



杭州熙浪信息技术股份有限公司

公开转让说明书

(申报稿)



主办券商



安信证券股份有限公司
Essence Securities Co., Ltd.

二〇一四年五月

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

本公司在经营过程中，由于所处行业及自身特点的原因，特提醒投资者对公司以下重大事项予以关注：

一、宏观经济波动风险

我国宏观经济运行状态会直接影响我国消费者的购买能力和消费者信心，从而影响消费者选择网络购物的频次和规模。公司所处行业的发展趋势与宏观经济波动的方向一致，受宏观经济波动的影响较为明显。同时，公司的收入来源主要由向客户按销售规模的一定比例收取浮动技术服务费、赚取差价和基础技术服务费构成，因而公司的盈利能力将会受到我国网络购物交易规模的较大影响。

2011年、2012年和2013年我国GDP分别较上年同期增长9.3%、7.7%和7.7%，增速明显放缓，但一直保持在7%以上的相对较高水平。受我国国内经济增长方式的转变和经济结构的调整的影响、受国外经济运行情况的影响以及突如其来的重大事件（如2008年金融海啸等）发生的影响，国内宏观经济增速均有可能进一步放缓，而且始终存在不可预估的反向变动风险。这意味着公司面临的宏观经济波动风险客观存在。

二、继续亏损和经营活动现金流净额为负的风险

经过5年左右的发展，公司目前已经形成了独立的业务体系、一体化电子商务解决方案，培育了一批具有良好合作关系的客户和供应商，并在努力提升自身的核心竞争力。在报告期内，公司的规模经济效益逐渐体现，盈利能力也有所提升。公司2013年和2012年分别实现营业收入51,042,989.75元和41,554,694.82元，2013年和2012年的毛利分别为18,398,432.39元和12,356,866.04元，毛利率分别为36.04%和29.74%。2013年和2012年净利润分别为-1,127,049.74元和-4,810,050.39元，2013年和2012年公司经营活动现金流净额分别为-5,913,193.74元和-2,474,107.05元。

公司在报告期内盈利能力得到了提升，营业收入、毛利率等多项财务指标均得到了较大的增长。但是，公司在报告期内没有实现盈利，不排除公司在未来继

续亏损的可能性，经营活动现金流净额继续为负的可能性。

三、偿还债务的风险

截至 2013 年 12 月 31 日和 2012 年 12 月 31 日，公司母公司口径资产负债率分别为 58.29%和 29.86%，合并口径资产负债率分别为 67.38%和 49.39%。公司 2013 年年末资产负债率较 2012 年年末显著提升，主要是因为随着公司业务规模的扩大，为了业务资金周转和发挥财务杠杆效益，新增银行短期借款 9,010,000.00 元。公司在 2013 年年末的资产负债率已处于相对较高水平。2013 年，公司与杭州高科技担保有限公司签订了《最高额抵押合同》，约定杭州高科技担保有限公司为公司提供最高余额（最高债权额）为 15,000,000.00 元的担保，并以公司所属所有 18 项房产做抵押。如果公司到期不能偿还债务，公司面临办公场所抵押清偿的风险。

随着公司业务规模的扩大，公司对周转资金的需求也将增强，如果宏观经济形势发生不利变化或者信贷紧缩，则公司的正常运营将面临较大的资金压力。如果未来公司不能通过其它渠道获得发展所需资金，公司业务的进一步发展可能在一定程度上受到不利影响。

四、对第三方服务平台依赖的风险

目前，我国电子商务第三方服务平台市场经过多年的发展，已经初步形成了以淘宝、天猫、京东等电子商务服务平台为主的寡头垄断格局。基于该现状，我国大多电子商务服务商都生存在淘宝、天猫、京东生态链内，并与其共同构成了协同扩张的生态环境。第三方服务平台与其他电子商务服务商之间也存在一定程度的互相依赖、互相促进的良性循环关系。该种关系和生态格局在可预见的短期内难以改变。

公司为传统品牌企业提供的电子商务经销服务和电子商务代运营服务也主要基于淘宝、天猫、京东等第三方服务平台，并且经过多年的运营，已经与第三方服务平台形成了深度长期合作关系，并且构筑了相应的竞争优势。但是，第三方服务平台对于电子商务经销服务和电子商务代运营服务商的相关要求和收费政策仍然可能因意外事件等不可控因素而单方面发生变化，从而可能导致公司运

营成本的增加，影响公司的正常生产经营活动和经营业绩。因而，公司对第三方服务平台依赖的风险客观存在。

五、应收账款的坏账风险

截至 2013 年 12 月 31 日和 2012 年 12 月 31 日，公司的应收账款总额分别为 2,263,562.85 元和 165,088.56 元。公司 2013 年底的应收账款总额较 2012 年底应收账款总额出现较大幅度的增长，而且超过了公司主营业务收入的增加比例。公司应收账款的账期通常为 1-3 个月，公司在 2013 年年底的大部分应收账款已经收回。

但是，随着公司业务规模的扩大，公司的应收账款规模可能进一步提高。如果公司催收账款不及时或者客户出现重大不利事件，公司应收账款出现坏账的风险也将加大。

六、市场竞争风险

在电子商务代运营行业的发展初期，由于进入门槛相对较低，电子商务代运营服务企业在短期内大量涌入。但该行业在经历了较为混乱、恶劣的竞争时期之后，大量的中小电子商务代运营服务商纷纷倒闭。能够在该行业内激烈的竞争环境中生存下来的公司都是资金实力相对雄厚、渠道资源和客户资源相对丰富、运营能力相对突出、竞争优势相对明显的企业。公司所处行业已经形成了相应的行业壁垒。行业壁垒的形成能够有效避免其他竞争对手的出现，但是该行业仍然处于自由竞争阶段，不排除未来会出现更多的有效竞争对手的可能性。而且该行业目前还没有形成相应的定价标准，不排除同行业其他公司为争取客户资源降低收费标准，导致市场竞争加剧的可能性，从而影响公司的盈利能力。

经过多年的发展，目前公司在行业内已逐步积累了相应的经验，形成了“技术+运营+渠道”三位一体的创新服务模式、强大的资源整合能力、专业的运营团队、品牌影响力、大数据分析能力等竞争优势，而且公司将利用自身所具备的灵活应变和善于创新的优势，逐步化解行业竞争风险，但面对行业的固有特征和发展现状，公司面临的竞争风险客观存在。

七、传统品牌企业“单飞”的风险

传统品牌企业从事电子商务活动时面临电子商务人才欠缺和经验欠缺的现实障碍，缺乏覆盖全网络销售渠道的运营能力，难以涉足和整合与第三方平台的合作关系，缺少电子商务协同扩张发展的良性生态环境等天然缺陷。作为电子商务服务行业的细分环节，电子商务经销服务和电子商务代运营服务应运而生，而且逐渐成为传统品牌企业选择开展电子商务时的重要选择。电子商务经销服务和电子商务代运营服务以其专业的服务质量、更高的工作效率、特有的生态环境、更低的成本打通从供应商到消费者的网络销售渠道供应链等多种优势，逐渐提高了其不可替代性。传统品牌企业“单飞”的可能性会进一步降低，对行业的长期发展趋势也不会存在重大影响。

但是，随着传统品牌企业在“触网”的过程中对电子商务、店铺运营、渠道建设等各方面有了进一步了解，无法排除公司所服务的部分或个别品牌企业选择“单飞”，自主从事电子商务的可能性。因此，整个行业和公司面临传统品牌企业“单飞”的风险客观存在。

八、公司提供经销服务的传统品牌企业压缩利润空间的风险

公司提供电子商务经销服务的这些传统品牌企业都是行业内的知名企业，在行业内具有较强的竞争力和影响力。但是，随着我国经济结构调整和经济增长方式的转变，如果我国传统品牌企业在调整和转变过程中未能够及时根据经济发展趋势调整其经营发展战略，这些传统品牌企业的利润空间可能被压缩。传统品牌企业在利润空间被压缩时很可能通过降价促销策略抢夺市场份额保障其盈利，或者通过成本转嫁策略，将相应的成本转嫁到商品采购方。

如果公司提供经销服务的传统品牌企业经营状况发生不利变动，采取上述策略压缩公司的毛利空间，将会削减公司的盈利能力，对公司经营状况造成负面影响。

九、公司治理的风险

股份公司成立前，公司没有建立“三会一层”的法人治理结构，内部控制某

些环节及相关制度也存在缺陷。股份公司设立以后，公司正在逐步建立健全法人治理结构，也逐渐制定了一些适应企业现阶段发展的内部控制制度。但是，由于股份公司成立时间短，各项管理控制制度的执行需要经过一段时间或是经营周期的实践检验，公司治理和内部控制体系也需要在生产经营过程中逐渐完善。随着公司的经营规模的逐渐扩大，业务范围的不断扩展，人员的不断增加，对公司治理将会提出更高的要求，而且在未来发展过程中可能会出现新的内部控制缺陷。因此，公司未来经营过程中存在因公司治理不适应业务发展需要，而影响公司持续、健康、稳定发展的风险。

十、对供应商存在依赖的风险

公司 2012 年和 2013 年前 5 名供应商合计采购金额占当期采购总额的比例分别为 98.01%、96.11%。公司提供电子商务经销服务的客户取消对公司的经销授权，将会对公司的收入构成重大不利影响。公司已经与所提供服务的传统品牌企业形成了长期的合作关系，而且公司正在不断的完善全网营销渠道，通过大力发展政府特色电商服务、拓展海外市场，从仓储服务、售后服务、数据分析增值服务等方面努力提升服务能力，专注于为 4 家传统品牌企业提供电子商务经销服务以提升单个品牌的销售规模，从而强化供应商对公司的依赖等多种措施应对公司对供应商的依赖风险。但是，公司提供电子商务经销服务的传统品牌企业通过单方面解除合同的风险客观存在，从而对公司的经营活动和财务状况产生不利影响。

十一、未来发展目标无法实现的风险

公司设有招商战略部门，在总经理指导下开展工作，制定公司的未来发展规划。在为现有客户提供服务，并努力挖掘现有客户的创收潜力的同时，公司根据行业特征和发展趋势制定了在未来 2-3 年的业务发展和总体发展规划。在未来发展目标和总体发展规划下，公司还制定了一系列保障和促进目标实现的具体措施。

但是，公司对未来业务发展和总体发展规划的制定，都是基于公司目前发展状况、行业目前发展状况以及对于该行业未来发展趋势和生态环境的预测。

如果公司所处行业未来发展趋势和生态环境并未达到预期，或是公司受制于市场竞争、外部环境和内部管理等各种因素在实施未来发展规划和相应的策略措施过程中不能达到预期的效果，或是公司在新的领域、新的模式、新的对象、新的平台、新的渠道短期内不能快速适应，公司的未来发展目标有可能不能实现。

目 录

声 明.....	1
重大事项提示.....	2
目 录.....	8
释 义.....	10
第一节 基本情况.....	14
一、公司基本情况.....	14
二、股份挂牌情况.....	15
三、公司股东、股权情况.....	17
四、股本的形成及其变化和重大资产重组情况.....	20
五、董事、监事、高级管理人员基本情况.....	31
六、最近两年的主要会计数据和财务指标简表.....	32
七、本次挂牌的有关机构情况.....	34
第二节 公司业务.....	36
一、公司的业务、产品及服务.....	36
二、公司的业务流程及方式.....	40
三、公司关键资源要素.....	50
四、公司生产经营情况.....	59
五、公司所处行业.....	67
六、公司业务发展规划.....	96
第三节 公司治理.....	101
一、股东大会、董事会、监事会的建立健全及运行情况.....	101
二、公司董事会对公司治理机制建设及运行情况的评估结果.....	102
三、公司及控股股东、实际控制人最近两年内违法违规及受处罚情况.....	106
四、公司的独立性.....	106
五、同业竞争情况.....	108
六、公司报告期内关联方资金占用、对关联方的担保及重大投资情况.....	110
七、董事、监事、高级管理人员有关情况说明.....	111
八、报告期内董事、监事、高级管理人员的变动情况及其原因.....	114

第四节 公司财务	116
一、最近两年的审计意见、主要财务报表.....	116
二、主要会计政策、会计估计及其变更情况和对公司利润的影响.....	135
三、公司报告期内主要的财务指标.....	155
四、报告期利润形成的有关情况.....	161
五、公司的主要资产情况.....	172
六、公司重大债务情况.....	186
七、股东权益情况.....	195
八、关联方关系及关联交易.....	197
九、需提醒投资者关注的财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项.....	207
十、资产评估情况.....	207
十一、股利分配政策和最近两年分配及实施情况.....	207
十二、控股子公司的基本情况.....	209
十三、可能影响公司持续经营的风险因素.....	216
第五节 有关声明	222
一、申请挂牌公司签章.....	222
二、主办券商声明.....	223
三、承担审计业务的会计师事务所声明.....	224
四、公司律师声明.....	225
五、承担资产评估业务的评估机构声明.....	226
第六节 附件	227

释 义

本公开转让说明书中，除非另有说明，下列简称具有如下含义：

公司/股份公司/熙浪股份	指	杭州熙浪信息技术股份有限公司
有限公司/熙浪有限	指	杭州熙浪信息技术有限公司（公司前身）
报告期/最近两年	指	2012 年度和 2013 年度
本次挂牌	指	公司进入全国中小企业股份转让系统公开挂牌的行为
推荐主办券商/安信证券	指	安信证券股份有限公司
内核委员会	指	安信证券股份有限公司全国中小企业股份转让系统推荐挂牌项目内核委员会
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
全国股份转让系统公司	指	全国中小企业股份转让系统有限责任公司
经信委	指	中华人民共和国经济和信息化委员会
国家发改委	指	中华人民共和国发展和改革委员会
商务部	指	中华人民共和国商务部
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
股东大会	指	杭州熙浪信息技术股份有限公司股东大会
股东会	指	杭州熙浪信息技术有限公司股东会
董事会	指	杭州熙浪信息技术股份有限公司董事会
监事会	指	杭州熙浪信息技术股份有限公司监事会
三会	指	股东大会（股东会）、董事会、监事会的统称
管理层	指	公司董事、监事、高级管理人员
高级管理人员	指	公司总经理、副总经理、财务经理、董事会秘书
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《公司章程》	指	《杭州熙浪信息技术股份有限公司章程》
《有限公司章程》	指	《杭州熙浪信息技术有限公司章程》
熙浪企管	指	杭州熙浪企业管理有限公司

旗奥实业	指	杭州旗奥实业有限公司
上海圣浪	指	上海圣浪实业有限公司
诚丰财务	指	上海诚丰财务服务有限公司
蓝美农业	指	浙江蓝美农业有限公司
达购科技	指	达购科技（杭州）有限公司
GDP	指	Gross Demestic Product, 国内生产总值
淘宝	指	www.taobao.com/, 淘宝网是亚太地区较大的网络零售商圈, 由阿里巴巴集团在2003年5月10日投资创立。
天猫	指	www.tmall.com/, 英文Tmall, 亦称淘宝商城、天猫商城, 是一个综合性购物网站
京东	指	www.jd.com, 北京京东世纪贸易有限公司旗下网络购物平台
拍拍	指	www.paipai.com, 拍拍即拍拍网。拍拍网是中国知名的网络零售商圈, 是腾讯旗下的电子商务交易平台
聚划算	指	http://ju.taobao.com/, 聚划算是阿里巴巴集团旗下的团购网站
直通车	指	是为专职淘宝卖家量身定制的, 按点击付费的效果营销工具, 淘宝直通车推广原理是根据宝贝设置的关键词进行排名展示, 按点击进行扣费
钻展	指	是淘宝网图片类广告位竞价投放平台, 是为淘宝卖家提供的一种营销工具。钻石展位依靠图片创意吸引买家点击, 获取巨大流量。
淘宝客	指	是一种按成交计费的推广模式, 在淘宝客模式下, 任何买家（包括您自己）经过您的推广（链接、个人网站, 博客或者社区发的帖子）进入淘宝卖家店铺完成购买后, 就可得到由卖家支付的佣金。简单的说, 淘宝客就是指帮助卖家推广商品并获取佣金的人
代运营	指	特指电子商务代运营服务, 电子商务代运营服务是指公司接受传统品牌企业的委托（具体内容以合同方式约定）为传统品牌企业从事电子商务提供店铺运营服务, 包括网店的建设、网店的装修、网店日常运营、营销策划等。在公司为传统品牌企业提供代运营过程中, 传统品牌企业在网店上以自己的名义从事电子商务活动或交易
经销	指	特指电子商务经销服务, 电子商务经销服务是指公司通过合同方式获得传统品牌企业在电子商务领域的授权, 由公司向传统品牌企业采购产品, 并在互联网第三方平台上或自主平台以自己的名义开店和销售产品的服务模式
J2EE	指	J2EE是一套全然不同于传统应用开发的技术架构, 包含许多组件, 主要可简化且规范应用系统的开发与部署, 进而提高可移植性、安全与再用价值
CRM	指	即客户关系管理。企业利用相应的信息技术以及互联网技术来协调企业与顾客间在销售、营销和服务上的交互, 从而提升其管理方式, 向客户提供创新式的个性化的客户交互和服务的过程。其最终目标是吸引新客户、保留旧客户以及将已有客户转为忠实客户

B2C	指	B2C是Business-to-Customer的缩写，而其中文简称为“商对客”，“商对客”是电子商务的一种模式，也就是通常说的商业零售，直接面向消费者销售产品和服务
B2B2C	指	B2B2C是一种电子商务类型的网络购物商业模式，B是BUSINESS的简称，C是CUSTOMER的简称，第一个B指的是商品或服务的供应商，第二个B指的是从事电子商务的企业，C则是表示消费者。B2B2C定义包括了现存的B2C和C2C平台的商业模式，更加综合化，可以提供更优质的服务
C2C	指	是电子商务的专业用语，是个人与个人之间的电子商务
1858网站	指	www.1858.com，熙浪股份旗下的代销分销平台
Seventh Generation	指	Seventh Generation是美国一家知名品牌公司，专门生产环保家居产品、个人护理用品及中高端婴童用品
ERP	指	ERP是指建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想，为企业决策层及员工提供决策运行手段的管理平台
ABC	指	是新型电子商务模式的一种，ABC分别是代理商/Agents、商家/Business、消费者/Consumer英文第一个字母，被誉为继阿里巴巴B2B模式、京东商城B2C模式、淘宝C2C模式之后电子商务界的第四大模式
C2B	指	是电子商务模式的一种，即消费者对企业(customer to business)
O2O	指	Online To Offline（在线离线/线上到线下），是指将线下的商务机会与互联网结合，让互联网成为线下交易的前台
B2B	指	进行电子商务交易的供需双方都是商家（或企业、公司），使用Internet的技术或各种商务网络平台，完成商务交易的过程
支付宝	指	支付宝是国内领先的独立第三方支付平台，是由前阿里巴巴集团CEO马云先生在2004年12月创立的第三方支付平台，是阿里巴巴集团的关联公司
浙江电子	指	浙江熙浪电子商务有限公司
苏泊尔	指	浙江苏泊尔家电制造有限公司及其关联公司，由该公司和其关联公司生产的产品，产品品牌
超人	指	超人集团有限公司及其关联公司，由该公司和其关联公司生产的产品，产品品牌
膳魔师	指	膳魔师（中国）家庭制品有限公司，由该公司生产的产品，产品品牌
天堂伞	指	杭州天堂伞业集团有限公司及其关联公司，由该公司及其关联公司生产的产品，产品品牌
绍兴苏泊尔	指	浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司
GSI	指	Global Sports Inc. Commerce, GSI是一家美国知名电子商务解决方案及服务公司
CNNIC	指	中国互联网络信息中心（China Internet Network Information Center），是经国家主管部门批准，于1997年6月3日组建的管理和服务机构，行使国家互联网络

		信息中心的职责
双11	指	即每年11月11日，俗称“光棍节”，淘宝，天猫，京东等各个线上商家通常在这一天开展促销活动。
4G	指	第四代移动电话行动通信标准，指的是第四代移动通信技术，外语缩写：4G。该技术包括TD-LTE和FDD-LTE两种制式
PC端	指	个人计算机终端
艾瑞咨询	指	艾瑞咨询集团(iResearch)是一家专注于网络媒体、电子商务、网络游戏、无线增值等新经济领域，深入研究和了解消费者行为，并为网络行业及传统行业客户提供数据产品服务和研究咨询服务的专业机构
花为媒	指	浙江绍兴花为媒家私有限公司，由该公司及其关联公司生产的产品，产品品牌
顾家家居	指	顾家家居股份有限公司，由该公司及其关联公司生产的产品，产品品牌
三洋	指	合肥三洋荣事达股份有限公司旗下产品
荣事达	指	合肥三洋荣事达股份有限公司旗下产品
3G	指	第三代移动通信技术，是指支持高速数据传输的蜂窝移动通讯技术
特色中国	指	淘宝旗下网站， http://china.taobao.com/
产业带	指	淘宝旗下网站， http://ye.1688.com/
CBBS	指	CBBS是一种新的电子商务服务模式，主要是指淘宝产业带项目产生的电子商务生态链。电子商务的商业模式主要包括C2C，B2B、B2C三种，CBBS即：C(消费者)；小B(渠道商)；大B(制造商)；S(服务)
财付通	指	是腾讯公司于2005年9月正式推出专业在线支付平台，其核心业务是帮助在互联网上进行交易的双方完成支付和收款。
浙江信息	指	浙江熙浪信息技术有限公司
杭州电子	指	杭州熙浪电子商务有限公司
浙江电子	指	浙江熙浪电子商务有限公司
上海帮淘	指	上海帮淘电子商务有限公司
净七代	指	杭州净七代婴童用品有限公司
元、万元	指	人民币元、人民币万元

本公开转让说明书中可能会存在合计数与所列数值汇总不一致的情况，主要是小数点四舍五入导致的。

第一节 基本情况

一、公司基本情况

中文名称：杭州熙浪信息技术股份有限公司

注册资本：1000 万元

法定代表人：杨振德

有限公司成立日期：2009 年 4 月 23 日

股份公司设立日期：2014 年 4 月 23 日

营业期限：永久存续

办公场所：浙江省杭州市余杭区文一西路 1218 号

邮 编：311112

电 话：0571-8716 8200

传 真：0571-8716 8211

电子邮箱：xilang@1858.com

互联网网址：www.egetchina.cn

信息披露负责人：陈红萍

所属行业：根据《上市公司行业分类指引》（2012 修订），公司所处行业属于“**I 信息传输、软件和信息技术服务业**”；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011），公司所处行业属于“**I 信息传输、软件和信息技术服务业**”。

组织机构代码：68584615-5

经营范围：服务：计算机软硬件、数字视音频产品的研发，计算机信息技术开发、技术咨询、技术服务、成果转让，经济信息咨询（除商品中介），成年人的非文化教育培训（涉及前置审批的项目除外）；销售(含网上销售)：电子产品，机电设备，通讯设备，仪器仪表，五金交电，办公用品，建筑装潢材料，日用百货，服装，家具，家居用品。（以工商登记机关核定的经营范围为准）。

主营业务：提供电子商务经销服务和电子商务代运营服务。具体而言，公司致力于为传统品牌企业提供电子商务一站式解决方案，为传统品牌企业提供电子商务规划、品牌营销、店铺设计、平台搭建、客服管理、日常运营、营销策划、仓储物流、行业运营报告等流程运营服务，并对少数传统品牌企业提供电子商务经销服务。

二、股份挂牌情况

(一) 股份挂牌情况的基本情况

- 1、股票代码：【】
- 2、股票简称：【】
- 3、股票种类：人民币普通股
- 4、每股面值：1.00元
- 5、股票总量：1000万股
- 6、挂牌日期：【】年【】月【】日

(二) 公司股份总额及分批进入全国中小企业股份转让系统转让时间和数量

1、相关法律法规对股东所持股份的限制性规定

《公司法》第一百四十一条规定，“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、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，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。”

《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第二章第八条规定，“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。”

股份公司成立于 2014 年 4 月 23 日，根据上述规定，截至本公开转让说明书签署之日，公司股东持股情况及本次挂牌在挂牌日可进行公开转让的股份数量如下：

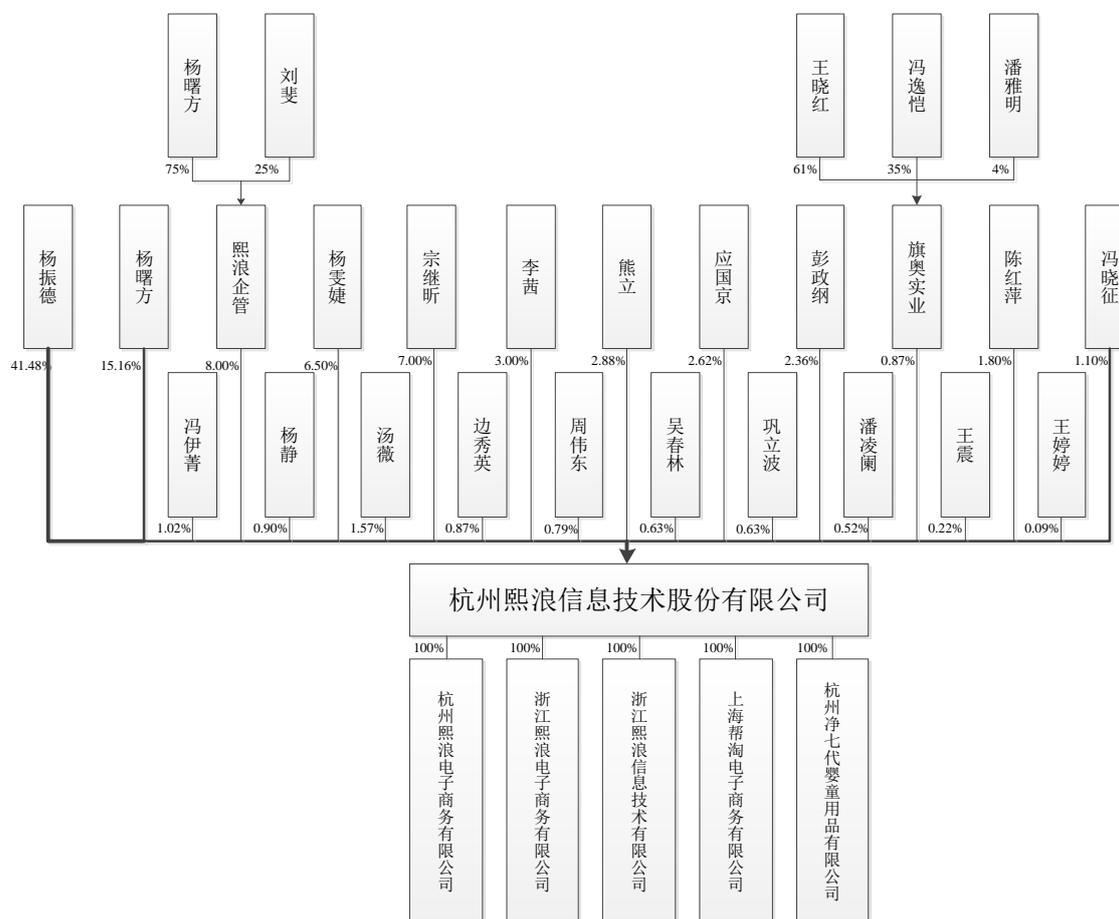
序号	股东	持股数量（股）	持股比例（%）	是否存在质押	本次可进行转让股份数量（股）
1	杨振德	4,147,595	41.48	否	0
2	杨曙方	1,515,660	15.16	否	0
3	杭州熙浪企业管理有限公司	800,001	8.00	否	0
4	宗继昕	700,000	7.00	否	0
5	杨雯婕	650,000	6.50	否	0
6	李茜	300,000	3.00	否	0
7	熊立	288,088	2.88	否	0
8	应国京	261,899	2.62	否	0
9	彭政纲	235,709	2.36	否	0
10	陈红萍	180,000	1.80	否	0
11	汤薇	157,128	1.57	否	0
12	冯晓征	110,000	1.10	否	0
13	冯伊菁	102,140	1.02	否	0
14	杨静	90,000	0.90	否	0
15	杭州旗奥实业有限公司	87,300	0.87	否	0
16	边秀英	87,300	0.87	否	0
17	周伟东	78,560	0.79	否	0
18	吴春林	62,850	0.63	否	0
19	巩立波	62,850	0.63	否	0
20	潘凌阑	52,370	0.52	否	0
21	王震	21,819	0.22	否	0
22	王婷婷	8,730	0.09	否	0
	合计	10,000,000	100.00		0

（三）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规定的自愿锁定承诺。

三、公司股东、股权情况

(一) 公司股权结构图



(二) 控股股东、实际控制人的认定

杨振德直接持有熙浪股份 41.48% 的股份及表决权，为公司第一大股东。自 2009 年 4 月成立至 2014 年 4 月股份公司成立，杨振德一直为公司的第一大股东，同时根据《公司章程》，公司不设董事会，设执行董事兼任公司总经理，杨振德一直担任公司的执行董事兼总经理。2014 年 4 月 8 日，公司召开创立大会暨第一次临时股东大会，选举产生了公司的第一届董事会成员，5 名董事中有 3 名董事为杨振德提名。2014 年 4 月 8 日，公司第一届董事会第一次会议召开，选举杨振德为董事长。因此，公司的控股股东和实际控制人认定为杨振德。

(三) 前十名股东及持有 5% 以上股份股东持有股份的情况

前十名股东及持有 5% 以上股份股东持有股份的情况，如下表：

序号	股东姓名	持股数量（股）	持股比例（%）	股东性质
1	杨振德	4,147,595	41.48	自然人股东
2	杨曙方	1,515,660	15.16	自然人股东
3	杭州熙浪企业管理有限公司	800,001	8.00	法人股东
4	宗继昕	700,000	7.00	自然人股东
5	杨雯婕	650,000	6.50	自然人股东
6	李茜	300,000	3.00	自然人股东
7	熊立	288,088	2.88	自然人股东
8	应国京	261,899	2.62	自然人股东
9	彭政纲	235,709	2.35	自然人股东
10	陈红萍	180,000	1.80	自然人股东
	合计	9,078,952	90.79	

持有公司 5% 以上股份的股东基本情况如下：

1、杨振德，详见本节“三、公司股东情况”之“（五）最近两年一期公司控股股东及实际控制人变化情况”。

2、杨曙方，男，1969 年出生，中国国籍，硕士学历，拥有加拿大长期居留权。1992 年毕业于华南理工大学应用数学系；2006 年毕业于中欧国际工商学院。曾任浙江省工商银行科技处工程师、浙江银诚电子技术有限公司总经理、上海诚丰数码科技有限公司董事长兼总经理、中国安防技术有限公司（NYSE：CSR）执行董事兼总裁；现任浙江蓝美农业有限公司董事长、上海诚丰财务服务有限公司董事长、杭州熙浪企业管理有限公司执行董事、杭州熙浪信息技术股份有限公司第一届董事会董事。

3、杭州熙浪企业管理有限公司，成立于 2010 年 5 月 6 日，注册资本 150 万元，实收资本 150 万元；住所：上城区江城路 887 号 1706 室；经营范围：服务：企业管理咨询，财务咨询，会展服务，投资咨询、经济信息咨询（除证券、期货），企业形象策划（上述经营范围不含国家法律法规规定禁止、限制和许可经营的项目。）；注册号：330102000056695；法定代表人：杨曙方；公司类型：有限责任公司；营业期限：2010 年 5 月 6 日至 2030 年 5 月 5 日。

4、宗继昕，男，1984 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2008 年毕业于美国加州大学戴维斯分校，曾任 JLS Chemical Inc.（美国）公司运营总监。

现任杭州熙浪信息技术股份有限公司董事、海外事业部总监。

5、杨雯婕，女，1995年出生，中国国籍，拥有加拿大长期居留权，目前在学校读书。

（四）公司股东间的关联关系

公司自然人股东杨振德与杨曙方之间系甥舅关系；杨曙方与杨雯婕之间系父女关系。

公司自然人股东杨曙方持有公司法人股东杭州熙浪企业管理有限公司 75%的股权，系杭州熙浪企业管理有限公司的实际控制人。

截至本公开转让说明书签署之日，除上述关联关系外，公司股东之间不存在其他关联关系。

（五）最近两年一期内公司控股股东及实际控制人变化情况

1、控股股东、实际控制人基本情况

公司的控股股东、实际控制人为杨振德，基本情况如下：

杨振德，男，1983年出生，中国国籍，本科学历，无境外永久居留权。2006年毕业于安徽财经大学国际经济与贸易专业，2012年毕业于中欧国际工商学院。2006年至2008年任安防销售（中国）有限公司外销事业部经理。2009年评为“杭州市十佳大学生创业之星”，2012年评为“杭州市杰出创业人才”，2009年4月创立了杭州熙浪信息技术有限公司，2009年4月至2014年4月8日一直担任公司执行董事兼总经理。2014年4月8日起，担任公司第一届董事会董事长、总经理。

2、最近两年及一期公司控股股东及实际控制人变化情况

报告期内，公司的第一大股东一直为杨振德。自2009年4月成立至2014年4月股份公司成立，根据《公司章程》，公司不设董事会，设执行董事兼任公司总经理，杨振德一直担任公司的执行董事兼总经理。2014年4月8日，公司召开创立大会暨第一次临时股东大会，选举产生了公司的第一届董事会成员，5名董事中有3名董事为杨振德提名。2014年4月8日，公司第一届董事会第一次会议召开，选举杨振德为董事长。报告期内公司的控股股东和实际控制人一直是杨振德，未发生变化。

四、股本的形成及其变化和重大资产重组情况

(一) 2009 年 4 月公司设立

2009 年 4 月，杨振德、杨曙方、汤薇等八名自然人以货币出资 200.00 万元设立杭州熙浪信息技术有限公司，法定代表人为杨振德，由杨振德任公司执行董事兼任总经理，徐芳任监事，公司注册地址为上城区江城路 887 号 1705 室。2009 年 4 月 23 日浙江浙经天策会计师事务所有限公司出具了《验资报告》（浙经天策验字[2009]第 147 号）对上述出资予以验证。2009 年 4 月 23 日，有限公司完成了设立登记，并领取了《企业法人营业执照》，注册号：330102000038302，注册资本：200.00 万元，注册地址：上城区江城路 887 号 1705 室。

有限公司设立时股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	出资形式	持股比例（%）
1	杨振德	136.00	货币资金	68.00
2	刘关龙	20.00	货币资金	10.00
3	葛拓夫	14.00	货币资金	7.00
4	杨曙方	10.00	货币资金	5.00
5	汤 薇	10.00	货币资金	5.00
6	冯伊菁	4.00	货币资金	2.00
7	吴春林	4.00	货币资金	2.00
8	罗财林	2.00	货币资金	1.00
	合 计	200.00		100.00

(二) 2009 年 9 月第一次股权转让

2009 年 9 月 29 日，罗财林与杨振德签署了《股东转让出资协议》，将持有的有限公司 1.00% 的股权以 1.67 万元转让给杨振德。2009 年 9 月 29 日，有限公司召开了股东会，一致同意罗财林将拥有公司的 1.00% 的股权转让给杨振德，并一致同意修改《公司章程》。全体股东同意股权转让决议视同其他股东放弃优先购买权，本次转让不存在潜在法律纠纷。

转让后公司股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	出资形式	持股比例（%）
----	------	----------	------	---------

1	杨振德	138.00	货币资金	69.00
2	刘关龙	20.00	货币资金	10.00
3	葛拓夫	14.00	货币资金	7.00
4	杨曙方	10.00	货币资金	5.00
5	汤 薇	10.00	货币资金	5.00
6	冯伊菁	4.00	货币资金	2.00
7	吴春林	4.00	货币资金	2.00
	合 计	200.00		100.00

(三) 2010 年 1 月第二次股权转让

2010 年 1 月 8 日，有限公司股东会作出决议，同意刘关龙将其持有的 5.00% 的股权转让给杨振德，葛拓夫将其持有的 3.50% 的股权转让给杨振德；杨曙方持有的 2.50% 的股权转让给杨振德；汤薇持有的 2.50% 的股权转让给杨振德；吴春林持有的 0.25% 的股权转让给杨振德；冯伊菁持有的 1.00% 的股权转让给新股东巩立波；吴春林持有的 0.75% 的股权转让给新股东潘凌阑。

2010 年 1 月 8 日，股东刘关龙、葛拓夫、杨曙方、汤薇、吴春林分别与杨振德签署《股权转让协议》，分别将其持有公司 5.00%、3.50%、2.50%、2.50% 和 0.25% 的股权转让给杨振德，转让价格分别为 10.00 万元、7.00 万元、5.00 万元、5.00 万元和 0.50 万元。冯伊菁与巩立波签署《股权转让协议》，将其持有公司 1.00% 的股权以 2.00 万元转让给巩立波；吴春林与潘凌阑签署《股权转让协议》，将其持有公司 0.75% 的股权以 1.50 万元转让给潘凌阑。

全体股东在决议书签章并相应修改了《公司章程》。全体股东同意对新股东的股权转让决议视同其他股东放弃优先购买权，本次转让不存在潜在法律纠纷。

转让后公司股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	出资形式	持股比例（%）
1	杨振德	165.50	货币资金	82.75
2	刘关龙	10.00	货币资金	5.00
3	葛拓夫	7.00	货币资金	3.50
4	杨曙方	5.00	货币资金	2.50
5	汤 薇	5.00	货币资金	2.50
6	冯伊菁	2.00	货币资金	1.00

7	吴春林	2.00	货币资金	1.00
8	巩立波	2.00	货币资金	1.00
9	潘凌澜	1.50	货币资金	0.75
	合 计	200.00		100.00

(四) 2010年2月第一次增资

2010年2月1日，有限公司股东会作出决议：同意杨曙方、彭政纲、苏显泽、上海圣浪实业有限公司以1:12的价格溢价增资，将公司注册资本由200万元增加至250万元。其中，杨曙方实际投资150.00万元，认缴注册资本12.50万元；新股东彭政纲实际投资90.00万元，认缴注册资本7.50万元；新股东苏显泽投资90.00万元，认缴注册资本7.50万元；新股东上海圣浪实际投资270.00万元，认缴注册资本22.50万元。各股东新增实际投资金额超出认缴注册资本所形成的股本溢价全部计入公司资本公积。公司新增注册资本由各股东一次性缴足，出资方式为货币出资。

2010年3月2日，浙江浙经天策会计师事务所有限公司出具《验资报告》（浙经天策验字[2010]第122号）对上述增资予以验证。全体股东在决议书签章并相应修改了《公司章程》。

2010年5月20日，有限公司在杭州市工商行政管理局上城分局完成了工商变更，并换领了《企业法人营业执照》，注册号：330102000038302，注册资本：250.00万元。

本次增资后股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	出资形式	持股比例（%）
1	杨振德	165.50	货币资金	66.20
2	上海圣浪	22.50	货币资金	9.00
3	杨曙方	17.50	货币资金	7.00
4	刘关龙	10.00	货币资金	4.00
5	苏显泽	7.50	货币资金	3.00
6	彭政纲	7.50	货币资金	3.00
7	葛拓夫	7.00	货币资金	2.80
8	汤 薇	5.00	货币资金	2.00
9	冯伊菁	2.00	货币资金	0.80

10	吴春林	2.00	货币资金	0.80
11	巩立波	2.00	货币资金	0.80
12	潘凌阑	1.50	货币资金	0.60
	合 计	250.00		100.00

(五) 2010年5月第三次股权转让

2010年5月6日,有限公司股东会作出决议:同意杨曙方将其持有的公司7.00%的股权、杨振德将其持有21.20%的股权、刘关龙将其持有4.00%的股权、葛拓夫将其持有2.80%的股权、汤薇将其持有2.00%的股权、冯伊菁、吴春林、巩立波将其持有各0.80%的股权、潘凌阑将其持有0.60%的股权转让给新股东杭州熙浪企业管理有限公司。

2010年5月6日,杨曙方、杨振德、刘关龙、葛拓夫、汤薇、冯伊菁、吴春林、巩立波和潘凌阑分别于杭州熙浪企业管理有限公司签署了《股权转让协议》,本别将其持有的熙浪有限7.00%、21.20%、4.00%、2.80%、2.00%、0.80%、0.80%、0.80%和0.60%转让给熙浪企管,转让价格分别为17.50万元、53.00万元、10.00万元、7.00万元、5.00万元、2.00万元、2.00万元、2.00万元和1.50万元。

全体股东在决议书签章并相应修改了《公司章程》。全体股东同意对新股东的股权转让决议视同其他股东放弃优先购买权,本次转让不存在潜在法律纠纷。

转让后公司股权结构如下:

序号	股东名称	注册资本(万元)	出资形式	持股比例(%)
1	杨振德	112.50	货币资金	45.00
2	熙浪企管	100.00	货币资金	40.00
3	上海圣浪	22.50	货币资金	9.00
4	苏显泽	7.50	货币资金	3.00
5	彭政纲	7.50	货币资金	3.00
	合 计	250.00		100.00

(六) 2010年6月第二次增资

2010年6月3日,有限公司股东会作出决议:同意公司注册资本增至800.00万元,新增注册资本550.00万元。其中,杨振德出资247.50万元,认缴注册资本247.50万元,彭政纲出资16.50万元,认缴注册资本16.50万元,苏显泽出资16.50

万元认缴注册资本 16.50 万元，上海圣浪出资 49.50 万元，认缴注册资本 49.50 万元，熙浪企管出资 220.00 万元，认缴注册资本 220.00 万元。2010 年 6 月 22 日，浙江浙经天策会计师事务所有限公司出具《验资报告》（浙经天策验字[2010]第 222 号）对上述增资予以验证。全体股东在决议书签章并相应修改了《公司章程》。

2010 年 6 月 10 日，有限公司在杭州市工商行政管理局上城分局完成了工商变更，并换领了《企业法人营业执照》，注册号：330102000038302，注册资本：800.00 万元。

本次增资后股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	出资形式	持股比例（%）
1	杨振德	360.00	货币资金	45.00
2	熙浪企管	320.00	货币资金	40.00
3	上海圣浪	72.00	货币资金	9.00
4	苏显泽	24.00	货币资金	3.00
5	彭政纲	24.00	货币资金	3.00
	合计	800.00		100.00

（七）2010 年 8 月第三次增资

2010 年 8 月 18 日，有限公司股东会作出决议：同意将公司注册资本增至 900.00 万元，新增注册资本 100.00 万元。新增注册资本由杨振德、彭政纲、苏显泽、上海圣浪、熙浪企管、涂国身、应国京、杨曙方和杭州旗奥实业有限公司一次性缴足。其中，杨振德出资 4.50 万元，认缴注册资本 4.50 万元；彭政纲出资 0.30 万元，认缴注册资本 0.30 万元；上海圣浪出资 0.90 万元，认缴注册资本 0.90 万元；熙浪企管出资 4.00 万元，认缴注册资本 4.00 万元；新股东涂国身出资 112.50 万元，认缴注册资本 27.00 万元；新股东应国京出资 112.50 万元，认缴注册资本 27.00 万元；杨曙方出资 112.50 万元，认缴注册资本 27.00 万元；新股东旗奥实业出资 37.50 万元，认缴注册资本 9.00 万元。

以上增资均以货币增资，溢价部分计入资本公积。2010 年 9 月 16 日，浙江浙经天策会计师事务所有限公司出具《验资报告》（浙经天策验字[2010]第 295 号）对上述增资予以验证。全体股东在决议书签章并相应修改了《公司章程》。

2010 年 9 月，有限公司在杭州市工商行政管理局上城分局完成了工商变更，

并换领了《企业法人营业执照》，注册号：330102000038302，注册资本：900.00万元。

本次增资后股权结构变为：

序号	股东名称	注册资本（万元）	出资形式	持股比例（%）
1	杨振德	364.50	货币资金	40.50
2	熙浪企管	324.00	货币资金	36.00
3	上海圣浪	72.90	货币资金	8.10
4	涂国身	27.00	货币资金	3.00
5	应国京	27.00	货币资金	3.00
6	杨曙方	27.00	货币资金	3.00
7	苏显泽	24.30	货币资金	2.70
8	彭政纲	24.30	货币资金	2.70
9	杭州旗奥	9.00	货币资金	1.00
	合计	900.00		100.00

（八）2011年10月第四次增资暨第四次股权转让

2011年10月28日，有限公司股东会通过决议：同意将公司注册资本增至927.84万元，增加注册资本27.84万元。新增注册资本全部由新股东董海彬以货币认缴，该股东以1:21.55溢价增资，出资总额为600.00万元，认缴注册资本27.84万元，溢价部分572.16万元计入资本公积；同意杨振德将其持有的3.201%的股权转让给新股东熊立，将其持有的1.00%的股权转让给新股东董海彬，涂国身将其持有的3.00%的股权转让给杨曙方。

2011年10月28日，杨振德分别与熊立和董海彬签署了《股权转让协议》，杨振德将其持有的公司3.201%的股权以29.70万元价格转让给熊立，将其持有的公司1.00%的股权以9.28万元的价格转让给董海彬；涂国身与杨曙方签署了《股权转让协议》，将其持有的公司3.00%的股权以实际价格112.50万元价格转让给杨曙方。

2011年11月24日，浙江浙经天策会计师事务所有限公司出具《验资报告》（浙经天策验字[2011]第330号）对上述增资予以验证。全体股东在决议书签章并相应修改了《公司章程》。全体股东同意对新股东股权转让的决议视同其他股东放弃优先购买权，本次转让不存在潜在法律纠纷。2011年11月，有限公司在杭州市

工商行政管理局上城分局完成了工商变更，并换领了《企业法人营业执照》，注册号：330102000038302，注册资本：927.84 万元。

本次增资及转让后股权结构变为：

序号	股东名称	注册资本（万元）	出资形式	持股比例（%）
1	杨振德	325.52	货币资金	35.08
2	熙浪企管	324.00	货币资金	34.92
3	上海圣浪	72.90	货币资金	7.86
4	杨曙方	54.00	货币资金	5.82
5	董海彬	37.12	货币资金	4.00
6	熊立	29.70	货币资金	3.20
7	应国京	27.00	货币资金	2.91
8	苏显泽	24.30	货币资金	2.62
9	彭政纲	24.30	货币资金	2.62
10	杭州旗奥	9.00	货币资金	0.97
	合计	927.84		100.00

（九）2013 年 5 月第五次股权转让

2013 年 5 月 25 日，有限公司股东会通过决议：同意苏显泽将其持有的公司 2.619%的股权转让给杨曙方；上海圣浪将其持有的公司 0.857%的股权转让给杨曙方；上海圣浪将其持有的公司 7.00%的股权转让给杨振德；董海彬将其持有的公司 4.00%的股权转让给杨振德。

2013 年 5 月 25 日，苏显泽与杨曙方签署了《股权转让协议》，将其持有的公司 2.619%的股权以实际价格 90.00 万元的价格转让给杨曙方；上海圣浪与杨曙方签署了《股权转让协议》，将其持有的公司 0.857%的股权以实际价格 29.44 万元的价格转让给杨曙方；上海圣浪与杨振德签署了《股权转让协议》，将其持有的公司 7.00%的股权以实际价格 240.56 万元的价格转让给杨振德；董海彬与杨振德签署了《股权转让协议》，将其持有的公司 4.00%的股权以实际价格 600.00 万元转让给杨振德。

全体股东在决议书签章并相应修改了《公司章程》。全体股东同意对新股东股权转让的决议视同其他股东放弃优先购买权，本次转让不存在潜在法律纠纷。

转让后公司股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本(万元)	出资形式	持股比例(%)
1	杨振德	427.59	货币资金	46.08
2	熙浪企管	324.00	货币资金	34.92
3	杨曙方	86.25	货币资金	9.30
4	熊立	29.70	货币资金	3.20
5	应国京	27.00	货币资金	2.91
6	彭政纲	24.30	货币资金	2.62
7	杭州旗奥	9.00	货币资金	0.97
	合计	927.84		100.00

(十) 2014年2月第六次股权转让

2014年2月25日,股东会通过决议:同意熙浪企管将其持有的公司26.9198%的股权转让给杨曙方;旗奥实业将其持有的公司0.0679%的股权转让给宗继昕,将其持有的公司0.0291%的股权转让给李茜;杨曙方将其持有的公司0.7856%、0.2182%、0.8730%、0.0873%、1.5713%、1.0214%、0.6285%、0.6285%、0.5237%、0.9000%、1.8000%、1.1000%、6.5000%、3.0952%和1.3263%股权分别转让给周伟东、王震、边秀英、王婷婷、汤薇、冯伊菁、吴春林、巩立波、潘凌澜、杨静、陈红萍、冯晓征、杨雯婕、宗继昕、李茜。彭政纲将其持有的公司0.1833%的股权转让给宗继昕,将其持有的公司0.0786%的股权转让给李茜;应国京将其持有的公司0.1833%的股权转让给宗继昕,将其持有的公司0.0786%的股权转让给李茜;杨振德将其持有的公司3.2259%的股权转让给宗继昕,将其持有的公司1.3826%的股权转让给李茜;熊立将其持有的公司0.2240%的股权转让给宗继昕,将其持有的公司0.0961%的股权转让给李茜。

转让相关方各自分别签署了《股权转让协议》,具体签署情况、转让比例和转让价格如下:

序号	转让方	股权转让比例	股权转让价格(万元)	受让方
1	杭州熙浪企业管理有限公司	26.9198%	249.78	杨曙方
2	杭州旗奥实业有限公司	0.0679%	0.63	宗继昕
3	杭州旗奥实业有限公司	0.0291%	0.27	李茜
4	杨曙方	0.7856%	7.29	周伟东

