

湖南华凯文化创意股份有限公司

关于发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产 并募集配套资金暨关联交易申请文件一次反馈意见的回复

中国证券监督管理委员会：

湖南华凯文化创意股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“华凯创意”）于2019年11月13日收到贵会出具的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（192691号）（以下简称“反馈意见”）。公司根据要求对所涉及问题积极组织各相关中介机构核查、讨论，现对《反馈意见》所涉问题进行逐项说明和回复，并按照要求对重组报告书及其摘要等文件进行了修订和补充。

如无特别说明，本反馈意见回复所述的词语或简称与《湖南华凯文化创意股份有限公司发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》中所定义的词语或简称具有相同的含义；本反馈意见回复所引用的财务数据和财务指标，指合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。

本反馈意见回复中部分合计数与各明细数之和在尾数上如有差异，均为四舍五入原因造成。

目 录

问题 1、申请文件显示,2019 年 1 月 3 月期间易佰网络发生多次增资和股权转让,部分增资和股权转让可追溯至 2017 年或 2018 年。请你公司补充披露: 1) 2017 年 6 月签署《投资协议》的主要内容、A 轮投资方通知易佰网络实施债转股的时间是否符合协议约定。2) 2018 年 7 月签署《合作框架协议》的主要内容、是否约定上市公司后续收购事宜,并结合罗晔受让易佰网络股权的价款与本次获得上市公司的股份对价,补充披露本次交易是否存在关联方利益输送。3) 李旭、黄立山参与《合作框架协议》的原因以及是否曾向易佰网络或胡范金、庄俊超提供借款。4) A 轮投资方和罗晔选择先向易佰网络借款再债转股而非直接增资或受让股权的原因。5) 胡范金和庄俊超在 2018 年 7 月设立南平芒励多和南靖超然以及在 2019 年 1 月由直接持有易佰网络股权转为由多个合伙企业间接持股的原因。6) 员工持股平台、A 轮投资方和罗晔、李旭、黄立山、晨晖朗姿在 2019 年 1 月-3 月期间增资或受让易佰网络股权的原因,是否存在其他利益安排和保底协议。7) 根据《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定,补充披露交易对方之间是否存在一致行动关系。8) 周新华及其一致行动人所持上市公司股份的质押情况,包括但不限于所持股份数、累计质押比例、平仓线及有否平仓风险,质押情况对上市公司控制权稳定的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

..... 10

问题 2、申请文件显示,上市公司主要经营文化创意产业,为城市展览馆等多馆合一的文化中心或文化综合体空间环境提供整体解决方案。通过本次交易,上市公司新增跨境出口电商业务。请你公司: 1) 结合上市公司实际控制人、管理团队的经历和背景,交易完成后标的资产董事会、管理层的相关人员安排,补充披露本次重组后上市公司对标的资产进行整合及管控的相关措施及其可实现性。2) 补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的具体整合计划、整合风险和应对措施。3) 补充披露标的资产与上市公司现有主营业务有无协同效应及其具体体现。4) 结合财务数据补充披露本次交易完成后,上市公司主营业务构成、经营发展战略和业务管理模式以及本次交易是否会导致上市公司主营业务发生变化。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

28

问题 3、申请文件显示,易佰网络及其子公司除以自身名义开设网店外,还存在通过与员工或第三方主体签订《信息使用授权协议》开设网店的情况。报告期内,前述第三方主体开设网店的数量分别为 64 家、132 家和 192 家,营业收入占比分别为 29.24%、21.30%和 20.30%。请你公司: 1) 补充披露截至目前员工或第三方主体开设网店的数量和营业收入占比。2) 结合电商平台对公司和个人开设店铺审核政策的差异,补充披露以员工或第三方主体开设网店的原因。3) 补充披露《信息使用授权协议》的主要内容以及报告期内是否有效履行,是否出现违约的情况。4) 结合电商平台的监管政策,补充披露以信息授权方式开设网店是否符合电商平台的规定,是否存在法律风险和潜在纠纷,是否对标的资产持续经营存在不利影响,标的资产的具体应对措施及其可实现性。6) 补充披露易佰网络以第三方名义开设的网店支付结算的具体过程、内控措施,并说明是否存在绑定个人银行账户的情况,若是,进一

步补充披露保障相关账户资金的具体措施。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。39

问题 4、申请文件显示，1) 易佰网络销售的主要产品类型包含汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺等。2) 报告期内，易佰网络自有品牌产品的营业收入占主营业务收入的比例分别为 14.38%、16.52%、15.36%。3) 易佰网络开发部专设的侵权排查小组负责对产品开发全流程进行全方位排查，通过侵权排查的产品方可完成新品开发流程并上架销售。请你公司：1) 补充披露易佰网络运营的网店报告期内是否存在因知识产权侵权被第三方平台处罚的情形。2) 结合侵权排查小组的排查方法，补充披露易佰网络应对知识产权侵权的措施。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。52

问题 5、申请文件显示，易佰网络、胡范金和庄俊超曾与 A 轮和 B 轮融资股东签署协议，约定业绩对赌和股权回购等特殊安排。截至报告书签署日，易佰网络历次增资、股权转让签署的业绩对赌条款均已解除。请你公司补充披露：1) 前述协议的签署时间和主要内容，截至目前对赌协议的履行情况，标的资产是否实现承诺业绩，是否触发股权回购等机制，是否存在潜在纠纷。2) 业绩对赌等特殊安排解除的具体约定，是否附加相关条件。3) 业绩对赌协议对标的资产现有股东持有股份的影响，本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第（四）项、第四十三条第（四）项的规定。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。54

问题 6、请你公司：1) 补充披露易佰网络报告期内是否存在委托他人发布虚假评论，修改或删除中、差评等行为。2) 结合易佰网络及其子公司的具体业务情况，补充披露易佰网络及其子公司是否已取得从事业务所必需的全部资质、许可或认证。3) 补充披露易佰网络及其子公司在开展业务过程中是否可能获取用户个人隐私，报告期内是否存在数据泄露或侵犯个人隐私等情形。4) 补充披露报告期内各电商平台对易佰网络及其子公司运营网店实施处罚的基本情况（如有）。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。61

问题 7、申请文件显示，本次交易对方包括 3 名自然人和 6 家有限合伙企业。请你公司：1) 补充披露有限合伙企业的每层合伙人取得相应权益的时间、出资方式、资金来源等信息。2) 补充披露上述穿透披露情况在重组报告书披露后是否发生变动。3) 如最终出资的法人或自然人取得标的资产权益的时点在本次交易停牌前六个月内及停牌期间，且为现金增资，补充披露穿透计算后的总人数是否符合《证券法》第十条发行对象不超过 200 名的相关规定。4) 补充披露交易对方中的有限合伙企业是否专为本次交易设立，是否以持有标的资产为目的，是否存在其他投资。5) 如专为本次交易设立，补充披露交易完成后最终出资的法人或自然人持有合伙企业份额的锁定安排。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。69

问题 8、申请文件显示：1) 2017 年 6 月，易佰网络、胡范金、庄俊超与縊子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号签署《投资协议》，约定縊子马利亚向易佰网络提供 4,000 万元借款，若完成业绩承诺则按照 4.4 亿估值（转股前）转股，上述债转股于 2019 年 2 月完成。2) 2018 年 7 月，易佰网络、胡范金、庄俊超与周新华、罗晔、李旭、黄立山签署协议，约定由周新华和罗晔夫妇

向胡范金、庄俊超分别借款 3,600 万元, 2,400 万元, 用于易佰网络的生产经营; 同时约定在先决条件满足后, 将上述合计 6,000 万元的债权转为对易佰网络的股权, 周新华、罗晔、李旭、黄立山另行追加 13,200 万元, 用于受让胡范金、庄俊超通过各自持股平台持有的易佰网络股权。上述转股于 2019 年 3 月完成, 转股价对应公司估值为 6 亿元。3) 2019 年 3 月, 汇丰大通叁号因未完成私募基金备案, 将其持有的标的资产股权转让给南靖超然, 对应标的资产估值为 7.3 亿元。4) 2019 年 3 月, 晨晖朗姿增资取得标的资产股权, 增资价对应公司估值为 10 亿元。请你公司: 1) 以列表形式补充披露上述股权转让和增资对应易佰网络估值的市销率、市盈率和市净率情况。2) 标的资产 2019 年以来发生多次股权转让与增资, 历次股权转让和增资之间相隔时间较短、作价存在显著差异, 补充披露 2019 年以来历次增资和股权转让对应估值之间、及与本次交易作价差异的原因及合理性。3) 虽縊子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号增资事项, 以及罗晔、李旭、黄立山取得转让股权事项涉及以前年度债转股安排, 但实际转股时间均为 2019 年, 进一步补充披露两次转股价格存在显著差异的原因及合理性, 罗晔取得标的资产股权作价与本次交易存在较大差异的原因、作价是否具备公允性。请独立财务顾问、评估师和会计师核查并发表明确意见。.....81

问题 9、申请文件显示, 1) 因本次交易上市公司股票于 2019 年 6 月 3 日停牌, 交易对方南平芒励多、南靖超然、晨晖朗姿、縊子马利亚于停牌前 6 个月内至报告书披露日发生出资额转让、增资、合伙人变更等事项。2) 易晟辉煌为易佰网络员工持股平台, 报告期内发生多次合伙人变更情形。3) 2019 年 1-4 月, 易佰网络因实施员工股权激励确认股份支付费用 7,666.59 万元。请你公司: 1) 补充披露交易对手方股东或合伙人在停牌前六个月内入股、入伙和退股、退伙的原因及合理性、入退股(伙)价格、入股(伙)价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异, 如是, 请说明原因及合理性。2) 补充披露标的资产 2019 年股份支付事项的具体情况, 包括相关协议安排、参与人员情况、费用计算过程、会计处理方式、是否将对易佰网络以后年度经营成果产生影响等。3) 补充披露易晟辉煌截至目前历次合伙人变更的具体情况、相关协议安排(例如员工服务期限、业绩条件等)、入股的作价情况, 并进一步说明历次合伙人变更是否涉及股份支付、是否均已按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》的要求进行会计处理。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。.....92

问题 10. 申请文件显示, 截至评估基准日 2019 年 4 月 30 日, 易佰网络 90% 股权评估值为 15.13 亿元, 增值率为 446.45%, 交易作价对应 2018 年市盈率为 22.29 倍。根据备考审阅报告, 本次交易完成后, 上市公司将新增 13.6 亿元商誉, 占备考报表净资产超过 70%。请你公司: 1) 补充披露同行业公司以及可比收购案例市盈率、市销率情况等, 并结合前述数据及易佰网络行业地位、核心竞争力、市场竞争格局、竞争对手情况等, 补充披露易佰网络评估增值的合理性。2) 补充披露易佰网络可辨认净资产公允价值、本次交易是否存在未识别的可辨认资产, 若是, 进一步说明预计对交易完成后上市公司合并财务报告中商誉金额的影响情况; 若否, 说明具体原因。3) 补充披露上市公司和易佰网络应对商誉减值的具体措施及有效性。请独立财务顾问、评估师和会计师核查并发表明确意见。105

问题 11、申请材料显示，易佰网络通过亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等第三方平台，将汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容、户外运动等品类中国制造商品销售给境外终端消费者，系国内规模较大的跨境出口零售电商企业。请你公司：1) 补充披露易佰网络与第三方电商平台合作模式、签署协议的主要内容及期限，以及对标的资产持续经营稳定性的影响。2) 对比易佰网络 SKU 数量、仓库数量、仓库分布情况、活跃用户数量、有效网店数量等核心指标与同行业公司的差异情况，说明标的资产是否具备核心竞争力。请独立财务顾问核查并发表明确意见。 123

问题 12、申请材料显示：1) 2017 年度、2018 年度、2019 年 1-4 月，易佰网络营业收入分别为 91,594.23 万元、181,250.44 万元以及 102,159.89 万元，收入出现大幅增长。2) 2017 年度、2018 年度、2019 年 1-4 月，易佰网络毛利率分别为 60.41%、60.00% 以及 60.10%。2017 年度及 2018 年度标的资产同行业可比公司跨境通的毛利分别为 49.77%、40.58%；有棵树的毛利分别为 55.13%、55.85%；通拓科技的毛利率分别为 42.74%、40.98%，标的资产毛利率高于同业可比公司。3) 易佰网络报告期内有效网店数量从 217 家增长至 702 家，平均订单金额自 67.65 元增长至 111.33 元。4) 报告期内，易佰网络对美国的收入占比为 20% 至 25%，2019 年 1-4 月，易佰网络出口美国的销售产品中，列入加征关税清单的产品销售金额占比约为收入总额的 17.56%，占同期出口美国营业收入的比例为 80.52%。请你公司补充披露：1) 易佰网络网店管理导流的具体措施，2018 年有效网店数量大幅增长的原因及合理性。2) 易佰网络 2018 年平均订单金额大幅增长的原因及合理性。3) 结合区域收入变化情况、销售产品结构变化情况等，说明 2018 年易佰网络在面临贸易政策变化的背景下，营业收入大幅增长 97.88% 的原因及合理性。4) 易佰网络包括第三方或公司员工名义开设网店在内的各主要网店前十名客户名称、下单 IP 地址（如有）、购买频次、平均订单金额、订单基本情况、发货及收货地点、物流信息情况。5) 报告期内是否存在刷单行为，若是，进一步补充披露刷单的具体情况、占订单总额的比例，易佰网络将采取何种措施保证收入的真实性。6) 结合易佰网络与同行业公司销售产品类型及产品来源的差异情况等，补充说明易佰网络毛利率高于同行业公司的原因及合理性。请独立财务顾问及会计师核查并发表明确意见。 140

问题 13、申请文件显示，1) 易佰网络主要通过亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等第三方平台向境外消费者销售国内产品。2017 年度、2018 年度、2019 年 1-4 月，标的资产通过上述五大平台取得的销售收入占比分别为 96.03%、89.28%、89.81%。2) 易佰网络主营业务具有零售性质，终端客户购买金额较小且较为分散。3) 前述主要互联网销售平台均设置无条件退货期，期限为 7 日至 60 日不等。4) 易佰网络目前的收入确认时点为商品发出并交付予物流公司时，对于退货产品若为跨期的直接冲减当期收入、对跨期产品冲减前期计提的预计负债。请你公司：1) 补充披露易佰网络主要合作电商平台费用的收取标准、相关会计处理情况，并结合条款安排对照《企业会计准则第 14 号》规定进一步说明标的资产销售商品收入会计处理的合规性。2) 补充披露基于当前无理由退货政策，易佰网络将发出商品时间作为收入确认时点的合理性、是否符合准则要求。3) 对于当期退货的销售订单与跨期退货的销售订单采取不同的会计处理方式是否符合一致性与可比性原则、是否符

合会计准则要求。4) 补充披露易佰网络报告期各期的预计负债计提的计算过程及具体, 报告期各季度销售订单金额及退货订单金额、退货率, 并结合上述数据说明标的资产预计负债计提的充分性、收入确认的谨慎性、是否存在跨期确认问题。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。 179

问题 14、申请文件显示, 1) 零售客户主要通过 PayPal、Payoneer、PingPong、支付宝等电商平台合作的第三方支付工具完成支付。根据第三方平台的放款政策, 第三方平台一般根据网店销售情况在扣除佣金、平台使用费等费用后与易佰网络定期结算, 各第三方平台支付结算期限存在差异。2) 2017 年、2018 年度、2019 年 1-4 月, 易佰网络应收账款账面余额分别为 4, 833.43 万元、11,580.63 万元、14,651.94 万元, 占收入的比例分别为 5.28%、6.39% 以及 14.35%, 主要为应收亚马逊、Wish、Lazada、沃尔玛、Shopee、Cdiscount 等公司的款项。请你公司: 1) 以表格形式补充披露报告期各期, 易佰网络从主要销售平台取得订单数量、营业收入金额、期末应收账款金额、支付渠道(例如通过第三方平台结算或直接结算)、实际付款周期、支付的具体安排等, 并结合前述信息说明标的资产报告期内应收账款余额前五名的电商平台与收入前五名的电商平台存在差异的原因及合理性。2) 补充披露报告期各期末易佰网络应收账款的收回情况, 包括但不限于实际收款时间、由于退货导致的冲回金额、截至目前剩余未收回金额等。3) 补充披露易佰网络可比公司坏账准备计提情况, 并说明易佰网络坏账准备计提的合理性、充分性。请独立财务顾问及会计师核查并发表明确意见。 190

问题 15、申请文件显示, 1) 易佰网络经营的产品种类众多, 包括汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容、户外运动等。2) 易佰网络在产品开发和供应链管理在环节贯彻“小批量、多批次、低成本快速试错”的管控逻辑, 提高产品周转率。3) 2017 年、2018 年度、2019 年 1-4 月, 易佰网络存货账面余额分别为 15,032.98 万元、38,377.43 万元以及 40,542.57 万元, 占总资产的比例分别为 61.21%、60.00%、56.53%, 占比不断提升; 跌价准备计提比例分别为 1.39%、2.83% 和 3.99%, 计提比例也逐年提高。请你公司: 1) 结合不同类别产品的迭代情况、经营逻辑差异等补充披露各类产品存货面临的风险问题。2) 补充披露易佰网络存货管控的具体方式, 包括与供应商的衔接安排、库存的管理方式、不同品类存货在不同仓库的存放安排等, 并进一步说明标的资产确保存货及时周转、避免库存积压风险的具体措施。3) 补充披露易佰网络各类产品的库龄情况、周转情况等, 并结合易佰网络存货管理政策、存货跌价准备的计提政策等, 进一步补充披露存货跌价准备计提的合理性、充分性, 计提比例低于跨境通、有棵树等同行业公司的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。 198

问题 16、申请文件显示, 1) 易佰网络 2017 年、2018 年度、2019 年 1-4 月的经营活动产生的现金流量分别为-3,714.88 万元、-12,072.41 万元以及-310.64 万元。2) 报告期各期末易佰网络应付关联方借款分别为 4,498.42 万元、9,135.3 万元、10,710.51 万元。3) 本次交易双方约定, 交易完成后南平芒励多、南靖超然取得现金对价后再向易佰网络提供不低于 1 亿元借款。请你公司: 1) 补充披露报告期内易佰网络股东持续为其提供借款而非进行增资的原因, 报告期易佰网络存在大额的股东借款及偿还的会计处理和相关内部控制措施是

否有效，是否存在账外资金核算的情况。2) 结合上下游经营占款情况、经营性应收、应付和预付情况、季节性波动、同行业公司情况等补充披露易佰网络经营活动现金流持续为负的原因及合理性、经营活动现金流与业务模式的匹配性。3) 结合易佰网络经营现金流及股东借款情况，测算说明若本次交易完成后若南平芒励多、南靖超然未能向标的资产提供承诺借款，是否会导致易佰网络面临重大的偿债风险或资金风险。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。 211

问题 17、申请材料显示，1) 易佰网络 2017 年、2018 年度、2019 年 1-4 月，仓储物流费用分别为 16,650.47 万元、29,536.63 万元以及 15,792.51 万元。2) 易佰网络共有 18 处租赁房产，主要用于存货仓储，其中部分租赁合同的剩余期限不足两年，你公司补充披露：1) 报告期内仓储费用及物流费用的具体金额，测算说明仓储费用入账的完整性及物流费用与收入的匹配性。2) 上述租赁房产续租价格预计比当前租赁价格的涨幅情况，预计对标的资产盈利的影响情况。3) 租赁价格增长预计对标的资产评估金额的影响情况。请独立财务顾问、会计师和评估师发表明确意见。 227

问题 18、请独立财务顾问和会计师对易佰网络报告期内业绩真实性进行核查，核查内容包括但不限于：1) 销售情况、物流信息、收入成本确认等，其中应重点说明对标的资产第三方电商平台交易记录的真实性，交易记录、物流记录以及收款记录的匹配性，采购订单与付款记录的匹配性，成本结转与收入确认的匹配性，收入和净利润季节性波动的合理性，以及是否存在部分账户集中大额下单、期末突击下单期后退货等异常情况。2) 存货的真实性与完整性、存货的权属情况、存放情况及资产状态，其中应重点说明海外库存的真实性。3) 销售回款和资金流向真实性、是否存在资金回流标的资产股东的情形、经营现金流与应收应付款、收入、成本和净利润的勾稽关系和匹配性等。并补充披露海外核查的核查手段，就核查范围的充分性、有效性及标的资产业绩的真实性发表明确意见。 236

问题 19、申请材料显示，1) 收益法评估中，预测易佰网络 2019 年 5-12 月实现收入 20 亿元、全年实现收入超 30 亿元，预测增长率约为 67%，但预测易佰网络 2020 年至 2024 年销售收入增长率均仅为 16.34%至 10.21%，存在较大波动。2) 收益法评估中预计标的资产预测期内毛利率稳定维持在 59%以上。请你公司：1) 补充披露易佰网络截至目前的实际收入实现情况，对比说明 2019 年 5-12 月营业收入预测金额是否具备可实现性。2) 结合易佰网络业务拓展情况、跨境电商行业的竞争格局、企业及行业生命周期等，补充披露预测标的资产 2019 年营业收入出现大幅增长、2020 年至 2024 年营业收入仅小幅增长的原因及合理性。3) 结合行业整体毛利率变动情况、贸易政策风险影响等，补充披露易佰网络预测期毛利率持续维持在 59%以上的原因及合理性。请独立财务顾问和评估师发表明确意见。 270

问题 20、申请材料显示，1) 易佰网络 2017 年、2018 年度、2019 年 1-4 月的经营活动产生的现金流量净额持续为负，累积净流出 1.6 亿元。2) 本次交易业绩奖励条件包括：2020 年、2021 年两个会计年度经营活动产生的现金流量净额合计为正数，且 2021 年经营活动产生的现金流量净额为正数。3) 预测期内，易佰网络营运资金增加额自 2020 年预计 7,916.02 万元增加至 2023 年预计 9,983.36

万元、2024 年预计回落至 8,669.12 万元。请你公司：1) 结合跨境电商行业的资金需求情况、易佰网络未来年度战略规划情况、行业发展周期情况等补充披露易佰网络预测期内各年度营运资金的预测过程、收益法评估中该参数选取是否与易佰网络预测经营情况相一致。2) 补充披露易佰网络截至目前的经营活动现金流情况，进而补充说明易佰网络报告期内经营活动现金流持续为负的情况下，预测期第二年预计能够实现 9,152.97 万元现金净流入原因及合理性。3) 收益法评估中，预测易佰网络 2020 年、2021 年现金净流入分别为 9,152.97 万元、11,644.23 万元，补充披露业绩奖励条件显著低于评估情况的原因、奖励安排的合理性、是否有利于保护上市公司及中小股东的权益。请独立财务顾问和评估师发表明确意见。.....285

问题 21、申请文件显示，本次交易中，上市公司拟以非公开发行可转换公司债券的方式向交易对方支付 1,900 万元交易对价，另拟非公开发行可转换公司债券募集资金不超过 18,000 万元。请你公司补充披露本次发行可转换公司债券是否符合《证券法》第十六条第一款的规定。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。.....296

问题 22、申请文件显示，业绩承诺方承诺，标的公司 2019 年度、2020 年度、2021 年度实现的合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别不低于 14,100 万元、17,000 万元、20,400 万元。请你公司补充披露如本次交易未能在 2019 年完成，是否存在业绩承诺顺延的安排，如有，补充披露顺延年度的承诺业绩。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。.....298

问题 23、申请文件显示，标的资产共租赁 18 处房屋，其中位于东莞市塘厦镇科苑城科苑大道 16 号、科苑路 9 号的仓库（约 22,100 平方米）暂未取得土地使用权证书和房产证。请你公司补充披露：1) 前述房屋未取得土地使用权证书和房产证的原因；2) 出租人是否有权出租前述房屋；3) 前述房屋产权瑕疵对标的资产生产经营的影响以及应对措施。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。.....299

问题 24、申请文件显示，上海华瑞银行、浦发银行深圳分行、中国银行深圳龙华支行与易佰网络签署的贷款协议中约定借款人在重大资产重组、实际控制人变更等情形发生前须经贷款人同意。截至报告书签署日，易佰网络已取得上述银行针对本次交易的债权人同意函。请你公司补充披露：1) 截至目前向前述债权人贷款的余额；2) 前述同意函的主要内容以及是否附加相关条件。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。.....302

问题 25、申请文件显示，本次交易上市公司拟收购易佰网络 90% 的股权，未参与本次交易的易佰网络剩余 10% 股权。请你公司补充披露：1) 本次交易未收购易佰网络 100% 股权的原因；2) 截至目前是否已有收购剩余 10% 股权的计划与安排。请独立财务顾问核查并发表明确意见。.....303

问题 26、申请文件显示，除证监会核准外，本次交易尚需履行的程序包括其他可能涉及的批准或核准。请你公司补充披露其他可能涉及的批准或核准。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。.....305

问题 27、请你公司根据《证券法》第九十八条、《上市公司收购管理办法》第七十四条规定，补充披露周新华及其一致行动人本次交易前持有上市公司股份的锁定期安排。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。306

问题 28、请独立财务顾问根据证监会 2019 年 10 月 18 日起施行的《上市公司重大资产重组管理办法》（证监会令第 159 号）的规定，修改更新报告书相关内容。308

问题 1、申请文件显示，2019 年 1 月 3 月期间易佰网络发生多次增资和股权转让，部分增资和股权转让可追溯至 2017 年或 2018 年。请你公司补充披露：1) 2017 年 6 月签署《投资协议》的主要内容、A 轮投资方通知易佰网络实施债转股的时间是否符合协议约定。2) 2018 年 7 月签署《合作框架协议》的主要内容、是否约定上市公司后续收购事宜，并结合罗晔受让易佰网络股权的价款与本次获得上市公司的股份对价，补充披露本次交易是否存在关联方利益输送。3) 李旭、黄立山参与《合作框架协议》的原因以及是否曾向易佰网络或胡范金、庄俊超提供借款。4) A 轮投资方和罗晔选择先向易佰网络借款再债转股而非直接增资或受让股权的原因。5) 胡范金和庄俊超在 2018 年 7 月设立南平芒励多和南靖超然以及在 2019 年 1 月由直接持有易佰网络股权转为由多个合伙企业间接持股的原因。6) 员工持股平台、A 轮投资方和罗晔、李旭、黄立山、晨晖朗姿在 2019 年 1 月-3 月期间增资或受让易佰网络股权的原因，是否存在其他利益安排和保底协议。7) 根据《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，补充披露交易对方之间是否存在一致行动关系。8) 周新华及其一致行动人所持上市公司股份的质押情况，包括但不限于所持股份数、累计质押比例、平仓线及有否平仓风险，质押情况对上市公司控制权稳定的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、2017 年 6 月签署《投资协议》的主要内容、A 轮投资方通知易佰网络实施债转股的时间是否符合协议约定

（一）《投资协议》主要内容

2017年6月28日，易佰网络、胡范金、庄俊超与繇子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号（以下简称“A轮投资方”）签署《投资协议》，主要内容如下：

主要条款	主要内容
增资金额	繇子马利亚增资 2,000 万元，汇丰大通壹号、汇丰大通叁号合计增资 2,000 万元
本次增资估值	投前估值为 4.4 亿元，增资比例为 8.3333%
增资形式	A 轮投资方先以债权方式借款给易佰网络，借款期限不超过 24 个月（从款项划入指定账户之日起算），借款年化利率 4.5%，待先决条件满足后，于借款期满前或借款到期后 10 个工作日内，A 轮投资方可以书面通知易佰网络是否将增资款转为股权
债转股的先决条件	<ol style="list-style-type: none"> 1、由具有证券从业资格的会计师事务所对易佰网络出具 2017 年、2018 年、2019 年任一年度审计报告后，净利润不低于 4,500 万元、6,300 万元、8,820 万元； 2、A 轮投资方实施债转股时，易佰网络债转股增资时的投前估值为 4.4 亿元，本次投资 4,000 万元，A 轮投资方占股比例为 8.3333%； 3、如在实施债转股前，易佰网络进行任何融资均需经过 A 轮投资方同意。若其他投资者投资条件优于本次投资转股条件，各方同意 A 轮投资方享有同等条件； 4、易佰网络以盈余公积或未分配利润转增股份过程中产生的相关税费，均由胡范金、庄俊超承担。
借款或增资款用途	用于易佰网络的运营
股权回购条款	<p>若在实施债转股后，如易佰网络未能达到以下条件，A 轮投资方有权要求易佰网络按照 10% 年利率回购所有股权：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、公司 2017 年、2018 年、2019 年任一年度经具有证券从业资格的会计师事务所审计后的净利润低于当年承诺净利润（分别为 4,500 万元、6,300 万元、8,820 万元）的 85%； 2、公司未能在 2020 年 12 月 31 日前实现在深圳证券交易所主板、中小板或创业板并购增发上市或直接 IPO 挂牌上市； 3、公司控股股东、实际控制人、管理层重要成员或核心技术人员出现不履行竞业禁止义务的行为； 4、公司控股股东、实际控制人、管理层重要成员或核心技术人员发生重大违法违规行为，并对公司上市有不利影响； 5、公司控股股东、实际控制人持股比例或其表决权发生重大变化，或控股股东、实际控制人出现重大个人诚信问题，尤其是目标公司出现 A 轮投资方不知情的账外现金销售收入时； 6、公司的核心业务发生重大变化（A 轮投资方书面同意的除外）； 7、公司被托管或进入破产程序； 8、A 轮投资方认为任何可能影响或损害 A 轮投资方投资权益的情况。
股权质押条件	胡范金需将其持有易佰网络的 4.167% 股权质押给繇子马利亚，将其持有的 4.167% 股权质押给汇丰大通壹号和汇丰大通叁号，A 轮投资方在债转

主要条款	主要内容
	股时解除质押（经交易双方协商，该条款未实际履行）

2019年7月31日，各方签署《补充协议》，截至本反馈意见回复出具日，上述《投资协议》约定的股权回购条款已中止执行。

（二）A轮投资方通知易佰网络实施债转股的时间符合协议约定

根据《投资协议》约定，A轮投资方向易佰网络提供的借款期限为不超过24个月（从款项划入指定账户之日起算），待先决条件满足后，于借款期满前或借款到期后10个工作日内，A轮投资方可以书面通知易佰网络是否将增资款转为股权。

A轮投资方已于2017年6月22日-30日将上述借款支付给易佰网络；2018年9月，繸子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号向易佰网络、胡范金、庄俊超发出通知，分别将其持有的对易佰网络的2,000.00万元、900.00万元、1,100.00万元债权转为股权。A轮投资方向易佰网络发出债转股通知时，借款期限尚未届满，因此A轮投资方通知易佰网络实施债转股的时间符合协议约定。

二、2018年7月签署《合作框架协议》的主要内容、是否约定上市公司后续收购事宜，并结合罗晔受让易佰网络股权的价款与本次获得上市公司的股份对价，补充披露本次交易是否存在关联方利益输送

（一）《合作框架协议》主要内容

2018年7月4日，易佰网络、胡范金、庄俊超与周新华、罗晔、李旭、黄立山签署《合作框架协议》，主要内容如下：

主要条款	主要内容
借款条款	协议生效10个工作日内，罗晔或周新华向胡范金、庄俊超先行提供6,000万元借款，借款用于易佰网络的生产经营
股权转让条款	在先决条件满足后，周新华或罗晔、李旭、黄立山合计从胡范金、庄俊超受让易佰网络32%的股权，易佰网络整体估值6亿元，合计股权转让款为1.92亿元，周新华或罗晔、李旭、黄立山受让易佰网络股权比例分别为27%、3%、2%
股权转让先决条件	1、易佰网络的注册资本已缴足； 2、2018年9月30日前，经双方认可的具有证券从业资质的会计师事务所对易佰网络2017年财务报表出具无保留意见的审计报告，且经审计确

主要条款	主要内容
	<p>认的合并报表口径扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润不低于 3,000.00 万元；</p> <p>3、2018 年 9 月 30 日前，根据 2017 年 6 月 28 日易佰网络、胡范金、庄俊超与繇子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号签署《投资协议》，繇子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号已将 4,000.00 万元借款转为对易佰网络的投资款，或已书面同意该等安排，或已书面明确不将借款转为投资款；</p> <p>4、前期周新华、罗晔给付的 6,000.00 万元借款实际用于易佰网络的生产经营，不存在挪作他用的情形。</p>
利润承诺	股权转让时，胡范金、庄俊超承诺易佰网络 2018 年、2019 年经审计后的净利润不低于 6,000 万元、9,000 万元

根据易佰网络及交易各方提供的转账凭证，2018 年 7 月 13 日-16 日，周新华向胡范金、庄俊超分别转入 3,600.00 万元、2,400.00 万元借款，2018 年 7 月 13 日-16 日，胡范金、庄俊超将上述借款全额汇入易佰网络账户；2019 年 2 月 20 日-3 月 20 日，易佰网络向胡范金、庄俊超累计偿还 6,000.00 万元借款，2019 年 3 月 21 日，胡范金、庄俊超向周新华偿还 6,000.00 万元借款；2019 年 2 月 27 日-2019 年 3 月 29 日，罗晔、李旭、黄立山分别向胡范金、庄俊超控制的合伙企业支付 16,200.00 万元、1,800.00 万元、1,200.00 万元股权受让款，合计 1.92 亿元；2019 年 3 月 5 日，易佰网络完成股权转让工商变更登记。

（二）《合作框架协议》未约定华凯创意后续收购事宜

通过核查协议文本，易佰网络、胡范金、庄俊超与周新华、罗晔、李旭、黄立山签署的《合作框架协议》未约定华凯创意后续收购易佰网络事宜。

（三）结合罗晔受让易佰网络股权的价款与本次获得上市公司的股份对价，补充披露本次交易不存在关联方利益输送

2018 年 7 月约定的罗晔受让易佰网络股权比例为 27%，易佰网络整体估值 6 亿元，罗晔支付对价为 16,200.00 万元；本次交易易佰网络 100% 估值为 16.80 亿元，罗晔获得的交易对价为 42,865.16 万元。两次交易作价由于估值时点的背景情况不同而有所差异，不存在关联方利益输送，具体分析如下：

1、2018 年 7 月股权转让估值合理性

（1）2018 年年中易佰网络业绩增速较为平缓，全年承诺业绩相对保守

2018 年年中，罗晔等人与胡范金、庄俊超洽谈投资易佰网络事宜之前，易佰网络 2018 年上半年业绩增速较为平缓，2018 年一季度、二季度营业收入与 2017 年四季度相比分别增长 4.37% 和下降 4.64%。管理层基于历史业绩表现，保守承诺 2018 年和 2019 年净利润不低于 6,000 万元和 9,000 万元，并以 2018 年预计净利润的 10 倍确定标的公司整体估值为 60,000 万元。

(2) 2018 年年中美国宣布加征关税，影响跨境出口电商整体融资环境

2018 年 5 月以来，美国政府接连宣布对从中国进口的部分商品加征关税，在相关影响尚不明晰的情况下，投资者对跨境出口电商未来发展普遍持谨慎观望态度。受此影响，多个 2018 年年初与易佰网络洽谈的投资者在年中决定暂缓出资，导致易佰网络面临较为困难的外部融资环境。在此背景下，罗晔等人在投资易佰网络时采用先以债权后转为股权形式，并设置了债权转为股权的一系列先决条件，亦表明投资人基于宏观经济及行业情况实施对外投资决策的谨慎性。

(3) 2018 年年中为应对下半年业务旺季来临易佰网络资金需求强烈

受西方感恩节、圣诞节、黑色星期五等假日因素的影响，跨境出口电商行业的销售旺季一般体现在每年的第四季度，加之海外仓发货模式下从商品采购款支付完毕至境外入仓的周期长达 1-3 个月，易佰网络在 2018 年年中急需补充流动资金，以应对 2018 年下半年的潜在市场机会。

综上，受 2018 年年中宏观经济环境影响，考虑到易佰网络业绩情况以及为应对下半年业务旺季的资金需求，罗晔等人与胡范金、庄俊超经友好协商，依据 2018 年、2019 年预计实现的业绩情况，确定该次股权转让估值为 6 亿元，具有合理性。

2、本次交易估值的合理性

(1) 股东资金支持助力易佰网络 2018 年下半年及后续业绩快速增长

跨境出口电商企业在业务旺季来临之前用于铺货的流动资金需求会显著增大，具有典型的资金驱动型特征。2018 年 7 月签署《合作框架协议》后，周新华、罗晔夫妇向胡范金、庄俊超提供借款 6,000 万元，后者按照约定将该笔款项借给易佰网络，用于扩大业绩规模。易佰网络营运资金得到补充后迅速转化为存

货，商品采购规模大幅提升，推动了 2018 年下半年及 2019 年业绩的快速增长，2018 年全年收入同比增长 97.88%，为本次交易估值奠定了业绩基础。

（2）本次交易依据《评估报告》确定估值

本次交易估值基于评估师出具的《易佰网络评估报告》收益法估值结果，易佰网络 100% 股权估值为 16.80 亿元，本次估值基于易佰网络历史期间已实现业绩以及对易佰网络未来现金流的合理预测，具有合理性。

上市公司与交易对方针对本次交易签订《购买资产协议》及其补充协议时，易佰网络经审计的 2018 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 9,002.68 万元，且 2019 年、2020 年、2021 年、2022 年的承诺净利润分别不低于 14,100 万元、17,000 万元、20,400 万元、25,100 万元，与 2018 年 7 月签订股权转让协议时点相比，易佰网络的经营业绩已有较大幅度的提高。2019 年 1-8 月实现营业收入为 218,877.23 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 10,889.53 万元。2019 年 1-8 月已实现净利润占 2019 年承诺净利润的 77.23%，加之跨境出口电商行业的销售旺季一般体现每年的第四季度，预计 2019 年实现承诺净利润的可能性较大。

（3）本次交易估值与罗晔等人受让股权基于预计净利润的市盈率倍数相近

罗晔等人受让易佰网络股权以 2018 年预计净利润的 10 倍确定标的公司整体估值为 60,000 万元。本次交易作价对应 2019 年承诺净利润的动态市盈率为 11.91 倍，两次交易估值基于预计净利润的市盈率倍数相接近，差异主要为前者考虑了少数股权折价影响。

罗晔等人通过受让股权成为易佰网络的少数股东后，未实际参与易佰网络的日常经营管理，在易佰网络日常经营和对外事务的重大决策中影响较小。本次交易完成后，上市公司将取得易佰网络的控股权，因此前次股权转让作价估值基于预计净利润的市盈率倍数略低于本次交易，具有合理性。

综上，本次交易估值具有合理性。

3、2018年7月股权转让及本次交易未损害易佰网络和上市公司利益，不存在关联方利益输送

2018年7月罗晔等人通过股权转让而非增资形式取得易佰网络股权，对易佰网络的收购溢价由股权转让方承担，不影响易佰网络的所有者权益，未损害易佰网络的利益。本次交易估值依据评估报告确定，估值具有合理性，并设置业绩对赌条款保障上市公司的权益，未损害上市公司的利益。2018年7月股权转让除协议约定外，罗晔、周新华与胡范金、庄俊超之间不存在其他潜在利益安排。

综上，2018年7月股权转让及本次交易，未损害易佰网络和上市公司利益，不存在关联方利益输送。

三、李旭、黄立山参与《合作框架协议》的原因以及是否曾向易佰网络或胡范金、庄俊超提供借款

李旭、黄立山为职业投资人，具有较丰富的股权投资经验，通过周新华、罗晔获悉易佰网络的投资机会后，看好跨境出口电商行业的发展前景，因而决定投资易佰网络。《合作框架协议》约定由罗晔或周新华向胡范金、庄俊超提供6,000.00万元借款，后者将该笔资金借给易佰网络用于补充流动资金，李旭、黄立山作为跟投方未曾向易佰网络或胡范金、庄俊超提供借款，两人参与签署《合作框架协议》的目的是为提前锁定投资机会，确定股权转让金额及持股比例，待协议约定的先决条件满足后再出资受让易佰网络的股权。

有关李旭、黄立山的基本情况如下：

1、李旭的基本情况及其任职、对外投资

(1) 基本信息

姓名	李旭	性别	男
国籍	中国	身份证号码	432422197505*****
住所	湖南省长沙市*****		
通讯地址	湖南省长沙市*****		
是否取得其他国家或者地区的居留权	否		

(2) 最近三年主要职业及任职情况

任职单位	任职日期	职务	是否与任职单位存在产权关系
湖南未来投资集团有限公司	2008.3 至今	执行董事、总经理、法定代表人	是
湖南未来资产管理有限公司	2015.7 至今	执行董事、总经理、法定代表人	是
长沙县盛丰小额贷款有限公司	2010.11 至今	董事	是
长沙湘郡未来资产管理有限公司	2015.9 至今	董事、总经理、法定代表人	是
长沙未来云创置业有限公司	2018.6 至今	董事、总经理	是
长沙润亚投资置业有限公司	2006.10 至今	执行董事、法定代表人	是
湖南星沙农村商业银行股份有限公司	2011.8 至今	董事	是
长沙县湘郡未来实验学校	2011.8 至今	法定代表人	是

(3) 控制的核心企业和参股企业的基本情况

截至本反馈意见回复出具日，李旭除直接持有易佰网络 2.84%的股权外，其他主要对外投资情况如下：

单位：万元

序号	公司名称/企业名称	注册资本/出资额	持股比例/出资比例	经营范围	法定代表人/执行事务合伙人
1	湖南未来投资集团有限公司	4,380.00	55.00%	商业投资、地产投资(不含房地产开发)、教育产业投资;投资策划;房地产信息、商务信息咨询 服务。(以上项目涉及行政 许可的凭许可证经营)	李旭
2	湖南伟仁房地产发展有 限公司	2,000.00	40.00%	房地产开发与经营(凭资 质证经营);建筑材料、金 属材料、化工产品(需专 项审批的除外)、日用百 货批发零售。	彭四立

序号	公司名称/ 企业名称	注册资本/ 出资额	持股比例/ 出资比例	经营范围	法定代表人/执 行事务合伙人
3	长沙通和成长 创业投资合伙 企业（有限合 伙）	3,590.00	13.93%	以自有资产进行创业投 资,投资管理,投资咨询 (不得从事吸收存款、集 资收款、受托贷款、发 放贷款等国家金融监管 及财政信用业务)。(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)	长沙通和投 资管理咨 询有限 公司
4	长沙县盛丰小 额贷款有限公 司	5,000.00	10.00%	以湖南省人民政府金融 工作办公室批复发放小 额贷款及提供财务咨 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)	柳军
5	湖南优信创 业投资企业(有 限合伙)	12,000.00	8.33%	以自有资产进行创业投 资,创业投资咨询业务, 参与设立创业投资企业 与创业投资管理顾问机 构,代理其他创业投资 企业等机构或个人的创 业投资业务(不得从事 吸收存款、集资收款、 受托贷款、发放贷款等 国家金融监管及财政信 用业务)。(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)	湖南高新创 业投资管 理有限 公司
6	江苏中韩晨 晖朗姿股权投 资基金(有限 合伙)	38,777.78	2.58%	实业投资、资产管理、 投资咨询。(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)	宁波晨晖创 新投资管 理有限 公司
7	长沙县湘郡未 来实验学校	700.00	100.00%	小学教育, 初中教育。	李旭

2、黄立山的基本情况任职、对外投资

(1) 基本信息

姓名	黄立山	性别	男
国籍	中国	身份证号码	430523197410*****
住所	湖南省长沙市雨花区*****		
通讯地址	湖南省长沙市雨花区*****		
是否取得其他国家或者地区的居留权	否		

(2) 最近三年主要职业及任职情况

任职单位	任职日期	职务	是否与任职单位存在产权关系
施慧达药业集团（吉林）有限公司	2000.1 至今	总裁助理	否
湖南爱普医药投资管理有限公司	2014.11 至今	法定代表人、执行董事兼总经理	是
湖南华珍投资有限公司	2018.1 至今	执行董事	是
吉林省屹辉医药科技股份有限公司	2014.2 至今	董事	是
长沙爱普企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	2016.7 至今	执行事务合伙人	是

(3) 控制的核心企业和参股企业的基本情况

截至本反馈意见回复出具日，黄立山除直接持有易佰网络 1.89%的股权外，其他主要对外投资情况如下：

单位：万元

序号	公司名称/企业名称	注册资本/出资额	持股比例/出资比例	主营业务	法定代表人/执行事务合伙人
1	湖南爱普医药投资管理有限公司	1,000.00	100.00%	医药领域的投资、投资管理、投资咨询、股权投资管理、受托管理私募股权投资基金及股权投资项目、项目投资、房地产投资、医院投资管理、教育投资、医疗领域的投资、投资管理、投资咨询(不得从事吸收存款、集资收款、受托贷款、发放贷款等国家金融监管及财政信用业务);电子技术转让;医疗	黄立山

序号	公司名称/ 企业名称	注册资本/ 出资额	持股比例/ 出资比例	主营业务	法定代表人/执 行事务合伙人
				用品及器材零售。(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	长沙爱普企业管理咨询合伙企业(有限合伙)	1,000.00	80.00%	企业管理咨询服务;以自有资产进行股权投资(不得从事吸收存款、集资收款、受托贷款、发放贷款等国家金融监管及财政信用业务)。(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)	黄立山
3	横琴中科粤创二号创业投资基金合伙企业(有限合伙)	820.00	73.17%	合伙协议记载的经营范围:创业投资;股权投资。(私募基金应及时在中国证券投资基金业协会完成备案)。(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)	广州中科粤创孵化器投资管理有限公司
4	湖南华珍投资有限公司	3,000.00	17.00%	以自有资产进行医疗、教育、文化、娱乐、餐饮、酒店、交通运输、商品贸易、工业制造、高新技术研发、电子商务等行业的投资及投资管理、咨询服务(不得从事吸收存款、集资收款、受托贷款、发放贷款等国家金融监管及财政信用业务)。(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)	褚桐锋
5	贵州轩通大数据科技有限责任公司	2,000.00	13.00%	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营;法律、法规、国务院决定规定应当许可(审批)的,经审批机关批准后凭许可(审批)文件经营;法律、法规、国务院决定规定无需许可(审批)的,市场主体自主选择经营。(大数据技术开	牛志学

序号	公司名称/ 企业名称	注册资本/ 出资额	持股比例/ 出资比例	主营业务	法定代表人/执 行事务合伙人
				发、技术服务;企业营销活动的策划、实施服务;营销咨询及品牌策划;通讯信息网络系统集成、通讯工程的设计与安装维护;通讯技术和软件开发;计算机软硬件及软件的技术开发及销售;受委托代办电信业务;增值电信业务(持许可证经营)、呼叫中心业务(持许可证经营);销售:日用百货、家用电器、通讯设备及配件、食品(持许可证经营)、汽车配件、汽车装饰装潢(不含洗车);受委托代办移动业务。)	
6	湖南润丰达生态环境科技有限公司	1,000.00	10.00%	复混肥料、有机-无机复混肥料、有机肥料及微生物肥料、其他肥料(含水溶肥料)的制造;谷物、豆类、油料和薯类、其他经济作物的种植;土壤调理剂的生产;农业技术推广服务;生物技术推广服务;果品及蔬菜批发;农业科学研究和试验发展;林业科学研究服务;食品检测服务;自营和代理各类商品及技术的进出口,但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。(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)	向阳葵

四、A 轮投资方和罗晔选择先向易佰网络借款再债转股而非直接增资或受让股权的原因

(一) A 轮投资方向易佰网络债转股的原因

2017 年 6 月, 易佰网络经营规模较小, 且未出具经审计的财务报告。A 轮

投资人出于投资谨慎性考虑，先以债权形式向易佰网络出资，待先决条件满足后，方转为股权，先决条件主要是由具有证券从业资格的会计师事务所对易佰网络出具 2017 年、2018 年、2019 年任一年度审计报告后，净利润不低于 4,500 万元、6,300 万元、8,820 万元。上述约定为交易各方基于易佰网络当时经营情况谈判结果，具有商业合理性。

(二) 罗晔等人向易佰网络股东先行借款，后受让股权的原因

在 2018 年年中签署《合作框架协议》前，易佰网络 2018 年经营业绩可实现性存在较大不确定性，且考虑到易佰网络 2017 年财务数据尚未经会计师审计并出具无保留意见审计报告以及 A 轮投资人的债转股尚未完成工商登记等情况，罗晔等人基于投资谨慎性考虑，决定先以债权形式借款给易佰网络支持其日常经营，待协议约定的先决条件全部满足后再转为股权。上述约定为交易各方谈判的结果，具有商业合理性。

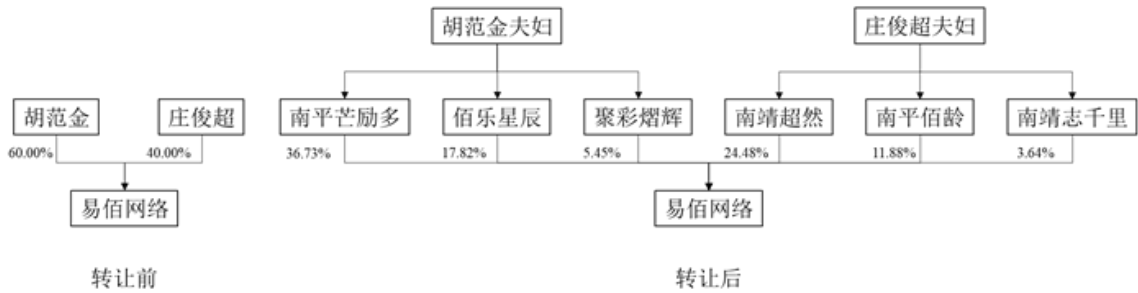
五、胡范金和庄俊超在 2018 年 7 月设立南平芒励多和南靖超然以及在 2019 年 1 月由直接持有易佰网络股权转为由多个合伙企业间接持股的原因

2018 年 7 月 4 日，易佰网络、胡范金、庄俊超与周新华、罗晔、李旭、黄立山签署《合作框架协议》，约定在先决条件满足后，周新华、罗晔、李旭、黄立山合计从胡范金、庄俊超受让易佰网络 32% 的股权，其中周新华或罗晔、李旭、黄立山受让易佰网络股权比例分别为 27%、3%、2%。

该次股权转让的先决条件如下：1、易佰网络的注册资本已缴足；2、2018 年 9 月 30 日前，经双方认可的具有证券从业资质的会计师事务所对易佰网络 2017 年财务报表出具无保留意见的审计报告，且经审计确认的合并报表口径扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润不低于 3,000.00 万元；3、2018 年 9 月 30 日前，根据 2017 年 6 月 28 日易佰网络、胡范金、庄俊超与繸子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号签署的《投资协议》，繸子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号已将 4,000.00 万元借款转为对易佰网络的投资款，或已书面同意该等安排，或已书面明确不将借款转为投资款；4、前期周新华、罗晔给付的 6,000.00 万元借款实际用于易佰网络的生产经营，不存在挪作他用的情形。

为配合该次股权转让事宜，优化易佰网络的股权结构，胡范金、庄俊超决定将其直接持有的易佰网络股权转为通过有限合伙企业间接持有，并于福建省区域内合计设立 6 个有限合伙企业，其中佰乐星辰、聚彩熠辉、南平佰龄、南靖志千里所持易佰网络股权拟转让给罗晔、李旭、黄立山，胡范金、庄俊超的剩余股权通过南平芒励多、南靖超然间接持有。

股权转让结构图如下：



根据《合作框架协议》的约定，罗晔等人受让股权存在一定的先决条件，因此，胡范金、庄俊超为配合该次股权转让事宜于 2018 年 7 月注册 6 个有限合伙企业，待上述先决条件基本满足之后、罗晔等人正式入股之前，才于 2019 年 1 月完成将其直接持有的易佰网络股权转为由有限合伙企业间接持股的工商变更登记。

此外，2018 年下半年，易佰网络拟实施员工股权激励，经各方协商，为确保易佰网络股权结构清晰无争议，决定在员工股权激励实施完成后，再完成罗晔、李旭、黄立山的入股的工商登记程序。在实施员工股权激励过程中，确定激励员工名单及入股价格需易佰网络实际控制人与员工协商，各员工筹措入股资本金亦需一定的时间。2019 年 1 月 25 日，易晟辉煌持股人员最终予以确定；2019 年 3 月 28 日，易晟辉煌全体合伙人完成足额实缴全部出资额。

综上，2018 年胡范金、庄俊超直接持有易佰网络股权转为由多个合伙企业间接持股的工商登记完成日为 2019 年 1 月 28 日，相较 2018 年 7 月 6 个有限合伙成立，时间跨度较长，主要原因为 6 个有限合伙成立目的为配合罗晔等人的股权转让，而胡范金、庄俊超需等待上述先决条件全部满足或预期能够满足，方能确定罗晔等人入股所致。

六、员工持股平台、A 轮投资方和罗晔、李旭、黄立山、晨晖朗姿在 2019 年 1 月-3 月期间增资或受让易佰网络股权的原因，是否存在其他利益安排和保底协议

员工持股平台、A 轮投资方、罗晔、李旭、黄立山、晨晖朗姿入股易佰网络的工商变更登记日期和相应协议签署时间如下：

序号	转让方	受让方/增资方	背景	工商变更日期	协议签署日期
1	胡范金、庄俊超	南平芒励多、佰乐星辰、聚彩熠辉、南靖超然、南平佰龄、南靖志千里	创始人股东直接持股转为间接持股	2019.1.28	2018.9.5
2	-	易晟辉煌	员工持股平台增资入股	2019.1.29	2019.1.29
3	-	繆子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号	A 轮投资方债转股	2019.2.1	2017.6.28
4	佰乐星辰、聚彩熠辉、南平佰龄、南靖志千里	罗晔、李旭、黄立山	罗晔等人受让股权入股	2019.3.5	2018.7.4
5	-	晨晖朗姿	B 轮投资方增资入股	2019.3.28	2018.12.12

员工持股平台、A 轮投资方、罗晔、李旭、黄立山、晨晖朗姿入股易佰网络集中在 2019 年 1-3 月完成工商登记，主要原因如下：

1、为配合罗晔等人的股权转让，优化股权结构，胡范金、庄俊超将其直接持有易佰网络股权转为 6 个有限合伙企业间接持股，该工商变更需待易佰网络、胡范金、庄俊超与罗晔等人签署的《合作框架协议》约定的债转股先决条件满足之后和罗晔等人正式入股之前完成；

2、为确保股权清晰无争议，经各方协商，员工持股平台易晟辉煌增资入股易佰网络的工商变更登记需在 A 轮投资人、罗晔等人、晨晖朗姿入股前完成；

3、为确保易佰网络历次融资、股权转让估值的延续性，A 轮投资人、罗晔等人、晨晖朗姿入股工商登记的先后顺序，依据其实际签订入股协议时间确定。

综上，员工持股平台、A 轮投资方、罗晔、李旭、黄立山、晨晖朗姿集中在

2019年1-3月完成入股易佰网络的工商登记,是易佰网络优化股权结构和各方友好协商的结果。经查阅易佰网络历次增资、股权转让协议和各股东出具的说明,除投资者与易佰网络、胡范金、庄俊超约定的业绩对赌条款(截至目前已中止执行)外,不存在其他利益安排和保底协议。

七、根据《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定,补充披露交易对方之间是否存在一致行动关系

根据《上市公司收购管理办法》第八十三条,交易对方之间不存在一致行动关系,具体分析说明如下:

相关规定	是否适用	分析说明
(一) 投资者之间有股权控制关系	否	交易对方李旭持有另一交易对方晨晖朗姿 2.58%的份额并担任有限合伙人,但李旭对晨晖朗姿不构成股权控制关系
(二) 投资者受同一主体控制	否	南靖超然实际控制人庄俊超直接和间接合计持有易晟辉煌 11.96%的份额并担任有限合伙人,但庄俊超对易晟辉煌不构成股权控制关系
(三) 投资者的董事、监事或者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、监事或者高级管理人员	否	经核查不存在该情形
(四) 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	否	1、交易对方李旭持有另一交易对方晨晖朗姿 2.58%的份额并担任有限合伙人,但李旭对晨晖朗姿重大决策不构成重大影响 2、南靖超然实际控制人庄俊超直接和间接合计持有易晟辉煌 11.96%的份额并担任有限合伙人,但庄俊超对易晟辉煌重大决策不构成重大影响
(五) 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	否	经核查不存在该情形
(六) 投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系	否	经核查不存在该情形
(七) 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	否	经核查不存在该情形

相关规定	是否适用	分析说明
(八) 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	否	经核查不存在该情形
(九) 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、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、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	否	经核查不存在该情形
(十) 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	否	经核查不存在该情形
(十一) 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	否	经核查不存在该情形
(十二) 投资者之间具有其他关联关系	否	经核查不存在该情形

综上，截至本反馈意见回复出具日，交易对方之间不存在一致行动关系。

八、周新华及其一致行动人所持上市公司股份的质押情况，包括但不限于所持股份数、累计质押比例、平仓线及有否平仓风险，质押情况对上市公司控制权稳定的影响

截至本反馈意见回复出具日，上市公司实际控制人周新华及其一致行动人的股权质押情况如下：

股票质押起始日	股票质押截止日	质押股数 (万股)	预警线 (元/股)	平仓线 (元/股)	融资用途	融资金额累计 (万元)
2017/3/29	2020/3/27	446.00	20.17	17.93	个人资金需求	5,000.00
2017/6/2	2020/3/27	50.00	18.35	16.31	补充质押	5,000.00
2017/7/24	2020/3/27	50.00	16.58	14.74	补充质押	5,000.00
2017/12/6	2020/3/27	66.46	14.89	13.24	补充质押	5,000.00
2018/2/7	2020/3/27	200.00	11.17	9.93	补充质押	5,000.00

2018/9/11	2020/3/27	150.00	9.48	8.43	补充质押	5,000.00
2019/1/30	2020/3/27	180.00	7.94	7.05	补充质押	5,000.00
合计		1,142.46				5,000.00

截至本反馈意见回复出具日，上市公司实际控制人周新华及其一致行动人合计持有华凯创意 3,192.79 万股，质押股数合计为 1,142.46 万股，占本次交易前周新华能够控制的股权比例为 35.78%，平仓价位为 7.05 元/股，周新华首次质押用途为个人资金需求，后续质押股票原因为股价下跌而补充质押。

根据周新华的征信报告，周新华不存在重大债务及信用问题。截至 2019 年 12 月 31 日，上市公司收盘价为 11.53 元/股，高出平仓线 63.55%。本次交易完成后，在不考虑募集配套资金且可转换公司债券未转股的情况下，周新华及其一致行动人持有上市公司股份为 7,566.79 万股，持股比例为 30.58%，质押股份占本次交易后周新华及其一致行动人持股比例仅为 15.10%。因此，上市公司实际控制人因强制平仓失去上市公司控制权的风险较小，对本次交易不会造成实质影响。

九、补充披露情况

公司已在重组报告书“第四章/一/（二）历史沿革”、“第三章/二/（五）交易对方之间是否存在关联关系的说明”、“第二章/八、周新华及其一致行动人所持上市公司股份的质押情况，包括但不限于所持股份数、累计质押比例、平仓线及有否平仓风险，质押情况对上市公司控制权稳定的影响”对上述内容进行了补充披露。

十、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：2017 年 6 月 A 轮投资方通知易佰网络实施债转股的时间符合协议约定；罗晔等人入股时未约定华凯创意后续收购事宜，该次估值与本次交易估值合理，不存在关联方利益输送情况；李旭、黄立山作为跟投资方未曾向易佰网络或胡范金、庄俊超提供借款，二人参与签署《合作框架协议》的目的是为提前锁定投资机会，确定股权转让金额及持股比例，待协议约定的先决条件满足后再出资受让易佰网络的股权；A 轮投资人债转股，以及罗晔等人向易佰网络股东先行借款，后受让股权主要原因为投资谨慎性考虑，具有商业合理性；胡范金和庄俊超在 2018 年 7 月设立南平芒励多和南靖超然以及在 2019 年 1

月由直接持有易佰网络股权转为由多个合伙企业间接持股的原因主要为等待罗晔入股先决条件的满足以及易晟辉煌合伙人及出资的确定；员工持股平台、A轮投资方、罗晔、李旭、黄立山、晨晖朗姿于2019年1-3月完成工商登记的原因主要为确保股权清晰无争议、历次估值的延续性，不存在其他利益安排和保底协议；根据相关法律规定，交易对方之间不存在一致行动关系；上市公司实际控制人质押股份比例较低，不会对上市公司控制权稳定造成实质影响。

经核查，律师认为：2017年6月A轮投资方通知易佰网络实施债转股的时间符合协议约定；罗晔等人入股时未约定华凯创意后续收购事宜，本次交易估值依据评估报告确定，估值具有合理性，并设置业绩对赌条款保障上市公司的权益，不存在关联方利益输送；李旭、黄立山作为跟投方未曾向易佰网络或胡范金、庄俊超提供借款，二人参与签署《合作框架协议》的目的是为提前锁定投资机会，确定股权转让金额及持股比例；A轮投资人债转股，以及罗晔等人向易佰网络股东先行借款，后受让股权主要原因为投资谨慎性考虑；胡范金和庄俊超在2018年7月设立南平芒励多和南靖超然以及在2019年1月由直接持有易佰网络股权转为由多个合伙企业间接持股的原因主要为等待罗晔入股先决条件的满足以及易晟辉煌合伙人及出资的确定；员工持股平台、A轮投资方、罗晔、李旭、黄立山、晨晖朗姿于2019年1-3月完成工商登记的原因主要为确保股权清晰无争议、历次估值的延续性，除投资者与易佰网络、胡范金、庄俊超约定的业绩对赌条款（截至目前已中止执行）外，不存在其他利益安排和保底协议；根据相关法律规定，交易对方之间不存在一致行动关系；上市公司实际控制人因强制平仓失去上市公司控制权的风险较小，对本次交易不会造成实质影响。

问题 2、申请文件显示，上市公司主要经营文化创意产业，为城市展览馆等多馆合一的文化中心或文化综合体空间环境提供整体解决方案。通过本次交易，上市公司新增跨境出口电商业务。请你公司：1)结合上市公司实际控制人、管理团队的经历和背景，交易完成后标的资产董事会、管理层的相关人员安排，补充披露

本次重组后上市公司对标的资产进行整合及管控的相关措施及其可实现性。2) 补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的具体整合计划、整合风险和应对措施。3) 补充披露标的资产与上市公司现有主营业务有无协同效应及其具体体现。4) 结合财务数据补充披露本次交易完成后,上市公司主营业务构成、经营发展战略和业务管理模式以及本次交易是否会导致上市公司主营业务发生变化。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合上市公司实际控制人、管理团队的经历和背景,交易完成后标的资产董事会、管理层的相关人员安排,补充披露本次重组后上市公司对标的资产进行整合及管控的相关措施及其可实现性。

(一) 上市公司实际控制人、管理团队的经历和背景

上市公司实际控制人、管理团队具有丰富的企业管理、财务管理和项目管理等方面的经验,具体经历和背景如下:

姓名	职务	个人简历
周新华	实际控制人、董事长、总经理	1968年生,中国国籍,无境外永久居留权,中共党员,湖南大学EMBA。华凯创意创始人、董事长、总经理,湖南华凯数字系统工程有限公司执行董事兼总经理,上海华凯展览展示工程有限公司执行董事,湖南神来科技有限公司执行董事,兼任长沙市政府浏阳河文化旅游产业带顶层设计专家、长沙市工商联副主席、长沙市文化创意产业协会会长、湖南省文化基金会副主席、IAI亚太设计师联盟大中华区理事会常务理事。
王安祺	董事、董事会秘书	1978年生,中国国籍,无境外永久居留权,中共党员,中南大学EMBA,曾任张家界旅游开发股份有限公司董秘办主任、董事会秘书、常务副总裁;现任华凯创意董事、副总经理兼董事会秘书。
李惠莲	董事、副总经	1969年生,中国国籍,无境外永久居留权,毕业于湖南省粮

姓名	职务	个人简历
	理、财务总监	食学校财会专业，曾任深圳钜富公司会计主管，湖南省忘不了服饰有限公司财务经理；现任华凯创意董事、副总经理兼财务总监。
周凯	董事、副总经理	1979年生，中国国籍，无境外永久居留权，中共党员，大专学历，曾任长沙双鹤医药有限责任公司采购部副总，现任华凯创意董事、副总经理，上海华凯展览展示工程有限公司监事。
周晓军	董事	1971年出生，中国国籍，无境外永久居留权，中共党员。1995年毕业于湖南大学（原湖南财经学院）金融核算专业，经济学学士。先后担任湖南商务职业技术学院讲师，现代投资股份有限公司控股子公司湖南安迅投资发展有限公司副总经理、总经理等职。现担任深圳达晨财智管理公司湖南分公司总经理、中惠旅智慧景区管理股份有限公司董事、深圳市校管家教育科技有限公司董事、华凯创意董事。
彭红业	董事	1965年生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，全国注册电气工程师、高级工程师。曾任长沙市规划设计院有限责任公司总工办主任、华凯创意监事，现任华凯创意董事、湖南神来科技有限公司总经理。
李宇	副总经理	1978年生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，湖南商学院工商管理本科在读。曾任北京龙之脊图书有限公司省级市场负责人。现任华凯创意事业二部总经理。
常夸耀	副总经理	1970年生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历。曾任长沙电视政法频道、湖南卫视记者、制片人，长沙商贸旅游职业技术学院副教授、会展专业带头人；现任华凯创意副总经理、上海华凯展览展示工程有限公司总经理。
吴启	副总经理	1976年生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。曾任湖南建工集团装饰工程有限公司质安总监；现任华凯创意副总经理。
王芳	副总经理	1971年生，中国国籍，无境外永久居留权，湖南大学MBA。曾任宁乡县粮食局会计、深圳米多米皮具贸易有限公司办公室主任；现任华凯创意行政管理中心负责人、副总经理。

（二）交易完成后标的资产董事会、管理层的相关人员安排

根据上市公司与交易对方签署的《资产购买协议》，本次交易完成后，标的公司的董事会、管理层的相关安排及治理结构约定如下：

1、本次交易完成后，标的公司设董事会，由5名董事组成，其中上市公司有权委派3名董事，南平芒励多有权委派1名董事，南靖超然有权委派1名董事，董事长由周新华担任；若标的公司董事会人数拟发生变化，上市公司均有权向标的公司委派占董事会人数半数以上（不含半数）的董事；标的公司不设监事会，

设监事 1 名，由上市公司指派；标的公司设总经理 1 名，由胡范金担任，法定代表人由总经理担任，设财务总监 1 名，由上市公司指派，其余高级管理人员维持不变。

2、本次交易完成后，标的公司应建立符合上市公司控股子公司定位的治理结构，按照深交所关于上市公司治理的规范性文件修订公司章程、制定董事会议事规则和信息披露管理制度，并配合上市公司进行投资者关系管理活动。标的公司的下述事项须经标的公司董事会决议后方可实施：（1）任何关联交易、对外融资、对外担保、抵押或设定其他负担、提供财务资助、赠与；（2）购买、出售、处分目标公司的资产、债权债务、债务重组事宜（日常经营性业务除外）；（3）股利分配、除财务总监外高管聘任、组织架构调整、高级管理人员薪酬激励。

如依据法律法规、规范性文件或上市公司章程规定，前述事项或其交易金额达到上市公司董事会或股东大会审议标准，则相关事项须提交上市公司董事会或股东大会进行审议。

3、上市公司同意在业绩承诺期内不干预标的公司的经营管理，充分授权标的公司现有高管团队进行公司经营决策、业务发展和运作，标的公司在遵循上市公司公司章程及子公司管理制度等相关涉及上市公司规范管理及合规运作的制度前提下，独立核算，自主经营。

（三）本次重组后上市公司对标的资产进行整合及管控的相关措施及其可实现性

上市公司实际控制人及核心管理团队包括具有企业集团管理、公司治理、财务管控、资本市场运作等方面背景和丰富经验的专业人才。董事长兼总经理周新华在企业集团管理、战略制定、组织建设及人才培养等方面具有丰富的管理实践。董事、董事会秘书王安祺及副总经理、财务总监李惠莲女士均有丰富的公司治理、资本运作、财务整合、并购重组以及重组整合经验。除上述董事、高管外，其他管理层均有丰富的公司管理经验，为上市公司持续发展的坚实基础。本次交易完成后，上市公司的实际控制人及核心管理团队能够对标的资产进行整合并实施有效的管控。

本次交易完成后，上市公司将向标的公司董事会委派半数以上的董事，并指

派标的公司的监事和财务总监，按照证监会及深交所关于上市公司的相关规定制定和完善标的公司管理制度及信息披露制度，在关联交易、对外担保、购买处置资产、债务重组、股利分配、组织架构调整和激励制度等重大决策方面发挥主导作用，对标的公司的财务状况实施有效的监督和管理。在满足上述前提下，授予标的公司及高管充分的自主经营权和独立核算权。

综上，本次重组后，上市公司能够对标的资产进行整合，并实施有效的管控措施，确保标的公司的可持续发展。

二、补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的具体整合计划、整合风险和应对措施

（一）整合计划

本次交易前，上市公司主要经营文化创意产业，为城市展览馆、博物馆、图书馆、科技馆等多馆合一的文化中心或文化综合体空间环境，提供从创意策划、空间设计、影视动画到多媒体集成、模型制作、建筑装饰等的全产业链的整体解决方案。本次交易完成后，上市公司将由单一的文化创意产业转变为文化创意产业和跨境出口电商业务并存的双主业格局，构建周期波动风险较低且具有广阔前景的业务组合，有效提高上市公司的综合实力和投资价值。

为了有效防范整合风险，实现协同发展，维护上市公司股东的合法权益，上市公司将根据公司的发展战略，在保持易佰网络在资产、业务及人员保持相对独立和稳定的基础上，对易佰网络业务、资产、财务、人员、机构等各方面进行整合。公司拟采取的整合计划具体如下：

1、业务整合

本次交易完成后，上市公司将在保持易佰网络业务相对独立的基础上，发挥两家公司在各自领域内的资源优势和管理经验，充分利用易佰网络在跨境电商市场的运营经验，加强公司品牌推广建设，提高对客户需求的快速反应能力及整体实力。公司的产品结构、客户结构和范围、生产组织效率均将得到不同程度的改善。

2、资产整合

本次交易完成后，易佰网络作为上市公司的控股子公司，仍将拥有独立的法人财产，但未来关联交易、对外担保、购买处置资产、债务重组、股利分配等事项须经上市公司占半数以上席位的标的公司董事会决策，前述事项或其交易金额达到上市公司董事会或股东大会审议标准，需提请上市公司董事会或股东大会审议。上市公司将遵照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《公司章程》等相关法规和制度履行相应程序。

3、财务整合

本次交易完成后，上市公司将把自身规范、成熟的财务管理体系引入易佰网络的日常财务工作中，建立和完善易佰网络各项业务管理制度，强化财务核算及内部控制体系；另外，上市公司将进一步统筹易佰网络的资金使用和外部融资，在降低其运营风险和财务风险的同时提高营运效率。作为上市公司的子公司，易佰网络将在财务规范、管理制度方面与上市公司统一标准。

4、人员整合

本次交易完成后，一方面，上市公司向标的公司委派董事、监事和财务总监，加强对易佰网络相关管理、业务人员进行企业文化和以上市公司规范运营管理为核心内容的培训，建立和完善长效培训机制，以增强员工文化认同感和规范运营意识；另一方面将保持易佰网络现有经营管理团队的稳定性，给予其较高的自主权，以充分发挥其具备的经验及业务能力，保持易佰网络的经营稳定性，实现双方管理层在战略发展部署方面的共识。上市公司将同时根据上市公司整体战略需求，加强易佰网络相关专业或管理人员的培养与引进，优化易佰网络目前的机构设置、日常管理制度，提高整体经营效率和管理能力。

5、机构整合

本次交易完成后，上市公司将派出财务部、证券部、人力资源部等相关人员对易佰网络相关人员按上市公司规范管理办法进行规范化培训，建立满足上市公司要求的一系列制度，并在实际运行中不断完善，实现内部管理的统一。上市公司将针对易佰网络目前内控制度、财务体系可能存在的不足进行改进，并通过财务统筹规划及一体化信息系统的建设，进一步提升内部管理的协同性。

（二）整合风险

本次交易完成后，易佰网络将成为上市公司的控股子公司，上市公司在现有业务基础上将新增跨境出口电商业务，公司规模及业务管理体系进一步扩大，由于上市公司与标的公司的两大业务分属不同的行业，双方在各自发展过程中形成了自身独特的业务体系、管理模式、组织架构和企业文化，公司与易佰网络能否在业务、财务及人员等方面进行深度整合、发挥协调效应，具有一定的不确定性，上市公司将面临一定的整合风险。此外，若上市公司在业务拓展及运营方面，不能根据各项业务特点，有效的满足双方各项业务的发展需要，将可能导致部分业务发展受限，从而影响上市公司的整体业绩水平。

（三）应对整合风险的管理控制措施

为了防范整合风险，尽早实现融合目标，上市公司将采取以下管理控制措施：

1、保证重大事项的决策和控制权。本次重组完成后，易佰网络将成为上市公司控股子公司。上市公司将根据上市公司的规范要求，对易佰网络建立有效的控制机制，强化易佰网络在业务经营、财务运作、对外投资、抵押担保、资产处置、组织架构等方面管理与控制，保证上市公司对易佰网络重大事项的决策和控制权，提高公司整体决策水平和抗风险能力；

2、将易佰网络的战略管理、财务管理和风控管理纳入到上市公司统一的管理系统中，向易佰网络指派监事和财务总监，加强审计监督、业务监督和管理监督，保证上市公司对易佰网络日常经营的知情权，提高经营管理水平和防范财务风险；

3、建立良好有效的管理沟通机制。在双方共同认同的价值观与企业文化的基础上，加强沟通融合，促进不同业务之间的认知与交流，降低因行业信息不对称导致的整合风险；

4、上市公司将进一步整合人力、资金、品牌等资源支持两大主业的协同发展，力争最大程度地实现双方在企业文化、财务、人员、机构等各方面的高效整合。

三、标的资产与上市公司现有主营业务有无协同效应及其具体体现

1、业务协同效应

本次交易完成后，上市公司将由单一的文化创意产业转变为文化创意产业和跨境出口电商业务并存的双主业格局，在客户结构、行业周期等方面能够形成有效互补。

在客户结构方面，上市公司原有业务为项目型业务，主要客户为地方政府部门和投资平台，此类客户的项目结算周期较长，销售回款较慢；标的公司的客户为境外各大电商平台的终端消费者，客户分散程度高，销售回款较快。本次交易后，上市公司与标的公司将形成客户优势互补，实现多元化客户结构，有效分散经营风险。

在行业周期方面，近年来受金融去杠杆、政府清理债务以及对规划馆建设进行限制等政策影响，上市公司所处行业的市场规模呈现一定程度的收缩趋势，行业内部竞争加剧；跨境电商行业属于新兴行业，发展前景广阔，受国家扶持力度较大，本次交易有利于构建周期波动风险较低且具有广阔前景的业务组合，有效提高上市公司的综合实力和投资价值。

2、资本协同效应

基于跨境电商行业特点，易佰网络在高速发展阶段，需要较多的流动资金铺货扩大业务规模。目前易佰网络主要依赖自有资金、债权融资渠道和私募股权融资发展，本次交易完成后，标的公司作为上市公司的控股子公司，未来可借助上市公司的金融资本平台，快速提高融资能力、有效降低融资成本。同时，本次交易完成后，上市公司的净资产规模和收入规模将大幅提升，资产负债率有效降低，有利于提升主体信用评价和资本市场影响力，可以充分利用上市公司的融资功能，通过选择多样化的债权或股权融资工具，促进业务快速、稳健发展。

3、管理协同效应

本次交易完成后，上市公司可以吸收标的公司在跨境电商领域的专业人才和业务管理经验，提升上市公司在该领域内的管理效率和经营水平。

本次交易后，上市公司将易佰网络纳入其管理体系内，根据上市公司整体发展战略及内控体系的需要，优化和完善标的公司管理架构体系，为易佰网络业务

的发展提供管理支撑，提高企业总体管理能力和管理效率，最大限度发挥管理协同效应，促进公司主营业务健康发展。

四、结合财务数据补充披露本次交易完成后，上市公司主营业务构成、经营发展战略和业务管理模式以及本次交易是否会导致上市公司主营业务发生变化

（一）本次交易完成后上市公司的主营业务构成

根据会计师出具的《备考报告》，本次交易完成后，上市公司最近一年及一期主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

2019年1-8月	本次交易完成后		本次交易前	
	收入	占比	收入	占比
展厅展馆的设计布展收入	16,634.95	7.06%	16,634.95	99.81%
跨境电商收入	218,818.29	92.90%	-	-
其他业务收入	90.31	0.04%	31.37	0.19%
合计	235,543.55	100.00%	16,666.32	100.00%
2018年	本次交易完成后		本次交易前	
	收入	占比	收入	占比
展厅展馆的设计布展收入	44,827.70	19.83%	44,827.70	99.95%
跨境电商收入	181,250.44	80.16%	-	-
其他业务收入	21.61	0.01%	21.61	0.05%
合计	226,099.75	100.00%	44,849.31	100.00%

（二）未来经营发展战略

本次交易完成后，上市公司的主营业务将转变为文化创意产业和跨境出口电商业务并存的双主业模式。本次交易对于上市公司积极布局跨境出口电商领域具有深远的影响。上市公司将以本次交易为契机，充分利用易佰网络在跨境电商市场的运营经验，加强公司品牌推广建设，提高对客户需求的快速反应能力及整体实力。

针对文化创意产业和跨境出口电商业务，上市公司拟定的未来业务发展战略具体如下：

1、文化创意产业发展战略

在文化创意产业方面，上市公司将积极研发和丰富产品体系，不断扩大营销服务网络，开拓新的市场区域，培养新用户、潜在用户，在城市规划馆、博物馆之外积极开拓企业馆、党建服务中心、旅游景区展示体验中心、各类场馆展示系统改造升级等业务，并同步加快上市公司与文化旅游、红色革命党性教育、青少年教育领域等行业的融合，拓宽行业维度，提高自身抵御政策风险的能力。

同时，上市公司将提升精细化管理水平，更进一步重视质量管理，规范工程管理，坚决贯彻成品安装理念；增强全员质量管理意识，坚持把好质量关并融入每一个项目、每一个环节，以优秀的成品、良好的口碑促进业务发展，建立良性循环。

2、跨境出口电商业务发展战略

在跨境出口电商方面，上市公司将持续深耕亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等第三方主流电商平台现有业务，同时积极拓展第三方新兴电商平台业务，扩大销售渠道和业务覆盖范围；在产品品类上，持续保持对原有汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容等主打产品品类的优势地位，同时依托积累的开发及运营经验，开始加大布局消费电子、母婴服装，并同步发展户外运动等品类，进一步丰富产品种类；在物流仓储管理及产品开发上，公司将进一步优化物流及仓储管理系统，依托大数据技术进一步提升选品能力，加强开发部门、仓储部门、物流部门之间的工作配合，持续优化库存商品结构、提升存货周转效率、提高订单响应及物流配送效率，优化消费者购物体验。

（三）本次交易完成后上市公司的业务管理模式

本次交易完成后，上市公司拟采取以下业务管理模式：

在制度建设和资源配置层面，上市公司将实行统一管理。本次交易完成后，上市公司将把自身规范、成熟的财务管理体系引入易佰网络的日常财务工作中，建立和完善易佰网络各项业务管理制度，强化财务核算及内部控制体系，确保易佰网络以符合上市公司标准的体系进行规范运作。另外，公司将借助上市公司的平台优势、管理经验等进一步统筹易佰网络的资金使用和外部融资，在降低其运营风险和财务风险的同时提高营运效率，统筹协调各方面资源，积极促进上市公司及标的公司的协同发展。

在经营管理层面，上市公司将沿用现行的业务板块管理架构，给予易佰网络管理团队充分授权。在新增业务上保持易佰网络现有经营管理团队的稳定性，以充分发挥其具备的经验及业务能力，实现双方管理层在战略发展部署方面的共识；另一方面上市公司将加强对易佰网络相关管理、业务人员进行企业文化和以上市公司规范运营管理为核心内容的培训，建立和完善长效培训机制，以增强员工文化认同感和规范运营意识。同时，上市公司将积极引进管理方面的高端人才，完善激励机制，以储备和培养未来持续发展所需的人力资源队伍。

此外，上市公司还将与易佰网络共享品牌建设、资本运作经验，促进易佰网络在团队建设、资源配置等诸多方面的提升和完善，并实现双方协同效应的最大化。

（四）本次交易后上市公司的主营业务情况

本次交易完成后，易佰网络将成为上市公司的控股子公司，上市公司将增加跨境出口电商业务，形成文化创意产业和跨境出口电商业务的双主业格局，上市公司业务结构得到优化，有利于降低上市公司单一业务经营风险，提升上市公司盈利能力和可持续发展能力。

