

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。创业板公司具有创新投入大、新旧产业融合成功与否存在不确定性、尚处于成长期、经营风险高、业绩不稳定、退市风险高等特点，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。

# 深圳华强电子网集团股份有限公司

(深圳市福田区车公庙泰然八路泰然大厦 B 栋 12 楼)



首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

(注册稿)

本公司的发行上市申请尚需经深圳证券交易所和中国证监会履行相关程序。本招股说明书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全文作为作出投资决定的依据。

保荐机构（主承销商）



新疆乌鲁木齐市高新区北京南路 358 号大成国际大厦 20 楼 2004 室

## 发行人声明

中国证监会、交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对注册申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也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。

## 本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股 A 股
发行股数	本次公司拟公开发行新股不超过 2,000 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	人民币【】元
预计发行日期	【】年【】月【】日
拟上市的交易所和板块	深圳证券交易所创业板
发行后股本	不超过 8,000 万股
保荐人(主承销商)	申万宏源证券承销保荐有限责任公司
招股说明书签署日期	【】年【】月【】日

## 目录

发行人声明 .....	1
本次发行概况 .....	2
目录.....	3
第一节 释义 .....	8
第二节 概览 .....	11
一、重大事项提示.....	11
二、发行人及本次发行的有关中介机构基本情况.....	15
三、本次发行概况.....	16
四、发行人主要财务数据及财务指标.....	18
五、发行人主营业务经营情况.....	18
六、发行人板块定位情况.....	20
七、发行人审计基准日后主要财务信息及经营状况.....	26
八、发行人选择的具体上市标准.....	31
九、发行人公司治理特殊安排等重要事项.....	32
十、募集资金用途与未来发展规划.....	32
十一、其他对发行人有重大影响的事项.....	33
第三节 风险因素 .....	34
一、创新风险.....	34
二、行业风险.....	34
三、竞争风险.....	36
四、经营风险.....	36
五、内控风险.....	38
六、股权集中导致的不当控制风险.....	38
七、募集资金投资项目风险.....	38
八、发行失败风险.....	39
第四节 发行人基本情况 .....	40
一、发行人基本情况.....	40
二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况.....	40

三、发行人成立以来重要事件.....	47
四、发行人股权结构图.....	48
五、发行人控股子公司、参股公司简要情况.....	49
六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况 .....	53
七、发行人公司治理特殊安排、协议控制架构情况.....	58
八、发行人的股本情况.....	58
九、发行人董事、监事、高级管理人员情况.....	59
十、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签定的对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的协议.....	70
十一、近两年内董事、监事及高级管理人员变动情况及原因.....	70
十二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持有公司股份的情况.....	71
十三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员其他重大对外投资情况 .....	71
十四、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员薪酬情况.....	72
十五、董事、监事及高级管理人员任职资格情况.....	74
十六、董事、监事、高级管理人员了解股票发行上市相关法律规定及其法定义务责任的情况.....	74
十七、员工持股计划及其他制度等情况.....	74
十八、员工情况.....	80
<b>第五节 业务与技术 .....</b>	<b>84</b>
一、主营业务、主要服务的情况.....	84
二、发行人所处行业的基本情况及其竞争状况.....	107
三、发行人销售情况及主要客户 .....	142
四、发行人采购情况及主要供应商.....	151
五、发行人主要资产情况.....	159
六、发行人技术与研发情况.....	175
七、发行人特许经营权和主要资质情况.....	183
八、发行人生产经营涉及的主要环境污染物、主要处理措施及处理能力.....	186
九、境外经营情况.....	186

<b>第六节 财务会计信息与管理层分析</b> .....	<b>190</b>
一、发行人财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准.....	190
二、对发行人持续经营能力或财务状况可能产生影响的重要因素.....	190
三、同行业可比公司的选择.....	193
四、合并财务报表.....	194
五、审计意见及关键审计事项.....	199
六、审计基准日至招股书签署日之间的财务信息和经营状况.....	202
七、报告期内采用的主要会计政策和会计估计.....	202
八、报告期内适用的主要税种及税率、执行的主要税收政策.....	227
九、分部信息.....	228
十、非经常性损益.....	229
十一、主要财务指标.....	231
十二、盈利预测报告.....	232
十三、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项.....	233
十四、盈利能力分析.....	238
十五、资产质量分析.....	276
十六、偿债能力、流动性及持续经营能力分析.....	305
十七、本次发行对即期回报摊薄的影响及公司采取的填补措施.....	316
十八、关于财务规范性的说明.....	318
十九、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况.....	320
<b>第七节 募集资金运用及未来发展规划</b> .....	<b>323</b>
一、募集资金投资计划.....	323
二、募集资金投资项目具体情况.....	326
三、未来发展规划.....	336
<b>第八节 公司治理与独立性</b> .....	<b>340</b>
一、本次分拆华强电子网集团上市符合《分拆若干规定》及《分拆规则》的 各项规定.....	340
二、管理层对内部控制制度的自我评估和会计师的鉴证意见.....	350
三、报告期内的合法合规经营情况.....	351
四、报告期内资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用和为控	

股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况.....	352
五、发行人在资产、人员、财务、机构、业务方面的独立性情况.....	352
六、同业竞争.....	355
七、关联方及关联关系.....	358
八、关联交易.....	375
九、发行人报告期内关联交易决策程序的执行情况及独立董事意见.....	382
十、报告期内关联方的变化情况.....	382
十一、发行人资金管理、对外投资、担保事项的制度安排及其执行情况.....	383
<b>第九节 投资者保护 .....</b>	<b>384</b>
一、本次发行前滚存利润的分配安排.....	384
二、本次发行前后股利分配政策的差异情况.....	384
三、有关现金分红的股利分配政策.....	384
<b>第十节 其他重要事项 .....</b>	<b>385</b>
一、信息披露部门、人员安排.....	385
二、重要合同.....	385
三、对外担保情况.....	388
四、重大诉讼或仲裁事项.....	388
五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及行政处罚、立案调查的情况.....	394
六、报告期内重大违法情况.....	394
<b>第十一节 声明 .....</b>	<b>395</b>
发行人及其全体董事、监事与高级管理人员声明.....	395
发行人控股股东声明.....	396
发行人控股股东声明.....	397
发行人控股股东声明.....	398
发行人实际控制人声明.....	399
保荐机构（主承销商）声明.....	400
保荐机构董事长、总经理声明.....	401
发行人律师声明.....	402
承担审计业务的会计师事务所声明.....	403

承担评估业务的资产评估机构声明.....	404
验资机构声明.....	405
<b>第十二节 附件.....</b>	<b>407</b>
一、附件.....	407
二、备查地点、时间.....	408
附录 1：落实投资者关系管理相关规定的安排、股利分配决策程序、股东投票机制建立情况.....	409
一、发行人投资者关系的主要安排.....	409
二、股利分配政策.....	409
三、股东投票机制.....	412
附录 2：与本次发行上市相关的重要承诺及履行情况.....	414
附录 3：股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况说明.....	436
附录 4：审计委员会及其他专门委员会的设置情况说明.....	439
附录 5：募集资金具体运用情况.....	440
附录 6：子公司、参股公司简要情况.....	458



## 第一节 释义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语具有如下含义：

普通名词释义		
发行人、公司、本公司、华强电子网集团、股份公司	指	深圳华强电子网集团股份有限公司
华强电子网有限	指	深圳华强电子网集团有限公司，发行人的前身，曾用名“深圳市捷扬讯科电子有限公司”
捷扬讯科	指	深圳市捷扬讯科电子有限公司
电子网公司	指	深圳华强电子交易网络有限公司，发行人全资子公司
电子网公司（香港）	指	华强电子交易网络（香港）有限公司，电子网公司在 <b>中国</b> 香港拥有的全资子公司
捷扬电子	指	捷扬讯科电子有限公司，发行人在中国香港拥有的全资子公司
捷扬国际	指	捷扬讯科国际有限公司，捷扬电子在中国香港拥有的全资子公司
华强芯光	指	深圳华强芯光电子有限公司，电子网公司全资子公司
前海华强电子网	指	深圳前海华强电子网集团有限公司，发行人全资子公司
诚德明辉	指	深圳诚德明辉信息技术有限公司，电子网公司报告期内参股公司，曾用名“深圳电子商品交易中心有限公司”，已于2021年9月7日注销
华秋电子	指	深圳华秋电子有限公司，电子网公司参股公司
聚丰智能	指	深圳聚丰智能网络科技有限公司，电子网公司参股公司，已于 <b>2022年12月30日注销</b>
华强沃光	指	深圳华强沃光科技有限公司，电子网公司参股公司
麦姆斯咨询	指	无锡麦姆斯咨询有限公司，电子网公司参股公司
电子世界发展	指	深圳华强电子世界发展有限公司
深圳华强、上市公司	指	深圳华强实业股份有限公司，发行人间接控股股东
华强集团	指	深圳华强集团有限公司，深圳华强控股股东
合之趣	指	深圳合之趣投资合伙企业（有限合伙）
西藏趣合	指	西藏趣合投资有限公司
华强半导体集团	指	深圳华强半导体集团有限公司
湘海电子	指	深圳市湘海电子有限公司
湘海电子（香港）	指	湘海电子（香港）有限公司
淇诺科技	指	深圳淇诺科技有限公司
芯斐电子	指	深圳市芯斐电子有限公司
鹏源电子	指	深圳市鹏源电子有限公司
庆瓷科技	指	深圳庆瓷科技有限公司
电子世界管理	指	深圳华强电子世界管理有限公司

华强物业	指	深圳华强物业管理有限公司
财务公司	指	深圳华强集团财务有限公司
结算中心	指	深圳华强实业股份有限公司资金结算中心
华强资管	指	深圳华强资产管理集团有限责任公司
华强新城投	指	深圳华强新城市投资集团有限公司
华强供应链	指	深圳华强供应链管理有限公司
华强方特	指	华强方特文化科技集团股份有限公司
保荐人、保荐机构、主承销商、申万宏源承销保荐	指	申万宏源证券承销保荐有限责任公司
会计师、天健	指	天健会计师事务所(特殊普通合伙)
律师、金诚同达	指	北京金诚同达律师事务所
鹏信评估	指	深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司
元、万元	指	人民币元、人民币万元
A股	指	人民币普通股
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《企业所得税法》	指	《中华人民共和国企业所得税法》
《分拆若干规定》	指	《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》
《分拆规则》	指	《上市公司分拆规则(试行)》
<b>《首发办法》</b>	指	<b>《首次公开发行股票注册管理办法》</b>
股东大会	指	深圳华强电子网集团股份有限公司股东大会
董事会	指	深圳华强电子网集团股份有限公司董事会
监事会	指	深圳华强电子网集团股份有限公司监事会
《公司章程》	指	《深圳华强电子网集团股份有限公司章程》
网下配售	指	向参与网下配售的询价对象配售
网上发行	指	资金申购方式上网定价公开发行股票
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
证券交易所	指	深圳证券交易所
深圳市监局	指	深圳市市场监督管理局
本次分拆	指	深圳华强实业股份有限公司分拆子公司深圳华强电子网集团股份有限公司至创业板上市
本招股说明书/本招股书	指	深圳华强电子网集团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
报告期	指	2020年度、2021年度及 <b>2022年度</b>
报告期末	指	<b>2022年12月31日</b>

专业名词释义		
产业互联网	指	产业互联网是一种新的经济形态，利用信息技术与互联网平台，充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用，实现互联网与传统产业深度融合。产业互联网的本质是通过数字化、智能化手段，提升产业链效率或者降低成本。
长尾采购需求	指	企业在研发、试产、量产（市场供需错配情况）、维修等阶段，存在的难以预测、小批量、不稳定、多样化、分散、高频的采购需求。
电子产品制造商	指	电子产品部件制造商、终端电子产品制造商及电子代工企业之统称
原厂	指	电子元器件生产商
EBS 系统	指	Electronic BOM System，发行人自主研发的采购服务系统，可以基于供应商和 SKU 数据库等供应端资源积累，高效匹配符合客户需求的产品，迅速反馈来自不同供应渠道的品牌、型号、价格、库存、交期等产品信息，提供了自动化搜索支持
供应商画像	指	电子元器件供应商的基本信息、主营产品领域、产品报价及库存、搜索行为、交易行为等
API	指	Application Programming Interface，应用程序接口是一些预先定义的接口或软件系统不同组成部分衔接的约定。主要功能是实现计算机软件之间的相互通信，为各种不同平台提供数据共享
FTP	指	File Transfer Protocol，文件传输协议，是 TCP/IP 协议组中的协议之一，可实现文件、数据在计算机终端之间的传输和共享
PN	指	PN 码，电子元器件唯一识别代码，命名规则通常都是以字母代码+数字的形式，表示不同品牌、品类、技术参数等
SKU	指	Stock Keeping Unit，库存保有单位。SKU 是对每一个产品和服务的唯一标示符，即电子元器件的唯一 PN 号码
SKU 画像	指	电子元器件的基本信息、技术参数、历史价格信息、搜索记录、交易记录等
SaaS	指	Software-as-a-Service，软件即服务。指通过网络提供定制好的软件服务
B 端客户	指	企业客户，主要区别于个人消费者（C 端客户）
C 端客户	指	个人消费者客户，主要区别于企业客户（B 端客户）
B2B	指	Business-to-Business，企业对企业。指企业与企业之间通过专用网络或互联网，进行数据信息的交换、传递，开展交易活动的商业模式
B2C	指	Business-to-Consumer，企业对消费者。指商家直接面向消费者销售产品和服务
C2C	指	Consumer-to-Consumer，消费者对消费者。指用户对用户的模式，通过为买卖双方提供一个在线交易平台，使卖方可以主动提供商品上网拍卖，而买方可以自行选择商品进行竞价
主动元器件、主动电子元器件	指	正常工作的基本条件是必须提供相应的电源，如果没有电源，元器件将无法工作，亦称为有源元器件
被动元器件、被动电子元器件	指	为只消耗元件输入信号电能的元器件，本身不需要电源就可以进行信号处理和传输，亦称为无源元器件

本招股书主要数值保留两位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

## 第二节 概览

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

### 一、重大事项提示

公司提醒投资者需特别关注以下重要事项，并认真阅读招股说明书正文内容。

#### (一) 分拆上市事项

华强电子网集团本次公开发行股票并在创业板上市属于上市公司分拆所属子公司在境内上市，本次分拆符合《分拆若干规定》及《分拆规则》，详见本招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“一、本次分拆华强电子网集团上市符合《分拆若干规定》及《分拆规则》的各项规定”。

#### (二) 产业互联网服务需要渐进式创新发展

华强电子网集团致力于成为面向电子元器件垂直产业链的产业互联网企业。相比于消费互联网，我国产业互联网仍处在发展阶段初期，产业互联网的发展需要在遵循产业发展客观规律的基础上进行渐进式创新。产业互联网侧重服务 C 端用户之前的供应链环节，核心在于搭建面向 B 端客户的线上/线下相结合的高效供应链服务体系，进而通过数字化手段减少信息不对称，提升行业流通效率和客户服务体验。目前电子元器件产业链在产业标准化和服务体系建设等方面仍然薄弱，发行人重构产业链条面临诸多挑战，公司当前尚处在数字化、平台化的发展阶段，需要以渐进式方式完成关键能力的搭建并做大业务规模。

#### (三) 本次发行相关重要承诺

与本次发行相关的重要承诺，包括公司上市前股东所持股份的锁定承诺、持股意向及减持意向承诺、稳定股价的承诺等，具体内容详见本招股说明书附录 2。

#### (四) 特别风险提示

本公司提醒投资者认真阅读本招股说明书“第三节 风险因素”的全部内容，并特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险：

## 1、创新风险

公司面向电子元器件垂直产业链，以数字化为驱动，以平台化为方向，以线上/线下相结合的 B 端运营服务能力为基础，为产业链参与者提供专业化的 B2B 综合服务，解决传统模式下电子元器件供应和采购的共性问题，致力于打造电子元器件产业互联网平台。公司的产业互联网模式是电子元器件行业的模式创新和业态创新。但未来如果电子元器件行业环境和长尾需求市场发生较大变化，且公司无法适应市场变化，或公司的模式创新、业态创新等方面无法得到市场认可，公司已有的竞争优势可能会被削弱，从而对公司未来的市场竞争力、经济效益及发展前景造成不利影响。

## 2、行业风险

### (1) 经济周期波动的风险

电子元器件是现代电子工业的基础，广泛应用于网络通信、消费电子、汽车电子及工业控制等领域，其行业终端产品具有消费属性、工业属性等。随着云计算、大数据、人工智能和区块链等新兴技术的兴起，各行各业及各类产品的数字化、智能化需求蓬勃发展，行业总体趋势长期向好，但上述应用领域的发展与居民可支配收入及消费水平的提高密切相关，而居民可支配收入与消费能力受到宏观调控政策、经济运行周期的综合影响。

如果国内、国际经济环境发生重大变化、经济增长速度放缓或宏观经济出现负面波动，且公司未能对由此带来的行业变化形成合理预期并相应调整公司的经营策略，将会对公司未来的发展产生一定的负面影响，公司存在业务增速放缓、收入和净利润下降的风险。

### (2) 互联网技术进步的风险

互联网和相关服务行业是一个迅猛发展、不断更新的产业，技术日新月异、产品不断推陈出新。随着大数据技术、云计算等互联网新一代技术的崛起、不断发展以及普及，互联网行业也许会面临新一轮的变革。公司若不能及时跟进互联网技术，推出更具有创新力和客户吸附力的产品，公司的经营业绩将会受到影响，未来在同行业的竞争力也将会下降。

### (3) 人才流失风险

产业互联网需要既熟悉所垂直行业,又擅长新一代信息技术或具有互联网思维的人才。虽然公司在不断加强对这类具有复合知识背景的人才的培养和招聘,但由于行业本身具有较强的复杂性,该类人才的培养成本较高,在市场上具备稀缺性。随着市场竞争加剧,企业之间对人才的争夺将更加激烈,未来公司依然面临人才流失的风险。

### 3、竞争风险

公司面向电子元器件产业链提供 B2B 综合服务面临诸多挑战,当前尚处在数字化、平台化的发展阶段,拥有“华强电子网”、华强商城、华强云平台和华强云仓四个互联网线上平台,未来如果有新的综合类网站或者其他专业网站改变经营策略而试图进入公司目前经营的电子元器件行业,则有可能与公司现有的业务形成正面、直接的竞争。

此外,由于不同 B2B 平台提供的采购方来源、产品推广重点各不相同,同时客户为尽可能获取更多的商业机会、实现利益最大化,在选择 B2B 平台时亦会采用组合策略,即在考虑综合性价比的基础上接受公司服务的同时并不拒绝接受竞争对手的服务,表现出较强的“非排他性”,因此,行业的竞争较为激烈。

### 4、经营风险

#### (1) 全球采购服务业务收入的波动风险

2020 年至 2022 年,公司全球采购服务业务收入分别为 56,759.53 万元、301,965.45 万元和 371,580.19 万元,同比变动分别为 432.01%和 23.05%,报告期内存在一定波动。2021 年,由于电子元器件“缺货潮”的持续,市场长尾采购需求上升,公司抓住市场契机,创新业务模式得到更多客户和供应商认可。同时公司持续加大渠道开拓、客户服务、人才团队和平台建设的投入,增强自身核心能力,实现公司全球采购服务业务收入大幅增长。2022 年,电子元器件“缺货潮”基本缓解,全球采购服务收入增速放缓。但不排除未来电子元器件行业环境和长尾采购需求市场发生不利变化,导致公司全球采购服务业务的收入在 2021 年和 2022 年增长的情况下发生波动甚至较大幅度下滑的风险,相应导致公司经营业绩出现波动甚至较大幅度下滑的风险。

## (2) 全球采购服务下游客户行业景气度波动风险

全球采购服务收入受下游客户行业景气度影响,行业不景气时,市场需求和生产减少,导致电子元器件错配的机率和频率更大幅度减少,客户在采购服务平台的需求下降;行业景气时,市场需求和生产增加、新产品增加、技术革新等因素会更大程度加大错配机率和频率,从而带来客户采购服务需求增加,公司业绩增长。报告期内,全球采购服务下游客户行业景气度存在波动,公司全球采购服务收入亦受其波动影响。面对下游客户行业景气度波动放大效应的影响,若公司不能及时、有效地应对下游客户行业景气度波动变化导致的下游采购需求的变化,则可能存在全球采购服务收入大幅波动甚至下滑的风险。

## (3) 国际贸易政策形势波动风险

发行人报告期内的境外收入占主营业务收入比重分别为 18.45%、29.64%和 51.06%,以中国香港、中国台湾、美国、欧洲、东南亚等地区为主。电子元器件产业为全球化市场,国际贸易政策形势的变化会对全球电子元器件市场产生影响,面对日益复杂的国际贸易环境,若公司不能及时、有效地应对国际贸易政策环境变化导致的电子元器件市场供需变化及价格波动,则可能存在经营业绩大幅波动甚至下滑的风险。

## (4) 全球采购服务毛利率波动风险

报告期内公司全球采购服务的毛利率分别为 16.72%、19.41%和 17.83%,2021 年度公司采购服务的需求大幅提升、增值议价能力增强等因素,全球采购服务毛利率存在一定波动。如果未来出现竞争者持续进入、原有竞争对手加大市场开发力度、或宏观环境低迷导致下游市场规模增速放缓,将导致公司的服务定价面临下行压力,不排除公司采取调价策略应对竞争和客户降价需求的可能,从而导致公司毛利率存在下降的风险。

## (5) 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。报告期各期末,公司应收账款账面价值分别为 18,727.97 万元、79,276.34 万元和 45,856.32 万元,占流动资产的比例为 54.05%、69.69%和 39.94%,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,则将可能对公司的业务经营和财务状况带来不利影响。

#### (6) 经营活动现金流量净额波动的风险

报告期各期,公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,436.62 万元、-14,838.47 万元和 56,920.61 万元,波动较大。未来,随着公司经营规模的不断扩大,营运资金需求日益增加,若客户不能按时结算或及时付款,将影响公司的资金周转及使用效率,可能导致公司出现流动性风险,从而对公司的经营业绩产生不利影响。

#### (7) 税收优惠政策变动风险

华强电子网集团先后于 2016 年 11 月 21 日、2019 年 12 月 9 日、2022 年 12 月 19 日取得《高新技术企业证书》,有效期三年。电子网公司先后于 2017 年 10 月 31 日、2020 年 12 月 11 日取得《高新技术企业证书》,有效期三年。

未来如果国家相关的法律法规及税收优惠政策发生变化,或其他原因导致公司不再符合相关的认定或鼓励条件,将对公司未来经营业绩产生不利影响。

### 5、募集资金投资项目风险

本次发行募集资金主要投资于数据中台项目、采购服务平台升级项目、SaaS 服务平台升级项目、信息服务平台升级项目和补充流动资金。募集资金投资项目是在进行了充分的技术论证和市场调研的前提下基于对现有用户进行资源价值深度挖掘而展开的,并且是以公司现有业务、产品与技术为基础进行的相关横向和纵向扩展,在技术、市场等方面不存在不可克服的障碍。尽管如此,公司在投资过程中仍然面临着技术进步、管理水平变化、产业政策变化和市场环境变化等诸多不确定因素,这些都会直接影响项目的投资成本、回收期和预计效益的实现。因此,公司不能排除实施募集资金投资项目过程中遇到风险的可能性。

## 二、发行人及本次发行的有关中介机构基本情况

### (一) 发行人基本情况

发行人基本情况
---------



发行人名称	深圳华强电子网集团股份有限公司	成立日期	有限公司成立日期： 2003年2月18日 股份公司设立日期： 2020年10月19日
注册资本	6,000万元	法定代表人	郑毅
注册地址	深圳市福田区车公庙泰然八路泰然大厦B栋12楼1201、1202、1203室	主要生产经营地址	深圳市福田区车公庙泰然八路泰然大厦B栋12楼1201、1202、1203室
控股股东	深圳华强电子世界发展有限公司	实际控制人	梁光伟
行业分类	《上市公司行业分类指引》(2012年修订)中的“164互联网和相关服务”；《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)中的“164互联网和相关服务”之“6490其他互联网服务”	在其他交易所(申请)挂牌或上市的情况	无

## (二) 本次发行的有关中介机构

本次发行的有关中介机构			
保荐人	申万宏源证券承销保荐有限责任公司	主承销商	申万宏源证券承销保荐有限责任公司
发行人律师	北京金诚同达律师事务所	其他承销机构	无
审计机构	天健会计师事务所(特殊普通合伙)	评估机构	深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司
发行人与本次发行有关的保荐人、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间存在的直接或间接的股权关系或其他利益关系		不存在	

## (三) 本次发行其他有关机构

本次发行其他有关机构			
股票登记机构	中国证券中央登记结算有限责任公司深圳分公司	收款银行	【】
其他与本次发行有关的机构		无	

## 三、本次发行概况

### (一) 本次发行的基本情况

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	1.00元		
发行股数	不超过2,000万股	占发行后总股本比例	不低于25%

其中：发行新股数量	不超过 2,000 万股	占发行后总股本比例	不低于 25%
股东公开发售股份数量	无	占发行后总股本比例	无
发行后总股本	不超过 8,000 万股（含本数）		
每股发行价格	【】元		
发行市盈率	【】倍（发行价格除以每股收益，每股收益按发行前一年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以发行后总股本计算）		
发行前每股净资产	【】元	发行前每股收益	【】元
发行后每股净资产	【】元	发行后每股收益	【】元
发行市净率	【】倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）		
发行方式	采用网下对投资者询价配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式或证券监管部门认可的其他方式		
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开设证券账户的自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止的购买者除外）		
承销方式	余额包销		
拟公开发售股份股东名称	无		
发行费用的分摊原则	本次发行的保荐费、审计费、评估费、律师费、发行手续费等相关费用由公司承担；本次发行的承销费由公司承担，在发行新股所募集资金中扣减		
募集资金总额	【】万元		
募集资金净额	【】万元		
募集资金投资项目	数据中台项目		
	采购服务平台升级项目		
	SaaS 服务平台升级项目		
	信息服务平台升级项目		
	补充流动资金		
发行费用概算	本次发行费用总额为【】万元，包括：承销及保荐费【】万元、审计及验资费【】万元、评估费【】万元、律师费【】万元、发行手续费【】万元		

## （二）本次发行上市的重要日期

本次发行上市的重要日期	
刊登发行公告日期	【】年【】月【】日
开始询价推介日期	【】年【】月【】日
刊登定价公告日期	【】年【】月【】日
申购日期和缴款日期	【】年【】月【】日
股票上市日期	本次股票发行结束后将尽快申请在深圳证券交易所上市

## 四、发行人主要财务数据及财务指标

公司报告期的财务报告已经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计（**天健审〔2023〕3-32号**），报告期的以下财务数据均摘自业经审计的财务报告或据此计算得出：

单位：万元

项目	2022.12.31/ 2022年度	2021.12.31/ 2021年度	2020.12.31/ 2020年度
资产总额	<b>120,409.34</b>	119,464.61	38,966.37
归属于母公司股东权益	<b>86,418.08</b>	55,490.91	25,840.56
资产负债率（母公司）	<b>58.46%</b>	61.90%	23.73%
营业收入	<b>385,500.87</b>	312,877.95	69,896.73
净利润	<b>27,957.06</b>	29,367.92	6,478.20
归属于母公司股东的净利润	<b>27,957.06</b>	29,367.92	6,478.20
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	<b>27,546.61</b>	25,564.26	5,910.68
基本每股收益（元）	<b>4.66</b>	4.89	1.08
稀释每股收益（元）	<b>4.66</b>	4.89	1.08
加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益后）	<b>38.82%</b>	63.32%	26.03%
经营活动产生的现金流量净额	<b>56,920.61</b>	-14,838.47	1,436.62
现金分红	-	-	-
研发投入占营业收入的比例	<b>1.60%</b>	1.80%	3.73%

## 五、发行人主营业务经营情况

### （一）主营业务

华强电子网集团是一家面向电子元器件垂直产业链的产业互联网 B2B 综合服务商。公司以数字化为驱动，以平台化为方向，以线上/线下相结合的 B 端运营服务能力为基础，为产业链参与者提供专业化的全球采购服务和综合信息服务。公司致力于为电子元器件供需双方建立高效连接，减少信息不对称，实现电子元器件产业链交易效率和客户服务水平的提升。

面向市场规模庞大的电子元器件垂直产业链，公司现阶段以服务型和交易型相结合的能力为依托，稳步做大规模的同时，持续提高数字化和平台化能力，在遵循产业规律的基础上寻求渐进式创新发展，目标是成为电子元器件产业互联网

平台级企业。

作为电子元器件垂直领域的产业互联网先行者，公司积累了上万个电子元器件供应渠道，拥有百万级别注册用户，沉淀了千万级别 SKU 数据，服务了比亚迪、海康威视、拓邦股份、海格通信、LITE-ON 集团、SCANFIL 集团等国内外知名客户，形成了良好的声誉和品牌形象，拥有较高的行业知名度。公司多次获得“中国 B2B 百强企业”、“广东省电子商务示范企业”、“广东省电子商务 100 强企业”等荣誉。

图：公司为电子元器件供需双方建立高效连接



## （二）主要服务

公司面向电子元器件垂直产业链提供 B2B 综合服务，主要包括全球采购服务和综合信息服务两种服务形式，具体服务内容如下：

主要服务类型	服务描述	主要服务对象	主要系统平台
全球采购服务	电子元器件采购方通过华强商城搜索产品或向公司业务人员询盘，公司利用 EBS 系统及供应商库、SKU 库数据资源，通过产品搜寻、型号匹配、库存查询、全球比价等信息技术手段为其寻找货源并完成采购，从而提供品类齐全、品质保障、交期可靠的采购服务。	电子产品制造商、电子元器件贸易商、科研机构等	EBS 系统、华强商城
综合信息服务	为电子元器件供应商提供产品展示、信息发布、数据推广、营销广告等服务；为电子元器件采购方提供电子元器件供应商和产品信息搜索等服务。	电子元器件制造商、电子元器件贸易商等	“华强电子网”

此外，公司通过华强云仓为电子元器件供应商提供产品寄售服务，通过华强云平台提供线上商铺运营管理、库存管理和数据分析等 SaaS 服务。华强云仓和华强云平台目前经营规模较小，但作为公司的战略平台，是公司实现战略发展的

重要组成部分。

### (三) 主营业务收入构成

报告期内，发行人主营业务收入情况如下表所示：

单位：万元；%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
<b>B2B 综合服务</b>	<b>385,500.87</b>	<b>100.00</b>	312,877.95	100.00	65,009.69	93.01
其中：						
全球采购服务	371,580.19	96.39	301,965.45	96.51	56,759.53	81.20
综合信息服务	13,920.68	3.61	10,912.50	3.49	8,250.16	11.80
授权分销(2020 年剥离)	-	-	-	-	4,887.04	6.99
合计	<b>385,500.87</b>	<b>100.00</b>	<b>312,877.95</b>	<b>100.00</b>	<b>69,896.73</b>	<b>100.00</b>

报告期内，发行人的主营业务收入包括 B2B 综合服务收入和授权分销业务收入。授权分销业务通过与电子元器件原厂签订代理协议的方式获得产品的分销授权，取得原厂在产品供货、产品技术等方面的直接支持，向经原厂认可的客户大批量、长期、持续、稳定地供应原厂的授权产品。发行人的授权分销业务与深圳华强存在同业竞争问题。为解决同业竞争问题，增强独立性，发行人的授权分销业务已于 2020 年整体剥离至深圳华强半导体科技有限公司（为深圳华强的子公司），此后，发行人不再从事授权分销业务。

关于授权分销业务的剥离过程、公司业务发展历程，详见本招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、主营业务、主要服务的情况”之“（三）设立以来的主营业务演变情况”。

## 六、发行人板块定位情况

### （一）发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

公司是面向电子元器件垂直产业链的产业互联网 B2B 综合服务商，坚持创新和研发，自主开发数字化系统和多个互联网平台，利用信息技术、互联网技术连接产业链上下游和供需双方，致力于为电子元器件供需双方建立高效连接，减少信息不对称，实现电子元器件产业链交易效率和客户服务水平的提升。

公司是在电子元器件领域利用信息技术、互联网技术进行模式创新产生的新型经济业态，实现产业互联网在电子元器件行业的新旧产业融合。

## 1、研发创新

公司自主研发的 EBS 系统，实现了交易订单全程高度信息化，能快速高效响应业务需求，实现供需即时秒级匹配，业务数据实时交互。同时，EBS 系统构建了数字化能力，是公司发展采购服务模式的基石。传统电子元器件市场信息不对称特征、结构性波动特征突出，公司的自有系统大大提升了产业链的交易效率，构建了公司的客户服务能力。

公司立足产业链上下游需求，自 2002 年“华强电子网”上线以来，结合产业发展变革和客户需求，持续创新和自主研发，陆续推出了华强商城、华强云平台和华强云仓等一系列创新服务。公司通过上述互联网平台和线下开拓等方式整合供应端渠道，搭建了一站式采购平台的生态雏形，形成采购服务、信息服务、寄售服务和 SaaS 服务等电子产业链服务。

公司作为电子元器件垂直领域的产业互联网先行者，拥有近二十年的研发和项目经验，已形成了成熟的研究开发流程，并持续提升创新能力，不断优化服务内容和提高服务质量。截至本招股说明书签署日，公司已形成累计 101 项软件著作权，相关软件著作权系公司多年创新、实践的智慧结晶，也是公司研发能力和技术水平的重要体现。

## 2、模式创新和业态创新

公司是在电子元器件领域利用信息技术、互联网技术进行模式创新产生的新型经济业态，连接产业链上下游和供需双方，打造产业互联网创新业态。公司通过信息服务模式为供应端提供服务，同时获取电子元器件供应商及其产品等信息，从而连接上游供应端资源；通过采购服务模式为电子产品制造商提供服务，连接下游电子元器件采购需求。

### (1) 服务电子元器件供应商，连接产业链上游供应端资源

公司利用现代信息技术和互联网，通过信息服务模式、寄售模式和 SaaS 模式为电子元器件供应商提供多场景服务，并与其建立了强连接关系，获取供应商和产品数据。同时，公司通过 API 和 FTP 方式与中大型供应商建立数据连接关

系，直接获取其数据资源，或通过线下开拓供应商资源，从而掌握了丰富的电子元器件供应商和 SKU 数据库，为全球采购服务提供强大的供应端资源支持。

## (2) 服务电子元器件采购商，连接产业链下游采购需求

随着先进制造、创新研发的大力发展以及终端需求的日新月异，相比于传统的“大批量、少批次”的需求，近年来，电子元器件“小批量、多频次、多样化”的长尾采购需求日益突出，电子元器件采购方往往面临采购需求复杂多样、货源渠道缺乏、采购效率低、品质不可控、交期管理难等痛点问题。公司的采购服务为产业链下游有效解决长尾采购需求痛点，大幅增强采购渠道、产品品质、交期管理的确定性，提升其采购效率。

公司在产业链上下游不断延伸渗透，聚集更多的供应商和采购方，打造产业互联网新模式、新业态，解决产业链供需信息不对称的问题，已是电子元器件行业供应链不可或缺的一环。

## 3、新旧产业融合情况

产业互联网模式将传统产业模式与现代信息技术相融合，以信息技术打通传统产业模式的每个环节，从而显著提升整个产业的运行效率。公司的创新模式有效地解决了传统模式下电子元器件供应和采购的共性问题，实现电子元器件行业新旧产业融合。

### (1) 解决电子元器件供应痛点

在传统产业模式下，电子元器件供应商在产品销售的过程中，面临着线上推广、获客能力弱，缺乏成熟系统管理能力，缺乏数字化经营意识和数字化工具的支持，仓储物流边际成本高等诸多问题。公司为电子元器件供应商提供了信息服务、SaaS 服务和寄售服务等多场景综合服务，有效满足电子元器件供应商对于拓宽线上销售渠道和提升企业经营效率的需求，帮助其更好地扩大规模和提高经营效益。

共性问题	传统模式困境	公司创新解决方案
线上推广、获客能力弱	传统模式下，电子元器件供应商通过互联网平台进行线上推广和获客方式有限：小微型供应商一般围绕实体店进行线下推广，且一般不安排专人负责推广，主动获客能力和客户转化率	1、“华强电子网”为电子元器件供应商提供产品信息展示、供需信息发布、数据推广、营销广告等服务，有效提高电子元器件供应商的曝光度、获取众多询盘机会，并通过在线询价工

共性问题	传统模式困境	公司创新解决方案
	较低；规模较大的供应商虽具有一定的品牌影响力和渠道资源，但其宣传推广一般具有较强的区域性，或只局限于搜索引擎、竞价推广等昂贵的线上渠道，单独线上推广引流的投入成本高，性价比和获客效果往往差强人意。	具帮助电子元器件供应商与采购商快速建立联系。电子元器件供应商可充分利用互联网线上推广渠道，降低其线上营销成本和提高线上曝光度，有利于自身做大做强。 2、公司的寄售服务模式将电子元器件供应商仓储产品同步至“华强云仓”、“华强商城”实现线上交易，并同步至“华强电子网”，通过平台的有效引流，提高产品曝光度，助力产品销售。
缺乏成熟系统管理能力	电子元器件市场中存在大量规模较小的电子元器件供应商，这类供应商的经营管理方式较为原始，例如日常进销存一般使用手写记录、excel记录等传统方式，工作资料电子化程度低，经营效率有待提升。	公司通过 SaaS 服务模式，以“华强云平台”库管家软件为载体，为电子元器件供应商提供库存管理、进销存管理、财务管理、询报价及客商管理、员工管理等 SaaS 应用与服务，满足企业管理者对业务进行快速查询、管理及分析决策的需求，有利于提升其经营管理效率。
缺乏数字化经营意识和数字化工具的支持	对于信息不对称情况较为严重的电子元器件行业而言，及时有效的数据资源尤为重要，然而，大部分电子元器件供应商的数据搜集、分析能力较弱，经营管理缺乏数据支持。	基于“华强电子网”多年的数据积累，公司通过数据服务模式，以“华强云平台”烽火台为载体，为电子元器件供应商提供行业数据分析、市场实时报价、同行竞品表现追踪、自身线上店铺流量监控(入驻“华强电子网”可拥有线上店铺)、专业的替代型号推荐等服务，帮助其进一步了解自身经营状况及市场行情。
仓储物流边际成本高	电子元器件对于仓储环境(光照、温度和湿度等)有较高要求；现货交易对及时性要求较高，物流管理难度较高。	1、公司依托多年的产业优势，通过“华强云平台”快递宝与多家知名快递公司合作，为用户提供物流和月结服务，有效提高发货效率及降低物流成本。 2、公司通过寄售服务模式，搭建实体仓库，以“华强云仓”平台为载体，为入驻的电子元器件供应商提供标准化仓储和物流管理服务，降低其仓储物流成本。

## (2) 解决电子元器件长尾采购痛点

在传统产业模式下，电子元器件采购方往往面临采购需求复杂多样、货源渠道缺乏、采购效率低、品质不可控、交期管理难等痛点问题。公司为产业链提供了针对长尾采购需求痛点的解决方案，大幅增强采购渠道、产品品质、交期管理的确定性，有效解决行业共性问题。

主要问题	传统模式困境	公司创新解决方案
B 端客户需求复杂	B 端客户(企业客户)一般都有相对稳定的供应商和客户群体，且拥有自	线上线下相结合的服务能力：公司四大互联网平台为长尾采购需求提供了



主要问题	传统模式困境	公司创新解决方案
多样	身的决策机制和交易习惯，通常需要非统一化的合同/订单缔结、多轮议价的过程，对增值服务和个性化需求较多。	丰富的线上解决工具；同时，指定业务人员长期跟踪服务客户，更好地匹配 B 端客户的决策机制和交易习惯。
缺乏采购渠道	电子元器件长尾采购所需产品种类繁多，市场供需存在严重的信息不对称问题，普通采购方难以通过自身渠道寻找匹配需求的供应商。	1、丰富的采购渠道：公司通过 API、FTP、旗下互联网平台和线下开拓等方式获取了丰富的供应渠道资源。 2、多种服务方案：采购方可以在“华强电子网”搜索目标产品，自行与供应商联系并完成采购，也可以借助公司的全球采购服务，对接公司业务人员或通过华强商城搜索产品，高效完成采购。
采购效率低	企业经营过程中发生的电子元器件长尾采购需求会消耗大量的人力物力，尤其是电子元器件 BOM 物料采购，一般需要向多家供应商采购，采购效率低下。	1、简化采购流程：客户在处理 BOM 订单时，仅需将发行人纳入供应商体系，减少了需要对接的供应商主体，降低了供应商管理成本。 2、高效的客户服务方案：公司拥有丰富的供应端资源和高效的数字化系统，可以高效搜寻匹配客户需求的产品。
质量不可控	电子元器件市场的产品质量良莠不齐，假货、伪劣产品问题长期存在。如何保障优质的采购链、避免购买假冒伪劣产品，是电子元器件采购过程中长期存在的难题。	1、全面的品质管控体系：公司建立了全面的品质管控体系，产品入库前均需质检，有效保障产品质量。 2、数据资源提供质量控制支持：公司拥有丰富的 SKU 和供应商数据库，为质量控制提供了丰富的信息支持。 3、供应商评级体系助力品质控制：公司构建了供应商评级体系，可以优先选择向评级高的诚信供应商采购。
交期管理难	电子元器件长尾采购需求对交期要求较高，交期管理工作量大（特别是 BOM 物料订单）。部分供应商应对零散订单的履约能力较差，时常出现无法及时交付等问题，增加了采购的不确定性。	1、高效匹配交期要求并跟进采购：公司通过 EBS 系统高效选择满足客户交期的产品，并紧密跟进订单情况。 2、供应商评级体系助力保障交期：公司可以优先选择向评级高的诚信供应商采购，有效保障产品交期。

## （二）发行人符合创业板行业领域相关要求

根据《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第五条相关规定，属于上市公司行业分类相关规定中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市，但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外：（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）

建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业。

禁止产能过剩行业、《产业结构调整指导目录》中的淘汰类行业，以及从事学前教育、学科类培训、类金融业务的企业在创业板发行上市。

公司是面向电子元器件垂直产业链的产业互联网企业，坚持创新和研发，自主开发数字化系统和多个互联网平台，利用信息技术、互联网技术连接产业链上下游和供需双方。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司归类为“164 互联网和相关服务”之“6490 其他互联网服务”。

因此，公司不属于《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》不支持及禁止的相关行业，符合创业板行业领域要求。

### （三）公司符合创业板定位相关指标要求

根据《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第三条相关规定，本所支持和鼓励符合下列标准之一的成长型创新创业企业申报在创业板发行上市：

1、最近三年研发投入复合增长率不低于 15%，最近一年研发投入金额不低于 1,000 万元，且最近三年营业收入复合增长率不低于 20%；

2、最近三年累计研发投入金额不低于 5,000 万元，且最近三年营业收入复合增长率不低于 20%；

3、属于制造业优化升级、现代服务业或者数字经济等现代产业体系领域，且最近三年营业收入复合增长率不低于 30%。

最近一年营业收入金额达到 3 亿元的企业，或者按照《关于开展创新企业境内发行股票或存托凭证试点的若干意见》等相关规则申报创业板的已境外上市红筹企业，不适用前款规定的营业收入复合增长率要求。

最近三年（2020 至 2022 年），公司研发投入累计为 14,414.63 万元，超过 5,000 万元，且公司最近一年（2022 年）营业收入为 385,500.87 万元，超过 3 亿元，可不适用营业收入复合增长率相关要求，因此，公司满足《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》所规定的相关指标要求。

综上所述，公司是在电子元器件领域利用信息技术、互联网技术进行模式

创新产生的新型经济业态，具备良好的研发创新能力、模式创新和业态创新特征，实现产业互联网在电子元器件行业的创新融合公司，符合创业板定位。

## 七、发行人审计基准日后主要财务信息及经营状况

### (一) 审计截止日后的主要经营状况

公司财务报告审计截止日为 2022 年 12 月 31 日，根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》，天健会计师事务所(特殊普通合伙)对公司截至 2023 年 6 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2023 年 1-6 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行了审阅，并出具了“天健审〔2023〕3-364 号”《审阅报告》。公司 2023 年 1-6 月合并财务报表的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月 30 日	2022 年 1-6 月 /2022 年 12 月 31 日	同比变动
总资产	112,429.40	120,409.34	-6.63%
股东权益	97,496.08	86,418.08	12.82%
营业收入	85,558.78	206,760.33	-58.62%
归属于母公司股东的净利润	9,085.56	16,925.39	-46.32%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	8,734.52	16,876.94	-48.25%

1、2023 年上半年业绩同比下滑主要是因为公司在实现连年高速增长后遇到电子元器件行业寒冬导致，但 2023 年上半年仍与 2021 年上半年保持相近规模

相比 2022 年同期，2023 年上半年业绩存在较大幅度下降。这主要是由于公司在实现连年高速增长后遇到电子元器件行业寒冬导致。

2021 年上半年，面临电子元器件全面缺货涨价的市场环境，公司商业模式优势凸显，把握机遇实现收入同比增长 242.82%，扣非归母净利润同比增长 274.51%。2022 年上半年，面临电子元器件地域和行业的结构性市场行情，公司充分发挥数字化能力和全球化布局优势，继续保持高速增长，实现收入同比增长 98.21%，扣非归母净利润同比增长 62.76%。

而 2023 年上半年，受全球经济增速持续放缓、消费市场长时间低迷等因素

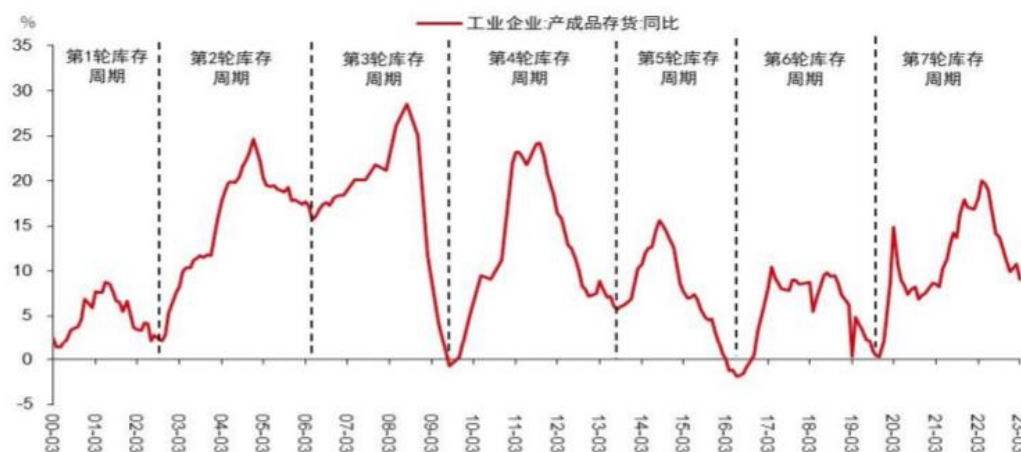
影响，行业整体处于去库存周期，终端客户对电子元器件长尾采购需求较 2022 年大幅降低。2022 年上半年公司创造了历史以来同期最高的收入和利润水平，使 2023 年上半年的比较基数较高；而 2023 年将是电子元器件行业近年来最困难的一年，特别是上半年，行业景气度下探，导致销售订单数量和平均订单价格均有所下降。因此，2023 年上半年相比 2022 年同期出现较大幅度的下滑。

但 2023 年上半年在电子元器件行业的景气度极度低迷情况下，公司实现的营业收入和利润水平（扣非后）仍与高景气度的 2021 年上半年保持相近规模。虽然发行人经营情况会受到宏观经济和行业景气度变化的影响，但数字化等核心能力仍持续提升，具有较强的持续经营能力。

2、工业企业库存周期即将见底，终端市场回暖拉动半导体需求复苏，晶圆代工厂减产加速半导体库存去化。行业去库存接近尾声，发行人的业绩有望逐步恢复

工业企业产成品存货水平是衡量国内经济的重要指标。去库存是当前工业部门利润下滑和工业品价格承压的重要原因。如下图所示，中国自 2000 年以来库存周期的经验规律显示，平均每轮库存周期持续 39 个月。中信证券研究所根据过去库存周期持续时长的经验规律、过去平均去库存周期持续时长的经验规律、以及 PPI 与库存周期的领先关系推算，本轮库存周期将大约于 2023 年 3 季度见底，预计今年三季度中国经济将进入主动补库存周期。

