

上海东洲资产评估有限公司

关于

《义乌华鼎锦纶股份有限公司上市公司发行股份购买资产核准》

行政许可项目审查的二次反馈意见通知书之反馈意见答复

二〇一八年一月

中国证券监督管理委员会：

上海东洲资产评估有限公司（以下简称“东洲评估”，“评估师”）现就关于《义乌华鼎锦纶股份有限公司上市公司发行股份购买资产核准》行政许可项目审查的二次反馈意见通知书（171943号）提及的需评估师核实的相关事项进行了核查，并发表本专项核查意见。

2. 反馈回复材料显示，通拓科技所售商品涵盖 3C 电子、家居户外、美容服饰、摄影影音、游戏玩具、健康管理、汽车配件等几十个品类，销售渠道涵盖 eBay、Amazon、速卖通、Wish 等多个第三方电商平台和自有电商平台。其中，自有平台 2015 年、2016 年及 2017 年 1-6 月销售收入占比分别为 1.74%、4.45%、7.72%。请你公司补充披露：1) 标的资产行业壁垒情况。2) 标的资产的竞争优势和核心竞争力。请独立财务顾问、律师、会计师和评估师核查并发表明确意见。

【回复说明】

一、标的资产行业壁垒情况

（一）技术壁垒

现代化 B2C 类电子商务行业存在两大方面技术壁垒。一方面为业务维持层面的技术壁垒，电子商务企业需要面对数量庞大、范围分散的终端用户，订单处理、仓库管理、物流优化等各个业务流程都对管理信息系统提出了高要求，要求企业根据主要经营流程设计适当的管理信息系统。此外，企业也需要在软件开发、系统维护、网络信息安全等诸多领域具有专业知识和实践经验。

另一方面为竞争优势层面的技术壁垒。跨境电商自营企业要想获取竞争优势，必须具备较强的选品能力，能够及时向海外消费者推出热销商品、引领消费潮流。对于行业内具有竞争优势的 B2C 类企业，要求企业具有整合各类信息并通过大数据分析挖掘市场热点、指导品类开发决策的能力，企业在挖掘到有价值的市场需求后，需要快速整合供应链资源，通过信息系统优化供应商筛选、整合仓储物流资源，以实现客户体验的提升。

前述两大方面技术壁垒都需要企业经过长期的研发、改进、融合才能适合企

业发展的有机体系，本行业的新进入者将面临较高的技术壁垒。

（二）资金壁垒

随着科技进步及人们消费习惯改变，出口零售电商行业近几年进入了快速发展阶段。较早进入该行业的优质企业得到了资本的青睐，通过股权融资获取了扩大经营规模的充足资金，通过前期的资金优势形成了明显的先发优势。为了保证企业生存和发展，获取竞争优势、强占市场份额，跨境出口电商企业在搭建平台设施、丰富商品品类、构建和优化信息化系统、整合仓储配送资源、完善海外仓库布局、引入优秀人才等方面投入大量资金。随着部分企业的业务规模逐步扩大，依靠规模优势逐步占领市场，目前跨境出口电商行业的市场竞争格局已经初步形成，新入行的企业再想获取外部融资存在一定难度，若无充足的资金支持，新进入者在短时间内进入该行业。

（三）营销壁垒

网络营销能力是跨境出口电商的主要竞争力之一，企业需要综合运用企业需以最小的广告投入，将品牌、产品、服务等信息传递给有需求的客户，从而主动并通过多种渠道获得更多的网站流量，实现利润最大化。行业新进入者难以在短时间内熟练运用网络营销技巧，面临一定的营销壁垒。

（四）品牌壁垒

随着电子商务的逐步深化，消费者从最初仅注重价格的理性消费逐渐转化为更加注重效价比和购物体验的情感消费。仅依靠价格优势已经不能够完全满足消费者的要求，消费者更加看重商品、店铺、平台的品牌效应。跨境出口电商的受众群体主要为全球互联网消费意识较强的年轻群体，重视商品、店铺、平台的品牌知名度以及商品质量，追求高层次的品牌体验。用户使用和消费习惯的形成、品牌粘性的建立需要一定的培育时间，行业新进入者将面临平台、店铺、商品等维度的品牌壁垒。