五、补充披露情况

公司已在重组报告书“第九章/四/（二）本次交易对上市公司未来发展前景影响的分析”对上述内容进行了补充披露。

六、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：本次重组后，上市公司能够对标的资产进行整合，并实施有效的管控措施，确保标的公司的可持续发展；上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面已建立了较为全面、可实现的整合计划、并针对整合风险制定了有效的应对措施；上市公司与标的资产在业务方面具有协同效应；本次交易完成后，易佰网络将成为上市公司的控股子公司，上市公司将增加跨境出口电商业务，形成文化创意产业和跨境出口电商业务的双主业格局，上市公司业务结构得到优化，有利于降低上市公司单一业务经营风险，提升上市公司盈利能力和可持续发展能力。

经核查，会计师认为：本次重组后，上市公司能够对标的资产进行整合，并实施有效的管控措施，确保标的公司的可持续发展；上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面已建立了较为全面、可实现的整合计划、并针对整合风险制定了有效的应对措施；上市公司与标的资产在业务、资本、管理方面具有协同效应；本次交易完成后，易佰网络将成为上市公司的控股子公司，上市公司将增加跨境出口电商业务，形成文化创意产业和跨境出口电商业务的双主业格局，上市公司业务结构得到优化，有利于降低上市公司单一业务经营风险，提升上市公司盈利能力和可持续发展能力。

经核查，律师认为：本次重组后，上市公司能够对标的资产进行整合，并实施有效的管控；上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面已建立了整合计划，并针对整合风险制定了有效的应对措施；上市公司与标的资产在业务方面具有协同效应；本次交易完成后，上市公司将形成文化创意产业和跨境出口电商业务的双主业格局，上市公司业务结构得到优化，有利于降低上市公司单一业务经营风险，提升上市公司盈利能力和可持续发展能力。

问题 3、申请文件显示，易佰网络及其子公司除以自身名义开设网店外，还存在通过与员工或第三方主体签订《信息使用授权协议》开设网店的情况。报告期内，前述第三方主体开设网店的数量分别为 64 家、132 家和 192 家，营业收入占比分别为 29.24%、21.30%和 20.30%。请你公司：**1) 补充披露截至目前员工或第三方主体开设网店的数量和营业收入占比。2) 结合电商平台对公司和个人开设店铺审核政策的差异，补充披露以员工或第三方主体开设网店的原因。3) 补充披露《信息使用授权协议》的主要内容以及报告期内是否有效履行，是否出现违约的情况。4) 结合电商平台的监管政策，补充披露以信息授权方式开设网店是否符合电**

商平台的规定，是否存在法律风险和潜在纠纷，是否对标的资产持续经营存在不利影响，标的资产的具体应对措施及其可实现性。

5) 补充披露易佰网络以第三方名义开设的网店支付结算的具体过程、内控措施，并说明是否存在绑定个人银行账户的情况，若是，进一步补充披露保障相关账户资金的具体措施。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、截至目前员工或第三方主体开设网店的数量和营业收入占比

为进一步加强通过对通过员工或第三方主体信息开设的网店的控制，统一相关网店的开店主体与经营主体，2019 年以来易佰网络着手积极调整销售策略，逐步将经营状况良好、销售收入较高的以第三方名义注册的网店变更至易佰网络或其子公司名下。

截至本反馈意见回复出具日，易佰网络以员工或第三方主体名义开设的有效网店数量为 257 个，占有效网店总数的 25.02%，对应 2019 年 1-8 月营业收入 42,006.55 万元，占 2019 年 1-8 月主营业务收入总额的 19.20%。

二、结合电商平台对公司和个人开设店铺审核政策的差异，补充披露以员工或第三方主体开设网店的原因

报告期内，为了适应跨境出口电商行业的快速发展和各类产品消费者的需求变化，易佰网络需增开网店，同时，因亚马逊、ebay、速卖通等第三方电商平台对于单个公司开设多个网店的审批周期较长等原因，易佰网络及其子公司除以自身名义开设网店外，还在遵守第三方电商平台运营规定的基础上，通过签署《信息使用授权协议》的方式以员工或第三方主体信息在第三方电商平台开设部分网店。

易佰网络通过该等方式增开网店，一方面能够快速通过平台的开店审核，有利于快速开拓多样化的产品销售渠道，及时为消费者提供多样化的产品展示平台，

从而快速抢占市场和扩大业务规模；另一方面能够对不同产品在不同网店进行展示，从而更精细化地开发和陈列符合消费者需求的产品，并开展差异化的营销活动，提升消费者的购物体验的同时提高网店流量的转化效率。

三、《信息使用授权协议》的主要内容，报告期内是否有效履行，是否出现违约的情况

（一）《信息使用授权协议》的主要内容

易佰网络在遵守第三方电商平台运营规定的基础上，通过其子公司香港易佰签署《信息使用授权协议》的方式，以员工或第三方主体信息在第三方电商平台开设部分网店。该协议的主要条款如下：

主要条款	具体内容（甲方：香港易佰；乙方：信息使用授权主体）
权利义务	1、乙方确认并同意甲方使用其相关信息在亚马逊、速卖通、沃尔玛、Cdiscount、eBay、Lazada、Shopee、Wish、Joom等电商平台注册网店及在PayPal、PingPong、Payoneer等第三方支付平台注册账号。 2、甲方承诺乙方提供的信息仅作为开设网店及注册账号之用，不得用作其他用途。
排他条款	乙方确认并同意，本协议项下的乙方信息为甲方独家使用，未经甲方书面同意，乙方不得将其信息授权除甲方以外的任何第三方使用。
账号权益归属	1、甲、乙双方确认并同意，乙方除提供基本信息外，不参与任何与网店、账号的经营及管理相关的一切事项，该网店及账号的实际权益（包括但不限于所有权、知识产权、经营权、管理权、收益权及处分权）人为甲方。 2、乙方除提供其基本信息外，不享有该网店及账号的任何权益（包括但不限于所有权、知识产权、经营权、管理权、收益权及处分权）。
账号运营及收益归属	1、自本协议签署之日起，甲方有权使用乙方信息开设网店及注册账号，自该网店及账号开办成功之日起，甲方实际控制、营运该网店及账号，并享有对该网店及账号的所有权、知识产权、使用权、管理权、运营权、收益权及处分权，甲方运营该网店及账号产生的收益全部由甲方享有。该账号所收取的资金归属甲方所有，甲方可自行决定划拨、汇出、提取及调配该账号内资金。甲方承诺，因甲方实际控制并营运该网店及账号所产生的任何纠纷、义务及责任等均由甲方承担。但乙方应提供必要的协助。 2、乙方不得以任何方式直接或间接使用、管理及运营该网店及账号，也不得将该网店及账号直接或间接提供给第三方使用，否则，乙方因此获得的收益应当归属甲方所有，并赔偿甲方因此遭受的损失。
配合义务	1、乙方应当配合甲方采取所有合理措施维持该网店及账号的有效存续及经营。未经甲方事先书面同意，乙方不得采取任何妨碍甲方使用该网店及账号的行为（包括但不限于申请注销、转让或关闭该网店及账号）。 2、在网店及账号后续经营过程中，甲方有权视具体情况要求将该网店及账号的注册登记信息变更至甲方或其指定的第三方名下，届时，乙方有义务自收到

主要条款	具体内容（甲方：香港易佰；乙方：信息使用授权主体）
	甲方书面要求之日起5日内，无条件配合甲方办理网店及账号注册登记变更涉及的相关手续。
合同期限	本协议的期限自本协议签署之日起，至甲方通知乙方将该网店及账号变更登记至甲方或甲方指定方名下或甲方同意注销该网店及账号之日止

（二）报告期内《信息使用授权协议》是否有效履行或出现违约的情况

报告期内，易佰网络将通过员工或第三方主体信息开设的网店统一纳入管理，其采购、销售、物流、仓储等业务流程和平台沟通、人员管理、营销推广、财务核算、资金管理等经营活动均由易佰网络或其子公司负责。

通过对易佰网络总经理、财务总监和亚马逊、ebay、速卖通、Shopee、Wish等主要第三方电商平台业务客户经理进行访谈，并对报告期各期名下网店收入超过1,000万元的《信息使用授权协议》签署主体进行访谈，信息授权主体完全知晓并清楚与香港易佰签署的《信息使用授权协议》的内容，自愿签署该等协议，相关公章、签字真实有效，且在该等协议签订后和执行过程中与易佰网络不存在纠纷或潜在纠纷。

根据易佰网络说明，易佰网络不存在与《信息使用授权协议》相关的纠纷或潜在纠纷。另经独立财务顾问和律师在中国裁判文书网（wenshu.court.gov.cn）查询，易佰网络不存在与《信息使用授权协议》相关的诉讼。

综上，报告期内，易佰网络与信息授权主体签署的《信息使用授权协议》有效履行，不存在因《信息使用授权协议》违约导致的纠纷。

四、结合电商平台的监管政策，补充披露以信息授权方式开设网店是否符合电商平台的规定，是否存在法律风险和潜在纠纷，是否对标的资产持续经营存在不利影响，标的资产的具体应对措施及其可实现性

（一）主要电商平台关于网店开设的监管政策

2017年、2018年、2019年1-8月，易佰网络来源于亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada等五个主要第三方电商平台的合计收入占各期主营业务收入的比例分别为96.03%、89.28%和90.41%。上述五个主要第三方电商平台关于网店开设的监管政策如下：

1、亚马逊

通过登录亚马逊官方网站，查阅网站公示的《亚马逊服务商业解决方案协议》、《联盟计划运营协议》、《亚马逊卖家行为准则》、《全球开店规则》、《亚马逊“全球开店”北美站指导手册》、《亚马逊“全球开店”欧洲站指导手册》、《亚马逊“全球开店”日本站指导手册》等协议和平台政策，并与亚马逊的客户经理进行访谈，亚马逊对于卖家开设平台店铺的规定如下：

亚马逊平台注册账户开设店铺的基本流程如下：1) 卖家向亚马逊提供网店申请主体的名称、地址、联系方式、电话号码、电子邮箱地址、国际信用卡、国内银行账户、公司法定代表人或个人的身份证、信用卡/银行卡对账单、费用账单等资料进行账户注册和卖家资质审核；2) 选择个人销售计划或专业销售计划；3) 通过卖家资质审查后，卖家完成收款账户绑定、用户权限及配送设置，即可上传商品信息开始店铺运营。

如果卖家有合法业务需要申请多个账户，可向亚马逊提出申请并满足以下条件：每个账户拥有独立的银行账户、电子邮件地址，销售的商品和服务不同，且拥有良好的绩效指标。若一个公司通过多个子公司开设店铺，亚马逊系统以公司为单位进行判断，不同公司可单独注册账户、开设店铺并开展经营，没有禁止以第三方主体名义开设店铺的明确规定及相关处罚措施。

2、ebay

通过登录 ebay 官方网站，并查阅了网站公示的《用户协议》、《会员合约》、《ebay 规则与政策》等协议和平台政策，并与 ebay 的客户经理进行访谈，ebay 对于卖家开设平台店铺的规定如下：

ebay 平台注册账户开设店铺的基本流程如下：1) 递交个人或公司资料，经过电子邮箱和手机认证后注册成为 ebay 会员；2) 注册 PayPal 资金账户，完成付款设置和账户设置，经过电子邮箱认证后绑定银行账户；3) 完成 ebay 账号和 PayPal 账号的绑定，同意签署《全球销售协议》后可在网店上刊登产品。若卖家是合法登记的企业用户，可注册成为商业账户，并获得更高的刊登额度和指定的客户经理。

ebay 会员可以在 ebay 上拥有多个账户，但每个账户应使用不同的电子邮箱地址和用户名。ebay 平台对单个主体经营店铺无数量限制，卖家应在符合 ebay 不同站点用户协议的基础上申请账号，ebay 以卖家提供的公司资料为准进行审核，没有禁止通过多个子公司或以第三方主体名义开设店铺的明确规定及相关处罚措施。

3、速卖通

通过登录速卖通官方网站，查阅了网站公示的《速卖通商户服务协议》、《AliExpress 全球速卖通 2019 年卖家（中国）招商规则》、《全球速卖通平台规则（卖家规则）》、《ALIBABA.COM Free Membership Agreement》（免费会员资格协议）、《ALIBABA.COM Transaction Service Agreement》（阿里巴巴线上交易服务协议）、《Terms of Use》（使用协议）、《全球速卖通入驻要求》等协议和平台政策，并与速卖通的市场规则部经理和法务顾问进行了访谈，速卖通对于卖家开设平台店铺的规定如下：

速卖通平台注册账户开设店铺的基本流程如下：1) 企业或个体工商户卖家递交资料，经过电子邮箱和手机认证，注册成为 Alibaba 会员；2) 注册企业支付宝或企业法人支付宝，并通过支付宝账号及密码登录完成认证和进行绑定；3) 选择标准销售计划或基础销售计划，并进一步选择店铺类型、经营大类和经营的商标，完成卖家资质审核。

同一注册主体一次可申请开通一个速卖通店铺。除平台规则或其他协议约定外，一个注册主体下可申请开通六个速卖通店铺账户，速卖通以卖家提供的公司资料为准进行审核，对于企业主体是否由同一法人控制没有限制。速卖通没有禁止通过多个子公司或以第三方主体名义开设店铺的明确规定及相关处罚措施。

4、Wish

通过登录 Wish 官方网站，查阅了网站公示的《商户服务条款和协议》、Wish 政策、商户准入要求、注册步骤指导、商户注册指导手册等协议和平台政策，并与 Wish 的客户经理进行了访谈，Wish 对于卖家开设平台店铺的规定如下：

Wish 平台注册账户开设店铺的基本流程如下：1) 卖家设置用户名并填写账号信息，同意签署《商户服务条款和协议》，经过电子邮箱和手机认证，选择个人或企业账号类型，递交个人或公司资料（营业执照、法人身份证），上传验证照片并完成实名认证，注册成为 Wish 会员；2) 绑定第三方收款账号，添加店铺收款信息，缴纳 2,000 美元店铺预缴注册费，完成注册流程。

一个实体原则上只能注册一个 Wish 账户，基于管理需要可开通多个子账号，子账号需与主账户设置不同的邮箱、电话号码及验证。针对一个公司通过多个子公司开设店铺，Wish 对于不同公司单独计算店铺数量，没有禁止通过多个子公司或以第三方主体名义开设店铺的明确规定及相关处罚措施。

5、Lazada

通过登录 Lazada 官方网站，查阅了网站公示的《Seller Agreement》、《Lazada Global Shipping Agreement》和买家帮助中心公示的平台政策，并与 Lazada 客户经理进行了访谈，Lazada 对于卖家开设平台店铺的规定如下：

Lazada 平台注册账户开设店铺的基本流程如下：1) 登陆 Lazada 官网，提供电子邮箱、商业注册证明、企业主认证文件等基本信息，确认电子合同，创建 Lazada 卖家账户；2) 收到平台发送的确认邮件，点击链接后 24 小时内收到卖家中心账户相关信息，并完成平台培训并通过测试；3) 申请 Payoneer 收款账户，并与 Lazada 网店绑定；4) 通过店铺后台上传指定数量的 SKU，待平台审核通过后完成店铺账号的全部激活程序；5) 收到第一个订单后，提交董事名单、银行证明等其他平台要求的文件。

Lazada 经营初期允许一个公司注册多个账户，但根据现行有效的政策，一个公司原则上只能注册一个 Lazada 账户。一个 Lazada 账户可以开通马来西亚、印度尼西亚、菲律宾、新加坡、泰国、越南等多个站点，没有禁止通过多个子公司或以第三方主体名义开设店铺的明确规定及相关处罚措施。

(二) 以信息授权方式开设网店是否符合电商平台的规定，是否存在法律风险和潜在纠纷，是否对标的资产持续经营存在不利影响

通过登陆亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等主要第三方电商平台的官

方网站，查阅相关店铺入驻协议或平台政策，对上述平台的客户经理以及易佰网络财务总监和相关平台业务的运营总监进行访谈，并查阅标的公司营业外支出明细和主要网店后台的监管记录（亚马逊、速卖通、Wish、Lazada 报告期各期前 10 大网店合计 67 个网店，ebay 网店不涉及后台监管记录），截至本反馈意见回复出具之日，主要第三方电商平台不存在禁止以信息授权方式开设网店的明确规定及相关处罚措施，易佰网络未曾因以信息授权形式在第三方电商平台开设网店而被第三方电商平台强制关店或处罚。因此，报告期内易佰网络以信息授权协议方式开设网店不违反相关主要电商平台的规定，不存在法律风险和潜在纠纷，不会对标的公司持续经营造成重大不利影响。

（三）标的公司的具体应对措施及其可实现性

易佰网络通过多种平台和多个网店销售商品取得收入，所售商品以中国制造的高性价比轻工业或生活用品为主，且单一网店或站点的收入贡献较低，因此易佰网络的经营活动对单一网店或站点不存在重大依赖。假如某个网店因违反第三方平台运营规则而暂停或终止使用，易佰网络亦可迅速通过其他网店销售相关商品，不会对整体经营造成重大不利影响。

尽管以信息授权主体名义开设网店的营销模式是跨境电商出口行业的普遍做法，但为进一步加强对该等网店的控制，统一相关网店的开店主体与经营主体，易佰网络正着手积极调整销售策略，逐步将经营状况良好、占公司销售收入比例较大的以信息授权主体注册的网店变更至易佰网络或其子公司名下。截至本反馈意见回复出具日，易佰网络以员工或第三方主体名义开设的有效网店占 2019 年 1-8 月主营业务收入的比例已降至 19.20%。

未来，为进一步降低非自身名义开设网店的收入占比，标的公司在遵守第三方电商平台开店和运营规则的前提下将采取的措施包括但不限于：继续通过股权转让的方式将部分网店对应的设立主体变更至标的公司或其子公司名下；在遵守平台规则的前提下，通过合并范围内的主体新开和运营网店；加大对自身名义开设网店的投入力度，提升收入规模及占比。

易佰网络实际控制人胡范金和总经理庄俊超已出具以下承诺：从 2017 年起至承诺函出具日，易佰网络及其附属公司未曾因以信息授权形式在 ebay、亚马

逊、速卖通、Wish 等第三方电商平台开设网店而被第三方电商平台强制关店或处罚的情况；如易佰网络及其附属公司未来因以信息授权形式在第三方电商平台开设网店而受到第三方电商平台重大处罚或被第三方电商平台大面积强制关店，并导致易佰网络受到重大经营损失，本人将承担易佰网络及其附属公司因此受到的损失；若以信息授权主体注册的网店在变更至易佰网络及其附属公司名下的过程中，给易佰网络或其子公司带来重大经营损失，或因上述变更受到第三方电商平台重大处罚，并导致易佰网络及其附属公司受到重大经营损失的，本人将承担易佰网络及其附属公司因此受到的损失。

五、补充披露易佰网络以第三方名义开设的网店支付结算的具体过程、内控措施，并说明是否存在绑定个人银行账户的情况，若是，进一步补充披露保障相关账户资金的具体措施

（一）易佰网络以第三方名义开设的网店支付结算的具体过程和内控措施

根据《信息使用授权协议》的约定，信息授权主体除提供基本信息外，不参与任何与网店、账号的经营及管理相关的一切事项，该网店及账号的实际权益人为香港易佰，信息授权主体除提供其基本信息外，不享有该网店及账号的任何权益；该账号所收取的资金归属香港易佰所有，香港易佰可自行决定划拨、汇出、提取及调配该账号内资金。

通过对易佰网络总经理、财务总监和亚马逊、ebay、速卖通、Shopee、Wish 等主要第三方电商平台业务运营总监或客户经理进行访谈，并对报告期各期名下网店收入超过 1,000 万元的《信息使用授权协议》签署主体进行访谈，经核查，《信息使用授权协议》上述约定在报告期内有效执行，信息使用授权主体在该等协议签订后和执行过程中与易佰网络不存在纠纷或潜在纠纷，第三方主体名义开设的网店所收取的资金全部归香港易佰所有，不存在与第三方主体自有资金混同的情况。

易佰网络自身针对第三方名义网店的支付结算流程和主要内控措施具体如下：

1、易佰网络设立账号管理部，专门负责申请和管理网店账号，财务部收款专员负责将收款账号和网店账号进行绑定和登记；

2、财务部由两名资金出纳专门负责每天从各收款账号将销售收款提取至香港易佰银行账户，一名负责提款，一名负责核对，确保资金提取的准确、完整和安全；

3、易佰网络网店的收款账号类型主要包括 PayPal、Payoneer、PingPong、World First、速卖通收款账号、银行账户，支付流程分别如下：

(1) ebay 网店绑定的收款工具均为 PayPal，易佰网络各 ebay 网店绑定的 PayPal 账号每天自动将资金归集至香港易佰的 PayPal 主账号，并由财务部出纳操作提款至香港易佰的银行账户；

(2) 各速卖通网店拥有一个速卖通收款账号，并与香港易佰的 World First 账户绑定，各速卖通网店将每天收取的外币由财务部出纳提款至香港易佰的 World First 账户，该 World First 账户与香港易佰的跨境宝账户绑定（支持跨境电商企业在境外使用外币付款，境内通过跨境宝在 1688.com 用人民币支付供应商货款），香港易佰的 World First 账户将外币兑换成离岸人民币后充值到香港易佰的跨境宝账户，用于支付通过 1688.com 采购商品的境内供应商；

(3)除 ebay 和速卖通之外的大部分第三方电商平台网店（如亚马逊、Wish、Shopee、Cdiscount 等）主要绑定 Payoneer、PingPong 等收款工具，该等网店绑定的 Payoneer、PingPong 账号每天自动将资金归集至香港易佰的主账号，由财务部出纳操作提款至香港易佰的银行账户；

(4) 少数平台的网店直接绑定香港易佰的银行账户，根据平台的结算规则定期将销售收款提取至香港易佰的银行账户。

(二) 是否存在绑定个人银行账户的情况，若是，进一步补充披露保障相关账户资金的具体措施

报告期内，易佰网络通过与第三方签署《信息使用授权协议》的方式，使用其相关信息在 PayPal、PingPong、Payoneer 等第三方支付平台注册账号，绑定以第三方名义开设的网店用于收取线上销售款，并每天汇总提款至香港易佰名下

银行账户或其他账户。为进一步加强对该等网店的控制，统一开店主体与经营主体，截至本反馈意见回复出具日，易佰网络已逐步将经营状况良好、销售收入较高的以第三方名义注册的网店变更至香港易佰名下，同时将以第三方名义注册的收款账号调整为香港易佰名下。截至本反馈意见回复出具日，2019年1-8月易佰网络以员工或第三方主体名义注册的账号收取的线上销售款占当期收款总额的比例已降至21.06%。

报告期内，为了确保以第三方名义注册的支付工具账号在使用过程中的安全性，易佰网络制定的具体保障措施如下：

1、易佰网络子公司香港易佰在使用第三方名义在第三方支付平台注册账号之前签署《信息使用授权协议》，明确约定由香港易佰实际控制及营运该等账号，并享有对该等账号的所有权、知识产权、使用权、管理权、运营权、收益权及处分权等实际权益。报告期内，易佰网络将以第三方名义注册的支付工具账号统一纳入资金管理，其注册、维护、提款等业务流程均全权由易佰网络财务部负责。

2、易佰网络实际控制所有网店用于收款的第三方支付工具账号，每天将收款账户内的资金汇总提款至香港易佰名下银行账户或其他账户，详见上文有关“易佰网络以第三方名义开设的网店支付结算的具体过程和内控措施”的相关内容。

3、易佰网络在职责分离、密码管理、稽核监察等方面设置以下保障账户资金安全的内部控制制度：

(1) 职责分离：信息授权主体除提供基本信息供账号注册之外，不参与任何与账号管理相关的一切事项。资金管理部专员负责管理第三方支付账户的注册信息，包括与第三方支付账户绑定的手机号和邮箱。网店销售后的资金提现则由资金管理部其他人员具体负责，确保最终销售收入流入易佰网络或其子公司的银行账户。

(2) 密码管理：资金管理部保管各网店收款账户的提现密码和第三方支付账户的登录密码和提现密码。网店收款账户的提现密码变更与第三方支付账户的绑定变更需要经过账号管理部门的审批。第三方支付账户的提现密码变更和银行

账户之间的绑定变更需要经过资金管理部负责管理第三方支付账户注册信息专员的审批。

(3) 稽核检查：账号管理部注册网店并对网店收款账号进行初始绑定时，会由业务总监、IT 部和财务部相关人员分别进行复核，确认网店注册信息与绑定的第三方支付账户的准确性；在各电商平台事业部的业务人员执行具体的网店运营操作时，易佰网络也对各环节设置了二级复核。财务部定期对网店销售的业务数据和银行进账金额进行核对，对差异进行调查。

综上，通过上述保障措施和内控制度的设计和实施，易佰网络在报告期内能够保障以第三方名义注册的支付工具账号中相关资金的权属清晰和资金流向安全。

六、补充披露情况

公司已在重组报告书“第四章/二/（五）/4/（5）通过员工或第三方主体信息开设网店情况”对上述内容进行了补充披露。

七、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：报告期内，易佰网络以员工或第三方主体开设网店，主要是为了快速通过平台审核和开拓销售渠道，从而在不同网店展示不同产品；报告期内，易佰网络与信息授权主体签署的《信息使用授权协议》均有效履行，双方在该等协议签订后和执行过程中不存在违约、纠纷或潜在纠纷；截至本反馈意见回复出具之日，主要第三方电商平台不存在禁止以信息授权方式开设网店的明确规定及相关处罚措施，易佰网络未曾因以信息授权形式在第三方电商平台开设网店而被第三方电商平台强制关店或处罚，报告期内易佰网络以信息授权协议方式开设网店不违反相关主要电商平台的规定，不存在法律风险和潜在纠纷，不会对标的公司持续经营造成重大不利影响；为进一步加强对该等网店的控制，统一相关网店的开店主体与经营主体，易佰网络正着手积极调整销售策略，逐步将经营状况良好、占公司销售收入比例较大的以信息授权主体注册的网店变更至易佰网络或其子公司名下；截至本反馈意见回复出具日，易佰网络以员工或第三方主体名义开设的有效网店数量占有效网店总数的

25.02%，对应收入占 2019 年 1-8 月主营业务收入总额的 19.20%；易佰网络实际控制人胡范金和总经理庄俊超已就易佰网络以信息授权形式在第三方电商平台开设网店的相关风险和损失出具兜底承诺；易佰网络实际控制所有网店用于收款的第三方支付工具账号，每天将收款账户内的资金汇总提款至香港易佰名下银行账户或其他账户，已在职责分离、密码管理、稽核监察等方面设置保障账户资金安全的相关内部控制制度，在报告期内能够保障以第三方名义注册的支付工具账号中相关资金的权属清晰和资金流向安全。

经核查，律师认为：报告期内，易佰网络与信息授权主体签署的《信息使用授权协议》均有效履行，不存在因《信息使用授权协议》违约导致的纠纷；报告期内易佰网络以信息授权协议方式开设网店不违反相关主要电商平台的规定，不存在法律风险和潜在纠纷，不会对标的资产持续经营造成重大不利影响；易佰网络已采取有效措施规范以第三方主体名义开设店铺的行为；鉴于第三方主体名义开设店铺数量及收入占比较低，且易佰网络实际控制人和总经理已就此出具了相关承诺，易佰网络存在的以第三方主体名义开设店铺行为不构成本次交易的实质障碍；通过相关保障措施和内控制度的设计和实施，易佰网络在报告期内能够保障以第三方名义注册的支付工具账号中相关资金的权属清晰和资金流向安全。

经核查，会计师认为：报告期内，易佰网络以员工或第三方主体开设网店，主要是为了快速通过平台审核和开拓销售渠道，从而在不同网店展示不同产品；报告期内，易佰网络与信息授权主体签署的《信息使用授权协议》均有效履行，双方在该等协议签订后和执行过程中不存在违约、纠纷或潜在纠纷；截至本反馈意见回复出具之日，主要第三方电商平台不存在禁止以信息授权方式开设网店的明确规定及相关处罚措施，易佰网络未曾因以信息授权形式在第三方电商平台开设网店而被第三方电商平台强制关店或处罚，报告期内易佰网络以信息授权协议方式开设网店不违反相关主要电商平台的规定，不存在法律风险和潜在纠纷，不会对标的公司持续经营造成重大不利影响；为进一步加强对该等网店的控制，统一相关网店的开店主体与经营主体，易佰网络正着手积极调整销售策略，逐步将经营状况良好、占公司销售收入比例较大的以信息授权主体注册的网店变更至易佰网络或其子公司名下；截至本反馈意见回复出具日，易佰网络以员工或第三方主体名义开设的有效网店数量占有效网店总数的 25.02%，对

应收入占 2019 年 1-8 月主营业务收入总额的 19.20%；易佰网络实际控制人胡范金和总经理庄俊超已就易佰网络以信息授权形式在第三方电商平台开设网店的相关风险和损失出具兜底承诺；易佰网络实际控制所有网店用于收款的第三方支付工具账号，每天将收款账户内的资金汇总提款至香港易佰名下银行账户或其他账户，已在职责分离、密码管理、稽核监察等方面设置保障账户资金安全的相关内部控制制度，在报告期内能够保障以第三方名义注册的支付工具账号中相关资金的权属清晰和资金流向安全。

问题 4、申请文件显示，1) 易佰网络销售的主要产品类型包含汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺等。2) 报告期内，易佰网络自有品牌产品的营业收入占主营业务收入的比例分别为 14.38%、16.52%、15.36%。3) 易佰网络开发部专设的侵权排查小组负责对产品开发全流程进行全方位排查，通过侵权排查的产品方可完成新品开发流程并上架销售。请你公司：1) 补充披露易佰网络运营的网店报告期内是否存在因知识产权侵权被第三方平台处罚的情形。2) 结合侵权排查小组的排查方法，补充披露易佰网络应对知识产权侵权的措施。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、易佰网络运营的网店报告期内是否存在因知识产权侵权被第三方平台处罚的情形

独立财务顾问和律师查阅了易佰网络报告期内的营业外支出明细、第三方电商平台邮件截图，抽查了主要第三方电商平台主要网店的后台监管记录(亚马逊、速卖通、Wish、Lazada 报告期各期前 10 大网店合计 67 个网店，ebay 网店不涉

及后台监管记录)，并与易佰网络董事长、相关平台业务负责人进行访谈。经核查，截至本反馈意见回复出具日，易佰网络共有 7 家网店因商品刊登信息侵权被亚马逊、ebay 冻结账户，涉及冻结账户金额为 11.51 万元，上述 7 家网店 2019 年 1-8 月销售收入为 102.21 万元，占当期收入比例为 0.05%，比例极小。2018 年，易佰网络因商品链接标题或说明包含涉嫌知识产权侵权的关键词而被第三方电商平台合计罚款 3.11 万元。除此以外，报告期内易佰网络运营的网店不存在其他因知识产权侵权而被第三方电商平台处罚的情况。整体而言，报告期内易佰网络因侵权被第三方电商平台处罚的金额较小，冻结账户店铺数量和涉及金额较少，且易佰网络已及时采取产品下架等措施对相关店铺及产品进行整改，未对易佰网络的正常经营造成重大影响。

易佰网络实际控制人胡范金出具承诺，报告期内易佰网络及其子公司不存在因销售侵犯其他商标、著作权、专利等知识产权的商品而受到第三方电商平台重大处罚的情况；若易佰网络及其子公司未来因前述情况受到第三方电商平台重大处罚的，其将承担易佰网络及其子公司因此受到的损失。

二、结合侵权排查小组的排查方法，补充披露易佰网络应对知识产权侵权的措施

易佰网络制定了《知识产权管理制度》，并单独设立侵权排查小组，在新产品开发及持续经营过程中，对产品可能涉及侵权情况进行严格排查，具体情况如下：

1、侵权排查小组负责对产品开发全流程所涉及的知识产权、产品外观、图片和文案等是否构成侵权进行全方位排查，通过侵权排查的产品方可完成新品开发流程并上架销售，否则一律不予开发。

2、侵权排查小组通过知识产权查询工具，对产品名称、logo、产品设计及销售地域等关键信息进行审核并形成分析报告，如涉及他人商标或专利，易佰网络将在取得相关权利人的授权或许可后方可继续开发。

3、对于符合知识产权要求的产品，侵权排查小组亦需对产品相关资料进行审核，包括：（1）对文案编辑部门出具的产品的英文标题、描述进行审核，避免商标词的错误、不符合规范的使用；（2）对设计部门出具的产品图片进行审

核，确保产品图片不存在涉及他人知识产权的情形，并符合第三方电商平台刊登的要求。

4、产品上架后，侵权排查小组持续对产品进行监控，定期搜索官方查询网站、平台反馈等信息进行二次审查，最大程度降低产品侵权风险。

5、对于易佰网络自有品牌产品及技术，易佰网络通过及时申请专利、商标等方式进行知识产权保护。

综上，易佰网络已采取有效措施应对可能发生的知识产权侵权风险。

三、补充披露情况

公司已在重组报告书“第四章/二/（九）质量控制情况”、“重大事项提示/十三/（二）标的公司及其交易对方作出的重要承诺”对上述内容进行了补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：报告期内易佰网络因侵权被第三方电商平台处罚的金额较小，冻结账户店铺数量和涉及金额较少，且易佰网络已及时采取产品下架等措施对相关店铺及产品进行整改，未对易佰网络的正常经营造成重大影响，易佰网络已采取有效措施应对可能发生的知识产权侵权风险。

经核查，律师认为：报告期内易佰网络存在因侵权被第三方电商平台处罚的情形，但上述处罚涉及金额较小，冻结账户店铺数量较少，且易佰网络已及时采取相关措施对相关店铺及产品进行整改，未对易佰网络的正常经营造成重大影响，易佰网络已采取有效措施应对可能发生的知识产权侵权风险。

问题 5、申请文件显示，易佰网络、胡范金和庄俊超曾与 A 轮和 B 轮融资股东签署协议，约定业绩对赌和股权回购等特殊安排。截至报告书签署日，易佰网络历次增资、股权转让签署的业绩对赌条款均已解除。请你公司补充披露：1) 前述协议的签署时

间和主要内容，截至目前对赌协议的履行情况，标的资产是否实现承诺业绩，是否触发股权回购等机制，是否存在潜在纠纷。2) 业绩对赌等特殊安排解除的具体约定，是否附加相关条件。3) 业绩对赌协议对标的资产现有股东持有股份的影响，本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第（四）项、第四十三条第（四）项的规定。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、前述协议的签署时间和主要内容，截至目前对赌协议的履行情况，标的资产是否实现承诺业绩，是否触发股权回购等机制，是否存在潜在纠纷

（一）前述协议涉及的对赌条款情况

易佰网络与外部股东签署的相关协议涉及的对赌条款情况如下：

序号	签署时间	业绩补偿方	投资方	对赌条款具体内容
1	2017年6月28日	易佰网络	繸子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号	在实施债转股后，如易佰网络未能达到以下条件，投资方有权要求易佰网络按照 10% 年利率回购所有股权：1) 易佰网络 2017 年、2018 年、2019 年承诺净利润分别为 4,500 万元、6,300 万元、8,820 万元，若任一年度经具有证券从业资格的会计师事务所审计后的净利润低于当年承诺净利润的 85%；2) 易佰网络未能在 2020 年 12 月 31 日前实现在深圳证券交易所主板、中小板或创业板并购增发上市或直接 IPO 挂牌上市；3) 公司控股股东、实际控制人、管理层主要成员或核心技术人员出现不履行竞业禁止义务的行为；4) 公司控股股东、实际控制人、管理层重要成员或核心技术人员发生重大违法违规行为，并对公司上市有不利影响；5) 公司控股股东、实际控制人持股比例或其表决权发生重大变化，或控股股东、实际控制人出现重大个人诚信问题，尤其是目标公司出现易佰网络不知情的账外现金销售收入时；6) 公司的核心业务发生重大变化（易佰网络书

序号	签署时间	业绩补偿方	投资方	对赌条款具体内容
				面同意的除外)；7) 公司被托管或进入破产程序；8) 投资方认为任何可能影响或损害投资方投资权益的情形。
2	2018年7月4日签署《合作框架协议》，2019年2月26日签署正式《股权转让协议》	胡范金、庄俊超	罗晔、黄立山、李旭	<p>1、业绩补偿条款：胡范金、庄俊超向投资方承诺，易佰网络 2018 年和 2019 年的净利润分别不低于 6,000 万元和 9,000 万元。如易佰网络任何一年未完成上述业绩承诺，投资方有权选择要求胡范金、庄俊超进行股权补偿或现金补偿。</p> <p>2、股权回购条款：各方一致同意并保证：截至 2020 年 12 月 31 日，易佰网络仍未实现整体出售给境内上市公司，投资方均有权在法律允许的前提下选择要求胡范金、庄俊超共同收购投资人所持易佰网络的全部股权，收购价格应等于投资人的投资总额按照单利 8% 年利率计算的本金与利息之和，已支付给投资人的税后现金股利从中扣除。</p> <p>3、反稀释权条款：各方同意，本次交易完成后，如果易佰网络再次融资，除非经罗晔等方书面同意，认缴新增注册资本的新股东对易佰网络投资前的估值不应低于如下金额，同时罗晔等方有权按届时的股权比例优先认购今后易佰网络新增的注册资本，以保持其股权比例不变：1) 易佰网络再次融资发生在本次交易完成后 12 个月内，不应低于 7.5 亿元；2) 易佰网络再次融资发生在本次交易完成后 12 个月后，不应低于 9 亿元。</p>
3	2018 年 12 月 12 日	胡范金、庄俊超	晨晖朗姿	<p>1、业绩补偿：易佰网络承诺 2018 年、2019 年、2020 年实际净利润分别不低于 8,000.00 万元、10,000.00 万元、14,000.00 万元，若易佰网络任一年度净利润低于该年度对应承诺净利润的 90%，则晨晖朗姿有权要求易佰网络实际控制人胡范金及创始人庄俊超进行现金补偿或股份补偿。</p> <p>2、晨晖朗姿享有新增注册资本的优先认购权、优先购买权、共同出售权、优先清算权、反稀释权等特殊权利</p>

(二) 截至目前对赌协议的履行情况，标的公司是否实现承诺业绩，是否触发股权回购等机制，是否存在潜在纠纷

根据 2017 年 6 月 28 日，易佰网络、胡范金、庄俊超和繆子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号签署的《投资协议》，易佰网络承诺 2017 年、2018 年、2019 年承诺净利润分别为 4,500 万元、6,300 万元、8,820 万元，若任一年度经具

有证券从业资格的会计师事务所审计后的净利润低于当年承诺净利润的 85%，投资方有权要求易佰网络按照 10% 年利率回购所有股权。

根据会计师出具的《易佰网络审计报告》，易佰网络 2017 年度净利润为 3,686.23 万元，2018 年度净利润为 9,018.42 万元，其中 2017 年度实现净利润略低于《投资协议》约定的承诺净利润 4,500 万元的 85%，未实现承诺业绩，按照《投资协议》已触发股权回购条款。

2019 年 7 月 31 日，易佰网络、胡范金、庄俊超、南靖超然与繸子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号签署《投资协议之补充协议》，根据补充协议，截至本反馈意见回复出具日，汇丰大通叁号因将其依据《投资协议》所取得的股权予以转让，易佰网络与其之间的股权回购条款已解除且股权受让方不承继《投资协议》所约定的股权回购安排，繸子马利亚、汇丰大通壹号的股权回购条款已中止执行。

综上，标的公司存在未实现承诺业绩并触发股权回购条款的情形，但截至本反馈意见回复出具日，汇丰大通叁号与易佰网络之间的股权回购条款已解除，繸子马利亚、汇丰大通壹号的股权回购条款已中止执行，标的公司股权不存在与股权回购相关的纠纷。

二、业绩对赌等特殊安排解除的具体约定，是否附加相关条件

针对上述对赌条款等特殊约定，2019 年 7 月 31 日，易佰网络、胡范金、庄俊超、南靖超然与繸子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号签署《投资协议之补充协议》；2019 年 7 月 31 日，易佰网络、胡范金、庄俊超与罗晔、李旭、黄立山签署《股权转让协议之补充协议》；2019 年 7 月 31 日，易佰网络、胡范金、庄俊超、南平芒励多、南靖超然、易晟辉煌与繸子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号、晨晖朗姿签订《股东协议之补充协议》，具体约定如下：

1、各方确认，股权回购、业绩补偿、反稀释等特殊权利安排自上市公司向中国证监会正式递交发行股份购买易佰网络股权的重大资产重组申请材料之日起中止执行，自上市公司发行股份购买易佰网络股权的重大资产重组通过中国证监会审核之日起自动终止，对协议各方不再具有约束力，且各方不得基于前述《投资协议》、《股权转让协议》、《股东协议》等的相关约定另行向他方主张任何

权利。若中国证监会未受理上市公司发行股份购买易佰网络股权的重大资产重组申请，或上市公司从中国证监会撤回重大资产重组申请，或中国证监会不予核准上市公司重大资产重组申请的，股权回购、业绩补偿、反稀释等特殊权利安排条款将自上述情形发生之日起自动恢复生效；

2、各方确认，除《投资协议》、《股权转让协议》、《股东协议》外，各方不存在其他书面或口头形式的对赌、股权回购、业绩承诺及估值调整、共同出售、优先清算、反稀释、更优惠条款等股东特别权利的安排，如有，前述股东特别权利安排条款的效力适用上一条款相关规定；

3、各方确认，截至补充协议签署日，各方不存在与履行《投资协议》、《股权转让协议》、《股东协议》相关的纠纷或潜在纠纷。

除上述约定外，《投资协议》、《股权转让协议》、《股东协议》中相关对赌条款等特殊权利安排的中止未附加其他条件。

三、业绩对赌协议对标的资产现有股东持有股份的影响，本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第（四）项、第四十三条第（四）项的规定

（一）业绩对赌协议对标的资产现有股东持有股份的影响

截至本反馈意见回复出具日，易佰网络历次增资、股权转让涉及的业绩对赌协议等特殊权利安排条款均已解除，不会对标的公司现有股东持有股份造成影响。

本次交易的交易对方出具《关于已经合法拥有标的资产的完整权利及不存在限制或禁止转让的情形的说明》，承诺如下：“本人/本企业合法拥有易佰网络的股权，已履行全额出资义务，对该股权有完整的处置权；本人/本企业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。”

（二）本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第（四）

项的相关规定

《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第（四）项规定：“上市公司实施重大资产重组，应当就本次交易符合下列要求作出充分说明，并予以披露：

（四）重大资产重组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。”

本次交易的标的资产为易佰网络 90% 股权。根据易佰网络的工商登记资料，易佰网络自成立以来历次股权变更、注册资本变更均依法获得工商管理部门的相应批准，主体资格合法、有效，不存在出资不实、出资瑕疵或者影响其合法存续的情形，资产权属清晰、完整，不存在质押或其它权利限制的情形，符合转让条件，且过户不存在法律障碍。

此外，本次交易的交易对方出具《关于已经合法拥有标的资产的完整权利及不存在限制或禁止转让的情形的说明》，承诺如下：“本人/本企业合法拥有易佰网络的股权，已履行全额出资义务，对该股权有完整的处置权；本人/本企业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。”

综上所述，本次交易所涉及的标的资产权属清晰，资产过户或者转移不存在法律障碍，本次交易不涉及债权债务处理或变更事项，符合《重组管理办法》第十一条第（四）项的规定。

（三）本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第（四）项的相关规定

《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第（四）项规定：“上市公司发行股份购买资产，应当符合下列规定：（四）充分说明并披露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。”

本次交易的标的资产为易佰网络 90% 股权。根据易佰网络的工商登记资料，易佰网络自成立以来历次股权变更、注册资本变更均依法获得工商管理部门的相应批准，主体资格合法、有效，不存在出资不实、出资瑕疵或者影响其合法存续的情形，资产权属清晰、完整，不存在质押或其它权利限制的情形，符合转让条件，且过户不存在法律障碍。

易佰网络主要通过亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等第三方平台，将汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容、户外运动等品类的高性价比中国制造商品销售给境外终端消费者，属于经营性资产范畴。

本次交易各方在已签署的《购买资产协议》中对资产过户和交割作出了明确安排，在各方严格履行协议的情况下，交易各方能在合同约定期限内办理完毕权属转移手续。

综上所述，上市公司通过本次交易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》第四十三条第一款第（四）项的规定。

综上，虽然交易对方曾有对赌安排，但截至本反馈意见回复出具日，业绩对赌等特殊权利安排已中止执行，不会对标的资产现有股东持有的股权产生重大不利影响，本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第（四）项、第四十三条第（四）项的规定。

四、补充披露情况

公司已在重组报告书“第四章/一/（二）历史沿革”对上述内容进行了补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：标的公司存在未实现承诺业绩并触发股权回购条款的情形，但股权回购义务已由投资方豁免，标的公司的股权不存在潜在纠纷；标的公司业绩对赌等特殊安排截至目前已中止执行；业绩对赌协议对标的资产现有股东持有股份不会造成影响，本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第（四）项、第四十三条第（四）项的规定。

经核查，律师认为：标的公司存在未实现承诺业绩并触发股权回购条款的情形，但截至本反馈意见回复出具日，汇丰大通叁号与易佰网络之间的股权回购条款已解除，继子马利亚、汇丰大通壹号的股权回购条款已中止执行，标的公司股权不存在与股权回购相关的纠纷；除上述约定外，《投资协议》、《股权转让协议》、《股东协议》中相关对赌条款等特殊权利安排的中止未附加其他条件；虽然交易对方曾有对赌安排，但截至本反馈意见回复出具日，业绩对赌等特殊权利安排已中止，不会对标的资产现有股东持有的股权产生重大不利影响，本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第（四）项、第四十三条第（四）项的规定。

问题 6、请你公司：1) 补充披露易佰网络报告期内是否存在委托他人发布虚假评论，修改或删除中、差评等行为。2) 结合易佰网络及其子公司的具体业务情况，补充披露易佰网络及其子公司是否已取得从事业务所必需的全部资质、许可或认证。3) 补充披露易佰网络及其子公司在开展业务过程中是否可能获取用户个人隐私，报告期内是否存在数据泄露或侵犯个人隐私等情形。4) 补充披露报告期内各电商平台对易佰网络及其子公司运营网店实施处罚的基本情况（如有）。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露易佰网络报告期内是否存在委托他人发布虚假评论，修改或删除中、差评等行为

独立财务顾问和律师针对标的公司是否存在委托他人发布虚假评论，修改或删除中、差评履行了以下核查程序：

1、对标的公司跨境电商出口业务部门负责人进行访谈，了解易佰网络的营销模式和内部管理制度。

经核查，报告期内，除以折扣促销形式吸引客户购买以外，易佰网络主要通过关键词广告、优先展示等平台营销推广工具，将站内流量引入商品链接页面并转化为订单；此外，易佰网络将部分新品免费赠送给网络红人，后者试用产品后在易佰网络的产品评论区撰写试用体验评价，不存在委托他人发布虚假评论、修改或删除中、差评等行为。报告期内，易佰网络使用网络红人推广的费用金额累计为 29.45 万元，占推广费用的比例极低。

此外，易佰网络制定了严格的《员工纪律行为规范》，员工本人或唆使他人进行平台刷评行为，未造成严重后果的，易佰网络有权对该员工记大过；造成严重后果的，易佰网络有权解除劳动合同，并要求其予以赔偿。

2、对报告期主要第三方电商平台进行访谈，了解各平台关于卖家刷评的监管措施以及易佰网络网店的合规经营情况。经核查，各第三方电商平台均对于刷评行为制定了严格的监管政策（详见下表）；报告期内，易佰网络经营的网店未曾出现因刷评、虚假宣传或其他严重损害消费者权益而被消费者起诉的情况。

平台名称	政策内容
亚马逊	亚马逊制定专门的政策来保护买家评论的真实性，亚马逊对所有买家评论违规行为都实行零容忍政策。如果发现卖家有任何试图操控买家评论的行为，将会立即采取措施，其中包括但不限于：立即并永久撤销卖家在亚马逊上的销售权限，同时扣留资金；移除商品的所有评论，并阻止商品日后收到评论或评级，从亚马逊永久下架商品；对卖家采取法律行动，包括诉讼和移交民事和刑事执法机构；公开披露卖家的名称和其他相关信息。
ebay	如果卖家坚持认为评价不准确或者不公平，卖家可请买家更改他们留下的中立或负面的信用评价。每年仅能提出一定数目的修改信用评价要求，即每年每收到 1,000 个信用指数，可提出 5 次修改信用评价的要求，且只有解决有关交易问题后，或认为买家不小心留下错误的信用评价，才能提出修改信用评价要求。如果买家要求卖家提供刊登物品以外的商品或服务，才愿意更改信用评价，卖家可以向 eBay 报告该买家。
Wish	严格禁止任何试图操纵客户评论和/或评级的行为，并明确禁止有偿评论和/或评级。禁止商户直接或间接进行任何评论和/或评级。一旦发现存在受操控的评论和/或评级的订单，卖家将会被处以罚款。
速卖通	交易主体被排查为在注册、登录、交易、评价、退款、售后等环节明显异于正常交易的，速卖通有权对异常订单对应的评价及销量作不计分、屏蔽、删除等处理。
Lazada	卖家不得在 Lazada 平台以任何方式为提升业绩而购买自身产品。经查有任何自行购买或协同他人购买自身产品行为的卖家将按行为发生次数每次予以扣

平台名称	政策内容
	除 2 点违规点数。 以下是此类行为的示例（包括但不限于）： 1. 卖家购买自身产品并出于改善排名的目的提交好评； 2. 卖家购买自身产品以提升总体订单规模或提升销售排名。

3、抽查主要第三方电商平台主要网店的后台监管记录（亚马逊、速卖通、Wish、Lazada 报告期各期前 10 大网店合计 67 个网店，ebay 网店不涉及后台监管记录），核查是否存在刷评被第三方电商平台处罚情形。经核查，易佰网络不存在因委托他人发布虚假评论、修改或删除中、差评等行为而被第三方电商平台处罚的情况。经查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>），报告期内，易佰网络不存在因刷评、虚假宣传或其他严重损害消费者权益而被消费者起诉的情况。

易佰网络实际控制人胡范金出具承诺，报告期内，易佰网络及其子公司不存在委托他人及其运营店铺所在第三方电商平台发布虚假评论，修改或删除中、差评等行为；若易佰网络及其子公司因刷评、修改或删除中、差评等不规范的营销行为受到投诉、处罚或产生其他纠纷的，由此造成的损失及费用均由其本人承担。

二、结合易佰网络及其子公司的具体业务情况，补充披露易佰网络及其子公司是否已取得从事业务所必需的全部资质、许可或认证

易佰网络主要利用第三方电商平台从事跨境出口业务，其主要产品类型包含汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容、户外运动、3C 电子产品。易佰网络及其子公司已取得从事业务所必需的全部资质、许可或认证，具体如下：

（一）易佰网络及境内子公司的经营资质

序号	资质主体	资质名称	发证机关	有效期
1	易佰网络	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	深圳海关	2016 年 6 月 28 日至长期
2	易佰网络	出入境检验检疫报检企业备案表	深圳出入境检验检疫局	2017 年 3 月 8 日取得
3	易佰网络	对外贸易经营者备案登记表	深圳龙岗备案登记机关	2019 年 6 月 5 日取得
4	橙源科技	对外贸易经营者备案登记表	深圳龙华新区备案登记机关	2017 年 9 月 19 日取得

5	橙源科技	中华人民共和国海关报关单位注册登记证	深圳海关	2017年9月21日至长期
---	------	--------------------	------	---------------

（二）香港易佰经营资质

香港易佰成立于 2015 年 7 月 3 日，系一家依据香港法律注册的公司，现持有香港特别行政区公司注册处颁发的编号为 2258698 的《公司注册证明书》，商业登记证号码为 64970912-000-07-18-7，注册地址为香港九龙湾旺角道 33 号凯途发展大厦 7 楼 4 室，现任董事为胡范金，主营业务为“外贸销售”。截至本反馈意见回复出具日，易佰网络持有香港易佰 100% 的股份。

根据卢王徐律师事务所出具的《法律意见书》，香港易佰主要经营范围为外贸销售，除需要取得商业登记证外，不需要取得其他资质、许可及备案手续而可以合法从事其目前经营范围内的事项。

（三）美国易佰及其子公司经营资质

Onebuymall 成立于 2018 年 9 月 4 日，系一家根据美国加利福尼亚州法律注册的公司，现持有美国加利福尼亚州公司登记注册机构颁发的编号为 C4191396 的公司登记证明书，注册地址为 2220 E Spruce ST, Ontario, CA 91761，现任董事为胡范金。截至本反馈意见回复出具日，Onebuymall 已发行股份为 10,000 股普通股，香港易佰持有 Onebuymall 100% 的股份。

Hurrise Sports LLC 成立于 2017 年 6 月 27 日，系一家根据美国特拉华州法律注册的公司，注册文件号为 6459523。截至本反馈意见回复出具日，Hurrise Sports LLC 已发行股份为 10,000 股普通股，Onebuymall 持有 Hurrise Sports LLC 100% 的股份。

Junchao Trading 成立于 2012 年 6 月 31 日，系一家根据美国加利福尼亚州法律注册的公司，现持有美国加利福尼亚州公司登记注册机构颁发的编号为 C3535131 的公司登记证明书，注册地址为 1004 West Covina PKWY STE 182, West Covina, CA 91790，现任董事为庄俊超。截至本反馈意见回复出具日，Junchao Trading 已发行股份为 1,000 股普通股，Onebuymall 持有 Junchao Trading 100% 的股份。

Walfront LLC 成立于 2017 年 6 月 27 日，系一家根据美国特拉华州法律注册的公司，注册文件号为 6459467。截至本反馈意见回复出具日，Walfront LLC 已发行股份为 10,000 股普通股，Onebuymall 持有 Walfront LLC 100% 的股份。

根据 GETECH LAW LLC 出具的《法律意见书》，Onebuymall 及其三家子公司未从事任何需要政府预先批准的相关业务。

综上，易佰网络及其子公司已取得从事业务所必需的全部资质、许可或认证。

三、补充披露易佰网络及其子公司在开展业务过程中是否可能获取用户个人隐私，报告期内是否存在数据泄露或侵犯个人隐私等情形

（一）开展业务过程中获取用户信息的范围及用途

易佰网络主要从事跨境出口零售业务，通过第三方电商平台向国外终端消费者销售中国制造的高性价比商品。在销售过程中，易佰网络通过第三方电商平台开放的数据接口获取以下与订单执行直接相关的买家和订单信息：

- 1、买家 ID、收货人姓名、收货人地址，用于核对买家信息是否正确完整，确保买家可以收到货物；
- 2、买家邮箱，部分电商平台提供买家邮箱信息，用于与客户的正常沟通，通知买家订单已经发货，主动联系买家沟通与订单相关事宜；
- 3、买家电话，用于帮助客户解决问题。

除上述与订单执行直接相关的买家和订单信息之外，易佰网络通过第三方电商平台不会获取有关买家个人的其他信息或隐私。

（二）第三方电商平台关于数据保护的相关规定

第三方电商平台关于用户数据使用制定了严格的限制及处罚措施，具体如下：

平台名称	政策内容
亚马逊	在平台协议期限内及终止后 5 年内：A、卖家仅在使用服务的合理必要范围内使用保密信息；B、卖家不能将保密信息披露给任何其他人，法律要求的除外；C、卖家将采取一切合理措施来保护保密信息，使其不被以非经平台协议明确允许的方式使用或披露；以及 D、卖家只会参与服务或履行法定义务（如税收）需要使用保密信息的时间内才会保留保密信息，在任何情况下，一旦平台协议终止或不再需要履行法定义务，卖家应当删除此类信息。卖家不得以任何

平台名称	政策内容
	不符合适用法律的方式使用顾客个人数据，必须始终对顾客个人数据保密（上述 5 年期限不适用于顾客个人数据）
ebay	用户同意 ebay 可使用关于用户的个人资料（包括但不限于 ebay 持有的有关用户的档案中的资料，及 ebay 自用户目前及以前在网站上的活动所获取的其他资料），ebay 将采取行业标准惯例保护用户的隐私权，不会向任何第三方出售或出租或以牟利为目的披露任何关于用户的个人资料以供其促销之用。但是，在用户通过接受《“用户协议 / User Agreement”》和《隐私权政策》、明示同意 eBay 披露的情况下，用户的个人资料可能被披露给广告商、eBay 社区、外部服务供应商、内部服务供应商、其他公司实体等
Wish	Wish 严禁卖家要求用户提供个人信息，如果商户要求用户提供付款信息、电子邮箱等个人信息，其账户将被暂停
速卖通	在合作过程中获取的卖家或平台的秘密信息（包括但不限于任何一方的商业信息、组织信息、人员信息、商业计划或安排，技术方案或其他技术信息等）未经来源方同意，信息获取方均不得将该等秘密信息的全部或部分以任何方式向任何第三方披露、传播、展示。平台协议终止后一年内，协议任一方仍承担此条款下的保密义务
Lazada	保密信息的接收者不得将该信息披露给除了需要知道保密信息和同意将该信息保密的关联方、雇员和/或代理人等其他第三方 卖方保证其已采取足够的安全措施以确保按照适用的个人数据保护法的要求安全地保存和维护个人数据。卖方仅出于平台协议的目的来使用买方信息，包括 Lazada 披露给卖方的个人数据或者卖方根据平台协议所获取的个人数据，卖方将不会出售、转让、许可、发布、出租或以其他方式利用任何买方信息或以任何方式利用买方信息以谋取自身利益，或出于统计或贸易分析或其他目的而对买家信息进行任何数据挖掘、汇编或提取。未经 Lazada 事先书面同意，卖方不会将任何买方信息透露给任何第三方，并且只会在需要了解的情况下在卖方组织内部披露

（三）报告期内易佰网络不存在数据泄露或侵犯个人隐私等被处罚的情形

根据易佰网络相关业务负责人进行的访谈及查询百度（www.baidu.com）、Bing（cn.bing.com）、中国裁判文书网（wenshu.court.gov.cn）网站，并查询抽查主要网店后台的平台监管记录（亚马逊、速卖通、Wish、Lazada 报告期各期前 10 大网店合计 67 个网店，ebay 网店不涉及后台监管记录），截至本反馈意见回复出具日，易佰网络不存在因数据泄露或侵犯个人隐私而被平台处罚的情形，也不存在因数据泄露或侵犯个人隐私产生的纠纷或争议。

易佰网络实际控制人胡范金出具承诺，报告期内，易佰网络不存在因数据泄露或侵犯个人隐私而被平台处罚的情形，也不存在因数据泄露或侵犯个人隐私产生的纠纷或争议；若易佰网络及其子公司因数据泄露或侵犯个人隐私等行为受到投诉、处罚或产生其他纠纷的，所有因此造成的损失及产生的费用均由其承担。

（四）易佰网络个人隐私数据的保护措施

易佰网络已制定《信息安全保密管理制度》，对用户信息设置了严格的使用和提取权限，具体如下：

1、根据账号权限划分买家信息给对应的业务人员，相关业务人员只能看到自己所负责账号中相关业务所对应的必要的买家信息。

2、业务人员未经直接上级、部门一级负责人、总经办审批同意，擅自导出、外发、泄露以上数据的，须承担相应责任。

3、审批通过后导出的数据文件，仅限于公司内部使用，业务人员须严格按照申请事由合理使用上述数据，擅自外发、泄露或挪作他用的，须承担法律责任。

4、敏感数据文件获得同意进行公开前，敏感数据知情人应将载有敏感信息的文件（或载体）妥善保管，不得借给他人阅读、复制，不得交由他人代为携带、保管。敏感数据知情人应采取相应措施，保证电脑存储的有关敏感数据资料不被任何第三人调阅、拷贝。因个人保管不善导致数据泄露，须承担法律责任。

此外，易佰网络与员工签署《员工保密协议》，员工违反保密义务，给易佰网络造成损失的，应承担违约责任，包括但不限于经济赔偿、违约金和承担相应的法律责任。

综上，易佰网络在经营过程中通过合法途径取得与订单执行直接相关的买家和订单信息，但已采取措施对用户个人隐私进行保护；截至本反馈意见回复出具日，易佰网络不存在因数据泄露或侵犯个人隐私而受到平台处罚的情形，也不存在因数据泄露或侵犯个人隐私产生的纠纷或争议。

四、补充披露报告期内各电商平台对易佰网络及其子公司运营网店实施处罚的基本情况

（一）报告期内第三方电商平台处罚情况

报告期内，易佰网络受到第三方电商平台处罚的情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-8月	2018年	2017年
侵权罚款	-	3.11	-
延迟发货罚款	100.45	92.79	-

项目	2019年1-8月	2018年	2017年
主营业务收入	218,818.29	181,250.44	91,594.23
金额占比	0.05%	0.05%	-

报告期内，易佰网络曾因延迟发货而受到 Wish 平台罚款，具体说明如下：2018年4月30日，Wish 电商平台出台对店铺延迟发货等行为的处罚政策，对客户下单后7个自然日无物流上网信息的情况判定为延迟发货。易佰网络实施少量多批的采购策略，避免存货大量积压，降低存货跌价风险，因而会出现部分产品暂时性缺货而延迟发货的情况。此类处罚金额在报告期各期分别为0万元、92.79万元、100.45万元，占各期营业收入的比例较小，未对易佰网络日常经营产生重大影响。

此外，报告期内运营店铺存在少量因商品链接标题或说明包含涉嫌知识产权侵权的关键词而被第三方电商平台采取监管措施或处罚的情形，金额较小，未对易佰网络正常经营产生重大影响。

（二）报告期内第三方电商平台其他处罚情况

截至本反馈意见回复出具日，除上述因涉嫌知识产权侵权和延迟发货而收到第三方电商平台处罚外，易佰网络共有7家网店因商品刊登信息侵权被亚马逊、ebay临时冻结账户，涉及冻结账户金额为11.51万元，上述7家网店2019年1-8月销售收入为102.21万元，占当期收入比例为0.05%，比例极小。

综上，报告期内易佰网络及其子公司运营网店存在被平台处罚的情形，但金额占比较小，且易佰网络已采取措施进行整改，前述处罚不会对易佰网络的持续经营造成重大不利影响，不会对本次重组构成实质性障碍。

五、补充披露情况

公司已在重组报告书“第四章/一/（八）关于易佰网络经营合规性的情况说明”、“重大事项提示/十三/（二）标的公司及其交易对方作出的重要承诺”、“第四章/二/（十二）易佰网络主要经营资质”对上述内容进行了补充披露。

六、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：报告期内，易佰网络不存在因委托他人发布虚假评论，修改或删除中、差评等行为而被处罚的情况；易佰网络及其子公司已取得从事业务所必需的全部资质、许可或认证；易佰网络及其子公司在开展业务过程中可获得业务开展需要的用户信息，报告期内不存在因数据泄露或侵犯个人隐私而被处罚的情形，易佰网络已建立了较为完善的隐私数据保护措施；报告期内易佰网络及其子公司运营网店存在被平台处罚的情形，但金额占比较小，且易佰网络已采取措施进行整改，不会对易佰网络的持续经营造成重大不利影响，不会对本次重组构成实质性障碍。

经核查，律师认为：报告期内易佰网络不存在委托他人发布虚假评论，修改或删除中、差评等行为受到第三方平台处罚或者导致诉讼的情况；易佰网络及其主要子公司已取得从事业务所必需的全部资质、许可或认证；易佰网络已就经营过程中合法取得的相关信息采取了保护措施；报告期内，易佰网络不存在因数据泄露或侵犯个人隐私而受到平台处罚的情形，也不存在因数据泄露或侵犯个人隐私产生的纠纷或争议；报告期内易佰网络及其子公司运营网店存在被平台处罚的情形，但数量及金额占比较小，前述处罚不会对易佰网络的持续经营造成重大不利影响，不会对本次重组构成实质性障碍。

问题 7、申请文件显示，本次交易对方包括 3 名自然人和 6 家有限合伙企业。请你公司：**1) 补充披露有限合伙企业的每层合伙人取得相应权益的时间、出资方式、资金来源等信息。2) 补充披露上述穿透披露情况在重组报告书披露后是否发生变动。3) 如最终出资的法人或自然人取得标的资产权益的时点在本次交易停牌前六个月内及停牌期间，且为现金增资，补充披露穿透计算后的总人数是否符合《证券法》第十条发行对象不超过 200 名的相关规定。4) 补充披露交易对方中的有限合伙企业是否专为本次交**

易设立，是否以持有标的资产为目的，是否存在其他投资。5) 如专为本次交易设立，补充披露交易完成后最终出资的法人或自然人持有合伙企业份额的锁定安排。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、有限合伙企业的各层合伙人取得相应权益的时间、出资方式、资金来源等信息

截至本反馈意见回复出具日，交易对方中的有限合伙企业各层合伙人取得相应权益的时间、出资方式、资金来源情况如下：

(一) 南平芒励多

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
1	胡范金	普通合伙人	现金	自有资金	2018-7-12、 2019-3-8
2	罗春	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-12

(二) 南靖超然

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
1	庄俊超	普通合伙人	现金	自有资金	2018-7-12、 2019-3-8
2	陈淑婷	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-12

(三) 易晟辉煌

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
1	张敏	普通合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
2	庄俊超	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
3	李露露	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
4	刘露	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
5	李晶晶	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
6	徐善德	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
7	文俊兵	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
8	李金强	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
9	曾桥	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
10	胡威	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
11	胡延峰	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
12	何元	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
13	姚向权	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
14	覃尚田	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
15	贺日新	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
16	李梦琴	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
17	姜龙华	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
18	杜婷婷	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18、 2019-6-18
19	张凡	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
20	张志坤	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
21	俞志容	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
22	吴琼	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
23	李昆鹏	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
24	叶平	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
25	湛桥	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
26	冉育雪	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
27	雷燕竹	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
28	罗山燕	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
29	岳霞	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
30	袁哲	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
31	邹本坤	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
32	刘楚雯	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
33	李桂阳	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
34	曹为艳	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
35	胡晓芬	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
36	杨静	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
37	周曦	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
38	陈蒙	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
39	余丽霞	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-18
40	李汉团	有限合伙人	现金	自有资金	2019-1-17
41	左水强	有限合伙人	现金	自有资金	2019-1-17
42	易致辉煌	有限合伙人	现金	自有资金	2019-6-18
42-1	张敏	普通合伙人	现金	自有资金	2019-5-11
42-2	庄俊超	有限合伙人	现金	自有资金	2019-5-11

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
42-3	高博	有限合伙人	现金	自有资金	2019-7-16
42-4	黄秋霞	有限合伙人	现金	自有资金	2019-7-16
42-5	严娣	有限合伙人	现金	自有资金	2019-7-16
42-6	杨春红	有限合伙人	现金	自有资金	2019-7-16
42-7	王晓丹	有限合伙人	现金	自有资金	2019-7-16
42-8	刘晓波	有限合伙人	现金	自有资金	2019-7-16
42-9	郑利云	有限合伙人	现金	自有资金	2019-7-16
42-10	杨璇	有限合伙人	现金	自有资金	2019-7-16
42-11	余志东	有限合伙人	现金	自有资金	2019-8-19
42-12	夏娟慧	有限合伙人	现金	自有资金	2019-8-19
42-13	贺日新	有限合伙人	现金	自有资金	2019-8-19
42-14	李金胜	有限合伙人	现金	自有资金	2019-8-19
43	唐林	有限合伙人	现金	自有资金	2019-6-18
44	刘雪芬	有限合伙人	现金	自有资金	2019-6-18
45	张建蓉	有限合伙人	现金	自有资金	2019-6-18

(四) 晨晖朗姿

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
1	宁波晨晖创新投资管理有限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2016-12-30、 2018-1-17
2	宁波梅山保税港区磐阳股权投资合伙企业(有限合伙)	有限合伙人	现金	自有资金	2018-1-17
2-1	北京磐晟投资管理有限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2017-10-16
2-2	共青城磐恒投资管理合伙企业(有限合伙)	有限合伙人	现金	自有资金	2019-8-2
2-2-1	恒天融泽资产管理有限公司	有限合伙人	现金	自有资金	2018-3-12
2-2-2	宁波梅山保税港区磐聚股权投资合伙企业(有限合伙)	普通合伙人	现金	自有资金	2017-11-2、 2018-3-12
2-2-2-1	北京磐晟投资管理有限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2017-10-16
2-2-2-2	吴日旭	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-16
2-2-2-3	黄荷婷	有限合伙人	现金	自有资金	2018-9-14
2-2-2-4	金帆	有限合伙人	现金	自有资金	2018-9-14
2-2-2-5	石津宇	有限合伙人	现金	自有资金	2018-9-14
2-2-2-6	宁波梅山保税港区培康投资管理合伙企业	有限合伙人	现金	自有资金	2018-9-14

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
	(有限合伙)				
2-2-2-6-1	林荣佳	普通合伙人	现金	自有资金	2016-11-8、 2018-1-18
2-2-2-6-2	吴培娟	有限合伙人	现金	自有资金	2016-11-8、 2018-1-18
2-2-2-7	王禀竹	有限合伙人	现金	自有资金	2018-9-14
2-2-2-8	共青城磐福投资管理 合伙企业(有限合伙)	有限合伙人	现金	自有资金	2018-9-14
2-2-2-8-1	北京磐晟投资管理有 限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2016-10-14
2-2-2-8-2	霍小荣	有限合伙人	现金	自有资金	2016-11-7
2-2-2-9	共青城磐盈投资管理 合伙企业(有限合伙)	有限合伙人	现金	自有资金	2018-9-14
2-2-2-9-1	北京磐晟投资管理有 限公司	有限合伙人	现金	自有资金	2016-2-19
2-2-2-9-2	王文静	有限合伙人	现金	自有资金	2016-10-21
2-2-2-9-3	刘淑霞	有限合伙人	现金	自有资金	2019-1-9
2-3	宁波梅山保税港区磐 嘉股权投资合伙企业 (有限合伙)	有限合伙人	现金	自有资金	2019-8-2
2-3-1	北京磐晟投资管理有 限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2017-8-9
2-3-2	马奕	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-3	张玉洁	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-4	吴智春	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-5	杜林培	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-6	宁波梅山保税港区磐 易股权投资合伙企业 (有限合伙)	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-6-1	北京磐晟投资管理有 限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2018-1-9
2-3-6-2	刘栋	有限合伙人	现金	自有资金	2018-1-9
2-3-7	大连极地投资有限公 司	有限合伙人	现金	自有资金	2018-12-20
2-3-8	日照百逸企业管理咨 询合伙企业(有限合 伙)	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-8-1	马克芬	普通合伙人	现金	自有资金	2017-11-2
2-3-8-2	吴日旭	有限合伙人	现金	自有资金	2017-11-2
2-3-9	孙鹰	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-10	马双坤	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-11	黄珊	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-12	共青城磐福投资管理	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
	合伙企业(有限合伙)				
2-3-12-1	北京磐晟投资管理有 限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2016-10-14
2-3-12-2	霍小荣	有限合伙人	现金	自有资金	2016-11-7
2-3-13	陈辉	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-14	姜农奴	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-15	瞿雅萍	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-16	陈红梅	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-17	孙金娣	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-18	马雯	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-19	王东	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-20	沙志萍	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-21	江西鼎翔文化传媒有 限公司	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-22	王雅	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-23	郭春梅	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-24	郭元兰	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-25	朱益民	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-26	高宝通	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-27	牧米娜	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-28	沈妍	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-29	赵丽虹	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-3-30	王运路	有限合伙人	现金	自有资金	2018-7-13
2-4	宁波梅山保税港区磐 辰股权投资合伙企业 (有限合伙)	有限合伙人	现金	自有资金	2019-8-2
2-4-1	北京磐晟投资管理有 限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2018-1-5
2-4-2	杜林培	有限合伙人	现金	自有资金	2018-3-23
2-4-3	孙鹰	有限合伙人	现金	自有资金	2018-3-23
2-4-4	任玉华	有限合伙人	现金	自有资金	2018-3-23
2-4-5	奚建玲	有限合伙人	现金	自有资金	2018-3-23
2-5	宁波梅山保税港区磐 馥股权投资合伙企业 (有限合伙)	有限合伙人	现金	自有资金	2019-8-2
2-5-1	北京磐晟投资管理有 限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2017-2-24
2-5-2	吴日旭	有限合伙人	现金	自有资金	2017-2-24
3	朗姿股份有限公司	有限合伙人	现金	自有资金	2016-12-30
4	江苏中韩盐城产业园 投资有限公司	有限合伙人	现金	自有资金	2016-12-30

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
5	宁波梅山保税港区鸿文投资管理合伙企业(有限合伙)	有限合伙人	现金	自有资金	2018-1-17
5-1	上海资乘股权投资基金管理有限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2017-8-23
5-2	孙广朋	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-3	汪秀兰	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-4	张红霞	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-5	刘丽坤	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-6	龚勤	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-7	何军	有限合伙人	现金	自有资金	2017-12-13
5-8	连坚	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-9	王彦入	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-10	成虹	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-11	蒋丽娟	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-12	殷龙	有限合伙人	现金	自有资金	2017-12-13
5-13	颜灏纳	有限合伙人	现金	自有资金	2017-12-13
5-14	张璐	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-15	何卓胜	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-16	薛予靖	有限合伙人	现金	自有资金	2017-12-13
5-17	吴啸	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-18	洪瑞标	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-19	商俊伟	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-20	王沛芸	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-21	周连银	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-22	黄国军	有限合伙人	现金	自有资金	2017-12-13
5-23	李坤辉	有限合伙人	现金	自有资金	2017-12-13
5-24	栾晓丽	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-25	李涛	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-26	黄金南	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-27	吕行	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-28	马钦梅	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-29	张计亮	有限合伙人	现金	自有资金	2017-12-13
5-30	韩成众	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-31	宣晨	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
5-32	浙江飞龙装饰工程有限公司	有限合伙人	现金	自有资金	2018-8-16
6	江苏汇鸿国际集团资产管理有限公司	有限合伙人	现金	自有资金	2018-1-17

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
7	伊廷雷	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-23
8	拉萨亚祥兴泰投资有限公司	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-23
9	苏秋湘	有限合伙人	现金	自有资金	2018-1-17
10	问泽鸿	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-23
11	王智敏	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-23
12	庞村	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-23
13	李旭	有限合伙人	现金	自有资金	2018-1-17
14	刘中敏	有限合伙人	现金	自有资金	2019-2-25
15	宁波梅山保税港区博进投资中心（有限合伙）	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-23
15-1	北京博雅智库投资管理有限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2016-7-25
15-2	安立军	有限合伙人	现金	自有资金	2018-2-6
15-3	黄红灵	有限合伙人	现金	自有资金	2018-2-6
15-4	孙平	有限合伙人	现金	自有资金	2018-2-6
15-5	彭涛	有限合伙人	现金	自有资金	2018-2-6
15-6	余俊材	有限合伙人	现金	自有资金	2018-2-6
15-7	谢雅	有限合伙人	现金	自有资金	2018-2-6
15-8	游佳明	有限合伙人	现金	自有资金	2018-2-6
15-9	黄勤布	有限合伙人	现金	自有资金	2018-2-6
15-10	王坤	有限合伙人	现金	自有资金	2018-2-6
15-11	青岛永成投资发展有限公司	有限合伙人	现金	自有资金	2018-2-6
16	深圳小辣椒科技有限责任公司	有限合伙人	现金	自有资金	2018-1-17
17	厦门瑞极投资有限公司	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-23
18	深圳市盘古拾陆号股权投资中心（有限合伙）	有限合伙人	现金	自有资金	2018-1-17
18-1	君信达私募基金管理（深圳）有限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2017-6-19
18-2	徐玮	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-19
18-3	杨振兴	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-19
18-4	李建斌	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-19
18-5	徐玲	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-19
18-6	郑民	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-19

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
18-7	王迎新	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-19
18-8	吴丹	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-19
18-9	吴晓荣	有限合伙人	现金	自有资金	2017-6-19
19	陈永洲	有限合伙人	现金	自有资金	2018-1-17

(五) 繸子马利亚

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
1	中山繸子约瑟股权投资中心（有限合伙）	普通合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
1-1	深圳市繸子财富管理有限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2016-5-25、 2017-1-24
1-2	陈叶秋	有限合伙人	现金	自有资金	2017-1-24
1-3	陈翠兰	有限合伙人	现金	自有资金	2017-1-24
1-4	梁结茵	有限合伙人	现金	自有资金	2017-1-24
1-5	卢毅强	有限合伙人	现金	自有资金	2017-1-24
1-6	陆荣进	有限合伙人	现金	自有资金	2017-1-24
1-7	何锐衡	有限合伙人	现金	自有资金	2017-1-24
1-8	尹明翠	有限合伙人	现金	自有资金	2017-1-24
2	陈珊英	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
3	张晓君	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
4	林小丽	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
5	雷林	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
6	甘沛斯	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
7	李淑玲	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
8	赵艺鸣	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
9	洗聪	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
10	吕昊	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
11	陈瑶	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
12	刘宝玉	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
13	张伟玲	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
14	邹本红	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
15	温文滔	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
16	奚涛	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11
17	张嘉勇	有限合伙人	现金	自有资金	2017-10-11

(六) 汇丰大通壹号

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
----	-------	-------	------	------	--------

序号	出资人名称	合伙人类型	出资方式	资金来源	取得权益时间
1	深圳市汇丰大通基金管理 有限公司	普通合伙人	现金	自有资金	2015-6-11、 2017-3-6、 2017-6-15
2	深圳市汇丰大通资产管 理有限公司	有限合伙人	现金	自有资金	2018-9-28
3	牟晓辉	有限合伙人	现金	自有资金	2015-6-11
4	何建设	有限合伙人	现金	自有资金	2015-6-11
5	姜骏	有限合伙人	现金	自有资金	2015-6-11
6	李昂	有限合伙人	现金	自有资金	2015-6-11
7	黄仲斌	有限合伙人	现金	自有资金	2015-6-11
8	张宗辉	有限合伙人	现金	自有资金	2015-6-11
9	邵洪波	有限合伙人	现金	自有资金	2015-6-11

二、上述穿透披露情况在重组报告书披露后是否发生变动

经核查南平芒励多、南靖超然、易晟辉煌、晨晖朗姿、繸子马利亚及汇丰大通壹号的工商登记资料以及国家企业信用信息公示系统，自重组报告书首次公告日后截至本反馈意见回复出具日，上述穿透披露情况未发生变化。

三、如最终出资的法人或自然人取得标的资产权益的时点在本次交易停牌前六个月内及停牌期间，且为现金增资，补充披露穿透计算后的总人数是否符合《证券法》第十条发行对象不超过 200 名的相关规定

上市公司股票因本次交易自 2019 年 6 月 3 日开市起停牌，并于 2019 年 6 月 18 日开市起复牌。故本次交易停牌前六个月及停牌期间为 2018 年 12 月 3 日至 2019 年 6 月 17 日。在上述期间内取得标的资产权益的最终出资的法人或自然人人数情况如下：

序号	交易对方名称/姓名	交易对方类型	是否为备案 私募基金	穿透核查人 数
1	南平芒励多	有限合伙企业	否	2
2	罗晔	自然人	不适用	1
3	南靖超然	有限合伙企业	否	2
4	易晟辉煌	有限合伙企业	否	40
5	晨晖朗姿	有限合伙企业	是	68
6	繸子马利亚	有限合伙企业	是	24
7	李旭	自然人	不适用	1

序号	交易对方名称/姓名	交易对方类型	是否为备案私募基金	穿透核查人数
8	黄立山	自然人	不适用	1
9	汇丰大通壹号	有限合伙企业	是	9
合 计				148

本次交易的交易对方穿透计算（剔除重复项）后合计人数为 148 名，未超过 200 人，符合《证券法》第十条的相关规定。

四、补充披露交易对方中的有限合伙企业是否专为本次交易设立，是否以持有标的资产为目的，是否存在其他投资

交易对方名称	是否专为本次交易设立	是否以持有标的资产为目的	是否存在其他投资	存续期限
南平芒励多	是	是	否	长期
南靖超然	是	是	否	长期
易晟辉煌	是	是	否	长期
晨晖朗姿	否	否	是	至 2026-12-29
汇丰大通壹号	否	否	是	长期
縊子马利亚	是	是	否	长期

经核查，晨晖朗姿、汇丰大通壹号存在除标的公司以外的其他对外投资情形，不属于专为本次交易而设立的企业，亦非以持有标的公司为目的。南平芒励多、南靖超然、易晟辉煌、縊子马利亚是专为本次交易设立且以持有标的公司而设立的合伙企业。

