性文件及其章程规定的需要终止的情形。截至本报告书签署日，优壹电商产权清晰，不存在质押、担保权益等权利限制，不涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情况，不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情形，不存在受到行政处罚或者刑事处罚的情形。本次交易已通过优壹电商股东会决议，取得了全体股东的同意，符合优壹电商章程规定的股权转让前置条件。

五、优壹电商的主要控股和参股公司情况

截至本报告书签署日，优壹电商主要控股和参股公司基本情况如下：

公司名称	持股比例（%）	控股/参股	注册资本	成立时间
优聘供应链	100.00	控股	1,000.00 万元人民币	2014 年 10 月 27 日
宁波优壹	100.00	控股	100.00 万元人民币	2014 年 5 月 13 日
优振供应链	51.00	控股	300.00 万元人民币	2014 年 4 月 8 日
香港优怡	100.00	控股	1,200.00 美元	2015 年 8 月 27 日
香港优妮酷	100.00	控股	1.00 美元	2015 年 7 月 29 日

优壹电商浦东分公司	-	-	-	2015年6月24日
伙壹广告	49.00	参股	100.00 万元人民币	2017年1月19日

优壹电商有 5 家控股子公司和 1 家分公司，1 家参股公司，具体情况如下：

(一) 优聘供应链

1、优聘供应链基本情况

企业名称	上海优聘供应链管理有限公司
企业类型	有限责任公司
企业注册地	上海市金山工业区亭卫公路 6558 号 4 幢 1303 室
法定代表人	陈巧芸
注册资本	1,000.00 万元人民币
成立日期	2014 年 10 月 27 日
注册号	310116003184517
经营范围	供应链管理服务，道路普通货运，国内货物运输代理，仓储服务（除危险品），装卸服务，五金交电，电子产品，汽摩配件，建筑装潢材料，日用百货，化妆品，针纺织品，橡塑制品销售，电子商务（不得从事增值电信、金融业务）。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

2、优聘供应链的设立情况

2014 年 8 月 21 日，上海市工商局核发了《企业名称预先核准通知书》（沪工商注名预核字第 01201408210817 号），核准使用名称“上海优聘供应链管理有限公司”。

2014 年 9 月 19 日，优聘供应链之股东优壹电商签署了《上海优聘供应链管理有限公司章程》。同日，优聘供应链之股东优壹电商作出股东决定，聘任陈巧芸担任执行董事，马维洁担任公司监事。2014 年 10 月 27 日，上海市工商局金山分局核发了《准予设立 / 开业登记通知书》。

截至本报告书签署日，优聘供应链为优壹电商 100% 持股的公司，自成立以来股权未发生变动。

3、主营业务情况

截止本报告书签署日，优聘供应链主要从事供应链服务业务。

4、简要财务数据

报告期内，优骋供应链的基本财务情况如下：

单位：万元

项目	2016年12月31日/ 2016年度	2015年12月31日/ 2015年度
总资产	2.99	6.01
总负债	2.30	0.30
净资产	0.69	5.71
营业收入	-	-
利润总额	-5.02	-0.29
净利润	-5.02	-0.29

注：以上财务数据已经审计。

(二) 宁波优壹

1、宁波优壹基本情况

企业名称	宁波优壹宝贝电子商务有限公司
企业类型	有限责任公司
企业注册地	宁波大榭开发区永丰路128号35幢202室
法定代表人	周敏
注册资本	100.00万元人民币
成立日期	2014年5月13日
注册号	330216000017844
经营范围	乳制品（含婴幼儿配方乳粉）、服装、鞋帽、玩具、日用品的网上批发；预包装食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）的批发兼零售；电子产品、日用百货、针纺织品、玩具、包装材料、化妆品的批发；计算机领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定或禁止的除外；普通货物仓储；装卸搬运服务；国内陆路货运代理；运输信息咨询；营销策划、会议展览服务。

2、宁波优壹的设立情况

2014年4月29日，宁波市工商局核发了《企业名称预先核准通知书》（甬工商名称预核内[2014]第005753号），核准使用名称为“宁波优壹宝贝电子商务有限公司”。

2014年4月30日，宁波优壹之股东优壹电商签署了《宁波优壹宝贝电子商

务有限公司章程》。同日，宁波优壹之股东优壹电商作出股东决定，由周敏担任执行董事，任期三年；由沈寒担任监事，任期三年。同日，公司执行董事作出决定聘任陈巧芸担任公司经理，任期三年。2014年5月13日，宁波市工商局核发了注册号为330216000017844的《营业执照》。

截至本报告书签署日，宁波优壹为优壹电商100%持股的公司，自成立以来股权未发生变动。

3、主营业务情况

截止本报告书签署日，宁波优壹主要从事电子商务销售及线下销售业务。

4、简要财务数据

报告期内，宁波优壹的基本财务情况如下：

单位：万元

项目	2016年12月31日/ 2016年度	2015年12月31日/ 2015年度
总资产	13,618.39	7,333.30
总负债	9,960.12	2,225.75
净资产	3,658.27	5,107.56
营业收入	123,358.67	118,792.34
利润总额	8,734.31	6,422.23
净利润	6,550.71	4,816.67

注：以上财务数据已经审计。

（三）优振供应链

1、优振供应链基本情况

企业名称	上海优振供应链管理有限公司
企业类型	有限责任公司
企业注册地	中国（上海）自由贸易试验区美桂南路338号2幢一层103A19部位
法定代表人	周敏
注册资本	300.00万元人民币
成立日期	2014年4月8日
统一社会信用代码	913100000938522874

经营范围	供应链管理，区内仓储服务（除危险品），货物装卸服务，国内货物运输代理，商务信息咨询（除经纪），从事货物及技术的进出口业务，国际贸易，转口贸易，区内企业间的贸易及贸易代理。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]
------	---

2、优振供应链的设立情况

2014年3月4日，上海市工商局核发了《企业名称预先核准通知书》（沪工商注名预核字第01201403040796号），核准使用名称为“上海优振供应链管理有限公司”。

2014年3月10日，优振供应链股东优壹电商、保正物流召开会议通过如下决议：通过《上海优振供应链管理有限公司章程》，聘任周敏、陈巧芸、沈寒、曹灿、范嵩为优振供应链之董事；选举金莉为优振供应链之监事；同意设立优振供应链。同日，优振供应链股东优壹电商、保正物流共同签署了《上海优振供应链管理有限公司公司章程》，优振供应链注册资本300.00万元，其中优壹电商出资153.00万元，保正物流出资147.00万元。同日，优振供应链召开董事会，选举曹灿为优振供应链之董事长，聘任周敏为优振供应链之经理。2014年4月8日，上海市工商局自由贸易试验区分局核发了《准予设立/开业登记通知书》。

优振供应链设立时的股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	占注册资本比例
1	优壹电商	153.00	153.00	51.00%
2	保正物流	147.00	147.00	49.00%
合计		300.00	300.00	300.00

截至本报告书签署日，优振供应链股权未发生变动。

截至本报告书签署日，优振供应链已向相关部门递交了注销材料，目前处于注销进程中。

3、主营业务情况

截止本报告书签署日，优振供应链已进入注销程序，未开展实际经营业务。

4、简要财务数据

报告期内，优振供应链的基本财务情况如下：

单位：万元

项目	2016年12月31日/ 2016年度	2015年12月31日/ 2015年度
总资产	847.66	1,178.78
总负债	104.63	746.06
净资产	743.03	432.72
营业收入	2,430.77	2,510.03
利润总额	417.53	82.12
净利润	310.32	61.59

注：以上财务数据已经审计。

(四) 香港优怡

1、香港优怡基本情况

企业名称	优怡环球商品有限公司 (Uefamily Overseas CO., Limited)
法律地位	Body Corporate
地址	Suite 1001-2 Albion Plaza, 2-6 Granville Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong
注册资本	USD 1,200
成立日期	2015年8月27日
注册号	2279567
登记证号码	65180952-000-08-15-7

2、香港优怡的设立情况

2015年8月27日，香港特别行政区公司注册处签发公司注册证明书（编号2279567），确认香港优怡于2015年8月27日根据香港法例第622章《公司条例》在香港成立，系有限公司。

截至本报告书签署日，香港优怡为优壹电商100%持股的公司，自成立以来股权未发生变动。

3、主营业务情况

截止本报告书签署日，香港优怡主要从事电子商务销售业务。

4、简要财务数据

报告期内，香港优怡的基本财务情况如下：

单位：万元

项目	2016年12月31日/ 2016年度	2015年12月31日/ 2015年度
总资产	57.67	-
总负债	61.88	-
净资产	-4.21	-
营业收入	-	-
利润总额	-4.03	-
净利润	-4.03	-

注：以上财务数据已经审计。

(五) 香港优妮酷

1、香港优妮酷基本情况

企业名称	优妮酷环球商品有限公司 (Unique Foods And Family Overseas CO.,Limited)
法律地位	Body Corporate
地址	Suite 1001-2, Albion Plaza, 2-6 Granville Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong
注册资本	USD 1.00
成立日期	2015年7月29日
注册号	2268814
登记证号码	65072593-000-07-15-7

2、香港优妮酷的设立情况

2015年7月29日，香港特别行政区公司注册处签发公司注册证明书（编号2268814），确认香港优妮酷于2015年7月29日根据香港法例第622章《公司条例》在香港成立，系有限公司。

截至本报告书签署日，香港优妮酷为优壹电商100%持股的公司，自成立以来股权未发生变动。

3、主营业务情况

截止本报告书签署日，香港优妮酷主要从事电子商务销售业务。

4、简要财务数据

报告期内，香港优妮酷的基本财务情况如下：

单位：万元

项目	2016年12月31日/ 2016年度	2015年12月31日/ 2015年度
总资产	25,617.38	6,103.81
总负债	23,939.19	5,857.76
净资产	1,678.19	246.05
营业收入	28,289.45	2,723.15
利润总额	1,587.15	287.04
净利润	1,325.27	239.68

注：以上财务数据已经审计。

（六）优壹电商浦东分公司

1、优壹电商浦东分公司基本情况

企业名称	上海优壹电子商务有限公司浦东分公司
企业类型	有限责任公司分公司
企业注册地	浦东新区祝桥镇川南奉公路619号B3幢U101、B4幢U101、U102、B5幢U101、U102
负责人	陈巧芸
成立日期	2015年6月24日
统一社会信用代码	91310115MA1H83TY90
经营范围	电子商务（不得从事金融租赁），计算机领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，电子产品、橡塑制品、日用百货、针纺织品、玩具、儿童用品、服装、包装材料、化妆品的销售，从事货物及技术的进出口业务，货运代理、仓储服务（除危险品），运输咨询（不得从事经纪、道路运输）、广告设计、制作，品牌设计，市场营销策划，食品流通。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

2、优壹电商浦东分公司的设立情况

2015年2月5日，上海市工商局核发了《分支机构——企业名称预先核准通知书》（沪工商注名预核字第01201502050400号），核准使用名称为“上海优壹电子商务有限公司川南奉分公司”。

2015年5月1日，优壹电商作出决定由陈巧芸担任优壹电商川南奉分公司的负责人。2015年6月24日，上海市浦东新区市监局核发了《准予设立/开业登

记通知书》，核准优壹电商川南奉分公司成立。2015年7月10日，上海市浦东新区市监局核发了《准予变更登记通知书》，核准更名为“上海优壹电子商务有限公司浦东分公司”。

(七) 伙壹广告

1、伙壹广告基本情况

企业名称	上海伙壹广告有限公司
企业类型	有限责任公司
企业注册地	上海市崇明区城桥镇秀山路8号3幢一层G区1088室（上海市崇明工业园区）
法定代表人	丁焕坤
成立日期	2017年1月19日
统一社会信用代码	91310230MA1JY11P5Q
经营范围	广告设计、制作、代理、发布，品牌策划与推广，文化艺术交流策划，市场营销策划，会务会展服务，商务咨询，企业管理咨询，企业形象策划，电脑图文设计、制作，计算机科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），服装、日用百货、文化办公用品、珠宝首饰、化妆品、家居用品、工艺礼品的销售。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]

2、伙壹广告的设置情况

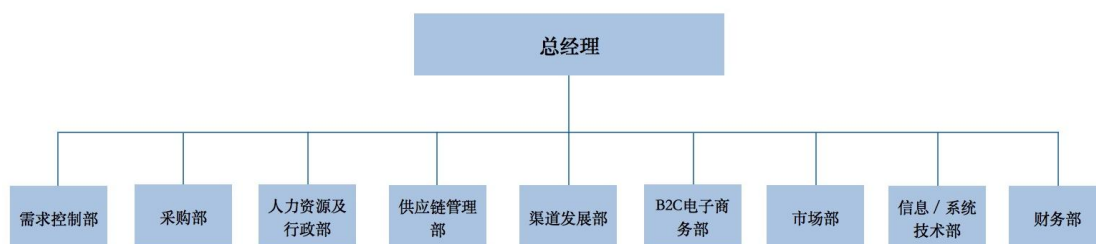
伙壹广告系优壹电商与上海拜越广告有限公司共同出资。其中，优壹电商出资49.00万元，持有伙壹广告49.00%出资额；上海拜越广告有限公司出资51.00万元，持有伙壹广告51.00%出资额。

2017年1月10日，经伙壹广告首次股东会会议审议，聘任丁焕坤为伙壹广告第一届执行董事、法定代表人，聘任李金博为伙壹广告第一届监事。2017年1月19日，上海市崇明县市场监督管理局核发了《准予设立/开业登记通知书》及统一社会信用代码为91310230MA1JY11P5Q的《营业执照》，核准伙壹广告成立。

六、优壹电商组织架构

(一) 组织架构

优壹电商由总经理制定战略发展规划、年度经营计划及各阶段工作目标。总经理下设需求控制部、采购部、人力资源及行政部、供应链管理部、渠道发展部、B2C电子商务部、市场部、信息/系统技术部、财务部



(二) 各部门具体职责

序号	部门	职责
1	需求控制部	主要负责订单的处理、跟进、订单的后续服务、销售数据和库存的整理及所有常规活动或大型活动的预案执行，具体业务内容包括但不限于：订单审核、退货投诉处理、赠品管理、新品上线供货等。
2	采购部	主要负责制定、完善并实施公司的采购制度、采购流程、采购计划等。具体业务内容包括但不限于：负责公司各类产品及办公用品等的采购、选择/管理供应商、控制采购成本等。
3	人力资源及行政部	主要负责制定、实施并健全公司运营所需要的人才选拔、人才培养任用管理、绩效管理、薪酬福利设计及其他各项人力资源管理制度等；负责公司客户接待、投诉处理等行政管理工作。
4	供应链管理部	主要负责公司货品清关业务的各项事务、仓库日常管理、品牌提出和货物相关的要求、货物的包装和配送、及货物质量安全管控。
5	渠道发展部	主要负责线上和线下客户的开发和维护。在针对客户情况进行调研评估及筛选后与客户洽谈并制定合作协议，建立客户档案。并针对 BBC 渠道客户和其他渠道客户制定不同的管理和维护机制。具体业务内容包括但不限于：与客户沟通销售计划及销售指标、安排客户活动运营支持、商品采购及配额的管理等。
6	B2C 电子商务部	主要负责管理天猫商城旗舰店、天猫国际旗舰店，确保公司 B2C 运营业务正常运作以及发展、大型项目（如“双十一”）的统筹等，具体业务内容包括但不限于：与品牌方保持沟通、各旗舰店推广运营、明星店铺的维护等。
7	市场部	主要负责公司的整体形象策划、文案营销、新项目的接洽和竞标、各渠道创意支持，具体业务内容包括但不限于：微信公众平台维护、公司内部产品培训建档、美工设计等。
8	信息/系统技术部	主要负责制定和优化公司流程、规划和建立公司的信息系统、公司各类系统的建立与维护及 IT 软硬件的支持。

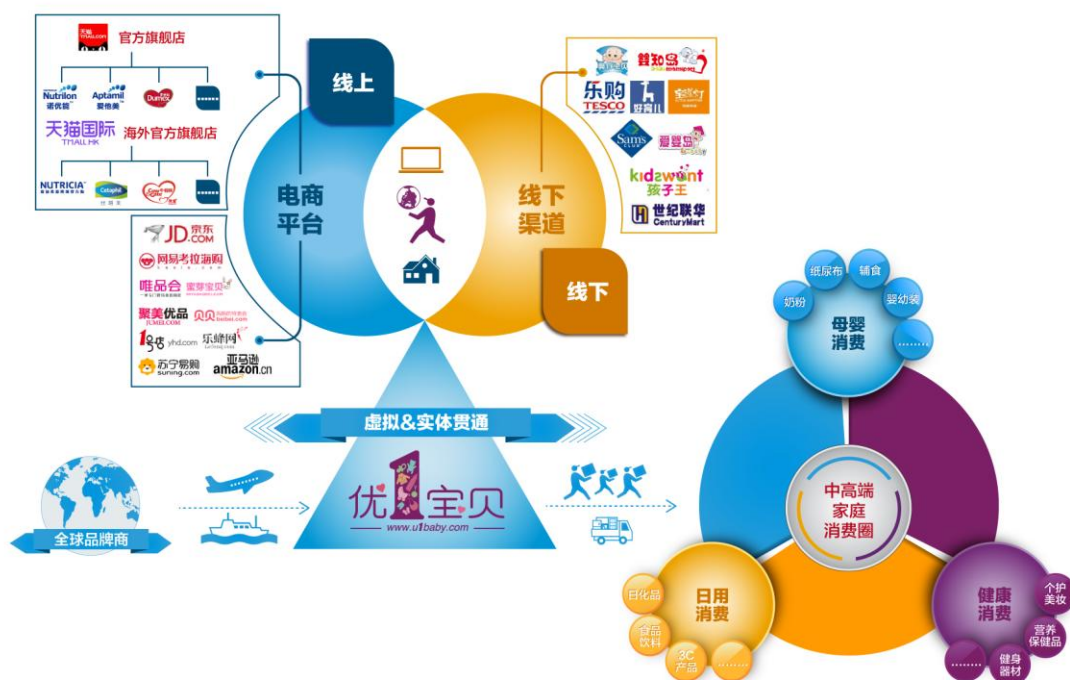
序号	部门	职责
9	财务部	主要负责公司会计核算、财务管理、财务规划、财务分析、财务监控、制定及实施财务各项规章制度等工作。

七、优壹电商的主营业务情况

(一) 主营业务概述

优壹电商是国内领先的全球优品专供与电商贸易综合服务商。优壹电商以国内中高端家庭消费圈的需求偏好为导向，以母婴数字消费者为市场切入点，依托自身敏锐的市场洞悉力、丰富的产业经验、专业的营销能力以及高效的团队执行力，精心挑选在全球享有高美誉度、在国内具有市场潜力的优质品牌产品并与国际知名品牌商开展深度合作，以线上官方品牌旗舰店为运营中心、线上电商平台与线下实体销售终端相结合的方式，实现多元化渠道向目标消费群体专供全球优品。通过打造严格品质保障体系、快捷的物流配送以及高效的客户服务，优壹电商在实现全球品牌优品专供的同时，向消费者提供安心、贴心、舒心的网购服务与消费体验。

同时，优壹电商在与品牌商开展紧密、深度合作的过程中，亦培养出协助品牌商构建销售新体系的电子商务一站式整体解决能力，为合作品牌提供品牌营销推广、供应链管理等增值服务。通过与品牌商开展自战略方针、营销策划、渠道拓展、供应链管理至客户服务的全产业链深度协同合作，优壹电商以多渠道渗透的方式搭建起优质品牌产品与消费者之间的桥梁，并向消费者提供在产品质量、价格和服务等多方面的充足保障。



自成立以来，优壹电商坚持清晰的企业定位，围绕国内中高端家庭的生活消费场景，深度挖掘目标群体的消费需求，以母婴数字消费者为市场切入点，在专注于婴幼儿奶粉、纸尿裤等母婴用品的同时，积极拓展营养保健品、个护美妆品等健康消费市场领域的家庭消费品市场。经过多年快速发展，优壹电商已与多家境内外知名品牌建立良好的合作关系，为之提供一站式电商贸易与渠道运营综合服务，向消费者提供合作品牌商旗下的优质产品。截至本报告书签署日，优壹电商主要合作的品牌商包括达能集团、雀巢公司、蒙牛集团、辉瑞公司等世界 500 强知名企业，以及世界知名皮肤科药物品牌商高德美公司等。优壹电商在多维度电子商务数字渠道及传统实体终端渠道进行全方位开发，目前已覆盖包括电商直销平台、第三方电商平台分销渠道以及线下实体终端如综合商超、专卖连锁店、个体商铺等在内的多种销售渠道。

优壹电商主营产品品牌



优壹电商将进一步持续挖掘与更多全球知名品牌商开展战略合作的机会,在丰富自身优品品类组合的同时,不断增强渠道管理能力及运营能力,强化电子商务一站式整体解决方案的设计与执行能力,并持续提升在电子商务销售运营和产品深度营销方面的执行效率,在为消费者提供全球品牌优品与服务的道路上深耕细作。

报告期内,优壹电商主营业务未发生重大变化。

(二) 主要产品与服务

优壹电商围绕中高端家庭消费圈的需求偏好,着力于为目标消费群体提供具有强需求、高复购率特点的家庭消费产品。截至本报告书签署日,优壹电商已在全球优选多种国际品牌优质产品,包括婴幼儿配方奶粉、纸尿裤等母婴产品,洗面奶、润肤霜、沐浴露等个护美妆产品,以及维生素、营养复合片、营养钙片等营养保健品,并向目标消费群体持续供给。

同时,优壹电商亦在与品牌商合作过程中,为品牌商提供电子商务一站式整

体解决方案，为合作品牌商提供供应链管理等增值服务。

1、母婴产品

母婴产品为优壹电商销售的主要产品，报告期内母婴产品的销售额占年均总销售额的90%以上。在2008年“三鹿”中国奶制品污染事件及2015年二胎政策全面放开的影响下，婴幼儿奶粉等相关跨境进口母婴产品已然成为跨境进口电商领域渗透率最高的产品类型之一。依托敏锐商业触觉，优壹电商精准把握市场动向，以母婴数字消费者需求为核心，发力拓展婴幼儿奶粉、纸尿裤等产品市场。

优壹电商深度挖掘婴幼儿群体在不同年龄阶段及不同配方类型的需求，拓展婴幼儿奶粉的配方及段位的种类与品牌，同时不断引入孕期及哺乳期妇女的营养产品，提升在母婴产品市场的需求覆盖。报告期内，优壹电商的母婴产品包含如“诺优能婴幼儿奶粉”、“爱他美婴幼儿奶粉”、“Cow & Gate 牛栏牌婴幼儿奶粉”、“多美滋婴幼儿奶粉”、“阿拉 Baby&Me 配方奶粉”、“Multi-tabs 儿童咀嚼鱼油”、“多美滋孕妇及哺乳期妇女营养奶粉”、“Multi-tabs 孕妇铁片”、“Multi-tabs 孕妇维生素”等产品。



2、营养保健品

优壹电商在不断提供高品质、高性价比、安全可靠的母婴产品同时，亦基于中高端家庭消费群体对健康消费产品的需求不断提升这一消费发展趋势，布局营养保健品领域。优壹电商按照其选品标准并对潜在合作方进行筛选，最终与辉瑞公司开展商业合作关系，正式进军营养保健品的健康消费市场。报告期内，优壹电商销售营养保健品包括“善存维生素”、“善存银片”、“EMC 泡腾冲剂”、“钙尔奇咀嚼软糖”、“伊美婷复合片”、“克补肝精”、“克补 B 族维生素+铁颗粒”等。



3、个护美妆品

个护美妆领域亦为优壹电商为针对中高端家庭消费群体的需求偏好而选定市场开拓方向。报告期内，优壹电商主要销售个护美妆类产品包括辉瑞公司旗下的“俏唇高效保湿润唇膏”、“俏唇分享装”，以及高德美公司旗下品牌“丝塔芙”的“温和洗面奶”、“婴幼儿按摩油”、“日护恒润保湿乳”、“保湿润肤霜”、“保湿温和润肤乳液”、“防晒保湿日霜”、“油性洁肤露”、“防晒保湿日霜”、“婴幼儿沐浴露&洗发水二合一”、“婴幼儿保湿沐浴露”、“婴幼儿保湿润肤乳”、“温和洁肤皂”等产品。



为实现优质产品的精准覆盖，优壹电商着力打造多渠道销售模式，为产品的销售提供了有力保障：通过在天猫商城、天猫国际上开设线上品牌旗舰店，并自主完成电子商务模式规划、品牌营销、平台页面设计以及店铺运营，落实各类线上营销解决方案，打造线上电子商务 B2C 专供模式；通过向京东、苏宁易购、唯品会、聚美优品等第三方大型综合电商平台销售产品，以及向于平台注册的分销商销售产品形成线上电子商务 BBC 分销模式；通过向线下实体终端销售商如孩子王、爱婴岛等中大型母婴连锁零售实体店，TESCO、沃尔玛、Sam’s Club、世纪联华等大型线下综合超市，以及社区终端个体店铺进行销售，铺开多元化线下销售渠道，打造多元化 B2B 分销渠道模式。



4、电子商务综合服务

优壹电商根据品牌商的定制需求，相应为之提供供应链管理解决方案，涵盖从协助供应商货物进口代理报关、检验检疫采样并取得卫生许可，到实施货品入库前质量检查、货物存储保管监护，乃至根据品牌商要求完成货品向其他经销商的物流配送等全方位服务，以一站式服务的方式为品牌商大幅提升物流供应链全流程的执行效率，有效降低物流成本，实现供应链管理的持续优化。与此同时，优壹电商进一步深化了与品牌商间的合作，加强互利互信的战略伙伴关系。

优壹电商优化供应链管理模式，将供应链资源仅用于自有货品的仓储、物流等业务活动全程封闭的模式转为向品牌商开放并收取相应服务费用的模式，积极开拓利润来源。同时公司持续关注智能化供应链管理，充分利用条形码、射频识别技术、全球定位系统等通过信息处理和网络通信平台等广泛应用于物流业运输、仓储、配送、包装、装卸等基本活动环节的物联网技术，实现货物运输过程的自动化运作和高效率优化管理，实现全程信息溯源，并有效提高工作效率，降低服务成本。

优壹电商亦为品牌商提供品牌传播多渠道的全案营销服务，根据品牌商就新

上市产品市场拓展、电商节营销活动、线下社区终端营销活动等各类定制营销推广项目设计整体方案，帮助品牌商落地执行其指定渠道的销售策略。在进行全案营销服务过程中，优壹电商将对宏观环境及竞争情况进行分析，明确品牌商、产品的市场定位和差异性，就营销推广项目的市场战略目标，协助品牌商提炼整合项目核心推广亮点、制定项目具体方案，与渠道客户协商合作并具体落地执行营销方案，实现合作品牌商多渠道线上销售以及品牌形象的塑造与提升，与品牌商、渠道客户三方共赢。

(三) 主要业务模式

1、经营模式

(1) 产品优选模式

1) 选品原则

优壹电商对产品的预选具有三大原则，即产品的“高品质专供”、“高复购率与高渗透率属性”和“高客单价与标准化特性”。

① 高品质专供

品质是商品的生命，是品牌商在市场立足的根本和发展的保证，是跨境电子商务企业拓展市场、实现可持续经营的基础，也是赢得消费者信赖与忠诚的核心属性。优壹电商深耕跨境进口电商领域多年，深谙高品质产品在市场拓展、口碑营销、赢得消费者信赖中的重要性，坚持以产品的口碑、销量、客户群体、品牌商的生产流程、管理体系、规章制度、管理层经营战略、员工品质意识等多维度综合评估品牌产品的品质。

优壹电商凭借团队丰富的产业经验、专业的营销能力、高效的执行力及服务精神，为合作品牌商在供应链管理、渠道拓展管理等各环节提供增值服务，并取得品牌商授予其产品的特定渠道经销等商业代理授权，以实现优选产品的专供。优壹电商在选择潜在销售品牌产品时，偏向于直接与国际知名品牌商开展合作，由品牌商直接供给产品，该举措能有效保障优壹电商的产品货源稳定可靠，品牌商的正品认证所带来的品牌背书将大大增强消费者对产品品质的认可及信心。

②高复购率与高渗透率属性

作为衡量商品口碑及消费者忠诚度的重要指标,渗透率和复购率可有效预判产品进口销售后的市场规模及目标消费群体认可度。通过对产品在产地国和国内的市场渗透率、复购率等进行综合分析对比,优壹电商能够快速对该产品在产品定位、消费者认可度、市场发展潜力等方面进行了解并对产品市场进行预判。在产地国市场拥有高渗透率和高复购率、或引入国内已体现出复购率和市场渗透率持续提升的产品往往具备可持续增长动力和高用户粘性属性,可推断此类产品具有较好的增长前景,并有利于培养和积累潜在消费群体。截至本报告书签署日,优壹电商于天猫商城旗舰店销售的诺优能(Nutrilon)、爱他美等品牌产品复购率均高于行业均值,产品销售情况持续排在行业前端。

③具备高客单价与标准化特性

销售商品的客单价是品牌产品的定位、产品自身质量与特性的直接体现,亦是决定电商企业盈利空间的重要因素之一,标品作为拥有统一规范化的衡量标准及产品型号规格等特性的产品,在物流集发、仓储管理等方面具备显著的成本优势。优壹电商通过分析产品本身是否具备高客单价的特点,推断该产品在电商平台上的平均每单交易金额在是否可为优壹电商预留足够的盈利空间;同时通过分析并选择具有标准化特性的产品,获取该产品因此所带来的单位产品成本低的优势,进而提高自身的利润水平。

2) 选品模式

基于上述三大选品原则,优壹电商围绕中高端家庭消费群体潜在需求的战略定位,通过第三方研究报告及市场部多维度调查等方式对预选产品进行数据收集,并就预选产品或类似产品于国内外市场认可度、现有市场规模及潜在市场需求情况、行业竞争程度等行业前沿信息动态分析以预判其市场前景。在确定预选产品的产品类型后,优壹电商结合历史电商运营经验、竞品分析等方式预判与该类商品的国际知名品牌供应商合作的可行性及必要性,框选潜在合作品牌商范围。

(2) 采购模式

优壹电商均采用“业务需求+安全库存+活动备货”的动态集中模式进行采购。需求控制部基于优壹电商目前的安全库存（通常为一个月在产品预备）与各业务部门所提交的采购需求明细编制月度采购计划，经优壹电商运营总监最终审核通过后，采购部进行集中采购。在“双十一”、“双十二”、“年货节”等电商促销节前，控制需求部将根据上一年度的该等期间的销售规模、店铺预售数据、大数据分析等对上述活动期间的销量进行预测，并根据预估销量加上一定缓冲库存数量向采购部提出采购需求申请，而后由采购部编制采购计划并提交给运营总监审批，经运营总监审核过后，采购部按照采购程序集中采购所需商品。

对于进口产品采购来源的不同，可将采购模式分为 OIB 模式（Official Imported Brands 缩写，即品牌官方进口）和 CBE 模式（Cross Border E-commerce 缩写，即跨境电子商务进口）。OIB 模式下的商品采购方式为优壹电商向国内品牌产品供应商采购商品后，由供应商完成报关等程序后直接发货至优壹电商的上海仓库后，优壹电商完成到库抽检和入库验收工作；CBE 模式下的商品采购方式为优壹电商向品牌供应商采购商品后，品牌供应商通过国际物流发货至优壹电商的香港境外仓库，优壹电商继而完成商品抽检、验收货物、出香港境内报关、入境报关、报检等工作，并通过第三方物流公司将商品从香港运往优壹电商之南沙保税仓。具体采购流程详见本节之“（四）主要业务流程”之相关表述。

(3) 仓储管理模式

优壹电商制定并严格执行仓储管理相关制度，以规范“收货—理货—发货”的仓储管理核心流程。在收货环节，优壹电商接收收货单后，按照严格的入库流程对货物进行入库前抽检、商品确认入货、产品贴签、输入系统入货、实物上架等一系列操作，确保产品能追本溯源并安全入库；在理货环节，优壹电商制定入库的理货计划后，对产品进行整理及质检判定，并筛选出不合格产品退回相应的供应商；在出货环节，优壹电商对产品进行产品审核、记录标签等操作，同时根据预计出货渠道如 B2B 模式或 B2C 模式的不同，事先确认相应的出货方式。截至本报告书签署日，优壹电商通过租赁或仓储工作外包的方式于上海、广州及香

港各部署 1 个大型仓库，具体情况如下表所示：

仓库名称	获取方式	仓库所在地	出租方/仓储物流服务商	获取方式	仓库所在地
优壹上海仓库	租赁	上海	上海闵行普洛斯仓储有限公司	租赁	上海
优壹南沙保税仓	仓储工作外包	广州	飞凡控股香港有限公司	仓储工作外包	广州
优壹香港境外仓	仓储工作外包	香港	飞凡控股香港有限公司	仓储工作外包	香港

(4) 销售模式

按销售渠道的不同，优壹电商的销售模式主要分为产品销售及服务销售两大类，其中产品销售可进一步细分为 B2C 线上旗舰店自营直销与 B2B 多渠道分销等两种模式。

1) B2C 线上旗舰店自营直销模式

B2C 线上旗舰店自营直销模式系优壹电商凭借自身优秀的电子商务销售和综合服务能力，通过获取品牌商授予的产品线上经销权后，采购品牌产品并通过在相关电商平台如天猫商城、天猫国际等开设官方旗舰店的形式直接面向终端消费者销售的销售模式。

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。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。

2) B2B 多渠道分销模式

优壹电商不断拓展线上和线下多元化分销渠道，实现品牌产品与终端消费者接触面积的最大化。

对于线上分销,根据其客户属性的不同,可分为 BBC 模式和 TMD 模式: 1) BBC 模式,即“商家-商家-顾客”的业务模式,通过向京东、苏宁易购、唯品会、聚美优品等电商自营平台进行销售,并通过上述平台的自营商城完成产品对终端消费者的销售; 2) TMD 模式,即为 Tmall Distributor,主要通过向天猫供销平台上的次级线上分销商进行销售,以此完成分销业务。优壹电商通过向包括京东、苏宁易购、唯品会、聚美优品等知名电商分销平台进行销售或直接向天猫供销平台上的注册分销商进行分销,获得上述国内主流线上分销平台的流量优势,实现产品的快速销售,增加产品与终端消费者的接触面积。

对于线下分销,优壹电商向包括孩子王、爱婴岛、沃尔玛、Sam's Club 等国内大型综合零售商店、综合商超等以及社区终端店铺的实体店进行分销,通过线下实体零售终端对区域范围内的客户进行捕捉,并以线上销售所积累的产品口碑反哺线下的产品零售市场,实现线上、线下的销售联动,从而推动产品多渠道的有效销售。

3) 电子商务服务模式

优壹电商与品牌商除就优质品牌产品开展采购业务合作外,亦向品牌商提供电子商务一站式整体解决方案,进一步协助品牌商开展供应链管理、产品营销推广及口碑塑造、促销活动策划及实施、销售渠道拓展等具体电子商务业务活动,并收取相关服务费用。

截至本报告书签署日,优壹电商已与纽迪希亚、多美滋等品牌商开展相关业务合作。

2、盈利模式

优壹电商的盈利收入来源分为购销差价收入和电商综合服务收入,其中购销差价收入是优壹电商主要收入来源。

购销差价收入,即以约定价格从品牌供应商购入产品,并向客户卖出产品,以此赚取其中间的差价所产生的利润。优壹电商一直秉承向消费者提供满意服务的经营理念,规范的运营、仓储作业流程和经验丰富的人才团队使得优壹电商在

订单满足率、送货及时率、系统扫描准确率、产品销量等运营指标上均高于品牌供应商的预期标准。优异的服务及运营指标增强了优壹电商对品牌供应商的议价能力，并增加优壹电商取得品牌供应商的绩效返利，进而提高优壹电商的购销差价，提升最终利润。

电商综合服务收入主要分为供应链服务收入与营销服务收入。供应链服务收入主要为优壹电商为品牌供应商提供产品的报关、清关、仓储管理等服务而获得的服务收入；营销服务收入主要包括优壹电商为推广品牌商产品而进行营销推广策划、营销渠道综合管理等获得的服务收入。

3、结算模式

(1) 与品牌商的结算模式

优壹电商与品牌商之间结算分为货款结算、返利结算及服务结算。

货款结算为优壹电商根据订货单向品牌商进行采购并付款，在入库抽检过程中出现的不合格产品则通过与品牌商协商确认后收回采购款。

返利结算中，分为购货返利和绩效返利。购货返利是指优壹电商向品牌商采购后，品牌商据采购总额给予的返利，购货返利一般由优壹电商与品牌商确认当月采购额后，按月度为频率进行确认当月采购返利金额。绩效返利系优壹电商与品牌商间就订单满足率、送货及时率、系统扫描准确率、产品销量、旗舰店客服质量等指标的达成情况约定的经济利益返还，各季度初，优壹电商将前一季度相关指标完成度提交给品牌商并确认后，双方确认返利总额。

服务结算是指优壹电商为品牌商提供的清关、报关、仓储管理等服务并向品牌商收取服务费的结算方式，结算采取账期结算，即服务提供完成后一定期限内进行结算。服务结束后，优壹电商提供服务明细账单并交由品牌商确认，确认无误后优壹电商开出服务发票，并由品牌方一定时间内向优壹电商付款。

(2) B2B 销售渠道结算模式

优壹电商与 B2B 销售客户的结算模式分为货款结算及销售奖励结算。

货款结算中按不同分销渠道将分成两种类型：优壹电商与京东、苏宁易购、唯品会、聚美优品等线上电商运营平台及孩子王、爱婴岛、沃尔玛、Sam's Club等线下国内大型综合零售商店、综合商超的结算方式为账期结算，即 B2B 销售客户一般为每月中旬出具针对上一自然月的结算单，经优壹电商销售经办人员核对确认后，交财务部审核开具发票，客户在开票后约定期限内支付货款；优壹电商与电子商务平台其他小型店铺客户、线下小型社区终端店铺客户则一般采取预收款的方式进行结算，即由客户先付款，优壹电商根据订单确认货款到账情况后发货。

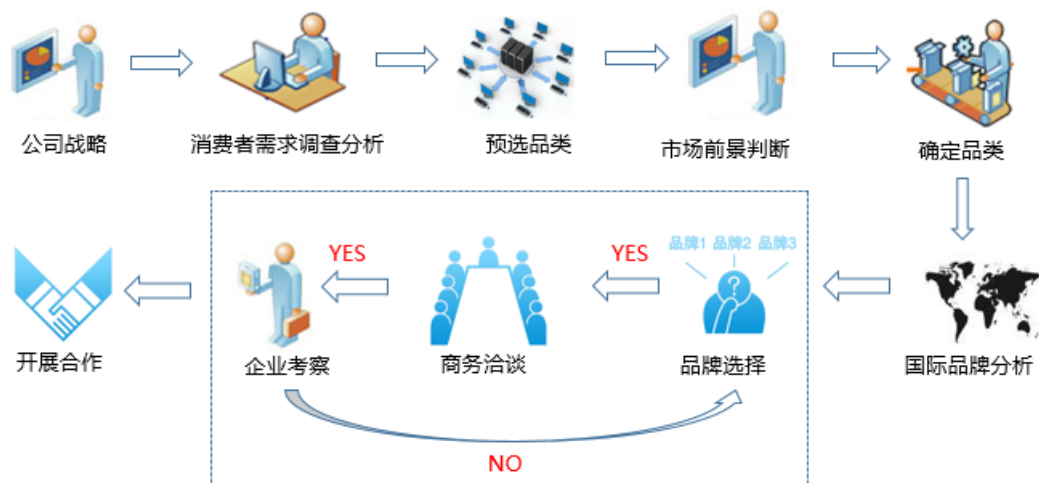
销售奖励系 B2B 销售客户的进货额、货架陈列占比等合同约定指标达到或超过约定水平的前提下，优壹电商给予客户的返利。优壹电商与客户结算销售奖励方主要根据合同约定的返利结算周期，双方在当期确认前一周期客户的采购明细并双方认可优壹电商奖励给客户的返利总额，等额抵扣本期客户的采购款。

(3) B2C 销售渠道结算模式

优壹电商与 B2B 销售模式下的消费者的结算方式为代收结算。消费者在优壹电商开设的店铺或在天猫国际旗舰店上进行选购商品，并通过在线支付的方式将货款预付给相关的线上支付平台（如支付宝）。在消费者确认收货后，支付宝将预收的货款自动转给优壹电商在支付宝平台上所开设的账户；若消费者未收到货且无反馈，或者已经收到货后但未及时点击确认收货，在订单日的 10-20 日内系统自动默认收货，相关的货款将自动转入至优壹电商在支付宝上的账户。

(四) 主要业务流程

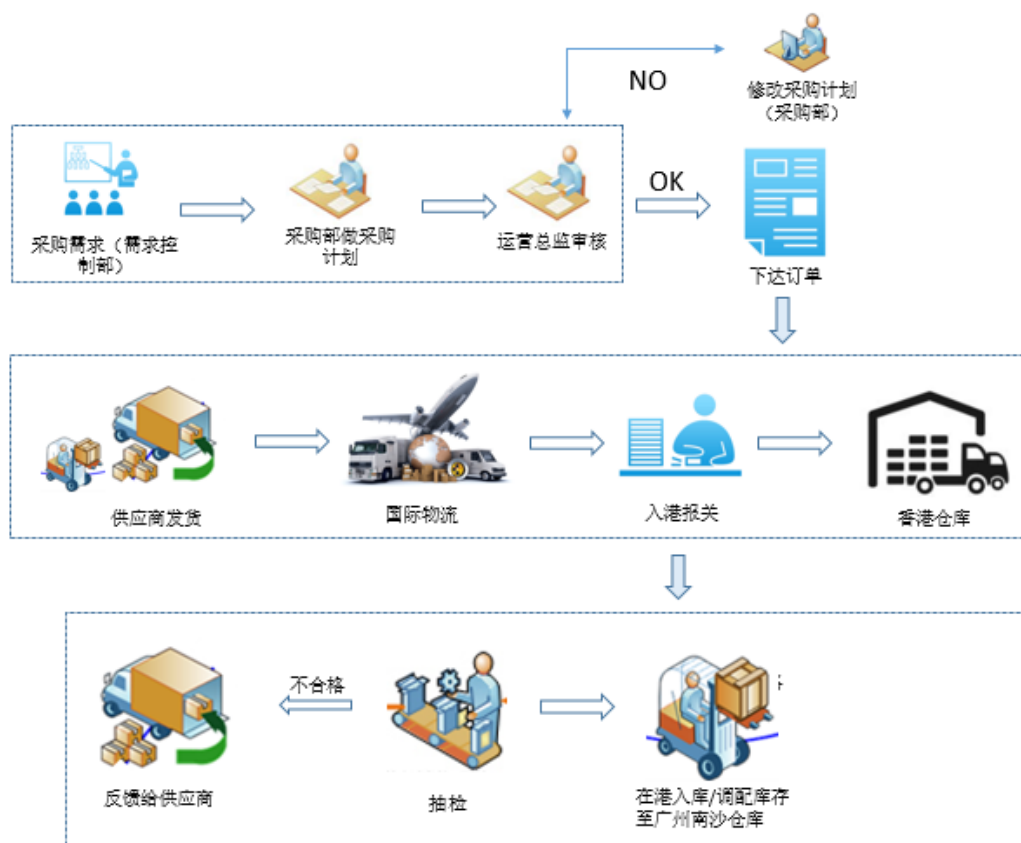
1、产品优选流程



产品优选流程：（1）市场调查，优壹电商根据优壹电商战略发展需要，预选扩充产品品类，委托第三方调查公司或组织人员进行相关调查；（2）确定品类，根据调查结果，结合行业趋势，预测各预选品类前景，选定品类；（3）确定品牌，在选择品类的同时，优壹将同步调研、遴选该品类具有高美誉度的国际知名品牌，在通过与品牌商商洽、双方相互考察、谈判等环节后，最终选定合作品牌商，并签订合作协议。

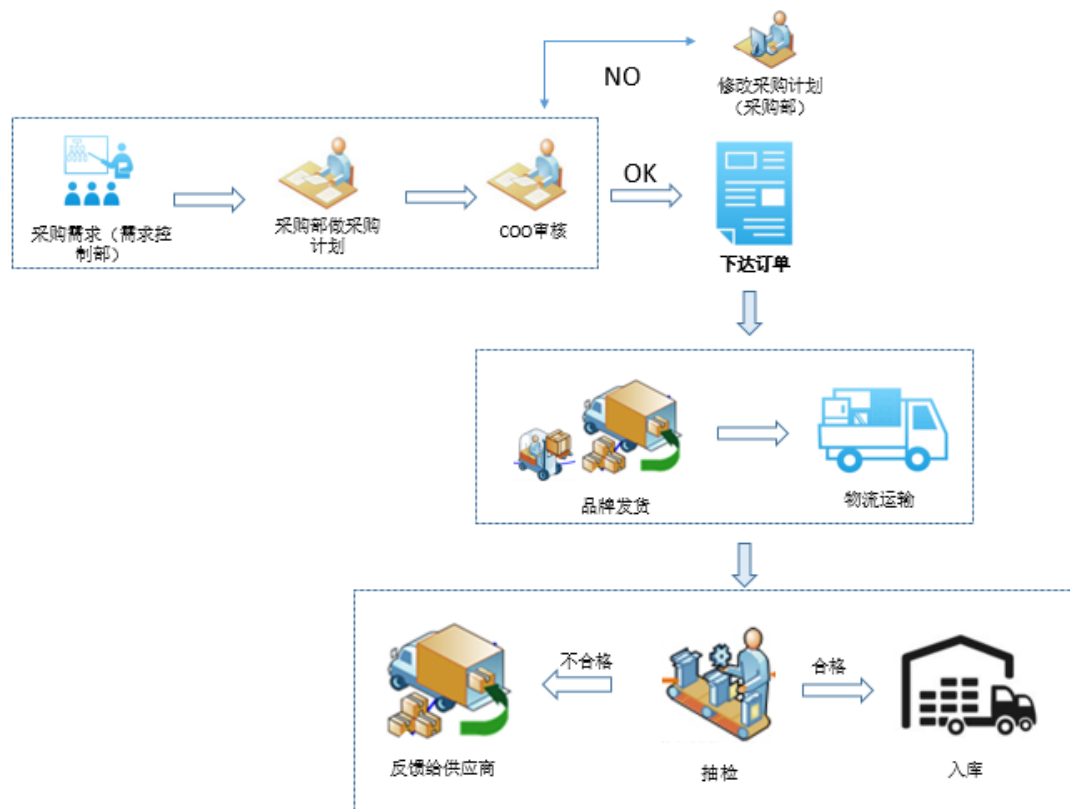
2、采购流程

（1）CBE 模式下的采购流程



CBE 模式下的采购流程：（1）确定采购需求，需求控制部提交采购需求后，由采购部制定采购计划并交由运营总监审核，运营总监审核通过后确定采购计划；（2）采购商品，采购部按照采购计划向供应商下达订单，并在签订购销合同后由财务部支付采购金额；（3）接收商品，供应商在接收优壹电商采购金额后，通过国际物流发货到优壹电商的香港仓库，香港仓库对商品进行抽检，将不合格商品情况反馈给供应商，对破损品进行拒收，并将合格商品验收入库；（4）对账结算，财务部与供应商就采购货品的发收货情况进行对账，并在约定的期限内付款结算；（5）库存调配，香港优妮酷根据产品销售及库存需求情况，委托飞凡控股香港有限公司将香港仓库中库存运至广州南沙保税仓，在完成出港报关、入境报关、报检后，广州南沙报税仓的接收人员对商品进行验收入库。

（2）OIB 模式下的采购流程



OIB 模式采购流程：（1）确定采购需求，即需求控制部提交采购需求后，由采购部制定采购计划并交由运营总监审核，运营总监审核通过后确定采购计划；（2）采购商品，即采购部按照采购计划向供应商下达订单，并在签订购销合同后由财务部支付采购金额；（3）接收商品，供应商在接收优壹电商采购金额后发货，通过国内物流运输至优壹电商的上海仓库，上海仓库对产品进行抽检，如发现少量破损、残次等不合格商品则直接拒收，将合格商品运输入库；如发现大量不合格商品，则将情况反馈给采购部，并根据采购部的命令执行；（4）对账结算，财务部与供应商就采购货品的发收货情况进行对账。

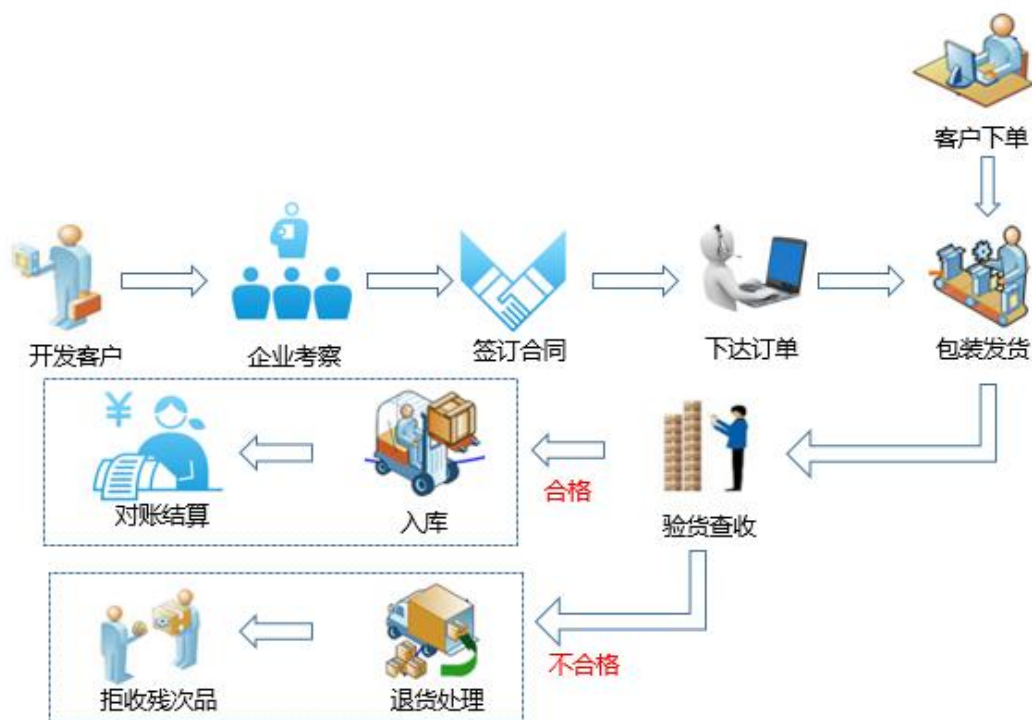
3、销售流程

（1）B2C 旗舰店自营直销模式



B2C 旗舰店自营直销模式业务流程：（1）建立店铺，优壹电商获得品牌商线上授权后，在天猫商城或天猫国际上开设官方旗舰店，将产品信息上传至店铺的产品信息位置；（2）营销推广，B2C 电子商务部制定营销策划方案，并进行店铺、产品推广；（3）产品销售，在店铺营销推广后，B2C 电子商务部负责售前咨询，解答客户疑惑，促进客户下单；（4）商品发送，供应链管理部根据订单情况，对商品进行包装，委托第三方物流将商品运至客户处；（5）客户接收，客户查验商品，如无损坏，则直接确认收货。如遇商品破损、变质等情况，将信息反馈至 B2C 电子商务部进行退换货等后续处理。

（2）B2B 多渠道分销模式



B2B 多渠道分销模式业务流程：（1）客户开发，渠道发展部寻找线上线下客户，进行商务洽谈与企业考察选定合作客户；（2）客户下单，与新客户签订合作合同并下单或由老客户直接下单；（3）发货，仓储部根据订单发货，委托第三方物流运输；（4）查收商品，客户收到优壹电商商品后，进行查验，对于合格产品接受入库，拒收残次品；（5）对账结算，客户与优壹电商财务部就货品的发收货情况进行对账。

（3）电子商务一站式服务模式

电子商务一站式服务模式业务流程之供应链管理业务流程：（1）客户开发，市场部与合作品牌商进行商务洽谈，就已开展合作的产品进一步商定供应链管理服务；（2）品牌商（此时为优壹电商客户）告知优壹电商需完成货品通关、运输工作，并提供响应文件；（3）优壹电商委托第三方供应商完成货品清关、检验检疫等工作，并由第三方供应商将货品运至优壹电商仓库；（4）优壹电商完成货品损坏情况检查，对于不存在货损情况的货品进行卸货、装货和理仓；（5）优壹电商对归属于品牌商的货品实施保管、监护，并履行定期盘点等工作；（6）优壹电商根据品牌商要求，委托第三方物流供应商将货品发送至品牌商指定地

址，即其余经销商处。

电子商务一站式服务模式业务流程之营销服务业务流程：（1）合作品牌商提出营销推广整体需求，就已开展合作的产品商定相关市场运营方案；（2）市场部制定相关营销推广整体方案，向品牌商反馈并双方确认营销方案执行细节；（3）市场部根据营销方案具体针对渠道，与 B2C 电子商务部或渠道拓展部，以及采购部等部门共同完成销售建设、营销方案备货、渠道客户协商、活动预热等相关系列业务工作；（4）各部门定期共同协调确定营销任务执行相关各项相关指标完成情况，并由市场部向品牌商进行汇报。

（五）报告期内的各业务收入

按业务模式的不同，优壹电商的销售模式主要分为产品销售及服务销售两大类，其中产品销售可进一步细分为 B2C 线上旗舰店自营直销与 B2B 多渠道分销等两种模式。于线上直销、线上分销和线下分销等三个维度按照不同销售商品类别，优壹电商的营业收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	产品品类	2016 年度	2015 年度
主营业务收入：			
线上直销渠道	母婴产品	36,464.74	33,123.22
	营养保健品	-	-
	个护美妆品	647.29	-
直销渠道-小计		37,112.03	33,123.22
线上分销渠道	母婴产品	78,916.40	58,560.28
	营养保健品	1,601.66	64.68
	个护美妆品	-	-
线上分销渠道-小计		80,518.06	58,624.96
线下分销渠道	母婴产品	67,764.70	57,342.65
	营养保健品	-	-
	个护美妆品	-	-
线下分销渠道-小计		67,764.70	57,342.65
主营业务收入-合计		185,394.79	149,090.83
其他业务收入：			
其他业务收入-合计		15,727.37	10,113.79
营业收入-总计		201,122.16	159,204.61

(六) 前五大客户及供应商

1、优壹电商报告期内向前五名客户销售情况

2016 年度优壹电商向前五大商品销售客户情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	下属公司	销售业务	收入金额	占营业收入比例
1	JD.COM International Limited[注 1]	北京京东世纪信息技术有限公司	销售商品	35,219.76	21.69%
		JD.COM International Limited	销售商品	8,409.36	
2	孩子王儿童用品（中国）有限公司		销售商品	26,248.70	13.05%
3	苏宁云商集团股份有限公司[注 2]	苏宁云商集团股份有限公司苏宁采购中心	销售商品	5,401.92	3.64%
		南京苏宁红孩子商业管理有限公司	销售商品	1,195.73	
		香港苏宁采购有限公司	销售商品	732.67	
4	Vipshop International Holdings Limited[注 3]	Vipshop International Holdings Limited	销售商品	4,184.82	3.48%
		重庆唯品会电子商务有限公司	销售商品	1,820.62	
		唯品会（中国）有限公司	销售商品	897.36	
		唯品会（珠海）电子商务有限公司	销售商品	102.63	
5	南京爱婴岛儿童百货有限公司		销售商品	6,960.82	3.46%
合计				91,174.39	45.32%

注1：2016年度优壹电商与JD.COM International Limited及其控股的下属公司的销售收入合并列示为对JD.COM International Limited的销售收入。

注2：2016年度优壹电商与苏宁云商集团股份有限公司及其控股的下属公司的销售收入合并列示为对苏宁云商集团股份有限公司的销售收入。

注3：2016年度优壹电商与Vipshop International Holdings Limited及其控股的下属公司的销售收入合并列示为对Vipshop International Holdings Limited的销售收入。

2015 年度优壹电商向前五大商品销售客户情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	下属公司	销售业务	收入金额	占营业收入比例
1	JD.COM International Limited[注 1]	北京京东世纪信息技术有限公司	销售商品	32,213.81	20.26%
		JD.COM International Limited	销售商品	41.53	
2	孩子王儿童用品(中国)有限公司		销售商品	18,938.97	11.90%
3	苏宁云商集团股份有限公司		销售商品	5,101.39	3.20%
4	南京爱婴岛儿童百货有限公司		销售商品	3,761.22	2.36%
5	上海爱婴室商务服务股份有限公司		销售商品	3,095.22	1.94%
合计				63,152.14	39.66%

注1: 2015年度优壹电商与JD.COM International Limited及其控股的下属公司的销售收入合并列示为对JD.COM International Limited的销售收入。

2016年度和2015年度, 优壹电商向前五大客户合计的商品销售额占当期销售总额的百分比分别为45.32%和39.66%, 不存在向单个客户的销售比例超过总额的50%或严重依赖于少数客户的情形。

报告期内, 优壹电商主要客户与优壹电商及其董事、监事、高级管理人员和核心业务人员, 其他主要关联方或持有优壹电商5%以上股份的股东均不存在关联关系。

2、优壹电商报告期内的前五大供应商的情况

2016年度优壹电商向前五大供应商采购情况:

单位: 万元

序号	公司名称	下属公司	采购业务	金额(不含税)	占采购总额比例
1	达能集团[注 1].	纽迪希亚(上海)	采购商品	138,751.23	88.50%
		香港纽迪希亚	采购商品	26,339.95	
2	雅士利国际集团有限公司[注 2]	多美滋婴幼儿食品有限公司	采购商品	9,846.45	9.65%
		雅士利乳业(马鞍山)销售有限公司	采购商品	6,805.33	
		雅慧电子商务有限公司	采购商品	1,354.21	
3	Wyeth Holdings LLC		采购商品	2,274.84	1.22%

序号	公司名称	下属公司	采购业务	金额(不含税)	占采购总额比例
4	U.S Summit Company limited		采购商品	874.50	0.47%
5	Nestrade S.A		采购商品	150.42	0.08%
合计				186,396.93	99.92%

注1: 2016年度优壹电商向达能集团及其控股的下属公司的采购金额合并列示为对达能集团的采购总额。

注2: 2016年度优壹电商向雅士利国际集团有限公司及其控股的下属公司的采购金额合并列示为对雅士利国际集团有限公司的采购总额。

2015年度优壹电商向前五大供应商采购情况:

单位: 万元

序号	公司名称	下属公司	采购业务	金额(不含税)	占采购总额比例
1	达能集团 [注 1].	纽迪希亚(上海)	采购商品	140,787.07	81.44%
		香港纽迪希亚	采购商品	5,365.70	
2	雅士利国际集团有限公司 [注 2]	雅慧电子商务有限公司	采购商品	24,398.06	14.33%
		多美滋婴幼儿食品有限公司	采购商品	1,322.57	
3	苏州育爱商贸有限公司		采购商品	6,005.60	3.35%
4	爱氏晨曦乳制品进出口有限公司		采购商品	427.33	0.24%
5	WyethHoldingsLLC		采购商品	213.21	0.12%
合计				178,519.54	99.48%

注1: 2015年度优壹电商向达能集团及其控股的下属公司的采购金额合并列示为对达能集团的采购总额。

注2: 2015年度优壹电商向雅士利国际集团有限公司及其控股的下属公司的采购金额合并列示为对雅士利国际集团有限公司的采购总额。

2016年度和2015年度, 优壹电商向前五大供应商合计的采购额占当期采购总额的百分比分别为99.92%和99.48%, 存在向单个供应商Danone S.A.(即达能集团)的采购比例超过总额的50%。关于优壹电商与达能集团的依赖性分析具体请参见“第四章 交易标的基本情况/七、优壹电商的主营业务情况/(十) 优壹电商与达能集团的依赖性分析”。

报告期内, 优壹电商的主要供应商与优壹电商及其董事、监事、高级管理人员

员和核心业务人员，其他主要关联方或持有优壹电商5%以上股份的股东均不存在关联关系。

(七) 未来发展战略概述

1、进一步拓展母婴、个护美妆、营养保健品等多领域的合作品牌，丰富产品组合

优壹电商将发挥现有的市场分析预判、产品优选以及对供需两端的全方位双向服务等竞争优势，进一步在全球范围深掘母婴、个护美妆、营养保健品市场中享有较高美誉度、在国内具有较大市场潜力的品牌产品，为中高端家庭消费群体提供更丰富、优质的全球优品。优壹电商将发挥其领先的电子商务运营能力，挖掘更多具备市场潜力的国际中高端品牌商进行合作，以进一步扩展品牌合作商并丰富产品组合，从而扩大在各垂直领域的市场份额，获取更高的销售收入与利润回报。

2、强化产品垂直化、渠道多元化的业务定位，完善电子商务服务体系，巩固线上线下渠道

优壹电商将立足现有产品垂直化、渠道多元化的业务定位，通过强化销售及后台服务水平、精细业务与客户服务流程、完善人才引进与培养机制等方式优化电子商务服务体系，以及持续开拓与各类经销商或电子商务平台的合作，强化对市场核心销售渠道的覆盖能力以减少对原始渠道依赖性，实现在促进产品销量的提升的同时，强化与品牌商的相互依存关系。除稳固现有电商平台的直销旗舰店和与各大电商运营平台开展分销业务的合作现状外，优壹电商目前在华东地区拓展超过千家社区终端店铺客户，亦在等待时机向线下母婴店铺的跨境 O2O 业务方向发展，以实现线下母婴产品品类扩充、客户人群的扩大、以及销量和单店毛利的提高。

3、依托上市公司优势进行产业链布局，实现产业协同

通过本次重组项目的成功实施，优壹电商将依托上市公司的品牌效应、丰富的产品类型、领先的自营电商平台与国内外分销渠道等优势，实现自身拥有的产

品、供应链体系及销售渠道与上市公司进行的有机结合，包括产品品牌、品类的相互拓展，线上线下渠道和供应链资源的共享共用、电商平台建设与运营技术融通，以及涵盖消费者大数据管理、供应商管理、客户管理、团队管理等内部管理机制的科学整合等。在将成本与资源整合最优化的同时，加强从产品精选与采购、品牌商选取与合作、电子商务销售与运营、仓储物流、消费者大数据精准分析的产业链布局，与上市公司共同实现主营业务的互补共进。

综上，优壹电商未来将继续发挥先发优势，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，优壹电商也将强化业务定位，完善电子商务服务体系，加强对现有渠道的控制并积极拓展新渠道。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。

(八) 质量控制情况

优壹电商已建立科学、合理的产品质量与业务流程管理体系，根据销售时点的不同可分为售前、售中、售后等质量控制模式，覆盖环节包括合同与订单管理、渠道建店与店铺运营管理、采购管理、仓储物流管理、营销与销售管理、售后与客服管理等。根据实施环节的不同，优壹电商主要质量控制措施如下：

1、售前质量控制措施

售前质量控制措施主要在采购环节和仓储环节进行。于采购环节，优壹电商建立了《供应商质量审核制度》，在确立合作关系前，通过查验供应商的营业执照、食品流通经营许可证和食品合格证明文件等文件及资质证明，确保供应商的资质齐备及食品安全的前提下，方可签订业务合同，并在业务合同中明确对采购产品的质量要求。于仓储环节，优壹电商建立了《食品进口销售制度》，并基于该制度的要求对验收入库前的产品进行严格审核，以此确保入库产品的合格率；并建立了《成品库管理制度》和《进出口库管理制度》，确保其入库产品能够得到安全和保质存储；产品出入库未防止出现损坏品情形，仓储管理人员必须获取质检员出具的《出货单》后才可发货，此外，仓储管理人员在产品装车前后均需

对车辆环境、使用情况等进行检查，并填写《车辆检查记录表》，确保产品运输过程的安全性。

2、售中质量控制措施

售中质量控制措施主要在商品运输环节进行。优壹电商在确认拟合作的物流公司的资质完备后，方可与其签订运输服务合同，并在合同中明确约定：物流公司运输前需确认产品完好并明确产品在消费者确认收货前，其损毁、灭失的责任由物流公司承担；因物流公司未采取恰当的保护措施而造成产品的破损、受潮、漏出、散货等情形其责任亦由物流公司承担。

3、售后质量控制措施

售后质量控制措施在 B2C 自营模式销售业务和 B2B 多渠道分销业务模式下有所不同。于 B2C 自营模式销售业务模式下，当消费者收到产品后发现产品存在包装或质量等问题并与客服人员取得联系后，客服人员将会根据消费者产品具体问题判定责任归属方并记录下原因，同时要求消费者将产品寄回仓库，并由仓库部门核检产品具体质量原因，确认原因后通过客服向消费者反馈；于 B2B 多渠道分销业务模式下，出现商品损害现象较少，客户发现商品损坏后，直接拒收损坏商品，退回到仓库。优壹电商每个季度将客服收到的重大产品质量问题进行汇总并确认其出现原因后进行相应的整改。

报告期内，优壹电商未出现重大的产品质量问题。

(九) 公司核心人员情况

1、优壹电商核心管理团队

序号	姓名	性别	出生年份	学历	最近三年工作简历
1	周敏	男	1965 年	本科	2003 年 6 月至 2016 年 11 月担任傲特科技执行董事、总经理兼法定代表人；2006 年 3 月至 2016 年 12 月，担任上海悦辰通信技术有限公司执行董事兼法定代表人；2011 年 4 月至今担任优壹电商首席执行官；2014 年 8 月起至今担任优壹电商执行董事兼总经理。

2	沈寒	女	1977年	本科	2011年4月至今供职于优壹电商,担任市场总监;2013年9月起担任优壹电商市场总监兼首席运营官。
3	李侃	男	1974年	硕士	2011年4月至2013年9月任优壹电商业务发展部总监,2013年9月至今任优壹电商渠道发展部总监兼销售副总裁。
4	陈巧芸	女	1980年	本科	2011年4月起至今担任优壹电商供应链管理总部总监;2013年9月至今任优壹电商供应链管理总部总监兼供应链副总裁。

2、优壹电商核心业务人员

序号	姓名	性别	出生年份	学历	最近三年工作经历
1	秦慰	女	1983年	专科	2010年12月至2012年9月担任上海阿里巴巴婴儿用品有限公司电子商务部经理;2012年10月至今担任优壹电商B2C电子商务部运营总监。
2	沈懿	女	1976年	本科	2010年12月至2011年6月担任上海贝尔股份有限公司产品市场经理;2011年6月至2013年4月担任上海贝尔股份有限公司企业传播经理;2014年3月至2014年6月担任流程经理;2014年6月至2015年5月担任优壹电商流程经理及采购经理;2015年5月至今担任优壹电商IT及采购部总监。
3	李芳芳	女	1982年	本科	2012年4月至2016年3月担任上海丽芙家居用品有限公司财务副总监;2016年4月至今担任优壹电商财务部总监。

3、优壹电商核心管理团队及核心业务人员变动情况

报告期内,优壹电商核心管理团队及核心业务人员保持稳定。

4、管理团队和核心业务人员是否具有从事优壹电商相关业务的经验

上述优壹电商核心管理团队成员周敏、沈寒、李侃、陈巧芸,以及核心业务人员秦慰、沈懿、李芳芳具有目前从事优壹电商所在职位相关的业务经验。

5、此次并购完成后前述核心人员的任职安排、竞业限制安排及保证主要团队稳定性的相关措施与安排

为保证优壹电商持续稳定地开展业务经营,《资产购买协议》约定上市公司应维持优壹电商核心团队基本稳定,且优壹电商核心团队中的本次交易对方,即周敏、沈寒、李侃、陈巧芸同意,应上市公司要求在优壹电商担任相应高级管理

职务，并保证自 2017 年 1 月 1 日起在优壹电商的服务期限不低于 5 年；服务期届满后，如其从优壹电商离职，在其离职后两年内负有竞业禁止义务。如上述人员因丧失或部分丧失民事行为能力、死亡或宣告死亡、宣告失踪、被优壹电商依法辞退（目标公司辞退该等人员须经上市公司提前书面认可），不视为其违反任职期限承诺。上述人员违反任职期限承诺和竞业禁止义务应按如下约定予以赔偿：

如上述人员的任职期限不满一年或在此期间违反上述承诺，应将其于本次交易中已获对价的 100% 作为赔偿金支付给上市公司，即上述人员因本次交易取得的上市公司股份由上市公司以 1 元回购。

如上述人员任职期限不满二年或在此期间违反上述承诺，应将其于本次交易所获对价的 80% 作为赔偿金支付给上市公司，即上述人员因本次交易取得的上市公司股份的 80% 由上市公司以 1 元回购。若上述人员应支付赔偿当时所持上市公司股份不足因本次交易取得的上市公司股份的 80%，差额部分以现金方式赔偿上市公司。

如上述人员任职期限不满三年或在此期间违反上述承诺，上述人员应将其于本次交易所获对价的 60% 作为赔偿金支付给上市公司；赔偿原则同上。

如上述人员任职期限不满四年或在此期间违反上述承诺，上述人员应将其于本次交易所获对价的 40% 作为赔偿金支付给上市公司；赔偿原则同上。

如上述人员任职期限不满五年或在此期间违反上述承诺，上述人员应将其于本次交易所获对价的 20% 作为赔偿金支付给上市公司；赔偿原则同上。

如上述人员在服务期届满后违反竞业禁止义务，上述人员应将其于本次交易所获对价的 10% 作为赔偿金支付给上市公司；赔偿原则同上。

周敏承诺为上述核心团队人员在《资产购买协议》约定下的义务和责任承担连带担保责任。

(十) 优壹电商与达能集团的依赖性分析

1、优壹电商向达能集团采购金额占总采购金额的比例，销售达能集团产品的收入占总销售收入的比例

(1) 优壹电商向达能集团采购金额占总采购金额的比例

达能集团作为婴幼儿奶粉市场的领导者，于市场具有极高的知名度。根据中投顾问产业研究中心的研究报告表明，达能集团旗下的诺优能、爱他美等系列产品在线上婴幼儿奶粉类产品消费市场排名均在前三，享有较高的美誉度。优壹电商抓住线上母婴产品消费增长趋势，自成立以来与达能集团开展相关的经销业务合作，合作时间已超过 5 年。因此，达能集团系优壹电商的重要品牌供应商。

2016 年度和 2015 年度，优壹电商最终向达能集团控制的纽迪希亚（上海）、香港纽迪希亚等公司合计采购商品金额（不含税）分别为 165,091.18 万元和 146,152.77 万元，占当期采购总额比例分别为 88.50%和 81.44%。优壹电商主要向达能集团采购其旗下纽迪希亚品牌的诺优能、爱他美等系列品牌商品。

(2) 销售达能集团产品的收入占总销售收入的比例

根据优壹电商经审计的财务数据，2016 年度和 2015 年度，优壹电商销售向达能集团采购的商品的收入实现金额分别为 162,364.80 万元和 133,887.01 万元，占当期营业收入的比例分别为 80.73%和 82.84%，比例有所下降。

2、优壹电商的商品采购和销售是否存在对达能集团的依赖，以及优壹电商潜在的经营风险、对业绩可能造成的影响以及具体的应对措施

(1) 优壹电商的商品采购和销售是否存在对达能集团的依赖，以及优壹电商潜在的经营风险、对业绩可能造成的影响

报告期内，优壹电商向达能集团合计采购金额占采购总金额比例、销售向达能集团采购商品占销售收入比例均较高，优壹电商对达能集团存在一定的依赖，主要原因如下：一是受婴幼儿奶粉的供应市场分布情况决定，达能集团旗下的诺优能、爱他美等系列产品在全球婴幼儿奶粉类产品市场占有率较高，享有较高美

誉度，优壹电商作为致力于向国内中高端消费者专供全球精品的服务提供商，选择达能集团作为婴幼儿奶粉的主要供应商具有一定的必然性；二是优壹电商与达能集团已保持了超过 5 年的合作关系，时间较长，并通过与达能集团旗下子公司签订商业合作协议，约定优壹电商在获得达能集团旗下特定早期婴幼儿营养品经销权之前提下，不得从事与达能品牌产品直接相竞争的公司所生产的其他早期婴幼儿营养品，优壹电商在婴幼儿奶粉方面的采购选择上存在一定的局限性。

报告期内，优壹电商重点与达能集团展开战略合作，获得了业绩的显著增长。2016 年度，在不断拓展精选优品品牌、品类的战略指导下，优壹电商与多家全球知名品牌商如雀巢公司、高德美公司、辉瑞公司等确立了合作关系，为优壹电商未来的全球优品战略奠定良好基础，但短时间内，优壹电商对达能集团的依赖亦将客观存在。由于优壹电商向达能集团的采购总额比例较高，且报告期内销售产品来源于达能集团的占营业收入比例均在 80% 以上，虽然优壹电商已与达能集团旗下纽迪希亚(上海)就 2017 年至 2019 年的供销合作关系签定了《经销协议》，并与香港纽迪希亚的合作协议已自动续期一年，预计未来与达能集团的合作关系稳定，但如果未来优壹电商不能与达能集团就继续合作达成一致，将对优壹电商的生产经营及未来的业绩造成较大不利影响。

(2) 针对优壹电商对达能集团的重大依赖风险，优壹电商拟采取的主要应对措施

针对优壹电商对达能集团的重大依赖风险，优壹电商的主要应对措施如下：

1) 为了防止对单一供应商形成依赖，以及在不断拓展精选优品品牌、品类的战略指导下，优壹电商凭借其一站式的电子商务解决方案提供能力，持续挖掘与新品牌供应商的合作关系，报告期内优壹电商已于多家全球知名品牌商如雀巢公司、高德美公司、辉瑞公司等确立了合作关系，且截至本报告书签署日，优壹电商与纽溪蓝（上海）国际贸易有限公司、富友联合食品（中国）有限公司、大连万诗达国际贸易有限公司、DZL Limited 等公司签订了为期 2-3 年的《战略合作之框架协议》，在丰富其产品组合的同时，亦有效减少对单一供应商的依赖。

2) 为确保未来与达能集团的合作关系能够持续，优壹电商已与达能集团旗

下纽迪希亚（上海）就 2017 年至 2019 年的供销合作关系签定了《经销协议》，并明确了优壹电商在主要电子商务销售渠道的特定产品的独家经销权；此外，与香港纽迪希亚的合作协议已约定“不发生触发协议终止条款的前提下可自动顺延一年合作期限”之条款，故与香港纽迪希亚的合作协议已自动续期一年。因此，优壹电商与达能集团的合作关系预计未来将保持稳定。

3) 优壹电商将立足现有产品垂直化、渠道多元化的业务定位，通过强化销售及后台服务水平、精细业务与客户服务流程、完善人才引进与培养机制等方式优化电子商务服务体系，以及持续开拓与各类经销商或电子商务平台的合作，强化对市场核心销售渠道的覆盖能力以减少对原始渠道依赖性，实现在促进产品销量的提升的同时，强化与品牌商的相互依存关系，增强品牌商对优壹电商的认可，以减少优壹电商对达能集团的单方面的依赖性。

4) 优壹电商经多年经营，业务规模持续扩大，规模采购经济及多渠道销售优势日益突出，对品牌商的议价能力逐渐增强；同时，优壹电商已培养出向品牌商提供电子商务一站式整体解决方案的能力，并凭借与现有主要品牌商间的成功合作在行业中树立起良好的形象。良好的市场形象及知名度使得优壹电商具备在市场上快速与潜在品牌商建立合作关系的能力，有效降低因对单一供应商依赖而带来的经营风险。

5) 本次交易完成后，优壹电商将借助跨境通的上市公司平台优势，拓展与其他优质品牌供应商的合作关系，增加优壹电商采购选择范围，逐步降低目前对单一供应商的依赖，减少潜在的经营风险。

（十一）优壹电商与主要品牌商合作情况分析

1、优壹电商与主要品牌商签订代理合同的期限、类型及到期续约情况

截至本报告书签署日，优壹电商及子公司与主要品牌商签订代理合同期限、类型及到期续约情况如下：

序号	协议名称	签约对方	协议类型	合同期限	续期安排
----	------	------	------	------	------

1	《经销协议》	纽迪希亚 (上海)	经销协议	2014.01.01-2016.12.31	已签订 2017.01.01
2	《2016年度经销协议》	纽迪希亚 (上海)	经销协议	2016.01.01-2016.12.31	- 2019.12.31 《经销协议》
3	《分销协议》 -B2B	香港纽迪希亚	分销协议	2016.04.01-2017.03.31	在不发生触发协议终止条款的前提下可逐年顺延,目前已自动顺延
4	《分销协议》 -B2C	香港纽迪希亚	分销协议	2015.08.01-2016.07.31	在不发生触发协议终止条款的前提下可逐年顺延,目前已自动顺延
5	《2016年度经销协议》(B2C电子商务渠道)	多美滋食品	经销协议	2016.01.01-2016.12.31	已签订 2017.01.01 - 2017.12.31 《经销协议》,签订主体修改至雅士利马鞍山
6	《2016年度经销协议》(非B2C电子商务渠道)	多美滋食品	经销协议	2016.01.01-2016.12.31	已签订 2017.01.01 - 2017.12.31 《经销协议》,签订主体修改至雅士利马鞍山
7	《2016年度经销协议》(线下销售区域)	多美滋食品	经销协议	2016.01.01-2016.12.31	已终止合作关系,预计未来将不续约合同
8	《2016年度经销协议》	雅士利乳业	经销协议	2016.01.01-2016.12.31	已终止合作关系,预计

					未来将不续约合同
9	《2017年度经销协议》(B2C电子商务渠道)	雅士利乳业	经销协议	2016.01.01-2016.12.31	已签订 2016.07.01 - 2017.12.31 《经销协议》
10	《2017年度经销协议》(非B2C电子商务渠道)	雅士利乳业	经销协议	2016.01.01-2016.12.31	已签订 2016.11.01 - 2017.12.31 《经销协议》之补充协议

对于上述 1 和 2 中协议的到期续约事宜,优壹电商及宁波优壹已分别与纽迪希亚(上海)签署《经销协议》,并于《经销协议》中达成继续开展战略合作意向,纽迪希亚(上海)于 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日间于指定渠道授予优壹电商、宁波优壹独家销售达能纽迪希亚(NUTRICIA)旗下生命早期营养品之经销权。

对于上述 3 和 4 中协议有关条款的续期安排,由于原协议中明确约定合作关系在不发生触发协议终止条款事项的前提下协议有效期可逐年自动顺延;截至本报告书签署日,该协议有效期已分别自动顺延至 2018 年 3 月 31 日和 2018 年 7 月 31 日。

对于上述 5、6 协议,履行结束后并未续签,主要系由于 2016 年 12 月 31 日之前,优壹电商与多美滋食品签订多美滋奶粉 B2C 和非 B2C 渠道的经销协议。后雅士利乳业收购多美滋食品,优壹电商统一与雅士利乳业签订多美滋奶粉和 Arla 奶粉的多渠道经销协议。截至本报告书签署日,双方已完成 2017 年续约合同的签订。依据上述 9、10 协议持续开展合作。

优壹电商与品牌商的合作协议一般以“一年一签”为签订周期,协议签订周期符合优壹电商所处行业的合作惯例:根据公开信息显示,优壹电商之主要竞争对

手杭州悠可与其主要合作品牌商如欧莱雅（中国）有限公司和娇韵诗化妆品（上海）有限公司等、主要竞争对手网创科技与其主要合作品牌商如上海百雀羚化妆品有限公司和资生堂丽源化妆品有限公司等、以及主要竞争对手丽人丽妆与其主要合作品牌商如上海相宜云商电子商务有限公司、曼秀雷敦（中国）药业有限公司等签署合作协议，均基于合同履行过程中未发生重大违约或发生对双方正常生产经营造成重大负面影响事件的前提下，按照“一年一签”为签订周期进行合作的续约。

故优壹电商报告期内与主要品牌商的合作协议以“一年一签”为签订周期具有合理性，符合行业的合作惯例。

2、是否存在违约或到期无法续约的情形，以及对优壹电商持续盈利能力的 影响及应对措施

由于达能纽迪希亚旗下诺优能、爱他美等系列产品系优壹电商初创阶段所经营销售的标志性品牌产品，优壹电商与品牌商达能集团自 2011 年开展业务经营初期起即建立业务合作关系，双方在过往 5 年内均保持稳定的经销合作关系；同时，优壹电商与品牌商多美滋食品自 2014 年建立业务合作关系，合作趋于紧密。

此外，优壹电商凭借自身经验丰富的电子商务运营管理和客服团队、深耕多年打造的多元化渠道、以及高效有序的物流供应链管理体系的运营优势，有效协助品牌商构建销售新体系，并向品牌商提供包括品牌营销推广、物流供应链管理、售前售后客户服务等多元化增值服务。优壹电商与现有品牌商之间已建立较深的依存关系，与主要品牌商因到期而无法续约的风险较低。截至本报告书签署日，优壹电商与主要品牌商之间不存在违约的情形。

为应对与主要品牌商的代理合同违约或到期无法续约对优壹电商持续盈利能力造成较大冲击的风险，优壹电商将采取如下应对措施：

1、巩固与现有品牌商的合作关系。优壹电商将立足现有产品垂直化、渠道多元化的业务定位，通过强化销售及后台服务水平、精细业务与客户服务流程、完善人才引进与培养机制等方式优化电子商务服务体系，以及持续开拓与各类经

销商或电子商务平台的合作,强化对市场核心销售渠道的覆盖能力以减少对原始渠道依赖性,实现在促进产品销量的提升的同时,强化与品牌商的相互依存关系,增强品牌商对优壹电商的认可。同时,优壹电商不断挖掘与品牌方合作范围,增强相互合作的稳定性。

2、加快新增品牌商的合作。为减小对品牌商的依赖性,在不断拓展精选优品品牌、品类的战略指导下,优壹电商凭借其一站式的电子商务解决方案提供能力,持续挖掘与新品牌供应商的合作关系,报告期内优壹电商已于多家全球知名品牌商如雀巢公司、高德美公司、辉瑞公司等确立了合作关系,且截至本报告书签署日,优壹电商与纽溪蓝(上海)国际贸易有限公司、富友联合食品(中国)有限公司、大连万诗达国际贸易有限公司等公司签订了为期2-3年的战略合作之框架协议,在丰富其产品组合的同时,亦有效减少对品牌供应商的依赖。

综上所述,优壹电商与主要品牌商未出现违约或无法续约的情形,其违约或到期无法续约的风险亦较低;此外,优壹电商已拥有一定市场知名度,具备在市场上快速在市场上与潜在品牌商开展业务合作的能力;同时,优壹电商将通过持续提升电子商务综合服务能力,稳定与现有合作品牌商关系,并积极拓展合作品牌商范围,减小对单一品牌商的依赖性。

(十二) 优壹电商及其子公司是否涉及支付业务及其支付牌照

根据中国人民银行制定的《非金融机构支付服务管理办法》第二条相关规定:“本办法所称非金融机构支付服务,是指非金融机构在收付款人之间作为中介机构提供下列部分或全部货币资金转移服务:(一)网络支付;(二)预付卡的发行与受理;(三)银行卡收单;(四)中国人民银行确定的其他支付服务”;根据《非金融机构支付服务管理办法》第三条相关规定:“非金融机构提供支付服务,应当依据本办法规定取得《支付业务许可证》,成为支付机构”。

因此,从事“收付款人之间作为中介机构提供部分或全部货币资金转移服务”业务的非金融机构需取得《支付业务许可证》,方可开展相关支付业务。

截至本报告书签署日,优壹电商有5家控股子公司和1家分公司,基本情况如下:

公司名称	持股比例 (%)	控股/参股	注册资本	成立时间
优骋供应链	100.00	控股	1,000.00 万元人民币	2014 年 10 月 27 日
宁波优壹	100.00	控股	100.00 万元人民币	2014 年 5 月 13 日
优振供应链	51.00	控股	300.00 万元人民币	2014 年 4 月 8 日
香港优怡	100.00	控股	1,200.00 美元	2015 年 8 月 27 日
香港优妮酷	100.00	控股	1.00 美元	2015 年 7 月 29 日

上述优壹电商及其子公司中,优壹电商主要开展电子商务销售及线下销售业务,以及向品牌商提供电子商务综合服务业务;宁波优壹、香港优怡、香港优妮酷等主体主要开展电子商务销售及线下销售业务;优骋供应链自成立以来尚未开展实际业务;优振供应链主要从事供应链服务业务,目前已停止开展业务,正在履行注销程序。

上述主体开展相关业务所涉及的资金收付均通过其所开设的银行账户或通过其在第三方支付平台(支付宝)注册的账号进行收款和付款,其业务本身并不涉及作为中介机构角色在收付款人之间提供部分或全部货币资金转移服务业务。因此,优壹电商及其子公司并不涉及需获取《支付业务许可证》的情形。

(十三) 优壹电商相关业务的物流及支付模式

报告期内,优壹电商开展销售或服务业务主要包括 B2C 线上直销业务、B2B 多渠道分销业务和电子商务综合服务业务;采购业务主要包括 CBE 模式下的采购业务和 OIB 模式下的采购业务。

1、销售及服务业务

(1) B2C 线上直销业务下的物流模式和支付模式

B2C 线上直销业务系指优壹电商凭借自身优秀的电子商务销售和综合服务能力,通过获取品牌商授予的产品线上经销权后,采购品牌产品并通过在相关电商平台如天猫商城、天猫国际等开设旗舰店的形式直接面向终端消费者销售的销售模式。

对于该类业务模式下的物流模式,客户在线上下单确认订单之后,优壹电商将客户所确认的采购商品信息传至供应链管理,由供应链管理对商品进行包装,随后委托第三方物流公司将相应仓库的商品运至客户指定接货处。

对于该类业务模式下的支付模式，优壹电商与消费者的结算方式为代收结算。消费者在优壹电商开设的店铺或在天猫国际旗舰店上进行选购商品，并通过在线支付的方式将货款预付给相关的线上支付平台（支付宝）。在消费者确认收货后，支付宝将预收的货款自动转给店铺所绑定的支付宝账户；若消费者未收到货且无反馈，或者已经收到货后但未及时点击确认收货，在订单日的 10-20 日内系统自动默认收货，相关的货款将自动转入至店铺所绑定的支付宝账户；优壹电商定期将公司注册的支付宝内的全部余额通过提现的方式转入公司开设的银行账户内。

(2) B2B 多渠道分销业务下的物流模式和支付模式

B2B 多渠道分销业务根据其客户销售渠道性质的不同，可分成线上分销业务和线下分销业务。

对于该类业务模式下的物流模式，在明确客户的下单需求后，由优壹电商的供应链管理部根据销售订单信息打包商品，并委托第三方物流公司将相应仓库的商品运至客户指定接货处，或由客户直接前往优壹电商的相应仓库直接提货。

对于该类业务模式下的支付模式，优壹电商与客户均通过银行转账的方式结算，即由客户通过银行转账的方式，将货款汇入优壹电商开设的银行账户内。

(3) 电子商务综合服务业务下的物流模式和支付模式

报告期内，优壹电商开展的电子商务综合服务业务主要包括供应链管理服务和全案营销服务业务。对于供应链管理服务业务，优壹电商根据品牌商的需求，提供涵盖从协助报关、检验检疫采样、货品质检、货物仓储保管、代发商品的全方位供应链管理服务；对于全案营销服务业务，优壹电商根据品牌商需求，提供涵盖产品的市场拓展、电商节营销活动、线下社区终端营销活动等各类定制营销推广项目设计整体方案服务。

电子商务综合服务业务主要在向品牌商代发商品时涉及物流业务环节，即优壹电商根据品牌商的指令，匹配最优物流公司并代理发货。除上述业务外，其余服务业务不涉及商品的流通，即不涉及物流环节。

该类业务模式下的支付模式，优壹电商与客户均通过银行转账的方式结算，即由客户通过银行转账的方式，将服务款汇入优壹电商开设的银行账户内。

2、采购业务

按进口产品采购来源的差异，可将优壹电商的采购模式分为 OIB 模式（Official Imported Brands 缩写，即品牌官方进口）和 CBE 模式（Cross Border E-commerce 缩写，即跨境电子商务进口）。OIB 模式下的商品采购方式为优壹电商向国内品牌商采购商品，后由品牌商完成报关等程序后直接发货至优壹电商的上海仓库；CBE 模式下的商品采购方式为优壹电商向境外品牌商直接采购商品。

(1) CBE 采购模式下物流业务和支付业务

对于该类业务模式下的物流模式，在采购部向境外品牌商下达订单后，由品牌商通过国际物流商将货品发至优壹电商的香港仓库，香港仓库相应工作人员对商品进行抽检确认无误后，验收入库。若涉及库存调配，则优壹电商将根据产品销售及库存需求，委托第三方物流商将商品从香港仓库运往南沙保税仓库，南沙保税仓库对商品进行验收入库。

对于该类业务模式下的支付模式，优壹电商与品牌商均通过银行转账的方式结算，即根据优壹电商与品牌商协议约定的结算方式，一般情况下，优壹电商应按照“先款后货”的结算模式向品牌商采购商品，即由优壹电商先行预付采购款，再由品牌商于约定的期限内发出商品；特殊情况下，优壹电商将与品牌商协商一致后，按照协商的临时账期进行结算，即由品牌商先行发货，优壹电商在账期期限内将货款支付予品牌商。

(2) OIB 采购模式下物流业务和支付业务

对于该类业务模式下的物流模式，在优壹电商的采购部向品牌商下达订单后，由品牌商通过国内物流商将货品发至优壹电商的上海仓库，上海仓库进行抽检确认后验收入库。

对于该类业务模式下的支付模式，优壹电商与品牌商均通过银行转账的方式结算，即根据优壹电商与品牌商协议约定的结算方式，一般情况下，优壹电商应

按照“先款后货”的结算模式向品牌商采购商品，即由优壹电商先行预付采购款，再由品牌商于约定的期限内发出商品；特殊情况下，优壹电商将与品牌商协商一致后，按照协商的临时账期进行结算，即由品牌商先行发货，优壹电商在账期期限内将货款支付予品牌商。