图：2000 年以来中国经历了 7 轮库存周期



数据来源：wind、中信证券

电子元器件的需求覆盖国民经济各个行业，随着主动补库存周期到来，2023

年下半年工业生产将有望迎来一轮上行周期，发行人下游客户生产规模增加，生产进程提速，终端市场回暖有望提升下游客户对电子元器件需求，主要包括：

(1) 计算机、通讯市场：下半年有望回暖带动半导体需求向好

半导体应用领域占比最大的计算机和通讯（其中智能手机占比最大）2023年上半年总体市场需求疲软，但市场机构预计2023年下半年有望逐渐回暖，发行人下半年在这两大领域的订单需求有望增加。

根据权威分析机构Canalys数据显示，2023年第一季度，全球计算机出货量为5,670万台，同比下降28%，2023年第二季度，全球计算机出货量为6,210万台，同比下降11.5%，跌势有所放缓且第二季度的出货量环比提升11.9%，2023年下半年有望市场复苏。

根据全球领先的市场调研公司IDC数据显示，2023年第二季度，中国智能手机市场出货量约6,570万台，同比下降2.1%，相对于一季度12%的降幅明显收窄。IDC指出，随着经济大环境逐渐好转，全球智能手机市场会有一些的反弹，相比今年上半年能有所提升。

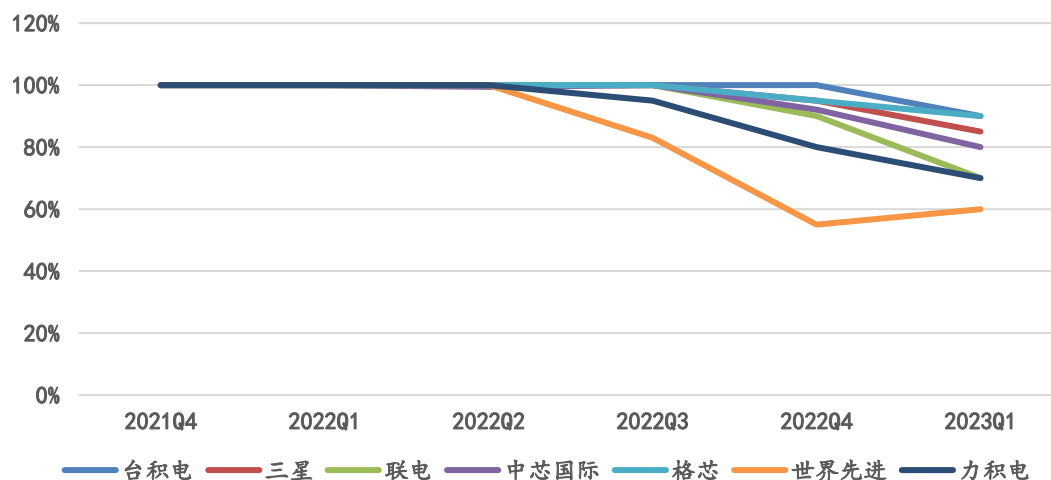
(2) 新能源汽车、光伏市场：全年需求增长，上半年去库存动能强劲，下半年补库存预期较强

中国汽车工业协会预计2023年国内新能源车销量有望超过900万辆，同比增速超35%。知名咨询机构Trend Force预计，2023年全球光伏新增装机量达351GW，同比增速超50%。因过去数年车用和光伏用电子元器件持续缺货，新能源汽车和光伏企业备货较多，总体库存水位远高于常规，而从2022年下半年开始相关电子元器件缺货情况相继缓解，因此新能源汽车和光伏企业开始主动大幅降低库存水位，2023年上半年处于去库存的阶段，导致采购需求较少，对发行人的订单明显减少。由于新能源汽车和光伏全年保持持续增长，因此去库存速度较快，预计2023年下半年有望进入主动补库存周期，因此能预计发行人的新能源汽车和光伏客户的采购需求有望回升。

从供给端来看，晶圆代工作为电子元器件生产的核心前端环节，自2022年中开始，受终端需求低迷影响，部分电子元器件原厂撤销及缩减了在晶圆代工厂的订单。上游主要晶圆代工厂产能利用率逐渐走低，目前已处于较低水平，

全球整体晶圆代工的有效产能得到了有效缩减和管控，进而减少了电子元器件市场的供给。电子元器件供给的减少，有利于整个半导体行业加速去库存。在下游终端需求出现向好的情况下，上游库存水位低，供给端的缩减将加剧市场供需错配，增加下游客户对发行人采购服务的需求，有利于发行人采购服务业务的回升。

图：2021Q4-2023Q1 主要晶圆代工厂商产能利用率变化 (%)



数据来源：各公司公开披露信息整理

综上，工业产品库存周期即将见底，工业生产将面临一轮上行周期，从而带来电子元器件市场回升；从需求端看，具体到电子元器件各主要应用领域，计算机、智能手机市场下半年需求回暖，新能源汽车、光伏等维持高速增长并且将进入补库存周期，而新一轮科技创新及应用也将持续拉动电子元器件需求；从供给端看，2022年下半年开始上游晶圆制造产能利用率不断走低，2023年上半年库存去化加速，供给下降，预计下半年库存调整有望接近尾声。因此，2023年下半年电子元器件库存周期有望迎来拐点，下游应用行业景气度和下游订单需求回升，发行人的业绩将逐步恢复。

### 3、公司客户处于去库存后期，客户需求具有回暖趋势

2023年上半年，公司下游客户仍处于去库存周期，减少了对电子元器件的采购。据公司对下游重点客户调研，如和硕联合、Lite-on集团、纬创资通、研华科技等，了解其库存去化进度，预计下半年下游客户所在行业景气度回暖，或开始主动补库存。

表 部分核心客户最近两个季度存货变动情况

单位：万元

公司名称	2023/3/31	较上期末变动	2022/12/31	较上期末变动	2022/9/30
歌尔股份	1,278,188.41	-26.32%	1,734,867.07	-8.60%	1,898,154.88
广达电脑	4,082,366.88	-24.91%	5,436,357.24	-10.75%	6,090,841.41
和硕联合	4,064,074.45	-15.34%	4,800,557.58	0.35%	4,783,715.46
群光电子	394,463.90	-12.61%	451,400.33	-9.38%	498,132.50
Lite-on	610,563.21	-8.58%	667,881.48	-11.77%	756,970.23
纬创资通	3,559,331.39	-5.75%	3,776,321.86	-17.15%	4,557,890.65
研华科技	320,729.24	-4.88%	337,166.90	-6.23%	359,558.77
石头科技	67,607.12	-2.53%	69,365.19	-33.90%	104,934.65
阳光电源	1,872,976.50	-1.73%	1,906,014.26	-8.23%	2,077,038.92
海康威视	1,887,521.68	-0.65%	1,899,822.30	-2.64%	1,951,373.55

4、公司积极开拓下游客户和上游供应商资源，新增客户和供应商数量逐步增加；公司核心能力和业内知名度持续增强

公司在行业景气度低迷的市场环境下，实施积极对外开拓策略，加大市场投入，不断开拓客户；同时加强供应商资源的拓展，挖掘更具有价格优势的供应渠道，以提高客户成交率，公司新增客户和新增供应商均持续增加。

公司持续构建 EBS 系统、供应商和 SKU 数据库等数字化能力。在需求萎缩，行业景气度下行的环境下，2023 年上半年客户询盘数量比 2021 年同期仍有较大增加，成交客户数量仍保持同一水平，侧面说明公司核心能力和业内知名度在持续增强。

项目	2023 年上半年	2021 年上半年	2023 年上半年与 2021 年同比
询盘数量(次)	287,249	141,180	103.46%
成交客户数量(家)	1,833	1,969	-6.91%

由于公司业务模式的特点，采购服务业务核心的数字化能力和上下游连接能力随着业务的积累而持续增强；信息服务业务 2023 年上半年较 2022 年同期仍然保持增长，增长约 17%，具有穿越半导体产业周期的能力。2023 年下半年随着下游客户需求回暖，凭借现有的核心能力和客户积累，公司业绩将逐步提升恢复。公司将继续发挥产业互联网商业模式的价值，提升电子元器件产业的交易效率和数字化水平，解决终端制造厂商长尾采购需求的痛点，为中国制造

业降本增效，提高中国制造业的全球竞争力。

财务报告审计基准日至本招股说明书签署日之间，公司经营状况良好，公司主营业务、经营模式未发生重大变化。公司高级管理人员和核心技术人员均保持稳定，未出现对公司产生重大不利影响的事项，也未出现其他可能影响投资者判断的重大事项。

## (二) 2023 年经营预计情况

2023 年 1-9 月和 2023 年 1-12 月的具体业绩预计情况如下：

项目	2023 年 1-9 月	同比	2023 年 1-12 月	同比
营业收入	130,000~180,000	-58.45%~-42.47%	213,000~270,000	-44.75%~-29.96%
归属于母公司股东的净利润	12,500~17,500	-47.69%~-26.77%	16,800~20,200	-39.91%~-27.75%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	12,400~17,400	-47.69%~-26.60%	16,600~20,000	-39.74%~-27.40%

注：上述 2023 年 1-9 月和 2023 年 1-12 月业绩情况系公司初步预计数，未经审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

2023 年 1-9 月业绩同比下滑的原因与前述 2023 年 1-6 月下滑原因基本一致，主要是因为公司在实现连年高速增长后遇到电子元器件行业寒冬导致。如前所述，2023 年下半年电子元器件库存周期有望迎来拐点，下游应用行业景气度和订单需求有望回升，2023 年全年业绩有望好转。同时公司实施积极对外开拓策略，加大市场投入，不断开拓客户；加强供应商资源的拓展，挖掘更具有价格优势的供应渠道，持续构建 EBS 系统、供应商和 SKU 数据库等数字化能力，提升公司业绩水平。

## 八、发行人选择的具体上市标准

根据深圳证券交易所发布的《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（2020 年修订），发行人选择如下具体上市标准：“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元。”

公司 2021 年、2022 年扣除非经常性损益前后孰低的净利润分别为 25,564.26 万元和 27,546.61 万元，最近两年净利润为正，且累计净利润不低于 5,000 万元，符合上述标准。



## 九、发行人公司治理特殊安排等重要事项

截至本招股说明书签署日，发行人不存在公司治理特殊安排等重要事项。

## 十、募集资金用途与未来发展规划

### (一) 募集资金用途

2021年2月23日，公司2021年第二次临时股东大会审议通过了关于募集资金用途的决议，本次发行募集资金扣除发行费用后将投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金
1	数据中台项目	8,371	8,371
2	采购服务平台升级项目	15,239	15,239
3	SaaS 服务平台升级项目	3,330	3,330
4	信息服务平台升级项目	3,161	3,161
5	补充流动资金	10,000	10,000
	合计	40,101	40,101

本次募集资金到位后，若本次募资金额少于上述项目对募集资金需求总额，不足部分将通过自有资金、银行借款等途径解决；若实际募资金额超过计划募集资金量，超出部分将用于与主营业务相关的项目、补充公司营运资金或根据中国证监会及深圳证券交易所的有关规定处理。

募集资金到位前，公司将根据项目进展的实际需要以自筹资金先期投入，待公开发行股票募集资金到位后，以募集资金置换预先已投入应归属于募集资金投向的自筹资金部分。

本次募集资金运用详细情况详见本招股说明书“第七节 募集资金运用及未来发展规划”。

### (二) 未来发展规划

公司面向电子元器件垂直产业链提供产业互联网 B2B 综合服务，借助行业信息化和产业升级契机，以全球采购服务和综合信息服务为业务基础，拓展电子产业链下游客户的需求广度。公司坚持深耕电子产业链，不断加强对产业链上下游的延伸渗透，建设和强化数据中台，推进采购服务平台、信息服务平台

和 SaaS 服务平台的优化升级,为客户提供更优质、全面的的服务的同时,不断提升公司的获客能力和订单转化率。此外,公司拟将服务范围向 PCB 及其他辅材、耗材等相关行业延伸,建立泛工业类产品需求的服务体系,构建电子产业链原材料现货大生态。

## 十一、其他对发行人有重大影响的事项

截至 2023 年 6 月 30 日,发行人及下属子公司涉及的重大诉讼或仲裁事项共有 9 件,其中 2 件已结案,7 件尚在审理,具体情况详见本招股说明书“第十节 其他重要事项”之“四、重大诉讼或仲裁事项”。

## 第三节 风险因素

投资者在评价公司本次发行的股票时，除招股说明书提供的其他资料以外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险因素已按方便投资者决策原则分类为与发行人相关的风险、与行业相关的风险和其他风险，并根据风险类别、重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小分类排序，该排序并不表示风险因素依次发生。

### 一、创新风险

公司面向电子元器件垂直产业链，以数字化为驱动，以平台化为方向，以线上/线下相结合的 B 端运营服务能力为基础，为产业链参与者提供专业化的 B2B 综合服务，解决传统模式下电子元器件供应和采购的共性问题，致力于打造电子元器件产业互联网平台。公司的产业互联网模式是电子元器件行业的模式创新和业态创新。但未来如果电子元器件行业环境和长尾需求市场发生较大变化，且公司无法适应市场变化，或公司的模式创新、业态创新等方面无法得到市场认可，公司已有的竞争优势可能会被削弱，从而对公司未来的市场竞争力、经济效益及发展前景造成不利影响。

### 二、行业风险

#### (一) 经济周期波动的风险

电子元器件是现代电子工业的基础，广泛应用于网络通信、消费电子、汽车电子及工业控制等领域，其行业终端产品具有消费属性、工业属性等。随着云计算、大数据、人工智能和区块链等新兴技术的兴起，各行各业及各类产品的数字化、智能化需求蓬勃发展，行业总体趋势长期向好，但上述应用领域的发展与居民可支配收入及消费水平的提高密切相关，而居民可支配收入与消费能力受到宏观调控政策、经济运行周期的综合影响。

如果国内、国际经济环境发生重大变化、经济增长速度放缓或宏观经济出现负面波动，且公司未能对由此带来的行业变化形成合理预期并相应调整公司的经营策略，将会对公司未来的发展产生一定的负面影响，公司存在业务增速放缓、收入和净利润下降的风险。

## **(二) 互联网技术进步的风险**

互联网和相关服务行业是一个迅猛发展、不断更新的产业，技术日新月异、产品不断推陈出新。随着大数据技术、云计算等互联网新一代技术的崛起、不断发展以及普及，互联网行业也许会面临新一轮的变革。公司若不能及时跟进互联网技术，推出更具有创新力和客户吸附力的产品，公司的经营业绩将会受到影响，未来在同行业的竞争力也将会下降。

## **(三) 电商运营系统安全性的风险**

B2B 平台的运营要有优质和稳定的互联网为基础，这与公司服务器的分布、网络系统和带宽的稳定性、电脑硬件和软件效率息息相关。由于互联网是面向公众的开放性平台，在客观上存在着导致会员或客户的基础信息及相关数据存在泄露或丢失的风险因素，如公司服务器所在地发生地震、火灾或其他难以预料且防范的事件，或公司的软件系统、硬件系统、数据库受到电脑病毒、木马、黑客的恶意破坏或攻击等，也可能来自于公司员工在处理相关会员或客户信息时因为接触信息而人为性地泄露。一旦由于会员或客户信息、数据的泄露或丢失给公司会员或客户带来损失，公司的声誉和经营将会受到不良的影响。

## **(四) 会员发布虚假或侵权信息的风险**

作为 B2B 平台，“华强电子网”的用户注册成为会员后，可以在公司平台上发布信息。公司已按照《电子商务法》的规定制定了相关交易协议条款、交易规则，对平台内经营者的真实性进行审慎核查，并建立相关的投诉机制与应对机制，但不能完全避免注册会员通过本平台发布虚假或侵犯第三方权益的信息的可能性。会员发布虚假或侵权信息的行为存在信誉损失的风险，影响平台的使用效果和美誉度，或对公司的经营业绩有一定影响。

## **(五) 人才流失风险**

产业互联网需要既熟悉所垂直行业，又擅长新一代信息技术或具有互联网思维的人才。虽然公司在不断加强对这类具有复合知识背景的人才的培养和招聘，但由于行业本身具有较强的复杂性，该类人才的培养成本较高，在市场上具备稀缺性。随着市场竞争加剧，企业之间对人才的争夺将更加激烈，未来公司依然面临人才流失的风险。

### 三、竞争风险

公司面向电子元器件产业链提供 B2B 综合服务面临诸多挑战，当前尚处在数字化、平台化的发展阶段，拥有“华强电子网”、华强商城、华强云平台和华强云仓四个互联网线上平台，未来如果有新的综合类网站或者其他专业网站改变经营策略而试图进入公司目前经营的电子元器件行业，则有可能与公司现有的业务形成正面、直接的竞争。

此外，由于不同 B2B 平台提供的采购方来源、产品推广重点各不相同，同时客户为尽可能获取更多的商业机会、实现利益最大化，在选择 B2B 平台时亦会采用组合策略，即在考虑综合性价比的基础上接受公司服务的同时并不拒绝接受竞争对手的服务，表现出较强的“非排他性”，因此，行业的竞争较为激烈。

### 四、经营风险

#### (一) 全球采购服务业务收入的波动风险

2020 年至 2022 年，公司全球采购服务业务收入分别为 56,759.53 万元、301,965.45 万元和 371,580.19 万元，同比变动分别为 432.01%和 23.05%，报告期内存在一定波动。2021 年，由于电子元器件“缺货潮”的持续，市场长尾采购需求上升，公司抓住市场契机，创新业务模式得到更多客户和供应商认可。同时公司持续加大渠道开拓、客户服务、人才团队和平台建设的投入，增强自身核心能力，实现公司全球采购服务业务收入大幅增长。2022 年，电子元器件“缺货潮”基本缓解，**全球采购服务收入增速放缓**。但不排除未来电子元器件行业环境和长尾采购需求市场发生不利变化，导致公司全球采购服务业务的收入在 2021 年和 2022 年增长的情况下发生波动甚至较大幅度下滑的风险，相应导致公司经营业绩出现波动甚至较大幅度下滑的风险。

#### (二) 全球采购服务下游客户行业景气度波动风险

全球采购服务收入受下游客户行业景气度影响，行业不景气时，市场需求和生产减少，导致电子元器件错配的机率和频率更大幅度减少，客户在采购服务平台的需求下降；行业景气时，市场需求和生产增加、新产品增加、技术革新等因素会更大程度加大错配机率和频率，从而带来客户采购服务需求增加，公司业绩增长。报告期内，全球采购服务下游客户行业景气度存在波动，公司全球采购服

务收入亦受其波动影响。面对下游客户行业景气度波动放大效应的影响,若公司不能及时、有效地应对下游客户行业景气度波动变化导致的下游采购需求的变化,则可能存在全球采购服务收入大幅波动甚至下滑的风险。

### (三) 国际贸易政策形势波动风险

发行人报告期内的境外收入占主营业务收入比重分别为 18.45%、29.64%和 51.06%,以中国香港、中国台湾、美国、欧洲、东南亚等地区为主。电子元器件产业为全球化市场,国际贸易政策形势的变化会对全球电子元器件市场产生影响,面对日益复杂的国际贸易环境,若公司不能及时、有效地应对国际贸易政策环境变化导致的电子元器件市场供需变化及价格波动,则可能存在经营业绩大幅波动甚至下滑的风险。

### (四) 全球采购服务毛利率波动风险

报告期内公司全球采购服务的毛利率分别为 16.72%、19.41%和 17.83%,2021 年度公司采购服务的需求大幅提升、增值议价能力增强等因素,全球采购服务毛利率存在一定波动。如果未来出现竞争者持续进入、原有竞争对手加大市场开发力度、或宏观环境低迷导致下游市场规模增速放缓,将导致公司的服务定价面临下行压力,不排除公司采取调价策略应对竞争和客户降价需求的可能,从而导致公司毛利率存在下降的风险。

### (五) 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。报告期各期末,公司应收账款账面价值分别为 18,727.97 万元、79,276.34 万元和 45,856.32 万元,占流动资产的比例为 54.05%、69.69%和 39.94%,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,则将可能对公司的业务经营和财务状况带来不利影响。

### (六) 经营活动现金流量净额波动的风险

报告期各期,公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,436.62 万元、-14,838.47 万元和 56,920.61 万元,波动较大。未来,随着公司经营规模的不断

扩大，营运资金需求日益增加，若客户不能按时结算或及时付款，将影响公司的资金周转及使用效率，可能导致公司出现流动性风险，从而对公司的经营业绩产生不利影响。

### **(七) 税收优惠政策变动风险**

华强电子网集团先后于 2016 年 11 月 21 日、2019 年 12 月 9 日、**2022 年 12 月 19 日**取得《高新技术企业证书》，有效期三年。电子网公司先后于 2017 年 10 月 31 日、2020 年 12 月 11 日取得《高新技术企业证书》，有效期三年。

未来如果国家相关的法律法规及税收优惠政策发生变化，或其他原因导致公司不再符合相关的认定或鼓励条件，将对公司未来经营业绩产生不利影响。

## **五、内控风险**

本次发行上市后，随着募集资金的到位和投资项目的实施，公司的数据治理和客户服务能力将不断提升，业务规模将进一步扩张，对公司经营管理、资源整合、持续创新、市场开拓等方面提出了更高的要求，经营决策和风险控制难度将进一步增加。公司管理团队的管理水平及控制经营风险的能力将面临更大考验，如果公司不能采取措施有效应对，可能面临内部控制风险。

## **六、股权集中导致的不当控制风险**

截至本招股说明书签署日，深圳华强直接持有发行人 29.78%股权，通过全资子公司电子世界发展间接控制发行人 57.46%股权。深圳华强通过直接和间接持股方式，控制了发行人 87.24%股权；实际控制人通过控制深圳华强，能够对发行人实施绝对控制。本次发行后，深圳华强和梁光伟仍然处于绝对控股地位。

公司股权结构较为集中，若控股股东、实际控制人通过行使表决权或其他方式对公司经营和财务决策、重大人事任免和利润分配等方面实施不利影响，可能会给公司及中小股东带来一定的风险。

## **七、募集资金投资项目风险**

本次发行募集资金主要投资于数据中台项目、采购服务平台升级项目、SaaS 服务平台升级项目、信息服务平台升级项目和补充流动资金。募集资金投资项目是在进行了充分的技术论证和市场调研的前提下基于对现有用户进行资源价值

深度挖掘而展开的，并且是以公司现有业务、产品与技术为基础进行的相关横向和纵向扩展，在技术、市场等方面不存在不可克服的障碍。尽管如此，公司在投资过程中仍然面临着技术进步、管理水平变化、产业政策变化和市场环境变化等诸多不确定因素，这些都会直接影响项目的投资成本、回收期和预计效益的实现。因此，公司不能排除实施募集资金投资项目过程中遇到风险的可能性。

## 八、发行失败风险

根据《创业板首次公开发行证券发行与承销特别规定》，如果公司首次公开发行股票网下投资者申购数量低于网下初始发行量，应当中止发行。因此，公司存在发行认购不足而发行失败风险。



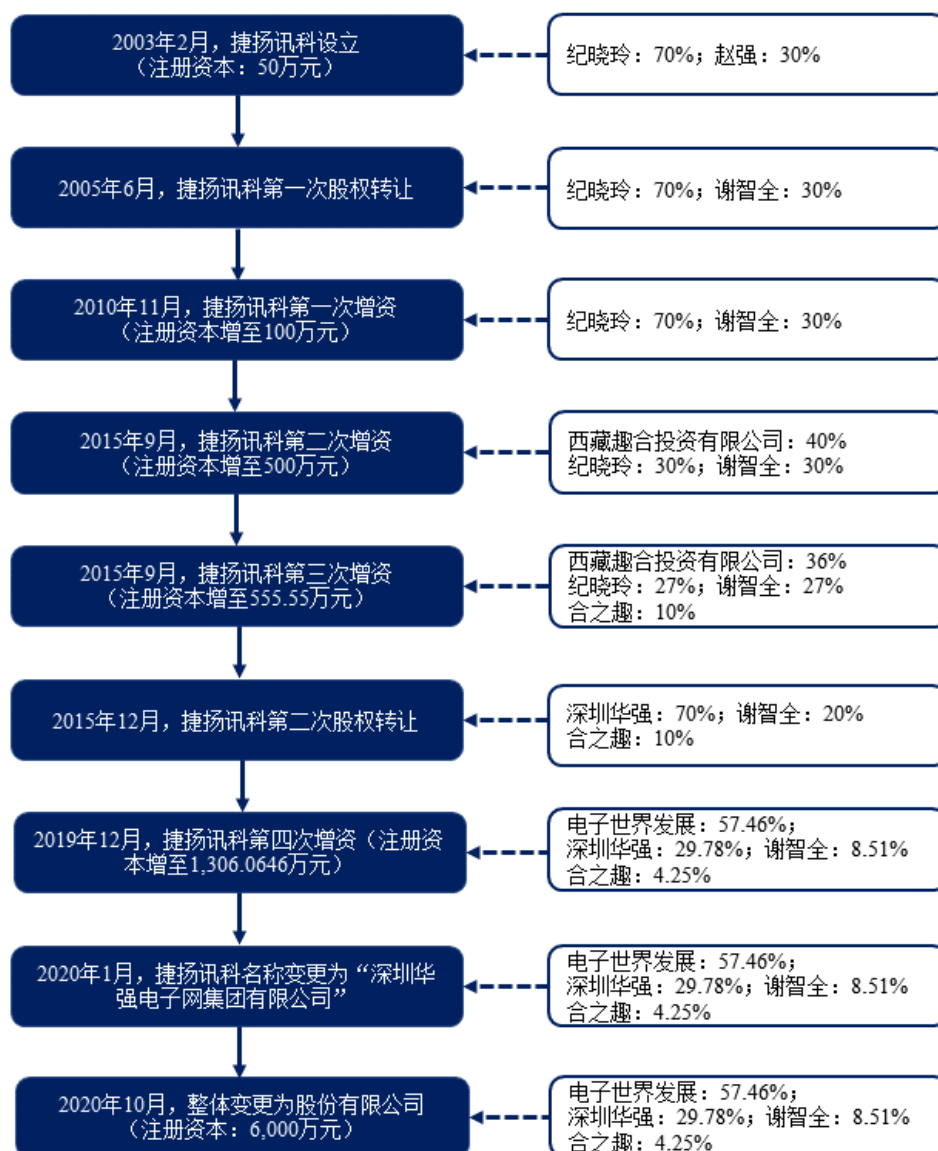
## 第四节 发行人基本情况

### 一、发行人基本情况

公司中文名称	深圳华强电子网集团股份有限公司
公司英文名称	Shenzhen Huaqiang Electronic Network Group Co., Ltd.
注册资本	6,000 万元人民币
法定代表人	郑毅
成立日期	2003 年 2 月 18 日
股份公司设立日期	2020 年 10 月 19 日
公司住所	深圳市福田区车公庙泰然八路泰然大厦 B 栋 12 楼 1201、1202、1203 室
邮政编码	518000
公司电话	0755-83396000
公司传真	0755-26421633
互联网网址	<a href="http://www.hqewgroup.com/">http://www.hqewgroup.com/</a>
电子信箱	ir@hqewgroup.com
投资者关系和信息披露部门	董事会办公室
部门负责人	朱毅
联系电话	0755-83396000-8128

### 二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况

公司自设立以来的历次股本、股东变化情况如下图所示：



## (一) 发行人设立情况

### 1、有限公司设立

2003年2月14日, 纪晓玲和赵强签署《深圳市捷扬讯科电子有限公司章程》, 约定合资设立捷扬讯科, 捷扬讯科注册资本为50万元, 其中纪晓玲以货币出资35万元, 占注册资本70%, 赵强以货币出资15万元, 占注册资本30%。

2003年2月17日, 深圳正风利富会计师事务所出具《验资报告》(深正验字[2003]第154号), 对捷扬讯科设立时的注册资本和实收资本进行了审验。经审验, 截至2003年2月17日, 捷扬讯科已收到全体股东缴纳的注册资本合计50万元, 均为货币出资。

2003年2月18日,深圳市工商行政管理局核准捷扬讯科设立,向捷扬讯科核发了《企业法人营业执照》(注册号:4403012106131)。

捷扬讯科设立时的股权结构如下:

序号	股东姓名	认缴出资(万元)	出资方式	出资比例(%)
1	纪晓玲	35.00	货币出资	70.00
2	赵强	15.00	货币出资	30.00
合计		50.00	--	100.00

## 2、有限公司名称变更

2019年12月31日,捷扬讯科召开股东会,决议同意公司名称由“深圳市捷扬讯科电子有限公司”变更为“深圳华强电子网集团有限公司”。

2020年1月8日,深圳市监局核准了本次名称变更。

## 3、整体变更为股份公司

2020年9月14日,天健出具《股改审计报告》,经审验,截至2020年7月31日,华强电子网有限的净资产为15,963.71万元。

2020年9月14日,鹏信评估出具《股改评估报告》,经实施评估程序后,以2020年7月31日为评估基准日,华强电子网有限的净资产评估值为人民币28,136.62万元。

2020年9月14日,华强电子网有限召开股东会,决议同意公司整体变更为股份有限公司,根据天健于2020年9月14日出具的《股改审计报告》中载明的公司截至2020年7月31日经审计后的净资产值人民币15,963.71万元,折成股份公司的股本总额6,000万股,每股面值人民币1元,其余9,963.71万元计入股份公司的资本公积。

2020年9月14日,华强电子网有限全体股东电子世界发展、深圳华强及合之趣、谢智全共同签署《发起人协议书》,一致同意以整体变更方式发起设立“深圳华强电子网集团股份有限公司”,并确定了各发起人持有股份数、发起人的权利和义务等重大事项。

2020年9月29日,发行人的全体发起人共同签订了《深圳华强电子网集团股份有限公司章程》。

2020年10月19日,深圳市监局核准华强电子网有限整体变更为股份有限公司,并向发行人核发了《营业执照》(统一社会信用代码:91440300746620142A),公司名称为“深圳华强电子网集团股份有限公司”,类型为其他股份有限公司(非上市),住所为深圳市福田区车公庙泰然八路泰然大厦B栋12楼1201、1202、1203室,法定代表人为郑毅,注册资本为6,000万元,经营范围:一般经营项目是:经营电子商务;互联网科技、物联网科技、软件的技术开发及技术服务;数据库技术开发及数据库服务;电子元器件、电子产品、通信产品应用模块的设计、技术开发;电子元器件、电子产品、仪器仪表、通讯器材、五金交电、包装材料的零售;从事广告业务;信息系统集成;信息技术咨询、技术服务;经济信息咨询(不含限制项目);国内贸易(不含专营、专卖、专控商品);经营进出口业务(法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外,限制的项目须取得许可后方可经营),许可经营项目是:电信业务经营;仓储服务。

华强电子网有限整体变更为股份有限公司时的股权结构如下:

序号	发起人姓名/名称	认购股份数量(股)	认购股份比例(%)
1	电子世界发展	34,478,292	57.46
2	深圳华强	17,865,196	29.78
3	谢智全	5,104,571	8.51
4	合之趣	2,551,941	4.25
合计		60,000,000	100.00

## (二) 报告期内的股本和股东变化情况

报告期初,华强电子网有限的股权结构如下:

序号	股东姓名/名称	认缴出资(万元)	出资方式	出资比例(%)
1	电子世界发展	750.51	股权出资	57.46
2	深圳华强	388.89	货币出资	29.78
3	谢智全	111.11	货币出资	8.51
4	合之趣	55.55	货币出资	4.25
合计		1,306.06	--	100.00

2020年9月,股份公司设立,具体情况详见本节“二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况”之“(一)发行人设立情况”之“3、整体变

更为股份公司”。

### (三) 发行人历次增资和股权转让的原因及合理性、价格及定价依据

#### 1、公司设立出资、历次增资的具体情况如下：

序号	时间	设立及增资情况	资金来源	每股增资价格及定价依据	原因及合理性	P/E 倍数 <sup>[1]</sup>	是否涉及股份支付
1	2003.2	捷扬讯科设立，注册资本为 50 万元，由纪晓玲、赵强分别以货币资金出资 35 万元、15 万元	股东自有资金	1.00 元/注册资本，按注册资本出资	-	不适用	否
2	2010.11	捷扬讯科增资至 100 万元，新增注册资本 50 万元分别由纪晓玲、谢智全以货币资金出资 35 万元、15 万元	股东自有资金	1.00 元/注册资本，按注册资本出资	补充公司营运资金	不适用	否
3	2015.9	捷扬讯科增资至 500 万元，新增注册资本 400 万元分别由纪晓玲、谢智全、西藏趣合以货币资金认缴 80 万元、120 万元、200 万元	股东自有资金	2.00 元/注册资本，双方协商确定	补充公司营运资金	不适用	否
4	2015.9	捷扬讯科增资至 555.55 万元，新增注册资本 55.55 万元由合之趣以货币资金出资 500 万元认缴	股东自有资金	9.0009 元/注册资本，基于公司净资产价值进行定价	补充公司营运资金，引入员工持股平台合之趣	2.34 <sup>[1]</sup>	是
5	2019.12	捷扬讯科增资至 1,306.06 万元，新增注册资本 750.51 万元由电子世界发展以其持有电子网公司的 100% 股权作价 41,690 万元出资	股东自有股权	55.55 元/注册资本 <sup>[2]</sup> ，参考公司 2019 年 9 月 30 日的净资产评估价值进行定价	通过收购进行业务整合	23.03 <sup>[3]</sup>	否

注：[1]2015 年 9 月，员工持股平台合之趣对发行人进行增资，由于该时点公司净资产规模较小，故导致该次增资对应的 P/E 倍数较低；[2]转让价格=以 2019 年 9 月 30 日为评估基准日的电子网公司股东全部权益的评估值/增加股数；[3]P/E 倍数=股权转让时点发行人的估值金额/股权转让时点发行人前一年度的净利润，由于深圳华强电子世界发展有限公司增资发生在 2019 年 12 月 25 日，增资时点接近 2019 年年末，故计算该次增资的 P/E 倍数时使用 2019 年度的净利润作为分母。

其中，2015 年 9 月引入西藏趣合和合之趣，具体情况如下：

## (1) 西藏趣合

### ①基本情况

西藏趣合成立于 2015 年 8 月 10 日，法定代表人为纪晓玲，注册资本为 3,000.00 万元，由深圳市前海趣合投资有限公司（纪晓玲 100%持股）与纪双陆出资设立，分别持股 90%、10%，设立后未发生股权变动。该公司类型为有限责任公司，登记机关为拉萨市市场监督管理局城西分局，注册地址为西藏拉萨市世邦国际花园 10 栋 2 单元 5 层 19 号。经营范围：创业投资、实业投资；投资咨询服务、融资咨询服务（不得从事担保和房地产业务；不得参与发起或管理公募或私募证券投资基金、投资金融衍生品；不得以公开方式募集资金、吸收公开存款、发放贷款；不得从事证券、期货类投资；不得公开交易证券类投资产品或金融衍生产品；不得经营金融产品、理财产品和相关衍生业务）。

### ②增资情况

2015 年 9 月 15 日，捷扬讯科召开股东会，决议同意捷扬讯科注册资本由 100 万元增加至 500 万元，由纪晓玲、谢智全及西藏趣合以货币出资 800 万元认购，其中纪晓玲、谢智全、西藏趣合分别出资 160 万元、240 万元、400 万元，认缴新增注册资本 80 万元、120 万元、200 万元。同日，全体股东签署了《深圳市捷扬讯科电子有限公司章程》。

此次增资后，捷扬讯科的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	此次增资前		此次增资后		出资比例 (%)
		认缴出资 (万元)	出资比例 (%)	认缴出资 (万元)	出资方式	
1	纪晓玲	70.00	70.00	150.00	货币出资	30.00
2	谢智全	30.00	30.00	150.00	货币出资	30.00
3	西藏趣合	-	-	200.00	货币出资	40.00
合计		<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>500.00</b>	-	<b>100.00</b>

### ③定价依据

该次增资系用于补充公司营运资金，纪晓玲作为原股东，以其实际控制的西藏趣合的名义进行增资，增资价格由各方协商确定，并履行了相应的内部控制及审批流程，不存在特殊利益安排之情形。

## (2) 合之趣

关于合之趣的基本情况，详见本招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“十七、员工持股计划及其他制度等情况”

2015年9月，合之趣设立并增资入股发行人，属于员工低价增资入股从而间接获得发行人股份，该次增资入股对价参照每股净资产确定，低于同期发行人股权的公允价值，构成股份支付，对应的P/E倍数如上表所列，该事项对应的股份支付费用计算过程如下：

单位：万元

项目	2015年9月
转让方（份额持有人）	发行人原股东
受让方（公司员工）	王中俊、熊凌、徐建华等20个自然人
截止股权转让时点发行人的估值金额（A）	27,280.00
截止股权转让时合之趣持有发行人的持股比例（B）	9.9991%
截止股权转让时点合之趣的估值金额（C=A*B）	2,727.75
合之趣合伙份额（D）（万股）	500.00
每股公允价值（E=C/D）	5.46
持股平台员工增资入股价格（F）	1.00
增资入股价格低于同期公允价格的差额（G=E-F）	4.46
持股平台份额转让数量（H）（万股）	225.00
本期以权益结算的股份支付确认的费用总额（I=G*H）	1,003.50

除2015年9月外，发行人的其他历次增资或股权转让均不涉及股份支付。根据增资或股权转让时点对应的P/E倍数可见，发行人不存在严重低估公司公允价值的情形。

## 2、公司历次股权转让的具体情况如下：

序号	协议签署时间	转让方	受让方	转让数量（万股）	转让价格（万元）	每股转让价格及定价依据	原因及合理性	P/E倍数	是否涉及股份支付
1	2005.6	赵强	谢智全	15.00	15.00	1.00元/注册资本，按注册资本定价	赵强与纪晓玲存在经营理念差异，因此决定退出	不适用	否

序号	协议签署时间	转让方	受让方	转让数量(万股)	转让价格(万元)	每股转让价格及定价依据	原因及合理性	P/E倍数	是否涉及股份支付
2	2015.12	西藏趣合、纪晓玲、谢智全	深圳华强	388.89	19,086.00	49.08元/注册资本,参考公司2015年9月30日的公司全部权益价值的评估结果进行定价	深圳华强收购捷扬讯科,进一步发展采购服务业务	14.20	否

#### (四) 其他证券市场上市/挂牌情况

发行人不存在在其他证券市场上市或挂牌情况。

### 三、发行人成立以来重要事件

2019年12月2日,深圳华强召开董事会会议,审议通过了《关于组建华强电子网集团的议案》,同意由电子世界发展以其持有电子网公司的100%股权作价41,690万元对捷扬讯科增资,增资完成后,捷扬讯科的公司名称变更为“深圳华强电子网集团有限公司”。同日,捷扬讯科召开股东会,审议通过前述增资和重组方案。

2019年12月2日,电子世界发展、深圳华强、合之趣、谢智全及捷扬讯科签署《股权出资协议》,约定电子世界发展将其持有的电子网公司100%股权作价41,690万元对捷扬讯科增资,电子网公司成为捷扬讯科的全资子公司。

鹏信评估以2019年9月30日为基准日对电子网公司进行评估,并出具了《资产评估报告》(鹏信资评报字[2019]第S132号),经评估,电子网公司100%股权评估价值为41,690万元。

2019年12月11日,深圳市监局核准电子世界发展持有的电子网公司100%股权变更登记至捷扬讯科名下。2019年12月25日,深圳市监局核准了上述增资。

发行人和电子网公司的重组前一年度(即2018年度/2018年末)数据如下表所示:

单位:万元

项目	资产总额	净资产	营业收入	利润总额
发行人	19,999.64	11,897.38	60,863.87	4,015.48



项目	资产总额	净资产	营业收入	利润总额
电子网公司	22,537.83	17,206.99	11,530.42	2,269.99
电子网公司占发行人的比例	112.69%	144.63%	18.94%	56.53%

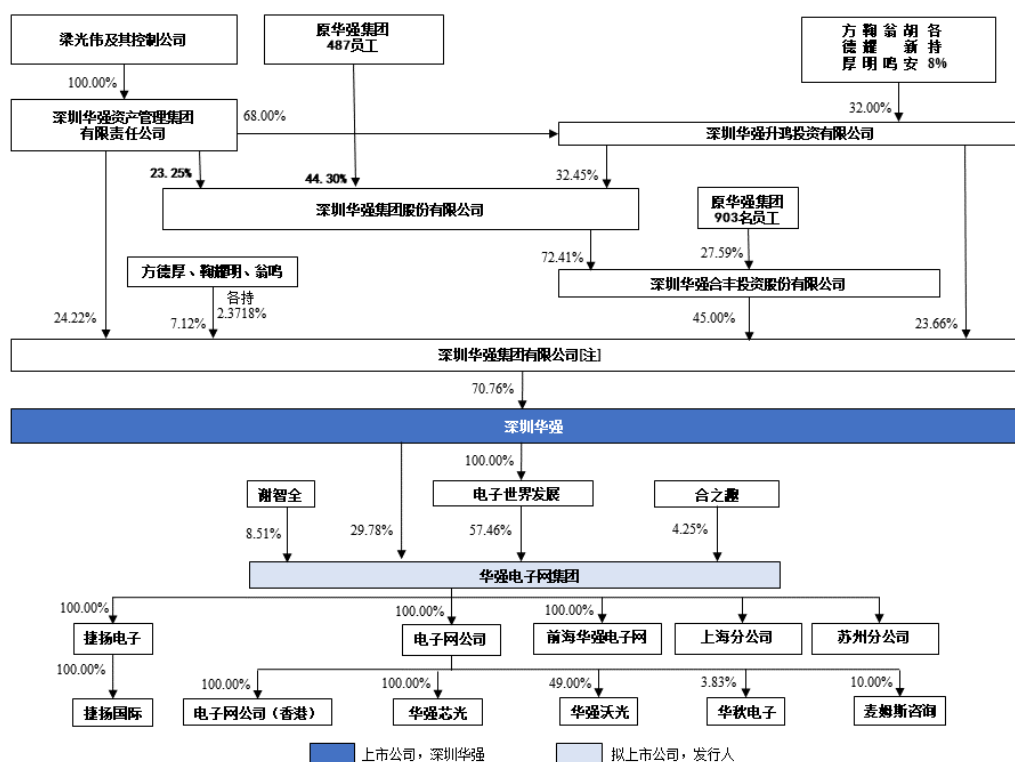
注：被重组方重组前一年度与重组前发行人存在关联交易，资产总额、净资产、营业收入和利润总额已按照扣除该等交易后的口径计算。

该次重组属于同一控制下的企业合并，捷扬讯科和电子网公司业务具有相关性，该次重组通过结合捷扬讯科和电子网公司各自在系统、品牌、采购渠道、客户、数据资源等方面的优势，发挥协同效应，有利于发行人业务发展，从而带来经营业绩与财务表现的稳步提升。关于业务协同的具体内容，详见本招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、主营业务、主要服务的情况”之“（三）设立以来的主营业务演变情况”。

重组完成后，发行人的主营业务未发生变化，发行人实际控制人仍为梁光伟，管理层保持稳定，该次重组后，发行人已运行一个会计年度，符合《首发办法》《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条发行人最近3年内主营业务没有发生重大变化的适用意见——证券期货法律适用意见第3号》相关规定。

#### 四、发行人股权结构图

截至本招股说明书签署日，发行人的股权结构图如下所示：



注：根据深圳华强 2023 年一季度报告，截至 2023 年 3 月 31 日，发行人间接控股股东华强集团因非公开发行可交换公司债券，将其持有的深圳华强 80,000,000 股股份存放于“华强集团-平安证券-21 华强 E1 担保及信托财产专户”、将其持有的深圳华强 61,000,000 股股份存放于“华强集团-平安证券-21 华强 E2 担保及信托财产专户”并由前述信托财产专户名义持有深圳华强股份，用于为可交换公司债券的债券持有人交换股份和债券本息偿付提供担保。华强集团、“华强集团-平安证券-21 华强 E1 担保及信托财产专户”和“华强集团-平安证券-21 华强 E2 担保及信托财产专户”为一致行动人，共持有深圳华强 740,045,151 股股份，占比 70.76%。华强集团实际控制深圳华强的股份数量未发生变化。

## 五、发行人控股子公司、参股公司简要情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有 6 家控股子公司，分别为深圳华强电子交易网络有限公司、深圳前海华强电子网集团有限公司、深圳华强芯光电子有限公司、捷扬讯科电子有限公司、捷扬讯科国际有限公司、华强电子交易网络（香港）有限公司；3 家参股公司，分别为深圳华强沃光科技有限公司、深圳华秋电子有限公司、无锡麦姆斯咨询有限公司；参股公司深圳诚德明辉信息技术有限公司于 2021 年 9 月注销，参股公司深圳聚丰智能网络科技有限公司已于 2022 年 12 月注销。

## (一) 重要控股子公司

### 1、深圳华强电子交易网络有限公司

法定代表人：郑毅

注册地及主要生产经营地：深圳市福田区深南中路华强路口电脑车间2号楼7楼701室

成立时间：2008年2月25日

注册资本：2,000万元人民币

实收资本：2,000万元人民币

股东构成：华强电子网集团持有100%股权

经营范围：一般经营项目——互联网技术开发（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；投资兴办实业（具体项目另行申报）；国内商业、物资供销业（不含专营、专控、专卖商品）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营），从事广告业务；自有物业租赁。（法律法规、国务院规定需另行办理广告经营审批的，需取得许可后方可经营）；国内货运代理。许可经营项目——人力资源服务。信息服务业务（仅限互联网信息服务）。

主营业务与发行人主营业务的关系：电子网公司为发行人综合信息服务业务的运营主体。

最近两年财务数据如下：

单位：万元

项目	2022年度/2022年12月31日	2021年度/2021年12月31日
总资产	34,531.22	26,441.56
净资产	25,512.72	18,652.79
营业收入	13,934.01	11,070.18
净利润	6,747.94	8,126.72

注：以上财务数据包括在经天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计的合并财务报表范围内。

### 2、捷扬讯科国际有限公司

注册地及主要生产经营地：ROOM B/C/D 6/F WINNER BUILDING NO.36

MAN YUE STREET, KOWLOON, HONGKONG

成立时间：2003年6月20日

已发行股本：7,672.50 万元港币

实收资本：7,672.50 万元港币

股东构成：捷扬电子持有 100% 股权

发行人通过持有捷扬电子 100% 的股权在中国香港拥有此全资子公司，发行人取得深圳市商务局于 2022 年 2 月 5 日核发的《企业境外投资证书》（编号：境外投资证第 N4403202200020 号）。捷扬国际是根据香港特别行政区法律注册成立的有限责任公司，截至 2022 年 12 月 31 日，捷扬国际合法存续并可以在香港特别行政区合法经营。

经营范围：电子元器件的设计与购销，经济信息咨询，经营进出口业务。

主营业务与发行人主营业务的关系：捷扬国际为发行人全球采购服务业务的境外经营主体。

最近两年财务数据如下：

单位：万元

项 目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
总资产	77,123.73	63,313.53
净资产	45,469.36	20,051.55
营业收入	308,752.42	229,904.76
净利润	16,108.56	14,378.91

注：以上财务数据包括在经天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计的合并财务报表范围内。

以上重要控股公司最近一年净利润贡献比例均超过 10%。

## （二）发行人其他控股子公司及参股公司

除重要控股公司外，发行人其他 4 家控股子公司、3 家参股公司及报告期内注销的 2 家参股公司的基本情况如下：

序号	名称	与发行人关系	股权结构、出资金额、持股比例、入股时间、控股方及主营业务情况
1	前海华强电子网	全资子公司	系发行人于 2020 年 8 月 31 日新设的全资子公司、注册资本 1,000 万元、实收资本 0 元、目前尚未经营业务。