五、如专为本次交易设立，补充披露交易完成后最终出资的法人或自然人持有合伙企业份额的锁定安排

1、南平芒励多合伙人锁定安排

南平芒励多合伙人胡范金、罗春承诺：“自承诺签署日至南平芒励多因本次交易取得华凯创意股份后的 36 个月内，本人所持有的南平芒励多的出资份额不会对外转让。”

2、南靖超然合伙人锁定安排

南靖超然合伙人庄俊超、陈淑婷已出具承诺如下：“自承诺签署日至南靖超

然因本次交易取得华凯创意股份后的 36 个月内，本人所持有的南靖超然的出资份额不会对外转让。”

3、易晟辉煌合伙人锁定安排

易晟辉煌全体合伙人及易致辉煌全体合伙人已出具承诺如下：“自易晟辉煌取得上市公司因本次交易所发行的股份时，本人持有的易晟辉煌/易致辉煌的出资额自股份发行结束之日起 36 个月内不得转让，也不委托他人管理本人持有的易晟辉煌/易致辉煌的出资。如相关法律法规、证券监管规则或监管机构对本人持有的易晟辉煌/易致辉煌出资有更长期限要求的，本人同意按照法律法规、证券监管规则或监管机构的要求执行。如出现因本人违反上述承诺而导致上市公司的权益受到损害的情况，本人将依法承担相应的赔偿责任。”

易致辉煌对其所持易晟辉煌合伙份额的锁定期已出具承诺如下：“自易晟辉煌取得上市公司因本次交易所发行的股份时，本企业持有的易晟辉煌的出资额自股份发行结束之日起 36 个月内不得转让，也不委托他人管理本企业持有的易晟辉煌的出资。如相关法律法规、证券监管规则或监管机构对本企业持有的易晟辉煌出资有更长期限要求的，本企业同意按照法律法规、证券监管规则或监管机构的要求执行。如出现因本企业违反上述承诺而导致上市公司的权益受到损害的情况，本企业将依法承担相应的赔偿责任。”

4、繸子马利亚合伙人锁定安排

中山繸子约瑟股权投资中心（有限合伙）、陈珊英、张晓君、林小丽、雷林、甘沛斯、李淑玲、赵艺鸣、洗聪、吕昊、陈瑶、刘宝玉、张伟玲、邹本红、温文滔、奚涛、张嘉勇等繸子马利亚全体 17 名合伙人，已出具承诺如下：

“本人/本企业持有繸子马利亚的出资额锁定期与繸子马利亚持有上市公司股份的锁定期保持一致。自繸子马利亚取得上市公司因本次交易所发行的股份时，繸子马利亚持有用于认购上市公司股份的目标公司股权的时间不足 12 个月的，则本人/本企业持有的繸子马利亚的出资额自股份发行结束之日起 36 个月内不得转让，也不委托他人管理本人/本企业持有的繸子马利亚的出资；繸子马利亚持有用于认购上市公司股份的目标公司股权的时间已满 12 个月的，则本人/本企业

持有的繸子马利亚的出资额自股份发行结束之日起 12 个月内不得转让，也不委托他人管理本人/本企业持有的繸子马利亚的出资。如相关法律法规、证券监管规则或监管机构对本人/本企业持有的繸子马利亚出资有更长期限要求的，本人/本企业同意按照法律法规、证券监管规则或监管机构的要求执行。如出现因本人/本企业违反上述承诺而导致上市公司的权益受到损害的情况，本人/本企业将依法承担相应的赔偿责任。”

六、补充披露情况

公司已在重组报告书“第三章/三、穿透核查情况”、“重大事项提示/十三/（二）标的公司及其交易对方作出的重要承诺”对上述内容进行了补充披露。

七、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：根据交易对方提供的说明，上市公司已完整披露了有限合伙企业的每层合伙人取得相应权益的时间、出资方式、资金来源等信息；自重组报告书首次公告日后至反馈意见回复出具日，上述穿透披露情况未发生变化；本次交易的交易对方穿透计算后未超过 200 人，符合《证券法》第十条的相关规定；交易对方中南平芒励多、南靖超然、易晟辉煌、繸子马利亚专为本次交易设立，最终出资的法人或自然人已对其持有合伙企业份额的锁定期安排进行了承诺。

经核查，律师认为：上市公司已就作为交易对方的有限合伙企业的相关合伙人信息进行了披露，且自重组报告书首次公告日至本反馈意见回复出具日，该等有限合伙企业穿透披露情况未发生变化；本次交易的交易对方穿透（至公司、自然人）计算后人数未超过 200 人，符合《证券法》第十条的相关规定；交易对方中南平芒励多、南靖超然、易晟辉煌、繸子马利亚专为本次交易设立，其最终出资的法人或自然人已就其持有合伙企业份额的锁定期安排进行了承诺。

问题 8、申请文件显示：1) 2017 年 6 月，易佰网络、胡范金、庄俊超与繸子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号签署《投资

协议》，约定繸子马利亚向易佰网络提供 4,000 万元借款，若完成业绩承诺则按照 4.4 亿估值（转股前）转股，上述债转股于 2019 年 2 月完成。2) 2018 年 7 月，易佰网络、胡范金、庄俊超与周新华、罗晔、李旭、黄立山签署协议，约定由周新华和罗晔夫妇向胡范金、庄俊超分别借款 3,600 万元，2,400 万元，用于易佰网络的生产经营；同时约定在先决条件满足后，将上述合计 6,000 万元的债权转为对易佰网络的股权，周新华、罗晔、李旭、黄立山另行追加 13,200 万元，用于受让胡范金、庄俊超通过各自持股平台持有的易佰网络股权。上述转股于 2019 年 3 月完成，转股价对应公司估值为 6 亿元。3) 2019 年 3 月，汇丰大通叁号因未完成私募基金备案，将其持有的标的资产股权转让给南靖超然，对应标的资产估值为 7.3 亿元。4) 2019 年 3 月，晨晖朗姿增资取得标的资产股权，增资价对应公司估值为 10 亿元。请你公司：1) 以列表形式补充披露上述股权转让和增资对应易佰网络估值的市销率、市盈率和市净率情况。2) 标的资产 2019 年以来发生多次股权转让与增资，历次股权转让和增资之间相隔时间较短、作价存在显著差异，补充披露 2019 年以来历次增资和股权转让对应估值之间、及与本次交易作价差异的原因及合理性。3) 虽繸子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号增资事项，以及罗晔、李旭、黄立山取得转让股权事项涉及以前年度债转股安排，但实际转股时间均为 2019 年，进一步补充披露两次转股价格存在显著差异的原因及合理性，罗晔取得标的资产股权作价与本次交易存在较大

差异的原因、作价是否具备公允性。请独立财务顾问、评估师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、以列表形式补充披露上述股权转让和增资对应易佰网络估值的市销率、市盈率和市净率情况

易佰网络 2019 年股权转让和增资对应的估值倍数、市销率、市盈率、市净率情况如下：

序号	转让方	受让方/增资方	背景	协议签署日期	工商变更日期	100%股权作价 (万元)	估值倍数	市销率	静态市盈率	动态市盈率	市净率
1	-	繸子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号	A 轮投资方债转股	2017.06.28	2019.02.01	48,000.00	10.67	-	-	13.02	-
2	佰乐星辰、聚彩熠辉、南平佰龄、南靖志千里	罗晔、李旭、黄立山	罗晔等人受让股权入股	2018.07.04	2019.03.05	60,000.00	10.00	0.66	16.28	6.65	19.41
3	胡范金、庄俊超	南平芒励多、佰乐星辰、聚彩熠辉、南靖超然、南平佰龄、南靖志千里	创始人股东直接持股转为间接持股	2018.09.05	2019.01.28	10.00	-	0.00	0.00	0.00	0.00
4	-	晨晖朗姿	B 轮投资方增资入股	2018.12.12	2019.03.28	100,000.00	12.50	1.09	27.13	11.09	32.34
5	-	易晟辉煌	员工持股平台增资入股	2019.01.29	2019.01.29	9,959.10	-	0.05	1.10	0.71	0.74
6	汇丰大通叁号	南靖超然	汇丰大通叁号退出	2019.03.27	2019.03.27	57,687.59	-	0.32	6.40	4.09	4.30

注 1：增资方式下，对应的 100% 股权作价为投后估值

注 2：估值倍数=100% 股权作价/协议签署日承诺的当年净利润

注 3：市销率=100% 股权作价/协议签署日上一年度销售收入

注 4：静态市盈率=100% 股权作价/协议签署日上一年度净利润

注 5：动态市盈率=100% 股权作价/协议签署日当年净利润

注 6：市净率=100% 股权作价/协议签署日上一年度净资产

注 7：A 轮投资方债转股对应市销率、静态市盈率、市净率指标涉及 2016 年财务数据，不属于报告期；创始人股东直接持股转为间接持股、员工持股平台增资入股及汇丰大通叁号退出不存在承诺业绩，不涉及估值倍数

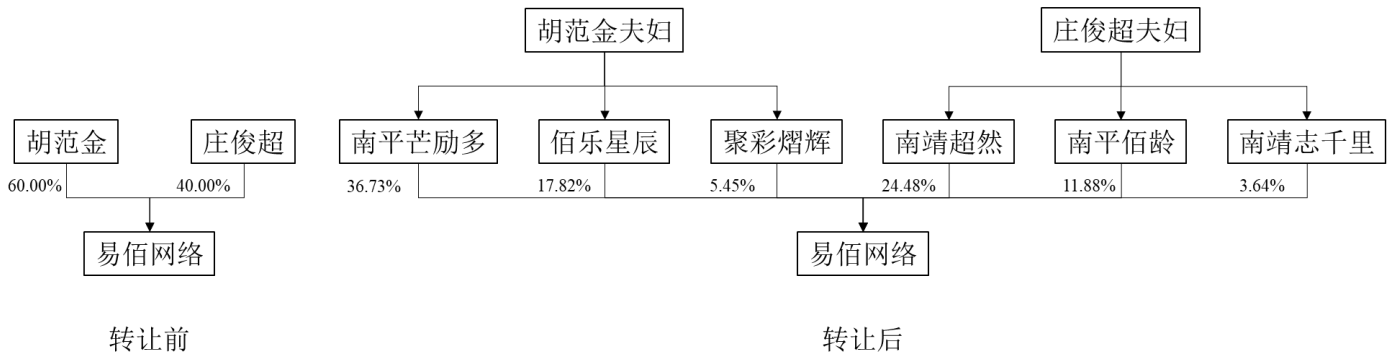
二、标的资产 2019 年以来发生多次股权转让与增资，历次股权转让和增资之间相隔时间较短、作价存在显著差异，补充披露 2019 年以来历次增资和股权转让对应估值之间、及与本次交易作价差异的原因及合理性

(一) 2019 年 1 月，第一次股权转让

1、交易背景原因

为优化易佰网络的股权结构，胡范金和庄俊超分别将其直接持有的易佰网络股权转让至其控制的有限合伙企业。其中，南平芒励多、佰乐星辰、聚彩熠辉为胡范金、罗春夫妇共同出资设立的有限合伙企业，胡范金作为执行事务合伙人拥有控制权；南靖超然、南平佰龄、南靖志千里为庄俊超、陈淑婷夫妇共同出资设立的有限合伙企业，庄俊超作为执行事务合伙人拥有控制权。

该次股权转让前后，易佰网络的最终持股结构未发生实质变化，转让前后股权结构图如下：



2、与本次交易作价差异的原因

该次股权转让系胡范金和庄俊超由个人直接持股调整为其控制的有限合伙企业间接持股，因此对已实缴部分出资额以原始出资额作价转让，对未实缴部分出资额以名义价格 1 元作价转让，与本次交易不具有可比性。

(二) 2019 年 1 月，易佰网络第三次增资

1、交易背景原因

易晟辉煌为员工持股平台，该次增资的目的在于实施员工股权激励，经易佰网络实际控制人和骨干员工友好协商，确定估值为 9,959.10 万元。

2、与前次交易作价差异的原因

与前次交易作价相比，该次交易的交易性质有所不同。前次交易为胡范金、庄俊超将其直接持有易佰网络的股份转为间接持股，且当时部分注册资本未实缴，因此采用平价转让；该次交易为实施员工股权激励目的，经交易各方协商确定增资溢价，因此该次交易与前次交易作价存在差异，具有合理性。

3、与本次交易作价差异的原因

该次交易的目的在于实施员工激励，本次交易是市场化定价的上市公司并购重组行为，两者的发生背景和交易性质存在较大差异，作价差额为易佰网络实际控制人给予员工的激励，已做股份支付处理。

（三）2019年2月，易佰网络第四次增资

1、交易背景原因

易佰网络本次增资为A轮融资，A轮投资方入股易佰网络的工商变更登记日期为2019年2月1日，但与易佰网络及其股东洽谈和确定投资的日期应追溯至2017年6月。2017年6月28日，繇子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号作为A轮投资方与易佰网络及其股东签署《投资协议》，决定先以借款的形式向易佰网络提供4,000万元资金，并约定了债转股的先决条件。2018年9月，鉴于债转股先决条件已经满足，因此A轮投资方决定将其对易佰网络的债权转为股权。该次增资的估值依据为各方2017年6月签署的《投资协议》中约定的投前估值4.4亿元，系基于2017年当时投资方对易佰网络未来业务发展的判断而友好协商确定，具有合理性。

2、与前次交易作价差异的原因

与前次交易作价相比，该次交易的交易性质有所不同。前次交易系易佰网络实际控制人给予内部核心员工股权激励，与外部投资者的市场化定价方式不同，因此该次交易作价与前次交易作价不具有可比性。

3、与本次交易作价差异的原因

与本次交易相比，该次交易作价差异主要原因为确定估值的时点不同。该次交易协议的签署及投资款项的支付均发生在2017年6月，当时易佰网络的经营规模较小，对未来业绩的增长存在不确定性。根据协议约定，易佰网络承诺2017

年、2018年、2019年任一年度经具有证券从业资格的会计师事务所审计后的净利润分别为4,500万元、6,300万元、8,820万元，该次定价依据2017年预期净利润4,500万元的10.67倍确定；而本次交易作价依据评估结果确定，评估基准日为2019年4月30日，业绩承诺方承诺2019年度、2020年度、2021年度、2022年度实现的合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别不低于14,100万元、17,000万元、20,400万元、25,100万元，对应2019年承诺净利润的动态市盈率为11.91倍。因此，该次增资作价与本次交易间隔超过两年，当时易佰网络的经营规模和预计业绩明显低于本次交易时点，与本次交易作价不具有可比性。

（四）2019年2月，第二次股权转让

1、交易背景原因

周新华、罗晔夫妇和职业投资人黄立山、李旭于2018年上半年与易佰网络实际控制人胡范金结识，了解到易佰网络经营业绩较好，并看好跨境出口电商行业的未来发展，决定向易佰网络投资入股。同时，易佰网络为扩大跨境出口电商业务的经营规模，增加在售SKU数量和备货数量，需要从外部补充营运资金。在此背景下，经友好协商，为确保投资资金安全，周新华、罗晔夫妇决定先向易佰网络股东胡范金、庄俊超提供借款，由后者借给易佰网络用于补充经营所需的流动资金，待标的公司2017年度财务报表经会计师审计并出具无保留意见审计报告、标的公司达到约定业绩指标、缴足注册资本等先决条件满足后，再转换为易佰网络股权。

2018年7月，周新华、罗晔、黄立山、李旭与胡范金、庄俊超、易佰网络签署股权转让协议，确定标的公司整体估值为60,000万元，对上述先决条件进行了明确约定，并约定周新华、罗晔夫妇向胡范金、庄俊超提供借款6,000万元，后者以借款形式向标的公司补充经营所需的流动资金（6,000万元借款已于2018年7月16日前汇入易佰网络账户），待约定先决条件满足后可作为受让标的公司相应股权的对价，且周新华、罗晔夫妇和李旭、黄立山有权届时按照60,000万元的整体估值另行出资13,200万元受让标的公司相应股权。

2、与前次交易作价差异的原因

与前次交易相比，该次交易作价差异主要原因为确定估值的时点不同。前次交易为 A 轮融资，协议签署及投资款支付均发生在 2017 年 6 月，当时易佰网络的经营规模较小，对未来业绩的增长存在不确定性。根据协议约定，易佰网络承诺 2017 年、2018 年、2019 年任一年度经具有证券从业资格的会计师事务所审计后的净利润分别为 4,500 万元、6,300 万元、8,820 万元，该次定价依据 2017 年预期净利润 4,500 万元的 10.67 倍确定。该次交易签署协议及款项支付时点为 2018 年 7 月，同时易佰网络股东胡范金和庄俊超向投资人承诺 2018 年和 2019 年净利润不低于 6,000 万元和 9,000 万元，估值 6 亿元依据 2018 年预计 6,000 万元的 10 倍确定。因此两次交易估值差异主要系估值时点不同所致。

3、与本次交易作价差异的原因

该次股权转让对应标的公司整体估值 6 亿元，与本次交易作价存在差异的主要影响因素如下：

(1) 签订股权转让协议时易佰网络的业绩情况和市场环境情况

2018 年年中，罗晔等人与胡范金、庄俊超洽谈投资易佰网络事宜之前，易佰网络 2018 年上半年业绩增速较为平缓，2018 年一季度、二季度营业收入与 2017 年四季度相比分别增长 4.37% 和下降 4.64%，急需补充流动资金，以应对 2018 年下半年的潜在市场机会。同时，2018 年 5 月以来，美国政府接连宣布对从中国进口的部分商品加征关税，在相关影响尚不明晰的情况下，投资者对跨境出口电商未来发展普遍持谨慎观望态度。在此背景下，综合考虑 2018 年上半年的业绩情况、补充营运资金的客观需要和宏观经济环境影响，易佰网络股东胡范金和庄俊超向投资人保守承诺 2018 年和 2019 年净利润不低于 6,000 万元和 9,000 万元，并以 2018 年预计净利润的 10 倍确定标的公司整体估值为 60,000 万元。

2018 年 7 月签署股权投资协议后，周新华、罗晔夫妇向胡范金、庄俊超提供借款 6,000 万元，该笔款项由胡范金、庄俊超借给易佰网络。因此，易佰网络营运资金得到补充后迅速转化为存货，商品采购规模大幅提升，加之跨境出口电商企业采取有效措施和调整经营策略来应对美国加征关税政策的影响后，行业整体发展趋势逐渐向好。在此背景下，易佰网络的业务收入也顺势快速增长，推动了 2018 年下半年及 2019 年业绩的快速增长，2018 年全年收入同比增长 97.88%，

为本次交易估值奠定了业绩基础。

上市公司与交易对方针对本次交易签订《购买资产协议》及其补充协议时，易佰网络经审计的 2018 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 9,002.68 万元，且 2019 年、2020 年、2021 年、2022 年的承诺净利润分别不低于 14,100 万元、17,000 万元、20,400 万元、25,100 万元，与 2018 年 7 月签订股权转让协议时点相比，易佰网络的经营业绩已有较大幅度的提高，因此对应整体估值也相应提升，具有合理性。

（2）少数股权折价影响

罗晔等人通过受让股权成为易佰网络的少数股东后，未实际参与易佰网络的日常经营管理，在易佰网络日常经营和对外事务的重大决策中影响较小，因此该次股权转让的作价相比本次交易存在一定的少数股权折价因素。本次交易完成后，上市公司将持有易佰网络 90% 的股权，对易佰网络实现了控制，因此该次股权转让作价低于本次交易，具有合理性。

综上，该次股权转让的交易作价是各方基于 2018 年上半年的业绩情况、补充营运资金的客观需要和宏观经济环境影响等因素经友好协商而确定，具有商业合理性。该次股权转让与本次交易的价格差异主要是由于外部市场环境、易佰网络经营状况、未来盈利预测和控股权收购的交易目的等因素不同所致。

（五）2019 年 3 月，第三次股权转让

1、交易背景原因

考虑到易佰网络未来资本运作的可能，汇丰大通叁号在入股易佰网络后应履行私募基金备案程序，后因自身原因未完成备案程序，因此经过协商，汇丰大通叁号将其所持易佰网络股权转让出。汇丰大通叁号对易佰网络的投资资金从注入时间 2017 年 6 月至退出日超过 20 个月，考虑其资金成本，经友好协商，在 2017 年 7 月债转股 4.8 亿元投后估值的基础上，给予 52.08% 的退出溢价收益。

2、与前次交易作价差异的原因

与前次交易作价相比，该次交易作价的差异原因为估值依据不同。前次交易为罗晔等人受让易佰网络股权，作价依据 2018 年 7 月罗晔等人与易佰网络、胡

范金签订的《合作框架协议》约定的 2018 年预计净利润 6,000 万元的 10 倍确定。该次交易估值依据是在 2017 年 7 月债转股 4.8 亿元投后估值的基础上给予 52.08% 的退出溢价收益。

3、与本次交易作价差异的原因

该次股权转让作价为 2017 年 6 月债转股估值的延续，也是交易各方协商结果，与本次交易作价的估值时点不同，易佰网络的经营规模发生变化，该次交易与本次交易作价不具有可比性。

（六）2019 年 3 月，易佰网络第五次增资

1、交易背景原因

易佰网络本次增资为 B 轮融资，晨晖朗姿看好易佰网络和跨境电商行业的发展前景，于 2018 年 9 月起开始与易佰网络实际控制人胡范金协商以 B 轮投资方的身份入股易佰网络，并于 2018 年 12 月签订《股东协议》和《投资协议》，确定易佰网络的整体投后估值为 100,000 万元。根据《股东协议》的约定，易佰网络 2018 年、2019 年、2020 年的承诺净利润分别不低于 8,000.00 万元、10,000.00 万元、14,000.00 万元。

2、与前次交易作价差异的原因

与前次交易作价相比，该次交易作价的差异主要原因为估值依据不同。前次交易为汇丰大通叁号因未完成基金备案而退出，估值依据是在 2017 年 7 月债转股 4.8 亿元投后估值的基础上给予 52.08% 的退出溢价收益，估值时点追溯应至 2017 年 7 月。该次交易协议签署时，易佰网络的经营业绩发生较大的变化，由于该次交易协议签署时点为 2018 年 12 月，因此估值确定为 100,000 万元，参考了 2018 年预计实现的净利润 8,000 万元及 2019 年承诺净利润 10,000 万元确定。

3、与本次交易作价差异的原因

该次交易协议签署时点为 2018 年 12 月，因此估值确定为 100,000 万元，参考了 2018 年预计实现的净利润 8,000 万元及 2019 年承诺净利润 10,000 万元确定。

本次交易估值基于评估师出具的《易佰网络评估报告》收益法估值结果，基于易佰网络历史期间已实现业绩以及对易佰网络未来现金流的合理预测，评估基

准日为2019年4月30日。同时，南平芒励多、罗晔、南靖超然、易晟辉煌承诺2019年度、2020年度、2021年度、2022年度实现的合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别不低于14,100万元、17,000万元、20,400万元、25,100万元，对应2019年承诺净利润的动态市盈率为11.91倍。

因此，该次增资定价参考了易佰网络已实现业绩及预期业绩，经交易各方友好协商确定。该次增资与本次交易的价格差异，主要是由于外部市场环境、易佰网络经营状况、未来盈利预测和交易目的等因素不同所致。

三、虽繸子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号增资事项，以及罗晔、李旭、黄立山取得转让股权事项涉及以前年度债转股安排，但实际转股时间均为2019年，进一步补充披露两次转股价格存在显著差异的原因及合理性，罗晔取得标的资产股权作价与本次交易存在较大差异的原因、作价是否具备公允性

（一）两次转股价格存在显著差异的原因及合理性

与2017年7月繸子马利亚、汇丰大通壹号、汇丰大通叁号债转股相比，2018年7月罗晔等人入股时交易作价差异主要原因为确定估值的时点不同：

1、前者的协议签署及投资款支付均发生在2017年6月，当时易佰网络的经营规模较小，对未来业绩的增长存在不确定性。根据协议约定，易佰网络承诺2017年、2018年、2019年任一年度经具有证券从业资格的会计师事务所审计后的净利润分别为4,500万元、6,300万元、8,820万元，该次定价依据2017年预期净利润4,500万元的10.67倍确定。

2、后者的协议签署及投资款支付均发生在2018年7月，易佰网络股东胡范金和庄俊超向投资人承诺2018年和2019年净利润不低于6,000万元和9,000万元，估值6亿元依据2018年预计净利润6,000万元的10倍确定。

因此，两次交易估值差异主要系估值时点不同所致，具有合理性。

（二）罗晔取得标的资产股权作价与本次交易存在较大差异的原因、作价是否具备公允性

罗晔取得标的资产股权作价与本次交易存在差异原因，详见本题回复之“二/（四）/3、与本次交易作价差异的原因”。罗晔取得标的资产作价公允性分析详

见问题 1 回复之“二/（三）/1、2018 年 7 月股权转让估值合理性”。

四、补充披露情况

公司已在重组报告书“第四章/一/（十二）标的资产最近三年评估、交易、增资及改制情况”对上述内容进行了补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：2019 年以来历次股权转让和增资对应估值及与本次交易作价存在差异，是各方基于估值时点特定市场环境、易佰网络历史经营业绩等因素经友好协商而确定，具有商业合理性；A 轮投资人债转股，以及罗晔等人向易佰网络股东先行借款，后受让股权，两次交易作价具有合理性和公允性。

经核查，评估师认为：上市公司补充披露了股权转让和增资对应易佰网络估值的市销率、市盈率和市净率情况；结合不同估值时点特定市场环境、易佰网络当前的经营业绩、各方协商情况等因素，分析了 2019 年以来历次股权转让和增资对应估值及与本次交易作价差异的合理性，分析了 A 轮投资人债转股，以及罗晔等人向易佰网络股东先行借款，后受让股权与本次作价存在差异的原因以及公允性，上述分析具有合理性。

经核查，会计师认为：2019 年以来历次股权转让和增资对应估值及与本次交易作价存在差异，是各方基于估值时点特定市场环境、易佰网络历史经营业绩等因素经友好协商而确定，具有商业合理性；A 轮投资人债转股，以及罗晔等人向易佰网络股东先行借款，后受让股权，两次交易作价具有合理性和公允性。

问题 9、申请文件显示，1) 因本次交易上市公司股票于 2019 年 6 月 3 日停牌，交易对方南平芒励多、南靖超然、晨晖朗姿、繸子马利亚于停牌前 6 个月内至报告书披露日发生出资额转让、增资、合伙人变更等事项。2) 易晟辉煌为易佰网络员工持股平台，报告期内发生多次合伙人变更情形。3) 2019 年 1-4 月，易佰网络因实施员工股权激励确认股份支付费用 7,666.59 万元。请你公

司：1)补充披露交易对手方股东或合伙人在停牌前六个月内入股、入伙和退股、退伙的原因及合理性、入退股(伙)价格、入股(伙)价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性。2)补充披露标的资产2019年股份支付事项的具体情况，包括相关协议安排、参与人员情况、费用计算过程、会计处理方式、是否将对易佰网络以后年度经营成果产生影响等。3)补充披露易晟辉煌截至目前历次合伙人变更的具体情形、相关协议安排(例如员工服务期限、业绩条件等)、入股的作价情况，并进一步说明历次合伙人变更是否涉及股份支付、是否均已按照《企业会计准则第11号-股份支付》的要求进行会计处理。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、交易对手方股东或合伙人在停牌前六个月内入股、入伙和退股、退伙的原因及合理性、入退股(伙)价格、入股(伙)价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性

在停牌前六个月内(2018年12月3日-2019年6月3日)存在股东或合伙人入股、入伙和退股、退伙情况的交易对方包括南平芒励多、南靖超然、易晟辉煌、晨晖朗姿，具体情况如下：

(一) 南平芒励多

1、停牌前六个月内出资变动情况

2019年3月8日，南平芒励多增加注册资本至367.30万元，新增注册资本7.30万元由合伙人胡范金认缴。截至2019年2月20日，本次增资款已足额实缴。

本次增资后，南平芒励多的出资结构如下：

单位：万元

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资额	出资比例
1	胡范金	执行事务合伙人	365.50	99.51%

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资额	出资比例
2	罗春	有限合伙人	1.80	0.49%
合计			367.30	100.00%

2、定价合理性

南平芒励多本次增资的背景和目的，是南平芒励多使用该笔增资款完成对易佰网络的实缴出资，因此按照注册资本定价，与本次交易作价不具有可比性。

(二) 南靖超然

1、停牌前六个月内出资变动情况

2019年3月8日，南靖超然增加注册资本至244.87万元，新增注册资本4.87万元由合伙人庄俊超认缴。截至2019年2月22日，上述增资已足额缴纳。

本次增资后，南靖超然的出资结构如下：

单位：万元

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资额	出资比例
1	庄俊超	执行事务合伙人	242.95	99.22%
2	陈淑婷	有限合伙人	1.92	0.78%
合计			244.87	100.00%

2、定价合理性

南靖超然本次增资的背景和目的，是南靖超然使用该笔增资款完成对易佰网络的实缴出资。因此按照注册资本定价，与本次交易作价不具有可比性。

(三) 易晟辉煌

1、停牌前六个月内出资变动情况

2019年1月25日，易晟辉煌合伙人变更如下：

单位：万元

转让方	受让方	转让出资额	转让出资比例	转让对价
史家松	左水强	4.12	1.00%	0.0001
周一平	左水强	2.06	0.50%	0.0001
张洋	张敏	4.95	1.20%	0.0001
张洋	李汉团	3.98	0.97%	0.0001
林学德	李汉团	2.75	0.67%	0.0001

转让方	受让方	转让出资额	转让出资比例	转让对价
刘燕纯	李汉团	0.69	0.17%	0.0001
朱之沁	李汉团	0.69	0.17%	0.0001
雷颖	李汉团	0.14	0.03%	0.0001

本次合伙人变更前，易晟辉煌的出资额均未实缴，因此本次转让价格为1元名义对价。本次变更完成后，易晟辉煌的出资结构如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	合伙人性质	出资额	出资比例
1	张敏	执行事务合伙人	46.14	11.20%
2	庄俊超	有限合伙人	145.82	35.40%
3	贺日新	有限合伙人	20.60	5.00%
4	李露露	有限合伙人	20.60	5.00%
5	刘露	有限合伙人	20.60	5.00%
6	李晶晶	有限合伙人	17.17	4.17%
7	徐善德	有限合伙人	13.73	3.33%
8	文俊兵	有限合伙人	13.73	3.33%
9	李金强	有限合伙人	10.30	2.50%
10	曾桥	有限合伙人	10.30	2.50%
11	胡威	有限合伙人	10.30	2.50%
12	胡延峰	有限合伙人	10.30	2.50%
13	何元	有限合伙人	8.24	2.00%
14	李汉团	有限合伙人	8.24	2.00%
15	李梦琴	有限合伙人	7.551	1.83%
16	姜龙华	有限合伙人	6.18	1.50%
17	左水强	有限合伙人	6.18	1.50%
18	姚向权	有限合伙人	4.81	1.17%
19	覃尚田	有限合伙人	4.81	1.17%
20	杜婷婷	有限合伙人	2.06	0.50%
21	张凡	有限合伙人	2.06	0.50%
22	张志坤	有限合伙人	2.06	0.50%
23	俞志容	有限合伙人	2.06	0.50%
24	吴琼	有限合伙人	2.06	0.50%
25	李昆鹏	有限合伙人	2.06	0.50%
26	叶平	有限合伙人	1.37	0.33%
27	谌桥	有限合伙人	1.37	0.33%
28	冉育雪	有限合伙人	1.37	0.33%
29	雷燕竹	有限合伙人	1.03	0.25%

序号	合伙人名称	合伙人性质	出资额	出资比例
30	罗山燕	有限合伙人	1.03	0.25%
31	岳霞	有限合伙人	0.82	0.20%
32	袁哲	有限合伙人	0.82	0.20%
33	邹本坤	有限合伙人	0.69	0.17%
34	刘楚雯	有限合伙人	0.69	0.17%
35	李桂阳	有限合伙人	0.69	0.17%
36	曹为艳	有限合伙人	0.69	0.17%
37	胡晓芬	有限合伙人	0.69	0.17%
38	杨静	有限合伙人	0.69	0.17%
39	周曦	有限合伙人	0.69	0.17%
40	陈蒙	有限合伙人	0.69	0.17%
41	余丽霞	有限合伙人	0.69	0.17%
合计			411.97	100.00%

2、定价合理性

上述出资额转让的背景是转让方因个人原因从易佰网络离职，离职员工所持出资份额经协商由执行事务合伙人张敏及员工左水强、李汉团受让。由于当时易晟辉煌的出资额均未实缴，因此本次转让价格为1元名义对价。本次转让系员工持股平台内部合伙人调整，与外部市场化定价有所差异，与本次交易作价不具有可比性。

（四）晨晖朗姿

1、停牌前六个月内出资变动情况

2019年2月25日，晨晖朗姿合伙人进行变更：刘智敏将晨晖朗姿1,000万元出资额以1,000万元的价格转让给刘中敏。本次变更完成后，晨晖朗姿的出资结构如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	合伙人性质	出资额	出资比例
1	宁波晨晖创新投资管理有限公司	执行事务合伙人	387.78	1.00%
2	宁波梅山保税港区磐阳股权投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	6,500.00	16.76%
3	朗姿股份有限公司	有限合伙人	5,500.00	14.18%
4	江苏中韩盐城产业园投资有限公司	有限合伙人	5,000.00	12.89%
5	宁波梅山保税港区鸿文投资管理合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	4,500.00	11.60%

序号	合伙人名称	合伙人性质	出资额	出资比例
6	江苏汇鸿国际集团资产管理有限公司	有限合伙人	3,000.00	7.74%
7	伊廷雷	有限合伙人	2,000.00	5.16%
8	拉萨亚祥兴泰投资有限公司	有限合伙人	1,500.00	3.87%
9	苏秋湘	有限合伙人	1,100.00	2.84%
10	问泽鸿	有限合伙人	1,000.00	2.58%
11	王智敏	有限合伙人	1,000.00	2.58%
12	庞村	有限合伙人	1,000.00	2.58%
13	李旭	有限合伙人	1,000.00	2.58%
14	刘中敏	有限合伙人	1,000.00	2.58%
15	宁波梅山保税港区博进投资中心（有限合伙）	有限合伙人	1,000.00	2.58%
16	深圳小辣椒科技有限责任公司	有限合伙人	1,000.00	2.58%
17	厦门瑞极投资有限公司	有限合伙人	1,000.00	2.58%
18	深圳市盘古拾陆号股权投资中心（有限合伙）	有限合伙人	790.00	2.04%
19	陈永洲	有限合伙人	500.00	1.29%
合计			38,777.78	100.00%

2、定价合理性

晨晖朗姿于 2019 年 3 月 28 日入股易佰网络，晨晖朗姿该次出资额转让工商变更日期为 2019 年 2 月 25 日，因此该次出资额转让发生时点，晨晖朗姿尚未入股易佰网络。

根据晨晖朗姿的说明，刘中敏与刘智敏系兄弟关系，刘智敏因其他用途需要资金，因此将其持有晨晖朗姿的份额平价转给刘中敏，因此该次交易为亲属内部之间的出资额转让，具有合理性，且在该次出资额转让时，晨晖朗姿尚未入股易佰网络，与本次交易作价不具有可比性。

二、易晟辉煌截至目前历次合伙人变更的具体情形，标的资产 2019 年股份支付事项的具体情况，包括相关协议安排（例如员工服务期限、业绩条件等）、参与人员情况、费用计算过程、会计处理方式、是否将对易佰网络以后年度经营成果产生影响，并进一步说明历次合伙人变更是否涉及股份支付、是否均已按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》的要求进行会计处理

（一）2019 年股份支付总体情况

易晟辉煌于 2019 年 1 月 29 日入股易佰网络，根据《易佰网络审计报告》，

标的公司 2019 年 1-8 月因员工激励累计确认股份支付费用为 10,791.30 万元。

(二) 股权激励协议的相关安排（例如员工服务期限、业绩条件等）、费用计算过程、会计处理方式、不会对易佰网络以后年度经营成果产生影响

1、股权激励协议的相关安排

易晟辉煌全体合伙人与易佰网络、易晟辉煌、胡范金签署的股权激励协议，主要约定了各合伙人入股的出资额、支付对价及易晟辉煌对易佰网络的持股比例，不涉及服务期限或业绩条件等条款，此外，对合伙人的义务约定如下：

(1) 合伙人有足够的履行本协议。

(2) 合伙人保证以自有合法资金支付出资款，并且有足够的履行协议约定的义务。

(3) 合伙人订立和履行协议，不会违反对合伙人有约束力的合同或其他法律文件，否则，相应的法律责任全部由合伙人承担。

(4) 合伙人保证不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

(5) 合伙人保证，遵守易佰网络各项规章制度，切实履行与易佰网络或其子公司订立的劳动合同（含保密协议、竞业限制协议）约定的各项义务，诚实守信，勤勉尽责，在任职期间不得存在以下任一情形：

- 1) 严重违反易佰网络或其子公司劳动纪律或规章制度；
- 2) 严重失职、营私舞弊，对易佰网络及其子公司利益造成重大损害；
- 3) 违反劳动合同、违反职业道德、泄露易佰网络或其子公司机密、失职或渎职等行为严重损害易佰网络及其子公司利益或声誉；
- 4) 以任何方式侵占、挪用易佰网络及其子公司财产；
- 5) 被依法追究刑事责任，或者受到行政处罚并给易佰网络及其子公司造成损害的；
- 6) 严重损害易佰网络及其子公司利益的其他行为。

(6) 有关协议的任何资料、文件和信息属于商业秘密，合伙人负有保密义

务，除履行法定披露义务外，不得向第三方披露有关本协议的任何资料、文件和信息。

2、费用计算过程及会计处理方式

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第五条的规定，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。易佰网络股份支付费用的计算过程和会计处理如下：

（1）股份支付计算公式

确认股份支付金额=股份支付时点对应的易佰网络公允价值*员工持股比例-员工取得股份所支付的对价

（2）会计处理方式

易晟辉煌历次出资人变动确认的股份支付金额一次性计入当期管理费用，同时增加资本公积。

（3）股份支付公允价值的确定方式

易晟辉煌增资入股易佰网络完成工商变更登记日期为 2019 年 1 月 29 日，此后标的公司先后经历 A 轮投资人入股（2019 年 2 月 1 日）、罗晔等人受让股权（2019 年 3 月 5 日）、汇丰大通叁号退出（2019 年 3 月 27 日）、B 轮投资人入股（2019 年 3 月 28 日）。由于 A 轮投资人入股和汇丰大通叁号退出对应的估值确定时间追溯至 2017 年 6 月，罗晔等人受让股权对应的估值确定时间追溯至 2018 年 7 月，B 轮投资人入股对应的估值确定时间追溯至 2018 年 12 月，因此，2019 年 1 月 29 日易晟辉煌增资入股易佰网络涉及股份支付对应的公允价值应参考 B 轮投资人对易佰网络的投前估值确定，即 94,500.00 万元。

2019 年 6 月易晟辉煌的合伙人变更、2019 年 7 月易晟辉煌的有限合伙人易致辉煌第一次变更，以及 2019 年 8 月易致辉煌合伙人第二次变更，距离本次交易较近，因此采用本次交易作价 168,000 万元确定股份支付对应的公允价值。

3、股份支付不会对易佰网络以后年度经营成果产生影响

根据易晟辉煌全体合伙人与易佰网络、易晟辉煌、胡范金签署的股权激励协

议，协议未约定服务期限或业绩条件等条款，易晟辉煌确认的股份支付金额一次性确认在当年会计年度，不会对易佰网络以后年度经营成果产生影响。

（三）易晟辉煌历次合伙人变更及股份支付计提、参与人员情况的具体情况

1、2019年1月，易晟辉煌入股易佰网络的合伙人情况

（1）基本情况

2019年1月29日，易佰网络召开股东会，决议将注册资本由1,000万元增至1,111.1111万元，新增注册资本全部由易晟辉煌实缴。易晟辉煌共增资995.91万元，其中111.1111万元计入注册资本，884.7989万元计入资本公积。

根据易佰网络提供的出资凭证，易晟辉煌于2019年3月29日、2019年4月1日合计缴纳本次增资款995.91万元。

2019年1月29日，易佰网络完成上述工商变更登记。

（2）股份支付对应的公允价值

易晟辉煌增资入股易佰网络完成工商变更登记的日期为2019年1月29日，此后标的公司先后经历A轮投资人入股（2019年2月1日）、罗晔等人受让股权（2019年3月5日）、汇丰大通叁号退出（2019年3月27日）、B轮投资人入股（2019年3月28日）。由于A轮投资人入股和汇丰大通叁号退出对应的估值确定时间追溯至2017年6月，罗晔等人受让股权对应的估值确定时间追溯至2018年7月，B轮投资人入股对应的估值确定时间追溯至2018年12月，因此，2019年1月29日易晟辉煌增资入股易佰网络涉及股份支付对应的公允价值应参考B轮投资人对易佰网络的投前估值确定，即94,500.00万元。

（3）参与人员及股份支付具体情况

单位：万元

序号	合伙人	认缴出资额	出资比例	支付对价	确认股份支付金额
1	张敏	46.1443	11.20%	138.44	831.85
2	庄俊超	145.8236	35.40%	145.82	2,920.45
3	贺日新	20.5983	5.00%	76.76	356.37
4	李露露	20.5983	5.00%	61.79	371.34

序号	合伙人	认缴出资额	出资比例	支付对价	确认股份支付金额
5	刘露	20.5983	5.00%	61.79	371.34
6	李晶晶	17.1666	4.17%	51.50	309.47
7	徐善德	13.7308	3.33%	41.19	247.53
8	文俊兵	13.7308	3.33%	41.19	247.53
9	李金强	10.2992	2.50%	30.90	185.66
10	曾桥	10.2992	2.50%	30.90	185.66
11	胡威	10.2992	2.50%	30.90	185.66
12	胡延峰	10.2992	2.50%	30.90	185.66
13	何元	8.2393	2.00%	24.72	148.53
14	李汉团	8.2393	2.00%	27.80	145.45
15	李梦琴	7.5513	1.83%	28.14	130.64
16	姜龙华	6.1795	1.50%	23.03	106.91
17	左水强	6.1795	1.50%	23.03	106.91
18	姚向权	4.8076	1.17%	14.42	86.67
19	覃尚田	4.8076	1.17%	14.42	86.67
20	杜婷婷	2.0598	0.50%	7.68	35.63
21	张凡	2.0598	0.50%	7.68	35.63
22	张志坤	2.0598	0.50%	7.68	35.63
23	俞志容	2.0598	0.50%	7.68	35.63
24	吴琼	2.0598	0.50%	7.68	35.63
25	李昆鹏	2.0598	0.50%	7.68	35.63
26	叶平	1.3718	0.33%	5.11	23.74
27	湛桥	1.3718	0.33%	5.11	23.74
28	冉育雪	1.3718	0.33%	5.11	23.74
29	雷燕竹	1.0299	0.25%	3.84	17.82
30	罗山燕	1.0299	0.25%	3.84	17.82
31	岳霞	0.8239	0.20%	3.07	14.25
32	袁哲	0.8239	0.20%	3.07	14.25
33	邹本坤	0.688	0.17%	2.56	11.91
34	刘楚雯	0.688	0.17%	2.56	11.91
35	李桂阳	0.688	0.17%	2.56	11.91
36	曹为艳	0.688	0.17%	2.56	11.91
37	胡晓芬	0.688	0.17%	2.56	11.91
38	杨静	0.688	0.17%	2.56	11.91
39	周曦	0.688	0.17%	2.56	11.91
40	陈蒙	0.688	0.17%	2.56	11.91
41	余丽霞	0.688	0.17%	2.56	11.91
合计		411.9657	100.00%	995.91	7,666.59

2、2019年6月，易晟辉煌合伙人变更

(1) 基本情况

2019年6月18日，易晟辉煌合伙人变更如下：

单位：万元

转让方	受让方	转让出资额	转让出资比例	转让对价
张敏	易致辉煌	25.55	6.20%	0.0001
庄俊超	易致辉煌	100.51	24.40%	0.0001
	杜婷婷	4.12	1.00%	15.37
	唐林	12.36	3.00%	46.10
	刘雪芬	6.18	1.50%	23.05
	张建蓉	6.18	1.50%	30.90

本次张敏、庄俊超向易致辉煌转让部分出资额，系由个人直接持有易晟辉煌出资额平移为通过两人出资设立的合伙企业间接持有，因此采用1元名义对价转让，不涉及计提股份支付；此外，庄俊超将易晟辉煌4.12万元出资额以15.37万元对价转让给杜婷婷，将易晟辉煌12.36万元出资额以46.10万元对价转让给唐林，将易晟辉煌6.18万元出资额以23.05万元对价转让给刘雪芬，将易晟辉煌6.18万元出资额以30.90万元对价转让给张建蓉，上述变更计提股份支付。

(2) 股份支付对应的公允价值

该次变更日期为2019年6月18日，距离本次交易较近，因此采用本次交易作价168,000万元确定本次股份支付对应的公允价值。

(3) 参与人员及股份支付具体情况

单位：万元

序号	合伙人	认缴出资额	出资比例	支付对价	确认股份支付金额
1	唐林	12.36	3.00%	46.10	390.49
2	刘雪芬	6.18	1.50%	23.05	195.25
3	张建蓉	6.18	1.50%	30.90	187.40
4	杜婷婷	4.12	1.00%	15.37	130.17
合计		28.84	7.00%	115.41	903.30

3、2019年7月，易晟辉煌的有限合伙人易致辉煌第一次变更

(1) 基本情况

2019年7月16日，易致辉煌合伙人变更如下：

单位：万元

转让方	受让方	转让出资额	转让出资比例	转让对价
庄俊超	杨春红	2.06	1.63%	10.30
	高博	2.06	1.63%	10.30
	王晓丹	1.37	1.09%	6.87
	黄秋霞	0.69	0.54%	3.43
	郑利云	0.69	0.54%	3.43
	严娣	0.69	0.54%	3.43
	杨璇	0.69	0.54%	3.43
	刘晓波	0.69	0.54%	3.43

本次变更系由庄俊超向杨春红等 8 名新增易佰网络核心员工转让部分出资额，庄俊超将易致辉煌 2.06 万元出资额分别以 10.30 万元对价分别转让给杨春红、高博，将易致辉煌 1.37 万元出资额以 6.87 万元对价转让给王晓丹，将易致辉煌 0.69 万元出资额以 3.43 万元对价分别转让给黄秋霞、郑利云、严娣、杨璇、刘晓波。

(2) 股份支付对应的公允价值

该次变更日期为 2019 年 7 月 16 日，距离本次交易较近，因此采用本次交易作价 168,000 万元确定本次股份支付对应的公允价值。

(3) 参与人员及股份支付具体情况

单位：万元

序号	合伙人	认缴出资额	出资比例	支付对价	确认股份支付金额
1	杨春红	2.06	1.63%	10.30	62.46
2	高博	2.06	1.63%	10.30	62.46
3	王晓丹	1.37	1.09%	6.87	41.64
4	黄秋霞	0.69	0.54%	3.43	20.82
5	郑利云	0.69	0.54%	3.43	20.82
6	严娣	0.69	0.54%	3.43	20.82
7	杨璇	0.69	0.54%	3.43	20.82
8	刘晓波	0.69	0.54%	3.43	20.82
合计		8.93	7.08%	44.63	270.68

4、2019年8月，易致辉煌的有限合伙人易致辉煌第二次变更

(1) 基本情况

2019年8月19日，易致辉煌合伙人变更如下：

单位：万元

转让方	受让方	转让出资额	转让出资比例	转让对价
庄俊超	张敏	41.20	32.68%	41.20
	余志东	6.18	4.90%	30.90
	夏娟慧	6.18	4.90%	30.90
	贺日新	3.17	2.52%	12.69
	李金胜	2.06	1.63%	10.30

本次变更系由庄俊超向易致辉煌执行事务合伙人张敏及杨春红等4名新增易佰网络核心员工转让部分出资额，庄俊超将易致辉煌41.20万元出资额以41.20万元对价转让给张敏，庄俊超将易致辉煌6.18万元出资额以30.90万元对价分别转让给余志东、夏娟慧，将易致辉煌3.17万元出资额以12.69万元对价转让给贺日新，将易致辉煌2.06万元出资额以10.30万元对价转让给李金胜。

(2) 股份支付对应的公允价值

该次变更日期为2019年8月19日，距离本次交易较近，因此采用本次交易作价168,000万元确定本次股份支付对应的公允价值。

(3) 参与人员及股份支付具体情况

单位：万元

序号	合伙人	认缴出资额	出资比例	支付对价	确认股份支付金额
1	张敏	41.20	32.68%	41.20	1,414.10
2	余志东	6.18	4.90%	30.90	187.40
3	夏娟慧	6.18	4.90%	30.90	187.40
4	贺日新	3.17	2.52%	12.69	99.37
5	李金胜	2.06	1.63%	10.30	62.46
合计		58.79	46.64%	125.98	1,950.73

(四) 历次合伙人变更均涉及股份支付、均已按照《企业会计准则第11号-股份支付》的要求进行会计处理

综上，易晟辉煌及其有限合伙人易致辉煌的历次合伙人变更涉及股份支付的，已全部按照《企业会计准则第11号——股份支付》确认了股份支付金额。

三、补充披露情况

公司已在重组报告书“第四章/一/(十二)标的资产最近三年评估、交易、

增资及改制情况”、“第九章/三/（二）/5、管理费用分析”对上述内容进行了补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：交易对手方股东或合伙人在停牌前六个月内入股、入伙和退股、退伙的原因及合理性、入退股（伙）价格、入股（伙）价格对应估值及与本次交易作价差异原因是基于特殊背景和目的，具有合理性；标的公司 2019 年计提股份支付事项计算方式、估值依据、会计处理方式合理，不会对易佰网络以后年度经营成果产生影响；易晟辉煌历次合伙人变更涉及股份支付的，均已按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》的要求进行会计处理。

经核查，会计师认为：交易对手方股东或合伙人在停牌前六个月内入股、入伙和退股、退伙的原因及合理性、入退股（伙）价格、入股（伙）价格对应估值及与本次交易作价差异原因是基于特殊背景和目的，具有合理性；易佰网络 2019 年计提股份支付事项计算方式、估值依据、会计处理方式合理，不会对易佰网络以后年度经营成果产生影响；易晟辉煌历次合伙人变更涉及股份支付的，均已按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》的要求进行会计处理。

问题 10. 申请文件显示，截至评估基准日 2019 年 4 月 30 日，易佰网络 90%股权评估值为 15.13 亿元，增值率为 446.45%，交易作价对应 2018 年市盈率为 22.29 倍。根据备考审阅报告，本次交易完成后，上市公司将新增 13.6 亿元商誉，占备考报表净资产超过 70%。请你公司：1) 补充披露同行业公司以及可比收购案例市盈率、市销率情况等，并结合前述数据及易佰网络行业地位、核心竞争力、市场竞争格局、竞争对手情况等，补充披露易佰网络评估增值的合理性。2) 补充披露易佰网络可辨认净资产公允价值、本次交易是否存在未辨识的可辨认资产，若是，进一步说明预计对交易完成后上市公司合并财务报告中商誉金额的影响情况；若否，说明具体原因。3) 补充披露上市公司和易佰网络应对商誉减值的具体措施及有效性。请独立

财务顾问、评估师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、易佰网络评估增值合理性分析

(一) 同行业公司以及可比收购案例的市盈率、市销率情况

1、同行业上市公司市盈率、市销率情况

易佰网络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 2019 年 4 月 30 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	静态市盈率	市销率
1	300538.SZ	同益股份	87.17	2.04
2	600605.SH	汇通能源	86.94	0.77
3	000159.SZ	国际实业	80.96	8.80
4	000632.SZ	三木集团	70.79	0.33
5	600203.SH	福日电子	69.66	0.26
6	601933.SH	永辉超市	65.13	1.33
7	600861.SH	北京城乡	64.84	1.37
8	002758.SZ	华通医药	63.75	1.41
9	600858.SH	银座股份	63.37	0.22
10	601116.SH	三江购物	62.88	2.04
11	603003.SH	龙宇燃油	62.78	0.24
12	600272.SH	开开实业	59.71	2.31
13	000096.SZ	广聚能源	58.45	3.73
14	600857.SH	宁波中百	58.06	2.09
15	002819.SZ	东方中科	57.25	3.09
16	600778.SH	友好集团	53.22	0.35
17	603939.SH	益丰药房	52.49	3.27
18	600833.SH	第一医药	49.67	1.98
19	002251.SZ	步步高	48.75	0.41
20	600278.SH	东方创业	47.62	0.43
21	600546.SH	山煤国际	46.64	0.27
22	300131.SZ	英唐智控	46.38	0.53
23	000151.SZ	中成股份	46.24	3.03
24	600626.SH	申达股份	43.11	0.40

序号	证券代码	证券简称	静态市盈率	市销率
25	600993.SH	马应龙	42.20	3.39
26	603716.SH	塞力斯	39.20	2.99
27	600287.SH	江苏舜天	38.75	0.62
28	000753.SZ	漳州发展	38.71	1.16
29	600677.SH	航天通信	38.60	0.64
30	603101.SH	汇嘉时代	38.35	0.74
31	000785.SZ	武汉中商	38.15	0.62
32	600824.SH	益民集团	37.98	2.78
33	603883.SH	老百姓	37.95	1.75
34	603233.SH	大参林	36.02	2.16
35	000032.SZ	深桑达 A	35.57	2.34
36	600361.SH	华联综超	35.15	0.26
37	000705.SZ	浙江震元	34.76	0.85
38	600976.SH	健民集团	34.55	1.30
39	600386.SH	北巴传媒	34.46	0.75
40	000715.SZ	中兴商业	33.72	1.18
41	300622.SZ	博士眼镜	32.03	3.40
42	002727.SZ	一心堂	31.66	1.80
43	600648.SH	外高桥	30.90	3.29
44	000411.SZ	英特集团	30.56	0.14
45	601086.SH	国芳集团	29.60	1.35
46	603214.SH	爱婴室	29.56	1.77
47	002556.SZ	辉隆股份	29.53	0.24
48	300755.SZ	华致酒行	29.52	2.43
49	200025.SZ	特力 B	29.24	6.14
50	603708.SH	家家悦	29.24	0.99
51	601366.SH	利群股份	29.17	0.51
52	600838.SH	上海九百	29.12	40.52
53	600739.SH	辽宁成大	28.43	1.12
54	603108.SH	润达医疗	28.13	1.23
55	000019.SZ	深粮控股	28.07	0.80
56	600785.SH	新华百货	27.56	0.50
57	600814.SH	杭州解百	27.38	0.70
58	601010.SH	文峰股份	27.31	1.03
59	000564.SZ	供销大集	27.11	1.27
60	002640.SZ	跨境通	27.05	0.80
61	000078.SZ	海王生物	26.67	0.29
62	002872.SZ	*ST 天圣	26.29	1.35

序号	证券代码	证券简称	静态市盈率	市销率
63	002697.SZ	红旗连锁	25.33	1.15
64	603970.SH	中农立华	23.17	0.72
65	600826.SH	兰生股份	22.78	1.58
66	000062.SZ	深圳华强	22.58	1.31
67	000963.SZ	华东医药	22.52	1.66
68	600865.SH	百大集团	22.29	3.20
69	600811.SH	东方集团	22.27	1.01
70	600293.SH	三峡新材	22.14	0.56
71	603900.SH	莱绅通灵	22.06	2.78
72	002441.SZ	众业达	21.53	0.52
73	600180.SH	瑞茂通	21.53	0.27
74	600998.SH	九州通	21.51	0.34
75	300184.SZ	力源信息	21.50	0.71
76	600827.SH	百联股份	20.88	0.38
77	002867.SZ	周大生	20.60	3.45
78	600337.SH	美克家居	20.40	1.74
79	000034.SZ	神州数码	19.57	0.12
80	000026.SZ	飞亚达 A	19.50	1.05
81	600693.SH	东百集团	19.20	1.68
82	603123.SH	翠微股份	19.15	0.66
83	000419.SZ	通程控股	19.14	0.69
84	000417.SZ	合肥百货	19.00	0.40
85	002419.SZ	天虹股份	18.94	0.89
86	000652.SZ	泰达股份	18.93	0.30
87	600713.SH	南京医药	18.77	0.16
88	000906.SZ	浙商中拓	18.51	0.08
89	900938.SH	海科 B	18.10	-
90	603368.SH	柳药股份	17.90	0.81
91	600710.SH	苏美达	17.86	0.10
92	002788.SZ	鹭燕医药	17.80	0.28
93	600628.SH	新世界	17.19	1.68
94	600729.SH	重庆百货	17.11	0.42
95	600829.SH	人民同泰	16.98	0.62
96	000028.SZ	国药一致	16.65	0.47
97	002561.SZ	徐家汇	16.40	1.83
98	000950.SZ	重药控股	15.83	0.42
99	002221.SZ	东华能源	15.75	0.35
100	600090.SH	同济堂	15.46	0.76

序号	证券代码	证券简称	静态市盈率	市销率
101	002187.SZ	广百股份	15.03	0.40
102	002589.SZ	瑞康医药	14.91	0.34
103	200019.SZ	深粮 B	14.43	0.41
104	601607.SH	上海医药	14.35	0.35
105	600653.SH	申华控股	14.16	0.68
106	600511.SH	国药股份	13.56	0.49
107	200026.SZ	飞亚达 B	13.51	0.73
108	002462.SZ	嘉事堂	13.42	0.25
109	600335.SH	国机汽车	13.19	0.18
110	600387.SH	海越能源	12.89	0.19
111	000759.SZ	中百集团	12.81	0.36
112	600297.SH	广汇汽车	12.69	0.24
113	600327.SH	大东方	12.61	0.41
114	600723.SH	首商股份	12.57	0.45
115	600382.SH	广东明珠	12.48	6.73
116	600697.SH	欧亚集团	12.19	0.20
117	600859.SH	王府井	11.85	0.53
118	002277.SZ	友阿股份	11.73	0.74
119	600704.SH	物产中大	11.56	0.08
120	600655.SH	豫园股份	11.23	1.10
121	600250.SH	南纺股份	11.18	2.06
122	600755.SH	厦门国贸	10.64	0.08
123	002091.SZ	江苏国泰	10.63	0.29
124	200028.SZ	一致 B	9.93	0.28
125	600981.SH	汇鸿集团	9.41	0.29
126	002024.SZ	苏宁易购	8.76	0.48
127	600694.SH	大商股份	8.76	0.36
128	000501.SZ	鄂武商 A	8.41	0.51
129	600051.SH	宁波联合	8.31	0.51
130	900927.SH	物贸 B 股	8.13	0.06
131	600828.SH	茂业商业	8.11	0.75
132	600153.SH	建发股份	5.84	0.10
133	900943.SH	开开 B 股	5.46	0.21
134	600738.SH	兰州民百	4.25	4.87
135	900923.SH	百联 B 股	2.11	0.04
136	900912.SH	外高 B 股	2.03	0.22
平均数			27.97	1.45
易佰网络			18.66	0.93

注 1: 数据来源于 Wind 资讯

注 2: 静态市盈率=可比上市公司 2019 年 4 月 30 日收盘价/2018 年末每股收益

注 3: 市销率=可比上市公司 2019 年 4 月 30 日收盘价/2018 年末每股销售额

上表可见,与易佰网络同属“批发与零售”行业的上市公司平均静态市盈率为 27.97 倍,市销率为 1.45 倍。根据易佰网络经审计的 2018 年财务数据,本次交易对价对应的静态市盈率为 18.66 倍,市销率为 0.93 倍,低于同行业可比上市公司平均水平。

2、可比收购案例的市盈率、市销率情况

易佰网络经营跨境出口电商业务,近三年来,国内资本市场上并购交易中,被并购标的主营业务与易佰网络相同或相似的可比交易情况如下:

上市公司	标的公司	标的公司主营情况	100%股权交易作价(万元)	静态市盈率	动态市盈率	市销率
天泽信息	有棵树	跨境电子商务	340,000.00	21.42	13.08	1.45
华鼎股份	通拓科技	跨境电子商务	290,000.00	22.22	14.50	1.32
星徽精密	泽宝股份	跨境电子商务	153,000.00	20.09	14.17	0.88
跨境通	优壹电商	跨境电子商务	179,000.00	18.27	13.36	0.89
平均值				20.50	13.78	1.13
易佰网络				18.66	11.91	0.93

注 1: 静态市盈率=(本次交易对价/收购比例)/交易前一年归属于母公司股东净利润。

注 2: 动态市盈率=(本次交易对价/收购比例)/第一年承诺净利润。

注 3: 市销率=(本次交易对价/收购比例)/交易前一年营业收入。

由上表可见,与本次交易较为可比的交易案例中,标的公司收购价格对应的平均静态市盈率为 20.50 倍,平均动态市盈率为 13.78 倍,平均市销率为 1.13 倍。本次交易对价对应的标的公司易佰网络静态市盈率为 18.66 倍、动态市盈率为 11.91 倍,市销率为 0.93 倍,低于可比交易案例的平均水平。

综上,本次交易标的资产作价对应的市盈率、市销率低于同行业可比上市公司或可比收购案例的平均水平,与其生产经营状况和所处发展阶段相符,本次交易标的资产作价具有合理性。

(二) 结合易佰网络的行业地位、核心竞争力、市场竞争格局、竞争对手情况对其评估增值合理性分析

1、易佰网络的行业地位

根据中国电子商务研究中心发布的《2018 年度中国跨境电商市场数据监测

报告》，2018年中国跨境电商出口规模为7.1万亿元，同比增长12.70%，2015-2018年均复合增长率为16.42%。在海外市场需求逐渐释放、外贸企业转型升级等因素的推动下，我国跨境出口电商行业仍有巨大发展空间。

易佰网络是一家依托中国优质供应链资源、以市场需求为导向的跨境出口零售电商企业。易佰网络通过亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada等第三方平台，将汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容、户外运动等品类的高性价比中国制造商品销售给境外终端消费者，构建了覆盖欧洲、北美洲、大洋洲、亚洲、南美洲、非洲等多个地区的全球性销售网络。

得益于在跨境出口电商领域的深耕细作，近年来易佰网络的成长受到第三方平台的高度认可，获得ebay 2016年度精选商品卓越表现奖、2017年度飞跃进步奖、2018年度销售季军和Lazada 2018年度激“赞”卖家奖、Shopee 2018年度最佳潜力奖、Wish 2019年度卖家之星等奖项，逐步树立了在跨境出口电商行业的口碑和地位。目前，与易佰网络业务模式类似的国内主要跨境出口零售电商企业对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2018年		2017年	
	营业收入	扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	营业收入	扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润
跨境通	2,153,387.41	57,306.24	1,401,789.73	73,737.06
安克创新	523,221.82	41,526.04	390,300.55	25,231.88
傲基电商	510,872.10	18,471.50	371,225.35	18,049.15
通拓科技	401,667.44	22,114.23	362,633.09	20,216.76
有棵树	344,037.90	26,138.44	234,794.37	15,869.91
泽宝股份	212,574.08	10,936.81	174,345.16	7,617.13
易佰网络	181,250.44	9,002.68	91,594.23	3,721.80

注：同行业公司数据来源于有关重组报告书、审计报告、招股说明书及上市公司公告文件等公开资料。泽宝股份2018年数据来源于星徽精密资产重组过渡期损益情况的专项审计报告，其中净利润为剔除股份支付费用口径。

易佰网络系国内规模较大的跨境出口零售电商企业，根据大华会计师出具的《易佰网络审计报告》，2017年度、2018年度和2019年1-8月，易佰网络分别实现营业收入91,594.23万元、181,250.44万元和218,877.23万元，实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润3,721.80万元、9,002.68万元和10,889.53万元，其中2018年营业收入同比增长97.88%。此外，2019年1-8月

营业收入占全年预测营业收入的 72.22%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润占全年承诺净利润的 77.23%，预计 2019 年实现 14,100 万元的承诺净利润目标具有较高的可能性。因此，通过对比分析业内知名的跨境出口零售电商企业的收入及利润规模，易佰网络整体经营规模居于跨境出口电商行业前列，且近年来业绩增速相对突出，具有较强的市场竞争力。

2、易佰网络的核心竞争力

易佰网络凭借多年的跨境出口电商运营经验、差异化的品类发展策略、各产品类目领域的专业人才、对第三方电商平台内部算法的深入理解和对经营数据的深度挖掘以及多元的线上销售渠道和高效的供应链体系，能够持续优化提升产品开发能力及推广效果，为终端消费者提供优质的购物体验，在行业中逐步建立了自身的核心竞争力。具体如下：

（1）品类产品开发优势

在品类开发策略上，易佰网络制定了差异化的品类发展策略，在业务发展初期战略性避开服装、消费电子等处于红海市场的品类，优先拓展仍处于蓝海市场、产品生命周期相对较长、更新换代相对较慢的汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容等品类，与其他跨境出口电商企业形成差异化竞争，并逐渐建立竞争优势。2019 年起，易佰网络在进一步深耕上述四大品类的基础上，依托积累的开发及运营经验，开始加大布局消费电子、母婴服装，并同步发展户外运动等品类，在售 SKU 数量规模不断增加，由 2017 年的 7.90 万个增至 2019 年 1-8 月的 29.04 万个（以产生付款订单为统计口径）。

在产品开发模式上，易佰网络通过充分挖掘细分品类行业动态和电商平台交易数据，捕捉不同国家和地区的市场需求变化趋势，开发适合电商渠道销售、满足特定市场需求的产品。易佰网络的特征和优势在于通过严控产品开发时间和开发成本来提高开发效率，并在产品开发和供应链管理各环节贯彻“小批量、多批次、低成本快速试错”的管控逻辑，从而提升产品从开发上线、采购销售到库存管理的整体周转效率。

（2）数据化运营优势

为巩固互联网技术与业务深度融合的竞争优势，实现全业务链条的自动化与

智能化，易佰网络通过自建信息系统开发团队，开发了产品管理系统、销售管理系统、订单管理系统、仓储管理系统、采购管理系统、物流管理系统、客服系统等协同运转的业务系统。此外，易佰网络通过在业务发展过程中根据实际业务需求对各个系统进行迭代升级，使得其整体系统具备多电商平台接入能力、多供应商资源整合能力、多渠道数据搜集能力、突发巨量订单处理能力等多项能力。

得益于覆盖全流程的管理系统，易佰网络快速实现了销售终端、业务中端、管理后端全渠道的业务数据打通，并积累了大量跨境出口电商一手业务数据。基于此，易佰网络将各类数据充分应用于产品设计、供应链管理、营销渠道、店铺运营等各业务环节：1) 在产品设计层面，易佰网络产品开发部充分挖掘细分品类行业动态和电商平台交易数据，捕捉不同国家和地区的市场需求变化趋势，以此为依据进行产品开发；2) 在供应链层面，易佰网络以历史销售数据、用户行为数据、广告效果数据等类型数据为基础对产品销售趋势、库存实时状况、供应商产能情况进行预判，根据预判结果提前采取补货、库存调拨等措施，并通过数据的实时传输实现供应链的全流程跟踪控制；3) 在营销渠道层面，易佰网络对流量来源进行数据采集和追踪，优化不同渠道的营销投入，提升推广支出回报率和付费流量转化率；4) 在店铺运营层面，易佰网络通过消费者行为数据判断对客户更具有吸引力的页面、照片，指导设计部设计更有针对性的详情页，并引导客户将商品加入购物车，基于购物车数据调整商品展示，提高动销率。

(3) 多元化平台优势

截至目前，易佰网络已在亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等第三方主流电商平台及 Joom、Jumia 等第三方新兴电商平台开立店铺，整合各类销售渠道开展跨境电商零售业务。一方面，多元化平台经营可拓宽销售渠道，有助于加快品类扩张节奏；另一方面，多平台运营所形成的海量交易数据为易佰网络数据化运营奠定了丰富的原始数据基础，某一平台的销售情况可为其他平台产品开发、产品刊登、供应链管理等提供参考依据。

(4) 高效整合、少量多批的供应链系统优势

为提高精准营销的效率，易佰网络搭建了以“高效整合、少量多批”为特点的供应链体系。易佰网络依托内部算法，综合考虑历史期产品销量的增长趋势、

产品竞争程度、季节性特点、当前库存量、预计到货时间等因素，可较为精准预测产品在未来一定时期的需求量，按照小批量、多批次原则制定采购计划，有效控制仓储成本、降低存货滞销风险。能够有效避免存货大面积积压、滞销的情况。

易佰网络通过 PMS 采购管理系统整合国内供应链资源，与众多供应商建立合作关系，并对商品采购各个环节进行数字化处理，与开发部、仓储中心紧密配合，协同实现少量多批、快速响应的采购模式。

在仓储模式方面，易佰网络构建了海外仓、国内仓为一体的多层次仓储体系，尤其注重与亚马逊等第三方电商平台和谷仓、递四方等第三方仓储物流服务商在海外仓模式上的战略合作，积累了丰富的运营经验，并形成一定的竞争优势。易佰网络在海外仓和国内仓两类仓储模式上协同发展，通常以国内仓为备货测试起点，对于销量测试良好和市场需求提升的产品，会以少量多批的方式逐步增加在海外仓的备货规模，并结合市场需求的最新变动情况进行动态调整，进而即时控制库存，保持良好的库存周转。

易佰网络与专业第三方跨境物流服务商建立长期战略合作，搭建覆盖海、陆、空等多种运输方式的跨境物流配送体系。易佰网络与主要跨境物流服务商打通数据对接系统，综合考虑平台政策、消费者要求、商品特点、配送时效和成本、目的地信息等因素，通过 TMS 物流管理系统选择发货仓库、配送方式、物流类型，为线上订单匹配最优的跨境物流配送方案，从而提高物流配送效率，优化消费者购物体验。

(5) 人才优势

易佰网络拥有一支专业背景深厚、经验丰富且稳定的经营管理团队，经过对人力资源管理的迭代优化，逐渐打造了一支凝聚向心力高、持续发展与竞争力强、沟通高效与协作的队伍，为快速发展奠定了坚实的人力资源基础。

针对核心业务员工，易佰网络已实施了较广泛的股权激励，与核心员工共享发展收益，进一步保证了核心业务团队的稳定性及易佰网络的持续盈利能力。针对基层员工，易佰网络制定了完善的人才梯队培养战略、职位轮换及晋升机制，为持续发展提供人才支持。除此以外，易佰网络制定了结果导向性的薪酬和奖励体系，引导员工创先争优，激发员工的主观能动性，有效提高整体运营效率。

3、易佰网络的市场竞争格局以及竞争对手情况

目前，跨境出口电商 B2C 行业呈现出平台型电商寡头垄断、自营型电商充分竞争的市场格局。其中，平台型 B2C 电商行业集中度相对较高，亚马逊、ebay、速卖通、Wish 等平台占据较大的市场份额，行业格局稳定。相比而言，自营型 B2C 电商企业的竞争格局尚未成型，市场集中度较低，行业呈现百花齐放的情况。截至目前，除易佰网络之外，知名的跨境出口电商 B2C 企业有环球易购、帕拓逊、有棵树、通拓科技、泽宝股份、安克创新、傲基电商等，具体情况如下表所示：

序号	公司名称	经营情况
1	跨境通（环球易购、帕拓逊）	跨境通成立于 2003 年，于 2011 年 12 月在深交所中小企业板上市，股票代码 002640，2014 年和 2016 年分别收购跨境出口电商企业环球易购和帕拓逊。环球易购和帕拓逊是跨境通经营跨境出口电商业务的主要载体，其中环球易购主要经营的商品包括服装、服饰、婴幼儿用品、3C 电子产品、化妆品、箱包等六大类，业务覆盖包括美国、加拿大、英国等全球 200 多个国家和地区；帕拓逊致力于发展自有品牌，已孵化基于欧美地区的电商产品品牌，如 MPOW、LITOM、EXCELVAN、FLOUREON 等，在消费类电子产品的多个细分类目建立了品牌优势。2018 年度，环球易购实现营业收入 124.07 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 2.48 亿元；帕拓逊实现营业收入 34.17 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 2.38 亿元。
2	有棵树	有棵树成立于 2010 年，于 2019 年被上市公司天泽信息收购，主要依托 ebay、亚马逊、Wish、速卖通等第三方电商平台，将中国制造的高性价比产品销往国外，商品品类涵盖 3C 电子产品、户外用品、家居生活用品、玩具、车载用品等。2018 年度，有棵树实现营业收入 34.40 亿元，实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 2.61 亿元。
3	通拓科技	通拓科技成立于 2004 年，于 2018 年被上市公司华鼎股份收购，主要通过 ebay、亚马逊、速卖通、Wish、TOMTOP 自有网站等多种电商平台，将游戏配件、电脑配件、汽车配件、健康美容仪器等品类商品销售给海外终端消费者。2018 年度，通拓科技实现营业收入 40.17 亿元，实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 2.21 亿元。
4	泽宝股份	泽宝股份成立于 2007 年，于 2018 年被上市公司星徽精密收购，旗下拥有 RAVPower、TaoTronics、Uspicy 等品牌，经营各种电子消费产品，借助亚马逊、ebay、Newegg 等电商平台销往欧洲、北美、日本等。2018 年度，泽宝股份实现营业收入 21.26 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 10,936.81 万元（剔除股份支付费用）。
5	安克创新	安克创新成立于 2011 年，于 2019 年披露招股说明书，拟申请创业板上市，主要从事智能移动周边产品、智能生活周边产品及计算机周边产品的研发和销售，主要销售渠道为亚马逊等境外线上平台、境外线下零售店及京东、天猫等境内线上平台。2018 年，安克创新实现营业收入 52.32 亿元，实现扣除非经常性损益后归属于母公

序号	公司名称	经营情况
		司所有者的净利润 4.15 亿元。
6	傲基电商	傲基电商成立于 2010 年,拥有以 Aukey 品牌为主的系列品牌产品,涵盖数码电子类、美容、灯具、安防等品类,拥有 efox 系列网站和 coolicool 网站等渠道品牌。2018 年,傲基电商实现营业收入 51.09 亿元,实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 1.85 亿元。

易佰网络和上述同行业可比公司之间在产品策略和品类、平台类型、仓库管理模式等方面存在一定差异：（1）在产品策略和品类方面，跨境出口电商企业可分为泛品类电商和精品类电商。其中，跨境通、傲基电商、通拓科技、有棵树、易佰网络属于泛品类电商，SKU 数量级一般是几万到几十万不等，注重选品和规模效应；安克创新、泽宝股份则属于精品类电商，SKU 数量通常不超过 2,000 个，主要是自主品牌产品，且用户粘性和复购率较高；（2）在平台类型方面，跨境通、傲基电商、通拓科技、有棵树采用“第三方平台+自营平台”的销售模式，泽宝股份、安克创新、易佰网络主要采用第三方平台模式；（3）在仓库管理模式方面，各家跨境出口电商企业结合自身业务特点和战略，在亚马逊 FBA 仓、第三方海外仓、自营海外仓、自营国内仓等仓储类型上有所侧重。

有关易佰网络与同行业可比公司在 SKU 数量、仓库数量、仓库分布情况、活跃用户数量、有效网店数量等核心指标的对比情况，详见问题 11 回复之“二、对比易佰网络 SKU 数量、仓库数量、仓库分布情况、活跃用户数量、有效网店数量等核心指标与同行业公司的差异情况，说明标的资产是否具备核心竞争力”。

综上，易佰网络处于高速增长的跨境电商行业，具有良好的行业前景；同时，易佰网络是行业内的知名企业之一，在品类产品开发、数据化运营、多元化平台、供应链系统和经营管理团队等方面具有竞争优势和核心竞争力，且近年来业绩增速相对突出。因此，易佰网络本次评估增值具有合理性。

二、补充披露易佰网络可辨认净资产公允价值、本次交易是否存在未辨识的可辨认资产，若是，进一步说明预计对交易完成后上市公司合并财务报告中商誉金额的影响情况；若否，说明具体原因。

（一）购买日各项可辨认资产及负债的公允价值

购买日各项可辨认资产及负债的公允价值的确认，主要参考中联资产评

估集团有限公司出具的中联评报字【2019】第 1535 号《湖南华凯文化创意股份有限公司拟收购深圳市易佰网络科技有限公司股权项目资产评估报告》中资产基础法的相关内容，在备考财务报表的购买日，各项可辨认资产、负债公允价值与账面价值对比如下：

单位：万元

项目	购买日账面价值	购买日公允价值	增值金额
货币资金	2,323.09	2,323.09	-
应收账款	4,581.54	4,581.54	-
预付款项	667.30	667.30	-
其他应收款	1,107.86	1,107.86	-
存货	14,823.96	14,823.96	-
其他流动资产	81.20	81.20	-
固定资产	225.31	225.31	-
无形资产	119.00	3,018.37	2,899.37
长期待摊费用	71.34	71.34	-
递延所得税资产	217.69	217.69	-
其他非流动资产 ^注	11,485.91	11,485.91	-
资产总额	35,704.21	38,603.58	2,899.37
短期借款	1,191.13	1,191.13	-
应付账款	6,564.62	6,564.62	-
预收款项	642.05	642.05	-
应付职工薪酬	946.59	946.59	-
应交税费	1,859.34	1,859.34	-
其他应付款	5,555.50	5,555.50	-
预计负债	367.21	367.21	-
其他非流动负债	4,000.00	4,000.00	-
负债合计	21,126.43	21,126.43	-
净资产	14,577.78	17,477.15	2,899.37

注：由于易佰网络 2018 年股东新增投资（其中 900.00 万元计入易佰网络实收资本）、2019 年有新股东投资（其中 372.67 万元计入易佰网络实收资本，10,213.24 万元作为资本溢价计入易佰网络资本公积），以 2019 年 4 月 30 日为基准日的易佰网络净资产已包括此次增资价值。为合理确定备考商誉，在编制备考合并报表时，调增备考期初即 2018 年 1 月 1 日易佰网络的可辨认净资产 11,485.91 万元，同时将增资应收到的增资款计入易佰网络其他非流动资产。

备考财务报表购买日无形资产的公允价值较原账面价值产生增值，增值部分无形资产主要为软件技术类无形资产。

（二）商誉的计算过程

单位：万元

项目	金额
合并成本（A）	151,200.00
购买日可辨认净资产账面价值（B）	14,577.78
资产基础法下评估增值（C）	2,899.37
评估增值对应的递延所得税负债影响（D）	724.84
收购的股权比例（E）	90%
商誉（A-(B+C-D)*E）	136,122.92

（三）备考合并报表编制已充分辨认和合理判断标的资产拥有的但未在其财务报表中确认的无形资产

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》及相关解释、《企业会计准则解释第 5 号》规定，非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断，满足以下条件之一的，应确认为无形资产：1、源于合同性权利或其他法定权利；2、能够从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。

参照《资产评估执业准则——无形资产》第二条：无形资产，是指特定主体拥有或者控制的，不具有实物形态，能持续发挥作用并且能带来经济利益的资源。《资产评估执业准则——无形资产》第十四条：可辨认无形资产包括专利权、商标权、著作权、专有技术、销售网络、客户关系、特许经营权、合同权益、域名等。不可辨认无形资产是指商誉。

本次评估中，评估师要求标的公司对于拥有的但未在其财务报表中确认的可辨认无形资产进行申报，一般可辨识无形资产包含：专利权、软件著作权、商标权、著作权、专有技术、销售网络、客户关系、特许经营权、合同权益、域名等。评估师对上述无形资产是否存在并可以辨识与标的公司管理层进行了充分讨论，具体讨论结果如下：

1、专利权、软件著作权

截至评估基准日，标的公司拥有 16 项专利权、12 项软件著作权，其中软件

著作权在易佰网络日常经营中的采购、库存管理、营销策略等方面发挥重要作用，易佰网络的专利权对销售商品的合法权益进行了保障。评估师对易佰网络的专利、软件著作权进行了信息核查，独立财务顾问和律师对易佰网络拥有的商标及专利等无形资产也进行了权属确认。根据评估师与管理层访谈了解，其自主研发并申请专利及软件著作权的相关技术均在日常经营中使用，并对其收入产生了相当的贡献。因此，评估师分析认为易佰网络拥有和控制相关专利、软件著作权，同时能持续发挥作用并且能带来经济利益，故本次评估将其辨识为专利技术无形资产进行估值。

2、商标

截至评估基准日，易佰网络注册拥有 131 项注册商标，广泛运用在经营销售中，可以较明确地对收益贡献，故评估师分析，其注册的商标是易佰网络拥有和控制的，同时能持续发挥作用并且能带来经济利益，故本次评估将其辨识为商标权无形资产进行估值。

3、客户关系

标的公司拥有的客户关系，仅是标的公司与客户之间存在的正常业务关系，客户关系依托于销售产品，无法单独进行转让，因此标的公司不存在未辨识的符合无形资产确认条件的客户关系。

