

特别提示:本次股票发行后拟在创业板市场上市,该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点,投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素,审慎作出投资决定。

新中冠智能科技股份有限公司

(福建省福州市台江区鳌峰路2号鳌峰广场1号楼16层)



首次公开发行股票并在创业板上市 招股说明书（申报稿）

声明:本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书(申报稿)不具有据以发行股票的法律效力,仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书作为投资决定的依据。

保荐人（主承销商）



常州市延陵西路23号投资广场18层

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股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、及时性承担个别和连带的法律责任。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人的控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人承诺因其为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。

证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给他人造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

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招股说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对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，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A 股）
发行股数	本次拟公开发行股票不超过 3,200 万股，占发行后总股本的比例不低于 25%。本次发行全部为新股发行，原股东不公开发售股份。
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	[]元/股
预计发行日期	[]年[]月[]日
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	不超过 12,411.0836 万股
保荐人（主承销商）	东海证券股份有限公司
招股说明书签署日期	[]年[]月[]日

重大事项提示

发行人提醒投资者特别关注下述重大事项提示。此外，在做出投资决策之前，发行人请投资者认真阅读本招股说明书“风险因素”一节全部内容。

一、本次发行前股东所持股份的流通限制以及自愿锁定的承诺

（一）发行人控股股东、实际控制人吴根茂和吴刘驰承诺

发行人控股股东、实际控制人吴根茂和吴刘驰关于所持股份锁定、延长锁定期限的承诺如下：

“一、自发行人股票上市之日起 36 个月（以下简称“锁定期”）内，不转让或者委托他人管理本人直接和间接持有的发行人在公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该部分股份。

二、在上述锁定期届满后，在本人担任发行人董事、监事或高级管理人员期间每年转让的发行人股份不超过本人直接和间接所持有股份总数的 25%；若在发行人首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不转让其直接或间接持有的发行人股份；若在发行人首次公开发行股票上市之日起 7-12 个月内申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不转让其直接或间接持有的发行人股份；离职后半年内不转让本人直接或间接持有的发行人股份。

三、当首次出现发行人股票上市后 6 个月内发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行人的股票发行价格，或者发行人上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于发行人的股票发行价格之情形，本人持有的发行人股票的锁定期将在原承诺期限 36 个月的基础上自动延长 6 个月，即锁定期为发行人股票上市之日起 42 个月。若发行人已发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，则上述收盘价格指发行人股票复权后的价格。

四、自锁定期届满之日起 24 个月内，若本人试图通过任何途径或手段减持发行人首次公开发行股票前本人已持有的发行人股票，本人的减持价格应不低于发行人首次公开发行股票的发行价格。若在本人减持发行人股票前，发行人已发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，本人的减持价格应不低于发行人首次公开发行股票的发行价格除权除息后的价格。

五、本人将遵守中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》的相关规定。”

（二）发行人股东平潭合伙承诺

平潭合伙为发行人员工持股的合伙制企业，其中，实际控制人之一吴根茂为平潭合伙的普通合伙人。截至本招股说明书签署日，平潭合伙持有发行人 600.00 万股股份，持股比例为 6.5139%。发行人股东平潭合伙关于所持股份锁定、延长锁定期限的承诺如下：

“一、自公司股票上市之日起 36 个月（以下简称“锁定期”）内，不转让或者委托他人管理本企业持有的公司在公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

二、当首次出现公司股票上市后 6 个月内公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于公司的股票发行价格，或者公司上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于公司的股票发行价格之情形，本企业持有的公司股票的锁定期限将在原承诺期限 36 个月的基础上自动延长 6 个月，即锁定期为公司股票上市之日起 42 个月。若公司已发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，则上述收盘价格指公司股票复权后的价格。

三、自锁定期届满之日起 24 个月内，若本企业试图通过任何途径或手段减持公司首次公开发行股票前本企业已持有的公司股票，本企业的减持价格应不低于公司首次公开发行股票的发行价格。若在本企业减持公司股票前，公司已发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，本企业的减持价格应不低于公司首次公开发行股票的发行价格除权除息后的价格。

四、本企业将遵守中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定。”

（三）直接、间接持有发行人股份的相关董事、监事、高级管理人员承诺

1、通过平潭合伙间接持有公司股份的董事、监事、高级管理人员承诺

通过平潭合伙间接持有公司股份的董事、监事、高级管理人员王惠英、李璇、

郑英武、黄荣芳、詹云芳关于所持股份锁定、延长锁定期限的承诺如下：

“一、自公司股票上市之日起 36 个月（以下简称“锁定期”）内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司在公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

二、在上述锁定期届满后，在本人担任公司董事、监事或高级管理人员期间每年转让的公司股份不超过本人直接和间接所持有股份总数的 25%；若在公司首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不转让其直接或间接持有的公司股份；若在公司首次公开发行股票上市之日起 7-12 个月内申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不转让其直接或间接持有的公司股份；离职后半年内不转让本人直接或间接持有的公司股份。

三、当首次出现公司股票上市后 6 个月内公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于公司的股票发行价格，或者公司上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于公司的股票发行价格之情形，本人持有的公司股票的锁定期将在原承诺期限 36 个月的基础上自动延长 6 个月，即锁定期为公司股票上市之日起 42 个月。若公司已发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，则上述收盘价格指公司股票复权后的价格。

四、自锁定期届满之日起 24 个月内，若本人试图通过任何途径或手段减持公司首次公开发行股票前本人已持有的公司股票，本人的减持价格应不低于公司首次公开发行股票的发行价格。若在本人在减持公司股票前，公司已发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，本人的减持价格应不低于公司首次公开发行股票的发行价格除权除息后的价格。

五、本人将遵守中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定。”

2、其他直接或间接持有公司股份的董事、监事关于所持股份锁定、延长锁定期限的承诺如下：

其他直接或间接持有公司股份的董事、监事陈芳、鲁众、胡洪芳、赖乐生关于所持股份锁定、延长锁定期限的承诺如下：

“一、自公司股票上市之日起 12 个月（以下简称“锁定期”）内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司在公开发行股票前已发行的股份，

也不由公司回购该部分股份。

二、当首次出现公司股票上市后 6 个月内公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于公司的股票发行价格，或者公司上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于公司的股票发行价格之情形，本人持有的公司股票的锁定期将在原承诺期限 12 个月的基础上自动延长 6 个月，即锁定期为公司股票上市之日起 18 个月。若公司已发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，则上述收盘价格指公司股票复权后的价格。

三、在上述锁定期届满后，在本人担任公司董事、监事或高级管理人员期间每年转让的公司股份不超过本人直接或间接所持有股份总数的 25%；若在公司首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不转让其直接或间接持有的公司股份；若在公司首次公开发行股票上市之日起 7-12 个月内申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不转让其直接或间接持有的公司股份；离职后半年内不转让本人直接或间接持有的公司股份。

四、自锁定期届满之日起 24 个月内，若本人试图通过任何途径或手段减持公司首次公开发行股票前本人已持有的公司股票，本人的减持价格应不低于公司首次公开发行股票的发行价格。若在本人在减持公司股票前，公司已发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，本人的减持价格应不低于公司首次公开发行股票的发行价格除权除息后的价格。

五、本人将遵守中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定。”

（四）发行人新增股东东兴投资承诺

东兴投资关于所持股份锁定的承诺如下：

“自 2018 年 12 月 24 日（即增资扩股完成工商变更登记手续之日）起三年内不转让或者委托他人管理本公司持有的公司在公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

自公司股票在证券交易所上市交易之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本公司持有的公司在公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

本公司将遵守中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、

《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定。”

（五）发行人其他机构股东及其他自然人股东承诺

发行人其他机构股东晨晖盛景、相兑道琺、众海嘉华、南平泽贤、众海嘉速、平潭新三板股权投资管理有限公司及其他自然人股东刘江、庄珊丹、阮炜、张宏斌、翁蕾、蔡慈雄关于所持股份锁定期的承诺如下：

“自公司股票在证券交易所上市交易之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本公司/本企业/本人持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

本公司/本企业/本人将遵守中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定。”

二、稳定公司股价的预案及承诺

为稳定公司股价，保护中小股东和投资者利益，公司 2019 年第一次临时股东大会审议通过了《新中冠智能科技股份有限公司稳定股价预案》，公司、公司实际控制人、董事（独立董事除外）和高级管理人员就公司上市后三年内稳定股价的预案作出了承诺。公司上市后三年内的股价稳定方案如下：

（一）启动股价稳定措施的前提条件

如果公司在其 A 股股票正式挂牌上市之日后三年内，公司股价连续 20 个交易日的收盘价（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照证券交易所的有关规定作复权处理，下同）均低于公司最近一期经审计的每股净资产（每股净资产=合并财务报表中归属于母公司普通股股东权益合计数÷期末公司股份总数，需扣除转增股本和分红的影响，下同），则触发相关责任主体稳定股价措施的实施义务。

（二）稳定股价的责任主体

公司、公司实际控制人、公司董事（独立董事除外）和高级管理人员为稳定股价的责任主体，负有稳定公司股价的责任和义务。

公司股票上市后三年内如拟新聘任董事、高级管理人员，应要求拟新聘任的董事、高级管理人员出具将履行公司首次公开发行上市时董事、高级管理人员已作出的稳定公司股价承诺的承诺函。

（三）稳定股价的具体措施

当上述启动股价稳定措施的条件被触发时，公司、公司实际控制人、公司董事（独立董事除外）和高级管理人员将及时采取以下部分或全部措施稳定公司股价：

1、第一顺位为公司回购股票

（1）在启动股价稳定措施的前提条件满足时，公司应以集中竞价交易方式或证券监督管理部门认可的其他方式向社会公众股东回购公司股份。公司应在 5 个交易日内召开董事会，审议回购公司股份的方案，并按照相关法规和《公司章程》规定的内部程序进行审议。

（2）回购价格不超过公司上一会计年度末经审计的每股净资产的价格。

（3）公司单次用于回购公司股份的资金金额不低于最近一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 20%，单一会计年度用于回购公司股份的资金金额不超过最近一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 50%。具体实施方案将在公司依法履行内部程序后做出股份回购决议后公告。

（4）根据相关法规和《公司章程》履行完公司审议通过股份回购方案的程序后，公司将依法通知债权人，并向证券监督管理部门、证券交易所等主管部门报送相关材料，办理审批或备案手续。

（5）如果回购方案实施前公司股价已经不满足启动稳定公司股价措施条件的，可不再继续实施该方案。

（6）回购股份后，公司的股权分布应当符合上市条件。公司回购股份应符合相关法律、法规及规范性文件的规定。

2、第二顺位为公司控股股东、实际控制人增持

（1）在公司无法实施回购股份，或公司回购股份议案未获得公司内部程序通过，或公司回购股份实施完毕后再次触发稳定股价预案启动条件时，公司控股股东、实际控制人将依据法律法规、公司章程规定通过增持股份的方式实施股价稳定措施。

（2）在启动股价稳定措施的前提条件满足时，公司控股股东、实际控制人应在 5 个交易日内，提出增持公司股份的方案（包括拟增持公司股份的数量、价格区间、增持时间等），并通知公司，公司应按照相关规定披露其增持公司股份的计划。在公司披露其增持公司股份计划的 3 个交易日后，公司控股股东、实际

控制人开始实施增持公司股份的计划。

（3）增持价格不超过公司上一会计年度末经审计的每股净资产的价格。单次用于增持公司股份的资金金额不低于自公司上市后公司控股股东、实际控制人累计从公司所获得税后现金分红金额的 20%；单一会计年度用于增持公司股份的资金金额不超过自公司上市后公司控股股东、实际控制人累计从公司所获得税后现金分红金额的 50%。

（4）如果公司控股股东、实际控制人实施增持公司股票前公司股价已经不能满足启动稳定公司股价措施的条件的，或者继续增持股票将导致公司不满足法定上市条件时，或者继续增持股票将导致公司控股股东、实际控制人履行要约收购义务，公司控股股东、实际控制人可不再实施上述增持公司股份的计划。

（5）公司控股股东、实际控制人增持公司股份后，公司的股权分布应当符合上市条件。公司控股股东、实际控制人增持公司股份应符合相关法律、法规及规范性文件的规定。

3、第三顺位为公司董事（独立董事除外）、高级管理人员增持

（1）在公司控股股东、实际控制人未及时提出或实施增持公司股份方案，或控股股东、实际控制人增持公司股份实施完毕后再次触发稳定股价预案启动条件时，公司董事（独立董事除外）、高级管理人员将依据法律法规、公司章程规定通过增持股份的方式实施股价稳定措施。

（2）在启动股价稳定措施的前提条件满足时，公司董事（独立董事除外）、高级管理人员应通过二级市场以竞价交易方式买入公司股票以稳定公司股价。

（3）公司董事（独立董事除外）、高级管理人员购买公司股份的价格不高于公司最近一期经审计的每股净资产的 110%。

（4）公司董事（独立董事除外）、高级管理人员单次用于增持公司股份的资金金额不低于自公司上市后在担任董事或高级管理人员期间最近一个会计年度从公司领取的税后薪酬累计额的 20%，单一会计年度用于增持公司股份的资金金额不超过自公司上市后在担任董事或高级管理人员期间最近一个会计年度从公司领取的税后薪酬累计额的 50%。

（5）如果实施增持公司股票前公司股价已经不能满足启动稳定公司股价措施的条件的，公司董事（独立董事除外）、高级管理人员可不再实施上述增持公司股份的计划。

（6）公司董事（独立董事除外）、高级管理人员买入公司股份后，公司的股权分布应当符合上市条件。公司董事（独立董事除外）、高级管理人员增持公司股份应符合相关法律、法规及规范性文件的规定。

（7）在公司上市后三年内不因其职务变更、离职等原因而放弃履行该承诺。

（四）未履行稳定股价承诺的约束措施

1、对公司的约束措施

“（1）公司将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。

（2）上述承诺为公司真实意思表示，自愿接受监管机构、自律组织及社会公众的监督，若违反上述承诺将依法承担相应责任。”

2、对公司控股股东、实际控制人的约束措施

“（1）本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。

（2）本人将暂停领取应获得的公司现金分红，直至本人按本承诺的规定采取相应的股价稳定措施并实施完毕。

（3）不得转让公司股份。因继承、被强制执行、上市公司重组、为履行保护投资者利益承诺等必须转股的情形除外。

（4）上述承诺为本人真实意思表示，自愿接受监管机构、自律组织及社会公众的监督，若违反上述承诺将依法承担相应责任。”

3、对公司董事（独立董事除外）、高级管理人员的约束措施

“（1）本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。

（2）本人将停止在公司领取薪酬（如有），直至本人按本承诺的规定采取相应的股价稳定措施并实施完毕。

（3）本人将暂停领取应获得的公司现金分红（如有），直至本人按本承诺的规定采取相应的股价稳定措施并实施完毕。

（4）不得转让公司股份（如有）。因继承、被强制执行、上市公司重组、为履行保护投资者利益承诺等必须转股的情形除外。

（5）上述承诺为本人真实意思表示，自愿接受监管机构、自律组织及社会公众的监督，若违反上述承诺将依法承担相应责任。”

三、主要股东的持股意向和减持意向

吴根茂、东兴投资、吴刘驰、平潭合伙、晨晖盛景、陈芳为持有发行人 5% 以上股份的股东。

（一）发行人控股股东、实际控制人吴根茂和吴刘驰承诺：

“一、本人力主通过长期持有公司之股份以持续地分享公司的经营成果。因此，本人具有长期持有公司之股份的意向。

二、在本人所持公司之股份的锁定期届满后，本人存在适当减持公司之股份的可能，是否减持以及具体减持比例将综合届时的市场环境、公司的股权分布等因素而定。

三、若本人在所持公司之股份的锁定期届满后决定减持，则在锁定期届满后的 24 个月内，本人每 12 个月直接或间接转让所持公司首次公开发行新股前已发行股份数量不超过本人持有的公司本次发行前已发行股份的 25%，减持价格不低于公司本次发行的股票价格。若在本人减持公司股票前，公司已发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，则本人的减持价格应不低于公司首次公开发行股票的发价价格除权除息后的价格。锁定期满 24 个月后减持的，将依据届时法律法规的规定进行减持。

四、若本人减持公司股份，应提前将减持意向和拟减持数量等信息以书面方式通知公司，并由公司及时予以公告，自公司公告之日起 3 个交易日后，本人方可通过证券交易所竞价交易系统、大宗交易系统或届时法律法规允许的其他交易平台进行减持。

五、若本人未能遵守以上承诺事项，则本人违反承诺出售股票所获的全部收益将归公司所有，且本人将承担相应的法律责任。

六、若法律、法规及中国证监会/深交所相关规则另有规定的，从其规定。”

（二）东兴投资、平潭合伙、晨晖盛景、陈芳承诺：

“一、本公司/本企业/本人力主通过长期持有公司之股份以持续地分享公司的经营成果。因此，本公司/本企业/本人具有长期持有公司之股份的意向。

二、在本公司/本企业/本人所持公司之股份的锁定期届满后，本公司/本企业/本人存在适当减持公司之股份的可能，是否减持以及具体减持比例将综合届时的市场环境、公司的股权分布等因素而定。

三、若本公司/本企业/本人在所持发行人之股份的锁定期届满后决定减持，则在锁定期届满后的 24 个月内，减持价格（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所的有关规定作相应调整）不低于发行人本次发行的股票价格。锁定期满 24 个月后减持的，将依据届时法律法规的规定进行减持。

四、若本公司/本企业/本人减持发行人股份，应提前将减持意向和拟减持数量等信息以书面方式通知发行人，并由发行人及时予以公告，自发行人公告之日起 3 个交易日后，本公司/本企业/本人方可通过证券交易所竞价交易系统、大宗交易系统或届时法律法规允许的其他交易平台进行减持。

五、若本公司/本企业/本人未能遵守以上承诺事项，则本公司/本企业/本人违反承诺出售股票所获的全部收益将归公司所有，且本公司/本企业/本人将承担相应的法律责任。

六、若法律、法规及中国证监会/深圳证券交易所相关规则另有规定的，从其规定。”

四、相关责任主体关于招股说明书信息披露的承诺

（一）发行人承诺

“本公司确认为本次申请首次公开发行股票并在创业板上市所提供的全部文件和信息真实、准确、完整、及时，承诺本次发行的招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本公司对其真实性、准确性、完整性和及时性承担个别和连带的法律责任。

1、如果本次发行的招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断本公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，在相关监管机构作出上述认定之日起 10 个交易日内，本公司将依法启动回购首次公开发行的全部新股的程序，回购价格依据相关监管机构作出上述认定之日起前 20 个交易日公司股票均价与公司股票首次公开发行价格孰高者确定。在此期间，本公司如发生除权除息事项的，上述回购价格及回购股份数量相应进行调整。

2、如果本次发行的招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，在相关监管机构作出上述认定之日起 30 日内，本公司将依法赔偿投资者损失。

3、如果本公司未能履行上述承诺，将在本公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉，并按证券监督管理部门及司法机关认定的实际损失向投资者依法进行赔偿。若法律、法规、规范性文件及中国证监会或深圳证券交易所对本公司因违反上述承诺而应承担的相关责任及后果有不同规定，本公司自愿无条件地遵从该等规定。”

（二）发行人控股股东、实际控制人吴根茂和吴刘驰承诺

“本人确认本次申请首次公开发行股票并在创业板上市所提供的全部文件和信息真实、准确、完整、及时，承诺本次发行的招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本人对其真实性、准确性、完整性和及时性承担个别和连带的法律责任。

1、如果本次发行的招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断新中冠智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本人将在证券监督管理部门作出上述认定时，依法回购已转让的首次公开发行时的原限售股份（如有），并于证券监督管理部门作出上述认定之日起 10 个交易日内启动回购程序，回购价格依据相关监管机构作出上述认定之日起前 20 个交易日公司股票均价与公司股票首次公开发行价格孰高者确定（如因派发现金红利、送股、转增股本、配股等原因进行除权除息的，须按照中国证监会、深圳证券交易所的有关规定作相应调整）。

2、如果本次发行的招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，在相关监管机构作出上述认定之日起 30 日内，本人将依法赔偿投资者损失。

3、如果本人未能履行上述承诺，将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉，并按证券监督管理部门及司法机关认定的实际损失向投资者依法进行赔偿。若法律、法规、规范性文件及中国证监会或深圳证券交易所对本人因违反上述承诺而应承担的相关责任及后果有不同规定，本人自愿无条件地遵从该等规定。”

（三）发行人全体董事、监事、高级管理人员承诺

“本人作为新中冠智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）的现任董事/监事/高级管理人员，确认为本次申请公开发行股票所提供的全部文件和信息真

实、准确、完整、及时，承诺本次发行的招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性和及时性承担个别和连带的法律责任。

1、如果本次发行的招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，在相关监管机构作出上述认定之日起 30 日内，本人将依法赔偿投资者损失。

2、如果本人未能履行上述承诺，将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉，并按证券监督管理部门及司法机关认定的实际损失向投资者依法进行赔偿。若法律、法规、规范性文件及中国证监会或深圳证券交易所对本人因违反上述承诺而应承担的相关责任及后果有不同规定，本人自愿无条件地遵从该等规定。”

（四）与本次发行相关的中介机构承诺

1、保荐机构（主承销商）东海证券股份有限公司承诺：

“若因本公司为新中冠智能科技股份有限公司首次公开发行并上市制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司将先行赔偿投资者损失。”

2、发行人律师北京市金杜律师事务所承诺：

“如因本所为新中冠智能科技股份有限公司首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本所将依法赔偿投资者因本所制作、出具的文件所载内容有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏而遭受的损失。

有权获得赔偿的投资者资格、损失计算标准、赔偿主体之间的责任划分和免责事由等，按照《证券法》、《最高人民法院关于审理证券市场因虚假陈述引发的民事赔偿案件的若干规定》（法释[2003]2 号）等相关法律法规的规定执行，如相关法律法规相应修订，则按届时有效的法律法规执行。

本所将严格履行生效司法文书确定的赔偿责任，并接受社会监督，确保投资者合法权益得到有效保护。”

3、发行人会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）承诺：

“若因本所为新中冠智能科技股份有限公司首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本所将根据中国

证监会或人民法院等有权部门的最终处理决定或生效判决，依法赔偿投资者损失。”

4、发行人资产评估机构北京天圆开资产评估有限公司承诺：

“若因本公司为新中冠智能科技股份有限公司首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司将依照相关法律、法规规定承担民事赔偿责任，赔偿投资者损失。”

五、关于填补被摊薄即期回报的相关措施及承诺

（一）发行人关于填补被摊薄即期回报的措施及承诺

1、按照承诺的用途和金额，积极稳妥地推动募集资金的使用，进一步提升公司整体实力

本次发行募集资金将用于“新中冠互联网综合服务平台升级项目”、“新中冠营销及服务网络建设项目”、“新中冠大数据研发运营中心（I期）”、“补充与主营业务相关的营运资金项目”。公司已对募投建设项目做好了前期的可行性分析工作，对募投项目所涉行业进行了深入的了解和分析，结合行业趋势、市场容量以及公司自身情况，最终拟定了项目规划。本次发行募集资金到位后，公司将调配内部各项资源，加快推进募投项目实施，提高募投资金使用效率，争取募投项目早日实现预期效益，以增强公司盈利水平。本次募集资金到位前，为尽快实现筹投项目盈利，公司将积极调配资源，开展募投项目的前期准备工作，增强未来几年的股东回报，降低发行导致的即期回报摊薄的风险。

2、强化募集资金管理，保证募集资金合理规范使用

公司已根据《公司法》、《证券法》、《上市公司证券发行管理办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》和《上市公司监管指引第2号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等境内上市地法律法规和公司章程的有关规定制定《新中冠智能科技股份有限公司募集资金管理制度》，根据该制度规定，本次发行募集资金将存放于董事会指定的募集资金专项账户中，并由保荐机构、监管银行、公司共同监管募集资金按照承诺用途使用，实施募集资金三方监管制度。其中保荐机构需要每半年对募集资金使用情况进行实地检查；同时，公司也需定期对募集资金进行内部审计，配合保荐机构和监管银行对募集资金使用的情况进行检查和监督。通过募集资金管理制度的制定和实施，可保证本次发行后募集资

金按照承诺的用途积极稳妥的使用，进一步确保公司股东的长期利益。

3、增强运营效率降低成本

在公司层面上，公司管理层将持续优化量化考核指标，完善激励约束机制，实行优中选优的晋升机制。在运营方面，公司将进一步提高运营效率，同时加大公司研发力度，升级现有平台。在销售方面，公司将进一步搭建全国销售网络，扩张销售网络的深度和广度，开拓公司尚未涉足的地市市场，增强销售能力。

4、不断完善公司治理和利润分配制度，加强对投资者的回报和对中小投资者的权益保障

公司将严格遵循《公司法》、《证券法》等法律、法规和规范性文件的要求，不断完善公司治理结构，确保股东能够充分行使权利，确保董事会能够按照法律、法规和公司章程的规定行使职权，做出科学、迅速和谨慎的决策，确保独立董事能够认真履行职责，维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益，为公司发展提供制度保障。同时，公司实施积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，并保持连续性和稳定性。公司已根据中国证监会的相关规定及监管要求，制订上市后适用的《新中冠智能科技股份有限公司章程（草案）》，就利润分配政策事宜进行详细规定和公开承诺，并制定了《新中冠智能科技股份有限公司上市后分红回报规划》，充分维护公司股东依法享有的资产收益等权利，提高公司的未来回报能力。

（二）发行人相关责任主体关于填补回报措施能够得到切实履行的承诺

1、发行人控股股东、实际控制人对公司承诺如下：

“（一）不越权干预公司经营管理；

（二）不侵占公司利益；

（三）督促公司切实履行填补回报措施；

（四）不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

（五）对本人的职务消费行为进行约束；

（六）不动用公司资产从事与履行董事、高级管理人员职责无关的投资、消费活动；

（七）由董事会或董事会薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

（八）未来公司如实施股权激励计划，股权激励计划设置的行权条件将与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。”

2、发行人董事及高级管理人员（实际控制人、独立董事除外）对公司承诺如下：

“（一）不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

（二）对本人的职务消费行为进行约束；

（三）不动用公司资产从事与履行董事、高级管理人员职责无关的投资、消费活动；

（四）由董事会或董事会薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

（五）未来公司如实施股权激励计划，股权激励计划设置的行权条件将与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。”

六、相关责任主体未能履行承诺时的约束措施

（一）发行人承诺

“（一）如本公司非因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的，需提出新的承诺，上述变更承诺应提交股东大会审议，本公司将向股东提供网络投票方式，并将督促承诺事项涉及的股东回避表决。如涉及提出新的承诺事项替代原有承诺事项的，相关承诺需符合届时的法律、法规及公司章程的规定，且本公司承诺接受如下约束措施，直至承诺履行完毕或相应补救措施实施完毕：

1、在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；

2、不得进行公开再融资；

3、对本公司该等未履行承诺的行为负有个人责任的董事、监事、高级管理人员调减或停发薪酬或津贴；

4、不得批准未履行承诺的董事、监事、高级管理人员的主动离职申请，但可以进行职务变更；

5、给投资者造成损失的，本公司将向投资者依法承担赔偿责任。

（二）如本公司因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的，需提出新的承诺（相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序）并接受如下约束措施，直至新的承诺履行完毕或相应补救措施实施完毕：

1、在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；

2、尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，并提交股东大会审议，尽可能地保护本公司投资者利益。”

（二）公司实际控制人承诺

“（一）如本人非因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的，需提出新的承诺，上述变更承诺应提交公司股东大会审议，本人承诺本人及关联方将回避表决。如涉及提出新的承诺事项替代原有承诺事项的，相关承诺需符合届时法律、法规及公司章程的规定，本人承诺并接受如下约束措施，直至新的承诺履行完毕或相应补救措施实施完毕：

1、在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；

2、不得直接或间接转让公司股份。因继承、被强制执行、上市公司重组、为履行保护投资者利益承诺等必须转股的情形除外；

3、暂不领取直接或间接自公司分配的利润中归属于本人的部分；

4、可以职务变更但不得主动要求离职；

5、主动申请调减或停发薪酬或津贴；

6、如果因未履行相关承诺事项而获得收益的，所获收益归公司所有，并在获得收益的五个工作日内将所获收益支付给公司指定账户；

7、本人未履行相关承诺，给投资者造成损失的，依法赔偿投资者损失。

（二）如本人因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的，需提出新的承诺（相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序）并接受如下约束措施，直至新的承诺履行完毕或相应补救措施实施完毕：

1、在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；

2、尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，尽可能地保护公司

投资者利益。”

（三）公司董事、监事、高级管理人员承诺

“（一）如本人非因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的，需提出新的承诺，上述变更承诺应提交公司股东大会审议。如涉及提出新的承诺事项替代原有承诺事项的，相关承诺需符合届时的法律、法规及公司章程的规定，本人承诺并接受如下约束措施，直至新的承诺履行完毕或相应补救措施实施完毕：

- 1、在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；
- 2、不得直接或间接转让公司股份（如有）。因继承、被强制执行、上市公司重组、为履行保护投资者利益承诺等必须转股的情形除外；
- 3、暂不领取直接或间接自公司分配利润中归属于本人的部分（如有）；
- 4、可以职务变更但不得主动要求离职；
- 5、主动申请调减或停发薪酬或津贴；
- 6、如果因未履行相关承诺事项而获得收益的，所获收益归公司所有，并在获得收益的五个工作日内将所获收益支付给公司指定账户；
- 7、本人未履行相关承诺，给投资者造成损失的，依法赔偿投资者损失。

（二）如本人因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的，需提出新的承诺（相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序）并接受如下约束措施，直至新的承诺履行完毕或相应补救措施实施完毕：

- 1、在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；
- 2、尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，尽可能地保护公司投资者利益。”

七、公司股利分配政策

（一）本次发行前滚存利润分配方案

根据公司 2019 年第一次临时股东大会决议，本次发行前滚存未分配利润余额由本次发行后的新老股东按发行后的股权比例共同享有。

（二）本次发行上市后公司的股利分配政策

根据 2019 年 3 月 22 日公司第一届董事会第十八次会议和 2019 年 4 月 9 日

公司 2019 年第一次临时股东大会审议通过的《新中冠智能科技股份有限公司章程（草案）》，公司股票发行上市后的股利政策如下：

“（一）利润分配原则

公司实行持续稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报，充分考虑和广泛听取独立董事、监事和股东的要求和意愿，采取持续、稳定的股利分配政策。

（二）利润分配形式

公司采取现金、股票或者法律法规规定的其他方式分配股利。现金分红方式优先于股票股利方式。

（三）股利分配的间隔期间

在符合现金分红条件情况下，公司原则上每年进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

在保证最低现金分红比例和公司股本规模及股权结构合理的前提下，从公司成长性、每股净资产的摊薄、公司股价与公司股本规模的匹配性等真实合理因素出发，公司可以根据年度的盈利情况及现金流状况另行采取股票股利分配的方式进行利润分配。

（四）发放现金股利及股票股利的具体条件及比例

公司在具备现金分红条件的情况下，应当采用现金分红进行利润分配。公司实施现金分红的具体条件为：

1、公司该年度或半年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值、且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营；

2、公司累计可供分配利润为正值；

3、审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告（半年度利润分配按有关规定执行）。

4、公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生。

重大投资计划或重大现金支出是指：公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 5,000 万元；或公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

公司具备现金分红条件的，公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%，且最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。在实施分红后，公司留存未分配利润将主要用于日常生产经营、研究开发所需流动资金等投入。

公司具备现金分红条件，董事会未作出现金分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

公司在提出现金股利与股票股利结合的分配方案时，董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，基本原则如下：

- 1、公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；
- 2、公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；
- 3、公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

（五）利润分配政策的决策程序

公司每年利润分配预案由董事会结合《公司章程》的规定、盈利情况、资金供给和需求情况提出、拟订。董事会审议现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及决策程序要求等事宜。独立董事应对利润分配方案进行审核并发表独立明确的意见。董事会审议制订利润分配相关政策时，须经全体董事过半数表决通过方可提交股东大会审议。利润分配政策应提交监事会审议，经半数以上监事表决通过，监事会应对利润分配方案提出审核意见。经董事会、独立董事以及监事会审议通过后，利润分配政策提交公司股东大会审议批准。

独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

股东大会对现金分红具体方案进行审议前，应通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，包括但不限于电话、传真和邮件沟通或邀请中小股东参会等方式，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

股东大会审议利润分配相关政策时，须经出席股东大会会议的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上表决通过。

（六）利润分配政策的调整

公司应当严格执行公司章程确定的现金分红政策以及股东大会审议批准的现金分红具体方案。公司根据生产经营情况、投资规则和长期发展的需要，或者外部经营环境发生变化，确需调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和深圳证券交易所的有关规定。利润分配政策的调整需要履行本条第（五）款的决策程序。

（七）利润分配政策的披露

公司应当在年度报告中详细披露利润分配政策的制定及执行情况，说明是否符合公司章程的规定或者股东大会决议的要求；分红标准和比例是否明确和清晰；相关的决策程序和机制是否完备；独立董事是否尽职履责并发挥了应有的作用；中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，中小股东的合法权益是否得到充分保护等。如涉及利润分配政策进行调整或变更的，还要详细说明调整或变更的条件和程序是否合规和透明等。

公司因特殊情况无法按照既定的现金分红政策或最低现金分红比例确定当年利润分配方案时，公司应在董事会决议公告和年报全文中披露具体原因，并对公司留存收益的确切用途及预计投资收益等事项进行专项说明，经独立董事发表意见后提交股东大会审议。

公司监事会应对公司利润分配政策的信息披露情况进行监督。”

（三）公司本次发行上市后的股东分红回报规划

为充分保护公司股东利益，尤其是中小投资者的合法权益，为公司股东提供稳定持续的投资回报，有利于公司股东投资收益最大化的实现，公司董事会制订了《新中冠智能科技股份有限公司上市后分红回报规划》，并经 2019 年第一次临时股东大会审议通过。

关于公司未来分红规划的具体内容，请参阅本招股说明书“第九节 财务会计信息与管理层分析”之“二十二、公司本次发行上市后的股东分红回报规划”。

八、发行人特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险

请投资者对下列风险予以特别关注，并请仔细阅读本招股说明书“第四节 风

险因素”全文。

（一）消费互联网业务集中的风险

公司与银行合作共同运营银行信用卡商城，开展消费互联网业务，为信用卡持卡人提供商品售前咨询、供应链管理和售后反馈等一系列服务。消费互联网业务的盈利最终体现为商品在银行信用卡商城的销售收入与运营成本差额（包含采购成本及各项运营费用等），公司按照商品在信用卡商城的销售价格全额确认收入。2016年至2018年，公司与招商银行合作实现的消费互联网业务收入占公司当期营业收入比例分别为56.13%、54.08%和48.27%，占比较高。虽然近年来公司已拓展与交通银行、平安银行、浦发银行、中国建设银行等银行合作开展消费互联网业务，同时公司B2B互联网业务和产业互联网业务在逐渐崛起，但如果公司未来无法与招商银行保持良好的合作关系，或者双方关于销售政策、收费标准等发生重大不利变化，亦或招商银行信用卡商城的经营情况未达预期，将对公司的消费互联网业务收入产生不利影响。

（二）品牌方返利对公司业绩影响的风险

公司在开展消费互联网业务、B2B互联网业务及政府采购互联网业务过程中均涉及产品的购销。报告期内公司在开展上述业务中采购的产品主要为3C产品。3C产品品牌方或大型分销商根据采购情况给予下游销售商返利是3C产品分销行业的惯例。公司会与品牌方或大型分销商约定，根据公司采购情况给予一定金额返利，公司可用返利额度抵扣货款。若未来公司采购金额减少，或在未来合作中约定的返点比例下降，亦或3C产品品牌方或大型分销商未按照约定提供返利，都将导致返利金额减少，对公司业绩产生不利影响。

（三）应收账款回收风险

公司的业务模式决定其在开展业务的过程中，需要视客户的重要程度及信用情况，给予重要客户一定信用额度。2016年末、2017年末、2018年末公司应收账款账面价值分别为16,512.93万元、16,461.65万元和19,016.87万元，占总资产的比例为44.76%、39.06%和31.98%，应收账款账面价值规模较大，且公司在开展业务的过程中对流动资金的依赖较大，因此，如果客户出现资金周转等问题导致公司的应收账款不能及时收回，进而引发流动性风险，则将可能对该公司的业务经营和财务状况带来不利影响。

目 录

发行人声明	1
发行概况.....	2
重大事项提示	3
目 录.....	24
第一节 释义	28
一、一般释义	28
二、专业术语释义	29
第二节 概览	32
一、发行人概况	32
二、控股股东、实际控制人介绍	33
三、公司主要财务数据和财务指标	34
四、募集资金用途	35
第三节 本次发行概况	37
一、本次发行的基本情况	37
二、本次发行的有关当事人	37
三、发行人与本次发行有关中介机构的关系	39
四、与本次发行上市有关的重要日期	39
第四节 风险因素	40
一、市场风险	40
二、经营风险	40
三、财务风险	43
四、与本次发行的相关风险	44
第五节 发行人基本情况	45
一、发行人基本情况	45
二、发行人设立情况	45
三、发行人设立以来重大资产重组情况	47
四、发行人股权结构情况	47

五、发行人控股子公司、参股公司的情况	47
六、发行人主要股东及实际控制人的基本情况	49
七、发行人股本情况	54
八、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励及 其他制度安排和执行情况	58
九、发行人员工情况	58
十、相关责任主体重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施	58
第六节 业务与技术	60
一、发行人的主营业务、主要产品及服务	60
二、发行人所处行业的基本情况	89
三、发行人面临的主要竞争情况	105
四、发行人销售情况及主要客户	110
五、发行人采购情况及主要供应商	112
六、主要固定资产及无形资产	114
七、发行人特许经营权和主要资质情况	119
八、发行人的技术与研发情况	119
九、发行人发行当年及未来三年发展规划	123
第七节 同业竞争与关联交易	130
一、发行人独立运行情况	130
二、同业竞争	131
三、关联方及关联交易	131
第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理	143
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况	143
二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员对外投资情况	151
三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持有发行人股 份的情况	152
四、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的薪酬情况	153
五、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订的相关协议、 重要承诺及履行情况	155

六、董事、监事、高级管理人员的变动情况	156
七、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及审计委员会等机构和人员的运行及履职情况	157
八、发行人管理层对内部控制的自我评估意见及注册会计师鉴证意见 ...	163
九、公司近三年违法违规行为情况	163
十、发行人近三年资金占用和违规担保情况	163
十一、发行人资金管理、对外投资、担保事项制度及执行情况	164
十二、投资者权益保护措施	167
第九节 财务会计信息与管理层分析	169
一、合并财务报表	169
二、注册会计师的审计意见	172
三、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况	172
四、影响收入、成本、费用和利润的主要因素，以及对发行人具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标分析	173
五、财务报告审计基准日后的相关财务信息和经营情况	175
六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计	176
七、税项	203
八、分部信息情况	204
九、经注册会计师核验的非经常性损益明细表	204
十、报告期内公司主要财务指标	204
十一、盈利预测披露情况	207
十二、或有事项、承诺事项、期后事项及其他重要事项	207
十三、公司的盈利能力分析	207
十四、影响公司持续盈利能力的主要因素	226
十五、财务状况分析	227
十六、现金流量分析	244
十七、资本性支出	246
十八、影响发行人财务状况、盈利能力及持续经营的重大事项	247
十九、公司首次公开发行股票完成后对公司即期回报摊薄的影响及应对措施	247

二十、发行前利润分配政策及股利分配情况	253
二十一、发行后的股利分配政策	253
二十二、公司本次发行上市后的股东分红回报规划	256
二十三、本次发行完成前滚存利润的分配安排	258
二十四、保荐机构关于股利分配的核查意见	258
第十节 募集资金运用	260
一、本次募集资金使用概况	260
二、募集资金专项存储制度的建立及执行情况	260
三、董事会对募集资金投资项目可行性分析意见	261
四、募集资金投资项目实施后对公司独立性的影响	262
五、募集资金投资项目基本情况	262
六、募集资金运用对财务状况及经营成果的影响	284
第十一节 其他重要事项	286
一、重大合同	286
二、对外担保情况	288
三、诉讼和仲裁事项	288
第十二节 有关声明	289
发行人全体董事、监事、高级管理人员声明	289
保荐人（主承销商）声明	290
保荐机构（主承销商）管理层声明	291
发行人律师声明	292
审计机构声明	293
验资机构声明	294
验资复核机构声明	295
资产评估机构声明	296
第十三节 附件	297
一、备查文件目录	297
二、查阅地点	297

第一节 释义

本招股说明书中，除非文意另有所指，下列简称具有如下特定意义：

一、一般释义

发行人、公司、本公司、股份公司、新中冠	指	新中冠智能科技股份有限公司
新中冠有限	指	福建新中冠信息科技有限公司
福州新中冠	指	福州新中冠计算机工程有限公司
福建新中冠	指	福建新中冠计算机工程有限公司
喜购宝	指	福建喜购宝信息科技有限公司
大地数码	指	福建中冠大地数码有限公司
中冠联合	指	福州中冠联合电子商务有限公司
新中冠数据	指	福建新中冠数据技术有限公司
中冠大数据	指	福州福大中冠大数据技术有限公司
众海嘉华	指	北京众海嘉华股权投资合伙企业（有限合伙）
南平泽贤	指	南平泽贤投资合伙企业（有限合伙）
平潭合伙	指	喜购宝（平潭）投资合伙企业（有限合伙）
众海嘉速	指	北京众海嘉速股权投资合伙企业（有限合伙）
晨晖盛景	指	宁波晨晖盛景股权投资合伙企业（有限合伙）
相兑道琺	指	杭州相兑道琺投资管理合伙企业（有限合伙）
东兴投资	指	东兴证券投资有限公司
泉州中宇	指	泉州中宇电脑有限公司
厦门前峰	指	厦门前峰联合商贸有限公司
爱分享	指	福建爱分享智能科技有限公司
CNNIC	指	中国互联网络信息中心
发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
财政部	指	中华人民共和国财政部
A股	指	境内上市人民币普通股
本次发行	指	发行人根据本招股说明书所载条件公开发行A股的行为
报告期、最近三年	指	2016年、2017年、2018年
股东大会	指	新中冠智能科技股份有限公司股东大会

董事会	指	新中冠智能科技股份有限公司董事会
监事会	指	新中冠智能科技股份有限公司监事会
保荐机构、保荐人、 东海证券、主承销商	指	东海证券股份有限公司
发行人会计师	指	立信会计师事务所（特殊普通合伙）
发行人律师	指	北京市金杜律师事务所
评估机构	指	北京天圆开资产评估有限公司
《公司章程》	指	《新中冠智能科技股份有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	《新中冠智能科技股份有限公司章程（草案）》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
元、万元	指	人民币元、人民币万元

二、专业术语释义

互联网+	指	依托互联网信息技术实现互联网与传统产业的联合，以优化生产要素、更新业务体系、重构商业模式等途径来完成经济转型和升级。
消费互联网	指	以个人为用户，以日常生活为应用场景的应用形式，满足消费者在互联网中的消费需求而生的互联网类型。
产业互联网	指	传统产业借力大数据、云计算、智能终端以及网络优势，提升内部效率和对外服务能力，是传统产业通过“互联网+”实现转型升级的重要路径之一。
+互联网	指	针对传统行业融合、产业变革所产生的概念，是传统行业借助互联网手段把线下的生意做到线上去，并将互联网技术融合到产品的生产、管理、销售、服务等环节中。
云计算	指	一种按使用量付费的模式，这种模式提供可用的、便捷的、按需的网络访问，进入可配置的计算资源共享池（资源包括网络、服务器、存储、应用软件、服务），这些资源能够被快速提供，只需投入很少的管理工作，或服务供应商进行很少的交互。
大数据	指	无法在一定时间范围内用常规软件工具进行捕捉、管理和处理的数据集合，是需要新处理模式才能具有更强的决策力、洞察发现力和流程优化能力的海量、高增长率和多样化的信息资产。
物联网	指	通过各种信息传感设备，实时采集任何需要监控、连接、互动的物体或过程等各种需要的信息，与互联网结合形成的一个巨大网络。
第三方支付	指	具备一定实力和信誉保障的独立机构，采用与各大银行签约的方式，提供与银行支付结算系统接口的交易支付平台的网络支付模式。

微信公众号	指	开发者或商家在微信公众平台上申请的应用账号，该帐号与QQ 账号互通，通过公众号，商家可在微信平台上实现和特定群体的文字、图片、语音、视频的全方位沟通、互动。
供应链	指	商品到达消费者手中之前各相关者的连接或业务的衔接，是围绕核心企业，通过对信息流、物流、资金流的控制，从采购原材料开始，制成中间产品以及最终产品，最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商、制造商、分销商、最终用户连成一个整体的功能网链结构。
数据中台	指	通过数据技术，对海量数据进行采集、计算、存储、加工，同时统一标准和口径的支撑体系，形成大数据资产层，进而为客户提供高效服务，系大数据行业的热门概念。
B2B	指	Business-to-Business 的简写，是指企业与企业之间的营销关系，它将企业内部网通过 B2B 网站与客户紧密结合起来，通过网络的快速反应，为客户提供更好的服务，从而促进企业的业务发展。
B2C	指	Business-to-Customer 的简写，中文简称为“商对客”，即直接面向消费者销售产品和服务的商业零售模式。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于互联网开展在线销售活动。
O2O	指	Online To Offline，将线下的商务机会与互联网结合，让互联网成为线下交易的前台，只要产业链中既可涉及到线上，又可涉及到线下，就可通称为 O2O。
ERP	指	企业资源计划（Enterprise Resource Planning）的简称，建立在信息技术基础上，集信息技术与先进管理思想于一身，以系统化的管理思想，为企业员工及决策层提供决策手段的管理平台。
SaaS	指	软件即服务（Software-as-a-Service）的简称，一种新的软件应用模式，在这种模式中云端集中式托管软件及其相关数据，软件继续通过互联网而不需通过安装即可使用。
CRM	指	客户关系管理（Customer Relationship Management）的简称，是利用信息科学技术，实现市场营销、销售、服务等活动自动化，使企业能高效地为客户提供满意、周到的服务，以提高客户满意度、忠诚度为目的的一种管理经营方式。
APP	指	安装在智能手机上的客户端软件。
API	指	应用程序编程接口（Application Programming Interface），指软件系统不同组成部分衔接的约定。
AI	指	人工智能（Artificial Intelligence），是研究、开发用于模拟、延伸和扩展人的智能的理论、方法、技术及应用系统的一门新的技术科学。
PHP	指	超文本预处理器（Hypertext Preprocessor），是一种通用开源脚本语言，吸收了 C 语言、Java 和 Perl 的特点，主要适用于 Web 开发领域。
SKU	指	库存量单位（Stock Keeping Unit），即库存进出计量的基本

		单元，可以是以件、盒、托盘等单位。现在已经被引申为产品统一编号的简称，每种产品均对应有唯一的 SKU 号。
CPS 联盟	指	按销售付费（Cost Per Sales），以实际销售产品数量来计算广告费用，是最直接的效果营销广告。
OMS	指	订单管理系统（Order Management System），接受客户订单信息，结合仓储管理系统发来的库存信息，然后按客户和紧要程度给订单归类，根据不同仓储地点的库存进行配置，并确定交付日期。

本招股说明书中若出现合计数与所在行或列数值合计尾数差异，均系四舍五入所致。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人概况

中文名称	新中冠智能科技股份有限公司
英文名称	Xinzhongguan Intelligence Technology Co., Ltd.
注册资本	92,110,836 元人民币
法定代表人	吴根茂
有限公司成立日期	2002 年 10 月 25 日
股份公司设立日期	2017 年 1 月 26 日
住所	福建省福州市台江区鳌峰路 2 号鳌峰广场 1 号楼 16 层
经营范围	智能设备研发；软件开发、技术服务；电子计算机及配件、电子元器件、仪器仪表、通讯器材、家用电器批发、代购代销、网上销售；法律法规未规定许可的，均可自主选择经营项目开展经营；再生资源回收与销售；对外贸易；固定网络增值电信业务、移动网络增值电信业务；预包装食品销售（不含冷藏冷冻食品）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

新中冠前身是福州新中冠计算机系统工程有限公司，成立于2002年10月25日，成立时的注册资本为60.00万元。2017年1月26日，新中冠有限以经审计的净资产整体变更为新中冠智能科技股份有限公司，并取得由福建省工商行政管理局颁发的统一社会信用代码为91350100743810856D的营业执照。

公司秉承“让品牌到零售更简单”的运营理念，以提升服务、促进销售、优化生产为原则，主要致力于为消费者及企业等提供基于互联网技术下的综合服务，包括技术开发、数据分析及供应链管理服务等。报告期内，公司顺应互联网技术的革新及应用，依托自身成熟的供应链管理经验和定制化的平台搭建，以终端消费者为服务起点并逐步延伸，依次开拓了面向终端消费者的消费互联网业务、面向流通企业的 B2B 互联网业务、面向政府及事业单位的政府采购互联网业务及面向制造商的产业互联网业务。上述业务的具体运营模式如下：

业务类型	客户	业务内容	盈利模式
消费互联网业务	信用卡持卡人	公司与银行合作共同运营银行信用卡商城，将自身优势与银行金融优势有效结合，完成消费金融场景搭建，为银行信用卡持卡人提供配套的供应链服务和客户服务	商品的销售收入与运营成本（包含采购成本及各项运营费用等）的差额

B2B 互联网业务	流通企业	搭建互联网综合服务平台“喜购宝”开展 B2B 交易，包括撮合交易业务和自营交易业务	根据线上销售情况和双方约定的比例向供应商收取服务费用，或商品的销售收入与运营成本（包含采购成本及各项运营费用等）的差额
产业互联网业务	制造商	根据制造商的具体需求定制化搭建与产业互联网相关的各类互联网平台、数据中台及运营管理系统，推动制造商的产业互联网化	根据线上销售情况和双方约定的比例向品牌方收取服务费用，或收取技术开发收入与相应开发成本的差额
政府采购互联网业务	政府部门、事业单位、团体组织等	向政府部门、事业单位、团体组织等销售产品，并提供数据分析服务、供应链服务、客户服务等	商品的销售收入与运营成本（包含采购成本及各项运营费用等）的差额

经过多年的技术沉淀和服务案例积累，公司逐渐形成了强大的平台开发能力、数据分析能力和供应链管理能力，具备了针对不同行业不同企业进行模式复制和创新的良好基础。公司的发展得到了企业和社会的认可，相继与招商银行、交通银行、华硕、冠捷科技、神州数码、北大方正等建立合作关系。报告期内，公司先后获评“中国互联网百强企业”、“中国互联网行业最佳解决方案奖”、“福建互联网企业 20 强”、“中国（行业）最具发展潜力企业”、“最具投资价值互联网企业”、“福建省守合同重信用企业”、“福建省级电子商务示范企业”、“福州市创新发展优秀企业”、“福州市商贸发展十佳民营企业”等多项奖项，并多次获得“招商银行年度优秀合作商户”称号。

2016 年至 2018 年，公司主营业务收入分别为 187,093.93 万元、242,642.89 万元和 271,677.93 万元，呈现持续增长的态势，公司主营业务未发生变更。

二、控股股东、实际控制人介绍

发行人的控股股东、实际控制人为吴根茂、吴刘驰，吴根茂与吴刘驰为父女关系。

吴根茂、吴刘驰分别直接持有发行人 27.9555%、7.8710%的股份；吴根茂为公司员工持股平台平潭合伙的普通合伙人，平潭合伙持有发行人 6.5139%的股份。因此，吴根茂、吴刘驰合计控制发行人 42.3404%的股权。

新中冠股改前，吴根茂长期担任执行董事、总经理及法定代表人，股改完成后，吴根茂担任董事长、总经理及法定代表人，吴刘驰担任董事及总经理助理，是公司的核心领导人，对公司的股东大会决议、董事会决议以及日常经营决策具有重大影响，对董事和高级管理人员的提名和任免均起到重要作用。

为巩固吴根茂及吴刘驰对公司的共同控制，吴根茂及吴刘驰于 2019 年 2 月

16 日签署《一致行动协议》，确认一致行动安排按照如下方式运作：双方作为发行人的股东/董事需行使其股东/董事的权利时，需就相关内容进行协商并就行使权利事项达成一致意见；如果出现意见不统一或分歧时，双方应先行沟通协商，协商不成时应以吴根茂的意见作为一致行动的意见，吴刘驰须按该意见行使股东权利和董事权利。一致行动安排不因发行人的股权结构变化、注册资本变化、变更名称、公开发行股票、合并、分立、资产重组等事项而变化，至双方均不再持有发行人的股份之日终止。

三、公司主要财务数据和财务指标

公司最近三年经审计的主要财务数据和财务指标如下：

（一）合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
流动资产	57,182.68	40,049.33	34,537.42
非流动资产	2,282.76	2,092.14	2,358.05
总资产	59,465.44	42,141.47	36,895.47
流动负债	17,426.27	12,847.92	21,858.54
负债总额	17,426.27	12,847.92	21,858.54
所有者权益合计	42,039.17	29,293.55	15,036.92

（二）合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入	271,694.66	242,669.77	187,156.37
营业利润	7,205.88	4,813.88	2,636.75
利润总额	7,309.52	4,818.91	2,928.37
净利润	5,545.62	3,656.63	2,240.09
归属于母公司所有者的净利润	5,545.62	3,656.63	2,240.08
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	5,334.94	3,487.65	1,994.98

（三）合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
经营活动产生的现金流量净额	7,348.98	-11,230.11	3,617.89
投资活动产生的现金流量净额	-516.43	-48.33	-726.23
筹资活动产生的现金流量净额	6,774.23	11,264.29	-86.86
现金及现金等价物净增加额	13,606.78	-14.15	2,804.81

（四）主要财务指标

财务指标	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
流动比率（倍）	3.28	3.12	1.58
速动比率（倍）	2.30	1.62	0.99
资产负债率（母公司）	28.14%	25.84%	52.87%
无形资产占净资产的比例（扣除土地使用权）	1.02%	1.67%	3.62%
归属于公司股东的每股净资产（元）	4.56	3.57	2.29
财务指标	2018 年度	2017 年度	2016 年度
应收账款周转率（次）	15.12	14.51	14.12
存货周转率（次）	17.45	16.99	15.15
息税折旧摊销前利润（万元）	8,264.86	5,453.21	3,481.83
利息保障倍数（倍）	12.32	15.35	11.58
归属于公司股东的净利润（万元）	5,545.62	3,656.63	2,240.08
归属于公司股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	5,334.94	3,487.65	1,994.98
每股经营活动现金流量（元/股）	0.80	-1.37	0.55
每股净现金流量（元/股）	1.48	0.00	0.43

注：上述财务指标计算公式详见本招股说明书“第九节 财务会计信息与管理层分析”之“十、报告期内公司主要财务指标”所述。

四、募集资金用途

经公司2019年第一次临时股东大会审议批准，公司本次拟向社会公众公开发行不超过3,200.00万股A股普通股股票，本次发行募集资金扣除发行费用后的净额将全部用于与公司主营业务相关的项目。具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目实施主体	项目总投资	募集资金投入金额
1	新中冠互联网综合服务平台升级项目	新中冠	12,335.82	12,335.82
2	新中冠营销及服务网	新中冠	11,770.98	11,770.98

	络建设项目			
3	新中冠大数据研发运营中心（I期）	新中冠数据	7,043.87	7,043.87
4	补充与主营业务相关的营运资金项目	新中冠	——	——

本次募集资金投资项目建成后，将有利于进一步扩大公司主营业务规模，提升公司的整体技术水平，促进公司的可持续发展。

募集资金到位后，公司将按照投资项目的实施进度及轻重缓急安排使用。如募集资金数额（扣除发行费用后）不足以满足以上项目的投资需要，不足部分公司将通过银行贷款或自有资金等方式解决。募集资金到位前，本公司将根据实际情况以自有资金或银行贷款先行投入，募集资金到位后予以置换。

本次募集资金运用详见本招股说明书“第十节 募集资金运用”的相关内容。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	人民币1.00元
发行股数	本次拟发行不超过3,200万股A股，占发行后总股本的比例不低于25%
每股发行价	[]元/股
市盈率	[]倍（按每股发行价格除以发行后每股收益计算）
发行前每股净资产	[]元/股（按[]年[]月[]日经审计的归属于母公司股东的净资产除以本次发行前总股本计算）
发行后每股净资产	[]元/股（按[]年[]月[]日经审计的归属于母公司股东的净资产加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）
市净率	[]倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）
发行方式	采用网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式，或中国证监会核准的其他发行方式
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户并具备创业板交易资格的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
承销方式	余额包销
预计募集资金总额	[]元
预计募集资金净额	[]元
发行费用概算	承销及保荐费用：[]元 审计及验资费用：[]元 律师费用：[]元 用于本次发行的信息披露费用：[]元 发行手续费用：[]元

二、本次发行的有关当事人

（一）发行人

名称	新中冠智能科技股份有限公司
法定代表人	吴根茂
住所	福建省福州市台江区鳌峰路2号鳌峰广场1号楼16层
联系电话	0591-83587785
传真	0591-87610251
联系人	王惠英
电子信箱	xzgdmc@fjxzg.com

（二）保荐机构（主承销商）

名称	东海证券股份有限公司
法定代表人	赵俊
住所	江苏省常州市延陵西路23号投资广场18层
联系电话	021-20333333
传真	021-50817925
保荐代表人	盛玉照、江成祺
项目协办人	江煌
项目其他人员	王超、方思萌、李华东、游慧

（三）律师事务所

名称	北京市金杜律师事务所
负责人	王玲
住所	北京市朝阳区东三环中路7号北京财富中心写字楼A座40层
联系电话	010-58785016
传真	010-58785566
经办律师	张明远、沈诚敏

（四）会计师事务所

名称	立信会计师事务所（特殊普通合伙）
法定代表人	朱建弟
住所	上海市黄浦区南京东路61号四楼
联系电话	021-23281000
传真	021-63392558
经办注册会计师	杨贵鹏、丁彭凯

（五）资产评估机构

名称	北京天圆开资产评估有限公司
负责人	王绍明
住所	北京市海淀区中关村南大街乙56号方圆大厦1501室
联系电话	010-83914188
传真	010-83915190

经办资产评估师	夏国军、张波
---------	--------

（六）股票登记机构

名称	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
住所	深圳市福田区莲花街道深南大道2012号深圳证券交易所广场25楼
电话	0755-21899999
传真	0755-21899000

（七）申请上市的证券交易所

名称	深圳证券交易所
住所	深圳市福田区深南大道2012号
电话	0755-88668888
传真	0755-82083295

（八）收款银行

户名	东海证券股份有限公司
开户银行	[]
账号	[]

三、发行人与本次发行有关中介机构的关系

截至本招股说明书签署日，发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员和经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、与本次发行上市有关的重要日期

发行安排	日期
初步询价日期	[]年[]月[]日
发行公告刊登日期	[]年[]月[]日
申购日期	[]年[]月[]日
缴款日期	[]年[]月[]日
预计股票上市日期	[]年[]月[]日

第四节 风险因素

投资者在评价发行人本次发行的股票时，除本招股说明书“重大事项提示”及其他资料外，应认真考虑下述各项风险因素。

以下风险因素可能直接或间接对发行人生产经营状况、财务状况和持续盈利能力产生不利影响，以下排序遵循重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小，但该排序并不表示风险因素依次发生。

一、市场风险

（一）市场需求波动的风险

公司作为互联网服务型企业，公司服务的客户包括消费者、流通企业及制造商等，业务和发展前景最终依赖于终端消费市场是否能够达到预期的增长。虽然我国的互联网及相关服务业市场规模预计随着经济的增长和我国人均可支配收入的增加而持续扩大，但是如未来出现经济增速放缓、我国人均可支配收入或购买力下降、预期经济前景不明朗等情形，将导致需求的波动，进而导致互联网及相关服务业整体增速放缓，最终影响公司业绩。

（二）行业竞争激烈的风险

受益于信息技术的快速发展及线上交易的不断普及，国内互联网及相关服务业市场具有广阔的市场空间。新中冠在经营过程中，主要为消费者、流通企业和制造商等提供基于互联网技术下的综合服务，形成了应对新竞争环境的成功经营模式。但是随着市场环境的不不断变化，新中冠未来如果不能有效识别行业环境、市场需求及市场结构的重大变化并及时调整经营策略，或未能有效满足下游客户的市场需求，或出现内部管理失效等情况，则可能在面对激烈的市场竞争时不能保持当前的竞争优势，给公司业务增长和盈利能力带来不利影响。

二、经营风险

（一）消费互联网业务集中的风险

公司与银行合作共同运营银行信用卡商城，开展消费互联网业务，为信用卡持卡人提供商品售前咨询、供应链管理和售后反馈等一系列服务。消费互联网业务的盈利最终体现为商品在银行信用卡商城的销售收入与运营成本差额（包含采购成本及各项运营费用等），公司按照商品在信用卡商城的销售价格全额确认收

入。2016年至2018年，公司与招商银行合作实现的消费互联网业务收入占公司当期营业收入比例分别为56.13%、54.08%和48.27%，占比较高。虽然近年来公司已拓展与交通银行、平安银行、浦发银行、中国建设银行等银行合作开展消费互联网业务，同时公司B2B互联网业务和产业互联网业务在逐渐崛起，但如果公司未来无法与招商银行保持良好的合作关系，或者双方关于销售政策、收费标准等发生重大不利变化，亦或招商银行信用卡商城的经营情况未达预期，将对公司的消费互联网业务收入产生不利影响。

（二）品牌方返利对公司业绩影响的风险

公司在开展消费互联网业务、B2B互联网业务及政府采购互联网业务过程中均涉及产品的购销。报告期内公司在开展上述业务中采购的产品主要为3C产品。3C产品品牌方或大型分销商根据采购情况给予下游销售商返利是3C产品分销行业的惯例。公司会与品牌方或大型分销商约定，根据公司采购情况给予一定金额返利，公司可用返利额度抵扣货款。若未来公司采购金额减少，或在未来合作中约定的返点比例下降，亦或3C产品品牌方或大型分销商未按照约定提供返利，都将导致返利金额减少，对公司业绩产生不利影响。

（三）互联网系统风险

公司系从事互联网及应用服务的企业，互联网系统的稳定决定了公司能否给用户提供优质、稳定的互联网服务。互联网是通过电话线、光纤、电缆、无线通讯等技术手段将各种能连接网络的设备互联而形成的超大型网络，互联网行业客观存在着网络基础设施故障、软件漏洞、链路中断等系统风险，甚至不排除网络恶意攻击而引起的整个网络瘫痪的可能。因此，互联网系统风险一旦发生，将会造成一段时间不能访问公司网站或银行信用卡商城等情况，公司的主要业务和日常活动将会中断，给公司的正常经营和市场形象带来较大的影响。

（四）供应商集中的风险

报告期内，公司向上游供应商主要采购的是3C产品，由于3C产品传统分销模式中上游供应商均为品牌方或大型品牌分销商，渠道资源相对集中，故报告期内公司供应商亦相对集中。2016年度至2018年度，公司前五名供应商累计采购额占当期营业成本的比例分别为64.33%、81.66%和78.96%。未来公司通过不断整

合优化上下游渠道资源，使得产品体系不断丰富、供应商不断多元化，但如果公司与上游关键供应商合作发生变化，公司的供货渠道将受到影响。

（五）核心人才流失和短缺的风险

互联网及相关服务业为技术密集型和人才密集型行业。公司目前在互联网及相关服务业的成功运营很大程度上取决于核心团队成员，公司长期培养的专业化技术团队、运营团队、营销团队等是公司竞争优势的来源。随着互联网及相关服务业竞争日益激烈，企业对人才争夺的加剧，公司的相关人才存在一定的流失风险。如果发生核心管理人员和技术人员大量流失或者因规模扩张导致人才不足的情形，很可能影响公司发展战略的顺利实施，并对公司的业绩产生不利影响。

（六）商品质量控制风险

公司与银行合作开展消费互联网业务过程中，信用卡持卡人在银行信用卡商城购买商品的质量、送货及售后服务等事宜均由公司提供，若信用卡持卡人与公司之间就商品的买卖、商品质量、送货、退货、换货及售后服务或其他相关事宜发生争议，信用卡持卡人与公司协商处理，信用卡持卡人对商品内容有任何疑问，可直接与公司洽谈，银行除提供支付手段外并不介入商品销售的其他过程。同时在自营交易业务和政府采购互联网业务中，公司通过自主开发的B2B平台或政府采购网站向下游客户销售商品，其商品质量均由公司负责，故商品质量是企业生命线。

为了保证公司销售的商品质量，公司严格履行采购、库存、销售等各个环节的质量控制。但公司采购面向众多的生产厂商和供应商，且从采购至最终商品送达消费者手中经历众多环节，尽管公司对商品质量实施严格控制，但顾客仍有可能因遭遇质量问题而对购自公司的商品向公司提出索赔。如果商品的质量问题并非生产厂商的责任，或属于生产厂商的责任但本公司向其追索无果，则公司须依法向消费者承担赔偿责任，将会给公司带来一定损失，并对公司的声誉造成负面影响。

（七）信息系统风险

公司作为互联网综合服务商，与综合服务体系相关的信息管理系统成为企业未来发展的关键因素。公司依托行业领先的信息管理系统，通过持续进行业务系统的优化和升级，为业务的良好运行提供了支撑。但是公司业务内容的不断拓展

和运营规模的迅速扩大，对公司的信息管理系统提出了更高的要求。如果公司不能对目前信息管理系统进行及时升级改造，很可能会影响公司的业务开展，进而对公司的经营业绩产生不利影响。

（八）经营场所依赖租赁的风险

截至本招股说明书签署日，公司仓储中心、办公场所均通过租赁方式取得，存在经营场所依赖租赁的风险。公司仓储中心、办公场所位置的选取对公司业务发展具有重要的影响，租赁合同到期后如不能续租，公司将不得不在附近寻找新的经营场所，需要承担迁移、装修、暂停营业等额外成本。如果不能续租同时又难以在附近寻找到新的经营场所，将会在一定程度上影响公司的盈利能力，给公司的业务经营带来一定的风险。

三、财务风险

（一）应收账款回收风险

公司的业务模式决定其在开展业务的过程中，需要视客户的重要程度及信用情况，给予重要客户一定信用额度。2016年末、2017年末、2018年末公司应收账款账面价值分别为16,512.93万元、16,461.65万元和19,016.87万元，占总资产的比例为44.76%、39.06%和31.98%，应收账款账面价值规模较大，且公司在开展业务的过程中对流动资金的依赖较大，因此，如果客户出现资金周转等问题导致公司的应收账款不能及时收回，进而引发流动性风险，则将可能对该公司的业务经营和财务状况带来不利影响。

（二）存货跌价风险

公司在开展业务时，需要保证所销售的商品有一定的安全库存。2016年末、2017年末、2018年末，公司存货的账面价值分别为10,736.52万元、15,568.80万元和12,996.50万元，占总资产的比例为29.10%、36.94%和21.86%，公司存货规模较大。报告期各期末，公司根据存货成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。如果因部分产品出现滞销，或者部分产品由于仓储物流等环节出现部分损坏，将导致其可变现净值下降，则公司需对该部分产品计提存货跌价准备，对公司盈利能力产生不利影响。

四、与本次发行的相关风险

（一）本次发行导致净资产收益率下降的风险

2016年度、2017年度和2018年度，公司扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率分别为14.87%、14.05%和16.33%。本次发行后，公司股本规模、净资产规模较发行前大幅增长，而募集资金项目从投入到产生经济效益需要一定的时间。在募集资金项目产生效益之前，若公司未能保持较快的利润增长，存在净资产收益率下降的风险。

（二）募集资金投资项目组织实施和收益无法达到预期的风险

公司本次募集资金投资于“新中冠互联网综合服务平台升级项目”、“新中冠营销及服务网络建设项目”、“新中冠大数据研发运营中心（I期）”、“补充与主营业务相关的营运资金项目”。目前公司固定资产和无形资产规模较小，本次募集资金项目实施后，固定资产和无形资产规模将有较大幅度的增长。公司募集资金投资项目收益情况测算均属对未来的预测，虽然本公司经过了科学论证及审慎估算，但如果未来市场环境出现重大不利变化，或其他测算的假设基础出现显著变化，将会造成公司募集资金投资项目的实施不能达到预期，给公司的经营及盈利能力带来不利影响。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

中文名称	新中冠智能科技股份有限公司
英文名称	Xinzhongguan Intelligence Technology Co., Ltd.
注册资本	92,110,836 元人民币
法定代表人	吴根茂
成立时间	2002 年 10 月 25 日
住所	福建省福州市台江区鳌峰路 2 号鳌峰广场 1 号楼 16 层
邮政编码	350009
电话	0591-83587785
传真	0591-87610251
公司网址	www.fjxzg.com/
电子信箱	xzgdmc@fjxzg.com
负责信息披露和投资者关系的部门、负责人和电话号码	部门：董秘处 负责人：王惠英 电话号码：0591-87930985
经营范围	智能设备研发；软件开发、技术服务；电子计算机及配件、电子元器件、仪器仪表、通讯器材、家用电器批发、代购代销、网上销售；法律法规未规定许可的，均可自主选择经营项目开展经营；再生物资回收与销售；对外贸易；固定网络增值电信业务、移动网络增值电信业务；预包装食品销售（不含冷藏冷冻食品）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

二、发行人设立情况

（一）有限公司设立情况

新中冠前身福州新中冠计算机系统工程有限公司系由敖文娟、吴根茂以货币出资共同设立的有限公司，设立时注册资本 60 万元，其中敖文娟出资 33 万元，吴根茂出资 27 万元。福州新中冠设立时的股东构成及出资具体情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	敖文娟	33.00	55.00	货币
2	吴根茂	27.00	45.00	货币
合计		60.00	100.00	

2002 年 10 月 23 日，福建诚信联合会计师事务所出具（2002）诚会师验榕开字 Y-345 号《验资报告》，确认本次注册资本已全部到位。2002 年 10 月 25 日，

福州新中冠完成工商登记，并领取了注册号为 3501002011901 的企业法人营业执照。

（二）股份公司设立情况

发行人系由新中冠有限整体变更设立的股份有限公司。

2017 年 1 月 10 日，新中冠有限召开股东会，会议同意将新中冠有限整体变更为股份公司，公司名称变更为“新中冠智能科技股份有限公司”，以截至 2016 年 10 月 31 日的净资产 138,487,789.84 元为基础，按照 1:0.4733149 的比例折合股本 6,554.8336 万股，每股面值 1 元，扣除股本后的净资产余额 72,939,453.84 元计入资本公积。股份公司设立后，有限公司的资产、负债和权益全部由股份公司继承。上述变更已经立信会计师事务所（特殊普通合伙）验证并出具了信会师报字[2017]第 ZB10242 号《验资报告》。