序号	名称	与发行人关系	股权结构、出资金额、持股比例、入股时间、控股方及主营业务情况
2	华强芯光	全资孙公司	系电子网公司于2019年9月20日新设的全资子公司、注册资本1,000万元、实收资本1,000万元、其为华强云仓运营主体。
3	捷扬电子	全资子公司	系发行人于2015年5月4日新设的全资子公司、注册资本8,162.50万港元、实收资本8,162.50万港元、其为发行人的境外持股平台,自身未经营业务。
4	电子网公司(香港)	全资孙公司	系电子网公司于2017年12月19日新设的全资子公司、注册资本100万美元、实收资本30万美元、其为电子网公司的境外经营主体,目前未经营实际业务。
5	华强沃光	参股公司	系电子网公司与间接控股股东深圳华强共同投资的公司,其中深圳华强(控股方)持股51%、电子网公司持股49%;出资金额及入股时间:注册资本1,000万元、电子网公司于2015年10月出资490万元;主营业务定位为LED跨境电商,目前未实际开展业务。
6	华秋电子	参股公司	股权结构为:电子网公司(持股3.8348%)、上饶市广丰区海阔里堤投资管理中心(有限合伙)(持股13.1531%)、Golden Growth III (Hong Kong) Limited(持股12.4110%)、深圳福田同创伟业大健康产业投资基金合伙企业(有限合伙)(持股9.8316%)、长沙小秋创业投资合伙企业(有限合伙)(持股8.6956%)、长沙伯仲创业投资合伙企业(有限合伙)(持股8.1511%)、HFVG-II HK Holdings Limited(持股7.3359%)、新余聚锋管理咨询合伙企业(有限合伙)(持股5.9782%)、陈遂仲(持股5.8228%)、陈遂佰(持股5.8228%)、Joy Hot Limited(持股4.8335%)、嘉兴启赋新材料合伙企业(有限合伙)(持股3.4920%)、嘉兴穗赋股权投资合伙企业(有限合伙)(持股2.7001%)、新余鸿砚投资管理合伙企业(有限合伙)(1.9247%)、共青城创赢投资管理合伙企业(有限公司)(持股1.2936%)、新余鑫焱企业管理合伙企业(有限合伙)(持股1.2936%)、湖南湘江智芯股权投资合伙企业(有限合伙)(持股1.1111%)、Infinity Fortune Limited(持股0.8696%)、深圳市招银财富展翼成长投资合伙企业(有限合伙)(持股0.7699%)、王长振(持股0.6750%);出资金额及入股时间:注册资本1,501.1848万元,电子网公司于2011年8月出资247.00万元、2015年12月出资112.50万元;控股方及实控人为陈遂佰;主营业务为PCBA业务和媒体社区运营业务等。
7	无锡麦姆斯	参股公司	股权结构为:电子网公司(持股10%)、上海传感信息科技有限公司(75%,控股方)、王懿(10%)、上海睿朴资产管理有限公司(5%);出资金额及入股时间:注册资本117.65万元,电子网公司于2016年12月出资50万元;主营业务为信息咨询业务。
8	诚德明辉	报告期内注销的参股公司	系电子网公司与间接控股股东深圳华强共同投资的公司,注销前深圳华强(控股方)持股40%、电子网公司持股20%、华强资管持股20%、深圳市瑞融泰投资发展有限公司持股10%、深圳市华强北电子市场价格指数有

序号	名称	与发行人关系	股权结构、出资金额、持股比例、入股时间、控股方及主营业务情况
			限公司持股 10%；出资金额及入股时间：原注册资本 10,000 万元，其中电子网公司于 2014 年 2 月出资 2,000 万元；原定位于电子产品的大宗交易平台，已于 2021 年 9 月 7 日解散注销。
9	聚丰智能	报告期内注销的参股公司	电子网公司与湖南乐丽信息科技有限公司（控股方）分别持股 30%、70%；原注册资本 933.34 万元，电子网公司于 2019 年 4 月以无形资产作价 280.00 万元出资；原定位于安防产品类网上信息服务平台，已于 2022 年 12 月 30 日解散注销。

## 六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况

2020 年 9 月 29 日，华强电子网有限整体变更为华强电子网集团时共有 4 名股东，各股东及其持股比例如下：

序号	股东名称/姓名	持股数（股）	持股比例（%）
1	电子世界发展	34,478,292	57.46
2	深圳华强	17,865,196	29.78
3	谢智全	5,104,571	8.51
4	合之趣	2,551,941	4.25
	合计	60,000,000	100.00

### （一）控股股东及实际控制人基本情况

#### 1、控股股东

截至本招股说明书签署日，电子世界发展持有发行人 34,478,292 股股份，占发行人总股本的 57.46%，为发行人的直接控股股东。

深圳华强直接持有发行人 17,865,196 股股份，占发行人总股本的 29.78%，且持有直接控股股东电子世界发展 100% 股权，为发行人的间接控股股东。

华强集团及其一致行动人共持有深圳华强 740,045,151 股股份，占深圳华强总股本的 70.76%，为深圳华强的控股股东，为发行人的间接控股股东。

#### （1）电子世界发展

电子世界发展的基本情况如下：

公司名称	深圳华强电子世界发展有限公司
成立时间	2007 年 2 月 16 日

注册资本	50,000.00 万元人民币
实收资本	50,000.00 万元人民币
注册地	深圳市福田区华强北路 1019 号华强广场 2 栋 A-502 (06-07) 房
主要生产经营地	深圳市福田区华强北路 1019 号华强广场 2 栋 A-502 (06-07) 房
股东构成	深圳华强持股 100%
主营业务及其与发行人的关系	电子世界发展为投资控股平台，是发行人的控股股东。
经营范围	投资兴办实业、投资兴办电子市场（具体项目另行申报）；物业管理；水电维修，制冷设备维修；电子产品、机电设备的购销（不含专营、专控、专卖商品）；在合法取得土地使用权的地块上从事房地产开发；物业租赁。

电子世界发展最近两年财务数据（合并口径）如下：

单位：万元

项 目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
总资产	189,646.30	191,436.95
净资产	151,271.58	123,105.05
营业收入	387,152.88	314,061.30
净利润	25,164.19	24,644.99

注：以上财务数据包括在深圳华强经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计的合并财务报表范围内。

## （2）深圳华强

深圳华强为一家深圳证券交易所的上市公司（证券代码：000062），其基本情况如下表所示：

公司名称	深圳华强实业股份有限公司
成立时间	1994 年 1 月 19 日
注册资本	104,590.93 万元
注册地	深圳市福田区华强北路华强广场 A 座 5 楼
主要生产经营地	深圳市福田区华强北路华强广场 A 座 5 楼
经营范围	一般经营项目是：投资兴办各类实业（具体项目须另行申报），国内贸易（不含专营、专控、专卖商品及限制项目）；经济信息咨询（不含限制项目）；自有物业管理；计算机软、硬件及网络、通信产品、激光头及其应用产品的技术开发及销售（不含限制项目）；投资兴办电子专业市场；投资电子商务网；从事广告业务（法律法规、国务院规定需另行办理广告经营审批的，需取得许可后方可经营）
主营业务及其与发行人的关系	深圳华强主要业务包括电子元器件授权分销、电子元器件及电子终端产品实体交易市场、电子元器件产业互联网和其他物业经营。发行人是深圳华强的控股子公司，是其电子元器件产业互联

	网的经营实体。
--	---------

根据深圳华强 2023 年一季度报告，截至 2023 年 3 月 31 日，深圳华强前十大股东情况如下：

序号	股东姓名/名称	持股数(股)	持股比例(%)
1-3	华强集团[注]	740,045,151	70.76
4	杨林	21,155,208	2.02
5	张玲	<b>18,230,004</b>	<b>1.74</b>
6	中央汇金资产管理有限责任公司	13,073,750	1.25
7	香港中央结算有限公司	<b>11,221,581</b>	<b>1.07</b>
8	海通证券股份有限公司约定购回专用账户	7,115,000	0.68
9	兴业银行股份有限公司—南方兴润价值一年持有期混合型证券投资基金	<b>5,502,891</b>	<b>0.53</b>
10	杨逸尘	<b>4,967,310</b>	<b>0.47</b>
	合计	<b>821,310,895</b>	<b>78.52</b>

注：根据深圳华强 2023 年一季度报告，截至 2023 年 3 月 31 日，发行人间接控股股东华强集团因非公开发行可交换公司债券，将其持有的深圳华强 80,000,000 股股份存放于“华强集团-平安证券-21 华强 E1 担保及信托财产专户”、将其持有的深圳华强 61,000,000 股股份存放于“华强集团-平安证券-21 华强 E2 担保及信托财产专户”并由前述信托财产专户名义持有深圳华强股份，用于为可交换公司债券的债券持有人交换股份和债券本息偿付提供担保。华强集团、“华强集团-平安证券-21 华强 E1 担保及信托财产专户”和“华强集团-平安证券-21 华强 E2 担保及信托财产专户”为一致行动人，共持有深圳华强 740,045,151 股股份，占比 70.76%。华强集团实际控制深圳华强的股份数量未发生变化。

深圳华强最近两年财务数据（合并口径）如下：

单位：万元

项目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
总资产	<b>1,636,346.00</b>	1,576,684.76
净资产	<b>782,353.35</b>	679,688.82
营业收入	<b>2,394,129.99</b>	<b>2,284,058.17</b>
净利润	<b>107,971.07</b>	104,268.90

注：以上财务数据已经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

### （3）华强集团

华强集团的基本情况如下：

公司名称	深圳华强集团有限公司
成立时间	1981 年 7 月 29 日
注册资本	80,000 万元人民币



实收资本	80,000 万元人民币
注册地	深圳市福田区深南中路华强路口
主要生产经营地	深圳市福田区深南中路华强路口
股东构成	深圳华强合丰投资股份有限公司持股 45.00%，深圳华强资产管理集团有限责任公司持股 24.22%，深圳华强升鸿投资有限公司持股 23.66%，翁鸣持股 2.37%，鞠耀明持股 2.37%，方德厚持股 2.37%
经营范围	一般经营项目是：资产经营；投资兴办各类实业项目（具体项目另行申报）；移动通信设备；广播电视设备，电子计算机整机，家用电子产品，传输设备，仪器仪表，电子元件；程控交换机、传真机、办公自动化设备、激光拾音头、模具机芯、模具加工、计算机及通讯网络工程；国内商业、物资供销业（不含专营、专控、专卖商品）；航空客票代售、揽货、水运客运、销售代理；进出口业务（具体按深贸管审字 171 号规定执行）；物业管理、信息咨询服务。污染防治、环保技术的研发、应用（不含限制项目）。黄金制品的批发与零售（不含限制项目）。许可经营项目是：停车场经营管理。
主营业务及其与发行人的关系	华强集团主要业务包括电子信息产业板块、文化科技产业板块、房地产开发板块、金融产业板块。发行人所经营业务属于华强集团的电子信息产业板块。

华强集团最近两年财务数据（合并口径）如下：

单位：万元

项 目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
总资产	7,487,642.61	7,458,816.37
净资产	2,571,356.78	2,503,728.52
营业收入	3,215,077.88	3,147,901.98
净利润	71,811.62	57,454.80

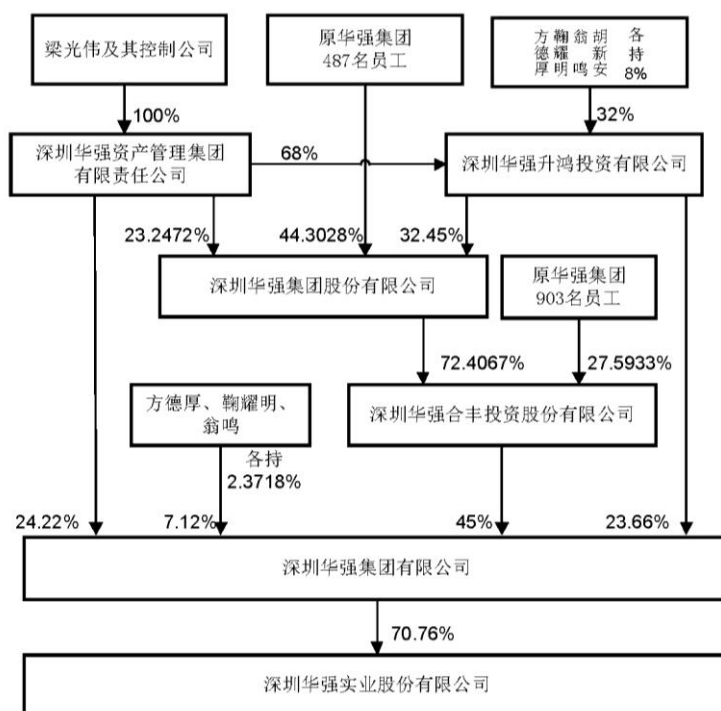
注：以上财务数据已经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

## 2、实际控制人

截至本招股说明书签署日，华强集团及其一致行动人共持有深圳华强 740,045,151 股股份，占深圳华强总股本的 70.76%，为深圳华强的控股股东；梁光伟控制华强集团股权比例为 92.88%，进而通过华强集团控制深圳华强，为深圳华强实际控制人，故为发行人的实际控制人。

梁光伟先生，男，中国国籍，无境外永久居留权，1963 年 9 月出生，身份证号码为 4403011963\*\*\*\*\*，住所为广东省深圳市福田区\*\*\*\*\*。

梁光伟控制深圳华强的情况如下：



综上，梁光伟为发行人的实际控制人。报告期内，发行人的实际控制人未发生变更。

## (二) 其他持有发行人 5%以上股份的主要股东基本情况

截至本招股说明书签署日，其他持有公司 5%以上股份的主要股东为谢智全。谢智全直接持有发行人 5,104,571 股股份，占发行人总股本的 8.51%；此外，谢智全持有合之趣 28.88% 出资额，从而通过合之趣间接持有发行人 1.23% 的股份。综上，谢智全通过直接持股和间接持股方式，合计持有发行人 9.74% 的股权。

谢智全，男，中国国籍，无境外永久居留权，身份号码 3502061979\*\*\*\*\*，住址为广东省深圳市南山区\*\*\*\*\*。

关于谢智全先生的介绍，详见本招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“九、发行人董事、监事、高级管理人员及其变化”之“（一）董事会成员”中关于谢智全先生的介绍。

## (三) 控股股东、实际控制人股份质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，发行人股东持有发行人的股份不存在质押、委托持股、信托持股的情形。

#### (四) 控股股东、实际控制人报告期内的刑事犯罪或重大违法行为

报告期内，发行人控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

### 七、发行人公司治理特殊安排、协议控制架构情况

截至本招股说明书签署日，发行人不存在特别表决权股份等特殊安排，也不存在协议控制架构。

### 八、发行人的股本情况

#### (一) 本次发行前后的股本变化情况

截至本招股说明书签署日，公司总股本为 60,000,000 股，本次拟公开发行不超过 20,000,000 股（含本数），本次公开发行后的流通股股份达到公司股份总数的 25%以上。

假设发行人本次发行 20,000,000 股，则本次发行前后，公司股本变化情况如下：

序号	股 东		发行前		发行后	
			持股数 (股)	持股比例 (%)	持股数 (股)	持股比例 (%)
1	电子世界发展	法人	34,478,292	57.46	34,478,292	43.10
2	深圳华强	法人	17,865,196	29.78	17,865,196	22.33
3	谢智全	自然人	5,104,571	8.51	5,104,571	6.38
4	合之趣	合伙企业	2,551,941	4.25	2,551,941	3.19
	社会公众投资者		-	-	20,000,000	25.00
	合计		<b>60,000,000</b>	<b>100.00</b>	<b>80,000,000</b>	<b>100.00</b>

#### (二) 发行人的前十名股东情况

本次发行前，公司有 4 个直接持股股东，经穿透计算，公司股权的最终持有人合计 42 个，包括：合之趣的 41 个合伙人（其中已包含谢智全）和深圳华强（深圳华强系上市公司，作为一个最终持有人计算；电子世界发展系深圳华强的全资子公司）。

公司前十名股东持股情况如下:

序号	股东名称/姓名	股东性质	持股数(股)	持股比例(%)
1	电子世界发展	法人	34,478,292	57.46
2	深圳华强	法人	17,865,196	29.78
3	谢智全	自然人	5,104,571	8.51
4	合之趣	合伙企业	2,551,941	4.25
小计			<b>60,000,000</b>	<b>100.00</b>

### (三) 前十名自然人股东及其在发行人处担任职务情况

谢智全直接和间接合计持有发行人 9.74% 的股权,担任发行人总经理和董事职务。

### (四) 国有股份或外资股份情况

截至本招股说明书签署日,公司股份中无国有股份或外资股份的情况。

### (五) 申报前十二个月发行人新增股东情况

申报前十二个月发行人无新增股东的情况。

### (六) 股东关联关系及关联股东的各自持股比例

截至本招股说明书签署日,电子世界发展为深圳华强全资子公司;谢智全直接持有合之趣 28.88% 出资额,且为合之趣执行事务合伙人。除前述情况外,发行人各股东之间不存在其他关联关系。

### (七) 发行人股东公开发售股份对发行人控制权、治理结构和生产经营产生的影响

本次发行不涉及股东公开发售股份。

## 九、发行人董事、监事、高级管理人员情况

本公司董事会由 9 名董事组成,包括 3 名独立董事;监事会由 3 名监事组成,包括 1 名职工代表监事;高级管理人员 3 名,包括 1 名总经理、1 名副总经理、1 名财务总监(兼任董事会秘书);无其他核心人员。

**(一) 董事会成员**

序号	姓名	职务	提名人	任职期间
1	郑毅	董事长	深圳华强	2020.9.29-2023.9.28
2	张泽宏	董事	深圳华强	2020.9.29-2023.9.28
3	王瑛	董事	深圳华强	2020.9.29-2023.9.28
4	谢智全	董事、总经理	谢智全	2020.9.29-2023.9.28
5	刘玉瑰	董事、副总经理	电子世界发展	2020.9.29-2023.9.28
6	陈俊彬	董事	电子世界发展	2020.9.29-2023.9.28
7	刘纯斌	独立董事	深圳华强	2020.9.29-2023.9.28
8	崔军	独立董事	深圳华强	2020.9.29-2023.9.28
9	徐慧英	独立董事	电子世界发展	2020.9.29-2023.9.28

郑毅先生，中国国籍，无境外永久居留权，1964年8月生，大学本科，光学仪器专业。1988年8月至1990年12月任广东佛山无线电八厂助理工程师；1991年1月至1993年10月任华强三洋电子公司收录机厂工程师；1993年11月至2008年11月任深圳三洋华强激光电子有限公司总经理办公室副主任、设计开发中心营业部副部长、事务统括部副部长、部长；2008年11月至今任深圳华强实业股份有限公司投资管理部副部长、副总经理、执行总经理、总经理、董事；2010年3月至2020年1月任深圳华强电子交易网络有限公司总经理；2015年12月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司董事长；2018年8月至今任深圳华强电子交易网络有限公司董事长；2019年9月至今任深圳华强芯光电子有限公司董事长；2020年8月至今任深圳前海华强电子网集团有限公司董事长。

张泽宏先生，中国国籍，无境外永久居留权，1972年12月生，硕士研究生，会计学专业，中级会计师。2012年6月至2014年8月任深圳华强实业股份有限公司总经理、董事；2014年8月至今任深圳华强集团有限公司副总裁；2017年9月至今任深圳前海华强金融控股有限公司总经理、董事；2018年6月至今任深圳华强资产管理集团有限责任公司总经理、董事；2013年6月至今任深圳华强电子交易网络有限公司董事；2020年1月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司董事。

王瑛女士，中国国籍，无境外永久居留权，1977年1月生，硕士研究生，政治经济学专业，经济师。2001年7月至2002年10月在深圳华强实业股份有

限公司证券部工作；2002年10月至2009年12月在深圳华强集团股份有限公司投资部工作；2010年2月至今任深圳华强实业股份有限公司董事会秘书、董事；2015年12月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司董事；2019年4月至今任深圳华强电子交易网络有限公司董事。

谢智全先生，中国国籍，无境外永久居留权，1979年1月生，硕士研究生，工商管理专业。2003年4月至今历任深圳华强电子网集团股份有限公司监事、董事、总经理；2003年6月至今任捷扬讯科国际有限公司董事；2015年5月至今任捷扬讯科电子有限公司董事；2020年1月至今任深圳华强电子交易网络有限公司董事；2020年8月至今任深圳前海华强电子网集团有限公司董事、总经理；2021年7月至今任深圳华强电子交易网络有限公司总经理。

刘玉瑰女士，中国国籍，无境外永久居留权，1977年11月生，大学本科，国际贸易专业。1999年3月至2008年11月，任深圳亚科希资讯有限公司市场总监；2008年12月至2010年3月任深圳市华强北电子市场价格指数有限公司经理；2010年6月至2021年7月历任深圳华强电子交易网络有限公司总监、常务副总经理、总经理；2020年1月至今任深圳华强电子交易网络有限公司董事；2015年12月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司董事；2019年9月至今任深圳华强芯光电子有限公司董事、总经理；2020年1月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司副总经理。

陈俊彬先生，中国国籍，无境外永久居留权，1979年6月生，硕士研究生，工商管理专业，助理工程师。2003年10月至2008年7月任东莞华强三洋电子有限公司工程师；2008年7月至2010年2月任深圳华强新城市发展有限公司信息主管；2010年2月至2012年7月任深圳华强广场控股有限公司地下商城管理分公司副总经理；2012年7月至2017年3月任深圳华强商业管理有限公司副总经理；2017年4月至今任深圳华强电子世界管理有限公司董事、总经理；2020年9月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司董事；2022年2月至今任深圳华强实业股份有限公司副总经理；2022年3月至今任深圳乐淘里商业管理有限公司董事长、总经理。

刘纯斌先生，中国国籍，无境外永久居留权，1971年1月生，硕士研究生，货币银行学专业，注册会计师、中级经济师。1997年9月至2000年8月任交通

银行深圳分行财务主管；2000年8月至2003年8月任交通银行深圳分行大信大厦支行行长；2004年7月至今任深圳市明星康桥投资有限公司董事长、总经理（该公司已于2005年12月停止经营）；2005年11月至2009年3月任中诚国际（香港）有限公司副总裁；2009年3月至2010年12月任龙门茶排铅锌矿有限公司财务总监；2011年11月至2021年10月任深圳中金投资管理有限公司财务总监；2012年6月至2018年4月任深圳华强实业股份有限公司独立董事；2013年10月至今任深圳市融翔达资产管理投资有限公司总经理；2016年8月至2021年6月任浙银前源（杭州）资本管理有限公司总经理；2017年6月至今任深圳市新翔实业发展有限公司总经理；2017年8月至今任成大沿海产业（大连）基金管理有限公司董事（2022年1月卸任）、总经理；2020年9月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司独立董事。

崔军先生，中国国籍，无境外永久居留权，1964年2月生，博士，光学工程、法律专业，工程师、一级律师。1990年7月至1991年5月任中国专利代理（香港）有限公司深圳办事处专利代理人；1991年5月至1994年6月任深圳大学工程师；1994年6月至2004年10月任广东敏于行律师事务所律师、合伙人；2004年10月至2014年6月任广东星辰律师事务所律师、合伙人；2014年7月至2016年1月任广东安恪律师事务所律师、合伙人；2016年2月至今任北京德恒（深圳）律师事务所律师、合伙人；2020年9月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司独立董事。

徐慧英女士，中国国籍，无境外永久居留权，1964年12月生，大专，经济管理专业。1983年9月至1987年4月任永康市长田乡政府村镇规划员；1987年5月至1990年5月深圳市宝嘉电子设备有限公司职员；1990年6月至1998年5月任深圳市赛格通信有限公司办公室文员、出纳、会计、财务部副部长等；1998年6月至2000年3月任深圳市赛格达声进出口公司有限公司、深圳市赛格达声房地产公司财务经理；2000年4月至2002年4月任深圳市华乐股份有限公司战略研究室研究员；2002年5月至2002年9月任深圳市绿景房地产开发有限公司财务经理；2002年10月至今任深圳市电子商会办公室主任兼会计、统计，副秘书长、商会秘书长、工会联合会主席；2020年9月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司独立董事。

**(二) 监事会成员**

序号	姓名	职务	提名人	任职期间
1	克日伍机	监事会主席	深圳华强	2021.1.11-2023.9.28
2	吴国良	职工代表监事	职工代表大会	2020.9.29-2023.9.28
3	董金鹏	监事	深圳华强	2020.9.29-2023.9.28

克日伍机先生，中国国籍，无境外永久居留权，1970年8月生，硕士研究生，企业管理专业。1997年7月至2009年11月任深圳华强集团有限公司投资管理部、企业管理部科长；1999年2月至2002年12月借调广东省经贸委企业处、国资委企业监督处工作学习；2003年10月至2006年5月在深圳市东方之珠大酒店有限公司任总经理助理；2009年11月至2015年10月在深圳华强电子世界管理有限公司任董事长助理；2015年10月至今任深圳华强实业股份有限公司企业管理部部长；2021年1月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司监事。

吴国良先生，中国国籍，无境外永久居留权，1980年8月生，大专，计算机专业。2007年7月至2010年4月任深圳中原地产有限公司网络工程师；2010年4月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司IT主管、流程信息部经理；2020年9月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司职工代表监事。

董金鹏先生，中国国籍，无境外永久居留权，1979年10月生，大学本科，财政学专业，中级会计师。2004年7月至2006年10月任深圳天华会计师事务所有限公司初级审计员；2006年11月至2007年5月任深圳市长江税务师事务所有限公司高级审计员；2007年6月至2008年10月任招商置业顾问有限公司会计主管；2008年11月至2011年10月任信永中和会计师事务所深圳分所审计项目经理；2011年11月至2014年3月任深圳华强电子世界管理有限公司财务部稽核主管、副经理；2014年3月至今任深圳华强实业股份有限公司审计部副部长、部长；2020年1月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司监事；2020年8月至今任深圳前海华强电子网集团有限公司监事。

**(三) 高级管理人员**

序号	姓名	职务	任职期间
1	谢智全	董事、总经理	2020.9.29-2023.9.28
2	刘玉瑰	董事、副总经理	2020.9.29-2023.9.28



序号	姓名	职务	任职期间
3	朱毅	财务总监、董事会秘书	2020.9.29-2023.9.28

谢智全先生，总经理，简历详见本节“九、发行人董事、监事、高级管理人员及其变化”之“（一）董事会成员”。

刘玉瑰女士，副总经理，简历详见本节“九、发行人董事、监事、高级管理人员及其变化”之“（一）董事会成员”。

朱毅先生，中国国籍，无境外永久居留权，1984年3月生，大学本科，金融学专业。2008年2月至2012年1月任立信会计师事务所深圳分所审计员；2012年1月至2016年4月任瑞华会计师事务所项目经理；2016年4月至2017年5月任深圳华强实业股份有限公司审计主管；2017年5月至2017年9月任深圳华强电子交易网络有限公司财务部部长助理；2017年9月至今任深圳华强电子网集团股份有限公司财务总监、董事会秘书；2020年8月至今任深圳前海华强电子网集团有限公司董事。

#### （四）其他核心人员

公司无其他核心人员。

#### （五）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的兼职情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在除公司及其控股子公司以外的其他企业兼职情况如下：

序号	姓名	在发行人任职	兼职情况	
			法人或其他组织名称	职务
1	郑毅	董事长	淇诺科技	董事长
			诚德明辉 [注：该公司已于2021年9月7日注销]	董事长
			鹏源电子	董事长
			芯斐电子	董事长
			深圳华强信息产业有限公司	董事长
			华强半导体集团	董事长
			深圳市华强北电子市场价格指数有限公司	董事长,总经理 [注：郑毅于2021年7月23日起不再在该公司任职]

序号	姓名	在发行人任职	兼职情况	
			法人或其他组织名称	职务
			深圳华强联合计算机工程有限公司	董事长
			联合计算机工程有限公司	董事
			深圳市芯斐科技有限公司	董事长
			深圳华强中电市场指数有限公司 [注: 该公司已于 2021 年 9 月 29 日注销]	总经理,董事
			深圳华强电子商务有限公司	董事
			电子世界发展	董事
			深圳华强	董事,总经理
			湘海电子	董事
			电子世界管理	董事
			华秋电子	董事
			深圳前海芯展信息技术有限公司	董事
			深圳华展半导体科技有限公司	董事
			深圳华强北国际创客中心有限公司	董事
			湘海电子(香港)	董事
			前海芯展(香港)有限公司	董事
			沃能电子技术有限公司	董事
			联汇(香港)有限公司	董事
			台湾联汇电子有限公司	董事
			淇诺(香港)有限公司	董事
			芯脉电子(香港)有限公司	董事
			斐讯电子(香港)有限公司	董事
			华强半导体有限公司	董事
			深圳淇诺电子有限公司	董事
			深圳深易半导体有限公司	董事
			广东华强半导体科技有限公司	董事
			华展(香港)电子有限公司	董事
			芯斐存储(香港)有限公司	董事
			SINGAPORE SANET ELECTRONIC PTE. LTD.	董事
			深圳市宝创科技有限公司	董事长
			深圳华强检测技术有限公司	董事长
			深圳佳汇鑫物业有限公司	董事

序号	姓名	在发行人任职	兼职情况	
			法人或其他组织名称	职务
2	张泽宏	董事	NEUSEMI COMPANY (S. E. A) PTE. LTD.	董事
			深圳华力芯创电子有限公司	董事
			宝创电子(香港)有限公司	董事
			塔米智能科技(北京)有限公司	董事
			华强集团	副总裁
			电子世界发展	董事
			深圳华强纳智教育科技有限公司	董事长,总经理
			美加儿童英文俱乐部(深圳)有限公司	董事长,总经理
			中原华强投资发展有限公司 [注: 该公司已于 2021 年 8 月 20 日注销]	董事长,总经理
			深圳华强投资担保有限公司	总经理,执行董事
			深圳华强云数字科技服务有限公司	董事长,总经理
			深圳华强小额贷款有限公司	董事长,总经理
			深圳华强鼎信投资有限公司	董事长,总经理
			芜湖华强美加教育咨询有限公司	董事长
			深圳华强合丰投资股份有限公司	董事长,总经理
			深圳华强物流发展有限公司	董事
			深圳前海华强融资担保有限公司	董事长、总经理
			深圳市南天门大酒店有限公司	监事
			广东华强置业有限公司	监事
			深圳前海华强商业保理有限公司	董事长、总经理
			青岛华强新城市置业有限公司	董事
			深圳华强电子商务有限公司	董事
			东莞华强信息科技有限公司	董事
			深圳华强	董事
			华强供应链	董事
			深圳前海华强兴和融资租赁发展有限公司	董事
			中原资产管理有限公司	董事
			湘海电子	董事
			电子世界管理	董事
			苏州市吴江区恒德纳智企业管理有限公司	董事
芜湖市华强旅游城投资开发有限公司	监事			

序号	姓名	在发行人任职	兼职情况				
			法人或其他组织名称	职务			
			昆毅投资控股有限公司	董事			
			深圳华强前海科技有限公司	董事			
			华强方特	监事会主席			
			中原航空融资租赁股份有限公司	董事			
			华强保险经纪有限公司	董事长			
			财务公司	董事			
			华强资管	总经理,董事			
			深圳前海华强金融控股有限公司	总经理,董事			
			深圳市世通贸易有限公司	董事			
			深圳市华强北电子市场价格指数有限公司	监事			
			深圳市鼎盛时代物业顾问有限公司	监事			
			华强创业投资有限责任公司	董事			
			深圳华强湾区控股发展有限公司	董事			
			上海赢朔电子科技股份有限公司	董事			
			华强产业发展(东莞)有限公司	董事			
			华强沃光	董事			
			东莞华强电子科技有限公司	董事			
			华强新城投	董事			
			3	王瑛	董事	淇诺科技	董事
						深圳互惠联盟电子商务有限公司	监事
深圳市漫步者科技股份有限公司	董事						
博士眼镜连锁股份有限公司	独立董事						
深圳华强电子商务有限公司	董事						
深圳华强	董事,董事会秘书						
湘海电子	董事						
华强沃光	监事						
深圳乐淘里商业管理有限公司	董事						
深圳华强广场酒店管理有限公司	董事						
广东华强半导体科技有限公司	董事						
			<b>NEUSEMI COMPANY (S. E. A) PTE. LTD.</b>	<b>董事</b>			
4	陈俊彬	董事	深圳华强电子市场有限公司	董事长,总经理			

序号	姓名	在发行人任职	兼职情况	
			法人或其他组织名称	职务
			重庆华强电子世界管理有限公司[注：该公司已于2022年3月3日注销]	董事长
			济南华强电子世界商业管理有限公司	董事长,总经理
			沈阳华强电子世界有限公司[注：该公司已于2023年1月31日注销]	董事
			石家庄华强电子市场管理有限公司	董事
			电子世界发展	总经理,董事
			电子世界管理	总经理,董事
			深圳华强	副总经理
			深圳乐淘里商业管理有限公司	董事长,总经理
			深圳华强广场酒店管理有限公司	董事长
			深圳华强检测技术有限公司	董事
			深圳佳汇鑫物业有限公司	总经理,董事长
			深圳华强高新产业园投资发展有限公司	董事
			5	谢智全
珠海横琴趣合一号投资合伙企业(有限合伙)	执行事务合伙人			
珠海市横琴友之合投资合伙企业(有限合伙)	执行事务合伙人			
6	刘玉瑰	董事兼副总经理	麦姆斯咨询	董事
			聚丰智能[注：该公司已于2022年12月30日注销]	董事
			华强沃光	董事
7	刘纯斌	独立董事	深圳市融翔达资产管理投资有限公司	总经理
			深圳市新翔实业发展有限公司	总经理
			深圳新成华盛投资有限公司	监事(2022年1月卸任)
			深圳市保银房地产开发有限公司	监事
			深圳新成华翔实业有限公司	监事(2022年1月卸任)
			深圳市集新产业投资发展有限公司	董事
			美盈森集团股份有限公司	独立董事
			成大沿海产业(大连)基金管理有限公司	经理
			深圳乾恒投资有限公司	执行董事
8	崔军	独立董事	晶瑞(深圳)投资管理有限公司	董事
			青岛海泰新光科技股份有限公司	独立董事

序号	姓名	在发行人任职	兼职情况	
			法人或其他组织名称	职务
9	徐慧英	独立董事	-	-
10	克日伍机	监事	华强沃光	董事长兼总经理
			诚德明辉 [注: 该公司已于 2021 年 9 月 7 日注销]	董事兼总经理
			广州蚁群贸易有限公司	董事
			深圳华强中电市场指数有限公司 [注: 该公司已于 2021 年 9 月 29 日注销]	董事
			深圳华强电子市场有限公司	董事
			重庆华强电子世界管理有限公司[注: 该公司已于 2022 年 3 月 3 日注销]	董事
			深圳市华强北电子市场价格指数有限公司	董事
			济南华强电子世界商业管理有限公司	董事
11	董金鹏	监事	诚德明辉 [注: 该公司已于 2021 年 9 月 7 日注销]	监事
			深圳华强电子商务有限公司	监事
			电子世界发展	监事
			深圳华强电子市场有限公司	监事
			深圳华强云产业园投资开发有限公司	监事
			深圳华强云产业园管理有限公司	监事
			深圳华强北国际创客中心有限公司	监事
			<b>深圳华强电子技术有限公司</b>	<b>监事</b>
12	吴国良	监事	深圳市亲禧科技有限公司	监事
13	朱毅	财务总监、 董事会秘书	-	-

除上述人员外, 公司其他董事、监事、高级管理人员与其他核心人员未在其他企业兼职。

#### (六) 董事、监事及高级管理人员相互之间的亲属关系

截至本招股说明书签署日, 公司董事、监事及高级管理人员相互之间不存在三代以内直系或旁系亲属关系。

#### (七) 董事、监事及高级管理人员最近三年行政处罚等相关情况

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近三年不涉及行政处罚、

监督管理措施、纪律处分或自律监管措施、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查的情况。

## 十、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签定的对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的协议

公司与在公司任职的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订了《劳动合同》，对其职责、权利与义务等作了明确规定。

截至本招股说明书签署日，相关董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均严格履行协议约定的义务和职责，迄今未发生违反协议义务的情形。

## 十一、近两年内董事、监事及高级管理人员变动情况及原因

### (一) 董事的任职变化

公司董事在最近两年内不存在变动情况。

### (二) 监事的任职变化

2020年9月29日，发行人召开股份公司创立大会暨第一次股东大会，同意选举陈义斌、董金鹏为公司第一届监事会股东代表监事，与职工代表监事吴国良共同组成公司第一届监事会。

陈义斌因个人原因辞去监事职务，2021年1月11日，发行人召开2021年第一次临时股东大会，决议选举克日伍机为公司第一届监事会股东代表监事。

### (三) 高级管理人员的任职变化

公司高级管理人员在最近两年内不存在变动情况。

### (四) 最近两年董事、监事、高级管理人员变动的的原因

最近两年，公司董事、监事和高级管理人员变动的的原因如下：

时间	人员变动情况	变动情况及原因
2021年1月	监事陈义斌变更为克日伍机	陈义斌因个人原因辞去公司的监事职务，由克日伍机接替其监事职务。陈义斌和克日伍机均为深圳华强员工，该次监事人员变更由深圳华强统筹安排。

综上所述，最近两年发行人董事、监事和高级管理人员没有发生重大不利变

化，对发行人经营不构成重大不利影响。公司报告期内董事、监事及高级管理人员没有发生重大变化，上述人员任职情况的变化符合《公司法》和《章程》的相关规定，并已履行了必要的法律程序。

## 十二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持有公司股份的情况

序号	股东名称	职务	持股方式	持股数量 (万股)	持股比例
1	谢智全	董事、总经理	直接	510.46	8.51%
			间接	<b>73.70</b>	<b>1.23%</b>
2	刘玉瑰	董事、副总经理	间接	15.31	0.26%
3	朱毅	财务总监、董事会秘书	间接	5.10	0.09%

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及其近亲属除以上持股外，没有通过包括本人、家属、直系亲属持股等渠道持有公司股份。

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所持股份不存在质押、冻结或其他有争议的情况。

## 十三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员其他重大对外投资情况

截至本招股说明书签署日，发行人董事、监事、高级管理人员控制、共同控制或施加重大影响的企业情况如下：

序号	姓名	任职	对外投资情况		
			法人或其他组织名称	注册资本 (万元)	持股比例 (%)
1	谢智全	董事兼总经理	合之趣	500.00	<b>28.88</b>
			珠海横琴趣合一号投资合伙企业（有限合伙）	2,000.00	45.00
			<b>珠海市横琴友之合投资合伙企业（有限合伙）</b>	<b>1,500.00</b>	<b>50.00</b>
2	刘纯斌	独立董事	深圳协能投资有限公司	500.00	90.00
			深圳市深畅行信息技术有限公司	420.00	19.05
			深圳市融翔达资产管理投资有限公司	100.00	40.00
			深圳市新翔实业发展有限公司	10,000.00	30.00



序号	姓名	任职	对外投资情况		
			法人或其他组织名称	注册资本 (万元)	持股比例 (%)
				深圳乾恒投资有限公司	1,000.00
3	崔军	独立董事	芜湖天恒科技开发有限公司[注：崔军已于2021年9月23日将其所持股权转让给其近亲属]	130.00	88.46
			深圳市福瑞曼中小企业可持续发展顾问咨询有限公司	100.00	20.00
4	徐慧英	独立董事	深圳市第九时代科技有限公司	150.00	66.67
			鸿昇源实业发展（深圳）有限公司	500.00	25.00
			溢辉源展览（深圳）有限公司	300.00	通过深圳市第九时代科技有限公司持股 65.00%
5	吴国良	监事	深圳市亲禧科技有限公司	10.00	50.00

除上述对外投资外，公司董事、监事、高级管理人员及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。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不存在其他重大对外投资情况，并且上述投资与本公司不存在同业竞争及利益冲突。

## 十四、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员薪酬情况

### （一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬组成

在公司担任具体生产经营职务的非独立董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬由基本工资和绩效工资组成：基本工资主要根据岗位、同行业工资水平、任职人员资历等因素，结合公司目前的盈利状况确定区间范围；绩效工资是根据公司当年业绩完成情况和个人工作完成情况确定；独立董事领取固定津贴。

### （二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬确定依据、所履行程序

公司董事、监事、高级管理人员的薪酬严格按照相关法律法规及《公司章程》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《董事会薪酬与考核委员会工作细则》及《董事、监事、高级管理人员薪酬管理制度》等规章制度进行制定和实施。

### (三) 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的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及占利润总额比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬总额	3,418.90	2,385.49	353.14
利润总额	32,400.17	34,152.38	7,358.00
占利润总额比例	10.55%	6.98%	4.80%

### (四) 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人及关联企业领取收入的情况

2022 年度，公司董事、监事、高级管理人员在公司领取的薪酬合计金额为 3,418.90 万元，明细情况如下所示：

序号	姓名	职务	薪酬(万元)	备注	是否在关联企业领薪
1	郑毅	董事长	-	未领薪	是
2	张泽宏	董事	-	未领薪	是
3	王瑛	董事	-	未领薪	是
4	陈俊彬	董事	-	未领薪	是
5	谢智全	总经理，董事	3,104.64	正常领薪	否
6	刘玉瑰	副总经理，董事	133.46	正常领薪	否
7	朱毅	财务总监	94.21	正常领薪	否
8	吴国良	监事，流程信息部经理	57.79	正常领薪	否
9	克日伍机	监事	-	未领薪	是
10	董金鹏	监事	-	未领薪	是

2022 年度，公司按规定向独立董事刘纯斌、崔军、徐慧英各发放津贴 9.6 万元。报告期内，上述独立董事未在公司担任其他职务，公司除按规定向其发放津贴外，不提供奖金、社保、公积金等其他福利，其各自在其所任职单位领取薪酬。除以上所列收入外，上述人员没有在公司及关联企业享受其他待遇，也没有退休金计划。

## 十五、董事、监事及高级管理人员任职资格情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员的任职资格均符合相关法律法规、规范性文件及《公司章程》的规定。

## 十六、董事、监事、高级管理人员了解股票发行上市相关法律规定及其法定义务责任的情况

公司董事、监事及高级管理人员通过参加保荐机构、律师事务所、会计师事务所组织的上市辅导培训，学习了股票发行上市、上市公司规范运作相关的法律法规，均已了解股票发行上市相关法律法规，知悉其作为上市公司董事、监事、高级管理人员应当承担的法定义务和责任。

## 十七、员工持股计划及其他制度等情况

合之趣是发行人用于员工激励而设立的员工持股平台。2015年9月17日谢智全、王中俊、熊凌、徐建华等21个自然人签署《深圳合之趣投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，约定合伙设立合之趣，认缴出资总额（注册资本）为500万元。2015年9月24日，合之趣以增资方式入股发行人，激励对象通过持有合之趣合伙份额的方式间接持有发行人股份。

截至本招股说明书签署日，经过多次合伙企业出资份额转让，合之趣的全体合伙人共计41位，实缴出资额为500.00万元。

### （一）员工持股平台的基本情况

#### 1、基本信息

合之趣是公司的员工持股平台，其基本信息如下：

企业名称	深圳合之趣投资合伙企业（有限合伙）
注册资本	500.00 万元人民币
合伙期限	2015 年 9 月 17 日 至 2035 年 9 月 17 日
执行事务合伙人	谢智全
成立时间	2015 年 9 月 17 日
注册地址	深圳市福田区车公庙泰然八路泰然大厦 B 座 12 楼 1203 室
经营范围	受托资产管理；委托管理股权投资基金（不得从事证券投资活动；不得以公开方式募集资金开展投资活动，不得从事公开募集基金管理业务）；

	股权投资；投资管理、投资咨询、投资顾问；企业管理咨询；市场营销策划；经济信息咨询；展示活动策划；非融资性担保业务（诉讼保全担保、财产保全担保、工程履约担保、工程支付担保、投标担保、预付款担保、尾付款如约偿付担保、原材料赊购担保、设备分期付款担保、租赁合同担保、财政支付担保、联合担保、仓储监管担保、其他经济合同担保以及与担保业务有关的投融资咨询和财务顾问等中介服务。不得从事吸收存款、集资收款、受托贷款、发行票据、发放贷款等国家金融监管及财政信用业务。）；投资兴办实业（具体项目另行申报）；国内贸易（不含专营、专卖、专控商品）；经营进出口业务。
--	--

## 2、人员情况

截至本招股说明书签署日，合之趣的合伙人情况如下表所示：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	出资方式	出资额（万元）	出资比例（%）	任职情况
1	谢智全	执行事务合伙人	货币	144.40	28.88	总经理
2	徐力	有限合伙人	货币	62.60	12.52	技术副总监
3	刘玉瑰	有限合伙人	货币	30.00	6.00	副总经理
4	刘娜	有限合伙人	货币	16.50	3.30	销售总监
5	刘欢	有限合伙人	货币	16.50	3.30	销售总监
6	徐建华	有限合伙人	货币	16.50	3.30	销售总监
7	王中俊	有限合伙人	货币	16.50	3.30	销售总监
8	马亮	有限合伙人	货币	15.00	3.00	电子网公司副 总经理
9	彭平源	有限合伙人	货币	15.00	3.00	总经理助理兼 技术总监
10	瞿良文	有限合伙人	货币	11.50	2.30	销售总监
11	左雅丽	有限合伙人	货币	10.00	2.00	渠道战略部总 监
12	沈萍萍	有限合伙人	货币	10.00	2.00	渠道二部总监
13	陈凤英	有限合伙人	货币	10.00	2.00	渠道一部总监
14	陈志红	有限合伙人	货币	10.00	2.00	渠道商务部总 监
15	朱毅	有限合伙人	货币	10.00	2.00	财务总监兼董 事会秘书
16	熊凌	有限合伙人	货币	10.00	2.00	后台运营经理
17	于舟	有限合伙人	货币	10.00	2.00	销售总监
18	周华	有限合伙人	货币	7.00	1.40	整合营销部副 总监
19	梁秋艳	有限合伙人	货币	6.50	1.30	销售总监
20	徐艳玲	有限合伙人	货币	5.00	1.00	物流经理
21	吴国良	有限合伙人	货币	5.00	1.00	流程信息部经 理

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	出资方式	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况
22	钟红	有限合伙人	货币	5.00	1.00	采购主管
23	陈笑群	有限合伙人	货币	5.00	1.00	财务经理
24	刘爱春	有限合伙人	货币	5.00	1.00	证券事务代表
25	何玉梅	有限合伙人	货币	5.00	1.00	采购主管
26	舒卫	有限合伙人	货币	5.00	1.00	品质经理
27	沈玄	有限合伙人	货币	4.00	0.80	销售经理
28	李洋	有限合伙人	货币	4.00	0.80	财务副经理
29	钟瑞珍	有限合伙人	货币	4.00	0.80	电子网公司运营部经理
30	侯琴	有限合伙人	货币	2.50	0.50	销售经理
31	刘娟娟	有限合伙人	货币	2.50	0.50	电子网公司销售总监
32	张菊	有限合伙人	货币	2.50	0.50	电子网公司销售总监
33	刘凌龙	有限合伙人	货币	2.50	0.50	销售经理
34	王巧丽	有限合伙人	货币	2.50	0.50	销售经理
35	李尧芳	有限合伙人	货币	2.50	0.50	电子网公司技术副总监
36	龙莹	有限合伙人	货币	2.50	0.50	渠道战略部副总监
37	阮萍	有限合伙人	货币	1.50	0.30	销售经理
38	蔡丽平	有限合伙人	货币	1.50	0.30	商务部副经理
39	魏丛鹏	有限合伙人	货币	1.50	0.30	销售经理
40	游建明	有限合伙人	货币	1.50	0.30	销售经理
41	孙美芬	有限合伙人	货币	1.50	0.30	销售经理
合计			-	500.00	100.00	-

经核查,合之趣系发行人为实施股权激励设立的员工持股平台,其最终持有人均是发行人的员工,入股价格低于发行人股权公允价值具有合理性,发行人已计提了股份支付费用。

### 3、人员变动情况

合之趣设立以来至本招股说明书签署日,共发生8次财产份额转让,具体情况如下:

转让时间	转让方	受让方	转让份额(万元)	转让比例	转让价格(万元)	转让背景
------	-----	-----	----------	------	----------	------

转让时间	转让方	受让方	转让份额 (万元)	转让比例	转让价格 (万元)	转让背景
2018年 11月14日	徐力	谢智全	10.00	2.00%	22.00	个人资金 周转需要
2019年 9月19日	陈伟	谢智全	10.00	2.00%	16.00	员工离职
	徐艳玲	谢智全	5.00	1.00%	8.00	个人资金 周转需要
2019年 10月9日	解志春	谢智全	50.00	10.00%	82.50	员工离职
2019年 11月13日	谢智全	电子世界发 展及刘玉瑰、 朱毅、马亮等 36个自然人	215.10	43.02%	353.78	员工持股 计划激励 的人员范 围扩大
2020年 7月2日	罗晓虎	徐力	17.50	3.50%	29.10	员工离职
	罗婷	徐力	2.50	0.50%	4.16	员工离职
	卢巍	徐力	7.50	1.50%	12.47	员工离职
2021年 3月11日	陈淑桃	谢智全	2.00	0.40%	3.29	员工离职
2021年 5月8日	电子世界 发展	谢智全	5.00	1.00%	8.22	变更执行 事务合伙 人,电子世 界发展退 出
2023年2 月24日	廖东云	谢智全	2.50	0.50%	4.11	员工离职

上述财产份额转让的受让方均已向转让方支付了转让款,双方不存在纠纷或潜在纠纷。

#### 4、管理模式、决策程序、存续期及损益分配方法及变更和终止情况

##### (1) 管理模式和决策程序

合之趣设置了决策委员会,决策委员会委员共计3名,委员经全体合伙人的2/3以上选举产生。合伙企业由普通合伙人执行合伙事务,有限合伙人不执行合伙事务。

决策委员会对下列事项享有决定权:①改变合伙企业的名称;②改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点;③管理、处分合伙企业的资产(含不动产);④转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利;⑤以合伙企业名义为他人提供担保;⑥聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员;⑦决定转让合伙企业所持有的对外投资股权(包括但不限于合伙企业持有的华强电子网集团的