5	杨曙方	0.2182%	2.02	王震
6	杨曙方	0.8730%	8.10	边秀英
7	杨曙方	0.0873%	0.81	王婷婷
8	杨曙方	1.5713%	14.58	汤薇
9	杨曙方	1.0214%	9.48	冯伊菁
10	杨曙方	0.6285%	5.83	吴春林
11	杨曙方	0.6285%	5.83	巩立波
12	杨曙方	0.5237%	4.86	潘凌澜
13	杨曙方	0.9000%	8.35	杨静
14	杨曙方	1.8000%	16.70	陈红萍
15	杨曙方	1.1000%	10.21	冯晓征
16	杨曙方	6.5000%	60.31	杨雯婕
17	杨曙方	3.0952%	28.72	宗继昕
18	杨曙方	1.3263%	12.31	李茜
19	彭政纲	0.1833%	1.70	宗继昕
20	彭政纲	0.0786%	0.73	李茜
21	应国京	0.2037%	1.89	宗继昕
22	应国京	0.0873%	0.81	李茜
23	杨振德	3.2259%	29.93	宗继昕
24	杨振德	1.3826%	12.83	李茜
25	熊立	0.2240%	2.08	宗继昕
26	熊立	0.0961%	0.89	李茜

全体股东在决议书签章并相应修改了《公司章程》。全体股东同意对新股东股权转让的决议视同其他股东放弃优先购买权，本次转让不存在潜在法律纠纷。

转让后公司股权结构如下：

序号	股东	注册资本（万元）	出资方式	持股比例（%）
1	杨振德	384.83	货币资金	41.48
2	杨曙方	140.63	货币资金	15.16
3	熙浪企管	74.23	货币资金	8.00
4	宗继昕	64.95	货币资金	7.00
5	杨雯婕	60.31	货币资金	6.50
6	李茜	27.84	货币资金	3.00
7	熊立	26.73	货币资金	2.88

8	应国京	24.30	货币资金	2.62
9	彭政纲	21.87	货币资金	2.36
10	陈红萍	16.70	货币资金	1.80
11	汤薇	14.58	货币资金	1.57
12	冯晓征	10.21	货币资金	1.10
13	冯伊菁	9.48	货币资金	1.02
14	杨静	8.35	货币资金	0.90
15	旗奥实业	8.10	货币资金	0.87
16	边秀英	8.10	货币资金	0.87
17	周伟东	7.29	货币资金	0.79
18	吴春林	5.83	货币资金	0.63
19	巩立波	5.83	货币资金	0.63
20	潘凌澜	4.86	货币资金	0.52
21	王震	2.02	货币资金	0.22
22	王婷婷	0.81	货币资金	0.09
	合计	927.84		100.00

(十一) 2014年4月有限公司整体变更为股份公司

2014年3月28日，立信会计师事务所出具了以2013年12月31日为基准日的《审计报告》（信会师报字[2014]第610088号），截至2013年12月31日，杭州熙浪信息技术有限公司经审计的账面净资产为15,706,655.64元。

2014年4月2日，全体发起人签订了《发起人协议》，该协议就拟设立股份公司的名称、住所、经营范围、经营期限、公司设立的方式和组织形式、资产投入及股本结构等内容作出了明确约定。

2014年4月8日，银信资产评估有限公司出具了《杭州熙浪信息技术有限公司股份制改制净资产价值评估报告》（银信评报字[2014]沪第0042号），截至2013年12月31日，有限公司经评估净资产为1,639.41万元。

2014年4月8日，熙浪股份创立大会暨第一次临时股东大会作出决议，审议通过了《关于杭州熙浪信息技术股份有限公司发起人净资产折股报告》、《关于整体改制为股份公司所涉设立费用的报告》、《杭州熙浪信息技术股份有限公司章程》等二十二项议案，并选举产生了股份公司董事会及监事会股东代表成员，授权董事

会办理股份公司注册登记手续。全体股东一致同意公司整体变更为股份公司，由全体22名股东作为发起人，以截至2013年12月31日经审计账面净资产15,706,655.64元为基础按1.5707:1比例折为股份公司股份，公司注册资本变更为10,000,000.00元，剩余5,706,655.64元计入资本公积。整体变更为股份公司前后各股东的持股比例保持不变。

2014年4月23日，杭州市工商行政管理局核发了注册号为330102000038302号的《营业执照》。

本次股改后，熙浪股份的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	出资方式	持股比例（%）
1	杨振德	4,147,595	净资产折股	41.48
2	杨曙方	1,515,660	净资产折股	15.16
3	杭州熙浪企业管理有限公司	800,001	净资产折股	8.00
4	宗继昕	700,000	净资产折股	7.00
5	杨雯婕	650,000	净资产折股	6.50
6	李茜	300,000	净资产折股	3.00
7	熊立	288,088	净资产折股	2.88
8	应国京	261,899	净资产折股	2.62
9	彭政纲	235,709	净资产折股	2.36
10	陈红萍	180,000	净资产折股	1.80
11	汤薇	157,128	净资产折股	1.57
12	冯晓征	110,000	净资产折股	1.10
13	冯伊菁	102,140	净资产折股	1.02
14	杨静	90,000	净资产折股	0.90
15	杭州旗奥实业有限公司	87,300	净资产折股	0.87
16	边秀英	87,300	净资产折股	0.87
17	周伟东	78,560	净资产折股	0.79
18	吴春林	62,850	净资产折股	0.63
19	巩立波	62,850	净资产折股	0.63
20	潘凌澜	52,370	净资产折股	0.52
21	王震	21,819	净资产折股	0.22
22	王婷婷	8,730	净资产折股	0.09

	合 计	10,000,000		100.00
--	-----	------------	--	--------

五、董事、监事、高级管理人员基本情况

（一）董事基本情况

杨振德，详见本节“三、公司股东情况”之“（五）最近两年一期公司控股股东及实际控制人变化情况”。

杨曙方，详见本节之“三、公司股东情况”之“（三）前十名股东及持有 5% 以上股份股东持有股份的情况”。

宗继昕，详见本节之“三、公司股东情况”之“（三）前十名股东及持有 5% 以上股份股东持有股份的情况”。

陈帮奎，男，1970 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，MBA 学历，工程师，经济师，高级经营师，曾任浙江华仪开关厂工人、调度、副厂长，华仪集团执行总裁，浙江华仪电器科技股份有限公司总经理。现任华仪电气集团有限公司总裁，华仪电气股份有限公司副董事长，杭州熙浪信息技术股份有限公司第一届董事会董事。

陈红萍，女，1977 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。曾任杭州宸博企业管理咨询有限公司总经理、index-skyinfo 杭州分公司总经理、环球市场市场总监（江苏），现任杭州熙浪信息技术股份有限公司第一届董事会董事、董事会秘书。

（二）监事基本情况

姚薇，女，1971 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。毕业于浙江大学电子商务专业。曾任巨化集团电石有限公司总经理秘书、浙大网新软件产业集团董事长助理、创业软件股份有限公司人力总监。现任杭州熙浪信息技术股份有限公司人事行政经理，第一届监事会监事会主席。

金冠光，男，1975 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。毕业于浙江农业大学财务会计专业。曾任杭州银诚电脑技术工程有限公司售后服务部技术人员、浙江银诚电子有限责任公市场部副经理、上海诚丰数码科技有限公司商务

部副经理、安防销售（中国）有限公司采购部负责人。现任杭州熙浪信息技术股份有限公司仓储物流部副经理、第一届监事会监事。

王大海，男，1980 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。曾任合肥中建工程机械有限责任公司销售经理，现任杭州熙浪信息技术股份有限公司运营经理、第一届监事会监事。

（三）高级管理人员基本情况

杨振德，详见本节之“三、公司股东情况”之“（五）最近两年一期公司控股股东及实际控制人变化情况”。

吴春林，男，1980 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2002年毕业于吉林大学市场营销专业，曾任诚志股份有限公司人事主管、深圳瑞福特信息技术有限公司人事主管、安防销售（中国）有限公司人事经理。现任杭州熙浪信息技术股份有限公司副总经理。

程益文，男，1974 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。曾任中国建设银行安庆市分行分理处主任、话机世界数码连锁股份有限公司财务经理。现任杭州熙浪信息技术股份有限公司财务经理。

陈红萍，详见本节之“五、董事、监事、高级管理人员基本情况”之“（一）董事基本情况”。

六、最近两年的主要会计数据和财务指标简表

财务指标	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
总资产（元）	34,992,044.72	28,731,997.26
股东权益合计（元）	11,414,068.22	14,541,117.96
归属于公司股东权益合计（元）	11,342,084.21	13,952,968.33
每股净资产（元/股）	1.23	1.57
归属于公司股东每股净资产（元/股）	1.22	1.50
资产负债率（母公司）	58.29%	29.86%
流动比率	1.11	1.65
速动比率	0.88	1.14
总资产增长率	21.79%	-

财务指标	2013 年度	2012 年度
营业收入（元）	51,042,989.75	41,554,694.82
净利润（元）	-1,127,049.74	-4,810,050.39
归属于公司股东的净利润（元）	-1,011,512.51	-4,456,850.53
扣除非经常性损益后的净利润（元）	-1,560,708.32	-5,214,747.18
归属于公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	-1,445,171.09	-4,861,547.32
毛利率	36.04%	29.74%
销售净利率	-2.21%	-11.58%
净资产收益率	-7.60%	-28.45%
净资产收益率（扣除非经常性损益）	-12.08%	-33.35%
基本每股收益（元/股）	-0.11	-0.48
稀释每股收益（元/股）	-0.11	-0.48
扣除非经常性损益后的基本每股收益	-0.16	-0.52
总资产周转率	1.60	1.58
应收账款周转率（次）	42.03	339.81
存货周转率（次）	12.52	16.61
经营活动产生的现金流量净额（元）	-2,474,107.05	-5,913,193.74
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-0.27	-0.64
营业收入增长率	22.83%	-
净利润增长率	-	-

注：1、截至 2013 年 12 月 31 日，公司注册资本为 9,278,400.00 元，计算每股指标时按 9,278,400.00 股计算。

2、每股经营活动产生的现金流量净额=经营活动产生的现金流量净额÷期末总股本

3、销售毛利率=(营业收入-营业成本)/营业收入

4、公司 2012 年和 2013 年净利润为亏损，故未计算净利润增长率指标。

5、流动比率=流动资产÷流动负债

6、速动比率=(流动资产-存货-一年内到期的非流动资产-其他流动资产)÷流动负债

7、应收账款周转率=营业收入÷应收账款平均余额

8、存货周转率=营业成本÷存货平均余额

9、总资产周转率=营业收入÷平均资产总额

七、本次挂牌的有关机构情况

（一）挂牌公司

挂牌公司：杭州熙浪信息技术股份有限公司

法定代表人：杨振德

董事会秘书：陈红萍

办公场所：浙江省杭州市余杭区文一西路 1218 号

邮 编：311112

电 话：0571-8716 8200

传 真：0571-8716 8211

（二）主办券商

主办券商：安信证券股份有限公司

法定代表人：牛冠兴

项目负责人：温桂生

项目小组成员：温桂生、李常均、康从升、朱胜茂

住 所：深圳市福田区金田路 4018 号安联大厦 35 楼

邮政编码：518026

电 话：0755-8255 8269

传 真：0755-8282 5424

（三）会计师事务所

会计师事务所：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

法定代表人：朱建弟

经办注册会计师：陈小金、朱伟

住 所：杭州市江干区庆春东路 1-1 号西子联合大厦 19-20 楼

邮政编码：310016

电 话：0571-8580 0402

传 真：0571-5607 6663

(四) 律师事务所

律师事务所：北京市时代九和律师事务所

负责人：黄昌华

经办律师：郑瑞志、李志强

住 所：北京市西城区宣武门外大街甲 1 号环球财讯中心 B 座 2 层

邮政编码：100052

电 话：010-5933 6116

传 真：010-5933 6118

(五) 资产评估机构

名 称：银信资产评估有限公司

法定代表人：梅惠民

经办资产评估师：唐媛媛、程永海

住 所：上海市九江路 69 号

邮政编码：200002

电 话：021-6339 1088

传 真：021-6339 1116

(六) 证券登记结算机构

名 称：中国证券登记结算有限责任公司北京分公司

住 所：北京市西城区金融大街26号金阳大厦5层

电 话：010-58598980

传 真：010-58598977

第二节 公司业务

一、公司的业务、产品及服务

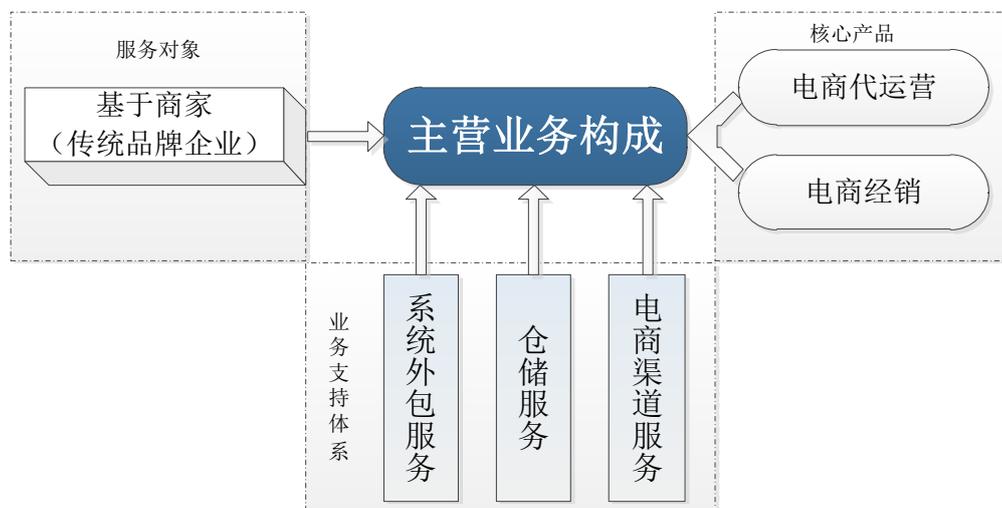
(一) 公司的主营业务

公司经工商部门核准的经营范围为：服务：计算机软硬件、数字视音频产品的研发，计算机信息技术开发、技术咨询、技术服务、成果转让，经济信息咨询（除商品中介），成年人的非文化教育培训（涉及前置审批的项目除外）；销售(含网上销售)：电子产品，机电设备，通讯设备，仪器仪表，五金交电，办公用品，建筑装潢材料，日用百货，服装，家具，家居用品。（以工商登记机关核定的经营范围为准）。

公司的主营业务为：提供电子商务经销服务和电子商务代运营服务。具体而言，公司致力于为传统品牌企业提供电子商务一站式解决方案，为传统品牌企业提供电子商务规划、品牌营销、店铺设计、平台搭建、客服管理、日常运营、营销策划、仓储物流、行业运营报告等流程运营服务，并对少数传统品牌企业提供电子商务经销服务。

(二) 公司的主要产品、服务及其用途

报告期内，公司的主要服务、主要业务如下图所示：



1、公司的主要产品、服务

如上图所示，报告期内，公司的主营业务是为传统品牌企业提供电子商务经销服务和电子商务代运营服务。具体而言，公司致力于为传统品牌企业提供电子商务一站式解决方案，为传统品牌企业提供电子商务规划、品牌营销、店铺设计、平台搭建、客服管理、日常运营、营销策划、仓储物流、行业运营报告等流程运营服务，并对少数传统品牌企业提供电子商务经销服务。公司的主营业务主要包含两种经营模式，分别形成了两种不同的核心产品或服务，即电子商务代运营服务模式和电子商务经销服务模式。

电子商务代运营服务是指公司接受传统品牌企业的委托（具体内容以合同方式约定）为传统品牌企业开展电子商务提供店铺运营服务，包括网店的建设、网店的装修、网店日常运营、营销策划等。在公司为传统品牌企业提供代运营过程中，传统品牌企业在网店上以其自己的名义从事电子商务活动或交易。

电子商务经销服务是指公司通过合同方式获得传统品牌企业在电子商务领域的授权，由公司向传统品牌企业采购产品，并在互联网第三方平台上或自主平台以公司自己的名义开店和销售产品的服务模式。

公司的两种核心产品或服务的具体情况详见本节“二、公司的业务流程及方式”之“（二）公司的业务流程”及本节“三、公司关键资源要素”之“（一）公司主要服务的技术水平、业务模式”。

2、公司的业务支持体系

公司在为传统品牌企业提供电子商务经销服务和电子商务代运营服务的同时，为了进一步提高服务对象对公司的忠诚度，公司一直致力于为传统品牌企业提供“电子商务一站式解决方案”和倡导“一体化”服务的理念。经过多年的发展，公司目前已经形成了“技术+运营+渠道”三位一体的创新服务模式，并且在诸暨设立了 5,800 平方米的仓储中心作为公司自用仓储基地，为所服务的传统品牌企业提供仓储等增值服务。具体而言，公司的主营业务形成了以“系统外包服务（技术）、电商渠道服务（渠道）和仓储服务”为主要内容的“三角”业务支撑体系。

（1）系统外包服务

公司的系统外包服务是公司主营业务的前端支撑，是公司传统品牌企业提

供电子商务经销服务和电子商务代运营服务的技术基础。公司在提供电子商务经销服务和电子商务代运营服务的日常运营过程中，需要通过自身系统软件实现第三方平台订单数据的抓取，并通过存货管理系统实现收、发货管理。在电子商务代运营服务过程中，公司还需要将相关订单状况和销售状况反映到传统品牌企业。因此，公司提供电子商务代运营服务时，为了充分实现“传统品牌企业—公司—第三方平台—消费者”之间数据传输和对接，为传统品牌企业提供电子商务代运营相关的软件系统外包增值服务，由所服务的传统品牌企业通过公司软件和系统进行订单收集和电子商务相关存货管理。

目前公司研发的所有软件产品和管理系统都是基于跨平台的J2EE多层架构模型自行设计研发的技术架构平台，能够保证系统易于升级和维护，并能根据传统品牌企业的需求和产品特性随时调整和增加；轻松实现企业与其他信息系统的对接和信息共享。经过近几年公司运营实践，公司研发的软件和系统运行比较稳定。

（2）电商渠道服务

公司的电商渠道服务是公司主营业务的末端支撑，是实现传统品牌企业的产品与消费者（或其他需求方）对接的环节。在帮助品牌企业依托淘宝、天猫、京东、拍拍等第三方电商服务平台运营网络店铺的同时，公司还致力于为传统品牌企业提供多元化的电子商务销售渠道。根据公司与客户之间达成的协议和销售活动安排，公司通过与B2C商城、银行商城、积分商城、团购网站（如聚划算等）的合作，通过采用适应传统品牌企业需求的B2B2C、C2C等多样化的销售模式，为传统品牌企业提供销货渠道和营销方式。

（3）仓储服务

公司的仓储服务是公司主营业务的中端支撑，既是公司提供经销服务时，从采购到销售的供销链条的必需；也是公司提供代运营服务时为客户提供“一体化”服务的产业结构完善的必需。公司目前的仓储中心设在浙江省诸暨市，面积达5,800平方米。

从公司提供经销服务角度，仓储中心是公司进行产品采购→产品入库→产品销售完整供销链条的中间环节，公司自建仓储中心能够有效提高网络销售的存货管理响应速度，同时降低对第三方仓储服务的依赖。

从公司提供代运营服务角度，仓储服务是公司所提供的一项增值服务。很多传统品牌企业，尤其是从事批发的小商品企业，在进行网络零售时会产生大量小

额订单，从而在发货、退货管理方面需要大量的人力成本和管理经验。而公司提供的仓储服务，能够利用自身优势和经验，代客户进行仓储保管、代发货退货等，既降低了客户在物流管理方面成本，也有效提高了客户对公司的依赖和忠诚度。

3、公司的主要客户

公司提供的电子商务经销服务和电子商务代运营服务主要是面向商家衍生的电子商务服务。因而，公司所提供的服务目前主要是选择开展电子商务活动的传统品牌企业。

公司目前提供服务的主要传统品牌企业及运营店铺情况如下：

(1) 电子商务代运营服务客户及店铺

随着近几年电子商务的快速发展，传统品牌企业的线下销售平台已经受到了网络购物的严峻挑战，面临客户向网络购物的分流，许多传统品牌企业也逐渐重视并且投入大量资金发展网络购物。但是，由于传统品牌企业对于网络购物并不完全了解、适应和专业，而且构建自身的线上购物平台需要大量的成本，从而使得电子商务代运营服务成了许多传统品牌企业发展线上购物，在网络上推广品牌价值的重要选择方式。而电子商务代运营服务能够有效帮助传统品牌企业以更专业的服务质量、更高的工作效率、更低的成本打通从供应商到消费者的网络销售渠道供应链，能有效拓展传统品牌企业的电商销售渠道，并且能够为传统品牌企业通过专业的运营方式、广告、活动等推广企业品牌和知名度，获取更多的线上、线下客户。

截至本公开转让说明书签署日，公司提供电子商务代运营服务并已经开设网上店铺的客户主要有合肥三洋荣事达股份有限公司、浙江绍兴花为媒家私有限公司、杭州纳美纳米科技开发有限公司等，公司为这些客户运营的主要店铺如下表所示：

客户名称	店铺名称	店铺网址	产品类别
合肥三洋荣事达股份有限公司	三洋官方旗舰店	http://sanyo.tmall.com/	家电
浙江绍兴花为媒家私有限公司	花为媒官方旗舰店	http://huaweimei.tmall.com/	家居
杭州纳美纳米科技开发有限公司	纳美旗舰店	http://namei.tmall.com/	家居
深圳市圆方园实业发展有限公司	圆方园旗舰店	http://yfy.tmall.com/	家具

浙江蓝美农业有限公司	蓝美食品专营店	http://lanmeisp.tmall.com/	食品
顾家家居股份有限公司	顾家家居熙浪专卖店	http://kukaxl.tmall.com/	家具

(2) 电子商务经销服务对象及店铺

截至本公开转让说明书签署日，公司提供电子商务经销服务并已经开设网上店铺的传统品牌企业主要有浙江苏泊尔家电制造有限公司、膳魔师（中国）家庭制品有限公司，公司经销所开设的主要店铺如下表所示：

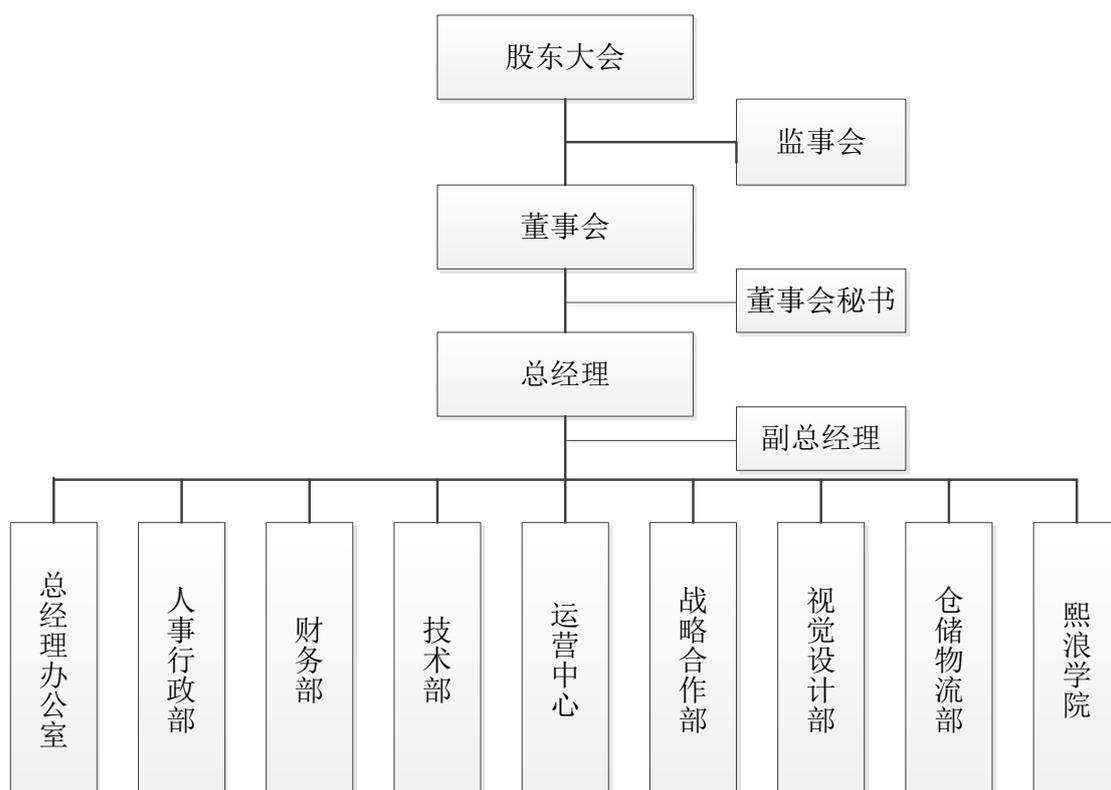
客户名称	店铺名称	店铺网址	产品类别
浙江苏泊尔家电制造有限公司	苏泊尔熙浪专卖店	http://suporx1.tmall.com/	家电
膳魔师（中国）家庭制品有限公司	膳魔师熙浪专卖店	http://thermosx1.tmall.com/	居家日用

二、公司的业务流程及方式

(一) 公司的内部组织结构

公司按照《公司法》和《公司章程》的规定，并结合公司业务发展的需要，建立了规范的法人治理结构和健全的内部管理机构，公司共设立了 9 个职能部门。

1、公司内部组织结构图



2、主要部门的工作职能

公司的最高权力机构为股东大会，股东大会下设董事会，董事会向股东大会负责，公司实行董事会领导下的总经理负责制。在董事会的领导下，由总经理负责公司日常经营与管理。各部门的主要职能如下：

总经理办公室：负责公司年度工作计划、总结及公司主要领导讲话的起草工作；负责公司总经办办公会议、工作会议的组织工作，负责总经办办公会议的记录；负责公司领导决策和决定事项的催办查办工作，公司有关重要会议决定和重要文件的执行情况；负责公司网站资料的审核；负责公司的公共关系和企业形象策划及企业文化建设和产品宣传工作；负责项目申报、验收、产品鉴定及回款；负责收集、整理、通报、反馈公司政务信息和机要、档案管理工作；承担公司领导交办的其它工作。

人事行政部：制订公司人力资源发展规划，并组织实施；制订公司人力资源管理政策及规章制度，组织、协调、监督政策和制度的落实；制订部门和人员岗位职责；核定公司年度人员需求计划、确定各机构年度人员编制计划；员工招聘、入职、调动、离职管理，并及时更新系统内各类人事管理信息；公司中层管理人员的考察、

聘任、考核、交流与解聘管理；公司后备干部（骨干员工）的选拔、考察、建档及培养；公司员工的人事档案管理、劳动合同管理、户口落实；提供相关人力资源数据分统计及分析；负责组织实施公司各类员工的考核工作，并根据考核结果审核员工调薪；员工工资造册；负责员工社保扣缴工作；制订公司员工福利政策并管理和实施；公司年度培训计划的制订与实施；监督、指导各部门的培训工作；制订公司年度教育培训经费的预算；负责组织起草、审核以公司名义下发的各种文稿，并做好文字综合处理工作；负责公司印章的刻制、颁发和收缴工作，管理公司印章；制定并执行公司年度行政计划，控制相关行政费用预算；负责行政财产物资的登记、造册，定期盘点和规范管理；公司领导交办的其它工作。

财务部：组织编制公司年度、季度成本、利润、资金、费用等有关的财务预算指标。定期检查、监督、考核预算的执行情况，调整和控制预算的实施；负责制定公司财务、会计核算管理制度。建立健全公司财务管理、会计核算、审计等有关制度，督促、各项制度的实施和执行；负责按规定进行成本核算。定期编制年、季、月度种类财务会计报表；负责编写财务分析报告，提出改进意见和建议。提出经济报警和风险控制措施；负责固定资产的购建、转移、报废等财务审核手续，定期组织盘点；负责流动资金的管理；负责公司资金缴、拔、按时上交税款。及时登记现金和银行存款日记账，保管库存现金，保管有关印章、空白收据、空白支票；负责公司财务审计和会计稽核工作。加强会计监督和审计监督，加强会计档案的管理工作，对公司财务收支进行严格监督和检查；负责进销产品货款把关。对进销产品预付款严格审核；公司领导交办的其它工作任务。

运营中心：制定并实施部门年度、季度、月度整体运营计划；制定品牌运营的相关制度和流程，整合运营推广资源，拟定品牌运营战略；与合作伙伴深入沟通，优化合作关系，获取各类活动资源；负责各店铺活动的营销推广策划，总结各店铺运营情况，分析把握客户的需求，整理分析运营的各项数据、情况，及时撰写运营分析报告，提供合理化建议，制定达成方案逐步跟进；根据各店铺所属品牌的产品属性及市场/消费者特点，主导调查了解顾客体验并挖掘顾客需求，综合分析各店铺运营状况，设法优化店铺运营，增加访问量，提升整体设计水准；根据店铺业绩、市场反馈等对各个运营项目进行监督和控制，及时调整推广策略，保证项目运营目标的持续达成，提高推广的效率；维护厂商客情关系，做好日常信息的对接工作；负责研究竞争对手，制定并实施相应的竞争对策；制定本部门的工作流程、标准及

考核、激励方案；了解掌握相关店铺的商品知识、规格参数以及店铺信息、交易规则；负责解答和受理客户咨询与投诉，负责差评解释挽回；负责跟踪配送信息，帮助买家联系快递公司进行查件与催件；负责为买家提供良好的购物氛围，提高咨询转化率；负责与客户进行有效沟通，提升客户满意度，对客户群进行维护和管理；负责处理退换货及客户投诉等售后工作；负责跟进、反馈产品和服务中出现的问题，并提出合理化建议；公司领导交办的其它工作任务。

战略合作部：组织编制公司技术发展长远战略规划；组织制定技术管理与技术开发的各项规章制度，并监督执行；组织开发相关新产品，组织制定新产品研发项目的实施计划，组织新产品研发的实施、测试；组织对新产品进行改进；负责自有技术知识产权的保护；对产品的实施过程提供技术支持；负责公司与对外企业的技术合作与技术交流活动；负责技术档案管理，安排搜集整理产品技术、科研、引进技术的各项原始资料，并进行分类归档；制定品牌管理的相关制度和流程，统筹整合品牌宣传资源，指导和监督各业务单元品牌推广活动；拟定公司及运营品牌中长期品牌发展战略及年度费用预算；负责公司重点战略品牌建设及运营；制定市场品牌推广方案、计划并落实执行，负责资源整合与重大活动推广；制定、调整营销运营策略，分解并完成营销任务指标；进行市场调研，编制招商年度规划方案；有效获取目标商家/品牌信息并展开深入沟通；与合作伙伴深入沟通，优化合作关系；为商家/品牌商提供可行性运营解决方案并提供书面报告；公司领导交办的其它工作任务。

视觉设计部：负责制定本部门的工作流程、标准及考核、激励方案；负责公司官网、运营店铺整体风格的设计，并定期更新；与店铺运营配合，确定各运营店铺的视觉设计方向；负责处理日常产品图片，制作活动海报；根据店铺营销活动计划，对店铺首页及附加页面进行美化设计；公司领导交办的其它工作任务。

仓储物流部：负责公司仓储管理制度的起草、修订；完善各种收、发、存凭证，完备仓库物资台账和台账管理工作；负责办理物资出入库手续；根据发货清单办理发货事宜，及时办理物资退库手续（数量、规格、型号的核对及质量验收）；负责仓库的安全管理工作；负责仓库物资的定期盘查和安全防护，每月一次的库存盘点，并与财务部做好核对工作；负责产品包装、粘贴快递单工作；负责与店铺运营人员的沟通与协调，保障产品库存数量；负责提出报废物资的处理建议和申请；公司领导交办的其它工作任务。

熙浪学院：编制培训制度、规范和工作流程，对培训项目规划和培训实施工作提供制度保障；建立、完善公司培训体系，组建培训资料库；负责公司内部讲师团队的建设、培训和评估；管理培训团队，监督落实培训工作进展，及时处理相关问题；组织收集学员意见，推进培训工作的改进与调整；进行课程培训并开发和编制教材，按照公司实际需要设计及实施相关培训课程；培训过程的组织管理，包括培训项目所需教学设备、培训室和培训资料的提供与落实；对培训效果进行跟踪分析，并对培训效果进行合理评估；负责编制各项培训项目的费用预算，并严格控制；与人力资源部协作搞好员工培训档案收集、归档与管理工作；公司领导交办的其它工作任务。

目前，熙浪学院的人员由其他部门相关人员兼任。

公司的子公司、分公司情况详见“第四节 公司财务”之“十二、控股子公司基本情况”。

（二）公司的业务流程

1、公司总体业务定位

随着近几年电子商务的快速发展，传统品牌企业的线下销售平台已经受到了网络购物的严峻挑战，面临客户向网络购物的分流，许多传统品牌企业也逐渐重视并且投入大量资金发展网络购物。但是，由于传统品牌企业对于网络购物并不完全了解、适应和专业，而且构建自身的线上购物平台需要大量的成本，从而使得电子商务代运营服务成了许多传统品牌企业发展线上购物，在网络上推广品牌价值的重要选择方式。

而电子商务代运营服务能够有效帮助传统品牌企业以更专业的服务质量、更高的工作效率、更低的成本打通从供应商到消费者的网络销售渠道供应链，能有效拓展传统品牌企业的电商销售渠道，并且能够为传统品牌企业通过专业的运营方式、广告、活动等推广企业品牌和知名度，获取更多的线上、线下客户。

基于此，公司针对传统品牌企业选择开展电子商务的大量需求，专注于并在未来着力发展电子商务代运营服务。由于部分传统品牌企业在开展电子商务过程中会产生大量小额订单，为了降低物流成本而要求公司提供仓储集中发货和为了发票开具的便利，从而部分传统品牌企业将开展电子商务活动的相关业务整体外包。因此，公司也为少数传统品牌企业提供电子商务经销服务。目前，公司形成

了自身的总体业务定位：致力于为传统品牌企业提供淘宝、天猫、京东商城运营，品牌 B2C 商城运营，软件研发等电子商务系统外包增值服务、仓储增值服务等在内的整体电子商务解决方案及服务，以及为少部分特定传统品牌企业提供电子商务经销服务。

为了进一步提升服务质量和提升公司的竞争力，提升公司服务对象对公司的忠诚度和依赖度，公司利用自身渠道资源为传统品牌企业提供从 B2B2C、B2C、C2C 到银行商城、积分商城等一系列、全方位的电商渠道运营服务。公司在诸暨建立了 5,800 平方米的仓储配送中心，有效提升了服务的响应速度和运营效率，为公司的经销服务提供仓储配货支持，并且为部分传统品牌企业提供仓储服务。公司拥有独立的软件系统研发团队，为企业用户提供系统软件外包增值服务，充分实现“传统品牌企业—公司—第三方平台—消费者”之间数据传输和对接，并可以实时进行订单抓取，有助于公司和客户收发货管理。

公司目前已经建立了以电子商务经销服务和电子商务代运营服务为核心业务，以电商渠道服务、系统外包服务和仓储服务为动力的“三角”稳定业务支持体系，形成了提供综合一站式解决方案和一体化服务的业务结构，从而完善了公司持续经营和发展的产业链，并形成了公司的竞争优势。

基于上述总体业务定位，公司经过多年发展积累和凭借多项成功案例，已经形成了自身的品牌影响力，并且获得了多项荣誉。公司于 2011 年入选杭州市经信委 2011 度《中国电子商务之都互联网经济发展报告》、荣登 2012 年浙商最具投资潜力企业榜，荣膺“2012 年十佳电商服务商”，并于 2013 年当选为“浙江省电子商务促进会”副会长单位。目前公司已服务的知名品牌包括膳魔师、花为媒、三洋、苏泊尔、超人、Seventh Generation、蓝美等。

2、公司的具体业务流程

基于公司的业务定位，公司根据提供服务的模式不同，分别形成了电子商务代运营和电子商务经销服务两种模式下的业务流程。

公司的主营业务形成了以下业务流程：

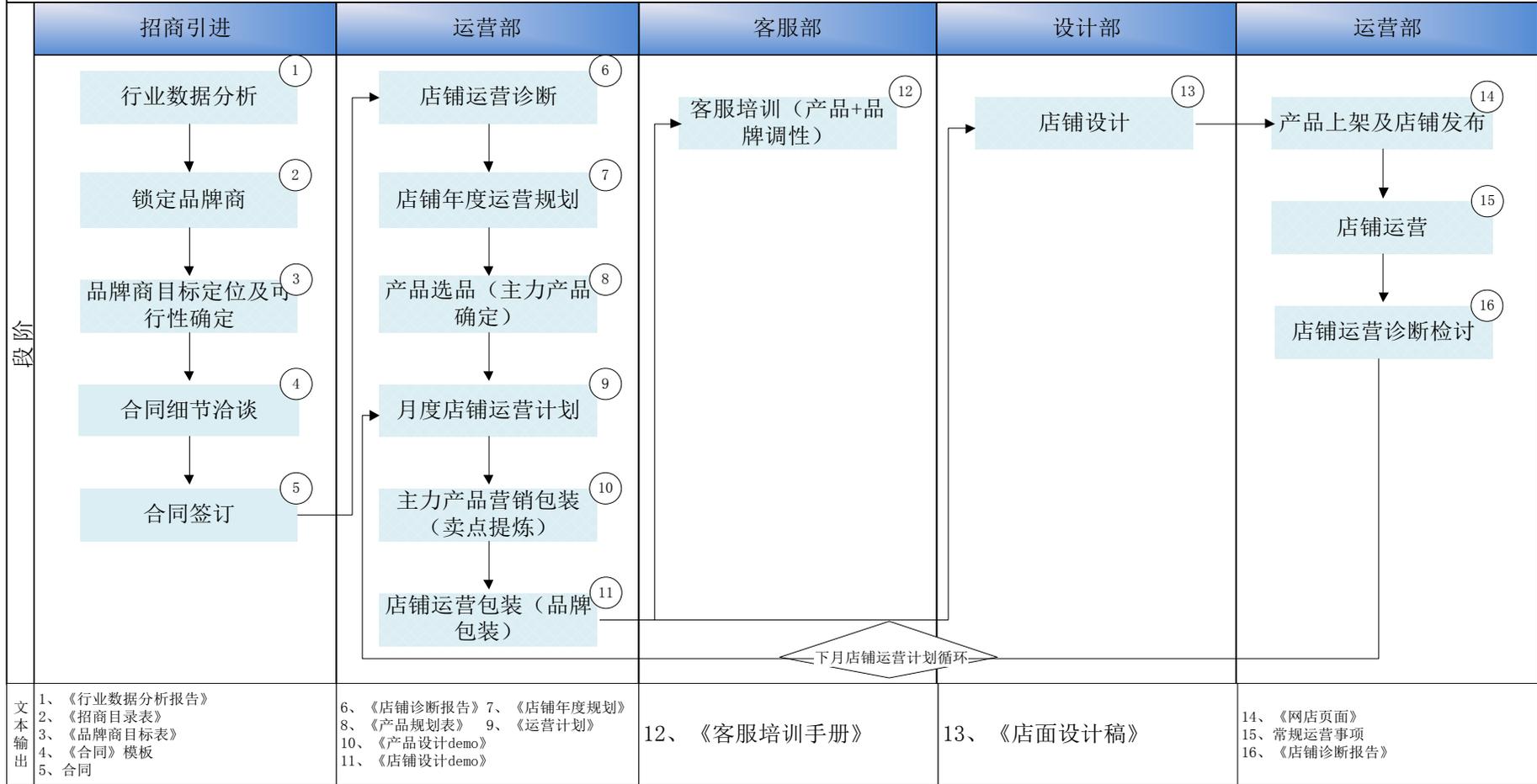
（1）电子商务代运营服务业务流程

公司的电子商务代运营服务是指公司接受传统品牌企业的委托（具体内容以合同方式约定）为传统品牌企业开展电子商务提供店铺运营服务，包括网店

的建设、网店的装修、网店日常运营、营销策划等。在公司为传统品牌企业提供电子商务代运营服务过程中，传统品牌企业在网店上以自己的名义从事电子商务活动或交易。在电子商务代运营服务过程中，由客户或者由公司代客户在淘宝、京东、拍拍等第三方电子商务交易平台以客户的名义申请开设网上店铺，公司主要负责客户所开设店铺的产品选品、店铺设计和店铺运营包装、主力产品营销包装（卖点提炼）、店铺发布和产品上架、日常运维及售后客服等事项。网上店铺的销售活动均以客户的名义进行，产品的定价、产品发货、产品退货、收款等事项均由客户自主进行和决定。

公司的电子商务代运营服务业务流程图如下所示：

电子商务代运营服务流程图



（2）电子商务经销服务业务流程

电子商务经销服务是指公司通过合同方式获得传统品牌企业在电子商务领域的经销授权，由公司在授权范围内以公司自身的名义在第三方电子商务交易平台或自主交易平台开店并销售产品。因此，公司的电子商务经销服务包括向所服务的传统品牌企业采购产品，网上店铺运营和传统品牌企业相关产品的销售及售后服务三个方面主要内容。

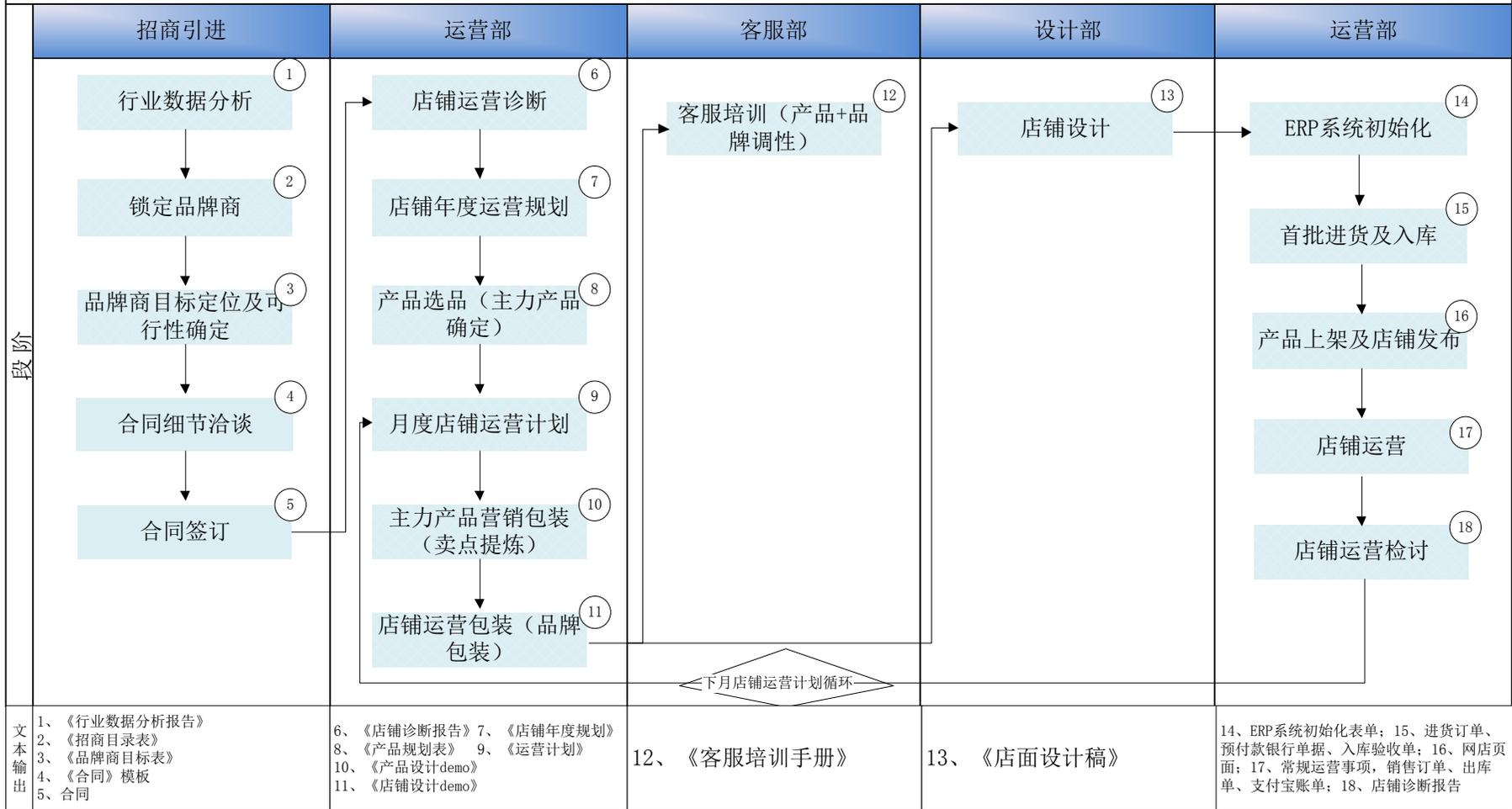
向传统品牌企业采购产品，公司需根据合同约定的年度运营计划和月度运营计划（可适当调整）向客户预付货款并出具采购订单，公司再根据传统品牌企业的发货情况进行验收和办理入库。

网上店铺运营，公司主要从事开设店铺的产品选品、店铺设计和店铺运营包装、主力产品营销包装（卖点提炼）、店铺发布和产品上架、日常运维等事项，并在授权范围内由公司自己承担店铺运营、产品营销等相关活动的成本。相对于电子商务代运营服务，公司提供的电子商务经销服务所涉店铺运营在授权范围内具有一定的自主权。

产品销售及售后服务，公司在第三方电子商务交易平台以公司自己的名义向消费者销售产品、办理发货出库、收取货款并向消费者提供售后服务。

公司的经销服务业务流程图如下所示：

电子商务经销服务业务流程



三、公司关键资源要素

（一）公司主要服务的技术水平、业务模式

1、主要技术水平

公司为传统品牌企业提供电子商务经销服务和电子商务代运营服务最为核心的是公司在网店运营方面的经验和具有丰富运营经验的人才。公司在服务过程中所涉技术主要包括订单数据的实时抓取、基于跨平台的J2EE多层架构模型设计研发的技术架构平台、发货和库存管理、网页设计等。公司所使用的技术贯穿于公司开展主营业务过程中的订单获取、数据对接和传输、存货管理和发货管理等环节，能够保证系统易于升级和维护，并能根据传统品牌企业的需求和产品特性随时调整和增加；轻松实现企业与其他信息系统的对接和信息共享。目前，公司根据业务开展需要和管理需要，自主研发并申请获取了四项软件著作权，详见本节“三、公司技术情况”之“（二）公司的无形资产”之“3、公司的软件著作权”。

同时，公司一直在不断完善CRM系统，集成客户筛选、标签分类、短信营销、营销效果分析等功能，并将熙浪股份旗下各店铺的消费者数据集成到CRM系统中。公司已经初步奠定了利用自身集成化的CRM系统与大量消费者数据进行结合的技术基础和数据基础。

2、主要业务模式

公司的主营业务主要包括向传统品牌企业提供电子商务代运营服务和电子商务经销服务两类，因而存在以下两种不同的业务模式：

（1）电子商务代运营服务业务模式

在代运营服务模式下，通常由传统品牌企业根据自身的需求与公司协商具体电子商务服务内容，并且由客户提供互联网渠道销售的产品、产品图片、商品价格管理、发货管理，售后处理，产品库存管理等事项，而公司只负责网上店铺的装修、定价建议、客服咨询、营销活动策划、产品上下架等。通过代运营服务的业务流程可以看出，在整个过程中，公司与客户之间不存在产品的供求关系。产品销售的发货、仓储、售后维修、退货等事项均由品牌厂商负责。

根据双方协商确认的合同内容，通常客户向公司支付三类费用：

其一为基础技术服务费，该项费用是由公司与客户进行协商确定的固定费用，由客户按照合同约定按期支付。该项费用是公司为客户提供代运营服务收取的，与客户运营店铺销售金额、数量等均无关联的一项费用。

其二为产品销售浮动技术服务费，该项费用由公司与客户进行协商，根据公司代客户运营的网上店铺销售情况，按销售额的一定比例提取产品销售浮动技术服务费用。通常，公司每月将相关店铺或商品上个月的销售数据和对账单交由客户，核对确认后由客户支付相关费用。

其三为销售奖励，该费用是公司提供代运营服务使得客户销售额达到或超标完成了合同相关指标时，由客户支付的奖励。

（2）电子商务经销服务业务模式

公司提供经销服务模式，除了自主从事代运营服务所包含的各项内容以外，其整个业务链条增加了采购和销售环节，其一为向传统品牌企业进行采购；其二为在授权范围内或指定的电商渠道向消费者进行销售。

①采购模式

公司采购模式为：根据年度月度运营计划或日常需求生成订单→预付货款→供应商包装发货→运输→公司验收入库。

②销售模式

公司的销售模式主要为通过第三方电子商务交易平台进行销售，如淘宝、天猫、京东、拍拍等。

在第三方电子商务交易平台上，公司的销售模式为：第三方平台消费者订单，实时进入公司ERP系统→消费者付款至第三方平台账户（如支付宝）→公司审核订单→公司配货、发货、产品出库→第三方平台消费者验收→在第三方平台上确认收货→第三方平台账户转账至公司账户→公司确认收入。

