



酷买网（北京）科技 股份有限公司

Beijing Coolbuy Network Technology CO., LTD

公开转让说明书

主办券商



二〇一四年一月

挂牌公司声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺公开转让说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

本公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证公开转让说明书中财务会计资料真实、完整。

全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称“全国股份转让系统公司”）对本公司股票公开转让所作的任何决定或意见，均不表明其对本公司股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，本公司经营与收益的变化，由本公司自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行承担。

重大事项提示

本公司特别提醒投资者注意下列重大事项：

一、行业发展的风险

公司是一家通过互联网平台从事商品销售的电子商务企业，将会受到来自于互联网和电子商务行业发展中不确定因素的影响。随着技术进步，无线移动网络进入 4G 时代，电信网、无线移动网和广电网之间将逐渐融合，在这一过程中，技术开发商、设备生产商和网络服务商将面临重新整合的局面，公司在互联网平台的不断升级过程中也面临着一定的技术升级风险。如果公司不能很好地把握行业发展契机有效扩充销售渠道，将会在一定程度上影响公司的市场影响力和销售业绩，存在因电子商务行业发展过快而公司渠道建设滞后的风险。

二、市场竞争的风险

公司虽然已经和西安宝秦贸易有限公司、河南龙之杰商贸有限公司、沈阳万宝华贸易有限责任公司、辽宁北福源商贸有限公司等品牌零售商建立了良好的合作关系，但是电子商务行业企业众多且已经成长起来一些龙头企业，而且有些企业已经实现上市，因此存在一定的市场竞争的风险。如果企业不能进一步增强和品牌商及零售商、第三方平台的议价能力，不能提高公司的管理水平和及时的战略布局及调整，公司业务及盈利能力将收到一定程度的影响。

三、采购集中度高的风险

为了有利于与供应商协商较低的购货价格，也能保持一定的库存用于非预期性的销售高峰，保证商品供应的持续性，公司的供应商主要集中为沈阳市鹏宇体育用品有限公司（以下简称“沈阳鹏宇”）、沈阳市领跑体育用品有限公司（以下简称“沈阳领跑”）和西安宝秦贸易有限公司（以下简称“西安宝秦”）三家公司。2011年和2012年公司全部采购均来自前述三家供应商；2012年7月，西安宝秦收购沈阳鹏宇和沈阳领跑，造成2013年来自西安宝秦的采购占当期采购总额的96.65%，采购集中度非常高。虽然公司与主要供应商具有长期合作关系，货源供应稳定，可以保证公司商品采购的持续性，但是客观上还是形成了对单一供应商

过度依赖，可能导致采购成本受单一供应商内部销售策略调整的影响较大，进而影响公司的盈利空间。

四、对第三方平台依赖的风险

为了更有效拓展市场提升业绩，扩大公司品牌知名度，公司和领先的第三方销售平台建立了良好的合作关系，其中京东商城、淘宝天猫、当当网三大平台带来的销售 2011 年、2012 年、2013 年 8 月占公司线上销售收入的比重分别为 100%、99.48%、97.75%，公司一定程度存在对于京东商城、淘宝天猫、当当网三大电子商务平台的依赖，特别是如果三大平台提高服务费收费标准，将对公司盈利造成影响。

五、盈利能力和获取现金能力较弱的风险

由于成立时间较短、电子商务行业周期较长，公司尚处发展初期，规模较小，公司目前的盈利能力和获得现金的能力较弱。虽然经营模式清晰成熟、市场空间巨大，但是总体收入不高、销售推广费用较高，导致公司在报告期内连续亏损。如果公司未来不能快速占领市场、提高收入，公司盈利能力较弱、获取现金能力不足的情况将对公司的未来发展造成较大不利影响。

六、公司治理的风险

公司于2013年11月20日由有限公司整体变更设立，股份公司设立后，虽然建立了健全的法人治理结构，制定了适应企业现阶段发展的内部控制制度体系，但是由于股份公司成立的时间较短，各项管理、控制制度的执行尚未经过一个完整经营周期的实践检验，公司治理和内部控制体系也需要在经营过程中逐渐完善，同时，随着公司的快速发展，经营规模不断扩大，对公司治理将会提出更高的要求。公司未来经营中可能存在因内部管理不适应发展需要，进而影响公司稳定、健康发展的风险。

七、控股股东及实际控制人不当控制的风险

截至本公开转让说明书签署之日，吴辉持有公司 305 万股股份，占公司总股本的 61%，为公司的控股股东、实际控制人，同时担任公司董事长兼总经理，因

此，吴辉可以利用其职权，对公司经营决策施加重大影响。若公司控股股东利用其对公司的实际控制权，对公司的经营决策、人事、财务等进行不当控制，可能会给公司经营和其他股东带来风险。

目 录

挂牌公司声明	11
重大事项提示	111
目 录	1
释 义	3
第一节基本情况	5
一、公司基本情况.....	5
二、股份挂牌情况.....	6
三、公司股权基本情况.....	7
四、公司股本形成及变化情况.....	9
五、公司设立以来的重大资产重组情况.....	13
六、公司董事、监事及高级管理人员情况.....	13
七、最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表.....	15
八、相关中介机构.....	18
第二节公司业务	20
一、公司主营业务、主要产品或服务及其用途.....	20
二、公司组织结构及主要业务流程.....	23
三、公司商业模式.....	25
四、公司与业务相关的关键资源要素.....	31
五、与主营业务相关情况.....	36
六、挂牌公司所处行业基本情况.....	45
第三节公司治理	59
一、挂牌公司三会建立健全及运行情况.....	59
二、公司及其控股股东、实际控制人最近两年内是否存在违法违规及受处罚的情况	61
三、公司独立运营情况.....	61
四、同业竞争.....	63
五、公司最近两年内资金被关联方占用以及为关联方提供担保情况	64

六、董事、监事、高级管理人员.....	65
第四节公司财务	69
一、公司最近两年及一期财务会计报告的审计意见.....	69
二、最近两年及一期经审计的财务报表.....	70
三、主要会计政策、会计估计及其变更情况.....	79
四、最近两年一期利润形成情况.....	87
五、最近两年一期主要资产情况.....	92
六、最近两年一期主要负债情况.....	104
七、最近两年一期股东权益情况.....	108
八、关联方、关联方关系及关联方往来、关联方交易.....	109
九、需提醒投资者关注的期后事项、或有事项及其他重要事项.....	114
十、报告期内公司进行资产评估情况.....	115
十一、股利分配政策以及利润分配情况.....	115
十二、控股子公司的基本情况.....	116
十三、可能对公司业绩产生不利影响的风险因素及应对措施.....	117
第五节有关声明	121
一、公司全体董事、监事及高级管理人员签名及公司盖章.....	121
二、主办券商声明.....	122
三、律师声明.....	123
四、审计机构声明.....	124
五、资产评估机构声明.....	125
第六节附件	126

释义

除非本文另有所指,下列词语具有的含义如下:

公司、股份公司	指	酷买网（北京）科技股份有限公司
有限公司	指	酷买网（北京）科技有限公司
宝酷科技	指	宝酷（北京）科技有限公司
中大网天	指	北京中大网天科技发展有限公司
股东会	指	酷买网（北京）科技有限公司股东会
股东大会	指	酷买网（北京）科技股份有限公司股东大会
董事会	指	酷买网（北京）科技股份有限公司董事会
监事会	指	酷买网（北京）科技股份有限公司监事会
三会	指	股份公司股东大会、董事会、监事会
高级管理人员	指	总经理、财务总监、董事会秘书
管理层	指	公司董事、监事、高级管理人员
公司章程	指	最近一次经公司股东大会批准的章程
“三会”议事规则	指	股份公司《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》
股转系统	指	全国中小企业股份转让系统
股转公司	指	全国中小企业股份转让系统有限责任公司
挂牌	指	公司在全国中小企业股份转让系统挂牌进行股份转让行为
主办券商、方正证券	指	方正证券股份有限公司
元、万元	指	人民币元、人民币万元
《公司法》	指	2005年10月27日第十届全国人民代表大会常务委员会第十八次会议修订，2006年1月1日生效的《中华人民共和国公司法》
业务规则	指	全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）
工作指引	指	全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）
推荐报告	指	方正证券股份有限公司关于推荐酷买网（北京）科技股份有限

		公司股份进入全国中小企业股份转让系统挂牌的推荐报告
大华会计师事务所	指	大华会计师事务所（特殊普通合伙）
资产评估机构	指	北京卓信大华资产评估有限公司
长安律师事务所	指	北京市长安律师事务所
证监会	指	中国证券监督管理委员会
B2B	指	（Business To Business）企业与企业之间的电子商务活动
B2C	指	（Business To Customer）企业与消费者之间的电子商务活动
B2G	指	（Business To Government）企业与政府机构之间的电子商务活动
C2C	指	（Customer To Customer）个人与个人之间的电子商务活动
当当网	指	北京当当科文电子商务有限公司
京东网	指	北京京东世纪贸易有限公司
天猫商城	指	浙江天猫技术有限公司
财政部	指	中华人民共和国财政部
发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
住建部	指	中华人民共和国住房和城乡建设部
报告期	指	2011 年度、2012 年度和 2013 年 1-8 月
说明书	指	公开转让说明书

注：本公开转让说明书除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现合计数与各单项加总数尾数不符的情况，均由四舍五入所致。

第一节 基本情况

一、公司基本情况

中文名称：酷买网（北京）科技股份有限公司

英文名称：Beijing Coolbuy Network Technology CO., LTD

法定代表人：吴辉

设立日期：2010年8月5日

变更为股份有限公司日期：2013年11月20日

注册资本：500万元

住所：北京市朝阳区大屯路科学园南里——风林绿洲 I 乙号楼 2204 号（电子城科技园集中办公区 163 号）

邮编：100012

董事会秘书：周铭

电话：010-64802398

传真：010-64802398

公司邮箱：company@cooli.cn

公司网址：<http://www.cooli.cn>

组织机构代码：56042539-X

所属行业：根据证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 修订）确定公司所属行业为：互联网和相关服务（I64）；根据中国国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2011）确定公司所处行业属于其他互联网服务（I649）。

主营业务：零库存 B2C 电子商务业务和为品牌商及零售商提供电子商务代运营服务。

二、股份挂牌情况

（一）股票代码、股票简称、股票种类、挂牌日期等

股票代码：430690

股票简称：酷买网

股票种类：人民币普通股

每股面值：人民币 1.00 元

股票总量：500 万股

挂牌日期： 年 月 日

（二）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺

1、相关法律及监管规则对股东所持股份的限制性规定

《公司法》第一百四十二条规定：“发起人持有的本公司股份，自公司成立之日起一年内不得转让。公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。公司董事、监事、高级管理人员在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起一年内不得转让。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。公司章程可以对公司董事、监事、高级管理人员转让其所持有的本公司股份作出其他限制性规定。”

《业务规则》第2.8条规定：“挂牌公司控股股东及实际控制人在挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。挂牌前十二个月以内控股股东及实际控制人直接或间接持有的股票进行过转让的，该股票的管理按照前款规定执行，主办券商为开展做市业务取得的做市初始库存股票除外。”

因司法裁决、继承等原因导致有限售期的股票持有人发生变更的，后续持有人应继续执行股票限售规定。”

2、股东所持股份的限售安排

股份公司成立于2013年11月20日。根据上述规定，截至本公开转让说明书签署日，公司现有股东持股情况及本次可进行公开转让的股份数量如下：

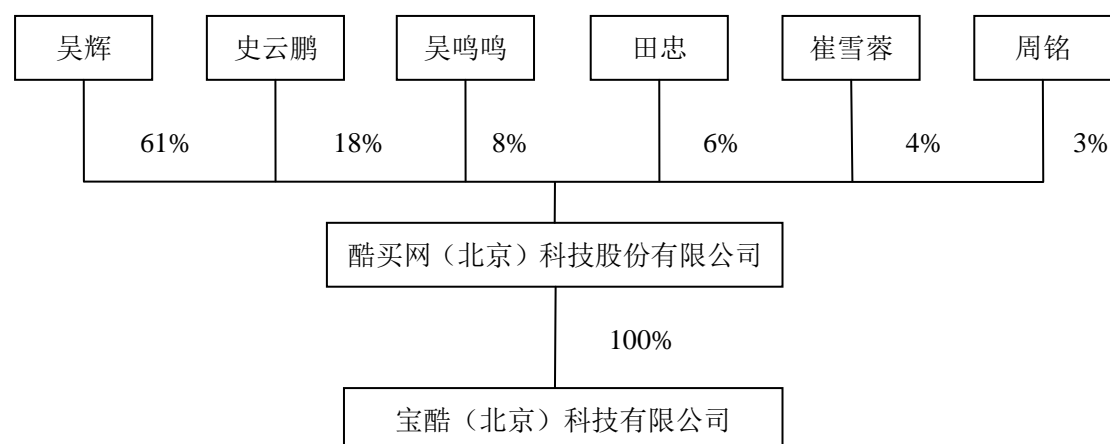
股东姓名	职务	持股数量(万股)	持股比例(%)	是否存在质押或冻结情况	挂牌时可进行转让的股份数量(万股)
吴辉	董事长、总经理	305.00	61.00	否	0.00
史云鹏	董事	90.00	18.00	否	0.00
吴鸣鸣	董事	40.00	8.00	否	0.00
田忠	监事会主席	30.00	6.00	否	0.00
崔雪蓉	/	20.00	4.00	否	0.00
周铭	董事会秘书	15.00	3.00	否	0.00
合计		500.00	100.00	/	0.00

3、股东对所持股份自愿锁定的承诺

公司股东未就所持股份作出严于相关法律法规及监管规则规定的自愿锁定承诺。

三、公司股权基本情况

(一) 公司股权结构图



（二）控股股东、实际控制人的认定及其基本情况

1、控股股东、实际控制人的认定

截至本说明书签署之日，吴辉持有公司61%的股份，担任董事长、总经理，为公司的控股股东及实际控制人。

2、控股股东、实际控制人的基本情况

吴辉，男，出生于1971年12月，中国国籍，无境外永久居留权，1994年毕业于北京工业大学计算机系，大学本科学历。1994年9月至2000年4月，在北京雷根电子技术有限责任公司任副总经理；2000年5月至2013年11月，在北京中大网天科技发展有限公司，担任总经理；2010年8月起，筹建酷买网（北京）科技有限公司，并担任执行董事兼总经理；现任股份公司董事长兼总经理，任期3年，自2013年11月15日至2016年11月14日。

（三）控股股东、实际控制人、前十名股东及持股5%以上股东的持股情况

股东姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）	股东性质	持股方式	是否存在质押或其他争议事项
吴辉	305.00	61.00	境内自然人	直接持有	否
史云鹏	90.00	18.00	境内自然人	直接持有	否
吴鸣鸣	40.00	8.00	境内自然人	直接持有	否
田忠	30.00	6.00	境内自然人	直接持有	否
崔雪蓉	20.00	4.00	境内自然人	直接持有	否
周铭	15.00	3.00	境内自然人	直接持有	否
合计	500.00	100.00	/	/	/

（四）股东之间的关联关系

截至本说明书签署之日，除吴辉与吴鸣鸣为兄弟关系外，公司现有其他股东之间无关联关系。

（五）最近两年内公司控股股东、实际控制人变化情况

最近两年内公司控股股东、实际控制人一直为吴辉未发生变动。

（六）股份争议事项

公司股东所持的公司全部股份不存在质押或其他任何争议事项。

四、公司股本形成及变化情况

（一）有限公司设立

公司前身为酷买网（北京）科技有限公司，是经北京市工商行政管理局朝阳分局核准设立的有限责任公司，成立于2010年8月5日。有限公司由吴辉、安洁出资设立，注册资本为50万元，由全体股东一次缴足，出资方式为货币。

2010年7月14日，华勤信（北京）会计事务有限公司出具编号为京（华）验字[2010]第4-676号《验资报告》，对此次出资情况进行了审验确认。

2010年8月5日，北京市工商行政管理局朝阳分局核发了《企业法人营业执照》，注册号：110105013104097，住所：北京市朝阳区慧忠北里310楼502号，法定代表人：吴辉，注册资本：50万元，实缴资本：50万元，经营范围：技术推广；软件开发；销售服装、鞋帽、体育用品、工艺品、文具用品、化妆品、电子产品、计算机、软件及辅助设备。营业期限：2010年8月5日至2030年8月4日。

有限公司设立时的股权结构如下：

序号	股东名称或姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	吴辉	40.00	货币	80.00
2	安洁	10.00	货币	20.00
合计	/	50.00	/	100.00

（二）有限公司第一次股权转让及增资

2012年9月19日，有限公司召开第一届第三次股东会并作出决议，同意股东安洁以将其所持公司10万元出资转让给吴辉，股权转让价格10万元，双方签订了股权转让协议，此次股权转让的价格为1元/股。

2012年9月19日，吴辉以货币出资50万元，将公司注册资本增加至100万元，并修改公司章程。

2012年9月19日，北京中美利鑫会计师事务所出具编号为中美利鑫[2012]验字第X3652号《验资报告》，对此次增资进行了审验确认。

2012年9月24日，北京市工商行政管理局朝阳分局核发了此次股权转让、

增加注册资本后的《企业法人营业执照》。

此次股权转让及增资后，有限公司的股权结构如下：

序号	股东名称或姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	吴辉	100.00	货币	100.00
合计	/	100.00	/	100.00

（三）有限公司住所变更

2013年8月6日，有限公司召开股东会并作出决议，同意将公司住所为变更“北京市朝阳区大屯路科学园南里——风林绿洲 I 乙号楼 2204 号（电子城科技园集中办公区 163 号）”，并修改公司章程。

2013年8月9日，北京市工商行政管理局朝阳核发了此次住所变更后的《企业法人营业执照》，住所为北京市朝阳区大屯路科学园南里——风林绿洲 I 乙号楼 2204 号（电子城科技园集中办公区 163 号）”。

（四）有限公司第二次增资

2013年8月23日，有限公司召开股东会并作出决议，同意公司注册资本增加到 500 万元，吴辉增加实缴货币 205 万元，史云鹏增加实缴货币 90 万元，吴鸣鸣增加实缴货币 40 万元，田忠增加实缴货币 30 万元，崔雪蓉增加实缴货币 20 万元，周铭增加实缴货币 15 万元；并修改公司章程。

2013年8月28日，北京中怡和会计事务所有限公司出具编号为中怡和验字[2013]第612号《验资报告》，对此次增资情况进行了审验确认。

2013年8月29日，北京市工商行政管理局朝阳分局核发了此次增资后的《企业法人营业执照》，注册资本：500万元，实收资本：500万元。

此次增资后，有限公司的股权结构如下：

序号	股东名称或姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	吴辉	305.00	货币	61.00
2	史云鹏	90.00	货币	18.00
3	吴鸣鸣	40.00	货币	8.00
4	田忠	30.00	货币	6.00

5	崔雪蓉	20.00	货币	4.00
6	周铭	15.00	货币	3.00
合计	/	500.00	/	100.00

（五）有限公司整体变更为股份公司

2013年10月13日，大华会计事务所（特殊普通合伙）出具编号为大华审字[2013]005695号《审计报告》，截至2013年8月31日，有限公司经审计的账面净资产为5,013,417.26元。

2013年10月13日，北京卓信大华资产评估有限公司出具编号为卓信大华评报字(2013)第097号《资产评估报告》，截至2013年8月31日，有限公司净资产评估值为5,050,155.36元。

2013年10月30日，有限公司召开股东会作出决议，同意：由公司各股东作为股份有限公司的发起人，依据《公司法》规定，将公司组织形式由有限责任公司整体变更为股份有限公司；股份有限公司由全体发起人共同发起设立，全体发起人同意以其享有的截至2013年8月31日经审计净资产5,013,417.26元为依据（不高于审计机构审计的净资产值且不高于评估机构评估的净资产值），折合股份公司股本500万元，每股面值1元，净资产折合股本后余额计入资本公积。

公司整体变更的账务处理方式如下：

1、2013年8月31日，股东吴辉与公司达成协议，将公司应付股东吴辉债务100万元进行了豁免，根据《财政部关于做好执行会计准则企业2008年年报工作的通知》（财会函[2008]60号）的相关规定，该债务豁免从经济实质上判断属于控股股东对企业的资本性投入，应作为权益性交易，扣除税金影响相关利得计入所有者权益75万元。相关账务处理如下：

借：其他应付款——吴辉 1,000,000.00

贷：资本公积 750,000.00

应交税费——企业所得税 250,000.00

2、截止2013年8月31日的公司经审计净资产为5,013,417.26元，其中实收资本5,000,000.00元，资本公积750,000.00元，未分配利润-736,582.74元，整体变更时折合股份公司股本500万元，每股面值1元，净资产折合股本后余额计

入资本公积。

2013年11月11日，大华会计师事务所（特殊普通合伙）出具编号为大华验字[2013]000332号《验资报告》，确认公司（筹）已收到全体股东以其拥有的有限公司净资产折合的股本500万元，余额计入资本公积。

2013年11月15日，股份公司召开创立大会暨首次股东大会，审议通过了股份公司章程、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易管理办法》、《对外投资管理制度》；选举了公司第一届董事会成员；选举了股东代表监事，与职工代表大会选举出来的职工代表监事一起组成股份公司第一届监事会。同日，股份公司召开第一届董事会第一次会议，选举了董事长，聘用了总经理、董事会秘书及财务总监；审议通过了《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《投资者关系关联制度》、《信息披露管理制度》。同日，股份公司召开第一届监事会第一次会议，选举了监事会主席。

2013年11月20日，公司取得北京市工商行政管理局颁发的《企业法人营业执照》。公司名称为酷买网（北京）科技股份有限公司，注册号为110105013104097，住所为北京市朝阳区大屯路科学园南里——风林绿洲 I 乙号楼 2204 号（电子城科技园集中办公区 163 号），法定代表人为吴辉，公司类型为股份有限公司，注册资本为 500 万元，实收资本为 500 万元，经营期限为自 2010 年 8 月 5 日至长期，经营范围：技术推广；软件开发；销售服装、鞋帽、体育用品、工艺品、文具用品、化妆品、电子产品、计算机、软件及辅助设备。

此次整体变更为股份公司后，公司的股权结构如下：

序号	股东名称或姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	吴辉	305.00	净资产	61.00
2	史云鹏	90.00	净资产	18.00
3	吴鸣鸣	40.00	净资产	8.00
4	田忠	30.00	净资产	6.00
5	崔雪蓉	20.00	净资产	4.00
6	周铭	15.00	净资产	3.00
合计	/	500.00	/	100.00

五、公司设立以来的重大资产重组情况

公司设立以来无重大资产重组。

六、公司董事、监事及高级管理人员情况

（一）公司董事

1、吴辉，现任股份公司董事长，任期三年，自 2013 年 11 月 15 日至 2016 年 11 月 14 日。详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“三、公司股权基本情况”之“（二）控股股东、实际控制人的认定及其基本情况”。

2、周铭，男，出生于 1981 年 11 月，中国籍，无境外永久居留权，本科学历。2005 年 7 月至 2006 年 7 月，在北京东方慧博人力资源咨询服务有限公司历任市场专员、经理；2006 年 8 月至 2010 年 5 月，在北京全联人力资源服务有限公司任企划经理；2010 年 8 月至 2013 年 11 月，在有限公司任运营总监；自 2013 年 11 月起任股份公司运营总监。现任公司董事、董事会秘书，任期三年，自 2013 年 11 月 15 日至 2016 年 11 月 14 日。

3、焦广玲，女，出生于 1972 年 6 月，中国籍，无境外永久居留权，本科学历。1994 年 7 月至 1995 年 7 月，在吉林省抚松县粮库任职出纳；1995 年 7 月至 1996 年 7 月，在北京德天成商贸有限公司任职会计；1996 年 7 月至 2001 年 5 月，在北京华剑创业科贸有限公司任职会计；2001 年 5 月至 2013 年 10 月，在北京中石飞洋科贸有限公司任职会计；2013 年 11 月至今，任公司董事、财务总监，任期三年，自 2013 年 11 月 15 日至 2016 年 11 月 14 日。

4、吴鸣鸣，男，出生于 1970 年 4 月，中国籍，无境外永久居留权，本科学历。1992 年 8 月至 1997 年 4 月，在北京康美贸易公司任业务员；1997 年 5 月至 2001 年 6 月，在北京中国妇女儿童事业发展中心任大型活动部项目经理；2001 年 7 月至 2006 年 10 月，在北京中大网天科技发展有限公司任副总经理；2006 年 11 月至今，在北京创世投资有限公司投资部总监；现任公司董事，任期三年，自 2013 年 11 月 15 日至 2016 年 11 月 14 日。

5、史云鹏，男，出生于 1970 年 5 月，中国籍，无境外永久居留权，本科学历，助理经济师。1994 年 9 月至 1995 年 8 月，在北京天桥股份有限公司任职

员；1995年9月至2001年8月，在北京文化艺术音像出版社任发行部主任；2001年9月至2002年8月，在中友百货有限责任公司任业务经理；2002年9月至2004年2月，在中唱音像有限责任公司任副总经理；2004年3月至2009年12月，在北京风行文化有限责任公司任总经理，2010年1月至今于北京雷米特索维斯装饰设计有限责任公司任总经理。现任公司董事，任期三年，自2013年11月15日至2016年11月14日。

（二）公司监事

1、田忠，男，出生于1971年4月，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1994年6月至1997年4月在香港德士活集团任零销经理；1997年4月至2006年6月，在耐克（中国）体育用品有限公司任销售经理；2006年6月至2009年6月，在沈阳鹏达体育用品有限公司任总经理；2011年至今在北京师范大学读研；现任公司监事会主席，任期三年，自2013年11月15日至2016年11月14日。