股权)；⑧批准合伙人转让财产份额；⑨法律法规及本协议规定的其他由决策委员会决定的事项。

决策委员会作出的决定或决议应由全体委员 2/3 以上(含本数)通过。决策委员会作出决定或决议后，如相关事项涉及工商变更登记，合伙企业应根据决策委员会的决定办理工商变更登记手续，办理工商变更登记所需的文件由决策委员会授权的人员签署。法律或政府主管部门要求合伙人必须亲自签署工商变更登记相关法律文件的，合伙人应无条件按决策委员会的要求签署工商变更登记所需法律文件。

## (2) 存续期

合之趣的合伙期限为 2015 年 9 月 17 日至 2035 年 9 月 17 日。

## (3) 损益分配方法

合之趣的各合伙人按照实缴出资比例分配利润。合伙企业的亏损分担，按如下方式分担：①亏损金额不超过全体合伙人实际出资总额的，按照合伙人实缴出资比例承担。②亏损金额超过全体合伙人实际出资总额的，超出部分由普通合伙人承担。

## (4) 变更和终止情况

经决策委员会同意，普通合伙人可以转变为有限合伙人，有限合伙人可以转变为普通合伙人。有限合伙人转变为普通合伙人的，对其作为有限合伙人期间合伙企业发生的债务承担无限连带责任。普通合伙人转变为有限合伙人的，对其作为普通合伙人期间合伙企业发生的债务承担无限连带责任。

合之趣有如下情形之一的，应当解散：①合伙期限届满，合伙人决定不再经营；②合伙协议约定的解散事由出现；③全体合伙人决定解散；④合伙人已不具备法定人数满三十天；⑤合伙协议约定的合伙目的已经实现或者无法实现；⑥依法被吊销营业执照、责令关闭或者被撤销；⑦法律、行政法规规定的其他原因。

清算时，应当按《合伙企业法》的规定进行清算。清算期间，合伙企业存续，但不得开展与清算无关的经营活动。合伙企业财产在支付清算费用和职工工资、社会保险费用、法定补偿金以及缴纳所欠税款、清偿债务后的剩余财产，依照合

伙人的实缴出资比例进行分配。清算结束后,清算人应当编制清算报告,经全体合伙人签署后,在十五日内向企业登记机关报送清算报告,申请办理合伙企业注销登记。

## 5、关于股份锁定及流转、退出安排

合之趣已出具关于股份锁定期的承诺,承诺自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起 12 个月内,合之趣不转让或者委托他人管理其持有的发行人首次公开发行股票前的股份,也不提议由发行人回购该部分股份。

在存续期间,合伙人不得分割、赠予或质押其持有的合伙企业财产份额;合伙人因个人原因确需转让其持有的合伙企业财产份额,需经决策委员会同意且仅能转让给决策委员会指定的公司其他在职员工(所有合伙人均同意放弃优先购买权)。

在华强电子网集团在证券交易所上市前或者上市后锁定期(指合伙企业持有的华强电子网集团的股份自上市之日起限制在证券市场转让交易的期限,下同)届满前,合伙人因个人原因导致其与公司的劳动关系终止或解除(包括但不限于合伙人在劳动合同履行期内主动终止、解除劳动关系;合伙人在劳动合同履行期届满后不再续签劳动合同;合伙人因违反法律法规、公司规章制度被公司解聘或开除;合伙人存在根据其与公司签署的劳动合同约定的公司有权解聘或开除该合伙人的其他情形而被公司解聘或开除等)的,自该等事实发生之日起 15 日内,该合伙人应将其在合伙企业中的财产份额无条件转让给决策委员会指定的公司其他在职员工(所有合伙人均同意放弃优先购买权),决策委员会指定的公司其他在职员工不同意受让的,则该合伙人应从合伙企业退伙,并由合伙企业向其退还财产份额。同时,该合伙人应积极协助合伙企业办理财产份额转让或退伙所涉及的工商变更登记手续。该合伙人拒绝或者怠于协助办理工商变更登记手续的,按除名处理。

## 6、关于登记备案程序情况

合之趣合伙人均以自有资金出资,合之趣除投资发行人外,未开展其他业务,不存在以非公开方式向合格投资者募集资金设立的情形,合之趣不属于《中华人民共和国证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基



金管理人登记和基金备案办法(试行)》中规定的私募投资基金或私募基金管理人,不需要按该等相关法律法规履行备案程序。

截至本招股说明书签署日,合之趣合法存续,不存在法律、法规和合伙协议规定的需要终止的情形,不存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排,不存在损害发行人利益的情形。

## (二) 员工持股计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响

2019年11月,谢智全将其持有的合之趣43.02%的财产份额分别转让给华强电子网集团和电子网公司的高管及核心员工,按照《企业会计准则第11号-股份支付》有关规定,该事项产生股份支付。该次转让中,谢智全以财产份额所对应的每一元出资额1.64元的价格转让给电子网集团员工,转让的财产份额对应的出资额为210.10万元;授予日每份财产份额的公允价值以2019年9月30日深圳市捷扬讯科电子有限公司的评估价值为基础确认,该次财产份额转让形成股份支付金额为818.12万元,该笔股份支付公司已进行相应的账务处理。报告期内,相关员工对合之趣财产份额的转让,视具体情况根据会计准则的要求确认股份支付费用。

公司的员工持股计划有助于充分调动员工的积极性和创造性,从而促进公司的良性发展,整体而言有利于公司的经营、发展。

综上,发行人实施员工持股计划均已依照法律法规、当时有效的《公司章程》的规定履行了内部决策程序,相关员工持股计划规范运行,并已实施及行权完毕,对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面不存在重大不利影响。

截至本招股说明书签署日,发行人不存在正在执行的对董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的员工持股计划及其他制度安排。

## 十八、员工情况

### (一) 报告期内员工人数及变化情况

截至日期	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
在册员工(人)	819	673	365

## (二) 员工专业结构

截至 2022 年 12 月 31 日, 公司在职员工为 819 人, 具体构成情况如下:

项 目	类别	人数	比例
专业结构	管理人员	3	0.37%
	技术人员	145	17.70%
	运营人员	75	9.16%
	业务人员	464	56.65%
	财务人员	21	2.56%
	行政人员	32	3.91%
	物流仓储人员	45	5.49%
	其他人员	34	4.15%
	合计	819	100.00%
学历结构	硕士及以上	31	3.79%
	本科	432	52.75%
	大专	307	37.48%
	高中及以下	49	5.98%
	合计	819	100.00%
年龄结构	30岁及以下	485	59.22%
	31-40岁	286	34.92%
	41-50岁	41	5.01%
	50岁以上	7	0.85%
	合计	819	100.00%

## (三) 员工社保和住房公积金缴纳情况

公司按照国家有关法律法規的规定以及公司及子公司所在地社会保险主管部门、住房公积金管理部门的具体规定和标准, 为全体员工办理并缴交养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险。公司社会保险及住房公积金的具体缴纳情况如下:

项 目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	社会 保险	住房 公积金	社会 保险	住房 公积金	社会 保险	住房 公积金
应缴纳人数	799	799	655	655	360	360
实缴人数	803 <sup>[1]</sup>	803 <sup>[2]</sup>	641 <sup>[3]</sup>	639 <sup>[4]</sup>	350 <sup>[5]</sup>	342

项 目		2022. 12. 31		2021.12.31		2020.12.31	
		社会 保险	住房 公积金	社会 保险	住房 公积金	社会 保险	住房 公积金
未缴人数		10	10	26	28	10	18
应 缴 未 缴 原 因	新入职人员	10	10	21	23	4	12
	个人自行在户口所在地 缴纳新农合	0	0	1	0	1	1
	异地缴纳人数	0	0	4	4	5	5
	个人放弃缴纳	0	0	0	1	0	0
	已提出离职人员	0	0	0	0	0	0
	在关联单位缴纳	0	0	0	0	0	0
说明		上表未包含境外子公司员工。报告期内发行人及其子公司依员工的实际入、离职时间进行网上申报缴纳社会保险及住房公积金,但因社会保险及住房公积金的锁定及扣账时间不同,故有些会在当月生效,有些会在次月生效,故会存在社会保险、住房公积金的应缴未缴人数不相同的情况。如12月18日新入职员工,可能会存在社保当月生效,住房公积金次月生效的情况。					

注: [1]其中养老、医疗保险缴纳人数为 803 人,生育、工伤及失业保险缴纳人数为 802 人;实缴人数包括 14 名已缴纳社保的已离职员工,该等离职员工未计入应缴人数; [2]包括 14 名已缴纳住房公积金的已离职员工,该等离职员工未计入应缴人数; [3]其中养老、医疗保险缴纳人数为 641 人,生育、工伤及失业保险缴纳人数为 640 人;实缴人数包括 12 名已缴纳社保的已离职员工,该等离职员工未计入应缴人数; [4]包括 12 名已缴纳住房公积金的已离职员工,该等离职员工未计入应缴人数; [5]其中养老、医疗保险缴纳人数为 350 人,生育、工伤及失业保险缴纳人数为 349 人,其中一名保洁员自愿放弃生育、工伤及失业保险。

**报告期内**,发行人**存在**为满足个别外地员工异地缴纳社会保险及住房公积金的需求,委托第三方机构为该等员工代为缴纳的情况,截至 2022 年 12 月末,发行人未再委托第三方机构代缴社会保险及住房公积金。

针对发行人及其控股子公司存在部分员工未在本单位缴纳社会保险及住房公积金的情形,发行人直接及间接控股股东电子世界发展、深圳华强、华强集团及实际控制人梁光伟作出承诺:“如相关主管部门要求发行人或其控股子公司为部分员工补缴本次发行前相关社会保险费用或住房公积金,或发行人或其控股子公司因上述事项而承担任何罚款或损失,本公司/本人将及时、无条件、全额补偿发行人及其控股子公司由此遭受的一切损失,以确保发行人不会因此遭受任何损失。”

深圳市社会保险基金管理局、深圳市住房公积金管理中心已分别对发行人、电子网公司和华强芯光报告期内缴纳社会保险、住房公积金情况出具合规证明,

确认不存在行政处罚。

综上，发行人没有为个别员工缴纳社会保险或住房公积金的情况不属于重大违法违规行为，不会对发行人持续经营产生不利影响，不会对本次发行、上市构成实质性法律障碍。

## 第五节 业务与技术

### 一、主营业务、主要服务的情况

#### （一）主营业务、主要服务的基本情况

##### 1、主营业务

华强电子网集团是一家面向电子元器件垂直产业链的产业互联网 B2B 综合服务商。公司以数字化为驱动，以平台化为方向，以线上/线下相结合的 B 端运营服务能力为基础，为产业链参与者提供专业化的全球采购服务和综合信息服务。公司致力于为电子元器件供需双方建立高效连接，减少信息不对称，实现电子元器件产业链交易效率和客户服务水平的提升。

面向市场规模庞大的电子元器件垂直产业链，公司现阶段以服务型和交易型相结合的能力为依托，稳步做大规模的同时，持续提高数字化和平台化能力，在遵循产业规律的基础上寻求渐进式创新发展，目标是成为电子元器件产业互联网平台级企业。

作为电子元器件垂直领域的产业互联网先行者，公司积累了上万个电子元器件供应渠道，拥有百万级别注册用户，沉淀了千万级别 SKU 数据，服务了比亚迪、海康威视、拓邦股份、海格通信、LITE-ON 集团、SCANFIL 集团等国内外知名客户，形成了良好的声誉和品牌形象，拥有较高的行业知名度。公司多次获得“中国 B2B 百强企业”、“广东省电子商务示范企业”、“广东省电子商务 100 强企业”等荣誉。

图：公司为电子元器件供需双方建立高效连接



## 2、主要服务

公司面向电子元器件垂直产业链提供 B2B 综合服务，业务模式的本质是利用互联网信息技术及数据资源重构电子元器件长尾现货供应链，实现产业链降本增效。主要包括全球采购服务和综合信息服务两种服务形式，具体服务内容如下：

主要服务类型	服务描述	主要服务对象	主要系统平台
全球采购服务	电子元器件采购方通过华强商城搜索产品或向公司业务人员询盘，公司利用 EBS 系统及供应商库、SKU 库数据资源，通过产品搜寻、型号匹配、库存查询、全球比价等信息技术手段为其寻找货源并完成采购，从而提供品类齐全、品质保障、交期可靠的采购服务。	电子产品制造商、电子元器件贸易商、科研机构等	EBS 系统、华强商城
综合信息服务	为电子元器件供应商提供产品展示、信息发布、数据推广、营销广告等服务；为电子元器件采购方提供电子元器件供应商和产品信息搜索等服务。	电子元器件制造商、电子元器件贸易商等	“华强电子网”

此外，公司通过华强云仓为电子元器件供应商提供产品寄售服务，通过华强云平台提供线上商铺运营管理、库存管理和数据分析等 SaaS 服务。华强云仓和华强云平台目前经营规模较小，但作为公司的战略平台，是公司实现战略发展的重要组成部分。

## 3、主营业务收入构成

报告期内，发行人主营业务收入情况如下表所示：

单位：万元；%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
<b>B2B 综合服务</b>	<b>385,500.87</b>	<b>100.00</b>	312,877.95	100.00	65,009.69	93.01
其中：						
全球采购服务	371,580.19	96.39	301,965.45	96.51	56,759.53	81.20
综合信息服务	13,920.68	3.61	10,912.50	3.49	8,250.16	11.80
授权分销(2020 年剥离)	-	-	-	-	4,887.04	6.99
<b>合计</b>	<b>385,500.87</b>	<b>100.00</b>	<b>312,877.95</b>	<b>100.00</b>	<b>69,896.73</b>	<b>100.00</b>

报告期内，发行人的主营业务收入包括 B2B 综合服务收入和授权分销业务收入。授权分销业务通过与电子元器件原厂签订代理协议的方式获得产品的分销授权，取得原厂在产品供货、产品技术等方面的直接支持，向经原厂认可的客户大批量、长期、持续、稳定地供应原厂的授权产品。发行人的授权分销业务与深

圳华强存在同业竞争问题。为解决同业竞争问题，增强独立性，发行人的授权分销业务已于 2020 年整体剥离至深圳华强半导体科技有限公司（为深圳华强的子公司），此后，发行人不再从事授权分销业务。

关于授权分销业务的剥离过程、公司业务发展历程，详见本招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、主营业务、主要服务的情况”之“（三）设立以来的主营业务演变情况”。

## （二）主要经营模式

### 1、盈利模式

公司致力于为电子元器件供需双方建立高效连接，以减少信息不对称，实现电子元器件产业链交易效率和客户服务的提升，主要有两种盈利模式——采购服务模式和信息服务模式，其中，采购服务模式以交易的方式通过赚取购销差价实现盈利，信息服务模式以服务的方式通过收取服务费实现盈利。此外，公司还有寄售服务模式和 SaaS 服务模式，但尚处于初始开拓阶段，经营规模较小。

#### （1）采购服务模式

① 采购服务模式是产业互联网公司满足 B 端客户需求的必要方式，也是面对大中型 B 端客户更为有效的盈利方式

不同于消费互联网主要面向 C 端客户，公司核心客户群体之一是大中型 B 端电子制造类企业，该类客户采购在符合其内部流程的个性化服务、产品质量的高度保证、及时响应、交期管理、信用期、法律文件等方面均有着不同于服务 C 端客户的特殊要求。

考虑到大中型 B 端客户对电子元器件的需求频发且交易金额较高，公司直接销售信息数据或数字系统并非最佳的盈利方式，利用自身的优势介入交易环节，获取交易金额一定比例的毛利，是更优的切入方式。同时 B 端客户类型多样，行业跨度大，除了实时的电子元器件供应信息外，还需要个性化的增值服务。因此，公司在自身的优势和能力基础上，建立专业的服务团队，以交易的方式为客户提供服务，从而争取更好的盈利。

## ② 采购服务模式主要满足长尾采购需求

近年来,伴随柔性制造、即时生产、按 BOM 采购等趋势,电子元器件产业链中“多品类、小批量、高频次”的长尾采购需求日益突出,传统分销渠道无法有效满足市场需求,公司的采购服务模式针对性地提供了长尾采购需求的解决方案。电子产品制造商在研发、试产、量产(市场供需错配情况)、维修等阶段,或在质量事故、库存短缺等情况下,存在大量的电子元器件长尾采购需求,所需物料类型多样、复杂、不固定。这些长尾采购需求具有难以预测、小批量、不稳定、多样化、分散、高频、时效性要求高等特点。长尾采购是企业电子元器件供应链的刚性需求,但企业往往面临缺乏采购渠道、采购效率低、品质不可控、交期管理难等行业共性痛点。公司的采购服务模式可以大幅增强电子元器件产业链在采购渠道、产品品质、交期管理的确定性,有效解决产业链长尾采购需求问题。

## ③ 采购服务模式下公司主要业务平台及系统

公司的采购服务模式以自主研发的 EBS 系统为主要运营系统,以华强商城作为 Web 端入口,在业务层面体现为全球采购服务业务。

EBS 系统是公司采购服务模式下从产业互联网角度实现数字化和智能化的重要支持工具:数字化方面,EBS 系统沉淀了丰富的供应商数据库、SKU 数据库、市场需求及交易信息等数据库资源,形成了数据收集、清洗、分析和决策的标准化处理流程,实现了对电子元器件供应商和 SKU 的标准化;智能化方面,基于丰富的数据积累和强大的系统支持,EBS 系统能够提供智能化的信息搜索、市场预测和决策支持,是公司采购服务模式下的重要运营和决策支持工具。

华强商城是公司自主搭建的一站式电子元器件采购平台,作为 Web 端入口为线上客户提供电子元器件采购服务。



图：EBS 系统中的产品 SKU 数据（仅内部员工可见）

需求明细列表
线上/线下 ▾ 交易币种 ▾ 达标状态 ▾ 需求类型 ▾ 有无报价 ▾ 自己 ▾ 已收藏 ...

物料型号

新建 ▾
11414条 << 1 / 229 >>


<input type="checkbox"/>		创建时间	创建人	需求状态	需求类型	目标类型	物料型号	品牌	重要程度	报价次数	生产日期	数量	用量类型	目标价	备注	管
<input type="checkbox"/>	☆	2021-06-01 17:54	JackyW	有效	现货	cost down	VEJ220M1CTR-0506	LELON	★★★★★	0, 0, 0	21+	15,000	-	USD		Gbrt
<input type="checkbox"/>	☆	2021-06-01 17:53	Dorat	有效	现货	比价需求	STM32F746IGT6	ST	★★★★★	1, 6, 0	2年内	4,800	-	RMB		Sher
<input type="checkbox"/>	☆	2021-06-01 17:52	JackyW	有效	现货	比价需求	MX25U51245G	MACRONIX	★★★★★	0, 0, 0	21+	16,254	-	RMB		fend
<input type="checkbox"/>	☆	2021-06-01 17:51	KenWu	有效	现货	急单	522130211	MOLEX	★★★★★	1, 0, 0	2年内	200	-	RMB		NEV
<input type="checkbox"/>	☆	2021-06-01 17:51	KenWu	有效	现货	急单	501488000	MOLEX	★★★★★	0, 1, 0	2年内	500	-	RMB		NEV

物料型号: STM32F746IGT6
...

物料信息

- ▶ 交易概况
- ▶ 价格概况
- ▶ 库存概况
- 备注

**基本信息**




品类中文: 嵌入式 - 微控制器

品类英文: Embedded - Microcontrollers

主品类中文: 集成电路 (IC)

主品类英文: Integrated Circuits (ICs)

品牌: STMicroelectronics

DataSheet: 

描述: IC MCU 32BIT 1MB FLASH 176LQFP

描述详情: ARM® Cortex®-M7 微控制器 IC STM32F7 32-位 216MHz 1MB (1M x 8) 闪存 176-LQFP (24x24)

美国协调关税表: 8542.31.0001

出口控制等级号: 3A991A2

加州prop65认证:

**我司信息**

**规格参数**

电压 - 电源 (Vcc/Vdd)	1.7V ~ 3.6V	连接性	CANbus, EB/EI, 以太网, PC, I2C, LINbus, SAI, SD, SPDIF-Rx, SPI, UART/USART, USB OTG
外设	欠压检测/复位, DMA, I2S, LCD, POR, PWM, WDT	供应商器件封装	176-LQFP (24x24)
速度	216MHz	程序存储器容量	1MB (1M x 8)
RAM 容量	320K x 8	封装/外壳	176-LQFP
湿气敏感性等级	3 (168 小时)	零件状态	有源
		I/O 数	140

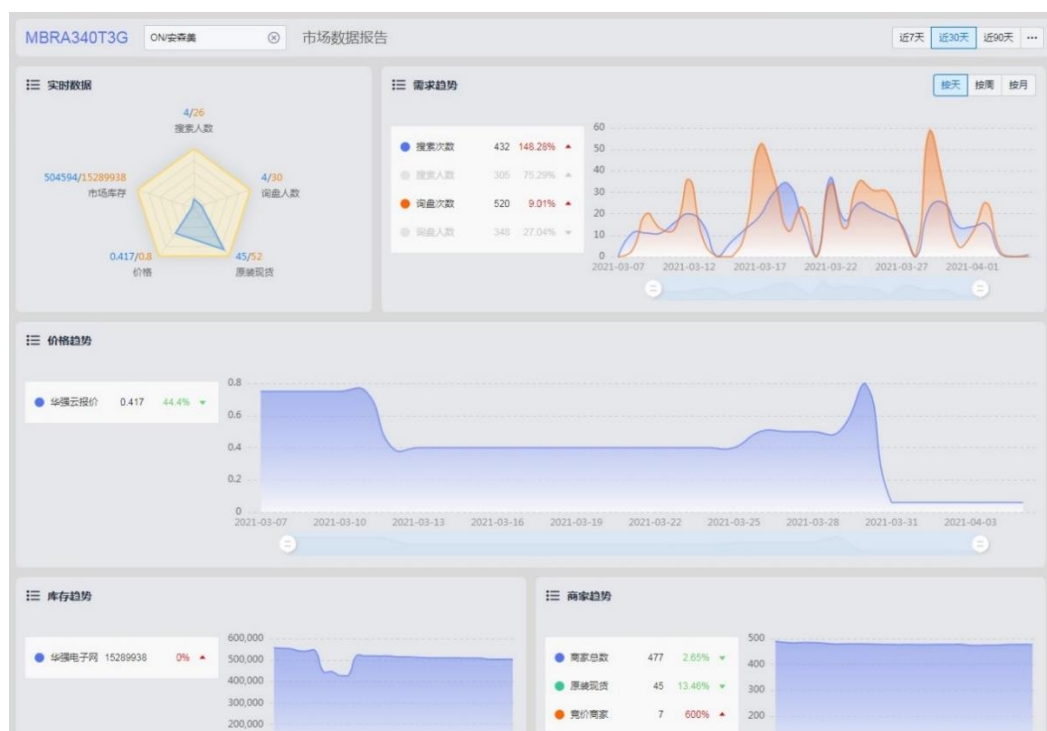
图：EBS 系统需求数字化匹配界面（仅内部员工可见）

创建时间	创建人	需求状态	需求类型	物料型号	品牌	交期	重要程度	报价次数	生产日期	数量	用量类型	目标价	失效时间	报价人
2020-11-06 18:00	Tayce	有效	现货	RT8889A	RICHTEK	2天	★★★★★	0, 0, 0	20+	3,000		RMB	< 1月	Karin...
2020-11-06 17:54	DanielXK	有效	现货	W25Q64JVSSIQ	WINBOND	2天	★★★★★	0, 99, 9	2年内	300,000		RMB	< 5天	Chloe
2020-11-06 17:44	jarvis	有效	现货	TPS61256AYFFR	TI	2天	★★★★★	1, 0, 0	1年内	5,000		RMB	< 3天	Jaria
2020-11-06 17:44	jarvis	有效	现货	SN74AHC1G08DCKT	TI	2天	★★★★★	2, 0, 0	19+	2,000		RMB	< 1周	Abbyl
2020-11-06 17:44	jarvis	有效	现货	SN74AHC1G08DCKT	TI	2天	★★★★★	3, 0, 0	19+	2,000		RMB	< 1周	Abbyl
2020-11-06 17:44	jarvis	有效	现货	SN74AHC1G32DCKT	TI	2天	★★★★★	3, 0, 0	19+	2,000		RMB	< 1周	Abbyl
2020-11-06 17:44	jarvis	有效	现货	TLV1117-50	TI	2天	★★★★★	4, 0, 0	19+	2,000		RMB	< 1周	Abbyl
2020-11-06 17:41	jarvis	有效	现货	PCA9544	PHILIPS	2天	★★★★★	0, 0, 0	19+	2,000		RMB	< 2周	Una I
2020-11-06 17:41	jarvis	有效	现货	PCF8575T/S1	PHILIPS	2天	★★★★★	0, 12, 0	19+	2,000		RMB	< 2周	Una I
2020-11-06 17:40	jarvis	有效	现货	SI9933CDY-T1-GE3	VISHAY	2天	★★★★★	1, 11, 1	19+	2,000		RMB	< 1周	Tracyl
2020-11-06 17:40	jarvis	有效	现货	MP1470GJ	MPS	2天	★★★★★	2, 30, 2	19+	8,000		RMB	< 1周	Hann...
2020-11-06 17:40	jarvis	有效	现货	DS16EV5110A	TI	2天	★★★★★	2, 0, 0	19+	4,000		RMB	< 5天	Rita2
2020-11-06 17:40	jarvis	有效	现货	PI3HDM1210-A	PERICOM	2天	★★★★★	0, 0, 0	19+	2,000		RMB	< 1周	Linda
2020-11-06 17:40	jarvis	有效	现货	PI3HDM1210-A	PERICOM	2天	★★★★★	0, 0, 0	19+	4,000		RMB	< 1周	Chloe
2020-11-06 17:40	jarvis	有效	现货	PI3HDM1210-A	FUDAN	2天	★★★★★	3, 2, 0	19+	2,000		RMB	< 1周	Zeal I

报价类型	状态	报价时间	物料型号	品牌	收藏	报价	报价说明	SPQ/ MOQ	生产日期	交期	库存	包邮	供应商
公开报价	有效	2020-01-17 03:55	W25Q64JVSSIQ	Winbond Electronics ...	5000	5.2788 RMB		-/1			50372	不包邮	Digi-Key
公开报价	有效	2020-01-17 03:55	W25Q64JVSSIQ	Winbond Electronics ...	14000	5.4874 RMB		-/2000			9972	不包邮	Digi-Key
公开报价	有效	2020-01-17 03:55	W25Q64JVSSIQ	Winbond Electronics ...	1000	6.8455 RMB		-/1			9972	不包邮	Digi-Key
公开报价	有效	2020-01-17 03:55	W25Q64JVSSIQ	Winbond Electronics ...	1000	6.8455 RMB		-/1			9972	不包邮	Digi-Key
公开报价	有效	2020-01-17 03:55	W25Q64JVSSIQ	Winbond Electronics ...	1000	0.7483 USD					880	不包邮	Verical
公开报价	有效	2020-01-17 03:55	W25Q64JVSSIQ	Winbond Electronics ...		暂无报价						不包邮	Avnet Asia
公开报价	有效	2020-01-17 03:55	W25Q64JVSSIQ	Winbond Electronics ...	12	5.867 RMB		-/1			1	不包邮	RS Compone

图：EBS 系统 SKU 智能化分析界面（SKU 画像）（仅内部员工可见）



#### ④ 采购服务的主要运营数据

报告期内，全球采购服务主要运营数据如下表所示：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
当期供应商数量（个）	2,483	2,524	1,949
其中：境外供应商	1,030	1,274	995
当期询盘数量（次） <sup>[1]</sup>	722,923	534,975	258,024
销售订单数量（个）	29,421	43,330	27,866
转化率 <sup>[2]</sup>	4.07%	8.10%	10.80%

注：[1]“询盘数量”指客户为了购买某项商品，向业务人员反馈或者在华强商城形成的需求数量；[2]转化率=销售订单数量/当期询盘数量。

#### （2）信息服务模式

##### ① 信息服务模式是面对数量众多的中小型客户有效的服务和盈利方式

电子元器件产业链具有市场规模庞大、产品品类繁杂、产业链长、参与者众多等鲜明特点，其中有大量的中小型供应商和贸易商，存在渠道单一、获客能力弱、数据信息缺乏等痛点。公司的信息服务模式主要为产业链众多中小型电子元器件供应商、贸易商提供产品信息展示、供需信息发布、数据推广、营销广告等服务，并收取服务费；同时，为电子元器件采购方提供免费的电子元器件供应商

和产品信息搜索服务。主要服务内容如下表所示：

服务项目	服务内容	收费方式
会员服务	购买会员服务后，会员可享受有供求信息发布与管理、企业网站展示等功能。同时，会员客户可进一步购买认证服务，主要包括原装现货认证、正品现货认证、普通现货认证等，其产品可以在搜索结果页面优先展示，并显示相关认证标识。	年费
推广服务	主要包括数据推广服务和营销广告服务。数据推广服务是一项搜索结果排名服务，当用户搜索某产品关键词时，成功匹配此关键词的企业，将按照搜索排序高低展示在前列。营销广告服务主要提供“华强电子网”的广告位，协助提高公司和产品的曝光度，提升企业品牌形象。	按展示效果收费

## ② 信息服务模式下公司主要业务平台及系统

公司的信息服务模式以“华强电子网”为主要运营平台，在业务层面体现为综合信息服务业务。“华强电子网”是行业领先的电子产业链原材料 B2B 信息服务平台，累计拥有百万级别注册用户（包括电子产品制造商、电子元器件制造商、贸易商、科研机构、学校等），通过平台的诚信交易系统、即时在线沟通工具、线上/线下的整合推广体系等，提供千万级别电子元器件产品型号、规格参数搜索及查询服务。

图：“华强电子网”搜索结果界面

华强电子网 www.hqew.com

IC/元器件 | 国产替代 | 供应商 | 求购 | 商城

全部 LM358 搜索 搜商城

华强PC3 NEW 打样批量生产新选择

广告区域

全部结果 > LM358 华强云平台: LM358 低至: ¥0.16 查看更多价格 立即上传我的报价

品牌: TEXAS INSTRUMENTS ST ON National Semiconductor UTC FAIRCHILD PHILIPS 3PEAK MIFILM Technology HTC Korea ROHM DIODES KECC NXP NEC + 多选 v 更多

分类: 运放IC 通用运放 其他被动元件 其他IC 贴片三极管 肖特基二极管 存储IC 贴片二极管 驱动IC 电源IC 逻辑IC LED驱动IC 八脚管 + 多选 v 更多

显示我的标签  图片 出货量 品牌占比 % 数量 批号 封装 品牌 筛选  对比模式  国产  今日更新 共 4209 条

供应商 (功能介绍)	型号	数量	品牌	批号	封装	产品参数	仓库	交易说明
华强商城 “阻容感” 现货云集, 海量大牌随心购>>>	LM358D	57584 100 起订	ST/意法				深圳	¥0.57421 (含税) 购买
华强云仓	LM358DR 原装现货	40000 PCS	TI/德州仪器				华强北	在线购买
<input type="checkbox"/> 深圳市福田区广泰源电子经营部	LM358	960000	TI/德州仪器	2020+	SOPDIP			促销价0.05/另有进口芯片超低价出售 询价
<input type="checkbox"/> 深圳市福田区中芯泰富电子经营部	LM358	679520	TI/德州仪器	1905+	SOP8DIP8		深圳	热卖产品大量库存价格优势质量保证 询价
<input type="checkbox"/> 深圳市博伟奇电子有限公司	LM358	187798		19+	SOPDIP		深圳	量大可谈欢迎咨询 询价

### ③ 信息服务的主要运营数据

“华强电子网”的主要运营数据如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
浏览量（万次）	21,210.39	18,038.16	11,753.59
独立用户（万） <sup>[1]</sup>	3,001.49	2,835.81	2,455.97
注册用户（万） <sup>[2]</sup>	157.29	150.91	144.63
付费用户（个）	12,290	9,997	7,758

注：[1]独立用户即 UV（Unique Visitor），是指站点被多少台电脑访问过，以用户电脑的 Cookie 作为统计依据；[2]注册用户指在网站中登记注册的用户，表格中的注册用户数指累计数。

#### （3）其他服务模式

除了采购服务模式和信息服务模式，公司还开发了寄售服务模式和 SaaS 服务模式等其他新型服务模式，但目前尚处于初始开拓阶段，经营规模尚小。

##### ① 寄售服务模式

公司的寄售服务以华强云仓为运营平台，主要为入驻商家提供电子元器件寄售、仓储和物流服务。入驻商家将其电子元器件产品寄放在华强云仓的实体仓库中，公司将其产品信息同步至华强云仓线上交易平台、华强商城和“华强电子网”，通过提高曝光度助力产品销售，并提供物流服务。

华强云仓的业务收入主要来自于服务佣金及增值服务费。服务佣金主要是在入驻商家销售所仓储产品后，根据成交金额收取一定比例的交易服务费；增值服务费包括物流费用等。

##### ② SaaS 服务模式

公司的 SaaS 服务模式以华强云平台为主要运营平台，主要提供线上商铺运营管理、库存管理、数据分析和物流等服务。具体服务内容如下表所示：

服务项目	服务内容	收费模式
库管家	为电子元器件企业提供库存管理、进销存管理、财务管理、询报价及客商管理、员工管理等 SaaS 应用与服务	目前供“华强电子网”会员免费使用
烽火台	基于公司的数据积累，为客户提供行业数据分析服务，帮助商家进一步了解自身经营状况及市场行情，为经营调整及市场扩展提供决策支持	服务费
云报价	提供电子元器件型号品牌的市场实时报价及专业的替代型号推荐	目前供“华强电子网”会员免费使用

服务项目	服务内容	收费模式
快递宝	提供多家知名快递公司的快递月结服务，用户通过快递宝进行快递发货，次月即可统一结算	服务费

图：华强云平台部分物料型号需求数据分析



## 2、采购模式

公司主要的采购内容包括电子元器件以及营销推广等产品和服务。

### (1) 电子元器件产品的采购

公司主要依据客户已确认的订单进行电子元器件采购。公司通过连接 API、FTP、“华强电子网”等互联网平台、线下开拓等多种手段连接供应端采购资源，将电子元器件供应商目录化导入系统，对电子元器件 SKU 进行标准化管理，建立了标准化、数字化的供应商数据库和 SKU 数据库，实现了供应商库存信息的数字化和线上化，采购人员可根据客户订单高效了解产品特性，并搜索到匹配的供应商群体，进行询报价。同时，采购信息数据化能够更好的反应电子元器件市场的热搜产品，指导采购人员开拓供应渠道，实现采购工作的智能决策支持。公司采购模式是公司优势的货源整合能力和专业服务能力的直接体现。

针对在国内采购的订单，公司通常会将采购的产品发货至深圳仓库；针对在国外采购的订单，通常会将采购的产品发货至香港仓库，需在国内交货的，则会

通过第三方供应链公司进行报关，将产品从香港仓库运至深圳仓库。

## （2）营销推广的采购

公司营销推广服务和产品的采购，主要有线上和线下两种情形。公司采购线上营销推广服务，主要是为了实现平台引流和获客的目标，具体是指公司向百度、微博、微信公众号、行业网站等网络平台采购网络广告营销等服务；公司采购的线下推广服务或产品，主要是媒体广告、展会及会议场地的租赁、推广活动配套物资等。营销推广服务或产品的采购主要根据营销计划和即时需求在合格供应商中择优选择并完成采购。

## 3、销售模式

### （1）获取订单方式

公司采用线上/线下相结合的方式，结合客户特征开展销售工作。

采购服务模式下，不同于消费互联网主要面对 C 端客户，产业互联网以服务 B 端客户为主，而 B 端客户对于电子元器件的采购一般拥有自身的决策机制和交易习惯，对增值服务和个性化需求较多，这类客户通常需要非统一化的合同/订单缔结、多轮议价的过程。因此，公司一般指定业务人员长期跟踪服务客户。客户可以通过即时通讯工具或邮件等方式，直接向业务人员提供需求信息，从而有效提升服务效果和缩短响应速度。

公司自主搭建的一站式电子元器件采购平台——华强商城，作为 Web 端入口为线上客户提供电子元器件采购服务。华强商城主要针对学校、科研机构、个人等小微客户，由于其采购具有频次较高、采购分散、金额较小、增值服务需求少、需求相对标准化、不需要多轮议价等特征，公司一般引导其通过华强商城完成采购下单。

信息服务模式下，公司销售的主要是各类会员服务和增值服务，该类服务的标准化程度高，客户一般通过“华强电子网”进行线上选购，或直接联系公司业务人员购买相关服务。



图：采购服务业务简要流程



图：华强商城产品搜索结果页面

华强商城 www.hqbuy.com

LM358DR

首页 > LM358DR的搜索结果共 26 个相关型号

类目：运放IC(8)  
品牌：ON/安森美(4) TI/德州仪器(4)

型号	品牌	描述	库存	包装	阶梯	内地含税价	香港价格	交货地(工作日)	采购量
LM358DR	TI/德州仪器	封装/尺寸: SOIC-8_150MIL; 各通道功耗: 1MA; 压摆率 (SR) : 0.3; 增益带宽积 (GBP) : 700KHZ;	5,313	5PCS	5+ 100+ 500+ 1000+	¥0.419456 ¥0.409625 ¥0.403071 ¥0.396517	\$0.0512 \$0.05 \$0.0492 \$0.0484	大陆: 3-7天 香港: 4-8天	起订量: 5 增量: 1 合计: ¥2.1
LM358DR	TI/德州仪器	封装/尺寸: SOIC-8_150MIL; 各通道功耗: 1MA; 压摆率 (SR) : 0.3; 增益带宽积 (GBP) : 700KHZ;	2,111		10+ 100+ 500+ 1000+	¥0.6912 ¥0.675 ¥0.6642 ¥0.6534		大陆: 3-5天	起订量: 10 增量: 1 合计: ¥6.91
LM358DR	TI/德州仪器	封装/尺寸: SOIC-8_150MIL; 各通道功耗: 1MA; 压摆率 (SR) : 0.3; 增益带宽积 (GBP) : 700KHZ;	1,574	2500PCS	10+ 100+ 500+ 1000+	¥0.516 ¥0.5074 ¥0.4988 ¥0.4902		大陆: 3-7天	起订量: 10 增量: 1 合计: ¥5.16

## （2）营销推广方式

**线上引流：**公司在旗下的互联网平台、百度和 360 等网站开展网络营销，提高公司的曝光度和知名度，让电子元器件行业上下游的潜在客户对公司形成认知，并引导客户体验和购买公司的服务，实现线上引流。

**线下推广：**公司通过参加展会、研讨会、电话或现场拜访客户等线下活动，主动获取用户和客户资源。此外，公司主动筛选目标客户清单，分析潜在客户情况，通过电话、邮件和上门拜访等多种方式保持与客户联系和互动的频率，不断提升公司的获客能力。

**资源转化：**公司不同互联网平台间已实现统一账户管理，任一平台的账户可用于登录其他平台。此外，各大平台通过展示其他平台的产品信息或网页链接，使得平台用户可以根据自身需求在不同平台间轻松切换，从而实现平台间流量共享和自然转换。

## 4、采用目前经营模式的原因及关键影响因素

相比于消费互联网，我国产业互联网仍处在发展初期，产业互联网的发展需要在遵循产业发展客观规律的基础上进行渐进式创新。产业互联网侧重服务 C 端用户之前的供应链环节，核心在于搭建面向 B 端客户的线上/线下相结合的高效供应链服务体系，并通过数字化手段减少信息不对称，提升行业流通效率。

公司致力于为电子元器件供需双方建立高效连接，以减少信息不对称，实现电子元器件产业链交易效率和客户服务品质的提升，主要通过采购服务模式和信息服务模式实现盈利：

项目	采购服务模式	信息服务模式
主要客户类型	中大型客户为主 (如中大型终端厂商)	中小客户为主 (如电子元器件供应商、贸易商)
客户产业链位置	产业链下游为主	产业链上游为主
客户特征	客单价高	数量众多
盈利体现	购销差价，向下游收费	服务费，向上游收费

公司目前的经营模式是结合产业互联网发展客观规律和自身运营实践经验等综合因素形成的，有利于公司有效参与行业竞争和进一步巩固竞争优势。目前电子元器件产业链在产业标准化和服务体系建设等方面仍然较为薄弱，重构产业

链条仍存在诸多挑战。公司当前尚处在数字化、平台化的发展阶段，需要以渐进的方式完成关键能力的搭建并扩大业务规模。

报告期内，上述影响因素及发行人经营模式未发生重大变化，预计未来一定时期内也不会发生重大变化。

## 5、发行人业务模式的创新性

### （1）数字化经营

公司通过广泛获取供应端数据资源和提高数据应用能力，实现服务流程数字化，优化客户体验、提升服务价值。

数据资源方面，公司通过多种方式广泛连接了上万个电子元器件供应渠道，累计拥有百万级别注册用户，沉淀了千万级别 SKU 数据，积累了丰富的数据资源：

**供应商数据库：**公司在为电子元器件供应商提供信息服务、SaaS 服务及寄售服务等服务的同时，与供应商建立了强连接关系，或通过 API、FTP 等方式连接供应商，从而累计了上万个有效供应商的经营情况、主营品牌、交易历史等数据，不断构建和完善供应商画像和评价体系。

**SKU 数据库：**公司通过 API、FTP 连接了供应商的 SKU 数据，并通过旗下多个互联网平台积累了丰富的 SKU 数据资源；此外，对电子元器件 SKU 型号、性能、品质、可替代关系等形成深度了解，不断构建更为庞大的 SKU 数据库。

**市场需求及交易信息数据库：**基于公司的历史交易情况和互联网平台搜索记录，公司沉淀了市场需求、历史交易信息、价格趋势、可替代产品信息等数据库资源，为数据分析和应用奠定基础。

数据应用能力方面，公司通过数字化及互联网技术，形成了数据收集、清洗、分析和决策的标准化处理流程，实现了对电子元器件供应商和 SKU 数据的标准化管理。基于丰富的数据库资源，公司构建了供应商评级体系，为保障采购服务的供应渠道覆盖、产品质量把控和交期管理等提供了重要支持，减少采购过程的不确定性；公司自主研发的 EBS 系统可以用于查询供应渠道的库存情况，匹配符合客户需求的产品，迅速反馈来自不同供应渠道的产品信息，提供了强大的智

能化搜索支持；公司利用数据处理和分析技术，帮助客户进一步了解自身经营状况及市场行情，为其经营调整及市场扩展提供决策支持；此外，公司积极推进数据中台系统建设，打造集数据来源和采集、数据存储和管理、数据处理、数据分析和数据应用于一体的大数据平台。

## （2）智能化服务

基于丰富的数据积累和强大的系统支持，公司能够为客户提供智能化的信息搜索、市场预测和决策支持。信息搜索方面，公司可以查询全球供应渠道的库存情况，匹配符合客户需求的产品，迅速反馈来自不同供应渠道的产品情况（包括物料型号、品牌、报价、交期、库存、供应商、替代料等）和历史交易等信息，从而为电子元器件采购提供高效的智能化支持；市场预测方面，公司定期提供电子元器件热门搜索型号、型号库存波动等各类分析报告，有利于其更好地预测市场需求和价格趋势，助推各方加深对行业需求的理解；决策支持方面，公司将数据、算法和业务经验相融合，通过前述市场预测等分析结果，帮助电子元器件供应商进一步了解自身经营状况，为其经营调整及市场扩展提供决策支持，提升经营效率。

## （3）线上/线下结合的 B 端服务

不同于消费互联网主要面对 C 端客户，产业互联网以服务 B 端客户（即企业客户）为主。电子元器件行业的终端客户以 B 端客户（即企业客户）为主，B 端客户的交易过程相对于 C 端客户（即个人消费者）而言较为复杂，传统单纯的线上服务模式或单纯的线下服务模式已难以满足 B 端客户的需求，线上/线下结合的服务模式的重要性不断提高。

经过多年的积累，公司拥有良好的线上运营服务能力。公司在百度和 360 等网站开展网络营销，提高公司的曝光度和知名度，实现线上引流；通过多个互联网线上平台为电子元器件产业链不同参与者提供服务，华强商城、“华强电子网”、华强云仓和华强云平台分别为客户提供了采购服务、信息服务、寄售服务和 SaaS 服务，有效减少电子元器件产业链的信息不对称，实现交易效率的有效提升。

同时，公司具有丰富的线下业务操作和服务经验。公司通过参加展会、研讨

会、电话或现场拜访客户等线下活动，主动获取用户和客户资源；结合 B 端客户自身的决策机制和交易习惯，公司指定专门的业务人员长期跟踪客户需求，客户可以通过即时通讯工具或邮件等方式，直接向业务人员提供需求信息，业务人员能够及时反馈，从而有效提升服务效果和响应速度，以此维持良好的客户粘性；此外，公司根据客户需求提供良好的交期管理和线下物流服务，确保顺利交付。

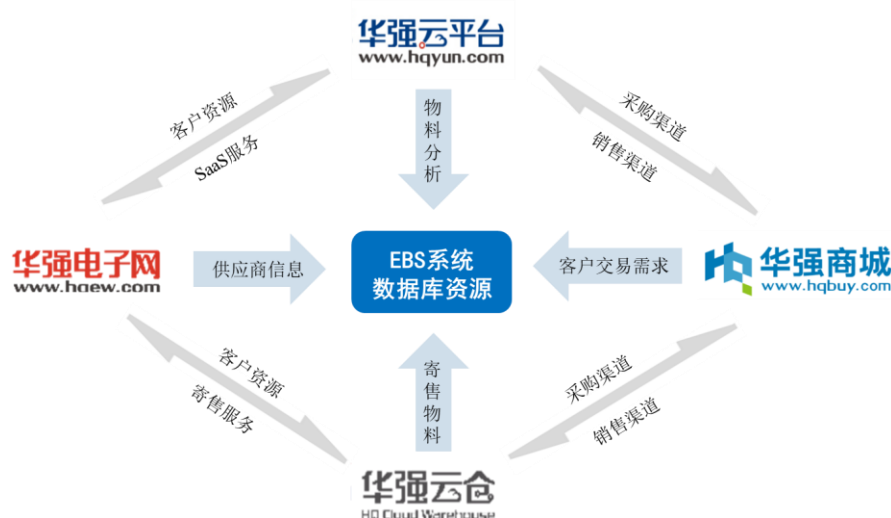
#### （4）平台化发展

华强电子网集团坚持“持续创造价值”的经营理念，自 2002 年“华强电子网”上线以来，结合行业发展变革和客户需求，持续创新和自主研发，陆续推出了华强商城、华强云平台、华强云仓等一系列创新服务，并与原有服务进行充分融合，通过整合供应端渠道搭建了一站式采购平台的生态雏形，形成采购服务、信息服务、寄售服务和 SaaS 服务等电子产业链服务。

公司不同互联网平台间已实现统一账户管理，任一平台的账户可用于登录其他平台。此外，各大平台通过展示其他平台的产品信息或网页链接，使得平台用户可以根据自身需求在不同平台间轻松切换，从而实现平台间流量共享和自然转换。随着公司互联网平台的不断升级完善，公司的平台服务能力、获客能力和询盘转化率将逐渐提升，将吸引更多的小微型客户在华强商城完成自动化交易。

未来，公司将继续遵循产业发展客观规律，通过不断创新服务内容，进一步构建多层次、满足长尾采购需求的现货大生态，打造产业互联网平台。

图：公司各业务平台协同关系图



### （三）设立以来的主营业务演变情况

#### 1、第一阶段（2002 年至 2014 年）：业务探索阶段，双线业务快速成长

##### （1）电子网公司探索信息和采购服务模式发展

2002 年“华强电子网”正式上线，依托深圳华强北电子市场的迅猛发展，“华强电子网”的运营规模也快速增长。2008 年电子网公司成立，专门负责运营“华强电子网”。“华强电子网”立足于电子信息产业，通过创新发展推出了平台诚信体系、“洽洽”即时通讯工具等一系列产品，为电子元器件行业用户提供供需信息展示、产品搜索、数据推广和营销广告等服务，其服务对象主要为中小微型客户。2011 年，电子网公司借助庞大的数据资源积淀和自身品牌信用，开始在信息服务模式的基础上探索采购服务模式，并以此为基础，逐步打造了专注于采购服务的华强商城。