(十四) 优壹电商的供应商集中度的合理性

1、优壹电商的业务特性及定位导致供应商集中度较高

2016 年度，优壹电商向前五大供应商采购情况如下表所示：

单位：万元

序号	公司名称	下属公司	采购业务	金额（不含税）	占采购总额比例
1	达能集团 [注 1].	纽迪希亚（上海）	采购商品	138,751.23	88.50%
		香港纽迪希亚	采购商品	26,339.95	
2	雅士利国际集团有限公司 [注 2]	多美滋婴幼儿食品有限公司	采购商品	9,846.45	9.65%
		雅士利乳业（马鞍山）销售有限公司	采购商品	6,805.33	
		雅慧电子商务有限公司	采购商品	1,354.21	
3		Wyeth Holdings LLC	采购商品	2,274.84	1.22%
4		U.S Summit Company limited	采购商品	874.50	0.47%
5		Nestrade S.A	采购商品	150.42	0.08%
合计				186,396.93	99.92%

注1：2016年度优壹电商向达能集团及其控股的下属公司的采购金额合并列示为对达能集团的采购总额。

注2：2016年度优壹电商向雅士利国际集团有限公司及其控股的下属公司的采购金额合并列示为对雅士利国际集团有限公司的采购总额。

2015 年度，优壹电商向前五大供应商采购情况如下表所示：

单位：万元

序号	公司名称	下属公司	采购业务	金额（不含税）	占采购总额比例
1	达能集团 [注 1].	纽迪希亚（上海）	采购商品	140,787.07	81.44%
		香港纽迪希亚	采购商品	5,365.70	
2	雅士利国际集	雅慧电子商务有限公司	采购商品	24,398.06	14.33%

序号	公司名称	下属公司	采购业务	金额(不含税)	占采购总额比例
	团有限公司 [注 2]	多美滋婴幼儿食品有限公司	采购商品	1,322.57	
3	苏州育爱商贸有限公司		采购商品	6,005.60	3.35%
4	爱氏晨曦乳制品进出口有限公司		采购商品	427.33	0.24%
5	WyethHoldingsLLC		采购商品	213.21	0.12%
合计				178,519.54	99.48%

注1: 2015年度优壹电商向达能集团及其控股的下属公司的采购金额合并列示为对达能集团的采购总额。

注2: 2015年度优壹电商向雅士利国际集团有限公司及其控股的下属公司的采购金额合并列示为对雅士利国际集团有限公司的采购总额。

2016年度和2015年度, 优壹电商向前五大供应商合计的采购额占当期采购总额的百分比分别为99.92%和99.48%, 供应商集中度高。

从上表所得, 报告期内优壹电商前五大供应商主要系达能集团、雅士利国际集团有限公司等婴幼儿奶粉市场的知名品牌商, 与优壹电商“以母婴数字消费者为市场切入点, 精心挑选在全球享有高美誉度、在国内具有市场潜力的优质品牌产品, 以此满足母婴数字消费社群需求”的定位相一致。其中, 报告期各期间内向达能集团采购总额比例均达80%以上, 主要系达能集团作为婴幼儿奶粉市场的领导者, 于市场具有极高的知名度, 根据中投顾问产业研究中心的研究报告表明, 达能集团旗下的诺优能、爱他美等系列产品在线上婴幼儿奶粉类产品消费市场排名均在前三; 优壹电商抓住线上母婴产品消费增长趋势, 自成立以来与达能集团开展相关的经销业务合作, 合作时间已超过5年; 此外, 为确保双方合作顺利, 优壹电商与达能集团旗下子公司签订商业合作协议, 约定优壹电商在获得达能集团旗下特定早期婴幼儿营养品经销权之前提下, 未经达能集团的同意不得从事与达能品牌产品直接相竞争的公司所生产的其他早期婴幼儿营养品, 优壹电商在核心业务领域婴幼儿奶粉方面的采购选择上存在一定的局限性。

综上, 优壹电商报告期内的供应商主要集中在达能集团、雅士利国际集团有限公司等供应商, 与优壹电商的业务模式和企业定位相一致, 具有合理性。

2、优壹电商所在行业具有供应商集中度高的特征

通过搜索与优壹电商具有相似业务、在资本市场具有公开信息和数据的同行

业可比公司数据，获取了包括若羽臣、网创科技、杭州悠可、丽人丽妆等同行业可比公司 2016 年度和 2015 年度前五大供应商采购集中度的相关数据，具体情况如下：

序号	公司名称	2016 年度向前五大供应商采购额占采购总额比例	2015 年度向前五大供应商采购额占采购总额比例
1	若羽臣	60.56%	86.74%
2	网创科技	83.35%	83.43%
3	杭州悠可	85.64%[注 1]	79.36%
4	丽人丽妆	82.24%[注 2]	72.56%
	平均值	77.95%	80.52%
5	优壹电商	99.92%	99.48%

注1：根据公开披露信息，本处列示为杭州悠可2016年度1-9月向前五大供应商采购额占总采购额比例；

注2：根据公开披露信息，本处列示为丽人丽妆2016年度1-3月向前五大供应商采购额占总采购额比例；

经上述对比结果，同行业可比公司 2016 年度和 2015 年度采购集中度平均为 77.95% 和 80.52%，呈现出较高的采购集中度。优壹电商因受其销售的母婴消费产品类型的上游集中度影响，导致前五大供应商的集中度高于同行业可比公司的平均值，具有合理性。

综上，优壹电商报告期内的供应商集中度较高，主要系因其业务特性和定位所致，符合行业的基本特性，具有合理性。

(十五) 优壹电商与主要品牌商、销售客户、电商平台的相关合同是否存在违约、合同终止或到期不能续签的风险，以及与雅士利乳业终止合作关系的原
因

1、优壹电商与主要品牌商、销售客户及电商平台签署之合作协议涉及合同提前终止的违约条款

截至本报告书签署日，优壹电商主要合作的供应商为达能集团和雅士利国际集团有限公司；主要合作的客户为京东国际、苏宁云商、唯品会等；主要合作的平台为天猫商城和天猫国际。对于与上述合作方签订的合同是否存在违约、合同终止或到期不能续签的风险之情况分析如下：

(1) 主要品牌商

优壹电商与主要品牌商间签署的正在执行的重要经销协议情况如下：

公司名称	品牌名称	协议双方		采购模式	销售渠道	合同期限
达能集团	诺优能/爱他美奶粉	优壹电商	纽迪希亚(上海)	OIB	线上直销渠道	2017.1.1-2019.12.31
	诺优能/爱他美奶粉	宁波优壹	纽迪希亚(上海)	OIB	分销渠道	2017.1.1-2019.12.31
	诺优能/爱他美奶粉	香港优妮酷	香港纽迪希亚	CBE	线上直销与分销渠道	逐年自动续签
雅士利国际集团有限公司	多美滋奶粉	优壹电商	雅士利乳业	OIB	线上直销渠道	2017.1.1-2017.12.31
		宁波优壹		OIB	分销渠道	2017.1.1-2017.12.31
	Arla 奶粉	优壹电商	雅士利乳业	OIB	线上直销渠道	2016.7.1-2017.12.31
		宁波优壹	雅士利乳业	OIB	分销渠道	续约至2017.12.31

纽迪希亚(上海)与优壹电商所签署的合作协议对优壹电商的违约行为进行了明确约定,主要包括:优壹电商(1)从事任何有损达能集团业务、产品营销的行为,或有证据证明该行为将严重影响后续产品销售工作;(2)未能始终按照所在地的法律法规要求取得履行经销协议条款中必要的登记或许可证;(3)未能完成约定的关键绩效指标(KPI);(4)逾期支付货款达到15日以上;(5)未按照协议约定方式使用达能集团授权的知识产权。如优壹电商出现前述违约行为,品牌商有权终止协议。

同时,根据优壹电商与纽迪希亚(上海)的协议约定,若优壹电商的所有权、管理或财务状况发生或即将发生任何变更,且证据证明将对其相关利益产生实质性不利影响,则纽迪希亚(上海)有权提前终止协议。

雅士利国际集团有限公司与优壹电商所签署的合作协议对优壹电商的违约行为进行了明确约定,主要包括:优壹电商(1)未经品牌商事先书面同意,即向任何第三方披露、分派、转达构成品牌商商业秘密或保密资料规定的数据及信息;(2)未按照协议约定的产品有效期收货原则正常收取规定的产品有效期内的货品,或优壹电商之签收人员无正当理由而不签收品牌商交付的产品,或签收人员的签字或专用收货印章与所留样本不符;(3)发生任何购买或进口水货的

行为；（4）不配合品牌商开展相关的市场营销活动（包括促销、广告活动等）；
（5）以任何方式损害品牌商及其关联公司的知识产权。如优壹电商出现上述违规行为，品牌商有权提前解除协议。

同时，根据优壹电商与雅士利国际集团有限公司的协议约定，若优壹电商发生任何管理者变动、所有者（包括实际控制人）变动和（或）财务状况不利变动，应立即书面通知品牌商，品牌商有权解除双方的合作关系。

（2）销售客户

优壹电商与主要客户间签署的正在执行的重要经销协议如下：

销售客户	品牌名称	协议双方		合同期限
唯品会	诺优能/爱他美奶粉	优壹电商	唯品会（中国）有限公司	2016.11.30-2017.12.31
苏宁云商	多美滋奶粉	优壹电商	苏宁云商	2017.1.1-2017.12.31
	诺优能/爱他美奶粉	优壹电商	苏宁云商	2017.1.1-2017.12.31
	雅士利奶粉	优壹电商	苏宁云商	2017.1.1-2017.12.31
京东国际	多美滋奶粉	优壹电商	京东世纪	2017.1.1-2017.12.31
	诺优能/爱他美奶粉	优壹电商	京东世纪	2017.1.1-2017.12.31
	雅士利奶粉	优壹电商	京东世纪	2017.1.1-2017.12.31
孩子王	诺优能/爱他美奶粉	优壹电商	南京童联	2017.1.1-2017.12.31
爱婴岛	诺优能/爱他美奶粉	优壹电商	南京爱婴岛	2017.1.1-2017.12.31

其中，优壹电商与唯品会（中国）有限公司、苏宁云商及京东世纪所签署合作协议中，对优壹电商的违约行为进行了明确约定，主要包括：（1）所提供的商品生产及来源合法证明等资质和文件存在虚假、无效或失效；（2）货品、吊牌及外包装中出现其余销售渠道之标志或价格，或标签、价格出现错帖；（3）将客户之相关商标、标语等用于商品服务或商业活动；或进行虚假宣传；（4）提供虚假资质文件、虚构原产地、价格欺诈或提供假货、质量不合格产品；（5）以公司或私人名义向销售客户之工作人员直接或间接赠送礼金、贵重物品；（6）未能如期交货或无正当理由即停止发货；（7）涉嫌违法违规受到行政机关立案

调查。如出现上述违约行为，销售客户将有权要求优壹电商进行赔偿或选择提前终止合作协议。

同时，京东国际及苏宁云商与优壹电商所签署合作协议中约定，如优壹电商出现股权或管理层重大变化，客户有权提前解除合作协议。

根据优壹电商与孩子王、爱婴岛签署的合作协议中约定，优壹电商若未能履行保密义务或未按合同约定时间支付销售奖励并超过 30 天，则销售客户有权提前解除协议。

(3) 电商平台

优壹电商与主要合作的电商平台间签署的正在执行的重要服务协议如下：

电商平台	店铺名称	协议名称	签订服务协议双方		协议截止日期
天猫商城	Nutrilon 官方旗舰店	《天猫服务协议》及平台主要管理规则等	优壹电商	浙江天猫技术有限公司、浙江天猫网络有限公司	2017.12.31
天猫商城	爱他美官方旗舰店		优壹电商		2017.12.31
天猫商城	Dumex 多美滋官方旗舰店		优壹电商		2017.12.31
天猫商城	Arla 母婴官方旗舰店		优壹电商		2017.12.31
天猫国际	纽迪希亚海外官方旗舰店	《天猫国际客户服务协议》及平台主要管理规则等	香港优妮酷	淘宝中国控股有限公司	2017.12.31
天猫国际	Cetaphil 海外旗舰店		香港优妮酷		2017.12.31
天猫国际	牛栏牌海外旗舰店		香港优妮酷		2017.12.31

根据《天猫服务协议》、《天猫国际客户服务协议》及相关平台管理规则中的规定，优壹电商构成违约的行为主要包括：（1）所提交的审查信息或文件不真实、不合法、已失效或优壹电商无法证明其真实性、合法性和有效性；（2）优壹电商未能取得于平台开展相关产品销售的合法资质；（3）优壹电商通过其他零售商、零售企业、零售网站向消费者发货；（4）通过其他方式转移其可以通过平台在线达成的交易，或达成交易后不经由支付宝服务收取交易金额，以规避支付相关服务费用；（5）未能如期足额缴纳保证金；（6）优壹电商及其实际控制人、董事、经理及业务负责人涉嫌商业贿赂行为、涉嫌刑事犯罪行为等影响

天猫商业信誉的行为；(7) 存在盗用他人账户、泄露他人信息、出售假冒商品、发布非约定商品、拖欠款项等行为且累计被电商平台扣除分数达到一定数额；(8) 优壹电商在平台上存在违法或不当性质的交易行为，或存在商业贿赂行为。若优壹电商涉及上述违约行为，则电商平台有权限制优壹电商参加营销活动或单方面解约且关闭优壹电商于平台开设的商铺。

除了上述优壹电商与主要合作品牌商、销售客户及电商平台签署协议中关于因违约而引致的协议提前终止之条款外，优壹电商与纽迪希亚（上海）、雅士利乳业等主要品牌商、与京东国际等主要销售客户、天猫等主要签署的合作协议亦约定，上述主要合作方可提前一至三个月以书面形式告知优壹电商无条件解除协议并终止合作。

2、优壹电商与主要合作方签署的相关协议不存在违约、合同终止或到期不能续约的重大风险

(1) 优壹电商未曾出现违约情形，主要合作方从未向优壹电商发出任何关于提前终止协议之通知或要求

根据上述优壹电商与部分合作方签署协议所约定条款，优壹电商违反了与合作方的合作协议约定的特定事项，或部分合作方按合同约定时间提前向优壹电商通知要求终止协议的情况下，合同方可提前终止相关协议。

报告期内，优壹电商未出现上述协议约定的违约情形，未曾收到过合作品牌商、销售客户以及电商平台书面送达的任何违约警告或通知，亦未曾收到过合作伙伴发出的提前终止协议、赔偿经济损失或要求关闭平台店铺等事项的通知。

自成立以来，优壹电商与主要品牌商、销售客户及电商平台均保持稳定和良好的合作关系；同时，优壹电商凭借其在跨境电商进口行业积累了丰富经验的营销、运营、客服团队及拥有标准规范的成熟流程作业体系，能够较好避免在业务开展过程中因操作不当出现触发违约条款的行为。

(2) 优壹电商与主要合作方合作时间较长，历史合作关系良好且稳定

优壹电商与品牌商达能集团合作关系开展至今已达 5 年，与雅士利国际集团有限公司、苏宁云商、唯品会、京东、孩子王、爱婴岛等合作品牌商和客户的合

作关系建立均达 3 年。截至本报告书签署日，优壹电商与上述合作方仍保持紧密业务往来，合作时间较长，历史合作关系良好且稳定。

根据对主要合作方的访谈，报告期内，优壹电商约定需达成的 KPI 指标均得以实现，合作方所提出的合理要求均能够得到优壹电商的配合及有效落实，主要合作方对与优壹电商在业务开展过程中的执行力、团队职业素养以及合作态度表示满意，并表示从未向优壹电商提出过终止合作的通知或要求，亦无相关计划。

随着业务的发展，优壹电商与主要合作方的合作领域在深度和广度上均不断提高：产品及渠道方面，报告期内优壹电逐步新增爱他美、雅士利、Cow & Gate 牛栏、Arla、多美滋等系列产品，合作渠道实现线上和线下、直销和分销的全面覆盖；合作半径的的扩大有效绑定与现有合作方的合作关系，提升合作双方之间的粘性。因此，优壹电商与主要合作方未来合作关系预计稳定，合作协议的续签工作不存在实质性障碍。

(3) 主要合作方已知悉本次交易事项并同意本次交易的实施，且已与优壹电商续签合作协议

因优壹电商与主要合作方之协议约定，优壹电商出现股权或管理层重大变化，主要合作方有权提前终止合作协议。

2016 年 12 月 10 日，上市公司已通过巨潮资讯网等中国证监会指定信息披露媒体公告了优壹电商本次交易事宜，上述合作方应知晓本次交易所引起的优壹电商股权的重大变更事项；截至本报告书签署日，优壹电商未收到任何合作方因此提出终止合作或解除协议之要求，并且在本次交易信息披露后，主要供应商达能集团、雅士利国际集团有限公司，以及主要客户苏宁云商、京东国际已分别与优壹电商就未来业务开展续签合作协议。

优壹电商亦通过邮件和书面形式向上述客户及供应商告知本次交易的相关情况，纽迪希亚（上海）、雅士利国际集团有限公司、苏宁云商、京东国际等供应商及客户已知悉优壹电商的本次交易行为，并未主张因本次交易而终止双方的合作关系。因此，本次交易不会产生主要客户和供应商提前终止协议的风险。

(4) 优壹电商已与主要合作方明确未来合作期限，预计未来合作关系稳定

优壹电商与主要合作方的合作协议一般以“一年一签”为签订周期，协议签订周期符合优壹电商所处行业的合作惯例：根据公开信息显示，优壹电商之主要竞争对手杭州悠可与其主要合作品牌商（欧莱雅（中国）有限公司和娇韵诗化妆品（上海）有限公司等）、主要竞争对手网创科技与其主要合作品牌商（上海百雀羚化妆品有限公司和资生堂丽源化妆品有限公司）、以及主要竞争对手丽人丽妆与其主要合作品牌商（上海相宜云商电子商务有限公司、曼秀雷敦（中国）药业有限公司等）签署合作协议，均系基于合同履行过程中未发生重大违约或发生对双方正常生产经营造成重大负面影响事件的前提，并按照“一年一签”的模式延续合作关系。

如未出现违反协议约定或单方产生重大过失的情况，在保持良好合作关系的前提下，合作双方均会续签合同。截至本报告书签署日，优壹电商已与纽迪希亚（上海）、雅士利国际集团有限公司就 2016 年 12 月 31 日合同到期后续签合作协议，合作期限分别为三年和一年；与香港纽迪希亚的合作协议已自动续签至 2017 年 7 月 31 日，并不发生触发协议终止条款的前提下可逐年顺延；已与主要客户包括唯品会、苏宁云商、京东国际等新签订了合作协议，协议合作期限为 1 年；并与浙江天猫技术有限公司、浙江天猫网络有限公司就优壹电商于“天猫平台”继续开设“Nutrilon 官方旗舰店”等店铺运营业务续签合作协议至 2017 年末。优壹电商已与主要合作方续签了相关合作协议，预计未来合作关系稳定。

综上所述，优壹电商与主要合作方签署的相关协议不存在违约、合同终止或到期不能续约的重大风险。

3、优壹电商与雅士利乳业就特定产品终止合作关系的原因

报告期内，优壹电商与雅士利乳业间开展的业务合作包括“雅士利”、“Arla”等品牌产品的供销合作。在双方开展业务合作的过程中，优壹电商同时协助雅士利乳业开展上述系列品牌产品的线上业务销售渠道的建设及推广，以及“Arla”产品的线下分销渠道的开发。

因优壹电商与雅士利乳业就“雅士利”等产品的后续合作开展沟通协商过程中，双方未能就上述品牌产品后续合作的产品定价、销售返利约定、活动费用等方面达成一致。经双方友好协商，决定不再就上述品牌产品业务的合作关系进行

续约；但双方就“Arla”品牌产品的后续 B2C 业务销售渠道合作仍将继续开展，截止本报告书签署日，双方已续签相关合作协议。

优壹电商与雅士利乳业系正常在商业谈判后明确终止部分产品的合作关系，不存在因任一方违约引致合作终止之情形。

(十六) 本次交易是否存在导致客户或供应商流失的风险，及应对措施

1、本次交易不会导致客户或供应商存在流失的重大风险

如前文所述，根据优壹电商与纽迪希亚（上海）、雅士利国际集团有限公司、苏宁云商、京东国际等主要客户和供应商所签署的业务协议约定，若优壹电商之股权结构、管理层发生重大变更，则上述主要客户、供应商有权与优壹电商提前终止协议。

仅从业务协议约定的条款而言，本次交易将存在与上述客户及供应商终止协议导致客户或供应商流失的潜在可能；但从实际双方的合作情况来看，本次交易不会导致客户或供应商存在流失的重大风险，主要原因如下：

(1) 如前文所述，优壹电商已通过邮件及书面向上述客户及供应商告知本次交易的行为已发生，纽迪希亚（上海）、雅士利国际集团有限公司、苏宁云商集团股份有限公司、京东国际等供应商及客户已确认知悉优壹电商的本次交易行为，并未主张因本次交易而终止双方的合作关系。

(2) 上述主要合作方在本次交易方案首次公告后，均与优壹电商就未来合作续签了合作协议，合作期限为 1-3 年，进一步表明主要合作方不会因本次交易而提前终止与优壹电商的合作关系。

(3) 优壹电商与上述客户和供应商均已保持较长时间且较为紧密的业务合作，合作规模呈现稳定增长趋势，历史一直保持良好的合作关系，双方已建立起较强的信任基础；同时，本次交易后，上市公司将在法律法规允许的最大限度内保证优壹电商的业务及人员的独立性以及稳定性，优壹电商的核心管理团队、核心技术人员及主要业务负责人均不会因本次交易而发生重大变化，以巩固优壹电商与现有客户及供应商现有的坚实合作基础。

(4) 本次交易后, 优壹电商将依托上市公司的品牌效应、丰富的产品类型、领先的自营电商平台与国内外分销渠道等优势, 实现自身在渠道资源、市场影响力、商业信用等方面的进一步提升, 对于与现有合作方保持合作关系具有明显积极的意义。

综上, 优壹电商与上述客户和供应商保持良好合作关系, 合作方已知晓本次交易事宜, 并已与优壹电商就未来合作续签了合作协议, 并未主张因本次交易而终止双方合作关系; 本次交易后, 优壹电商的人员结构与业务模式不会发生重大变化, 优壹电商因本次交易实现其在渠道资源、市场影响力、商业信用等方面的增强, 有利于与客户和供应商的合作关系。因此, 优壹电商本次交易不会导致客户和供应商流失的重大风险。

2、上市公司及优壹电商针对客户或供应商流失风险的应对措施

根据上文分析, 本次交易不会导致客户或供应商流失的重大风险。为进一步增强优壹电商与主要客户和供应商的合作关系, 确保与主要客户及供应商的长久合作并应对客户及供应商的潜在流失风险, 优壹电商主要采取应对措施包括:

(1) 优壹电商将秉承产品垂直化和渠道多元化的发展脉络, 进一步优化电子商务服务体系, 提升销售及服务水平, 完善精细业务流程和人才引进与培养机制, 并加大对线上、线下全方位销售渠道的开拓, 提高优壹电商整体的知名度和市场竞争力, 综合提升客户与供应商对优壹电商的依赖性。

(2) 优壹电商经多年经营, 业务规模持续扩大, 规模采购经济及多渠道销售优势日益突出, 对品牌商和客户的议价能力逐渐增强; 同时, 优壹电商已培养出向品牌商提供电子商务一站式整体解决方案的能力, 并凭借与现有主要品牌商间的成功合作在行业中树立起良好的形象。良好的市场形象及知名度使得优壹电商具备在市场上快速与潜在品牌商和客户建立合作关系的能力。

(3) 优壹电商持续扩大与合作方的合作半径, 截至本报告书签署日, 优壹电商已与唯品会就雀巢咖啡、脆脆鲨、雀巢燕麦等商品, 与苏宁云商就英国牛栏奶粉和 Moony 纸尿裤等商品的线上分销渠道的未来业务合作达成一致。合作范围的扩大, 将有效的增强合作方与优壹电商之间的粘性。

(4) 为延伸自身电子商务一站式解决服务维度, 2017年1月, 优壹电商与上海拜越广告有限公司共同出资设立伙壹广告并持有49%的股权, 发力电子商务数字营销服务业务, 提升品牌服务综合能力, 挖掘新业务增长点。互联网广告营销领域的布局, 将有效提高优壹电商与品牌商及客户的合作深度, 降低客户与供应商的潜在流失风险。

(5) 本次交易完成后, 优壹电商将借助跨境通的上市公司平台优势, 发挥自身竞争优势同时, 积极拓展新的合作伙伴; 此外, 上市公司将结合标的公司既有经营特点、业务模式和组织结构, 参照中国证监会及深交所对上市公司在公司治理、规范运作及信息披露等方面的要求, 对标的公司现有制度进行规范、补充及完善, 并利用上市公司的资本运作平台视必要给予标的公司融资支持, 提高标的公司的运营效率, 从而提高优壹电商对上下游合作方的议价能力, 以应对潜在客户和供应商流失风险。

(十五) 上述风险对优壹电商持续盈利能力的影响, 以及应对措施

如上文所述, 优壹电商向前五大供应商采购集中度高, 虽优壹电商与主要品牌商、销售客户、电商平台的相关合同不存在违约、合同终止或到期不能续签的重大风险, 亦不存在本次交易导致客户或供应商流失的重大风险, 但若优壹电商未来与主要品牌商及客户间出现协议终止或到期无法续约的情形, 将对优壹电商的持续盈利能力产生较大冲击。

优壹电商经多年经营, 业务规模持续扩大, 规模采购经济及多渠道销售优势日益突出, 对品牌商和客户的议价能力逐渐增强; 同时, 优壹电商已培养出向品牌商提供电子商务一站式整体解决方案的能力, 并凭借与现有主要品牌商间的成功合作在行业中树立起良好的形象。良好的市场形象及知名度使得优壹电商具备在市场上快速与潜在品牌商和客户建立合作关系的能力, 有效降低因对供应商和客户依赖而带来的经营风险。

此外, 为应对上述潜在风险, 确保优壹电商的可持续盈利能力, 优壹电商采取如下应对措施进行应对:

1、拓展全球合作品牌商, 持续丰富产品组合, 减少对现有品牌商依赖

为了防止对现有品牌商形成依赖,以及在不断拓展精选优品品牌和多元化销售渠道的战略指导下,优壹电商凭借其一站式的电子商务解决方案提供能力,持续挖掘与新品牌供应商的合作关系,报告期内优壹电商已与多家全球知名品牌商如雀巢公司、高德美公司、辉瑞公司等确立了合作关系,且截至本报告书签署日,优壹电商与相宜本草、纽溪蓝、富友联合食品、大连万诗达国际贸易有限公司、DZL Limited 等公司签订了为期 1-3 年的《战略合作之框架协议》,在丰富其产品组合的同时,亦有效减少优壹电商对现有品牌商的依赖。

2、深化多元化销售渠道运营策略,提高与客户间的粘性

持续秉承多元化销售渠道的运营策略,扩大销售的覆盖面积。截至本报告书签署日,优壹电商已在现有多元化销售渠道基础上,进一步与新客户如麦德龙、行吟信息科技(上海)有限公司(“小红书”运营商)、杭州智聪网络科技有限公司(“年糕妈妈”运营商)、广州五千年医药连锁有限公司(“阿里健康大药房”运营商)等达成合作协议,进一步扩大销售渠道的覆盖面积,强化对市场核心销售渠道的覆盖能力以减少对原始渠道依赖性,实现在促进产品销量的提升的同时,强化与品牌商及客户的相互依存关系,增强合作方对优壹电商的认可,提升合作双方的粘性。

3、与核心品牌商构建长期合作关系

达能集团作为优壹电商的重要合作品牌商,为确保优壹电商未来与达能集团的合作关系能够持续,优壹电商已与达能集团旗下纽迪希亚(上海)就 2017 年至 2019 年的供销合作关系签定了《经销协议》,并明确了优壹电商在主要电子商务销售渠道的特定产品的独家经销权;此外,与香港纽迪希亚的合作协议已约定“不发生触发协议终止条款的前提下可自动顺延一年合作期限”之条款,故与香港纽迪希亚的合作协议已自动续期一年。因此,优壹电商与达能集团的合作关系预计未来将保持稳定。

4、完善内部控制制度,提升服务水平及运营效率

优壹电商将立足现有产品垂直化、渠道多元化的业务定位,在现有基础上,进一步完善内部控制制度,强化销售及后台服务水平、精细业务与客户服务流程、完善人才引进与培养机制等方式优化电子商务服务体系,减少因操作不当、业务

流程不规范等而产生的潜在违约行为所引致终止协议或到期不能续签的潜在风险。

5、借力上市公司产业及资本平台提升综合议价能力

本次交易完成后，优壹电商将借助跨境通的上市公司平台优势，发挥自身竞争优势同时，积极拓展新的合作伙伴；此外，上市公司将结合标的公司既有经营特点和潜在业务需求，利用上市公司的资本运作平台视必要给予标的公司融资支持，提高标的公司的运营效率，从而提高优壹电商上下游的议价能力，以应对潜在客户和供应商流失风险。

(十八) 优壹电商的支付宝账户情况

1、优壹电商账户是否全部为自有账户，通过支付宝账户进行资金归集的安全性，保障资金安全的内控措施

优壹电商主营业务包括线上直销和多渠道分销业务。其中，线上直销业务模式下，优壹电商在天猫商城和天猫国际平台上开设旗舰店，对应的店铺需绑定支付宝账户作为收款账号。

报告期内，优壹电商于 2016 年 1 月运营的“Dumex 多美滋官方旗舰店”因该店铺前期的运营公司为上海凯诘电子商务有限公司，彼时该店铺所绑定的支付宝账号所有人为上海凯诘电子商务有限公司，因店铺变更支付宝账号需天猫后台审核，审核时间较长，为避免因变更支付宝账户导致业务停滞的情形，优壹电商在运营该店铺时尚未更改支付宝账号。因此，该店铺于 2016 年 1 月起正式运营时所对应的支付宝账号开设主体为上海凯诘电子商务有限公司，至 2016 年 8 月天猫后台审批完成后，支付宝账号更改为优壹电商所开设的支付宝账号。

此外，报告期内，优壹电商于 2015 年 6 月运营的“雅士利旗舰店”所绑定的支付宝账号由品牌商雅士利国际控股有限公司的全资子公司雅慧电子商务有限公司所开设，为尽快开展业务，避免因变更支付宝账号导致业务停滞的情形，因此，该店铺于 2015 年 6 月起所对应的支付宝账号开设主体为雅慧电子商务有限公司。2016 年 9 月，优壹电商终止与雅士利乳业的线上旗舰店销售合作关系，

不再运营上述“雅士利旗舰店”店铺。

截至本报告书签署日，优壹电商开设的线上旗舰店，其支付宝账户均为优壹电商或其子公司开设的自有账户，不存在账户由第三方或经办人员个人所开立的情况。

上述业务中，每个店铺均对应绑定一个优壹电商或其子公司开设的支付宝账户，由财务部门统一对支付宝账号、密码以及绑定的手机号等进行管理。支付宝账号与天猫店铺后台绑定，资金支出部分的功能有限，不能进行转账操作，只能进行提现和正常退单情况下的退款，并只能提现至绑定的优壹电商或其子公司名下银行账号。

对于报告期内存在店铺所绑定的支付宝非由公司设立的情形，优壹电商由财务部员工与开设支付宝账号的对方公司按每周的频率对支付宝收款明细进行对账，即由开设支付宝账号的对方公司将该支付宝的收款明细提供至优壹电商，优壹电商财务部员工根据其在天猫店铺后台所抓取的订单明细与支付宝收款明细进行核对，并交由财务经理复核确认后，由开设支付宝账号的对方公司将支付宝收款金额支付给优壹电商指定的银行账户。

综上，优壹电商通过支付宝账户进行资金归集安全性良好，相关风险管控措施及内部控制具有有效性。

2、独立财务顾问和会计师对相关资金账户的核查情况

独立财务顾问和会计师针对上述支付资金账户进行了如下核查程序：

(1) 获取优壹电商报告期内全部的店铺明细，以及所绑定的支付宝账号信息，包括支付宝账号、支付宝开设主体名称、支付宝绑定的银行账户等，核查是否存在绑定账户并非优壹电商所设立的情形。经核查，除 Dumex 多美滋官方旗舰店和雅士利旗舰店所绑定支付宝账户存在非优壹电商设立的情形外，其他未见异常。截至本报告书签署日，优壹电商开设的线上旗舰店，其支付宝账户均为优壹电商或其子公司开设的自有账户，不存在账户由第三方或经办人员个人所开立的情况。

(2) 针对优壹电商的资金账户管理流程与财务总监、财务部相关负责同事进行了访谈，并基于所了解的内部控制进行了穿行测试。经核查，优壹电商对店铺设计的资金账户的内部控制设置合理，并已有效执行。

(3) 按单月抽查内支付宝提现的明细表，并顺查其所绑定的银行账户相应的银行流水记录，核对支付宝提现金额与银行账户入账金额的一致性、支付宝与绑定银行信息的一致性等。经核查，结果未见异常。

(4) 对于支付宝并非优壹电商开设的店铺，抽查与开设支付宝账号的公司的对账记录以及对方公司的付款记录，核对对方公司的信息、对账金额与天猫订单数据、收款金额的一致性。经核查，结果未见异常。

经执行以上主要核查程序，独立财务顾问和会计师认为：截至本报告书签署日，优壹电商在天猫平台开设的旗舰店的支付宝账户均为自有账户，通过支付宝账户进行资金归集的安全性良好，相关风险管控措施及内部控制有效，收款金额与订单金额具有一致性。

(十九) 优壹电商与孩子王的合作关系分析

1、孩子王向优壹电商预付采购款项相关业务的主要协议条款

报告期内，标的公司优壹电商与孩子王之间主要通过“一年一签”的形式签署销售合同约定双方权利义务，销售合同依据《中华人民共和国合同法》及国家相关法律、法规规定并经双方友好协商后，就孩子王购买优壹电商产品并由孩子王在其门店销售优壹电商产品行为进行约定，该销售合同与孩子王向优壹电商预付采购款项事项相关。

截至本报告书签署日，标的公司与优壹电商已就诺优能、白金版诺优能、爱他美、多美滋等产品展开合作并签署销售合同。2014 年以来，孩子王从优壹电商主要采购且金额占较大的系诺优能、白金版诺优能、爱他美产品，孩子王于 2016 年度向优壹电商预付的 7,390 万元款项亦是针对诺优能、白金版诺优能、爱他美产品展开。

优壹电商于 2016 年度与孩子王签署针对诺优能、白金版诺优能、爱他美、可瑞康产品的销售合同主要协议条款如下：

签署各方	甲方：上海优壹电子商务有限公司 乙方：南京童联供应链管理有限公司（孩子王之全资子公司）
总则	乙方承诺且自愿在孩子王全国所有门店销售甲方产品“可瑞康/Karicare”、“诺优能/Nutrilon”、“白金版诺优能/Nutrilon Platinum”、“爱他美/Aptamil”。
产品的订购与运输	乙方订货时，须以邮件形式向甲方下达订单，订单经甲方邮件回复确认后立即生效。
结算和付款方式	在合同有效期内，乙方向甲方进行货款结算的方式为：款到发货。
销售奖励	乙方在结清甲方的货款，以及无违反合同条款的基础上，甲方对乙方实行如下奖励政策： 1、乙方向甲方以款到发货的方式结算货款，甲方给予乙方进货金额的一定比例作为销售奖励。 2、乙方承诺在乙方所属门店内（包含已开门店及未来新开门店），乙方给到甲方四个品牌系列产品每家门店二组或占比不小于整体奶粉一定比例的货架陈列，在乙方无违反甲方陈列要求的前提下，并完成所有约定门店的货架陈列，则甲方给予乙方实际进货金额的一定比例作为销售奖励。 3、乙方完成 2016 年度总进货额目标（乙方总进货额），甲方给予乙方进货金额的一定比例作为销售奖励。

2、孩子王向优壹电商支付预收款项具有商业实质

（1）基于市场供求关系约定的结算和付款方式，孩子王向优壹电商支付预收款项具有商业实质

孩子王系标的公司优壹电商线下分销模式下的客户，孩子王拥有线下实体零售终端渠道，通过向消费者提供奶粉、食品等优质母婴童商品获取收入。作为国内领先的全球优品专供与电商贸易综合服务商，优壹电商所销售的母婴产品如诺优能、爱他美在全球享有较高美誉度且知名度在国内迅速提升，旺盛的母婴群体消费需求加强了该类产品的稀缺度。

基于前述市场供求关系，优壹电商所售母婴产品整体议价能力较市场上其他相似产品更高。因此，孩子王与优壹电商基于友好协商、自愿合作的原则约定孩子王向优壹电商货款结算的方式为“款到发货”，该种结算付款方式下，在优壹电商尚未发出商品或提供劳务时，孩子王已经向优壹电商预支款项。此外，2014 年度至 2016 年度期间，孩子王与优壹电商签署的销售合同均约定孩子王向优壹电商货款结算的方式为“款到发货”，这反映了双方该种结算模式的稳定性与一致

性。在优壹电商所售母婴产品较为紧俏的市场背景下，基于双方约定的“款到发货”结算和付款方式，孩子王向优壹电商支付预收款项具有商业实质。

(2) 基于线上线下联动销售的战略诉求，优壹电商采取多种销售奖励措施提高孩子王采购备货金额且相应拉升对孩子王的预收款项

优壹电商旨在实现全球优质产品的精准覆盖，线下实体终端零售渠道构成了优壹电商多渠道销售模式的重要环节，通过线下实体零售终端对区域内的客户进行捕捉，优壹电商可通过线上销售所积累的产品口碑反哺线下的产品零售市场，以实现线上、线下的销售联动。

根据网上公开资料，截至 2016 年 5 月末，孩子王在全国 16 个省、66 个城市拥有 127 家线下实体门店，是中国目前覆盖区域最广的母婴童服务商之一。为激励孩子王使用线下渠道资源分销优壹电商产品，优壹电商在销售合同中约定多种措施奖励孩子王，如约定孩子王达成合作品牌产品的最低货架陈列比例即可获得销售奖励以提高优壹电商所售商品线下曝光率；如约定年度总进货目标达成可获得销售奖励以鼓励孩子王提高进货量等。前述销售奖励手段有效促进孩子王从优壹电商处备货并投入更多线下渠道资源销售优壹电商的商品。2014 年至 2016 年各年间签署的销售合同，针对诺优能、白金版诺优能、爱他美、可瑞康产品的年度总进货目标逐年提升，这反映了孩子王从优壹电商采购的商品金额及能力快速提升，在“款到发货”结算和付款方式下，孩子王从优壹电商采购备货而支付较大额的预收款项具有商业实质。

(3) 孩子王向优壹电商预支款项系综合其扩张战略诉求、资金安排及年度促销备货的商业举措

根据孩子王提供的资料，孩子王基于购物中心已成为中国稀缺资源的战略判断，近两年来采取了快速线下扩张战略。2016 年度是孩子王发展历程中门店速度最快的一年，孩子王于 2016 年度在全国 49 个城市新开设门店 67 家，新开设门店同比 2015 年增长约 43%，截至 2016 年末，孩子王成熟门店数量达到 77 家，同比 2015 年增长约 79%。

根据孩子王出具的声明、对孩子王相关人员的访谈记录等资料，在孩子王快速线下扩张战略的背景下，2016 年度新开设门店规模及新成熟门店规模亟需孩

子王存货、预付款项等资产规模提升，孩子王于 2016 年度完成共计约 5.4 亿元的 C 轮融资，有力支撑孩子王经营发展的资金需求。2016 年末，孩子王陆续向优壹电商预付了约 7,390 万元系因为年度促销备货而支付诺优能、白金版诺优能、爱他美、可瑞康系列热销产品预付采购款所致。

综上，孩子王向优壹电商预支款项系综合其扩张战略诉求、资金安排及年度促销备货的商业举措，具有商业实质。

3、孩子王与优壹电商不存在关联关系

(1) 关于构成关联法人的相关规定

根据《企业会计准则第 36 号—关联方披露》（财会[2006]3 号）、《深圳证券交易所股票上市规则》（深证上[2014]378 号）以及《上市公司信息披露管理办法》（中国证监会令第 40 号）对于关联关系的认定情况逐项核查如下：

1) 根据《企业会计准则第 36 号—关联方披露》（财会[2006]3 号）逐项核查

序号	《企业会计准则第 36 号—关联方披露》 (财会[2006]3 号)	核查情况
1	该企业的母公司（该企业指代“优壹电商”）	孩子王不持有优壹电商股权，孩子王不属于此种情形
2	该企业的子公司	优壹电商不持有孩子王股权，孩子王不属于此种情形
3	与该企业受同一母公司控制的其他企业	优壹电商实际控制人未控制孩子王，孩子王不属于此种情形
4	对该企业实施共同控制的投资方	孩子王未对优壹电商实施共同控制，孩子王不属于此种情形
5	对该企业施加重大影响的投资方	孩子王未对优壹电商施加重大影响，孩子王不属于此种情形
6	该企业的合营企业	优壹电商未对孩子王实施共同控制，孩子王不属于此种情形
7	该企业的联营企业	优壹电商未对孩子王施加重大影响，孩子王不属于此种情形
8	该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者	孩子王非自然人，不适用此种情形
9	该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员	孩子王非自然人，不适用此种情形
10	该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切	孩子王非自然人，不适用此种

的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业	情形
--------------------------	----

2) 根据《深圳证券交易所股票上市规则》（深证上[2014]78号）逐项核查

序号	《深圳证券交易所股票上市规则》 (深证上[2014] 378号)	核查情况
1	直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织	孩子王不属于此种情形
2	由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	孩子王不属于此种情形
3	由《深圳证券交易所股票上市规则》（深证上（2014）378号）所列上市公司的关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	孩子王不属于此种情形
4	持有上市公司5%以上股份的法人或者一致行动人	孩子王不属于此种情形
5	中国证监会、证券交易所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的法人或者其他组织	不适用

3) 根据《上市公司信息披露管理办法》（中国证监会令第40号）逐项核查

序号	《上市公司信息披露管理办法》 (中国证监会令第40号)	核查情况
1	直接或者间接地控制上市公司的法人	孩子王不属于此种情形
2	由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人	孩子王不属于此种情形
3	关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人	孩子王不属于此种情形
4	持有上市公司5%以上股份的法人或者一致行动人	孩子王不属于此种情形
5	在过去12个月内或者根据相关协议安排在未来12个月内，存在上述情形的	孩子王不属于此种情形
6	中国证监会、证券交易所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的法人	不适用

(2) 孩子王的基本情况

根据孩子王提供的资料并经检索全国企业信息信用系统，截至本报告书签署日，孩子王的基本情况如下：

名称	孩子王儿童用品股份有限公司
法定代表人	徐卫红
企业性质	股份有限公司（中外合资、未上市）
注册资本	979,093,333 元人民币
统一社会信用代码	91320100593534197Q

成立日期	2012年6月1日
经营期限	2012年6月1日至长期
经营范围	图书、报刊批发零售；预包装食品（不含冷藏冷冻食品）、散装食品（不含冷藏冷冻食品）销售；其他婴幼儿配方食品销售；保健食品销售；婴幼儿配方乳粉销售；医疗器械（一类、二类不需审批）；儿童用品的研发、批发与零售；儿童娱乐设备（玩具）零售与批发及佣金代理（拍卖除外）；自营和代理纺织、玩具、用品等商品及技术的进出口；非学历职业技能益智开发，儿童娱乐设备领域的技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询；儿童玩具设备租赁，经济信息咨询，乐器信息的咨询服务。会议与展览服务、礼仪服务，摄影服务，组织文化艺术交流活动，乐器及配套器材、音响设备的安装、维护、租赁；企业形象的策划、商务服务，商场内母婴服务；儿童室内游戏娱乐服务，通讯设备及智能卡的销售，开放式货架销售，房屋租赁；物业管理，仓储服务，装卸搬运服务，商业信息服务；票务代理；办公类电子设备的零售与批发；育儿知识培训服务。抚触及被动操；催乳按摩；营养指导及营养餐搭配；日用百货、电子产品销售；以特许经营方式从事商业活动；健康信息咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至本报告书签署日，孩子王持股 5% 以上的股东及其持股比例如下：

序号	股东	持股比例
1	江苏博思达企业信息咨询有限公司	28.16%
2	HCM KW (HK) Holdings Limited	14.13%
3	南京千秒诺企业管理中心（有限合伙）	13.05%
4	Coral Root Investment Ltd	13.02%
5	Fully Merit Limited（德廣有限公司）	7.79%
6	南京维盈企业管理中心（有限合伙）	6.45%
	合计	82.60%

截至本报告书签署日，孩子王的董事、监事、高级管理人员情况如下：

序号	职务	姓名
1	董事长	汪建国
2	董事、总经理	徐卫红
3	董事、副总经理	吴涛
4	董事、副总经理、财务总监	沈晖
5	董事、副总经理	何辉
6	董事	洪婧
7	董事	陈伟豪
8	董事会秘书	高骁健
9	监事	靳文雯
10	监事	王坚
11	监事	刘立柱

根据孩子王提供的信息，截至本报告书签署日，孩子王的实际控制人为汪建国。

(3) 优壹电商与孩子王不存在关联关系

根据公开信息检索、优壹电商提供的承诺函、优壹电商的工商资料、交易对方的调查表等并经核查，优壹电商与孩子王不存在《企业会计准则第 36 号—关联方披露》、《深圳证券交易所上市规则》、《上市公司信息披露管理办法》等相关法规规定的关联关系。

八、优壹电商最近两年主要财务数据及财务指标

(一) 合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
流动资产合计	94,115.31	71,171.60
非流动资产合计	778.55	766.36
资产总计	94,893.86	71,937.96
流动负债合计	78,627.54	59,387.92
负债合计	78,627.54	59,387.92
所有者权益总计	16,266.32	12,550.04

(二) 合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度
营业收入	201,122.16	159,204.61
营业成本	172,782.79	141,150.43
利润总额	11,124.65	9,611.01
净利润	7,720.26	7,214.35
非经常性损益影响的净利润	-2,074.98	456.66
扣除非经常性损益后的净利润	9,795.24	6,757.69

(三) 非经常性损益明细

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度
计入当期损益的政府补助	1,075.80	566.97
因股份支付计提的当期管理费用	-2,889.35	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	6.79	41.90
所得税影响额	-268.23	-152.21
少数股东权益影响额	-	-
合计	-2,074.98	456.66

优壹电商 2016 年度和 2015 年度净利润分别为 7,720.26 万元和 7,214.35 万元，

非经常性损益影响的净利润分别为-2,074.98 万元和 456.66 万元。报告期内，非经常性损益主要由政府补助和因股份支付计提的当期管理费用构成，扣除非经常性损益的影响后，优壹电商报告期内的净利润分别为 9,795.24 万元和 6,757.69 万元。上述非经常性损益不具备可持续性。

九、优壹电商主要资产、主要负债以及主要担保情况

(一) 主要资产情况

1、概况

截至 2016 年 12 月 31 日，优壹电商总资产 94,893.86 万元，其中：流动资产 94,115.31 万元，非流动资产 778.55 万元。优壹电商的主要资产状况如下表所示：

项目	金额(万元)	占总资产的比例	主要构成
货币资金	27,721.79	29.21%	主要由银行存款、库存现金构成。
应收账款	11,812.60	12.45%	主要为应收客户的销售货款。
存货	15,862.67	16.72%	主要由库存商品、发出商品构成。
其他流动资产	26,516.22	27.94%	主要为购买的短期理财产品。

2、主要固定资产

(1) 最近一期末的固定资产情况(截至 2016 年 12 月 31 日)

单位：万元

固定资产类别	原值	累计折旧	净值	成新率
运输工具	39.73	19.61	20.12	50.64%
电子设备	107.60	46.01	61.59	57.23%
其他	165.06	101.66	63.40	38.41%
合计	312.39	167.28	145.11	

(2) 房屋租赁情况

1) 生产性房产租赁情况

截至本报告书签署日，优壹电商租赁的生产经营性房产具体情况如下：

序号	出租方	地址	面积(m ²)	租金	租赁期限	产权证
----	-----	----	---------------------	----	------	-----

1	俞跃良、上海平高企业集团有限公司	上海市江宁路1018号、安远路128号平高国际广场601、602、603、605室	1,053.96	日租金为5元/平方米,逐年递增	2017.04.01 - 2020.03.31	沪房地普字(2012)第015482、015483、015484、015485号
2	俞跃良、上海平高世贸中心商业投资管理有限公司	上海市安远路128号平高国际广场1702、1703、1704、1705、1706室	775.56	日租金为5.2元/平方米,逐年递增	2017.04.01 - 2020.03.31	沪房地普字(2012)第018513、018514、018515、018546、018547号
3	上海闵行普洛斯仓储有限公司	上海市浦东东川沙川南奉公路619号普洛斯浦东机场物流园B3号库U101号单元	4,559.74	日租金1.12元/平方米,逐年递增	2016.05.01 - 2019.06.30	沪(2016)浦字不动产权第019991号
4		上海市浦东东川沙川南奉公路619号普洛斯浦东机场物流园B4号库U101号单元	4,653.68	日租金1.12元/平方米,逐年递增	2016.09.01 - 2019.06.30	沪(2016)浦字不动产权第019991号
5		上海市浦东东川沙川南奉公路619号普洛斯浦东机场物流园B4号库U102单元、B5号库U101号、B5号库U102号单元	14,275.72	日租金1.12元/平方米	2016.09.01 - 2017.03.31	沪(2016)浦字不动产权第019991号
6	上海闵行普洛斯仓储有限公司	上海市浦东东川沙川南奉公路619号普洛斯浦东机场物流园B4号库U101、U102单元	9307.36	日租金1.17元/平方米	2017.04.01-2019.06.30	沪(2016)浦字不动产权第019991号

上述租赁房屋除第一项租赁合同外均未履行房屋租赁备案手续,不符合《商品房屋租赁管理办法》的相关规定。根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》“当事人以房屋租赁合同未按照法律、行政法规规定办理登记备案手续为由,请求确认合同无效的,人民法院不予支持”的规定,因此,未履行房屋租赁备案手续不影响房屋租赁协议的有效性。

优壹电商之实际控制人周敏出具《承诺函》，承诺如优壹电商因其租赁房产未在相应房产管理部门办理租赁备案登记而受到处罚的，其将向优壹电商补偿因此产生的一切损失。因此，上述部分房屋租赁未履行备案程序的行为不会对本次交易构成实质性障碍。

此外，根据优壹电商的业务发展需要，优壹电商已与上海闵行普洛斯仓储有限公司协商终止上述租赁中的第 3、4、5 项合同，终止日期为 2017 年 3 月 31 日。并重新签署租赁合同承租上海市浦东东川沙川南奉公路 619 号普洛斯浦东机场物流园 B4 号库 U101 单元、U102 单元，租赁到期日为 2019 年 6 月 30 日。

2) 租赁办公场所对标的资产经营稳定性影响

优壹电商办公场所系通过租赁方式所得，但不影响优壹电商经营稳定性，分析如下：

1、优壹电商租赁的房产均签订了租赁合同，出租房均具有出租的权利，租赁合同系双方真实意思表示，优壹电商均依照租赁合同的约定及时、足额的支付租赁费用，截至本报告书签署日，优壹电商正在履行中的房屋租赁合同均正常履行，未曾与出租方就房屋租赁事项产生的纠纷。

2、优壹电商的租赁合同中包含了续租条件，保证了优壹电商作为房屋承租方的优先续租权利。同时，协议设置的违约条款保证了优壹电商在出租方发生违约时获得赔偿的权利。

3、优壹电商从事跨境进口电子商务业务，对办公场所无特殊要求，若发生租赁到期不能以合理条件续租或出租方违约的情形，市场上可替代性办公场所较多，搬迁成本低，优壹电商可容易并及时寻找替代的办公场所。

因此，优壹电商租赁办公场所的方式不会对优壹电商经营稳定性产生实质影响。

3) 对租赁办公场所可能存在风险的应对措施

为尽可能降低租赁到期不能以合理条件续租或出租方违约对优壹电商正常经营的影响，标的公司采取了如下措施应对房屋租赁给经营稳定性带来的风险：

1、优壹电商制定了较为严格的租赁房屋审批条件和流程，规定在签订合同前相关负责人应审查出租方的权属证明文件、身份证明文件；租赁合同经办公室、合规部审批后方可签署。

2、当出现出租方违约导致无法继续使用租赁物业的情况时，相关负责人应及时向上级领导汇报，尽快寻觅可替代性物业并追究出租方违约责任；在租赁期限届满前，无论是否续租，相关负责人均应提前按照内部流程汇报并说明理由，经有权主体审批同意后方可办理租赁合同终止或续签的相关手续。

3、优壹电商将积极与出租方沟通，维持租赁合同期限为3年-5年，约定非因优壹电商过错出租方单方解除合同的需提前3个月通知并依照合同承担违约责任。

因此，在出租方和承租方均忠实和有效履行租赁合同且承租方行使优先承租权的前提下，上述租赁房产存在的违约或不能续租风险较低；标的公司已制定了严格管理和规范标的公司及下属子公司的房屋租赁合同签订、续签或解约流程，如该等流程得以严格执行，则能够有效减少房屋租赁合同存在的潜在违约风险或因出租方违约所造成的经济损失，保证标的公司对租赁物业的稳定使用权。

3、主要无形资产

(1) 商标权

截至本报告书签署日，优壹电商拥有2项商标专用权，具体如下：

序号	商标名称	注册号	类型	权利人	获取日期	有效期至
1		9518027	42	优壹电商	2014年1月14日	2014年1月14日至 2024年1月13日
2		9517956	35	优壹电商	2014年1月21日	2014年1月21日至 2024年1月20日

(2) 域名

权利人	域名	注册日期	有效期至
-----	----	------	------

优壹电商	u1baby.com	2011年1月24日	2018年1月24日
------	------------	------------	------------

(二) 主要负债情况

截至2016年12月31日，优壹电商总负债78,627.54万元，其中：流动负债78,627.54万元，无非流动负债。优壹电商的主要负债状况如下表所示：

项目	金额(万元)	占总负债的比例	主要构成
短期借款	30,937.00	39.35%	主要为向银行借入的短期借款。
应付账款	13,365.69	17.00%	主要为应付供应商的商品采购款。
预收款项	9,422.44	11.98%	主要为预收客户的经营性预收款。
其他应付款	18,594.51	23.65%	主要为股东向优壹电商提供的借款。

十、优壹电商主要经营资质证书

(一) 优壹电商及其子公司主要经营资质证书

截至本报告书签署日，优壹电商及其下属公司主要取得以下资质证书/许可，具体如下：

资质类型	法人名称	编号	取得日期	有效期至
食品经营许可证	优壹电商	JY13101070038183	2017.3.27	2022.03.13
	浦东分公司	JY13101150144105	2016.09.22	2019.09.21
	宁波优壹	JY13302890001017	2017.05.12	2022.05.11
对外贸易经营者备案登记表	优壹电商	01800056	2014.11.19	-
报关单位注册登记证书	优壹电商	3107966170	2014.11.27	-
企业境外投资证书	优壹电商	境外投资证第 N3100201500436号	2015.07.06	-
	优壹电商	境外投资证第 N3100201500541号	2015.08.07	-

优壹电商的生产经营符合国家产业政策，不属于国家禁止或限制开展的业务，其主营业务符合法律法规和规范性文件的有关规定，优壹电商已经取得开展经营业务必要的资质。

(二) 优壹电商及其子公司是否需要取得《增值电信业务经营许可证》或其他资质，是否符合行业准入等相关规定

1、优壹电商及其子公司取得了从事电子商务综合服务、电子商务销售业务所需的业务资质

根据优壹电商及其子公司提供的营业执照、业务资质证照、业务合同等并经核查，优壹电商及其下属公司中从事电子商务综合服务、电子商务销售业务的为优壹电商、宁波优壹、优壹电商的浦东分公司及境外子公司香港优怡、香港优妮酷。境内公司取得的业务资质与境外公司取得的业务资质情况如下：

(1) 优壹电商及其境内相关子公司已取得相关业务资质

1) 食品经营相关资质

2017年3月27日，优壹电商取得了编号为“JY13101070038183”的《食品经营许可证》，有效期至2022年3月13日。

2017年5月12日，宁波优壹取得了编号为“JY13302890001017”《食品经营许可证》的续期，有效期至2022年5月11日。

2016年9月22日优壹电商浦东分公司取得了编号为“JY13101150144105”的《食品经营许可证》，有效期至2019年9月21日。

根据《食品经营许可证管理办法》第二十九条、第三十条规定，食品经营者应在食品经营许可证有效期届满30个工作日前，向原发证的食品药品监督管理部门提出申请，并提交食品经营许可延续申请书、食品经营许可证正本及副本、与延续食品经营许可事项有关的其他材料。

截至本报告书签署日，优壹电商、宁波优壹均完成了《食品经营许可证》到期延续换证的工作，取得了主管机关核发的新证；优壹电商浦东分公司所持《食品经营许可证》不存在有效期将在2017年届满的情形。根据优壹电商出具的说明，并经核查，优壹电商、宁波优壹、优壹电商浦东分公司均符合延续换证的相关条件，截至本报告书签署日，上述主体未发生被撤销、吊销许可证的情形，申

请延续资质不存在法律障碍,对本次交易及交易完成后上市公司的生产经营不会产生重大不利影响。

2) 货物进出口业务相关资质

优壹电商部分电子商务销售业务涉及货物的进出口,2014年11月19日,优壹电商取得了编号为“01800056”的《对外贸易经营者备案登记表》;2014年11月27日取得了编号为“3107966170”的《报关单位注册登记证书》。

优壹电商已办理货物进出口业务所需的相关备案、登记,该类备案、登记不存在有效期间限制。

3) 互联网信息服务相关资质

根据《中华人民共和国电信条例》(2016修订)相关规定,经营增值电信业务,须经相关电信管理机构审查批准,取得相关增值电信业务经营许可证。根据《互联网信息服务管理办法》(2011修订)规定,互联网信息服务分为经营性和非经营性两类。国家对经营性互联网信息服务实行许可制度;对非经营性互联网信息服务实行备案制度。

根据优壹电商书面说明并经比照《电信业务分类目录(2015年版)》核查,优壹电商通过其拥有的域名为www.u1baby.com的网络平台进行企业宣传、产品介绍等非经营性互联网信息服务,不存在通过该平台进行产品销售、提供有偿服务等情形,无需办理增值电信业务经营许可证。

2013年10月12日,优壹电商的www.u1baby.com网站完成了ICP备案,备案号为“沪ICP备13037022号”,该备案长期有效,不存在到期不能续期的风险。

(2) 香港优怡、香港优妮酷具备从事电子商务销售业务的资质

根据优壹电商的说明、香港卢王徐律师事务所出具的《法律意见书》,香港优怡、香港优妮酷均从事电子商务销售业务,根据香港生效的法律法规,该等业务无须取得当地政府的前置许可。

2、优壹电商及下属公司不存在应办理广告发布登记的业务

根据《中华人民共和国广告法》、《广告管理条例》、《广告发布登记管理规定》、等相关法律法规，在我国境内，商品经营者或者服务提供者通过一定媒介和形式直接或者间接地介绍自己所推销的商品或者服务的商品广告活动适用广告相关管理办法。广播电台、电视台、报刊出版单位从事广告发布业务的，应当向所在地县级以上地方工商行政管理部门申请办理广告发布登记。

根据优壹电商及其下属公司的营业执照，优壹电商的经营范围包含“广告设计制作”，浦东分公司的经营范围包含“广告设计、制作”，伙壹广告的经营范围包含“广告设计、制作、代理、发布，品牌策划与推广”。

根据优壹电商、伙壹广告出具的说明，优壹电商和浦东分公司从事的业务包含为品牌定制包含广告方案的营销推广项目设计整体方案；伙壹广告开展的业务为客户提供网络数字信息的整合服务，均不属于应办理广告发布登记的范围。

(三) 优壹电商及其子公司的相关资质续期是否存在法律障碍，以及对生产经营的影响

综上所述，优壹电商及其下属公司已取得从事电子商务销售业务所需的业务资质，相关资质均在有效期内，不存在有效期临近届满或有效期届满后无法续期的情形；香港优怡、香港优妮酷在香港从事电子销售业务无须取得相关业务资质；优壹电商、浦东分公司、伙壹广告的经营不涉及依法须办理广告发布登记的情形；优聘供应链已获得从事普通货物运输所需的资质，不存在资质到期无法续期导致优聘供应链不具备业务资质或超越业务资质经营许可范围而经营的情形的情形，该类道路普通货运业务不属于优壹电商主营业务，该项资质不会对优壹电商生产经营产生重大影响；优壹电商及其下属公司不存在不符合行业准入相关规定的情形。

十一、优壹电商最近三年与交易、增资或改制相关的评估情况

截至本报告书签署日，优壹电商最近三年不存在与交易、增资、改制相关的评估情况。

十二、业绩承诺金额较报告期内实现净利润增长较大的原因及合理性，以及业绩承诺金额的可实现性

(一) 业绩承诺金额较报告期内实现净利润增长较大的原因及合理性

根据《审计报告》，以及《资产购买协议》、《资产购买协议之补充协议》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		
	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度
净利润/承诺利润	7,214.35	7,720.26	13,400.00	16,700.00	20,800.00
增长率	N/A	7.01%	73.57%	24.63%	24.55%

未来承诺期间内（即 2017 年度-2019 年度），优壹电商承诺利润计算口径为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，为确保报告期内净利润（即 2015 年度-2016 年度）与承诺利润间的利润核算口径一致，并减少不具有持续性、可预见性的政府补助等事项对净利润的影响，故将报告期内按扣除非经常性损益后的净利润与承诺利润进行比较。

2015 年度和 2016 年度，优壹电商实现的非经常性损益情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度
计入当期损益的政府补助	1,075.80	566.97
因股份支付计提的当期管理费用	-2,889.35	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	6.79	41.90
所得税影响额	-268.23	-152.21
少数股东权益影响额	-	-
合计	-2,074.98	456.66

扣除非经常性损益对净利润影响后，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		
	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度
净利润/承诺利润	7,214.35	7,720.26	13,400.00	16,700.00	20,800.00
非经常性损益	456.66	-2,074.98	-	-	-
扣除非经常性损益的净利润/承诺利润	6,757.69	9,795.24	13,400.00	16,700.00	20,800.00
增长率	N/A	44.95%	36.80%	24.63%	24.55%

从上表可得，优壹电商 2016 年度实现扣除非经常性损益影响后的净利润增长率约为 44.95%；2017 年度至 2019 年度，优壹电商预测净利润增长率分别为 36.80%、24.63% 和 24.55%，增长率呈现逐年递减趋势且均低于 2016 年度的净利润增长率，符合公司发展的规律，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

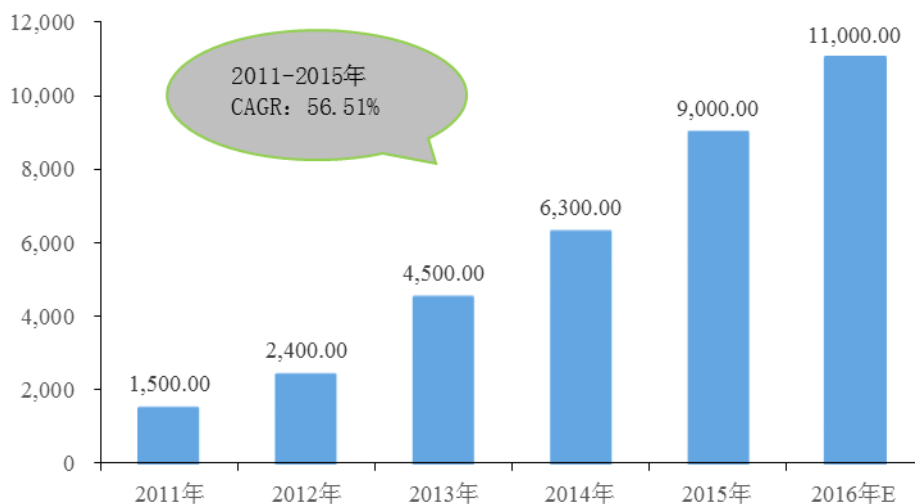
优壹电商所处行业按照行业属性，可划分为归属于跨境进口电商的细分行业；由于其销售产品主要为母婴用品，故母婴用品消费行业的整体增速亦会影响优壹电商的业务发展。

(1) 跨境进口电子商务行业市场规模及预测

基于中国居民对国外产品的需求，互联网技术、物流行业的快速发展以及政策的支持，中国跨境进口电商交易规模迅猛增长，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，并预计随着国内消费者需求的增长，2016 年将达到 11,000 亿元。

2011-2016 年中国跨境进口电商交易规模情况

单位：亿元

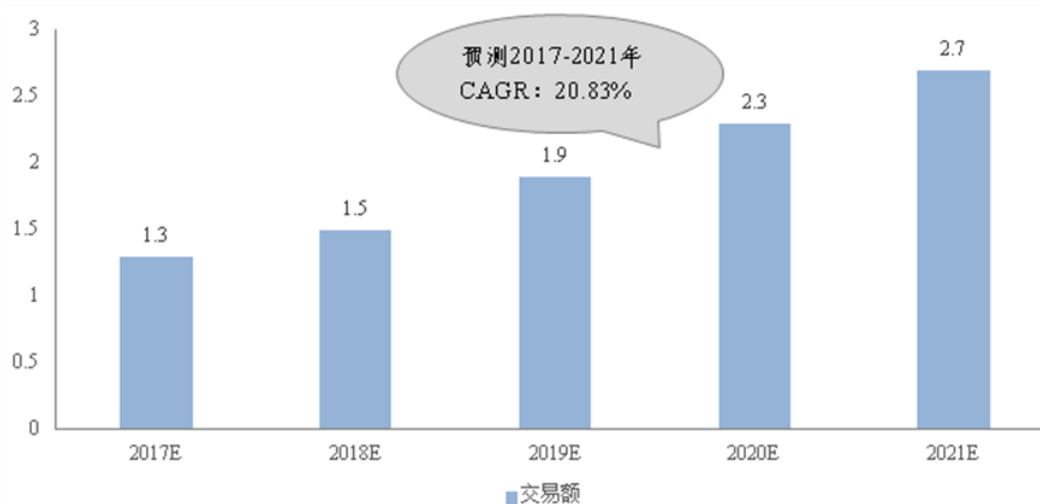


数据来源：中国电子商务研究中心

受政策导向及客户消费升级等因素的影响，预计 2017 年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

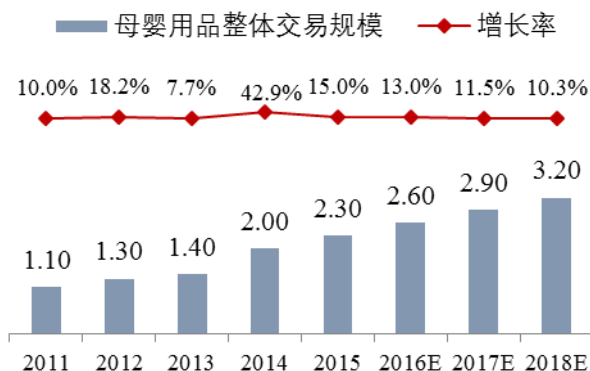
(2) 中国母婴用品整体市场规模以及母婴用品线上市场规模情况及预测

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。

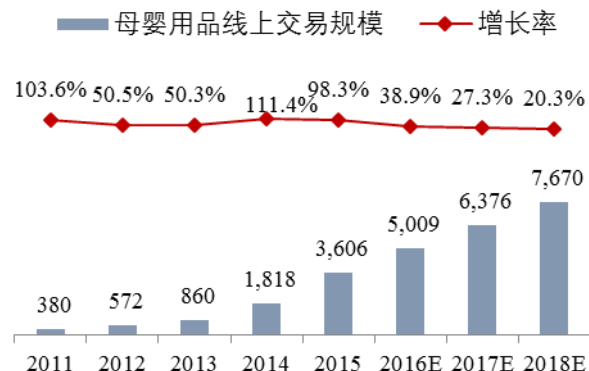
中国母婴用品整体市场规模

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 98.30%。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，顺势把握母婴用品增量市场红利，并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，有效把握母婴数字消费者的消费习惯及产业发展趋势，综合提升其未来的盈利能力。

2、依托未来多元化产品战略，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，2016 年度其销售金额已逾越 20

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。

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。优壹电商未来将通过继续发挥现有优势，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。

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。优壹电商未来的承诺利润可实现性具有较强保证。

综上，剔除非经常性损益的影响，优壹电商承诺利润较报告期内实现净利润的增长率符合公司发展规律；优壹电商所处的跨境进口电商行业和母婴用品消费市场行业近年来发展迅速，前景看好；得益于优壹电商的新产品+多渠道战略，优壹电商处于快速发展阶段，未来销售增长可期；此外，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等优势，保障其未来的持续增长的盈利能力。因此，优壹电商的承诺利润较报告期内实现度净利润的增长较大具有合理性。

(二) 本次交易业绩承诺金额的可实现性

1、优壹电商 2017 年第一季度主要经营状况财务数据

优壹电商 2017 年 1-3 月未经审计的主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2017 年 1-3 月
营业收入	59,113.14
营业成本	50,717.43
营业利润	5,105.52
利润总额	5,722.84
净利润	4,469.87

注：以上数据未经审计。

根据上表，优壹电商 2017 年一季度实现营业收入 59,113.14 万元，净利润 4,469.87 万元。根据《资产评估报告》预测，2017 年度预测营业收入 253,386.50

万元，2017 年一季度已实现收入占预测营业收入的 23.33%；2017 年度承诺净利润 13,400.00 万元，2017 年一季度已实现净利润占预测净利润的 33.36%。

优壹电商 2017 年一季度实现营业收入和净利润情况良好。考虑到优壹电商所处行业跨境电商行业因电商活动促销节集中在下半年，行业具有较为明显的季节性特征；因此，若按照 2016 年一季度收入占全年营业收入的比例对 2017 年一季度营业收入金额进行年化，优壹电商 2017 年营业收入可实现金额占全年预测收入的 105.99%。

综上，优壹电商 2017 年一季度实现营业收入和净利润状况良好，考虑到季节性影响，2017 年度达到承诺利润具有较强的可实现性。

2、优壹电商产品组合进一步丰富，提高业绩增长保障

优壹电商于 2017 年度进一步拓展个护美妆、营养保健品等多领域的合作品牌，丰富产品组合。通过与新增合作品牌商相宜本草等签订相关合作协议，依托现有线上线下多元化销售渠道，优壹电商于 2017 年 1-3 月实现个护美妆类产品销售额 170.38 万元，实现营养保健品销售额 559.28 万元，随新签订品牌产品推广力度的加大，新产品类目的销售规模有望实现快速提升。

优壹电商将持续发挥现有的市场分析预判、产品优选以及对供需两端的全方位双向服务等竞争优势，进一步在全球范围深掘母婴、个护美妆、营养保健品市场中享有较高美誉度、在国内具有较大市场潜力的品牌产品，为中高端家庭消费群体提供更丰富、优质的全球优品。优壹电商将发挥其领先的电子商务运营能力，挖掘更多具备市场潜力的国际中高端品牌商进行合作，以进一步扩展品牌合作商并丰富产品组合，从而扩大在各垂直领域的市场份额，获取更高的销售收入与利润回报，提升其未来承诺业绩的可实现性。

3、发力电子商务数字营销业务，提升未来业绩的可实现性

2017 年度，为延伸自身电子商务一站式解决服务维度，优壹电商投资设立伙壹广告并持有 49%的股权，发力电子商务数字营销服务业务，提升品牌服务综合能力，挖掘新业务增长点。目前伙壹广告尚处于业务开拓阶段，新增业务盈利

尚未显现，随着伙壹广告与优壹电商在客户资源、业务环节等方面协同效应的增强，业绩有望实现快速提升；优壹电商通过其持有伙壹广告的部分股权分享其经营成果，助力优壹电商开拓新业务来源，提升未来业绩的可实现性。

综上，2017 年一季度优壹电商实现收入情况良好，净利润已达到承诺利润的三分之一以上；考虑优壹电商所在行业及业务经营具有较强的季节性，2017 年全年实现业绩承诺的可实现性较高；综合跨境进口电商行业、母婴消费市场行业整体发展状况、优壹电商新增产品销售情况、未来业务发展规划等，优壹电商未来年度的业绩承诺具有较强的可实现性。

十三、优壹电商其他情况说明

(一) 对外担保、资产受限情况的说明

截至本报告书签署日，优壹电商不存在对外担保、资产受限的情况。

(二) 诉讼、仲裁情况的说明

截至本报告书签署日，优壹电商不存在尚未完结或可预见的、金额在 20 万元以上的对其生产经营产生实质障碍的重大诉讼、仲裁或行政处罚。

(三) 股权质押情况

截至本报告书签署日，优壹电商股权不存在质押情况。

(四) 债权债务转移情况

本次交易不涉及债权债务转移情况。

(五) 进口业务相关风险对标的资产持续盈利能力的影响以及应对措施

优壹电商主要从事知名品牌产品的跨境进口销售业务，属于跨境进口电商行业。跨境进口销售业务涉及商品的结算、运输、海关监管等相关环节。截至本报告书签署日，优壹电商所经营的进口业务主要风险对标的资产持续盈利能力影响及优壹电商拟采取应对措施的具体情况如下：

1、进口业务结算风险对持续盈利能力的影响以及应对措施

优壹电商的跨境进口业务基本模式分为 OIB 及 CBE 模式。OIB 模式因由品牌商完成报关后在中国境内向优壹电商销售,不涉及使用外币作为结算货币。在 CBE 采购模式下,优壹电商于香港接受品牌商运达的商品并使用外币(港币及美元)与品牌商进行结算,因此,当优壹电商将 CBE 模式所采商品以人民币作为结算货币进行销售时会形成汇兑损益,人民币对港币及人民币对美元的汇率波动会对优壹电商的经营业绩产生一定影响。鉴于优壹电商采用人民币作为结算货币的主要销售模式系 B2C 线上直销模式,报告期内 B2C 线上直销模式所销售的 CBE 模式采购商品占 CBE 模式采购金额比例较低,因此采销结算差异对优壹电商盈利能力的影响较小。

未来,优壹电商的 B2C 线上直销模式下的销售收入将保持增长,因采销结算货币差异所造成的汇兑损益对盈利能力的影响可能提高;而在优壹电商整体议价能力持续提高及逐步转向“以销定采”经营管理模式的背景下,存货周转率有了较为明显的提升,一定程度上降低了汇兑损益对盈利能力的影响。此外,优壹电商不排除使用外汇套期保值等金融工具以应对进口业务结算风险对其盈利能力的影响。

2、进口业务运输风险对持续盈利能力的影响以及应对措施

CBE 采购模式下,优壹电商会在其香港仓库接收品牌商通过国际物流发来的奶粉等进口商品,根据产品销售及库存需求情况,委托物流商将产品由香港仓库运至广州南沙保税仓,在完成出港报关、入境报关、报检后,广州南沙保税仓的接收人员对商品进行验收入库。因此,在 CBE 采购模式下,优壹电商会面临须将商品从境外运输到境内的商品损坏、运费波动、供应链效率低下等经营风险。报告期内,香港优妮酷与物流服务商签署了《仓储物流操作服务协议》,对不同运输模式下进口商品的费用进行了明确约定,且制定了详细的《物流操作服务细则》以考核物流服务商履行合同规范的情况,有效降低了进口业务运输风险。

随着优壹电商开展 CBE 采购模式下的销售业务,而 CBE 采购模式下的销售业务要求优壹电商承担参与进口运输环节且承担相应的运输成本,运费及物流服务费增长迅速。未来,优壹电商将采取以下措施应对进口业务运输风险对盈利能力带来的影响: 1、保持与物流服务商的长期合作关系,提高供应链资源的整合

度；2、加强采购部、供应商管理部等相关部门与物流服务商的沟通合作，提高货品送达的效率和精准度；3、随着 CBE 采购模式下销售业务增长，优壹电商对物流服务商的议价能力得以提升，通过协商降低优壹电商的物流运输单价。

3、进口业务海关等监管风险对持续盈利能力的影响以及应对措施

海关总署负责跨境贸易电子商务出入境货物、物品的税收征管、通关监管、保税监管、进出口统计等工作，优壹电商进口业务的开展受海关总署监管。随着跨境进口电商业务对社会的影响日益提升，海关总署等有关主管部门将持续完善对该项业务的监管要求及监管措施。就关税政策而言，目前国家对跨境零售进口商品征收行邮税。2016 年 3 月，海关总署、财政部、国家税务总局等部门联合发布《关于跨境电子商务零售进口税收政策的通知》，明确跨境电子商务零售进口商品须按照货物征收关税、进口环节的增值税、消费税等；限值以内的进口跨境零售商品，关税暂设为 0%，进口环节增值税、消费税取消免征税额，暂按法定税额的 70% 征收。上述政策的纳税主体为消费者。

优壹电商的跨境进口业务基本模式分为 OIB 及 CBE 模式。以奶粉为例，OIB 模式下，优壹电商于境内完成采购，品牌商已经为其所售商品办理进口清关手续，OIB 模式下经销的产品不属于跨境零售进口商品，不受新政影响。CBE 模式下销售渠道分为 B2B 和 B2C，B2B 销售模式下的客户采购行为属于一般贸易进口行为，因此受新政影响的仅为 CBE 模式下的 B2C 销售业务。

2016 年度优壹电商上述业务模式下的营业收入约为 8,410 万元。以优壹电商运营的海外旗舰店销售的爱他美 3 段婴幼儿奶粉为例，四罐奶粉价格约为 800 元，以现行有效的 10% 行邮税率进行测算，消费者需缴纳 80 元行邮税；新政后，限额下奶粉关税为 0%，奶粉该类商品的消费税为 0%，而进口环节增值税税率为 17% 的 70%，测算新政后消费者需缴纳 95.2 元税款，产品含税价格增加比例较小。

优壹电商主营的婴幼儿奶粉属于标品，消费者对该类商品的价格敏感性较低，重复购买率较高，若海关总署等主管部门的监管措施导致优壹电商采购成本上升，优壹电商在不影响其品牌影响力的前提下可将前述税负增加等影响转移至消费者承担，即保证优壹电商销售商品的营业收入不变。此外，优壹电商将不断

学习掌握与进口业务相关的法律法规和政策规定,强化并严格执行公司管理制度以符合海关等主管部门的监管要求。

(六) 境外子公司的设立及运营履行审批、备案程序的情况,是否已取得境外运营必要的资质

1、香港优怡的相关情况

(一) 香港优怡的相关情况

2015年8月7日,上海市商务委员会向优壹电商下发的境外投资证第N3100201500541号《企业境外投资证书》,优壹电商获准在香港新设设立香港优怡。

2015年8月27日,香港优怡获得编号为2279567的《公司注册证明书》,香港优怡合法设立。

报告期内,香港优怡依据香港法律法规进行周年申报,进行了周年申报表的备案。

根据香港卢王徐律师事务所出具的《法律意见书》,香港优怡根据香港法律成立并有效存续;香港优怡的名称、注册地址、公司类型、公司股本、公司股东、公司董事及其历次变更登记事项均已获得或完成香港法律所要求的批准、登记或备案,符合香港法律的规定并已经生效;香港优怡依照香港法例《税务条例》合法纳税;香港优怡从事相关业务不需取得当地政府的前置许可。

因此,香港优怡的设立、运营均履行了必要的审批、备案程序,香港优怡在香港从事电子商务销售业务无需取得当地政府的前置许可。

(二) 香港优妮酷的相关情况

2015年7月6日,上海市商务委员会向优壹电商下发的境外投资证第境外投资证第N3100201500436号《企业境外投资证书》,优壹电商获准在香港新设成立香港优妮酷。

2015年7月29日,香港优妮酷获得编号为2268814的《公司注册证明书》,香港优妮酷合法设立。

报告期内，香港优妮酷依据香港法律法规进行周年申报，进行了周年申报表的备案。

根据卢王徐律师事务所出具的《法律意见书》，香港优妮酷根据香港法律成立并有效存续；香港优妮酷的名称、注册地址、公司类型、公司股本、公司股东、公司董事及其历次变更登记事项均已获得或完成香港法律所要求的批准、登记或备案，符合香港法律的规定并已经生效；香港优妮酷依照香港法例《税务条例》合法纳税；香港优妮酷从事相关业务不需取得当地政府的前置许可。

因此，香港优妮酷的设立、运营均履行了必要的审批、备案程序，香港优妮酷在香港从事电子商务销售业务无需取得当地政府的前置许可。

(七) 标的资产及子公司运营是否符合税收相关规定

截至本报告书签署日，优壹电商有 5 家控股子公司，优壹电商控股子公司基本情况如下：

公司名称	持股比例 (%)	控股/参股	注册资本	成立时间
优骋供应链	100.00	控股	1,000.00 万元人民币	2014 年 10 月 27 日
宁波优壹	100.00	控股	100.00 万元人民币	2014 年 05 月 13 日
优振供应链	51.00	控股	300.00 万元人民币	2014 年 04 月 08 日
香港优怡	100.00	控股	1,200.00 美元	2015 年 08 月 27 日
香港优妮酷	100.00	控股	1.00 美元	2015 年 07 月 29 日

(一) 优壹电商符合税收相关规定

优壹电商系在中国境内设立的有限责任公司。根据正中珠江出具的《审计报告》，报告期内，优壹电商适用的主要税种和税率如下：

税目	计税依据	税率或费率
增值税	销售货物收入	17%
增值税	服务业务收入	6%
城市维护建设税	应交流转税	7%
教育费附加	应交流转税	3%
地方教育附加	应交流转税	2%
企业所得税	应纳税所得额	25%

根据上海市普陀区国家税务局、上海市地区税务局普陀区分局于 2017 年 2 月 24 日出具的《企业税收情况证明》，优壹电商于 2014 年 1 月 1 日至 2017 年

1月31日期间，均按期申报纳税、未发现欠税，不存在因税收事宜而被处罚的情形。

(二) 优骋供应链符合税收相关规定

优骋供应链系在中国境内设立的有限责任公司。根据正中珠江出具的《审计报告》，报告期内，优骋供应链适用的主要税种和税率如下：

税目	计税依据	税率或费率
增值税	销售货物收入	17%
城市维护建设税	应交流转税	7%
教育费附加	应交流转税	3%
地方教育附加	应交流转税	2%
企业所得税	应纳税所得额	25%

自设立至今，优骋供应链均按期申报纳税，由于优骋供应链报告期内并未实际开展业务，因此未产生销售或服务收入，不存在须缴纳增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加等税种的情形；优骋供应链亦未产生企业所得税应纳税所得额，不存在须缴纳企业所得税的情形。因此，自设立至今，优骋供应链不存在违反税收相关规定、未履行纳税义务的情形。

(三) 宁波优壹符合税收相关规定

宁波优壹系在中国境内设立的有限责任公司。根据正中珠江出具的《审计报告》，报告期内，宁波优壹适用的主要税种和税率如下：

税目	计税依据	税率或费率
增值税	销售货物收入	17%
城市维护建设税	应交流转税	7%
教育费附加	应交流转税	3%
地方教育附加	应交流转税	2%
企业所得税	应纳税所得额	25%

根据宁波大榭开发区国家税务局、宁波大榭开发区地方税务局于2017年3月14日出具的《证明》，宁波优壹自2014年5月成立至今按时申报纳税，无税务行政处罚记录。

(四) 优振供应链符合税收相关规定

优振供应链系在中国境内设立的有限责任公司。根据正中珠江出具的《审计报告》，报告期内，优振供应链适用的主要税种和税率如下：

税目	计税依据	税率或费率
增值税	销售货物收入	17%
城市维护建设税	应交流转税	7%
教育费附加	应交流转税	3%
地方教育附加	应交流转税	2%
企业所得税	应纳税所得额	25%

根据上海市浦东新区国家税务局保税区税务分局、上海市浦东新区地方税务局保税区分局于 2017 年 4 月 21 日出具的《税务证明》，优振供应链 2014 年 4 月 1 日至 2017 年 2 月 28 日期间，暂未发现有欠税、偷逃税款之重大违反税收管理法规的情形。

(五) 香港优怡符合税收相关规定

上市公司委托卢王徐律师事务所就香港优怡的基本情况并于香港优怡成立日期至 2017 年 2 月 24 日止期间的公司情况出具法律意见书。

根据卢王徐律师事务所出具的《法律意见书》，香港优怡系在香港成立的有股本的私人公司。根据香港法例第 112 章《税务条例》，任何人士、包括法团、合伙业务、受托人或团体，在香港经营行业、专业或业务而从该行业、专业或业务获得于香港产生或得自香港的应评税利润，均须纳税——利得税，税率为 16.5%。

经核查，卢王徐律师事务所认为香港优怡只须按香港《税务条例》缴付一项税种即利得税，没有文件显示香港优怡被税务部门处罚的情形。

(六) 香港优妮酷符合税收相关规定

上市公司委托卢王徐律师事务所就香港优妮酷的基本情况并于香港优妮酷成立日期至 2017 年 2 月 24 日止期间的公司情况出具法律意见书。

根据卢王徐律师事务所出具的《法律意见书》，香港优妮酷系在香港成立的有股本的私人公司。根据香港法例第 112 章《税务条例》，任何人士、包括法团、合伙业务、受托人或团体，在香港经营行业、专业或业务而从该行业、专业或业

务获得于香港产生或得自香港的应评税利润，均须纳税——利得税，税率为16.5%。

经核查，卢王徐律师事务所认为香港优妮酷只须按香港《税务条例》缴付一项税种即利得税，没有文件显示香港优妮酷被税务部门处罚的情形。

综上，报告期内优壹电商及其子公司运营遵守有关税收管理方面的法律法规，符合税收相关规定，不存在因重大违法违规行为违反相关法律、法规而受到税务主管部门处罚的情形。

(八) 优壹电商是否存在消费者相关诉讼或其他纠纷，相关安排能否有效保护消费者的知情权、公平交易权，对标的资产经营的影响以及应对措施

1、消费者相关诉讼或其他纠纷情况，对标的资产经营的影响以及应对措施

(1) 消费者相关诉讼或其他纠纷情况

截至本报告书签署日，优壹电商不存在重大的消费者相关诉讼或其他纠纷的情况。

(2) 优壹电商消费者相关的其他纠纷情况

1) 报告期内，优壹电商不存在由于销售假冒伪劣产品或产品质量问题而与消费者产生重大纠纷的情况。

2) 由于消费者对商品的感知受网络销售模式所限，消费者的主观理解不可避免地存在偏差，且存在第三方运输商可能带来运送延迟、产品损毁等情形，导致报告期内优壹电商存在少量消费者向天猫平台的投诉事项。

优壹电商建立了完善的客服体系，通过向消费者提供售前咨询、售后服务等，关注顾客的满意程度，并及时、妥善地处理消费者诉求，减少或避免潜在纠纷。以天猫提供的 Nutrilon 官方旗舰店店铺服务情况为例，截至 2017 年 5 月 31 日，店铺 30 天纠纷退款率为 0%，小于母婴行业均值；商品与描述相符、服务态度等均高于母婴行业平均水平 30% 以上。

(3) 优壹电商对消费者相关诉讼和纠纷的应对措施

1) 优壹电商配备了完善的客服团队，并且已经建立起完善的培训体系与系统性的规范化服务流程，为消费者提供专业、友善的售前咨询、售后服务。具体售后服务的流程如下：当消费者收到产品后发现产品存在包装或质量等问题并与客服人员取得联系后，客服人员将会根据消费者产品具体问题进行判定责任归属方并记录下原因，同时要求消费者将产品寄回仓库，并由仓库部门核检产品具体质量原因，查明原因后通知客服向消费者如实反馈。

2) 对于消费者的投诉，优壹电商努力实现保护消费者权益和维护品牌的双赢，通过高效、友善的售后服务及时、妥善的处理消费者投诉的问题，同时，及时与品牌方密切沟通，共同解决投诉问题。

3) 优壹电商在与品牌方长期的合作中，形成了消费者诉讼或纠纷相关事项权利义务的划分。产品质量问题产生的责任应根据《中华人民共和国产品质量法》等法律法规由品牌方、生产厂家最终承担；优壹电商作为品牌官方旗舰店的运营方，仅承担因咨询、销售、物流、售后等服务产生的责任。

(4) 消费者相关诉讼对优壹电商的持续经营产生的影响

优壹电商涉及的消费者相关诉讼或其他纠纷不会对优壹电商正常生产经营造成实质性障碍，具体原因如下：

1) 优壹电商所涉及的消费者诉讼系因产品标签原因所致，非优壹电商之过错；根据优壹电商与品牌方约定，该诉讼所引起的损失由品牌方承担。优壹电商不会因上述事项承担额外损失。

2) 截至本报告书签署日，优壹电商涉及的相关诉讼大部分以优壹电商胜诉或消费者撤诉完结；尚未完结的诉讼涉及赔偿金额不足利润规模的 0.1%，同时，诉讼均由产品标签等产品原因造成，即使出现败诉的情形，所引致的损失应由品牌方承担，不会对优壹电商的持续经营产生重大不利影响。