2、张绪研，男，出生于1986年1月，中国籍，无境外永久居留权，本科学历、高级软件工程师。2009年6月至2010年8月，在北京东方国信科技有限公司任高级软件工程师；2010年11月至2013年11月，在有限公司任技术部经理；自2013年11月起，任股份公司技术部经理；现任公司职工代表监事，任期三年，自2013年11月15日至2016年11月14日。

3、赵纯，男，出生于1972年1月，中国籍，无境外永久居留权，本科学历；1993年7月至今，在北京建工长竹建设工程有限公司（原名长城竹中建设工程有限公司），历任技术员、项目副经理和项目经理并兼任公司科技质量部部长；现任公司监事，任期三年，自2013年11月15日至2016年11月14日。

（三）公司高级管理人员

1、吴辉，任股份公司董事长、总经理，任期三年，自2013年11月15日至2016年11月14日。详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“六、公司董事、监事及高级管理人员情况”之“（一）公司董事”。

2、周铭，任股份公司董事、董事会秘书，任期三年，自2013年11月15日至2016年11月14日。详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“六、公司董事、

监事及高级管理人员情况”之“（一）公司董事”。

3、焦广玲，任股份公司董事、财务总监，任期三年，自2013年11月15日至2016年11月14日。详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“六、公司董事、监事及高级管理人员情况”之“（一）公司董事”。

七、最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表

项目	2013年1-8月	2012年度	2011年度
营业收入	10,721,212.86	25,999,500.29	10,660,833.88
营业成本	9,583,377.15	23,973,403.45	9,959,169.70
净利润(归属母公司)	-329,919.00	-209,244.48	-152,854.47
股东权益(归属母公司)	5,013,417.26	593,336.26	302,580.74
负债总额	946,492.98	6,392,624.46	1,890,058.65
资产总额	5,959,910.24	6,985,960.72	2,192,639.39
股本	5,000,000.00	1,000,000.00	500,000.00
流动资产	5,816,479.25	6,836,211.75	2,160,099.42
流动负债	946,492.98	6,392,624.46	1,890,058.65
存货	523,931.58	499,398.27	446,690.45
应收账款	700,542.19	3,907,977.80	1,542,358.76
经营性现金流量净额	-1,626,127.24	1,294,829.25	-89,956.21
非经常性损益	-80.22	-193.82	0.00
扣除非经常性损益后的净利润	-329,838.78	-209,050.66	-152,854.47
资产负债率	15.88%	91.51%	86.20%
流动比率(倍)	6.15	1.07	1.14
速动比率(倍)	5.59	0.99	0.91
应收账款周转率(次)	4.65	9.54	13.31
存货周转率(次)	18.73	50.68	41.80
毛利率	10.61%	7.79%	6.58%

净资产收益率	-6.58%	-35.27%	-50.52%
净资产收益率(扣除非经常性损益)	-6.58%	-35.23%	-50.52%
每股收益	-0.07	-0.04	-0.03
每股净资产	1.00	0.12	0.06
每股经营性现金流量净额	-0.33	0.26	-0.02

注 1：上表中净资产收益率、每股收益系按照《公开发行证券公司信息披露编报规则第 9 号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 年修订）的要求进行计算而得。

注 2：上表涉及每股指标均按整体变更为股份公司后的股份数为基础模拟计算所得。

1、盈利能力分析

由于销售方式的结构化变化，公司的整体毛利率逐年提高，从 2011 年的 7.79% 提升至 2013 年 1-8 月的 10.61%。公司线上销售主要为零售，毛利率保持在 10% 左右；线下主要为批发销售，销售毛利率保持在 4% 左右。公司经营模式清晰，定位于零库存销售，未来主营业务发展方向是在自有平台和第三方平台消化各个供应商库存，公司线上销售额比重从 2011 年的 34.99% 上升到 2013 年 8 月份的 95.27%，这种结构的变化使得公司整体毛利率得以提升。但是，公司毛利率水平仍然处于较低水平。

报告期内，公司净资产收益率连续为负，但呈现上升趋势，根据杜邦分析法对净资产收益率的波动进行分析，具体如下：

指标项目	2013 年 1-8 月	2012 年度	2011 年度
销售净利率	-3.08%	-0.80%	-1.43%
资产周转率	1.80	3.72	4.86
权益乘数	1.19	11.77	7.25
三者乘积	-6.58%	-35.27%	-50.52%

如上表所示，公司净资产收益率的波动，受销售净利率、资产周转率和权益乘数变化的影响都很大。其中：

销售净利率呈先升后降的趋势，主要是因为销售费用中平台服务费及快递费

增长率高于主营业务收入增长率，其中快递费随着销售量增长而增长。平台服务费由于 2011 年 12 月新增京东平台，并且 2012 年 10 月开始京东佣金比例由 5% 变为 7%。

资产周转率逐年降低主要是：A、2012 年销售收入虽大幅增长，但 2012 年期末应收账款余额大幅度增长及公司计入其他流动资产的 200 万元理财产品导致公司资产总额增长幅度超过销售收入增长幅度；B、2013 年因股东以货币资金出资 400 万元，导致资产总额增加。

公司权益乘数呈先升后降趋势：A、2012 年公司应付账款及其他应付款大幅度增加，导致资产负债率上升，权益乘数上升；B、2013 年因公司偿还了大部分应付账款及其他应付款，另外股东吴辉豁免了对公司的 100 万元债务，导致公司负债总额大幅度降低，2013 年各股东投入货币资金 400 万元增加公司注册资本，以上因素导致 2013 年权益乘数降低。

2、获取现金能力分析

2011 年度，公司成立初期主要针对线下客户销售，销售规模较小，回款金额相对较少，造成公司回款支付日常购货支出后的绝对额较低，支付了员工薪酬，各项税费及其他经营现金支出后出现了经营性现金流量净额为负的情况。

2012 年度，随着公司业务规模的进一步扩大，公司销售收入和销售回款均显著增长，销售回款支付日常购货支出后的绝对额增加，虽然员工薪酬、各项税费等支出均有所增加，但后者增幅仍低于前者，因此，当期经营活动现金净流量显著增加。

2013 年 1-8 月份，公司除偿还了上年度及本年采购货款，还支付筹备公司申请在股转系统挂牌过程中中介机构费及本年和上年计提的员工薪酬，导致经营现金流出显著增加。公司 2013 年 1-8 月份销售回款无法完全弥补经营支出，从而导致当期经营活动现金净流量降低。

综上，公司尚处于发展初期，规模较小，目前的盈利能力和获取现金能力较弱。公司结合目前的竞争优势，主要通过以下五个方面提高自身盈利能力：（1）拓展品牌渠道，与更多品牌建立线上销售合作，提高整体毛利率；（2）加强自有网上平台销售，降低因第三方平台销售产生的佣金成本；（3）多途径降低采

购成本；（4）实行产品和服务差异化发展战略；（5）积极开展代运营业务，增加业务收入增长点。

八、相关中介机构

（一）主办券商

名称：方正证券股份有限公司

法定代表人：雷杰

住所：湖南省长沙市芙蓉中路二段 200 号华侨国际大厦 22—24 层

联系电话：0731-85832202

传真：0731-85832281

项目小组负责人：肖大勇

项目小组成员：杜东林、李飞翔、严玉娜

（二）律师事务所

名称：北京市长安律师事务所

负责人：陈晓伟

住所：北京市朝阳区甜水园街 6 号中国检验检疫大厦 14 层

联系电话：010-58619715

传真：010-58619719

经办律师：王一轩、胡啸

（三）会计师事务所

名称：大华会计事务所（特殊普通合伙）

执行事务合伙人：梁春

住所：北京海淀区西四环中路十六号院 7 号楼 12 层

联系电话：010-58350011

传真：010-58350006

经办注册会计师：张燕、陶传宝

（四）资产评估机构

名称：北京卓信大华资产评估有限公司

法定代表人：林梅

住所：北京市海淀区西四环中路十六号院 7 号楼 10 层 1001 室

联系电话：010-68239256

传真：010-68239617

经办注册评估师：邹建军、余勇义

（五）证券登记结算机构

名称：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

法定代表人：戴文华

住所：广东省深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼

联系电话：0755-25938000

传真：0755-25938122

第二节 公司业务

一、公司主营业务、主要产品或服务及其用途

（一）主营业务

公司是一家基于零库存模式的运动服饰一站式 B2C 电子商务企业，主营业务是在线商城业务，主要通过网络渠道进行运动服饰的销售。

公司主营业务收入占营业收入比重超过 99%，主营业务突出、稳定，在报告期内未发生重大变化。

（二）主要产品或服务

公司主营业务按销售渠道可划分为第三方电子商务平台销售和自营网上平台销售两种，销售的商品主要包括运动服装、运动鞋及运动配饰等三大类，约六千多件商品，均为国内外知名品牌，所售商品均为正品行货。

公司还致力于推动电子商务产业的发展，助力于传统品牌企业和零售商（特别是中小零售商）的电子商务化，为其提供电子商务代运营服务。

1、第三方电子商务平台销售

公司通过自营平台销售外，目前通过在其他大型电子商务平台开设运动专营店的方式，进行运动服饰的网上销售，主要包括京东商城、淘宝天猫、当当网等。当前阶段，第三方平台运动专营店是公司主要的销售渠道，占公司线上销售总额的 98% 以上。

公司在京东商城开设的唯一网络专营店名为“酷买运动专营店”，网址 <http://cooli.jd.com>，平面截图如下：



公司在淘宝天猫商城开设的唯一网络专营店名为“朝阳运动专营店”，网址 <http://chaoyangyd.tmall.com>，平面截图如下：



公司在当当网开设的唯一网络专营店名为“酷爱运动服饰专营店”，网址 http://shop.dangdang.com/store_clothes.php?sid=3653，平面截图如下：



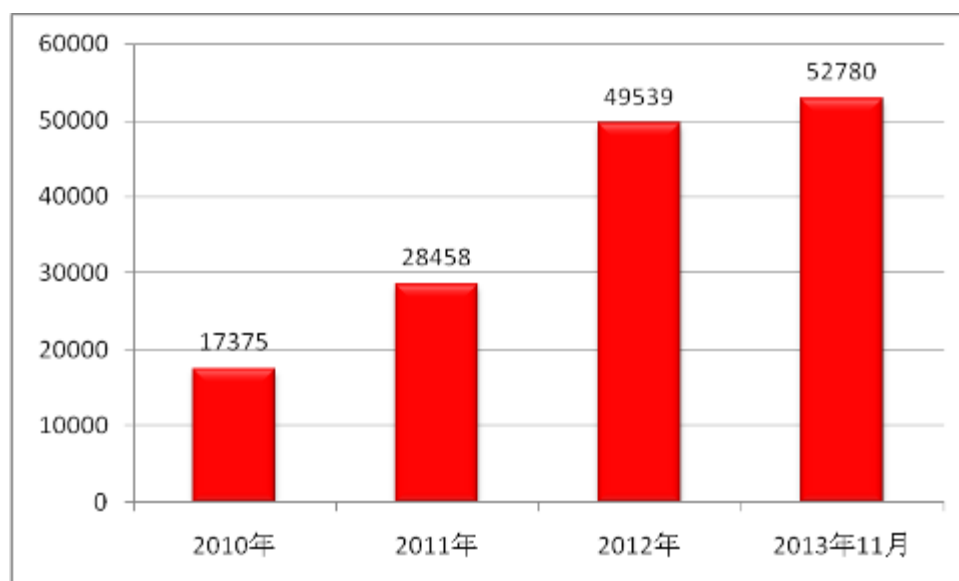
2、自营网上平台销售

公司通过旗下自营的“酷买网（www.cooli.cn）”进行运动服饰的线上销售。截至2013年11月30日，共有注册用户5万多人。

酷买网（www.cooli.cn）首页平面截图如下：



酷买网（www.cooli.cn）注册用户的增长情况如下：



3、电子商务代运营服务

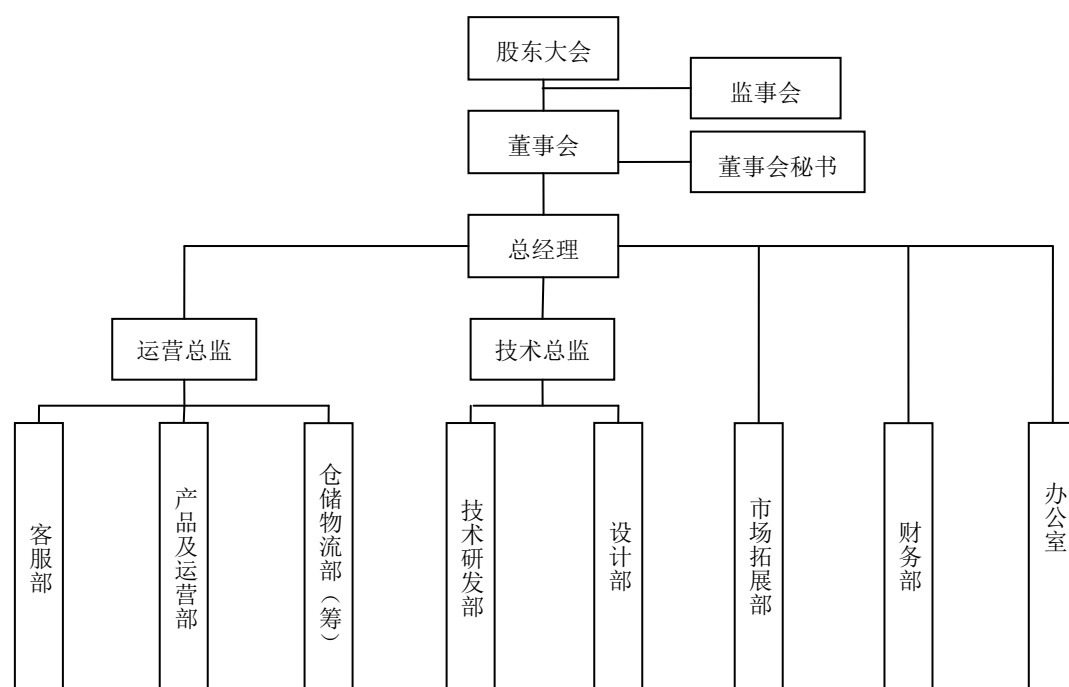
公司还助力于传统品牌企业和零售商（特别是中小零售商）的电子商务化发展，为其提供电子商务代运营服务。根据公司的实际情况，适度开展代运营服务，可作为公司在线商城业务的互益补充。

公司提供的代运营服务，是指公司为品牌商或者品牌零售商提供线上销售平台的搭建并运营，实现产品的互联网销售，主要包括：网上店铺申请及装修、数据库搭建和处理、客服服务、快递配送和服务、运营推广、日常运营和维护、产品和销售管理、客户关系维护、平台关系维护等。

报告期内，公司电子商务代运营服务尚在筹备期，暂无营业收入。

二、公司组织结构及主要业务流程

（一）内部组织结构图



(二) 主要业务流程

1、第三方电子商务平台销售

公司在第三方网上平台销售业，采用“以销定采”的业务模式。公司在京东、天猫商城开设网络商铺，根据商铺的客户订单去品牌商或者合作零售商以协议价格采购，向消费者销售商品，同时根据销售额支付第三方销售平台一定比例的服务费。业务流程中，公司只需预付供应商部分押金，不需要预先囤货，避免了库存积压，实现零库存销售。

2、自营网上平台销售

公司的自营网上平台销售业务，采用“以销定采”的业务模式。公司根据自营平台的客户订单向品牌商或者合作零售商以协议价格采购，向消费者销售商品。公司只需预付供应商部分押金，不需要预先囤货，避免了库存积压，实现零库存销售。

3、电子商务代运营服务

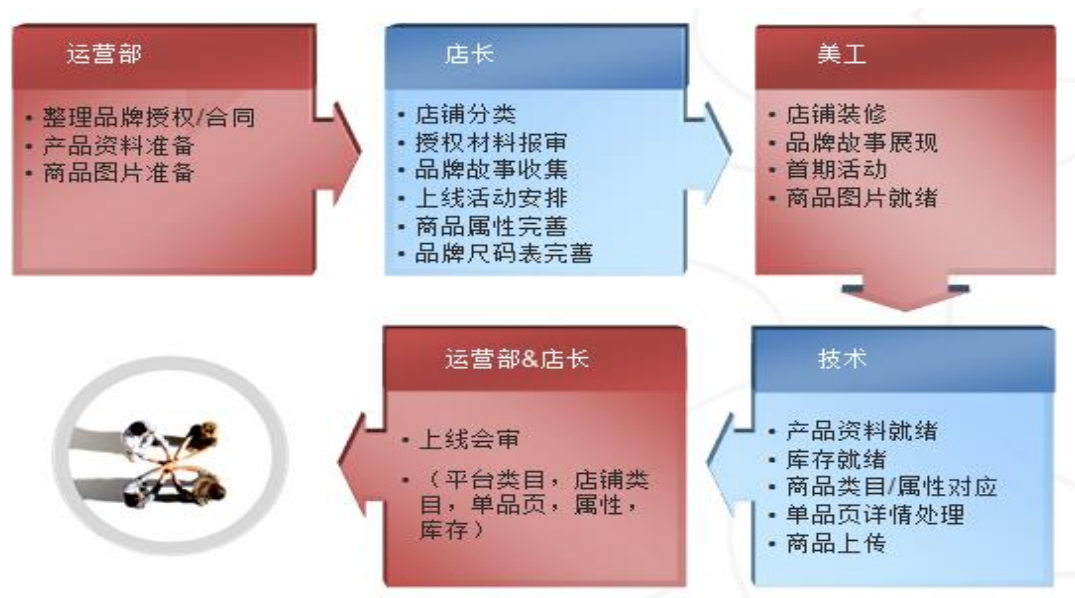
消费者通过公司搭建的第三方销售平台或者酷买网下单购买产品后，公司把销售订单传递给合作的品牌商或者零售商，品牌商或者零售商接收到订单后组织发货给消费者，消费者通过销售平台线上付款给品牌商或零售商。公司根据品牌商或者零售商的销售额收取一定比例的服务费。

4、其他流程

新品牌/商品上线流程

公司对于任何一个品牌的商品上线都精心准备，从美工、店长、技术到上架销售都做了充分准备。

新品牌上线流程图



新商品上线流程



三、公司商业模式

公司是一家基于零库存模式的运动服饰一站式 B2C 电子商务企业，主营业务是在线商城业务以及电子商务代运营业务，其商业模式的核心是通过互联网平台销售商品，商品销售价格与购入价格之差是公司盈利的主要方式，代运营业务服

务费用作为公司盈利的重要补充（报告期内，公司电子商务代运营服务尚在筹备期，暂无营业收入）。

公司虽然处于竞争激烈的电子商务行业，但凭着适合自身的有效商业模式，稳定增长、持续经营。

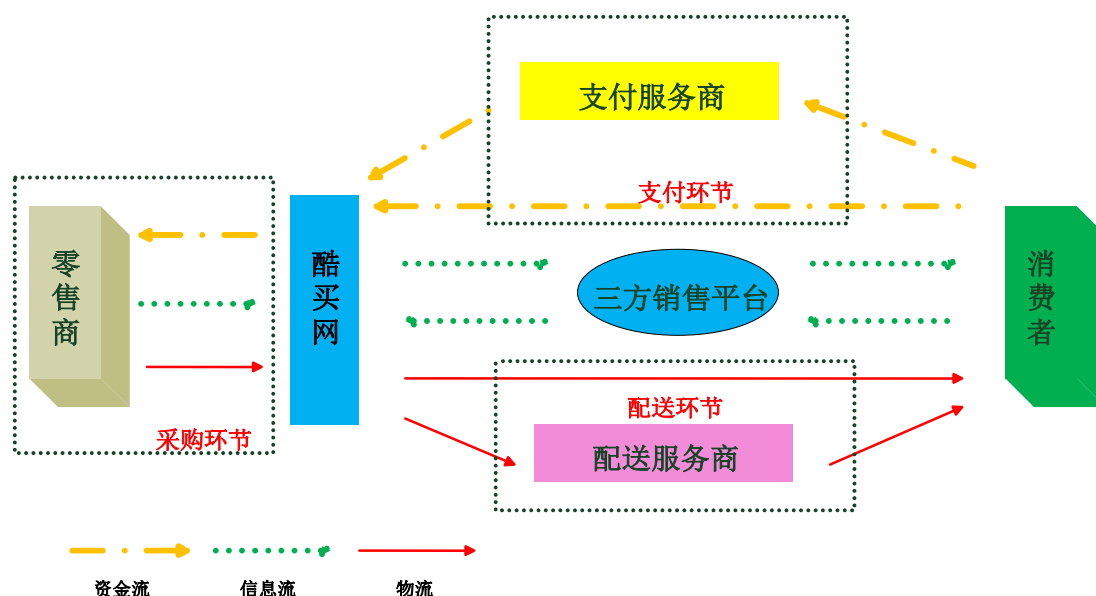
（一）运营模式

1、在线商城业务（包括自有平台和第三方平台）

在线商城的运营采取垂直类 B2C 模式，即公司作为销售方与客户直接进行商品交易，供应商将商品直接销售给公司，获得商城的销售渠道、品牌推广、物流等服务。

公司在第三方网上平台销售采用“以销定采”的业务模式。公司已经在当当、京东、天猫商城等开设网上专卖店，根据专卖店的客户的订单去品牌商或者合作零售商以协议价格采购，通过第三方物流配送给消费者商品，同时根据销售额支付第三方销售平台一定比例的服务费。业务流程中，根据配送距离客户可以选择货到付款或者预付款，公司只需预付供应商部分押金，不需要预先囤货，避免了库存积压，实现零库存销售。

第三方平台销售模式示意图

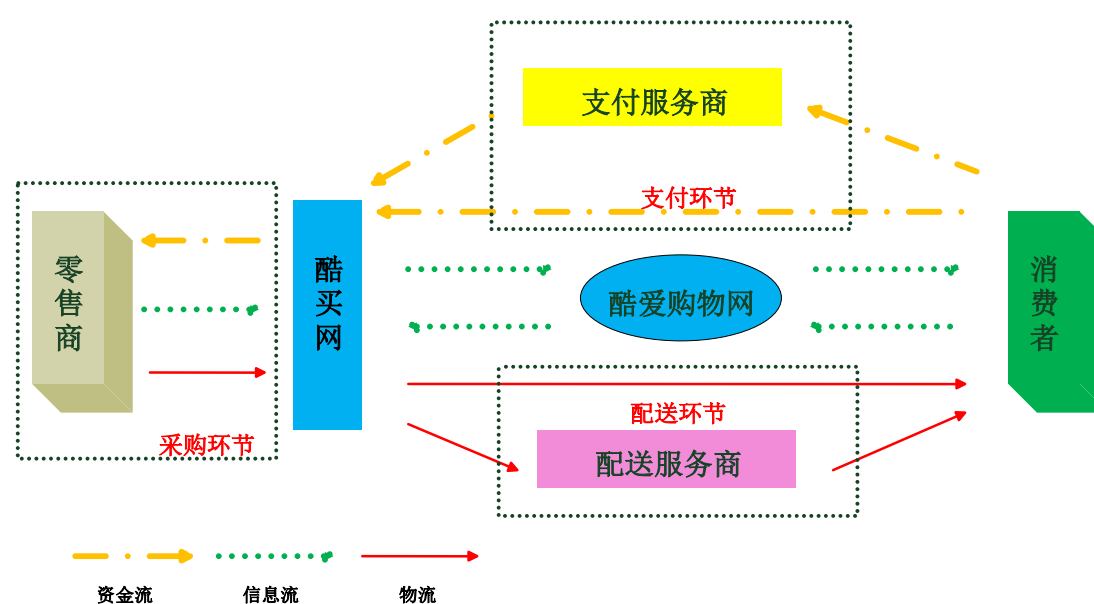


公司的自营网上平台（酷爱网）销售业务，同样采用“以销定采”的业务模

式。公司根据自营平台的客户订单向品牌商或者合作零售商以协议价格采购，向消费者销售商品。公司只需预付供应商部分押金，不需要预先囤货，避免了库存积压，实现零库存销售。

在销售过程中，消费者在酷爱购物网下单，根据距离可以选择货到付款或者网上预付款等支付方式，公司收到订单后从品牌商或者合作零售商以较低于酷爱购物网销售价格的协议价格拿货，然后公司通过第三方物流完成配送，公司收到货款后除支付给零售商和第三方物流外就是公司的收入。

自营平台（酷爱购物网）销售模式示意图



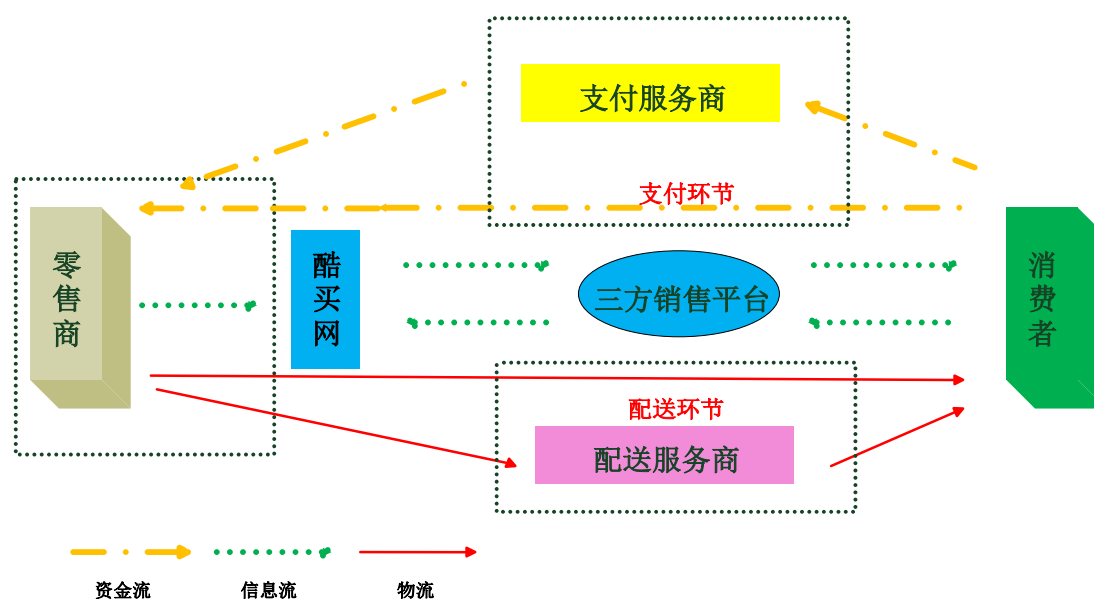
2、代运营服务

公司提供的代运营服务，通过为品牌商或零售商（特别是中小零售商）提供线上销售平台的搭建、营销推广及运营管理等服务，为合作方（品牌商或零售商）实现产品线上销售，品牌商或者零售商可以选择在第三方平台如京东、淘宝等网上商城开设专卖店，也可以选择在公司自营网上平台销售，同时也可以选择请公司帮助建设自己的网上销售平台。