##### （2）捷扬讯科构建数据库资源，探索数字化发展

2003 年捷扬讯科成立，捷扬讯科致力于通过数字化的 IT 系统解决客户的电子元器件长尾采购需求，通过搭建自主研发的数字化 EBS 系统，建立和完善产品搜寻、型号匹配、库存查询、全球比价等方面的信息技术能力，为客户提供全球采购服务，及时准确地满足客户的长尾采购需求。捷扬讯科积累了数万家 OEM/EMS 大型制造商及众多中小型客户资源，其自主研发的 EBS 系统沉淀了大量的电子元器件行业数据，构建和积淀了千万级别品类（SKU）的电子元器件物料数据库、技术参数数据库、交易信息数据库、各类电子产品所需电子元器件物料清单（BOM）数据库、全球供应渠道数据库、源于前述渠道的物料基础价格信息数据库等，其数据资源与电子网公司的数据资源高度互补。

在这一阶段，电子网公司与捷扬讯科未实现并购整合，作为非关联主体独立运营，实现双线业务快速成长。

#### 2、第二阶段（2015 年至 2017 年）：收购融合阶段，谋求采购服务发展

##### （1）深圳华强收购捷扬讯科，提升采购服务模式

电子网公司经过多年运营，通过信息服务模式积累了众多客户及电子元器件供求信息、库存信息等数据资源，已经建立了行业领先的电子元器件 B2B 信息

服务平台；但其采购服务模式仍处于初期阶段，发展较为缓慢，在供应商和客户开拓、数字化系统构建等方面仍需大力提升。为了提升采购服务模式下的业务能力，深圳华强计划实施外延式并购，于 2015 年 7 月签署收购捷扬讯科股权的框架协议，并于 2015 年底达成协议，深圳华强以现金方式收购捷扬讯科 70% 股权。2015 年至 2017 年为收购的业绩承诺期，捷扬讯科业绩承诺期的经审计的归属于母公司所有者的净利润合计 9,111.00 万元，业绩承诺完成率为 120.45%。

## （2）捷扬讯科与电子网公司协同发展空间广阔

捷扬讯科与电子网公司均覆盖电子元器件长尾采购市场，具有较强的互补性和较大的协同发展空间。捷扬讯科拥有大中型客户资源和丰富的供应商渠道，自主研发了高效的 IT 系统 EBS，EBS 能够将客户需求与供应渠道资源进行精准匹配，高效地满足长尾采购需求，因此，捷扬讯科在行业上下游资源和系统能力方面具备明显优势；电子网公司积累了众多中小微型客户和电子元器件供求信息、库存信息等数据资源，与捷扬讯科相比大中型客户资源较少，且尚未能建成强大的数据分析系统，虽然沉淀了丰富的数据资源，但缺乏对数据价值的深入挖掘。

通过本次并购，深圳华强依托捷扬讯科的业务优势，结合电子网公司既有的市场地位和业界口碑，充分发挥数据库资源优势，进一步扩展平台服务能力。

## （3）捷扬讯科尝试进军授权分销领域

为了进一步促进业务快速增长，捷扬讯科尝试进军授权分销领域，为此新设独立团队开展授权分销业务，开拓了 Allwinner、Giga Device 和 Chip On 等代理产品线。授权分销业务在业务逻辑、定位和需要具备的能力等方面与捷扬讯科全球采购服务业务存在显著区别，由独立团队运营。

在这一阶段，电子网公司和捷扬讯科虽为深圳华强下属独立运营的控股子公司，但在同一体系内开始逐步实现资源共享与协同发展，两大业务持续增长。

## 3、第三阶段（2018 年至 2019 年）：整合发展阶段，助力业务协同发展

2018 年捷扬讯科完成业绩对赌后，深圳华强开启电子网公司和捷扬讯科在同一法人主体结构下的整合工作。

在股权结构层面，深圳华强完成了电子网公司的少数股权收购，随后，于

2019 年以电子网公司 100% 股权对捷扬讯科进行增资，电子网公司成为捷扬讯科的全资子公司，捷扬讯科更名为“深圳华强电子网集团有限公司”。

在业务开展层面，电子网公司推出多款创新产品，与捷扬讯科原有业务进一步融合，形成信息服务模式和采购服务模式并举发展。2018 年，电子网公司旗下“华强云平台”推出“烽火台”产品。2019 年，电子网公司推出“华强云仓”，为入驻的商家提供电子元器件标准化的分拣、贴标、开票、配送等仓储和物流管理服务，并将存放于“华强云仓”内的产品作为全球采购服务的采购来源，从而丰富公司的采购渠道，助力采购服务业务发展。华强云仓和华强云平台目前营收规模较小，但作为公司战略平台，是公司构建产业互联网平台的重要组成部分。

#### **4、第四阶段（2020 年以后）：推进分拆上市，追求跨越式发展**

##### **（1）与深圳华强其他业务板块在业务模式、核心能力、发展方向上均不同**

深圳华强旗下拥有三大业务板块，“电子元器件授权分销”、“电子实体市场和其他物业经营”及“电子元器件产业互联网 B2B 综合服务”，2020 年营业收入分别为 147.20 亿元、9.52 亿元及 6.50 亿元（不含发行人 2020 年授权分销业务收入部分），其中发行人占深圳华强营业收入比重不足 5%。发行人属于电子元器件行业在产业互联网发展下出现的新型经济业态，仍处于初期发展阶段，与深圳华强其他两个业务板块在业务模式、核心能力、发展方向上均不同：“电子元器件授权分销”需要持续开发原厂的代理权，为原厂开拓市场，主产品明确，所需要构建的是营销能力、资金实力和产品支持能力；“电子实体市场和其他物业经营”主要系深圳华强北电子市场及部分其他物业的运营，物业规模及其所处地域是其核心资源，经营较为稳定；“电子元器件产业互联网 B2B 综合服务”致力于为电子元器件供需双方建立高效连接，减少信息不对称，实现电子元器件产业链交易效率和客户服务水平的提升，业务的发展依赖于投入建设全品类产品渠道数据能力、数据系统及数据处理能力及互联网平台的建设。

##### **（2）独立发展的必要性日益凸显，推进分拆上市**

在深圳华强现有业务体系下，发行人的发展空间受到一定程度上的限制，寻求独立发展的必要性日益凸显：①发行人是在传统电子元器件领域利用信息技术、互联网技术进行模式创新产生的新型经济业态，与深圳华强其他业务板块在业务



逻辑、业务模式、能力构建、发展方向等方面均不同；②由于核心能力和业务模式的不同，深圳华强现有以营销为基因的激励考核机制、企业管理文化、资源配置制度对于发行人的发展存在明显的局限性；③垂直于电子元器件领域的产业互联网行业正处于快速发展阶段，近年来同行业公司得到了红杉资本等知名投资机构青睐，在资本的加持下获得快速发展，独立融资能力的重要性日益凸显，发行人在深圳华强现有估值体系中无法充分体现其应有价值。

借助 A 股市场分拆上市的政策机遇，深圳华强计划分拆发行人在深圳证券交易所创业板上市，以突出深圳华强的主业优势，同时为发行人创造更广阔、更独立的发展空间。2020 年 9 月 5 日，深圳华强公告《关于分拆所属子公司深圳华强电子网集团有限公司至创业板上市的预案》，正式开启分拆发行人上市事宜，发行人也以此为契机，迈出了追求跨越式发展的一大步。

### **（3）剥离授权分销业务，解决同业竞争问题**

为避免与深圳华强的同业竞争问题，发行人将其独立运营的授权分销业务进行剥离。考虑到深圳华强具有良好的授权分销业务资源与背景，经发行人股东会审议，同意将授权分销业务团队全部剥离至深圳华强。原有授权分销团队已于 2020 年整体转移至深圳华强子公司深圳华强半导体科技有限公司，此后，发行人不再从事授权分销业务。

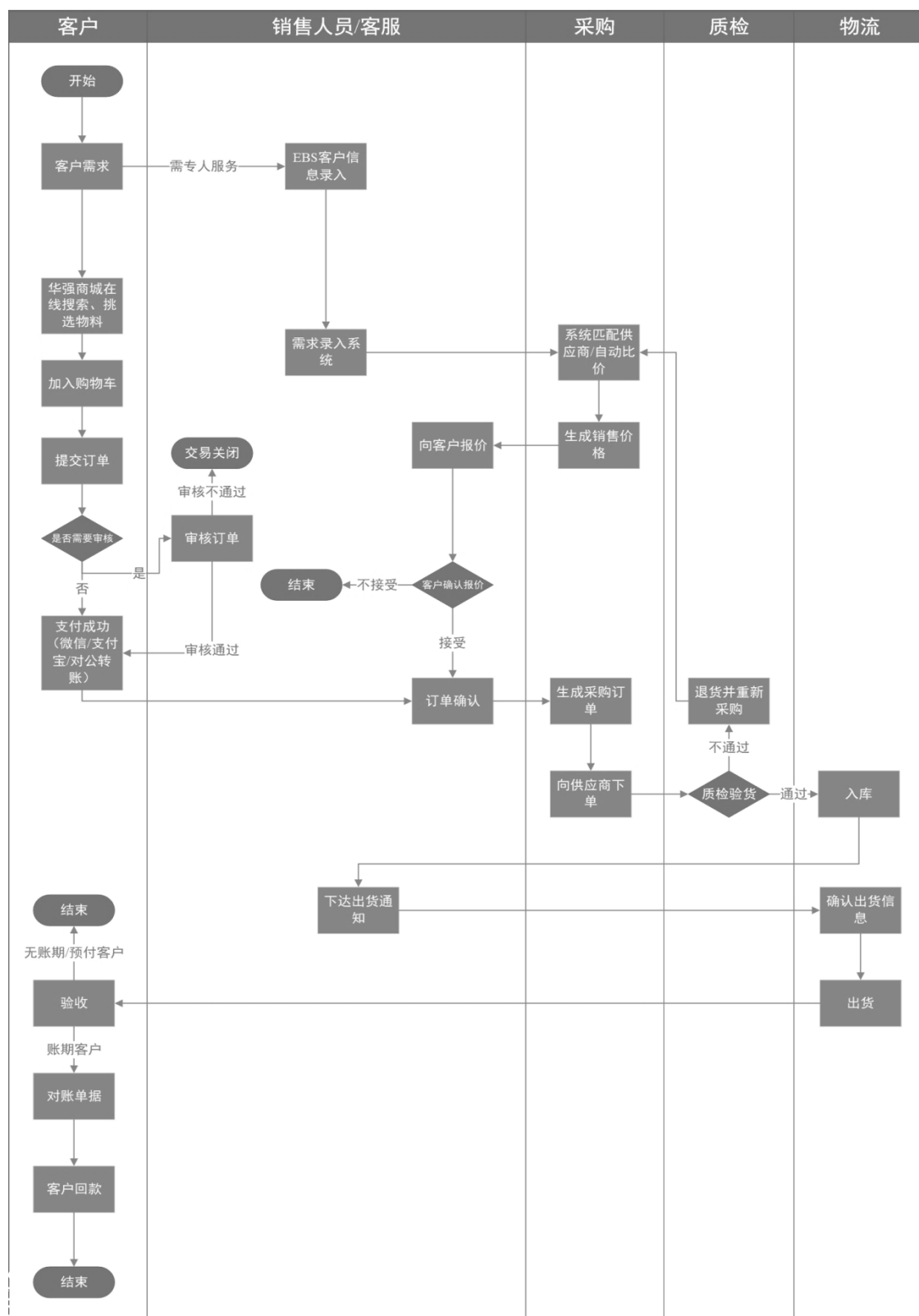
面向庞大的电子元器件垂直产业链，发行人现阶段以服务型和交易型相结合的能力为依托，扩大规模的同时，持续提高数字化和平台化能力，在遵循产业规律的基础上寻求渐进式发展，目标打造为产业互联网平台级企业。

### **（四）发行人主要业务经营情况和核心技术产业化情况**

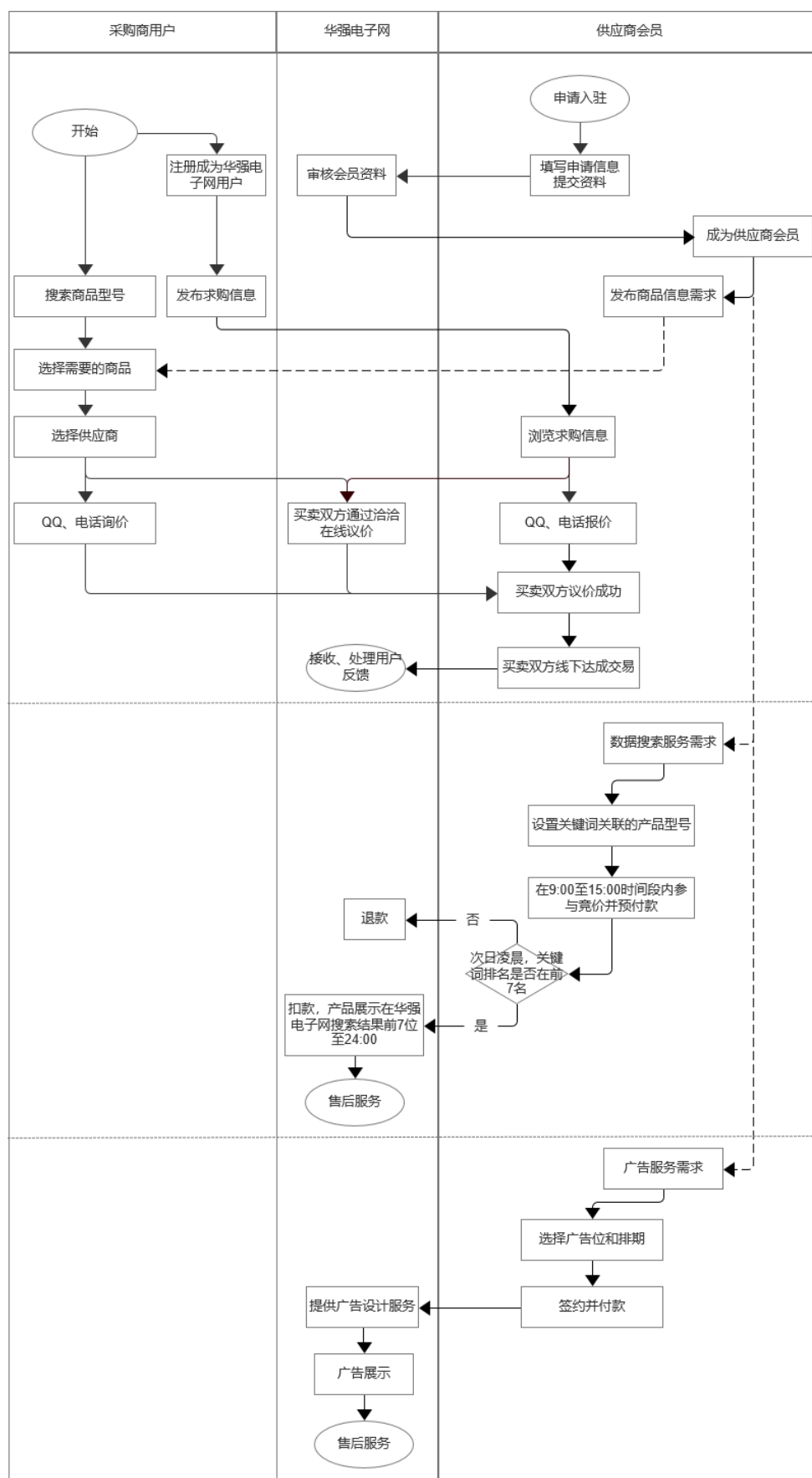
公司是一家面向电子元器件垂直产业链的产业互联网 B2B 综合服务商，为产业链各环节参与者提供专业化的全球采购服务和综合信息服务。报告期内，公司营业收入分别为 69,896.73 万元、312,877.95 万元和 385,500.87 万元，归属于母公司股东的净利润分别为 6,478.20 万元、29,367.92 万元和 27,957.06 万元。公司的核心技术均已实现产业化，构成了公司收入的主要来源。

### （五）服务流程图

#### 1、全球采购服务



## 2、综合信息服务



## （六）具有代表性的业务指标的变动情况及原因

发行人的主营业务包括全球采购服务和综合信息服务。全球采购服务具有代表性的业务指标包括收入金额、订单数量、订单金额和询盘数量等，综合信息服务具有代表性的业务指标包括各服务项目的收入金额和数量等。关于各项指标的变化和分析，详见“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“5、B2B 综合服务收入量价分析”

## （七）发行人主营业务符合产业政策和国家经济发展战略

公司是一家面向电子元器件垂直产业链的产业互联网 B2B 综合服务商，为产业链各环节参与者提供专业化的全球采购服务和综合信息服务。公司以数字化为驱动，利用技术创新实现产业链上下游供需双方的高效连接，对产业链信息节点进行数字化改造，提高了产业链中低效节点的效率，在电子元器件产业链中发挥重要作用，是国家产业政策重点支持的方向。国家发改委、国务院、工信部及有关政府部门先后颁布了《关于推进“上云用数赋智”行动，培育新经济发展实施方案》、《国务院关于印发“十四五”数字经济发展规划的通知》等一系列重要支持政策。

因此，发行人主营业务符合产业政策和国家经济发展战略，具体详见本招股说明书“第五节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况及其竞争状况”之“（一）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”。

## 二、发行人所处行业的基本情况及其竞争状况

### （一）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规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

##### （1）行业概述

根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），华强电子网集团所处行业属于“I64 互联网和相关服务”之“6490 其他互联网服务”；根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012 修订）》，华强电子网集团所处行业属于

“I64 互联网和相关服务”。

## （2）行业监管体系

华强电子网集团所处的互联网和相关服务行业的主管部门主要包括国家市场监督管理总局（原名：国家工商行政管理总局）、工信部、商务部和各地信息产业厅及通信管理局。

国家市场监督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。

工信部主要负责拟订并组织实施行业发展规划，推进产业结构战略性调整和优化升级，推进信息化和工业化融合，拟定高技术产业中涉及信息产业等的规划、政策和标准并组织实施，指导行业技术创新和技术进步，以先进适用技术改造提升传统产业，并对信息产业的发展方向进行宏观调控；各地信息产业厅负责本地信息产业发展的具体管理工作；各地通信管理局对基础电信业务及增值电信业务实施政府监督管理职能。

除涉及国家安全和国计民生的关键项目外，互联网和相关服务行业基本按市场规律运作，由国家有关行业协会协调指导行业发展。中国互联网协会是互联网和相关服务行业的自律组织。中国互联网协会主要负责制定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，制定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

序号	名称	颁布时间	发文部门	与公司从事业务相关的内容
1	《互联网站管理工作细则》	2005年10月	工信部	互联网站的 ICP、IP 地址及域名信息管理等
2	《网络交易服务规范》	2009年4月	商务部	规范针对电子商务 B2B、B2C 和 C2C 模式的特点，规定各模式中网络交易方、网络平台提供商、网络支付平台提供商和网络交易辅助服务提供商的行为服务规范
3	《互联网信息服务管理办法》（2011 修订）	2011年1月	国务院	从事经营性互联网信息服务，应当向省、自治区、直辖市电信管理机构或者国务院信息产业主管部门申请办理互联网信息服务增值电信业务经营许可证

序号	名称	颁布时间	发文部门	与公司从事业务相关的内容
4	《国家发展和改革委员会办公厅、财政部办公厅、农业部办公厅等关于进一步促进电子商务健康快速发展有关工作的通知》	2013年4月	发改委、财政部等13部委	统筹推进电子商务发展环境建设。推动电子商务企业会计档案电子化试点工作。推进商贸流通领域电子商务创新发展。完善跨境贸易电子商务通关服务。加快网络（电子）发票推广与应用。深入推进电子商务可信交易环境建设工作。建立完善电子商务产品质量安全监督机制。推动移动电子商务支付创新发展。完善电子商务快递服务制度。推进电子商务标准化工作。促进农业电子商务发展。促进林业电子商务发展。促进旅游电子商务发展。各地区加快支持电子商务发展环境建设。
5	《国务院关于促进信息消费扩大内需的若干意见》	2013年8月	国务院	要积极“拓宽电子商务发展空间”，包括完善智能物流基础设施，支持农村、社区、学校的物流快递配送点建设；大力发展移动支付等跨行业业务，完善互联网支付体系；加快推进电子商务示范城市建设，实施可信交易、网络电子发票等电子商务政策试点；支持网络零售平台做大做强，鼓励引导金融机构为中小网商提供小额贷款服务，推动中小企业普及应用电子商务；拓展移动电子商务应用，积极培育城市社区、农产品电子商务；建设跨境电子商务通关服务平台和外贸交易平台，实施与跨境电子商务相适应的监管措施，鼓励电子商务“走出去”
6	《中华人民共和国消费者权益保护法》（2013修正）	2013年10月	全国人大常委会	规定了消费者的权利以及消费者组织及其职能，以及消费者和经营者有关消费者权益争议的解决途径和经营者应承担的责任等
7	《网络交易管理办法》	2014年1月	国家工商行政管理总局	对从事网络商品交易和有关服务的经营者的义务进行了规定，对第三方交易平台经营者进行了规定
8	《国务院办公厅关于促进内贸流通健康发展的若干意见》	2014年11月	国务院	部署在当前稳增长促改革调结构惠民生的关键时期，加快发展内贸流通，引导生产、扩大消费、吸纳就业、改善民生，进一步拉动经济增长
9	《国务院办公厅关于深入实施“互联网+流通”行动计划的意见》	2015年5月	商务部	提出“推动电子商务进农村，培育农村电商环境；鼓励电子商务进社区，拓展服务性网络消费范围；支持电子商务进中小城市，提升网络消费便利性；推动线上线下互动，激发消费潜力；促进跨境电子商务发展，拓展海外市场；加快电子商务海外营销渠道建设，助力电商

序号	名称	颁布时间	发文部门	与公司从事业务相关的内容
				企业“走出去”的任务”
10	《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》	2015年5月	国务院	提出“营造宽松发展环境，促进就业创业，推动转型升级，完善物流基础设施，提升对外开放水平，构筑安全保障防线，健全支撑体系”
11	《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》	2015年7月	国务院	顺应世界“互联网+”发展趋势，充分发挥我国互联网的规模优势和应用优势，推动互联网由消费领域向生产领域拓展，加速提升产业发展水平，增强各行业创新能力，构筑经济社会发展新优势和新动能。
12	《中国人民银行、工业和信息化部、公安部等关于促进互联网金融健康发展的指导意见》	2015年7月	中国人民银行等十部门	按照“依法监管、适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的原则，确立了互联网支付、网络借贷、股权众筹融资、互联网基金销售、互联网保险、互联网信托和互联网消费金融等互联网金融主要业态的监管职责分工，落实了监管责任，明确了业务边界
13	《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》	2015年11月	国务院	提出“主要目标是：用3年左右时间，有效遏制互联网领域侵权假冒行为，初步形成政府监管、行业自律、社会参与的监管格局，相关法律法规更加健全，监管技术手段更加先进，协作配合机制更加完善，网络交易秩序逐步规范，电子商务健康有序发展”
14	《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）	2015年12月	中国人民银行	规范非银行支付机构网络支付业务，防范支付风险，保护当事人合法权益
15	《中华人民共和国电信条例》（2016修订）	2016年2月	国务院	经营增值电信业务，业务覆盖范围在两个以上省、自治区、直辖市的，须经国务院信息产业主管部门审查批准，取得《跨地区增值电信业务经营许可证》；业务覆盖范围在一个省、自治区、直辖市行政区域内的，须经省、自治区、直辖市电信管理机构审查批准，取得《增值电信业务经营许可证》
16	《中国人民银行、银监会关于加大对新消费领域金融支持的指导意见》	2016年3月	中国人民银行、银监会	提出“积极培育和发展消费金融组织体系，加快推进消费信贷管理模式和产品创新，加大对新消费重点领域的金融支持，改善优化消费金融发展环境”

序号	名称	颁布时间	发文部门	与公司从事业务相关的内容
17	《国务院办公厅关于深入实施“互联网+流通”行动计划的意见》	2016年4月	国务院	指出“实施‘互联网+流通’行动计划，有利于推进流通创新发展、推动实体商业转型升级、拓展消费新领域、促进创业就业、增强经济发展新动能，是流通领域实现稳增长、扩消费、强优势、补短板、降成本、提效益的重要举措”
18	《第三方电子商务交易平台服务规范》（2016修正）	2016年8月	商务部	规定了在中华人民共和国境内从事第三方电子商务交易平台服务和经营活动的行为规范，但法律法规另有规定的除外。
19	《中华人民共和国网络安全法》	2016年11月	全国人大常委会	为保障网络安全，维护网络空间主权和国家安全、社会公共利益，保护公民、法人和其他组织的合法权益，促进经济社会信息化健康发展而制定，全面规范了网络空间安全管理方面相关问题。
20	商务部、中央网信办、发展改革委关于印发《电子商务“十三五”发展规划》的通知	2016年12月	商务部、中央网信办、发展改革委	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
21	商务部等5部门关于印发《商贸物流发展“十三五”规划》的通知	2017年1月	商务部、发改委等5部委	深入实施“互联网+”高效物流行动，构建多层次物流信息服务平台，发展经营范围广、辐射能力强的综合信息平台、公共数据平台和信息交易平台。运用市场化方式，提升商贸物流园区、仓储配送中心、末端配送站点信息化、智能化水平。推广应用物联网、云计算、大数据、人工智能、机器人、无线射频识别等先进技术，促进从上游供应商到下游销售商的全流程信息共享，提高供应链精益化管理水平。鼓励有条件的地区开展政府物流信息共享平台建设，将交通运输、海关、税务、工商等部门可公开的电子政务信息进行整合后向社会公开，实现便民利企。顺应流通全渠道变革和平台经济发展趋势，探索发展与生产制造、商贸流通、信贷金融等产业协调联动的智慧物流生态体系。
22	《互联网域名管理办法》	2017年8月	工信部	在境内设立域名根服务器及域名根服务器运行机构、域名注册管理机构和域名注册服务机构的，应当依据本办法取得工业和信息化部或者省、自治区、直辖市通信管理局（以下统称电信管理机构）的相应许可。



序号	名称	颁布时间	发文部门	与公司从事业务相关的内容
23	工业和信息化部关于印发《工业电子商务发展三年行动计划》的通知	2017年9月	工信部	提出要采取“重点工业行业电子商务平台培育行动”，行动内容包括“创新大宗原材料电子商务平台发展模式、加快培育装备和电子信息行业电子商务平台、提升消费品电子商务平台服务水平和加快培育跨境工业电子商务平台”
24	《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	国务院	引导电信运营企业、互联网企业、工业企业等积极转型，强化网络运营、标识解析、安全保障等工业互联网运营服务能力，开展工业电子商务、供应链、相关金融信息等创新型生产性服务
25	《中华人民共和国电子商务法》	2018年8月	全国人大常委会	广义的电子商务是指通过电子行为进行民商事活动。商事活动的范围被民商事活动所覆盖。依通说，商事活动是以盈利为目的、具有营业性的民事行为，而民商事行为的外延显然大于商事行为，它不仅包括商事行为，也包括非商事主体之间的民事活动。事实是电子商务中的“商务”并非名副其实，它不仅包括“商事行为”，也包括非商事行为，例如自然人之间的电子商务。
26	《商务部等12部门关于推进商品交易市场发展平台经济的指导意见》	2019年2月	商务部、财政部、证监会等十二部门	提出“按照国家战略布局要求，结合区位优势、资源禀赋和产业特色，力争到2020年，培育一批发展平台经济成效较好的千亿级商品市场，推动上下游产业和内外贸融合，形成适应现代化经济体系要求的商品流通体系，更好服务供给侧结构性改革”
27	《中华人民共和国电子签名法》（2019修正）	2019年4月	全国人大常委会	确认电子签名具有与手写签名同等的法律效力，同时确认电子文件与书面文件具有同等效力，从而使现行的民商事法律同样适用于电子文件
28	《工业和信息化部办公厅关于推动工业互联网加快发展的通知》	2020年3月	工信部	落实中央关于推动工业互联网加快发展的决策部署，统筹发展与安全，推动工业互联网在更广范围、更深程度、更高水平上融合创新，培植壮大经济发展新动能，支撑实现高质量发展
29	《关于推进“上云用数赋智”行动，培育新经济发展实施方案》	2020年4月	发改委、中央网信办	深入实施数字经济战略，加快数字产业化和产业数字化，培育新经济发展，扎实推进国家数字经济创新发展试验区建设，构建新动能主导经济发展的新格局，助力构建现代化产业体系，实现经济高质量发展
30	《工业和信息化部关于工业大数据发展的指导意见》	2020年5月	工信部	推动全面采集、高效互通和高质量汇聚，包括加快工业企业信息化“补课”、推动工业设备数据接口开放、推动工业通信协议兼容化、组织开展工业数据资源

序号	名称	颁布时间	发文部门	与公司从事业务相关的内容
				调查“摸家底”、加快多源异构数据的融合和汇聚等具体手段，目的是为了形成完整贯通的高质量数据链，为更好地支撑企业在整体层面、在产业链维度推动全局性数字化转型奠定基础。
31	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》	2021年3月	中共中央政治局，全国人民代表大会	加快数字化发展，建设数字中国，打造数字经济新优势，充分发挥海量数据和丰富应用场景优势，促进数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级，催生新产业新业态新模式，壮大经济发展新引擎。培育壮大人工智能、大数据、区块链、云计算、网络安全等新兴数字产业，提升通信设备、核心电子元器件、关键软件等产业水平。
32	《国务院关于印发“十四五”数字经济发展规划的通知》	2022年1月	国务院	着力提升基础软硬件、核心电子元器件、关键基础材料和生产装备的供给水平，强化关键产品自给保障能力。实施产业链强链补链行动，加强面向多元化应用场景的技术融合和产品创新，提升产业链关键环节竞争力，完善5G、集成电路、新能源汽车、人工智能、工业互联网等重点产业供应链体系。深化新一代信息技术集成创新和融合应用，加快平台化、定制化、轻量化服务模式创新，打造新兴数字产业新优势。协同推进信息技术软硬件产品产业化、规模化应用，加快集成适配和迭代优化，推动软件产业做大做强，提升关键软硬件技术创新和供给能力。
33	《数字中国建设整体布局规划》	2023年2月	中共中央、国务院	到2025年数字中国建设取得重要进展，数字基础设施高效联通，数据资源规模和质量加快提升，数据要素价值有效释放；数字化发展水平进入世界前列，数字中国建设取得重大成就，推进数字技术与经济、政治、文化、社会、生态文明建设“五位一体”深度融合。在全面赋能经济社会发展方面，《规划》进一步明确要推动数字技术和实体经济深度融合，在农业、工业、金融、教育、医疗、交通、能源等重点领域，加快数字技术创新应用。

### 3、行业主要政策对发行人经营发展的影响

发行人所处的“互联网和相关服务”行业，属于国家鼓励发展、重点支持的领域。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。国家出台的一系

列利好政策对发行人所处行业的健康发展提供了良好的制度与政策环境，同时为发行人的经营发展提供了强有力的政策支持，对发行人的经营发展带来积极影响。

## （二）发行人所属行业概况和未来发展趋势

发行人是一家面向电子元器件垂直产业链的产业互联网 B2B 综合服务商，归属于互联网和相关服务行业。我国产业互联网仍处于发展初期，公司将在遵循产业发展规律的基础上寻求渐进式创新发展，致力于成为主要面向电子元器件垂直产业链的产业互联网平台级企业。

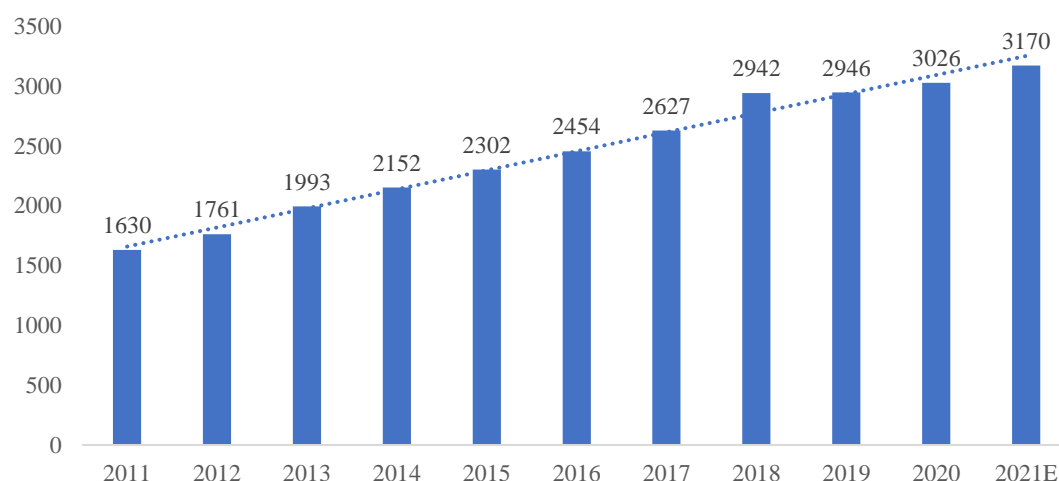
### 1、电子元器件行业发展情况

#### （1）电子元器件行业概况及特点

##### ① 产业市场规模庞大

电子元器件是电子信息产业的基础，伴随着电子信息产业的发展而快速发展。自二十世纪九十年代起，电子元器件产业发展迅猛，同时伴随着国际制造业向中国转移，国内产业规模也不断发展壮大。根据 IBISWORLD 机构统计，中国电子元器件制造行业的市场规模逐年平稳递增，且于 2016-2021 年间平均每年增长率为 5.3%，大于整个制造业部门增长速度。

图：中国电子元器件制造市场份额（亿美元）



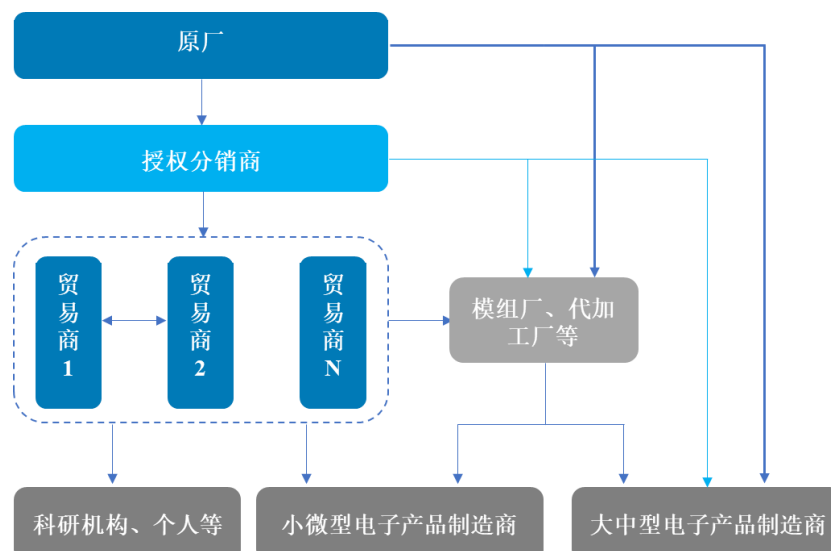
数据来源：IBISWORLD

##### ② 产业链条长，流通效率低

电子元器件一般需从原厂流转至授权分销商、贸易商后，最终流转至电子产

品制造商、科研机构或个人等终端客户，中间环节可能涉及多个主体，产业链条较长。大部分制造商客户（特别是中小型企业）获取电子元器件需经历多个流通环节，整体流通效率低。

图：电子元器件产业链供应关系简图



注：1、图中箭头为电子元器件货物流动方向；2、原厂是指电子元器件生产商；3、授权分销商通常服务于大中型客户，采取与上游原厂签订代理协议的方式获得分销授权，与原厂合作紧密，并能获得原厂在产品供货、产品技术等方面的直接支持。

### ③ 产业链分散，参与者众多

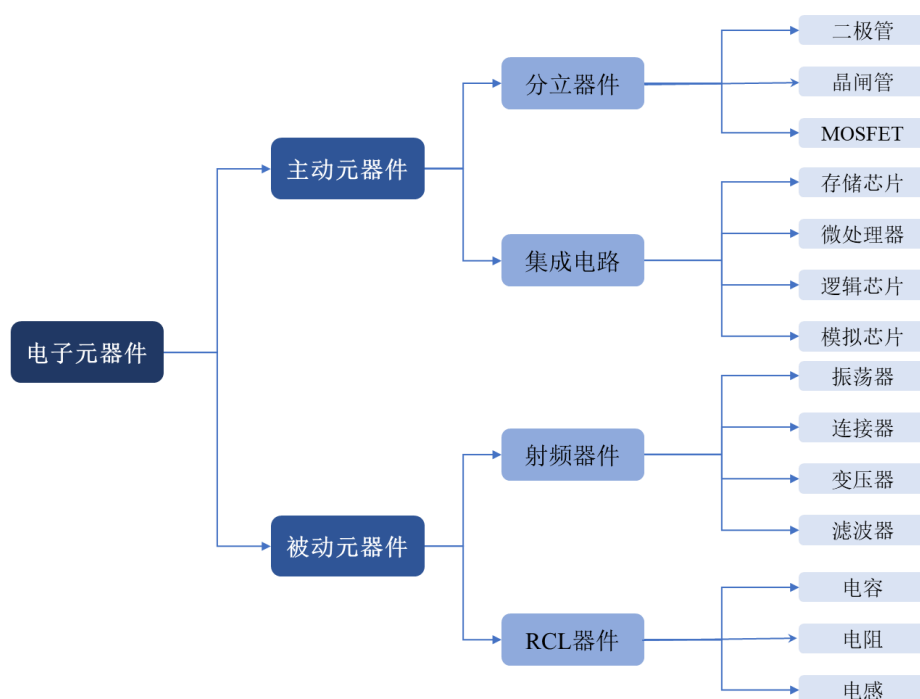
电子元器件是现代电子工业的基础，存在诸多市场参与者。一方面，电子元器件领域的采购主要分为向原厂采购、向授权分销商采购以及向贸易商采购等形式。根据智研咨询研究数据，占总体电子产品制造商数不到 1%的超级客户直接向原厂采购，采购金额为总体份额的 44%；占总体 99%以上的其余制造商客户通过授权分销商或贸易商渠道采购了 56%的份额。与授权分销商相比，贸易商的库存以现货为主，交期较短，销售流程较为简单，销售方式灵活。市场上存在众多规模不等的贸易商，以深圳华强北为代表的电子元器件交易市场聚集了数量极多的中小型贸易商。

另一方面，电子元器件行业几乎涉及到国民经济各个工业部门和社会生活各个方面，下游应用领域十分广泛、客户类型众多，既包括电力、机械、矿冶、交通等传统工业，也涵盖航天、激光、通信、高速轨道交通、智能制造、电动汽车等战略性新兴产业，产业链下游客户的类型众多、数量极大。

#### ④ 电子元器件品类众多、型号繁杂

电子元器件产品类型和参数众多（型号、品牌、封装、批号等），每一种产品类型产品下由于其技术参数和应用领域各异，存在极其繁杂的品类型号（SKU），标准化难度高。若根据在电路中的作用不同，常用电子元器件可粗略地分为 17 类、56 个系列。一般而言，电子元器件可以被分为主动元器件和被动元器件两大类，其中，被动元器件主要分为 RCL（即电阻 R、电容 C 和电感 L）以及射频元器件，RCL 亦包含众多不同的品类。

图：电子元器件众多品类



资料来源：莫尼塔研究，ECIA

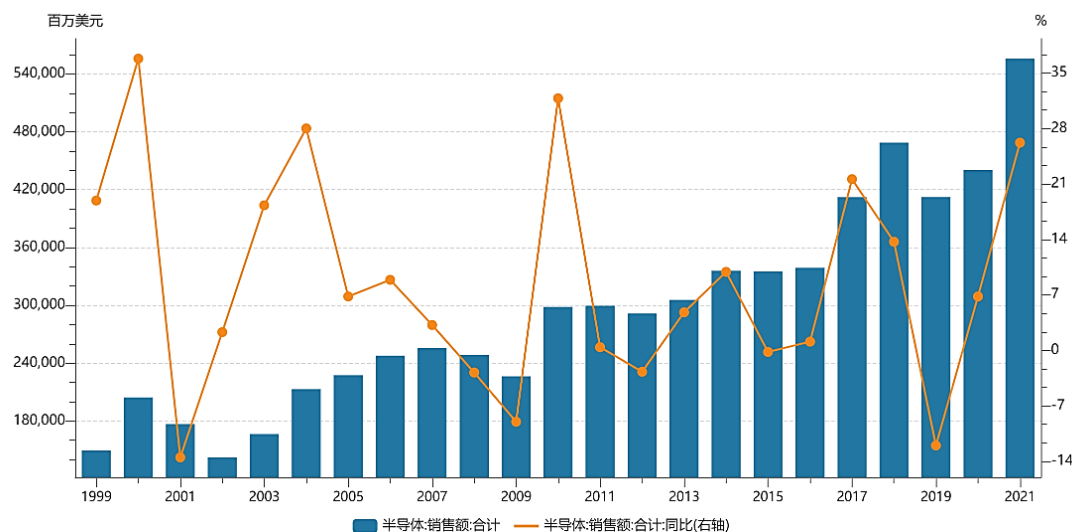
由于电子元器件应用的电子行业领域广泛、技术更新及终端产品迭代速度快，对电子元器件的需求随之多样化和复杂化，电子元器件市场存在数千万种 SKU。

#### ⑤ 供需具有周期性，供需失衡问题突出

从长周期看，全球电子行业存在周期性规律，造成其周期性的主要影响变量有：全球宏观经济景气度和波动；下游电子终端需求景气度；全球主要产能扩产进展；短期上下游成品、原材料以及渠道库存等。

全球半导体产业是全球电子产业的代表，从历年全球半导体销售额统计图中可以看出，电子行业呈现明显的周期性。

图：全球半导体销售额（百万美元）



数据来源：WIND 数据库

电子产业周期性的背后原因是需求、供给、库存、价格等因素的共振，周期性特点直接影响体现为供需失衡、价格波动、部分核心货源短缺等供应链问题，对电子产业制造商的生产经营活动形成不稳定因素。

## （2）电子元器件行业需求及其变化趋势

电子元器件是电子信息产业的基础，伴随着电子信息产业快速发展，在生产制造全链条中存在海量、多样化的电子元器件需求。大批量的电子元器件采购需求一般发生在量产阶段，这类采购需求的采购频次、品类型号等较为稳定，且一般有专门的需求预测和采购计划，原厂直销或者授权分销能够较好的满足此类需求。除此之外，市场上也存在长尾采购需求，这些需求主要发生在研发、试产、量产（市场供需错配情况）、维修等阶段，或发生在质量事故、库存损失等情况。同时，小微企业由于生产规模等因素限制，订单规模较小，且企业自身库存备货风险较大，其生产制造过程中的采购规模普遍较小。这类长尾采购需求具有难以预测、小批量、多样化、分散、高频、时效性要求高等特点，对价格敏感度相对较低。

全球半导体贸易统计组织（WSTS）的最新数据显示，2020 年全球半导体（含分立器件、光电子、传感器、集成电路）市场规模高达 4,404 亿美元，同比增长 6.8%；2021 年全球半导体市场规模为 5,560 亿美元，同比增长 26.2%；**2022 年全球半导体市场规模为 5,735 亿美元，同比增长 3.2%**。除了半导体以外，电子

元器件还包括电容、电阻等被动元器件，根据兴业证券研究所测算，国内电子元器件行业市场规模超过 2 万亿元。除了大批量的量产需求外，研发、试产、维修等各环节的碎片化长尾采购需求也非常可观，假设这部分需求占 3%-5%，则国内规模超过千亿元。相比于电子元器件传统的“大批量、少批次”的需求，近年来，电子元器件“小批量、多频次、多样化、难以预测”的长尾采购需求日益突出：

### ① 柔性制造价值凸显，小批量定制化需求增加

国家“十四五”规划指出，需要加快数字化发展，建设数字中国，“推动数据赋能全产业链协同转型，培育发展个性定制、柔性制造等新模式，加快产业园区数字化改造”。伴随着消费结构升级，买方市场和消费者的需求呈现多样化、个性化、定制化、时效性的特征，满足“多样化、小规模、周期可控”的“柔性制造”价值日益凸显。

“柔性制造”是相对于“刚性制造”而言的制造业发展新趋势，传统的“刚性制造”自动化生产线主要实现单一品种的大批量生产，而柔性制造强调“以消费者为导向”和“以需定产”，依靠有高度柔性的制造设备和供应链来实现多品种、小批量的生产方式，可以有效缩短研发和生产制造的周期，使企业敏捷地应对市场的快速变化，通过市场的反应及时调整产品，对于企业生存和竞争制胜愈发关键。

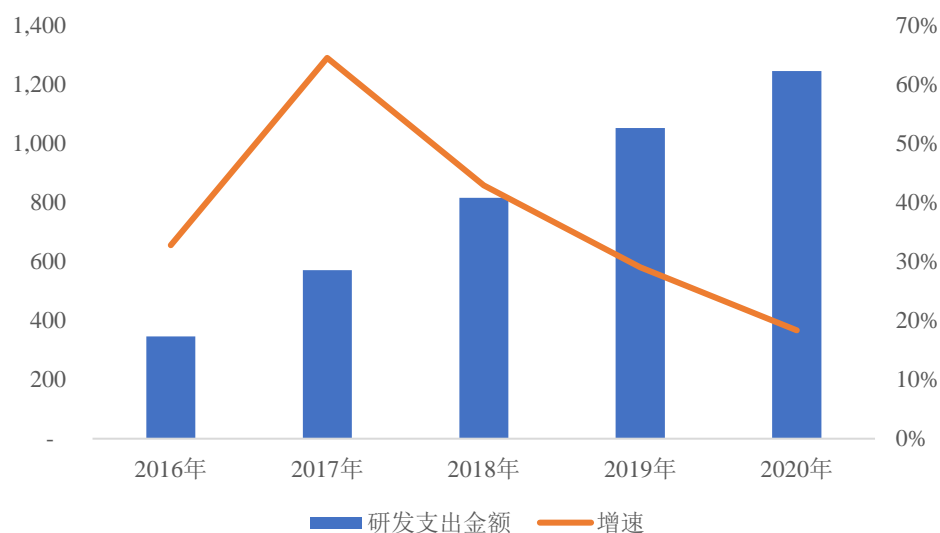
与传统“刚性制造”规模化生产相比，柔性制造的生产规模和周期更为灵活，小批量、定制化的订单不断增多，对电子元器件的需求呈现小批量、多样化、交期短等特征。

### ② 国家鼓励创新发展，研发打样需求增加

国家坚持创新驱动发展，在“十四五”规划中明确指出，“优化学科布局和研究布局，推进学科交叉融合，完善共性基础技术供给体系”，“鼓励企业加大研发投入，对企业投入基础研究实行税收优惠”。改革创新不仅是国家现代化建设的根本动力，也是企业提升自身核心竞争力的关键。近年来，国内电子行业企业在创新和研发方面的投入不断加大，按照申银万国行业分类，从 2016 年到 2020 年，电子行业的研发支出金额从 347 亿增加至 1,247 亿，年均复合增长率超过 37%，

增长态势明显。企业在创新和研发过程中，需要不断进行研发打样和产品试产，对电子元器件的需求具有小批量、多样化的特点，因此企业习惯上使用能包含数十种甚至上百种物料的 BOM 清单进行采购来支持研发活动。

图：2016 年至 2020 年中国电子行业研发支出情况（亿元）



数据来源：WIND 数据库

### ③ 中小微企业数量增长迅速，小批量需求增多

国家高度重视中小微企业发展，在财税金融、营商环境、公共服务等方面出台一系列政策措施，我国中小微企业营商环境不断改善，总量规模不断扩大，在国民经济和社会发展中的作用日益显著。根据第四次全国经济普查结果，2018年末，我国共有中小微企业法人单位 1,807 万家，比 2013 年末增加 966 万家，增长 115%，占全部规模企业法人单位的 99.8%。其中，中型企业 23.9 万家，占比 1.3%；小型企业 239 万家，占比 13.2%；微型企业 1,544 万家，占比 85.3%。中小微型企业的订单规模相比大型企业而言普遍较低，对电子元器件的需求亦呈现小批量特征，因此，中小微企业规模的迅速增长，刺激了市场对于电子元器件的小批量采购需求。