3) 截至本报告书签署日，除上述已披露的诉讼案外，优壹电商不存在其余尚未了结的或可预见的重大诉讼情况。

4) 由于网络销售等原因, 报告期内优壹电商存在消费者投诉的情形。优壹电商通过提供及时、妥善的服务, 有效的减少或避免了纠纷发生或因纠纷引致诉讼的情形。

5) 优壹电商建立了完善的应对消费者诉讼和其他纠纷的措施, 消费者的相关诉讼和纠纷不会对优壹电商的生产经营产生重大不利影响。

综上, 优壹电商已设置合理的应对措施减少或避免消费者诉讼的情形, 尚未了结或可预见的诉讼不会对优壹电商的持续经营产生重大影响。

2、优壹电商的相关安排能够有效保护消费者的知情权、公平交易权

(1) 对消费者知情权的保护

根据《中华人民共和国消费者权益保护法》(以下简称“《消费者权益保护法》”)第八条之规定:“消费者享有知悉其购买、使用的商品或者接受的服务的真实情况的权利。消费者有权根据商品或者服务的不同情况, 要求经营者提供商品的价格、产地、生产者、用途、性能、规格、等级、主要成份、生产日期、有效期限、检验合格证明、使用方法说明书、售后服务, 或者服务的内容、规格、费用等有关情况。”

优壹电商通过天猫官方旗舰店等平台销售时, 在网络产品页面对所销售产品进行了详细的介绍及列示, 以天猫平台上的 Nutrilon 官方旗舰店所售的诺优能婴幼儿配方奶粉 1 段的商品页面为例, 该页面列示内容包括: 商品价格为 158 元、规格为 900g、生产者为 Nutricia Cuijk B.V.及其厂址和联系方式、产地为荷兰、适用六个月以下婴儿, 亦包含生产日期、保质期、配方、退换货、使用方法、检验检疫卫生证书、品牌授权书等, 并在显著位置明确列示客服的渠道和工作时间等, 通过在线客服可以提供消费者想了解的商品或服务的真实情况。优壹电商的上述安排符合《消费者权益保护法》第八条的规定。

《消费者权益保护法》第二十八条规定:“采用网络、电视、电话、邮购等方式提供商品或者服务的经营者, 以及提供证券、保险、银行等金融服务的经营者, 应当向消费者提供经营地址、联系方式、商品或者服务的数量和质量、价款

或者费用、履行期限和方式、安全注意事项和风险警示、售后服务、民事责任等信息。”

优壹电商属于“采用网络提供商品的经营者”，并已按照《消费者权益保护法》第二十八条之规定进行经营销售。以天猫平台上的 Nutrilon 官方旗舰店为例，优壹电商根据天猫平台的规则以及品牌方的要求在旗舰店页面位置公示优壹电商营业执照、食品经营许可证等资质证照，该等证照载明了优壹电商经营地址、主体类型信息，通过上述信息或联系客服均可联系到优壹电商；在商品页面公示了品牌方对优壹电商的授权。通过公示优壹电商的营业证照及授权书，消费者可获知店铺经营者为优壹电商，不会造成消费者混淆商品销售方的情形。优壹电商的上述安排符合《消费者权益保护法》第二十八条的规定。

因此，优壹电商的相关安排保护了消费者的知情权，符合《消费者权益保护法》第八条、第二十八条的规定。

(2) 对消费者公平交易权的保护

《消费者权益保护法》第十条规定：“消费者享有公平交易的权利。消费者在购买商品或者接受服务时，有权获得质量保障、价格合理、计量正确等公平交易条件，有权拒绝经营者的强制交易行为。”

优壹电商销售的产品均为品牌方提供的正品，依法进行了检验检疫等，具有质量保障。产品参考了品牌方的零售价格进行了定价，且相关市场为公开市场，平台仍有其他替代性产品的卖家，优壹电商所售产品的定价经市场竞争所形成，定价机制合理。在商品展示页面，以单罐奶粉为例，优壹电商列示了奶粉净含量、重量、规格等参数，计量具有准确性。优壹电商的网络销售中不存在以暴力、威胁手段强买强卖的行为，消费者自主购物；同时，优壹电商运营的相关旗舰店做出了七天无理由退换、十五天售后无忧等承诺，保护了消费者的公平交易权。因此优壹电商上述安排符合《消费者权益保护法》第十条的规定。

综上所述，优壹电商报告期内与部分消费者存在相关诉讼或纠纷的情形，但所涉金额很小，不会对优壹电商生产经营产生重大不利影响；优壹电商制定了减少或避免消费者纠纷或诉讼的有效措施，有力保护消费者合法权益、维护品牌利益。优壹电商的相关安排能够有效保护消费者的知情权、公平交易权。

十四、优壹电商重大会计政策及相关会计处理

(一) 收入的确认原则和计量方法

1、商品销售收入的确认

优壹电商销售商品取得的收入，在下列条件均能满足时予以确认：优壹电商已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；优壹电商既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入优壹电商；相关已发生或将发生的成本能够可靠计量。

优壹电商的商品销售收入主要包括 B2C 零售业务收入和分销业务收入。

B2C 零售业务收入确认的具体方法和时点：终端消费者在天猫旗舰店上购买优壹电商的商品，优壹电商将商品发货到消费者指定的收货地址，消费者收货后在天猫平台上点击“确认收货”未及时点击“收货确认”的，在优壹电商发出货物起 10 天后，跨境 B2C 业务自优壹电商发出货物起 20 天后，系统自动“确认收货”，优壹电商支付宝账户会自动收到货款，并生成收款记录，公司每月根据支付宝对账单显示的收款金额和时点确认收入，并结转相应成本。

分销业务收入确认的具体方法和时点：优壹电商根据与品牌商签订的合同约定，将部分商品通过分销方式对外销售。优壹电商将产品发出，客户签收后，视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，在取得相关权利证明时，确认收入的实现，并结转相应成本。

2、提供劳务收入的确认

劳务收入系优壹电商向品牌方提供电子商务综合服务劳务收取的服务费，包括供应链管理服务和多渠道全案营销服务。在满足下列条件时，劳务服务完成后，按协议约定的价格，定期确认收入并结转成本：（1）收入的金额能够可靠地计量；（2）相关的经济利益很可能流入公司；（3）交易的完工进度能够可靠地确定；（4）交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。如提供劳务交易的结果不能够可靠估计且已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按已经发生的劳

务成本金额确认收入；发生的劳务成本预计不能够全部得到补偿的，按能够得到补偿的劳务成本金额确认收入；发生的劳务成本预计全部不能够得到补偿的，不确认收入。

3、让渡资产使用权收入的确认

提供他人使用优壹电商资产取得收入，在下列条件均能满足时予以确认：与交易相关的经济利益能够流入优壹电商；收入的金额能够可靠地计量。

(二) 会计政策和会计估计与同行业或同类资产之间的差异及对优壹电商利润的影响

经查阅公开披露信息，与优壹电商同行业相似企业如若羽臣、杭州悠可、丽人丽妆等进行比较，优壹电商的重大会计政策和会计估计与同行业或同类资产之间不存在重大差异。

(三) 财务报表编制基础

优壹电商财务报表以持续经营假设为基础，根据实际发生的交易和事项，按照企业会计准则的披露规定编制。

根据企业会计准则的相关规定，优壹电商会计核算以权责发生制为基础。除某些金融工具外，财务报表均以历史成本为计量基础。资产如果发生减值，则按照相关规定计提相应的减值准备。

(四) 合并财务报表范围及变化情况

1、合并财务报表范围

子公司名称	持股比例 (%)	控股/参股	注册资本	成立时间
优聘供应链	100.00	控股	1,000.00 万元人民币	2014 年 10 月 27 日
宁波优壹	100.00	控股	100.00 万元人民币	2014 年 5 月 13 日
优振供应链	51.00	控股	300.00 万元人民币	2014 年 4 月 8 日
香港优怡	100.00	控股	1,200 美元	2015 年 8 月 27 日
香港优妮酷	100.00	控股	1.00 美元	2015 年 7 月 29 日

2、报告期内合并财务报表范围变化情况

2015年7月29日,优壹电商设立全资控股子公司香港优妮酷,自成立之日起将其纳入合并范围。

2015年8月27日,优壹电商设立全资控股子公司香港优怡,自成立之日起将其纳入合并范围。

除上述事项外,报告期内优壹电商不存在其他合并财务报表范围变化情况。

(五) 优壹电商与上市公司的会计政策和会计估计差异情况

报告期内,优壹电商与上市公司不存在重大会计政策与会计估计的差异情况。

(六) 优壹电商不同销售模式下的销售流程、定价模式、结算流程和收入确认时点和依据

报告期内,优壹电商开展的销售或服务业务主要包括 B2C 线上旗舰店自营直销业务、B2B 多渠道分销业务和电子商务综合服务业务。

其中,B2C 线上旗舰店自营直销业务、B2B 多渠道分销业务主要利润来源于购销差价收入,即以约定价格从品牌供应商购入产品,并向客户卖出产品,以此赚取其中间的差价所产生的利润。电商综合服务业务主要来源于供应链服务收入与全案营销服务收入,供应链服务收入主要为优壹电商为品牌供应商提供产品的报关、清关、仓储管理等服务而获得的服务收入,全案营销服务收入主要包括优壹电商为推广品牌商产品而进行营销推广策划、营销渠道综合管理等获得的服务收入。

1、2C 线上旗舰店自营直销业务的销售流程、定价模式、结算流程和收入确认时点和依据

B2C 线上旗舰店自营直销业务系优壹电商凭借自身优秀的电子商务销售和综合服务能力,通过获取品牌商授予的产品线上经销权后,向品牌商采购产品并通过在电商平台包括天猫商城、天猫国际开设旗舰店的形式直接面向终端消费者销售的销售模式。

(1) 销售流程



B2C 线上旗舰店自营直销业务流程主要包括五个部分，分别为：（1）建立店铺，优壹电商获得品牌商线上授权后，在天猫商城或天猫国际上开设旗舰店，将产品信息上传至店铺的产品信息位置；（2）营销推广，B2C 电子商务部制定营销策划方案，并进行店铺、产品推广；（3）产品销售，在店铺营销推广后，B2C 电子商务部负责售前咨询，解答客户疑惑，促进客户下单；（4）商品发送，供应链管理部根据订单情况，对商品进行包装，委托第三方物流公司将商品运至客户处；（5）客户接收，客户查验商品，如无损坏，则直接确认收货；如遇商品破损、变质等情况，将信息反馈至 B2C 电子商务部进行退换货等后续处理。

(2) 定价模式

B2C 线上旗舰店自营直销业务下，终端零售价参考品牌商提供的建议零售价格，并结合产品在市场上相似产品销售单价确定。

(3) 结算流程

B2C 线上旗舰店自营直销业务的结算流程为代收结算。消费者在优壹电商开设的店铺或在天猫国际旗舰店上进行选购商品，并通过在线支付的方式将货款预

付给相关的线上支付平台（支付宝）。在消费者确认收货后，支付宝将预收的货款转给店铺所绑定的支付宝账户；若消费者未收到货且无反馈，或者已经收到货后但未及时点击确认收货，在订单日的 10-20 日内系统自动默认收货，相关的货款将转入至店铺所绑定的支付宝账户；优壹电商定期将公司注册的支付宝内的全部余额通过提现的方式转入公司开设的银行账户内。

（4）收入确认时点和依据

B2C 零售业务收入确认的具体方法为终端消费者在天猫旗舰店上购买优壹电商的商品，优壹电商将商品发货到消费者指定的收货地址，消费者收货后在天猫平台上点击“确认收货”（未及时点击“收货确认”的，在优壹电商发出货物起 10 天后，跨境 B2C 业务自优壹电商发出货物起 20 天后，系统自动“确认收货”），支付宝账户会自动收到货款，并生成收款记录，公司每月根据支付宝对账单显示的收款金额和时点确认收入。

2、B2B 多渠道分销业务的销售流程、定价模式、结算流程和收入确认时点和依据

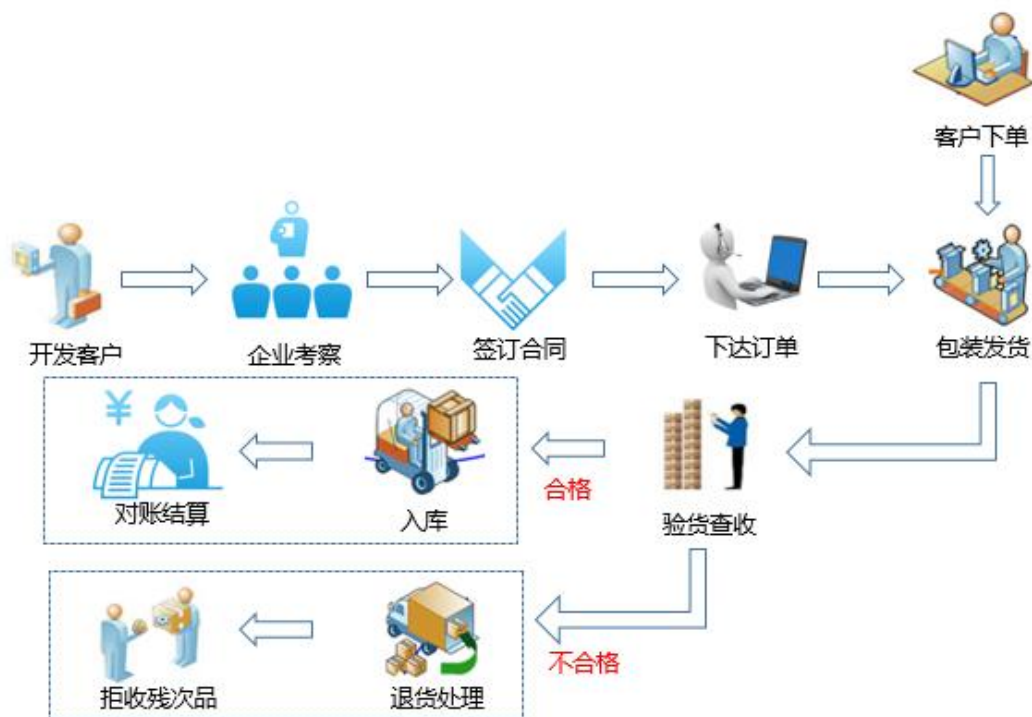
B2B 多渠道分销业务根据其客户销售渠道性质的不同，可分成线上分销业务和线下分销业务。优壹电商不断拓展线上和线下多元化 B2B 分销渠道，实现品牌产品与终端消费者接触面积的最大化。

对于线上分销，根据其客户属性的不同，可分为 BBC 模式和 TMD 模式：1) BBC 模式，即“商家-商家-顾客”的业务模式，通过向京东、苏宁易购、唯品会、聚美优品等电商自营平台进行销售，并通过上述平台的自营商城完成产品对终端消费者的销售；2) TMD 模式，即为 Tmall Distributor，主要通过向天猫供销平台上的次级线上分销商进行销售，以此完成分销业务。优壹电商通过向包括京东、苏宁易购、唯品会、聚美优品等知名电商分销平台进行销售或直接向天猫供销平台上的注册分销商进行分销，获得上述国内主流线上分销平台的流量优势，实现产品的快速销售，增加产品与终端消费者的接触面积。

对于线下分销，优壹电商向包括孩子王、爱婴岛、沃尔玛、Sam's Club 等国

内大型综合零售商店、综合商超等以及社区终端店铺的实体店进行分销，通过线下实体零售终端对区域内的客户进行捕捉，并以线上销售所积累的产品口碑反哺线下的产品零售市场，实现线上、线下的销售联动，从而推动产品多渠道的有效销售。

(1) 销售流程



B2B 多渠道分销业务流程主要包括五个部分，分别为：（1）客户开发，渠道发展部寻找线上线下客户，进行商务洽谈与企业考察选定合作客户；（2）客户下单，与新客户签订合作合同并下单或由老客户直接下单；（3）发货，仓储部根据订单发货，委托第三方物流运输；（4）查收商品，客户收到优壹电商商品后，进行查验，对于合格产品接受入库，拒收残次品；（5）对账结算，客户与优壹电商财务部就货品的发收货情况进行对账。

(2) 定价模式

B2B 多渠道分销业务下，向分销商出售的价格由分销商与优壹电商协商确定，一般为终端零售价的 70%-90%。

(3) 结算流程

B2B 多渠道分销业务的结算模式分为货款结算及销售奖励结算。

货款结算中按不同分销渠道将分成两种类型：优壹电商与京东、苏宁易购、唯品会、聚美优品等线上电商运营平台及孩子王、爱婴岛、沃尔玛、Sam's Club 等线下国内大型综合零售商店、综合商超。若为约定“先款后货”的方式结算，则由客户付款，优壹电商再根据订单确认货款到账情况后发货；若约定为“先货后款”的方式结算，则一般由客户出具针对上一阶段的结算单，经优壹电商销售经办人员核对确认后，交财务部审核开具发票，客户在开票后约定期限内支付货款。

销售奖励系根据客户的进货额、货架陈列占比等合同约定指标达到或超过约定水平的前提下，优壹电商给予客户的返利。优壹电商与客户结算销售奖励方主要根据合同约定的返利结算周期，双方在当期确认前一周期客户的采购明细并双方认可优壹电商奖励给客户的返利总额，等额抵扣本期客户的采购款。

(4) 收入确认时点和依据

B2B 多渠道分销业务收入确认的具体方法为优壹电商将产品发出，客户签收后，视为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，在取得相关权利证明（如签收单等）时，确认收入的实现，并结转相应成本。若合作协议涉及向客户的销售奖励条款，则由优壹电商根据销售奖励的约定，在确认相应销售收入时，根据约定销售奖励的比例冲减相应的当期收入；若优壹电商给予客户的销售奖励相应的可向品牌商进行核销，则根据向品牌商核销的比例冲减相应的当期结转成本。

3、电子商务综合服务业务的销售流程、定价模式、结算流程和收入确认时点和依据

报告期内，优壹电商提供的电子商务综合服务业务主要为供应链管理服务业务以及全案营销服务业务。

(1) 供应链管理服务业务

对于供应链管理服务业务,优壹电商将供应链资源向品牌商开放并收取相应服务费用;优壹电商根据品牌商的需求,提供涵盖从协助报关、检验检疫采样、货品质检、货物仓储保管、代发商品的全方位供应链管理服务。

1) 销售流程

供应链管理服务业务流程主要包含六个部分,分别为:(1)客户开发,市场部与合作品牌商进行商务洽谈,就已开展合作的产品进一步商定供应链管理服务;(2)品牌商(此时为优壹电商客户)告知优壹电商需完成货品通关、运输工作,并提供相应文件;(3)优壹电商委托第三方供应商完成货品清关、检验检疫等工作,并由第三方供应商将货品运至优壹电商仓库;(4)优壹电商完成货品损坏情况检查,对于不存在货损情况的货品进行卸货、装货和理仓;(5)优壹电商对归属于品牌商的货品实施保管、监护,并履行定期盘点等工作;(6)优壹电商根据品牌商要求,委托第三方物流供应商将货品发送至品牌商指定地址,即其余经销商处。

2) 定价模式

供应链管理服务业务的定价由品牌方与优壹电商通过协议约定服务费费率及相关的服务费金额计算方法进行定价。

3) 结算流程

供应链管理服务业务采取账期结算模式,即服务提供完成后一定期限内进行结算。服务结束后,优壹电商提供服务明细账单并交由品牌商确认,确认无误后优壹电商开出服务发票,并由品牌方一定时间内向优壹电商付款。

4) 收入确认时点及依据

供应链管理服务业务的收入确认具体方法为优壹电商在提供服务完成后,并取得相应服务确认证明时,确认相应的服务收入。

(2) 全案营销服务业务

对于全案营销服务业务,优壹电商根据品牌商需求,提供涵盖产品的市场拓

展、电商节营销活动、线下社区终端营销活动等各类定制营销推广项目设计整体方案服务。

1) 销售流程

全案营销服务业务流程主要包括四个部分，分别为：（1）合作品牌商提出营销推广整体需求，就已开展合作的产品商定相关市场运营方案；（2）市场部制定相关营销推广整体方案，向品牌商反馈并双方确认营销方案执行细节；（3）市场部根据营销方案具体针对渠道，与 B2C 电子商务部或渠道拓展部，以及采购部等部门共同完成销售建设、营销方案备货、渠道客户协商、活动预热等相关系列业务工作；（4）各部门定期协调营销任务及各项指标完成情况，并向品牌商进行汇报。

2) 定价模式

供应链管理服务业务的定价由品牌方与优壹电商通过协议约定服务费费率及相关的服务费金额计算方法进行定价。

3) 结算流程

全案营销服务业务采取账期结算模式，即服务提供完成后一定期限内进行结算。服务结束后，优壹电商提供服务明细账单并交由品牌商确认，确认无误后优壹电商开出服务发票，并由品牌方一定时间内向优壹电商付款。

4) 收入确认时点及依据

全案营销服务业务的收入确认具体方法为优壹电商在提供服务完成后，并取得相应服务确认证明时，确认相应的服务收入。

（七）报告期内销售退回的金额及其相关会计处理方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、报告期内销售退回金额及占比

根据优壹电商的销售政策规定，优壹电商可接受残次品、质量问题的退货。对于线上直销渠道销售业务，优壹电商向终端消费者提供七天的无理由退换货服务。报告期内，优壹电商销售退回的金额及占收入总额比例如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度
线上直销业务-退货金额	621.42	715.60
分销渠道业务-退货金额	1,792.43	768.78
合计	2,413.85	1,484.38
主营业务收入	185,394.79	149,090.83
占比	1.30%	1.00%

从上表可得，报告期内，优壹电商的整体退货率平均值约为 1.15%，处于低水平，主要得益于优壹电商已建立起科学、高效的采购和验收体系，从采购环节确保产品的高质量；此外，优壹电商专注优品选择，销售产品均来自国际知名品牌商，标准化程度高，品牌方亦为产品质量提供可靠保证。

2、报告期内销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定

优壹电商在销售退回实际发生时，冲减发生当期的主营业务收入和主营业务成本，具体原因如下：

1、报告期各期，优壹电商发生的销售退回金额较小且占各期主营业务收入的比例较小（其占比分别为 1.30% 和 1.00%），销售退回金额对报告期各期间的收入影响很小；

2、根据优壹电商与品牌商签订的经销协议约定，因商品质量问题，优壹电商可以向品牌商协商进行退、换货处理。因此，因产品质量问题的退货不会对优壹电商产生额外的损失。

3、根据相关协议约定及优壹电商的销售政策，线上直销渠道下的客户的退货期限一般在其收货后的 7 天内，其他销售渠道下客户的退货一般在其收货后 30 天内。经统计，优壹电商 2017 年第 1 季度销售退回金额中归属于 2016 年销售的金额为 17.22 万元，占 2016 年度收入总额比例仅为 0.01%，退货率非常低，对收入整体影响程度很小。

根据《企业会计准则讲解》第十五章之第二节的相关规定：“对于已确认收入的售出商品发生退回的，企业一般应在发生时冲减当期销售商品收入，同时冲减当期销售商品成本。已确认收入的售出商品发生的销售退回属于资产负债表日后事项的，应当按照有关资产负债表日后事项的相关规定进行会计处理”。

因此，根据优壹电商的实际退货情况和结合重要性原则，优壹电商在销售退回实际发生时，冲减发生当期的主营业务收入和主营业务成本，具有合理性，销售退回的会计处理方法符合《企业会计准则》的相关规定。

（八）品牌商的结算和 B2B 销售渠道结算中，返利结算的具体会计处理方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、优壹电商与品牌商返利结算的具体会计处理方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内，根据优壹电商与主要品牌商的约定，优壹电商在向品牌商采购商品时，品牌商将根据约定给予优壹电商相应的返利，包括购货返利和绩效返利。

（1）返利实现的条件

对于购货返利，根据优壹电商与品牌商约定，在优壹电商向品牌商采购后，品牌商根据采购总额给予返利，购货返利一般由优壹电商与品牌商确认当月采购额后，按月度为频率确认当月购货返利金额。

对于绩效返利，根据优壹电商与品牌商约定，在优壹电商与品牌商间就订单满足率、送货及时率、系统扫描准确率、产品销量、旗舰店客服质量等指标的达成情况下，品牌商给予的一定经济返还；各季度初，优壹电商将上一季度相关指标完成度提交给品牌商确认后，双方确认返利总额。

（2）结算流程及结算方式

对于购货返利，由品牌商在采购总金额中直接将返利部分扣除，即直接抵扣当期优壹电商的采购成本。

对于绩效返利，在达到返利实现条件后，由优壹电商根据事先约定的返利标

准向品牌商申报返利金额，品牌商进行审批确认后，可直接抵减应付品牌商的采购款，或收取返利现金。

(3) 会计处理

1) 购货返利的会计处理

由于采购返利属于无条件返利，视同品牌商向优壹电商提供的商业折扣，因此在采购发生时，优壹电商直接按照扣除购货返利后的实际采购成本入账。

根据《企业会计准则第1号——存货》第六条相关规定“存货的采购成本，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用”，存货的采购成本包括购买价款，品牌商向优壹电商提供的商业折扣实质上系降低了购买价款，因此，相应的存货采购成本应按照扣除购货返利后的实际采购成本入账。

综上，优壹电商报告期内关于购货返利的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

2) 绩效返利的会计处理

于各个月末，优壹电商根据与品牌商约定的条件，评估绩效返利的可实现性及相应金额，据此计提相应的绩效返利，计提的绩效返利在其他应收款科目核算；对绩效返利所对应的存货，若在当月末尚未实现销售的，则其返利冲减期末存货成本，反之，则冲减当期主营业务成本。

根据品牌商不同的核销方式，账务处理分别为：①品牌商确认将绩效返利直接抵扣当期采购款的，直接冲减对该品牌商应付账款，同时冲减其他应收款；②品牌商将绩效返利直接给付现金的，收到款项时，增加银行存款，同时冲减其他应收款。

由于绩效返利的目的为激励优壹电商提高产品的销量和服务质量，其实质上为“为促进商品销售”而进行的价格扣除，因此，品牌商的绩效返利本质上为对销售行为的商业折扣。

根据国税发[2004]136号《国家税务总局关于商业企业向货物供应方收取的部分费用征收流转税问题的通知》规定，对商业企业向供货方收取的与商品销售量、销售额挂钩（如以一定比例、金额、数量计算）的各种返还收入，均应按照平销返利行为的有关规定冲减当期增值税进项税金，不征收营业税。

由上述规定可得，优壹电商获得的绩效返利实质上是对其采购成本进行调整，因此优壹电商根据其将获得的返利金额，按照是否已实现销售冲减相应的存货成本或主营业务成本，符合权责发生制及规定要求；此外，绩效返利属于有条件返利，优壹电商于每个月末对当月的绩效返利进行合理估计后，方才计提相应的绩效返利额，满足权责发生制的核算原则。

综上，优壹电商报告期内关于绩效返利的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

2、优壹电商于 B2B 销售渠道下的返利结算的具体会计处理方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定

(1) 返利实现的条件

报告期内，根据优壹电商与主要 B2B 销售渠道客户的约定，优壹电商在向客户销售商品时，将基于客户的进货额、货架陈列占比等合同约定指标达到或超过约定水平等条件，给予客户一定的经济返还。

(2) 结算流程及结算方式

优壹电商与客户结算销售返利，主要根据合同约定的返利结算周期、返利比例和条件，并根据双方认可的采购总额计算得出，在次月等额抵扣客户的应付采购款或直接给付客户现金。

(3) 向客户的返利的会计处理

优壹电商根据与 B2B 销售渠道客户的约定，于销售行为发生时按对客户获得销售返利金额进行合理估计，据此直接冲减当期主营业务收入和增加其他应付款。次月向客兑付返利时，如果直接抵减客户的货款，则同时冲减应收账款和其

他付款；如果给付客户现金，则减少银行存款和冲减其他应付款。

优壹电商向客户提供的销售返利主要系为了促进销售销量而约定，其实质上满足《企业会计准则第 14 号——收入》对商业折扣的相关认定，即“企业为促进商品销售而在商品标价上给予的价格扣除”。根据《企业会计准则第 14 号——收入》第七条相关规定：“销售商品涉及商业折扣的，应当按照扣除商业折扣后的金额确定销售商品收入金额”，因此，对客户销售返利，销售方应按照扣除商业折扣后的实际销售额确认其收入。

综上，优壹电商报告期内关于向客户提供的销售返利的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

十五、中介机构对优壹电商销售收入的核查

(一) 对收入、客户、物流、订单的核查过程及核查结论

报告期内，优壹电商主要开展产品销售业务，按照客户属性不同，可分成线上直销渠道销售业务、线上分销渠道销售业务和线下分销渠道销售业务。具体而言，对于在天猫平台上下单采购的终端消费者的销售业务则划分至线上直销渠道销售业务；对于向主要通过线上销售渠道进行分销的分销商的销售业务，划分至线上分销渠道销售业务；对于主要通过线下销售渠道进行分销的分销商的销售业务，划分至线下分销渠道销售业务。

针对上述三种销售业务类型进行划分，并按照其销售的不同商品种类统计，优壹电商相应的营业收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	产品品类	2016 年度	2015 年度
主营业务收入：			
线上直销渠道	母婴产品	36,464.74	33,123.22
	营养保健品	-	-
	个护美妆品	647.29	-
直销渠道-小计		37,112.03	33,123.22
线上分销渠道	母婴产品	78,916.40	58,560.28
	营养保健品	1,601.66	64.68
	个护美妆品	-	-

项目	产品品类	2016 年度	2015 年度
线上分销渠道-小计		80,518.06	58,624.96
线下分销渠道	母婴产品	67,764.70	57,342.65
	营养保健品	-	-
	个护美妆品	-	-
线下分销渠道-小计		67,764.70	57,342.65
主营业务收入-合计		185,394.79	149,090.83
其他业务收入:			
其他业务收入-合计		15,727.37	10,113.79
营业收入-总计		201,122.16	159,204.61

优壹电商其他业务收入主要为向品牌商提供的电子商务综合服务业务产生的收入，占 2016 年度和 2015 年度营业收入比例分别为 7.82% 和 6.35%，比例较低。优壹电商主营业务来源于商品销售业务，针对主营业务收入及所对应的客户、订单情况、物流单据等方面，独立财务顾问及会计师开展了相应的主要核查程序如下：

1、线上直销渠道销售业务的核查过程

优壹电商的线上直销渠道销售业务收入于 2016 年度和 2015 年度分别占营业收入的 18.45% 和 20.81%，占比较小。该类业务下，优壹电商的客户均为在第三方电商平台下单的终端消费者，其销售及结算过程均通过天猫商城、天猫国际等平台实现，业务具有单次销售金额较小、消费者高度分散等特点，因此个别终端消费者对优壹电商的收入影响很小，收入确认的准确性与完整性等认定依赖于 IT 管理系统的合理设计及有效执行。有鉴于此，针对线上直销渠道销售业务的客户、物流、订单等方面，独立财务顾问及会计师执行的核查方式如下：

(1) 了解优壹电商 IT 管理系统的系统架构与业务流程。通过 IT 审计人员向优壹电商的 IT 管理人员、线上直销业务负责人等进行访谈，了解优壹电商 IT 管理系统的搭建与业务的匹配性，以及与收入确认的匹配性；经了解，优壹电商 IT 管理系统的系统模块设置与线上直销业务具有匹配性，IT 管理系统与财务管理系统能够进行有效对接，能够识别线上消费者收货或退货等与收入确认相关的关键信息，优壹电商 IT 管理系统设计合理。

(2) 验证 IT 管理系统与外部平台的对接和匹配性。IT 管理系统能够真实记录与统计业务数据是保持业务流程顺畅进行的基础，因此 IT 审计人员通过抓取与统计在天猫平台的销售数据，比对核实上述外部平台数据与优壹电商 IT 管理系统记录数据之间的匹配度，比对结果未见异常。

(3) 通过对接其 IT 管理系统，按照一定条件导出相应销售信息，对报告期内线上直销业务销售情况，包括订单集中度、单笔订单平均金额、单一客户重复购买率、订单数和物流发货次数等信息进行分析。经分析，2016 年度线上直销业务的总订单数为 837,121 笔，物流发货次数为 840,895 次，订单金额在 0 元-2000 元的比例为 99.13%，单笔订单平均金额约为 443.33 元/笔，单一客户重复购买率约为 39.69%；2015 年度线上直销业务的总订单数为 776,292 笔，物流发货次数为 800,953 次，订单金额在 0 元-2000 元的比例为 94.69%，单笔订单平均金额约为 426.69 元/笔，单一客户重复购买率约为 41.53%。上述数据反映优壹电商报告期内线上直销业务的单次销售金额较小、消费者高度分散等特性，亦符合产品具备高复购性的特性，具有合理性。经分析，结果未见异常。

(4) 通过获取报告期内的优壹电商系统记录的线上交易订单总体，对订单进行随机抽样，各年度内选取样本量为 100 个。针对各个订单，顺查天猫后台系统相应的订单信息，核对订单列示的销售金额、发货数量、收货人信息等与系统记录信息的匹配性，确认该订单状态是否显示“交易完成”；同时，相应获取并核对支付宝平台的收款记录金额与订单金额的一致性，并基于物流单号在第三方物流网站上核查其物流状态，确认是否已真实收货，并核对收货地址等信息。经核查，所抽取样本结果未见异常。

(5) 抽取 2015 年末、2016 年末线上直销渠道销售业务前后若干天的订单，核对其订单状态是否显示“交易完成”，用以核查收入是否确认在正确的会计期间内。经核查，未见异常。

(6) 对报告期内单笔订单交易金额大于 3 万元的订单所对应终端消费者进行电话回访，回访内容包括客户的真实性、客户的购买背景、产品用途等。经访谈，终端消费者真实，购买金额较大主要原因包括赠送或单位福利等，符合真实

交易的背景，核查结果未见异常。

(7) 通过对报告期内线上直销业务的不同产品类型的销售额进行统计，对报告期内销售额变化较大的产品进行分析。经分析，报告期内线上直销业务收入变动与优壹电商的实际业务发展情况匹配，变动情况具有合理性。

2、线上分销渠道销售业务的核查过程

线上分销渠道销售业务收入于 2016 年度和 2015 年度分别占营业收入的 40.03%和 36.82%，是优壹电商主要的销售业务来源之一。该类业务下，优壹电商的客户主要包括京东、苏宁易购、唯品会等大型的电商平台公司，上述三家客户销售额合计占 2016 年度和 2015 年度该类业务收入的 71.99%和 67.92%，客户具有较强的集中性。有鉴于此，针对线上分销渠道销售业务的客户、物流、订单等，独立财务顾问及会计师执行的主要核查程序如下：

(1) 获取报告期内线上分销业务的主要合作客户的销售合同，审阅合同中与收入确认相关的重要条款，包括合作期限、签订时间、结算方式、商品所有权转移条件的认定、退货约定、销售奖励约定等，并与报告期内对该客户的结算方式及财务核算处理进行比对。经核查，合同约定与收入确认政策具有匹配性，条款未见异常。

(2) 向线上分销业务的主要客户进行了现场走访，对其的业务合作背景、合作方式、是否具有关联关系、是否存在潜在诉讼或纠纷等事项、未来合作意愿进行了现场访谈。经现场走访，与客户业务往来具备真实性，客户与优壹电商的合作关系良好，未发现潜在纠纷或存在终止合作的情形，客户与优壹电商之间均不存在关联关系，未见异常情形。

(3) 向主要客户报告期各期间的销售收入金额进行函证。截至本报告书签署日，优壹电商 2016 年度和 2015 年度回函确认销售金额分别占该类业务收入总额的 63.31%和 70.62%。经函证确认，线上分销渠道销售业务的客户的交易具有真实性，回函结果未见异常。

(4) 基于“顺查”和“逆查”两个方向，分别从主要客户的订单明细和财务销

售记录中随机抽样，各年度内选取样本量为 100 个。针对订单样本，通过获取对应的仓库发货单、产品签收单、发票等原始凭证，核对原始凭证记载的数量、金额、验收时间等信息之间的一致性，从而验证销售收入的完整性、准确性和截止性等认定；针对财务销售记录，通过获取对应的仓库发货单、产品签收单、发票、销售订单等原始凭证，核对原始凭证记载的数量、金额、验收时间等信息之间的一致性，从而验证销售收入的真实性、准确性和截止性等认定。经核查，所抽取样本结果未见异常。

(5) 抽取优壹电商截止报告期各期末前后若干天线上分销渠道销售业务的销售订单，核查收入是否已记录于正确的会计期间。经核查，未见异常。

(6) 针对报告期末的大额应收账款余额客户，通过抽查客户期后回款的资金流水等，核查其销售真实性。经核查，大额应收账款余额客户的期后回款未见异常。

(7) 通过对报告期内线上分销业务的不同产品类型的销售额进行统计，对报告期内销售额变化较大的产品进行分析。经分析，报告期内线上分销业务收入变动与优壹电商的实际业务发展情况匹配，变动情况具有合理性。

3、线下分销渠道销售业务的核查过程

线下分销渠道销售业务收入 2016 年度和 2015 年度的销售业务收入分别占营业收入的 33.69% 和 36.02%，亦是优壹电商主要的销售业务来源之一。该类业务下，优壹电商的客户主要包括孩子王、爱婴岛等国内大型综合零售商店，以及综合商超等和社区终端店铺的实体店。2016 年度和 2015 年度，优壹电商对孩子王、爱婴岛、沃尔玛三家客户的销售额占该类业务收入的 67.92% 和 43.79%，客户亦具有较强的集中性，其余客户为分布于各城市的零售店和综合商超。有鉴于此，针对线下分销渠道销售业务的客户、物流、订单等，独立财务顾问及会计师执行的主要核查程序如下：

(1) 获取报告期内线下分销业务的主要合作客户的销售合同，审阅合同中与收入确认相关的重要条款，包括合作期限、签订时间、结算方式、商品所有权

转移条件的认定、退货约定、销售奖励约定等，并与报告期内对该客户的结算方式及财务核算处理进行比对。经核查，合同约定与收入确认政策具有匹配性，条款未见异常。

(2) 向线下分销业务的主要客户进行了现场走访，对其的业务合作背景、合作方式、是否具有关联关系、是否存在潜在诉讼或纠纷等事项、未来合作意愿进行了现场访谈。经现场走访，与客户业务往来具备真实性，客户与优壹电商的合作关系良好，未发现潜在纠纷或存在终止合作的情形，客户与优壹电商之间均不存在关联关系，未见异常情形。

(3) 向主要客户报告期各期间的销售收入金额进行函证。截至本报告书签署日，优壹电商 2016 年度和 2015 年度回函确认销售金额分别占该类业务收入总额的 82.46% 和 67.25%。经函证确认，线下分销渠道销售业务的客户的交易具有真实性，回函结果未见异常。

(4) 基于“顺查”和“逆查”两个方向，分别从主要客户的订单明细和财务销售记录中随机抽样，各年度内选取样本量为 100 个。针对订单样本，通过获取对应的仓库发货单、产品签收单、发票等原始凭证，核对原始凭证记载的数量、金额、验收时间等信息之间的一致性，从而验证销售收入的完整性、准确性和截止性等认定；针对财务销售记录，通过获取对应的仓库发货单、产品签收单、发票、销售订单等原始凭证，核对原始凭证记载的数量、金额、验收时间等信息之间的一致性，从而验证销售收入的真实性、准确性和截止性等认定。经核查，所抽取样本结果未见异常。

(5) 抽取优壹电商截止报告期各期末前后若干天线下分销渠道销售业务的销售订单，核查收入是否已记录于正确的会计期间。经核查，未见异常。

(6) 针对报告期末的大额应收账款余额客户，通过抽查客户期后回款的资金流水等，核查其销售真实性。经核查，大额应收账款余额客户的期后回款未见异常。

(7) 通过对报告期内线下分销业务的不同产品类型的销售额进行统计，对

报告期内销售额变化较大的产品进行分析。经分析，报告期内线下分销业务收入变动与优壹电商的实际业务发展情况匹配，变动情况具有合理性。

4、核查结论

经执行以上主要核查程序，通过对优壹电商报告期内主要客户以及对应的销售、物流、订单等方面进行核查，核查范围及覆盖率充分，对于重要事项的核查手段未受到限制，可有效保证得出核查结论。报告期内，优壹电商的销售收入是其经营成果的真实体现，收入真实性不存在重大错报风险。

(二) 会计师执行 IT 审计程序的审计过程和结论

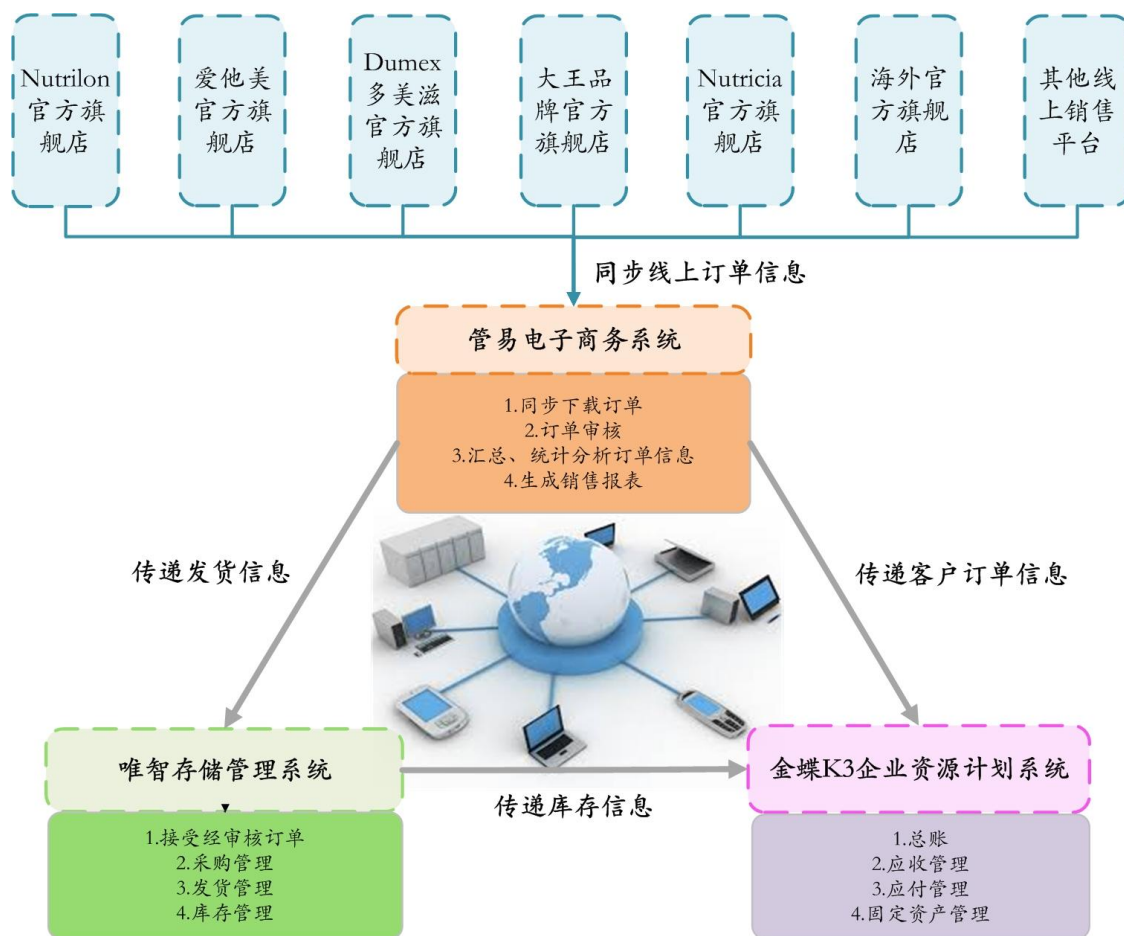
本次交易相关审计工作执行了 IT 审计程序，主要程序涵盖了解业务流程及系统架构、验证系统与外部平台对接的匹配性、进行控制测试、原始交易数据传递控制测试、系统数据分析等内容，具体情况如下：

1、了解业务流程及系统架构

通过访谈、检查、分析等方式，深入了解优壹电商信息管理系统的架构、分部功能及数据流程。

优壹电商的电子信息系统主要由外购的管易电子商务系统、唯智存储管理系统和金蝶 K3 系统组成。其中，管易电子商务系统主要负责会员管理、商品管理、采购管理、订单管理、报表中心、库存管理、平台管理；唯智存储管理系统主要有收货管理、发货管理、理货管理、移位管理、库存管理；金蝶 K3 为总账、报表、应收管理、应付管理、固定资产的财务模块并与管易电子商务系统及唯智存储管理系统相关系统数据进行对接，形成相应的财务总账信息。

优壹电商的信息管理系统之间的数据流程图如下：



2、验证系统与外部平台对接的匹配性

管易电子商务系统能够真实记录与统计业务数据是保持业务流程顺畅进行的基础，因此本次 IT 审计人员通过抓取与统计天猫平台各店铺销售数据，比对核实上述外部平台数据与管易电子商务系统记录数据之间的匹配度，比对结果无异常。

3、控制测试

IT 审计人员通过进行控制测试，并对优壹电商的信息管理系统间数据传递的有效性进行了验证，具体情况如下：

(1) 穿行测试

IT 审计人员在各系统根据数据流的基础上进行穿行测试，结合业务流程，了解各系统控制点并记录实际控制点，并了解各系统之间数据传递的实现过程。

(2) 内控测试

1) 主要内控测试方面

本次 IT 审计控制测试主要包括以下几个方面:

①信息系统硬件与环境: 主要是评估网络运行与安全管理, 如路由器、交换机、服务器、电源、通信线路等硬件设备及机房环境控制等;

②信息系统应用软件: 主要是针对管易电子商务系统、唯智存储管理系统和金蝶 K3 系统等业务、财务系统, 评估系统的访问控制、授权、确认、错误与特例处理等是否正常;

③信息系统项目: 主要是评估项目变更过程中的启动、立项、需求分析、系统设计、开发、测试、验收、推广过程的有序性和有效性, 检查系统生命周期中的每一个程序是否均被严格执行, 检查各类项目文档是否齐全;

④信息系统业务连续性: 主要是对信息系统及相关数据在容错、备份、存储、灾难恢复等方面的完整性与合规性进行评估, 以保护公司业务的持续运作;

⑤信息系统管理流程: 主要是评估企业信息技术工作条例或工作程序是否健全、执行是否有效。

控制测试主要采用询问、观察、检查、重新执行等方法相结合, 根据控制点执行频率及信息系统审计人员的专业判断确认样本量的多少, 特别在职责分离及信息机密性、有效性及完整性等关键控制点进行了重点审核。

2) 原始交易数据传递控制测试

IT 审计人员通过第三方线上管理平台提取交易数据与管易电子商务系统抓取的销售数据的关键信息进行比对, 主要核对信息包括订单编号、订货明细、物流明细等, 核实上述外部平台数据与优壹电商的 IT 管理系统记录数据之间的匹配度, 具体情况如下:

平台	2016 年度测试数量 (笔)	2015 年度测试数量 (笔)	测试结果
天猫商城	15,626	11,152	未见异常

除上述控制测试外, 针对特定促销活动如“双十一”等期间, IT 审计人员通过第三方线上管理平台提取交易数据与管易电子商务系统抓取的销售数据的关键

信息进行比对，主要核对信息包括订单编号、订货明细、物流明细等，核实上述外部平台数据与优壹电商 IT 管理系统记录数据之间的匹配度，具体情况如下：

平台	2016 年度测试数量 (笔)	2015 年度测试数量 (笔)	测试结果
天猫商城	4,532	3,646	未见异常

(3) 业务销售数据合理性分析

优壹电商使用管易电子商务系统，通过数据接口自动从电子商务平台抓取客户下单数据，通过唯智存储管理系统给客户发货。IT 审计人员从上述系统的后台数据库获取销售订单数据，与优壹电商确认的收入进行核对，并通过订单金额集中度、消费者地域、订单金额分组、物流费用情况、退货量分析、销售收入及订单量各月度分布情况、订单数量及发运数量分析等方式对优壹电商线上直销业务收入的真实性进行核查、分析，具体如下：

1) 订单金额集中度分析

2015 年度和 2016 年度，优壹电商线上直销业务的订单数量分别为 776,292 笔、837,121 笔。IT 审计人员通过管易电子商务系统查询报告期内交易金额前 1,000 笔订单的详细记录，以统计线上直销业务的收入来源集中度情况，具体如下：

单位：万元

项目	2016 年度交易 金额	占比	2015 年度交易 金额	占比
交易前 20 笔	43.40	0.12%	46.44	0.14%
交易前 100 笔	76.68	0.21%	133.60	0.40%
交易前 1000 笔	285.48	0.77%	650.15	1.96%

综上，优壹电商线上直销业务 2015 年度、2016 年度前 1,000 笔交易金额占比分别为 1.96%、0.77%，订单金额分散，符合线上直销业务的特征。

此外，IT 审计人员核查了 2015 年度和 2016 年度优壹电商线上直销业务单笔交易金额前 90 笔订单的订单记录、发货单、快递单、支付宝记录，未见异常。

2) 按区域销售统计分析

IT 审计人员根据 2015 年度和 2016 年度线上直销业务订单中对应终端消费者的收货地址，统计终端消费者地域分布情况，结果如下：

单位：万元

区域	2016 年度交易金额	占比	2015 年度交易金额	占比
华东地区	19,114.11	51.50%	15,281.10	46.13%
华中地区	4,860.18	13.10%	5,091.23	15.37%
华南地区	3,891.40	10.49%	2,829.24	8.54%
华北地区	3,373.96	9.09%	3,455.18	10.43%
西南地区	3,276.38	8.83%	3,664.60	11.06%
西北地区	1,313.94	3.54%	1,540.52	4.65%
东北地区	1,282.05	3.45%	1,261.34	3.81%
总计	37,112.03	100.00%	33,123.22	100.00%

综上，优壹电商线上销售业务的终端消费者遍布全国，主要销售地区为华东地区，未见异常。

3) 订单金额组成分析

IT 审计人员根据管易电子商务系统抓取的 2015 年度、2016 年度的线上直销业务的每笔订单金额进行分组，分析各类型订单的交易金额占比情况，具体情况如下：

①2016 年度

每笔订单金额 (元)	订单数 (笔)	累计订单金额 (万元)	每笔订单平均交易额 (元/笔)	交易金额占比
500 以下	550,544	15,469.11	280.98	41.68%
500~1000	254,173	17,421.72	685.43	46.94%
1000~2000	31,217	3,897.53	1,248.53	10.50%
2000 以上	1,187	323.67	2,726.77	0.87%
合计	837,121	37,112.03	443.33	100.00%

②2015 年度

每笔订单金额 (元)	订单数 (笔)	累计订单金额 (万元)	每笔订单平均交易额 (元/笔)	交易金额占比
500 以下	568,850	16,001.11	281.29	48.31%
500~1000	175,672	12,021.72	684.33	36.29%
1000~2000	26,472	3,343.15	1,262.90	10.09%
2000 以上	5,298	1,757.24	3,316.80	5.31%
合计	776,292	33,123.22	426.69	100.00%

经统计可得，报告期内，优壹电商线上直销业务的订单中，金额在 1,000 元以下的订单比例较高，2015 年度和 2016 年度交易占比分别为 84.60%、88.63%，符合线上直销业务的特征；同时，2015 年度和 2016 年度单笔大于 2,000 元的交易占比分别为 5.31%、0.87%，其中，2015 年度单笔大额交易占比较高的主要原因系雅士利官方旗舰店“双十一”促销力度较大所致。金额分组情况整体情况与优壹电商运营情况相一致，结果未见异常。

4) 物流费用分析

本次 IT 审计人员根据管易电子商务系统抓取的优壹电商 2015 年度、2016 年度线上直销业务的订单数量，与各期线上直销业务的物流费用进行比对，具体情况如下：

项目	2016 年度	2015 年度
订单量（件）	837,121	776,292
快递费（元）	19,653,039.67	18,947,983.21
每订单快递费（元/件）	23.48	24.41

由上表可得，优壹电商线上直销业务各期物流费用的变化趋势与各期的订单数量较为吻合；单笔订单的物流费用及变动趋势具有合理性。

5) 退货量分析

经统计，优壹电商 2015 年度、2016 年度线上直销业务的退货情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度
线上直销业务-退货金额	621.42	715.60
线上直销业务收入总额	37,112.03	33,123.22
占比	1.67%	2.16%

报告期内线上直销业务的退货金额占线上直销业务收入总额的比例较低。此外，IT 审计人员对退货明细进行了核查，未见异常。

综上，经核查，通过计算机辅助审计，优壹电商业务管理系统设计合理且有效执行，线上直销业务收入集中度、终端消费者地域、订单金额组成、物流费用情况、退货量分析等方面未见异常情况。

6) 按月份统计的销售收入及订单量分析

IT 审计人员根据 2015 年度和 2016 年度线上直销业务订单中各月度的销售情况统计各月度的销售收入及订单数量，分析各月度的销售收入是否相符，结果如下：

单位：万元

月份	2016 年度收入	2016 年度订单数量（件）	2015 年度收入	2015 年度订单数量（件）
1	4,209.58	97,043	2,630.10	41,039
2	1,808.37	41,200	1,164.58	23,440
3	3,421.77	77,980	2,044.04	46,258
4	2,914.44	60,143	1,519.14	33,550
5	2,665.01	52,391	1,841.89	42,262
6	2,350.61	49,091	2,301.20	56,722
7	1,826.87	41,797	1,821.01	46,529
8	2,151.53	49,208	2,025.47	53,513
9	2,341.51	58,623	2,503.86	60,349
10	3,020.94	83,433	2,320.39	71,481
11	8,228.87	172,478	11,411.17	255,551
12	2,172.52	53,734	1,540.38	45,598
总计	37,112.03	837,121	33,123.23	776,292

综上，报告期各期，除报告期各期间内的11月份外，其余各月的订单数量及收入金额较为平均；11月份线上直销业务销售金额较大，主要受天猫平台“双十一”促销活动的影响所致。从各月份销售情况来看，未见异常。

7) 订单数量及发运数量分析

IT 审计人员根据 2015 年度和 2016 年度线上直销业务的订单数量和相关发运情况统计报告期各期的订单数量和物流运单数量，结果如下：

项目	2016 年度	2015 年度
订单数量（笔）	837,121	776,292
物流运单数量（件）	840,895	800,953

综上，2015年度和2016年度线上直销业务的订单数量和物流运单数量基本一致，有少量差异的主要原因系部分订单系合并或者分拆发运所致。经分析，未见异常。

第五章 发行股份情况

一、发行股份方案概述

上市公司拟通过发行股份及支付现金相结合的方式，购买周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃合计持有的优壹电商 100% 股权。

同时，上市公司拟向不超过 10 名（含 10 名）符合条件的特定对象发行股份募集配套资金，募集配套资金主要用于支付本次交易的现金对价和支付本次交易相关的费用。募集配套资金总额不超过 65,950.00 万元，即不超过拟购买资产交易价格的 100%。

二、本次发行的具体方案

（一）发行股份及支付现金购买资产

相关内容详见“第一章 交易概述/四、本次交易具体方案/（一）发行股份及支付现金购买资产”。

（二）募集配套资金

相关内容详见“第一章 交易概述/四、本次交易具体方案/（二）发行股份募集配套资金”。

三、发行股份购买资产的价格、定价原则及合理性分析

按照《重组管理办法》的相关规定，本次发行的定价基准日为公司审议本次交易相关议案的董事会（即第三届董事会第二十五次会议）决议公告日。上市公司发行股份的价格不得低于市场参考价格的 90%。可选的市场参考价为本次发行定价基准日前 20 个交易日、60 个交易日或 120 个交易日的上市公司股票交易均价之一，具体情况如下：

单位：元/股

交易均价类型	交易均价	交易均价×90%
定价基准日前 20 个交易日均价	17.81	16.03

定价基准日前 60 个交易日均价	17.11	15.40
定价基准日前 120 个交易日均价	18.03	16.23

注：上表所称交易均价的计算公式为：董事会决议公告日前若干个交易日公司股票交易均价=决议公告日前若干个交易日公司股票交易总额/决议公告日前若干个交易日公司股票交易总量。

本次交易发行股份购买资产的发行价格主要是在充分考虑公司股票市盈率及同行业上市公司估值水平的基础上，公司通过与交易对方之间的充分磋商，同时在兼顾各方利益的情况下，确定本次发行股份购买资产的发行价格采用定价基准日前 60 个交易日公司股票交易均价作为市场参考价，并最终确定本次发行股份购买资产的股票发行价格为 15.93 元/股（不低于定价基准日前 60 个交易日公司股票交易均价的 90%）。

公司第三届董事会第二十三次会议及 2016 年年度股东大会审议通过 2016 年度权益分派方案，以公司股权登记日总股本 1,431,510,371 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 0.56 元（含税），2017 年 6 月 5 日上述利润分配实施方案实施完毕，本次发行股份购买资产的发行价格相应地调整为 15.88 元/股。

四、募集配套资金情况

（一）募集配套资金的具体用途和资金安排

上市公司拟向不超过 10 名（含 10 名）符合条件的特定投资者发行股份募集配套资金，募集配套资金总额为 65,950.00 万元，不超过拟购买资产交易价格的 100.00%。本次发行股份募集配套资金主要用于支付本次交易的现金对价和支付本次交易相关的费用，具体情况如下表所示：

用途	金额（万元）	占比
支付本次交易的现金对价	62,650.00	95.00%
支付本次交易相关费用	3,300.00	5.00%
合计	65,950.00	100.00%

本次发行股份及支付现金购买资产不以募集配套资金的成功实施为前提，最终募集配套资金成功与否，或配套资金是否足额募集，均不影响本次发行股份及支付现金购买资产行为的实施。若本次募集配套资金发行失败或募集配套资金金额不足，则公司将自筹资金支付本次交易的现金对价及相关费用。

(二) 募集配套资金的必要性

本次交易募集配套资金主要是综合考虑本次收购现金对价和支付本次交易的相关费用等因素而制定。

1、支付本次交易的现金对价需要募集配套资金

本次交易所需支付的现金对价金额为 62,650.00 万元。上述现金对价由上市公司在本次募集配套资金到账后二十个工作日内支付。如募集配套资金未获批准或发行失败或金额不足以支付现金对价，则上市公司将以自筹资金分两期支付现金对价。具体支付进度如下：

单位：万元

序号	交易对方	第一期	第二期	合计
1	龚炜	31,325.00	31,325.00	62,650.00
	合计	31,325.00	31,325.00	62,650.00

本次现金对价若全部通过自筹资金支付，对公司未来日常经营和投资活动将产生一定的资金压力；若全部通过银行举债支付，将显著提高上市公司负债水平和偿债压力，增加利息支出，降低上市公司税后利润。通过募集配套资金支付现金对价，有利于减小上市公司的财务风险，提高上市公司的盈利水平，保障上市公司的有效运营。

2、募集配套资金金额、用途与上市公司及标的公司现有生产经营规模、财务状况相匹配

截至 2016 年 12 月 31 日，上市公司资产总额为 710,828.31 万元，净资产为 424,911.37 万元，流动资产为 556,674.04 万元。本次交易中，上市公司拟募集配套资金不超过 65,950.00 万元，占上市公司 2016 年 12 月末总资产的 9.28%、净资产的 15.52%、流动资产的 11.85%。募集配套资金用于支付本次交易的现金对价和支付本次交易相关的费用，基于本次交易方案和公司财务状况的综合考虑。本次募集配套资金金额、用途与上市公司及标的公司现有生产经营规模、财务状况相匹配。

3、公司跨境电商业务规模持续增长，营运资金占用持续高企，通过银行贷

款的方式融资将导致公司资金压力增大

我国跨境电商行业近年来迅猛发展，行业交易规模在过去五年保持30%-40%的高增长率。随着跨境电商行业潜力的进一步释放，预计行业在未来三年仍将保持25%左右的年复合增长率。公司跨境电商业务充分享受行业红利，结合自身管理经验与技术优势，处于高速发展阶段。随着业务规模的迅速扩大，公司以自有资金支持持续增长的运营资金需求难度增大。随着公司不断发展，公司运营活动对自有资金占用需求持续增大，本次交易对现金需求数量较大，若通过银行贷款的形式进行融资，将导致公司资金压力增大，不利于公司实现持续快速的成长。本次募集配套资金可有效减轻公司营运资金压力，保障公司的高速健康发展。

(三) 前次募集资金使用情况

1、首发募集资金的基本情况

经中国证券监督管理委员会证监许可[2011]1677号文件核准，公司首次向社会公开发行人民币普通股（A股）股票1,667万股，每股发行价人民币25.80元，共募集资金总额为人民币430,086,000.00元，扣除发行费用28,426,369.08元后，实际募集资金净额为人民币401,659,630.92元。

截至2011年12月5日止，首次公开发行募集的货币资金已全部到达公司并入账，业经中喜会计师出具的“中喜验字[2011]第01059号”《验资报告》验证。

公司按照《公司法》、《证券法》和《上市规则》、《深圳证券交易所中小板上市公司规范运作指引》的有关规定制定了《募集资金管理和使用制度》，对募集资金实行专户存储管理。公司连同保荐机构、募集专户银行签订《募集资金三方监管协议》。

截至2016年12月31日，首发募集资金专用账户的余额为0元，募集资金专户已经注销。

2、发行股份购买资产并募集配套资金基本情况

经中国证券监督管理委员会证监许可(2014)1041号文的核准,公司向特定投资者非公开发行人民币普通股(A股)10,489,509股,每股发行价格为人民币14.30元,共募集资金150,000,000.00元,扣除承销费6,000,000.00元,实际募集资金净额为人民币144,000,000.00元。

截至2014年10月28日止,发行股份购买资产并募集配套资金已全部到达公司并入账,并经中喜会计师于2014年10月29日出具的中喜验字[2014]第0218号《验资报告》验证。

公司已按照《公司法》、《证券法》和《上市规则》、《深圳证券交易所中小板上市公司规范运作指引》的有关规定制定了《募集资金管理和使用制度》,对募集资金实行专户存储管理。公司分别同保荐机构、募集专户银行签订《募集资金三方监管协议》,环球易购分别同公司、保荐机构、募集专户银行签订《募集资金四方监管协议》。

截至2016年12月31日,公司设立4个募集资金专户,余额如下:

单位:元

开户银行	银行帐号	存放方式	募集资金余额
晋城银行股份有限公司太原分行	160101201021514348	活期存款	8,292.52
晋城银行股份有限公司太原分行	160101205010530661	定期存款	4,000,000.00
晋城银行股份有限公司太原分行	160101205010530701	定期存款	1,830,000.00
交通银行深圳海德支行	443899991010003044050	活期存款	-
合计			5,838,292.52

3、非公开发行A股股票基本情况

经中国证券监督管理委员会《关于核准跨境通宝电子商务股份有限公司非公开发行股票批复》(证监许可[2016]816号)核准,公司于2016年8月向10名特定对象非公开发行人民币普通股(A股)140,301,161股,发行价为每股人民币14.81元,募集资金总额为人民币2,077,860,194.41元,扣除各项发行费用共计人民币34,992,632.04元(含税),实际募集资金净额为人民币2,042,867,562.37元。上述资金已经中喜会计师验证,并出具“中喜验字(2016)第0358号”《验资报告》。

公司已按照《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》和《深圳证券交易所中小企业板股票上市规则》、《深圳证券交易所中小板上市公司规范运作指引》的有关规定制定了《募集资金管理和使用制度》，对募集资金实行专户存储管理。公司分别同保荐机构、募集专户银行签订《募集资金三方监管协议》；环球易购分别同公司、保荐机构、募集专户银行签订《募集资金四方监管协议》；环球易购分别同公司、深圳市君美瑞信息科技有限公司、货通天下（深圳）信息科技有限公司、募集专户银行及保荐机构共同签订《募集资金六方监管协议》。

截至 2016 年 12 月 31 日，本公司设立 13 个募集资金专户，余额如下：

单位：元

开户银行	银行帐号	存放方式	募集资金余额
中国光大银行股份有限公司太原小店支行	50280188000031339	活期存款	486,054.44
招商银行股份有限公司深圳南油支行	755919305410109	活期存款	297,196,124.41
招商银行股份有限公司深圳南油支行	755919305410828	活期存款	70,113.83
中国工商银行股份有限公司深圳南山支行	4000029929200582866	银行理财	200,000,000.00
中国工商银行股份有限公司深圳南山支行	4000029929200582866	活期存款	4,031,342.91
平安银行股份有限公司深圳分行	11017667151005	活期存款	150,144,583.33
交通银行股份有限公司深圳海德支行	443899991010003044050	银行理财	42,000,000.00
交通银行股份有限公司深圳海德支行	443899991010003044050	活期存款	445,043.87
中国光大银行股份有限公司太原小店支行	50280188000033716	活期存款	355,020,818.17
交通银行股份有限公司深圳海德支行	443066395011611220155	活期存款	67,005,206.09
招商银行股份有限公司深圳南油支行	574905729410808	活期存款	-
招商银行股份有限公司深圳南油支行	755931622010115	活期存款	-
交通银行深圳市分行离岸金融部	9000-0288-097-100	活期存款	21,881,516.40
合计			1,138,280,803.45

注：境外子公司在海外采购商品时需用外币进行采购，需从募集资金账户陆续调拨资金到境外子公司银行账户，境外账户难以按境内要求签订监管协议，该资金严格用于募集资金项目投向。

(1) 募投项目“跨境进口电商平台建设项目”募集专户已增资到深圳市环球易购电子商务有限公司。目前募集资金专用账户其中的一个已经注销。

(2) 募投项目“跨境电商仓储及配套运输建设项目”募集专户已增资到深圳市环球易购电子商务有限公司。目前募集资金专用账户已经注销。

(3) 募投项目“偿还银行贷款”募集专户已全部偿还银行贷款。目前募集资金专用账户已经注销。

(四) 本次募集配套资金方案符合相关规定

《<上市公司重大资产重组管理办法>第十四条、第四十四条的适用意见——证券、期货法律适用意见第12号》规定“上市公司发行股份购买资产同时募集的部分配套资金，所配套资金比例不超过拟购买资产交易价格100%的，一并由并购重组审核委员会予以审核”。《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》同时规定“拟购买资产交易价格指本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格，但不包括交易对方在本次交易停牌前六个月内及停牌期间以现金增资入股标的资产部分对应的交易价格”。

本次交易募集配套资金比例不超过拟购买资产交易价格的100%，符合上述规定。

根据《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》规定：“考虑到募集资金的配套性，所募资金仅可用于：支付本次并购交易中的现金对价；支付本次并购交易税费、人员安置费用等并购整合费用；投入标的资产在建项目建设。募集配套资金不能用于补充上市公司和标的资产流动资金、偿还债务。”

本次募集配套资金是本次交易方案的重要组成部分，配套募集资金将用于支付本次交易的现金对价和支付本次交易相关的费用，符合上述法规规定。

(五) 收益法评估中对募集配套资金的考虑

本次收益法评估中，未考虑此次募集配套资金投入所可能带来的影响。

(六) 本次募集配套资金管理和使用的内部控制制度

为了加强、规范上市公司募集资金的管理，提高其使用效率和效益，根据相关法律法规的规定，上市公司制定了《募集资金管理和使用制度》，该制度明确了募集资金使用的分级审批权限、决策程序、风险控制措施及信息披露程序，对募集资金存储、使用、变更、管理与监督等内容进行了明确规定。根据《募集资金管理和使用制度》的要求并结合公司生产经营需要，公司对募集资金采用专户存储制度，对募集资金实行严格的审批制度，便于对募集资金使用情况进行监督，

以保证募集资金专款专用。本次交易所涉及的配套募集资金将以上述制度为基础，进行规范化的管理和使用，切实维护公司募集资金的安全、防范相关风险、提高使用效益。

(七) 本次募集配套资金失败的补救措施

本次交易中，公司拟非公开发行股份募集不超过65,950.00万元。本次募集配套资金用于支付本次交易的现金对价和支付本次交易相关费用。若本次交易中募集配套资金失败，公司将根据需要，以自有资金、银行借款等方式解决本次募集资金需求。

(八) 本次交易配套募集资金的必要性和金额测算依据

1、上市公司的相关情况说明

(1) 上市公司货币资金余额情况

截至2017年3月31日，上市公司货币资金余额为94,171.40万元。上述货币资金的构成及用途如下：

单位：万元

序号	货币资金构成	2017年3月31日
1	有指定用途的募集资金	88,684.33
2	使用受限的货币资金	835.01
3	可用于偿还短期借款或补充营运资金等其他用途的货币资金余额	4,652.06
	合计	94,171.40

1) 有指定用途的募集资金

经中国证券监督管理委员会《关于核准跨境通宝电子商务股份有限公司非公开发行股票的批复》（证监许可[2016]816号）核准，公司于2016年8月向10名特定对象非公开发行人民币普通股（A股）140,301,161股，发行价为每股人民币14.81元，募集资金总额为人民币2,077,860,194.41元，扣除各项发行费用共计人民币34,992,632.04元（含税），实际募集资金净额为人民币2,042,867,562.37元。

截至 2017 年 3 月 31 日，上述资金已累计使用 115,602.43 万元，各募集资金专户余额（含利息收入等）合计 88,905.38 万元。根据上市公司 2015 年 10 月 8 日第二届董事会第二十七次会议、2015 年 10 月 24 日召开的第三次临时股东大会审议的《非公开发行股票预案》，以及 2016 年 11 月 11 日第三届董事会第十九次会议、2016 年 11 月 28 日第四次临时股东大会审议通过的《关于变更非公开发行股票部分募集资金用途的议案》，截至 2017 年 3 月 31 日，该部分募集资金的承诺投资及投资情况如下表所示：

单位：万元

序号	承诺投资项目	承诺投资总额	截至 2017 年 3 月 31 日累计投入金额	截至 2017 年 3 月 31 日投资进度	实际投资金额与募集后承诺投资总额的差额
1	跨境进口电商平台建设项目	114,286.76	68,738.23	60.15%	45,548.53
2	跨境出口 B2B 电商平台建设项目	40,000.00	25,505.00	63.76%	14,495.00
3	跨境电商仓储及配套运输建设项目	30,000.00	1,359.20	4.53%	28,640.80
4	偿还银行贷款	20,000.00	20,000.00	100.00%	-
	合计	204,286.76	115,602.43	56.59%	88,684.33

如上表所示，截至 2017 年 3 月 31 日，上市公司已对 2016 年度非公开发行股票募集资金承诺投资项目累计投入金额合计 115,602.43 万元，累计投资进度达到 56.59%，所结余募集资金将继续用于投资上述承诺投资项目。

2) 使用权受限的货币资金

截至 2017 年 3 月 31 日，上市公司货币资金余额中使用情况受到限制的保证金存款余额为 835.01 万元，主要由存放于 Paypal 和速卖通等冻结的固定保证金及滚动保证金构成。

单位：万元

项目	2017 年 3 月 31 日
使用权受限的货币资金	835.01
合计	835.01

3) 可用于偿还短期借款或补充营运资金等其他用途的货币资金余额

截至 2017 年 3 月 31 日, 扣除具有指定用途的募集资金及使用权受限的货币资金后, 上市公司可用于偿还短期借款或补充营运资金等其他用途的货币资金余额为 4,652.06 万元。

截止 2017 年 3 月 31 日, 上市公司应偿付的短期借款如下表所示:

单位: 万元

序号	项目	2017 年 3 月 31 日
1	短期借款	69,580.66
	合计	69,580.66

截至 2017 年 3 月 31 日, 上市公司短期借款余额为 69,580.66 万元, 偿债压力较大, 若不考虑债务到期续期的情形, 上市公司现有可用于偿还短期借款的货币资金余额仅为 4,652.06 万元, 不足以覆盖短期内应偿付的银行借款。

(2) 上市公司生产经营规模及业务发展情况

上市公司抓住跨境电商行业消费增长趋势, 于过去两年实现快速增长。对于跨境出口电商业务, 截至 2016 年 12 月 31 日, 公司旗下电子商务平台合计注册用户数量超过 7,018 万人, 月均活跃用户数超过 1,500 万人, 在线产品 SKU 数量超过 35.6 万个; 对于跨境出口电商业务, 公司自 2015 年起搭建进口团队运营进口电商平台“五洲会”, 与多个国际知名品牌建立合作, 依托已有海外仓等供应链资源, 从全球正规渠道直接采购和销售母婴用品、美妆个护、进口食品等品类, 2016 年度跨境进口业务实现营业收入 42,297.09 万元, 比上年同期增长 425.71%; 整体而言, 公司 2016 年度合并口径下营业收入达到 853,690.75 万元, 较前一年度营业收入增长 115.53%; 实现净利润 39,376.82 万元, 增长率达到 133.85%, 主营业务呈现爆发式的快速增长趋势, 未来营运资金的需求强烈。2017 年一季度末上市公司的货币资金除具有指定用途和受限资金外, 其余部分主要用于满足未来年度开展业务的营运资金需求和偿还银行贷款需求, 但远不足以保证公司大规模资本性支出及拓展市场的需求。

截至 2017 年 3 月 31 日, 上市公司合并报表资产总额为 680,551.32 万元, 归属于上市公司普通股股东的所有者权益 438,530.09 万元。本次拟募集配套资金金额不超过 65,950.00 万元, 占 2017 年 3 月 31 日上市公司总资产的 9.69%, 占归

属于上市公司普通股股东的所有者权益的 15.04%，占比相对较低，募集配套资金规模与上市公司生产经营规模相适应。

(3) 上市公司可利用的融资途径及授信额度情况

上市公司可选用的融资途径主要包括股权融资及债权融资。上市公司的债权融资主要通过银行贷款，截至 2017 年 3 月 31 日，上市公司及控股子公司所取得的授信额度及余额情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	2017 年 3 月 31 日
银行贷款授信总额度		167,739.65
1	已使用的贷款授信额度	125,126.31
2	尚未使用的贷款授信额度	42,613.34
银行贷款授信额度（按照长期、短期划分）		167,739.65
1	长期授信额度	49,220.00
1.1	其中：尚未使用的长期授信额度	2,729.31
2	短期授信额度	118,519.65
2.1	其中：尚未使用的短期授信额度	39,884.03

截至 2017 年 3 月 31 日，上市公司的银行贷款授信额度总计 167,739.65 万元，已使用授信额度 125,126.31 万元，剩余未使用授信额度 42,613.34 万元，其中长期尚未使用的长期授信额度为 2,729.31 万元。上述银行贷款授信额度主要限定用途为支付上市公司采购货款及支付上市公司收购前海帕拓逊之对价。

报告期内，上市公司业务规模迅速扩大，营运资金需求随之增加。在对上市公司 2017 年末的营运资金需求的测算过程中，因上市公司于 2014 年度和 2016 年度分别将子公司环球易购、前海帕拓逊纳入合并财务报表范围，为确保上市公司 2014 年至 2016 年度的营业收入增长率具有合理性，假设上市公司于 2014 年 1 月 1 日起已将环球易购、前海帕拓逊纳入合并财务报表核算范围。

基于上述假设进行模拟计算显示，上市公司 2014 年度、2015 年度以及 2016 年度的营业收入分别为 183,377.06 万元、441,770.88 万元、860,691.07 万元，2015 年度和 2016 年度营业收入增长率分别为 140.91%、94.83%，未来一年内营业收入增长率之算数平均值为 112.22%。因 2014 年度-2016 年度上市公司业务规模发展速度呈现较快趋势，出于谨慎性原则，选用上述三年营业收入增长率算术平均

值的二分之一，即 56.11% 作为 2017 年度上市公司营业收入预测增长率，对 2017 年末新增流动资金缺口进行测算。

假设 2017 年末，上市公司各项经营性资产及经营性负债的占营业收入的比例与上市公司 2016 年末各项项目占营业收入比例一致，则上市公司 2017 年末新增营运资金缺口金额的预计情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年度/2016 年末		2017 年度/2017 年末
	财务数据		预测财务数据
	金额	营业收入占比	金额
营业收入	860,691.07	100.00%	1,343,613.26
应收票据	-	-	-
应收账款	57,558.10	6.69%	89,853.17
预付账款	49,492.01	5.75%	77,261.32
存货	262,393.34	30.49%	409,618.71
经营性资产合计	369,443.45	42.92%	576,733.20
预收账款	3,576.17	0.42%	5,582.71
应付票据	412.74	0.05%	644.32
应付账款	85,569.22	9.94%	133,580.95
经营性负债合计	89,558.13	10.41%	139,807.99
流动资金占用额	279,885.32	6.69%	436,925.21
2017 年末新增流动资金缺口			157,039.89

注：流动资金占用额=（应收票据+应收账款+预付账款+存货）-（预收账款+应付票据+应付账款）。

如上表测算结果所示，上市公司 2017 年末流动资金占用额约为 436,925.21 万元，2017 年末流动资金需求将达到 157,039.89 万元，未来经营性所需流动资金需求较大，尚未使用的授信额度无法完全满足公司正常发展所需的营运资金。

因此，上市公司处于快速发展阶段，运营资金的需求较大；上市公司目前货币资金金额具有明确用途，且流动资金缺口较大，现有融资渠道难以覆盖公司现有资金需求。

同时，即使在不考虑公司整体授信使用余额使用用途前提下，单就股权与债权融资方式的经济性而言，若本次募集配套资金部分 65,950.00 万元全部采用银行借款方式进行融资，按照目前银行一年期的基准贷款利率 4.35% 测算，每年将增加财务费用 2,868.83 万元，进一步降低公司盈利水平；随着公司整体资产负债

率的不断提高，公司面临的财务风险相应加大，公司还面临较市场基准贷款利率更高的利息成本。本次募集资金将有利于缓解上市公司资金压力，提升未来运营实力，缓解财务风险压力，具有较强的必要性。

(4) 上市公司前期募集资金使用情况

经中国证券监督管理委员会证监许可[2011]1677号文件核准，上市公司首次向社会公开发行人民币 A 股股票 1,667 万股，每股发行价人民币 25.80 元，共募集资金总额为人民币 430,086,000.00 元，扣除发行费用 28,426,369.08 元后，实际募集资金净额为人民币 401,659,630.92 元。截至 2017 年 3 月 31 日，截至 2017 年 3 月 31 日，首发募集资金专用账户的余额为 0.00 元，募集资金专户已经注销。

经中国证券监督管理委员会证监许可[2014]1041 号文件的核准，上市公司向特定投资者非公开发行人民币 A 股股票 10,489,509 股，每股发行价人民币 14.30 元，共募集资金 150,000,000.00 元，扣除承销费 6,000,000.00 元，实际募集资金净额为人民币 144,000,000.00 元。截止 2017 年 3 月 31 日，公司结余募集资金为 5,503,897.81 元与扣除手续费后的利息收入 419,595.84 元已永久补充流动资金，募集资金专用账户已注销。

经中国证监会证监许可[2016]816 号《关于核准跨境通宝电子商务股份有限公司非公开发行股票的批复》核准，上市公司向合格投资者发行 140,301,161 股人民币普通股（A 股），发行价格为每股 14.81 元，本次发行募集资金总额 2,077,860,194.41 元，扣除发行费用后募集资金净额为 2,042,867,562.37 元。截至 2017 年 3 月 31 日，上市公司所设立各募集资金专用账户余额如下表所示：

单位：元

开户银行	银行帐号	存放方式	募集资金余额
中国光大银行股份有限公司太原小店支行	50280188000031339	活期存款	486,418.98
招商银行股份有限公司深圳南油支行	755919305410109	活期存款	36,893,518.23
招商银行股份有限公司深圳南油支行	755919305410109	银行理财	250,000,000.00
招商银行股份有限公司深圳南油支行	755919305410828	活期存款	69,576.60
中国工商银行股份有限公司深圳南山支行	4000029929200582866	银行理财	229,500,000.00

开户银行	银行帐号	存放方式	募集资金余额
中国工商银行股份有限公司深圳南山支行	4000029929200582866	活期存款	4,056,244.42
平安银行股份有限公司深圳分行	11017667151005	活期存款	150,144,583.33
交通银行股份有限公司深圳海德支行	443899991010003044050	银行理财	42,000,000.00
交通银行股份有限公司深圳海德支行	443899991010003044050	活期存款	684,099.75
中国光大银行股份有限公司太原小店支行	50280188000033716	活期存款	158,186,380.82
交通银行股份有限公司深圳海德支行	443066395011611220155	活期存款	1,715,021.26
招商银行股份有限公司深圳南油支行	574905729410808	活期存款	171,231.74
招商银行股份有限公司深圳南油支行	755931622010115	活期存款	-
交通银行深圳市分行离岸金融部	9000-0288-097-100	活期存款	15,146,718.30
合计			889,053,793.43

截止 2017 年 3 月 31 日，上市公司已累计使用非公开发行股票募集资金 1,156,024,295.69 元，募集资金尚未使用余额为 886,843,266.68 元，募集资金账户实际余额为 889,053,793.43 元，差异 2,210,526.75 元系募资资金账户的利息收入与手续费净额。上市公司非公开发行股票募集资金承诺投资及实际使用情况如下表所示：

单位：万元

序号	承诺投资项目	承诺投资总额	截至 2017 年 3 月 31 日累计投入金额	截至 2017 年 3 月 31 日投资进度	实际投资金额与募集后承诺投资总额的差额
1	跨境进口电商平台建设项目	114,286.76	68,738.23	60.15%	45,548.53
2	跨境出口 B2B 电商平台建设项目	40,000.00	25,505.00	63.76%	14,495.00
3	跨境电商仓储及配套运输建设项目	30,000.00	1,359.20	4.53%	28,640.80
4	偿还银行贷款	20,000.00	20,000.00	100.00%	-
合计		204,286.76	115,602.43	56.59%	88,684.33

如上表所示，截至 2017 年 3 月 31 日，上市公司已对 2016 年度非公开发行股票募集资金承诺投资项目累计投入金额合计 115,602.43 万元，累计投资进度达到 56.59%，尚未实际投入承诺投资项目的募集资金为 88,684.33 万元，募集资金

账户实际余额 88,905.38 万元（含募集资金账户的利息收入）将继续用于继续投资上述承诺投资项目。

综上所述，上市公司现有货币资金余额除已有制定用途的募集资金和冻结的保证金外，尚余货币资金余额已不足以覆盖一年以内应偿还的短期借款；考虑到上市公司未来营运资金缺口较大，现有融资渠道及已取得的授信额度将优先用于满足上市公司偿还银行借款和生产经营扩张的需求，货币资金余额及现有融资渠道较难覆盖本次交易支付的现金对价及相关交易费用。因此，本次通过股权融资支付本次交易的现金对价部分及本次交易的中介费用等与重组相关的其他费用，是上市公司综合各种融资方式后的最优选择，符合公司和股东利益的最大化原则。

2、优壹电商的相关情况说明

（1）优壹电商的货币资金余额情况

截至 2017 年 3 月 31 日，优壹电商未经审计的合并报表口径下货币资金余额为 24,097.55 万元，优壹电商现有货币资金将主要用于日常生产性经营需要、偿付借款等。根据《资产评估报告》，根据优壹电商的正常生产经营需要，本次评估预测的 2016 年 12 月 31 日的优壹电商最低货币保有量为 15,787.27 万元，2017 年 12 月 31 日的标的公司最低货币保有量为 19,490.30 万元。

截至 2017 年 3 月 31 日，优壹电商一年内应偿还的银行借款余额为 22,593.22 万元，6 个月内到期应付清的应付票据约 10,000.00 万元，若不考虑债务到期续期的情形，优壹电商现有货币资金已不足以偿还一年以内的应付债务。

（2）优壹电商的生产经营规模及业务发展情况

优壹电商所合作的知名品牌商包括达能集团、雀巢公司、辉瑞公司、高德美公司等多家国际知名品牌，所覆盖的销售渠道天猫旗舰店等线上直销渠道，京东、苏宁易购、唯品会、聚美优品等大型综合电商平台，以及孩子王、爱婴岛、沃尔玛、Sam's Club 等线下大型母婴产品零售店、综合商超及逾千家社区实体终端店铺。截至 2017 年 3 月 31 日，优壹电商未经审计的合并报表口径下资产总额为

78,358.65 万元，归属于上市公司普通股股东的所有者权益 20,302.70 万元，并随经营规模的不断扩大而持续增长。

根据正中珠江会计师出具的《审计报告》，优壹电商 2016 年全年实现营业收入 201,122.16 万元，较 2015 年度增长 26.33%，扣除非经常性损益后的净利润 9,795.24 万元，较 2015 年度增长约 44.95%，经营业绩及规模呈现良好发展态势。随着优壹电商新产品品类的丰富和新增销售渠道的拓展，标的公司对流动资金的需求亦将增大，优壹电商需保有足够数量的储备货币资金。

(3) 优壹电商可利用的融资渠道及授信额度

在开展经营过程中，优壹电商主要通过债务形式实现融资。截至 2017 年 3 月 31 日，优壹电商所取得的授信额度及可使用余额情况如下表所示：

单位：万元

序号	合作银行名称	协议签署时间	授信额度	授信额度余额	具体用途
1	交通银行	2016 年 11 月	6,000.00	6,000.00	流动资金贷款
2	招商银行	2017 年 4 月	10,000.00	10,000.00	流动资金贷款
3	南洋商业银行	2017 年 4 月	3,000.00	3,000.00	流动资金贷款
4	民生银行	2017 年 3 月	11,429.00	4,285.00	流动资金贷款
5	浦发银行	2016 年 3 月	5,000.00	-	流动资金贷款
6	光大银行	2016 年 6 月	8,000.00	-	流动资金贷款
总计			43,429.00	23,285.00	

如上表所示，优壹电商的授信总额为 43,429.00 万元，扣除已使用部分，尚可使用授信额度为 23,285.00 万元，主要用于补充流动资金。

本次募集配套资金系用于支付交易现金对价及相关交易费用，优壹电商现有货币资金余额、可用融资渠道及授信额度仅满足自身业务发展及生产经营所需，无法用于满足本次募集资金的需求；同时，如果进一步使用银行授信额度，借款规模增加将导致标的公司资产负债率进一步提高、财务风险加大，所产生的财务费用将影响标的公司的盈利水平。

综上，结合上市公司及优壹电商货币资金余额、经营规模和业务发展、可利用的融资渠道及授信额度、前次募集资金使用情况等方面分析判断，上市公司和标的公司现有货币资金基本已有较为明确的用途，随着未来业务规模的增长，未

来均有较大的日常营运资金需求,难以覆盖本次交易中需支付的现金对价和本次交易的相关费用;上市公司和标的公司可使用的授信额度有限,并均有较为明确的使用用途,如果通过银行借款等融资方式用于支付本次交易的现金对价及交易费用,上市公司和标的公司将承担较高的财务费用和较大的财务风险,给正常经营活动带来较大的资金压力,不利于全体股东的利益最大化;前次募集资金使用情况正常。本次募集配套资金综合考虑了上述因素的影响,具有必要性。

3、本次交易的配套募集资金的金额测算依据

上市公司拟向不超过 10 名(含 10 名)符合条件的特定投资者发行股份募集配套资金,募集配套资金总额为 65,950.00 万元,本次交易募集配套资金主要用于支付现金对价及本次交易相关费用,具体如下:

募集资金用途	金额(万元)	占比
支付本次交易的现金对价	62,650.00	95.00%
支付本次交易相关费用	3,300.00	5.00%
合计	65,950.00	100.00%

对于支付本次交易的现金对价部分的计算依据,系交易双方参照中联评估出具的《资产评估报告》的评估结果,由交易各方协商本次交易标的资产优壹电商 100%股权作价确定为 179,000.00 万元,并基于现金支付比例 35%计算得来。

对于本次交易相关费用的计算依据,系基于上市公司与本次交易各方中介机构的协商,并结合现有市场对本次交易所产生的中介费用等进行的整体测算,预计本次交易相关的费用约为 3,300 万元。

综上,本次交易的募集配套资金的金额测算具有合理性。

五、本次发行前后上市公司股本结构变化

相关内容详见“第一章 交易概述/五、本次交易对上市公司的影响/(一)本次交易对上市公司股权结构的影响”。

六、本次发行前后上市公司主要财务数据情况

相关内容详见“第一章 交易概述/五、本次交易对上市公司的影响/(二)本次交易对上市公司主要财务数据的影响”。

第六章 交易标的评估情况

一、本次交易评估的基本情况

(一) 评估概况

本次交易的评估基准日为2016年12月31日。根据中联评估出具的《资产评估报告》，中联评估根据优壹电商的特性以及评估准则的要求，确定采用资产基础法和收益法两种方法对优壹电商100.00%股权进行评估，最终采用了收益法评估结果作为本次交易标的股权的评估结论。根据收益法评估结果，本次标的资产优壹电商在评估基准日归属于母公司所有者权益账面值为15,902.24万元，评估值为179,141.82万元，评估结论较账面净资产增值163,239.58万元，增值率为1,026.52%。

本次交易拟购买的资产价格以中联评估出具的《资产评估报告》确认的评估价值为依据，交易双方据此协商确定优壹电商100%股权最终的交易价格为179,000.00万元。

(二) 评估结果的差异分析及结果的选取

收益法估值后的优壹电商股东全部权益价值为179,141.82万元，资产基础法评估后的股东全部权益价值为17,096.13万元，两者相差162,045.69万元，差异率为947.85%。

经分析，评估机构认为上述两种评估方法的实施情况正常，参数选取合理。两种评估方法结果差异主要原因是：两种评估方法考虑的角度不同，资产基础法是从单项资产的再取得途径考虑的，反映的是企业单项资产的市场价值；收益法是从企业的未来获利角度考虑的，反映了企业各项资产的综合获利能力。

本次评估最终确定选取收益法评估结果作为评估结论，主要原因如下：

资产基础法评估是以优壹电商各项资产的成本重置为价值标准，反映的是资产投入（购建成本）所耗费的社会必要劳动，这种购建成本通常将随着国民经济

的变化而变化。优壹电商实物资产主要是车辆及办公用设备，资产基础法评估结果与该等资产的重置价值，以及截至评估基准日账面结存的资产与负债价值具有较大关联。

收益法评估是以资产的预期收益为价值标准，反映的是资产的经营能力（获利能力）的大小，这种获利能力通常将受到宏观经济、政府控制以及资产的有效使用等多种条件的影响。

优壹电商主要收入来源为以母婴产品、保健品等产品为主的跨境电子商务销售业务，收益法评估结果不仅与优壹电商账面实物资产存在一定关联，亦能反映优壹电商所具备的供应商资源优势、客户资源优势、库存及供应链管理系统优势、行业运作经验、市场开拓能力等表外因素的价值贡献。