4、合同权益

标的公司依托第三方电商平台，向终端消费者销售产品，与终端消费者形成产品销售的合同关系。销售合同的执行能够为标的公司带来经济利益的流入，但标的公司与客户之间的销售合同系按照行业惯例签订，该类销售合同并不能为标的公司带来超额的收益，因此标的公司不存在未辨识的符合无形资产确认条件的合同权益。

5、域名

截至评估基准日，易佰网络共计 138 个域名。易佰网络依托第三方电商平台，向终端消费者销售产品，其域名仅作为特定产品的信息载体，未在日常经营中对收入产生贡献，未能为易佰网络带来经济利益，因此标的公司不存在未辨识的符合无形资产确认条件的域名。

6、著作权、专有技术、销售网络、特许经营权

截至评估基准日，标的公司不存在著作权、专有技术、特许经营权及销售网络。因此标的公司不存在未辨识的符合无形资产确认条件的著作权、专有技术、销售网络、特许经营权。

综上，本次评估对标的公司申报的但未在其财务报表中确认的无形资产进行了充分辨认及合理判断，标的公司除上述商标、专利、软件著作权外，不存在其他可辨认的无形资产。

三、补充披露上市公司和易佰网络应对商誉减值的具体措施及有效性

本次交易标的资产的成交价格较其可辨认净资产增值较高，本次交易完成后公司将会确认较大金额的商誉，依据《备考报告》模拟测算，本次交易将形成商誉 136,122.92 万元，占上市公司 2019 年 8 月 31 日备考总资产的比例为 39.74%。若未来宏观经济形势、市场竞争环境或标的公司自身经营管理发生不利变化，导致标的公司实际盈利水平显著低于预期，则本次交易所形成的商誉将有可能进行减值处理，从而对公司经营业绩产生一定程度的影响。应对商誉减值，上市公司拟采取的应对措施如下：

（一）交易协议中约定减值测试及减值补偿条款

交易双方已在交易方案中设置了减值测试及减值补偿的具体安排，具体如下：

1、在业绩承诺补偿期间届满时，由上市公司聘请具有证券、期货从业资格的会计师事务所对易佰网络进行减值测试，并对减值测试结果出具《减值测试报告》。

2、如果业绩承诺期间届满时，标的资产期末减值额 $>$ （业绩承诺期间内已补偿可转换公司债券总数 \times 100 + 业绩承诺期间内已补偿股份总数 \times 本次股份的发行价格 + 业绩承诺期间内现金补偿总额）的，则业绩承诺方需另行向上市公司补偿差额部分：

业绩承诺方应另行补偿金额 = 期末减值额 -（业绩承诺期间内已补偿可转换公司债券总数 \times 100 + 业绩承诺期间内已补偿股份总数 \times 本次股份的发行价格 + 业绩承诺期间内现金补偿总额）

业绩承诺方各方应另行补偿金额=业绩承诺方应另行补偿金额×本次交易中业绩承诺方各自转让易佰网络股权占业绩承诺方合计转让易佰网络股权比例

3、前述减值额为标的资产作价减去期末标的资产的评估值并扣除业绩承诺期内易佰网络股东增资、减资、接受赠与以及利润分配的影响。

4、上述减值补偿应在上市公司聘请的具有证券、期货相关业务资格的会计师事务所出具《减值测试报告》后 30 日内，由上市公司和业绩承诺方参照《盈利预测补偿协议》第四条相关内容执行。

(二) 本次交易完成后的整合计划

为了有效防范商誉减值等整合风险，实现协同发展，维护上市公司股东的合法权益，上市公司将根据公司的发展战略，在保持易佰网络在资产、业务及人员保持相对独立和稳定的基础上，对易佰网络业务、资产、财务、人员、机构等各方面进行整合。公司拟采取的整合计划具体如下：

1、业务整合

本次交易完成后，上市公司将在保持易佰网络业务相对独立的基础上，发挥两家公司在各自领域内的资源优势和管理经验，充分利用易佰网络在跨境电商市场的运营经验，加强公司品牌推广建设，提高对客户需求的快速反应能力及整体实力。公司的产品结构、客户结构和范围、生产组织效率均将得到不同程度的改善。

2、资产整合

本次交易完成后，易佰网络作为上市公司的控股子公司，仍将拥有独立的法人财产，但未来关联交易、对外担保、购买处置资产、债务重组、股利分配等事项须经上市公司占半数以上席位的标的公司董事会决策，前述事项或其交易金额达到上市公司董事会或股东大会审议标准，需提请上市公司董事会或股东大会审议。上市公司将遵照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《公司章程》等相关法规和制度履行相应程序。

3、财务整合

本次交易完成后，上市公司将把自身规范、成熟的财务管理体系引入易佰网

络的日常财务工作中，建立和完善易佰网络各项业务管理制度，强化财务核算及内部控制体系；另外，上市公司将进一步统筹易佰网络的资金使用和外部融资，在降低其运营风险和财务风险的同时提高营运效率。作为上市公司的子公司，易佰网络将在财务规范、管理制度方面将与上市公司统一标准。

4、人员整合

本次交易完成后，一方面，上市公司向标的公司委派董事、监事和财务总监，加强对易佰网络相关管理、业务人员进行企业文化和以上市公司规范运营管理为核心内容的培训，建立和完善长效培训机制，以增强员工文化认同感和规范运营意识；一方面将保持易佰网络现有经营管理团队的稳定性，给予其较高的自主权，以充分发挥其具备的经验及业务能力，保持易佰网络的经营稳定性，实现双方管理层在战略发展部署方面的共识。上市公司将同时根据上市公司整体战略需求，加强易佰网络相关专业或管理人员的培养与引进，优化易佰网络目前的机构设置、日常管理制度，提高整体经营效率和管理能力。

5、机构整合

本次交易完成后，上市公司将派出财务部、证券部、人力资源部等相关人员对易佰网络相关人员按上市公司规范管理办法进行规范化培训，建立满足上市公司要求的一系列制度，并在实际运行中不断完善，实现内部管理的统一。上市公司将针对易佰网络目前内控制度、财务体系可能存在的不足进行改进，并通过财务统筹规划及一体化信息系统的建设，进一步提升内部管理的协同性。

四、补充披露情况

公司已在重组报告书“第六章/七/（六）结合同行业上市公司以及可比交易估值情况分析交易定价的公允性”、“第六章/七/（七）结合易佰网络的行业地位、核心竞争力、市场竞争格局、竞争对手情况对其评估增值合理性分析”、“第六章/九、易佰网络可辨认净资产公允价值、本次交易是否存在未辨识的可辨认资产及预计对交易完成后上市公司合并财务报告中商誉金额的影响情况”、“第六章/十、上市公司和易佰网络应对商誉减值的具体措施及有效性”对上述内容进行了补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：本次交易标的资产作价对应的市盈率、市销率低于同行业可比上市公司或可比收购案例的平均水平，与其生产经营状况和所处发展阶段相符，本次交易标的资产作价具有合理性；易佰网络处于高速增长的跨境电商行业内，具有良好的行业前景，同时，易佰网络是行业内的知名企业之一，在品类产品开发、数据化运营、多元化平台、供应链系统和经营管理团队等方面具有竞争优势和核心竞争力，且近年来业绩增速相对突出，因此，易佰网络本次评估增值具有合理性；备考财务报表购买日无形资产的公允价值较原账面价值产生增值，增值部分无形资产主要为软件技术类无形资产；本次交易评估及备考合并报表编制时，各项可辨认资产及负债的公允价值及商誉金额符合会计准则规定。

经核查，评估师认为：上市公司补充披露了同行业公司以及可比收购案例市盈率、市销率等情况，并结合良好的行业前景、知名的行业地位、产品开发能力强、数据化运营、多元化平台、供应链系统和经营管理团队等方面竞争优势和核心竞争力，结合竞争对手主要经营指标情况，分析了易佰网络本次评估增值的合理性。上述分析具有合理性。

经核查，会计师认为：易佰网络处于高速增长的跨境电商行业内，具有良好的行业前景，同时，易佰网络是行业内的知名企业之一，在品类产品开发、数据化运营、多元化平台、供应链系统和经营管理团队等方面具有竞争优势和核心竞争力，且近年来业绩增速相对突出，易佰网络本次评估增值具有合理性；备考财务报表购买日无形资产的公允价值较原账面价值产生增值，增值部分无形资产主要为软件技术类无形资产；本次交易评估及备考合并报表编制时，各项可辨认资产及负债的公允价值及商誉金额符合会计准则规定。

问题 11、申请材料显示，易佰网络通过亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等第三方平台，将汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容、户外运动等品类中国制造商品销售给境外终端消费者，系国内规模较大的跨境出口零售电商企业。请你公司：1)补充披露易佰网络与第三方电商平台合作模式、

签署协议的主要内容及期限，以及对标的资产持续经营稳定性的影响。2) 对比易佰网络 SKU 数量、仓库数量、仓库分布情况、活跃用户数量、有效网店数量等核心指标与同行业公司的差异情况，说明标的资产是否具备核心竞争力。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露易佰网络与第三方电商平台合作模式、签署协议的主要内容及期限，以及对标的资产持续经营稳定性的影响

（一）易佰网络与第三方电商平台的合作模式

易佰网络与第三方电商平台的合作模式如下：易佰网络作为卖家在第三方电商平台上注册网店账号，通过该平台网店将商品信息展示给平台买家，平台买家在易佰网络开设的网店上购买商品后支付货款，第三方电商平台按照各自约定的结算周期和规则，在收取一定比例的服务费或佣金后将剩余销售货款转入易佰网络网店绑定的第三方收款账户。

（二）易佰网络与主要第三方电商平台签署协议的主要内容及期限

易佰网络在第三方电商平台注册网店账号时，通过确认和接受第三方电商平台提供的格式化合同与第三方电商平台订立相关服务协议。易佰网络与亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 五个主要第三方电商平台的服务协议的主要内容如下（2017 年度、2018 年度、2019 年 1-8 月，易佰网络来源于上述五个主要第三方电商平台的营业收入合计占比分别为 96.03%、89.28%、90.41%）：

1、易佰网络与亚马逊签署协议的主要内容

易佰网络在亚马逊设立店铺时，需确认和接受亚马逊官方网站公布的《亚马逊服务商业解决方案协议》（本章节内简称“本协议”）。亚马逊服务商业解决方案包括我要开店、亚马逊物流、亚马逊广告、交易处理服务、销售合作伙伴 API 等一系列可选卖家服务，主要内容如下（协议双方分别以亚马逊和卖家列示）：

（1）入驻

卖家入驻亚马逊商城之前，必须完成一项或多项服务的注册过程。卖家申请注册过程中，必须向亚马逊提供其法定名称、住址、电话号码和电子邮件地址以及亚马逊可能要求的任何其他信息。

(2) 服务费支付

卖家自行承担与本协议有关的所有费用，并向亚马逊提供亚马逊认可的有效信用卡信息和有效银行账户信息。所有应向卖家支付的款项将通过银行网络或亚马逊指定的其他方式汇入卖家的银行账户。

(3) 产品陈列和订单

针对每件产品或每项服务，卖家应提供准确、完整的必备产品信息，并在必要时及时更新以保证该信息在任何时候均准确完整。

亚马逊确保卖家能够陈列产品，并对卖家的产品进行推广和促销活动。亚马逊使用特定机制来评价或允许消费者评价卖家的产品和卖家作为卖家的履约情况，并公开评价和反馈。亚马逊会向卖家提供每笔订单的订单信息，代表卖家收取每笔交易的所有销售收入，并汇付给卖家。

如果卖家未使用亚马逊物流服务进行配送，应依据亚马逊的计划政策和标准功能确定运输和处理费用。如果卖家使用亚马逊物流服务进行配送，适用亚马逊物流服务条款。

(4) 亚马逊物流服务 (FBA)

若卖家接受加入亚马逊物流，须申请注册每件出售并希望加入亚马逊物流计划的产品。卖家负责将货物运输至亚马逊 FBA 仓库并承担运费、关税、税费和其他费用。亚马逊确认接收货物后提供仓储服务，并保持电子记录，通过识别储存在不同配送中心货物的号码追踪货物的库存情况。亚马逊负责把货物从卖家的产品库存运送至有效顾客订单所列明或卖家在配送请求中所提供的特定国家或地区境内的发货地址，并负责与亚马逊配送货物的包装、处理、运输、顾客退货、退款和换货有关的所有客户服务事宜。

亚马逊将接受并处理亚马逊配送货物的退货。如果被恰当退回的亚马逊配送货物是可售货物，将送回卖家在亚马逊物流计划下的产品库存中，卖家将重新取

得顾客退回的所有货物的所有权，亚马逊可以用该等退回货物来履行卖家的产品订单。

(5) 交易处理

卖家授权亚马逊付款代理商作为代理人负责处理交易的付款、退款和换货，代表卖家接收并托管销售收入，将销售收入汇付至卖家的银行账户，从卖家的信用卡扣款，并向亚马逊及其关联方支付卖家应支付的款项。

除另有约定，亚马逊将每 14 天（或由亚马逊决定的更短期限）向卖家汇付一次卖家的可用余额，该金额可能因各特定国家或地区不同而不同。对于每笔汇付，卖家的可用余额等于截至相关汇款计算日前未汇付给卖家的销售收入，减去佣金、相关可变结算费用、我要开店订购费、本协议（包括任何适用的计划政策）所述的任何其他相关费用、亚马逊要求卖家依据本协议保留在卖家的账户余额中的任何款项、税务政策中规定的、亚马逊依据适用法律自动计算、收取并向税务机关缴纳的任何税款。

亚马逊根据卖家的行动或表现对亚马逊或第三方的风险的评估对卖家的账户设立一笔准备金，亚马逊可酌情决定适时更改准备金的金额。

(6) 保密和个人数据

在卖家使用服务的过程中，卖家可能会收到保密信息。卖家同意，在本协议期限内及终止后 5 年内：1) 所有保密信息均为亚马逊的独占财产；2) 卖家仅在使用服务的合理必要范围内使用保密信息；3) 卖家不能将保密信息披露给任何其他人，法律要求的除外；4) 卖家将采取一切合理措施来保护保密信息，使其不被以非经本协议明确允许的方式使用或披露；以及 5) 卖家只会在参与服务或履行卖家的法定义务需要使用保密信息的时间内才会保留保密信息，在任何情况下，一旦本协议终止或不再需要履行法定义务，卖家应当删除此类信息。

卖家不得以任何不符合适用法律的方式使用顾客个人数据。卖家必须始终对顾客个人数据保密（上述 5 年期限不适用于顾客个人数据）。

(7) 期限和终止

本协议的期限自卖家完成服务使用注册之日开始，一直持续到亚马逊或卖家

按照以下规定终止。卖家可以随时通知亚马逊立即终止卖家对任何服务的使用。亚马逊可以提前 30 天通知终止卖家对任何服务的使用或终止本协议。如果亚马逊确定 1) 卖家实质上违反了本协议，并且未能在收到补救通知后 7 天内进行补救，亚马逊可以立即暂停或终止卖家对任何服务的使用，除非卖家的违约使亚马逊对第三方承担责任，在这种情况下，亚马逊有权根据自己的合理判断缩短或放弃上述补救期；2) 卖家的账户已经被，或亚马逊的控制措施发现卖家的账户可能被用于欺骗性或欺诈性或非法活动；或者 3) 卖家对服务的使用损害了，或亚马逊的控制措施发现卖家对服务的使用损害了其他卖家、顾客或亚马逊的合法利益，亚马逊将及时将任何此类终止或暂停通知卖家，并说明原因和申诉方式，除非亚马逊有理由相信提供此类信息会妨碍调查或阻止欺骗性、欺诈性或非法活动，或使卖家能够规避亚马逊的保障措施。

2、易佰网络与 ebay 签署协议的主要内容

ebay 官方网站公布的《用户协议》和《ebay 规则与政策》对卖家使用规则、费用和税款、产品上架条件、跨境销售、退货与取消订单等内容进行了约定，主要内容如下：

(1) 关于 ebay

ebay 是一个允许用户在不用地点以多种定价方式提供、销售和购买多种商品的交易平台，买卖合同由买卖双方直接签订。ebay 不是一个传统的拍卖商。

(2) 卖家使用规则

卖家不得在网站上张贴或展示不适当的内容，经发现存在违反或规避任何法律、法规、第三方权利的情形，平台系统将会对卖家的账户状态进行限制。卖家不得操纵物品的价格或干扰其他卖家的商品，卖家发布的内容必须真实、准确，且不带有误导性及欺骗性。

卖家在展示出售商品的过程中不得侵犯属于或授权给 ebay 以及任何属于第三方的知识产权。

卖家不得破坏反馈或评级系统，如果所售商品收到差评，卖家可以回应信用评价并说明具体原因，或者可以发送有限数量的请求，让买家修改其信用评价。如果买家违反了 ebay 的信用评价政策，卖家可以要求 ebay 移除此信用评价。在

平台进行审查后，可能会移除整条信用评价或者只移除评论或评分。

ebay 每个月都会对卖家表现进行评估，卖家必须符合 ebay 的最低表现标准，如果不良交易率高于 2%，或未经卖家解决而关闭的个案的比率高于 0.3%，ebay 可能会限制卖家的出售活动，或者降低搜索排名的位置。如果卖家的表现远低于最低要求，ebay 还可能限制卖家在平台上出售物品、收取额外费用，并限制、暂停或降级卖家账户。

(3) 费用和税款

ebay 向卖家收取创建物品刊登时的刊登费以及物品售出时的成交费。如果是托管付款卖家，ebay 还会对每笔交易收取付款手续费。成交费会在物品售出时收取，该费用按销售总额的百分比计算。销售总额是买家支付的金额，包括运费和处理费，不包含销售税。

ebay 收取的金额取决于物品的价格、卖家为物品刊登选择的形式和类别、卖家添加的任何选择性特色功能以及卖家表现。当卖家通过 ebay 平台进行销售时，卖家必须有一个登记的支付方式，并在付款到期日前支付与 ebay 服务相关的所有费用和适用税费。

(4) 产品上架条件

在 ebay 平台上架要出售的物品时，卖家应参阅 ebay 的禁售和限售物品政策，以确保所刊登商品不受法律限制或 ebay 规则限制，并且对所提供物品的准确性和内容负责。为确保 ebay 平台交易的安全性，ebay 会移除违反平台政策的上架物品。

(5) 跨境销售

卖家可以同时也在 ebay 的一个或多个国际网站上展示物品。

(6) 退货与取消订单

如果买家的订单出现问题或者取消了购买，将会联系卖家并请求帮助。卖家有 3 个工作日的时间来解决该问题。如果卖家和买家在 3 个工作日后仍未达成协议，卖家可以要求 ebay 介入并解决问题，ebay 将评估所有信息并做出决定。

3、易佰网络与速卖通签署协议的主要内容

速卖通官方网站公布的《速卖通商户服务协议》对协议生效和适用范围、年费及佣金、速卖通的义务及平台管控、卖家承诺和保证、卖家的义务、违约责任、协议终止等内容进行了约定，主要内容如下：

(1) 协议生效和适用范围

卖家通过网络页面点击确认或以其他方式选择接受本协议，即表示卖家同意接受本协议的全部约定内容。

本协议自卖家签署之日起生效，至协议变更生效年度 12 月 31 日终止。针对协议变更生效年度 1 月 1 日前已入驻、开通类目服务权限的卖家，本协议溯及至协议变更生效年度 1 月 1 日起生效，至协议变更生效年度 12 月 31 日终止。

(2) 年费及佣金

年费按卖家店铺入驻的类目收取，如卖家注册一个或多个店铺、入驻多个类目，应按相应的类目分别缴纳年费。除非另有书面约定，年费及品牌技术服务年费应由卖家在各类目服务权限开通之前完成缴纳。开通类目服务权限的卖家可在满足相关条件下享受平台年费返还优惠。

速卖通按照其在网站上公布的收费标准就在线交易按比例向卖家收取技术服务费（“佣金”）。

(3) 速卖通的义务及平台管控

如卖家违反本协议或平台用户协议，或速卖通有理由怀疑卖家从事或可能从事的任何行为或操作将违反本协议或平台用户协议，且该等违反损害买家或平台利益，则速卖通有权对卖家的账号、店铺及其实际控制的其他速卖通账号实施市场管理措施。具体市场管理措施包括但不限于警告、扣分、暂停（冻结）或停止（准出）类目服务、冻结卖家账号下的交易服务等。

(4) 卖家的承诺和保证

卖家承诺和保证：在经营中遵守诚实信用及公平竞争原则，切实保护买家合法权益，不从事任何虚假、不实、违背公序良俗或破坏速卖通公平诚信市场环境的交易，包括但不限于准确描述商品及交易信息，不发布、销售假货、水货及任何可能侵犯第三方知识产权或合法权利的商品，不发布、销售可能有质量缺陷的

商品，不在指定类目下发布非指定类目商品，不以任何明示或暗示的方法引导买家在非平台的其他渠道与卖家缔结买卖交易等；在申请及使用类目服务的过程中，向平台提供的所有信息合法、真实、准确、有效。上述信息包括但不限于经营主体的信息及相关材料、经营主体电子邮件地址、联系电话、联系地址、邮政编码。在任何信息出现变化时，卖家有义务立即联络平台并向平台及时更新有关信息和资料。

(5) 卖家的义务

卖家的义务包括：按照本协议约定支付年费、品牌技术服务年费及佣金，遵守本协议约定的承诺与保证；遵守平台用户协议、本协议，中国及商品发往地或其他可适用的法律法规，尤其是商品质量、知识产权及消费者权益保障方面的法律法规；接受速卖通基于维护市场良好持续、保障买家权益的目的进行商品品质抽检及真假鉴定。

(6) 违约责任

除本协议其他约定外，如因卖家违反有关法律法规、平台用户协议或者本协议之规定，使速卖通遭受任何损失，受到买家或其他用户、任何第三方的索赔，或任何行政管理部门的处罚，卖家应向速卖通承担损失赔偿责任。

(7) 协议终止

本协议到期后自动终止。在下列任一情况下，速卖通有权以通知方式提前终止本协议：1) 卖家与速卖通的任何平台用户协议因任何原因终止的，本协议自动终止；2) 协议任何一方均可以提前 30 天书面通知的方式终止本协议而不承担任何责任；3) 出现下列情况之一的，速卖通有权立即终止提供类目服务或/及本协议而不承担任何责任，并有权不退还未使用年费：未能按期补交年费，且在速卖通规定的时限内仍未缴纳的；向平台提交的信息或文件不真实、不合法、已失效或卖家无法证明其信息或文件的真实性、合法性、有效性；违反任何承诺及保证，且在合理期限内无法补正的；卖家违反保密、商业贿赂相关约定；因违反平台卖家协议、平台规则，被速卖通停止（准出）类目服务；严重违反招商规则或与速卖通的任何关联公司之间协议；在超过 180 天的时间内未以速卖通账户及密码登录速卖通等。

4、卖家与 Wish 签署协议的主要内容

Wish 官方网站公布的《Wish 政策》对注册、产品清单、知识产权、履行订单、用户支持、费用和付款等内容进行了约定，主要内容如下：

(1) 概述

商户录入到 Wish 平台的信息应真实准确。产品介绍应真实准确，包括但不限于图像、库存和价格。产品图片应准确描述正在出售的产品。产品描述中不应包括与产品图片不符的内容。商户应确保尽快向用户配送订单，完成方式包括迅速履行订单，和使用可靠、有效的配送方法。

(2) 注册

注册期间提供的信息必须真实准确，每个实体只能有一个账户，新注册店铺将需要缴纳 2,000 美元店铺预缴注册费（自 2018 年 10 月 1 日起实施）。若未能妥善保护用户的个人信息和数据，账户可能会招致高额赔款、暂停交易和/或永久关闭。

(3) 产品清单

Wish 平台对产品清单的主要要求包括：产品上传期间提供的信息必须准确；严禁销售伪造产品；产品不得侵犯他人的知识产权；产品不得引导用户离开 Wish；严禁列出重复的产品；禁止将原来的产品修改成一个新的产品；不允许销售禁售品；产品列表中不允许存在差异过大的产品；禁止同一产品列表中的极端价格差异；对存在误导性的产品将处以赔款；同一产品列表内禁止出现极端价格上涨；禁止任何试图操纵客户评论和/或评级的行为；禁止有偿评论和/或评级；禁止商户直接或间接进行任何评论和/或评级。

(4) 知识产权

Wish 对伪造品和侵犯知识产权的行为制定了严格的零容忍政策。如果 Wish 单方面认定卖家在销售伪造产品，在不限制 Wish 在本协议中的权利或法律权利的情况下，Wish 可以单方面暂停或终止卖家的销售权限或扣留或罚没本应支付给卖家的款项。

Wish 对知识产权的要求主要包括：严禁销售仿品；严禁销售侵犯另一方实

体的知识产权的产品；商户需负责提供产品的销售授权证据；严禁提供不准确或误导性的销售授权证据；对伪造品或侵犯知识产权的产品处以赔款；对已审核产品处以伪造品赔款等。

(5) 履行订单

Wish 要求所有订单必须在 5 天之内履行，若商户因上述政策导致退款订单数量极高或履行率非常低，其账户将被暂停。

(6) 用户支持

如果店铺退款率或退单率过高，账户将被暂停交易。用户支持问题由 Wish 负责处理。严禁滥用用户信息、要求用户绕过 Wish 付款、引导用户离开 Wish、要求用户提供个人信息。

(7) 费用和付款

费用方面，Wish 将在商品售出时从商家提供给 Wish 的定价中抽取一定百分比或一定金额。

付款方面，在商户遵守服务条款和其他 Wish 政策的前提下，在商品售出时，Wish 将向商家支付所列产品定价及所列运费减去应退还给客户的任何款项、适用于商户账户的费用、针对商户发出的赔款、酌情预付款或通过支付处理商支付的预付款或 Wish 有权针对商户抵销的其他收费或金额后的净额。Wish 通常会每月两次就商家的合资格交易向商家付款。

5、易佰网络与 Lazada 签署协议的主要内容

Lazada 官方网站公布的《Seller Agreement》对卖家独立性、商品季商品描述、库存水平及价格更新、卖家政策、订单执行、活动费、支付、终止条款等等内容进行了约定，主要内容如下：

(1) 卖家独立性

Lazada 并非顾客与卖家交易中的一方，卖家与 Lazada 是两个独立缔约方，任何卖家协议中的内容都不构成双方之间的合伙、合营、代理、特许经营或销售代表关系。

(2) 商品及商品描述

卖家应按照 Lazada 要求的形式为每种类型的商品提供包含完整、准确的商品信息、说明文字、图片以及其他任何与商品相关信息的说明。卖家应当确保商品描述、商品提供及之后的销售行为符合相关法律规定，应当按 Lazada 要求向其提供任何能够支持卖家通过平台销售相关商品之权利的文件和资料。

Lazada 有权使用对商品或卖家表现进行打分或允许顾客对其进行打分或评论的机制，并有权将上述打分或评论的情况进行公开。

(3) 库存水平及价格更新

卖家应当按照 Lazada 要求的形式和时间，向所有其销售商品所在国提供所上架销售商品的准确、完整且更新及时的商品状态、库存水平及上架情况的信息。

卖家应当按照 Lazada 要求的时间和形式，尽最大努力对在 Lazada 平台上架销售的商品，提供相较于其他电商平台或零售商店相同商品最有竞争力的价格。

(4) 订单执行

除经特别允许或获得 Lazada 指示，各方同意所有商品的订单执行程序皆应遵循卖家和指定物流提供商执行的“Lazada 全球货运协议”及“跨境物流服务协议”项下的“Lazada 全球货运”。Lazada 向卖家提供通过平台完成的每笔订单的相关信息，并支持包括答复顾客问询及处理退货在内的售后活动。

如获 Lazada 特别允许或授意，卖家将被允许使用“Fulfillment by the Seller（卖家执行）”的订单执行程序，卖家将单方面始终按照相关规定对所有商品的采购、储存、销售、包装、商品质量保证及其派送至订单指定的地点负责，并独立承担所有与之相关的风险和责任。

(5) 活动费

Lazada 将会就其向卖家提供的活动向卖家收取费用。佣金将会按照以当地货币计价的已完成交易（即当卖家中心的订单状态为“已送达”）的商品上架价格的一定比例收取。

(6) 支付

Lazada 独家拥有作为支付处理中介处理卖家收款（包括货到付款收到的所有现金）的权利，并根据此等条款将该等款项随后汇付至卖家（直接或通过指定

的支付中介)。Lazada 有权按照已完成交易（即当卖家中心的订单状态为“已送达”）的以当地货币计价的上架价格（不考虑优惠券和折扣码）的一定比例对订单处理及支付处理活动和服务收费。

（7）终止及撤销

若卖家违反了卖家协议项下的任何一项责任或保证，且自收到 Lazada 有关违规的书面通知之日起 7 日内未能纠正有关违规行为的，或不正当利用知识产权或经销权销售假冒、禁止销售的商品，Lazada 有权单方立即终止卖家协议及相关条款。

若 Lazada 未有正当理由的情况下逾期 30 天付款给卖家，卖家有权在 14 日内单方面终止卖家协议。

综上所述，易佰网络与第三方电商平台订立的服务协议通常未约定明确的合同期限，易佰网络在不违反平台协议规则的情况下可以长期使用平台网店账号销售商品。报告期内，易佰网络及其下属企业不涉及因违反与第三方电商平台订立的服务协议而对易佰网络整体稳定经营造成不利影响的情形。因此，上述服务协议的约定对易佰网络持续经营稳定性不会产生不利影响。

二、对比易佰网络 SKU 数量、仓库数量、仓库分布情况、活跃用户数量、有效网店数量等核心指标与同行业公司的差异情况，说明标的资产是否具备核心竞争力

（一）报告期内易佰网络的 SKU 数量、仓库数量、仓库分布、活跃用户数量、有效网店数量等核心指标情况

项目	2019 年 1-8 月	2018 年度	2017 年度
SKU 数量（万个）	29.04	17.03	7.90
活跃客户数（万名）	1,292.46	1,383.13	1,280.31
有效网店数量（个）	1,027	573	217
期末仓库数量（个）	36	38	23
主要仓库	境内：东莞塘厦、东莞虎门、宁波	境内：东莞塘厦、宁波	境内：东莞塘厦
	境外：FBA 仓、捷克、美国、英国、澳大利亚、德国、法国、西班牙、加拿大、意大利	境外：FBA 仓、捷克、美国、英国、澳大利亚、西班牙、德国、法国	境外：FBA 仓、德国、英国、美国、澳大利亚、捷克

注：SKU 数量：易佰网络店铺报告期各期产生付款订单的 SKU 合计数量

活跃客户数：报告期各期在易佰网络店铺下单并完成付款的用户 ID 合计数量
 有效店铺：各期营业收入大于等于 10 万元人民币的网店
 主要仓库：各期末库存余额大于 100 万元人民币的仓库

（二）主要核心指标与同行业可比公司的对比情况

1、SKU 数量

公司名称	SKU 数量
跨境通	2018 年约 112 万个（仅自营平台）
有棵树	2017 年超 12 万个
通拓科技	2017 年超 40 万个
泽宝股份	2018 年 1-8 月 1,534 个
安克创新	截至 2019 年 9 月 850 个
傲基电商	截至 2018 年 6 月约 60 万个
易佰网络	2019 年 1-8 月约 29 万个

注：以上数据根据同行业公司公开资料整理。

根据产品策略的不同，跨境出口电商企业可分为泛品类电商和精品类电商。泛品类电商的 SKU 数量级一般是几万到几十万不等，注重选品和规模效应；精品类电商的 SKU 数量通常不超过 2,000 个，主要是自主品牌产品，用户粘性和复购率较高。

通过对比 SKU 数量规模，并结合同行业可比公司的业务模式可以看出，安克创新、泽宝股份属于精品类电商，跨境通、傲基电商、通拓科技、有棵树、易佰网络属于泛品类电商，其中跨境通、傲基电商、通拓科技三家公司的 SKU 规模较高。

2、活跃客户数

公司名称	活跃客户数
泽宝股份	2017 年约 830 万个，2018 年 1-8 月约 600 万个
易佰网络	2017 年约 1,280 万个，2018 年约 1,383 万个，2019 年 1-8 月约 1,292 万个

注：以上数据根据同行业公司公开资料整理；跨境通、有棵树、通拓科技、安克创新、傲基电商未披露相关数据。

根据公开资料，跨境通、傲基电商、通拓科技、有棵树采用“第三方平台+自营平台”的销售模式，泽宝股份、安克创新、易佰网络主要采用第三方平台模式。在第三方平台方面，基于公开数据，报告期内易佰网络同期收入规模低于泽宝股份，但活跃客户数高于泽宝股份，主要源于两家企业的产品类型、产品定价、

店铺数量差异，具体如下：

易佰网络属于泛品类电商，SKU 数量规模较高，主要产品类型为汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容等高性价比轻工业或生活用品，网店数量较多、集中度较低，分布于亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等多个第三方电商平台；而泽宝股份属于精品类电商，核心 SKU 仅约两百个，以消费类电子产品为主，产品单价、平均订单金额及客单价均高于易佰网络；此外，泽宝股份的网店数量少、集中性高，且最大单一网店收入贡献超过 50%，从而导致同等收入规模下易佰网络的活跃客户数高于泽宝股份。

项目	泽宝股份		易佰网络	
	2018 年 1-8 月	2017 年度	2018 年度	2017 年度
总交易金额（万元）	129,064.76	174,345.16	187,640.84	95,414.12
活跃客户数（万人）	601.30	827.85	1,383.13	1,280.31
产品单价（元/个）	141.49	172.58	68.87	60.39
平均订单金额（元/单）	190.19	180.30	97.65	67.65
客单价（元/人）	214.64	210.60	135.66	74.52

注：泽宝股份总交易金额为经审计营业收入，易佰网络总交易金额为客户下单付款总额。

3、有效网店数量

公司名称	网店数量
通拓科技	2017 年 11 月末 334 个
泽宝股份	2018 年 12 月末 10 个
安克创新	2019 年 9 月末 17 个
有棵树	2017 年末 569 个，2018 年 3 月末 640 个
易佰网络	2017 年 217 个，2018 年 573 个，2019 年 1-8 月 1,027 个

注：以上数据根据同行业公司公开资料整理；跨境通、傲基电商未披露第三方电商平台网店数量。

同行业可比公司中，安克创新、泽宝股份作为精品类电商，主要销售自有品牌产品，线上网店具有数量少、集中性高的特征；易佰网络、有棵树、通拓科技属于以第三方电商平台为主的泛品类电商，因此网店数量相对较多。为了与 SKU 规模和细分产品品类相匹配，泛品类电商需增加网店数量，从而更精细化地开发和展示符合消费者需求的产品，并开展差异化的营销活动，提升消费者的购物体验的同时提高网店流量的转化效率。

4、仓库数量和分布

公司名称	仓库数量和分布
跨境通	2018年末国内仓16个，通过与第三方合作的模式在20个国家建立了67个海外仓。
有棵树	自营仓库为主、亚马逊FBA仓库为辅，截至2018年8月末自营仓库共15个，包括位于东莞、深圳、苏州的国内仓库和位于波兰、美国、英国的海外仓库。
通拓科技	租赁仓库自营模式、亚马逊FBA模式与第三方仓储物流模式相结合，截至2018年3月实际经营的自营仓库共12个，包括位于深圳、东莞、义乌、宁波的境内仓库和位于香港、英国、美国、德国、法国的境外仓库。
泽宝股份	亚马逊FBA仓库为主、自营仓库为辅；海外自营仓库主要从事旺季高峰期临时性备货和退换货处理；国内仓库主要位于深圳，面积5,370平方米。
安克创新	针对亚马逊平台的销售选择使用亚马逊FBA服务；在国内虎门设有仓库，在美国租赁部分仓库，负责国内外的调拨备货、发货和退货等业务。
傲基电商	仓储类型包括亚马逊FBA仓（非自营）、海外仓（非自营，位于美国、英国、德国、捷克等）、国内中转仓和国内直发仓（自营，位于深圳、广州、东莞等）。
易佰网络	仓储类型包括亚马逊FBA仓（非自营）、海外仓（非自营，位于捷克、美国、英国、澳大利亚、德国、法国、西班牙、加拿大、意大利等）、国内仓（自营，位于东莞塘厦、东莞虎门、宁波）。

注：以上信息根据同行业公司公开资料整理。

同行业可比公司的仓储类型主要包括亚马逊FBA仓、第三方海外仓、自营海外仓、自营国内仓等，基于业务模式差异在不同仓储类型上有所侧重，具体如下：

（1）跨境通主要通过自营平台开展跨境电商业务，且业务规模行业领先，因此仓储类型以自营的国内及海外仓为主，且仓库数量高于同行业其他企业；

（2）安克创新、泽宝股份主要依托亚马逊平台开展跨境电商业务，因此仓储类型以亚马逊FBA仓库为主，辅以部分境内自营仓进行货物中转；

（3）通拓科技、有棵树将自营海外仓布局作为业务发展重点，在美国、英国、德国、法国、澳大利亚设有境外经营实体，租赁仓库并自营管理；

（4）易佰网络和傲基电商仓储模式相似：基于亚马逊平台的海外仓发货主要采用亚马逊FBA仓库，由亚马逊负责管理；基于其他平台的海外仓发货主要与谷仓、递四方等第三方仓储物流服务商合作，由专业第三方服务商租赁和管理海外仓库；上述两类非自营仓库的数量和分布取决于海外仓发货业务规模及其覆盖的市场区域；此外，傲基电商和易佰网络还自营管理部分国内仓库，用于向海外仓进行货物中转和开展国内仓直邮模式业务。

（三）标的资产是否具备核心竞争力

通过对比 SKU 数量、活跃用户数、有效网店数量、仓储数量和分布等核心指标，同行业可比公司之间在产品策略和品类、平台类型、仓库管理模式等方面存在一定差异。与同行业可比公司相比，易佰网络的核心竞争优势主要体现在差异化的品类发展策略、多元化的合作平台布局和多层次的供应链体系等方面，具体如下：

1、品类产品开发优势

在品类开发策略上，易佰网络制定了差异化的品类发展策略，在业务发展初期战略性避开服装、消费电子等处于红海市场的品类，优先拓展仍处于蓝海市场、产品生命周期相对较长、更新换代相对较慢的汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容等品类，与其他跨境出口电商企业形成差异化竞争，并逐渐建立竞争优势。2019 年起，易佰网络在进一步深耕上述四大品类的基础上，依托积累的开发及运营经验，开始加大布局消费电子、母婴服装，并同步发展户外运动等品类，SKU 数量规模不断增加，由 2017 年的 7.90 万个增至 2019 年 1-8 月的 29.04 万个（以产生付款订单为统计口径）。

在产品开发模式上，易佰网络通过充分挖掘细分品类行业动态和电商平台交易数据，捕捉不同国家和地区的市场需求变化趋势，开发适合电商渠道销售、满足特定市场需求的产品。易佰网络的特征和优势在于通过严控产品开发时间和开发成本来提高开发效率，并在产品开发和供应链管理各环节贯彻“小批量、多批次、低成本快速试错”的管控逻辑，从而提升产品从开发上线、采购销售到库存管理的整体周转效率。

2、多元化平台优势

截至目前，易佰网络已在亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等第三方主流电商平台及 Joom、Jumia 等第三方新兴电商平台开立店铺，整合各类销售渠道开展跨境电商零售业务。一方面，多元化平台经营可拓宽销售渠道，有助于加快品类扩张节奏；另一方面，多平台运营所形成的海量交易数据为易佰网络数据化运营奠定了丰富的原始数据基础，某一平台的销售情况可为其他平台产品开发、产品刊登、供应链管理等提供参考依据。

3、高效整合、少量多批的供应链系统优势

为提高精准营销的效率，易佰网络搭建了以“高效整合、少量多批”为特点的供应链体系。易佰网络依托内部算法，综合考虑历史期产品销量的增长趋势、产品竞争程度、季节性特点、当前库存量、预计到货时间等因素，可较为精准预测产品在未来一定时期的需求量，按照小批量、多批次原则制定采购计划，有效控制仓储成本、降低存货滞销风险，有效避免存货大面积积压、滞销的情况。

易佰网络通过 PMS 采购管理系统整合国内供应链资源，与众多供应商建立合作关系，并对商品采购各个环节进行数字化处理，与开发部、仓储中心紧密配合，协同实现少量多批、快速响应的采购模式。

在仓储模式方面，易佰网络构建了海外仓、国内仓为一体的多层次仓储体系，尤其注重与亚马逊等第三方电商平台和谷仓、递四方等第三方仓储物流服务商在海外仓模式上的战略合作，积累了丰富的运营经验，并形成一定的竞争优势。易佰网络在海外仓和国内仓两类仓储模式上协同发展，通常以国内仓为备货测试起点，对于销量测试良好和市场需求提升的产品，会以少量多批的方式逐步增加在海外仓的备货规模，并结合市场需求的最新变动情况进行动态调整，进而即时控制库存，保持良好的库存周转。

易佰网络与专业第三方跨境物流服务商建立长期战略合作，搭建覆盖海、陆、空等多种运输方式的跨境物流配送体系。易佰网络与主要跨境物流服务商打通数据对接系统，综合考虑平台政策、消费者要求、商品特点、配送时效和成本、目的地信息等因素，通过 TMS 物流管理系统选择发货仓库、配送方式、物流类型，为线上订单匹配最优的跨境物流配送方案，从而提高物流配送效率，优化消费者购物体验。

三、补充披露情况

公司已在重组报告书“第四章/二/（五）易佰网络与第三方电商平台合作模式、签署协议的主要内容及期限，以及对标的公司持续经营稳定性的影响”进行了补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：易佰网络与第三方电商平台订立的服务协议通

常未约定明确的合同期限，易佰网络在不违反平台协议规则的情况下可以长期使用平台网店账号销售商品，报告期内易佰网络及其下属企业不涉及因违反与第三方电商平台订立的服务协议而对易佰网络整体稳定经营造成不利影响的情形，因此，上述服务协议的约定对易佰网络持续经营稳定性不会产生不利影响；同行业可比公司之间在产品策略和品类、平台类型、仓库管理模式等方面存在一定差异，易佰网络的核心竞争优势主要体现在差异化的品类发展策略、多元化的合作平台布局和多层次的供应链体系等方面。

问题 12、申请材料显示：1) 2017 年度、2018 年度、2019 年 1-4 月，易佰网络营业收入分别为 91,594.23 万元、181,250.44 万元以及 102,159.89 万元，收入出现大幅增长。2) 2017 年度、2018 年度、2019 年 1-4 月，易佰网络毛利率分别为 60.41%、60.00% 以及 60.10%。2017 年度及 2018 年度标的资产同行业可比公司跨境通的毛利分别为 49.77%、40.58%；有棵树的毛利分别为 55.13%、55.85%；通拓科技的毛利率分别为 42.74%、40.98%，标的资产毛利率高于同业可比公司。3) 易佰网络报告期内有效网店数量从 217 家增长至 702 家，平均订单金额自 67.65 元增长至 111.33 元。4) 报告期内，易佰网络对美国的收入占比为 20%至 25%，2019 年 1-4 月，易佰网络出口美国的销售产品中，列入加征关税清单的产品销售金额占比约为收入总额的 17.56%，占同期出口美国营业收入的比例为 80.52%。请你公司补充披露：1) 易佰网络网店管理导流的具体措施，2018 年有效网店数量大幅增长的原因及合理性。2) 易佰网络 2018 年平均订单金额大幅增长的原因及合理性。3) 结合区域收入变化情况、销售产品结构变化情况等，说明 2018 年易佰网络在面临贸易政策变化的背景下，营业收入大幅增长 97.88%的原因及合理性。4) 易佰网络包括第三方或公司员工

名义开设网店在内的各主要网店前十名客户名称、下单 IP 地址（如有）、购买频次、平均订单金额、订单基本情况、发货及收货地点、物流信息情况。5) 报告期内是否存在刷单行为，若是，进一步补充披露刷单的具体情况、占订单总额的比例，易佰网络将采取何种措施保证收入的真实性。6) 结合易佰网络与同行业公司销售产品类型及产品来源的差异情况等，补充说明易佰网络毛利率高于同行业公司的原因及合理性。请独立财务顾问及会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、易佰网络网店管理导流的具体措施，2018 年有效网店数量大幅增长的原因及合理性

（一）易佰网络网店管理导流的具体措施

在跨境出口电商业务中，易佰网络的营销推广和流量优化围绕商品和网店两个维度展开。

在商品维度，易佰网络的营销推广方式以站内推广为主。易佰网络充分挖掘亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等第三方电商平台的站内流量资源，通过关键词广告、优先展示等平台提供的营销推广工具，将站内流量引入商品链接页面并转化为订单，根据关键词的点击量或图片广告的展示量及对应的 CPC、CPM 竞拍单价核算广告费用。易佰网络针对 SKU 的流量优化工作由数据专员而非运营人员主导完成。数据专员通过自主研发的广告投放管理系统，对各个 SKU 的关键词进行选择、优化和竞价。该系统包含广告投放、风险控制、广告推荐、优质词库等功能模块，针对不同业务场景和时间阶段的广告需求设置差异化的投放策略，可在销量优先、利润优先等投放方式中进行切换，并对投放后的经营数据进行跟踪和监控，在保障利润率的前提下基于大数据算法实现推广转化率和业绩规模的最大化。

在网店维度，以亚马逊网店为例，易佰网络可合理通过“Sell Yours on Amazon”（俗称“跟卖”）机制，短期内迅速将既有网店流量传导给新开网店。

跟卖机制下，既有店铺将销售业绩较好的商品对应的链接编码共享给新开网店，新开网店通过后台进行跟卖设置后，即可在既有网店的商品页面上销售相同的商品，买家浏览该商品页面时可以看到跟卖卖家及其提供的产品并择优购买，有利于提升新开网店及其商品的曝光率，逐步改善搜索权重及销售业绩，从而实现“老店带新店”的导流效果。此外，在人员配置上，易佰网络摒弃新开网店则新招人员的常规方式，而是安排一位既有网店的运营人员负责组建和管理新开网店团队，并在绩效管理上综合考虑既有网店和新开网店的团队建设和业绩情况，从而实现“老人带新人”的团队培养机制。

（二）2018年有效网店数量大幅增长的原因及合理性

网店是易佰网络实现销售的重要载体，易佰网络结合自身发展规划、市场竞争环境、平台客户和流量特征、店铺运营成本、季节性影响等诸多因素，规划店铺数量，制定店铺运营策略。2017年度、2018年度、2019年1-8月，易佰网络有效网店数量分别为217个、573个、1,027个，呈逐年增长趋势，具体原因和合理性分析如下：

1、有利于易佰网络拓展销售渠道和提升业绩规模

报告期内，易佰网络营业收入实现快速增长，一方面源于既有网店销售额的稳步增长，另一方面源于销售渠道拓展的收入贡献。2018年，易佰网络营业收入同比增长97.88%，其中新开网店占主营业务收入的比例为23.81%，是易佰网络业绩增长的重要组成部分。2019年1-8月，新开网店占主营业务收入比例为7.53%，主要是因为上半年属于跨境出口电商行业传统销售淡季，跨境出口电商一般利用该期间提前布局网店，因此新开网店尚处于培育期，随着新开网店的逐渐成熟和第四季度销售旺季的到来，新开网店的收入占比将有所提升。

项目	2019年1-8月	2018年
新开网店：		
营业收入（万元）	16,486.74	43,159.44
占主营业务收入比例	7.53%	23.81%
既有网店：		
营业收入（万元）	202,331.55	138,091.00
占主营业务收入比例	92.47%	76.19%
同比增长率	-	50.76%

注：新开网店指当期实现销售收入而前期无销售收入的网店。

分平台来看，报告期内，易佰网络在深耕亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等主流第三方平台的同时，积极在沃尔玛、Joom 等新兴第三方电商平台开设网店，快速布局俄罗斯、非洲等新兴市场，为未来销售额的持续增长打下坚实基础。2018 年、2019 年 1-8 月，新开网店在第三方电商平台的销售收入分布情况如下：

平台名称	2019 年 1-8 月		2018 年	
	新开网店营业收入 (万元)	占比	新开网店营业收入 (万元)	占比
亚马逊	8,525.67	51.71%	27,005.96	62.57%
ebay	2,923.72	17.73%	4,711.31	10.92%
速卖通	2,338.00	14.18%	3,647.30	8.45%
沃尔玛	146.89	0.89%	3,562.41	8.25%
Wish	221.12	1.34%	1,930.71	4.47%
Joom	98.73	0.60%	618.54	1.43%
Shopee	1,207.34	7.32%	605.72	1.40%
Cdiscount	277.27	1.68%	412.33	0.96%
Lazada	382.41	2.32%	106.27	0.25%
小计	16,121.15	97.78%	42,600.55	98.71%
其他	365.72	2.22%	558.89	1.29%
合计	16,486.87	100.00%	43,159.44	100.00%

2、与易佰网络的产品开发模式和泛品类电商定位相符

易佰网络属于以第三方电商平台为主要业务载体的泛品类电商，执行多品类发展的经营策略，以满足不同国家和地区市场终端消费者的多元需求。报告期内，易佰网络 SKU 数量规模不断增加，由 2017 年的 7.90 万个增至 2019 年 1-8 月的 29.04 万个（以产生付款订单为统计口径）。为了与 SKU 规模和细分产品品类相匹配，易佰网络需增加网店数量，从而更精细化地开发和展示符合消费者需求的产品，并开展差异化的营销活动，提升消费者的购物体验的同时提高网店流量的转化效率。

通过上述分析和核查，报告期内易佰网络有效网店数量大幅增长，符合跨境出口电商行业惯例和易佰网络的经营策略，新开网店对易佰网络的经营管理具有合理性及必要性。

(三) 主要新开网店情况

2018年、2019年1-8月，销售收入前十名新开网店的基本情况如下：

1、2019年1-8月前十名新开网店

单位：万元

序号	网店名称	平台	启用日期	主要产品	销售收入	站点数量	平均站点收入
1	Luolay	亚马逊	2019/1/6	母婴、宠物、玩具、乐器	618.59	8	77.32
2	Salinr	亚马逊	2019/2/11	家纺、布艺、摆件、内饰	482.47	9	53.61
3	Tandmal	亚马逊	2019/1/4	户外用品	355.66	5	71.13
4	yuyte	亚马逊	2019/2/19	美容健康	345.18	9	38.35
5	Miyinla	亚马逊	2019/1/18	汽摩用品	238.88	8	29.86
6	Eugee	亚马逊	2019/1/4	汽摩用品	224.04	9	24.89
7	Magwen	亚马逊	2019/3/11	宠物用品	207.31	8	25.91
8	Betued	亚马逊	2019/2/27	健康美容、珠宝首饰	202.75	5	40.55
9	Zusend	亚马逊	2019/4/7	工业控制	200.73	8	25.09
10	meeqi	亚马逊	2019/3/1	户外用品	191.90	9	21.32

2、2018年前十名新开网店

单位：万元

序号	网店名称	平台	启用日期	主要产品	销售收入	站点数量	平均站点收入
1	Socialme	亚马逊	2017/12/28	家居园艺	6,074.85	9	674.98
2	Cusco	亚马逊	2018/3/26	母婴、宠物、玩具、乐器	3,840.33	10	384.03
3	Vidoo	亚马逊	2018/3/12	户外用品	2,198.82	10	219.88
4	Yotown	亚马逊	2018/4/17	纹眉、纹绣饰品	1,893.53	8	236.69
5	Exblue	亚马逊	2018/4/25	家居园艺	1,628.50	3	542.83
6	kggy	亚马逊	2018/2/26	家居、母婴玩具	1,062.03	9	118.00
7	Ceavo	亚马逊	2018/2/26	健美、首饰、服饰	1,033.18	8	129.15
8	Amoq	亚马逊	2018/3/19	家居园艺、母婴用品	897.26	8	112.16
9	tanus	亚马逊	2018/4/3	工艺收藏	891.87	9	99.10
10	Wizerry	亚马逊	2018/3/25	家居、户外	673.16	6	112.19

2018年和2019年1-8月销售收入排名前十的新开网店具有以下特征：

1、各期销售收入排名前十的新开网店均为亚马逊网店，主要原因是一个亚马逊账号可在多个国家开通站点、刊登和销售商品，但归属于同一个亚马逊账号。

亚马逊目前已开通站点的国家包括美国、加拿大、墨西哥、英国、德国、法国、西班牙、意大利、日本、澳大利亚、印度等。以 2018 年度销售收入第一名的亚马逊账号 Socialme 为例，2018 年开通了德国、意大利、法国、西班牙、英国、美国、加拿大、墨西哥、澳大利亚等 9 个亚马逊站点，平均单个站点的收入为 674.98 万元。该账号主要经营家居园艺类商品，易佰网络在该品类的产品开发和网店运营方面拥有丰富经验，2018 年逐月稳定增长，因此整年平均单个站点收入也相对高于其他账号。

经核查，易佰网络主要新开网店不存在单个网店或站点收入显著异常的情况。

2、各期主要新开网店中大部分的启用日期是在上年年末或当年年初，与跨境出口电商企业通常在上半年申请店铺的惯例相符。随着运营人员、产品供应、资金支持等资源不断到位，网店的经营活动逐渐培育成熟，从而在下半年特别是第四季度业务旺季之时实现较高的销售业绩。此外，2019 年 1-8 月主要新开网店的销售规模低于 2018 年主要新开网店，亦主要是因为跨境出口电商行业的销售旺季一般体现每年的第四季度。

经核查，易佰网络主要新开网店不存在启用日期与其所在年度销售规模相对比显著异常的情况。

二、易佰网络 2018 年平均订单金额大幅增长的原因及合理性

报告期各期，易佰网络的交易总额、订单总数、平均订单金额和平均销售单价情况如下：

项目	2019 年 1-8 月	2018 年度	2017 年度
总交易金额（万元）	227,828.15	187,640.84	95,414.12
总订单数（万单）	1,971.11	1,921.63	1,410.50
平均订单金额（元/单）	115.58	97.65	67.65
平均销售单价（元/个）	83.71	68.87	60.39

注：总交易金额：以商品发出时点统计的报告期各期在易佰网络店铺下单并完成付款的总金额（不考虑退货和预计负债影响，故略高于经审计的主营业务收入）

总订单数：报告期各期在易佰网络店铺下单并完成付款的订单总数

平均订单金额：总交易金额/总订单数

平均销售单价：主营业务收入/商品销售总数

2017 年、2018 年、2019 年 1-8 月，易佰网络平均订单金额分别为 67.65 元/单、97.65 元/单和 115.58 元/单，呈增长趋势。由于平均订单金额仅略高于平均

销售单价，即平均 1 个订单的商品数量介于 1-2 个之间，因此平均订单金额的提
高主要源于商品平均销售单价的提高。

2017 年、2018 年、2019 年 1-8 月，易佰网络所售商品的平均销售单价分别
为 60.39 元/个、68.87 元/个和 83.71 元/个，呈上升趋势，主要原因为报告期内易
佰网络为优化产品结构，逐渐提升高单价商品的开发比例，提高单品毛利，因此
平均销售单价相应有所上涨。此外，中国制造业人口红利优势有所削弱，采购成
本有所上涨，为维持和提升单品利润率，易佰网络对销售定价有所上涨。

三、结合区域收入变化情况、销售产品结构变化情况等，说明 2018 年易佰
网络在面临贸易政策变化的背景下，营业收入大幅增长 97.88% 的原因及合理性

（一）区域收入变化情况

报告期内，易佰网络以销售地区为划分标准的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

销售地区	2019 年 1-8 月			2018 年度			2017 年度	
	金额	占比	占比变动	金额	占比	占比变动	金额	占比
美国	45,225.53	20.67%	-1.71%	40,555.22	22.38%	-3.32%	23,535.05	25.69%
德国	27,124.35	12.40%	2.35%	18,213.93	10.05%	-0.38%	9,555.93	10.43%
英国	26,260.47	12.00%	-1.06%	23,677.25	13.06%	1.40%	10,686.58	11.67%
法国	19,472.49	8.90%	1.38%	13,629.81	7.52%	0.90%	6,061.36	6.62%
意大利	14,056.15	6.42%	1.16%	9,540.19	5.26%	1.84%	3,133.83	3.42%
西班牙	12,975.59	5.93%	1.12%	8,715.91	4.81%	1.44%	3,087.96	3.37%
加拿大	12,167.28	5.56%	0.99%	8,275.20	4.57%	0.25%	3,955.25	4.32%
澳大利亚	7,444.16	3.40%	-1.41%	8,717.95	4.81%	-1.67%	5,937.99	6.48%
日本	6,774.44	3.10%	0.05%	5,515.12	3.04%	0.39%	2,430.49	2.65%
泰国	4,691.73	2.14%	0.59%	2,825.50	1.56%	0.78%	710.85	0.78%
菲律宾	4,549.38	2.08%	-0.09%	3,924.87	2.17%	0.47%	1,553.42	1.70%
俄罗斯	3,898.10	1.78%	-1.17%	5,349.12	2.95%	-0.78%	3,415.01	3.73%
墨西哥	3,884.62	1.78%	0.74%	1,874.42	1.03%	0.31%	660.14	0.72%
马来西亚	3,495.23	1.60%	-0.28%	3,399.16	1.88%	1.16%	651.88	0.71%
印度尼西亚	3,101.53	1.42%	0.32%	1,997.68	1.10%	0.31%	725.75	0.79%
其他	23,697.26	10.83%	-2.99%	25,039.12	13.81%	-3.10%	15,492.73	16.91%
合计	218,818.29	100.00%	-	181,250.44	100.00%	-	91,594.23	100.00%

根据上表，易佰网络主要依托第三方电商平台开展业务，销售市场分布广泛，
覆盖欧洲、北美洲、大洋洲、亚洲、南美洲、非洲等多个地区。具体而言，报告

期内，易佰网络分区域的收入分布及其变动情况表现出以下特征：

1、从排名上来看，美国、英国、德国、法国、意大利、加拿大、澳大利亚等欧美发达国家稳定保持在销售地区排名前列，这些地区依靠其较高水平的互联网普及率和居民消费能力，是易佰网络的主要目标市场和核心收入来源。但与此同时，易佰网络来自东南亚、南美洲国家的销售收入也快速增长，该等地区伴随跨境物流、第三方支付、外币清算等跨境电商配套服务设施和体系的不断完善，依托巨大的人口红利基础、强烈的高性价比消费需求和日益开放的进口贸易政策，加速释放市场潜力，成为促进易佰网络销售业绩快速增长的另一重要市场。

2、从结构上来看，报告期内，易佰网络来自美国、澳大利亚的收入占比整体有所下降；相反，来自德国、法国、意大利等欧洲国家和泰国、马来西亚、印度尼西亚等东南亚国家以及墨西哥等南美洲国家的收入占比则呈上升趋势。易佰网络深入研究发达国家市场与发展中国家市场“二元驱动”的市场格局，充分抓住跨境出口电商行业的快速发展契机，在欧美、东南亚、南美等跨境出口电商的重要或潜力市场均衡发展，对单一地区或国家不构成依赖。

（二）销售产品结构变化情况

报告期内，易佰网络以产品品类为划分标准的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

产品品类	2019年1-8月		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
家居园艺	53,131.04	24.28%	48,204.71	26.60%	18,906.96	20.64%
工业及商业用品	37,957.17	17.35%	28,809.21	15.89%	15,319.51	16.73%
健康美容	31,770.89	14.52%	26,307.08	14.51%	11,349.44	12.39%
汽车摩托车配件	26,765.35	12.23%	19,914.91	10.99%	9,482.53	10.35%
3C电子产品	17,816.71	8.14%	15,219.53	8.40%	9,474.37	10.34%
户外运动	19,984.29	9.13%	16,941.34	9.35%	9,951.30	10.86%
工艺收藏	8,870.58	4.05%	8,992.43	4.96%	5,019.00	5.48%
其他	22,522.27	10.29%	16,861.22	9.30%	12,091.14	13.20%
合计	218,818.29	100.00%	181,250.44	100.00%	91,594.23	100.00%

易佰网络销售商品品类结构基本保持稳定，2017年度至2019年8月家居园艺、工业及商业用品、健康美容、汽车摩托车配件等四大品类营业收入合计占比分别为60.11%、67.99%、68.38%。易佰网络基于前期品类发展策略，在上述四

个品类产品的开发和运营方面积累了丰富的经验，并形成较强的竞争优势。

（三）贸易政策变化及影响

2018年5月以来，美国在国际贸易战略、进出口政策等方面呈现保护主义趋势，其全球贸易政策呈现出较强的不确定性，给我国跨境出口电商企业的发展环境带来一定的不稳定因素，主要体现在税收政策、汇率变动、合规性监管政策等经营规则的变动风险。美国对华加征关税的主要进程如下表所示：

时间	具体事项
2018年5月29日	美国政府宣布将对500亿美元从中国进口的包括高科技以及与“中国制造2025”相关的产品征收25%关税，最终征税名单将在6月15日宣布，将在随后开始征收关税。
2018年6月15日	美国政府宣布将对自华进口的约500亿美元商品加征25%的关税，其中对约340亿美元商品自2018年7月6日起实施加征关税措施，同时对约160亿美元商品加征关税开始征求公众意见。
2018年6月19日	特朗普指示美国政府对价值2,000亿美元的中国商品加征10%的额外关税。这项关税制裁将在中国实施反制的前提下生效。若中方再次加大反制，美国将对另外2,000亿美元的商品加征关税。
2018年7月6日	美国政府正式对340亿美元中国产品加征25%的关税，剩余的160亿美元商品清单尚待评估后确认公布。
2018年7月11日	美国政府公布拟对华2,000亿美元输美产品加征10%的关税清单，这部分商品加征关税清单最快将在两个月的公开意见征求期结束后敲定。
2018年8月1日	美国政府声明将考虑对自华进口的2,000亿美元商品加征税率从10%提升为25%。
2018年8月8日	美国政府宣布将于8月23日开始对首轮500亿美元中国商品制裁计划中剩余的160亿美元部分加征25%关税。
2018年8月23日	美国政府对首轮500亿美元中国商品制裁计划中剩余的160亿美元部分加征25%关税。
2018年9月17日	美国政府宣布对来自中国的2000亿美元商品征收关税。该清单生效日为2018年9月24日，截止2018年年底税率10%，并宣布自2019年1月1日税率调整为25%。
2019年5月9日	美国政府宣布自2019年5月10日起，对来自中国的2,000亿美元商品加征的关税税率由10%调整为25%。
2019年5月13日	美国贸易代表办公室发布公告，将就约3,000亿美元中国商品加征25%关税征求意见并举行公开听证会。
2019年6月17-21日、24-25日	美国贸易代表办公室在华盛顿就拟对华约3,000亿美元商品加征关税举行听证会，此次听证会共有来自机电、纺织、服装鞋帽、玩具、运动装备、钢铝、化工、五金、食品、医药、游戏软件等多个行业的314名代表发言，其中，303名代表反对加征关税，占比达到96%。
2019年6月29日	国家主席习近平与美国总统特朗普在日本大阪举行会晤，同意中美双方在平等和相互尊重的基础上重启经贸磋商，美方表示不再对中国出口产品加征新的关税。两国经贸团队将就具体问题进行讨论。
2019年8月1日	美国总统特朗普通过社交平台宣布将从2019年9月1日起对价值

时间	具体事项
	3,000 亿美元的中国商品重新加征关税，税率从 25% 降为 10%。
2019 年 8 月 13 日	美国贸易代表办公室发布声明，决定延迟对部分中国货品类别加征 10% 的关税，加征关税时间推迟至 2019 年 12 月 15 日。
2019 年 8 月 29 日	美国贸易代表办公室发布声明，宣布上调 3,000 亿美元中国商品关税税率，由原定的 10% 提高至 15%，分两批实施（2019 年 9 月 1 日和 12 月 15 日），将对 2,500 亿美元关税税率从 25% 提高到 30% 征求公众意见并计划于 2019 年 10 月 1 日生效。
2019 年 9 月 5 日	刘鹤副总理应约与美国贸易代表莱特希泽、财政部长姆努钦通话。双方同意 10 月初在华盛顿举行第十三轮中美经贸高级别磋商，此前双方将保持密切沟通。工作层将于 9 月中旬开展认真磋商，为高级别磋商取得实质性进展做好充分准备。双方一致认为，应共同努力，采取实际行动，为磋商创造良好条件。
2019 年 9 月 12 日	美国总统特朗普通过社交平台宣布将 2,500 亿美元中国商品关税税率增加到 30% 的计划从 10 月 1 日推迟到 10 月 15 日。
2019 年 10 月 10-11 日	新一轮中美经贸高级别磋商在华盛顿进行，中美双方就共同关心的经贸问题进行了坦诚、高效、建设性的讨论，讨论了后续磋商安排，同意共同朝最终达成协议的方向努力。
2019 年 10 月 22 日	根据商务部公布的消息，美国贸易代表办公室日前发布公告，称将自 10 月 31 日起对中国 3,000 亿美元加征关税清单产品启动排除程序。
2019 年 12 月 13 日	国务院新闻办公室举行新闻发布会，宣布中美双方已就中美第一阶段经贸协议文本达成一致；同时，双方达成一致，美方将履行分阶段取消对华产品加征关税的相关承诺，实现加征关税由升到降的转变；双方约定，下一步双方将各自尽快完成法律审核、翻译校对等必要的程序，并就正式签署协议的具体安排进行协商。

结合上述美国对华加征关税和中美贸易谈判的最新进程，500 亿美元、2,000 亿美元关税清单已实施，3,500 亿美元关税清单分两批分别从 2019 年 9 月 1 日和 12 月 15 日起实施。本次测算以上述 500 亿美元、2,000 亿元、3,500 亿美元商品清单对应的海关编码为准，将易佰网络在 2019 年 1-8 月出口美国的销售商品的海关编码与上述清单进行比对。经统计，2019 年 1-8 月，易佰网络出口美国的销售产品中，列入加征关税清单的产品销售金额约为 45,814.77 万元，占易佰网络 2019 年 1-8 月营业收入的比例为 20.94%。

尽管如此，截至本反馈意见回复出具日，中美贸易摩擦未对易佰网络经营活动和持续盈利能力产生重大不利影响，主要原因在于：1、易佰网络销售市场覆盖欧洲、北美洲、大洋洲、亚洲、南美洲、非洲等多个地区，对美国市场不存在依赖，且随着标的公司在法国、意大利等欧洲国家以及东南亚、南美洲和非洲等发展中国家和地区销售收入的提升，易佰网络报告期内来源于美国地区的销售收入占比有所下降；2、易佰网络所售商品以中国制造的高性价比轻工业或生活用

品为主，且销往美国的产品中列入加征关税清单的产品销售收入占比较低；3、易佰网络在海外仓发货和国内仓直邮等模式上协同发展，其中国内仓直邮模式下，货物以小包裹形式从国内仓直接发给海外终端消费者，货物价值通常低于关税起征点，受关税税率影响较小；4、易佰网络销售的商品单价大约在 10 美元左右，消费者的价格敏感性相对较低，因此针对列入加征关税范围的商品，易佰网络可根据美国市场情况和同行业企业情况，通过提高终端售价的方式转嫁加税影响，从而有效降低了对经营活动的不利影响；5、2018 年 5 月以来人民币对美元汇率整体呈上升趋势，一定程度上抵消了中美贸易摩擦对跨境出口电商业务的潜在负面影响。

（四）营业收入大幅增长 97.88%的原因及合理性

2018 年，易佰网络实现营业收入 181,250.44 万元，同比增长 97.88%，主要原因和与同行业可比公司的对比情况分析如下：

1、易佰网络营业收入大幅增长的原因

（1）深耕优势品类的开发和运营，商品平均售价和客单价均稳步提升

易佰网络在业务发展初期战略性避开服装、消费电子等处于红海市场的品类，优先拓展仍处于蓝海市场、产品生命周期相对较长、更新换代相对较慢的汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容等品类，与其他跨境出口电商企业形成差异化竞争，在产品开发和运营方面积累了丰富的经验，并形成较强的竞争优势。

2018 年，易佰网络继续深耕四大品类，经营业绩持续快速增长，合计收入占比由 2017 年的 60.11%提升至 2018 年的 67.99%，竞争优势进一步巩固。在此基础上，易佰网络也加强了 3C 电子产品、户外运动、工艺收藏等品类的资源投入，并针对影视摄影、母婴用品、手表首饰等前期投入较小的品类设立产品专项小组，使 SKU 总数由 2017 年的 7.90 万个增至 2018 年的 17.03 万个（以产生付款订单为统计口径），进一步促进了 2018 年各产品线的业绩增长。

此外，易佰网络为优化产品结构，逐渐提升高单价商品的开发比例，提高单品毛利，商品平均销售单价由 2017 年 60.39 元/个提升至 2018 年 68.87 元/个，客单价由 2017 年 74.52 元/人提升至 2018 年 135.66 元/人，促进了 2018 年度收入规

模的提升。

(2) 自主研发的信息系统进一步优化，各业务环节经营效率得以提升

报告期内，易佰网络增加了信息系统开发的资金和人员投入，信息系统开发部门与各业务部门深入沟通个性化需求，反复优化系统解决方案，根据实际业务需求对产品、订单、仓储、采购、物流、客服等各个业务环节的管理系统进行迭代升级，使得其整体系统具备多电商平台接入能力、多供应商资源整合能力、多渠道数据搜集能力、突发巨量订单处理能力等多项能力，从而为报告期内的业绩增长提供了良好的信息系统支持。

未来，易佰网络将持续根据实际业务开展过程中产生的数据和需求，提升精细化、信息化管理水平，不断提升智能化、数据化运营程度，进一步巩固和提升互联网技术与公司业务深度融合的竞争优势，提升各部门的人均效率和公司的整体运营效率，为业绩持续增长和精细化运营奠定良好基础。

(3) 外部融资及股东借款为业务规模提升提供了必要的资金支持

跨境出口电商企业在业务旺季来临之前用于铺货的流动资金需求会显著增大，具有典型的资金驱动型特征。报告期内，易佰网络完成两轮外部股权融资，易佰网络创始人股东将部分股权转让款借给易佰网络。上述股权融资款和股东借款全部用于易佰网络的生产经营活动，有力促进了资金周转能力及抗风险能力的提升，帮助易佰网络迅速抓住市场发展机会，扩大经营规模。

(4) 全球跨境电商市场空间广阔，中美贸易摩擦未造成实质影响

随着互联网信息技术及电子商务产业的高速发展，跨境电商日益渗透到越来越广阔的区域及人群的日常生活中。欧美各国的市场需求依靠其较高水平的互联网普及率和居民消费能力而保持稳定增长，东南亚、南美洲甚至非洲等新兴市场依托巨大的人口红利基础、强烈的高性价比消费需求和日益开放的进口贸易政策，也加速释放市场潜力，成为促进易佰网络销售业绩快速增长的重要驱动力。如下表所示，2018年度易佰网络排名前15位的国家销售收入均同比增长，其中东南亚地区的增速整体高于其他地区：

单位：万元

国家	2018年度	2017年度	2018年度同比增幅
----	--------	--------	------------

国家	2018 年度	2017 年度	2018 年度同比增幅
美国	40,555.22	23,535.05	72.32%
英国	23,677.25	10,686.58	121.56%
德国	18,213.93	9,555.93	90.60%
法国	13,629.81	6,061.36	124.86%
意大利	9,540.19	3,133.83	204.43%
澳大利亚	8,717.95	5,937.99	46.82%
西班牙	8,715.91	3,087.96	182.25%
加拿大	8,275.20	3,955.25	109.22%
日本	5,515.12	2,430.49	126.91%
俄罗斯	5,349.12	3,415.01	56.64%
菲律宾	3,924.87	1,553.42	152.66%
马来西亚	3,399.16	651.88	421.44%
泰国	2,825.50	710.85	297.48%
印度尼西亚	1,997.68	725.75	175.26%
墨西哥	1,874.42	660.14	183.94%
其他	25,039.12	15,492.73	61.62%
销售额合计	181,250.44	91,594.23	97.88%

此外，针对 2018 年 5 月以来的中美贸易摩擦情况，易佰网络根据市场和政策变化适时调整经营策略，根据美国市场情况通过提高终端售价的方式转嫁加税影响，并通过提升美国以外其他区域的资源投入降低美国市场的收入占比，最终未因两国之间的贸易摩擦而使自身经营活动和持续盈利能力产生重大不利影响，为 2018 年经营业绩的增长降低了风险。

(5) 国家不断出台鼓励政策，利好跨境电商行业的发展

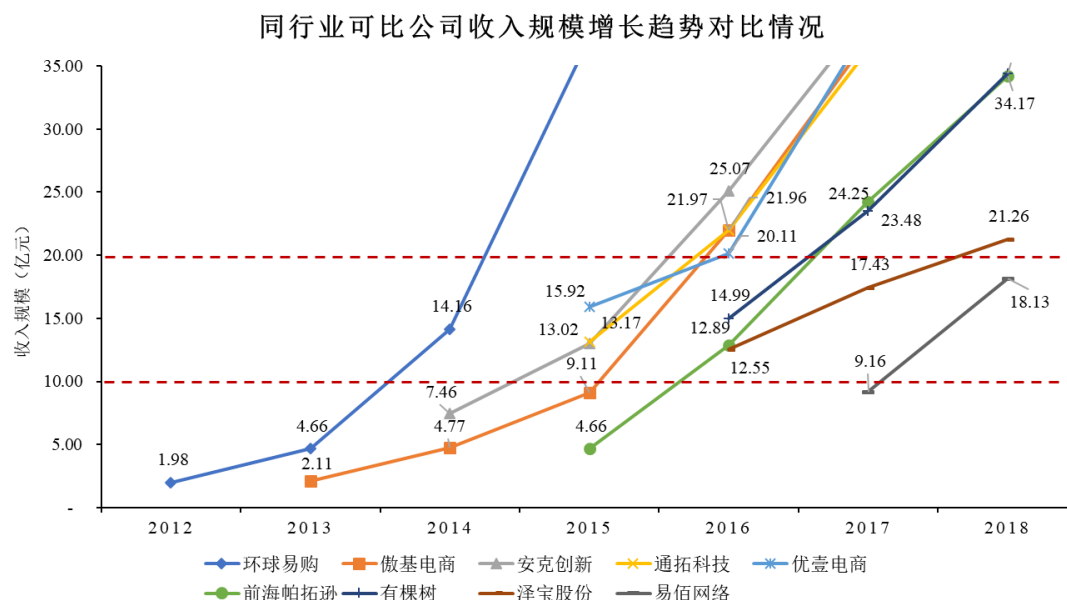
在传统外贸行业发展受阻、经济发展步入“新常态”的宏观环境下，近年来我国政府正积极推进经济结构战略性调整，发展跨境电商等贸易新业态是推动外贸高质量发展的重要举措。党中央、国务院高度重视跨境电商等贸易新业态发展，近年出台一系列利好政策推动跨境出口电商发展，消化国内现有制造业产能驱动经济向更好方向和更高质量发展，促进了中国制造的高性价比轻工业或生活用品的跨境出口零售。

党的十九大报告明确提出，拓展对外贸易，培育贸易新业态新模式，推进贸易强国建设。2015 年起，连续 4 年政府工作报告均提出促进跨境电商等新业态发展，相关主管部门围绕行业指导、信息监管、支付清算、物流保税等标准规范

和配套管理制度，相继出台多项利好跨境出口电商的产业政策，持续扩大跨境电子商务试点区域，鼓励跨境电子商务创新发展。2015年3月、2016年1月、2018年7月，国务院分三批在深圳、广州、杭州、宁波等35个城市开展跨境电子商务综合试验区建设，持续推进对外开放促进外贸转型升级。2019年7月3日和10日，国务院分别召开常务会议，提出根据地方意愿再增加一批试点城市，并进一步指出要加快发展跨境电商等新业态。2019年11月19日，《中共中央国务院关于推进贸易高质量发展的指导意见》发布，要求促进贸易新业态发展，推进跨境电子商务综合试验区建设，完善跨境电子商务零售进出口管理模式，优化通关作业流程；要求构建高效跨境物流体系，推进跨境基础设施建设与互联互通，共同推动运输便利化安排和大通关协作，鼓励电商、快递、物流龙头企业建设境外仓储物流配送中心，逐步打造智能物流网络。

2、同行业可比公司业绩情况

根据公开数据统计，在10-20亿元收入规模区间内，同行业可比公司整体而言表现出与易佰网络相近的增长速度和发展趋势。因此，易佰网络2018年的业绩增长与其收入规模所处阶段相符，与同行业可比公司实现相近收入规模所属年度的平均增速相符，具有合理性。



四、易佰网络包括第三方或公司员工名义开设网店在内的各主要网店前十名客户名称、下单 IP 地址（如有）、购买频次、平均订单金额、订单基本情况、发货及收货地点、物流信息情况

报告期各期销售收入前十名网店的前十名客户情况如下（注：1、针对国内仓直邮、海外仓发货的订单，易佰网络 ERP 管理系统均记录各订单的第三方物流服务商名称及物流单信息；亚马逊 FBA 发货的订单由亚马逊 FBA 仓执行发货和配送环节工作，因此易佰网络 ERP 管理系统不记录第三方物流服务商及物流单信息；2、易佰网络主要通过第三方电商平台而非自营平台开展跨境出口电商业务，ERP 管理系统无法获取用户下单 IP 地址。）：

（一）2019 年 1-8 月销售收入前十名网店的前十名客户情况

序号	网店	排名	客户名	销量额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式*	主要 SKU
1	Amoq	1	S***s	8,421.65	7	1,203.09	英国汤顿	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	婴儿牙胶线圈
		2	C***o	7,397.87	1	7,397.87	意大利维罗港	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	机械密码门锁
		3	K***n	7,132.17	6	1,188.70	加拿大温尼伯	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	植物反光膜、果树苗木嫁接膜
		4	W***H	6,665.46	2	3,332.73	德国新勃兰登堡	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	水族箱
		5	M***L	6,377.50	1	6,377.50	法国瓦龙	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	LED 投光灯
		6	岡***久	6,320.95	6	1,053.49	日本札幌	自营塘厦仓	国内仓直邮	鸡蛋仔烘焙机
		7	青***見	6,180.63	6	1,030.11	日本鹿屋	自营塘厦仓	国内仓直邮	自流蜜蜂巢脾
		8	C***S	6,072.70	2	3,036.35	西班牙埃斯德波那	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	浇花定时控制器
		9	T***y	6,064.05	29	209.11	西班牙帕尔玛马略卡岛	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	密码锁钥匙盒
		10	I***O	5,508.15	2	2,754.08	法国吕埃尔-马尔迈松	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	倒挂小花盆

序号	网店	排名	客户名	销量额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式 ^注	主要 SKU
2	Bamfive	1	D***z	11,387.98	2	5,693.99	美国多拉尔	自营塘厦仓	国内仓直邮	太阳能摄像机
		2	A***a	10,547.21	2	5,273.61	意大利勒佐艾米利亚、意大利索巴拉	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	纤体仪
		3	D***r	10,247.81	4	2,561.95	英国曼彻斯特	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	太阳能摄像机、太阳能摄像头
		4	M***A	8,792.35	3	2,930.78	西班牙涂埃	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	消毒机
		5	A***o	8,657.28	2	4,328.64	意大利圣瓦伦蒂诺托里奥	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	减肥仪
		6	S***s	8,324.12	7	1,189.16	加拿大坎贝尔维勒	亚马逊 FBA 仓、自营虎门仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	蓝牙智能门锁
		7	S***u	8,053.72	4	2,013.43	加拿大博蒙特	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	太阳能枪机
		8	J***e	7,736.96	6	1,289.49	美国萨拉索塔	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	脊椎矫正枪
		9	M***D	7,451.43	2	3,725.71	法国巴黎	亚马逊 FBA 仓、自营虎门仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	磁力锁
		10	L***n	7,020.29	8	877.54	美国迈阿密	自营塘厦仓	国内仓直邮	焗油机
3	Ceavo	1	D***d	15,189.43	13	1,168.42	英国伦敦	第三方捷克仓、第三方英国仓	海外仓发货	地漏
		2	C***l	9,095.50	8	1,136.94	西班牙阿威罗	第三方英国仓	海外仓发货	餐车
		3	A***a	9,020.15	4	2,255.04	墨西哥奇瓦瓦州	自营塘厦仓	国内仓直邮	薯条炸篮
		4	S***e	8,985.20	5	1,797.04	意大利圣皮耶特罗克拉伦扎	第三方捷克仓	海外仓发货	声控灯、舞台灯
		5	L***L	8,712.53	6	1,452.09	意大利塞蒂莫米拉内塞	第三方捷克仓	海外仓发货	打气筒、充气泵
		6	P***e	8,156.90	5	1,631.38	法国尼斯	第三方英国仓	海外仓发货	千斤顶
		7	A***z	7,836.12	3	2,612.04	西班牙巴塞罗纳	第三方西班牙仓	海外仓发货	植物生长补光灯
		8	h***s	7,822.79	5	1,564.56	法国格瓦尔	第三方捷克仓	海外仓发货	植物灯
		9	P***a	6,905.01	8	863.13	意大利奇米特尔	第三方捷克仓	海外仓发货	植物灯
		10	F***I	6,891.15	5	1,378.23	意大利罗马	第三方捷克仓	海外仓发货	震动瑜伽柱