2017 年 1 月 26 日，发行人办理了工商变更登记手续，取得由福建省工商行政管理局颁发的统一社会信用代码为 91350100743810856D 的营业执照。

整体变更后，公司股权结构如下所示：

序号	股东名称/姓名	持股数（万股）	持股比例（%）
1	吴根茂	2,575.00	39.284
2	吴刘驰	725.00	11.061
3	刘江	600.00	9.154
4	平潭合伙	600.00	9.154
5	陈芳	467.7268	7.136
6	庄珊丹	467.7268	7.136
7	翁蕾	231.64	3.534
8	众海嘉华	231.64	3.534
9	广州泽贤投资合伙企业（有限合伙） ¹	231.64	3.534
10	李兹泉	167.94	2.562
11	众海嘉速	163.87	2.500
12	赖乐生	69.49	1.060
13	平潭新三板股权投资管理有限公司	23.16	0.353
合计		6,554.8336	100.000

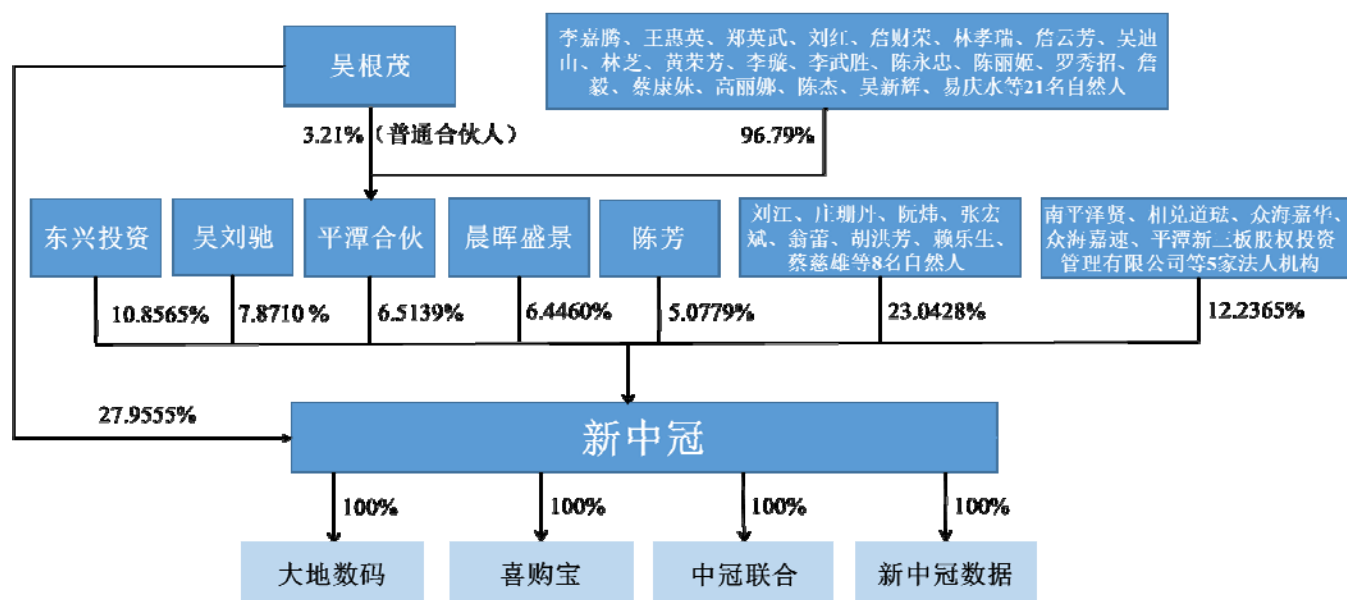
¹ 2018 年 10 月 31 日，广州泽贤投资合伙企业（有限合伙）更名为南平泽贤投资合伙企业（有限合伙）。

三、发行人设立以来重大资产重组情况

报告期内，发行人不存在重大资产重组情况。

四、发行人股权结构情况

截至本招股说明书签署日，公司股权结构如下：



五、发行人控股子公司、参股公司的情况

截至本招股说明书签署日，发行人共拥有 4 家全资子公司，无参股公司。子公司最近一年财务数据均已经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

（一）福建喜购宝信息科技有限公司

公司名称	福建喜购宝信息科技有限公司
成立时间	2017 年 10 月 31 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	150 万元
注册地址	福建省福州市台江区鳌峰路 2 号鳌峰广场 1 号楼 15 层 06 单元
主要生产经营地	福建省福州市
经营范围	计算机软件开发及技术服务；数据技术服务；计算机及辅助设备、电子产品、通讯器材（不含地面卫星接收设备及无线发射装置）的批发、代购代销、网上销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务，国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	从事计算机软件开发及技术服务
与发行人主营业务的关系	隶属于发行人主营业务

最近一年基本财务数据（单位：万元）

项目	2018.12.31/2018 年度
总资产	339.54
净资产	264.76
净利润	113.18

（二）福建中冠大地数码有限公司

公司名称	福建中冠大地数码有限公司
成立时间	2004 年 8 月 18 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
注册地址	福建省福州市台江区鳌峰路 2 号鳌峰广场 1 号楼 15 层 07 单元
主要生产经营地	福建省福州市
经营范围	电子产品、计算机及配件、电子元器件、仪器仪表、通讯器材、家用电器批发、代购代销、网上销售；电子产品技术服务、维修服务；仓储物流服务；自营和代理各类商品和技术进出口，但国家限定公司经营或禁止出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	从事针对下游零售商客户的自营业务
与发行人主营业务的关系	隶属于发行人主营业务

最近一年基本财务数据（单位：万元）

项目	2018.12.31/2018 年度
总资产	12,581.93
净资产	4,042.50
净利润	1,092.12

（三）福州中冠联合电子商务有限公司

公司名称	福州中冠联合电子商务有限公司
成立时间	2012 年 10 月 15 日
注册资本	200 万元
实收资本	200 万元
注册地址	福建省福州开发区君竹路 83 号科技发展中心大楼第 5 层 z574 室（自贸试验区内）
主要生产经营地	福建省福州市
经营范围	计算机软硬件及辅助设备、电子元器件、仪器仪表、通讯器材、家用电器、机械设备、五金交电、电子产品、摄影器材、数码器材、家具、装饰品、塑料制品、钟表眼镜、工艺品、纺织品、服装、鞋帽及日用品、文化用品、办公用品、体育用品及器材批发、代购代销及网上销售；再生物资回收与批发；自营和代

	理各类商品和技术进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	从事针对下游零售商客户的自营业务
与发行人主营业务的关系	隶属于发行人主营业务
最近一年基本财务数据（单位：万元）	
项目	2018.12.31/2018 年度
总资产	155.20
净资产	80.31
净利润	8.62

（四）福建新中冠数据技术有限公司

公司名称	福建新中冠数据技术有限公司
成立时间	2018 年 6 月 1 日
注册资本	5,000 万元
实收资本	1,000 万元
注册地址	福建省福州市长乐区数字福建产业园东湖路 33 号 8 号研发楼
主要生产经营地	福建省福州市
经营范围	计算机软件开发及技术服务；数据技术服务；计算机及辅助设备、电子产品、通讯器材（不含地面卫星接收设备及无线发射装置）的批发、代购代销、网上销售；自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	从事技术研发业务
与发行人主营业务的关系	隶属于发行人主营业务
最近一年基本财务数据（单位：万元）	
项目	2018.12.31/2018 年度
总资产	501.09
净资产	500.85
净利润	0.85

六、发行人主要股东及实际控制人的基本情况

（一）发行人控股股东、实际控制人的基本情况

发行人的控股股东、实际控制人为吴根茂、吴刘驰，吴根茂与吴刘驰为父女关系。

吴根茂、吴刘驰分别直接持有发行人 27.9555%、7.8710%的股份；吴根茂为

公司员工持股平台平潭合伙的普通合伙人，平潭合伙持有发行人 6.5139%的股份。因此，吴根茂、吴刘驰合计控制发行人 42.3404%的股权。

新中冠股改前，吴根茂长期担任执行董事、总经理及法定代表人，股改完成后，吴根茂担任董事长、总经理及法定代表人，吴刘驰担任董事及总经理助理，是公司的核心领导人，对公司的股东大会决议、董事会决议以及日常经营决策具有重大影响，对董事和高级管理人员的提名和任免均起到重要作用。

为巩固吴根茂及吴刘驰对公司的共同控制，吴根茂及吴刘驰于 2019 年 2 月 16 日签署《一致行动协议》，确认一致行动安排按照如下方式运作：双方作为发行人的股东/董事需行使其股东/董事的权利时，需就相关内容进行协商并就行使权利事项达成一致意见；如果出现意见不统一或分歧时，双方应先行沟通协商，协商不成时应以吴根茂的意见作为一致行动的意见，吴刘驰须按该意见行使股东权利和董事权利。一致行动安排不因发行人的股权结构变化、注册资本变化、变更名称、公开发行股票、合并、分立、资产重组等事项而变化，至双方均不再持有发行人的股份之日终止。

因此，吴根茂、吴刘驰为发行人控股股东、实际控制人。

序号	股东姓名	国籍	境外永久居留权	身份证号	直接持股数量 (万股)	直接持股比例(%)
1	吴根茂	中国	无	35010219620114****	2,575.00	27.9555
2	吴刘驰	中国	无	35010219881026****	725.00	7.8710
合 计					3,300.00	35.8265

实际控制人简历参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况”。

截至本招股说明书签署日，控股股东、实际控制人直接或间接持有的发行人的股份不存在质押或其他有争议的情况。

（二）控股股东、实际控制人控制的其他企业

截至本招股说明书签署日，除发行人外，发行人控股股东、实际控制人吴根茂系平潭合伙的普通合伙人，吴刘驰不存在其他对外投资情况。

平潭合伙的具体情况如下：

公司名称	喜购宝（平潭）投资合伙企业（有限合伙）
成立时间	2015 年 8 月 11 日
出资总额	2,400 万元

主要经营场所	平潭综合实验区芦洋乡产业服务中心
执行事务合伙人	吴根茂
经营范围	对金融业、租赁与商务服务业的投资；接受金融机构委托从事金融服务外包；企业管理信息、投资信息咨询管理（不含金融、证券、期货等需审批的项目）；资产管理；法律法规和国务院决定未规定许可的，均可自主选择经营项目开展经营活动；（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

平潭合伙系新中冠员工出资设立的有限合伙企业。截至本招股说明书签署日，平潭合伙的合伙人出资情况如下：

序号	姓名	合伙性质	出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	吴根茂	普通合伙	77.00	3.2083	货币
2	李嘉腾	有限合伙	360.00	15.0000	货币
3	王惠英	有限合伙	283.00	11.7917	货币
4	郑英武	有限合伙	250.00	10.4167	货币
5	刘红	有限合伙	192.60	8.0250	货币
6	詹财荣	有限合伙	185.00	7.7083	货币
7	林孝瑞	有限合伙	166.00	6.9167	货币
8	詹云芳	有限合伙	100.00	4.1667	货币
9	吴迪山	有限合伙	92.00	3.8333	货币
10	林芝	有限合伙	90.00	3.7500	货币
11	黄荣芳	有限合伙	87.00	3.6250	货币
12	李璇	有限合伙	85.00	3.5417	货币
13	李武胜	有限合伙	83.00	3.4583	货币
14	陈永忠	有限合伙	82.00	3.4167	货币
15	陈丽姬	有限合伙	60.00	2.5000	货币
16	罗秀招	有限合伙	60.00	2.5000	货币
17	詹毅	有限合伙	42.40	1.7667	货币
18	蔡康妹	有限合伙	30.00	1.2500	货币
19	高丽娜	有限合伙	20.00	0.8333	货币
20	陈杰	有限合伙	20.00	0.8333	货币
21	吴新辉	有限合伙	20.00	0.8333	货币
22	易庆水	有限合伙	15.00	0.6250	货币
合 计			2,400.00	100.0000	-

（三）持有发行人 5%以上股份的股东

除发行人控股股东吴根茂、吴刘驰及员工持股平台平潭合伙外，其他持有发行人 5%以上股份的股东为东兴投资、晨晖盛景、陈芳，具体情况如下：

1、持有发行人 5%以上股份的自然人股东基本情况

序号	股东姓名	国籍	境外永久居留权	身份证号	直接持股数量（万股）	直接持股比例（%）
1	陈芳	中国	无	31011019710729****	467.7268	5.0779
合 计					467.7268	5.0779

2、持有发行人 5%以上股份的非自然人股东基本情况

（1）东兴投资

公司名称	东兴证券投资有限公司
成立时间	2012 年 2 月 7 日
注册资本	200,000.00 万元
实收资本	100,000.00 万元
注册地址	平潭综合实验区金井湾片区台湾创业园
主要生产经营地	北京市西城区金融大街 5 号新盛大厦 B 座 6 层
法定代表人	魏庆华
主营业务	对金融产品的投资、项目投资、股权投资
与发行人主营业务的关系	无关

截至本招股说明书签署日，东兴投资的股东构成情况如下：

序号	股东名称/姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	东兴证券股份有限公司	200,000	100.00
合 计		200,000	100.00

（2）晨晖盛景

公司名称	宁波晨晖盛景股权投资合伙企业（有限合伙）
成立时间	2015 年 5 月 21 日
出资总额	91,313.1313 万元
主要经营场所	北仑区梅山大道商务中心十号办公楼 220 室
执行事务合伙人	宁波晨晖创鼎投资管理合伙企业（有限合伙）
经营范围	股权投资、实业投资、投资管理、投资咨询和财务顾问。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）

晨晖盛景的实际控制人为晏小平。截至本招股说明书签署日，晨晖盛景的合伙人出资情况如下：

序号	名称/姓名	合伙性质	出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	宁波晨晖创鼎投资管理合伙企业（有限合伙）	普通合伙	913.1313	1.0000	货币
2	申今花	有限合伙	8,000.00	8.7611	货币
3	河南四方达超硬材料股份有限公司	有限合伙	7,000.00	7.6659	货币
4	拉萨亚祥兴泰投资有限公司	有限合伙	6,000.00	6.5708	货币
5	共青城宜诚文博投资管理合伙企业（有限合伙）	有限合伙	6,000.00	6.5708	货币
6	杭州盛杭景晟投资管理合伙企业（有限合伙）	有限合伙	6,000.00	6.5708	货币
7	前海股权投资基金（有限合伙）	有限合伙	6,000.00	6.5708	货币
8	王智敏	有限合伙	4,000.00	4.3807	货币
9	蔡伟江	有限合伙	4,000.00	4.3807	货币
10	网宿科技股份有限公司	有限合伙	3,000.00	3.2854	货币
11	拓尔思信息技术股份有限公司	有限合伙	3,000.00	3.2854	货币
12	江苏通光电子线缆股份有限公司	有限合伙	3,000.00	3.2854	货币
13	庞村	有限合伙	3,000.00	3.2854	货币
14	成都瑞升房地产开发（集团）有限公司	有限合伙	3,000.00	3.2854	货币
15	方海江	有限合伙	2,000.00	2.1903	货币
16	刘权	有限合伙	2,000.00	2.1903	货币
17	东方网力科技股份有限公司	有限合伙	1,500.00	1.6427	货币
18	众信旅游集团股份有限公司	有限合伙	1,500.00	1.6427	货币
19	华清基业投资管理有限公司	有限合伙	1,500.00	1.6427	货币
20	问泽鸿	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
21	路庆晖	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
22	庞道满	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
23	傅晓成	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
24	赵耀华	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
25	陈寅	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
26	北京峰谷投资中心（有限合伙）	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
27	张文军	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币

28	刘涛	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
29	河南国通网络文化传媒有限公司	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
30	王燕敏	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
31	深圳融石资本投资有限公司	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
32	深圳市智园科技有限公司	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
33	骆光明	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
34	新余美福景投资管理中心（有限合伙）	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
35	伊廷雷	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
36	吴小丽	有限合伙	1,000.00	1.0951	货币
37	北京博雅智库投资中心（有限合伙）	有限合伙	900.00	0.9856	货币
38	刘秀苹	有限合伙	500.00	0.5476	货币
39	刘曜	有限合伙	500.00	0.5476	货币
40	倪彪	有限合伙	500.00	0.5476	货币
41	肖炜	有限合伙	500.00	0.5476	货币
合 计			91,313.1313	100.0000	-

七、发行人股本情况

（一）本次发行前后公司股本情况

本次发行前公司总股本为9,211.0836万股，本次拟公开发行股票不超过3,200万股，发行人股东不发售老股。本次发行前后，公司的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	发行前		发行后	
		持股数 (万股)	持股比例 (%)	持股数 (万股)	持股比例 (%)
1	吴根茂	2,575.00	27.9555	2,575.00	20.7476
2	东兴投资（CS）	1,000.00	10.8565	1,000.00	8.0573
3	吴刘驰	725.00	7.8710	725.00	5.8416
4	平潭合伙	600.00	6.5139	600.00	4.8344
5	晨晖盛景	593.75	6.4460	593.75	4.7840
6	陈芳	467.7268	5.0779	467.7268	3.7686
7	刘江	450.00	4.8854	450.00	3.6258
8	庄珊丹	401.8749	4.3629	401.8749	3.2380
9	南平泽贤	395.9419	4.2985	395.9419	3.1902

10	阮炜	375.00	4.0712	375.00	3.0215
11	张宏斌	375.00	4.0712	375.00	3.0215
12	相兑道琰	312.50	3.3926	312.50	2.5179
13	翁蕾	231.64	2.5148	231.64	1.8664
14	众海嘉华	231.64	2.5148	231.64	1.8664
15	众海嘉速	163.87	1.7791	163.87	1.3204
16	胡洪芳	150.00	1.6285	150.00	1.2086
17	赖乐生	69.49	0.7544	69.49	0.5599
18	蔡慈雄	69.49	0.7544	69.49	0.5599
19	平潭新三板股权投资管理有限公司	23.16	0.2514	23.16	0.1866
20	社会公众	-	-	3,200.00	25.7834
合 计		9,211.0836	100.00	12,411.0836	100.00

注：CS 是 Controlling State-owned Shareholder 的缩写，指国有实际控制企业。

（二）前十名股东

截至本招股说明书签署日，公司前十名股东及其持股情况如下：

序号	股东名称/姓名	持股数（万股）	持股比例（%）
1	吴根茂	2,575.00	27.9555
2	东兴投资	1,000.00	10.8565
3	吴刘驰	725.00	7.8710
4	平潭合伙	600.00	6.5139
5	晨晖盛景	593.75	6.4460
6	陈芳	467.7268	5.0779
7	刘江	450.00	4.8854
8	庄珊丹	401.8749	4.3629
9	南平泽贤	395.9419	4.2985
10	阮炜	375.00	4.0712
	张宏斌	375.00	4.0712
合 计		7,959.2936	86.4100

（三）前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

截至本招股说明书签署日，发行人前十名自然人股东在发行人处担任的职务的情况如下：

序号	股东姓名	持股数（万股）	持股比例（%）	在公司的任职情况
1	吴根茂	2,575.00	27.9555	董事长、总经理
2	吴刘驰	725.00	7.8710	董事、总经理助理
3	陈芳	467.7268	5.0779	董事
4	刘江	450.00	4.8854	——
5	庄珊丹	401.8749	4.3629	——
6	阮炜	375.00	4.0712	——
7	张宏斌	375.00	4.0712	——
8	翁蕾	231.64	2.5148	——
9	胡洪芳	150.00	1.6285	董事
10	赖乐生	69.49	0.7544	监事会主席
	蔡慈雄	69.49	0.7544	——
合计		5,890.2217	63.9472	——

（四）发行人国有股份和外资股份情况

1、发行人国有股份的情况

2018年12月，福建福民律师事务所出具（2018）榕律非讼代字第047号《关于新中冠智能科技股份有限公司国有股权管理方案的法律意见书》，认为东兴投资目前持有的发行人1,000万股股份（占发行人股本总额的10.8565%），应被认定为国有股，若发行人在境内发行股票并上市，东兴投资在证券登记结算公司登记的证券账户应标注“CS”标识。

2019年4月17日，财政部出具财金函[2019]15号《财政部关于确认新中冠智能科技股份有限公司国有股权管理方案的函》，确认了发行人股东19户，股份总数为9,211.08万股，其中：国有股东1户，为东兴投资，持股1,000万股，占比10.8565%。其他股东18户，合计持股8,211.08万股，占总股本的89.1435%。

2、发行人外资股份的情况

截至本招股说明书签署日，发行人不存在外资股份的情况。

（五）最近一年发行人新增股东的持股数量及变化情况

发行人最近一年新增股东为蔡慈雄、东兴投资、胡洪芳。

1、蔡慈雄

2018年4月，李兹泉与蔡慈雄签订《股权转让协议》，将其持有的新中冠69.49万股（占比0.8463%）股权转让给蔡慈雄，转让价格为6.4元/股。本次股权转让

完成后，李兹泉不再持有公司股份，公司新增自然人股东蔡慈雄。蔡慈雄基本情况如下：

序号	股东姓名	国籍	境外永久居留权	身份证号
1	蔡慈雄	中国	无	44052119700308****

2、东兴投资

2018年12月，新中冠与东兴投资签订《增资扩股协议书》，东兴投资向新中冠增资7,200万元，其中1,000万元为认缴新增注册资本，其余6,200万元计入公司资本公积，本次增资价格为7.2元/股。本次增资完成后，公司新增法人股东东兴投资，其控股股东为东兴证券股份有限公司，实际控制人为财政部。

3、胡洪芳

2018年12月，刘江与胡洪芳签订《股权转让协议》，将其持有的新中冠150万股（占比1.6285%）股权转让给胡洪芳，转让价格为7.2元/股。本次股权转让完成后，公司新增自然人股东胡洪芳。胡洪芳基本情况如下：

序号	股东姓名	国籍	境外永久居留权	身份证号
1	胡洪芳	中国	无	36011119671027****

（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

1、本次发行前各股东的关联关系

- （1）自然人股东吴根茂与自然人股东吴刘驰为父女关系；
- （2）吴根茂为平潭合伙的普通合伙人和执行事务合伙人；
- （3）众海嘉华与众海嘉速的执行事务合伙人均为北京众海投资管理有限公司，该公司的实际控制人为鲁众；
- （4）刘江为发行人直接股东，同时为众海嘉速、众海嘉华的有限合伙人；
- （5）翁蕾系发行人直接股东，同时为众海嘉速的有限合伙人。

除上述事项外，公司各直接股东之间不存在其他关联关系。

2、关联股东持有公司股份情况

序号	股东名称/姓名	持股数（万股）	持股比例（%）	出资方式
1	吴根茂	2,575.00	27.9555	净资产
2	吴刘驰	725.00	7.8710	净资产
3	平潭合伙	600.00	6.5139	净资产
4	刘江	450.00	4.8854	净资产

5	翁蕾	231.64	2.5148	净资产
6	众海嘉华	231.64	2.5148	净资产
7	众海嘉速	163.87	1.7791	净资产
合计		4,977.15	54.0345	

（七）发行人股东公开发售股份情况

本次公开发行股票不涉及股东公开发售股份事项。

八、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励及其他制度安排和执行情况

截至本招股说明书签署日，发行人不存在正在执行的对其董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励及其他安排。

九、发行人员工情况

（一）员工人数及最近三年的变化情况

时间	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
人数	182	192	199

（二）员工专业结构

截至 2018 年 12 月 31 日，公司在职员工为 182 人，具体构成情况如下：

专业	人数	员工专业结构
技术人员	32	17.58%
运营人员	15	8.24%
销售人员	74	40.66%
管理人员	61	33.52%
总 计	182	100.00%

十、相关责任主体重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施

（一）股份锁定承诺

公司股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺详见本招股说明书“重大事项提示”之“一、本次发行前股东所持股份的流通限制以及自愿锁定的承诺”的相关内容。

（二）稳定股价的预案及相关承诺

参加本招股说明书“重大事项提示”之“二、稳定公司股价的预案及承诺”。

（三）持股意向、减持意向的承诺

参见本招股说明书“重大事项提示”之“三、主要股东的持股意向和减持意向”。

（四）关于招股说明书信息披露的承诺

参见本招股说明书“重大事项提示”之“四、相关责任主体关于招股说明书信息披露的承诺”。

（五）填补被摊薄即期回报的承诺

参见本招股说明书“重大事项提示”之“五、关于填补被摊薄即期回报的相关措施及承诺”。

（六）未能履行承诺时的约束措施

参见本招股说明书“重大事项提示”之“六、相关责任主体未能履行承诺时的约束措施”。

（七）避免同业竞争的承诺

参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联关系”之“二、同业竞争”之“（二）避免同业竞争的承诺”。

（八）减少和规范关联交易承诺

参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“三、关联方及关联交易”之“（五）减少和规范关联交易的措施”。

（九）确保新中冠上市后利润分配政策实施的承诺

参见本招股说明书“第九节 财务会计信息与管理层分析”之“二十二、公司本次发行上市后的股东分红回报规划”之“（五）控股股东及实际控制人吴根茂、吴刘驰确保发行人上市后利润分配政策实施的承诺”。

第六节 业务与技术

一、发行人的主营业务、主要产品及服务

（一）发行人主营业务的基本情况

1、主营业务基本情况

公司秉承“让品牌到零售更简单”的运营理念，以提升服务、促进销售、优化生产为原则，主要致力于为消费者及企业等提供基于互联网技术下的综合服务，包括技术开发、数据分析及供应链管理服务等。报告期内，公司顺应互联网技术的革新及应用，依托自身成熟的供应链管理经验和定制化的平台搭建，以终端消费者为服务起点并逐步延伸，依次开拓了面向终端消费者的消费互联网业务、面向流通企业的 B2B 互联网业务、面向政府及事业单位的政府采购互联网业务及面向制造商的产业互联网业务。上述业务的具体运营模式如下：

业务类型	客户	业务内容	盈利模式
消费互联网业务	信用卡持卡人	公司与银行合作共同运营银行信用卡商城，将自身优势与银行金融优势有效结合，完成消费金融场景搭建，为银行信用卡持卡人提供配套的供应链服务和客户服务	商品的销售收入与运营成本（包含采购成本及各项运营费用等）的差额
B2B 互联网业务	流通企业	搭建互联网综合服务平台“喜购宝”开展 B2B 交易，包括撮合交易业务和自营交易业务	根据线上销售情况和双方约定的比例向供应商收取服务费用，或商品的销售收入与运营成本（包含采购成本及各项运营费用等）的差额
产业互联网业务	制造商	根据制造商的具体需求定制化搭建与产业互联网相关的各类互联网平台、数据中台及运营管理系统，推动制造商的产业互联网化	根据线上销售情况和双方约定的比例向品牌方收取服务费用，或收取技术开发收入与相应开发成本的差额
政府采购互联网业务	政府部门、事业单位、团体组织等	向政府部门、事业单位、团体组织等销售产品，并提供数据分析服务、供应链服务、客户服务等	商品的销售收入与运营成本（包含采购成本及各项运营费用等）的差额

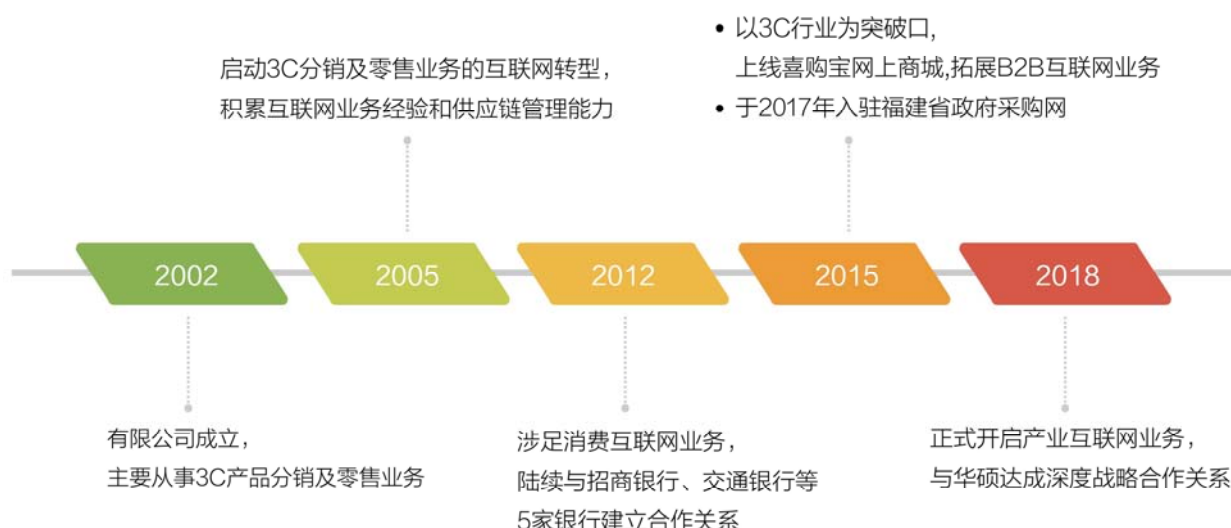
经过多年的技术沉淀和服务案例积累，公司逐渐形成了强大的平台开发能力、数据分析能力和供应链管理能力，具备了针对不同行业不同企业进行模式复制和创新的良好基础。公司的发展得到了企业和社会的认可，相继与招商银行、交通银行、华硕、冠捷科技、神州数码、北大方正等建立合作关系。报告期内，公司先后获评“中国互联网百强企业”、“中国互联网行业最佳解决方案奖”、“福建互联网企业 20 强”、“中国（行业）最具发展潜力企业”、“最具投资价值互联网企业”、“福建省守合同重信用企业”、“福建省级电子商务示范企业”、“福州市

创新发展优秀企业”、“福州市商贸发展十佳民营企业”等多项奖项，并多次获得“招商银行年度优秀合作商户”称号。

2016年至2018年，公司主营业务收入分别为187,093.93万元、242,642.89万元和271,677.93万元，呈现持续增长的态势，公司主营业务未发生变更。

2、公司设立以来主营业务的发展历程

公司自成立以来业务拓展情况如下：



公司自2002年成立后，主要从事3C产品的传统分销及零售业务，集中拓展福建省内的3C产品分销及零售市场，并与华硕、飞利浦、冠捷、联想等众多品牌厂商或其代理商、分销商之间建立了稳定的合作关系。随着互联网的普及，公司于2005年起初步确定了变革分销渠道、为制造商服务的长期战略构想。2012年起，公司正式涉足互联网和相关服务业务，并根据互联网技术和相关服务的发展状况，积极拓展公司业务类型，先后发展了消费互联网业务、B2B互联网业务、政府采购互联网业务、产业互联网业务。

根据公司的业务类型拓展情况，公司的业务发展可分为五个阶段：

（1）第一阶段（2002年至2004年）：从事3C产品传统分销及零售业务

公司成立后，主要从事3C产品传统分销及零售业务。在该阶段内，公司集中拓展福建省内的3C产品分销及零售市场，不断积累在3C产品分销及零售业务方面的各项经验，并逐渐与3C行业内众品牌厂商或其代理商、分销商之间建立起了合作关系，为公司后续互联网转型积累了渠道资源。

（2）第二阶段（2005 年至 2011 年）：继续深耕分销渠道并尝试公司业务的互联网转型

2005 年，公司自主搭建的官方网站正式上线，作为 3C 产品分销与零售商，公司开始尝试进行分销与零售业务的互联网转型，积极利用互联网相关技术对公司业务进行改造。在该阶段里，公司储备互联网相关技术及人才，尝试搭建分销业务网上平台，并以供应商身份入驻淘宝商城，试水 3C 产品电商业务，积累互联网运营经验；同时，公司加大对自身供应链管理服务能力的关注和投入，搭建起客户服务及仓储物流团队，逐步形成完整的供应链管理服务体系，实现了电商运营经验的积累和供应链管理服务能力的沉淀。

（3）第三阶段（2012 年至 2014 年）：开拓消费互联网业务

自 2012 年起，随着互联网技术的不断革新，公司顺应行业发展趋势，开始正式涉足互联网和相关服务业务，并与银行进行合作，开展消费互联网服务。通过自主研发高度自动化的信息系统“喜购宝银行电商管理系统”与合作银行进行对接，共同运营银行信用卡商城，面向银行信用卡持卡人，并向其提供产品选型服务、供应链管理服务、客户服务等。

（4）第四阶段（2015 年至 2017 年）：拓展 B2B 互联网业务和政府采购互联网业务

基于公司多年在 3C 行业分销与零售业务的经验以及互联网技术、供应链服务能力的积累，公司由消费互联网业务拓展至垂直 3C 行业的 B2B 互联网业务。2015 年，公司自主研发的 B2B 交易平台“喜购宝”正式上线，公司开始通过喜购宝网上商城，开展面向 3C 行业的互联网业务。一方面，公司通过喜购宝网上商城促成供应商与零售商之间的交易业务，吸引更多的供应商和下游零售商入驻；另一方面，公司通过入驻喜购宝网上商城，向下游零售商自主销售产品，帮助下游零售商改变信息获取方式和询价模式，降低采购成本。截至 2018 年末，喜购宝网上商城已覆盖全国 19 个省、自治区、直辖市，注册零售商用户接近 8 万家，公司的 B2B 互联网业务发展速度较快，成功助力 3C 行业的流通企业和自身进行互联网转型升级。同时公司凭借互联网运营经验于 2017 年成功入驻福建省政府采购网上超市，成为第一批成功入驻的电子产品供应商。

（5）第五阶段（2018 年至今）：开启产业互联网业务

随着互联网技术的不断革新和发展，互联网与传统产业跨界融合将更加广

泛、深刻。产业互联网发展步伐进一步加快，互联网技术对传统产业的产品设计、生产流程、产品销售等全过程渗透增强，并促使传统产业向智能化、数字化、网络化纵深发展。

为顺应产业互联网发展态势，同时达成公司长久以来变革分销渠道、为制造商服务的战略构想，公司在原有消费互联网业务和 B2B 互联网业务的基础上，通过不断地研发投入和运营管理经验的积累，积极探索与传统制造企业的深度合作模式，并根据其行业特点和运营要求为其搭建基于互联网技术的定制化服务平台。基于此，2018 年起，公司与品牌方华硕达成深度战略合作关系，并根据华硕自身特点及经营要求为其搭建专门的“渠易宝”商城，帮助华硕通过平台化综合运营，减少由于流通环节的信息不对称造成的损耗以及对大型电商平台流量及数据的依赖，同时通过及时为品牌方提供终端销售数据及相关分析，便于品牌方第一时间了解市场动态及消费者需求，提高了品牌方对其产品在研发、生产、销售环节的精准性，促进品牌方向数字化、智能化发展，助力品牌方实现产业互联网化的转型升级。

基于与华硕合作模式的经验积累和技术成熟，公司在产业互联网业务领域也不断向其它客户延伸，公司已于 2019 年 1 月与爱分享达成正式合作协议，为其搭建专门的“共享陪护床”系统，帮助其拓展“互联网+医疗健康”业务市场。截至本招股说明书签署日，公司已与天津方正启锐科技有限公司达成了战略合作意向，助力其实现产业互联网化。

3、主要业务构成

公司业务按照内容和客户的不同，主要分为消费互联网业务、B2B 互联网业务、产业互联网业务、政府采购互联网业务。

（1）消费互联网业务

①消费互联网业务发展的背景

在智能手机尚未普及时，银行无论是对私还是对公业务主要获客渠道为各分支行网点。同时，客户的开户、存取现金、申请贷款、打印回单等大多数业务办理需依托柜面进行人工办理，主要原因：一方面传统的银行业对互联网、大数据等新技术、新模式的推广具有一定的滞后性；另一方面，在银行体系之外，消费者一般没有可替代的选择。随着电子商务的崛起，银行在电子商务交易过程中由主导者逐渐变成了充当支付结算的角色，处在产业交易链条的末端，不仅掌控不

了客户资源，也难以及时获取全面的交易数据。与此同时，随着国家金融政策的进一步放开和电商平台向金融领域不断地拓展，近年来，以阿里巴巴支付宝和京东金融为代表的互联网金融业务高速发展，在抢占了线上线下诸多流量入口后，通过各类用户场景搭载金融服务，与传统银行支付结算业务形成替代，对传统银行的盈利能力和支付结算地位构成了巨大的冲击。

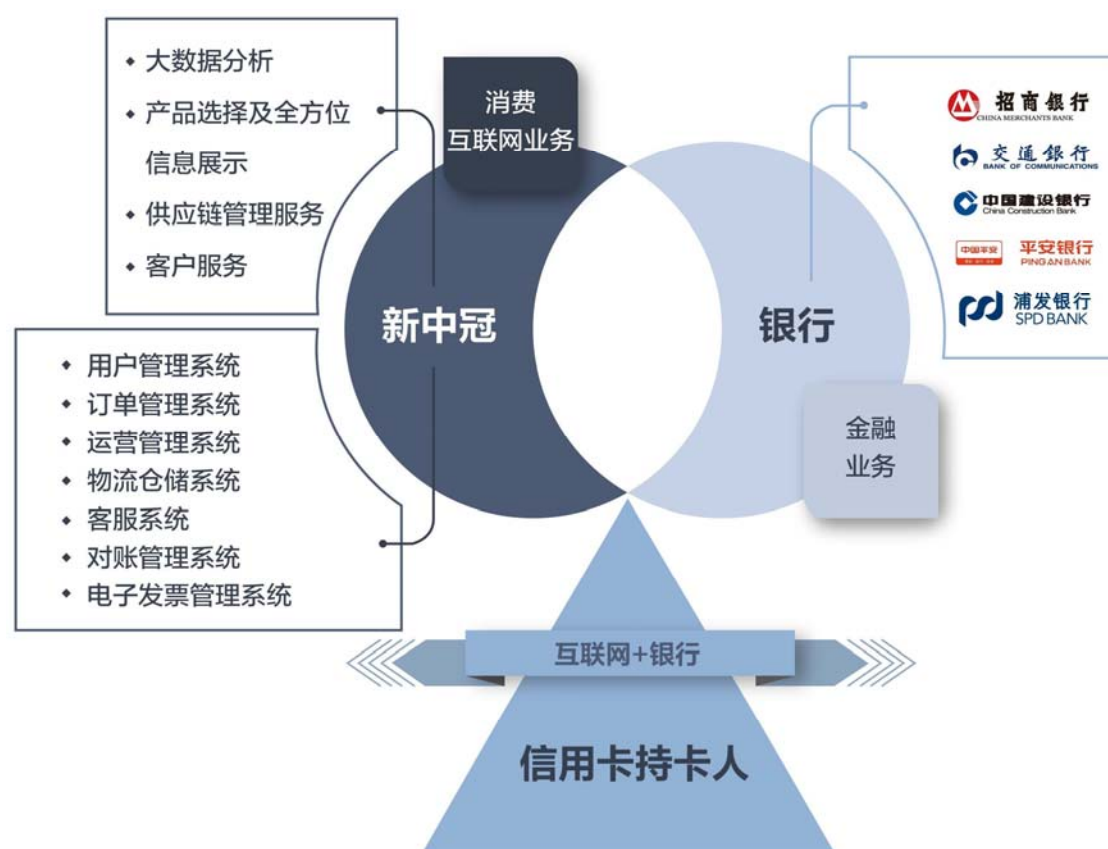


面对中国快速发展的电子商务市场和阿里巴巴、京东等电商企业金融服务业务的崛起，传统银行开始转型并积极布局银行信用卡商城业务、开拓自身消费互联网业务，以应对互联网金融带来的挑战，同时增加银行的非利息收入，使收入更加多元化，有利于推动银行业务的转型。但鉴于银行主营业务重点不在于商品交易，因此在现行的银行电商运行模式中，大多数商业银行需要与专业的第三方进行合作，由第三方完成整个商品采购、数据分析、仓储配送、客户服务等服务内容；此外，由于银行业本身缺乏电商化的资源和能力，目前的竞争态势也不允许传统金融机构花费过多时间通过内部孵化的方式来完成产品形态和服务模式的转型。

②公司消费互联网业务的内容

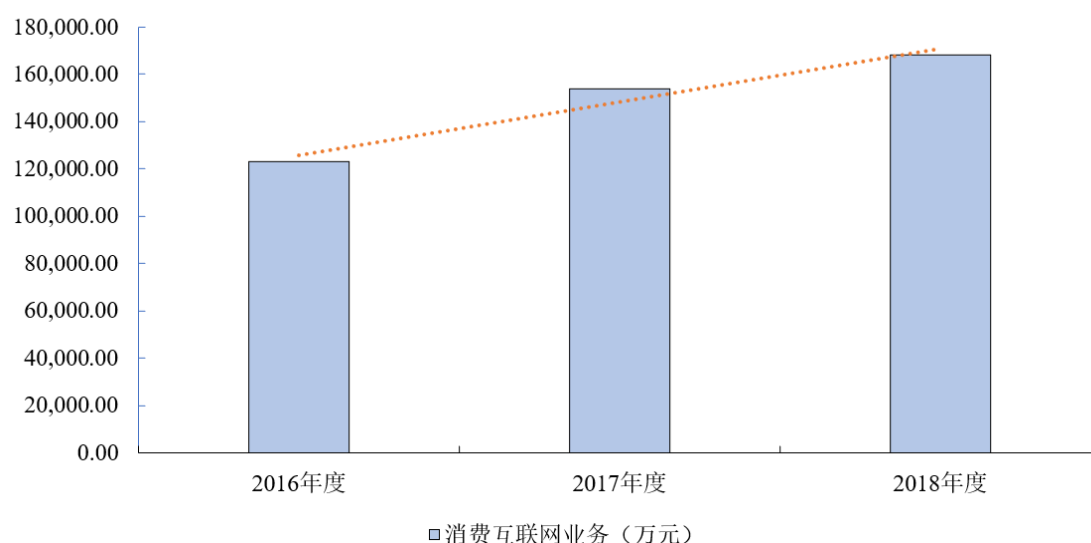
公司基于多年分销渠道管理经验、信息化系统开发能力和大数据分析能力，在与银行合作的过程中，一方面可以弥补银行在供应链管理、应用场景等方面的短板，向信用卡持卡人提供除支付手段外的品牌选择、供应链服务、客户服务等

各项综合服务，提高信用卡持卡人在银行信用卡商城上的购物体验，从而增强银行信用卡持卡人的用卡黏性、促进银行信用卡分期支付业务，使得银行在消费金融领域与大型电商金融服务平台竞争中取得竞争优势；另一方面，公司在消费互联网业务中直接面对信用卡持卡人，通过销售高质量的产品以及向信用卡持卡人提供优质的客户服务，增进消费者对公司的关注和信任感，提升公司的知名度与美誉度，有利于公司的整体竞争力和市场份额的提升，真正实现双赢。截至目前，公司已与招商银行、交通银行、浦发银行、建设银行、平安银行 5 家银行建立合作关系，共同推动银行业“+互联网”转型的目标。



报告期内，公司消费互联网业务收入变动情况如下：

2016年-2018年公司消费互联网业务收入变动情况

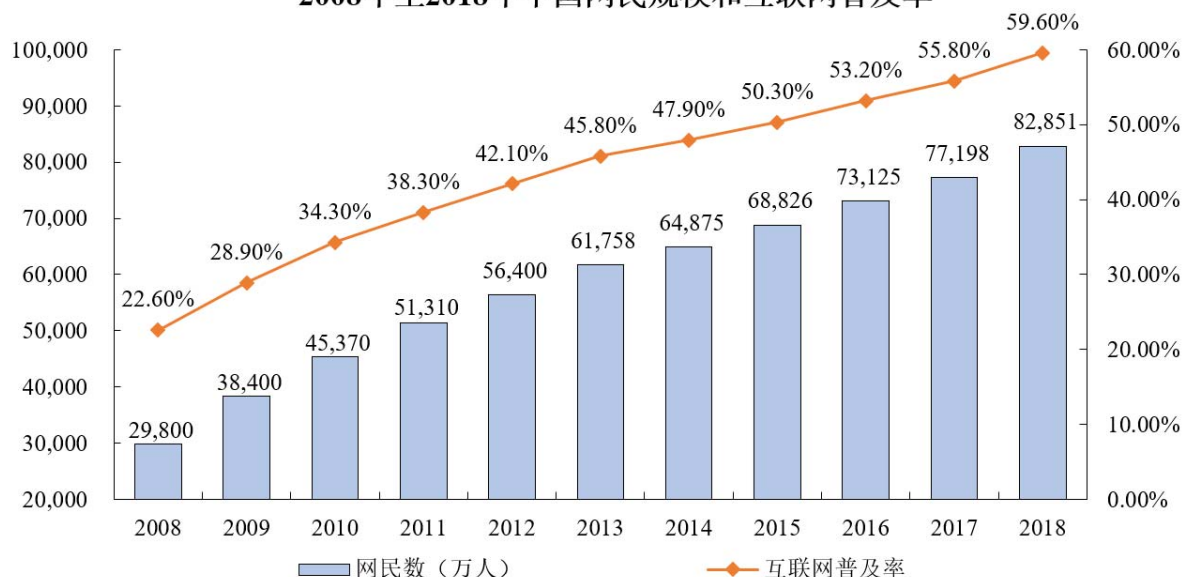


③公司消费互联网业务发展趋势

A、网民规模迅速扩大，网络普及率不断提高，在线消费仍为主流

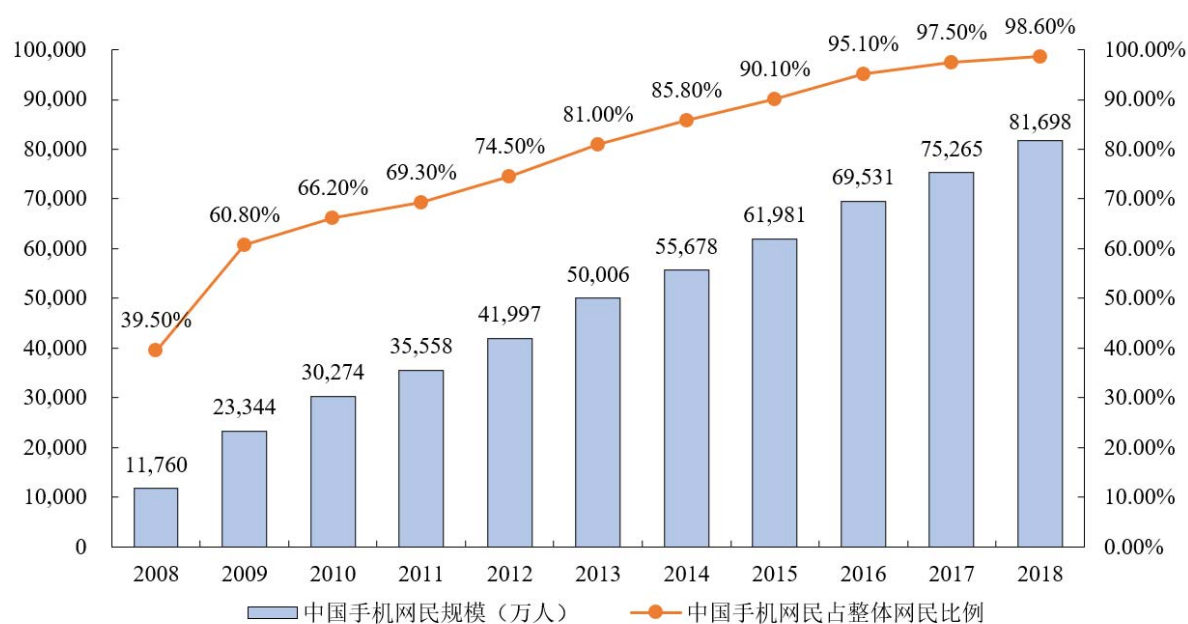
消费互联网系以个人为用户，以日常生活为应用场景的应用形式，满足消费者在互联网中的消费需求而生的互联网类型。因此个人消费者对网络的运用系推动消费互联网发展的动力。近年来我国网民规模迅速扩大，网络普及率不断提高，同时，随着移动互联网的发展，我国手机网民的规模也不断扩大。

2008年至2018年中国网民规模和互联网普及率



数据来源：CNNIC《第43次中国互联网络发展状况统计报告》

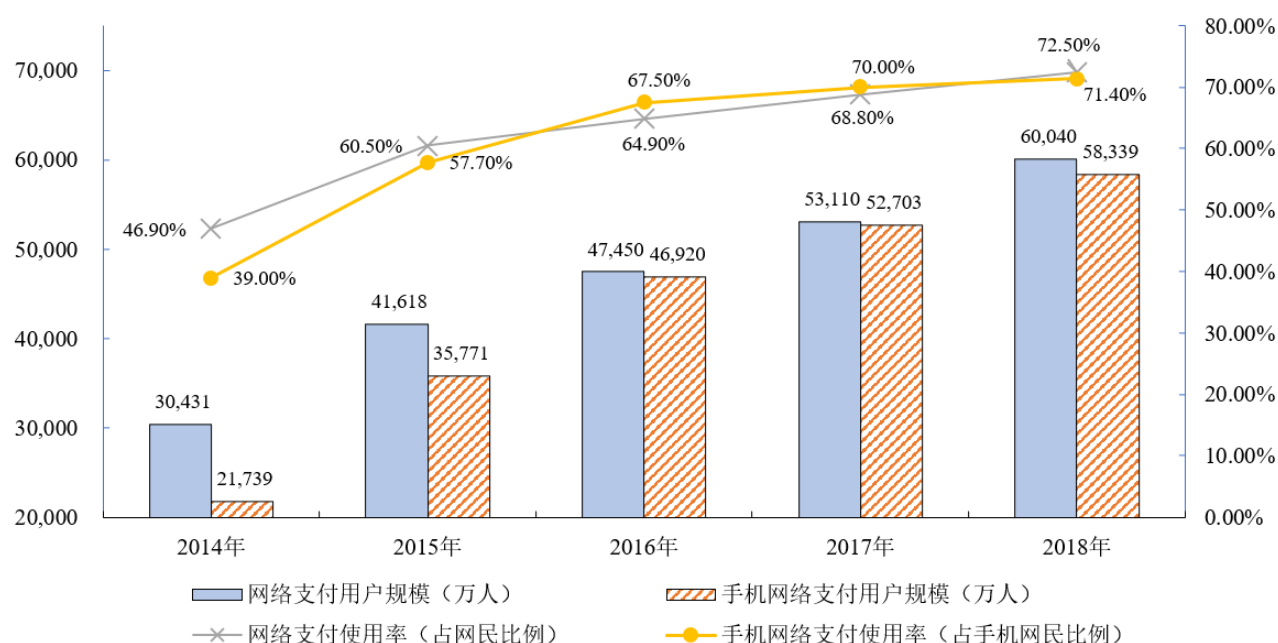
2008年-2018年我国手机网民规模及其占比



数据来源：CNNIC《第43次中国互联网络发展状况统计报告》

随着我国网民规模的不断增加，网上支付方式逐步深入至消费者日常生活的方方面面，越来越多的消费者选择通过网上支付方式完成日常生活中的各类消费。

2014年-2018年网络支付/手机网络支付用户规模及使用率



数据来源：CNNIC《中国互联网络发展状况统计报告》

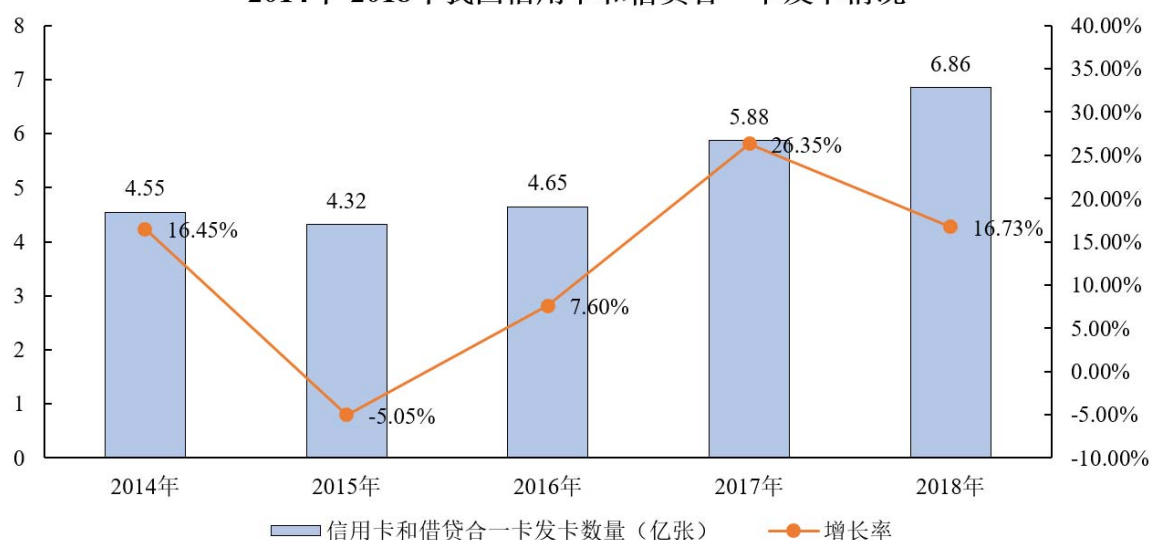
网民规模的不断增加，网上支付方式用户规模的不断扩大，未来，我国以消费者为核心的商业模式仍将继续深挖，各类消费渠道将进一步充分融合，同时，

随着产业互联网的不断发展，消费互联网将借助产业互联网获得新的发展机遇。

B、以银行信用卡商城为代表的新型消费互联网平台发展迅速

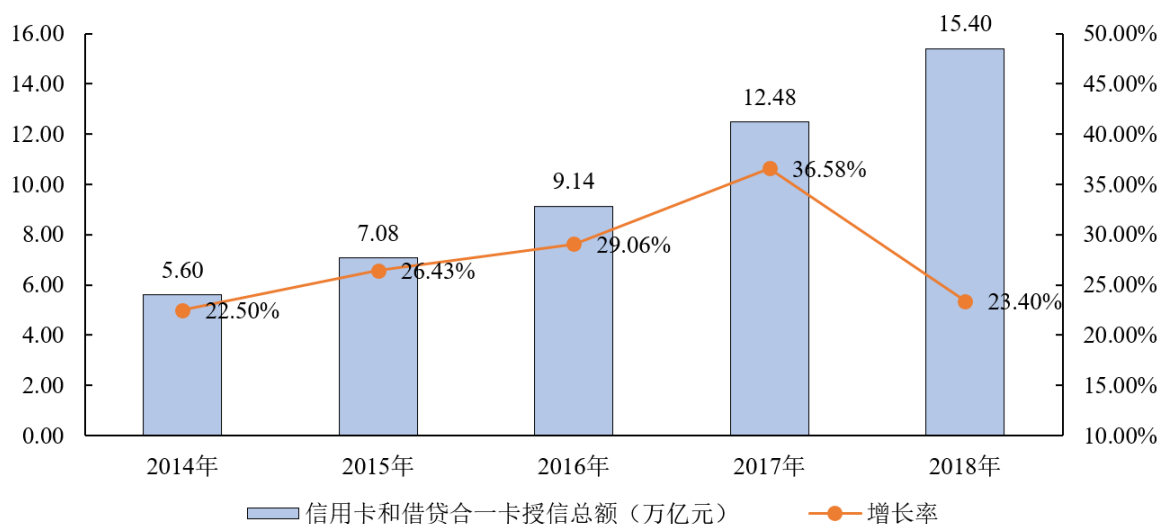
银行信用卡商城面向信用卡持卡人，因此，商业银行信用卡业务的发展对银行电商平台有着重要的推动作用。根据中国人民银行发布的《2018 年支付体系运行总体情况》显示，截至 2018 年末，我国信用卡和借贷合一卡发卡数量共计 6.86 亿张，人均持有信用卡和借贷合一卡 0.49 张，同比增长 16.11%。同时，截至 2018 年末，信用卡和借贷合一卡授信总额为 15.40 万亿元，同比增长 23.40%。

2014年-2018年我国信用卡和借贷合一卡发卡情况



数据来源：中国人民银行《2014年-2018年支付体系运行总体情况》

2014年-2018年我国信用卡和借贷合一卡授信总额

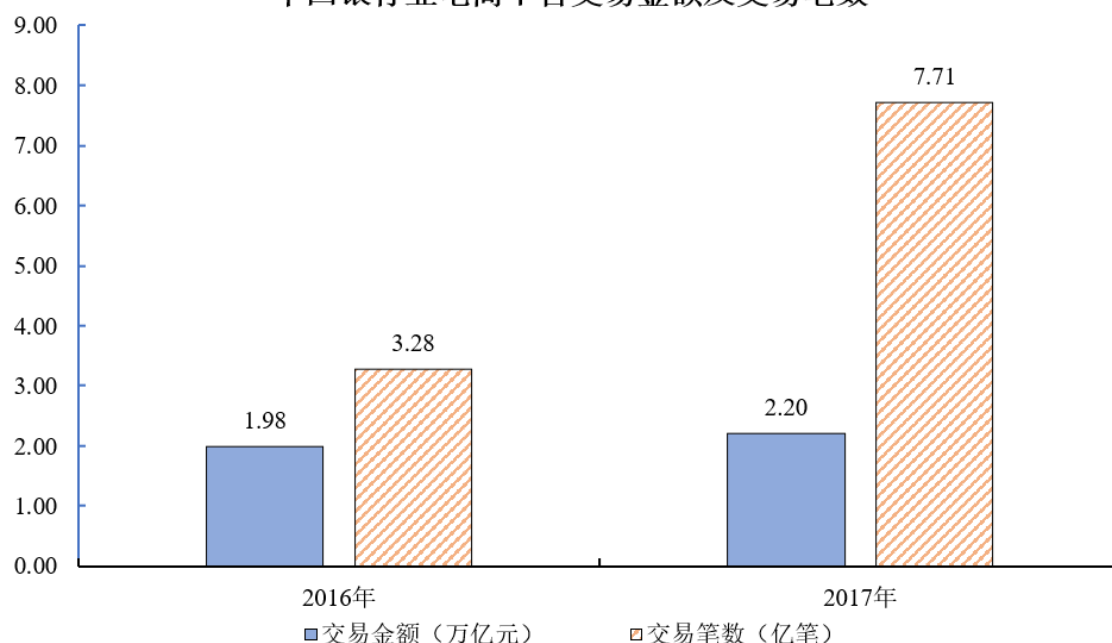


数据来源：中国人民银行《2014年-2018年支付体系运行总体情况》

随着电子渠道的深化创新，网上银行、手机银行业务快速增长以及商业银行

信用卡业务的扩张推动了我国银行业电商平台业务的发展。根据中国银行业协会的数据统计，2017 年，中国银行业电商平台个人客户达 1.29 亿户，同比增长 51.59%，企业客户达 0.05 亿户，电商平台交易达 7.71 亿笔，同比增长 134.93%，交易金额达 2.20 万亿元，同比增长 10.87%。

中国银行业电商平台交易金额及交易笔数



数据来源：中国银行业协会

未来，随着移动互联网的迅猛发展，我国银行业在移动电子渠道领域将不断丰富金融产品及各类生活服务，不断推进电子渠道深化创新，从而加快银行产业“+互联网”的进程，推动银行电商业务的纵深发展。因此，公司的消费互联网业务在未来的发展中拥有诸多契机。

（2）B2B 互联网业务

①B2B 互联网业务发展的背景

由于我国幅员辽阔，各地区发展程度不同，因此长期以来，我国大多数产品的流通模式均采取代理分销模式。在传统的产品流通环节下，流通企业作为产品销售的中间渠道环节，对整个产品流通起着至关重要的作用。但随着我国国民经济水平的提高，交通与物流水平的快速发展，流通企业的发展进入了瓶颈期，经营难度逐渐加大。随着互联网的迅速发展，网络技术不断升级换代，入网成本降低，为解决流通企业的各项发展难点，B2B 电子商务模式应运而生。2000 年前后，B2B 主要以信息交互为主，主要解决企业获取供求信息的途径和及时性问题，被称为 B2B1.0 模式；随着在线交易工具的出现，B2B 开始解决企业间的线上交

易需求，并实现多元化的运营态势，被称作 B2B2.0 模式；近年来，互联网广泛应用，信息相互互联，大数据、云计算等新科技不断更新迭代并逐步被运用至 B2B 业务中，以数据服务、金融服务、物流服务等为主的 B2B3.0 电子商务新时代已经到来。

②B2B 互联网业务内容

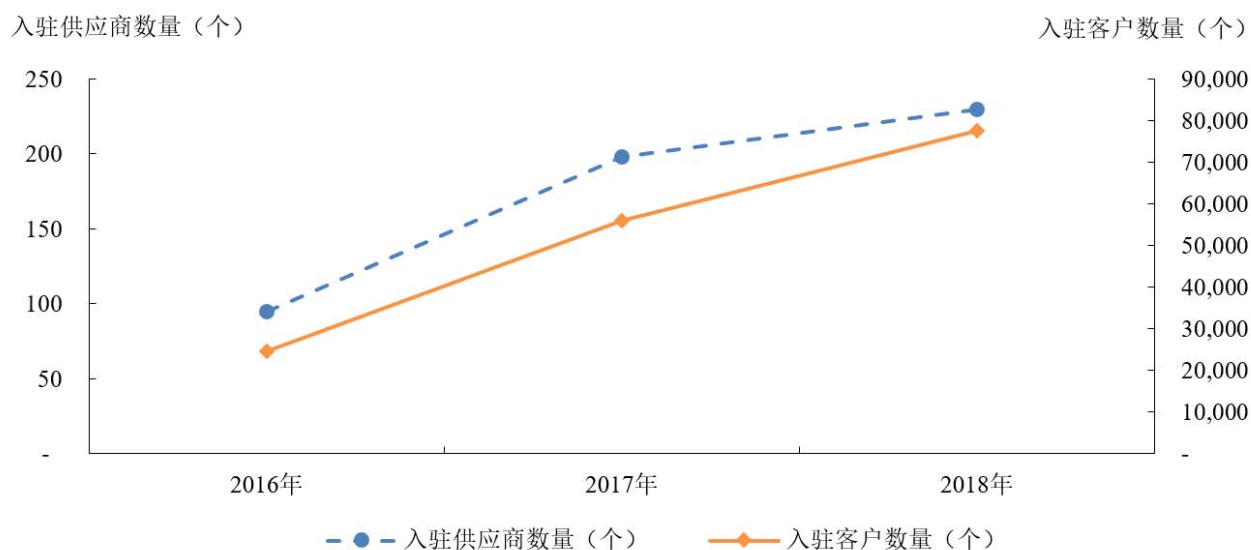
公司基于多年 3C 产品分销业务的经验，以及成熟的互联网技术、大数据技术和供应链服务能力等优势，为 3C 行业的分销商及零售商打造了开放式互联网 B2B 平台“喜购宝”网上商城（www.xigoubao.com）。截至 2018 年末，喜购宝网上商城已覆盖全国 19 个省、自治区、直辖市，注册零售商用户接近 8 万家，一方面为入驻的供应商提供丰富的客户资源（下游中小型分销商和零售商）和互联网综合服务，另一方面向下游零售门店直接销售产品，充分解决流通企业在传统产品流通环节下的痛点和难点，积极帮助流通企业提升经营水平，实现在新时代下的转型升级。

喜购宝分销模式与传统分销模式对比

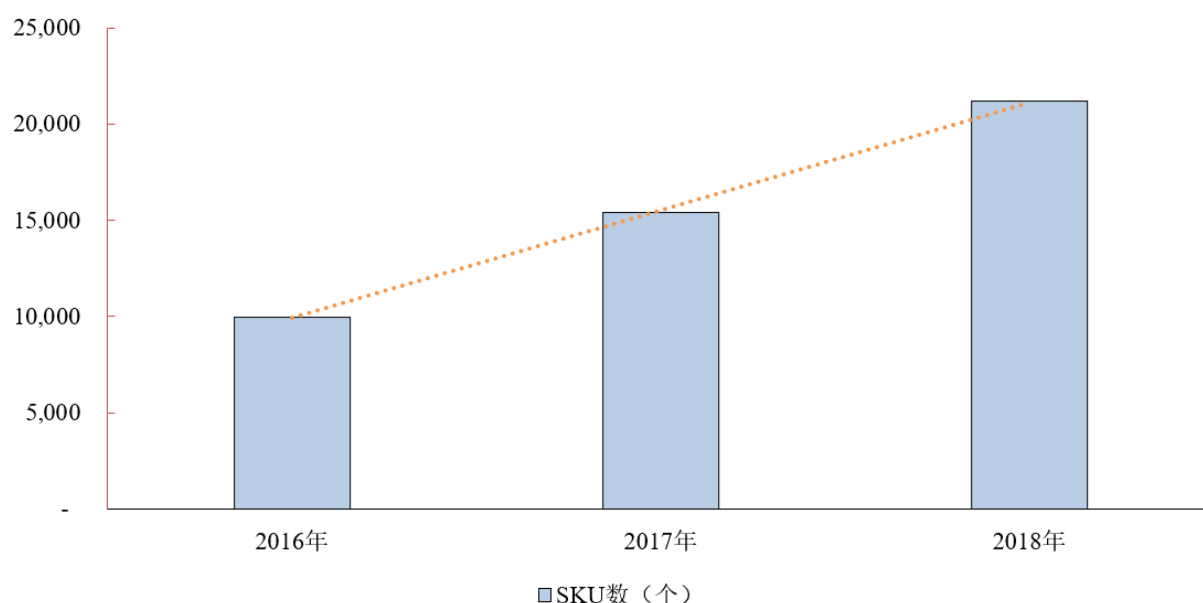
主体	序号	传统分销模式	喜购宝分销模式
分销商	1	由于分销商长期的区域性经营，受制于地域性限制，导致分销商无法实现销售渠道的下沉，难以突破区域限制，零售商客户资源无法得到拓展；	零售门店开放入驻，分销商通过喜购宝商城实现销售渠道下沉，有效扩大零售商客户数量，提高客户管理效率；
	2	分销商无法通过有效的渠道全方位展示产品信息及价格，相关交易均通过传统询价达成，扩充产品品类难度大；	分销商在喜购宝商城上架需要销售的产品，展示产品的详细信息，品类扩充难度大大降低，运营成本减少；
	3	分销商需要大量的后台人员进行客户拓展和维护，管理成本较高；	分销商以线上的方式进行市场推广，优化后台人员结构，减少管理成本；
	4	缺少数据分析系统，精确的进销存管理难度较大，增加了运营成本。	分销商可通过平台及时获得可视化的数据分析，对进销存管理进行优化，减少库存积压，加快资金流转速度，实现在互联网时代全面向服务商的角色转型。
零售商	1	零售商进货渠道单一，无法直接从省级分销商处或其他区域分销商处获得供货渠道，且经过市级、县级分销商的加价，采购价格较高；	零售商通过喜购宝网上商城，大大扩充了进货渠道，增加了进货渠道选择能力，丰富产品品类，降低了采购成本；
	2	由于进货渠道单一，对采购的货品缺乏比较，产品真伪及质量无法得到保证，存在较大的采购风险；	喜购宝网上商城对入驻商户进行资格审核，同时公司在喜购宝网上商城销售的产品已获取正品授权，零售商通过喜购宝商城购买的产品均有正品保障并能获得优质的售后服务；

	3	进货时间只能与分销商的经营时间一致，自身经营缺乏灵活性，经营效率较为低下。	互联网化使得零售商的经营更加灵活、便捷，有效提高经营效率，有利于零售商专注于服务终端消费者。
--	---	---------------------------------------	--

2016年-2018年入驻“喜购宝”网上商城供应商数量及客户数量



2016年-2018年“喜购宝”网上商城SKU数



公司 B2B 互联网业务具体分类如下：

A、撮合交易业务

公司通过“喜购宝”平台作为“经纪人”的角色，为 3C 类产品的分销商和下游零售商提供线上居间服务。“喜购宝”平台通过线上的商品展示、网络营销推广活动以及线下的交流推广活动，促成注册供应商和注册零售商之间的线上交易。交易促成后，“喜购宝”平台并不直接参与交易双方后续的物流服务等环节，

交易完成后，公司按照交易额向供应商收取服务费。通过撮合交易业务，喜购宝商城逐步达成用户引流、培养用户交易习惯以及扩大平台影响力的目的，为公司的各项业务扩大了用户基础。

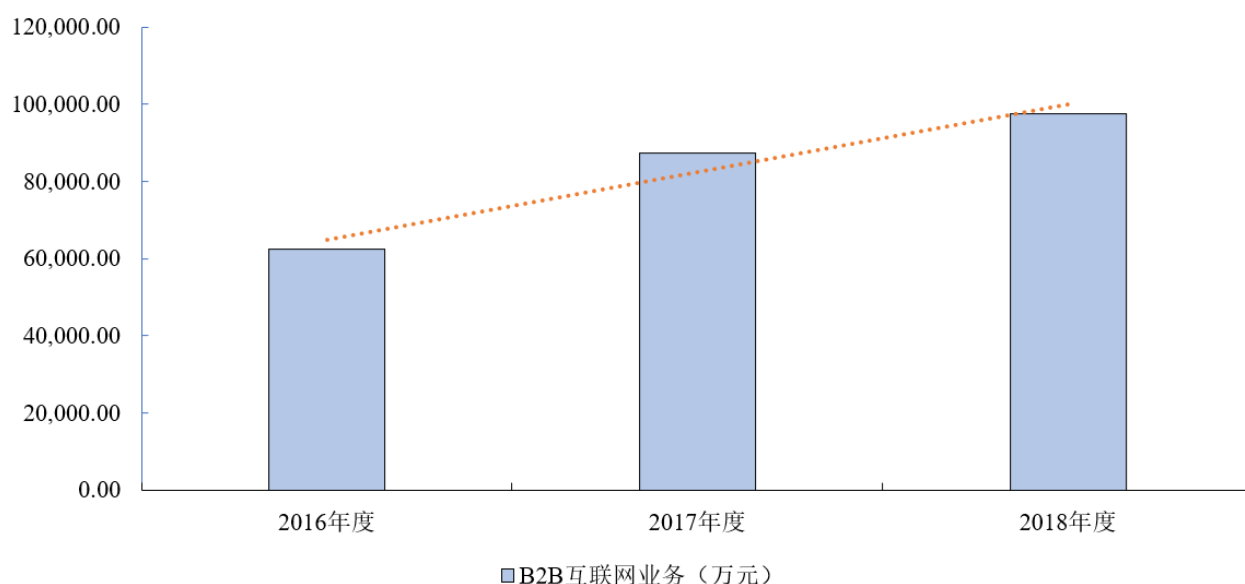
B、自营交易业务

公司通过入驻自主研发的“喜购宝”网上商城，成为公司“喜购宝”网上商城供应商之一，上架需要销售的各类产品，并通过网上商城展示各类产品的规格、参数、价格等相关具体信息，改变传统的线下询价模式，率先实现分销渠道下沉和销售区域的全方位覆盖；同时客户由于信用期的考虑，在线上浏览相关产品信息后，可以选择与公司通过线上或线下进行交易，充分考虑了客户在互联网渠道下不同交易方式的需求，实现了公司线上及线下自营交易的融合。