综上所述，两种评估方法对应的评估结果产生差异。

对于优壹电商所处的跨境电子商务行业而言，收益法评估结果能够较全面地反映其账面未记录的供应商资源优势、客户资源优势、库存及供应链管理系统优势、行业运作经验、市场开拓能力等资源的价值，相对资产基础法而言，能够更加充分、全面地反映优壹电商的整体价值。因此，本次评估选用收益法评估结果作为本次交易购买优壹电商100.00%股权项目所涉及的优壹电商全部股东权益价值的参考依据。

根据上述分析，评估结论采用收益法评估结果，即：优壹电商的股东全部权益价值评估结果为179,141.82万元。

（三）评估增值原因分析

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、存货等有形资产之外，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,故评估结果相对于账面净资产有较大程度的增值。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

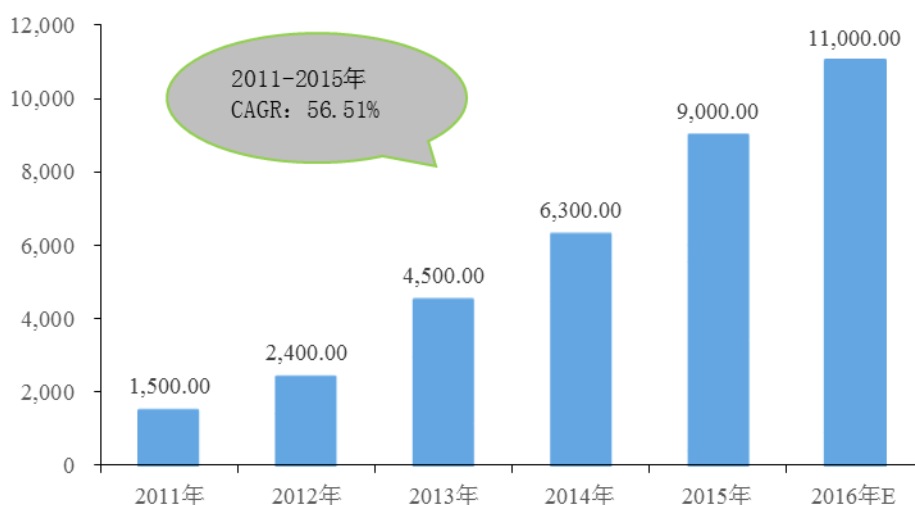
优壹电商作为国内领先的全球优品专供与电商贸易综合服务商,主要盈利模式为通过向供应商采购境外商品并于国内电子商务平台上进行产品销售。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》(2012年修订),优壹电商属于批发与零售业。在实际应用中,优壹电商所处行业通常定义为“电子商务行业”内的“跨境电子商务行业”,并隶属于细分行业“跨境进口电子商务行业”。优壹电商从成立至今,逐步形成了以奶粉等母婴产品为主、营养保健品和个护美妆品为辅,并伴有电子商务一站式整体解决方案的主营业务结构。优壹电商所处的跨境进口电商行业及主要母婴产品消费行业之发展情况如下:

(1) 跨境进口电子商务行业市场规模及预测

基于中国居民对国外产品的需求,互联网技术、物流行业的快速发展以及政策的支持,中国跨境进口电商交易规模迅猛增长,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,并预计随着国内消费者需求的增长,2016年将达到11,000亿元。

2011-2016年中国跨境进口电商交易规模情况

单位:亿元

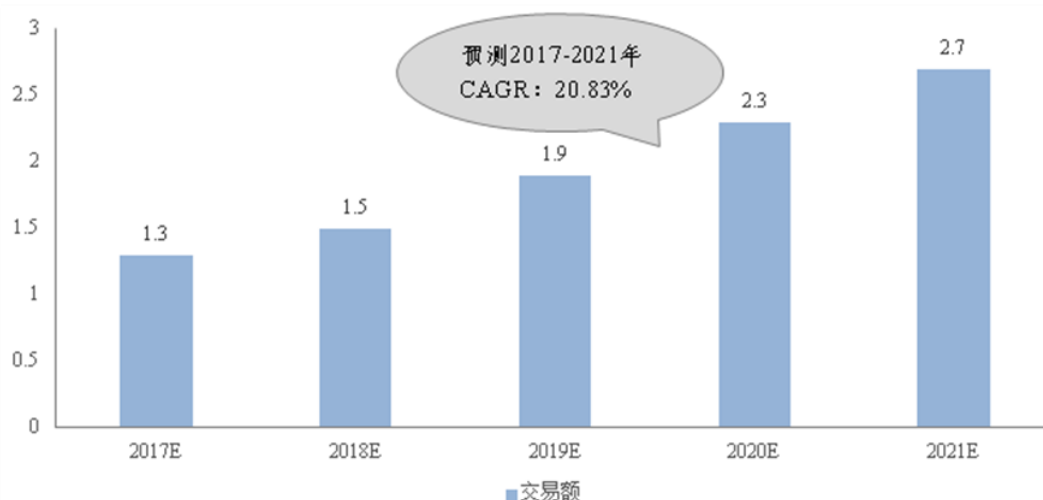


数据来源:中国电子商务研究中心

受政策导向及客户消费升级等因素的影响，预计 2017 年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



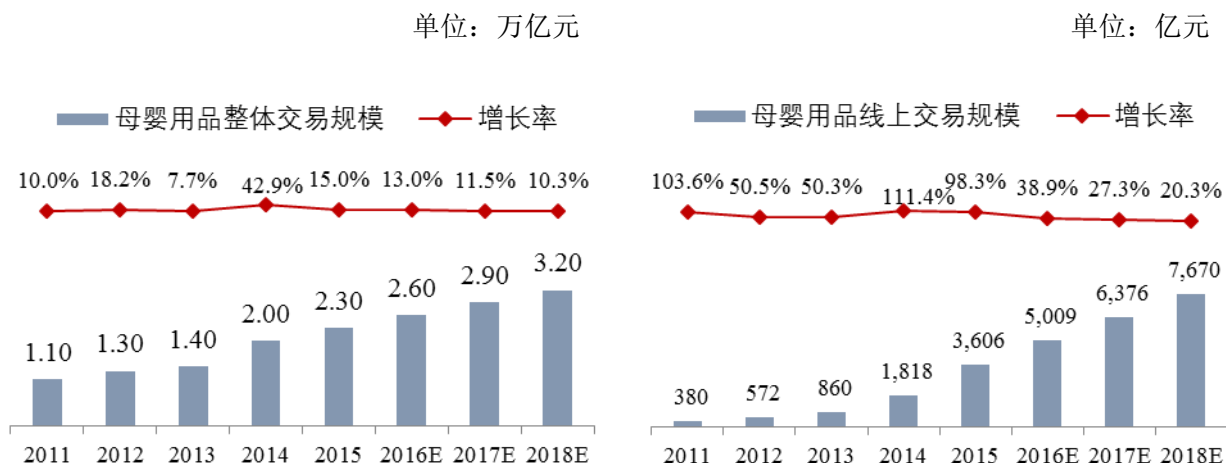
数据来源：中投顾问产业研究中心

(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

中国母婴用品线上市场规模



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98.30%。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 20 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 年度,优壹电商的营业收入金额约为 201,122.16 亿元,较 2015 年度营业收入增长约为 26.33%,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 0.18%,市场潜力大。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。

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 20 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。本次评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，优壹电商的评估增值具有合理性。

二、本次评估的假设

（一）一般假设

1、交易假设

交易假设是假定所有待评估资产已经处在交易的过程中，评估机构根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。交易假设是资产评估得以进行的一个最基本的前提假设。

2、公开市场假设

公开市场假设，是假定在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产交易各方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础。

3、资产持续经营假设

资产持续经营假设是指评估时需根据优壹电商按目前的用途和使用的方式、规模、频度、环境等情况继续使用，或者在有所改变的基础上使用，相应确定评估方法、参数和依据。

(二) 特殊假设

- 1、国家现行的宏观经济、金融以及产业等政策不发生重大变化。
- 2、优壹电商在未来经营期内的所处的社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化。
- 3、优壹电商在未来经营期内的所面临的利率、汇率等无重大变化。
- 4、优壹电商在未来经营期内的管理层尽职，并继续保持基准日现有的经营管理模式持续经营。
- 5、优壹电商经营场所的取得及利用方式与评估基准日保持一致而不发生变化。
- 6、优壹电商在未来经营期内的主营业务、收入与成本的构成以及经营策略等仍保持其最近几年的状态持续，而不发生较大变化；优壹电商与重要供应商及客户的业务合作关系不存在重大不利变化。不考虑未来可能由于管理层、经营策略以及商业环境等变化导致的主营业务状况的变化所带来的损益。
- 7、在未来的经营期内，优壹电商的各项期间费用不会在现有基础上发生大幅的变化，仍将保持其最近几年的变化趋势持续。鉴于优壹电商的货币资金或其银行存款等在经营过程中频繁变化或变化较大，财务费用评估时不考虑其存款产生的利息收入及汇兑损益。
- 8、假设评估基准日后优壹电商的现金流入为平均流入，现金流出为平均流出。

当上述条件发生变化时，评估结果一般会失效。

三、评估方法的选择及其合理性分析

依据《资产评估准则》的规定，企业价值评估可以采用收益法、市场法、资产基础法三种方法。收益法是企业整体资产预期获利能力的量化与现值化，强调的是企业的整体预期盈利能力。市场法是以现实市场上的参照物来评价估值对象的现行公平市场价值，具有估值数据直接取材于市场，估值结果说服力强的特点。

资产基础法是指在合理评估企业各项资产价值和负债的基础上确定评估对象价值的思路。

本次评估涉及上市公司资产重组，资产基础法从企业购建角度反映了企业的价值，为经济行为实现后企业的经营管理及考核提供了依据，因此本次评估选择资产基础法进行评估。

优壹电商具备相对稳定可靠的市场需求，未来年度预期收益与风险可以合理地估计，故本次评估可以选择收益法进行评估。

四、资产基础法评估结果、估值参数选取及依据

(一) 资产基础法评估方法

资产基础法，是以在评估基准日重新建造一个与评估对象相同的企业或独立获利实体所需的投资额作为判断整体资产价值的依据，具体是指将构成企业的各种要素资产的评估值加总减去负债评估值求得企业价值的方法。

各类资产及负债的评估方法如下：

1、流动资产

(1) 货币资金

包括现金、银行存款、其他货币资金。

货币资金的币种为人民币及外币，人民币以清查核实后账面值作为评估值，外币以基准日汇率折算人民币确定评估值。

(2) 应收票据

评估机构在清查时，核对明细账与总账、报表余额是否相符，核对与委估明细表是否相符，查阅核对票据票面金额、发生时间、业务内容及票面利率等与账务记录的一致性，以证实应收票据的真实性、完整性，核实结果账、表、单金额相符。经核实应收票据真实，金额准确，无未计利息，以核实后账面值为评估值。

(3) 应收类款项（应收账款、其他应收款）

评估机构在对上述应收款项核实无误的基础上,借助于历史资料和现场调查了解的情况,具体分析欠款数额、欠款时间和原因、款项回收情况、欠款人资金、信用、经营管理现状等,采用个别认定和账龄分析的方法估计风险损失,对关联企业的往来款项等有充分理由相信全部能收回的,评估风险损失为0;对有确凿证据表明款项不能收回或实施催款手段后账龄超长的,评估风险损失为100%;对于预计不能全额收回但又没有确凿证据证明不能收回或不能全额收回的款项,在逐笔分析业务内容的基础上,按账龄不同分别预计不同的风险损失。见下表:

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1年以内(含1年)	5	5
1-2年(含2年)	10	10
2-3年(含3年)	20	20
3-4年(含4年)	50	50
4-5年(含5年)	80	80
5年以上	100	100

坏账准备按评估有关规定评估为零。

(4) 预付账款

评估机构查阅了相关运输清单、运输合同及采购合同等资料,了解了评估基准日至评估现场作业日期间已接受的服务和收到的货物情况及历史采购状况等。经核实,预付账款账表单相符,本次评估以核实后的账面值确定评估值。

(5) 应收股利

评估人员查阅了股东会决议,对账簿记录、凭证进行核对,核实结果账、表、决议相符。本次评估以核实后的账面值确定评估值。

(6) 存货

各类存货具体评估方法如下:

1) 产成品

评估机构首先抽查了库存商品的采购合同、发票,对其购入时间和入账金额进行了核实,账面成本构成合理。

优壹电商属于商品流通企业，其获利方式主要为赚取差价，本次评估对正常销售的库存商品，以核实后的账面值考虑一定的利润率进行平均，具体公式为：

$$\text{评估值} = \text{账面值} \times (1 + \text{成本净利率} \times (1 - r))$$

r 为一定的比率，由于库存商品未来的销售存在一定的市场风险，具有一定的不确定性，根据评估基准日调查情况及基准日后实现销售的情况确定其风险。其中 r 对于畅销产品为 0，一般销售产品为 50%，勉强可销售的产品为 100%。优壹电商的产成品中存在的各类残次品，评估机构通过与优壹电商核实，对于各类残次品会统一进行销毁处理，评估时确认为 0。

2) 发出商品

发出商品核算的是已出库但未到达销售单位的产成品。

对于发出商品，评估机构采用与产成品相同的方法评估。

3) 在库周转材料

在库周转材料以优壹电商近期购买价格变动不大的在库周转材料以核实后的账面值确认。

(7) 其他流动资产

其他流动资产主要为优壹电商购买的理财产品。经评估机构核对相关合同，确定其真实性、准确性的基础上，以清查核实后账面值作为评估值。

2、非流动资产

(1) 长期股权投资

评估机构首先对长期股权投资形成的原因、账面值和实际状况进行了取证核实，并查阅了投资协议、股东会决议、章程和有关会计记录等，以确定长期股权投资的真实性和完整性，并在此基础上对优壹电商进行评估。根据长期股权投资的具体情况，采取适当的评估方法进行评估。

本次评估对优壹电商按同一评估基准日进行了整体评估，将优壹电商评估基

准日净资产评估值乘以持股比例计算确定评估值:

长期股权投资评估值=被投资单位净资产评估值×持股比例

(2) 固定资产

1) 设备类资产

根据本次评估目的,按照持续使用原则,以市场价格为依据,结合委估设备的特点和收集资料情况,主要采用重置成本法进行评估。

评估值=重置全价×成新率

①重置全价的确定

a.运输车辆重置全价

根据当地汽车市场销售信息等近期车辆市场价格资料,确定运输车辆的现行不含税购置价,在此基础上根据《中华人民共和国车辆购置税暂行条例》规定计入车辆购置税、新车上户牌照手续费等,确定其重置全价,计算公式如下:

重置全价=现行购置价(不含税)+车辆购置税+新车上户手续费

b.电子设备重置全价

根据当地市场信息等近期市场价格资料,并结合具体情况综合确定电子设备价格,同时,按最新增值税政策,扣除可抵扣增值税额。一般生产厂家或销售商提供免费运输及安装,即:

重置全价=购置价(不含税)

对于购置时间较早,现市场上无相关型号但能使用的电子设备,参照二手设备市场价格确定其重置全价。

②成新率的确定

a.车辆成新率

对于运输车辆,主要依据商务部、发改委、公安部、环境保护部令 2012 年

第 12 号《机动车强制报废标准规定》，如果标准中规定有强制报废年限、行驶里程的，则按照车辆行驶里程、使用年限两种方法依据孰低原则确定理论成新率，然后结合现场勘查情况进行调整；如果标准中未规定强制报废年限的，则以车辆行驶里程确定理论成新率，然后结合现场勘查情况进行调整。计算公式如下：

$$\text{使用年限成新率} = (1 - \text{已使用年限} / \text{经济或规定使用年限}) \times 100\%$$

$$\text{行驶里程成新率} = (1 - \text{已行驶里程} / \text{规定行驶里程}) \times 100\%$$

$$\text{成新率} = \text{Min}(\text{使用年限成新率}, \text{行驶里程成新率})$$

b. 电子设备成新率

采用年限法确定其成新率：

$$\text{成新率} = (1 - \text{实际已使用年限} / \text{经济使用年限}) \times 100\%$$

③ 评估值的确定

$$\text{评估值} = \text{重置全价} \times \text{成新率}$$

(3) 无形资产

1) 外购办公软件评估方法

评估机构首先查看了购买的软件合同，阅读了合同中规定的有关内容、权利期限，对技术或软件取得的合法、合理、真实、有效性进行核实；然后向财务人员、技术人员及计算机管理人员了解技术、软件的使用情况，确认其是否存在并判断尚可使用期限。评估机构对优壹电商购买的各类软件通过市场询价确定重置成本，并考虑由于功能过时等原因造成的贬值因素确定评估值。

2) 商标权评估方法

鉴于优壹电商的商标主要起标识作用，对优壹电商的业绩贡献并不显著，故采用成本法进行评估。

依据商标权无形资产形成过程中所需投入的各种成本费用的重置价值确认商标权价值，其基本公式如下：

$$P = C_1 + C_2 + C_3$$

式中：

P：评估值

C1：设计成本

C2：注册及续延成本

C3：维护使用成本

3) 域名

本次对域名采用成本法评估，成本法评估是依据域名形成过程中所需要投入的域名的初始注册费用，并以此为依据确认域名价值的一种方法。

(4) 长期待摊费用

对长期待摊费用的评估，通过核对合同、明细账与总账、报表余额是否相符，核对与委估明细表是否相符，查阅款项金额、发生时间、业务内容等账务记录，以证实长期待摊费用的真实性、完整性。在核实无误的基础上，以清查核实后账面值确定为评估值。

(5) 递延所得税资产

对递延所得税资产的评估，通过核对明细账与总账、报表余额是否相符，核对与委估明细表是否相符，查阅款项金额、发生时间、业务内容等账务记录，以证实递延所得税资产的真实性和完整性。在核实无误的基础上，以清查核实后账面值确定为评估值。

(6) 其他非流动资产

对其他非流动资产，评估机构核对相关采购合同、发票和优壹电商摊销计算的合理性等。按费用剩余受益期确定其他非流动资产的评估值。

3、负债

检验核实各项负债在评估目的实现后的实际债务人、负债额，以评估目的实现后的产权所有者实际需要承担的负债项目及金额确定评估值。

(二) 资产基础法评估情况

本次评估采用资产基础法，得出优壹电商的评估基准日 2016 年 12 月 31 日的评估结论：

资产账面值 69,867.10 万元，评估值 76,513.88 万元，评估增值 6,646.78 万元，增值率 9.51%。

负债账面值 59,417.75 万元，评估值 59,417.75 万元，无评估增减值变化。

净资产账面值 10,449.35 万元，评估值 17,096.13 万元，评估增值 6,646.78 万元，增值率 63.61%。详见下表：

单位：万元

项目		账面价值	评估价值	增减值	增值率%
		a	b	c=b-a	d=c/a×100%
1	流动资产	68,953.76	69,296.20	342.44	0.50
2	非流动资产	913.34	7,217.68	6,304.34	690.25
3	其中：长期股权投资	259.00	6,490.90	6,231.90	2,406.14
4	投资性房地产	-	-	-	
5	固定资产	144.82	216.55	71.73	49.53
6	在建工程	-	-	-	
7	无形资产	12.60	13.32	0.72	5.71
8	其中：土地使用权	-	-	-	
9	其他非流动资产	36.95	36.95	-	-
10	资产总计	69,867.10	76,513.88	6,646.78	9.51
11	流动负债	59,417.75	59,417.75	-	-
12	非流动负债	-	-	-	
13	负债总计	59,417.75	59,417.75	-	-
14	净资产（所有者权益）	10,449.35	17,096.13	6,646.78	63.61

五、收益法评估结果、估值参数选取及依据

(一) 收益法具体方法和模型的选择

1、概述

现金流折现方法（DCF）是通过将企业未来预期的现金流折算为现值，估计企业价值的一种方法，即通过估算企业未来预期现金流和采用适宜的折现率，将预期现金流折算成现时价值，得到企业价值。其适用的基本条件是：企业具备持续经营的基础和条件，经营与收益之间存在较稳定的对应关系，并且未来收益和风险能够预测及可量化。使用现金流折现法的关键在于未来预期现金流的预测，以及数据采集和处理的客观性和可靠性等。当对未来预期现金流的预测较为客观公正、折现率的选取较为合理时，其估值结果具有较好的客观性，易于为市场所接受。

2、基本评估思路

根据评估机构对优壹电商的调查情况以及优壹电商的资产构成和主营业务特点，本次评估是以优壹电商的合并报表口径估算其权益资本价值，基本思路是：

（1）对纳入报表范围的资产和主营业务，按照最近几年的历史经营状况的变化趋势和业务类型等分别估算预期收益（净现金流量），并折现得到经营性资产的价值；

（2）对纳入报表范围，但在预期收益（净现金流量）估算中未予考虑的诸如基准日存在货币资金，应收、应付股利等流动资产（负债）；呆滞或闲置设备、房产以及未计及收益的在建工程等非流动资产（负债），定义其为基准日存在的溢余或非经营性资产（负债），单独测算其价值；

（3）由上述各项资产和负债价值的加和，得出优壹电商的企业价值，经扣减付息债务价值后，得出优壹电商的所有者权益价值。

3、评估模型

（1）基本模型

本次评估的基本模型为：

$$E = B - D - M \quad (1)$$

式中：

E: 优壹电商的所有者权益价值;

B: 优壹电商的企业价值;

D: 优壹电商付息债务价值;

M: 优壹电商的少数股东权益价值;

$$B = P + I + C \quad (2)$$

P: 优壹电商的经营性资产价值;

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n} \quad (3)$$

式中:

R_i: 优壹电商未来第 i 年的预期收益 (自由现金流量);

r: 折现率;

n: 优壹电商的预测收益期;

I: 评估对象基准日的长期股权投资价值;

C: 优壹电商基准日存在的溢余或非经营性资产 (负债) 的价值;

$$C = C_1 + C_2 \quad (4)$$

式中:

C₁: 基准日流动类溢余或非经营性资产 (负债) 价值;

C₂: 基准日非流动类溢余或非经营性资产 (负债) 价值。

(2) 收益指标

本次评估, 使用企业的自由现金流量作为优壹电商经营性资产的收益指标, 其基本定义为:

$$R = \text{净利润} + \text{折旧摊销等非付现成本} + \text{扣税后付息债务利息} - \text{追加资本} \quad (5)$$

根据优壹电商的经营历史以及未来市场发展等，估算其未来预期的自由现金流量。将未来经营期内的自由现金流量进行折现处理并加和，测算得到企业的经营性资产价值。

(3) 折现率

本次评估采用资本资产加权平均成本模型（WACC）确定折现率 r ：

$$r = r_d \times w_d + r_e \times w_e \quad (6)$$

式中：

w_d ：优壹电商的长期债务比率；

$$w_d = \frac{D}{(E + D)} \quad (7)$$

w_e ：优壹电商的权益资本比率；

$$w_e = \frac{E}{(E + D)} \quad (8)$$

r_d ：所得税后的付息债务利率；

r_e ：权益资本成本，按资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本 r_e ；

$$r_e = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \varepsilon \quad (9)$$

式中：

r_f ：无风险报酬率；

r_m ：市场预期报酬率；

ε ：优壹电商的特性风险调整系数；

β_e ：优壹电商权益资本的预期市场风险系数；

$$\beta_e = \beta_u \times (1 + (1 - t) \times \frac{D}{E}) \quad (10)$$

β_u : 可比公司的预期无杠杆市场风险系数;

$$\beta_u = \frac{\beta_t}{1 + (1 - t) \frac{D_i}{E_i}} \quad (11)$$

β_t : 可比公司股票(资产)的预期市场平均风险系数;

$$\beta_t = 34\%K + 66\%\beta_x \quad (12)$$

式中:

K : 一定时期股票市场的平均风险值, 通常假设 $K=1$;

β_x : 可比公司股票(资产)的历史市场平均风险系数;

D_i 、 E_i : 分别为可比公司的付息债务与权益资本。

(二) 预测期与收益期的确定

1、预测期的确定

根据优壹电商的实际状况及企业经营规模, 预计优壹电商在未来几年公司业绩会稳定增长, 据此, 本次预测期选择为评估基准日至 2021 年, 以后年度收益状况保持在 2021 年水平不变。

2、收益期的确定

根据对优壹电商所从事的经营业务的特点及公司未来发展潜力、前景的判断, 考虑优壹电商历年的运行状况、人力状况、研发能力及客户资源等均比较稳定, 可保持长时间的经营, 本次评估收益期按永续确定。

(三) 预测期的净现金流量预测

1、营业收支预测

优壹电商作为全球优品专供与电商贸易综合服务商，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业务结构。其最近两年各项业务收支的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目/年度		2015 年	2016 年
母婴产品	收入	149,026.15	183,145.84
	成本	133,295.34	159,347.54
营养保健品	收入	64.67	1,601.67
	成本	57.75	1,429.78
个护美妆品	收入	-	647.29
	成本	-	359.20
其他	收入	10,113.79	15,727.37
	成本	7,797.34	11,646.27
合计	收入	159,204.61	201,122.16
	成本	141,150.43	172,782.79
	毛利率	11.34%	14.09%

由上表可知，优壹电商最近两年的营业收入分别为 159,204.61 万元、201,122.16 万元，2016 年营业收入较 2015 年增长 26.33%，营业收入增长的主要原因为奶粉、保健品销量的增加以及新增美妆产品。此外，优壹电商最近两年综合毛利率分别为 11.34% 和 14.09%，毛利率上升主要原因请参见“第九章 管理层讨论与分析/二、标的公司行业特点和经营情况的讨论与分析/（四）盈利能力分析”。

优壹电商主营业务为跨境进口电子商务销售业务，对于主营业务，本次评估按品类划分将产品分为奶粉等母婴产品、营养保健品和个护美妆品，并通过分品类对优壹电商各项收支进行预测；其他业务主要为少量的服务业务，本次评估将参照历史业务增长情况及主营业务增长情况对其他业务进行预测。预测期间内，各项主营业务收支预测情况如下：

(1) 奶粉等母婴产品营业收支预测情况

1) 行业整体情况

关于奶粉等母婴产品行业整体情况分析请参见“第九章 管理层讨论与分析/二、标的公司行业特点和经营情况的讨论与分析/（一）标的资产所属行业的特点”。

2) 主要供应商情况

优壹电商母婴产品主要供应商为纽迪希亚（上海）、苏州育爱商贸有限公司、香港纽迪希亚、雀巢公司等，优壹电商与前述供应商保持了长期战略合作关系，未来仍将持续合作。此外，优壹电商与纽迪希亚（上海）、Lmbest (Hong Kong) International Trade Co., Limited、大连万诗达国际贸易有限公司、富友联合食品（中国）有限公司等供应商已签订了两至三年合作协议，在确保原合作供应商合作关系稳定的同时，积极挖掘新合作供应商，增加供应渠道的选择及产品类目。

3) 主要销售渠道及客户情况

优壹电商母婴产品的销售渠道主要分为 B2C 线上旗舰店自营直销与 B2B 多渠道分销等两种模式。关于优壹电商母婴产品的主要销售渠道及客户情况分析请参见“第四章 交易标的基本情况七、优壹电商的主营业务情况/（三）主要业务模式”。

4) 营业收入预测情况

优壹电商历史年度母婴产品的销售额占年均总销售额的 90% 以上，系优壹电商主要的销售产品。在 2008 年“三鹿”中国奶制品污染事件及 2015 年“二胎”计划生育政策全面放开的影响下，奶粉及相关母婴跨境进口产品的渗透率与日俱增，一跃成为跨境电商领域首选的产品类型之一。优壹电商围绕中高端家庭消费群体，深挖婴幼儿各年龄阶段及不同配方类型的需求，并拓展婴幼儿奶粉及其它营养品的种类与品牌，同时不断引入孕期及哺乳期妇女的营养产品，以求全面覆盖孕婴童需求。截至评估基准日，优壹电商的母婴产品涵盖诺优能婴幼儿奶粉、爱他美婴幼儿奶粉、Cow&Gate 牛栏牌婴幼儿奶粉、多美滋婴幼儿奶粉、阿拉 Baby&Me 配方奶粉、多美滋孕妇及哺乳期妇女营养奶粉等产品。

于客户方面，优壹电商于线上渠道与京东、苏宁易购等多个电商巨头建立了良好的合作关系，于线下分销渠道与孩子王、爱婴岛等主要客户建立了多年的合作关系，本次评估对于优壹电商销售的母婴产品，参照历史年度各品牌销量增长情况、主要客户增长情况及细分行业增长情况对未来年度销量进行预测，并参考历史年度销售单价及单位成本确定未来年度销售单价及单位成本；对于与历史期销售情况不一致的产品以及新增产品如多美滋奶粉、雀巢奶粉、安佳奶粉、纸尿裤，本次评估参照优壹电商与上述供应商签订的代理协议及产品市场价格对未来年度收入及成本进行预测。

(2) 营养保健品营业收支预测情况

1) 行业发展情况

关于营养保健品行业整体情况分析请参见“第九章 管理层讨论与分析/二、标的公司行业特点和经营情况的讨论与分析/（一）标的资产所属行业的特点”。

2) 跨境电商有望大幅降低保健品国内市场进入壁垒

尽管中国保健品空间巨大且缺乏强力竞争者，线下渠道的审批壁垒导致国内市场的进入难度依然很高。为获取 CFDA“蓝帽子”，海外品牌平均需要为每个 SKU 支付 50-100 万的成本，且审批时长高达 1-2 年。因此目前包括 GNC、NBTY 在内的海外品牌在国内基本藉由食品类的灰色渠道进行销售，对药店等专业渠道的覆盖受限。较之线下销售渠道，跨境进口电商的蓬勃发展促使外部监管逐步规范并形成良性的产业管理体系及日益清晰的产品准入标准，也降低了优质进口商品或品牌商品的落地壁垒。

以澳洲品牌 Blackmore's 为例，尽管公司未正式进入中国市场，但受益于 2014 年下半年国内跨境进口开放试点，公司 2015 财年销售较 2014 年大幅增长 36% 至 4.71 亿澳元。根据公司估算，跨境试点开放 1 年以来公司对中国的被动销售（体现为在澳洲本土零售商完成销售，然后邮寄至中国）金额已达到约 6,600 万澳元，占总收入的 14%。2014 年淘宝渠道保健品销售额约 100 亿元左右，其中跨境渠道销售占比已达到 30%。

目前，保健品电商正处于高速发展期，估算至 2018 年全行业线上零售额将达到约 316 亿元，较当前市场体量扩张 2-3 倍，其中跨境渠道增速将显著高于线上渠道总体。

3) 供应商及销售渠道情况

优壹电商目前主要通过和辉瑞公司合作，获取辉瑞公司旗下的多种知名营养保健品品类的经销权，包括善存维生素、善存银片、EMC 泡腾冲剂、钙尔奇咀嚼软糖、伊美婷复合片、克补肝精、克补 B 族维生素+铁颗粒等多种营养保健产品。该产品主要通过线上分销渠道实现销售，如京东、亚马逊、麦德龙、再康等渠道。

4) 营业收入预测情况

2016 年度优壹电商主要通过 CBE 模式采购营养保健产品，并主要通过线上分销渠道完成该类产品的销售，优壹电商预计 2017 年将会新增 OIB 模式采购的营养保健品，采购渠道的多元化将进一步提升其产品的多样化。目前，优壹电商已与亚马逊、麦德龙签订相关合作合同，与京东、一心堂、再康的合作合同尚在签订中。

对于优壹电商销售的营养保健品，本次评估参照历史年度各品牌销量增长情况、新增不同采购渠道下的产品增量销量预测、新增客户、行业及细分行业增长情况对未来年度销量进行预测，并参考历史年度销售单价及单位成本确定未来年度销售单价及单位成本。

(3) 个护美妆品营业收入预测情况

1) 行业发展情况

关于个护美妆品行业整体情况分析请参见“第九章 管理层讨论与分析/二、标的公司行业特点和经营情况的讨论与分析/（一）标的资产所属行业的特点”。

2) 供应商及销售渠道情况

优壹电商的个护美妆品主要通过向辉瑞公司进行采购，产品类目包括辉瑞公

司旗下的俏唇高效保湿润唇膏、俏唇分享装，高德美公司旗下子品牌丝塔芙的温和洗面奶、婴幼儿按摩油、日护恒润保湿乳、保湿润肤霜、保湿温和润肤乳液、防晒保湿日霜、油性洁肤露、洗发露、防晒保湿日霜、婴幼儿沐浴露&洗发水二合一、婴幼儿保湿沐浴露、婴幼儿保湿润肤乳、温和洁肤皂和等细分品类。

个护美妆品系优壹电商于 2016 年 10 月新增的销售产品类型，并主要通过线上直销、线上分销等多类渠道实现该类产品的销售。2016 年度优壹电商仅通过 B2C 线上直销渠道实现销售，即通过在天猫平台上开设旗舰店进行产品销售；自 2017 年起，优壹电商将开拓包括 BBC、TMD 等多类线上分销渠道拓展个护美妆品的销售面，渠道的多样化将给优壹电商带来更高的增量收入。

3) 营业收支预测情况

2016 年度优壹电商主要通过 CBE 模式采购个护美妆产品，并于 B2C 线上直销渠道完成销售。优壹电商预计 2017 年度将会在原有业务的基础上，新增 OIB 采购模式，采购渠道的多元化将进一步提升其产品的多样化。对于销售渠道，优壹电商预计个护美妆品将新增 BBC、TMD 等新增线上销售渠道实现销售，多元化产品及多销售渠道的布局将有利于个护美妆品销售收入的提升。目前，优壹电商已与亚马逊等线上分销商签订合同，与苏宁易购等其他线上分销商的合同亦在签订中。

本次对于优壹电商销售的个护美妆品，本次评估参照行业增长趋势、历史年度销量增长情况、新增不同采购渠道下的产品增量销量预测、新增客户对未来年度销量进行预测，并参考历史年度销售单价及单位成本确定未来年度销售单价及单位成本。对于新增产品，本次评估参照优壹电商与上述供应商签订的合作协议及产品市场价格对未来年度收入及成本进行预测。

(4) 营业收支整体预测情况

优壹电商目前已经形成以婴幼儿奶粉为主，营养保健品与个护美妆品为辅的多元化产品业务结构，优壹电商将发挥现有的市场分析敏锐嗅觉、产品优选能力以及对供需两端的全方位双向服务等竞争优势，进一步在全球范围深挖母婴、个

护美妆、营养保健品市场中享有较高美誉度、在国内具有较大市场潜力的品牌产品，继续为中高端家庭消费群体提供更丰富、优质的全球优品。通过领先的电子商务运营能力与更多具备市场潜力的国际中高端品牌商合作，以进一步扩展品牌合作商并丰富产品组合，为终端客户提供更多安心、多元化的消费选择，从而扩大在各垂直领域的市场份额，获取更高的销售收入与利润回报。优壹电商营业收入预测结果如下表所示：

单位：万元

项目/年度		2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年及以后
母婴产品	收入	235,545.58	295,448.12	360,114.07	411,362.13	456,274.76	456,274.76
	成本	204,596.83	256,841.43	313,233.42	357,939.33	397,270.15	397,270.15
营养保健品	收入	2,296.22	2,962.21	3,406.54	3,917.52	4,309.27	4,309.27
	成本	2,045.55	2,639.42	3,035.34	3,490.64	3,839.70	3,839.70
个护美妆品	收入	3,745.75	4,682.19	5,384.52	5,922.97	6,515.27	6,515.27
	成本	1,936.18	2,420.22	2,783.25	3,061.58	3,367.74	3,367.74
其他	收入	11,798.94	10,473.62	10,997.30	11,547.16	11,547.16	11,547.16
	成本	9,560.44	9,083.65	9,537.83	10,014.72	10,014.72	10,014.72
合计	收入	253,386.50	313,566.14	379,902.43	432,749.79	478,646.47	478,646.47
	成本	218,138.99	270,984.72	328,589.85	374,506.27	414,492.31	414,492.31

2、税金及附加预测

优壹电商报告期内的税金及附加分别为 404.93 万元、737.87 万元，主要为城市维护建设税、教育费附加和地方教育费附加等。考虑到税金及附加与优壹电商的营业额有较强的相关性，本次评估参照优壹电商历史年度税金及附加占收入比重来预测未来各年度税金及附加发生额。

3、期间费用预测

(1) 销售费用预测

优壹电商报告期内的销售费用分别为 4,309.06 万元和 9,791.10 万元，主要为人力资源费、运费及物流服务费、旗舰店佣金及活动费用等。对于人力资源费，本次评估参照优壹电商历史年度销售人员数量及薪酬福利水平，结合当地社会平均劳动力成本变化趋势及优壹电商人力资源规划进行估算；对于运费及物流服务费，本次评估按照历史年度不同渠道不同产品运费及物流服务费情况对未来年度

进行预测；对于旗舰店费用，该部分费用与奶粉、美妆、保健品等主营业务的销售相关，本次评估参照历史年度该等变动费用构成及其与主营业务收入的比率，并结合优壹电商主营业务收入预测情况进行估算。销售费用预测结果如下表所示：

单位：万元

项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年及以后
人力资源费	2,549.07	2,809.61	3,105.36	3,260.63	3,423.66	3,423.66
运费及物流服务费	5,294.81	6,454.04	7,765.22	8,736.69	9,322.60	9,322.60
旗舰店佣金及活动费用	2,644.77	3,318.09	4,038.57	4,611.09	5,113.54	5,113.54
业务招待费	212.74	266.90	324.86	370.91	411.33	411.33
租金及物业管理费	490.77	515.31	541.07	568.13	596.53	596.53
包装材料费	1,042.93	1,303.06	1,580.15	1,803.80	2,003.00	2,003.00
其他	87.55	91.92	96.52	101.34	106.41	106.41
合计	12,322.64	14,758.95	17,451.75	19,452.60	20,977.08	20,977.08

(2) 管理费用预测

优壹电商报告期内的管理费用分别为 1,526.53 万元和 6,364.84 万元，主要为 人力资源费、折旧摊销费、租赁费、业务招待费等，此外，2016 年度中的管理费用中包含 2,889.35 万因股权激励计提的管理费用和 1,000.00 万的一次性奖励费用，预计上述两笔费用于未来年度不再发生。对于人力资源费，本次评估参照优壹电商历史年度管理人员数量及薪酬福利水平，结合当地社会平均劳动力成本变化趋势及优壹电商人力资源规划进行估算；对于折旧等固定费用，本次评估参照优壹电商历史年度折旧率及管理费用中折旧占总折旧比例，结合优壹电商固定资产规模及结构的预测情况进行估算；对于摊销等费用，本次评估参照优壹电商历史年度摊销情况及管理费用中摊销占总摊销金额比例，结合优壹电商无形资产、长期待摊费用规模及结构的预测情况进行估算；对于租赁费，本次评估按照租赁合同约定的租金情况并考虑未来有可能新增租赁的可能性对租赁费进行预测；对于业务招待费等其他变动费用，本次评估参照优壹电商历史年度该等变动费用增长情况及其与营业收入的比率，并结合优壹电商营业收入预测情况进行估算。管理费用预测结果如下表所示：

单位：万元

项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年及以后
----	-------	-------	-------	-------	-------	----------

项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年及以后
人力资源费	859.70	924.17	970.38	1,018.90	1,069.85	1,069.85
业务招待费	188.48	236.47	287.81	328.61	364.42	364.42
租赁费	314.26	329.97	346.47	363.79	381.98	381.98
折旧	42.98	43.98	44.98	44.98	44.98	44.98
摊销	84.02	84.02	84.02	84.02	84.02	84.02
存货报损	395.01	495.58	603.19	688.70	763.74	763.74
其他	734.86	771.60	810.18	850.69	893.23	893.23
管理费用合计	2,619.31	2,885.79	3,147.03	3,379.70	3,602.22	3,602.22

(3) 财务费用预测

优壹电商的付息债务账面值为 41,638.47 万元，为短期借款、股东借款等。本次评估在对该等付息债务核实无误的基础上，结合优壹电商的借款计划，按照现行的利率水平估算该等利息支出。鉴于优壹电商的货币资金或其银行存款等在生产经营过程中频繁变化或变化较大，本次评估的财务费用在预测时不考虑其因存款等而产生的利息收入；本次评估未考虑汇兑损益对所得税费用预测的影响。

4、所得税预测

本次评估以优壹电商未来各年度利润总额的预测数据为基础，考虑业务招待费发生额对优壹电商应纳税所得额的调增等事项的影响，确定其未来各年度应纳税所得额，并结合历史年度优壹电商综合所得税税率估算优壹电商未来各年度所得税发生额。

5、折旧及摊销预测

(1) 折旧预测

优壹电商的固定资产主要包括机器设备、运输工具和电子设备等。固定资产按取得时的实际成本计价。本次评估中，按照优壹电商执行的固定资产折旧政策，以评估基准日经审计的固定资产账面原值、后续投资预计转增固定资产原值、预计使用期等估算未来经营期的折旧额。

(2) 摊销预测

截至评估基准日，优壹电商账面无形资产主要为工作中使用的办公软件；长

期待摊费用主要为装修费等。本次评估按照优壹电商执行的摊销政策，以评估基准日经审计无形资产和长期待摊费用的账面原值、摊销期限、后续投资等为基础，来预测其未来各年的摊销费用。

6、追加资本预测

追加资本系指优壹电商在不改变当前经营业务条件下，为保持持续经营所需增加的营运资金和超过一年的长期资本性投入。如经营规模扩大所需的资本性投资（购置固定资产或其他非流动资产），以及所需的新增营运资金及持续经营所必须的资产更新等。即本次评估定义的追加资本为：

追加资本=资本性支出+资产更新+营运资金增加额

(1) 资本性支出估算

结合优壹电商固定资产投入计划预计未来资本性支出。本次评估的资本性支出为未来新增固定资产，主要是电子设备产品。

(2) 资产更新投资估算

按照上述收支预测的前提和基础，在维持现有资产规模和资产状况的前提下，结合优壹电商历史年度资产更新和折旧回收情况，预计未来资产更新改造支出。

(3) 营运资金增加额估算

营运资金追加额系指优壹电商在不改变当前主营业务条件下，为保持优壹电商持续经营能力所需的新增营运资金，如正常经营所需保持的现金、产品存货购置、代客户垫付购货款（应收账款）等所需的基本资金以及应付的款项等。营运资金的追加是指随着企业经营活动的变化，获取他人的商业信用而占用的现金，正常经营所需保持的现金、存货等；同时，在经济活动中，提供商业信用，相应可以减少现金的即时支付。通常其他应收账款和其他应付账款核算的内容绝大多数为与主业无关或暂时性的往来，需具体甄别视其与所估算经营业务的相关性个别确定。因此估算营运资金的增加原则上只需考虑正常经营所需保持的现金、应收

款项、存货和应付款项等主要因素。本次评估所定义的营运资金增加额为：

营运资金增加额=当期营运资金-上期营运资金

其中，营运资金=现金+应收款项+存货-应付款项

其中，应收款项=营业收入总额/应收款项周转率

其中，应收款项主要包括应收账款（扣除预收账款）、应收票据以及与经营业务相关的其他应收款等诸项。

存货=营业成本总额/存货周转率

应付款项=营业成本总额/应付款项周转率

其中，应付款项主要包括应付账款（扣除预付账款）、应付票据以及与经营业务相关的其他应付款等诸项。

根据本次评估假设，优壹电商在未来经营期内的主营业务结构、收入与成本的构成以及经营策略等依据基准日后具有法律效力的相关业务合同或协议所确定的状态持续，而不发生较大变化。本次评估主要参照评估基准日具有法律效力的相关业务合同或协议所确定的结算周期，同时结合对企业历史资产与业务经营收入和成本费用的统计分析以及未来经营期内各年度收入与成本估算的情况，预测得到的未来经营期各年度的营运资金增加额。具体结果请如下表所示：

单位：万元

项目/年度	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年及以后
营运资本	25,958.24	32,087.86	38,822.16	44,177.96	48,816.69	48,816.69
营运资本/营业收入	10.24%	10.23%	10.22%	10.21%	10.20%	10.20%
营运资本增加额	5,018.31	6,129.62	6,734.30	5,355.80	4,638.73	-

7、净现金流量的预测结果

本次评估中对未来收益的估算，主要是在《审计报告》披露的优壹电商历史营业收入、成本和其他财务数据的核实以及对行业的市场调研、分析的基础上，根据其经营历史、市场未来的发展等综合情况所作出的专业判断。估算时不考虑未来经营期内不确定性较大的部分营业外收支、补贴收入以及其它非经常性经营

等所产生的损益。优壹电商未来经营期内的营业收入以及净现金流量的预测结果如下表所示：

单位：万元

项目/年度	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年及以后
收入	253,386.50	313,566.14	379,902.43	432,749.79	478,646.47	478,646.47
成本	218,138.99	270,984.72	328,589.85	374,506.27	414,492.31	414,492.31
税金及附加	929.62	1,150.40	1,393.77	1,587.66	1,756.04	1,756.04
销售费用	12,322.64	14,758.95	17,451.75	19,452.60	20,977.08	20,977.08
管理费用	2,619.31	2,885.79	3,147.03	3,379.70	3,602.22	3,602.22
财务费用	1,806.08	1,806.08	1,806.08	1,806.08	1,806.08	1,806.08
营业利润	17,569.86	21,980.20	27,513.95	32,017.48	36,012.74	36,012.74
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
利润总额	17,569.86	21,980.20	27,513.95	32,017.48	36,012.74	36,012.74
减：所得税	4,307.20	5,388.52	6,743.45	7,845.92	8,823.89	8,823.89
净利润	13,262.66	16,591.68	20,770.50	24,171.56	27,188.85	27,188.85
固定资产折旧	42.98	43.98	44.98	44.98	44.98	44.98
摊销	84.02	84.02	84.02	84.02	84.02	84.02
扣税后利息	1,382.42	1,382.42	1,382.42	1,382.42	1,382.42	1,382.42
资产更新	127.00	128.00	129.00	129.00	129.00	129.00
营运资本增加额	5,018.31	6,129.62	6,734.30	5,355.80	4,638.73	-
资本性支出	5.00	5.00	5.00	-	-	-
净现金流量	9,621.77	11,839.47	15,413.62	20,198.18	23,932.54	28,571.27

(四) 权益资本价值计算

1、折现率的确定

(1) 无风险收益率 r_f

参照国家近五年发行的中长期国债利率的平均水平（见下表），按照十年期以上国债利率平均水平确定无风险收益率 r_f 的近似，即 $r_f=3.95\%$ 。

中长期国债利率明细表

序号	国债代码	国债名称	期限	实际利率
1	101204	国债 1204	10	3.54%
2	101206	国债 1206	20	4.07%
3	101208	国债 1208	50	4.30%
4	101209	国债 1209	10	3.39%
5	101212	国债 1212	30	4.11%
6	101213	国债 1213	30	4.16%

序号	国债代码	国债名称	期限	实际利率
7	101215	国债 1215	10	3.42%
8	101218	国债 1218	20	4.14%
9	101220	国债 1220	50	4.40%
10	101221	国债 1221	10	3.58%
11	101305	国债 1305	10	3.55%
12	101309	国债 1309	20	4.03%
13	101310	国债 1310	50	4.28%
14	101311	国债 1311	10	3.41%
15	101316	国债 1316	20	4.37%
16	101318	国债 1318	10	4.12%
17	101319	国债 1319	30	4.82%
18	101324	国债 1324	50	5.38%
19	101325	国债 1325	30	5.11%
20	101405	国债 1405	10	4.47%
21	101409	国债 1409	20	4.83%
22	101410	国债 1410	50	4.72%
23	101412	国债 1412	10	4.04%
24	101416	国债 1416	30	4.82%
25	101417	国债 1417	20	4.68%
26	101421	国债 1421	10	4.17%
27	101425	国债 1425	30	4.35%
28	101427	国债 1427	50	4.28%
29	101429	国债 1429	10	3.81%
30	101505	国债 1505	10	3.67%
31	101508	国债 1508	20	4.13%
32	101510	国债 1510	50	4.03%
33	101516	国债 1516	10	3.54%
34	101517	国债 1517	30	3.98%
35	101521	国债 1521	20	3.77%
36	101523	国债 1523	10	3.01%
37	101525	国债 1525	30	3.77%
38	101528	国债 1528	50	3.93%
39	101604	国债 1604	10	2.87%
40	101608	国债 1608	30	3.55%
41	101610	国债 1610	10	2.92%
42	101613	国债 1613	50	3.73%
43	101617	国债 1617	10	2.76%
44	101619	国债 1619	30	3.30%
45	101623	国债 1623	10	2.72%
46	101626	国债 1626	50	3.51%
平均				3.95%

(2) 市场期望报酬率 r_m

一般认为，股票指数的波动能够反映市场整体的波动情况，指数的长期平均收益率可以反映市场期望的平均报酬率。通过对上证综合指数自 1992 年 5 月 21 日全面放开股价、实行自由竞价交易后至 2016 年 12 月 31 日期间的指数平均收益率进行测算，得出市场期望报酬率的近似，即： $r_m=10.55\%$ 。

(3) β_e 值

取沪深同类可比上市公司股票，以 2012 年 1 月至 2016 年 12 月 250 周的市场价格测算估计，得到选择的可比上市公司股票的历史市场平均风险系数 β_x ，按式 (12) 计算得到评估对象预期市场平均风险系数 β_t ，并由式 (11) 得到评估对象预期无财务杠杆风险系数的估计值 β_u ，最后由式 (10) 得到评估对象权益资本预期风险系数的估计值 β_e 。

(4) 权益资本成本 r_e

本次评估考虑到优壹电商在融资条件、资本流动性以及治理结构等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险，设特性风险调整系数 $\epsilon=0.03$ ；本次评估根据式 (9) 得到优壹电商的权益资本成本 $r_e=0.1525$ 。

(5) 债务比率 W_d 和权益比率 W_e

由式 (7) 和式 (8) 得到债务比率 $W_d=0.1886$ ；权益比率 $W_e=0.8114$ ；

(6) 折现率 r (WACC)

将上述各值分别代入式 (6) 即得到折现率 r 。

$$r=r_d \times W_d + r_e \times W_e = 0.1299$$

2、经营性资产价值

将得到的预期净现金流量余额代入式 (3)，得到优壹电商的经营性资产价值为 184,231.25 万元。

3、溢余或非经营性资产价值

经核实，优壹电商基准日账面存在部分资产（负债）的价值在本次估算的净现金流量中未予考虑，属本次评估所估算现金流之外的溢余或非经营性资产（负债）。

对于货币资金、其他流动资产，本次评估依据资产基础法评估结果对该等资产价值进行单独估算；对于应付职工薪酬、应付利息，本次评估依据资产基础法评估结果对该等负债价值进行单独估算；对于长期股权投资，本次评估采用净资产评估值乘以持股比例进行单独估算。综上，得到优壹电商基准日的溢余或非经营性资产（负债）评估价值为：

$$C=C1+C2=36,549.04 \text{（万元）}$$

优壹电商溢余或非经营性资产（负债）评估价值具体情况如下表所示：

单位：万元

项目名称	基准日账面值	基准日评估值
货币资金	11,934.51	11,934.51
其他流动资产	26,500.00	26,500.00
流动类溢余/非经营性资产小计	38,434.51	38,434.51
应付职工薪酬	1,000.00	1,000.00
应付利息	1,264.41	1,264.41
流动类溢余/非经营性负债小计	2,264.41	2,264.41
C1：流动类溢余/非经营性资产（负债）净值	36,170.10	36,170.10
长期股权投资	-	378.95
非流动类溢余/非经营性资产小计	-	378.95
非流动类溢余/非经营性负债小计	-	-
C2：非流动类溢余/非经营性资产（负债）净值	-	378.95
C：溢余/非经营性资产、负债净值	36,170.10	36,549.04

4、权益资本价值

将得到的经营性资产价值 $P=184,231.25$ 万元，评估基准日的长期股权投资价值 $I=0.00$ 万元，评估基准日的溢余或非经营性资产价值 $C=36,549.04$ 万元代入式（2），即得到优壹电商的企业价值为：

$$B=P+I+C$$

$$=184,231.25+0+36,549.04$$

$$=220,780.29 \text{ 万元}$$

将优壹电商的企业价值 $B=220,780.29$ 万元，付息债务的价值 $D=41,638.47$ 万元，少数股东权益 $M=0.00$ 万元代入式 (1)，得到优壹电商的权益资本价值为：

$$E=B-D-M$$

$$=220,780.29-41,638.47-0$$

$$=179,141.82 \text{ 万元}$$

六、董事会对定价的公允性分析

(一) 评估机构的独立性、假设前提的合理性、评估方法与目的相关性说明

根据《重组管理办法》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第26号》、《中小企业板信息披露业务备忘录第8号》等有关法律、法规及规范性文件的要求，公司聘请了资产评估机构对本次交易的标的资产进行了评估，本次交易最终交易价格以标的资产的评估结果为依据确定。

董事会认为：

“1、本次交易的评估机构中联资产评估集团有限公司具有证券、期货相关业务资格。评估机构及经办评估师与公司、交易对方及标的资产均不存在关联关系，不存在除专业服务收费外的现实的和预期的利害关系；评估机构具有独立性。

2、评估机构和评估人员所设定的评估假设前提和限制条件按照国家有关法规和规定执行、遵循了市场通用的管理或准则、符合评估对象的实际情况，评估假设前提具有合理性。

3、本次评估的目的是确定标的资产于评估基准日的市场价值，为本次交易提供价值参考依据。评估机构采用了资产基础法与收益法对标的资产进行评估，并最终选择了收益法的评估值作为本次评估结果。本次资产评估工作所选用的评估方法合理、恰当，评估结果客观、公正地反映了评估基准日评估对象的实际情

况，评估方法与评估目的的相关性一致。

4、本次评估实施了必要的评估程序，遵循了独立性、客观性、科学性、公正性等原则，评估结果客观、公正地反映了评估基准日评估对象的实际情况，各类资产的评估方法适当，本次评估结果具有公允性。本次拟购买的资产以评估值作为定价基础，交易价格公平、合理，不会损害公司及广大中小股东的利益。

综上，公司本次交易中所选聘的评估机构具有独立性，评估假设前提合理，评估方法与评估目的的相关性一致，出具的《资产评估报告》的评估结论合理，评估定价公允。”

(二) 独立董事对本次交易评估事项的意见

根据《中华人民共和国公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《深圳证券交易所股票上市规则》及《公司章程》的有关规定，公司的独立董事本着审慎、负责的态度，基于独立判断的立场，经审慎分析，在认真审阅公司重组报告书及其他相关文件后，对本次交易评估的相关事项发表如下独立意见：

“1、中联评估具有证券、期货业务资格。评估机构及经办评估师与公司、交易对方及标的资产均不存在关联关系，不存在除专业服务收费外的现实的和预期的利害关系；评估机构具有独立性。

2、本次评估假设前提合理。评估机构和评估人员所设定的评估假设前提和限制条件按照国家有关法规和规定执行、遵循了市场通用的管理或准则、符合评估对象的实际情况，评估假设前提具有合理性。

3、评估方法与评估目的的相关性一致。本次评估的目的是确定标的资产于评估基准日的市场价值，为本次交易提供价值参考依据。评估机构采用了资产基础法和收益法两种评估方法对标的资产进行了评估，并最终选择了收益法的评估值作为本次评估结果。本次资产评估工作所选用的评估方法合理、恰当，评估结果客观、公正地反映了评估基准日评估对象的实际情况，评估方法与评估目的的相关性一致。

4、本次评估定价公允。本次评估实施了必要的评估程序，遵循了独立性、客观性、科学性、公正性等原则，评估结果客观、公正地反映了评估基准日评估对象的实际情况，各类资产的评估方法适当，本次评估结果具有公允性。本次拟购买的资产以评估值作为定价基础，交易价格公平、合理，不会损害公司及广大中小股东的利益。”

(三) 评估依据的合理性

本次交易标的资产的交易价格以具有证券业务资格的评估机构中联评估出具的资产评估结果为基础，并经各方协商一致后最终予以确定。

本次交易拟购买优壹电商 100% 股权的交易价格为 179,000.00 万元。中联评估分别采取了收益法和资产基础法对拟购买的优壹电商 100% 股权进行评估，并最终选用收益法评估结果作为评估结果。

根据中联评估出具的《资产评估报告》，优壹电商在基准日的股东全部权益评估值为 179,141.82 万元，评估增值率为 1,026.52%，增值原因详见本报告书“第六章 交易标的评估情况/一、本次交易评估的基本情况/(三)评估增值原因分析”。

1、本次交易对价的市盈率和市净率分析

优壹电商 100% 股权的交易价格为 179,000.00 万元，结合优壹电商的资产状况与盈利能力，选用交易市盈率和交易市净率指标比较分析本次交易定价的公平合理性情况如下：

项目	2016 年度	2017 年度 (预测)	2018 年度 (预测)	2019 年度 (预测)	2020 年度 (预测)
优壹电商的交易价格 (万元)	179,000.00				
优壹电商归属于母公司净利润 (万元)	7,720.26	13,262.66	16,591.68	20,770.50	24,171.56
交易市盈率(倍)	23.19	13.50	10.79	8.62	7.41
评估基准日	2016 年 12 月 31 日				
优壹电商归属于母公司的 所有者权益(万元)	15,902.24				
交易市净率(倍)	11.26				

注 1: 交易市盈率=优壹电商的交易价格/标的公司的归属于母公司股东的净利润;

注 2: 交易市净率=优壹电商的交易价格/标的公司归属于母公司的股东权益;

注 3: 2017、2018、2019、2020 年度归属于母公司股东的净利润均采用中联评估出具的《资产评估报告》中收益法下的预测净利润。

2、本次交易对价的合理性分析

优壹电商所在行业属于中国证监会行业分类中的“F 批发与零售”。截至本次交易的评估基准日 2016 年 12 月 31 日,“F 批发与零售”上市公司中剔除市盈率为负值或市盈率高于 100 倍的公司后,同行业上市公司相对估值法下的估值情况如下:

序号	证券代码	证券简称	市盈率
1	603031.SH	安德利	99.71
2	300413.SZ	快乐购	96.90
3	603777.SH	来伊份	96.83
4	600647.SH	同达创业	92.81
5	002589.SZ	瑞康医药	89.98
6	600361.SH	华联综超	88.72
7	002758.SZ	华通医药	88.38
8	600280.SH	中央商场	87.62
9	000851.SZ	高鸿股份	84.49
10	600682.SH	南京新百	84.20
11	200025.SZ	特力 B	83.69
12	600838.SH	上海九百	79.26
13	601258.SH	庞大集团	78.43
14	601933.SH	永辉超市	77.63
15	000159.SZ	国际实业	73.00
16	000906.SZ	物产中拓	66.86
17	000411.SZ	英特集团	66.68
18	002788.SZ	鹭燕医药	66.64
19	002251.SZ	步步高	66.46
20	000516.SZ	国际医学	64.60
21	600829.SH	人民同泰	63.78
22	000715.SZ	中兴商业	63.21
23	002462.SZ	嘉事堂	61.60
24	002697.SZ	红旗连锁	61.32
25	600287.SH	江苏舜天	61.27
26	603939.SH	益丰药房	61.10

序号	证券代码	证券简称	市盈率
27	603101.SH	汇嘉时代	58.16
28	600278.SH	东方创业	57.84
29	600976.SH	健民集团	57.29
30	600626.SH	申达股份	57.21
31	000701.SZ	厦门信达	57.21
32	600128.SH	弘业股份	56.68
33	002091.SZ	江苏国泰	55.30
34	603368.SH	柳州医药	55.07
35	600382.SH	广东明珠	54.06
36	600739.SH	辽宁成大	53.40
37	000096.SZ	广聚能源	53.07
38	603883.SH	老百姓	51.79
39	603900.SH	通灵珠宝	51.72
40	000026.SZ	飞亚达 A	49.39
41	600998.SH	九州通	49.18
42	002221.SZ	东华能源	48.82
43	000626.SZ	远大控股	47.90
44	600858.SH	银座股份	46.93
45	603708.SH	家家悦	46.05
46	600203.SH	福日电子	45.69
47	600713.SH	南京医药	45.52
48	600861.SH	北京城乡	45.41
49	600785.SH	新华百货	43.90
50	002556.SZ	辉隆股份	43.76
51	000151.SZ	中成股份	43.08
52	000419.SZ	通程控股	41.88
53	600738.SH	兰州民百	41.61
54	600648.SH	外高桥	41.55
55	002441.SZ	众业达	39.88
56	600824.SH	益民集团	39.54
57	600993.SH	马应龙	38.56
58	601010.SH	文峰股份	37.79
59	600386.SH	北巴传媒	36.84
60	600865.SH	百大集团	36.41
61	600814.SH	杭州解百	35.94
62	000078.SZ	海王生物	35.14
63	600122.SH	宏图高科	33.33
64	603123.SH	翠微股份	33.13
65	002277.SZ	友阿股份	32.79
66	600180.SH	瑞茂通	32.19

序号	证券代码	证券简称	市盈率
67	000652.SZ	泰达股份	31.97
68	600051.SH	宁波联合	31.94
69	000963.SZ	华东医药	31.94
70	000028.SZ	国药一致	31.87
71	002727.SZ	一心堂	31.86
72	600811.SH	东方集团	31.80
73	002561.SZ	徐家汇	31.58
74	600337.SH	美克家居	30.38
75	600327.SH	大东方	29.76
76	600511.SH	国药股份	28.10
77	600335.SH	国机汽车	26.03
78	600729.SH	重庆百货	25.93
79	000417.SZ	合肥百货	25.65
80	600981.SH	汇鸿集团	24.97
81	600120.SH	浙江东方	24.82
82	900912.SH	外高 B 股	24.46
83	600297.SH	广汇汽车	23.68
84	200026.SZ	飞亚达 B	23.64
85	600826.SH	兰生股份	22.49
86	600704.SH	物产中大	21.42
87	600755.SH	厦门国贸	20.98
88	600655.SH	豫园商城	20.33
89	600827.SH	百联股份	20.09
90	200028.SZ	一致 B	19.81
91	002187.SZ	广百股份	19.29
92	600859.SH	王府井	19.11
93	601607.SH	上海医药	18.28
94	600723.SH	首商股份	18.22
95	600694.SH	大商股份	17.71
96	600697.SH	欧亚集团	15.71
97	000501.SZ	鄂武商 A	14.45
98	900923.SH	百联 B 股	13.73
99	600153.SH	建发股份	11.49
100	002419.SZ	天虹商场	9.95
可比公司平均数			46.30
优壹电商			23.19
优壹电商-扣除非经常性损益影响			18.27

注 1: 数据来源于 Wind 资讯

注 2: 市盈率=可比上市公司 2016 年 12 月 31 日收盘价/2016 年末每股收益

以 2016 年 12 月 31 日的收盘价和 2016 年末归属于母公司的净利润计算,“F 批发与零售”上市公司市盈率的平均数为 46.30 倍,根据本次交易价格计算优壹电商的交易市盈率为 23.19 倍,按照 2016 年扣除非经常性损益后归属于母公司净利润计算本次交易下市盈率约为 18.27,结果均低于行业平均水平。因此,以市盈率指标衡量,本次交易的价格对于上市公司的股东而言较为有利,本次交易价格具有合理性。

3、本次交易的同行业可比交易分析

由于优壹电商所处跨境电子商务行业并购案例较少,根据优壹电商的业务性质,选择标的资产具备电子商务销售业务、电商运营服务、品牌产品销售等多重属性的并购案例作为同行业可比交易案例,对本次交易增值率进行分析。

近年来,上市公司发行股份购买与优壹电商业务性质相似的资产的交易增值率情况如下:

单位:万元

序号	上市公司	标的资产	标的资产主营业务	评估基准日	交易价格	收购股权比例	账面净资产	交易增值率
1	冠福股份	塑米信息	塑米信息定位为国内领先的塑料原料供应链电商平台,所处行业属于电子商务服务行业以塑米信息为载体构建“塑米城”sumibuy.com—塑料原料供应链电商平台。“塑米城”属于典型的“互联网+传统行业”创业模式,即利用信息通信技术以及互联网平台,实现互联网与传统塑贸行业进行深度融合,并创造新的业务模式。	2016年3月31日	168,000.00	100.00%	34,537.70	386.42%

序号	上市公司	标的资产	标的资产主营业务	评估基准日	交易价格	收购股权比例	账面净资产	交易增值率
2	好想你	郝姆斯	郝姆斯是一家主要从事休闲零食的研发、分装、销售及品牌运营业务的企业。郝姆斯在证监会行业分类下划分为农副食品加工工业，与好想你属同一行业。另一方面，基于其线上销售为主的性质，郝姆斯也隶属于休闲食品电子商务行业。	2015年9月30日	96,000.00	100.00%	5,466.40	1,656.18%
3	青岛金王	杭州悠可	杭州悠可系专注于化妆品垂直领域的电子商务企业，为多家国际化妆品品牌商提供多平台、多渠道、全链路的电子商务一站式服务。	2016年5月31日	68,014.68	63.00%	19,236.17	461.23%
4	兔宝宝	多赢网络	多赢网络提供并协助传统品牌企业(商家)转型电商及向传统品牌企业提供产品线上营销推广的电子商务全网营销服务，所覆盖的第三方电子商务平台包括淘宝、天猫、京东、唯品会等全网电商平台。	2015年6月30日	50,000.00	100.00%	984.16	4,980.47%
5	新华都	久爱致和	久爱致和主要从事以效果营销为核心的电商运营服务。	2015年3月31日	14,672.00	100.00%	873.52	1,579.64%
		久爱天津	久爱天津主要从事互联网全渠道销售业务(非定制产品和定制产品，其中以非定制产品为主)。	2015年3月31日	22,295.00	100.00%	1808.23	1,132.97%
		泸州致和	泸州致和主要从事C2B定制产品的互联网全渠道销售业务。	2015年3月31日	39,033.00	100.00%	1,165.48	3,249.09%
6	新民科技	南极电商	南极电商是一家向千万家小微电商及供应商提供品牌授权服务、电商生态综合服务、柔性供应链园区服务，并经营货品销售业务的现代综合服务商。南极电商始终坚持“用互联网思维颠覆传统”的前瞻性理念，逐渐转型为服务于纺织服装、家居日用等多行业的电商综合服务企业。	2015年6月30日	234,382.40	100.00%	33,513.86	599.36%
平均值								1755.67%

序号	上市公司	标的资产	标的资产主营业务	评估基准日	交易价格	收购股权比例	账面净资产	交易增值率
		本次交易		2016年12月31日	179,000.00	100.00%	16,266.33	1,000.43%

注：交易增值率=(标的资产的交易价格/收购股权比例-标的资产的账面净资产金额)/标的资产的账面净资产金额。

数据来源：Wind 资讯

从上表可以看到，同行业可比交易案例的平均交易增值率为 1,755.67%，整体处于较高的水平；本次上市公司收购优壹电商交易增值率 1,000.43%，低于同行业可比较案例的平均增值率，具有一定的合理性。

4、评估依据的合理性

本次收益法评估对优壹电商2017年至2021年期间的营业收入、营业成本、毛利率等数据进行了预测，历史及预测结果如下表所示：

单位：万元

项目	历史数据	
	2016 年度	2015 年度
营业收入	201,122.16	159,204.61
营业成本	172,782.79	141,150.43
毛利率	14.09%	11.34%
净利润率	3.84%	4.53%

单位：万元

项目	预测数据				
	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
营业收入	253,386.50	313,566.14	379,902.43	432,749.79	478,646.47
营业收入增长率	25.99%	23.75%	21.16%	13.91%	10.61%
营业成本	218,138.99	270,984.72	328,589.85	374,506.27	414,492.31
毛利率	13.91%	13.58%	13.51%	13.46%	13.40%
净利润率	5.23%	5.29%	5.47%	5.59%	5.68%

5、后续经营过程中相关变化趋势及其对评估的影响

截至本报告书签署日，优壹电商在后续经营过程中政策、宏观环境、技术、税收优惠等方面尚未发现发生重大不利变化的情况。但仍提醒投资者关注标的公司未来盈利水平受到行业发展前景、市场竞争格局、公司经营状况以及国家政策

变化等多方面因素的影响，存在一定的不确定性，可能出现标的公司在业绩承诺期内各年度实际盈利状况低于预测盈利水平的情况。

6、评估结果敏感性分析

综合考虑优壹电商的业务模式特点和报告期内财务指标变动的的影响程度，董事会认为销售收入、毛利率、折现率对估值有较大影响，该等指标对估值结果的影响测算分析如下：

单位：万元

收入变动率	股东全部权益价值	股权价值变动率	毛利率变动率	股东全部权益价值	股权价值变动率	折现率变动率	股东全部权益价值	股权价值变动率
-10%	150,750.15	-15.85%	-10%	146,163.28	-18.41%	-10%	200,972.61	12.19%
-5%	164,962.29	-7.92%	-5%	162,661.45	-9.20%	-5%	189,467.80	5.76%
0%	179,141.82	0.00%	0%	179,141.82	0.00%	0%	179,141.82	0.00%
5%	193,294.68	7.90%	5%	195,607.99	9.19%	5%	169,824.90	-5.20%
10%	207,425.41	15.79%	10%	212,062.64	18.38%	10%	161,378.20	-9.92%

由上述分析可见，营业收入与股东全部权益价值存在正相关变动关系，假设除营业收入变动以外，其他条件不变，则营业收入上升或下降5%，股东全部权益价值将同向变动约7.9%。毛利率与股东全部权益价值存在正相关变动关系，假设除毛利率变动以外，其他条件不变，则毛利率每上升或下降5%，股东全部权益价值将同向变动约9.2%。折现率与股东全部权益价值存在反相关变动关系，假设除折现率变动以外，其他条件不变，则折现率每波动5%，股东全部权益价值将反向变动在5%以上。

7、交易标的与上市公司的协同效应

本次交易完成后优壹电商将成为跨境通的全资子公司。优壹电商的跨境进口电商业务将会在渠道资源、业务环节、产品类型等方面与上市公司原有跨境电商板块形成协同互补，有利于全面完善和提升公司的综合竞争实力。通过本次交易，跨境通将进一步继续深耕跨境电商全产业链，优化和改善现有的业务结构和盈利能力，降低宏观经济波动对公司业绩的影响程度，提升公司抗风险能力，将为广大中小股东的利益提供更为多元化、更为可靠的业绩保障。

关于交易标的与上市公司的协同效应详见“第一章 交易概述/二、本次交易目的”。

本次交易定价中未考虑上述协同效应的影响。

8、评估基准日至重组报告书披露日交易标的重要变化事项

评估基准日至重组报告书披露日交易标的无重要变化事项。

9、交易定价与评估结果差异分析

截至评估基准日2016年12月31日，优壹电商100%股权评估值为179,141.82万元，经上市公司与交易对方协商确定，优壹电商100%股权交易作价为179,000万元。本次交易定价与评估结果不存在较大差异。

10、营业收入预测的合理性

标的公司所处行业为“跨境电子商务”行业，其主营产品为母婴用品、营养保健品和个护美妆产品。以下通过对“跨境电子商务”行业近年的发展情况及未来发展趋势，并结合标的公司主营产品市场需求以及其自身经营状况分产品类别对营业收入预测的合理性进行分析。

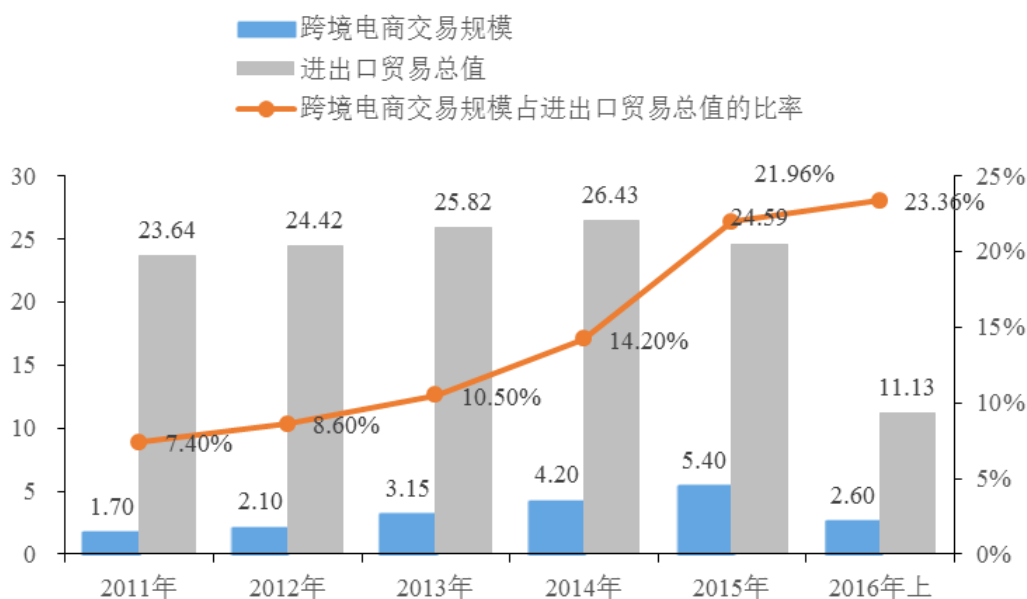
(1) 跨境电子商务行业发展前景广阔

近年来，随着我国进出口贸易规模的和国内跨境采购需求的增长，跨境电子商务市场规模也迅速扩大，并带动消费、贸易、服务和中小企业的全球化的加速，在全球经济发展放缓、进出口贸易总值下滑的大背景下，中国跨境电子商务交易规模逆势而上，由2011年的1.70万亿元迅速增长至2015年的5.40万亿元，跨境电商交易规模占进出口贸易总值也从7.4%攀升至23.36%。

近年来，随着我国进出口贸易规模的和国内跨境采购需求的增长，跨境电子商务市场规模也迅速扩大，并带动消费、贸易、服务和中小企业的全球化的加速，在全球经济发展放缓、进出口贸易总值下滑的大背景下，中国跨境电子商务交易规模逆势而上，由2011年的1.70万亿元迅速增长至2015年的5.40万亿元，跨境电商交易规模占进出口贸易总值也从7.4%攀升至23.36%。

2011-2016 年中国跨境电商交易规模与进出口贸易总值情况

单位：万亿元



数据来源：中国电子商务研究中心、海关总署

据第三方机构 iiMedia（艾媒咨询）发布的《2016-2017 中国跨境电商市场研究报告》显示，2016 年中国跨境电商交易规模达到 6.3 万亿元，预计 2018 年，中国跨境电商交易规模预计将达到 8.8 万亿，复合增长率超过 18%。

当前，我国电子商务正处于快速发展时期。国务院商务部颁发的《电子商务“十三五”发展规划》中明确指出：完善跨境电商综合配套服务体系和生态系统，鼓励电商行业建设跨境及海外电子商务园区或加入境外经贸产业园区，支持海外仓建设，增强产业集聚效应，打造完善的跨境电商产业链和生态链，形成覆盖全球、开放统一的电子商务大市场。并且，在贸易全球化趋势下，国际人均购买力增强、网络普及率飙升，辅以物流、支付环境的改善，未来几年中国跨境电商交易仍将保持快速发展趋势。

(2) 母婴产品营业收入预测的合理性

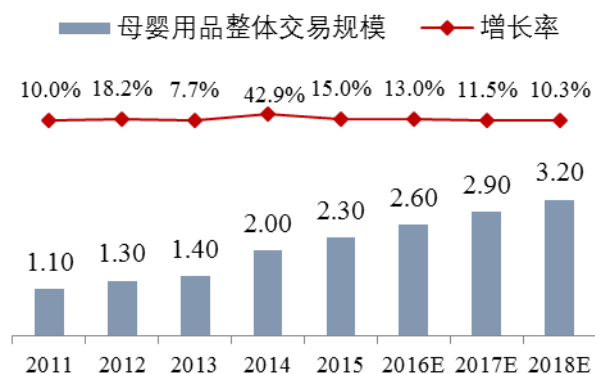
1) 消费升级及“全面二胎”政策持续带动母婴产品及婴幼儿奶粉市场需求

2015 年 10 月，中共十八届五中全会会议决定：坚持计划生育的基本国策，完善人口发展战略，全面实施一对夫妇可生育两个孩子政策。根据国家统计局发布的 1% 抽样调查推算数据，2016 年全年出生人口达到 1786 万人，相比 2015 年

出生人口 1607 万人增长约 11%，中国产业信息网预计到 2020 年这一数字将突破 1900 万。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



数据来源：艾瑞咨询

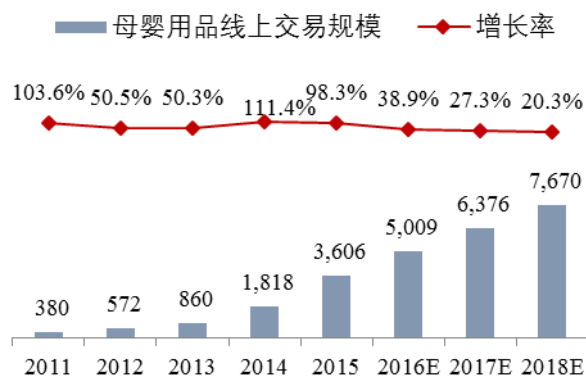
根据国家统计局数据显示，2013 年-2015 年全国每年新生儿数量分别为 1,643.75 万人、1,638.39 万人和 1,607.39 万人，新生儿数量稳中略降；通过公开资料整理，2013 年-2015 年全国每年婴幼儿奶粉总消耗量分别约为 81 万吨、87 万吨和 97 万吨，增长率约为 10%，增长情况较为稳定。“全面二胎”政策的开放，将会对婴幼儿奶粉市场产生强有力的刺激，未来几年婴幼儿奶粉市场将保持较高的增速。

2) 母婴用品线上交易规模及“渗透率”逐年攀升

根据婴幼儿奶粉市场交易渠道的不同，分为线上交易和线下交易。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规模

单位：亿元



数据来源：艾瑞咨询

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 3,606 亿元，同比增长率高达 98.30%。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% 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。

3) 细分品类婴幼儿奶粉市场有望引领母婴用品市场增长

婴幼儿奶粉是母婴用品的细分品类，亦系标的公司优壹电商母婴用品产品板块下的核心品类。

根据中投顾问发布的《2017-2021 年中国奶粉市场投资分析及前景预测报告》显示，截止 2016 年年底，中国奶粉进口额为 46 亿美元，相较于 2015 年度增长 15.0%。预计从 2017 年至 2021 年，中国奶粉进口额保持稳定增长，年增长率为 17.6%。预计 2021 年度中国奶粉进口额可达到 103 亿美元，同 2016 年增长 123.9%，年复合增长率达 17.49%。

2016 年度，中国婴幼儿奶粉进口额为 28 亿美元，相较于 2015 年度增长 15%。预计 2017 年至 2021 年中国婴幼儿奶粉进口规模保持稳定增长，预计至 2021 年度，中国婴幼儿奶粉进口额可达到 81 亿美元，年复合增长率达 23.64%。分析师对于婴幼儿奶粉行业保持乐观态度，全面二胎政策的开放以及消费模式和消费观念的转型都会促使中国婴幼儿奶粉行业保持稳定的持续增长。因婴幼儿奶粉海外

品牌享有的较高美誉度，且跨境进口电商模式放大了婴幼儿奶粉的市场需求，婴幼儿奶粉市场有望引领母婴用品市场增长。

4) 标的公司母婴产品业务发展情况良好

标的公司报告期内母婴产品收入分别为 149,026.15 万元和 183,145.84 万元，增长率约为 23%。母婴产品主要是婴幼儿奶粉和儿童纸尿裤，婴幼儿奶粉主要品牌为爱他美、诺优能、多美滋、雅士利和可瑞康，纸尿裤主要为大王纸尿裤。在婴幼儿奶粉方面，标的公司根据市场需求情况，2017 年与达能集团续约并签订 3 年合作协议，继续销售市场反应较好的爱他美、诺优能等品牌的产品，对于雅士利和可瑞康，标的公司选择性放弃。在此基础上，标的公司于 2016 年底成功签订了 Arla、牛栏等新品牌的产品，预计于 2017 年起会得到一定的释放；在纸尿裤方面，标的公司选择通过以较低的价格销售纸尿裤的方式绑定消费者的购物习惯，从而促进标的公司在母婴产品方面的业绩增长。标的公司预测期母婴产品收入情况见下表：

单位：万元

项目/年度	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
收入	235,545.58	295,448.12	360,114.07	411,362.13	456,274.76
增长率	28.61%	25.43%	21.89%	14.23%	10.92%

通过消费升级及“全面二胎”政策的刺激，加之婴幼儿奶粉线上交易渗透率不断提升，标的公司母婴产品预测增长情况符合行业发展，与历史增长情况差异较小。

优壹电商深度挖掘婴幼儿群体在不同年龄阶段及不同配方类型的需求，拓展婴幼儿奶粉的配方及段位的种类与品牌，同时不断引入孕期及哺乳期妇女的营养产品，提升在母婴产品市场的需求覆盖，为未来增长注入了充足动力。

综上，母婴产品的营业收入预测具有合理性。

(3) 营养保健品营业收入预测的合理性

优壹电商在不断提供高品质、高性价比、安全可靠的母婴产品同时，亦基于中高端家庭消费群体对健康消费产品的需求不断提升这一消费发展趋势，布局营

养保健品领域。在老龄化结构社会到来之际，优壹电商沉淀深厚优品专供能力发力同有品牌化消费偏好的营养保健品市场，业务成长确定性高。

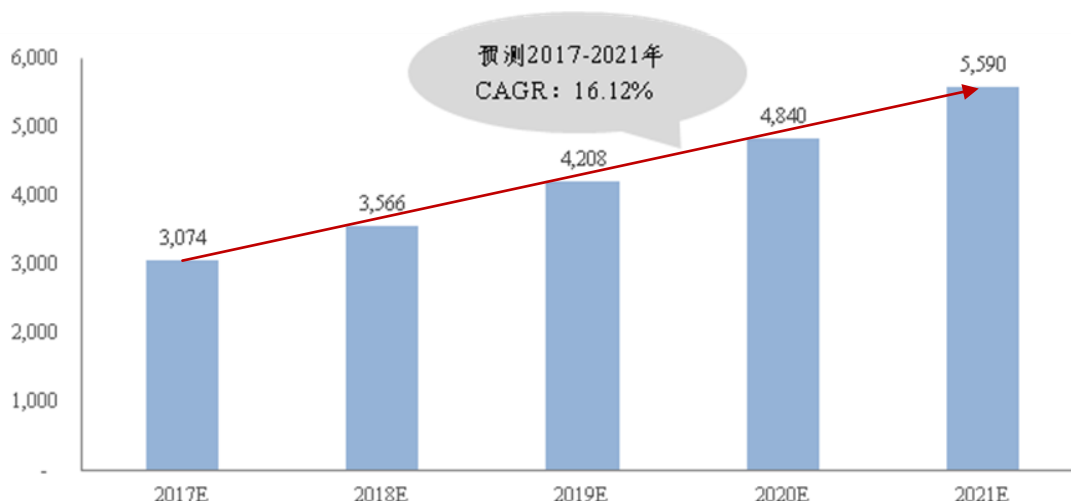
1) 老龄化结构社会到来提升居民对营养保健品的消费需求

伴随近年来中国人口结构的变化以及老龄化结构社会的到来，居民生活水平和保健意识明显提升，营养保健产品需求逐年上升，尤其是《食品工业“十三五”发展规划》的出台，给予了营养保健品产业宏伟的发展规划预期，中国营养保健品市场空间巨大。据统计，中国消费者平均用于保健品方面的开销仅占总支出约 0.07%，相较欧美国家等发达地区的消费者平均用于保健品方面的花费占比 25% 相差甚远。据波士顿咨询机构调查统计，73% 的中国消费者表示愿意“升级消费”，为他们认为“更健康”的产品支付溢价，这一比例比全球平均水平高出 12%。除了希望获得身体上的健康以外，中国消费者还希望保持愉快的心情和出色的外表，并拥有充沛的精力来保持积极的生活态度。在中国消费者计划增加支出的 15 种产品品类中，保健消费品的排名从 2011 年的第 11 位跃升至 2013 年的第 2 位。

我国营养保健食品行业收入将于 2017 年达到 3,074 亿元，2017 年起的未来五年年均复合增长率约为 16.12%，2021 年收入将达到 5,590 亿元。

2017-2021 年中国营养保健食品行业收入预测

单位：亿元



数据来源：中投顾问产业研究中心

2014 年淘宝渠道保健品销售额约 100 亿元左右，其中跨境渠道销售占比已达到 30%。目前，保健品电商正处于高速发展期，估算至 2018 年全行业线上零

售额将达到约 316 亿元，较当前市场体量扩张 2 至 3 倍，其中跨境渠道增速将显著高于线上渠道总体增速。

2) 标的公司优壹电商沉淀深厚优品专供能力发力同有品牌化消费偏好的营养保健品市场，业务成长确定性高

优壹电商沉淀了深厚的优品专供能力，基于中高端家庭消费群体对健康消费产品的需求不断提升这一消费发展趋势，进军营养保健品领域。优壹电商按照其选品标准并对潜在合作方进行筛选，最终与辉瑞公司开展商业合作关系，正式进军营养保健品的健康消费市场。报告期内，优壹电商销售营养保健品包括“善存维生素”、“善存银片”、“EMC 泡腾冲剂”、“钙尔奇咀嚼软糖”、“伊美婷复合片”、“克补肝精”、“克补 B 族维生素+铁颗粒”等。营养保健品主要通过线上分销渠道进行销售，包括京东、亚马逊、麦德龙、再康等渠道。2016 年营养保健品主要通过 CBE 模式采购，并主要通过线上分销渠道完成销售，预计 2017 年将会在原有销售业务上新增通过 OIB 模式采购的营养保健品销售业务。截止本报告书签署日，优壹电商已与亚马逊、麦德龙签订合同，与京东、一心堂、再康的合同尚在签订中。标的公司预测期营养保健品收入情况见下表：

单位：万元

项目/年度	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
收入	2,296.22	2,962.21	3,406.54	3,917.52	4,309.27
增长率	43.36%	29.00%	15.00%	15.00%	10.00%

标的公司 2017 年营养保健品预测收入增幅较高原因为标的公司 2016 年营养保健品业务刚刚起步，收入基数不高；总体来看，标的公司预测期营养保健品收入预测符合行业增长，与其新开发产品进度较为匹配，营养保健品预测期收入预测具备合理性。

凭借优壹电商的产品优选能力、线上线下销售渠道资源、高效运营服务能力，优壹电商有望将营养保健品品类打造为明星品类，业务成长确定性高。

综上，营养保健品的营业收入预测具有合理性。

(4) 个护美妆品营业收入预测的合理性

优壹电商在不断提供高品质、高性价比、安全可靠的母婴产品同时，亦为针对中高端家庭消费群体的需求偏好而选定个护美妆市场为开拓方向。

1) 个性化、时尚等自我表达诉求催生万亿个护美妆品市场

当前经济社会快速发展，生活水平显著提高，消费结构逐步升级，人们已经从过去的“温饱需求”跃升到“精神需求”，追求时尚、流行、前卫的个性与生活。同时，随着行业的细分化，个护美妆产品的品类更趋多样化，如沐浴乳、护发素、牙膏、洗面奶、按摩油、护肤霜、保湿水、防晒霜等护理产品与美甲、美发等美妆产品应运而生，消费者多样化需求得到满足。

经过 30 多年的发展，中国个护美妆市场已成为全世界最大的新兴市场之一。中国个护美妆产品行业发展迅速，但依然处于发展初期，目前中国人均个护美妆产品消费水平仅略高于越南、印度等国家，和欧美、日本和韩国等成熟经济体有巨大差距。基于中国的庞大的消费者群体，加之境内购买力不断提升、个性化需求逐渐加大，个护美妆市场发展空间巨大；同时，电子商务通过互联网、信息搜索等技术将全球优质个护美妆产品直观呈现至消费者眼前，亦赋予了数字消费者个人展示的舞台及诉求表达的机会。根据艾瑞咨询数据显示，2015 年中国美妆产品零售交易规模达 4,846 亿元，并保持高于 20% 的年增长率；其中，个护美妆产品的线上交易规模保持快速增长，于 2011 年的 384 亿增长至 2015 年的 1,767 亿元，预计到 2018 年规模将接近 2011 年的十倍，线上渠道渗透率预计将达到 43.6%。

2) 标的公司优壹电商沉淀深厚优品专供能力发力同有品牌化消费偏好的个护美妆品市场，业务成长确定性高

优壹电商沉淀了深厚的优品专供能力，为针对中高端家庭消费群体的需求偏好而选定个护美妆市场为开拓方向。报告期内，优壹电商与国际知名厂商辉瑞公司及高德美公司构建业务合作关系，主要销售个护美妆类产品包括辉瑞公司旗下的“俏唇高效保湿润唇膏”、“俏唇分享装”，以及高德美公司旗下品牌“丝塔芙”的“温和洗面奶”、“婴幼儿按摩油”、“日护恒润保湿乳”、“保湿润肤霜”、“保湿温和润肤乳液”、“防晒保湿日霜”、“油性洁肤露”、“防晒保湿日霜”、“婴幼儿沐浴露

“&洗发水二合一”、“婴幼儿保湿沐浴露”、“婴幼儿保湿润肤乳”、“温和洁肤皂”等产品。

优壹电商对个护美妆品的销售始于 2016 年 10 月，主要通过线上直销、线上分销等多渠道进行销售。其中，2016 年个护美妆品主要通过 CBE 模式采购，并于 B2C 渠道上完成销售，预计 2017 年会在原有销售业务上新增 OIB 采购模式下的个护美妆品销售业务，并将新增 BBC 和 TMD 销售渠道，即通过拓展多采购渠道的新增产品并新增销售渠道以增加个护美妆品的销售金额。标的公司预测期营养保健品收入情况见下表：

单位：万元

项目/年度	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
收入	3,745.75	4,682.19	5,384.52	5,922.97	6,515.27
增长率	478.68%	25.00%	15.00%	10.00%	10.00%