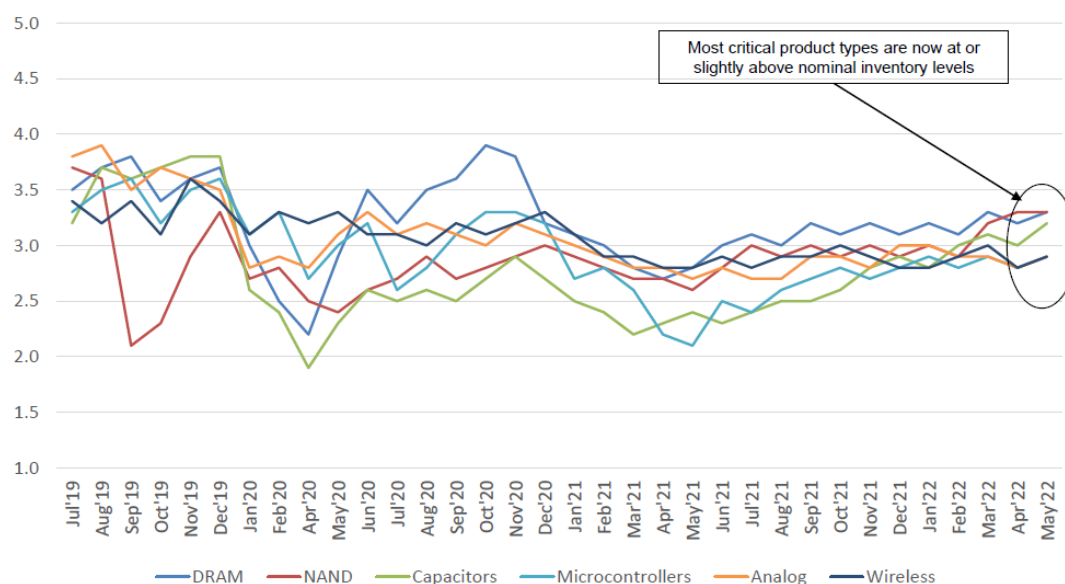
### ④ 市场变化不确定性增大，量产错配问题频发

企业在量产阶段中，电子元器件供需不匹配的情况（即供需错配）时常出现，这种供需错配主要是由市场供需波动、客户订单变更、供应商无法按时交付和各类突发事件（贸易摩擦和战争等）因素导致。比如，2020 年以来，受外部环



变动影响，市场供需错配问题严重。原厂产能减少，电子元器件供给偏紧，国内外原厂纷纷宣布涨价或交期延长。根据 TPC 统计的数据，各类电子元器件在不同阶段的库存波动较大。市场变化不确定性的增大，进一步加剧电子产品制造商在量产阶段的供需错配问题，影响企业正常的生产经营活动。

图：各类电子元器件库存水平一览



数据来源：TPC，信达证券研发中心。

注：TPC 是一家第三方咨询公司，每月更新订单情况和库存水平。其数据统计中采用打分制评估芯片库存水位情况，5 分代表库存水位过高，1 分代表严重供不应求。

在产业升级加速和市场变化不确定性增大的背景之下，企业在量产阶段产生的供需错配问题逐渐增多。在供需错配发生时，如何保障电子元器件供应的合理成本和充足性，已成为企业的原材料供应链难题。

### （3）电子元器件行业长尾采购需求痛点

市场中的长尾采购需求众多，但由于批量规模小、时效要求高和市场信息不对称等原因，缺乏高效灵活的解决方式，其供货无法得到良好保障。

#### ① 缺乏采购渠道

对于长尾采购需求而言，由于其需求呈现难以预测、小批量、定制化、多样化、高频次、时效性要求高等特征，原厂和授权分销商难以满足长尾采购需求，因此，长尾采购需求的有效采购渠道数量缺乏。此外，面对庞杂的电子元器件市场，采购方的渠道资源有限，无法获取足够的物料供应信息，而拥有对应物料的

供应商则无法高效获取采购方需求，供需双方存在较为严重的信息不对称问题。

在采购渠道数量受限和供需信息不对称等因素的影响下，采购人员通过自身难以高效找到匹配长尾采购需求的供应渠道，该问题是电子元器件市场小批量、零散采购长期存在的痛点之一。

## ② 采购效率低下

企业经营过程中发生的电子元器件长尾采购需求会消耗大量的人力物力，传统的采购模式效率较低。尤其是电子元器件 BOM 物料采购，一个 BOM 物料订单中 SKU 的数量一般有数十种甚至上百种，一般需要向多家供应商采购，对于供应商管理体系完整的公司而言，将相关供应商纳入供应商体系进行管理的可行性和效率较低；即便省略了将供应商纳入体系和管理的环节，由于需要与 BOM 物料订单中的每个供应商完成询价比价、订单跟进、产品交付和资金结算等采购流程，采购人员需花费大量时间和精力应付这些繁琐复杂的采购流程。

在这种情况下，长尾采购需求难以得到及时解决，或者需花费大量的人力物力才能完成采购任务，导致采购效率低下。

## ③ 质量不可控

电子元器件具有“牵一发而动全身”的特点，电子产品对制造过程中所用到的电子元器件的产品品质、精密度和匹配性要求高，无论其本身的价格高低，任何一颗元器件不匹配都可造成整个电子产品无法正常运行。然而，电子元器件供应市场鱼龙混杂，充斥着各种假货、翻新货、拆机件冒充原装等伪劣产品。长尾采购需求由于难以直接从原厂获取或通过授权分销商满足，在传统模式下，一般系由采购人员通过贸易商等渠道进行采购。

如何保障优质的采购链、避免购买假冒伪劣产品，是电子元器件采购过程中长期存在的难题。

## ④ 交期管理难度大

电子元器件的长尾采购需求一般呈现难以预测、不稳定、多样化、分散且高频、对交期及时性要求高的特征。尤其是成长初期的电子产品制造企业，在激烈的市场竞争中，为了拿下客户订单，这些企业可能向客户承诺较短的交货

时间，从而给供应链造成较大压力，除了贴片生产等环节，留给电子元器件采购的时间往往非常少，对采购交期提出了较大挑战。

此外，针对种类繁多的电子元器件，特别是 BOM 物料订单，采购人员一般需要向多家供应商采购，但不同供应商提供的产品交期往往不一致，交期管理工作量大；同时，部分供应商应对零散订单的履约能力较差，时常出现临时无法及时交付等问题，增加了采购的不确定性。

对于电子产品制造商而言，通过确保电子元器件物料供应的及时性、减少采购过程的不确定性，能够保障订单的如期履约甚至缩短生产周期，有利于保证自身信誉和提高市场竞争力。

### ⑤ B 端客户需求复杂多样

电子元器件行业的终端客户以 B 端客户（即企业客户）为主，B 端客户的交易过程相对于 C 端客户（即个人消费者）而言较为复杂。B 端客户一般都有相对稳定的供应商和客户群体，且拥有自身的决策机制和交易习惯，通常需要非统一化的合同/订单缔结、多轮议价的过程，对增值服务和个性化需求较多，从而进一步增大解决长尾采购需求的难度。

传统 B2B 模式中单纯的线上交易平台和撮合交易服务已难以满足 B 端客户的要求，无法有效地应对产业链的复杂性和需求的多样性。如何完善线下服务体系，并通过线上线下的有效融合满足 B 端客户需求，已成为行业内的难题。

电子元器件长尾采购需求由于缺乏采购渠道、采购效率低、质量不可控、交期管理和 B 端客户需求复杂多样等痛点，在传统的采购模式下难以得到有效满足，倒逼行业通过互联网和数字化技术革命提升供应链的服务效率和能力。行业必须依靠数字化升级和互联网技术，才能提供高效专业的信息服务及采购服务。

## 2、产业互联网概述

### （1）产业互联网的内涵及其发展

#### ①产业互联网的内涵

产业互联网是指以生产者为主要用户，通过在生产、交易、融资和流通等各个环节的网络渗透从而达到提高效率、节约资源等行业优化作用，通过生产、资

源配置和交易效率的提升推进产业发展，通过传统企业与互联网的融合，寻求全新的管理与服务模式，为客户提供更好的服务体验，创造出不限于流量的更高价值的产业形态。产业互联网的本质是通过数字化、智能化手段，提升产业链效率或者降低成本。

## ②产业互联网与其他概念的区别

产业互联网是近几年流行的新概念，特别是在 2018 年由腾讯等互联网巨头提出产业互联网战略、纷纷进军产业互联网而引发高度关注。由于出现的时间较短，对于产业互联网尚无成熟的界定，其中，工业互联网、消费互联网和电子商务与之密切相关。区分产业互联网与上述概念之间的关系，有助于更好地把握其内涵。

### A.工业互联网与产业互联网

工业互联网指支撑制造业数字化、网络化、智能化发展的集成化技术平台，帮助制造业实现智能化生产、网络化协同、个性化定制和服务化延伸。

产业互联网包含第一、二、三产业，工业互联网主要针对工业/制造业；产业互联网强调通过“商业模式创新+利益机制优化”进行整个产业的重新分工和要素重组，实现产业链上下游大中小企业融合发展；工业互联网则更多关注制造企业本身的智能制造和生产过程控制水平的提升。

对于制造业的转型升级，工业互联网是产业互联网的基础和前提。行业骨干企业只有通过工业互联网的数字化、网络化、智能化改造，形成内部的核心能力，才有可能进一步将平台能力开放化，升级为面向整个行业的赋能和共享服务平台。

### B.消费互联网与产业互联网

消费互联网时代的主角是 BAT（百度、阿里巴巴、腾讯）等企业，他们分别在搜索、电商和社交等领域取得令人瞩目的发展成就。消费互联网时代以“流量经济”为主的商业模式，冲击了传统的零售业、娱乐业等，并逐步渗透到人们衣食住行等生活的方方面面。

但消费互联网的触角主要集中在网上和个人消费者，难以解决线下实体产业优化、产品服务附加值提高、生产效率提高等核心问题。因此，2016 年阿里率

先提出新零售概念，强调“线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合的零售新模式”，开启从消费端往产业端的改革推进。腾讯也在 2018 年发布公司转型产业互联网的重大战略调整，并提出“互联网的下半场属于产业互联网，实体产业将成为产业互联网的主角，腾讯要做实体产业数字化转型的工具和助手”。

产业互联网更多关注于如何通过互联网技术对产业链进行资源整合和流程优化，减少产业链的不增值环节，推动产业链中介向增值服务商转化，促进产业链上企业间的分工协作，实现对产业链生产关系的改造优化和生产力的赋能提升。产业互联网需要更加专业的行业积累和对产业的深刻洞察与业务理解，在每个垂直产业领域都有可能出现产业互联网的平台型企业。

消费互联网和产业互联网最终将走向打通融合，实现从源头到终端的全产业链优化。目前的大部分产业互联网平台解决的依然是产业链局部的优化，而产业链打通连接的环节越多，其所能创造的价值也越大。产业链越是复杂和服务分散，通过建立产业互联网平台整合与优化所带来的价值提升空间也越大。

产业互联网的本质是提升效率。如果说消费互联网是流量经济，那么产业互联网就是效率经济。产业互联网通过数字化手段，打通产业链的各个节点，实现整个链条的降本增效、增值进化。

### **C.电子商务和产业互联网**

电子商务是指通过使用互联网等电子工具以计算机网络为基础所进行的各种贸易活动，围绕商业活动中的买卖和交易环节，包括 B2B 和 B2C 等电商模式，其中，B2B 是产业互联网重要的应用领域。然而在传统的 B2B 业务中，由于产业上下游都有相对稳定的供应商和客户群体，销售过程复杂，仅提供线上交易平台和撮合交易很难满足 B 端客户的要求，必须从整个产业供应链角度考虑其他增值服务以形成足够的平台粘性和吸引力，从而推动电商平台逐渐向产业互联网的综合服务平台升级。因此，产业互联网是从核心的交易服务，到生产、流通、金融等衍生的生产服务环节的综合服务化升级，最终形成产业链集成服务体系。

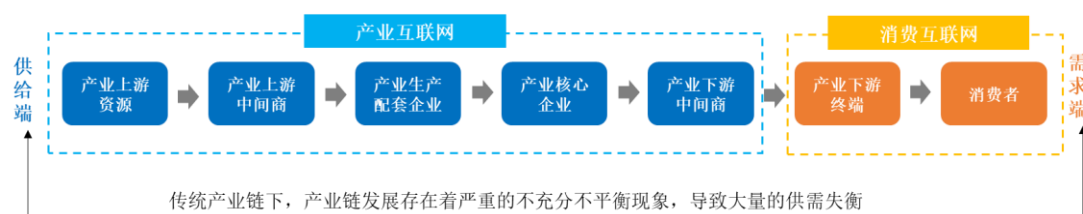
### **③产业互联网发展的背景**

当前经济形势下，中国积极推进深化供给侧结构性改革，解决人民日益增长的美好生活需要与不平衡不充分的发展之间的矛盾。在需求端，人们对美好生活

的需要以及消费互联网发展带来的新体验，促进不断地消费升级，以服务 C 端为主的消费互联网得到充足发展；而在供给侧，大部分实体产业链条长且分散，存在着信息不对称、供需失衡、生产水平落后、同质化竞争、整体效率低下的现象。

在传统产业链下，一边是需求得不到满足，一边是大量的产能过剩和库存积压，产业链发展存在着严重的不平衡现象，这是导致供给侧和需求侧失衡的重要原因。传统的产业结构和生产经营模式已难以适应新时代经济发展的需求，转型升级迫在眉睫，因此迫切需要通过产业互联网进行产业链供给侧的改造和优化。

图：产业互联网所处产业链环节简图

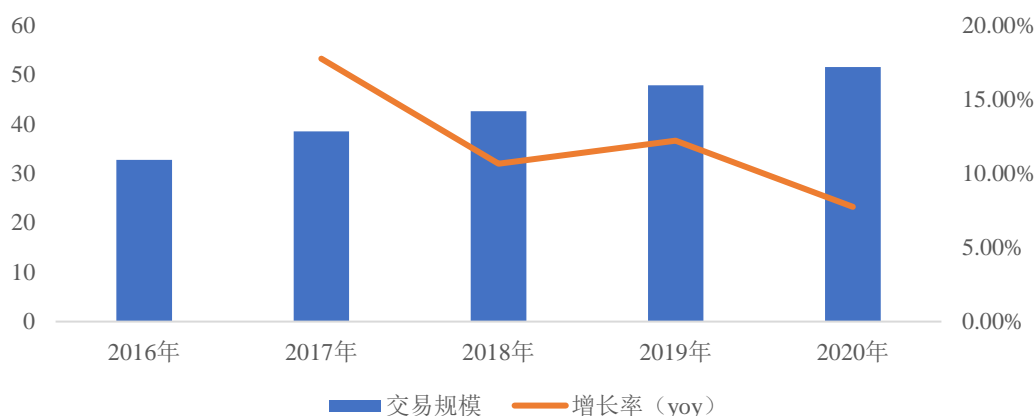


随着消费互联网发展逐渐进入成熟阶段以及持续的消费升级，需求侧的发展正在不断推动产业供给侧的改革，因此，在产业供给侧的产业互联网平台型企业应运而生。产业互联网能够通过连接产业链上下游资源，进行信息打通形成产业大数据，从而指导供需匹配；通过对传统产业链进行整合优化，建立新模式下的产业价值网络连接。

#### ④产业互联网市场概况

根据网经社数据显示，2016年至2019年，中国产业互联网市场规模逐年上升，增速维持在10%以上的较高水平，2019年市场规模达到47.8万亿元。持续利好的政策，新基建的支持，互联网红利向供给侧转移等，这些因素都在推动产业互联网的发展。目前，我国产业互联网处于发展初期，仍是一个万亿级别的蓝海市场。

图：产业互联网交易规模及其增长率（万亿元）



数据来源：网经社

## （2）适合产业互联网发展的行业及其特点

结合我国现阶段各大产业的发展状况，电子元器件、工业用品、钢铁金属、汽车后市场、消费品、纺织服装、家装建材、房产、医药等垂直行业的产业互联网企业发展空间广阔。适合产业互联网发展的行业，一般拥有以下特征：

### ①产业市场规模大

评估一个行业是否适合打造产业互联网企业，需了解其市场容量和可延展性。对于千亿级别、万亿级别的产业，其市场规模大，适合产业互联网发展，若存在不同品类的细分领域，可从某一品类切入，再延伸至产业内其他细分领域；对于规模只有数十亿元的产业，由于缺乏规模效应，容易达到天花板，需在考虑该产业的延展性的基础上进一步判断。

### ②产业的传统链条长，痛点需求明显

链条长的产业往往存在流通效率较低的问题，各环节的错配浪费可能性高，通过打通产业链的各个节点、减少中间环节或各环节的信息不对称，能够为产业的降本增效带来明显效果。此外，随着内外部环境和市场的发展，实体产业链突出的痛点需求已难以通过传统的方式得到满足，必须通过创新模式或技术升级等方式进行突破。一个产业的痛点需求越是明显，通过产业互联网推进数字化改造和变革的紧迫度就越高。

### ③产业链分散，市场参与者众多

一般而言，产业链越分散、市场份额越分散、市场参与者越多，通过数字化手段对各产业链进行优化和改造的可能性越大，产业互联网发展的空间越大。足够分散的市场参与者，会给交易层面带来深度链接的价值空间、数字化服务能力和平台规模效应，推动平台发展至产业链价值制高点。需要注意的是，虽然某些有价值的产业链较为分散，但产业内的参与者规模不尽相同，需企业结合自身商业模式特征，调整大中小微型客户的配比，打造更匹配产业特征的创新形式。

#### （3）产业互联网在电子元器件行业的应用及前景

现阶段，垂直于电子元器件的产业互联网企业快速发展，可以有效满足电子元器件长尾采购需求，解决其痛点问题：

针对缺乏采购渠道的问题，产业互联网企业能够通过对接供给方和需求方信息，为采购方提供和筛选采购渠道，减少甚至解决供需信息不对称问题，提高在产品流通环节的信息传递效率；

针对采购效率低下的问题，产业互联网可以结合先进的大数据、IT 技术，实现供需高效匹配、替代物料智能推荐等功能，向客户提供高效专业的信息及采购服务；

针对品质不可控和交期管理难的问题，通过构建供应商和客户画像，搭建以历史数据作为底层支撑的诚信体系，减少沟通成本，保障产品品质，解决交期管理问题，从各方面提升客户采购效率；

针对 B 端客户需求复杂多样的问题，不同于消费互联网，产业互联网的快速发展基于对所垂直行业的经验积累和对产业的深刻洞察和业务理解，因此，服务 B 端客户的经验以及对 B 端客户需求的理解更为深刻。

电子元器件是包括电子信息产业在内的众多行业的重要组成部分，全球市场规模为万亿美元级别，发展空间十分广阔。然而，电子元器件产业链长且较分散，市场参与者众多，流通效率较低，其长尾采购需求存在诸多痛点。基于电子元器件行业的发展前景及其长尾采购需求的痛点问题，依托大数据和互联网等技术的支持，产业互联网能够为电子元器件提供数字化升级机遇，更好地匹配行业特点和应对潜在问题，拥有广阔的发展前景。



### 3、行业未来发展趋势

#### （1）线上线下的有效融合已成趋势

随着 B 端客户个性化、精细化需求的增加，单纯的线上交易平台和撮合交易服务已难以满足 B 端客户的要求，无法有效应对产业链的复杂性和需求的多样性。实现产业链的商流、物流和资金流等要素的线上线下融合，是实现产业链资源有效配置的关键，传统 B2B 模式中线上线下的有效融合已成为当务之急。产业互联网需要通过技术手段去实现线上平台数字化和智能化能力的提升，实现线上平台功能的丰富和完善，也需要结合客户交易习惯及其个性化和精细化需求，优化线下业务操作，从而使得线上交易服务在标准化的前提下变得更加灵活多变，更加贴近买卖双方的实际需求，从而达到线上线下的统一和有效融合。

#### （2）遵循产业规律基础上的渐进式发展

针对部分供应链体系的完善度和服务水平偏薄弱的行业，重构庞大的产业链条难度较大。但如果专注产业的一个或者数个关键痛点的解决，以此完成关键结构的搭建，之后持续迭代，持续提高数字化服务和平台化能力，就能渐进式的把整个垂直行业打穿、做深。

因此，一个成功的产业互联网公司的“产业家”大部分深耕实体产业多年，对其所处产业的发展规律、上下游痛点、利益诉求、运作规则有深入理解，能够基于自身禀赋和行业发展规律，有效地选择公司发展的切入点，实现渐进式创新发展。

#### （3）行业并购整合将成为趋势

随着产业互联网逐渐成为资本关注焦点，资本的马太效应带来产业互联网头部企业迅猛发展，并购整合也成为头部企业的发展扩张路径之一。产业互联网公司通过并购带来的增长势能主要包括：①规模扩张：扩充经营品类，扩展业务边界，进行规模扩张；②能力提升：提升技术研发、数字化、供应链及线下服务等单点能力；③客户拓展：以客户拓展为目的，扩大区域布局，提升销售业绩，提高市场份额。

产业互联网公司通过并购可以快速提升各板块能力，并将自身能力扩展复用至多个领域，构建产业链生态圈。例如，震坤行通过并购上海爱瑞德，将经营的

MRO（Maintenance, Repair & Operations，通常指非生产原料性质的工业用品）品类扩展到重要的紧固件领域，满足了平台客户对紧固件品类的供应链服务需求。通过并购提升关键服务能力、跨品类整合、上下游延伸，对于产业互联网企业快速发展和抢占市场至关重要。

### （三）行业面临的机遇与挑战

#### 1、行业面临的机遇

##### （1）国家产业政策的支持推动行业快速发展

产业互联网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产物。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。近年来，国家出台的多项政策有利于推动行业快速发展。

2021年4月30日，中共中央政治局召开会议，分析研究当前经济形势和经济工作，中共中央总书记习近平主持会议。会议强调，要引领产业优化升级，强化国家战略科技力量，积极发展工业互联网，加快产业数字化。要加强和改进平台经济监管，促进公平竞争。

2021年3月11日，十三届全国人大四次会议表决通过了《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》，强调加快数字化发展，建设数字中国，打造数字经济新优势，充分发挥海量数据和丰富应用场景优势，促进数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级，催生新产业新业态新模式，壮大经济发展新引擎。培育壮大人工智能、大数据、区块链、云计算、网络安全等新兴数字产业，提升通信设备、核心电子元器件、关键软件等产业水平。

2019年2月，商务部、财政部、证监会等十二部门联合发布《商务部等12部门关于推进商品交易市场发展平台经济的指导意见》，支持商品市场加大信息基础设施投入，完善数字化交易配套和服务设施，为平台化发展提供支撑。鼓励商品市场立足平台经济发展，依法依规创新大数据、云计算、物联网、区块链等信息技术应用，强化平台数据整合和资源配置能力，加快传统交易场景的数字化重构，推动商品生产、流通和服务信息实时交互，实现上下游企业和周边服务企

业的智能互联，推动中小企业向专、精、尖转型发展。

## （2）深化供给侧改革需要推动产业互联网发展

当前经济形势下，中国积极推进深化供给侧结构性改革，解决人民日益增长的美好生活需要与不平衡不充分的发展之间的矛盾。在需求端，人们对美好生活的需要以及消费互联网发展带来的新体验，不断促进消费升级；而在供给侧，大部分实体产业链条长，存在着信息不对称、供需失衡、生产水平落后、同质化竞争、整体效率低下的现象。一边是需求得不到满足，一边是大量的产能过剩和库存积压，产业链发展存在着严重的不充分不平衡现象，是导致供给侧和需求侧失衡的重要原因。传统的产业结构和生产经营模式已难以适应新时代经济发展的需求，转型升级迫在眉睫，因此迫切需要通过产业互联网进行产业链供给侧的改造和优化。

随着消费互联网发展逐渐进入成熟阶段以及持续的消费升级，需求侧的发展正在不断推动产业供给侧的改革，在产业供给侧的产业互联网平台型企业应运而生。一方面，通过连接产业链上下游资源，进行信息打通形成产业大数据，从而指导供需匹配；通过对传统产业链进行整合优化、尽可能减少不增值环节，建立新模式下的产业价值网络连接。另一方面，以共享经济模式汇聚产业服务资源，对产业链上下游企业进行技术、金融等赋能，带动产业链整体转型升级。这种以互联网推动实体产业全链条的转型升级，将是中国新时代经济转型的主要特色和重要机遇。

## （3）云计算、大数据等技术发展不断推动行业发展

随着云计算和大数据等技术的提高，产业互联网得到了极大的发展，产业互联网以云计算、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，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。

#### **（4）敏捷制造和国产替代机遇，为国内电子元器件产业互联网平台级企业的打造带来发展机遇**

随着电子信息产业竞争的日益激烈，电子产品生命周期不断缩短，现有的供应链体系明显难以满足采购端敏捷、柔性、高效率的要求，对电子供应链做数字化、智能化的改造成为共识，企业逐渐进入个性化、短周期的敏捷制造时期。产业互联网模式下的数字化、智能化改造，能够提高产业链中生产、销售、仓储、物流配送、产品追踪等环节的快速反应能力，从而使企业更好地参与到市场竞争之中。产业互联网企业亦将伴随电子元器件行业敏捷制造能力的提高，拥抱更为广阔的发展空间。

此外，在国家大力支持国产替代的行业发展大趋势下，国内半导体产业链快速发展，国内终端厂商开始将供应链向国内转移，发挥出下游带动上游发展的作用。随着垂直于电子元器件产业互联网的发展，国内企业将依托本土化服务优势，更好地为国产品牌提供全方位的品牌营销解决方案，助力提升国产品牌知名度和影响力，也为国产品牌采购方提供优质国产货源、替代选型、技术支持、解决方案等采购服务。因此，国产替代潮流为打造国内电子元器件产业互联网平台级企业带来了良好的机遇。

## **2、行业面临的挑战**

### **（1）产业互联网复杂程度高**

产业互联网是传统产业形态与包括互联网在内新一代信息技术的深度融合，复杂程度高。深耕产业多年的人可能因为固定思维的束缚，而难以做出更具颠覆性的产品；来自产业外的创业者，虽然可能会将其他行业的经验融入进去，从而带来结构性的突破，但也很容易因为未尊重产业基本规律而导致失败。

在产业互联网领域，首先需要找到所垂直行业真正的痛点，通过改善行业中真正存在的痛点，进而影响上下游，提升行业效率。至于这个痛点具体是用轻模式还是重模式来解决，则需要尊重产业规律。在产业中，过去消费互联网行业使用的一些轻模式可能并不适用。因此，产业互联网企业既要志存高远，结构性提升产业效率，也要脚踏实地，在深刻理解所垂直产业的基础上，尊重产业规律。

## （2）产业互联网发展需探索新道路

消费互联网的商业模式无法复制到产业互联网中，产业互联网的发展没有固定模式，要通过模式创新、管理创新和技术创新等方式探索发展之路。消费互联网比“烧钱”、聚人气、圈用户、攒流量，以广告和会员费等来支撑收入，这种模式无法复制到产业互联网。互联网的灵魂是创新，对产业互联网也是如此，企业需要将互联网思维引入企业，但并不是简单地用消费互联网模式去改造企业。在产业互联网时代，企业工程师和工匠精神以及经验还将发挥不可取代的作用。发展产业互联网要有新思路，探索新的道路。

## （3）产业互联网专业人才缺乏

产业互联网需要既熟悉所垂直行业，又擅长互联网相关技术或具有互联网思维的人才，目前市场缺乏这类专业人才。虽然部分高校和培训机构开设了互联网和电子商务课程，但由于互联网及相关服务是一个综合性很强的行业，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。在行业人才需求紧张、业内尚未建立成熟的培养体系的情况下，业内公司在招聘专业型、复合型人才上面临较大挑战。

## （四）发行人的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

公司是面向电子元器件垂直产业链的产业互联网 B2B 综合服务商，坚持创新和研发，自主开发数字化系统和多个互联网平台，利用信息技术、互联网技术连接产业链上下游和供需双方，致力于为电子元器件供需双方建立高效连接，减少信息不对称，实现电子元器件产业链交易效率和客户服务水平的提升。

公司是在电子元器件领域利用信息技术、互联网技术进行模式创新产生的新型经济业态，实现产业互联网在电子元器件行业的新旧产业融合。

### 1、研发创新

公司自主研发的 EBS 系统，实现了交易订单全程高度信息化，能快速高效响应业务需求，实现供需即时秒级匹配，业务数据实时交互。同时，EBS 系统构建了数字化能力，是公司发展采购服务模式的基石。传统电子元器件市场信息不对称特征、结构性波动特征突出，公司的自有系统大大提升了产业链的交易效率，

构建了公司的客户服务能力。

公司立足产业链上下游需求，自 2002 年“华强电子网”上线以来，结合产业发展变革和客户需求，持续创新和自主研发，陆续推出了华强商城、华强云平台和华强云仓等一系列创新服务。公司通过上述互联网平台和线下开拓等方式整合供应端渠道，搭建了一站式采购平台的生态雏形，形成采购服务、信息服务、寄售服务和 SaaS 服务等电子产业链服务。

公司作为电子元器件垂直领域的产业互联网先行者，拥有近二十年的研发和项目经验，已形成了成熟的研究开发流程，并持续提升创新能力，不断优化服务内容和提高服务质量。截至本招股说明书签署日，公司已形成累计 101 项软件著作权，相关软件著作权系公司多年创新、实践的智慧结晶，也是公司研发能力和技术水平的重要体现。

## 2、模式创新和业态创新

公司是在电子元器件领域利用信息技术、互联网技术进行模式创新产生的新型经济业态，连接产业链上下游和供需双方，打造产业互联网创新业态。公司通过信息服务模式为供应端提供服务，同时获取电子元器件供应商及其产品等信息，从而连接上游供应端资源；通过采购服务模式为电子产品制造商提供服务，连接下游电子元器件采购需求。

### （1）服务电子元器件供应商，连接产业链上游供应端资源

公司利用现代信息技术和互联网，通过信息服务模式、寄售模式和 SaaS 模式为电子元器件供应商提供多场景服务，并与其建立了强连接关系，获取供应商和产品数据。同时，公司通过 API 和 FTP 方式与中大型供应商建立数据连接关系，直接获取其数据资源，或通过线下开拓供应商资源，从而掌握了丰富的电子元器件供应商和 SKU 数据库，为全球采购服务提供强大的供应端资源支持。

### （2）服务电子元器件采购商，连接产业链下游采购需求

随着先进制造、创新研发的大力发展以及终端需求的日新月异，相比于传统的“大批量、少批次”的需求，近年来，电子元器件“小批量、多频次、多样化、难以预测”的长尾采购需求日益突出，电子元器件采购方往往面临采购需求复杂多样、货源渠道缺乏、采购效率低、品质不可控、交期管理难等痛点问题。公司

的采购服务为产业链下游有效解决长尾采购需求痛点，大幅增强采购渠道、产品品质、交期管理的确定性。

公司在产业链上下游不断延伸渗透，聚集更多的供应商和采购方，打造产业互联网新模式、新业态，解决产业链供需信息不对称的问题，已是电子元器件行业供应链不可或缺的一环。

### 3、新旧产业融合情况

产业互联网模式将传统产业模式与现代信息技术相融合，以信息技术打通传统产业模式的每个环节，从而显著提升整个产业的运行效率。公司的创新模式有效地解决了传统模式下电子元器件供应和采购的共性问题，实现电子元器件行业新旧产业融合。

#### (1) 解决电子元器件供应痛点

在传统产业模式下，电子元器件供应商在产品销售的过程中，面临着线上推广、获客能力弱，缺乏成熟系统管理能力，缺乏数字化经营意识和数字化工具的支持，仓储物流边际成本高等诸多问题。公司为电子元器件供应商提供了信息服务、SaaS 服务和寄售服务等多场景综合服务，有效满足电子元器件供应商对于拓宽线上销售渠道和提升企业经营效率的需求，帮助其更好地扩大规模和提高经营效益。

共性问题	传统模式困境	公司创新解决方案
线上推广、获客能力弱	传统模式下，电子元器件供应商通过互联网平台进行线上推广和获客方式有限：小微型供应商一般围绕实体店进行线下推广，且一般不安排专人负责推广，主动获客能力和客户转化率较低；规模较大的供应商虽具有一定的品牌影响力和渠道资源，但其宣传推广一般具有较强的区域性，或只局限于搜索引擎、竞价推广等昂贵的线上渠道，单独线上推广引流的投入成本高，性价比和获客效果往往差强人意。	1、“华强电子网”为电子元器件供应商提供产品信息展示、供需信息发布、数据推广、营销广告等服务，有效提高电子元器件供应商的曝光度、获取众多询盘机会，并通过在线询价报价工具帮助电子元器件供应商与采购商快速建立联系。电子元器件供应商可充分利用互联网线上推广渠道，降低其线上营销成本和提高线上曝光度，有利于自身做大做强。 2、公司的寄售服务模式将电子元器件供应商仓储产品同步至“华强云仓”、“华强商城”实现线上交易，并同步至“华强电子网”，通过平台的有效引流，提高产品曝光度，助力产品销售。
缺乏成熟系统管理能力	电子元器件市场中存在大量规模较小的电子元器件供应商，这类供应商的经营管理方式较为原始，例如日常进	公司通过 SaaS 服务模式，以“华强云平台”库管家软件为载体，为电子元器件供应商提供库存管理、进销存管理、

共性问题	传统模式困境	公司创新解决方案
	销存一般使用手写记录、excel 记录等传统方式，工作资料电子化程度低，经营效率有待提升。	财务管理、询报价及客商管理、员工管理等 SaaS 应用与服务，满足企业管理者对业务进行快速查询、管理及分析决策的需求，有利于提升其经营管理效率。
缺乏数字化经营意识和数字化工具的支持	对于信息不对称情况较为严重的电子元器件行业而言，及时有效的数据资源尤为重要，然而，大部分电子元器件供应商的数据搜集、分析能力较弱，经营管理缺乏数据支持。	基于“华强电子网”多年的数据积累，公司通过数据服务模式，以“华强云平台”烽火台为载体，为电子元器件供应商提供行业数据分析、市场实时报价、同行竞品表现追踪、自身线上店铺流量监控（入驻“华强电子网”可拥有线上店铺）、专业的替代型号推荐等服务，帮助其进一步了解自身经营状况及市场行情。
仓储物流边际成本高	电子元器件对于仓储环境（光照、温度和湿度等）有较高要求；现货交易对及时性要求较高，物流管理难度较高。	1、公司依托多年的产业优势，通过“华强云平台”快递宝与多家知名快递公司合作，为用户提供物流和月结服务，有效提高发货效率及降低物流成本。 2、公司通过寄售服务模式，搭建实体仓库，以“华强云仓”平台为载体，为入驻的电子元器件供应商提供标准化仓储和物流管理服务，降低其仓储物流成本。

## （2）解决电子元器件长尾采购痛点

在传统产业模式下，电子元器件采购方往往面临采购需求复杂多样、货源渠道缺乏、采购效率低、品质不可控、交期管理难等痛点问题。公司为产业链提供了针对长尾采购需求痛点的解决方案，大幅增强采购渠道、产品品质、交期管理的确定性，有效解决行业共性问题。

主要问题	传统模式困境	公司创新解决方案
B 端客户需求复杂多样	B 端客户（企业客户）一般都有相对稳定的供应商和客户群体，且拥有自身的决策机制和交易习惯，通常需要非统一化的合同/订单缔结、多轮议价的过程，对增值服务和个性化需求较多。	线上线下相结合的服务能力：公司四大互联网平台为长尾采购需求提供了丰富的线上解决工具；同时，指定业务人员长期跟踪服务客户，更好地匹配 B 端客户的决策机制和交易习惯。
缺乏采购渠道	电子元器件长尾采购所需产品种类繁多，市场供需存在严重的信息不对称问题，普通采购方难以通过自身渠道寻找匹配需求的供应商。	1、丰富的采购渠道：公司通过 API、FTP、旗下互联网平台和线下开拓等方式获取了丰富的供应渠道资源。 2、多种服务方案：采购方可以在“华强电子网”搜索目标产品，自行与供应商联系并完成采购，也可以借助公司的全球采购服务，对接公司业务人员或通过华强商城搜索产品，高效完成采购。



主要问题	传统模式困境	公司创新解决方案
采购效率低	企业经营过程中发生的电子元器件长尾采购需求会消耗大量的人力物力，尤其是电子元器件 BOM 物料采购，一般需要向多家供应商采购，采购效率低下。	1、简化采购流程：客户在处理 BOM 订单时，仅需将发行人纳入供应商体系，减少了需要对接的供应商主体，降低了供应商管理成本。 2、高效的客户服务方案：公司拥有丰富的供应端资源和高效的数字化系统，可以高效搜寻匹配客户需求的产品。
质量不可控	电子元器件市场的产品质量良莠不齐，假货、伪劣产品问题长期存在。如何保障优质的采购链、避免购买假冒伪劣产品，是电子元器件采购过程中长期存在的难题。	1、全面的品质管控体系：公司建立了全面的品质管控体系，产品入库前均需质检，有效保障产品质量。 2、数据资源提供质量控制支持：公司拥有丰富的 SKU 和供应商数据库，为质量控制提供了丰富的信息支持。 3、供应商评级体系助力品质控制：公司构建了供应商评级体系，可以优先选择向评级高的诚信供应商采购。
交期管理难	电子元器件长尾采购需求对交期要求较高，交期管理工作量大（特别是 BOM 物料订单）。部分供应商应对零散订单的履约能力较差，时常出现无法及时交付等问题，增加了采购的不确定性。	1、高效匹配交期要求并跟进采购：公司通过 EBS 系统高效选择满足客户交期的产品，并紧密跟进订单情况。 2、供应商评级体系助力保障交期：公司可以优先选择向评级高的诚信供应商采购，有效保障产品交期。

### （五）行业内主要企业及对比情况

产业互联网企业所垂直的行业领域众多，行业规模从百亿级到万亿级不等，各行业平台的交易规模也从几千万到几百亿不等，目前相关监管部门及权威机构尚未对行业的市场占有率等指标进行权威的统计排名。

在中国产业互联网领域中，不同垂直行业涌现出一批代表性企业，在各自核心行业领域均具有较强的市场地位，如上海钢联、国联股份、生意宝、焦点科技、震坤行在不同垂直领域行业具有各自的优势。在垂直于电子元器件领域的企业中，主要公司包括华强电子网集团、云汉芯城、立创商城、ICGOO 等公司，基本情况如下：

序号	主要企业	垂直领域	简要情况	是否上市
1	云汉芯城	电子元器件	成立于 2008 年，2011 年 3 月上线云汉芯城，主要面向国内电子产品制造企业，提供电子元器件技术选型、电子物料采购、产品技术方案、PCBA 工程服务和电子工程师技术支持社区平台等服务。旗下服务平台主要是 ickey.cn。	否
2	立创商城	电子元器件	成立于 2011 年，是提供一站式电子元器件线上采购服务的现货元器件交易平台。拥有 7 万多	否

序号	主要企业	垂直领域	简要情况	是否上市
			平方米仓库，现货库存约 20 万种，其电子全产业链自营服务涵盖：立创 EDA+PCB 打样/中小批量+元器件商城+钢网制造+SMT 贴片。旗下服务平台主要是 activity.szlcsc.com。	
3	ICGOO	电子元器件	成立于 2008 年，为用户提供电子元器件产品采购服务，此外，提供了 BOM 优选、技术支持、方案定制等增值服务。产品线和物料较丰富，且起订量低，适合需配单的各类贸易商，或者需要购买样品的实验、测试机构或有研发兴趣的创客等小批量采购的用户群。旗下服务平台主要是 icgoo.net。	否
4	上海钢联 (300226.SZ)	钢铁等大宗 品	成立于 2000 年，是从事钢铁行业及其他大宗商品行业信息和电子商务交易服务的互联网平台。主要收入来自于钢材交易服务（占比超过 90%），其余收入来自于信息服务等。打造了以大数据为基础的网络综合资讯、上下游行业研究、专家团队咨询、电商交易平台、智能化云仓储、信息化物流为一体的互联网大宗商品闭环生态圈，并形成了以钢铁、矿石、煤焦为主体的黑色金属产业及有色金属、能源化工、农产品等多元化产品领域的集团产业链。	是
5	国联股份 (603613.SH)	涂料、玻璃 等工业品	成立于 2002 年，定位于 B2B 电子商务和产业互联网平台，以工业电子商务为基础，以互联网大数据为支撑，为相关行业提供网上商品交易、产业信息服务和产业科技服务。收入主要来源于商品交易服务（占比超过 90%），其他收入来自于商业信息服务和互联网应用服务等。旗下拥有 B2B 信息服务平台（国联资源网）和 B2B 垂直电商平台（涂多多、卫多多、玻多多等多多平台）等。	是
6	焦点科技 (002315.SZ)	化工品	成立于 1996 年，焦点科技将传统行业与互联网融合，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。主要收入来自于会员服务（占比接近 50%），其余来自增值服务费、认证供应商服务、网络广告、保险佣金、商品销售等。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.cn）三大电子商务平台，以及智慧教育、移动医疗等互联网项目。	是
7	生意宝 (002095.SZ)	化工品	成立于 2000 年，从事互联网信息服务、电子商务、专业搜索引擎和企业应用软件开发。收入主要来自于化工贸易（占比超过 50%），其余收入主要来自于网络服务、会展服务、化工贸易服务等。拥有并经营中国化工网、全球化工网、中国纺织网、医药网等行业类专业网站，致力于打造一个垂直闭合的 B2B 一体电商交易平台，从信息服务延展到交易撮合、融资、物	是

序号	主要企业	垂直领域	简要情况	是否上市
			流等方面。	
8	震坤行	工业品	成立于1998年，震坤行工业超市作为数字化的工业用品服务平台，专注于中国企业的工业用品采购市场，包括工业辅料、易耗品和备品备件等，目前拥有28条产线和超过400万个SKU。震坤行通过全链条数字化改造能力，重构中国传统工业用品采购渠道，主要体现为交易平台、数字化工具、智能化服务走向融合的一种新型发展模式，为工业用品领域提供综合整体的数字化供应链解决方案。	否

信息来源：各公司官网，招股说明书

### （六）发行人的市场地位

华强电子网集团以数据为核心能力，专注于提供电子产业链原材料的全球采购服务和综合信息服务。由于互联网及相关服务行业市场化程度较高，且国内垂直于电子元器件行业的可比公司非公众公司，目前尚无权威机构提供准确的市场占有率数据。

近年来，华强电子网集团获得了以下多项荣誉，得到了市场的充分认可，反映了公司在行业内日益增强的影响力，亦从侧面印证了发行人的市场地位的不断提升，2020年以来华强电子网集团所获部分荣誉列示如下：

序号	获奖时间	奖项名称	颁奖单位
1	2020年12月	2020年度广东省电子商务100强	广东省电子商会协会
2	2021年6月	2020年度广东省“守合同重信用”企业	深圳市市场监督管理局
3	2022年1月	2021年度（行业）领军企业	博鳌企业峰会组委会
4	2022年6月	2021年深圳市专精特新中小企业	深圳市工业和信息化局
5	2022年11月	2022中国产业数字化百强榜	托比网
6	2023年1月	2022年度（行业）十大创新企业	博鳌企业论坛组委会
7	2023年3月	2022粤港澳大湾区企业创新力榜单“创新成就榜”	粤港澳大湾区企业创新力榜单专家评审委员会
8	2023年3月	第二十一届（2022）深圳企业创新纪录	深圳市企业创新纪录审定委员会

## （七）发行人的竞争优势和劣势

### 1、发行人的竞争优势

#### （1）数据优势

经过多年积累，公司沉淀了丰富的供应端数据资源，形成了良好的数据应用能力，实现服务流程数字化，并通过推进数据中台建设，持续充分挖掘数据，优化客户体验、提升服务价值：

数据积累方面，公司通过多种方式广泛连接了上万个电子元器件供应渠道，累计拥有百万级别注册用户，沉淀了千万级别 SKU 数据。经过多年沉淀，公司形成了数据收集、清洗、分析和决策的标准化处理流程，积累了电子元器件供应商数据库、SKU 数据库、价格趋势库、可替代信息库等数据库资源。

数据应用方面，公司基于丰富的数据库资源，利用自主研发的 EBS 系统，为电子元器件供需匹配提供了智能化搜索支持，通过数据处理和分析技术，帮助客户进一步了解自身经营状况及市场行情，为其经营调整及市场扩展提供决策支持。

数据价值方面，公司积极推进数据中台系统建设，打造集数据来源和采集、数据存储和管理、数据处理、数据分析和数据应用于一体的大数据平台，进一步挖掘数据价值。

#### （2）系统及平台优势

通过 20 多年创新和发展，公司自主研发并建立了 EBS 系统和“华强电子网”、华强商城、华强云平台和华强云仓等核心系统和平台，构建了覆盖电子元器件产业链的 B2B 信息、交易、大数据及物流仓储等方面的综合服务，实现了对电子元器件垂直领域的多维覆盖和纵深耕耘。公司核心系统和平台优势主要体现如下：

系统和平台	优势
EBS 系统	通过多年的运作和升级，已成为公司采购服务模式的核心竞争优势。EBS 系统实现了交易订单全程高度信息化，能快速高效响应业务需求，实现供需即时秒级匹配，业务数据实时交互；通过多维度画像信息精准地判断供应商及客户，实现高效业务流转及全面风险控制。
“华强电子网”	采用多个数据中心、分布式存储、分布式运算等技术能力，保障系统的高可用性；应用了自主研发的反爬虫监控预警系统，建立了数据隐私保护体系；应用了自主研发的电子行业词库，并通过搜索引擎技术实现对千万级别电子元器件的型号、规格参数的智能化搜索；基于数据分析生

系统和平台	优势
	成用户画像，实现个性化推送，有效提升用户活跃度与粘性。
华强商城	通过汇聚和整合 EBS 系统和公司其他互联网平台的资源，同时使用 API 技术对接全球知名的货源平台，快速获取供应端信息，实时掌握了价格行情、货源库存变化，并实现百万级别 SKU 自动化定价的能力，有效提高运作效率。
华强云平台	在技术上使用特殊的技术框架构建成桌面程序以提升响应速度，协助企业实现高效便捷的日常管理工作；整合了公司核心系统和平台的数据，通过复杂的关联模型对海量数据进行清洗、过滤、分析，并通过云端算法、算力赋能。
华强云仓	使用了自主研发的交易系统，交易系统与仓储管理系统直接连通，同时系统中不断升级完善的分仓功能支持在全国各地开设分仓，并将所有分仓汇集在同一交易系统，实现一个交易系统打通所有仓库的能力；华强云仓系统也开放了标准的 API 接口，能够灵活的接入商家的 ERP 系统，实现对外对内的高度信息化及智能化。

### （3）品牌优势

华强北是全国电子元器件的交易中心和发散地，在中国乃至全球范围内享有盛名。作为华强北电子元器件市场的重要参与者之一，华强集团授权发行人无偿使用“华强”系列品牌。“华强”系列品牌的知名度及专业性对公司利用互联网效应做大规模具有重要意义。公司陆续开发并建立了全国电子元器件领域知名的华强电子网、华强商城、华强云平台、华强云仓等，聚集了百万级注册用户资源，在行业内形成了广泛的影响力。

此外，公司多次荣获“广东省电子商务示范企业”、“广东省电子商务 100 强企业”、“广东省守合同重信用企业”、“中国 B2B 百强企业”等荣誉，服务了比亚迪、海康威视、拓邦股份、海格通信、LITE-ON 集团、SCANFIL 集团等国内外知名客户，获得了来自于客户、供应商的认可及政府、行业协会组织、媒体等的关注，形成了良好的声誉和品牌形象，拥有较高的行业知名度。

### （4）先发优势

产业互联网相比消费互联网具有更高的复杂性，需要在遵循产业发展规律的基础上进行渐进式创新发展，因此需要在行业内进行持续的摸索、耕耘，积累行业经验，提升专业性，精确把握行业痛点并提出有效解决方案，以至于进一步提升或革新产业链。发行人作为电子元器件垂直领域的产业互联网先行者，通过近二十年的运营经验积累和优质服务输出，对于电子元器件市场供需、产品特性以及运营特点等方面均积累的丰富的经验，已形成明显的先发优势。

## 2、发行人的竞争劣势

### （1）与可比公司相比规模较小

与国联股份、生意宝、上海钢联等垂直于不同领域的产业互联网公司相比，公司的规模仍较小。公司需进一步增加资本规模，吸引优秀的技术人才，加大技术创新投入，提升公司品牌识别度，以此实现未来更加快速地发展以及更加主动地把握市场机会。

### （2）融资能力需进一步加强

目前，公司主要依靠自身资金积累实现发展。随着公司市场份额和业务规模的进一步扩大，公司对资金的需求也将日益增加。公司目前固定资产较少，融资渠道较为单一，融资能力不足，缺乏与公司发展速度相匹配的资金支持，未来随着公司业务规模的迅速扩大，需要更快地推进互联网信息技术和平台的建设和升级，公司需要拓展融资渠道，以保证公司未来的继续发展和财务结构的平衡。