序号	网店	排名	客户名	销量额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式 [※]	主要 SKU
4	Cusco	1	M***s	34,864.17	18	1,936.90	法国沃努瓦、法国太阳城	第三方捷克仓、第三方法国仓	海外仓发货	打气筒
		2	s***n	19,106.51	4	4,776.63	英国约维尔	第三方英国仓	海外仓发货	声控模式灯
		3	j***e	16,729.22	10	1,672.92	法国塞夫雷	第三方捷克仓	海外仓发货	铁艺桌腿
		4	B***r	15,311.63	3	5,103.88	德国洛拉克	第三方英国仓	海外仓发货	太阳能电板、太阳能控制器
		5	b***l	15,290.05	2	7,645.03	西班牙巴塞罗那	自营塘厦仓	国内仓直邮	光纤熔接机
		6	V***u	14,738.52	2	7,369.26	西班牙马塔拉克、西班牙圣马可	自营塘厦仓	国内仓直邮	光纤熔接机
		7	j***o	13,466.81	2	6,733.41	西班牙维多利亚	自营塘厦仓	国内仓直邮	光纤熔纤机
		8	D***i	11,540.04	14	824.29	意大利塞格拉特	第三方捷克仓	海外仓发货	断线剪
		9	J***z	9,660.55	3	3,220.18	西班牙瓦伦西亚	第三方捷克仓、自营塘厦仓	海外仓发货、国内仓直邮	电子密码锁
		10	A***A	9,088.24	7	1,298.32	英国伦敦	第三方英国仓	海外仓发货	可视对讲门铃
5	Kggy	1	P***I	21,324.64	9	2,369.40	法国波尔多梅里格纳克	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	垃圾袋收纳架
		2	M***r	19,363.61	9	2,151.51	加拿大北约克	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	LED 壁灯
		3	S***i	18,859.26	2	9,429.63	日本东京	亚马逊 FBA 仓、自营宁波仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	密码锁钥匙盒
		4	G***H	13,057.31	3	4,352.44	德国哈尔茨哥罗德	自营塘厦仓	国内仓直邮	LED 路灯头
		5	C***r	11,185.23	2	5,592.62	西班牙马德里	自营塘厦仓	国内仓直邮	一键紧急报警呼叫器
		6	佐***刚	8,309.51	3	2,769.84	日本宇部	自营塘厦仓	国内仓直邮	磁性挂画轴
		7	L***G	8,138.09	6	1,356.35	德国辛巴克	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	LED 筒灯
		8	P***r	7,775.86	4	1,943.96	加拿大密西沙加	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	麻布酒瓶袋
		9	K***g	6,657.73	2	3,328.86	德国英戈尔施塔特	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	电控锁
		10	P***ic	6,529.13	2	3,264.56	英国斯普利特	自营塘厦仓	国内仓直邮	电子密码锁

序号	网店	排名	客户名	销量额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式 ^注	主要 SKU
6	Nineone	1	K***n	15,506.43	1	15,506.43	美国科普莱	自营塘厦仓	国内仓直邮	光纤熔接机
		2	P***r	14,443.03	5	2,888.61	美国路易斯维尔	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	散热片
		3	k***z	13,786.33	2	6,893.16	德国维也纳新城	自营塘厦仓	国内仓直邮	计度器导轨表
		4	C***l	10,743.72	3	3,581.24	德国弗赖格里希特	自营塘厦仓	国内仓直邮	配料称重传感器
		5	M***A	9,962.09	1	9,962.09	美国斯普林菲尔德	自营塘厦仓	国内仓直邮	熔纤机
		6	株***ト	9,593.88	3	3,197.96	日本厚木	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	小型断路器
		7	C***p	9,411.53	13	723.96	美国尤尼斯	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	等离子切割涡流环、等离子切割手动保护帽、等离子切割电极喷嘴、等离子切割固定罩
		8	S***l	9,116.24	1	9,116.24	英国伦敦	自营塘厦仓	国内仓直邮	光纤熔接机
		9	A***o	8,688.23	1	8,688.23	美国阿斯托利亚	自营塘厦仓	国内仓直邮	熔纤机
		10	K***H	8,657.54	4	2,164.39	德国霍普夫巴赫	自营塘厦仓	国内仓直邮	冷风枪、万向管
7	Socialme	1	G***E	28,444.16	4	7,111.04	西班牙帕沃亚德瓦尔齐姆	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	IC 卡读写器
		2	D***o	17,248.41	9	1,916.49	德国法兰克福	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	牛仔工作围裙、鸡尾酒盐边盒
		3	B***o	14,254.79	1	14,254.79	德国慕尼黑	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	牙齿教学模型
		4	G***T	13,622.75	1	13,622.75	法国德勒	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	IC 卡读写器
		5	D***y	13,402.17	1	13,402.17	德国布拉迪斯拉发	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	IC 卡读写器
		6	L***A	11,903.40	10	1,190.34	意大利扎切奥	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	密码锁
		7	f***o	10,899.04	1	10,899.04	西班牙拉斯罗萨斯	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	悬浮展示托
		8	c***m	10,123.29	6	1,687.21	英国富尔森	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	种植口袋
		9	D***k	9,817.07	3	3,272.36	英国纽敦阿比	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	密码门锁、ID 卡

序号	网店	排名	客户名	销量额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式 [※]	主要 SKU
		10	E***Z	8,291.04	4	2,072.76	西班牙塔拉戈纳	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	LED 挂钟
8	tanus	1	C***l	17,490.22	17	1,028.84	德国派汀	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	行车控制开关、吊机起重控制开关
		2	梅***也	12,273.29	1	12,273.29	日本东京	自营虎门仓	国内仓直邮	涂层测厚仪
		3	S***y	11,155.18	4	2,788.80	英国卡莱尔	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	全闭环步进电机
		4	成***基	10,702.45	7	1,528.92	日本神户市	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	射频放大器、射频微波倍频器
		5	D***r	10,543.49	1	10,543.49	德国塞兹伯根	自营塘厦仓	国内仓直邮	蓝牙继电器
		6	L***s	9,344.32	2	4,672.16	美国多拉尔	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	双电源自动转换开关
		7	S***y	9,103.96	1	9,103.96	英国利兹	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	蘸水羽毛笔套装
		8	A***e	8,171.03	5	1,634.21	意大利米兰	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	弯管流量计
		9	ブ***ー	7,822.11	2	3,911.06	日本广岛	自营塘厦仓	国内仓直邮	化工流量计
		10	M***r	7,756.33	1	7,756.33	美国洛维兹韦尔	自营塘厦仓	国内仓直邮	射频对数检波器
9	Vidoo	1	D***a	7,408.96	3	2,469.65	英国巴利马尼、英国伦敦	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	足球训练背心
		2	J***o	6,012.52	2	3,006.26	西班牙赫塔费、马德里	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	无刷电动车控制器
		3	M***o	5,424.60	1	5,424.60	加拿大洪堡	自营塘厦仓	国内仓直邮	呼吸器、高压打气泵
		4	C***y	4,553.98	1	4,553.98	加拿大渥太华	自营塘厦仓	国内仓直邮	呼吸器、高压打气泵
		5	P***i	4,177.50	2	2,088.75	意大利蒙卡列里	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	反光背心
		6	S***i	4,041.46	5	808.29	英国牛津	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	手提运动水袋
		7	K***l	3,828.42	2	1,914.21	德国拉林	自营塘厦仓	国内仓直邮	呼吸器、水肺转接头、高压打气泵
		8	C***h	3,797.43	2	1,898.72	加拿大温哥华	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	碟刹制动器
		9	I***k	3,731.69	2	1,865.84	德国柏林	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	保温袋

序号	网店	排名	客户名	销售额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式 ^注	主要 SKU
		10	石***信	3,608.49	3	1,202.83	日本横浜	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	安全绳
10	Yotown	1	I***a	11,255.66	2	5,627.83	法国圣佩	亚马逊 FBA 仓、自营塘厦仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	激光皮秒笔、护目镜、除皱射频机
		2	P***U	11,085.57	4	2,771.39	法国阿德格角	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	电动美胸器
		3	m***o	10,843.37	2	5,421.69	墨西哥拉萨罗卡德纳勒	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	美容仪、减肥仪
		4	P***a	10,322.91	48 ^注	215.06	荷兰费赫尔、盖尔特卢登堡、阿姆斯特丹等	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	美容仪
		5	g***e	9,118.77	3	3,039.59	法国孔夫朗-圣奥诺里讷	自营塘厦仓	国内仓直邮	胸部按摩仪、减肥仪
		6	Y***a	8,893.60	2	4,446.80	墨西哥莱昂霍特桑	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	减肥仪、美容仪
		7	D***k	8,086.81	5	1,617.36	德国奥弗芬	自营塘厦仓	国内仓直邮	美容仪、美甲延长夹、水光机
		8	V***z	7,493.98	1	7,493.98	墨西哥墨西哥城	自营塘厦仓	国内仓直邮	减肥仪
		9	M***s	7,462.48	2	3,731.24	西班牙列乌斯	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	美容仪
		10	G***o	7,461.16	4	1,865.29	美国庞帕诺滩	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	头皮毛发检测仪

(二) 2018 年度销售收入前十名网店的前十名客户情况

序号	站点	排名	客户	销售额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式	主要 SKU
1	Addone	1	J***s	16,730.28	13	1,286.94	英国利物浦	第三方英国仓	海外仓发货	床垫
		2	S***r	15,969.00	24	665.37	英国梅登黑德	第三方英国仓	海外仓发货	人体工程网椅
		3	G***a	15,377.08	16	961.07	英国伦敦、布罗摩里	第三方英国仓	海外仓发货	床垫
		4	E***r	15,168.79	14	1,083.49	英国阿尔弗斯顿、肯德尔	第三方英国仓	海外仓发货	床垫

序号	站点	排名	客户	销售额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式	主要 SKU
		5	P***t	13,625.01	15	908.33	英国伦敦	第三方英国仓	海外仓发货	床垫
		6	A***y	11,122.50	8	1,390.31	英国刘易斯、利物浦	第三方英国仓	海外仓发货	床垫
		7	G***n	10,053.68	8	1,256.71	英国伦敦	第三方英国仓	海外仓发货	床垫
		8	M***d	9,917.23	9	1,101.91	英国伦敦	第三方英国仓	海外仓发货	床垫
		9	A***d	9,895.19	15	659.68	英国贝肯汉姆	第三方英国仓	海外仓发货	人体工程网椅
		10	A***r	8,475.51	8	1,059.44	英国佩斯利	第三方英国仓	海外仓发货	床垫
2	AMA	1	H***t	14,460.71	1	14,460.71	美国罗克利奇	自营塘厦仓	国内仓直邮	太阳能风扇
		2	前***貴	5,395.80	7	770.83	日本南本宿	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	双导铜箔胶带
		3	森***穗	4,983.76	57 ^注	87.43	日本大版、神户、横滨等	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	足球装备包、钓鱼竿、锁等
		4	J***s	4,513.83	1	4,513.83	澳大利亚新南威尔士	自营塘厦仓	国内仓直邮	足球训练背心、马甲分队服
		5	E***s	3,960.18	1	3,960.18	美国布兰森	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	足球训练背心
		6	T***N	3,883.78	5	776.76	日本成田	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	超薄腋下止汗贴防汗贴
		7	I***T	3,857.67	1	3,857.67	法国巴黎	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	光纤测试笔
		8	鹤***春	3,847.47	4	961.87	日本大阪	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	户外球形灯、遥控器、LED 圆球灯、景观草坪灯
		9	杉***平	3,809.82	2	1,904.91	日本龙崎市	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	负重沙衣、沙袋马甲
		10	T***e	3,741.98	6	623.66	加拿大卡尔加里、萨斯卡通、维多利亚等	自营塘厦仓	国内仓直邮	儿童望远镜
3	Cusco	1	S***S	91,856.67	39 ^注	2,355.30	法国勃艮第	第三方德国仓、第三方英国仓、第三方捷克仓	海外仓发货	打气筒
		2	F***f	18,672.05	18	1,037.34	德国卡斯特罗普劳克塞尔	第三方德国仓	海外仓发货	轨道滑轮推拉门吊轨
		3	T***L	16,071.37	7	2,295.91	意大利大蒙特基奥	第三方德国仓、第三方波兰仓、第三方捷克仓	海外仓发货	数码超声波清洗机

序号	站点	排名	客户	销售额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式	主要 SKU
		4	Z***T	14,513.53	16	907.10	匈牙利包姚	第三方捷克仓、第三方波兰仓	海外仓发货	数码超声波清洗机
		5	l***a	10,893.13	9	1,210.35	法国巴约讷、尼姆	第三方捷克仓	海外仓发货	无影灯、放大镜灯
		6	S***f	10,258.29	10	1,025.83	英国温布利	第三方英国仓	海外仓发货	资料展示架带铝箱
		7	C***n	9,924.60	6	1,654.10	德国施特拉伦	第三方捷克仓	海外仓发货	轨道滑轮推拉门吊轨
		8	F***P	9,639.69	11	876.34	美国埃尔帕索	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	集尘防护罩、热风枪夹具
		9	L***i	8,442.85	3	2,814.28	意大利佛罗伦萨	第三方英国仓、第三方捷克仓	海外仓发货	双边灯组、LED 触控无极调光灯
		10	R***h	8,163.88	5	1,632.78	德国汉姆	第三方捷克仓	海外仓发货	消毒柜
4	echoii_m all	1	P***y	4,167.67	4	1,041.92	英国伦敦	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	蓝牙条码扫描枪
		2	M***k	2,925.80	1	2,925.80	瑞典赫尔辛堡	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	蓝牙条码扫描枪
		3	S***s	2,081.21	4	520.30	希腊特里卡拉	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	蓝牙条码扫描枪
		4	R***i	2,071.32	3	690.44	英国利物浦	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	摄像头
		5	H***l	1,897.82	4	474.46	英国利兹	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	手电筒
		6	L***E	1,895.28	1	1,895.28	英国索尔兹伯里	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	蓝牙条码扫描枪
		7	k***t	1,846.29	2	923.14	英国格拉比、拉特沃思	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	蓝牙条码扫描枪
		8	J***r	1,826.80	3	608.93	英国赫特福德郡	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	插座
		9	s***n	1,792.41	21	85.35	英国惠灵顿、伦敦等	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	雨伞
		10	A***a	1,783.49	5	356.70	英国胡弗汉顿	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	摄像头
5	hotzzz	1	m***e	43,531.61	7	6,218.80	加拿大魁北克圣普拉德	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	主板
		2	古***川	9,508.30	3	3,169.43	日本北海道	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	马甲
		3	B***n	8,379.11	4	2,094.78	美国拉弗涅	自营塘厦仓	国内仓直邮	不锈钢内外绞刀倒角器毛刺刀

序号	站点	排名	客户	销售额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式	主要 SKU		
		4	A***T	8,041.81	7	1,148.83	美国迈阿密	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	不锈钢扎带		
		5	泉***工	7,636.09	2	3,818.04	日本横滨	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	马甲		
		6	山***子	7,441.26	5	1,488.25	日本大阪	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	金属名片夹		
		7	上***寿	7,245.00	1	7,245.00	日本冲绳	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	救生衣		
		8	小***和	7,048.66	6	1,174.78	日本丰川	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	马甲		
		9	B***r	7,007.33	9	778.59	美国列克星敦	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	同步电机		
		10	S***r	6,905.84	1	6,905.84	美国萨卡拉门托	自营塘厦仓	国内仓直邮	水压传感器		
		1	C***Z	67,099.13	7	9,585.59	美国萨利纳斯	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	手套		
		2	A***e	43,629.42	3	14,543.14	美国奥斯汀	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	磁性挂画轴		
		3	H***h	23,566.28	6	3,927.71	加拿大万锦市	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	网卡		
6	huhushop	4	A***n	17,705.14	2	8,852.57	美国奥斯汀、辛辛那提	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	磁性挂画轴		
		5	T***r	12,935.43	3	4,311.81	加拿大卡尔加里	自营塘厦仓	国内仓直邮	电子密码锁		
		6	T***g	12,059.32	11	1,096.30	加拿大世家堡	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	奶油发泡器		
		7	F***e	11,821.34	1	11,821.34	美国迈阿密	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	磁性挂画轴		
		8	A***k	10,553.57	4	2,638.39	美国拉斯维加斯	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	植物种植袋		
		9	Z***e	9,615.77	1	9,615.77	美国哥伦布	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	磁性挂画轴		
		10	M***l	9,364.53	52 ^注	180.09	墨西哥班德拉斯湾、墨西哥城等	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	玻璃切割器、微波炉支架、搅拌棒、气泡灯、手表收纳盒		
		1	E***l	32,329.30	23	1,405.62	意大利曼托瓦	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	恒流电源模块		
		7	nineone	2	s***d	22,667.43	3	7,555.81	美国麦克亨利	自营塘厦仓	国内仓直邮	半导体制冷器、小冰箱冷却系统散热器、迷你电子制冷器

序号	站点	排名	客户	销售额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式	主要 SKU
		3	A***S	15,660.32	1	15,660.32	法国尚贝里	自营塘厦仓	国内仓直邮	转接头、光纤熔接机
		4	L***E	10,298.96	7	1,471.28	法国甘冈	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	电动推杆、电机直流马达
		5	G***a	9,643.83	5	1,928.77	法国博比尼	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	直线伸缩杆
		6	C***a	8,641.91	5	1,728.38	西班牙奥洛特	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	直流齿轮马达
		7	a***y	8,384.94	1	8,384.94	美国布朗克斯	自营塘厦仓	国内仓直邮	转接头、光纤熔接机
		8	D***r	8,037.39	9	893.04	德国雷斯费尔德	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	电动推杆、直线伸缩杆
		9	D***Z	8,013.28	4	2,003.32	英国凯特勒姆	自营塘厦仓	国内仓直邮	条码扫描枪
		10	M***i	7,849.97	5	1,569.99	英国曼托瓦诺港	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	恒压恒流升压模块
8	Socialme	1	N***o	14,754.68	3	4,918.23	意大利那不勒斯	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	仿真软驱
		2	V***a	13,878.95	107 ^注	129.71	意大利罗马、法布里亚诺等	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	管道疏通器、植物灯、防护罩、拖鞋等
		3	B***n	13,230.82	1	13,230.82	德国慕尼黑	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	牙齿教学模型
		4	H***s	13,228.59	2	6,614.29	德国慕尼黑	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	牙齿教学模型
		5	B***n	13,138.75	1	13,138.75	法国兰巴拉	自营塘厦仓	国内仓直邮	IC 卡读写器
		6	M***A	10,882.32	2	5,441.16	意大利佛罗伦萨	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	IC 卡读写器
		7	J***d	10,526.95	2	5,263.48	德国赫恩	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	IC 卡读写器
		8	P***N	9,636.09	4	2,409.02	法国内拉克	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	蛋卷煮蛋机
		9	B***s	9,422.80	6	1,570.47	美国格林维尔	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	迷你型涡流冷风枪、万向管套装
		10	L***n	8,879.41	3	2,959.80	美国贝尔波特	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	电子密码柜锁
9	Zjchao	1	R***n	5,094.01	4	1,273.50	墨西哥博卡德尔里奥	自营塘厦仓	国内仓直邮	儿童泡沫地垫、爬行垫
		2	A***o	4,265.80	2	2,132.90	墨西哥萨波潘	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	万能转换插头、插座

序号	站点	排名	客户	销售额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式	主要 SKU		
		3	A***o	3,151.70	1	3,151.70	墨西哥库埃纳瓦卡	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	升降式插座、插座、电源指示灯		
		4	G***z	2,807.13	2	1,403.56	墨西哥墨西哥城	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	升降式插座、插座、电源指示灯		
		5	N***o	2,643.48	3	881.16	墨西哥瓜达拉哈拉	自营塘厦仓、亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货、国内仓直邮	放大镜节能灯		
		6	A***a	2,554.16	2	1,277.08	墨西哥库利亚坎	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	地球仪		
		7	M***r	2,308.19	3	769.40	墨西哥墨西哥城	自营塘厦仓	国内仓直邮	按摩器、脊柱活化器		
		8	D***n	2,259.19	10	225.92	墨西哥特皮克、瓜达拉哈拉	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	护腰护腿绑带		
		9	C***z	1,890.67	2	945.34	墨西哥墨西哥城	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	LED 挂钟		
		10	m***n	1,855.47	3	618.49	墨西哥瑙卡尔潘、威斯基鲁康	亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA 发货	矫正带、护腰带		
		10	creativeonline100	1	p***e	74,465.17	49 ^注	1,519.70	波兰瓦多维采	第三方捷克仓、第三方波兰仓、第三方德国仓	海外仓发货	数码超声波清洗机
				2	a***h	29,398.70	17	1,729.34	德国埃尔斯多夫	第三方捷克仓、第三方波兰仓、第三方德国仓	海外仓发货	数码超声波清洗机
3	m***i			17,200.96	3	5,733.65	意大利瓦雷泽	自营塘厦仓	国内仓直邮	萨克斯套装		
4	P***k			12,251.34	9	1,361.26	波兰瓦多维采	第三方捷克仓、第三方波兰仓、第三方德国仓	海外仓发货	数码超声波清洗机		
5	T***p			11,860.74	24	494.20	德国格罗瑙	第三方捷克仓、第三方波兰仓、第三方德国仓	海外仓发货	椅子、灯管、纸垫		
6	M***a			9,719.92	2	4,859.96	日本梅古洛克	自营塘厦仓	国内仓直邮	迷你 DV		
7	c***a			8,114.76	6	1,352.46	德国特拉彭坎普、阿尔滕霍尔茨	第三方波兰仓、第三方德国仓	海外仓发货	数码超声波清洗机		
8	j***y			7,514.60	1	7,514.60	美国迈阿密	自营塘厦仓	国内仓直邮	单反		
9	A***s			7,072.40	13	544.03	立陶宛希奥利艾	自营塘厦仓	国内仓直邮	汽车垫圈套件		
10	M***k			7,017.23	1	7,017.23	爱尔兰都柏林	自营塘厦仓	国内仓直邮	无人机		

(三) 2017 年度销售收入前十名网店的前十名客户情况

2017 年销售收入前十名网店中，包含 6 个亚马逊网店、3 个 ebay 网店和 1 个 Wish 网店。2017 年末易佰网络启用自主研发的业务管理系统，此前使用第三方业务管理系统，易佰网络通过该系统保留的亚马逊网店交易记录未完整包含用户 ID 信息，无法统计前十名客户。因此，下文列示 ebay、Wish 网店的前十名客户情况，亚马逊网店以前十大订单代替。

1、ebay、Wish 网店的前十名客户情况

序号	站点	排名	客户	销售额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式	主要 SKU
1	echoii_m all	1	m***o	16,095.35	55 ^注	292.64	美国迈阿密	第三方美国仓	海外仓发货	单反相机手持稳定器
		2	C***o	13,048.21	15	869.88	巴西圣保罗	自营深圳仓、自营塘厦仓	国内仓直邮	仿真软驱增强版
		3	a***h	9,532.67	9	1,059.19	英国韦林加登城	第三方英国仓	海外仓发货	阶梯臂万向旋转支架
		4	m***x	9,464.56	123 ^注	76.95	美国纽约、洛杉矶、奥斯汀等	自营塘厦仓	国内仓直邮	脱毛蜡疗机
		5	d***u	8,724.54	2	4,362.27	美国迈阿密、劳伦斯威尔	自营塘厦仓	国内仓直邮	纹眉漂唇一体机
		6	k***e	7,615.09	3	2,538.36	美国密歇根	第三方美国仓	海外仓发货	LED 植物生长补光灯
		7	t***g	6,504.01	7	929.14	澳大利亚新南威尔士	第三方澳洲仓	海外仓发货	吊扇灯
		8	g***n	5,471.98	1	5,471.98	阿根廷布宜诺斯艾利斯	自营塘厦仓	国内仓直邮	LED 美甲灯
		9	r***r	5,102.05	9	566.89	阿根廷布宜诺斯艾利斯	自营塘厦仓	国内仓直邮	LED 美甲灯
		10	m***n	5,031.72	16	314.48	加拿大魁北克	自营深圳仓、自营塘厦仓	国内仓直邮	LED 美甲灯
2	Yibaima oyi	1	B***n	2,740.95	26	105.42	瑞典福什哈加	自营深圳仓	国内仓直邮	不锈钢镊子、超薄袖珍卡片手机
		2	S***n	1,943.00	1	1,943.00	阿尔巴尼亚纳沃	第三方德国仓	海外仓发货	超声波清洗机

序号	站点	排名	客户	销售额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式	主要 SKU		
		3	D***u	1,892.75	2	946.38	加拿大不列颠哥伦比亚	自营深圳仓	国内仓直邮	棘轮扳手		
		4	A***e	1,809.60	9	201.07	美国法尔	自营深圳仓	国内仓直邮	撕拉鼻膜		
		5	O***e	1,675.00	1	1,675.00	加拿大拉孔布	自营深圳仓	国内仓直邮	焊接面罩		
		6	M***r	1,658.73	2	829.37	奥地利巴特沙勒巴赫	自营深圳仓、第三方英国仓	国内仓直邮、海外仓发货	超声波清洗机		
		7	A***é	1,641.69	7	234.53	法国巴黎	自营塘厦仓	国内仓直邮	针织帽等		
		8	S***r	1,632.00	1	1,632.00	奥地利维也纳	第三方英国仓	海外仓发货	超声波清洗机		
		9	吉***基	1,628.00	5	325.60	日本大阪	自营深圳仓	国内仓直邮	衣帽挂钩		
		10	K***a	1,624.80	6	270.80	美国纽约州豪普格	自营深圳仓	国内仓直邮	不锈钢镊子		
		3	zhengzhe ng2011	1	r***s	1,109.02	1	1,109.02	澳大利亚布里斯班	自营深圳仓	国内仓直邮	针灸针针管
				2	l***s	1,096.07	1	1,096.07	墨西哥克雷塔罗	自营塘厦仓	国内仓直邮	脸部除皱美容仪
3	l***r			960.58	1	960.58	美国迈阿密	自营深圳仓	国内仓直邮	显微镜		
4	i***e			936.84	1	936.84	泰国曼谷	自营深圳仓	国内仓直邮	DP 转 HDMI 转换头		
5	j***s			935.72	1	935.72	西班牙里奥哈	自营塘厦仓	国内仓直邮	专业纹身转印机		
6	f***y			819.40	1	819.40	意大利威尼斯	自营塘厦仓	国内仓直邮	函数信号发生器		
7	j***a			717.73	1	717.73	美国迈阿密	自营深圳仓	国内仓直邮	点痣祛斑笔		
8	m***n			700.93	1	700.93	捷克普罗斯特约夫	自营塘厦仓	国内仓直邮	迷你电脑		
9	m***e			688.12	1	688.12	美国门罗	自营深圳仓	国内仓直邮	近视泳镜		
10	a***e			663.24	1	663.24	澳大利亚悉尼	自营深圳仓	国内仓直邮	亮片桌旗		
4	creativ online 100	1	a***h	49,644.56	20	2,482.23	德国北威州	第三方德国仓	海外仓发货	超声波清洗机		
		2	n***g	7,229.07	5	1,445.81	英国波斯考尔	第三方英国仓	海外仓发货	车载测试仪		
		3	c***s	6,139.78	2	3,069.89	英国诺斯维奇	第三方英国仓	海外仓发货	开关电源		

序号	站点	排名	客户	销售额 (元)	订单数量 (单)	平均订单 金额 (元/单)	收货城市	发货仓库	物流方式	主要 SKU
		4	t***e	6,034.43	5	1,206.89	德国马格德堡	第三方德国仓	海外仓发货	背景壁纸
		5	r***m	4,977.56	2	2,488.78	德国巴登符腾堡州	第三方德国仓	海外仓发货	仿真软驱
		6	n***g	4,954.92	2	2,477.46	美国佐治亚州	自营深圳仓	国内仓直邮	迷你电脑
		7	u***s	4,314.39	5	862.88	英国伦敦	第三方英国仓	海外仓发货	超声波清洗机
		8	j***h	4,073.85	2	2,036.92	德国巴登符腾堡州	第三方德国仓	海外仓发货	超声波清洗机
		9	j***e	3,899.10	2	1,949.55	比利时东佛兰德省	第三方德国仓	海外仓发货	超声波清洗机
		10	p***i	3,215.55	2	1,607.78	德国拜仁	第三方德国仓	海外仓发货	风枪

2、亚马逊网店的前十大订单情况

序号	站点	排名	客户	销售额 (元)	收货国家	主要 SKU
1	huhushop	1	E***n	41,614.01	墨西哥	水弹枪对战背心、玩具子弹
		2	B***l	17,914.51	意大利	IC 卡读写器
		3	Q***n	15,841.24	美国	悬浮展示托
		4	K***n	13,720.58	美国	百折快装板
		5	E***s	10,829.15	美国	悬浮展示托
		6	加***香	10,681.21	日本	彩色拉旗
		7	H***z	9,477.79	墨西哥	学习用品文具袋
		8	a***a	8,252.51	墨西哥	咖啡机
		9	J***o	8,090.63	墨西哥	咖啡机
		10	P***r	8,089.07	美国	悬浮展示托

序号	站点	排名	客户	销售额 (元)	收货国家	主要 SKU
2	zjchao	1	L***r	31,004.16	德国	卫生垫生理垫
		2	F***n	25,788.02	美国	蠕动泵
		3	F***n	24,272.28	美国	蠕动泵
		4	Q***n	13,613.78	美国	悬浮展示托
		5	f***o	12,297.96	墨西哥	卫生垫生理垫
		6	A***e	11,245.40	英国	植物种植口袋
		7	R***s	10,687.19	加拿大	假睫毛
		8	D***n	10,509.90	美国	车载电源
		9	F***n	10,347.54	美国	蠕动泵
		10	R***r	8,897.41	美国	沙发套
3	sococo	1	s***r	8,452.65	英国	升降展架
		2	M***z	8,116.76	西班牙	投影仪
		3	S***r	7,437.93	英国	升降展架
		4	P***t	6,826.49	英国	展示架带铝箱
		5	W***l	6,741.96	美国	投影仪
		6	V***s	6,465.76	英国	投影仪
		7	I***g	6,231.85	德国	感应面盆龙头
		8	C***h	6,161.48	英国	马克笔套装
		9	v***l	5,895.20	英国	投影仪
		10	D***s	5,828.32	英国	投影仪
4	FastKK	1	G***a	10,766.40	英国	床垫

序号	站点	排名	客户	销售额 (元)	收货国家	主要 SKU
		2	E***s	8,205.19	英国	人体工程网椅
		3	s***r	7,585.87	英国	床垫
		4	A***a	7,002.62	英国	床垫
		5	O***d	7,001.48	英国	网椅
		6	O***y	6,637.77	英国	床垫
		7	S***g	6,564.76	英国	床垫
		8	s***h	6,244.29	英国	床垫
		9	I***a	6,017.14	英国	人体工程网椅
		10	I***r	5,834.80	英国	床垫
		5	youthink	1	I***s	9,909.16
2	D***e			8,899.16	美国	投影仪
3	J***a			7,279.66	美国	温湿度器
4	W***l			6,741.96	美国	投影仪
5	J***a			4,853.11	美国	温湿度器
6	G***r			4,609.17	美国	电线收纳套管
7	I***s			4,562.72	美国	条码扫描枪
8	I***s			4,562.72	美国	条码扫描枪
9	O***l			4,382.16	美国	投影仪
10	M***l			4,312.91	美国	插座
6	Yosoo_Health_Gear	1	y***n	5,254.95	美国	髌骨带
		2	f***r	4,043.36	美国	黑色护肩

序号	站点	排名	客户	销售额 (元)	收货国家	主要 SKU
		3	T***u	3,100.11	美国	护理腰带
		4	f***r	2,695.57	美国	护肩
		5	y***n	2,627.47	美国	髌骨带
		6	M***r	2,560.73	美国	拇外翻矫正器
		7	f***r	2,405.79	美国	护肩
		8	f***r	2,176.62	美国	护肩
		9	s***n	2,022.02	美国	足下垂矫正器矫正器
		10	M***r	2,021.34	美国	拇外翻矫正器

注：上述主要网店的主要客户中，少数客户存在订单数量较多、收货人姓名和地址分散的情况。经核查，该等客户主要是线下分销商，部分为 Amazon Business 计划成员，该计划是亚马逊面向企业和机构买家的一站式商业采购解决方案，具有企业资质并设定店铺专业销售计划的买家可利用亚马逊 FBA 物流系统进行多地分销。

五、报告期内是否存在刷单行为，若是，进一步补充披露刷单的具体情况、占订单总额的比例，易佰网络将采取何种措施保证收入的真实性

独立财务顾问和会计师对易佰网络是否存在刷单行为执行了一系列的实质性和分析性核查程序，包括访谈、系统后台验证、内控测试、细节测试、数据分析、IT 审计等。经核查，报告期内易佰网络不存在通过刷单方式虚增收入的行为。具体核查程序及其执行情况如下：

（一）针对第三方电商平台运作机制和刷单可行性的核查

通过登陆亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada、Shopee 等主要第三方电商平台的官方网站，查阅网站公示的平台协议或平台政策，对易佰网络财务总监和相关平台业务的运营总监进行访谈，登陆主要第三方电商平台各期收入排名前十的主要网店，了解主要第三方电商平台的运作机制和标的公司的销售流程和模式。

经核查，在易佰网络的业务模式和运作机制下，结合跨境出口电商行业特点及第三方电商平台的相关监管规定，通过刷单方式虚增收入的操作难度极大，不具备经济效益和可持续性，具体分析如下：

1、报告期内，易佰网络执行多品类发展的经营策略，不重点发展自有品牌，2019 年 1-8 月实现销售的 SKU 数量已接近 30 万个，平均产品单价低于 100 元/个。此外，易佰网络的订单和终端客户均极度分散，平均订单金额和客单价均相对较低，分别低于 120 元/单和 200 元/人。因此，易佰网络通过刷单方式虚增收入的操作难度极大；

2、根据第三方电商平台的交易运作机制，有效订单必须具有真实的下单、付款、发货、物流、签收等环节，卖家必须实际发送包裹并生成物流信息，第三方电商平台方可确定订单执行并与卖家结算。与国内 B2C 电商业务不同，跨境出口 B2C 电商业务面临严格的电商平台监管、海关监管、资金监管等，且海外第三方电商平台交易涉及的平台交易费、仓储物流费等相关综合费用通常均远高于国内电商，易佰网络主营业务收入毛利率约 60%，平台费用和仓储物流费占营业收入的合计比例约 40%。因此，易佰网络通过刷单方式提升单款 SKU 销售的操作实际所需支付的成本极高，不具备经济效益和可持续性。

此外，经核查，易佰网络针对网店经营人员的销售行为制定了相关规范性内

部管理制度，通过“事前培训、事中监控、事后严肃处理”的多维度管控措施，对网店经营人员进行规范、监督和管理，对员工违反第三方平台规则的行为计入业绩考核范围，并予以相应的处罚。

（二）针对平台政策和主要网店平台监管记录的核查

对亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada、Shopee 等六个第三方电商平台进行实地走访（易佰网络基于上述平台的合计收入占各期主营业务收入的比例分别为 96.39%、90.81%、93.17%），与各平台负责对接易佰网络的客户经理进行现场访谈，并核查主要第三方电商平台主要网店的后台监管记录（亚马逊、速卖通、Wish、Lazada 报告期各期前 10 大网店合计 67 个网店，ebay 网店不涉及后台监管记录）。

经访谈确认和核查，第三方电商平台明确禁止刷空包裹、自买自卖等刷单行为，并对平台卖家订单处理情况进行管理和监控，检测发现卖家网店存在显著异常的刷单情形后有权采取限制销售、关闭网店等惩罚措施；报告期内，易佰网络不存在被第三方电商平台认定存在刷单行为或因刷单被第三方电商平台处罚的情形。

（三）IT 审计核查

会计师信息系统专项核查团队对易佰网络业务管理系统（以下简称“ERP 管理系统”）是否能够合理保证业务数据和财务数据的真实性、及时性、准确性及有效性进行了 IT 审计，核查方法包括访谈、资料审阅、系统测试、程序代码审查、接口验证、穿行测试以及抽样数据核对等，主要 IT 审计程序如下：

1、一般控制审计程序

访谈 IT 部门负责人及 IT 部门关键岗位，了解标的公司技术部门基本情况、ERP 管理系统和金蝶财务系统情况，梳理易佰网络关键业务流程图、收入确认流程图、存货数据流转流程，对可篡改数据的风险点逐一进行标注和测试，对易佰网络的信息系统实施一般控制和应用控制的 IT 审计程序（一般控制包括公司层面控制、运维控制、持续性管理、信息安全、机房管理、基本功能测试、抽样测试等模块，应用控制包括用户授权管理、业务自动化控制、业务信息管理及存储、业务信息真实性等模块）。

经核查，易佰网络 ERP 管理系统包含商品管理、订单管理、采购管理、质检管理、仓储管理、客服管理、财务管理以及统计报表等功能模块，用于产品开发、采购入库到发货出库等业务流程的监控和管理，ERP 管理系统功能真实、完整，能够支持易佰网络现阶段业务开展和保证信息系统数据的真实性、准确性和有效性。

2、实质性测试

对业务流程中可篡改数据的风险点逐一进行标注，执行收入、存货的实质性测试。

经核查，金蝶财务系统确认的订单收入和 ERP 管理系统显示的已发货收入不存在显著差异，主要平台的退款金额占其收入的比例在合理范围内，虚增收入的风险为低等；金蝶财务系统的月末库存结余数量和 ERP 管理系统显示的月末库存结余数量之间不存在显著差异。

3、数据篡改风险测试

针对亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 五个主要第三方电商平台，抽样执行用户注册、用户购买、订单支付和国内仓发货、亚马逊 FBA 仓发货或海外第三方仓库发货等业务流程的数据篡改风险穿行测试。

经核查，上述第三方电商平台除礼品卡之外的大部分支付方式需要进行真实身份认证，可有效降低虚增虚拟用户进行刷单的风险；平台后台详细记录有关订单的支付、发货、物流、商品等信息，从数据层面能够较好地监测虚假发货行为，卖家在平台防舞弊机制监管下进行虚构大量交易的难度和成本极高。

4、网店经营数据测试

对亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等主要第三方电商平台的网店进行抽查，通过网店后台或数据分析工具获取网店经营数据，了解网店买家的国家分布、购买次数分布、评论结构、客单价、重复购买率、大额买家订单情况、24 小时销售数据分布等，并对页面浏览量、买家访问量与发货商品销售额的变动趋势，退货商品数和金额与发货商品数、订单数及销售额的变动趋势，发货订单与收到反馈的订单的时间和数量变动趋势，加购物车人数、加收藏夹人数与下单买家数的变动趋势等进行数据分析。

经核查，主要第三方电商平台抽样网店的重复购买率和客单价较低，其买家分布、购买次数分布、评论结构等不存在显著异常；页面浏览量、买家访问量与发货商品销售额之间，发货商品数、订单数与销售额之间，加购物车人数、加收藏夹人数与下单买家数之间的变动趋于一致，即每个买家的平均浏览页面数、每个订单的平均商品数保持相对稳定；退货商品数和金额与发货商品数、订单数及销售额之间的对比结果符合业务实际，发货订单与收到反馈的订单的时间和数量关系符合业务实际，网店留评率（收到反馈订单数/发货订单数）与平台整体留评率相符。整体来看，网店经营数据不存在显著异常，真实性和可靠性程度较高。

5、对账流程风险测试

通过核查易佰网络在第三方电商平台、ERP 管理系统、金蝶财务系统三者之间的对账流程，测试是否存在通过 ERP 管理系统或金蝶财务系统虚增收入数据或对账流程无法核查的情况。

经核查，易佰网络对第三方电商平台的订单归集逻辑清晰、字段准确、注释详尽，收入和存货数据的归集模式有效、可靠；第三方电商平台的订单数据通过 API 接口传送至 ERP 管理系统，不存在人工干预，API 接口会自动检查完整性与数据一致性，第三方电商平台数据与 ERP 管理系统数据具有一致性；此外，ERP 管理系统与金蝶财务系统基本勾稽关系清晰且一致，从 ERP 管理系统至金蝶财务系统需经历汇总系统处理，但易佰网络对此进行了对账、定期核查等补偿性控制，抽样结果说明补偿性控制有效。

综上所述，通过执行或复核上述 IT 审计程序，独立财务顾问和会计师认为：易佰网络的 ERP 管理系统、汇总系统、第三方电商平台可以有效防范数据篡改风险，能够保证信息系统内部业务数据（含存货数据、收入数据等）的真实性、准确性和有效性；易佰网络的客户过于分散，客户身份验证难度较高，通过测试手段和理论依据证实且从不同方面说明，易佰网络通过信息系统进行业务数据篡改、收入大规模虚增可能性极低。

（四）订单细节测试

在确认内部控制设计有效的前提下，针对第三方电商平台按照收入分布采用随机函数，抽取报告期各期前五大平台及其他平台订单，此外还抽取报告期各期

前十大站点前十大订单、前十大站点前十大买家各一条订单，合计 947 个订单样本，获取网店后台的订单截图、订单信息、物流信息（包括 ERP 管理系统、第三方物流公司对账单、第三方快递查询网站）、收款信息。

经核查，抽样订单在各系统之间的信息比对一致，均包含真实的收款和物流信息，不存在显著异常。

（五）针对主要网店主要买家订单情况的核查

获取各期前十大网店前十大买家或前十大订单的订单明细，核查其订单数量、订单金额、收款和物流信息是否存在异常。

经核查，上述买家或订单所贡献的订单金额占各期易佰网络营业收入的比例极低，客户离散程度极高，不存在通过使用特定买家 ID 进行刷单而虚增收入的情况（具体详见本题之“四、易佰网络包括第三方或公司员工名义开设网店在内的各主要网店前十名客户情况”相关内容）。

综上所述，通过对第三方电商平台运作机制和刷单可行性、平台政策和主要网店平台监管记录、主要网店主要买家订单情况进行核查，并执行 IT 审计程序和订单细节测试，独立财务顾问和会计师认为：报告期内易佰网络不存在通过刷单方式虚增收入的行为。

六、结合易佰网络与同行业公司销售产品类型及产品来源的差异情况等，补充说明易佰网络毛利率高于同行业公司的原因及合理性

根据公开资料，同行业可比公司的主要出口产品类型及其主要产品来源情况列示如下：

公司名称	主要出口产品类型	主要产品来源
跨境通	服饰家居、电子产品	国内产品制造商、OEM 生产商
有棵树	电子产品、手机通讯和游戏配件类；家居建材和家居用品类；体育用品、玩具类；航模配件、汽车配件类	国内产品制造商、OEM 生产商
通拓科技	家居生活、电子产品、服装服饰	国内产品制造商、ODM 生产商
泽宝股份	电子产品、个护健康	OEM/ODM 生产商
安克创新	电子产品（充电类、无线音频类、智能创新类）	OEM 生产商
傲基电商	科技消费、家居、服装、母婴	OEM/ODM 生产商
易佰网络	家居园艺、工业及商业用品、健康美容、汽车摩托车配	国内产品制造商

公司名称	主要出口产品类型	主要产品来源
	件、3C 电子产品、户外运动、工艺收藏等	

跨境出口电商企业的毛利率水平受分产品品类的收入结构和细分品类的毛利率差异的影响较大。报告期内，易佰网络细分品类的毛利率与同行业可比公司相比不存在显著差异，但综合毛利率相对高于同行业可比公司平均水平，主要原因在于毛利率相对较低的 3C 电子产品的收入占比较低，具体如下：

（一）易佰网络细分品类的毛利率与同行业可比公司相比不存在显著差异

根据公开披露信息，2017 年和 2018 年，同行业可比公司的可比品类毛利率情况如下（家居园艺、健康美容、汽车摩托车配件、3C 电子产品四个品类收入合计占易佰网络主营业务收入的比例分别为 53.73%、60.49%）：

年度	公司名称	家居园艺	健康美容	汽车摩托车配件	3C 电子产品
2018 年度	跨境通	61.41	-	-	47.45
	有棵树	55.52	63.45	53.02	46.30
	通拓科技	-	-	-	-
	泽宝股份	-	49.49	-	47.40
	安克创新	-	-	-	50.78
	傲基电商	63.83	-	-	55.59
	易佰网络	62.56	60.46	58.55	51.15
2017 年度	跨境通	62.68	-	-	47.56
	有棵树	59.33	65.90	55.91	46.53
	通拓科技	55.10	-	-	37.80
	泽宝股份	-	44.15	-	47.79
	安克创新	-	-	-	52.64
	傲基电商	66.76	-	-	56.07
	易佰网络	61.04	61.97	57.47	52.07

注：同行业公司数据来源于有关重组报告书、审计报告、招股说明书及上市公司公告文件等公开资料。其中，有棵树、泽宝股份 2018 年数据的统计口径分别为 2018 年 1-3 月和 2018 年 1-8 月，未披露 2018 年度数据；通拓科技 2017 年数据的统计口径为 2017 年 1-11 月数据，未披露 2017、2018 年度数据。

与同行业可比公司相比，易佰网络家居园艺、健康美容、3C 电子产品的毛利率位于中等水平，不存在显著异常。

同行业可比公司中，仅有棵树在“航模配件、汽摩配件”中涉及汽车摩托车配件，其细分品类主要包括无人机、航空模型、玩具飞机、滑翔机、航模配件等，而易佰网络“汽车摩托车配件”的细分品类主要包括汽保汽修、汽摩配零部件、

汽车内外饰、汽车改装、汽车车灯等，两者存在较大差异，因此毛利率数据不具有可比性。

（二）毛利率相对较低的 3C 电子产品占易佰网络收入的比例远低于同行业可比公司

经查阅同行业可比公司分品类的毛利率，家居园艺、健康美容的平均毛利率水平在 60%左右，而 3C 电子产品由于更新换代周期短、市场竞争激烈等因素影响，其毛利率水平仅为 50%左右，显著低于其他细分品类。经对比，2017 年、2018 年，3C 电子产品收入占易佰网络主营业务收入的比例分别仅为 10.34%和 8.40%，显著低于同行业可比公司，是导致易佰网络综合毛利率相对高于同行业可比公司的主要原因。

公司名称	2018 年		2017 年	
	综合毛利率	3C 电子产品收入占比	综合毛利率	3C 电子产品收入占比
跨境通	40.58%	56.56%	49.77%	71.44%
有棵树	55.58%	34.42%	55.13%	34.40%
通拓科技	40.98%	未披露	42.74%	44.13%
泽宝股份	50.15%	81.53%	48.68%	84.28%
安克创新	50.11%	83.06%	52.02%	90.54%
傲基电商	58.47%	65.83%	60.94%	61.94%
易佰网络	60.00%	8.40%	60.41%	10.34%

综上所述，通过查阅公开资料取得同行业可比公司分品类的收入和毛利率数据，并与易佰网络可比产品品类进行对比，报告期内易佰网络的综合毛利率相对高于同行业可比公司，与各品类收入结构差异相关，主要原因是 3C 电子产品的收入占比较低，其他主要细分品类毛利率与同行业可比公司平均水平相比不存在显著差异。

七、补充披露情况

公司已在重组报告书“第四章/二/（六）/1、销售收入的构成情况”、“第四章/二/（六）/3、主要经营数据”、“第四章/二/（六）/4、电商平台网店经营情况”、“第四章/二/（六）/5、易佰网络主要网店前十名客户情况”、“第四章/二/（六）/6、报告期内易佰网络营业收入大幅增长的原因”、“第九章/二/（八）进口国进口政策、贸易摩擦对出口业务的影响”、“第九章/三/（二）/3/（2）毛利率的同

行业可比分析”对上述内容进行了补充披露。

八、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：报告期内易佰网络经营的网店数量逐年增长，与其产品开发模式和泛品类电商定位相符，有利于拓展销售渠道和提升业绩规模；报告期内，易佰网络平均订单金额呈增长趋势，主要原因是报告期内易佰网络为优化产品结构，逐渐提升高单价商品的开发比例，提高单品毛利，导致平均销售单价相应有所上涨；报告期内，易佰网络营业收入增幅较大，主要原因包括其深耕优势品类的开发和运营，商品平均售价和客单价均稳步提升；自主研发的信息系统进一步优化，各业务环节经营效率得以提升；外部融资及股东借款为业务规模提升提供了必要的资金支持；全球跨境电商市场空间广阔，中美贸易摩擦未造成实质影响；国家不断出台鼓励政策，利好跨境电商行业的发展；易佰网络 2018 年的业绩增长与其收入规模所处阶段相符，与同行业可比公司实现相近收入规模所属年度的平均增速相符，具有合理性；此外，经核查，在易佰网络的业务模式和运作机制下，结合跨境出口电商行业特点及第三方电商平台的相关监管规定，通过刷单方式虚增收入的操作难度极大，不具备经济效益和可持续性，报告期内易佰网络不存在通过刷单方式虚增收入的行为；易佰网络细分品类的毛利率与同行业可比公司相比不存在显著差异，但综合毛利率相对高于同行业可比公司平均水平，主要原因在于毛利率相对较低的 3C 电子产品的收入占比较低。

经核查，会计师认为：报告期内易佰网络经营的网店数量逐年增长，与其产品开发模式和泛品类电商定位相符，有利于拓展销售渠道和提升业绩规模；报告期内，易佰网络平均订单金额呈增长趋势，主要原因是报告期内易佰网络为优化产品结构，逐渐提升高单价商品的开发比例，提高单品毛利，导致平均销售单价相应有所上涨；报告期内，易佰网络营业收入增幅较大，主要原因包括其深耕优势品类的开发和运营，商品平均售价和客单价均稳步提升；自主研发的信息系统进一步优化，各业务环节经营效率得以提升；外部融资及股东借款为业务规模提升提供了必要的资金支持；全球跨境电商市场空间广阔，中美贸易摩擦未造成实质影响；国家不断出台鼓励政策，利好跨境电商行业的发展；易佰网络 2018 年的业绩增长与其收入规模所处阶段相符，与同行业可比公司实现相近收入规模所属年度的平均增速相符，具有合理性；此外，经核查，在易佰网络的业务模式和

运作机制下，结合跨境出口电商行业特点及第三方电商平台的相关监管规定，通过刷单方式虚增收入的操作难度极大，不具备经济效益和可持续性，报告期内易佰网络不存在通过刷单方式虚增收入的行为；易佰网络细分品类的毛利率与同行业可比公司相比不存在显著差异，但综合毛利率相对高于同行业可比公司平均水平，主要原因在于毛利率相对较低的 3C 电子产品的收入占比较低。

问题 13、申请文件显示，1)易佰网络主要通过亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等第三方平台向境外消费者销售国内产品。2017 年度、2018 年度、2019 年 1-4 月，标的资产通过上述五大平台取得的销售收入占比分别为 96.03%、89.28%、89.81%。2) 易佰网络主营业务具有零售性质，终端客户购买金额较小且较为分散。3) 前述主要互联网销售平台均设置无条件退货期，期限为 7 日至 60 日不等。4) 易佰网络目前的收入确认时点为商品发出并交付予物流公司时，对于退货产品若为跨期的直接冲减当期收入、对跨期产品冲减前期计提的预计负债。请你公司：1) 补充披露易佰网络主要合作电商平台费用的收取标准、相关会计处理情况，并结合条款安排对照《企业会计准则第 14 号》规定进一步说明标的资产销售商品收入会计处理的合规性。2) 补充披露基于当前无理由退货政策，易佰网络将发出商品时间作为收入确认时点的合理性、是否符合准则要求。3) 对于当期退货的销售订单与跨期退货的销售订单采取不同的会计处理方式是否符合一致性与可比性原则、是否符合会计准则要求。4) 补充披露易佰网络报告期各期的预计负债计提的计算过程及具体，报告期各季度销售订单金额及退货订单金额、退货率，并结合上述数据说明标的资产预计负债计提的充分性、收入确认的谨慎性、是否存在跨期确认问题。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露易佰网络主要合作电商平台费用的收取标准、相关会计处理情况，并结合条款安排对照《企业会计准则第 14 号》规定进一步说明标的资产销售商品收入会计处理的合规性。

（一）易佰网络主要合作电商平台费用的收取标准、相关会计处理情况

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-8 月，易佰网络来源于亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 五个主流第三方电商平台的营业收入合计占比分别为 96.03%、89.28%、90.41%。

1、主要电商平台的费用标准

序号	平台名称	平台交易费	平台物流费用	平台仓储费用	其他
1	亚马逊	按照产品销售金额收取 7%-15% 的服务费用，同时根据顾客的点击量收取不同价格的服务费用	主要根据产品的标准尺寸及重量按件收取	按照卖家寄存在亚马逊 FBA 仓存货所占空间的日均体积收取	按实际发生收取
2	ebay	按照产品销售金额收取 9%-15% 的服务费用，同时根据顾客的点击量收取不同价格的服务费用	-	-	按实际发生收取
3	Wish	按照产品销售金额的 15% 收取	-	-	按实际发生收取
4	速卖通	按照产品销售金额收取 5%、8% 的服务费用，同时根据顾客的点击量收取不同价格的服务费用	分经济类、简易类、标准类、优先类物流等级，不同级别报价不同，按订单重量、尺寸按件计费	-	按实际发生收取
5	Lazada	固定佣金加浮动佣金，固定佣金部分：销售金额的 2%；浮动佣金部分：少部分品类为销售金额的 1%，大部分品类为销售金额的 4%	按单件重量尺寸收费		按实际发生收取

2、相关会计处理情况

客户通过易佰网络在第三方电商平台经营的网店下订单并按易佰网络指定

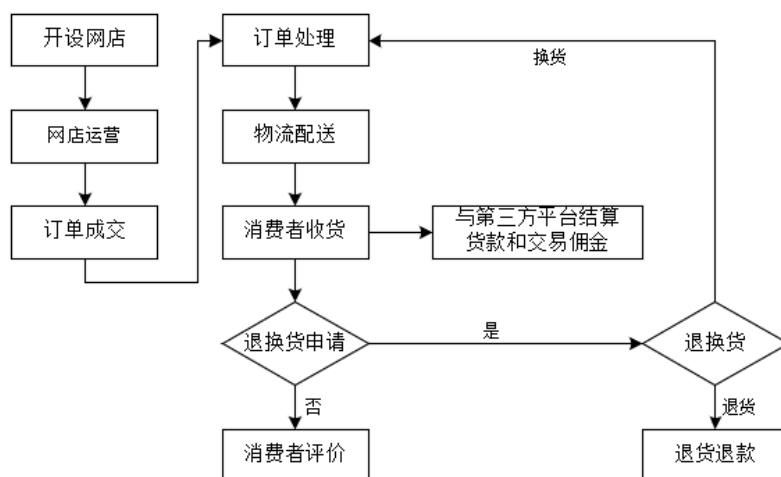
的付款方式支付货款后，由易佰网络委托第三方物流公司将商品配送交付予客户，易佰网络在将商品发出并交付予物流公司时按照实际应收取的订单金额确认销售收入，同时将应支付的平台手续费、运费、仓租等服务费用直接计入销售费用。

(二) 结合条款安排对照《企业会计准则第 14 号》规定进一步说明标的资产销售商品收入会计处理的合规性。

1、标的公司的销售业务模式

易佰网络主要通过第三方平台开设网店的方式向境外终端消费者销售商品，具体销售流程如下图所示：

易佰网络商品销售流程图



易佰网络在亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等第三方平台注册卖家账号、开设网店和绑定收款账户，发布产品信息并开展网店运营。境外终端消费者登陆第三方平台后浏览产品信息，选择意向产品、下达订单，并通过 PayPal、Payoneer、PingPong、支付宝等平台合作的第三方支付工具完成支付。易佰网络通过 API 接口获取消费者订单信息，综合收件地址、产品类型、库存情况等因素后匹配物流渠道并生成配货单，委托专业跨境物流服务商进行物流配送。客户收到产品后确认签收，若存在售后问题则通过第三方平台或网店客服提出退换货等售后申请，各方协商确定解决方案。

2、标的公司收入确认原则符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则》对销售商品收入确认政策的有关规定，销售商品收入

同时满足下列条件的，才能予以确认：①公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；②公司既没有保留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有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入企业；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时。

易佰网络基于权责发生制、重要性、谨慎性、及时性等会计基本原则，以发货为收入确认时点，有利于易佰网络的日常经营管理，与跨境通、有棵树、通拓科技、泽宝股份、傲基电商等同行可比公司在同类业务中采用相同的收入确认原则，符合《企业会计准则》相关规定，具体分析如下：

(1) 易佰网络在发货后不再保留与商品所有权相联系的继续管理权，对已售出商品不再实施有效控制，且终端消费者在易佰网络在发货前已经支付货款，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，且相关经济利益很可能流入易佰网络

易佰网络与第三方仓储物流服务商合作，委托其将商品送达终端消费者。根据易佰网络与第三方仓储物流服务商的合作协议，如果出现因第三方仓储物流服务商的原因导致仓储配送期间发生货物的毁损或灭失，由第三方仓储物流服务商承担损失，仓储配送过程中商品的管控责任归属于第三方仓储物流服务商。此外，根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南列举的应用，销售商品采用预收款方式的，在发出商品时确认收入，预收的货款应确认为负债。此外，在易佰网络发货时点，终端消费者已经支付货款，故商品所有权上的报酬已经转移，相关经济利益很可能流入易佰网络。

因此，商品发出时，易佰网络不再保留与商品所有权相联系的管理权，也没有对售出商品实施有效控制，商品所有权上的主要风险和报酬已经转移，且相关经济利益很可能流入易佰网络。

(2) 易佰网络在发货时点能够可靠计量销售收入和成本

易佰网络与多家第三方仓储物流服务商建立合作，搭建覆盖海、陆、空等多种运输方式的跨境物流配送体系，为线上订单匹配最优的跨境物流配送方案。由于配送目的地国家众多，各家第三方仓储物流服务商配送时间亦存在差异，易佰网络无法及时有效地从第三方仓储物流服务商获取每个包裹的签收时间。因此，若以包裹签收为收入确认时点将导致无法可靠计量，而在发货时点易佰网络能够

可靠计量收入。此外，易佰网络销售收入的对应成本为货物的采购成本，易佰网络发货后，基于 ERP 业务管理系统和财务系统可及时、有效进行成本核算，相关货物成本能够可靠计量。

基于上述，易佰网络以发货为收入确认时点，符合《企业会计准则》相关规定。

二、补充披露基于当前无理由退货政策，易佰网络将发出商品时间作为收入确认时点的合理性、是否符合准则要求。

（一）主要电商平台的退货政策

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-8 月，易佰网络来源于亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 五个主流第三方电商平台的营业收入合计占比分别为 96.03%、89.28%、90.41%，主要电商平台的退货政策如下：

序号	平台名称	退货政策
1	亚马逊	收货后 30 日内无理由退货
2	eBay	ebay 买家可在付款后 1-60 天内发起退换货要求，不同的退换货原因在处理流程和对不良交易率的影响上有所不同，买家保护周期（EDD+30 日）
3	Wish	收货后 30 天内无理由退货
4	速卖通	收货后 7 天内可以提出退货，30 天内可以自收到之日起返回
5	Lazada	当收到的商品与 Lazada 承诺不符时，顾客有权在 7 日内退货并获得全额退款

易佰网络公司主要依托各电商平台开展业务，因此易佰网络公司的退货政策并非由易佰网络公司自身制定，主要是服从各大电商平台出于对消费者保护而制定的退货政策。

（二）基于无理由退货政策，易佰网络将发出商品时间作为收入确认时点的合理性、是否符合准则要求

1、易佰网络收入确认政策与无理由退货政策不相矛盾

易佰网络于发出货物时确认销售收入与无理由退货政策不相矛盾。无理由退款政策的含义是指消费者有权自收到商品之日起一定期限内无理由退货，计算起始时点为消费者收到商品之日。该项政策规定了消费者无需提供任何理由即可向商家申请退货的时限和起算时点，赋予了消费者一项无理由退货权利。尽管如此，

对易佰网络和跨境出口电商行业而言，发货后退货率相对较低，且在期末根据预计退货计提预计负债，相关经济利益很可能流入公司。

此外，根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南中，销售商品采用预收款方式的，在发出商品时确认收入，预收的货款应确认为负债。

根据《企业会计准则讲解（2010）》规定：1、通常情况下，企业售出商品后不再保留与商品所有权相联系的继续管理权，也不再对售出商品实施有效控制，表明商品所有权上的主要风险和报酬已经转移给购货方，应在发出商品时确认收入。2、附有销售退回条件的商品销售：附有销售退回条件的商品销售，是指购买方依照有关协议有权退货的销售方式。在这种销售方式下，企业根据以往经验能够合理估计退货可能性且确认与退货相关负债的，通常应在发出商品时确认收入。

因此，易佰网络在第三方电商平台销售业务以商品发出并交付物流公司时作为风险报酬转移时点并确认相应销售收入，符合《企业会计准则》的规定。

2、同行业公司的收入确认政策

同行业可比公司	具体收入确认政策
跨境通	<p>公司具体的销售商品收入确认原则如下：</p> <p>A. 对加盟商的销售：于向加盟商发出货物，并交付承运人时确认销售收入。</p> <p>B. 通过直营店（非商场专柜）的销售：于商品交付给消费者，收取价款时，确认销售收入。</p> <p>C. 通过直营店（商场专柜）的销售：于期末收到商场销售确认书时确认销售收入。</p> <p>D. 出口业务：客户通过在公司自营网站或者第三方销售平台（如亚马逊、eBay）下订单并按公司指定的付款方式支付货款后，由公司委托物流公司将商品配送交付予客户，公司在将商品发出并交付予物流公司时确认收入。</p> <p>E. 进口业务：客户通过在公司自营网站或者第三方销售平台（如京东全球购、天虹网上商城、喆喆兔）下订单并按公司指定的付款方式支付货款后，由公司委托物流公司将商品配送交付予客户，在经客户签收并已经收款或取得索取货款依据时确认销售收入。</p>
有棵树	<p>公司采用的收入确认方法：公司主要从事跨境电商出口业务，客户通过在自营网站或第三方销售平台（如 eBay、亚马逊、Wish、速卖通等）下单并按公司指定的付款方式支付货款后，由公司委托物流公司将商品配送交付予给客户，公司在将商品发出并交付予物流公司时确认收入；</p> <p>对于 B2B 模式下，按照货物交付给客户并取得客户提货单作为风险报酬转移时点。</p>
通拓科技	<p>1) 线上销售：客户通过在公司自营网站或者第三方销售平台（如亚马</p>

同行业可比公司	具体收入确认政策
	<p>逊、ebay、速卖通等) 下订单并按公司指定的付款方式支付货款后, 由物流公司将商品配送交付予客户, 公司在将商品发出并交付予物流公司时确认收入</p> <p>2) 线下销售: 公司将产品发运并交付购货方, 购货方收货, 验收合格并与公司就数量、金额核对确认后, 确认销售收入。</p>
泽宝股份	网络平台销售, 根据网络订单, 通过物流将商品交付给客户, 并将商品发出并交付物流公司时作为风险报酬转移时点, 于此时确认收入。
安克创新	<p>对于线上销售, 客户通过线上销售平台下单, 销售平台负责将货物配送给客户或者公司委托物流公司配送交货给客户, 主要收货和结算风险消除时作为风险报酬转移时点, 于此时确认收入。</p> <p>对于线下销售, 双方签订合同, 客户直接向公司下订单, 公司以合同约定的交货方式和国际贸易规则判断风险报酬转移时点, 以条件满足时确认收入。</p>
傲基电商	<p>线上销售, 客户通过在公司自营网站或第三方销售平台 (如 eBay、Amazon 等) 下订单并按公司指定的付款方式支付货款后, 由公司委托物流公司将商品配送交付予客户, 公司在将商品交付给物流公司时确认收入。</p> <p>线下销售, 公司与客户签订销售合同, 约定交货的时间和地点, 在货物风险报酬转移后确认收入。</p>

与同行业公司比较发现, 除安克创新外, 其他同行业公司的线上销售 (跨境出口销售) 均在将商品交付给物流公司时确认收入, 与易佰网络公司收入确认时点一致。

根据跨境电商线上销售的业务属性, 以及与同行业公司线上销售收入确认政策比较, 将商品交付给物流公司时确认收入是合理的、符合准则要求。

3、新旧收入准则实施对于标的公司的影响

(1) 新旧收入准则中关于商品销售的有关规定

项目	新准则	原准则
商品销售	核心条件	相关商品控制权转移时确认收入
	一般确认条件	<p>当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时, 企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入: (一) 合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务; (二) 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务 (以下简称“转让商品”) 相关的权利和义务; (三) 该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款; (四) 该合同具有商业实质, 即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额; (五) 企业因向客户转让商</p> <p>销售商品收入同时满足下列条件的, 才能予以确认: (一) 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方; (二) 企业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有效控制; (三) 收入的金额能够可靠地计量; (四) 相关的经济利益很可能流入企业; (五) 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。</p>

		品而有权取得的对价很可能收回。	
	销售退回	<p>对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。</p> <p>每一资产负债表日，企业应当重新估计未来销售退回情况，如有变化，应当作为会计估计变更进行会计处理。</p>	<p>企业已经确认销售商品收入的售出商品发生销售退回的，应当在发生时冲减当期销售商品收入。</p> <p>销售退回属于资产负债表日后事项的，适用《企业会计准则第29号——资产负债表日后事项》。确认预计负债。</p>

根据收入准则相关规定，商品销售收入属于在某一时点履行的履约义务。根据《企业会计准则第14号——收入》应用指南（2018），对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：1）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；2）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；3）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；4）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；5）客户已接受该商品。在上述五个迹象中，并没有某个或某几个迹象是决定性的，企业应当根据合同条款和交易实质进行分析，综合判断其是否将商品的控制权转移给客户以及何时转移的，从而确定收入确认的时点。上述五个迹象和原收入确认准则中对于商品销售收入确认的五个条件相比没有本质变化。

易佰网络的线上用户在第三方电商平台购买易佰网络商品并形成有效订单前，需支付对应商品价款。商品发出时，易佰网络不再保留与商品所有权相联系的管理权，也没有对售出商品实施有效控制。因此，新收入准则的实施不会对易佰网络收入确认产生实质影响。

（2）考虑物流投递时间对于公司收入及利润的影响

根据发货仓库的不同，易佰网络的营业收入分为国内仓发货收入、第三方海

外仓发货收入、亚马逊 FBA 仓发货收入，各类仓库发货投递平均时间如下：

项目	物流方式	平均投递时间（天）
国内仓	国内仓直邮	12.75
第三方海外仓	海外第三方物流	4
亚马逊 FBA 仓	亚马逊 FBA	3

假如将易佰网络各发货模式的收入确认由发货时点调整为快递估计妥投时点，2017年、2018年、2019年1-8月的收入调整金额分别约为2,286.41万元、2,981.51万元、1,118.48万元，按各期扣除非经常性损益的净利率测算净利润调整金额分别为约为92.91万元、148.09万元、55.65万元，占各期扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润的比例仅分别为2.50%、1.64%、0.51%。因此，假如将易佰网络的收入确认由发货时点调整为快递估计妥投时点，对收入及利润的影响均较小。

三、对于当期退货的销售订单与跨期退货的销售订单采取不同的会计处理方式是否符合一致性与可比性原则、是否符合会计准则要求。

（一）标的公司关于销售退货的账务处理

根据《企业会计准则第13号-或有事项》的相关规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：1、该义务是企业承担的现时义务；2、履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3、该义务的金额能够可靠地计量。预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量。

标的公司对于销售退回业务的会计处理如下：对于当期退回的销售订单直接冲减当期销售收入；为减少跨期退货对财务报表的跨期影响，保证不同期间利润表的可比性，根据准则的相关规定，对于当期未退回但仍然处于退货期的销售业务，易佰网络管理层合理估计其退回概率，冲减当期收入并计提相应的预计负债，期后实际发生上期销售订单的退货时，冲减计提的预计负债。

（二）可比公司关于销售退回的会计处理

同行业可比公司	销售退回的会计处理
跨境通	未披露

有棵树	因各第三方电商平台普遍退货期为 30 天内，标的公司根据经营经验，主要依据各电商平台的年平均退货率和期末最后 1 个月的各电商平台销售收入计算仍处于退货期的销售业务可能在会计期内产生的销售退回金额，并相应冲减当期营业收入和营业成本，计提相应的预计负债。
通拓科技	对于销售退回业务，通拓科技分两种情形进行会计处理。对于当月退回的销售订单，标的公司将直接冲减销售收入；对于当期未退回但仍处于退货期的销售业务，标的公司管理层将合理估计其退回概率并在会计期末冲减当期收入，并计提相应的预计负债（销售退回拨备），期后实际发生上期销售订单的退货时，冲减计提的预计负债。
泽宝股份	根据亚马逊的规定，客户在收货后 30 天内可以无理由退货。对于当月退货的订单，直接冲减当期营业收入；对于资产负债表日尚处于退货期的产品，根据该资产负债表日当月的销售额乘以当年平均退货率计提相应的预计负债，实际发生退货时，再冲减计提的预计负债。
安克创新	未披露
傲基电商	未披露

同行业可比公司已披露的，关于销售退回的会计处理方式和易佰网络是一致的。

综上，易佰网络对于当期退货的销售订单冲减当期收入与跨期退货的销售订单冲减当期收入并计提相应的预计负债是一致的、可比的、符合会计准则要求。

四、补充披露易佰网络报告期各期的预计负债计提的计算过程及具体报告期各季度销售订单金额及退货订单金额、退货率，并结合上述数据说明标的资产预计负债计提的充分性、收入确认的谨慎性、是否存在跨期确认问题。

（一）报告期各期的预计负债计提的计算过程

根据不同平台的规定，客户在收货后一定天数内可以无理由退货。对于当月退货的订单，直接冲减当期营业收入；因各第三方电商平台普遍退货期为 30 天内，标的公司根据经营经验，对于资产负债表日尚处于退货期的产品，根据各电商平台在资产负债表日当月的销售额乘以其当年平均退货比例计提相应的预计负债，其中平均退货比例=当年（或累计 12 个月）实际发生销售退回金额/该年（或累计 12 个月）营业总收入。实际发生退货时，再冲减计提的预计负债。

(二) 报告期各季度销售订单金额及退货订单金额、退货率

单位：万元

项目	销售订单金额	退货订单金额	退货率
2019年7-8月	64,915.48	3,159.52	4.87%
2019年2季度	82,207.67	3,549.23	4.32%
2019年1季度	80,173.31	3,288.23	4.10%
2018年4季度	68,213.79	2,117.19	3.10%
2018年3季度	43,702.80	1,498.94	3.43%
2018年2季度	36,188.61	1,359.84	3.76%
2018年1季度	39,074.44	953.22	2.44%
2017年4季度	37,585.04	1,061.35	2.82%
2017年3季度	25,536.24	684.42	2.68%
2017年2季度	18,074.92	471.79	2.61%
2017年1季度	13,031.13	415.53	3.19%

(三) 预计负债计提的充分性、收入确认的谨慎性、是否存在跨期确认问题。

1、与同行业可比公司比较

易佰网络与同行业可比公司的期末预计负债占当期营业收入的比例对比分析如下：

公司简称	2019年1-8月/末	2018年/末	2017年/末
跨境通	0.19%	0.12%	0.00%
有棵树	未披露	0.63%	0.60%
通拓科技	未披露	0.27%	0.37%
泽宝创新	未披露	0.72%	0.87%
安克创新	0.51%	0.35%	0.31%
傲基电商	1.01%	0.57%	1.01%
行业平均	0.57%	0.44%	0.52%
易佰网络	0.68%	0.48%	0.40%

注：同行业公司数据来源于有关重组报告书、审计报告、招股说明书及上市公司公告文件等公开资料。其中，跨境通、安克创新、傲基电商最近一期的统计口径分别为2019年1-9月、2019年1-6月、2019年1-3月数据；泽宝股份2018年的统计口径为2018年1-8月。

经核查，易佰网络各期期末预计负债占营业收入的比例与同行业可比公司不存在显著差异。

2、报告期内，易佰网络各期期末计提退货金额以及期后实际退货金额如下表所示：

单位：万元

项目	预计退货	实际退货	差异
2019年8月31日	1,481.91	1,107.63	374.28
2018年12月31日	862.86	1,062.18	-199.32
2017年12月31日	367.21	304.13	63.08

经核查，易佰网络各期末计提退货金额和期后实际退货金额相比不存在显著差异。

综上，易佰网络对预计负债计提是充分的，收入确认是谨慎的，不存在跨期确认情况。

五、补充披露情况

公司已在重组报告书“第九章/三/（二）/4、销售费用分析”、“第四章/二/（十三）/1/（1）/2）标的公司的收入确认时点符合《企业会计准则》和业务实质”、“第四章/二/（十三）/1/（1）/3）标的公司关于销售退货的会计处理”、“第九章/三/（一）/2/（6）预计负债”对上述内容进行了补充披露。

六、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：易佰网络在电商平台销售商品，按照实际应收取的订单金额确认销售收入，同时将应支付的平台手续费、运费、仓租等服务费用直接计入销售费用的会计处理是符合企业会计准则的；易佰网络将发出商品时间作为收入确认时点是合理的、符合准则要求；对于当期退货的销售订单与跨期退货的销售订单的会计处理方式符合一致性与可比性原则、符合会计准则要求；易佰网络预计负债计提是充分的、收入确认是谨慎的、不存在跨期确认问题。

经核查，会计师认为：易佰网络在电商平台销售商品，按照实际应收取的订单金额确认销售收入，同时将应支付的平台手续费、运费、仓租等服务费用直接计入销售费用的会计处理是符合企业会计准则的；易佰网络将发出商品时间作为收入确认时点是合理的、符合准则要求；对于当期退货的销售订单与跨期退货的销售订单的会计处理方式符合一致性与可比性原则、符合会计准则要求；易佰网络预计负债计提是充分的、收入确认是谨慎的、不存在跨期确认问题。

问题 14、申请文件显示，1）零售客户主要通过 PayPal、

Payoneer、PingPong、支付宝等电商平台合作的第三方支付工具完成支付。根据第三方平台的放款政策，第三方平台一般根据网店销售情况在扣除佣金、平台使用费等费用后与易佰网络定期结算，各第三方平台支付结算期限存在差异。2) 2017年、2018年度、2019年1-4月，易佰网络应收账款账面余额分别为4,833.43万元、11,580.63万元、14,651.94万元，占收入的比例分别为5.28%、6.39%以及14.35%，主要为应收亚马逊、Wish、Lazada、沃尔玛、Shopee、Cdiscount等公司的款项。请你公司：1) 以表格形式补充披露报告期各期，易佰网络从主要销售平台取得订单数量、营业收入金额、期末应收账款金额、支付渠道（例如通过第三方平台结算或直接结算）、实际付款周期、支付的具体安排等，并结合前述信息说明标的资产报告期内应收账款余额前五名的电商平台与收入前五名的电商平台存在差异的原因及合理性。2) 补充披露报告期各期末易佰网络应收账款的收回情况，包括但不限于实际收款时间、由于退货导致的冲回金额、截至目前剩余未收回金额等。3) 补充披露易佰网络可比公司坏账准备计提情况，并说明易佰网络坏账准备计提的合理性、充分性。请独立财务顾问及会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、以表格形式补充披露报告期各期，易佰网络从主要销售平台取得订单数量、营业收入金额、期末应收账款金额、支付渠道（例如通过第三方平台结算或直接结算）、实际付款周期、支付的具体安排等，并结合前述信息说明标的资产报告期内应收账款余额前五名的电商平台与收入前五名的电商平台存在差异的原因及合理性。

（一）报告期各期易佰网络从主要销售平台取得订单数量、营业收入金额、期末应收账款金额情况

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-8 月，易佰网络来源于亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 五个主流第三方电商平台的营业收入合计占比分别为 96.03%、89.28%、90.41%。易佰网络各期从上述主要电商平台取得的订单数量、营业收入金额、期末应收账款或预收款项金额情况如下：

1、亚马逊

项目	2019 年 1-8 月	2018 年度	2017 年度
订单数量（万单）	760.94	492.05	343.13
营业收入（万元）	109,620.49	74,478.96	35,832.74
期末应收账款余额（万元）	9,378.93	4,850.75	2,263.05

2、ebay

项目	2019 年 1-8 月	2018 年度	2017 年度
订单数量（万单）	331.05	395.99	327.32
营业收入（万元）	43,562.86	46,004.73	26,007.29
期末预收款项余额（万元）	473.10	243.48	446.39

3、速卖通

项目	2019 年 1-8 月	2018 年度	2017 年度
订单数量（万单）	280.18	285.92	293.98
营业收入（万元）	18,613.46	15,209.07	10,675.56
期末预收款项余额（万元）	1,422.68	1,396.90	195.66

4、Wish

项目	2019 年 1-8 月	2018 年度	2017 年度
订单数量（万单）	201.27	297.95	319.85
营业收入（万元）	14,736.13	16,060.29	11,896.12
期末应收账款余额（万元）	4,091.42	2,727.24	1,705.33

5、Lazada

项目	2019 年 1-8 月	2018 年度	2017 年度
订单数量（万单）	168.67	146.39	83.02
营业收入（万元）	11,306.54	10,060.67	3,550.49
期末应收账款余额（万元）	3,072.36	886.93	108.17

(二)主要销售平台的支付渠道(例如通过第三方平台结算或直接结算)、

实际付款周期、支付的具体安排

电商平台	支付渠道	实际付款周期	支付具体安排
亚马逊	PingPong	2-14 天	亚马逊通常每 14 天向商家网店关联的第三方支付工具账户放款
ebay	PayPal	实时	ebay 通常在消费者付款后向商家网店实时放款（期末形成预收账款）
速卖通	速卖通	3-15 天	1、一般情况：速卖通在交易完成、买家无理由退货保护期届满后向卖家放款，即买家确认收货或系统自动确认收货加 15 个自然日（或平台不时更新并公告生效的其他期限）后。 2、提前放款：速卖通根据系统对卖家经营情况和信用进行的综合评估，可决定在交易结束前提前垫资放款，具体金额由速卖通根据综合评估单方面决定，速卖通放款时冻结部分金额作为卖家对平台的放款保证金。 （标的公司的速卖通网店主要是提前放款，期末形成预收账款）
Wish	PingPong	15 天	Wish 通常会每月 1 日和 15 日向商家付款
Lazada	PingPong	7 天	第一周周一到周日在卖家中心状态为“Deliverd”（妥投）的订单会在第二周周五付款至商家网店关联的第三方支付工具账户

（三）说明标的资产报告期内应收账款余额前五名的电商平台与收入前五名的电商平台存在差异的原因及合理性。

亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 是易佰网络开展跨境出口电商业务的五个主要第三方电商平台。由于平台结算政策的差异，基于亚马逊、Wish、Lazada 的业务在各期末形成应收账款，基于 ebay、速卖通的业务在各期末形成预收账款，从而导致应收账款余额前五名的电商平台与收入前五名的电商平台存在差异。

二、报告期各期末易佰网络应收账款的收回情况，包括但不限于实际收款时间、由于退货导致的冲回金额、截至目前剩余未收回金额等

易佰网络产品通过第三方电商平台对终端客户进行销售，货款由第三方销售平台代为收取，而平台手续费、运费、广告宣传费、仓租等服务费用的支付有两种方式，一种是亚马逊、Wish、Lazada 等第三方销售平台扣除服务费用后将剩余货款转给易佰网络，另一种是 ebay 将代收的货款转给易佰网络后易佰网络再按账单支付服务费用给 ebay。针对第一种情况，各期末应收账款余额与期后销售回款、因退货冲回金额、因平台费用冲回金额三者之和相匹配。

报告期各期末，分平台主要应收账款的收回情况如下：

1、2019年8月31日

平台名称	应收账款余额	期后回款情况					剩余未收回金额
		回款时间	回款金额	因退货冲回金额	因平台费用冲回金额	合计	
亚马逊	9,378.93	2019年9月	6,347.10	706.17	2,195.13	9,248.40	130.53
Lazada	3,072.36	2019年9-10月	2,018.42	5.77	1,048.16	3,072.36	-
Wish	4,091.42	2019年9-11月	3,751.39	123.15	216.88	4,091.42	-
Shopee	2,185.22	2019年9-10月	1,544.09	10.31	630.82	2,185.22	-
沃尔玛	1,493.84	2019年9-10月	1,304.62	26.20	162.80	1,493.62	0.21