标的公司 2017 年个护美妆品预测收入增幅较高原因为标的公司 2016 年 10 月刚刚开始个护美妆品销售业务，总体来看，标的公司预测期个护美妆品收入预测符合行业增长，与其新开发产品进度较为匹配，个护美妆品预测期收入预测具备合理性。

凭借优壹电商的产品优选能力、线上线下销售渠道资源、高效运营服务能力，优壹电商有望将个护美妆品类打造为明星品类，业务成长确定性高。

综上，个护美妆品的营业收入预测具有合理性。

11、毛利率预测的合理性

(1) 报告期内标的公司业务模式、利润来源相对稳定，毛利率呈上升态势

报告期内，优壹电商不同产品类别的毛利率情况如下：

产品品类	2015 年	2016 年
母婴产品	10.56%	12.99%
营养保健品	10.70%	10.73%
个护美妆品	-	44.51%
其他	22.90%	25.95%
综合毛利率	11.34%	14.09%

优壹电商系国内领先的全球优品专供与电商贸易综合服务商,采购全球优秀消费品牌并售予中国消费者,优壹电商不涉及产品生产业务。优壹电商的盈利收入来源分为购销差价收入和电商综合服务收入,其中购销差价收入是优壹电商主要收入来源,优壹电商业务模式相对稳定。报告期内,优壹电商销售产品主要集中在母婴类产品,母婴用品的毛利润贡献稳定在 70% 以上,并取得包括纽迪希亚、多美滋、Arla、丝塔芙、雀巢等多个国际知名品牌产品的电商平台经营权、区域线下经销权等商业代理授权。相对稳定的公司业务模式及利润来源为对后续年度收入、毛利等参数的预测奠定了良好的基础。

此外,2016 年度和 2015 年度,优壹电商综合毛利率为 14.09%和 11.34%呈现出上升态势,主要系由于:

1) 2016 年新添个护美妆品类毛利率拉升整体毛利率

2015 年度优壹电商尚未销售个护美妆产品,主营产品品类为母婴产品及营养保健品,该两类产品的毛利率居于 10%至 15%之间。个护美妆品享有较高毛利率,2016 年度开始销售的个护美妆品品类毛利率为 44.51%,拉升优壹电商整体毛利率。

2) 采购模式结构调整导致优壹电商分享产业链环节中更多价值

2015 年初,优壹电商以 OIB 采购模式为主,2015 年期间陆续开展 CBE 业务,即直接从境外供应商采购境外商品,目前重点发力的营养保健品及个护美妆品品类商品均系通过 CBE 模式采购获得。在 CBE 采购模式下,优壹电商在境外获取供应商商品后运输至境内进行销售,较之 OIB 采购模式,优壹电商进一步参考了贸易产业链中的运输及仓储环节而享受了更多产业链价值。随着优壹电商大力发展 CBE 采购模式下的销售业务,预期该种采销模式下的产品将继续拉升标的公司整体毛利率。

综上,新增产品品类较高毛利率水平及采购模式结构调整在报告期内促使优壹电商毛利率提升。

(2) 基于谨慎性原则,预测期内综合毛利率呈逐年下降态势

本次对标的公司的评估区分不同产品类别对各自产品品类的收入、成本及毛利进行预测，其评估预测过程如下：

1) 识别出母婴用品、营养保健品、个护美妆品三大产品类别后，标的公司基于各产品品类目前已经合作的供应商及其供应商品进行预测，并未考虑新增合作供应商的情况。

2) 优壹电商与品牌商签署的协议中会明确各种单品的参考定价，在 2017 至 2021 年的预测期中，优壹电商根据历史期与供应商签署的采购合同后并结合各种单品在各类销售渠道的价格走势，对预测期内的多数单品毛利率的预测基本采取了与历史毛利率保持稳定的预测思路。

3) 对于少数几个报告期内处于前期促销推广以抢占市场份额的单品，优壹电商根据正常销售情况确定其收入、成本及毛利。该类单品数量少，在报告期内及预测期内对标的公司营业收入、毛利率等参数影响较小。

基于以上评估过程，优壹电商母婴用品、营养保健品、个护美妆品、其他业务在 2015 年-2021 年预测期内的毛利率如下：

产品品类	报告期期间		预测期期间				
	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
母婴产品	10.56%	12.99%	13.14%	13.07%	13.02%	12.99%	12.93%
营养保健品	10.70%	10.73%	10.92%	10.90%	10.90%	10.90%	10.90%
个护美妆品	-	44.51%	48.31%	48.31%	48.31%	48.31%	48.31%
其他业务	22.90%	25.95%	18.97%	13.27%	13.27%	13.27%	13.27%
综合毛利率	11.34%	14.09%	13.91%	13.58%	13.51%	13.46%	13.40%

综上，基于谨慎的评估过程，预测期内（2017 年-2021 年）优壹电商的综合毛利率呈逐年下降趋势。

(3) 优壹电商的核心竞争力、具有较高稀缺度的产品资源及丰富的渠道资源为其保证毛利率的稳定提供了充分保证

随着线上消费的趋势升级，电商行业经验的欠缺及线上资源的匮乏，致使品牌商与零售商倾向于与电子商务服务商合作，特别是能够提供一站式电商销售与渠道运营综合服务的电子商务服务商。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，聚焦母婴用品、个护美妆、营养保健多个大消费领域，在

实现优质的线上销售服务的同时，也向合作品牌商提供包括自供应链管理、品牌营销推广至渠道拓展、客户服务等一站式的电商销售与渠道运营综合服务，并形成了较强的专业服务优势。

依托这一优势，优壹电商自成立以来与多个国际知名品牌建立战略合作关系，取得包括纽迪希亚、多美滋、Arla、丝塔芙、雀巢等多个国际知名品牌产品的电商平台经营权、区域线下经销权等商业代理授权，掌握了具有较高稀缺度的产品资源。目前，优壹电商已具备较强的品牌营销能力，并实现线上与线下多渠道、直销与分销共存的销售体系。

未来，优壹电商将持续巩固其独特的一站式电商销售与渠道运营综合服务的经营模式优势、夯实产品资源并拓展渠道资源，在带动业务快速发展的同时，也为毛利率的稳定提供了充分保证。

(4) 优壹电商未来几年将大力发展 CBE 采购模式下的销售业务，系推动毛利率上升的有力因素

2015 年初，优壹电商以 OIB 采购模式为主，2015 年期间陆续开展 CBE 业务，即直接从境外供应商采购境外商品。CBE 模式下的销售业务增长已经成为优壹电商营收规模发展的重要因素。2016 年度，优壹电商正式大力开展基于 CBE 采购模式的销售模式，优壹电商新增品牌产品如牛栏、丝塔芙、辉瑞等主要通过 CBE 模式进行采购并销售，该部分增量品牌产品所产生销售收入较 2015 年度增长 24,141.40 万元，同比 2015 年度 CBE 采购模式下的销售收入增长达 886.52%。

CBE 模式将优壹电商的接收商品地点转移到香港，优壹电商须涉足跨境贸易产业链中的仓储、物流等更多环节，并分享到产业链中的更多价值。基于业务模式的结构差异，CBE 模式下的销售毛利率较 OIB 模式下的销售毛利率更高。优壹电商依托其沉淀已久的一站式电商销售与渠道运营综合服务的经营模式优势，有望在 CBE 模式下的销售业务有效整合贯穿需求洞察环节、产品挖掘环节、供应链服务环节及销售渠道环节的完整产业链资源，优壹电商通过产业链整合以进一步提高整体毛利率。在业务竞争加剧的背景下，基于自身竞争力优势发展 CBE 模式下销售业务的策略系推动毛利率上升的有力因素，可中和因竞争导致毛利率下降的负面因素。

12、折现率相关参数（无风险收益率，市场期望报酬率、 β 值、特定风险系数等）取值依据及合理性

本次交易中，评估师采用收益法和资产基础法对优壹电商 100% 股权进行了评估，并最终采用了收益法评估结果。本次评估中，优壹电商折现率为 12.99%，与折现率相关的参数主要为无风险收益率、市场期望报酬率、 β 值、特定风险系数。其取值与合理性如下：

（1）折现率相关参数的测算过程、依据

本次评估综合考虑了市场平均收益情况、标的公司所处行业的风险水平以及评估对象的行业地位等因素，采用资本资产加权平均成本模型（WACC）计算得到折现率 r 。

模型中重要参数选取如下：

1) 无风险收益率 r_f

本次对无风险收益率 r_f 的评估参照国家近五年发行的中长期国债利率的平均水平，按照十年期以上国债利率平均水平确定无风险收益率 r_f 的近似，即 $r_f = 3.95\%$ 。

2) 市场预期报酬率 r_m

一般认为，股票指数的波动能够反映市场整体的波动情况，指数的长期平均收益率可以反映市场期望的平均报酬率。通过对上证综合指数自 1992 年 5 月 21 日全面放开股价、实行自由竞价交易后至 2016 年 12 月 31 日期间的指数平均收益率进行测算，得出市场预期报酬率的近似，即： $r_m=10.55\%$ 。

3) β 值

在测算标的公司折现率过程中，须知悉标的公司的含资本结构因素的 β 值，即 β_e 值（权益资本市场风险系数）， β_e 值的计算公式如下：

$$\beta_e = \beta_u \times [1 + (1 - T) \times D/E]$$

公式中： β_u 为同行业上市公司剔除资本结构因素的 β 值的平均值； D 为债权价值； E 为股权价值； T 为适用所得税率。

β_u 值是参考标的公司的可比公司情况选取确定的。为避免单一或少数公司的业务、行情波动对参数确定的不利影响，在选取可比公司时综合考虑了可比公司业务特点、市场环境等因素，选取一定数量的与标的公司业务相同或相关的公司作为可比公司，并以可比公司数据作为行业平均水平的替代。

优壹电商系国内领先的全球优品专供与电商贸易综合服务商。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012年修订），优壹电商的业务属于“F 批发与零售业”。在实际应用中，标的公司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”，并隶属于跨境电子商务行业中细分行业“跨境进口电商行业”。本次评估选取与标的公司行业分类相对接近的可比上市公司，具体名单如下：

证券代码	证券简称	标的公司预期无财务杠杆风险系数的估计值 β_u
002024.SZ	苏宁云商	0.9867
002315.SZ	焦点科技	1.1058
002095.SZ	生意宝	1.1156
平均值		1.0694

以 2012 年 1 月至 2016 年 12 月的 5 年的市场价格测算估计，得到标的公司预期无财务杠杆风险系数的估计值 β_u 值=1.0694；最后结合债权价值、股权价值、适用所得税率参数测得标的公司权益资本预期风险系数的估计值 β_e 值=1.2570。

4) 特定风险系数

企业特定风险系数表示非系统性风险，是由于标的公司特定的因素而要求的风险回报。与同行业上市公司相比，综合考虑标的公司的企业经营规模、市场知名度、竞争优势、资产负债情况等，分析标的公司优壹电商特定风险调整系数为 3.00%。

(2) 结合市场可比交易折现率情况分析优壹电商折现率取值的合理性

为验证折现率的合理性，评估机构选取了近年来中国 A 股市场中并购标的为电子商务企业且标的公司同时具有 B2B、B2C 业务的并购案例。优壹电商与可比交易案例中折现率情况对比如下：

序号	上市公司	并购标的	折现率 (%)
1	冠福股份	塑米信息	13.91

2	好想你	郝姆斯	12.30
3	兔宝宝	多赢网络	13.03
4	新华都	久爱致和	12.52
	新华都	久爱天津	12.52
	新华都	泸州致和	12.52
5	青岛金王	杭州悠可	12.85
6	新民科技	南极电商	13.52
平均值			12.90
本次交易	跨境通	优壹电商	12.99

从上表可以看出，选取的可比交易案例中收益法评估折现率的平均值为 12.90%，本次优壹电商收益法评估时选取的折现率为 12.99%，与上述可比交易案例相比基本一致，处于合理的区间范围内。

第七章 本次交易合同的主要内容

一、本次交易的基本情况

公司拟通过发行股份及支付现金相结合的方式，购买周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃合计持有的优壹电商 100% 股权。截至本报告书签署日，公司与交易对方均已签署了附条件生效的《资产购买协议》及其补充协议。

二、本次交易的合同主体及签订时间

本次交易的合同主体为跨境通与优壹电商本次交易对方（即周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）。

2016 年 12 月 8 日，上市公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃签署了附生效条件的《资产购买协议》。

2017 年 4 月 10 日，上市公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃签署了《资产购买协议之补充协议》。

2017 年 6 月 7 日，上市公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃签署了《资产购买协议之补充协议（二）》。

三、标的资产交易价格及定价依据

根据公司与上述交易对方签署的《资产购买协议》和《资产购买协议之补充协议》等协议，标的资产的最终交易价格将以具有证券期货从业资格的评估机构出具的评估报告确认的标的资产于评估基准日的评估结果协商确定。

根据中联评估以 2016 年 12 月 31 日为基准日对优壹电商的全部股东权益进行了评估并出具的《资产评估报告》，优壹电商截至评估基准日 2016 年 12 月 31 日的 100% 股权价值为 179,141.82 万元。各方参考前述评估价值，协商确定优壹电商 100% 股权交易对价为 179,000.00 万元。

四、交易对价的支付方式

本次收购优壹电商的对价由上市公司以发行股份及支付现金方式支付，其中，以现金方式支付 62,650.00 万元，以发行股份的方式支付 116,350.00 万元，发行股份的价格为 15.88 元/股，共计发行 73,268,261 股。具体支付方式如下：

序号	交易对方	总对价金额 (万元)	现金对价		股份对价	
			金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
1	周敏	78,760.00	-	-	78,760.00	67.69%
2	龚炜	62,650.00	62,650.00	100.00%	-	-
3	江伟强	28,640.00	-	-	28,640.00	24.62%
4	沈寒	4,475.00	-	-	4,475.00	3.85%
5	陈巧芸	2,237.50	-	-	2,237.50	1.92%
6	李侃	2,237.50	-	-	2,237.50	1.92%
合计		179,000.00	62,650.00	100.00%	116,350.00	100.00%

五、发行股份购买资产的发行价格与调价机制

(一) 发行价格

本次发行的定价基准日为公司第三届董事会第二十五次会议决议公告日。每股发行价格不低于定价基准日前 60 个交易日公司 A 股股票交易均价的 90%，拟定为 15.93 元/股。

公司第三届董事会第二十三次会议及 2016 年年度股东大会审议通过 2016 年度权益分派方案，以公司股权登记日总股本 1,431,510,371 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 0.56 元（含税），2017 年 6 月 5 日上述利润分配实施方案实施完毕，本次发行股份购买资产的发行价格相应地调整为 15.88 元/股。

上市公司在本次发行的定价基准日至发行日期间如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则按中国证监会及深交所的相关规则对本次发行股份购买资产的发行价格进行相应调整。

(二) 调价机制

1、原调价机制安排

在公司股东大会审议通过本次交易的决议公告日至中国证监会核准本次交易前，出现下列情形之一的，上市公司有权召开董事会对发行股份购买资产的发行价格进行一次调整：

(1) 中小板综合指数（399101.SZ）收盘点数在任一交易日前的连续 30 个交易日中有至少 20 个交易日较上市公司因本次交易停牌日前一交易日即 2017 年 3 月 28 日收盘点数（即 11,835.44 点）跌幅超过 10%；

(2) Wind 证监会批发零售指数（883023.WI）收盘点数在任一交易日前的连续 30 个交易日中有至少 20 个交易日较上市公司因本次交易停牌日前一交易日即 2017 年 3 月 28 日收盘点数（即 2,668.05 点）跌幅超过 10%。

当出现以上任一情形时，公司有权在上述情形出现后自主决定是否召开董事会会议审议是否按照价格调整方案对发行股份购买资产的发行价格进行调整，调价基准日为该次董事会决议公告日，本次交易发行股份购买资产的发行价格调整为调价基准日前 20 个交易日（不包含调价基准日当日）的上市公司股票交易均价的 90%。发行价格调整后，交易总对价不进行调整。

在调价基准日至发行日期间，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，将按照深交所的相关规则对调整后的发行价格、发行数量再作相应调整。具体调整办法以跨境通相关的股东大会决议为准。

2、取消调价机制

2017 年 6 月 7 日，上市公司召开第三届董事会第二十九次会议，审议通过《关于取消<公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易方案>中发行价格调整方案的议案》、《关于公司本次交易方案调整不构成重大调整的议案》等相关议案，同意取消本次交易方案中本次发行股份购买资产项下的发行价格调整方案，本次交易的发行价格不设置任何价格调整机制。

2017 年 6 月 7 日，跨境通与交易对方及标的公司共同签署《资产购买协议之补充协议（二）》，约定取消《资产购买协议》第 6.3 条“发行价格调整方案”的相关安排，后续不对本次重组中发行股份购买资产的股票发行价格进行调整。

根据《重组管理办法》、中国证监会发布的《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》，跨境通取消本次发行股份购买资产项下发行价格调整方案的安排，不构成《重组管理办法》第二十八条所述对原交易方案的重大调整，调整后的本次交易方案内容符合《重组管理办法》等相关法律法规的规定。

(三) 发行数量

公司本次向周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃发行股份数量共计 73,268,261 股。具体分配方式如下：

序号	交易对方	所持有的标的股权	本次交易获得股份数量 (股)
1	周敏	持有优壹电商 44.00% 股权	49,596,977
2	江伟强	持有优壹电商 16.00% 股权	18,035,264
3	沈寒	持有优壹电商 2.50% 股权	2,818,010
4	陈巧芸	持有优壹电商 1.25% 股权	1,409,005
5	李侃	持有优壹电商 1.25% 股权	1,409,005
合计			73,268,261

最终发行数量将以标的公司的最终交易价格为依据，由上市公司董事会提请上市公司股东大会批准，并经中国证监会核准的数额为准。

在定价基准日至发行日期间，如本次发行价格因上市公司出现派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项做相应调整时，发行数量亦将作相应调整。

六、现金对价的支付进度及来源

优壹电商本次交易对方与跨境通协商确定本次交易的现金对价合计为 62,650.00 万元，由公司向龚炜支付。

上述现金对价由上市公司在本次募集配套资金到账后二十个工作日内支付。如募集配套资金未获批准或发行失败或金额不足以支付现金对价，则上市公司将以自筹资金分两期支付现金对价。具体支付时间为：

第一期现金对价应于中国证监会作出不批准募集配套资金批复或募集配套到账但不足以支付现金对价之日后六十个工作日内向龚炜支付 50%，即 31,325.00 万元；

第二期现金对价应于 2018 年 4 月 30 日前向龚炜支付 50%，即 31,325.00 万元。

上市公司募集配套资金的具体事宜由上市公司与经询价发行后确定的不超过 10 名(含 10 名)特定投资者根据相关法律法规的规定另行签订股份认购协议。

七、标的资产和发行股份的交割

在本次交易获得中国证监会核准的正式批文后的 30 日内，优壹电商的全体交易对方应办理完毕将其所持优壹电商全部的股权过户至上市公司的工商变更登记手续。

本次交易中的股份对价，由上市公司通过向优壹电商之认购方（即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）发行股份的方式支付。全部股份在《资产购买协议》生效且优壹电商股权交割后的 60 个工作日内完成。

八、业绩承诺、补偿安排和对价调整

（一）业绩承诺安排

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》及《资产购买协议之补充协议》，优壹电商之盈利承诺人（即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）承诺，优壹电商 2017 年度、2018 年度、2019 年度实现的净利润分别为不低于 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》及《资产购买协议之补充协议》等协议约定，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%）。

（二）补偿安排

1、业绩补偿

优壹电商之盈利承诺人（即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）同意，本次交易涉及的盈利承诺之承诺期为 2017 年度、2018 年度和 2019 年度。

如在上述承诺期内，优壹电商截至当期期末累计实现净利润数低于截至当期期末累计承诺净利润数，但不低于累计承诺净利润数的 90%，则当年度不触发补偿程序。

如在上述承诺期内，优壹电商截至当期期末累计实现净利润数低于截至当期期末累计承诺净利润数的 90%，则上述优壹电商之盈利承诺人应在当年度《专项审核报告》出具后、且上市公司股东大会通过补偿方案的十个工作日内，向上市公司支付补偿。当年的补偿金额按照如下方式计算：

当期应补偿金额=（截至当期期末累计承诺净利润－截至当期期末累计实现净利润）÷承诺期内各年度承诺净利润之和×本次交易的总对价－截至当期期末已补偿金额

如优壹电商之盈利承诺人当年度需向公司支付补偿的，由优壹电商各盈利承诺人按本次交易取得的上市公司的股份占本次交易发行的总股份数的比例进行补偿，先由优壹电商之盈利承诺人以其自本次交易取得的尚未出售的上市公司之股份进行补偿，不足部分由优壹电商之盈利承诺人以现金进行补偿，具体补偿方式如下：

（1）股份补偿

优壹电商之盈利承诺人应先以其自本次交易取得的尚未出售的股份进行补偿，具体如下：

当年应补偿股份数量的计算公式为：

当年应补偿股份数量=当年应补偿金额/本次发行股份购买资产的发行股份价格；

上市公司在承诺期内实施转增或股票股利分配的，则应补偿股份数量相应调整为：

当年应补偿股份数量（调整后）=当年应补偿股份数（调整前）×（1+转增或送股比例）；

上市公司在承诺期内已分配的现金股利应作相应返还，计算公式为：

返还金额=截至补偿前每股已获得的现金股利（以税前金额为准）×当年应补偿股份数量。

优壹电商当年度《专项审核报告》出具后十个工作日内，上市公司董事会应按照上述当期应补偿金额的计算公式确定补偿方案及股份回购、注销事宜的股东大会通知，上市公司股东大会通过上述议案后十个工作日内，优壹电商之盈利承诺人向登记结算公司发出将其当期应补偿的股份划转至上市公司董事会设立的专门账户并对该等股份进行锁定的指令，并需明确说明仅上市公司有权作出解除该等锁定的指令。由上市公司董事会负责办理上市公司以总价 1.00 元的价格向优壹电商之盈利承诺人定向回购并注销当年应补偿的股份的具体手续。扣减上述补偿股份后当年可解锁股份尚有剩余的，由上市公司董事会向优壹电商之盈利承诺人出具确认文件方可解锁。

若上市公司股东大会未通过向优壹电商之盈利承诺人定向回购相关补偿股份的议案，上市公司应在股东大会决议公告后通知优壹电商之盈利承诺人，优壹电商之盈利承诺人应在收到通知后二十个工作日内在符合相关法律、法规的前提下，将等同于上述应回购数量的股份赠送给上市公司指定的股权登记日在册的除盈利承诺人之外的其他股东，除优壹电商之盈利承诺人之外的其他股东按其持有股份数量占股权登记日扣除优壹电商之盈利承诺人持有的上述应回购数量的股份数后上市公司的股本数量的比例获赠股份。

优壹电商之盈利承诺人同意由上市公司在承诺期内各会计年度结束后的 5 个月内聘请具有证券、期货业务资格的会计师事务所出具《专项审核报告》。

（2）现金补偿

优壹电商之盈利承诺人股份不足以支付补偿的，应自筹现金补偿。优壹电商之盈利承诺人需在收到上市公司要求支付现金补偿的书面通知之后三十日内将

所需补偿的现金支付至上市公司指定的银行账户内。当期应补偿的现金金额计算公式如下：

当期应补偿的现金金额=（截至当期期末累计承诺净利润－截至当期期末累计实现净利润）÷承诺期内各年度承诺净利润之和×本次交易的总对价－已补偿股份总数×本次发行的股份购买资产的发行股份价格-已补偿现金金额

在各年计算的应补偿金额少于或等于 0 时，按 0 取值，即已经补偿的金额不冲回。

2、减值补偿

在承诺期届满后六个月内，上市公司聘请上市公司认可的、具有证券、期货业务资格的会计师事务所对优壹电商进行减值测试，并出具《减值测试报告》。如：优壹电商期末减值额>已补偿股份总数×本次发行股份购买资产的发行价格+已补偿现金，则优壹电商之盈利承诺人应对上市公司另行补偿。补偿时，先由优壹电商之盈利承诺人以本次交易取得的尚未出售的股份进行补偿，不足的部分以现金补偿。因优壹电商减值应补偿金额的计算公式为：

应补偿的金额=期末减值额－承诺期内因实际利润未达承诺利润已支付的补偿额。

无论如何，优壹电商之盈利承诺人向上市公司支付的股份补偿与现金补偿总计不超过优壹电商本次交易的交易总对价。

优壹电商之盈利承诺人江伟强承诺：其子江南春作为其保证人，为其作出的上述盈利承诺和《资产购买协议》项下的相关义务和责任承担连带保证责任。

（三）对价调整安排

如优壹电商在承诺期累计实现的净利润（指以经具有证券、期货业务资格的会计师事务所审计后的合并报表口径下归属于母公司股东的扣除非经常性损益前后的净利润孰低者为计算依据）超出累计承诺的净利润的 110%，则上市公司向优壹电商之盈利承诺人（即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）支付对价调

整金额，计算公式如下：

$$\text{对价调整金额} = (\text{优壹电商累计实现的净利润} - \text{累计承诺净利润} \times 110\%) \times 40\%$$

上述对价调整金额不得超过优壹电商承诺期内累计实现净利润大于承诺期累计承诺净利润部分的 100%，同时上述对价调整金额不能超过本次优壹电商的交易总对价的 20%，超过上述限制（如有）的部分则不再支付。

上述对价调整金额由上市公司在优壹电商 2019 年度《专项审核报告》披露后的二十个工作日以现金方式向优壹电商之盈利承诺人一次性支付。周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃按本次交易获得的股份对价占本次交易股份支付总对价的比例获得上述对价调整金额。相关的纳税义务由实际收益人自行承担。

九、发行股份的锁定安排

（一）法定限售期

交易对方周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃以标的资产认购而取得本次发行的股份时，若对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足十二个月，其因本次交易而取得的上市公司的股份自发行结束并上市之日起三十六个月内不得转让。

（二）承诺限售期

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》及《资产购买协议之补充协议》，优壹电商之盈利承诺人（即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）承诺，优壹电商 2017 年度、2018 年度、2019 年度实现的净利润分别为不低于 13,400.00 万元、16,700.00 万元、20,800.00 万元。根据《资产购买协议》及《资产购买协议之补充协议》，自法定限售期届满之日起，因本次交易而获得上市公司股份的各优壹电商之认购方，即周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃的股份解禁条件为：

（1）根据跨境通认可的、具有证券、期货业务资格的会计师事务所出具的

《专项审核报告》，若优壹电商 2017 年度累计实现净利润不低于累计承诺净利润的 90%，即 12,060.00 万元，则各优壹电商之认购方可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 30%；

(2) 根据跨境通认可的、具有证券、期货业务资格的会计师事务所出具的《专项审核报告》，若优壹电商 2017 年度、2018 年度累计实现的净利润不低于累计承诺净利润的 90%，即 27,090.00 万元，则各优壹电商之认购方可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 30%；

(3) 根据跨境通认可的、具有证券、期货业务资格的会计师事务所出具的《专项审核报告》，若优壹电商 2017 年度、2018 年度、2019 年度累计实现的净利润不低于累计承诺净利润的 90%，即 45,810.00 万元；同时，根据《减值测试报告》， $\text{优壹电商期末减值额} < \text{已补偿股份总数} \times \text{发行股份购买资产的发行价格} + \text{已补偿现金总金额}$ ，则周敏、沈寒、陈巧芸、李侃可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 30%，江伟强可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 40%；

(4) 周敏、沈寒、陈巧芸、李侃于《资产购买协议》及《资产购买协议之补充协议》关于承诺服务期届满之日，则周敏、沈寒、陈巧芸、李侃可解禁其通过本次交易取得的上市公司股份数的 10%。

优壹电商之认购方承诺：如优壹电商之认购方根据《资产购买协议》及《资产购买协议之补充协议》的约定负有股份补偿义务的，则优壹电商之认购方当期实际可转让股份数应以当期可转让股份数的最大数额扣减当期应补偿股份数量，如扣减后实际可转让股份数量小于或等于 0 的，则优壹电商之认购方当期实际可转让股份数为 0，且次年可转让股份数量还应扣减该差额的绝对值。

优壹电商之认购方因本次交易获得的上市公司股份在解锁后减持时需遵守《公司法》、《证券法》、《上市规则》等法律、法规、规章和规范性文件的其他相关规定，以及上市公司章程的相关规定。若监管部门的监管意见或相关规定要求的锁定期长于本条约定的锁定期的，跨境通和优壹电商之认购方同意根据相关证券监管部门的监管意见和相关规定进行相应调整。如果中国证监会及/或深

交所对于上述锁定期安排有不同意见，其将按照中国证监会及/或深交所的意见对上述锁定期安排进行修订并予以执行。

本次发行结束后，优壹电商之认购方若由于上市公司送红股、转增股本等原因增持的股份，亦应遵守上述锁定期的约定。

十、滚存未分配利润的安排

股权交割日后，优壹电商截至 2016 年 9 月 30 日的滚存未分配利润及基准日后实现的净利润归上市公司所有。

本次交易完成后，由上市公司新老股东按发行后的股权比例享有本次交易完成前上市公司的滚存未分配利润或损益。

十一、过渡期间损益归属

上市公司与本次交易的优壹电商的全体交易对方（即周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）同意并确认：上述交易对方持有优壹电商的 100.00% 股权交割予上市公司后，上市公司有权聘请具有证券、期货业务资格的会计师事务所对优壹电商进行审计，确定 2016 年 9 月 30 日至股权交割日期间优壹电商产生的损益。若股权交割日为当月 15 日（含 15 日）之前，则期间损益审计基准日为上月月末；若股权交割日为当月 15 日之后，则期间损益审计基准日为当月月末。

上市公司与本次交易的优壹电商的全体交易对方同意并确认：自 2016 年 9 月 30 日起至上述交易对方持有优壹电商的 100.00% 股权交割日止，优壹电商在此期间产生的收益或因其他原因而增加的净资产由上市公司享有；如优壹电商在此期间产生亏损，则由与本次交易的优壹电商的全体交易对方承担并于上述约定的审计报告出具之日起 10 个工作日内将亏损金额以现金方式补偿给优壹电商。

十二、本次交易完成后的治理结构、核心团队任职期限安排及竞业禁止

（一）本次交易完成后标的公司的治理结构

各方同意，股权交割日后直至承诺期满，优壹电商将设置董事会，董事会成员合计 5 名，由跨境通委派 3 名，周敏委派 2 名，且董事长由周敏担任。

股权交割日后直至承诺期满,优壹电商仍然由现任总经理主持生产经营管理工作,优壹电商设财务总监/财务负责人,由跨境通委派。

在优壹电商未能完成上一年度的业绩承诺的情况下,跨境通有权对管理层、核心管理人员进行调整。

股权交割日后、承诺期内,如果有关优壹电商的管理人员发生重大违法违规、严重违反公司规章制度或重大失信的行为,则跨境通有权调整、更换优壹电商的有关管理人员。

(二) 核心团队任职期限安排及竞业禁止

为保证优壹电商持续稳定地开展业务经营,《资产购买协议》约定上市公司应维持优壹电商核心团队基本稳定,且优壹电商核心团队中的本次交易对方,即周敏、沈寒、李侃、陈巧芸同意,应上市公司要求在优壹电商担任相应高级管理职务,并保证自2017年1月1日起在优壹电商的服务期限不低于5年;服务期届满后,如其从优壹电商离职,在其离职后两年内负有竞业禁止义务。如上述人员因丧失或部分丧失民事行为能力、死亡或宣告死亡、宣告失踪、被优壹电商依法辞退(目标公司辞退该等人员须经上市公司提前书面认可),不视为其违反任职期限承诺。上述人员违反任职期限承诺和竞业禁止义务应按如下约定予以赔偿:

如上述人员的任职期限不满一年或在此期间违反上述承诺,应将其于本次交易中已获对价的100%作为赔偿金支付给上市公司,即上述人员因本次交易取得的上市公司股份由上市公司以1元回购。

如上述人员任职期限不满二年或在此期间违反上述承诺,应将其于本次交易所获对价的80%作为赔偿金支付给上市公司,即上述人员因本次交易取得的上市公司股份的80%由上市公司以1元回购。若上述人员应支付赔偿当时所持上市公司股份不足因本次交易取得的上市公司股份的80%,差额部分以现金方式赔偿上市公司。

如上述人员任职期限不满三年或在此期间违反上述承诺,上述人员应将其于

本次交易中所获对价的 60% 作为赔偿金支付给上市公司；赔偿原则同上。

如上述人员任职期限不满四年或在此期间违反上述承诺，上述人员应将其于本次交易中所获对价的 40% 作为赔偿金支付给上市公司；赔偿原则同上。

如上述人员任职期限不满五年或在此期间违反上述承诺，上述人员应将其于本次交易中所获对价的 20% 作为赔偿金支付给上市公司；赔偿原则同上。

如上述人员在服务期届满后违反竞业禁止义务，上述人员应将其于本次交易中所获对价的 10% 作为赔偿金支付给上市公司；赔偿原则同上。

周敏承诺为上述核心团队人员在《资产购买协议》约定下的义务和责任承担连带担保责任。

（三）本次交易条款取消《资产购买协议》中“不当干涉”等关于“特定条件下的业绩承诺变更”以及“特定条件下的业绩承诺失效”的相关条款

根据交易双方于 2016 年 12 月 8 日签署的《资产购买协议》第 12.4.3 条约定：“未来收购完成后，甲方应维持优壹电商核心团队基本稳定。在公司完成业绩承诺的情况下，如甲方不当利用控股权干涉总经理或董事会权限内优壹电商的经营策略，或通过其他方式改组优壹电商的核心管理团队，即造成优壹电商核心管理团队 2 名以上（含 2 名）人员变动，则业绩承诺条款失效。

在优壹电商未能完成上一年度的业绩承诺的情况下，甲方有权对管理层、核心管理人员进行调整，届时的业绩承诺、超额业绩奖励等条款双方将另行约定”。

2017 年 6 月 7 日，为了保障本次交易的顺利进行，使得交易条款的安排更加明晰，经公司股东大会授权，上市公司第三届董事会第二十九次会议审议通过《关于公司与交易对方签署附生效条件的〈发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（二）〉的议案》，上市公司与交易对方签订了《资产购买协议之补充协议（二）》，将《资产购买协议》第 12.4.3 条变更为：“未来收购完成后，甲方应维持优壹电商核心团队基本稳定。在优壹电商未能完成上一年度的业绩承诺的情况下，甲方有权对管理层、核心管理人员进行调整”，即取消了关于本次交

易的“特定条件下的业绩承诺变更”以及“特定条件下的业绩承诺失效”的相关安排。

因此，“不当干涉”等关于“特定条件下的业绩承诺变更”以及“特定条件下的业绩承诺失效”的条款已于本次交易安排中删除。

(四) 本次交易中的对业绩承诺约定是否符合《关于上市公司业绩补偿承诺的相关问题与解答》相关规定

(一) 本次交易中业绩承诺的内容

因此，根据《资产购买协议》、《资产购买协议之补充协议》及《资产购买协议之补充协议（二）》，本次交易中，交易对方作出了相应的业绩承诺具体包括：

1、本次交易涉及的盈利承诺的业绩承诺人为周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃；业绩承诺期间为 2017 年度、2018 年度和 2019 年度；业绩承诺期间内的具体业绩承诺为优壹电商于 2017 年度、2018 年度、2019 年度实现的净利润分别不低于人民币 13,400 万元、16,700 万元、20,800 万元，并在《资产购买协议》及其补充协议中明确约定了上述“实现净利润”的具体计算公式。

2、业绩补偿安排主要为如在承诺期间内，优壹电商截至当期期末累计实现净利润数低于截至当期期末累计承诺净利润数，但不低于累计承诺净利润数的 90%，则当年度不触发补偿程序，反之则触发相应的业绩补偿义务，并在《资产购买协议》及其补充协议中明确约定了业绩补偿的计算公式和补偿方式；此外，《资产购买协议》及其补充协议中亦明确了减值补偿的相应触发补偿义务条件以及减值补偿的具体计算公式。

(二) 本次业绩承诺的约定符合《关于上市公司业绩补偿承诺的相关问题与解答》相关规定

根据《关于上市公司业绩补偿承诺的相关问题与解答》中的相关规定：“上市公司重大资产重组中，重组方的业绩补偿承诺是基于其与上市公司签订的业绩补偿协议作出的，该承诺是重组方案的重要组成部分，因此，重组方应当严格按

照业绩补偿协议履行承诺。重组方不得适用《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》第五条的规定，除自身无法控制的客观原因外，不得变更其作出的业绩补偿承诺”。

本次交易中交易对方的业绩承诺自《资产购买协议》及其补充协议约定的先决条件满足后即生效，交易对方承诺将本着诚实信用的原则、积极履行《资产购买协议》及补充协议约定的包括业绩补偿承诺在内的承诺，如变更其相关承诺即构成违约，应承担违约责任。本次交易中交易对方的业绩承诺符合《关于上市公司业绩补偿承诺的相关问题与解答》的相关规定。

综上所述，本次交易业绩补偿承诺有利于保护上市公司及其股东的利益，是双方协商一致的结果，不构成业绩承诺的变更事项，符合《关于上市公司业绩补偿承诺的相关问题与解答》等相关规定。

十三、合同的生效条件和生效时间

《资产购买协议》及其补充协议自以下条件均获满足之日起生效：

- 1、公司股东大会审议通过本次交易；
- 2、中国证监会核准本次交易；
- 3、本次交易涉及的反垄断审查获得批准；
- 4、如本次交易实施前，本次交易适用的法律法规予以修订并提出其他强制性审批要求或豁免部分行政许可事项的，则以届时生效的法律、法规为准调整本次交易实施的先决条件。

十四、违约责任

除不可抗力原因以外，任何一方不履行或不及时、不适当履行协议项下其应履行的任何义务，或违反其在协议项下作出的任何陈述、保证或承诺，应当赔偿守约方包括但不限于直接经济损失及可得利益在内的全部损失。协议对违约责任另有约定的除外。

本次交易实施的先决条件满足后，上市公司未能按照协议约定的付款期限、

付款金额向任意一交易对方支付现金对价或股份对价的，每逾期一日，应当以应付未付金额的万分之五计算违约金支付给相应的交易对方，但由于交易对方各自的原因导致逾期支付的除外。

本次交易实施的先决条件满足后，优壹电商之盈利承诺人违反协议的约定，未能按照协议约定的期限向上市公司支付补偿款的，每逾期一日，应当以应付未付金额的万分之五计算违约金支付给上市公司，但由于上市公司的原因导致逾期支付的除外。

本次交易实施的先决条件满足后，任意一交易对方违反协议的约定，未能按照协议约定的期限办理完毕标的的股权交割，每逾期一日，应当以相应的交易对方各自在本次交易中分别获得的交易对价的万分之五分别计算违约金支付给上市公司，但由于上市公司的原因导致逾期办理标的的股权交割的除外。

第八章 本次交易的合规性分析

一、本次交易符合《重组管理办法》第十一条的规定

(一) 本次交易符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理、反垄断等法律和行政法规的规定

1、本次交易符合国家产业政策

标的公司优壹电商主营业务为跨境电子商务业务,属于电子商务行业中的跨境贸易细分行业。跨境贸易对产业升级转型、产业结构调整、经济增长方式转变具有重要意义,本次并购符合国家支持跨境电子商务零售行业发展的相关政策:

(1)2011年10月,中国商务部出台了《“十二五”电子商务发展的指导意见》,提出了促进融合、示范引导、产业带动、规范发展和政策支持的五项基本原则,以及中国发展电子商务的具体目标,即:基本建立有利于中国电子商务发展的法规标准体系,推动高效的电子商务管理服务体系,初步完善电子商务交易环境;发展电子商务服务业,鼓励、培育电子商务服务企业,服务电子商务技术创新和模式创新,发展第三方电子商务发展平台;深化电子商务的应用,使电子商务服务业形成规模,成为中国商贸流通体系的重要组成部分;

(2)2014年5月,国务院办公厅印发《关于支持外贸稳定增长的若干意见》,明确指出:支持包括民营、中小等各类外贸企业发展,引导外贸企业结构调整、兼并重组、提质增效。加快推进外贸生产基地、各类贸易平台和国际营销网络建设。出台跨境电子商务贸易便利化措施。支持外贸综合服务企业发展,为小微企业出口提供专业化服务;

(3)2015年6月,国务院办公厅印发《关于促进跨境电子商务健康快速发展的指导意见》,明确支持国内企业更好地利用电子商务开展对外贸易,鼓励企业间贸易尽快实现全程在线交易,不断扩大可交易商品范围,支持跨境电子商务零售出口企业加强与境外企业合作,通过规范的“海外仓”、体验店和配送网店等模式,融入境外零售体系,逐步实现经营规范化、管理专业化、物流生产集约化

和监管科学化；通过跨境电子商务，合理增加消费品进口。此外，国家鼓励有实力的企业做大做强，特别提到“培育一批竞争力较强的外贸综合服务企业，为跨境电子商务企业提供全面配套支持；培育一批知名度较高的自建平台，鼓励企业利用自建平台加快品牌培育，拓展营销渠道”；

(4) 2016年3月，商务部、发展改革委、交通运输部、海关总署、国家邮政局、国家标准委六部门印发《全国电子商务物流发展专项规划(2016-2020)》，明确提出为了加快电子商务物流发展，提升电子商务水平，降低物流成本，提高流通效率；建设支撑电子商务发展的物流网络体系，提高电子商务物流标准化水平和信息化水平，推动电子商务物流企业集约绿色发展，加快中小城市、农村电商物流发展和民生领域电商物流发展，构建开放共享的跨境电商物流体系。建设有利于电商物流发展的法治化营商环境，实现电商物流健康、快速、持续发展，为跨境电商的发展奠定基础。

上述政策的陆续出台为优壹电商的未来发展提供了强有力的政策依据和保障。因此，本次交易符合国家产业政策。

2、本次交易符合有关环境保护相关的法律和行政法规的规定

优壹电商不属于高能耗、高污染的行业，不涉及环境保护问题，亦不存在违反国家环境保护相关法规的情形。

3、本次交易符合有关土地管理方面的法律和行政法规的规定

优壹电商办公场所系通过租赁方式取得，无土地使用权。本次交易不存在违反国家关于土地管理方面有关法律和行政法规规定的情形。

4、本次交易符合有关反垄断方面的法律和行政法规的规定

根据《中华人民共和国反垄断法》、《国务院关于经营者集中申报标准的规定》，本次交易中两名经营者（跨境通和优壹电商）上一会计年度在中国境内的营业额均超过4亿元人民币，同时参与集中的所有经营者上一会计年度在中国境内的营业额合计超过20亿元人民币，且参与集中的所有经营者上一会计年度在全球范围内的营业额合计超过100亿元人民币；此外，本次交易不存在《中华人

民共和国反垄断法》规定的豁免情形。因此跨境通将同时向商务部反垄断部门申报经营者集中事项，不存在违反反垄断法律法规的情形。

综上所述，本次交易符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理、反垄断等法律和行政法规的规定，符合《重组管理办法》第十一条第（一）项的规定。

5、商务部关于经营者集中的审查事项的审批进展，是否存在法律障碍

由于上市公司及标的公司的业务同属电子商务行业范畴，且所占市场份额之和小于 15%，亦不存在《关于经营者集中简易案件适用标准的暂行规定》第三条规定的“不视为简易案件”的情形。如无特殊情况，本次交易涉及的经营者集中属于商务部《关于经营者集中简易案件适用标准的暂行规定》规定的“简易案件”情形。

根据商务部于 2017 年 7 月 3 日出具的《不实施进一步审查通知》（商反垄初审函[2017]第 159 号）：“根据《中华人民共和国反垄断法》第二十五条，经初步审查，现决定，对跨境通宝电子商务股份有限公司收购上海优壹电子商务有限公司股权案不实施进一步审查，从即日起可以实施集中。”

综上，上市公司已获得商务部就本次交易的审批。

（二）本次交易不会导致上市公司不符合股票上市条件

《上市规则》规定如下：“股权分布发生变化不具备上市条件：指社会公众持有的股份连续二十个交易日低于公司股份总数的 25%，公司股本总额超过人民币四亿元的，社会公众持有的股份连续二十个交易日低于公司股份总数的 10%。上述社会公众是指除了以下股东之外的上市公司其他股东：1、持有上市公司 10% 以上股份的股东及其一致行动人；2、上市公司的董事、监事、高级管理人员及其关联人。”

由于募集配套资金发行股份的定价基准日为发行期首日，最终发行股份价格、数量均无法确定，故在不考虑配套融资的情况下，按本次发行的上限测算，本次交易完成后，上市公司总股本将增加至 1,504,778,632 股，其中，社会公众股不低于发行后总股本的 10%，符合《上市规则》有关股票上市交易条件的规定

(具体请参见“第五章 发行股份情况/五、本次发行前后上市公司股本结构变化”)。因此,本次发行完成后,不会导致上市公司不符合股票上市条件,符合《重组管理办法》第十一条第(二)项的规定。

(三)本次交易所涉及的资产定价公允,不存在损害上市公司和股东合法权益的情形

本次交易所涉及的标的资产的交易价格系以标的资产的评估价值为依据由交易双方协商确定。标的资产的定价依据公允,不存在损害上市公司和股东合法权益的情形。

本次发行股份购买资产的发行价格采用定价基准日前 60 个交易日公司股票交易均价 17.11 元/股作为市场参考价。为保护中小投资者权益,经交易各方协商,本次发行股份购买资产的发行价格与原交易方案中的发行价格保持一致,即 15.93 元/股,基于公司 2016 年度利润分配方案将发行价格相应调整为 15.88 元/股,不低于定价基准日前 60 个交易日公司股票交易均价的 90%。股票发行价格主要是在充分考虑上市公司股票市盈率及同行业上市公司估值水平的基础上,通过上市公司与交易对方的充分磋商,同时在兼顾各方利益的情况下确定的,不存在损害上市公司和股东合法权益的情形。

本次交易涉及资产的定价原则和上市公司本次股份发行价格符合有关法律法规规定,不存在损害上市公司和全体股东合法权益的情形,符合《重组管理办法》第十一条第(三)项的规定。

(四)本次交易所涉及的资产权属清晰,资产过户或者转移不存在法律障碍,相关债权债务处理合法

根据交易对方提供的说明及工商等资料显示,标的资产股权权属清晰、完整,未设置抵押、质押、权利担保或其它受限制的情形。

各交易对方已出具说明,承诺其本人合法拥有优壹电商的股权,已履行全额出资义务,对该股权有完整的处置权;本人为标的股权的最终和真实所有人,不存在以信托、委托他人或接受他人委托等方式持有标的股权的情形;该股权未设

置任何质押、抵押、担保或其他权利限制，不存在纠纷或潜在纠纷，未被行政或司法机关查封、冻结，亦不存在其他限制或禁止转让的情形。

根据交易对方出具的说明，并经中介机构合理调查确认，截至本报告书签署日，本次交易对方合法拥有标的资产的股权，权属清晰，不存在质押、担保权益或其它受限制的情形，并能在约定期限内办理完毕权属转移手续。

本次交易为上市公司向交易对方发行股份并支付现金收购其持有的优壹电商的股权，本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的全资子公司，不涉及债权债务的转移问题。

本次交易涉及的资产产权清晰，资产过户或者转移不存在法律障碍，不涉及债权债务处理，符合《重组管理办法》第十一条第（四）项的规定。

（五）有利于上市公司增强持续经营能力，不存在可能导致上市公司重组后主要资产为现金或者无具体经营业务的情形

本次交易前，上市公司已完成了对环球易购等公司的收购，实现了在跨境电子商务的布局，分享跨境电商新兴行业的快速成长红利，迅速发展为跨境电商上市公司翘楚。本次交易完成后优壹电商将成为跨境通的子公司。优壹电商的跨境进口电商业务将会在渠道资源、业务环节、产品类型等方面与上市公司原有跨境电商板块形成协同互补，有利于全面完善和提升公司的综合竞争实力，并增强上市公司的持续经营能力，不存在导致上市公司重组后主要资产为现金或者无具体经营业务的情形，符合《重组管理办法》第十一条第（五）项的规定。

（六）有利于上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制人及其关联人保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定

本次交易完成前，上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制人及其关联人保持独立。本次交易完成后，上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面将继续保持独立性，符合中国证监会关于上市公司独立性以及《重组管理办法》第十一条第（六）项的相关规定。

(七) 有利于上市公司形成或者保持健全有效的法人治理结构

上市公司已建立了以法人治理结构为核心的现代企业制度,并按上市公司治理标准持续规范法人治理结构。本次交易完成后,标的公司亦将加强自身制度建设,依据上市公司要求,进一步建立和完善已有的管理制度。因此,本次交易有利于上市公司保持健全有效的法人治理结构,符合《重组管理办法》第十一条第(七)项的规定。

二、本次交易符合《重组管理办法》第四十三条的要求

(一) 有利于提高上市公司资产质量、改善上市公司财务状况和增强持续盈利能力

本次交易完成后,优壹电商将成为上市公司子公司并纳入合并范围。优壹电商的盈利情况均良好,有利于与上市公司既有的跨境电商业务发挥协同性,进一步提升上市公司行业地位,从而提升上市公司的盈利能力,提高归属于上市公司股东的每股净利润,提升股东回报水平。同时,上市公司与交易对方签署的附生效条件的《资产购买协议》中约定了业绩承诺及补偿事项,有助于进一步保障上市公司利益。

因此,本次交易可以提高上市公司资产质量,改善公司财务状况和增强持续盈利能力。

(二) 有利于上市公司减少关联交易和避免同业竞争, 增强独立性

本次交易完成前,上市公司与其实际控制人及其控制的关联方之间不存在同业竞争情况。本次交易不会增加上市公司与其实际控制人及其关联方之间的关联交易,符合上市公司及全体股东的利益。

本次交易前后,公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面均已独立于实际控制人控制的其他企业,具有独立完整的机构和人员。因此,本次交易有利于公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制人及其关联人保持独立,符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定。

(三)上市公司最近一年财务会计报告被注册会计师出具无保留意见审计报告

中喜会计师出具的中喜审字[2017]第 0628 号《审计报告》对上市公司 2016 年的财务状况、经营成果和现金流量发表了标准无保留意见。上市公司不存在最近一年财务会计报告被注册会计师出具非标准无保留意见的情形，符合《重组管理办法》第四十三条第（二）项的规定。

(四)上市公司及其现任董事、高级管理人员不应存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形

上市公司及其现任董事、高级管理人员均出具承诺，上市公司及其现任董事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形，符合《重组管理办法》第四十三条第（三）项的规定。

(五)上市公司发行股份所购买的资产，应当为权属清晰的经营性资产，并能在约定期限内办理完毕权属转移手续

根据标的公司的工商资料及交易对方出具的承诺函，其本人合法拥有标的公司的股权，已履行全额出资义务，对该股权有完整的处置权；其本人为标的股权的最终和真实所有人，不存在以信托、委托他人或接受他人委托等方式持有标的股权的情形；该股权未设置任何质押、抵押、担保或其他权利限制，不存在纠纷或潜在纠纷，未被行政或司法机关查封、冻结，亦不存在其他限制或禁止转让的情形。

上市公司发行股份所购买的资产为权属清晰的经营性资产，并能在约定期限内办理完毕权属转移手续，符合《重组管理办法》第四十三条第（四）项的规定。

(六)为促进行业或产业整合，增强与现有业务的协同效应，向第三方发行股份购买资产之情形

本次交易系上市公司为促进行业及产业整合，增强与现有主营业务的互补而采取的重要举措，本次交易标的主营业务与上市公司现有业务具有显著的协同效应。本次交易符合《重组管理办法》第四十三条第二款的相关规定。

三、本次交易不适用《重组管理办法》第十三条的说明

跨境通实际控制人为杨建新、樊梅花夫妇，上市起至本报告书签署日未发生变更，且本次交易也不会导致公司的实际控制人发生变更。因此，本次交易不构成《重组管理办法》第十三条的规定的借壳上市。

四、本次交易符合《重组管理办法》第四十四条及其适用意见要求的说明

《<上市公司重大资产重组管理办法>第十四条、第四十四条的适用意见——证券、期货法律适用意见第12号》规定“上市公司发行股份购买资产同时募集的部分配套资金，所配套资金比例不超过拟购买资产交易价格100%的，一并由并购重组审核委员会予以审核”。《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》同时规定“拟购买资产交易价格指本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格，但不包括交易对方在本次交易停牌前六个月内及停牌期间以现金增资入股标的资产部分对应的交易价格。”。

本次交易募集配套资金比例不超过拟购买资产交易价格的100%，符合上述规定。

根据《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》规定：“考虑到募集资金的配套性，所募资金仅可用于：支付本次并购交易中的现金对价；支付本次并购交易税费、人员安置费用等并购整合费用；投入标的资产在建项目建设。募集配套资金不能用于补充上市公司和标的资产流动资金、偿还债务。”

本次募集配套资金是本次交易方案的重要组成部分，配套募集资金将用于支付本次交易的现金对价和支付本次交易相关费用，未用于补充上市公司和标的公司流动资产、偿还债务，符合上述法规规定。

五、不存在《发行管理办法》第三十九条规定的不得非公开发行股票的情形

跨境通不存在《发行管理办法》第三十九条规定的不得非公开发行股票的情形：

- 1、本次交易申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；
- 2、不存在公司的权益被控股股东或实际控制人严重损害且尚未消除的情形；
- 3、不存在公司及其附属公司违规对外提供担保且尚未解除的情形；
- 4、不存在现任董事、高级管理人员最近三十六个月内受到过中国证监会的行政处罚，或者最近十二个月内受到过证券交易所公开谴责的情形；
- 5、不存在上市公司或其现任董事、高级管理人员因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形；
- 6、不存在最近一年及一期财务报表被注册会计师出具保留意见、否定意见或无法表示意见的审计报告；
- 7、不存在严重损害投资者合法权益和社会公共利益的其他情形。

综上所述，上市公司不存在《发行管理办法》第三十九条规定的不得非公开发行股票的情形。

六、本次交易证券服务机构为本次交易出具的结论性意见

(一) 独立财务顾问意见

详见本报告书“第十三章 其他重要事项/十、本次交易的结论性意见/（二）独立财务顾问意见”。

(二) 法律顾问意见

详见本报告书“第十三章 其他重要事项/十、本次交易的结论性意见/（三）律师事务所意见”。

第九章 管理层讨论与分析

一、本次交易前上市公司财务状况与经营成果分析

(一) 主要财务数据

最近两年，上市公司的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2016年12月31日 /2016年度	2015年12月31日 /2015年度
资产负债表摘要		
资产总计	710,828.31	312,213.89
负债合计	285,916.94	107,902.96
所有者权益合计	424,911.37	204,310.93
归属于母公司所有者权益合计	420,615.52	204,375.03
利润表摘要		
营业收入	853,690.75	396,081.32
营业利润	53,675.01	20,394.79
利润总额	53,741.39	20,503.27
净利润	42,803.97	16,636.76
归属于母公司所有者的净利润	39,376.82	16,838.67
现金流量表摘要		
经营活动现金流量净额	-105,946.63	-1,294.39
投资活动现金流量净额	-81,782.08	-17,162.45
筹资活动现金流量净额	285,056.37	39,129.14

注：以下分析如无特殊说明，均是以合并财务报表数据为基础进行分析。

(二) 本次交易前上市公司财务状况分析

1、资产结构分析

单位：万元

项目	2016年12月31日		2015年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
流动资产：				
货币资金	149,279.23	21.00%	51,612.00	16.53%

项目	2016年12月31日		2015年12月31日	
应收账款	56,077.19	7.89%	27,204.55	8.71%
预付款项	49,492.01	6.96%	24,440.38	7.83%
其他应收款	14,989.94	2.11%	4,327.10	1.39%
存货	257,305.03	36.20%	80,932.72	25.92%
其他流动资产	29,530.64	4.15%	2,238.65	0.72%
流动资产合计	556,674.04	78.31%	190,755.41	61.10%
非流动资产：				
可供出售金融资产	9,249.80	1.30%	8,144.00	2.61%
长期股权投资	4,517.50	0.64%	7,273.98	2.33%
投资性房地产	6,851.14	0.96%	6,281.15	2.01%
固定资产	12,267.94	1.73%	7,476.06	2.39%
在建工程	405.98	0.06%	-	-
无形资产	2,484.79	0.35%	2,202.51	0.71%
商誉	112,470.11	15.82%	86,974.80	27.86%
长期待摊费用	2,098.88	0.30%	424.63	0.14%
递延所得税资产	3,775.29	0.53%	1,494.54	0.48%
其他非流动资产	32.83	0.00%	1,186.82	0.38%
非流动资产合计	154,154.26	21.69%	121,458.49	38.90%
资产总计	710,828.30	100.00%	312,213.89	100.00%

(1) 资产构成总体分析

公司2016年12月31日和2015年12月31日的资产总额分别为710,828.30万元和312,213.89万元，2016年末较2015年末增长了398,614.41万元，增长率约为127.67%。报告期内公司资产结构以流动资产为主，报告期各期末流动资产占总资产的比例平均为69.71%。

(2) 流动资产构成分析

公司的流动资产主要由货币资金、应收账款、存货等构成，截至2016年12月31日，前述三项资产账面价值合计占当年流动资产的比例为83.11%。

1) 货币资金

截至2016年末和2015年末，公司货币资金账面价值分别为149,279.23万元和51,612.00万元，分别占期末资产总额的21.00%和16.53%。2016年末，公司

货币资金较 2015 年末余额增长 97,667.23 万元，增长率约为 189.23%，主要系由于公司 2016 年 8 月公司实施了非公开发行股票方案，向 10 名特定对象非公开发行人民币普通股募集资金总额为人民币约 20.78 亿元，导致筹资活动的现金流量大幅增加，进而导致货币资金的增长。

2) 应收账款

截至 2016 年末和 2015 年末，公司应收账款账面价值分别为 56,077.19 万元和 27,204.55 万元，分别占各期末资产总额的 7.89% 和 8.71%。公司应收账款核算的包括应收裤装批发零售业务的加盟商货款和跨境电商业务下的应收平台回款，2016 年末，公司应收账款较 2015 年末增长 28,872.64 万元，增长率约为 106.13%，增长较快，主要系随着业务的快速增长，公司应收跨境电商第三方平台款项有所增加所致；此外，公司于 2016 年完成对前海帕拓逊的收购，进一步提高了公司 2016 年末应收账款余额总规模。

3) 存货

截至 2016 年末和 2015 年末，公司存货账面价值分别为 257,305.03 万元和 80,932.72 万元，分别占各期末资产总额的 36.20% 和 25.92%。2016 年末，公司存货较 2015 年末余额增长 176,372.31 万元，增长率约为 217.92%，

报告期内，存货规模占流动资产比例较高，规模逐年提升。对于裤装批发零售业务，公司采取生产全部外包的经营模式，不自备原材料；对于跨境电商业务，公司主要向生产商或贸易商采购产成品，各期末存货构成主要为库存商品。

对于自有裤装品牌业务，公司建立了完善的存货管理制度，日常采购中主要采取“少量多批、灵活调整”的下单策略，根据加盟商的订货意向情况和直营店的销售预测合理储备存货，尽量减少存货环节对公司营运资金的占用；对于跨境电商业务，公司根据产品的热销程度进行差异化备货：针对非热卖产品，公司在客户下达采购订单后再向工厂进行针对性采购，对于热卖产品，公司根据产品过往销售情况和现有库存进行备货。此外，2015 年 8 月，公司发力跨境电商进口业务，通过搭建跨境电商进口自营平台“五洲会”，依托“五洲会”自营平台相继推出

PC 网站、移动端 App 并于 2015 年末构建 O2O 体验店实现线上线下多渠道发展，进口业务的快速发展亦带动存货的快速增长。

(3) 非流动资产构成

公司非流动资产主要由可供出售金融资产、固定资产和商誉构成，截至 2016 年 12 月 31 日，前述三项资产账面价值合计占当年非流动资产的比例为 86.92%。

1) 可供出售金融资产

截至 2016 年末和 2015 年末，公司可供出售金融资产账面价值分别为 9,249.80 万元和 8,144.00 万元，分别占各期末资产总额的 1.30%和 2.61%，主要系公司报告期内积极对外投资参股部分企业导致。2016 年 12 月 31 日，公司可供出售金融资产主要构成情况如下表所示：

单位：万元

被投资单位	账面余额			
	期初	本期增加	本期减少	期末
深圳市通拓科技有限公司	4,500.00	-	4,500.00	-
前海帕拓逊	1,224.00	-	1,224.00	-
百伦科技	1,200.00	-	-	1,200.00
上海飞书广告有限公司	980.00	-	10.20	969.80
深圳市澎湃孵化器有限公司	160.00	-	-	160.00
珠海安赐成长玖号股权投资基金企业（有限公司）	-	6,480.00	-	6,480.00
深圳市沃思奥电子商务有限公司	-	360.00	-	360.00
澎湃孵化器有限公司	80.00	-	-	80.00
合计	8,144.00	6,840.00	5,734.20	9,249.80

2) 固定资产

截至 2016 年末和 2015 年末，公司固定资产账面价值分别为 12,267.94 万元和 7,476.06 万元，分别占期末资产总额的 1.73%和 2.39%。2016 年末，公司固定资产较 2015 年末余额增长 4,791.88 万元，增长率约为 64.10%。公司自有品牌裤装业务采用生产外包、特许加盟和直营销售相结合的经营模式，相较于一般的工业企业，不需要投入过多的厂房和机器设备；公司跨境电商业务采用仓库租赁及

物流外包的经营模式，固定资产主要为办公设备及车辆。2016 年度，公司固定资产的增长主要系公司购买新办公场所及因业务扩张导致办公设备的增加所致。

公司对固定资产的折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用年限和预计净残值率确定固定资产折旧率。报告期内，公司固定资产折旧计提金额充分、折旧政策稳健。

3) 商誉

截至 2016 年末和 2015 年末，公司商誉账面价值分别为 112,470.11 万元和 86,974.80 万元，分别占期末资产总额的 15.82%和 27.86%。2016 年末，公司商誉较 2015 年末余额增长 25,495.31 万元，主要系由于收购前海帕拓逊股权新增商誉 25,046.85 万元所致。截至 2016 年 12 月 31 日，公司的商誉尚不存在减值迹象。

2、负债结构分析

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例
流动负债：				
短期借款	64,064.88	22.41%	18,900.00	17.52%
应付票据	412.74	0.14%	1,000.00	0.93%
应付账款	85,569.22	29.93%	41,666.99	38.62%
预收款项	3,576.17	1.25%	2,628.63	2.44%
应付职工薪酬	5,792.60	2.03%	2,427.74	2.25%
应交税费	18,499.97	6.47%	4,992.95	4.63%
应付利息	283.00	0.10%	-	-
其他应付款	57,379.14	20.07%	35,800.04	33.18%
流动负债合计	235,577.72	82.39%	107,416.35	99.55%
非流动负债：				
长期借款	39,115.84	13.68%	-	-
长期应付款	10,841.08	3.79%	-	-
递延收益	183.62	0.06%	260.51	0.24%
递延所得税负债	198.68	0.07%	226.09	0.21%
非流动负债合计	50,339.22	17.61%	486.61	0.45%
负债合计	285,916.94	100.00%	107,902.96	100.00%

(1) 负债构成总体分析

公司 2016 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日的负债总额分别为 285,916.94 万元和 107,902.96 万元，2016 年末较 2015 年末增长 178,013.98 万元，主要系短期借款和应付账款增加所致。公司负债主要由流动负债构成，报告期各期末流动负债占负债总额的比例平均为 90.97%。

(2) 流动负债构成分析

公司流动负债主要由短期借款、应付账款和其他应付款构成，截至 2016 年 12 月 31 日，前述三项负债账面价值合计占当年流动负债的比例为 87.87%。

1) 短期借款

短期借款是公司债务资金的主要来源，主要通过抵押或担保等方式借款。截至 2016 年末和 2015 年末，公司短期借款账面价值分别为 64,064.88 万元和 18,900.00 万元，分别占期末负债总额的 22.41%和 17.52%。2016 年末，公司短期借款较 2015 年末余额增长 45,164.88 万元，增长率约为 238.97%，主要系公司业务快速增长，运营资金需求有所增加，公司向银行贷款余额增加所致。

2) 应付账款

截至 2016 年末和 2015 年末，公司应付账款账面价值分别为 85,569.22 万元和 41,666.99 万元，分别占期末负债总额的 29.93%和 38.62%。2016 年末，公司应付账款较 2015 年末余额增长 43,902.23 万元，增长率约为 105.36%，主要系由于 2016 年公司经营规模的扩大，向供应商采购需求有所增加所致。此外，公司于 2016 年完成对前海帕拓逊的收购，进一步提高了公司 2016 年末应付账款余额总规模。

3) 其他应付款

截至 2016 年末和 2015 年末，公司其他应付款账面价值分别为 57,379.14 万元和 35,800.04 万元，分别占期末负债总额的 20.07%和 33.18%。2016 年末，公司其他应付款较 2015 年末余额增长 21,579.10 万元，增长率约为 60.28%，主要系 2016 年公司向股东借入较多借款所致。

(3) 非流动负债构成分析

公司非流动负债主要由长期借款和长期应付款构成，截至 2016 年 12 月 31 日，前述两项负债账面价值合计占当年非流动负债的比例为 99.24%。

1) 长期借款

长期借款是公司 2016 年新增债务融资行为，并主要通过保证或抵押等方式借款。截至 2016 年末，公司长期借款账面价值为 39,115.84 万元，占期末负债总额的 13.68%。随着公司业务快速增长，运营资金需求有所增加，2016 年度公司通过保证和抵押相结合的方式，向银行贷款借入长期借款，导致 2016 年末存在较大的长期借款余额。

2) 长期应付款

截至 2016 年末，公司长期借款账面价值为 10,841.08 万元，占期末负债总额的 3.79%。长期应付款主要核算公司尚未支付的收购前海帕拓逊的股权投资款。

3、资本结构与偿债能力分析

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
资本结构：		
资产负债率	40.22%	34.56%
流动资产/总资产	78.31%	61.10%
非流动资产/总资产	21.69%	38.90%
流动负债/负债合计	82.39%	99.55%
非流动负债/负债合计	17.61%	0.45%
偿债能力：		
流动比率	2.36	1.78
速动比率	0.94	0.77

注 1：资产负债率=负债总额/资产总额*100%；

注 2：流动比率=流动资产/流动负债*100%；

注 3：速动比率=（货币资金+应收账款+其他应收款）/流动负债期末数*100%。

2016 年末和 2015 年末，公司合并口径资产负债率分别为 40.22% 和 34.56%，资产负债率有所上升，主要系 2016 年公司借入较多银行借款所致。

2016 年末和 2015 年末，流动比率分别为 2.36 和 1.78，速动比率分别为 0.94

和 0.77；流动比率和速动比率有所上升，主要系 2016 年公司实施非公开发行股票，募集资金总额约 20.78 亿元，导致货币资金余额大幅上升，从而提高了公司的流动比率和速动比率，公司的短期偿债能力较为稳健。

综上，随着公司债务比例的不不断提升，公司的长期偿债能力有所下降。但由于公司因非公开发行募集资金，流动资产的比率有所上升，短期偿债能力较为稳健。

(三) 本次交易前上市公司经营成果分析

1、经营成果分析

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度
营业收入	853,690.75	396,081.32
营业成本	441,028.77	175,844.53
营业利润	53,675.01	20,394.79
利润总额	53,741.39	20,503.27
净利润	42,803.97	16,636.76
归属于母公司所有者的净利润	39,376.82	16,838.67

2016 年度和 2015 年度，公司营业收入分别为 853,690.75 万元和 396,081.32 万元，增长率高达 115.53%；同期归属于母公司所有者的净利润分别为 39,376.82 万元和 16,838.67 万元，增长率为 133.85%，业务增长迅猛，盈利能力持续提高，一方面是报告期内公司的跨境电商业务的跨境出口业务增长迅速，2016 年度公司之子公司环球易购跨境出口电商业务实现营业收入约 674,037.13 万元，比 2015 年度增长约 84.86%；另一方面，2016 年公司进一步发力跨境进口电商业务，通过搭建自有品牌“五洲会”，实现跨境进口电商业务实现营业收入约 42,297.09 万元，比上年同期增长 425.71%；再次，公司通过外延式发展战略收购跨境出口电商优质资产前海帕拓逊，巩固公司在跨境出口电商业务的市场地位同时，亦快速提升了公司整体的业务营业收入。

2、盈利能力指标分析

项目	2016 年度	2015 年度
----	---------	---------

营业收入(万元)	853,690.75	396,081.32
加权平均净资产收益率	13.55%	8.81%
总资产报酬率	11.26%	8.22%
毛利率	48.34%	55.60%
净利率	5.01%	4.20%

2016 年度公司业务规模迅速扩大,在销售收入快速提高的前提下,公司的毛利率约为 48.34%,维持在较高水平。主要原因如下:一是得益于高效的供应链整合能力,依托珠三角地区发达的服装、电子制造业,公司通过直接从产品厂商采购和在庞大的供应商基数中优选合作伙伴,缩短供应链环节,拥有良好的成本控制和产品周转能力,获得较高的产品毛利溢价;二是精准的产品和市场定位,公司跨境电商出口业务的主要产品定位于高性价比的时尚服装服饰和 3C 消费类电子产品,通过自建电商平台以海外市场的定价标准直接销售予海外客户,从而获得较高毛利。由于 2016 年度开展的跨境进口电商业务尚未形成较高的规模效应,相应产品毛利率偏低,从而拉低了公司整体毛利率水平。但随着公司加大对跨境进口电商的投入力度和渠道开发等,毛利率依然存在较大的提升空间。

2016 年末上市公司加权平均净资产收益率较去年同期上升约 4.74%,总资产报酬率较去年同期上升约 3.04%,主要系由于公司 2016 年度特别是下半年实现净利润较高,带动相关盈利指标的提升。

二、标的公司行业特点和经营情况的讨论与分析

(一) 标的资产所属行业的特点

报告期内,优壹电商主营业务为国内领先的全球优品专供与电商贸易综合服务商。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》(2012 年修订),优壹电商的业务属于“F 批发与零售业”。在实际应用中,标的公司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”,并隶属于跨境电子商务行业中细分行业“跨境进口电商行业”。

1、行业管理体制及主管部门

跨境电子商务行业受电子商务行业管理体制约束,其监管体制由行业主管部

门和自律组织机构组成，行业主管部门主要为国家商务部电子商务和信息化司、中华人民共和国工业和信息化部、中华人民共和国国家工商行政管理总局和海关总署，行业自律组织机构主要为中国电子商务协会和中国互联网协会。其具体职责如下：

部门性质	主管部门	主要职责
主管部门	国家商务部电子商务和信息化司	负责制定中国电子商务发展规划，拟订推动企业信息化、运用电子商务开拓国内外市场的相关政策措施并组织实施，拟订电子商务相关标准、规则，拟订国内外贸易和国际经济合作领域信息化建设规划；推动电子商务服务体系建设和建立电子商务统计和评价体系；组织商务领域电子政务建设，制定商务部电子政务建设整体方案、管理办法并组织实施等。
	中华人民共和国工业和信息化部	负责拟订实施行业规划、产业政策和标准；监测工业行业日常运行，推动重大技术装备发展和自主创新，指导推进信息化建设。
	中华人民共和国国家工商行政管理总局	负责市场监督管理和行政执法的有关工作，起草有关法律行政法规草案，制定工商行政管理规章和政策；承担依法规范和维护各类市场经营秩序的责任，负责监督管理市场交易行为和网络商品交易及有关服务的行为等。
	海关总署	负责跨境贸易电子商务出入境货物、物品的税收征管、通关监管、保税监管、进出口统计等工作。
自律组织机构	中国电子商务协会	进行与电子商务相关业务的调查和研究，协助政府部门制定相关法律法规和政策，推动电子商务的发展；开展电子商务国际交流与合作，进行电子商务立法研究，推进信用体系建设等内容。
	中国互联网协会	经政府主管部门批准、授权或委托，负责制订互联网行业标准与规范，开展行业信用评价、资质及职业资格审核、奖项评选和申报推荐等工作；负责发挥行业自律作用，维护国家网络与信息安全、行业整体利益和用户权益等。

2、行业主要法律法规及产业政策

随着跨境电商行业的蓬勃发展，国家政策随之密集出台，现已进入政策的集中出台阶段。政府在鼓励和支持行业整体发展的背景下，相继在通关、检验检疫、税收、支付、金融服务及综合试验等诸多方面出台细则。

总体看来，近年利好跨境电商行业的政策不断放出。其中，跨境进口行业的相关政策如“海淘”模式的认定等相继落地，将加强进口电商行业发展规范，维护

进口电商业务的公平性及合法性。

跨境电商行业的相关法律、法规及政策如下：

法律法规及政策	发布时间	发布部门	主要内容/规范范围
关于加快流通领域电子商务发展的意见	2009 年	商务部	为促进外贸电子商务发展,推动电子口岸开展跨境贸易电子商务服务、电子商务配送体系建设;营造电子商务良性发展环境,培育一批电子商务龙头骨干企业,推动电子商务示范带动工程。
关于调整进出境个人邮递物品管理措施有关事宜	2010 年	海关总署	提升进出境个人邮递物品成本,为规范进出境出口电子商务发展布局。
跨境贸易人民币结算试点管理办法	2010 年	中国人民银行	为促进贸易便利化,保障跨境贸易人民币结算试点工作的顺利进行,规范试点企业和商业银行的行为,防范相关业务风险,对跨境贸易人民币结算试点的业务范围、运作方式,试点企业的选择、清算渠道的选择等问题作了具体规定。
关于规范网络购物促销行为的通知	2011 年	商务部	为加强知识产权保护、引导科学合理消费、建立长效机制,针对网络购物促销行为出台了该法规保证促销商品质量、保护消费者合法权益、严厉查处不实宣传,引导企业依法促销。
关于利用电子商务平台开展对外贸易的若干意见	2012 年	商务部	为积极发挥电子商务平台在对外贸易中的重要作用,营造有利于电子商务平台开展对外贸易的环境,支持成熟的企业间(B2B)企业与消费者间(B2C)电子商务平台提供对外贸易服务。
关于促进电子商务健康快速发展有关工作的通知	2012 年	商务部等部门	为推动跨境贸易电子商务便利化,重点推动国家电子商务示范城市创建,商贸流通领域电子商务应用快速发展,规范电子支付,推广金融 IC 卡应用。
支付机构跨境电子商务外汇支付业务试点指导意见	2013 年	国家外汇管理局	确定在上海、北京、重庆、浙江、深圳等 5 个地区开展支付机构跨境电子商务外汇支付业务试点。
关于增列海关监管方式代码的公告(2014 年第 12 号文件)	2014 年	海关总署	将“跨境贸易电子商务”的海关监管方式代码列为“9610”,并采用“清单核放、汇总申报”模式办理通关手续的电子商务零售进出口商品,该公告自 2014 年 2 月 10 日起实施。

法律法规及政策	发布时间	发布部门	主要内容/规范范围
关于跨境贸易电子商务进出境货物、物品有关监管事宜的公告（2014年第56号文件）	2014年	海关总署	确认了跨境电子商务企业的合法身份，出台了一系列法规要求规范跨境贸易电子商务进出境货物、物品监管工作，促进电子商务健康发展的。
关于增列海关监管方式代码的公告（2014年第57号文件）	2014年	海关总署	将“保税跨境贸易电子商务”的海关监管方式代码列为“1210”，其被用于进口时仅限经批准开展跨境贸易电子商务进口试点的海关特殊监管区域和保税物流中心（B型），该公告自2014年8月1日起实施。
“互联网+流通”行动计划	2015年	商务部	加快建立健全适应跨境电子商务的监管服务体系，协同推进跨境电子商务通关、商检、结汇、退税等环节“单一窗口”综合服务体系，提高服务便利化水平；加强知识产权和消费者权益保护，规范跨境电子商务健康发展；力争在2016年底，中国电子商务交易额达到22万亿元，网上零售额达到5.5万亿元。
关于推进线上线下互动加快商贸流通创新发展转型升级的意见	2015年	国务院	提出大力发展线上线下互动，推进实体店转型、促进商业模式创新、增强经济发展新动力，促使中国线上虚拟经济和线下实体经济从竞争走向互动、合作、融合。
关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见	2015年	国务院	为提升中国电子商务企业在国际电子商务规制制定的主动权和跨境电子商务发展的话语权，提升跨境电子商务通关效率，积极推进跨境电子商务通关、检验检疫、结汇、缴进口税等关键环节“单一窗口”综合服务体系，简化与完善跨境电子商务货物返修与退运通关流程，提高通关效率，扩大跨境电子商务综合试点，建立政府、企业、专家等各个层面的对话机制，发起和主导电子商务多边合作。

法律法规及政策	发布时间	发布部门	主要内容/规范范围
关于加快培育外贸竞争新优势的若干意见	2015 年	国务院	大力推动跨境电子商务发展, 积极开展跨境电子商务综合改革试点工作; 加强培育一批跨境电子商务平台和企业, 大力支持企业运用跨境电子商务开拓国际市场, 并培育一批外贸综合服务企业, 加强其通关、物流、退税、金融、保险等综合服务能力; 全面提升与“一带一路”沿线国家经贸合作水平、努力构建互利共赢的国际合作新格局等要求。
国务院关于同意设立中国(杭州)跨境电子商务综合试验区的批复	2015 年	国务院	同意设立中国(杭州)跨境电子商务综合试验区。
关于跨境电子商务零售进口税收政策的通知	2016 年	财政部、海关总署、国家税务总局	进一步加大对跨境电子商务零售进口税收政策优惠。跨境电子商务零售进口不再按行邮税计税, 个人单笔交易限额提升至两千元, 个人年度交易限额保持 2 万元不变。限额内交易免征关税, 进口环节的增值税和消费税减免 30% 征收, 超出限额的部分, 按一般贸易方式征税。
关于同意在天津、上海、广州等 12 个城市设立跨境电子商务综合试验区的批复	2016 年	国务院	同意在天津市、上海市、重庆市、合肥市、郑州市、广州市、成都市、大连市、宁波市、青岛市、深圳市、苏州市等 12 个城市设立跨境电子商务综合试验区。
全国电子商务物流发展专项规划(2016-2020)	2016 年	商务部等部门	加快发展电子商务物流, 降低物流成本, 提高流通效率; 加强电商物流跨区域、跨经济体延伸, 加快发展国际物流和保税物流, 为跨境电商的发展奠定基础。

3、行业发展概况

(1) 跨境电子商务行业发展概述

1) 跨境电子商务行业概述及其意义

跨境电子商务是指分属不同关境的交易主体, 通过电子商务平台达成交易、进行支付结算, 并通过跨境物流送达商品、完成交易的一种国际商业活动。按货品流向的不同, 跨境电子商务分为跨境出口电子商务和跨境进口电子商务; 按交

易模式的不同，跨境电子商务的主要模式划分为 B2B 模式、B2C 模式、C2C 模式、BBC 模式等。

跨境电子商务基于互联网的运营模式，打破了传统外贸模式下国内外渠道中进口商、批发商、分销商和零售商的垄断，为商品在上游供应商与下游消费者之间流通建立起直接关系的桥梁，在降低海内外各环节信息不对称性的同时，有效减少中间环节所造成的商品流转成本。相较于传统进出口贸易模式，跨境电子商务一方面便利了买卖双方磋商，极大地提升了贸易效率，更好地满足了消费者多样化和个性化需求；另一方面，传统进出口贸易中的信息不对称、产品个性化程度低等弊端在跨境电子商务中也能得到妥善解决。对比优势促使传统进出口贸易企业纷纷向跨境电子商务企业转型。

传统进出口贸易与跨境电子商务的对比明细表

对比明细项	传统进出口贸易	跨境电子商务
接触消费者方式	间接接触	直接接触
业务模式	基于商务合同的业务模式	基于互联网电子商务平台
交易环节	复杂、中间商众多	简单，中间商较少
价格和利润率	价格高，利润率相对低	价格实惠，利润率高
订单类型	大批量、少批次、订单集中、周期长	少批量、多批次、订单分散、周期相对短
产品类目	产品类目少，更新速度慢	产品类目多，更新速度快
规模和速度	仅面向与本国缔结贸易协定的国家或地区，受贸易保护的影响较大	面向全球市场，受贸易保护的限制较小
支付手段	正常贸易支付	需借助第三方平台支付
交流方式	线下沟通、电话为主	多样化、个性化的交流方式（电话、平台交流软件、微信等）
物流方式	海运为主，航运为辅	航运和海运并行，物流信息时时跟进
企业规模	企业规模大，受资金约束程度高，变化困难	企业规模小，受资金约束程度相对较低，变化灵活

鉴于在外贸业务中展现出的信息传递、通关检验、支付清算等优势，跨境电子商务的规模得以迅速扩大。对消费者而言，跨境电商已为全球消费者搭建自由

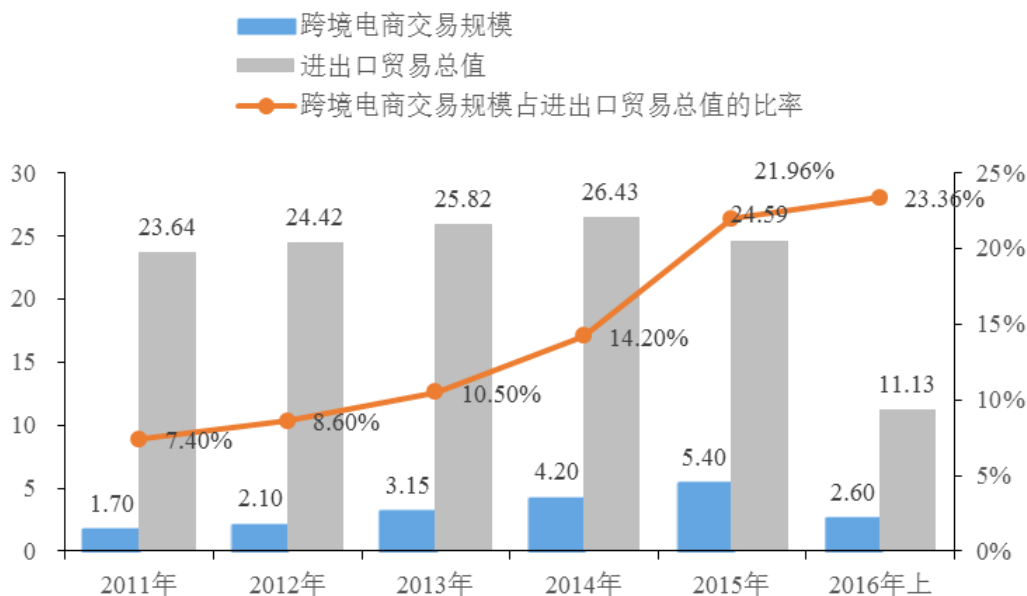
开放、通用普惠的全球贸易平台，买家可通过平台精准、快速地购买到世界各国产品，卖家亦以较低成本将产品直接对接消费者，并通过消费者的大数据分析消费趋势并实现产品的精准营销和快速升级。随着消费升级趋势及互联网信息技术水平迅猛发展，消费者网购的渗透率快速上升，对产品的需求和品质的要求亦趋于苛刻。对商业模式而言，跨境电子商务不仅重塑了全球贸易体系，同时也促使消费模式、商业模式、物流体系以及支付方式的变革与升级。跨境电商作为一种“互联网+”的新型商业模式，具备灵活性强、数据更新及时、贴近消费者等特征；发展以互联网为载体的分销及零售业务，有利于企业更加敏感地应对市场变化、适应消费需求。对世界经济环境而言，跨境电子商务撬动了新的经济增长点，虽改变了全球贸易体系，但尚未形成固定的交易规则，抢占新一代贸易体系国际规则主导权成为各国提升在国际贸易中的地位及话语权的必要手段。

2) 中国跨境电子商务行业市场规模及其增长动力

近年来，随着我国进出口贸易规模的和国内跨境采购需求的增长，跨境电子商务市场规模也迅速扩大，并带动消费、贸易、服务和中小企业的全球化的加速，在全球经济发展放缓、进出口贸易总值下滑的大背景下，中国跨境电子商务交易规模逆势而上，由 2011 年的 1.70 万亿元迅速增长至 2015 年的 5.40 万亿元，跨境电商交易规模占进出口贸易总值也从 7.4% 攀升至 23.36%。

2011-2016 年中国跨境电商交易规模与进出口贸易总值情况

单位：万亿元



数据来源：中国电子商务研究中心、海关总署

当前，我国电子商务正处于快速发展时期。根据商务部的统计，我国跨境电商平台企业已超过 5,000 家，境内通过各类平台开展跨境电子商务的企业超过 20 万家。贸易全球化趋势下，国际人均购买力增强、网络普及率飙升，辅以物流、支付环境的改善，未来三年中国跨境电商交易仍将保持快速发展。其增长动力分析如下：

增长动力一：政策扶持

近年来，各级政府机构不断出台的有关跨境电商发展的利好政策，从海关、支付以及试点示范多个维度完善出口、进口政策法规体系，将有利于跨境电商行业的健康及持续发展。

增长动力二：产业基础

中国跨境贸易业务历史悠久，跨境贸易业务早已形成涵盖营销、仓储、物流和金融服务的完整产业链。随着携程网、当当网、淘宝等一批 B2C 电子商务网站相继进入消费者的视野，消费者的线上消费习惯逐渐培养起来。伴随国家跨境电商利好政策的先后出台以及电商配套产业的逐渐完善，电商产业迅速与外贸零售产业深度整合，并掀起燎原的跨境电商消费浪潮。以跨境出口电商先行的跨境电商产业蓬勃发展，为跨境进口电商业务奠定了良好的产业基础。

增长动力三：技术进步

跨境电商的兴起得益于互联网、云计算、移动智能终端等基础技术的全面普及与升级优化。近年来中国互联网、云计算与大数据、移动终端与网络、现代物流和支付以及进出口电商平台的发展，使中国电商贸易市场各方主体均能获得丰富、对称且低成本的信息与数据。在消费者线上消费意愿增强、境外购物需求升级等推动下，国内新兴贸易企业及传统企业均争先布局跨境电商，进一步促进中国整体跨境电子商务企业迅速发展。

增长动力四：信用体系

从中国跨境电子商务发展历程看，信用体系以及担保交易对跨境电商企业发展起到了重要作用。基于长时间积累起来的企业交易、信用数据，中国天猫国际、京东全球购、苏宁易购海外购等跨境电商平台纷纷建立了自己的信用评估系统，并推出金融担保服务。另外，通过外贸综合服务平台提供的“关、检、税、汇”等服务，跨境电商平台也可获得企业真实的交易数据，帮助中小企业建立全球网络交易信用体系，从而更好地获得全球买家的信任和订单，让信用等于财富，并形成良性循环。

随着跨境电子商务业务经营阳光化、市场监管高效化的推进和跨境电子商务试点城市数量的增加，跨境电商平台业务及市场规模将持续扩大，我国跨境电子商务行业也将继续呈现出蓬勃发展的态势。未来随着各地方政府对跨境电子商务业务重视程度的提升，我国跨境电子商务业务从规模到质量都将有大幅度的提高，在国际市场的影响力也将进一步增强。

(2) 跨境进口电子商务行业发展概况

1) 中国跨境进口电子商务发展历程

跨境进口电子商务特指将外国货物或服务输入到本国的电商贸易行为，中国跨境进口电子商务伴随着海淘产品购买量增长和互联网技术发展而迅速发展壮大，其发展历程分为萌芽期、发展期和爆发期三阶段。

第一阶段：萌芽期（2007 年以前）

随着出国留学、旅游、跨境经商人数的增加，海外产品源源不断地涌入国内市场，并凭借其质优、物美、耐用等特性迅速受到国内消费者欢迎，海外代购业务逐渐兴起。与此同时，中国跨境进口电子商务企业开始萌芽，淘宝“全球购”等电商平台逐步上线。但由于国内物流、清关、售后服务等配套服务不健全，消费体验不佳，“海淘”业务发展不温不火。

第二阶段：发展期（2008-2013 年）

2008 年三鹿奶粉事件及一系列食品安全事件爆发后，国内居民开始关注海外奶粉产品，海外代购业务快速发展，诺优能、雀巢等知名奶粉企业纷纷入驻国内，海淘的品类也迅速扩张至服饰鞋帽、保健品、3C 数码类产品等。此外，国家政府自 2013 年开始出台《支付机构跨境电子商务外汇支付业务试点指导意见》、《国务院关于同意设立中国（杭州）跨境电子商务综合试验区的批复》等相关指导文件启动跨境电商服务试点城市，研究跨境进口电子商务发展模式。

第三阶段：爆发期（2014 年以后）

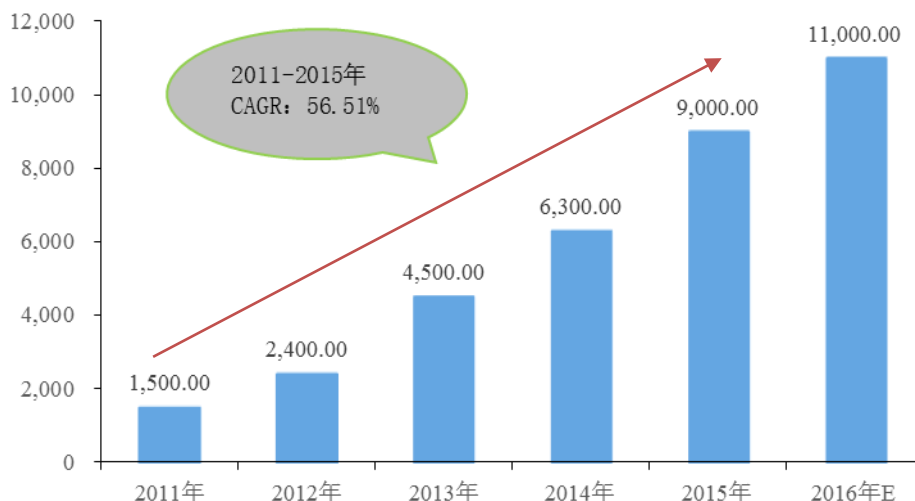
2014 年 7 月，海关总署发布第 56 号文件，赋予网购保税进口合法身份，正式确立了跨境电商的“合法地位”，天猫国际、京东全球购、苏宁易购海外购、1 号海购、唯品会全球特卖等平台纷纷成立，跨境进口电商进入高速发展通道。与此同时，电商打通供应链，提供一站式服务，货源把控、清关、物流、支付等产业链各方面趋于完善，消费者购物体验提升、权益得到保障。