### （3）人才资源缺乏

产业互联网需要既熟悉所垂直行业，又擅长新一代信息技术或具有互联网思维的人才。由于电子元器件行业本身具有较强的复杂性，该类人才的培养成本较高，在市场上具有稀缺性，招聘难度亦较大。为推进公司快速、高质量发展，公司需持续不断加强对具有复合知识背景的人才的培养和招聘。

## （八）发行人的技术水平及特点

公司技术主要集中在软件开发平台、软件设计、软件架构、软件开发工具和软件开发技术等不同层面，各层面的技术均处于不断更新换代的过程中。经过多年研发投入和项目经验积累，公司拥有行业内优秀的研发能力和品质把控能力，其具体表现如下：

在数据分析层面，公司具有较为领先的数据处理平台架构设计能力和强大的后台数据整合技术优势，可实现多维多角度查询，为用户提供灵活、多层面的深度分析能力；运用云计算平台，实现无限量线性扩充，同时公司对数据进行动态监测，以提高决策精度，实现数据决策中的辅助效果，形成数据综合解决方案。

在应用终端层面，公司拥有强大的技术开发团队，涉足同城双活数据中心、

服务器集群、数据库集群、WEB 前端后端技术、系统集成等多个领域，支持 PC、H5、小程序、安卓-APP、iOS-APP 等多触点终端技术，用户实现数据的无缝切换，为用户提供优秀的一站式体验。

在安全架构设计层面，公司具有大型服务器集群、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，在安全架构设计时选用具有可扩展性和可重用性的高性能安全框架，保证其具有快速、安全、专业等特点，同时通过程序、数据、应用、部署、备份、日志等多个环节的防护，为数据应用提供安全保护。架构选型上从单体到微服务演变，通过业务垂直拆分以及水平的功能拆分，打造高可用、高并发、多 IDC 部署业务中台微服务架构，实现服务自治，让单个服务自我运转、自我迭代，极大的提高了开发效率，快速适应需求变化。

在 DevOps 敏捷开发运维层面，构建私有化企业级 DevOps 平台建设，通过开发过程工具化，开发流程标准化，全链路贯穿 DevOps 整个生命周期：持续开发、持续集成、持续测试、持续反馈、持续监测、持续部署和持续运维，连接开发、测试、运维三个角色，打通需求、开发、测试、部署、运维五个环节，以持续交付为核心目标构建技术研发中心的 DevOps 体系，实施短平快的敏捷研发运维过程。

在研发管理制度层面，公司制定了包括《产品立项管理制度》、《产品研发管理制度》、《后台系统权限管理制度》、《数据安全管理制度》、《系统数据提取管理制度》等在内的一套科学、合理的技术管理制度，保证日常工作正常有序的进行，让开发中各个环节更紧凑、可控，实现软件研发项目管理的正规化，工作过程的流程化，提高软件质量和开发效率，达到项目能按质按量按期上线的目标。同时保障网站系统使用和维护过程中不会造成数据丢失和泄密，机房或服务器故障时能够快速进行恢复。

### **三、发行人销售情况及主要客户**

#### **（一）主要服务的规模及价格变化**

报告期内，发行人采购服务和信息服务两种盈利模式下主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
<b>B2B 综合服务</b>	<b>385,500.87</b>	<b>100.00</b>	312,877.95	100.00%	65,009.69	93.01%
其中：全球采购服务	371,580.19	96.39	301,965.45	96.51%	56,759.53	81.20%
综合信息服务	13,920.68	3.61	10,912.50	3.49%	8,250.16	11.80%
授权分销 (2020 年剥离)	-	-	-	-	4,887.04	6.99%
合计	<b>385,500.87</b>	<b>100.00</b>	<b>312,877.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>69,896.73</b>	<b>100.00%</b>

## 1、全球采购服务

在采购服务模式下，发行人的销售端主要体现为销售电子元器件产品，但发行人并无固定的主产品，每年销售的电子元器件 SKU 差异大，主要根据客户的具体需求订单而定，实质是提供采购服务。因此，以电子元器件销售情况衡量服务能力的计算方法，无法真实反映公司的实际服务能力。考虑到电子元器件长尾采购呈现交货周期短、订单频次高、质量要求高等特点，对发行人的找货能力提出了较高的要求，需要丰富的供应端采购资源和高效的信息系统支持，才能确保客户订单能够得到及时、准确、高质量的交付。订单处理量系找货能力主要体现，因此以订单处理量水平作为发行人服务能力和服务价格的衡量标准。

报告期内，发行人全球采购服务订单数量变化与收入金额变动趋势的分析，详见本招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“5、B2B 综合服务收入量价分析”“（1）采购服务”。

## 2、综合信息服务

在信息服务模式下，发行人主要提供各类会员服务和增值服务，发行人为各项服务内容制定了基本统一的标准化定价。关于信息服务的各类会员服务和增值服务及其收入金额变动趋势的分析，详见本招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“5、B2B 综合服务收入量价分析”之“（2）信息服务”。

报告期内，发行人采购服务和信息服务的定价模式均未发生变化。



## （二）主要客户情况

### 1、全球采购服务

授权分销业务剥离后，由于采购服务模式下按总额法确认销售收入且主要服务大型电子制造厂商，单个客户的销售额相比以服务费确认销售收入的综合信息服务模式显著较高，因此全球采购服务的前五大客户构成反映了公司在授权分销业务剥离后的主要客户构成情况。

报告期内，发行人全球采购服务业务的前五大客户情况如下表所示：

#### （1）2022 年度

序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
1	研华科技 <sup>[1]</sup>	14,733.20	3.82%
2	台达电子 <sup>[2]</sup>	10,096.27	2.62%
3	纬创资通 <sup>[3]</sup>	9,465.19	2.46%
4	VENTURE 集团 <sup>[4]</sup>	9,010.08	2.34%
5	和硕联合科技股份有限公司	8,757.68	2.27%
	合计	52,062.42	13.51%

注：

[1]研华科技包括同一控制下的研华股份有限公司和研华科技（中国）有限公司等公司；

[2]台达电子包括同一控制下的 Delta Electronics (Thailand) Public Co Ltd.（泰国）、DELTA ELECTRONICS INT'L(SINGAPORE) PTE.LTD.（香港）等公司；

[3]纬创资通包括同一控制下的纬创资通（中山）有限公司、纬创资通（重庆）有限公司、纬创资通（昆山）有限公司、纬创资通（成都）有限公司、Wistron NeWeb Corp.（中国台湾）等公司；

[4]VENTURE 集团包括同一控制下的上海聚益信息技术有限公司和 Venture Corporation Limited（新加坡）等公司。

#### （2）2021 年度

序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
1	比亚迪 <sup>[1]</sup>	14,903.38	4.76%
2	纬创资通	12,315.26	3.94%
3	台达电子	9,184.01	2.94%
4	歌尔股份 <sup>[2]</sup>	7,247.91	2.32%
5	拓邦股份 <sup>[3]</sup>	7,158.69	2.29%
	合计	50,809.25	16.25%

注：

[1]比亚迪包括同一控制下的深圳市比亚迪供应链管理有限公司和比亚迪(香港)有限公司等公司；

[2]歌尔股份包括同一控制下的歌尔股份有限公司、潍坊歌尔电子有限公司等公司；  
[3]拓邦股份包括同一控制下的深圳拓邦股份有限公司、深圳市拓邦锂电池有限公司和深圳市研控自动化科技有限公司等公司。

### （3）2020 年度

序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
1	海康威视 <sup>[1]</sup>	2,170.47	3.11%
2	拓邦股份	1,527.54	2.19%
3	LITE-ON 集团 <sup>[2]</sup>	1,445.95	2.07%
4	天宝电子 <sup>[3]</sup>	1,392.21	1.99%
5	广州海格通信集团股份有限公司	1,281.93	1.83%
	<b>合计</b>	<b>7,818.10</b>	<b>11.19%</b>

注：

[1]海康威视包括同一控制下的杭州海康威视科技有限公司、杭州海康威视电子有限公司和重庆海康威视科技有限公司；

[2]LITE-ON 集团包括同一控制下的 Lite-On (GZ) Automotive Electronics Limited（广州）、LITE-ON SINGAPORE PTE. LTD.（新加坡）、LITE-ON OVERSEAS TRADING CO., LTD.（中国台湾）和光宝科技股份有限公司高雄分公司（中国台湾）；

[3]天宝电子包括同一控制下的天宝国际兴业有限公司和惠州市锦湖实业发展有限公司。

截至本招股说明书签署日，发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述前五大客户不存在关联关系，不存在上述前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的关系密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

## 2、综合信息服务业务

公司信息服务模式主要面向众多中小型电子元器件供应商及贸易商，以收取的服务费为销售收入，总体呈现客户数量多、单个客户销售额较小、毛利率水平较高的特征。

报告期内，发行人综合信息服务业务的前五大客户情况如下表所示：

### （1）2022 年度

序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
1	圣禾堂（深圳）电子科技 <sup>[1]</sup>	91.42	0.02%
2	深圳市恒兴润电子有限公司	45.05	0.01%
3	深圳市博科信光耦有限公司	43.98	0.01%
4	深圳市淘芯电子有限公司	39.98	0.01%

序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
5	深圳市丰财电子有限公司	39.54	0.01%
	合计	259.97	0.06%

注：

[1]圣禾堂（深圳）电子科技包括同一控制下的圣禾堂（深圳）电子科技有限公司、深圳市物芯行科技有限公司（原深圳市圣禾堂科技有限公司）。

## （2）2021 年度

序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
1	圣禾堂（深圳）电子科技	63.08	0.02%
2	深圳市恒兴润电子有限公司	61.28	0.02%
3	深圳市丰财电子有限公司	50.26	0.02%
4	深圳市佰佳电子有限公司	39.00	0.01%
5	深圳市博科信光耦有限公司	36.99	0.01%
	合计	250.61	0.08%

## （3）2020 年度

序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
1	圣禾堂（深圳）电子科技	51.89	0.07%
2	DIGI-KEY CORPORATION	44.30	0.06%
3	深圳市博科信光耦有限公司	35.47	0.05%
4	深圳市恒兴润电子有限公司	30.06	0.04%
5	深圳市华之电科技有限公司	26.62	0.04%
	合计	188.34	0.27%

截至本招股说明书签署日，发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述前五大客户不存在关联关系，不存在上述前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的关系密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

### 3、授权分销业务

报告期内，发行人电子元器件授权分销业务的前五大客户情况如下表所示：

#### （1）2022 年度及 2021 年度

无授权分销业务。

**(2) 2020 年度**

序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
1	长城开发电子 <sup>[1]</sup>	942.00	1.35%
2	深圳市泛海三江电子股份有限公司	917.80	1.31%
3	四川爱联科技有限公司	314.12	0.45%
4	歌尔股份	211.66	0.30%
5	深圳市中龙通电子科技有限公司	199.54	0.29%
	<b>合计</b>	<b>2,585.11</b>	<b>3.70%</b>

注：[1]长城开发电子包括同一控制下的东莞长城开发科技有限公司和深圳长城开发苏州电子有限公司。

截至本招股说明书签署日，发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述前五大客户不存在关联关系，不存在上述前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的关系密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

**4、前五大客户情况**

报告期内，发行人前述各项业务合计前五大客户情况如下表所示：

**(1) 2022 年度**

序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
1	研华科技	14,733.20	3.82%
2	台达电子	10,096.27	2.62%
3	纬创资通	9,465.19	2.46%
4	VENTURE 集团	9,010.08	2.34%
5	和硕联合科技股份有限公司	8,757.68	2.27%
	<b>合计</b>	<b>52,062.42</b>	<b>13.51%</b>

**(2) 2021 年度**

序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
1	比亚迪	14,903.38	4.76%
2	纬创资通	12,315.26	3.94%
3	台达电子	9,184.01	2.94%
4	歌尔股份	7,247.91	2.32%
5	拓邦股份	7,158.69	2.29%

序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
	合计	50,809.25	16.25%

### （3）2020 年度

序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
1	海康威视	2,170.47	3.11%
2	拓邦股份	1,527.54	2.19%
3	LITE-ON 集团	1,445.95	2.07%
4	天宝电子	1,392.21	1.99%
5	广州海格通信集团股份有限公司	1,281.93	1.83%
	合计	7,818.10	11.19%

截至本招股说明书签署日，发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述前五大客户不存在关联关系，不存在上述前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的关系密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

### （三）报告期新增前五大客户情况

报告期内，发行人 2022 年度、2021 年度比上期新增的各项业务合计前五大客户情况如下：

单位：万元

2022 年度 新增前五大客户	交易金额	2021 年度 新增前五大客户	交易金额
研华科技	14,733.20	比亚迪	14,903.38
VENTURE 集团	9,010.08	纬创资通	12,315.26
和硕联合科技股份有限公司	8,757.68	台达电子	9,184.01
-	-	歌尔股份	7,247.91

比亚迪（1211.HK，002594.SZ）成立于 1995 年，于 2002 年及 2011 年分别在香港和深圳两地上市，总部位于广东深圳，主营业务为两大板块，分别为交通运输设备制造与销售业务；及电子元器件和日用电子器件制造与销售业务。公司自 2010 年与比亚迪开始合作，具有长期的合作关系。

纬创资通（3231.TW）于 2001 年成立，总部位于中国台湾，是全球最大的信息及通讯产品专业代工公司之一，致力于生产 ICT 产品（信息通讯技术产品）。

公司自 2005 年与纬创资通开始合作，具有长期的合作关系。

台达电子（2308.TW）成立于 1971 年，总部位于中国台湾，为全球提供电源管理及散热解决方案。主要产品包括提供电源管理的整体解决方案、视讯显示器、工业自动化、网络通讯产品、与可再生能源相关产品。凭借创新技术、持续强化工程研发设备与精良测试仪器，台达持续推出高效、节能、可靠的产品与解决方案。公司自 2014 年与台达电子开始合作，具有长期的合作关系。

歌尔股份（002241.SZ）成立于 2001 年，于 2008 年在深交所上市，总部位于山东潍坊，是全球布局的科技创新型企 业，主要从事声光电精密零组件及精密结构件、智能整机、高端装备的研发、制造和销售。歌尔在声光电精密零组件、消费电子产品研发制造等多个细分领域已占据领先地位。公司自 2017 年与歌尔股份开始合作，具有长期的合作关系。

研华科技（2395.TW）成立于 1981 年，总部位于中国台湾，是一家全球领先的电子平台产品和服务提供商。其业务范围包括完整的系统集成、硬件、软件、以客户为中心的设计服务和全球后勤支持，均由产业领先的后端办公电子商务解决方案进行保障。通过与解决方案伙伴的密切合作，为各种工业应用提供完整的解决方案。公司自 2012 年开始与研华科技进行合作，随着合作的不断深入，2022 年成为公司全球采购服务业务的前五大客户，公司与研华科技具有长期的合作关系。

和硕联合科技股份有限公司（4938.TW）成立于 2007 年，总部位于中国台湾，是一家同时结合了 EMS 与 ODM 产业的新兴的 DMS（设计整合服务制造）公司。凭借丰富的产品开发经验及生产流程的垂直整合制造能力，始终致力于向客户提供从极具创意的设计到系统化的生产制造服务等一贯流程，完整而高效地满足顾客的所有需求。其主要业务范围涵盖主机板，笔记型电脑，准系统，无线通讯产品，服务器等 3C 产品。公司自 2010 年开始与和硕联合科技股份有限公司进行合作，随着合作的不断深入，2022 年成为公司全球采购服务业务的前五大客户，公司与和硕联合科技股份有限公司具有长期的合作关系。

VENTURE 集团（股票代码 SGX:VENM.SI）成立于 1984 年，总部位于新加坡，是一家全球技术服务、产品和解决方案提供商，专门从事市场研究、设计和开

发、产品和工艺工程、可制造性设计、供应链管理以及产品翻新和一系列技术领域技术支持。公司自 2010 年开始与 VENTURE 集团进行合作，公司与 VENTURE 集团具有长期的合作关系。

#### （四）发行人主要客户与主要供应商重叠的情况

发行人是面向电子元器件垂直产业链的产业互联网 B2B 综合服务商，以信息优势和数字化能力提供服务，产业链中的参与者都是发行人的服务对象，包括授权分销商、贸易商、电子产品制造商等。因此，发行人存在与客户、供应商互相采购、销售的重叠情况，体现了发行人产业互联网平台化经营的特征。

发行人报告期内 B2B 综合服务中存在客户与供应商重叠的情况。重叠对象合计采购及销售金额列示如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
重叠对象数量（个）	639	573	361
重叠对象销售收入	56,026.43	30,881.40	6,518.00
主营业务收入占比	14.53%	9.87%	9.33%
重叠对象采购金额	69,662.60	45,064.15	6,622.29
采购金额占比	22.81%	18.00%	12.48%

发行人客户与供应商重叠的具体情形包括：1、发行人的综合信息服务为发行人积累了丰富的供应商数据和 SKU 数据，因此发行人在为综合信息服务客户提供产品展示、信息发布、营销推广等服务的同时，也存在从综合信息服务客户采购的情形。2、发行人全球采购服务客户中也包括了部分电子元器件贸易商，这些贸易商也是发行人采购渠道来源之一。3、发行人全球采购服务中存在帮助电子产品制造商进行库存处理的增值服务，部分客户在产线调整后存在处理库存呆滞料的需求，也构成发行人货源之一。

发行人上述交易是基于正常经营的需要，具备商业合理性，且占比较低，不存在利益输送的情形。

## 四、发行人采购情况及主要供应商

### (一) 主要产品采购情况

公司采购内容主要为各类电子元器件产品，主要内容如下表所示：

单位：万元，万个，元/个

采购产品类别	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
集成电路	254,842.05	12,518.72	20.36	206,008.70	25,587.54	8.05	40,371.59	13,377.18	3.02
晶体管	28,978.22	6,169.60	4.70	16,280.79	9,013.55	1.81	3,337.32	3,580.06	0.93
光耦	2,043.04	506.95	4.03	4,745.11	1,085.39	4.37	781.35	751.27	1.04
二极管	3,778.66	4,311.44	0.88	4,635.25	9,902.10	0.47	1,489.64	3,991.41	0.37
传感器	3,156.74	788.80	4.00	3,821.60	859.89	4.44	338.22	104.86	3.23
连接器	1,686.20	1,384.90	1.22	2,563.44	2,368.29	1.08	1,793.62	1,291.66	1.39
电容	1,164.84	1,836.28	0.63	1,480.40	10,496.25	0.14	1,443.23	14,276.05	0.10
开关	593.75	729.27	0.81	1,245.10	1,274.98	0.98	497.58	440.50	1.13
电阻	980.28	2,221.32	0.44	870.29	4,726.72	0.18	617.12	5,934.70	0.10

报告期内，公司采购的同一产品类别的平均价格波动较大，主要是因为：一方面，电子元器件品类和型号众多，同一电子元器件型号在不同市场行情下存在价格波动，且不同电子元器件型号的价格差异较大；另一方面，发行人主要系基于客户订单需求进行采购，报告期内同一产品类型在不同年度所采购的品类和型号重合度较低。



## （二）能源及其他采购情况

公司在经营过程中仅消耗少量的水电，由所在地配套供应，报告期内供应稳定。此外，公司信息服务模式下采购了推广产品和服务，包括推广活动配套物资、印刷排版服务和网络广告营销服务等，报告期内的采购金额分别为 191.97 万元、233.46 万元和 **325.49 万元**，总体金额较小。

## （三）主要供应商情况

### 1、全球采购服务

授权分销业务剥离后，由于全球采购服务模式按总额法确认收入和成本，而综合信息服务的采购主要为广告费，因此全球采购服务模式下的单个供应商的采购额相比综合信息服务模式显著较高，全球采购服务的前五大供应商构成即反映了公司在授权分销业务剥离后主要供应商情况。

报告期内，发行人全球采购服务业务的前五大供应商情况如下表所示：

#### （1）2022 年度

序号	供应商名称	采购额（万元）	占采购总额比例
1	SIMETAL ENTERPRISE LIMITED <sup>[1]</sup>	10,718.28	3.51%
2	CHINCO ELECTRONIC LIMITED <sup>[2]</sup>	7,780.21	2.55%
3	HK RUILONG ELECTRONICS INTERNATIONAL CO., LIMITED	7,499.51	2.46%
4	芯林电子 <sup>[3]</sup>	6,564.85	2.15%
5	ARCHERMIND TECHNOLOGY (HONGKONG) LIMITED	6,123.67	2.00%
	合计	38,686.53	12.67%

注：

[1]SIMETAL ENTERPRISE LIMITED 包括同一控制下 SIMETAL ENTERPRISE LIMITED 及深圳市集佰睿科技有限公司等；

[2]CHINCO ELECTRONIC LIMITED 包括同一控制下 CHINCO ELECTRONIC LIMITED（中国香港）和深圳市诺汉威电子有限公司等；

[3]芯林电子包括同一控制下的 CHIPS LINK ELECTRONICS (HONGKONG) LIMITED（中国香港）和芯林电子（深圳）有限公司等。

#### （2）2021 年度

序号	供应商名称	采购额（万元）	占采购总额比例
1	CHINCO ELECTRONIC LIMITED	7,412.99	2.96%
2	智捷伟业 <sup>[1]</sup>	6,899.24	2.76%

序号	供应商名称	采购额（万元）	占采购总额比例
3	芯林电子	5,834.14	2.33%
4	LONG SOURCE ELECTRONIC CO., LIMITED	5,822.27	2.33%
5	ARCHERMIND TECHNOLOGY(HONGKONG) LIMITED	5,068.88	2.02%
	合计	<b>31,037.52</b>	<b>12.39%</b>

注：[1] 智捷伟业包括同一控制下的 ACTION (HONG KONG) TECHNOLOGY LIMITED（中国香港）、深圳市智捷伟业科技有限公司和 XL ELECTRONIC LIMITED（中国香港）。

### （3）2020 年度

序号	供应商名称	采购额（万元）	占采购总额比例
1	智捷伟业	1,511.65	2.85%
2	矽睿科技 <sup>[1]</sup>	966.48	1.82%
3	TEXAS INSTRUMENTS	725.53	1.37%
4	OBERMAY TECHNOLOGY LIMITED	675.23	1.27%
5	ARROW 集团 <sup>[2]</sup>	620.43	1.17%
	合计	<b>4,499.31</b>	<b>8.48%</b>

注：

[1]矽睿科技包括同一控制下的 QST (HONG KONG) CORPORATION LIMITED（中国香港）和上海矽睿科技有限公司。

[2]ARROW 集团包括同一控制下的 ARROW ELECTRONICS CHINA LTD、ARROW ELECTRONICS INC（美国）、ARROW CENTRAL EUROPE GMBH（德国）和 ARROW/COMPONENTS AGENT LIMITED（中国香港）、艾睿电子（深圳）有限公司。

## 2、授权分销业务

授权分销业务收入主要来自具有原厂授权的代理产品线的销售，发行人代理的品牌包括全志 Allwinner、Giga Device 和 Chip ON，报告期内发行人取得的代理权未发生变化，电子元器件授权分销业务的前五大供应商情况如下表所示：

### （1）2022 年度和 2021 年度

2022 年度和 2021 年度无授权分销业务。

### （2）2020 年度

序号	供应商名称	采购额（万元）	占采购总额比例
1	兆易创新 <sup>[1]</sup>	1,115.29	2.10%
2	全志科技 <sup>[2]</sup>	993.23	1.87%
3	上海芯旺微电子科技有限公司 <sup>[3]</sup>	813.92	1.53%

序号	供应商名称	采购额（万元）	占采购总额比例
4	上海声瀚信息科技有限公司	369.73	0.70%
5	WANTAI INTERNATIONAL TRADING LIMITED	22.06	0.04%
	合计	3,314.23	6.24%

注：

[1]兆易创新包括同一控制下的北京兆易创新科技股份有限公司和 GIGA DEVICE SEMICONDUCTOR (HK) LIMITED，系 Giga Device 品牌的原厂；

[2]全志科技包括同一控制下的 ALL WINNER (HONG KONG) LIMITED（中国香港）和珠海全志科技股份有限公司，系全志 Allwinner 品牌的原厂。

[3]上海芯旺微电子技术有限公司系 Chip ON 品牌的原厂。

### 3、前五大供应商

报告期内，发行人各项业务合计前五大供应商情况如下表所示：

#### (1) 2022 年度

序号	供应商名称	采购额（万元）	占采购总额比例
1	SIMETAL ENTERPRISE LIMITED	10,718.28	3.51%
2	CHINCO ELECTRONIC LIMITED	7,780.21	2.55%
3	HK RUILONG ELECTRONICS INTERNATIONAL CO., LIMITED	7,499.51	2.46%
4	芯林电子	6,564.85	2.15%
5	ARCHERMIND TECHNOLOGY (HONGKONG) LIMITED	6,123.67	2.00%
	合计	38,686.53	12.67%

#### (2) 2021 年度

序号	供应商名称	采购额（万元）	占采购总额比例
1	CHINCO ELECTRONIC LIMITED	7,412.99	2.96%
2	智捷伟业	6,899.24	2.76%
3	芯林电子	5,834.14	2.33%
4	LONG SOURCE ELECTRONIC CO., LIMITED	5,822.27	2.33%
5	ARCHERMIND TECHNOLOGY (HONGKONG) LIMITED	5,068.88	2.02%
	合计	31,037.52	12.39%

#### (3) 2020 年度

序号	供应商名称	采购额（万元）	占采购总额比例
1	智捷伟业	1,511.65	2.85%
2	兆易创新	1,115.29	2.10%

序号	供应商名称	采购额（万元）	占采购总额比例
3	全志科技	993.94	1.87%
4	矽睿科技	966.48	1.82%
5	上海芯旺微电子科技有限公司	813.92	1.53%
	合计	5,401.28	10.17%

#### （四）报告期新增前五大供应商情况

单位：万元

2022 年度 新增前五大供应商	交易金额	合作开始时间
SIMETAL ENTERPRISE LIMITED	10,718.28	2020 年
HK RUILONG ELECTRONICS INTERNATIONAL CO., LIMITED	7,499.51	2021 年
2021 年 新增前五大供应商	交易金额	合作开始时间
CHINCO ELECTRONIC LIMITED	7,412.99	2020 年
LONG SOURCE ELECTRONIC CO., LIMITED	5,822.27	2018 年
芯林电子	5,834.14	2018 年
ARCHERMIND TECHNOLOGY (HONGKONG) LIMITED	5,068.88	2015 年

CHINCO ELECTRONIC LIMITED 成立于 2012 年，注册地为中国香港，主要从事电子元器件、电子产品及周边配件的研发与销售，电子元器件贸易商。公司与该供应商 2021 年及 2022 年的采购产品主要为市场较为缺货的电子元器件品牌和型号，且型号单价较高，所以总体交易金额比较大，该供应商将与公司形成长期合作关系，该交易具有连续性和持续性。

LONG SOURCE ELECTRONIC CO., LIMITED 成立于 2012 年，注册地为中国香港，主要从事电子元器件、电子产品及周边配件的研发与销售，电子元器件贸易商。鉴于 LONG SOURCE ELECTRONIC CO., LIMITED 经营情况良好，与公司形成了长期合作关系，该交易具有连续性和持续性。

芯林电子的主要交易主体为 CHIPS LINK ELECTRONICS (HONG KONG) LIMITED，成立于 2018 年，注册地为中国香港，主要从事电子元器件、电子产品及周边配件的研发与销售，电子元器件贸易商。CHIPS LINK ELECTRONICS (HONG KONG) LIMITED 有多条优势产品线，并与多家零售商和代理商建立了长期稳定的合作关系。公司于 2018 年 9 月开始合作，交易的品种主要为 TI, ON,

NXP, ST, MICROCHIP, REALTEK 等, 鉴于 CHIPS LINK ELECTRONICS (HONG KONG) LIMITED 经营情况良好, 与公司形成了长期合作关系, 该交易具有连续性和持续性。

ARCHERMIND TECHNOLOGY (HONG KONG) LIMITED 成立于 2011 年, 注册地为中国香港, 是一家专注于全球知名品牌的电子元器件的授权分销商。鉴于 ARCHERMIND TECHNOLOGY (HONG KONG) LIMITED 经营情况良好, 与公司形成了长期合作关系, 该交易具有连续性和持续性。

SIMETAL ENTERPRISE LIMITED 成立于 2016 年, 注册地为中国香港, 主要从事电子元器件销售, 业务辐射众多国内外国家以及地区, 产品主要应用于医疗器械, 工控主板等领域, 鉴于 SIMETAL ENTERPRISE LIMITED 经营状况良好, 与公司形成了长期合作关系, 该交易具有连续性和持续性。

HK RUILONG ELECTRONICS INTERNATIONAL CO., LIMITED 成立于 2011 年, 注册地为中国香港, 主要从事电子元器件销售等, 产品包括集成电路、二极管(DIODE)等。鉴于 HK RUILONG ELECTRONICS INTERNATIONAL CO., LIMITED 良好的经营状况和优良的服务, 与公司形成了长期的合作关系, 该交易具有连续性和持续性。

## （五）供应商结构情况

### 1、全球采购服务

按采购金额分层的发行人全球采购服务供应商数量、采购金额及占比、平均采购金额具体如下：

单位：万元；家

年份	项目	500 万元以上	100-500 万元	100 万元以下	合计
2022 年度	供应商数量	94	363	2,026	2,483
	采购金额	186,417.36	78,585.45	40,126.67	305,129.48
	占全球采购服务业务采购额比重	61.09%	25.75%	13.15%	100.00%
	平均采购金额	1,983.16	216.49	19.81	122.89
2021 年度	供应商数量	83	345	2,096	2,524
	采购金额	129,160.90	79,240.17	41,777.49	250,178.56

年份	项目	500 万元以上	100-500 万元	100 万元以下	合计
	占全球采购服务业务采购额比重	51.63%	31.67%	16.70%	100.00%
	平均采购金额	1,556.16	229.68	19.94	99.12
2020 年度	供应商数量	5	111	1,833	1,949
	采购金额	4,286.43	22,262.25	22,657.39	49,206.07
	占全球采购服务业务采购额比重	8.71%	45.24%	46.05%	100.00%
	平均采购金额	857.29	200.56	12.36	25.25

报告期内，采购额 100 万元以下的中小型供应商数量分别为 1,833 家、2,096 家和 **2,026 家**，采购额 100-500 万元区间的供应商数量分别为 111 家、345 家和 **363 家**，采购额 500 万元以上的供应商数量分别为 5 家、83 家和 **94 家**。发行人全球采购服务业务向大量中小型供应商进行采购。

报告期内，中小型供应商采购金额占比分别为 46.05%、16.70%和 **13.15%**，构成了发行人全球采购服务业务供应体系的重要组成部分。该等层级供应商的平均采购金额分别为 12.36 万元、19.94 万元和 **19.81 万元**，体现了发行人“小批量、多样化”的长尾采购模式的特点。

## 2、授权分销业务

按采购金额分层的发行人授权分销业务供应商数量、采购金额及占比、平均采购金额具体如下：

单位：万元；家

年份	项目	500 万元以上	100-500 万元	100 万元以下	合计
2020 年度	供应商数量	3	3	18	24
	采购金额	2,492.12	908.16	283.62	3,683.90
	占授权分销业务采购额比重	67.65%	24.65%	7.70%	100.00%
	平均采购金额	830.71	302.72	15.76	153.5

2020 年，授权分销业务采购额 100 万元以上的大型供应商数量合计为 6 家，该等层级供应商采购金额合计占比为 92.30%。采购额 100 万元以下的供应商采购金额占比为 7.70%。发行人授权分销业务集中采购于少数大型供应商。

### 3、综合信息服务

单位：万元；家

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
供应商数量	52	67	51
采购金额	325.49	233.46	191.97
平均采购金额	6.26	3.48	3.76

报告期内，发行人综合信息服务的供应商分别为 51 家、67 家和 **52 家**，平均采购金额分别为 3.76 万元、3.48 万元和 **6.26 万元**。综合信息服务主要采购内容为广告投放服务、会展服务、宣传推广礼品等，均为推广性质，各期总采购金额不大，单笔采购金额较小，因此按采购金额进行分层意义较小，未进行分层分析处理。

#### 4、发行人存在大量的中小供应商及其合理性、供应商中是否存在个人供应商及具体情况

##### （1）发行人存在大量的中小供应商及其合理性

发行人大量的中小供应商主要是全球采购服务业务的供应商。发行人立足于客户长尾采购需求向供应商采购，涉及的电子元器件品类多样、型号复杂、重复性低，发行人需要开拓大量的供应商，才能满足客户需求。由于客户长尾采购需求存在“小批量、多频次、多样化”的特点，平均单笔采购金额小。因此发行人供应商数量多，平均采购金额低。

综上，发行人供应商中存在大量的中小供应商，是发行人下游客户需求和业务模式决定的，具有合理性。

##### （2）供应商中是否存在个人供应商及具体情况

发行人不存在个人供应商。

## 五、发行人主要资产情况

### （一）固定资产

#### 1、租赁房产情况

截至本招股说明书签署日，发行人及其控制公司租赁使用的物业共 14 处，具体情况如下：

序号	承租方	出租方	坐落	产权证书	面积 (m <sup>2</sup> )	租金	用途	合同期限 (年.月.日-年.月.日)	是否租赁备案
1	发行人	纪晓玲	深圳市福田区滨河大道北深业泰然大厦 B 座 12B01、12B02、12B03	深房地字第 30007848 50 号、深房地字第 30007848 49 号、深房地字第 30007848 52 号	1,095.54	224,585.70 元/月	办公	2021.08.01-2023.12.31	是
2	捷扬国际	林桂英、周明建	深圳市福田区滨河路南下沙村花好园 B-1 座 19L	深房地字第 30005498 91 号	39.50	5,700 元/月	员工宿舍	2022.09.01-2023.08.31	否
3	捷扬国际	PALINDA WINES (HOLDINGS) LIMITED	香港九龙红磡民裕街 32, 32A&34-40 号大环道 25-37 号荣业大厦 6 楼 B, C&D 室	B405048 9、A538090 2、A538103 1	682.26	85,000 港元 / 月	仓储	2021.08.01-2024.07.31	不适用
4	电子网公司	深圳华强	深圳市福田区深南中路华强路口电脑车间 2 栋 6 层 601、7 层、8 层 801	深房地字第 30003739 53 号	4,008.87	260,576.55 元/月 (2021.8.1-2021.12.31) ; 281,422.67 元/月 (2022.1.1-2023.12.31)	办公	2021.08.01-2023.12.31	是
5	电子网公司	深圳华强	深圳市福田区深南中路华强路口电脑车间 2 栋 6 层 602、8 层 802	深房地字第 30003739 53 号	716.08	46,545.20 元/月 (2021.8.1-2021.12.31) ; 50,268.82 元/月 (2022.1.1-2023.12.31)	办公	2021.08.01-2023.12.31	否
6	发行人	深圳华强	深圳市福田区深南中路华强路口电脑车间 2 栋 8	深房地字第 30003739 53 号	200	13,000 元/月 (2021.8.1-2021.12.31) ; 14,040 元/月 (2022.1.1-2023.12.31)	办公	2021.08.01-2023.12.31	是



序号	承租方	出租方	坐落	产权证书	面积 (m <sup>2</sup> )	租金	用途	合同期限 (年.月.日- 年.月.日)	是否租 赁备案
			层 803			3.12.31)			
7	发行人	深圳市秦维投资发展有限公司	深圳市福田区滨河大道北深业泰然大厦 B 栋 4 层 02 号	深房地字第 30007742 56 号	344.08	43,010 元/月	办公	2023.06.15- 2024.06.14	是
8	发行人	深圳金融电子结算科技有限公司	深圳市福田区滨河大道北深业泰然大厦 4B03	深房地字第 30007905 58 号	292.17	40,903.8 元/月	办公	2021.11.01- 2023.10.31	是
9	发行人	深圳黄金投资有限公司	深圳市福田区滨河大道北深业泰然大厦 B 栋 4 层 01 号	深房地字第 30007720 50 号	672.63	107,620.8 元/月	办公	2021.11.01- 2023.10.31	是
10	发行人	深圳市蔡屋围投资发展有限公司	深圳市福田区滨河大道北深业泰然大厦 B 栋 7 层 01、04、05、06 号	粤(2022)深圳市不动产权第 0004536 号、粤(2022)深圳市不动产权第 0004551 号、粤(2022)深圳市不动产权第 0004528 号、粤(2022)深圳市不动产权第 0004546 号	1,713.35	222,735.5 元/月	办公	2022.03.10- 2025.03.09	是
11	发行人	上海城开集团龙城置业有限公司	上海市闵行区闵虹路 166 弄 1 号 2212/15 室	沪(2017)闵字不动产权第 024358 号	309.50	51,777 元/月	办公	2022.03.16- 2025.07.31	办理中
12	捷扬国际	吕泽成	深圳市福田区金域蓝湾 11 号楼 405	深房地字第 30005215 15 号	163.90	15,000 元/月	员工宿舍	2022.07.01-2 025.06.30	否
13	发行人	上楼商业管理(苏州)有限公司	苏州工业园区苏州大道西 119 号苏悦商贸广场 1 幢 601-1906 室	苏(2016)苏州工业园区不动产权第 0096328 号	320.00	32,000 元/月	办公	2023.03.16- 2024.09.15	否

序号	承租方	出租方	坐落	产权证书	面积 (m <sup>2</sup> )	租金	用途	合同期限 (年.月.日- 年.月.日)	是否租 赁备案
14	发行人	深圳金融 电子结算 科技有限 公司	深圳市福 田区滨河 大道北深 业泰然大 厦 4B04	深房地字 第 30007905 55 号	690.58	93,228.30 元/月	工业厂 房	2022.10.01-2 024.09.30	是

前述第 4 至第 6 项租赁房屋系发行人自控股股东深圳华强处租赁的房产，发行人租赁该等房产主要用于办公，属于非经营性房产，发行人不因向深圳华强租赁上述房产而对其形成重大依赖，不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响，租赁定价系参考当地同类房屋租赁市场价格，符合市场惯例，价格公允。

根据发行人提供的房屋租赁合同、租赁合同备案证明等资料，在上述租赁房产中，部分境内租赁房产尚未办理登记备案。

根据《中华人民共和国城市房地产管理法》及《商品房屋租赁管理办法》的规定，房屋租赁应向房产管理部门登记备案，但根据《中华人民共和国民法典》、《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》等相关规定，房屋租赁合同未办理租赁备案登记手续，不影响租赁合同效力。

针对上述公司租赁房产未履行房屋租赁登记备案手续而产生的法律瑕疵，公司控股股东电子世界发展、深圳华强、华强集团及实际控制人已出具相关承诺函，承诺“对于因未办理租赁登记备案而被政府部门处罚导致发行人产生损失的，承诺人将承担所有被行政处罚的结果，并对发行人造成的损失给予补偿。”

综上所述，上述承租的部分房屋未办理登记备案手续的情形存在法律瑕疵，但该等法律瑕疵不影响租赁合同的法律效力，发行人及其子公司根据相关租赁合同可依法使用该等房屋，发行人部分租赁房屋未进行租赁备案登记的瑕疵不会对发行人的持续经营及本次发行上市造成不利影响。

## （二）无形资产

### 1、商标

#### （1）自有商标

截至本招股说明书签署日，发行人及其控制的子公司共拥有 34 项中国境内

注册商标，具体如下：

序号	权利人	商标标识	核定使用商品类别	注册证号	取得方式	有效期限 (年.月.日-年.月.日)
1	发行人	捷扬讯科	42	22912109	原始取得	2018.02.28-2028.02.27
2	发行人		9	22911492	原始取得	2018.04.21-2028.04.20
3	发行人	MogooTech	35	22911794	原始取得	2018.04.21-2028.04.20
4	发行人	捷扬讯科	35	22911840	原始取得	2018.02.28-2028.02.27
5	发行人	MogooTech	42	22912287	原始取得	2018.06.21-2028.06.20
6	发行人	MogooTech	9	22911490	原始取得	2018.04.21-2028.04.20
7	发行人		35	22911792	原始取得	2018.04.21-2028.04.20
8	发行人	捷扬讯科	9	22911497	原始取得	2018.02.28-2028.02.27
9	发行人		42	22912012	原始取得	2018.05.14-2028.05.13
10	发行人		42	22912107	原始取得	2018.05.14-2028.05.13
11	发行人		9	22911540	原始取得	2018.04.21-2028.04.20
12	发行人	HQENGROUP	39	48547679	继受取得	2021.05.07-2031.05.06
13	发行人	HQENGROUP	9	48516657	继受取得	2021.05.07-2031.05.06
14	发行人		35	48536477	继受取得	2021.04.21-2031.04.20
15	发行人		39	48527681	继受取得	2021.04.21-2031.04.20
16	发行人		9	48517768	继受取得	2021.04.21-2031.04.20
17	发行人		42	48546896	继受取得	2021.04.28-2031.04.27
18	发行人	hqew	42	6955813	继受取得	2020.10.07-2030.10.06
19	发行人	hqew	41	6955812	继受取得	2020.10.07-2030.10.06
20	发行人	hqew	35	6955811	继受取得	2012.04.21-2032.04.20
21	电子网公司		36	6955796	原始取得	2020.12.28-2030.12.27
22	电子网公司		42	6955804	原始取得	2020.10.07-2030.10.06
23	电子网公司		42	6955797	原始取得	2020.10.07-2030.10.06

序号	权利人	商标标识	核定使用商品类别	注册证号	取得方式	有效期限 (年.月.日-年.月.日)
24	电子网公司		35	6955814	原始取得	2020.08.14-2030.08.13
25	电子网公司		41	6955815	原始取得	2020.10.07-2030.10.06
26	电子网公司		42	6955805	原始取得	2020.10.07-2030.10.06
27	电子网公司		35	12177287	原始取得	2014.08.07-2024.08.06
28	电子网公司		41	12177295	原始取得	2014.08.07-2024.08.06
29	电子网公司		42	12177302	原始取得	2014.08.07-2024.08.06
30	电子网公司	k递宝	39	13933048	原始取得	2015.03.14-2025.03.13
31	电子网公司	k递宝	36	13933035	原始取得	2015.03.14-2025.03.13
32	电子网公司	HQBUY	35	42776274	原始取得	2020.08.28-2030.08.27
33	发行人	HQENGROUP	42	48539739	继受取得	2022.02.14-2032.02.13
34	发行人	HQENGROUP	35	48515361	继受取得	2021.12.28-2031.12.27

上表所列第 12-17 项及第 33 至 34 项商标系从华强集团受让取得，第 18 至第 20 项商标系从电子世界管理受让取得，其余商标系发行人及其子公司以原始取得方式取得，均已取得商标登记机关核发的《商标注册证》。发行人拥有的上述注册商标真实、合法、有效，对上述注册商标的行使不存在法律限制，亦不存在权属纠纷或潜在纠纷。

## (2) 授权许可使用的商标

发行人及其控股子公司共拥有 25 项授权许可使用商标，具体如下：

序号	授权方	被授权方	商标标识	核定使用商品类别	注册证号	有效期限	许可方式
1	华强集团	发行人及其控股子公司	华强电子网	35	6898811	2020.08.14-2030.08.13	独占许可
2	华强集团	发行人及其控股子公司	华强电子网	38	6898845	2020.05.21-2030.05.20	独占许可
3	华强集团	发行人及其控股子公司	华强电子网	41	6898852	2021.03.07-2031.03.06	独占许可
4	华强集团	发行人及其控股子公司	华强电子网	42	6898871	2020.09.28-2030.09.27	独占许可

序号	授权方	被授权方	商标标识	核定使用商品类别	注册证号	有效期限	许可方式
5	华强集团	发行人及其控股子公司	华强电子交易网	42	6898868	2020.09.14-2030.09.13	独占许可
6	华强集团	发行人及其控股子公司	华强电子交易网	41	6898860	2021.03.07-2031.03.06	独占许可
7	华强集团	发行人及其控股子公司	华强电子交易网	38	6898832	2020.05.21-2030.05.20	独占许可
8	华强集团	发行人及其控股子公司	华强电子交易网	35	6898816	2020.08.14-2030.08.13	独占许可
9	华强集团	发行人及其控股子公司	华强商城	42	9361514	2012.05.07-2032.05.06	独占许可
10	华强集团	发行人及其控股子公司	华强商城	35	9361478	2012.05.07-2032.05.06	独占许可
11	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强旗舰	35	43799712	2021.06.21-2031.06.20	独占许可
12	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强云仓	39	48539749	2021.06.21-2031.06.20	独占许可
13	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强云仓	42	48539430	2021.12.07-2031.12.06	独占许可
14	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强云平台	42	48539443	2021.12.07-2031.12.06	独占许可
15	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强电路	9	60539525	2022.06.07-2032.06.06	独占许可
16	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强电路	42	60534177	2022.06.07-2032.06.06	独占许可
17	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强电子	35	59348450	2022.05.28-2032.05.27	独占许可
18	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强电子ic网	35	60529315	2022.06.21-2032.06.20	独占许可
19	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强电子元器件网	35	60517905	2022.06.07-2032.06.06	独占许可
20	华强集团	发行人、电子网公	华强ic交易网	35	60520640	2022.06.07-2032.06.06	独占许可

序号	授权方	被授权方	商标标识	核定使用商品类别	注册证号	有效期限	许可方式
		司及其控股子公司					
21	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强交易网	35	60542345	2022.06.14-2032.06.13	独占许可
22	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强ic网	35	60529323	2022.06.21-2032.06.20	独占许可
23	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强元器件网	35	60524761	2022.06.07-2032.06.06	独占许可
24	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强电子网	9	62906543	2022.12.14-2032.12.13	独占许可
25	华强集团	发行人、电子网公司及其控股子公司	华强电子网	39	62915877	2022.12.14-2032.12.13	独占许可

就上述 1-25 项授权许可使用商标，发行人、电子网公司已与华强集团签署《商标使用许可合同》，并已在国家知识产权局办理商标使用许可备案。前述《商标使用许可合同》约定上述 1-25 项商标以独占许可的方式无偿许可发行人及其控股子公司使用，许可使用期限为自许可使用商标注册之日起至许可使用商标专用权届满之日止；该等商标有效期续展后，发行人及其控股子公司将继续无偿使用。

根据《中华人民共和国商标法实施条例》的规定，转让注册商标，商标注册人对其在同一种或者类似商品上注册的相同或者近似的商标未一并转让的，由商标局通知其限期改正；期满未改正的，视为放弃转让该注册商标的申请。因华强集团所拥有的其他带有“华强”字样的注册商标系由华强集团旗下其他主体使用，华强集团无法单独将上述授权使用商标直接转让与发行人。

为保证发行人能长期、稳定使用该等授权使用商标，华强集团出具承诺函：“本公司承诺在该等授权许可商标到期前将及时申请续展并在续展后仍将该等商标无偿许可给发行人及其控股子公司使用，并负责保持授权许可商标的注册有效性，保证发行人及其控股子公司可以持续、无偿使用该等授权许可商标；本公司承诺不会单方面解除与发行人及其控股子公司签署的《商标使用许可合同》。”实际控制人梁光伟出具承诺函：“本人承诺将督促华强集团严格执行相关商标使

用许可合同，保证发行人及其子公司可以无偿、独占地使用该等商标，不会借相关授权损害行人及其子公司的利益。如因该等授权商标事宜导致发行人损失的，本人将赔偿发行人及投资者的全部损失。”

综上，发行人能长期、稳定、独占使用上述授权商标，发行人使用该等商标不存在纠纷，该等授权使用商标情况不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。

## 2、著作权

### （1）计算机软件著作权

截至本招股说明书签署日，发行人及其控制公司拥有 101 项计算机软件著作权，具体情况如下：

序号	软件名称	权利人	登记号	证书编号	取得方式	权利范围	开发完成日期 (年.月.日)	首次发表日期 (年.月.日)
1	捷扬讯科绩效智能自动化管理软件 V1.0	发行人	2015SR208013	软著登字第 1095099 号	原始取得	全部权利	2014.02.05	2014.02.15
2	捷扬讯科半导体全球供给资源多维整合软件 V1.0	发行人	2015SR206814	软著登字第 1093900 号	原始取得	全部权利	2015.03.19	2015.03.25
3	捷扬讯科电子物料清单自动匹配报价软件 V1.0	发行人	2015SR172884	软著登字第 1059970 号	原始取得	全部权利	2013.03.13	2013.03.20
4	捷扬讯科国际汇率实时清算软件 V1.0	发行人	2015SR170368	软著登字第 1057454 号	原始取得	全部权利	2013.10.09	2013.10.14
5	捷扬讯科半导体大数据挖掘及策略分析软件 V1.0	发行人	2015SR170078	软著登字第 1057164 号	原始取得	全部权利	2014.04.18	2014.04.23
6	捷扬讯科半导体全球价格自动撮合检索软件 V1.0	发行人	2015SR168712	软著登字第 1055798 号	原始取得	全部权利	2015.05.06	2015.05.14
7	捷扬讯科半导体交易管理软件 V1.0	发行人	2015SR168670	软著登字第 1055756 号	原始取得	全部权利	2015.03.11	2015.03.19
8	捷扬讯科智能仓储管软件 V1.0	发行人	2015SR168580	软著登字第 1055666 号	原始取得	全部权利	2014.12.02	2014.12.10