（五）人才壁垒

跨境出口零售电商行业发展迅速，人才流动性较大。具有快速学习能力和应变能力的人才较为紧缺，特别是专业的电商运营和软件研发人才。尽管跨境出口零售电商行业发展已步入快车道，但是纵观整个产业链，依然存在跨境电子商务人才匮乏，专业人才是行业新进入者面对的壁垒之一。

二、标的资产的竞争优势和核心竞争力

（一）商品品类齐全

通拓科技主要通过第三方平台向海外终端消费者销售商品，公司奉行全品类经营策略，商品品类丰富、范围广泛，具体涵盖 3C 电子、摄影影音、美容服饰、游戏玩具、家居户外、健康管理、汽车配件等几十个品类，总 SKU 超过 40 万个，已经建立了与优质厂家、商户深度协同的生态系统，协作对外输出中国优质商品，品类扩张节奏加快。

（二）商品开发能力强

公司根据行业动态分析、不同区域消费习惯、公司的跨平台交易行为带来的海量交易业务数据，对各方面的“大数据”进行搜集、处理、存储以及数据挖掘与分析，灵活综合运用各个分析工具，全面掌握品类选型的数据依据，分析商品的市场容量、发展趋势，研究开发新产品，实现精准推送和投放，同时实现库存占用合理化和高效化，有效控制公司存货周转率，大幅提高新上线商品交易成功率，为增加销售业绩提供支撑。

（三）多元化平台优势

目前，公司通过 eBay、亚马逊、速卖通、Wish 等第三方平台及 TOMTOP 等自有网站等多种渠道把中国优质供应链产品销售全世界各个国家或地区。公司在亚马逊、eBay、速卖通、WISH、LAZADA、CDISCOUNT 等多个平台注册有店铺，并打造 TOMTOP 及自有垂直电子商务销售平台，在占领消费者流量入口的同时不断完善自有平台建设，直接面对终端消费者，整合各类销售渠道开展 B2C 零售业务，已经形成多元化平台经营优势。多元化平台经营使得公司高质量商品供应源拥有了丰富的销售渠道，各产品线的垂直度及丰富度得以增强，品类扩张节奏大大加快；同时，多元化销售平台提供的海量交易数据为公司精准营销提供依据，进一步增强公司运营能力。

（四）海外仓优势

跨境出口电商的本质为通过电子商务手段实现国内产品与海外需求的高效匹配。目前，在国内的出口自营零售电商领域，货品从国内仓库发货至最终消费者需花费漫长的时间。公司为提升客户体验，将海外仓布局作为公司发展重点，目前已在英国、美国、德国、法国、西班牙等欧美多个国家建立多个海外仓，并

基于海外消费者的不同需求与第三方物流公司进行定制化合作。高效的物流体验和海外仓的优势，不仅能够快速将货品送达海外消费者，使消费者体验到快捷到货的极致客户体验，且能够快速对市场作出反应，提高公司整体经营效率，也为进一步扩张跨境出口产品品类提供坚实基础。海外仓的大规模建立和使用，使公司在客户体验上迅速的提升竞争力，在同行竞争中快速的拉开距离，迅速占领市场。

（五）系统化管理完善

公司资源集中投入到大数据分析、采购、销售、仓储配送、客户服务等各环节，形成了以信息化管理系统为核心的公司业务完整链条，系统化管理完善。针对多元的复杂的商业模式，公司自主研发集合供应链、仓储、物流、财务、销售、绩效考核、企业文化、内部管理为一体的 ERP，利用互联网思维方式、模块化、IT 技术、大量海外子公司、进出口双向贸易等多种方法，自建流程进行系统化管理，独创性的解决了多品类、多供应商、多平台、多仓库、多物流、多国家、多语言的复杂关系，通过大数据技术进行匹配组合，提供最优的个性化跨国交易解决方案，有效地实现了公司与外部之间、公司内部之间业务流程的信息化操作。

（六）强大的数据分析能力

经过多年发展，公司主要通过 eBay、亚马逊、速卖通、Wish 等第三方平台将多种品类的中国优质商品销往全球。多平台运营模式为公司带来了类别丰富的经营数据，公司十分重视对销售平台经营数据的搜集整理、数据挖掘及分析工作，研发部门下设大数据分析组，由数据分析领域资深技术人员组成。公司研发人员具备丰富从业经验和专业功底，对数据架构业务、商业化运作具有独到理解。公司充分运用大数据分析信息辅助业务经营决策，发挥数据分析在品类开发、营销推广、库存管理等重要业务领域的作用，从而有效优化业务决策、降低业务经营成本。