注：未收回金额已全额计提坏账准备。

2、2018年12月31日

平台名称	应收账款余额	期后回款情况					剩余未收回金额
		回款时间	回款金额	因退货冲回金额	因平台费用冲回金额	合计	
亚马逊	4,850.75	2019年1月	3,288.95	625.11	833.05	4,747.11	103.64
Wish	2,727.24	2019年1-4月	2,201.61	245.70	279.94	2,727.24	-
Lazada	886.93	2019年1月	537.09	2.85	346.99	886.93	-
Cdiscount	749.90	2019年1-2月	635.40	33.13	81.37	749.90	-
Shopee	687.05	2019年1-3月	500.70	1.32	185.04	687.05	-

注：未收回金额已全额计提坏账准备。

3、2017年12月31日

平台名称	应收账款余额	期后回款情况					剩余未收回金额
		回款时间	回款金额	因退货冲回金额	因平台费用冲回金额	合计	
亚马逊	2,263.05	2018年1月	1,252.12	161.81	849.11	2,263.05	-
Wish	1,705.33	2018年1-2月	1,652.21	53.12	-	1,705.33	-
Cdiscount	206.61	2018年1-2月	206.41	0.20	-	206.61	-
Jollychic	132.07	2018年1-3月	132.07	-	-	132.07	-
Lazada	108.17	2018年1月	79.90	-	28.27	108.17	-

三、补充披露易佰网络可比公司坏账准备计提情况，并说明易佰网络坏账准备计提的合理性、充分性

(一) 同行业可比公司坏账准备计提政策

根据同行业可比公司的审计报告或重组报告书披露，应收账款坏账准备计提

通常分为单项金额重大单项计提坏账准备的应收款项、按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项三种，具体情况如下：

1、单项金额重大单项计提坏账准备的应收款项

项目	划分标准	计提标准
跨境通	100 万元以上的应收账款	单独进行减值测试，测试已经发生减值的应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；未减值则归入相应组合计提坏账。
有棵树	单项金额在 100.00 万元以上的应收款项	资产负债表日，单独进行减值测试。如有客观证据表明其发生了减值的，则按其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备；未减值则归入相应组合计提坏账。
通拓科技	应收账款余额前五名	单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。
泽宝股份	金额 100 万元以上（含）或占应收款项账面余额 10% 以上	单独进行减值测试，测试已经发生减值的应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；未减值则归入相应组合计提坏账。
傲基电商	占应收款项余额 10% 以上	单独进行减值测试，测试已经发生减值的应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；未减值则归入相应组合计提坏账。
安克创新	公司将金额为人民币 100 万元以上的应收款项	单独进行减值测试，单独测试未发生减值的金融资产，包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单项测试已确认减值损失的应收款项，不再包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试；未减值则归入相应组合计提坏账。
易佰网络	金额为人民币 100 万元以上的应收款项	单独进行减值测试，单项测试已发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备；未减值则归入相应组合计提坏账。

2、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

项目	划分标准	计提标准
跨境通	有客观证据表明单项金额虽不重大，但因其发生了特殊减值的应收款应进行单项减值测试	结合现时情况分析法确定坏账准备计提的比例
有棵树	单项金额不重大的应收款项是指单项金额在 100.00 万元以下的应收款项	公司对于单项金额虽不重大但具备以下特征的应收款项（与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等），可以单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备；未减值则归入相应组合计提坏账。
通拓科技	有客观证据表明单项金额虽不重大，但因其发生了特殊减值的应收	单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当

	款应进行单项减值测试。	期损益。
泽宝股份	应收款项的未来现金流量现值与以账龄为信用风险特应收款项的未来现金流量现值与以账龄为信用风险特	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。
傲基电商	存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回款项	根据应收款项的预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额进行计提。
安克创新	与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等	单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。
易佰网络	存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回款项	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额进行计提。

3、按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

(1) 同行业可比公司按账龄组合计提标准如下：

项目	6个月以内	6-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
跨境通	5%	5%	10%	20%	50%	80%	100%
有棵树	0%	0%	10%	20%	50%	80%	100%
通拓科技	0%	5%	10%	20%	50%	80%	100%
泽宝股份	5%	5%	10%	20%	50%	80%	100%
傲基电商	5%	5%	10%	20%	50%	80%	100%
安克创新	5%	5%	10%	30%	50%	80%	100%
易佰网络	5%	5%	10%	20%	50%	80%	100%

(2) 同行业可比公司其他组合情况如下：

项目	组合名称	具体情况	计提标准
跨境通	其他组合	包括合并范围内的关联方组合、跨境电商业务形成的应收账款组合、其他组合	属于合并范围内的关联方往来不计提坏账准备，跨境电商业务中，第三方销售平台及第三方支付公司未结算的货款不计提坏账准备
有棵树	特殊账户组合	包括关联方、应收出口退税及平台结算账户余额	公司对特殊账户组合的应收款项单独测算，如无减值迹象，不计提坏账准备
通拓科技	不计提坏账组合	包括合并范围内的关联方组合	不计提坏账准备
泽宝股份	无风险组合	无显著回收风险包括应收合并范围内公司款项的款项	线上零售业务应收亚马逊等平台的结算款列为无风险组合，不计提坏账准备
傲基电商	无风险组合	包括应收合并范围内公司的款项、应收第三方销售平台代收货款、应收出口退税款等无显著回收风险的款项	不计提坏账准备
安克创新	集团合并范围内关联方组合	集团合并范围内关联方组合	与公司的关联关系、属于合并范围内的关联方往来不计提坏账准备

易佰网络	无风险组合	包括应收合并范围内公司的款项、应收政府部门的款项等无显著回收风险的款项	不计提坏账准备
------	-------	-------------------------------------	---------

与同行业可比公司应收账款计提政策对比，易佰网络的应收账款计提政策是谨慎的。

(二) 可比公司应收账款及坏账计提金额及比例

1、2018年12月31日

单位：万元

可比公司	应收账款余额	坏账准备	计提比例	账面净值
跨境通	172,169.25	3,743.08	2.17%	168,426.17
有棵树	38,596.44	51.33	0.13%	38,545.11
通拓科技	-	-	-	-
泽宝股份	6,707.03	182.23	2.72%	6,524.80
安克创新	36,623.43	1,831.17	5.00%	34,792.25
傲基电商	29,986.86	176.06	0.59%	29,810.81
易佰网络	11,580.63	682.10	5.89%	10,898.53

注：同行业公司数据来源于有关重组报告书、审计报告、招股说明书及上市公司公告文件等公开资料。其中，泽宝股份2018年数据的统计口径为2018年8月末，未披露2018年末数据；通拓科技未披露2018年末数据。

2、2017年12月31日

单位：万元

可比公司	应收账款余额	坏账准备	计提比例	账面净值
跨境通	67,925.77	1,611.86	2.37%	66,313.91
有棵树	17,179.34	19.99	0.12%	17,159.36
通拓科技	37,396.31	199.74	0.53%	37,196.57
泽宝股份	7,137.99	98.30	1.38%	7,039.69
安克创新	23,619.77	1,180.99	5.00%	22,438.78
傲基电商	23,340.27	60.43	0.26%	23,279.84
易佰网络	4,833.43	251.89	5.21%	4,581.54

注：同行业公司数据来源于有关重组报告书、审计报告、招股说明书及上市公司公告文件等公开资料。其中，通拓科技2017年数据的统计口径为2017年11月末，未披露2017年末数据。

经对比，易佰网络对应收账款的计提比例整体高于同行业可比公司。

综上所述，易佰网络应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异，比例整体高于同行业可比公司，报告期内账龄结构合理，对应收账款的坏账准备计提充分、合理。

四、补充披露情况

公司已在重组报告书“第九章/三/（一）/1/（2）应收账款”对上述内容进行了补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：易佰网络应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异，比例整体高于同行业可比公司，报告期内账龄结构合理，期后回款状况良好，对应收账款的坏账准备计提充分，符合其实际经营情况。

经核查，会计师认为：易佰网络应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异，比例整体高于同行业可比公司，报告期内账龄结构合理，期后回款状况良好，对应收账款的坏账准备计提充分，符合其实际经营情况。

问题 15、申请文件显示，1) 易佰网络经营的产品种类众多，包括汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容、户外运动等。2) 易佰网络在产品开发和供应链管理在环节贯彻“小批量、多批次、低成本快速试错”的管控逻辑，提高产品周转率。3) 2017 年、2018 年度、2019 年 1-4 月，易佰网络存货账面余额分别为 15,032.98 万元、38,377.43 万元以及 40,542.57 万元，占总资产的比例分别为 61.21%、60.00%、56.53%，占比不断提升；跌价准备计提比例分别为 1.39%、2.83%和 3.99%，计提比例也逐年提高。请你公司：1) 结合不同类别产品的迭代情况、经营逻辑差异等补充披露各类产品存货面临的风险问题。2) 补充披露易佰网络存货管控的具体方式，包括与供应商的衔接安排、库存的管理方式、不同品类存货在不同仓库的存放安排等，并进一步说明标的资产确保存货及时周转、避免库存积压风险的具体措施。3) 补充披露易佰网络各类产品的库龄情况、周转情况等，并结合易佰网络存货管理政策、存货跌价准备的计提政策等，进一步补充

披露存货跌价准备计提的合理性、充分性,计提比例低于跨境通、有棵树等同行业公司的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合不同类别产品的迭代情况、经营逻辑差异等补充披露各类产品存货面临的风险问题

(一) 不同类别产品的迭代情况

易佰网络的主要产品包括家居园艺、健康美容、汽车摩托车配件、工业及商业用品等,上述产品具有需求持续稳定、产品生命周期相对较长、更新换代相对较慢的特点。此外,报告期内易佰网络销售部分 3C 产品,占报告期各期收入比例分别为 10.34%、8.40%、8.14%,此类产品更新迭代相比较快。

(二) 易佰网络的存货经营逻辑

易佰网络属于泛品类电商,执行多品类发展的经营策略,SKU 数量规模较大,2019 年 1-8 月实现销售的 SKU 数量已接近 30 万个。虽然主要产品品类可分为家居园艺、健康美容、汽车摩托车配件、工业及商业用品等,但同一产品品类包含若干二级、三级品类,各细分品类商品的属性特性、销售周期等亦存在显著差异。因此,易佰网络未以产品品类为划分标准进行存货管理,而是在 SKU 层面实施更精细化的库存管理。

易佰网络凭借多年跨境出口电商运营经验、依托自主开发的算法,以每个 SKU 所处销售周期的日销量、可售天数、库龄情况等维度,在存货 SKU 层面进行精细分类,确定每个 SKU 的安全库存、备货周期、单次备货量,预测每个 SKU 未来一定时期的销量,并制定备货计划,随着 SKU 销售情况的变化动态调整各项参数,实现少量多批、快速响应的采购模式,提高存货周转效率,降低存货积压风险。

(三) 存货面临的风险

上市公司在《重组报告书》中关于存货面临的风险补充披露如下:“为提升境外终端客户的消费体验,易佰网络通过国内仓、FBA 仓及第三方海外仓置备

存货，保证产品供应的及时性，并通过分析每个 SKU 的销售状态，动态调整备货计划，确保存货管理有效性。随着易佰网络销售规模的不断扩大，库存商品的规模也呈上升趋势。截至 2019 年 8 月 31 日，易佰网络存货账面净值为 55,969.71 万元，占期末资产总额为 58.19%。易佰网络的存货主要由亚马逊或第三方跨境仓储物流服务商提供仓储管理、物流配送等服务，并承担相应商品因管理不善而损失或损坏的赔偿义务。若因易佰网络整体销售迟滞导致存货消化速度降低，加之 3C 电子产品等品类存货更新迭代较快，将存在因存货跌价而遭受损失的风险。”

二、易佰网络存货管控的具体方式，包括与供应商的衔接安排、库存的管理方式、不同品类存货在不同仓库的存放安排等，并进一步说明标的资产确保存货及时周转、避免库存积压风险的具体措施

（一）存货管控的具体方式

1、与供应商的合作机制

（1）与供应商合作流程

易佰网络通过 PMS 采购管理系统，对商品采购各个环节进行数字化处理，计划部门、开发部门、仓储部门、物流部门与供应商紧密配合，协同实现少量多批、快速响应的采购模式。

具体而言，计划部门依托自主研发的算法，综合考虑历史期每个 SKU 销量的增长趋势、产品竞争程度、季节性特点、当前库存量、预计到货时间等因素，预测产品在未来的需求量，制定采购计划，将采购计划下发给采购部门；采购部门根据采购计划，发起采购指令审批流程，采购指令包括同一批次产品的采购数量、采购金额、销售平台、存放仓库、物流方式、物流配送公司、供应商名称等信息，采购指令审批流程通过后，采购部门向供应商下发采购订单，供应商安排发货；供应商按照易佰网络的指令将产品发送到指定仓库后，仓库部门组织验收、入库，若货物需继续发往 FBA 仓或第三方海外仓的，物流部门和仓库部门重新组织发运计划，将货物提交物流公司发送至国外指定仓库。

易佰网络遵循小批量、多批次原则制定采购计划，同时兼顾单批采购及物流成本，选取最优采购策略，有效控制仓储成本、降低存货滞销风险。易佰网络每次向供应商下发小批次采购订单，同时实时跟踪实际销售数据、用户行为数据、

广告效果数据等，对产品销售趋势、库存实时状况、供应商产能情况进行综合预判，并将预判结果形成补货计划反馈给供应商，由供应商安排补货。易佰网络在 PMS 采购管理系统中优先选择既有合格供应商进行补货，若供应商产能不足则由采购部协同开发部开发新的合格供应商。

（2）供应商管理机制

易佰网络通过 PMS 采购管理系统整合国内供应链资源，与众多供应商建立合作关系，保障供应链端的高效运转。易佰网络成立专门的供应商管理部，负责供应商准入审核和跟踪管理。

对于供应商准入，供应商管理部连同品控部、采购部主要从以下四方面对供应商进行审核：①营业资质：检查供应商提供的营业资质信息是否与公开资料查询一致，在工商、税务、生产、环保等方面是否合法合规；②经营实力：考察工厂是否具备相应的研发能力、供货能力；③样品检测是否合格：产品描述是否准确、图物是否相符、物流属性是否准确，产品的外观、结构、功能、包装是否符合要求；④其他因素：供应商市场信誉、结算账期、采购成本等因素。

对于供应商跟踪管理，供应商管理部统筹制定供应商绩效考核标准和规则，并组织供应商绩效考核工作，考核因素主要包含产品品质、产品价格、交货期、账期、售后服务水平等，并且每季度对合格供应商进行一次考评，确保供应商供货质量的稳定性及采购成本的可控性。

易佰网络依据供应商绩效考核结果，进行订单份额重新分配和供应商等级调整。当同一 SKU 对应的供应商资源有两家及以上时启动订单份额分配，原则上同等级供应商的初次分配额度相同，供应商等级不同时则向较高等级的供应商倾斜，在供应商中构建一个良性竞争机制。供应商管理部每个季度对供应商绩效进行回顾，提出供应商等级调整建议；如发生新供应商引进、重大质量问题、供应商合作态度不佳等，供应商管理部可对供应商等级作即时调整。

2、库存管理方式

（1）仓储体系及职能

在仓储模式方面，易佰网络构建了海外仓、国内仓为一体的多层次仓储体系，尤其注重与亚马逊等第三方电商平台和谷仓、递四方等第三方仓储物流服务商在

海外仓模式上的战略合作，积累了丰富的运营经验，并形成一定的竞争优势。易佰网络在海外仓和国内仓两类仓储模式上协同发展，通常以国内仓为备货测试起点，对于销量测试良好和市场需求提升的产品，会以少量多批的方式逐步增加在海外仓的备货规模，并结合市场需求的最新变动情况进行动态调整，进而即时控制库存，保持良好的库存周转。

在仓储管理方面，易佰网络的国内仓位于东莞塘厦、东莞虎门、宁波三地，采用租赁方式自营管理，主要承担向海外仓集货转运和向海外消费者直邮发货等职能；易佰网络的海外仓主要由亚马逊等第三方电商平台及谷仓、递四方等专业的大型第三方仓储物流服务商运营管理，位于美国、英国、德国、澳大利亚等地，主要承担向仓库所在国家的消费者配送商品的职能。

（2）库存管理业务流程

在业务流程方面，自营仓库和第三方仓库的具体情况分别如下：

①针对境内自营仓库，在收货环节，自营仓库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、商品确认入库、产品贴签、输入系统入库、实物上架等一系列操作，确保产品能追溯并安全入库；在理货环节，易佰网络制定入库的理货计划后，对产品进行整理及质检判定，筛选出不合格产品并退回相应的供应商；在出货环节，易佰网络对产品进行产品审核、记录标签等操作，确认相应的出货方式。

②针对第三方海外仓，易佰网络基于经营策略确定采用海外仓发货模式的货品后，按照第三方平台或仓储物流服务商的要求打包装箱，通过一般贸易方式从国内中转仓库出口至相应国家的海外仓，其中 FBA 等第三方平台仓储模式下相关货品的头程运输和清关工作由易佰网络自身或委托相关方完成，除此之外则由递四方、谷仓等第三方仓储物流服务商负责；货物抵达海外仓后，第三方平台或仓储物流服务商提供包括仓储管理、拣货打包、尾程派送等综合物流服务，易佰网络通过数据接口获取海外仓的库存及收发货情况，并支付相关服务费用。

（3）库存管理策略

在库存管理方面，易佰网络通过策略优化、分类管控、控制时效、精确预测四个方面，以优化库存结构，降低库存风险，确保存货对销售端的实时响应，具

体如下：

1) 策略优化。根据在库及在途库存的预计可售卖天数，来预判产品是否需要补货，是否需要加快销售。当预计可售卖天数趋近或低于补货时效时，进行补货，或将物流方式调整为时效更快的空运模式；当预计可售卖天数远高于补货时效时，判断滞销风险可能性，组织销售端降价，加快销售，提高存货周转效率；当预计可售卖天数远小于补货时效时，判断断货风险可能性，组织销售端执行提价，缓解销售速度获取额外利润。

2) 分类管控。对产品按照当前日均销量等维度进行分类、分级，区别控制备货参数。根据日均销量、产品已开发天数、产品类目、预计可售卖天数，对存货扩销系数、安全天数、一次备货天数等进行调整，精确控制每一个 SKU 的备货情况。

3) 降低补货全流程的时效，有效提高资金使用效率。具体包括：系统化下单，提高采购下单效率；考核供应商交货周期，保证供货及时、稳定；提高仓库打包效率；提前考虑物流时效。

4) 提高销量预测的精准性。施行精细化存货管理，不断完善和丰富产品属性信息，全面评估产品生命周期；结合季节性、节日性产品特征判断销售趋势。

3、存货存放安排

易佰网络根据不同 SKU 的特性进行存货存放安排，具体存放原则如下：(1) 对于轻携型、客单价较低、销量较为不稳定的产品，或目标市场距离中国较近的产品，会安排在国内仓库存放；(2) 对于轻携型、销量稳定的产品，会通过空运、海运等方式发往 FBA 仓；(3) 对于大件重货，有市场竞争力的产品，会通过海运方式发往海外仓或 FBA 仓。

(二) 确保存货及时周转、避免库存积压风险的具体措施

1、合理预测，少批多次采购

易佰网络依托内部算法，综合考虑历史期产品销量的增长趋势、产品竞争程度、季节性特点、当前库存量、预计到货时间等因素，可较为精准预测产品在未来一定时期的需求量，按照小批量、多批次原则制定采购计划，有效控制仓储成

本、降低存货滞销风险。能够有效避免存货大面积积压、滞销的情况。

2、存货周转水平纳入绩效考核指标

易佰网络按电商平台分设不同销售部门，主要为亚马逊、ebay、速卖通、Wish、东南亚销售部等销售部门，以销售部门为单位分别设定绩效考核机制，其中，归属于各平台的仓储租赁成本、存货积压率、滞销率、库存折旧等考核指标均能够直接影响各销售团队的最终提成。

此外，在每年特定时点，易佰网络根据当时经营情况，会动态调整特定考核指标的权重，如在某一时点，存货积压较多时，对于仓储租赁、库存折旧、滞销扣减等考核指标的权重会进行调增，敦促销售团队加快长库龄存货的销售进度。

3、定期清仓预警

易佰网络数据部对各大仓库的存货情况进行实时监控，及时将库龄较长的存货情况反馈给销售部门，销售部门各产品线自主判断存货未来的销售趋势，结合仓储成本、销售定价、销毁成本等因素选择最优处理方式。

4、跨平台调货

易佰网络计划部门及数据部门对归属于各大平台的存货进行定期分析，预测存货在某一平台未来的销售情况，若某种存货预计在某一平台销售缓慢，而在其他平台销售良好，易佰网络则会安排提前跨平台调货，实现存货优化配置。

三、易佰网络各类产品的库龄情况、周转情况等，并结合易佰网络存货管理政策、存货跌价准备的计提政策等，进一步补充披露存货跌价准备计提的合理性、充分性，计提比例低于跨境通、有棵树等同行业公司的原因及合理性

（一）易佰网络存货跌价准备计提情况

报告期内，易佰网络存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2019年8月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
账面余额	58,139.10	38,377.43	15,032.98
跌价准备	2,169.39	1,087.69	209.01
账面价值	55,969.71	37,289.74	14,823.96
跌价准备计提比例	3.73%	2.83%	1.39%

(二) 易佰网络各类产品的库龄情况

报告期内，易佰网络各类产品的库龄情况如下：

1、2019年8月31日

单位：万元

品类	0-3个月	4-6个月	7-12个月	1-2年	2年以上	合计	品类占比
家居园艺	9,118.93	2,424.02	1,066.15	484.68	176.19	13,269.97	22.82%
工业及商业用品	9,450.08	1,377.50	701.69	253.25	130.83	11,913.35	20.49%
健康美容	4,890.08	1,681.63	587.15	451.82	198.34	7,809.02	13.43%
汽车摩托车配件	6,110.22	1,052.28	458.84	219.96	116.71	7,958.01	13.69%
3C 电子产品	2,524.63	693.42	359.65	151.14	120.4	3,849.24	6.62%
户外运动	2,634.43	855.22	697.69	280.06	118.37	4,585.77	7.89%
工艺收藏	1,323.71	454.21	223.87	114.47	44.59	2,160.85	3.72%
其他	4,124.29	1,297.63	593.86	408.56	168.56	6,592.90	11.34%
总计	40,176.37	9,835.91	4,688.90	2,363.94	1,073.99	58,139.10	100.00%
库龄占比	69.10%	16.92%	8.06%	4.07%	1.85%	100.00%	-

2、2018年12月31日

单位：万元

品类	0-3个月	4-6个月	7-12个月	1-2年	2年以上	合计	品类占比
家居园艺	7,993.96	1,638.53	668.14	523.01	22.38	10,846.02	28.26%
工业及商业用品	4,460.94	1,307.37	452.37	408.78	22.43	6,651.89	17.33%
健康美容	3,301.50	866.32	391.86	324.79	15.82	4,900.30	12.77%
汽车摩托车配件	2,987.31	719.64	278.56	257.20	76.56	4,319.27	11.25%
3C 电子产品	1,631.12	459.61	228.25	226.51	23.95	2,569.44	6.70%
户外运动	2,282.48	729.68	195.03	225.37	22.25	3,454.81	9.00%
工艺收藏	1,206.97	292.60	121.22	76.82	33.30	1,730.91	4.51%
其他	2,769.34	669.20	235.87	216.90	13.48	3,904.80	10.17%
总计	26,633.62	6,682.95	2,571.30	2,259.38	230.17	38,377.43	100.00%
库龄占比	69.40%	17.41%	6.70%	5.89%	0.60%	100.00%	-

3、2017年12月31日

单位：万元

品类	0-3个月	4-6个月	7-12个月	1-2年	2年以上	合计	品类占比
家居园艺	3,586.72	758.72	318.50	39.89	-	4,703.84	31.29%
工业及商业用品	2,218.24	410.84	263.69	37.04	-	2,929.81	19.49%
健康美容	1,033.89	190.64	77.53	22.53	-	1,324.59	8.81%
汽车摩托车配件	1,084.21	280.54	96.64	81.54	-	1,542.92	10.26%

品类	0-3个月	4-6个月	7-12个月	1-2年	2年以上	合计	品类占比
3C 电子产品	866.38	177.75	82.53	34.27	-	1,160.92	7.72%
户外运动	875.96	286.28	113.23	30.09	-	1,305.55	8.68%
工艺收藏	577.06	92.20	69.21	55.01	-	793.48	5.28%
其他	917.43	271.40	68.53	14.51	-	1,271.87	8.46%
总计	11,159.88	2,468.36	1,089.86	314.87	-	15,032.98	100.00%
库龄占比	74.24%	16.42%	7.25%	2.09%	-	100.00%	-

(三) 易佰网络各类产品的周转情况

报告期内，易佰网络各类产品的周转率情况如下：

品类	周转率（次）			周转天数（天）		
	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年
家居园艺	2.57	2.32	2.56	140.13	155.08	140.78
工业及商业用品	2.76	2.55	3.01	130.44	141.19	119.45
健康美容	2.86	3.34	5.17	125.73	107.72	69.61
汽车摩托车配件	2.72	2.82	4.18	132.13	127.84	86.19
3C 电子产品	3.96	3.99	5.50	90.93	90.31	65.43
户外运动	2.62	2.53	3.56	137.38	142.33	101.24
工艺收藏	2.35	2.52	3.37	153.33	143.08	106.95
其他	2.74	2.68	7.46	131.34	134.19	48.24
合计	2.77	2.71	3.76	129.93	132.61	95.70

注：2019年周转率为2019年1-8月年化而得，周转天数=360/周转率

上表可见，报告期内，除3C电子产品外，其他品类产品周转天数通常均在120-140天内，3C电子产品由于迭代周期较快，存货周转相对其他产品较快。

(三) 存货跌价准备计提政策

易佰网络对存货按照可变现净值和按库龄计算跌价金额孰高者计提期末存货跌价金额。易佰网络根据过往销售经验、销售定价方式、产品类别及产品库龄等因素，根据不同产品类别制定库龄计算跌价比例，符合同行业可比公司普遍情况。易佰网络按库龄计提跌价准备情况如下：

主要产品类别	跌价计提规则					
	0-3个月	4-6个月	7-12个月	1-2年	2-3年	3年以上
家居园艺	0%	0%	5%	10%	30%	100%
工业及商业用品	0%	0%	5%	10%	30%	100%
健康美容	0%	5%	20%	50%	100%	100%

主要产品类别	跌价计提规则					
	0-3个月	4-6个月	7-12个月	1-2年	2-3年	3年以上
汽车摩托车配件	0%	0%	5%	10%	30%	100%
3C电子产品	0%	5%	10%	30%	50%	100%
户外运动	0%	5%	20%	50%	100%	100%
工艺收藏	0%	0%	5%	10%	30%	100%

(四) 存货跌价准备计提比例的合理性和充分性

根据公开信息查询，同行业可比公司与易佰网络相类似的产品品类存货跌价准备计提政策如下：

产品类别	公司名称	3个月以内	4-6月	7-12月	1-2年	2-3年	3-5年	5年以上
家居园艺								
家居用品类	跨境通	0%	0%	0%	10%	30%	100%	100%
家居建材和家居用品类	有棵树	0%	5%	10%	15%	20%	30%	100%
家居生活	通拓科技	0%	5%	10%	15%	20%	30%	100%
家居园艺	易佰网络	0%	0%	5%	10%	30%	100%	100%
健康美容								
保健品、美妆类	跨境通	0%	0%	0%	10%	30%	100%	100%
健康美容	易佰网络	0%	5%	20%	50%	100%	100%	100%
汽车摩托车配件								
汽车、摩托车类	跨境通	0%	0%	0%	10%	30%	100%	100%
航模配件、汽车配件类	有棵树	0%	5%	10%	20%	30%	100%	100%
汽车摩托车配件	易佰网络	0%	0%	5%	10%	30%	100%	100%
3C电子产品								
电子产品、手机通讯和游戏配件类	有棵树	0%	5%	10%	20%	30%	100%	100%
消费电子类	跨境通	0%	5%	10%	20%	50%	100%	100%
电子产品	通拓科技	0%	5%	10%	20%	30%	100%	100%
3C电子产品	易佰网络	0%	5%	10%	30%	50%	100%	100%
户外运动								
体育用品、玩具类	有棵树	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
运动及娱乐类	跨境通	0%	0%	0%	10%	30%	100%	100%
户外运动	易佰网络	0%	5%	20%	50%	100%	100%	100%

注：经公开资料查询，同行业可比公司中，仅有棵树、跨境通、通拓科技披露了分品类存货跌价计提政策

上表所示，同行业可比公司各品类所包含的细分品类不尽相同，因此个别品

类存货跌价准备计提比例存在一定区别，易佰网络的主要品类的存货跌价准备计提政策在总体上与同行业可比公司不存在重大差异。

综上，易佰网络存货跌价准备计提比例具有充分性和合理性。

（五）存货跌价准备计提比例与同行业可比公司差异及合理性

易佰网络和同行业可比公司存货跌价计提比例对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2018年12月31日			2017年12月31日		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
跨境通	565,604.62	59,053.32	10.44%	399,896.84	11,860.78	2.97%
有棵树	90,409.58	5,076.03	5.61%	84,850.82	1,657.95	1.95%
通拓科技	-	-	-	66,863.08	1,333.50	1.99%
泽宝股份	35,985.68	346.43	0.96%	35,284.73	122.75	0.35%
安克创新	80,680.29	2,606.10	3.23%	43,208.15	1,760.06	4.07%
傲基电商	122,324.57	3,976.58	3.25%	69,821.17	2,590.68	3.71%
平均值	-	-	4.70%	-	-	2.51%
易佰网络	38,377.43	1,087.69	2.83%	15,032.98	209.01	1.39%

注：同行业公司数据来源于有关重组报告书、审计报告、招股说明书及上市公司公告文件等公开资料。其中，通拓科技2017年数据的统计口径为2017年11月30日，未披露2018年12月31日数据。

根据上表，易佰网络存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司平均水平，主要原因如下：

1、同行业存货结构及不同品类存货跌价准备计提比例不同，致使计提比例存在合理区间

跨境出口电商行业中，基于各企业经营理念、模式、经验存在一定的差异，优势主打产品种类有所不同，且产品种类数量庞大，因此同行业可比公司的存货结构存在一定的差异；同时，基于各产品属性特征不同，分库龄存货跌价准备计提比例政策亦存在差异，上述因素叠加导致同行业之间总体存货跌价准备计提比例会存在较大的合理区间，易佰网络存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司的合理区间内。

以3C电子产品为例，可比公司对该类产品计提的存货跌价准备比例普遍高于其他品类，且收入占比也普遍高于其他品类。易佰网络该品类的跌价准备计提政策和同行业基本相同，但各期收入和期末存货中3C电子产品的占比很低，从

而会拉低易佰网络整体的存货跌价准备计提比例。

同行业可比公司与易佰网络 3C 电子产品收入占比及存货余额占比对比情况如下：

公司名称	2018 年		2017 年	
	收入占比	期末存货余额占比	收入占比	期末存货余额占比
跨境通	56.56%	47.42%	71.44%	55.88%
有棵树	34.42%	41.68%	34.40%	42.72%
通拓科技	未披露	未披露	44.13%	54.59%
泽宝股份	81.53%	77.11%	84.28%	79.34%
安克创新	83.06%	74.82%	90.54%	85.45%
傲基电商	65.83%	未披露	61.94%	未披露
易佰网络	8.40%	6.70%	10.34%	7.72%

注：同行业公司数据来源于有关重组报告书、审计报告、招股说明书及上市公司公告文件等公开资料。其中，通拓科技 2017 年收入占比为 2017 年 1-11 月数据，2017 年末存货余额占比为 2017 年 3 月末数据。

上表可见，同行业可比公司 3C 电子产品类存货余额占比在 40%-85%之间，易佰网络 3C 电子产品存货余额占比均在 8%以下，在同行业对 3C 电子产品的存货跌价准备计提比例均高于其他品类的情况下，易佰网络因 3C 产品占比较低，从而致使整体存货跌价准备计提比例低于同行业，具有合理性。

2、2017 年末短库龄存货占比高导致存货跌价准备计提比例较低

2017 年易佰网络处于初期发展阶段，经营规模较小，期末存货库龄整体较短，2017 年 12 月 31 日，库龄在 0-6 个月的存货金额占比为 90.66%，根据易佰网络及同行业存货跌价准备计提政策，库龄为 0-3 个月的存货通常不会计提跌价准备，库龄为 4-6 个月的存货的计提比例介于 0 至 5%之间，因此导致 2017 年 12 月 31 日易佰网络存货跌价准备计提比例较低于同行业可比公司平均水平。

3、2018 年末剔除跨境通个别计提存货跌价准备影响后易佰网络存货跌价准备计提比例接近行业平均水平

根据跨境通公开披露资料，2018 年 12 月 31 日，因跨境通子公司环球易购第四季度销售低于预期，部分历史存货错过最佳销售时机，因此对库龄较长的存货进行了个别计提存货跌价准备，涉及存货原值为 29,592.90 万元，计提存货跌价准备为 27,830.58 万元。剔除跨境通个别计提存货跌价准备的影响后，跨境通 2018 年存货跌价准备计提比例由 10.44%调整为 5.83%。

剔除跨境通个别计提存货跌价准备的影响后，2018年12月31日，同行业可比公司存货跌价准备情况如下：

可比公司	2018年12月31日		
	账面余额	跌价准备	计提比例
跨境通（调整后）	536,011.72	31,222.74	5.83%
有棵树	90,409.58	5,076.03	5.61%
通拓科技	-	-	-
泽宝股份	35,985.68	346.43	0.96%
安克创新	80,680.29	2,606.10	3.23%
傲基电商	122,324.57	3,976.58	3.25%
平均值			3.78%
易佰网络	38,377.43	1,087.69	2.83%

上表可见，剔除跨境通个别计提存货跌价准备的影响后，2018年12月31日，与同行业可比公司相比，易佰网络存货跌价准备计提比例接近于同行业平均水平，处于合理区间，与不同可比公司差异原因主要系不同企业存货结构及产品库龄结构差异所致，具有合理性。

此外，根据有棵树公开披露资料，有棵树2017年末、2018年3月末、2018年5月末、2018年末存货跌价准备计提比例分别为1.95%、2.51%、3.33%、5.61%，当年呈上升趋势，易佰网络存货跌价准备计提比例与有棵树2017年末、2018年3月末及5月末较为接近。

四、补充披露情况

公司已在重组报告书“第九章/三/（一）/1/（1）/5）存货”对上述内容进行了补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：上市公司已结合存货的经营逻辑补充披露了存货面临的风险问题；标的公司在确保存货及时周转、避免库存积压风险已建立并有效实施了防范措施；标的公司存货跌价准备计提政策具有合理性、充分性，存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比，不存在显著差异。

经核查，会计师认为：易佰网络在确保存货及时周转、避免库存积压风险已建立并有效实施了防范措施；标的公司存货跌价准备计提政策具有合理性、充分

性，存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比，不存在显著差异。

问题 16、申请文件显示，1) 易佰网络 2017 年、2018 年度、2019 年 1-4 月的经营活动产生的现金流量分别为-3,714.88 万元、-12,072.41 万元以及-310.64 万元。2) 报告期各期末易佰网络应付关联方借款分别为 4,498.42 万元、9,135.3 万元、10,710.51 万元。3) 本次交易双方约定，交易完成后南平芒励多、南靖超然取得现金对价后再向易佰网络提供不低于 1 亿元借款。请你公司：1) 补充披露报告期内易佰网络股东持续为其提供借款而非进行增资的原因，报告期易佰网络存在大额的股东借款及偿还的会计处理和相关内部控制措施是否有效，是否存在账外资金核算的情况。2) 结合上下游经营占款情况、经营性应收、应付和预付情况、季节性波动、同行业公司情况等补充披露易佰网络经营活动现金流持续为负的原因及合理性、经营活动现金流与业务模式的匹配性。3) 结合易佰网络经营现金流及股东借款情况，测算说明若本次交易完成后若南平芒励多、南靖超然未能向标的资产提供承诺借款，是否会导致易佰网络面临重大的偿债风险或资金风险。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期内易佰网络股东持续为其提供借款而非进行增资的原因，报告期易佰网络存在大额的股东借款及偿还的会计处理和相关内部控制措施是否有效，是否存在账外资金核算的情况

(一) 报告期内易佰网络股东持续为其提供借款而非进行增资的原因

1、报告期内易佰网络的股东借款情况

易佰网络从事跨境出口电商业务，主要资产由存货、应收账款、预付账款、

货币资金等流动资产构成，是一家轻资产的非上市民营企业。基于跨境出口电商普遍的行业特征，易佰网络在企业发展初期的融资手段有限，在业务旺季来临之前，用于铺货的流动资金需求会显著增大。因此，在企业发展初期，易佰网络股东结合自身的资金情况，向易佰网络提供部分资金支持。

报告期内，易佰网络与其实际控制人胡范金和总经理庄俊超发生的关联方往来情况如下：

单位：万元

关联方名称	胡范金	庄俊超	合计
2017 年期初	2,924.55	1,715.29	4,639.84
借入	298.26	32.12	330.38
偿还	410.60	61.20	471.80
2017 年期末	2,812.21	1,686.21	4,498.42
借入	3,938.84	3,211.07	7,149.91
偿还	1,412.97	1,100.00	2,512.97
2018 年期末	5,338.08	3,797.28	9,135.36
借入	5,852.36	4,190.55	10,042.91
偿还	4,411.16	4,727.23	9,138.38
2019 年 8 月末	6,779.28	3,260.60	10,039.88

报告期内，胡范金和庄俊超与易佰网络发生关联方往来的主要原因及用途如下：

(1) 2018 年 7 月 4 日，易佰网络、胡范金、庄俊超与周新华、罗晔、李旭、黄立山签署《合作框架协议》，约定由周新华和罗晔夫妇向胡范金、庄俊超分别借款 3,600.00 万元，2,400.00 万元，用于易佰网络的生产经营，根据合同约定，2018 年胡范金、庄俊超将取得的 6,000.00 万元借款全部借给易佰网络用于生产经营，占 2018 年胡范金、庄俊超关联方借出资金总额的 83.92%；

(2) 2019 年 2 月 26 日，易佰网络、胡范金、庄俊超及其控制的合伙企业佰乐星辰、南平佰龄、聚彩熠辉、南京志千里与罗晔、李旭、黄立山签署《股权转让协议》，佰乐星辰、南平佰龄、聚彩熠辉、南靖志千里向罗晔、李旭、黄立山转让所持易佰网络 32% 的股权，取得股权转让款 1.92 亿元，胡范金、庄俊超将取得的股权转让款扣除个人所得税及自用资金后，借给易佰网络用于生产经营，扩大经营规模，合计金额为 9,070.00 万元，占 2019 年 1-8 月胡范金、庄俊超关

关联方借出资金总额的 90.31%；

(3) 报告期内其他胡范金、庄俊超的关联方拆入资金，为临时为易佰网络提供周转资金所用，以及日常经营所需的备付金往来，金额较小。

2、提供借款而非进行增资的原因

报告期内，胡范金、庄俊超向易佰网络拆借的大部分资金发生在 2018 年下半年之后，主要来源是 2018 年 7 月和 2019 年 2 月从财务投资人取得的 6,000 万元借款及 9,070 万元股权转让款，且向易佰网络借出的资金全部用于易佰网络的生产经营，以扩大易佰网络的经营规模。

胡范金、庄俊超向易佰网络以借款而非增资的方式提供资金支持，主要原因为：（1）2018 年 6,000 万元股东借款系通过向周新华、罗晔夫妇借款取得，根据《合作框架协议》约定，罗晔等人最终入股需满足一定先决条件，在不确定罗晔等人是否最终入股的前提下，6,000 万元股东借款具有偿还义务，因而无法直接转为增资款；（2）2019 年 9,070 万元股东借款未转为增资款，主要是基于既有外部投资者的利益考虑，经各方协商以借款而非增资形式可避免稀释外部投资人的股权。

（二）报告期易佰网络存在大额的股东借款及偿还的会计处理

股东借款及偿还的会计处理如下：

- 1、股东向易佰网络提供借款时：借记货币资金，贷记其他应付款
- 2、各期末计提借款利息时，本金按照会计期间的平均拆借资金余额计算：借记财务费用，贷记应付利息
- 3、易佰网络向股东偿还借款时：借记其他应付款，贷记货币资金
- 4、易佰网络向股东支付借款利息时：借记应付利息，贷记货币资金

（三）相关内部控制措施是否有效，是否存在账外资金核算的情况

1、股东资金拆借的履行相应的审批程序

报告期内易佰网络与胡范金、庄俊超之间的资金拆借已履行相应的内部审批程序，具体如下：

2016年6月19日，易佰网络召开股东会，审议通过了胡范金、庄俊超为易佰网络提供临时借款，每年临时新增借款合计原则上不超过1,000.00万元；同日，胡范金、庄俊超与易佰网络签订《借款协议》，约定胡范金、庄俊超向易佰网络提供借款，用于公司日常经营活动事宜，并按照实际月均借款余额的年化利率4.35%计提利息。由于庄俊超为当时易佰网络的执行董事，因此上述关联方借款事项由股东会审议。

2018年7月10日，易佰网络召开股东会，审议通过了胡范金、庄俊超为易佰网络提供借款，金额为6,000.00万元，其中，胡范金向易佰网络提供借款3,600.00万元，庄俊超向易佰网络提供借款2,400.00万元，按照实际月均借款余额的年化利率4.35%计提利息。由于庄俊超为当时易佰网络的执行董事，因此上述关联方借款事项由股东会审议。

2019年3月6日，易佰网络召开董事会，审议通过了胡范金、庄俊超为易佰网络提供借款，金额为9,070.00万元，其中，胡范金向易佰网络提供5,600.00万元，庄俊超向易佰网络提供3,470.00万元，按照实际月均借款余额的年化利率4.35%计提利息。

2、易佰网络的财务内控机制

易佰网络已建立了健全的财务制度及货币资金内部控制制度，内控的组织架构清晰、完整、独立，其内部控制体系已经初步形成。易佰网络严格执行国家颁布的《企业会计准则》，按照《企业内部控制基本规范》以及其他控制标准，制定了各项财务内控制度，并严格执行。

易佰网络在财务核算方面设置了较为合理的岗位，并配备了相应的财务人员以保证财会工作的顺利进行，财会人员分工明确，各岗位能够起到互相牵制的作用，批准、执行和记账等关键职能由相关被授权人员分工进行。

易佰网络建立了不相容职务岗位分离制度，对会计职务与出纳职务进行分离，明确相关部门和岗位的职责权限，确保办理货币资金业务的不相容岗位相互分离、制约和监督。

报告期内，易佰网络与胡范金、庄俊超发生的关联方往来，主要为胡范金、庄俊超向易佰网络提供资金支持，以及易佰网络向胡范金、庄俊超归还借款所致，

不存在胡范金、庄俊超对易佰网络的非经营性资金占用的情况。

易佰网络制定了《货币资金内部控制制度》并在报告期内有效执行，根据规定，对外收付款均需履行相应的审批流程，其中 1 万元以上的货币资金的收支需经财务副经理、财务经理、财务总监、董事长助理、总经理逐级审批。

3、是否存在账外资金核算的情况

关于资金核算和管理的具体核查方式和核查程序，详见问题 18 回复之“三、资金核查”之“销售回款和资金流向的真实性核查”和“是否存在资金回流标的公司股东的情形”相关内容。

经核查，易佰网络网店绑定的收款账户为易佰网络在第三方电商平台开展经营业务的唯一收款账户，只能用于销售相关的业务结算，无法用于收取其他来源的资金，且易佰网络资金出纳每天从各第三方收款账号将销售收款提取至香港易佰银行账户，不存在网店销售款回流至标的公司股东个人的情况，不存在账外资金核算的情况。

二、结合上下游经营占款情况、经营性应收、应付和预付情况、季节性波动、同行业公司情况等补充披露易佰网络经营活动现金流持续为负的原因及合理性、经营活动现金流与业务模式的匹配性

（一）易佰网络上下游经营占款情况概述

易佰网络的上游行业主要为产品制造商和仓储物流服务商，下游客户为终端消费者，主要通过第三方电商平台进行销售和收款。易佰网络上下游经营占款情况分别说明如下：

1、商品采购的占款情况

易佰网络向供应商的付款方式区分线上采购和线下采购两种类型：针对通过 1688.com 等采购平台进行的线上采购，易佰网络根据相关平台规则全额支付货款后，供应商向易佰网络发货；针对线下采购，易佰网络根据与供应商的合作历史和规模协商确定结算周期和付款方式，通常在下达采购订单后预付一定比例定金，在供应商发货前支付尾款或在货物入库验收后约定时间内对账支付尾款。

2、仓储物流服务的占款情况

易佰网络与仓储物流服务商一般采用预付款项、定期结算的方式。多数情况下，易佰网络在仓储物流服务商提供的物流管理系统中注册账号，并根据其计划业务量预先充值，仓储物流服务商在易佰网络充值额度内提供服务。部分仓储物流服务商可根据实际情况给予易佰网络一定信用额度，在信用额度内易佰网络无需预先充值，仓储物流服务商可先行提供服务，从而形成应付账款。

3、线上销售的占款情况

境外终端消费者登陆第三方电商平台后浏览产品信息，选择意向产品、下达订单，并通过 PayPal、Payoneer、PingPong、支付宝等平台合作的第三方支付工具完成支付，易佰网络通过 API 接口获取消费者订单信息，委托专业跨境物流服务商进行物流配送，客户收到产品后确认签收，各第三方电商平台根据其结算政策定期与易佰网络结算货款。易佰网络合作的主要第三方电商平台的结算政策如下：

序号	主要电商平台	结算政策
1	亚马逊	亚马逊通常每 14 天向商家网店关联的第三方支付工具账户放款
2	ebay	ebay 通常在消费者付款后向商家网店实时放款（期末形成预收账款）
3	Wish	Wish 通常会每月 1 日和 15 日向商家付款
4	速卖通	1、一般情况：速卖通在交易完成、买家无理由退货保护期届满后向卖家放款，即买家确认收货或系统自动确认收货加 15 个自然日（或平台不时更新并公告生效的其他期限）后。 2、提前放款：速卖通根据系统对卖家经营情况和信用进行的综合评估，可决定在交易结束前提前垫资放款，具体金额由速卖通根据综合评估单方面决定，速卖通放款时冻结部分金额作为卖家对平台的放款保证金。 （标的公司的速卖通网店主要是提前放款，期末形成预收账款）
5	Lazada	第一周周一到周日在卖家中心状态为“Deliverd”（妥投）的订单会在第二周周五付款至商家网店关联的第三方支付工具账户

（二）经营性应收、应付和预付情况

1、应收账款

2017 年末至 2019 年 8 月末，易佰网络应收账款账面价值分别为 4,581.54 万元、10,898.53 万元、20,874.96 万元。易佰网络的应收账款以应收平台销售款为主，即易佰网络应从亚马逊、wish、Lazada 等电商平台提取的商品销售款。2018 年末和 2019 年 8 月末，易佰网络应收账款余额较上期末同比增长 139.59%和 91.88%，主要系由于随着经营规模的扩大，易佰网络基于已发货而根据亚马逊、

Wish、Lazada 等电商平台的放款政策尚未提取的商品销售款也相应增长。

2、应付账款

2017 年末至 2019 年 8 月末，易佰网络应付账款余额分别为 6,564.62 万元、14,596.34 万元、22,249.61 万元，主要为应付供应商的商品采购款、应付仓库物流供应商的仓储物流费和应付电商平台的平台费。

3、预付账款

2017 年末至 2019 年 8 月末，易佰网络预付款项账面价值分别为 667.30 万元、4,507.65 万元、3,954.37 万元，账龄均在 1 年以内，主要是预付仓储物流服务费和商品采购预付款。

(三) 季节性波动情况

单位：万元

季度	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	77,422.47	35.38%	38,121.21	21.03%	12,615.59	13.77%
第二季度	79,208.22	36.20%	34,828.77	19.22%	17,603.13	19.22%
第三季度	62,187.60	28.42%	42,203.86	23.28%	24,851.81	27.13%
第四季度	-	-	66,096.59	36.47%	36,523.69	39.88%
合计	218,818.29	100.00%	181,250.44	100.00%	91,594.23	100.00%

注：2019 年第三季度收入金额为 2019 年 7-8 月收入金额。

受西方感恩节、圣诞节、黑色星期五等假日因素的影响，跨境出口电商行业的销售旺季一般体现在每年的第四季度。2017 年和 2018 年，易佰网络第四季度营业收入占各期主营业务收入的比例分别为 39.88%、36.47%，表现出明显的季节性特征。

(四) 同行业可比公司的经营活动现金流情况

近年来，同行业公司紧跟跨境电商行业发展浪潮，通过积极扩张抢占海外市场，一方面扩大国内外仓库存货规模，提高存货储备；另一方面，随着业务规模扩大，相关经营性应收项目规模同步增长，造成其经营活动产生的现金流量净额低于净利润水平的情况。

根据公开披露资料，同行业可比公司在前期经历高速发展后，当营业收入增速逐渐放缓至大约 50%或以下时，经营活动现金流会由负数转为正数或显著提升，

相关年度及对应财务数据情况列示如下：

单位：万元

公司名称	年度	营业收入	净利润	营业收入 同比增速	净利润 同比增速	经营活动产生 的现金流量净额
跨境通	2015年	396,081.32	16,750.38	-	-	-1,294.39
	2016年	853,690.75	36,064.19	115.53%	115.30%	-105,946.63
	2017年	1,401,789.73	73,737.06	64.20%	104.46%	-29,212.39
	2018年	2,153,387.41	57,306.24	53.62%	-22.28%	18,258.04
有棵树	2016年	149,887.81	6,781.95	-	-	-19,561.48
	2017年	234,794.37	15,869.91	56.65%	134.00%	-40,982.58
	2018年	344,037.90	26,138.44	46.53%	64.70%	21,238.03
通拓科技	2015年	131,671.08	4,804.18	-	-	-10,324.26
	2016年	219,664.01	13,051.59	66.83%	171.67%	-12,995.05
泽宝股份	2016年	125,506.13	5,686.34	-	-	2,903.34
	2017年	174,345.16	7,617.13	38.91%	33.95%	-10,842.93
安克创新	2016年	250,675.74	23,971.62	-	-	22,142.52
	2017年	390,300.55	25,231.88	55.70%	5.26%	9,723.09
	2018年	523,221.82	41,526.04	34.06%	64.58%	34,787.15
傲基电商	2015年	91,093.50	2,171.43	-	-	-10,503.82
	2016年	219,557.01	9,733.69	141.02%	348.26%	-5,166.33
	2017年	371,225.35	18,049.15	69.08%	85.43%	-1,343.20
	2018年	510,872.10	18,471.50	37.62%	2.34%	-20,761.43

注：1、表中所列净利润均指扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润；

2、安克创新的经营活动产生的现金流量净额与净利润相近，主要是源于其产品类型和采购结算政策与大部分同行业可比公司有所差异；根据其招股说明书的说明，安克创新主要销售自有品牌产品，采用“自主研发设计+外协生产”的产品供应模式，引入新供应商和新产品开始量产时会与供应商约定预付款条件，待建立稳定的合作关系后逐渐改为按信用期结算，因此对大部分供应商形成应付账款，导致其经营活动现金流出小于流入。

如上表所示，2016年至2017年间，跨境通、傲基电商、通拓科技、有棵树、泽宝股份、安克创新等规模较大的同行业公司，营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润均大幅增加，但经营活动产生的现金流量净额远低于净利润。2018年，跨境通、有棵树、安克创新等同行业公司业务规模继续增大，而增速有所放缓，在此背景下的经营活动现金流状况显著改善和提升。

因此，跨境出口电商企业在高速发展时经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异，属于行业普遍现象，具体说明如下：

1、从同行业公司的经营活动现金流量构成来看，跨境出口电商企业的现金流入主要为销售商品收到的现金，现金流出主要是商品采购款、仓储物流服务费、

平台服务费、职工薪酬、税费及其他期间费用；

2、从同行业公司的经营模式来看，由于跨境出口电商企业通常具有海外仓、FBA 仓、国内仓等多种仓库备货形式和海运、陆运、空运等不同跨境物流形式，导致从采购商品支付货款、采购仓储物流服务支付服务费，到对外实现销售收到现金的周期通常可达 3-6 个月，因而存在各年度下半年支付现金购买商品和接受服务在次年收到所对应的商品销售款的情况；

3、从同行业公司的发展阶段来看，为了抓住细分市场不断增长的市场机会、适应业务规模的扩张需求，跨境出口电商企业在早期高速发展时的商品采购规模通常保持高速增长，从而导致各年度经营活动产生的现金流量净额通常为负数。然而待业务规模达到一定水平后，跨境出口电商企业将进入平稳发展期，经营活动现金流情况亦同步会呈现逐渐向好的趋势。

目前，易佰网络正处于快速发展时期，2018 年营业收入同比增长 97.88%，表现了良好的发展速度和潜力。在此背景下，易佰网络为进一步扩大市场份额、巩固竞争优势，采取了与同行业公司相应发展阶段类似的发展策略，导致营业收入、净利润快速增长而经营活动产生的现金流量阶段性为负数。2019 年以来，易佰网络持续优化存货和资金管理，进一步结合经营业绩管控月度采购占用资金额度，营运资金的使用和周转效率和抗风险能力有所提升。

综上，易佰网络经营活动现金流情况符合跨境电商的行业特点且与同期可比公司不存在重大差异，经营活动产生的现金流量净额与营业收入规模变动符合跨境出口电商企业在业务高速发展期的普遍情况，具有匹配性。

（五）易佰网络经营活动现金流持续为负的原因及合理性、经营活动现金流与业务模式的匹配性

报告期各期，易佰网络营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润、经营活动产生的现金流量净额如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-8 月	2018 年	2017 年
营业收入	218,877.23	181,250.44	91,594.23
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	10,889.53	9,002.68	3,721.80

项目	2019年1-8月	2018年	2017年
经营活动产生的现金流量净额	-6,022.63	-12,072.41	-3,714.88

根据间接法编制的现金流量表，报告期各期，将净利润调节为经营活动现金流量的具体过程如下：

单位：万元

补充资料	2019年1-8月	2018年	2017年	2018年变动金额
净利润	2,785.94	9,018.42	3,686.23	5,332.19
加：信用减值损失	691.11	-	-	-
资产减值准备	1,777.90	1,308.00	397.74	910.25
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	158.33	117.79	46.44	71.36
无形资产摊销	10.25	13.41	1.00	12.41
长期待摊费用摊销	82.21	19.57	1.04	18.53
财务费用(收益以“-”号填列)	895.72	1,028.13	390.07	638.06
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-4,221.33	-318.53	-194.68	-123.85
存货的减少(增加以“-”号填列)	-20,505.84	-23,368.59	-10,834.41	-12,534.18
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-9,864.50	-11,848.06	-3,897.33	-7,950.73
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	11,376.27	11,957.44	6,689.01	5,268.43
其他	10,791.30	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	-6,022.63	-12,072.41	-3,714.88	-8,357.53

注：2019年1-8月，易佰网络归属于母公司所有者的净利润为负数，主要系由于当期因实施员工股权激励确认股份支付费用10,791.30万元所致。

2018年易佰网络净利润同比增长5,332.19万元，而经营活动产生的现金流量净额同比下降8,357.53万元。根据间接法编制的现金流量表，影响经营活动现金流的主要因素为存货、经营性应收项目和经营性应付项目的增加。其中，前两者对现金流的负向影响为20,484.91万元；后者对现金流的正向影响仅为5,268.43万元，远低于存货和经营性应收项目增加对现金流的影响，导致经营活动产生的现金流量净额与净利润之间存在较大差异。

报告期内，易佰网络的营业收入和净利润保持快速增长，结合易佰网络与上游供应商、下游客户及第三方电商平台的合作方式，以及海外仓发货和国内仓发货两种模式协同发展的业务模式进行分析可以看出，易佰网络报告期内的经营

活动现金流情况与其业务模式相匹配，具体说明如下：

1、采购商品资金支出大幅增长，以适应业务规模的快速增长

报告期内，易佰网络保持了较快的品类产品开发节奏，SKU 总数由 2017 年的 7.90 万个增至 2018 年的 17.03 万个（以产生付款订单为统计口径）。2018 年易佰网络购买商品、接受劳务支付的现金同比增长 111.33%，超过当年营业收入增速。

易佰网络在保障存货动销和周转效率的前提下，不断增加国内外仓库的采购备货规模，并在取得销售商品收到的现金后，快速转化为支撑未来业绩增长的存货，以适应市场发展和自身业务扩张需要，扩大整体存货规模的同时影响了经营活动产生的现金流量净额。

2、收入规模大幅提升，带动经营性应收金额快速增长

易佰网络的应收账款以应收平台销售款为主。2018 年末易佰网络应收账款余额为 11,580.63 万元，较上期末同比增长 139.59%，超过当年营业收入增速，从而影响了经营活动产生的现金流量净额。

3、采用预付货款的采购模式，经营性应付金额规模较小

易佰网络属于泛品类电商，SKU 数量规模较大，供应商数量众多且集中度较低，单批次的商品采购量通常较小。针对通过 1688.com 等采购平台进行的线上采购，易佰网络根据相关平台规则全额支付货款后，供应商向易佰网络发货；针对线下采购，供应商为了降低资金风险，通常要求易佰网络在下达采购订单后先预付一定比例定金，并在供应商发货前支付尾款或在货物入库验收后约定时间内对账支付尾款，从而导致易佰网络经营性占用上游供应商的资金规模相比各期采购总额而言处于较低水平。2017 年末和 2018 年末，应付商品采购款余额分别为 1,948.56 万元、4,845.07 万元，占各期采购总额的比例分别仅为 4.78%、5.70%。

4、海外仓发货模式对资金占用时间较长

2018 年，易佰网络海外仓发货对应的营业收入占比为 63.37%，较 2017 年增加 12.36 个百分点。该模式下，易佰网络从采购付款到销售收款的周期通常可达 3-6 个月，在业务快速扩张的情况下占用的营运资金规模相对较大。

综上所述，易佰网络报告期内的经营活动现金流情况，和与上游供应商、下游客户及第三方电商平台的合作方式，以及海外仓发货和国内仓发货两种模式协同发展的业务模式相匹配。

三、结合易佰网络经营现金流及股东借款情况，测算说明若本次交易完成后南平芒励多、南靖超然未能向标的资产提供承诺借款，是否会导致易佰网络面临重大的偿债风险或资金风险

（一）约定南平芒励多、南靖超然在本次交易后向标的公司提供现金借款的原因

根据本次交易方案，南平芒励多、南靖超然在本次交易完成后将分别取得现金对价 12,115.48 万元和 8,993.31 万元，合计 21,108.79 万元。

南平芒励多、南靖超然的实际控制人分别为标的公司现任董事长胡范金和总经理庄俊超，其自愿将通过本次交易取得的部分现金对价向标的公司提供借款，补充标的公司经营所需的流动资金，目的在于支持标的公司业务发展，有利于提升标的公司的经营规模、资金实力和抗风险能力，维护上市公司及其全体股东的利益。

（二）若本次交易完成后南平芒励多、南靖超然未能向标的公司提供承诺借款，是否会导致易佰网络面临重大的偿债风险或资金风险

1、易佰网络截至 2019 年 8 月末的经营现金流情况

报告期各期，易佰网络经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-8 月	2018 年	2017 年
销售商品、提供劳务收到的现金	209,769.91	176,409.07	87,422.63
收到的税费返还	1,717.02	1,133.07	25.96
收到其他与经营活动有关的现金	301.93	92.57	420.86
经营活动现金流入小计	211,788.86	177,634.72	87,869.44
购买商品、接受劳务支付的现金	105,426.70	94,523.73	44,728.60
支付给职工以及为职工支付的现金	15,295.39	13,107.92	5,848.99
支付的各项税费	597.68	521.38	8.52
支付其他与经营活动有关的现金	96,491.72	81,554.10	40,998.22
经营活动现金流出小计	217,811.49	189,707.13	91,584.33

项目	2019年1-8月	2018年	2017年
经营活动产生的现金流量净额	-6,022.63	-12,072.41	-3,714.88

2019年1-8月，易佰网络销售商品、提供劳务收到的现金209,769.91万元，购买商品、接受劳务支付的现金105,426.70万元，支付销售费用等其他与经营活动有关的现金96,491.72万元，导致经营活动产生的现金流量净额为-6,022.63万元，主要原因如下：受西方感恩节、圣诞节、黑色星期五等假日因素的影响，跨境出口电商行业的销售旺季一般体现每年的第四季度，为应对销售旺季的市场需求需提前加强备货；此外，易佰网络海外仓发模式的收入贡献有所提升，2019年1-8月达61.87%，较2017年提升10.86个百分点，较2018年基本持平，微降1.51个百分点，该模式下从采购付款到销售收款的周期通常可达3-6个月。因此，易佰网络2019年截至8月末的经营性活动产生的现金流量为负，主要是系为第四季度旺季销售提前备货所支付的商品采购款规模较高所致。

2019年以来，易佰网络持续优化存货和资金管理，进一步结合经营业绩管控月度采购占用资金额度，营运资金的使用和周转效率和抗风险能力已有所提升。2019年1-8月存货周转率为2.77次/年，较2018年度2.71次/年已有所提升。根据易佰网络的规划和预测，第四季度经营活动现金流入与经营活动现金流出的差距将进一步缩窄，从而使2019年全年在收入和利润规模同比继续快速增长的同时，整体经营活动现金流状况较2018年有所提升。

2、易佰网络预测期内的现金流预测情况

本次交易评估中，易佰网络根据历史收入规模及增长情况、毛利率水平及波动情况、未来业务布局和行业前景等因素，基于评估基准日的经营情况和资金规模，对预测期内的净现金流量进行测算。鉴于本次交易后南平芒励多、南靖超然对易佰网络的新增借款以取得现金对价为前提，属于本次交易完成后的事项，不纳入本次估值的考虑范围。因此，本次收益预测的结论未考虑南平芒励多、南靖超然本次交易中取得现金对价后对易佰网络的新增借款影响。

易佰网络在现有资金规模的基础上，未来除继续拓展营收规模外，将进一步提高资金、存货等资产的周转率，有效利用现有资金，保持健康、稳定的发展。在此前提下，根据本次收益预测，易佰网络未来三年的营业收入将由高速增长逐渐回落至稳定增长，销售商品收到的现金增幅逐渐超过购买商品和接受劳务支付

的现金，经营活动现金流将逐渐好转。2020年、2021年、2022年，易佰网络预计实现营业收入352,530.00万元、407,793.00万元、468,433.00万元，同比增速回落至20%以下，预计实现净现金流量9,152.97万元、11,644.23万元、15,478.02万元，不会面临重大偿债风险或资金风险。

3、股东借款承诺

基于跨境出口电商普遍的行业特征，易佰网络在发展初期业绩增长较快，需要较多的营运资金进行铺货，在引入外部投资的同时，创始人股东为易佰网络提供资金支持，有助于易佰网络快速获得资金支持抢占市场份额。截至报告期末，胡范金、庄俊超对易佰网络的借款本金及利息合计余额为10,889.23万元。

为了进一步提升易佰网络的资金实力和抗风险能力，维护上市公司及其全体股东的利益，胡范金、庄俊超自愿承诺对易佰网络的借款本金及利息合计余额自承诺出具日至2021年12月31日前不低于1亿元，并承担连带责任。

4、若本次交易完成后南平芒励多、南靖超然未能向标的公司提供承诺借款，不会导致易佰网络面临重大的偿债风险或资金风险

易佰网络从事跨境出口电商业务，主要资产由存货、应收账款、预付账款、货币资金等流动资产构成，是一家轻资产的非上市民营企业。基于跨境出口电商普遍的行业特征，易佰网络在企业发展初期的融资手段有限，在业务旺季来临之前，用于铺货的流动资金需求会显著增大。因此，在企业发展初期，易佰网络股东结合自身的资金情况，向易佰网络提供部分资金支持。

报告期内，胡范金、庄俊超向易佰网络拆借的大部分资金发生在2018年下半年之后，主要来源是2018年7月和2019年2月从财务投资人取得的借款及股权转让款；其余关联方往来为临时为易佰网络提供资金周转及备付金往来，金额较小。因此，报告期内的大额股东借款并非业务经营常态。

根据《购买资产协议》及其补充协议的约定，本次交易完成后，在南平芒励多、南靖超然取得上市公司支付的现金对价后，南平芒励多、南靖超然或其指定主体（包括但不限于其执行事务合伙人、胡范金、庄俊超）同意按约定方式向易佰网络新增借款，且取得全部现金对价后的合计借款本金及利息余额不低于2亿元。该等借款包含两部分：一是胡范金、庄俊超已向易佰网络提供的借款，二

是取得现金对价后的新增借款。由于胡范金、庄俊超自愿承诺对易佰网络的借款本金及利息合计余额自承诺出具日至 2021 年 12 月 31 日前不低于 1 亿元，因此南平芒励多、南靖超然取得全部现金对价后的新增借款金额约 1 亿元。

南平芒励多、南靖超然承诺提供该等借款，其目的在于支持易佰网络业务发展，有利于提升易佰网络抗风险能力。但是，如果易佰网络无法获得上述借款，在业绩承诺期内，能够通过销售回款、债务融资解决日常经营的资金需求，其生产经营不会产生重大不利影响，主要是因为经过多年的积累，易佰网络经营已形成一定规模，在业绩承诺期内能够通过销售回款、债务融资解决日常经营的资金需求，具体论证如下：

(1) 基于跨境出口电商的行业特性，易佰网络在 2018 年业绩增长较快，销售收入同比增长率为 97.88%，业绩高速增长下对营运资金的需求较大；经过多年的经营积累，易佰网络经营业绩已形成一定规模，未来将进一步提高资金、存货等资产的周转率，有效利用现有资金，保持健康、稳定的发展；在此前提下，易佰网络未来将继续保持增长趋势，但业绩增速会有所放缓，2019 年、2020 年、2021 年预测销售收入增长率分别为 67.20%、16.33%、15.68%，营运资金的增加需求会相应下降，易佰网络能通过日常的经营积累解决部分营运资金；

(2) 易佰网络通过自有的银行借款及其他融资渠道进行融资。截至目前，易佰网络的现有借款主体均为境内母公司，重要子公司香港易佰尚未对外进行债务融资，预计在 2019 年后以香港易佰为主体可额外申请融资额度。此外，本次交易完成后，易佰网络成为上市公司子公司，融资信用将会有所提升，有助于易佰网络提高融资额度；

(3) 2019 年以来，易佰网络持续优化存货和资金管理，按照销售业绩增长预测的需求进行采购，进一步控制月度采购占用资金额度。此外，上市公司与交易对方通过签署《盈利预测补偿协议》，明确约定业绩承诺方获得 2019-2022 年度超额业绩奖励的前提条件之一为易佰网络 2019-2022 每年的存货周转率不低于 2.8 次/年，该条款有助于进一步督促和激励易佰网络管理层加强存货和资金管理，保障业绩增速的同时提升发展质量。

四、补充披露情况

公司已在重组报告书“第九章/三/（一）/2/（5）其他应付款”、“第九章/三/（三）/1、经营活动产生的现金流量分析”、“重大事项提示/十六、南平芒励多、南靖超然使用现金对价向标的公司提供借款的相关约定”对上述内容进行了补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：易佰网络股东胡范金、庄俊超将其从财务投资人取得的借款和股权转让款以借款而非增资方式为易佰网络提供资金支持，一是因为部分资金来源为投资人对胡范金、庄俊超的借款，二是避免稀释外部投资人的股权；易佰网络对股东借款的会计处理正确，已履行相应的内部审批程序，已建立健全的财务制度及货币资金内部控制制度；易佰网络网店绑定的收款账户只能用于销售相关的业务结算，且易佰网络资金出纳每天从各第三方收款账号将销售收款提取至香港易佰银行账户，不存在账外资金核算的情况；易佰网络报告期内的经营活动现金流情况，和与上游供应商、下游客户及第三方电商平台的合作方式，以及海外仓发货和国内仓发货两种模式协同发展的业务模式相匹配；南平芒励多、南靖超然自愿将通过本次交易取得的部分现金对价向标的公司提供借款补充其流动资金，目的在于支持标的公司业务发展，有利于提升标的公司的经营规模、资金实力和抗风险能力，维护上市公司及其全体股东的利益；易佰网络在现有资金规模的基础上，未来除继续拓展营收规模外，将进一步提高资金、存货等资产的周转率，有效利用现有资金，保持健康、稳定的发展，易佰网络未来三年的营业收入将由高速增长逐渐回落至稳定增长，经营活动现金流将逐渐好转，不会面临重大偿债风险或资金风险；若本次交易完成后南平芒励多、南靖超然未能向标的公司提供承诺借款，不会导致易佰网络面临重大的偿债风险或资金风险。

经核查，会计师认为：易佰网络股东胡范金、庄俊超将其从财务投资人取得的借款和股权转让款以借款而非增资方式为易佰网络提供资金支持，一是因为部分资金来源为投资人对胡范金、庄俊超的借款，二是避免稀释外部投资人的股权；易佰网络对股东借款的会计处理正确，已履行相应的内部审批程序，已建立健全的财务制度及货币资金内部控制制度；易佰网络网店绑定的收款账户只能用于销

售相关的业务结算，且易佰网络资金出纳每天从各第三方收款账号将销售收款提取至香港易佰银行账户，不存在账外资金核算的情况；易佰网络报告期内的经营活动现金流情况，和与上游供应商、下游客户及第三方电商平台的合作方式，以及海外仓发货和国内仓发货两种模式协同发展的业务模式相匹配；南平芒励多、南靖超然自愿将通过本次交易取得的部分现金对价向标的公司提供借款补充其流动资金，目的在于支持标的公司业务发展，有利于提升标的公司的经营规模、资金实力和抗风险能力，维护上市公司及其全体股东的利益；易佰网络在现有资金规模的基础上，未来除继续拓展营收规模外，将进一步提高资金、存货等资产的周转率，有效利用现有资金，保持健康、稳定的发展，易佰网络未来三年的营业收入将由高速增长逐渐回落至稳定增长，经营活动现金流将逐渐好转，不会面临重大偿债风险或资金风险；若本次交易完成后南平芒励多、南靖超然未能向标的公司提供承诺借款，不会导致易佰网络面临重大的偿债风险或资金风险。

问题 17、申请材料显示，1) 易佰网络 2017 年、2018 年度、2019 年 1-4 月，仓储物流费用分别为 16,650.47 万元、29,536.63 万元以及 15,792.51 万元。2) 易佰网络共有 18 处租赁房产，主要用于存货仓储，其中部分租赁合同的剩余期限不足两年，你公司补充披露：1) 报告期内仓储费用及物流费用的具体金额，测算说明仓储费用入账的完整性及物流费用与收入的匹配性。2) 上述租赁房产续租价格预计比当前租赁价格的涨幅情况，预计对标的资产盈利的影响情况。3) 租赁价格增长预计对标的资产评估金额的影响情况。请独立财务顾问、会计师和评估师发表明确意见。

【回复】

一、报告期内仓储费用及物流费用的具体金额，测算说明仓储费用入账的完整性及物流费用与收入的匹配性

(一) 易佰网络仓储费用情况

1、仓储费用具体金额

易佰网络仓储费用根据不同仓储物流模式分为三类，在不同会计科目归集，具体如下：（1）易佰网络的国内仓采用租赁方式自营管理，主要承担向海外仓集货转运和向海外消费者直邮发货等职能，相关仓库租赁费在“管理费用-房屋租赁费”中归集；（2）易佰网络的海外仓主要由第三方仓储物流服务商或亚马逊运营管理，其中第三方仓储物流服务商收取的仓储、物流服务费，在“销售费用-仓储物流费用”中归集；（3）亚马逊提供 FBA 仓服务收取的平台费用包含仓储、物流、平台佣金等，由亚马逊平台统一负责管理、结算，易佰网络依据亚马逊定期发送的对账单，经核实无误后统一归集于“销售费用-平台费用-亚马逊平台费用”中。

报告期各期，易佰网络“管理费用-房屋租赁费”中的仓库租赁费、“销售费用-仓储物流费”中的仓储服务费以及亚马逊平台费用的具体金额如下：

单位：万元

科目	2019年1-8月	2018年	2017年
管理费用-房屋租赁费	1,632.93	1,190.55	899.88
其中：仓库租赁费	656.01	684.65	441.08
销售费用-仓储物流费	32,919.70	29,536.63	16,650.47
其中：仓储服务费	812.57	882.47	297.74
亚马逊平台费用	39,167.27	27,610.21	14,748.24

2、仓储费用入账完整性

易佰网络仓储费用完整性核查程序如下：

（1）针对国内仓的租赁费，取得主要仓库的租赁合同，核查合同金额与支付凭证是否相匹配，实地走访自营国内仓，查看仓库面积、库存情况是否存在明显异常情况；

（2）针对第三方海外仓的仓储费，取得全部网店资金流水及资金对账单、银行询证函，统计订单发货信息对应的所有境内外仓库清单，复核仓库完整性，取得第三方海外仓的对账单，核查仓储费用完整性，走访位于美国、英国、澳大利亚、捷克等国的主要第三方仓库，现场取得第三方仓库的最新库存明细，查看库存情况是否存在明显异常情况；

(3) 针对亚马逊 FBA 仓发货模式的仓储费用，取得亚马逊平台的平台费用对账单，并与账面数据进行比对；

(4) 分析性程序

同行业可比公司未将管理费用中的租赁费拆分为仓库租赁和办公租赁，为了保证数据可比性，将易佰网络与同行业可比公司管理费用中的租赁费与销售费用中的仓储费合计数占销售收入的比例进行对比，具体如下：

可比公司名称	2018 年	2017 年
跨境通	-	-
有棵树	1.91%	1.62%
通拓科技	-	0.60%
傲基电商	2.42%	1.88%
平均值	2.17%	1.37%
易佰网络	1.62%	1.89%

注：跨境通将仓储费用及物流费用合并披露，未予拆分；傲基电商 2019 年为 1-3 月数据，通拓科技 2017 年为 1-11 月数据；易佰网络销售收入剔除亚马逊 FBA 仓发货收入进行统计

上表可见，由于同行业可比公司租赁房产构成不同（仓储、办公），以及在境内外库存布局策略有所差异，因此导致仓储费用占销售收入的比例存在差异，易佰网络的非 FBA 仓发货收入所对应的仓储费用与收入占比处于合理区间内，与同行业不存在重大差异。

(二) 易佰网络物流费用情况

1、物流费用具体金额

易佰网络物流费用根据不同仓储物流模式分为两类，在不同会计科目归集，具体如下：（1）易佰网络非亚马逊 FBA 仓发货模式的物流费用在“销售费用-仓储物流费用”中归集；（2）亚马逊提供 FBA 仓服务收取的平台费用包含仓储、物流、平台佣金等，由亚马逊平台统一负责管理、结算，易佰网络依据亚马逊定期发送的对账单，经核实无误后统一归集于“销售费用-平台费用-亚马逊平台费用”中。

报告期内，易佰网络“销售费用-仓储物流费”中的物流费和亚马逊平台费用的具体金额如下：

单位：万元

项目	2019年1-8月	2018年	2017年
销售费用-仓储物流费	32,919.70	29,536.63	16,650.47
其中：物流费	32,107.13	28,654.16	16,352.73
亚马逊平台费用	39,167.27	27,610.21	14,748.24

2、非亚马逊 FBA 仓发货模式的物流费用与收入的匹配性

公司名称	2018年	2017年
跨境通	-	-
有棵树	16.33%	18.31%
通拓科技	-	15.03%
傲基电商	20.76%	20.99%
易佰网络	22.36%	25.78%

注：跨境通将仓储费用及物流费用合并披露，未予拆分；傲基电商 2019 年为 1-3 月数据，通拓科技 2017 年为 1-11 月数据；易佰网络销售收入剔除亚马逊 FBA 仓发货收入进行统计

上表可见，由于跨境电商企业各自货运策略、销售区域及经营规模有所差异，导致同行业各可比公司的运费议价能力及费率各有不同，与同行业可比公司相比，易佰网络的物流费用与同行业可比公司不存在显著差异。

（三）亚马逊平台费用与同行业可比公司比较情况

由于亚马逊提供 FBA 仓服务收取的平台费用包含仓储、物流、平台佣金等，由亚马逊平台统一负责管理、结算，因此将亚马逊仓储及物流费用纳入亚马逊平台费用中进行整体分析。同行业可比公司中，仅泽宝股份、安克创新线上业务对应电商平台主要为亚马逊平台，与易佰网络亚马逊平台业务具有可比性，三家公司基于亚马逊的平台费用占销售收入的比例情况如下：

可比公司名称	2018年	2017年
泽宝股份	31.24%	28.93%
安克创新	35.09%	35.55%
易佰网络	37.07%	41.16%

注：泽宝股份 2018 年为 1-8 月数据；将安克创新销售费用中的平台佣金、运费、仓储租赁费合并为平台费用统计，安克创新销售收入剔除线下渠道销售收入

上表可见，易佰网络的亚马逊平台费用与收入比例，与同行业可比公司较为接近，不存在显著差异。

二、上述租赁房产续租价格预计比当前租赁价格的涨幅情况，预计对标的资产盈利的影响情况

易佰网络 18 处租赁房产租赁期限、租金情况、租金涨幅情况如下：

序号	出租方	承租方	租赁地址	面积(平方米)	租赁起始日	租赁期至	免租期至	租赁价格	年化复合增长率
仓储所用									
1	中国邮政集团公司浙江省慈溪市分公司	易佰网络	慈溪市横河镇上剑山村杨梅大道 800 号	16,610.69	2019.3.1	2028.6.30	2019.6.30	前三年 88050 元/月，第四年起(2022 年 3 月)以每年 10% 环比递增	5.34%
2	宁波新美居建材有限公司		浙江慈溪滨海经济开发区日显路 8 号 3#楼 1-8 至 1-17	5,498.12	2019.7.1	2024.6.30	2019.6.30	前三年 87969.92 元/月，第四、五年 96766.91 元/月，增幅为 10%	1.92%
3	东莞市亿科物业投资有限公司		东莞市塘厦镇科苑城科苑大道 16 号综合楼 1F101#	22,000.00	2017.5.12	2022.05.12	2017.7.30	前三年 95600 元/月，每满 36 个月在原租赁费用的基础上递增 10%	2.90%
			东莞市塘厦镇科苑城科苑大道 16 号综合楼 1F102#		2017.12.13		2018.3.1	前三年 86400 元/月，每满 36 个月在原租赁费用的基础上递增 10%	2.90%
			东莞市塘厦镇科苑城科苑大道 16 号综合楼 2F201#		2017.5.12		2017.8.30	前三年 139040 元/月，每满 36 个月在原租赁费用的基础上递增 10%	2.90%
			东莞市塘厦镇科苑城科苑大道 16 号综合楼 3 楼(原 3001 位置)		2017.12.13		2018.3.1	前三年 6000 元/月，每满 36 个月在原租赁费用的基础上递增 10%	2.90%
		东莞市塘厦镇科苑城科苑大道 16 号综合楼 3F 整层		2017.5.12		2017.7.30	前三年 156840 元/月，每满 36 个月在原租赁费用的基础上递增 10%	2.90%	
4	东莞市新鑫物业管理有限公司	新佰辰科技	虎门高科一路 8 号，编号 A 栋不含一楼，B 栋 2-6 楼	31,903.00	2019.8.21	2023.8.20	2019.4.10-2019.8.20	680000 元/月固定租金	0.00%
5	东莞市亿科物业投资有限公司	东莞分公司	东莞市塘厦区科苑城科苑大道 9 号 1008 号、1010 号	100.00	2019.2.1	2022.05.12	-	6900 元/月固定租金	0.00%
6	Rusty and Mary Lynn Turner	Junchao Trading Inc.	2220 Spruce Street, Ontario, California, 91761	27,947.00 平方英尺	2018.10.15	2022.10.31	-	21240 美元/月固定租金	0.00%
办公所用									
1	深圳市拓德投资发展有限公司	易佰网络	深圳市龙岗区坂田大发埔社区里浦街 7 号 1 栋	8,330.14	2018.11.1	2023.10.31	2019.1.14	658070 元/月，每满一年递增 5%	4.19%