代运营模式下，消费者通过公司搭建的第三方销售平台或者酷买网下单购买产品后，公司只是把销售订单及时传递给合作方，不负责收付款的工作，合作方接收到订单后组织发货给消费者，消费者通过销售平台线上付款给品牌商或零售商。公司从品牌商或零售商那里每年收取一定金额的基础服务费再加上代运营网

站的销售金额一定比例的提成。

代运营方式下商业模式图



(二) 供应链管理模式

供应链管理是公司商业模式中主要的运作核心。公司按订单情况和市场需求从零售商处采购目标商品，遇到大型节日或者消费高峰时会提前进行采购。公司供应链管理部门主要负责商品的日常采购、库存保管及物流配送工作。商品采购的具体流程可以分为采购通知、订单审核、订单确认、实施采购、入库及质检五个部分。公司所有采购商品均需录入 ERP 库存管理系统，每件商品都拥有唯一的产品编码，并依据采购入库单实时核算入库商品数量。

公司采购与配送流程图



（三）支付结算模式

公司自有线上商城平台的支付结算模式分为线上支付和线下支付两种。线上支付主要是银联在线支付，线下支付包括货到付款（现金、POS 机刷卡）和转账汇款，其中银联在线目前支持招商银行、中国工商银行、中国建设银行等 14 家银行。线上支付能够保证货款即时实时到账。

第三方销售平台的支付结算模式按照京东商城、天猫商城、当当网等平台的支付结算模式执行。

1、“零库存电商”业务中的采购、配送、销售流程

公司与供应商确定合作意向后即签订合作协议，通过公司自行研发的实时库存管理系统和网络平台与供应商的库存系统进行对接，实时传输供应商仓库和店铺的商品信息、库存，公司产品及运营部通过完善实物图片，价格体系设计等线上销售属性后，在各电商平台上架销售，形成线上在售商品。公司根据消费者已付款待发货订单中的商品信息，按供应商店铺和仓库的库存，自动匹配供应商的货品，按协议价进行实物采购和质检，并将货品通过第三方物流发给顾客，待客户确认收货并且平台更新结算账单后，根据账单确认收入。

采购环节支付结算方式：公司与供应商签署合作协议之后，支付给对方一定金额的预付款，以储值的方式存入对方系统；在每次对供应商的货品进行实物采购时，产生的采购款从预付款中逐次扣减；在储值额不足时需再次支付预付款给供应商。

配送环节支付结算方式：以月结的形式，公司在次月初完成上月的账目核对，双方确认无误后，公司将款项以银行结算方式支付给第三方物流公司。

线上顾客销售环节结算方式：顾客在公司线上商城购买商品，公司完成配发货，顾客收到货品确认交易完结后，货款通过支付宝、财付通、银行等第三方支付平台汇入公司账户。

2、线下销售（批发）业务中的采购、配送、销售流程

公司与供应商确定合作意向后即签订合作协议，通过公司自行研发的实时库存管理系统和网络平台与供应商的库存系统进行对接，根据客户订单安排商品采购，商品采购的具体流程可以分为采购通知、订单审核、订单确认、实施采购、

入库及质检五个部分，商品采购入库后将货品通过第三方物流发给客户，待客户确认收货并验收无误后公司确认收入。

采购环节支付结算方式：公司与供应商签署合作协议之后，支付给对方一定金额的预付款，以储值的方式存入对方系统；在每次对供应商的货品进行实物采购时，产生的采购款从预付款中逐次扣减；在储值额不足时需再次支付预付款给供应商。

配送环节支付结算方式：公司与客户的销售合同中会注明运费结算方式，根据销售合同条款执行。

线下顾客销售环节结算方式：通常采用 POS 机刷卡和转账汇款，极个别零散客户采用现金销售结算。

公司现金管理由出纳根据经审批的收付款凭证收取及支付现金，不存在由销售人员直接收取款项的情况，对收取的现金及时缴存银行并登记入账，不存在坐收坐支情形。公司严格按照《支付结算办法》等国家有关规定，加强银行账户的管理，严格按照规定开立账户，办理存款、取款和结算。办理资金支付业务的相关印章及票据分专人保管。公司已制定《财务管理制度》、《公司费用报销制度》、《会计管理制度》、《仓库和配货部门管理制度》等相关内部控制制度，相关人员均能按照制度执行并相互监督。

（四）盈利模式

公司业务收入主要来自销售收入和服务费收入两个部分：

1、销售收入

公司在线上商城将从供应商处采购的商品销售给消费者，赚取价差收入。

2、服务费收入

电子商务代运营服务主要向合作方（品牌商或零售商）按照销售额收取一定比例的销售佣金。

报告期内，线上商城的销售收入仍然是公司主要的收入来源，线下销售是公司收入的补充。同时，公司根据自身的实际情况，有选择的开展代运营服务，随着合作规模的扩大、市场成熟度的提高，公司电子商务代运营业务将成为公司收入的一个重要增长点，报告期内，公司电子商务代运营服务尚在筹备期，暂无营

业收入。

四、公司与业务相关的关键资源要素

（一）主要技术情况

公司产品的主要技术体现在对销售商品的供应链管理流程上。公司拥有自主创新的实时库存管理系统。该系统将公司的采购、库存、销售、财务、物流等工作整合到统一的信息管理平台上,实现公司信息数据的标准化、系统化和集成化,规范了公司的业务流程和管理体系,有效提高了公司的整体运营水平。

公司可以根据不同品牌供应商的特点量身定制该系统,与合作方库存系统进行对接,实现线上线下的实时库存管理。具体情况如下:

序号	技术名称	技术特点描述
1	实时库存管理系统	能实现线上线下实时库存管理,已经应用在多个商场、供应商,具有丰富的实际运营管理应用。

公司实时库存管理系统页面截图



关于实施库存管理系统的知识产权保护,公司已与高管、员工就公司的核心商业、技术机密签订了保密条款,为进一步加强知识产权的保护,公司对实施库存管理系统公司正申请办理软件著作权的保护。

（二）主要无形资产、经营资质、知识产权及网站域名

1、经营资质与主要特约经销权

截至本公开转让说明书出具之日，公司拥有的经营资质和主要特约经销权如下：

序号	资质名称	发证日期	有效期至	证书类型	发证机构
1	网站备案 ICP	2013.12.31	—	备案	工业和信息化部
2	独家互联网运营外包合作商	2013.10.20	2014.11.30	代运营权	沈阳万宝华贸易有限责任公司
3	中关村高新技术企业	2013.10.11	2016.10.10	高新认定	中关村科技园区管理委员会

2、专利技术及计算机软件著作权

截至本公开转让说明书出具之日，公司没有取得专利技术及计算机软件著作权。

3、商标

序号	资质名称	发证日期	有效期至	证书类型	发证机构
1		正在申请	—	商标	国家商标局

4、域名

截至本公开转让说明书出具之日，公司拥有的域名情况如下：

序号	资质名称	持有者	所属注册机构	许可内容	取得时间	有效期
1	域名	酷买网（北京）科技有限公司	北京万网志成科技有限公司	Cooli.cn	2004-06	2017-06

5、主要无形资产、经营资质、知识产权及域名的权属情况

公司主要无形资产、经营资质、知识产权及域名的权利所有人均为公司本身，

公司改制完成后，相关权属由原来的“有限公司”名下变更到“股份公司”名下，明确归属“酷买网（北京）科技股份有限公司”，部分变更正在办理中，不存在变更障碍，对公司的持续经营不产生影响。

（三）主要固定资产

公司的主营业务为在线商城，无大型生产经营，故公司的固定资产主要为2010年以来购买的电子设备及办公家具。每期末公司会对固定资产的预计使用寿命、预计净残值率和折旧方法进行复核，必要时进行适当调整。

截至2013年8月31日，公司固定资产均处于正常使用状态。

固定资产类别	资产原值（元）	累计折旧（元）	资产净值（元）	成新率
办公家具	15,501.00	2,176.56	13,324.44	85.96%
电子设备	167,228.00	50,269.44	116,958.56	69.94%
合计	182,729.00	52,446.00	130,283.00	71.30%

（四）员工情况

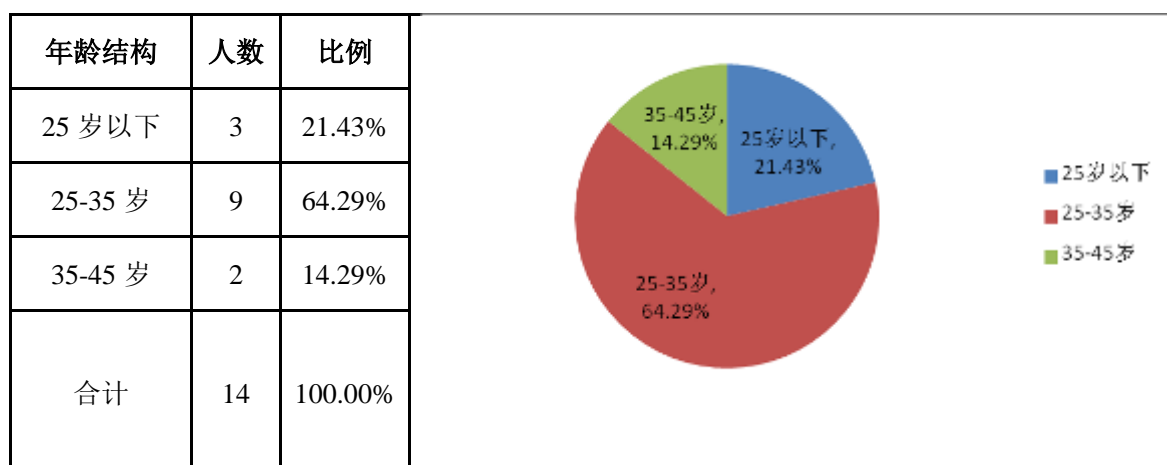
1、截至本公开转让说明书签署之日，公司员工总数14人。公司在职员工分布情况如下表：

（1）按工作岗位分：

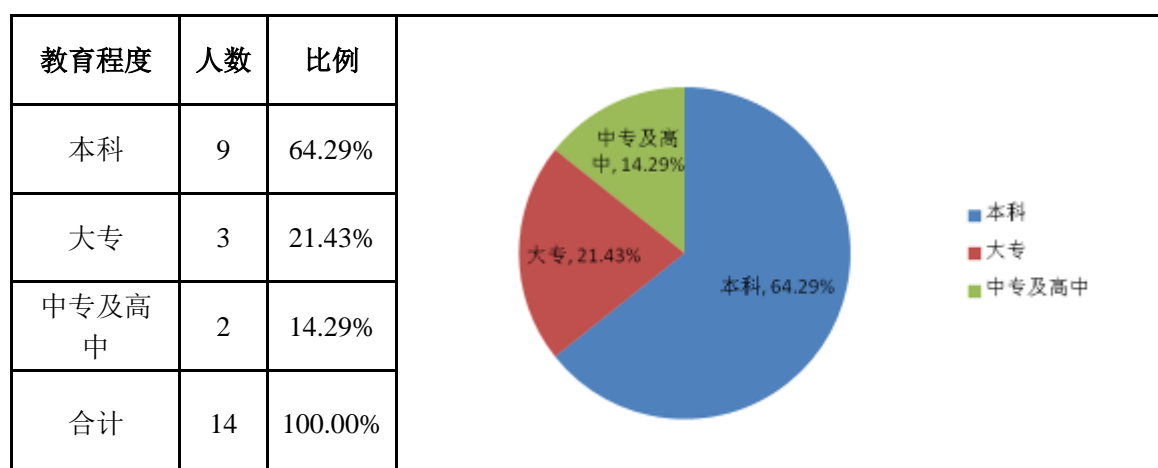
工作种类	人数	比例
管理人员	2	14.29%
技术人员	5	35.71%
财务人员	2	14.29%
销售人员	3	21.43%
采购人员	2	14.29%
合计	14	100.00%

The pie chart illustrates the distribution of 14 employees across five job categories. The largest group is Technicians at 35.71%, followed by Sales Staff at 21.43%. Purchasing Staff, Financial Staff, and Management Staff each represent 14.29% of the total workforce.

(2) 按年龄结构分：



(3) 按教育程度分：



公司人员所在部门及职责如下图所示：

部门	人数	职责
财务部	2	财务部主要负责：公司财务会计政策与财务会计制度的执行；公司年度财务预算的制定、控制与监督；完成日常帐务核算和财务报表、管理报表的编制；编制月度资金计划，审核各类费用性开支，对资金支出实施有效的管控；审核各项投资支出、技术改造、产品研发资金及薪资支付情况；统筹安排和落实各项资产管理的工作，确保各项资产安全；配合公司内部审计和外部审计工作。
产品及运营部	2	销售及产品市场的分析、定位；产品销售推动及年度任务目标的达成；销售业务的运营管理；对销售店铺月度、季度、半年、年度综合业绩情况的总结分析；对各业务单位及公司其他营销工作进行统筹组织指

		导及服务。公司采购策略制定；供应商管理；采购合同管理、采购价格制定和供应商分配。
技术研发部	3	负责公司内部 Erp 系统、与各网络平台的接口，网站和相关运营系统的开发和数据维护，公司商业管理和互联网软件产品的开发和客服实施。
设计部	2	负责网站和产品的视觉设计，包括网站产品的设计，网页设计及优化，产品拍摄及处理，各种活动、促销的 pop 制作和广告制作；公司 vi 的设计
客服部	3	客户的售前、售中、售后的服务，客服中心 callcenter 的运营，客服付款、退退款管理，退换货的管理。
办公室	1	负责办公室档案收集、管理；建立完善公司人事制度及员工培训制度，人力资源和工资管理；公司文件和通知的制定及发布；下达公司领导工作安排、协调各个部门之间的工作
市场拓展部	1	新品牌和产品的扩展计划，新供应商选择、谈判，与品牌和供应商的合作和公共，市场推广策略和计划的制定，市场活动执行和管理。
物流仓储部（筹）	---	建立公司仓库，管理库存商品，商品的出入库，处理公司的发货和打包，与物流公司合作并监控物流情况，退货换的接收和处理。

在公司目前的业务下，公司共计 14 人能够正常有序地完成好公司的采购、运营、销售等各个环节，人员紧凑高效的原因和公司的业务模式是分不开的，公司的主要业务是“无库存”电商和代运营，在“无库存”电商模式下，公司的销售都是在自营的酷爱购物网或者第三方平台销售网站直营店销售，技术开发完成后，公司只需要一两个人就能负责好网站的维护工作，同时，公司目前的主要供货商相对比较集中，而且一直和公司保持常年的业务关系合作，只需几个人就可以维护好关系。但是随着公司新的供货商增加和销售合作平台的拓展，势必需要更多专业的人才加入到团队中去，公司目前也正在招聘合适的员工。

另外，公司今年正在开展代运营业务，品牌商或者零售商的营销、网上销售平台的搭建和运营都需要更多的专业员工的加入，公司也在进行相关岗位的招聘。

2、核心业务（技术）人员情况

(1) 核心业务人员持股情况

序号	姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）	任职情况
1	吴辉	305	61	董事长、总经理
2	周铭	15	3	董事、董事会秘书
合计	——	320	64	——

公司核心业务团队最近两年内没有发生重大变动。

吴辉，公司核心业务人员、核心技术人员，简历详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“六、公司董事、监事及高级管理人员情况”之“（一）公司董事”。

周铭，公司核心业务人员，简历详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“六、公司董事、监事及高级管理人员情况”之“（一）公司董事”。

(2) 核心技术人员持股情况

序号	姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）	任职情况
1	吴辉	305	61	董事长、总经理
2	张绪研	---	---	技术部经理、监事
合计	——	305	61	——

公司核心技术团队最近两年内没有发生重大变动。

吴辉，公司核心业务人员、核心技术人员，简历详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“六、公司董事、监事及高级管理人员情况”之“（一）公司董事”。

张绪研，公司核心业务人员，简历详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“六、公司董事、监事及高级管理人员情况”之“（二）公司监事”。

五、与主营业务相关情况

（一）主要产品或服务的营业收入情况

1、按产品类别分类

产 品 类 别	2013 年 1-8 月		2012 年度		2011 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
鞋	5,899,420.52	55.14%	16,547,572.30	63.92%	6,878,189.98	65.11%
服装	4,247,322.49	39.70%	8,120,958.18	31.37%	3,505,592.37	33.18%
配饰	553,102.33	5.17%	1,219,858.70	4.71%	180,470.33	1.71%
合计	10,699,845.34	100.00%	25,888,389.18	100.00%	10,564,252.68	100.00%

报告期内，公司主要以销售各类品牌鞋为主，品牌服装及配饰为辅，各类产品销售份额波动较小。公司目前正努力拓展销售产品的种类及品牌，提升销售规模。

2、按销售渠道分类

销 售 渠 道	2013 年 1-8 月		2012 年度		2011 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
线上	10,193,678.59	95.27%	16,407,158.42	63.38%	3,696,242.08	34.99%
线下	506,166.75	4.73%	9,481,230.76	36.62%	6,868,010.59	65.01%
合计	10,699,845.34	100.00%	25,888,389.18	100.00%	10,564,252.68	100.00%

公司线上销售主要是通过通过在大型电商平台开设运动专营店及自有平台实现对终端客户的零售，毛利率 10%左右，线下销售为批发销售，毛利率 4%左右。公司线上销售额从 2011 年的 34.99%提高到 2013 年 1-8 月的 95.27%，主要是因为公司通过战略调整，线下销售客户北京君太太太平洋百货有限公司 2012 年 12 月 31 日合同到期后不再续签，线下销售 2013 年 1-8 月比 2012 年减少 898 万元。公司今后的发展方向也是线上销售模式。

3、按平台分类（线上销售）

线上平台	2013 年 1-8 月		2012 年度		2011 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
京东网 平台客户	4,627,656.36	45.40%	7,088,438.46	43.20%	22,017.95	0.60%
天猫商城 平台客户	4,587,149.21	45.00%	8,247,788.86	50.27%	3,149,030.13	85.20%
当当网 平台客户	749,245.06	7.35%	986,326.48	6.01%	525,194.00	14.20%

自有平台客户（酷买网）	129,091.56	1.27%	84,604.62	0.52%	-	-
其他线上平台客户	100,536.41	0.99%	-	-	-	-
合计	10,193,678.59	100.00%	16,407,158.42	100.00%	3,696,242.08	100.00%

注：原浙江淘宝商城技术有限公司于 2012 年更名浙江天猫技术有限公司。

截至 2013 年 8 月 31 日，公司线上销售收入额占比较高的平台是京东商城、淘宝天猫、当当网三大电商平台，公司计划未来 2-3 年内仍以三大电商平台为主要销售渠道，同时将商品的类扩展到整个运动休闲服饰领域，通过提高销售额来提高自有平台的知名度，从而争取更大的市场份额。

（二）公司主要客户情况

1、主要客户对象

公司通过在线商城销售商品，普通网民是主要的消费群体；公司提供电子商务代运营服务，品牌商和零售商（特别是中小零售商）是主要的服务对象。

2、前五名客户情况

报告期内，公司调整整体战略，逐步减少线下销售，主要从事在线零售，客户群体极其分散，以自然人客户为主。根据客户收入贡献大小，公司各期前五大客户销售额及其占当期销售总额的比重如下表所示：

2013 年 1-8 月		
客户名称	销售额（元）	占当期销售总额的比例（%）
京东网平台客户	4,627,656.36	43.16%
淘宝网平台客户	4,587,149.21	42.79%
当当网平台客户	749,245.06	6.99%
银川市龙诚商贸行	342,136.75	3.19%
酷爱购物网平台客户	129,091.56	1.20%
合计	10,435,278.94	97.33%

2012 年度		
客户名称	销售额（元）	占当期销售总额的比例（%）
淘宝网平台客户	8,247,788.86	31.72%
京东网平台客户	7,088,438.46	27.26%
银川市龙诚商贸行	1,113,675.21	4.28%
当当网平台客户	986,326.48	3.79%
北京中关村图书大厦有限公司	111,111.11	0.43%
合计	17,547,340.12	67.48%

2011 年度		
客户名称	销售额（元）	占当期销售总额的比例（%）
北京君太百货有限公司	3,288,675.20	30.85%
淘宝网平台客户	3,149,030.13	29.54%
天津水牛城商业发展有限公司	2,764,880.34	25.93%
当当网平台客户	525,194.00	4.93%
银川市龙诚商贸行	512,820.51	4.81%
合计	10,240,600.18	96.06%

注：上表对来自京东、淘宝和当当网平台的客户进行了合并归集，三大电商平台并非公司的直接客户。

截至 2013 年 8 月 31 日，公司线上销售收入额占比较高的平台是京东商城、淘宝天猫、当当网三大电商平台，公司计划未来 2-3 年内仍以三大电商平台为主要销售渠道，同时将商品的品类扩展到整个运动休闲服饰领域，通过提高销售额来提高自有平台的知名度，从而争取更大的市场份额。

目前公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、持有 5%以上的股东不存在在（平台）客户占有权益的情况。

（三）主要产品或服务的原材料、能源及供应情况

1、原材料、产品及供应情况

公司主营业务为通过在线商城销售商品，所售商品均从供应商处采购，公司自身并不直接涉及生产环节。因此不涉及原材料或大量能源消耗事宜。报告期内，供应商的供应情况良好。

2、报告期内各期前五名/主要供应商采购额及其占当期采购总额比重情况

2011年	供应商名称	采购金额（元）	占当期采购总额的比例
1	沈阳市领跑体育用品有限公司	6,833,400.11	57.37%
2	沈阳市鹏宇体育用品有限公司	5,077,185.69	42.63%
合计	——	11,910,585.80	100.00%

2012年	供应商名称	采购金额（元）	占当期采购总额的比例
1	西安宝秦贸易有限公司沈阳分公司	11,999,467.18	43.50%
2	沈阳市领跑体育用品有限公司	7,863,559.36	28.50%
3	沈阳市鹏宇体育用品有限公司	7,724,942.08	28.00%
合计	——	27,587,968.62	100.00%

2013年 1-8月	供应商名称	采购金额（元）	占当期采购总额的比例
1	西安宝秦贸易有限公司沈阳分公司	11,411,775.75	96.65%
2	上海致尚服饰有限公司	385,875.50	3.27%
3	沈阳宝益贸易有限公司	10,209.00	0.09%
合计	——	11,807,860.25	100.00%

为了有利于与供应商协商较低的购货价格，也能保持一定的库存用于非预期性的销售高峰，保证商品供应的持续性，公司的供应商主要集中为沈阳市鹏宇体育用品有限公司（以下简称“沈阳鹏宇”）、沈阳市领跑体育用品有限公司（以下简称“沈阳领跑”）和西安宝秦贸易有限公司（以下简称“西安宝秦”）三家公司。2011年和2012年公司全部采购均来自前述三家供应商；2012年7月，西安宝秦

收购沈阳鹏宇和沈阳领跑，造成 2013 年来自西安宝秦的采购占当期采购总额的 96.65%，采购集中度非常高。

虽然公司与主要供应商具有长期合作关系，货源供应稳定，可以保证公司商品采购的持续性，但是客观上还是形成了对单一供应商过度依赖，可能导致采购成本受单一供应商内部销售策略调整的影响较大，进而影响公司的盈利空间。

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、持有公司 5%以上股份的股东不在上述供应商中占有权益。

（四）对持续经营有重大影响的业务合同及履行情况

1、截至公开转让说明书披露日，公司重大的采购协议情况如下：

序号	公司对外签约主体	合同对方	合同内容	供货品牌	签订日期	履行期限	履行状况	签订方式
1	酷买网（北京）科技股份有限公司	上海致尚服饰有限公司	致尚按照折扣价格供货给酷买网，按月结算	耐克 360、VANS、FOSS	2011年5月	2011年5月至2012年5月	已履行	每年签订
2	酷买网（北京）科技股份有限公司	上海鹏达体育用品有限公司	鹏达按照折扣价格供货给酷买网，按月结算	耐克、锐步、彪马、阿迪达斯	2011年5月	2011年5月至2012年5月	已履行	每年签订
3	酷买网（北京）科技股份有限公司	沈阳鹏宇体育用品有限公司	鹏宇按照折扣价格供货给酷买网，按月结算	耐克品牌相关产品	2010年9月	2010年9月至2013年12月	已履行	每年签订
4	酷买网（北京）科技股份有限公司	西安宝秦贸易有限公司沈阳分公司	宝秦按照折扣价格供货给酷买网，按月结算	耐克、锐步、彪马、阿迪达斯	2012年8月	2012年8月至2013年2月	已履行	另行商定
5	酷买网（北京）科技股	沈阳领跑体育用品	领跑按照折扣价格供货给酷买网，	阿迪达斯品牌相关	2011年6月	2011年6月至2016年	正在履行	到期后另行商