报告期内，公司 B2B 互联网业务变动情况如下：

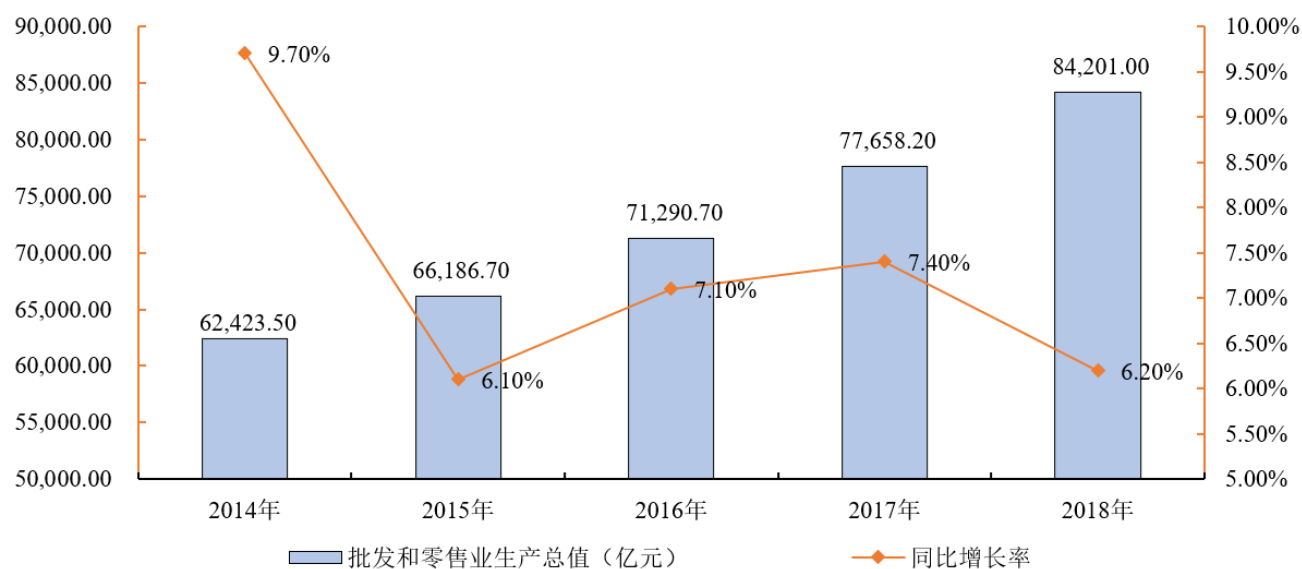
2016年-2018年公司B2B互联网业务收入变动情况



③B2B 互联网业务发展趋势

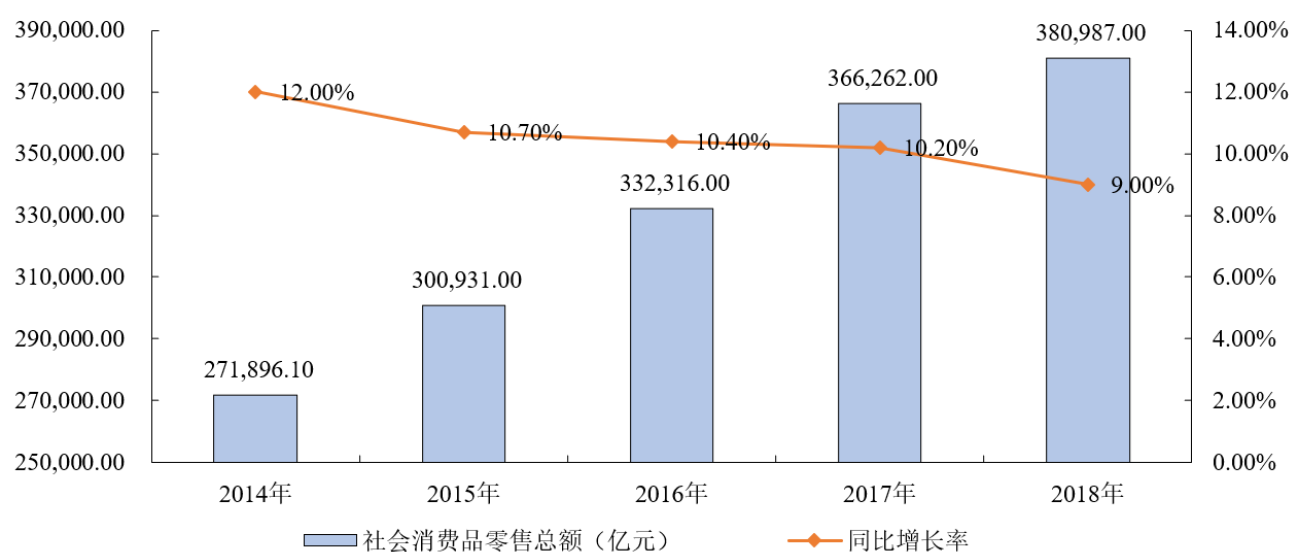
B2B 互联网业务主要系为传统商品流通环节即批发与零售业进行互联网转型升级。商品流通企业是指在商品流通过程中，从事商品批发、商品零售或批发兼零售的企业。根据国家统计局数据显示，我国批发与零售业生产总值常年保持稳定增长。2018 年，我国批发与零售业生产总值为 84,201.00 亿元，较 2017 年增长 6.20%，我国社会消费品零售总额达 380,987.00 亿元，较 2017 年增长 9.00%。

我国2014年-2018年批发和零售业生产总值



数据来源：国家统计局

我国2014年-2018年社会消费品零售总额



数据来源：国家统计局

商品流通环节作为连接生产与消费的关键环节，对于节约全社会的成本、降低交易成本、提高流通效率、促进经济增长具有重要作用。但长期以来，由于市场体系不完善，开放程度较低，供求信息无法实现透明化，导致传统流通企业对全供应链控制能力较弱，信息传导响应不及时，供需错配导致企业库存高、周转率低、商品同质化等问题不断加剧。为了保证市场竞争地位，传统流通企业亟需与互联网、大数据、物流、仓储融合发展，形成涵盖产品信息展示、仓储及配送、信息化、结算、融资、保险等功能的综合服务体系，充分发挥线上、线下流通主体的比较优势，促进专业化分工和加强合作互动，引导跨界资源整合，有助于流通企业降低交易成本、规范市场秩序、提高运作效率、打破行业壁垒以及加速资源的整合。

同时，我国 B2B 电子商务市场发展迅速。目前，以数据服务、金融服务、物流服务等为主的 B2B3.0 电子商务新时代已经到来。未来，我国 B2B 电子商务市场将逐渐进入应用成熟期。在应用成熟期，物流和仓储的供应链协同体系将更加完善，由交易数据所带来的企业信用评级体系将助力企业金融服务发展。除此之外，数据服务和营销服务也将更加健全，移动端应用趋势更加明显。

B2B 互联网业务模式系流通企业进行互联网转型升级的必然选择，对推动传统产业流通环节的转型升级具有重要的意义，系产业互联网未来发展的必经之路。

（3）产业互联网业务

①产业互联网业务发展背景

随着我国国民经济的不断发展，经济体制的不断更新，我国不少传统制造业历经多年的发展，在实际的生产销售及运营中遇到了瓶颈，急需进行产业转型升级，主要表现在以下三个方面：

序号	发展难点	
1	传统流通环节急需重构	在传统的产品流通环节下，大型品牌制造商均通过代理模式进行销售，全国代理往下细分到省级代理商、地市级代理、县一级代理甚至到乡镇一级，具有层级众多、销售业务链条长的特点。随着市场和互联网技术的不断发展，部分层级存在的必要性逐渐降低。由于传统制造商往往未搭建自身的互联网平台，因此无法快速完成流通环节的重构，实现业务渠道的扁平化。
2	业务链条尚未完成数字化	制造商自身互联网平台和运营管理系统的缺乏，导致传统制造商尚未实现业务链条的数字化。因此制造商长期无法及时了解业务链条上的相关数据，对线上及线下销售渠道的把控力均较弱；其次，制造商无法及时获得市场信息反馈，不利于优化经营决策；同时，对大型电商平台的依赖较强，在线上渠道的销售业务中处于较为被动的地位。
3	缺乏对大数据的运用能力	传统制造商完整业务链上的数据存在内容涉及范围广、内容采集及分析难度大、标准口径难以统一等特点。由于制造商自身互联网平台和运营管理系统的缺乏，导致传统制造商面对大数据时，缺乏采集、计算、存储、加工并建立统一的标准和口径的能力，大数据资源无法反哺产业链条，形成浪费。

随着互联网技术的兴起，制造商急需通过互联网技术进行业务的转型升级以解决上述发展难点，制造商进行互联网转型之所以选择与新中冠合作，而非自建开发平台或者与软件开发企业合作的原因列示如下：

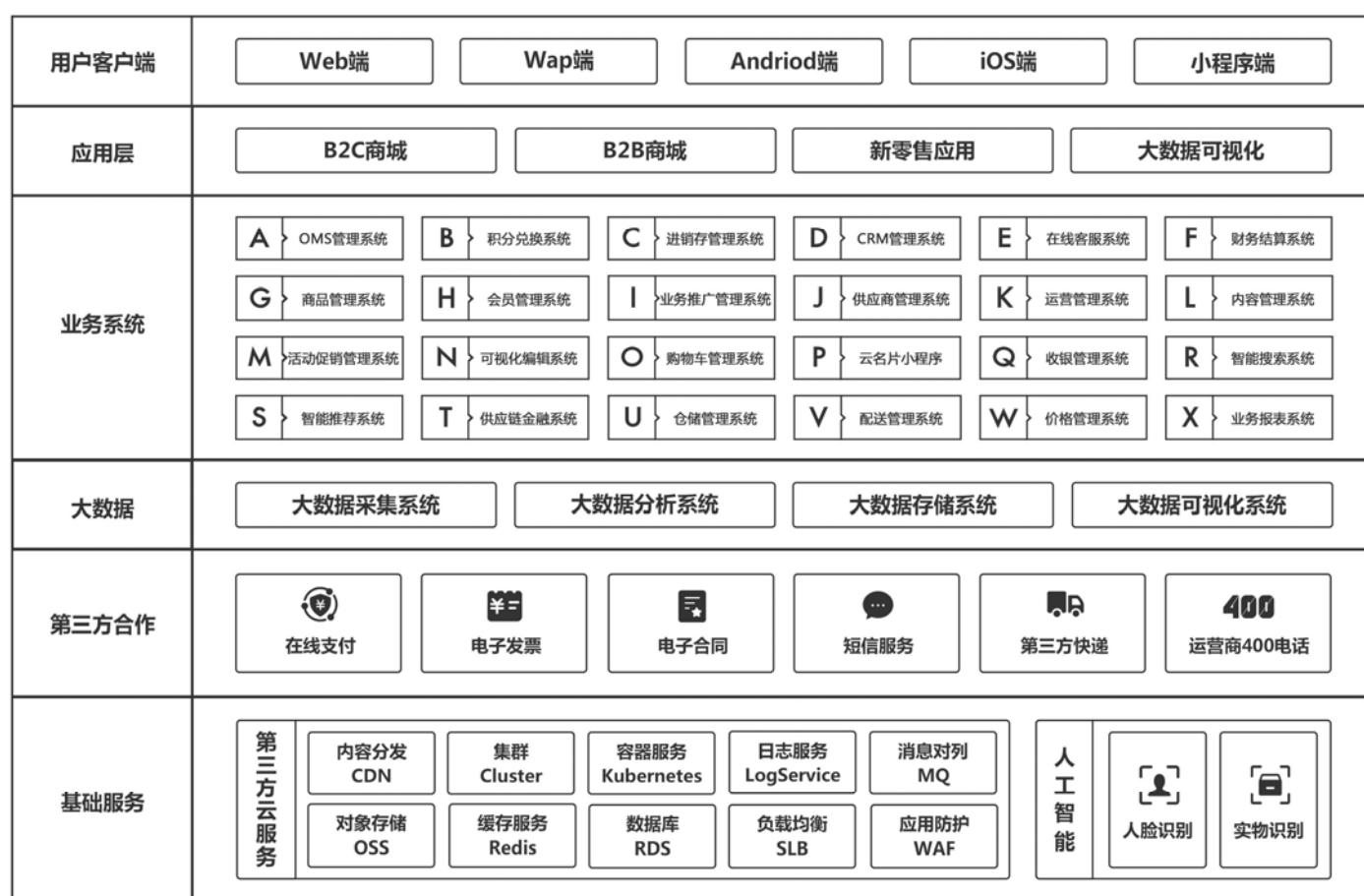
项目	自建开发平台	与软件开发企业合作	与新中冠合作
是否具备平台开发经验	否	是	是
对经营痛点是否了解	是	否	是
对开发企业的信任度	自我保密，信任度高	信任度低	建立战略合作关系，信任度高
开发费用	投入及人力成本高	一次性投入费用较高，沉没成本高	与交易额挂钩，沉没成本低
数据安全及共享	经营数据共享且保密程度高	数据无法共享且保密难度大	经营数据共享且保密程度高
内部推广	内部决策时间长和推广阻力高	内部决策和推广阻力较高	建立战略合作关系，内部决策和推广阻力低

综上所述，新中冠基于对产业全供应链环节的充分了解以及多年积累的互联网综合服务平台技术开发能力、运营推广经验、大数据分析能力、供应链管理服务能力等，通过与制造商建立战略合作关系，可以保证双方长期稳定的深度合作，

高效率地帮助制造商实现针对产业链条各部分及运营活动各环节的产业互联网化。

②产业互联网业务内容

公司与制造商达成深度战略合作目标后，根据合作方的自身特点及经营要求为其搭建定制化的互联网平台、各项运营管理系统、数据中台以及第三方接口等，并通过为其搭建的平台和系统向合作方提供技术服务、运维服务、安装对接服务、客户服务、培训服务、大数据服务等。产业互联网业务具体内容如下图所示：



公司的产业互联网业务系公司以重塑合作方流通环节为突破口，逐渐解决涉及终端客户业务链的数字化，实现合作方对海量数据的综合运用能力，最终达到重塑合作方全部产业链条，推动合作方顺利完成产业互联网化的目标。具体步骤如下：

序号	步骤内容
1	制造商通过自身的互联网平台优化供应链，实现销售渠道扁平化，降低运营成本；
2	制造商通过互联网平台及运营管理系统对业务链条进行数字化改造，提高销售渠道信息传递效率，实现销售渠道信息透明化，增强对线上和线下渠道的管控力，建立垂直管理生态链，建立起终端门店新零售体系，在销售业务方面实现全渠道

	零售布局；
3	制造商通过数据中台实现对大数据的采集、计算、存储、加工，并建立统一的标准和口径，提高对各项数据的运用能力，并通过各项数据的运用反哺公司完整的产业链条。

A、公司与华硕产业互联网业务介绍

经过多年的发展，华硕现已成为全球知名主板制造商，并在全球电脑市场中占有重要的地位，系全球六大电脑巨头之一。根据 Gartner 数据统计，2018 年，华硕电脑出货量为 1,553.7 万台，占全球市场份额的 6.0%。未来，华硕将根据市场的变化积极调整发展战略，持续拓展市场空间。

在目前的产品流通环节下，大型品牌方主要通过代理分销模式或京东、天猫等电商平台进行销售。随着市场成熟度的提高、利润的降低，大型品牌方已无法仅仅通过增加分销商数量、提高销售额的方式获得更多的市场空间。同时随着流量红利的消失，流量成本越来越高，大型电商平台收取的平台服务费用越来越高，且对线上渠道的控制力过强，给企业可持续发展造成较大障碍。

公司作为华硕的福建省级代理商，自公司成立起就开始与华硕合作，始终保持着良好的合作关系。为顺应互联网业务的发展，公司于 2018 年 1 月与华硕达成深度战略合作关系，并根据华硕自身特点及经营要求为其搭建专属的“渠易宝”商城，帮助华硕实现平台化综合运营。

自“渠易宝”商城上线以来，不仅有力地助推了华硕流通环节的重塑，而且通过快速聚集数据信息和及时分析，大大降低了华硕在生产环节和流通环节的信息不对称以及对大型电商平台流量及数据的依赖，从而便于企业第一时间了解市场动态及消费者需求，提高了企业对其产品在研发、生产、销售环节的精准性，促进企业向数字化、智能化发展，助力其加速向产业互联网的转型。

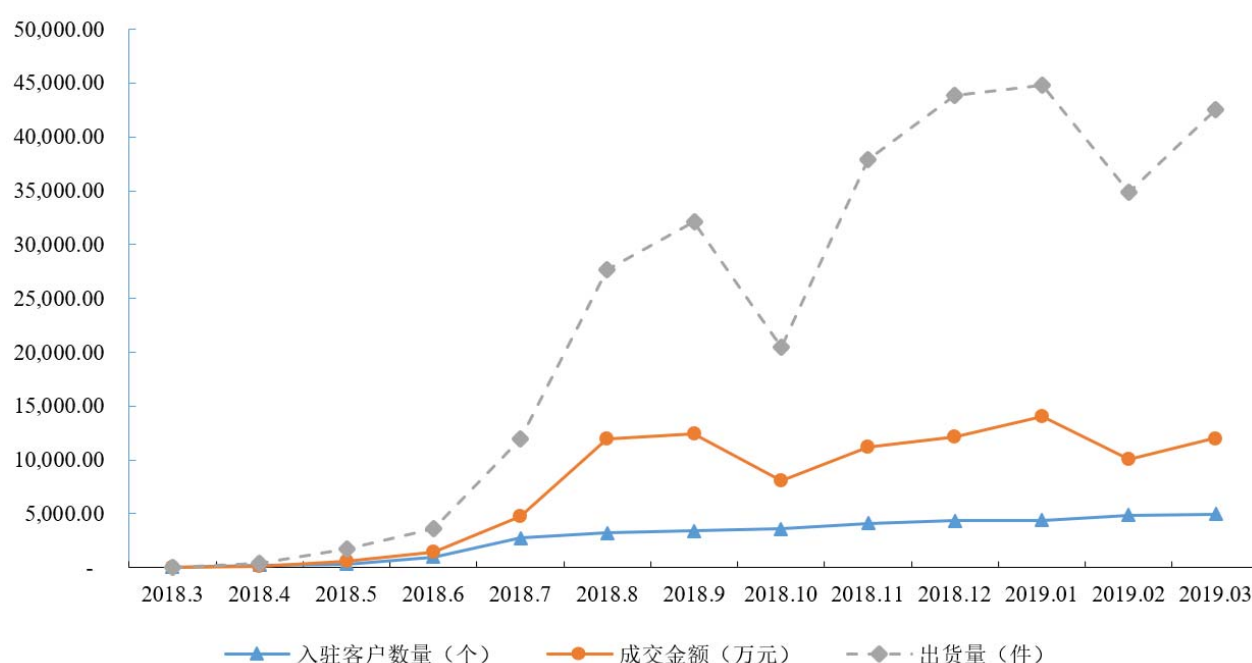
渠易宝模式与传统分销模式优劣势对比如下：

项目	代理模式	主流互联网平台模式	渠易宝模式
产品价格	代理商层层加价，产品价格远高于生产成本，失去市场竞争力	产品市场价格由电商决定，制造商无法管控市场价格，电商议价能力强于制造商，制造商盈利空间削弱	渠道扁平化，零售终端价格直接由品牌方控制，灵活调整终端价格，产品竞争力增强
信息流通	层层传递，信息传递缓慢且失真	电商平台不进行信息反馈	信息在品牌方与零售商之间及时传递
产品生产	无法获取下游市场销售、库存等数据，无法根据市场情况及时调整生产策略	电商平台不与制造商共享经营数据，制造商无法精准生产	为品牌方提供及时的数据分析，实时监测市场数据服务于品牌方生产

服务费用	代理商管控销售渠道，中间利差较高	流量红利的消失，电商收取服务成本越来越高	服务费率远低于中间商利差和电商服务费
------	------------------	----------------------	--------------------

同时，随着“渠易宝”商城运营水平的不断提高以及公司研发水平的不断提升，“渠易宝”商城涉及的业务类型和内容也不断增加，其定向开放性的特点逐渐显露。其他 3C 品牌方也逐渐被引入至“渠易宝”商城，促进了平台和数据资源的聚集，有利于公司构建互联共赢的产业生态，助力公司与其他品牌方的不断融合与发展，从而增强公司的市场竞争力和盈利能力。截至本招股说明书签署日，“渠易宝”网上商城的业务运营情况如下：

“渠易宝”网上商城运营情况



“渠易宝”商城的成功运营加深了华硕对公司技术及服务能力的认可，双方的战略合作关系进一步深化。2018 年，公司为华硕官方开发了面对终端用户的华硕商城，由新中冠为其提供技术、运维、安装对接、数据中心等增值服务。目前，公司与华硕就海外国家的华硕商城业务正在进行战略合作谈判。

B、公司与爱分享产业互联网业务介绍

基于公司研发能力不断提高以及与华硕合作模式的经验积累，公司在产业互联网领域也不断向其它客户延伸，2019 年 1 月与爱分享达成正式合作协议，为其搭建专门的“共享陪护床”系统，帮助爱分享拓展“互联网+医疗健康”业务市场。

长期以来，医院病房空间有限、住院床位紧张、家属私搭床位，导致住院部

的病房、走廊过度拥挤等现象，给医院的环境管理带来了难题。为此，随着互联网技术以及共享经济的发展，医院共享陪护床孕育而生。与传统的医院陪护床相比，公司与爱分享合作的共享陪护床具有以下特点：

项目	传统医院折叠陪护床	爱分享的共享陪护床
空间	医院病房空间较为狭小，病人家属租赁折叠床后在病房放置的难度较大	柜式陪护床，床柜合一，充分利用病房空间
数量	数量有限，难以满足陪护者的租赁需求	作为各病床的标配，充分满足陪护者的需求
材质	大多数是钢铁材质，较为笨重	铝合金材质，较为轻便
使用	陪护者租赁折叠床后需进行挪动搬移	扫码后即可立即取出，方便使用，退租及时，无需进行挪动搬移
管理	医院管理难度较大，医院管理成本较高	医院可通过共享陪护床设置使用时间、收费标准，进行系统化管理
费用	用户仅在退租时可查看租赁费用情况	用户可以查看订单的计费情况，同时爱分享和医院也可分类统计使用时间、频次数据

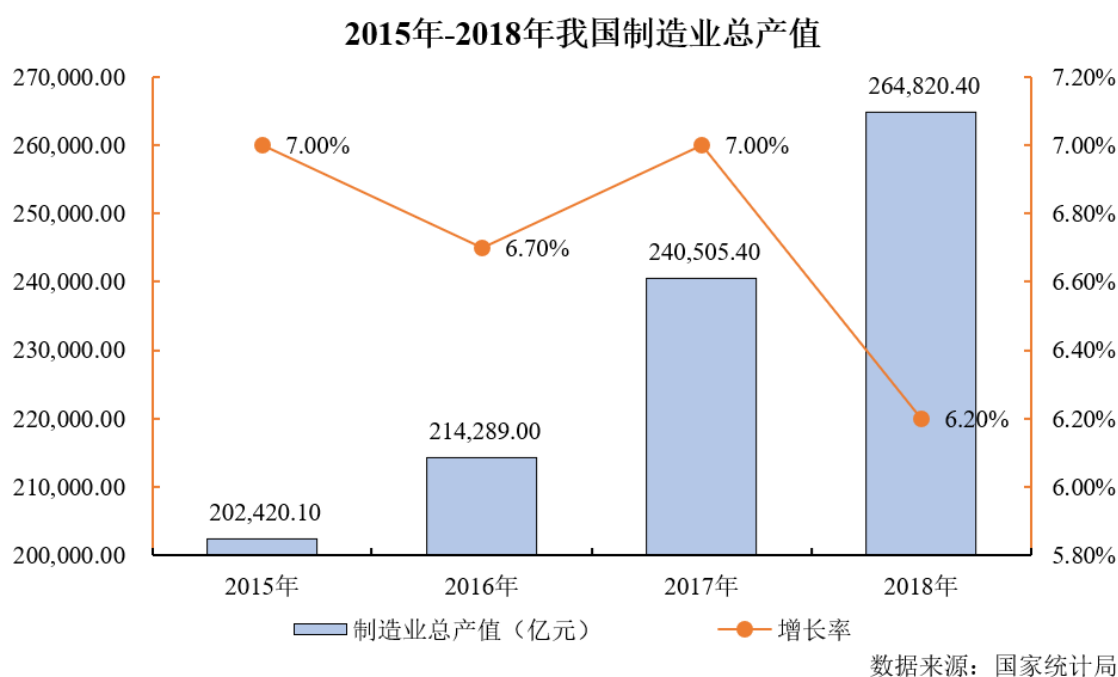
由于共享陪护床能够真实解决医疗陪护管理优化的痛点，而且是便民利民的服务，得到了国家政策的支持。2018年4月，国务院办公厅发布了《关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》，指出应大力推动互联网、人工智能等先进技术在医疗健康领域的应用，推动以医疗为中心到以健康为中心的医疗保障体系转变。根据统计，截至2017年末，全国医疗卫生机构总数达986,649个，其中医院数达31,056个，基层医疗卫生机构933,024个，专业公共卫生机构19,896个，其他机构2,673个；全国医疗卫生机构床位794.0万张，其中医院612.0万张（占77.1%），基层医疗卫生机构152.9万张（占19.3%），医院中，公立医院床位占75.7%，民营医院床位占24.3%。²。根据调查，中国目前90%以上的医院仍以传统折叠陪护床为主，尚未投放使用共享陪护床产品。由此可预见，共享陪护床的未来市场容量巨大。

综上，随着公司在产业互联网业务的不断投入和经验的不断积累，同时通过与华硕、爱分享等制造商在产业互联网业务的深度合作模式被市场不断认可，公司将打造更多类型的产业互联网业务模式，为更多制造商提供包括技术开发服务、数据中台服务、综合运营服务等一站式互联网综合解决方案，提升公司核心竞争力和综合实力。截至本招股说明书签署日，公司已与天津方正启锐科技有限公司达成了战略合作意向，助力其实现产业互联网化。

² 数据来源：<http://www.nhfpc.gov.cn/guihuaxxs/s10743/201806/44e3cdfe11fa4c7f928c879d435b6a18.shtml>，规划与信息司《2017年我国卫生健康事业发展统计公报》

③产业互联网业务发展趋势分析

长期以来，制造业都是一国的立国之本、强国之基，在经济增长中扮演着重要的角色。2018 年我国制造业总产值 264,820.40 亿元，同比增长 6.20%，占中国经济比例的 29.41%³。

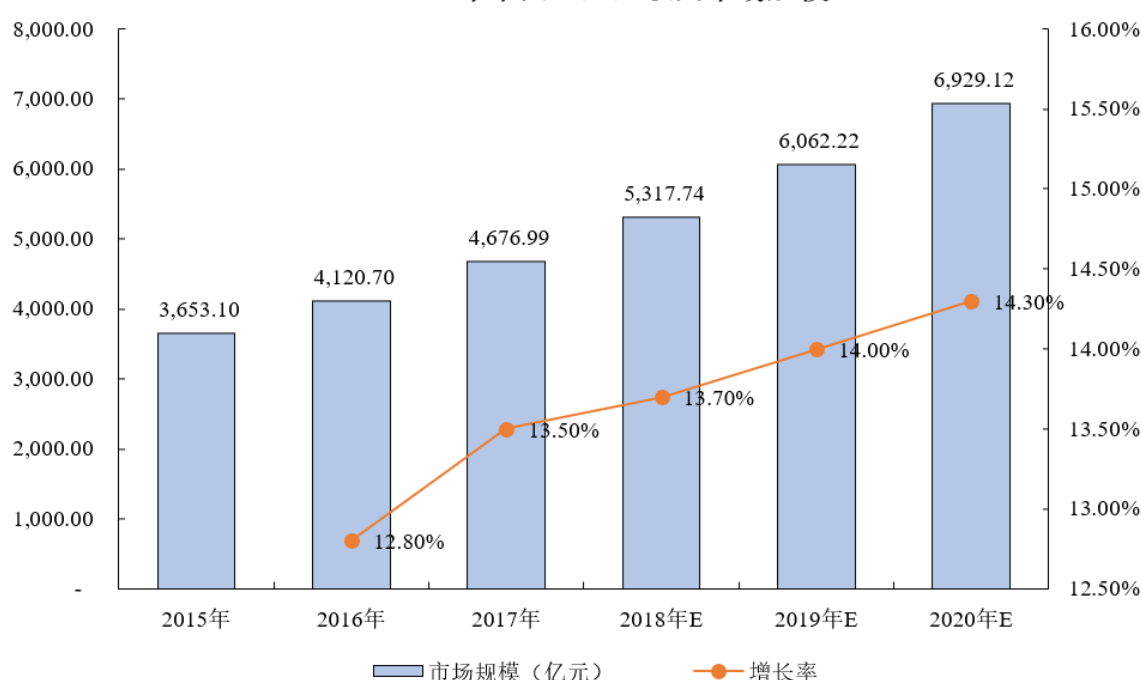


伴随着云计算、大数据、人工智能等新一代科学技术的发展，新一轮工业转型革命已经到来，工业云、工业大数据、工业电子商务等新业态蓬勃发展。可以预见，制造业与互联网的融合发展，将成为新一轮科技革命和产业变革的重大趋势和主要特征，工业互联作为新型制造系统的数字化神经中枢，在制造商转型中发挥着核心支撑作用。据前瞻产业研究院发布的《工业互联网产业发展前景预测与投资战略规划分析报告》统计数据显示，2017 年中国工业互联网市场规模达到 4,676.99 亿元，增长率为 13.5%；未来，随着产业政策逐渐落地，市场空间将有望加速，2020 年，中国工业互联网市场规模预计可达 6,929.12 亿元。⁴

³ 数据来源：国家统计局

⁴ 数据来源：<https://bg.qianzhan.com/report/detail/300/181109-7fd6566e.html>

2015-2020年中国工业互联网市场规模



数据来源：前瞻产业研究院整理

我国制造业的稳定持续增长，云计算、大数据、人工智能等新一代科学技术的发展，国家对于产业互联网的各项政策支持，以及传统制造商对于产业互联网化的需求，保证了我国未来产业互联网的不断发展，因此，公司的产业互联网业务在未来具有广阔的市场空间。

（4）政府采购互联网业务

公司深入挖掘市场，推行“品质产品+精细服务”的运营策略，开发了如政府、学校、医院等大批稳定的终端客户，政府采购互联网业务具有一次性购买量大且利润率较高的特点。

2017 年公司以电子商务类供应商正式入驻福建省政府采购网上超市，成为福建省政府采购网上超市首批省级供应商，并陆续成为福州市、莆田市、宁德市、漳州市、南平市、平潭综合试验区、泉州市等福建省内市级政府采购供应商。公司根据《福建省省级政府集中采购目录及限额标准》及各地区的要求，通过线上接单和线下投标的方式，向政府部门、事业单位、团体组织进行产品销售，并提供数据分析服务、供应链服务、客户服务等相关服务。

（二）主营业务收入构成

报告期内，公司主营业务按产品/服务分类具体构成情况如下：

单位：万元

类别		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
消费互联网业务		168,328.48	61.96%	153,680.03	63.34%	123,281.73	65.89%
B2B 互联网业务	自营交易业务	97,625.15	35.93%	87,195.42	35.94%	62,417.11	33.36%
	撮合交易业务	53.08	0.02%	64.61	0.03%	130.59	0.07%
产业互联网业务		718.32	0.26%	-	-	-	-
政府采购互联网业务		4,349.53	1.60%	1,702.83	0.70%	1,264.50	0.68%
其他互联网业务		603.38	0.22%	-	-	-	-
合计		271,677.93	100.00%	242,642.89	100.00%	187,093.93	100.00%

注：上述业务中撮合交易业务和产业互联网业务主要按照交易额的一定比例收取服务费并确认收入。2016 年度至 2018 年度，公司撮合交易业务交易额分别为 7,512.52 万元、12,026.42 万元和 8,971.44 万元。2018 年度产业互联网业务交易额为 60,439.57 万元。

（三）主要产品和服务及主要功能与流程

公司的业务主要包括消费互联网业务、B2B 互联网业务、产业互联网业务、政府采购互联网业务。

1、消费互联网业务

（1）大数据分析

公司开发了“喜购宝银行电商管理系统”，并将“喜购宝银行电商管理系统”与银行信用卡商城、物流快递系统、电信 400 话务服务系统和国家税务电子发票系统进行了有效对接，实现动态化管理。同时对产品销售情况、消费者购买偏好等进行大数据分析，在银行信用卡商城上持续优化产品销售组合策略、定价策略。

银行电商数据展示图



（2）产品选择及全方位的信息展示

公司作为华硕、苹果、AOC、三星等品牌的代理商，基于多年在 3C 产品分销积累的大量采购渠道资源，并针对银行信用卡商城客户群体消费观念前卫、追求时尚的特点，在银行信用卡商城上上架笔记本电脑、智能手机等具有时尚性强、价格较高适合分期付款、更新换代较快等特点的产品作为主力品牌。除此之外，公司在信用卡商城上亦提供母婴产品、生活用品、服饰配件（如玩具、皮带、袜子等）等轻便、价格较低且易于搭售的商品。公司在银行信用卡商城上展示各类产品的规格、参数、价格等相关具体信息，便于信用卡持卡人选购。

（3）供应链管理服务

公司提供货品采购、仓储、分拣、打包、第三方配送等一系列服务。公司通过智能化系统自动匹配客户购买产品的产品序列号、发票号、快递单号，实现信用卡持卡人在尚未收到货品时及时知悉货品信息、发票信息及快递信息。一方面提升了公司的客户服务品质，另一方面也提升了公司对产品流通过程的把控能力，降低了因信用卡持卡人道德问题带来的风险。

（4）客户服务

公司建立了专业的服务团队，在售前服务时，服务团队为信用卡持卡人在购买前解答咨询，激发其购买欲望。在售后服务时，公司实现呼叫中心与电信 400 话务系统对接，客户使用订单预留电话拨打我司 400 电话，系统自动调取客户订

单信息，实现客服高效服务。此外，用户也可以通过在线客服系统、企业 QQ 等线上互动工具来获得服务。

2、B2B 互联网业务

（1）平台技术开发

为了更好地服务于流通企业，实现“让品牌到零售更简单”，公司自主研发搭建喜购宝网上商城，并对交易平台不断进行技术开发升级，实现官方网站、APP 和微信公众号等多渠道展现、全终端覆盖。



（2）全方位的产品信息展示

公司及其他供应商在喜购宝网上商城开设店铺，并通过店铺展示各类产品的规格、参数、价格等相关具体信息。截至目前，公司喜购宝商城已展示商品的

SKU 数超过 2 万件。丰富的产品及详尽的信息展示，为零售商提供了丰富多样的产品选择及透明的市场价格信息，改变了以往下游零售商询价过程中的信息不对称问题。核心供应商享有首页店铺展示资源。

（3）结算服务

结算系统服务于喜购宝网上商城所有参与用户。零售商支付的订单款项存储在易宝支付等第三方支付平台，待供应商发货之后，公司财务对款项进行审核，并由供应商进行复审，确认无误后，喜购宝通知第三方支付平台进行货款结算。

（4）报表统计

报表管理包括商城的实时经营概况、销售统计、财务统计、零售商消费数据等。管理员可以通过各类数据报表了解商城各个阶段的经营概况，及时调整优化销售策略。喜购宝获取用户在 APP 端、PC 端各个页面浏览行为的原始数据，对用户的购买意向进行大数据分析，用于供应商精准营销。

（5）数据分析及可视化

公司从用户行为数据的采集、建模、挖掘到效果分析，对整个交易过程中的数据进行沉淀和挖掘，根据不同用户的喜好挖掘生成用户画像，精准掌握用户偏好，为每位用户提供“千人千面”的个性化推荐内容，改善用户体验，帮助入驻供应商有效提升点击率、转化率及用户粘性，促进撮合交易的达成。

喜购宝平台数据展示图及零售用户画像图





(6) 运营支撑服务

公司通过喜购宝网上商城向入驻的供应商和零售商提供运营支撑服务，帮助入驻用户将其传统的运营端口链接至喜购宝网上商城平台，向入驻供应商提供免费信息推广服务及美工设计服务，为入驻零售商提供运营管理系统以及数据中心的运营支持服务，保证入驻用户日常运营的连贯性。

(7) 资源共享服务

喜购宝网上商城提供商城广告资源共享服务，各入驻供应商可通过喜购宝网上商城发布广告信息，入驻零售商可通过广告信息寻找合适的采购渠道，同时，入驻供应商可通过喜购宝网上商城共享客户资源，突破区域限制，拓展下游零售商市场。

3、产业互联网业务

(1) 技术服务

公司围绕制造商提出的意见和要求，依据双方共同确认的需求，进行互联网平台及相关运营管理系统的的设计、开发、架构搭建、运维等服务。同时，公司定期对互联网综合平台及相关运营管理系统的功能进行迭代和更新，对互联网综合平台及相关运营管理系统的网络安全等提供技术和服务保障。此外，为推动制造商搭建零售门店的新零售体系，为其开发零售门店数字化所需要的全部系统和相

关应用。

（2）运维服务

公司为互联网综合平台及相关运营管理系统提供第三方云服务和异地电信 IDC（互联网数据中心）机房备份，并提供服务器的网络及运维服务。公司定期和不定期安排技术人员对互联网综合平台及相关运营管理系统的服务器和相关硬件设备依据服务项目所规定的类别进行运维服务工作。

（3）安装、对接服务

依据互联网综合平台及相关运营管理系统实际使用过程中产生的具体需求，经由双方共同确认，公司提供互联网综合平台及相关运营管理系统安装，包括与第三方支付接口、短信接口、电子合同接口、税务接口、物流接口等的对接，以及制造商内部系统对接和调试工作，实现互联网综合平台及相关运营管理系统与第三方及制造商内部系统的全面对接。

（4）客户服务

公司建立互联网综合平台客服系统和 400 呼叫中心，方便零售商与制造商进行沟通，便于客服快速解决客户提出的关于产品信息、促销活动、物流跟踪、订单售后、客户投诉等问题。同时，公司向制造商提供全方位的互联网综合平台及相关运营管理系统的客户服务，解决制造商在使用时出现的各项问题。

（5）培训服务

公司围绕互联网综合平台及相关运营管理系统的开发、平台架构和功能，为制造商提供包括系统、架构、功能等培训服务。

（6）大数据分析及相关服务

根据制造商的需求，围绕互联网综合平台及相关运营管理系统的用户和交易数据，公司提供互联网综合平台及相关运营管理系统的大数据系统设计和开发，与线上线下渠道的各类数据进行全面对接，搭建数据中台，并定期对大数据系统进行更新和迭代，协助制造商通过大数据系统进行数据挖掘和分析，为制造商的生产和运营提供可靠的数据依据。

4、政府采购互联网业务

（1）供应链管理

公司为政府部门、事业单位、团体组织等终端客户提供货品采购、仓储、分拣、打包、第三方配送等一系列服务。

（2）数据分析

公司对客户的购买信息进行数据分析，并与行业相关的数据进行对比和挖掘，帮助客户充分了解产品种类及相关信息，有利于公司根据客户的具体需求向客户提供准确的产品种类及相关信息。

（3）客户服务

公司为政府部门、事业单位、团体组织等终端客户提供售前售中售后等一系列客户服务，售前根据客户的具体要求向客户整合产品的功能、参数、规格、价格等信息，售中提供已购买产品的具体状况及物流相关信息，售后向客户提供相关的配套服务，帮助客户顺利使用产品并解决相关售后问题。

（4）全方位的产品信息展示

公司在入驻的福建省政府网上采购超市上展示各类产品的规格、参数、价格等相关信息。截至目前，公司展示的商品合计 6 大品类，25 个细分品类，对细分品类的覆盖率达 100%，为政府部门、事业单位、团体组织提供了丰富的产品信息。

（四）公司的主要盈利模式

公司业务按照内容和客户的不同，主要分为消费互联网业务、B2B 互联网业务、产业互联网业务、政府采购互联网业务。各类业务盈利模式差异情况如下表所示：

业务内容		盈利模式
消费互联网业务		商品的销售收入与运营成本（包含采购成本及各项运营费用等）的差额
B2B 互联网业务	撮合交易服务	根据线上销售情况和双方约定的比例向供应商收取服务费用
	自营交易服务	商品的销售收入与运营成本（包含采购成本及各项运营费用等）的差额
产业互联网业务		根据线上销售情况和双方约定的比例向品牌方收取服务费用，或收取技术开发收入与相应开发成本的差额
政府采购互联网业务		商品的销售收入与运营成本（包含采购成本及各项运营费用等）的差额

（五）主要业务流程图

1、消费互联网业务

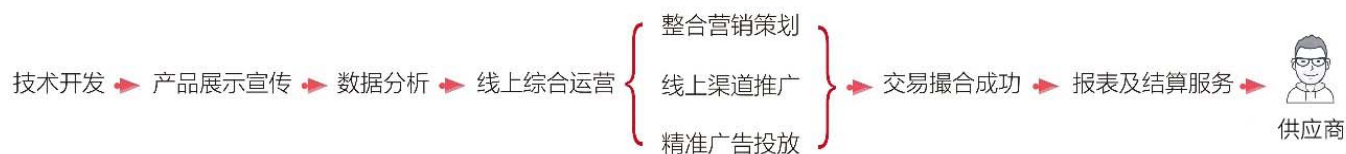
与银行达成合作 → 销售品牌选择 → 数据分析 → 产品选型及采购 → 产品信息全方位展示 → 售前服务 → 产品销售 → 仓储物流 → 售后服务 →



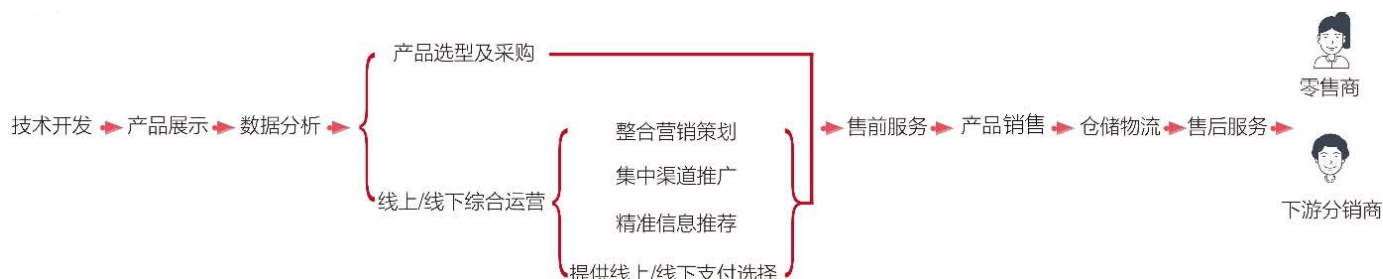
信用卡持卡人

2、B2B 互联网业务

（1）撮合交易服务



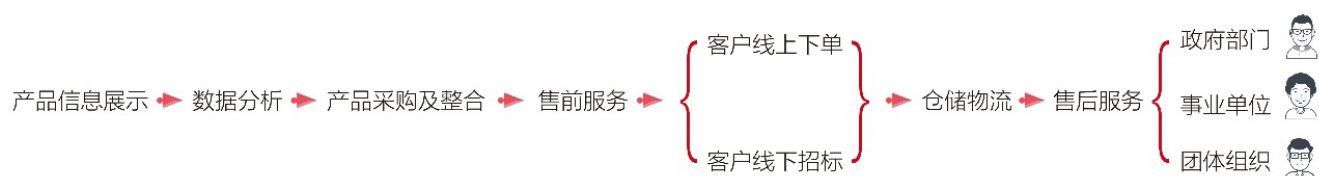
（2）自营交易服务



3、产业互联网业务



4、政府采购互联网业务



二、发行人所处行业的基本情况

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）及国家统计局国民经济行业分类（GB/T4754-2017）的规定，发行人所处行业属于“互联网和相关服务”（分类代码：I64）。

（一）行业主管部门、行业监管体制、主要法律法规和政策及对发行人经营发展的影响

1、行业主管部门及监管体制

公司所在的互联网和相关服务行业的主管部门包括工信部、商务部和国家工

商行政管理总局。其中，工信部负责互联网行业管理（含移动互联网）；协调电信网、互联网、专用通信网的建设，促进网络资源共建共享；指导电信和互联网相关行业自律和相关行业组织发展；电信网、互联网网络与信息安全技术平台的建设和使用管理；拟订电信网、互联网数据安全政策、规范、标准并组织实施等。商务部负责推进流通产业结构调整，指导流通企业改革、商贸服务业和社区商业发展，推动流通标准化和连锁经营、商业特许经营、物流配送、电子商务等现代流通方式的发展。其下属的电子商务和信息化司负责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；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。国家工商行政管理总局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。

中国电子商务协会和中国互联网协会是互联网和相关服务行业的自律组织。其中，中国电子商务协会主要负责辅助政府决策，推动电子商务的发展；进行与电子商务相关业务的调查和研究，协助政府部门制定相关法律法规和政策；开展电子商务国际交流与合作，进行电子商务立法研究，推进信用体系建设。中国互联网协会主要负责制订并实施互联网行业自律规范和公约，发挥行业自律作用，维护国家网络与信息安全、行业整体利益和用户权益；经政府主管部门批准、授权或委托，制订互联网行业标准与规范，开展行业信用评价、资质及职业资格审核、奖项评选和申报推荐等工作。

2、主要法律法规及产业政策

（1）法律法规

目前，我国互联网和相关服务行业相关的主要法律法规及规范性文件如下：

序号	发布部门	法律法规名称	实施时间
1	信息产业部	《互联网站管理工作细则》（信部电[2005]501号）	2005年12月
2	商务部	《电子商务模式规范》	2009年12月
3	商务部	《网络交易服务规范》	2009年12月
4	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）	2011年4月
5	全国人大常委会	《中华人民共和国消费者权益保护法》（2014修正版）	2014年3月

6	国家工商行政管理总局	《网络交易管理办法》（国家工商行政管理总局令第60号）	2014年3月
7	全国人大常委会	《中华人民共和国电子签名法》（2015 修正版）	2015年4月
8	中国人民银行	《非银行支付机构网络支付业务管理办法》（中国人民银行公告[2015]第43号）	2016年7月
9	全国人大常委会	《中华人民共和国网络安全法》	2017年6月
10	工业和信息化部	《互联网域名管理办法》（工业和信息化部令第43号）	2017年11月
11	全国人大常委会	《中华人民共和国电子商务法》	2019年1月

（2）产业政策

2013 年来，我国相关部门及福建省人民政府陆续出台了一系列产业政策，支持互联网和相关服务行业的快速发展，具体政策列示如下：

序号	发布部门	政策名称	发布时间
1	发改委、财政部等 13 部委	《关于进一步促进电子商务健康快速发展有关工作的通知》（发改办高技[2013]894 号）	2013 年 4 月
2	国务院	《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》（国发[2013]32 号）	2013 年 8 月
3	国务院	《国务院办公厅关于促进内贸流通健康发展的若干意见》（国办发[2014]51 号）	2014 年 11 月
4	福建省人民政府	《福建省人民政府关于加快互联网经济发展十条措施的通知》（闽政[2015]10 号）	2015 年 3 月
5	国务院	《国务院关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》（国发[2015]24 号）	2015 年 5 月
6	商务部	《“互联网+流通”行动计划》	2015 年 5 月
7	福州市人民政府	《福州市人民政府印发关于贯彻落实省政府加快互联网经济发展十条措施的实施意见的通知》（榕政综[2015]165 号）	2015 年 6 月
8	中国人民银行等十部门	《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（银发[2015]221 号）	2015 年 7 月
9	国务院	《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》（国发[2015]40 号）	2015 年 7 月
10	中共福建省委、福建省人民政府	《关于进一步加快产业转型升级的若干意见》	2015 年 7 月
11	国务院	《国务院办公厅关于加强互联网领域侵权假冒行为治理的意见》（国办发[2015]77 号）	2015 年 11 月
12	国务院	《国务院办公厅关于促进农村电子商务加快发展的指导意见》（国办发[2015]78 号）	2015 年 11 月
13	福建省人民政府	《积极推进“互联网+”行动实施方案》（闽政[2016]9 号）	2016 年 2 月
14	中国人民银行、	《关于加大对新消费领域金融支持的指导意见》	2016 年 3 月

	银监会		
15	国务院	《关于深入实施“互联网+流通”行动计划的意见》（国办发[2016]24号）	2016年4月
16	发改委、商务部等7部委	《关于推动电子商务发展有关工作的通知》（发改办高技[2016]1284号）	2016年5月
17	工业和信息化部	《信息化和工业化融合发展规划（2016—2020）》（工信部规[2016]333号）	2016年10月
18	商务部、中央网信办、发改委	《电子商务“十三五”发展规划》	2016年12月
19	商务部、发改委等5部位	《商贸物流发展“十三五”规划》	2017年1月
20	工业和信息化部	《工业电子商务发展三年行动计划》（工信部信软[2017]227号）	2017年9月
21	国务院	《关于深化“互联网+先进制造业”发展工业互联网的指导意见》	2017年11月

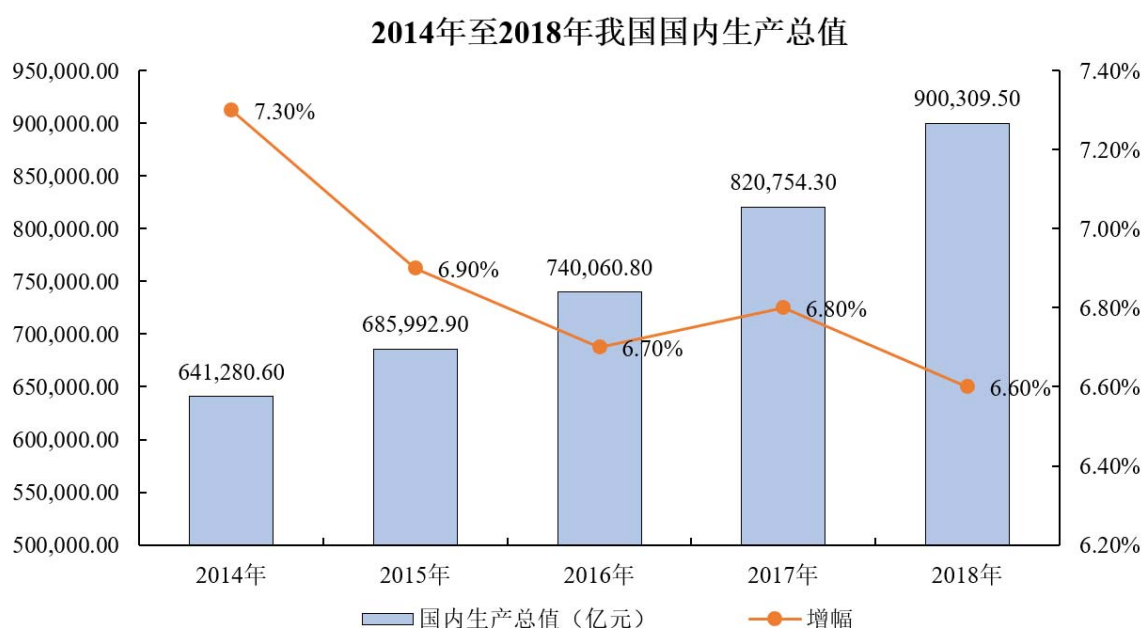
3、行业主要法律法规及监管政策对发行人经营发展的影响

公司所处行业为“互联网和相关服务”，属于国家鼓励发展、重点支持的领域，持续推动互联网和相关服务行业发展是我国“互联网+”业务发展的重要举措。国家鼓励传统行业与互联网行业进行深度结合，鼓励互联网及相关服务的企业深度创新，并为传统行业的发展提供优质的信息技术服务。发行人将顺应国家利好政策、继续加大技术创新力度，充分发挥自身核心竞争优势，积极开拓电子商务服务市场，实现跨越式发展。

（二）行业发展现状及未来发展趋势

1、中国经济持续稳定增长，产业结构转型成为时代的主题

近年来，我国经济保持了持续稳定的发展，截至2018年底，我国GDP为900,309.50亿元，较2017年增长6.60%。



随着我国国民经济的不断发展，经济体制的不断更新，传统行业历经多年的发展，在产品、服务、市场等各个方面均已出现不同程度的饱和，传统行业需要通过新的手段更新产品类型、提高公司的运营管理水平、提高产品服务质量，并开辟新的销售渠道及销售市场。

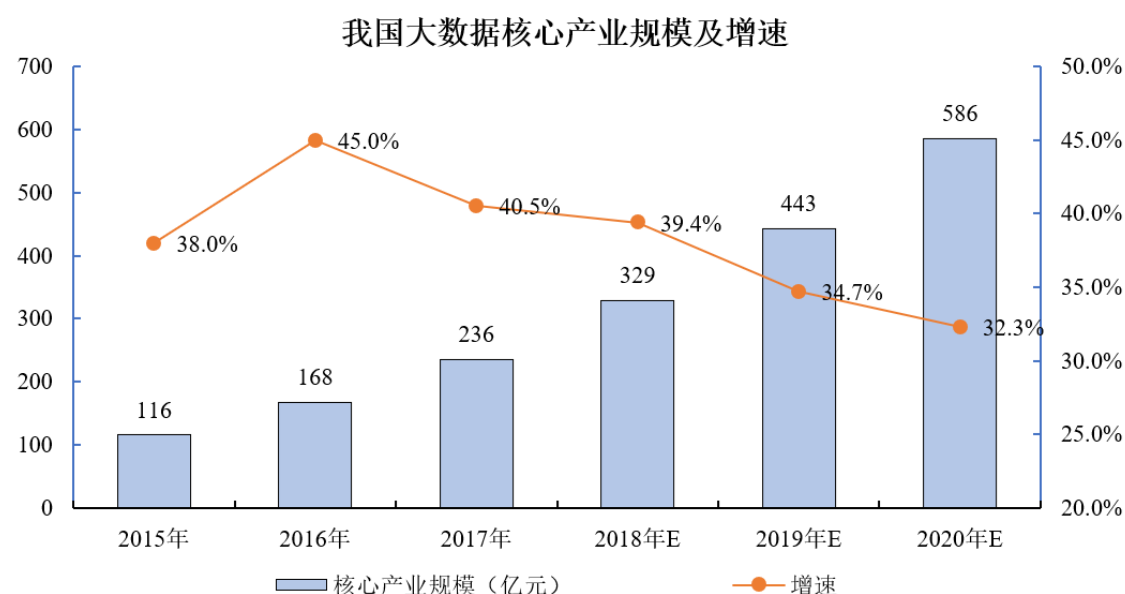
在新的形势下，传统行业必须改变其传统的生产经营管理模式来获取新的发展机会，转型升级成为了目前传统行业的必经之路。互联网产业的迅速发展，互联网思维、互联网营销、互联网转型等概念的出现，为传统行业的转型升级提供了新的推动力。

2、新一代信息技术的进展，为“+互联网”的发展奠定了技术支撑和前进方向

互联网产业作为新兴产业，其技术不断更新发展。目前，以大数据、智能化、移动互联网、云计算、人工智能为代表的新一代信息通信技术与经济社会各领域全面深度融合，催生了很多新产品、新业务、新模式，在整个产业链中的优势不断放大，未来具有巨大的市场潜力。互联网技术的不断升级，是“+互联网”未来发展的技术支撑和前进方向。

以大数据技术为例，大数据技术不仅能有效采集、储存海量数据，并且在短时间内进行复杂的数据分析，实现数据信息的转化和升值，在实现产业升级和企业发展过程中发挥着重要作用。借助大数据分析结果对行业营销决策的指示性建

议，“+互联网”服务企业可以将其服务内容推向精准化、实时化、高度差异化和个性化，进而有效推进传统行业的改革创新和蓬勃发展。截至2017年，我国大数据核心产业规模为236亿元，较2016年增长40.5%。预计未来几年，大数据市场仍将保持30%以上的增速，到2020年，我国大数据市场规模将达到586亿元人民币。



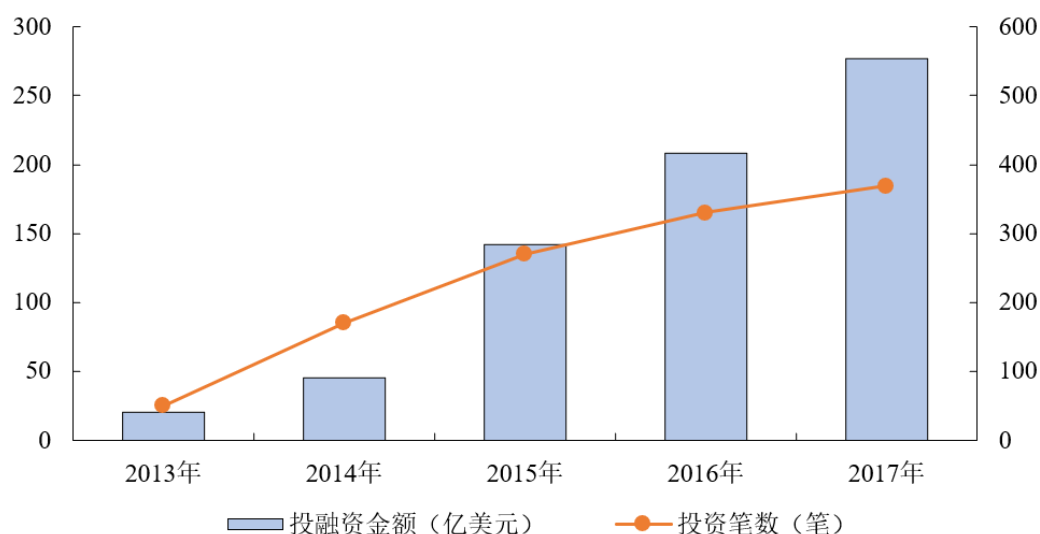
以人工智能为例，人工智能（Artificial Intelligence, AI）是计算机科学或智能科学中设计研究、设计和应用智能机器的一个分支，人工智能通过了解智能的实质，并生产出一种新的能以人类智能相似的方式做出反应的智能机器，该领域的研究包括机器人、语言识别、图像识别、自然语言处理和专家系统等。

进入 21 世纪后，我国的人工智能技术蓬勃发展，更多的人工智能与智能系统研究课题获得国家自然科学重点和重大项目、国家高技术研究发展计划（863 计划）和国家重点基础研究发展计划（973 计划）项目、科技部科技攻关项目、工信部重大项目等各种国家基金计划支持，并与中国国民经济和科技发展的重大需求相结合，力求为国家做出更大贡献。代表性的研究有视觉与听觉的认知计算、面向 Agent 的智能计算机系统、中文智能搜索引擎关键技术、智能化农业专家系统、虹膜识别、语音识别、人工心理与人工情感、基于仿人机器人的人机交互与合作、工程建设中的智能辅助决策系统、未知环境中移动机器人导航与控制等。

近年来，我国人工智能行业的投融资规模呈上涨趋势，2017 年，我国人工

智能行业的投融资总额达 277.1 亿美元，融资事件达 369 笔。⁵

2013年-2017年中国人工智能投融资变化趋势



图表来源：清华大学中国科技政策研究中心《中国人工智能发展报告2018》

2017年7月，国务院印发了《新一代人工智能发展规划》，制订了国家人工智能产业政策，增强全国科技创新基础能力，提升经济发展和国防应用智能化水平，并预期中国的人工智能核心产业规模于2030年能超过1万亿元，带动相关产业规模超过10万亿元，从而使中国成为世界主要人工智能创新中心。

互联网技术的发展为互联网及相关服务行业提供了坚实的技术基础，是“+互联网”未来发展的技术支撑和前进方向。

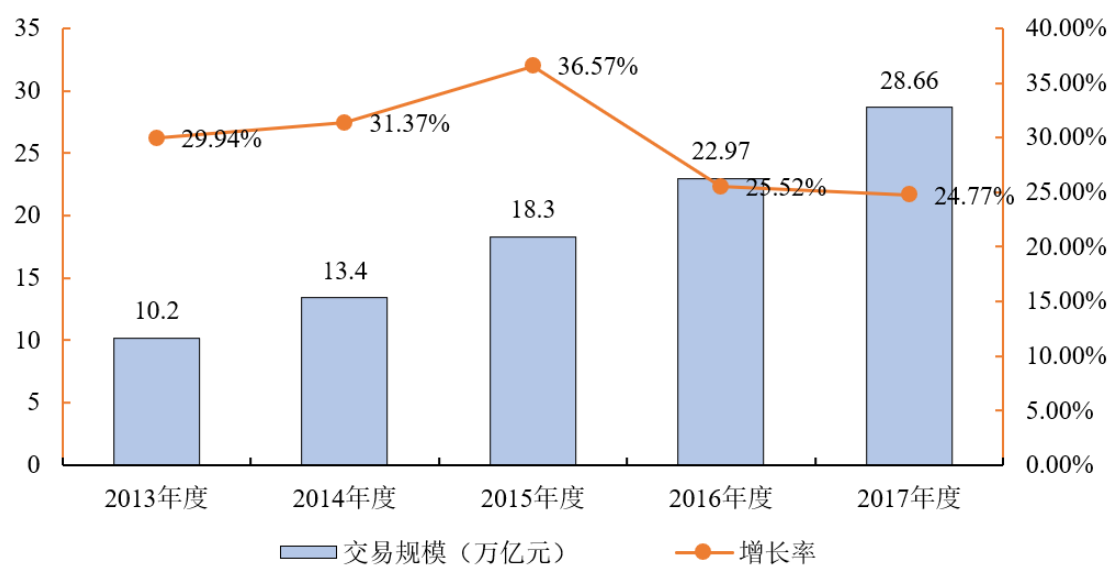
3、电子商务成为信息化主导力量，“+互联网”电子商务是互联网及相关服务行业未来的重点发展对象

经过近20年积极推进和创新发展，我国电子商务交易规模极速扩张，O2O、跨境电子商务、医疗健康、企业间电子商务交易（B2B）等电子商务模式均成为投资与创业新热点。目前，我国已成为全球规模最大、发展速度最快的电子商务市场。

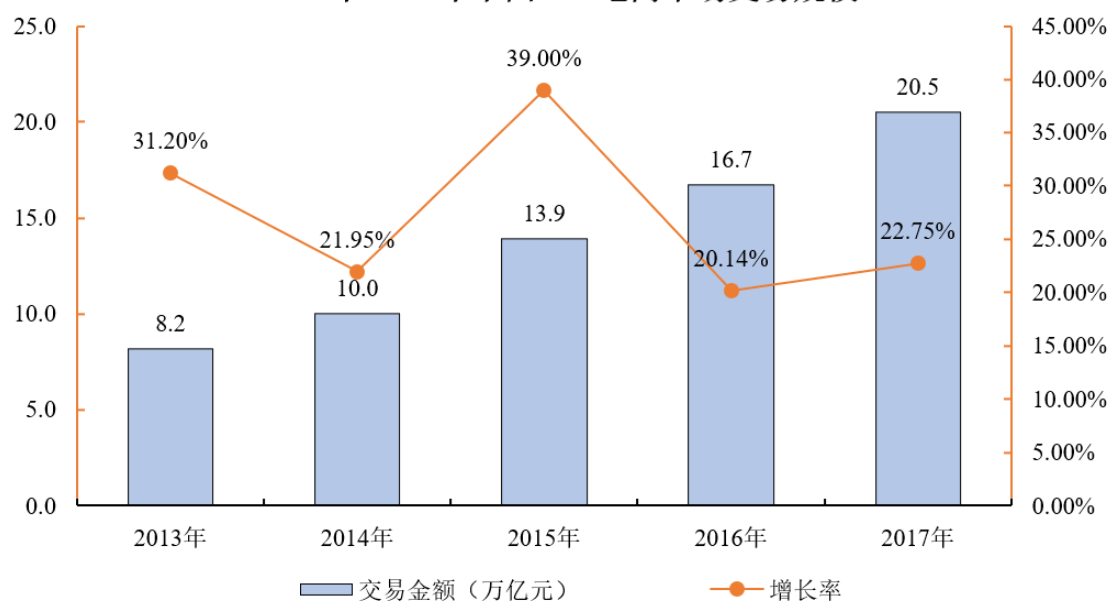
据电子商务研究中心监测数据显示，2017年我国电子商务交易规模为28.66万亿元，同比增长24.77%，其中，B2B交易额为20.5万亿元，网络零售交易额7.17万亿元。

⁵ 数据来源：清华大学中国科技政策研究中心《中国人工智能发展报告2018》

2013年-2017年中国电子商务市场交易规模



2013年-2017年中国B2B电商市场交易规模





数据来源：电子商务研究中心《2017年度中国电子商务市场数据监测报告》

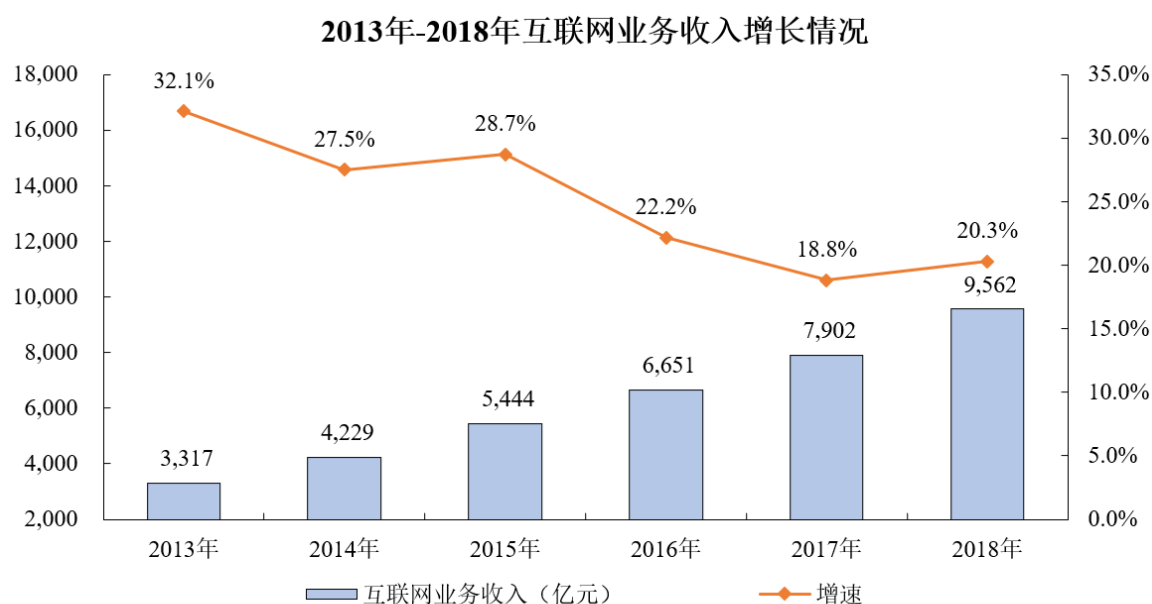
近年来，政府围绕“互联网+”、供给侧改革、“一带一路”推出相关政策，积极推动电商市场的发展。2015年7月，国务院发布《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，支持发展“互联网+”电子商务，巩固和增强我国电子商务发展领先优势，大力发展行业电子商务，鼓励各传统行业企业积极利用电子商务平台优化采购、分销体系，提升企业经营效率，推动各类专业市场线上转型，引导传统商贸流通企业与电子商务企业整合资源，积极向供应链协同平台转型，鼓励生产制造企业面向个性化、定制化消费需求深化电子商务应用，最终实现电子商务与其他产业的融合不断深化，网络化生产、流通、消费更加普及，标准规范、公共服务等支撑环境基本完善。随着“+互联网”行动的持续深入，电商市场向细分领域发力。未来，“+互联网”电子商务是产业“+互联网”的重点发展对象。

4、我国互联网及相关服务行业发展速度快，成为我国国民经济发展的“抓手”

近年来，随着互联网相关技术的不断进步，国家政策的倾斜与支持，我国互联网及相关服务行业迅速发展。2018年，我国规模以上⁶互联网和相关服务企业研发投入490亿元，较上年增长19%，完成业务收入9,562亿元，同比增长20.3%，

⁶ 指上年度互联网和相关服务收入300万元以上，按照2017年检结果核定。

增速同比提高 1.5 个百分点。⁷



图表来源：中华人民共和国工业和信息化部

经过多年的发展，互联网和相关服务行业已成为中国新经济的主要支柱和“源动力”，各地都在持续加大政策扶持力度，通过“+互联网”、大数据、供应链等新技术、新模式、新平台，来促进传统制造、流通和服务企业转型升级，成为经济工作的重要“抓手”。

（三）进入行业的主要壁垒

1、闭环化经营壁垒

互联网及相关服务行业的闭环化经营壁垒明显。作为互联网及相关服务行业，在为各传统行业升级提供服务时，会深度介入合作方的生产经营活动，为传统企业提供完整的数据内容解析，并根据分析的数据内容为传统企业打造更为贴合的转型升级方案。通过此种类型的合作，互联网及相关服务行业往往会与其合作方达成深度的合作关系，在帮助合作方提高生产经营效率、提升对市场的响应速度、降低生产运营成本的前提下分享收益，并且随着时间的推移，双方的合作会越来越紧密。在产业互联网的背景下，由于合作涉及的内容庞大，合作对象难以拆分，因此制造商往往只会选择一个战略合作伙伴并与其建立可持续的合作模式。因此，互联网和相关服务行业最终往往会形成闭环化的经营方式。

对于新进入者或者规模较小的企业而言，一方面难以在短时间内深度了解传

⁷ 数据来源：<http://www.miit.gov.cn/n1146290/n1146402/n1146455/c6638972/content.html>，中华人民共和国工业和信息化部《2018年互联网和相关服务业经济运行情况》