③盈利模式

公司在传统品牌企业的指导价格范围内经销产品赚取买卖差价。在经销服务过程中，公司成为供应商与消费者之间的中间环节。公司在授权范围内或指定电商渠

道以自己的名义销售产品，自主承担存货积聚风险、存货管理风险、部分产品质量风险(公司与传统品牌企业可约定相关风险承担比例)和售后退换货及维修服务等。

(二) 公司的无形资产

1、公司的商标权

序号	类型	证书号	商标图案内容	注册有效期限	注册人
1	注册商标	第9042058号	熙浪	2012年1月21日起至2022年1月20日止	熙浪有限
2	注册商标	第9042490号	熙浪	2012年1月21日起至2022年1月20日止	熙浪有限
3	注册商标	第9042142号	熙浪	2012年1月21日起至2022年1月20日止	熙浪有限
4	注册商标	第9042161号	熙浪	2012年1月21日起至2022年1月20日止	熙浪有限
5	注册商标	第9042314号	熙浪	2012年1月21日起至2022年1月20日止	熙浪有限
6	注册商标	第9042407号	熙浪	2012年1月21日起至2022年1月20日止	熙浪有限
7	注册商标	第9042347号	熙浪	2012年1月21日起至2022年1月20日止	熙浪有限
8	注册商标	第9042530号	熙浪	2012年1月21日起至2022年1月20日止	熙浪有限
9	注册商标	第9042442号	熙浪	2012年1月21日起至2022年1月20日止	熙浪有限
10	注册商标	第9042102号	熙浪	2012年1月21日起至2022年1月20日止	熙浪有限
11	注册商标	第7639441号		2011年1月14日起至2021年1月13日止	熙浪有限

2、公司的软件著作权

序号	软件名称	登记号	著作权人	发表日期
1	熙浪电子商务平台 ERP 系统软件	2012SR101664	熙浪有限	2012-07-20

序号	软件名称	登记号	著作权人	发表日期
	(电子商务 ERP 系统 V2.0)			
2	熙浪宝电商发货管理系统软件(熙浪宝系统)	2012SR032054	熙浪有限	2012-03-03
3	熙浪库存管理系统软件(库存管理系统 V1.0)	2011SR080123	熙浪有限	2011-09-15
4	熙浪电子商务平台 ERP 系统软件(电子商务 ERP 系统 V1.0)	2010SR022796	熙浪有限	2010-02-08

公司自主研发的以上系统软件均未进行资本化并转入公司无形资产。

3、公司的域名证书

域名	1858.com
域名注册人	杭州熙浪信息技术有限公司 Hangzhou Xilang
到期时间	2020年4月27日

公司所属域名1858.com已由Hangzhou Xilang注册，并已在国际顶级域名数据库中记录。

报告期内，通过公司内部研发形成的无形资产占无形资产期末账面价值的比例为0，公司的无形资产均为外购的管理软件。公司无形资产原价、累计摊销额、账面价值及整体成新率具体情况如下：

项目	原价	累计摊销额	账面价值	整体成新率
管理软件	616,564.62	395,920.41	220,644.21	35.79%

(三) 房产及生产设备

1、自有房产

序号	所有权人	产权证号	坐落	建筑面积(平方米)	用途	他项权利情况
1	杭州电子	余房权证仓移字第13042821号	仓前街道文一西路1218号1幢701室	106.44	非住宅	抵押
2	杭州电子	余房权证仓移字第13042826号	仓前街道文一西路1218号1幢702室	62.70	非住宅	抵押
3	杭州电子	余房权证仓移字第13042825号	仓前街道文一西路1218号1幢703室	62.70	非住宅	抵押
4	杭州电子	余房权证仓移字第13042824号	仓前街道文一西路1218号1幢704室	62.70	非住宅	抵押
5	杭州电子	余房权证仓移字第	仓前街道文一西路	64.95	非住宅	抵押

		13042823 号	1218 号 1 幢 705 室			
6	杭州电子	余房权证仓移字第 13042822 号	仓前街道文一西路 1218 号 1 幢 706 室	96.69	非住宅	抵押
7	杭州电子	余房权证仓移字第 13042820 号	仓前街道文一西路 1218 号 1 幢 707 室	96.29	非住宅	抵押
8	杭州电子	余房权证仓移字第 13042819 号	仓前街道文一西路 1218 号 1 幢 708 室	62.70	非住宅	抵押
9	杭州电子	余房权证仓移字第 13042858 号	仓前街道文一西路 1218 号 1 幢 709 室	63.05	非住宅	抵押
10	杭州电子	余房权证仓移字第 13042856 号	仓前街道文一西路 1218 号 1 幢 710 室	103.31	非住宅	抵押
11	杭州电子	余房权证仓移字第 13042857 号	仓前街道文一西路 1218 号 1 幢 711 室	117.20	非住宅	抵押
12	杭州电子	余房权证仓移字第 13042855 号	仓前街道文一西路 1218 号 1 幢 712 室	104.40	非住宅	抵押
13	杭州电子	余房权证仓移字第 13042854 号	仓前街道文一西路 1218 号 1 幢 713 室	101.54	非住宅	抵押
14	杭州电子	余房权证仓移字第 13042853 号	仓前街道文一西路 1218 号 1 幢 714 室	104.40	非住宅	抵押
15	杭州电子	余房权证仓移字第 13042852 号	仓前街道文一西路 1218 号 1 幢 715 室	68.16	非住宅	抵押
16	杭州电子	余房权证仓移字第 13042851 号	仓前街道文一西路 1218 号 1 幢 716 室	68.16	非住宅	抵押
17	杭州电子	余房权证仓移字第 13042850 号	仓前街道文一西路 1218 号 1 幢 717 室	74.88	非住宅	抵押
18	杭州电子	余房权证仓移字第 13042849 号	仓前街道文一西路 1218 号 1 幢 718 室	113.55	非住宅	抵押
		合计		1533.82		

报告期内，公司的固定资产主要为房产。公司与杭州恒生百川科技有限公司签订《房产转让协议》和《面积补差单》，以12,345,422.00元总价购买上述房产，并于2012年12月完成装修作为公司办公场所，2013年2月公司办理完善房产证等相关证件。

公司房产的原价、累计折旧额、账面价值及整体成新率具体情况如下：

项目	原价	累计折旧额	账面价值	整体成新率
房屋、建筑物	13,209,157.49	340,688.68	12,868,468.81	97.42%

2、租赁房产

公司目前使用的主要租赁房产为：

承租方	出租方	租赁期限	房屋坐落	面积（m ² ）
熙浪有限	诸暨市天利电子商务有限公司	2013年12月16日至 2014年12月16日	诸暨市外贸大厦裙楼3层和4层	5,800

2013年12月14日,诸暨市天利电子商务管理有限公司(以下简称“天利电子”)与杭州熙浪信息技术有限公司签署《入驻协议》,熙浪有限已注册全资子公司浙江熙浪信息技术有限公司并入驻诸暨市电子商务园区开展电子商务运营及服务,但天利电子由于园区拆迁暂时无法提供仓库用房,安排熙浪有限使用天利电子上级公司的诸暨外贸大厦裙楼3层和4层,共计5,800平方米,作为熙浪有限的过渡性用房,并部分用作仓储管理用房。使用期限为2013年12月16日至2014年12月16日,如果到期时天利电子自建园区仓储用房仍无法正式入驻使用,应保证熙浪有限仓储用房继续正常使用。双方协商确定按以下两种方法中的一种方法解决房租问题,两种方法不统一使用:

(1) 由天利电子协调主办,将按《诸暨市人民政府关于印发诸暨市2013年度关于加快推进电子商务发展的实施意见》的规定,每平方米每年50元,直接转换为外贸大厦的房租,熙浪有限将向外贸大厦方支付每日每平方米0.16元人民币的使用费,折合年总计费用为338,720.00元;

(2) 天利电子将协助熙浪有限,按0.3元每平方米每天的价格,通过诸暨市人民政府相关制度申请政府补贴,全面落实政府有关仓储用房房租的“三免两减半”政策(如政策不落实,则按第一条实行)。

根据该协议,尽管过渡性用房使用期限在2014年12月31日到期,但是天利电子在到期时如果自建园区仓储用房仍无法正式入驻使用,将保证公司仓储用房继续正常使用。因此,该《入驻协议》和仓储用房的使用及到期不会影响公司的正常生产经营活动。

此外,根据该协议,公司使用该过渡性仓储用房的租金将按照上述两种方式之一处理。由于按照第(2)条的方式收取租金所依据的诸暨市人民政府相关制度还未落实,因此公司租赁使用该部分房产目前尚未缴纳任何租金。即使第(2)条方式的相关政策不落实,按照第(1)条方式,公司应当缴纳的年租金为338,720.00元,也不会影响公司的正常生产经营。

(四) 取得的业务许可资格与其他资质情况

公司及主要控股子公司的相关业务经营许可证如下:

公司	资质或授权名称	发证日期	有效期至	注册编号
熙浪有限	增值电信业务经营许可证	2010-01-22	2015-01-21	浙 B2-20100035

目前公司拥有《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》有效期至 2015 年 1 月 21 日；核定的业务种类为：第二类增值电信业务中的信息服务业务（限互联网信息服务业务和移动网信息服务业务）；业务覆盖范围（服务项目）为：浙江省（其中互联网信息服务业务不包含新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械、文件、广播电影电视节目和电子公告等内容）。

公司获得的经销服务的授权许可如下：

被授权方	授权方	起始日期	有效期至	授权内容
浙江电子	杭州天堂伞业集团有限公司	2014-01-01	2014-12-31	在天猫使用“天堂伞熙浪专卖店”作为名称开设专卖店，销售天堂牌晴雨伞系列产品
浙江电子	浙江苏泊尔股份有限公司	2014-01-01	2014-12-31	授权渠道内的授权产品的零售
浙江电子	超人集团有限公司	2013-12-30	2014-12-31	“超人”品牌、“超”品牌、“拓威”品牌、“SID 超人”品牌在天猫商城指定经销商
净七代	美国七世代公司 (Seventh Generation . Inc.)	2014-02-20		授权杭州净七代婴童用品有限公司为中国（包含香港和澳门地区）独家总代理，处理美国七世代品牌中国市场事宜，同意杭州净七代婴童用品有限公司在电子商务平台和终端开设品牌店专售美国七世代公司产品
熙浪有限	膳魔师（中国）家庭制品有限公司	2014-01-01	2014-12-31	在天猫商城设立膳魔师品牌专卖店，经销膳魔师品牌产品

（五）员工情况

截至 2014 年 4 月 21 日，公司员工总人数为 120 人，按照相关规定，公司已为 95 名员工缴纳了社会保险，剩余 25 人为新入职员工，社会保险将在次月缴纳。

公司目前未为所有员工缴纳住房公积金。熙浪股份控股股东及实际控制人承诺，如因未为仓储物流部员工缴纳社保和所有员工住房公积金造成公司遭受任何经济损失或行政处罚，则由其承担全部损失。

公司员工岗位结构、受教育程度及年龄分布如下：

1、员工岗位结构

总人数 120 人，财务部 7 人，仓储物流部 17 人，技术研发部 10 人，人事行政部 7 人，视觉设计部 8 人，运营中心 62 人，战略合作部 8 人，总经办 1 人。

部门	人数	占比
财务部	7	5.83%
仓储物流部	17	14.17%
技术研发部	10	8.33%
人事行政部	7	5.83%
视觉设计部	8	6.67%
运营中心	62	51.67%
战略合作部	8	6.67%
总经办	1	0.83%
合计	120	100.00%

公司员工结构分布如下图所示：



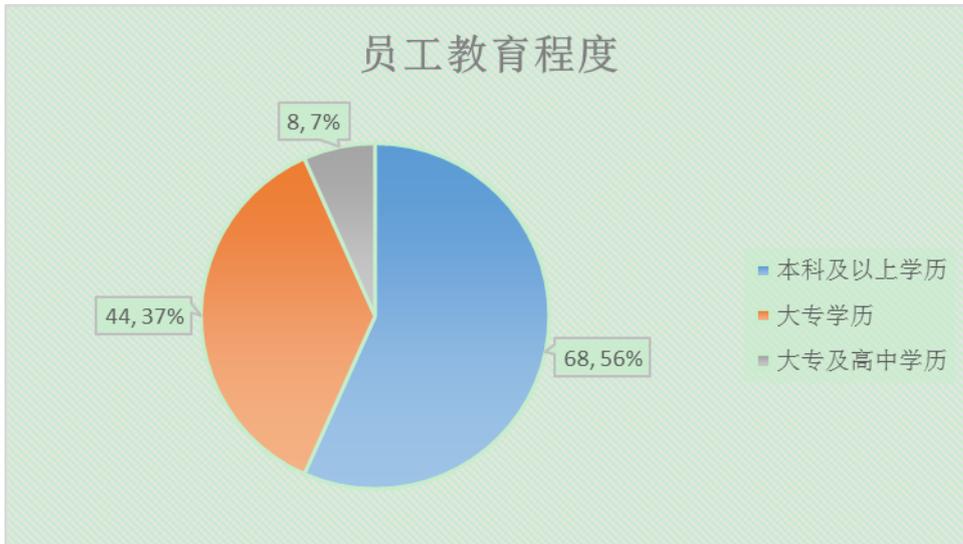
2、员工教育程度

公司现有员工中本科及以上学历 68 人，大专学历 44 人，高中及以下学历 8 人。

学历	人数	占比
本科及以上学历	68	56.67%
大专学历	44	36.67%
高中及以下学历	8	6.67%

合计	120	100.00%
----	-----	---------

公司员工教育程度分布如下图所示：

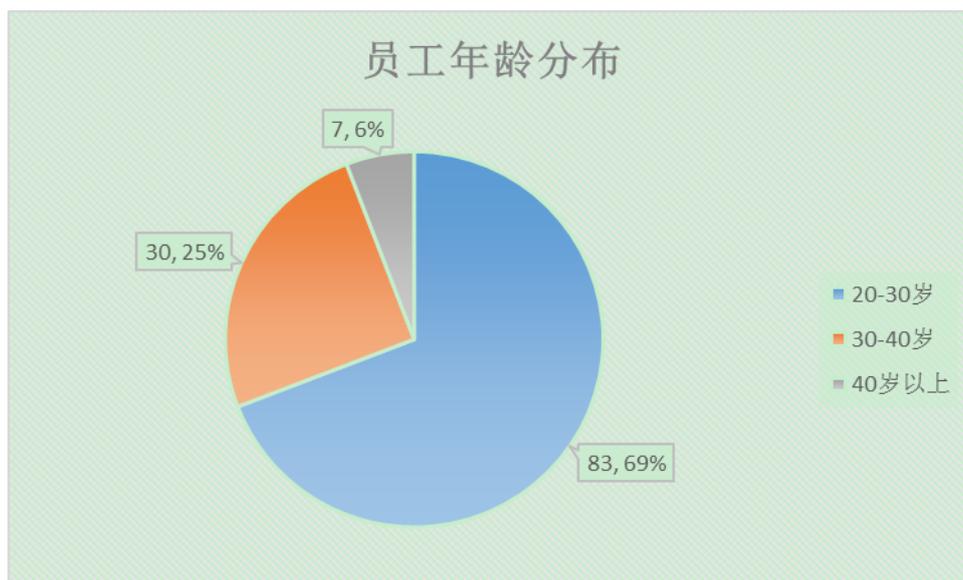


3、员工年龄分布

公司现有员工中，年龄在 20 至 30 岁的员工人数为 83 人，30 至 40 岁为 30 人，40 岁以上为 7 人。

年龄	人数	占比
20-30 岁	83	69.17%
30-40 岁	30	25.00%
40 岁以上	7	5.83%
合计	120	100.00%

公司员工年龄结构分布如下图所示：



4、员工持股情况

(1) 公司高级管理人员直接持股情况

截至本公开转让说明书签署日，公司高级管理人员直接持股情况如下：

姓名	身份	直接持股数（股）	直接持股比例（%）
杨振德	董事、总经理	4,147,595	41.48
陈红萍	董事、董事会秘书	180,000	1.80
吴春林	副总经理	62,850	0.63

(2) 公司高级管理人员间接持股情况

目前公司高级管理人员不存在间接持有公司股份的情况。

四、公司生产经营情况

(一) 报告期内业务收入情况

公司最近两年主营业务收入情况如下：

货币单位：元

年度	主营业务收入（元）	同比增长
2012	41,554,694.82	-
2013	51,042,989.75	22.83%

2013 年公司的主营业务收入为 51,042,989.75 元，2012 年公司的主营业务收入为 41,554,694.82 元，2013 年公司主营业务收入比 2012 年增长 9,488,294.93 元，同比增长 22.83%。公司主营业务收入总体呈现增长趋势。公司 2013 年主营业务收入较 2012 年出现增长的原因主要包括以下几点：

第一、公司的主营业务收入随着电子商务交易规模，尤其是网络购物交易规模的增长也呈现一定程度的增长。随着我国消费者网购频次的增加，网络购物交易规模的扩大，公司电子商务代运营服务以及经销服务的成交规模都有所增长，因而能够更顺利的完成与服务的传统品牌企业在合同中约定的销售目标。而公司的业务模式决定了公司的主营业务收入一定程度上与公司为传统品牌企业完成的销售指标呈同向变动关系。因此，网络购物交易规模的增长提高了公司提供服务的目标完成能力，从而能够一定程度的增加主营业务收入。

第二、2012年，公司的关联方达购科技（杭州）有限公司的经销服务业务逐渐停止运行，并于2012年5月将其从事的经营业务转移到熙浪有限。由于该部分业务于2012年5月才全面进入公司，从而使得公司2013年主营业务收入较2012年出现了增长。

第三、2012年公司没有销售任何软件产品，而公司在2013年12月与杭州博朗创新科技有限公司签订合同，向其出售了熙浪库存管理系统软件v1.0(Chromgate型号)4套和熙浪电子商务平台ERP系统软件v1.0(Solid words型号)5套，合计金额623,000.00元(含税)。因而公司2013的软件产品销售也使得公司主营业务收入有所增长。

但是公司2013年实现的主营业务收入较2012年只增长了22.83%，总体呈现上升趋势，但上升幅度较小，其主要原因为：

第一、公司近两年开始进入商业模式的调整期，改变企业客户结构及产品结构，公司在代运营服务方面逐渐停止了部分代运营服务中店铺销售规模不大的客户合作，在经销服务方面，公司着力发展苏泊尔、超人、膳魔师、天堂伞四家传统品牌企业提供服务，逐渐减少对其他其他品牌企业提供经销服务，从而，公司的主营业务收入增幅不大。

第二、除了上述因素影响外，由于国家财政部和国家税务总局发布了《关于在全国开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点税收政策的通知》（财税【2013】37号），公司所提供的电子商务代运营服务属于国家营改增试点范围，从而公司原含税的营业收入按照增值税价外税模式要求，需转换为不含税收入，而2012年的收入为含税收入，导致2013年公司主营业务收入的总额较2012年增幅不大。

公司按提供的服务分类收入情况如下：

货币单位：元

类别名称	2013年		2012年	
	业务收入	占比(%)	业务收入	占比(%)
(1) 经销服务收入	42,224,803.63	82.72%	35,546,208.06	85.54%
(2) 代运营服务收入	8,144,198.08	15.96%	6,008,486.76	14.46%
(3) 其他	673,988.04	1.32%		
合计	51,042,989.75	100.00%	41,554,694.82	100.00%

公司的主营业务收入中，经销服务收入在2012年和2013年占当年主营业务

收入的比例均在 80%以上，其主要原因是公司提供经销服务的模式决定了公司需要向提供服务的传统品牌企业采购商品，并以自己名义销售商品，从而形成公司的收入。而公司的代运营服务收入在 2012 年和 2013 年占当年主营业务收入的比例均只有 15%左右，主要是因为代运营服务是由客户以客户的名义销售货物，公司除了收取基础技术服务费以外，还根据销售规模的一定比例收取浮动技术服务费，计入公司主营业务收入。因此，公司所提供的代运营服务和经销服务模式决定了代运营服务的收入规模比经销服务收入规模明显较小。

公司提供电子商务经销服务和电子商务代运营服务所实现的相关产品的销售规模情况如下：

货币单位：元

	经销服务相关店铺销售规模	代运营服务相关店铺销售规模
2013 年	42,224,803.63	105,037,473.31
2012 年	35,546,208.06	45,789,501.26

注：根据公司的业务模式和盈利模式，公司提供电子商务代运营服务相关店铺实现的产品销售规模不计入公司收入。

2013 年公司提供电子商务代运营服务相关店铺实现的产品销售规模较 2012 年出现较大幅度增长，增长率为 129.39%。公司 2013 年实现的电子商务代运营服务收入为 8,144,198.08 元，较 2012 年实现的 6,008,486.76 元电子商务代运营服务收入，增长幅度为 35.54%。公司电子商务代运营服务收入增长幅度相比于公司提供电子商务代运营服务相关店铺实现的销售规模增幅明显较低，出现该种现象的主要原因为公司 2012 年年底开始与合肥荣事达三洋电器股份有限公司开展合作，负责该客户的大家电产品网上店铺销售运营，收取的浮动技术服务费用提取比例相对较低。在不考虑公司新增客户合肥荣事达三洋电器股份有限公司的因素外，公司 2013 年和 2012 年提供电子商务代运营服务相关店铺实现产品销售规模不存在较大波动。

公司按提供的服务分类收入增长变动情况如下：

货币单位：元

类别名称	2013 年	2012 年	同比增长率
	业务收入	业务收入	
(1) 经销服务收入	42,224,803.63	35,546,208.06	18.79%

(2) 代运营服务收入	8,144,198.08	6,008,486.76	35.54%
(3) 其他	673,988.04		
合 计	51,042,989.75	41,554,694.82	22.83%

公司 2013 年实现主营业务收入 51,042,989.75 元，较 2012 年实现的主营业务收入 41,554,694.82 元，同比增长率为 22.83%，其中，2013 年经销服务收入与 2012 年相比，同比增长率为 18.79%；2013 年代运营服务收入与 2012 年相比，同比增长率为 35.54%。2013 年，公司提供的代运营服务收入的增长率比经销服务收入的增长率更高，主要是因为公司在 2013 年调整所服务的传统品牌企业类型结构，终止了与浪莎、美的（净水器产品）等部分经销服务的合作，而公司在 2012 年年底开始与合肥荣事达三洋电器股份有限公司开展合作。

（二）主要客户情况

基于公司特殊的业务模式，公司的代运营服务模式下公司的收入来源为向客户提供服务收取的基础技术服务费和销售金额的一定比例的浮动技术服务费，而经销服务下公司的收入来源主要为向消费者（第三方交易平台如淘宝、天猫、京东上的消费者等）销售产品。因而，公司特殊的业务模式决定了公司的主要客户集中在提供代运营服务产品客户，公司经销服务的客户主要为非常零散的网购消费者。2013 年和 2012 年，公司的前五名客户情况如下：

1、2013 年前五名客户销售金额及占比

货币单位：元

序号	公司名称	2013 年 销售收入	占 2013 年主营业 收入比 (%)
1	合肥荣事达三洋电器股份有限公司	1,476,139.13	2.89
2	浙江绍兴花为媒家私有限公司	1,272,950.16	2.49
3	杭州纳美纳米科技开发有限公司	1,053,799.46	2.06
4	重庆市登康口腔护理用品股份有限公司	538,061.01	1.05
5	杭州博朗创新科技有限公司	532,478.61	1.04
	合 计	4,873,428.37	9.53

2013 年，公司对前五大客户收入累计 4,873,428.37 元，占公司 2013 年主营业务收入的比率为 9.53%，其主要原因为公司的前五大客户主要为电子商务代运营服务客户。公司的前五大客户中，除了杭州博朗创新科技有限公司以外，其他客户均

为公司提供电子商务代运营客户。

2013年，公司对前五大客户中单一客户的销售比例均低于10%，未形成对某一个客户的严重依赖。公司董事、监事、高级管理人员、核心业务人员和持有公司5%以上股份的股东不在前五名客户中占有权益，并且前五名客户之间也不存在关联关系。

2、2012年前五名客户销售金额及占比

货币单位：元

序号	公司名称	2012年销售收入	占2012年主营业务收入比(%)
1	浙江绍兴花为媒家私有限公司	1,076,152.57	2.59
2	达购科技(杭州)有限公司	598,279.72	1.44
3	上海黄金搭档生物科技有限公司	593,478.37	1.43
4	松下电化住宅设备机器(杭州)有限公司	504,838.26	1.21
5	浙江美的制冷产品销售有限公司	347,158.93	0.84
	合计	3,119,907.85	7.51

2012年，公司对前五大客户收入累计3,119,907.85元，占公司2012年主营业务收入的比例仅为7.51%，其主要原因为公司的前五大客户主要为电子商务代运营服务客户。公司的前五大客户中，除了达购科技(杭州)有限公司以外，其他客户均是公司提供电子商务代运营服务的客户。公司向达购科技的收入主要是因为向达购科技销售天堂伞、浪莎相关产品。同时，达购科技是公司的关联方，公司与达购科技的销售价格按照协商定价的原则确定，不含税销售金额为598,279.72元，占当期主营业务收入比例为1.44%，对公司的经营业绩和盈利状况不产生重大影响。

2012年公司对前五名客户中单一客户的销售比例均低于10%，未形成对某一个客户的严重依赖。除达购科技外，公司董事、监事、高级管理人员和持有公司5%以上股份的股东不在前五名客户中占有权益，并与前五名客户之间不存在关联关系。

公司与合肥荣事达三洋电器股份有限公司于2012年12月开始合作，因此公司在2013年对该客户实现销售收入1,476,139.13元。公司与杭州纳美纳米科技开发有限公司于2012年7月开始合作，并于2013年公司为其提供服务的店铺销售规模出现大幅增长，为公司实现销售收入1,053,799.46元。公司在报告期内一直为浙江绍兴花为媒家私有限公司提供服务，并且公司为其提供服务的店铺销售规模在2012年和

2013年未出现较大变动。

公司2013年11月终止与上海黄金搭档生物科技有限公司的合作，在2013年相关店铺销售规模较2012年有所增加，但因为2013年公司与该客户之间的合同约定的任务和指标提高，导致2013年公司对上海黄金搭档生物科技有限公司的收入有所降低。公司与2012年年底终止与浙江美的制冷产品销售有限公司和松下电化住宅设备机器（杭州）有限公司之间的合作。

（三）主要供应商情况

公司提供的电子商务代运营服务不需要向外部进行采购，但公司的经销服务业务需要向其所提供经销服务的传统品牌企业采购商品，并由公司以自己的名义对外销售。因此，公司的供应商主要由公司提供经销服务的传统品牌企业构成。

2012年和2013年，公司的前五名供应商情况如下：

1、2013年前五名供应商采购额及占比

货币单位：元

供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例
浙江苏泊尔家电制造有限公司（含绍兴苏泊尔）	21,235,816.51	70.06%
超人集团有限公司	5,215,713.43	17.21%
杭州天堂伞业集团有限公司	2,044,782.91	6.75%
卓力电器集团有限公司	854,768.19	2.82%
上海志远电子商务发展有限公司	356,837.61	1.18%
合计	29,707,918.65	98.01%

2、2012年前五名供应商采购额及占比

货币单位：元

供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例
浙江苏泊尔家电制造有限公司（含绍兴苏泊尔）	16,797,947.86	58.49%
杭州天堂伞业集团有限公司	3,922,809.40	12.83%
超人集团有限公司	3,683,963.54	13.66%
达购科技	2,582,748.19	8.99%
义乌市心上人服饰有限公司	616,237.09	2.15%
合计	27,603,706.09	96.11%

公司 2012 年和 2013 年前 5 名供应商合计采购金额占当期采购总额的比例分别为 98.01%、96.11%。公司向前五名供应商采购金额占当期采购总额的比例很高，其主要原因包括：第一，公司提供经销服务过程中需要向提供服务的传统品牌企业采购商品，并且会将存货相关风险转移到公司，公司在选择提供经销服务传统品牌企业方面会考虑传统品牌企业相关产品的市场需求量、商品流转速度、网上购物交易规模、品牌影响力等多种因素，因而公司提供的经销服务客户较少。截至本公开转让说明书签署日，公司只向 4 家传统品牌企业提供经销服务。第二，公司提供经销服务的采购和销售规模除了受公司本身运营能力的影响外，还很大程度上受到传统品牌企业和相关产品的市场需求，品牌影响力，知名度和市场占有率等多种因素的影响。而公司提供经销服务的“苏泊尔”品牌相关产品、“超人”品牌相关产品和“天堂伞”品牌相关产品在国内具有较高的品牌知名度，因此公司在 2013 年和 2012 年采购和销售“苏泊尔”产品、“超人”产品和“天堂伞”产品的金额较大。

公司向供应商采购是依据供应商的产品在公司网上店铺销售的规模而定，公司采购前需要制定相应的年度采购计划和月度采购计划，公司每月的采购次数大约为 1-2 次。公司提供电子商务经销服务是为传统品牌企业提供的一种电子商务渠道，公司的这种运营模式也决定了不会对单一传统品牌企业形成重大依赖。

2013 年，公司董事、监事、高级管理人员、核心业务人员和持有公司 5% 以上股份的股东不在前五名供应商中占有权益，并且前五名供应商之间也不存在关联关系。

2012 年，公司向达购科技采购金额为 2,582,748.19 元，主要为达购科技在 2012 年逐渐终止相关经销业务，将相关产品存货转移销售给公司。达购科技终止相关经销业务后，公司与达购科技之间不再发生相关关联采购。

（四）重大合同及履行情况

截至 2014 年 4 月 20 日，熙浪股份正在履行和将要履行的可能对日常经营活动、资产、负债、权益产生重大影响的合同，具体如下：

1、电子商务代运营合同

截至 2014 年 4 月 20 日，公司正在履行的前五大（根据 2013 年收入金额排序）

代运营合同如下：

序号	合同对方	合同性质	合同期限	合同履行状况
1	浙江绍兴花为媒家私有 有限公司	代运营合同	2012-3-1 至 2015-3-1	正在履行
2	杭州纳美纳米科技开发 有限公司	代运营合同	2012-7-12 至 2015-7-11	正在履行
3	合肥荣事达三洋电器股 份有限公司	代运营合同	2013-1-1 至 2014-12-31	正在履行
4	上海新星通商服装服饰 有限公司	代运营合同	2013-9-1 至 2016-8-31	正在履行
5	浙江蓝美农业有限公司	代运营合同	2013-1-1 至 2014-12-31	正在履行

上述合同对公司为客户提供代运营服务过程中双方的权利与义务、收费标准、结算方式等进行了约定，具体结算金额以据实计算确定的金额为准。

2、电子商务经销合同

截至 2014 年 4 月 20 日，公司正在履行的经销合同如下：

序号	合同对方	合同性质	合同期限	合同履行状况
1	杭州天堂伞业集团有限 公司	经销服务合同	2014-1-1 至 2014-12-31	正在履行
2	超人集团有限公司	经销服务合同	2014-1-1 至 2014-12-31	正在履行

上述合同对公司为传统品牌企业提供经销服务过程中双方的权利与义务、收费标准、结算方式等进行了约定，具体结算金额以据实计算确定的金额为准。

截至本公开转让说明书签署日，公司提供经销服务的传统品牌企业主要包括苏泊尔、超人、天堂伞和膳魔师。公司正在与苏泊尔、膳魔师签订合同（尚未签署完毕），公司已经获得了苏泊尔、超人、天堂伞和膳魔师的经销授权，具体情况详见“第二节 公司业务”之“三、公司关键资源要素”之“（四）取得的业务许可资格与其他资质情况”。

3、快递合同

截至 2014 年 4 月 20 日，公司正在履行的快递合同如下：

序号	合同对方	合同性质	合同期限	合同履行状况
1	诸暨市圆通速递有限公 司	快递合同	2014-3-6 至 2015-3-6	正在履行
2	诸暨市陈诚速递有限公 司	快递合同	2014-1-10 至 2015-1-10	正在履行

3	诸暨市邮政速递物流分公司	快递合同	2014-1-14 至 2015-1-14	正在履行
---	--------------	------	--------------------------	------

上述快递合同对快递公司为公司提供快递服务过程中双方的权利与义务、收费标准、结算方式等进行了约定，具体结算金额以据实计算确定的金额为准。

五、公司所处行业

（一）监管部门及行业规范

公司的主营业务为：提供电子商务经销服务和电子商务代运营服务。具体而言，公司致力于为传统品牌企业提供电子商务一站式解决方案，为传统品牌企业提供电子商务规划、品牌营销、店铺设计、平台搭建、客服管理、日常运营、营销策划、仓储物流、行业运营报告等流程运营服务，并对少数传统品牌企业提供电子商务经销服务。

根据《上市公司行业分类指引》（2012 修订），公司所处行业属于“I 信息传输、软件和信息技术服务业”；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011），公司所处行业属于“I 信息传输、软件和信息技术服务业”。公司所处行业是完全竞争性行业，不存在市场准入、生产额度等限制。

1、公司所处行业主管部门及监管体制

中华人民共和国商务部电子商务和信息化司作为公司所处行业的主管部门，在其职责范围内制定我国电子商务发展规划，拟订推动企业信息化、运用电子商务开拓国内外市场的相关政策措施并组织实施；支持中小企业电子商务应用，促进网络购物等面向消费者的电子商务的健康发展；推动电子商务服务体系建设，建立电子商务统计和评价体系。拟订电子商务相关标准、规则；组织和参与电子商务规则和标准的对外谈判、磋商和交流；推动电子商务的国际合作等。

中华人民共和国工业和信息化部在其职责范围通过拟定该行业的产业政策，指导推进信息化工作，指导协调电子政务和电子商务发展对该行业进行监督管理。

中华人民共和国国家工商行政管理总局在其职责范围内负责监督管理市场交易行为和网络商品交易及有关服务的行为。

2、行业主要法律、法规及政策

部门	法规政策	相关内容解读
国务院办公厅	《关于加快电子商务发展的若干意见》（国办发正[2005]2号）	我国政府部门首次提出加快电子商务发展，要求充分认识电子商务对国民经济和社会发展的作用；完善政策法规环境，规范电子商务发展；加快信用、认证、标准、支付和现代物流建设，形成有利于电子商务发展的支撑体系；提升电子商务技术和服务水平，推动相关产业发展等。
商务部	《关于促进电子商务规范发展的意见》（商改发[2007]490号）	该意见要求充分认识促进电子商务规范发展的重要意义；规范电子商务信息传播行为，优化网络交易环境；规范电子商务交易行为，促进网络市场和谐有序；规范电子支付行为，保障资金流动安全等。
商务部	《关于网上交易的指导意见（暂行）》（商务部公告2007年第19号）	进一步规范网上交易，推动网上交易健康发展，帮助和鼓励网上交易各参与方开展网上交易，警惕和防范交易风险，依法维护各方权益，创造和维护网上交易良好环境，共同推动我国电子商务发展。
商务部商业改革司	《电子商务模式规范》和《网络交易服务规范》（2008年4月）	该规范的施行加强了电子商务的监管，对于提高卖家诚信度，增强买家的购物信心，推进电子商务发展有积极的作用。
商务部	《关于加快流通领域电子商务发展的意见》（商贸发[2009]540号）	加快内贸电子商务发展；促进外贸电子商务发展；推动电子口岸开展跨境贸易电子商务服务；有序发展电子商务服务平台；实施电子商务示范带动工程；推动电子商务配送体系建设；培育一批电子商务龙头骨干企业；营造电子商务良性发展环境并着力建设相关的保障措施。
商务部	《关于促进网络购物健康发展的指导意见》（商贸发[2010]239号）	该意见要求各级商务主管部门要明确培育网络主体、拓宽网络购物领域、鼓励线上线下互动、重视农村网络购物市场、完善配套服务体系、保护消费者合法权益、规范网络市场秩序的七大工作任务，并且改善网络购物交易环境，进一步发挥网络购物在拉动内需、扩大消费中的积极作用，促进国民经济健康协调发展。
商务部	《关于规范网络购物促销行为的通知》（2011年1月）	该通知要求针对网络购物促销行为，引导企业依法促销、保证促销商品质量、保护消费者合法权益、严厉

	月)	查处不实宣传、加强知识产权保护、引导科学合理消费、建立长效机制。
商务部	《第三方电子商务交易平台服务规范》(商务部公告 2011 年第 18 号)	规范第三方电子商务交易平台开展经营活动, 保护企业和消费者合法权益, 营造公平、诚信的电子商务交易环境。
商务部	《商务部关于“十二五”电子商务信用体系建设的指导意见》(商电发[2011]478 号)	该意见主要针对电子商务信用体系建设稳步推进, 信用服务较快发展, 信用环境日益改善, 但信用法规标准建设滞后、信用统计监测体系尚未建立, 经营主体信用意识不强、失信投诉居高不下等问题仍然突出的现状, 把诚信建设摆在突出位置, 大力推进政务诚信、商务诚信、社会诚信和司法诚信建设, 抓紧建立覆盖全社会的征信系统。
商务部	《商务部“十二五”电子商务发展指导意见》(商电发[2011]375 号)	该意见要求进一步完善电子商务发展环境、重点鼓励发展电子商务服务业、深化普及电子商务应用、大力发展电子商务示范工程、中小城市和中西部地区电子商务促进工程、传统流通企业电子商务应用等重点工程和推进保障制度建设。
商务部	《关于促进电子商务应用的实施意见》(商电函[2013]911 号)	该意见提出目标: 电子商务基础法规和标准体系进一步完善, 应用促进的政策环境基本形成, 协同、高效的电子商务管理与服务体制基本建立; 电子商务支撑服务环境满足电子商务快速发展需求, 电子商务服务业实现规模化、产业化、规范化发展。
国家工商行政管理总局	《关于加强网络团购经营活动管理的意见》(工商市字[2012]39 号)	该意见提出规范主体资格, 把好网络团购市场准入关; 加强行政指导, 督促团购网站切实履行责任义务; 加大监管力度, 维护网络团购市场秩序。
国家工商行政管理总局	《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》(国家工商行政总局令第 49 号)	《办法》是我国第一部促进和规范“网络商品交易及有关服务行为”的行政规章, 这将对改善网络交易环境, 规范交易行为, 推动网络购物发展, 满足消费者需求带来积极的意义。
中共中央办公厅、国务院办公厅	《2006-2020 年国家信息化发展战略》(2006 年 5 月)	确定信息化发展战略目标: 综合信息基础设施基本普及, 信息技术自主创新能力显著增强, 信息产业结构全面优化, 国家信息安全保障水平大幅提高, 国民经济和社会信息化取得明显成效, 新型工业化发展模式

		初步确立，国家信息化发展的制度环境和政策体系基本完善，国民信息技术应用能力显著提高，为迈向信息社会奠定坚实基础。
工信部规划司	《电子商务“十二五”发展规划》	确定电子商务“十二五”发展目标位：电子商务交易额翻两番，突破18万亿元。其中，企业间电子商务交易规模超过15万亿元。企业网上采购和网上销售占采购和销售总额的比重分别超过50%和20%。大型企业的网络化供应链协同能力基本建立，部分行业龙头企业的全球化商务协同能力初步形成。经常性应用电子商务的中小企业达到中小企业总数的60%以上。网络零售交易额突破3万亿元，占社会消费品零售总额的比例超过9%。移动电子商务交易额和用户数达到全球领先水平。电子商务的服务水平显著提升，涌现出一批具有国际影响力的电子商务企业和服务品牌。

此外，浙江省是我国的电子商务大省，浙江省杭州市还被授予“中国电子商务之都”。浙江省以以上各部门出台的各项法律法规政策为基础，出台了许多地方性指导意见和发展规划，包括《浙江省人民政府关于进一步加快电子商务发展的若干意见》（浙政发[2012]24号）、《浙江省人民政府关于印发浙江省电子商务产业十二五发展规划的通知》（浙政发[2011]45号）等一系列促进电子商务发展的文件，从基础设施构建、产业政策支持、电商人才培育、行业发展环境、税收优惠等各方面促进电子商务行业的快速发展。

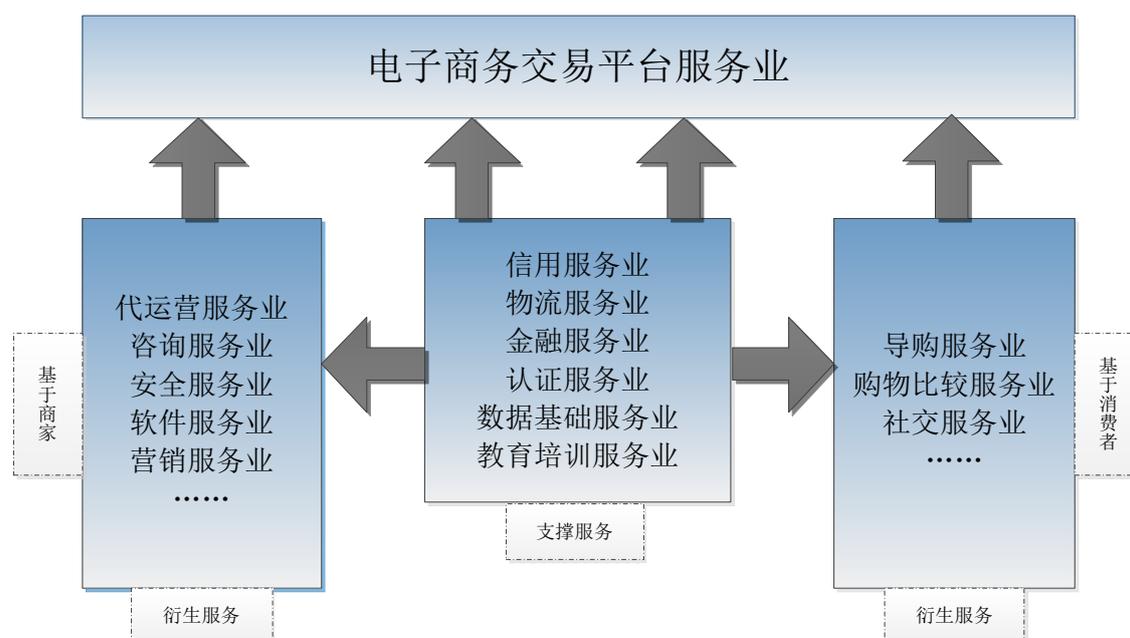
2013年5月24日，财政部和国家税务总局发布了《关于在全国开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点税收政策的通知》（财税【2013】37号），自2013年8月1日起，在全国范围内开展交通运输业和部分现代服务业营改增试点。试点政策的主要内容包括：试点地区从事交通运输业和部分现代服务业的纳税人自新旧税制转换之日起，由缴纳营业税改为缴纳增值税。“营改增”政策也能一定程度上降低企业的税负，促进该行业的发展。

（二）行业发展状况

我国电子商务服务行业起步较晚。20世纪90年代以来，我国计算机和网络信息技术迅速发展，技术发展的同时也带来了商业手段的进步。在传统的商业活动中，

信息不对称的情形逐步减少，电子商务和电子商务服务业也在得到快速发展。经过近 20 年左右的发展，我国电子商务服务行业已经形成了独特的行业架构。

我国电子商务服务业根据其服务特征来划分，电子商务服务可分成：电子商务交易平台服务业、电子商务支撑服务业和电子商务衍生服务业。我国目前电子商务服务业架构如下所示：



根据上图所示，公司主要为传统品牌企业提供电子商务经销服务和电子商务代运营服务，属于上图中基于商家的电子商务衍生服务行业。

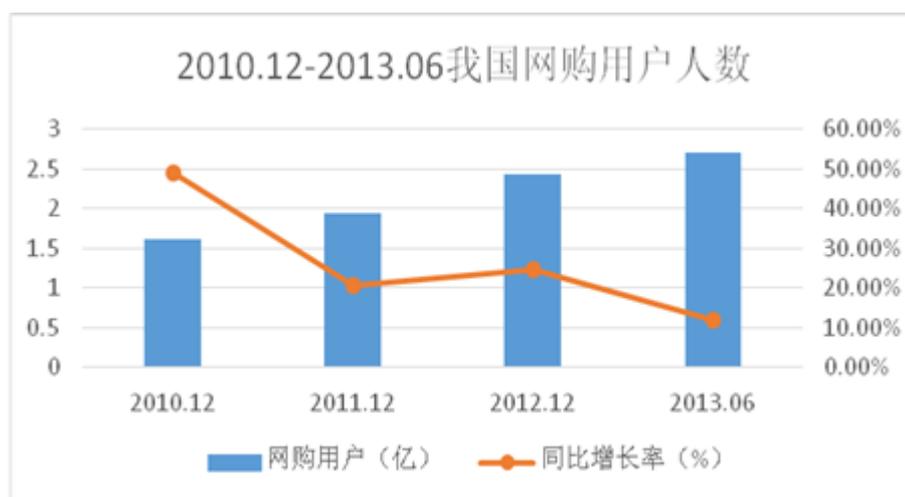
发达国家的信息化发展起步较早，因而随着网络基础设施的完善、信息化的普及和物流等相关配套体系的完善，电子商务行业以及由此衍生的电子商务服务行业已经经历了一个比较长期的发展，目前仍处于较快发展的阶段。欧洲、日本、美国的电子商务服务公司都在以较快速度发展。此外，发达国家电子商务服务市场也已经产生了一些具有一定规模的行业龙头企业。

目前国际电子商务代运营服务业中最具影响力的公司是美国的 Global Sports Inc. Commerce（以下简称“GSI”）。GSI 成立于 1995 年，已经经历了 20 年左右的发展。该公司成立初期主要为线下体育运动用品经销商，后来慢慢转向外包，主要为客户提供电子商务相关服务、营销服务和高端会员服务，并且在 IT、物流等多方面逐渐完善并且形成自己的核心竞争力。此外 GSI 还收购了许多同类服务商、B2C 网站，以及呼叫中心、数据挖掘、营销等专业公司，经过不断整合逐渐发展成了今天的全球最大的电子商务代运营企业。根据艾瑞咨询研究报告，GSI 在 2009

年全年实现营业收入为 10.04 亿美元，截至 2010 年 2 月，全球员工规模达约 5500 人，其中美国员工约为 5200 人，海外员工约为 300 人，GSI 的客户数量超过 500 家，其中 200 多家为知名品牌；大客户数量较多，美国 TOP500 的 B2C 企业中，超过 70 家为 GSI 的客户，并且 GSI 基本垄断了美国所有体育用品的网上销售。这家公司也成为各国电子商务代运营服务企业争相追赶和模仿的标杆企业。

1、国内市场发展现状

随着国内互联网的进一步普及，信息化对企业和居民生活的逐步渗透，我国消费者网上购物的消费习惯已经形成，据CNNIC调查报告显示，截至2013年6月，中国网购消费用户已经达到2.71亿，而2010年网购用户仅1.61亿。目前网络零售已经成为消费者重要的购物渠道之一，并且仍在不断蓬勃发展，未来网购规模占社销总额比重或许达到15%-20%。我国网购用户人数情况如下图所示：

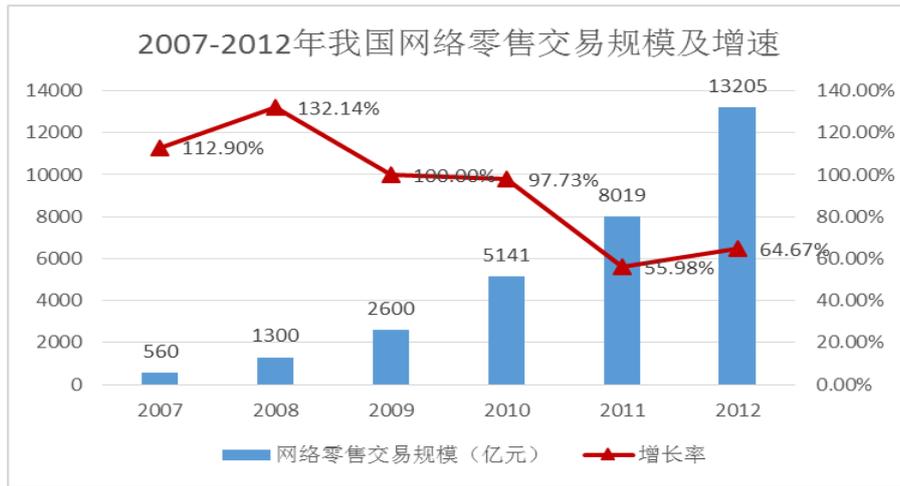


2010.12-2013.06 月我国网购用户人数变动情况

数据来源：CNNIC调查报告

在此基础上，我国的网络零售市场得到了非常迅速的发展。根据中国电子商务研究中心数据显示，截至2012年底，我国网络零售市场（包括B2C和C2C）交易规模突破1万亿大关，达13,205亿元，同比增长 64.70%，占到社会消费品零售总额的6.3%。而2011年全年，网络零售市场交易额达8,019亿人民币，同比增长55.98%，已占到了社会消费品零售总额的4.40%。