在营销推广方面，采用大数据方法深入挖掘电商平台中留下的客户行为信息，通过对客户搜索行为、浏览习惯、交易记录等系统后台信息进行深入挖掘，研究客户偏好并对客户进行分类管理，从而通过定向营销提高再交易的成功率。通过营销推广工作的信息化管理，大大降低了营销成本。

在品类开发方面，公司通过对市场热点信息的搜集整理，结合经营过程中得

到的客户行为信息，采取大数据分析方法对数据进行分析处理，迅速捕捉海外市场中的当前热点品类信息，科学预测未来短期内的市场流行趋势，指导公司开展品类开发及备货工作，创造竞争优势。

在存货管理方面。公司存货管理基本依赖于信息系统，基于仓储管理系统的大量电子化数据记录，运用数据分析方法进行数据挖掘、数据分析、趋势预测，以信息技术优化仓储管理方法，为公司采购决策、仓储管理等工作提供了科学的决策依据，为公司“小批次、高频率、快速响应”的采购管理战略创造条件，降低存货对资金的占用并有效提升公司存货周转率。

（七）供应链优势

供应链的资源整合及质量控制能力是跨境出口零售电商企业的核心竞争力之一，企业需自建 B2C 销售平台和物流、支付、客服管理控制体系，对采购、仓储、物流等供应链关键环节的整合及质控程度，是考核跨境出口零售电商企业日常运营的重要指标。公司经过多年在行业内的沉淀和积累，已建立适应跨境电商业务现状和经营模式的供应链管理体系，通过紧抓供应链资源管控和整合的关键环节，实现高效的供应链管控。在供应链流程质控方面，公司建立了良好的供应商管理体系，对供应商认证和年度考核范围包括产品质量、交货速度、价格、服务、内控管理体系等方面，对达不到要求的供应商予以取消合作资格。目前公司拥有 3,000 家左右的优质供应商，充足的选择余地和严格的供应商考核体系赋予公司良好的成本控制和产品周转能力。在供应链整合方面，公司根据产品的上架时间、热门程度和销售情况等数据信息，采用少而精的备货策略，报告期内存货周转速度保持较好的水平。

三、核查意见

经核查，评估师认为：标的资产所处的跨境电商行业具有技术壁垒、资金壁垒、营销壁垒、品牌壁垒、人才壁垒等行业进入壁垒，标的资产多年的业务运营中积累了丰富的行业经验，建立了自己的核心竞争力，并在商品品类、商品开发能力、平台多元化、海外仓、系统化管理、数据分析、供应链等领域形成了具有明显的竞争优势。

6. 反馈回复材料显示，1) 上市公司拟向不超过 10 名特定投资者非公开发行股份募集配套资金不超过 112,119.49 万元，用于通拓科技垂直电商平台、跨境

电商产业园项目建设。2) 上市公司 2015 年通过非公开发行募集资金 96,784.60 万元。截至 2017 年 6 月 30 日, 该项募集资金已使用 13,426.37 万元, 期末专户结余 48,136.81 万元, 暂时补充流动资金 37,000 万元, 上市公司货币资金余额共计 103,067.65 万元。请你公司结合上市公司货币资金余额、前次募集资金使用情况、通拓科技行业属性及本次募投项目前期建设情况等, 进一步补充披露本次募集配套资金的必要性。请独立财务顾问、律师、会计师和评估师核查并发表明确意见。

【回复说明】

一、本次募集配套资金使用的基本情况

本次交易, 上市公司拟向不超过10名特定投资者非公开发行股份募集配套资金不超过112,119.49万元, 具体用于以下项目:

单位: 万元

序号	项目	预计所需资金额	预计使用募集资金额
1	垂直电商平台建设项目	39,500.00	27,220.49
2	跨境电商产业园建设项目	53,000.00	50,426.86
小计		92,500.00	77,647.35
支付本次交易现金对价		27,472.14	27,472.14
支付本次交易相关费用		7,000.00	7,000.00
合计		126,972.14	112,119.49

根据《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》, 考虑到募集资金的配套性, 所募资金仅可用于: 支付本次并购交易中的现金对价; 支付本次并购交易税费、人员安置费用等并购整合费用; 投入标的资产在建项目建设。募集配套资金不能用于补充上市公司和标的资产流动资金、偿还债务。