序号	出租方	承租方	租赁地址	面积(平方米)	租赁起始日	租赁期至	免租期至	租赁价格	年化复合增长率
2			深圳市龙岗区坂田大发埔社区里浦街7号1栋副楼	225.00			2019.4.27	18663.75 元/月, 每满一年递增 5%	4.43%
3	武汉世纪尚文孵化器有限公司	武汉分公司	武汉市武昌区静安路6号尚文科技大厦第3层	2,143.70	2018.6.1	2022.10.11	2018.7.1	2018.6.1-2020.10.11 期间, 92179.10 元/月; 2020.10.12-2021.10.11 期间, 97709.84 元/月; 2021.10.12-2022.10.11 期间, 103562.14 元/月	3.15%
			武汉市武昌区静安路6号尚文科技大厦第3层第A-302号	364.65	2019.6.15	2024.6.14	2019.8.15	2019.6.15-2021.6.14 期间, 17503.20 元/月; 2021.6.15-2023.6.14 期间, 18553.39 元/月; 2023.6.15-2024.6.14 期间, 19665.57 元/月	2.44%
			武汉市武昌区静安路6号尚文科技大厦第3层第A-303号	470.00	2018.6.1	2022.10.11	2018.7.1	2018.6.1-2019.10.11 期间, 20210.00 元/月; 2019.10.12-2021.10.11 期间, 21422.60 元/月; 2021.10.12-2022.10.11 期间, 22705.70 元/月	3.15%
			武汉市武昌区静安路6号尚文科技大厦第3层第A-306号	488.00	2019.6.15	2024.6.14	2019.9.15	2019.6.15-2021.6.14 期间, 23424.00 元/月; 2021.6.15-2023.6.14 期间, 24829.44 元/月; 2023.6.15-2024.6.14 期间, 26317.84 元/月	2.48%
			武汉市武昌区静安路6号尚文科技大厦第12层第A/B/C号	1,040.78	2019.7.30	2024.6.29	2019.9.30	2019.7.30-2021.6.29 期间, 52039.00 元/月; 2021.7.30-2023.6.29 期间, 55161.34 元/月; 2023.7.30-2024.6.29 期间, 58471.02 元/月	2.44%

序号	出租方	承租方	租赁地址	面积(平方米)	租赁起始日	租赁期至	免租期至	租赁价格	年化复合增长率
			武汉市武昌区静安路6号尚文科技大厦第13层第A号	488.53	2018.8.22	2022.10.11	2018.9.21	2018.8.22-2020.10.11 期间, 24426.50 元/月; 2020.10.12-2022.10.11 期间, 25892.09 元/月	1.57%
			武汉市武昌区静安路6号尚文科技大厦第19层第A-1号	289.19	2019.1.10	2020.1.9	2019.2.9	14459.5 元/月	0.00%
			武汉市武昌区静安路6号尚文科技大厦第13层第B号	283.41	2019.6.1	2024.5.31	-	2019.6.1-2021.5.31 期间, 14170.50 元/月; 2021.6.1-2023.5.31 期间, 15020.73 元/月; 2023.6.1-2024.5.31 期间, 15921.97 元/月	2.36%
4	孙熊岳	成都分公司	成都市金牛区一环路北三段1号1栋4单元38层3801至3816、3825、3826	1,004.88	2019.7.18	2021.7.17	2019.7.17	58283.04 元/月	0.00%
5	深圳市鸿益物业管理有限公司	橙源科技	深圳市龙华新区观澜街道深业泰然玫瑰轩606室	110.00	2018.11.21	2020.11.21	2018.11.25	6825 元/月, 每满一年递增8%	4.29%
平均年化复合增长率									2.38%

注：1、租金年化复合增长率=（租赁期最后一月租金/2019年实际发生的第一个月租金）^{（12/2019年后剩余租赁期限）}-1

2、截至本反馈意见回复出具日，武汉分公司不再租赁位于武汉市武昌区静安路6号尚文科技大厦第19层第A-1号、第13层第B号的房产

根据租赁合同，易佰网络租赁房产租金价格平均年化复合增长率为 2.38%，租金涨幅较小，2019 年 1-8 月，易佰网络仓储租赁费用为 1,632.93 万元，占营业收入比例为 0.75%；且仓储租赁房产均于 2022 年 5 月以后到期，部分租赁房产的租赁期可覆盖至未来 5 年；易佰网络从事跨境出口电商业务，主要将向中国境内上游供应商采购的商品成品销往国外市场，不涉及生产制造环节，对经营场地没有特殊要求，租赁房源较为充足。如上述租赁房产无法继续租赁的，预期可在短时间内找到合适的替代场所，因此仓储租赁房产的租金涨幅不会对易佰网络未来盈利造成重大影响。

三、租赁价格增长预计对标的资产评估金额的影响情况

易佰网络 2019 年新增办公场所面积 3,470.91 平方米，新增仓储面积 54,111.81 平方米，已为未来经营规模的增长提供了有效保证。易佰网络关于未来租金预测，2020 年基于最新租赁合同涉及的面积以及租金水平进行预测，2021 年以后按照每年 5% 增长率预测未来租金。结合易佰网络租赁房产合同租赁期租金价格平均年化复合增长率为 2.38% 以及未来经营面积情况，易佰网络未来的租金预测具有合理性，因此，本次预测中已考虑到易佰网络租金上涨因素对本次估值产生的影响。

四、补充披露情况

公司已在重组报告书“第九章/三/（二）/4 销售费用分析”、“第六章/十一、租赁房产续租价格预计比当前租赁价格的涨幅情况，预计对标的资产盈利的影响情况、租赁价格增长预计对标的资产评估金额的影响情况”对上述内容进行了补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：报告期内，易佰网络仓储费用入账完整，物流费用能够与收入相匹配；租赁房产续租价格涨幅较小，且租赁费用占收入比例较低，不会对标的公司盈利造成重大影响；本次评估已考虑易佰网络该部分租金上涨因素对本次估值产生的影响。

经核查，会计师认为：报告期内，易佰网络仓储费用入账完整，物流费用能够与收入相匹配；租赁房产续租价格涨幅较小，且租赁费用占收入比例较低，不

会对标的公司盈利造成重大影响；本次评估已考虑易佰网络该部分租金上涨因素对本次估值产生的影响。

经核查，评估师认为：上市公司结合易佰网络现有主要房产租赁合同，易佰网络合同租赁期内价格涨幅较小，结合 2019 年 1-8 月该部分租金占收入的水平来看，低于易佰网络未来预测期的该部分租金预测水平，本次评估已考虑易佰网络该部分租金上涨因素对本次估值产生的影响。

问题 18、请独立财务顾问和会计师对易佰网络报告期内业绩真实性进行核查，核查内容包括但不限于：1) 销售情况、物流信息、收入成本确认等，其中应重点说明对标的资产第三方电商平台交易记录的真实性，交易记录、物流记录以及收款记录的匹配性，采购订单与付款记录的匹配性，成本结转与收入确认的匹配性，收入和净利润季节性波动的合理性，以及是否存在部分账户集中大额下单、期末突击下单期后退货等异常情况。2) 存货的真实性与完整性、存货的权属情况、存放情况及资产状态，其中应重点说明海外库存的真实性。3) 销售回款和资金流向真实性、是否存在资金回流标的资产股东的情形、经营现金流与应收应付款、收入、成本和净利润的勾稽关系和匹配性等。并补充披露海外核查的核查手段，就核查范围的充分性、有效性及标的资产业绩的真实性发表明确意见。

【回复】

一、销售情况、物流信息、收入成本确认的核查

（一）第三方电商平台交易记录的真实性及其与物流记录、收款记录的匹配性核查

1、针对销售收入的核查概述

报告期内，易佰网络以销售商品所依托的电商平台为划分标准的主营业务收

入构成情况如下：

单位：万元

第三方电商平台名称	2019年1-8月		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
亚马逊	109,620.49	50.10%	74,478.96	41.09%	35,832.74	39.12%
ebay	43,562.86	19.91%	46,004.73	25.38%	26,007.29	28.39%
Wish	18,613.46	8.51%	15,209.07	8.39%	10,675.56	11.66%
速卖通	14,736.13	6.73%	16,060.29	8.86%	11,896.12	12.99%
Lazada	11,306.54	5.17%	10,060.67	5.55%	3,550.49	3.88%
其他	20,978.82	9.59%	19,436.72	10.72%	3,632.04	3.97%
合计	218,818.29	100.00%	181,250.44	100.00%	91,594.23	100.00%

根据统计，报告期各期，易佰网络来源于亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等五个主要第三方电商平台的合计收入占各期主营业务收入的比例分别为 96.03%、89.28%和 90.41%。独立财务顾问和会计师对易佰网络销售收入的核查主要针对上述五大平台进行。独立财务顾问和会计师主要通过访谈、系统后台验证、内控测试、细节测试、数据分析、IT 审计等核查手段对标的公司的销售收入进行核查，重点关注标的公司确认的销售收入和第三方电商平台交易记录的真实性、完整性，销售收入与物流记录、收款记录之间的匹配性，具体核查情况分别说明如下。

2、第三方电商平台交易记录的真实性和其与销售收入的匹配性核查

(1) 通过登陆亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada、Shopee 等主要第三方电商平台的官方网站，查阅网站公示的平台协议或平台政策，并对易佰网络财务总监和相关平台业务的运营总监进行访谈，了解主要第三方电商平台的交易规则、结算方式、退货政策和标的公司的销售流程和模式，登陆主要网店管理后台并浏览网店交易记录，核查同行业可比公司的收入确认政策，判断易佰网络收入确认政策的准确性。

经核查，易佰网络以商品发出并交付物流公司时作为风险报酬转移时点并确认相应销售收入，符合业务实质和《企业会计准则》的规定，和同行业可比公司的收入确认政策相符。

(2) 对亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada、Shopee 等六个第三方电商平台进行实地走访（易佰网络基于上述平台的合计收入占各期主营业务收入的比

例分别为 96.39%、90.81%、93.17%)，并与各平台负责对接易佰网络的客户经理进行现场访谈。

经核查，第三方电商平台或卖家不能通过网店后台人为修改网店经营业绩记录（包括实际的销售量、销售单价、销售金额、订单信息等数据），卖家可通过网店后台下载电子账单，该等账单是第三方电商平台与卖家之间进行经营数据交互核对的主要依据。

(3) 为了解易佰网络信息管理系统的架构、功能及数据流程，确认易佰网络通过第三方电商平台的交易记录的真实性，会计师信息系统专项核查团队对易佰网络业务管理系统（以下简称“ERP 管理系统”）是否能够合理保证业务数据和财务数据的真实性、及时性、准确性及有效性进行了 IT 审计，核查方法包括访谈、资料审阅、系统测试、程序代码审查、接口验证、穿行测试以及抽样数据核对等，主要 IT 审计程序如下：

1) 访谈 IT 部门负责人及 IT 部门关键岗位，了解标的公司技术部门基本情况、ERP 管理系统和金蝶财务系统情况，梳理易佰网络关键业务流程图、收入确认流程图、存货数据流转流程，对可篡改数据的风险点逐一进行标注和测试，对易佰网络的信息系统实施一般控制和应用控制的 IT 审计程序（一般控制包括公司层面控制、运维控制、持续性管理、信息安全、机房管理、基本功能测试、抽样测试等模块，应用控制包括用户授权管理、业务自动化控制、业务信息管理及存储、业务信息真实性等模块）。

经核查，易佰网络 ERP 管理系统包含商品管理、订单管理、采购管理、质检管理、仓储管理、客服管理、财务管理以及统计报表等功能模块，用于产品开发、采购入库到发货出库等业务流程的监控和管理，ERP 管理系统功能真实、完整，能够支持易佰网络现阶段业务开展和保证信息系统数据的真实性、准确性和有效性。

2) 实质性测试：对业务流程中可篡改数据的风险点逐一进行标注，执行收入、存货的实质性测试。

经核查，金蝶财务系统确认的订单收入和 ERP 管理系统显示的已发货收入不存在显著差异，主要平台的退款金额占其收入的比例在合理范围内，虚增收入

的风险为低等；金蝶财务系统的月末库存结余数量和 ERP 管理系统显示的月末库存结余数量之间不存在显著差异。

3) 数据篡改风险测试：针对亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 五个主要第三方电商平台，抽样执行用户注册、用户购买、订单支付和国内仓发货、亚马逊 FBA 仓发货或海外第三方仓库发货等业务流程的数据篡改风险穿行测试。

经核查，上述第三方电商平台除礼品卡之外的大部分支付方式需要进行真实身份认证，可有效降低虚增虚拟用户进行刷单的风险；平台后台详细记录有关订单的支付、发货、物流、商品等信息，从数据层面能够较好地监测虚假发货行为，卖家在平台防舞弊机制监管下进行虚构大量交易的难度和成本极高。

4) 网店经营数据测试：对亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等主要第三方电商平台的网店进行抽查，通过网店后台或数据分析工具获取网店经营数据，了解网店买家的国家分布、购买次数分布、评论结构、客单价、重复购买率、大额买家订单情况、24 小时销售数据分布等，并对页面浏览量、买家访问量与发货商品销售额的变动趋势，退货商品数和金额与发货商品数、订单数及销售额的变动趋势，发货订单与收到反馈的订单的时间和数量变动趋势，加购物车人数、加收藏夹人数与下单买家数的变动趋势等进行数据分析。

经核查，主要第三方电商平台抽样网店的重复购买率和客单价较低，其买家分布、购买次数分布、评论结构等不存在显著异常；页面浏览量、买家访问量与发货商品销售额之间，发货商品数、订单数与销售额之间，加购物车人数、加收藏夹人数与下单买家数之间的变动趋于一致，即每个买家的平均浏览页面数、每个订单的平均商品数保持相对稳定；退货商品数和金额与发货商品数、订单数及销售额之间的对比结果符合业务实际，发货订单与收到反馈的订单的时间和数量关系符合业务实际，网店留评率（收到反馈订单数/发货订单数）与平台整体留评率相符。整体来看，网店经营数据不存在显著异常，真实性和可靠性程度较高。

5) 对账流程风险测试：通过核查易佰网络在第三方电商平台、ERP 管理系统、金蝶财务系统三者之间的对账流程，测试是否存在通过 ERP 管理系统或金蝶财务系统虚增收入数据或对账流程无法核查的情况。

经核查，易佰网络对第三方电商平台的订单归集逻辑清晰、字段准确、注释

详尽，收入和存货数据的归集模式有效、可靠；第三方电商平台的订单数据通过 API 接口传送至 ERP 管理系统，不存在人工干预，API 接口会自动检查完整性与数据一致性，第三方电商平台数据与 ERP 管理系统数据具有一致性；此外，ERP 管理系统与金蝶财务系统基本勾稽关系清晰且一致，从 ERP 管理系统至金蝶财务系统需经历汇总系统处理，但易佰网络对此进行了对账、定期核查等补偿性控制，抽样结果说明补偿性控制有效。

综上所述，通过执行或复核上述 IT 审计程序，独立财务顾问和会计师认为：易佰网络的 ERP 管理系统、汇总系统、第三方电商平台可以有效防范数据篡改风险，能够保证信息系统内部业务数据（含存货数据、收入数据等）的真实性、准确性和有效性；易佰网络的客户过于分散，客户身份验证难度较高，通过测试手段和理论依据证实且从不同方面说明，易佰网络通过信息系统进行业务数据篡改、收入大规模虚增可能性极低。

(4) 了解和评价标的公司与收入确认相关的关键内部控制的设计，包括与物流及财务系统相关的信息系统内部控制；在确认内部控制设计有效的前提下，针对第三方电商平台按照收入分布采用随机函数，抽取报告期各期前五大平台及其他平台订单，此外还抽取报告期各期前十大站点前十大订单、前十大站点前十大买家各一条订单，合计 947 个订单样本，获取网店后台的订单截图、订单信息、物流信息（包括 ERP 管理系统、第三方物流公司对账单、第三方快递查询网站）、收款信息，测试与收入确认相关的内部控制运行的有效性。

经核查，易佰网络与收入确认相关的内部控制运行有效，不存在显著异常。

(5) 通过登陆亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada、Shopee 等主要第三方电商平台的官方网站，查阅网站公示的退货规则政策，查看同行业可比公司关于销售退回的会计确认政策，抽取标的公司退货订单，核查会计处理是否合理、准确。

经核查，易佰网络关于销售退回的会计处理符合业务实质和《企业会计准则》的规定，和同行业可比公司的销售退回确认方法相符。

(6) 选取亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 五个主要第三方电商平台各期销售收入大于 100 万元的网店站点，并随机抽取除上述平台以外的其他第三

方电商销售收入大于 100 万元的网店站点（覆盖各平台的主要店铺，合计核查收入占比超过 50%），核对第三方电商平台原始账单或 ERP 管理系统数据与汇总系统（负责按照财务需求汇总归集业务数据的中枢系统）、金蝶财务系统账面收入的一致性。

经核查，抽样网店的平台原始账单或 ERP 管理系统数据与汇总系统、金蝶财务系统账面收入一致，不存在异常。

（7）统计 2018 年、2019 年 1-8 月销售收入排名前十的新开网店（即当期实现销售收入而前期无销售收入），关注其启用日期和收入规模是否存在异常。

1) 2019 年 1-8 月前十名新开网店

单位：万元

序号	网店名称	平台	启用日期	主要产品	销售收入	站点数量	平均站点收入
1	Luolay	亚马逊	2019/1/6	母婴、宠物、玩具、乐器	618.59	8	77.32
2	Salinr	亚马逊	2019/2/11	家纺、布艺、摆件、内饰	482.47	9	53.61
3	Tandmal	亚马逊	2019/1/4	户外用品	355.66	5	71.13
4	yuyte	亚马逊	2019/2/19	美容健康	345.18	9	38.35
5	Miyinla	亚马逊	2019/1/18	汽摩用品	238.88	8	29.86
6	Eugee	亚马逊	2019/1/4	汽摩用品	224.04	9	24.89
7	Magwen	亚马逊	2019/3/11	宠物用品	207.31	8	25.91
8	Betued	亚马逊	2019/2/27	健康美容、珠宝首饰	202.75	5	40.55
9	Zusend	亚马逊	2019/4/7	工业控制	200.73	8	25.09
10	meeqi	亚马逊	2019/3/1	户外用品	191.90	9	21.32

2) 2018 年前十名新开网店

单位：万元

序号	网店名称	平台	启用日期	主要产品	销售收入	站点数量	平均站点收入
1	Socialme	亚马逊	2017/12/28	家居园艺	6,074.85	9	674.98
2	Cusco	亚马逊	2018/3/26	母婴、宠物、玩具、乐器	3,840.33	10	384.03
3	Vidoo	亚马逊	2018/3/12	户外用品	2,198.82	10	219.88
4	Yotown	亚马逊	2018/4/17	纹眉、纹绣饰品	1,893.53	8	236.69
5	Exblue	亚马逊	2018/4/25	家居园艺	1,628.50	3	542.83
6	kggy	亚马逊	2018/2/26	家居、母婴玩具	1,062.03	9	118.00

序号	网店名称	平台	启用日期	主要产品	销售收入	站点数量	平均站点收入
7	Ceavo	亚马逊	2018/2/26	健美、首饰、服饰	1,033.18	8	129.15
8	Amoq	亚马逊	2018/3/19	家居园艺、 母婴用品	897.26	8	112.16
9	tanus	亚马逊	2018/4/3	工艺收藏	891.87	9	99.10
10	Wizerry	亚马逊	2018/3/25	家居、户外	673.16	6	112.19

根据统计，2018年和2019年1-8月销售收入排名前十的新开网店具有以下特征：

①各期销售收入排名前十的新开网店均为亚马逊网店，主要原因是一个亚马逊账号可在多个国家开通站点、刊登和销售商品，但归属于同一个亚马逊账号。亚马逊目前已开通站点的国家包括美国、加拿大、墨西哥、英国、德国、法国、西班牙、意大利、日本、澳大利亚、印度等。以2018年度销售收入第一名的亚马逊账号 Socialme 为例，2018年 Socialme 开通了德国、意大利、法国、西班牙、英国、美国、加拿大、墨西哥、澳大利亚等9个亚马逊站点，平均单个站点的收入为674.98万元。该账号主要经营家居园艺类商品，易佰网络在该品类的产品开发和网店运营方面拥有丰富经验，2018年逐月稳定增长，因此整年平均单个站点收入也相对高于其他账号。

经核查，易佰网络主要新开网店不存在单个网店或站点收入显著异常的情况。

②各期主要新开网店中大部分的启用日期是在上年年末或当年年初，与跨境出口电商企业通常在上半年申请店铺的惯例相符。随着运营人员、产品供应、资金支持等资源不断到位，网店的经营活动逐渐培育成熟，从而在下半年特别是第四季度业务旺季之时实现较高的销售业绩。此外，2019年1-8月主要新开网店的销售规模远低于2018年主要新开网店，亦主要是因为跨境出口电商行业的销售旺季体现每年的第四季度。

经核查，易佰网络主要新开网店不存在启用日期与其所在年度销售规模相对比显著异常的情况。

(9) 获取各期前十大网店前十大买家或前十大订单的订单明细，核查其订单数量、订单金额、收款和物流信息是否存在异常。

经核查，上述买家或订单所贡献的订单金额占各期易佰网络营业收入的比例

极低，客户离散程度极高。（具体详见问题 12 回复之“四、易佰网络包括第三方或公司员工名义开设网店在内的各主要网店前十名客户情况”相关内容）

（8）针对是否存在刷单行为的进一步核查：具体核查程序详见问题 12 回复之“五、报告期内是否存在刷单行为，若是，进一步补充披露刷单的具体情况、占订单总额的比例，易佰网络将采取何种措施保证收入的真实性”。

经核查，在易佰网络的业务模式和运作机制下，结合跨境出口电商行业特点及第三方电商平台的相关监管规定，通过刷单方式虚增收入的操作难度极大，不具备经济效益和可持续性，报告期内易佰网络不存在通过刷单方式虚增收入的行为。

3、交易记录与收款记录的匹配性核查

（1）查阅第三方电商平台和第三方支付工具关于收款和提现的相关规则，对易佰网络财务总监和财务人员进行访谈，了解易佰网络应收账款产生的原因和内部控制环境，对销售与收款循环的内部控制进行测试。经核查，易佰网络销售与收款循环相关的内部控制得到一贯、有效执行。

（2）获取报告期各期末标的公司的应收账款明细，核对明细汇总数与财务报表列示的应收账款余额是否相符。经核查，应收账款的明细汇总数与财务报表列示金额相符。

（3）获取易佰网络全部第三方收款账户明细和银行账户流水，分月统计该等账户明细和流水的借方发生额和贷方发生额，并将其与账面数据进行核对。经核查，不存在异常。

（4）抽样检查交易记录与收款记录的一致性：由于仅速卖通平台绑定的第三方收款账户能够提供订单维度的明细，因此在针对速卖通平台样本的控制测试中，独立财务顾问和会计师核查了网店交易记录、ERP 管理系统、第三方物流公司对账单、第三方物流信息查询网站及收款信息的一致性。经核查，交易记录与收款记录一致。

（5）获取分平台的应收账款余额明细，与对应平台的销售收入进行匹配，分析其合理性。经核查，基于亚马逊、Wish、Lazada 的业务在各期末形成应收账款，2018 年度易佰网络基于该等平台实现的营业收入合计 100,599.92 万元，

较 2017 年度增长 96.18%；2018 年末易佰网络基于该等平台形成的应收账款余额合计 8,464.93 万元，较 2017 年末增长 107.65%，与 2018 年度营业收入同比增幅相近；此外，2017 年度和 2018 年度，基于该等平台的期末应收账款占同期营业收入的比例分别为 7.95% 和 8.41%，保持相对稳定。经核查，易佰网络应收账款与销售规模相匹配。

(6) 执行期后回款测试。截至 2019 年 8 月 31 日，应收账款排名前五的第三方电商平台分别为亚马逊、Wish、Lazada、Shopee、沃尔玛，合计余额为 20,221.76 万元，占总应收账款余额比例为 91.00%。截至本反馈意见回复出具之日，上述应收账款均已收回。经核查，易佰网络应收账款期后回款不存在显著异常。

4、交易记录与物流记录的匹配性核查

(1) 对易佰网络财务总监、财务人员和物流部人员进行访谈，了解易佰网络销售订单的执行全过程，对发货订单进行穿行测试和抽样检查，核查已确认收入的销售订单是否均为“已发货”订单且匹配相应的物流信息。经核查，易佰网络已确认收入的销售订单均已发货且匹配相应的物流信息。

(2) 在 IT 审计程序中，会计师信息系统专项核查团队针对金蝶财务系统的订单收入总额与 ERP 业务系统的已发货收入执行实质性测试。经核查，金蝶财务系统确认的订单收入和 ERP 管理系统显示的已发货收入不存在显著差异。

(3) 控制测试：针对第三方电商平台按照收入分布采用随机函数，抽取报告期各期前五大平台及其他平台订单，此外还抽取报告期各期前十大站点前十大订单、前十大站点前十大买家各一条订单，合计 947 个订单样本，对第三方电商平台上的网店交易记录、ERP 管理系统信息、第三方物流公司对账单、第三方物流信息查询网站、收款信息（如可查询至订单维度）进行了核对，确认物流单号是否一致、订单状态是否一致、发货时间是否合理、收款信息是否合理、第三方电商平台上所录入的订单信息与 ERP 管理系统的订单信息是否一致等。经核查，不同系统之间的物流单号和订单状态不存在不一致的情况，抽样订单的发货时间和收款信息合理，不存在显著异常。

(4) 订单细节测试：易佰网络的业务具有零售性质且主要客户为境外终端个人消费者，购买金额小且分散。通过抽取 947 个订单样本，核对 ERP 管理系

统、第三方物流公司对账单、第三方物流信息查询网站查询的物流信息。经核查，不同来源的物流信息不存在不一致的情形。

(5) 取得标的公司与主要第三方仓储物流服务商的服务合同和对账单，对物流部门负责人和财务人员进行访谈，了解物流配送模式、仓储模式、价格变动情况和仓储物流费的账务处理过程，核查仓储物流费用的入账依据是否充分、入账时点是否准确，核查标的公司仓储物流费及其变动情况的合理性和与第三方电商平台销售收入是否匹配。经核查，易佰网络仓储物流费用的入账依据充分、入账时点准确，仓储物流费变动合理，与第三方电商平台销售收入匹配。

(6) 对报告期内标的公司主要第三方仓储物流服务商的应付账款、预付款项、交易额进行函证，2017年、2018年及2019年1-8月各期发函比例分别为91.11%、92.81%、92.10%，回函比例分别为100.00%、100.00%、100.00%。经核查，不存在显著异常。

(7) 对报告期内标的公司12家主要第三方仓储物流服务商进行现场走访，对如下事项进行调查了解：1) 仓储物流服务商基本情况、从事的业务，所提供服务的具体内容；2) 与标的公司合作期间的主要合作模式、服务定价情况、结算模式；3) 与标的公司合作期间的合作规模、占该仓储物流服务商同类服务销售金额的比重或在同类客户中的营业收入排名；4) 在合作期间仓储物流服务商与标的公司双方合同签署情况、履约情况；5) 仓储物流服务商与标的公司之间是否存在利益输送情形、与标的公司及其关联方是否存在关联关系。经走访核查，主要第三方仓储物流服务商及其与标的公司的合作情况不存在显著异常。

5、针对销售收入的核查结论

通过执行上述核查程序，独立财务顾问和会计师认为：易佰网络基于第三方电商平台的交易记录真实、完整，与物流记录、收款记录相匹配，不存在显著异常。

(二) 采购订单与付款记录匹配性的核查

1、针对采购成本的核查概述

独立财务顾问和会计师对标的公司采购成本的核查手段主要包括询问、观察、检查、走访、盘点、函证、系统验证、内控测试、细节测试、数据分析等，核查

内容主要包括采购订单与采购入库及货款支付情况的匹配性核查，针对主要供应商的访谈、函证、背景和关联关系核查，具体核查情况分别说明如下。

2、采购订单与采购入库及货款支付情况的匹配性核查

(1) 对易佰网络采购部门负责人、仓储中心负责人、财务部门负责人进行访谈，了解标的公司与采购入库、存货管理、应付账款相关的内部控制。经核查，易佰网络已对采购订单管理、商品出入库、货款支付等各环节建立了完善的内控管理体系，相关内部控制有效运行。

(2) 随机选取 228 个采购单，从生成采购计划及审批、生成采购单及审批、采购入库、财务入账、支付采购款项等环节进行控制测试，确认内部控制是否得到有效执行。经核查，易佰网络有关采购及付款的内部控制均得到一贯、有效执行。

(3) 针对上述随机选取的采购单样本，将采购单、付款记录与财务账面记录进行交叉核对。其中，针对线上采购，标的公司主要通过 1688.com 线上采购平台进行，使用的付款工具为支付宝，独立财务顾问与会计师对支付宝支出明细与 1688.com 采购订单付款明细进行匹配。经核查，采购单、付款记录与财务账面记录的金额相匹配，不存在显著异常。

(4) 抽取 84 个期末采购单样本，进行采购入库截止性测试，核对标的公司采购确认时点是否准确。经核查，标的公司对采购入库确认时点准确，不存在显著异常。

(5) 将标的公司的采购明细表与财务库存商品明细账的入账数据进行核对。经核查，核对结果相匹配，不存在显著异常。

3、主要供应商访谈、函证、背景及关联关系核查

易佰网络属于泛品类电商，执行多品类发展的经营策略，SKU 数量规模较大，商品供应商具有数量众多、集中性低的特征。2017 年、2018 年、2019 年 1-4 月，易佰网络各期第一大供应商的采购额占比仅 3.02%、1.81%和 1.34%。鉴于此，独立财务顾问和会计师针对供应商的函证、实地走访和背景及关联关系核查确定了相应的筛选标准，具体如下：

（1）供应商函证

易佰网络的商品采购包含线上采购和线下采购两种类型。对于线上采购，易佰网络主要通过 1688.com 等采购平台进行，根据相关平台规则全额支付货款后，供应商向易佰网络发货。线上采购的商品供应商数量众多，且易佰网络与线上商品供应商的对接、沟通和交易均通过 1688.com 等采购平台在线上完成，发函及回函的难度较高。因此，独立财务顾问和会计师通过匹配核对支付宝支出金额明细与平台采购订单实付款金额明细的方式对线上采购金额进行核查，对于线下采购则采取函证方式。

对于线下采购，独立财务顾问和会计师根据以下选样标准确定商品供应商的发函对象，2017 年、2018 年、2019 年 1-8 月份分别为 136、168、407 家：任意一期采购金额大于 50 万元，任意一期期末应付账款余额大于 20 万元，任意一期期末预付账款大于 10 万元。2017 年、2018 年及 2019 年 1-8 月合计发函金额占各期采购金额的比例分别为 34.03%、27.21%、27.11%，回函率分别为 79.39%，90.61%，80.63%。经函证程序核查，不存在显著异常。

（2）供应商走访

独立财务顾问和会计师针对各期前 20 名商品供应商合计 43 家中的 34 家执行实地走访核查程序，对如下事项进行调查了解：1) 供应商基本情况、从事的业务，主要生产、销售的产品；2) 与易佰网络合作期间的主要合作模式、产品定价情况、结算模式；3) 与易佰网络合作期间的合作规模、占该供应商同类产品销售金额的比重或在同类客户中的营业收入排名；4) 产品质量认证情况、产品所涉及的知识产权情况、安全生产情况；5) 在合作期间供应商与易佰网络双方合同签署情况、履约情况；6) 供应商与易佰网络之间是否存在利益输送情形、与易佰网络及其关联方是否存在关联关系。经走访程序核查，不存在显著异常。

（3）供应商背景和关联关系核查

2017 年、2018 年、2019 年 1-8 月，易佰网络各期前 30 大供应商共 70 家，合计采购额占各期采购总额的 24.36%、19.44%、16.69%。独立财务顾问和会计师通过天眼查、企查查、国家企业信用信息公示系统等工具查阅上述供应商的工商登记信息及其他综合信息，核查是否存在新设供应商或贸易型供应商的情形；

并取得报告期各期末标的公司的员工名册，与上述主要供应商工商信息中登记的股东、董事、监事、高级管理人员等进行比对复核，结合对各期前 20 大供应商实地走访过程中关于关联关系的确认情况，核查易佰网络与上述供应商是否存在潜在关联关系。核查情况如下：

①报告期各期前 30 大供应商中，成立日期早于报告期（即 2017 年以前）的供应商共 63 家，报告期内新设的供应商共 7 家，分别为广州萱诗琪美容仪器有限公司、深圳市利迎科技有限公司、深圳市恩深科技有限公司、深圳市觉晓科技有限公司、佛山市南海康美诗电器配件厂、余姚市亿南工具有限公司和东莞通全球实业有限公司。易佰网络在上述供应商成立当年的采购金额及其占当期采购总额的比例相对较低，均不超过当期采购总额的 0.5%，不存在显著异常。

②标的公司主要供应商中不存在个人、农村合作社的情况。通过对上述主要供应商的公司名称、经营范围进行分析，并与标的公司采购部门负责人访谈确认，报告期各期前 30 大供应商中，大部分为生产型供应商，少部分为贸易型供应商或工贸一体供应商（兼具生产商和贸易商性质）。通过与标的公司采购部门负责人访谈，标的公司向上述贸易型或工贸一体供应商采购商品主要基于以下原因：

（1）部分生产商不直接与客户交易，而通过一级或区域代理商与客户合作和提供相关服务；（2）易佰网络为控制库存风险，减少资金占用，采购模式以小批量、多批次为主，而部分生产商的商品采购起订量较高，因此易佰网络与其代理商进行小额多频交易；（3）部分贸易型供应商在汽车摩托车配件、健康美容、工业及商业用品等细分品类领域具有较高的专注度和专业性，产品齐全、更新快，并能提供良好的售后服务。因此，经核查，报告期各期前 30 大供应商不存在显著异常情形。

③报告期各期前 30 大供应商和标的公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，也不存在由标的公司员工设立或由标的公司员工担任董事、监事、高级管理人员的情况。

4、针对采购成本的核查结论

通过执行上述核查程序，独立财务顾问和会计师认为：易佰网络的采购订单和付款记录相匹配，主要供应商和标的公司及其实际控制人、董事、监事、高级

管理人员不存在关联关系，也不存在由标的公司员工设立或由标的公司员工担任董事、监事、高级管理人员的情况。

（三）成本结转与收入确认的匹配性核查

1、核查程序

（1）账面收入与平台交易记录的匹配性核查：选取亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 五个主要第三方电商平台各期销售收入大于 100 万元的网店站点，并随机抽取除上述平台以外的其他第三方电商销售收入大于 100 万元的网店站点（覆盖各平台的主要店铺，合计核查收入占比超过 50%），核对第三方电商平台原始账单或 ERP 管理系统数据与汇总系统（负责按照财务需求汇总归集业务数据的中枢系统）、金蝶财务系统账面收入的一致性。经核查，抽样网店的平台原始账单或 ERP 管理系统数据与汇总系统、金蝶财务系统账面收入一致，不存在异常。

（2）结转成本与存货出库的核查：取得 ERP 管理系统中自营仓库的进销存报表和亚马逊 FBA 仓及第三方海外仓进销存报表的出库数据，并与财务账面数据进行核对。在确认销售出库数量无异常的情况下，对发出存货单价进行计价测试，查验存货成本结转单价是否准确。经核查，不存在显著异常。

（3）存货期末余额的真实性和完整性核查：具体核查程序及结论详见本问题回复之“二、存货核查”之“（一）存货的真实性与完整性核查”。

（4）对标的公司各报告期内主营业务成本编制了倒轧表进行复核。经核查，各期差异率均小于 0.5%，未见重大异常。

（5）收入与成本配比的核查

除上述实质性程序外，独立财务顾问和会计师主要通过针对毛利率多维度的分析性程序来验证标的公司成本结转与收入确认的匹配性。

独立财务顾问和会计师对标的公司报告期各期主营业务收入、成本及毛利率的变动情况执行分析性程序，按产品品类、电商平台、主要网店等维度对毛利率进行分析，并与同行业可比公司进行对比，以验证其变动趋势的合理性和查验收入与成本的配比情况。主要执行的分析维度及核查结论如下：

①分品类毛利率

独立财务顾问和会计师对各家可比公司披露的产品品类进行了模糊匹配,经匹配后的产品品类毛利率对比情况,以及3C电子产品占同行业可比公司的收入占比情况分别列示如下:

年度	公司名称	家居园艺	健康美容	汽车摩托车配件	3C 电子产品
2018 年度	跨境通	61.41	-	-	47.45
	有棵树	55.52	63.45	53.02	46.30
	通拓科技	-	-	-	-
	泽宝股份	-	49.49	-	47.40
	安克创新	-	-	-	50.78
	傲基电商	63.83	-	-	55.59
	易佰网络	62.56	60.46	58.55	51.15
2017 年度	跨境通	62.68	-	-	47.56
	有棵树	59.33	65.90	55.91	46.53
	通拓科技	55.10	-	-	37.80
	泽宝股份	-	44.15	-	47.79
	安克创新	-	-	-	52.64
	傲基电商	66.76	-	-	56.07
	易佰网络	61.04	61.97	57.47	52.07

注: 1、同行业公司数据来源于有关重组报告书、审计报告、招股说明书及上市公司公告文件等公开资料。其中,有棵树、泽宝股份2018年数据的统计口径分别为2018年1-3月和2018年1-8月,未披露2018年度数据;通拓科技2017年数据的统计口径为2017年1-11月数据,未披露2017、2018年度数据。

2、2017年和2018年,上述四个品类收入合计占易佰网络主营业务收入的比例分别为53.73%、60.49%。

公司名称	2018 年		2017 年	
	综合毛利率	3C 电子产品 收入占比	综合毛利率	3C 电子产品 收入占比
跨境通	40.58%	56.56%	49.77%	71.44%
有棵树	55.58%	34.42%	55.13%	34.40%
通拓科技	40.98%	未披露	42.74%	44.13%
泽宝股份	50.15%	81.53%	48.68%	84.28%
安克创新	50.11%	83.06%	52.02%	90.54%
傲基电商	58.47%	65.83%	60.94%	61.94%
易佰网络	60.00%	8.40%	60.41%	10.34%

通过查阅公开资料取得同行业可比公司分品类的收入和毛利率数据,并与易佰网络可比产品品类进行对比,报告期内易佰网络的综合毛利率相对高于同行业可比公司,与各品类收入结构差异相关,主要原因是3C电子产品的收入占比较低,其他主要细分品类毛利率与同行业可比公司平均水平相比不存在显著差异。

②分平台毛利率

标的公司在主要第三方电商平台的销售毛利率及其变动情况如下：

电商平台	2019年1-8月		2018年		2017年
	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率
亚马逊	65.00%	-1.46%	66.46%	-2.77%	69.23%
eBay	47.94%	-3.22%	51.16%	-2.14%	53.30%
速卖通	53.75%	2.39%	51.36%	-1.95%	53.31%
Wish	62.99%	0.10%	62.88%	1.37%	61.51%
Lazada	56.82%	-3.30%	60.13%	5.86%	54.27%
前五大平台小计	59.57%	-0.37%	59.94%	-1.00%	60.94%
合计	59.26%	-0.74%	60.00%	-0.40%	60.41%

根据上表，横向来看，不同电商平台之间的毛利率水平存在一定差异，亚马逊相对较高，而eBay相对较低，主要是因为不同电商平台的平台费用率存在差异，为了保证合理的利润空间，标的公司根据各电商平台的特点和费用政策确定相对应的毛利率要求，从而指导销售定价。纵向来看，各电商平台在报告期各期的毛利率水平波动较小，保持相对稳定。

经查询同行业可比公司重组预案、草案、重组报告书、反馈意见回复以及交易所问询函及回复等相关文件，同行业可比公司均未披露按平台分类毛利率情况，因此未进行同行业可比公司分平台毛利率的对比。

③主要网店毛利率

2017年、2018年、2019年1-8月，易佰网络各期销售收入排名前10的网店共计23家，独立财务顾问和会计师对该等网店在报告期各期的毛利率及其变动情况进行核查，具体如下：

网店名称	2019年1-8月	2018年	2017年
Socialme	71.00%	70.36%	-
Cusco	55.18%	59.76%	-
tanus	71.11%	70.51%	-
kggy	69.71%	71.60%	-
Ceavo	56.76%	57.58%	-
Yotown	64.20%	66.18%	-
Vidoo	73.61%	74.09%	-
Amoq	73.27%	70.58%	-

nineone	67.71%	73.95%	70.40%
Bamfive	58.89%	65.03%	-
huhushop	68.87%	73.91%	77.38%
hotzzz	69.64%	72.88%	78.73%
sococo	61.96%	67.62%	66.55%
zjchao	64.97%	71.12%	74.65%
AMA	72.85%	73.38%	73.24%
creativeonline100	50.07%	49.18%	50.86%
zhengzheng2011	49.44%	52.43%	54.50%
youthink	62.78%	59.53%	52.30%
echoii_mall	47.71%	52.01%	54.52%
yibaimaoyi	68.91%	68.23%	65.53%
Addone	53.43%	52.75%	51.64%
YosooHealthGear	84.16%	83.30%	83.30%
FastKK	-	61.08%	55.29%

经核查，易佰网络各期销售收入排名前 10 的网店在报告期内的毛利率波动不存在显著异常。

(6) 产品上架定价的确定过程和审批流程

通过与标的公司财务总监和主要第三方电商平台运营负责人进行访谈，了解标的公司产品上架的定价规则和审批流程。

经核查，易佰网络产品上架后的定价逻辑是根据目标利润率推算。标的公司以各电商平台为单位，由平台运营负责人根据市场环境和公司财务状况确定目标利润率，以利润率为主要考核指标，指导和监督各网店、品类的定价及销售策略。

独立财务顾问和会计师核查了标的公司 ERP 管理系统主要平台产品定价的模块页面，影响利润率和产品售价的主要变量因素主要包括产品成本、网店站点、汇率、成交费率、刊登费率、运费等。销售人员可以通过设置利润率来计算预计售价，也可以通过输入预计售价来计算对应的利润率，该利润率为售价扣除产品成本、汇兑损失、平台佣金、运费等与销售订单直接相关的费用后的目标利润率，未扣除人工成本和公摊费用的影响。若平台规则、运费价格、汇率等因素发生变化，产品定价模块的相关变量参数会根据上述因素进行相应调整。此外，为维持合理的利润水平，各电商平台的平台运营负责人会定期汇同各网店、品类的运营人员对利润率进行复盘，以确保运营人员设定的各品类目标利润率和售价合理有

效。

2、核查结论

通过执行上述核查程序，独立财务顾问和会计师认为：易佰网络的成本结转和收入确认相匹配，不存在显著异常。

（四）收入和净利润季节性波动的合理性分析

1、核查程序

（1）取得标的公司分季度的营业收入明细，分析各期分季度的收入占比波动情况。经核查，报告期各期标的公司分季度收入情况如下：

单位：万元

季度	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	77,422.47	35.38%	38,121.21	21.03%	12,615.59	13.77%
第二季度	79,208.22	36.20%	34,828.77	19.22%	17,603.13	19.22%
第三季度	62,187.60	28.42%	42,203.86	23.28%	24,851.81	27.13%
第四季度	-	-	66,096.59	36.47%	36,523.69	39.88%
合计	218,818.29	100.00%	181,250.44	100.00%	91,594.23	100.00%

注：2019 年第三季度收入金额为 2019 年 7-8 月收入金额。

受西方感恩节、圣诞节、黑色星期五等假日因素的影响，跨境出口电商行业的销售旺季一般体现每年的第四季度。2017 年和 2018 年，易佰网络第四季度营业收入占各期主营业务收入的比例分别为 39.88%、36.47%，表现出明显的季节性特征。

（2）核查同行业可比公司的分季节或上下半年收入结构，判断标的公司经营业绩的季节性波动情况是否与同行业可比公司相符。

经核查，同行业可比公司中，跨境通、傲基电商、安克创新披露了分季节的收入结构，对比情况如下：

年度	可比公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2017 年度	跨境通	18.91%	20.84%	22.60%	37.65%
	傲基电商	18.71%	21.74%	24.43%	35.12%
	安克创新	17.64%	21.45%	27.06%	33.85%
	均值	18.42%	21.34%	24.70%	35.54%

	易佰网络	13.77%	19.22%	27.13%	39.88%
2018 年度	跨境通	21.46%	24.39%	27.47%	26.67%
	傲基电商	22.09%	23.28%	22.94%	31.68%
	安克创新	18.87%	21.06%	25.83%	34.24%
	均值	20.81%	22.91%	25.42%	30.86%
	易佰网络	21.03%	19.22%	23.28%	36.47%

整体而言，跨境出口电商行业的销售旺季一般体现每年的第四季度，第四季度收入占年度收入比例大约在 30-40%之间，下半年收入占年度收入比例大约在 55-65%之间，易佰网络收入的季节性波动趋势与行业相符。

分季节来看，易佰网络 2017 年第一季度收入占比略低于可比公司均值，2017 年第四季度和 2018 年第四季度收入占比略高于可比公司均值，其主要原因在于报告期内易佰网络深耕优势品类的开发和运营，商品平均售价和客单价均稳步提升，外部融资及股东借款为业务规模提升提供了必要的资金支持，因此实现了高于行业平均水平的业绩增速。

2、核查结论

经核查，跨境出口电商具有较明显的季节性。受西方感恩节、圣诞节、黑色星期五等假日因素的影响，跨境出口电商行业的销售旺季一般体现每年的第四季度，标的公司经营业绩的季节性波动情况与同行业可比公司相符。

(五) 是否存在部分账户集中大额下单、期末突击下单期后退货等异常情况

1、核查程序

(1) 独立财务顾问和会计师核查了报告期各期销售收入前十名网店的前十名客户情况，包括订单总额、订单数量、平均订单金额、收货城市、发货仓库、物流方式、主要 SKU 等，分析大额客户的基本特征。

经核查，报告期各期销售收入前十名网店的合计收入占各期主营业务收入的 比例分别为 34.49%、20.43%、14.73%，各网店前十名客户的销售额、订单数及平均订单金额整体均相对较低，其中 2018 年、2019 年 1-8 月上述 100 名客户的平均销售总额分别仅为 1.19 万元和 1.01 万元，平均订单数量仅为 8.73 单、4.82 单，平均订单金额仅为 1,366.74 元/单、2,105.51 元/单。因此，易佰网络的终端

客户规模庞大，集中度极低，单一客户对整体销售业绩影响极小，不存在部分账户集中大额下单的情况。

(2) 抽取报告期各期前十大站点的前十大订单，核对其订单明细、物流记录、收款记录，并通过查阅 ERP 管理系统、第三方物流公司对账单、第三方物流信息查询网站的物流信息核查其真实性。经核查，报告期各期前十大站点的前十大订单均对应真实的交易背景，发货和配送记录真实、完整，不存在显著异常。

(3) 分月获取主要第三方电商平台的退货明细，计算月度退货率，对比各期末 1 个月和期后 2 个月的退货率情况。经核查，主要第三方电商平台各期末 1 个月和期后 2 个月的退货率相比不存在显著异常，标的公司不存在期末突击下单期后退货的异常情况。

2、核查结论

通过执行上述核查程序，独立财务顾问和会计师认为：易佰网络不存在部分账户集中大额下单、期末突击下单期后退货等异常情况。

二、存货核查

(一) 存货的权属、存放情况及资产状态

1、核查程序

(1) 访谈易佰网络采购部门负责人、仓储中心负责人、财务部门负责人，了解易佰网络的仓储模式、仓库管理方式和存货权属。

经核查，易佰网络构建了海外仓、国内仓为一体的多层次仓储体系，通常以国内仓为备货测试起点，对于销量测试良好和市场需求提升的产品，会以少量多批的方式逐步增加在海外仓的备货规模，并结合市场需求的最新变动情况进行动态调整，进而即时控制库存，保持良好的库存周转。

在仓储管理方面，易佰网络的国内仓位于东莞塘厦、东莞虎门和宁波，采用租赁方式自营管理，主要承担向海外仓集货转运和向海外消费者直邮发货等职能；易佰网络的海外仓主要由亚马逊等第三方电商平台及谷仓、递四方等第三方仓储物流服务商运营管理，位于美国、英国、德国、澳大利亚等地，主要承担向仓库所在国家的消费者配送商品的职能。

在存货权属方面，位于国内仓、亚马逊 FBA 仓和第三方海外仓的库存商品在对终端消费者销售出库之前均归易佰网络所有。

(2) 取得报告期各期末易佰网络的存货仓库分布，通过实地盘点、发询证函、系统导数等方式对存货存放情况及资产状态进行确认。具体核查方式详见本题回复之“二/（一）存货的真实性与完整性核查”相关内容。

经核查，报告期各期末易佰网络的存货仓库分布如下，存货资产整体状态良好，不存在大量因长期积压而滞销或毁损的存货的情况：

单位：万元

仓库类型	2019年8月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	存货余额	占比	存货余额	占比	存货余额	占比
第三方海外仓	25,283.24	43.55%	17,323.83	45.14%	6,386.05	42.48%
自营国内仓	19,928.97	34.32%	12,995.51	33.86%	4,800.28	31.93%
亚马逊 FBA 仓	12,850.00	22.13%	8,058.09	21.00%	3,846.65	25.59%
合计	58,062.20	100.00%	38,377.43	100.00%	15,032.98	100.00%

2、核查结论

通过执行上述核查程序，独立财务顾问和会计师认为：易佰网络在海外仓和国内仓两类仓储模式上协同发展，国内仓库采用租赁方式自营管理，海外仓主要由第三方电商平台及第三方仓储物流服务商运营管理，仓内存货在销售出库之前均归易佰网络所有，存货资产整体状态良好，不存在大量因长期积压而滞销或毁损的存货的情况。

(二) 存货的真实性与完整性核查

1、核查程序

(1) 访谈采购部门负责人、仓储中心负责人、财务部门负责人，了解易佰网络的仓储模式和与存货相关的关键内部控制设计。

经核查，易佰网络制定了完善的存货管理制度、仓库盘点管理制度等内部制度，在商品入库、库存管理、商品发货、退换货管理、盘点等方面对仓库管理做出了明确规定。商品入库前，品控部按照开发环节确定的质检标准对到货产品进行检查，确保采购商品的数量、类别、质量符合采购订单及产品质量标准的要求，仓储中心对商品进行贴标。此外，品控部、仓储中心将分别定期及不定期对存货

进行巡检、盘点，以及时处理可能存在的存货管理问题。因此，易佰网络与存货相关的关键内部控制设计运行有效，不存在显著异常。

(2) 获取报告期各期末易佰网络的存货明细表、进销存明细表、存货库龄表，并进行交叉比对，检查其准确性和完整性。

经核查，数据比对一致，易佰网络对存货的计量准确、完整。

(3) 亚马逊 FBA 仓存货数据来源的可靠性和完整性测试：根据 IT 审计的核查情况，易佰网络通过亚马逊提供的 API 接口同步亚马逊 FBA 仓的库存数据，通过执行穿行和逻辑测试，亚马逊 API 接口具有较高的可靠性，亚马逊 FBA 库存数据的获取、存储过程中不存在人为手工处理环节，易佰网络 ERP 管理系统中的存货数据与亚马逊平台后台数据一致。

(4) 第三方海外仓库数据来源的可靠性和完整性测试：根据 IT 审计的核查情况，易佰网络通过第三方仓储物流服务商提供的 API 接口同步第三方海外仓库的库存数据，通过登录第三方仓储物流服务商提供的查询网站，与易佰网络 ERP 管理系统中的存货数据一致。

(5) 境内外仓库存货监盘：独立财务顾问和会计师对标的公司位于境内的自营塘厦仓、自营宁波仓以及位于美国、英国、澳大利亚、捷克的主要第三方海外仓进行实地监盘和抽样复盘，监盘比例合计约为 28.81%，监盘差异率约为 0.50%。此外，独立财务顾问和会计师对盘点日至报告期末之间的出入库进销存进行检查。境外盘点前，独立财务顾问和会计师通过仓储物流系统取得海外仓存货数据，并在海外仓监盘现场获取明细数据和核对是否一致。经核查，不存在显著异常。

(6) 针对存放于第三方海外仓的存货，独立财务顾问和会计师从出口易、递四方、谷仓、万邑通、旺集、新易贸等主要第三方仓储物流服务商提供的仓储物流系统中导出存放于海外仓的存货结余数据，包括 SKU 的名称、编号、出入库和即时数量等，并将其与进销存表核对；此外，独立财务顾问和会计师向主要第三方仓储物流服务商函证报告期各期末标的公司存放于海外仓的存货明细，并于 ERP 管理系统中的数据进行核对，2017 年、2018 年、2019 年 1-8 月合计发函金额占存货余额的比例分别为 40.98%、36.56%、46.23%，回函率分别为 100.00%、

100.00%、100.00%。经核查，不存在显著异常。

(7) 针对发往第三方海外仓或亚马逊 FBA 仓的在途存货，抽样检查存货发出及物流文件，并查询期后第三方海外仓或亚马逊 FBA 仓的接收情况。经核查，不存在显著异常。

(8) 对库存商品的出库记录进行核查，检查出库单与会计凭证是否相符，并采用月末一次加权平均法对库存商品进行发出计价测试，并分析差异原因。经核查，不存在显著异常。

(9) 分析期末存货余额变动情况，并分产品品类对比各期末存货余额与次年的销售收入，判断匹配关系是否异常。

经核查，报告期各期，分品类的销售收入和期末存货余额及其各自比例结构如下：

表 1

单位：万元

产品类别	2019 年 1-8 月		2018 年度		2017 年度	
	期末存货余额	销售收入	期末存货余额	销售收入	期末存货余额	销售收入
家居园艺	13,269.97	53,131.04	10,846.02	48,204.71	4,703.84	18,906.96
工业及商业用品	11,913.35	37,957.17	6,651.89	28,809.21	2,929.81	15,319.51
健康美容	7,809.02	31,770.89	4,900.30	26,307.08	1,324.59	11,349.44
汽车摩托车配件	7,958.01	26,765.35	4,319.27	19,914.91	1,542.92	9,482.53
3C 电子产品	3,849.24	17,816.71	2,569.44	15,219.53	1,160.92	9,474.37
户外运动	4,585.77	19,984.29	3,454.81	16,941.34	1,305.55	9,951.30
工艺收藏	2,160.85	8,870.58	1,730.91	8,992.43	793.48	5,019.00
其他	6,592.90	22,522.27	3,904.80	16,861.22	1,271.87	12,091.14
合计	58,139.10	218,818.29	38,377.43	181,250.44	15,032.98	91,594.23

表 2

单位：%

产品类别	2019 年 1-8 月		2018 年度		2017 年度	
	期末存货余额占比	销售收入占比	期末存货余额占比	销售收入占比	期末存货余额占比	销售收入占比
家居园艺	22.82	24.28	28.26	26.60	31.29	20.64
工业及商业用品	20.49	17.35	17.33	15.89	19.49	16.73
健康美容	13.43	14.52	12.77	14.51	8.81	12.39
汽车摩托车配件	13.69	12.23	11.25	10.99	10.26	10.35
小计	70.44	68.38	69.62	67.99	69.85	60.11
3C 电子产品	6.62	8.14	6.70	8.40	7.72	10.34

产品类别	2019年1-8月		2018年度		2017年度	
	期末存货 余额占比	销售收入 占比	期末存货 余额占比	销售收入 占比	期末存货 余额占比	销售收入 占比
户外运动	7.89	9.13	9.00	9.35	8.68	10.86
工艺收藏	3.72	4.05	4.51	4.96	5.28	5.48
其他	11.34	10.29	10.17	9.30	8.46	13.20
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

根据表 1，报告期各期，分品类的销售收入与期末存货余额变动趋势相匹配。根据表 2，报告期各期，分品类的销售收入占主营业务收入的比例，与当期末及上期末分品类的存货余额占总存货余额的比例保持相对稳定。2017 年起，易佰网络提升在家居园艺、工业及商业用品、健康美容、汽车摩托车配件等四大品类的资源投入，2017 年末、2018 年末和 2019 年 8 月末合计存货占比以及 2018 年度、2019 年 1-8 月合计收入占比基本保持在 68%左右，说明其存货规模和销售规模及其结构变动趋势相互匹配，不存在某类产品销售收入占比显著低于上期期末存货余额占比的异常情况。

综上，经核查，易佰网络分产品品类的存货规模与销售规模具有匹配性。

(10) 结合同行业可比公司公开数据，比对核查各期末存货余额占流动资产的比例是否异常。

经核查，2017 年末和 2018 年末，易佰网络与同行业可比公司的存货账面价值和货币资金及其占流动资产的比例对比情况如下：

表 1

单位：万元

公司名称	存货账面价值		货币资金	
	2018 年末	2017 年末	2018 年末	2017 年末
跨境通	257,305.03	388,036.06	107,112.49	156,113.70
有棵树	85,333.55	83,192.88	47,224.48	33,414.58
通拓科技	70,923.14	61,348.90	26,403.90	20,930.58
泽宝股份	32,614.12	35,161.97	8,472.87	10,415.09
安克创新	78,074.19	41,448.09	59,552.58	51,443.54
傲基电商	118,347.99	67,230.49	20,845.69	22,774.62
均值	77,058.60	57,676.47	32,499.90	27,795.68
易佰网络	37,289.74	14,823.96	5,638.18	2,323.09
均值/易佰网络	2.07	3.89	5.76	11.96

注：跨境通的存货和货币资金规模显著高于其他可比公司，计算均值时剔除其影响。

表 2

单位：%

公司名称	存货/流动资产		货币资金/流动资产	
	2018年末	2017年末	2018年末	2017年末
跨境通	58.11	57.03	12.29	22.94
有棵树	42.34	49.81	23.43	20.00
通拓科技	40.08	42.51	14.92	14.50
泽宝股份	53.06	57.33	13.78	16.98
安克创新	43.05	30.36	32.84	37.68
傲基电商	65.75	52.05	11.58	17.63
均值	50.40	48.18	18.14	21.62
易佰网络	61.39	62.85	9.28	9.85
均值-易佰网络	-10.99	-14.67	8.86	11.77

根据表 2，2017 年末和 2018 年末，易佰网络存货账面价值占流动资产的比例与傲基电商和跨境通相近，高于可比公司均值，主要与易佰网络的资产结构和融资方式有关，具体如下：

1) 报告期内，易佰网络业绩增长较快，2018 年营业收入同比增长 97.88%，并不断将销售收款转化为支撑业绩增长的存货，用于商品采购的资金规模随之保持高速增长，从而导致货币资金规模占流动资产的比例相对较小，而存货规模占流动资产的比例相对较高。2017 年末和 2018 年末，易佰网络存货账面价值占流动资产的比例较可比公司均值分别高 14.67 和 10.99 个百分点，而易佰网络货币资金占流动资产的比例较可比公司均值分别低 11.77 和 8.86 个百分点。因此，易佰网络在报告期各期末时点的货币资金保有量较低，是导致存货占流动资产比例高于同行业可比公司的主要原因；

2) 本次交易前，易佰网络的运营资金主要来自于销售收款和股东支持，自设立以来仅完成两轮外部股权融资，合计融资仅 0.95 万元；而有棵树、通拓科技、泽宝股份、安克创新、傲基电商在进行重组交易或申请 IPO 前的融资额分别约为 8.90 亿元、7.45 亿元、2.57 亿元、4.38 亿元、2.21 亿元，远高于易佰网络。因此，易佰网络报告期内融资渠道有限、融资规模较低，导致货币资金规模占流动资产的比例较小，而存货规模占流动资产的比例较高。

综上，经核查，易佰网络存货账面价值占流动资产的比例与其资产结构和融资方式相匹配，不存在显著异常。

2、核查结论

通过执行上述核查程序，独立财务顾问和会计师认为：易佰网络与存货相关的关键内部控制设计运行有效，对存货的计量准确、完整，易佰网络 EPR 管理系统中的存货数据与亚马逊平台后台数据及第三方仓储物流服务商提供的数据一致；各期末存货规模和各期销售规模及其结构变动趋势相匹配，不存在某类产品销售收入占比显著低于上期期末存货余额占比的异常情况；各期末存货账面价值占流动资产的比例与其资产结构和融资方式相匹配，不存在显著异常。

三、资金核查

（一）销售回款和资金流向的真实性核查

1、核查程序

（1）2019年7-9月，对亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada、Shopee等六个第三方电商平台进行实地走访（易佰网络基于上述六个平台的合计收入占各期主营业务收入的比例分别为96.39%、90.81%、93.17%），并与各平台负责对接易佰网络的客户经理进行现场访谈。

经核查，网店绑定的收款账户为易佰网络在上述平台开展经营业务的唯一收款账户，只能用于销售相关的业务结算，无法用于收取其他来源的资金；上述平台不存在应易佰网络要求从易佰网络指定的自然人及公司处收到资金而后转入易佰网络指定账户的情况；除日常经营合作外，易佰网络与上述平台之间不存在资金拆借、委托平台或者平台的股东、关联单位、关联自然人等替易佰网络代收货款、代付采购款或其他与正常实际业务无关的委托处理事项；平台与卖家之间不存在现金结算的情况。

（2）通过对易佰网络总经理、财务总监、财务部出纳人员进行访谈，了解易佰网络网店的支付结算流程和主要内控措施，核查易佰网络在职责分离、密码管理、稽核监察等方面的内部控制是否有效运行，是否能够有效控制网店的经营活动和资金流向。

经核查，易佰网络针对网店的支付结算流程和主要内控措施运行有效，具体如下：

1) 设立账号管理部，专门负责申请和管理网店账号，财务部收款专员负责将收款账号和网店账号进行绑定和登记；

2) 财务部由两名资金出纳专门负责每天从各第三方收款账号将销售收款提取至香港易佰银行账户，一名负责提款，一名负责核对，确保资金提取的准确、完整和安全；

3) 网店收款账号类型主要包括 PayPal、Payoneer、PingPong、World First、速卖通收款账号、银行账户，支付流程分别如下：①ebay 网店绑定的收款工具均为 PayPal，易佰网络各 ebay 网店绑定的 PayPal 账号每天自动将资金归集至香港易佰的 PayPal 主账号，并由财务部出纳操作提款至香港易佰的银行账户；②各速卖通网店拥有一个速卖通收款账号，并与香港易佰的 World First 账户绑定，各速卖通网店将每天收取的外币由财务部出纳提款至香港易佰的 World First 账户，该 World First 账户与香港易佰的跨境宝账户绑定（支持跨境电商企业在境外使用外币付款，境内通过跨境宝在 1688.com 用人民币支付供应商货款），香港易佰的 World First 账户将外币兑换成离岸人民币后充值到香港易佰的跨境宝账户，用于支付通过 1688.com 采购商品的境内供应商；③除 ebay 和速卖通之外的大部分第三方电商平台网店（如亚马逊、Wish、Shopee、Cdiscount 等）主要绑定 Payoneer、PingPong 等收款工具，该等网店绑定的 Payoneer、PingPong 账号每天自动将资金归集至香港易佰的主账号，由财务部出纳操作提款至香港易佰的银行账户；④少数平台的网店直接绑定香港易佰的银行账户，根据平台的结算规则定期将销售收款提取至香港易佰的银行账户。

(3) 获取银行开户清单，检查账面记录的银行账户的完整性；在开户银行现场获取银行对账单，对所有银行账户进行函证，与账面余额核对，核查银行存款余额的准确性；

(4) 通过第三方收款账户后台获取所有其他货币资金流水，与账面余额核对，检查其他货币资金余额的准确性。经核对，未发现重大差异。

(5) 将财务账面所记载的所有银行账户、第三方收款账户各月度借、贷方发生额与流水所记载的数据进行核对。经核查，未发现重大差异。

(6) 大额流水财务账面记录与对账单双向核对：在货币资金余额核查、账

面发生额与流水核对结果无异常的前提下，对全部银行账户和主要第三方账户开展大额流水核查，抽样标准综合考虑金额维度及抽样数量维度确定；针对抽查样本，首先从财务账面记录核查至对账单记录，再检查银行对账单中符合选样标准的记录是否与抽查样本一致。经核对，不存在显著异常。

2、核查结论

通过执行上述核查程序，独立财务顾问和会计师认为：易佰网络网店绑定的收款账户为易佰网络在第三方电商平台开展经营业务的唯一收款账户，只能用于销售相关的业务结算，无法用于收取其他来源的资金，且易佰网络资金出纳每天从各第三方收款账号将销售收款提取至香港易佰银行账户，易佰网络针对网店的支付结算流程和主要内控措施运行有效。

（二）是否存在资金回流标的公司股东的情形

1、核查程序

（1）通过对易佰网络总经理、财务总监、财务部出纳人员进行访谈，了解易佰网络网店的支付结算流程和主要内控措施。

经核查，财务部由两名资金出纳专门负责每天从各第三方收款账号将销售收款提取至香港易佰银行账户，一名负责提款，一名负责核对，确保资金提取的准确、完整和安全，不存在网店销售款回流至标的公司股东个人的情况。

（2）对全部银行账户和主要第三方账户开展大额流水核查，抽样标准综合考虑金额维度及抽样数量维度确定；针对抽查样本，首先从财务账面记录核查至对账单记录，再检查银行对账单中符合选样标准的记录是否与抽查样本一致。经核对，不存在网店销售款回流至标的公司股东个人的情况。

（3）获取易佰网络主要股东胡范金、庄俊超报告期的个人常用银行账户流水，核查大额资金的发生时间和发生原因。经核查，胡范金、庄俊超的个人常用银行账户不存在网店销售款回流的情况。

2、核查结论

通过执行上述核查程序，独立财务顾问和会计师认为：易佰网络资金出纳每天从各第三方收款账号将销售收款提取至香港易佰银行账户，不存在网店销售款

回流至标的公司股东个人的情况。

(三) 经营现金流与应收应付款、收入、成本和净利润的勾稽关系和匹配性

1、销售商品、提供劳务收到的现金与相关会计科目的勾稽关系

单位：万元

项目	2019年1-8月	2018年	2017年
营业收入	218,877.23	181,250.44	91,594.23
加：销项税额	601.56	403.60	10.09
加：应收账款净减少额	-10,640.11	-6,747.20	-4,517.77
加：预收账款净增加额	312.17	1,006.60	-31.13
加：往来互抵和调整等其他事项	619.05	495.65	367.21
小计	209,769.91	176,409.07	87,422.63
销售商品、提供劳务收到的现金	209,769.91	176,409.07	87,422.63
差额	-	-	-

注：其他事项主要包括往来科目的互抵和调整，未涉及现金流和应收票据等。

2、购买商品、接受劳务支付的现金与相关会计科目的勾稽关系

单位：万元

项目	2019年1-8月	2018年	2017年
营业成本	89,142.72	72,495.62	36,266.35
减：计入营业成本的人工成本	-	-	-
加：存货净增加额	20,505.84	23,368.59	10,834.41
加：进项税额	2,404.19	1,839.71	1,044.51
加：应付账款减少额	-6,133.16	-7,020.54	-2,498.66
加：预付款项增加额	-492.89	3,840.35	-967.32
加：往来互抵和调整等其他事项	-	-	49.31
小计	105,426.70	94,523.73	44,728.60
购买商品、接受劳务支付的现金	105,426.70	94,523.73	44,728.60
差额	-	-	-

注：其他事项主要包括往来科目的互抵和调整，未涉及现金流和应收票据等。

综上，报告期内易佰网络“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与相关会计科目勾稽一致。

3、通过间接法将净利润调节为经营活动现金流量的具体过程

根据间接法编制的现金流量表，报告期各期，将净利润调节为经营活动现金流量的具体过程如下：

单位：万元

补充资料	2019年1-8月	2018年	2017年	2018年变动金额
净利润	2,785.94	9,018.42	3,686.23	5,332.19
加：信用减值损失	691.11	-	-	-
资产减值准备	1,777.90	1,308.00	397.74	910.25
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	158.33	117.79	46.44	71.36
无形资产摊销	10.25	13.41	1.00	12.41
长期待摊费用摊销	82.21	19.57	1.04	18.53
财务费用(收益以“-”号填列)	895.72	1,028.13	390.07	638.06
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-4,221.33	-318.53	-194.68	-123.85
存货的减少(增加以“-”号填列)	-20,505.84	-23,368.59	-10,834.41	-12,534.18
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-9,864.50	-11,848.06	-3,897.33	-7,950.73
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	11,376.27	11,957.44	6,689.01	5,268.43
其他	10,791.30	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	-6,022.63	-12,072.41	-3,714.88	-8,357.53

注：2019年1-8月，易佰网络归属于母公司所有者的净利润为负数，主要系由于当期因实施员工股权激励确认股份支付费用10,791.30万元所致。

2018年易佰网络净利润同比增长5,332.19万元，而经营活动产生的现金流量净额同比下降8,357.53万元。根据间接法编制的现金流量表，影响经营活动现金流的主要因素为存货、经营性应收项目和经营性应付项目的增加。其中，前两者对现金流的负向影响为20,484.91万元；后者对现金流的正向影响仅为5,268.43万元，远低于存货和经营性应收项目增加对现金流的影响，导致经营活动产生的现金流量净额与净利润之间存在较大差异。

报告期内，易佰网络的营业收入和净利润保持快速增长，结合易佰网络与上游供应商、下游客户及第三方电商平台的合作方式，以及海外仓发货和国内仓发货两种模式协同发展的业务模式进行分析可以看出，易佰网络报告期内的经营活动现金流情况与其业务模式相匹配。具体分析详见问题16回复之“二、结合上下游经营占款情况、经营性应收、应付和预付情况、季节性波动、同行业公司情况等补充披露易佰网络经营活动现金流持续为负的原因及合理性、经营活动现金流与业务模式的匹配性”相关内容。

4、核查结论

综上所述，报告期内易佰网络“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与相关会计科目勾稽一致，根据间接法编制的现金流量表，影响经营活动现金流的主要因素为存货、经营性应收项目和经营性应付项目的增加，和易佰网络与上游供应商、下游客户及第三方电商平台的合作方式，以及海外仓发货和国内仓发货两种模式协同发展的业务模式相匹配。

四、补充披露海外核查的核查手段，就核查范围的充分性、有效性及标的公司业绩的真实性发表明确意见

（一）海外核查的核查手段和核查范围

易佰网络通过亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 等第三方平台，将高性价比中国制造商品销售给境外终端消费者，并通过第三方仓储物流服务商进行跨境物流配送。公司通过产品开发、产品采购、仓储物流及出口、线上销售等业务环节连接上游供应商与终端消费者，区分国内仓发货及海外仓发货两种模式，其国内仓库采用租赁方式自营管理，海外仓主要由第三方电商平台及第三方仓储物流服务商运营管理，仓内存货在销售出库之前均归易佰网络所有。此外，易佰网络合并范围内的分、子公司中，实际开展业务的主体为香港易佰和橙源科技，其他子公司不实际开展业务，用于在第三方电商平台注册或管理网店。

基于上述，独立财务顾问、会计师针对易佰网络的海外核查主要围绕以下三个维度开展，一是境外子公司开展相关业务的合法合规性，二是线上交易记录的真实性、完整性，三是海外存货的真实性、完整性、存放情况和资产状态。上述三个核查项目的具体核查手段和核查范围说明如下。

1、境外子公司开展相关业务的合法合规性核查

报告期内，易佰网络在中国香港设立子公司香港易佰，主要经营跨境出口电商业务；在美国设立子公司 Onebuymall，主要负责海外仓储及商品发货事宜（截至本反馈意见回复出具日，Onebuymall 已不实际开展业务）。

上市公司已聘请境外律师并对香港易佰、Onebuymall 在香港、美国的存续情况和在欧洲主要市场国开展跨境电商业务的合法合规情况发表了意见，具体如下：

（1）根据卢王徐律师事务所出具的法律意见书，香港易佰依据香港法律合

法设立并有效存续，已依据香港商业登记条例办理商业登记，不需要取得其他资质、许可及备案手续，经营合法、合规、真实、有效，不存在拖欠香港税务局任何应缴税款或任何违反香港税务相关规定的行为，不存在正在履行的重大诉讼、仲裁或处罚的情形，不存在因环境保护、知识产权、产品质量、劳动安全、人身权等原因产生的侵权之债。

(2) 根据 GETECH LAW LLC 律师事务所出具的法律意见书，Onebuymall 依据美国加利福尼亚州法律合法设立并有效存续，未处于清盘、清算或类似情形，其所从事业务无需取得当地政府的前置许可，其经营活动符合地方或联邦税收法规，不存在已执行或执行中的税收监管处罚、重大诉讼或仲裁。

(3) 根据法国 Cabinet Tao Sun 律师事务所出具的法律意见书，香港易佰主要通过第三方平台上的店铺向英国、法国、德国、意大利和西班牙市场（简称“目标市场”）销售商品，香港易佰在目标市场没有常设机构、仓库或签署租用仓库的合同；未发现香港易佰作为任何目标市场国家的行政机关、政府机关的调查对象或被行政调查过，或因关税、进口增值税缴纳问题而导致税务或者海关的调查，或在欧洲目标市场牵连进民商事或者刑事诉讼；中国和欧盟并不存在类似中国与美国之间的贸易摩擦，因此易佰网络在欧盟的电商业务未受到中欧之间的贸易摩擦方面的影响。

2、线上交易记录的真实性、完整性核查

针对线上交易记录的真实性、完整性，独立财务顾问、会计师主要核查程序包括询问访谈、系统查看、校验数据、现场函证、平台走访、IT 审计、刷单核查、穿行测试、细节测试、数据分析等，具体核查方式、核查范围和核查结论详见本题回复之“一、销售情况、物流信息、收入成本确认的核查”之“（一）第三方电商平台交易记录的真实性及其与物流记录、收款记录的匹配性核查”之“2、第三方电商平台交易记录的真实性及其与销售收入的匹配性核查”相关内容。

3、海外存货的真实性、完整性、存放情况和资产状态核查

针对海外存货的真实性、完整性、存放情况和资产状态，独立财务顾问、会计师主要核查程序包括询问访谈、系统查看、校验数据、现场函证、境外仓

库监盘、IT 审计、穿行测试、细节测试、数据分析等，具体核查方式、核查范围和核查结论详见本题回复之“二、存货核查”相关内容。

（二）关于海外核查范围的充分性、有效性及标的公司业绩真实性的核查意见

独立财务顾问、会计师针对易佰网络的海外核查主要围绕以下三个维度开展，一是境外子公司开展相关业务的合法合规性，二是线上交易记录的真实性、完整性，三是海外存货的真实性、完整性、存放情况和资产状态，具体核查内容和范围包括：境外子公司开展相关业务的合法合规性，第三方电商平台交易记录的真实性及其与物流记录、收款记录的匹配性，交易记录与收款记录的匹配性，交易记录与物流记录的匹配性，采购订单与采购入库及货款支付情况的匹配性，对主要供应商进行走访和函证并调查背景及关联关系，成本结转与收入确认的匹配性，收入和净利润季节性波动的合理性，主要网店的主要买家情况，主要平台的退货率情况，存货的权属、存放情况、资产状态、真实性与完整性，销售回款和资金流向的真实性，标的公司股东的个人银行流水，经营现金流与应收应付款、收入、成本和净利润等相关科目的勾稽关系和匹配性。

通过执行上述核查程序，独立财务顾问、会计师认为：易佰网络报告期内的销售、存货和资金情况真实，关于收入、成本和经营现金流的确认和计量准确、合理，符合企业会计准则的规定；针对报告期内业绩真实性执行的核查手段和范围充分、有效。

五、补充披露情况

公司已在重组报告书“第九章/三/（四）独立财务顾问和会计师针对标的公司的海外核查情况”对海外核查的核查手段、关于核查范围的充分性、有效性及标的公司业绩真实性的核查意见进行了补充披露。

六、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：易佰网络基于第三方电商平台的交易记录真实、完整，与物流记录、收款记录相匹配，不存在显著异常；易佰网络的采购订单和付款记录相匹配，主要供应商和标的公司及其实际控制人、董事、监事、

高级管理人员不存在关联关系，也不存在由标的公司员工设立或由标的公司员工担任董事、监事、高级管理人员的情况；易佰网络的成本结转和收入确认相匹配，不存在显著异常；跨境出口电商具有较明显的季节性，受西方感恩节、圣诞节、黑色星期五等假日因素的影响，跨境出口电商行业的销售旺季一般体现每年的第四季度，标的公司经营业绩的季节性波动情况与同行业可比公司相符；易佰网络不存在部分账户集中大额下单、期末突击下单期后退货等异常情况；易佰网络在海外仓和国内仓两类仓储模式上协同发展，存货资产整体状态良好，不存在大量因长期积压而滞销或毁损的存货的情况；易佰网络与存货相关的关键内部控制设计运行有效，对存货的计量准确、完整，易佰网络 EPR 管理系统中的存货数据与亚马逊平台后台数据及第三方仓储物流服务商提供的数据一致；各期末存货规模和各期销售规模及其结构变动趋势相匹配，各期末存货账面价值占流动资产的比例与其资产结构和融资方式相匹配；易佰网络网店绑定的收款账户只能用于销售相关的业务结算，且易佰网络资金出纳每天从各第三方收款账号将销售收款提取至香港易佰银行账户，易佰网络针对网店的支付结算流程和主要内控措施运行有效，不存在网店销售款回流至标的公司股东个人的情况；报告期内易佰网络“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与相关会计科目勾稽一致，根据间接法编制的现金流量表，影响经营活动现金流的主要因素为存货、经营性应收项目和经营性应付项目的增加，和易佰网络与上游供应商、下游客户及第三方电商平台的合作方式，以及海外仓发货和国内仓发货两种模式协同发展的业务模式相匹配。独立财务顾问、会计师针对易佰网络的海外核查主要围绕三个维度开展，包括境外子公司开展相关业务的合法合规性，线上交易记录的真实性、完整性，海外存货的真实性、完整性、存放情况和资产状态，经核查不存在显著异常；易佰网络报告期内的销售、存货和资金情况真实，关于收入、成本和经营现金流的确认和计量准确、合理，符合企业会计准则的规定；针对报告期内业绩真实性执行的核查手段和范围充分、有效。

经核查，会计师认为：易佰网络基于第三方电商平台的交易记录真实、完整，与物流记录、收款记录相匹配，不存在显著异常；易佰网络的采购订单和付款记录相匹配，主要供应商和标的公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，也不存在由标的公司员工设立或由标的公司员工担任

董事、监事、高级管理人员的情况；易佰网络的成本结转和收入确认相匹配，不存在显著异常；跨境出口电商具有较明显的季节性，受西方感恩节、圣诞节、黑色星期五等假日因素的影响，跨境出口电商行业的销售旺季一般体现每年的第四季度，标的公司经营业绩的季节性波动情况与同行业可比公司相符；易佰网络不存在部分账户集中大额下单、期末突击下单期后退货等异常情况；易佰网络在海外仓和国内仓两类仓储模式上协同发展，存货资产整体状态良好，不存在大量因长期积压而滞销或毁损的存货的情况；易佰网络与存货相关的关键内部控制设计运行有效，对存货的计量准确、完整，易佰网络 EPR 管理系统中的存货数据与亚马逊平台后台数据及第三方仓储物流服务商提供的数据一致；各期末存货规模和各期销售规模及其结构变动趋势相匹配，各期末存货账面价值占流动资产的比例与其资产结构和融资方式相匹配；易佰网络网店绑定的收款账户只能用于销售相关的业务结算，且易佰网络资金出纳每天从各第三方收款账号将销售收款提取至香港易佰银行账户，易佰网络针对网店的支付结算流程和主要内控措施运行有效，不存在网店销售款回流至标的公司股东个人的情况；报告期内易佰网络“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与相关会计科目勾稽一致，根据间接法编制的现金流量表，影响经营活动现金流的主要因素为存货、经营性应收项目和经营性应付项目的增加，和易佰网络与上游供应商、下游客户及第三方电商平台的合作方式，以及海外仓发货和国内仓发货两种模式协同发展的业务模式相匹配。独立财务顾问、会计师针对易佰网络的海外核查主要围绕三个维度开展，包括境外子公司开展相关业务的合法合规性，线上交易记录的真实性、完整性，海外存货的真实性、完整性、存放情况和资产状态，经核查不存在显著异常；易佰网络报告期内的销售、存货和资金情况真实，关于收入、成本和经营现金流的确认和计量准确、合理，符合企业会计准则的规定；针对报告期内业绩真实性执行的核查手段和范围充分、有效。

问题 19、申请材料显示，1) 收益法评估中，预测易佰网络 2019 年 5-12 月实现收入 20 亿元、全年实现收入超 30 亿元，预测增长率约为 67%，但预测易佰网络 2020 年至 2024 年销售收入增长率均仅为 16.34%至 10.21%，存在较大波动。2) 收益法评估中预计标的资