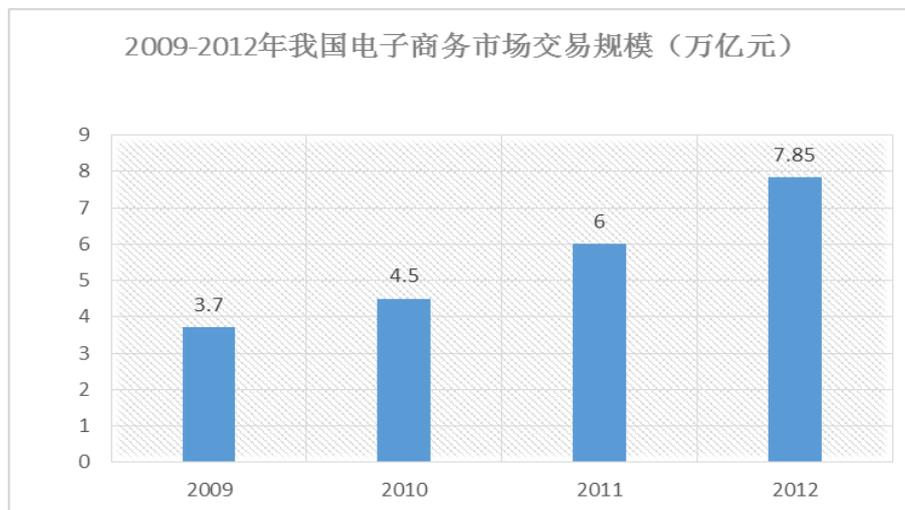
2008年我国网购交易额增长率自120%以上水平逐年下降，从高速转为快速增长。随着基数不断扩大，市场总份额拓展进入新阶段以及网购消费理性化，网购交易金额增速逐渐放缓。



2007-2012 年中国网络零售交易规模（万亿元）

数据来源：中国电子商务研究中心

中国电子商务研究中心数据显示，截至2012年底，中国电子商务市场交易规模达7.85万亿人民币，同比增长30.83%，占GDP的比重已经高达15%。而2011年全年，中国电子商务市场交易额达6万亿人民币，同比增长33%，占GDP比重上升到13%。我国2009年-2012年电子商务市场交易规模变动情况如下图所示：



2009-2012 年中国电子商务市场交易规模（万亿元）

数据来源：中国电子商务研究中心

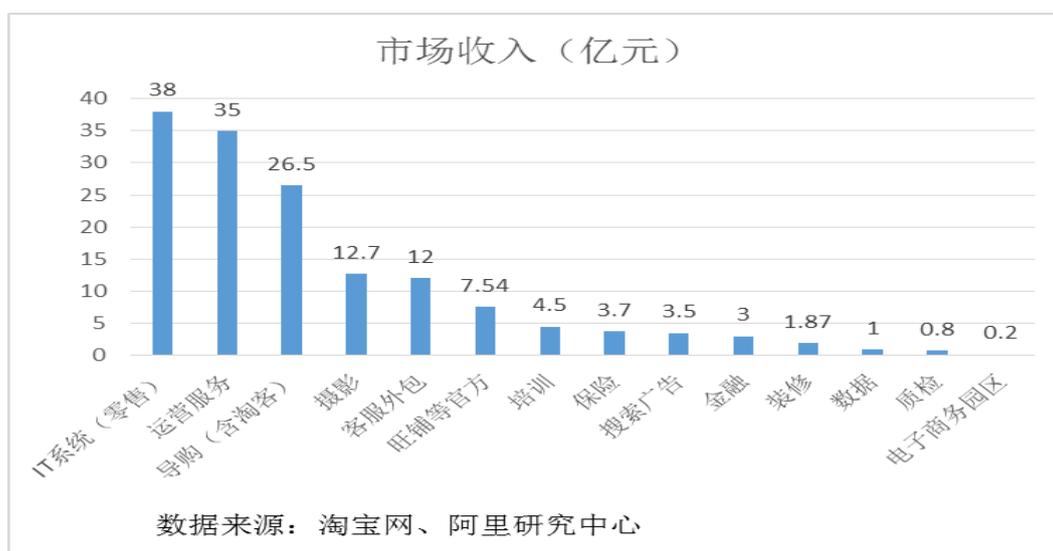
随着通信、智能终端的技术突破以及物流的快速发展，电子商务对传统商业的冲击越来越大，导致大量的线下客户向线上分流。网上交易市场对于很多企业来说，不仅仅意味着是一个潜在的市场，是保持其商业地位和市场份额的必要渠道，更意味着是企业进行产品营销和品牌推广的重要方式。

因此，随着网络购物规模的逐年增加，大量传统企业也开始重视和开发线上业

务。但是，一直专注于传统业务的传统企业做电子商务时，仍然会面临着很多的发展瓶颈，其对于消费者的在线购物需求和行为模式较为陌生，缺乏相关的电子商务经验。传统企业在开展电子商务业务的各个环节中，都会面临着很大的困难，从供应链、仓储到配送，都是全新的考验。传统企业在发展电子商务之初，考虑到成本、经验、人才等各方面相关因素，大多数传统企业更倾向于将业务外包，寻求与电子商务外包商合作或者依托于第三方代运营等形式开展电子商务业务。

在电子商务快速发展的背景下，电子商务服务企业根据不同类型的线下品牌商的多元化的服务需求提供相应的服务。电子商务服务商在与电子商务企业充分配合一致的基础上，依托自身强大的运营能力，为客户提供一体化电子商务服务，包括IT技术类服务、营销推广、市场调研咨询、仓储管理、代运营等多项服务内容。

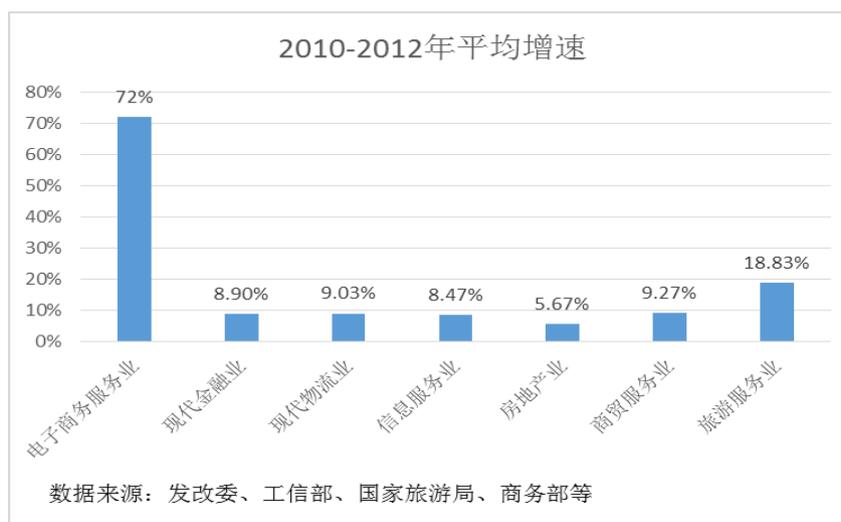
根据阿里研究中心《协同扩张：2012年电子商务服务业报告》数据显示，2012年，中国电子商务服务业营收规模为2,463亿元，相比2011年同比增长72%。电子商务服务业营收规模跃升背后的动力，来自以电子商务交易服务平台为核心的电子商务服务业生态中各类服务种群的协同扩张。在网络零售服务领域，交易服务平台普遍实施数据开放战略，大大推动了服务种群的协同扩张。以淘宝服务市场为例，2012年，淘宝开放平台上聚集的第三方服务商达到49万家，服务900多万家免费用户和100万家收费用户，依托淘宝平台的衍生服务营收规模约152亿元。



从行业增速来看，根据国家发改委《2010-2012年服务业发展情况》

（http://www.sdpc.gov.cn/jjxsf/t20130130_525138.htm）数据显示，相比现代服务业及其主要相关产业的发展，电子商务服务业目前正处于高速成长期。“十一五”时期，现代服务业增加值年均增长速度为11.9%，而电子商务服务业过去三年的年均

增长速度为76.7%，远超过现代服务业平均水平。



熙浪股份作为电子商务服务商，主要向传统品牌企业提供电子商务代运营服务和电子商务经销服务。电子商务代运营服务行业作为电子商务服务行业的细分行业，行业的发展随着电子商务行业的发展规模逐渐壮大。“十二五”期间，电子商务将在我国的经济转型中继续扮演重要的角色，同时网购市场高速增长的交易量也将成为拉动内需的关键驱动力之一。随着工信部和商务部相继颁布了进一步推动电子商务发展的相关政策落地，大批传统企业从事电子商务的步伐将加快，而为传统企业提供全程电商服务的代运营企业将迎来更大的市场规模。

根据阿里研究中心的《协同扩张：2012年电子商务服务业报告》数据显示，我国电子商务代运营服务主要依托平台天猫运营服务市场上，到2012年底，607家认证运营服务商服务了2300多家店铺，为满足品牌商的个性化需求，运营服务商往往选择与多种专业服务商分工协作，将运营环节中的许多服务外包出去。



2、行业发展特征及行业格局

(1) 行业特有的经营模式

经过多年的发展，我国目前已经形成了如下电子商务服务业架构：



来源：阿里研究中心，2011年12月

其中，电子商务第三方交易平台服务业以淘宝、天猫、京东、支付宝、阿里巴巴等企业为主，构成了整个框架体系的核心层。同时，与电子商务交易相关的金融支付机构、物流公司、认证、IT 企业、营销机构等，为电子商务交易提供支撑服务，促进电子商务交易的顺利完成。基于第三方交易平台和相关支撑服务的完善，面向消费者和面向商家分别衍生出来新的服务体系，分别针对不同的商家和不同消费者的多元化的需求提供各种细分服务。

熙浪股份所从事的主营业务主要是以淘宝、天猫、京东等商城基础，面向商家提供相应的电子商务代运营服务、电子商务经销服务、系统外包、营销以及仓储增值服务等。电子商务代运营服务和电子商务经销服务企业最为核心的内容就是网上店铺的整体运营，很多运营商在技术、营销、仓储、客服等各个环节上都有非常好的服务能力。而对于那些需要选择从事电子商务的传统品牌企业，尽管其具有强大的线下品牌优势和通畅的供货渠道，但缺乏电子商务技术、运营经验和电子商务人才等。如果传统品牌商选择自己来运营，不仅要承担相对较高的成本，而且难以将整个电子商务体系的所有工作面面俱到的做好。

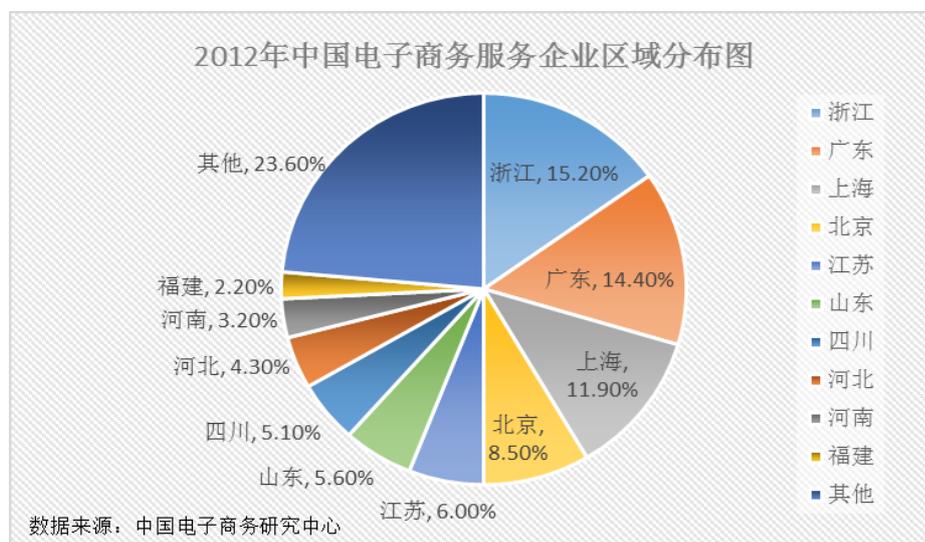
因此，在目前的电子商务发展阶段，“平台商+品牌商+电商服务商”这种优势互补的合作方式是当前品牌商进入电子商务的一种相对较好的运作模式。而且，

该模式能够将整个电子商务交易的各个环节实现专业化,在交易的各个环节提供更加专业和高质的服务,能够有效降低品牌商触网的营销成本、渠道成本、物流成本等,实现平台商、品牌商和电商服务商三方协同扩张的良好“生态循环”。

(2) 行业发展的地域特征

目前我国电子商务服务企业主要分布在珠三角、长三角、北京等发达地区,其中以浙江、广东、上海、北京四省电子商务服务企业数量最多。根据中国电子商务研究中心统计的2012年我国电子商务服务企业区域分布情况,浙江、广东、上海、北京四省电子商务服务企业占据全国该行业企业数量的50%,区域分布结构非常集中。

从电子商务服务企业的地域分布来看,我国电子商务服务区域结构并不平衡,其主要原因在于:电子商务的发展离不开强大的整体经济规模体量、环境的高承载能力、较发达的金融水平、良好的物流配送和强大的支撑服务体系等。长三角、珠三角以及北京等发达地区是经济发展的第一梯队,具有一流的电子商务配套设施,电子商务普及率较高,因此电子商务服务在这些省市发展水平靠前是经济基础的反应。我国2012年电子商务服务企业区域分布图如下图所示:

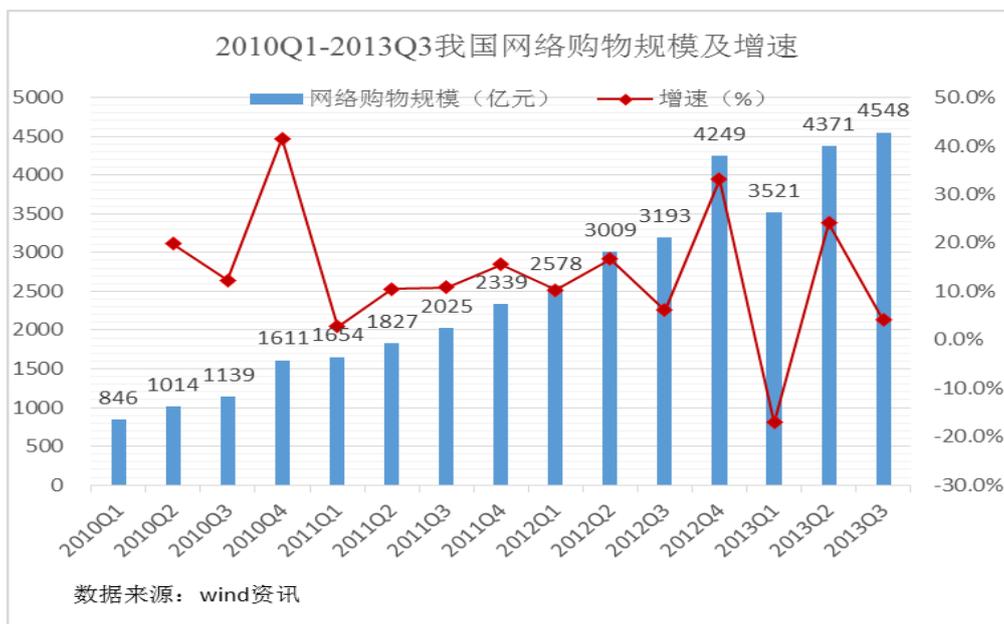


随着我国经济向纵深发展,经济发展水平进一步提高,更多传统企业触网发展电子商务,电子商务进一步普及和深化,物流金融等配套服务体系进一步完善,浙江、广东、上海、北京四省以外的其他省份的电子商务服务业(包括电子商务代运营行业)也将得到进一步发展,电子商务经销服务和电子商务代运营服务行业市场的潜力有待进一步挖掘。

(3) 行业发展的周期性和季节性

电子商务交易是在互联网（Internet）、企业内部网（Intranet）和增值网（VAN, Value Added Network）上以电子交易方式进行交易活动和相关服务活动，是传统商业活动各环节的电子化、网络化。电子商务是利用微电脑技术和网络通讯技术进行的商务活动。电子商务的本质仍然是商务活动，而电子商务服务也是在传统商务活动的基础上，依托于网络、IT 技术等手段进行的创新型服务。因而我国电子商务服务的发展与我国宏观经济运行周期关系较为紧密，尤其与我国的商务活动活跃程度、零售交易规模等紧密相关。随着宏观经济周期出现波动，总体零售市场景气度，社销零售总额以及增速、电子商务交易规模也将产生波动，从而导致电子商务服务业的规模、增速等产生周期性波动。

从公司主营业务来看，公司主要为传统品牌企业提供电子商务经销服务、电子商务代运营服务和渠道管理、仓储服务、系统外包服务等增值服务内容。公司的产品作为电子商务服务业框架体系中针对商家的衍生服务内容，其经营业务最主要的盈利来源为按销售额的一定比例收取浮动技术服务费或赚取差价。因此，整个行业营业收入的变动情况也将随着网络购物交易规模的变动而变动。从 2010 年第一季度到 2013 年第三季度我国网络购物规模及增速变动情况来看，每年的第四季度是网络购物的高峰，也是每年增速最快的时候，而每年的第二季度和第三季度相对比较平稳。具体情况如下图所示：



网络购物规模所体现的季节性特征主要源于圣诞节、双 11 等特殊日子以及采取的促销措施因素的影响。该种季节性特征也直接将体现在电子商务服务行业的发

展上，尤其是依靠销售额收取浮动技术服务费或赚取差价的公司。

(4) 行业生态环境得到优化

第一、电子商务不断普及和深化。电子商务在我国工业、农业、商贸流通、交通运输、金融、旅游和城乡消费等各个领域的应用不断得到拓展，应用水平不断提高，正在形成与实体经济深度融合的发展态势。跨境电子商务活动日益频繁，移动电子商务成为发展亮点。大型企业网上采购和销售的比重逐年上升，部分企业的电子商务正在向与研发设计、生产制造和经营管理等业务集成协同的方向发展。根据工信部《电子商务“十二五”规划》，电子商务在中小企业中的应用普及率迅速提高，2010年中小企业网上交易和网络营销的利用率达到42.1%。网络零售交易额迅速增长，“十一五”期间年均增速达100.8%，占社会消费品零售总额比重逐年上升，成为拉动需求、优化消费结构的重要途径。

第二、电子商务支撑水平快速提高。我国电子商务平台服务、信用服务、电子支付、现代物流和电子认证等支撑体系加快完善。围绕电子商务信息、交易和技术等的服务企业不断涌现，2010年已达到2.5万家。电子商务信息和交易平台正在向专业化和集成化的方向发展。社会信用环境不断改善，为电子商务的诚信交易创造了有利的条件。现代物流业快速发展，对电子商务的支撑能力不断增强。通信运营商、软硬件及服务提供商等纷纷涉足电子商务，为用户提供相关服务。

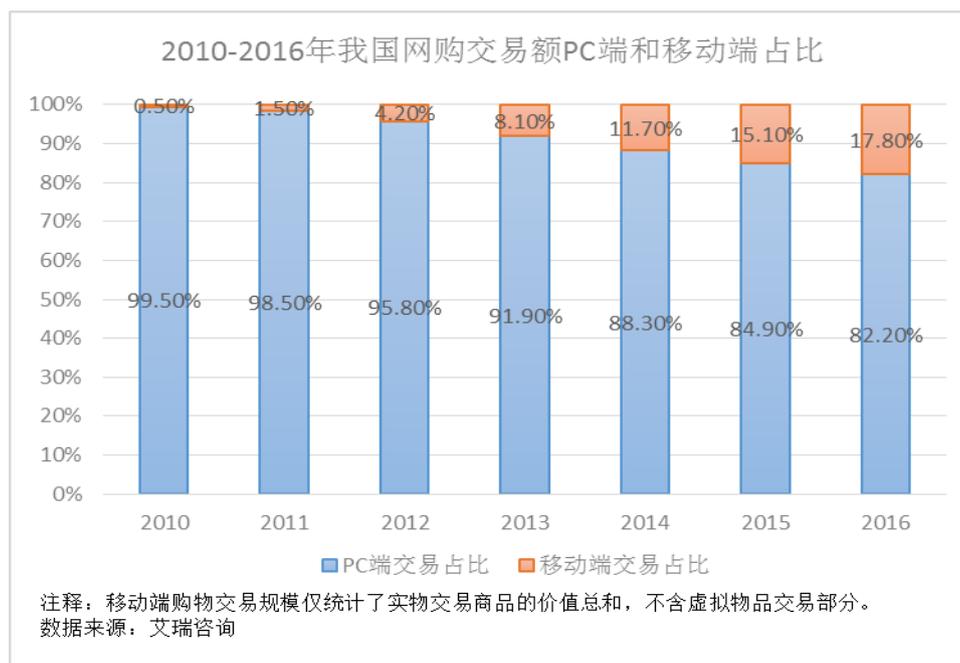
第三、电子商务发展环境不断改善。根据工信部《电子商务“十二五”规划》，我国网络基础设施不断改善，用户规模快速增长，2010年互联网普及率达34.3%，网民规模达到4.57亿，移动电话用户数达到8.59亿，其中3G用户数达到4705万。网络服务能力不断提升，全社会电子商务应用意识不断增强，应用技能得到有效提高，电子商务国际交流与合作日益广泛。相关部门协同推进电子商务发展的工作机制初步建立，围绕促进发展、电子认证、网络购物、网上交易和支付服务等主题，出台了一系列政策、规章和标准规范。

3、行业发展趋势

(1) 移动电子商务相关的服务业发展机遇得到催化。

随着互联网技术与通讯技术的成熟和融合，智能移动终端已成为生活必需品，加之“4G”时代的到来，移动电商的硬件与软件配备完成，移动电子商务已经成为电子商务领域的热点，移动电子商务领域的相关服务需求也正逐步得到释放，所

以针对移动电子商务方面的服务内容和资源将成为电子商务服务业下一个重点方向，也会催生或者吸引众多新兴的服务商出现或跨界竞争。根据艾瑞咨询数据，我国 2012 年中国移动购物市场交易规模实物交易达到 550.4 亿，和 2011 年相比大幅增长 380.3%。同时，就整个网络实物交易规模而言，PC 端网购消费存在向移动终端网购消费分流的情形。根据艾瑞咨询数据和预测，我国移动终端网购占整个网购比例呈逐年增长趋势，具体情况如下表所示：



对于移动终端电子商务这个新的市场和平台，其快速增长的市场规模和发展潜力，将引起众多电子商务运营商和传统品牌商高度重视。但是，传统品牌商在开发移动电子商务运营的过程中，同样难以全面适应和亲力亲为。新的移动电子商务经销服务和电子商务代运营服务将获得新的发展机遇，行业内许多公司也将在新的移动电子商务平台上为传统品牌商提供整体移动营销解决方案、代运营、广告投放等服务。

(2) 未来几年将出现实力较强的电子商务服务代运营服务商。

在美国，电子商务代运营服务经过多年的发展，已经形成了在世界范围内最具影响力的 GSI 公司。GSI 的发展过程经历了一系列的同类服务商收购，B2C 网站收购以及提供细分服务（如数据挖掘、营销、呼叫中心等）的专业公司收购。GSI 的客户数量超过 500 家，其中 200 多家为知名品牌；大客户数量较多，美国 TOP500 的 B2C 企业中，超过 70 家为 GSI 的客户，并且 GSI 基本垄断了美国所有体育用品的网上销售。

而目前，我国电子商务代运营服务行业竞争基本处于自由竞争阶段，进入门槛还相对较低。根据阿里研究中心《协同扩张：2012年电子商务服务业发展报告》，截至2012年底，仅天猫运营服务市场，有607家认证运营服务商为2300多家店铺服务。在该行业，我国目前还没有出现影响力较大，对某类服务形成垄断，规模和资金实力显著比其他公司强大的电子商务代运营服务企业。

但是，由电子商务交易平台而催生出一大批电子商务代运营服务企业，正在逐渐成长并调整自己的定位。艾瑞咨询预计未来的2-3年，将有更多的电子商务代运营服务企业出现，电子商务代运营服务的产业链将不断完善。随着行业内部分企业在某些领域的成功案例的推广，发展多平台多渠道的合作，扩展其全网销售及服务能力，引入资金实施并购等，行业内将逐渐淘汰一大部分低端服务商，将逐渐涌现出资金实力较为雄厚，规模较大，服务更加专业的大中型企业，甚至在某些行业或是细分市场形成垄断的电子商务代运营服务企业。

(3) 电子商务代运营服务商提供的服务将向单一专业化与全程集成化两个极端发展。

我国的电子商务代运营服务将朝着更加单一专业化与全程集成化两个极端发展。

一方面，随着电子商务的进一步普及，传统企业对电子商务的进一步了解，在电子商务运营方面积累一定的经验，部分传统企业会逐渐收回一些核心业务，加强对电子商务渠道的控制，减少对代运营服务提供商的依赖。但是，传统企业对外包服务的需求不仅不会消失，反而需要更加专业的指导和更加专业的服务，从而满足传统企业在各个环节上对服务质量的更高的需求。从这个需求出发，单一专业化的电子商务代运营服务企业将会利用自身的核心优势，在部分电子商务交易环节深入发展自身的核心竞争力，为企业凝聚更多的优势，从而在细分环节占据更多的市场份额，甚至形成一定程度的垄断。

另一方面，部分传统企业为了集中资金和精力发展自身熟悉的核心业务，从而对于市场渠道、营销、物流配送等等与电子商务衍生服务甚至电子商务支撑服务相关的一系列服务全部整体外包给能够提供全程集成化的电子商务衍生服务企业。全程集成化电子商务衍生服务企业将从包括电子商务渠道规划、电子商务数据分析、网站建设、营销规划、订单处理、客户管理、商品管理、仓储、物流配送服务、ERP系统集成、客户服务/呼叫中心等电子商务交易全过程来对企业的电子商务活

动进行管理和运作。

(4) 涉农电子商务的发展将为电子商务服务提供更大的空间。

近年来，国家一直将“三农”发展作为国民经济发展的重中之重，多次出台农产品流通的支持政策，不断完善强农惠农政策，加大“三农”投入力度，2012年1月，国务院办公厅印发了《关于加强鲜活农产品流通体系建设的意见》，2012年12月19日，商务部出台了《关于加快推进鲜活农产品流通创新的指导意见》，中共十八大也指出，要坚持走中国特色新型工业化、信息化、城镇化、农业现代化道路。“新四化”中，信息化、城镇化、农业现代化都和农业密切相关。在国家出台的一系列涉农政策下，我国“三农”得到了较快的发展。但是，由于农业本身的特质所限，我国目前农业发展面临的基础设施尚不稳固、农村生产要素流失严重、农产品买难卖难等问题依旧突出，农业发展形势依然严峻。

涉农电子商务的发展，将对我国农业发展起到良好的助推作用。电子商务的跨地域特性，能够帮助农村居民打破以往有形实物市场的物理局限，有效拓展全国乃至全球市场，而且能够减少农产品从田间到达消费者的流通环节，降低流通成本，减少因冷链物流设施建设滞后、气候变化、路途拥堵等不可控因素造成的损耗。因此，在一系列的“三农”政策支持下，电子商务交易平台以及相关服务商都越来越重视涉农电子商务的发展。目前我国农产品电子商务已经形成以第三方电子商务交易平台为基础，零散农户、农业合作社、渠道商共同参与的格局。不过，目前从事农产品经营的网商主体依然以零散农户为主，欠缺专业技能和资源统筹能力，而电子商务经销服务商和电子商务代运营服务商在这方面则有明显的优势，一定程度上可以带动整个农产品电子商务的规范和繁荣发展。在农产品电子商务服务商中，物流、仓储、运营服务、金融等行业内公司发展前景最为广阔。

因此，在我国良好的“三农”发展政策环境下，一系列涉农政策和指导意见的出台，将对农产品电子商务经销和代运营服务行业的发展发挥良好的促进作用。从而，涉农电子商务将成为众多电子商务代运营服务上重视的又一掘金领域，也为农产品电子商务的爆发增长奠定了基础。

(5) 电子商务服务的全球化时代即将到来。

电子商务服务的出现，突破了传统贸易以单向物流为主的局面，实现了以物流为基础，信息为核心，商流为主体的全新战略。这意味着只要市场的开放程度纳入一定的规范，电子商务就具备可贸易的条件，将畅通无阻地进入国际贸易领域。目

前，随着国际电子商务环境逐步完善，可贸易的条件日趋成熟，国际电子商务服务正从区域、经济体成员内信息聚合向跨区域、跨境和全球化电子商务交易服务发展，使得电子商务经销和代运营服务也从经济体内向跨经济体、跨区域及全球化服务延伸。电子商务经销和代运营服务将带动全球电子商务发展，成为新时期国际电子商务发展的焦点问题，这预示着电子商务经销和代运营服务的全球化时代即将到来。

（6）大数据时代的来临，数据化成就个性化

信息技术的广泛应用，使得过去经济活动中易逝、不可记录、不可追溯、不可量化评级的服务被赋予了新的活力。随着廉价信息的发展逻辑正在取代廉价能源的发展逻辑，数据将成为电子商务服务创新中最重要的资源。应对市场与消费者的快速变化，电子商务服务不再只依赖于商家、消费者或者服务提供商的经验与直觉。电子商务服务商针对商家或消费者所提供的服务，以及相关服务对商家的经营成果的影响，对消费者选择的影响等所有行为和效果轨迹，都可以通过数据实现可视化。这些结构化或非结构化的数据，在帮助企业锁定目标客户、剖析动态竞争方面提供了最为直接的战略参考，从而消费者也将要求服务提供商更为专业地为其设计个性化的服务内容；此外，这些数据也将使得服务的内容从过去的不可复制走向快速规模化，使服务提供者与传统品牌商家之间的互动走向在线化，并将个性化服务的成本降到最低。

（三）市场容量

1、市场容量影响因素

电子商务服务业是以电子商务平台为核心，以支撑服务为基础，整合多种衍生服务的生态体系，其最重要的功能就在于能够实现传统经济与海量个性化消费者之间的供应链，并且分别面向商家和消费者提供更高质的服务。因此，影响该行业市场容量最直接的因素就在于传统经济的发展方向和消费者的多元化个性化需求。电子商务服务业在传统经济与消费者之间的关系图解如下：



具体而言，该行业的市场容量影响因素主要有以下几个方面：

(1) 宏观经济大环境下的经济发展状况

电子商务以及电子商务服务业都是传统商务活动各个环节的电子化和网络化。因此，电子商务服务业的市场容量受宏观经济大环境影响很大。宏观经济走势，如GDP增速、内需以及市场消费者信心指数的变化等都将影响整个市场的交易规模，从而影响电子商务经销服务和电子商务代运营服务市场规模。国家经济结构的调整也将导致整个国民经济体系的产业布局重构，新兴战略行业的发展前景更为广阔，这些行业对于电子商务的需求也将随着其线下规模的成长而发生变化，从而影响电子商务经销和代运营服务行业的市场容量。

(2) 电子商务行业的相关政策

我国电子商务行业的相关主管部门所出台的刺激或遏制电商行业发展的相关政策，将直接影响电子商务交易平台发展，电子商务基础设施的建设以及相关配套设施的完善，从而从行业生态环境上直接影响电子商务市场交易规模。市场交易规模的变化将直接影响电子商务经销和代运营服务提供者及传统品牌企业对该行业的热情度。基础设施的完善情况也是电子商务经销和代运营市场发展规模的天花板因素。所以，电子商务经销和代运营服务的市场容量与电子商务行业发发展现状具有直接正相关关系。

(3) 电子商务经销和代运营服务行业的专业化程度

电子商务经销和代运营服务企业所提供的服务的专业化程度将是影响传统品牌企业在选择“触网”时遇到的进入壁垒。企业开展电子商务涉及到软件和硬件配置、网站建设、网站运营维护等专业技术问题。从技术层面分析，无论是自己开发还是选择外部服务，传统企业都需要考虑到技术的可获得性、可靠性和后期维护等问题。电子商务的实施不仅涉及到技术层面，还涉及营销层面，因而需要既懂技术和管理又熟悉电子商务和所在行业的复合型人才，而人才的培养是个长期的过程。

虽然很多企业组建了电子商务部,但专业化人才的匮乏仍然是制约传统企业开展电子商务的重要因素。

因此,电子商务经销和代运营服务业的专业化程度越高,传统企业在开展电子商务时对于外部服务提供商的依赖程度就越高,从外部寻求电子商务相关服务也将是传统企业开展电子商务过程中降低成本、缩短时间、提升电商运营质量的必然选择。

(4) 信息技术发展下的服务创新

我国的电子商务经过多年发展,已经形成了包括 B2B、C2C、B2C、O2O 等最基本的商务模式。随着信息技术的发展和信息服务方式的不断创新,电子商务模式的类型也层出不穷,如 B2B2C、ABC、C2B 等等。电子商务模式的不断创新的同时,与此相配套的相关服务业也在不断的创新。电子商务模式和相关服务的创新将使得电子商务应用领域的不断扩大,例如海外市场和涉农市场等。对于在以前的电商模式下无法实现触网的行业或是特殊类别的产品,在模式和服务创新的带动下,成为电子商务模式进军的新的领域,从而提高市场容量。而且,随着移动终端相关信息技术和配套设施的完善,针对移动终端的各种服务创新也将不断涌现,也会提高市场容量。

2、行业市场容量

根据阿里研究中心的《协同扩张:2012年电子商务服务业报告》,我国2011年的电子商务衍生服务规模为240亿元,2012年电子商务衍生服务规模为601亿元,增速为150.42%,预计2013年-2015年电子商务衍生服务业规模将达到1260亿元、2150亿元和3500亿元。具体情况如下图所示:



电子商务经销和代运营行业的市场规模作为电子商务衍生服务业的细分市场，其市场容量也将随着电子商务衍生服务业规模的增长而呈现同向增长。

（四）行业的主要壁垒

公司所处行业目前的竞争处于自由竞争阶段，进入门槛相对较低。该行业的主要壁垒包括如下几个方面：

1、技术壁垒

企业开展电子商务涉及到软件和硬件配置、网站建设、网站运营维护等专业技术问题。国内电子商务经销服务和电子商务代运营服务主要是基于淘宝、天猫、京东、拍拍等第三方电子商务平台开展业务，公司在日常经营过程中必然要面临第三方平台订单数据实时抓取、管理平台架构、信息数据传输和信息系统对接、存货管理和发货管理等问题。电子商务经销和代运营服务企业需要保证公司日常运营过程中和为传统品牌企业服务的相关系统易于升级和维护，并能根据传统品牌企业需求和产品特性随时调整和增加；轻松实现企业与其他信息系统的对接和信息共享，并能够良好解决存货管理和发货管理问题。

因此，其他企业进入该行业必须积累相应的数据抓取、系统开发、平台对接、数据服务、日常存货管理和发货管理等经验和技能，才能为传统品牌企业提供相应的一体化解决方案及具体环节的专业服务。尽管电子商务经销和代运营服务行业所利用的这些技术都是现有科技水平下公开技术知识，但如何实现技术知识与该行业特征各维度全面契合仍具有一定的壁垒。具有相关电子商务经销和电子商务代运营

服务行业经验的系统软件开发人员成为该行业壁垒的关键因素。

2、人才壁垒

电子商务经销服务和电子商务代运营服务的核心内容在于网上店铺的经营，因而该行业是技术、管理以及运营等多方面为一体的现代化服务业。因此，该行业需要既懂技术和管理又熟悉电子商务和所在行业的复合型人才，而且相关人才在该行业内还需积淀一定的经验。在电子商务以及相关服务行业快速发展的时代，该类具有丰富经验的复合型核心人才在目前十分稀缺。同时，随着我国信息技术的发展和行业竞争的加剧，一个能够实现稳定长期发展和具有竞争力的公司还必须拥有足够的快速适应环境变化和不断创新的人才，而这方面人才也是稀缺的。此外，刚进入该行业的公司由于处于初创期，没有足够的资金实力与成熟的公司进行人才竞争，更难以进入该行业并与成熟的公司进行业务竞争。

3、外部渠道资源壁垒

对于一个能够在该行业内得以生存并且具备充分竞争力的公司，必须具有充分外部资源和资源整合能力，包括全网分销渠道、跨地域资源、媒体资源、与第三方深度合作能力以及客户资源等。只有具备充分的外部资源，该行业公司才可能构筑完善的服务体系，才能够帮助传统品牌企业迅速开拓电子商务市场，拓展销售渠道和扩大品牌影响力。

4、品牌影响力壁垒

品牌影响力是该行业内公司与传统品牌企业开展深度合作和取得客户资源的重要因素。一个专业的具有竞争力的电子商务经销和代运营服务企业，必须要具备成功的操作案例。这既是一定服务能力的证明，并且对于传统品牌企业来说，能够提升企业的信誉，让传统品牌企业足够的放心。只有积累了一定的成功案例和较多的客户资源后，电子商务经销和代运营服务企业才有可能与同行业其他公司展开竞争。

(五) 公司在行业中的竞争地位

1、主要竞争对手

目前，我国电子商务衍生服务行业主要集中在北京、上海、浙江、广东等地。

对于该行业内提供电子商务经销和代运营服务的企业，规模较大的主要有：四海商舟电子商务有限公司、广州易积网络科技有限公司、北京兴长信达科技发展有限公司、上海宝尊电子商务有限公司、五洲在线电子商务（北京）有限公司等。

（1）四海商舟电子商务有限公司

四海商舟电子商务有限公司成立于 2005 年，主要向外向型企业提供实现海外互联网营销、打造自有品牌，掌握定价权的电子商务解决方案。该公司长期专注于以互联网为载体，电子商务为手段，开拓海外市场。

（2）广州易积网络科技有限公司

广州易积网络科技有限公司成立于 2009 年，是一家为全球品牌企业提供一站式的电子商务外包服务的公司，总部位于广州天河软件园。该公司主要专注于小家电网上零售。

（3）北京兴长信达科技发展有限公司

北京兴长信达科技发展有限公司成立于 2006 年，是一家全程电子商务外包服务商和整合营销解决方案供应商，从技术、运营、市场营销，到仓储、物流、支付等环节提供服务。

（4）上海宝尊电子商务有限公司

上海宝尊电子商务有限公司成立于 2007 年，是一家为品牌企业和零售商提供包括营销服务、IT 服务、客户服务和物流服务等在内的专业的整合式电子商务服务商。该公司主要专注于 3C 数码类、服饰时尚类、食品及快消类、家装类、家电及母婴类行业。

（5）五洲在线电子商务（北京）有限公司

五洲在线电子商务（北京）有限公司成立于 2007 年，注册资本 3,260 万元。专注于电子商务仓储系统业务发展，是一家定位于为品牌商家提供电子商务仓配解决方案、协助品牌商家打通电子商务销售服务链条的外包服务公司。

以上行业竞争对手信息均来自于各个公司网站。

2、熙浪股份的竞争优势

熙浪股份相对于同行业大部分公司来说，具有较为明显的竞争优势，主要体现在：

（1）创新的服务模式，提供整体电子商务外包服务解决方案

经过五年的发展，公司目前已经建立了以电子商务经销服务和电子商务代运营服务为核心业务，以电商渠道服务、系统外包服务和仓储服务为动力的“三角”稳定业务支持体系，形成了提供综合一站式解决方案和一体化服务的业务结构，从而完善了公司持续经营和发展的产业链。运营（包含仓储增值服务）是公司业务开展的核心。公司的系统外包服务（技术支持）给公司核心业务提供了前段支撑，渠道服务给公司核心业务提供了末端支撑。公司已经形成了“技术+运营+渠道”三位一体的创新服务模式，从而能够覆盖电子商务经销和代运营服务细分市场的前端、中端和末端，为传统品牌企业提供全方位、各环节的服务，提供整体电子商务服务解决方案，构建了熙浪股份的核心竞争优势。

（2）专业的运营团队

人才因素是该行业内企业的关键要素，人才水平直接决定了企业的管理和运营水平，直接决定了企业创新能力。公司非常注重人才的引进和培养。经过五年的发展，公司目前已经形成了相对稳定的运营团队结构，五年的运营经验为公司培育了一批精通互联网运营管理的业务人才，为公司培育了具有时局把控能力和行业前瞻能力的管理团队。公司现有员工年轻化优势明显，年轻化的员工结构能够适应电子商务环境的快速发展和变化，能够为企业提供源源不断的创新源泉，并且形成了积极进取和不断探索的企业文化。此外，公司的技术研发成员具有多年服务于阿里巴巴、淘宝网、支付宝的技术开发经验，具备领先的技术研发优势。

（3）庞大的消费者数据库

经过五年的发展，公司积累了一定的消费者数据。同时，公司一直在不断完善 CRM 系统，集成客户筛选、标签分类、短信营销、营销效果分析等功能，并将熙浪股份旗下各店铺的消费者数据集成到 CRM 系统中。公司已经初步奠定了利用自身集成化的 CRM 系统与大量消费者数据进行结合的技术基础和数据基础，从而在进行大数据分析上已经积累了一定的先发优势。公司已经能够并将逐步加强对“大数据”的挖掘，提升公司的“大数据营销能力”，巩固和强化公司在大数据积累和利用上的优势。

（4）强大的资源整合能力

第一、经过五年的发展，公司已经与淘宝、天猫、拍拍等第三方服务平台建立

了长期合作关系，公司的服务能力和运营能力得到了第三方平台的认可，并且获得了“淘拍档”、“最佳网商服务商”等称号。公司与第三方服务平台已经形成了良性互动、互惠互利、互促互进的资源互享生态循环。

第二、经过五年的发展，公司逐渐形成了能够覆盖全网络的营销渠道体系。公司对现有互联网体系中的各类营销渠道均具有深度的了解和运营经验，熟悉各类营销渠道的服务模式，并能有效挖掘各类渠道的盈利点。公司通过整合其他销售渠道，为传统品牌企业精准定位，根据传统品牌企业的特定化的需求进行个性化的电子商务渠道服务。

第三、经过五年的发展，公司已与品牌厂家建立了深度战略合作关系。公司目前已服务过苏泊尔、超人、顾家家居、三洋、荣事达、膳魔师、花为媒、天堂伞等 30 余个国际、国内行业一线品牌。

第四、公司设立了现代化的仓储配送中心。该仓储配送中心设立于诸暨，仓库面积 5,800 平方米。仓储配送中心的设立充分发挥了当地货源集中、物流发达的区位优势，并有效提升了服务的响应速度和运营效率。

(5) 品牌优势

公司自 2009 年成立以来，凭借其成功案例和快速的发展，先后获得了多项殊荣。2010 年，公司即获得淘宝网授予的淘宝网优质电子服务提供商“淘拍档”称号；2011 年和 2012 年公司均获得《天下网商》“最佳网商服务商”称号；2012 年，公司被中国民企投融资大会评审为“2012 浙商最具投资潜力企业”；2013 年，公司荣获浙江省商务厅授予的“浙江省电子商务服务示范企业”称号；2013 年，公司当选为“浙江省电子商务促进会”副会长单位。公司服务的“苏泊尔”、“花为媒”等一系列品牌的成功案例和公司所获得的各项殊荣已经为公司铸就了一定的品牌影响力，在行业内具有一定的品牌优势。

3、公司采取的竞争策略和应对措施

(1) 进一步提升“提供一站式全程解决方案”能力的策略

公司的电子商务经销服务和电子商务代运营服务目前已初步形成了以“系统外包服务（技术）、电商渠道服务（渠道）和仓储服务”为主要内容的“三角”业务支撑体系，从而为公司向传统品牌企业提供一站式全程解决方案建立了基础支

持。公司将进一步从技术研发、渠道整合、仓储服务和售后质量服务等各方面提升公司的业务支撑体系，从而为传统品牌企业提供更加完善、优质的服务内容，提升公司所服务对象对公司的忠诚度和依赖度，保持公司现有客户的继续深度合作，并以此为优势发展新的客户。

（2）商业服务模式创新策略

目前，公司已经形成了以电子商务经销服务和电子商务代运营服务为核心的主营业务，基本涵盖了电子商务经销和代运营服务行业目前所形成的运营模式。公司在未来将重点发展电子商务代运营服务，并将继续充分利用电子商务领域的创新空间，根据不同传统品牌企业的需求制定具有个性化、特定化的电子商务代运营服务方案，包括特定模块或环节的服务外包、培训以及根据新的客户所处行业的局限和特征制定创新性服务模式。公司致力于服务模式的创新，有利于解决传统品牌企业选择“触网”过程中的行业局限，有利于覆盖更多行业的传统品牌企业，争取更多的线下传统品牌企业客户，抢占市场占有率。同时，公司制定具有个性化、特定化的电子商务代运营服务方案有助于公司应对不同的线下传统品牌企业个性化的需求和细分环节的专业化服务需求。

（3）企业客户类别结构调整策略

公司提供的电子商务经销服务和电子商务代运营服务的传统品牌企业主要是国内一二线传统品牌企业；从行业来看，公司目前的客户主要集中于家电、家居、母婴等行业。公司在该行业已经形成了相应的运营服务经验和优势。公司目前制定的企业客户类别结构战略为：运营品牌数量实现 2:7:1 策略（即 20%的国际一、二线行业知名品牌、70%的国内行业一线品牌以及 10%的国内有一定知名度的二、三线品牌）。

（4）人才引进和培养策略

经过五年的发展，公司目前已经形成了相对稳定的运营团队结构，五年的运营经验为公司培育了一批精通互联网运营管理的业务人才，为公司培育了具有时局把控能力和行业前瞻能力的管理团队，从而一定程度上具备了人才优势。而公司所处行业是技术、管理以及运营等多方面为一体的现代化服务业。因此，该行业需要既懂技术和管理又熟悉电子商务和所在行业的复合型人才，而且相关人才在该行业内还需积淀一定的经验。在电子商务以及相关服务行业快速发展的时代，该类具有丰富经验的复合型核心人才在目前十分稀缺。公司将加大在人才引进方面的投入，从

而进一步加强公司的人才优势。

同时，公司目前已经成立了“熙浪学院”，加强内部员工培养，提升公司所有员工整体业务素质，提升公司整体管理素质等。

（5）新兴市场拓展和创新策略

在公司目前已经形成的客户资源基础上，公司正谋求拓展新兴市场的业务。2014年4月，公司已经完成了对杭州净七代婴童用品有限公司的收购，获得了美国七世代公司（Seventh Generation, Inc.）的独家总代理授权。公司还将继续拓展海外市场业务，并致力于以创新的服务模式与海外客户形成长期深度合作关系，提高海外客户对公司的忠诚度和依赖度，强化公司提供服务的不可替代性。

同时，公司正在致力于与地方政府合作，挖掘政府客户。基于“特色中国”、“产业带”等多种形式的地方经济和地方特产电子商务的蓬勃发展，公司已经在推进与地方政府之间的合作关系，挖掘地方政府客户的特产资源。具体详见本节“六、公司业务发展规划”。

（6）渠道拓展和整合策略

目前公司的主营业务主要基于淘宝、天猫、京东等第三方平台开展业务，随着我国电子商务第三方平台的市场结构调整，公司也将随时调整自己在各个平台的重心。同时，随着我国移动电子商务等新型电子商务平台的兴起和壮大，公司还将继续拓展移动电子商务终端的互联网营销，提升整体互联网营销解决方案。电子商务行业的发展日新月异，行业内的创新源源不断，公司紧跟电子商务行业发展的时代脉搏，在自主创新服务模式扩展和整合渠道资源的同时，及时抓取行业内创新所带来的新的商机。

（六）影响行业发展的主要因素

1、有利因素

影响公司所处行业发展的有利因素主要包括：

（1）宏观经济环境因素

近几年来，我国经济保持持续高增长态势，2008-2012年，我国国内生产总值年均实际增长9.04%（期间每年GDP增长率的简单平均）。虽然自2010以后GDP增长率有所降低，但仍保持在7%以上的较高速度。随着我国国内经济增长方式的转变和经济结构的调整，我国在2013年及未来几年经济增速很可能继续有所放缓，

宏观经济走势将难以长期维持在 10% 以上的高位增速，7-8% 乃至 6% 的增速都将可能出现。但是，未来国民经济的持续增长的大趋势并未发生根本性的转变，从而能够带动我国居民收入、电子商务规模、消费者信心等各方面得到提升。以此为基础，电子商务代运营服务的需求和规模也将得到进一步提高。

（2）经济结构调整和产业政策因素

根据工信部《电子商务“十二五”发展规划》，“十二五”时期，我国经济发展面临资源环境约束增强、产业结构不合理、投资和消费关系失衡等重大问题，亟待通过信息化与工业化深度融合转变经济发展方式，迫切需要进一步发挥电子商务在创新企业生产经营模式、提高产业组织效率、激发市场活力、优化资源配置、促进节能减排、带动新兴服务业发展中的积极作用，推动产业结构调整，拉动国内市场需求，创造新的经济增长点。

根据我国《产业结构调整指导目录（2011 年本）》，“电子商务和电子政务系统开发与应用服务”也被列入鼓励类行业。近年来，商务部、工信部、工商行政管理总局和中国人民银行等各部委也相继出台了一系列规范、促进电子商务发展的有利政策，并且从物流、支付、网络等各方面加快配套设施体系的建设、完善。我国经济结构的转型升级，对我国电子商务及相关行业的发展提出了新的需求；相关产业政策的出台对我国电子商务服务行业的未来发展起到了积极的推动作用。

（3）社会结构和消费观念

根据工信部《电子商务“十二五”发展规划》，“十二五”时期，我国社会主义新农村建设和城镇化发展步伐将进一步加快，城乡居民的生产生活方式将发生巨大变化，人均收入不断增长，消费结构升级加快，年轻一代逐步成为新的消费群体。因而，随着我国社会结构和消费观念的变革，未来几年，消费者网络购物的频次将会继续增加，对于网络购物的需求也将更加个性化、多元化。我国社会结构和消费观念的发展方向为电子商务经销和代运营服务的发展带来了新的空间。电子商务经销和代运营服务的发展，将进一步促进城乡一体化的便民服务体系发展，能够进一步缩短从供到需的产业链条。因而针对消费者的个性化、多元化的需求，该行业的规模将会进一步扩大，相关的细分环节和领域也将得到进一步挖掘。