统企业的具体特征和要求，另一方面难以打破行业内已经形成的合作关系，因此新进入者或规模较小的企业在运营过程中存在困难。

2、人才壁垒

互联网及相关服务行业是集信息技术、网络安全、销售运营、渠道分销、营销策划、客户服务、仓储物流等多方面为一体的现代化服务业。该行业的人才需求往往是既精通 IT 信息技术又具有较强的数据挖掘与分析能力，同时对相关行业有深刻理解，并能在电商平台运营、渠道分销、营销推广等方面具备丰富行业经验的复合型人才。行业新进入者需要利用各种途径和手段吸纳、培养一批高素质、专业技术能力较高、行业认知度较深的从业人员，他们能够对具体行业进行深度挖掘，针对不同行业形成不同的运营、工作方法，这需要长时间的经营和积累才得以实现。因此新进入企业很难和具有长期行业经验累积、发展成熟的公司进行人才方面的竞争。

3、技术壁垒

互联网及相关服务行业是信息技术变革时代的产物，其内容与模式都随着信息技术的发展而发展。电子商务平台的建设和运营需要系统性的专业技术支持，涉及网络通讯、软件工程、系统集成、信息安全等各方面，在后台客户管理、店铺建设、软件开发应用、数据分析、质量控制等方面都需要高度密集的技术输出。互联网及相关服务行业企业的顺利运营需要 ERP、CRM、大数据中心等系统开发工作，开发完成需要进一步调试、磨合和改进。同时，互联网及相关服务行业企业还需要为客户提供有针对性的、综合化的转型升级服务方案，这些都需要建立持续有效的研发和创新体系，具有较高的技术门槛。

4、品牌影响力壁垒

互联网和相关服务行业为新兴行业，许多行业标准和法律法规尚不健全，各类客户在选择合作方的过程中，缺少依据和标准。为了能获得更好的服务，各行业及具体品牌方更倾向与行业经验丰富、口碑优良的互联网及相关服务企业合作。

目前，互联网及相关服务行业已经出现了一批发展成熟的服务商，这些服务商的服务质量、资源营销整合能力、运营管理水平等经过不断的积淀和优化，赢得了较好的口碑，在争取客户资源、赢取合作机会方面具有较大的优势。新进入者较难在短时间内达到客户的合作要求，品牌影响力低，很难在激烈的竞争中生

存。因此品牌影响力的长期持续塑造将形成有效壁垒。

5、资金壁垒

互联网及相关服务行业企业的运行模式均系偏向于资金密集的轻固定资产运作模式，行业内的企业不仅需要投入资金打造服务平台、升级信息系统，还需要投入大量资金用于前期产品采购备货、后期的市场营销推广以及相关人力成本，资金规模较小和流动效率较低等资金因素都将限制公司拓展业务规模的空间和速度。早期进入行业的企业把握市场机遇，较早获取了充足的外部融资，具备了雄厚的资金实力并通过持续的市场开拓形成了明显的先发优势。新进入行业者若无充足的资金支持，在短时间内难以迅速搭建平台、拓展市场，并获得传统行业企业及银行体系的认可。

6、合作行业进入壁垒

互联网和相关服务行业包括的业务内容较广，涉及的合作行业较多。

在实际的运营过程中，互联网和相关服务行业的企业往往会选定一个传统的行业作为业务突破口，了解该传统行业产业的转型升级要求，深入该传统行业的业务经营环节，若选定的行业已有先进入者或自身对选定行业的相关认识缺乏导致能力无法达到选定行业的要求，则难以进入该行业并成为该行业转型升级的合作伙伴。因此，互联网和相关服务行业企业在业务起步阶段需选定适合的合作行业，否则业务难以起步。

在对所选定的突破口行业进行深耕之后，企业若要进行长期发展，则必须将其业务拓展至其他传统行业。合作行业的拓展需要企业在已有的各项经验上进行新的调整，针对不同传统行业的特点跳出自身原有的服务模式，打造全新的服务业务模式，并需与先进入者进行竞争。因此，在已有的业务基础上对其他传统行业进行挖掘是互联网和相关服务行业的企业业务拓展的难题，开发新的合作行业具有较大的难度。

因此，互联网和相关服务行业存在合作行业渠道进入壁垒。

（四）影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）国家产业政策的支持推动行业快速发展

互联网及相关服务行业是市场化和信息化不断融合以及社会专业化分工的深化而逐步发展起来的新型经济活动。在高速信息化发展的推动下，其不仅逐渐

成为经济发展的新亮点，而且带动了大批传统产业转型升级。

2015 年 7 月，国务院印发《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，坚持开放共享、融合创新、变革转型、引领跨越、安全有序等基本原则，到 2025 年，网络化、智能化、服务化、协同化的“互联网+”产业生态体系基本完善，“互联网+”新经济形态初步形成，“互联网+”成为经济社会创新发展的重要驱动力量。

2016 年 10 月，工业和信息化部发布《信息化和工业化融合发展规划（2016-2020）》，规划提出未来我国要大力发展工业电子商务。引导大型制造企业采购销售平台向行业电子商务平台转型，提高企业供应链协同水平。引导第三方工业电子商务平台向网上交易、加工配送、技术服务、支付结算、供应链金融、大数据分析等综合服务延伸，提升平台运营服务能力。

2016 年底，商务部、中央网信办、发展改革委三部门联合发布《电子商务“十三五”发展规划》，规划提出我国在“十三五”期间电子商务的发展目标为：“电子商务全面融入国民经济各领域，发展壮大具有世界影响力的电子商务产业，推动形成全球协作的国际电子商务大市场。电子商务经济进入规模发展阶段，成为经济增长和新旧动能转换的关键动力。电子商务全面覆盖社会发展各领域，带动教育、医疗、文化、旅游等社会事业创新发展，电子商务成为促进就业、改善民生、惠及城乡的重要平台。”

各级政府部门鼓励互联网及相关服务行业企业领域创新创业、推动传统商贸流通企业发展电子商务、积极发展农村电子商务、提升跨境电子商务通关效率，并通过合理降税减负、加大金融服务支持、支持物流配送终端及智慧物流平台建设、规范物流配送车辆管理、合理布局物流仓储设施等配套措施，加快建立开放、规范、诚信、安全的电子商务发展环境，推动建设统一开放、竞争有序、诚信守法、安全可靠的电子商务大市场。上述政策措施将有效推动互联网与相关服务业实现快速发展。

（2）供应链管理、云计算、大数据等技术的发展，以及我国物流体系的完善和支付方式的革新不断推动我国互联网及相关服务行业的提升

随着供应链管理、云计算和大数据等技术的提高，互联网及相关服务行业得到了极大的发展，互联网及相关服务行业以供应链管理、云计算、大数据辅助传统产业企业创新其研发、生产、运营、营销、服务和管理方式，变革传统产业生

产运营方式，创造出更大的价值。当前，供应链管理、云计算服务、大数据服务已成为推动互联网与传统产业融合发展的主要支撑手段，基于云计算平台的工业设计、虚拟装配、精准营销配送、精准广告推送等模式已成为企业发展的新趋势，多种新型服务蓬勃发展，不断催生新应用和新业态，推动传统产业创新融合发展。

近年来，随着网络购物的迅速发展，信息技术的不断进步，为满足我国居民对消费的新需求，我国的物流和支付体系得到了长足发展。目前，我国物流已建立起多渠道、全行业、细分化、延伸性强的完善的物流体系，既有利于提高客户的网络购物体验，也有利于扩大品牌方的销售范围。同时，我国支付方式在近年来取得重大进步，尤其是移动支付迅猛发展，根据国家互联网信息办公室发布的《数字中国建设发展报告（2017年）》统计数据显示，2017年，我国移动支付逐步实现全场景消费，移动支付交易规模超过200万亿元，居全球第一。我国物流体系的完善及支付方式的革新推动了互联网及相关服务行业的建设和技术升级，为互联网及相关服务行业企业根据客户的具体生产经营要求提供有针对性的、综合化的电商解决方案提供了坚实的基础。

（3）我国传统产业需要通过借助互联网和相关服务行业完成产业结构的转型

近年来，随着我国国民经济的不断发展，经济体制的不断更新，传统行业历经多年的发展，在产品、服务、市场等各个方面均已出现不同程度的饱和，传统行业需要通过新的手段更新产品类型、提高公司的运营管理水平、提高产品质量，并开辟新的销售渠道及销售市场。

在新的形势下，传统行业必须改变其传统的生产经营管理模式来获取新的发展机会，转型升级成为了目前传统行业的必经之路，互联网和相关服务行业成为了帮助传统产业进行产业结构升级的重要推动力。2019年3月，《2019年国务院政府工作报告》提出：“推动传统产业改造提升。围绕推动制造业高质量发展，强化工业基础和技术创新能力，促进先进制造业和现代服务业融合发展，加快建设制造强国。打造工业互联网平台，拓展‘智能+’，为制造业转型升级赋能。”通过互联网和相关服务业的支持，我国传统产业逐渐打破多年以来的经营模式，降低运营成本，提高经营效率，建立起新的竞争力。

各传统行业产业结构升级的迫切需求为互联网和相关服务行业的发展提供了强劲的推动力。为帮助各传统行业完成产业结构的升级，互联网和相关服务行

业的技术水平不断升级，服务内容不断拓展，逐步深入到各类传统行业的生产经营活动中，互联网和相关服务行业企业逐渐成为传统行业企业价值链上的战略合作伙伴，未来市场空间广阔。

2、不利因素

（1）互联网及相关服务行业专业人才缺乏

互联网及相关服务行业作为新兴产业，相关的专业人才不可缺少，而互联网及相关服务行业企业需要既熟悉各行业及品牌方具体业务，又擅长互联网相关技术的人才。目前，虽然部分高校和培训机构开设了电子商务课程，培养了电子商务的高级人才，但由于互联网及相关服务是一个综合性很强的行业，集合了互联网技术和商业两部分知识，专业的人才需要理论和实践的相互结合，仅靠课程上的理论知识不足以支撑公司在实际运营中的需要。目前，国内互联网及相关行业的高速发展，对专业型、复合型人才的需求更为强烈。

（2）部分从业者法律意识淡薄

互联网及相关服务行业的运行和发展离不开与之相关的法律法规保障。我国互联网及相关服务行业正处于迅速发展的阶段，近年来，我国政府相关部门制订了一系列与其相关的法律法规，尤其是《中华人民共和国电子商务法》的推出，对互联网及相关服务市场起到了巨大的规范作用。但由于该行业是一个庞大的体系，涉及工商行政管理、财税、保险、海关、银行等众多部门以及不同国家和地区，部分从业者法律意识淡薄，在行业高速发展的过程中进行违反法律法规操作，破坏市场环境，导致信用问题成为阻碍互联网及相关服务行业发展的重要因素。

（3）社会关注度较低

一个行业的发展离不开社会的关注。面向传统行业企业提供的互联网及相关服务的特性导致无论是产品服务、创业者以及企业本身都很难受到媒体与大众的关注。较低的社会关注度导致面向传统行业的互联网和相关服务企业往往需要投入更多的资金和精力进行营销，在一定程度上影响了该行业内企业的业务专注度。

（五）行业技术水平及技术特点

互联网及相关服务行业企业主要帮助有产业转型需求的行业企业提供转型升级服务业务，行业技术主要集中在供应链管理技术、软件升级开发、大数据平台分析技术等，各层面的技术均处于不断更新换代的过程中，移动化、数据化、

虚拟现实化已经成为一大趋势。目前，行业主要运用的技术包括 SaaS、云计算技术、大数据技术、人工智能等新兴技术。

（六）行业的周期性、区域性或季节性特征

1、行业的周期性与季节性

（1）行业的周期性

互联网及相关服务行业专注于为各行业的转型升级提供互联网及相关服务，因此行业的周期性首先与国民经济发展的整体情况呈正相关关系；其次互联网及相关服务行业与所在行业发展状况相对应，当行业景气度高时，互联网及相关服务行业的发展会更好，若行业景气度低，则互联网及相关服务行业的发展也会受到一定的影响，但在行业景气度低时，互联网及相关服务行业同时也具备反周期特点，即会有更多行业企业希望借助互联网及相关服务行业扩大销售和市场；以运营信用卡商城开展的消费互联网业务的周期性除了具有互联网及相关服务行业的普遍特点外，还与其合作的银行相关，合作银行的信用卡使用活跃度也对其发展造成影响。

（2）行业的季节性

互联网及相关服务行业的季节性与其所合作的对象所处行业相关。在为 3C 行业的企业提供互联网转型升级服务时，一般在新品发布期间、电商活动促销节、入学季等时间点营业状况较为旺盛，如 3C 产品新品发布会后，双十一、双十二、元旦、春节等电商打折促销节和传统节日时，每年新生入学季（七八九月），企业的销量和盈利会较其他月份出现增长。因此，为 3C 行业提供服务的互联网及相关服务行业企业的季节性波动取决于 3C 产品新品发布时间，定期营销活动的频率、规模、活动效果，以及每年新生入学季。在与银行合作运营信用卡商城开展消费互联网业务时，新品发布期间亦会刺激信用卡持卡人的购物欲望。

2、行业的区域性

互联网及相关服务行业的区域性首先与其所服务行业的区域性特点相对应，第二，该行业受到各地区互联网基础设施建设的影响，第三，该行业与不同地区的经济发展程度相关；以运营信用卡商城开展的消费互联网区域性除了具有互联网及相关服务行业的普遍特点外，还与其合作银行的银行信用卡商城覆盖区域广度相对应。

总体而言，发达地区和东部沿海地区的互联网及相关服务行业规模较大，发

展速度较快，信用卡使用度较高，中西部地区则相对落后。

（七）行业特有的经营特征

1、业务内容具有多样性

互联网和相关服务行业企业主要为消费者及企业等提供基于互联网技术下的综合服务，包括技术开发、数据分析及供应链管理服务，不同的企业根据自身的优势，在具体的业务内容上具有不同的侧重点，既存在经营单一业务内容的企业，也存在经营多种业务内容的企业。

2、涉及的合作行业类型广泛

互联网和相关服务行业针对各类传统行业的互联网转型升级提供各项服务，因此涉及的合作行业类型广泛，如农业、制造业、金融业、批发零售业等等，同时也为具体行业中的具体品牌提供专门的互联网升级服务。在合作的行业类型上，既存在与单一行业进行合作的企业，也存在与多种行业进行合作的企业。

3、针对不同的业务内容采取不同的盈利模式

由于互联网和相关服务行业的业务内容丰富，涉及的相关行业类型广泛，因此行业内的企业根据在实际运营过程中具体的业务类别、客户对象、合作行业特征，盈利模式不尽相同。目前，行业内最主要的盈利模式为涉及产品购销内容的通过进销差价获取利润，涉及网站运营服务内容的通过收取服务费获取利润。

三、发行人面临的主要竞争情况

（一）发行人的行业地位

公司是我国领先的互联网综合服务商，基于自身的技术开发能力、大数据分析能力和供应链管理能力和供应链管理能力等，主要致力于为消费者、流通企业、制造商提供基于互联网下的综合服务，帮助我国各传统行业专注于核心业务和核心优势，在帮助客户提高生产经营效率、提升对市场的响应速度、降低生产运营成本的前提下分享收益，同时公司深度嵌入客户的生产经营活动，成为客户价值链上的战略合作伙伴，推动我国传统行业顺利实现向“+互联网”商业模式的转型。

报告期内，公司获得的主要荣誉如下：

2016年-2018年公司获得的主要荣誉

年份	颁发单位	荣誉名称
2016年	中国互联网协会、工业和信息化部信息中心	中国互联网百强企业

	工信部中国电子信息产业发展研究院	中国互联网行业最佳解决方案奖
	福建省工商行政管理局	福建省守合同重信用企业
	福建省商务厅	福建省级电子商务示范企业
	招商银行	2016 年招商银行年度优秀合作商户
2017 年	福建省互联网协会、工业和信息化部信息中心	福建省互联网企业 20 强
	福建省工商行政管理局	福建省守合同重信用企业
	2017 博鳌企业论坛	中国（行业）最具发展潜力企业
	招商银行	2017 年招商银行年度优秀合作商户
2018 年	中国电子商务协会、全球互联网经济大会组委会	最具投资价值互联网企业
	福建省互联网协会、工业和信息化部信息中心	福建省互联网企业 20 强
	福州市企业与企业家协会联合会	福州市创新发展优秀企业
	中共福州市委、福州市人民政府	福州市商贸发展十佳民营企业
	招商银行	2018 年招商银行年度优秀合作商户

（二）主要竞争对手

近年来互联网迅速应用，互联网与实体经济的结合越来越紧密。由于互联网和相关服务行业整体处于成长阶段，市场主体较为分散，各企业所采用的运营模式、提供的商品与服务、专注的区域不同，国内暂无与公司业务模式、销售产品种类完全相同的竞争对手。目前，与发行人部分业务存在可比性的主要公司情况如下：

序号	公司	介绍
1	阿里巴巴 (BABA.N)	成立于 1999 年，是中国最大的电子商务企业。旗下拥有淘宝网、天猫、聚划算、阿里巴巴国际交易市场、1688、阿里云计算、支付宝等企业，目前主要经营核心商务、数字媒体与娱乐、云计算和互联网基础设施、创新举措和其他等各项业务板块。2014 年 9 月 19 日，阿里巴巴在纽约证券交易所挂牌上市。
2	苏宁易购 (002024.SZ)	苏宁易购系国内领先的 O2O 智慧零售商，拥有完善的线上线下全面融合发展的零售渠道、拥有专业的商品供应链管理能力和以自营及开放平台的方式，经营家电 3C、母婴、超市、百货、生鲜等类目，并结合自身优势致力于打造各类目的专业运营能力；在零售业务基础上延伸了物流、金融业务，资源优势和价值逐步凸显，业务发展迅速。
3	神州数码 (000034.SZ)	神州数码深耕中国信息化 20 年，现已成为中国优秀的整合 IT 服务提供商，依托覆盖 30,000 余家合作伙伴的生态网络，为百万家企业及上亿消费者提供数字化产品、方案及专业 IT 服务，并推出神州商桥 (http://www.e-bridge.com.cn/) 作为连接 PC 端和 APP 端的 B2B 垂直电商，成为神州数码互联网全品类一站式展示与交易

		平台。目前，神州数码正积极将神州商桥融合服务打造为一个集资源聚合、资源共享、信息交互、大数据采集和应用为主题的智能生态系统。
4	晨邦科技 (873035.OC)	晨邦科技线上平台“易来邦（www.yeslaiba.com）”为服务于数码产品的垂直类 B2B 一站式采销服务平台，主要服务于辽宁省门店零售商，为其提供包括电脑整机、电脑配件、手机及配件、网络耗材、数码产品、家电产品等数码产品在线上的采购、销售、支付、物流配送、售后等一站式服务。目前，“易来邦”线上平台主要处于布局推广阶段。
5	焦点科技 (002315.SZ)	焦点科技是国内领先的互联网平台运营商。焦点科技将传统行业与互联网深度融合，先后将互联网引入外贸、保险、企业采购、教育、医疗等多个领域，研发并运营了中国制造网（Made-in-China.com）、百卓采购网（Abiz.com）、新一站保险网（xyz.com）三大电子商务平台，以及智慧教育、移动医疗等互联网项目。旗下中国制造网已跻身国内 B2B 电子商务领域前三甲，成为全球采购商寻找中国供应商以及贸易伙伴的重要网络渠道。

（三）发行人的竞争优势

1、业务模式可复制化优势

目前，公司以 3C 行业为突破口，主要致力于为消费者、流通企业、制造商等提供基于互联网下的综合服务。公司的业务模式具有可复制化的优势，即公司现有的消费互联网业务模式可以复制到与其他银行的合作当中，现有为 3C 行业提供的 B2B 互联网业务模式可以复制到其他行业中去，现有的产业互联网业务模式可以复制到与其他制造商的合作当中。公司业务可复制化的优势，为公司未来业务的深度和广度提供了广阔的市场空间。未来，公司将借助现有的业务模式经验，将公司的业务领域不断拓展到更多的行业以及制造商中。

2、供应链管理优势

随着业务规模的不断扩大，公司的供应链管理内容和环节持续完善，以满足用户量和产品订单量的持续增长需求。从不同业务类型来看，消费互联网业务的供应链服务体系致力于不断提升物流服务质量和效率，智能化系统自动匹配订单产品序列号、发票号、快递单号，实施“T+0”配货时效和“T+3”送达服务，提供覆盖全国的一体化配送服务，持续提升物流时效及客户购物体验；B2B 互联网业务依据各省级分站的独立运营体系，为零售端客户提供以本城配送为基础的供应链管理，解决异地配送的高物流损耗、物流时间较长的问题，快速响应客户网络购物售后服务需求，提供高效、优质的供应链管理服务；产业互联网业务基于制造商的需求，为其提供一站式的“+互联网”综合解决方案，供应链服务环节涵盖订单管理、发货管理、售后管理、数据分析等，加强制造商对采购、生产、

仓储和物流配送的产业链协同，增强供应链计划、执行和管控力度；政府采购互联网业务的供应链服务涵盖产品采购及整合、产品询价服务、仓储物流、售前售后服务等，为政府部门、事业单位、团体组织等终端客户提供高质量的供应链服务。

综上，公司的供应链管理能够将各服务对象的运营环节进行高效串联，不仅可以降低企业间的采购成本、缩短交易周期、减少企业库存，实现企业信息的共享及资源的合理利用，更做到了物流、信息流和资金流的高效流通。

3、管理优势

公司的管理团队结构合理稳定，主要管理人员在行业内大都具有长期的从业经历，多年以来在技术、管理、销售等方面积累了大量经验，能够准确把握行业的变化趋势。自公司成立以来，公司管理团队不断根据技术发展和市场变化趋势逐步转型，形成了公司现在特有的全渠道综合服务商业模式，推动了公司业绩的增长，有利于公司未来的长期稳定发展。

4、技术研发及应用优势

作为互联网从业企业，技术革新一直是公司最关注的问题之一。目前，公司拥有 11 项核心技术，6 项正在从事的研发项目；公司已经建立了一只实力雄厚的自主研发技术团队，具备深厚的理论基础和实践经验，目前拥有技术人员 32 名，其中核心技术人员 3 名，技术人员占员工总人数的比例为 17.58%，公司研发人员团队近年来保持稳定，同时，公司的技术团队具有集约、高效的特点，可以熟练运用各项已成熟的互联网技术；除此之外，为加强“产、学、研、用”相结合，加快推动大数据技术、人工智能技术的创新发展，公司十分重视技术研发交流与对外合作，目前公司已与福州大学建立了长期合作关系，一方面通过与大学院校的合作提升现有的技术水平，另一方面为后续的人才培养积蓄力量。

公司对互联网技术发展潮流高度关注，并围绕自身的业务特点、未来发展方向及客户需求，针对具体客户自主研发各类服务体系，并在实际运营过程中，不断提高服务的便捷性、安全性和稳定性。

5、下游分销商及零售商资源优势

在传统分销渠道下，大型分销商经营范围仅能覆盖其所在区域下的下游分销商客户或零售门店，客户资源有限，无法实现分销渠道下沉。因此，下游零售商资源的缺乏是制约大型分销商转型升级、持续发展的重要因素，通过低成本的方法

式获取大量的零售商资源成为了大型分销商的迫切要求。通过 B2B 互联网业务的多年积累以及产业互联网业务的开展，公司通过喜购宝网上商城和渠易宝网上商城获得了大量的下游分销商及零售商资源。截至 2018 年末，入驻喜购宝网上商城的下游分销商及零售商接近 8 万家，覆盖全国 19 个省、自治区、直辖市；入驻渠易宝网上商城的下游分销商及零售商接近 4,500 家，覆盖全国 31 个省、自治区、直辖市。公司充足的下游零售商资源优势，成为了吸引各大型分销商入驻平台的重要原因，对公司其他业务的拓展起到了重要的推动作用。

6、客户服务优势

公司建立起一套完整高效的客户服务系统，用户可通过拨打 400 全国服务热线，直接与公司系统对接，公司可根据电话号码查询用户信息、订货信息、物流信息和售后信息，并在第一时间回复客户的问题。同时，公司系统会对客户的问题进行全面记录和跟踪，一方面可对客户问题是否得到了解决进行及时的反馈，另一方面也方便其他客服与客户后续沟通。公司完善的售后服务体系提高了客户对公司业务的满意度，也有利于公司根据客户的需求改善运营管理能力，增强公司竞争力。

7、合作行业优势

公司通过多年以来在 3C 行业的深耕，在 3C 行业打下了较为坚实的基础，不仅为 3C 行业搭建了专门的互联网平台，还与众多 3C 行业中的流通企业、制造商建立了深度合作关系，并将 3C 行业的服务内容逐渐延伸到其他行业中去；公司的消费互联网业务已运行多年，深入了解银行信用卡中心的运行方式和运营要求，与招商银行、交通银行、浦发银行等 5 家银行机构建立了稳定的合作关系；除此之外，公司目前已与爱分享达成战略合作关系，开始涉足共享设备制造业的产业互联网业务。公司以 3C 行业作为业务突破口，业务内容不断向其他传统行业进行拓展，在合作行业方面具有竞争优势。

（四）发行人的竞争劣势

作为互联网综合服务商，公司属于轻资产企业，难以依靠自身资产实力获得充足的银行贷款，主要依赖自身业务利润积累保障业务的正常开展。公司在开展业务中需要向上游品牌供应商采购商品，若无法取得有利的信用政策，公司需要承担库存商品对资金的大额占用。此外，公司 B2B 互联网业务销售回款周期相比消费互联网业务终端消费者客户和产业互联网客户较长，对公司资金周转提出

了更高的要求。因此，公司的资产规模与资金实力一定程度上制约了公司的进一步快速发展，公司迫切需要拓宽股权融资等直接融资渠道，引进更多优质品牌客户，抓住互联网及相关服务业的发展机遇，促进公司业务规模的不断扩大和可持续发展。

（五）发行人与上、下游行业之间的关系

1、消费互联网业务

消费互联网业务的上游行业为产品的制造商或大型分销商，下游为银行信用卡持卡人。

2、B2B 互联网业务

B2B 互联网业务的上游行业为产品的供应商，下游为具体服务行业的中小型分销商和零售商，终端消费者为产品的终端购买者。

3、产业互联网业务

产业互联网业务的上游行业为产品的制造商，下游为具体服务行业的中小型分销商和零售商，终端消费者为产品的终端购买者。

4、政府采购互联网业务

政府采购互联网业务的上游行业为各终端销售产品的制造商或大型分销商，下游客户为政府部门、事业单位、团体组织等。

四、发行人销售情况及主要客户

（一）销售情况

报告期内，发行人主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元

类别		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
消费互联网业务		168,328.48	61.96%	153,680.03	63.34%	123,281.73	65.89%
B2B 互联网业务	自营交易业务	97,625.15	35.93%	87,195.42	35.94%	62,417.11	33.36%
	撮合交易业务	53.08	0.02%	64.61	0.03%	130.59	0.07%
产业互联网业务		718.32	0.26%	-	-	-	-
政府采购互联网业务		4,349.53	1.60%	1,702.83	0.70%	1,264.50	0.68%
其他互联网业务		603.38	0.22%	-	-	-	-
合计		271,677.93	100.00%	242,642.89	100.00%	187,093.93	100.00%

（二）报告期内前五名客户销售情况

公司与银行合作开展消费互联网业务的最终客户为银行信用卡持卡人，由于信用卡持卡人数量众多且单个客户消费金额较小，本招股书合并列示各家银行信用卡持卡人。报告期内，公司向前五大客户合计销售金额（不含税）分别为130,708.40万元、172,043.98万元和197,184.78万元，占营业收入的比例分别为69.84%、70.90%和72.58%。报告期内，公司对前五大客户的销售情况如下：

（1）2018年

序号	客户名称	内容	销售额 (万元)	占当期营业收入的比例
1	招商银行信用卡持卡人	消费互联网业务	131,149.64	48.27%
2	交通银行信用卡持卡人	消费互联网业务	35,267.70	12.98%
3	厦门广芯信息科技有限公司、厦门信圆智联科技有限公司	B2B 互联网业务	15,545.11	5.72%
4	福建鑫普华电子科技有限公司	B2B 互联网业务	9,384.82	3.45%
5	福建省中普联合通信科技有限公司	B2B 互联网业务	5,837.51	2.15%
合计			197,184.78	72.58%

（2）2017年

序号	客户名称	内容	销售额 (万元)	占当期营业收入的比例
1	招商银行信用卡持卡人	消费互联网业务	131,223.74	54.08%
2	交通银行信用卡持卡人	消费互联网业务	18,350.13	7.56%
3	深圳家电网科技实业股份有限公司	B2B 互联网业务	10,940.29	4.51%
4	厦门信圆智联科技有限公司	B2B 互联网业务	6,588.11	2.71%
5	晋江凯如贸易有限公司	B2B 互联网业务	4,941.71	2.04%
合计			172,043.98	70.90%

（3）2016年

序号	客户名称	内容	销售额 (万元)	占当期营业收入的比例
1	招商银行信用卡持卡人	消费互联网业务	105,056.97	56.13%
2	交通银行信用卡持卡人	消费互联网业务	13,464.88	7.19%
3	厦门前峰、泉州中宇、福州蓝海电子有限公司	B2B 互联网业务	4,779.43	2.55%
4	浦发银行信用卡持卡人	消费互联网业务	4,463.02	2.38%
5	福州福杭电子有限公司	B2B 互联网业务	2,944.10	1.57%

合计	130,708.40	69.84%
----	------------	--------

注：2016 年度厦门前峰、泉州中宇和福州蓝海电子有限公司销售额系同一控制下合并计算。2018 年度厦门广芯信息科技有限公司、厦门信圆智联科技有限公司销售额系同一控制下合并计算。以上销售额均为不含税销售额。

除银行信用卡持卡人外，公司报告期内前五大客户变动较大，主要系报告期内公司自营分销苹果系列产品增多，该类产品具有单价高且分销商众多的特点，市场上客户均采用比价的原则进行采购，公司客户变动属于市场比价后客户选择的结果。保荐机构、发行人会计师经核查报告期内上述客户销售合同、发票、验收确认单，并通过实地走访客户生产经营地、门店等，并抽查分销苹果系列产品的序列号确认苹果系列产品是否实现终端销售。经核查，保荐机构、发行人会计师认为上述客户交易真实且变动具有合理性。

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员以及主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东，未在公司前五名客户中占有权益。

五、发行人采购情况及主要供应商

（一）报告期内按业务分类的主营业务成本情况

报告期内，公司主营业务成本情况如下：

单位：万元

类别		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
消费互联网业务		153,073.06	61.27%	141,231.78	62.98%	113,762.11	65.84%
B2B 互联网业务	自营交易业务	92,692.25	37.10%	81,427.60	36.31%	57,822.79	33.46%
	撮合交易业务	126.14	0.05%	163.00	0.07%	215.10	0.12%
产业互联网业务		120.41	0.05%	-	-	-	-
政府采购互联网业务		3,620.60	1.45%	1,410.44	0.63%	987.37	0.57%
其他互联网业务		188.01	0.08%	-	-	-	-
合计		249,820.48	100.00%	224,232.82	100.00%	172,787.37	100.00%

（二）报告期前五名供应商采购情况

报告期内，发行人向前五大供应商采购金额（不含税）合计分别为 111,151.03 万元、183,124.04 万元和 197,277.03 万元，占当期营业成本的比例分别为 64.33%、81.66%和 78.96%。报告期内，发行人前五名供应商情况如下表所示：

年度	供应商	内容	金额 (万元)	占当期营业 成本比重
2018 年度	福建唯酷信息工程有限公司	3C 产品	67,834.70	27.15%
	北大方正	3C 产品	51,488.27	20.61%
	天翼电信终端有限公司福建分公司	3C 产品	33,727.12	13.50%
	天音通信有限公司	3C 产品	31,060.16	12.43%
	冠捷科技	3C 产品	13,166.78	5.27%
	合计		197,277.03	78.96%
2017 年度	北大方正	3C 产品	79,220.66	35.33%
	伟志光电	3C 产品	41,319.91	18.43%
	福建唯酷信息工程有限公司	3C 产品	36,269.26	16.17%
	冠捷科技	3C 产品	14,930.40	6.66%
	天音通信有限公司	3C 产品	11,383.81	5.08%
	合计		183,124.04	81.66%
2016 年度	伟志光电	3C 产品	38,260.19	22.14%
	天翼电信终端有限公司	3C 产品	23,389.29	13.54%
	天音通信有限公司	3C 产品	21,560.56	12.48%
	北大方正	3C 产品	14,286.15	8.27%
	福建北辰电子有限公司	3C 产品	13,654.84	7.90%
	合计		111,151.03	64.33%

注：1、北大方正采购额系北京方正赛易思科技发展有限公司、北京方正艾普信息系统有限公司、天津方正明锐科技有限公司、天津方正启锐科技有限公司、北京方正通用信息系统有限公司、安徽方正智家科技有限公司、北京方正互联技术有限公司、北京方正信息技术有限公司同一控制下合并计算。

2、伟志光电采购额系伟志光电（深圳）有限公司和深圳市伟志照明有限公司同一控制下采购额合并计算。

3、天音通信有限公司采购额系天音通信有限公司、天音信息服务（北京）有限公司和福建天闽通信有限公司同一控制下采购额合并计算。

4、冠捷科技采购额系武汉艾德蒙科技股份有限公司、飞生（上海）电子科技有限公司、晋声（上海）电子科技有限公司、厦门艾德蒙电子科技有限公司和晋声（上海）贸易有限公司同一控制下采购额合并计算。

5、以上采购额均为不含税采购额。

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员以及主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东在上述供应商中不存在占有权益

的情形。

六、主要固定资产及无形资产

（一）主要固定资产

截至 2018 年 12 月 31 日，发行人分类固定资产价值及成新率情况如下：

单位：万元

类别	原 值	累计折旧	减值准备	账面价值	综合成新率
房屋及建筑物	799.27	143.91	-	655.35	81.99%
运输工具	302.11	263.71	-	38.40	12.71%
电子设备及其他	333.65	234.03	-	99.63	29.86%
合计	1,435.03	641.65	-	793.38	55.29%

注：综合成新率 = (原值 - 累计折旧 - 减值准备) / 原值

1、自有房产情况

截至本招股说明书签署日，公司下属子公司大地数码共拥有 4 处房屋建筑物，均已取得不动产权证书，详情如下：

序号	权利人	不动产权证号	房屋坐落	建筑面积(m²)	用途	他项权利	对应土地使用证号
1	大地数码	榕房权证 FZ 字第 15033834 号	福州市台江区五一中路 169 号利嘉城 A 区综合层 3 层 A3-101 商场	102.76	商业	抵押	榕台国用（2015）第 00283707924 号
2	大地数码	榕房权证 FZ 字第 15033833 号	福州市台江区五一中路 169 号利嘉城 A 区综合层 3 层 A3-146 商场	54.97	商业	抵押	榕台国用（2015）第 00283707925 号
3	大地数码	厦国土房证第 01273906 号	厦门市思明区湖滨南路 76 号 718 单元	108.20	办公	抵押	-
4	大地数码	厦国土房证第 01273886 号	厦门市思明区湖滨南路 76 号 719 单元	63.76	办公	抵押	-

2、租赁房产情况

截至招股说明书签署日，新中冠及其下属公司的租赁房屋情况如下：

序号	承租人	出租人	坐落	建筑面积(m²)	期限
1	新中冠	福州江滨建设开发公司	福州市台江区鳌峰路 2 号鳌峰广场 1 号楼 16 层 05、06、07、08 号	1,753.19	2017.7.1-2019.6.30
2	新中冠	福州江滨建设开发公司	福州市台江区鳌峰路 2 号鳌峰广场 1 号楼 15 层 06 单元	463.01	2017.11.1-2020.10.31
3	新中冠	福州江滨建设开发公司	福州市台江区鳌峰路 2 号鳌峰广场 1 号楼 14 层 05 单元	417.03	2019.3.1-2022.2.28
4	新中冠	广州宅急送快运有限公司	福州市仓山区战备路 69 号	900	2018.3.1-2019.5.13
5	大地数码	福州江滨建设开发公司	福州市台江区鳌峰路 2 号鳌峰广场 1 号楼 15 层 07 号	404.88	2018.11.25-2020.11.24

6	大地数码	广州宅急送快运有限公司	福州市仓山区盖山镇战备路69号宅急送二楼	1,550	2016.5.10-2019.4.30 ⁸
---	------	-------------	----------------------	-------	----------------------------------

注：1、福州江滨建设开发公司出租给新中冠和大地数码的房产未取得房屋所有权证书，截至本招股说明书签署日，福州江滨建设开发公司已取得福州市国土资源局出具的《首次登记通知书》（榕不动产首字第<20189003359>），福州市台江区人民政府出具了《说明》，确认福州江滨建设开发公司预计取得房屋所有权证书不存在重大法律障碍，在该公司取得产权证书前，发行人及其下属公司使用上述物业不会侵犯其他任何第三方主体的权益，不会影响发行人及其下属公司继续承租。

2、新中冠和大地数码向广州宅急送快运有限公司租赁的房产系由广州宅急送快运有限公司向福州腾利机械有限公司转租，原出租人福州腾利机械有限公司同意该等转租。

3、就上述租赁物业瑕疵，发行人实际控制人吴根茂及吴刘驰已出具《承诺函》，承诺如因该等房产不规范情形影响发行人正常使用该等房产，或导致发行人产生额外支出或损失，将向发行人足额补偿。

（二）无形资产

1、土地使用权

截至本招股说明书签署日，发行人及下属公司已取得土地使用权证的土地情况如下：

序号	使用人	不动产权证号	土地坐落位置	使用权类型	宗地面积(m ²)	终止日期	用途	他项权利
1	新中冠数据	闽（2019）长乐区不动产权第0006335号	福州滨海新城悦湖路以南、湖文支路以东、金滨二路以北、湖文路以西	出让	15,446	2069.3.2	工业用地M（新型工业用地）	无

2、商标

截至本招股说明书签署日，发行人已取得国家商标局颁发商标注册证的商标共有33项，具体情况如下：

序号	权利人	商标内容	注册号	核定使用商品类别	有效期
1	新中冠		21076899	第9类	2017.12.14-2027.12.13
2	新中冠		18837096	第9类	2017.05.21-2027.05.20
3	新中冠	渠易宝	20682765	第9类	2017.09.14-2027.09.13
4	新中冠		6983153	第9类	2010.09.21-2020.09.20
5	新中冠	喜购宝	16682624	第9类	2016.05.28-2026.05.27
6	新中冠	新中冠	3350569	第9类	2017.10.14-2027.10.13

⁸ 租赁合同正在续期中。

7	新中冠	福中冠 FUZHONGGUAN	9905837	第 9 类	2012.11.07-2022.11.06
8	新中冠	喜 购	20073511	第 35 类	2017.07.14-2027.07.13 [注 1]
9	新中冠	喜 购	4222925	第 35 类	2018.01.28-2028.01.27 [注 1]
10	新中冠	喜购宝	16682733A	第 35 类	2016.06.28-2026.06.27
11	新中冠		18837321	第 35 类	2017.02.21-2027.02.20
12	新中冠		21077305	第 35 类	2017.10.21-2027.10.20
13	新中冠	福中冠 FUZHONGGUAN	9905868	第 35 类	2012.11.07-2022.11.06
14	新中冠		9905915	第 35 类	2012.11.07-2022.11.06
15	新中冠	必得购	16747253	第 35 类	2016.08.14-2026.08.13 [注 2]
16	新中冠	喜购宝	24795390	第 35 类	2018.06.28-2028.06.27
17	新中冠		21077104	第 37 类	2017.10.21-2027.10.20
18	新中冠	福中冠 FUZHONGGUAN	9905893	第 37 类	2012.11.07-2022.11.06
19	新中冠		9905921	第 37 类	2012.11.07-2022.11.06
20	新中冠	渠易宝	20682871	第 37 类	2017.09.14-2027.09.13
21	新中冠	新中冠	21180267	第 38 类	2018.01.14-2028.01.13
22	新中冠	渠易宝	20683079	第 38 类	2017.09.14-2027.09.13
23	新中冠	速修家	19516935	第 38 类	2017.05.14-2027.05.13
24	新中冠		21077223	第 38 类	2017.10.21-2027.10.20
25	新中冠	喜购宝	16682966	第 38 类	2016.06.21-2026.06.20
26	新中冠		21077328	第 39 类	2017.10.21-2027.10.20
27	新中冠	渠易宝	20683180	第 39 类	2017.09.14-2027.09.13
28	新中冠	新中冠	21180709	第 42 类	2018.01.07-2028.01.06
29	新中冠	渠易宝	20683195	第 42 类	2017.09.14-2027.09.13
30	新中冠		18837622	第 42 类	2017.05.21-2027.05.20
31	新中冠	喜购宝	16683072A	第 42 类	2016.08.07-2026.08.06
32	新中冠		21077633	第 42 类	2017.10.21-2027.10.20
33	新中冠	速修家	19517086	第 42 类	2017.05.14-2027.05.13

注 1：发行人于 2018 年 3 月 20 日从徐以玉（身份证号：32082319760514****）正式受让该商标；

注 2：发行人于 2017 年 12 月 20 日从香港品牌联盟有限公司正式受让该商标。

3、软件著作权

截至本招股说明书签署日，发行人及其下属公司拥有 26 项已登记的软件著作权，具体情况如下：

序号	软件名称	证书号	登记号	著作权人	首次发表日期	权利取得方式
1	喜购宝电子商务平台 android 版 V1.0	软著登字第 1057263 号	2015SR170177	新中冠	2015.1.21	原始取得
2	喜购宝电子商务管理系统 V1.0	软著登字第 1057335 号	2015SR170249	新中冠	2015.5.4	原始取得
3	喜购宝电子商务平台 iOS 版 V1.0	软著登字第 1057342 号	2015SR170256	新中冠	2015.6.2	原始取得
4	城市功能计算开放平台 [简称：城市计算平台]V1.0	软著登字第 1526290 号	2016SR347674	新中冠	2015.10.1	原始取得
5	喜购宝银行电商管理系统 V1.0	软著登字第 1429934 号	2016SR251317	新中冠	2016.2.1	原始取得
6	喜购宝积分商城管理系统 V1.0	软著登字第 2381619 号	2018SR052524	新中冠	2016.3.18	原始取得
7	速修家管理系统 V1.0	软著登字第 1594469 号	2017SR009185	新中冠	2016.4.16	原始取得
8	喜购宝微店商城系统 V1.0	软著登字第 2124369 号	2017SR539085	新中冠	2016.6.24	原始取得
9	喜购宝供应链管理系统 V1.0	软著登字第 2110689 号	2017SR525405	新中冠	2016.12.1	原始取得
10	大数据可视化系统 V1.0	软著登字第 2099467 号	2017SR514183	新中冠	2017.1.13	原始取得
11	必得购以旧换新管理系统 V1.0	软著登字第 2112773 号	2017SR527489	新中冠	2017.3.22	原始取得
12	华硕智汇家系统 V1.0	软著登字第 2542801 号	2018SR213706	新中冠	2017.7.11	原始取得
13	喜购宝商家助手平台 (iOS 版) V1.0	软著登字第 2250147 号	2017SR664863	喜购宝	2017.11.9	原始取得
14	喜购宝商家助手平台 (Android 版) V1.0	软著登字第 2245659 号	2017SR660375	喜购宝	2017.11.9	原始取得
15	喜购宝智能数据平台 V1.0	软著登字第 2516478 号	2018SR187383	喜购宝	2017.12.1	原始取得
16	喜购宝订货系统平台 (Android 版) [简称：喜购宝订货系统]V1.0	软著登字第 2528429 号	2018SR199334	喜购宝	2017.12.3	原始取得
17	喜购宝订货系统平台 (iOS 版) [简称：喜购宝订货系统]V1.0	软著登字第 2528410 号	2018SR199315	喜购宝	2017.12.3	原始取得
18	新零售电子商务交易系统 V1.0	软著登字第 2536061 号	2018SR206966	喜购宝	2017.12.15	原始取得
19	喜购宝闭环交易系统 V1.0	软著登字第 2852989 号	2018SR523894	喜购宝	2018.1.3	原始取得
20	玩家地带电子商务交易系统 V1.0	软著登字第 2524503 号	2018SR195408	喜购宝	2018.1.10	原始取得
21	喜购宝在线客服系统 V1.0	软著登字第 2718595 号	2018SR389500	喜购宝	2018.2.3	原始取得
22	喜购宝商品中台系统 V1.0	软著登字第 3132522 号	2018SR803427	喜购宝	2018.8.2	原始取得
23	喜购宝结算中心系统 V1.0	软著登字第 3318244 号	2018SR989149	喜购宝	2018.10.1	原始取得

24	喜购宝用户中台系统 V1.0	软著登字第 3715649 号	2019SR0294892	喜购宝	2018.12.5	原始取得
25	喜购宝数据可视化展示系统[简称：数据可视化展示]V1.0	软著登字第 3715656 号	2019SR0294899	喜购宝	2018.12.18	原始取得
26	爱分享陪护系统[简称：爱分享]V1.0	软著登字第 3649496 号	2019SR0228739	喜购宝	2018.12.31	原始取得

4、域名

截至本招股说明书签署日，发行人及其下属公司拥有 31 项域名，具体情况如下：

序号	证书	域名	域名注册人	到期日
1	中国国家顶级域名证书	bidegou.com.cn	新中冠	2022.5.9
2	国际域名注册证书	bidegou.com	新中冠	2020.12.5
3	国际域名注册证书	bidegou.net	新中冠	2020.5.9
4	国际域名注册证书	xigoubao.com	新中冠	2025.5.8
5	中国国家顶级域名证书	xigoubao.cn	新中冠	2025.11.20
6	中国国家顶级域名证书	xigoubao.com.cn	新中冠	2025.3.9
7	国际域名注册证书	xigoubao.net	新中冠	2025.6.7
8	国际域名注册证书	喜购宝.com	新中冠	2020.3.23
9	中国国家顶级域名证书	xzgxxgf.cn	新中冠	2026.11.30
10	国际域名注册证书	xzgxxgf.com	新中冠	2026.11.30
11	中国国家顶级域名证书	xzgzknkj.cn	新中冠	2027.2.6
12	中国国家顶级域名证书	xzgzknkj.com.cn	新中冠	2027.2.6
13	国际域名注册证书	xzgzknkj.com	新中冠	2027.2.6
14	国际域名注册证书	xzgzknkj.net	新中冠	2027.2.6
15	中国国家顶级域名证书	guantongjie.com.cn	新中冠	2019.10.15
16	国际域名注册证书	guantongjie.com	新中冠	2019.10.15
17	中国国家顶级域名证书	guantongjie.cn	新中冠	2019.10.15
18	国际域名注册证书	guantongjie.net	新中冠	2019.10.15
19	国际域名注册证书	fjxzg.com	新中冠	2024.7.6
20	国际域名注册证书	新中冠.cc	新中冠	2025.9.1
21	国际域名注册证书	新中冠.com	新中冠	2025.9.1
22	国际域名注册证书	新中冠.net	新中冠	2025.9.1
23	中国国家顶级域名注册证书	新中冠.中国	新中冠	2025.9.30
24	国际域名注册证书	quyibao.com	新中冠	2027.3.10
25	中国国家顶级域名证书	quyibao.com.cn	新中冠	2027.7.15

26	国际域名注册证书	quyibao.net	新中冠	2027.7.15
27	国际域名注册证书	渠易宝.com	新中冠	2027.7.15
28	中国国家顶级域名证书	365yixin.cn	中冠联合	2027.1.22
29	中国国家顶级域名证书	365yixin.com.cn	中冠联合	2027.2.6
30	国际域名注册证书	365yixin.com	中冠联合	2027.1.22
31	国际域名注册证书	365yixin.net	中冠联合	2027.2.6

七、发行人特许经营权和主要资质情况

（一）特许经营权

截至本招股说明书签署日，发行人及子公司无特许经营权。

（二）主要经营许可

发行人的经营范围和经营方式符合《公司法》、《公司登记管理条例》及其他法律、法规和规范性文件的规定。发行人拥有的主要业务许可情况如下：

序号	持有人	许可名称	发证主体	编号	有效期
1	新中冠	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	福建省通信管理局	闽 B2-20140055	2017.12.4 -2019.9.9
2	新中冠	食品经营许可证	福州市台江区市场监督管理局	JY135010300648 61	2018.7.13 -2023.7.12

八、发行人的技术与研发情况

（一）发行人核心技术情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有的主要核心技术如下：

序号	技术名称	技术来源	技术特点	对应软件著作权
1	基于 B2B 模式的（喜购宝）平台	自主研发	一站式电商管理解决方案，支持 PC、手机 APP(IOS、Android)、手机 WAP、微信小程序多种渠道覆盖，拥有大型服务器集群、分布式微服务架构开发、系统安全监控、负载均衡、服务监控等核心技术优势。保证系统安全、稳定、快速，功能扩展强等特点，深入挖掘平台价值，人性化、智能化地为用户服务。	喜购宝电子商务管理系统 V1.0
2	喜购宝 APP	自主研发	使用响应式编程结合动态适配器，实现页面元素的渲染，提供极致流畅的用户体验；封装各种常用控件，拓展原生控件功能，适应各种需求，适配碎片化屏幕尺寸实现万机一屏，针对不同操作系统的差异性进行适应性开发；深度封装网络请求，针对不同的网络状况，做出对应的响应和友好的用户提示，插件式开发，使得各种数据加密安全方案融入更加简便。同时对于用户隐私增加了更多安全加密算法，防止隐私泄露。	1、喜购宝电子商务平台 android 版 V1.0； 2、喜购宝电子商务平台 iOS 版 V1.0
3	小程序	自主研发	遵循 JavaScript 和 XML、CSS 语法规则，项目采用模块式开发，划分为不同的业务模块，根据模块需求采用不同的组件，借助 JSBridge 实	爱分享陪护系统[简称：爱分享]V1.0

			现了对底层 API 接口的调用，适应不同机型上视图层与逻辑层开发，轻量级的开发优势不过多占用服务器资源，提高了执行效率，对比基于 H5 的 web 应用模式有更好的用户体验。即开即用特性将会减轻手机的应用压力，避免资源浪费，小程序主动避免获取敏感权限，更为安全，同时小程序的获取渠道将更多集中在微信上，降低了用户获取应用的时间成本。	
4	城市功能计算开放平台	自主研发	城市功能计算平台基于多源异构、跨域关联的海量数据分析决策，利用各种监督与非监督学习算法计算功能区块分析城市土地利用功能，同时基于土地利用分析对各项城市进行可达性计算，主要基于重力模型以及累计机会模型，采集 POI 数据进行计算，通过第三方网站 Cartodb 上传 SHP 文件生成可视化效果图。	城市功能计算开放平台 [简称：城市计算平台]V1.0
5	银行电商管理系统	自主研发	系统构建基于服务和模块化设计思想，多渠道、多形式的订单接入，无缝对接各银行电商后台订单、商品、售后数据，保证运营和仓储的实时性。自动订单处理、智选物流、同步库存数据，支持订单全链路信息采集，汇集每个订单的状态节点，统一进行跟踪和展现。将销售渠道、仓库、财务、物流、客服和消费者通过系统整合，提高精准化管理水平，降低人工成本。	喜购宝银行电商管理系统 V1.0
6	电子发票系统	自主研发	通过对接航空票务系统，实现批量开票、发票冲红、发票签章，对发票进行网络化、电子化、无纸化管理，简化财务工作环节，大大降低印制、管理成本，精准的数据传输调用和数据监控解决漏开、错开发票金额等手工录入开票的疑难问题。	——
7	自助查询订单系统	自主研发	对接 AI 人工智能语音智慧平台，通过语音识别、语音合成、自然语言理解等技术，基于规则+模型算法组合的自然理解提取用户的需求和查询条件对订单数据进行查询，释放客服人员的空间、时间限制，能处理大部分简单、高频、重复问题，降低客服人力成本。	——
8	智能数据平台	自主研发	打通各系统应用之间的数据鸿沟，完成跨应用数据整合，基于商业模型与智能算法，结合营销应用场景，精准标记、全面记录用户浏览行为，完整、立体、多维度深入解析，实现大数据信息挖掘及营销应用。	喜购宝智能数据平台 V1.0
9	在线客服系统	自主研发	支持 PC 和手机端服务，可快速完成接入。基于高性能的事件网络库，支持高并发，超高稳定性，单机可支持百万并发连接。部署一套系统即可支持多个用户使用，不限商家数及坐席数。支持 SSL（安全套接层）加密隧道传输，无数据泄漏风险，确保数据安全。	喜购宝在线客服系统 V1.0
10	大数据可视化	自主研发	利用图形图像处理、计算机视觉以及用户界面，通过表达、建模以及对立体、表面、属性以及动画的显示，对数据加以可视化解释。借助于图形化手段，清晰有效地传达与沟通信息。提供领先的大数据可视化效果，为互动模拟、辅助决策提供支持。	大数据可视化系统 V1.0
11	搜索引擎技术	引进消化吸收再创新	基于 Elasticsearch 分布式海量数据搜索引擎技术，用于海量数据实时搜索和分布式存储，对全文搜索精度进行变量设置，结合分词器技术更好地匹配到用户想要的商品。同时对用户行为进行实时分析，利用搜索引擎的快速检索，将搜索引擎与推荐系统相结合，搭建基于 Elasticsearch 的推荐系统架构。通过分析用户的	——

偏好以及历史记录有效找到用户关注点，向用户推荐其最感兴趣的信息，从而满足用户的个性化需求。

（二）发行人研究与开发情况

1、发行人正在从事的研发项目

目前，发行人正在从事的研发项目如下：

序号	产品名称	产品简介	开发要点/难点	目前所处阶段
1	大数据采集系统	实时采集行业线下、线上的前端、后端及历史产生的所有数据	采集数据方法：网络数据采集，通过网络爬虫或网站公开 API 等方式从网站上获取数据信息，将非结构化数据从网页中抽取出来，将其存储为统一的本地数据文件，并以结构化的方式存储；使用特定系统接口等相关方式采集数据，根据用户行为触发接口事件，从而达到数据同步以及数据真实。线下数据采集，通过“喜购宝 AI 盒子”对用户在零售店的用户行为数据进行采集。	测试
2	大数据存储中心	将采集的数据进行存储	研究大数据提取、转换、清洗和集成等预处理技术；研究大空间、高速度、高可用的基于服务架构的大数据存储体系结构以及开放网络存储资源的聚合方法等。	研发中
3	大数据分析挖掘系统	数据分析挖掘系统基于包括历史客户交易、人数统计、模型评分、营销历史以及浏览行为等实时变量，进行细分和决策规则的配置，对数据仓库中蕴含的信息进行结构化指标计算、数据挖掘，为上述各业务提供关键指标分析，为运营和发展提供决策支持。	研究新型数据仓库、机器学习、数据挖掘、索引查询、人工智能及图像视频等非结构化数据智能分析技术，提高对大数据隐藏价值的挖掘；研究数据处理引擎技术，以海量数据处理引擎和实时数据处理引擎为核心，打造敏捷、智慧、可信的平台，让企业可以更快、更准、更稳地从各类繁杂无序的海量数据中发现全新价值点和企业商机。	研发中
4	高效流媒体传输	通过信令服务器控制媒体通道，通过点对点穿透技术，将需要流媒体通讯的客户端直接进行流媒体数据流的传输	采用多种点对点穿透技术，确保在多样的网络环境下能够进行终端互连，通过信令服务器对所有终端进行控制，将高负载的音视频流媒体通过点对点通道直接传输，解决服务端压力。同时支持绝大部分的音视频格式编码、解码。	试用
5	高性能深度神经网络推理技术	基于并行计算单元 GPU 并实现半浮点深度神经网络推理，性能显著提升	通过深度学习训练各类模型（人脸检测模型、人脸识别模型、人脸表情模型、人脸性格模型、车辆识别模型、物种识别模型、商品种类模型等），并采用 GPU（图形处理器）半浮点运算、GPU tensor core（张量计算核心）进行推理。在低功耗 arm 芯片中能也能高效、准确地计算并得出模型推理结果。	试用
6	高可用智能设备管理系统	系统故障自动监测，故障自动恢复，主备双系统设计	通过监测内存消耗，防止内存耗尽，系统崩溃；通过监测 CPU 占用率，针对 CPU 占用较高的服务及程序进行相应的自动化恢复处理，通过监测存储设备空间，确保系统能够正常运行。通过主备双系统设计方案，在系统出现异常时进行备份系统切换，使系统始终能够正常运行。同时可通过备份系统升级修复主系统。选择性开启点对点远程管理服务，可进行远程人工进行更细致的管理及分析。	试用

2、发行人研发投入情况

报告期内公司持续保持研发投入，其研发投入主要系针对互联网技术应用层面的研发，研发投入分别为 413.56 万元、341.52 万元和 471.95 万元，占营业收入的比重分别为 0.22%、0.14%和 0.17%。

报告期内，公司研发投入占营业收入的具体情况如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
研发投入（万元）	471.95	341.52	413.56
营业收入（万元）	271,694.66	242,669.77	187,156.37
占营业收入比重（%）	0.17	0.14	0.22

（三）发行人合作研发情况

为加强“产、学、研、用”相结合，加快推动大数据技术、人工智能技术的创新发展，公司十分重视技术研发交流与对外合作。报告期内，公司及下属公司与福州大学数学与计算机科学学院、福州大学福建省网络计算与智能信息处理重点实验室开展产学研合作交流，以快速提升公司的技术创新能力和研发效率。

签约方	合作方	合作协议的主要内容	研究成果的分配方案	采取的保密措施	合作期限
新中冠	福州大学数学与计算机科学学院	1、研究电子商务平台的个性化推荐系统及关键技术； 2、研究云计算构架与关键技术在电子商务平台中的应用； 3、研究关于基于地理信息的大数据可视化及在城市规划的辅助应用。	双方共享研发中心开发的所有专用技术产品的源代码和其他成果（专利、软件著作权）；双方共享在有关技术成果文件上写明技术成果完成者的权利和取得有关荣誉证书、奖励的权利。	研发中心及开发人员保证项目信息仅限于直接参与技术合作的人员范围内知悉，不得将项目转包给第三方，对于具有一定保密级别的科研项目，保证按照新中冠相关保密制度实施。	长期
喜购宝	福州大学福建省网络计算与智能信息处理重点实验室	基于 NVIDIA Jetson tx2 高性能硬件，部署 tensorrt 高性能计算机软件框架，利用神经网络实现：1、用户洞察、客流分析与精准营销；2、会员识别、到店管理与店员管理；3、智能仓管；4、产品市场统计。	双方共同开发研制的成果其权利属于喜购宝拥有，福州大学福建省网络计算与智能信息处理重点实验室无权转让研究开发成果。	1、双方所提供给对方的一切资料，软件代码和对项目的策划设计要严格保密，并只能在合作双方公司的业务范围内使用； 2、双方研发小组人员将与合作公司签订保密协议，保证其在就业期间和研发期间所接触的保密资料，专项技术予以保密； 3、凡涉及由双方提供与项目，资金有关的所有材料，包括但不限于资本营运计划，财资情报，客户名单，经营决策，项目设计，资本融资，技术数据，项目商业计划书等均属保密内容； 4、凡未经双方书面同意而直接，间接，口头或者书面的形式向第三方提供涉及保密内容的行为均属泄密。	2018.5-2020.5

（四）发行人技术人员情况

经过多年的实践和积累，发行人建立起了经验丰富、专业结构搭配合理的技术研发团队。截至 2018 年 12 月 31 日，发行人拥有技术人员 32 名，其中核心技术人员 3 名，技术人员占员工总人数的比例为 17.58%。

发行人的核心技术人员分别为吴根茂先生、黄荣芳先生、许妙水女士。核心技术人员简历详见“第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况”。

报告期内，发行人核心技术人员未发生重大变化。

九、发行人发行当年及未来三年发展规划

（一）公司整体发展战略

秉持“让品牌到零售更简单”的运营理念，公司将建立全面领先的互联网综合服务业务体系，在大数据算法及人工智能核心技术上达到领先水平，致力于成为中国领先的为消费者、流通企业、制造商提供基于互联网技术的综合服务商。

在未来发展中，公司将围绕互联网平台加强业务拓展和提升平台技术支撑，在业务层面上以增加品牌合作、扩大业务范围、创新业务内容为突破口，提高市场化经营水平，逐步加强各项业务的竞争实力。在稳固“消费互联网业务、B2B 互联网业务、产业互联网业务、政府采购互联网业务”市场份额的基础上，公司将进一步加大在大数据及人工智能等前沿技术上的研发投入，实现技术系统 SaaS 化、产品化，向市场输出整体技术解决方案。同时，公司将在全国重点城市建设营销及服务网点，增加仓储设施建设，加强业务营销拓展，并以网点城市为依托，逐步辐射周边地区，通过搭建本地化仓储配套和服务网点，快速响应客户需求，提升本地化服务水平。

（二）经营目标

到 2021 年末，公司建立全面领先的互联网综合服务业务体系，深度为消费者、流通企业、制造商提供一站式综合服务，运用定制化多平台战略针对不同类型客户构建各类型互联网业务模式；同时，公司将在大数据算法及人工智能核心技术上达到领先水平，不断加快核心技术在不同产业中的应用，进一步加速各传统产业的数字化转型升级，深化公司的产业互联网业务，不断夯实公司自身的核心竞争力。

（三）公司未来发展规划

1、业务发展规划

（1）在消费互联网业务方面，公司将契合银行业务系统深度互联网化的趋势，完善相应业务模块系统功能并提升大数据等技术水平，持续增强在银行信用卡商城上的消费互联网业务能力，吸引更多银行选择新中冠合作运营银行信用卡商城，面向更多的信用卡持卡人；依托与现有品牌的合作优势，增加供应产品品类，并积极探索各品类产品在银行平台的运营方式，持续扩大业务范围、突破业务瓶颈；同时，公司将充分利用银行的营销资源优势，深度挖掘银行平台绑定客户的消费需求，拓展增值服务内容，在现有服务体系基础上持续提升服务能力，加强智慧供应链建设，提升公司在银行平台上的核心竞争力，扩大公司在消费互联网业务模块的营收规模。

（2）在 B2B 互联网业务方面，不断完善平台架构与功能，基于流通企业的需求，通过各类产品来实现平台的不断优化升级；加大与品牌厂商的合作，将 B2B 互联网平台进一步推广至 3C 行业所有的大中小型品牌厂商以及新型智能硬件厂商，同时向对流通渠道具有较强依赖的行业进行拓展，进一步巩固行业领先地位；逐步在全国设立营销服务网点，与当前省级合作模式相结合，更大力度联合品牌厂商进行推广活动，吸纳更多零售终端；逐步在全国建立服务网络，通过喜购宝的智慧供应链系统有效解决当前行业痛点，同时通过新型售后维修服务体系，为零售商客户提供更优质的配套服务；逐步布局全国新零售体系，通过大数据及人工智能技术，针对零售终端提供一整套商业智能解决方案，帮助零售店转型升级优化管理。

（3）在产业互联网业务方面，除现有的业务模式外，公司将不断深化与现有战略合作伙伴的合作深度和广度，针对现有合作伙伴的各项业务开拓新的服务内容，积极探索新的产业互联网业务模式，并不断对新的业务模式进行优化升级，保证公司新业务模式的顺利运转，助力制造商构建线上线下全渠道的营销模式并深度开拓潜在市场，最终达到产业互联网化的目的；另一方面公司将积极突破已有的合作行业，依托公司现有的产业互联网业务经验及内容，持续拓展各个行业领域的制造商，将产业互联网业务深入到目前尚未涉及到的传统行业中去，积极将公司的产业互联网业务打造成为公司未来业务发展的主力。

（4）在政府采购互联网业务方面，通过对前端需求信息的掌握，整合品类

资源，以用户的需求构建场景分类，搭建多品类的供应链；拓展业务区域，通过政采网上超市的形式，从地市级区域向县级区域推进；在立足福建省的基础上，逐渐拓展其他省市的政府采购互联网业务。

（5）在 SaaS（软件即服务）业务方面，公司将打造完善的 SaaS 软件服务云平台，云平台以在线客户管理系统、在线销售管理系统、在线交易管理系统等软件服务为主。针对企业提供一整套的数字化软件服务解决方案。以 SaaS 模式为企业客户提供软件产品和定制化的租用和咨询服务。企业通过统一的入口，即可全面实施服务于企业的各类软件产品和定制化云服务，从而进一步提高企业的管理效率，有效降低企业的运营成本。公司依托多年的 IT 经验以及对行业需求的深入理解，整合面向不同行业的成熟软件产品，构建面向企业的全程信息化服务体系，为各类企业提供企业管理、企业营销及应用定制等各种软件云服务，打造领先的 SaaS 软件服务云平台。

2、技术发展规划

在公司的发展战略和目标指导下，通过对产品研发过程的组织、计划、指导、控制以及开发流程的不断优化，保证与产品开发紧密相关的各环节有效运行，从而保证开发产品质量的稳定和持续改善，不断满足客户需要，提高客户满意度，在同行中保持高品质的水准，成为公司业务持续发展的有力保证。对公司核心价值链相关的业务流程进行深入分析，结合所属行业信息发展方面的成功经验以及对新信息技术发展的认识，确立信息系统的架构设计、选型和实施，利用云技术、服务化等理念和技术，完善计算、存储、网络资源的管理和运用，确立技术发展规划愿景及目标，在现有的技术研发基础上，构建适应互联网数据化的新业务发展模式，深度挖掘基于互联网平台的数据流量和数据价值，为企业在日益激烈的市场竞争中提供决策辅助。

（1）技术发展方向：致力于打造以云计算、物联网、大数据、人工智能、等新技术应用为核心动力的创新平台，逐步实现业务流程智能化、业务管理数据化、服务渠道移动化、基础平台云化和技术创新合作化。建立平台化思维，通过挖掘出不同业务的共同需求，搭建通用平台，实现通用功能统一调用，数据统一管理。

（2）基础平台和应用系统日益丰富：以核心基础平台建设和关键应用系统研发为重点，全面推进信息化技术建设，网络平台应用架构不断丰富完善。建立

涵盖交易处理、信息服务、供应链管理、分析决策等类别的应用系统，为各业务展开提供技术保障。

（3）落实大数据+人工智能的发展战略：继续推动建立产品化、平台化、自助化的大数据服务体系；加强与行业的数据合作，共享数据标签、数据模型，共同构建数据服务平台生态圈；完善优化客户全景视图、潜在客户视图、客户关系圈等大数据产品，重点实施实时营销、实时风控等新业务模式，产出更多大数据成果，实现更大的数据价值和数据创新。在发展大数据的基础上，加快人工智能产品研发的步伐，一方面积极运用成熟的感知智能技术，结合业务场景，实施智能客服、智能语音、智能导购等应用；另一方面不断丰富各类深度学习算法、专家模型的技术储备，打造大数据智能分析平台，带动产品设计、风险控制、精准营销、智能决策等领域的创新与变革。

（4）优化完善信息安全防护体系：筑牢由安全管理、技术防护及过程安全控制构成的信息安全体系，全面防护应用安全、数据安全、网络安全、终端安全。细化安全管理标准，研究云安全管理机制。加强开发测试与运维安全，建立设计、测试、上线、运营的全生命周期闭环管理。

3、营销与市场专业化体系规划

公司将持续加强营销团队建设，实现专业分工和有效协作。根据服务内容的特点，以客户为导向，形成开放协作的工作氛围。针对消费互联网业务，公司将深化与现有合作银行的合作关系，同时开拓新的银行信用卡商城市场；针对 B2B 互联网业务，公司将积极拓展喜购宝网上商城的覆盖区域，同时将该项业务推广至除现有合作行业以外的其他传统行业；针对产业互联网业务，在维护现有合作制造商的同时，加强与其他大型制造商的合作，拓展产业互联网业务的市场，加大市场推广力度，不断提升公司的品牌知名度及市场占有率，把产业互联网业务打造成为公司的明星业务。

4、人力资源规划

公司将致力于建立一支经验丰富、技术过硬、精干高效的员工队伍，为后续发展提供人才保证和智力支撑。公司将重点抓好人才培养工程，凸显公司以技术为主导的高科技技术服务型模式。为了不断提高员工素质，拟采取以下措施：

（1）深化技术人才队伍建设，通过职业发展规划、体系化培训与开发等，全面提升现有人才素质。逐步打造一支有技术背景、懂项目管理的复合型技术人

才队伍。同时通过培养有潜力的毕业生、推进高层次专业人才的引进工作，实现公司专业技术人才团队的多维度建设；

（2）培养具备战略高度的专业管理人才，加快包括市场营销、人力资源、财务、法务等各类别管理人才队伍建设，不断充实、提升公司管理层综合素养；

（3）做好人才梯队建设，在统筹落实部门、岗位编制管理的同时保障稳定的人才后备力量，开展职业规划、梯队建设帮助员工清晰职业发展方向，实现员工职业发展需求；

（4）根据业务需要进行组织建设，通过组织架构调整，驱动员工在业务模块间的内部合理配置，保持员工的创造力与工作热情，实现岗位合理流动与选优汰劣；

（5）设计并落实有竞争力、与人才市场相契合的薪酬福利体系，不断提升员工工作满意度，在人才引进上取得先机；

（6）建设与优化培训体系，通过培训机制，提高员工的工作技能和专业素质；

（7）以激发员工积极性与创造性为导向推进绩效考核体系，注重开发绩效管理的激励作用，强化对于员工主观能动性的挖掘；

（8）坚定推广企业文化与价值观，形成具有新中冠特性的企业文化，不断增强员工认同感，增强员工与企业粘性，实现员工、企业共同发展。

5、组织结构发展规划

公司将进一步完善法人治理结构，建立适应现代企业制度要求的决策和用人机制，加强董事会建设，充分发挥独立董事和专门委员会的作用，更好地发挥董事会重大决策、选择经理人员等方面的作用；加强监事会、审计部等监督机构的管理监督职能，规范权力运行机制，发挥内部审计指导和监督作用。

（四）拟订计划的基本假设

上述发展计划是公司以现有业务规模、市场地位和各项竞争优势为基础制定，其依据的主要假设条件如下：

1、公司所处的宏观经济、政治、法律和社会环境保持稳定，国家对互联网服务行业的主要经济政策不会出现重大改变，国内经济稳定发展；

2、公司本次公开发行股票与上市顺利实施，募集资金如期到位，募集资金投资项目如期实施；

- 3、公司所处行业没有出现重大的市场突变情形；
- 4、公司现有主要竞争优势继续发挥作用；
- 5、公司无重大经营决策失误和足以严重影响公司正常运转的人事变动；
- 6、无其他不可抗力及不可预见因素给公司的经营造成重大不利影响。