本次交易配套募集资金用于支付本次交易现金对价、本次交易相关费用以及标的公司两个在建项目, 符合证监会相关规定。

二、上市公司现有货币资金情况及用途

(一) 上市公司现有货币资金的基本情况

根据上市公司2017年半年度报告, 截至2017年6月30日, 上市公司合并报表的货币资金余额情况如下所示:

单位: 万元

项目	期末余额
库存现金	2.50
银行存款	98,571.15
其他货币资金	4,494.01
合计	103,067.65

截至2017年6月30日，上市银行承兑汇票保证金等受限资金合计4,494.01万元，扣除该部分受限资金，上市公司可动用的非受限类货币资金余额为98,573.65万元。

（二）现有货币资金用途和未来支出计划

公司现有的货币资金主要用于公司前次募集资金投资项目的续建及公司日常生产性经营需要、偿还短期借款和支付利息等。未来支出的具体安排如下：

1、前次募集资金投资项目的建设

根据2014年10月12日，公司第三届董事会第四次会议以及2014年10月29日，公司召开的2014年第二次临时股东大会审议通过的《关于公司非公开发行股票方案的议案》。上市公司前次发行拟募集资金总额不超过100,000万元，扣除发行费用后的募集资金净额将全部用于投资以下项目：

项目名称	投资总额（万元）	拟用募集资金投资数额（万元）
年产15万吨差别化锦纶长丝项目	182,400	96,784.60

截至2017年6月30日，年产15万吨差别化锦纶长丝项目共计投入金额为13,426.37万元，根据投资总额测算，还需投入金额为168,973.63万元。

2、日常生产经营性资金需求

本次交易前，上市公司主要从事高品质、差别化民用锦纶长丝研发、生产和销售，本次交易后，上市公司将在原有业务基础上新增跨境电商业务。为满足本次交易后公司及标的公司的日常生产经营需要，公司需留有充足的资金用于日常开支，主要涉及公司及各子公司生产经营所需材料采购、产品研发支出、工资支付、税金缴纳等日常开支，标的公司未来业务的扩张也将需要进一步的资金支出。

根据上市公司2016年度的现金流量表，上市公司2016年度经营性现金流出金额为189,585.61万元，不考虑上市公司正常业务增长带来的经营性现金流出量的增长，平均计算上市公司3个月的经营性现金流出金额为47,396.40万元。

3、偿还短期借款及利息

截至2017年6月30日，上市公司一年内需要偿还的短期借款余额为69,100万元，上市公司未来需利用自有资金偿还到期的短期借款及相应的利息。

三、前次募集资金使用情况

经中国证券监督管理委员会“证监许可[2015]1831号”核准，上市公司向工银瑞信投资管理有限公司、自然人孔鑫明、自然人丁航飞非公开发行不超过19,305万股（含19,305万股）人民币普通股。截至2015年9月10日止，上市公司实际已发行人民币普通股19,305万股，发行价格5.18元/股，募集资金总额为999,999,000.00元，扣除发行费用32,153,050.00元，募集资金净额为人民币967,845,950.00元。上述资金到位情况已经立信会计师事务所（特殊普通合伙）验证，并由其出具信会师报字（2014）第610631号验资报告。

上市公司非公开发行股票募集资金净额为967,845,950.00元，截至2017年6月30日，已累计使用募集资金使用134,263,748.94元，期末专户结余481,368,136.28元，暂时补充流动资金370,000,000.00元，差额17,785,935.22元为募集资金理财收益及存款利息。

上市公司非公开发行股票募集资金承诺投资及实际使用情况如下表所示：

单位：万元

序号	承诺投资项目	投资总额	拟使用募集资金投资额	截至2017年6月30日累计投入金额	实际投资金额与承诺投资总额的差额
1	年产15万吨差别化锦纶长丝项目	182,400	96,784.60	13,426.37	83,358.23

如上表所示，截至2017年6月30日，上市公司已对2015年度非公开发行股票募集资金承诺投资项目累计投入金额合计13,426.37万元，尚未实际投入承诺投资项目的募集资金为83,358.23万元，募集资金账户余额及暂时补充流动资金部分将继续用于投资上述承诺投资项目。