（4）信息技术持续发展

我国宽带、融合、安全和泛在的下一代国家信息基础设施将进一步加快建设，新一代移动通信网（从 3G 到 4G 的发展和完善）、下一代互联网和数字广播电视网

也将加快布局，三网融合将全面推进。同时，以云计算和物联网为代表的新一轮信息技术变革正在兴起，智能搜索和社区网络等应用形式不断涌现。信息技术的持续发展必将带来以网络为依托的基础设施的逐渐完善和商业模式的不断创新。在信息技术不断发展的带动下，电子商务代运营服务发展的技术环节将更加成熟和先进，也将催生能够适应新技术发展的全新商业模式，电子商务涉及的领域和行业覆盖能力将得到极大的提升。信息技术的持续发展为电子商务代运营服务的发展创造了更加有力的条件。

（5）全球竞争与合作深化

自从我国 2002 年加入 WTO 以来，我国对外贸易进出口规模得到了持续快速增长，外贸依存度进一步提高。而且，随着我国在贸易、服务、金融等领域的管制条件的逐步放开，我国与其他国家之间合作的领域将进一步扩大，交易规模将进一步释放。

但是，传统国际贸易因为其跨区域、跨经济体、物流配套要求高等特性决定了其发展仍然存在一定的瓶颈。电子商务服务方式的出现，突破了传统贸易单向物流格局框架，实现了以物流为基础，信息为核心，商流为主体的全新模式。随着国际电子商务环境逐步完善，国际电子商务服务正从区域、经济体成员内信息聚合向跨区域、跨境和全球化电子商务交易服务发展，使得电子商务经销和代运营服务也从经济体内向跨经济体、跨区域及全球化服务延伸。因而在全球竞争与合作深化的大趋势下，电子商务经销服务和电子商务代运营服务也将获得更大的发展空间。

2、不利因素

虽然我国电子商务衍生服务市场发展良好，但是仍然存在制约行业发展的不利因素，主要包括以下几个方面：

（1）服务能力有待提高

我国电子商务代运营服务业还处在发展初期，服务能力还有待提高。首先，技术方面，大多数电子商务服务外包商的技术服务能力很差，在企业官网建站能力方面很弱；其次，营销方面，目前大多数服务商仅擅长淘宝营销，全网营销的经验和能力很差；再次，仓储物流方面，物流一直是影响中国电子商务发展的一大制约因素，未来亟待提高。

（2）前端渠道单一，多渠道运营经验少

目前，大多电子商务经销和代运营服务商主要生存在淘宝（包括天猫）生态链内，为传统品牌企业提供经销服务或代运营服务，依赖于淘宝，只是淘宝价值链上的一环。目前已经有很多服务商开始尝试做企业官网，发展淘宝之外的业务。随着品牌商电子商务化的发展，未来将会有越来越多的品牌商进行企业官网商城的规划，而不仅仅满足开展平台旗舰店的方式。因此，未来服务商应该更多的开拓独立于淘宝之外的业务。

（3）传统企业“单飞”带来的威胁

传统品牌企业从事电子商务活动时面临电子商务人才欠缺和经验欠缺的现实障碍，缺乏覆盖全网络销售渠道的运营能力，难以涉足和整合与第三方平台的合作关系，缺少电子商务协同扩张发展的良性生态环境等天然缺陷。作为电子商务服务行业的细分市场，电子商务经销服务和电子商务代运营服务应运而生，而且逐渐成为传统品牌企业选择开展电子商务时的重要选择。电子商务经销服务和电子商务代运营服务以其专业的服务质量、更高的工作效率、特有的生态环境、更低的成本打通从供应商到消费者的网络销售渠道供应链等多种优势，逐渐提高了其不可替代性。

但是，随着传统品牌企业在“触网”的过程中对电子商务、店铺运营、渠道建设等各方面有了进一步了解，无法排除一些品牌企业选择“单飞”，自主从事电子商务的可能性。

（4）对第三方服务平台依赖

目前，我国电子商务第三方服务平台市场经过多年的发展，已经初步形成了以淘宝、天猫、京东等电子商务服务平台为主的寡头垄断格局。基于该现状，我国大多电子商务服务商都生存在淘宝、天猫、京东生态链内，并与其共同构成了协同扩张的生态环境。第三方服务平台与其他电子商务服务商之间也是互相依赖、互相促进的良性循环关系。该种关系和生态格局在可预见的短期内难以改变。

第三方服务平台对于电子商务经销服务商和电子商务代运营服务商的相关要求和政策可能随时产生变化，从而影响该行业的正常生产经营活动和经营业绩。

六、公司业务发展规划

（一）公司业务发展规划和措施

公司设有招商战略部门,在总经理指导下开展工作,制定公司的未来发展规划。公司在为现有传统品牌企业提供服务,并努力挖掘现有服务对象的创收潜力的同时,制定了在未来 2-3 年的总体发展规划。具体而言,公司未来 2-3 年的总体发展规划内容如下:

1、聚焦运营,进行企业客户类别结构调整策略

公司目前制定的结构调整战略为:运营品牌数量实现 2:7:1 策略(即 20% 的国际一、二线行业知名品牌、70% 的国内行业一线品牌以及 10% 的国内有一定知名度的二、三线品牌)。

就国际知名品牌而言,公司目前服务的国际知名品牌主要有膳魔师,而且获得了美国七世代公司(Seventh Generation, Inc.)在中国(包含香港和澳门地区)的独家总代理授权。公司正在投入、筹划和准备美国七世代公司(Seventh Generation, Inc.)产品的相关运营工作,预计在 2015 年度逐渐产生经济效益。

就国内行业一线品牌而言,公司目前已经服务的传统品牌企业主要包括苏泊尔、超人、天堂伞、花为媒、三洋、荣事达等。公司为这些传统品牌企业服务构成了公司目前主营业务收入的主要来源。在未来 2-3 年内,公司在服务于现有国内一线品牌企业的同时,将继续挖掘市场上具有电子商务代运营需求的新的客户。此外,公司还将根据战略需求,为部分国内具有一定知名度的二、三线品牌提供服务。

2、以“净七代”为平台进行海外电商业服务模式创新,进一步拓展海外市场

公司在 2014 年 4 月完成了对杭州净七代婴童用品有限公司的收购,取得了美国七世代公司(Seventh Generation, Inc.)在中国(包含香港和澳门地区)的独家总代理授权,处理美国七世代品牌中国市场事宜,同意杭州净七代婴童用品有限公司在电子商务平台和终端开设品牌店专售美国七世代公司产品。这是公司获得的首份“独家总代理”授权。公司获得“独家总代理”授权能够延伸公司对产品供应链的前端和后端控制,即在前端能够控制海外产品在国内市场的独家产品供应,在后端能够有效控制产品销售渠道和一定空间的定价能力。随着公司代理产品在国内形成

相应的销售规模和销售体系，“独家总代理”授权能够进一步加强公司与传统品牌企业的长期合作关系，还能够提升海外产品供应商对公司的依赖和忠诚度，从而能够提升公司对海外产品供应商的产品议价话语权，并能够有效降低公司目前提供以“旗舰店、专卖店”店铺形式为主的电子商务经销服务所面临的被转嫁成本的风险。

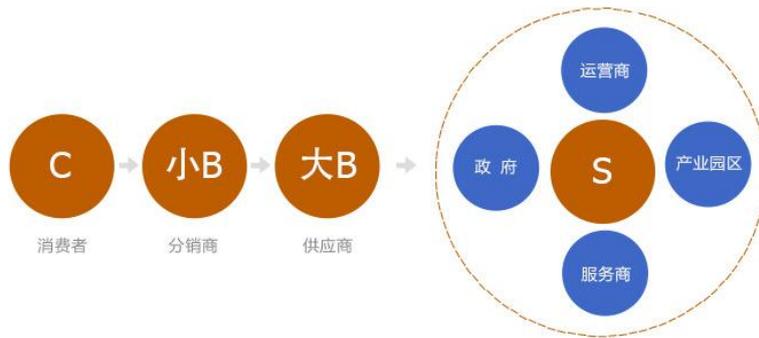
如果该种模式能够为公司创造更高的经济效益，公司将以该种模式引进更多的海外产品客户，拓展海外市场。

3、挖掘政府客户，大力发展“特色中国”、“产业带”电商代运营服务

“特色中国”是淘宝网倾力打造的中国地方土特产专业市场，也是目前淘宝网全力打造的一个新业务方向。淘宝网从 2010 年开始，就积极与各省市政府紧密合作，精选全国各地的名优土特产以及名优企业，共同推进地方特产的网上零售市场。2012 年 4 月，第一家淘宝特色馆“湖北馆”开馆。截至本公开转让说明书签署日，根据淘宝网站的“特色中国”首页（<http://china.taobao.com/>），淘宝网已经与国内（不含港澳台）31 个省份建立了合作，形成了 31 个地方特色馆（不含港澳台），涵盖省、地、县等不同层次。

“特色中国”地方馆是淘宝网上集合我国各地特色产品、旅游资源的电子商务交易专业集中市场，能够使地方特产借助电商平台，实现特产销售的转型，破解特产销售瓶颈，对于各个地方特色产品的发展提升具有积极作用，并且能够有效促进当地经济的发展，产生良好的互赢的经济效益。

阿里巴巴城市“产业带”（<http://ye.1688.com/>）项目，是阿里巴巴近年来提出的一个面向全国电子商务商业运营计划。“产业带”宗旨是打造新型的 CBBS 电子商务生态系统，即通过多方合作的模式，结合阿里巴巴现有的资源，开展本地电子商务建设，中国产业带的核心在于建设生态服务体系，即 CBBS 战略中的“S”。阿里巴巴联合当地政府、市场方、运营商、服务商、产业基地和专业市场等，通过线上线下结合的模式，协助当地政府搭建本地特色化的电子商务平台，量身定制个性化站点，突显当地产业特色和优势，策划举办针对签约产业带的营销专场活动，全方位扶持当地产业电子商务的发展，帮助当地企业创造更好的电子商务环境和条件。新型 CBBS 电子商务生态链全图如下：



电子商务代运营服务商通过与政府之间开展合作，间接的为当地供应商提供服务，聚合特色产业带的好商好货，同时与产业带当地政府合作运营，优势共享，帮助买家直达原产地进行线上采购，帮助卖家提升电子商务能力，提高效率、降低成本，提升企业市场竞争力，从而带动区域经济升级，加快产业转型升级。在“产业带”构筑的新型 CBBS 电子商务生态链下，电子商务代运营服务获得了一个新的巨大市场空间。

我国地大物博，各个地方特色产品种类繁多，产业带星罗密布。“特色中国”地方馆、“产业带”平台的建立不仅突破了地方特产销售瓶颈，有利于地方经济的发展，提升地方政府、地方特色产品生产者和“产业带”产业链对电子商务的积极性，同时进一步拓展了我国电子商务代运营服务行业所服务的领域，发掘了该行业新的市场容量。各个地方政府为促进地方经济发展迫切需要开展当地特色产品或当地产业带电子商务活动，实现当地经济走出去的发展战略，因而对于电子商务代运营服务的需求迫切而且巨大，从而该细分领域的市场容量还有待进一步挖掘。

公司在代运营服务领域有较好的品牌形象和运营能力，因此，公司将加大如“特色中国”地方馆、“产业带”之类的具有政府特色的电子商务代运营服务。公司将致力于大力发展地方政府客户，为地方政府主导的特色产品和产业带集群进行电子商务“特色定位”、“模式定位”和“需求定位”，并提供包含代运营、系统、仓储、培训等在内的一体化服务，快速实现地方特产商或产业带与电子商务平台的快速对接和有效稳定运行。公司大力发展“特色中国”、“产业带”电商代运营服务，挖掘政府客户将会为公司的未来发展创造新的经营业绩增长点。

4、提升整体互联网营销解决方案，加强新媒体营销

随着互联网技术与通讯技术的成熟和融合，智能移动终端已成为生活必需品，加之“4G”时代的到来，移动电商的硬件与软件配备完成，移动电子商务已经成为电子商务领域的热点，移动电子商务领域的相关服务需求也正逐步得到释放，所以针对移动电子商务方面的服务内容和资源将成为电子商务服务业下一个重点方向，也会催生或者吸引众多新兴的服务商出现或跨界竞争。根据艾瑞咨询数据，我国 2012 年中国移动购物市场交易规模实物交易达到 550.4 亿，和 2011 年相比大幅增长 380.3%。同时，就整个网络实物交易规模而言，PC 端网购消费存在向移动终端网购消费分流的情形。

除了智能移动终端的发展外，随着我国信息技术的创新和普及，在未来还会衍生出更多新的营销媒体和销售渠道。公司将致力于提升整体互联网营销解决方案，根据技术发展和行业趋势进行创新，寻找与各类具有影响力的媒体或渠道相适应的营销方式，并争取覆盖行业内原已存在的和新生的具有相应影响力的营销媒体和渠道。

5、人力资源计划

公司所处行业是技术、管理以及运营等多方面为一体的现代化服务业。因此，该行业需要既懂技术和管理又熟悉电子商务和所在行业的复合型人才，而且相关人才在该行业内还需积淀一定的经验。在电子商务以及相关服务行业快速发展的时代，该类具有丰富经验的复合型核心人才在目前十分稀缺。同时，公司所采取的各项发展规划将面临新的领域、新的模式、新的对象、新的平台、新的渠道。为了能够促进公司发展规划的落地和发展目标的实现，公司将加强相关配套人才的引进和培养。

（二）公司业务发展规划和规划的主要不确定性因素

1、进行企业客户类别调整时受制于行业竞争的不确定性

公司目前已经制定了运营品牌数量实现 2:7:1 的发展规划（即 20%的国际一、二线行业知名品牌、70%的国内行业一线品牌以及 10%的国内有一定知名度的二、三线品牌）。因此，公司需要在未来采取相应的竞争策略和措施发展新的客户。

公司所处行业已经形成了一定的行业壁垒，公司经过多年发展也已经形成了

一系列的竞争优势和品牌影响力，但是不排除该行业内市场竞争的客观风险存在，从而导致公司在落实未来规划的过程中存在受制于行业竞争的不确定性。

2、“独家总代理”模式产生预定经济效益的不确定性

公司在 2014 年 2 月获得了首份“独家总代理”授权。公司获得“独家总代理”授权能够延伸公司对产品供应链的前端和后端控制，能够进一步加强公司与传统品牌企业的长期合作关系，能够提升海外产品供应商对公司的依赖和忠诚度，能够提升公司对海外产品供应商的产品议价话语权，能够有效降低被转嫁成本的风险等。但是，这是公司首次采用“独家总代理”授权的模式拓展海外市场 and 提供经销服务。因而，公司需要逐渐去适应该种模式对商品、渠道、运营等方面的需求，从而导致公司不一定能够在短期内完全实现和发挥种模式理论上的各种优势，达到预定的经济效益。

3、行业发展趋势不符合预期的不确定性

公司制定的大力发展“特色中国”、“产业带”电商代运营服务规划和提升整体互联网营销解决方案，加强新媒体营销规划，综合考虑了现阶段行业发展现状和对未来行业发展趋势的合理预测，也是公司适应当前行业发展趋势的必然选择。目前，淘宝网站的“特色中国”、“产业带”的发展也确实方兴未艾，移动终端及新型媒体和渠道也确实随着技术进步和创新层出不穷，但行业发展趋势不一定能完全符合公司的预期，从而公司在这方面的投入不一定能产生预期的效果。

4、对新领域、新模式、新对象、新平台、新渠道不能完全适应的不确定性

公司制定的一系列的未来发展规划，很多都是对新的领域、新的模式、新的对象、新的平台和新的渠道的探索。经过多年发展，公司目前已经具备比较充分的业务运营经验，而且有足够的去探索和开拓新领域、新模式、新对象、新平台、新渠道。但是，公司在为新兴事物的探索和开拓过程中，必然要经历一个了解、熟悉和精通的过程。公司如果在这个过程中，因自身的运营经验、管理水平、创新能力无法适应新兴事物的需要，很可能导致公司的发展规划不能顺畅落地，从而无法完成指定的业务发展目标。

第三节 公司治理

一、股东大会、董事会、监事会的建立健全及运行情况

(一) 股东大会、董事会、监事会的建立健全及运行情况

杭州熙浪信息技术有限公司根据《公司法》制定了《公司章程》，并根据《公司章程》的规定，建立了公司治理机构。根据熙浪有限《公司章程》，股东会是公司最高权力机构；公司不设董事会，设执行董事，由股东会选举产生，执行董事兼任公司总经理；公司不设监事会，设监事一名，由非职工代表担任，经股东会选举产生。杭州熙浪信息技术有限公司自成立以来，在股权转让、变更经营范围、变更公司住所、增加注册资本、整体变更等事项上，公司股东能够按照《公司法》、《公司章程》中的相关规定，召开股东会，并形成相应的股东会决议。公司执行董事、监事也能够严格按照《公司法》和《公司章程》在规定职权范围内履职和对股东会负责。

2014年4月8日，公司全体发起人依法召开公司创立大会暨第一次临时股东大会。依据《公司法》的相关规定，创立大会审议并通过了《公司章程》，选举产生了公司第一届董事会成员及第一届监事会成员中的股东代表，监事会成员中包含一名职工监事。创立大会暨第一次临时股东大会还审议通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易内部决策制度》、《对外担保决策制度》等内部治理文件。

2014年4月8日，公司第一届董事会第一次会议召开，选举产生了公司董事长，董事长为杨振德，聘任了总经理杨振德、副总经理吴春林、董事会秘书陈红萍和财务负责人程益文。

2014年4月8日，公司第一届监事会第一次会议召开，选举产生了公司监事会主席，监事会主席为姚薇。

至此，公司依据《公司法》和《公司章程》的相关规定，建立健全了公司的股东大会、董事会、监事会制度，并制定了相应的议事规则和工作细则。

公司整体变更设立后，公司能够按照《公司法》、《公司章程》及相关治理制度规范运行。截至本公开转让说明书出具日，共召开了1次股东大会、1次董事会、1次监事会，均符合《公司法》、《公司章程》及“三会”议事规则的要求，决议内

容没有违反《公司法》、《公司章程》及“三会”议事规则等规定的情形，也没有损害股东、债权人及第三人合法利益的情况，会议程序规范、会议记录完整。

（二）关于股东大会、董事会、监事会和相关人员履行职责情况的说明

杭州熙浪信息技术有限公司股东能够按照《公司法》、《公司章程》中的相关规定，在股权转让、变更经营范围、增加注册资本、整体变更等事项上认真召开股东（大）会，并形成相应的股东（大）会决议。

杭州熙浪信息技术有限公司执行董事和监事能够履行章程赋予的权利和义务，勤勉尽职；监事能够对公司运作进行监督。

整体变更设立股份公司后，公司通过制定《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》以及《监事会议事规则》，进一步完善了公司的重大事项分层决策制度。公司“三会”的相关人员均符合《公司法》的任职要求，能按照“三会”议事规则独立、勤勉、诚信地履行职责及义务。公司股东大会和董事会能够按期召开，对公司的重大决策事项作出决议，保证公司的正常发展。公司监事会能够较好地履行对公司财务状况及董事、高级管理人员的监督职责，保证公司治理的合法合规。

公司将在未来的公司治理实践中，严格执行相关法律法规、《公司章程》、各项内部管理制度；继续强化董事、监事及高级管理人员在公司治理和规范运作等方面的理解能力和执行能力，使其勤勉尽责，使公司规范治理更加完善。

二、公司董事会对公司治理机制建设及运行情况的评估结果

公司第一届董事会第一次会议审议了《关于公司治理机制执行情况的议案》。公司董事会认为，公司现有的一整套公司治理制度能够有效地提高公司治理水平、提高决策科学性、保护公司及股东利益，能够有效地识别和控制经营中的重大风险，便于接受未来机构投资者及社会公众的监督，推动公司经营效率的提高和经营目标的实现，符合公司发展的要求；公司现有的一整套公司治理制度在完整性、有效性和合理性方面不存在重大缺陷，并能够严格有效地执行。

（一）内部管理制度建设情况

1、投资者关系管理机制建设

投资者关系管理是指公司通过充分的信息披露与交流，并运用金融和市场营销等手段加强与投资者及潜在投资者之间的沟通，增进投资者对公司的了解和认同，提升公司治理水平，以实现公司整体利益最大化和保护投资者合法权益的战略管理行为。

《公司章程》规定董事会秘书为公司投资者关系管理工作的主管负责人，负责投资者关系管理的日常事务。2014年4月8日，公司召开创立大会暨第一次临时股东大会，审议通过了《投资者关系管理制度》，具体规定投资者关系管理工作的内容和方式。

《投资者关系管理制度》规定投资者关系管理工作内容为，在遵循公开信息披露原则的前提下，及时向投资者披露影响其决策的相关信息，包括：（一）公司的发展战略，包括公司的发展方向、发展规划等；（二）法定信息披露及其说明，包括定期报告、临时公告以及其他规定事项；（三）公司依法可以披露的经营管理信息，包括生产经营状况、财务状况、新产品或新技术的研究开发、经营业绩、股利分配、管理模式及变化等；（四）公司依法可以披露的重大事项，包括公司的重大投资及其变化、资产重组、收购兼并、对外合作、对外担保、重大合同、关联交易、重大诉讼或仲裁、管理层变动以及大股东变化等信息；（五）企业经营管理理念和企业文化建设；（六）公司的其他相关信息。

2、纠纷解决机制建设

依据《公司章程》规定，公司、股东、董事、监事、高级管理人员之间因违反本章程规定引起纠纷的，应先协商解决。协商不成的，可以向人民法院提起诉讼。

（二）关联交易内部决策制度

《公司章程》规定关联方股东或董事在关联交易表决程序中应当回避或放弃表决权等事项。2014年4月8日，公司创立大会审议通过了《关联交易决策制度》，从关联方的报备、关联交易的审批权限和审议程序、关联交易的定价方式、关联交易回避表决制度等各方面规范公司关联交易。

公司关联交易的审批程序和权限如下：

(1) 公司与关联自然人达成的关联交易总额在 30 万元以下，公司与关联法人达成的关联交易总额在 100 万元以下，由公司总经理审批。但总经理本人或其近亲属为关联交易对方的，应该由董事会批准。

(2) 公司与关联自然人达成的关联交易总额在 30 万元以上，但不超过 1000 万元；公司与关联法人达成的关联交易总额在 100 万元以上，但不超过 1000 万元，应当提交董事会，由董事会批准。

(3) 公司与关联人发生的交易（公司提供担保、获赠现金资产、单纯减免上市公司义务的债务除外）金额在 1000 万元以上，公司董事会应当对该交易是否对公司有利发表意见。董事会还应当聘请具有证券、期货相关业务资格的中介机构，对交易标的（与日常经营相关的关联交易所涉及的交易标的除外）进行评估或审计，并将该交易提交股东大会审议。

(4) 公司在连续 12 个月内与同一关联人或与不同关联人进行的与同一交易标的相关的交易累计金额达到前面三条相关规定标准的，该关联交易按照前面三条的规定进行批准。同一关联人包括与该关联人受同一主体控制或相互存在股权控制关系的其他关联人，以及由同一关联自然人担任董事或高级管理人员的法人或其他组织。

（三）对外担保决策制度

2014 年 4 月 8 日，公司创立大会审议通过了《对外担保决策制度》，从对外担保的原则、条件、对外担保的批准和信息披露、对外担保的责任管理和对外担保的合同的审议及订立等各方面规范公司的对外担保行为。

公司制定的《对外担保决策制度》规定须经股东大会审议通过的对外担保行为包括：

- 1、本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50% 以后提供的任何担保；
- 2、公司及其控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30% 以后提供的任何担保；
- 3、为资产负债率超过 70% 的担保对象提供的担保；
- 4、单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10% 的担保；

- 5、对股东、实际控制人及其关联方提供的担保；
- 6、为关联方提供的担保；
- 7、连续 12 个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3000 万元人民币；
- 8、连续 12 个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；
- 9、《公司章程》规定的其他担保情形。

（四）财务管理、风险控制机制

公司制定了一系列与财务管理和风险控制相关的内部管理制度，包括《采购与审批制度》、《资金管理制度》、《固定资产管理制度》、《存货管理制度》、《会计核算制度》等，对公司资金管理、固定资产管理、存货管理、合同管理及会计核算管理等环节都进行了详细规定，确保各项工作都能规范、有序的进行。

公司董事会对公司治理机制的执行情况讨论认为，公司现有的一整套公司治理制度能够有效地提高公司治理水平、提高决策科学性、保护公司及股东利益，能够有效地识别和控制经营中的重大风险，能够给所有股东提供合适保护以及保证股东充分行使知情权、参与权、质询权和表决权等权利，便于接受未来机构投资者及社会公众的监督，推动公司经营效率的提高和经营目标的实现，符合公司发展的要求；公司现有的一整套公司治理制度在完整性、有效性和合理性方面不存在重大缺陷，并能够严格有效地执行。

（五）信息披露管理制度

2014 年 4 月 8 日，公司创立大会审议通过了《信息披露管理制度》，规范公司在中国中小企业股份转让系统挂牌后的信息披露行为。公司董事长为信息披露工作第一责任人，董事会秘书为信息披露工作主要责任人，董事、监事及公司高级管理人员为相关责任人。董事会秘书负责办理公司信息对外公布等相关事宜。

公司及相关信息披露义务人在进行信息披露时应严格遵守公平信息披露原则，禁止选择性信息披露，以保证所有投资者在获取公司未公开重大信息方面具有同等的权利。

公平信息披露是指当公司（包括董事、监事、高级管理人员及其他代表上市公司的人员）及相关信息披露义务人发布未公开重大信息时，必须向所有投资者公开

披露，以使所有投资者均可以同时获悉同样的信息；不得私下提前向特定对象单独披露、透露或泄露。选择性信息披露是指公司及相关信息披露义务人在向一般公众投资者披露前，将未公开重大信息向特定对象进行披露。特定对象是指比一般中小投资者更容易接触到信息披露主体和更具信息优势，可能利用未公开重大信息进行交易或传播的机构或个人，包括但不限于：（一）从事证券分析、咨询及其他证券服务业的机构、个人及其关联人；（二）从事证券投资的机构、个人及其关联人；（三）持有公司总股本 5%以上股份的股东及其关联人；（四）新闻媒体和新闻从业人员及其关联人；（五）交易所认定的其他机构或个人。

信息披露文件主要包括公开转让说明书、定期报告和临时报告等。除《信息披露管理制度》另有规定外，公司公开披露的信息应当至少包括：（一）公开转让说明书；（二）定期报告，包括：年度报告、中期报告；（三）董事会、监事会、股东大会决议公告；（四）公司高级管理人员的变动情况；（五）持有公司 5%及以上股份的股东持股变化情况；（六）公司实际控制人对本公司持股变化情况；（七）公司合并、分立情况；（八）法律法规、规范性文件及交易所要求披露的其他信息。

三、公司及控股股东、实际控制人最近两年内违法违规及受处罚情况

公司自设立以来，严格遵守国家法律法规，合法生产经营。报告期内，公司不存在因违法违规经营而被工商、税务、社保、环保等部门处罚的情况，公司不存在重大违法违规行为。

公司控股股东、实际控制人已出具承诺函，报告期内不存在违法违规及受处罚的情况。

四、公司的独立性

（一）业务独立性

公司的主营业务是为传统品牌企业提供电子商务经销服务和电子商务代运营服务。致力于为传统品牌企业提供电子商务一站式解决方案，通过互联网传递品牌价值，为传统品牌企业提供电子商务规划、品牌营销、店铺设计、平台搭建、客服管理、日常运营、营销策划、仓储物流、行业运营报告等流程运营服务。公司目前已经拥有独立、完整的研发、采购、销售、运维、渠道、售后服务等业务体系和经

营管理体系。公司具有面向市场独立自主地开展业务的能力。

公司具有完整的业务流程、独立的生产经营场所、独立的业务运营体系和组织架构，不存在依赖或委托股东及其他关联方进行业务运营的情况，在业务上已与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业完全分开、相互独立。

（二）资产独立性

自有限公司设立以来，公司的历次出资、股权转让、增加注册资本均经过中介机构出具的验资报告验证，并通过了工商行政管理部门的变更登记确认。公司完整拥有车辆、房产、商标、著作权等各项资产的所有权。主要财产权属明晰，均由公司实际控制和使用，公司目前不存在资产被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情形，也不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形。

（三）人员独立性

公司依法独立与员工签署劳动合同，独立办理社会保险参保手续；公司员工的劳动、人事、工资报酬以及相应的社会保障完全独立管理。

截至本公开转让说明书签署之日，公司的总经理、副总经理、财务经理和董事会秘书等高级管理人员均在熙浪股份领薪，未在控股股东及其控制的其他企业中担任董事、监事以外的其他职务，未在控股股东及其控制的其他企业领薪；熙浪股份的财务人员未在控股股东及其控制的其他企业中兼职。

（四）财务独立性

公司有独立的财务部门，专门处理公司有关的财务事项，并建立了独立的会计核算体系和财务管理制度；公司独立在银行开户，不存在与其他单位共用银行账户的情况；公司依法独立纳税；公司能够独立作出财务决策，拥有独立自主筹借、不存在股东干预公司资金使用的情况。公司拥有一套完整独立的财务核算制度和体系，公司财务独立。

（五）机构独立性

公司已经建立起独立完整的组织结构，拥有独立的职能部门。此外，公司各机构制定了内部规章制度，各部门均已建立了较为完备的规章制度。公司设立了

独立于控股股东的组织机构，拥有机构设置自主权。报告期内，公司与控股股东均拥有独立的住所，不存在合署办公、混合经营的情形。

五、同业竞争情况

（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的同业竞争情况

公司控股股东、实际控制人杨振德除了控制杭州熙浪信息技术股份有限公司以外，不存在对外投资的其他企业和控制的其他企业。

截至本公开转让说明书签署日，公司不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业同业竞争的情况。

（二）公司与控股股东、实际控制人的近亲属控制的其他企业的同业竞争情况

公司的股东、董事杨曙方是公司的控股股东、实际控制人杨振德的舅舅。杨曙方直接持有公司15.10%的股份，杨曙方女儿杨雯婕持有公司6.50%的股份，杨曙方通过控制杭州熙浪企业管理有限公司间接持有公司6.00%的股份，并能够通过杭州熙浪企业管理有限公司控制对公司8.00%表决权。杨曙方控制的其他企业情况如下表所示：

公司名称	注册资本	主营业务	实际控制人
杭州熙浪企业管理有限公司	150.00 万元	目前没有开展任何业务	杨曙方
上海诚丰财务服务有限公司	500.00 万元	代理记账、工商注册服务	杨曙方
浙江蓝美农业有限公司	1,352.941 万元	蓝莓及相关产品的种植、生产与销售	杨曙方
浙江蓝美实业有限公司	2,000.00 万元		杨曙方
浙江蓝美种业科技有限公司	500.00 万元		杨曙方
诸暨蓝美农业科技有限公司	100.00 万元		杨曙方
浙江美得来食品有限公司	500.00 万元		杨曙方
电子商务技术有限公司（香港）	10,000 港元	目前没有开展任何业务	杨曙方
达购科技（杭州）有限公司	50 万港元	目前没有开展任何业务	杨曙方

杨曙方所控制的电子商务技术有限公司（香港）系达购科技（杭州）有限公司

的母公司。达购科技（杭州）有限公司成立于 2011 年 2 月 28 日，注册资本为 50 万港元，经营范围为：服务：计算机软硬件、电子产品的研发及信息技术开发、技术咨询、技术服务、成果转让；电子产品，机电设备，通讯设备，仪器仪表，五金交电，办公用品，建筑材料（不含钢材），家用电器，日用百货，化妆品，服装、服饰及辅料，针纺织品，医疗器械一类的批发（涉及专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）。达购科技自 2011 年 2 月 28 日成立至 2012 年 5 月主要开展电子商务经销业务，2012 年 5 月后将相关存货全部转让给浙江熙浪电子商务有限公司，不再从事任何业务。电子商务技术有限公司（香港）目前也未开展任何业务。

公司的股东杨曙方 2010 年希望通过在香港设立公司从事电子商务经销业务并筹划海外上市。因此，杨曙方在 2010 年 12 月 31 日在香港设立电子商务技术有限公司（香港），2011 年 2 月 28 日由电子商务技术有限公司（香港）在杭州设立达购科技（杭州）有限公司，并通过达购科技从事境内电子商务经销业务。达购科技从 2011 年 2 月 28 日成立至 2012 年 5 月所经销的产品主要包括浙江苏泊尔家电制造有限公司和超人集团有限公司两家公司。但是 2011 年达购科技整体运营状况并不理想，一直处于亏损状态。杨曙方拟终止达购科技相关业务，达购科技与苏泊尔、超人之间的授权许可已于 2011 年 12 月 31 日到期，并不再续签，达购科技将相关存货转让给公司。

杭州熙浪信息技术股份有限公司在报告期内一直从事电子商务代运营服务和电子商务经销服务。公司在电子商务代运营服务和电子商务经销服务方面经过多年运营，形成了相应的运营经验和管理团队。考虑到浙江苏泊尔家电制造有限公司和超人集团有限公司的产品在国内具有一定的影响力，公司为获取更多的客户资源、扩大业务规模，在 2012 年 1 月 1 日与苏泊尔、超人签订了电子商务经销服务合同，获得了苏泊尔、超人的电子商务经销授权，为其提供电子商务经销服务。

杨曙方控制的杭州熙浪企业管理有限公司持有熙浪股份 8.00% 的股份，为杨曙方与其他股东设立的一个持股公司，自成立以来未开展任何业务。

公司的控股股东、实际控制人的近亲属控制的其他企业从事的业务与本公司之间不存在同业竞争。

（三）关于避免同业竞争的措施

为避免与熙浪股份发生同业竞争，熙浪股份控股股东、实际控制人及持股 5% 以

上的股东杨振德、杨曙方、杨雯婕、杭州熙浪企业管理有限公司、宗继昕以及公司董事、监事和公司高级管理人员杨振德、杨曙方、陈帮奎、宗继昕、吴春林、陈红萍、程益文、姚薇、王大海和金冠光已出具了避免同业竞争承诺函，承诺：

1、本人及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；将不直接或间接开展对公司有竞争或可能构成竞争的业务、活动或拥有与公司存在同业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、经济组织中担任总经理、副总经理、财务负责人、营销负责人及其他高级管理人员或核心技术人员。

2、自本承诺函签署之日起，如公司进一步拓展其产品和业务范围，本人及与本人关系密切的家庭成员将不与公司拓展后的产品或业务相竞争；可能与公司拓展后的产品或业务发生竞争的，本人及本人关系密切的家庭成员按照如下方式退出竞争：

- A、停止生产构成竞争或可能构成竞争的产品；
- B、停止经营构成竞争或可能构成竞争的业务；
- C、将相竞争的业务纳入到公司来经营；
- D、将相竞争的业务转让给无关联的第三方。

3、本人在担任公司董事、监事、总经理或其他高级管理人员、核心技术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、若违反上述承诺，本人将对由此给公司造成的损失作出赔偿。

5、本承诺为不可撤销的承诺。

六、公司报告期内关联方资金占用、对关联方的担保及重大投资情况

（一）资金占用情况

单位名称	科目	2013年12月31日余额
达购科技（杭州）有限公司	其他应收款	2,845,004.00
杭州熙浪企业管理有限公司	其他应收款	6,500.00
杨振德	其他应收款	520,000.00
杨爱芳	其他应收款	600.00

2014年1月17日，达购科技偿还熙浪有限29,000元，2014年3月19日，达购科技偿还熙浪有限2,816,004.00元，公司与达购科技之间的其他应收款项余额为0；2014年4月8日，熙浪企管偿还公司6,500.00元，公司与达购科技之间的其他应收款项余额为0；2014年4月8日，杨爱芳偿还公司600.00元，公司对杨爱芳的其他应收款余额为0。截至2013年12月31日，公司对杨振德的其他应收款余额为520,000.00元，其中500,000.00元为非经营性借款，20,000元为正常业务借款。2014年1月3日，杨振德已经偿还公司500,000.00元。

报告期内，公司存在资金占用情形。截至本公开转让说明书签署日，公司的资金占用问题已经得到全部解决和规范。公司解决资金占用问题的具体情况详见“第四节 公司财务”之“八、关联方关系及关联交易”。

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占用的情况。

(二) 对外担保情况

截至本公开转让说明书签署之日，公司不存在对外担保的情况。

(三) 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，保障公司权益，公司制定和通过了《公司章程》、“三会”议事规则、《对外担保决策制度》、《关联交易内部决策制度》等内部管理制度，对关联交易、重大对外担保等事项均进行了相应制度性规定。这些制度措施，将对关联方的行为进行合理的限制，以保证关联交易的公允性、重大事项决策程序的合法合规性，确保了公司资产安全，促进公司健康稳定发展。

七、董事、监事、高级管理人员有关情况说明

(一) 董事、监事、高级管理人员持股情况

1、直接持股情况

公司董事、监事、高级管理人员直接持股情况如下：

姓名	身份	直接持股数（股）	直接持股比例（%）
杨振德	董事长、总经理	4,147,595	41.48
杨曙方	董事	1,515,660	15.16
宗继昕	董事	700,000	7.00
陈红萍	董事、董事会秘书	180,000	1.80
吴春林	副总经理	62,850	0.63

2、间接持股情况

公司董事、监事、高级管理人员通过杭州熙浪企业管理有限公司持有股份公司股份情况如下：

姓名	身份	持有熙浪企管比例	间接持股比例
杨曙方	董事	75.00%	6.00%
合计		75.00%	6.00%

注：杭州熙浪企业管理有限公司持有熙浪股份 8.00% 的股份。

（二）相互之间存在亲属关系情况

公司董事长杨振德与公司董事杨曙方系近亲属关系（甥舅关系），除此以外，公司其他董事、监事和高级管理人员之间不存在亲属关系。

（三）与申请挂牌公司签订重要协议或做出重要承诺情况

截至本公开转让说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员本人及其直系亲属没有与公司签订重要协议或作出重要承诺情况。

（四）在其他单位兼职情况

姓名	职务	兼职情况	
杨曙方	董事	杭州熙浪企业管理有限公司	执行董事
		浙江蓝美农业有限公司	董事长
		上海诚丰财务服务有限公司	董事长
陈帮奎	董事	华仪电气集团有限公司	总裁
		华仪电气股份有限公司	副董事长

（五）对外投资与申请挂牌公司存在利益冲突的情况

报告期内公司董事、监事和高级管理人员的对外投资情况如下表所示：

董监高姓名	对外投资公司名称	注册资本	主营业务
杨曙方	杭州熙浪企业管理有限公司	150.00 万元	目前没有开展任何业务
	上海诚丰财务服务有限公司	500.00 万元	代理记账、工商注册服务
	浙江蓝美农业有限公司	1,352.941 万元	蓝莓及相关产品的种植、生产与销售
	浙江蓝美实业有限公司	2,000.00 万元	
	浙江蓝美种业科技有限公司	500.00 万元	
	诸暨蓝美农业科技有限公司	100.00 万元	
	浙江美得来食品有限公司	500.00 万元	
	电子商务技术有限公司(香港)	10,000 港元	目前没有开展任何业务
	达购科技(杭州)有限公司	50 万港元	目前没有开展任何业务

报告期内公司董事、监事和高级管理人员不存在与公司利益冲突的对外投资情况。

（六）最近两年一期受到中国证监会行政处罚或者被采取证券市场禁入措施、受到全国股份转让系统公司公开谴责情况

最近两年一期公司董事、监事和高级管理人员不存在受到中国证监会行政处罚或者被采取证券市场禁入措施、受到全国股份转让系统公司公开谴责情况。

（七）公司管理层的诚信状况

公司董事、监事、高级管理人员最近两年一期内没有因违反国家法律、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况；没有因涉嫌违法违规行为处于调查之中尚无定论的情形；最近两年一期内没有对所任职（包括现任职和曾任职）公司重大违法违规行为而被处罚负有责任的情况，没有个人到期未清偿的大额债务、欺诈或其他不诚信行为。公司董事、监事、高级管理人员已对此作出了书面声明并签字承诺其真实性。

八、报告期内董事、监事、高级管理人员的变动情况及其原因

报告期内，公司董事、监事和高级管理人员变动情况及原因如下：

（一）董事变动情况

根据杭州熙浪信息技术有限公司《公司章程》第十五条的规定，“公司不设董事会，设执行董事一名，由股东会选举产生。”

从2012年1月1日至2014年4月8日股份有限公司成立之日，公司执行董事、总经理为杨振德先生，未发生变更。

2014年4月8日，杭州熙浪信息技术有限公司整体变更为股份有限公司，并根据《公司法》的相关规定和公司创立大会暨第一次临时股东大会决议，公司设立第一届董事会，董事会成员5人，分别为杨曙方、杨振德、宗继昕、陈帮奎和陈红萍，杨振德选举为第一届董事会董事长。

（二）监事变动情况

根据杭州熙浪信息技术有限公司《公司章程》第十九条的规定，“公司不设监事会，设监事一名，由非职工代表担任，经股东会选举产生。”

从2012年1月1日至2014年4月8日股份有限公司成立之日，公司监事为徐芳，一直未发生变更。

2014年4月8日，杭州熙浪信息技术有限公司整体变更为股份有限公司，并根据《公司法》的相关规定和公司创立大会暨第一次临时股东大会决议，公司设立第一届监事会，监事会成员3人，分别为姚薇、金冠光和王大海，姚薇被选举为第一届监事会主席。

（三）高级管理人员变动情况

从2012年1月1日至2013年4月8日公司创立大会暨第一次临时股东大会召开之日，公司的高级管理人员为杨振德、吴春林、程益文。2013年12月至股份有限公司成立之日，公司的高级管理人员为杨振德、吴春林和程益文。

2014年4月23日股份公司成立，公司的高级人员为杨振德、吴春林、程益文和陈红萍。

公司上述董事、监事和高级管理人员变动主要系公司变更为股份有限公司建立“三会一层”的公司治理机制所需，为提高公司的治理水平具有积极的意义，相关变更已履行必要的法律程序，符合法律、法规及有关规范性文件和《公司章程》的规定。而且，报告期内，杨振德一直担任公司的执行董事兼总经理，股份公司成立后，杨振德担任公司董事长兼总经理，因此公司的董事、监事和高级管理人员的变动对公司的持续经营不会产生重大影响。

第四节 公司财务

一、最近两年的审计意见、主要财务报表

(一) 最近两年的审计意见

公司执行财政部2006年颁布的《企业会计准则》。公司2012年度和2013年度的财务会计报告经具有证券期货相关业务资格的立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并出具了信会师报字[2014]第610088号标准无保留意见的《审计报告》。

(二) 最近两年的资产负债表、利润表、现金流量表以及所有者权益变动表

1、公司合并报表范围确定原则、最近两年合并财务报表范围

公司合并财务报表按照2006年2月颁布的《企业会计准则第33号—合并财务报表》执行。公司所控制的全部子公司及特殊目的主体均纳入合并财务报表的合并范围。本报告期内因同一控制下企业合并而增加的子公司，母公司自申报财务报表的最早期初至本报告年末均将该子公司纳入合并范围；本报告期内因非同一控制下企业合并增加的子公司，母公司自购买日起至本报告期末将该子公司纳入合并范围。在本报告期内因处置而减少的子公司，母公司自处置日起不再将该子公司纳入合并范围。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，根据其他有关资料为依据，按照权益法调整对子公司的长期股权投资后，由母公司编制。

序号	直接投资公司	间接投资公司	注册地	注册资本 (万元)	公司/子公司 持股比例(%)
1	杭州熙浪电子商务有限公司	无	杭州市余杭区文一西路1500号1幢302室	500.00	100%
2	浙江熙浪信息技术有限公司	无	浙江省诸暨市草塔镇凯翔大道10号	1000.00	100%
3	浙江熙浪电子商务有限公司	无	浙江省义乌市北苑街道秋实路121号四楼	500.00	90%

序号	直接投资公司	间接投资公司	注册地	注册资本 (万元)	公司/子公司 持股比例(%)
4	上海帮淘电子商务有限公司	无	上海市闵行区 元江路 5500 号 第一幢 E55	200.00	100%

注：浙江熙浪信息技术有限公司股东戚杨英所持有的浙江信息 10%的股权，实际是代熙浪有限持股，其出资来源为熙浪有限借款。2013 年 5 月 23 日，戚杨英与杭州熙浪信息技术有限公司签署了《股份代持协议》。

2、合并财务报表

(1) 合并资产负债表

合并资产负债表

货币单位：元

资 产	2013年12月31日	2012年12月31日
流动资产：		
货币资金	8,187,265.91	2,725,078.19
结算备付金		
拆出资金		
交易性金融资产		
应收票据		
应收账款	2,163,260.18	156,834.13
预付款项	1,750,183.78	839,395.32
应收保费		
应收分保账款		
应收分保合同准备金		
应收利息		
应收股利		
其他应收款	4,445,730.40	5,875,197.41
买入返售金融资产		
存货	2,266,813.83	2,946,373.07
一年内到期的非流动资产		
其他流动资产	1,998,048.35	1,378,260.45
流动资产合计	20,811,302.45	13,921,138.57
非流动资产：		
发放委托贷款及垫款		
可供出售金融资产		
持有至到期投资		
长期应收款		
长期股权投资		
投资性房地产		
固定资产	13,960,098.06	14,473,661.82
在建工程		

工程物资		
固定资产清理		
生产性生物资产		
油气资产		
无形资产	220,644.21	337,196.87
开发支出		
商誉		
长期待摊费用		
递延所得税资产		
其他非流动资产		
非流动资产合计	14,180,742.27	14,810,858.69
资产总计	34,992,044.72	28,731,997.26

合并资产负债表（续表）

货币单位：元

负债和所有者权益（或股东权益）	2013年12月31日	2012年12月31日
流动负债：		
短期借款	9,010,000.00	
向中央银行借款		
吸收存款及同业存放		
拆入资金		
交易性金融负债		
应付票据	3,000,000.00	
应付账款	110,110.23	164,790.30
预收款项	306,400.70	900,777.31
卖出回购金融资产款		
应付手续费及佣金		
应付职工薪酬	979,345.47	754,564.44
应交税费	747,505.61	-36,193.85
应付利息	24,694.12	
应付股利		
其他应付款	4,541,887.09	6,646,979.00
应付分保账款		
保险合同准备金		
代理买卖证券款		
代理承销证券款		
一年内到期的非流动负债		
其他流动负债		
流动负债合计	18,719,943.22	8,430,917.20
非流动负债：		
长期借款	4,750,000.00	5,543,895.46
应付债券		
长期应付款	108,033.28	216,066.64
专项应付款		
预计负债		
递延所得税负债		
其他非流动负债		

非流动负债合计	4,858,033.28	5,759,962.10
负债合计	23,577,976.50	14,190,879.30
所有者权益（或股东权益）：		
实收资本（或股本）	9,278,400.00	9,278,400.00
资本公积	14,022,228.39	15,621,600.00
减：库存股		
专项储备		
盈余公积		
一般风险准备		
未分配利润	-11,958,544.18	-10,947,031.67
外币报表折算差额		
归属于母公司所有者权益合计	11,342,084.21	13,952,968.33
少数股东权益	71,984.01	588,149.63
所有者权益（或股东权益）合计	11,414,068.22	14,541,117.96
负债和所有者权益（或股东权益）总计	34,992,044.72	28,731,997.26

(2) 合并利润表

合并利润表

货币单位：元

项 目	2013 年度	2012 年度
一、营业总收入	51,042,989.75	41,554,694.82
其中：营业收入	51,042,989.75	41,554,694.82
利息收入		
已赚保费		
手续费及佣金收入		
二、营业总成本	52,661,651.69	46,876,865.61
其中：营业成本	32,644,557.36	29,197,828.78
利息支出		
手续费及佣金支出		
退保金		
赔付支出净额		
提取保险合同准备金净额		
保单红利支出		
分保费用		
营业税金及附加	355,723.77	529,632.76
销售费用	14,313,536.63	11,887,979.35
管理费用	4,534,126.10	4,951,048.24
财务费用	680,708.96	228,027.24
资产减值损失	132,998.87	82,349.24
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）		
投资收益（损失以“-”号填列）		
其中：对联营企业和合营企业的投资收益		
汇兑收益（损失以“-”号填列）		
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	-1,618,661.94	-5,322,170.79
加：营业外收入	504,260.58	580,758.03
减：营业外支出	10,076.34	68,637.63
其中：非流动资产处置损失		

四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	-1,124,477.70	-4,810,050.39
减：所得税费用	2,572.04	
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	-1,127,049.74	-4,810,050.39
其中：被合并方在合并前实现的净利润		
归属于母公司所有者的净利润	-1,011,512.51	-4,456,850.53
少数股东损益	-115,537.23	-353,199.86
六、每股收益：		
（一）基本每股收益		
（二）稀释每股收益		
七、其他综合收益		
八、综合收益总额	-1,127,049.74	-4,810,050.39
归属于母公司所有者的综合收益总额	-1,011,512.51	-4,456,850.53
归属于少数股东的综合收益总额	-115,537.23	-353,199.86