产预测期内毛利率稳定维持在 59%以上。请你公司：1) 补充披露易佰网络截至目前的实际收入实现情况，对比说明 2019 年 5-12 月营业收入预测金额是否具备可实现性。2) 结合易佰网络业务拓展情况、跨境电商行业的竞争格局、企业及行业生命周期等，补充披露预测标的资产 2019 年营业收入出现大幅增长、2020 年至 2024 年营业收入仅小幅增长的原因及合理性。3) 结合行业整体毛利率变动情况、贸易政策风险影响等，补充披露易佰网络预测期毛利率持续维持在 59% 以上的原因及合理性。请独立财务顾问和评估师发表明确意见。

【回复】

一、结合易佰网络截至目前的实际收入实现情况对其 2019 年 5-12 月营业收入预测金额的可实现性分析

根据经审计的财务数据，易佰网络 2019 年 1-8 月实现营业收入 218,877.23 万元，占全年预测营业收入的 72.22%，实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 10,889.53 万元，占全年承诺净利润的 77.23%。此外，根据未经审计的财务数据，易佰网络 2019 年 1-11 月实现营业收入 321,388.84 万元，已超过全年预测营业收入。

二、结合易佰网络业务拓展情况、跨境电商行业的竞争格局、企业及行业生命周期等，补充披露预测标的资产 2019 年营业收入出现大幅增长、2020 年至 2024 年营业收入仅小幅增长的原因及合理性

(一) 易佰网络未来收入预测的依据

本次评估的评估基准日为 2019 年 4 月 30 日。易佰网络 2019 年预计收入主要结合报告期（2017 年至 2019 年 4 月）的收入规模、增长情况、融资情况等方面进行预测，2020 年及以后年度预计收入主要结合易佰网络未来的业务拓展计划、行业生命周期和发展前景等方面进行预测，分别说明如下：

1、易佰网络报告期内收入增长情况及最近一期的收入实现情况

2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-4 月，易佰网络分别实现营业收入 91,594.23

万元、181,250.44 万元和 102,159.89 万元，实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 3,721.80 万元、9,002.68 万元和 5,101.10 万元，其中 2018 年营业收入和扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别同比增长 97.88% 和 141.89%。因此，易佰网络在报告期内保持了较快的收入和利润增长速度。

2017 年和 2018 年，易佰网络分季度收入情况如下：

单位：万元

季度	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	38,121.21	21.03%	12,615.59	13.77%
第二季度	34,828.77	19.22%	17,603.13	19.22%
第三季度	42,203.86	23.28%	24,851.81	27.13%
第四季度	66,096.59	36.47%	36,523.69	39.88%
合计	181,250.44	100.00%	91,594.23	100.00%

受西方感恩节、圣诞节、黑色星期五等假日因素的影响，跨境出口电商行业的销售旺季一般体现在每年的第四季度。2017 年和 2018 年，易佰网络第四季度营业收入占各期主营业务收入的比例分别为 39.88%、36.47%，季节性波动趋势与行业相符。此外，易佰网络 2018 年第四季度相比第三季度的环比增速为 56.61%，较 2017 年第四季度的环比增速高出 9.65 个百分点，表现出良好的增长趋势。

2019 年 1-4 月，易佰网络营业收入 102,159.89 万元，占全年预测营业收入的比例为 33.71%，超过三分之一，加之跨境出口电商行业的销售旺季为下半年，因此，易佰网络 2019 年全年实现 303,054.89 万元的预测营业收入具有较高的可能性。

2、外部融资为易佰网报告期及未来业绩的持续快速增长提供了必要的资金支持

跨境电商行业的快速发展需要大量资金的推动。易佰网络于 2017 年和 2019 年上半年分别进行了 A、B 两轮外部融资，累计融资 9,500 万元，满足了发展过程中日益增长的铺货备货、人员扩张和供应链优化需求，为易佰网络未来的持续快速增长奠定了较强的资金基础。

在外部融资的有力驱动下，易佰网络的资金周转能力及抗风险能力有所提升，

迅速抓住市场发展机会，扩大经营规模，2018 年实现营业收入 181,250.44 万元，同比增长 97.88%；2019 年上半年实现营业收入 156,630.69 万元，同比增长 114.71%。在此背景下，预计易佰网络 2019 年实现营业收入 303,054.89 万元，同比增长 67.20%，与报告期内的营业收入增长趋势相符。

3、易佰网络制定了明确的经营规划

易佰网络制定了明确的经营规划，为未来收入预测的实现提供了基础，具体如下：

（1）加大品类拓展和 SKU 开发力度

易佰网络产品类型覆盖较为广泛，目前主要产品类型包含汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容、户外运动、3C 电子产品等。产品生命周期相对较长、更新换代相对较慢的汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容等品类目前已形成一定规模，具有扎实的运营基础。

未来易佰网络将进一步深耕上述四大品类，加大人力、资金等方面的投入，加大优质 SKU 的开发力度，延长核心 SKU 的生命周期。此外，易佰网络将依托积累的开发及运营经验，进一步引进细分品类的开发人才，加大布局消费电子、母婴服装，并同步发展户外运动等品类。

（2）加大新兴第三方电商平台和新兴市场的拓展力度

2017 年度、2018 年度、2019 年 1-4 月，易佰网络来源于亚马逊、ebay、速卖通、Wish、Lazada 五个主流第三方电商平台的营业收入合计占比分别为 96.03%、89.28%、89.81%，其中 2018 年度同比下降 6.76 个百分点，主要原因为易佰网络在深耕上述五个主流第三方电商平台的同时，积极布局沃尔玛、Joom、Jumia 等新兴第三方电商平台开设网店，以扩大销售额。易佰网络紧跟国家“一带一路”战略，敏锐抓住业务发展机会，加大布局 Lazada、Shopee 等主要面向东南亚地区的电商平台，2018 年度，易佰网络来源于 Lazada、Shopee 的合计销售金额同比增长幅度超过 200%。

未来，易佰网络将进一步深入研究发达国家市场与发展中国家市场的市场格局，紧随第三方电商平台的拓展方向，通过 Wish、Lazada、Shopee、Joom、Jumia 等新兴第三方电商平台在东南亚、南美洲等区域市场进一步拓展销售渠道。

(3) 加大信息管理系统开发投入、优化供应链物流体系，进一步提升公司核心竞争力

报告期内，易佰网络增加了信息系统开发的资金和人员投入，信息系统开发部门与各业务部门深入沟通个性化需求，反复优化系统解决方案，根据实际业务需求对产品、订单、仓储、采购、物流、客服等各个业务环节的管理系统进行迭代升级，使得其整体系统具备多电商平台接入能力、多供应商资源整合能力、多渠道数据搜集能力、突发巨量订单处理能力等多项能力，从而为报告期内的业绩增长提供了良好的信息系统支持。

未来，易佰网络进一步完善自建信息管理系统，持续根据实际业务开展过程中产生的数据和需求，提升精细化、信息化管理水平，不断提升智能化、数据化运营程度，进一步巩固和提升互联网技术与公司业务深度融合的竞争优势，提升各部门的人均效率和公司的整体运营效率。此外，易佰网络将进一步优化供应链体系，在现有海外仓和国内仓两类仓储模式上，进一步优化跨境物流配送方案，从而提高物流配送效率，提升消费者购物体验。

(4) 提高资产周转率和整体运营效率，保持健康稳定发展

随着经营规模的不断扩大，易佰网络管理层日益重视公司业务的健康、稳定、可持续发展。未来，易佰网络在除继续拓展营收规模外，将进一步有效利用现有资金，提高资金、存货等资产的周转率，通过不断优化现有内部算法，确定每个SKU的安全库存、备货周期、单次备货量，预测未来销量并制定备货计划，从而完善“少量多批、快速响应”的采购模式，降低存货积压风险。因此易佰网络2020年以后为保证健康、稳定、可持续发展，未来计划收入增长速度较公司发展早期有所放缓。

4、跨境出口电商行业及易佰网络主要产品线行业具有良好的市场前景

从跨境出口电商行业发展趋势来看，根据中国电子商务研究中心发布的《2018年度中国跨境电商市场数据监测报告》，2015-2018年均复合增长率为16.42%，2018年中国跨境电商出口规模为7.1万亿元，同比增长12.70%。易佰网络2020年-2024年收入复合增长率预计约为13.50%，与行业近年的水平相当。

从主要产品线的发展趋势来看，易佰网络预测期内各主要产品线的预测收入

变动趋势符合其所处细分领域行业的市场前景。根据 Euromonitor 提供的数据显示，在 2013-2023 年全球消费品类的市场价值中，家居和园艺稳居第四位；根据市场调研公司 P&S Market Research 的调查报告显示，到 2023 年，全球汽配电商零售市场将达 594.85 亿美元，并将在 2017 年至 2023 年期间，以 13.1% 的年复合增长率增长；运动户外全球体量（数据来自外媒智库）2018 年年销售额全球高达 247 亿 9,800 万美金，预计在 2022 年将增长到超过 372 亿 2,200 万美金。

（二）易佰网络未来收入预测的合理性分析

结合最新的收入完成情况、跨境电商行业的竞争格局、企业发展阶段及行业可比公司的生命周期，对易佰网络未来营业收入预测的合理性进行分析，具体如下：

1、易佰网络截至 2019 年 11 月末的收入完成情况较好

根据经审计的财务数据，2019 年 1-4 月，易佰网络营业收入 102,159.89 万元，占全年预测营业收入的比例为 33.71%；2019 年 1-8 月，易佰网络营业收入 218,877.23 万元，占全年预测营业收入的 72.22%。此外，根据未经审计的财务数据，易佰网络 2019 年 1-11 月实现营业收入 321,388.84 万元，已超过全年预测营业收入。

2、易佰网络所处的发展阶段的增速与跨境电商行业可比公司同规模时期的发展速度相符

同行业可比公司最近三年的收入增长情况如下：

单位：万元

可比公司	2015 年度	2016 年	2016 年 增长率	2017 年	2017 年 增长率	2018 年	2018 年 增长率
跨境通	396,081.32	853,690.75	115.53%	1,401,789.73	64.20%	2,153,387.41	53.62%
有棵树	103,255.82	149,887.81	45.16%	234,794.37	56.65%	344,037.90	46.53%
通拓科技	131,671.08	219,664.01	66.83%	362,633.09	65.09%	401,667.44	10.76%
泽宝股份	-	125,506.13	-	174,345.16	38.91%	212,574.08	21.93%
安克创新	130,215.99	250,675.74	92.51%	390,300.55	55.70%	523,221.82	34.06%
傲基电商	91,093.50	219,557.01	141.02%	371,225.35	69.08%	510,872.10	37.62%
可比公司平均值			92.21%	-	58.27%	-	34.08%

注：同行业公司数据来源于有关重组报告书、审计报告、招股说明书及上市公司公告文件等公开资料。

易佰网络 2018 年的收入为 181,250.44 万元，预计 2019 年全年的收入约为

303,054.89 万元，增长率为 67.20%。结合上表选取可比公司与易佰网络 2018 年-2019 年收入规模相当的年份的收入增速进行分析，具体如下：

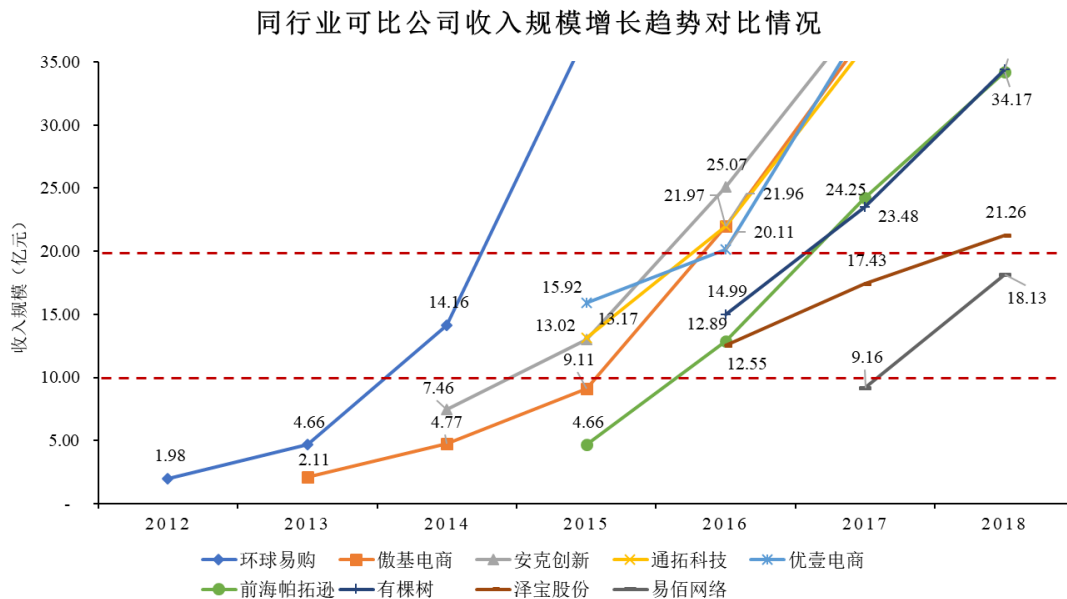
可比公司	可比年度	增长率
有棵树	2017 年/2016 年	56.65%
通拓科技	2017 年/2016 年	65.09%
泽宝股份	2018 年/2017 年	21.93%
安克创新	2016 年/2015 年	92.51%
傲基电商	2017 年/2016 年	69.08%
平均值		61.05%

备注：跨境通近三年的收入规模远大于可比公司规模，因此未包含在上表的对比范围内。

根据上表，可比公司与易佰网络收入规模相当的年份的收入增长速度处于 21%-93%之间，平均水平约为 61.05%。由此看出，易佰网络 2019 年的预计收入增长速度与其所处的阶段相符，与行业可比公司的发展趋势具有一致性，具有合理性。

3、易佰网络的收入增长趋势与同行业可比公司和可比交易标的公司的实际及预测趋势相符

根据公开数据统计，在 10-20 亿元收入规模区间内，同行业可比公司整体而言表现出与易佰网络相近的增长速度和发展趋势。因此，易佰网络报告期内的业绩增长与其收入规模所处阶段相符，与同行业可比公司实现相近收入规模所属年度的平均增速相符，具有合理性。



此外，同行业可比交易案例中，标的公司收益法评估中预测期内的预计收入增长率变动情况如下：

可比交易标的	预测期前1年	预测期					
		第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	平均增长率
有棵树	57%	53%	26%	26%	20%	10%	27%
通拓科技	67%	55%	30%	30%	20%	16%	30%
泽宝股份	39%	30%	29%	28%	20%	15%	24%
优壹电商	26%	26%	24%	21%	14%	11%	19%
平均值	47%	41%	27%	26%	18%	13%	25%
易佰网络	98%	67%	16%	16%	15%	13%	25%

本次评估中，易佰网络预测期第1年的收入增长率高於可比交易案例均值，主要原因是预测期前1年（即2018年度）的收入增长率显著高于可比交易标的。由于2019年1-4月经审计收入占全年预测收入的比例已超过33%，2019年1-8月经审计收入占全年预测收入的比例已超过72%，2019年1-11月未经审计收入已超过全年预测营业收入，因此，易佰网络预测期第1年实现预测收入确定性较高。

2020年以后增长率预测主要依据易佰网络的经营规划以及跨境电商的行业的增长速度进行预测。易佰网络在现有资金规模的基础上，除继续拓展营收规模外，将进一步提高资金、存货等资产的周转率，有效利用现有资金，以保证标的公司保持健康、稳定的发展。易佰网络2019年-2024年预测的收入年均增长率约为25%，与同行业可比交易案例的预测情况相符。

三、结合行业整体毛利率变动情况、贸易政策风险影响等，分析易佰网络预测期毛利率持续维持在59%以上的原因及合理性。

（一）易佰网络未来毛利率预测情况

易佰网络2017年、2018年2019年1-4月的毛利率分别为60.41%、60.00%、60.10%，毛利率水平较为稳定。预测期的毛利率水平处于59%-60%之间，与历史期水平基本相符。易佰网络预测期各产品品类的毛利率的预测主要在最近一期的毛利率的基础上结合历史期的变动趋势进行预测，预测期间毛利率水平略有变化主要是因为预测期产品结构变化所导致的。

下表列出了评估基准日前 2017 年至 2019 年 4 月期间和预测期内易佰网络主要产品品类的收入结构以及毛利率水平变化趋势：

单位：%

项目		评估基准日前			预测期					
		2017 年	2018 年	2019 年 1-4 月	2019 年 5-12 月	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
家居园艺	收入比重	20.64	26.60	25.37	23.97	23.80	23.32	23.01	22.37	21.74
	毛利率	61.04	62.56	61.76	61.46	61.56	61.56	61.56	61.56	61.56
工业及商业	收入比重	16.73	15.89	17.35	17.43	17.41	17.51	17.59	17.73	17.87
	毛利率	60.87	57.60	56.44	56.14	56.24	56.24	56.24	56.24	56.24
健康美容	收入比重	12.39	14.51	14.76	14.22	14.41	14.50	14.56	14.68	14.81
	毛利率	61.97	60.46	62.18	61.88	61.98	61.98	61.98	61.98	61.98
汽车摩托及配件	收入比重	10.35	10.99	11.62	12.20	12.01	12.09	12.14	12.23	12.34
	毛利率	57.47	58.55	58.94	58.64	58.74	58.74	58.74	58.74	58.74
户外运动	收入比重	10.86	9.35	8.44	8.96	8.95	9.01	9.05	9.13	9.21
	毛利率	64.58	64.46	64.86	64.56	64.66	64.66	64.66	64.66	64.66
电子产品	收入比重	10.34	8.40	8.42	8.36	8.53	8.58	8.60	8.68	8.75
	毛利率	52.07	51.15	53.35	53.07	53.17	53.17	53.17	53.17	53.17
工艺与收藏	收入比重	5.48	4.96	4.39	4.38	4.47	4.50	4.52	4.55	4.58
	毛利率	65.24	64.68	66.60	66.30	66.40	66.40	66.40	66.40	66.40
其他产品线	收入比重	13.20	9.30	9.64	10.49	10.42	10.49	10.53	10.62	10.70
	毛利率	60.74	58.82	59.31	58.87	58.99	58.97	58.97	58.96	58.97
合计	收入比重	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	毛利率	60.41	60.00	60.10	59.76	59.87	59.85	59.85	59.83	59.82

如上表可见，易佰网络预测期毛利率较高的家居园艺产品收入占整体收入比重略有下降，毛利率略低的工业及商业产品、汽车摩托及配件产品、电子产品收入占总体收入比重略有上升。此外，考虑 2019 年预测期收入预计增速较快，预测期各类产品的预测毛利率较报告期均略有下降，综合导致预测期毛利率较低于报告期毛利率水平。

（二）易佰网络预测期毛利率持续维持在 59% 以上的合理性分析

预测期内，易佰网络毛利率整体持续维持在 59% 以上具有合理性，从报告期内分产品品类毛利率变动、同行业可比公司毛利率对比和易佰网络的产品定价规则三个维度，具体分析如下：

1、报告期内分产品品类毛利率同比变动基本保持稳定

报告期各期，易佰网络以产品品类为划分标准的毛利率及其变动情况如下：

产品品类	2019年1-8月		2018年		2017年
	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率
家居园艺	61.13%	-1.43%	62.56%	1.52%	61.04%
工业及商业用品	55.00%	-2.59%	57.60%	-3.27%	60.87%
健康美容	61.82%	1.36%	60.46%	-1.51%	61.97%
汽车摩托车配件	58.34%	-0.21%	58.55%	1.09%	57.47%
3C电子产品	52.45%	1.31%	51.15%	-0.92%	52.07%
户外运动	64.85%	0.39%	64.46%	-0.12%	64.58%
工艺收藏	65.66%	0.98%	64.68%	-0.56%	65.24%
其他	57.41%	-1.40%	58.82%	-1.92%	60.74%
总计	59.26%	-0.74%	60.00%	-0.40%	60.41%

2017年度至2019年8月，易佰网络主营业务综合毛利率分别为60.41%、60.00%、59.26%，保持相对稳定。分产品品类看，除工业及商业用品毛利率有所下降以外，报告期内其他主要产品品类的毛利率均波动较小，与本次评估中各产品品类的预测毛利率水平相符。

2、同行业可比公司毛利率基本保持稳定且与易佰网络分产品品类的毛利率水平基本相符

同行业可比公司最近三年的综合毛利率水平情况如下：

公司名称	2018年	2017年	2016年
跨境通	40.58%	49.77%	48.34%
有棵树	55.58%	55.13%	52.40%
通拓科技	40.98%	42.74%	49.98%
泽宝股份	50.15%	48.68%	46.18%
安克创新	50.11%	52.02%	54.79%
傲基电商	58.47%	60.94%	58.07%
平均值	49.31%	51.55%	51.63%

2016年、2017年、2018年三年期间，同行业可比公司毛利率水平基本保持稳定。

跨境出口电商企业的毛利率水平受分产品品类的收入结构和细分品类的毛利率差异的影响较大。报告期内，易佰网络细分品类的毛利率与同行业可比公司相比不存在显著差异，但是，2017年、2018年易佰网络综合毛利率分别为60.41%、

60.00%，略高于同行业可比公司平均水平，主要原因在于毛利率相对较低的 3C 电子产品的收入占比较低，具体如下：

(1) 易佰网络细分品类的毛利率与同行业可比公司相比不存在显著差异

根据公开披露信息，2017 年和 2018 年，同行业可比公司的可比品类毛利率情况如下（家居园艺、健康美容、汽车摩托车配件、3C 电子产品四个品类收入合计占易佰网络主营业务收入的比例分别为 53.73%、60.49%）：

年度	公司名称	家居园艺	健康美容	汽车摩托车配件	3C 电子产品
2018 年度	跨境通	61.41	-	-	47.45
	有棵树	55.52	63.45	53.02	46.30
	通拓科技	-	-	-	-
	泽宝股份	-	49.49	-	47.40
	安克创新	-	-	-	50.78
	傲基电商	63.83	-	-	55.59
	易佰网络	62.56	60.46	58.55	51.15
2017 年度	跨境通	62.68	-	-	47.56
	有棵树	59.33	65.90	55.91	46.53
	通拓科技	55.10	-	-	37.80
	泽宝股份	-	44.15	-	47.79
	安克创新	-	-	-	52.64
	傲基电商	66.76	-	-	56.07
	易佰网络	61.04	61.97	57.47	52.07

注：同行业公司数据来源于有关重组报告书、审计报告、招股说明书及上市公司公告文件等公开资料。其中，有棵树、泽宝股份 2018 年数据的统计口径分别为 2018 年 1-3 月和 2018 年 1-8 月，未披露 2018 年度数据；通拓科技 2017 年数据的统计口径为 2017 年 1-11 月数据，未披露 2017、2018 年度数据。

与同行业可比公司，易佰网络家居园艺、健康美容、3C 电子产品的毛利率位于中等水平，不存在显著异常。同行业可比公司中，仅有棵树在“航模配件、汽摩配件”中涉及汽车摩托车配件，其细分品类主要包括无人机、航空模型、玩具飞机、滑翔机、航模配件等，而易佰网络“汽车摩托车配件”的细分品类主要包括汽保汽修、汽摩配零部件、汽车内外饰、汽车改装、汽车车灯等，两者存在较大差异，因此毛利率数据不具有可比性。

(2) 毛利率相对较低的 3C 电子产品占易佰网络收入的比例远低于同行业可比公司

经查阅同行业可比公司分品类的毛利率，家居园艺、健康美容的平均毛利率

水平在 60%左右，而 3C 电子产品由于更新换代周期短、市场竞争激烈等因素影响，毛利率水平显著低于其他细分品类，仅为 50%左右。经对比，2017 年、2018 年，3C 电子产品收入占易佰网络主营业务收入的比例分别仅为 10.34%和 8.40%，显著低于同行业可比公司，是导致易佰网络综合毛利率略高于同行业可比公司的主要原因。

公司名称	2018 年		2017 年	
	综合毛利率	3C 电子产品收入占比	综合毛利率	3C 电子产品收入占比
跨境通	40.58%	56.56%	49.77%	71.44%
有棵树	55.58%	34.42%	55.13%	34.40%
通拓科技	40.98%	未披露	42.74%	44.13%
泽宝股份	50.15%	81.53%	48.68%	84.28%
安克创新	50.11%	83.06%	52.02%	90.54%
傲基电商	58.47%	65.83%	60.94%	61.94%
易佰网络	60.00%	8.40%	60.41%	10.34%

综上所述，通过查阅公开资料取得同行业可比公司分品类的收入和毛利率数据，并与易佰网络可比产品品类进行对比，报告期内易佰网络的综合毛利率相对高于同行业可比公司，与各品类收入结构差异相关，主要原因是 3C 电子产品的收入占比较低，其他主要细分品类毛利率与同行业可比公司平均水平相比不存在显著差异。

3、易佰网络的产品定价规则能够保障毛利率水平的相对稳定

易佰网络产品上架后的定价逻辑是根据目标利润率推算，从而能够保障未来毛利率水平的相对稳定。易佰网络以各电商平台为单位，由平台运营负责人根据市场环境和公司财务状况确定目标利润率，以利润率为主要考核指标，指导和监督各网店、品类的定价及销售策略。销售人员可以通过设置利润率来计算预计售价，也可以通过输入预计售价来计算对应的利润率。若平台规则、运费价格、汇率等因素发生变化，产品定价模块的相关变量参数会根据上述因素进行相应调整。此外，为维持合理的利润水平，各电商平台的平台运营负责人会定期汇同各网店、品类的运营人员对利润率进行复盘，以确保运营人员设定的各品类目标利润率和售价合理有效。

综上所述，通过从报告期内分产品品类毛利率变动、同行业可比公司毛利率

对比和易佰网络的产品定价规则三个维度进行分析，预测期的毛利率水平维持在59%以上，与历史期水平基本相符，具有合理性。

（三）行业贸易政策风险对易佰网络毛利率影响分析

1、贸易政策主要情况

易佰网络的商品主要出口地区包括北美洲、欧洲、大洋洲、亚洲等。除美国外，出口产品在各主要销售国适用的关税税率均相对稳定，近期内不存在出口国家或地区利用征收高额进口税和各种进口附加税的办法限制进口的情形。

2018年5月以来，美国在国际贸易战略、进出口政策等方面呈现保护主义趋势，其全球贸易政策呈现出较强的不确定性，给我国跨境出口电商企业的发展环境带来一定的不稳定因素，主要体现在税收政策、汇率变动、合规性监管政策等经营规则的变动风险。美国对华加征关税的主要进程如下表所示：

时间	具体事项
2018年5月29日	美国政府宣布将对500亿美元从中国进口的包括高科技以及与“中国制造2025”相关的产品征收25%关税，最终征税名单将在6月15日宣布，将在随后开始征收关税。
2018年6月15日	美国政府宣布将对自华进口的约500亿美元商品加征25%的关税，其中对约340亿美元商品自2018年7月6日起实施加征关税措施，同时对约160亿美元商品加征关税开始征求公众意见。
2018年6月19日	特朗普指示美国政府对价值2,000亿美元的中国商品加征10%的额外关税。这项关税制裁将在中国实施反制的前提下生效。若中方再次加大反制，美国将对另外2,000亿美元的商品加征关税。
2018年7月6日	美国政府正式对340亿美元中国产品加征25%的关税，剩余的160亿美元商品清单尚待评估后确认公布。
2018年7月11日	美国政府公布拟对华2,000亿美元输美产品加征10%的关税清单，这部分商品加征关税清单最快将在两个月的公开意见征求期结束后敲定。
2018年8月1日	美国政府声明将考虑对自华进口的2,000亿美元商品加征税率从10%提升为25%。
2018年8月8日	美国政府宣布将于8月23日开始对首轮500亿美元中国商品制裁计划中剩余的160亿美元部分加征25%关税。
2018年8月23日	美国政府对首轮500亿美元中国商品制裁计划中剩余的160亿美元部分加征25%关税。
2018年9月17日	美国政府宣布对来自中国的2000亿美元商品征收关税。该清单生效日为2018年9月24日，截止2018年年底税率10%，并宣布自2019年1月1日税率调整为25%。
2019年5月9日	美国政府宣布自2019年5月10日起，对来自中国的2,000亿美元商品加征的关税税率由10%调整为25%。
2019年5月13日	美国贸易代表办公室发布公告，将就约3,000亿美元中国商品加征25%关税征求意见并举行公开听证会。

时间	具体事项
2019年6月17-21日、24-25日	美国贸易代表办公室在华盛顿就拟对华约 3,000 亿美元商品加征关税举行听证会，此次听证会共有来自机电、纺织、服装鞋帽、玩具、运动装备、钢铝、化工、五金、食品、医药、游戏软件等多个行业的 314 名代表发言，其中，303 名代表反对加征关税，占比达到 96%。
2019年6月29日	国家主席习近平与美国总统特朗普在日本大阪举行会晤，同意中美双方在平等和相互尊重的基础上重启经贸磋商，美方表示不再对中国出口产品加征新的关税。两国经贸团队将就具体问题进行讨论。
2019年8月1日	美国总统特朗普通过社交平台宣布将从 2019 年 9 月 1 日起对价值 3,000 亿美元的中国商品重新加征关税，税率从 25% 降为 10%。
2019年8月13日	美国贸易代表办公室发布声明，决定延迟对部分中国货品类别加征 10% 的关税，加征关税时间推迟至 2019 年 12 月 15 日。
2019年8月29日	美国贸易代表办公室发布声明，宣布上调 3,000 亿美元中国商品关税税率，由原定的 10% 提高至 15%，分两批实施（2019 年 9 月 1 日和 12 月 15 日），将对 2,500 亿美元关税税率从 25% 提高到 30% 征求公众意见并计划于 2019 年 10 月 1 日生效。
2019年9月5日	刘鹤副总理应约与美国贸易代表莱特希泽、财政部长姆努钦通话。双方同意 10 月初在华盛顿举行第十三轮中美经贸高级别磋商，此前双方将保持密切沟通。工作层将于 9 月中旬开展认真磋商，为高级别磋商取得实质性进展做好充分准备。双方一致认为，应共同努力，采取实际行动，为磋商创造良好条件。
2019年9月12日	美国总统特朗普通过社交平台宣布将 2,500 亿美元中国商品关税税率增加到 30% 的计划从 10 月 1 日推迟到 10 月 15 日。
2019年10月10-11日	新一轮中美经贸高级别磋商在华盛顿进行，中美双方就共同关心的经贸问题进行了坦诚、高效、建设性的讨论，讨论了后续磋商安排，同意共同朝最终达成协议的方向努力。
2019年10月22日	根据商务部公布的消息，美国贸易代表办公室日前发布公告，称将自 10 月 31 日起对中国 3,000 亿美元加征关税清单产品启动排除程序。
2019年12月13日	国务院新闻办公室举行新闻发布会，宣布中美双方已就中美第一阶段经贸协议文本达成一致；同时，双方达成一致，美方将履行分阶段取消对华产品加征关税的相关承诺，实现加征关税由升到降的转变；双方约定，下一步双方将各自尽快完成法律审核、翻译校对等必要的程序，并就正式签署协议的具体安排进行协商。

2、贸易政策对易佰网络毛利率的影响

结合上述美国对华加征关税和中美贸易谈判的最新进程，500 亿美元、2,000 亿美元关税清单已实施，3,500 亿美元关税清单分两批分别从 2019 年 9 月 1 日和 12 月 15 日起实施。本次测算以上述 500 亿美元、2,000 亿元、3,500 亿美元商品清单对应的海关编码为准，将易佰网络在 2019 年 1-8 月出口美国的销售商品的海关编码与上述清单进行比对。经统计，2019 年 1-8 月，易佰网络出口美国的销售产品中，列入加征关税清单的产品销售金额约为 45,814.77 万元，占易佰网络 2019 年 1-8 月总营业收入的比例为 20.94%。

尽管如此，从易佰网络在近一年来的应对措施和业绩表现来看，易佰网络根据市场和政策变化适时调整经营策略，根据美国市场情况通过提高终端售价的方式转嫁加税影响，并通过提升美国以外其他区域的资源投入降低美国市场的收入占比，最终未因两国之间的贸易摩擦而使自身经营活动、持续盈利能力和毛利率水平产生重大不利影响。

本次预测中，易佰网络已结合中美贸易摩擦的最新情况以及自身的应对措施，在本次收入以及毛利率预测过程中结合自身的经营规划综合考虑，即 2019 年预测结合目前的实现情况收入预测增长较快，毛利率略有下降，2020 年以后结合自身的规模以及现有资金状况，未来在保证毛利率以及资金利用率的情况下保证收入规模稳健的增长。在中美贸易摩擦的市场背景下，结合易佰网络 2019 年 1-8 月净利润的实际完成比例来看，易佰网络采取了多方面的应对措施以实现其未来的经营规划。

四、补充披露情况

公司已在重组报告书“第六章/五/（三）/9、标的公司 2019 年 5-12 月营业收入预测金额的可实现性分析”、“第六章/五/（三）/10、标的公司 2019 年营业收入出现大幅增长、2020 年至 2024 年营业收入仅小幅增长的原因及合理性”、“第六章/五/（三）/11、易佰网络预测期毛利率持续维持在 59% 以上的原因及合理性”对以上内容进行补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：结合 2019 年 1-8 月经审计财务数据，预计易佰网络 2019 年实现 14,100 万元的承诺净利润目标具有较高的可能性；易佰网络 2019 年预计收入主要结合报告期的收入规模、增长情况、融资情况等方面进行预测，2020 年及以后年度预计收入主要结合易佰网络未来的业务拓展计划、行业生命周期和发展前景等方面进行预测，具有合理性；预测期各产品品类的毛利率的预测主要在最近一期的毛利率的基础上结合历史期的变动趋势进行预测；通过从报告期内分产品品类毛利率变动、同行业可比公司毛利率对比和易佰网络的产品定价规则三个维度进行分析，预测期的毛利率水平维持在 59% 以上，与历史期水平基本相符，具有合理性；本次预测中，易佰网络已结合中美贸易摩擦的

最新情况以及自身的应对措施，在本次收入以及毛利率预测过程中结合自身的经营规划综合考虑。

经核查，评估师认为：上市公司结合易佰网络最新的收入实现情况，补充披露了2019年5-12月营业收入预测具有可实现性；结合报告期的收入规模、增长情况、融资情况、未来的业务拓展计划、行业生命周期和发展前景等方面补充披露了易佰网络未来收入预测的依据，结合易佰网络最新的收入完成情况、跨境电商行业的竞争格局、企业发展阶段及行业可比公司的生命周期，对易佰网络未来营业收入预测的合理性进行分析；进一步补充披露了易佰网络未来毛利率预测情况，结合从报告期内分产品品类毛利率变动、同行业可比公司毛利率对比和易佰网络的产品定价规则等情况，分析预测期的毛利率水平与历史期以及行业水平基本相符，上述分析具有合理性；在中美贸易摩擦的市场背景下，结合易佰网络2019年1-8月净利润的实际完成比例来看，易佰网络采取了多方面的应对措施以实现其未来的经营规划。

问题 20. 申请材料显示，1) 易佰网络 2017 年、2018 年度、2019 年 1-4 月的经营活动产生的现金流量净额持续为负，累积净流出 1.6 亿元。2) 本次交易业绩奖励条件包括：2020 年、2021 年两个会计年度经营活动产生的现金流量净额合计为正数，且 2021 年经营活动产生的现金流量净额为正数。3) 预测期内，易佰网络营运资金增加额自 2020 年预计 7,916.02 万元增加至 2023 年预计 9,983.36 万元、2024 年预计回落至 8,669.12 万元。请你公司：1) 结合跨境电商行业的资金需求情况、易佰网络未来年度战略规划情况、行业发展周期情况等补充披露易佰网络预测期内各年度营运资金的预测过程、收益法评估中该参数选取是否与易佰网络预测经营情况相一致。2) 补充披露易佰网络截至目前的经营活动现金流情况，进而补充说明易佰网络报告期内经营活动现金流持续为负的情况下，预测期第二年预计能够实现 9,152.97 万元现金净流入原因及合理性。3) 收益法评估中，预测易

佰网络 2020 年、2021 年现金净流入分别为 9,152.97 万元、11,644.23 万元，补充披露业绩奖励条件显著低于评估情况的原因、奖励安排的合理性、是否有利于保护上市公司及中小股东的权益。请独立财务顾问和评估师发表明确意见。

【回复】

一、易佰网络预测期内各年度营运资金的预测过程以及收益法评估中该参数选取情况，结合跨境电商行业的资金需求情况、易佰网络未来年度战略规划情况、行业发展周期情况等分析营运资金预测与易佰网络预测经营情况的一致性

（一）易佰网络未来年度营运资金的预测过程以及参数选取情况

营运资金追加额系指企业在不改变当前主营业务条件下，为保持企业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，测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。本次营运资金增加额的计算公式为：

营运资金增加额=当期营运资金-上期营运资金

营运资金=最低现金保有量+应收款项+存货-应付款项

其中：

- 1、最低现金保有量=企业日常经营过程中保有的货币资金；
- 2、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、应收票据、预付账款以及与经营业务相关的其他应收账款等诸项；
- 3、存货=营业成本总额/存货周转率；

4、应付款项=营业成本总额/应付账款周转率。其中，应付款项主要包括应付账款、应付票据、预收账款以及与经营业务相关的其他应付账款等诸项。

2017年-2019年1-4月营运资金情况

单位：万元

项目/年度	2017年	2018年	2019年1-4月
营运资金	12,337	37,138	40,780
营业收入	91,594.23	181,250.44	102,159.89
营运资金/营业收入	13%	20%	13%

2017年-2019年1-4月营运资金占收入的比例的均值约16%，本次评估基于报告期内营运资金占营业收入比例的均值，结合易佰网络未来的收入预测，对未来易佰网络的营运资金进行预测。

未来期间营运资金预测情况

单位：万元

项目/年度	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年及以后
营业收入	303,054.89	352,530.00	407,793.00	468,433.00	530,829.00	585,011.00
营运资金	48,489	56,405	65,247	74,949	84,933	93,602
营运资金/营业收入	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%

(二) 易佰网络营运资金预测与未来预测经营情况一致性分析

易佰网络预测期的营运资金基于2017年、2018年和2019年1-4月的营运资金平均水平，结合易佰网络未来的经营规划进行测算，预测期的营运资金情况与易佰网络报告期的实际经营情况相符，与易佰网络未来的经营规划具有一致性。

跨境出口电商企业在高速发展阶段用于铺货的流动资金需求较大，具有典型的资金驱动型特征。从同行业可比公司的发展情况来看，营运资金的充足与否与跨境电商企业的发展速度息息相关。随着易佰网络未来经营规模的扩大和资产周转效率的提升，预测期内易佰网络的收入预计增长速度将有所放缓，经营活动现金流将逐渐好转，因大规模采购备货、人员快速扩张等产生的大额资金需求逐步下降，使易佰网络未来的营运资金的增加额会有所降低。结合易佰网络未来的收入规划，其2019年的收入预测增长率约为67.20%，低于2018年的97.88%，2020年-2024年预计收入增长速度处于10%-20%之间，较2019年的增速亦有所下降，因此易佰网络未来营运资金的预测与未来的收入预测相匹配。

（三）结合同行业可比公司的资金需求情况、行业发展周期对易佰网络预测期营运资金的合理性进行分析

1、同行业可比公司的资金需求情况

跨境出口电商行业具有典型的资金驱动型特征，同行业可比公司与易佰网络相似，在高速发展阶段对营运资金的需求量较大，一方面体现为经营活动现金流与净利润存在较大偏离甚至为负，另一方面体现为该等企业在进行重组交易或申请 IPO 前取得较大规模的外部融资，具体说明如下：

（1）跨境出口电商企业的经营活动现金流情况

跨境出口电商企业在高速发展时经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异，属于行业普遍现象，具体说明如下：

1) 从同行业公司的经营活动现金流量构成来看，跨境出口电商企业的现金流入主要为销售商品收到的现金，现金流出主要是商品采购款、仓储物流服务费、平台服务费、职工薪酬、税费及其他期间费用；

2) 从同行业公司的经营模式来看，由于跨境出口电商企业通常具有海外仓、FBA 仓、国内仓等多种仓库备货形式和海运、陆运、空运等不同跨境物流形式，导致从采购商品支付货款、采购仓储物流服务支付服务费，到对外实现销售收到现金的周期通常可达 3-6 个月，因而存在各年度下半年支付现金购买商品和接受服务在次年收到所对应的商品销售款的情况；

3) 从同行业公司的发展阶段来看，为了抓住细分市场不断增长的市场机会、适应业务规模的扩张需求，跨境出口电商企业在早期高速发展时的商品采购规模通常保持高速增长，从而导致各年度经营活动产生的现金流量净额通常为负数。然而待业务规模达到一定水平后，跨境出口电商企业将进入平稳发展期，经营活动现金流情况亦同步会呈现逐渐向好的趋势。

（2）跨境出口电商企业的外部融资情况

有棵树、通拓科技、泽宝股份、安克创新、傲基电商在进行重组交易或申请 IPO 前的融资额分别约为 8.90 亿元、7.45 亿元、2.62 亿元、4.38 亿元、2.21 亿元，侧面说明跨境出口电商企业的高速发展需要充分的资金支持作为保障。

同行业可比公司的外部融资概况

单位：万元

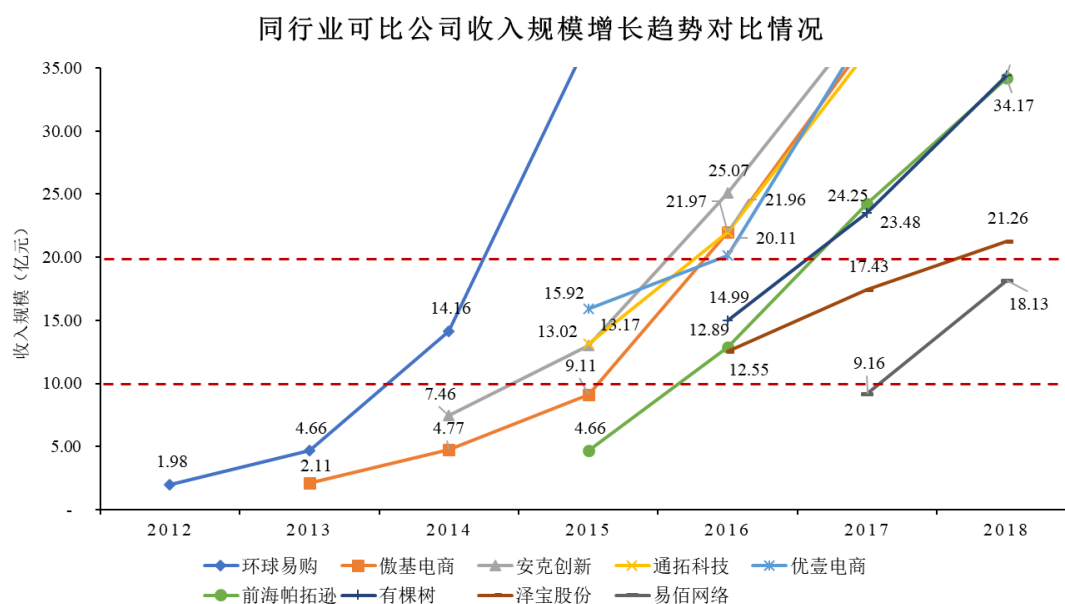
公司名称	2015 年及以前	2016 年	2017 年	2018 年	合计
有棵树	50,000.00	30,900.00	8,125.00	-	89,025.00
通拓科技	8,000.00	35,000.00	31,500.00	-	74,500.00
泽宝股份	500.00	13,400.16	9,673.56	2,668.74	26,242.46
安克创新	-	2,146.67	41,670.81	-	43,817.49
傲基电商	6,350.00	9,000.00	4,547.70	2,250.00	22,147.70

2、跨境电商行业发展周期情况分析

跨境出口电商主要通过电子商务平台将各品类产品销往全球的终端消费者，跨境出口电商行业本身不存在明显的周期性，但跨境电商企业的营业收入和经营活动现金流的变动情况呈现一定的趋势和规律，分析如下：

(1) 跨境电商企业营业收入的变化趋势分析

从营业收入的变动趋势来看，跨境出口电商企业的营业收入增速，普遍表现为发展初期较快，随着业绩规模的扩大逐渐下降并趋于平稳的特征。在 10-20 亿元收入规模区间内，易佰网络与同行业可比公司整体表现出相近的增长速度和发展趋势。



此外，同行业可比交易案例中，标的公司收益法评估中预测期内的预计收入增长率变动情况如下：

可比交易标的	预测期前1年	预测期					
		第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	平均增长率
有棵树	57%	53%	26%	26%	20%	10%	27%
通拓科技	67%	55%	30%	30%	20%	16%	30%
泽宝股份	39%	30%	29%	28%	20%	15%	24%
优壹电商	26%	26%	24%	21%	14%	11%	19%
平均值	47%	41%	27%	26%	18%	13%	25%
易佰网络	98%	67%	16%	16%	15%	13%	25%

本次评估中，易佰网络预测期第1年的收入增长率高於可比交易案例均值，主要原因是预测期前1年（即2018年度）的收入增长率显著高于可比交易标的，且2019年1-4月经审计收入占全年预测收入的比例已超过33%，2019年1-8月经审计收入占全年预测收入的比例已超过72%，2019年1-11月未经审计收入已超过全年预测营业收入，因此，易佰网络预测期第1年实现预测收入确定性较高。2020年以后增长率预测主要依据易佰网络的经营规划以及跨境电商的行业的增长速度进行预测。易佰网络在现有资金规模的基础上，除继续拓展营收规模外，将进一步提高资金、存货等资产的周转率，有效利用现有资金，以保证标的公司保持健康、稳定的发展。易佰网络2019年-2024年预测的收入年均增长率约为25%，与同行业可比交易案例的预测情况相符。

（2）跨境电商企业经营活动现金流的变化趋势分析

从经营活动现金流的变动趋势来看，跨境出口电商企业在早期高速发展时的商品采购规模通常保持高速增长，从而导致各年度经营活动产生的现金流量净额通常为负数。经历高速发展后，当营业收入增速逐渐放缓至大约50%或以下时，经营活动现金流会由负数转为正数或显著提升（同行业可比公司相关年度数据情况详见下表）。

单位：万元

公司名称	年度	营业收入	净利润	营业收入同比增速	净利润同比增速	经营活动产生的现金流量净额
跨境通	2015年	396,081.32	16,750.38	-	-	-1,294.39
	2016年	853,690.75	36,064.19	115.53%	115.30%	-105,946.63
	2017年	1,401,789.73	73,737.06	64.20%	104.46%	-29,212.39
	2018年	2,153,387.41	57,306.24	53.62%	-22.28%	18,258.04
有棵树	2016年	149,887.81	6,781.95	-	-	-19,561.48

公司名称	年度	营业收入	净利润	营业收入 同比增速	净利润 同比增速	经营活动产生 的现金流量净额
	2017年	234,794.37	15,869.91	56.65%	134.00%	-40,982.58
	2018年	344,037.90	26,138.44	46.53%	64.70%	21,238.03
通拓科技	2015年	131,671.08	4,804.18	-	-	-10,324.26
	2016年	219,664.01	13,051.59	66.83%	171.67%	-12,995.05
泽宝股份	2016年	125,506.13	5,686.34	-	-	2,903.34
	2017年	174,345.16	7,617.13	38.91%	33.95%	-10,842.93
安克创新	2016年	250,675.74	23,971.62	-	-	22,142.52
	2017年	390,300.55	25,231.88	55.70%	5.26%	9,723.09
	2018年	523,221.82	41,526.04	34.06%	64.58%	34,787.15
傲基电商	2015年	91,093.50	2,171.43	-	-	-10,503.82
	2016年	219,557.01	9,733.69	141.02%	348.26%	-5,166.33
	2017年	371,225.35	18,049.15	69.08%	85.43%	-1,343.20
	2018年	510,872.10	18,471.50	37.62%	2.34%	-20,761.43

注：1、表中所列净利润均指扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润；2、安克创新的经营活动产生的现金流量净额与净利润相近，主要是源于其产品类型和采购结算政策与大部分同行业可比公司有所差异；根据其招股说明书的说明，安克创新主要销售自有品牌产品，采用“自主研发设计+外协生产”的产品供应模式，引入新供应商和新产品开始量产时会与供应商约定预付款条件，待建立稳定的合作关系后逐渐改为按信用期结算，因此对大部分供应商形成应付账款，导致其经营活动现金流出小于流入。

本次评估中，预测期内，2019年的营业收入同比增速为67.20%，净现金流量为-23.81万元，2020年及以后年度预计营业收入增速回落至20%以下，净现金流量由负转正，与同行业可比公司的经营活动现金流的变化趋势相符。

二、补充披露易佰网络截至目前的经营活动现金流情况，进而补充说明易佰网络报告期内经营活动现金流持续为负的情况下，预测期第二年预计能够实现9,152.97万元现金净流入原因及合理性。

（一）截至目前的经营活动现金流情况

项目	2019年 1-8月	2019年 1-4月	2018年	2017年
销售商品、提供劳务收到的现金	209,769.91	99,301.68	176,409.07	87,422.63
收到的税费返还	1,717.02	834.33	1,133.07	25.96
收到其他与经营活动有关的现金	301.93	60.13	92.57	420.86
经营活动现金流入小计	211,788.86	100,196.14	177,634.72	87,869.44
购买商品、接受劳务支付的现金	105,426.70	44,799.65	94,523.73	44,728.60
支付给职工以及为职工支付的现金	15,295.39	6,831.52	13,107.92	5,848.99
支付的各项税费	597.68	266.13	521.38	8.52
支付其他与经营活动有关的现金	96,491.72	48,609.48	81,554.10	40,998.22

项目	2019年 1-8月	2019年 1-4月	2018年	2017年
经营活动现金流出小计	217,811.49	100,506.78	189,707.13	91,584.33
经营活动产生的现金流量净额	-6,022.63	-310.64	-12,072.41	-3,714.88

2019年1-8月，易佰网络销售商品、提供劳务收到的现金209,769.91万元，购买商品、接受劳务支付的现金105,426.70万元，支付销售费用等其他与经营活动有关的现金96,491.72万元，导致经营活动产生的现金流量净额为-6,022.63万元，主要原因如下：受西方感恩节、圣诞节、黑色星期五等假日因素的影响，跨境出口电商行业的销售旺季一般体现每年的第四季度，为应对销售旺季的市场需求需提前加强备货；此外，易佰网络海外仓发模式的收入贡献有所提升，2019年1-8月达61.87%，较2017年提升10.86个百分点，较2018年基本持平，微降1.51个百分点，该模式下从商品采购款支付完毕至境外入仓的周期约1-3个月，从境外入仓至实现销售收到货款的周期约1-3个月，合计从采购付款到销售收款的周期通常可达3-6个月。因此，易佰网络2019年截至8月末的经营性活动产生的现金流量为负，主要是系为第四季度旺季销售提前备货所支付的商品采购款规模较高所致。

2019年以来，易佰网络持续优化存货和资金管理，进一步结合经营业绩管控月度采购占用资金额度，营运资金的使用和周转效率和抗风险能力已有所提升。2019年1-8月存货周转率为2.77次/年，较2018年度2.71次/年已有所提升。根据易佰网络的规划和预测，第四季度经营活动现金流入将基本与经营活动现金流出持平，从而使2019年全年在收入和利润规模同比继续快速增长的同时，整体经营活动现金流状况较2018年有所提升。

（二）经营活动现金流持续为负的情况下，预测期第二年预计能够实现9,152.97万元现金净流入原因及合理性

易佰网络预测期的营运资金基于2017年、2018年和2019年1-4月的营运资金平均水平，结合易佰网络未来的经营规划，按照评估方法进行测算，预测期的营运资金占收入的比例与历史平均水平具有一致性。

跨境出口电商企业在早期高速发展时的商品采购规模通常保持高速增长，从而导致各年度经营活动产生的现金流量净额通常为负数。根据同行业可比公司的

数据显示，跨境出口电商企业经历高速发展后，当营业收入增速逐渐放缓至大约50%或以下时，经营活动现金流会由负数转为正数或显著提升，与易佰网络预测期内的营运资金以及收入变动趋势匹配。

随着易佰网络2020年及以后年度预计收入增速放缓至20%以下，存货占用的资金减少，因大规模采购备货、人员快速扩张等产生的大额资金需求逐步下降。结合下表未来经营期内的净现金流量预测来看，2020年，在净利润实现增长以及营运资金占营业收入的比例与前期均值相匹配的基础上，经营活动产生的净利润可逐步转化为现金净流入。

预测期内的净现金流量预测

单位：万元

项目/年度	2019年 5-12月	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年 及以后
净利润	8,839.82	17,000.07	20,401.13	25,085.25	29,943.20	32,729.39	32,729.39
加：折旧	226.38	350.99	358.61	364.32	368.13	370.03	370.03
摊销	44.92	67.38	67.38	67.38	60.18	60.18	60.18
加：扣税后利息	85.95	128.93	125.18	125.18	125.18	121.43	121.43
减：资本性支出	930.00	60.00	40.00	30.00	20.00	10.00	-
资产更新	271.30	418.37	425.99	431.70	428.31	430.21	430.21
营运资本增加额	7,708.94	7,916.02	8,842.08	9,702.40	9,983.36	8,669.12	-
净现金流量	286.83	9,152.97	11,644.23	15,478.02	20,065.01	24,171.70	32,850.82

三、业绩奖励条件显著低于评估情况的原因、奖励安排的合理性、是否有利于保护上市公司及中小股东的权益

（一）对超额业绩奖励约定前提条件的原因和目的

跨境出口电商行业具有典型的资金驱动型特征，充足的资金支持有利于扩大商品采购规模，从而促进营业收入和净利润的快速增长。但是，经营活动产生的现金流量净额并不必然随营业收入和净利润而同步增长，反而为了实现销售收入快速增长，可能因用于购买商品或服务所支付的现金规模过大而导致经营活动产生的现金流量净额为负。根据同行业可比公司的数据显示，跨境出口电商企业经历高速发展后，当营业收入增速逐渐放缓至大约50%或以下时，经营活动现金流会由负数转为正数或显著提升。

基于上述跨境出口电商行业和企业特性，本次交易中，经友好协商，上市

公司和标的公司管理层股东将经营性现金流和存货周转率两个指标纳入超额业绩奖励的条件，主要目的是督促标的公司管理层股东在业绩承诺期内，在实现承诺净利润的基础上，提升标的公司跨境出口电商业务的经营质量，体现了上市公司和标的公司管理层股东对易佰网络良性、稳定发展的重视，有效降低标的公司的经营风险，保障上市公司及其全体股东的权益。

（二）业绩奖励条件低于评估情况的原因

本次评估的评估基准日为2019年4月30日，对预测期内净现金流量的预测，系基于易佰网络历史和预计经营情况，以及评估基准日及预测期的预计融资情况而做出。

因此，本次评估不考虑上述预测基础以外的其他待定事项对易佰网络未来经营活动净现金流的潜在影响，例如易佰网络现管理层股东在本次交易完成后使用现金对价或上市公司股权质押融资款对易佰网络的资金支持，上市公司与易佰网络之间的经营资金调动安排，国家对于跨境出口电商发展的重大政策变化等。

本次交易完成后，易佰网络将成为上市公司的子公司，上市公司同意在业绩承诺期内不干预易佰网络的经营管理，充分授权易佰网络现有高管团队进行经营决策、业务发展和运作。因此，如果上市公司与业绩承诺方不对超额完成承诺净利润指标的业绩奖励发放条件予以一定限制，则不排除业绩承诺方会采取过于激进的铺货政策和定价策略，追求营业收入和净利润指标的最大化，而以牺牲经营性现金流和存货周转率为代价。为了避免该等极端情况的发生，经友好协商，业绩承诺方同意将易佰网络2020年、2021年两个会计年度经营活动产生的现金流量净额合计为正数且2021年经营活动产生的现金流量净额为正数作为其取得超额业绩奖励的条件之一。

综上所述，交易各方友好协商对超额业绩奖励发放的约束性条件，与本次评估对于预测期内的净现金流测算结果，确立基础和目的不同，不具有可比性。超额业绩奖励的约束性条件设置合理，不存在损害上市公司及中小股东权益的情况。

四、补充披露情况

公司已在重组报告书“第六章/五/（三）/7/（3）营运资金增加额估算”、“第六章/五/（三）/12、易佰网络报告期内经营活动现金流持续为负的情况下，预测

期第二年预计能够实现 9,152.97 万元现金净流入原因及合理性”、“第一章/四/(一)/6、业绩承诺、补偿与超额业绩奖励”对以上内容进行补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：本次评估基于报告期内营运资金占营业收入比例的均值，结合易佰网络未来的收入预测，对未来易佰网络的营运资金进行预测，预测期的营运资金情况与易佰网络报告期的实际经营情况相符，与易佰网络未来的经营规划具有一致性；跨境出口电商行业具有典型的资金驱动型特征，同行业可比公司与易佰网络相似，在高速发展阶段对营运资金的需求量较大，一方面体现为经营活动现金流与净利润存在较大偏离甚至为负，另一方面体现为该等企业在进行重组交易或申请 IPO 前取得较大规模的外部融资；跨境出口电商企业的营业收入增速，普遍表现为发展初期较快，随着业绩规模的扩大逐渐下降并趋于平稳的特征，且在早期高速发展时的商品采购规模通常保持高速增长，从而导致各年度经营活动产生的现金流量净额通常为负数，当营业收入增速逐渐放缓至大约 50%或以下时，经营活动现金流会由负数转为正数或显著提升；易佰网络 2019 年截至 8 月末的经营性活动产生的现金流量为负，主要是系为第四季度旺季销售提前备货所支付的商品采购款规模较高所致；随着易佰网络 2020 年及以后年度预计收入增速放缓至 20%以下，存货占用的资金减少，因大规模采购备货、人员快速扩张等产生的大额资金需求逐步下降，经营活动产生的净利润可逐步转化为现金净流入；交易各方友好协商对超额业绩奖励发放的约束性条件，与本次评估对于预测期内的净现金流测算结果，确立基础和目的不同，不具有可比性。超额业绩奖励的约束性条件设置合理，不存在损害上市公司及中小股东权益的情况。

经核查，评估师认为：上市公司补充披露了易佰网络预测期内各年度营运资金的预测过程以及收益法评估中该参数选取情况，结合跨境电商行业的资金需求情况、易佰网络未来年度战略规划情况、行业发展周期情况等分析营运资金预测与易佰网络预测经营情况的一致性；补充披露了易佰网络截至 2019 年 8 月底的经营活动现金流情况，结合易佰网络历史期营运资金的情况以及易佰网络未来的经营规划分析易佰网络 2020 年现金流预测的合理性。

问题 21、申请文件显示，本次交易中，上市公司拟以非公开发行可转换公司债券的方式向交易对方支付 1,900 万元交易对价，另拟非公开发行可转换公司债券募集资金不超过 18,000 万元。请你公司补充披露本次发行可转换公司债券是否符合《证券法》第十六条第一款的规定。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、本次发行可转换公司债券是否符合《证券法》第十六条第一款的规定

《证券法》第十六条第一款规定：“公开发行公司债券，应当符合下列条件：（一）股份有限公司的净资产不低于人民币三千万元，有限责任公司的净资产不低于人民币六千万元；（二）累计债券余额不超过公司净资产的百分之四十；（三）最近三年平均可分配利润足以支付公司债券一年的利息；（四）筹集的资金投向符合国家产业政策；（五）债券的利率不超过国务院限定的利率水平；（六）国务院规定的其他条件。”

截至 2019 年 8 月 31 日，上市公司的净资产为 50,492.56 万元，超过 3,000 万元，符合《证券法》第十六条第一款第（一）项的规定。

本次交易中，上市公司拟以非公开发行可转换公司债券的方式向交易对方支付 1,900 万元交易对价，拟向特定投资者非公开发行可转换公司债券募集资金不超过 18,000 万元。假设上市公司通过非公开发行可转换公司债券募集资金 18,000 万元，本次交易合计发行可转换公司债券总额为 19,900 万元，不超过公司净资产的 40%。本次交易前上市公司未发行过任何类型的债券，因此本次交易后，累计债券余额不超过公司净资产的 40%，符合《证券法》第十六条第一款第（二）项的规定。

2016-2018 年，上市公司归属于母公司所有者的净利润分别为 4,002.76 万元、4,873.50 万元和 1,569.18 万元，上市公司最近 3 个会计年度实现的年均可分配利润为 3,481.81 万元。本次交易中，上市公司向交易对方之一南平芒励多发行 1,900

万元可转换公司债券购买资产的票面利率为 0.01%，向特定投资者发行 18,000 万元可转换公司债券募集配套资金的票面利率为第一年 0.30%、第二年 0.50%、第三年 1.00%、第四年 1.50%、第五年 1.80%、第六年 2.00%。假设向特定投资者发行 18,000 万元可转换公司债券的利息按第六年 2.00% 的利率计算，本次发行的可转换公司债券 1 年的利息为 360.19 万元。公司最近三年平均可分配利润足以支付公司债券一年的利息，符合《证券法》第十六条第一款第（三）项的规定。

本次交易中，上市公司募集配套资金拟用于支付本次交易的现金对价和相关费用，且易佰网络所处的跨境出口电商行业属于国家政策鼓励发展的行业，符合《证券法》第十六条第一款第（四）项的规定。

本次交易中，向交易对方之一南平芒励多发行 1,900 万元可转换公司债券购买资产的票面利率为 0.01%，向特定投资者发行 18,000 万元可转换公司债券募集配套资金的票面利率为第一年 0.30%、第二年 0.50%、第三年 1.00%、第四年 1.50%、第五年 1.80%、第六年 2.00%。根据《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》第二十六条第一款“借贷双方约定的利率未超过年利率 24%，出借人请求借款人按照约定的利率支付利息的，人民法院应予支持”的规定，公司本次发行的可转换公司债券利率均不超过国务院限定的利率水平，符合《证券法》第十六条第一款第（五）项的规定。

综上所述，本次交易中非公开发行可转换公司债券符合《证券法》第十六条第一款的规定。

二、补充披露情况

公司已在重组报告书“第八章/八/（四）/1、符合《证券法》第十六条第一款的规定”对以上内容进行披露。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：本次交易中非公开发行可转换公司债券符合《证券法》第十六条第一款的规定。

经核查，律师认为：本次发行可转换公司债券符合《证券法》第十六条第一款的规定。

问题 22、 申请文件显示，业绩承诺方承诺，标的公司 2019 年度、2020 年度、2021 年度实现的合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别不低于 14,100 万元、17,000 万元、20,400 万元。请你公司补充披露如本次交易未能在 2019 年完成，是否存在业绩承诺顺延的安排，如有，补充披露顺延年度的承诺业绩。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、如本次交易未能在 2019 年完成，是否存在业绩承诺顺延的安排，如有，补充披露顺延年度的承诺业绩

2020 年 1 月 2 日，上市公司召开第二届董事会第二十四次会议，审议通过了《关于与交易对方签署<附条件生效的发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产协议之补充协议（二）>的议案》及《关于与交易对方签署<附条件生效的发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产盈利预测补偿协议之补充协议（一）>的议案》。2020 年 1 月 2 日，上市公司与易佰网络全体股东签署《附条件生效的发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产协议之补充协议（二）》，与业绩承诺方签署《附条件生效的发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产盈利预测补偿协议之补充协议（一）》，约定了本次交易若未能在 2019 年完成的业绩承诺顺延安排，具体如下：

南平芒励多、罗晔、南靖超然、易晟辉煌对易佰网络 2019-2022 年合并报表口径扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润进行承诺，承诺金额分别不低于 14,100 万元、17,000 万元、20,400 万元、25,100 万元。

二、补充披露情况

公司已在重组报告书“重大事项提示/十、业绩承诺、补偿及超额业绩奖励方案”、“重大事项提示/十三、本次重组相关方所作出的重要承诺”、“第一章/四/（一）/6、业绩承诺、补偿及超额业绩奖励方案”等处对以上内容进行补充披露，并在重组报告书“第七章 本次交易主要合同”对补充协议具体内容进行补充披

露。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：上市公司已与易佰网络全体股东签署补充协议，根据补充协议约定，南平芒励多、罗晔、南靖超然、易晟辉煌对易佰网络 2019-2022 年合并报表口径扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润进行承诺，承诺金额分别不低于 14,100 万元、17,000 万元、20,400 万元、25,100 万元。

经核查，会计师认为：上市公司已与易佰网络全体股东签署补充协议，根据补充协议约定，南平芒励多、罗晔、南靖超然、易晟辉煌对易佰网络 2019-2022 年合并报表口径扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润进行承诺，承诺金额分别不低于 14,100 万元、17,000 万元、20,400 万元、25,100 万元。

问题 23、申请文件显示，标的资产共租赁 18 处房屋，其中位于东莞市塘厦镇科苑城科苑大道 16 号、科苑路 9 号的仓库（约 22,100 平方米）暂未取得土地使用权证书和房产证。请你公司补充披露：1) 前述房屋未取得土地使用权证书和房产证的原因；2) 出租人是否有权出租前述房屋；3) 前述房屋产权瑕疵对标的资产生生产经营的影响以及应对措施。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、前述房屋未取得土地使用权证书和房产证的原因

2004 年 2 月 24 日，东莞市塘厦镇人民政府经济科技信息局下属全资企业东莞市科苑城信息产业园有限公司（以下简称“科苑产业园”）与东莞市科伟实业投资有限公司（以下简称“科伟实业”）签署转让土地合同书，将位于东莞市塘厦镇科苑城信息产业园区内 D01 地块转让给科伟实业，东莞市塘厦镇人民政府为上述合同进行了鉴证；科伟实业取得上述土地后，将其出租给东莞市君盈实业投资有限公司（以下简称“君盈实业”）；随后君盈实业将该相关房屋出租给东莞市亿科物业投资有限公司（以下简称“亿科物业”）；亿科物业于 2017 年将上述房屋约

22,100 平方米面积出租给易佰网络，用于存货仓储。

上述土地和房屋流转过程，已经科苑产业园、科伟实业、君盈实业、亿科物业书面确认。根据易佰网络提供的资料并经核查，上述土地及房屋暂未取得不动产权证书，主要基于历史原因，且流转年代久远，补证存在困难。

二、出租人是否有权利出租前述房屋

根据东莞市塘厦镇人民政府经济科技信息局下属全资企业科苑产业园、科伟实业出具的确认函，上述土地和房屋由科伟实业所有，科伟实业同意君盈实业将该物业对外出租，并由君盈实业负责上述物业的全部经营与管理等一切安全事务责任。

君盈实业出具确认函，确认：其依法租赁上述土地，并将上述土地上的房屋出租给亿科物业使用，不存在权属纠纷或潜在纠纷；在亿科物业与易佰网络及其分公司签订的房屋租赁合同期限内，上述土地租赁持续有效，即房屋租赁合同届满前，上述土地不会发生被收回而导致易佰网络或其分公司无法继续租赁上述房屋的情形（若政府征收和不可抗力以及亿科物业单方面违约除外）。

亿科物业出具确认函，确认：其有权将上述物业租赁给易佰网络使用；在其与易佰网络及其分公司租赁合同期限内，如因上述房屋产权瑕疵导致易佰网络或其分公司无法继续使用上述房屋，其愿意依法承担赔偿责任。

此外，科苑产业园出具确认函，确认：易佰网络及其分公司租赁的房屋不存在权属纠纷或潜在纠纷；上述房屋因历史原因尚未取得产权证书，该房产未被列入征地拆迁范围之内，在租赁合同有效期内可持续供易佰网络或其分公司生产经营使用。

三、前述房屋产权瑕疵对标的资产生产经营的影响以及应对措施

易佰网络从事跨境出口电商业务，主要将向中国境内上游供应商采购的商品成品销往国外市场，不涉及产品具体的生产制造环节，对经营场地没有特殊要求，该瑕疵房产用于存货仓储，周边类似房源较为充足。如无法继续租赁的，预期可在短时间内找到合适的替代场所，转换成本较低，对易佰网络的持续稳定经营不会造成重大不利影响。

2019年4月，易佰网络子公司新佰辰科技与东莞市新鑫物业管理有限公司签署《租赁合同》，东莞市新鑫物业管理有限公司将其管理的位于东莞市虎门高科一路的8号厂房（31903平方米）租赁给新佰辰科技使用；租赁期限自2019年8月21日至2023年8月20日止。目前瑕疵租赁房产中的部分存货已搬迁至新仓库存放，瑕疵租赁房产现主要用于存放发往东南亚等距离较近的小型电商平台的存货，以及发往FBA仓临时存放所用，可有效降低上述租赁房产产权瑕疵给易佰网络带来潜在风险。

易佰网络实际控制人胡范金出具承诺：如因易佰网络租赁使用的房产存在使用障碍（包括但不限于权属瑕疵、拆迁等原因造成易佰网络无法继续租赁房屋的情形），其保证将积极寻找其他可替代物业作为易佰网络的经营场所，保障易佰网络搬迁期间经营平稳过渡；若易佰网络由此遭受任何损失的（包括但不限于寻找替代性房产的成本费用、相关搬迁的费用、因搬迁而暂停经营所造成的损失、主管政府部门罚款、纠纷赔偿款等），其将在上述损失实际发生之日起2个月内以现金形式对易佰网络进行充分补偿，保障其经济利益不受损失。

综上，虽然部分租赁房屋未能办理权属证书，鉴于相关方已确认出租方有权将房屋出租，并承诺承担瑕疵租赁房产带来的不利后果，且易佰网络已通过租赁其他仓库方式降低上述瑕疵租赁房产的潜在风险，上述租赁房屋未取得权属证书的情形不会对易佰网络正常经营造成重大不利影响。

四、补充披露情况

公司已在重组报告书“第四章/一/（四）/1/（3）租赁房产”对上述内容进行补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：易佰网络部分租赁房屋暂未取得不动产权证书，主要基于历史原因，且流转年代久远，补证存在困难；出租人及相关方已确认出租人有权将房屋出租，并承诺承担瑕疵租赁房产带来的不利后果，且易佰网络已通过租赁其他仓库方式降低上述瑕疵租赁房产的潜在风险，上述租赁房屋未取得权属证书的情形不会对易佰网络正常经营造成重大不利影响。

经核查，律师认为：虽然部分租赁房屋未能办理权属证书，鉴于相关方已确

认出租方有权将房屋出租，并承诺承担瑕疵租赁房产带来的不利后果，且易佰网络已通过租赁其他仓库方式降低上述瑕疵租赁房产的潜在风险，上述租赁房屋未取得权属证书的情形不会对易佰网络正常经营造成重大不利影响。

问题 24、申请文件显示，上海华瑞银行、浦发银行深圳分行、中国银行深圳龙华支行与易佰网络签署的贷款协议中约定借款人在重大资产重组、实际控制人变更等情形发生前须经贷款人同意。截至报告书签署日，易佰网络已取得上述银行针对本次交易的债权人同意函。请你公司补充披露：1) 截至目前向前述债权人贷款的余额；2) 前述同意函的主要内容以及是否附加相关条件。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、截至目前向前述债权人贷款的余额

截至本反馈意见回复出具日，上述债权人贷款余额如下：

单位：万元

借款银行	合同编号	借款日期	还款日	未还本金
上海浦发银行	79352019280038	2019/4/4	2020/4/4	176.00
	79352019280039	2019/4/4	2020/4/4	264.00
	79352019280094	2019/5/24	2020/5/23	450.00
小计				890.00
上海华瑞银行	ht2018102500000004	2019/10/14	2020/1/12	500.00
		2019/10/14	2020/1/12	300.00
		2019/10/15	2020/1/13	500.00
		2019/10/15	2020/1/13	300.00
		2019/10/18	2020/1/16	600.00
小计				2,200.00
中国银行股份有限公司深圳龙华支行	2019 圳中银华普借字第 000159 号	2019/12/16	2020/12/16	1,200.00
小计				1,200.00
合计				4,290.00

二、前述同意函的主要内容以及是否附加相关条件

前述同意函的主要内容如下：

银行名称	同意函出具日期	主要内容
上海华瑞银行股份有限公司	2019年7月22日	1、本行同意易佰网络开展本次重大资产重组事宜 2、本同意函同意事项同样适用于易佰网络与本行签署的其他融资（借款）合同
中国银行股份有限公司深圳龙华支行	2019年7月31日	1、本行已知悉并同意易佰网络参与本次重大资产重组事宜 2、本同意函同意事项同样适用于易佰网络与本行签署的其他借款合同
上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行	2019年8月22日	1、本行于2019年3月5日与易佰网络签订《融资额度协议》，并分别签订编号为79352019280038、79352019280039、79352019280094的《流动资金借款合同》 2、本行已知悉并同意易佰网络参与本次重大资产重组

根据上海华瑞银行股份有限公司、中国银行股份有限公司深圳龙华支行、上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行出具的债权人同意函，上述银行均同意易佰网络参与本次重大资产重组，并未约定其他附加条件。

三、补充披露情况

公司已在重组报告书“第四章/一/（六）/3、本次交易涉及的债务转移情况”对上述内容进行补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：根据上海华瑞银行股份有限公司、中国银行股份有限公司深圳龙华支行、上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行出具的债权人同意函，上述银行均同意易佰网络参与本次重大资产重组，并未约定其他附加条件。

经核查，律师认为：易佰网络取得的上海华瑞银行、浦发银行深圳分行、中国银行深圳龙华支行出具的债权人同意函均未就同意易佰网络参与本次重大资产重组事宜约定其他附加条件。

问题 25、申请文件显示，本次交易上市公司拟收购易佰网络

90%的股权，未参与本次交易的易佰网络剩余 10%股权。请你公司补充披露：1) 本次交易未收购易佰网络 100%股权的原因；2) 截至目前是否已有收购剩余 10%股权的计划与安排。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、本次交易未收购易佰网络 100%股权的原因

本次交易中，上市公司拟收购易佰网络 90%股权，剩余 10%股权拟由南平芒励多、南靖超然继续持有，除南平芒励多、南靖超然之外的其他交易对方拟将其所持全部易佰网络股权通过本次交易转让给上市公司。本次交易未收购易佰网络 100%股权，主要原因说明如下：

1、南平芒励多和南靖超然的执行事务合伙人分别为易佰网络创始人胡范金、庄俊超，两人分别为易佰网络的现任董事长和总经理，系易佰网络的核心管理人员。经与上市公司友好协商，本次交易后，南平芒励多和南靖超然将成为易佰网络的少数股东，分别继续持有易佰网络 5.74%和 4.26%股权。由于易佰网络的经营情况将直接影响南平芒励多和南靖超然所享有的权益，在易佰网络层面保留一定股权有利于对胡范金、庄俊超在易佰网络的经营管理进行直接激励。

2、根据中国证监会关于创业板上市公司实施重组上市和有关重组配套融资的规定，考虑到上市公司的自有资金情况和资金筹措能力，经各方友好协商，本次将易佰网络 90%股权纳入本次交易的标的资产，而将剩余 10%股权由南平芒励多和南靖超然继续持有，有利于避免对上市公司现有股东持股比例的过渡稀释，降低上市公司的现金支付压力，保障本次交易方案符合交易各方的利益以及相关监管要求。

二、截至目前是否已有收购剩余 10%股权的计划与安排

针对易佰网络剩余 10%股权的后续收购计划，交易各方已约定未参与本次重组的易佰网络剩余 10%股权由上市公司后续以现金方式收购，具体收购估值、时间另行协商确定。

三、补充披露情况

公司已在重组报告书“重大事项提示/一、本次交易方案概况”对以上内容进行补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：本次交易未收购易佰网络 100% 股权，主要是因为易佰网络层面保留一定股权有利于对胡范金、庄俊超在易佰网络的经营管理进行直接激励，同时有利于避免对上市公司现有股东持股比例的过渡稀释，降低上市公司的现金支付压力，保障本次交易方案符合交易各方的利益以及相关监管要求；交易各方已约定未参与本次重组的易佰网络剩余 10% 股权由上市公司后续以现金方式收购，具体收购估值、时间另行协商确定。

问题 26、申请文件显示，除证监会核准外，本次交易尚需履行的程序包括其他可能涉及的批准或核准。请你公司补充披露其他可能涉及的批准或核准。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露其他可能涉及的批准或核准

截至本反馈意见回复出具日，本次交易已经履行完毕现阶段应当履行的批准和审批程序。本次交易除尚待取得中国证监会核准外，无其他尚未履行完毕的批准或核准。

二、补充披露情况

本次交易除尚待取得中国证监会核准外，无其他尚未履行完毕的批准或核准，不涉及新增补充披露内容。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：本次交易已经履行完毕现阶段应当履行的批准和审批程序。本次交易除尚待取得中国证监会核准外，无其他尚未履行完毕的批准或核准。

经核查，律师认为：除尚待取得中国证监会核准外，本次交易无其他尚未履行完毕的批准或核准。

问题 27、请你公司根据《证券法》第九十八条、《上市公司收购管理办法》第七十四条规定，补充披露周新华及其一致行动人本次交易前持有上市公司股份的锁定期安排。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、相关规定

《证券法》第九十八条：在上市公司收购中，收购人持有的被收购的上市公司的股票，在收购行为完成后的十二个月内不得转让。

《上市公司收购管理办法》第七十四条：在上市公司收购中，收购人持有的被收购公司的股份，在收购完成后 12 个月内不得转让。

收购人在被收购公司中拥有权益的股份在同一实际控制人控制的不同主体之间进行转让不受前述 12 个月的限制，但应当遵守本办法第六章的规定。

二、锁定期安排

在不考虑募集配套资金且假设可转换公司债券未转股的情况下，周新华和其控股企业神来科技及其配偶罗晔合计持有上市公司 30.58% 股份，同时罗晔作为本次交易对方，根据《证券法》、《上市公司收购管理办法》的相关规定，本次交易中，罗晔构成上市公司的收购人，周新华、神来科技、罗晔作为一致行动人，其持有的被收购的上市公司的股票，在收购行为完成后的十二个月内不得转让。

本次收购行为的收购人罗晔已出具承诺如下：

“本人因本次交易取得的上市公司股份，自本次股份发行结束之日起 36 个月内和业绩承诺期届满且确认其已履行完毕全部利润补偿义务和减值测试补偿义务之前不得转让，包括但不限于通过证券市场公开转让或通过协议方式转让，也不委托他人管理其持有的上市公司股份。

根据《重组管理办法》第四十八条的规定，本次交易完成后6个月内如上市公司股票连续20个交易日的收盘价低于发行价，或者本次交易完成后6个月期末收盘价低于发行价的，本人因本次交易获得的上市公司股份的锁定期自动延长6个月；如本次交易因涉嫌所提供或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以前，本人将不转让在上市公司拥有权益的股份。”

周新华、神来科技已分别就本次收购行为前持有的上市公司股份的锁定期作出承诺如下：

“1、自罗晔因本次收购行为取得上市公司股份之日起12个月内本人/本企业将不以任何方式转让本次收购行为前直接或间接持有的上市公司股份；本次收购行为结束后，因上市公司分配股票股利、资本公积金转增等情形所衍生取得的股份亦应遵守上述锁定安排；

2、若上述锁定期的承诺与证券监管机构的最新监管意见不符，本人/本企业同意届时将根据相关监管意见及时进行相应调整。上述股份锁定期届满之后，将按照中国证监会和深交所的有关规定执行。”

综上，周新华及其一致行动人已按照《证券法》第九十八条、《上市公司收购管理办法》第七十四条的规定对其在本次交易前持有上市公司的股份锁定期进行了承诺。

三、补充披露情况

公司已在重组报告书“重大事项提示/十三/1、上市公司及其控股股东、实际控制人、全体董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺”对以上内容进行补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：周新华及其一致行动人已按照《证券法》第九十八条、《上市公司收购管理办法》第七十四条的规定对其在本次交易前持有上市公司的股份锁定期进行了承诺。

经核查，律师认为：周新华及其一致行动人已按照《证券法》第九十八条、

《上市公司收购管理办法》第七十四条的规定就其本次交易前已持有上市公司的股份锁定期进行了承诺。

问题 28、请独立财务顾问根据证监会 2019 年 10 月 18 日起施行的《上市公司重大资产重组管理办法》（证监会令第 159 号）的规定，修改更新报告书相关内容。

【回复】

独立财务顾问已根据中国证监会 2019 年 10 月 18 日起施行的《上市公司重大资产重组管理办法》（证监会令第 159 号）的第十三条规定，对重组报告书“重大事项提示”之“四、本次交易不构成重组上市”、“第一章 本次交易概况”之“六、本次交易不构成重组上市”、“第八章 本次交易的合规性分析”之“二、本次交易不适用《重组管理办法》第十三条关于重组上市的规定”的相关内容进行修改更新。

（本页无正文，为《湖南华凯文化创意股份有限公司关于发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请文件一次反馈意见的回复》之签章页）

湖南华凯文化创意股份有限公司（盖章）

年 月 日