（五）实施上述计划将面临的主要困难

1、公司未来的综合服务平台升级、大数据研发运营中心建设的发展不仅需要大量互联网应用技术、电子商务专业的成熟技术人才，同时需要大数据及人工智能方向的高端技术人才，对以上技术人员的招募和培养将成为发展规划顺利实施的重要条件。

2、公司本次公开发行股票募集资金到位前，如资金来源得不到充分保障，将影响上述目标的实现。

（六）公司业务发展规划与现有业务的关系

公司现有业务是实现发展计划的重要基础和保证，公司在拓展现有业务的过程中积累起来的技术、人才、市场、管理、品牌、客户等方面的优势，是公司的坚实基础，也是公司业务发展规划实施的前提。

公司发展计划是在公司现有业务的基础上，结合公司的实际情况，经过多方面的审慎考虑和根据可行性研究报告研究后确定的。公司的业务发展规划将充分利用公司现有的业务基础及竞争优势，纵向深挖行业潜力，横向增加服务种类广度，整合现有项目资源优势。

（七）确保实现上述发展规划的主要途径

1、公司本次发行股票为实现上述业务目标提供了资金支持，也是公司上述发展计划得以实现的重要前提。公司将认真组织项目的实施，保证公司的经营效率，促进服务的优化升级，促进企业技术创新能力，进一步增强公司在互联网服务行业的核心竞争能力。

2、公司将严格按照上市公司的要求规范运作，进一步加强公司治理、风险管理和财务管理的能力。

3、以本次发行为契机，公司将按照人力资源发展计划，加快对优秀人才尤其是专业技术人才和管理人才的引进，提高公司的人才竞争优势。

4、提高公司的社会知名度和市场影响力，进一步提升公司的品牌知名度，

充分利用公司的现有资源，积极开拓行业市场，提高公司服务的市场占有率。

（八）声明

发行人声明：公司首次公开发行股票并在创业板上市后，将通过定期报告持续公告公司发展规划的实施情况。

本部分所述公司未来发展规划，是公司管理层基于对当前宏观经济形势、国家及产业政策、行业发展动态、市场形势以及公司目前发展趋势的判断做出的规划，其中涉及较多不确定性因素。公司不排除在上述条件发生变化时，对未来发展规划进行修正、调整或完善。

第七节 同业竞争与关联交易

一、发行人独立运行情况

自设立以来，公司严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，建立健全了公司的法人治理结构，在资产、人员、财务、机构和业务等方面均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具有独立、完整的资产和业务，具备面向市场独立经营的能力。

（一）资产完整情况

公司系由福建新中冠信息科技有限公司整体变更设立的股份有限公司，各项资产及负债由公司依法全部继承。公司合法拥有与生产经营相关的电子设备、房屋建筑物等固定资产，以及土地使用权、软件著作权、商标权等无形资产。公司不存在控股股东、实际控制人违规占用公司资产的情况，没有以资产、权益或信誉为股东提供任何形式的担保，不存在资产、资金和其他资源被股东及其关联方违规占用而损害公司利益的情况。

（二）人员独立情况

公司董事、监事及高级管理人员均严格按照《公司法》、《公司章程》等有关规定选举或聘任产生。截至本招股说明书签署日，公司总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担任除董事、监事以外的任何职务，且均未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司财务人员也未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业兼职。

（三）财务独立情况

公司设有独立的财务会计部门，配备了专职的财务人员，建立了独立、完整的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度。公司开设了独立的银行账户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形。公司作为独立的纳税人，依法独立进行纳税申报和履行纳税义务，无混合纳税现象。

（四）机构独立情况

公司依据《公司法》和《公司章程》设立了股东大会、董事会、监事会等机构，制定了相应的议事规则，并聘任了经理层，同时根据公司业务发展的需要设

置了相关职能部门。公司已建立健全内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。

（五）业务独立情况

公司拥有独立完整的采购、营销推广、销售和售后服务体系，面向市场独立经营，不存在依赖控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行生产经营活动的情况，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争和显失公允的关联交易的情形。

综上，保荐机构认为：公司在资产完整、人员独立、财务独立、机构独立及业务独立方面的披露真实、准确、完整。

二、同业竞争

（一）同业竞争情况的说明

公司控股股东、实际控制人为吴根茂和吴刘驰父女。截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人控制的其他企业为平潭合伙，上述企业与公司不存在从事相同或相似业务的情形，与公司不存在同业竞争。

（二）避免同业竞争的承诺

公司控股股东、实际控制人吴根茂、吴刘驰出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，作出以下不可撤销承诺及保证：

“本人及本人近亲属目前在中国境内外未直接或间接从事或参与任何在商业上对发行人构成竞争的业务或活动；

本人及本人近亲属将来也不在中国境内外直接或间接从事或参与任何在商业上对发行人构成竞争的业务及活动，或拥有与发行人存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益，或以其他任何形式取得该经济实体、机构、经济组织的控制权，或在该经济实体、机构、经济组织中担任董事、监事、高级管理人员或核心技术人员；

若因违反上述承诺而所获的利益及权益将归发行人所有，并赔偿因违反上述承诺而给发行人造成的全部损失。”

三、关联方及关联交易

（一）关联方及关联关系

根据《公司法》、《企业会计准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》

和相关业务规则的有关规定，报告期内发行人存在的关联方及关联关系如下：

1、公司控股股东、实际控制人

公司控股股东、实际控制人为吴根茂和吴刘驰父女，其基本情况详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。

与吴根茂、吴刘驰关系密切的家庭成员均为发行人的关联方，上述人员控制或担任董事、高级管理人员的企业均亦为发行人关联方。

基于实质重于形式原则，将实际控制人吴根茂侄女詹财荣、侄子詹毅、詹云芳、吴迪山及该等人员的配偶认定为实际控制人关系密切的家庭成员，该等人员均为发行人的关联方，上述人员控制或担任董事、高级管理人员的企业均亦为发行人关联方。

2、其他持股 5%以上股东

除控股股东、实际控制人以外，持有公司 5%以上股份的股东包括东兴投资、平潭合伙、晨晖盛景、陈芳，上述股东的基本情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人主要股东及实际控制人的基本情况”之“（三）持有发行人 5%以上股份的股东”。

持有公司 5%以上股份的自然人股东关系密切的家庭成员属于公司关联方，上述人员控制或担任董事、高级管理人员的企业均亦为发行人关联方。

3、公司的控股子公司和参股公司

发行人控股子公司和参股公司参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司的情况”。

4、公司控股股东、实际控制人控制的其他企业

除新中冠及其子公司以外，公司控股股东、实际控制人控制的其他企业为平潭合伙，其基本情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）控股股东、实际控制人控制的其他企业”。

5、公司董事、监事和高级管理人员

序号	姓名	职位
1	吴根茂	董事长、总经理
2	鲁众	董事

3	陈芳	董事
4	吴刘驰	董事、总经理助理
5	王惠英	董事、财务总监、董事会秘书
6	胡洪芳	董事
7	齐伟	独立董事
8	许萍	独立董事
9	骆念蓓	独立董事
10	赖乐生	监事会主席
11	李璇	职工监事
12	苏丰	监事
13	郑英武	副总经理
14	黄荣芳	副总经理
15	詹云芳	副总经理

公司现任董事、监事、高级管理人员的具体情况详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“一、公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况”。

6、公司董事、监事、高级管理人员及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

公司董事、监事、高级管理人员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业详见本招股说明书“第八节董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员对外投资情况”。

公司董事、监事、高级管理人员担任董事、高级管理人员的其他企业详见本招股说明书“第八节董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况”之“（五）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员兼职情况”。

公司董事、监事、高级管理人员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为公司的关联方。

7、报告期内曾经存在关联交易的关联方

序号	关联方名称	关联关系
1	福州市台江区新大地数码经营部	实际控制人关系密切的家庭成员吴根秀控制的企业，于 2016 年 6 月注销

2	和泓置地集团有限公司	原董事刘江控制的企业
3	吴宵光、李兹泉、姜军、黄振中、刘江、吴新辉	报告期内曾担任发行人董事、监事和高级管理人员
4	泉州中字	发行人报告期内的全资子公司，于 2016 年 1 月对外转让
5	厦门前峰	发行人报告期内的全资子公司，于 2016 年 1 月对外转让
6	福州原野装饰工程有限公司	吴根茂曾控制的企业，于 2015 年 9 月对外转让

8、其他重要历史关联方

序号	关联方名称	关联关系
1	福建省中普联合通信科技有限公司	吴根茂曾持股 50% 的企业，于 2015 年 6 月对外转让

（二）关联交易

报告期内，发行人关联交易列示如下：

1、经常性关联交易

（1）向关联方出售商品/提供劳务

单位：万元

时间	公司	主要交易内容	金额	占当期营业收入比例
2016 年度	泉州中字	3C 产品	1,554.69	0.83%
	厦门前峰	3C 产品	2,249.53	1.20%
	小计		3,804.22	2.03%

注：公司于 2016 年 1 月将其持有子公司泉州中字、厦门前峰的股权对外转让给无关联第三方，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》，子公司股权转让之后十二个月之内与公司的交易亦属于关联交易，下同。

（2）关联租赁

单位：万元

关联方	2016 年度
厦门前峰	4.76

（3）接受劳务

单位：万元

关联方	2016 年度
福州原野装饰工程有限公司	55.16

注：吴根茂于 2015 年 6 月将其控制的福州原野装饰工程有限公司的股权对外转让给无关联第三方，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》，关联方股权转让之后十二个月

之内与公司的交易亦属于关联交易。

（4）关键管理人员薪酬

单位：万元

关联方	2018 年度	2017 年度	2016 年度
关键管理人员	280.27	271.96	50.12

2、偶发性关联交易

（1）关联担保情况

①公司作为被担保方

单位：万元

担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
吴根茂、刘元芳、詹云芳、詹毅	1,300	2015/2/4	2018/7/15	是
詹毅、叶芳	102.80	2015/2/4	2018/7/15	是
吴根茂、刘元芳、吴根秀、吴国华	8,000	2015/8/27	2019/1/12	是
吴根茂、刘元芳	550	2016/3/2	2019/2/12	是
詹毅、叶芳	108.33	2016/2/18	2019/7/15	是
吴根茂、刘元芳、詹云芳、詹毅	1,300	2016/2/18	2019/7/15	是
吴根茂、刘元芳、吴根秀、吴国华	8,000	2016/8/19	2020/1/10	是
吴根茂、刘元芳、詹云芳、詹毅	1,300	2017/3/21	2020/8/28	是
詹毅、叶芳	150.43	2017/3/21	2020/8/28	是
吴根茂、刘元芳、吴根秀、吴国华	8,000	2017/8/29	2021/1/4	是
吴根茂、刘元芳	2,400	2017/7/26	2020/7/25	是
吴根茂、刘元芳、吴根秀、吴国华	8,000	2018/8/29	2021/10/4	否
吴根茂、刘元芳、詹云芳、詹毅、叶芳	1,100	2018/8/9	2021/8/29	否
吴根茂、刘元芳	1,500	2018/8/20	2021/5/15	否

②除上述担保外，其他关联担保如下：

2018 年 4 月 1 日，吴迪山向华硕电脑（上海）有限公司出具《保证函》，同意对大地数码 2018 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日期间向华硕电脑（上海）有限公司采购产品或服务所产生的债务之清偿提供担保，担保期间为主债务履行期

届满之日起二年，担保总额为人民币 1,000.00 万元。

2018 年 4 月 1 日，吴根茂向华硕电脑（上海）有限公司出具《保证函》，同意对大地数码 2018 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日期间向华硕电脑（上海）有限公司采购产品或服务所产生的债务之清偿提供担保，担保期间为主债务履行期届满之日起二年，担保总额为人民币 500.00 万元。

（2）关联方资金拆借

①资金拆入

单位：万元

发生期间	关联方	期初余额	本期借款	本期偿还	期末余额
2016 年度	吴根茂	850.00	2,580.00	3,430.00	-
	李兹泉	-	300.00	300.00	-
	詹财荣	110.00	-	110.00	-
	詹毅	-	800.00	800.00	-
	福州市台江区新大地数码经营部	88.00	-	88.00	-
	小计	1,048.00	3,680.00	4,728.00	-
2018 年度	吴根茂	-	200.00	200.00	-
	和泓置地集团有限公司	-	2,000.00	2,000.00	-
	小计	-	2,200.00	2,200.00	-

注：和泓置地集团有限公司系报告期内董事刘江控制的企业。2018 年度公司向和泓置地集团有限公司和吴根茂拆入资金，公司均已支付相关利息。

3、关联方往来余额

（1）关联方应收项目

单位：万元

项 目	关联方	2016.12.31
应收账款	泉州中字	246.02
	厦门前峰	527.47
	小计	773.49

4、关联交易对发行人财务状况和经营成果的影响

（1）报告期内经常性关联交易对财务状况及经营成果的影响

报告期内，公司发生的经常性关联交易主要系向关联方销售商品，占公司营业收入比重较小，对公司财务状况和经营成果不构成重大影响。

（2）报告期内偶发性关联交易对财务状况及经营成果的影响

报告期内，公司发生的偶发性关联交易主要系关联方为公司提供临时性资金周转、为公司借款提供担保。报告期内，关联方为公司提供临时性资金周转、为公司借款提供担保有利于改善公司临时性资金需求。截至本招股说明书签署日，公司已按时、足额归还关联方拆入款，对公司财务状况和经营成果不构成重大影响。

（三）关联交易决策权力与程序

1、《公司章程》的有关规定

（1）《公司章程》第七十四条：

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

关联股东应当主动申请回避。关联股东不主动申请回避时，其他知情股东有权要求其回避。

股东大会在审议有关关联交易事项时，会议主持人应宣布有关关联关系股东的名单，说明是否参与投票表决，并宣布出席大会的非关联方有表决权的股份总数和占公司总股份的比例后进行投票表决。”

（2）《公司章程》第一百〇三条：

“应由董事会批准的关联交易如下：

（一）公司与关联自然人发生的交易金额在人民币 30 万元以上的关联交易事项；但公司与关联自然人发生的交易金额在人民币 1,000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易，应提交股东大会批准后方可实施。（提供担保、公司获赠现金、单纯减免公司义务的除外）；

（二）公司与关联法人发生的交易金额在人民币 100 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易事项；但公司与关联法人发生的交易金额在人民币 1,000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易，应提交股东大会批准后方可实施。（提供担保、公司获赠现金、单纯减免公司义务的除外）

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。”

2、《股东大会议事规则》的有关规定

《股东大会议事规则》第三十五条：“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。

关联股东应当主动申请回避。关联股东不主动申请回避时，其他知情股东有权要求其回避。

股东大会在审议有关关联交易事项时，会议主持人应宣布有关关联关系股东的名单，说明是否参与投票表决，并宣布出席大会的非关联方有表决权的股份总数和占公司总股份的比例后进行投票表决。”

3、《董事会议事规则》的有关规定

《董事会议事规则》第二十条：“董事个人或者其所任职的其他企业直接或者间接与公司已有的或者计划中的合同、交易、安排有关联关系时（聘任合同除外），不论有关事项在一般情况下是否需要董事会批准同意，均应当尽快向董事会披露其关联关系的性质和程度。

除非有关关联关系的董事按照本条前款的要求向董事会作了披露，并且董事会在不将其计入法定人数，该董事亦未参加表决的会议上批准了该事项，公司有权撤销该合同，交易或者安排，但在对方是善意第三人的情况下除外。

董事会在关联交易审议和表决时，有关关联关系的董事的回避和表决程序：

（一）董事会审议的某一事项与某董事有关联关系，该关联董事应当在董事会会议召开前向公司董事会披露其关联关系；

（二）董事会在审议关联交易事项时，会议主持人明确宣布有关关联关系的董事和关联交易事项的关系，并宣布关联董事回避，并由非关联董事对关联交易事项进行审议表决；

（三）董事会就关联事项形成决议须由全体非关联董事的过半数通过；出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

（四）关联董事未就关联事项按以上程序进行关联信息披露或回避，董事会有权撤销有关该关联交易事项的一切决议。”

4、《关联交易实施细则》的有关规定

（1）《关联交易实施细则》第十二条：

“本公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理

其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所做决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会的非关联董事人数不足三人的，本公司应当将该交易提交股东大会审议。

前款所称关联董事包括下列董事或者具有下列情形之一的董事：

- （一）交易对方；
- （二）在交易对方任职，或在能直接或间接控制该交易对方的法人或其他组织、该交易对方直接或间接控制的法人或其他组织任职；
- （三）拥有交易对方的直接或间接控制权的；
- （四）交易对方或者其直接或间接控制人的关系密切的家庭成员；
- （五）交易对方或者其直接或间接控制人的董事、监事和高级管理人员的关系密切的家庭成员；
- （六）中国证监会、深圳证券交易所或本公司认定的因其他原因使其独立的商业判断可能受到影响的人士。”

（2）《关联交易实施细则》第十六条：

“公司管理层有权决定以下关联交易：

- （一）公司与关联自然人发生的金额低于 30 万元人民币的关联交易；但公司不得直接或者间接向董事、监事、高级管理人员提供借款；
- （二）公司与关联法人发生的金额低于 100 万元人民币以下，或占本公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以下的关联交易；
- （三）因同一标的或同一关联人在连续 12 个月内达成的关联交易按累计金额计算。

做出该等决定的有关会议，董事会秘书必须列席参加。作出决定后，应报董事会备案，由董事长签字后执行。经理本人或其近亲属为关联交易对方的，应该由董事会审议通过。”

（3）《关联交易实施细则》第十七条：

“公司董事会决定以下关联交易，并必须及时披露：

- （一）公司拟与关联自然人发生的交易金额在 30 万元人民币以上的关联交易（公司提供担保除外）；但公司不得直接或者间接向董事、监事、高级管理人员提供借款；
- （二）公司拟与关联法人发生的交易金额在 100 万元以上，且占公司最近一

期经审计净资产值绝对值的 0.5%的关联交易（公司提供担保除外），应当及时披露；

（三）因同一标的或同一关联人在连续 12 个月内达成的关联交易按累计金额计算。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。”

（4）《关联交易实施细则》第十八条：

“公司股东大会审议：公司与关联人发生的交易（本公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在 1,000 万元人民币以上，且占本公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易。因同一标的或同一关联人在连续 12 个月内达成的关联交易按累计金额计算。

公司除应当及时披露外，还应当聘请具有执行证券、期货相关业务资格会计师事务所对交易标的最近一年又一期财务会计报告进行审计，审计截止日距协议签署日不得超过六个月；若交易标的为股权以外的其他资产，公司应当聘请具有执行证券、期货相关业务资格资产评估机构进行评估，评估基准日距协议签署日不得超过一年。

公司可以聘请独立财务顾问就需股东大会批准的关联交易事项对全体股东是否公平、合理发表意见，并出具独立财务顾问报告。”

5、《独立董事工作制度》的有关规定

（1）《独立董事工作制度》第十六条：

“除具有《公司法》等法律、法规、规章、规范性文件及《公司章程》赋予董事的职权外，独立董事还具有以下职权：

（一）公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元人民币或高于公司最近经审计净资产的 5%的关联交易应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事做出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；

.....

独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。”

（2）《独立董事工作制度》第十七条：

“独立董事须就以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：

.....

（五）需要披露的关联交易、对外担保（不含对合并报表范围内子公司提供

担保）、委托理财、对外提供财务资助、变更募集资金用途、公司自主变更会计政策、股票及其衍生品种投资等重大事项；

（六）公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5% 的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；

.....”

（四）报告期内关联交易决策程序的执行情况及独立董事的意见

报告期内，公司按照关联交易发生时适用的《公司章程》、《关联交易实施细则》等规定，对发生的关联交易已经履行决策和审批程序。

上述关联交易经新中冠于2019年4月9日召开的2019年第一次临时股东大会审议通过的《关于对公司报告期内与关联方发生的关联交易进行确认的议案》确认，新中冠报告期内与关联方发生的关联交易定价公允，遵循了公开、公平、公正的原则，决策程序合法、合规，不存在损害公司及股东合法利益的情形，也不存在任何争议或纠纷。

公司独立董事认为：“公司与关联方在报告期内发生的关联交易属于公司正常营业范围且交易价格公允或符合政府相关部门的规定，所有关联交易均不存在损害公司及股东利益的情况。”

（五）减少和规范关联交易的措施

公司已建立完善的公司治理制度，在《公司章程》中，规定了有关关联交易的回避表决制度、决策权限、决策程序，以保证公司关联交易的公允性；同时，公司在《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》和《关联交易实施细则》等相关制度中对关联交易决策权力与程序作了更加详尽的规定，确保关联交易行为不损害公司和全体股东的利益。

为规范关联方与公司之间的潜在关联交易，发行人实际控制人、全体董事、监事和高级管理人员，及持有发行人5%以上股份的主要股东分别向新中冠做出以下承诺：

（1）本承诺出具日后，本人/本公司/本企业将尽可能避免与发行人之间发生关联交易；

（2）对于无法避免或者因合理原因发生的关联交易，本人/本公司/本企业将

严格遵守《公司法》等有关法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，遵循等价、有偿、公平交易的原则，履行合法程序并订立相关协议或合同，及时进行信息披露，保证关联交易的公允性；

（3）本人/本公司/本企业承诺不通过关联交易损害发行人及其他股东的合法权益；

（4）本人/本公司/本企业有关关联交易承诺将同样适用于与本人/本公司/本企业存在关联关系的重要关联方，本人/本公司/本企业将在合法权限内促成上述关联方履行关联交易承诺。

第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理

一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况

公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员均为中国国籍，无境外居留权。公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员均了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任，其简要情况如下：

（一）董事会成员

截至本招股说明书签署日，公司本届董事会现有董事 9 名，其中独立董事 3 名。公司董事由股东大会选举或更换，任期 3 年，任期届满可连选连任；独立董事任期 3 年，任期届满可连选连任，连任时间不得超过 6 年。基本情况如下：

序号	姓名	职位	提名人	任期期间
1	吴根茂	董事长	发起人	2017年1月至2020年1月
2	鲁众	董事	发起人	2017年1月至2020年1月
3	陈芳	董事	发起人	2017年1月至2020年1月
4	吴刘驰	董事	发起人	2017年1月至2020年1月
5	王惠英	董事	董事会	2017年4月至2020年1月
6	胡洪芳	董事	董事会	2018年6月至2020年1月
7	齐伟	独立董事	董事会	2018年5月至2020年1月
8	许萍	独立董事	董事会	2018年5月至2020年1月
9	骆念蓓	独立董事	董事会	2018年6月至2020年1月

公司现任董事简历如下：

1、吴根茂：男，中国国籍，无境外永久居留权，1962 年生，硕士研究生，曾任福州大学教师。1996 年 11 月至 2002 年 10 月，任福州中冠电子有限公司董事长兼总经理；2002 年 10 月至 2017 年 1 月，先后任福州新中冠、福建新中冠、新中冠有限执行董事、总经理；2004 年 7 月至 2010 年 8 月，任大地数码执行董事；2012 年 1 月至今，任福州市人大代表；2012 年 10 月至今，任中冠联合执行董事兼总经理；2015 年 8 月至今，任平潭合伙执行事务合伙人；2017 年 1 月至今，任新中冠董事长兼总经理；2017 年 10 月至今，任喜购宝执行董事兼总经理；2018 年 4 月至今，任福州大学经济与管理学院兼职教授；2018 年 6 月至今，任新中冠数据执行董事兼总经理；2019 年 1 月至今，任福州市第十五届人大监察和司法委员会委员。

2、鲁众：男，中国国籍，无境外永久居留权，1963年生，硕士研究生，高级工程师。1984年8月至1990年8月，任中国机械电子部主任工程师；1990年8月至1998年10月，任美国数字设备公司副总经理；1998年10月至2000年5月，任微软中国副总裁；2000年5月至2003年10月，任8848网络公司首席运营官；2003年10月至2005年7月，任美国超威半导体公司中国大陆销售总经理；2005年7月至2008年12月，任狼烟网络公司CEO；2008年12月至2010年12月，任中国万网总裁；2010年12月至2014年7月，任阿里巴巴集团副总裁；2014年7月至今，任北京众海投资管理有限公司执行董事兼总经理；2016年1月至今，任贵州燃气（600903.SH）董事；2017年1月至今，任新中冠董事。

3、陈芳：女，中国国籍，无境外永久居留权，1971年生，大学本科。2005年11月至今，任上海鑫泓泉投资有限公司执行董事；2009年11月至2017年4月，任山东泗水山源福石材有限公司监事；2017年1月至今，任新中冠董事。

4、吴刘驰：女，中国国籍，无境外永久居留权，1988年生，硕士研究生。2008年4月至今，任大地数码监事；2011年7月至2012年1月，参加飞利浦（中国）投资有限公司管理培训生项目；2014年8月至2017年7月，任武夷山市得一茗茶业有限公司执行董事；2014年8月至2019年1月，任福建都市矩阵城市设计咨询有限公司执行董事兼总经理；2016年11月至2017年1月，任新中冠有限总经理助理；2017年1月至今，任新中冠董事兼总经理助理；2017年1月至今，任福州市台江区政协委员；2018年11月至今，任福建省女企业家协会第九届理事会理事。

5、王惠英：女，中国国籍，无境外永久居留权，1979年生，大学本科，注册会计师。1998年8月至2005年12月，任福建新大陆药业有限公司财务部主管；2005年12月至2009年7月，任福建华夏汽车城有限公司财务部总经理助理；2009年8月至2011年6月，任鸿博集团有限公司财务经理；2011年7月至2016年3月，任嘉园环保有限公司财务部总经理；2016年4月至2017年1月，任新中冠有限财务总监；2017年1月至今，任新中冠财务总监；2017年4月至今，任新中冠董事、董事会秘书；2018年6月至今，任新中冠数据监事。

6、胡洪芳：女，中国国籍，无境外永久居留权，1967年生，大学本科。1991年8月至2003年3月，任上海铁路局徐州北站财务经理；2003年4月至2004年10月，任上海铁路文化广告发展有限公司财务经理；2004年11月至2005年

11 月，任深圳市子煜钢结构工程有限公司财务总监；2005 年 11 月至今，曾任重庆祺山实业有限公司董事，现任重庆祺山实业有限公司财务总监、副总经理；2007 年 6 月至今，任重庆和泓物业服务有限公司执行董事兼总经理；2014 年 10 月至 2018 年 12 月，任重庆和泓嘉业投资有限公司董事；2018 年 5 月至今，任贵州贵泓升发大数据有限公司执行董事；2018 年 6 月至 2019 年 3 月，任和泓控股集团有限公司董事；2018 年 6 月至今，任新中冠董事；2018 年 7 月至今，任贵州和泓丰盈物业管理有限公司董事长；2018 年 9 月至今，任贵州福瑞盈信息咨询有限公司董事长。

7、齐伟：男，中国国籍，无境外永久居留权，1977 年生，大学本科，执业律师。2000 年 6 月加入福建创元律师事务所，先后任福建创元律师事务所合伙人、主任；2015 年 8 月加入北京大成（福州）律师事务所，现任高级合伙人并担任事务所管理委员会执行委员；2015 年 6 月至今，任顶点软件（603383.SH）独立董事；2017 年 1 月至今，任福州市律师协会证券法律专业委员会主任；2018 年 1 月至今，任福建省律师协会证券法律专业委员会主任；2018 年 5 月至今，任新中冠独立董事；2018 年 12 月至今，任福州市仲裁委员会仲裁员。

8、许萍：女，中国国籍，无境外永久居留权，1971 年生，博士研究生，注册会计师。1992 年 7 月至今，任教于福州大学会计系，现任福州大学经济管理学院教授；2010 年 2 月至 2015 年 12 月，任华映科技（000536.SZ）独立董事；2011 年 10 月至 2017 年 12 月，任福能股份（600483.SH）独立董事；2014 年 2 月至 2019 年 3 月，任国脉科技（002093.SZ）独立董事；2014 年 6 月至今，任福建华博教育科技股份有限公司董事；2015 年 7 月至今，任鸿博股份（002229.SZ）独立董事；2016 年 5 月至今，任永辉超市（601933.SH）、天邦股份（002124.SZ）独立董事；2018 年 5 月至今，任新中冠独立董事。

9、骆念蓓：女，中国国籍，无境外永久居留权，1965 年生，博士研究生。1986 年 8 月至 1990 年 8 月，任福建省南平职业大学企业经济管理系教师；1990 年 9 月至今，任福州大学经济与管理学院管理科学与工程系教授；2017 年 12 月至今，任德艺文创（300640.SZ）独立董事；2018 年 6 月至今，任新中冠独立董事。

（二）监事会成员

截至本招股说明书签署日，公司监事会由 3 名成员组成，其中职工代表监事

1 人。公司股东代表监事由股东大会选举产生,职工代表监事由职工代表大会选举产生,公司的监事任期为 3 年,任期届满可连选连任。基本情况如下:

序号	姓名	职位	提名人	任期
1	赖乐生	监事会主席[注]	监事会	2017年3月至2020年1月
2	李璇	职工监事	职工代表大会	2017年1月至2020年1月
3	苏丰	监事	监事会	2017年3月至2020年1月

注: 2017 年 1 月, 新中冠 2017 年第一次临时股东大会选举赖乐生担任非职工监事。

公司现任监事简历如下:

1、赖乐生: 男, 中国国籍, 无境外永久居留权, 1963 年生, 中级技工。1982 年 7 月至 1999 年 10 月, 任建瓯市新华书店副经理; 1999 年 10 月至今, 任福建省南平市科文图书销售有限公司销售经理; 2015 年 7 月至今, 任无锡亚铂酒店管理有限公司监事; 2017 年 1 月至今, 先后任新中冠非职工监事、监事会主席。

2、李璇: 女, 中国国籍, 无境外永久居留权, 1972 年生, 大学本科。1995 年 4 月至 1997 年 12 月, 就职于福建天福大酒店贸易部; 1998 年 4 月至 2002 年 9 月, 就职于福州中冠电子有限公司业务部; 2002 年 10 月至 2014 年 11 月, 先后任福州新中冠、福建新中冠、新中冠有限商务部经理、PC 事业部经理、零售部经理、市场部经理、总经理办公室经理; 2014 年 12 月至 2015 年 5 月, 任新中冠有限行政副总监; 2015 年 6 月至 2017 年 1 月, 任新中冠有限办公室主任; 2017 年 1 月至今, 任新中冠监事兼办公室主任。

3、苏丰: 女, 中国国籍, 无境外永久居留权, 1984 年生, 硕士研究生。2012 年 6 月至 2014 年 4 月, 任启迪控股股份有限公司投资经理; 2014 年 5 月至 2015 年 4 月, 任亦庄普丰国际创业投资管理有限公司高级投资经理; 2015 年 5 月至今, 任北京晨晖创新投资管理有限公司投资总监; 2016 年 1 月至 2017 年 6 月, 任上海拓畅信息技术有限公司监事; 2016 年 8 月至今, 任深圳花儿绽放网络科技有限公司董事; 2017 年 3 月至今, 任新中冠监事; 2017 年 3 月至今, 任智者同行品牌管理顾问(北京)股份有限公司董事; 2017 年 5 月至今, 任北京微梦传媒股份有限公司董事; 2017 年 12 月至今, 任北京互动百科网络技术股份有限公司董事; 2018 年 7 月至今, 任北京市博汇科技股份有限公司监事。

(三) 高级管理人员

公司高级管理人员包括公司总经理、副总经理、董事会秘书、财务总监和总

经理助理。截至本招股说明书签署日，公司现任高级管理人员 6 名，基本情况如下：

序号	姓名	职位	任期
1	吴根茂	总经理	2017年1月至2020年1月
2	郑英武	副总经理	2017年1月至2020年1月
3	黄荣芳	副总经理	2017年1月至2020年1月
4	王惠英	财务总监兼董事会秘书[注]	2017年1月至2020年1月
5	詹云芳	副总经理	2017年1月至2020年1月
6	吴刘驰	总经理助理	2017年1月至2020年1月

注：王惠英女士担任董事会秘书的任期为 2017 年 4 月至 2020 年 1 月。

公司现任高级管理人员简历如下：

1、吴根茂：公司总经理（个人简历参见本节“（一）董事会成员”）。

2、郑英武：男，中国国籍，无境外永久居留权，1980 年生，大专。2002 年 10 月至 2012 年 9 月，先后担任福州新中冠、福建新中冠门店销售、产品经理、销售副总监；2012 年 10 月至 2017 年 1 月，任新中冠有限副总经理；2012 年 10 月至今，任中冠联合监事；2017 年 1 月至今，任新中冠副总经理。

3、黄荣芳：男，中国国籍，无境外永久居留权，1982 年生，大学本科。2004 年 7 月至 2006 年 4 月，就职于福州金龙网络科技有限公司；2006 年 5 月至 2007 年 6 月，任福州哈唐网络科技有限公司副总经理；2007 年 8 月至 2008 年 10 月，任福州中旭网络技术有限公司总经理；2008 年 12 月至 2009 年 4 月，任福建天晴数码有限公司运营经理；2009 年 6 月至 2010 年 6 月，任福州搜商网络技术有限公司总经理；2010 年 7 月至 2012 年 8 月，任福州民大科技有限公司总经理；2012 年 9 月至今，任福建乐道网络科技有限公司监事；2014 年 10 月至 2017 年 1 月，任新中冠有限副总经理兼首席技术官；2017 年 1 月至今，任新中冠副总经理兼首席技术官。

4、王惠英：公司财务总监兼董事会秘书（个人简历参见本节“（一）董事会成员”）

5、詹云芳：男，中国国籍，无境外永久居留权，1974 年生，大学本科。1998 年 1 月至 2002 年 9 月，任福州中冠电子有限公司商场经理；2002 年 10 月至 2017 年 1 月，先后任福州新中冠、福建新中冠、新中冠有限副总经理；2009 年 10 月至今，任厦门宁金文化传播有限公司监事；2010 年 8 月至今，任大地数码执行

董事兼总经理；2017年1月至今，任新中冠副总经理。

6、吴刘驰：公司总经理助理（个人简历参见本节“（一）董事会成员”）

（四）其他核心人员

公司主要核心技术人员简历如下：

1、吴根茂：参见本节“（一）董事会成员”。

2、黄荣芳：参见本节“（三）高级管理人员”

3、许妙水：女，中国国籍，无境外永久居留权，1989年生，大学本科。2013年12月至2015年3月，任福建省时代华奥动漫有限公司PHP工程师；2015年3月至今，先后任新中冠有限、新中冠PHP工程师。

（五）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员兼职情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的兼职情况如下表所示：

姓名	公司职务	兼职单位名称	兼职职务	与发行人的 关联关系
吴根茂	董事长、总经理	平潭合伙	执行事务合伙人	关联方
		中冠联合	执行董事兼总经理	关联方
		喜购宝	执行董事兼总经理	关联方
		新中冠数据	执行董事兼总经理	关联方
		福州市人民代表大会	福州市第十五届人大代表 暨监察和司法委员会委员	——
		福建省智能制造发展促进会	第一届理事会副会长	——
		福建省互联网经济促进会	副会长	——
		宁德职业技术学院	信息技术与工程系专业建设 指导委员会委员	——
			校企共育教学工作指导委员会 成员	
		福州大学	紫金矿业学院大学生创新 创业导师	——
			经济与管理学院兼职教授	
		福州市人力资源与社会保障局	福州创业导师	——
		福州市两新组织党建促进会	第一届理事会副会长	——
		福建省企业与企业家协会联合会	第八届理事会副会长	——
		福州市企业与企业家协会联合会	副会长	——
鲁众	董事	北京众海投资管理有限公司	执行董事	关联方
		北京联众互动网络股份有限公司	独立董事	关联方

		北京社区半径信息技术有限公司	执行董事	关联方
		贵州燃气（600903.SH）	董事	关联方
		北京众海加速器科技有限公司	董事长、经理	关联方
		联众国际控股有限公司	独立董事	关联方
		北京众海投资咨询有限公司	执行董事、经理	关联方
		武汉众海天地投资管理有限公司	执行董事	关联方
		武汉众海鸿嘉投资管理有限公司	董事长	关联方
		九瑞控股有限公司	执行董事、总经理	关联方
		武汉众海企业加速器有限公司	监事	——
		西安众海加速器科技有限公司	执行董事	关联方
		北京众海天地资本管理有限公司	执行董事、经理	关联方
		上海欢乐草环境发展股份有限公司	董事长	关联方
		北京万网志成科技有限公司成都分公司	负责人	——
陈芳	董事	上海鑫泓泉投资有限公司	执行董事	关联方
吴刘驰	董事、总经理助理	大地数码	监事	关联方
		福州市台江区政协	委员	——
		福州市妇女代表大会	执行委员会委员	——
		福建省女企业家协会	第九届理事会理事	——
		福州市台江区新的社会阶层人士联谊会	第一届理事会副会长	——
		福州市女企业家联谊会	副会长	——
王惠英	董事、财务总监、 董事会秘书	新中冠数据	监事	关联方
胡洪芳	董事	重庆祺山实业有限公司	财务总监、副总经理	关联方
		重庆和泓物业服务服务有限公司	执行董事、总经理	关联方
		贵州贵泓升发大数据有限公司	执行董事	关联方
		贵州和泓丰盈物业管理有限公司	董事长	关联方
		贵州福瑞盈信息咨询有限公司	董事长	关联方
齐伟	独立董事	北京大成（福州）律师事务所	高级合伙人、管理委员会 执行委员	——
		顶点软件（603383.SH）	独立董事	关联方
		福州市律师协会证券法律专业委员会	主任	——
		福建省律师协会证券法律专业委员会	主任	——
		福州市仲裁委员会	仲裁员	——
许萍	独立董事	福州大学	教授	——
		永辉超市（601933.SH）	独立董事	关联方

		鸿博股份（002229.SZ）	独立董事	关联方
		天邦股份（002124.SZ）	独立董事	关联方
		福建华博教育科技股份有限公司	董事	关联方
骆念蓓	独立董事	福州大学	教授	——
		德艺文创（300640.SZ）	独立董事	关联方
赖乐生	监事会主席	无锡亚铂酒店管理有限公司	监事	——
		福建省南平市科文图书销售有限公司	销售经理	——
苏丰	监事	北京晨晖创新投资管理有限公司	投资总监	——
		深圳花儿绽放网络科技股份有限公司	董事	关联方
		智者同行品牌管理顾问（北京）股份有限公司	董事	关联方
		北京微梦传媒股份有限公司	董事	关联方
		北京互动百科网络技术股份有限公司	董事	关联方
		北京市博汇科技股份有限公司	监事	——
郑英武	副总经理	中冠联合	监事	关联方
黄荣芳	副总经理	福建乐道网络科技有限公司	监事	——
詹云芳	副总经理	大地数码	执行董事、总经理	关联方
		厦门宁金文化传播有限公司	监事	——

除上述情况外，公司董事、监事、高级管理人员均无其他任职情况。

（六）董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的亲属关系

除公司董事长、总经理吴根茂与公司董事、总经理助理吴刘驰为父女关系，董事长、总经理吴根茂与副总经理詹云芳为叔侄关系，公司董事、总经理助理吴刘驰与副总经理詹云芳为堂兄妹关系外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间不存在其他亲属关系。

（七）董事、监事、高级管理人员了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任的情况

保荐机构、发行人律师及发行人会计师通过辅导授课、交互答疑等方式帮助公司董事、监事和高级管理人员了解发行上市相关法律法规及其法定义务责任，协助公司按照法律、法规及规范性文件的要求规范运作与治理。

公司董事、监事和高级管理人员已了解与股票发行上市有关的法律法规，知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任。

二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员对外投资情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员在除公司股东及公司子公司外的其他主要对外投资情况如下：

序号	姓名	职务	对外投资单位	投资金额 (万元)	持股比例 (%)
1	鲁众	董事	北京众海投资管理有限公司	450	45.00
			北京社区半径信息技术有限公司	585	19.50
			北京众海加速器科技有限公司	201.72	29.75
			众海嘉速	1,000	7.81
			北京众海投资咨询有限公司	5	50.00
			北京众海天地资本管理有限公司	500	50.00
			武汉众海九瑞股权投资合伙企业 (有限合伙)	18,890	64.03
			常州蓝星创业投资中心(有限合伙)	71.45229	4.76
			苏州北极光正源创业投资合伙企业 (有限合伙)	500	0.79
			九瑞控股有限公司	9,000	90
			西安众海加速器科技有限公司	北京众海加速器科技有 限公司出资100万元	北京众海加 速器科技有 限公司持股 100%
			武汉众海企业加速器有限公司	北京众海加 速器科技有 限公司出资75万元	北京众海加 速器科技有 限公司持股 75%
			武汉众海天地投资管理有限公司	北京众海投资 管理有限公司 出资164万元	北京众海投 资管理有限 公司持股82%
			武汉众海鸿嘉投资管理有限公司	北京众海投资 管理有限公司 出资220万元	北京众海投 资管理有限 公司持股22%
2	胡洪芳	董事	和泓控股集团有限公司	1,600	20
			上海恒久投资有限公司	1,800	60
			贵州贵泓升发大数据有限公司	140	28
3	陈芳	执行董事	上海鑫泓泉投资有限公司	450	15
4	赖乐生	监事会主席	无锡亚铂酒店管理有限公司	79.2	40
5	黄荣芳	副总经理	福建乐道网络科技有限公司	200	20
6	詹云芳	副总经理	厦门宁金文化传播有限公司	15	30

除此之外，截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员无其他重大直接对外投资及相关承诺和协议。上述人员的对外投资与公司不存在利益冲突。

三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持有发行人股份的情况

（一）直接持有公司股份情况

截至本招股说明书签署日，公司现任董事、监事、高级管理人员及其近亲属直接持有公司股份的情况如下：

序号	股东姓名	持股数（万股）	持股比例（%）
1	吴根茂	2,575.00	27.9555
2	吴刘驰	725.00	7.8710
3	陈芳	467.7268	5.0779
4	胡洪芳	150.00	1.6285
5	赖乐生	69.49	0.7544
合计		3,987.2168	43.2873

（二）间接持有公司股份情况

1、通过平潭合伙间接持有公司股份的情况

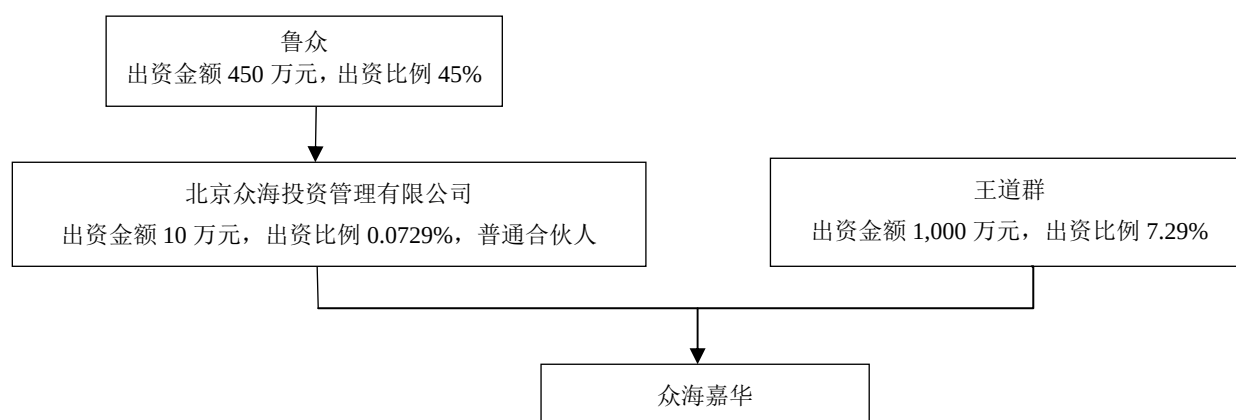
截至本招股说明书签署日，公司部分现任董事、监事、高级管理人员及其近亲属通过平潭合伙间接持有公司股份，其对平潭合伙的出资情况如下：

序号	姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴根茂	77.00	3.21
2	王惠英	283.00	11.79
3	郑英武	250.00	10.42
4	詹财荣	185.00	7.71
5	詹云芳	100.00	4.17
6	吴迪山	92.00	3.83
7	黄荣芳	87.00	3.63
8	李璇	85.00	3.54
9	詹毅	42.40	1.76
合 计		1,201.40	50.06

注：吴根茂与詹财荣、詹云芳、吴迪山及詹毅均为叔侄关系。

2、通过众海嘉华间接持有公司股份的情况

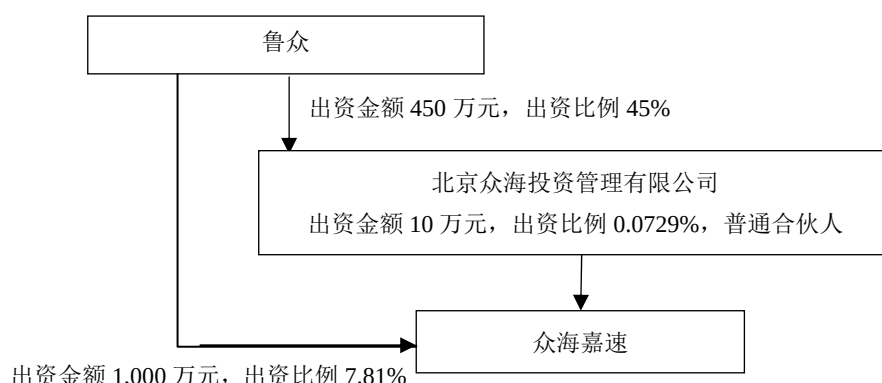
截至本招股说明书签署日，公司现任董事鲁众及其近亲属通过众海嘉华间接持有公司股份，其对众海嘉华的出资情况如下：



注：鲁众与王道群为夫妻关系。

3、通过众海嘉速间接持有公司股份的情况

截至本招股说明书签署日，公司现任董事鲁众通过众海嘉速间接持有公司股份，其对众海嘉速的出资情况如下：



（三）直接或间接持有公司股份质押冻结情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属通过直接或间接方式持有的公司股份不存在质押或被冻结的情况。

四、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的薪酬情况

（一）董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的薪酬组成、确定依据及所履行的程序

公司董事、监事、高级管理人员的薪酬以公司经营规模和绩效为基础，根据公司经营计划和分管工作的职责、目标，进行综合考核确定，薪酬结构由基本年

薪+绩效年薪组成,基本年薪按照职系与岗位赏任等级、能力等级确定,绩效年薪根据年薪标准、公司绩效完成情况、岗位绩效考核等综合考核的结果和等级确定;独立董事领取津贴。公司董事、监事、高级管理人员的薪酬方案由公司董事会薪酬与考核委员会拟订,报经董事会同意后提交股东大会决定。

公司其他核心人员的薪酬由工资、奖金和福利组成。

(二) 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬总额占各期利润总额的比重

报告期内,公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬总额占利润总额的比重情况如下:

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
薪酬总额(万元)	280.27	271.96	50.12
利润总额(万元)	7,309.52	4,818.91	2,928.37
占比	3.83%	5.64%	1.71%

注:2016 年度,公司尚未整体变更为股份有限公司,董事、监事、高级管理人员仅为执行董事兼总经理吴根茂、监事詹毅两人。

(三) 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年薪酬情况

公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员 2018 年度在公司及其关联企业领取的薪酬情况如下:

单位:万元

姓名	公司职位	2018 年度薪酬金额	是否从关联方领取薪酬
吴根茂	董事长、董事、总经理	47.01	否
鲁众	董事	-	是
陈芳	董事	-	否
吴刘驰	董事、总经理助理	27.92	否
王惠英	董事、财务总监、董事会秘书	38.10	否
胡洪芳	董事	-	是
齐伟	独立董事	3.00	是
许萍	独立董事	3.00	是
骆念蓓	独立董事	3.00	是
刘江	董事	-	是
杨庆	独立董事	4.00	是

姜军	独立董事	4.00	是
黄振中	独立董事	5.35	是
赖乐生	监事会主席	-	是
李璇	职工监事	15.82	否
苏丰	监事	-	是
郑英武	副总经理	38.11	否
黄荣芳	副总经理	35.51	否
詹云芳	副总经理	37.41	否
许妙水	PHP 工程师	18.06	否

注：姜军、黄振中于 2018 年 5 月辞去公司独立董事职位；许萍、齐伟于 2018 年 5 月起任公司独立董事；刘江、杨庆于 2018 年 6 月分别辞去公司董事、独立董事职位；胡洪芳、骆念蓓于 2018 年 6 月起分别任公司董事、独立董事。

在公司领取薪酬的董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员与其他核心人员，公司均按照国家和地方的有关规定，依法为其办理了包括养老保险在内的各种社会保险待遇。

五、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订的相关协议、重要承诺及履行情况

（一）公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订的协议

公司按照《中华人民共和国劳动法》、《中华人民共和国劳动合同法》及相关法律法规的要求，与在公司专职工作的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订了《劳动合同》、《保密协议书》，明确了双方之间的权利和义务。

除此之外，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员未与公司签订其他协议。截至本招股说明书签署日，上述合同、协议均正常履行，不存在违约情形。

（二）重要承诺及履行情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员作出的重要承诺，详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、相关责任主体重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施”。

六、董事、监事、高级管理人员的变动情况

(一) 最近两年内公司董事变动情况

在公司整体变更为股份公司前,新中冠有限设一名执行董事,未设立董事会。

2017年初,有限公司执行董事为吴根茂。最近两年内,董事变化情况如下:

序号	履行决议情况	变动事项	变更后 董事会成员	选举 /变动日期
1	新中冠 2017 年第一次临时股东大会选举吴根茂、李兹泉、鲁众、刘江、陈芳、吴刘驰为董事,选举吴宵光、姜军、黄振中为独立董事 新中冠第一届董事会第一次会议,选举吴根茂为公司董事长	设立董事会,董事改选,并增设独立董事	吴根茂、李兹泉、鲁众、刘江、陈芳、吴刘驰、吴宵光、姜军、黄振中	2017.1.26
2	新中冠 2017 年第二次临时股东大会,同意吴宵光辞去公司独立董事职务,选举杨庆为独立董事	吴宵光因个人原因辞去独立董事职务	吴根茂、李兹泉、鲁众、刘江、陈芳、吴刘驰、杨庆、姜军、黄振中	2017.3.1
3	新中冠 2017 年第三次临时股东大会,同意李兹泉辞去公司董事职务,选举王惠英为董事会成员	李兹泉因个人原因辞去董事职务	吴根茂、王惠英、鲁众、刘江、陈芳、吴刘驰、杨庆、姜军、黄振中	2017.4.25
4	新中冠 2018 年第一次临时股东大会,同意姜军、黄振中辞去公司独立董事职务,选举许萍、齐伟为公司独立董事	姜军、黄振中因个人原因辞去独立董事职务	吴根茂、王惠英、鲁众、刘江、陈芳、吴刘驰、杨庆、许萍、齐伟	2018.5.18
5	新中冠 2018 年第二次临时股东大会,同意刘江辞去公司董事职务,同意杨庆辞去公司独立董事职务,选举胡洪芳为董事会成员,选举骆念蓓为公司独立董事	刘江因个人原因辞去公司董事职务,杨庆因个人原因辞去独立董事职务	吴根茂、王惠英、鲁众、胡洪芳、陈芳、吴刘驰、骆念蓓、许萍、齐伟	2018.6.4

(二) 最近两年内公司监事变动情况

在公司整体变更为股份公司前,新中冠有限设一名监事,未设立监事会。2017年初,有限公司监事为詹毅。最近两年内,监事变化情况如下:

序号	履行决议情况	变动事项	变更后 监事会成员	选举 /变动日期
1	新中冠有限召开职工代表大会,选举李璇为新中冠职工监事	选举职工代表监事	詹毅、李璇	2017.1.10
2	新中冠 2017 年第一次临时股东大会,选举赖乐生、吴新辉为公司第一届监事会非职工代表监事	监事改选,成立监事会,选举监事会主席	吴新辉、赖乐生、李璇	2017.1.26

3	新中冠第一届监事会第一次会议，选举吴新辉为公司第一届监事会主席			
4	新中冠 2017 年第二次临时股东大会，同意吴新辉辞去公司监事职务，选举苏丰为公司监事	吴新辉因个人原因辞去监事职务，选举监事会主席	赖乐生、苏丰、李璇	2017.3.1
5	新中冠第一届监事会第三次会议，选举赖乐生为公司监事会主席			2017.3.6

（三）最近两年内公司高级管理人员变动情况

在公司整体变更为股份公司前，新中冠有限设一名经理，由执行董事吴根茂兼任。最近两年内，高级管理人员变化情况如下：

序号	履行决议情况	变动事项	变更后高级管理人员成员	选举/变动日期
1	新中冠第一届董事会第一次会议，聘任吴根茂担任公司总经理，聘任李兹泉、郑英武、詹云芳、黄荣芳担任公司副总经理，聘任王惠英担任公司财务总监，聘任李兹泉担任公司董事会秘书，聘任吴刘驰担任总经理助理	增选高管人员	吴根茂、李兹泉、郑英武、詹云芳、黄荣芳、王惠英、吴刘驰	2017.1.26
2	新中冠第一届董事会第三次会议，同意李兹泉辞去董事会秘书职务，聘任王惠英担任公司董事会秘书	李兹泉因个人原因辞去董事会秘书职务	吴根茂、郑英武、詹云芳、黄荣芳、王惠英、吴刘驰	2017.4.10

除独立董事的变更外，发行人非独立董事及高级管理人员在最近两年内合计变化人数为2人（李兹泉辞去董事、副总经理及董事会秘书职务，刘江辞去董事职务），且其中更换李兹泉董事、董事会秘书职务的王惠英为发行人财务总监，系发行人内部培养产生。发行人董事和高级管理人员的变化未导致发行人经营方针、组织机构运作及业务运营等方面发生变化，未给发行人的持续发展和持续盈利能力带来重大不确定性。综上所述，发行人董事、高级管理人员最近2年内没有发生重大变化，符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》第十四条的规定，上述人员的变化均履行了必要的法律程序。

七、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及审计委员会等机构和人员的运行及履职情况

（一）报告期内发行人公司治理存在的缺陷及改进情况

根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等有关法律、法规和规范性文件的规定，公司建立健全了由公司股东大会、董事会、监事会和高级管理层

组成的治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间的相互协调和相互制衡机制，保障了公司经营管理的有序进行。2017年1月26日，公司召开了2017年第一次临时股东大会暨创立大会，选举产生了公司第一届董事会、监事会成员，审议通过了《公司章程》及三会议事规则。经保荐机构及发行人律师核查，发行人历次股东大会、董事会、监事会的召开程序、决议内容等符合《公司法》和《公司章程》的有关规定，签署的决议与会议记录真实、有效。

自改制设立以来，公司分别制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易实施细则》、《对外投资管理制度》、《对外担保管理制度》、《总经理工作细则》、《独立董事工作制度》、《董事会秘书工作制度》、《信息披露管理制度》、《投资者关系管理制度》、《内部审计制度》、《财务管理制度》、董事会各专门委员会的工作规则等，并在董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会和提名委员会共4个专门委员会，为董事会的重大决策提供咨询、建议，以保证董事会议事的专业化、高效化。公司股东大会、董事会、监事会等机构和人员均能够按照有关法律、法规、《公司章程》及其他内部规章的规定，独立有效的进行运作并切实履行应尽的职责和义务。

参照公司治理相关法律法规的标准，公司管理层认为公司在公司治理方面不存在重大缺陷。

（二）报告期内发行人股东大会、董事会、监事会的实际运行情况

公司根据《公司法》、《证券法》等相关规定的要求，建立了规范的股东大会、董事会和监事会等内部治理结构。股东大会、董事会、监事会依据制度规定规范运行，各股东、董事、监事和高级管理人员尽职尽责，按制度规定切实地行使权利、履行义务。

1、股东大会的实际运行情况

截至本招股说明书签署日，公司自改制设立以来共召开了13次股东大会，历次股东大会的通知方式、召开方式、表决方式符合《公司法》、《公司章程》、《股东大会议事规则》等规定，会议记录完整规范，股东大会依法忠实履行了《公司法》、《公司章程》、《股东大会议事规则》所赋予的权利和义务，决议内容合法有效，不存在董事会或高级管理人员违反《公司法》及其他规定行使职权的情形。具体情况如下：

序号	会议届次	召开时间	出席会议情况
1	2017 年第一次临时股东大会暨创立大会	2017 年 1 月 26 日	13 名股东，代表股份 100%
2	2017 年第二次临时股东大会	2017 年 3 月 1 日	13 名股东，代表股份 100%
3	2017 年第三次临时股东大会	2017 年 4 月 25 日	17 名股东，代表股份 100%
4	2016 年年度股东大会	2017 年 6 月 21 日	17 名股东，代表股份 100%
5	2017 年第四次临时股东大会	2017 年 7 月 14 日	17 名股东，代表股份 100%
6	2018 年第一次临时股东大会	2018 年 5 月 18 日	17 名股东，代表股份 100%
7	2018 年第二次临时股东大会	2018 年 6 月 4 日	17 名股东，代表股份 100%
8	2017 年年度股东大会	2018 年 6 月 28 日	17 名股东，代表股份 100%
9	2018 年第三次临时股东大会	2018 年 7 月 23 日	17 名股东，代表股份 100%
10	2018 年第四次临时股东大会	2018 年 9 月 13 日	17 名股东，代表股份 100%
11	2018 年第五次临时股东大会	2018 年 12 月 14 日	17 名股东，代表股份 100%
12	2018 年第六次临时股东大会	2018 年 12 月 29 日	18 名股东，代表股份 100%
13	2019 年第一次临时股东大会	2019 年 4 月 9 日	19 名股东，代表股份 100%

2、董事会的实际运行情况

截至本招股说明书签署日，公司自改制设立以来共召开了 18 次董事会会议。公司历次董事会召集、召开程序合法，召开方式合理高效，相关议案材料齐备，审议充分、决议合法有效；各董事认真履行职责，在《公司章程》规定范围内充分行使权利，运作规范，为公司高效稳健的业务运营提供了重要保障，不存在董事会或高级管理人员违反《公司法》及其他规定行使职权的情形。具体情况如下：

序号	会议届次	召开时间	出席会议情况
1	第一届董事会第一次会议	2017 年 1 月 26 日	9 名董事
2	第一届董事会第二次会议	2017 年 2 月 14 日	9 名董事
3	第一届董事会第三次会议	2017 年 4 月 10 日	9 名董事
4	第一届董事会第四次会议	2017 年 6 月 1 日	9 名董事
5	第一届董事会第五次会议	2017 年 6 月 29 日	9 名董事
6	第一届董事会第六次会议	2017 年 10 月 18 日	9 名董事
7	第一届董事会第七次会议	2017 年 10 月 26 日	9 名董事
8	第一届董事会第八次会议	2018 年 3 月 9 日	9 名董事
9	第一届董事会第九次会议	2018 年 3 月 22 日	9 名董事
10	第一届董事会第十次会议	2018 年 5 月 3 日	9 名董事
11	第一届董事会第十一次会议	2018 年 5 月 18 日	9 名董事

12	第一届董事会第十二次会议	2018年6月8日	9名董事
13	第一届董事会第十三次会议	2018年7月6日	9名董事
14	第一届董事会第十四次会议	2018年8月29日	9名董事
15	第一届董事会第十五次会议	2018年11月29日	9名董事
16	第一届董事会第十六次会议	2018年12月14日	9名董事
17	第一届董事会第十七次会议	2019年1月10日	9名董事
18	第一届董事会第十八次会议	2019年3月22日	9名董事

3、监事会的实际运行情况

截至本招股说明书签署日，公司自改制设立以来共召开了7次监事会会议。历次监事会的召集、召开程序合法，相关审议资料完整，讨论充分、决议合法有效；监事在《公司章程》规定范围内充分行使权利，认真履行了对公司的监督职责。具体情况如下：

序号	会议届次	召开时间	出席会议情况
1	第一届监事会第一次会议	2017年1月26日	3名监事
2	第一届监事会第二次会议	2017年2月14日	3名监事
3	第一届监事会第三次会议	2017年3月6日	3名监事
4	第一届监事会第四次会议	2017年6月1日	3名监事
5	第一届监事会第五次会议	2018年6月8日	3名监事
6	第一届监事会第六次会议	2018年11月29日	3名监事
7	第一届监事会第七次会议	2019年3月22日	3名监事

（三）独立董事制度的运行及履职情况

1、独立董事情况

公司现有3名独立董事，公司独立董事的提名与任职符合《公司章程》及相关法律法规的规定。独立董事的提名人在提名之前征得被提名人的同意，充分了解被提名人的职业、学历、职称、详细的工作经历、全部兼职等情况，并对其担任独立董事的资格和独立性发表了意见。公司独立董事严格按照《公司章程》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》等相关制度的规定行使自己的权利，履行自己的义务。

2、独立董事履行职责情况

公司独立董事自聘任以来均能勤勉尽责，截至本招股说明书签署日，3名独立董事均按期出席公司董事会。独立董事在董事会前审阅董事会材料，董事会会

议期间认真审议各项议案,对议案中的具体内容提出相应质询,按照本人独立意愿对董事会议案进行表决,对表决结果和会议记录核对后签名。

截至本招股说明书签署日,未发生独立董事对发行人有关事项提出异议的情况。

(四) 董事会秘书制度的运行及履职情况

董事会秘书是公司高级管理人员,承担法律、法规及《公司章程》对董事会秘书所要求的义务,享有相应的工作职权。董事会秘书对董事会负责。董事会秘书的主要任务是协助董事处理董事会日常工作,持续向董事提供、提醒并确保其了解证券监管机构对上市公司运作的法规、政策及要求;协助董事及管理层在行使职权时切实履行法律法规、《公司章程》及其他有关规定;负责董事会、股东大会文件的有关组织和准备工作,作好会议记录,保证会议决策符合法定程序,并掌握董事会决议执行情况;负责组织协调信息披露,协调与投资者关系,增强公司透明度;处理与中介机构、监管部门、媒体等主体的关系。

公司现任董事会秘书自2017年4月10日经第一届董事会第三次会议聘任以来,按照《公司章程》和《董事会秘书工作制度》的规定开展工作,出席了公司历次股东大会、董事会,并亲自记载或安排其他人员记载会议记录;历次股东大会、董事会召开前,董事会秘书均按照《公司章程》的有关规定为独立董事及其他董事提供会议资料、会议通知等相关文件,履行了《公司章程》规定的相关职责。

董事会秘书在公司法人治理结构的完善、与中介结构的配合协调、与监管部门的沟通协调、公司重大生产经营决策、主要管理制度的制订等方面发挥了重大作用。

(五) 审计委员会及其他专门委员会的人员构成及运行情况

为进一步完善公司治理结构,强化董事会的规范运作、科学决策能力和风险防范能力,确保董事会对管理层的有限监督,公司根据《公司法》、《公司章程》及中国证监会其他有关规定,并经2017年1月26日第一届董事会第一次会议决议在董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会,选举了各专门委员会委员,并审议通过了各专门委员会的工作规则。

1、战略委员会

公司董事会下设战略委员会,主要负责对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议。

2017年1月26日,公司召开第一届董事会第一次会议,设立公司第一届董事会战略委员会。目前公司战略委员会由鲁众、吴根茂、王惠英组成,由董事鲁众担任第一届董事会战略委员会主席,负责召集和主持委员会工作。

战略委员会自成立以来,按照法律法规、《公司章程》及《战略委员会工作规则》相关内容规定履行相关职责。

2、审计委员会

公司董事会下设审计委员会,主要负责公司内、外部审计的沟通、监督和核查工作。

2017年1月26日,公司召开第一届董事会第一次会议,设立公司第一届董事会审计委员会。目前公司审计委员会由许萍、齐伟、鲁众组成,其中许萍、齐伟为独立董事,由会计专业的独立董事许萍担任第一届董事会审计委员会主席,负责召集和主持委员会工作。

审计委员会自成立以来,按照法律法规、《公司章程》及《审计委员会工作规则》相关内容规定履行相关职责。

3、提名委员会

公司董事会下设提名委员会,主要负责对公司董事和经理人员的人选、选择标准和程序进行研究并提出建议。

2017年1月26日,公司召开第一届董事会第一次会议,设立公司第一届董事会提名委员会。目前公司提名委员会由骆念蓓、齐伟、鲁众组成,其中骆念蓓、齐伟为独立董事,由独立董事骆念蓓担任第一届董事会提名委员会主席,负责召集和主持委员会工作。

提名委员会自成立以来,按照法律法规、《公司章程》及《提名委员会工作规则》相关内容规定履行相关职责。

4、薪酬与考核委员会

公司董事会下设薪酬与考核委员会,主要负责制定和审查公司董事及高级管理人员的薪酬政策与方案,制定公司董事及高级管理人员的考核标准并进行考核。

2017年1月26日,公司召开第一届董事会第一次会议,设立公司第一届董事会薪酬与考核委员会。目前薪酬与考核委员会由许萍、骆念蓓、鲁众组成,其中许萍、骆念蓓为独立董事,由独立董事许萍担任第一届董事会薪酬与考核委员会主席,负责召集和主持委员会工作。

薪酬与考核委员会自成立以来,按照法律法规、《公司章程》及《薪酬与考核委员会工作规则》相关内容规定履行相关职责。

八、发行人管理层对内部控制的自我评估意见及注册会计师鉴证意见

(一) 发行人管理层对内部控制的自我评估意见

根据财务报告内部控制重大缺陷的认定情况,公司不存在财务报告内部控制重大缺陷。公司董事会认为,公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

根据非财务报告内部控制重大缺陷认定情况,截至内部控制评价报告基准日,公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷。

自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出日之间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

(二) 注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

立信会计师事务所(特殊普通合伙)接受发行人委托,审核了发行人管理层对2018年12月31日与财务报表相关的内部控制有效性的认定,并出具了信会师报字[2019]第ZB10257号《内部控制鉴证报告》,认为:“贵公司按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规定于2018年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

九、公司近三年违法违规行情况

公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书、董事会专门委员会等制度。报告期内,公司严格按照法律法规和《公司章程》从事经营活动,不存在重大违法违规行为,也未因重大违法违规行为受到国家行政及行业主管部门的处罚。

十、发行人近三年资金占用和违规担保情况

(一) 资金占用情况的说明

公司已建立严格的资金管理制度,截至本招股说明书签署日,不存在资金被

控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用的情形。

（二）对外担保情况的说明

公司《公司章程》中已明确对外担保的审批权限和审议程序。报告期内，公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行担保的情况。

十一、发行人资金管理、对外投资、担保事项制度及执行情况

发行人已按照《公司法》、《中华人民共和国担保法》、《上市公司治理准则》、《证券法》、《关于规范上市公司对外担保行为的通知》和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规的规定以及《公司章程》的相关要求制订了《资金管理制度》、《对外投资管理制度》和《对外担保管理制度》，并经发行人股东大会或董事会审议通过。

（一）发行人资金管理政策及执行情况

为规范财务管理，提高资金运行效率，实现对资金使用的有效监督和控制，充分保障生产经营活动所需资金的供给，保证资金安全，控制财务风险，公司制定了《资金管理制度》，公司《资金管理制度》对货币资金、票据管理、筹集资金管理、业务周转金管理、往来结算管理、成本与费用管理、税务管理、利润分配管理、投资制度管理等方面均进行了制度安排。尤其是对资金支付的程序规定、货币资金支付的岗位分工和审批权限、银行账户与银行存款管理、票据管理的控制流程、备用金借支原则、费用报销流程等方面进行了详细的规定。

报告期内，公司严格执行了各项资金管理政策，遵守资金管理程序，《资金管理制度》执行情况良好。

（二）发行人对外投资政策及执行情况

为规范公司对外投资行为，防范投资风险、提高对外投资收益，维护公司、股东和债权人的合法权益，促进公司可持续发展，公司制定了《对外投资管理制度》。

公司《对外投资管理制度》要求：对外投资行为必须符合国家有关法规及产业政策，符合公司发展战略，有利于增强公司竞争能力，有利于合理配置企业资源，创造良好经济效益，促进公司可持续发展。公司应指定专门机构，负责对公司重大投资项目的可行性、投资风险、投资回报等事宜进行专门研究和评估，监

督重大投资项目的执行进展，如发现投资项目出现异常情况，应及时向公司董事会报告。

公司对外投资的审批严格按照《公司法》、《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等规定的权限履行审批程序。公司对外投资实行专业管理和逐级审批制度。

公司的对外投资事项达到下列标准之一的，应经董事会审议通过后，提交股东大会审议：

“（一）交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的50%以上的，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者为计算数据；

（二）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的50%以上，且绝对金额超过人民币3,000万元；

（三）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的50%以上，且绝对金额超过人民币300万元；

（四）交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的50%以上，且绝对金额超过人民币3,000万元；

（五）交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的50%以上，且绝对金额超过人民币300万元；

（六）交易标的为“购买或出售资产”时，应以资产总额和成交金额中的较高者作为计算标准，并按交易事项的类型在连续十二个月内累计计算，经累计计算达到公司最近一期经审计总资产30%的事项，应提交股东大会审议，并经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。已经按照本条规定履行相关义务的，不再纳入相关的累计计算范围。”

报告期内，公司严格执行对外投资政策，履行相关审批程序，《对外投资管理制度》执行情况良好。

（三）发行人对外担保政策及执行情况

为了维护投资者的利益，规范公司的担保行为，控制公司资产运营风险，促进公司健康稳定地发展，公司制定了《对外担保管理制度》。

公司《对外担保管理制度》要求：公司对外担保实行统一管理，未经公司董事会或股东大会批准，任何人无权以公司名义签署对外担保的合同、协议或其他类似的法律文件。公司对外担保应当遵循合法、审慎、互利、安全的原则，严格

控制担保风险。公司为他人提供担保，应当采取反担保等必要的措施防范风险，反担保的提供方应具备实际承担能力。

公司严格执行对外担保对象的审查工作，根据申请担保人提供的基本资料，公司应组织对申请担保人的经营及财务状况、项目情况、信用情况及行业前景进行调查和核实，按照合同审批程序审核，将有关资料报公司董事会或股东大会审批。

公司股东大会为公司对外担保的最高决策机构。公司董事会根据《公司章程》有关董事会对外担保审批权限的规定，行使对外担保的决策权。超过《公司章程》规定的董事会的审批权限的，董事会应当提出预案，并报股东大会批准。董事会组织管理和实施经股东大会通过的对外担保事项。

公司的对外担保事项达到下列标准之一的，须提交股东大会审议：

“（一）单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产10%的担保；

（二）公司及公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过公司最近一期经审计净资产的50%以后提供的任何担保；

（三）为资产负债率超过70%的担保对象提供的担保；

（四）连续12个月内担保金额累计超过公司最近一期经审计总资产30%的担保；

（五）连续12个月内担保金额累计超过公司最近一期经审计净资产50%且绝对金额超过人民币3,000万元的担保；

（六）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保；

（七）法律、行政法规、规章或其他规范性文件规定的应由股东大会审议的其他担保情形。”