(3) 合并现金流量表

合并现金流量表

货币单位：元

项 目	2013 年度	2012 年度
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	56,214,607.11	47,860,637.89
客户存款和同业存放款项净增加额		
向中央银行借款净增加额		
向其他金融机构拆入资金净增加额		
收到原保险合同保费取得的现金		
收到再保险业务现金净额		
保户储金及投资款净增加额		
处置交易性金融资产净增加额		
收取利息、手续费及佣金的现金		
拆入资金净增加额		
回购业务资金净增加额		
收到的税费返还		294,000.01
收到其他与经营活动有关的现金	3,300,444.77	3,148,795.30
经营活动现金流入小计	59,515,051.88	51,303,433.20
购买商品、接受劳务支付的现金	36,051,773.19	33,368,067.42
客户贷款及垫款净增加额		
存放中央银行和同业款项净增加额		
支付原保险合同赔付款项的现金		
支付利息、手续费及佣金的现金		
支付保单红利的现金		
支付给职工以及为职工支付的现金	8,266,625.18	7,282,655.60
支付的各项税费	2,351,698.72	1,323,828.55
支付其他与经营活动有关的现金	15,319,061.84	15,242,075.37
经营活动现金流出小计	61,989,158.93	57,216,626.94
经营活动产生的现金流量净额	-2,474,107.05	-5,913,193.74
二、投资活动产生的现金流量		
收回投资收到的现金		
取得投资收益所收到的现金		

处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	19,727.69	679.93
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	19,727.69	679.93
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	648,394.77	7,031,368.86
投资支付的现金		
质押贷款净增加额		
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	2,000,000.00	
支付其他与投资活动有关的现金		
投资活动现金流出小计	2,648,394.77	7,031,368.86
投资活动产生的现金流量净额	-2,628,667.08	-7,030,688.93
三、筹资活动产生的现金流量		
吸收投资收到的现金		
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	13,760,000.00	5,543,895.46
发行债券收到的现金		
收到其他与筹资活动有关的现金		2,000,000.00
筹资活动现金流入小计	13,760,000.00	7,543,895.46
偿还债务支付的现金	5,543,895.46	
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	651,142.69	231,926.58
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	10,000.00	
筹资活动现金流出小计	6,205,038.15	231,926.58
筹资活动产生的现金流量净额	7,554,961.85	7,311,968.88
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	2,452,187.72	-5,631,913.79
加：期初现金及现金等价物余额	2,725,078.19	8,356,991.98
六、期末现金及现金等价物余额	5,177,265.91	2,725,078.19

(4) 合并所有者权益变动表

2013 年度合并所有者权益变动表

货币单位：元

项 目	2013 年度									
	归属于母公司所有者权益								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	专项 储备	盈余 公积	一般风险 准备	未分配利润	其他		
一、上年年末余额	9,278,400.00	15,621,600.00					-10,947,031.67		588,149.63	14,541,117.96
二、本年初余额	9,278,400.00	15,621,600.00					-10,947,031.67		588,149.63	14,541,117.96
三、本期增减变动金额（减少 以“-”号填列）		-1,599,371.61					-1,011,512.51		-516,165.62	-3,127,049.74
（一）净利润							-1,011,512.51		-115,537.23	-1,127,049.74
（二）所有者投入和减少资本									-400,628.39	-400,628.39
（三）其他		-1,599,371.61								-1,599,371.61
四、本期期末余额	9,278,400.00	14,022,228.39					-11,958,544.18		71,984.01	11,414,068.22

2012 年度合并所有者权益变动表

货币单位：元

项 目	2012 年度									
	归属于母公司所有者权益								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	专项 储备	盈余 公积	一般风险 准备	未分配利润	其他		
一、上年年末余额	9,278,400.00	14,071,600.00					-6,490,181.14		491,349.49	17,351,168.35
二、本年年初余额	9,278,400.00	14,071,600.00					-6,490,181.14		491,349.49	17,351,168.35
三、本期增减变动金额（减少 以“-”号填列）		1,550,000.00					-4,456,850.53		96,800.14	-2,810,050.39
（一）净利润							-4,456,850.53		-353,199.86	-4,810,050.39
（二）所有者投入和减少资本									450,000.00 450,000.00	450,000.00
（三）其他		1,550,000.00								1,550,000.00
四、本期期末余额	9,278,400.00	15,621,600.00					-10,947,031.67		588,149.63	14,541,117.96

3、母公司财务报表

(1) 母公司资产负债表

母公司资产负债表

货币单位：元

资 产	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
流动资产：		
货币资金	3,777,583.95	664,725.67
交易性金融资产		
应收票据		
应收账款	1,909,546.01	123,902.62
预付款项	104,131.51	4,439,112.23
应收利息		
应收股利		
其他应收款	14,347,549.54	6,159,901.03
存货		
一年内到期的非流动资产		
其他流动资产	10,000.00	
流动资产合计	20,148,811.01	11,387,641.55
非流动资产：		
可供出售金融资产		
持有至到期投资		
长期应收款		
长期股权投资	16,280,570.63	9,500,000.00
投资性房地产		
固定资产	1,019,724.65	1,206,211.24
在建工程		
工程物资		
固定资产清理		
生产性生物资产		
油气资产		
无形资产	206,626.88	318,338.38
开发支出		
商誉		
长期待摊费用		

递延所得税资产		
其他非流动资产		
非流动资产合计	17,506,922.16	11,024,549.62
资产总计	37,655,733.17	22,412,191.17

母公司资产负债表（续表）

货币单位：元

负债和所有者权益（或股东权益）	2013年12月31日	2012年12月31日
流动负债：		
短期借款	9,000,000.00	
交易性金融负债		
应付票据		
应付账款	5,661.00	
预收款项	232,506.12	867,106.31
应付职工薪酬	611,377.24	539,726.19
应交税费	287,849.88	-77,273.90
应付利息	24,694.12	
应付股利		
其他应付款	6,928,955.89	5,146,754.75
一年内到期的非流动负债		
其他流动负债		
流动负债合计	17,091,044.25	6,476,313.35
非流动负债：		
长期借款	4,750,000.00	
应付债券		
长期应付款	108,033.28	216,066.64
专项应付款		
预计负债		
递延所得税负债		
其他非流动负债		
非流动负债合计	4,858,033.28	216,066.64
负债合计	21,949,077.53	6,692,379.99
所有者权益（或股东权益）：		
实收资本（或股本）	9,278,400.00	9,278,400.00
资本公积	13,852,170.63	14,071,600.00
减：库存股		
专项储备		
盈余公积		
一般风险准备		

未分配利润	-7,423,914.99	-7,630,188.82
少数股东权益		
所有者权益（或股东权益）合计	15,706,655.64	15,719,811.18
负债和所有者权益（或股东权益）总计	37,655,733.17	22,412,191.17

(2) 母公司利润表

母公司利润表

货币单位：元

项 目	2013 年度	2012 年度
一、营业收入	8,160,185.95	11,068,737.26
减：营业成本	1,895,919.18	5,885,869.98
营业税金及附加	45,399.19	385,908.88
销售费用	2,031,120.15	1,794,327.70
管理费用	3,857,724.50	4,730,331.18
财务费用	581,506.44	13,982.03
资产减值损失	34,582.53	29,218.61
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）		
投资收益（损失以“-”号填列）		
其中：对联营企业和合营企业的投资收益		
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	-286,066.04	-1,770,901.12
加：营业外收入	496,951.93	578,754.57
减：营业外支出	4,612.06	25,715.70
其中：非流动资产处置损失		
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	206,273.83	-1,217,862.25
减：所得税费用		
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	206,273.83	-1,217,862.25
五、其他综合收益		
六、综合收益总额	206,273.83	-1,217,862.25

(3) 母公司现金流量表

母公司现金流量表

货币单位：元

项 目	2013 年度	2012 年度
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	6,193,900.81	12,229,706.08
收到的税费返还		294,000.01
收到其他与经营活动有关的现金	8,340,109.79	5,205,465.30
经营活动现金流入小计	14,534,010.60	17,729,171.39
购买商品、接受劳务支付的现金	61,268.49	2,096,987.85
支付给职工以及为职工支付的现金	5,928,425.68	5,466,709.26

支付的各项税费	156,224.15	510,264.90
支付其他与经营活动有关的现金	11,232,263.78	7,249,420.58
经营活动现金流出小计	17,378,182.10	15,323,382.59
经营活动产生的现金流量净额	-2,844,171.50	2,405,788.80
二、投资活动产生的现金流量		
收回投资收到的现金		
取得投资收益所收到的现金		
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	19,727.69	679.93
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	19,727.69	679.93
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	258,648.45	143,887.77
投资支付的现金	5,000,000.00	5,000,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	2,000,000.00	
支付其他与投资活动有关的现金		
投资活动现金流出小计	7,258,648.45	5,143,887.77
投资活动产生的现金流量净额	-7,238,920.76	-5,143,207.84
三、筹资活动产生的现金流量		
吸收投资收到的现金		
取得借款收到的现金	13,750,000.00	
发行债券收到的现金		
收到其他与筹资活动有关的现金		
筹资活动现金流入小计	13,750,000.00	
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	554,049.46	18,356.76
支付其他与筹资活动有关的现金		
筹资活动现金流出小计	554,049.46	18,356.76
筹资活动产生的现金流量净额	13,195,950.54	-18,356.76
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	3,112,858.28	-2,755,775.80
加：期初现金及现金等价物余额	664,725.67	3,420,501.47
六、期末现金及现金等价物余额	3,777,583.95	664,725.67

(4) 母公司所有者权益变动表

母公司所有者权益变动表

货币单位：元

项 目	2013 年度							
	实收资本(或股本)	资本公积	减：库存股	专项储备	盈余公积	一般风险准备	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	9,278,400.00	14,071,600.00					-7,630,188.82	15,719,811.18
二、本年年初余额	9,278,400.00	14,071,600.00					-7,630,188.82	15,719,811.18
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）		-219,429.37					206,273.83	-13,155.54
（一）净利润							206,273.83	206,273.83
（二）其他		-219,429.37						-219,429.37
四、本期期末余额	9,278,400.00	13,852,170.63					-7,423,914.99	15,706,655.64

项 目	2012 年度							
	实收资本(或股本)	资本公积	减：库存股	专项储备	盈余公积	一般风险准备	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	9,278,400.00	14,071,600.00					-6,412,326.57	16,937,673.43
二、本年年初余额	9,278,400.00	14,071,600.00					-6,412,326.57	16,937,673.43
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）							-1,217,862.25	-1,217,862.25
（一）净利润							-1,217,862.25	-1,217,862.25
（二）其他								
四、本期期末余额	9,278,400.00	14,071,600.00					-7,630,188.82	15,719,811.18

二、主要会计政策、会计估计及其变更情况和对公司利润的影响

（一）主要会计政策、会计估计

1、会计期间

公司会计期间从公历每年一月一日至十二月三十一日止。

2、记账本位币

公司以人民币为记账本位币。

3、同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

（1）同一控制下企业合并

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。被合并各方采用的会计政策与公司不一致的，公司在合并日按照公司会计政策进行调整，在此基础上按照调整后的账面价值确认。

在合并中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，调整资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

公司为进行企业合并而发生的各项直接相关费用，包括为进行企业合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费等，于发生时计入当期损益。

企业合并中发行权益性证券发生的手续费、佣金等，抵减权益性证券溢价收入，溢价收入不足冲减的，冲减留存收益。

（2）非同一控制下的企业合并

公司在购买日对作为企业合并对价付出的资产、发生或承担的负债按照公允价值计量。公允价值与其账面价值的差额，计入当期损益。

公司在购买日对合并成本进行分配，确认所取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值。

公司对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，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，经复核后，计入当期损益。

企业合并中取得的被购买方除无形资产外的其他各项资产（不仅限于被购买方原已确认的资产），其所带来的经济利益很可能流入本公司且公允价值能够可靠计量的，单独确认并按公允价值计量；公允价值能够可靠计量的无形资产，单独确认为无形资产并按公允价值计量；取得的被购买方除或有负债以外的其他各项负债，履行有关义务很可能导致经济利益流出本公司且公允价值能够可靠计量的，单独确认并按照公允价值计量；取得的被购买方或有负债，其公允价值能可靠计量的，单独确认为负债并按照公允价值计量。

公司在企业合并中取得的被购买方的可抵扣暂时性差异，在购买日不符合递延所得税资产确认条件的，不予以确认。购买日后 12 个月内，如取得新的或进一步的信息表明购买日的相关情况已经存在，预期被购买方在购买日可抵扣暂时性差异带来的经济利益能够实现的，确认相关的递延所得税资产，同时减少商誉，商誉不足冲减的，差额部分确认为当期损益；除上述情况以外，确认与企业合并相关的递延所得税资产，计入当期损益。

非同一控制下企业合并，购买方为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用，应当于发生时计入当期损益；购买方作为合并对价发行的权益性证券或债务性证券的交易费用，应当计入权益性证券或债务性证券的初始确认金额。

4、合并财务报表的编制方法

本公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司均纳入合并财务报表。

所有纳入合并财务报表合并范围的子公司所采用的会计政策、会计期间与本公司一致，如子公司采用的会计政策、会计期间与本公司不一致的，在编制合并财务报表时，按本公司的会计政策、会计期间进行必要的调整。对于非同一控制下企业合并取得的子公司，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其财务报表进行调整。合并财务报表以本公司及子公司的财务报表为基础，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，由本公司编制。

合并财务报表时抵销本公司与各子公司、各子公司相互之间发生的内部交易

对合并资产负债表、合并利润表、合并现金流量表、合并所有者权益变动表的影响。

子公司少数股东应占的权益和损益分别在合并资产负债表中所有者权益项目下和合并利润表中净利润项目下单独列示。子公司少数股东分担的当期亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有份额而形成的余额，冲减少数股东权益。

在报告期内，若因同一控制下企业合并增加子公司的，则调整合并资产负债表的期初数；将子公司合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；将子公司合并当期期初至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表，同时对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体在以前期间一直存在。

在报告期内，若因非同一控制下企业合并增加子公司的，则不调整合并资产负债表期初数；将子公司自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司自购买日至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并时，对于购买日之前持有的被购买方的股权，本公司按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益。购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，与其相关的其他综合收益转为购买日所属当期投资收益。

在报告期内，本公司处置子公司，则该子公司期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司期初至处置日的现金流量纳入合并现金流量表。因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司控制权时，对于处置后的剩余股权投资，本公司按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益，在丧失控制权时转为当期投资收益。

本公司因购买少数股权新取得的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司的可辨认净资产份额之间的差额，以及在不丧失控制权的情况下因部分处置对子公司的股权投资而取得的处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司净资产份额的差额，均调整合并资产负债表中的资本公积中的股本溢价，

资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

5、现金及现金等价物的确定标准

在编制现金流量表时，将本公司库存现金以及可以随时用于支付的存款确认为现金。将同时具备期限短（从购买日起三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知现金、价值变动风险很小四个条件的投资，确定为现金等价物。

6、外币业务和外币报表折算

（1）外币业务

外币业务采用交易发生日的即期汇率作为折算汇率将外币金额折合成人民币记账。

外币货币性项目余额按资产负债表日即期汇率折算，由此产生的汇兑差额，除属于与购建符合资本化条件的资产相关的外币专门借款产生的汇兑差额按照借款费用资本化的原则处理外，均计入当期损益。以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其记账本位币金额。以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，由此产生的汇兑差额计入当期损益或资本公积。

（2）外币财务报表的折算

资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算；所有者权益项目除“未分配利润”项目外，其他项目采用发生时的即期汇率折算。利润表中的收入和费用项目，采用交易发生日的即期汇率折算。按照上述折算产生的外币财务报表折算差额，在资产负债表所有者权益项目下单独列示。

处置境外经营时，将资产负债表中所有者权益项目下列示的、与该境外经营相关的外币财务报表折算差额，自所有者权益项目转入处置当期损益；部分处置境外经营的，按处置的比例计算处置部分的外币财务报表折算差额，转入处置当期损益。

7、金融工具

金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。

（1）金融工具的分类

管理层按照取得持有金融资产和承担金融负债的目的，将其划分为：以公允

价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债；持有至到期投资；应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

（2）金融工具的确认依据和计量方法

①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

②持有至到期投资

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

③应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、其他应收款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

④可供出售金融资产

取得时按公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未

领取的债券利息) 和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入资本公积(其他资本公积)。

处置时, 将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额, 计入投资损益; 同时, 将原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出, 计入投资损益。

⑤其他金融负债

按其公允价值和和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

(3) 金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时, 如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方, 则终止确认该金融资产; 如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的, 则不终止确认该金融资产。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时, 采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产整体转移满足终止确认条件的, 将下列两项金额的差额计入当期损益:

①所转移金融资产的账面价值;

②因转移而收到的对价, 与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额(涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形)之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的, 将所转移金融资产整体的账面价值, 在终止确认部分和未终止确认部分之间, 按照各自的相对公允价值进行分摊, 并将下列两项金额的差额计入当期损益:

①终止确认部分的账面价值;

②终止确认部分的对价, 与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额(涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形)之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

（4）金融负债终止确认条件

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，则终止确认该金融负债或其一部分；本公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

本公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

（5）金融资产和金融负债公允价值的确定方法

本公司采用公允价值计量的金融资产和金融负债全部直接参考活跃市场中的报价。

（6）金融资产（不含应收款项）减值准备计提

除以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，本公司于资产负债表日对金融资产的账面价值进行检查，如果有客观证据表明某项金融资产发生减值的，计提减值准备。

①可供出售金融资产的减值准备：

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生严重下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的会计期间公允价值已上

升且客观上与确认原减值损失确认后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

可供出售权益工具投资发生的减值损失，不得通过损益转回。

本公司对可供出售权益工具投资的公允价值下跌“严重”的标准为：

公允价值超过成本 50%。

本公司对可供出售权益工具投资的公允价值下跌“非暂时性”的标准为：

公允价值下跌超过半年。

②持有至到期投资的减值准备：

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

8、应收款项坏账准备

(1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项：

单项金额重大的判断依据或金额标准：应收款项余额前五名。

单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法：单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，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。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

(2) 按组合计提坏账准备的应收款项：

确定组合的依据	
组合 1	除已单独计提减值准备的应收账款、其他应收款外，公司根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况分析法确定坏账准备计提的比例。
组合 2	对合并范围内企业及实际控制人及近亲属、实际控制人及近亲属控制、共同控制、重大影响的关联方企业应收账款、其他应收款
按组合计提坏账准备的计提方法	
组合 1	账龄分析法
组合 2	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)	5.00	5.00

1—2年（含2年）	20.00	20.00
2—3年（含3年）	50.00	50.00
3年以上	100.00	100.00

（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：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项应进行单项减值测试。

坏账准备的计提方法：结合现实情况分析确定坏账准备计提的比例。

9、存货

（1）存货的分类

存货分类为：库存商品、发出商品。

（2）发出存货的计价方法

存货发出时按加权平均法计价。

（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

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末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；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

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。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

(4) 存货的盘存制度

采用永续盘存制。

(5) 低值易耗品和包装物的摊销方法

①低值易耗品采用一次转销法；

②包装物采用一次转销法。

10、长期股权投资

(1) 投资成本的确定

①企业合并形成的长期股权投资

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以及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。长期股权投资初始投资成本与支付合并对价之间的差额，调整资本公积中的股本溢价；资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。合并发生的各项直接相关费用，包括为进行合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费用等，于发生时计入当期损益。

非同一控制下的企业合并：公司按照购买日确定的合并成本作为长期股权投资的初始投资成本。合并成本为购买日购买方为取得对被购买方的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。购买方为企业合并而发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用于发生时计入当期损益；购买方作为合并对价发行的权益性证券或债务性证券的交易费用，计入权益性证券或债务性证券的初始确认金额。通过多次交易分步实现的非同一控制下企业合并，以购买日之前所持被购买方的股权投资的账面价值与购买日新增投资成本之和，作为该项投资的初始投资成本。本公司将合并协议约定的或有对价作为企业合并转移对价的一部分，按照其在购买日的公允价值计入企业合并成本。

②其他方式取得的长期股权投资

以支付现金方式取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，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（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或利润）作为初始投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的长期股权投资以换出资产的公允价值为基础确定其初始投资成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入长期股权投资的初始投资成本。

通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照公允价值为基础确定。

（2）后续计量及损益确认

①后续计量

公司对子公司的长期股权投资，采用成本法核算，编制合并财务报表时按照权益法进行调整。

对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，采用成本法核算。

对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

被投资单位除净损益以外所有者权益其他变动的处理：对于被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动，在持股比例不变的情况下，公司按照持股比例计算应享有或承担的部分，调整长期股权投资的账面价值，同时增加或减少资本公积（其他资本公积）。

②损益确认

成本法下，除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，公司按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认投资收益。

权益法下，在被投资单位账面净利润的基础上考虑：被投资单位与本公司采用的会计政策及会计期间不一致，按本公司的会计政策及会计期间对被投资单位财务报表进行调整；以取得投资时被投资单位固定资产、无形资产的公允价值为基础计提的折旧额或摊销额以及有关资产减值准备金额等对被投资单位净利润的影响；对本公司与联营企业及合营企业之间发生的未实现内部交易予以抵销等事项的适当调整后，确认应享有或应负担被投资单位的净利润或净亏损。

在公司确认应分担被投资单位发生的亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益账面价值为限继续确认投资损失，冲减长期应收项目等的账面价值。最后，经过上述处理，按照投资合同或协议约定企业仍承担额外义务的，按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。被投资单位以后期间实现盈利的，公司在扣除未确认的亏损分担额后，按与上述相反的顺序处理，减记已确认预计负债的账面余额、恢复其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益及长期股权投资的账面价值，同时确认投资收益。

在持有投资期间，被投资单位能够提供合并财务报表的，应当以合并财务报表中的净利润和其他权益变动为基础进行核算。

（3）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所共有的控制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在。投资企业与其他方对被投资单位实施共同控制的，被投资单位为其合营企业。

重大影响，是指对一个企业的财务和经营决策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。投资企业能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为其联营企业。

（4）减值测试方法及减值准备计提方法

重大影响以下的、在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，其减值损失是根据其账面价值与按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进行确定。

除因企业合并形成的商誉以外的存在减值迹象的其他长期股权投资，如果可收回金额的计量结果表明，该长期股权投资的可收回金额低于其账面价值的，将差额确认为减值损失。

长期股权投资减值损失一经确认，不再转回。

11、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，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

- 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) 各类固定资产的折旧方法

固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同方式为企业提供经济利益，则选择不同折旧率或折旧方法，分别计提折旧。

融资租赁方式租入的固定资产，能合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产尚可使用年限内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期间内计提折旧。

各类固定资产折旧年限和年折旧率如下：

类别	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	40.00	5.00	2.38
运输设备	5.00	5.00	19.00
办公设备、电子设备及其他	5.00	5.00	19.00

(3) 固定资产的减值测试方法、减值准备计提方法

公司在每期末判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。

固定资产存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与固定资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当固定资产的可收回金额低于其账面价值的，将固定资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为固定资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的固定资产减值准备。

固定资产减值损失确认后，减值固定资产的折旧在未来期间作相应调整，以使该固定资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的固定资产账面价值（扣除预计净残值）。

固定资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项固定资产可能发生减值的，企业以单项固定资产为基础估计其可收回金额。企业难以对单项固定资产的可收回金额进行估计的，以该固定资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

4、融资租入固定资产的认定依据、计价方法

公司与租赁方所签订的租赁协议条款中规定了下列条件之一的，确认为融资租入资产：

- ① 租赁期满后租赁资产的所有权归属于本公司；
- ② 公司具有购买资产的选择权，购买价款远低于行使选择权时该资产的公允价值；
- ③ 租赁期占所租赁资产使用寿命的大部分；
- ④ 租赁开始日的最低租赁付款额现值，与该资产的公允价值不存在较大的差异。

公司在承租开始日，将租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认的融资费。

12、借款费用

（1）借款费用资本化的确认原则

借款费用，包括借款利息、折价或者溢价的摊销、辅助费用以及因外币借款而发生的汇兑差额等。

公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。

符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

借款费用同时满足下列条件时开始资本化：

①资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；

②借款费用已经发生；

③为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

（2）借款费用资本化期间

资本化期间，指从借款费用开始资本化时点到停止资本化时点的期间，借款费用暂停资本化的期间不包括在内。

当购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用停止资本化。

当购建或者生产符合资本化条件的资产中部分项目分别完工且可单独使用时，该部分资产借款费用停止资本化。

购建或者生产的资产各部分分别完工，但必须等到整体完工后才可使用或可对外销售的，在该资产整体完工时停止借款费用资本化。

（3）暂停资本化期间

符合资本化条件的资产在购建或生产过程中发生的非正常中断、且中断时间连续超过3个月的，则借款费用暂停资本化；该项中断如是所购建或生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用状态或者可销售状态必要的程序，则借款费用继续资本化。在中断期间发生的借款费用确认为当期损益，直至资产的购建或者生产活动重新开始后借款费用继续资本化。

（4）借款费用资本化金额的计算方法

对于为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入的专门借款，以专门借款当期实际发生的借款费用，减去尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额，来确定借款费用的资本化金额。

对于为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用的一般借款，根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。资本化率根据一般借款加权平均

利率计算确定。

借款存在折价或者溢价的，按照实际利率法确定每一会计期间应摊销的折价或者溢价金额，调整每期利息金额。

13、无形资产

（1）无形资产的计价方法

①公司取得无形资产时按成本进行初始计量；

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益；

在非货币性资产交换具备商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

以同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按被合并方的账面价值确定其入账价值；以非同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按公允价值确定其入账价值。

内部自行开发的无形资产，其成本包括：开发该无形资产时耗用的材料、劳务成本、注册费、在开发过程中使用的其他专利权和特许权的摊销以及满足资本化条件的利息费用，以及为使该无形资产达到预定用途前所发生的其他直接费用。

②后续计量

在取得无形资产时分析判断其使用寿命。

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

(2) 使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计情况：

项 目	预计使用寿命	依 据
专利	5 年	预计可使用年限
软件	5 年	预计可使用年限
商标	5 年	预计可使用年限

每期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。

经复核，本年期末无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。

(3) 使用寿命不确定的无形资产的判断依据：

截至 2013 年 12 月 31 日，公司不存在使用寿命不确定的无形资产。

(4) 无形资产减值准备的计提

对于使用寿命确定的无形资产，如有明显减值迹象的，期末进行减值测试。

对于使用寿命不确定的无形资产，每期末进行减值测试。

对无形资产进行减值测试，估计其可收回金额。有迹象表明一项无形资产可能发生减值的，公司以单项无形资产为基础估计其可收回金额。公司难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该无形资产所属的资产组为基础确定无形资产组的可收回金额。

可收回金额根据无形资产的公允价值减去处置费用后的净额与无形资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当无形资产的可收回金额低于其账面价值的，将无形资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为无形资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的无形资产减值准备。

无形资产减值损失确认后，减值无形资产的折耗或者摊销费用在未来期间作相应调整，以使该无形资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的无形资产账面价值（扣除预计净残值）。

无形资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

(5) 划分公司内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准

公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项

计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

(6) 开发阶段支出符合资本化的具体标准

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

开发阶段的支出，若不满足上列条件的，于发生时计入当期损益。研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

14、商誉

因非同一控制下企业合并形成的商誉，其初始成本是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。

商誉在其相关资产组或资产组组合处置时予以转出，计入当期损益。

本公司对商誉不摊销，商誉至少在每年年度终了进行减值测试。

本公司进行商誉减值测试，对于因企业合并形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，将其分摊至相关的资产组组合。在将商誉的账面价值分摊至相关的资产组或者资产组组合时，按照各资产组或者资产组组合的公允价值占相关资产组或者资产组组合公允价值总额的比例进行分摊。公允价值难以可靠计量的，按照各资产组或者资产组组合的账面价值占相关资产组或者资产组组合账面价值总额的比例进行分摊。

在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收

回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认商誉的减值损失。

商誉减值损失在发生时计入当期损益，且在以后会计期间不予转回。

15、长期待摊费用

长期待摊费用为已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用。

（1）摊销方法

长期待摊费用在受益期内平均摊销。

（2）摊销年限

长期待摊费用在受益期内平均摊销。

16、收入

（1）销售商品收入确认和计量原则

①销售商品收入确认和计量的总体原则

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；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；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

②让渡资产使用权收入的确认和计量原则

让渡资产使用权收入确认和计量的总体原则：与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入的金额能够可靠地计量时。分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额。

A：利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。

B：使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

17、政府补助

（1）类型

政府补助，是本公司从政府无偿取得的货币性资产与非货币性资产。分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

(2) 会计处理

与购建固定资产、无形资产等长期资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入；

与收益相关的政府补助，用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，取得时确认为递延收益，在确认相关费用的期间计入当期营业外收入；用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期营业外收入。

18、延所得税资产和递延所得税负债

对于可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产，以未来期间很可能取得的用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。

对于应纳税暂时性差异，除特殊情况外，确认递延所得税负债。

不确认递延所得税资产或递延所得税负债的特殊情况包括：商誉的初始确认；除企业合并以外的发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额的其他交易或事项。

当拥有以净额结算的法定权利，且意图以净额结算或取得资产、清偿负债同时进行，当期所得税资产及当期所得税负债以抵销后的净额列报。

当拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利，且递延所得税资产及递延所得税负债是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得税相关或者是对不同的纳税主体相关，但在未来每一具有重要性的递延所得税资产及负债转回的期间内，涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债或是同时取得资产、清偿负债时，递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列报。

19、关联方

一方控制、共同控制另一方或对另一方施加重大影响，以及两方或两方以上同受一方控制、共同控制的，构成关联方。关联方可为个人或企业。仅仅同受国家控制而不存在其他关联方关系的企业，不构成本公司的关联方。

本公司的关联方包括但不限于：

- (1) 本公司的母公司；
- (2) 本公司的子公司；
- (3) 与本公司受同一母公司控制的其他企业；

- (4) 对本公司实施共同控制的投资方；
- (5) 对本公司施加重大影响的投资方；
- (6) 本公司的合营企业，包括合营企业的子公司；
- (7) 本公司的联营企业，包括联营企业的子公司；
- (8) 本公司的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员；
- (9) 本公司或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员；
- (10) 本公司的主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制、施加重大影响或者担任董事、高级管理人员的其他企业；
- (11) 证监会颁布的《上市公司信息披露管理办法》及证券交易所颁布的相关关联方要求。

(二) 重大会计政策、会计估计变更及对公司利润的影响

报告期内公司无重大会计政策、会计估计变更，对公司的利润未产生影响。

三、公司报告期内主要的财务指标

序号	指标		
一	盈利能力	2013 年度	2012 年度
1	销售毛利率	36.04%	29.74%
2	销售净利率	-2.21%	-11.58%
3	净资产收益率	-7.60%	-28.45%
4	净资产收益率（扣除非经常性损益）	-12.08%	-33.35%
5	基本每股收益（元/股）	-0.11	-0.48
6	扣除非经常性损益每股收益（元/股）	-0.16	-0.52
二	偿债能力	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
1	资产负债率（母公司）	58.29%	29.86%
2	资产负债率（合并）	67.38%	49.39%
3	流动比率（倍）	1.11	1.65
4	速动比率（倍）	0.88	1.14
5	权益乘数（倍）	3.07	1.98
6	每股净资产（元/股）	1.23	1.57
三	营运能力	2013 年度	2012 年度

1	总资产周转率	1.60	1.58
2	应收账款周转率	42.03	339.81
3	存货周转率	12.52	16.61
四	现金获取能力	2013 年度	2012 年度
1	经营性现金流量净额（元/股）	-2,474,107.05	-5,913,193.74
2	每股经营性现金流量净额（元/股）	-0.27	-0.64

注 1：每股收益和净资产收益率根据中国证监会《公开发行证券的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）计算填列。

2、截至 2013 年 12 月 31 日，公司注册资本为 9,278,400.00 元，计算每股指标时按 9,278,400.00 股计算。

3、每股经营活动产生的现金流量净额=经营活动产生的净现金流量净额÷期末总股本

4、销售毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入

5、流动比率=流动资产÷流动负债

6、速动比率=（流动资产—存货—一年内到期的非流动资产—其他流动资产）÷流动负债

7、应收账款周转率=营业收入÷应收账款平均余额

8、存货周转率=营业成本÷存货平均余额

9、总资产周转率=营业收入÷平均资产总额

10、权益乘数=资产总额/股东权益总额

（一）盈利能力分析

1、整体毛利率和销售净利率分析

公司 2013 年和 2012 年的整体毛利率分别为 36.04% 和 29.74%；公司 2013 年和 2012 年的销售净利率分别为-2.21% 和-11.58%；

公司 2013 年销售整体毛利率水平和销售净利率较 2012 年度均较大幅度提高，主要是因为随着公司销售规模的逐渐扩大，规模经济效益逐渐显现，与供应商的采购议价能力有所提高，从而公司主营业务成本的增长慢于公司主营业务收入的增长速度。同时，随着公司运营效率的提高和资源利用水平的提高，公司的费用（销售费用、管理费用和财务费用）在业务规模扩大的同时并未显著提高，因此公司的销售净利率水平增长幅度比整体毛利率水平增长幅度更快。

2、净资产收益率和每股收益分析

公司 2013 年和 2012 年的净资产收益率分别-7.60%和-28.45%。公司 2013 年净资产收益率较 2012 年明显上升，其主要原因在于：随着公司销售规模的逐渐扩大，规模经济效益逐渐显现，使得公司的毛利率和净利率有所提升。

公司在 2013 年和 2012 年归属于母公司股东的净利润分别为-1,011,512.51 元和-4,456,850.53 元，尽管公司在 2013 年仍未实现盈利，但公司的经济效益和盈利能力有所提升，因此，公司 2013 年和 2012 年基本每股收益分别为-0.11 元和-0.48 元，扣除非经常性损益每股收益分别为-0.16 元和-0.52 元。

3、扣除非经常性损益后的净资产收益率分析

公司 2013 年和 2012 年净资产收益率（扣除非经常性损益）分别-12.08% 和-33.35%。公司净资产收益率与扣除非经常性损益后的净资产收益率差异较大，公司的非经常性损益主要来源于政府补贴。

随着公司主营业务规模的进一步扩大，公司在与所服务的传统品牌企业之间的议价能力将逐渐提升，同时公司的规模经济效益逐渐体现，在成本费用管控方面的能力提升，公司 2013 年的盈利能力较 2012 年明显增强。

（二）偿债能力分析

母公司 2013 年和 2012 年资产负债率分别为 58.29%和 29.86%，合并报表 2013 年和 2012 年的资产负债率分别为 67.38%和 49.39%。2013 年母公司资产负债率、合并报表资产负债率明显提高主要是因为公司为了资金周转，发挥财务杠杆作用，新增向银行短期借款 9,010,000.00 元以及以公司定期存货提供质押和其他货币资金作为保证金新增应付银行承兑汇票金额 3,000,000.00 元。

公司 2013 年的流动比率和速动比率分别为 1.11 倍和 0.88 倍，公司 2012 年流动比率和速动比率分别为 1.65 和 1.14。公司 2013 年和 2012 年流动比率和速动比率均处于相对正常水平。2013 年公司的流动比率和速动比率较 2012 年有所下降，是因为公司新增了银行短期借款和银行承兑汇票，用于公司日常经营。

公司负债总额基本上由经营过程中产生的商业信用负债和银行贷款构成，公司近两年适当增加信贷总额，资产负债率水平明显增长，但仍保持在正常水平，

长期偿债风险较小。从流动比率和速动比率来看，近两年均处在安全的水平，短期偿债风险较小。

（三）营运能力分析

1、应收账款周转率

从公司近两年的营运指标来看，2013年和2012年应收账款周转率分别为42.03次和339.81次。

2013年应收账款周转率比2012年应收账款周转率下降幅度很大，其主要原因是公司在2013年期末应收账款金额大幅增加导致。公司2013年期末应收账款大幅增长的原因详见本节“五、公司的主要资产情况”之“（二）应收账款”。

公司的应收账款的账期通常为1-3个月，公司2013年12月31日和2012年12月31日一年以内账龄的应收账款占当期应收账款总额的比例分别为99.37%和100.00%，应收账款质量较好。

2、存货周转率

2013年和2012年公司的存货周转率分别为12.52次和16.61次。公司的存货周转率与公司的经营模式相匹配。公司通常会根据上月商品销售情况确定下个月的月度采购计划，并在每个月通常会向供应商采购1-2次商品（根据商品销售情况和第三方平台活动计划如“双11”等确定）。公司为了降低存货库存压力和库存风险，在年度内合理安排公司采购计划，并且公司具有丰富的运营经验，月度采购计划和存货管理能力较高，基本达到每年12次左右的存货周转速度。

公司2013年存货周转率较2012年有所下降，其主要原因为公司在2011年年底还没有与苏泊尔开展合作，经销服务规模相对较小。

（四）现金流量分析

1、公司经营活动现金流分析

2013年和2012年公司经营活动产生的现金流量净额分别为-2,474,107.05元和-5,913,193.74元；2013年和2012年公司每股经营活动产生的现金流量净额分别为-0.27元和-0.64元。

2013年公司经营活动现金流量净额比2012年经营活动现金流量净额有所增

长,其主要原因是公司根据提供电子商务经销服务的相关合同按照供应商指导的价格销售产品,但公司由于销售规模逐渐增大,供应商一定程度上降低了公司采购商品的成本。整体来看,公司的经营活动现金流量净额基本保持稳定。

2、公司业务转型所需资金来源

(1) 公司自有资金

货币资金:截至2013年12月31日,公司货币资金余额8,187,265.91元,其中公司银行存款为6,135,380.32元,其他货币资金2,000,000.00元。

其他流动资产:公司在支付宝、财付通账户上的余额可根据公司需要随时进行提现,从提现申请到转入公司银行账户通常在1-2个工作日以内,具有较高流动性。截至2013年12月31日,公司在支付宝、财付通余额(计入其他流动资产)为1,998,048.35元

应收账款收回:截至本公开转让说明书签署日,公司的应收账款前五大客户中,合肥荣事达三洋电器股份有限公司、杭州纳美纳米科技开发有限公司、杭州博朗创新科技有限公司、浙江蓝美农业有限公司、浙江绍兴花为媒家私有限公司均已经支付相关款项,公司收回应收账款金额1,767,711.25元。

其他应收款收回:截至本公开转让说明书签署日日,公司关联方达购科技和杨振德已经偿还向公司的借款2,845,003.61元和520,000.00元。

(2) 阿里巴巴金融贷款

阿里巴巴金融通过互联网数据化运营模式,为阿里巴巴、淘宝网、天猫网等电子商务平台上的小微企业、个人创业者提供可持续性的、普惠制的电子商务金融服务,向无法在传统金融渠道获得贷款的弱势群体提供“金额小、期限短、随借随还”的纯信用小额贷款服务。公司在淘宝、天猫等平台商提供电子商务经销服务相关店铺通过网上申请能够获得阿里巴巴金融贷款。

(3) 新三板挂牌定向融资

公司通过在新三板挂牌成功后进行定向融资获取公司未来发展所需资金。

(4) 向股东借款

对于公司应对大型促销活动等所需的临时资金需求可以向股东借款获取。

3、收到的其他与筹资活动有关的现金

公司“收到的其他与筹资活动有关的现金”核算的是同一控制下子公司上海

帮淘电子商务有限公司成立收到的个人股东的投资款，明细列示如下：

货币单位：元

项 目	2013 年度	2012 年度
同一控制下子公司成立的吸收投资款		2,000,000.00
个人股东明细：		
杨爱芳		1,550,000.00
冯星		200,000.00
彭钊		100,000.00
王大海		100,000.00
杜鹏		50,000.00
合 计		2,000,000.00

4、固定资产增加额与购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金之间的差异

2012 年、2013 年固定资产增加额与同期“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”差异列示如下：

货币单位：元

项目	2012 年	2013 年
固定资产、无形资产增加额	13,303,442.50	183,008.41
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	7,031,368.86	648,394.77
差异金额	6,272,073.64	-465,386.36

2012 年固定资产、无形资产增加额较购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金多 6,272,073.64 元，主要原因为 2011 年公司购买现有办公场所预付部分款项，到 2012 年公司购买的办公场所才投入使用确认为固定资产。

2013 年固定资产、无形资产增加额较购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金少 465,386.36 元，主要原因为公司在 2012 年采购汽车（按揭）计入公司固定资产和房屋装修费用计入公司固定资产，但是相关款项到 2013 年才全额支付完成。

四、报告期利润形成的有关情况

（一）收入、成本具体确认方法

公司的主营业务是提供电子商务经销服务和电子商务代运营服务。公司提供的电子商务代运营服务和和经销服务，由于不同服务模式，收入确认和成本确认的方法不同。

1、收入确认方法

对于电子商务代运营服务，公司通常的收入确认具体方式如下：

（1）公司收取的基础技术服务费收入确认原则为根据公司收取的基础技术服务费按照公司需要为客户提供的服务期间内进行分摊确认收入。

（2）公司根据每月提供代运营服务所运维的店铺的订单及销售收入按照合同约定的比例收取的浮动技术服务费收入确认原则为，公司根据当月的销售总额按照约定比例计算浮动技术服务费金额，并将相关计算表交由客户进行确认，公司以客户确认时点确认收入。其中，公司依据的销售总额的确认依据为客户在第三方交易平台上开立的账户中销售商品货款到账金额。

（3）奖励收入，公司在年度指标超额完成情况下，公司根据合同约定超额完成情况下的奖励比例，计算应当收取的超额奖励，并交由客户进行确认，公司以客户确认时点确认收入。

对于电子商务经销服务，公司的收入确认具体方式为：公司销售商品的收入确认原则为，根据公司在第三方交易平台或公司自主代销分销平台1858网站上的关联账户的货款到账时间作为收入确认时点。

对于销售软件产品，公司的收入确认具体方式为公司在客户对相关软件产品验收确认后确认收入。

2、成本确认方法

公司提供的代运营服务成本主要是公司的人力成本，按照公司每月计提的人员工资确认代运营服务成本。

公司提供的经销服务成本主要是公司的商品成本，按公司发货时的商品账面

价值转入营业成本。

（二）按业务列示的营业收入及成本的主要构成

货币单位：元

2013 年度	收入	成本	毛利	毛利率
主营业务合计	51,042,989.75	32,644,557.36	18,398,432.39	36.04%
其中：				
（1）经销服务收入	42,224,803.63	30,641,041.52	11,583,762.11	27.43%
（2）代运营服务收入	8,144,198.08	2,003,515.84	6,140,682.24	75.40%
（3）其他	673,988.04		673,988.04	100.00%
2012 年度	收入	成本	毛利	毛利率
主营业务合计	41,554,694.82	29,197,828.78	12,356,866.04	29.74%
其中：				
（1）经销服务收入	35,546,208.06	27,662,526.11	7,883,681.95	22.18%
（2）代运营服务收入	6,008,486.76	1,535,302.67	4,473,184.09	74.45%
（3）其他				

报告期内公司的主营业务收入占营业收入的比例均为100%，主营业务突出。

2013年和2012年公司的经销服务收入分别为42,224,803.63元和35,546,208.06元，毛利分别为11,583,762.11元和7,883,681.95元，毛利率分别为27.43%和22.18%。公司2013年提供的电子商务经销服务毛利率水平比2012年增长了5.25个百分点，其主要原因是随着公司提供经销服务相关店铺销售规模的扩大，与所服务的传统品牌企业约定的合同任务和指标完成情况较好，公司所服务的传统品牌企业相应降低了公司的采购价格。

2013年和2012年公司的代运营服务收入分别为8,144,198.08元和6,008,486.76元，毛利分别为6,140,682.24元和4,473,184.09元，毛利率分别为75.40%和74.45%。公司提供的电子商务代运营服务的业务成本主要为人员工资，主要是随着公司代运营服务规模的扩大，公司提高了相应的人力投入。公司电子商务代运营服务的毛利率水平不存在较大波动。

2013年公司的其他收入为673,988.04元（含税），主要是向杭州博朗创新科技有限公司销售公司熙浪库存管理系统软件v1.0（Chromgate型号）4套和熙浪电子

商务平台ERP系统软件v1.0 (Solid words型号) 5套, 合计不含税金额532,478.63元。

(三) 主营业务收入和利润的变动趋势及原因

货币单位：元

2013年度			
项目	金额	增长率(同比)	占营业收入比例
主营业务合计	51,042,989.75	22.83%	100.00%
其中:			
(1) 经销服务收入	42,224,803.63	18.79%	82.72%
(2) 代运营服务收入	8,144,198.08	35.54%	15.96%
(3) 其他	673,988.04	-	1.32%
2012年度			
项目	金额	增长率	占营业收入比例
主营业务合计	41,554,694.82		100.00%
其中:			
(1) 经销服务收入	35,546,208.06		85.54%
(2) 代运营服务收入	6,008,486.76		14.46%
(3) 其他			

公司的主营业务收入中,经销服务收入在2012年和2013年占当年主营业务收入的比重均在80%以上,其主要原因是公司提供经销服务的模式决定了公司需要向提供服务的传统品牌企业采购商品,并以自己名义销售商品,从而形成公司的收入。而公司的代运营服务收入在2012年和2013年占当年主营业务收入的比重均只有15%左右,主要是因为代运营服务是由客户以客户的名义销售货物,公司除了收取基础技术服务费以外,还根据销售规模的一定比例收取浮动技术服务费,计入公司主营业务收入。因此,公司所提供的代运营服务和经销服务模式决定了代运营服务的收入规模比经销服务规模明显较小。

公司提供电子商务经销服务和电子商务代运营服务所实现的相关产品的销售规模情况如下:

货币单位：元

	经销服务相关店铺销售规模	代运营服务相关店铺销售规模
2013 年	42,224,803.63	105,037,473.31
2012 年	35,546,208.06	45,789,501.26

注：根据公司的业务模式和盈利模式，公司提供电子商务代运营服务相关店铺实现的产品销售规模不计入公司收入。

公司电子商务代运营服务收入增长幅度相比于公司提供电子商务代运营服务相关店铺实现的销售规模增幅明显较低，出现该种现象的主要原因为公司 2012 年年底开始与合肥荣事达三洋电器股份有限公司开展合作，负责该客户的大家电产品网上店铺销售运营，收取的浮动技术服务费用提取比例相对较低。在不考虑公司新增客户合肥荣事达三洋电器股份有限公司的因素外，公司 2013 年和 2012 年提供电子商务代运营服务相关店铺实现产品销售规模不存在较大波动。

公司在 2013 年度和 2012 年亏损的主要原因在于：

(1) 公司目前市场推广费增长较快

公司处于发展的初期，为了应对电子商务市场的竞争，实现消费者向公司开设店铺的引流，扩大公司在第三方平台上的知名度，公司加大了市场推广费用的投入，包括直通车、钻展、淘宝客以及其他团购促销活动的参团费用等。但是相关市场推广费用的投入，在报告期内并没有直接导致公司的销售规模出现较大幅度增长。

(2) 受限于公司营运资金，电子商务经销服务规模偏小，没有产生规模经济效益

第一、公司由于受到营运资金规模的限制，公司在电子商务第三方服务平台淘宝、天猫、京东等组织的如“双十一”、“聚划算”、“圣诞”等大型促销活动上不能更大规模的进行备货，频繁参加促销活动。因此，公司尽管提高了市场推广费用，但是销售规模却由于受参加促销活动频次和规模的限制不能快速增长。

第二、根据公司与传统品牌企业签订的电子商务经销服务的合同，公司从传统品牌企业采购商品的价格会随着规模的扩大而有所降低。2012 年和 2013 年，公司电子商务经销服务的毛利和毛利率均有所提高。但是，公司由于电子商务经销服务规模受限于营运资金，不能快速增长，从而公司电子商务经销服务的毛利和毛利率没有得到快速提高。

(3) 公司目前提供电子商务经销服务的相关产品结构盈利能力较低

对于电子商务经销服务业务，具备“单价高”、“毛利高”和“重量轻”等特点的经销产品通常具有较高盈利能力。公司目前只为苏泊尔、超人、天堂伞和膳魔师提供电子商务经销服务。苏泊尔、超人作为日常小家电产品，不具备“单价高”、“毛利高”和“重量轻”等特征，而且单件商品发货产生的快递费用较高。公司经销的苏泊尔、超人相关产品的收入占公司电子商务经销服务收入的比例达到了50%以上。因此，公司目前提供电子商务经销服务的整体盈利能力较低。

截至2014年5月31日，公司新签合同情况如下：

	单位名称	店铺名称	签署日期	合同日期	收入
电子商务代运营服务	杭州华日营销有限公司	华日电器旗舰店	2014/2/1	2014-02-01至2015-01-31	166,696.70
	深圳市园方园实业发展有限公司	圆方园旗舰店	2014/2/25	2014-02-25至2015-02-24	47,169.81
	江苏斯可馨家具股份有限公司	斯可馨旗舰店	2014/3/11	2014-03-11至2015-03-10	
	上海德凌电器有限公司	德恩特旗舰店	2014/4/15	2014-04-15至2015-04-16	37,735.84
	河南大成建材有限公司	Swell 旗舰店	2014/4/18	2014-04-18至2015-04-17	28,301.89
	烟台万昌电器有限公司	开运旗舰店	2014/5/1	2014-05-02至2015-06-01	23,584.91
电子商务经销服务	超人集团有限公司	超人官方旗舰店	2014/1/10	2014-01-01至2014-12-31	4,814,694.73
	膳魔师（中国）家庭制品有限公司	膳魔师熙浪专卖店	2014/5/28	2014-01-01至2014-12-31	1,319,229.84