总体来看，前次募集资金投资项目的整体进度较慢，这主要是由于募集资金到位后，锦纶长丝行业整体处于较为明显的调整周期。上市公司2015年度实现的归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-9,161.47万元，2016年度实现的归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为3,145.85万元。在此情况下，上市公司考虑到锦纶行业的周期性和募集资金的使用效率，计划放慢前次募投项目的建设进度，因此造成前次募集资金投资项目的整体进度较慢。

2017年以来，纺织市场对化纤产品的需求回暖，纺丝厂家开机率较去年同期有所提高，受原油价格变动影响，纺丝产品价格平均高于去年同期水平，锦纶行业运行质量逐步改善，整体经营业绩提升。上市公司2017年1-6月实现的归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润相比去年同期增长100.29%。由于市场环境的总体回暖，上市公司开始加快前次募投项目的建设进度。2017年以来签署多项募投项目相关的采购及建设合同，主要募集资金计划将在2018年使用完毕。

前次募集资金建设项目尚未履行完毕的主要采购和建设合同如下：

单位：万元

序号	合同日期	合同对方	合同内容	合同金额
1	2014年11月	义乌市民主建筑工程公司	维修工程用房新建工程合同工程	1,000.00
2	2015年7月	义乌市稠城永成门窗厂	维修工程用房铝合金窗制作安装	60.13
3	2015年10月	义乌市民主建筑工程公司	食堂宿舍楼（3、6、7、8）工程施工	6,300.00
4	2016年4月	浙江恒信安装工程有限公司	食堂宿舍楼（3、6、7、8）消防工程施工	352.80
5	2017年1月	义乌市稠城永成门窗厂	食堂宿舍 3/6/7/8# 铝合金门窗制作与安装	428.00
6	2017年6月	义乌市民主建筑工程公司	厂房建筑工程施工总承包施工	25,002.84
7	2017年10月	浙江飞龙装饰工程有限公司	食堂、宿舍楼（6、7、8#）室内装饰工程	1,020.00
8	2017年11月	浙江富山装饰工程有限公司	维修用房（一）室内装饰工程	142.00
9	2017年11月	海天建设集团有限公司	生活区市政道路、综合管线及景观工程施工	1,000.00
10	2017年9月	上海纺织建筑设计研究院	专业建筑工程设计（15万吨差别化锦纶长丝项目）	355.00
11	2017年11月	江苏鑫众达建设有限公司	风管制作与安装	1,544.60
12	2017年8月	中机国能浙江工程有限公司	110KV 变电站总包	2,457.30
13	2017年9月	欧康（中国）科技有限公司	BMG 加弹机采购	12,847.38
14	2017年9月	无锡宏源机电科技股份有限公司	宏源加弹机采购	9,430.00
15	2017年7月	SSM.Giudici.Sr.l.	SSM 空变机采购	2,845.44

16	2017年10月	TMT机械株式会社	TMT卷绕机采购	13,273.60
合计				78,059.10

四、标的资产行业属性

（一）跨境电商行业发展迅速

标的公司是一家依托中国优质供应链产品，以电子商务为手段为世界各国终端消费者供应优质商品的跨境电商企业，具体通过eBay、亚马逊、速卖通、Wish、TOMTOP自有网站等多种电商平台，采用买断式自营的方式将中国优质商品直接销售给海外终端消费者。

近年来，在国家相关政策的大力支持及行业参与者的积极推动下，国家电子商务行业产业链逐渐完善，跨境电商行业快速发展。艾媒咨询统计数据显示，2016年中国进出口跨境电商（含零售及B2B）整体交易规模达到6.3万亿。预计至2018年，中国进出口跨境电商整体交易规模预计将达到8.8万亿。此外，跨境电商交易规模总额占国家进出口贸易总额比例也逐年增长，2016年度占比为25.89%，阿里研究院预计到2020年，中国跨境电商交易规模占进出口总额比例将达到37.60%，电子商务对传统贸易形势的渗透呈现逐年增加趋势。根据阿里研究院的测算，预计2020年度出口B2C交易金额将达到2.16万亿元，年均增幅约34%。本次预测中，通拓科技2017-2020年收入年均增幅为26.59%，低于行业平均预测水平。