	份有限公司	有限公司	按月结算	产品		12月		定，目前由宝秦继续执行
6	酷买网（北京）科技股份有限公司	西安宝秦贸易有限公司沈阳分公司	宝秦按照折扣价格供货给酷买网，按月结算	耐克、锐步、彪马、阿迪达斯	2013年2月	2013年2月至2013年12月	正在履行	自动延续
7	酷买网（北京）科技股份有限公司	辽宁北福源商贸有限公司	北福源按照折扣价格供货给酷买网，按月结算	探路者	2013年10月	2013年10月至2014年12月	正在履行	自动延续
8	酷买网（北京）科技股份有限公司	上海致尚服饰有限公司	致尚按照折扣价格供货给酷买网，按月结算	匡威、新百伦、阿迪达斯、彪马、耐克	2012年7月	2012年7月至2013年7月	已履行	自动延续

2、截至公开转让说明书披露日，公司重大销售平台合作协议如下：

序号	公司对外签约主体	合同对方	合同内容	签订日期	履行期限	履行状况	签订方式
1	酷买网（北京）科技股份有限公司	北京京东世纪贸易有限公司	酷买网在京东平台销售产品根据销售额给京东支付服务费	2011年10月	2011年10月至2012年10月	已履行	每年签订
2	酷买网（北京）科技股份有限公司	北京京东世纪贸易有限公司	酷买网在京东平台销售产品根据销售额给京东支付服务费	2012年10月	2012年10月至2013年10月	已履行	每年签订

3	酷买网（北京）科技股份有限公司	北京京东世纪贸易有限公司	酷买网在京东平台销售产品根据销售额给京东支付服务费	2013年10月	2013年10月至2014年10月	正在履行	每年签订
4	酷买网（北京）科技股份有限公司	北京当当科文电子商务有限公司	酷买网在当当网平台销售产品根据销售额给京东支付服务费	2013年4月	2013年4月至2013年12月	正在履行	每年签订
5	酷买网（北京）科技股份有限公司	浙江天猫技术有限公司	酷买网在天猫平台销售产品根据销售额给京东支付服务费	2013年6月	2013年6月至2013年12月	正在履行	每年签订

3、截至公开转让说明书披露日，公司重大代运营协议如下：

序号	公司对外签约主体	合同对方	合同内容	代运营品牌	签订日期	履行期限	履行状况	签订方式
1	酷买网（北京）科技股份有限公司	沈阳万宝华贸易有限责任公司	代运营万宝华的Lee和Levi's商品在互联网的销售，根据销量支付酷买网服务费	Lee、Levi's	2013年10月	2013年10月至2014年11月	正在履行	自动续延

4、截至公开转让说明书披露日，公司重大战略合作协议如下：

序号	公司对外签约主体	合同对方	合同内容	签订日期	履行期限	履行状况	签订方式
1	酷买网（北京）科技股份有限公司	河南省龙之杰商贸有限公司	双方就互联网销售库存系统搭建、代运营等建立战略合作关系	2013年10月	2013年10月至2014年10月	正在履行	另行签订线上销售合同

5、截至公开转让说明书披露日，公司重大的其他业务收入合同如下：

序号	合同对外签约主体	合同对方	合同内容	合同金额（人民币）	签订日期	履行期限	履行状况	签订方式
1	酷买网（北京）科技股份有限公司	北京中关村图书大厦有限公司	中关村图书大厦 POS 系统、会员系统改造实施一期	3.3 万元	2012 年 2 月 1 日	2011 年 12 月	已履行	补签合同
2	酷买网（北京）科技股份有限公司	北京中关村图书大厦有限公司	中关村图书大厦 POS 系统、会员系统改造实施二期	13 万元	2012 年 2 月 1 日	2012 年 4 月	已履行	具体项目签订

6、截至公开转让说明书披露日，公司重大销售协议如下：

序号	公司对外签约主体	合同对方	合同内容	销售品牌	签订日期	履行期限	履行状况	签订方式
1	酷买网（北京）科技股份有限公司	北京君太太平洋百货有限公司	酷买网按照相对折扣价格供货给君太太，按月结算	耐克、阿迪达斯、锐步、VANS	2011 年 7 月	2011 年 7 月至 2013 年 1 月	已履行	另行商定

2	酷买网（北京）科技股份有限公司	天津水牛城商业发展有限公司	天津水牛城首次拿货至少40万,付款后3日内发货,根据拿货金额酷买网给水牛城一定比例返利	耐克、阿迪达斯、锐步、VANS	2011年3月	2011年3月至2012年3月	已履行	自动延续
3	酷买网（北京）科技股份有限公司	银川市龙诚商贸行	龙诚商贸行首次拿货至少20万,付款后3日内发货,根据拿货金额酷买网给水牛城一定比例返利	耐克、阿迪达斯、锐步、VANS	2011年2月	2011年2月至2012年2月	已履行	自动延续

六、挂牌公司所处行业基本情况

（一）行业概况

1、公司所属行业分类

公司所处行业为电子商务行业,根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》(2012修订)确定公司所属行业为:互联网和相关服务(I64);根据中国国家统计局发布的《国民经济行业分类》(GB/T 4754-2011)确定公司所处行业属于其他互联网服务(I649)。

2、行业主管部门、监管体制

行业的监管体制为行业主管部门统一监管。我国电子商务行业的主管部门为

中华人民共和国商务部（商务部），商务部电子商务和信息化司负责具体相关工作，包括电子商务行业标准、规则 and 政策的制定，市场运行状态的监管，商品供求体系的建设等。公司同时还涉及软件开发业务，相关主管部门是中华人民共和国工业和信息化部（工信部），工信部的主要职责包括研究制定国家工业、通信业和信息产业发展战略、方针政策和总体规划，拟定相关的法律、法规，发布行政规章，制定相关的技术政策、技术体制和技术标准等。

3、主要法律法规及政策

我国对电子商务行业制定了一系列鼓励政策，具体情况如下：

序号	文件名	发文单位	发文时间	主要内容
1	《关于加快发展高新技术服务业的指导意见》	国务院办公厅	2011.12	明确提出大力发展信息技术服务业，支持符合条件的高新技术服务企业在境内外特别是境内创业板上市
2	《“十二五”电子商务发展指导意见》	商务部	2011.10	到2015年网络零售额占社会消费零售总额的9%以上
3	《关于促进网络购物健康发展的指导意见》	商务部	2010.06	鼓励扶持行业发展
4	《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》	国家工商总局	2010.05	规定个人网店实名制
5	《非金融机构支付服务管理办法》	中国人民银行	2010.06	支付机构业务准入机制
6	《关于调理进出境个人邮递物品管理措施有关公告》	海关总署	2010.07	提升网络代购成本
7	《关于加快流通领域电子商务发展意见》	商务部	2009.12	加快流通领域电子商务发展推广进程
8	《电子商务模式规范》和《网络购物服务规范》	商务部	2008.04	针对网上交易行为提出具体规范
9	《电子商务发展“十一五”规划》	国家发改委	2006. 06	电子商务服务业成为重要的新兴产业

10	《商务部关于网上交易的指导意见》	商务部	2006.06	关于网上交易的安全性问题
11	《关于电子商务发展的若干意见》	国务院办公厅	2004.12	明确电子商务对国民经济和社会发展的作用

公司已获得法律法规和政策性文件要求的业务资质，目前的交易方式、业务模式等符合法律法规和相关政策性文件的规定。

4、行业竞争性状况

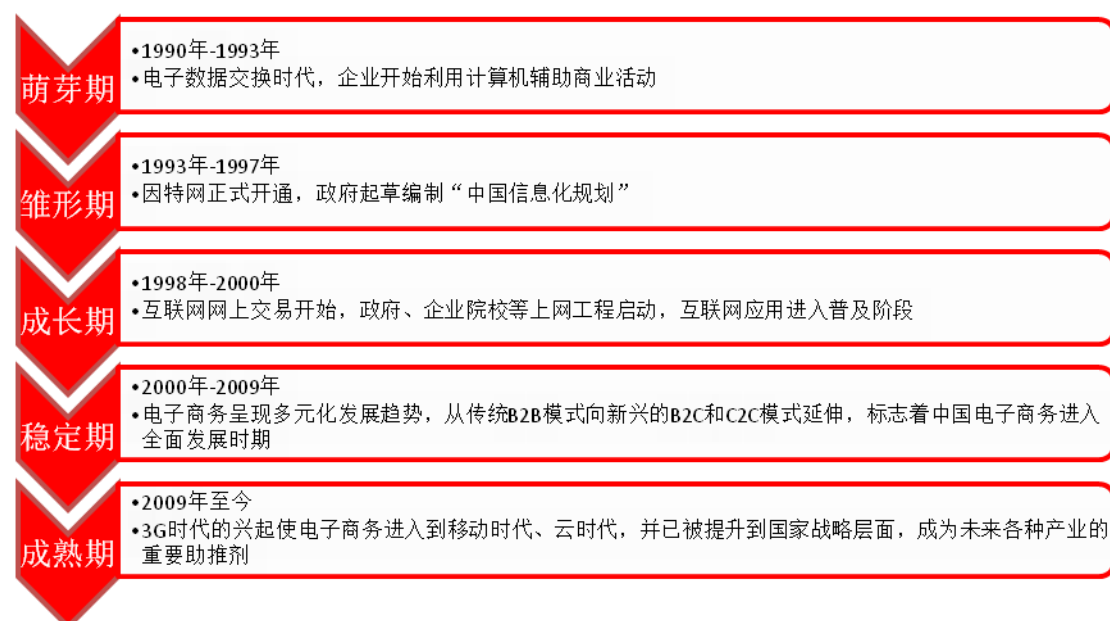
公司所属行业为竞争性行业，行业企业众多，并且已经形成淘宝网、天猫网、京东网、当当网等综合性大型电子商务企业，主要分布在北京、上海、杭州、成都等经济发达省市，市场空间巨大但竞争也比较激烈。

（二）市场规模

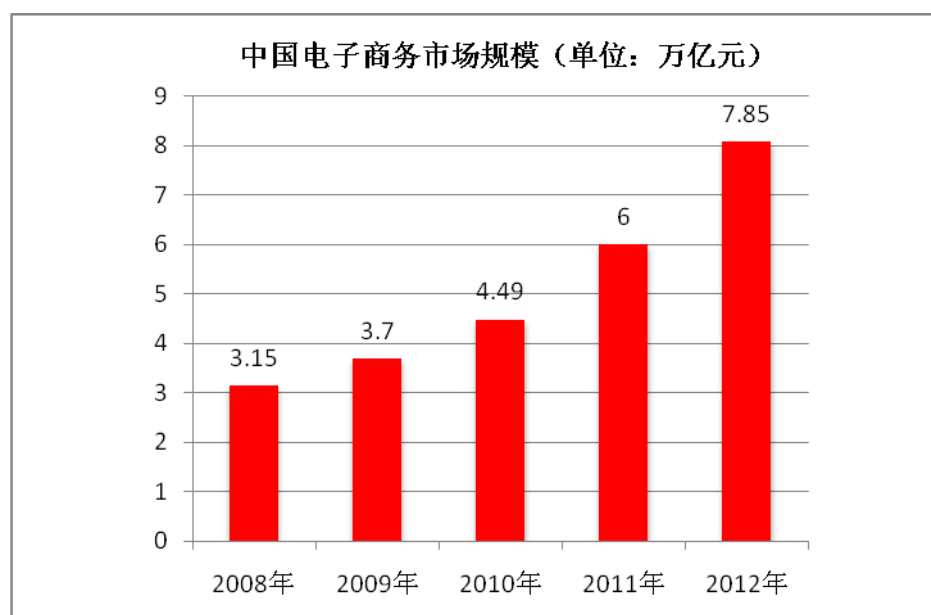
1、电子商务市场

电子商务是指交易当事人或参与人利用现代信息技术和计算机网络（包括互联网、移动网络或其他信息网络）所进行的各种商业活动，包括商品交易、服务交易和知识产权交易，也包括为上述交易所提供的信息、金融、物流及信用评价、司法争议解决等公共服务。电子商务以参与者的属性划分，通常可以分为企业对企业（B2B）、企业对消费者的电子商务（B2C）、企业对政府的电子商务（B2G）和消费者对消费者的电子商务（C2C）四大类。

中国电子商务的发展与互联网普及之间存在着紧密的联系，历经萌芽期、雏形期、成长期、稳定期、成熟期五个阶段。据中国电子商务研究中心监测数据显示，截至2012年底，中国网络零售市场交易规模已达到13,205亿元，同比增长64.7%，网络零售市场交易额占同年社会消费品零售总额的比例为6.3%。国内B2C、C2C类电子商务企业数量已达24,875家，同比增长19.9%，预计2013年将达到25,529家。中国网络用户规模达到2.47亿人，同比增长21.7%。



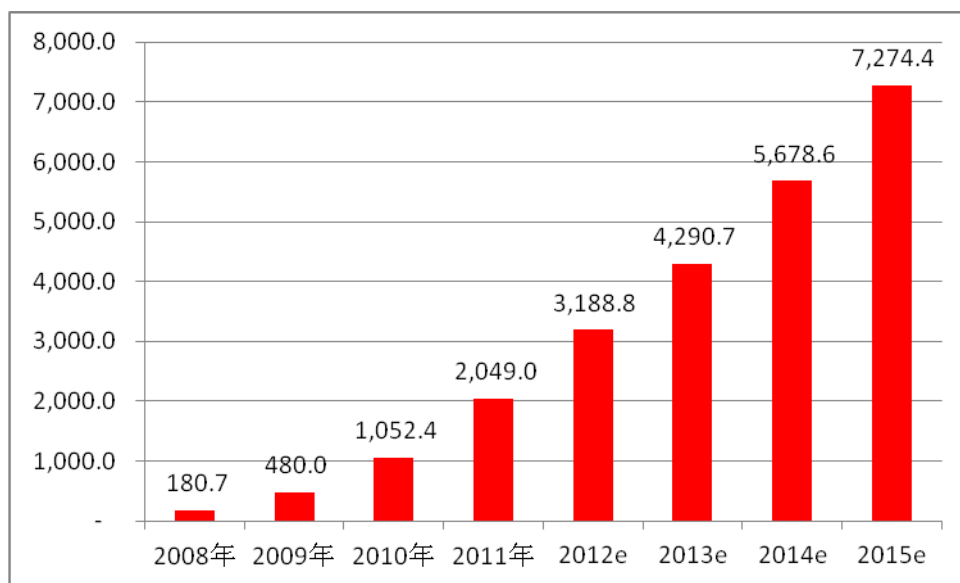
根据中国电子商务研究中心统计，2008年我国电子商务的市场为3.15万亿元，到2012年市场已经达到7.85万亿元，市场空间巨大。



数据来源：中国电子商务中心、方正证券

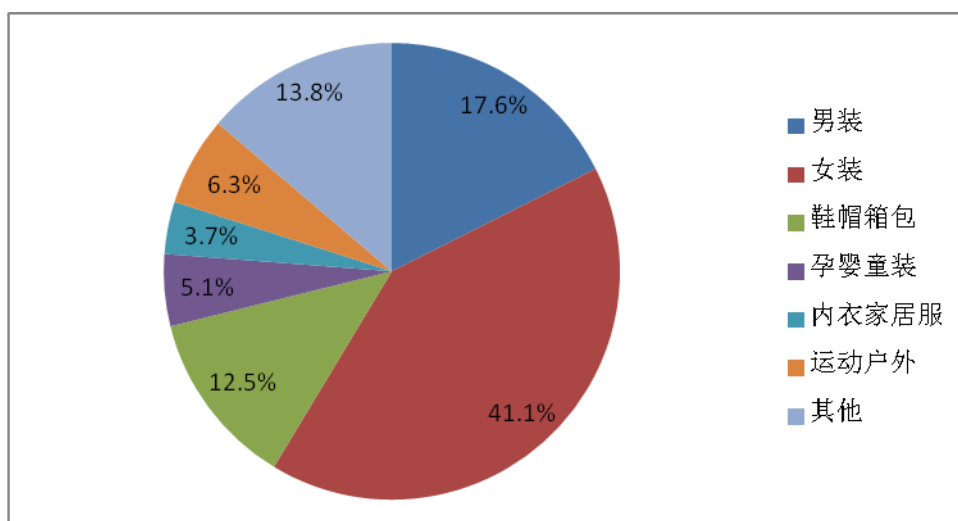
我国网购服装市场发展迅速，从2008年180亿的市场规模，预计到2014年市场规模达到5678.6亿元。其中2012年运动户外服装网购规模占到服装市场网购规模的6.3%，约200亿元市场规模。

中国服装网购市场规模（亿元）



数据来源：艾瑞咨询

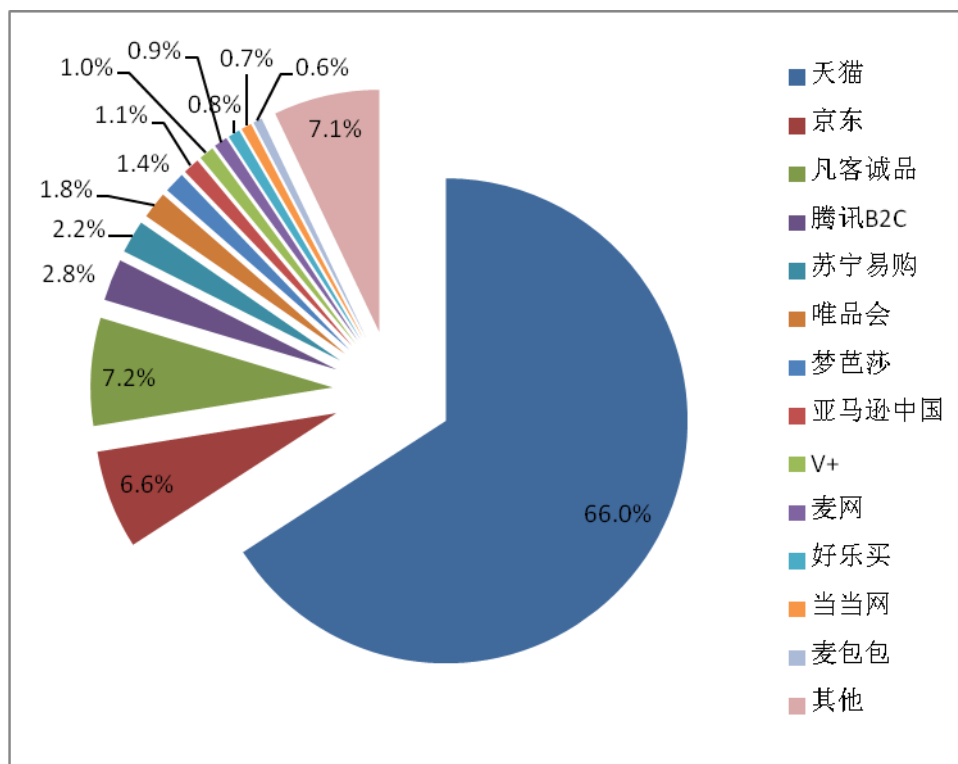
2012 年服装网购市场各细分品类市场份额



数据来源：艾瑞咨询

由于公司所处行业价格也相对透明，因此竞争也比较激烈，同时电子商务经过近些年的发展已经出现了行业龙头企业或者大型网购平台，在市场中占有较高的市场占有率，如天猫、京东、凡客等。

2012 年 B2C 服装网购市场主要市场份额

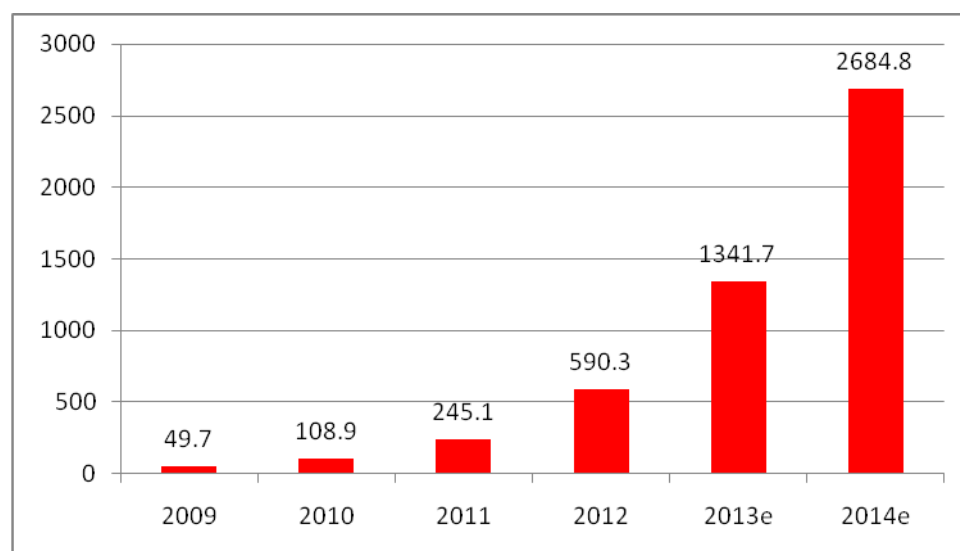


电商行业的迅速发展一方面受益于当前国内市场的空间巨大，同时风险资本对优质企业的追逐，又加速了行业的洗牌过程，能否选择一个差异化的商业模式，凭借优秀的管理能力和执行力得到资本的认可，合适的时机借助资本的力量助推企业的发展，对电商企业显得非常重要。

2、电子商务代运营市场

电子商务代运营指企业将经营活动中与电子商务相关的如：市场团队、网上销售平台的搭建和运营等都交给第三方专业的电子商务运营公司来管理，企业支付给代运营公司固定的服务费以及网上销售金额一定比例的佣金。中国电子商务代运营市场经过了几年的发展，2012 市场规模达到 590 亿元，近几年复合增长率超过 100%，预计到 2014 年电子商务代运营市场规模达到 2680 亿元。

中国电子商务代运营市场规模（亿元）



数据来源：亿邦动力网、方正证券

得益于电子商务市场的发展，众多的创业者和传统企业开始进军电商领域，但由于电商平台的搭建和运营对很多创业者或者传统企业是个陌生的领域，为了尽可能避免风险，电商行业新入者开始聘请专业的代运营公司帮助企业搭建网上销售平台并负责运营。

代运营也是我国电商经济的必然趋势，因为中小电商或者传统企业缺乏专业人士支撑，使其生存几率较小，也造成了我国电商市场强者恒强的局面，也限制了我国电商行业的健康发展。

目前，我国电商代运营发展还不足，大多数企业没有开展过 B2C 业务，没有处理 1 万以上日均单量级订单和所对应海量问题的经验，缺乏为大客户提供运营服务的能力，这也为有电商经验的新进者提供了机会。

同时，代运营行业和电商行业有着很大的不同，传统电商行业在采购时需要大量的资金沉淀，没有资金的支持很难发展，代运营市场则不然，代运营公司更多是依靠自身在电商领域积累的管理和运营经验，帮助新近电商提供运营服务，收费也基本采取收取基础服务费加销售额提成的方式，现金流好，毛利较高。

（三）基本风险特征

1、行业发展的风险

公司是一家通过互联网平台从事商品销售的电子商务企业，将会受到来自于互联网和电子商务行业发展中不确定因素的影响。随着技术进步，无线网络

进入 4G 时代，电信网、无线移动网和广电网之间将逐渐融合，在这一过程中，技术开发商、设备生产商和网络服务商将面临重新整合的局面，公司在互联网平台的不断升级过程中也面临着一定的技术升级风险。如果公司不能很好地把握行业发展契机有效扩充销售渠道，将会在一定程度上影响公司的市场影响力和销售业绩，存在因电子商务行业发展过快而公司渠道建设滞后的风险。

2、采购集中度高的风险

为了有利于与供应商协商较低的购货价格，也能保持一定的库存用于非预期性的销售高峰，保证商品供应的持续性，公司的供应商主要集中为沈阳市鹏宇体育用品有限公司（以下简称“沈阳鹏宇”）、沈阳市领跑体育用品有限公司（以下简称“沈阳领跑”）和西安宝秦贸易有限公司（以下简称“西安宝秦”）三家公司。2011 年和 2012 年公司全部采购均来自前述三家供应商；2012 年 7 月，西安宝秦收购沈阳鹏宇和沈阳领跑，造成 2013 年来自西安宝秦的采购占当期采购总额的 96.65%，采购集中度非常高。虽然公司与主要供应商具有长期合作关系，货源供应稳定，可以保证公司商品采购的持续性，但是客观上还是形成了对单一供应商过度依赖，可能导致采购成本受单一供应商内部销售策略调整的影响较大，进而影响公司的盈利空间。

3、对第三方平台依赖的风险

为了更有效拓展市场提升业绩，扩大公司品牌知名度，公司和领先的第三方销售平台建立了良好的合作关系，其中京东商城、淘宝天猫、当当网三大平台带来的销售 2011 年、2012 年、2013 年 8 月占公司线上销售收入的比重分别为 100%、99.48%、97.75%，公司一定程度存在对于京东商城、淘宝天猫、当当网三大电子商务平台的依赖，特别是如果三大平台提高服务费收费标准，将对公司盈利造成影响。

4、盈利能力和获取现金能力较弱的风险

由于成立时间较短、电子商务行业周期较长，公司尚处发展初期，规模较小，公司目前的盈利能力和获得现金的能力较弱。虽然经营模式清晰成熟、市场空间巨大，但是总体收入不高、销售推广费用较高，导致公司在报告期内连续亏损。如果公司未来不能快速占领市场、提高收入，公司盈利能力较弱、获取现金能力