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供的担保议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

报告期内，公司严格遵守了对外担保政策，不存在为控股股东及其控制的其他企业提供担保的情形，《对外担保管理制度》执行情况良好。

十二、投资者权益保护措施

（一）健全内部信息披露制度

为保证投资者及潜在投资者的合法权益，规范公司信息披露行为，确保信息披露真实、准确、完整、及时，公司根据《公司法》、《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等有关法律法规规定，制定了《信息披露管理制度》。《信息披露管理制度》对信息披露的基本原则、信息披露的内容及披露标准、信息披露的审核与披露程序、信息披露的责任划分、信息披露的保密措施等事项都进行了详细规定，有助于加强公司与投资者之间的信息沟通，提升规范运作和公司治理水平，切实保护投资者的合法权益。

（二）完善股东投票机制

1、累积投票制度建立情况

根据《公司章程（草案）》第八十三条，股东大会就选举董事、监事进行表决时，根据本章程的规定或者股东大会的决议，可以实行累积投票制；有关法律、法规或规范性文件有强制性规定的，从其规定。

前款所称累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。董事会应当向股东公告候选董事、监事的简历和基本情况。

2、中小投资者单独计票机制

根据《公司章程（草案）》第七十九条，股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。

股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。

公司持有的本公司股份没有表决权，且该部分股份不计入出席股东会有表决权的股份总数。

董事会、独立董事和符合相关规定的股东可以公开征集股东投票权。征集股东投票权应当向被征集人充分披露具体投票意向等信息。禁止以有偿或者变相有偿的方式征集股东投票权。公司不得对征集投票权提出最低持股比例限制。

3、对法定事项采取网络投票方式的相关机制

根据《公司章程（草案）》第四十五条，本公司召开股东大会的地点为公司住所地或者股东大会召集人指定的其他地点。股东大会会议应当设置会场，以现场会议与网络投票相结合的方式召开。公司在保证股东大会合法、有效的前提下，可以通过各种方式和途径，包括视频、电话、网络形式的投票平台等现代信息技术手段，为股东参加股东大会提供便利。股东通过上述方式参加股东大会的，视为出席。

（三）其他保护投资者合法权益的措施

除上述制度外，公司还制定了《股东大会议事规则》、《投资者关系管理制度》、《董事会秘书工作制度》等，以保障公司与投资者实现良好的沟通，为投资者尤其是中小投资者在获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等方面提供制度保障，从而达到提升公司治理水平、实现公司整体利益最大化和切实保护投资者权益的目标。

第九节 财务会计信息与管理层分析

本节引用的财务数据，非经特别说明，均引自立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的标准无保留意见的《审计报告》（信会师报字[2019]第 ZB10256 号）。公司提醒投资者，关注《审计报告》全文，以获取全部的财务资料。

一、合并财务报表

（一）合并资产负债表

单位：元

项 目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
流动资产：			
货币资金	207,591,138.99	40,123,721.02	49,817,828.85
应收票据及应收账款	190,783,444.04	166,260,215.00	165,129,278.77
预付款项	41,851,194.84	37,149,146.99	20,078,845.17
其他应收款	1,596,763.25	1,272,193.93	1,108,992.08
存货	129,965,033.02	155,688,037.74	107,365,221.52
其他流动资产	39,215.32	-	1,874,011.62
流动资产合计	571,826,789.46	400,493,314.68	345,374,178.01
非流动资产：			
投资性房地产	3,762,772.56	3,859,821.48	3,956,870.40
固定资产	7,933,800.21	8,863,464.54	9,935,577.81
无形资产	4,289,065.39	4,905,179.23	5,446,175.14
长期待摊费用	1,718,265.76	2,101,779.06	3,082,033.50
递延所得税资产	1,078,693.89	1,191,147.37	1,159,844.82
其他非流动资产	4,045,026.00	-	-
非流动资产合计	22,827,623.81	20,921,391.68	23,580,501.67
资产总计	594,654,413.27	421,414,706.36	368,954,679.68
流动负债：			
短期借款	80,200,000.00	53,000,000.00	43,000,000.00
应付票据及应付账款	38,375,456.51	45,680,015.78	150,094,615.28
预收款项	637,346.39	1,273,618.20	255,013.04
应付职工薪酬	2,347,618.23	2,140,964.29	1,934,236.22
应交税费	35,334,344.42	12,751,267.12	7,405,045.30
其他应付款	17,275,211.97	13,511,774.13	15,889,216.90

其他流动负债	92,719.13	121,556.24	7,313.70
流动负债合计	174,262,696.65	128,479,195.76	218,585,440.44
非流动负债：			
非流动负债合计	-	-	-
负债合计	174,262,696.65	128,479,195.76	218,585,440.44
所有者权益：			
股本（实收资本）	92,110,836.00	82,110,836.00	65,548,336.00
资本公积	221,638,254.79	159,638,254.79	70,200,754.79
盈余公积	7,881,050.44	3,550,196.82	978,985.15
未分配利润	98,761,575.39	47,636,222.99	13,641,163.30
归属于母公司所有者权益	420,391,716.62	292,935,510.60	150,369,239.24
少数股东权益	-	-	-
所有者权益合计	420,391,716.62	292,935,510.60	150,369,239.24
负债及所有者权益合计	594,654,413.27	421,414,706.36	368,954,679.68

（二）合并利润表

单位：元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
一、营业收入	2,716,946,563.71	2,426,697,686.56	1,871,563,679.05
减：营业成本	2,498,301,842.82	2,242,436,494.25	1,727,973,862.57
税金及附加	4,368,367.94	2,435,533.07	3,426,867.30
销售费用	122,490,642.14	114,886,317.51	92,470,460.45
管理费用	13,197,061.04	13,309,268.85	13,004,669.93
研发费用	2,655,217.37	3,415,152.34	4,135,591.24
财务费用	5,744,372.15	4,003,373.15	5,206,035.68
其中：利息费用	6,457,660.85	3,357,057.55	2,768,556.49
利息收入	1,286,281.01	688,370.62	230,775.97
资产减值损失	-97,072.95	275,474.24	-413,359.13
加：其他收益	1,772,640.10	2,203,491.50	-
投资收益	-	-	607,989.03
资产处置收益	-	-776.00	-
二、营业利润	72,058,773.30	48,138,788.65	26,367,540.04
加：营业外收入	1,094,339.62	50,280.00	2,927,423.42
减：营业外支出	57,877.22	-	11,288.07

三、利润总额	73,095,235.70	48,189,068.65	29,283,675.39
减：所得税费用	17,639,029.68	11,622,797.29	6,882,794.53
四、净利润	55,456,206.02	36,566,271.36	22,400,880.86
(一) 按经营持续性分类：			
持续经营净利润	55,456,206.02	36,566,271.36	22,400,880.86
终止经营净利润	-	-	-
(二) 按所有权归属分类：			
归属于母公司所有者的净利润	55,456,206.02	36,566,271.36	22,400,776.20
少数股东损益	-	-	104.66
五、其他综合收益的税后净额	-	-	-
六、综合收益总额	55,456,206.02	36,566,271.36	22,400,880.86
归属于母公司所有者综合收益总额	55,456,206.02	36,566,271.36	22,400,776.20
归属于少数股东综合收益总额	-	-	104.66
七、每股收益：			
(一) 基本每股收益	0.67	0.47	0.35
(二) 稀释每股收益	0.67	0.47	0.35

(三) 合并现金流量表

单位：元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 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	3,033,351,553.89	2,716,234,487.25	2,045,155,690.95
收到其他与经营活动有关的现金	25,296,610.22	16,083,125.06	5,742,574.32
经营活动现金流入小计	3,058,648,164.11	2,732,317,612.31	2,050,898,265.27
购买商品、接受劳务支付的现金	2,901,790,818.39	2,780,369,876.76	1,942,290,356.72
支付给职工以及为职工支付现金	16,967,096.04	16,381,695.55	15,826,415.19
支付的各项税费	27,455,885.76	24,105,535.74	29,820,932.31
支付其他与经营活动有关的现金	38,944,535.91	23,761,651.08	26,781,635.23
经营活动现金流出小计	2,985,158,336.10	2,844,618,759.13	2,014,719,339.45
经营活动产生的现金流量净额	73,489,828.01	-112,301,146.82	36,178,925.82
二、投资活动产生的现金流量：			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	4,273.50	-

处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	5,319,624.48
投资活动现金流入小计	-	4,273.50	5,319,624.48
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	5,164,340.94	487,583.30	12,581,908.49
投资活动现金流出小计	5,164,340.94	487,583.30	12,581,908.49
投资活动产生的现金流量净额	-5,164,340.94	-483,309.80	-7,262,284.01
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	72,000,000.00	106,000,000.00	10,000,000.00
取得借款收到的现金	273,450,000.00	122,700,000.00	73,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	77,000,000.00	30,000,000.00	36,800,000.00
筹资活动现金流入小计	422,450,000.00	258,700,000.00	119,800,000.00
偿还债务支付的现金	246,250,000.00	112,700,000.00	71,500,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	6,457,660.85	3,357,057.55	2,768,556.49
支付其他与筹资活动有关的现金	102,000,000.00	30,000,000.00	46,400,000.00
筹资活动现金流出小计	354,707,660.85	146,057,057.55	120,668,556.49
筹资活动产生的现金流量净额	67,742,339.15	112,642,942.45	-868,556.49
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	136,067,826.22	-141,514.17	28,048,085.32
加：期初现金及现金等价物余额	34,323,312.77	34,464,826.94	6,416,741.62
六、期末现金及现金等价物余额	170,391,138.99	34,323,312.77	34,464,826.94

二、注册会计师的审计意见

立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的信会师报字[2019]第 ZB10256 号《审计报告》认为：新中冠财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了新中冠 2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2016 年度、2017 年度、2018 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。

三、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况

（一）财务报表编制的基础

1、编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则》及其应用指南和准则解释等规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

2、持续经营

公司对自报告期末起 12 个月的持续经营能力进行了评估，未发现影响公司持续经营能力的事项，公司以持续经营为基础编制财务报表是合理的。

(二) 合并报表范围及其变化

1、合并财务报表的范围

截至 2018 年末纳入公司合并范围内的子公司情况具体如下：

序号	公司名称	主要经营地	注册地	取得方式	持股比例	
					直接	间接
1	大地数码	福州市	福州市	收购	100%	-
2	中冠联合	福州市	福州市	设立	100%	-
3	喜购宝	福州市	福州市	设立	100%	-
4	新中冠数据	福州市	福州市	设立	100%	-

2、报告期内合并财务报表范围的变化

序号	公司名称	公司类别	是否纳入合并财务报表范围		
			2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
1	新中冠	母公司	是	是	是
2	大地数码	全资子公司	是	是	是
3	中冠联合	全资子公司	是	是	是
4	喜购宝	全资子公司	是	是	否
5	新中冠数据	全资子公司	是	否	否
6	中冠大数据	控股子公司	否	否	是

四、影响收入、成本、费用和利润的主要因素，以及对发行人具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标分析

(一) 影响收入、成本、费用和利润的主要因素

1、影响公司收入的主要因素

影响公司收入的主要因素包括互联网及相关服务业的发展、公司的市场竞争能力及行业影响力等。

(1) 互联网及相关服务行业的发展

随着互联网相关技术的不断进步,国家政策的倾斜与支持,我国互联网及相关服务行业迅速发展,已成为中国新经济的主要支柱和“源动力”。据电子商务研究中心监测数据显示,2013年我国电子商务交易规模为10.2万亿元,过去几年一直保持稳定的快速增长态势,年均复合增长率达29.47%,到2017年已增长至28.66万亿元。

近年来,政府围绕“互联网+”、供给侧改革、“一带一路”推出相关政策,积极推动电商市场的发展。2015年7月,国务院发布《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》,支持发展“互联网+”电子商务,巩固和增强我国电子商务发展领先优势,大力发展行业电子商务,鼓励各传统行业企业积极利用电子商务平台优化采购、分销体系,提升企业经营效率,推动各类专业市场线上转型,引导传统商贸流通企业与电子商务企业整合资源,积极向供应链协同平台转型,鼓励生产制造企业面向个性化、定制化消费需求深化电子商务应用,最终实现电子商务与其他产业的融合不断深化,网络化生产、流通、消费更加普及,标准规范、公共服务等支撑环境基本完善。随着“互联网+”行动的持续深入,电商市场向细分领域发力。未来,“互联网+”电子商务是“互联网+”产业的重点发展对象。

公司是我国领先的互联网综合服务商,主要为消费者、流通企业及制造商等提供基于互联网技术下的综合服务,主要业务收入来源于互联网及相关服务行业。因此,互联网及相关服务行业的发展与公司业务发展息息相关,对公司收入的实现产生重要影响。

(2) 公司竞争优势及行业影响力

自成立以来,公司始终以技术开发、数据服务和供应链管理为导向,主要利用技术开发能力、大数据分析能力和供应链管理能力和为消费者、流通企业、制造商、政府及事业单位等提供互联网服务及其他相关服务,系我国领先的互联网综合服务商,被评为中国互联网百强企业、福建省互联网企业20强等,行业影响力逐步提高,报告期内营业收入水平亦快速提升。

公司凭借其在品牌、业务模式可复制化、供应链管理、技术研发、下游零售商资源等方面的竞争优势,在激烈的市场竞争中脱颖而出,获得业务机遇,从而提高了营业收入。因此,能否建立并保持较强的竞争优势及行业影响力,对公司收入的持续增长具有重要意义。

2、影响公司成本的主要因素

影响公司成本的主要因素是商品采购成本,报告期内,商品采购成本占主营业务成本比例分别为 99.88%、99.93%和 99.83%,对主营业务成本产生重大影响。

3、影响公司费用的主要因素

报告期内,随着公司经营规模的扩大,公司期间费用总体呈上升趋势,但占营业收入的比例呈逐年下降趋势,反应了公司具有良好的费用管理能力。影响公司费用的因素主要包括人员薪酬、银行合作费用等。报告期内,随着物价水平和公司效益的提升,公司销售和管理人员人均薪酬呈增长趋势;报告期内公司消费互联网收入持续增长,根据公司与银行签订的合作协议,公司支付给银行的合作费用亦持续增长。

4、影响公司利润的主要因素

除上述影响收入、成本、期间费用的因素外,客户回款进度直接影响公司应收账款的账龄结构,从而影响资产减值准备的计提情况,进而会对公司的利润产生影响。

(二) 对公司具有核心意义,或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标

根据公司所处的行业状况及自身业务特点,公司营业收入增长率、毛利率对公司业绩变动具有较强的预示作用。2016 年度至 2018 年度公司的营业收入分别为 187,156.37 万元、242,669.77 万元和 271,694.66 万元,2017 年度、2018 年度同比增幅分别为 29.66%、11.96%,较高的营业收入增长率反映了公司业务处于快速发展时期。报告期内,公司主营业务毛利率分别为 7.65%、7.59%和 8.05%,毛利率较为稳定。

五、财务报告审计基准日后的相关财务信息和经营情况

本次财务报告审计基准日至本招股说明书签署日,公司的经营状况正常,未发生重大变化或出现导致公司经营业绩异常波动的重大不利因素。公司的经营模式、主要产品的采购渠道及采购价格、主要客户及供应商构成、经营管理团队及核心技术人员、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项均未发生重大变化。

六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

(一) 遵循企业会计准则的声明

公司所编制的财务报表符合企业会计准则的要求,真实、完整地反映了公司的财务状况、经营成果、所有者权益变动和现金流量等有关信息。

(二) 会计期间

公司会计年度自公历1月1日至12月31日止。

本次申报期间为2016年1月1日至2018年12月31日。

(三) 营业周期

公司正常营业周期为一年。

(四) 记账本位币

公司的记账本位币为人民币。

(五) 同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

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资产、负债(包括最终控制方收购被合并方而形成的商誉)在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量。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。

非同一控制下企业合并: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。

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直接相关费用,于发生时计入当期损益;为企业合并而发行权益性证券的交易费用,冲减权益。

(六) 合并财务报表的编制方法

1、合并范围的确定

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(包括公司所控制的被投资方可分割的部分)均纳入合并财务报表。

2、合并程序

公司以自身和各子公司的财务报表为基础,根据其他有关资料,编制合并财务报表。公司编制合并财务报表,将整个企业集团视为一个会计主体,依据相关企业会计准则的确认、计量和列报要求,按照统一的会计政策,反映企业集团整体财务状况、经营成果和现金流量。

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、会计期间与公司一致,如子公司采用的会计政策、会计期间与公司不一致的,在编制合并财务报表时,按公司的会计政策、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。对于同一控制下企业合并取得的子公司,以其资产、负债(包括最终控制方收购该子公司而形成的商誉)在最终控制方财务报表中的账面价值为基础对其财务报表进行调整。

子公司所有者权益、当期净损益和当期综合收益中属于少数股东的份额分别在合并资产负债表中所有者权益项目下、合并利润表中净利润项目下和综合收益总额项目下单独列示。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。

(1) 增加子公司或业务

在报告期内,若因同一控制下企业合并增加子公司或业务的,则调整合并资产负债表的期初数;将子公司或业务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;将子公司或业务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自最终控制方开始控制时点起一直存在。

因追加投资等原因能够对同一控制下的被投资方实施控制的,视同参与合并的各方在最终控制方开始控制时即以目前的状态存在进行调整。在取得被合并方控制权之前持有的股权投资,在取得原股权之日与合并方和被合并方同处于同一控制之日孰晚日起至合并日之间已确认有关损益、其他综合收益以及其他净资产变动,分别冲减比较报表期间的期初留存收益或当期损益。

在报告期内,若因非同一控制下企业合并增加子公司或业务的,则不调整合并资产负债表期初数;将该子公司或业务自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表;该子公司或业务自购买日至报告期末的现金流量纳入合并现

金流量表。

因追加投资等原因能够对非同一控制下的被投资方实施控制的,对于购买日之前持有的被购买方的股权,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权益法核算下的其他综合收益以及除净损益、其他综合收益和利润分配之外的其他所有者权益变动的,与其相关的其他综合收益、其他所有者权益变动转为购买日所属当期投资收益,由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

(2) 处置子公司或业务

①一般处理方法

在报告期内,公司处置子公司或业务,则该子公司或业务期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表;该子公司或业务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被投资方控制权时,对于处置后的剩余股权投资,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或合并日开始持续计算的净资产的份额与商誉之和的差额,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或除净损益、其他综合收益及利润分配之外的其他所有者权益变动,在丧失控制权时转为当期投资收益,由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

因其他投资方对子公司增资而导致公司持股比例下降从而丧失控制权的,按照上述原则进行会计处理。

②分步处置子公司

通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权的,处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况,通常表明应将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理:

- A. 这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的;
- B. 这些交易整体才能达成一项完整的商业结果;
- C. 一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生;

D. 一项交易单独看是不经济的,但是和其他交易一并考虑时是经济的。

处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易属于一揽子交易的,公司将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理;但是,在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额,在合并财务报表中确认为其他综合收益,在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易不属于一揽子交易的,在丧失控制权之前,按不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的股权投资的相关政策进行会计处理;在丧失控制权时,按处置子公司一般处理方法进行会计处理。

(3) 购买子公司少数股权

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自购买日(或合并日)开始持续计算的净资产份额之间的差额,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。

(4) 不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的股权投资

在不丧失控制权的情况下因部分处置对子公司的长期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自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额,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。

(七) 现金及现金等价物的确定标准

在编制现金流量表时,将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。

(八) 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。

资产负债表日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。

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。

处置境外经营时，将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。

(九) 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

金融资产和金融负债于初始确认时分类为：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其他综合收益。但是，在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按照成本计量。

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，将原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入当期损益。

(5) 其他金融负债

按其公允价值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；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。

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的公允价值的确定方法

存在活跃市场的金融工具，以活跃市场中的报价确定其公允价值。不存在活跃市场的金融工具，采用估值技术确定其公允价值。在估值时，公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，选择与市场参与者在相关资产或负债的交易中所考虑的资产或负债特征相一致的输入值，并优先使用相关可观察输入值。只有在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，才使用不可观察输入值。

6、金融资产（不含应收款项）减值的测试方法及会计处理方法

除以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，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, 不通过损益转回。

(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。

(十) 应收款项的减值测试方法及减值准备计提方法

1、单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项:

单项金额重大的判断依据或金额标准: 占应收款项账面余额 10%以上的应收款项为单项金额重大的应收款项。

单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法:

单独进行减值测试, 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、按信用风险特征组合计提坏账准备应收款项:

组合类型	确定组合的依据	按组合计提坏账准备的计提方法
账龄组合	账龄状态	账龄分析法

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(%)
3 个月以内 (含 3 个月)	1	1
4-12 个月	5	5
1—2 年	20	20
2—3 年	50	50
3 年以上	100	100

3、单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项:

单项计提坏账准备的理由	对于单项金额虽不重大但具备以下特征的应收款项，如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等，单独进行减值测试
坏账准备的计提方法	对有客观证据表明其发生了减值的应收款项，将其从相关组合中分离出来，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备

(十一) 存货

1、存货的分类

存货分类为：库存商品、低值易耗品等。

2、发出存货的计价方法

存货发出时按加权平均法计价。

3、不同类别存货可变现净值的确定依据

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。

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。

报告期各期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格或各期末市场价格的近似价格为基础确定。

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。

(十二) 持有待售资产

公司将同时满足下列条件的非流动资产或处置组划分为持有待售类别：

(1) 根据类似交易中出售此类资产或处置组的惯例，在当前状况下即可立即出售；

(2) 出售极可能发生，即公司已经就一项出售计划作出决议且获得确定的购买承诺，预计出售将在一年内完成。有关规定要求公司相关权力机构或者监管部门批准后方可出售的，已经获得批准。

(十三) 长期股权投资

1、共同控制、重大影响的判断标准

共同控制，是指按照相关约定对某项安排所共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策。公司与其他合营方一同对被投资单位实施共同控制且对被投资单位净资产享有权利的，被投资单位为公司的合营企业。

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。公司能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为公司联营企业。

2、初始投资成本的确定

(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在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。因追加投资等原因能够对同一控制下的被投资单位实施控制的，在合并日根据合并后应享有被合并方净资产在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额，确定长期股权投资的初始投资成本。合并日长期股权投资的初始投资成本，与达到合并前的长期股权投资账面价值加上合并日进一步取得股份新支付对价的账面价值之和的差额，调整股本溢价，股本溢价不足冲减的，冲减留存收益。

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。因追加投资等原因能够对非同一控制下的被投资单位实施控

制的,按照原持有的股权投资账面价值加上新增投资成本之和,作为改按成本法核算的初始投资成本。

(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。

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和应支付的相关税费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。

3、后续计量及损益确认方法

(1) 成本法核算的长期股权投资

公司对子公司的长期股权投资,采用成本法核算。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当期投资收益。

(2) 权益法核算的长期股权投资

对联营企业和合营企业的长期股权投资,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。

公司按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额,分别确认投资收益和其他综合收益,同时调整长期股权投资的账面价值;按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应享有的部分,相应减少长期股权投资的账面价值;对于被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外所有者权益的其他变动,调整长期股权投资的账面价值并计入所有者权益。

在确认应享有被投资单位净损益的份额时,以取得投资时被投资单位可辨认

净资产的公允价值为基础,并按照公司的会计政策及会计期间,对被投资单位的净利润进行调整后确认。在持有投资期间,被投资单位编制合并财务报表的,以合并财务报表中的净利润、其他综合收益和其他所有者权益变动中归属于被投资单位的金额为基础进行核算。

公司与联营企业、合营企业之间发生的未实现内部交易损益按照应享有的比例计算归属于公司的部分,予以抵销,在此基础上确认投资收益。与被投资单位发生的未实现内部交易损失,属于资产减值损失的,全额确认。公司与联营企业、合营企业之间发生投出或出售资产的交易,该资产构成业务的,按照本节“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“(五)同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法”、“(六)合并财务报表的编制方法”中披露的相关政策进行会计处理。

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。

(3) 长期股权投资的处置

处置长期股权投资,其账面价值与实际取得价款的差额,计入当期损益。

采用权益法核算的长期股权投资,在处置该项投资时,采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础,按相应比例对原计入其他综合收益的部分进行会计处理。因被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益,按比例结转入当期损益,由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资单位的共同控制或重大影响的,处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则核算,其在丧失共同控制或重大影响之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。原股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益,在终止采用权益法核算时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。因被投资方除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益,在终止采用

权益法核算时全部转入当期损益。

因处置部分股权投资、因其他投资方对子公司增资而导致公司持股比例下降等原因丧失了对被投资单位控制权的,在编制个别财务报表时,剩余股权能够对被投资单位实施共同控制或重大影响的,改按权益法核算,并对该剩余股权视同自取得时即采用权益法核算进行调整;剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的,改按金融工具确认和计量准则的有关规定进行会计处理,其在丧失控制之日的公允价值与账面价值间的差额计入当期损益。

处置的股权是因追加投资等原因通过企业合并取得的,在编制个别财务报表时,处置后的剩余股权采用成本法或权益法核算的,购买日之前持有的股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益和其他所有者权益按比例结转;处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则进行会计处理的,其他综合收益和其他所有者权益全部结转。

(十四) 投资性房地产

投资性房地产是指为赚取租金或资本增值,或两者兼有而持有的房地产,包括已出租的土地使用权、持有并准备增值后转让的土地使用权、已出租的建筑物(含自行建造或开发活动完成后用于出租的建筑物以及正在建造或开发过程中将来用于出租的建筑物)。

公司对现有投资性房地产采用成本模式计量。对按照成本模式计量的投资性房地产一出租用建筑物采用与公司固定资产相同的折旧政策。

(十五) 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、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。

各类固定资产折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20-40	5.00	2.38-4.75
机器设备	年限平均法	10	5.00	9.50
运输设备	年限平均法	5	5.00	19.00
电子设备及其他	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67

（十六）在建工程

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出，作为固定资产的入账价值。所建造的固定资产在工程已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

（十七）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的各部分分别完工，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、借款费用资本化率、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（按期初期末简单平均）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借款费用金额。资本化率根据一般借款加权平均利率计算确定。

（十八）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。

(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
软件	5-10 年	预计受益年限
非专利技术	5-10 年	预计受益年限
专利技术	10 年	预计受益年限
著作权	10 年	预计受益年限

每年度终了,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,无法确定受益期的无形资产不摊销,于期末进行减值测试。

经复核,报告期内无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。

3、划分研究阶段和开发阶段的具体标准

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。

4、开发阶段支出资本化的具体条件

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。

公司研发项目满足上述条件,并通过技术可行性及经济可行性论证,进入开发阶段。

(十九) 长期资产减值

长期股权投资、采用成本模式计量的投资性房地产、固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产等长期资产,于资产负债表日存在减值迹象的,进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的,按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认,如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的,以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

商誉和使用寿命不确定的无形资产至少在每年年度终了进行减值测试。

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。上述资产减值损失一经确认,在以后会计期间不予转回。

(二十) 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。公司长期待摊费用主要是装修费。

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

项 目	预计使用寿命	依 据
装修费	3-5 年	剩余租赁年限或预计受益年限
车辆的保险费	1-3 年	预计受益年限

(二十一) 职工薪酬

1、短期薪酬的会计处理方法

公司在职工为公司提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

公司为职工缴纳的社会保险费和住房公积金，以及按规定提取的工会经费和职工教育经费，在职工为公司提供服务的会计期间，根据规定的计提基础和计提比例计算确定相应的职工薪酬金额。

职工福利费为非货币性福利的，如能够可靠计量的，按照公允价值计量。

2、离职后福利的会计处理方法

(1) 设定提存计划

公司按当地政府的相关规定为职工缴纳基本养老保险和失业保险，在职工为公司提供服务的会计期间，按以当地规定的缴纳基数和比例计算应缴纳金额，确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

除基本养老保险外，公司还依据国家企业年金制度的相关政策建立了企业年金缴费制度（补充养老保险）/企业年金计划。公司按职工工资总额的一定比例向当地社会保险机构缴费/年金计划缴费，相应支出计入当期损益或相关资产成本。

(2) 设定受益计划

公司根据预期累计福利单位法确定的公式将设定受益计划产生的福利义务归属于职工提供服务的期间，并计入当期损益或相关资产成本。

设定受益计划义务现值减去设定受益计划资产公允价值所形成的赤字或盈

余确认为一项设定受益计划净负债或净资产。设定受益计划存在盈余的，公司以设定受益计划的盈余和资产上限两项的孰低者计量设定受益计划净资产。

所有设定受益计划义务，包括预期在职工提供服务的年度报告期间结束后的十二个月内支付的义务，根据资产负债表日与设定受益计划义务期限和币种相匹配的国债或活跃市场上的高质量公司债券的市场收益率予以折现。

设定受益计划产生的服务成本和设定受益计划净负债或净资产的利息净额计入当期损益或相关资产成本；重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动计入其他综合收益，并且在后续会计期间不转回至损益，在原设定受益计划终止时在权益范围内将原计入其他综合收益的部分全部结转至未分配利润。

在设定受益计划结算时，按在结算日确定的设定受益计划义务现值和结算价格两者的差额，确认结算利得或损失。

3、辞退福利的会计处理方法

公司在不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时，或确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时（两者孰早），确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益。

（二十二）预计负债

1、预计负债的确认标准

与诉讼、债务担保、亏损合同、重组事项等或有事项相关的义务同时满足下列条件时，公司确认为预计负债：

- （1）该义务是公司承担的现时义务；
- （2）履行该义务很可能导致经济利益流出公司；
- （3）该义务的金额能够可靠地计量。

2、各类预计负债的计量方法

公司预计负债按履行相关现时义务所需的支出的最佳估计数进行初始计量。

公司在确定最佳估计数时，综合考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素。对于货币时间价值影响重大的，通过对相关未来现金流出进行折现后确定最佳估计数。

最佳估计数分别以下情况处理：

所需支出存在一个连续范围（或区间），且该范围内各种结果发生的可能性相同的，则最佳估计数按照该范围的中间值即上下限金额的平均数确定。

所需支出不存在一个连续范围(或区间),或虽然存在一个连续范围但该范围内各种结果发生的可能性不相同的,如或有事项涉及单个项目的,则最佳估计数按照最可能发生金额确定;如或有事项涉及多个项目的,则最佳估计数按各种可能结果及相关概率计算确定。

公司清偿预计负债所需支出全部或部分预期由第三方补偿的,补偿金额在基本确定能够收到时,作为资产单独确认,确认的补偿金额不超过预计负债的账面价值。

公司根据《网络交易管理办法》,对通过网络销售未满无理由退售期的产品,按当年平均退货率冲减未满无理由退货期间的相关收入及相应成本费用后确认预计负债。

(二十三) 股份支付

公司的股份支付是为了获取职工或其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。公司的股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。

1、以权益结算的股份支付及权益工具

以权益结算的股份支付换取职工提供服务的,以授予职工权益工具的公允价值计量。公司以限制性股票进行股份支付的,职工出资认购股票,股票在达到解锁条件并解锁前不得上市流通或转让;如果最终股权激励计划规定的解锁条件未能达到,则公司按照事先约定的价格回购股票。公司取得职工认购限制性股票支付的款项时,按照取得的认股款确认股本和资本公积(股本溢价),同时就回购义务全额确认一项负债并确认库存股。在等待期内每个资产负债表日,公司根据最新取得的[可行权职工人数变动]、[是否达到规定业绩条件]等后续信息对可行权权益工具数量作出最佳估计,以此为基础,按照授予日的公允价值,将当期取得的服务计入相关成本或费用,相应增加资本公积。在可行权日之后不再对已确认的相关成本或费用和所有者权益总额进行调整。但授予后立即可行权的,在授予日按照公允价值计入相关成本或费用,相应增加资本公积。

对于最终未能行权的股份支付,不确认成本或费用,除非行权条件是市场条件或非可行权条件,此时无论是否满足市场条件或非可行权条件,只要满足所有可行权条件中的非市场条件,即视为可行权。

如果修改了以权益结算的股份支付的条款,至少按照未修改条款的情况确认

取得的服务。此外,任何增加所授予权益工具公允价值的修改,或在修改日对职工有利的变更,均确认取得服务的增加。

如果取消了以权益结算的股份支付,则于取消日作为加速行权处理,立即确认尚未确认的金额。职工或其他方能够选择满足非可行权条件但在等待期内未满足的,作为取消以权益结算的股份支付处理。但是,如果授予新的权益工具,并在新权益工具授予日认定所授予的新权益工具是用于替代被取消的权益工具的,则以与处理原权益工具条款和条件修改相同的方式,对所授予的替代权益工具进行处理。

2、以现金结算的股份支付及权益工具

以现金结算的股份支付,按照公司承担的以股份或其他权益工具为基础计算确定的负债的公允价值计量。授予后立即可行权的,在授予日以承担负债的公允价值计入成本或费用,相应增加负债;完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的,在等待期内以对可行权情况的最佳估计为基础,按照承担负债的公允价值,将当期取得的服务计入相关成本或费用,增加相应负债。在相关负债结算前的每个资产负债表日以及结算日,对负债的公允价值重新计量,其变动计入当期损益。

(二十四) 收入确认原则和计量方法

1、收入的总确认原则

(1) 销售商品收入

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方,既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制,收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量,相关的经济利益很可能流入时,确认销售商品收入。

(2) 提供劳务收入

①在交易的完工进度能够可靠地确定,收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量,相关的经济利益很可能流入时,采用完工百分比法确认提供劳务收入。

②在提供劳务交易结果不能够可靠估计时,分别下列情况处理:

A、已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的,按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入,并按相同金额结转劳务成本。

B、已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的,将已经发生的劳务成本计入当期损益,不确认提供劳务收入。

(3) 让渡资产使用权收入

在收入的金额能够可靠地计量,相关的经济利益很可能流入时,确认让渡资产使用权收入。

2、收入的具体确认原则

(1) 消费互联网业务收入

消费互联网业务指公司与银行合作开展信用卡商城运营业务,为银行信用卡用户在银行信用卡商城提供快速的购物体验及配套供应链等服务。

消费互联网业务收入确认原则为信用卡持卡人在银行信用卡商城购买商品,公司委托物流公司将商品配送交付客户,公司在将商品交付物流公司发货后,根据物流发货单确认收入;期末,公司根据预计退货率计算确认其他流动负债。

(2) B2B 互联网业务收入

B2B 互联网业务包括自营交易业务和撮合交易业务。

A、自营交易业务收入:

自营交易业务是指公司通过入驻自主研发的“喜购宝”、渠易宝网上商城,成为公司“喜购宝”、渠易宝网上商城供应商之一,客户在线上浏览商品,选择线上或线下进行交易而提供的相关服务。

公司提供自营交易服务时,相关商品均为买断式交易,收入确认原则为公司货物已发出,取得客户验收或商品收发确认函,公司不再对该商品实施继续管理权和实际控制权,相关的收入已经取得或取得了验收的凭据时确认收入。

B、撮合交易业务收入:

撮合交易业务为公司通过“喜购宝”平台作为“经纪人”的角色,为智能3C类产品、智能家电等产品的代理商和下游零售商提供线上居间服务,“喜购宝”平台通过线上的商品展示、网络营销推广活动以及线下的交流推广活动,促成注册供应商和注册零售商之间的线上交易。

为代理商提供互联网渠道下的撮合交易服务收入在相关撮合交易完成,根据平台结算金额与合同约定的费率确认收入。

(3) 产业互联网业务收入

产业互联网业务是指公司为品牌制造企业搭建专门的线上交易综合服务平台

台,并通过该综合服务平台向品牌制造企业提供技术服务、运维服务、大数据分析等服务。上述业务分为按照平台交易额计费模式和按照开发任务收取费用模式收取费用。按照交易额计费的产业互联网收入,在相关交易已完成,经客户确认后,按照企业确认的平台交易金额与合同约定的费率确认收入。按照开发任务收取费用的产业互联网业务收入,在综合服务平台开发完成,取得企业开发平台验收报告时确认收入。

(4) 政府采购互联网业务收入

政府采购互联网业务是指公司通过线上接单或线下投标的方式,向政府部门、事业单位提供数据分析服务、客户服务,以及包括产品采购、价格咨询、仓储物流在内的一站式供应链管理服务。

政府采购互联网业务收入在相关产品发出,取得用户验收单据,公司不再对该商品实施继续管理权和实际控制权,相关的收入已经取得或取得了收款的凭据时确认收入。

(二十五) 政府补助

1、类型

政府补助,是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。

与资产相关的政府补助,是指公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助,包括购买固定资产或无形资产的财政拨款、固定资产专门借款的财政贴息等。与收益相关的政府补助,是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。

公司将政府补助划分为与资产相关的具体标准为:根据政府补充相关文件要求,用于购买固定资产、无形资产的财政拨款或直接给予实物资产补助等,公司认定为与资产相关的政府补助。

公司将政府补助划分为与收益相关的具体标准为:根据政府补助相关文件用于对公司研发补贴或经营奖励等,公司认定为与收益相关的政府补助。

对于政府文件未明确规定补助对象的,公司将该政府补助划分为与资产相关或与收益相关的判断依据为:将政府补助整体归类为与收益相关的政府补助,视情况不同计入当期损益,或者在项目期内分期确认为当期收益。

2、确认时点

政府补助同时满足下列条件的，才能予以确认：

- (1) 企业能够满足政府补助所附条件；
- (2) 企业能够收到政府补助。

政府补助为货币性资产的，应当按照收到或应收的金额计量。

政府补助为非货币性资产的，应当按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

与资产相关的政府补助，应当确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配，计入当期损益。但是，按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

与收益相关的政府补助，应当分别下列情况处理：

- (1) 用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；
- (2) 用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。

已确认的政府补助需要返还的，应当分别下列情况处理：

- (1) 存在相关递延收益的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益。
- (2) 不存在相关递延收益的，直接计入当期损益。

3、会计处理

与资产相关的政府补助，冲减相关资产账面价值或确认为递延收益。确认为递延收益的，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入当期损益(与公司日常活动相关的，计入其他收益；与公司日常活动无关的，计入营业外收入)；

与收益相关的政府补助，用于补偿公司以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益(与公司日常活动相关的，计入其他收益；与公司日常活动无关的，计入营业外收入)或冲减相关成本费用或损失；用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益(与公司日常活动相关的，计入其他收益；与公司日常活动无关的，计入营业外收入)或冲减相关成本费用或损失。

公司取得的政策性优惠贷款贴息，区分以下两种情况，分别进行会计处理：

- (1) 财政将贴息资金拨付给贷款银行，由贷款银行以政策性优惠利率向公

公司提供贷款的,公司以实际收到的借款金额作为借款的入账价值,按照借款本金和该政策性优惠利率计算相关借款费用。

(2) 财政将贴息资金直接拨付给公司的,公司将对应的贴息冲减相关借款费用。

(二十六) 递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。对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减,以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限,确认相应的递延所得税资产。

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(或可抵扣亏损)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。

(二十七) 租赁

1、经营租赁会计处理

(1) 公司租入资产所支付的租赁费,在不扣除免租期的整个租赁期内,按直线法进行分摊,计入当期费用。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用,计入当期费用。

资产出租方承担了应由公司承担的与租赁相关的费用时,公司将该部分费用从租金总额中扣除,按扣除后的租金费用在租赁期内分摊,计入当期费用。

(2) 公司出租资产所收取的租赁费,在不扣除免租期的整个租赁期内,按

直线法进行分摊,确认为租赁相关收入。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用,计入当期费用;如金额较大的,则予以资本化,在整个租赁期间内按照与租赁相关收入确认相同的基础分期计入当期收益。

公司承担了应由承租方承担的与租赁相关的费用时,公司将该部分费用从租金收入总额中扣除,按扣除后的租金费用在租赁期内分配。

2、融资租赁会计处理

(1) 融资租入资产: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用。公司采用实际利率法对未确认的融资费用,在资产租赁期间内摊销,计入财务费用。公司发生的初始直接费用,计入租入资产价值。

(2) 融资租出资产:公司在租赁开始日,将应收融资租赁款,未担保余值之和与其现值的差额确认为未实现融资收益,在将来收到租金的各期间内确认为租赁收入。公司发生的与出租交易相关的初始直接费用,计入应收融资租赁款的初始计量中,并减少租赁期内确认的收益金额。

(二十八) 终止经营

终止经营是满足下列条件之一的、能够单独区分的组成部分,且该组成部分已被本公司处置或被本公司划归为持有待售类别:

- (1) 该组成部分代表一项独立的主要业务或一个单独的主要经营地区;
- (2) 该组成部分是拟对一项独立的主要业务或一个单独的主要经营地区进行处置的一项相关联计划的一部分;
- (3) 该组成部分是专为转售而取得的子公司。

(二十九) 重要会计政策、会计估计的变更

1、重要会计政策变更

- (1) 2016 年度

执行《增值税会计处理规定》

财政部于 2016 年 12 月 3 日发布了《增值税会计处理规定》(财会[2016]22 号),适用于 2016 年 5 月 1 日起发生的相关交易。

会计政策变更的内容和原因	审批程序	受影响的报表项目名称和金额
--------------	------	---------------

①将利润表中的“营业税金及附加”项目调整为“税金及附加”项目。	董事会审批	税金及附加
②将自 2016 年 5 月 1 日起企业经营活动发生的房产税、土地使用税、车船使用税、印花税等从“管理费用”项目重分类至“税金及附加”项目，2016 年 5 月 1 日之前发生的税费不予调整。比较数据不予调整。		调增税金及附加 2016 年度金额 1,525,955.33 元，调减管理费用 2016 年度金额 1,525,955.33 元。

(2) 2017 年度

财政部于 2017 年度修订了《企业会计准则第 16 号——政府补助》，修订后的准则自 2017 年 6 月 12 日起施行，对于 2017 年 1 月 1 日存在的政府补助，要求采用未来适用法处理；对于 2017 年 1 月 1 日至施行日新增的政府补助，也要求按照修订后的准则进行调整。

财政部于 2017 年度发布了《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，自 2017 年 5 月 28 日起施行，对于施行日存在的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营，要求采用未来适用法处理。

财政部于 2017 年度发布了《财政部关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》，对一般企业财务报表格式进行了修订，适用于 2017 年度及以后期间的财务报表。

公司执行上述三项规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	审批程序	受影响的报表项目名称和金额
①将自 2017 年 1 月 1 日起确认的与本公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益，不再计入营业外收入；	董事会审批	2017 年度确认其他收益 2,203,491.50 元
②在利润表中新增“资产处置收益”项目，将部分原列示为“营业外收入”的资产处置损益重分类至“资产处置收益”项目。比较数据相应调整；		2017 年度营业外支出减少 776.00 元，重分类至资产处置收益。
(3) 在利润表中分别列示“持续经营净利润”和“终止经营净利润”。比较数据相应调整；		列示持续经营净利润本年金额 2017 年度 36,566,271.36 元、2016 年度 22,400,880.86 元。

(3) 2018 年度

财政部于 2018 年 6 月 15 日发布了《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2018〕15 号)，对一般企业财务报表格式进行了修订。

本公司执行上述规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	审批程序	受影响的报表项目名称和金额
①资产负债表中“应收票据”和“应收账款”合并列示为“应收票据及应收账款”；“应付票据”和“应付账款”合并列示为“应付票据及应付账款”；“应收利息”和“应收股利”并入“其他应收款”列示；“应付利息”和“应付股利”并入“其他应付款”列示；“固定资产清理”并入“固定资产”列示；“工程物资”并入“在建工程”列示；“专项应付款”并入“长期应付款”列示。比较数据相应调整。	董事会 审批	“应收票据”和“应收账款”合并列示为“应收票据及应收账款”，2017年12月31日列示为166,260,215.00元，2016年12月31日列示为165,129,278.77元；“应付票据”和“应付账款”合并列示为“应付票据及应付账款”，2017年12月31日列示为45,680,015.78元，2016年12月31日列示为150,094,615.28元。
②在利润表中新增“研发费用”项目，将原“管理费用”中的研发费用重分类至“研发费用”单独列示；在利润表中财务费用项下新增“其中：利息费用”和“利息收入”项目。比较数据相应调整。		调减2017年度管理费用3,415,152.34元，2016年度管理费用4,135,591.24元，重分类至“研发费用”。

2、重要会计估计变更

报告期内，公司重要会计估计未发生变更。

七、税项

(一) 主要税种及税率

税 种	计税依据	税率		
		2018 年度	2017 年度	2016 年度
增值税	按税法规定计算的销售货物和应税劳务收入为基础计算销项税额，在扣除当期允许抵扣的进项税额后，差额部分为应交增值税	17%、16% 6%、5%	17%、6%、 5%	17%、6%、 5%
城市维护建设税	按实际缴纳的增值税计缴	7%	7%	7%
地方教育费附加	按实际缴纳的增值税计缴	2%	2%	2%
教育费附加	按实际缴纳的增值税计缴	3%	3%	3%
企业所得税	按应纳税所得额计缴	25%、20%	25%	25%

注：增值税一般税率2018年5月1日起由17%变更为16%。

(二) 税收优惠

2018年，公司子公司喜购宝、新中冠数据符合小型微利企业认定标准，依据国家税务总局公告2017年第23号文件、财税(2018)77号文件规定，其所得减按50%计入应纳税所得额，按20%的税率征收企业所得税。

八、分部信息情况

报告期内，公司不存在分部信息。

九、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司报告期内的非经常性损益明细表进行了鉴证，并出具了信会师报字[2019]第 ZB10266 号《关于新中冠智能科技股份有限公司非经常性损益及净资产收益率和每股收益的专项审核报告》，认为新中冠编制的《新中冠智能科技股份有限公司非经常性损益表》在所有重大方面符合中国证监会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益（2008）》的规定，公允反映了新中冠 2018 年度、2017 年度、2016 年度的非经常性损益情况。明细情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
非流动资产处置损益	-0.27	-0.08	-
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）	286.70	225.35	292.71
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-	-	60.80
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-5.52	0.03	-1.10
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-19.20
所得税影响额	-70.23	-56.32	-88.10
少数股东权益影响额	-	-	-0.01
合计	210.68	168.97	245.10

十、报告期内公司主要财务指标

（一）主要财务指标

财务指标	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
流动比率（倍）	3.28	3.12	1.58
速动比率（倍）	2.30	1.62	0.99
资产负债率（母公司）	28.14%	25.84%	52.87%
资产负债率（合并）	29.31%	30.49%	59.24%

无形资产占净资产的比例(扣除土地使用权)	1.02%	1.67%	3.62%
归属于公司股东的每股净资产(元)	4.56	3.57	2.29
财务指标	2018 年度	2017 年度	2016 年度
应收账款周转率(次)	15.12	14.51	14.12
存货周转率(次)	17.45	16.99	15.15
息税折旧摊销前利润(万元)	8,264.86	5,453.21	3,481.83
利息保障倍数(倍)	12.32	15.35	11.58
归属于公司股东的净利润(万元)	5,545.62	3,656.63	2,240.08
归属于公司股东扣除非经常性损益后的净利润(万元)	5,334.94	3,487.65	1,994.98
每股经营活动现金流量(元/股)	0.80	-1.37	0.55
每股净现金流量(元/股)	1.48	0.00	0.43

上述主要财务指标计算方法如下:

- 1、流动比率=流动资产/流动负债
- 2、速动比率=(流动资产-存货-预付账款-一年内到期的非流动资产-其他流动资产)/流动负债
- 3、资产负债率=负债总额/资产总额*100%
- 4、无形资产占净资产的比例(扣除土地使用权)=(无形资产-土地使用权)/期末净资产*100%
- 5、归属于公司股东的每股净资产=归属于母公司所有者净资产/期末普通股股份数
- 6、应收账款周转率(次)=营业收入/应收账款平均余额
- 7、存货周转率(次)=营业成本/存货平均余额
- 8、息税折旧摊销前利润=净利润+利息费用+所得税+固定资产和投资性房地产折旧+长期待摊和无形资产摊销(利息费用=财务费用利息支出+利息资本化)
- 9、利息保障倍数=息税前利润/利息费用(利息费用=财务费用利息支出+利息资本化)
- 10、每股经营活动现金流量=经营活动产生的现金流量净额/股本
- 11、每股净现金流量=现金流量净增加额/股本

(二) 每股收益和净资产收益率

公司按照中国证监会《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)》(中国证券监督管理委员会公告【2010】2号)、《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》(中国证券监督管理委员会公告【2008】43号)要求计算的净资产收益率和每股收益如下:

1、2018 年度

报告期利润	加权平均净资产收益率(%)	每股收益(元)	
		基本	稀释
归属于公司普通股股东的净利润	16.98	0.67	0.67
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	16.33	0.64	0.64

2、2017 年度

报告期利润	加权平均净资产收益率(%)	每股收益(元)	
		基本	稀释
归属于公司普通股股东的净利润	14.74	0.47	0.47
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	14.05	0.45	0.45

3、2016 年度

报告期利润	加权平均净资产收益率(%)	每股收益(元)	
		基本	稀释
归属于公司普通股股东的净利润	16.70	0.35	0.35
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	14.87	0.31	0.31

注：净资产收益率和每股收益的计算方法如下：

(1) 加权平均净资产收益率

加权平均净资产收益率 = $P_0 / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$

其中：P₀ 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E₀ 为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M₀ 为报告期月份数；M_i 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；M_j 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；E_k 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动；M_k 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

(2) 基本每股收益

基本每股收益 = $P_0 \div S$

$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$

其中：P₀ 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S₀ 为期初股份总数；S₁ 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；S_j 为报告期因回购等减少股份数；S_k 为报告期缩股数；M₀ 报告期月份数；M_i 为增加股份

次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

(3) 稀释每股收益

公司报告期无稀释性潜在普通股。

十一、盈利预测披露情况

报告期内，公司未编制盈利预测报告。

十二、或有事项、承诺事项、期后事项及其他重要事项

(一) 或有事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的重大或有事项。

(二) 承诺事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的重要承诺事项。

(三) 期后事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的重大期后事项。

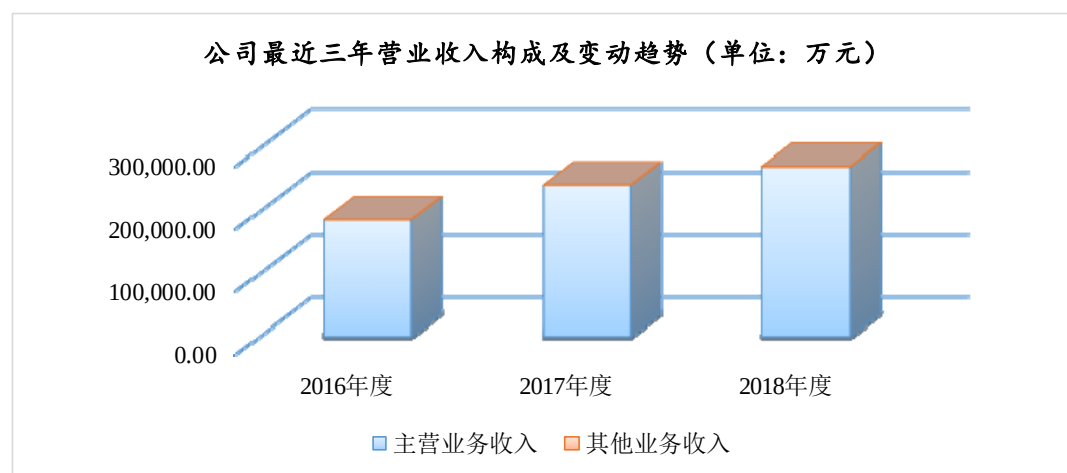
(四) 其他重要事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的其他重要事项。

十三、公司的盈利能力分析

(一) 营业收入分析

1、营业收入的构成情况



报告期内，公司营业收入构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例

主营业务收入	271,677.93	99.99%	242,642.89	99.99%	187,093.93	99.97%
其他业务收入	16.73	0.01%	26.87	0.01%	62.44	0.03%
合计	271,694.66	100.00%	242,669.77	100.00%	187,156.37	100.00%

公司的主营业务是为消费者及企业等提供互联网技术下的综合服务。报告期内，公司主营业务收入占营业收入的比重分别为 99.97%、99.99%和 99.99%，主营业务突出。其他业务收入主要系房屋租赁收入、售后安装、维修收入等，占比较小。

2、主营业务收入的构成情况及变动的合理性

报告期内，公司主营业务收入按业务类别划分如下：

单位：万元

类别		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
消费互联网业务		168,328.48	61.96%	153,680.03	63.34%	123,281.73	65.89%
B2B 互联网业务	自营交易业务	97,625.15	35.93%	87,195.42	35.94%	62,417.11	33.36%
	撮合交易业务	53.08	0.02%	64.61	0.03%	130.59	0.07%
产业互联网业务		718.32	0.26%	-	-	-	-
政府采购互联网业务		4,349.53	1.60%	1,702.83	0.70%	1,264.50	0.68%
其他互联网业务		603.38	0.22%	-	-	-	-
合计		271,677.93	100.00%	242,642.89	100.00%	187,093.93	100.00%

报告期内公司消费互联网业务和 B2B 互联网业务已经具有一定规模且增长较快，2016 年度至 2018 年度，上述两项收入合计占公司主营业务收入比重分别为 99.32%、99.30%和 97.91%。2018 年公司开始开展产业互联网业务，未来公司将重点拓展产业互联网业务，该业务将逐步成为公司主要收入来源之一。

(1) 消费互联网业务

①消费互联网业务收入及变动的合理性

消费互联网业务是指公司秉承合作共赢的原则，将公司供应链管理、技术开发及数据分析等方面的优势与银行金融优势结合，与银行合作开展银行信用卡商城的综合运营。公司消费互联网业务的盈利最终通过在银行信用卡商城销售商品的销售收入与运营成本（包含采购成本及各项运营费用等）的差额实现，销售的产品主要包括价值较高且便于分期的苹果、三星、华硕等市场主流品牌产品。公司按照向信用卡持卡人销售产品的销售额确认销售收入。2016 年度至 2018 年度，

消费互联网业务收入分别为 123,281.73 万元、153,680.03 万元和 168,328.48 万元，占主营业务收入的比重分别为 65.89%、63.34%和 61.96%，占比最高。

截至目前，公司已和 5 家银行签约合作运营银行信用卡商城开展消费互联网业务。报告期内，按照合作的银行划分，公司消费互联网业务产生的收入及占比情况列示如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
招商银行	131,149.64	77.91%	131,223.74	85.39%	105,056.97	85.22%
交通银行	35,267.70	20.95%	18,350.13	11.94%	13,464.88	10.92%
浦发银行	1,737.67	1.03%	3,956.32	2.57%	4,463.02	3.62%
其他银行	117.34	0.07%	133.61	0.09%	263.03	0.21%
七天无理由退货调整	56.12	0.03%	16.23	0.01%	33.83	0.03%
合计	168,328.48	100.00%	153,680.03	100.00%	123,281.73	100.00%

近年来，招商银行信用卡发卡量、交易额处于行业领先地位，招商银行亦成为公司消费互联网业务的主要合作对象。报告期内，公司通过招商银行信用卡商城开展消费互联网业务产生的收入占该类业务收入比重分别为 85.22%、85.39%和 77.91%，占比最高但呈下降趋势，同时报告期内公司与交通银行合作的消费互联网业务产生的收入及占比均增长迅速，未来随着公司将在招商银行信用卡商城的成功运营经验复制到其他银行，公司与其他银行合作的消费互联网业务收入占比将逐步提高。

报告期内，公司消费互联网业务收入呈增长趋势，其主要原因如下：

A、公司优秀的供应链管理能力和精准的营销能力，提高了信用卡持卡人的购物体验 and 购买率。

公司定制化开发“喜购宝银行电商管理系统”，实现公司内部信息管理系统与银行信用卡商城、物流快递系统、电信 400 话务服务系统和国家税务电子发票系统的有效对接，提升物流服务质量和效率，智能化系统自动匹配订单产品序列号、发票号、快递单号，实施“T+0”配货时效和“T+3”送达服务，提供覆盖全国的一体化配送服务，持续提升物流时效及客户购物体验。同时公司依托于“喜购宝银行电商管理系统”对产品销售情况、订单内容情况进行数据分析，不断改进产品策略、优化产品组合搭售、及时调整定价策略、预测后续市场走向等，实

现对信用卡持卡人进行精准营销,提高了信用卡持卡人的购买率。公司针对银行信用卡持卡人及销售产品的特性,有计划和节奏地通过创造性活动策划,最大化整合银行信用卡持卡人的消费需求,使其同一时间引发参与,增加销售数量。

B、与传统的消费模式相比较,分期消费已然成为消费互联网业务的主流且增长迅速。

分期购物近年呈快速上涨态势,人群呈现年轻化的特征,分期商品以高单价的刚需品质消费品为主,3C类商品占比最高,如手机、电脑等。在当前国民普遍的消费升级需求下,分期购物正好能满足消费升级换代需求。消费升级需要充沛的资金支持,但大多数年轻人的当期收入与消费需求间存在巨大鸿沟,而分期购物能够帮助消费者增强购买力和支付能力,完成跨期消费行为,提升人们的生活品质。银行作为传统金融机构,具有庞大的客户基础和较低的融资成本,公司通过与银行合作,将自身技术开发优势、供应链管理优势及数据服务优势与银行金融优势相结合,共同运营银行信用卡商城。随着分期购物快速增长,公司消费互联网业务收入亦增长较快。

C、国内信用卡发卡量、授信总额持续增长,推动了公司消费互联网业务的发展

公司作为银行信用卡商城运营商,与银行合作的最终客户来源于银行信用卡持卡人。银行信用卡业务的发展,与公司消费互联网的发展息息相关。根据中国人民银行发布的《2018年支付体系运行总体情况》显示,截至2018年末,我国信用卡和借贷合一卡发卡数量共计6.86亿张,人均持有信用卡和借贷合一卡0.49张,同比增长16.11%。同时,截至2018年末,信用卡和借贷合一卡授信总额为15.40万亿元,同比增长23.40%。国内信用卡发卡量、授信总额持续增长,推动了公司消费互联网业务的发展。

D、公司在信用卡商城上架的主要品牌新品价格持续走高,促进了公司消费互联网业务收入的增长。

公司作为银行信用卡商城的合作运营商。基于银行信用卡采用分期购买方式的客户普遍年轻化的特点,公司在为各银行信用卡商城提供产品选型服务中选择具有时尚性强、价格较高适合分期、更新换代较快等特点的产品作为主力品牌,而目前市场符合上述特征要求的产品主要以苹果、三星、华硕等品牌3C产品为主。由于近年来上述品牌新品发布价格持续走高,促进公司消费互联网收入的增

长。

(2) B2B 互联网业务收入

B2B 互联网业务主要系公司通过为传统流通企业搭建的线上 B2B 交易平台“喜购宝”网上商城，提供基于互联网的产品展示、交易撮合、数据分析等一系列综合服务，实现传统流通企业向互联网渠道的成功转型。同时自 2018 年以来，公司以华硕福建省分销商身份入驻“渠易宝”网上商城，并为华硕品牌下游零售门店提供自营分销服务，实现自营交易的进一步增长。

按照交易模式划分，B2B 互联网业务收入额列示如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
自营交易业务	97,625.15	99.95%	87,195.42	99.93%	62,417.11	99.79%
撮合交易业务	53.08	0.05%	64.61	0.07%	130.59	0.21%
合计	97,678.23	100.00%	87,260.03	100.00%	62,547.70	100.00%

①撮合交易服务的内容及收入变动的合理性

撮合交易模式下，公司通过“喜购宝”平台作为“经纪人”的角色，为 3C 类产品的分销商和下游零售商提供线上居间服务。“喜购宝”平台通过线上的商品展示、网络营销推广活动以及线下的交流推广活动，促成注册供应商和注册零售商之间的线上交易。交易促成后，“喜购宝”平台并不直接参与交易双方后续的物流服务等环节，交易完成后，公司按照交易额向供应商收取服务费。

目前，公司撮合交易处于引流状态，其主要目的在于实现平台推广和获取更多的分销商及零售门店资源，公司对交易促成收取的服务费比例相对较低，故实现收入较少。2017 年和 2018 年度公司实现的撮合交易服务费收入较 2016 年度大幅下降主要系为引入更多的下游客户资源，公司 2017 年开始大幅度下调交易平台手续费率所致。

②自营交易服务的内容及收入变动的合理性

公司通过入驻自主研发的“喜购宝”网上商城，成为“喜购宝”网上商城供应商之一，上架需要销售的各类产品，并通过网上商城展示各类产品的规格、参数、价格等相关具体信息，改变传统的线下询价模式，率先实现分销渠道下沉和销售区域的全方位覆盖，同时客户由于信用期的考虑，在线上浏览相关产品信息

后,可以选择与公司通过线上或线下进行交易,充分的考虑了客户在互联网渠道下交易的需求(如部分客户交易时需要公司提供一定的账期),实现了公司线上及线下自营交易的融合。公司自营交易服务对象主要为下游零售商及分销商等,盈利来自于商品的销售收入与运营成本(包含采购成本及各项运营费用等)的差额。2016年度至2018年度公司自营交易增长较快,实现收入额分别为62,417.11万元、87,195.42万元和97,625.15万元,其主要原因:

A、公司通过互联网交易平台的搭建,提高公司在分销领域的知名度并与更多下游客户资源建立联系。

2015年自主研发的“喜购宝”网上商城上线,一方面公司通过持续对“喜购宝平台”研发投入,完善网络设施,另一方面通过开展撮合交易并降低服务费率加大“喜购宝”平台推广力度,持续提升“喜购宝”网上商城及公司在3C行业的知名度。同时报告期内,公司“喜购宝”平台覆盖客户资源数逐渐增长,截至2018年末,公司“喜购宝”商城已覆盖客户数接近8万家。公司以苹果、三星、华硕等品牌授权经销商身份,通过“喜购宝”网上商城全方位的产品信息及价格展示,为公司与更多零售店及分销商建立联系,成功实现销售渠道下沉和扩张。

B、公司渠道资源增多及实力增强,有效保证了3C产品供货渠道的稳定性和价格的竞争性,为自营分销交易开展奠定了基础。

报告期内,公司将自营分销业务与消费互联网业务结合,采购规模逐渐增长且采购渠道不断扩张,并逐渐建立与北大方正、天音通信、爱施德、华硕、伟志光电、福建唯酷等长期多渠道采购供应关系,特别是公司2017年4月被正式授权为苹果系列产品在招商银行信用卡商城和交通银行信用卡商城的授权经销商后,公司能在新品发布后以较低的价格取得稳定的货源以满足下游分销商在价格及货源方面的要求,故自营分销业务持续增长。

(3) 产业互联网业务收入

产业互联网业务系公司在消费互联网业务和B2B互联网业务成功运营后,将公司服务的对象逐渐延伸至制造商,凭借多年的分销经验及技术优势,根据品牌方的自身特点及经营要求为其搭建定制化的互联网综合服务平台。通过定制化互联网综合服务平台向制造商提供互联网技术服务、供应链服务、运维服务、安装对接服务、客户服务、培训服务、大数据服务等,实现品牌方渠道扁平化和产

业互联网化。该业务主要根据品牌方搭建的互联网交易平台交易额的一定比例向品牌方收取服务费。报告期内，公司产业互联网综合服务收入主要来自于公司为华硕搭建“渠易宝”网上商城收取的服务费收入及“华硕官方商城”收取的技术开发费。2018年度公司产业互联网业务收入为718.32万元。

(4) 政府采购互联网业务

公司作为华硕、联想、AOC等产品的省级代理商，亦向政府、事业单位等客户销售3C产品。报告期内，政府采购互联网业务实现销售收入金额分别为1,264.50万元、1,702.83万元和4,349.53万元，增长较快，主要系2017年公司以电子商务类供应商正式入驻福建省政府采购网上超市，成为福建省政府采购网上超市首批省级供应商，之后公司陆续成为福州市、莆田市、宁德市、漳州市、南平市、平潭综合试验区、泉州市等福建省内市级政府采购供应商，政府及事业单位客户群体逐渐增长所致。

(5) 其他互联网业务

其他互联网业务收入系公司为消费者、流通企业和制造商提供互联网综合服务的同时，亦为其他类型企业进行软件系统开发并提供其他增值服务而实现的收入，公司2018年其他互联网业务收入为603.38万元。

3、营业收入季节性波动

报告期内，公司营业收入季节性变动情况如下：

单位：万元

类别	2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	61,863.46	22.77%	61,002.64	25.14%	47,175.08	25.21%
第二季度	61,499.23	22.64%	55,821.58	23.00%	32,447.85	17.34%
第三季度	54,171.83	19.94%	51,183.11	21.09%	29,594.93	15.81%
第四季度	94,160.14	34.66%	74,662.45	30.77%	77,938.50	41.64%
合计	271,694.66	100.00%	242,669.77	100.00%	187,156.37	100.00%

报告期内，公司营业收入主要由公司投入较早且已具有一定规模的消费互联网业务和B2B互联网业务构成，上述两种业务盈利模式主要通过销售3C产品所产生的销售收入与运营成本（包含采购成本及各项运营费用等）的差额体现。而3C产品一般在第四季度发布新品，新品发布时一方面刺激信用卡消费者的分期付款需求致公司消费互联网业务增长，另一方面促进零售门店等的市场销量致公

司自营分销收入的增长，公司第四季度实现的收入相对较高。

(二) 营业成本分析

1、营业成本的构成情况

单位：万元

类别	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务成本	249,820.48	100.00%	224,232.82	100.00%	172,787.37	99.99%
其他业务成本	9.70	0.00%	10.83	0.00%	10.02	0.01%
合计	249,830.18	100.00%	224,243.65	100.00%	172,797.39	100.00%

报告期内，公司营业成本结构基本保持稳定，主营业务成本占营业成本的比重分别为 99.99%、100.00%和 100.00%，与公司营业收入的结构保持一致。

2、主营业务成本构成情况

报告期内，公司主营业务成本按业务类别划分如下：

单位：万元

类别		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
消费互联网业务		153,073.06	61.27%	141,231.78	62.98%	113,762.11	65.84%
B2B 互联网业务	自营交易业务	92,692.25	37.10%	81,427.60	36.31%	57,822.79	33.46%
	撮合交易业务	126.14	0.05%	163.00	0.07%	215.10	0.12%
产业互联网业务		120.41	0.05%	-	-	-	-
政府采购互联网业务		3,620.60	1.45%	1,410.44	0.63%	987.37	0.57%
其他互联网业务		188.01	0.08%	-	-	-	-
合计		249,820.48	100.00%	224,232.82	100.00%	172,787.37	100.00%

公司主营业务成本主要由消费互联网业务成本和 B2B 互联网业务成本构成，2016 年度至 2018 年度，上述两项成本合计占公司主营业务成本比重分别为 99.42%、99.36%和 98.43%。

3、主营业务成本具体构成情况

报告期内，公司主营业务成本具体构成如下：

单位：万元

类别	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例

商品采购成本	249,385.91	99.83%	224,069.82	99.93%	172,571.67	99.88%
人工成本	284.81	0.11%	50.86	0.02%	46.78	0.03%
市场推广费及其他	149.76	0.06%	112.13	0.05%	168.92	0.10%
合计	249,820.48	100.00%	224,232.82	100.00%	172,787.37	100.00%

报告期内，公司主营业务成本主要由商品采购成本、人工成本、市场推广费及其他构成。报告期内，商品采购成本占主营业务成本的比例分别为 99.88%、99.93%和 99.83%，是主营业务成本的最主要构成部分。

(三) 毛利贡献及毛利分析

1、公司毛利的构成情况

报告期内，公司毛利情况如下：

单位：万元

类别	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务毛利	21,857.45	99.97%	18,410.07	99.91%	14,306.56	99.63%
其他业务毛利	7.03	0.03%	16.05	0.09%	52.42	0.37%
合计	21,864.48	100.00%	18,426.12	100.00%	14,358.98	100.00%

报告期内，随着公司经营规模的不断扩张，公司营业毛利持续增长。报告期内，公司营业毛利总额分别为 14,358.98 万元、18,426.12 万元、21,864.48 万元，与收入变动趋势一致。

2、主营业务毛利构成及毛利变动情况分析

报告期内，公司各业务类别毛利的具体构成情况如下表所示：

单位：万元

类别		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
消费互联网业务		15,255.42	69.80%	12,448.25	67.62%	9,519.62	66.54%
B2B 互联网业务	自营交易业务	4,932.90	22.57%	5,767.82	31.33%	4,594.32	32.11%
	撮合交易业务	-73.07	-0.33%	-98.39	-0.53%	-84.51	-0.59%
产业互联网业务		597.91	2.74%	-	-	-	-
政府采购互联网业务		728.92	3.33%	292.40	1.59%	277.13	1.94%
其他互联网业务		415.37	1.90%	-	-	-	-
合计		21,857.45	100.00%	18,410.07	100.00%	14,306.56	100.00%

从构成上看，报告期内公司主营业务毛利主要来源于消费互联网业务和 B2B

互联网业务，报告期内，上述两项业务毛利占主营业务毛利的比重分别为 98.06%、98.41%和 92.03%，构成公司利润的最主要来源。

3、毛利率变动分析

报告期内，公司各业务类别毛利率及其变动情况如下：

类别		2018 年度	2017 年度	2016 年度
消费互联网业务		9.06%	8.10%	7.72%
B2B 互联网业务	自营交易业务	5.05%	6.61%	7.36%
	撮合交易业务	-137.66%	-152.28%	-64.71%
产业互联网业务		83.24%	-	-
政府采购互联网业务		16.76%	17.17%	21.92%
其他互联网业务		68.84%	-	-
主营业务毛利率		8.05%	7.59%	7.65%

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 7.65%、7.59%和 8.05%，基本保持稳定。报告期内，公司各业务的毛利率变动情况分析如下：

(1) 消费互联网业务毛利率分析

报告期内，公司消费互联网业务毛利率分别为 7.72%、8.10%和 9.06%，毛利率呈上升趋势，主要原因：

①采购规模的扩大和议价能力的提高，保证公司运营信用卡商城所选择的商品采购价格优势提高。

公司凭借在银行信用卡商城多年的运营经验，采购渠道不断扩张，并逐渐与北大方正、天音通信、爱施德、华硕、伟志光电、福建唯酷等建立长期多渠道采购供应关系。公司于 2017 年 4 月被授予为苹果系列产品在交通银行买单吧 APP 和招商银行掌上生活 APP 的经销商，在新品发布时，公司以更为优惠的价格向苹果系列产品 CES 业务一级代理商北大方正采购 3C 新品，保证了 3C 产品特别是新品供应的稳定性。同时公司将消费互联网业务和 B2B 互联网业务结合，多渠道的销售能力使公司议价能力逐渐提高，通过对比多家供应商采购价格、考核指标及返利政策等，灵活性调整公司的采购策略，有力的保证了公司以更为优惠的价格采购 3C 产品，为银行电商成功转型并与京东、淘宝等竞争提供了有效的保障。