标的公司专注跨境电商十余年，拥有广泛的销售渠道，销售额在各大第三方销售平台名列前茅，且多次荣获平台各种奖项。标的公司已初步形成了“跨平台”、“跨品类”、“跨语种”等多维度全方位的立体式业务布局，是中国跨境电商先行者和最有竞争力的企业之一。目前，标的公司已经形成了商品品类齐全、开发能力强、平台多元化、海外仓布局、系统化管理完善、大数据分析能力强、供应链管理强等竞争优势和核心竞争力，这些核心竞争力将为标的公司未来的持续高速发展奠定良好基础。

（二）跨境电商行业资金需求量大

跨境出口零售电子商务是资金密集型的行业，企业在搭建平台设施、丰富商品品类、构建和优化信息化系统、整合仓储配送资源、完善海外仓库布局、引入优秀人才等方面投入大量资金。具体对于资金的需求主要体现在以下方面：

1、备货对于资金的需求

跨境电商行业发展迅速，各跨境电商企业伴随销售规模的扩大，需要不断提高备货量，且在感恩节、圣诞节、网购星期一、黑色星期五、双十一等特定节假日时点前需要准备大量存货来应对高峰期的市场需求。伴随备货量的增长，跨境电商行业的企业对于资金的需求也不断增长。2015年末、2016年末及2017年6月末，通拓科技的存货账面价值分别为10,796.32万元、41,773.26万元和44,898.08万元，占当期末总资产的比例分别为28.31%、45.58%及35.67%。

2、仓储物流系统建设对于资金的需求

完备的仓储物流体系是跨境出口电商的重要竞争力，随着业务的拓展，处于发展期的跨境电商企业需要不断增加租赁或者自建仓储设施，尤其是海外仓的建设与运营，以保证对客户的服务。铺设国内外仓库、建立仓储运营团队需要投入大量资金。

3、信息系统建设对于资金的需求

电子商务企业需要面对数量庞大、范围分散的终端用户，订单处理、仓库管理、物流优化等各个业务流程都对管理信息系统提出了高要求，要求企业根据主要经营流程设计适当的管理信息系统。同时对于行业内具有竞争优势的 B2C 类企业，要求企业具有整合各类信息并通过大数据分析挖掘市场热点、指导品类开发决策的能力。先进的满足企业规模不断扩大的信息系统，需要持续的资金投入。

4、市场营销领域的流动资金需求

网络营销能力是跨境出口电商的主要竞争力之一，企业需要综合运用多种渠道，将品牌、产品、服务等信息传递给有需求的客户。目前电商行业面临的引流成本增加，客户招揽费用水平逐步提高的市场情况。主流跨境电商需要通过 FACEBOOK 社区化营销、关键词排名、搜索引擎优化、论坛营销、邮件营销等方式全方位地覆盖目标消费群体，市场营销的资金需求量较大。

五、本次募投项目前期建设情况

（一）垂直电商平台建设项目

本项目计划总投资39,500.00万元，其中使用募集资金27,220.49万元，使用自有资金12,279.51万元。项目总投资中场地建设投资3,196.32万元、平台建设11,613.80万元、仓库机器设备购置安装12,410.37万元、用户招揽费用8,954.80万元。具体投资概算如下：

序号	名称	金额（万元）	比例
1	场地建设	3,196.32	8.09%
2	平台建设	11,613.80	29.40%
3	仓库机器设备购置安装	12,410.37	31.42%
小计		27,220.49	68.91%
4	用户招揽费用	8,954.80	22.67%
5	建设期人员工资	2,004.50	5.07%
6	预备费用	1,320.21	3.34%
合计		39,500.00	100.00%

该项目的建设地点为深圳市，同时涉及在埃及、尼日利亚、韩国、马来西亚、俄罗斯、印度、波兰等地通过租赁的方式建立仓库。深圳市龙岗区发展和改革局出具深龙岗发改备字[2017]0317号《深圳市社会投资项目备案证》对该项目予以备案。针对海外投资部分，深圳市发展和改革委员会出具深发改函[2017]1425号《项目备案通知书》对该项目投资予以备案。

本项目已完成项目前期的考察论证、项目选址、项目可行性研究报告编制等工作，并已进入及设备考察、商务谈判及初步设计阶段。

（二）跨境电商产业园建设项目

1、项目投资概算

本项目计划总投资53,000.00万元，其中使用募集资金50,426.86万元，使用自有资金2,573.14万元。其中义乌电商产业园场地购置和建设投资24,000.00万元、东莞广州跨境电商产业园场地建设2,700.00万元、设备软件购置安装23,726.86万元。具体投资概算如下：