2) 跨境进口电商行业市场规模

基于中国居民对国外产品的需求，互联网技术、物流行业的快速发展以及政策的支持，中国跨境进口电商交易规模迅猛增长，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，并预计随着国内消费者需求的增长，2016 年将达到 11,000 亿元。

2011-2016 年中国跨境进口电商交易规模情况

单位：亿元

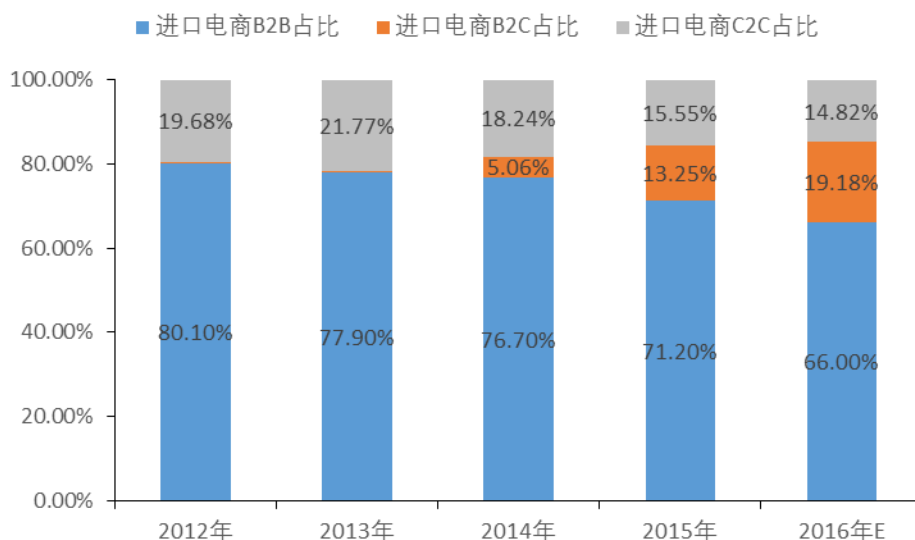


数据来源：中国电子商务研究中心

3) 进口电商各渠道占比

跨境进口电商主要模式为 B2B、B2C 和 C2C 三大类型。目前 B2B 模式是跨境进口电商主流，2015 年其市场规模占跨境进口电商市场规模的 71.2%；随着跨境进口电商的发展，C2C 的占比呈现逐渐下降的趋势，2015 年其市场规模占跨境进口电商市场规模的 15.55%；B2C 则呈现快速增长趋势，2016 年其市场规模占跨境进口电商市场规模的 19.18%，占比比例逐年提高，未来具有较大发展潜力。

2012-2016 年中国跨境进口电商各渠道占比情况

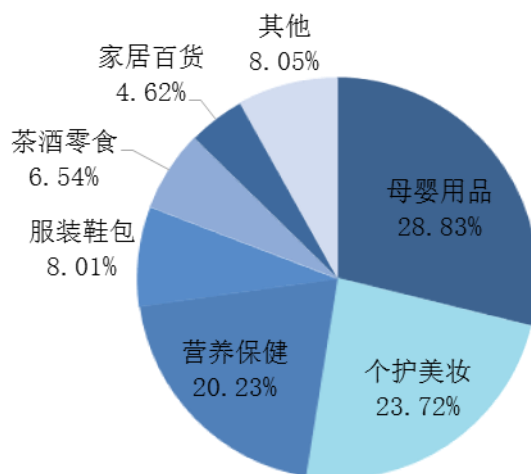


资料来源：艾瑞咨询

4) 跨境进口电商行业细分市场情况

根据艾瑞咨询《2016 年中国跨境网购用户行为网络调研》数据显示，用户跨境网购偏爱购买的前三种品类是母婴用品类、个护美妆类、营养保健等对安全和品质有较高要求的品类。另外根据艾瑞咨询数据统计显示，2015 年中国 B2C 网购平台的代表为天猫和京东，其中天猫交易规模市场份额达 58.00%，成为交易规模最大的 B2C 的购物网站。从《天猫国际 2015 年消费报告》的进口品类看，母婴用品、个护美妆产品和营养保健品是拉动中国跨境电商零售进口的三大主要品类。综合来看，随着中国消费者对健康、安全、绿色等产品品质方面要求的提高，跨境电商零售进口已经成为消费者购买上述产品新的重要渠道。

2015 年天猫国际品类分布情况



资料来源：《天猫国际 2015 年消费报告》

随着“二孩政策”的全面放开和人们对高品质生活的追求，未来中国母婴用品、个护美妆、营养保健产品的进口规模将会逐步增大。具体需求情况如下：

①母婴用品需求情况

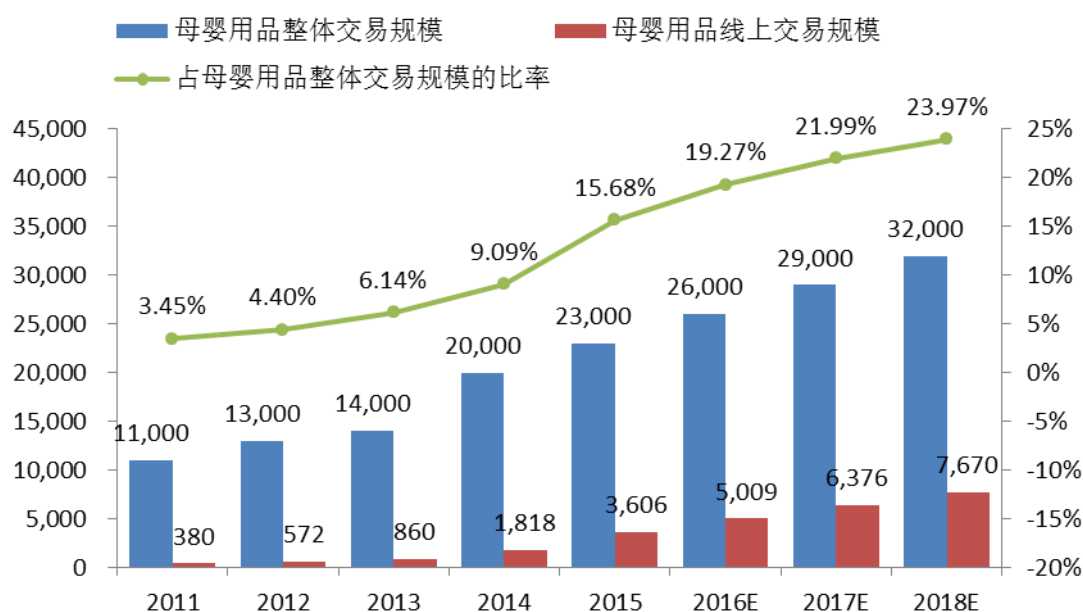
由于新时代年轻父母消费能力的增强和育儿观念的改变，以及中国二胎政策全面放开等利好因素，母婴产品已然成为时下消费热点，产品市场规模随之呈现

快速扩大的趋势，近年来随着国内居民收入水平的不断提升，母婴群体对母婴用品质量的要求愈来愈高，国内母婴用品市场潜力巨大，但鉴于国内母婴用品质量安全问题频发，众多的国内消费者转向海外采购母婴用品，孕育了庞大的消费客群基础。此外，随着电子商务与多行业的融合，境内母婴用品销售渠道从线下母婴店销售模式逐步延伸至线上网购模式。

2011-2015 年母婴网购市场交易规模增长率明显高于线下母婴渠道增长率，且渗透率呈上升趋势。2013 年，“单独二孩”政策放开后，不少双独家庭纷纷进入备孕阶段，受此影响，2014 年中国婴儿出生率大幅增长，母婴用品整体交易规模快速增长至 2 万亿元规模，同比增幅 42.86%；同时，中国母婴用品线上市场增长率在 2014 年已超越中国母婴用品整体市场增长率，增长迅速。2015 年，“全面二孩政策”放开，中国母婴家庭迅速增长，母婴用品整体交易规模持续增长，达到 2.3 万亿元，同时线上交易部分达到 3,606 亿元，渗透率达 15%，同比增长率高达 98.30%。随着中国母婴家庭数量的增加，中国母婴用品整体交易规模预计持续扩大，伴随跨境网购的消费趋势，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，母婴网购市场发展空间巨大。

2011-2018 年母婴用品整体交易规模、线上交易规模及预测情况

单位：亿元



数据来源：艾瑞咨询

根据《2015年CBME中国孕婴童消费市场调查报告》显示，对0-3岁宝宝的
家庭来说，奶粉、纸尿裤、童装等产品为购买频次最多的产品类目。

不同时期孕婴童家庭不同品类母婴用品购买频率排名

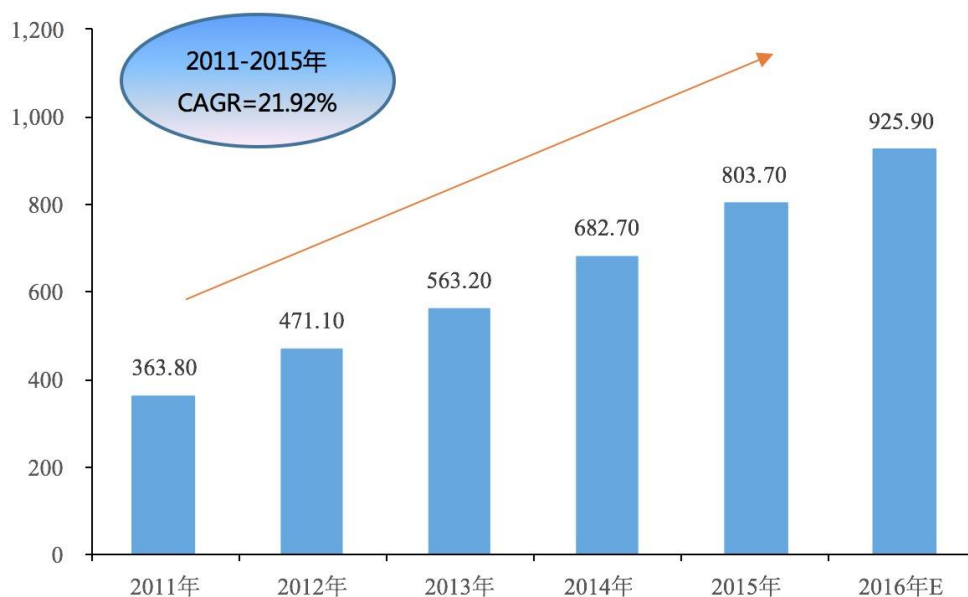
宝宝年龄段	孕期5个月以上	0-6个月	7-12个月(含)	1-2岁(含)	2-3岁
孕妇食品	1	9	9	9	10
孕妇服装	2	5	8	8	9
婴幼儿奶粉	3	1	1	1	1
辅食	10	7	3	6	6
纸尿裤	5	2	2	2	5
哺育用品	7	8	7	7	7
洗护用品	6	4	5	4	4
婴童服装	4	3	4	3	3
玩具	8	6	6	5	2
车/床	9	10	10	10	8

数据来源：《2015年CBME中国孕婴童消费市场调查报告》

从上表可以看到，0-3岁宝宝汇总，婴幼儿奶粉产品的购买频次显著高于其余产品。2008年三鹿奶粉事件曝光后，政府部门高度重视奶粉产品的审核与监管，并出台一系列政策法规，用以规范婴幼儿奶粉的生产、销售，促使国内知名奶粉产品如伊利、蒙牛、贝因美等的质量的提升。同时，凭借跨境进口电子商务快速发展，海外知名婴幼儿奶粉产品如诺优能、雅培、雀巢等随之大规模涌向中国市场，并凭借其品牌和质量方面的优势迅速占领婴幼儿奶粉市场，中国婴幼儿奶粉行业进入中外奶粉产品并存、竞争趋于激烈态势。随人民生活水平的提高，政府二胎等政策的出台及消费升级的趋势，中国婴幼儿奶粉市场规模持续扩大，由2011年的363.80亿元迅速增长至2015年的803.70亿元，年均复合增长率高达21.92%。按母婴家庭数量增加的趋势及婴幼儿奶粉的增长率预测，2016年中国婴幼儿奶粉市场规模将达到925.90亿元。

2011-2016年中国婴幼儿奶粉市场规模情况

单位：亿元



数据来源：艾瑞咨询

②个护美妆市场需求情况

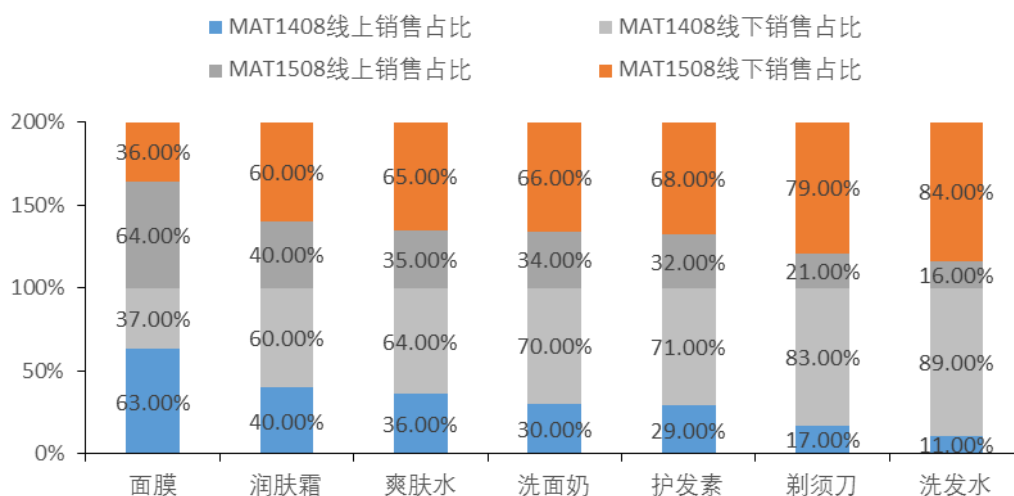
当前经济社会快速发展，生活水平显著提高，消费结构逐步升级，人们已经从过去的“温饱需求”跃升到“精神需求”，追求时尚、流行、前卫的个性与生活。同时，随着行业的细分化，个护美妆产品的品类更趋多样化，如沐浴乳、护发素、牙膏、洗面奶、按摩油、护肤霜、保湿水、防晒霜等护理产品与美甲、美发等美妆产品应运而生，消费者多样化需求得到满足。

经过 30 多年的发展，中国个护美妆市场已成为全世界最大的新兴市场之一。中国个护美妆产品行业发展迅速，但依然处于发展初期，目前中国人均个护美妆产品消费水平仅略高于越南、印度等国家，和欧美、日本和韩国等成熟经济体有巨大差距。基于中国的庞大的消费者群体，加之境内购买力不断提升、个性化需求逐渐加大，个护美妆市场发展空间巨大；同时，电子商务通过互联网、信息搜索等技术将全球优质个护美妆产品直观呈现至消费者眼前，亦赋予了数字消费者个人展示的舞台及诉求表达的机会。根据艾瑞咨询数据显示，2015 年中国美妆产品零售交易规模达 4,846 亿元，并保持高于 20% 的年增长率；其中，个护美妆产品的线上交易规模保持快速增长，于 2011 年的 384 亿增长至 2015 年的 1,767 亿元，预计到 2018 年规模将接近 2011 年的十倍，线上渠道渗透率预计将达到

43.6%。

根据尼尔森《2016年个人护理品行业趋势与前瞻》报告，个人护理品各品类对线上渠道的依赖程度有所差异，面膜、润肤霜、爽肤水、洗面奶产品对线上渠道的依赖程度较相对高，但从发展趋势来看，各品类线上渠道销售占比整体逐步上升，其中洗面奶、洗发水、护发素品类增速较高。

MAT1408 和 MAT1508 个人护理品类线上线下载销售占比



数据来源：尼尔森《2016年个人护理品行业趋势与前瞻》

注：MAT 是 Moving Annual Total (“滚动年度”缩写)，比如 MAT1509 是从 15 年 9 月开始回滚 12 个月的总和，即从 14 年 10 月加到 15 年 9 月，总共 12 个月之和。

③营养保健食品需求

伴随近年来中国人口结构的变化以及老龄化结构社会的到来，居民生活水平和保健意识明显提升，营养保健食品需求逐年上升，尤其是《食品工业“十三五”发展规划》的出台，给予了营养保健品产业的宏伟的发展规划预期，中国营养保健品市场空间巨大。据统计，中国消费者平均用于保健品方面的开销仅占总支出约 0.07%，相较欧美国家等发达地区的消费者平均用于保健品方面的花费占比 25% 相差甚远。据波士顿咨询公司 2014 年发布的《从洞察到行动：掘金中国保健消费品市场》主题报告显示，73% 的中国消费者表示愿意“升级消费”，愿为“更健康”的产品支付溢价，这一比例较全球平均水平高出 12%。在中国消费者计划

增加支出的 15 种产品品类中,保健消费品的排名从 2011 年的第 11 位跃升至 2013 年的第 2 位。整体而言,随着中国消费者购买力的逐渐增强、健康进补意识的不断养成,国内营养保健品市场将保持增长态势。根据中商产业研究院预计,至 2020 年我国保健品市场规模将达到 4,840 亿元。

中国电子商务的快速发展,亦促进大量国际知名营养保健品牌通过跨境电商渠道涌入中国市场。作为中国最大的电子零售商之一的京东商城所销售的营养保健消费茶产品类别超 4,000 种。根据淘宝网和第一财经商业数据中心发布的《2015 营养保健行业研究报告》,2015 年度线上营养保健日均成交人数已接近 60 万,并持续增长。

可见,在健康理念的驱动下国民健康消费的习惯逐渐养成,线上营养保健品销量随之增加。线上营养保健品的竞争相对激烈,商品集中度偏低,行业发展尚处于早期阶段,跨境电商企业易抓住机会抢占营养保健品的市场份额,把握国内消费者对境外高品质的营养保健品的需求,积累粉丝和口碑,建立自身持续性的竞争优势。

4、行业竞争格局情况

(1) 行业市场化程度与行业竞争格局

1) 行业市场化程度

市场化是指资源由计划配置向市场配置的转化过程,意味着政府对经济的放松管制和工业产权的私有化。经过多年的发展,跨境电商交易规模占进出口贸易总额的比率由 2011 年 7.40%提升到 2015 年的 21.96%,跨境电商行业渗透率逐步提高。此外,跨境电商行业对民营企业的开放有利于市场的充分竞争,市场化程度不断加深可期。跨境电商行的市场化趋势将有助于实现资源和生产要素优化配置,并推动整体行业的健康有序发展。

2) 行业竞争格局

跨境电商行业作为新兴经济的增长点之一,目前在对外贸易中所占份额较小,随着行业的快速增长,未来发展空间较大。跨境进口电商业务在国内起步较

晚,对于平台型进口电商企业,目前尚未形成细分行业的龙头企业,其产品品类、供应链管理等为目前平台型进口电商企业的痛点;对于自营型进口电商企业,目前企业平均规模偏小,且核心产品品类重合度较高,竞争较为激烈,行业格局尚未成型。因此,行业内具有选品能力强、产品品牌化高、流量转换率高及物流体验强的企业发展潜力较大。

就跨境进口电商行业而言,行业处在发展初期,行业整体运营能力和经营规模仍处在发展阶段,企业在业务模式、产品类别等方面差异性较大。伴随跨境进口的政策逐步落地,跨境进口电商模式趋于成熟。平台型进口电商企业目前主要以天猫国际等为主要代表,该类企业的平台品牌影响大、知名度较高;自营型进口电商企业目前尚未形成较为稳定的业务模式,随着行业的不断发展,在垂直产品优选、供应链整合等方面具有竞争优势的企业将脱颖而出。

(2) 行业内主要企业

中国跨境进口电子商务企业主要分布在广州、深圳、上海、北京及杭州等发达地区,但跨境进口电商行业企业数量众多,业务范围涵盖商品销售、供应链服务、数字营销服务、品牌运营等一站式电商销售与渠道运营综合服务的经营模式的从业企业数量较少,目前与优壹电商具有相似业务、在资本市场具有公开信息和数据的企业如下:

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。

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。

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。

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。

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。

5、标的资产所属行业的特征

(1) 产品品类丰富、数量庞大

跨境电商行业具有产品多元化特征。相比之下，传统零售行业通常围绕某一品类产品进行销售，产品型号有限，而跨境电商行业由于面向全球各地各类型终端消费者，消费需求多种多样，促使本行业产品具有多元化特征，如 3C 电子产品、母婴用品、个护美妆、营养保健、服装、健康美容、家居园艺、汽车配件等均为市场需求量较大的产品品类，未来还将涌现更丰富的产品品类。在产品品类基础上，产品型号更加复杂，SKU 更加海量，即使业内小规模电商企业的 SKU 数量也可达到成千上万的级别。因此，跨境电商行业具有产品品类丰富且数量庞大的行业特征。

(2) 多边贸易合作特征

传统零售贸易行业多呈现双边贸易合作形式，跨境电商具有“多边化”的行业特征，通过贸易过程相关的信息流、商流、物流、资金流等搭建网状式流通过程，可借助来自不同国家和地区的交易平台、支付结算平台、物流平台实现直接贸易，

例如可以通过 A 国的交易平台、B 国的支付结算平台、C 国的物流平台，实现其他国家间的直接贸易。

(3) 数字化程度高

跨境电商行业借助互联网实现跨境贸易，依托强大的 IT 系统完成对海量货品的管理，并通过大数据分析提高运营能力，整体业务的数字化程度高，较传统零售商贸行业乃至大多数传统行业，具有更先进的数字化工具和更加适应未来社会发展需求的数字化运营模式。大数据分析贯穿行业所有业务流程包括流量导入、运营、选品、采购、物流、客服等业务链条，并可结合销售和转化数据、第三方媒体广告数据等，构建客户、媒体、商品多维度模型，且能根据用户点击、转化效果，不断优化模型，形成闭环，将合适的商品通过合适的媒体推荐给合适的客户，达到精准广告投放。此外，通过大数据分析，分析商品的产品生命周期，精准定位商品处于成长、快速成长、成熟、衰退等阶段，由此来指导产品的销售、备货及清仓，实现良性的仓库库存周转和快速回货。

(4) 人才综合素质高

随着行业迅速发展，终端客户对跨境网购产品的需求会越来越多、对跨境电商服务质量的要求也会越来越纷杂。跨境电商聚集了熟悉境内外的销售拓展、市场研究等方面的综合性人才，注重对复合型人才的培养，并有较强动机引进具有资深行业背景、对行业趋势、技术革新以及市场需求的变化有前瞻性把握的优秀人才，以此来快速适应环境变化，不断推动企业创新，提高优质客户粘性。行业内部对人才综合素质具有较高要求。

6、行业季节性、地域性及周期性

(1) 季节性

跨境电商行业具有明显的季节性特征，一般在电商活动促销节较为旺盛，呈现出一定的周期性，相对集中在下半年。目前跨境进口电商的促销活动相对集中在下半年的双十一节、双十二节、元旦、春节等传统节日和电商促销节。因此，跨境电商行业的下半年业绩收入普遍高于上半年。

(2) 周期性

跨境电商行业发展周期与全球经济大环境相关,经济发展情况将影响行业市场的走势。由于中国跨境电商发展较晚,市场持续保持较为强劲的增长态势,目前行业的周期性特征仍不明显。

(3) 区域性

跨境电商行业具有明显的区域性特征,其发展与区域经济发展水平、生产密集程度、人口基数及结构、文化发展水平、地理位置及交通等因素密不可分。

国内跨境电子商务企业主要分布于北京、上海、广州、深圳、杭州等电子商务发达的地区。上述地区具有较为先进的互联网技术、较为发达的物流体系、较强的市场需求,从而吸引大量的跨境电子商务企业聚集。随着一带一路的战略不断推进,沿路一带如重庆、四川、陕西、湖北、河南等中西部地区设立第三批自由贸易区,该政策的持续推进预计将吸引跨境电子商务企业在类地区聚集。

国外跨境电商行业的上游和下游主要集中在美国、欧盟、日本、俄罗斯等发达地区,随着全球经济一体化进程的加速及第三世界国家经济逐步,未来跨境电商企业将遍及全球。

7、进入本行业的主要壁垒

(1) 一站式电商服务体系壁垒

跨境电商行业为新兴行业,许多行业标准存在一定的空白,多数电商企业成立时间较短,并主要通过差异化战略,如深耕产品垂直领域、专注某个业务环节等来提高其生存的可能性。在该竞争态势下,知名品牌企业进入电子商务市场时较为谨慎,为寻找战略合作伙伴,通常会设立一套较为严格的考核流程,旨在关注企业的员工素质、仓储物流、营销策划、品牌推广、产品销售、客服谈判、资金实力、技术能力等全方位因素。同样,国际市场的开拓也需要对特定消费者有深入了解,能整合行业资源,适时推出满足消费者个性化需求的产品。跨境电子商务企业通过不断优化业务经营模式、强化供应链条整合,各项业务(物流快件、保税仓、供销平台、国际供应链等)之间相互促进,易形成明显的协同效应,推

动了一站式供应链服务业务的快速发展,各项业务均稳步增长、收入结构日趋多样化,供销平台业务逐步规模化并将实现供应商和分销商的网络效应。总之,具有较强的综合实力的服务商的核心竞争力更强,能得到更多知名品牌的合作机会,小规模服务商必须通过提供差异化服务,逐步提升综合实力,寻求更多的合作机会。

(2) 经验与技术壁垒

跨境电子商务企业的主要工作是负责线上店铺运营与产品销售,这不仅需要丰富的运营经验,而且需要一定的技术实力。一方面,经验丰富的运营团队需要高效的运营方案与实施团队,并根据营销变化情况快速作出调整,如2016年天猫双11全球狂欢节总交易额超1,207亿,从第一年5千万元的成交额,至2015年度的912亿元,再到2016年单日进入千亿时代,背后是电子商务从裂变到聚变的过程。“双十一”等促销节已成为品牌商和跨境电子商务企业大显身手的时机,为增加产品销量并争夺行业排名,市场竞争异常激烈。然而,能脱颖而出的企业往往具备经验丰富的运营能力与较高技术实力的电商企业。另一方面,也需要专业的后台技术人员,对客户管理,店铺建设、软件开发、数据分析,质量监测等进行全面把控。企业开展跨境电子商务涉及到软件和硬件配置、网站建设、网站运营维护等专业技术问题。国内电子商务代运营服务提供商主要为传统品牌企业进行B2C商城、B2B2C电子商务平台、在线支付系统、ERP、CRM、CallCenter等系统开发;实现多平台API对接服务、电子商务增值服务软件及数据服务、软硬件的运维及托管服务等。因此,其他企业进入该行业必须积累相应的软件开发、平台对接服务、数据服务以及软硬件运维等经验,才能为客户提供相应的一体化解决方案及具体环节的专业服务。

(3) 资金壁垒

跨境电子商务企业运作模式系偏向于资金密集的轻固定资产运作模式,不仅需要投入大量资金打造服务平台、升级信息系统,还需要投入大量资金用于前期的自营业务采购备货和后期的市场营销推广,资金规模较小和流动效率低等资金因素都将限制公司拓展业务规模的空间和速度。此外,跨境电子商务行业作为知

识密集型行业，需要对人才培养和信息化运营、技术研发等方面持续投入，以形成长期的竞争优势。早期进入跨境电商行业的公司把握市场机遇，较早获取了充足的外部融资，具备了雄厚的资金实力并通过持续的市场开拓形成了明显的先发优势。新进入行业的企业若无充足的资金支持，短时间内难以迅速搭建平台、拓展市场并获得客户的认可。

(4) 人才壁垒

跨境电商行业是集技术、管理以及运营等多方面为一体的现代化服务业。因此，该行业需要既熟悉技术和管理范畴、又具备电子商务行业运营经验的复合型人才。在跨境电子商务以及相关服务行业快速发展的时代，具有丰富经验的复合型核心人才较为稀缺；同时，随着我国信息技术的发展和竞争的加剧，能够实现稳定长期发展和具有竞争力的公司必须具备足够的能够快速适应环境变化和不断创新的人才储备。人才的稀缺构成跨境电商行业的进入壁垒之一。

(5) 品牌壁垒

品牌作为企业发展的重要无形资产，是企业在长期运营过程中积累的形象和口碑，承载了消费者对产品定位、购物体验、服务质量的认可。品牌影响力需要长期积淀，拥有品牌优势的企业往往在业务规模、市场占有率、渠道资源方面更具优势。随着消费者对产品质量要求的不断提高，品牌美誉度高的跨境电商企业将吸引更多消费群体，在与供应商的合作中也更有主导优势，确保稳定的经营收益。跨境电商网站经过持续的良性经营，为国内外消费者提供高质量正品产品，可以树立如汇聚全球海量优质商品、推行二维码防伪溯源、提供 100% 正品承诺、24 小时闪电清关、订单状态全跟踪等良好口碑的品牌形象，积累大量的优质客户，重复购买率高，同时也能提高与供应商的议价能力、拓宽海量供应渠道。因此，在行业竞争激烈、企业规模效应逐步形成的情形下，对于市场新进入者，只有通过长时间的经营积累，才能够建立被消费者认可的品牌形象。

8、影响行业发展的有利与不利因素

(1) 影响行业发展的有利因素

1) 国家产业政策的支持推动行业发展

近年来,国家连续出台了一系列扩大消费和支持跨境电子商务产业发展的政策,其中在《关于推进线上线下互动加快商贸流通创新发展转型升级的意见》,明确提出支持大力发展线上线下互动产业;2015年国务院、国家外汇管理局等部门陆续出台扩大支付限额,调整征税范围、降低关税、提高通关效率、防范风险等政策,为跨境电子商务发展提供基础。2016年国务院批复包括上海、天津、广州、深圳等12个城市设立跨境电子商务综合试验区,助力跨境电商的聚集发展。政策情况详见“第九章 管理层讨论与分析/二、标的公司行业特点和经营情况的讨论与分析/(一)标的资产所属行业的特点/2、行业主要法律法规及产业政策”。

2) 国内物流和支付体系完善促进跨境电商行业发展

国内跨境支付、物流、金融服务的发展打破了跨境电商行业掣肘,物流企业、互联网金融企业等行业纷纷加大对跨境业务的投入与建设,在促进自身企业壮大的同时,该举措亦推动跨境电商行业更加快速的发展。

跨境电商行业存在着配送时间长、价格高昂、清关障碍、退换货困难、包裹易遗失等问题,简而言之,物流体系的发展制约了我国跨境电商的发展。第三方物流服务供应商如DHL、中国邮政等跨境物流业务的推出,为跨境电商行业奠定了良好的发展基础。2013年央行发布《支付机构跨境电子商务支付业务试点指导意见》,跨境支付试点牌照的增加亦给跨境支付的便利性带来了利好,并有效提高跨境电商支付的便捷性。跨境物流体系及跨境支付体系的完善,大大有利于推动跨境电商行业的发展。

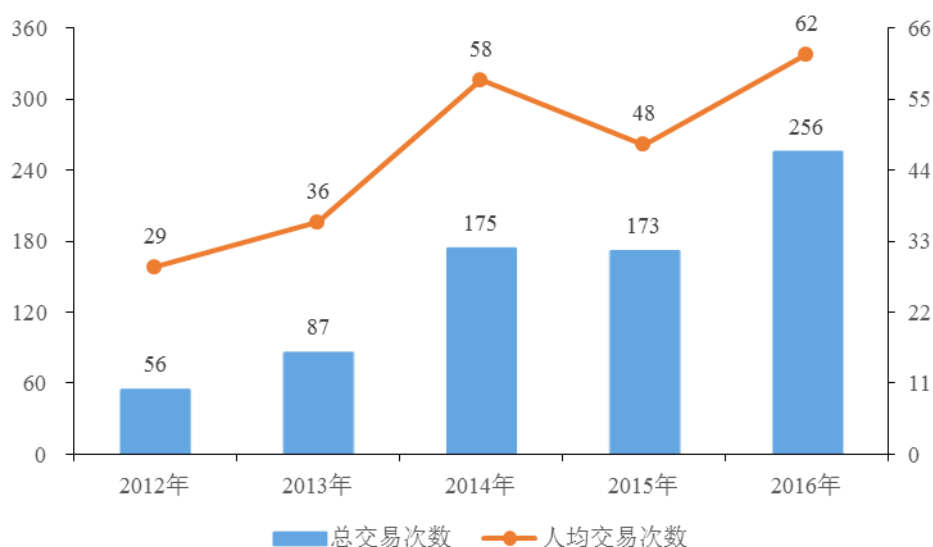
3) 网购消费群体持续扩大有利于跨境电商行业发展

中国网络购物经过十多年的发展,网络用户(特别是年轻消费群体)的网络购物习惯已经形成,网络购物用户规模大幅增长,网络消费群体不断发展壮大。截至2015年12月,中国网络购物用户规模达到4.13亿,海外网购用户规模为4,091万,全球化网购趋势逐渐变强。在网络购物便捷、物美价廉、迅速、产品

种类丰富等多种因素影响下，中国消费者逐步形成网络购物的消费习惯，网购次数不断增加，人均次数由 2011 年的 29 次迅猛增加至 2016 年的 62 次，总次数达 256 亿次。艾媒咨询数据显示，2016 年中国海淘用户规模达到 0.41 亿。至 2018 年，中国海淘用户预计将达到 0.74 亿。2016 年，中国海淘用户规模增速达到 78.3%。中国跨境电商用户规模将进一步扩大，中国跨境电商平台也会抓住用户红利期谋求快速发展。据艾瑞咨询预测，2017 年我国跨境电商规模将达 8 万亿，复合增速达 26%，行业仍处于快速增长阶段。网络购物的兴起和网络购物用户规模的快速增长，对我国跨境电子商务行业的发展起到了至关重要的作用。

2011-2016 年中国网民购物年人均交易次数

单位：亿次、次



数据来源：CNNIC《2015 年中国网络购物市场研究报告》

从用户群体来看，中国跨境网购用户主要是由高学历、高收入、高职业群体构成；从消费决策影响因素来看，中国网民选择跨境消费主要是以质量为主。跨境网购用户年龄分布呈年轻化特征，研究发现 25-35 年龄段占比达 65%，而该年龄段网购用户占比仅为 57.7%。调查显示，国内网站买不到、品质保证、价格便宜是用户跨境网购的三大主要原因，三大原因占比分别为 21.2%、21.8%、20.3%。随着经济发展、消费水平上升，国内互联网销售渗透率逐渐增加、快递配送能力也跃居全球第二，国内消费者对国际优质产品需求与日俱增，更关注高附加值的

产品，跨境进口电商有望迎来快速发展的局面。

4) 海外品牌向中国市场渗透促使跨境电商发展

随着中国市场的消费潜力不断释放，海外的优质品牌产品亦不断向中国市场渗透。但传统的经销模式下，海外品牌进入中国市场的难度较大，经销层级较多，品牌的渗透需耗费漫长的时间和较高的成本。跨境电商模式与传统销售渠道模式相比，大大缩短了经销的环节与步骤，有利于海外品牌在中国境内的快速渗透。跨境电商行业的发展促进了海外优质品牌产品在国内的引进，亦有效扩充了电商领域的优质产品类别，从而反哺跨境电商行业的良好发展。

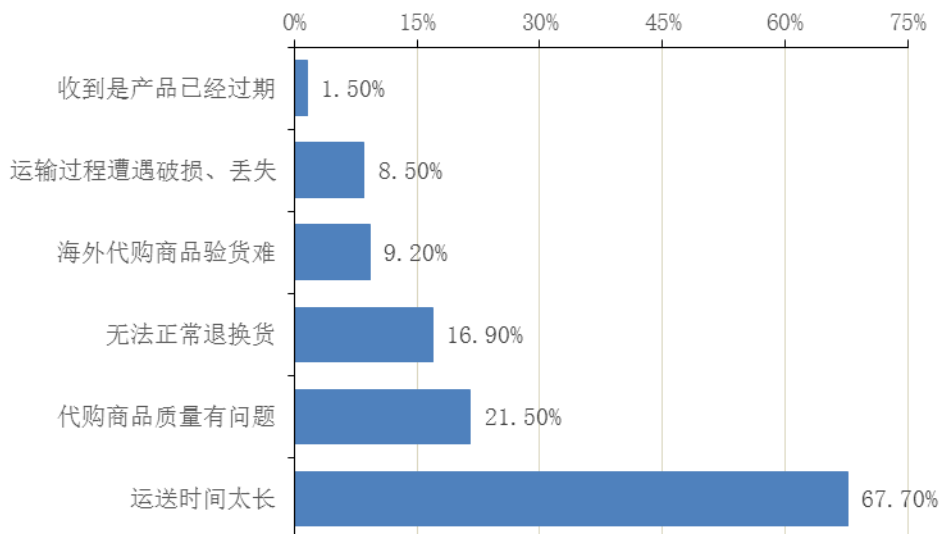
(2) 影响行业发展的不利因素

1) 假货盗版产品将破坏行业生态

虽然国内目前已设立了中华人民共和国国家工商行政管理总局消费者权益保护局等监管部门，并颁布了如《中华人民共和国消费者权益保护法》等法律法规来遏制盗版产品并规范正规商品的市场流通，但依然存在不法分子、品牌意识淡薄的企业或个人在利益的驱使下利用监管漏洞生产或销售假货盗版产品来破坏行业生态，从而影响跨境电商行业的良性发展。假货盗版产品的存在，及监管存在的漏洞等将成为行业发展的不利因素。

2) 跨境物流体验较差，跨境物流体系薄弱制约行业发展

虽然跨境物流体系近年来实现了快速发展，但由于距离遥远、跨境物流配套体系薄弱等原因，目前的跨境电商行业中的运送时间较长，相较于线下直接消费而言，其消费体验较差。据 CNNIC《2015 年中国网络市场研究报告》的统计，约 67.7% 的网购用户在海外网购过程中遇到的主要问题为运送时间太长，跨境物流体系亟待完善是跨境电商行业发展面临的重要要求。



数据来源：CNNIC《2015年中国网络购物市场研究报告》

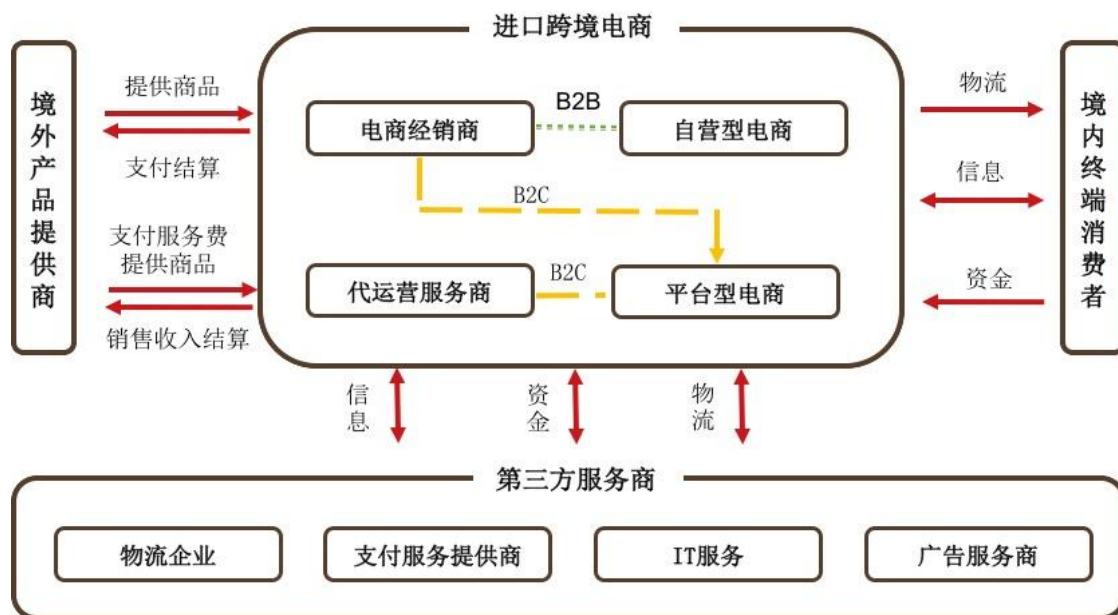
3) 小额货品通关效率低，未实现系统化管理

目前，大多数境外国家未能实现个人小额进口税制的系统化管理，导致跨境货品的自由流动受到国界的限制，因申报不合格而使商品滞留在海关的现象时有发生，对跨境出口电商行业的发展造成一定的影响。

4) 跨境复合型人才缺乏，平台难觅更高发展

随着跨境电商销售市场的多元化发展，行业对外贸人员的语种要求越来越高。但语种限制只是最基本的一点，外贸人员还需要了解国外市场、汇率、交易方式和规则、消费习惯等综合情况。跨境复合型综合人才的缺乏在一定程度上制约跨境电商行业的发展。

9、行业产业链分析



跨境进口电商行业从角色分工来看，可分为境外产品提供商、电商经销商、代运营服务商、自营型电商、平台型电商、第三方服务商和境内终端消费者。跨境进口电商行业产业链上游为境外产品提供商，主要负责研发并生产品牌产品，并将产品销售给电商经销商，或通过支付服务费用的形式将跨境运营业务部分外包给代运营服务商；电商经销商采购商品后，通过在平台型电商提供设立店铺并向境内终端消费者销售商品完成销售（即 B2C 模式），或将产品分销给自营型电商（即 B2B 模式）；代运营服务商则通过管理境外产品提供商在平台型电商开设的店铺并提供营销服务、仓储服务等完成向境内终端消费者的销售。相较于代运营服务商而言，电商经销商的模式可以有效与境外产品提供商或品牌商形成利益捆绑，并通过买断式采购的方式向海外产品商提供相应服务，减小资金周转的压力，从而实现更高的利益诉求。相较于代运营服务商，境外产品提供商更愿意与电商经销商合作。第三方服务商包括物流公司、支付服务提供商等，通过向上述电商企业提供相应的增值类服务，赚取相应的服务费收入。

（二）标的资产在行业中的竞争情况及核心竞争力

1、优壹电商的市场地位

优壹电商作为全球优品专供与电商贸易综合服务商，在国内处于行业的领先

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 20 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。

2、优壹电商的竞争优势

(1) 独特的一站式电商销售与渠道运营综合服务的经营模式优势

随着线上消费的趋势升级，愈来愈多的品牌商和零售商通过自建电子商务平台等方式开展线上电商销售业务。然而，对大部分企业而言，自建线上销售渠道需面临线上资源整合、数字营销推广、IT 系统搭建、线上用户服务管理、仓储及配送等多方面考验。电商行业经验的欠缺及线上资源的匮乏，致使品牌商与零售商倾向于与电子商务服务商合作，特别是能够提供一站式电商销售与渠道运营综合服务的电子商务服务商。

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，聚焦母婴用品、个护美妆、营养保健多个大消费领域，在实现优质的线上销售服务的同时，

也向合作品牌商提供包括自供应链管理、品牌营销推广至渠道拓展、客户服务等一站式的电商销售与渠道运营综合服务，并形成了较强的专业服务优势。依托这一优势，优壹电商自成立以来与多个国际知名品牌建立战略合作关系，并实现营业收入的快速增长。

(2) 产品优选能力的优势

优壹电商凭借其在跨境电商进口行业所积累的经验，培育了较强的全球产品优选能力，优壹电商基于“高品质专供”、“高复购率与高渗透率属性”和“高客单价与标准化特性”等产品预选原则，形成了以母婴产品为主，大力发展个护美妆、营养保健类产品的产品格局，实现了在跨境进口电商行业的先发优势。随着优壹电商基于产品优选的原则持续强化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。

(3) 全球知名品牌合作优势

自成立以来，优壹电商坚持清晰的企业定位，围绕国内中高端家庭的生活消费场景，深度挖掘目标群体的消费需求，以母婴数字消费者为市场切入点，在专注于婴幼儿奶粉、纸尿裤等母婴用品的同时，积极拓展营养保健品、个护美妆品等健康消费市场领域的家庭消费品市场。经过多年快速发展，优壹电商已与多家境内外知名品牌建立良好的合作关系，为之提供一站式电商贸易与渠道运营综合服务，向消费者提供合作品牌商旗下的优质产品。截至本报告书签署日，优壹电商主要合作的品牌商包括达能集团、雀巢公司、蒙牛集团、辉瑞公司等世界 500 强知名企业，以及世界知名皮肤科药物品牌商高德美公司等，在知名品牌合作方面具有先发优势。

(4) 销售多渠道布局优势

经过多年的发展，优壹电商已具备较强的品牌营销能力，并实现线上与线下多渠道、直销与分销共存的销售体系。除在天猫等平台等直销平台通过经营其自有店铺实现较大的细分市场份额外，优壹电商亦积极与如京东、苏宁易购、唯品会、聚美优品等第三方大型综合电商平台展开线上分销业务合作，并保持向线下

实体终端销售商如孩子王、爱婴岛等中大型母婴连锁零售实体店销售的线下分销渠道。线上线下销售多渠道覆盖能够满足产品的多样化渠道，实现全网整体营销策划，提高营销及销售力度，促进全方位品牌塑造，并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。

(5) 运营服务能力优势

优壹电商具备较强的电子商务运营服务能力。在电子商务运营方面，优壹电商目前公司运营的“Nutrilon 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”等旗舰店在天猫上婴幼儿奶粉及零食等细分行业内服务水平排名前列，且销量居高、流量转化率高。优壹电商主要运营店铺的相关运营数据如下：

店铺名称	平均回复时间(秒)	天猫店铺平均回复时间均值(秒)	流量转化率	流量转化率行业均值
Nutrilon 官方旗舰店	45	60	42.20%	26.00%
爱他美官方旗舰店	46	60	31.45%	26.00%
dumex 多美滋官方旗舰店	35	60	39.49%	26.00%
纽迪希亚官方海外旗舰店	43	60	29.16%	26.00%

数据来源：天猫商城

3、优壹电商的竞争劣势

优壹电商目前销售产品主要集中于母婴用品、个护美妆、营养保健等领域。虽然优壹电商在婴幼儿奶粉消费行业具有较高的知名度，但仅局限于同行业公司及垂直行业的品牌商，消费者在购买产品时对旗舰店、品牌产品背后所运营的公司认知度相对不足，优壹电商于对公众间的知名度有待提升。

(三) 财务状况分析

1、主要资产、负债构成

(1) 资产结构分析

根据正中珠江出具的《审计报告》，优壹电商 2016 年末和 2015 年末的资产主要情况如下：

项目	2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日	
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
流动资产：				
货币资金	27,721.79	29.21%	16,510.41	22.95%
应收票据	305.76	0.32%	1,078.91	1.50%
应收账款	11,812.60	12.45%	13,105.60	18.22%
预付款项	465.44	0.49%	702.73	0.98%
其他应收款	11,430.83	12.05%	9,736.63	13.53%
存货	15,862.67	16.72%	23,503.21	32.67%
其他流动资产	26,516.22	27.94%	6,534.11	9.08%
流动资产合计	94,115.31	99.18%	71,171.60	98.93%
非流动资产：				
固定资产	145.11	0.15%	142.73	0.20%
无形资产	12.60	0.01%	21.20	0.03%
长期待摊费用	226.48	0.24%	165.83	0.23%
递延所得税资产	357.41	0.38%	369.46	0.51%
其他非流动资产	36.95	0.04%	67.14	0.09%
非流动资产合计	778.55	0.82%	766.36	1.07%
资产总计	94,893.86	100.00%	71,937.96	100.00%

1) 资产构成总体分析

报告期内，随着业务和经营规模的快速增长，优壹电商的资产总额整体快速上升。2016 年末和 2015 年末，优壹电商的资产总额分别为 94,893.86 万元和 71,937.96 万元。2016 年末较 2015 年末增加 22,955.90 万元，同比增长 31.91%。

2016 年末和 2015 年末，流动资产占优壹电商资产总额比例分别为 99.18% 和 98.93%，流动资产占总资产比维持在较高水平，表明标的公司的资产流动性较强，资产整体质量较高，同时体现出电子商务行业内企业“轻资产”的经营特点。

2) 流动资产构成分析

优壹电商流动资产主要由货币资金、应收账款、存货和其他流动资产构成，2016 年末和 2015 年末，上述四项资产账面价值合计占当年总资产的比例分别为

86.32%和 82.92%。

①货币资金

2016 年末和 2015 年末货币资金余额分别为 27,721.79 万元和 16,510.41 万元，2016 年末货币资金余额较 2015 年末增加 11,211.38 万元，增长幅度高达 67.90%。主要原因系优壹电商 2016 年经营性活动现金净流入 33,780.52 万元所致，随着优壹电商行业地位的不断提升，2016 年度优壹电商的收款周转率有所提高，此外，品牌产品市场占有率的提高，导致下游客户如孩子王于年末对商品的需求量随之上升，2016 年末优壹电商预收货款情况明显上升，综合带动经营性活动现金净流入有所增长。

②应收账款

优壹电商 2016 年末和 2015 年末的应收账款账面价值分别 11,812.60 万元、13,105.60 万元，占总资产的比例分别为 12.45%、18.22%。2016 年末应收账款账面价值较 2015 年末下降约 1,293.00 万元，同比下降 9.87%，主要系随着优壹电商所在市场地位的提高，优壹电商的议价能力有所上升，提高了 2016 年度优壹电商的应收账款周转率，导致应收账款 2016 年末余额在业务快速增长的同时略有下降。

优壹电商应收账款客户一般为国内外知名品牌商或电子商务运营商，客户信用状况良好，应收账款回收情况良好。优壹电商应收账款账龄均为一年内，且基本为 6 个月以内的应收账款，应收账款结构合理，质量较高，发生坏账的可能性较低。报告期内，公司应收账款未发生坏账情形。应收账款的账龄明细如下：

单位：万元

账龄	2016 年 12 月 31 日			2015 年 12 月 31 日		
	金额	计提比例	坏账准备	金额	计提比例	坏账准备
1 年以内	12,425.97	5.00%	621.30	13,681.17	5.00%	684.06
1-2 年	8.81	10.00%	0.88	120.55	10.00%	12.06
合计	12,434.78		622.18	13,801.72		696.12

从账龄结构来看，优壹电商的应收账款结构相对稳定且回款质量较高，2016

年末和 2015 年末，账龄于 1 年之内的应收账款占比分别为 99.93%和 99.13%。
优壹电商按照会计政策计提了相应的应收账款坏账准备。

③存货

报告期各期末，优壹电商存货构成情况如下所示：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日			2015 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	12,344.71	433.01	11,911.70	21,508.87	342.18	21,166.70
发出商品	3,777.18	-	3,777.18	2,284.80	-	2,284.80
周转材料	173.79	-	173.79	51.71	-	51.71
合计	16,295.68	433.01	15,862.67	23,845.39	342.18	23,503.21

优壹电商 2016 年末和 2015 年末的存货账面价值分别 15,862.67 万元、23,503.21 万元，占总资产的比例分别为 16.72%和 32.67%。2016 年末存货账面价值较 2015 年末下降约 7,640.54 万元，同比下降 32.51%。

优壹电商存货主要为库存商品、发出商品和周转材料。优壹电商的库存产品主要系存放在优壹电商租赁的仓库中的相关产品；发出商品主要核算的内容为优壹电商已发货但消费者未确认收货的商品；而周转材料主要为包装物等耗材。随着优壹电商的市场地位的提升以及优壹电商所销售的品牌产品如诺优能、爱他美等市场需求的扩大，产品销售效率提升明显；此外，优壹电商于 2016 年加大库存管理力度，并逐步转向“以销定采”的经营管理模式，存货周转率有了较为明显的提升，导致 2016 年末优壹电商的存货余额有所下降。

优壹电商在每个资产负债表日，对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。报告期各期末，基于谨慎性原则，公司对部分滞销或损坏产品计提存货跌价准备。由于公司存货周转率较高，且对主要产品如婴幼儿奶粉的有效期管理具有严格的管理制度，存货不存在大幅跌价的风险。

④其他流动资产

优壹电商 2016 年末和 2015 年末的其他流动资产账面价值分别 26,516.22 万元和 6,534.11 万元，占总资产的比例分别为 27.94%和 9.08%。2016 年末其他流动资产账面价值较 2015 年末上升 19,982.12 万元，同比上升 305.81%，主要系由于优壹电商于 2016 年度购买了 26,500 万元的短期银行理财产品所致。优壹电商购买的上述理财产品产品评级为低风险产品，投资者可以随时全部赎回或部分赎回。

3) 非流动资产构成分析

优壹电商的非流动资产主要由固定资产、长期待摊费用和递延所得税资产构成，2016 年末和 2015 年末，上述三项资产账面价值合计占当年总资产的比例分别为 0.77%和 0.94%，占比非常小。

2016 年末优壹电商非流动资产 778.55 万元，较 2015 年末上升约 12.19 万元，上升金额约 1.59%，基本保持平稳。

(2) 负债结构分析

根据正中珠江出具的《审计报告》，优壹电商2016年末、2015年末的负债结构如下：

项目	2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日	
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
流动负债：				
短期借款	30,937.00	39.35%	29,249.21	49.25%
应付账款	13,365.69	17.00%	6,384.07	10.75%
预收款项	9,422.44	11.98%	2,830.53	4.77%
应付职工薪酬	1,366.54	1.74%	226.07	0.38%
应交税费	3,676.94	4.68%	2,323.30	3.91%
应付利息	1,264.41	1.61%	814.88	1.37%
其他应付款	18,594.51	23.65%	17,559.86	29.57%
流动负债合计	78,627.54	100.00%	59,387.92	100.00%
非流动负债合计	-	-	-	-
负债总计	78,627.54	100.00%	59,387.92	100.00%

1) 负债构成总体分析

2016年末和2015年末, 优壹电商的负债总额分别为78,627.54万元和59,387.92万元。2016年末较2015年末增加19,239.62万元, 同比增长32.40%, 主要是2016年度主营业务规模的扩大, 提升了应付账款和预收款项的余额所致。报告期各期末, 优壹电商不存在非流动负债事项。

2) 流动负债构成分析

优壹电商流动负债主要由短期借款、应付账款、预收款项和其他应付款构成, 截至2016年末和2015年末, 上述四项负债账面价值合计占当年总负债的比例分别91.98%和94.34%。

①短期借款

报告期各期末, 公司短期借款构成情况如下表:

单位: 万元

项目	2016年12月31日	2015年12月31日
信用借款	-	3,392.21
保证借款	22,937.00	17,857.00
保证+质押借款	8,000.00	8,000.00
合计	30,937.00	29,249.21

报告期各期末, 优壹电商因业务发展需要, 向银行借入相应的信用、保证或质押借款。

②应付账款

优壹电商的应付账款主要系应付品牌商的商品采购款及应付仓储运费等。2016年末和2015年末, 优壹电商的应付账款余额分别为13,365.69万元和6,384.07万元, 占总负债的比例分别为17.00%和10.75%。2016年末应付账款余额较2015年末增加6,981.62万元, 同比上升109.36%, 主要系由于报告期内, 优壹电商业务规模迅速扩张, 营业收入快速增长, 授权的品牌类型也有所增加。优壹电商与品牌方的议价能力提升, 品牌方对优壹电商的信用政策也逐步放宽, 越来越多的品牌开始赋予或延长优壹电商的信用期, 间接提升了优壹电商的应付账款余额; 同时, 随着销售收入的增长, 订单数量快速增长, 相应运费随之增加, 从而提高了

应付账款的余额规模。

③预收款项

优壹电商预收款项主要为预收分销货款。为了增加销售渠道,扩大销售收入,优壹电商通过向品牌方授权的分销渠道如京东等线上BBC渠道或如孩子王、爱婴岛等线下分销商签署分销合同,实现分销形式的对外销售。优壹电商对部分分销商的销售政策为先款后货,即分销客户需先向优壹电商支付全部货款,优壹电商在收到货款后向客户发货。优壹电商2016年末和2015年末的预收款项余额分别为9,422.44万元和2,830.53万元,占总负债的比例分别为11.98%和4.77%。2016年末预收款项余额较2015年末增长了6,591.91万元,增长率为232.89%,主要系2016年度优壹电商的主要客户之一孩子王向优壹电商预付了约7,390万元的款项所致,导致优壹电商2016年末预收款项余额较大。

孩子王系孩子王儿童用品股份有限公司旗下知名孕婴童用品零售品牌连锁店,由于优壹电商所销售的主要产品如诺优能的知名度在国内的迅速提升,商品的采购难度有所上升,孩子王为确保其未来有充足的商品货源,通过预付给优壹电商相应的商品预付款满足其未来的销售需求,从而提升了优壹电商的预收款项余额。

2016年12月31日,优壹电商预收款项余额中没有账龄超过1年的预收款项。

④其他应付款

优壹电商2016年末和2015年末的其他应付款账面价值分别18,594.51万元、17,559.86万元,占总负债的比例分别为23.65%、29.57%。2016年末其他应付款账面价值较2015年末上升约1,034.65万元,同比上升5.89%,主要系股东借款余额有所增加所致。报告期各期末,其他应付款余额明细情况如下:

单位:万元

项目	2016年12月31日	2015年12月31日
资金借款	10,701.47	6,779.00
销售返利及活动费用	7,639.74	10,737.17
其他往来款	253.30	43.69

项目	2016年12月31日	2015年12月31日
合计	18,594.51	17,559.86

优壹电商的其他应付款主要由资金借款、销售返利及活动费用构成。其中，销售返利及活动费用核算的为优壹电商为激励下游分销商或零售商的积极性以增加销售业绩，按照与优壹电商签订的合作协议等，根据下游客户采购金额给予一定的返利及促销活动的费用支持。而资金借款主要为向优壹电商股东周敏、江伟强及龚炜等借入经营用资金借款，以及向第三方物流仓储服务提供商 Feelfancy Holdings Company Limited 借入经营用资金借款所致。2016年末，优壹电商向其股东合计借入款项约 5,767 万元，较 2015 年度增加约 4,494 万元，导致 2016 年末优壹电商其他应付款同比有所增加，主要系用于补充优壹电商因经营规模扩大而产生的运营资金缺口。向股东借款的详细情况请参见“第十一章 同业竞争和关联交易/一、报告期内交易标的关联交易情况”。

(3) 主要资产减值准备提取情况

优壹电商最近两年的资产减值准备情况如下：

单位：万元

项目	2016年12月31日	2015年12月31日
应收账款坏账准备	622.18	696.11
其他应收款坏账准备	592.58	491.56
存货减值准备	433.01	342.18
合计	1,647.77	1,529.85

报告期内，优壹电商资产减值损失包括坏账损失和存货跌价损失。2016年度，优壹电商坏账准备余额略有上升，主要系由于存货减值准备计提增加所致。

优壹电商制定了稳健的会计估计政策，各期末均按资产减值准备政策以及各项资产实际情况，足额计提了坏账准备，主要资产的减值准备计提充分、合理。

2、主要财务指标分析

(1) 偿债能力指标分析

报告期内，优壹电商的偿债能力指标如下表所示：

项目	2016年12月31日 /2016年度	2015年12月31日 /2015年度
流动比率	1.20	1.20
速动比率	0.65	0.68
资产负债率	82.86%	82.55%
息税折旧摊销前利润(万元)	12,492.58	11,719.76
经营活动现金流净额(万元)	33,780.52	-331.83

优壹电商2016年末和2015年末的资产负债率分别为82.86%和82.55%，报告期各期末，优壹电商资产负债率保持较高水平，主要系优壹电商报告期内向银行及股东等借入较多借款所致。报告期内优壹电商的银行借款均能按时足额偿还本金和利息，未出现因逾期而受到罚息的情形，不存在对正常生产经营活动有重大影响的或有负债，亦不存在表外融资的情况，优壹电商账面资金充裕，面临的长期债务偿还风险较低。

优壹电商的流动比率在2016年末与2015年末基本保持一致，速动比率略有下降，主要原因系2016年度优壹电商的预收款项有所上升，以及向股东借款的增加，导致2016年末优壹电商的速动资产增加幅度小于流动负债增加的幅度，短期偿债能力有所下降。

2016年度优壹电商经营活动产生的现金流量净额增长迅速，主要原因系优壹电商2016年度市场地位及产品品牌的知名度的提升，优壹电商整体议价能力有所提高，优壹电商的对上下游收付款的控制力度有所提升，此外，优壹电商于2016年加大库存管理力度，并逐步转向“以销定采”的经营管理模式，存货周转率有了较为明显的提升，整体的提高了经营性资金的周转率，经营活动现金流有了极大的改善。经营活动现金流的不断改善将显著提高优壹电商的偿债能力。

(2) 资产周转能力指标分析

报告期内，优壹电商的资产周转能力指标如下表所示：

项目	2016年12月31日	2015年12月31日
应收账款周转率(次/年)	16.14	12.75
存货周转率(次/年)	8.78	5.97

注：应收账款周转率=营业收入/平均应收账款余额

预付账款周转率=营业成本/平均存货余额

2016年末和2015年末，优壹电商应收账款周转率分别为16.14和12.75，存货周转率分别为8.78和5.97，均有较大幅度的提升，优壹电商主要资产周转能力提升明显。

报告期内，优壹电商业务稳步发展的同时，其营运资金整体周转也随着自身的市场地位提高及管理水平的提升而显现明显的改善。优壹电商2016年度较2015年度的营业收入增长率约为26.33%，而应收账款和存货2016年末的余额较2015年末分别下降9.87%和32.51%。应收账款和存货有所下降导致了优壹电商报告期内应收账款和存货周转率整体有所上升的主要原因。

(3) 财务性投资分析

截至报告期期末，优壹电商共持有银行理财产品共计26,500.00万元，具体情况如下：

销售银行	合同名称	本金（万元）	期限	利率
交通银行	“蕴通财富·生息 365”系列人民币理财产品	26,500.00	无固定到期日	央行公布一年期存款基准利率+1.30%

1) 优壹电商投资上述银行理财产品的目的

优壹电商投资上述银行理财产品主要是为了提高闲置资金使用效率。

2) 上述投资对优壹电商资金安排的影响

优壹电商用作银行理财的资金为暂时闲置资金，由于该产品约定投资者可随时全部赎回或部分赎回认购份额，因此，该类投资对优壹电商日常经营的资金安排不会造成不利影响。

3) 优壹电商对该类资金的监管方案

目前，优壹电商所投产品均为银行稳健性低风险理财产品，该类产品的最终投资范围受到监管机构的严格限制，投资本金能获得保障。同时，优壹电商与相应的销售银行签署了有效的认购协议，确保该类投资获得法律法规的保护。

4) 投资的可回收性及减值准备计提的充分性

由于优壹电商所投产品均为银行稳健性低风险理财产品，该类产品投资范围主要为货币市场类产品和固定收益类产品，风险偏低，且能够赎回份额并即时到账，上述投资的可回收性较强。报告期内优壹电商对该类产品投资不存在亏损情况，预计未来亦不存在亏损情形，不存在减值迹象。

除上述情况外，截至报告期期末，优壹电商未持有其他金额较大的交易性金融资产、可供出售的金融资产、借与他人款项、委托理财等财务性投资。

(四) 盈利能力分析

1、利润表主要科目变化分析

根据正中珠江出具的《审计报告》，优壹电商 2016 年度、2015 年度的利润表主要科目如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度
营业收入	201,122.16	159,204.61
营业成本	172,782.79	141,150.43
销售费用	9,791.10	4,309.06
管理费用	6,364.84	1,526.53
财务费用	1,285.58	2,597.61
利润总额	11,124.65	9,611.01
净利润	7,720.26	7,214.35
扣除非经常性损益后净利润	9,795.24	6,757.69
毛利润	28,339.37	18,054.18
毛利率	14.09%	11.34%
净利润率	3.84%	4.53%
扣除非经常性损益后净利润率	4.87%	4.24%

报告期内优壹电商 2016 年度和 2015 年度营业收入分别为 201,122.16 万元和 159,204.61 万元，2016 年度较 2015 年度的营业收入增长 41,917.55 万元，同比增长为 26.33%；同期净利润分别为 7,720.26 万元和 7,214.35 万元，由于优壹电商报告期内因受到政府补助款及因股份支付而计提的管理费用导致非经常性损益较大，扣除非经常性损益后，报告期各期间内优壹电商净利润分别为 9,795.24

万元和 6,757.69 万元，2016 年度较 2015 年度增长 3,037.55 万元，同比增长约 44.95%，优壹电商盈利水平增强明显。

(1) 营业收入和成本分析

报告期内，优壹电商的营业收入及成本构成如下表所示：

单位：万元

项目	产品品类	2016 年度		2015 年度	
		收入	成本	收入	成本
主营业务：					
线上直销渠道	母婴产品	36,464.74	29,836.69	33,123.22	27,749.35
	营养保健品	-	-	-	-
	个护美妆品	647.29	359.20	-	-
线上直销渠道-小计		37,112.03	30,195.89	33,123.22	27,749.35
线上分销渠道	母婴产品	78,916.40	68,825.13	58,560.28	53,448.44
	营养保健品	1,601.67	1,429.78	64.67	57.75
	个护美妆品	-	-	-	-
线上分销渠道-小计		80,518.06	70,254.91	58,624.96	53,506.19
线下分销渠道	母婴产品	67,764.70	60,685.72	57,342.65	52,097.55
	营养保健品	-	-	-	-
	个护美妆品	-	-	-	-
线下分销渠道-小计		67,764.70	60,685.72	57,342.65	52,097.55
主营业务-合计		185,394.79	161,136.52	149,090.83	133,353.09
其他业务：					
其他业务-合计		15,727.37	11,646.27	10,113.79	7,797.34
总计		201,122.16	172,782.79	159,204.61	141,150.43

优壹电商是国内领先的全球优品专供与电商贸易综合服务商，致力于向消费者提供优质产品的同时，帮助更多的品牌产品在中国市场获得成功。报告期内，优壹电商的主营业务为销售商品所产生的销售收入，按照其销售模式及下游客户群体的不同，可分为线上直销、线上分销和线下分销。报告期内，优壹电商主要销售产品主要为母婴产品、营养保健品和个护美妆品，其中母婴产品系优壹电商的主要销售产品。

对于线上直销，基于获得品牌方的授权，优壹电商通过买断经销的方式在天猫平台开设并运营品牌官方旗舰店，从营销策划、宣传设计、技术支持等各个领域拓展线上直销渠道，增加销售收入。此外，优壹电商不断拓展线上及线下分销

渠道，实现品牌产品与终端消费者接触面积的最大化。

对于线上分销，根据其客户属性的不同，可分为 BBC 模式和 TMD 模式：1) BBC 模式，即“商家-商家-顾客”的业务模式，通过向京东、苏宁易购、唯品会、聚美优品等电商自营平台进行销售，并通过上述平台的自营商城完成产品对终端消费者的销售；2) TMD 模式，即为 Tmall Distributor，主要通过向天猫供销平台上的次级线上分销商进行销售，以此完成线上分销业务。

对于线下分销，优壹电商向包括孩子王、爱婴岛、沃尔玛、Sam's Club 等国内大型综合零售商店、综合商超等以及社区终端店铺的实体店进行分销，通过线下实体零售终端对区域范围内的客户进行捕捉，并以线上销售所积累的产品口碑反哺线下的产品零售市场，实现线上、线下的销售联动，从而推动产品多渠道的有效销售。

优壹电商 2016 年度和 2015 年度的营业收入分别为 201,122.16 万元和 159,204.61 万元。2016 年度较 2015 年度营业收入增加 41,917.55 万元，同比上升 26.33%，业务保持较高的增长态势。其中 2016 年度及 2015 年度主要业务收入占营业收入整体的比重分别为 92.18%和 93.65%，系营业收入的主要组成部分。其他业务收入主要核算的系优壹电商向品牌方提供供应链服务业务及全案营销的服务类业务所产生的收入。优壹电商主营业务收入增长较快的原因在于：

1) 优壹电商所处的跨境进口电商行业发展前景良好

优壹电商所处行业按照行业属性，应划分为跨境进口电商的细分行业。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。跨境电子商务交易规模的发展趋势拉动优壹电商收入的增长。

2) 母婴类产品的消费人群增多及消费习惯的变化

优壹电商销售主要产品为母婴类产品，2016 年度和 2015 年度母婴产品占主

营业务收入比例分别为 98.79% 和 99.96%，母婴行业的消费人群的变化及消费趋势会较大程度影响优壹电商的业绩。

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 98.30%，2016 年保持持续增长态势。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增长，从而带动优壹电商的业务快速发展。

3) 市场地位的提升及渠道的有效拓展，促使分销销售收入快速增长

优壹电商自 2011 年创立以来业务发展迅速，其销售已逾越 20 亿级规模。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，并获得了多家国际知名品牌商的认可与商业代理授权，市场地位持续提升，随之带来下游客户对优壹电商的合作趋于频繁。除稳固现有电商平台的直销旗舰店和与各大电商运营平台开展分销业务的合作现状外，优壹电商亦积极拓展不同销售渠道，如于华东地区拓展超过千家社区终端店铺客户等，渠道的拓展有效实现线下母婴产品品类扩充、客户人群的扩大、以及销量的提高。综上，2016 年度，BBC 线上分销客户如京东、苏宁易购及线下分销客户如孩子王等向优壹电商采购金额明显增加，分销业务下的销售收入上升明显，2016 年度，优壹电商线上分销业务收入及线下分销业务收入较 2015 年度增长分别为 21,893.12 万元和 10,422.05 万元，同比增长率分别为 37.34% 和 18.18%。

4) 天猫平台的流量优势带动收入有所增长

2015 年度, 天猫平台的总成交额达到 1.16 万亿元, 占据了 58% 的 B2C 市场份额, 是中国 B2C 网络零售市场的绝对领先者。优壹电商作为天猫平台的主要授权网络零售商之一, 已与多个品牌商达成合作关系, 在分享天猫平台巨量用户流量的基础上, 也充分受益于天猫平台的配套广告、交易和支付系统。此外, 天猫平台目前对于产品质量的把关非常严格, 非品牌授权的店铺很难在平台上新增。作为先进入者及优质品牌的合作方, 优壹电商将成为天猫市场快速增长的受益者。2016 年度, 优壹电商实现线上直销业务收入约 37,112.03 万元, 较 2015 年度增加 3,988.81 万元, 同比增长 12.04%。

5) CBE 采购模式下的品牌产品类型增加带动营业收入增长

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 模式下的采购模式, 即直接向境外供应商采购境外产品, 采购渠道的拓展将有效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, 有效提高优壹电商的市场地位。2016 年度, 优壹电商正式大力开展基于 CBE 采购模式的销售模式, 优壹电商新增品牌产品如丝塔芙、辉瑞等主要通过 CBE 模式进行采购并销售, 该部分增量品牌产品所产生销售收入较 2015 年度增长 24,141.40 万元, 同比 2015 年度 CBE 采购模式下的销售收入增长达 886.52%, 带动优壹电商营业收入快速增长。

(2) 税金及附加分析

2016 年度和 2015 年度, 优壹电商的税金及附加分别为 737.87 万元和 404.93 万元, 其变动趋势与营业收入保持一致。

(3) 销售费用分析

报告期内, 优壹电商的销售费用明细如下:

单位: 万元

项目	2016 年度	2015 年度
----	---------	---------

项目	2016 年度	2015 年度
运费及物流服务费	3,885.21	1,115.12
职工薪酬	2,306.98	1,428.27
旗舰店佣金及活动费用	2,029.60	855.17
包装材料费	855.28	433.69
租金及物业管理费	467.40	462.77
交际应酬费	163.26	-
其他	83.37	14.04
合计	9,791.10	4,309.06
销售费用率	4.87%	2.71%

优壹电商的销售费用主要为运费及物流费用、职工薪酬、旗舰店佣金及活动费用等。报告期内，公司销售费用占营业收入的比重较低，2016 年度和 2015 年度，销售费用占营业收入的比例分别为 4.87% 和 2.71%。

报告期内，优壹电商销售费用有所增加，主要系由于：（1）运费及物流服务费用的快速增长。相较于 OIB 采购模式下的销售业务下由品牌商承担相应的运输费用，CBE 采购模式下的销售业务要求优壹电商本身承担相应的运输成本，由于 2016 年度优壹电商发力 CBE 采购模式下的销售业务，该类型下的销售收入 2016 年度较 2015 年度增长近 8 倍，导致相关运输费用增长迅速；（2）营业收入的快速增长，支付的旗舰店佣金及活动费用相应提升，同时也带动发货量大幅增长，相应的运费及物流服务费用、包装材料费等大幅增加；（3）随着优壹电商业务规模的扩大和销售产品品种及数量的增加，营销人员及客服人员数量增长较快，销售人员职工薪酬增长较快。

（4）管理费用分析

报告期内，优壹电商的管理费用明细如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度
职工薪酬	1,799.27	569.04
存货报损	303.13	-
租金及物业管理费	299.29	162.51
折旧与摊销费用	229.30	58.75
交际应酬费	144.64	183.28

项目	2016 年度	2015 年度
股权激励	2,889.35	-
其他费用	699.87	552.95
合计	6,364.84	1,526.53
管理费用率	3.16%	0.96%

优壹电商管理费用主要包括职工薪酬、办公场所的租金及物业管理费、交际应酬费等。报告期内，优壹电商管理费用金额显著上升，2016 年度和 2015 年度，优壹电商管理费用分别为 6,364.84 万元和 1,526.53 万元，管理费用占营业收入的比重分别为 3.16% 和 0.96%。

2016 年度优壹电商管理费用较 2015 年度增加 4,838.31 万元，增长率高达 316.95%，主要系由于：（1）优壹电商 2016 年度因全年业绩良好，为奖励优秀员工而计提了 1,000 万元的一次性员工激励奖金，导致职工薪酬大幅增加；（2）优壹电商严格按照会计准则的股份支付的要求，就 2016 年 3 月周敏将其持有的部分股权低价转让给沈寒、李侃和陈巧芸所计提的管理费用约 2,889.35 万元，导致管理费用大幅增加；（3）2016 年度，优壹电商集中处理了一批近保质期及存在破损或损毁的商品，产生约 303.13 万元的存货处理损失，导致管理费用有所上升。

（5）财务费用分析

报告期，优壹电商财务费用占营业收入的比例较低。2016 年度和 2015 年度财务费用率分别为 0.64% 和 1.63%。优壹电商财务费用主要构成是利息支出。随着盈利能力的提升，优壹电商 2016 年度向银行及股东借款所占用的平均金额有所下降，因此利息支出相应减少。

（6）资产减值损失分析

报告期内，优壹电商的资产减值损失为按照会计政策计提的应收账款、其他应收款和存货的坏账准备及存货减值准备。

（7）营业外收入分析

报告期内，优壹电商的营业外收入主要是收到的政府补助款。2016 年度和

2015 年度，优壹电商的营业外收入分别为 1,077.54 万元和 567.23 万元。

2、毛利率分析

报告期内，优壹电商不同业务及产品类别的毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	产品品类	2016 年度		2015 年度	
		毛利	毛利率	毛利	毛利率
主营业务：					
线上直销渠道	母婴产品	6,628.05	18.18%	5,373.87	16.22%
	营养保健品	-	-	-	-
	个护美妆品	288.09	44.51%	-	-
直销渠道-小计		6,916.14	18.64%	5,373.87	16.22%
线上分销渠道	母婴产品	10,091.27	12.79%	5,111.84	8.73%
	营养保健品	171.89	10.73%	6.92	10.70%
	个护美妆品	-	-	-	-
线上分销渠道-小计		10,263.16	12.75%	5,118.76	8.73%
线下分销渠道	母婴产品	7,078.98	10.45%	5,245.11	9.15%
	营养保健品	-	-	-	-
	个护美妆品	-	-	-	-
线下分销渠道-小计		7,078.98	10.45%	5,245.11	9.15%
主营业务-合计		24,258.28	13.08%	15,737.74	10.56%
其他业务：					
其他业务-合计		4,081.10	25.95%	2,316.44	22.90%
总计		28,339.37	14.09%	18,054.18	11.34%

(1) 报告期内毛利率变动分析

2016 年度和 2015 年度，优壹电商综合毛利率分别为 14.09%和 11.34%，毛利率上升约 2.75%。由于其他业务收入和成本占比较低，对综合毛利率的影响较小。

1) 线上直销渠道毛利率分析

2016 年度和 2015 年度，优壹电商线上直销渠道业务的毛利率分别为 18.64%和 16.22%，毛利率上升约 2.42%，主要系由于：1) 母婴产品的毛利率有所上升。由于 2015 年度“天猫双十一”促销活动中，优壹电商与品牌商间按照 50%和 50%的比例分别承担产品降价成本，导致 2015 年度母婴产品毛利率偏低。2) 2016

年度优壹电商开始通过较多 CBE 采购模式对母婴产品进行采购,并通过新设“纽迪希亚海外官方旗舰店”等店铺进行该类产品销售,由于 CBE 采购模式下的产品毛利率较 OIB 采购模式下的产品毛利率偏高,间接提高了于线上直销渠道的母婴产品毛利率。3) 2015 年度优壹电商尚未销售个护美妆产品。2016 年度,优壹电商通过新引进品牌商如丝塔芙等,并在天猫平台上开设店铺销售,该类产品主要通过 CBE 模式进行采购并在境外完成销售,由于运输及仓储成本由优壹电商承担,其产品毛利率相对偏高,2016 年度线上分销渠道下的个护美妆产品毛利率约为 44.51%,有效提升优壹电商线上直销渠道业务的综合毛利率。

上述原因综合导致优壹电商 2016 年度线上直销渠道毛利率有所上升。

2) 线上分销渠道毛利率分析

2016 年度和 2015 年度,优壹电商线上分销渠道业务的毛利率分别为 12.75% 和 8.73%,毛利率上升约 4.02%,主要系由于:1) 随着优壹电商与其主要供应商达能集团的合作趋于紧密,2016 年度纽迪希亚(上海)向优壹电商在分销渠道的采购返利点数增加了 0.6%,直接提升该类产品的销售毛利率。2) 2016 年度 BBC 模式下的客户如京东、苏宁易购等较 2015 年度加大了对母婴类产品的促销力度,根据与该类客户的合同约定,客户因销售从优壹电商处采购的商品而产生的相应促销活动费由优壹电商承担,优壹电商可据此向纽迪希亚(上海)进行费用核销,因此,上述事项将导致该产品下的收入和成本同等金额的下降,在毛利额不变的情况下,单价的下降将导致产品毛利率的提升。3) 2016 年度,优壹电商于线上分销渠道销售 CBE 采购模式下的母婴类产品,该产品因其运输及仓储成本由优壹电商承担,相应产品毛利率较 OIB 采购下的产品毛利率偏高,进而导致线上分销渠道下业务毛利率有所提高。

上述原因综合导致优壹电商 2016 年度线上分销渠道毛利率有所上升。

3) 线下分销渠道毛利率分析

2016 年度和 2015 年度,优壹电商线上分销渠道业务的毛利率分别为 10.45% 和 9.15%,毛利率上升约 1.30%。线下分销渠道的销售产品为母婴产品,主要通

过孩子王、爱婴岛、沃尔玛、Sam's Club 等国内大型综合零售商店、综合商超以及社区终端店铺的实体店进行产品分销。毛利率有所上升主要系由于：1) 随着优壹电商与其主要供应商达能集团的合作趋于紧密，2016 年度纽迪希亚（上海）向优壹电商在分销渠道的采购返利点数增加了 0.6%，直接提升该类产品的销售毛利率。2) 2016 年度线下实体店等较 2015 年度加大了对母婴类产品的促销力度，根据与该类客户的合同约定，客户因销售向优壹电商采购的产品而产生的相应促销活动费由优壹电商承担，优壹电商可据此向纽迪希亚（上海）进行费用核销，因此，上述事项将导致该产品下的收入和成本同等金额的下降，在毛利额不变的情况下，单价的下降将导致产品毛利率的提升。

上述原因综合导致优壹电商 2016 年度线下分销渠道毛利率略有上升。

(2) 与同行业比较情况

根据公开信息披露整理，优壹电商与主要同行业可比公司的毛利率情况如下表所示：

1) B2C 直销业务毛利率比较

可比公司[注 1]	对应业务模式	2015 年度	2014 年度
		毛利率	毛利率
丽人丽妆	化妆品电商零售业务	35.50%	38.06%
网创科技	电子商务经销业务-自营	31.46%	30.02%
若羽臣[注 2]	经销-自营	54.42%	53.85%
杭州悠可	线上品牌代运营-买断销售	27.92%	28.53%
可比公司平均值		37.33%	37.62%
优壹电商-线上直销业务		2016 年度	2015 年度
		18.64%	16.22%

注 1：由于优壹电商之可比公司宝尊电商未按照中国会计准则列报相关财务数据；此外，由于宝尊电商未披露比较期间内不同业务模式下的财务数据，故本处未与宝尊电商之相关财务数据进行比较分析。

注 2：根据公开信息披露，若羽臣 2015 年报未披露 2015 年度分业务模式下的毛利率情况，故上述表格中 2015 年度毛利率摘自公开转让说明书披露的 2015 年 1-5 月之财务数据。

2) B2B 分销业务毛利率比较

可比公司[注 1]	对应业务模式	2015 年度	2014 年度
		毛利率	毛利率

可比公司[注 1]	对应业务模式	2015 年度	2014 年度
丽人丽妆	化妆品分销业务	15.04%	16.82%
网创科技	电子商务经销业务-分销	27.83%	-
若羽臣[注 2]	经销-分销	49.37%	35.45%
杭州悠可	线上分销	14.24%	13.86%
可比公司平均值		26.62%	22.04%
优壹电商-分销业务[注 3]		2016 年度	2015 年度
		11.70%	8.94%

注 1: 由于优壹电商之可比公司宝尊电商未按照中国会计准则列报相关财务数据; 此外, 由于宝尊电商未披露比较期间内不同业务模式下的财务数据, 故本处未与宝尊电商之相关财务数据进行比较分析。

注 2: 根据公开信息披露, 若羽臣 2015 年报未披露 2015 年度分业务模式下的毛利率情况, 故上述表格中 2015 年度毛利率摘自公开转让说明书披露的 2015 年 1-5 月之财务数据。

注 3: 由于可比公司的公开披露信息未明确披露线上分销及线下分销的相关收入和成本数据, 故优壹电商按照线上分销及线下分销合并计算收入和成本进行比较分析。

从上表可得, 优壹电商 2016 年度和 2015 年度线上直销业务的毛利率分别为 18.64% 和 16.22%, 分销业务的毛利率分别为 11.70% 和 8.94%, 与丽人丽妆、网创科技、若羽臣、杭州悠可等同行可比公司相比均偏低, 其主要原因如下:

1) 同行业可比公司销售产品类别的不同所对应的毛利率差异较大, 而经销业务下的销售产品毛利率高低与品牌商的议价能力大小具有较为明显的负相关关系, 如杭州悠可销售产品以国际中高端化妆品为主, 因其品牌商的品牌已具有较高的市场地位, 相对于其他可比公司如主要销售产品定位偏中低端消费人群的丽人丽妆、网创科技而言, 对品牌商的议价能力较弱, 采购成本偏高, 从而导致杭州悠可的销售毛利率偏低; 优壹电商主要销售产品来自于国际知名奶粉品牌商达能集团, 因其产品本身的行业影响力及达能集团的市场地位, 相应的采购成本偏低, 从而导致优壹电商相较于可比公司的毛利率偏低。

2) 相较于主要销售产品为化妆品如网创科技、丽人丽妆、杭州优可等公司而言, 优壹电商主要销售产品为婴幼儿奶粉, 具有明显的“标品”特征, 标品作为拥有统一规范化的衡量标准及产品型号规格等特性的产品, 在物流集发、仓储管理等方面因已形成较为统一的标准, 相应环节的价值溢价偏低。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, 为消费者精心挑选优质产品的同时, 通过深耕电子商务销售运营和产品深度营销环节实现溢价, 故根据与品牌商

的经销协议约定，优壹电商在通过线上直销渠道销售产品时，相应发生的运输费用可以向品牌商全额核销，故在产品采购环节会因未承担实际运费而相应增加采购成本，从而降低优壹电商的毛利率水平。优壹电商与同行业可比公司的营业利润率比较情况如下：

可比公司[注]	2015 年度	2014 年度
	营业利润率	营业利润率
丽人丽妆	3.32%	1.16%
网创科技	9.33%	0.88%
若羽臣	8.02%	5.36%
杭州悠可	6.20%	4.50%
可比公司平均值	6.72%	2.97%
优壹电商-营业利润率	2016 年度	2015 年度
	5.00%	5.68%
优壹电商-剔除股份支付影响后的营业利润率	6.44%	5.68%

注：由于优壹电商之可比公司宝尊电商未按照中国会计准则列报相关财务数据；此外，由于宝尊电商未披露比较期间内不同业务模式下的财务数据，故本处未与宝尊电商之相关财务数据进行比较分析。

从上表可得，在考虑了期间费用的影响，并剔除因股份支付而计提的一次性管理费用影响后，2016 年度和 2015 年度优壹电商的营业利润率分别为 6.44% 和 5.68%，较同行业可比公司 2015 年度平均值 6.72% 差异较小；同行业可比公司 2014 年度平均营业利润率约为 2.97%，主要系可比公司丽人丽妆、网创科技因业务开展初期发生较多期间费用，营业利润偏低所致。

综上，优壹电商的毛利率较同行业偏低具有一定的合理性。

(3) 按照收入成本构成分析优壹电商报告期内毛利率变动的合理性

报告期内，优壹电商不同业务及产品类别的收入、成本及毛利情况如下：

单位：万元

项目	产品品类	2016 年度				2015 年度			
		收入	成本	毛利	毛利率	收入	成本	毛利	毛利率
主营业务：									
线上直销渠道	母婴产品	36,464.74	29,836.69	6,628.05	18.18%	33,123.22	27,749.35	5,373.87	16.22%
	营养保健品	-	-	-	-	-	-	-	-
	个护美妆品	647.29	359.20	288.09	44.51%	-	-	-	-
直销渠道-小计		37,112.03	30,195.89	6,916.14	18.64%	33,123.22	27,749.35	5,373.87	16.22%

线上分销渠道	母婴产品	78,916.40	68,825.13	10,091.27	12.79%	58,560.28	53,448.44	5,111.84	8.73%
	营养保健品	1,601.67	1,429.78	171.89	10.73%	64.67	57.75	6.92	10.70%
	个护美妆品	-	-	-	-	-	-	-	-
线上分销渠道-小计		80,518.06	70,254.91	10,263.16	12.75%	58,624.96	53,506.19	5,118.76	8.73%
线下分销渠道	母婴产品	67,764.70	60,685.72	7,078.98	10.45%	57,342.65	52,097.55	5,245.11	9.15%
	营养保健品	-	-	-	-	-	-	-	-
	个护美妆品	-	-	-	-	-	-	-	-
线下分销渠道-小计		67,764.70	60,685.72	7,078.98	10.45%	57,342.65	52,097.55	5,245.11	9.15%
主营业务-合计		185,394.79	161,136.52	24,258.28	13.08%	149,090.83	133,353.09	15,737.74	10.56%
其他业务:									
其他业务-合计		15,727.37	11,646.27	4,081.10	25.95%	10,113.79	7,797.34	2,316.44	22.90%
总计		201,122.16	172,782.79	28,339.37	14.09%	159,204.61	141,150.43	18,054.18	11.34%

报告期内，优壹电商主营业务来源于产品销售，其成本均为采购商品所结转的相应成本；其他业务主要为电商综合服务业务，其成本包括人工成本、仓储成本、物流成本等。

2016年度和2015年度，优壹电商综合毛利率分别为14.09%和11.34%，毛利率上升约2.75%。2016年度和2015年度，优壹电商主营业务毛利率分别为13.08%和10.56%，主营业务毛利率上升约2.53%，其他业务收入和成本占比较低，对综合毛利率的影响较小。根据上述不同类型业务在主营业务中的所占比重，以及相应业务毛利率，计算不同业务下对整体主营业务毛利率的贡献率情况如下：

项目	2016年度			2015年度			
	占主营业务收入比重	毛利率	毛利贡献率 [注]	占主营业务收入比重	毛利率	毛利贡献率 [注]	
主营业务	线上直销渠道	20.02%	18.64%	3.73%	22.22%	16.22%	3.60%
	线上分销渠道	43.43%	12.75%	5.54%	39.32%	8.73%	3.43%
	线下分销渠道	36.55%	10.45%	3.82%	38.46%	9.15%	3.52%
主营业务-合计		100.00%	13.08%	13.08%	100.00%	10.56%	10.56%

注：毛利率贡献率=占主营业务收入比重×毛利率

从上表可得，线上分销业务对2016年度主营业务毛利贡献率最大，主要系线上分销业务销售收入2016年度整体占比较去年提升约4.11%、业务毛利率提升约4.02%所致；此外，2016年度线下分销渠道业务的毛利贡献率有所提升，主

要系该业务毛利率提升约 1.30%所致；2016 年度和 2015 年度线上直销渠道业务的毛利贡献率分别为 3.73%和 3.60%，两年的贡献率的差异较小。因此，针对上述毛利贡献率变动较大的情况进行如下分析：

1) 线上分销业务毛利贡献率变动分析

对于线上分销业务的收入比重提升，主要系由于 2016 年度，优壹电商正式发力 CBE 采购业务，即直接向境外供应商采购境外产品，有效丰富了优壹电商的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。新产品种类的及优质产品类目的增加，有效推动了优壹电商在分销业务渠道下的销售规模，2016 年度，该部分增量品牌产品所产生销售收入较 2015 年度增长 24,141.40 万元，同比 2015 年度增长达 886.52%，带动优壹电商线上分销业务营业收入快速增长，从而提升了该业务对整体的收入比重，间接提升了线上分销业务的毛利贡献率。