注：1、公司在2012年11月23日与杭州华日营销有限公司开始合作，2014年2月1日公司与杭州华日营销有限公司续签电子商务代运营服务合同。

2、深圳市园方园实业发展有限公司、江苏斯可馨家具股份有限公司、上海德凌电器有限公司、河南大成建材有限公司、烟台万昌电器有限公司为公司在2014年新增电子商务代运营服务客户。

3、公司为浙江苏泊尔家用电器有限公司、超人集团有限公司、膳魔师（中国）家庭制品有限公司、杭州天堂伞业集团有限公司提供电子商务经销服务，截至2014年5月31日，公司已经与超人集团有限公司、膳魔师（中国）家庭制品有限公司、杭州天堂伞业集团有限公司签订了合同。苏泊尔已经出具相关说明，相关合同期限为2014年1月1日至2014年12月31日，因其流程问题，双方合同尚未签订完成。

公司2014年1-5月的收入利润确认情况如下表所示：

货币单位：元

一、营业收入		21,797,078.31
减：	营业成本	14,167,801.53
	营业税金及附加	45,340.23
	销售费用	6,206,264.76
	管理费用	2,470,453.51
	财务费用	310,723.84
二、营业利润（亏损以“-”号填列）		-1,403,505.56
加：	营业外收入	107,342.82
减：	营业外支出	0.00
三、利润总额		-1,296,162.74

注：以上数据未经审计

公司所处整个行业营业收入的变动情况也将随着网络购物交易规模的变动而变动。从 2010 年第一季度到 2013 年第三季度我国网络购物规模及增速变动情况来看，每年的第四季度是网络购物的高峰，也是每年增速最快的时候，而每年的第二季度和第三季度相对比较平稳。公司所处行业的季节性和周期性比较明显。因此，公司 2014 年 1-5 月未经审计的营业利润亏损金额较大。

（四）主要费用及变动情况

货币单位：元

项目	2013 年	2012 年
营业收入	51,042,989.75	41,554,694.82
销售费用	14,313,536.63	11,887,979.35
管理费用	4,534,126.10	4,951,048.24
财务费用	680,708.96	228,027.24
研发费用	1,029,152.80	1,694,187.03
期间费用合计	19,528,371.69	17,067,054.83
销售费用占营业收入比例	28.04%	28.61%
管理费用占营业收入比例	8.88%	11.91%
财务费用占营业收入比例	1.33%	0.55%
研发费用占营业收入比例	2.02%	4.08%
期间费用合计占营业收入比例	40.27%	45.15%

1、销售费用、管理费用、财务费用合计占营业收入的比重变化趋势

2013年和2012年公司销售费用、管理费用和财务费用合计金额分别为19,528,371.69元和17,067,054.83元，公司2013年的三费合计金额较2012年有所增长，属于公司扩大业务规模、提高营销投入和借款等原因产生的正常变动。2013年和2012年公司销售费用、管理费用和财务费用合计金额占当期主营业务收入的比重分别为40.27%和45.15%，占比有所下降，费用支出整体平稳，主要由于随着公司业务管理水平的提高，营销投入的加大，资源利用率的提升，规模效益逐渐显现，营业收入增长快于公司费用的增长。

2、销售费用占营业收入的比重变化趋势及分析

公司2013年销售费用为14,313,536.63元，2012年销售费用为11,887,979.35元，公司2013年销售费用与2012年相比增加了2,425,557.28元。公司2013年和2012年销售费用占当期营业收入的比重分别为28.04%和28.61%。公司2013年的销售费用占营业收入的比重不存在较大波动。公司销售费用的增长与主营业务收入的增加基本一致。

销售费用明细表如下：

货币单位：元

项目	2013 年度	2012 年度
工资	3,823,131.40	3,082,411.88
邮寄快递费	4,894,397.63	4,191,332.27
市场推广费	4,117,561.41	2,593,266.44
房租费	374,410.80	792,549.16
包装材料	556,407.06	579,630.15
折旧与摊销	735.43	0.00
税金	0.00	0.00
其他	546,892.90	648,789.45
合计	14,313,536.63	11,887,979.35

公司的销售费用中的人员工资、邮寄快递费、市场推广费、房租费、包装材料费主要由公司的电子商务经销服务业务产生。

工资：随着公司电子商务经销服务业务规模的扩大，公司一定程度上增加了从事电子商务经销服务业务的人员，从而公司在2013年的销售费用中人员工资

较 2012 年度销售费用中的人员工资有所增长。同时，从 2014 年开始，公司只为 4 家传统品牌企业提供电子商务经销服务，从而公司在电子商务经销服务的人员数量不会存在显著增加，销售费用中的人员工资不会存在较大幅度变动。

快递费：随着公司业务规模的扩大，相应的的快递频次也会增加，因而销售费用中邮寄快递费都随着销售规模变动同向变动。

市场推广费：2013 年公司的市场推广费用比 2012 年出现明显增长，是因为公司为了提升在第三方平台的知名度，为了实现消费者向公司所开设店铺引流，从而加大了包括直通车、钻展、淘宝客等在内的营销方式的投入。随着公司在第三方平台的知名度的提升，开设店铺销售规模的扩大以及公司服务水平的提高，市场推广费用占公司营业收入的比重将逐渐下降。

房租费：2013 年公司的销售费用中的房租费与 2012 年相比出现较大幅度的下降，是因为公司 2013 年减少了与杭州诚达物业管理有限公司的房屋租赁面积（由原 2 层减少为 1 层）。

3、管理费用占营业收入的比重变化趋势及分析

公司2013年管理费用为4,534,126.10元，2012年管理费用为4,951,048.24元，公司2013年管理费用与2012年相比减少了416,922.14元。公司2013年管理费用占营业收入的比重为8.88%、2012年为11.91%。公司2013年的管理费用占营业收入的比重较2012年下降了3.03个百分点。

管理费用明细表如下：

货币单位：元

项目	2013 年度	2012 年度
研究开发费	1,029,152.78	1,694,187.03
职工薪酬	1,661,920.86	1,207,613.45
房租费	10,000.00	764,691.00
折旧与摊销	765,204.28	471,491.93
税金	121,936.60	11,686.69
担保费	195,000.00	0.00
业务招待费	87,681.87	98,701.20
其他	663,229.71	702,676.94

项目	2013 年度	2012 年度
合计	4,534,126.10	4,951,048.24

公司管理费用中，2013年度公司房租费比2012年减少了754,691.00元，主要原因是公司在2012年年底搬入购买的办公用房产之前与杭州古荡湾股份经济合作社签订《华星现代产业园房租租赁协议》，租赁位于杭州市塘苗路18号华星现代产业园D座D501、D601、D602号房作办公用房使用，建筑面积为837.53平方米，租赁期限为2012年1月1日至2012年12月31日，年租金为718,391.00元。从2013年12月，公司搬入现有办公场所，为公司自有房产。

公司管理费用中，2013年度公司折旧与摊销费用比2012年度出现较大幅度增长，是因为公司购买的办公用房于2012年12月份转固，并于2013年开始计提折旧。

4、财务费用占营业收入的比重变化趋势及分析

公司2013年财务费用占营业收入的比重为1.33%、2012年为0.55%。财务费用主要是贷款利息支出，2013年12月31日公司的银行贷款余额13,760,000.00元、2012年12月31日公司的银行贷款余额5,543,895.46元。

财务费用明细表如下：

货币单位：元

项目	2013 年度	2012 年度
利息支出	675,836.81	231,926.58
减：利息收入	15,190.60	14,811.78
其他	20,062.75	10,912.44
合计	680,708.96	228,027.24

2013 年度利息支出与 2012 年度利息支出明显增高，主要是 2013 年公司增加了 9,010,000.00 元的短期借款所致。

综上，公司在报告期销售费用、管理费用、财务费用占营业收入的比重总体变化平稳，并与公司的实际经营情况相符。

（五）非经常性损益

货币单位：元

项目	2013 年度	2012 年度
非流动资产处置损益	-2,242.06	-24,531.06
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	495,000.00	577,300.01
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-77,664.89	-141,764.48
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	1,019.30	-42,471.55
其他符合非经常性损益定义的损益项目		
非经常性损益小计		
减：所得税影响额		
减：少数股东权益影响额	-17,546.23	-36,163.87
非经常性损益合计	433,658.58	404,696.79
扣除非经常性损益影响的净利润	-1,543,162.09	-5,178,583.31
归属于公司普通股股东的净利润	-1,011,512.51	-4,456,850.53
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	-1,445,171.09	-4,861,547.32

2013 年和 2012 年，公司扣除非经常性损益影响后净利润分别为 -1,543,162.09 元和 -5,178,583.31 元，扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润分别为 -1,445,171.09 元和 -4,861,547.32 元。

公司报告期内的非经常性损益主要为收到的政府补贴款。公司收到的政府补贴款明细见下表：

（1）2013 年收到与收益相关的政府补助 495,000.00 元，具体如下所示：

①根据杭州市科学技术委员会和杭州市财政局《关于下达 2012 年杭州市第一批雏鹰企业资助经费的通知》（杭科计〔2012〕198 号、杭财教〔2012〕1082 号），公司于 2013 年 12 月 11 日收到资助经费 280,000.00 元，计入当期营业外收入；

②根据杭州市财政局、杭州市人力资源和社会保障局《关于资助杭州市杰出创业人才培养计划第一批培育对象扶持资金的通知》，公司于 2013 年 12 月 23 日收到创业资助经费 215,000.00 元，计入当期营业外收入；

（2）2012 年收到与收益相关的政府补助 577,300.01 元，具体如下所示：

①根据杭州市科学技术委员会和杭州市财政局《关于下达 2012 年杭州市第

一批雏鹰企业资助经费的通知》（杭科计〔2012〕198号、杭财教〔2012〕1082号），公司于2012年12月4日收到资助经费280,000.00元，计入当期营业外收入；

②根据杭州市上城区国家税务局《关于对杭州熙浪信息技术有限公司软件产品享受增值税超税负返还优惠政策的批复》，公司于2012年收到退税款294,000.01元，计入当期营业外收入；

③公司于2012年9月10日收到杭州市上城区财政局财政补助3,300.00元，计入当期营业外收入。

（六）公司主要税项及相关税收优惠政策

1、公司享受税收优惠政策的有关情况

2012年1月，根据杭州市上城区国家税务局文件杭国税上〔2011〕8号关于对杭州熙浪信息技术有限公司软件产品享受增值税超税负返还优惠政策的批复，杭州市上城区国税局返还增值税294,000.01元。

2、公司主要税（费）种和税（费）率

税 种	计税依据	税率
增值税	根据销售额的6%、17%计算销项税额，按规定扣除进项税额后缴纳	6%、17%
营业税	按应税营业收入计征	5%
城市维护建设税	按实际缴纳的营业税、增值税及消费税计征	5%、7%
教育费附加	按实际缴纳的营业税、增值税及消费税计征	3%
地方教育费附加	按实际缴纳的营业税、增值税及消费税计征	2%
企业所得税	按应纳税所得额计征	25%

（1）增值税和营业税

根据财税〔2011〕110号财政部 国家税务总局关于印发《营业税改征增值税试点方案》的通知、财税〔2012〕53号《财政部 国家税务总局关于交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点若干税收政策的补充通知》、财税〔2012〕71号《财政部、国家税务总局关于在北京等8省市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点的通知》以及财税〔2011〕111号《财政部 国家税务总局关于在上海市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税

试点的通知》、《浙江省财政厅、浙江省国家税务局、浙江省地方税务局关于在我省开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点的通告》规定，公司的代运营服务从2013年1月开始由原来的按营业收入的5%计征营业税额改为按销售额的6%计算销项税额。

(2) 城建税及教育费附加

公司及子公司的城建税及教育费附加均以应纳流转税额为计税依据，其中公司及子公司城建税的适用税率为5%、7%，教育费附加的适用税率为3%，地方教育费附加的适用税率为2%。

(3) 公司及子公司对职工个人所得税在计发职工薪酬时代扣代缴。

五、公司的主要资产情况

(一) 货币资金

项目	2013年12月31日			2012年12月31日		
	外币金额	折算率	人民币金额	外币金额	折算率	人民币金额
现金			51,885.59			18,055.79
银行存款			6,135,380.32			2,707,022.40
其他货币资金			2,000,000.00			
合计			8,187,265.91			2,725,078.19

其中受限制的货币资金明细如下：

项目	2013年12月31日	2012年12月31日
银行承兑汇票保证金	2,000,000.00	
用于质押的定期存款	1,010,000.00	
合计	3,010,000.00	

期末，货币存款增加的主要原因包括：

(1) 截至2013年12月31日，公司银行短期借款余额较2012年12月31日增加9,010,000.00元；

(2) 公司在2012年度购买房屋建筑物支付款项7,031,368.86元；

(3) 公司在2012年度偿还公司向股东杨曙方借款1,700,000.00元，具体情况详见“第四节 公司财务”之“八、关联方关系及关联交易”。

(二) 应收账款

1、应收账款分类

货币单位：元

类别	2013年12月31日			
	金额	占总额比例 (%)	坏账准备	坏账准备计提比例 (%)
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款				
单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项				
组合 1	1,963,562.85	86.75	100,302.67	5.11
组合 2	300,000.00	13.25		
组合小计	2,263,562.85	100.00	100,302.67	4.43
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款				
合计	2,263,562.85	100.00	100,302.67	4.43

(续上表)

类别	2012年12月31日			
	金额	占总额比例 (%)	坏账准备	坏账准备计提比例 (%)
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款				
单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项				
组合 1	165,088.56	100.00	8,254.43	5.00
组合 2				

类别	2012年12月31日			
	金额	占总额比例 (%)	坏账准备	坏账准备计提比例 (%)
组合小计	165,088.56	100.00	8,254.43	5.00
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款				
合计	165,088.56	100.00	8,254.43	5.00

2、账龄分析

货币单位：元

账龄	2013年12月31日			
	余额	比例 (%)	坏账准备	计提比例 (%)
其中：一年以内	2,249,399.32	99.37	97,469.96	4.33
一至二年	14,163.53	0.63	2,832.71	20.00
合计	2,263,562.85	100.00	100,302.67	4.43

(续上表)

账龄	2012年12月31日			
	余额	比例 (%)	坏账准备	计提比例 (%)
其中：一年以内	165,088.56	100.00	8,254.43	5.00%
一至二年				
合计	165,088.56	100.00	8,254.43	5.00%

3、公司应收账款前五名单位情况

2013年12月31日

货币单位：元

单位名称	与公司关系	金额	年限	占应收账款总额的比例 (%)
杭州纳美纳米科技开发有限公司	客户	559,947.86	1年以内	24.74

单位名称	与公司关系	金额	年限	占应收账款总额的比例 (%)
合肥荣事达三洋电器股份有限公司	客户	393,442.64	1 年以内	17.38
杭州博朗创新科技有限公司	客户	323,000.00	1 年以内	14.27
浙江蓝美农业有限公司	关联方	300,000.00	1 年以内	13.25
浙江绍兴花为媒家私有限公司	客户	191,320.75	1 年以内	8.45
合计		1,767,711.25		78.09

截至 2013 年 12 月 31 日和 2012 年 12 月 31 日，公司的应收账款总额分别为 2,263,562.85 元和 165,088.56 元。公司在 2012 年催款及时，应收账款金额较小，其中公司对杭州纳美纳米科技有限公司应收账款金额为 49,086.02 元，占当期期末应收账款总额的比例为 29.73%。

公司 2013 年底的应收账款总额较 2012 年底应收账款总额出现较大幅度的增长，增长了 2,098,474.29 元。2013 年期末和 2012 年期末应收账款总额占当期营业收入的比重分别为 4.43%、0.40%。2013 年度公司实现的主营业务收入同比增长 22.83%，而 2013 年 12 月 31 日公司的应收账款总额同比增长 1,271.12%。公司的应收账款总额出现较大规模的增长，而且超过了公司主营业务收入的增长比例，其主要原因为：

第一、公司为杭州纳美纳米科技开发有限公司提供代运营服务因 2012 年和 2013 年前期未能按期完成合同约定的指标，故而降低了收取浮动技术服务费的比例。但是公司在 2013 年度完成了 2012 年 7 月 12 日与杭州纳美纳米科技开发有限公司签署的合同约定的指标，因而公司与杭州纳美纳米科技开发有限公司于 2013 年 12 月 18 日签署了《纳美熙浪补充协议》，约定“公司在 2013 年因达成目标，对 2013 年 1-11 月销售金额的浮动技术服务费按原合同计提，计 306,941.82 元，并因提前完成任务，额外给予奖励，计 103,014.75 元”，杭州纳美纳米科技开发有限公司截至 2013 年 12 月 31 日尚未支付相关款项，从而增加了公司的应收账款。

第二、公司从 2012 年 10 月份才开始与合肥荣事达三洋电器股份有限公司的合作，2013 年的公司提供代运营服务所产生的销售金额较 2012 年度出现明显增

长，因此，公司在 2013 年 12 月 31 日存在对合肥荣事达三洋电器股份有限公司应收账款 393,442.64 元。

第三、公司在 2013 年 12 月与杭州博朗创新科技有限公司签订软件产品销售协议，销售公司熙浪库存管理系统软件 v1.0（Chromgate 型号）4 套和熙浪电子商务平台 ERP 系统软件 v1.0（Solid words 型号）5 套，合计金额 623,000.00 元。博朗科技在 2013 年 12 月 30 日预付了 300,000.00 元货款，并在 2013 年 12 月 31 日验收确认了相关软件产品，从而增加公司应收账款 323,000.00 元。

第四、2012 年 12 月 20 日，杭州熙浪信息技术有限公司与浙江蓝美农业有限公司签署《合作协议》，由熙浪有限为蓝美农业提供软件技术服务并代理蓝美农业在天猫（Tmall.com）开设店铺蓝美食品专营店及负责完成全套店铺装修、功能及技术保障，熙浪有限向蓝美农业收取年基础技术服务费 300,000.00 元及每月月度销售总额一定比例的浮动技术服务费。2013 年，公司在为蓝美农业提供代运营服务过程中，收取基础技术服务费 300,000.00 元。截至 2013 年 12 月 31 日，蓝美农业尚未付款，从而增加公司应收账款 300,000.00 元。

第五、公司在 2013 年 12 月根据客户所确认的金额已经向客户开具发票，但是公司在 2013 年 12 月催款不及时，相关应收款项均在公司与客户之间的合理正常账期内，导致截至 2013 年 12 月 31 日公司的应收账款余额出现较大规模增长。

第六、由于公司的盈利模式特征，公司与客户之间结算除了按月度或按季度结算相关月份的代运营浮动技术服务费以外，还会存在客户对公司在完成合同约定指标情况下的额外奖励，而且该部分奖励通常根据年度销售情况确定，从而在年末公司应收账款的增长率可能会超过销售额增长率。

截至 2013 年 12 月 31 日，应收账款期末余额中，蓝美农业系持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位及其他关联方款项。关联方蓝美农业所欠公司的款项，系公司为蓝美农业提供正常服务产生的基础技术服务费用，服务费用金额为 300,000.00 元，占公司当期主营业务收入比例为 0.59%，占公司当期期末应收账款总额的比例为 13.25%，对公司的正常生产经营和经营状况不产生重大影响。

公司的应收账款账期通常为 1-3 个月，公司的应收账款总额的增长与主营业务收入的增长虽然不相匹配，但公司应收账款的增长属于正常原因，相关账款也

并未超过公司正常账期。截至本公开转让说明书签署日，公司的应收账款前五大客户中，合肥荣事达三洋电器股份有限公司、杭州纳美纳米科技开发有限公司、杭州博朗创新科技有限公司、浙江蓝美农业有限公司、浙江绍兴花为媒家私有限公司均已经支付相关款项。公司的主要客户也均为长期合作客户，信誉良好，应收账款出现坏账损失的风险不大。

（三）预付账款

1、预付账款账龄分析

货币单位：元

账龄	2013年12月31日		2012年12月31日	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)
其中：一年以内	1,750,183.78	100.00	839,395.32	100.00
合计	1,750,183.78	100.00	839,395.32	100.00

2、2013年12月31日预付账款前五名单位情况

货币单位：元

单位名称	款项性质	金额	占应付账款总额的比例
浙江苏泊尔家电制造有限公司	采购	984,966.37	56.28%
上海志远电子商务发展有限公司	采购	307,500.00	17.57%
浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司	采购	269,691.63	15.41%
待摊费用-户外广告费	待摊	58,962.29	3.37%
膳魔师（中国）家庭制品有限公司	采购	47,433.52	2.71%
合计		1,668,553.81	95.34%

3、2012年12月31日预付账款前五名单位情况

货币单位：元

单位名称	款项性质	金额	占应付账款总额的比例
浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司	采购	577,319.48	68.78%
超人集团有限公司	采购	148,172.00	17.65%

单位名称	款项性质	金额	占应付账款总额的比例
待摊费用-户外广告费	待摊	62,499.98	7.45%
待摊费用-电信主机托管费	待摊	31,666.66	3.77%
杭州天堂伞业集团有限公司	采购	9,452.00	1.13%
合计		829,110.12	98.77%

截至 2013 年 12 月 31 日，预付账款期末余额中无持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位及其他关联方款项。

公司的预付款项是因公司正常生产经营活动产生的，在公司提供经销服务时，根据合同约定，向供应商采购商品过程中需要提前预付货款。公司在 2013 年 12 月 31 日的预付账款为 1,750,183.78 元，在 2012 年 12 月 31 日的预付账款为 839,395.32 元，2013 年年末的预付账款较 2012 年年末的预付账款增长 910,788.46 元，增长率为 108.51%。公司 2013 年 12 月 31 日预付账款余额较 2012 年预付账款余额出现较大幅度的增长，主要原因是公司经销的苏泊尔相关产品在 2013 年的销售规模增长，公司为了应对后期产品销售的商品库存需求，从而在 2013 年年末增加了对苏泊尔产品的采购。

（四）其他应收款

1、其他应收款分类

货币单位：元

类别	2013 年 12 月 31 日			
	金额	占总额比例 (%)	坏账准备	坏账准备计提比例 (%)
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款				
单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项				
组合 1	1,251,795.52	27.07	178,168.73	14.23
组合 2	3,372,103.61	72.93		

类别	2013年12月31日			
	金额	占总额比例(%)	坏账准备	坏账准备计提比例(%)
组合小计	4,623,899.13	100.00	178,168.73	3.85
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款				
合计	4,623,899.13	100.00	178,168.73	3.85

(续上表)

类别	2012年12月31日			
	金额	占总额比例(%)	坏账准备	坏账准备计提比例(%)
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款				
单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项				
组合1	1,607,434.97	26.74	137,218.10	8.54
组合2	4,404,980.54	73.26		
组合小计	6,012,415.51	100.00	137,218.10	2.28
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款				
合计	6,012,415.51	100.00	137,218.10	2.28

2、其他应收款账龄分析

货币单位：元

账龄	2013年12月31日			
	余额	比例(%)	坏账准备	计提比例(%)
其中：一年以内	1,168,902.45	25.28	32,370.12	2.77

账龄	2013年12月31日			
	余额	比例(%)	坏账准备	计提比例(%)
一至二年	3,423,996.68	74.05	114,798.61	3.35
二至三年				
三年以上	31,000.00	0.67	31,000.00	100.00
合计	4,623,899.13	100.00	178,168.73	3.85

(续上表)

账龄	2012年12月31日			
	余额	比例(%)	坏账准备	计提比例(%)
其中：一年以内	5,918,312.51	98.44	75,666.60	1.28
一至二年				
二至三年	65,103.00	1.08	32,551.50	50.00
三年以上	29,000.00	0.48	29,000.00	100.00
合计	6,012,415.51	100.00	137,218.10	2.28

3、2013年12月31日公司其他应收款金额前五名单位情况

货币单位：元

单位名称	与公司关系	金额	年限	款项性质	占其他应收款总额的比例(%)
达购科技(杭州)有限公司	关联方	2,845,003.61	1-2年	往来款	61.53
浙江天猫技术有限公司	服务方	717,500.00	2年以内	技术服务费年费暂扣款	15.52
杨振德	股东	520,000.00	1年以内	业务借款	11.24
浙江苏泊尔家电制造有限公司	供应商	100,000.00	1-2年	押金	2.16
浙江可元包装材料有限公司	供应商	71,155.00	1年以内	预付租金	1.54
合计		4,253,658.61			91.99

4、2012年12月31日公司其他应收款金额前五名单位情况

单位名称	与公司关系	金额	年限	款项性质	占其他应收款总额的比例(%)
达购科技(杭州)有限公司	关联方	2,848,480.54	1年以内	往来款	47.38
杨爱芳	关联方	1,550,000.00	1年以内	往来款	25.78
浙江天猫技术有限公司	服务方	610,000.00	1年以内	技术服务年费暂扣款	10.15
浙江美的制冷产品销售有限公司	供应商	239,730.00	1年以内	保证金	3.99
汤薇	员工	200,000.00	1年以内	业务借款	3.33
合计		5,448,210.54			

截至2012年12月31日和2013年12月31日,公司对关联方达购科技(杭州)有限公司的其他应收款余额分别为2,848,480.54元和2,845,003.61元,分别占当年其他应收款总额的47.38%和61.53%。公司对达购科技的其他应收款主要是2012年公司为达购科技代收代付货款导致的。截至本公开转让说明书签署日,达购科技所欠公司款项已经全部还清。

截至2012年12月31日,公司对关联方杨爱芳其他应收款余额为1,550,000.00元,其主要原因是2013年12月公司收购上海帮淘,根据同一控制下企业合并的会计处理原则,视同在报告期期初已经合并,并调整报告期期初账面金额。截至2013年12月1日(收购基准日),上海帮淘对杨爱芳的其他应收款余额为1,550,000.00元,主要是杨爱芳因个人资金周转向上海帮淘借款产生。截至2013年12月31日,杨爱芳已经偿还对上海帮淘的借款。

截至2013年12月31日,公司对关联方杨振德其他应收款余额为520,000.00元,其主要原因是杨振德因个人资金周转原因向公司借款500,000.00元,以及因公司业务借款20,000元。截至本公开转让说明书签署日,杨振德已经偿还对公司的个人资金周转原因的借款。

除了以上公司对关联方的其他应收款外,公司的其他应收款主要为公司开展正常业务产生的。除因上述公司对关联方其他应收款外,公司的其他应收款不存在异常变动。

报告期内其他应收款余额中有关联股东欠款，详见本节“八、关联方关系及关联交易”之“（三）关联交易”之“2、偶发性关联交易”。

（五）存货

报告期内存货情况如下：

货币单位：元

项目	2013年12月31日	2012年12月31日
库存商品	1,562,320.12	2,383,247.45
发出商品	704,493.71	563,125.62
小计	2,266,813.83	2,946,373.07
存货跌价准备		
合计	2,266,813.83	2,946,373.07

报告期内，公司的存货不存在重大变化。公司的库存商品主要为公司经销的苏泊尔产品、超人产品、天堂伞产品和膳魔师产品等。公司2013年12月31日存货账面金额较2012年存货账面金额减少了679,559.24元，减少的主要原因为2012年年底超人产品参加“聚划算”（淘宝团购）活动，备货较多，但因活动效果未达到预期，造成库存积压。2013年，公司逐渐化解超人产品的库存积压，新增采购商品较少，从而导致公司2013年年底的库存商品较2012年年底库存商品减少幅度较大。

2013年12月31日，公司发出商品金额704,493.71元，主要根据公司收入确认原则，系货物发出后相关货款尚未到达公司在第三方平台关联账户（如支付宝等）或其他关联账户，不符合收入确认条件所致，根据权责发生制和配比性原则，从而“发出商品”未结转成本。”

（六）其他流动资产

项目	2013年12月31日	2012年12月31日
支付宝、财付通余额	1,998,048.35	1,378,260.45
合计	1,998,048.35	1,378,260.45

公司的其他流动资产主要为支付宝、财付通账户余额。公司在淘宝、天猫、京东等第三方平台电子商务服务平台开展业务，开立支付宝、财付通资金账户，并通过支付宝、财付通账户进行收款和存入金额支付营销费用等，从而导致公司

在报告期末在支付宝、财付通账户上存有余额。公司在支付宝、财付通账户上的余额可根据公司需要随时进行提现，从提现申请到转入公司银行账户通常在 3-5 个工作日内，具有较高流动性。公司在支付宝、财付通账户上余额的变动属于正常变动，且公司可根据需要随时申请提现。

公司在支付宝、财付通账户上的余额可根据公司需要随时进行提现，从提现申请到转入公司银行账户通常在 1-2 个工作日内，具有较高流动性。由于公司开立支付宝、财付通资金账户不属于金融机构，因此将支付宝、财付通余额确认为其他流动资产。

（七）固定资产

货币单位：元

项目	2012 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2013 年 12 月 31 日
一、原价合计	15,082,490.20	176,256.27	45,597.99	15,213,148.48
其中：房屋、建筑物	13,184,776.99	24,380.50		13,209,157.49
运输设备	898,169.99		45,597.99	852,572.00
电子办公设备及其他	999,543.22	151,875.77		1,151,418.99
二、累计折旧合计	608,828.38	667,850.28	23,628.24	1,253,050.42
其中：房屋、建筑物		340,688.68		340,688.68
运输设备	201,322.02	144,152.88	23,628.24	321,846.66
电子办公设备及其他	407,506.36	183,008.72		590,515.08
四、减值准备合计				
其中：房屋及建筑物				
运输设备				
电子设备及其他				
五、固定资产账面价值合计	14,473,661.82	176,256.27	689,820.03	13,960,098.06
其中：房屋、建筑物	13,184,776.99	24,380.50	340,688.68	12,868,468.81
运输设备	696,847.97		166,122.63	530,725.34
电子办公设备及其他				

（续上表）

项目	2011年 12月31日	本期增加	本期减少	2012年 12月31日
一、原价合计	1,802,820.35	13,281,447.63	1,777.78	15,082,490.20
其中：房屋、建筑物		13,184,776.99		13,184,776.99
运输设备	894,024.99	4,145.00		898,169.99
电子办公设备及其他	908,795.36	92,525.64	1,777.78	999,543.22
二、累计折旧合计	234,759.68	375,166.55	1,097.85	608,828.38
其中：房屋、建筑物				
运输设备	51,918.42	149,403.60		201,322.02
电子办公设备及其他	182,841.26	225,762.95	1,097.85	407,506.36
三、减值准备合计				
其中：房屋、建筑物				
运输设备				
电子办公设备及其他				
四、固定资产账面价值合计	1,568,060.67	13,281,447.63	375,846.48	14,473,661.82
其中：房屋、建筑物		13,184,776.99		13,184,776.99
运输设备	842,106.57	4,145.00	149,403.60	696,847.97
电子办公设备及其他	725,954.10	92,525.64	226,442.88	592,036.86

注：1、公司报告期内无闲置的固定资产；

2、截至2013年12月31日，对固定资产期末价值逐项进行检查，不存在可能发生减值的迹象，故未计提减值准备；

3、期末公司房产全部用于抵押；

4、2012年度折旧额375,166.55元，2013年度折旧额667,850.28元；2013年度公司的折旧额较2012年出现较大幅度增长，其主要原因为公司购买的房产在2013年开始计提折旧，2013年公司房屋建筑物折旧额为340,688.68元。

5、期末无通过经营租赁租出的固定资产；

6、期末无未办妥产权证书的固定资产情况；

7、公司与杭州高科担保有限公司签订《最高额抵押合同》，合同编号：C003951201-2，公司以原值13,209,157.49元，净值12,868,468.81元的固定资产做抵押，为上述借款担保提供反担保。

(八) 无形资产

货币单位：元

项目	2011年12月31日	本期增加	本期减少	2012年12月31日
一、原价合计	587,817.61	21,994.87		609,812.48
管理软件	587,817.61	21,994.87		609,812.48
二、累计摊销额合计	151,915.83	120,699.78		272,615.61
管理软件	151,915.83	120,699.78		272,615.61
三、减值准备合计				
管理软件				
四、账面价值合计	435,901.78	21,994.87	120,699.78	337,196.87
管理软件	435,901.78	21,994.87	120,699.78	337,196.87

(续上表)

项目	2012年12月31日	本期增加	本期减少	2013年12月31日
一、原价合计	609,812.48	6,752.14		616,564.62
管理软件	609,812.48	6,752.14		616,564.62
二、累计摊销额合计	272,615.61	123,304.80		395,920.41
管理软件	272,615.61	123,304.80		395,920.41
三、减值准备合计				
管理软件				
四、账面价值合计	337,196.87	6,752.14	123,304.80	220,644.21
管理软件	337,196.87	6,752.14	123,304.80	220,644.21

注：1、2012年度摊销额 120,699.78 元，2013年度摊销额 123,304.80 元。

2、通过公司内部研发形成的无形资产占无形资产期末账面价值的比例为 0。

3、截至 2013 年 12 月 31 日，公司对无形资产期末价值逐项进行检查，不存在可能发生减值的迹象，故未计提减值准备。

4、期末无用于抵押或担保的无形资产。

(九) 资产减值准备

货币单位：元

项目	2012年12月31日	本期计提	本期减少	2013年12月31日
----	-------------	------	------	-------------

			转回	转销	
坏账准备	145,472.53	132,998.87			278,471.40
存货跌价准备					
长期股权投资 减值准备					
合计	145,472.53	132,998.87			278,471.40

(续上表)

项目	2011年12月31日	本期计提	本期减少		2012年12月31日
			转回	转销	
坏账准备	63,123.29	82,349.24			145,472.53
存货跌价准备					
长期股权投资 减值准备					
合计	63,123.29	82,349.24			145,472.53

公司计提的坏账准备金额详见本节“(二)应收账款”及“(四)其他应收款”。

六、公司重大债务情况

(一) 短期借款

货币单位：元

借款类别	2013年12月31日	2012年12月31日
抵押借款	10,000.00	-
保证借款	9,000,000.00	-
合计	9,010,000.00	-

公司截至2012年12月31日，公司不存在任何短期借款余额。截至2013年12月31日，公司短期借款余额为9,010,000.00元，具体情况如下：

序号	贷款银行	借款期限	借款金额	说明
1	杭州银行股份有限公司科技支行	2013年12月10日至 2014年6月9日	3,000,000.00	杭州高科技担保有限公司提供担保
2	杭州银行股份有限公司科技支行	2013年10月15日至 2014年1月15日	3,000,000.00	杭州高科技担保有限公司提供担保

3	杭州银行股份有限公司科技支行	2013年3月6日至 2014年3月6日	3,000,000.00	杭州高科技担保有限公司提供担保
4	杭州银行股份有限公司科技支行	2013年12月17日至 2014年3月17日	10,000.00	定期存款质押
	合计		9,010,000.00	

截至2013年12月31日，公司向杭州银行股份有限公司科技支行借款余额为9,000,000.00元，均由杭州高科技担保有限公司提供担保。2013年，杭州高科技担保有限公司与杭州熙浪电子商务有限公司签订合同编号为C003951201-2的《最高额抵押合同》，约定杭州高科技担保有限公司为杭州熙浪信息技术有限公司提供最高余额（最高债权额）为15,000,000.00元的担保，担保期限2013年3月6日至2015年3月6日，并由杭州熙浪电子商务有限公司以其名下所有18项房产做抵押。截至2013年12月31日，公司向杭州银行股份有限公司科技支行借款均为该项担保下借款。

截至2013年12月31日，浙江熙浪电子商务有限公司与杭州银行股份有限公司科技支行签订质押合同，合同编号为103C1102013011511，浙江熙浪电子商务有限公司以1万元的定期存款为1万元的短期借款提供质押担保，该笔借款期限为2013年12月17日至2014年3月17日。

公司短期借款的增加，一方面由于公司随着业务规模的扩大，需要更多的营运资金，另一方面是因为公司选择提高财务杠杆的经营策略，充分利用外部资源。

（二）应付票据

种类	2013年12月31日	2012年12月31日
银行承兑汇票	3,000,000.00	
合计	3,000,000.00	

下一会计期间将到期的票据金额 3,000,000.00 元。

截至2013年12月31日，浙江熙浪电子商务有限公司与杭州银行股份有限公司科技支行签订质押合同，合同编号为103C5102013001291，浙江熙浪电子以100万元的定期存款为100万的银行承兑汇票提供质押，该笔银行承兑汇票到期日为2014年6月17日；截至2013年12月31日，公司货币资金中有200万元的其他货币资金作为银行承兑汇票保证金。

1、根据浙江熙浪电子商务有限公司与浙江苏泊尔家电制造有限公司、浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司签订的《生活电器电子商务销售总协议》（以下简称《总协议》），根据《总协议》约定公司可以“提供供应商认可的银行承兑汇票”进行支付；

2、根据《总协议》约定，公司给供应商的现金货款支付（现汇转账）比例大于 50%，供应商免除该经销商协议年度全部承兑汇票贴息。因此，公司选择以银行承兑汇票方式支付，不会给公司造成额外财务负担。

3、公司与银行签订了《银行承兑合同》和《质押合同》，以公司存单或缴纳保证金方式获得银行开具的承兑汇票，对于公司的存单和缴存的保证金，公司可以获取部分银行利息。

4、公司为备战“双十一”购物节和应对春节期间购物旺季而提前备货采购。

公司与苏泊尔之间不存在关联方关系。截至本公开转让说明书签署日，供货商苏泊尔已按《总协议》和公司的要求发货，交易真实、有效。

（三）应付账款

公司应付账款账龄结构如下：

货币单位：元

项目	2013年12月31日	2012年12月31日
应付账款	110,110.23	164,790.30
其中：一年以内	110,110.23	164,790.30

截至2013年12月31日和2012年12月31日，公司应付账款金额分别为110,110.23元和164,790.30元，应付账款金额均比较小。其中2013年应付账款金额主要为向杭州天堂伞业集团有限公司采购商品货款，金额为91,030.63元；2012年应付账款金额主要为向卓立电器集团有限公司、义乌市剑亮纸业有限公司和超人集团有限公司采购商品货款，应付账款金额分别为80,449.56元、44,134.35元和26,841.00元。公司对主要供应商的应付账款金额年限均在1年以内，且期末无欠持有公司5%（含5%）以上表决权股份的股东单位的款项。

（四）预收账款

1、预收账款账龄分析

货币单位：元

项目	2013年12月31日	2012年12月31日
预收账款	306,400.70	900,777.31
其中：1年以内（含1年）	273,580.10	867,956.71
1-2年		32,820.60
2-3年	32,820.60	

2、2013年期末公司预收账款金额前五情况

货币单位：元

单位名称	款项性质	金额	年限	占预收账款总额的比例
惠州市西顿工业发展有限公司	基础技术服务费	94,339.62	1年以内	30.79%
支付宝（中国）有限公司定期贷记户（上海帮淘账面）	其他	73,894.58	1年以内	24.12%
上海新星通商服装服饰有限公司	基础技术服务费	53,459.11	1年以内	17.45%
安吉富和家具有限公司	基础技术服务费	51,886.79	1年以内	16.93%
安徽宣城市宣州区鑫隆小额贷款股份有限公司	软件预收款	32,820.60	2-3年	10.71%
合计		306,400.70		100.00%

3、2012年期末公司预收账款金额前五情况

货币单位：元

单位名称	款项性质	金额	年限	占预收账款总额的比例
益高卫浴有限公司	基础技术服务费	250,000.00	1年以内	27.75%
浙江康柔服饰有限公司	基础技术服务费	180,000.00	1年以内	19.98%
新疆塔里木大漠枣业有限公司	基础技术服务费	120,000.00	1年以内	13.32%
苏州龙鑫手套有限公司	基础技术服务费	100,000.00	1年以内	11.10%

单位名称	款项性质	金额	年限	占预收账款总额的比例
浙江庄驰实业有限公司	基础技术服务费	90,000.00	1年以内	9.99%
合计		740,000.00		82.15%

根据公司的业务模式和盈利模式，公司提供的电子商务代运营服务的收入构成主要包括基础技术服务费及根据客户销售额按比例提取浮动技术服务费。根据公司的收入确认具体方式，公司的基础技术服务费收入确认原则为根据公司收取的基础技术服务费按照公司需要为客户提供的服务期间内进行分摊确认收入。因此，公司的预收账款主要由基础技术服务费组成，并且随着公司提供服务的时长逐渐从预收账款计入公司营业收入。

截至2013年12月31日和2012年12月31日，公司的预收账款余额分别为306,400.70元和900,777.31元，预收账款余额下降幅度较大，其主要原因为公司在2012年下半年新增了较多提供电子商务代运营服务的客户，并且随着服务时间的延长，相应的基础技术服务费已经大部分计入公司营业收入；而公司在2013年为了调整公司服务客户的结构，并且在提供代运营服务过程中将重心放在收取销售浮动技术服务费上，收取的基础技术服务费较少。

截至2013年12月31日和2012年12月31日，公司的预收账款金额以一年以内预收账款为主。其中截至2013年12月31日，公司对安徽宣城市宣州区鑫隆小额贷款股份有限公司的预收账款金额年限为2-3年，金额为32,820.60元，其主要原因为公司向安徽宣城市宣州区鑫隆小额贷款股份有限公司销售软件产品，销售价款为含税价600,000.00元，预收货款120,000.00元，并已开具销售货物增值税发票，确认应交增值税金额为87,179.40元，从而确认预收账款金额为32,820.60元，目前，由于安徽宣城市宣州区鑫隆小额贷款股份有限公司对于公司销售的软件产品于其公司内部管理使用不够兼容和不够便利，因此安徽宣城市宣州区鑫隆小额贷款股份有限公司拒绝支付后续款项，公司本着协商解决的原则正在与安徽宣城市宣州区鑫隆小额贷款股份有限公司协商办理退货退款，故相关预收货款在报告期内一直未确认收入。

截至2014年6月19日，公司仍在与安徽宣城市宣州区鑫隆小额贷款股份有限公司协商退货退款相关事宜。

（五）其他应付款

1、其他应付款账龄分析

货币单位：元

项目	2013年12月31日	2012年12月31日
其他应付款	4,541,887.09	6,646,979.00
其中：一年以内	4,541,887.09	6,646,979.00

2、2013年期末其他应付款金额前五情况

货币单位：元

单位名称	款项性质	金额	年限	占其他应付款总额的比例
杨曙方	往来款	3,671,300.00	1年以内	80.83%
顾家家居股份有限公司	业务往来款	333,534.71	1年以内	7.34%
义乌市万通速递有限公司	快递费	186,878.10	1年以内	4.11%
浙江绍兴花为媒有限公司	业务往来款	84,607.39	1年以内	1.86%
合肥荣事达三洋电器股份有限公司	业务往来款	55,276.29	1年以内	1.22%
合计		4,331,596.49		95.37%

3、2012年期末其他应付款金额前五情况

单位名称	款项性质	金额	年限	占其他应付款总额的比例
杨曙方	往来款	3,800,000.00	1年以内	57.17%
王亚东	借款	1,000,000.00	1年以内	15.04%
上海诚丰财务服务有限公司	往来款	500,000.00	1年以内	7.52%
杭州天轩建筑装饰有限公司	装修工程款	357,353.00	1年以内	5.38%
汤薇	业务借款	264,145.12	1年以内	3.97%
合计		5,921,498.12		89.09%

截至2013年12月31日，公司的其他应付款余额中，公司与杨曙方其他应付款余额为3,671,300.00元，占当期其他应付款总额的比例为80.83%，除此以外，公司对其他单位的其他应付款均为公司开展业务由客户提前支付应当由客户承

担的费用而产生的。

截至 2012 年 12 月 31 日，公司的其他应付款余额中，公司与杨曙方其他应付款余额为 3,800,000.00 元，占当期其他应付款总额的比例为 57.17%。除此以外，公司的其他应付款主要为向王亚东、上海诚丰财务服务有限公司的借款。

报告期各期末其他应付款中应付持本公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东单位款项情况如下：

项目名称	关联方名称	2013 年 12 月 31 日		2012 年 12 月 31 日	
		金额	占当期其他应付款总额比例	金额	占当期其他应付款总额比例
其他应付款	上海诚丰财务服务有限公司	1,500.00	0.03%	500,000.00	7.52%
	杨曙方	3,671,300.00	80.83%	3,800,000.00	57.17%
	浙江蓝美农业有限公司	2,697.71	0.06%	3,000.00	0.05%
	合计	3,675,497.71	80.92%	4,303,000.00	64.74%

截至 2013 年 12 月 31 日和 2012 年 12 月 31 日，公司其他应付款余额分别为 4,541,887.09 元和 6,646,979.00 元。2013 年期末和 2012 年期末，公司其他应付款余额中，所应付持有本公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东单位款项金额占当期其他应付款总额的比例分别为 80.92%和 64.74%。在剔除应付持有本公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东单位款项金额的因素后，公司 2013 年期末和 2012 年期末其他应付款金额分别为 866,389.38 元和 2,343,979.00 元，减少金额和幅度较大，其主要原因为公司偿还向自然人王亚东的借款和偿还向上海诚丰财务服务有限公司的借款。

（六）应付职工薪酬

公司应付职工薪酬按类别列示

货币单位：元

项目	2012 年 12 月 31 日余额	本期增加	本期支付	2013 年 12 月 31 日余额
一、工资、奖金、津贴和补贴	696,624.82	7,506,709.82	7,282,961.52	920,373.12
二、职工福利费		242,318.61	242,318.61	
三、社会保险费	57,939.62	714,224.32	713,191.59	58,972.35

项目	2012年12月31日余额	本期增加	本期支付	2013年12月31日余额
合计	754,564.44	8,463,252.75	8,238,471.72	979,345.47

(续上表)

项目	2011年12月31日余额	本期增加	本期支付	2012年12月31日余额
一、工资、奖金、津贴和补贴	396,965.04	6,731,576.25	6,431,916.47	696,624.82
二、职工福利费	24,600.00	209,735.33	234,335.33	
三、社会保险费	28,660.82	614,433.01	585,154.21	57,939.62
合计	450,225.86	7,555,744.59	7,251,406.01	754,564.44

截至2013年12月31日，公司应付职工薪酬中无拖欠性质款项。工资（含奖金、津贴和补贴）期末余额主要系公司当月计提下月发放的工资及根据公司考核制度计算预提的各项奖金。

(七) 应交税费

货币单位：元

税费项目	2013年12月31日余额	2012年12月31日余额
增值税	512,792.40	-130,692.34
营业税		35,910.24
企业所得税	1,044.69	
个人所得税	26,365.14	26,092.88
城建税	50,934.39	15,521.10
教育费附加	22,173.24	6,660.25
地方教育费附加	14,782.15	4,440.17
水利建设基金	8,456.68	5,873.85
房产税	110,956.92	
合计	747,505.61	-36,193.85

2013年12月31日公司营业税应交税费和增值税应交税额较2012年12月31日存在较大幅度变动，是因为从2013年1月1日起，根据《财政部、国家税务总局关于印发〈营业税改征增值税试点方案〉的通知》（财税[2011]110号）、《财政部、国

家税务总局关于交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点若干税收政策的补充通知》(财税[2012]53号)、《财政部、国家税务总局关于在北京等8省市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点的通知》(财税[2012]71号)以及《浙江省财政厅、浙江省国家税务局、浙江省地方税务局关于在我省开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点的通告》规定,公司的代运营服务从2013年1月开始由原来的按营业收入的5%计征营业税额改为按销售额的6%计算增值税销项税额。

(八) 长期借款

货币单位: 元

借款类别	2013年12月31日	2012年12月31日
抵押借款		
保证借款	4,750,000.00	5,543,895.46
合计	4,750,000.00	5,543,895.46

具体情况如下:

2013年12月31日长期借款明细:

序号	借款人	贷款银行	借款金额
1	杭州熙浪信息技术有限公司	杭州银行股份有限公司 科技支行	4,750,000.00
	合计		4,750,000.00

2013年3月6日,杭州熙浪信息技术有限公司与杭州银行股份有限公司科技支行签订《借款合同》,借款金额为5,500,000.00元,借款期限为2013年3月6日至2015年3月6日,执行固定贷款利率,月利率为0.51252%。截至2013年12月31日,公司已经累计还款750,000.00元,长期借款余额为4,750,000.00元。

2012年12月31日长期借款明细:

序号	借款人	贷款银行	借款金额
1	杭州熙浪电子商务有限公司	杭州银行股份有限公司 学院路支行	5,543,895.46
	合计		5,543,895.46

2012年6月28日，杭州熙浪电子商务有限公司与杭州银行股份有限公司学院路支行签订《借款合同》，借款金额为5,740,000.00元，借款期限为2012年6月28日至2022年6月28日，还款期限为120期，借款本息归还方式为：每月还款额=（贷款本金×月利率×（1+月利率）^{还款期限}）/（（1+月利率）^{还款期限}-1）。截至2012年12月31日，公司已经累计还款196,104.54元，长期借款余额为5,543,895.46元。公司已于2013年3月12日提前全额偿还该笔借款。

（九）长期应付款

项目	2013年12月31日	2012年12月31日
分期付款应付款项	108,033.28	216,066.64
合计	108,033.28	216,066.64

2011年12月23日，公司与梅赛德斯-奔驰汽车金融有限公司签订《汽车贷款合同》和《汽车抵押合同》，公司购买固定资产（汽车）原值463,000元，首付比例30%，剩余324,100.00元分期支付，并以该固定资产（汽车）作抵押。截至2013年12月31日，该质押合同项下长期应付款余额为108,033.28元，该笔款项到期日为2014年12月。