序号	名称	金额（万元）	比例
1	义乌电商产业园土地购置	4,500.00	8.49%
2	义乌跨境电商产业园场地建设	19,500.00	36.79%
2.1	义乌跨境电商产业园厂房购置	16,500.00	31.13%
2.2	义乌跨境电商产业园厂房装修	3,000.00	5.66%
3	东莞广州跨境电商产业园场地建设	2,700.00	5.09%
3.1	租赁费用	1,200.00	2.26%
3.2	装修费用	1,500.00	2.83%
4	设备软件购置及安装	23,726.86	44.77%

4.1	设备购置	22,162.00	41.82%
4.2	设备安装	664.86	1.25%
4.3	软件购置	900.00	1.70%
小计		50,426.86	95.15%
5	预备费	2,573.14	4.85%
合计		53,000.00	100.00%

该项目建设地点为义乌市、东莞市及深圳市。深圳市龙岗区发展和改革局出具深龙岗发改备字[2017]0316号《深圳市社会投资项目备案证》对该项目予以备案。

本项目已完成项目前期的考察论证、项目选址、项目可行性研究报告编制等工作，并已进入及设备考察、商务谈判及初步设计阶段。

跨境电商行业是一个快速增长的行业，根据阿里巴巴研究院的研究资料，预计2020年度出口B2C交易金额将达到2.16万亿元，年均增幅约34%。在此背景下，公司拟募集配套资金分别用于垂直电商平台项目和跨境电商产业园项目的建设，一方面为了满足公司快速增长的需求，提高公司的业务规模和盈利能力；另一方面也是为了构建公司的核心竞争力，夯实公司的竞争优势，为进一步提升公司的行业地位奠定良好的基础。

六、募投项目建设的必要性

（一）上市公司及标的公司现有的资金及融资情况不能满足本次募集资金使用的需要

结合上市公司货币资金余额、未来支出安排、资产负债率、可利用的融资渠道、授信额度以及前次募集资金使用情况等，上市公司现有货币资金基本已有较为明确的用途，且为满足公司及标的公司日常生产经营及未来扩张，公司需保有一定金额的货币资金；上市公司的前次募集资金剩余金额需要继续用于投入在建募投项目的建设；本次交易后，上市公司的融资渠道有限，通过银行借款等方式难以支撑标的公司长期项目建设需要。因此，本次交易募集配套资金具有必要性。

标的公司由于业务规模扩张迅速，资金需求量也较高。现有的资金主要用于旺季备货、发放工资等流动资金需求，截至2017年11月30日，标的公司的货币资金余额为14,272.56万元，主要需要满足标的公司日常备货、发放工资等流

动资金需求，难以支持垂直电商平台项目和跨境电商产业园项目建设的资金需要。

(二) 有利于上市公司及标的公司未来的业务发展

1、垂直电商平台建设项目

跨境电商行业是一个快速增长的行业，同时也是资金密集型的行业，行业经验和历史经验表明，雄厚资金的支持是跨境电商企业快速占领市场，扩大业务规模，提高盈利水平，提升行业地位的重要条件。标的公司通过创建专业产品品类垂直电商平台以及区域垂直电商平台，可以快速丰富产品品类、扩大覆盖地域，迅速积累新兴市场用户，从而达到快速扩大公司业务规模，提升公司行业地位并提高公司盈利水平的目标。

(1) 弥补公司垂直电商平台的短板，满足公司发展需求

目前标的公司在主要第三方平台处于行业前列，而自有平台是短板。在此背景下，公司选择创建专业产品品类垂直电商平台以及区域垂直电商平台，不断开拓市场，针对专门产品市场和区域市场，进一步拓展公司产品品类，持续加大新品开发力度，为海外消费者提供更多选择，不断扩大公司销售规模，提高公司市场占有率和盈利水平。

(2) 挖掘区域市场潜力，更好服务区域客户

近年来，新兴市场地区如东南亚、韩国、俄罗斯和非洲等的网络购物习惯不断养成，互联网技术普及和基础设施不断完善、以及跨境支付、物流、海外仓等方面逐步优化和完善，再加上政策的不断放开，来自新兴市场的需求将进一步打开我国出口跨境电商的市场空间。公司建设区域垂直电商平台，及时把握市场机遇，挖掘区域市场潜力，提前布局，占领市场先机。