不足的情况将对公司的未来发展造成较大不利影响。

（四）公司在行业中的竞争地位

1、公司的竞争地位

目前，电子商务企业众多，主要分布在北京、上海、杭州、成都等经济发达省市，市场空间巨大但同时市场竞争也比较激烈。公司通过近年发展，现已积累了一定的库存管理经验和供应商资源，培养了一支经验相对丰富、核心人员稳定的经营团队，并积累了一定的销售渠道资源，形成了差异化的核心竞争优势。但是相对于行业的领军企业，公司目前还有很大的差距。

在电子商务领域酷买网和在美股上市企业唯品会（VIPS.N）相比，在营业收入，现金流和净资产方面有着较大的差距，当然在净利润方面，唯品会在上市之前净利润为负，在其上市后利用募集资金进一步扩大公司业务，加强在采购方面的话语权压低采购成本，2013年4季度实现盈利。在具体商业模式上，酷买网和唯品会也不相同，唯品会采取自建仓储中心，自建网站营销等方式开展业务，酷买网目前采取的“零库存”采购的模式，同时在第三方平台和自营网上平台同时开始销售。在资本运作方面，唯品会引进了红杉资本等风险投资，借助资本的力量，实现了快速的发展，酷买网也希望引入风险资本，助力企业成长。

项 目	酷买网		唯品会（VIPS.N）	
	单位：万元，RMB		单位：万元，USD	
	2012年	2011年	2012年	2011年
主营业务收入	2,600	1,066	69,211	22,714
净利润	-21	-15	-947	-10,727
期末现金流	24	7	12,447	4,495
期末净资产	59	30	8,258	1,829

资料来源：WIND

在代运营领域，国内领先的企业如宝尊、瑞金麟，布局较早，凭借先发优势迅速占领市场，目前已经初具规模，酷买网由于今年刚刚进入代运营市场，虽然有着一定技术和资源的积累，但是还需要进一步加强业务的开展、人才的储备。

酷买网与同类公司对比情况表

公司名称	酷买网（北京）科技股份有限公司	上海宝尊电子商务有限公司	瑞金麟网络技术服务有限公司
主营业务	代运营和无库存电商	电子商务整合服务商	电子商务一体化解决方案服务
成立时间	2010年	2007年	2009年
注册地	北京	上海	北京
注册资本	500万元	1057.20万元	1600万元
员工数量	14人	近800人	400人左右
业务概述	<p>公司的主营业务是零库存电商自营和为品牌商及零售商提供线上销售服务的代运营。目前公司合作的品牌商和零售商以运动休闲类鞋、服饰、配饰的为主。</p> <p>公司已经和京东、天猫、淘宝、当当、国美在线等网上消费入口有了成熟的合作，同时公司也拥有自己的网上销售平台酷爱购物网（www.cooli.cn），合作企业产品同时可以在公司自己的网站“酷爱购物网”销售。</p>	<p>宝尊为品牌企业和零售商提供包括营销服务、IT服务、客服服务和物流服务等在内的专业的整合式电子商务服务商。公司为惠普、Levi's、立顿等50多家国内外知名品牌提供电子商务整合服务，并于2010年获得阿里巴巴的风险投资。</p>	<p>瑞金麟是中国领先的电子商务一体化解决方案及服务公司，是品牌商和零售商电子商务和互动营销服务的领先供应商。公司已先后已在大连、上海以及东京、纽约设立分公司，已经成功为中粮集团、雅戈尔集团、李锦记等国内外知名品牌提供长期稳定的互联网销售服务，并于2012年9月获得软银赛富的风险投资。</p>

资料来源：公开信息

2、公司的竞争优势

（1）零库存商业模式的优势

公司从事在线商城销售运动服饰业务，除遇到大型节日或者消费高峰时会提前进行采购形成少量存货外，日常经营中不形成存货。公司采取“以销定采”的“零库存”模式，在客户做出购买选择后，才会快速及时的启动采购程序。没有库存压力，相对一般的网上购物平台，公司的“零库存”模式更具竞争力。

“零库存”模式下，公司先交付一定金额押金给品牌商或零售商，根据销售订单，品牌商或零售商按照约定价格供货，每月结算；第三方销售平台的支付结算模式按照京东商城、天猫商城、当当网等平台的支付结算模式执行，目前三大主要外部平台的结算时间均为一个月，每个自然月月末结算。公司按订单情况和市场需求进行采购，以销定采。这种模式下，与传统电子商务企业相比，营运资金的需求与压力较小。

供应链管理是公司零库存模式中主要的运作核心。公司自主研发了实时线上线下库存管理系统，与零售商库存系统直接对接，共享库存信息，并以此为多家企业解决库存管理，技术服务能力得到客户普遍认可，并因此积累了库存管理的经验以及与公司进行业务合作的供应商资源。

（2）市场定位的优势

一方面，公司定位于运动休闲服饰类垂直电商，主要销售运动服饰类商品。服饰类商品具有标准化的特点，用户按照标准尺码即可便利的购买适合自身的商品；另外，服饰的包装轻便，物流成本不高，适合网络销售。因此，运动类服饰适合电子商务销售。

另一方面，公司定位于为传统零售商与冗余库存服务，帮助传统运动品牌零售商，特别是中小零售商，通过网络渠道去消化过季库存、冗余库存。

（3）行业经验的优势

公司已建立起一支经验较丰富、结构相对合理的管理团队，主要高级管理人员均有多年电子商务运营经验和互联网技术研究开发经验，对电子商务的技术和业务较为熟悉、并对行业未来发展趋势有着较深刻理解，能够带领公司在不断创新的互联网电子商务行业内健康、快速发展。在员工培训方面，公司建立了一套相对完整实用的员工培训体系，保证每位新进员工都能尽快独立承担业务，从而为公司人员和业务的快速扩张奠定基础。

（4）商品品牌的优势

商品品类差异化也是公司的优势之一。公司自身定位清晰，主要销售国际知名的运动服饰品牌，已经和耐克(Nike)、阿迪达斯(Adidas)、三叶草(Originals)、彪马(Puma)、锐步(Reebok)、Lee、Levis等国际知名品牌的零售商建立了良好的合作关系，公司正在凭借优秀的线上销售运营经验和更多的品牌供应商建立合作。此外，公司会定期进行市场调研和分析，通过商品销售数据了解消费市场的发展趋势和各类商品的销售情况，及时调整商品品类，通过改善商品的周转速度保持较高的销售金额。

3、公司的竞争劣势

（1）公司规模较小

公司一直依靠自身的资本积累发展，目前规模较小，销售渠道也较为有限，短期内还无法与一些大型电子商务网站竞争，需要在差异化竞争方面进行较大投入，努力提高公司知名度、提升商品销售服务、加强渠道拓展。

（2）融资不足劣势

公司为实现快速发展，需要对市场、技术管理等方面能力进行提升，现阶段需要加大投入以获得未来业绩的快速提升，公司融资渠道有限，制约了公司的快速发展。因此，寻求资本的支持，增强公司资金实力，有利于公司更大规模的市场拓展和更多产品开发的需要。

（3）人才储备不足

公司发展至今公司仅有十余人，随着公司业务的发展，供应商的增加，合作销售平台的增加，业务营销推广方式的多元化，对员工的执行力也提出更高的要求，公司需要吸引培养优秀人才来增强公司的运营管理能力，目前公司正在进行相应岗位员工的招聘，来弥补公司发展的不足。

（五）公司的竞争策略和应对措施

面对竞争，公司已有清醒、充分的认识，并致力于改善不足。公司大力提高渠道拓展能力，加强与零售商的合作深度，将网上和网下的资源充分结合，统筹供应链管理体系和销售渠道体系，全面把握行业的市场运行态势，以市场为最终的经营导向。同时，公司拟通过扩大融资渠道来加速公司发展，增强整体实力。公司已经在人才引进、战略规划、市场开拓等方面做了充分的准备。

（六）公司未来计划

公司秉承“高效、贴心”的经营理念，坚持自主研发、创新，未来将加强与更多品牌商的合作与交流，进一步提高自身品牌知名度和服务的竞争力，服务质量进一步向行业领先企业靠拢，致力在竞争激烈的电商行业中树立起自身的品牌并占有一席之地。

1、拓展品牌渠道，与更多品牌建立线上销售合作，提高整体毛利率

公司未来将继续重视品牌渠道的建设，拓展与更多优秀品牌的线上销售合作机会，丰富毛利率较高的产品线，并利用公司丰富的运营管理经验和 IT 服务能力增强公司谈判的议价能力，获得更大的利润空间。目前公司已经和辽宁北福源商贸公司签订《商品供货协议》在线上销售“探路者”品牌产品，并获得较低的采购价格。

2、多途径降低采购成本

公司正在寻求和更多品牌商和零售商的网上销售合作，特别是中小零售商的网上销售合作，以公司专业的网上销售经验增强议价能力，获取较低的采购价格，降低采购成本。另外，公司将在现有采购基础上加强与西安宝秦合作的广度和深度，通过提高采购量争取更大的采购折扣，降低采购成本。

3、加强自有网上平台销售，减少因第三方平台销售产生的佣金成本

公司将加强自有销售平台酷爱购物网的营销推广，增加客户的访问量和购买转化率，以此提高自有平台的销售收入，减少因在第三方平台销售所产生的佣金成本。公司在以天猫商城、京东网、当当网三大电商平台为主要线上销售渠道的基础上，通过扩大销售额提高自有平台的知名度，使更多的消费者熟知酷买网。同时，报告期内公司已与爱德威广告（上海）有限公司、上海毕佳数据系统有限公司、上海中彦科技有限公司（返利网）签订了酷买网品牌宣传维护协议，由前述具备专业网络营销推广经验的第三方机构对酷买网自有平台进行品牌宣传推广，有效增加客户的访问量和购买转化率，提高自有网上平台的销售收入。

4、积极开展代运营业务，增加业务收入增长点

公司为开展代运营业务做了积极的准备并拥有独特的优势：（1）公司于 2013 年 11 月成立全资子公司宝酷（北京）科技有限公司，专门负责代运营业务；（2）公司管理团队均有多年电子商务运营经验，并积累了丰富的人脉资源；（3）公司管理团队拥有多年的互联网技术研究开发经验，并独立了开发的线上线下实时库存管理系统，能帮助品牌商和零售商实现线上线下库存的实时管理；（4）公司已经和河南龙之杰商贸公司、沈阳万宝华贸易公司签订代运营协议，负责其网上销售业务。

5、加强人才引进和后备人才储备

公司业务的发展需要更多优秀人才的加盟，目前公司正在积极寻找能力突出理念契合的中高层和产品代表，同时公司也更用心对于内部员工的培养，加强优秀后备人才的储备，同时公司也通过校园招聘进一步吸引有潜质的优秀毕业生。公司计划在股转系统挂牌后通过股权激励进一步吸引和留住人才。

6、吸引产业资本或风险资本的投资，增强公司资本实力

随着业务的发展壮大，资本实力对公司的发展越来越重要。公司也将努力在适当时机吸引产业资本或者风险资本的投资，增强公司资本实力，实现跨越式发展。

第三节 公司治理

一、挂牌公司三会建立健全及运行情况

（一）公司治理机制的建立健全情况

有限公司阶段，公司按照公司法的要求制定了符合法律规定的公司章程，并根据公司章程的规定建立了股东会；因规模较小，公司未设立董事会，仅设一名执行董事；未设立监事会，仅设一名监事；形成有限公司法人治理的基本架构。

股份公司设立后，公司按照相关法律法规的要求，依法建立了股东大会、董事会、监事会和高级管理层组成的公司治理架构，制定了规范的股东大会议事规则、董事会议事规则、监事会议事规则、总经理工作细则、董事会秘书工作细则以及相关管理制度，公司法人治理结构进一步完善。主要体现为：

2013年11月15日，股份公司召开首次股东大会，审议通过了股份公司章程，审议通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易管理办法》、《对外投资管理制度》，选举吴辉、史云鹏、吴鸣鸣、焦广玲、周铭为股份公司第一届董事会成员，选举田忠、赵纯为股东代表监事，与职工代表大会选举出来的职工代表监事张绪研一起组成股份公司第一届监事会。同日，股份公司召开第一届董事会第一次会议，选举吴辉为董事长，聘用吴辉为总经理、周铭为董事会秘书、焦广玲为财务总监；股份公司召开第一届监事会第一次会议，选举田忠为监事会主席。

2013年11月15日，股份公司召开第一届董事会第一次会议，审议通过了《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《投资者关系管理制度》、《信息披露管理制度》。

2013年12月1日、2013年12月16日，股份公司分别召开第一届董事会第二次会议，第一届股东大会第二次临时股东会，审议通过了《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》、《关于授权董事会负责办理公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌相关事宜的议案》，审议通过了根据《非上市公众公司监督管理办法》、《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等有关法律、法规及规范性文件的规定修订的《公司章程》（草案）。

（二）公司治理机制的执行情况

有限公司阶段，公司仅就股权转让及其引起的董事变动，住所变更，经营范围变更，增资及其引起的董事、监事、经理变更，有限公司整体变更为股份公司以及上述事项引起的公司章程修订召开股东会。因公司规模较小以及公司管理层对公司规范治理的意识比较淡薄，有限公司日常运作过程中曾存在未能严格按公司章程规定召开股东会，部分股东会会议决议、会议通知、会议记录缺失，会议文件未归档保存，股东会届次记录不规范；执行董事作出决议未书面记录；未就关联资金往来、关联交易、对外担保、对外投资等重大事项的决策权限、决策程序作出特殊安排；未建立关联董事、关联股东或其他利益相关者回避制度等不规范的情况。但上述不规范情形未对有限公司的有序运行造成实质影响，未损害公司的利益。

股份公司设立后，公司能够根据《公司章程》及相关治理制度的要求规范运行。股东大会、董事会、监事会的召开基本符合《公司法》及《公司章程》的要求，决议内容不存在违反《公司法》、《公司章程》及“三会”议事规则等规定的情形，会议文件基本完整、会议记录基本规范，并归档保存；公司“三会”相关人员均符合《公司法》的任职要求，能够勤勉尽责的遵守“三会”议事规则，切实履行义务，严格执行“三会”决议。但因股份公司成立时间较短，管理层对公司法及公司内部控制管理制度的理解仍有待加强。

综上，因股份公司成立时间仍较短，虽然建立了较为完善的公司治理制度，在实际运作中仍需要管理层不断深化公司规范治理理念，加强公司内控管理制度及法律法规、规范性文件的学习，提高规范运作的意识，以保证公司治理机制的有效运行。

（三）董事会对公司治理机制执行情况的评估结果

股份公司《公司章程》规定了公司股东依法享有资产收益、参与重大决策和选择管理者权利外，还具有知情权、股东收益权、提案权、股东大会、董事会决议违法时的请求撤销权等权利。

股份公司成立后，制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易管理办法》、《对外投资管理制度》、《投资者关系管理制度》、《信息披露管理制度》等内部管理制度，进一步建立健全了公司法人治理机

制，能给股东提供合适的保护并保证股东充分行使知情权、参与权、质询权和表决权等权利。

股份公司基本能够根据《公司章程》及相关治理制度的要求规范运行。股东大会、董事会、监事会的召开基本符合《公司法》及《公司章程》的要求，决议内容不存在违反《公司法》、《公司章程》及“三会”议事规则等规定的情形，会议文件基本完整、会议记录基本规范，并归档保存；公司“三会”相关人员均符合《公司法》的任职要求，能够勤勉尽责的遵守“三会”议事规则，切实履行义务，严格执行“三会”决议。

总体来说，自有限公司整体变更为股份公司以来，公司内部控制制度的设计是比较完整和合理的，并已得到较为有效的执行，能够合理保证内部控制目标的实现。这些内部控制制度虽已初步形成完整有效的体系，但随着环境、情况的变化，内部控制的有效性可能随之改变，公司将随着管理的不断深化，进一步给予补充和完善，优化内部控制制度，并监督控制政策和控制程序的持续有效性，使之始终适应公司的发展需要。

二、公司及其控股股东、实际控制人最近两年内是否存在违法违规及受处罚的情况

公司自设立以来，能够遵守相关法律法规，合规规范经营，公司销售的产品均为正品行货，不存销售非正品被起诉、投诉等对公司业务发展产生不良影响的情形，近两年不存在因违法违规经营而被工商、税务、质监等监管部门处罚的情况。

公司控股股东、实际控制人最近两年不存在重大违法违规及受处罚的情况。

三、公司独立运营情况

公司成立以来，产权明晰、权责明确、运作规范，在业务、资产、机构、人员、财务方面均遵循了《公司法》、《证券法》及《公司章程》的要求规范运作，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业完全分开，具有独立、完整的业务体系及面向市场自主经营的能力。

（一）业务独立情况

公司拥有完整的业务体系，建立了与业务体系配套的管理制度和相应的职能机构，能够独立开展业务，在业务上完全独立于股东和其他关联方，报告期内，不存在影响业务独立的重大的或频繁的关联交易，与实际控制人以及其他关联方不存在同业竞争关系。

（二）资产完整情况

公司为轻资产公司，主要资产为办公设备、办公家具均系公司自身购置所得。有限公司整体变更为股份公司时，有限公司所有资产已全部投入股份公司。

最近两年内，公司不存在被控制股东、实际控制人及其控制的企业占用资产以及为控制股东、实际控制人及其控制的企业或其他关联方提供担保的情形。截至本公开转让说明书签署之日，不存在公司资金被股东及其他关联方占用的情况，不存在公司资金、资产以及其他资源被股东及其他关联方转移的情况。

（三）机构独立情况

公司拥有完全的机构设置自主权，建立了符合公司经营需要及适应自身业务特点的职能机构，不存在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业干预公司机构设置的情形。自成立以来，公司组织机构运行良好，各部门均能依据公司管理制度及业务流程独立履行职能，不存在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业对公司下达经营指令等以任何形式影响公司机构独立运作的情形。公司经营场所为公司独立使用，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业合署办公的情形。

（四）人员独立情况

公司董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生和任职，不存在控股股东、实际控制人超越公司董事会和股东大会做出人事任免的情形。公司除董、监以外的高级管理人员均未在控股股东、实际控制人控制的其他企业及关联公司任职及领取报酬；公司的人事及工资管理独立不受其他机构或个人的干涉，公司依法独立与员工签署劳动合同，建立了员工聘用、考评、晋升等完整的劳动用工制度；公司独立办理社会保险参保手续。

（五）财务独立情况

公司成立以来，设立了独立的财务部门，并配备了相关的财务人员，建立了独立的会计核算体系，建立了符合国家相关法律法规的会计制度和财务管理制度；公司按照《公司章程》规定独立进行财务决策，不存在控股股东、实际控制人干预公司资金使用的情况；公司在银行单独开立账户，并依法独立纳税，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业混合纳税现象。

四、同业竞争

（一）同业竞争情况

公司控股股东及实际控制人吴辉，于 2000 年 5 月 17 日设立北京中大网天科技发展有限公司（以下简称中大网天），注册资本 100 万元，实收资本 100 万元，经营范围“许可项目：无；一般经营项目：技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术培训、技术推广；市场调查；家庭劳务服务；承揽展览展示；组织文化技术交流活动；电脑动画设计；房地产信息咨询（除中介服务）；销售服装、鞋帽、体育用品、工艺品、文化用品、化妆品、电子产品、计算机、软件及辅助设备。（未取得行政许可的项目除外）”经营期限 2000 年 5 月 17 日至 2020 年 5 月 16 日。

吴辉对中大网天出资 90 万元，持股比例 90%，吴思出资 10 万元，持股比例 10%。吴思与吴辉系母子关系。中大网天实际经营中主要从事管理软件的开发与销售活动。

为避免与本公司同业竞争，2013 年 8 月 28 日，吴辉将其持有中大网天的全部股权转让给无关联第三方马斌斌，双方签订了股权转让协议，2013 年 11 月 19 日，吴辉辞去经理、执行董事、法人代表职务，由马斌斌担任，上述事项已完成工商变更手续。2013 年 11 月 30 日，吴思将其持有中大网天的全部股权转让给无关联第三方凌丰，双方签订了签订股权转让协议，截至本说明书签署之日，双方股权转让的工商变更手续正在办理中。

截至本说明书签署之日，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争，公司其他股东、董事、监事、高级管理人员与公司之间也不存在同业竞争。

（二）关于避免同业竞争的承诺

为了避免未来可能发生的同业竞争，公司控股股东、实际控制人、持股5%以上的股东、董事、监事、高级管理人员向公司出具了《避免同业竞争承诺函》，具体内容如下：

“作为酷买网（北京）科技股份有限公司（以下简称“公司”）的控股股东、实际控制人/持股5%以上的股东/董事/监事/高级管理人员，本人郑重承诺如下：

1、本人及与本人关系密切的家庭成员目前未从事或参与与公司存在同业竞争的活动；

2、本人及与本人关系密切的家庭成员将不在中国境内外直接或间接从事或参与任何在商业上对公司构成竞争的业务及活动，或拥有与公司存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益，或以其他任何形式取得该经济实体、机构、经济组织的控制权，或在该经济实体、机构、经济组织中担任高级管理人员；

3、在持有公司股份期间，或担任公司董事、总经理或其他高级管理人员期间以及辞去上述职务六个月内，本承诺为有效承诺；

4、本承诺为不可撤销的承诺；

5、若违反上述承诺，本人愿意对由此给公司造成的损失承担赔偿责任及其他责任。”

五、公司最近两年内资金被关联方占用以及为关联方提供担保情况

（一）资金被占用情况

截至本公开转让说明书签署之日，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业及其他关联方违规占用的情况。

（二）为关联方提供担保情况

截至本公开转让说明书签署之日，公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业及其他关联方提供担保的情况。

（三）为防止股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源的制度安排

为防止股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源的行为发生，保障公司、其他股东及公司债权人的权益，公司制定通过了《公司章程》、“三会”议事规则、《关联交易管理办法》、《对外投资管理制度》等内部管理制度，对关联交易、对外担保等重大事项的决策权限及决策流程均作了制度性规定。

另外，公司出具了《关于减少与规范关联资金往来、关联交易的承诺函》，具体内容如下：

“为了减少与规范关联资金往来、关联交易，保障公司、其他股东及公司债权人的权益，规范公司运作及内控制度，公司郑重承诺如下：

- 1、将不向关联企业或其他企业进行不规范的资金拆借；
- 2、将不再对股东、公司管理层、关联方及其他个人进行非正常经营性的个人借款；
- 3、将结合实际经营管理情况，尽快完善货币资金管理体系，并保证严格遵守；
- 4、将尽力减少或避免关联交易的发生，对于无法避免的关联交易，公司将严格按照《公司法》、《公司章程》、“三会”议事规则、《关联交易管理办法》等相关规定，严格按照决策权限分工履行决策审批程序，保证交易价格的公允性。”

这些制度措施，将对关联方的行为进行合理限制，以保证关联交易的公允性、重大事项决策权限及决策程序的合法合规性，确保公司资金、资产安全，有利于公司持续健康发展。

六、董事、监事、高级管理人员

（一）董事、监事、高级管理人员及其直系亲属直接或间接持有公司股份的情况

截至本公开转让说明书签署之日，公司现有董事、监事及高级管理人员持有公司股份情况如下：

序号	姓名	职务	持股数量(万股)	持股比例(%)	持股方式
1	吴辉	董事长、总经理	305.00	61.00	直接持有
2	史云鹏	董事	90.00	18.00	直接持有
3	吴鸣鸣	董事	40.00	8.00	直接持有
4	周铭	董事、董事会秘书	15.00	3.00	直接持有
5	焦广玲	董事、财务总监	0.00	0.00	直接持有
6	田忠	监事会主席	30.00	6.00	直接持有
7	赵纯	监事	0.00	0.00	直接持有
8	张绪研	职工代表监事	0.00	0.00	直接持有

除上述持股情况外，不存在公司董事、监事、高级管理人员及其近亲属以任何方式直接或间接持有公司股份的情况。

（二）董事、监事、高级管理人员相互之间的亲属关系

截至本公开转让说明书签署之日，公司董事长兼总经理吴辉和公司董事吴鸣鸣系兄弟关系，除此之外，公司董事、监事、高级管理人员相互之间不存在亲属关系。

（三）董事、监事、高级管理人员与公司签订的重要协议或作出的重要承诺

1、董事、监事、高级管理人员与公司签订的协议情况

在公司任职并领薪的董事、监事、高级管理人员与公司签有《劳动合同》，合同中对上述人员在诚信、尽职及保密方面的责任与义务进行了规定。

2、董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺

避免同业竞争的承诺：具体内容详见本公开转让说明书“第三节公司治理”之“四、同业竞争”部分介绍。

除上述之外，公司董事、监事、高级管理人员未与公司签订重要协议或作出重要承诺。

（四）董事、监事、高级管理人员的兼职情况

截至本公开转让说明书签署之日，公司董事、监事及高级管理人员的兼职情

况如下：

姓名	职务	兼职单位名称	兼职职务	兼职单位与公司关系
史云鹏	董事	北京雷米特索维斯装饰设计有限责任公司	总经理	无关联关系
吴鸣鸣	董事	北京创世投资有限公司	投资部总监	无关联关系
赵纯	监事	京建工长竹建设工程有限公司	项目经理、科技质量部部长	无关联关系

除上述兼职情况外，公司董事、监事及高级管理人员不存在在其他单位兼职的情况。

（五）董事、监事、高级管理人员对外投资情况

截至本公开转让说明书签署之日，公司董事、监事及高级管理人员无对外投资情况。

（六）董事、监事、高级管理人员诚信情况

董事、监事、高级管理人员最近二年内不存在因违反国家法律、行政法规、部门规章、自律规则等受到刑事、民事、行政处罚或纪律处分的情形；不存在因涉嫌违法违规行为处于调查之中尚无定论的情形；最近二年内不存在对所任职（包括现任职和曾任职）公司因重大违法违规行为而被处罚负有责任的情形；不存在个人负有数额较大债务到期未清偿的情形；不存在有欺诈或其他不诚实行为等情况。