对于线上分销业务毛利率的提升，主要系由于：（1）随着优壹电商与其主要供应商达能集团的合作趋于紧密，2016 年度纽迪希亚（上海）向优壹电商在分销渠道的采购返利点数增加了 0.6%，直接提升该类产品的销售毛利率。（2）2016 年度 BBC 模式下的客户如京东、苏宁易购等较 2015 年度加大了对母婴类产品的促销力度，根据与该类客户的合同约定，客户因销售从优壹电商处采购的商品而产生的相应促销活动费由优壹电商承担，优壹电商可据此向纽迪希亚（上海）进行费用核销，因此，上述事项将导致该产品下的收入和成本同等金额的下降，在毛利额不变的情况下，销售收入的下降将导致产品毛利率的提升。（3）2016 年度，优壹电商于线上分销渠道销售 CBE 采购模式下的母婴类产品，该产品因其销售环节中的运输及仓储成本由优壹电商承担，因此，相应产品毛利率较 OIB 采购下的产品毛利率偏高，进而导致线上分销渠道下业务毛利率有所提高。

上述原因综合导致优壹电商 2016 年度线上分销渠道销售业务的毛利贡献率明显上升。

2) 线下分销业务毛利贡献率变动分析

2016 年度和 2015 年度, 优壹电商线下分销渠道业务的毛利率分别为 10.45% 和 9.15%, 毛利率上升 1.30%, 从而间接提升了线下分销业务的毛利贡献率。线下分销渠道的销售产品为母婴产品, 主要通过孩子王、爱婴岛、沃尔玛、Sam's Club 等国内大型综合零售商店、综合商超以及社区终端店铺的实体店进行产品分销。业务毛利率有所上升主要系由于: 1) 随着优壹电商与其主要供应商达能集团的合作趋于紧密, 2016 年度纽迪希亚(上海) 向优壹电商在分销渠道的采购返利点数增加了 0.6%, 直接提升该类产品的销售毛利率。2) 2016 年度线下实体店等较 2015 年度加大了对母婴类产品的促销力度, 根据与该类客户的合同约定, 客户因销售向优壹电商采购的产品而产生的相应促销活动费由优壹电商承担, 优壹电商可据此向纽迪希亚(上海) 进行费用核销, 因此, 上述事项将导致该产品下的收入和成本同等金额的下降, 在毛利额不变的情况下, 营业收入的下降将导致产品毛利率的提升。

上述原因综合导致优壹电商 2016 年度线下分销渠道销售业务的毛利贡献率略有上升。

综上, 线上分销业务的比重及业务毛利率的提升, 以及线下分销业务毛利率的提升, 综合导致了优壹电商 2016 年度毛利率较 2015 年度有所上升。

3、报告期利润的主要来源及盈利能力的持续性和稳定性分析

优壹电商的营业收入和利润主要来源于品牌产品的销售业务, 未来影响优壹电商盈利持续性和稳定性的主要因素包括国家宏观经济形势与行业的趋势, 与现有品牌商的长期稳定合作与新品牌产品的开发情况, 优壹电商与品牌商的议价能力等, 具体如下:

1、随着我国宏观经济的发展, 国内生产总值和人均可支配收入逐年增长, 人民消费水平不断提高, 居民购买力水平提高。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。

2、电商平台为品牌商提供了一条高效经济的销售渠道，不仅节省了大量的铺店成本，也可以为品牌商提供消费数据收集、产品需求反馈、客户消费偏好分析等全方位服务，越来越多的品牌商希望或正在加大对线上市场的投入。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，借助天猫平台的流量优势以及自身突出的专业营销和线上服务能力，一方面通过专业化营销推广提升品牌的线上影响力；另一方面依托自身敏锐的市场洞悉力、丰富的产业经验、专业的营销能力以及高效的团队执行力，以线上官方品牌旗舰店为运营中心、线上电商平台与线下实体销售终端相结合的方式，实现多元化渠道向目标消费群体专供全球优品。优壹电商有实力维持与现有品牌商的长期稳定合作关系，同时也具有开拓新品牌的竞争优势。

3、优壹电商立足现有产品垂直化、渠道多元化的业务定位，通过强化销售及后台服务水平、精细业务与客户服务流程、完善人才引进与培养机制等方式优化电子商务服务体系，以及持续开拓与各类经销商或电子商务平台的合作，强化对市场核心销售渠道的覆盖能力以减少对原始渠道依赖性，实现在促进产品销量的提升的同时，强化与品牌商的相互依存关系，增强品牌商对优壹电商的认可，从而有效提高对品牌商的议价能力。

4、通过本次交易，优壹电商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，一方面有利于提升优壹电商的品牌知名度，增加市场影响力，另一方面依托资本市场的融资功能获取发展所需的资金，进一步扩张营业规模，发挥规模经济优势，增强资本实力和抗风险能力，进而实现双方互惠互赢，增强未来业绩的可持续性和稳定性。

综上所述，整体经济及行业发展趋势、市场规模以及优壹电商自身丰富及专业的线上电子商务运营经验及良好的市场口碑，确保优壹电商未来盈利能力具有可持续性和稳定性。

4、报告期非经常性损益、投资收益以及少数股东损益情况

优壹电商2016年度和2015年度的非经常性损益分别为2,074.98万元和-456.66万元。2016年度和2015年度的非经常性损益主要由政府补助和因股份支付计提的管理费用构成，由于上述事项不存在可持续性，对优壹电商未来的经营成果不构成较大影响。报告期内，优壹电商有少部分投资收益，主要是投资银行理财产品的产品收益，报告期内占营业收入比例不足0.03%，对优壹电商经营成果不构成影响。优壹电商2016年度和2015年度少数股东损益分别为152.06万元和30.18万元，对优壹电商经营成果不构成较大影响。

(五) 应收账款变动分析

1、不同业务模式下的应收账款变动情况

报告期内，优壹电商根据其业务类型的不同，可以主要分成线上直销渠道销售业务、线上分销渠道销售业务、线下分销渠道销售业务和其他业务。按照不同的业务模式，2016年末和2015年末优壹电商应收账款净额和变动情况如下：

单位：万元

应收账款	2016年末		2015年末		2016年末较2015年末变动	
	金额	占比	金额	占比	变动额	变动率
线上直销渠道	533.64	4.52%	1,143.67	8.73%	-610.03	-53.34%
线上分销渠道	7,208.29	61.02%	3,530.20	26.94%	3,678.10	104.19%
线下分销渠道	1,039.64	8.80%	1,792.65	13.68%	-753.01	-42.01%
其他业务	3,031.03	25.66%	6,639.08	50.66%	-3,608.05	-54.35%
合计	11,812.60	100.00%	13,105.60	100.00%	-1,293.00	-9.87%

根据上表可得，2016年末应收账款下降约为1,293万元，下降比例为9.87%，主要系由于2016年末线上直销渠道销售业务产生的应收账款余额下降约610.03万元、线下分销渠道销售业务产生的应收账款余额下降约753.01万元以及其他业务所产生应收账款余额下降3,608.05万元所致。

2、应收账款变动情况的合理性

报告期内，优壹电商按照上述不同业务模式的营业收入进行统计，具体如下：

单位：万元

营业收入	2016 年度		2015 年度		2016 年度较 2015 年度 变动	
	金额	占比	金额	占比	变动额	变动率
线上直销渠道	37,112.03	18.45%	33,123.22	20.81%	3,988.81	12.04%
线上分销渠道	80,518.06	40.03%	58,624.96	36.82%	21,893.11	37.34%
线下分销渠道	67,764.70	33.69%	57,342.65	36.02%	10,422.05	18.18%
其他业务	15,727.37	7.82%	10,113.79	6.35%	5,613.58	55.50%
合计	201,122.16	100.00%	159,204.61	100.00%	41,917.55	26.33%

从上表可得，2016 年度优壹电商营业收入较 2015 年度增长 41,917.55 万元，增长率为 26.33%，与 2016 年末应收账款变动情况存在一定差异，差异原因分析如下：

对于线上直销渠道销售业务，优壹电商 2016 年末应收账款余额较 2015 年末下降 610.03 万元，而该类业务收入 2016 年度较 2015 年度增长 3,988.81 万元，增长率为 12.04%，主要系因 2015 年度存在店铺非绑定公司账户情形（具体情况可参见本报告书之“第四章 交易标的的基本情况/七、优壹电商的主营业务情况/（十八）优壹电商的支付宝账户情况”的相关回复），导致 2015 年线上直销业务具有较大的应收款项余额。2016 年末，因运营店铺所对应支付宝均已更改至优壹电商自身设立的支付宝账号，导致 2016 年末线上直销业务下的应收账款余额有所下降。

对于线上分销渠道销售业务，优壹电商 2016 年末应收账款余额较 2015 年末增加 3,678.10 万元，增长率为 104.19%，而该类业务收入于 2016 年度较 2015 年度增加 21,893.11 万元，增长率为 37.34%，应收账款余额随业务收入的增长而增加。2016 年度，优壹电商发力 CBE 业务，即通过向境外品牌商采购拓展其产品类目，其中京东国际作为优壹电商 CBE 业务下的主要线上分销客户，于 2016 年度与优壹电商初步展开合作。为维持与客户的良好业务合作关系，及提升客户对优壹电商的黏性，双方协议约定有 45 天的结算账期，并在实际操作过程中，优壹电商一般会给予更长的真实账期，导致 2016 年末优壹电商该类业务下的应收账款余额增加较该业务收入的增长更为显著。

对于线下分销渠道销售业务，优壹电商 2016 年末应收账款较 2015 年末下降 753.01 万元，而该类业务收入于 2016 年度较 2015 年度增加 10,422.05 万元，增

长率为 18.18%，主要系 2015 年末应收沃尔玛 835.06 万元的较大余额所致。随着 2016 年优壹电商所在市场地位有所提高，优壹电商的议价能力有所上升，并加大了与客户销售奖励的核销效率，从而有效提升了线下分销客户的回款效率，综合导致了 2016 年末优壹电商线下分销渠道销售业务的应收账款余额有所下降。

对于其他业务，主要为向品牌商提供供应链管理服务业务以及全案营销服务业务等电商综合业务。2016 年末，其他业务应收账款较 2015 年末下降 3,608.05 万元，而其他业务收入 2016 年度较 2015 年度增加 5,613.58 万元，增长率为 55.50%。主要原因系 2016 年度优壹电商随着与品牌商合作的加深，双方粘性进一步的提高，品牌商的回款效率得到明显提升，导致 2016 年末应收品牌商的服务款余额明显下降，综合导致了其他业务下的应收账款余额的下降。

综上，凭借优壹电商所在市场地位和溢价能力的提升，以及对客户服务能力提高、核销速度的加快等，应收账款回款效率有所上升，综合导致了 2016 年末优壹电商应收账款余额在当期收入增长情况下呈现下降趋势，具有合理性。

(六) 存货变动分析，以及对存货的核查程序

1、存货余额变动的合理性及匹配性

报告期各期末，优壹电商存货构成情况如下所示：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日			2015 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	12,344.71	433.01	11,911.70	21,508.87	342.18	21,166.70
发出商品	3,777.18	-	3,777.18	2,284.80	-	2,284.80
周转材料	173.79	-	173.79	51.71	-	51.71
合计	16,295.68	433.01	15,862.67	23,845.39	342.18	23,503.21

优壹电商 2016 年末和 2015 年末的存货账面余额分别为 16,295.68 万元、23,845.39 万元，2016 年末存货账面余额较 2015 年末下降 7,549.71 万元，下降 31.66%。

因报告期内，应付账款中核算内容含支付非商品供应商如物流商等应付款，因此，在分析其与存货科目的余额变动匹配性时，仅考虑应付账款中与商品采购有关的金额，报告期各期末应付账款余额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年末	2016 年末
应付账款-与商品采购货款部分	3,958.69	9,454.86

从上表可得，与商品采购相关的应付账款余额 2016 年末较 2015 年末增加 5,496.17 万元，增长率为 138.84%，与存货余额的下降存在不一致，由于存货的增加额和与采购商品相关的应付账款的增加额本身具有匹配性，因此，存货余额的下降与应付账款余额的上升之间的差异主要系 2016 年度存货周转率的快速提升并高于应付账款周转率所致。2016 年度优壹电商存货周转率为 8.78，显著高于相应期间的应付账款周转率 4.37，具体分析如下：

(1) 2016 年度，受益于国家二胎政策正式落地及新生儿小高峰到来，国内母婴用品消费市场规模特别是母婴用品线上市场规模呈快速发展趋势。优壹电商在稳固 OIB 业务下的商品销售业务同时，发力 CBE 采购业务，精心挑选全球享有高美誉度、在国内具有市场潜力的优质品牌产品，市场地位得到了有效提高，产品需求量明显增长。2016 年度，优壹电商从上半年平均 45 天左右存货周转天数下降至下半年平均 20 天左右周转率，产品销售效率显著上升。2017 年一季度，优壹电商实现销售收入 59,113.14 万元，较去年同期增长 33.51%，2017 年 3 月末的存货余额约为 15,232.61 万元，较 2016 年末下降 630.06 万元，存货周转率进一步提升。

(2) 2016 年度，优壹电商进一步加强智能化供应链管理，充分利用条形码、射频识别技术、存货定位系统等科技手段提高存货仓储管理效率；此外，优壹电商强化销售团队与采购团队的协作，逐步转向“以销定采”的经营管理模式，存货积压及变质等情况得到有效改善，带动存货周转率从 2015 年度的 5.97 提升至 2016 年度的 8.78，存货的管理效率得到明显改善，显著提高了存货周转率。

综上，2016 年末优壹电商的存货余额较去年有所下降，主要系存货管理能

力的提升以及商品本身需求量提升所致，具有合理性；因 2016 年度存货周转率的快速提升并高于应付账款周转率，导致存货余额下降的同时，应付账款余额有所上升，具有匹配性。

2、存货的盘点过程和结论

(1) 会计师对存货的盘点过程

公司存货主要包括库存商品和周转材料等，会计师对存货的监盘过程及程序具体如下：

1) 了解优壹电商的存货盘点管理情况

为规范存货管理工作，保证资产安全完整，优壹电商建立了较为完善的《存货管理制度》，规定仓管员、财务部等相关同事应定期对优壹电商的仓储情况进行盘点及监盘。

报告期各期末，优壹电商对在库存货（包括库存商品、周转材料）均进行实地盘点。根据规定，优壹电商期末存货盘点采用永续盘存法，由财务部组织制定盘点计划，优壹电商根据实际情况，要求仓库管理人员对存货至少每周一次进行不定期的随机抽样盘点；每月及年中进行一次大范围抽盘，由仓管员进行抽盘，财务部门组织监盘；每年年末优壹电商实施全面盘点。

报告期各期末，优壹电商年度盘点情况如下：

①存货盘点过程及主要履行程序

在盘点前由财务部门制定详细的存货盘点计划，明确盘点目的、盘点范围、盘点人、盘点时间及盘点要求等，并下发通知落实至各盘点组。由仓库的物料员、部门主管、财务人员按照盘点计划分别对公司各项存货进行初盘、复盘和监盘。

②盘点方法

优壹电商对存货实行永续盘存法。即优壹电商设置了不同维度下记载详细数量的存货明细账，根据有关出入库凭证，逐日逐笔登记周转材料、库存商品等的收、发、领、退数量，随时结出账面结存数量。永续盘存制的制定，可供优壹电

商随时掌握各种存货的收发、结存情况，有利于存货的各项管理。

③盘点方式

年度盘点时采用清点数量的方式进行逐件盘点。

④盘点结果

优壹电商盘点后形成盘点记录，盘点结果未见异常。

2) 参与优壹电商盘点前的准备工作和盘点计划的制订

会计师参与了优壹电商 2016 年度存货盘点前的准备工作和盘点计划的制订，具体包括：

①明确盘点基准日、存货盘点范围、存货归口管理的部门以及存货的盘点人和负责人员，要求各部门在同一时间进行盘点；

②盘点前要求仓库停止收发货，保证公司拥有的存货在盘点时处于静止状态，不至于重盘和漏盘；

③盘点前，仓库保管人员和负责人应组织人员对所有存货进行整理，将存货按要求分类、整齐堆放，以便清点；

④财务部门牵头，各仓库人员负责其直属仓库的盘点工作，合理进行盘点人员分工，并组织参与盘点的全体工作人员会议，使所有的盘点人员完全明白盘点计划，并按盘点计划进行盘点；

⑤盘点结束后，各仓库应对盘点结果进行汇总，对存货盘盈、盘亏的情况进行分析、调查，查明原因，并编制盘点表，交给财务部门，财务部门应由专门人员收集并进行汇总，同时对盘点工作进行总结。

3) 编制存货监盘计划，对监盘工作做出合理安排

会计师在进行存货监盘前，编制存货盘点计划，对监盘工作做出合理安排，具体如下：

①了解优壹电商的存货相关内部控制制度，并对其进行测试，以确信其内部

控制制度确实有效；

②查看优壹电商的存货账务，了解优壹电商存货的分类、各类存货占资产总额的比例，以确定存货监盘的重点；

③实地察看存货存放地点，了解优壹电商存货的分布和管理水平，并对存货监盘的路线进行合理安排；

④针对优壹电商的存货情况，在存货监盘计划中考虑采取相应的存货抽点方法；

⑤对参与监盘的人员进行培训，将存货监盘计划传达给所有参与存货监盘的人员，并对参与存货监盘人员进行合理分工；

4) 实施存货监盘程序

(1) 在盘点前索取优壹电商的盘点计划，对优壹电商的存货分布、堆放进行实地考察，看其是否便于盘点，是否符合企业制订的盘点计划，再次确认存货的盘点范围。对存货进行实地抽盘，具体程序包括：

1、确定纳入盘点范围的存货已经适当整理，并附有盘点标记，以防止遗漏和重复。截止监盘日，优壹电商的存货存放仓库情况如下表所述，会计师对以下仓库存货均进行了实地监盘：

仓库名称	仓库地址	仓库保管存货的类别
优壹上海仓库	上海市浦东新区	库存商品及周转材料
优壹南沙保税仓	广州市南沙新区	库存商品及周转材料
优壹香港境外仓	香港新界	库存商品及周转材料

2、抽盘过程中，会计师从盘点记录中选取项目追查至存货实物数量、品种、规格、存货品质等，验证企业盘点的存在性和准确性，同时亦从现场实物中选取存货进行盘点，追查至存货盘点记录，以验证存货盘点记录的准确性和完整性。会计师本次存货监盘覆盖全部存货比例为 93%。

3、会计师向优壹电商索取了各类存货的截止盘点日的最后一张出库单、最后一张入库单以及截止日后的各类第一张入库单、第一张出库单，确保存货已正

确截止核算。

4、所有的监盘表均由优壹电商参与盘点人员、负责人和监盘会计师签字确认。

5、会计师编制存货监盘工作底稿、撰写存货监盘小结，对优壹电商存货的盘点结果进行确认。

(2) 盘点程序实施结论

通过执行上述存货监盘的审计程序，会计师认为，优壹电商报告期末存货余额真实、准确和完整，存货状况良好。

三、本次交易对上市公司持续经营能力、未来发展前景、当期每股收益等财务指标和非财务指标影响的分析

(一) 本次交易对上市公司持续经营能力的影响分析

1、本次交易对上市公司盈利能力驱动因素及持续经营能力的影响

通过本次交易，优壹电商的跨境进口电商业务将会在渠道资源、业务环节、产品类型等方面与上市公司原有跨境电商板块形成协同互补，有利于全面完善和提升上市公司的盈利能力及持续经营能力。

(1) 于渠道资源方面

经多年行业深耕，优壹电商已实现上下游渠道全面贯通，积累丰富运营管理经验，在上游供应商方面，与包括达能集团、雀巢公司、辉瑞公司及高德美公司等在内的知名品牌集团开展深度合作，同时在母婴产品垂直领域建立起品牌优势和市场声誉。本次交易将优壹电商纳入公司的业务板块，有助于公司在跨境电商同类化产品中拓展优壹电商现有的上游资源，整合并强化国际知名品牌尤其是母婴产品的供应商资源。

在销售渠道方面，优壹电商通过对多维度电子商务数字渠道以及传统线下社区终端渠道的全方位开发，覆盖包括第三方平台直销旗舰店、第三方电商平台分销渠道以及线下实体销售终端如综合商超、专卖连锁店、个体商铺等在内的多种

销售渠道。

本次收购完成后，公司一方面将进一步加强公司在进口端的供应商资源整合，挖掘差异化品类，强化产品的品牌优势、品质优势以及成本优势；一方面将完善由自有跨境电商平台“五洲会”、第三方平台直销旗舰店、线上分销渠道、线下实体销售终端共同构成的多渠道销售体系，推动跨境渠道延伸以及品类拓展。

(2) 于业务环节方面

优壹电商主要从事跨境进口电商业务，定位中高端家庭的生活消费场景，深度挖掘目标群体的消费需求，立足于母婴用品市场，积极拓展营养保健品，个护美妆品等垂直领域。优壹电商以线上官方品牌旗舰店为运营中心、线上电商平台与线下实体销售终端相结合的方式，实现多元化渠道覆盖母婴数字消费社群需求；并与国际知名品牌商开展深度合作，依托自身电子商务一站式综合解决方案能力为合作品牌商提供自供应链管理、品牌营销推广至渠道拓展、客户服务的全方位销售及运营综合服务。本次交易完成后上市公司除开拓第三方进口平台销售渠道外，将收获成熟的电商贸易综合服务经验，有利于公司推进新老业务的发展及业内资源的整合。

(3) 于产品类型方面

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，产品品类涵盖母婴、个护美妆以及营养保健等各垂直领域，与跨境通自营跨境电商平台五洲会部分重要经营产品具有一定共性。跨境通本次收购优壹电商将增厚五洲会经营产品的供应商资源，巩固上市公司销售产品的货源稳定性及产品的质量保证，有效构建成本优势，提升公司的盈利水平。

2、上市公司未来经营中的优势和劣势

(1) 未来经营中的优势

上市公司通过本次交易，将增强在跨境进口电商板块品牌运营及配套服务能力，巩固上市公司在第三方进口渠道的布局，有效获取成熟的进口第三方平台销售渠道及母婴数字消费者线上线下营销运营服务经验。同时，在本次交易中上市

公司将获取优壹电商在历史经营过程中积累的消费者数据,深化公司以数据驱动的精准运营模式。

通过本次交易完成对优壹电商的收购,上市公司将吸收其在跨境电商进口行业所积累的经验与以及奶粉、化妆品以及保健品等产品的全球优选能力,深化上市公司从战略方针、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的一站式电子商务解决方案能力,并进一步拓展第三方平台进口渠道,加大与母婴数字消费社群等上市公司目标客户群体的接触面。

本次交易完成后,公司有望实现跨境电商领域的业务补充与完善,汲取行业丰富的管理经验和人才,降低跨境电商业务延伸及纵深布局带来的管理和运营风险。综上,本次交易将显著提高上市公司未来的经营优势。

(2) 未来经营中的劣势

本次交易完成后,上市公司的业务规模进一步扩展,随着经营规模、子公司数量的增长,对管理层的管理水平与经营能力提出了更高的要求。如果公司管理层的管理水平不能满足公司规模扩张的需要,组织架构及管理制度不能随公司规模扩大而及时完善,将在一定程度上降低公司的运作效率,削弱公司的行业竞争力。

3、本次交易完成后,上市公司的财务安全性分析

财务指标	2016年12月31日	
	本次交易前(实现数)	本次交易后(备考数)
资产负债率	40.22%	43.61%
流动比率	2.36	2.07
速动比率	0.94	0.86

根据《备考审阅报告》,截至2016年12月31日,上市公司的资产负债率由交易前的40.22%变化至交易后43.61%,流动比率和速动比率分别从交易前的2.36和0.94变化至交易后的2.07和0.86。公司资产负债率较交易前略上升,公司流动比率、速动比率较交易前有所下降,主要系优壹电商具有较多的短期借款所致。整体而言,本次交易完成后,公司依然具有较强的长短期偿债能力,公司的财务

安全性无重大负面影响。

(二) 本次交易对上市公司未来发展前景的影响

1、本次交易完成后的整合计划

本次交易完成后，优壹电商将进入上市公司体系之内，但其资产、业务及人员将保持相对独立和稳定。上市公司不会对优壹电商的管理团队、组织架构、主营业务进行重大调整，而是采取多种措施维持其原有管理团队稳定性和经营积极性。同时，上市公司与标的公司将积极探索在客户、管理、资金、资源、战略等方面的协同与整合，上市公司将按照上市公司各类规范要求对标的公司的经营管理进行规范；标的公司也将在业务发展等方面考虑上市公司战略的需要，为上市公司战略提供支持，以实现协同发展，提升上市公司整体价值。

(1) 业务整合

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，通过以母婴数字消费者为市场切入点，依托自身敏锐的市场洞悉力、丰富的产业经验、专业的营销能力以及高效的团队执行力，精心挑选在全球享有高美誉度、在国内具有市场潜力的优质品牌产品，以此满足母婴数字消费社群为家人提供健康美好生活的消费诉求并形成深厚的母婴数字消费者数据。此外，优壹电商与国际知名品牌商开展深度合作，以线上官方品牌旗舰店为运营中心、线上电商平台与线下实体销售终端相结合的方式，实现多元化渠道覆盖母婴数字消费社群需求。通过打造严格的品质控制体系，快捷的物流配送以及高效的客户服务，优壹电商致力让消费者购获全球优质品牌产品的同时享受安心、贴心、舒心的消费体验。通过本次交易，上市公司将获取成熟的进口第三方平台销售渠道及母婴数字消费者线上线下营销运营服务经验，并实现在进口电商业务下产品种类、渠道方面的资源互补。

(2) 公司治理整合

本次交易后，优壹电商将成为上市公司的全资子公司，优壹电商在人力资源、财务管理以及合规运营等方面需按照上市公司治理标准规范。重组完成后，上市公司将在上述方面结合优壹电商业务特点，对其原有的人力、财务以及风险控制

等管理制度进行科学适当的调整，以提高优壹电商的业务拓展能力、运营效率、降低标的公司的经营风险等，全面提速标的公司发展。

(3) 财务管理和资金统筹整合

本次交易完成后，上市公司将把自身规范、成熟的内部控制体系和财务管理体系引入到标的公司的经营管理中，依据标的公司自身业务模式特点和财务环境特点，因地制宜地在内部控制体系建设、财务人员设置等方面协助标的公司搭建符合上市公司标准的财务管理体系。同时，上市公司将逐步统筹标的公司的资金使用和外部融资，利用上市公司的资本运作平台视必要给予标的公司融资支持，提高标的公司的运营效率，防范财务风险。

(4) 管理团队整合

电商业务的成功运营很大程度上取决于核心团队成员，优壹电商长期培养的专业化运营团队、技术团队、营销团队等是标的公司竞争优势的核心，是标的公司能够持续、快速发展的保证。本次交易完成后，标的公司的核心管理团队将继续留任，在保持标的公司经营管理稳定的前提下，加强与上市公司的快速整合，培养壮大业务能力出色、经验丰富的专业团队。

根据本次交易相关安排，优壹电商与其相应的关键人员签订服务期限和竞业禁止等协议，约定该等关键人员自2017年1月1日起在标的公司至少任职5年，并同时签署任职期间以及离职后2年内的竞业禁止义务。该等协议将有效保证标的公司核心人员的稳定性。

此外，本次交易完成后，标的公司可利用上市公司平台和资金实力，视该等核心人员的贡献提高其薪酬待遇和发展空间。同时，由于本次交易设置了承诺期间内的对价调整安排，如可超额完成利润，可将超额部分按一定比例在业绩承诺期满后对盈利承诺人支付额外对价，这将对维持标的公司管理团队的稳定性、调动管理层工作积极性起到重要作用。

2、未来发展规划

伴随国家跨境电商利好政策的先后出台、互联网技术浪潮催生全球数字消费者的迅速崛起以及电商配套产业的逐渐完善，电商产业迅速与外贸零售产业深度整合，并掀起燎原的跨境电商消费浪潮。以跨境出口电商先行的跨境电商产业蓬勃发展带来跨境进口电商、全球物流快递、品牌代运营、数字体验服务等产业增长亮点，跨境电商产业重塑着全球零售业态。

公司抓住跨境出口电商消费浪潮自建多维立体垂直电商平台体系将产品直销全球 200 多个国家和地区，手执跨境出口电商产业牛耳稳居龙头地位。公司自 2015 年起搭建进口团队运营进口电商平台“五洲会”，与多个国际知名品牌建立合作，依托已有海外仓等供应链资源，从全球正规渠道直接采购和销售母婴用品、美妆个护、进口食品等品类。

上市公司将凭借产业发展机遇，依托优质的互联网基因和电商运营经验，持续秉承“惠通全球”的经营理念，紧贴零售业态发展脉络并顺势打造新的产业动能循环，推进“品类品牌化”产品策略及“个性化体验”服务策略，打造跨境双向多渠道零售新业态。

3、本次交易完成后上市公司主营业务构成、未来经营发展战略和业务管理模式

(1) 本次交易完成后上市公司主营业务构成

本次交易前，上市公司主营业务为电子商务销售业务、服装销售业务等，并集中在跨境出口电子商务销售业务。本次收购的标的公司优壹电商主要从事电子商务销售下的跨境进口电商销售业务，产品集中在母婴产品、个护美妆品、营养保健品等产品类型。通过本次交易，上市公司在巩固现有跨境出口电商行业地位的同时，强化跨境进口电商板块品牌运营及配套服务能力，丰富跨境进口电商业务的产品类型，提升跨境进口电商业务的整体规模。

根据《备考审阅报告》，并结合上市公司披露的 2016 年年报信息，本次交易前后 2016 年度上市公司业务构成情况如下：

单位：万元

项目		2016 年度（交易后）	2016 年度（交易前）
电子商务销售	跨境出口电商销售	795,888.67	795,888.67
	跨境进口电商销售	227,016.39	42,297.09
服装服饰销售		14,369.01	14,369.01
其他业务		16,863.35	1,135.98
合计		1,054,137.42	853,690.75

综上，本次交易完成后，上市公司主营业务中跨境进口电商销售额业务销售收入从 4.95%提高至 21.54%，进口业务板块销售模将得到明显的提升，有利于增强未来可持续发展能力。

（2）本次交易完成后上市公司未来经营发展战略

伴随国家跨境电商利好政策的先后出台、互联网技术浪潮催生全球数字消费者的迅速崛起以及电商配套产业的逐渐完善，电商产业迅速与外贸零售产业深度整合，并掀起燎原的跨境电商消费浪潮。以跨境出口电商先行的跨境电商产业蓬勃发展带来跨境进口电商、全球物流快递、品牌代运营、数字体验服务等产业增长亮点，跨境电商产业重塑着全球零售业态。

公司抓住跨境出口电商消费浪潮自建多维立体垂直电商平台体系将产品直销全球 200 多个国家和地区，手执跨境出口电商产业牛耳稳居龙头地位。公司自 2015 年起搭建进口团队运营进口电商平台“五洲会”，与多个国际知名品牌建立合作，依托已有海外仓等供应链资源，从全球正规渠道直接采购和销售母婴用品、美妆个护、进口食品等品类。

本次交易完成后，优壹电商将成为上市公司全资子公司，并作为上市公司跨境进口电商板块的重要经营主体，对提升上市公司在跨境进口电商板块品牌运营及配套服务能力、增强上市公司在第三方进口渠道的布局、推动公司在跨境进口电商业务规模的快速提升将起到重要作用。在获取并整合优壹电商业务资源的同时，上市公司将通过大数据技术深度分析优壹电商所耕耘的母婴消费市场的现状与趋势、所服务主要消费群体的类型与特征等方面，上市公司将完善数字消费者个性及社群图谱的勾勒，并加强与标的公司之间的数据共享及管理协同，如通过分析环球易购海外快时尚消费者的需求导向，准确把握国际流行动向和洞悉流行

细节元素,并通过上市公司产业平台转化为有效的管理决策指导优壹电商跨境进口选品,进一步提升与优化优壹电商全球选品能力。

上市公司将凭借产业发展机遇,依托优质的互联网基因和电商运营经验,通过并购本次标的公司优壹电商,持续秉承“惠通全球”的经营理念,紧贴零售业态发展脉络并顺势打造新的产业动能循环,积极推进“品类品牌化”产品策略及“个性化体验”服务策略,打造跨境双向多渠道零售新业态。

(3) 本次交易完成后上市公司业务管理模式

为发挥上市公司与交易标的协同效应,提升本次交易整合绩效,上市公司未来仍以现有管理结构为核心,对标的公司保留其独立经营权,负责自身业务的管理、运营。上市公司在经营现有跨境电商业务的同时,负责整体发展战略规划制定、资产管理、资本运作等,按照目标管理体系和业绩承诺,对标的公司各项经济指标完成情况进行考核,并统筹协调资源,合理安排各业务之间资源分配与共享,提升整体经济绩效。

此外,上市公司将结合标的公司既有经营特点、业务模式和组织结构,参照中国证监会及深交所对上市公司在公司治理、规范运作及信息披露等方面的要求,对标的公司现有制度进行规范、补充、完善,促进上市公司与标的公司在各方面的有效整合,适应重组后上市公司发展新要求,为上市公司未来高效管理和快速发展提供制度保障。

4、本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合风险及相应管理控制措施

(1) 本次交易完成后的整合计划

本次交易完成后,优壹电商将进入上市公司体系之内,但其资产、业务、人员、财务等方面将保持相对独立和稳定。上市公司不会对优壹电商的管理团队、组织架构、主营业务进行重大调整,而是采取多种措施维持其原有管理团队稳定性和经营积极性。同时,上市公司与标的公司将积极探索在客户、管理、资金、资源、战略等方面的协同与整合,并将按照上市公司各类规范要求对标的公司的

经营管理进行规范；标的公司也将在业务发展等方面考虑上市公司战略的需要，为上市公司战略提供支持，以实现协同发展，提升上市公司整体价值。

1) 业务与资产整合

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，通过以母婴数字消费者为市场切入点，依托自身敏锐的市场洞悉力、丰富的产业经验、专业的营销能力以及高效的团队执行力，精心挑选在全球享有高美誉度、在国内具有市场潜力的优质品牌产品，以此满足母婴数字消费社群为家人提供健康美好生活的消费诉求并形成深厚的母婴数字消费者数据。此外，优壹电商与国际知名品牌商开展深度合作，以线上官方品牌旗舰店为运营中心、线上电商平台与线下实体销售终端相结合的方式，实现多元化渠道覆盖母婴数字消费社群需求。通过打造严格的品质控制体系，快捷的物流配送以及高效的客户服务，优壹电商致力让消费者购获全球优质品牌产品的同时享受安心、贴心、舒心的消费体验。

本次交易完成后，上市公司将获取成熟的进口第三方平台销售渠道及母婴数字消费者线上线下营销运营服务经验，并实现在进口电商业务下产品种类、渠道方面的资源互补；同时，上市公司将保持优壹电商跨境进口电商业务的独立运营，充分发挥原有经营团队的经验优势，提升跨境进口业务板块的经营业绩，从而实现上市公司全体股东价值的最大化。

2) 财务管理和资金统筹整合

本次交易完成后，上市公司将把自身规范、成熟的内部控制体系和财务管理体系引入到标的公司的经营管理中，依据标的公司自身业务模式特点和财务环境特点，因地制宜地在内部控制体系建设、财务人员设置等方面协助标的公司搭建符合上市公司标准的财务管理体系。同时，上市公司将逐步统筹标的公司的资金使用和外部融资，利用上市公司的资本运作平台视必要给予标的公司融资支持，提高标的公司的运营效率，防范财务风险。

3) 管理团队整合

电商业务的成功运营很大程度上取决于核心团队成員，优壹电商长期培养的专业化运营团队、技术团队、营销团队等是标的公司竞争优势的核心，是标的公

司能够持续、快速发展的保证。本次交易完成后，标的公司的核心管理团队将继续留任，在保持标的公司经营管理稳定的前提下，加强与上市公司的快速整合，培养壮大业务能力出色、经验丰富的专业团队。

根据本次交易相关安排，优壹电商与其相应的关键人员签订服务期限和竞业禁止等协议，约定该等关键人员自 2017 年 1 月 1 日起在标的公司至少任职 5 年，并同时签署任职期间以及离职后 2 年内的竞业禁止义务。该等协议将有效保证标的公司核心管理层的稳定性。

此外，本次交易完成后，标的公司可利用上市公司平台和资金实力，视该等核心人员的贡献提高其薪酬待遇和发展空间。同时，由于本次交易设置了承诺期间内的对价调整安排，如可超额完成利润，可将超额部分按一定比例在业绩承诺期满后对盈利承诺人支付额外对价，对维持标的公司管理团队的稳定性、调动管理层工作积极性起到重要作用。

4) 机构整合

本次交易后，优壹电商将成为上市公司的全资子公司，并作为独立的法人主体存在，现有内部组织机构保持稳定。重组完成后，优壹电商在人力资源、财务管理以及合规运营等方面需按照上市公司治理标准规范，上市公司将在上述方面结合优壹电商业务特点，对其原有的人力、财务以及风险控制等管理制度进行科学适当的调整，以提高优壹电商的业务拓展能力、运营效率、降低标的公司的经营风险等，全面提速标的公司发展。

(2) 整合风险以及相应的管理控制措施

本次交易完成后，优壹电商将成为上市公司的全资子公司。上市公司已对未来的整合计划作出较为全面的规划，但由于上市公司与标的公司在经营理念、管理制度等方面存在一定的差异，因此上市公司与标的公司的整合能否达到良好的效果、达到预期最佳效果所需的时间存在一定的不确定性，若出现公司未能顺利整合标的公司的情形，可能会对标的公司的经营造成负面影响，从而给公司带来整合风险。为此，公司制定了相应的风险管理控制措施：

1) 本次交易完成后, 优壹电商将成为上市公司全资子公司。上市公司将根据自身的规范要求, 对标的公司建立有效的控制机制, 强化标的公司在业务经营、财务运作、对外投资、抵押担保等方面的管理与控制, 保证上市公司对标的公司重大事项的决策和控制权, 提高标的公司整体决策水平和抗风险能力。

2) 上市公司将充分利用资本平台优势、品牌优势以及规范化管理经验积极支持标的公司的业务发展, 并充分发挥标的公司潜力, 推进上市公司整体发展, 实现全体股东利益最大化。

3) 将标的公司的战略管理、财务管理和风控管理纳入到上市公司统一的管理系统中, 加强审计监督、业务监督和管理监督, 提高经营管理水平和防范财务风险。

4) 上市公司将进一步给予标的公司既有管理团队充分的经营自主权, 并不断完善人才激励与培养机制, 充分利用上市公司的品牌效应和资本平台, 提高团队凝聚力和稳定性, 预防优秀人才流失。

5、上市公司与标的资产的协同效应的具体体现

通过本次交易, 优壹电商的跨境进口电商业务将会在渠道资源、业务环节、产品类型等方面与上市公司原有跨境电商板块形成较为明显的协同效应, 有利于全面完善和提升上市公司的盈利能力及持续经营能力。

(1) 渠道资源的协同效应

当前, 上市公司于跨境进口电商业务方面, 依托自营平台“五洲会”相继推出 PC 网站、移动端 App, 并于 2015 年末构建 O2O 体验店, 实现线上线下多渠道体验格局。

优壹电商经多年行业深耕, 已实现上下游渠道全面贯通, 积累了丰富的渠道管理经验及跨境进口电商业务资源; 在上游供应商方面, 优壹电商已与包括达能集团、雀巢公司、辉瑞公司及高德美公司等在内的知名品牌集团开展深度合作, 同时在母婴产品垂直领域建立起品牌优势和市场声誉; 在销售渠道方面, 优壹电商通过对多维度电子商务数字渠道以及传统线下社区终端渠道的全方位开发, 覆

盖包括第三方平台直销旗舰店、第三方电商平台分销渠道以及线下实体销售终端如综合商超、专卖连锁店、个体商铺等在内的多种销售渠道。

本次交易将优壹电商纳入公司的业务板块,有助于公司在跨境电商同类化产品中有效利用优壹电商现有的上游资源,整合并强化国际知名品牌尤其是母婴产品的供应商资源;此外,通过本次交易,公司一方面将进一步加强在进口端的供应商资源整合,挖掘差异化品类,强化产品的品牌优势、品质优势以及成本优势;一方面将完善由自有跨境电商平台“五洲会”、第三方平台直销旗舰店、线上分销渠道、线下实体销售终端共同构成的多渠道销售体系,推动跨境渠道延伸以及品类拓展,提升上市公司在跨境进口电商行业的整体规模和议价能力。

(2) 业务环节方面的协同效应

优壹电商主要从事跨境进口电商业务,定位中高端家庭的生活消费场景,深度挖掘目标群体的消费需求,立足于母婴用品市场,积极拓展营养保健品、个护美妆品等垂直领域。优壹电商以线上官方品牌旗舰店为运营中心、线上电商平台与线下实体销售终端相结合的方式,实现多元化渠道覆盖母婴数字消费社群需求;并与国际知名品牌商开展深度合作,依托自身电子商务一站式综合解决方案能力为合作品牌商提供自供应链管理、品牌营销推广至渠道拓展、客户服务的全方位销售及运营综合服务。

本次交易完成后,上市公司将收获成熟的电商贸易综合服务经验,有利于公司推进新老业务的发展及业内资源的整合;此外,上市公司将依托环球易购在跨境电商领域沉淀的运营经验、客户资源和品牌优势,将成熟资源禀赋嫁接至优壹电商以实现核心能力协同及规模经济效应共享。

(3) 产品类型方面的协同效应

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,产品品类涵盖母婴、个护美妆以及营养保健等各垂直领域。通过本次交易,优壹电商将增厚五洲会经营产品的供应商资源,巩固上市公司销售产品的货源稳定性及产品的质量保证,有效构建成本规模优势,从而提升公司的盈利水平。

6、是否存在因本次交易导致人员流失的风险，以及应对措施

电商业务的成功运营很大程度上取决于核心团队成員，优壹电商长期培养的专业化运营团队、技术团队、营销团队等是标的公司竞争优势的核心。本次交易前，优壹电商拥有稳定高效的人才队伍，核心管理人员具有多年行业经验。优壹电商核心管理团队及核心员工能否保持稳定是标的公司未来预计的经营成果能否顺利实现的重要因素之一。

本次交易完成后，上市公司将保持标的公司管理层、经营等团队的稳定，同时通过股份锁定、约定最低服务期限、竞业禁止期限等方式保持员工的稳定，具体措施如下：

1) 本次交易完成后，标的公司员工的劳动关系不变，标的公司与员工之间的劳动合同不因本次重大资产重组的实施而发生解除、终止，本次重大资产重组不涉及职工安置问题，标的公司依法继续根据经营需要决定及管理其人力资源事项等。

2) 本次交易的交易对方已涵盖优壹电商全部核心管理团队，核心管理团队本次获得的对价均为由上市公司以股份形式支付，根据《资产购买协议》相关安排，上述交易对方获得的上市公司股份均设定了股份锁定安排，锁定安排与优壹电商的业绩承诺相挂钩，对核心管理团队具有较强的激励及捆绑效应。

3) 为保证优壹电商持续稳定地开展业务经营，《资产购买协议》约定上市公司应维持优壹电商核心团队基本稳定，且优壹电商核心团队中的本次交易对方，即周敏、沈寒、李侃、陈巧芸同意，应上市公司要求在优壹电商担任相应高级管理职务，并保证自2017年1月1日起在优壹电商的服务期限不低于5年；服务期届满后，如其从优壹电商离职，在其离职后两年内负有竞业禁止义务。

综上，公司已根据协议安排，通过确保劳动关系稳定、股份锁定安排以及约定最低服务期限、竞业禁止期限等方式保持优壹电商的员工稳定。本次交易导致人员的流失的风险偏低。

(三) 本次交易对上市公司财务指标及非财务指标影响的分析

本次交易完成后，上市公司将持有优壹电商100%股权，优壹电商将纳入上

上市公司合并财务报表的编制范围。结合上市公司、优壹电商最近两年的财务状况和经营成果，以及正中珠江出具的《备考审阅报告》，对本次交易完成后上市公司财务状况和经营成果分析如下：

1、资产结构分析

根据《备考审阅报告》，假设本次交易于2015年1月1日完成，本次交易前后上市公司2016年12月31日和2015年12月31日主要资产项构成及变化情况如下：

单位：万元

项目	2016年12月31日					
	实际数据		备考数据		变化情况	
	金额	占比	金额	占比	金额	增长率
流动资产：						
货币资金	149,279.23	21.00%	177,001.02	18.07%	27,721.79	18.57%
应收票据	-	0.00%	305.76	0.03%	305.76	-
应收账款	56,077.19	7.89%	67,889.79	6.93%	11,812.60	21.06%
预付款项	49,492.01	6.96%	49,903.87	5.09%	411.86	0.83%
其他应收款	14,989.94	2.11%	26,420.77	2.70%	11,430.83	76.26%
存货	257,305.03	36.20%	273,167.70	27.89%	15,862.67	6.16%
其他流动资产	29,530.64	4.15%	56,046.87	5.72%	26,516.23	89.79%
流动资产合计	556,674.04	78.31%	650,735.79	66.43%	94,061.74	16.90%
非流动资产：						
可供出售金融资产	9,249.80	1.30%	9,249.80	0.94%	-	-
长期股权投资	4,517.50	0.64%	4,517.50	0.46%	-	-
投资性房地产	6,851.14	0.96%	6,851.14	0.70%	-	-
固定资产	12,267.94	1.73%	12,413.05	1.27%	145.11	1.18%
在建工程	405.98	0.06%	405.98	0.04%	-	-
无形资产	2,484.79	0.35%	2,497.39	0.25%	12.60	0.51%
商誉	112,470.11	15.82%	286,322.64	29.23%	173,852.53	154.58%
长期待摊费用	2,098.88	0.30%	2,325.37	0.24%	226.49	10.79%
递延所得税资产	3,775.29	0.53%	4,132.70	0.42%	357.41	9.47%
其他非流动资产	32.83	0.00%	69.78	0.01%	36.95	112.55%
非流动资产合计：	154,154.26	21.69%	328,785.34	33.57%	174,631.08	113.28%
资产总额	710,828.30	100.00%	979,521.12	100.00%	268,692.82	37.80%

单位：万元

项目	2015年12月31日					
	实际数据		备考数据		变化情况	
	金额	占比	金额	占比	金额	增长率
流动资产:						
货币资金	51,612.00	16.53%	68,122.41	12.21%	16,510.41	31.99%
应收票据	-	0.00%	1,078.91	0.19%	1,078.91	0.00%
应收账款	27,204.55	8.71%	40,310.16	7.22%	13,105.60	48.17%
预付款项	24,440.38	7.83%	25,143.12	4.51%	702.73	2.88%
其他应收款	4,327.10	1.39%	14,063.73	2.52%	9,736.63	225.01%
存货	80,932.72	25.92%	104,435.93	18.72%	23,503.21	29.04%
其他流动资产	2,238.65	0.72%	8,772.76	1.57%	6,534.11	291.88%
流动资产合计	190,755.41	61.10%	261,927.01	46.94%	71,171.60	37.31%
非流动资产:						
可供出售金融资产	8,144.00	2.61%	8,144.00	1.46%	-	-
长期股权投资	7,273.98	2.33%	7,273.98	1.30%	-	-
投资性房地产	6,281.15	2.01%	6,281.15	1.13%	-	-
固定资产	7,476.06	2.39%	7,618.80	1.37%	142.73	1.91%
无形资产	2,202.51	0.71%	2,223.70	0.40%	21.20	0.96%
商誉	86,974.80	27.86%	260,827.33	46.74%	173,852.53	199.89%
长期待摊费用	424.63	0.14%	590.45	0.11%	165.83	39.05%
递延所得税资产	1,494.54	0.48%	1,864.00	0.33%	369.46	24.72%
其他非流动资产	1,186.82	0.38%	1,253.96	0.22%	67.14	5.66%
非流动资产合计:	121,458.49	38.90%	296,077.38	53.06%	174,618.89	143.77%
资产总额	312,213.89	100.00%	558,004.38	100.00%	245,790.49	78.73%

本次交易对上市公司 2016 年 12 月 31 日资产结构的主要影响如下:

(1) 上市公司资产总额增加 245,790.49 万元, 增长幅度为 78.73%, 其中增长较快的主要资产项目包括: 商誉较重组前增加 173,852.53 万元, 货币资金较重组前增加 16,510.41 万元, 存货较重组前增加 23,503.21 万元等;

(2) 由于商誉增加幅度较大, 上市公司非流动资产占资产总额的比例有所上升, 交易前为 38.90%, 交易后上升至 53.06%。

2、负债结构分析

根据《备考审阅报告》, 假设本次交易于 2015 年 1 月 1 日完成, 本次交易

前后上市公司 2016 年 12 月 31 日和 2015 年 12 月 31 日主要负债项构成及变化情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日					
	实际数据		备考数据		变化情况	
	金额	占比	金额	占比	金额	增长率
流动负债：						
短期借款	64,064.88	22.41%	95,001.88	22.24%	30,937.00	48.29%
应付票据	412.74	0.14%	412.74	0.10%	-	-
应付账款	85,569.22	29.93%	98,934.91	23.16%	13,365.69	15.62%
预收款项	3,576.17	1.25%	12,945.03	3.03%	9,368.86	261.98%
应付职工薪酬	5,792.60	2.03%	7,159.14	1.68%	1,366.54	23.59%
应交税费	18,499.97	6.47%	22,176.92	5.19%	3,676.95	19.88%
应付利息	283.00	0.00	1,547.41	0.36%	1,264.41	446.79%
其他应付款	57,379.14	20.07%	75,973.65	17.79%	18,594.51	32.41%
流动负债合计	235,577.72	82.39%	314,151.67	73.55%	78,573.95	33.35%
非流动负债：						
长期借款	39,115.84	13.68%	39,115.84	9.16%	-	-
长期应付款	10,841.08	3.79%	73,491.08	17.21%	62,650.00	577.89%
递延收益	183.62	0.06%	183.62	0.04%	-	-
递延所得税负债	198.68	0.07%	198.68	0.05%	-	-
非流动负债合计	50,339.22	17.61%	112,989.22	26.45%	62,650.00	124.46%
负债总额	285,916.94	100.00%	427,140.89	100.00%	141,223.95	49.39%

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日					
	实际数据		备考数据		变化情况	
	金额	占比	金额	占比	金额	增长率
流动负债：						
短期借款	18,900.00	17.52%	48,149.21	20.94%	29,249.21	154.76%
应付票据	1,000.00	0.93%	1,000.00	0.43%	-	-
应付账款	41,666.99	38.62%	48,051.06	20.90%	6,384.07	15.32%
预收款项	2,628.63	2.44%	5,459.16	2.37%	2,830.53	107.68%
应付职工薪酬	2,427.74	2.25%	2,653.81	1.15%	226.07	9.31%
应交税费	4,992.95	4.63%	7,316.25	3.18%	2,323.30	46.53%
应付利息	-	-	814.88	0.35%	814.88	-
其他应付款	35,800.04	33.18%	53,359.91	23.21%	17,559.86	49.05%
流动负债合计	107,416.35	99.55%	166,804.28	72.54%	59,387.92	55.29%

非流动负债:						
长期应付款	-	-	62,650.00	27.25%	62,650.00	-
递延收益	260.51	0.24%	260.51	0.11%	-	-
递延所得税负债	226.09	0.21%	226.09	0.10%	-	-
非流动负债合计	486.61	0.45%	63,136.61	27.46%	62,650.00	12874.86%
负债总额	107,902.96	100.00%	229,940.89	100.00%	122,037.92	113.10%

本次交易对上市公司 2016 年 12 月 31 日负债结构的主要影响如下：本次交易完成后负债总额较交易前增加 122,037.92 万元，增长幅度 113.10%，主要系由于长期应付款增加 62,650.00 万元所致，长期应付款的增加主要源于支付本次交易的现金支付金额。

3、上市公司每股收益情况分析

根据《备考审阅报告》计算，本次交易前后，公司每股收益情况如下：

单位：元/股

项目	2016 年度	
	交易前（审计数）	交易后（备考数）
基本每股收益（扣非前）	0.29	0.36
稀释每股收益（扣非前）	0.29	0.36
基本每股收益（扣非后）	0.27	0.35
稀释每股收益（扣非后）	0.27	0.35

注：不考虑配套募集资金发行股数。

根据上表可得，由于本次收购的标的公司盈利能力较强，交易完成后上市公司的每股收益指标较交易前显著提高，盈利能力明显增强。

4、本次交易对上市公司未来资本性支出的影响

本次交易完成后优壹电商将成为跨境通的全资子公司。优壹电商的跨境进口电商业务将会在渠道资源、业务环节、产品类型等方面与上市公司原有跨境电商板块形成协同互补，有利于全面完善和提升公司的综合竞争实力。由于上市公司及标的公司均主要开展电子商务销售业务，其主要资本性支出来源于办公用品的投入、低值易耗品的采购等，并不存在未来可预见的重大资本性支出。本次交易对上市公司未来资本性支出不存在重大影响。

5、本次交易的职工安置方案及其对上市公司影响

本次交易交易完成后，原由标的公司聘任的员工仍然继续在标的公司聘用，不涉及职工安置方案。

6、本次交易成本对上市公司的影响

本次交易成本主要为交易税费及中介机构费用。本次交易涉及的税负成本由相关责任方各自承担，中介机构费用等按照市场收费水平确定。本次交易的中介机构费用来源于募集的配套资金。因此，本次交易不会对上市公司当年度净利润造成较大不利影响。

(四) 上市公司备考财务报表中商誉的确认依据及后续计量、大额商誉减值风险拟采取的应对措施及敏感性分析

1、本次重组产生的具体商誉金额，交易完成后商誉累计余额占总资产及净资产的比重

根据《备考审阅报告》假设本次收购于 2015 年 1 月 1 日完成，公司产生商誉金额约为 173,852.53 万元，占公司 2016 年 12 月 31 日备考合并报表中总资产及归属于母公司股东权益的比例分别为 17.75% 和 31.74%。

2、商誉确认及后续计量的会计政策、商誉减值测试的具体依据和方法

(1) 商誉确认及后续计量的会计政策

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》，购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。初始确认后的商誉，应当以其成本扣除累计减值准备后的金额计量。

由于本次交易涉及或有对价，根据《企业会计准则讲解（2010）》的相关解释：“某些情况下，合并各方可能在合并协议中约定，根据未来一项或多项或有事项的发生，购买方通过发行额外证券、支付额外现金或其他资产等方式追加合并对价，或者要求返还之前已经支付的对价。购买方应当将合并协议约定的或有对价作为企业合并转移对价的一部分，按照其在购买日的公允价值计入企业合并成本。从购买日算起，12 月内出现对购买日已存在情况的新的或有进一步证据

而需要调整或有对价的，应予以确认并对原计入合并商誉的金额进行调整；其他情况下发生的或有对价变化或调整，应区分一下情况进行会计处理：或有对价为权益性质将不进行会计处理；或有对价为资产或负债性质将依照企业会计准则有关规定进行处理，如果确定属于《企业会计准则第 22 号——金融工具的确认和计量》中的金融工具，应当采用公允价值计量，若不属于该准则中的金融工具，则应依照《企业会计准则第 13 号——或有事项》或其他相应准则进行处理。”

或有对价会计处理原则如下：

1) 初始确认

合并日的初始确认在购买日，上市公司将本次交易协议中约定的超额业绩奖励作为或有对价，列入合并对价的一部分，并根据其在购买日的公允价值计入合并成本。

根据本次交易协议，本次交易中的或有对价于购买日体现为上市公司承担的一项或有金融负债。根据企业会计准则关于或有对价以及金融负债初始分类的相关规定，该金融负债应当被分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。

2) 合并日后的后续计量

购买日后 12 个月内出现对购买日已存在情况的新的或者进一步证据而需要调整或有对价的，上市公司将予以确认并对原计入合并商誉的金额进行调整。若并不属于“购买日已经存在的情况”，则该或有对价的变化即使发生在购买日后 12 个月内，也不再对商誉的金额进行调整。

在合并报表层面，非同一控制下企业合并的或有金融负债，采用公允价值做后续计量，公允价值变化所发生的利得与损失计入“当期损益”。

(2) 商誉减值测试的具体依据和方法

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，对于因企业合并形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，将其分摊至相关的资产组组合。在将商誉的账面价值分摊至相关的资

产组或者资产组组合时,按照各资产组或者资产组组合的公允价值占相关资产组或者资产组组合公允价值总额的比例进行分摊。公允价值难以可靠计量的,按照各资产组或者资产组组合的账面价值占相关资产组或者资产组组合账面价值总额的比例进行分摊。

在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时,如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的,先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试,计算可收回金额,并与相关账面价值相比较,确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试,比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值(包括所分摊的商誉的账面价值部分)与其可收回金额,如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的,确认商誉的减值损失。商誉减值损失一经确认,在以后会计期间不予转回。

因企业合并所形成的商誉,无论是否存在减值迹象,每年都应当进行减值测试。可收回金额按照资产组预计未来现金流量的现值确定的,其预计未来现金流量根据管理层批准的财务预算为基础的现金流量预测来确定,并且确定估计现值时所采用的折现率。企业管理层在确定各关键假设相关的价值时,需要考虑是否与企业历史经验或者外部信息来源相一致。

3、大额商誉减值风险拟采取的应对措施

截至目前,标的公司不存在减值风险。未来若因标的公司未实现利润承诺或其他原因,导致上市公司因本次交易产生的商誉发生减值,将对上市公司的业绩产生不利影响。本次交易完成后,优壹电商将成为跨境通的全资子公司。优壹电商的跨境进口电商业务将会在渠道资源、业务环节、产品类型等方面与上市公司原有跨境电商板块形成协同互补,有利于全面完善和提升公司的综合竞争实力,并增强上市公司的持续经营能力,提升标的公司的盈利能力,保持和提升其市场地位,减小标的公司不因盈利能力下降而带来商誉减值风险。

4、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,假设未来年度每年预测净利润均下降一定的比例,其对应的商誉减值额以及对归属于母公司股东的净利润影响金额情况如下表所示:

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%	1,700.49	1,700.49
	5%	9,069.74	9,069.74
	10%	18,281.30	18,281.30

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 1,700.49 万元、9,069.74 万元和 18,281.30 万元。

第十章 财务会计信息

一、标的公司最近两年简要财务报表

正中珠江对优壹电商 2016 年度和 2015 年度的财务报表进行了审计，并出具了广会专字[2017]G16041390023 号《审计报告》。正中珠江认为：优壹公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了优壹公司 2016 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日的财务状况以及 2016 年度、2015 年度的经营成果和现金流量。

优壹电商经审计的 2016 年度和 2015 年度的财务报表如下：

(一) 合并资产负债表

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
货币资金	27,721.79	16,510.41
应收票据	305.76	1,078.91
应收账款	11,812.60	13,105.60
预付款项	465.44	702.73
其他应收款	11,430.83	9,736.63
存货	15,862.67	23,503.21
其他流动资产	26,516.22	6,534.11
流动资产合计	94,115.31	71,171.60
固定资产	145.11	142.73
无形资产	12.60	21.20
长期待摊费用	226.48	165.83
递延所得税资产	357.41	369.46
其他非流动资产	36.95	67.14
非流动资产合计	778.55	766.36
资产总计	94,893.86	71,937.96
短期借款	30,937.00	29,249.21
应付账款	13,365.69	6,384.07
预收款项	9,422.44	2,830.53
应付职工薪酬	1,366.54	226.07
应交税费	3,676.94	2,323.30
应付利息	1,264.41	814.88

其他应付款	18,594.51	17,559.86
流动负债合计	78,627.54	59,387.92
负债合计	78,627.54	59,387.92
实收资本	3,000.00	3,000.00
资本公积	2,889.35	-
其他综合收益	113.06	6.37
盈余公积	1,500.00	881.08
未分配利润	8,399.83	8,450.55
少数股东权益	364.09	212.03
股东权益合计	16,266.32	12,550.04
负债和股东权益总计	94,893.86	71,937.96

(二) 合并利润表

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度
一、营业收入	201,122.16	159,204.61
减：营业成本	172,782.79	141,150.43
税金及附加	737.87	404.93
销售费用	9,791.10	4,309.06
管理费用	6,364.84	1,526.53
财务费用	1,285.58	2,597.61
资产减值损失	117.92	213.92
投资收益	16.59	43.01
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-
二、营业利润	10,058.65	9,045.15
加：营业外收入	1,077.54	567.23
减：营业外支出	11.54	1.37
三、利润总额	11,124.65	9,611.01
减：所得税费用	3,404.39	2,396.67
四、净利润	7,720.26	7,214.35
五、其他综合收益的税后净额	106.70	6.37
六、综合收益总额	7,826.95	7,220.71

(三) 合并现金流量表

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度
经营活动现金流量净额	33,780.52	-331.83
投资活动现金流量净额	-20,315.65	-6,563.62

筹资活动现金流量净额	323.48	14,003.28
汇率变动对现金的影响	54.48	-94.83
现金及现金等价物净增加额	13,842.83	7,013.01

二、上市公司备考合并财务报告

正中珠江对上市公司编制的2016年度以及2015年度备考合并财务报表进行了审计，并出具了广会专字[2017]G16041390045号《备考审阅报告》，备考财务报告假设本次交易于2015年1月1日已经完成，优壹电商自2015年1月1日起即已成为公司的控股子公司，以本公司财务报表、优壹电商财务报表为基础编制。

正中珠江认为：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信备考合并财务报表没有按照备考合并财务报表附注三的编制基础编制，未能在所有重大方面公允反映跨境通2015年12月31日、2016年12月31日的财务状况以及2015年度、2016年度的经营成果。”

公司经审计的2015年和2016年度简要备考合并财务报表如下：

(一) 备考合并资产负债表简表

单位：万元

项目	2016年12月31日	2015年12月31日
流动资产	650,735.79	261,927.01
非流动资产	328,785.34	296,077.38
资产总计	979,521.12	558,004.38
流动负债	314,151.67	166,804.28
非流动负债	112,989.22	63,136.61
负债合计	427,140.89	229,940.89
所有者权益合计	552,380.23	328,063.50

(二) 备考合并利润表简表

单位：万元

项目	2016年度	2015年度
营业收入	1,054,137.42	555,285.94
营业成本	613,136.06	316,994.97

项目	2016 年度	2015 年度
营业利润	63,733.66	29,439.94
利润总额	64,866.04	30,114.28
净利润	50,524.23	23,851.10

第十一章 同业竞争和关联交易

一、报告期内交易标的关联交易情况

(一) 优壹电商的主要关联方

报告期内，优壹电商的主要关联方如下：

关联方名称	与优壹电商关系
优聘供应链	优壹电商控股子公司
宁波优壹	优壹电商控股子公司
优振供应链	优壹电商控股子公司
香港优怡	优壹电商控股子公司
香港优妮酷	优壹电商控股子公司
伙壹广告	优壹电商参股子公司
周敏	优壹电商股东、实际控制人
龚炜	持有优壹电商 5% 股权以上股东
江伟强	持有优壹电商 5% 股权以上股东
傲特科技	实际控制人控制的企业
上海凯芮信息科技有限公司[注 1]	实际控制人曾控制的企业
周奕扬	实际控制人之女
杨建东	实际控制人之妻
江南春	江伟强之子
深圳市君美瑞信息科技有限公司[注 2]	上市公司之控股公司
香港承美瑞电子商务有限公司[注 2]	上市公司之控股公司

注 1：上海凯芮信息科技有限公司为优壹电商之实际控制人周敏曾控制的企业，该企业已注销，并于 2016 年 7 月 25 日收到上海市普陀区市场监督管理局核发的《准予注销登记通知书》。

注 2：深圳市君美瑞信息科技有限公司和香港承美瑞电子商务有限公司均为上市公司之控股公司。根据深交所《股票上市规则》的规定，因与上市公司或者其关联人签署协议或者作出安排，在协议或者安排生效后，或者在未来十二个月内，具有本规则规定的构成上市公司关联方的情形的，视同上市公司的关联人。本次交易完成后，优壹电商成为上市公司之全资控股公司，与上市公司之其他控股公司构成关联关系。

(二) 关联交易情况

1、购销商品、提供和接受劳务的关联交易

(1) 采购商品/接受劳务

报告期内，优壹电商未发生向关联方采购商品或接受劳务的情形。

(2) 销售商品/提供劳务

单位：万元

关联方	关联交易内容	2016 年度	2015 年度
深圳市君美瑞信息科技有限公司	销售商品	222.65	-
香港承美瑞电子商务有限公司	销售商品	452.84	-

关联方交易的定价方式：执行双方参考市场价格定价。

2、关联租赁情况

报告期内，优壹电商未发生关联租赁的情形。

3、关联担保情况

报告期内，优壹电商不存在对外担保的情形。报告期内，优壹电商及其子公司作为被担保方存在如下关联担保情况：

担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
周敏、傲特科技	7,000 万元人民币	2014 年 9 月 29 日	2015 年 6 月 9 日	是
周敏	4,000 万元人民币	2015 年 1 月 27 日	2016 年 2 月 6 日	是
周敏、周奕扬、杨建东[注 1]	8,000 万元人民币	2015 年 1 月 28 日	2016 年 3 月 21 日	是
周敏	2,000 万元人民币	2015 年 1 月 5 日	2016 年 1 月 5 日	是
周敏、傲特科技	4,600 万元人民币	2015 年 5 月 14 日	2016 年 4 月 23 日	是
周敏、傲特科技	2,000 万元人民币	2015 年 6 月 10 日	2016 年 4 月 23 日	是
周敏、傲特科技	5,000 万元人民币	2015 年 5 月 14 日	2016 年 4 月 23 日	是
江南春	3,000 万美元	2016 年 2 月 17 日	2017 年 11 月 23 日	否
周敏、傲特科技	7,000 万元人民币	2015 年 5 月 14 日	2016 年 6 月 3 日	是
周敏	4,000 万元人民币	2016 年 5 月 13 日	2016 年 11 月 14 日	是
周敏、周奕扬、杨建东[注 2]	8,000 万元人民币	2016 年 5 月 23 日	2017 年 12 月 15 日	否
周敏	5,000 万元人民币	2016 年 2 月 15 日	2017 年 2 月 15 日	否
周敏、杨建东	10,000 万元人民币	2016 年 3 月 29 日	2019 年 9 月 29 日	否
傲特科技、周敏	7,000 万元人民币	2016 年 11 月 4 日	2018 年 1 月 25 日	否

注 1：该笔担保最高担保金额 8,000 万元，对应两份担保合同，其中：（1）周敏提供保证担保，最高担保金额 8,000 万元；（2）周敏、杨建东、周奕扬以其共同房产作为抵押承担部分担保责任，最高担保金额为 750 万元。

注 2: 该笔担保最高担保金额 8,000 万元, 对应两份担保合同, 其中: (1) 周敏提供保证担保, 最高担保金额 8,000 万元; (2) 周敏、杨建东、周奕扬以其共同房产作为抵押承担部分担保责任, 最高担保金额为 1,700 万元。

除上述关联担保外, 优壹电商不存在其他接受他人的担保的情形。

4、关联方资金借款

关联方	借款金额	起始日	到期日	说明
关联方借予优壹电商:				
傲特科技	900 万元	2014 年 1 月 29 日	2015 年 1 月 28 日	2015 年度优壹电商已归还, 截止 2016 年 12 月 31 日优壹电商向傲特科技的借款余额为零。
周敏	最高不超过人民币 1 亿元	2015 年 1 月 1 日	2019 年 12 月 31 日	优壹电商需营运资金时随时借入, 空闲资金时可归还, 截至 2016 年 12 月 31 日优壹电商尚有约 2,911 万元待归还周敏。
龚炜	2,450 万元	2016 年 12 月 1 日	2021 年 12 月 1 日	2016 年度优壹电商累计已归还 490 万元, 截止 2016 年 12 月 31 日尚有 1,960 万元待归还龚炜。
江伟强	1,120 万元	2016 年 12 月 1 日	2019 年 11 月 30 日	2016 年度优壹电商累计已归还 224 万元, 截止 2016 年 12 月 31 日尚有 896 万元待归还江伟强。
优壹电商借予关联方:				
龚炜	600 万元	2014 年 7 月 22 日	2015 年 1 月 22 日	2015 年度借款已全额收回, 截止 2016 年 12 月 31 日龚炜向优壹电商的借款余额为零。

报告期内, 优壹电商按同期银行贷款利率向上述关联方计提应付借款利息约 805 万元; 其中, 计入 2015 年度的优壹电商财务费用约 628 万元, 计入 2016 年度优壹电商财务费用约 177 万元。

5、关联方应收应付款项

单位: 万元

关联方名称	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
其他应付款		

周敏	2,910.61	1,272.21
龚炜	1,960.00	-
江伟强	896.00	-
预收款项		
深圳市君美瑞信息科技有限公司	4.72	-
香港承美瑞电子商务有限公司	29.65	-

截至 2016 年 12 月 31 日，关联方不存在非经营性资金占款行为。

6、其他关联方交易情况

傲特科技将其拥有的域名（u1baby.com），自该域名注册之日起，免费授权给优壹电商使用，并于 2016 年 11 月份已将该域名无偿转让给优壹电商。

（三）关联交易的必要性及定价公允性

上述关联交易主要为有三方面：一是关联方与优壹电商之间发生的资金往来，二是关联方向优壹电商提供担保，三是为销售商品/提供劳务等经营性业务，不存在损害优壹电商及其他非关联股东利益的情形，不会对优壹电商经营成果和主营业务产生重大不利影响。

报告期内优壹电商发生的关联交易主要参考市场价执行，定价具有公允性。

二、本次交易完成后，上市公司与实际控制人及其关联企业之间同业竞争的情况

本次交易不会致使公司与实际控制人及其关联企业之间产生同业竞争。本次交易未导致本公司的实际控制人发生变更。公司的实际控制人及其关联企业没有以任何形式从事与上市公司及上市公司控股企业的主营业务构成或可能构成直接或间接竞争关系的业务或活动。

上市公司实际控制人已出具《关于避免同业竞争的承诺函》，主要内容如下：

“为了从根本上避免和消除本人及本人直接或间接控制的除跨境通及其控股子公司（包括本次交易完成后的优壹电商，下同）外的其他方侵占跨境通及其控股子公司商业机会和形成同业竞争的可能性，维护跨境通及其中小股东的合法权

益，本人承诺如下：

1.本人目前没有从事、将来也不会利用从跨境通及其控股子公司获取的信息直接或间接从事、参与或进行与跨境通及其控股子公司的业务存在竞争或可能构成竞争的任何业务及活动。

2.本人将严格按照有关法律法规及规范性文件的规定采取有效措施避免与跨境通及其控股子公司产生同业竞争。

3.如本人或本人直接或间接控制的除跨境通及其控股子公司外的其他方获得与跨境通及其控股子公司构成或可能构成同业竞争的业务机会，本人将尽最大努力，使该等业务机会具备转移给跨境通或其控股子公司的条件（包括但不限于征得第三方同意），并优先提供给跨境通或其控股子公司。若跨境通及其控股子公司未获得该等业务机会，则本人承诺采取法律、法规及规范性文件许可的方式加以解决，且给予跨境通选择权，由其选择公平、合理的解决方式。

本承诺函一经签署，即构成本人不可撤销的法律义务。如出现因本人违反上述承诺而导致跨境通及其中小股东权益受到损害的情况，本人将依法承担相应的赔偿责任。

本承诺函有效期间自本承诺函签署之日起至本人不再系跨境通的实际控制人之日止。”

三、本次交易完成后，上市公司与交易对方的同业竞争情况

本次交易完成后，为避免潜在与上市公司发生同业竞争情况，本次交易认购方周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，主要内容如下：

“1.除优壹电商及其控股子公司外，本人将不在中国境内外直接或间接拥有、管理、控制、投资、从事其他任何与跨境通及其分公司、子公司相同或相近的业务或项目，亦不参与拥有、管理、控制、投资其他任何与跨境通及其分公司、子公司相同或相近的业务或项目，亦不谋求通过与任何第三人合资、合作、联营或采取租赁经营、承包经营、委托管理等任何方式直接或间接从事与跨境通及其分

公司、子公司构成竞争的业务。

2.本人在直接或间接持有跨境通股权期间，本人亦遵守上述承诺。

3.本人若违反上述承诺，本人将对由此给跨境通造成的损失作出全面、及时和足额的赔偿。

4.本承诺为不可撤销的承诺。”

四、本次交易完成后，上市公司与实际控制人及其关联企业之间关联交易的情况

本次交易并未导致上市公司实际控制人变更。上市公司与实际控制人及其关联企业不会因为本次交易新增持续性的关联交易。本次交易完成后，上市公司与实际控制人及其关联企业之间的关联交易将继续严格按照有关法律法规及《公司章程》的要求履行关联交易的决策程序，遵循平等、自愿、等价、有偿的原则，定价依据充分、合理，确保不损害公司和股东的利益，尤其是中小股东的利益。

上市公司实际控制人杨建新、樊梅花夫妇根据国家有关法律法规的规定，就减少和规范与跨境通及其控股子公司（包括本次交易完成后的优壹电商，下同）之间的关联交易，作出如下承诺：

上市公司实际控制人已出具《关于减少和规范关联交易的承诺函》，主要内容如下：

“1.在本次收购完成后，本人及本人直接或间接控制的除跨境通及其控股子公司外的其他公司及其他关联方将尽量避免与跨境通及其控股子公司之间发生关联交易；对于确有必要且无法回避的关联交易，均按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格按市场公认的合理价格确定，并按相关法律、法规以及规范性文件的规定履行交易审批程序及信息披露义务，切实保护跨境通及其中小股东利益。

2.本人保证严格按照有关法律法规、中国证券监督管理委员会颁布的规章和规范性文件、深圳证券交易所颁布的业务规则及跨境通公司章程等制度的规定，

依法行使股东权利、履行股东义务，不利用实际控制人的地位谋取不当的利益，不损害跨境通及其中小股东的合法权益。

如违反上述承诺与跨境通及其控股子公司进行交易而给跨境通及其中小股东及跨境通控股子公司造成损失的，本人将依法承担相应的赔偿责任。

本承诺函有效期间自本承诺函签署之日起至本人不再系跨境通的实际控制人之日止。”

五、本次交易完成后，上市公司与交易对方的关联交易情况

本次交易完成后，为规范和减少与跨境通之间可能存在的关联交易，本次交易认购方周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃，特此做出如下承诺：

“1.本人将按照《中华人民共和国公司法》等法律法规以及跨境通公司章程的有关规定行使股东权利；在股东大会对涉及本人的关联交易进行表决时，按照《中华人民共和国公司法》等法律法规以及跨境通公司章程的有关规定履行回避表决的义务。

2.本人将杜绝一切非法占用跨境通及其分公司/子公司的资金、资产的行为，在任何情况下，不要求跨境通及其子公司/分公司向本人及本人投资或控制的其它企业提供任何形式的担保。

3.本人将尽可能地避免和减少本人及本人投资或控制的其它企业与跨境通及其子公司/分公司的关联交易；对无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，将遵循市场公正、公平、公开的原则，并依法签订协议，履行合法程序，按照跨境通公司章程、有关法律法规履行信息披露义务。

4.本承诺为不可撤销的承诺。”

第十二章 风险因素

一、与本次交易相关的风险

(一) 审批风险

本次交易尚需履行的审批程序如下：

1、中国证监会核准本次交易。

上述批准或核准均为本次交易实施的前提条件，经中国证监会上市公司并购重组审核委员会于 2017 年 6 月 22 日召开的 2017 年第 33 次并购重组委工作会议审核，公司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事项获得无条件审核通过，截至本报告书签署日，公司尚未收到中国证监会的正式核准文件，最终取得批准与核准的时间存在不确定性，提请广大投资者注意投资风险。

(二) 本次交易可能被暂停、中止或取消的风险

上市公司制定了严格的内幕信息知情人登记管理制度，上市公司与交易对方在协商确定本次交易的过程中，尽可能缩小内幕信息知情人员的范围，减少内幕信息的传播。尽管在本次交易过程中上市公司已经按照相关规定采取了严格的保密措施，尽可能缩小内幕信息知情人员的范围，减少内幕信息的传播，但无法排除上市公司股价异常波动或异常交易涉嫌内幕交易致使本次交易被暂停、中止或取消的风险。

(三) 配套融资未能实施或融资金额低于预期的风险

本次交易拟向不超过 10 名（含 10 名）特定投资者发行股份募集配套资金，募集资金总额不超过 65,950.00 万元，募集资金主要用于支付本次交易的现金对价和支付本次交易相关的费用。受股票市场波动及投资者预期的影响，募集配套资金能否顺利实施存在不确定性。如果配套融资未能实施或融资金额低于预期，则上市公司将自筹资金满足前述资金需求。若通过银行贷款筹集所需资金，上市

公司则需额外为此支付财务费用，上市公司的经营业绩或财务状况或会受到不利影响。

(四) 标的公司承诺业绩无法达成的风险

根据上市公司与交易对方签署的附条件生效的《资产购买协议》和《资产购买协议之补充协议》，交易对方周敏、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃承诺优壹电商在 2017-2019 年实现的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（根据《资产购买协议》中约定，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%）分别不低于 13,400.00 万元、16,700.00 万元及 20,800.00 万元。上述业绩承诺系标的公司管理层基于对所属行业的理解、自身的业务经营状况以及核心竞争优势作出的综合判断。然而，标的公司未来在实际经营中会面临诸多风险，该承诺业绩最终能否达成存在不确定性。本次交易存在标的公司承诺业绩无法达成的风险。

(五) 本次交易后的收购整合风险

本次交易完成后，优壹电商将成为上市公司的全资子公司，上市公司将继续保持标的公司日常经营独立性，在保持标的公司独立运营、不对标的公司现有的组织架构、人员进行重大调整的基础上与标的公司实现优势互补。

本次交易完成后，上市公司与标的公司仍需在企业文化、人员管理、电商业务管理等方面进一步整合以发挥本次交易的协同效应。虽然上市公司之前在收购中已经积累了一定的并购整合经验，但本次交易完成后，上市公司能否对标的公司实施有效整合，以及本次交易能否充分发挥协同效应，均存在不确定性，进而可能影响本次收购的最终效果。

(六) 商誉减值风险

本次交易完成后，在上市公司合并资产负债表中将因本次交易形成较大金额的商誉。根据《企业会计准则》规定，商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。如果标的公司未来经营状况恶化，则存在商誉减值的风险，

从而对上市公司当期损益造成不利影响。本次交易完成后，上市公司将利用自身和标的公司在品牌、渠道、管理、经营等方面的互补性进行资源整合，力争通过发挥协同效应，保持并提高标的公司的竞争力，以便尽可能降低商誉减值风险。

(七) 本次交易后，上市公司每股收益和净资产收益率被摊薄的风险

若不考虑公司于定价基准日至发行日期间实施派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的影响，本次交易上市公司拟向交易对方合计发行 73,038,290 股购买资产；同时拟非公开发行股票募集配套资金不超过 65,950.00 万元。由于收购整合、标的资产承诺业绩实现以及协同效应等需要一定的时间周期，且存在延期或无法实现的不确定性，若本次重组完成当年，公司及标的公司的合并净利润增长速度小于净资产、股本的增长速度，则公司存在因股本、净资产规模增大而引发的短期内每股收益、净资产收益率被摊薄的风险。

二、标的公司经营风险

(一) 本次交易完成后标的公司的整合及管理风险

本次交易完成后，公司的业务规模将大幅增长，尽管公司已建立了规范的管理体系，经营状况良好，但随着公司规模扩大，公司经营决策和风险控制难度将增加，组织架构和管理体系需要向更有效率的方向发展。此外，根据公司经营计划，未来标的公司仍将保持其经营实体存续，为发挥本次交易的协同效应，上市公司与标的公司仍需在企业文化、团队管理、业务资源等方面进一步整合。本次交易完成后的整合能否顺利实施以及整合效果能否达到并购预期存在一定的不确定性，公司的持续经营和盈利能力将受到一定影响。

随着优壹电商业务的不断拓展和规模扩张，在管理模式、人才储备及市场开拓等方面将面临更大的挑战。如果标的公司的管理水平和人才储备不能适应规模迅速扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着规模的扩大而及时调整和完善，将难以保证标的公司安全和高效地运营，进而削弱标的公司的市场竞争力。

(二) 标的公司受宏观经济波动冲击的风险

优壹电商主要从事知名品牌产品的跨境进口销售业务，所销售的品牌产品较

一般必需消费品而言价格弹性较大,受宏观经济影响较大。若未来国际经济形势发生重大变化,如经济增长放缓或停滞,优壹电商的整体盈利能力将受到一定的影响。

(三) 标的公司的人才流失的风险

电商业务的成功运营很大程度上取决于核心团队成员,优壹电商长期培养的专业化运营团队、技术团队、营销团队等是标的公司竞争优势的核心。本次交易前,优壹电商拥有稳定高效的人才队伍,核心管理人员具有多年行业经验。优壹电商核心管理团队及核心员工能否保持稳定是标的公司未来预计的经营成果能否顺利实现的重要因素之一。

尽管跨境通采取了约定最低服务期限、竞业禁止期限的措施来确保优壹电商的核心管理人员的稳定性,但本次交易完成后若优壹电商在管理制度及企业文化等方面未能与上市公司有效融合,有可能会出现人才流失的风险。

(四) 标的公司境外经营风险

为满足标的公司境外经营需要,优壹电商在香港设立了香港优妮酷和香港优怡等下属企业。标的公司已就境外设立子公司行为分别履行了相关审批程序,境外投资符合中国相关法律法规的规定。虽然标的公司境外投资、经营行为符合中国(大陆)相关法律法规要求,亦不存在违反子公司注册地法律法规的情形;但外国的政治环境、人文环境、法律环境、商业环境均与中国(大陆)存在较大差异,标的公司可能在经营过程中因对境外子公司所在地政策制度、法律法规、文化传统、价值观等不熟悉而对境外经营造成不利影响。

(五) 标的公司不能持续取得品牌商业授权的风险

本次交易完成后,优壹电商成为上市公司的全资子公司。作为国内领先的全球优品专供与电商贸易综合服务商,截至本报告书签署日,优壹电商已取得包括纽迪希亚、多美滋、Arla、丝塔芙、雀巢等多个国际知名品牌产品的电商平台经营权、区域线下经销权等商业授权。优壹电商通过多销售渠道的结合满足品牌方的全方位销售、供应链管理需求,巩固了优壹电商与主要品牌方之间长期友

好互利的战略伙伴关系,与主要品牌商如纽迪希亚(上海)签订了为期三年的《经销协议》,但若优壹电商不能在未来持续取得上述品牌的电商平台经销权、区域线下经销权等商业代理授权,将对优壹电商的主营业务收入带来不利影响,进而影响优壹电商的经营业绩。

(七) 标的公司对达能集团存在重大依赖的风险

优壹电商的销售产品类目中主要为婴幼儿类奶粉,报告期内主要向达能集团采购其旗下纽迪希亚品牌的诺优能、爱他美等系列品牌商品,采购集中度较高,主要原因如下:一是受婴幼儿奶粉的供应市场分布情况决定,达能集团旗下的诺优能、爱他美等系列产品在全球婴幼儿奶粉类产品市场占有率较高,享有较高美誉度,优壹电商作为致力于向国内中高端消费者专供全球精品的服务提供商,选择达能集团作为婴幼儿奶粉的主要供应商具有一定的必然性;二是优壹电商与达能集团已保持了超过5年的合作关系,时间较长,并通过与达能集团旗下子公司签订商业合作协议,约定优壹电商在获得达能集团旗下特定早期婴幼儿营养品经销权之前提下,不得从事与达能品牌产品直接相竞争的公司所生产的其他早期婴幼儿营养品,优壹电商在婴幼儿奶粉方面的采购选择上存在一定的局限性。

报告期内,优壹电商重点与达能集团展开战略合作,获得了业绩的显著增长。2016年度,在不断拓展精选优品品牌、品类的战略指导下,优壹电商与多家全球知名品牌商如雀巢公司、高德美公司、辉瑞公司等确立了合作关系,为优壹电商未来的全球优品战略奠定良好基础,但短时间内,公司对达能集团的依赖亦将客观存在。虽然优壹电商已与达能集团之子公司纽迪希亚(上海)就2017年至2019年的供销合作关系签定了《经销协议》,预计合作关系稳定,但如果未来优壹电商不能与达能集团就持续合作达成一致,将对优壹电商的生产经营造成较大不利影响。

(八) 标的公司受母婴产品市场波动的风险

优壹电商系致力于向国内中高端家庭消费群体专供全球优品的公司,并通过线上直销、线上分销、线下分销等多渠道销售模式完成产品销售。由于报告期内,优壹电商的销售产品主要集中在母婴类产品,优壹电商未来的实际经营与发展状

况与国内母婴市场的整体需求和发展密不可分。

近几年来,伴随国民收入的持续提升、大量中产阶级家庭的崛起和消费进一步升级,国内母婴行业市场需求保持较高的增长态势,由于其产品的高安全性要求,消费者更偏向于购买具有较高知名度、高品质的国际品牌产品;此外,受国内母婴产品的历史安全问题影响,国外的优质母婴类产品亦越来越受到国内消费者的青睐。然而国内母婴市场的需求变动影响因素较多,如生育观念、经济周期、行业竞争或市场消费偏好出现变化等,受其影响,母婴市场需求也会出现一定的波动,如果未来国内母婴市场需求增长趋势放缓,或优壹电商不能及时应对市场的变化,则可能对优壹电商的短期经营业绩产生不利影响。

(九) 标的公司所处行业的周期性波动的风险

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、保健品等主要产品在电商市场受促销活动影响较大;天猫“双十一”、“双十二”、京东“618”等大规模促销活动已明显影响到消费者的消费习惯,电商行业呈现出一定的周期性特征。如果优壹电商未能针对行业周期性特征做出合理应对或未能有效把握促销活动带来的销售机会,则可能面临销售下滑的风险,进而影响公司的经营业绩。

第十三章 其他重要事项

一、本次交易完成后，上市公司是否存在资金、资产被实际控制人或其他关联人占用的情形；上市公司是否存在为实际控制人或其他关联人提供担保的情形

本次交易完成前，上市公司不存在资金、资产被实际控制人及其关联人占用的情形，不存在为实际控制人及其关联人提供担保的情况。

本次交易完成后，上市公司实际控制人未发生变化，上市公司不存在因本次交易导致资金、资产被实际控制人及其关联人占用的情形，不存在为实际控制人及其关联人提供担保的情况。

二、上市公司负债结构是否合理，是否存在因本次交易大量增加负债（包括或有负债）的情况

本次交易前，截至 2016 年 12 月 31 日跨境通的负债总额为 285,916.94 万元，主要为短期借款、应付账款、应交税费等，资产负债率（合并口径）为 40.22%。本次交易完成后，根据正中珠江出具的《备考审阅报告》，2016 年 12 月末跨境通负债总额为 427,140.89 万元，资产负债率（合并口径）为 43.61%。从跨境通整体资本结构来看，本次交易完成后，跨境通资产负债率略有上升，主要系优壹电商借入较多短期和长期借款导致，整体负债结构合理，不存在因本次交易使其负债结构（包括或有负债）严重不合理的情形。

三、上市公司在最近十二个月内曾发生的资产交易

上市公司最近十二个月曾发生的资产交易如下：

（一）投资金虎信息

2015 年 10 月 6 日，公司与冯渊、殷敏、戴庆堂、刘琳琳、李登成、山西金虎便利连锁股份有限公司（以下简称“金虎便利”）签订了股权转让协议，约定公司通过受让金虎便利股权的方式投资山西金虎信息服务有限公司（以下简称“金

虎信息”)，投资金额合计人民币 1,793.41 万元。公司于 2016 年 4 月收到中国人民银行太原中心支行出具的《关于山西金虎信息服务有限公司变更主要出资人及股权结构的批复（并银复[2016]60 号），同意金虎信息变更主要出资人并调整股权结构，变更完成后，公司持有金虎信息 51%的股权，为金虎信息的控股股东。本次对外投资额度在董事长审批权限范围内，无需提交董事会、股东大会审议批准。金虎信息经营范围为：计算机系统服务；计算机网络工程；广告业务；企业管理咨询；商务信息咨询；计算机软硬件开发；计算机耗材销售。

（二）参与设立安赐成长玖号合伙企业

2015 年 11 月 23 日，公司召开第三届董事会第一次会议，审议通过了《关于公司对外投资的议案》，同意公司作为有限合伙人以自有资金 6,480 万元投资珠海安赐成长玖号股权投资基金企业（有限合伙）（以下简称“安赐成长玖号”），出资比例为 59.99%。安赐成长玖号成立于 2015 年 7 月 27 日，其普通合伙人为珠海安赐共创股权投资基金管理企业（有限合伙），其经营范围为：从事对未上市企业的投资，对上市公司非公开发行股票的投资以及相关服务。

（三）投资前海帕拓逊

2015 年 12 月 14 日，公司召开第三届董事会第三次会议，审议通过了《关于公司对深圳前海帕拓逊网络技术有限公司增资并收购其股权的议案》。同日，公司与前海帕拓逊及其股东邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖、姚雪玲、孙亮亭、敖访记、帕拓投资、安赐创投（上述十一名股东以下简称“前海帕拓逊股权出售方”）拟以 2,500 万元对前海帕拓逊进行增资，认缴前海帕拓逊 45.2489 万元的注册资本，溢价部分计入资本公积金，并于增资后以 27,056.49 万元的价格以现金形式收购前海帕拓逊股权出售方合计持有的前海帕拓逊 40.0741%的股权。上述交易完成后，公司合计持有前海帕拓逊 51%股权，成为前海帕拓逊的控股股东。2015 年 12 月 31 日，公司召开 2015 年第六次临时股东大会，审议通过了上述交易相关议案。