②公司经营积累及股权融资增加，采用现款或预付方式采购商品取得较多的销售折让。

近年来公司经营效益增长迅速以及股权融资增多,资金逐渐宽裕,公司在为信用卡持卡人提供产品购销服务时,采用现款和预付等方式进行采购的比例逐渐上升,采用现款和预付方式结算采购的商品价格相对于赊销价格较低。

(2) B2B 互联网业务毛利率分析

①自营交易业务毛利率

2016 年度至 2018 年度,公司自营分销交易毛利率分别为 7.36%、6.61%和 5.05%,自营交易毛利率呈下降趋势,主要系 A、3C 产品市场价格透明且竞争激烈,分销 3C 产品毛利空间逐渐降低。B、公司自 2016 年 10 月开始,加大对苹果系列产品的分销业务,分销苹果系列产品收入占比提高,由于分销苹果系列产品毛利率较其他类 3C 产品毛利率低,同时 2016 年度公司自营分销苹果系列产品主要集中在新品发布阶段,新品发布阶段受市场需求旺盛影响致毛利率相对较高,故报告期内公司自营分销业务毛利率逐渐下降。

②撮合交易业务毛利率

2016 年度至 2018 年度,公司撮合交易毛利率分别为-64.71%、-152.28%和 -137.66%,毛利率为负,主要原因是报告期内公司撮合交易处于引流状态,其主要目的在于实现平台推广,实现的收入较低所致。2017 年度、2018 年度撮合交易毛利率低于 2016 年度主要系公司为实现平台推广,2017 年度开始下调撮合交易手续费率所致。

(3) 产业互联网业务毛利率分析

产业互联网业务为 2018 年上线的业务,公司与华硕等品牌方达成深度合作战略目标后,根据华硕等品牌方的自身特点及经营要求为其搭建专门的综合服务平台,运用公司已经成熟的各项开发技术并结合公司多年分销渠道运营经验,凭借相对较低的成本改变品牌方传统的销售渠道并解决其经营痛点,协助品牌方实现销售渠道扁平化、建立与下游门店的直接联系并控制下游市场销售价格,实现对传统销售渠道的转型。收入方面,公司按照低于层层分销商所赚取的差价向华硕等品牌方收取一定比例的服务费;成本方面,与直接为消费者或者流通企业等提供互联网服务不同,华硕等品牌方已经经过多年的品牌产品分销运营,已具备众多的门店资源和庞大的交易流量,在品牌方转型过程中,华硕等品牌方逐步将传统分销线下流量往线上转移,公司无需投入较多的推广等运营成本,即可实现公司制造型企业互联网综合服务收入的增长。故其毛利率相对较高。

(4) 政府采购互联网业务毛利率分析

报告期内，公司政府采购互联网业务毛利率分别为 21.92%、17.17%和 16.76%，高于自营交易毛利率，主要原因是该类销售的群体主要系政府及事业单位等终端用户且采购单笔金额较小，故销售毛利率相对较高。

(5) 其他行业互联网业务毛利率分析

其他行业互联网业务系公司在满足自身运营研发任务需求外，公司将已成功开发的结算系统、在线客服系统、订单管理系统等开发经验进行推广，为其他行业客户提供互联网综合服务，由于公司已具有成熟的开发运营经验，开发投入成本较低，故该项服务毛利率较高，2018 年度公司其他行业互联网综合服务毛利率为 68.84%。

4、可比上市公司毛利率对比分析

互联网及相关服务行业包含的细分行业较多，但没有与公司业务模式完全一致的可比上市公司。按照业务划分，报告期内公司与主要业务相近的上市公司毛利率对比分析如下：

(1) 消费互联网业务

业务	公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度
消费互联网业务	苏宁易购	5.16%	4.44%	5.77%
	新中冠	9.06%	8.10%	7.72%

注：以上苏宁易购毛利率系选取年度报告中通讯、数码及 IT 产品毛利率。

公司开展消费互联网业务主要通过运营银行信用卡商城销售 3C 产品，苏宁易购主要通过自身 B2C 网站及线下门店销售 3C 产品，虽然公司与苏宁易购销售渠道存在差异，但是二者客户群体均为终端消费者且盈利均通过 3C 产品购销差价实现，二者的毛利率具有一定的可比性。由于信用卡持卡人在信用卡商城购买 3C 数码商品时，主要采用分期付款行为，通常采用分期期数越高，公司产品销售价格越高，公司消费互联网业务毛利率越高，同时公司需支付给银行的银行合作费用越高，而苏宁易购销售 3C 产品采用分期付款方式相对比例较低，故公司消费互联网业务所购销的 3C 产品毛利率高于苏宁易购。

(2) B2B 互联网业务

① 自营交易业务

业务	公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度
----	----	---------	---------	---------

自营交易业务	神州数码	3.74%	4.44%	4.86%
	晨邦科技	-	3.24%	6.64%
	新中冠	5.05%	6.61%	7.36%

注：以上神州数码毛利率系选取年度报告中 IT 分销毛利率。

晨邦科技通过线下和线上 B2B 平台“易来邦”开展自营交易业务，神州数码通过线下和线上交易平台“神州商桥”为客户提供产品展示、销售、物流等高效服务，上述公司自营分销服务业务与公司较为接近。公司分销毛利率略高于同行业可比公司，主要系：

A、公司与可比公司销售产品存在差异，公司主要销售苹果、AOC、华硕等品牌的产品，晨邦科技主要销售斐讯、三星、金士顿、金邦等品牌的产品，神州数码主要销售联想、戴尔、惠普、苹果等品牌的产品，各品牌产品交易毛利空间存在差异；

B、客户及供应商议价能力不同，与神州数码相比，公司自营交易服务毛利率高于神州数码，主要系神州数码主要客户为苏宁、国美、沃特玛等大型连锁商，其客户采购规模大且议价能力高，故其毛利率相对较低。与晨邦科技相比，公司经营规模较大，直接与华硕、北大方正、冠捷科技等生产商或大型渠道商建立合作关系，采购议价能力相对较高。

②撮合交易业务

公司与晨邦科技、神州数码均搭建 B2B 平台开展撮合业务，但由于晨邦科技线上平台目前未实现收入，神州数码未披露其撮合业务毛利率情况，故不具有可比性。

(3) 产业互联网业务

业务	公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度
产业互联网业务	焦点科技	74.83%	76.62%	71.57%
	新中冠	83.24%	-	-

虽然新中冠与焦点科技业务存在差异，新中冠为华硕等品牌方定制化打造品牌方的互联网交易平台，焦点科技主要为通过运营“中国制造网”为众多中小制造型企业提供互联网交易平台，二者业务存在一定的相似性。2018 年公司产业互联网业务毛利率高于焦点科技，主要系公司服务对象目前为已具备众多的门店资源和交易流量的华硕等大型品牌方，公司“渠易宝”平台上线后，无需投入较

多的推广成本亦能获取到较大的线上交易流量,相对于同行业上市公司焦点科技服务客户数量庞大,公司推广和运营成本相对较低。

(4) 政府采购互联网业务

公司政府采购互联网业务主要销售的商品为华硕电脑、联想主机、AOC 显示器等,上述同行业上市公司未披露经营此种业务,故不具有可比性。

(四) 税金及附加

报告期内公司税金及附加具体情况如下:

单位: 万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
城市维护建设税	204.74	95.15	110.89
教育费附加	146.24	67.96	79.20
印花税	64.80	63.16	50.62
房产税及土地使用税	8.41	8.99	4.97
其他	12.65	8.29	97.00
合计	436.84	243.55	342.69

(五) 期间费用分析

报告期内,公司期间费用及其占营业收入的比例情况如下:

单位: 万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
销售费用	12,249.06	4.51%	11,488.63	4.73%	9,247.05	4.94%
管理费用	1,319.71	0.49%	1,330.93	0.55%	1,300.47	0.69%
研发费用	265.52	0.10%	341.52	0.14%	413.56	0.22%
财务费用	574.44	0.21%	400.34	0.16%	520.60	0.28%
费用合计	14,408.73	5.30%	13,561.41	5.59%	11,481.68	6.13%

2016 年度至 2018 年度公司期间费用合计分别为 11,481.68 万元、13,561.41 万元和 14,408.73 万元,占营业收入的比重分别为 6.13%、5.59%和 5.30%。最近三年,期间费用占收入的比重总体呈下降趋势,主要系公司报告期内业务增长主要来自于互联网渠道业务的增长,公司未大幅度扩张人员及生产经营场地,反映出互联网技术给公司带来的规模效应。

1、销售费用分析

(1) 报告期内，公司的销售费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
银行合作费用	10,604.00	9,738.43	7,808.18
运输费	780.47	784.08	672.77
职工薪酬	634.89	691.30	581.15
办公差旅费	81.02	110.36	85.16
租赁费	70.98	85.21	83.06
市场推广费	65.60	73.69	15.49
其他费用	12.11	5.57	1.23
合计	12,249.06	11,488.63	9,247.05

报告期内，公司销售费用分别为 9,247.05 万元、11,488.63 万元和 12,249.06 万元，销售费用额总体呈增长趋势，反映了公司销售费用支出与业务规模的扩张相适应。报告期内，公司销售费用主要由银行合作费用、职工薪酬和运输费构成。公司与银行合作开展消费互联网业务，信用卡个人在信用卡商城采用分期付款购买公司上架的商品时，通常分期越高，购买价格越高，银行按照信用卡持卡人购买价款扣除一定比例的银行合作费用支付给公司，银行合作费用比例与消费者分期期数直接挂钩且呈正相关。2018 年度销售费用较 2017 年度增加 760.43 万元、2017 年度销售费用较 2016 年度增加 2,241.58 万元，主要系报告期内消费互联网业务增长致公司与银行结算的合作费用增长。

2、管理费用分析

报告期内，公司的管理费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
职工薪酬	664.83	679.33	620.39
折旧与摊销	243.92	251.87	216.92
办公费	112.95	125.24	139.55
中介机构服务费	135.51	127.24	95.46
租赁费	92.75	101.96	95.06
股份支付	-	-	19.20

其他	69.74	45.28	113.89
合计	1,319.71	1,330.93	1,300.47

公司管理费用主要由职工薪酬、折旧与摊销、办公费用、租赁费构成。报告期内，公司管理费用基本保持稳定。

3、研发费用分析

报告期内，公司的研发费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
职工薪酬	191.17	237.38	296.22
其他	74.35	104.14	117.34
合计	265.52	341.52	413.56

报告期内，公司研发费用主要由职工薪酬、折旧与摊销等构成，主要系公司对“渠易宝”和“喜购宝”等互联网综合服务平台的研发投入支出。报告期内，公司研发费用呈下降趋势，主要系“喜购宝”网上商城已连续研发投入多年，公司已拥有 B2B 网上商城开发相对成熟的技术储备，2018 年公司减少对“喜购宝”网上商城的研发投入，同时多年的技术开发投入使公司为华硕搭建“渠易宝”网上商城时能有效的降低研发投入所耗用的成本。

4、财务费用分析

报告期内，公司的财务费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
利息支出	645.77	335.71	276.86
减：利息收入	128.63	68.84	23.08
手续费	57.30	133.47	266.83
合计	574.44	400.34	520.60

报告期内，公司的财务费用占营业收入的比例分别为 0.28%、0.16%和 0.21%，占比较低。其中：2017 年财务费用金额较 2016 年减少 120.26 万元，主要系当年银行承兑汇票手续费减少所致；2018 年度财务费用较 2017 年度增加 174.10 万元，主要系公司银行借款增加导致利息支出增加所致。

（六）资产减值损失分析

报告期内，公司资产减值损失具体情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
坏账损失	-43.59	27.22	-64.88
存货跌价损失	33.89	0.32	23.55
合计	-9.71	27.55	-41.34

报告期内，资产减值损失金额分别为-41.34 万元、27.55 万元和-9.71 万元，其中 2017 年较 2016 年资产减值损失有所增长，主要系 2017 年应收账款余额增加导致计提的坏账损失增加。

(七) 非经常性损益分析

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
净利润	5,545.62	3,656.63	2,240.09
非经常性损益净额	210.68	168.97	245.10
非经常性损益净影响数占公司净利润的比例	3.80%	4.62%	10.94%

报告期内，非经常性损益净额占净利润的比例分别为 10.94%、4.62%和 3.80%，非经常性损益对公司的净利润影响较小。公司非经常性损益主要系政府补助，具体分析如下：

1、其他收益

报告期内，公司其他收益具体构成如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
政府补助	177.26	220.35	-
合计	177.26	220.35	-

(1) 2018 年度政府补助明细

单位：万元

项目名称	依据或批准文件	金额	与资产相关/ 与收益相关
纳税贡献奖	《中共福州市台江区委福州市台江区人民政府关于表彰台江区 2016 年度纳税贡献突出企业的决定》	3.00	与收益相关
租金补助	《关于扶持企业加快创新发展的实施意见》、《福州市台江区人民政府关于 2018 年度向新中冠智能科技股份有限公司下拨租金补助的证明函》	52.85	与收益相关
稳岗补贴	关于印发《福州市进一步做好失业保险支持企	3.51	与收益相关

	业稳定岗位工作实施方案》的通知		
企业增量奖励金	《关于下达新中冠智能科技股份有限公司等5家企业促进商贸业发展奖励补助资金的通知》	18.00	与收益相关
电商专项补助	《关于下达2017年第二批省市电子商务专项资金的通知》	99.90	与收益相关
合计		177.26	

(2) 2017年度政府补助明细

单位：万元

项目名称	依据或批准文件	金额	与资产相关/ 与收益相关
电子商务税收奖励	《关于下达2016年省、市电子商务扶持资金的通知》	138.20	与收益相关
2016年商贸企业增量奖励	《关于下达2016度第一批促进服务业限下企业转型升级奖励资金的通知》	48.00	与收益相关
租金补贴	《福州市台江区人民政府关于2017年度向新中冠智能科技股份有限公司下拨租金补助的证明函》	25.58	与收益相关
2015年度限上商贸企业新增提升奖励金	《关于下达2015年度台江区人民政府促进限上商贸企业发展奖励资金的通知》	5.00	与收益相关
稳岗补贴	关于印发《福州市进一步做好失业保险支持企业稳定岗位工作实施方案》的通知	3.57	与收益相关
合计		220.35	

2、营业外收入

报告期内，公司营业外收入具体构成如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	2016年度
政府补助	109.43	5.00	292.71
其他	-	0.03	0.03
合计	109.43	5.03	292.74

(1) 2018年度政府补助明细

单位：万元

项目名称	依据或批准文件	金额	与资产相关/ 与收益相关
上市市级补助	《福州市财政局关于下达新中冠智能科技股份有限公司奖励资金的通知》	100.00	与收益相关
党建工作经费补贴	中共福建省委组织部 中共福建省委非公有制企业和社会组织工委关于印发《省委组织部省委非公有制企业和社会组织工委直接联系互联网企业党组织制度》的通知	9.43	与收益相关
合计		109.43	

(2) 2017年度政府补助明细

单位: 万元

项目名称	依据或批准文件	金额	与资产相关/ 与收益相关
党建工作示范点党建经费	《中共福州市委组织部 福州市财政局关于下达 2017 年非公有制企业和社会组织党建工作经费的通知》	5.00	与收益相关
合计		5.00	

(3) 2016 年度政府补助明细

单位: 万元

项目名称	依据或批准文件	金额	与资产相关/ 与收益相关
2014 年商贸企业增量奖励	《台江区商务局 台江区统计局关于下达 2014 年度限上商贸企业和规上服务业企业奖励资金的通知》	3.15	与收益相关
稳岗补贴	关于印发《福州市进一步做好失业保险支持企业稳定岗位工作实施方案》的通知	1.86	与收益相关
党员教育补充经费	《中共福州市台江区委新港街道工作委员会 党政联席会议纪要》	1.00	与收益相关
一先两优表彰经费	《中共福州市台江区委关于表彰先进基层党组织、优秀共产党员、优秀党务工作者的决定》	1.00	与收益相关
纳税贡献奖	《中共福州市台江区委 福州市台江区人民政府关于表彰台江区 2015 年度纳税贡献突出企业的决定》	2.00	与收益相关
2015 年电子商务税收奖励	《福州市财政局 福州市商务局关于下达 2015 年电子商务专项资金的通知》	63.00	与收益相关
租金补助	《福州市台江区人民政府关于 2016 年度向新中冠智能科技股份有限公司下拨租金补助的证明函》	58.98	与收益相关
2015 年度发展限上商贸企业奖励	《福州市财政局 福州市商务局 福州市统计局关于下达 2015 年度发展限上商贸企业奖励资金的通知》	41.72	与收益相关
银行电商管理系统平台开发补助	《台江区科技计划项目合同书》	20.00	与收益相关
2016 年省级促进电子商务发展专项资金	《关于核定 2016 年促进电子商务发展专项资金的通知》	100.00	与收益相关
合计		292.71	

3、营业外支出

报告期内, 公司营业外支出情况如下:

单位: 万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
固定资产处置损失	0.27	-	-
捐赠支出	5.52	-	1.00

其他	-	-	0.13
合计	5.79	-	1.13

(八) 报告期纳税情况

1、报告期内，公司的主要税项及各税项缴纳情况列示如下表：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
增值税	1,469.27	1,111.19	1,914.96
所得税	1,013.56	925.14	379.35
城市建设税	102.85	77.78	133.42
教育费附加	44.08	33.33	57.18
地方教育附加	29.39	22.22	38.12
合计	2,659.15	2,169.66	2,523.03

2、所得税费用与利润总额的关系

(1) 报告期内，所得税费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
当期所得税费用	1,752.66	1,165.41	663.79
递延所得税费用	11.25	-3.13	24.49
合计	1,763.90	1,162.28	688.28

(2) 所得税费用与会计利润关系如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
利润总额	7,309.52	4,818.91	2,928.37
按法定[或适用]税率计算的所得税费用	1,827.38	1,204.73	732.09
子公司适用不同税率的影响	-18.58	-0.05	-
不可抵扣的成本、费用和损失的影响	1.25	-0.82	0.45
研发加计扣除	-46.15	-41.57	-44.26
所得税费用	1,763.90	1,162.28	688.28

十四、影响公司持续盈利能力的主要因素

对公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素包括但不限于：市场需求波动的风险、行业竞争激烈的风险、消费互联网业务集中的风险、品牌方返利对公司业绩的风险、互联网系统风险、供应商集中的风险、核心人才流失和短缺的风险、

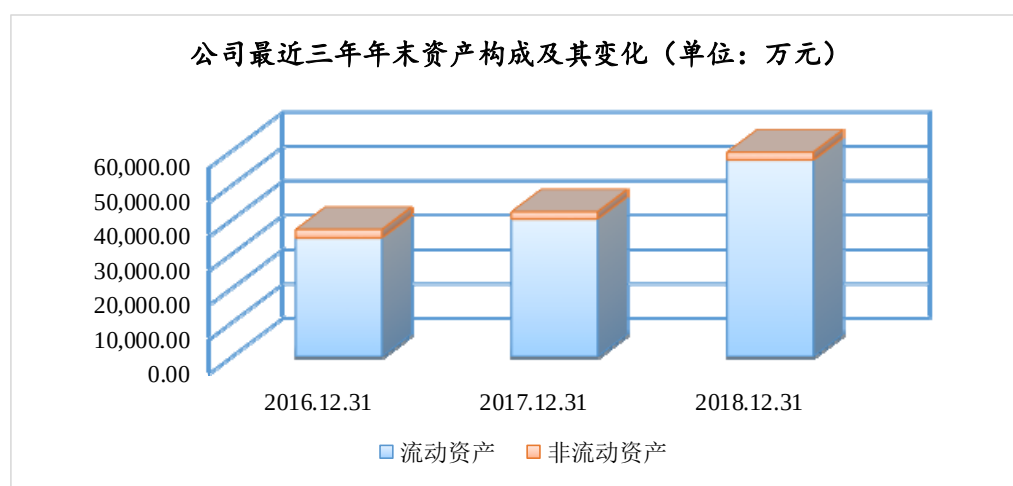
商品质量控制的风险、信息系统的风险、经营场所依赖租赁的风险、应收账款回收的风险、存货跌价风险等。本公司已在本招股说明书“第四节、风险因素”中披露。

经核查，保荐机构认为：公司的经营模式、业务结构未发生重大不利变化；公司的行业地位或所处行业的经营环境未发生重大变化；公司在用的商标、专利、专有技术等重要资产或者技术的取得或使用不存在重大不利变化的风险；公司最近一年的营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户不存在重大依赖；公司最近一年的净利润主要来自主营业务，并非来自合并报表范围以外的投资收益。公司具备持续盈利能力。

十五、财务状况分析

(一) 资产状况分析

1、总资产的结构与变动分析



报告期内，公司总资产构成及所占比例如下表所示：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	57,182.68	96.16%	40,049.33	95.04%	34,537.42	93.61%
非流动资产	2,282.76	3.84%	2,092.14	4.96%	2,358.05	6.39%
合计	59,465.44	100.00%	42,141.47	100.00%	36,895.47	100.00%

报告期内，随着公司业务的发展和经营规模的发展，公司资产总额不断增加。2016年末至2018年末公司的资产总额分别为36,895.47万元、42,141.47万元和59,465.44万元，其中2018年末、2017年末分别较上年末增加了17,323.97万元、

5,246.00 万元，增幅分别为 41.11%、14.22%。公司资产逐步增长的主要原因是：

(1) 报告期内，随着公司业务规模的不断扩大，相应的资产总额随之增长；(2) 报告期内，为了满足业务快速发展所带来的营运资金需求，公司进行了多次股权融资，所有者权益增加所致。

从资产结构来看，报告期内公司流动资产占资产总额的比例分别为 93.61%、95.04%和 96.16%，占比较高，符合公司业务模式和互联网及相关服务业经营特点。公司作为专注于为传统企业提供互联网综合服务的公司，不从事具体产品的生产和研发，公司对机器设备、土地、厂房等固定资产和无形资产依赖程度较低，公司作为轻资产运营公司，目前经营用房主要通过租赁方式取得，因此公司资产结构以流动资产为主。

总体上看，报告期内公司资产构成及变化情况与公司生产经营活动相适应，资产结构合理。

2、流动资产构成及变动分析

报告期内流动资产构成如下表所示：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	20,759.11	36.30%	4,012.37	10.02%	4,981.78	14.42%
应收票据及应收账款	19,078.34	33.36%	16,626.02	41.51%	16,512.93	47.81%
预付款项	4,185.12	7.32%	3,714.91	9.28%	2,007.88	5.81%
其他应收款	159.68	0.28%	127.22	0.32%	110.90	0.32%
存货	12,996.50	22.73%	15,568.80	38.87%	10,736.52	31.09%
其他流动资产	3.92	0.00%	-	-	187.40	0.54%
合计	57,182.68	100.00%	40,049.33	100.00%	34,537.42	100.00%

与公司业务规模不断扩大的发展态势相适应，公司流动资产总额呈增长趋势。公司的流动资产主要是由与主营业务活动密切相关的货币资金、应收票据及应收账款、存货构成。报告期各期末，公司货币资金、应收票据及应收账款和存货合计占流动资产的比例分别为 93.32%、90.41%和 92.39%。

(1) 货币资金

报告期各期末，货币资金构成如下：

单位: 万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
库存现金	1.15	0.01%	6.64	0.17%	6.55	0.13%
银行存款	17,037.97	82.07%	3,425.69	85.38%	3,360.29	67.45%
其他货币资金	3,720.00	17.92%	580.04	14.46%	1,614.94	32.42%
合计	20,759.11	100.00%	4,012.37	100.00%	4,981.78	100.00%

报告期各期末, 公司货币资金余额分别为 4,981.78 万元、4,012.37 万元和 20,759.11 万元, 其中 2018 年末公司货币资金余额相较 2017 年末增加 16,746.74 万元, 主要原因为①公司收入规模增长, 经营活动产生的现金流入增加所致; ② 2018 年 12 月份, 为了满足业务快速发展所带来的营运资金需求, 公司进行了股权融资。

公司其他货币资金主要系承兑汇票保证金、质押的定期存款等, 其中受限的资金明细如下:

单位: 万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
银行承兑汇票保证金	1,220.00	580.04	1,535.30
质押的定期存款	2,500.00	-	-
合计	3,720.00	580.04	1,535.30

(2) 应收票据及应收账款

① 应收票据

报告期各期末, 应收票据构成如下:

单位: 万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
银行承兑汇票	61.47	164.37	-

截至 2018 年 12 月 31 日, 公司无已质押的应收票据, 公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据情况如下:

单位: 万元

项目	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
银行承兑汇票	643.65	-
商业承兑汇票	-	-
合计	643.65	-

① 应收账款

A、应收账款的规模与变动分析

报告期内公司应收账款期末余额变化情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
应收账款账面余额	19,229.08	16,715.52	16,742.81
坏账准备	212.21	253.87	229.88
应收账款账面价值	19,016.87	16,461.65	16,512.93
营业收入	271,694.66	242,669.77	187,156.37
应收账款账面余额占营业收入比例	7.08%	6.89%	8.95%
应收账款账面价值占营业收入比例	7.00%	6.78%	8.82%

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 16,512.93 万元、16,461.65 万元和 19,016.87 万元，占各期营业收入的比例分别为 8.82%、6.78%和 7.00%。

B、应收账款的账龄结构及坏账准备计提分析

报告期内，公司应收账款账面余额和账龄分析如下：

单位：万元

账龄组合	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
3 个月以内（含 3 个月）	18,980.90	98.71%	15,597.03	93.31%	15,693.51	93.73%
4-12 个月	209.43	1.09%	1,001.15	5.99%	951.95	5.69%
1 至 2 年	29.76	0.15%	65.57	0.39%	77.75	0.46%
2 至 3 年	6.04	0.03%	34.10	0.20%	19.60	0.12%
3 年以上	2.95	0.02%	17.68	0.11%	-	-
合计	19,229.08	100.00%	16,715.52	100.00%	16,742.81	100.00%

坏账准备的计提情况：

单位：万元

账龄组合	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
3 个月以内（含 3 个月）	189.81	155.97	156.94
4-12 个月	10.47	50.06	47.60
1 至 2 年	5.95	13.11	15.55
2 至 3 年	3.02	17.05	9.80
3 年以上	2.95	17.68	-

合计	212.21	253.87	229.88
----	--------	--------	--------

报告期各期末, 公司应收账款账龄基本集中在 3 个月以内, 账龄结构合理, 应收账款质量较高, 不可回收风险较小。公司根据《企业会计准则》并结合自身具体情况制定了相应的应收账款坏账准备计提政策, 报告期各期末, 应收账款坏账准备余额分别为 229.88 万元、253.87 万元、212.21 万元, 计提比例分别为 1.37%、1.52%和 1.10%。报告期内, 公司未发生大额应收账款不能回收的情形。

③报告期各期末应收账款前五名欠款客户

截至 2018 年 12 月 31 日, 公司应收账款前五名客户的具体情况如下:

单位: 万元

单位名称	期末余额	账龄	占余额比例	是否关联
福建鑫普华电子科技有限公司	3,338.49	3 个月以内	17.36%	否
交通银行太平洋信用卡中心	2,624.91	3 个月以内	13.65%	否
福建金诚信通信设备有限公司	2,441.37	3 个月以内	12.70%	否
招商银行股份有限公司信用卡中心	1,825.03	3 个月以内	9.49%	否
福建省中普联合通信科技有限公司	1,341.10	3 个月以内	6.97%	否
合计	11,570.90		60.17%	

截至 2017 年 12 月 31 日, 公司应收账款前五名客户的具体情况如下:

单位: 万元

单位名称	期末余额	账龄	占余额比例	是否关联
招商银行股份有限公司信用卡中心	2,440.07	3 个月以内	14.60%	否
福州年月日通信科技有限公司	1,980.39	3 个月以内	11.85%	否
福建鑫普华电子科技有限公司	998.57	3 个月以内	5.97%	否
福建省中普联合通信科技有限公司	884.09	3 个月以内	5.29%	否
交通银行太平洋信用卡中心	814.21	3 个月以内	4.87%	否
合计	7,117.32		42.58%	

截至 2016 年 12 月 31 日, 公司应收账款前五名客户的具体情况如下:

单位: 万元

单位名称	期末余额	账龄	占余额比例	是否关联
福州福杭电子有限公司	3,444.60	3 个月以内	20.57%	否
招商银行股份有限公司信用卡中心	3,107.95	3 个月以内	18.56%	否
福建普达科技有限公司	1,301.18	3 个月以内	7.77%	否
交通银行太平洋信用卡中心	947.42	3 个月以内	5.66%	否

福州和记电讯有限公司	584.75	3 个月以内	3.49%	否
合计	9,385.89		56.05%	

(4) 预付款项

①预付款项的规模与变动分析

报告期内，公司预付款项主要为向上游品牌方或者代理商预付 3C 产品采购款，报告期各期末，公司预付款项余额分别为 2,007.88 万元、3,714.91 万元和 4,185.12 万元。报告期内，公司预付账款呈增长趋势，主要原因是：A、随着销售规模的不断扩张，安全库存量增加导致对应预付货款的增加；B、公司与供应商主要采用现金或合同账期方式进行结算，对部分供应商通过预付货款的方式进行采购可获得较大的销售折让。随着公司经营业绩的积累以及报告期内多次股权融资，公司资本不断得到充实，调整采购策略所致。

②预付款项的账龄情况

报告期各期末，预付款项账龄情况表如下：

单位：万元

账龄	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	4,185.12	100.00%	3,714.91	100.00%	2,007.88	100.00%
合计	4,185.12	100.00%	3,714.91	100.00%	2,007.88	100.00%

报告期各期末公司无账龄超过 1 年的重要预付款项。

③预付款项前五名情况

截至 2018 年 12 月 31 日，公司预付账款前五名供应商的具体情况如下，

单位：万元

单位名称	期末余额	占余额比例	是否关联
伟志光电（深圳）有限公司	1,623.72	38.80%	否
福建北辰电子有限公司	1,555.77	37.17%	否
福建唯酷信息工程有限公司	327.49	7.83%	否
安徽方正智家科技有限公司	180.17	4.31%	否
天津方正明锐科技有限公司	176.52	4.22%	否
合计	3,863.67	92.33%	

截至 2018 年 12 月 31 日，预付款项余额中无预付持公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位款项。

(5) 其他应收款

①报告期各期末，其他应收款余额变动如下表：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
其他应收款余额	175.47	144.94	125.39
坏账准备	15.79	17.72	14.49
其他应收款净额	159.68	127.22	110.90
净额占流动资产的比例	0.28%	0.32%	0.32%

②其他应收款余额按照款项性质分类

单位：万元

款项性质	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
往来款	8.65	5.28	9.92
押金及保证金	142.62	115.09	96.00
其他	24.21	24.57	19.47
合 计	175.47	144.94	125.39

公司的其他应收款主要为租房押金和保证金等，报告期各期末，公司其他应收款净额占流动资产的比例分别为 0.32%、0.32%和 0.28%，占比较低，公司严格控制与日常经营非直接相关的其他应收款项的发生，因而其他应收款金额较小。

(6) 存货

①存货余额变动分析

报告期内，公司存货由库存商品构成。报告期各期末，存货总体变动情况如下表：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
账面余额	13,036.11	15,592.64	10,803.55
减：存货跌价准备	39.61	23.83	67.03
账面价值	12,996.50	15,568.80	10,736.52

2016 年末至 2018 年末，公司存货账面价值分别为 10,736.52 万元、15,568.80 万元和 12,996.50 万元，其中 2017 年末较 2016 年末增加 4,832.28 万元，主要原因是随着公司销售规模扩大，库存安全备货量增加以及以苹果系列产品为主的 3C 类产品单价上升，导致公司存货金额亦相应增加。

②存货跌价准备计提情况分析

报告期各期末,公司基于谨慎性原则对存货分别计提跌价准备。公司存货跌价准备计提方法为:在资产负债表日,存货按照成本与可变现净值孰低计量,当其可变现净值低于成本时,计提存货跌价准备。2016年末至2018年末,公司存货跌价准备分别为67.03万元、23.83万元和39.61万元。

3、非流动资产构成及变动分析

报告期各期末,公司非流动资产的构成情况如下:

单位:万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
投资性房地产	376.28	16.48%	385.98	18.45%	395.69	16.78%
固定资产	793.38	34.76%	886.35	42.37%	993.56	42.13%
无形资产	428.91	18.79%	490.52	23.45%	544.62	23.10%
长期待摊费用	171.83	7.53%	210.18	10.05%	308.20	13.07%
递延所得税资产	107.87	4.73%	119.11	5.69%	115.98	4.92%
其他非流动资产	404.50	17.72%	-	-	-	-
合计	2,282.76	100.00%	2,092.14	100.00%	2,358.05	100.00%

报告期内,公司的非流动资产主要由投资性房地产、固定资产和无形资产构成,报告期各期末,公司投资性房地产、固定资产和无形资产合计占非流动资产的比例分别为82.01%、84.26%和70.03%。

(1) 投资性房地产

报告期各期末,公司的投资性房地产情况如下:

单位:万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
账面原值	408.63	408.63	408.63
累计折旧	32.35	22.64	12.94
减值准备	-	-	-
账面价值	376.28	385.98	395.69

投资性房地产系对外出租的写字楼,公司按照成本法核算。

(2) 固定资产

①固定资产的构成

报告期各期末,公司主要固定资产的折旧年限、原值、净值、成新率等情

况如下表所示:

单位: 万元

时间	项目	折旧年限	原值	累计折旧	减值准备	净值	成新率
2018.12.31	房屋及建筑物	20-40 年	799.27	143.91	-	655.35	81.99%
	运输工具	5 年	302.11	263.71	-	38.40	12.71%
	电子设备及其他	3-5 年	333.65	234.03	-	99.63	29.86%
	合计		1,435.03	641.65	-	793.38	55.29%
2017.12.31	房屋及建筑物	20-40 年	799.27	100.73	-	698.54	87.40%
	运输工具	5 年	302.11	240.22	-	61.89	20.49%
	电子设备及其他	3-5 年	297.38	171.46	-	125.92	42.34%
	合计		1,398.76	512.42	-	886.35	63.37%
2016.12.31	房屋及建筑物	20-40 年	799.27	57.55	-	741.72	92.80%
	运输工具	5 年	312.21	226.54	-	85.67	27.44%
	电子设备及其他	3-5 年	274.25	108.08	-	166.17	60.59%
	合计		1,385.73	392.17	-	993.56	71.70%

固定资产是公司非流动资产当中的重要组成部分,报告期各期末,固定资产占非流动资产的比例分别达到 42.13%、42.37%和 34.76%,其中,固定资产的构成以房屋建筑物为主。报告期内,公司未发生重大的固定资产投资支出,固定资产账面价值变化主要系新购固定资产和计提固定资产折旧所致。

(3) 无形资产

报告期各期末,公司的无形资产情况如下:

单位: 万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
软件	606.47	606.47	606.47
商标权	6.93	6.93	-
账面原值合计	613.40	613.40	606.47
软件	182.30	122.08	61.85
商标权	2.20	0.81	-
累计摊销合计	184.50	122.88	61.85
软件	-	-	-
商标权	-	-	-
减值准备合计	-	-	-

软件	424.17	484.39	544.62
商标权	4.74	6.13	-
账面价值合计	428.91	490.52	544.62

公司主要的无形资产为公司信息化建设所购置的技术软件。报告期内，公司无形资产未出现减值迹象，因而无需计提减值准备。

(4) 长期待摊费用

报告期各期末，公司的长期待摊费用情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
装修费	171.83	209.69	305.74
车辆保险	-	0.49	2.46
合计	171.83	210.18	308.20

公司长期待摊费用主要系公司对租赁的办公场所进行装修所发生的支出。报告期各期末，长期待摊费用呈下降趋势，主要系长期待摊费用摊销所致。

(5) 递延所得税资产

报告期各期末，公司的递延所得税资产情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	暂时性差异	递延所得税资产	暂时性差异	递延所得税资产	暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	267.61	66.83	295.42	73.86	311.40	77.85
预计负债	9.27	2.32	12.16	3.04	0.73	0.18
可用以后年度税前利润弥补的亏损	154.90	38.73	168.88	42.22	151.81	37.95
合计	431.78	107.87	476.46	119.11	463.94	115.98

(5) 其他非流动资产

报告期各期末，公司的其他非流动资产情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
预付土地购置款	392.50	-	-
预付工程设计费	12.00	-	-
合计	404.50	-	-

4、主要资产减值准备情况

报告期内公司各项资产减值准备如下表所示：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
应收账款坏账准备	212.21	253.87	229.88
其他应收款坏账准备	15.79	17.72	14.49
存货跌价准备	39.61	23.83	67.03
资产减值准备合计	267.61	295.42	311.40

报告期各期末，公司对各类资产计提的减值准备分别为 311.40 万元、295.42 万元和 267.61 万元。

公司管理层认为，公司已按照《企业会计准则》制定了各项资产减值准备的计提政策，严格按照制定的会计政策计提各项减值准备，公司计提的各项资产减值准备是公允和稳健的，各项资产减值准备提取情况与资产质量实际状况相符，客观反映了公司的资产价值。

（二）负债状况分析

1、流动负债构成及变动分析

报告期各期末，公司流动负债的构成情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	8,020.00	46.02%	5,300.00	41.25%	4,300.00	19.67%
应付票据及应付账款	3,837.55	22.02%	4,568.00	35.55%	15,009.46	68.67%
预收款项	63.73	0.37%	127.36	0.99%	25.50	0.12%
应付职工薪酬	234.76	1.35%	214.10	1.67%	193.42	0.88%
应交税费	3,533.43	20.28%	1,275.13	9.92%	740.50	3.39%
其他应付款	1,727.52	9.91%	1,351.18	10.52%	1,588.92	7.27%
其他流动负债	9.27	0.05%	12.16	0.09%	0.73	0.00%
合计	17,426.27	100.00%	12,847.92	100.00%	21,858.54	100.00%

报告期内，公司的负债主要由短期借款、应付票据及应付账款、应付职工薪酬和应交税费构成。报告期各期末，上述四项负债合计占负债总额的比例分别为 92.61%、88.40%和 89.67%。

(1) 短期借款

报告期各期末, 公司的短期借款种类和金额如下:

单位: 万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
质押借款	2,420.00	30.17%	-	-	-	-
保证加抵押借款	4,500.00	56.11%	3,000.00	56.60%	3,000.00	69.77%
保证借款	1,100.00	13.72%	2,300.00	43.40%	1,300.00	30.23%
合计	8,020.00	100.00%	5,300.00	100.00%	4,300.00	100.00%

报告期各期末, 公司短期借款余额分别为 4,300.00 万元、5,300.00 万元和 8,020.00 万元。其中 2018 年末公司短期借款较 2017 年末增加 2,720.00 万元, 系 3C 产品一般集中于第四季度发布新品, 近年来由于公司扩大经营, 在第四季度对流动资金需求增加所致。

报告期内, 公司保证借款主要系公司关联方吴根茂、刘元芳等关联方为公司的银行借款提供担保及公司为子公司大地数码提供担保而取得的借款, 质押借款系公司质押未到期的定期存款而取得的借款, 抵押借款系公司固定资产和投资性房地产抵押所取得的借款。报告期内, 公司不存在逾期未偿还贷款情况。

(2) 应付票据及应付账款

①应付票据

报告期各期末, 公司的应付票据种类和金额如下:

单位: 万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
银行承兑汇票	3,200.00	100.00%	4,000.00	100.00%	6,152.59	100.00%
合计	3,200.00	100.00%	4,000.00	100.00%	6,152.59	100.00%

为一定程度上减少对公司营运资金的占用与需求, 公司使用银行承兑汇票以节约资金成本, 以利于公司扩大经营规模。报告期各期末, 公司应付票据发生额及期末余额呈下降趋势, 主要原因系公司采用现款或预付等形式采购比例逐渐上升所致。

②应付账款

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
应付货款	637.55	568.00	8,856.87
合计	637.55	568.00	8,856.87

报告期各期末，公司应付账款余额分别为8,856.87万元、568.00万元和637.55万元，其中，2017年末较2016年末下降8,288.87万元，主要原因是2016年度公司流动资金较为紧张，当年年末向供应商支付的货款相对较少所致。

截至2018年末，公司无账龄超过1年的重要应付账款。

(3) 预收款项

报告期各期末，公司的预收款项情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货款	63.73	100.00%	127.36	100.00%	25.50	100.00%
合计	63.73	100.00%	127.36	100.00%	25.50	100.00%

(4) 应付职工薪酬

报告期各期末，公司的应付职工薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期薪酬	234.76	100.00%	214.10	100.00%	193.42	100.00%
设定提存计划	-	-	-	-	-	-
合计	234.76	100.00%	214.10	100.00%	193.42	100.00%

报告期各期末，公司应付职工薪酬余额分别为193.42万元、214.10万元和234.76万元，主要系计提的当期最后月份工资及年终奖，公司业务规模扩大，员工人数和平均薪酬不断增加，致使相应计提的人员工资奖金有所增加。

(5) 应交税费

报告期各期末，公司应交税费余额分别为740.50万元、1,275.13万元和3,533.43万元，其具体明细如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
----	------------	------------	------------

增值税	1,757.43	415.54	49.41
企业所得税	1,551.96	812.86	572.59
城市维护建设税	122.99	21.10	3.73
教育费附加及其他	101.05	25.62	114.77
合计	3,533.43	1,275.13	740.50

2018 年末、2017 年末应交税费较上年末分别增长 177.10%、72.20%，主要系公司经营规模持续扩张，营业收入及效益逐步提高，报告期各期应交增值税及企业所得税款增加所致。

(6) 其他应付款

公司其他应付款主要由往来款、银行合作费用等构成。报告期各期末，公司其他应付款余额分别为 1,588.92 万元、1,351.18 万元和 1,727.52 万元，具体明细如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
银行合作费用	1,625.99	1,153.55	1,310.16
物流仓储费	85.63	78.52	103.02
往来款	-	74.62	144.39
其他	15.91	44.50	31.35
合计	1,727.52	1,351.18	1,588.92

(7) 其他流动负债

其他流动负债系公司根据《网络交易管理办法》，对通过银行信用卡商城销售的商品，报告期各期末公司根据当年平均退货率冲减销售收入、销售成本及平台合作费用后所形成的。报告期各期末，公司其他流动负债分别为 0.73 万元、12.16 万元和 9.27 万元。

2、非流动负债分析

报告期各期末，公司无非流动负债。

(三) 所有者权益变动情况

单位：万元

所有者权益类别	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
股本	9,211.08	8,211.08	6,554.83
资本公积	22,163.83	15,963.83	7,020.08

盈余公积	788.11	355.02	97.90
未分配利润	9,876.16	4,763.62	1,364.12
归属于母公司所有者权益	42,039.17	29,293.55	15,036.92
所有者权益合计	42,039.17	29,293.55	15,036.92

1、股本与资本公积变动情况

2016年6月,众海嘉速对公司增资1,000万元,其中163.87万元计入注册资本,其余836.13万元计入资本公积。2016年6月,公司实际控制人及其关联方通过喜购宝(平潭)投资合伙企业(有限合伙)将其间接持有的公司出资额60万元以每出资额4元价格转让给公司高管。参考2015年11月外部股东增资价格,每出资额增资价格为4.32元,作为授予的权益工具的公允价格,公司2016年度分别确认管理费用和资本公积19.20万元。

2017年3月,公司以每股6.4元向阮炜等投资者发行1,656.25万股,公司股本由6,554.83万股增加至8,211.08万股,股本溢价8,943.75万元计入资本公积。

2018年12月,公司以每股7.2元向东兴投资发行1,000万股,公司股本由8,211.08万股增加至9,211.08万股,股本溢价6,200万元计入资本公积。

2、盈余公积变动情况

报告期内,公司根据《公司法》及《公司章程》有关规定,按年度净利润10%提取法定盈余公积金,具体明细如下:

单位:万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
盈余公积	788.11	355.02	97.90
合计	788.11	355.02	97.90

3、未分配利润变动情况

报告期内,公司未分配利润及其变动情况如下:

单位:万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
期初未分配利润	4,763.62	1,364.12	-800.64
加:本期归属于公司所有者的净利润	5,545.62	3,656.63	2,240.08
减:提取法定盈余公积	433.09	257.12	75.32
应付普通股股利	-	-	-
期末未分配利润	9,876.16	4,763.62	1,364.12

(四) 偿债能力分析

1、报告期内，公司主要偿债能力指标如下：

项目	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31	2016 年度 /2016.12.31
流动比率（倍）	3.28	3.12	1.58
速动比率（倍）	2.30	1.62	0.99
资产负债率（母公司）	28.14%	25.84%	52.87%
资产负债率（合并）	29.31%	30.49%	59.24%
息税折旧摊销前利润（万元）	8,264.86	5,453.21	3,481.83
利息保障倍数（倍）	12.32	15.35	11.58

报告期内，公司的流动比率、速动比率逐年上升，流动比率从 2016 年末的 1.58 上升至 2018 年末的 3.28；速动比率从 2016 年末的 0.99 上升至 2018 年末的 2.30，反映了公司短期偿债能力不断增强。报告期各期末，公司合并资产负债率分别为 59.24%、30.49%和 29.31%，资产负债率逐渐下降，长期偿债能力有保障。报告期内，公司偿债能力的不断增强主要原因是：（1）随着公司经营成果的不断累积，公司净资产有所增加；（2）报告期内，公司进行了 3 次增资，充实了公司的资本金。

报告期内，公司实现的息税折旧摊销前利润分别为 3,481.83 万元、5,453.21 万元和 8,264.86 万元，利息保障倍数分别为 11.58 倍、15.35 倍和 12.32 倍，报告期内公司实现的利润水平及利息保障倍数保持在较高水平，足够偿还到期贷款利息。

综上所述，随着公司资本金的充实以及经营成果的不断累积，公司短期偿债能力和长期偿债能力逐渐增强，偿债风险逐渐降低。

2、与同行业可比上市公司偿债能力指标的比较分析

公司与同行业业务可比上市公司的流动比率、速动比率和资产负债率（合并）等主要偿债指标的对比情况如下：

时间	公司	流动比率	速动比率	资产负债率（合并）
2018.12.31	苏宁易购	1.41	0.93	55.78%
	神州数码	1.00	0.57	85.20%
	焦点科技	2.35	1.82	26.99%
	可比公司平均	1.59	1.11	55.99%

	新中冠	3.28	2.30	29.31%
2017.12.31	苏宁易购	1.37	0.84	46.83%
	神州数码	0.97	0.52	86.17%
	晨邦科技	2.62	0.99	37.75%
	焦点科技	5.02	5.01	17.70%
	可比公司平均	2.50	1.84	47.11%
	新中冠	3.12	1.62	30.49%
2016.12.31	苏宁易购	1.34	0.61	49.02%
	神州数码	1.22	0.66	84.44%
	晨邦科技	6.38	2.10	15.58%
	焦点科技	7.93	7.90	11.10%
	可比公司平均	4.22	2.82	40.04%
	新中冠	1.58	0.99	59.24%

与同行业可比公司相比，公司 2016 年末流动比率、速动比率低于可比公司平均水平，资产负债率高于可比公司平均水平，主要系 2016 年度及以前，公司融资渠道单一，主要依赖于银行短期借款。随着公司经营规模不断扩张，经营成果不断积累以及股权融资增加充实了公司资本金，公司流动比率和速动比率不断提高，资产负债率不断下降，截至 2018 年末，公司相关指标已优于同行业可比公司平均水平。

（五）资产周转能力分析

1、公司报告期内资产周转能力指标

报告期内，公司主要资产周转能力指标如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
应收账款周转率（次）	15.12	14.51	14.12
存货周转率（次）	17.45	16.99	15.15

报告期内，公司应收账款周转率、存货周转率总体呈上升趋势，资产周转能力逐步改善。

2、与可比上市公司资产周转能力指标的比较分析

期间	公司	应收账款周转率（次）	存货周转率（次）
2018 年度	苏宁易购	60.64	10.00
	神州数码	9.70	11.33

	焦点科技	13.55	74.06
	可比公司平均	27.97	31.80
	新中冠	15.12	17.45
2017 年度	苏宁易购	102.36	9.56
	神州数码	8.32	9.91
	晨邦科技	20.33	9.90
	焦点科技	18.98	119.97
	可比公司平均	37.50	37.33
	新中冠	14.51	16.99
2016 年度	苏宁易购	152.51	8.74
	神州数码	11.29	15.37
	晨邦科技	21.92	7.86
	焦点科技	13.22	41.23
	可比公司平均	49.73	18.30
	新中冠	14.12	15.15

数据来源：根据同行业可比上市公司公开披露的财务数据计算。

与可比公司相比，公司应收账款周转率低于可比上市公司苏宁易购、焦点科技，与晨邦科技、神州数码较为接近，主要系：①同行业可比公司中焦点科技自营商品交易类收入占比较低，其对应的应收账款余额较小；②苏宁易购收入基本针对于 C 端客户，基本采用现款售货，故应收账款余额较小。

公司存货周转率低于可比上市公司焦点科技，与苏宁易购、神州数码、晨邦科技较为接近，主要系公司开展消费互联网业务和 B2B 互联网业务时，需要保证安全库存，而可比公司中焦点科技商品交易类收入占比较低，其对应的存货余额较小。

十六、现金流量分析

报告期内，发行人现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
经营活动产生的现金流量净额	7,348.98	-11,230.11	3,617.89
投资活动产生的现金流量净额	-516.43	-48.33	-726.23
筹资活动产生的现金流量净额	6,774.23	11,264.29	-86.86
现金及现金等价物净增加额	13,606.78	-14.15	2,804.81

(一) 经营活动产生的现金流量分析

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	303,335.16	271,623.45	204,515.57
到其他与经营活动有关的现金	2,529.66	1,608.31	574.26
经营活动现金流入小计	305,864.82	273,231.76	205,089.83
购买商品、接受劳务支付的现金	290,179.08	278,036.99	194,229.04
支付给职工以及为职工支付的现金	1,696.71	1,638.17	1,582.64
支付的各项税费	2,745.59	2,410.55	2,982.09
支付其他与经营活动有关的现金	3,894.45	2,376.17	2,678.16
经营活动现金流出小计	298,515.83	284,461.88	201,471.93
经营活动产生的现金流量净额	7,348.98	-11,230.11	3,617.89

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,617.89 万元、-11,230.11 万元和 7,348.98 万元。2017 年度公司经营性现金流净额为负且金额较大的主要原因系公司当年收到投资款 10,600.00 万元，公司为提高资金使用效率当年支付的采购货款较多所致。

(二) 投资活动产生的现金流量分析

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
投资活动产生的现金流量			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	0.43	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	531.96
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流入小计	-	0.43	531.96
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	516.43	48.76	1,258.19
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	516.43	48.76	1,258.19
投资活动产生的现金流量净额	-516.43	-48.33	-726.23

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-726.23 万元、-48.33 万元和-516.43 万元，三年投资活动产生的现金流量均为净流出，这主要和公司

所处发展阶段有关,报告期内公司经营规模的不断扩张,公司持续增加固定资产、无形资产和其他长期资产的支出所致。

(三) 筹资活动产生的现金流量分析

单位: 万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
筹资活动产生的现金流量:			
吸收投资收到的现金	7,200.00	10,600.00	1,000.00
取得借款收到的现金	27,345.00	12,270.00	7,300.00
收到其他与筹资活动有关的现金	7,700.00	3,000.00	3,680.00
筹资活动现金流入小计	42,245.00	25,870.00	11,980.00
偿还债务支付的现金	24,625.00	11,270.00	7,150.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	645.77	335.71	276.86
支付其他与筹资活动有关的现金	10,200.00	3,000.00	4,640.00
筹资活动现金流出小计	35,470.77	14,605.71	12,066.86
筹资活动产生的现金流量净额	6,774.23	11,264.29	-86.86

2016 至 2018 年度公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 -86.86 万元、11,264.29 万元和 6,774.23 万元, 2017 年度、2018 年度筹资活动产生的现金流量为正且金额较大, 主要是由于业务规模持续扩张, 公司通过引入投资者、银行借款等方式补充营运资金所形成的。

十七、资本性支出

(一) 报告期内, 公司重大的资本性支出情况

报告期内, 公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 1,258.19 万元、48.76 万元和 516.43 万元, 随着公司生产经营的逐步扩张, 公司资本性支出也持续发生。报告期内的资本性支出为公司后续发展提供了坚实基础, 有利于公司盈利能力和竞争实力的提高。

(二) 未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日, 公司未来可预见的重大资本性支出主要为本次募集资金投资项目的投资支出。具体详见本招股说明书“第十节 募集资金运用”的相关内容。

十八、影响发行人财务状况、盈利能力及持续经营的重大事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在对外担保、诉讼、其他或有事项或重大期后事项。

十九、公司首次公开发行股票完成后对公司即期回报摊薄的影响及应对措施

为落实《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》(国办发[2013]110号)、《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》(国发[2014]17号)，保障中小投资者知情权，维护中小投资者利益，公司董事会根据《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》(证监会公告[2015]31号)的相关要求，就本次发行对即期回报摊薄的影响进行了认真分析，即期回报摊薄对公司主要财务指标的影响及公司拟采取的填补措施具体如下：

重要声明：公司首次公开发行股票摊薄即期回报对公司 2019 年主要财务指标影响的测算，并不构成公司盈利预测，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策并造成损失的，公司不承担赔偿责任。

(一) 本次公开发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响

1、测算前提

(1) 公司 2018 年已实现的数据

项目	2018 年末/2018 年度
总股本(万股)	9,211.08
归属于母公司股东的净利润(万元)	5,545.62
扣除非经常性损益归属于母公司股东的净利润(万元)	5,334.94
归属于母公司所有者权益(万元)	42,039.17
基本每股收益(元)	0.67
稀释每股收益(元)	0.67
每股净资产(元/股)	4.56
加权平均净资产收益率	16.98%
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	16.33%

(2) 假设2019年度扣除非经常性损益前后归属于母公司股东的净利润与2018年度持平，据此计算对每股收益的影响。该假设分析仅用于测算本次公开发

行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响，并不构成公司盈利预测，投资者不应据此进行投资决策。

(3) 本次发行前，公司总股本为9,211.0836万股，本次发行股份数量为不超过3,200.00万股（最终发行的股份数量以经中国证监会核准发行的股份数量为准），若假设本次最终发行股份数量为3,200.00万股，发行完成后公司总股本12,411.0836万股，假设本次发行于2019年10月完成。

(4) 在未考虑发行费用的情况下，假设本次发行募集资金总额为经董事和股东大会审议通过的募集资金总额上限31,150.67万元。

(5) 假设暂不考虑本次发行募集资金到账后，对公司生产经营、财务状况等（如财务费用、投资收益等）的影响。

(6) 在预测2019年末总股本、净资产和2019年加权平均净资产收益率、基本每股收益、稀释每股收益时，未考虑除现金分红、本次发行、募集资金到位和净利润之外的其他因素（包括但不限于除权除息及其他可能产生的股权变动等）对净资产和总股本的影响。

2、基于上述假设，本次发行对公司 2019 年主要财务指标的预计影响对比

项目	2018 年末/年度	2019 年末/年度	
		本次发行前	本次发行后
归属于母公司股东的净利润（万元）	5,545.62	5,545.62	5,545.62
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（万元）	5,334.94	5,334.94	5,334.94
期末归属于母公司所有者权益（万元）	42,039.17	47,584.79	78,735.46
基本每股收益（元/股）	0.67	0.60	0.57
稀释每股收益（元/股）	0.67	0.60	0.57
扣除非经常性损益后基本每股收益（元/股）	0.64	0.58	0.55
扣除非经常性损益后稀释每股收益（元/股）	0.64	0.58	0.55
每股净资产（元/股）	4.56	5.17	6.34
加权平均净资产收益率	16.98%	12.38%	11.09%
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	16.33%	11.91%	10.67%

注：（1）本次发行前：期末归属于母公司所有者权益＝期初归属于母公司所有者权益－本期现金分红＋本期归属于母公司所有者的净利润；

(2) 本次发行后：期末归属于母公司所有者权益=期初归属于母公司所有者权益+本期现金分红+本期归属于母公司所有者的净利润+本次公开发行融资额；

(3) 本次发行前：基本每股收益=当期归属于母公司所有者的净利润/发行前当期加权平均总股本；扣除非经常性损益后基本每股收益=当期扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润/发行前当期加权平均总股本；

(4) 本次发行后：基本每股收益=当期归属于母公司所有者的净利润/(发行前当期加权平均总股本+本次新增发行股份数*发行月份次月至年末的月份数/12)；扣除非经常性损益后基本每股收益=当期扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润/(发行前当期加权平均总股本+本次新增发行股份数*发行月份次月至年末的月份数/12)；

(5) 稀释每股收益：假设公司不存在稀释性潜在普通股，则稀释每股收益等于基本每股收益；

(6) 每股净资产=期末归属于母公司所有者的净资产/期末总股本；

(7) 本次发行前：加权平均净资产收益率=当期归属于母公司所有者的净利润/(期初归属于母公司所有者的净资产+当期归属于母公司所有者的净利润/2-本期现金分红*分红月份次月至年末的月份数/12)；扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率=当期扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润/(期初归属于母公司所有者的净资产+当期归属于母公司所有者的净利润/2-本期现金分红*分红月份次月至年末的月份数/12)；

(8) 本次发行后：加权平均净资产收益率=当期归属于母公司所有者的净利润/(期初归属于母公司所有者的净资产+当期归属于母公司所有者的净利润/2-本期现金分红*分红月份次月至年末的月份数/12+本次募集资金总额*发行月份次月至年末的月份数/12)；扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率=当期扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润/(期初归属于母公司所有者的净资产+当期归属于母公司所有者的净利润/2-本期现金分红*分红月份次月至年末的月份数/12+本次募集资金总额*发行月份次月至年末的月份数/12)。

(二) 对于本次公开发行摊薄即期回报的特别风险提示

本次发行股份完成后，公司股本及净资产规模将有一定幅度的增加，由于募集资金投资项目的实施和收益实现需要一定周期，若公司在发行当年最终实现的净利润未与股本及净资产规模同比例增长，每股收益、加权平均净资产收益率等指标将出现一定幅度的下降，本次募集资金到位后发行人即期回报(每股收益、净资产收益率等财务指标)存在被摊薄的风险。

(三) 董事会选择本次融资的必要性和合理性

本次发行募集资金投资于“新中冠互联网综合服务平台升级项目”、“新中冠

营销及服务网络建设项目”、“新中冠大数据研发运营中心（I期）”、“补充与主营业务相关的营运资金项目”，募投项目达产后，能有效提高公司的经营效率，增强公司的市场竞争力，为实现公司的战略规划提供基础，巩固公司的行业地位。本次发行的必要性及合理性详见本招股说明书“第十节 募集资金运用”之“五、募集资金投资项目基本情况”。

（四）本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系

本次募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，是对公司现有业务平台的优化和升级，有利于提升公司自主创新能力，增强公司市场竞争力，为实现公司战略规划提供基础，巩固公司的行业地位。本次募投项目“新中冠互联网综合服务平台升级项目”旨在提高平台系统可靠性，优化、升级智慧供应链体系，实现平台功能多样化，增强用户粘性，提高市场综合竞争力，从而提升公司经营业绩；“新中冠营销及服务网络建设项目”旨在推进全国营销及服务网络的布局，搭建智慧仓储体系，优化供应链管理体系，进一步巩固和扩大公司主要业务的市场份额，提升公司技术优势和综合竞争优势；“新中冠大数据研发运营中心（I期）”旨在加强公司大数据分析和数据价值深度挖掘能力，推动业务创新，确保公司未来可持续发展，保持核心竞争力；“补充与主营业务相关的营运资金项目”旨在改善公司的财务结构，提高公司的营运能力，为公司业务的进一步拓展提供资金支持。

（五）公司应对本次发行摊薄即期回报、提高未来回报能力的措施

本次发行可能导致投资的即期回报被摊薄，为进一步落实《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发【2013】110号）的相关规定，优化投资回报机制，维护中小投资者合法权益，公司拟采取多种措施以提升公司的盈利能力，增强公司的持续回报能力，具体措施如下：

1、按照承诺的用途和金额，积极稳妥地推动募集资金的使用，进一步提升公司整体实力

本次发行募集资金将用于“新中冠互联网综合服务平台升级项目”、“新中冠营销及服务网络建设项目”、“新中冠大数据研发运营中心（I期）”、“补充与主营业务相关的营运资金项目”。公司已对募投建设项目做好了前期的可行性分析工作，对募投项目所涉行业进行了深入的了解和分析，结合行业趋势、市

场容量以及公司自身情况,最终拟定了项目规划。本次发行募集资金到位后,公司将调配内部各项资源,加快推进募投项目实施,提高募投资金使用效率,争取募投项目早日实现预期效益,以增强公司盈利水平。本次募集资金到位前,为尽快实现筹投项目盈利,公司将积极调配资源,开展募投项目的前期准备工作,增强未来几年的股东回报,降低发行导致的即期回报摊薄的风险。

2、强化募集资金管理,保证募集资金合理规范使用

公司已根据《公司法》、《证券法》、《上市公司证券发行管理办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》和《上市公司监管指引第2号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等境内上市地法律法规和公司章程的有关规定制定《新中冠智能科技股份有限公司募集资金管理制度》,根据该制度规定,本次发行募集资金将存放于董事会指定的募集资金专项账户中,并由保荐机构、监管银行、公司共同监管募集资金按照承诺用途使用,实施募集资金三方监管制度。其中保荐机构需要每半年对募集资金使用情况进行实地检查;同时,公司也需定期对募集资金进行内部审计,配合保荐机构和监管银行对募集资金使用的情况进行检查和监督。通过募集资金管理制度的制定和实施,可保证本次发行后募集资金按照承诺的用途积极稳妥的使用,进一步确保公司股东的长期利益。

3、增强运营效率降低成本

在公司层面上,公司管理层将持续优化量化考核指标,完善激励约束机制,实行优中选优的晋升机制。在运营方面,公司将进一步提高运营效率,同时加大公司研发力度,升级现有平台。在销售方面,公司将进一步搭建全国销售网络,扩张销售网络的深度和广度,开拓公司尚未涉足的地市市场,增强销售能力。在客户服务方面,公司将加强对客服人员的培训和管理,并升级呼叫中心的信息化建设,提高客户服务管理水平。

4、不断完善公司治理和利润分配制度,加强对投资者的回报和对中小投资者的权益保障

公司将严格遵循《公司法》、《证券法》等法律、法规和规范性文件的要求,不断完善公司治理结构,确保股东能够充分行使权利,确保董事会能够按照法律、法规和公司章程的规定行使职权,做出科学、迅速和谨慎的决策,确保独立董事能够认真履行职责,维护公司整体利益,尤其是中小股东的合法权益,为公司发展提供制度保障。同时,公司实施积极的利润分配政策,重视对投资者的合理投

资回报，并保持连续性和稳定性。公司已根据中国证监会的相关规定及监管要求，制订上市后适用的《新中冠智能科技股份有限公司章程（草案）》，就利润分配政策事宜进行详细规定和公开承诺，并制定了《新中冠智能科技股份有限公司上市后分红回报规划》，充分维护公司股东依法享有的资产收益等权利，提高公司的未来回报能力。

（六）公司控股股东、实际控制人对公司填补被摊薄即期回报措施能够得到切实履行作出的承诺

公司实际控制人吴根茂和吴刘驰承诺忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益，并根据中国证监会相关规定对公司填补回报措施能够得到切实履行作出如下承诺：

- “（一）不越权干预公司经营管理；
- （二）不侵占公司利益；
- （三）督促公司切实履行填补回报措施。

同时，本人作为公司的董事长兼总经理/董事兼总经理助理，兹作出承诺如下：

- （一）不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；
- （二）对本人的职务消费行为进行约束；
- （三）不动用公司资产从事与履行董事、高级管理人员职责无关的投资、消费活动；
- （四）由董事会或董事会薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；
- （五）未来公司如实施股权激励计划，股权激励计划设置的行权条件将与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。”

（七）公司董事及高级管理人员（实际控制人、独立董事除外）对公司填补被摊薄即期回报措施能够得到切实履行作出的承诺

公司董事（吴根茂、吴刘驰、独立董事除外）、高级管理人员承诺：

- “（一）不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

(二) 对本人的职务消费行为进行约束;

(三) 不动用公司资产从事与履行董事、高级管理人员职责无关的投资、消费活动;

(四) 由董事会或董事会薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩;

(五) 未来公司如实施股权激励计划,股权激励计划设置的行权条件将与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。”

二十、发行前利润分配政策及股利分配情况

(一) 股利分配的一般政策

公司的股利分配严格执行有关法律、法规和《公司章程》的规定,重视对投资者的合理投资回报。根据《公司法》和公司的《公司章程》,公司的主要股利分配政策如下:

“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。公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润,按照股东持有的股份比例分配,但本章程规定不按持股比例分配的除外。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。

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增为公司注册资本。但是其中资本公积金不得用于弥补公司亏损。法定公积金转为股本时,所留存的该项公积金不得少于转增前公司注册资本的 25%。

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两个月内完成股利(或股份)的派发事项。”

(二) 最近三年实际股利分配情况

报告期内,发行人未进行利润分配,也未进行资本公积转增股本。

二十一、发行后的股利分配政策

2019 年 4 月 9 日,公司召开 2019 年第一次临时股东大会,会议通过了《关于<新中冠智能科技股份有限公司上市后分红回报规划>的议案》及《关于首次

公开发行人民币普通股（A股）并上市后适用的<公司章程（草案）>的议案》。根据《新中冠智能科技股份有限公司上市后分红回报规划》及《公司章程(草案)》，对公司上市后的股利分配政策规定如下：

（一）利润分配原则

公司实行持续稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报，充分考虑和广泛听取独立董事、监事和股东的要求和意愿，采取持续、稳定的股利分配政策。

（二）利润分配形式

公司采取现金、股票或者法律法规规定的其他方式分配股利。现金分红方式优先于股票股利方式。

（三）股利分配的间隔期间

在符合现金分红条件情况下，公司原则上每年进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

在保证最低现金分红比例和公司股本规模及股权结构合理的前提下，从公司成长性、每股净资产的摊薄、公司股价与公司股本规模的匹配性等真实合理因素出发，公司可以根据年度的盈利情况及现金流状况另行采取股票股利分配的方式进行利润分配。

（四）发放现金股利及股票股利的具体条件及比例

公司在具备现金分红条件的情况下，应当采用现金分红进行利润分配。公司实施现金分红的具体条件为：

- 1、公司该年度或半年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值、且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营；
- 2、公司累计可供分配利润为正值；
- 3、审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告（半年度利润分配按有关规定执行）。
- 4、公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生。

重大投资计划或重大现金支出是指：公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对

金额超过 5,000 万元；或公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

公司具备现金分红条件的，公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%，且最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。在实施分红后，公司留存未分配利润将主要用于日常生产经营、研究开发所需流动资金等投入。

公司具备现金分红条件，董事会未作出现金分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

公司在提出现金股利与股票股利结合的分配方案时，董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，基本原则如下：

- 1、公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；
- 2、公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；
- 3、公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

（五）利润分配政策的决策程序

公司每年利润分配预案由董事会结合《公司章程》的规定、盈利情况、资金供给和需求情况提出、拟订。董事会审议现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及决策程序要求等事宜。独立董事应对利润分配方案进行审核并发表独立明确的意见。董事会审议制订利润分配相关政策时，须经全体董事过半数表决通过方可提交股东大会审议。利润分配政策应提交监事会审议，经半数以上监事表决通过，监事会应对利润分配方案提出审核意见。经董事会、独立董事以及监事会审议通过后，利润分配政策提交公司股东大会审议批准。

独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

股东大会对现金分红具体方案进行审议前，应通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，包括但不限于电话、传真和邮件沟通或邀请中小股

东参会等方式,充分听取中小股东的意见和诉求,并及时答复中小股东关心的问题。

股东大会审议利润分配相关政策时,须经出席股东大会会议的股东(包括股东代理人)所持表决权的三分之二以上表决通过。

(六) 利润分配政策的调整

公司应当严格执行公司章程确定的现金分红政策以及股东大会审议批准的现金分红具体方案。公司根据生产经营情况、投资规则和长期发展的需要,或者外部经营环境发生变化,确需调整利润分配政策的,调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和深圳证券交易所的有关规定。利润分配政策的调整需要履行本条第(五)款的决策程序。

(七) 利润分配政策的披露

公司应当在年度报告中详细披露利润分配政策的制定及执行情况,说明是否符合公司章程的规定或者股东大会决议的要求;分红标准和比例是否明确和清晰;相关的决策程序和机制是否完备;独立董事是否尽职履责并发挥了应有的作用;中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会,中小股东的合法权益是否得到充分保护等。如涉及利润分配政策进行调整或变更的,还要详细说明调整或变更的条件和程序是否合规和透明等。

公司因特殊情况无法按照既定的现金分红政策或最低现金分红比例确定当年利润分配方案时,公司应在董事会决议公告和年报全文中披露具体原因,并对公司留存收益的确切用途及预计投资收益等事项进行专项说明,经独立董事发表意见后提交股东大会审议。

公司监事会应对公司利润分配政策的信息披露情况进行监督。

二十二、公司本次发行上市后的股东分红回报规划

根据中国证监会《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等相关规定的要求,为了明确本次发行上市后对新老股东权益分红的回报,进一步细化《新中冠智能科技股份有限公司章程(草案)》中关于股利分配原则的条款,增加股利分配政策透明度和可操作性,便于股东对公司经营和利润分配进行监督,公司特制定了《新中冠智能科技股份有限公司上市后分红回报规划》,具体内容如下:

（一）制定分红回报规划的原则

分红回报规划充分考虑和听取股东特别是中小股东的要求和意愿，以可持续发展和维护股东权益为宗旨，坚持现金分红为主的基本原则。

（二）制定分红回报规划时考虑的因素

公司着眼于长远和可持续发展，综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

- 1、公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；
- 2、公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；
- 3、公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

（三）股东未来分红回报规划内容

公司在具备现金分红条件的情况下，应当采用现金分红进行利润分配。公司实施现金分红的具体条件为：

- 1、公司该年度或半年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值、且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营；
- 2、公司累计可供分配利润为正值；
- 3、审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告（半年度利润分配按有关规定执行）。
- 4、公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生。

重大投资计划或重大现金支出是指：公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 5,000 万元；或公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