（七）董事、监事、高级管理人员受到中国证监会行政处罚或者被采取证券市场禁入措施、受到股转公司公开谴责情况

公司近两年不存在董事、监事、高级管理人员受到中国证监会行政处罚或者被采取证券市场禁入措施、受到股转公司公开谴责的情况。

（八）董事、监事、高级管理人员最近两年变动情况

近两年，公司董事、监事、高级管理人员变动情况如下：

1、董事变动情况

有限公司阶段，公司未设立董事会，设有执行董事一名，由吴辉担任。2013年11月，有限公司整体变更为股份公司后，股份公司第一届董事会成立，选举吴辉、史云鹏、吴鸣鸣、周铭、焦广玲为董事，任期三年。

2、监事变动情况

有限公司阶段，公司未设立监事会，设有监事一名，由安洁担任。2013年11月，有限公司整体变更为股份公司后，股份公司第一届监事会成立，选举田忠、赵纯、张绪研为监事，任期三年。

3、高级管理人员变动情况

从有限公司设立至有限公司整体变更为股份公司前，公司总经理由吴辉担任。2013年11月，股份公司成立后，公司高级管理人员未发生变动，总经理仍由吴辉担任，新增董事会秘书一职，由周铭兼任，新增财务总监一职，由焦广玲兼任。上述高级管理人员的任期均为三年。

有限公司时期，公司治理不健全，股份公司成立后，公司为完善法人治理机构，选举增加了董事、监事并聘任增加高管人员，公司上述董事、监事的变动有利于加强公司的治理水平、规范公司的法人治理机构，且履行了必要的法律程序，符合法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定。

第四节 公司财务

本部分财务数据除特别说明外，单位均为人民币元。

一、公司最近两年及一期财务会计报告的审计意见

（一）财务报表的编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部于 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则—基本准则》和 38 项具体会计准则及其后颁布的企业会计准则应用指南、企业会计准则解释以及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”）进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

（二）合并报表范围及变化情况

公司将拥有实际控制权的子公司及特殊目的主体纳入合并财务报表范围。合并财务报表以母公司和纳入合并范围的子公司的个别财务报表为基础，根据其他有关资料，按照权益法调整对子公司的长期股权投资后，由母公司按照《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》编制。

报告期内不存在应纳入合并范围的子公司。

（三）最近两年及一期财务会计报告的审计意见

公司 2011 年、2012 年和 2013 年 1-8 月的财务会计报告经具有证券期货相关业务资格的大华会计师事务所(特殊普通合伙)审计，并出具了大华审字[2013]005695 号标准无保留意见的审计报告。

二、最近两年及一期经审计的财务报表

资产负债表

项目	2013年8月31日	2012年12月31日	2011年12月31日
流动资产：			
货币资金	4,015,312.97	242,985.68	70,472.32
交易性金融资产			
应收票据			
应收账款	700,542.19	3,907,977.80	1,542,358.76
预付款项	395,987.81	3,000.00	81,102.89
应收利息			
其他应收款	180,704.70	182,850.00	19,475.00
存货	523,931.58	499,398.27	446,690.45
一年内到期的非流动资产		2,000,000.00	
流动资产合计	5,816,479.25	6,836,211.75	2,160,099.42
非流动资产：			
发放委托贷款及垫款			
长期股权投资			
固定资产	130,283.00	95,790.71	11,989.52
在建工程			
无形资产			
长期待摊费用			
递延所得税资产	13,147.99	53,958.26	20,550.45
其他非流动资产			
非流动资产合计	143,430.99	149,748.97	32,539.97
资产总计	5,959,910.24	6,985,960.72	2,192,639.39

资产负债表（续表）

项目	2013年8月31日	2012年12月31日	2011年12月31日
流动负债：			
短期借款			
应付票据			
应付账款	30,000.00	3,705,525.30	262,426.65
预收款项		141,031.10	1,092,309.00
应付职工薪酬	53,725.57	51,192.08	34,267.77
应交税费	495,609.84	826,860.88	173,660.43
应付利息			
其他应付款	367,157.57	1,668,015.10	327,394.80
一年内到期的非流动负债			
其他流动负债			
流动负债合计	946,492.98	6,392,624.46	1,890,058.65
非流动负债：			
长期借款			
专项应付款			
递延所得税负债			
其他非流动负债			
非流动负债合计			
负债合计	946,492.98	6,392,624.46	1,890,058.65
所有者权益（或股东权益）：			
实收资本（或股本）	5,000,000.00	1,000,000.00	500,000.00
资本公积	750,000.00		
盈余公积			
未分配利润	-736,582.74	-406,663.74	-197,419.26

外币报表折算差额			
归属于母公司所有者权益合计			
少数股东权益			
所有者权益合计	5,013,417.26	593,336.26	302,580.74
负债和所有者权益总计	5,959,910.24	6,985,960.72	2,192,639.39

利润表

项目	2013年1-8月	2012年	2011年
一、营业总收入	10,721,212.86	25,999,500.29	10,660,833.88
其中：营业收入	10,721,212.86	25,999,500.29	10,660,833.88
利息收入			
二、营业总成本	11,008,478.51	26,229,325.89	10,830,410.27
其中：营业成本	9,583,377.15	23,973,403.45	9,959,169.70
营业税金及附加	8,895.61	36,913.68	15,684.62
销售费用	1,101,260.12	1,597,320.67	469,706.37
管理费用	481,693.61	494,940.00	304,419.32
财务费用	2,480.25	1,739.57	2,385.72
资产减值损失	-163,241.10	133,631.26	79,044.54
加：公允价值变动收益			
投资收益	5,987.13	8,622.74	
三、营业利润	-287,265.65	-229,825.60	-169,576.39
加：营业外收入			

减：营业外支出	80.22	193.82	
四、利润总额	-287,345.87	-230,019.42	-169,576.39
减：所得税费用	42,573.13	-20,774.94	-16,721.92
五、净利润	-329,919.00	-209,244.48	-152,854.47
归属于母公司的净利润	-329,919.00	-209,244.48	-152,854.47
少数股东损益			
六、每股收益：			
（一）基本每股收益	-0.07	-0.04	-0.03
（二）稀释每股收益	-0.07	-0.04	-0.03
七、其他综合收益			
归属于母公司所有者的其他综合收益			
归属于少数股东其他综合收益			
八、综合收益总额	-329,919.00	-209,244.48	-152,854.47
归属母公司所有者综合收益总额	-329,919.00	-209,244.48	-152,854.47
归属于少数股东的综合收益综合收益总额			

现金流量表

项目	2013年1-8月	2012年	2011年
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	15,430,539.62	25,740,665.08	11,718,739.84
收到的税费返还			

收到其他与经营活动有关的现金	60,355.91	94,787.81	26,621.63
经营活动现金流入小计	15,490,895.53	25,835,452.89	11,745,361.47
购买商品、接受劳务支付的现金	16,489,670.07	23,879,531.13	11,334,237.80
支付给职工以及为职工支付的现金	408,893.90	373,278.66	233,264.52
支付的各项税费	183,249.64	236,362.89	100,062.43
支付其他与经营活动有关的现金	35,209.16	51,450.96	167,752.93
经营活动现金流出小计	17,117,022.77	24,540,623.64	11,835,317.68
经营活动产生的现金流量净额	-1,626,127.24	1,294,829.25	-89,956.21
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	5,500,000.00	6,500,000.00	
取得投资收益收到的现金	5,987.13	8,622.74	
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额			
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额			
收到其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流入小计	5,505,987.13	6,508,622.74	
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	11,221.00		3,199.00
投资支付的现金	3,500,000.00	8,500,000.00	
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额			
支付其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流出小计	3,511,221.00	8,500,000.00	3,199.00
投资活动产生的现金流量净额	1,994,766.13	-1,991,377.26	-3,199.00
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	4,000,000.00	500,000.00	

其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金			
取得借款收到的现金			
发行债券收到的现金			
收到其他与筹资活动有关的现金	30,000.00	664,300.00	56,100.00
筹资活动现金流入小计	4,030,000.00	1,164,300.00	56,100.00
偿还债务支付的现金			
分配股利、利润或偿付利息支付的现金			
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润			
支付其他与筹资活动有关的现金	626,311.60	295,238.63	
筹资活动现金流出小计	626,311.60	295,238.63	
筹资活动产生的现金流量净额	3,403,688.40	869,061.37	56,100.00
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	3,772,327.29	172,513.36	-37,055.21
加：期初现金及现金等价物余额	242,985.68	70,472.32	107,527.53
六、期末现金及现金等价物余额	4,015,312.97	242,985.68	70,472.32

股东权益变动表（2013年1-8月）

项目	所有者权益						少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本（或股本）	资本公积	减：库存股	盈余公积	未分配利润	其他		
一、上年年末余额	1,000,000.00				-406,663.74			593,336.26
加：会计政策变更								
前期差错更正								
其他								
二、本年年初余额	1,000,000.00				-406,663.74			593,336.26
三、本年增减变动金额	4,000,000.00	750,000.00			-329,919.00			4,420,081.00
（一）净利润					-329,919.00			-329,919.00
（二）其他综合收益								
上述（一）和（二）小计					-329,919.00			-329,919.00
（三）所有者投入和减少资本								
1. 所有者投入资本	4,000,000.00							4,000,000.00
2. 股份支付计入所有者权益的金额								
3. 其他		750,000.00						750,000.00
（四）利润分配								
1. 提取盈余公积								
2. 提取一般风险准备								
3. 对所有者（或股东）的分配								
4. 其他								
（五）所有者权益内部结转								
1. 资本公积转增资本（或股本）								
2. 盈余公积转增资本（或股本）								
3. 盈余公积弥补亏损								
（六）专项储备								
1. 本期提取								
2. 本期使用								
（七）其他								
四、本年年末余额	5,000,000.00	750,000.00			-736,582.74			5,013,417.26

股东权益变动表（2012年）

项目	所有者权益						少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本（或股本）	资本公积	减：库存股	盈余公积	未分配利润	其他		
一、上年年末余额	500,000.00				-197,419.26			302,580.74
加：会计政策变更								
前期差错更正								
其他								
二、本年初余额	500,000.00				-197,419.26			302,580.74
三、本年增减变动金额	500,000.00				-209,244.48			290,755.52
（一）净利润					-209,244.48			-209,244.48
（二）其他综合收益								
上述（一）和（二）小计					-209,244.48			-209,244.48
（三）所有者投入和减少资本								
1. 所有者投入资本	500,000.00							500,000.00
2. 股份支付计入所有者权益的金额								
3. 其他								
（四）利润分配								
1. 提取盈余公积								
2. 提取一般风险准备								
3. 对所有者（或股东）的分配								
4. 其他								
（五）所有者权益内部结转								
1. 资本公积转增资本（或股本）								
2. 盈余公积转增资本（或股本）								
3. 盈余公积弥补亏损								
4. 其他								
（六）专项储备								
1. 本期提取								
2. 本期使用								
四、本年年末余额	1,000,000.00				-406,663.74			593,336.26

股东权益变动表（2011年）

项目	所有者权益						少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本（或股本）	资本公积	减：库存股	盈余公积	未分配利润	其他		
一、上年年末余额	500,000.00				-44,564.79			455,435.21
加：会计政策变更								
前期差错更正								
其他								
二、本年年初余额	500,000.00				-44,564.79			455,435.21
三、本年增减变动金额					-152,854.47			-152,854.47
（一）净利润					-152,854.47			-152,854.47
（二）其他综合收益								
上述（一）和（二）小计					-152,854.47			-152,854.47
（三）所有者投入和减少资本								
1. 所有者投入资本								
2. 股份支付计入所有者权益的金额								
3. 其他								
（四）利润分配								
1. 提取盈余公积								
2. 提取一般风险准备								
3. 对所有者（或股东）的分配								
4. 其他								
（五）所有者权益内部结转								
1. 资本公积转增资本（或股本）								
2. 盈余公积转增资本（或股本）								
3. 盈余公积弥补亏损								
（六）专项储备								
1. 本期提取								
2. 本期使用								
（七）其他								
四、本年年末余额	500,000.00				-197,419.26			302,580.74

三、主要会计政策、会计估计及其变更情况

（一）报告期内采用的主要会计政策、会计估计

1、会计期间

本公司的会计期间分为年度和中期，会计中期指短于一个完整的会计年度的报告期间。本公司会计年度采用公历年度，即每年自1月1日起至12月31日止。

2、记账本位币

人民币为本公司经营所处的主要经济环境中的货币，本公司以人民币为记账本位币。本公司编制本财务报表时所采用的货币为人民币。

3、同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

企业合并是指将两个或者两个以上单独的企业合并形成一个报告主体的交易或事项。分为同一控制下的企业合并和非同一控制下的企业合并。

（1）同一控制下的企业合并

公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日在被合并方的账面价值计量，取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值(或发行股份面值总额)的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并方为进行企业合并发生的各项直接相关费用，计入当期损益。对于控股合并，合并资产负债表中被合并方的各项资产、负债，按其账面价值计量。

（2）非同一控制下的企业合并

合并成本为按照购买日为取得被购买方的控制权付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。通过多次交换交易分步实现的企业合并，合并成本为每一单项交易成本之和。购买方为进行企业合并发生的各项直接相关费用，计入合并成本。

①对于吸收合并，合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产、公允价值份额的差额，确认为商誉。合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

②对于控股合并，合并资产负债表中被购买方可辨认资产、负债按照合并中确定的公允价值列示，合并成本大于合并中取得的各项可辨认资产、负债公允价值份额的差额，确认为购买日合并资产负债表中的商誉，企业合并成本小于合并中取得的各项可辨认资产、负债公允价值份额的差额，计入当期损益。

4、合并财务报表的编制方法

公司按《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》及相关会计准则编制合并财务报表。合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，以母公司和纳入合并范围的子公司的财务报表为基础，按照权益法调整对子公司的长期股权投资后，抵销公司间内部重大交易、内部往来及权益性投资项目后编制而成。

5、编制现金流量表时现金及现金等价物的确定标准

本公司现金及现金等价物包括库存现金、可以随时用于支付的存款以及本公司持有的期限短（一般为从购买日起，三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知金额的现金、价值变动风险很小的投资。

6、应收款项

应收款项包括应收账款、其他应收款。本公司在资产负债表日对应收款项账面价值进行检查，对存在下列客观证据表明应收款项发生减值的，计提减值准备：①债务人发生严重的财务困难；②债务人违反合同条款（如偿付利息或本金发生违约或逾期等）；③债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；④其他表明应收款项发生减值的客观依据。

（1）单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

单项金额重大判断依据或金额标准	将单项金额超过 50 万元的应收款项视为重大应收款项
单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，对于有客观证据表明其发生了减值的，按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。如未发现减值现象，则按账龄分析法计提坏账准备

（2）按组合计提坏账准备应收款项

组合	确定组合的依据
组合 1：账龄组合	以应收款项的账龄为信用风险特征划分组合

组合 2: 关联方	以应收款项是否为关联方款项划分组合
组合	按组合计提坏账准备的计提方法
组合 1: 账龄组合	按账龄分析法计提坏账准备
组合 2: 关联方	不计提坏账准备

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1 年以内（含 1 年）	5	5
1—2 年	10	10
2—3 年	20	20
3—4 年	30	30
4—5 年	60	60
5 年以上	100	100

(3) 单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	单项金额不重大且按照组合计提坏账准备不能反映其风险特征的应收款项
坏账准备的计提方法	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

7、存货

(1) 存货的分类

存货是指本公司在日常活动中持有以备出售的商品。主要包括产成品（库存商品）。

(2) 存货的计价方法

存货在取得时，按成本进行初始计量，包括采购成本。存货发出时按个别认定法计价。

(3) 存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

存货跌价准备按存货成本高于其可变现净值的差额计提。可变现净值按日常活动中，以存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

（4）存货的盘存制度

本公司的存货盘存制度为永续盘存制。

（5）低值易耗品和包装物的摊销方法

低值易耗品采用一次摊销法摊销。周转材料采用一次转销法摊销。

8、长期股权投资

（1）企业合并形成的长期股权投资，按照下列规定确定其初始投资成本：

A、同一控制下的企业合并，公司以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

公司以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。按照发行股份的面值总额作为股本，长期股权投资初始投资成本与所发行股份面值总额之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

B、非同一控制下企业合并，以购买日为取得对被购买方控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值作为初始投资成本。如果购买成本的公允价值大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值的份额，其差额作为商誉；如果购买成本的公允价值小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值的份额，其差额计入当期损益。

（2）非企业合并形成的长期股权投资，以支付现金取得的，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本；发行权益性证券取得的，按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本；投资者投入的长期股权投资，按照投资合同或协议约定的价值作为初始投资成本，合同或协议约定价值不公允的除外；具有商业实质且其公允价值能够可靠计量的非货币资产交换取得的长期股权投资，以其公允价值和支付的相关税费作为该项投资的初始投资成本，换出资产账面价值与公允价值的差额计入当期损益；以债务重组方式取得的长期股权投资，以其公允价值

作为初始投资成本，公允价值与重组债务账面价值之间的差额计入当期损益。

（3）长期股权投资后续计量及收益确认

本公司对被投资单位控制或不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场没有报价，公允价值不能可靠计量的采用成本法核算。本公司对被投资单位具有共同控制或重大影响的采用权益法核算。公司确认投资收益时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础，对被投资单位的净利润进行调整后确定。

（4）确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

共同控制是指，按照合同约定对某项经济活动共有的控制。公司对外投资符合下列情况时，确定对被投资单位具有共同控制：①任何一个合营方均不能单独控制合营企业的生产经营活动；②涉及合营企业基本经营活动的决策需要各合营方一致同意；③各合营方可能通过合同或协议的形式任命其中的一个合营方对合营企业的日常活动进行管理，但其必须在各合营方已经一致同意的财务和经营政策范围内行使管理权。

公司对外投资符合下列情况时，确定对被投资单位具有重大影响：①在被投资单位的董事会或类似权力机构中派有代表；②参与被投资单位的政策制定过程，包括股利分配政策等的制定；③与被投资单位之间发生重要交易；④向被投资单位派出管理人员；⑤向被投资单位提供关键技术资料。公司直接或通过子公司间接拥有企业 20%以上但低于 50%表决权股份时，一般认为对被投资单位具有重大影响。

（5）减值测试方法及减值准备计提方法

期末公司按成本法核算的、在活跃市场没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，按照其账面价值与按照类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额，确认减值损失；其他长期股权投资存在减值迹象的，期末可收回金额低于其账面价值的，按被投资单位可收回金额低于长期投资账面价值的差额，计提长期投资减值准备。

9、固定资产

（1）固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。同时满足以下条件时予以确认：

- ①与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；
- ②该固定资产的成本能够可靠地计量。

（2）固定资产分类和折旧方法

本公司固定资产主要分为：家具、电子设备等；折旧方法采用年限平均法。根据各类固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值。并在年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。除已提足折旧仍继续使用的固定资产之外，本公司对所有固定资产计提折旧。

资产类别	预计使用寿命（年）	预计净残值率	年折旧率
办公家具	5	5%	19.00%
电子设备	3	5%	31.67%

（3）固定资产的减值测试方法、减值准备计提方法

资产负债表日，本公司对固定资产检查是否存在可能发生减值的迹象，当存在减值迹象时应进行减值测试确认其可收回金额，按账面价值与可收回金额孰低计提减值准备，减值损失一经计提，在以后会计期间不再转回。

固定资产可收回金额根据资产公允价值减去处置费用后净额与资产预计未来现金流量的现值两者孰高确定。固定资产的公允价值减去处置费用后净额，如存在公平交易中的销售协议价格，则按照销售协议价格减去可直接归属该资产处置费用的金额确定；或不存在公平交易销售协议但存在资产活跃市场或同行业类似资产交易价格，按照市场价格减去处置费用后的金额确定。

10、收入

公司收入分为线上销售收入（零售）、线下销售收入（批发）、软件开发服务收入分别核算。

（1）产品销售收入

确认原则：公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司不再对该商品实施继续管理权和实际控制权；收入的金额能够可靠地计量；相关经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将要发生的成本能够可靠地计量时，确认收入的实现。

具体方法：自营平台线上销售收入（零售）以客户收到货物后在线上平台确认收货作为收入确认标准；第三方平台线上销售收入（零售）以客户收到货物后在线上平台确认收货，线上平台依据和公司签订的合作运营协议向公司发出结算账单，公司复核后依据结算账单作为收入确认标准；线下销售（批发）以客户收到货物并通知验收无误后作为收入确认标准。

（2）服务收入

确认原则：在同一年度内开始并完成的劳务，在劳务已提供、与交易相关的价款已经收到或已取得收取款项的证据，并且与该项劳务有关的成本能够可靠的计量时，确认营业收入的实现。如劳务的开始和完成分属不同的会计年度，在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，在资产负债表日按完工百分比法确认相关的劳务收入。

具体方法：公司软件开发服务收入以软件调试成功，完成公司质检及甲方现场验收，相关的价款已经收到或已取得收取款项的证据为标准。

（二）报告期内采用的主要会计政策及会计估计的变更情况

1、重大会计判断和估计

本公司在运用会计政策过程中，由于经营活动内在的不确定性，本公司需要对无法准确计量的报表项目的账面价值进行判断、估计和假设。这些判断、估计和假设是基于本公司管理层过去的历史经验，并在考虑其他相关因素的基础上做出的。这些判断、估计和假设会影响收入、费用、资产和负债的报告金额以及资产负债表日或有负债的披露。然而，这些估计的不确定性所导致的结果可能造成对未来受影响的资产或负债的账面金额进行重大调整。

本公司对前述判断、估计和假设在持续经营的基础上进行定期复核，会计估

计的变更仅影响变更当期的，其影响数在变更当期予以确认；既影响变更当期又影响未来期间的，其影响数在变更当期和未来期间予以确认。

于资产负债表日，本公司需对财务报表项目金额进行判断、估计和假设的重要领域如下：

（1）坏账准备计提

本公司根据应收款项的会计政策，采用备抵法核算坏账损失。应收款项减值是基于评估应收账款的可收回性。鉴定应收款项减值要求管理层的判断和估计。实际的结果与原先估计的差异将在估计被改变的期间影响应收款项的账面价值及应收账款坏账准备的计提或转回。

（2）非金融非流动资产减值准备

本公司于资产负债表日对除金融资产之外的非流动资产判断是否存在可能发生减值的迹象。对使用寿命不确定的无形资产，除每年进行的减值测试外，当其存在减值迹象时，也进行减值测试。其他除金融资产之外的非流动资产，当存在迹象表明其账面金额不可收回时，进行减值测试。

当资产或资产组的账面价值高于可收回金额，即公允价值减去处置费用后的净额和预计未来现金流量的现值中的较高者，表明发生了减值。

公允价值减去处置费用后的净额，参考公平交易中类似资产的销售协议价格或可观察到的市场价格，减去可直接归属于该资产处置的增量成本确定。

在预计未来现金流量现值时，需要对该资产（或资产组）的产量、售价、相关经营成本以及计算现值时使用的折现率等作出重大判断。本公司在估计可收回金额时会采用所有能够获得的相关资料，包括根据合理和可支持的假设所作出有关产量、售价和相关经营成本的预测。

（3）折旧和摊销

本公司对固定资产和无形资产在考虑其残值后，在使用寿命内按直线法计提折旧和摊销。本公司定期复核使用寿命，以决定将计入每个报告期的折旧和摊销费用数额。使用寿命是本公司根据对同类资产的以往经验并结合预期的技术更新而确定的。如果以前的估计发生重大变化，则会在未来期间对折旧和摊销费用进

行调整。

（4）递延所得税资产

在很有可能有足够的应纳税利润来抵扣亏损的限度内，本公司就所有未利用的税务亏损确认递延所得税资产。这需要本公司管理层运用大量的判断来估计未来应纳税利润发生的时间和金额，结合纳税筹划策略，以决定应确认的递延所得税资产的金额。

（5）所得税

本公司在正常的经营活动中，有部分交易其最终的税务处理和计算存在一定的不确定性。部分项目是否能够在税前列支需要税收主管机关的审批。如果这些税务事项的最终认定结果同最初估计的金额存在差异，则该差异将对其最终认定期间的当期所得税和递延所得税产生影响。

（三）重大会计政策、会计估计变更及对公司利润的影响

1、重大会计政策变更

报告期内本公司未发生重大会计政策变更事项，不存在对公司利润的影响。

2、重大会计估计变更

报告期内本公司未发生重大会计估计变更事项，不存在对公司利润的影响。

3、前期会计差错

报告期内本公司未发生采用追溯重述法和采用未来适用法的前期会计差错更正事项，不存在对公司利润的影响。

四、最近两年一期利润形成情况

（一）营业收入的主要构成

1、按产品类别

产品类别	2013年1-8月		2012年度		2011年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
鞋	5,899,420.52	55.14%	16,547,572.30	63.92%	6,878,189.98	65.11%
服装	4,247,322.49	39.70%	8,120,958.18	31.37%	3,505,592.37	33.18%

配饰	553,102.33	5.17%	1,219,858.70	4.71%	180,470.33	1.71%
合计	10,699,845.34	100.00%	25,888,389.18	100.00%	10,564,252.68	100.00%

报告期内，公司主要以销售各类品牌鞋为主，品牌服装及配饰为辅，各类产品销售份额波动较小。公司目前正努力拓展销售产品的种类及品牌，提升销售规模。

2、按销售渠道分类

销售渠道	2013年1-8月		2012年度		2011年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
线上	10,193,678.59	95.27%	16,407,158.42	63.38%	3,696,242.08	34.99%
线下	506,166.75	4.73%	9,481,230.76	36.62%	6,868,010.59	65.01%
合计	10,699,845.34	100.00%	25,888,389.18	100.00%	10,564,252.68	100.00%