单位	期限	初始金额	利率(%)	借款条件
梅赛德斯-奔驰汽车金融有限公司	2011.12 ~ 2014.12	324,100.00	10.49	汽车抵押

七、股东权益情况

（一）资本公积

项目	2011年12月31日	本期增加	本期减少	2012年12月31日
1.股本溢价				
（1）投资者投入的资本	14,071,600.00			14,071,600.00
（2）同一控制下企业合并的影响		1,550,000.00		1,550,000.00
小计	14,071,600.00	1,550,000.00		15,621,600.00
合计	14,071,600.00	1,550,000.00		15,621,600.00
项目	2012年12月31日	本期增加	本期减少	2013年12月31日
1.股本溢价				

(1) 投资者投入的资本	14,071,600.00			14,071,600.00
(2) 同一控制下企业合并的影响	1,550,000.00		1,599,371.61	-49,371.61
小计	15,621,600.00		1,599,371.61	14,022,228.39
合计	15,621,600.00		1,599,371.61	14,022,228.39

资本公积的说明：

根据2010年2月1日股东会决议，公司股东向公司增加投资600.00万元，其中50.00万元计入注册资本，剩余550.00万元计入资本公积，该次出资已经浙江浙经天策会计师事务所有限公司验证，并于2010年3月2日出具浙经天策验字[2010]第122号的验资报告；

根据2010年8月18日股东会决议，公司股东向公司增加投资385.00万元，其中100.00万元计入注册资本，剩余285.00万元计入资本公积，本次出资已经浙江浙经天策会计师事务所有限公司验证，并于2010年9月16日出具浙经天策验字[2010]第295号的验资报告；

根据2011年10月28日股东会决议，公司股东向公司增加投资600.00万元，其中27.84万元计入实收资本，剩余572.16万元计入资本公积，本次出资已经浙江浙经天策会计师事务所有限公司验证，并于2011年11月24日出具浙经天策验字[2011]第330号的验资报告。

2012年度，资本公积增加1,550,000.00元。原因是公司于2013年12月购买上海帮淘100%股权，构成同一控制下企业合并，合并日为2013年12月1日。按照企业会计准则相关规定，视同合并后的报告主体在以前期间一直存在，因此将上海帮淘2012年财务报表纳入合并报表范围，模拟合并抵消调整，导致资本公积增加1,550,000.00元。

2013年度，资本公积减少1,599,371.61元。原因是2013年12月公司完成对上海帮淘的同一控制下合并收购，公司取得的合并日上海帮淘净资产账面价值与支付的合并对价的差额，调整资本公积中的股本溢价，减少219,429.37万；合并抵消调整，导致资本公积减少1,379,942.24元。

（二）未分配利润

项 目	2013 年度	2012 年度	提取或分配比例
调整前上年末未分配利润	-10,947,031.67	-6,490,181.14	-
调整年初未分配利润合计数（调增+，调减-）			-
调整后年初未分配利润	-10,947,031.67	-6,490,181.14	-
加：本期归属于母公司所有者的净利润	-1,011,512.51	-4,456,850.53	-
减：提取法定盈余公积			-
应付普通股股利			-
转作股本的普通股股利			-
期末未分配利润	-11,958,544.18	-10,947,031.67	

报告期内，公司一直处于亏损状态，因此公司在 2012 年和 2013 年均未提取法定盈余公积，而且公司 2012 年、2013 年未进行利润分配。

（三）公司所有者权益整体情况

货币单位：元

项 目	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
实收资本（或股本）	9,278,400.00	9,278,400.00
资本公积	14,022,228.39	15,621,600.00
专项储备		
盈余公积		
未分配利润	-11,958,544.18	-10,947,031.67
外币报表折算差额		
少数股东权益	71,984.01	588,149.63
所有者权益合计	11,414,068.22	14,541,117.96

八、关联方关系及关联交易

（一）关联方的认定标准

根据《公司法》和《企业会计准则第 36 号-关联方披露》，公司关联方认定

标准以是否存在控制、共同控制或重大影响为前提条件，并遵循实质重于形式的原则，即判断一方有权决定一个企业的财务和经营政策，并能据以从该企业的经营活动中获取利益，及按照合同约定对某项经济活动所共有的控制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和生产经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在，或对一个企业的财务和经营决策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定，以及具有可能导致公司利益转移的其他关系的法人和自然人，均构成关联方。关联方包括关联法人和关联自然人。

（二）公司主要关联方

1、关联法人

关联方	与公司的关联关系
1、其他持股 5%以上股东	
杭州熙浪企业管理有限公司	持有公司 8.00%的股份
2、公司实际控制人控制或参股的其他企业	
无	
3、控股公司和参股公司	
杭州熙浪电子商务有限公司	控股 100%子公司
浙江熙浪信息技术有限公司	控股 100%子公司
浙江熙浪电子商务有限公司	控股 100%子公司
上海帮淘电子商务有限公司	控股 100%子公司
杭州净七代婴童用品有限公司	控股 100%子公司
5、其他关联企业	
杭州熙浪企业管理有限公司	杨曙方持有其 75.00%的股权，公司法人股东，持有公司 8.00%的股份
上海诚丰财务服务有限公司	杨曙方控制的企业
浙江蓝美农业有限公司	杨曙方控制的企业
浙江蓝美实业有限公司	杨曙方控制的企业
浙江蓝美种业科技有限公司	杨曙方控制的企业
诸暨蓝美农业科技有限公司	杨曙方控制的企业
浙江美得来食品有限公司	杨曙方控制的企业
达购科技（杭州）有限公司	杨曙方控制的企业
电子商务技术有限公司（香港）	杨曙方控制的企业

华仪电气集团有限公司	陈帮奎任公司总裁
华仪电气股份有限公司	陈帮奎任公司副董事长

2、关联自然人

(1) 直接或间接持有上市公司 5% 以上股份的自然人：杨振德、杨曙方、杨雯婕、宗继昕；

(2) 公司董事：杨曙方、杨振德、宗继昕、陈帮奎、陈红萍；

(3) 公司监事：姚薇、金冠光、王大海；

(4) 公司高级管理人员：杨振德、吴春林、陈红萍、程益文。

另外，关联自然人还包括公司以上人员的关系密切的家庭成员。公司董事、监事、高级管理人员情况详见本公开转让说明书“第一节 基本情况”之“五、董事、监事、高级管理人员基本情况”。

(三) 关联交易

报告期内，本公司的经常性关联交易主要是公司为浙江蓝美农业有限公司提供电子商务代运营服务和上海诚丰财务服务有限公司向上海帮淘提供财务代理记账服务。除了以上经常性关联交易以外，公司与关联方之间发生的都是偶发性关联交易。公司与关联方发生偶发性关联交易包括与杨曙方之间的资金往来、与杨振德之间的资金往来、与杨爱芳之间的资金往来、与上海诚丰之间的资金往来、与达购科技之间的资金往来、与熙浪企管之间的资金往来、与杨曙方和宗继昕之间的股权转让、向浙江蓝莓实业有限公司采购蓝莓产品、向浙江蓝美种业有限公司采购种苗盆栽以及向达购科技采购和销售商品等。

报告期内公司关联交易具体情况如下：

1、经常性关联交易

单位：元

关联方	关联方性质	交易内容	累计交易金额	
			2012 年	2013 年
浙江蓝美农业有限公司	杨曙方控制的企业	提供代运营服务	-	300,000.00

关联方	关联方性质	交易内容	累计交易金额	
			2012年	2013年
浙江蓝美农业有限公司	杨曙方控制的企业	提供代运营服务	-	300,000.00
上海诚丰财务服务有限公司	杨曙方控制的企业	提供代理记账服务	13,500.00	900.00

2012年12月20日，杭州熙浪信息技术有限公司与浙江蓝美农业有限公司签署《合作协议》，由熙浪有限为蓝美农业提供软件技术服务并代理蓝美农业在天猫（Tmall.com）开设店铺蓝美食品专营店及负责完成全套店铺装修、功能及技术保障，熙浪有限向蓝美农业收取年基础技术服务费300,000.00元及每月月度销售总额一定比例的浮动技术服务费。2013年，公司在为蓝美农业提供代运营服务过程中，收取基础技术服务费300,000.00元，相关收费标准是双方参考其他代运营服务收费经协商达成的，不存在明显高于或低于其他代运营服务收费标准的情形，收费标准定价公允。同时，公司对该项关联交易确认的收入占公司当期主营业务收入51,042,989.75元的比例为0.55%，对公司的财务状况和经营成果不产生重大影响。

上海诚丰财务有限公司在上海帮淘设立及运营过程中为其提供代理记账服务，报告期内，累计金额为14,400.00元，对公司财务状况和经营成果不产生重大影响。2014年，上海诚丰不再向上海帮淘提供代理记账服务等关联交易。

此外，由于公司为蓝美农业提供代运营服务，代运营服务过程中产生的营销费用应由蓝美农业承担，相关费用由蓝美农业根据需要提前向公司支付，从而公司与蓝美之间产生了经常性的资金往来。报告期内，公司与蓝美农业产生的经常性资金往来如下：

关联方	关联方性质	交易内容	报告期内蓝美农业累计支付金额	其他应付款余额	
				2012年	2013年
浙江蓝美农业有限公司	杨曙方控制的企业	提前支付须由蓝美农业承担的营销费用	10,229.48	3,000.00	2,697.71

2、偶发性关联交易

(1) 关联方资金往来

①与杨曙方资金往来

单位：元

关联交易事项	2012年 年初余额	2012年/2012年12月31日		
		本期借款额	本期还款额	余额
向杨曙方借款	5,500,000.00	4,700,000.00	6,400,000.00	3,800,000.00
	2013年 年初余额	2013年/2013年12月31日		
		本期借款额	本期还款额	余额
	3,800,000.00	10,800,000.00	10,928,700.00	3,671,300.00

2012年，公司向杨曙方借款金额为4,700,000.00元，2013年公司向杨曙方借款金额为10,800,000.00元。报告期内，公司累计向杨曙方借款15,500,000.00元，累计偿还借款17,328,700.00元。截至本公开转让说明书签署日，公司对杨曙方欠款余额为3,671,300.00元。

②与杨振德资金往来

单位：元

关联交易事项	2012年 年初余额	2012年/2012年12月31日		
		本期借款额	本期还款额	余额
借款给杨振德	0.00	1,566,000.00	1,566,000.00	0.00
	2013年 年初余额	2013年/2013年12月31日		
		本期借款额	本期还款额	余额
	0.00	2,025,880.00	1,505,880.00	520,000.00

2012年，公司实际控制人杨振德因资金周转和业务需要累计向公司借款1,566,000.00元，并全部于当期偿还。2013年，公司实际控制人杨振德因资金周转和业务需要向公司累计借款2,025,880.00元，累计还款额为1,505,880.00元。截至2013年12月31日，杨振德仍欠公司款项520,000.00元。2014年1月8日，杨振德已经将借款500,000.00元还清，其余20,000元为正常业务借款。杨振德在2012年年末和2013年年末因个人资金周转向公司发生非业务性借款，但是在1个月以内均偿还了相关款项。

③与杨爱芳资金往来

杨爱芳与公司第一大股东杨振德之间系母子关系，因而杨爱芳为公司的关联方。

单位：元

关联交易事项	2013年年初余额	2013年/2013年12月31日		
		本期借款额	本期还款额	余额
资金往来	0.00	1,566,616.00	1,566,016.00	600.00

报告期内，公司与杨爱芳之间的资金往来累计金额为1,566,616.00元，截至2013年12月31日，杨爱芳仍欠公司款项600.00元。截至本公开转让说明书签署日，杨爱芳已经偿还所有向公司的借款。

④与上海诚丰财务服务有限公司资金往来

单位：元

关联交易事项	2012年年初余额	2012年/2012年12月31日		
		本期借款额	本期还款额	余额
向上海诚丰借款	0.00	500,000.00	0.00	500,000.00
	2013年年初余额	2013年/2013年12月31日		
		本期借款额	本期还款额	余额
	500,000.00	0.00	500,000.00	0.00

2012年，公司向上海诚丰借款500,000.00元，2013年，公司已经偿还相应借款。

⑤与达购科技（杭州）有限公司资金往来

单位：元

关联交易事项	2012年年初余额	2012年/2012年12月31日		
		本期增加	本期减少	余额
资金往来	2,607,241.24	8,057,182.25	6,189,884.43	4,474,539.06
	2013年年初余额	2013年/2013年12月31日		
		本期增加	本期减少	余额
	4,474,539.06	0.00	3,476.93	4,471,062.13

报告期内，达购科技开展业务与公司产生频繁的代收款项及其他资金往来，

报告期内累计发生额为 8,110,713.27 元。截至 2013 年 12 月 31 日，达购科技仍因代收代付及其他资金往来欠公司款项 4,471,062.13 元。公司于 2012 年与达购科技发生关联采购，以其他应收款项代付货款，从而抵减对达购科技的资金往来所产生的其他应收款项，累计金额为 2,379,576.81 元，同时 2012 年公司向达购科技销售商品产生 699,987.27（含税）元应收款项，调整计入公司的其他应收款项，公司 2012 年向达购科技采购 53,531.02 元商品在前期已经用货币支付，因而抵减其他应收款，从而截至 2013 年 12 月 31 日，公司对达购科技的其他应收款余额为 2,845,003.61 元（4,471,062.13+699,987.27- 2,379,576.81+53,531.02）。公司的关联采购和销售情况见本节“（3）关联方采购与销售”之“③向达购科技（杭州）有限公司采购商品”和之“④向达购科技（杭州）有限公司销售商品”。

2014 年 1 月 17 日，达购科技偿还公司款项 29,000.00 元，2014 年 3 月 19 日，达购科技偿还公司款项 2,816,003.61 元。截至本公开转让说明书签署日，达购科技已经偿还所有对公司欠款。

⑥与熙浪企管资金往来

单位：元

借款方	2013 年年初余额	2013 年/2013 年 12 月 31 日		
		本期借款额	本期还款额	余额
借款给熙浪企管	0.00	6,500.00	0.00	6,500.00

2013 年，公司累计借款给熙浪企管金额为 6,500.00 元。2014 年 4 月 8 日，熙浪企管已经偿还所欠公司款项。

（2）股权转让

①与杨曙方之间股权转让

浙江熙浪电子商务有限公司系于 2011 年 10 月 27 日由杭州熙浪信息技术有限公司与杨曙方共同出资设立，注册资本为 500 万元，其中熙浪有限出资 450 万元，占注册资本 90%，杨曙方出资 50 万元，占注册资本 10%。2014 年 3 月 28 日，杨曙方与熙浪有限签署《股权转让协议》，将其持有的浙江电子 10% 的股权以 50 万元转让给熙浪有限。截至本公开转让说明书签署之日，浙江电子已经完成工商变更，并成为熙浪股份的全资子公司。

②与宗继昕之间股权转让

2014年3月28日，宗继昕与熙浪有限签署《股权转让协议》，将其持有的杭州净七代婴童用品有限公司的85%股权以255万元的价格转让给熙浪有限。

截至本公开转让说明书签署之日，净七代已经完成工商变更，并成为熙浪股份的全资子公司。

(3) 关联方采购与销售

①向浙江蓝美农业有限公司采购蓝莓产品

单位：元

关联方	关联方性质	交易内容	累计交易金额	
			2012年	2013年
浙江蓝美农业有限公司	杨曙方控制的企业	采购蓝莓产品	-	44,173.40

2013年，公司向浙江蓝美农业有限公司采购蓝莓产品，用于员工福利、业务招待等支出。2013年，公司累计向浙江蓝美农业有限公司采购金额为44,173.40元（含税金额）。与蓝美农业销售给无关联第三方的团购价格相比，其对公司的销售价格约低25%左右，原因系公司为蓝美农业提供代运营服务，具有较好合作关系，与蓝美农业执行的是代理价格体系，但采购总金额偏小，占公司当期管理费用比例为0.84%，对公司业务和经营状况不构成重大影响。

②向浙江蓝美种业科技有限公司采购盆栽

单位：元

关联方	关联方性质	交易内容	累计交易金额	
			2012年	2013年
浙江蓝美种业科技有限公司	杨曙方控制的企业	采购盆栽	-	890.00

2013年，公司向浙江蓝美种业科技有限公司采购蓝莓盆栽，用于办公室内摆放装饰。公司向蓝美种业采购盆栽金额为890.00元，数量为89盆，单价为10元/盆，与蓝美种业对外部第三方的售价相比，公司采购价格较低，但采购总金

额很小，占公司当期管理费用比例为 0.02%，对公司业务和经营状况不构成重大影响。

③向达购科技（杭州）有限公司采购商品

关联方	关联方性质	交易内容	累计交易金额	
			2012 年	2013 年
达购科技（杭州）有限公司	杨曙方控制的企业	采购存货	3,021,815.38	

公司于 2012 年向达购科技（杭州）有限公司根据协商确定价格采购商品累计金额为 3,021,815.38 元，不含税金额为 2,582,748.19 元。其中，公司采购商品的款项中，2,379,576.81 元以抵减达购科技所欠公司款项，另外 588,707.55 元公司代达购科技支付其购买苏泊尔产品的款项，另外 53,531.02 元以现金支付。。通过与公司向外部第三方采购同类产品的价格比较，公司向达购科技采购价格比外部第三方总体略低，差异金额很小，关联交易价格公允，对公司的业务和经营业绩不产生重大影响。

④向达购科技（杭州）有限公司销售商品

关联方	关联方性质	交易内容	累计交易金额	
			2012 年	2013 年
达购科技（杭州）有限公司	杨曙方控制的企业	销售产品	699,987.27	

2012 年公司向达购科技（杭州）有限公司根据协商确定价格销售商品累计含税金额为 699,987.27 元，不含税金额为 598,279.72 元。杭州熙浪信息技术股份有限公司（母公司）作为软件企业，准备全部由子公司从事电子商务经销服务业务，而下属子公司浙江熙浪电子商务有限公司（专门从事电子商务经销服务业务）相关业务尚未全面开展，因此在 2012 年将一部分存货销售给达购科技。该部分存货按照公司成本价格进行销售，关联交易定价公允，对公司的业务和经营业绩不产生影响。

2014 年 4 月 8 日，公司召开创立大会暨第一次临时股东大会，通过了《议案十八 关于审议确认公司报告期内关联交易的议案》，对公司报告期内前述所有

关联交易进行了补充审议和确认，“确认公司与关联方发生的关联交易均有合理定价依据，符合《公司法》的规定，不存在损害公司利益和非关联股东利益的情况。”

3、关联担保

报告期内，公司与关联方之间不存在任何关联担保。

4、关联交易决策执行情况

股份公司成立后，公司制定了《关联交易决策制度》，具体规定了关联交易的审批程序。公司管理层承诺将严格遵守《关联交易决策制度》的规定，规范公司的日常资金管理，在未来的关联交易实践中履行合法审批程序。

5、关联交易对财务状况和经营成果的影响

公司在报告期内存在较大额度的与关联方资金往来，截至本公开转让说明书签署日，关联方所欠公司非经营性借款已全部回收，资金占用问题已经全部解决。公司向杨曙方、上海诚丰的借款，主要用于第三方平台大型促销活动临时资金周转，具有合理性和必要性。报告期内，公司向关联方借款均为无息借款，定价公允，不存在向关联方输送利益的情形。截至本公开转让说明书签署日，公司仍欠关联方杨曙方借款余额为 3,671,300.00 元。公司的经常性关联交易定价合理，金额较小，对公司的财务状况和经营成果不产生重大影响。公司与关联方发生的其他关联交易均属于偶发性关联交易，不具有持续性，关联采购和关联销售价格公允，对公司财务状况和经营成果不构成重大影响。

6、主要客户或供应商权益情况说明

经对 2013 年度和 2012 年度前五大客户和前五大供应商权益情况进行核查，公司主要客户或供应商权益情况说明如下：

达购科技为公司自然人股东杨曙方控制的企业，为公司的关联方。2012 年，公司向达购科技的收入主要是因为向达购科技销售天堂伞、浪莎相关产品。同时，达购科技是公司的关联方，公司与达购科技的销售价格按照协商定价的原则确定，不含税销售金额为 598,279.72 元，占当期主营业务收入比例为 1.44%，对公司的经营业绩和盈利状况不产生重大影响。

2012年，公司向达购科技采购金额为2,582,748.19元，主要为达购科技在2012年逐渐终止相关经销业务，将相关产品存货转移销售给公司（子公司）。达购科技终止相关经销业务后，公司与达购科技之间不再发生相关关联采购。

九、需提醒投资者关注的财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项

公司无需要披露的资产负债表日后事项。

十、资产评估情况

2014年4月8日，杭州熙浪信息技术有限公司召开创立大会暨第一次临时股东大会决议：公司依法整体变更设立为股份有限公司。各股东以截至2013年12月31日经审计后的原公司净资产15,706,655.64元，按1.5707:1的比例折为股份公司股份，每股面值1元，公司注册资本变更为1000万元，剩余5,706,655.64元计入资本公积。整体变更为股份公司前后各股东的持股比例保持不变。

以上审定净资产经银信资产评估有限公司评估，于2014年4月8日出具（银信评报字[2014]沪第0042号）资产评估报告书。根据该资产评估报告书，公司按照资产基础法截至2013年12月31日的评估值为1,639.41万元。

十一、股利分配政策和最近两年分配及实施情况

（一）股利分配的政策

根据公司法及《公司章程》规定，目前公司股利分配政策如下：

“第三十一条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十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百分之五十以上的，可以不再提取。

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。

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。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，股份有限公司按照股东持有的

股份比例分配。

股东大会或者董事会违反前款规定，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。

公司持有的本公司股份不得分配利润。”

（二）最近两年股利分配情况

截至本次公开转让说明书签署日，公司 2012 年、2013 年未进行利润分配。

（三）公开转让后的股利分配政策

根据公司公开转让后的《公司章程（草案）》，公司股利分配政策如下

“第一百三十九条 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。

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。

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。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，根据股东大会决议按照股东持有的股份比例分配。

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。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

第一百四十条 公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

第一百四十一条 公司股东大会对利润分配方案作出决议后，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。

公司董事会可以根据公司的资金需求状况提议公司进行中期现金分配。”

公司股利分配政策在本次公开转让前后保持一致。

十二、控股子公司的基本情况

报告期内共有 4 家子公司纳入合并报表范围，其中 3 家全资子公司，1 家控股子公司。截至 2013 年 12 月 31 日，公司子公司浙江熙浪信息技术有限公司的股东分别为杭州熙浪信息技术有限公司和戚杨英。戚杨英所持有的浙江信息 10% 的股权，实际是代熙浪有限持有，其出资来源为熙浪有限借款。2013 年 5 月 23 日，戚杨英与杭州熙浪信息技术有限公司签署了《股份代持协议》。根据该代持协议，浙江信息的所有资产、负债、权利和义务均由熙浪有限承担。因此，审计报告将浙江熙浪信息技术有限公司按照全资子公司纳入合并报表范围。2014 年 3 月 28 日，戚杨英与熙浪有限签署股权转让协议，将其持有的浙江信息的股权全部转让给熙浪有限。截至本公开转让说明书签署之日，浙江信息的股权代持已经清理，并且完成了工商变更登记，股权结构清晰，浙江信息成为熙浪股份的全资子公司。

2014 年 3 月 28 日，杭州熙浪信息技术有限公司与杨曙方签署《关于浙江熙浪电子商务有限公司的股权转让协议》，杨曙方将其持有的浙江电子的 10.00% 的股权以 50.00 万元价格转让给杭州熙浪信息技术有限公司，从而浙江电子成为熙浪有限的全资子公司。2014 年 3 月 28 日，公司与宗继昕、李茜签署《关于杭州净七代婴童用品有限公司的股权转让协议》，宗继昕、李茜分别将其持有净七代的所有股权转让给熙浪有限，转让价格分别为 255 万元和 45 万元，从而净七代成为熙浪有限的全资子公司。

截至本公开转让说明书签署之日，公司共有 5 家子公司，均为全资子公司。具体情况如下：

（一）杭州熙浪电子商务有限公司

1、基本情况

杭州熙浪电子商务有限公司成立于 2012 年 6 月 11 日，注册资本：500 万元；住所：杭州市余杭区文一西路 1500 号 1 幢 302 室；法定代表人：杨振德；经营范

围：服务：计算机软硬件的研发和网络信息技术的开发、技术咨询、技术服务、成果转让；广告策划，商务信息咨询（除证券期货），成年人的非文化教育培训；销售（含网上销售）：家具，电子产品（除电子出版物），机电设备，通讯设备，建筑材料，五金家电，日用百货，办公用品，家居用品，服装。

2、股权情况

股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（元）	实缴出资（元）	持股比例（%）	出资方式
1	熙浪股份	5,000,000.00	5,000,000.00	100.00	货币资金
	合计	5,000,000.00	5,000,000.00	100.00	

3、主要财务数据

单位：元

项目	2013年12月31日/ 2013年度	2012年12月31日/ 2012年度
资产总额	16,189,040.38	14,059,271.80
净资产	4,498,417.67	4,762,604.84
营业收入	2,158,074.73	387,801.93
净利润	-264,187.17	-237,395.16

（二）浙江熙浪信息技术有限公司

1、基本情况

浙江熙浪信息技术有限公司成立于2013年5月27日，注册资本：1000万元；住所：浙江省诸暨市草塔镇凯翔大道10号；法定代表人：杨振德；经营范围：服务：计算机软硬件、数字视音频产品的研发，信息技术开发、技术咨询、技术服务、成果转让，信息采集；批发零售、网上批发零售：电子商品、机电设备、通讯设备、仪器仪表、五金交电、办公用品、建筑装潢材料（除竹木）、日用百货、服装。

2、股权情况

浙江信息设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资(元)	实缴出资(元)	持股比例(%)	出资方式
1	熙浪有限	9,000,000.00	4,500,000.00	90.00	货币资金
2	戚杨英	1,000,000.00	500,000.00	10.00	货币资金
	合计	10,000,000.00	5,000,000.00	100.00	

戚杨英所持有的浙江信息 10%的股权，实际是代熙浪有限持，其出资来源为熙浪有限借款。2013 年 5 月 23 日，戚杨英与杭州熙浪信息技术有限公司签署了《股份代持协议》。

2014 年 3 月 28 日，戚杨英与熙浪有限签署股权转让协议，将其持有的浙江信息的股权全部转让给熙浪有限。截至本公开转让说明书签署之日，浙江信息的股权代持已经清理，并且完成了工商变更登记，股权结构清晰，浙江信息成为熙浪股份的全资子公司。

3、主要财务数据

货币单位：元

项目	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
资产总额	5,029,683.04	-
净资产	4,984,134.11	-
	2013 年度	2012 年度
营业收入	525,801.02	-
净利润	-15,865.89	-

(三) 浙江熙浪电子商务有限公司

1、基本情况

浙江熙浪电子商务有限公司成立于 2011 年 10 月 27 日，注册资本：500 万元；住所：浙江省义乌市北苑街道秋实路 121 号四楼；法定代表人：杨振德；经营范围：网上从事：电子产品、机电设备（汽车除外）、通讯设备（不含地面卫星接收设备）、建筑材料（不含危险化学品、易制毒化学品及监控化学品）、仪器仪表、五金交电、办公用品、日用百货、家居日用品批发、零售；计算机软硬件（不含电子出版物）开发、批发；（以下经营范围不含互联网信息服务）网络信息技术开

发、网络信息技术咨询。

2、股权情况

设立时和收购前股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资(元)	实缴出资(元)	持股比例(%)	出资方式
1	熙浪股份	4,500,000.00	4,500,000.00	90.00	货币资金
2	杨曙方	500,000.00	500,000.00	10.00	货币资金
	合计	5,000,000.00	5,000,000.00	100.00	

2014年3月28日，杨曙方与熙浪有限签署《股权转让协议》，将其持有的浙江电子10%的股权以50万元转让给熙浪有限。截至本公开转让说明书签署之日，浙江电子已经完成工商变更，并成为熙浪股份的全资子公司。

3、主要财务数据

公司在报告期内的主要财务数据如下：

货币单位：元

项目	2013年12月31日	2012年12月31日
资产总额	12,579,680.19	7,001,103.53
净资产	719,840.16	1,700,466.42
	2013年度	2012年度
营业收入	40,190,537.50	31,926,973.79
净利润	-980,626.26	-3,213,028.50

公司在收购杨曙方所持有的浙江电子10%股权之前最近1期经审计的资产总额为12,579,680.19元，净资产为719,840.16元，营业收入为40,190,537.50元，净利润为-980,626.26元。浙江电子自成立之日起，一直从事电子商务经销服务业务。截至2014年5月19日，公司为苏泊尔、超人、膳魔师和天堂伞4家客户提供电子商务经销服务，其中子公司浙江电子主要负责苏泊尔、超人和天堂伞等3家客户的电子商务经销服务业务。

本次股权转让的原因为：杨曙方目前为熙浪股份的董事、持股5%以上的主要股东，同时杨曙方与熙浪股份实际控制人杨振德系舅甥关系，基于以上关联关系，杨曙方与熙浪股份共同持股浙江电子的情形，存在一定的利益输送通道，存

在着浙江电子利用此关联关系向杨曙方转移公司可分配利润，熙浪股份利用浙江电子向杨曙方转移公司资产的可能性，为进一步保护熙浪有限全体股东的利益，熙浪有限决定收购杨曙方持有的浙江电子10.00%的股权，以避免利益输送可能。

2014年3月28日，杨曙方与熙浪有限签署《股权转让协议》，将其持有的浙江熙浪电子商务有限公司的10%的股权以50万元的价格转让给熙浪有限。考虑到浙江熙浪电子商务有限公司是公司从事电子商务经销服务的法律主体和业务主体，因此公司与杨曙方协商确定按照杨曙方原出资额价格50万元进行转让。本次股权转让行为未经资产评估。此次收购完成后，浙江电子由熙浪股份的控股子公司成为熙浪股份的全资子公司，公司从事的业务未发生任何变化，不会对公司的经营造成重大影响。2014年4月8日，公司召开创立大会暨第一次临时股东大会，通过了《议案十八 关于审议确认公司报告期内关联交易的议案》，对公司在报告期内的关联交易进行了审议，“确认公司与关联方发生的关联交易均有合理定价依据，符合《公司法》的规定，不存在损害公司利益和非关联股东利益的情况。”2014年5月12日，公司利用自有银行账户资金完成了此次收购的转让对价的支付，交易真实有效。

（四）上海帮淘电子商务有限公司

1、基本情况

上海帮淘电子商务有限公司成立于2012年4月20日，注册资本：200万元；住所：上海市闵行区元江路5500号第1幢E553室；法定代表人，杨振德；经营范围：电子商务（不得从事增值电信业务、金融业务），从事计算机科技、数码科技、信息科技领域内的技术开发，技术咨询，技术服务，技术转让，电子产品，机电设备，通讯设备，仪器仪表，五金交电，办公用品，建筑装潢材料，日用百货，服装的销售。（企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营）

2、股权情况

收购前股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（元）	持股比例（%）	出资方式
1	杨爱芳	1,550,000.00	77.50	货币出资
2	冯星	200,000.00	10.00	货币出资

3	彭钊	100,000.00	5.00	货币出资
4	王大海	100,000.00	5.00	货币出资
5	杜鹏	50,000.00	2.50	货币出资
	合计	2,000,000.00	100.00	

收购完成后股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（元）	持股比例（%）	出资方式
1	熙浪有限	2,000,000.00	100.00	货币资金
	合计	2,000,000.00	100.00	

上海帮淘成立于 2012 年 4 月 20 日，出资人分别为杨爱芳、冯星、王大海、彭钊、杜鹏。2013 年 12 月 2 日，熙浪有限与杨爱芳、冯星、王大海、彭钊、杜鹏等人签署了《股权转让协议》，杨爱芳、冯星、王大海、彭钊、杜鹏将其持有的上海帮淘的全部股权按出资额转让给熙浪有限。

公司收购上海帮淘的原因为：上海帮淘为杨爱芳和其他股东出资设立，上海帮淘的第一大股东为杨爱芳。杨爱芳为公司实际控制人杨振德的母亲，上海帮淘的实际控制人也为杨振德。为了解决潜在的同业竞争风险，熙浪有限收购上海帮淘。上海帮淘在被收购日之前已经不再从事任何业务，对公司的业务和经营不产生任何影响。公司收购上海帮淘后拟通过上海帮淘在上海地区开展业务，拓展公司的跨地域市场。

3、主要财务数据

货币单位：元

项目	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
资产总额	1,859,786.03	1,903,469.15
净资产	1,785,591.27	1,858,235.52
	2013 年度	2012 年度
营业收入	8,390.55	53,568.38
净利润	-72,644.25	-141,764.48

(五) 杭州净七代婴童用品有限公司

1、基本情况

杭州净七代婴童用品有限公司成立于 2013 年 12 月 6 日,注册资本:100 万元;
住所: 杭州市余杭区仓前街道绿汀路 1 号 1 号楼 312 室; 法定代表人, 宗继昕;
经营范围: 销售: 婴幼儿用品、童车、玩具、服装、箱包、日用百货、化妆品、
家具、塑料制品。公司收购净七代前后, 净七代的经营范围未发生变化。

2、股权情况

收购前股权结构如下:

序号	股东姓名/名称	出资额 (元)	持股比例 (%)	出资方式
1	宗继昕	850,000.00	85.00	货币资金
2	李茜	150,000.00	15.00	货币资金
	合计	1,000,000.00	100.00	

收购完成后股权结构如下:

序号	股东姓名/名称	出资额 (元)	持股比例 (%)	出资方式
1	熙浪股份	1,000,000.00	100.00	货币资金
	合计	1,000,000.00	100.00	

3、主要财务数据

货币单位: 元

项目	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
资产总额	1,000,181.81	-
净资产	998,391.81	-
	2013 年度	2012 年度
营业收入	0.00	-
净利润	-1,608.19	-

注: 以上数据未经审计。

净七代在被公司收购前最近一个会计年度 (2013 年) 的营业收入为 0 元, 净利润为-1,608.19 元, 期末净资产为 998,391.81 元。净七代成立于 2013 年 12 月 6

日，公司的业务尚未完全开展，因此营业收入为 0 元。

公司收购净七代的原因主要包括：

(1) 公司一直致力于实现运营品牌数量 2:7:1 策略（即 20% 的国际一、二线行业知名品牌、70% 的国内行业一线品牌以及 10% 的国内有一定知名度的二、三线品牌）。而公司目前海外市场业务尚未完全开展，公司收购净七代是为了进一步拓展海外市场业务的需要；

(2) 2014 年 2 月 20 日，净七代已经获得了美国七世代公司（Seventh Generation. Inc.）在中国（包含香港和澳门地区）的独家总代理授权，独家总代理授权能够为公司提供拓展海外市场业务的契机，能够提升公司电子商务经销服务业务的盈利能力，能够一定程度上降低传统品牌企业的“单飞”风险。

(3) 公司非常看好国内婴童用品市场的未来发展前景。

公司正在投入、筹划和准备美国七世代公司（Seventh Generation. Inc.）产品的相关运营工作，预计在 2015 年度逐渐产生经济效益。截至 2013 年 12 月 31 日，净七代尚未开展业务，对公司的财务不会产生重大影响。

2014 年 3 月 28 日，宗继昕、李茜与熙浪有限签署《股权转让协议》，分别将其持有的杭州净七代婴童用品有限公司的 85%、15% 股权以 255 万元和 45 万元的价格转让给熙浪有限。考虑到公司未来通过净七代开展海外市场业务有利于拓宽公司的发展空间，净七代已经获得美国七世代公司（Seventh Generation. Inc.）的“独家总代理”授权，因此公司与净七代原股东协商确定转让价格 300 万元。本次股权转让行为未经资产评估。2014 年 4 月 8 日，公司召开创立大会暨第一次临时股东大会，通过了《议案十八 关于审议确认公司报告期内关联交易的议案》，对公司在报告期内的关联交易进行了审议，“同意确认公司与关联方发生的关联交易均有合理定价依据，符合《公司法》的规定，不存在损害公司利益和非关联股东利益的情况。”2014 年 4 月 18 日，公司利用自有银行账户资金完成了此次收购的转让对价的支付，交易真实有效。

十三、可能影响公司持续经营的风险因素

（一）宏观经济波动风险

我国宏观经济运行状态会直接影响我国消费者的购买能力和消费者信心，从

而影响消费者选择网络购物的频次和规模。公司所处行业的发展趋势与宏观经济波动的方向一致，受宏观经济波动的影响较为明显。同时，公司的收入来源主要由向客户按销售规模的一定比例收取浮动技术服务费、赚取差价和基础技术服务费构成，因而公司的盈利能力将会受到我国网络购物交易规模的较大影响。

2011年、2012年和2013年我国GDP分别较上年同期增长9.3%、7.7%和7.7%，增速明显放缓，但一直保持在7%以上的相对较高水平。受我国国内经济增长方式的转变和经济结构的调整的影响，受国外经济运行情况的影响以及突如其来的重大事件（如2008年金融海啸等）发生的影响，国内宏观经济增速均有可能进一步放缓，而且始终存在不可预估的反向变动风险。这意味着公司面临的宏观经济波动风险客观存在。

（二）继续亏损和经营活动现金流净额为负的风险

经过5年左右的发展，公司目前已经形成了独立的业务体系、一体化电子商务解决方案，培育了一批具有良好合作关系的客户和供应商，并在努力提升自身的核心竞争力。在报告期内，公司的规模经济效益逐渐体现，盈利能力也有所提升。公司2013年和2012年分别实现营业收入51,042,989.75元和41,554,694.82元，2013年和2012年的毛利分别为18,398,432.39元和12,356,866.04元，毛利率分别为36.04%和29.74%。2013年和2012年净利润分别为-1,127,049.74元和-4,810,050.39元，2013年和2012年公司经营活动现金流净额分别为-5,913,193.74元和-2,474,107.05元。

公司在报告期内盈利能力得到了提升，营业收入、毛利率等多项财务指标均得到了较大的增长。但是，公司在报告期内没有实现盈利，不排除公司在未来继续亏损的可能性，经营活动现金流净额继续为负的可能性。

（三）偿还债务的风险

截至2013年12月31日和2012年12月31日，公司母公司口径资产负债率分别为58.29%和29.86%，合并口径资产负债率分别为67.38%和49.39%。公司2013年年末资产负债率较2012年年末显著提升，主要是因为随着公司业务规模的扩大，为了业务资金周转和发挥财务杠杆效益，新增银行短期借款9,010,000.00元。公司在2013年年末的资产负债率已处于相对较高水平。2013年，公司与杭

州高科技担保有限公司签订了《最高额抵押合同》，约定杭州高科技担保有限公司为公司提供最高余额（最高债权额）为 15,000,000.00 元的担保，并以公司所属所有 18 项房产做抵押。如果公司到期不能偿还债务，公司面临办公场所抵押清偿的风险。

随着公司业务规模的扩大，公司对周转资金的需求也将增强，如果宏观经济形势发生不利变化或者信贷紧缩，则公司的正常运营将面临较大的资金压力。如果未来公司不能通过其它渠道获得发展所需资金，公司业务的进一步发展可能在一定程度上受到不利影响。

（四）对第三方服务平台依赖的风险

目前，我国电子商务第三方服务平台市场经过多年的发展，已经初步形成了以淘宝、天猫、京东等电子商务服务平台为主的寡头垄断格局。基于该现状，我国大多电子商务服务商都生存在淘宝、天猫、京东生态链内，并与其共同构成了协同扩张的生态环境。第三方服务平台与其他电子商务服务商之间也存在一定程度的互相依赖、互相促进的良性循环关系。该种关系和生态格局在可预见的短期内难以改变。

公司为传统品牌企业提供的电子商务经销服务和电子商务代运营服务也主要基于淘宝、天猫、京东等第三方服务平台，并且经过多年的运营，已经与第三方服务平台形成了深度长期合作关系，并且构筑了相应的竞争优势。但是，第三方服务平台对于电子商务经销服务和电子商务代运营服务商的相关要求和收费政策仍然可能因意外事件等不可控因素而单方面发生变化，从而可能导致公司运营成本的增加，影响公司的正常生产经营活动和经营业绩。因而，公司对第三方服务平台依赖的风险客观存在。

（五）应收账款的坏账风险

截至 2013 年 12 月 31 日和 2012 年 12 月 31 日，公司的应收账款总额分别为 2,263,562.85 元和 165,088.56 元。公司 2013 年底的应收账款总额较 2012 年底应收账款总额出现较大幅度的增长，而且超过了公司主营业务收入的 growth 比例。公司应收账款的账期通常为 1-3 个月，公司在 2013 年年底公司的大部分应收账款已经收回。

但是，随着公司业务规模的扩大，公司的应收账款规模可能进一步提高。如果公司催收账款不及时或者客户出现重大不利事件，公司应收账款出现坏账的风险也将加大。

（六）市场竞争风险

在电子商务代运营行业的发展初期，由于进入门槛相对较低，电子商务代运营服务企业在短期内大量涌入。但该行业在经历了较为混乱、恶劣的竞争时期之后，大量的中小电子商务代运营服务商纷纷倒闭。能够在该行业内激烈的竞争环境中生存下来的公司都是资金实力相对雄厚、渠道资源和客户资源相对丰富、运营能力相对突出、竞争优势相对明显的企业。公司所处行业已经形成了相应的行业壁垒。行业壁垒的形成能够有效避免其他竞争对手的出现，但是该行业仍然处于自由竞争阶段，不排除未来会出现更多的有效竞争对手的可能性。而且该行业目前还没有形成相应的定价标准，不排除同行业其他公司为争取客户资源降低收费标准，导致市场竞争加剧的可能性，从而影响公司的盈利能力。

经过多年的发展，目前公司在行业内已逐步积累了相应的经验，形成了“技术+运营+渠道”三位一体的创新服务模式、强大的资源整合能力、专业的运营团队、品牌影响力、大数据分析能力等竞争优势，而且公司将利用自身所具备的灵活应变和善于创新的优势，逐步化解行业竞争风险，但面对行业的固有特征和发展现状，公司面临的市场竞争风险客观存在。

（七）传统品牌企业“单飞”的风险

传统品牌企业从事电子商务活动时面临电子商务人才欠缺和经验欠缺的现实障碍，缺乏覆盖全网络销售渠道的运营能力，难以涉足和整合与第三方平台的合作关系，缺少电子商务协同扩张发展的良性生态环境等天然缺陷。作为电子商务服务行业的细分环节，电子商务经销服务和电子商务代运营服务应运而生，而且逐渐成为传统品牌企业选择开展电子商务时的重要选择。电子商务经销服务和电子商务代运营服务以其专业的服务质量、更高的工作效率、特有的生态环境、更低的成本打通从供应商到消费者的网络销售渠道供应链等多种优势，逐渐提高了其不可替代性。传统品牌企业“单飞”的可能性会进一步降低，对行业的长期发展趋势也不会存在重大影响。

但是，随着传统品牌企业在“触网”的过程中对电子商务、店铺运营、渠道建设等各方面有了进一步了解，无法排除公司所服务的部分或个别品牌企业选择“单飞”，自主从事电子商务的可能性。因此，整个行业和公司面临传统品牌企业“单飞”的风险客观存在。

（八）公司提供经销服务的传统品牌企业压缩利润空间的风险

公司提供电子商务经销服务的这些传统品牌企业都是行业内的知名企业，在行业内具有较强的竞争力和影响力。但是，随着我国经济结构调整和经济增长方式的转变，如果我国传统品牌企业在调整和转变过程中未能够及时根据经济发展趋势调整其经营发展战略，这些传统品牌企业的利润空间可能被压缩。传统品牌企业在利润空间被压缩时很可能通过降价促销策略抢夺市场份额保障其盈利，或者通过成本转嫁策略，将相应的成本转嫁到商品采购方。

如果公司提供经销服务的传统品牌企业经营状况发生不利变动，采取上述策略压缩公司的毛利空间，将会削减公司的盈利能力，对公司经营状况造成负面影响。

（九）公司治理的风险

股份公司成立前，公司没有建立“三会一层”的法人治理结构，内部控制某些环节及相关制度也存在缺陷。股份公司设立以后，公司正在逐步建立健全法人治理结构，也逐渐制定了一些适应企业现阶段发展的内部控制制度。但是，由于股份公司成立时间短，各项管理控制制度的执行需要经过一段时间或是经营周期的实践检验，公司治理和内部控制体系也需要在生产经营过程中逐渐完善。随着公司的经营规模的逐渐扩大，业务范围的不扩展，人员的不断增加，对公司治理将会提出更高的要求，而且在未来发展过程中可能会出现新的内部控制缺陷。因此，公司未来经营过程中存在因公司治理不适应业务发展需要，而影响公司持续、健康、稳定发展的风险。

（十）对供应商存在依赖的风险

公司2012年和2013年前5名供应商合计采购金额占当期采购总额的比例分别为98.01%、96.11%。公司提供电子商务经销服务的客户取消对公司的经销授权，将会对公司的收入构成重大不利影响。公司已经与所提供服务的传统品牌企

业形成了长期的合作关系，而且公司正在不断的完善全网营销渠道，通过大力发展政府特色电商服务、拓展海外市场，从仓储服务、售后服务、数据分析增值服务等方面努力提升服务能力，专注于为 4 家传统品牌企业提供电子商务经销服务以提升单个品牌的销售规模，从而强化供应商对公司的依赖等多种措施应对公司对供应商的依赖风险。但是，公司提供电子商务经销服务的传统品牌企业通过单方面解除合同的风险客观存在，从而对公司的经营活动和财务状况产生不利影响。

（十一）未来发展目标无法实现的风险

公司设有招商战略部门，在总经理指导下开展工作，制定公司的未来发展规划。在为现有客户提供服务，并努力挖掘现有客户的创收潜力的同时，公司根据行业特征和发展趋势制定了在未来 2-3 年的业务发展目标和总体发展规划。在未来发展目标和总体发展规划下，公司还制定了一系列保障和促进目标实现的具体措施。

但是，公司对未来业务发展目标和总体发展规划的制定，都是基于公司目前发展状况、行业目前发展状况以及对于该行业未来发展趋势和生态环境的预测。如果公司所处行业未来发展趋势和生态环境并未达到预期，或是公司受制于市场竞争、外部环境和内部管理等各种因素在实施未来发展规划和相应的策略措施过程中不能达到预期的效果，或是公司在新的领域、新的模式、新的对象、新的平台、新的渠道短期内不能快速适应，公司的未来发展目标有可能不能实现。

第五节 有关声明

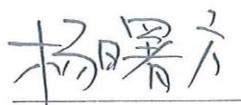
一、申请挂牌公司签章

（本页无正文，为《杭州熙浪信息技术股份有限公司公开转让说明书》的签字盖章页）

董 事：



杨振德



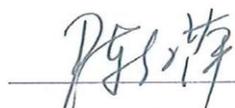
杨曙方



宗继昕

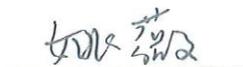


陈帮奎



陈红萍

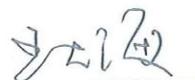
监 事：



姚 薇



金冠光



王大海

高级管理人员：



杨振德



吴春林



陈红萍



程益文

杭州熙浪信息技术股份有限公司

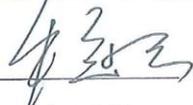
2014年5月16日



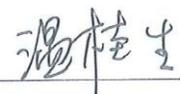
二、主办券商声明

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。

法定代表人：

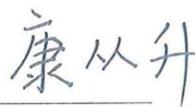

牛冠兴

项目负责人：

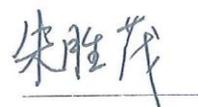

温桂生

项目小组成员：

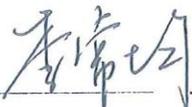

温桂生



康从升



朱胜茂



李常均



安信证券股份有限公司

2014年5月16日

承担审计业务的会计师事务所声明

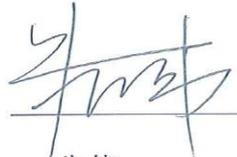
本机构及经办签字注册会计师已阅读公开转让说明书，确认公开转让说明书与本机构出具的审计报告无矛盾之处。本机构及经办签字注册会计师对申请挂牌公司在公开转让说明书中引用的专业报告的内容无异议，确认公开转让说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

机构负责人：

朱建弟

签字注册会计师：



朱伟



陈小金

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

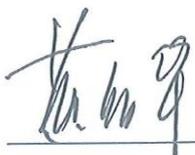
2014年5月16日



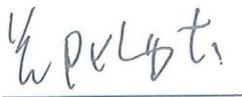
发行人律师声明

本机构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机构出具的法律意见书无矛盾之处。本机构及经办律师对申请挂牌公司在公开转让说明书中引用的专业报告的内容无异议,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。

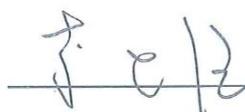
机构负责人:



签字律师:



郑瑞志



李志强



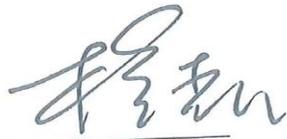
北京市时代九和律师事务所

2016年8月16日

承担资产评估业务的评估机构声明

本机构及经办签字的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评估报告无矛盾之处。本机构及经办签字的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专业报告的内容无异议,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。

机构负责人: _____



经办资产评估师: _____



银信资产评估有限公司

2014年5月16日



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。