(3) 抓住区域市场的人口以及营销红利，快速积累用户

由于销售以及营销的竞争程度较低的原因，新兴国家电商平台引入新用户的成本明显低于成熟市场，且更容易形成忠诚度。因此，项目的建设有利于公司利用新兴国家的互联网人口红利和营销红利，迅速累积用户，促进公司业务不断发展。

2、跨境电商产业园建设项目

跨境电商产业园建设项目的建设可以有效提升公司的物流配送水平并降低

公司的物流配送成本，具体如下：

(1) 扩大仓储规模以满足日益增长的公司业务发展需求

标的公司是国内跨境出口电商行业领先企业。近年来，标的公司营业收入快速增长，核心营运能力和基础仓储物流配套设施不足的瓶颈日益显现。因此，通过增加新建仓库、增加仓储物流营运设施、增加自动化仓储配套设施、改建信息化系统以及增加信息化系统配套设施投资，形成珠三角、长三角物流中心辐射全国的仓储布局，有助于公司突破发展瓶颈，提升市场份额以及盈利能力。

(2) 为引入更多更优质的商品资源需提高仓储物流技术水平

标的公司业务快速发展得益于公司仓储物流设施的增长，到目前为止，已组建东莞、义乌、英国、美国、德国、法国等多个仓库。但近年来公司销售规模迅猛增长，已有的仓储物流设施已无法满足引入更多更优质的商品资源的需要。同时，部分产品具有价值高、精密度高、体积小等特点，在仓储作业执行过程中容易受到损坏。因此，需提高专业服务能力、技术水平、管理水平、品牌信誉以及经济实力等多方面来满足优质商品资源入驻的要求。

(3) 提升利润空间，提高企业盈利能力

标的公司在保持并提升已有优势的同时，不断根据市场发展趋势开发、推出仓储物流增值服务是我国出口跨境电商企业的可持续发展的方向之一。本项目的建立将强化订单的快速处理能力，有利于促使更多企业入驻项目产业，领先于对手迅速占领市场，降低运营成本，提升公司利润，并进一步巩固公司的市场地位。项目的建成将从三个方面扩大公司利润空间，一是继续提升公司在跨境电商市场地位，增加订单处理能力，提升市场占有率；二是完善公司仓储物流基础设施，有效吸引更多优质商品资源客户入驻，在提高订单处理能力的同时获取代理物流等增值服务收入；三是通过扩大产能，强化规模效应，提升品牌影响力，提升企业对供应商的话语权，降低采购成本，提升产品的利润率和综合盈利能力。

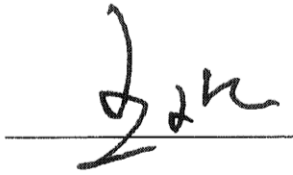
七、核查意见

经核查，评估师认为：根据上市公司货币资金余额、未来支出安排、以及前次募集资金使用情况等，上市公司现有货币资金基本已有较为明确的用途，且为

满足公司日常生产经营及未来扩张，公司需保有一定金额的货币资金；上市公司的前次募集资金剩余金额需要继续用于投入在建募投项目的建设。同时，公司拟募集配套资金分别用于垂直电商平台项目和跨境电商产业园项目的建设，一方面为了满足公司快速增长的需求，提高公司的业务规模和盈利能力；另一方面也是为了构建公司的核心竞争力，夯实公司的竞争优势，为进一步提升公司的行业地位奠定良好的基础。因此，本次交易募集配套资金具有必要性。

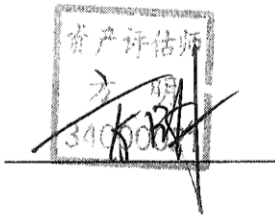
(本页无正文,为《义乌华鼎锦纶股份有限公司上市公司发行股份购买资产核准》行政许可项目审查的二次反馈意见通知书之反馈意见答复之签字盖章页)

评估机构负责人:

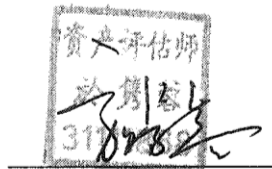


王小敏

经办资产评估师:



方明



於隽蓉



上海东洲资产评估有限公司

2018年1月4日