公司线上销售主要是通过大型电商平台开设运动专营店及自有平台实现对终端客户的零售，毛利率10%左右，线下销售为批发销售，毛利率4%左右。公司线上销售额从2011年的34.99%提高到2013年1-8月的95.27%，主要是因为公司通过战略调整，线下销售客户北京君太太太平洋百货有限公司2012年12月31日合同到期后不再续签，线下销售2013年1-8月比2012年减少898万元。公司今后的发展方向也是线上销售模式。

3、线上销售（按平台分类）

线上平台	2013年1-8月		2012年度		2011年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
京东网平台客户	4,627,656.36	45.40%	7,088,438.46	43.20%	22,017.95	0.60%
天猫商城平台客户	4,587,149.21	45.00%	8,247,788.86	50.27%	3,149,030.13	85.20%
当当网平台客户	749,245.06	7.35%	986,326.48	6.01%	525,194.00	14.20%
自有平台客户（酷买网）	129,091.56	1.27%	84,604.62	0.52%	—	—
其他线上平台客户	100,536.41	0.99%	—	—	—	—
合计	10,193,678.59	100.00%	16,407,158.42	100.00%	3,696,242.08	100.00%

注：原浙江淘宝商城技术有限公司于2012年更名浙江天猫技术有限公司。

截至 2013 年 8 月 31 日，公司线上销售收入额占比较高的平台是京东商城、淘宝天猫、当当网三大电商平台，公司计划未来 2-3 年内仍以三大电商平台为主要销售渠道，同时将商品的品类扩展到整个运动休闲服饰领域，通过提高销售额来提高自有平台的知名度，从而争取更大的市场份额。

（二）营业收入和利润总额的变动趋势分析

公司最近两年一期的营业收入及利润情况如下表：

项目	2013 年 1-8 月	2012 年度		2011 年度
	金额	金额	增长率	金额
营业收入	10,721,212.86	25,999,500.29	143.88%	10,660,833.88
营业成本	9,583,377.15	23,973,403.45	140.72%	9,959,169.70
营业利润	-287,265.65	-229,825.60	/	-169,576.39
利润总额	-287,345.87	-230,019.42	/	-169,576.39
净利润	-329,919.00	-209,244.48	/	-152,854.47

2012 年较 2011 年营业收入大幅增加，主要原因为 2010 年 8 月公司刚成立，在经营过程中公司逐步开拓销售平台，并且已有平台由于业务量及信誉的上升，销售额增加。

报告期内，公司持续亏损，主要原因为：一方面，由于公司成立早期投入较大；另一方面，按照电商行业的特性，早期的发展规划目标是以质优价廉的商品争取较大的市场份额。

根据公司的阶段性发展部署，当前阶段，凭借自身的技术优势，通过电商平台为合作零售商消化冗余库存，建立良好、深入合作关系。除支付较少的人工成本外，公司自身无需大额资金投入，进行仓储备货，基本实现了公司前期规划的零库存销售。公司发展的当前阶段，在保证现金流稳定的前提下，通过降低毛利率来扩大销售规模，提高公司知名度，从而争取稳固的市场份额，符合公司当前的经营实际，也符合公司的发展规划。

（三）主要业务毛利率分析

报告期内，公司业务毛利率情况如下：

毛利率	2013年1-8月	2012年度	2011年度
鞋	10.44%	7.49%	5.84%
服装	10.77%	7.53%	6.37%
配饰	11.19%	6.75%	5.87%
软件	12.57%	82.93%	68.28%
综合毛利率	10.61%	7.79%	6.58%

毛利率	2013年1-8月	2012年度	2011年度
线上销售	10.87%	9.61%	9.57%
线下销售	5.34%	3.77%	4.11%

公司整体毛利率逐年提高，主要是由于销售方式的结构性变化所致。公司线上销售主要为零售，毛利率保持在10%左右；线下主要为批发销售，销售毛利率保持在4%左右。公司线上销售额比重从2011年的33%上升到2013年1-8月的95%，这种结构的变化是公司整体毛利率上升的主要原因。

软件业务是公司为客户提供的pos系统等软件开发及实施服务，开发成本主要是研发人员工资，软件业务毛利率较高，但占当期总收入比重均较小，对综合毛利率的影响较小。

综上，报告期内公司综合毛利率虽平稳上升，但受市场竞争加剧的影响，商品毛利率较低，公司对经营风险的控制能力有待进一步提高。

（四）主要费用及变动情况

公司最近两年一期主要费用及变动情况如下：

项目	2013年1-8月	2012年度	增长率	2011年度
销售费用	1,101,260.12	1,597,320.67	240.07%	469,706.37
管理费用	481,693.61	494,940.00	62.58%	304,419.32
财务费用	2,480.25	1,739.57	-27.08%	2,385.72

销售费用占营业收入比重	10.27%	6.14%	39.23%	4.41%
管理费用占营业收入比重	4.49%	1.90%	-33.57%	2.86%
财务费用占营业收入比重	0.02%	0.01%	-50.00%	0.02%

公司的销售费用主要包括向京东、淘宝、当当等平台网站缴纳的服务费和销售佣金，销售货物及退换货产生的快递费，以及少量的市场宣传及广告费。公司各项销售费用所占比重较均衡，无重大波动。销售费用 2012 年度比 2011 年度绝对额增长 2.4 倍，主要是由于销售额的大幅度增长所产生的自然增长。公司 2011 年、2012 年、2013 年 1-8 月销售费用收入比分别为 4.41%、6.14%、10.27%，销售费用收入比逐年增长的原因主要为平台服务费及快递费增长率高于主营业务收入增长率。

公司的管理费用主要包括职工薪酬，固定资产折旧费，办公费，差旅费等。管理费用各类明细科目占管理费用总额比重较均衡，无重大波动。管理费用 2012 年比 2011 年绝对额增长 56.74%，主要包括企业在扩大经营过程中招聘新员工产生的招聘费及员工薪酬总额增加，购买固定资产导致的折旧费用增加，拓展业务导致的招待费、差旅费增加。公司 2011 年、2012 年和 2013 年 1-8 月管理费用收入比分别为：2.86%、1.90%和 4.49%，管理费用收入比率 2012 年比 2011 年降低的原因主要为 2011 年销售额较低，管理费用增长率低于销售收入增长率。2013 年公司新增员工，导致职工薪酬同比增加，同时公司新增固定资产导致折旧费用增加，导致管理费用收入比增加。

公司财务费用主要为银行结算手续费支出等。

（五）非经常性损益情况

公司最近两年一期非经常性损益情况如下：

项目	2013 年 1-8 月	2012 年度	2011 年度
其他营业外收入和支出	-80.22	-193.82	
合计	-80.22	-193.82	

项目	2013年1-8月	2012年度	2011年度
减：所得税影响额			
非经常性损益净额	-80.22	-193.82	
非经常性损益占净利润比重	0.02%	0.09%	

注：非经常性损益项目中的数字“+”表示收益及收入，“-”表示损失或支出。

报告期内，公司的非经常性损益主要为延迟缴纳社保产生的滞纳金及捐赠支出，非经常损益净额占公司净利润的比例较低，对公司的经营成果不构成重大影响，公司盈利对非经常损益不形成重大依赖。

（六）主要税项及适用的税收优惠政策

1、主要税种及税率

税种	计税依据	税率
增值税	应纳税增值额（应纳税额按应纳税销售额乘以适用税率扣除当期允许抵扣的进项税后的余额计算）	17%
企业所得税	应纳税所得额	25%
城建税	流转税额	7%
教育费附加	流转税额	3%
地方教育费附加	流转税额	2%

2、税收优惠及批文

无

五、最近两年一期主要资产情况

（一）应收款项

公司对应收账款、其他应收款采用单项金额重大并单项计提坏账准备与按信用风险特征组合计提坏账准备相结合的方法；预付账款是公司按照购货合同规定预付给供应商的款项，是公司为购货而发生的债权，收回该债权是以收到所购货

物为条件的。因此，公司对于预付账款不提取坏账准备。

1、应收账款

(1) 按账龄列示

2013年8月31日

应收账款	坏账准备 计提比率	账面余额 (单位：元)	比例	坏账准备 (单位：元)	应收账款净额 (单位：元)
1年以内	5%	737,412.83	100.00%	36,870.64	700,542.19
1-2年	10%				
2-3年	20%				
3-4年	30%				
4-5年	60%				
5年以上	100%				
合计	N/A	737,412.83	100.00%	36,870.64	700,542.19

2012年12月31日

应收账款	坏账准备 计提比率	账面余额 (单位：元)	比例	坏账准备 (单位：元)	应收账款净额 (单位：元)
1年以内	5%	4,113,660.84	100.00%	205,683.04	3,907,977.80
1-2年	10%				
2-3年	20%				
3-4年	30%				
4-5年	60%				
5年以上	100%				
合计	N/A	4,113,660.84	100.00%	205,683.04	3,907,977.80

2011年12月31日

应收账款	坏账准备 计提比率	账面余额 (单位：元)	比例	坏账准备 (单位：元)	应收账款净额 (单位：元)
------	--------------	----------------	----	----------------	------------------

1 年以内	5%	1,623,535.54	100.00%	81,176.78	1,542,358.76
1-2 年	10%				
2-3 年	20%				
3-4 年	30%				
4-5 年	60%				
5 年以上	100%				
合计	N/A	1,623,535.54	100.00%	81,176.78	1,542,358.76

2011 年和 2012 年线下销售占总销售额比重较高，线下客户各期末未回款造成应收账款余额较大。2013 年 1-8 月公司主要通过各电商网站平台及自营网站平台进行线上销售，公司能够及时提取客户回款，因此 2013 年应收账款收入比下降。总体来说，应收账款到期无法收回的可能性较小。

(2) 报告期各期末，应收账款中无应收持本单位 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位所欠款项。

(3) 报告期各期末，应收账款前五名单位如下：

单位名称	2013 年 8 月 31 日			
	与公司关系	金额	账龄	占总额比
江苏京东信息技术有限公司	非关联方	374,422.91	1 年以内	50.78%
浙江天猫技术有限公司	非关联方	162,841.80	1 年以内	22.08%
银川市龙诚商贸行	非关联方	100,000.00	1 年以内	13.56%
北京当当科文电子商务有限公司	非关联方	71,710.82	1 年以内	9.72%
库巴科技（北京）有限公司	非关联方	24,084.00	1 年以内	3.27%
合计		733,059.53		99.41%

单位名称	2012 年 12 月 31 日			
	与公司关系	金额	账龄	占总额比
北京君太平洋百货有限公司	非关联方	3,211,593.00	1 年以内	78.07%

江苏京东信息技术有限公司	非关联方	418,684.37	1 年以内	10.18%
银川市龙诚商贸行	非关联方	300,000.00	1 年以内	7.29%
淘宝（中国）软件有限公司	非关联方	183,383.47	1 年以内	4.46%
合计		4,113,660.84		100.00%

单位名称	2011 年 12 月 31 日			
	与公司关系	金额	账龄	占总额比
北京君太太平洋百货有限公司	非关联方	1,336,106.00	1 年以内	82.30%
浙江淘宝商城技术有限公司	非关联方	143,217.19	1 年以内	8.82%
北京中关村图书大厦有限公司	非关联方	113,000.00	1 年以内	6.96%
北京京东世纪贸易有限公司	非关联方	24,472.95	1 年以内	1.51%
北京当当科文电子商务有限公司	非关联方	6,739.40	1 年以内	0.42%
合计		1,623,535.54		100.00%

截至 2013 年 8 月末，应收账款前五名客户未出现信用状况恶化的情况，公司应收账款回收情况正常。

2、其他应收款

(1) 按账龄列示

2013 年 8 月 31 日

其他应收款	坏账准备 计提比率	账面余额 (单位：元)	比例	坏账准备 (单位：元)	其他应收款净额 (单位：元)
1 年以内	5%	78,426.00	39.93%	3,921.30	74,504.70
1-2 年	10%	118,000.00	60.07%	11,800.00	106,200.00
2-3 年	20%				
3-4 年	30%				
4-5 年	60%				
5 年以上	100%				

合计	N/A	196,426.00	100.00%	15,721.30	180,704.70
----	-----	------------	---------	-----------	------------

2012年12月31日

其他应收款	坏账准备 计提比率	账面余额 (单位：元)	比例	坏账准备 (单位：元)	其他应收款净额 (单位：元)
1年以内	5%	183,000.00	94.82%	9,150.00	173,850.00
1-2年	10%	10,000.00	5.18%	1,000.00	9,000.00
2-3年	20%				
3-4年	30%				
4-5年	60%				
5年以上	100%				
合计	N/A	193,000.00	100.00%	10,150.00	182,850.00

2011年12月31日

其他应收款	坏账准备 计提比率	账面余额 (单位：元)	比例	坏账准备 (单位：元)	其他应收款净额 (单位：元)
1年以内	5%	20,500.00	100.00%	1,025.00	19,475.00
1-2年	10%				
2-3年	20%				
3-4年	30%				
4-5年	60%				
5年以上	100%				
合计	N/A	20,500.00	100.00%	1,025.00	19,475.00

公司其他应收款坏账准备计提方法与应收账款一致。报告期各期末的其他应收款均无收回风险，均是公司正常经营所形成。公司依据谨慎性原则计提其他应收款坏账准备。报告期各期末，其他应收款余额变动主要是由于公司随着拓展各电商网站的销售渠道而新增的平台服务押金，以及新增的供应商采购押金。

(2) 报告期各期末，其他应收款中无应收持本单位 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位所欠款项。

(3) 报告期各期末，其他应收款前五名单位如下：

单位名称	款项性质	2013年8月31日			
		与公司关系	金额	账龄	占总额比
西安宝秦贸易有限公司 沈阳分公司	购货押金	非关联方	100,000.00	1-2年	50.91%
浙江天猫技术有限公司	平台押金	非关联方	60,000.00	1年以内	30.55%
北京京东世纪贸易有限公司	平台押金	非关联方	10,000.00	1-2年	5.09%
北京商之讯软件有限公司	预付呼叫中心押金	非关联方	5,056.00	1年以内	2.57%
北京当当网信息技术有限公司	平台押金	非关联方	5,000.00	1-2年	2.55%
合计			180,056.00		91.67%

单位名称	款项性质	2012年12月31日			
		与公司关系	金额	账龄	占总额比
西安宝秦贸易有限公司 沈阳分公司	购货押金	非关联方	100,000.00	1年以内	51.81%
浙江淘宝商城技术有限公司	平台押金	非关联方	75,000.00	1年以内	38.86%
北京京东世纪贸易有限公司	平台押金	非关联方	10,000.00	1-2年	5.18%
北京当当网信息技术有限公司	平台押金	非关联方	5,000.00	1年以内	2.59%
上海中彦信息科技有限公司	平台押金	非关联方	3,000.00	1年以内	1.55%
合计			193,000.00		100.00%

单位名称	款项性质	2011年12月31日			
------	------	-------------	--	--	--

		与公司关系	金额	账龄	占总额比
北京京东世纪贸易有限公司	平台押金	非关联方	10,500.00	1年以内	51.22%
支付宝(中国)网络技术有限公司	平台押金	非关联方	10,000.00	1年以内	48.78%
合计			20,500.00		100.00%

公司其他应收款主要是对各电商网站平台、供应商购货等的押金。截至2013年8月末，其他应收款前五名客户/大额客户未出现信用状况恶化的情况。

3、预付账款

(1) 按账龄列示

账龄	2013年8月31日	2012年12月31日	2011年12月31日
1年以内	395,987.81	3,000.00	81,102.89
1-2年			
2-3年			
3-4年			
4-5年			
5年以上			
合计	395,987.81	3,000.00	81,102.89

公司的预付账款主要为预付供应商货款、网站平台费、中介机构费等，公司确认预付账款时相关服务尚未提供，不能确认相关的成本费用。2013年1-8月预付账款余额较大的原因是公司筹备申请股转系统挂牌预付给各中介机构的中介费，以及公司为拓宽销售渠道，预付给腾讯公司的推广费，同时公司为迎接即将到来的中秋、十一促销活动备货而提前支付给供应商的采购款。公司的预付账款符合公司的实际经营需要。

(2) 报告期各期末，预付账款中无应收持本单位5%（含5%）以上表决权股份的股东单位所欠款项。

(3) 报告期各期末，预付账款前五名单位如下：

单位名称	2013年8月31日			
	与公司关系	金额	账龄	占总额比
西安宝泰贸易有限公司沈阳分公司	非关联方	182,891.81	1年以内	46.19%
深圳市腾讯计算机系统有限公司	非关联方	100,000.00	1年以内	25.25%
方正证券股份有限公司	非关联方	80,000.00	1年以内	20.20%
北京市长安律师事务所	非关联方	30,000.00	1年以内	7.58%
北京当当网信息科技有限公司	非关联方	3,096.00	1年以内	0.78%
合计		395,987.81		100.00%

单位名称	2012年12月31日			
	与公司关系	金额	账龄	占总额比
北京当当网信息科技有限公司	非关联方	3,000.00	1年以内	100.00%
合计		3,000.00		100.00%

单位名称	2011年12月31日			
	与公司关系	金额	账龄	占总额比
沈阳市领跑体育用品有限公司	非关联方	78,102.89	1年以内	96.30%
北京当当网信息科技有限公司	非关联方	3,000.00	1年以内	3.70%
合计		81,102.89		100.00%

截至2013年8月末，预付账款前五名客户/大额供应商中未出现信用状况恶化的情况。

（二）存货

项目	2013年8月31日			
	账面余额	跌价准备	账面价值	占比

库存商品	63,949.15		63,949.15	12.21%
发出商品	459,982.43		459,982.43	87.79%
合计	523,931.58		523,931.58	100.00%

项目	2012年12月31日			
	账面余额	跌价准备	账面价值	占比
库存商品	5,849.04		5,849.04	1.17%
发出商品	493,549.23		493,549.23	98.83%
合计	499,398.27		499,398.27	100.00%

项目	2011年12月31日			
	账面余额	跌价准备	账面价值	占比
库存商品	11,699.00		11,699.00	2.62%
发出商品	434,991.45		434,991.45	97.38%
合计	446,690.45		446,690.45	100.00%

公司的存货主要为各种运动品牌服饰，报告期末的存货包括库存商品和发出商品。公司的发出商品是指线上平台销售已发出，待客户确认收货的商品。库存商品主要包括两部分：（1）客户因各种原因退回的商品，此部分商品如果无破损，公司会按照原定售价销售；如果有破损的商品，公司会退回供应商换货。（2）公司为特殊的促销活动多囤积的商品。

（三）固定资产

1、固定资产类别及估计使用年限、预计残值率及年折旧率

资产类别	预计使用寿命（年）	预计净残值率	年折旧率
办公家具	5	5%	19.00%
电子设备	3	5%	31.67%

公司固定资产按取得时的实际成本入账，从达到预定可使用状态的次月起，

采用年限平均法在使用寿命内计提折旧,并按估计使用年限和预计净残值率确定其折旧率。

2、固定资产及累计折旧

项目	2012-12-31	本期增加	本期减少	2013-8-31
①账面原值合计	117,592.00	65,137.00		182,729.00
其中：办公家具	4,280.00	11,221.00		15,501.00
电子设备	113,312.00	53,916.00		167,228.00
②累计折旧合计	21,801.29	30,644.71		52,446.00
其中：办公家具	390.77	1,785.79		2,176.56
电子设备	21,410.52	28,858.92		50,269.44
③账面净值合计	95,790.71			130,283.00
其中：办公家具	3,889.23			13,324.44
电子设备	91,901.48			116,958.56
④减值准备合计				
其中：办公家具				
电子设备				
⑤账面价值合计	95,790.71			130,283.00
其中：办公家具	3,889.23			13,324.44
电子设备	91,901.48			116,958.56

项目	2011-12-31	本期增加	本期减少	2012-12-31
①账面原值合计	16,978.00	100,614.00		117,592.00
其中：办公家具	680.00	3,600.00		4,280.00
电子设备	16,298.00	97,014.00		113,312.00
②累计折旧合计	4,988.48	16,812.81		21,801.29
其中：办公家具	204.57	186.20		390.77
电子设备	4,783.91	16,626.61		21,410.52
③账面净值合计	11,989.52			95,790.71
其中：办公家具	475.43			3,889.23
电子设备	11,514.09			91,901.48
④减值准备合计				
其中：办公家具				
电子设备				
⑤账面价值合计	11,989.52			95,790.71
其中：办公家具	475.43			3,889.23

项目	2011-12-31	本期增加	本期减少	2012-12-31
电子设备	11,514.09			91,901.48

项目	2010-12-31	本期增加	本期减少	2011-12-31
①账面原值合计	6,080.00	10,898.00		16,978.00
其中：办公家具	680.00	0.00		680.00
电子设备	5,400.00	10,898.00		16,298.00
②累计折旧合计	1,072.87	3,915.61		4,988.48
其中：办公家具	75.37	129.20		204.57
电子设备	997.50	3,786.41		4,783.91
③账面净值合计	5,007.13			11,989.52
其中：办公家具	604.63			475.43
电子设备	4,402.50			11,514.09
④减值准备合计				
其中：办公家具				
电子设备				
⑤账面价值合计	5,007.13			11,989.52
其中：办公家具	604.63			475.43
电子设备	4,402.50			11,514.09

截至 2013 年 8 月 31 日，公司的主要固定资产情况如下：

固定资产类别	资产原值（元）	累计折旧（元）	资产净值（元）	成新率
办公家具	15,501.00	2,176.56	13,324.44	85.96%
电子设备	167,228.00	50,269.44	116,958.56	69.94%
合计	182,729.00	52,446.00	130,283.00	71.30%

公司的主营业务为电子商务销售，无大型生产经营，故公司的固定资产主要为 2010 年以来购买的电子设备及办公家具，成新率较高。

截至 2013 年 8 月 31 日，公司现有固定资产总体成新率为 71.30%，可以满足正常的经营所需，均使用状态良好，不存在淘汰、更新、大修、技术升级等情况；不存在减值情形，无需提取固定资产减值准备；不存在抵押的情况。

（四）资产减值准备计提依据与实际计提情况

1、主要资产减值准备计提依据

（1）坏账准备

本公司根据应收款项的会计政策，采用备抵法核算坏账损失。应收账款减值是基于评估应收账款的可收回性。鉴定应收账款减值要求管理层的判断和估计。实际的结果与原先估计的差异将在估计被改变的期间影响应收账款的账面价值及应收账款坏账准备的计提或转回。

（2）存货跌价准备

资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。公司按照单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

计提存货减值准备以后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

（3）固定资产减值准备

公司在资产负债表日对各项固定资产进行判断，当存在减值迹象，估计可收回金额低于其账面价值时，账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（4）资产减值准备实际计提情况

项目	2013年1月1日	本年计提	本年减少		2013年8月31日
			转回数	转销数	
坏账准备	215,833.04		163,241.10		52,591.94
合计	215,833.04		163,241.10		52,591.94

项目	2012年1月1日	本年计提	本年减少		2012年12月31日
			转回数	转销数	
坏账准备	82,201.78	133,631.26			215,833.04
合计	82,201.78	133,631.26			215,833.04

项目	2011年1月1日	本年计提	本年减少		2011年12月31日
			转回数	转销数	
坏账准备		82,201.78			82,201.78
合计		82,201.78			82,201.78

报告期内，除对应收款项计提坏账准备外，公司其他资产，如存货、固定资产等未发现减值迹象，故未计提减值准。

六、最近两年一期主要负债情况

（一）应付账款

1、账龄分析

账龄	2013年8月31日		2012年12月31日		2011年12月31日	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
1年以内	30,000.00	100.00%	3,705,525.30	100.00%	262,426.65	100.00%
1-2年						
2-3年						
3年以上						
合计	30,000.00	100.00%	3,705,525.30	100.00%	262,426.65	100.00%

公司应付账款各报告期末余额变动较大，主要是随着公司订单量的增加，公司在2011年及2012年逐步增加了采购量，为年底促销备货形成的大额应付账款。

报告期内，公司无1年以上应付账款，无恶意拖欠供应商货款的情况。

2、报告期各期末，应付账款中无应付持本单位5%（含5%）以上表决权股份的股东单位款项。

3、报告期各期末，应付账款前五名单位如下：

单位名称	2013年8月31日	占总额比	账龄
上海申通物流有限公司	30,000.00	100.00%	1年以内
合计	30,000.00	100.00%	

单位名称	2012年12月31日	占总额比	账龄
西安宝秦贸易有限公司沈阳分公司	3,705,525.30	100.00%	1年以内
合计	3,705,525.30	100.00%	

单位名称	2011年12月31日	占总额比	账龄
沈阳市鹏宇体育用品有限公司	262,426.65	100.00%	1年以内
合计	262,426.65	100.00%	

公司欠款单位较少，并且无恶意拖欠供应商货款情况。公司欠上海申通物流有限公司快递费，是因为申通物流公司快递费为月结，次月付款所致。

（二）其他应付款

1、账龄分析

账龄	2013年8月31日	2012年12月31日	2011年12月31日
1年以内	270,728.88	1,668,015.10	307,394.80
1-2年	96,428.69		20,000.00
2-3年			

3-4 年			
4-5 年			
5 年以上			
合计	367,157.57	1,668,015.10	327,394.80

公司的其他应付款期末波动较大，主要原因为：公司在业务开展的过程中，控股股东吴辉个人替公司垫付了部分费用支出，此部分垫付款无期限约定、不需要支付利息。2013 年公司偿还了股东吴辉部分代垫款；另外，吴辉个人与公司签订协议，豁免了公司 100 万元债务。公司除应付股东吴辉垫付款存在账龄 1-2 年的金额外，无其他账龄在 1 年以上大额应付款。

2、报告期各期末，其他应付款中应付持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位或关联方的款项情况如下：

单位名称	2013 年 8 月 31 日	2012 年 12 月 31 日	2011 年 12 月 31 日
吴辉	353,809.93	1,655,615.29	325,694.34
合计	353,809.93	1,655,615.29	325,694.34