(四) 投资旅游圈

2016年3月14日,公司出资510万元人民币,投资设立子公司旅游圈(北京)控股有限公司(以下简称“旅游圈”),公司持有旅游圈51%的股权,为旅游圈的控股股东。根据《上市规则》及跨境通《公司章程》的有关规定,投资额度在董事长审批权限范围内,无需提交董事会、股东大会审议批准,也无需再通过其他行政部门审批。旅游圈业务范围为:项目投资,投资管理、资产管理、会议服务,企业管理,技术推广,经济贸易咨询。

(五) 收购前海帕拓逊之少数股东权益

2016年5月31日,公司聘请的广东正中珠江会计师事务所(特殊普通合伙)对前海帕拓逊2015年度的财务数据进行审计后出具了广会审字[2016]G16022760011号《审计报告》,确认前海帕拓逊已完成2015年承诺的净利润。据此,2016年10月8日,公司召开第三届董事会第十六次会议,审议通过了《关于公司对深圳前海帕拓逊网络技术有限公司收购股权的议案》。同日,公司于2016年10月8日与前海帕拓逊股东韦拓投资、永拓投资、帕拓投资、安赐创投签订了《股权收购协议》,拟以44,928.0016万元的价格以现金方式收购资产出售方合计持有的前海帕拓逊39%的股权,交易完成后公司将持有前海帕拓逊90%股权。上述交易资金来源为公司自有资金,不构成《重组管理办法》规定的重大资产重组,亦不构成关联交易。2016年10月25日,公司召开2016年第二次临时股东大会,审议通过了上述交易相关议案。

(六) 出售通拓科技

2016年11月14日,公司、珠海安赐互联股权并购投资基金企业(有限合伙)与千意罗莱、栖凤梧桐、千意梧桐、纵联成长一号共四名交易对方签署了《股权转让协议》,公司将所持有的通拓科技4.1779%的股权分别转让给千意罗莱、栖凤梧桐、千意梧桐、纵联成长一号,转让对价为人民币8,355.80万元,本次交易完成后公司不持有通拓科技股权。根据相关法律法规、《公司章程》、《对外投资管理制度》等的规定,该次交易属于董事长审批权限范围内事项,该次交易已经公司董事长批准,无需提交公司董事会、股东大会审批,亦无需再通过其他

行政部门审批。

(七) 增资跨境翼

2017年1月8日，公司与跨境翼等当事方签订了《附生效条件的股份认购协议》，公司拟以现金2,000万元对跨境翼进行增资，认购跨境翼新增股份1,195,457股，占跨境翼投资完成后注册资本人民币33,471,244元的3.5716%。公司在本次交易前持有跨境翼22.874%的股权，本次交易完成后公司将持有跨境翼24.3705%的股权。2017年1月9日，公司召开第三届董事会第二十一次会议，审议通过《关于公司对深圳市跨境翼电子商务股份有限公司增资扩股暨关联交易的议案》。

(八) 投资设立小额贷款公司

2017年3月22日，公司第三届董事会第二十四次会议审议通过《关于投资设立小额贷款公司的议案》，同意公司与山西青创小额贷款有限公司（以下简称“青创小贷”）、山西省小额再贷款股份有限公司（以下简称“小额再贷款”）共同出资设立山西跨境通宝互联网小额贷款有限公司（暂定名，最终以工商部门核准名称为准，下称“小额贷款公司”）。小额贷款公司注册资本为人民币2亿元，其中：公司以自有资金出资14,000万元，占注册资本总额的70%，青创小贷以自有资金出资4,000万元，占注册资本总额的20%，小额再贷款以自有资金出资2,000万元，占注册资本总额的10%。本次投资额度在董事会决策权限范围内，无需提交股东大会审议。

(九) 最近十二个月内曾发生的资产交易与本次交易的关系

在考虑本次交易是否构成重大资产重组时，上述收购案例中，前海帕拓逊与跨境翼所属行业均为跨境电子商务行业，与本次交易标的公司优壹电商均属于相同或相近的业务范围，而其他交易的标的资产如金虎信息和旅游圈并不属于跨境电子商务行业的范畴，故计算重大资产重组标准时，收购前海帕拓逊与增资跨境翼等之交易与本次交易应合并计算。

前述收购案例中，收购前海帕拓逊与增资跨境翼的交易金额已纳入计算本次

交易是否构成重大资产重组时累计计算的范围，详情请参见“第一章 交易概述/七、本次交易构成重大资产重组”。

(十) 前海帕拓逊的情况概述

1、前海帕拓逊基本情况

企业名称	深圳前海帕拓逊网络技术有限公司
企业类型	有限责任公司
企业注册地	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室(入驻深圳市前海商务秘书有限公司)
企业办公地址	深圳市龙岗区坂田街道五和南路49号金方华电商产业园6栋B座102
法定代表人	邓少炜
注册资本	1,221.7197 万元人民币
成立日期	2015 年 1 月 23 日
统一社会信用代码	91440300326481596H
经营范围	大数据、电子产品、电子元器件、通信产品、数码产品、计算机应用技术的开发与销售;国内贸易(不含专营、专卖、专控商品);经营进出口业务(法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外,限制的项目须取得许可后方可经营)

2、历史沿革

(1) 2015年1月，前海帕拓逊设立

前海帕拓逊成立于2015年1月，注册资本为1,000万元人民币，邓少炜、刘永成、王佳强、刘剑晖、高戈、陈巧玲、姚雪玲分别出资488.706万元、232.353万元、152万元、31.941万元、39.412万元、39万元、16.588万元。

2015年1月23日，深圳市市场监督管理局核发了注册号为440301112126330的《企业法人营业执照》，前海帕拓逊获准设立。

前海帕拓逊设立时的股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额(万元)	占注册资本比例
1	邓少炜	488.7060	48.8706%
2	刘永成	232.3530	23.2353%
3	王佳强	152.0000	15.2000%
4	高戈	39.4120	3.9412%
5	陈巧玲	39.0000	3.9000%
6	刘剑晖	31.9410	3.1941%

序号	股东	认缴出资额 (万元)	占注册资本比例
7	姚雪玲	16.5880	1.6588%
合计		1,000.00	100.00%

(2) 2015年5月, 第一次增资

2015年5月, 前海帕拓逊召开股东会, 同意前海帕拓逊增加注册资本至1,128.4708万元, 由新股东百圆裤业、安赐创投、敖访记、孙亮亭认缴。2015年5月15日, 前海帕拓逊办理完成本次增资的工商变更登记。

本次增资完成后, 前海帕拓逊的股权结构如下:

序号	股东	认缴出资额 (万元)	占注册资本比例
1	邓少炜	488.7060	43.3069%
2	刘永成	232.3530	20.5901%
3	王佳强	152.0000	13.4696%
4	百圆裤业	64.2354	5.6923%
5	高戈	39.4120	3.4925%
6	陈巧玲	39.0000	3.4560%
7	刘剑晖	31.9410	2.8305%
8	敖访记	29.3888	2.6043%
9	安赐创投	24.3506	2.1578%
10	姚雪玲	16.5880	1.4700%
11	孙亮亭	10.4960	0.9301%
合计		1,128.4708	100.00%

(3) 2015年8月, 第一次股权转让及第二次增资

2015年8月, 前海帕拓逊召开股东会, 同意邓少炜将其对前海帕拓逊的58.8238万元出资转让给帕拓投资; 同意前海帕拓逊增加注册资本至1,176.4708万元, 由股东跨境通、安赐创投、敖访记、孙亮亭认缴。2015年8月12日, 前海帕拓逊办理完成本次股权转让及增资的工商变更登记。

本次股权转让及增资完成后, 前海帕拓逊的股权结构如下:

序号	股东	认缴出资额 (万元)	占注册资本比例
1	邓少炜	429.8822	36.5400%
2	刘永成	232.3530	19.7500%
3	王佳强	152.0000	12.9200%
4	跨境通	88.2354	7.5000%
5	帕拓投资	58.8238	5.0000%
6	敖访记	40.3692	3.4313%
7	高戈	39.4120	3.3500%

序号	股东	认缴出资额 (万元)	占注册资本比例
8	陈巧玲	39.0000	3.3150%
9	安赐创投	33.4486	2.8432%
10	刘剑晖	31.9410	2.7150%
11	姚雪玲	16.5880	1.4100%
12	孙亮亭	14.4176	1.2255%
	合计	1,176.4708	100.00%

(4) 2016年1月, 第三次增资

2016年1月, 前海帕拓逊召开股东会, 同意前海帕拓逊增加注册资本至1,221.7197万元, 由股东跨境通认缴。2016年1月11日, 前海帕拓逊办理完成了本次增资的工商变更登记。

本次增资完成后, 前海帕拓逊的股权结构如下:

序号	股东	认缴出资额 (万元)	占注册资本比例
1	邓少炜	429.8822	35.1866%
2	刘永成	232.3530	19.0185%
3	王佳强	152.0000	12.4415%
4	跨境通	133.4843	10.9259%
5	帕拓投资	58.8238	4.8148%
6	敖访记	40.3692	3.3043%
7	高戈	39.4120	3.2259%
8	陈巧玲	39.0000	3.1922%
9	安赐创投	33.4486	2.7378%
10	刘剑晖	31.9410	2.6144%
11	姚雪玲	16.5880	1.3578%
12	孙亮亭	14.4176	1.1801%
	合计	1,221.7197	100.00%

(5) 2016年1月, 第二次股权转让

2016年1月, 前海帕拓逊召开股东会, 同意股东邓少炜等将其合计持有的前海帕拓逊的40.0741%股权转让跨境通。2016年1月20日, 前海帕拓逊办理完成了本次股权转让的工商变更登记。

本次股权转让完成后, 前海帕拓逊的股权结构如下:

序号	股东	认缴出资额 (万元)	占注册资本比例
1	跨境通	623.0770	51.0000%
2	邓少炜	245.3035	20.0785%
3	刘永成	132.5898	10.8527%

序号	股东	认缴出资额 (万元)	占注册资本比例
4	王佳强	86.7357	7.0995%
5	帕拓投资	58.8238	4.8148%
6	高戈	22.4900	1.8408%
7	陈巧玲	22.2551	1.8216%
8	刘剑晖	18.2272	1.4919%
9	安赐创投	12.2176	1.0000%
	合计	1,221.7197	100.00%

(6) 2016年4月，第三次股权转让

2016年4月，前海帕拓逊召开股东会，同意股东邓少炜等将其合计持有的前海帕拓逊48%的股权分别转让给韦拓投资、帕拓投资、永拓投资。2016年4月26日，前海帕拓逊办理完成了本次股权转让的工商变更登记。

本次股权转让完成后，前海帕拓逊的股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额 (万元)	占注册资本比例
1	跨境通	623.0770	51.0000%
2	韦拓投资	245.3035	20.0785%
3	帕拓投资	208.5318	17.0686%
4	永拓投资	132.5898	10.8527%
5	安赐创投	12.2176	1.0000%
	合计	1,221.7197	100.00%

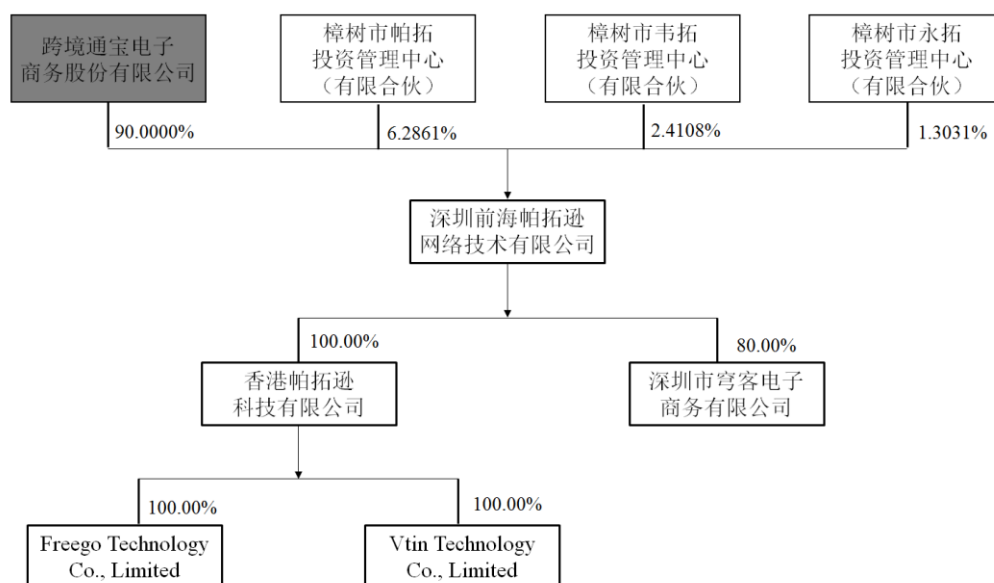
(7) 2016年11月，第四次股权转让

2016年11月，前海帕拓逊召开股东会，同意股东给韦拓投资、永拓投资、帕拓投资、安赐创投等将其合计持有的前海帕拓逊39%的股权转让给跨境通。2016年11月15日，前海帕拓逊办理完成了本次股权转让的工商变更登记。

本次股权转让完成后，前海帕拓逊的股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额 (万元)	占注册资本比例
1	跨境通	1099.5477	90.0000%
2	帕拓投资	79.7990	6.2861%
3	韦拓投资	29.4532	2.4108%
4	永拓投资	15.9198	1.3031%
	合计	1,221.7197	100.00%

3、股权结构及控制关系



4、下属子公司情况

(1) 香港帕拓逊科技有限公司

香港帕拓逊科技有限公司是前海帕拓逊持股 100% 的子公司，其基本情况如下：

企业名称	香港帕拓逊科技有限公司 (MPOW Technology Co., Limited Overseas CO., Limited)
法律地位	Body Corporate
地址	九龙长沙湾东京街 31 号恒邦商业大厦 603 室
成立日期	2015 年 2 月 2 日
注册号	2199192

香港帕拓逊科技有限公司在香港设有两个子公司，其基本情况如下：

1) Freego Technology CO., Limited

企业名称	Freego Technology CO., Limited
法律地位	Body Corporate
地址	RM 603 6/F HANG PONT COMM BLDG 31 TONKIN ST CHEUNG SHA WAN KL
成立日期	2015 年 11 月 10 日
注册号	2305803

2) Vtin Technology Co., Limited

企业名称	Vtin Technology Co., Limited
法律地位	Body Corporate
地址	RM 603, 6/F HANG PONT COMM BLDG 31 TONKIN ST CHEUNG SHA WAN KL
成立日期	2015年8月26日
注册号	2279567

(2) 深圳市穹客电子商务有限公司

深圳市穹客电子商务有限公司是前海帕拓逊持股 80% 的子公司,其基本情况如下:

企业名称	深圳市穹客电子商务有限公司
企业类型	有限责任公司
企业注册地	深圳市龙岗区坂田街道五和大道光雅园路 5 号 5 楼 511
企业办公地址	深圳市龙岗区坂田街道五和大道光雅园路 5 号 5 楼 511
法定代表人	蔡家雄
注册资本	50 万元人民币
成立日期	2016 年 7 月 28 日
统一社会信用代码	91440300MA5DH9WF18
经营范围	电子产品、电子元器件、网络设备的研发与销售;家居用品、家用电器、户外运动用品的销售;经营电子商务;国内贸易;货物及技术进出口。(以上项目均不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批及禁止项目)

5、主营业务情况

前海帕拓逊是一家跨境电子商务公司,主营跨境出口电子商务零售业务,致力于将中国高品质产品销售到全世界各地,销售产品品类为各类基于无线和蓝牙电子产品,包括但不限于手机配件、汽车配件等。前海帕拓逊已经孵化三个基于欧美电商网络的品牌,如 mpow,以高品质及高性价比为特点建立了一定影响力;并已经建立多个基于欧美本土的营销模式,同时将会朝着以本土化、品牌化、粉丝化的方向进一步深入发展,现已在美国和欧洲部分国家建立独立的仓库体系。

6、主要财务数据和指标

(1) 合并资产负债表主要数据

单位:万元

项目	2016年12月31日	2015年12月31日
----	-------------	-------------

流动资产合计	36,820.05	16,964.61
非流动资产合计	381.60	148.81
资产总计	37,201.65	17,113.42
流动负债合计	13,899.86	8,961.05
负债合计	13,899.86	8,961.05
所有者权益总计	51,101.51	8,152.37

注：2016 年度财务数据业经正中珠江审计并出具《2016 年度审计报告》（广会审字[2017]G17001530015 号），2015 年度财务数据业经正中珠江审计并出具《2015 年度审计报告》（广会审字[2016]G16022760011 号）。

(2) 合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度
营业收入	128,878.65	46,589.56
营业成本	54,139.07	20,429.45
利润总额	13,671.33	5,298.87
净利润	11,377.68	4,417.66

注：2016 年度财务数据业经正中珠江审计并出具《2016 年度审计报告》（广会审字[2017]G17001530015 号），2015 年度财务数据业经正中珠江审计并出具《2015 年度审计报告》（广会审字[2016]G16022760011 号）。

(3) 主要财务指标

项目	2016 年度 /2016 年 12 月 31 日	2015 年度 /2015 年 12 月 31 日
经营性活动产生的现金流量净额（万元）	7,756.39	-926.40
资产负债率（%）	37.36	52.36
毛利率（%）	57.99	56.15
基本每股收益（元/股）	9.31	3.76

注：2016 年度财务数据业经正中珠江审计并出具《2016 年度审计报告》（广会审字[2017]G17001530015 号），2015 年度财务数据业经正中珠江审计并出具《2015 年度审计报告》（广会审字[2016]G16022760011 号）。

7、收购协议的主要内容

(1) 2015 年 2 月对前海帕拓逊增资

1) 股权增资金额

为有效地拓展、推进公司在跨境电商领域的发展战略，公司以自有资金出资 1,224.00 万元分两期投资深圳前海帕拓逊。其中 88.2354 万元计入实收资本，其

余 1,135.7646 计入资本公积。两次增资完成后,前海帕拓逊的注册资本由 1,000 万元增加至 1176.4708 万元,公司将持有前海帕拓逊 7.50% 股权。

该次投资的定价依据采用收益法计算,根据前海帕拓逊 2015 年的业绩承诺,2015 年的净利润按照最低数值 2,600 万元计算,经参与本次投资的各方根据跨境电商业务运营的特点,结合前海帕拓逊实际情况,将前海帕拓逊的市盈率为 6.27 倍,前海帕拓逊的整体估值为 16,302 万元,根据该估值,公司持有前海帕拓逊的占比为 7.50% (保留小数点后两位),故投资金额为 1,224.00 万元。

2) 股权增资款的支付

第一期:公司出资人民币 612.00 万元对前海帕拓逊进行增资,认购新注册资本 64.2354 万元,持有前海帕拓逊 5.6923% 的股权;

第二期:公司出资人民币 612.00 万元对前海帕拓逊进行增资,认购新注册资本 24 万元。两期认购完成后,公司持有前海帕拓逊 7.50% 股权。

(2) 2015 年 12 月对前海帕拓逊增资及股权收购

1) 股权增资及收购金额

2015 年 12 月,公司以 2,500 万元对前海帕拓逊进行增资,认缴前海帕拓逊 45.2489 万元的注册资本,溢价部分计入资本公积金,并于增资后以 27,056.49 万元的价格以现金形式收购前海帕拓逊股权出售方合计持有的前海帕拓逊 40.0741% 的股权,且在经公司聘请的具有证券、期货业务资格的会计师事务所对前海帕拓逊 2015 年财务报表进行审计并确认前海帕拓逊基本完成 2015 年承诺的净利润后,邓少炜、刘永成有权在 2016 年 12 月 31 日前要求公司收购帕拓逊 39% 的股权。上述交易完成后,公司合计持有前海帕拓逊 51% 股权,成为前海帕拓逊的控股股东。

该次交易价格的确定,主要系根据前海帕拓逊 100% 股权经具有证券、期货相关业务资格的评估机构国众联资产评估土地房地产估价有限公司(以下简称“国众联评估”)出具的国众联评报字[2015]第 3-033 号资产评估报告所评估的评估结果确定。国众联评估以 2015 年 8 月 31 日为基准日对前海帕拓逊 100% 股权进行评估,评估值为 65,258.75 万元,经协议各方协商确认,前海帕拓逊的整体

投前估值为 6.5 亿元。

2) 股权增资及收购款的支付

公司于该次交易签订的协议生效之日起 5 个工作日内向前海帕拓逊支付 2,500 万元投资款。

公司以自由资金分四期向前海帕拓逊股权出售方支付收购股权的对价：

第一期：于该次交易签订的协议约定的股权收购申请手续完成后 10 个工作日内，公司向邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖按其各自转让出资额的比例支付对价的 60%；公司向姚雪玲、孙亮亭、敖访记、安赐创投按其各自转让出资额的比例支付对价的 100%；

第二期：在经公司聘请具有证券业务资格的会计师事务所对前海帕拓逊 2015 年财务报表进行审计并出具标准无保留意见后 10 个工作日内，公司向邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖按其各自转让出资额的比例支付对价的 20%；

第三期：在经公司聘请具有证券业务资格的会计师事务所对前海帕拓逊 2016 年财务报表进行审计并出具标准无保留意见后 10 个工作日内，公司向邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖按其各自转让出资额的比例支付对价的 10%；

第四期：在经公司聘请具有证券业务资格的会计师事务所对前海帕拓逊 2017 年财务报表进行审计并出具标准无保留意见后 10 个工作日内，公司向邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖按其各自转让出资额的比例支付对价的 10%。

(3) 2016 年 10 月对前海帕拓逊的股权收购

1) 股权收购金额

2016 年 10 月，公司与前海帕拓逊股东韦拓投资、永拓投资、帕拓投资、安赐创投签订了《股权收购协议》，拟以 44,928.0016 万元的价格以现金方式收购资产出售方合计持有的前海帕拓逊 39% 的股权，交易完成后公司将持有前海帕拓

逊 90% 股权。

该次交易价格的确定，主要系根据前海帕拓逊 100% 股权经具有证券、期货相关业务资格的评估机构广东中联羊城资产评估有限公司出具了中联羊城评字 [2016] 第 VYMQB0372 号资产评估报告所评估的评估结果确定。广东中联羊城资产评估有限公司以 2016 年 7 月 31 日为基准日对前海帕拓逊 100% 股权进行评估，评估值为 115,600 万元，参考前述评估结果并经协议各方协商确认，收购前海帕拓逊的价格为 44,928.0016 万元。

2) 股权收购款的支付

公司以自有资金出资对前海帕拓逊进行收购。共分三期进行支付对价：

第一期：在该次交易所签订的协议生效后 10 个工作日内，公司向韦拓投资、永拓投资、帕拓投资支付其因该次转让股权应得交易对价的 60%，向安赐创投支付其因该次转让股权应得交易对价的 100%；

第二期：在经公司聘请的具有证券业务资格的会计师事务所对前海帕拓逊 2016 年财务报表进行审计并出具标准无保留意见后 10 个工作日内，公司向韦拓投资、永拓投资、帕拓投资支付其因该次转让股权应得交易对价的 20%；

第三期：在经公司聘请的具有证券业务资格的会计师事务所对前海帕拓逊 2017 年财务报表进行审计并出具标准无保留意见后 10 个工作日内，公司向韦拓投资、永拓投资、帕拓投资支付其因该次转让股权应得交易对价的 20%。

8、项目实施的必要性与可行性

(1) 必要性

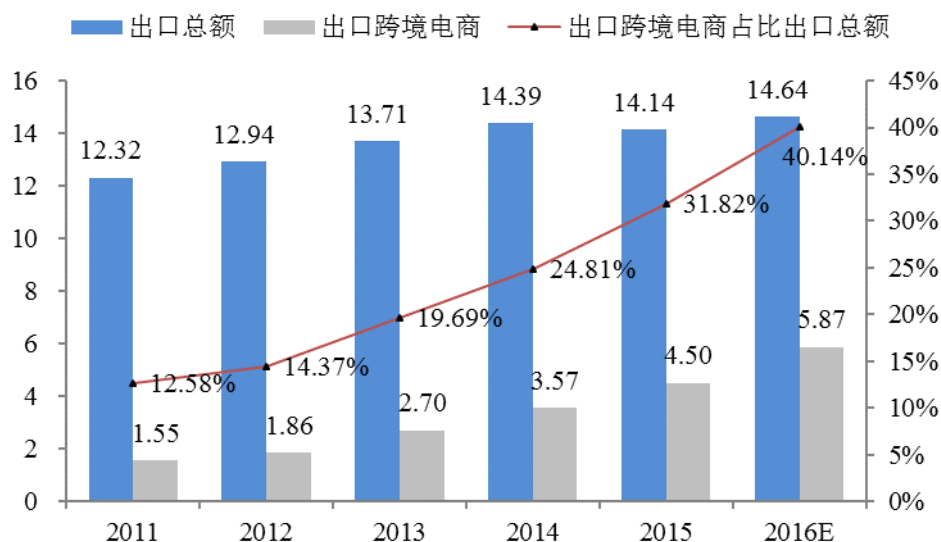
1) 跨境出口电商行业持续增长

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，跨境出口电商市场规模自 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可达 14.64 万亿元, 跨境出口电商市场规模可达 5.87 万亿元。

出口零售与跨境出口电商对比

单位: 万亿元



数据来源: 海关总署、中国电子商务研究中心

2) 公司持续落实跨境出口电商生态圈战略

公司于 2014 年完成对环球易购收购实现进军跨境电商领域后, 产品品类、用户规模迅速扩张, 公司跨境出口议价能力及市场占有率显著提升, 并形成较强的行业先入优势与较高的规模壁垒。经近几年的快速发展, 目前公司已跃升为跨境电商出口领域龙头企业; 未来, 公司将以内生式增长及外延式扩张两种方式持续落实跨境出口电商生态圈战略。

(2) 可行性

1) 前海帕拓逊系优质跨境出口电商零售企业, 有利于公司夯实跨境出口电商行业龙头地位

前海帕拓逊是一家跨境出口电子商务公司, 主营跨境出口电子商务零售业务, 致力于将中国高品质产品销售到全世界各地。前海帕拓逊已经孵化三个基于欧美电商网络的品牌, 如 mpow, 以高品质及高性价比为特点建立了一定影响力。

前海帕拓逊系优秀的跨境电商企业，先后获得 2013 年亚马逊中国第三方卖家大会“领先风范奖”，2014 年 eBay 优秀卖家奖，2015 年 Amazon 欧洲地区电子产品“2015 优质卖家奖”等荣誉。公司将前海帕拓逊纳入跨境出口电商生态圈版图，有利于夯实行业龙头地位。

2) 公司通过增资及现金收购的方式稳步增持前海帕拓逊股权并成为控股股东，为后续整合奠定基础

2015 年 2 月，公司分两次向前海帕拓逊增资，增资完成后公司持有前海帕拓逊 7.50% 股权。2015 年 12 月，公司以先增资后现金收购股权的方式增持前海帕拓逊股权，交易完成后公司持有前海帕拓逊 51.00% 股权，成为前海帕拓逊控股股东。2016 年 10 月，公司签署协议以现金收购前海帕拓逊 39.00% 股权，交易完成后公司持有前海帕拓逊 90.00% 股权。公司通过增资及现金收购的方式稳步增持前海帕拓逊股权并最终成为控股股东。

公司多次增资前海帕拓逊为前海帕拓逊业务的迅速发展提供了动力，亦以股东的身份了解前海帕拓逊的经营情况及发展思路；在前海帕拓逊业务核心竞争力显现及竞争壁垒逐渐筑就之时，公司又通过现金收购的方式成为前海帕拓逊的控股股东，将前海帕拓逊深度整合进上市公司的跨境出口电商生态圈。公司通过增资及现金收购的方式稳步增持前海帕拓逊股权是公司“谨慎论证、果敢布局”的产业投资策略的充分体现，亦为后续的产业整合奠定了良好的基础。

3) 提升公司盈利能力

根据公司于 2016 年 10 月与前海帕拓逊当时股东韦拓投资、永拓投资、帕拓投资、安赐创投签订的《股权收购协议》，韦拓投资、永拓投资、帕拓投资承诺，帕拓逊在 2016 年度、2017 年度及 2018 年度分别可实现的净利润分别不低于 7,000 万元、8,800 万元及 11,200 万元。公司稳步增持前海帕拓逊股权有利于发挥公司与前海帕拓逊在跨境出口电商业务的协同作用并增强公司的整体盈利能力。

9、收益与风险评估

(1) 效益分析

公司对前海帕拓逊的投资，可进一步增强公司的持续盈利能力和发展潜力，

完善公司产业链，提高公司的资产质量和盈利能力，以实现上市公司股东的利益最大化，切实保护本公司及全体股东特别是中小股东的利益。

(2) 并购风险

1) 承诺业绩无法实现的风险

根据 2016 年 10 月对前海帕拓逊的股权收购协议约定，韦拓投资、永拓投资、帕拓投资承诺，前海帕拓逊在 2016 年度、2017 年度及 2018 年度分别可实现的净利润分别不低于 7,000 万元、8,800 万元及 11,200 万元。虽然 2016 年度前海帕拓逊的业绩已超额达标，但由于宏观经济环境的变化、行业景气度的波动、市场竞争加剧、技术更新较快等原因，前海帕拓逊可能出现业绩无法达到预期的风险。尽管约定的业绩补偿方案可以较大程度地保障公司及广大股东的利益，降低投资风险，但如果前海帕拓逊未来出现经营未达预期的情况，则会影响到公司的投资目标。

2) 人才流失风险

未来前海帕拓逊若不能准确把握行业发展趋势和市场机会，及时进行技术升级和业务创新，则存在竞争优势减弱、经营业绩下滑等经营风险。

10、交易对方业绩承诺及补偿安排

(1) 业绩承诺情况

1) 2015 年 2 月对前海帕拓逊增资

根据该次交易的交易协议的相关约定，前海帕拓逊之承诺股东向公司及其他投资方承诺，前海帕拓逊 2015 年和 2016 年的净利润分别不低于 2,600 万元和 3,900 万元。

根据正中珠江审计出具《2015 年度审计报告》(广会审字[2016]G16022760011 号)，2015 年度前海帕拓逊实现净利润 4,417.66 万元，已实现 2015 年度承诺净利润。

根据正中珠江审计出具《2016 年度审计报告》(广会审字[2017]G17001530015 号)，2016 年度前海帕拓逊实现净利润 11,377.68 万元，已实现 2016 年度承诺

净利润。

截至本报告书签署日，该次交易的前海帕拓逊的业绩补偿的承诺已履行完毕。

2) 2015 年 12 月对前海帕拓逊增资及股权收购

根据该次交易的交易协议的相关约定，邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖、帕拓投资承诺，前海帕拓逊在 2015 年度、2016 年度、2017 年度及 2018 年度分别可实现的净利润分别不低于 3,800 万元、6,000 万元、8,000 万元及 10,000 万元（如邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖、帕拓投资在承诺期内对可实现的净利润做出其他承诺的，以孰高者为准）。

根据正中珠江审计出具《2015 年度审计报告》(广会审字[2016]G16022760011 号)，2015 年度前海帕拓逊实现净利润 4,417.66 万元，已实现 2015 年度承诺净利润。

根据正中珠江审计出具《2016 年度审计报告》(广会审字[2017]G17001530015 号)，2016 年度前海帕拓逊实现净利润 11,377.68 万元，已实现 2016 年度承诺净利润。

截至本报告书签署日，该次交易的前海帕拓逊的业绩补偿的承诺正在履行中。

3) 2016 年 10 月对前海帕拓逊的股权收购

根据《股权收购协议》相关约定，该次交易涉及的盈利承诺之承诺期及补偿期为 2016 年度、2017 年度及 2018 年度。韦拓投资、永拓投资、帕拓投资承诺，帕拓逊在 2016 年度、2017 年度及 2018 年度分别可实现的净利润分别不低于 7,000 万元、8,800 万元及 11,200 万元。

根据正中珠江审计出具《2016 年度审计报告》(广会审字[2017]G17001530015 号)，2016 年度前海帕拓逊实现净利润 11,377.68 万元，已实现 2016 年度承诺净利润。

截至本报告书签署日，该次交易的前海帕拓逊的业绩补偿的承诺正在履行

中。

(2) 补偿方式

1) 2015 年 2 月对前海帕拓逊增资

如前海帕拓逊任何一年未完成上述业绩承诺,公司及其他投资方有权选择要求前海帕拓逊原相关股东按照该次交易所签订的协议约定的安排,按照下述方式之一进行股权补偿或现金补偿。

① 股权补偿

即前海帕拓逊原相关股东共同向公司及其他投资方再行转让一定比例的前海帕拓逊股权,对公司及其他投资方进行补偿,公司及其他投资方无须为此再支付任何对价,有关工商变更登记手续应在第二年 6 月 30 日之前办理完毕;如届时根据相关规定该等股权尚在禁止或限制转让期限内,则需等待该等期限届满后 30 日内办理转让手续;如届时税务部门要求该等股权/股份转让需要依据净资产或公允价值交纳相应税费,由前海帕拓逊现有相关股东承担。该等增加转让股权的比例计算方式如下:

a.如前海帕拓逊 2015 年的净利润未达 2,600 万元(假设为 Y 万元),则公司及其他投资方合计自前海帕拓逊现有相关股东无偿受让的股权比例= $[2,448 \div (6.27 \times Y) - 15\%]$; (其中公司自前海帕拓逊现有相关股东无偿受让的股权比例= $[2,448 \div (6.27 \times Y) - 15\%] \times 50\%$);

b.如 2016 年度净利润未达 3,900 万元(假设为 Y 万元),则公司及其他投资方合计自前海帕拓逊现有相关股东无偿受让的股权/股份比例= $[2,448 \div (4.18 \times Y) - 15\%]$ 。(其中公司自前海帕拓逊现有相关股东无偿受让的股权比例= $[2,448 \div (4.18 \times Y) - 15\%] \times 50\%$)。

② 现金补偿

a.如前海帕拓逊 2015 年的净利润未达 2,600 万元(假设为 Y 万元),则前海帕拓逊现有相关股东应补偿现金的金额= $[(2,600 - Y) \div 2,600] \times 2,448$ 万元; (其中公司自前海帕拓逊现有相关股东获得的补偿现金的金额= $[(2,600 - Y) \div 2,600] \times 2,448 \times 50\%$ 万元);

b.如 2016 年度净利润未达 3,900 万元（假设为 Y 万元），则前海帕拓逊现有相关股东应补偿现金的金额= $[(3,900-Y) \div 3,900] \times 2,448$ 万元。（其中公司自前海帕拓逊现有相关股东获得的补偿现金的金额= $[(3,900-Y) \div 3,900] \times 2,448 \times 50\%$ 万元）。

2) 2015 年 12 月对前海帕拓逊增资及股权收购

补偿期内，如前海帕拓逊截至当期期末累积实际净利润数低于截至当期期末累积承诺净利润数，则邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖、帕拓投资应当对公司进行补偿。

当年应补偿现金=（截至当期期末累积承诺净利润－截至当期期末累积实际净利润） \div 承诺期限内各年的承诺净利润总和 \times 邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖、帕拓投资在该次交易中取得的交易对价－已补偿现金。

帕拓逊的净利润以具有证券、期货从业资格的审计机构审计的结果为准。

如发生约定的补偿责任，则由邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖、帕拓投资在收到公司关于业绩补偿的通知后的 30 个工作日内，以现金方式向公司实施补偿。如届时公司尚有向邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖、帕拓投资付清的股权受让价款的，公司有权从中直接抵扣。

邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖、帕拓投资对上述补偿责任的内部承担比例按照其各自在该次收购中出售的股权比例占邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖、帕拓投资合计在收购前海帕拓逊中出售的股权比例计算。

3) 2016 年 10 月对前海帕拓逊的股权收购

补偿期内，如前海帕拓逊截至当期期末累积实际净利润数低于截至当期期末累积承诺净利润数，则韦拓投资、永拓投资、帕拓投资应当以现金对公司进行补偿。当年应补偿现金=（截至当期期末累积承诺净利润－截至当期期末累积实际净利润） \div 承诺期限内各年的承诺净利润总和 \times 韦拓投资、永拓投资、帕拓投资在该次交易中取得的交易对价－已补偿现金。

帕拓逊的净利润以具有证券、期货从业资格的审计机构审计的结果为准。

如发生上述约定的补偿责任,则由韦拓投资、永拓投资、帕拓投资在收到公司关于业绩补偿的通知后的 30 个工作日内,以现金方式向公司实施补偿。如届时公司尚有未向韦拓投资、永拓投资、帕拓投资付清的股权转让价款的,公司有权从中抵扣。

韦拓投资、永拓投资、帕拓投资对上述补偿责任的内部承担比例按照其各自在该次股权收购中出售的股权比例占韦拓投资、永拓投资、帕拓投资合计在该次股权收购中出售的股权比例计算。

邓少炜对韦拓投资应承担的责任承担连带责任;刘永成对永拓投资应承担的责任承担连带责任;邓少炜、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖按照其各自在该次交易前持有帕拓投资的出资比例对帕拓投资应承担的义务和责任承担连带责任。

(3) 过渡期利润归属安排

上述收购的基准日至交割日止,前海帕拓逊在此期间产生的损益由股权转让后的前海帕拓逊全体股东享有。

截至本报告书签署日,关于过渡期间内的损益安排的承诺已履行完毕,前海帕拓逊无违反上述承诺的情况。

(4) 前海帕拓逊的剩余股权收购安排

根据公司 2015 年 12 月对前海帕拓逊增资及股权收购所签订的《增资扩股及股权收购协议》的相关约定:

1) 交易各方同意,在经公司聘请具有证券、期货业务资格的会计师事务所对前海帕拓逊 2015 年财务报表进行审计并确认前海帕拓逊基本完成 2015 年承诺的净利润后,邓少炜、刘永成有权在 2016 年 12 月 31 日前要求公司收购前海帕拓逊 39%的股权(含安赐创投持有的前海帕拓逊 1%股权),届时将由各当事方另行签订股权收购协议,收购对价按照届时邓少炜、刘永成等管理层股东承诺的 2016-2018 年共三个会计年度的净利润均值的 12.8 倍确定,相关股权转让程序按照相关规定的程序办理。

2) 交易各方同意,在经公司聘请具有证券、期货业务资格的会计师事务所对前海帕拓逊 2015 年及 2016 年财务报表进行审计并确认前海帕拓逊基本完成

2015年、2016年承诺的利润后，邓少炜、刘永成有权于2017年1月1日至2017年12月31日期间要求公司收购其持有前海帕拓逊剩余的10%的股权，届时将由各当事方另行签订股权收购协议，收购对价按照届时邓少炜、刘永成等管理层股东承诺的收购当年净利润的14倍确定，相关股权转让程序按照相关规定的程序办理。

截至本报告书签署日，跨境通于2016年5月31日聘请的正中珠江对前海帕拓逊2015年度的财务数据进行审计后出具了广会审字[2016]G16022760011号《审计报告》，确认前海帕拓逊已完成2015年承诺的净利润。据此，2016年10月8日，公司与前帕拓逊股东韦拓投资、永拓投资、帕拓投资、安赐创投签订了《股权收购协议》，以44,928.0016万元的价格以现金方式收购资产出售方合计持有的前海帕拓逊39%的股权，交易完成后公司将持有前海帕拓逊90%股权。

11、任职承诺及竞业禁止

(1) 2015年12月对前海帕拓逊增资及股权收购

1) 邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖作出任职承诺如下：

在该次交易后，邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖至少在前海帕拓逊或公司任职满36个月。

在该次收购交割完成后，邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖如违反上述任职期限承诺，则应向公司支付补偿，具体补偿方式如下：自股权收购交割日起任职期限不满12个月的，应将其于该次交易中所获对价的50%作为赔偿金返还给公司；自股权收购交割日起任职期限已满12个月不满24个月的，应将其于该次交易中所获对价的40%作为赔偿金支付给公司；自股权收购交割日起任职期限已满24个月不满36个月的，应将其于该次交易中所获对价的30%作为赔偿金支付给公司。

2) 邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖作为关键管理人员作出竞业禁止承诺如下：

在该次交易完成后，邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖作为关键管理人员自其从前海帕拓逊离职后两年内，未经公司同意，不得以自己名义

或他人名义在前海帕拓逊或其控股子公司以外,从事与前海帕拓逊或其控股子公司相同或类似的业务或通过直接或间接控制的其他经营主体从事该等业务;不得在前海帕拓逊或其控股子公司以外,在其他与前海帕拓逊或其控股子公司有竞争关系的公司任职或领薪;不得以前海帕拓逊或其控股子公司以外的名义为前海帕拓逊现有客户或合作伙伴提供与前海帕拓逊或其控股子公司相同或类似的业务服务。邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖中任何一方作为关键管理人员违反本项承诺的所得归前海帕拓逊所有,且应当就其每次违反承诺的行为另行向前海帕拓逊支付 300 万违约金。

截至本报告书签署日,上述承诺人未违反相关承诺。

(2) 2016 年 10 月对前海帕拓逊的股权收购

1) 邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖作出任职承诺如下:

在该次股权收购交割完成后,邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖至少在前海帕拓逊或公司任职满 36 个月。

在本次收购交割完成后,邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖如违反上述任职期限承诺,则应向公司支付补偿,具体补偿方式如下:自股权收购交割日起任职期限不满 12 个月的,应将其于该次交易所获对价的 50%作为赔偿金返还给公司;自股权收购交割日起任职期限已满 12 个月不满 24 个月的,应将其于该次交易所获对价的 40%作为赔偿金支付给公司;自股权收购交割日起任职期限已满 24 个月不满 36 个月的,应将其于该次交易所获对价的 30%作为赔偿金支付给公司。

2) 邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖作为关键管理人员作出竞业禁止承诺如下:

在该次交易完成后,邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖作为关键管理人员自其从前海帕拓逊离职后两年内,未经公司同意,不得以自己名义或他人名义在前海帕拓逊或其控股子公司以外,从事与前海帕拓逊或其控股子公司相同或类似的业务或通过直接或间接控制的其他经营主体从事该等业务;不得在前海帕拓逊或其控股子公司以外,在其他与前海帕拓逊或其控股子公司有竞争

关系的公司任职或领薪；不得以前海帕拓逊或其控股子公司以外的名义为前海帕拓逊现有客户或合作伙伴提供与前海帕拓逊或其控股子公司相同或类似的业务服务。邓少炜、刘永成、王佳强、高戈、陈巧玲、刘剑晖中任何一方作为关键管理人员违反本项承诺的所得归前海帕拓逊所有，且应当就其每次违反承诺的行为另行向前海帕拓逊支付 300 万违约金。

截至本报告书签署日，上述承诺人未违反相关承诺。

四、本次交易对上市公司治理机制的影响

本次交易前，上市公司按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《上市规则》、《规范运作指引》和其它有关法律法规、规范性文件的要求，不断完善公司的法人治理结构，建立健全公司内部管理和控制制度，持续深入开展公司治理活动，促进了公司规范运作，提高了公司治理水平。截至本报告书签署日，公司治理的实际状况符合《上市公司治理准则》和《规范运作指引》的要求。

（一）本次交易对上市公司治理机制的影响

1、股东与股东大会

本次交易完成后，上市公司将继续严格按照《上市公司股东大会规则》、《公司章程》和《股东大会议事规则》的要求召集、召开股东大会，平等对待所有股东，保证每位股东能充分行使表决权，确保所有股东，尤其是中小股东享有法律、行政法规和《公司章程》规定的平等权利，切实保障股东的知情权和参与权，并保证股东大会各项议案审议程序合法及经表决通过的议案得到有效执行。

2、实际控制人与上市公司

本次交易前后，上市公司实际控制人为杨建新、樊梅花夫妇。上市公司实际控制人严格规范自己的行为，没有超越股东大会直接或间接干预公司的决策和经营活动。上市公司拥有独立完整的业务和自主经营能力，在业务、人员、资产、机构、财务上独立于实际控制人，公司董事会、监事会和内部机构独立运作。本次交易完成后，上市公司将继续积极督促实际控制人严格依法行使出资人的权利，切实履行对上市公司及其他股东的诚信义务，不直接或间接干预上市公司决

策和生产经营活动，不利用其控股地位谋取额外的利益。

3、董事与董事会

截至本报告书签署日，上市公司董事会人数为9人，其中独立董事3人。公司董事的选举、董事会的人数及人员构成、独立董事在董事会中的比例、董事会职权的行使、会议的召开等均符合相关法规的要求，且公司各董事熟悉相关法律法规，了解董事的权利、义务和责任，能够以认真负责的态度出席董事会和股东大会，正确行使股东权利及履行股东义务。

本次交易完成后，上市公司将继续采取措施进一步提升上市公司治理水平，确保董事依据法律法规要求履行职责，积极了解公司运作情况；确保董事会公正、科学、高效的决策；尤其充分发挥独立董事在规范公司运作、维护中小股东合法权益、提高公司决策科学性方面的积极作用。

4、监事与监事会

上市公司监事会设监事3名，其中职工代表监事1名，监事会的人数及人员构成符合法律、法规的要求。各位监事能够按照《监事会议事规则》的要求，认真履行自己的职责，对上市公司重大交易、关联交易、财务状况以及董事、高级管理人员履行职责的合法合规性进行监督。

本次交易完成后，上市公司将继续严格按照《公司章程》和《监事会议事规则》的要求，确保监事会认真履行自己的职责，从切实维护本公司利益和广大中小股东权益出发，对公司的重大交易、关联交易、财务状况以及董事、高级管理人员履行职责的合法合规性进行监督，维护公司及股东的合法权益。

5、信息披露与透明度

上市公司严格按照有关法律法规以及《公司章程》、《信息披露管理办法》、《重大信息内部报告制度》、《内幕信息知情人登记管理制度》等的要求，真实、准确、及时、公平、完整地披露有关信息，确保所有股东平等地享有获取信息的权利，维护其合法权益。

上市公司指定董事会秘书负责信息披露工作，协调上市公司与投资者的关系，接待股东来访，回答投资者咨询，向投资者提供上市公司已披露的资料。

本次交易完成后，除按照强制性规定披露信息外，上市公司将继续保证主动、及时地披露所有可能对股东和其他利益相关者的决策产生实质性影响的信息，保证所有股东有平等的机会获得信息。

6、相关利益者

上市公司能够充分尊重和维护相关利益者的合法权益，实现股东、员工、社会等各方利益的协调平衡，共同推动公司持续、健康地发展。本次交易完成后，上市公司将继续按照上述要求，不断完善公司治理机制，促进上市公司持续稳定发展。

7、对公司章程影响

本次交易完成后，上市公司将根据本次交易的结果修改公司章程的相关条款。除此之外，上市公司尚无其他修改或调整公司章程的计划。

(二) 本次交易对上市公司独立性的影响

本次交易前后，上市公司实际控制人未发生变更。上市公司一直在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制人及其关联人保持独立，信息披露及时，运行规范，未因违反独立性原则而受到中国证监会及其派出机构或深交所的处罚。本次交易完成后，上市公司仍将继续在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制人及其关联企业相互独立。

1、资产独立

本次交易前，上市公司股东与上市公司资产产权界定明确，上市公司拥有独立的采购、销售、研发、生产及销售设施，其资产全部处于上市公司控制之下，并为跨境通独立拥有和运营。上市公司拥有的土地使用权证、房屋所有权证、商标注册证及其他产权证明的取得手续完备，资产完整、权属清晰。实际控制人没有以任何方式违法违规占用上市公司的资金、资产，没有以上市公司的资产为自

身的债务提供担保。本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的全资子公司，标的公司资产产权完整、清晰，不存在任何权属争议。因此，本次交易完成后，上市公司资产将继续保持独立完整。

2、人员独立

上市公司董事、监事均严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定选举，履行了相应程序；上市公司人事及工资管理与股东完全分开，上市公司高级管理人员均未在股东单位兼职或领取薪酬；上市公司在员工管理、社会保障、工资报酬等方面独立于股东和其他关联方。

本次交易不构成上市公司现有职工的劳动关系变更，不涉及职工安置事宜。本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的全资子公司，标的公司现有人员将继续保留。

因此，本次交易完成后，上市公司人员的独立性仍能得到有效保证。

3、财务独立

本次交易前，上市公司设立了独立的财务部门，配备了专门的财务人员，建立了符合有关会计制度要求、独立的会计核算体系和财务管理制度，独立进行财务决策；上市公司独立在银行开设账户，不存在与股东单位共用银行账户的现象，上市公司依法独立进行纳税申报和履行纳税义务；上市公司不存在股东单位或其他关联方占用上市公司货币资金或其他资产的情形；上市公司独立对外签订合同。本次交易完成后，上市公司财务独立状况不变。

4、机构独立

本次交易前，上市公司拥有健全的股份公司法人治理结构，拥有独立、完整的组织机构；上市公司股东大会、董事会、独立董事、监事会、总经理等依照法律、法规和公司章程独立行使职权。本次交易完成后，上市公司将继续保持机构独立。

5、业务独立

本次交易前，上市公司是独立从事生产经营的企业法人，拥有独立、完整的研发、采购、销售体系，具有独立完整的业务体系及面向市场独立经营的能力，不依赖于股东或其他任何关联方，与实际控制人之间无同业竞争，实际控制人不存在直接或间接干预公司经营运作的情形。本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的全资子公司。上市公司将依法独立从事经营范围内的业务，继续保持和实际控制人之间的业务独立性。本次交易不会使上市公司业务的完整性、独立性受到不利影响。

综上，本次交易不影响上市公司保持健全有效的法人治理结构。

五、上市公司的利润分配政策、现金分红规划及相关说明

（一）公司的利润分配政策

上市公司的公司章程中规定，公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性；公司可以采取现金或者股票方式分配股利。公司可以进行中期现金分红。

1、公司现金分红的具体条件和比例

公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的百分之十，每连续三年以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

公司在确定以现金方式分配利润的具体金额时，应充分考虑未来经营活动和投资活动的影响，并充分关注社会资金成本、银行信贷和债权融资环境，以确保分配方案符合全体股东的整体利益。

2、公司发放股票股利的具体条件

若公司营业收入和净利润快速增长，为保持股本扩张与业绩增长相适应，可以在满足上述现金股利分配之余，提出股票股利分配预案，经股东大会审议通过后实施。

3、分红的决策程序与机制

公司每年的利润分配预案由公司董事会根据盈利情况、资金需求和股东回报规划拟定，经董事会审议通过后提交股东大会批准。独立董事应对利润分配预案发表独立意见并公开披露。

独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

股东大会对利润分配预案进行审议时，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。

监事会应对董事会和管理层拟定和执行公司利润分配政策和股东回报规划的情况及决策程序进行监督。

4、调整分红政策的决策机制和程序

上市公司应当严格执行公司章程确定的现金分红政策以及股东大会审议批准的现金分红具体方案。公司根据自身经营情况和长期发展的需要，或因外部环境发生重大变化确需调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反法律法规及监管部门的有关规定。经过详细论证后，履行相应的决策程序，并经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过，且独立董事要对调整或变更的理由真实性、充分性、合理性、审议程序真实性和有效性以及是否符合本章程规定的条件等事项发表明确意见。

公司当年盈利，董事会未做出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

(二) 公司近三年利润分配情况

2013年年度利润分配方案为：以截至2013年12月31日的公司总股本13,334万股为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.45元（含税），共计人民币6,000,300.00元，不送红股，不以公积金转增股本，截至2014年6月27日，本次利润分配方案已实施完毕。

2014年年度利润分配方案为：以截至2014年12月31日的公司总股本

211,801,535 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.30 元（含税），共计 6,354,046.05 元，不送红股，不以公积金转增股本，截至 2015 年 6 月 8 日，本次利润分配方案已实施完毕。

2015 年半年度利润分配方案为：以截至 2015 年 6 月 30 日的公司总股本 211,801,535 股为基数，以股本溢价形成的资本公积向全体股东每 10 股转增 20 股。截至 2015 年 9 月 29 日，本次利润分配方案已实施完毕，总股本增至 635,404,605 股。

2015 年年度利润分配方案为：以公司总股本 644,404,605 股为基数，向全体股东按每 10 股派发现金股利人民币 0.53 元（含税），共计人民币 34,153,444.07 元，利润分配后，剩余未分配利润转入下一年度，同时以资本公积金向全体股东每 10 股转增 10 股，共计转增股本 644,404,605 股。截至 2016 年 6 月 14 日，本次利润分配方案已实施完毕，总股本增至 1,288,809,210 股。

2016 年年度利润分配方案为：以实施利润分配方案时股权登记日的公司总股本为基数，向全体股东按每 10 股派发现金股利人民币 0.56 元（含税），共计人民币 80,030,180.78 元，利润分配后，剩余未分配利润转入下一年度，不送红股，不以公积金转增股本。截至 2017 年 6 月 5 日，本次利润分配方案已实施完毕。

公司最近三年现金分红情况列表如下：

单位：元

年度	现金分红金额 (含税)	合并报表中归属于上 市公司股东的净利润	占合并报表中归属于 上市公司股东的净利 润的比率
2016 年度	80,030,180.78	393,768,154.41	20.32%
2015 年度	34,153,444.07	168,386,725.94	20.28%
2014 年度	6,354,046.05	33,450,804.05	19.00%
最近三年累计现金分红占最近三年实现的年均可分配净利润的比例			60.71%

2014 年至 2016 年期间，公司现金分红分别为 80,030,180.78 元、34,153,444.07 元和 6,354,046.05 元，占当年实现的母公司可供分配利润比例分别为 20.32%、20.28%、19.00%。符合《公司章程》中“每年以现金方式分配的利润不少于当年

实现的母公司可供分配的利润的 10%”的规定。公司始终秉持重视股东回报的经营理念，未来仍将遵循《公司章程》的规定，在满足现金分红的条件下积极向投资者进行现金分红。

(三) 最近三年未分配利润的使用情况

公司实现的归属于上市公司股东的净利润在提取法定盈余公积金及向股东分红后，当年的剩余未分配利润结转至下一年度，主要用于公司的主营业务。

(四) 《未来三年（2015-2017 年）股东回报规划》

未来三年，公司将采取以现金、股票、现金和股票相结合等方式分配利润。并遵守下列规定：

1、公司采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利，具备现金分红条件的，公司应当优先采取现金分红进行利润分配。

2、公司每年度至少进行一次利润分配，公司可根据盈利情况和资金需求状况进行中期现金分红。

依据《公司法》及《公司章程》的有关规定，未来三年公司应在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下积极采取现金分红。公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的百分之十，未来三年（2015-2017 年）以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以

按照前述规定处理。

3、公司可以根据累计可供分配利润、公积金及现金流状况，在保证最低现金分红比例和公司股本规模合理的前提下，采取股票股利方式进行利润分配，以保持股本扩张与业绩增长相适应。

六、本次交易涉及的相关主体买卖上市公司股票的自查情况

根据《关于规范信息披露的通知》等法律法规的要求，就上市公司股票首次停牌前六个月至上市公司第三届董事会第二十五次会议决议公告日（即 2016 年 4 月 22 日至 2017 年 4 月 10 日，以下简称“自查期间”）内上市公司、交易对方、标的公司及其各自董事、监事、高级管理人员或主要负责人，相关专业机构及其他知悉本次交易的法人和自然人，以及上述相关人员的直系亲属是否进行内幕交易的情况，上市公司进行了自查，并出具了自查报告。

（一）关于相关人员买卖跨境通股票的说明

经登记结算公司查询上市公司、本次方案调整前的拟收购标的公司百伦科技、交易对方、交易标的优壹电商以及中介机构的内幕知情人及其直系亲属在本次重组首次停牌之日前 6 个月至上市公司第三届董事会第二十五次会议决议公告日期间（即 2016 年 4 月 22 日至 2017 年 4 月 10 日）内买卖跨境通股票的情况。相关人员均出具了股票交易说明并签署了确认函。

1、百伦科技总经理、百伦投资执行事务合伙人委派代表赵伟铭之母亲李瑞敏关于买卖“跨境通”股票的情况说明和出具的承诺：

赵伟铭出具承诺和说明如下：

“本人赵伟铭，系广州百伦供应链科技有限公司总经理及余江县百伦投资中心（有限合伙）执行事务合伙人委派代表。本人母亲李瑞敏于跨境通宝电子商务股份有限公司（以下简称“跨境通”）本次重组首次停牌之日前六个月至上市公司第三届董事会第二十五次会议决议公告日期间（自 2016 年 4 月 22 日至 2017 年 4 月 10 日，以下简称“核查期间”）内存在买卖跨境通股票的相关情况，就本人母亲李瑞敏上述买卖跨境通股票之情形，本人承诺如下：

1、本人对本人母亲李瑞敏买卖跨境通股票的行为并不知情。其买卖跨境通股票系其基于对公开市场信息的判断，不涉及利用内幕信息进行股票交易的情况。

2、在跨境通股票本次核查期间内，除本人母亲外，本人及本人其他直系亲属均未以实名或非实名账户买卖跨境通股票，不存在利用内幕信息进行股票交易的情况。

3、本人承诺，直至跨境通本次重组成功实施或跨境通宣布终止本次重组事项实施，本人及本人的直系亲属将严格遵守相关法律法规及证券主管机关颁布之规范性文件规范交易行为，不利用任何便利获取有关内幕信息进行股票买卖。”

李瑞敏出具承诺和说明如下：

“本人李瑞敏，系广州百伦供应链科技有限公司总经理及余江县百伦投资中心（有限合伙）执行事务合伙人委派代表赵伟铭之母亲。本人于跨境通宝电子商务股份有限公司（以下简称“跨境通”）本次重组首次停牌之日前六个月至上市公司第三届董事会第二十五次会议决议公告日期间（自 2016 年 4 月 22 日至 2017 年 4 月 10 日，以下简称“核查期间”）内存在买卖跨境通股票的相关情况，核查期间内，本人持有的跨境通股票之交易情况如下：

交易日期	交易方向	交易数量（股）	结余股数
2016-9-19	买入	2,000	2,000

就核查期间本人买卖跨境通股票之事项，本人承诺如下：

（1）跨境通本次重组停牌前（2016 年 10 月 24 日前）本人未获取与跨境通本次重组事项有关的内幕信息。

（2）本人及本人除赵伟铭之外的直系亲属均未参与跨境通本次重组事项的筹划、谈判、决策过程。本人买卖跨境通股票系本人基于对公开市场信息的判断，不涉及利用内幕信息进行股票交易的情况。

（3）本人承诺，直至跨境通本次重组成功实施或跨境通宣布终止本次重组事项实施，本人将严格遵守相关法律法规及证券主管机关颁布之规范性文件规范

交易行为，不利用任何便利获取有关内幕信息进行股票买卖。”

2、百伦科技董事程彬之配偶池丽婉关于买卖“跨境通”股票的情况说明和出具的承诺：

程彬出具承诺和说明如下：

“本人程彬，系广州百伦供应链科技有限公司董事。本人配偶（池丽婉）于跨境通宝电子商务股份有限公司（以下简称“跨境通”）本次重组首次停牌之日前六个月至上市公司第三届董事会第二十五次会议决议公告日期间（自 2016 年 4 月 22 日至 2017 年 4 月 10 日，以下简称“核查期间”）内存在买卖跨境通股票的相关情况，就本人配偶（池丽婉）上述买卖跨境通股票之情形，本人承诺如下：

（1）跨境通本次重组停牌前（2016 年 10 月 24 日）本人未获取与跨境通本次重组事项有关的内幕信息。

（2）本人对本人配偶池丽婉买卖跨境通股票的行为本人并不知情。其买卖跨境通股票系其基于对公开市场信息的判断，不涉及利用内幕信息进行股票交易的情况。

（3）在跨境通股票本次核查期间内，除本人配偶外，本人及本人其他直系亲属均未以实名或非实名账户买卖跨境通股票，不存在利用内幕信息进行股票交易的情况。

（4）本人承诺，直至跨境通本次重组成功实施或跨境通宣布终止本次重组事项实施，本人及本人的直系亲属将严格遵守相关法律法规及证券主管机关颁布之规范性文件规范交易行为，不利用任何便利获取有关内幕信息进行股票买卖。”

池丽婉出具承诺和说明如下：

“本人池丽婉，系广州百伦供应链科技有限公司董事程彬之配偶。本人于跨境通宝电子商务股份有限公司（以下简称“跨境通”）本次重组首次停牌之日前六个月至上市公司第三届董事会第二十五次会议决议公告日期间（自 2016 年 4 月 22 日至 2017 年 4 月 10 日，以下简称“核查期间”）内存在买卖跨境通股票的相

关情况，核查期间内，本人持有的跨境通股票之交易情况如下：

交易日期	交易方向	交易数量（股）	结余股数
2016-05-11	买入	500	500
2016-05-12	卖出	500	0
2016-05-18	买入	1000	1000
2016-05-23	卖出	500	500
2016-05-26	买入	200	700
2016-05-31	卖出	300	400
2016-06-06	卖出	400	0
2016-06-22	买入	1000	1000
2016-06-29	卖出	500	500
2016-07-01	卖出	500	0
2016-07-28	买入	1800	1800
2016-08-01	买入	2300	4100
2016-08-08	买入	600	4700
2016-08-10	卖出	4700	0

就核查期间本人买卖跨境通股票之事项，本人承诺如下：

（1）跨境通本次重组停牌前（2016年10月24日前）本人未获取与跨境通本次重组事项有关的内幕信息。

（2）本人及本人之子女均未参与跨境通本次重组事项的筹划、谈判、决策过程。本人买卖跨境通股票系本人基于对公开市场信息的判断，不涉及利用内幕信息进行股票交易的情况。

（3）本人承诺，直至跨境通本次重组成功实施或跨境通宣布终止本次重组事项实施，本人将严格遵守相关法律法规及证券主管机关颁布之规范性文件规范交易行为，不利用任何便利获取有关内幕信息进行股票买卖。”

3、优壹电商股东李侃关于买卖“跨境通”股票的情况说明和出具的承诺：

李侃出具承诺和说明如下：

“本人李侃，系上海优壹电子商务有限公司销售副总裁。本人于跨境通宝电子商务股份有限公司（以下简称“跨境通”）本次重组首次停牌之日前六个月至上

上市公司第三届董事会第二十五次会议决议公告日期间（自 2016 年 4 月 22 日至 2017 年 4 月 10 日，以下简称“核查期间”）内存在买卖跨境通股票的相关情况，核查期间内，本人持有的跨境通股票之交易情况如下：

交易日期	交易方向	交易数量（股）	结余股数
2016-12-29	买入	2,600	2,600
2016-12-30	卖出	1,300	1,300
2016-12-30	卖出	1,300	-

就核查期间本人买卖跨境通股票之事项，本人承诺如下：

1、本人的股票买卖行为系个人投资行为，与本次发行股份及支付现金购买资产无关联关系，不存在利用内幕信息进行交易并谋取不正当利益的情形，均在不知悉内幕信息情况下进行，不涉及内幕交易。

2、除本人外，本人其他直系亲属均未以实名或非实名账户买卖跨境通股票，不存在利用内幕信息进行股票交易的情况。

3、若本人买卖跨境通股票的行为被有关部门认定为不当之处，本人将因上述交易而获得的全部收益（若有）上缴跨境通。

4、本人承诺，直至跨境通本次重组成功实施或跨境通宣布终止本次重组事项实施，本人将严格遵守相关法律法规及证券主管机关颁布之规范性文件规范交易行为，不利用任何便利获取有关内幕信息进行股票买卖。”

4、优壹电商执行董事周敏之姐姐周洁关于买卖“跨境通”股票的情况说明和出具的承诺：

周敏出具承诺和说明如下：

“本人周敏，系上海优壹电子商务有限公司的执行董事。本人姐姐（周洁）于跨境通宝电子商务股份有限公司（以下简称“跨境通”）本次重组首次停牌之日前六个月至上市公司第三届董事会第二十五次会议决议公告日期间（自 2016 年 4 月 22 日至 2017 年 4 月 10 日，以下简称“核查期间”）内存在买卖跨境通股票的相关情况，就本人姐姐（周洁）上述买卖跨境通股票之情形，本人承诺如下：

(1) 本人对本人姐姐（周洁）买卖跨境通股票的行为本人并不知情。其买卖跨境通股票系其基于对公开市场信息的判断，不涉及利用内幕信息进行股票交易的情况。

(2) 在跨境通股票本次核查期间内，除本人姐姐外，本人及本人其他直系亲属均未以实名或非实名账户买卖跨境通股票，不存在利用内幕信息进行股票交易的情况。

(3) 本人承诺，直至跨境通本次重组成功实施或跨境通宣布终止本次重组事项实施，本人及本人的直系亲属将严格遵守相关法律法规及证券主管机关颁布之规范性文件规范交易行为，不利用任何便利获取有关内幕信息进行股票买卖。”

周洁出具承诺和说明如下：

“本人周洁，系上海优壹电子商务有限公司的执行董事周敏之姐姐。本人于跨境通宝电子商务股份有限公司（以下简称“跨境通”）本次重组首次停牌之日前六个月至上市公司第三届董事会第二十五次会议决议公告日期间（自 2016 年 4 月 22 日至 2017 年 4 月 10 日，以下简称“核查期间”）内存在买卖跨境通股票的相关情况，核查期间内，本人持有的跨境通股票之交易情况如下：

交易日期	交易方向	交易数量（股）	结余股数
2016-12-22	买入	2,900	2,900

就核查期间本人买卖跨境通股票之事项，本人承诺如下：

(1) 本人的股票买卖行为系个人投资行为，与本次发行股份及支付现金购买资产无关联关系，不存在利用内幕信息进行交易并谋取不正当利益的情形，均在不知悉内幕信息情况下进行，不涉及内幕交易。

(2) 本人及本人之子女均未参与跨境通本次重组事项的筹划、谈判、决策过程。本人买卖跨境通股票系本人基于对公开市场信息的判断，不涉及利用内幕信息进行股票交易的情况。

(3) 若本人买卖跨境通股票的行为被有关部门认定为不当之处，本人将因上述交易而获得的全部收益（若有）上缴跨境通。

(4) 本人承诺，直至跨境通本次重组成功实施或跨境通宣布终止本次重组事项实施，本人将严格遵守相关法律法规及证券主管机关颁布之规范性文件规范交易行为，不利用任何便利获取有关内幕信息进行股票买卖。”

5、跨境通监事宫健关于买卖“跨境通”股票的情况说明和出具的承诺：

宫健出具承诺和说明如下：

“本人宫健，系跨境通宝电子商务股份有限公司（以下简称“跨境通”）的监事。本人于跨境通本次重组首次停牌之日前六个月至上市公司第三届董事会第二十五次会议决议公告日期间（自 2016 年 4 月 22 日至 2017 年 4 月 10 日，以下简称“核查期间”）内存在买卖跨境通股票的相关情况，核查期间内，本人持有的跨境通股票之交易情况如下：

交易日期	交易方向	交易数量（股）	结余股数
2016-12-23	买入	200	200

就核查期间本人买卖跨境通股票之事项，本人承诺如下：

1、本人的股票买卖行为系个人投资行为，与本次发行股份及支付现金购买资产无关联关系，不存在利用内幕信息进行交易并谋取不正当利益的情形，均在不知悉内幕信息情况下进行，不涉及内幕交易。

2、本人及本人之子女均未参与跨境通本次重组事项的筹划、谈判、决策过程。本人买卖跨境通股票系本人基于对公开市场信息的判断，不涉及利用内幕信息进行股票交易的情况。

3、若本人买卖跨境通股票的行为被有关部门认定为不当之处，本人将因上述交易而获得的全部收益（若有）上缴跨境通。

4、本人承诺，直至跨境通本次重组成功实施或跨境通宣布终止本次重组事项实施，本人将严格遵守相关法律法规及证券主管机关颁布之规范性文件规范交易行为，不利用任何便利获取有关内幕信息进行股票买卖。”

(二) 广发证券资产管理(广东)有限公司关于买卖“跨境通”股票的情况说明

经核查,广发证券的全资子公司广发证券资产管理(广东)有限公司在本次重组停牌前6个月存在买卖公司股票的行为。

广发证券资产管理(广东)有限公司关于买卖跨境通股票的情况出具了说明,具体如下:

“经查,在“跨境通”(股票代码:002640)最近一次因筹划重大事项停牌日前6个月期间,广发证券资产管理(广东)有限公司(以下简称:广发资管)买卖“跨境通”股票情况如下所示:

广发资管管理的“法宝量化对冲1期”在2016年6月6日买入“跨境通”200股。截至2017年3月28日,“法宝量化对冲1期”持仓200股。

广发资管管理的“广发增稳8号·跨境通集合”在2016年6月20日买入“跨境通”391,100股,2016年6月21日买入“跨境通”649,750股,2016年6月22日买入“跨境通”583,400股,2017年1月18日卖出“跨境通”20,000股,2017年1月19日卖出“跨境通”1,480,000股,2017年1月20日卖出“跨境通”1,752,500股,2017年1月23日卖出“跨境通”1,473,900股,2017年1月24日卖出“跨境通”1,856,768股,2017年1月24日卖出“跨境通”1,856,768股,2017年1月25日卖出“跨境通”2,486,390股,2017年1月26日卖出“跨境通”1,677,800股。截至2017年3月28日,“广发增稳8号·跨境通集合”持仓0股。

广发资管管理的“广发资管 ALPHA2 号”在2016年7月13日买入“跨境通”600股,2017年1月17日卖出“跨境通”600股。截至2017年3月28日,“广发资管 ALPHA2 号”持仓0股。

广发资管管理的“玺智量化新常态”在2016年7月13日买入“跨境通”600股,2016年9月6日卖出“跨境通”600股。截至2017年3月28日,“玺智量化新常态”持仓0股。

广发资管管理的“互联网+”在2016年7月19日买入“跨境通”5,800股,2016

年 7 月 26 日卖出“跨境通”5,800 股,2016 年 8 月 9 日买入“跨境通”7,600 股,2016 年 8 月 16 日卖出“跨境通”7,600 股。截至 2017 年 3 月 28 日,“互联网+”持仓 0 股。

广发资管管理的“广发资管玺智量化”在 2016 年 8 月 5 日买入“跨境通”700 股,2016 年 8 月 10 日卖出“跨境通”700 股。截至 2017 年 3 月 28 日,“广发资管玺智量化”持仓 0 股。

广发资管管理的“跨境通增稳 1 号”在 2016 年 8 月 8 日卖出“跨境通”831,239 股,2016 年 8 月 9 日卖出“跨境通”300,000 股。截至 2017 年 3 月 28 日,“跨境通增稳 1 号”持仓 4,621,825 股。

以上资管计划上述买卖“跨境通”股票的行为系计划的投资经理独立自主操作,完全是依据公开信息进行研究和判断而形成的决策,并严格按照资产管理业务的投资交易流程执行。母公司广发证券股份有限公司和广发资管之间有严格的信息隔离墙制度,投资决策和交易执行前后,未获得任何未公开信息,也未与广发证券投资银行部及上市公司工作人员有过任何非正常接触,不涉及到内幕信息的交易。”

除上述买卖情况外,其他内幕信息知情人及其直系亲属不存在买卖公司股票的情形,亦不存在利用内幕信息进行股票交易的情况。

上述主体买卖上市公司股票系其基于对公开市场信息的判断,不涉及利用内幕信息进行股票交易的情况,对本次交易不构成实质性法律障碍。

七、本公司股票连续停牌前价格波动的说明

跨境通于 2016 年 10 月 24 日披露重大事项停牌公告,公司股票开始停牌。该公告披露前最后一个交易日(2016 年 10 月 21 日)公司股票收盘价为 20.15 元/股,之前第 21 个交易日(2016 年 9 月 14 日)公司股票收盘价为 18.16 元/股,该 20 个交易日内公司股票价格累计涨幅为 10.96%。同期, Wind 证监会批发零售指数(883023.WI)和中小板综合指数(399101.SZ)涨幅分别为 4.62%和 3.89%。剔除行业板块和中小板块因素影响后的公司股票价格累计涨幅分别为 6.34%和

7.07%，累计涨幅不超过 20%，股票价格波动未达到《关于规范信息披露的通知》第五条的相关标准，不构成异常波动情况。

因本次重组方案发生重大调整，根据相关规定，需重新履行相关程序。经申请，跨境通股票于 2017 年 3 月 29 日开始停牌。停牌前最后一个交易日（2017 年 3 月 28 日）公司股票收盘价为 17.14 元/股，之前第 21 个交易日（2017 年 2 月 28 日）公司股票收盘价为 17.74 元/股，该 20 个交易日内公司股票价格累计跌幅为 3.38%。同期，Wind 证监会批发零售指数（883023.WI）的跌幅为 0.23%，中小板综合指数（399101.SZ）涨幅为 1.92%。剔除行业板块和中小板块因素影响后的公司股票价格累计跌幅分别为 3.16%和 5.30%，累计跌幅不超过 20%，股票价格波动未达到《关于规范上市公司信息披露及相关各方行为的通知》（证监公司字[2007]128 号）》第五条的相关标准，不构成异常波动情况。

根据本次交易相关方出具的《自查报告》以及中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司出具的股票交易查询信息，经充分核查，在首次停牌前六个月至本次重组报告书公布之前一交易日止，公司及全体董事、监事、高级管理人员，公司的董事、监事、高级管理人员、公司实际控制人、本次交易的交易对方、参与本次交易的中介机构及其经办人员及前述自然人的直系亲属均不存在利用本次交易的内幕信息进行股票交易的情况。

八、本次交易相关主体不存在依据《关于加强上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管的暂行规定》第十三条不得参与任何上市公司重大资产重组的情形

经自查，本次交易相关各方未发现存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查，及被中国证监会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情况。因此，本次交易相关主体未发现存在依据《关于加强上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管的暂行规定》第十三条不得参与任何上市公司重大资产重组的情形。

九、保护投资者合法权益的相关安排

(一) 严格履行上市公司信息披露义务

跨境通及相关信息披露义务人已严格按照《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》、《重组管理办法》及《关于规范信息披露的通知》等相关法律、法规及规范性文件的规定，切实履行信息披露义务，公开、公平地在相关信息披露平台对所有投资者披露可能对公司股票交易价格产生较大影响的相关信息以及交易的进程。

(二) 严格执行相关程序

在本次交易过程中，公司严格按照有关规定进行表决和披露。本次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事项在提交董事会讨论时，独立董事发表了独立意见。

(三) 网络投票安排

公司将根据中国证监会《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》等有关规定，为参加股东大会的股东提供便利，就本次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方案的表决提供网络投票平台，股东可以参加现场投票，也可以直接通过网络进行投票表决。

(四) 确保本次交易资产定价公允、公平、合理

对于本次交易的资产，上市公司已聘请相关审计、评估机构按照有关规定对其进行审计、评估，确保标的资产的定价公允、公平、合理。公司所聘请的独立财务顾问和律师将对本次交易的实施过程、资产过户事宜和相关后续事项的合规性及风险进行核查，发表明确的意见。

(五) 过渡期间损益安排

上市公司与本次交易的优壹电商的全体交易对方（即周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃）同意并确认：上述交易对方持有优壹电商的 100.00% 股权交割予上市公司后，上市公司有权聘请具有证券、期货业务资格的会计师事务所

对优壹电商进行审计,确定 2016 年 9 月 30 日至股权交割日期间优壹电商产生的损益。若股权交割日为当月 15 日(含 15 日)之前,则期间损益审计基准日为上月月末;若股权交割日为当月 15 日之后,则期间损益审计基准日为当月月末。

上市公司与本次交易的优壹电商的全体交易对方同意并确认:自 2016 年 9 月 30 日起至上述交易对方持有优壹电商的 100.00%股权交割日止,优壹电商在此期间产生的收益或因其他原因而增加的净资产由上市公司享有;如优壹电商在此期间产生亏损,则由与本次交易的优壹电商的全体交易对方承担并于上述约定的审计报告出具之日起 10 个工作日内将亏损金额以现金方式补偿给优壹电商。

(六) 业绩承诺与补偿

根据《重组办法》和中国证监会的相关规定,拟收购资产采用收益法进行评估并作为定价依据的,交易对方应当对拟收购资产的当年及未来三年的盈利进行承诺并作出可行的补偿安排。上市公司与交易对方签署的附生效条件的《资产购买协议》和《资产购买协议之补充协议》中约定了若优壹电商实际业绩未达到承诺业绩,则相应的交易对方将向上市公司进行补偿。

关于本次交易业绩承诺与补偿的具体安排详见本报告书“第一章 交易概述/四、本次交易具体方案/(一) 发行股份及支付现金购买资产/12、业绩承诺及对价调整安排”。

(七) 本次发行股份锁定期限

为合理保障上市公司利益,本次交易发行的股份设置了锁定期,详见本报告书“第一章 交易概述/四、本次交易具体方案/(一) 发行股份及支付现金购买资产/11、股份锁定期”和“第一章 交易概述/四、本次交易具体方案/(二) 发行股份募集配套资金/5、股份锁定期”。

(八) 本次交易拟收购资产不存在权属纠纷的承诺

全体交易对方就拟转让资产权属是否清晰等事项出具承诺:本人合法拥有优壹电商的股权,已履行全额出资义务,对该股权有完整的处置权;本人为标的股权的最终和真实所有人,不存在以信托、委托他人或接受他人委托等方式持有标

的股权的情形；该股权未设置任何质押、抵押、担保或其他权利限制，不存在纠纷或潜在纠纷，未被行政或司法机关查封、冻结，亦不存在其他限制或禁止转让的情形。

（九）本次交易后上市公司的分红政策

关于本次交易后上市公司的分红政策，请参见“第十三章 其他重要事项/五、上市公司利润分配政策、现金分红规划及相关说明”。

（十）关于本次发行是否摊薄每股收益的情况

详见“重大事项提示/十五、本次交易对中小投资者权益保护的安排/（四）本次交易不会导致上市公司即期每股收益被摊薄”。

（十一）其他保护投资者权益的措施

为保证本次交易工作公平、公正、合法、高效地展开，公司已聘请境内具有专业资格的独立财务顾问、律师事务所、审计机构、评估机构等中介机构对本次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方案及全过程进行监督并出具专业意见。

十、本次交易的结论性意见

（一）独立董事意见

本公司独立董事基于独立判断的立场，在仔细审阅了本次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报告书相关材料后，经审慎分析，发表如下独立意见：

1、关于本次交易的独立意见

（1）结合近期证券市场的实际情况，为确保本次交易的事实，保护上市公司和中小股东的利益，经审慎研究，公司拟对本次交易方案作出调整，拟不再通过本次发行股份及支付现金的方式购买广州百伦供应链科技有限公司的84.6134%股权，并对发行股份及支付现金购买上海优壹电子商务有限公司100%股权及募集配套资金方案进行调整。

公司本次调整后的交易方案符合《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司重大资产重组管理办法》、《深圳证券交易所股票上市规则》及其他有关法律、法规和中国证监会颁布的规范性文件的规定，方案合理、切实可行。

(2) 本次交易调整后的方案经公司第三届董事会第二十五次会议审议通过。董事会会议的召集召开程序、表决程序及方式符合国家有关法律、法规、规范性文件及公司章程的规定。

(3) 公司本次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方案及有关各方签订的相关协议符合相关法律、法规、规范性文件及公司章程的规定。本次交易方案具有可行性和可操作性。

(4) 本次交易标的的交易价格系依据具有从事证券、期货相关业务资格的评估机构出具的资产评估结果协商确定，并以具有从事证券、期货相关业务资格的审计机构出具的财务审计报告为基础，该等机构的选聘程序合规，与公司及其他重组方不存在关联关系，不会损害公司及其股东、特别是中小股东利益。

(5) 本次交易有利于提高公司的资产质量和持续盈利能力，有利于增强公司的持续经营能力和核心竞争力，从根本上符合公司全体股东的利益，特别是广大中小股东的利益。

(6) 本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金的行为符合国家有关法律、法规和政策的规定，符合上市公司和全体股东的利益，对全体股东公平、合理。

(7) 我们同意公司对本次交易方案的调整并根据调整后的方案修订相关文件，本次方案调整构成重大调整，调整后的本次交易构成重大资产重组，但不构成关联交易。本次交易尚需获得公司股东大会的审议通过和中国证监会的核准。

2、对本次交易评估机构的独立性、评估假设前提的合理性和评估定价的公允性等事项的独立意见

本次交易已聘请具有证券期货业务资格的中联资产评估集团有限公司(以下

简称“中联评估”)对上海优壹电子商务有限公司 100%股权进行评估。

(1) 中联评估具有证券、期货业务资格。评估机构及经办评估师与公司、交易对方及标的资产均不存在关联关系,不存在除专业服务收费外的现实的和预期的利害关系;评估机构具有独立性。

(2) 本次评估假设前提合理。评估机构和评估人员所设定的评估假设前提和限制条件按照国家有关法规和规定执行、遵循了市场通用的管理或准则、符合评估对象的实际情况,评估假设前提具有合理性。

(3) 评估方法与评估目的的相关性一致。本次评估的目的是确定标的资产于评估基准日的市场价值,为本次交易提供价值参考依据。评估机构采用了资产基础法和收益法两种评估方法对标的资产进行了评估,并最终选择了收益法的评估值作为本次评估结果。本次资产评估工作所选用的评估方法合理、恰当,评估结果客观、公正地反映了评估基准日评估对象的实际情况,评估方法与评估目的的相关性一致。

(4) 本次评估定价公允。本次评估实施了必要的评估程序,遵循了独立性、客观性、科学性、公正性等原则,评估结果客观、公正地反映了评估基准日评估对象的实际情况,各类资产的评估方法适当,本次评估结果具有公允性。本次拟购买的资产以评估值作为定价基础,交易价格公平、合理,不会损害公司及广大中小股东的利益。

(二) 独立财务顾问意见

广发证券作为本次交易的独立财务顾问,根据《公司法》、《证券法》、《重组管理办法》和《准则第 26 号》等法律法规的规定和中国证监会的要求,通过尽职调查和对本次交易报告书等信息披露文件进行审慎核查,并与跨境通及其他中介机构经过充分沟通后,认为:

“1、本次交易符合《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《重组管理办法》等法律、法规和规范性文件的规定;

2、本次交易符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理、反垄断等法律

和行政法规的规定；

3、本次交易完成后，上市公司仍具备股票上市的条件；

4、本次交易标的资产的定价原则公允，发行股票的定价方式和发行价格符合证监会的相关规定，不存在损害上市公司及股东合法利益的情形；

5、本次交易的标的资产为上海优壹电子商务有限公司 100% 股权，资产权属清晰，不存在质押、担保权益或其他受限制的情形，并能在约定期限内办理完毕权属转移手续，资产过户或者转移不存在法律障碍，相关债务债权处理合法，本次交易符合《重组管理办法》等相关法律法规规定的实质性条件；

6、本次交易不构成关联交易，交易完成后有利于提高上市公司资产质量、改善公司财务状况和增强持续盈利能力，本次交易有利于上市公司的持续发展，有利于保护上市公司全体股东的利益；

7、本次交易完成后，上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制及其关联人将继续保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定；

8、本次交易完成后，将有利于上市公司形成或者保持健全有效的法人治理结构，符合《重组管理办法》等相关法律法规规定的实质性条件；

9、本次交易所涉及的各项合同及程序合理合法，在交易各方履行本次交易相关协议的情况下，不存在上市公司支付现金后不能及时获得相应对价的情形；

10、本次交易后上市公司实际控制人并未变更，不构成借壳上市。”

（三）律师事务所意见

国浩律所作为上市公司法律顾问，根据《公司法》、《重组管理办法》、《准则第26号》、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》、《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》及其他有关法律、法规和中国证监会有关规范性文件的规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，就跨境通本次交易出具法律意见如下：

“本次重大资产重组所涉事项符合《公司法》、《证券法》、《发行管理办法》、《上市规则》、《重组管理办法》、《重组规定》等法律、法规和规范性文件的有关规定,不存在法律障碍或其他对本次重大资产重组构成影响的法律问题或风险;本次交易涉及的各方均具备进行本次交易的资格和条件;有关交易各方已就本次交易取得现阶段必要的批准和授权;本次重大资产重组尚须取得跨境通股东大会审议通过,并经中国证监会核准及中国商务部经营者集中审查通过后方可实施。”

对于公司召开的 2017 年第二次临时股东大会情况,出具法律意见如下:

“1、公司本次股东大会的召集、召开程序符合法律、行政法规、股东大会规则 and 公司章程的有关规定;

2、本次股东大会由公司董事会召集,召集人的资格合法有效;

3、参加本次股东大会的股东、董事、监事和高级管理人员均有资格参加本次股东大会,其参会资格合法、有效;

4、本次股东大会表决程序符合法律、行政法规、股东大会规则和《公司章程》的规定,所作表决结果合法有效。”

第十四章 声明与承诺

一、上市公司及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事及高级管理人员承诺《跨境通宝电子商务股份有限公司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报告书(修订稿)》的内容真实、准确、完整,并对本报告书中的虚假记载、误导性陈述或重大遗漏承担个别和连带的法律责任。

全体董事签名:

杨建新

徐佳东

高翔

安小红

游木润

李勇

欧阳建国

杨波

苏长玲

全体监事签名:

唐鹏

宫健

王慧兵

全体高级管理人员签名:

鲁培刚

张红霞

跨境通宝电子商务股份有限公司

年 月 日

二、独立财务顾问声明

本公司同意《跨境通宝电子商务股份有限公司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报告书（修订稿）》及其摘要中引用本公司出具的独立财务顾问报告之结论性意见，并对所引述的内容进行了审阅，确认该报告书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

本公司承诺：如本次重组申请文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本公司未能勤勉尽责的，将承担连带赔偿责任。

财务顾问主办人： _____
王楚媚 陈禹达 黎子洋

财务顾问协办人： _____
王嘉宇

项目组成员： _____
黄蔚

法定代表人（或授权代表）： _____
孙树明

广发证券股份有限公司

年 月 日

三、法律顾问声明

本所同意《跨境通宝电子商务股份有限公司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报告书（修订稿）》及其摘要中引用本所出具的法律意见书之结论性意见，并对所引述的内容进行了审阅，确认该报告书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

本所承诺：如本次重组申请文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本所未能勤勉尽责的，将承担连带赔偿责任。

经办律师：_____

张鼎映

冯江

张冉

事务所负责人：_____

刘继

国浩律师（北京）事务所

年 月 日

四、审计机构声明

本所同意《跨境通宝电子商务股份有限公司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报告书（修订稿）》及其摘要中引用本所出具的审计报告、备考审阅报告之结论性意见，并对所引述的内容进行了审阅，确认该报告书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

本所承诺：如本次重组申请文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本所未能勤勉尽责的，将承担连带赔偿责任。

经办注册会计师：_____

何华锋

安霞

事务所负责人：_____

蒋洪峰

广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）

年 月 日

五、评估机构声明

本公司同意《跨境通宝电子商务股份有限公司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报告书（修订稿）》及其摘要中引用本公司出具的评估报告之结论性意见，并对所引述的内容进行了审阅，确认该报告书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对报告书所引用本公司出具的评估报告内容的真实性、准确性和完整性承担相应法律责任。

本公司承诺：如本公司为本次重组出具的相关资产评估报告的内容，本公司未能勤勉尽责的，将承担连带赔偿责任。

经办资产评估师：_____

范树奎

陈小伟

法定代表人：_____

胡智

中联资产评估集团有限公司

年 月 日

第十五章 备查文件

一、备查文件目录

(一)《跨境通宝电子商务股份有限公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃关于上海优壹电子商务有限公司之发行股份及支付现金购买资产协议》；

(二)《跨境通宝电子商务股份有限公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃关于上海优壹电子商务有限公司之发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》；

(三)《跨境通宝电子商务股份有限公司与周敏、龚炜、江伟强、沈寒、陈巧芸、李侃关于上海优壹电子商务有限公司之发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（二）》；

(四)交易对方关于提供信息真实、准确、完整的承诺函；

(五)跨境通宝电子商务股份有限公司第三届董事会第二十次会议决议；

(六)跨境通宝电子商务股份有限公司第三届董事会第二十五次会议决议；

(七)跨境通宝电子商务股份有限公司第三届董事会第二十九次会议决议；

(八)跨境通宝电子商务股份有限公司第三届监事会第十五次会议决议；

(九)跨境通宝电子商务股份有限公司第三届监事会第十八次会议决议；

(十)独立董事关于公司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相关事项的独立意见；

(十一)跨境通宝电子商务股份有限公司董事会关于公司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事项履行法定程序的完备性、合规性及提交法律文件有效性的说明；

(十二)交易对方关于已经合法拥有标的资产的完整权利以及不存在限制或

者禁止转让的情形的说明；

(十三)广发证券股份有限公司关于跨境通宝电子商务股份有限公司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之独立财务顾问报告；

(十四)国浩律师(北京)事务所关于跨境通宝电子商务股份有限公司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之法律意见书；

(十五)上海优壹电子商务有限公司2015年和2016年财务报告和审计报告；

(十六)跨境通宝电子商务股份有限公司2015年度及2016年度备考审阅报告；

(十七)跨境通宝电子商务股份有限公司拟收购股权涉及的上海优壹电子商务有限公司股东全部权益项目评估报告及评估说明；

(十八)跨境通宝电子商务股份有限公司董事会关于公司股票价格波动未达到《关于规范上市公司信息披露及相关各方行为的通知》第五条相关标准的说明；

(十九)并购重组方案概况表；

(二十)交易进程备忘录；

二、备查地点

投资者可于下列地点查阅上述备查文件：

跨境通宝电子商务股份有限公司

地址：山西省太原市万柏林区滨河西路51号摩天石

电话：0351-5270116

传真：0351-5270118

联系人：高翔

三、查阅时间

工作日每日上午9:30-11:30，下午14:00-17:00

四、查阅网址

指定信息披露网址:

深圳证券交易所www.szse.com.cn; 巨潮资讯网www.cninfo.com.cn

(本页无正文,为《跨境通宝电子商务股份有限公司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报告书(修订稿)》之盖章页)

跨境通宝电子商务股份有限公司

年 月 日