公司制定股东未来分红回报规划，一方面坚持保证给予股东稳定的投资回报；另一方面，结合经营现状和业务发展目标，公司将利用募集资金和现金分红

后留存的未分配利润等自有资金,进一步扩大生产经营规模,给股东带来长期的投资回报。

公司具备现金分红条件的,公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%,且最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。在实施分红后,公司留存未分配利润将主要用于日常生产经营、研究开发所需流动资金等投入。

(四) 分红回报规划的调整

公司应当严格执行公司章程确定的现金分红政策以及股东大会审议批准的现金分红具体方案。公司根据生产经营情况、投资规则和长期发展的需要,或者外部经营环境发生变化,确需调整利润分配政策的,调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和深圳证券交易所的有关规定。

公司在每个会计年度结束后,由董事会提出分红议案,并由股东大会审议通过。公司接受所有股东、独立董事、监事和公众投资者对公司分红的建议和监督。

(五) 控股股东及实际控制人吴根茂、吴刘驰确保发行人上市后利润分配政策实施的承诺

发行人控股股东及实际控制人吴根茂、吴刘驰已出具《关于新中冠智能科技股份有限公司未来三年利润分配的承诺函》,同意公司未来三年的股利分配计划,并承诺在未来三年审议公司的利润分配议案时参加股东大会并投赞成票,促使新中冠在满足现金分红条件的情况下,新中冠每年度以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%,且新中冠最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。

二十三、本次发行完成前滚存利润的分配安排

根据公司 2019 年 3 月 22 日第一届董事会第十八次会议审议通过,并经 2019 年 4 月 9 日召开的 2019 年第一次临时股东大会批准,本次发行前滚存未分配利润余额由本次发行后的新老股东按发行后的股权比例共同享有。

二十四、保荐机构关于股利分配的核查意见

经核查,保荐机构认为,发行人上市后使用的《公司章程(草案)》中关于利润分配的相关政策符合中国证监会《上市公司监管指引第3号—上市公司现金分红》等相关规定的要求,发行人的利润分配政策和未来分红规划注重给予投资

者合理回报，有利于保护投资者的合法权益；发行人《公司章程（草案）》及招股说明书中对利润分配事项及未来分红回报的规定和相关信息披露内容符合有关法律、法规、规范性文件的规定；发行人利润分配决策机制健全、有效，政策明确、合理，有利于保护社会公众股东的合法权益。

第十节 募集资金运用

一、本次募集资金使用概况

（一）预计募集资金数额

根据 2019 年度第一次临时股东大会审议通过的《关于首次公开发行人民币普通股（A 股）并在创业板上市方案的议案》，公司本次拟向社会公众公开发行不超过 3,200 万股人民币普通股，募集资金扣除发行费用后的净额全部用于与主营业务相关的项目。募集资金总额将根据实际发行股数和询价结果最终确定。

（二）募集资金投资项目

本次募集资金扣除发行费用后将用于以下项目：

单位：万元

序号	项目	投资总额	募集资金使用额	项目备案情况
1	新中冠互联网综合服务平台升级项目	12,335.82	12,335.82	闽发改备【2018】A020096 号
2	新中冠营销及服务网络建设项目	11,770.98	11,770.98	闽发改备【2018】A020095 号
3	新中冠大数据研发运营中心（I 期）	7,043.87	7,043.87	闽发改备【2018】A070256 号
4	补充与主营业务相关的营运资金项目	——	——	——

募集资金到位后，公司将按照投资项目的实施进度及轻重缓急安排使用。如募集资金数额（扣除发行费用后）不足以满足以上项目的投资需要，不足部分公司将通过银行贷款或自有资金等方式解决。募集资金到位前，本公司将根据实际情况以自有资金或银行贷款先行投入，募集资金到位后予以置换。

保荐机构和发行人律师认为：发行人募集资金投资项目符合国家产业政策，“新中冠互联网综合服务平台升级项目”、“新中冠营销及服务网络建设项目”、“新中冠大数据研发运营中心（I 期）”已依法在有权部门办理备案手续，募集资金投资项目合法合规。

二、募集资金专项存储制度的建立及执行情况

为加强和规范公司募集资金的管理和使用、切实保护投资者利益、提高资金使用效率和效益，公司制定了《新中冠智能科技股份有限公司募集资金管理制度》并于 2019 年第一次临时股东大会审议通过。

根据上述募集资金管理制度，公司募集资金将存放于经董事会批准设立的专

项账户(即“募集资金专户”)中;并建立募集资金三方监管制度,由保荐机构、监管银行、公司共同监管募集资金,按照承诺的使用计划进行使用。本次发行募集资金到位后,公司将严格按照该制度,并依据“专户存储、规范使用”的原则,对募集资金的使用进行监督和管理。

三、董事会对募集资金投资项目可行性分析意见

公司第一届董事会第十八次会议和 2019 年第一次临时股东大会审议通过了《关于首次公开发行人民币普通股(A 股)募集资金用途的议案》,对本次募集资金投资项目可行性分析意见及公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应的依据说明如下:

(一)项目的可行性分析意见

公司本次公开发行募集资金全部用于新中冠互联网综合服务平台升级项目、新中冠营销及服务网络建设项目、新中冠大数据研发运营中心(I 期)和补充与主营业务相关的营运资金项目。本次募集资金项目符合国家有关产业政策,且与公司经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应,投资项目有利于公司提高盈利水平,保持技术优势,扩大市场份额,增强核心竞争力,本次募投项目具有可行性。

(二)募集资金数额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应的依据分析

1、与公司现有生产经营规模相适应

报告期各期末,公司资产总额分别为 36,895.47 万元、42,141.47 万元、59,465.44 万元,公司具有管理资产和投资项目的经验和能力。报告期内,公司不断加大客户开拓,经营规模不断增长。本次募集资金投资项目将帮助公司进一步扩大经营规模,提升经营能力和市场占有率,符合公司发展规划,与现有经营规模相适应。

2、与公司财务状况相适应

2016 年、2017 年和 2018 年,公司营业收入总额分别为 187,156.37 万元、242,669.77 万元和 271,694.66 万元,实现利润总额分别为 2,928.37 万元、4,818.91 万元和 7,309.52 万元,实现净利润分别为 2,240.09 万元、3,656.63 万元和 5,545.62 万元,盈利水平不断提高,体现了较强的盈利能力。本次募集资金到位后将进一

步提升公司的盈利能力,公司财务状况能够有效支持募集资金投资项目的建设和实施。

3、与公司技术水平、管理能力相适应

作为互联网从业企业,技术革新一直是公司最关注的问题之一。目前,公司拥有 11 项核心技术,6 项正在从事的研发项目;公司已经建立了一只实力雄厚的自主研发技术团队,具备深厚的理论基础和实践基础,目前拥有技术人员 32 名,其中核心技术人员 3 名,技术人员占员工总人数的比例为 17.58%,公司研发人员团队近年来保持稳定,同时,公司的技术团队具有集约、高效的特点,可以熟练运用各项已成熟的互联网技术;除此之外,为加强“产、学、研、用”相结合,加快推动大数据技术、人工智能技术的创新发展,公司十分重视技术研发交流与对外合作,目前公司已与福州大学建立了长期合作关系,一方面通过与大学院校的合作提升现有的技术水平,另一方面为后续的人才培养积蓄力量。

经过多年经营发展,公司已逐步建立了一套较为完善的公司治理和内部控制制度。公司核心管理团队具有专业素质高、执行能力强的特点,在公司核心管理团队的带领下,公司已逐步形成了团结踏实高效的企业文化。未来,公司将严格按照上市公司的要求规范运作,进一步完善法人治理结构,充分发挥股东大会、董事会和监事会在重大决策、经营管理和监督方面的作用。

综上,公司募集资金数额和投资项目与现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应。

四、募集资金投资项目实施后对公司独立性的影响

本次募集资金投资项目的实施,不会导致公司和控股股东及其控制的其他企业产生同业竞争,亦不会对公司的独立性产生不利影响。

五、募集资金投资项目基本情况

(一) 新中冠互联网综合服务平台升级项目

1、项目建设的必要性

(1) 提高系统可靠性,实现功能多样化

公司发展初期由于 B2B 交易平台具有较高的复购率,用户体量有限,因而公司原有的系统架构及平台功能足以满足当时的业务需求。然而,近几年随着公司发展规模持续扩大,供应链逐步扩展,各省级分站逐步开通,业务内容日益丰

富,平台业务量及产品种类大幅增加,现有的互联网综合服务平台已经无法匹配极速增长的信息量、访问并发量及新功能要求。

从公司自身发展现状来看,为了能够承载更多的业务以及更大的访问流量,让用户获得更好的购买体验以及更快的浏览速度,向用户提供更多优质且有价值的增值服务,公司的互联网综合服务平台亟待从系统根本上进行升级改造。从行业趋势来看,互联网服务行业发展日益成熟,面对日趋激烈的市场竞争格局以及不断变化的用户需求,平台功能的多样化成为业内新的关注点。公司如果不及时对平台基础架构进行优化升级,将无法快速适应新的互联网环境变化,现有平台优势将受到冲击,不利于公司的可持续发展。因此,为了吸引更多客户并不断提升平台服务能力,公司有必要加大对服务平台技术开发的投入力度,进一步提高平台系统开发的软硬件水平,在已有技术基础上对平台进行优化与功能升级。

(2) SaaS 服务产品化,培育利润增长点

SaaS 的广泛应用已经成为互联网商业化发展的重要趋势,在效率、收益的双驱动下,互联网企业对于 SaaS 的技术需求将会被进一步挖掘。互联网及相关服务企业将引领传统产业上下游企业,共同接入平台 SaaS 的高效服务,这将显著提升企业的内部经营效率,同时使外部市场更加扁平化、订单碎片化,全面推进传统行业的产业互联网化进程。这就要求互联网及相关服务行业企业具备较强的系统开发能力,能适应市场的高速发展态势,使 SaaS 服务产品化,从而为企业自身带来更多收益。

随着 SaaS 化逐渐成为互联网服务企业的主要技术应用趋势,公司结合自身业务需求,丰富平台服务功能,通过为核心客户提供定制化的 SaaS 互联网综合服务作为尝试并取得阶段性成果。然而由于公司 SaaS 服务技术开发团队的人员数量有限,该项服务后期开发进展相对缓慢,这将不利于公司 SaaS 服务的成果交付及 SaaS 服务产品化的实现,因而公司亟需招募具备 Web 开发语言、数据库技术、Web 前端开发技术和 Web Service 技术等重要开发能力的 SaaS 平台开发人员和 SaaS 应用开发人员以充实公司 SaaS 服务开发团队的实力。此外,SaaS 服务收益主要包括前期软件开发费以及后期根据交易流量收取的服务费两部分,这对于公司盈利水平提升将有较大推动,未来成长空间巨大。因此,为了进一步推动营收及利润增长,公司需要不断开拓新型服务模式。公司计划将 SaaS 服务以标准化工具的产品模式应用于其他各行业客户,不仅可以获得可观的收益,还

能够实现商业模式的持续创新。

(3) 智慧供应链升级，增强用户黏性

在互联网服务现阶段及可预见的未来，企业竞争的不再仅是平台的流量及交易额，而是作为一个生态系统能够为客户提供综合服务的能力。这意味着以大数据及人工智能技术为基础，构建集信息流、资金流、物流为一体的智慧供应链系统将成为未来互联网及相关服务行业发展的核心竞争力之一。公司致力于为客户提供集信息流、资金流、物流等“多流合一”的综合智慧互联网服务。现有供应链体系虽已基本搭建，但仅能满足单一仓储的管理及配送需求，技术层次还有待提高，尤其在仓储物流管理方面还未能实现智能化分仓配送等操作，难以满足公司未来布局全国仓储中心的发展需求。智慧供应链服务将直接影响用户体验，有利于进一步提高仓储管理准确性与物流时效性，增强现有客户的合作黏性，满足公司业务发展需要。因此公司对平台智慧供应链体系进行技术升级具有较强必要性和迫切性。

(4) 优化客户体验，提高市场竞争力

互联网服务的发展依托于所服务企业拓展线上市场的需求，企业主要面临的市场竞争来自于对上下游用户在品牌、市场等方面的服务效果，而其中客户体验是重要的衡量标准。目前，公司通过技术开发、平台综合运营、大数据服务以及其他增值服务等各类型服务，为客户提供覆盖全环节的运营支持；同时通过订单审核、配货拣货、电子发票、批量发货、售后服务等系列功能，为下游客户提供完善的供应链服务。因此，公司深化现有的服务链，可以为上下游客户提供更为细致、定制化的一站式服务，优化客户线上线下体验感，更大程度上提升客户服务价值从而提高整体竞争力。

2、项目的可行性

(1) 扎实的技术能力为项目建设提供技术支撑

公司十分重视互联网技术方面的提升，采用“平台”加“应用”的研发模式，依托自主研发的核心技术支撑平台，针对客户需求快速研发定制化应用产品，在产品成熟度及研发效率上均具有较强的竞争力。在“平台”系统方面，公司自2015年起自主搭建互联网综合服务平台并进行PC端及移动端的研发，形成交易、结算、供应链、人工智能、大数据及第三方接口等一系列成熟的后台系统，并紧跟行业技术趋势，实现平台1.0到2.0的自主升级。在“应用”方面，公司通过

不断地探索学习,掌握了 Nginx 负载均衡、PHP Web 高级应用开发、Redis 服务集群、消息队列、Rsync 文件同步、Mysql 性能优化、Python 分布式数据采集分析以及基于 RSA 非对称加密算法应用等互联网前沿核心技术。同时在为核心客户提供定制化应用产品的过程中积累了丰富的开发实践经验,为平台功能的扩容提供扎实的技术基础。公司聚集了众多系统开发、设计、运营方面的专业人才,专注为企业提供平台建设、信息系统设计、系统维护运营、网站建设以及网络营销解决方案,在系统优化升级方面具备丰富的实操经验以及扎实的技术储备。此外,公司积极与高校建立产学研合作项目,学习前沿技术,提升自身研发实力,为本项目的顺利实施提供有力支持。

因此,公司扎实的技术能力以及研发经验为互联网综合服务平台升级项目的建设奠定技术基础。本项目将充分借鉴已有的成功研发经验,学习新的技术知识,持续提升公司的研发优势,为公司未来的战略发展提供底层架构的支撑。

(2) 丰富的行业经验为项目建设奠定坚实基础

目前,公司已由传统的 3C 产品分销及零售业务模式升级为向消费者及企业提供互联网综合服务的新兴业务模式。经过长期的行业经验累积,公司掌握了 3C 产业的运营模式,从采购、销售到仓储物流均制定了一套科学合理的管理体系,同时对公司自身发展优势以及未来行业定位上都具有较为深刻的认知。传统业务经验成为搭建互联网综合服务平台的基石,公司利用对 3C 产品分销业务的经验积累,紧跟行业数字化的发展趋势,以 3C 行业为公司未来发展的切入点;与此同时,公司为各类企业搭建平台,解决传统分销层层分级、加价造成的成本费用高、价格优势缺乏及信息滞后等行业痛点。此外,公司对业务的清晰认识有利于对用户需求的整体把控,能够深度嵌入客户的生产经营活动,将客户需求与技术应用相结合,使互联网综合服务平台系统能为用户提供真实有效的定制化服务。

平台的发展方向来自于服务企业客户的需求与行业的技术趋势,而对客户需求的精准把控以及对技术趋势的客观分析均源于公司自身的经验,因此,公司丰富的行业经验为互联网综合服务平台升级项目的建设奠定坚实基础。

(3) 优质的客户、供应商资源为项目建设提供市场基础

经过多年积累,公司已与数百家供应商、数千家代理商建立了长期的业务合作关系。在消费互联网业务方面,公司与国内招商银行、交通银行、浦发银行、

建设银行、平安银行五大银行合作，运营产品包含 3C 产品、母婴产品、生活用品、服饰配件等品类，成为各大银行信用卡商城综合运营合作商。在 B2B 互联网业务方面，公司与冠捷、戴尔、英特尔、双飞燕、TP-LINK、宏碁、中兴、微软等数百家知名品牌供应商建立了良好的合作关系，拥有接近 8 万家零售商客户，稳定供货的 SKU 达 2 万个以上。在产业互联网业务方面，公司与华硕、爱分享达成了深度战略合作模式，公司为上述合作方搭建的平台及系统已先后上线。目前，公司已与天津方正启锐科技有限公司达成了战略合作意向，助力其实现产业互联网化。

未来随着公司向全国市场的进一步开拓，公司客户结构将得以持续优化。依托优质的客户资源以及广泛的合作渠道，公司占据稳固的市场基础，为公司平台系统的进一步优化、增添新的服务功能以及开拓创新的商业模式提供良好且稳定的发展环境，为本次募投项目的建设奠定坚实有力的保障。

(4) 完善的管理体系为项目实施提供有力保障

平台升级建设是一项复杂的系统工程，需要投入大量的人、财、物等资源，这要求企业必须进行统筹规划和合理安排，而一个完善的管理体系是支持项目顺利实施的保障。通过近几年的发展，新中冠在内部管理的流程标准方面基本形成了比较成熟的模式。目前，公司建立了健全的法人治理结构，实行董事会领导下的总经理负责制，领导公司各职能部门的运作，并在采购管理、营销管理、仓储管理、财务管理、信息系统等方面形成了比较成熟的规范和制度，相关人员也熟悉并适应了相关工作流程、工作权限及工作标准。此外，公司在人才管理方面建立了完善的人才战略机制，管理层着力为员工提供可持续发展的机会和空间，通过公司人力资源部门组织、各部门领导共同运作的方式，对公司各级员工开展高频次、常态化的内部培训。

公司在项目运营管理方面已经具备了一定的计划、组织、协调、执行及控制能力，对项目建设、计划执行、成本控制、质量管理以及项目进度的把控等均具备丰富的管理经验。因此，公司规范化的运营及管理体系为本项目建设奠定基础，丰富的业务运营经验为项目统筹提供保障，确保公司平台升级项目的有序实施。

3、项目主要建设内容

(1) 系统升级

①喜购宝银行电商管理系统升级（1.0 升级到 2.0）

随着接入银行信用卡商城的数量、用户量及交易量的增加,喜购宝银行电商管理系统 1.0 已经无法满足发展需要。针对这一问题,我们将对喜购宝银行电商管理系统进行 2.0 升级。喜购宝银行电商管理系统 2.0 主要升级内容包括:重设交易量存储结构;增加订单批量处理;接入智能语音客服系统;增加数据运营报表分析决策系统;增加采购管理功能,支持采购流程审批流程;完善客服管理流程,增加客服绩效考核机制等。随着银行信用卡商城业务的拓展,数据存储、数据备份、数据安全将成为首要任务。公司将从数据加密处理、完善数据存储、备份、灾难恢复系统等方面加快对系统的升级。通过系统升级能更好提升系统的稳定性和安全性,提升用户使用体验。

②喜购宝商城升级(2.0 升级到 3.0)

随着喜购宝商城省级分站的不断开拓、用户量以及产品品类的不断增加,需要对系统进行全面升级,为用户提供更好的服务体验。整个平台升级建设将按照“统一规划、统一设计、统一建设、统一管理”的标准,结合国内外先进技术,建立易于管理、易于维护、易于扩充、易于升级的 B2B 电商平台。喜购宝商城升级内容主要包括:完善商家管理后台功能,新增对外规范化接口,升级数据中心及可视化系统,新增电子物流面单、电子发票、电子合同、短信/邮件营销、个性化系统推荐等模块,优化站内搜索引擎,运用分布式海量数据搜索引擎技术,降低服务器搜索负荷,极大程度地提高搜索速度和用户体验。

③渠易宝商城升级(2.0 升级到 3.0)

为进一步满足客户需要,加速构建渠易宝商城体系下的新型业务生态,进一步推进客户的数字化转型,将对渠易宝商城做如下升级:优化现有系统,完善各频道功能,优化搜索及排名算法提高搜索速度,提高访问速度从而改善用户体验;加强系统安全,提出网络安全策略、应用安全策略、数据安全策略、应急处理措施、安全策略升级的全面方案。新增业务功能包括供应店铺模块、扫码登录及扫码购物功能、小程序营销模块、客户关系管理模块、开放平台模块等。

④OMS 系统升级(1.0 升级到 2.0)

OMS 订单管理系统是针对供应链上下游订单业务的管理,实现订单的预处理、订单合并、订单拆分、订单派送等功能,同时与供应链系统对接,大幅度提升供应链执行过程中的执行效率,有效降低人工及物流成本,加强现有供应链执行的持续优化。将对 OMS 系统做如下升级:多渠道、多形式的订单同步,无缝

对接各类系统订单接口，满足不同信息化环境；灵活事件流程配置，满足各类型订单的不同业务处理流程需求；集成下游业务操作系统，实现上下作业协同，实现订单全程可视化跟踪，满足客户、企业、管理者的跟踪和管理需求；提供各类规则配置，满足不同客户、项目、仓库的不同作业习惯，支撑订单自动处理引擎，提升订单操作效率。完成升级工作后，系统可支持多平台订单统一处理、灵活多变的自动审核策略、海量账单集中式管理、支持自动拆单、自动合并订单、自动分配快递公司、自动匹配发货仓库、批量修改物流公司等功能。

(2) 新增系统及迭代

①百宝箱系统

百宝箱素材管理系统对多媒体素材资源（服务脚本、图像图片、视频、音频、文本等）和格式（RAR、ZIP、DOC、DOCX、PDF、JPG、PSD、AI、PNG、PPT、MOV、MP4、WMV 等）进行分类、整合、储存、管理，实现素材资源共享，减少企业管理成本，为素材运营者提供便捷高效的素材管理系统，系统支持大文件素材断点上传维护，具备数据统计可视化功能，可实时查看用户下载情况与提交的素材需求，更快速、更敏捷、更智能地解决用户需求。

②CPS 联盟系统

CPS 联盟系统是按销售付费的新型营销系统，将更有效帮助上下游用户实现匹配并提供底层的订单跟踪技术以及处理繁琐佣金的开放流程，有利于平台方及广告主实现合作共赢，达到收益最大化。其完善的产品线和丰富的平台资源可满足各种需求，如一键式获取推广代码、稳定安全的流量变现、及时的佣金结算、强大的广告监测和报表分析技术等，将能够在广告投放过程中全程监控效果、整合资源、时时优化。联盟网站主投放广告不受市场影响，投放前了解佣金和推广时间，因此可以长期、稳定地投放广告，充分利用广告资源获得最大利益。

③SaaS 云平台

项目将以 SOA（面向服务架构）为基础构建系统架构，以业务为驱动因素，更敏捷地满足用户需求，迅速推出新服务，实现本系统服务与用户系统的紧密整合。此外，针对数据传输链、业务逻辑上用户认证与授权及数据存储方面涉及的安全隐患问题，将重点关注 SaaS 安全框架的设计。同时，为了在同一应用环境下保证数据的安全可靠，系统采用集使用共享型与隔离型为一体的综合多企业数据隔离设计，根据企业用户属性选择相应数据库类型并在业务逻辑层和数据库之

间增加持久化中间件来屏蔽这一过程。

④进销存管理系统

进销存管理系统主要功能包括采购管理、出货管理、仓库管理、资金管理、业务报表、设置管理六大功能,其中采购管理确保往来欠款与支付款项数据清晰,准确查询业务进度情况;仓库数据根据订单变化实时更新,定期盘点审核,双级保障;系统支持人员随时随地高效工作,轻松管理多门店、多仓库,实现多点数据协作,更高效、更稳定、更安全。

⑤CRM 客户管理系统

CRM 即客户关系管理系统,该系统主要功能包括客服跟进服务、短信营销、拜访签到、销售数据报表、市场营销、客户服务等,拥有高安全性能、高性价比、低能耗、高可控性的数据库等特点。CRM 系统是基于互联网的一项综合技术,它通过对企业业务流程的重组来整合用户信息资源,以有效的方式来管理客户关系,在企业内部实现信息和资源的共享,从而降低企业运营成本,为客户提供更经济、快捷、周到的产品和服务,提高客户满意度和忠诚度,吸引更多客户,以最终达到企业发展最大化的目的。

⑥云货架

云货架主要功能包括商品的导入和采集。商家使用云货架导入,将省去繁琐的添加维护过程并节省维护人员成本。云货架的商品数据都经过人工审核与处理,从而提高商品数据的品质。云货架的商品数据将定期检查并更新,及时对商品数据更新信息进行提醒处理,同时还将提供 API 接口,可对接第三方商城系统。

⑦云名片

云名片是一款帮助零售商或供应商销售人员提高获客能力的营销解决方案。员工只需要分享个人名片到微信,即可进行商机捕捉、成交率预测、挖掘高意向客户、即刻在线沟通、持续跟进记录、提升成交率,实现零售商全员流量变现。店长云名片将有效连接零售商和客户;店长可查看店员推广业绩,评估店员工作效率;店长可与用户直接沟通,清晰了解用户需求;店长可统计店内经营状态、销售情况、门店会员等。店员云名片可让员工更好地推广店铺及商品;店员可向用户展示店铺及个人资料,便于宣传推广;店员可实时与用户沟通,加强客户服务;店员可将活动、促销推送给用户,刺激用户消费。

⑧智慧仓储管理系统

智慧仓储管理系统为制造商、供应商、零售商以及第三方物流通过访问共享的智慧仓储云平台，可快速应对市场波动而带来的供应链库存变化，提高客户服务水平。借助系统自动化核心管理引擎，实现仓库信息化、智能化、无纸化、快速反应、高效可追溯管理，通过库存的全局可视化，整合仓库资源、优化供应链网络、节约仓储物流成本。智慧仓储体系采用分布式云仓来搭建全国仓配网络，实现共享化仓配服务。



(3) 网络云服务器升级

随着用户数及交易量的增长，对平台的体验、安全、稳定等要求的提升以及大数据平台、实时计算、人工智能等相关技术的接入，为了更好地服务用户，我们需要对云基础设施进行升级，扩展云服务器数量，增加不同类型云服务器种类。

对基础设施服务器，需要提升原有的带宽、CPU、内存、高 IO 磁盘等基础部件。基于原来的分布式架构，还需进行横向扩展服务器数量，调整缓存架构，使用分布式缓存，对流量进行分流，减少服务器压力，保证系统稳定性。同时需要对数据进行异地同步备份和灾备处理，保证在出现意外的情况下，尽可能减少数据损失。

对新增云服务器，将主要围绕大数据以及实时计算等内容，为大数据、人工智能平台提供基础设施服务。通过升级基础设施服务，引入消息队列、分布式缓

存、负载均衡等云服务，解决高并发、大流量问题；引入容器化技术，保证项目运行环境的一致性以及部署的灵活性。

(4) 平台架构升级

平台架构升级主要分为两个方面：数据库架构升级以及系统架构升级。数据库架构升级：对数据库进行拆分，基于业务的不同拆分不同的数据库，避免所有压力都在同一个数据库服务下，对重要服务的数据库架构进行重点升级，从数据库的高性能、一致性、扩展性等多角度考虑升级可行性及必要性。系统架构升级：由传统的单体式开发应用程序升级为微服务架构。将每个系统的功能进行拆分，使用 Kubernetes 容器化技术隔离所有微服务，把整个系统进行解耦，所有服务都进行单独部署，保证互不影响。

4、投资概算

本项目投资总额 12,335.82 万元，建设期 24 个月，各年投资金额如下表所示：

单位：万元

序号	项目或费用名称	金额
一	建设投资	8,364.62
1	设备购置	4,958.62
2	场地投入	3,406.00
2.1	建设期场地租赁费用	1,536.00
2.2	场地装修费用	1,870.00
二	研发投入	1,992.00
三	基本预备费	418.23
四	项目实施费用	200.00
4.1	市场推广费	180.00
4.2	培训费	20.00
五	铺底流动资金	1,360.97
六	项目总投资	12,335.82

5、项目实施进度

本项目计划建设期 24 个月，包括方案设计、房屋租赁及装修、硬件设备采购及安装、人员招聘及培训、平台升级、试运行及调试等阶段，项目建设进度安排如下：

阶段/时间（月）	T+24
----------	------

	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
方案设计												
房屋租赁及装修												
硬件设备采购及安装												
人员招聘及培训												
平台升级												
试运行及调试												

6、项目审批或备案情况

本项目已在福州市台江区发展和改革局备案,并取得编号为闽发改备【2018】A020096 号的备案确认书。项目《建设项目环境影响登记表》已完成备案(备案号 201835010300000198)。

(二) 新中冠营销及服务网络建设项目

1、项目的必要性

(1) 加快全国营销网络布局,提升业务拓展能力

随着传统产业加快转型升级,互联网服务企业在新的发展阶段呈现下沉式的业务模式,促使行业领先企业围绕产业集群逐步建立完善的营销体系,更有针对性地提供专业服务,满足客户本地化的业务需求。公司基于面向消费者、流通企业、制造商的互联网综合服务现有发展阶段,亟需打造全国范围内的营销及服务网络,实现业务规模提升服务网络布局完善。

公司在开拓 B2B 互联网业务全国市场中,主要采取与各省级业内有影响力公司合作的业务模式,依托各省代理商共同配合完成省级站点的客户开拓、品牌引入、线下推广等工作。但由于各省级站点的发展受限于合作商的自身实力、在当地的影响力、对平台的投入以及与平台团队的配合度等因素,容易致使平台发展相对缓慢,所以公司亟需通过营销网点的铺设,突破与合作商的传统合作模式,努力创新业务发展模式,吸引更多的制造商、供应商与零售商依靠公司的互联网综合服务实现业务转型升级,有效扩大撮合交易服务和自营交易服务的市场规模,大幅提升公司互联网综合服务平台在全国的影响力,增强各服务网点上下游客户粘度,提升业务交易规模和盈利水平。

与此同时,依托公司在产业互联网业务方面的技术支持和应用优势,公司将通过构建营销及服务网络,积极寻求与各地制造商的合作机会,运用丰富的平台

运营经验和专业的“+互联网”综合服务能力，为其提供全渠道的综合解决方案及专业的配套服务。

(2) 推进仓储等物流设施配套，实现供应链服务优化升级

供应链体系的升级促进信息化和仓储等配套软硬件系统功能持续提升。随着互联网服务业务环节不断拓展，线上线下庞大的业务量要求企业建立完善的供应链服务体系，满足货物周转管理需求，缩短订单响应时间，提升服务质量和客户购物体验。2018年5月，商务部流通业发展司发布《关于开展2018年流通领域现代供应链体系建设的通知》，要求推动发展分销型供应链，实现供需对接、集中采购、统管库存、支付结算、物流配送等功能整合，提高供应链自动补货、快速响应及资源共享能力。

在多年的发展过程中，公司已搭建完善的互联网综合服务业务框架体系，通过平台的良好运营实现订单的快速响应。然而，目前公司依托福州仓储中心的物流服务模式和发货时间较长的弊端在一定程度上限制了公司物流服务能力提升，传统仓储的运营模式也无法满足新物流概念下的供应链发展趋势，公司亟需通过完善仓储建设和布局打造智慧供应链服务体系，实现线上线下全渠道业务的协同管理，为客户提供高效率的物流服务。

(3) 加强市场快速响应机制，构建一站式综合服务体系

随着传统行业对互联网转型升级服务要求提升，服务类型持续多元化，业务范围逐步从基础服务（运营服务、客户服务）拓展至核心服务（IT服务、营销服务、仓储物流服务）以及增值服务（数据中台服务等），其中，集中于基础服务的互联网综合服务平台对于制造商、尤其是品牌制造商的粘性较低、不可替代性较弱，不利于与制造商建立长期的合作关系，且依靠单一环节的服务模式无法满足制造商的多元化服务需求。因此，发展一站式服务模式将为互联网综合服务平台深入制造商的整体业务发展体系提供可能，形成共同的利益绑定，降低运营风险。

近年来，公司在发展过程中始终重视加强信息化服务建设和客户服务完善，持续增强客户粘性。在产业互联网业务中，公司注重从战略发展层面为其规划线上线下销售渠道业务拓展，逐步完善一站式互联网综合服务内容。目前，公司已与华硕、爱分享等制造商建立深度战略合作关系，通过业务模式的复制，未来将形成与不同行业众多制造商合作的业务体系。面对各类型企业的互联网综合服务

需求,公司积极寻求提升服务质量和效率的运行机制,不断丰富互联网综合服务的内容,提供完善的售后服务、数据分析及其他增值服务,加强对客户需求的快速响应。随着市场竞争日益激烈,公司仍需持续提升服务短板模块,从营销服务、仓储物流服务、服务网络布局等方面建立竞争优势。

2、项目的可行性

(1) 公司具备丰富的营销经验和完善的服务体系

公司经过多年的业务发展,与各分销商及零售商建立了长期稳定的合作关系,在营销方面积累了丰富的经验。依托专业的市场推广和营销人员,公司深耕传统行业细分市场,密切关注互联网服务行业技术发展趋势和市场竞争状况,顺应客户需求和市场消费趋势,不断提升互联网综合服务平台优势产品供应商数量,为业务拓展提供了强有力的产品和运营支持。公司营销运营团队人员均在业务拓展方面具有丰富的经验,能够在公司的平台运营优势基础上,深入挖掘行业发展痛点,吸引更多的优质供应商进驻公司互联网综合服务平台。同时,公司通过合作分销商不断深入地区制造商,有效提升营销网络的服务水平和客户响应速度。截至2018年末,公司B2B互联网业务的服务范围已覆盖全国19个省、自治区、直辖市,拥有接近8万家零售商客户。

同时,公司在多年的运营发展过程中逐步建立完善了规范的互联网综合服务体系,以客户需求为导向,服务范围覆盖订单处理、发货配送、售后服务、客户信用管理等各个方面,并逐步形成各个业务模块多维度的服务体系。公司运用标准化服务体系和管理制度,为客户提供高标准的一站式服务模式,助力良好品牌形象的建立。同时,公司在长期运营中积累了宝贵的为流通企业、制造商深度服务的经验,通过不断提升专业服务能力,形成了较为成熟科学的管理体系,为本项目的实施提供良好的经验借鉴。

公司丰富的营销经验和完善的服务体系为项目实施提供有力保障,有效推进网点布局的建设工作。

(2) 互联网综合服务平台的建设和新技术应用为项目提供运营基础

作为全国领先的互联网综合服务商,公司自主研发互联网综合服务平台,提供面向消费者、流通企业、制造商的互联网综合服务及其他相关服务,并实现各业务模块独立运营。随着业务规模不断增长和服务内容的持续丰富,公司适时进行平台系统更新和功能模块的增加,满足业务增长和高效运营需求。通过互联网

综合服务平台的交易系统、结算系统、供应链系统、人工智能系统、大数据系统、第三方接口系统等形成强大的后台支撑，为客户提供集技术开发、供应链管理、运营推广、客户服务、大数据服务等全方位综合服务，将各个营销及服务网点的业务进项有效连接，便于公司统一进行业务汇总和业务管理。

技术研发中心作为支撑平台运营的重要力量，全面参与互联网综合服务平台的系统升级和功能模块增加。技术人员在充分了解用户和各部门不同层面的需求的前提下，为平台提供最优的解决方案和及时到位的技术服务支撑，保障平台运营服务流程的顺利实施，提升客户关系管理系统的服务功能，满足平台整体的运营效率要求。另外，公司顺应行业发展趋势和自身发展战略要求，注重新技术投入并积极实施创新成果的转化，大数据和人工智能等新技术的应用为营销业务的开展提供有力的技术支撑，实现业务精准化营销。

公司互联网综合服务平台的建设、功能持续完善及大数据等先进技术的应用，为项目建设提供坚实的运营基础。

(3) 健全的管理制度为项目实施提供有力支撑

目前，公司已建立了层次明确的绩效指标和考核体系，加强项目实施的计划性和战略引导，改善公司的管理过程，促进管理科学化和规范化。公司管理团队对行业发展有着深刻地认识，已经为本项目做好了前期准备工作，加强项目计划的执行、项目成本的控制、项目质量的管理以及项目进度等工作推进，为项目的成功实施奠定了基础。在营销方面，公司建立健全了一系列营销管理规章和制度，并得到有效执行，为公司营销及服务网络项目建设提供了实施保障。同时，公司积极制订与人事管理、绩效管理、财务管理等相配套的营销管理制度及相应的运营管理标准，使各个网点在管理层次和运营环节均能做到有章可循，保证营销及服务网点的相对独立和营运的精简高效。

近年来，公司的发展实力不断增强，报告期内，公司先后获评“中国互联网百强企业”、“中国互联网行业最佳解决方案奖”、“福建互联网企业 20 强”、“中国（行业）最具发展潜力企业”、“最具投资价值互联网企业”、“福建省守合同重信用企业”、“福建省级电子商务示范企业”、“福州市创新发展优秀企业”、“福州市商贸发展十佳民营企业”等多项奖项，并多次获得“招商银行年度优秀合作商户”称号。公司服务标准、管理体系和质量控制体系不断趋于完善，有效保障服务质量水平，为项目实施提供切实可行的实施标准和经验指导，有助于公司市场

拓展和服务提升的构建与实现。

3、项目主要建设内容

（1）营销及服务网点建设

公司将在上海、广州、重庆、福州、天津建设一级营销及服务网点，使营销、物流配套及深度服务同步推进，同时在四川、陕西、山西、江苏、湖南等 10 个地区铺设二级营销及服务网点，实现公司各业务模块在当地落地拓展，获取更多与本地实体商家的合作机会，持续提升客户拓展能力，扩大业务营收规模。

（2）仓储中心建设

公司将在上海、广州、重庆、福州、天津实施仓储中心建设，配备先进的仓储物流设施，运用大数据及人工智能技术，构建智慧供应链体系，实现合理高效备仓和精准化物流服务，为银行、流通企业、制造商提供良好的物流配套服务，提高物流时效并节省运营成本，助力公司互联网综合服务平台的供应链服务优化升级。

（3）营销及服务团队建设

公司将通过内部培养与外部招聘相结合的方式，引进具有丰富的行业经验和优秀的市场开拓能力的复合型人才，组建一支高素质的骨干营销和服务团队，提高公司营销及全方位服务能力。

4、投资概算

本项目投资总额 11,770.98 万元，建设期 24 个月，投资概算如下表所示：

单位：万元

序号	投资内容	金额
一	场地投入	5,689.71
1.1	营销及服务网点场地投入	4,749.20
1.2	仓储中心场地投入	940.51
二	设备购置	5,520.75
三	基本预备费	560.52
四	项目总投资	11,770.98

5、项目实施进度

本项目计划建设期 24 个月，包括方案设计、仓储中心租赁及装修、仓储设备安装、网点购置及装修、网点租赁及装修、人员招聘及培训、试运营等阶段，项目建设进度安排如下：

阶段/时间(月)	T+24											
	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
方案设计												
仓储中心租赁及装修												
仓储设备安装												
网点购置及装修												
网点租赁及装修												
人员招聘及培训												
试运营												

6、项目审批或备案情况

本项目已在福州市台江区发展和改革局备案,并取得编号为闽发改备【2018】A020095 号的备案确认书。项目《建设项目环境影响登记表》已完成备案(备案号 201835010300000197)。

(三) 新中冠大数据研发运营中心(I 期)

1、项目的必要性

(1) 加强大数据相关技术保障,提升公司竞争实力

受益于互联网与传统生产企业的深度融合,互联网及相关服务行业领域市场规模迅速提升。在国家政策支持背景下,大数据、人工智能等技术不断深入与互联网综合服务领域融合发展,行业领先企业纷纷布局相关技术领域的研发。将交易平台产品数据、经营数据、客户交易行为以及行业上下游数据进行整合,借助大数据、云计算、人工智能、物联网等技术深度挖掘数据价值,已经成为“+互联网”综合服务行业重要的发展机遇。同时,互联网行业的技术提升要求传统企业重视数据挖掘、分析等技术的深入研究,依托大数据技术提升产品研发及创新能力,获得持续的竞争优势。

近年来,公司持续加强大数据、人工智能的研发投入,并取得一定的研发成果:互联网综合服务平台大数据可视化系统将实时交易数据互动模拟展示,初步实现经营成果的可视化,驱动平台运营;公司正在研发的“喜购 AI 盒子”,通过软硬件结合的方式,应用于零售终端进行数据采集和初步分析。然而,互联网与大数据融合的商业模式对传统企业的技术化和数据化提出了更高要求,建立以技术驱动和大数据挖掘支撑的研发优势将为公司互联网综合服务竞争实力提供有效保障。

(2) 深度挖掘客户需求，实现精准营销

随着数字营销技术与消费市场的不断融合，互联网综合服务平台粗放式的营销模式已逐渐成为过去，借助互联网技术的快速发展和交易平台的数据流量优势，通过精准化营销实现成本控制、效率提升和用户体验升级，将成为企业的首选营销手段。大数据下的营销模式融合了从消费者洞察、需求精准定向、线上线下整合到效果精确衡量、大数据反馈的良性闭环，将驱动公司业务持续增长。

大数据技术的升级和数据基础的积累将从根本上改变营销模式，使供应商的生产和分销活动更贴近客户的实际需求，借助大数据深度挖掘和人工智能技术的相关优势，建立有效的营销机制，并节约相关决策过程中的人力物力消耗。依托大数据系统，互联网综合服务平台将实现从技术层面整合供应商的生产、流通、运营、财务、销售、客户数据和产业上下游数据，深度挖掘客户的人口统计特征、消费能力数据、兴趣数据、风险偏好等数据价值，通过个人客户和企业用户画像开展精准营销。公司在互联网综合服务平台搭建和业务经营过程中，预见性地进行大数据技术研发，加强平台交易行为的整合和交易数据的积累，初步形成对交易数据的分析应用，但受制于大数据相关技术的开发能力及应用经验，对数据的采集、分析及应用方面仍有待完善，数据分析及预测的精准度尚有较大提升空间。因此，在未来发展过程中，公司有必要加强大数据采集、挖掘和可视化等相关技术的研发力度，持续加强数据分析应用及营销服务，为用户提供良好的购物体验，为产生直接收益提供可能。

(3) 推动业务创新，增强客户粘性

大数据时代的来临促进互联网及相关服务行业的服务内容呈现出越来越多的表现形式，供应商、零售终端也将受益于大数据产业的进步而获得更程度的发展。互联网服务业务模式的不断创新过程需要建立在海量数据分析和研究基础上。大数据技术的应用，为企业进行数据采集、分析提供了便利和快速实现精准决策的可能。借助信息采集技术和数据深度挖掘应用不仅能给业务决策者提供足够的样本量和数据信息，还能够建立基于大数据的数学模型对未来市场进行预测。

依托大数据平台的业务交易和分析系统，公司将在实现较高水准的定制化产品服务基础上，实现对客户的财务状况、相关产业链上下游数据分析，构建客户360度全方位视图，通过数据交换及映射预测其短期、中期及未来发展状况，并

设计更有竞争力的创新产品以增加客户粘性。

(4) 优化公司管理，契合公司发展战略

随着数据在各个行业的深入渗透，具有前瞻战略眼光的企业将逐步加快实施大数据战略的步伐，推动大数据、人工智能等技术在企业管理链条和产业链条中发挥重要作用。一方面，大数据技术应用能够明显提升企业内部运营数据的准确性和及时性，加快企业在商业模式、产品和服务上的创新力，优化管理决策水平，降低经营风险。另一方面，通过挖掘并分析业务流程各环节的数据，能准确定位企业在供应链环节中的瓶颈因素，有效提高效率并降低成本，提升服务水平。

首先，基于大数据可视化效果的呈现，公司将增强内部业务运营的透明度，加速上下级之间的信息流通，通过信息归集渠道的完善，提升信息反馈效率，同时准确定位公司内部的管理缺陷，制定有针对性的改进措施，实行符合自身特点的管理模式，提升公司的整体运作效率并降低管理运营成本。其次，大数据系统功能的不断完善，将助力公司进行客户行为属性的深入分析，在客户账务流水、相关业务活动等流动性数据动态监控的基础上，加强客户行为分析、信用度分析及风险分析，有效提升客户信息透明度，帮助建立完善的风险防范体系，增强公司的风险管控能力。最后，在公司运营的过程中，大数据系统因积累了大量数据资产，能够为业务运转提供及时的、可视化的供应链数据，有利于提升各流通环节效率，同时使未来销量计划及库存等可跟踪、可量化，助力智能供应链体系实施。同时，大数据系统集成第三方电商数据、行业趋势等数据信息，深入挖掘潜在应用领域将为平台的功能构架和模块升级提供有力支持。

2、项目的可行性

(1) 公司已有的技术积累与研发经验为项目建设奠定基础

公司始终重视互联网相关技术研发方面的布局，近几年研发投入持续增加，并取得一定的研发成果，目前公司通过自主研发取得 26 项软件著作权，报告期内，公司先后获评“中国互联网百强企业”、“中国互联网行业最佳解决方案奖”、“福建互联网企业 20 强”、“中国（行业）最具发展潜力企业”、“最具投资价值互联网企业”、“福建省守合同重信用企业”、“福州市创新发展优秀企业”、“福州市商贸发展十佳民营企业”等多项奖项。目前，公司聚集了一批稳定、高效的技术研发团队，形成了大数据、人工智能等技术研发的重要支撑，团队人员拥有专业的开发技能和众多技术开发实践的成功经验，能够基于用户和各部门不同层

面的需求,不断提升大数据相关技术的应用效果和业务运营的大数据可视化功能呈现。

2015 年公司即开始大数据项目的研发,利用大数据技术对互联网综合服务平台中的各业务模块交易数据进行初步整合分析,并结合第三方数据资源,形成针对各个行业的多数据源驱动的决策辅助。同时依托“+互联网”大数据、机器学习的方式,加强数据动态监测和优化分析,持续提升数据决策优化效果;2017 年,公司通过组建 AI 人工智能研发团队开始基于人工智能技术的商业应用研发,旨在加强零售终端数据监测与网络渠道数据的融合,形成线上线下无缝衔接的大数据闭环。

综上,公司已有的技术积累、研发经验和研发团队建设为研发中心项目的建设奠定技术和人才基础。本项目将在公司丰富的研发经验基础上,持续提升大数据、人工智能等前沿技术的研发优势,为公司未来的战略发展提供优势技术支撑。

(2) 公司完善的研发体制为项目提供实施保障

研发项目的管理实施是推动公司业务创新和战略实现的重要支撑,在研发过程中需要完善的体制支持,并在管理理念和机制上采取有效措施加以保障,确保技术研发项目得以顺利推进。

在多年的管理运营中,公司逐渐形成了一整套适用于研发过程的实施体制,促进研发内容更好地服务于业务应用。研发中心基于公司战略目标和规划,结合主要业务部门的实际需求,在进行充分的市场调研和分析基础上,提出研发项目的具体立项申请、说明技术开发目标,在技术委员会的论证讨论后,制定清晰的技术开发目标。在研发项目实施过程中,公司重点加强人才与项目的对接机制,强化技术的经济分析论证,以技术应用和效果呈现作为衡量研发内容的关键指标,增强技术领先和适用水平。在技术创新体系建设方面,公司始终坚持市场应用导向,以经济效益为中心,确保技术研究、开发、储备等方面投入适应现行的市场运营机制。

公司持续加强产学研等技术交流与合作,积极引进先进技术和技术标准,支持先进技术开发,如公司与福州大学建立大数据联合研发中心、开展产学研合作等。依托技术研发与技术标准相结合的管理机制,公司重点关注先进技术的吸收和应用,在研发技术逐步应用于平台业务的过程中,技术实力明显提升,为公司获得良好收益发挥重要作用。

因此,完善的研发体制为募投项目的实施提供技术保障,为研发内容的开展提供有效的理论支持和经验指导,确保研发中心在公司现有技术基础上有序推进。

(3) 公司现有的交易平台为项目应用提供数据资源和业务基础

公司依托自身业务需求,自主开发了集消费互联网业务、B2B 互联网业务、产业互联网业务及政府采购互联网业务于一体的互联网综合服务系统,将不同业务领域的供应商和客户进行整合,并在平台运营过程中,根据业务需求不断进行技术升级和功能迭代。经过多年的业务运营,公司的互联网综合服务平台积累了庞大而有效的用户信息和交易数据,涵盖了产品信息、浏览、交易、价格等业务信息和用户区域分布、交易行为等关键指标,构成了大数据技术实施的前期数据基础,使大数据在平台深入应用的过程中,不断改进和完善技术应用效果,实现大数据、人工智能等相关技术在现有业务基础上的快速提升。

研发中心项目实施的目的在于深入挖掘用户需求,加强精准营销和提供个性化服务,在项目实施过程中需要大量的数据样本进行测试和初步的实施结果反馈,并在此基础上加以分析和改进。公司现有的庞大交易数据和客户群体将为项目建设提供充足的数据支持,通过对现有客户应用效果深入挖掘可以获取有效的市场需求信息,从而确定用户偏好以实现更精准化营销。因此,公司现有的数据积累为研发项目的建设提供基础数据,加快大数据等技术的应用实施,使大数据系统的研发成果更好的展示出来。

3、项目主要建设内容

(1) 大数据采集系统

大数据采集系统将通过全平台的数据采集,涵盖业务系统数据采集、企业产品及行业产品数据采集、用户行为数据采集、第三方电商数据采集、互动数据采集、门店数据采集等方面,实现大数据的数据量大(Volume)、速度快(Velocity)、类型多(Variety)、真实性(Veracity)的“4V”特点。

(2) 大数据挖掘系统

大数据挖掘系统通过大数据技术深入挖掘并分析海量用户群体的情绪、行为等实时完整的数据,针对分析整合后的数据信息,了解用户群体并对其进行精准营销及提供个性化服务。

(3) 大数据可视化系统

大数据可视化系统通过多重、多屏呈现手段(包括 PC 端、APP 端等)展现海量数据挖掘分析后的结果,便于随时随地查看分析后结果,满足不同部门、不同层级的辅助决策需求。

(4) 商品中台建设

基于分布式网络环境,搭建集商品管理、规格管理、品牌管理、素材管理、利润查看、数据分析于一体的商品中台管理系统,其拥有强大管理体系及资源共享功能。该系统采用分层设计,自顶向下分为应用层、业务逻辑层、数据服务层。应用层负责向客户端提供应用层接口,完成相应服务;数据层负责实际数据的存储和检索;业务逻辑层建立实际的数据连接,根据用户的请求完成相应的数据操作并把结果返回客户端。该系统不仅可以满足企业对商品的高效管理,有效提高商品管理自动化、规范化水平,降低商品管理工作的强度及复杂度,提高工作效率,同时还能对外提供规范化接口,完成商品信息同步、商品资源下载等功能,为同行业用户提供便利服务。

(5) 订单中台建设

订单中台以订单管理为主线,对企业上下游订单业务进行统一管理。实现多渠道、多形式的订单接入,无缝对接各类第三方网上平台(如京东、天猫、淘宝等商城)的订单接口,满足不同信息化环境下的要求。采用灵活事件流程配置,可实现各类型订单的不同业务处理流程需求。在下游业务操作系统集成如 WMS、ERP 系统,实现上下作业协同,全局订单全程可视化跟踪,满足客户、企业、管理者的跟踪和管理需求。系统同时支持多平台订单统一处理,拥有灵活多变的自动审核策略、海量账单集中式管理、支持自动拆单、自动合并订单、自动分配快递公司、自动匹配发货仓库、批量修改物流公司等功能。系统将具备性能稳定、功能强大、扩展便捷的特性,帮助客户更好地优化订单处理及发货流程,提高效率,降低成本。

(6) AI 人工智能项目

AI 人工智能项目的实施将通过公司自主研发的“喜购 AI 盒子”布局终端零售门店,以智能硬件并加载软件的方式,抢占 C 端入口进行终端数据的采集,为后续的算法完善及商业模式推进奠定良好基础。通过“喜购 AI 盒子”实现对传统设备进行智能化改造,使传统设备具备连接功能,实现互联网服务的加载,形成“云+端”的典型架构。

公司自主研发的“喜购 AI 盒子”，产品搭载高性能终端硬件，使终端 AI 推理能力显著提升。软件架构采用自主研发的人工智能推理模型并采用半浮点运算加速推理，实现在终端即可完成推理。同时通过对深度神经网络模型的更新，能够将“喜购 AI 盒子”快速扩展迭代运用于智慧零售、智慧城市等场景中，同时进一步扩展至涉及颜色、物种、设计风格、安防预警等的场景中。通过不断加强新的商业场景推广应用，深入更多传统领域实现智能化服务。

4、投资概算

本项目投资总额 7,043.87 万元，建设期 18 个月，投资金额如下表所示：

单位：万元

序号	项目或费用名称	金额
一	建设投资	5,954.16
1.1	建设工程	3,057.00
1.2	装修工程	1,450.00
1.3	设备购置	1,447.16
二	研发投入	792.00
三	基本预备费	297.71
四	项目总投资	7,043.87

5、项目实施进度

本项目计划建设期 18 个月，包括方案设计、房屋建设及装修、设备采购及安装、人员招聘及培训、系统开发、试运行及调试等阶段，项目建设进度安排如下：

阶段/时间（月）	T+18								
	2	4	6	8	10	12	14	16	18
方案设计									
房屋建设及装修									
设备采购及安装									
人员招聘及培训									
系统开发									
试运行及调试									

6、项目选址

本项目通过子公司新中冠数据实施，项目建设地点为福建省福州市长乐区福州滨海新城悦湖路以南、湖文支路以东、金滨二路以北、湖文路以西。新中冠数

据已取得该处的不动产权证书(闽(2019)长乐区不动产权第0006335号)。

7、项目审批或备案情况

本项目已在福州市长乐区发展和改革局备案,并取得编号为闽发改备【2018】A070256的备案确认书。项目《建设项目环境影响登记表》已完成备案(备案号201835018200000176)。

(四) 补充与主营业务相关的营运资金项目

1、项目的必要性

一方面,公司在开展业务中需要向上游品牌供应商采购商品,若无法取得有利的信用政策,公司需要承担库存商品对资金的大额占用;另一方面,公司B2B互联网业务销售回款周期相比消费互联网业务终端消费者客户和产业互联网客户较长,对公司资金周转提出了更高的要求。作为互联网综合服务商,公司属于轻资产企业,难以依靠自身资产实力获得充足的银行贷款,主要依赖自身业务利润积累保障业务的正常开展。相关营运资金的补充将为实现公司业务发展目标提供有力的资金保障。

2、项目的管理安排

公司将严格按照募集资金管理制度的规定对相关资金进行存放和管理,根据公司业务发展的进程,在科学测算和合理调度的基础上,合理安排该部分资金投放的金额和进度,以保证募集资金的安全和高效使用,保障并不断提高公司股东的收益。

3、项目对公司财务状况及经营成果的影响

以本次募集资金投入与公司主营业务相关的营运资金将对公司的日常经营产生积极的促进作用,有利于公司进一步扩大企业规模,不断拓展业务领域,开发新的客户资源,提升公司的盈利能力。

六、募集资金运用对财务状况及经营成果的影响

(一) 募投项目对净资产、每股净资产及资产负债率的影响

本次募集资金到位后,公司净资产将大幅增加,截至2018年12月31日,公司归属于母公司的净资产为42,039.17万元,归属于母公司的每股净资产为4.56元;本次募集资金到位后,公司净资产将会较大幅度增加,每股净资产数额也将相应提高。同时,公司资产负债率也将会有所下降,公司财务结构得到优化,

公司的抗风险能力和后续融资能力将进一步增强。

(二) 募投项目对资产结构的影响

本次募集资金到位后,公司流动比率和速动比率将显著提高,短期内公司资产负债率将有所下降,财务风险防范能力提高。随着募集资金投资项目的建设,大部分货币资金将按项目实施进度逐步转化为在建工程,并随着各项目的竣工投产,再逐步转化为房屋和设备等固定资产。

(三) 募投项目对股本结构的影响

本次发行有利于优化公司的股本结构,实现投资主体多元化,进一步完善公司法人治理结构,促进公司长远发展。

(四) 募投项目对公司盈利能力的影响

本次募集资金投资项目是公司在考虑所处行业的性质以及目前公司所处的发展阶段做出的决策,项目具备较好的盈利前景。公司通过互联网综合服务平台升级项目、大数据研发运营中心建设项目和营销及服务网络建设项目,将整体提升互联网综合服务能力和研发实力,为未来更先进的平台服务体系提供支撑,并构建覆盖全国的营销网络和仓储等物流配套设施,进一步提高公司的市场竞争力和可持续盈利能力。

第十一节 其他重要事项

一、重大合同

截至本招股说明书签署日，发行人正在履行的重大合同如下：

(一) 战略合作协议

1、2018年1月30日，新中冠与华硕电脑（上海）有限公司签订《华硕-新中冠“B2B 商城”战略合作协议》（编号：AD-ACC1800416），新中冠根据华硕电脑（上海）有限公司的需求，提供其使用的新中冠拥有所有权及自主知识产权的喜购宝电子商务子系统。新中冠根据“B2B 商城”实际订单总交易额为计算依据向华硕电脑（上海）有限公司收取服务费，每月15日前向华硕电脑（上海）有限公司提供在“B2B 商城”上实际订单发生的交易总额以及相应产生的服务费明细，华硕电脑（上海）有限公司应在收到发票后1个月内向新中冠支付服务费。合同有效期至2021年1月30日，合作期间届满前30日，双方均未提出异议的，本合同自动续约。2018年9月30日，双方就交易服务费调整事项签订《华硕-新中冠“B2B 商城”战略合作协议增补合同》（编号：AD-ACC1803736）。

2、新中冠有限与交通银行股份有限公司太平洋信用卡中心签订了《交通银行太平洋信用卡积分乐园特约商户收单合作协议》（编号：第[2014]170（MKT）[B]号），新中冠有限成为交通银行太平洋信用卡积分乐园特约商户，交通银行股份有限公司太平洋信用卡中心按照协议约定与新中冠有限进行结算。该协议于2014年1月20日起生效，若任何一方未向对方提出终止本协议的书面通知，本协议长期有效。

3、新中冠与招商银行股份有限公司信用卡中心、上海招赢电子商务有限责任公司签订《招商银行网上商城特约商户协议书》，新中冠成为招商银行网上商城合作商户，向终端消费者提供经三方同意并认可的商品，招商银行股份有限公司信用卡中心按照协议约定每周与新中冠进行结算。该协议于2018年2月5日起生效，若三方均未有终止协议的书面意思表示，则该协议长期有效。

4、2019年1月3日，新中冠全资子公司喜购宝与爱分享签订《“共享陪护床”战略合作协议》，喜购宝根据爱分享的需求，提供爱分享使用的喜购宝拥有所有权及自主知识产权的共享陪护床系统。喜购宝根据爱分享使用喜购宝提供的

技术服务产生的所有收益为依据向爱分享收取服务费,每月5日前向爱分享提供收益所得数据以及相应产生的服务费明细表,爱分享应在收到发票后十日内向喜购宝支付服务费。合同有效期至2029年1月2日,合作期间届满前30日,双方均未提出异议的,本协议自动续约。

(二) 采购框架合同

截至本招股说明书签署日,发行人及子公司正在履行的重大采购框架合同情况如下:

序号	供应商名称	购买方	合同期限	采购产品
1	福建唯酷信息工程有限公司	新中冠	2018.10.1-2019.9.30	3C类产品
2	天津方正启锐科技有限公司	新中冠	2017.9.20-2019.9.19	3C类产品
3	天津方正明锐科技有限公司	新中冠	2017.4.27-2021.4.25	3C类产品
4	安徽方正智家科技有限公司	新中冠	2018.9.12-2020.9.11	3C类产品
5	天翼电信终端有限公司福建分公司	新中冠	2018.1.3-2020.1.2	3C类产品
6	天音通信有限公司	新中冠	2018.1.5-2019.12.31	3C类产品
7	天音信息服务(北京)有限公司	新中冠	2018.1.5-2019.12.31	3C类产品

(三) 销售合同

由于公司业务模式的特点,公司销售金额较大的合同主要集中在自营交易业务中,且公司自营交易业务客户较多采用多批次的采购模式。

在多批次的采购模式下,部分客户与公司签订年度销售框架合同,在销售发生时,供需双方依据框架合同的约束,确定商品的规格型号、数量、单价等具体订单条款内容;部分客户在销售发生前直接与公司签订销售合同或订单,该种销售方式的履约时间较短,且单笔合同或订单的金额较小,公司通常在销售合同或订单签订后1-3天内完成商品供货。

截至本招股说明书签署日,发行人及子公司正在履行的重大销售框架合同情况如下:

序号	客户名称	销售方	合同期限	销售产品
1	福建鑫普华电子科技有限公司	新中冠	2018.9.1-2019.8.31	3C类产品
2	广东中诚实业控股有限公司	新中冠	2019.1.1-2020.12.31	3C类产品
3	福建省中普联合通信科技有限公司	新中冠	2019.3.1-2020.2.29	3C类产品

4	福州本晨信息技术有限公司	大地数码	2019.1.1-2020.12.31	3C 类产品
5	福建升腾资讯有限公司	大地数码	2019.1.1-2020.12.31	3C 类产品

(四) 贷款合同

截至本招股说明书签署日,公司及子公司正在履行的 700 万元及其以上的贷款合同情况如下:

序号	公司名称	贷款银行	合同编号	借款期间	金额(万元)
1	新中冠	招商银行福州分行	2018 年流字第 G06-0049 号	2018.12.6-2019.6.6	970
2	新中冠	招商银行福州分行	2018 年流字第 G06-0054 号	2018.12.12-2019.6.12	2,000
3	新中冠	招商银行福州分行	2019 年流字第 G06-0001 号	2019.1.8-2019.7.8	1,500
4	新中冠	招商银行福州分行	2019 年流字第 G06-0002 号	2019.1.10-2019.7.10	3,420
5	新中冠	厦门国际银行股份有限公司福州分行	0610201808080105 ⁹	2019.2.15-2019.5.15	1,000
6	新中冠	招商银行福州分行	2019 年流字第 G06-0005 号	2019.2.28-2019.8.28	1,500

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署日,发行人不存在对外担保事项。

三、诉讼和仲裁事项

截至本招股说明书签署日,发行人不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的、尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。

截至本招股说明书签署日,发行人控股股东、实际控制人、控股子公司,发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

截至本招股说明书签署日,发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在涉及刑事诉讼的情况。

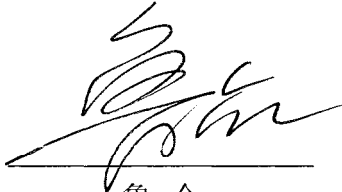
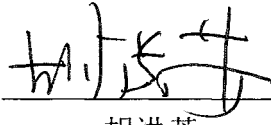
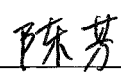
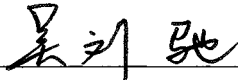
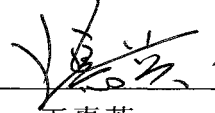
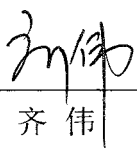
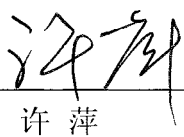
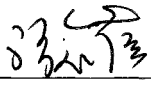
⁹ 该合同系新中冠与厦门国际银行股份有限公司福州分行签订的《综合授信额度合同》,额度总金额为 1,500 万元整,额度有效期限为 2018.8.13-2019.8.13,截至目前,新中冠在该授信额度内向厦门国际银行股份有限公司福州分行贷款 1,000 万元。

第十二节 有关声明

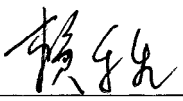
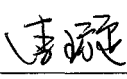
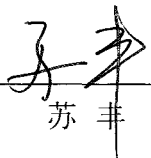
发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股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、及时性承担个别和连带的法律责任。

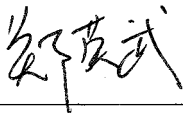
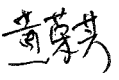
董事签名：

 吴根茂	 鲁众	 胡洪芳
 陈芳	 吴刘驰	 王惠英
 齐伟	 许萍	 骆念蓓

监事签名：

 赖乐生	 李璇	 苏丰
--	---	---

除董事、监事以外的全体高级管理人员签名：

 郑英武	 黄荣芳	 詹云芳
--	--	--

新中冠智能科技股份有限公司

2019 年 4 月 26 日

保荐人(主承销商)声明

本公司已对招股说明书进行了核查,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、完整性、及时性承担相应的法律责任。

项目协办人: 江煌

江 煌

保荐代表人: 盛玉照 江成祺

盛玉照

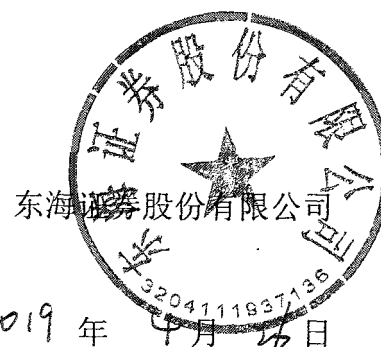
江成祺

总经理及法定代表人: 赵俊

赵 俊

董事长: 朱科敏

朱科敏



保荐机构（主承销商）管理层声明

本人已认真阅读新中冠智能科技股份有限公司招股说明书的全部内容，确认招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对招股说明书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理：

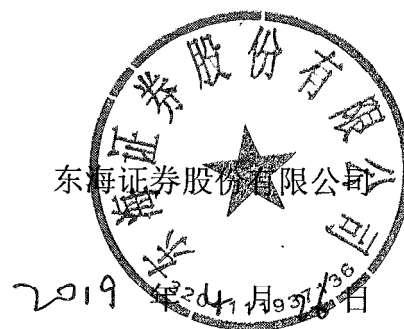


赵 俊

董事长：



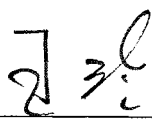
朱科敏



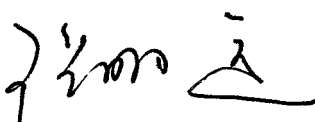
发行人律师声明

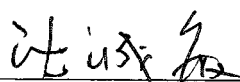
本所及经办律师已阅读《新中冠智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对招股说明书引用法律意见书和律师工作报告的内容的真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

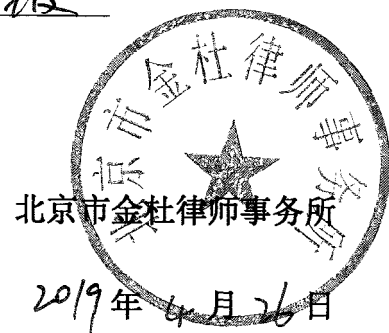
单位负责人：


王 玲

经办律师：


张明远


沈诚敏

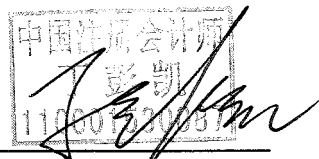
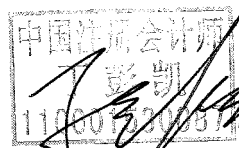


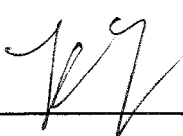
审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书,确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无异议,确认招股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、完整性、及时性承担相应的法律责任。

本声明仅供新中冠智能科技股份有限公司申请向境内社会公众公开发行人人民币普通股股票之用,并不适用于其他目的,且不得用作任何其他用途。

经办注册会计师:  
杨贵鹏

 
丁彭凯

会计师事务所负责人:  
朱建弟

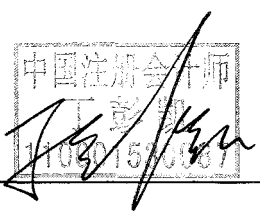
立信会计师事务所(特殊普通合伙)
立信
会计师事务所
2019年04月26日

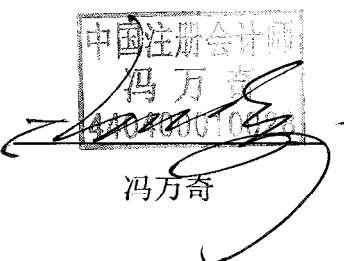
验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书,确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议,确认招股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、完整性、及时性承担相应的法律责任。

本声明仅供新中冠智能科技股份有限公司申请向境内社会公众公开发行人民币普通股股票之用,并不适用于其他目的,且不得用作任何其他用途。

经办注册会计师:

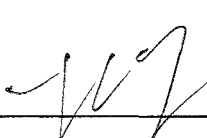

中国注册会计师
丁彭凯


中国注册会计师
冯万奇

经办注册会计师:


中国注册会计师
蔡勇

会计师事务所负责人:


建弟
朱建弟

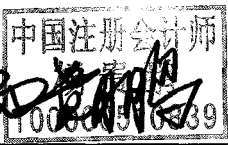
立信会计师事务所(特殊普通合伙)

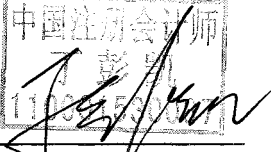


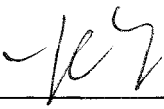
验资复核机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资复核报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资复核报告的内容无异议，确认招股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、完整性、及时性承担相应的法律责任。

本声明仅供新中冠智能科技股份有限公司申请向境内社会公众公开发行人民币普通股股票之用，并不适用于其他目的，且不得用作任何其他用途。

经办注册会计师：  
杨贵鹏

 
丁彭凯

会计师事务所负责人：  
朱建弟

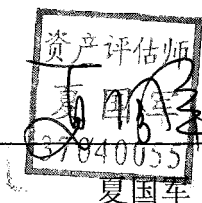
立信会计师事务所（特殊普通合伙）
会计师事务所
（特殊普通合伙）
2019年04月26日



资产评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读招股说明书,确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议,确认招股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、完整性、及时性承担相应的法律责任。

经办评估师签名: _____



夏国军



张波

评估机构负责人签名: _____

王绍明

北京天圆开资产评估有限公司



第十三节 附件

一、备查文件目录

以下文件将存放在公司和保荐机构（主承销商）办公地点，以备投资者查阅：

（一）发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；

（二）发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；

（三）发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；

（四）财务报表及审计报告；

（五）内部控制鉴证报告；

（六）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；

（七）法律意见书及律师工作报告；

（八）公司章程（草案）；

（九）中国证监会核准本次发行的文件；

（十）其他与本次发行有关的重要文件。

查阅时间：工作日上午 9：00—11：30；下午 13：30—16：00。

二、查阅地点

（一）发行人：新中冠智能科技股份有限公司

联系地址：福建省福州市台江区鳌峰路 2 号鳌峰广场 1 号楼 16 层

电话：0591-83587785

联系人：王惠英

（二）保荐机构（主承销商）：东海证券股份有限公司

联系地址：上海市浦东新区东方路 1928 号东海证券大厦

电话：021-20333333

联系人：盛玉照、江成祺、江煌、王超、方思萌、李华东、游慧