公司欠控股股东吴辉的款项形成原因主要是在业务开展的过程中，股东吴辉个人替公司垫付了部分费用支出，此部分垫付款无期限约定、不需要支付利息。

3、报告期各期末，其他应付款前五名单位如下：

单位名称	2013 年 8 月 31 日	占总额比	账龄
吴辉	353,809.93	96.36%	2 年以内
资和信电子支付有限公司	5,150.00	1.40%	1 年以内
深圳腾讯计算机系统有限公司	3,000.00	0.82%	1 年以内
江苏京东信息技术有限公司	3,000.00	0.82%	1 年以内
北京市朝阳区社会保险基金管理中心	2,197.64	0.60%	1 年以内
合计	367,157.57	100.00%	

单位名称	2012年12月31日	占总额比	账龄
吴辉	1,655,615.29	99.28%	1年以内
职工生育津贴	6,212.00	0.37%	1年以内
深圳腾讯计算机系统有限公司	3,000.00	0.18%	1年以内
北京市朝阳区社会保险基金管理中心	2,427.14	0.15%	1年以内
中移电子商务有限公司	427.73	0.03%	1年以内
合计	1,667,682.16	100.00%	

单位名称	2011年12月31日	占总额比	账龄
吴辉	325,694.34	99.48%	2年以内
北京市朝阳区社会保险基金管理中心	1,700.46	0.52%	1年以内
合计	327,394.80	100.00%	

截至2013年8月31日，公司除应付股东吴辉垫付款外，无其他大额应付款。

（三）预收账款

1、账龄分析

账龄	2013年8月31日	2012年12月31日	2011年12月31日
1年以内		1,092,309.00	141,031.10
1-2年			
2-3年			
3-4年			
4-5年			
5年以上			
合计		1,092,309.00	141,031.10

公司预收账款主要是2011年-2012年预收线下客户的采购款，且账龄均在1年以内，公司均按时交货。2013年无预收账款余额。

2、报告期各期末，预收账款中无预收持本单位5%（含5%）以上表决权股份的股东单位款项。

（四）应交税费

项目	2013年8月31日	2012年12月31日	2011年12月31日
增值税	234,643.21	795,935.70	165,201.99
企业所得税	250,000.00	10,827.45	410.95
个人所得税	133.58	12.27	12.27
城市维护建设税	6,319.28	11,716.52	5,624.66
教育费附加	2,708.26	5,021.37	2,410.56
地方教育费附加	1,805.51	3,347.57	
合计	495,609.84	826,860.88	173,660.43

报告期内，公司应交税费余额 2012 年比 2011 年增加 376.14%，主要体现在增值税的增长，原因为 2012 年年底比 2011 年同期销售收入大幅度增长，同时可抵扣的进项税不能完全弥补增值税销项税额，导致应交增值税大幅度提高。公司应交企业所得税 2013 年 8 月 31 日比 2012 年增加 2208.95%，原因为 2013 年控股股东吴辉与公司达成协议，将公司应付吴辉债务豁免 100 万元，按照税法规定计算的企业所得税。

七、最近两年一期股东权益情况

（一）股东权益情况表

项目	2013年8月31日	2012年12月31日	2011年12月31日
实收资本（股本）	5,000,000.00	1,000,000.00	500,000.00
资本公积	750,000.00		
盈余公积			
未分配利润	-736,582.74	-406,663.74	-197,419.26
股东权益合计	5,013,417.26	593,336.26	302,580.74

（二）股权权益变动情况说明

1、股本变动情况说明

(1)2012年9月，股东吴辉增加注册资本人民币50.00万元，以货币资金形式认缴，变更后的累计注册资本为人民币100.00万元，由北京中美利鑫会计师事务所（特殊普通合伙）出具的中美利鑫[2012]验字第X3652号验资报告验证。

(2)2013年8月，公司进行增资，新增注册资本400.00万元，由自然人吴辉、周铭、史云鹏、吴鸣鸣、崔雪蓉、田忠以货币资金认缴，注册资本由100.00万元增加至500.00万元。本次增资由北京中怡和会计师事务所有限公司审验并出具中怡和验字[2013]第612号验资报告。

2、资本公积变动情况说明

2013年8月31日，股东吴辉与公司达成协议，将公司应付股东债务豁免100万元，该债务豁免从经济实质上判断属于控股股东对企业的资本性投入，应作为权益性交易，扣除税金影响相关利得计入所有者权益75万元。

（三）未分配利润情况表

项目	2013年8月31日	2012年	2011年
期初未分配利润	-406,663.74	-197,419.26	-44,564.79
加：本期归属于母公司所有者净利润	-329,919.00	-209,244.48	-152,854.47
减：提取法定盈余公积			
应付普通股股利			
期末未分配利润	-736,582.74	-406,663.74	-197,419.26

八、关联方、关联方关系及关联方往来、关联方交易

（一）公司主要关联方及关联关系

1、存在控制关系的关联方

关联方名称	与公司关系
吴辉	控股股东、实际控制人、董事长、总经理

本公司自然人股东吴辉，出资额3,050,000.00元，占公司注册资本的61.00%，为公司的实际控制人。详细情况见本说明书“第一节基本情况”之“公司控股股东

及实际控制人基本情况”。

2、不存在控制关系的关联方

关联方名称	与公司关系
北京中大网天科技发展有限公司	控股股东曾控制的其他公司（注1）
周铭	持股5%以内的股东、董事、董事会秘书
史云鹏	持股5%以上股东、董事
吴鸣鸣	持股5%以上股东、董事
崔雪蓉	持股5%以内的股东
田忠	持股5%以上股东、监事会主席
赵纯	监事
张绪研	监事
焦广玲	财务总监、董事
尹洪迟	焦广玲配偶
北京中鸿佰佳商务服务中心	焦广玲的配偶尹洪迟持股60%的公司法人

注1：为避免与本公司同业竞争，2013年8月28日，吴辉将其持有中大网天的全部股权转让给无关联第三方马斌斌；2013年11月30日，吴思将其持有中大网天的全部股权转让给无关联第三方凌丰。截至本说明书签署之日，北京中大网天科技发展有限公司与本公司已不存在关联关系。

（二）重大关联交易情况

1、经常性关联交易

报告期内，公司与关联方之间除资金往来外未发生其他经常性关联交易行为。报告期内关联方资金往来情况如下：

往来科目	关联方名称	往来性质	2013年1-8月发生额	2012年发生额	2011年发生额
其他应付款	吴辉	垫付款	-1,301,805.36	1,329,920.95	305,694.34
其他应付款	北京中大网天科技发展有限公司	代收代付款	6,259,189.00	3,017,847.00	3,413,593.00

其他应付款——吴辉往来款产生原因：在业务开展的过程中，股东吴辉个人替公司垫付了部分费用支出，此部分垫付款无期限约定、不需要支付利息。2013年公司偿还了股东吴辉部分代垫款，另外吴辉个人与公司签订协议，豁免了公司100万元债务。

其他应付款——北京中大网天科技发展有限公司往来款产生原因：报告期内客户北京君太太太平洋百货有限公司、银川市龙诚商贸行、天津水牛城商业发展有限公司以银行汇票方式向公司支付货款，单张票据金额较大。由于公司单笔采购金额较小，不便于以该票据向客户结算。因此，公司与君太百货、龙诚商贸、天津水牛城三家客户及中大网天签订三方协议，约定三家客户将银行汇票支付给中大网天，中大网天向公司支付对等的现金。中大网天无占用公司资产的行为。

截至2013年8月31日，公司控股股东吴辉已将中大网天股权全部转让，股权转让后公司与中大网天未再发生代收代付行为。

2、偶发性关联交易

报告期内，公司与关联方之间未发生偶发性关联交易行为。

（三）报告期期末关联方往来余额

项目名称	关联方	2013年8月31日	2012年12月31日	2011年12月31日
其他应付款	吴辉	353,809.93	1,655,615.29	325,694.34

公司欠控股股东吴辉的款项形成原因主要是在业务开展的过程中，股东吴辉个人替公司垫付了部分费用支出，此部分垫付款无期限约定、不需要支付利息。

（四）关联交易对公司财务状况及经营成果的影响

1、经常性交易

报告期内，公司与关联方之间除资金往来外未发生其他经常性关联交易行为。截至2013年8月31日，公司与关联方往来余额占期末总资产的比例为5.94%，对公司财务状况和经营成果未产生重大影响。

2、偶发性交易

报告期内，公司未与关联方发生偶发性关联交易，对公司财务状况和经营成果无影响。

（五）关联交易的决策制度及执行情况

1、关联交易的决策制度

公司拥有独立、完整的业务体系，在日常经营活动中尽量减少和避免关联交易，并将关联交易的数量和对经营成果的影响降至最小程度。公司通过严格执行关联交易基本原则、决策程序、回避制度、信息披露等措施来减少和规范关联交易。

（1）《公司章程》的相关规定

《公司章程》中对关联交易决策权力、决策程序、关联股东和利益冲突董事在关联交易表决中的回避制度做出了明确的规定。《公司章程》中对关联交易决策程序的规定包括但不限于：

①股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。

②股东大会对提案进行表决前，应当推举两名股东代表参加计票和监票。审议事项与股东有关联关系的，相关股东及代理人不得参加计票、监票。

③董事与董事会会议审议事项有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

（2）《关联交易管理办法》的相关规定

公司为了保证与关联方之间的关联交易符合公平、公正、公开的原则，确保公司的关联交易行为不损害公司、股东和债权人的合法权益，还制定了专门的《关联交易管理办法》，关联交易的决策权限安排及相关规定如下：

①关联交易活动应当遵循公开、公平、公正的商业原则。公司应当采取有效

措施防止关联人以垄断采购和销售业务渠道等方式干预公司的经营，损害公司的利益。公司与关联人的关联交易应当签订书面协议。协议的签订应当遵循平等、自愿、等价、有偿的原则。协议的内容应当明确、具体。

②关联交易价格是指公司与关联人之间发生的交易所涉及的商品、劳务、资产等的交易价格。

关联交易的价格或者取费原则应根据市场条件公平合理的确定，任何一方不得利用自己的优势或垄断地位强迫对方接受不合理的条件。

③公司与关联自然人达成的交易金额低于人民币三十万元的关联交易事项，以及与关联法人达成的交易金额低于人民币一百万元或低于公司最近一期经审计净资产绝对值百分之五的关联交易事项，由公司董事会审议批准。

④公司与关联自然人达成的交易金额达到人民币三十万元以上，由公司股东大会审议批准；公司与关联法人达成的交易金额在人民币一百万元以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值百分之五以上的关联交易，由公司股东大会审议批准。

⑤公司发生的关联交易事项不论是否需要董事会批准同意，关联董事均应在该交易事项发生之前向董事会披露其关联关系的性质和关联程度。

公司董事会审议关联交易事项时，关联董事可以出席会议，在会上关联董事应当说明其关联关系并回避表决，关联董事不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所做决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会的非关联董事人数不足三人的，公司应当将该交易提交股东大会审议。

⑥应由公司股东大会审议批准的关联交易（公司获赠现金资产除外），公司应当聘请具有执行证券、期货相关业务资格的中介机构，对交易标的进行审计或者评估；但与公司日常经营相关的交易所涉及的交易标的，可以不进行审计或者评估。

⑦公司股东大会审议关联交易事项时，关联股东应当回避表决。股东大会对有关关联交易事项作出决议时，视普通决议和特别决议不同，分别由出席股东大

会的非关联股东所持表决权的过半数或者三分之二以上通过。有关关联交易事项的表决投票，应由非关联股东代表参加计票、监票。股东大会决议中应当充分披露非关联股东的表决情况。

⑧由公司控制或者持有超过百分之五十股权的子公司发生的关联交易，视同本公司行为，其决策程序和披露等事项均适用本办法规定。

2、关联交易决策程序的执行情况

有限公司阶段，公司并未就关联方及其交易决策程序做出明确规定。股份公司成立后，《公司章程》以及《关联交易决策制度》等制度就关联方及关联关系、关联交易、关联交易的基本原则、关联交易的审议及披露、责任追究等方面做出了明确规定。公司未来将严格遵循关联交易决策程序，确保发生的关联交易活动遵循公平、公正的商业定价原则。

3、规范和减少关联交易的具体安排

公司管理层将严格按照《公司章程》和《关联交易决策制度》等制度的规定，在未来的关联交易中严格履行相关的董事会或股东大会审批程序；公司还将进一步强化监督机制，充分发挥监事会的监督职能，防止关联方做出不利于公司及其他股东利益的关联交易及资金拆借行为；公司全体股东也出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，承诺将不向关联企业或其他企业进行不规范的资金拆借；将不再对股东、公司管理层、关联方或其他人员进行非正常经营性的个人借款；将尽力减少或避免关联交易的发生，对于无法避免的关联交易，公司将严格按照《公司法》、《公司章程》、“三会”议事规则、《关联交易决策管理制度》等相关规定，严格按照决策权限分工履行决策审批程序，保证交易价格的公允性。

九、需提醒投资者关注的期后事项、或有事项及其他重要事项

公司经北京市工商行政管理局朝阳分局批准于2013年11月4日投资设立了一家全资子公司宝酷（北京）科技有限公司，注册地为北京，注册资金人民币50万元，经营范围：技术推广服务；计算机系统服务；销售服装、鞋帽、体育用品，电子产品、化妆品、日用品、文具用品、计算机、软件及辅助设备。本次子公司设立已由北京中怡和会计师事务所有限公司审验并出具中怡和验字[2013]

第 739 号验资报告。

公司不存在需提醒投资者关注的重大或有事项及其他未披露的重要事项。

十、报告期内公司进行资产评估情况

因本次挂牌需要，公司聘请了北京卓信大华资产评估有限公司作为公司整体变更为股份公司的资产评估机构，出具了卓信大华评报字（2013）第 097 号《资产评估报告》，有限公司 2013 年 8 月 31 日（股改基准日）净资产的账面价值为 5,013,417.26 元，评估价值为 5,050,155.36 元，评估增值 36,738.10 元，增值率 0.73%。

公司未根据该次评估进行账务调整。

十一、股利分配政策以及利润分配情况

（一）股利分配政策

1、公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10% 列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50% 以上的，可以不再提取。

2、公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

3、公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

4、公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，股东有权按照持有的股份享有收益分配权。

5、股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

6、公司持有的本公司股份不参与分配利润。

7、公司股东大会对利润分配方案做出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

8、公司利润分配政策为：

(1) 公司应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性；

(2) 公司可以采取现金或者股票方式分配股利，可以进行中期现金分红；

(3) 存在股东违规占用公司资金情况的，公司有权扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

(二) 最近两年一期股利分配情况

公司最近两年一期未进行股利分配。

(三) 公开转让后的股利分配政策

公司股票公开转让后的一般股利分配政策与报告期内相同，具体方案由董事会提出预案，提交股东大会审议通过后实施。

十二、控股子公司的基本情况

报告期内，公司无控股子公司或纳入合并报表范围的企业。

截至本转让说明书出具日，公司新成立的全资子公司宝酷（北京）科技有限公司（以下简称“宝酷科技”），基本情况如下：

(一) 基本概况

宝酷科技成立于 2013 年 11 月 4 日，注册资本及实收资本均为 50 万元。注册地址：北京市朝阳区大屯路科学院南里-风林绿洲 I 乙号 2204 号（电子城科技园集中办公区 169 号）。经营范围：技术推广服务；计算机系统服务；销售服装、鞋帽、体育用品，电子产品、化妆品、日用品、文具用品、计算机、软件及辅助设备。

截至本转让说明书出具日，宝酷科技的股权结构如下：

股东名称	出资金额	出资比例	出资方式
酷买网（北京）科技有限公司	50 万元	100.00%	货币

(二) 主要财务数据

由于该公司在报告期后成立，因此未纳入合并报表范围；由于该公司成立时

间较短，还未开展生产经营活动，因此暂未形成具备参考价值的有效财务数据。

（三）子公司的业务定位

公司对子公司的业务定位和发展规划进行统一安排，相关子公司的经营共同服务于公司整体盈利能力并促进公司整体业务的健康成长。

十三、可能对公司业绩产生不利影响的风险因素及应对措施

（一）采购集中度高的风险

为了有利于与供应商协商较低的购货价格，也能保持一定的库存用于非预期性的销售高峰，保证商品供应的持续性，公司的供应商主要集中为沈阳市鹏宇体育用品有限公司（以下简称“沈阳鹏宇”）、沈阳市领跑体育用品有限公司（以下简称“沈阳领跑”）和西安宝秦贸易有限公司（以下简称“西安宝秦”）三家公司。2011年和2012年公司全部采购均来自前述三家供应商；2012年7月，西安宝秦收购沈阳鹏宇和沈阳领跑，造成2013年来自西安宝秦的采购占当期采购总额的96.65%，采购集中度非常高。虽然公司与主要供应商具有长期合作关系，货源供应稳定，可以保证公司商品采购的持续性，但是客观上还是形成了对单一供应商过度依赖，可能导致采购成本受单一供应商内部销售策略调整的影响较大，进而影响公司的盈利空间。

应对措施：一方面，公司目前正寻求更多信誉好、规模较大的供应商，使公司能在较多的可选供应商范围内制定对收益更有利的采购方案；另一方面，在现有采购基础上加强与西安宝秦合作的广度和深度，通过提高采购量争取更大的采购折扣。

（二）盈利能力和获取现金能力较弱的风险

由于成立时间较短、电子商务行业周期较长，公司尚处发展初期，规模较小，公司目前的盈利能力和获得现金的能力较弱。虽然经营模式清晰成熟、市场空间巨大，但是总体收入不高、销售推广费用较高，导致公司在报告期内连续亏损。如果公司未来不能快速占领市场、提高收入，公司盈利能力较弱、获取现金能力不足的情况将对公司的未来发展造成较大不利影响。

公司结合目前的竞争优势，主要通过以下五个方面提高自身盈利能力和获取

现金能力：

1、拓展品牌渠道，与更多品牌建立线上销售合作，提高整体毛利率

公司计划在未来2-3年把网上销售商品的品类扩展到整个运动休闲服饰领域，通过与更多优秀品牌的线上销售合作丰富毛利率较高的产品线，逐步扩大销售额，增加经营性现金流量净额。公司在报告期内已经启动此战略规划并取得一定成效，如公司已于2013年10月与辽宁北福源商贸有限公司签订协议，以较低折扣采购知名品牌探路者服饰等。

此应对措施的可执行性、有效性分析：公司秉承“高效、贴心”的经营理念，诚信经营，在线商城专营店在众多消费者中已有品牌知名度，随着销售规模的逐步扩大及公司对业务的积极拓展，更多的品牌供应商与公司有合作意向并已实现签约合作：报告期后，公司已与探路者、Levi's、Lee等品牌供应商实现签约并合作。

2、加强自有网上平台销售，降低因第三方平台销售产生的佣金成本

公司在以天猫商城、京东网、当当网三大电商平台为主要线上销售渠道的基础上，通过扩大销售额提高自有平台的知名度，使更多的消费者熟知酷买网。另外报告期内公司已与爱德威广告（上海）有限公司、上海毕佳数据系统有限公司、上海中彦科技有限公司（返利网）签订了酷买网品牌宣传维护协议，由前述具备专业网络营销推广经验的第三方机构对酷买网自有平台进行品牌宣传。公司已经积累了对自身品牌宣传的成功经验，未来将会进一步加强与专业营销机构的合作，通过积极正面的营销方式增强消费者对酷买网的认知度，增加客户的访问量和转化率，以此带动自有平台的销售额，降低因在第三方平台销售所产生的佣金成本。

此应对措施的可执行性、有效性分析：公司线上平台销售（零售）毛利率10%左右，除销售佣金外的其他期间费用（剔除销售佣金的销售费用，管理费用，财务费用），历年均保持在收入总额的4%左右，费用控制较好。公司通过扩大品牌宣传，提高自有平台知名度，增加客户的访问量和转换率，可以带动自有平台销售额，提高销售净利率。

3、多途径降低采购成本

公司目前正寻求更多供应商，尤其是中小零售商的网上销售合作，使公司能在较多的可选供应商范围内，通过公司专业的网上销售经验增强议价能力，获取较低的采购折扣，制定对收益更有利的采购方案。另外公司可以在现有采购基础上加强与西安宝秦合作的广度和深度，通过提高采购量争取更大的采购折扣。上述措施可以达到提高产品毛利率，增加经营性现金流量净额的经营目标。

此应对措施的可执行性、有效性分析：2012年7月，西安宝秦收购沈阳鹏宇和沈阳领跑，造成2013年来自西安宝秦的采购占当期采购总额的96.65%，公司与西安宝秦在良好合作的基础上保持长期合作。但运动休闲服饰领域为充分竞争的市场领域，产品供应并非掌握在少数寡头供应商中，如有需求，公司可迅速在市场上寻找新的合适供应商，并且公司主要管理人员具有多年电子商务运营经验和互联网技术研究开发经验，与供应商合作可实现双方共赢，综上，公司具备采购议价优势，能够实现多途径降低采购成本，进而达到提高产品毛利率，增加经营性现金流量净额的经营目标。

4、实行产品和服务差异化发展战略

公司已将差异化发展纳入公司的发展战略，通过产品和服务的差异化进一步提高公司的竞争优势：

（1）产品差异化：公司在销售新上市国际知名运动品牌服饰的同时，凭借电子商务运营经验和实时线上线下库存管理系统帮助运动品牌供应商通过网络渠道消化过季库存、冗余库存，即尾货处理，将公司的线上销售打造成网上运动休闲品牌服饰的知名折扣店，实现特色销售，进一步增加公司的销售额并提升公司知名度；

（2）服务差异化：1)公司已建立起一支经验丰富、结构合理的管理团队，主要高级管理人员均有多年电子商务运营经验和互联网技术研究开发经验，公司自主研发了实时线上线下库存管理系统，与零售商库存系统直接对接，共享库存信息，并以此为多家企业解决库存管理，技术服务能力得到客户普遍认可，并因此积累了一定的品牌客户资源。2)在售后服务方面，公司秉承“高效、贴心”的服务理念，通过全方位培训使所有客服人员在售前响应、接单和售后接待及处理方面为每一位客户提供周到细致的服务，公司的售后服务已经得到了消费者的普

遍认可。

此应对措施的可执行性、有效性分析：公司具备实行产品和服务差异化的合格资源、人员及技术，公司在线商城消费者评分高于同行业消费者评分，公司的产品及售后服务已得到消费者的普遍认可。

5、积极开展代运营业务，增加业务收入增长点

公司为开展代运营业务进行积极的准备并拥有独特的优势：1) 公司于 2013 年 11 月成立全资子公司宝酷（北京）科技有限公司，专业从事代运营业务；2) 公司管理团队具备丰富的互联网技术开发经验并自主研发线上线下实时库存管理系统，为代运营业务提供了完备的技术支持；3) 公司凭借前期与各大品牌供应商的良好合作，已得到供应商的认可并积累了一定的人脉和业务资源，如公司已于 2013 年 10 月和河南省龙之杰商贸有限公司、沈阳万宝华贸易有限责任公司签订代运营协议，为公司进一步提高销售额建立了良好的基础。

此应对措施的可执行性、有效性分析：报告期后，公司已经和河南省龙之杰商贸有限公司、沈阳万宝华贸易有限责任公司签订了代运营协议，为进一步提高销售额建立了良好基础，从而实现新的收入增长点。

综上，公司管理层对经营模式有清晰的规划，主营业务明确，能够随市场环境变化及时调整战略发展模式。公司依据内外部实际情况针对目前盈利能力和获取现金能力较弱的风险提出的五条具体措施，认为具备有效性及可执行性。

第五节有关声明

一、公司全体董事、监事及高级管理人员签名及公司盖章

全体董事：

				
吴辉	史云鹏	吴鸣鸣	焦广玲	周铭

全体监事：

		
田忠	赵纯	张绪研

全体高级管理人员：

		
吴辉	周铭	焦广玲

酷买网（北京）科技股份有限公司

2014年1月8日



二、主办券商声明

本公司已对公开转让说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

项目小组成员：

杜东林

杜东林（法律）

严玉娜

严玉娜（财务）

李飞翔

李飞翔（行业）

项目负责人：

肖大勇

肖大勇

法定代表人：

雷杰

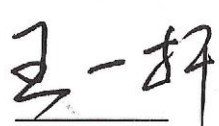
雷杰



三、律师声明

本所及经办律师已阅读公开转让说明书，确认公开转让说明书与本所出具的法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对申请挂牌公司在公开转让说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认公开转让说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师：



王一轩



胡啸

律师事务所负责人：



陈晓伟



北京市长安律师事务所

2014年1月8日

四、审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读酷买网（北京）科技股份有限公司公开转让说明书，确认公开转让说明书与本机构出具的大华审字[2013]005695号审计报告、大华验字[2013]000332号验资报告无矛盾之处。本所及签字注册会计师对申请挂牌公司在公开转让说明书中引用的审计报告的内容无异议，确认公开转让说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

张燕 陶伟宝

事务所负责人：

张燕



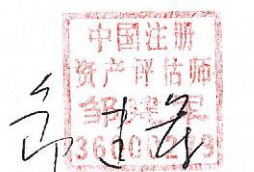
大华会计师事务所（特殊普通合伙）

2014年7月8日

五、资产评估机构声明

本所及签字注册资产评估师已阅读公开转让说明书，确认公开转让说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本所及签字注册资产评估师对申请挂牌公司在公开转让说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认公开转让说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册资产评估师：




邹建军



余勇义

资产评估机构负责人：



林梅

北京卓信大华资产评估有限公司



第六节 附件

一、主办券商推荐报告

二、财务报表及审计报告

三、法律意见书

四、公司章程

五、全国股份转让系统公司同意挂牌的审查意见

六、其他与公开转让有关的重要文件