序号	软件名称	权利人	登记号	证书编号	取得方式	权利范围	开发完成日期 (年.月.日)	首次发表日期 (年.月.日)
9	捷扬讯科国际物流实时监控管理软件 V1.0	发行人	2015SR168563	软著登字第 1055649 号	原始取得	全部权利	2014.08.20	2014.08.22
10	捷扬讯科半导体图片检索配对软件 V1.0	发行人	2015SR168344	软著登字第 1055430 号	原始取得	全部权利	2013.06.20	2013.06.25
11	捷扬讯科全球半导体物料电子商务软件 V1.0	发行人	2016SR371204	软著登字第 1549820 号	原始取得	全部权利	2016.05.01	2016.06.01
12	捷扬讯科可移动终端设备电子商务软件 V1.0	发行人	2016SR371239	软著登字第 1549855 号	原始取得	全部权利	2016.09.05	2016.09.25
13	捷扬讯科多层级服务端管理软件 V1.0	发行人	2016SR370932	软著登字第 1549548 号	原始取得	全部权利	2016.05.01	2016.06.01
14	捷扬讯科产品自动化销售管理软件 V1.0	发行人	2018SR362969	软著登字第 2692064 号	原始取得	全部权利	2017.12.10	未发表
15	捷扬讯科半导体实时商品价格监督与管理软件 V1.0	发行人	2018SR362973	软著登字第 2692068 号	原始取得	全部权利	2018.01.09	未发表
16	捷扬讯科产品库存管理的分析与改善软件 V1.0	发行人	2018SR362971	软著登字第 2692066 号	原始取得	全部权利	2018.01.26	未发表
17	捷扬讯科电子商务环境下仓储管理软件 V1.0	发行人	2018SR363046	软著登字第 2692141 号	原始取得	全部权利	2017.12.15	未发表
18	捷扬讯科多策略非线性供应商整合软件 V1.0	发行人	2018SR573068	软著登字第 2902163 号	原始取得	全部权利	2017.12.20	2017.12.20
19	捷扬讯科智能云物流管理软件	发行人	2018SR573069	软著登字第 2902164 号	原始取得	全部权利	2017.12.22	2017.12.22
20	电子网集团 OKR 绩效目标管理软件 V1.0	发行人	2020SR1728980	软著登字第 6529952 号	原始取得	全部权利	2020.03.28	2020.03.28
21	电子网集团客户库存清销管理软件 V1.0	发行人	2020SR1728981	软著登字第 6529953 号	原始取得	全部权利	2020.03.19	2020.03.19
22	半导体行业供应商征信评估系统软件 V1.0	发行人	2021SR0242989	软著登字第 6967306 号	原始取得	全部权利	2020.07.31	2020.07.31



序号	软件名称	权利人	登记号	证书编号	取得方式	权利范围	开发完成日期 (年.月.日)	首次发表日期 (年.月.日)
23	多平台交易事务智能流转软件 V1.0	发行人	2021SR0242988	软著登字第 6967305 号	原始取得	全部权利	2020.12.25	2020.12.25
24	分布式库存信息调度系统软件 V1.0	发行人	2021SR0242987	软著登字第 6967304 号	原始取得	全部权利	2020.09.30	2020.09.30
25	集成渠道智能优选报价系统软件 V1.0	发行人	2021SR0242702	软著登字第 6967019 号	原始取得	全部权利	2020.11.30	2020.11.30
26	供应商物料信息远程运维系统软件 V1.0	发行人	2021SR0242703	软著登字第 6967020 号	原始取得	全部权利	2020.08.30	2020.08.30
27	移动终端销售业务策略通软件 V1.0	发行人	2021SR0463212	软著登字第 7185838 号	原始取得	全部权利	2021.02.01	2021.02.01
28	移动终端库存便携作业系统软件 V1.0	发行人	2021SR0463475	软著登字第 7186101 号	原始取得	全部权利	2021.02.01	2021.02.01
29	平台数据可视化特征向量自主分析系统软件 V1.0	发行人	2021SR0463476	软著登字第 7186102 号	原始取得	全部权利	2021.02.20	2021.02.20
30	电子物料行业视频直播系统软件 V1.0	发行人	2021SR0463477	软著登字第 7186103 号	原始取得	全部权利	2021.02.20	2021.02.20
31	异常交易早期风控及突发紧急状态处理软件 V1.0	发行人	2021SR0463859	软著登字第 7186485 号	原始取得	全部权利	2021.02.22	2021.02.22
32	华强商城会员中心系统 V1.0	发行人	2021SR0612931	软著登字第 7335557 号	原始取得	全部权利	2021.02.21	2021.02.22
33	华强商城系统 V1.0	发行人	2021SR0612932	软著登字第 7335558 号	原始取得	全部权利	2021.02.21	2021.02.22
34	华强商城后台管理系统 V1.0	发行人	2021SR0613038	软著登字第 7335664 号	原始取得	全部权利	2021.02.21	2021.02.22
35	竞价排名软件 V1.1	电子网公司	2009SR040270	软著登字第 0167269 号	原始取得	全部权利	2009.05.01	2009.05.01
36	库管家库存管理软件 V1.0	电子网公司	2009SR040257	软著登字第 0167256 号	原始取得	全部权利	2009.04.01	2009.04.10
37	CTS 客户跟踪软件 V2.0	电子网公司	2009SR040272	软著登字第 0167271 号	原始取得	全部权利	2009.05.01	2009.05.01
38	洽洽即时通讯软件 V2.1	电子网公司	2009SR040273	软著登字第 0167272 号	原始取得	全部权利	2008.07.01	2008.07.01

序号	软件名称	权利人	登记号	证书编号	取得方式	权利范围	开发完成日期 (年.月.日)	首次发表日期 (年.月.日)
39	CMS 分布式数据存取软件 V2.0	电子网公司	2009SR040260	软著登字第 0167259 号	原始取得	全部权利	2009.05.01	2009.05.01
40	AUI 文件上传导入软件 V2.0	电子网公司	2009SR041027	软著登字第 0168026 号	原始取得	全部权利	2009.05.01	2009.05.01
41	华强开票系统 V4.4	电子网公司	2011SR041986	软著登字第 0305660 号	原始取得	全部权利	2009.08.20	2009.08.20
42	华强电子网诚信档案系统 V2.0	电子网公司	2011SR042656	软著登字第 0306330 号	原始取得	全部权利	2010.07.01	2010.07.01
43	华强宝 H9 物流管理系统软件 V1.1	电子网公司	2014SR053249	软著登字第 0722493 号	原始取得	全部权利	2014.01.01	未发表
44	华强洽洽 2012 即时通软件 V5.0	电子网公司	2014SR052916	软著登字第 0722160 号	原始取得	全部权利	2014.01.01	未发表
45	洽洽搜搜手机客户端软件 V1.4	电子网公司	2014SR053148	软著登字第 0722392 号	原始取得	全部权利	2014.01.01	未发表
46	手机竞价手机客户端软件 V1.0	电子网公司	2014SR053250	软著登字第 0722494 号	原始取得	全部权利	2014.01.01	未发表
47	网站系统更新发布软件 V1.0	电子网公司	2014SR053377	软著登字第 0722621 号	原始取得	全部权利	2014.01.01	未发表
48	DMS 分布式数据存取软件 V3.0	电子网公司	2014SR089091	软著登字第 0758335 号	原始取得	全部权利	2013.10.01	未发表
49	WAC 网站数据防抓软件 V1.0	电子网公司	2014SR089078	软著登字第 0758322 号	原始取得	全部权利	2013.10.01	未发表
50	华强商城整合商务运营系统软件 V1.0	电子网公司	2014SR128788	软著登字第 0798031 号	原始取得	全部权利	2014.01.01	未发表
51	洽洽鲜贝手机客户端软件 V1.0	电子网公司	2014SR129119	软著登字第 0798362 号	原始权利	全部权利	2014.01.01	未发表
52	鲜贝网导购管理系统软件 V1.0	电子网公司	2014SR128781	软著登字第 0798024 号	原始取得	全部权利	2014.01.01	未发表
53	华强 LED 商城系统软件 V1.0	电子网公司	2016SR142072	软著登字第 1320689 号	原始取得	全部权利	2015.01.01	未发表
54	华强微信公共平台系统软件 V1.0	电子网公司	2016SR142053	软著登字第 1320670 号	原始取得	全部权利	2015.01.01	未发表
55	华强旗舰电子元器件交易平台系统软件 V1.0	电子网公司	2016SR245553	软著登字第 1424170 号	原始取得	全部权利	2016.01.01	未发表
56	华强电子云平台云服务	电子网公司	2017SR146547	软著登字第 1731831 号	原始取得	全部权利	2016.07.01	未发表

序号	软件名称	权利人	登记号	证书编号	取得方式	权利范围	开发完成日期 (年.月.日)	首次发表日期 (年.月.日)
	系统软件 V1.0			号				
57	安采网平台 系统软件 V1.0	电子网公司	2017SR145911	软著登字第1731195号	原始取得	全部权利	2016.07.01	未发表
58	华强互联商务系统 V1.0	电子网公司	2018SR008536	软著登字第2337631号	原始取得	全部权利	2017.11.01	未发表
59	华强洽洽APP 软件 V1.0	电子网公司	2018SR008416	软著登字第2337511号	原始取得	全部权利	2017.11.01	未发表
60	华强云平台IOS 系统软件 V1.0	电子网公司	2018SR009067	软著登字第2338162号	原始取得	全部权利	2017.11.01	未发表
61	华强电子国际站跨境电商平台软件 V1.0	电子网公司	2018SR536696	软著登字第2865791号	原始取得	全部权利	2018.04.30	2018.05.10
62	华强洽洽(PC版) 软件 V1.0	电子网公司	2018SR907066	软著登字第3236161号	原始取得	全部权利	2018.08.16	2018.09.05
63	华强洽洽(Android版) 软件 V1.0	电子网公司	2018SR907008	软著登字第3236103号	原始取得	全部权利	2018.01.13	2018.01.23
64	华强云平台(Android版) 软件 V1.0	电子网公司	2018SR906383	软著登字第3235478号	原始取得	全部权利	2018.07.05	2018.07.21
65	烽火台大数据软件 V1.0	电子网公司	2019SR0442669	软著登字第3863426号	原始取得	全部权利	2018.09.05	2018.09.15
66	华强旗舰ERP 交易系统 V1.0	电子网公司	2019SR0873881	软著登字第4294638号	原始取得	全部权利	2019.04.18	2019.05.07
67	华强旗舰数据采集系统 V1.0	电子网公司	2019SR0873891	软著登字第4294648号	原始取得	全部权利	2018.09.05	2018.09.15
68	华强电子网发布管理系统 V1.0	电子网公司	2019SR1224177	软著登字第4644934号	原始取得	全部权利	2019.05.16	2019.08.05
69	华强电子网商家云集系统 V1.0	电子网公司	2019SR1226703	软著登字第4647460号	原始取得	全部权利	2019.07.01	2019.10.05
70	华强电子网竞价抢上榜系统 V1.0	电子网公司	2019SR1227074	软著登字第4647831号	原始取得	全部权利	2019.03.10	2019.05.05
71	华强云仓后台管理系统 V1.0	电子网公司	2020SR0473606	软著登字第5352302号	原始取得	全部权利	2019.08.10	2020.03.13
72	华强云仓系统 V1.0	电子网公司	2020SR0472753	软著登字第5351449号	原始取得	全部权利	2019.08.10	2020.03.13
73	华强云仓小程序软件 V1.0	电子网公司	2020SR0472740	软著登字第5351436号	原始取得	全部权利	2019.12.25	2020.03.15

序号	软件名称	权利人	登记号	证书编号	取得方式	权利范围	开发完成日期 (年.月.日)	首次发表日期 (年.月.日)
74	服务器远程管理系统 V1.0	电子网公司	2021SR0212505	软著登字第 6936822 号	原始取得	全部权利	2020.09.05	2020.10.13
75	B2B 银企直联系统 V1.0	电子网公司	2021SR0572472	软著登字第 7295098 号	原始取得	全部权利	2020.05.05	2020.05.08
76	大数据存储技术系统 V1.0	电子网公司	2021SR0572491	软著登字第 7295117 号	原始取得	全部权利	2020.11.07	2020.11.22
77	多数据中心数据同步系统 V1.0	电子网公司	2021SR0572492	软著登字第 7295118 号	原始取得	全部权利	2020.05.10	2020.05.11
78	分布式存储开发框架系统 V5.0	电子网公司	2021SR0572493	软著登字第 7295119 号	原始取得	全部权利	2020.01.03	2020.01.06
79	元器件电商搜索引擎系统 V1.0	电子网公司	2021SR0572494	软著登字第 7295120 号	原始取得	全部权利	2020.04.03	2020.04.08
80	快递宝智能物流系统 V3.36.0	电子网公司	2021SR0938859	软著登字第 7661485 号	原始取得	全部权利	2021.04.03	2021.04.08
81	快递宝智能物流系统 (iOS) V2.8.5	电子网公司	2021SR0938903	软著登字第 7661529 号	原始取得	全部权利	2021.05.31	2021.06.07
82	快递宝智能物流系统 (Android) V1.9.5	电子网公司	2021SR0938904	软著登字第 7661530 号	原始取得	全部权利	2021.05.30	2021.06.03
83	华强商城移动端系统 V1.0	发行人	2022SR0646221	软著登字第 9600420 号	原始取得	全部权利	2021.03.20	2021.03.20
84	华强商城资讯系统 V1.0	发行人	2022SR0646223	软著登字第 9600422 号	原始取得	全部权利	2021.02.23	2021.02.23
85	EBS 商业关系人维护跟进系统 V1.0	发行人	2022SR0646227	软著登字第 9600426 号	原始取得	全部权利	2022.04.02	2022.04.02
86	EBS 异常业务调度流转系统 V1.0	发行人	2022SR0647517	软著登字第 9601716 号	原始取得	全部权利	2022.03.18	2022.03.18
87	企点平台业务对接系统 V1.0	发行人	2022SR0647518	软著登字第 9601717 号	原始取得	全部权利	2022.02.24	2022.02.24
88	华强云仓系统 V2.0	电子网公司	2022SR0599266	软著登字第 9553465 号	原始取得	全部权利	2021.08.10	2021.08.13
89	华强电子网国产替代型号系统 V1.1.0	电子网公司	2022SR0603867	软著登字第 9558066 号	原始取得	全部权利	2021.06.30	2021.07.06
90	华强电子网国产品牌系统 V1.1.0	电子网公司	2022SR0603868	软著登字第 9558067 号	原始取得	全部权利	2021.06.30	2021.06.30

序号	软件名称	权利人	登记号	证书编号	取得方式	权利范围	开发完成日期 (年.月.日)	首次发表日期 (年.月.日)
91	华强电子网烽火指数系统 V1.13.1	电子网公司	2022SR0603869	软著登字第 9558068 号	原始取得	全部权利	2021.04.03	2021.04.08
92	华强电子网电子合同系统 V1.0.0	电子网公司	2022SR0604170	软著登字第 9558369 号	原始取得	全部权利	2021.05.14	2021.05.19
93	电子合同系统 V2.0.0	电子网公司	2022SR1175884	软著登字第 10130083 号	原始取得	全部权利	2022.06.15	2022.06.21
94	型号广告系统 V1.0	电子网公司	2022RS1175882	软著登字第 10130081 号	原始取得	全部权利	2022.05.26	2022.05.26
95	国产替代参考推广系统 V1.0	电子网公司	2022SR1175883	软著登字第 10130082 号	原始取得	全部权利	2022.04.24	2022.04.24
96	华强洽洽即时通软件[简称:洽洽]V6.2	电子网公司	2022SR1175752	软著登字第 10129951 号	原始取得	全部权利	2022.05.12	2022.05.13
97	远程数据库查询工具软件 V1.1.1	电子网公司	2022SR1565363	软著登字第 10519562 号	原始取得	全部权利	2021.09.20	2021.09.30
98	华强电子网国产品牌系统 V2.0.1	电子网公司	2022SR1565364	软著登字第 10519563 号	原始取得	全部权利	2022.06.20	2022.06.30
99	与腾讯企点合作的 IMSaaS 整合框架平台 V1.0	发行人	2023SR0638232	软著登字第 11225403 号	原始取得	全部权利	2022.11.03	2022.11.03
100	与腾讯企点合作的 IM 用户画像系统 V1.0	发行人	2023SR0638231	软著登字第 11225402 号	原始取得	全部权利	2022.11.03	2022.11.03
101	与腾讯企点合作的电子行业语义分析系统 V1.0	发行人	2023SR0626352	软著登字第 11213523 号	原始取得	全部权利	2022.11.03	2022.11.03

发行人及其控制公司合法拥有上述计算机软件著作权，权属清晰，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

## （2）作品著作权

截至本招股说明书签署日，发行人及其控制的子公司拥有 1 项作品著作权，具体情况如下：

序号	作品名称	权利人	登记号	取得方式	权利范围	创作完成日期	首次发表日期
1	华强电子网华仔卡通形象	电子网公司	2011-F-030348	原始取得	全部权利	2008.02.20	2008.08.01

发行人及其控制子公司合法拥有上述作品著作权，权属清晰，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

### 3、专利

截至本招股说明书签署日，发行人及其控制的子公司拥有 4 项与主营业务相关的专利，具体如下：

序号	权利人	专利名称	专利号	类别	申请日期	取得方式	专利期限
1	电子网公司	一种网站内容防抓取的方法	ZL201110222891.1	发明专利	2011.08.04	原始取得	二十年
2	电子网公司	一种基于线序划分的分布式存储和查询方法及系统	ZL202210118594.0	发明专利	2022.02.08	原始取得	二十年
3	电子网公司	一种网站搜索排名方法及系统	ZL202210115766.9	发明专利	2022.02.07	原始取得	二十年
4	发行人	一种基于分布式部署的浏览器数字化管理系统及方法	ZL202310016786.5	发明专利	2023.01.06	原始取得	二十年

发行人子公司合法拥有上述专利权，权属清晰，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

### 4、域名

截至本招股说明书签署日，发行人及其控制的子公司拥有 58 项域名，具体情况如下：

序号	域名所有权人	域名	到期日 (年.月.日)	备案/许可证号
1	发行人	hqewgroup.com	2024.02.13	粤 ICP 备 05106676 号-4
2	发行人	icvip.com	2025.03.06	粤 ICP 备 05106676 号-2
3	发行人	icvipcdn.com	2026.05.09	粤 ICP 备 05106676 号-5
4	发行人	mogul-tech.com	2024.12.16	粤 ICP 备 05106676 号-1
5	发行人	hqbuy.com	2025.09.09	粤 ICP 备 05106676 号-6

序号	域名所有权人	域名	到期日 (年.月.日)	备案/许可证号
6	发行人	hqewgroup.net	2024.02.13	闲置未使用
7	发行人	hqewgroup.cn	2024.02.13	闲置未使用
8	电子网公司	hqew.com	2024.07.10	粤 ICP 备 08036625 号-1
9	电子网公司	hqew.net	2024.02.17	粤 ICP 备 08036625 号-32
10	电子网公司	partinchina.com	2024.01.08	粤 ICP 备 08036625 号-33
11	电子网公司	hqewcss.com	2024.12.16	粤 ICP 备 08036625 号-40
12	电子网公司	hqewjs.com	2024.12.16	粤 ICP 备 08036625 号-41
13	电子网公司	hqewimg.com	2025.12.16	粤 ICP 备 08036625 号-42
14	电子网公司	hqyun.com	2024.02.19	粤 ICP 备 08036625 号-47
15	电子网公司	hqbucdn.com	2024.04.21	粤 ICP 备 08036625 号-48
16	电子网公司	hqepay.com	2024.10.12	粤 ICP 备 08036625 号-49
17	电子网公司	hqbunet	2024.05.06	粤 ICP 备 08036625 号-50
18	电子网公司	hqyuncang.cn	2024.08.28	粤 ICP 备 08036625 号-51
19	电子网公司	hqewpay.com	2024.09.02	闲置未使用
20	电子网公司	c-ps.cn	2024.05.09	闲置未使用
21	电子网公司	hqew.cn	2024.07.09	闲置未使用
22	电子网公司	pssou.com	2024.09.28	闲置未使用
23	电子网公司	hqenet.net	2024.06.16	闲置未使用
24	电子网公司	hqenet.com	2024.06.16	闲置未使用
25	电子网公司	hq3c.com	2024.10.14	闲置未使用
26	电子网公司	hqbunet	2024.11.05	闲置未使用
27	电子网公司	hqewled.com	2024.03.15	闲置未使用
28	电子网公司	21ic.co	2024.07.14	闲置未使用
29	电子网公司	csau.cn	2024.01.27	闲置未使用
30	电子网公司	hq300.com	2024.03.09	闲置未使用
31	电子网公司	china-public-security.com	2024.05.10	闲置未使用
32	电子网公司	xianbey.com	2024.05.22	闲置未使用
33	电子网公司	partinchina.com.cn	2024.08.10	闲置未使用
34	电子网公司	hqwpg.com	2024.08.15	闲置未使用
35	电子网公司	hqwpg.cn	2024.08.15	闲置未使用
36	电子网公司	hqwpg.net	2024.08.15	闲置未使用
37	电子网公司	hqwpg.com.cn	2024.08.15	闲置未使用

序号	域名所有权人	域名	到期日 (年.月.日)	备案/许可证号
38	电子网公司	hqsemi.com	2024.12.21	闲置未使用
39	电子网公司	hqsemi.net	2024.12.21	闲置未使用
40	电子网公司	hqsemi.cn	2024.12.21	闲置未使用
41	电子网公司	hqshouji.net	2024.01.04	闲置未使用
42	电子网公司	hqshouji.cn	2024.01.04	闲置未使用
43	电子网公司	hqshouji.com.cn	2024.01.04	闲置未使用
44	电子网公司	hqshouji.com	2024.01.04	闲置未使用
45	电子网公司	kitsmall.com	2024.03.24	闲置未使用
46	电子网公司	kitsmall.com.cn	2024.06.19	闲置未使用
47	电子网公司	kitsmall.cn	2024.06.19	闲置未使用
48	电子网公司	kitsmall.net	2024.06.19	闲置未使用
49	电子网公司	hqlednews.com	2025.12.09	闲置未使用
50	电子网公司	hqxianbei.com	2024.12.27	闲置未使用
51	电子网公司	csau.com	2024.11.16	闲置未使用
52	电子网公司	itppi.com	2024.06.30	闲置未使用
53	电子网公司	itppi.cn	2024.06.30	闲置未使用
54	电子网公司	itzhishu.com	2024.12.05	闲置未使用
55	电子网公司	hqbzs.com	2024.12.05	闲置未使用
56	电子网公司	360yqj.com	2024.09.02	闲置未使用
57	电子网公司	hqyuncdn.com	2024.03.26	粤 ICP 备 08036625 号-52
58	电子网公司	hqps.com	2024.09.14	闲置未使用

发行人及其控制公司合法拥有上述域名，权属清晰，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

## 六、发行人技术与研发情况

### （一）发行人核心技术情况

截至本招股说明书签署日，发行人拥有的主要核心技术如下：

序号	技术名称	技术来源	技术先进性及具体表征	软件著作权/专利
1	企业数字化管理系统（EBS）	自主研发	系统支持 PC 端和移动端，以提高交易效率为核心功能，同时实现商品、客户、供应商、物流、报关、财务、采购、销售、人事等管理和数据服务。该系统采	捷扬讯科半导体全球供给资源多维整合软件



序号	技术名称	技术来源	技术先进性及具体表征	软件著作权/专利
			用 B/S 架构，使用前后端分离技术，通过 Nginx 负载均衡和微服务架构，完成分布式部署，实现系统应用的水平扩展和性能扩容，提供了功能完整、性能高效、操控便捷的一站式的交易管理平台。	V1.0，EBS 商业关系人维护跟进系统 V1.0，EBS 异常业务调度流转系统 V1.0，企点平台业务对接系统 V1.0，一种基于分布式部署的浏览器数字化管理系统及方法等
2	B2B 信息服务平台	自主研发	B2B 信息服务平台垂直于电子元器件行业，已覆盖 PC、手机 APP（iOS、Android）、移动端 H5 等多种渠道，采用数据双写、半自动异步复制、订阅通知等技术，实现同城双活数据中心的布局，同时，使用 DNS 轮询技术进一步实现双机房负载。基于 Elasticsearch 分布式搜索引擎技术和自研电子行业分词库，该平台对数据进行权重排序，为全球用户提供精准的产品实时搜索服务；此外，基于对用户行为的大数据分析能力，该平台能够智能推送符合用户需求的产品等信息，为用户提供优质服务。	华强电子网商家云集系统 V1.0，华强电子网竞价抢上榜系统 V1.0，元器件电商搜索引擎系统 V1.0，华强电子网国产品牌系统 V1.1.0 等
3	信息服务平台管理系统	自主研发	该系统采用微服务架构，内部使用 HTTP 远程调用技术，拥有自主研发的 HTTP 架构的 .NET 强类型客户端。该客户端通过对 HttpClient 进行封装，实现 WebAPI 接口访问的安全性和简便性。该系统利用 Nginx、HAProxy 等软负载均衡技术，实现分布式部署；系统中的静态资源使用云服务 CDN、Vanish 等缓存技术，实现快速加载、提高整站的访问速度。	华强互联商务系统 V1.0
4	仓储服务交易系统	自主研发	该系统是集商家入驻、智能仓储、品牌销售为一体的电子元器件仓储及交易服务中心，支持 PC、微信小程序多种渠道入口，使用微服务架构结合集群模式保证系统 7*24 小时不间断运作，实现业务应用模板的快速扩展；其监控系统实时收集系统各项性能指标，确保系统稳定、快速运行。	华强云仓系统 V1.0，华强云仓后台管理系统 V1.0，华强云仓小程序软件 V1.0，华强云仓系统 V2.0 等

序号	技术名称	技术来源	技术先进性及具体表征	软件著作权/专利
5	在线采购服务平台	自主研发	在线采购服务平台利用大数据 AI 检索，支持模糊/精准搜索，同时支持型号批量搜索。对被动器件参数利用分词算法进行筛选，满足市场的选料需求。使用 API 技术对接全球知名的货源平台，丰富平台库存。通过 API 接口与 PCB 工厂系统对接实现自动下单到工厂制造系统。使用 Canal 框架实现 MySQL 数据同步到 Hadoop，运用 Hadoop 的大数据处理能力，对数据分析和挖掘，实现多维多角度查询和多层面的深度分析能力。	华强旗舰电子元器件交易平台系统软件 V1.0，华强旗舰 ERP 交易系统 V1.0，华强旗舰数据采集系统 V1.0 等
6	电子元器件大数据服务系统	自主研发	电子元器件大数据服务系统是电子元器件行业的大数据分析服务平台，使用 Storm 流式计算将实时产生的数据进行分析、计算、持久化储存（MySQL），帮助商家实时掌握自身经营状况。同时，该系统通过 Hadoop 技术对大规模数据进行离线计算，通过型号、品牌、分类、商家等不同维度分析，为客户提供市场行情；采用复杂的关联模型行为分析，深度挖掘潜在需求，为经营调整及市场扩展提供支持决策。	烽火台大数据软件 V1.0，华强电子网烽火指数系统 V1.13.1 等
7	进销存 SaaS 服务系统	自主研发	进销存 SaaS 服务系统为电子元器件行业微型企业提供库存、进销存、财务、询报价等 SaaS 应用与服务，使用 Electron 框架构建兼容 Mac、Windows 和 Linux 三个平台的桌面应用程序，实现了静态资源本地化加载；前后端采用 WebAPI 进行数据交互，提升应用响应速度。系统数据采用 Elasticsearch 分布式搜索和分析引擎，满足企业对业务进行实时管理及分析决策的需求。	华强电子云平台云服务系统软件 V1.0，华强云平台（Android 版）软件 V1.0，华强云平台 iOS 系统软件 V1.0 等
8	网站数据防采集屏蔽技术	自主研发	公司基于用户访问数据研发网站防采集系统，采用 Logstash 数据收集引擎，实时收集来自多个 Nginx 访问日志的数据，并将数据标准化输出到消息队列 RabbitMQ，使用程序对每条访问信息进行甄别，判断其是否存在访问次数超过阈值等现象，异常访问会实时写入 Redis，并通知网站对访问者进行使用状态和时间的不同限制，有效地保障系数数据安全性；将百度、360 等知名搜索引擎列入 IP 白名单，允许其对网站数据进行正常收录。	一种网站内容防抓取的方法
9	数据分布式存储开发框架系统	自主研发	数据分布式存储开发框架系统是一款轻量、高效的 C# 数据访问框架（ORM），支持基本数据类映射，查询接口通过借	DMS 分布式数据存取软件 V3.0，一

序号	技术名称	技术来源	技术先进性及具体表征	软件著作权/专利
			鉴 LINQ 支持 Lambda 表达式，实现敏捷开发；借助 Lambda 表达式，用面向对象的方式就能轻松执行分组查询、聚合函数查询、插入数据、删除和更新满足条件的数据等操作，完全不需要拼接 SQL，其开发容错率极高；通过分布式存储和查询系统解决分布式系统的并发性；支持数据库水平拆分和多个节点设置，有效降低单台机器的负载，提高海量存储速率，最大限度地降低宕机造成的损失。	种基于线序划分的分布式存储和查询方法及系统
10	网站更新发布管理系统	自主研发	网站更新发布管理系统是为打造一键式发布网站的更新软件，兼容 VSS、SVN 源代码版本控制系统，使用 Hooks 记录提交的文件，触发软件根据提交的文件版本获取文件，进而调用编译命令对网站代码进行编译、打包、上传，远程命令 WMI 重启网站，实现网站内容更新；界面使用 WinForm 设计，适配 windows 多个操作系统；使用多线程异步更新 UI，使应用运行流畅。	华强电子网发布管理系统 V1.0
11	服务器远程管理系统	自主研发	服务器远程管理系统基于 Socket 技术通信，实现客户端和服务端数据交互；采用 protobuf 序列化通信数据，具有更高的效率；数据库模块支持 MySQL、SqlServer 两种 SQL 语句查询；Web 模块通过远程 IIS 管理控制站点启动、停止、回收等；磁盘目录使用共享形式进行编辑、读取；基于权限模块按开发人员需要赋予相关权限。	服务器远程管理系统 V1.0

## （二）发行人研究与开发情况

### 1、发行人正在从事的主要研发项目

截至本招股说明书签署日，发行人正在从事的主要研发项目如下：

序号	产品名称	开发方式	拟达到目标	所处阶段	研发主要负责人	经费预算（万元）
1	采购帮手	自主研发	采购帮手是为采购人员提供的一款便捷找货工具，着重服务于小微贸易企业中的一线采购人员，这些企业缺乏成熟的 ERP 管理系统，企业沉淀的供应商资源较少，比较依赖各现货平台。采购帮手提供服务的同时，为采购提供大数据参考、便捷功能、打通 ERP 等，帮助采购人员提高找货效率及议价能力。	研发中	钟镁君 杨亮	320

序号	产品名称	开发方式	拟达到目标	所处阶段	研发主要负责人	经费预算（万元）
2	华强电子网 APP	自主研发	华强电子网 APP 集合搜索、聊天、询报价和经营管理等功能于一体，延伸商户的办公场景；借助华强电子网品牌形象能够更高效地获取用户流量，为后续移动端广告业务拓展奠定用户基础。	研发中	杨锦程 陈继鑫 陈小海	282
3	销售助手	自主研发	销售获取线索的方式主要依赖人工，从获取线索、触达客户、录入客户到客户转化的过程中，存在获客效率低、意向客户识别难、客户信息不完善、后续跟踪转化效果后台无统计等痛点问题。销售助手项目的功能设计围绕“创收”和“提效”两个核心目标展开，可为销售提供增量高质量销售线索，丰富现有注册会员的客户信息。	研发中	陈锐 李敏新	176
4	数据中台 V2.0 系统	自主研发	通过建立并完善数据规范管理制度与数据仓库，保障公司各流程所使用数据的完整、准确和一致性，并构建合乎业务逻辑的算法模型，高效利用数据赋能业务，实现降本增效。	研发中	王婷	1000
5	供应商智能评价 V2.0 系统	自主研发	完善供应商评价体系，以便在日常业务过程中更好地把控供应商风险，合理使用供应商资源，提高业务效率与盈利能力；充分利用数据资源，借助大数据技术优化供应商评价模型。	研发中	王永钊	250
6	BI 项目	自主研发	为快速响应公司业务决策提供即时报表，规避传统较长周期产研流程造成市场商机流失的问题，通过 BI 系统，可让业务相关方实现自助式、差异化的报表分析目标。	研发中	徐愈龙	650

上述研发项目主要是公司根据业务需求对现有系统和服务的补充和升级，为业务开展提供更加实用、高效和智能化的支持，利于增强公司的核心竞争力。

## 2、发行人研发费用情况

报告期内，公司持续保持研发投入，研发费用分别为 2,607.60 万元、5,619.94 万元和 **6,187.09** 万元，占营业收入的比重分别为 3.73%、1.80%和 **1.60%**。

报告期内，公司研发费用占营业收入的具体情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发费用（万元）	<b>6,187.09</b>	5,619.94	2,607.60
营业收入（万元）	<b>385,500.87</b>	312,877.95	69,896.73

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
占营业收入比重	1.60%	1.80%	3.73%

### （三）发行人合作研发情况

报告期内，公司不存在合作研发的情况。

### （四）发行人技术人员情况

#### 1、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 2022 年 12 月 31 日，发行人拥有技术人员 145 名，核心技术人员 3 名。

发行人的核心技术人员分别为谢智全、彭平源、徐力。公司对于核心技术人员的认定，主要考虑相关人员在公司的任职时间、在公司担任职务的关键程度及为公司技术研发做出的突出贡献等，核心技术人员简历如下：

谢智全：男，研究生学历，为捷扬讯科创始人，现担任深圳华强电子网集团股份有限公司董事、总经理，深圳华强电子交易网络有限公司董事、**总经理**，深圳前海华强电子网集团有限公司董事、总经理等职务，兼任 CTO，对公司技术研发进行统筹管理。

彭平源：男，专科学历，计算机网络专业，在互联网及电子商务领域从事技术研发及研发管理工作 10 余年，对平台框架开发、分布式数据处理、系统架构设计以及数据库管理有着深厚功底。2008-2020 年入职深圳华强电子交易网络有限公司任开发工程师、技术经理、技术总监、副总经理职位，负责华强电子网、华强云平台、华强商城、华强云仓等项目系统规划设计及研发团队管理工作，现任深圳华强电子网集团股份有限公司总经理助理兼技术总监。

徐力：男，本科学历，从业超过 25 年，曾创立软件开发工作室，产品涉及印刷出版行业互联网改造、汽车交易行业电商、深圳政府民政系统等项目。2015 年至今任发行人 IT 副总监/产品架构师；主要负责搭建 EBS 系统的产品架构及功能设计。

报告期内，发行人核心技术人员未发生重大变化。

## 2、对核心技术人员的激励措施

公司参考行业情况，已通过设置具有市场竞争力的薪酬体系、晋升途径、项目激励和员工持股等措施，提高核心技术人员的积极性，鼓励研发人员加大力度推进新技术研发，增加核心技术人员的稳定性。

公司通过多项措施加强优秀技术人才工作的稳定性和连续性，主要包括：提供医疗保险、保健和体检等服务；对于带有科研项目或特殊性人才，公司视情况给予住、行和通讯等方面的便利条件；对科研人员急需的科研经费、图书、仪器设备、办公室等，给予全力支持保障；根据公司的需要，安排国内外有价值的对口学术考察活动或技术研讨会，多为其创造向外学习交流的机会等。

### （五）技术创新机制、安排以及技术储备情况

#### 1、技术创新的机制、安排

经过多年的积累沉淀，公司建立了科学、合理的研发管理和技术创新机制，主要包括《研发管理制度》、《研发资金管理办法》、《研发投入核算管理制度》、《知识产权管理办法》、《科技成果转化管理制度》、《科技人员培养进修培训管理办法》、《引进、激励优秀人才管理制度》等，提高了公司研发运行效率，为公司保持技术创新提供了良好的机制和安排。

#### （1）研发流程

①项目评估阶段：发行人销售部门、采购部门和研发部会在每年初提交本年度研发项目开发计划及测试计划，并提供相关调研报告。研发部根据项目需求和目标评估技术可行性，并提供技术评估表及相关报告。由采购部门、销售部门和研发部相关人员共同召开立项评审会，共同确认项目市场及技术可行性。项目评审通过报总经理审核，如评审不通过将评审意见反馈项目申请人。

②项目立项阶段：研发部门根据经评估审核通过的项目计划进行立项申报，填写《研发项目立项书》，阐述研发设计方案，合作设计单位、设计成果等，提交给总经理审批。审批通过后，研发部负责组织技术评估、审批技术评估表、组建项目组、任命项目经理，并指导、监督项目执行。项目经理负责项目的具体实施，并提供各阶段的项目报告。

③项目开发及测试：研发人员严格按照项目计划及研发合同的工作内容开展科研工作，按实施方案和进度按时完成各项任务。研发人员根据立项评审通过后制定的设计任务书，进行详尽的技术分析。研发部召开内部设计开发评审会议，对项目组提交的报告进行审核。

④项目监控：总经理定期召开项目管理及评审会议，研发人员报告项目研发进度，及时反馈研发过程中遇到的问题，并提出解决方案，部门负责人进行评审，寻求解决方案。在项目开发过程中，如果客户出现需求变更或研究项目与项目计划发生较大变化，研发人员应提交研发项目变更申请，并提出研发变更实施方案，由总经理、研发部门负责人进行评审，确定实施方案，交研发人员继续实施。

⑤项目验收及资料归档：项目研发完成后，由研发部和相关人员共同召开项目验收评审会议，共同评估项目工作成果是否满足研发任务书的要求。评审通过后，研发部向相关部门或客户移交项目成果文件；如评审不通过，研发部根据评审意见进行修改和完善。研发测试结束后，研发人员应提供《测试报告》、项目总结报告、成果（技术）报告、图纸、图表、计算机软件以及音像制品等项目资料，并备案存档。

## （2）人才储备

作为产业互联网企业，公司一直非常重视技术创新和人才引进工作，目前已经形成了一支充满创新创业精神的研发队伍，并不断吸引各类研发和技术人才。截至 2022 年 12 月 31 日，公司共有 145 名技术人员，核心技术人员 3 名，均具有丰富的研发经验，且人员稳定性高，为公司保持技术创新和提高研发能力打下了良好的基础。同时，公司建立了科技人员培养进修培训管理办法，通过岗前培训、资格培训、职称培训、专业技能培训、高级研修班等进修培训，加强科技人员理论与实践一体化能力的培养，提高其专业技能水平和研发能力。

## （3）激励机制

为提高研发人员的主动创新的积极性，增强公司自主创新能力，发行人制定了《引进、激励优秀人才管理制度》等制度。公司重视对技术人才的福利待遇工作，通过包括医疗保险、科研经费、仪器设备等多方面的支持和保障，为技术人才提供良好的工作和生活服务。公司及时掌握技术人员在工作中做出的贡献和出

现的新情况，对优秀技术人才的事迹，进行内外宣传报道，并做好表彰学习工作。

#### （4）知识产权管理

为了保证公司拥有技术的安全性和稳定性，公司通过制定《知识产权管理办法》和《科技成果转化管理制度》等制度，确保公司及时申请各类知识产权成果，保证公司的知识产权及时得到保护，同时防止技术泄密。

## 2、技术储备情况

公司坚持“持续创造价值”的经营理念，自“华强电子网”上线以来，通过持续创新和自主研发，根据国家发展指导，结合行业发展变革和客户需求，陆续推出了“华强商城”、“华强云平台”、“华强云仓”等一系列创新服务，并与原有服务进行充分融合，形成信息服务、采购服务、仓储物流服务和 SaaS 服务等电子产业链服务。在此基础上，公司根据业务需求不断创新服务模式，对现有系统和服务进行持续升级，为业务开展提供更加实用、高效和智能化的系统支持，利于增强公司的核心竞争力。

关于在研项目的具体情况，详见本招股说明书“第五节 业务与技术”之“六、发行人技术与研发情况”之“（二）发行人研究与开发情况”之“1、发行人正在从事的主要研发项目”。

## 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，发行人不存在特许经营权情况。

### （二）主要资质许可

截至本招股说明书签署日，发行人持有的资质证书如下表所示：

序号	公司名称	资质名称	编号	发证机关	业务种类、服务项目和业务覆盖范围	有效期
1	电子网公司	增值电信业务经营许可证	粤 B2-20090028	广东省通信管理局	在线数据处理与交易处理业务；信息服务业务（仅限互联网信息服务）	2019.01.07- 2024.01.07
2	发行人	增值电信业务经营许可证	粤 B2-20210308	广东省通信管理局	在线数据处理与交易处理业务（仅限经营类电子商务）	2021.03.01- 2026.03.01



序号	公司名称	资质名称	编号	发证机关	业务种类、服务项目和业务覆盖范围	有效期
3	电子网公司	人力资源服务机构备案凭证	440304102569	深圳市福田区人力资源局	人力资源招聘服务，其他	2021.05.13-2024.05.12

发行人、电子网公司已经取得的《增值电信业务经营许可证》不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险。

### 1、报告期内存在未取得增值电信业务经营许可证运营华强云仓的情形

根据《中华人民共和国电信条例》《电信业务分类目录（2015年版）》《互联网信息服务管理办法》等法律法规规定，从事第三方电商类交易平台业务属于B21 在线数据处理与交易处理业务，需取得增值电信业务经营许可证。经核查，发行人自2019年8月开始运营电商类交易平台华强云仓（域名：icvip.com），报告期内存在未取得增值电信业务经营许可证运营华强云仓的情形。根据《中华人民共和国电信条例》，未取得电信业务经营许可证，任何组织或者个人不得从事电信业务经营活动，擅自经营电信业务的，由国务院信息产业主管部门或者省、自治区、直辖市电信管理机构依据职权责令改正，没收违法所得，处违法所得3倍以上5倍以下罚款；没有违法所得或者违法所得不足5万元的，处10万元以上100万元以下罚款；情节严重的，责令停业整顿。

报告期内，发行人经营华强云仓的收入占比较小，未受到过相关行政处罚。

发行人控股股东及实际控制人均已出具书面承诺，若发行人因报告期内开展互联网服务相关业务而遭受监管部门行政处罚或者需承担其他法律责任，发行人的控股股东及实际控制人将全额承担因此而需支付的罚款及/或其他赔偿费用，保证发行人不因此遭受任何损失。

2021年3月1日，广东省通信管理局向发行人核发《增值电信业务经营许可证》（粤B2-20210308），批准发行人从事在线数据处理与交易处理业务。

综上，发行人报告期内运营电商类交易平台华强云仓（域名：icvip.com）未取得增值电信业务经营许可证，但由于发行人经营华强云仓的收入占比较小，发行人未因此受到过相关行政处罚，不属于重大违法行为；控股股东及实际控制人均已出具相关承诺；发行人已于2021年3月1日取得增值电信业务经营许可证，发行人报告期内未取得增值电信业务经营许可证的情形对本次发行、上市不构成实

质性法律障碍，发行人、电子网公司已经取得的《增值电信业务经营许可证》不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险。

## 2、报告期内存在未取得出版许可出版《华强电子》杂志的情形

电子网公司报告期内曾存在未取得相关出版许可情况下面向行业受众出版、派发电子版及纸质版《华强电子》杂志的行为。

依据《出版管理条例（2020 修订）》第六十一条，未经批准，擅自从事出版物的出版、发行业务的，由出版行政主管部门、工商行政管理部门依照法定职权予以取缔；尚不够刑事处罚的，没收出版物、违法所得和从事违法活动的专用工具、设备，违法经营额不足 1 万元的，可以处 5 万元以下的罚款；侵犯他人合法权益的，依法承担民事责任。

依据《网络出版服务管理规定》第五十一条，未经批准，擅自从事网络出版服务，根据《出版管理条例》第六十一条、《互联网信息服务管理办法》第十九条的规定，由出版行政主管部门、工商行政管理部门依照法定职权予以取缔，并由所在地省级电信主管部门依据有关部门的通知，按照《互联网信息服务管理办法》第十九条的规定给予责令关闭网站等处罚。

截至本招股说明书签署日，电子网公司已停止出版纸质《华强电子》杂志，并已下架其在网络平台上传的电子杂志。

电子网公司报告期内在其网络平台上架的电子杂志和线下出版发行的纸质《华强电子》杂志均系免费阅读、领取，发行人或电子网公司未因此获得任何经营所得；《华强电子》杂志主要为电子行业类专业文章分享，不以牟利为目的，不涉及法律、行政法规、规章禁止的危害国家统一、主权和领土完整、泄露国家秘密、危害国家安全或损害国家荣誉和利益等内容，不存在侵犯他人权益的情况。

根据发行人说明、工商行政管理部门开具的合规证明并经查询深圳市文化广电旅游体育局行政处罚公示网站（<http://wtl.sz.gov.cn/fzlm/xyxxsgs/xzcf/index.htm>1），发行人或电子网公司报告期内并未因上述行为受到出版行政主管部门、工商行政管理部门的处罚或举报，亦未因杂志及其内容涉及任何诉讼或仲裁。

发行人控股股东、实际控制人就电子网公司出版《华强电子》杂志相关事宜承诺，发行人或其控股子公司若因报告期内未取得相关出版许可出版电子版和纸

质版《华强电子》杂志的行为受到任何处罚的，控股股东及实际控制人承诺将承担发行人及其控股子公司所有被处罚的后果，并将及时、无条件、全额补偿发行人及其控股子公司由此遭受的一切损失，以确保发行人不会因此遭受任何损失。

综上，发行人报告期内未取得相关出版许可出版《华强电子》杂志的行为不属于重大违法行为，不会对本次发行、上市构成实质性障碍。

## 八、发行人生产经营涉及的主要环境污染物、主要处理措施及处理能力

发行人系电子元器件产业互联网企业，实际经营中不存在环境污染的情形。

## 九、境外经营情况

截至本招股说明书签署日，公司的境外经营主体有3个，包括捷扬电子、捷扬国际和电子网公司（香港）。捷扬电子是中国香港的控股主体，暂无经营实际业务；捷扬国际为公司境外进出口主体；电子网公司（香港）目前暂无经营业务。上述公司的基本情况详见本招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司简要情况”。

### （一）境外购销情况

#### 1、报告期内境外购销情况

报告期内，公司境外销售收入的金额为12,897.15万元、92,750.38万元和**196,847.08**万元，境外营业收入占比分别为18.45%、29.64%和**51.06%**。公司全球采购服务根据客户需求进行全球找货、比价和采购，境外采购金额占全球采购服务的比重分别为74.04%、76.21%和**82.91%**，境外供应商数量占比分别为51.05%、50.48%和**52.36%**。

公司的客户和供应商覆盖众多境外知名公司，覆盖中国香港、中国台湾、东南亚、欧洲和美洲等地区。境外客户包括LITE-ON集团、SCANFIL集团、VENTURE集团、天宝电子、和硕联合科技股份有限公司、台达电子、WISTRON NEWEB CORP.等公司，境外供应商包括ARROW集团、TEXAS INSTRUMENTS、SIMETAL ENTERPRISE LIMITED、CHINCO ELECTRONIC LIMITED、ARCHERMIND TECHNOLOGY(HONG KONG) LIMITED、ACTION (HONG

KONG) TECHNOLOGY LIMITED 等。

## 2、境外购销模式

客户订单形成后，会由公司采购人员向供应商下订单，跟踪订单状态，确保所采购的电子元器件按时入库和交付。

针对境内客户的订单，若该订单的供应渠道为境内供应商，则公司通常会将采购的产品直接发货至深圳仓库，再发往境内客户；若该订单的供应渠道为境外供应商，一般由捷扬国际先行向境外供应商进行采购，并卖给公司境内主体（即华强电子网集团），由第三方供应链公司提供代理进口服务，将货物从中国香港仓库发往深圳仓库，再由公司发往境内客户。

针对境外客户的订单，不管是订单的供应渠道是境内还是境外的供应商，均由捷扬国际向供应商采购，供应商将货物发至中国香港仓库，再发往境外客户。

### （二）境外经营合法合规性

#### 1、捷扬电子

发行人在中国香港拥有全资子公司捷扬电子。就投资捷扬电子事宜，发行人取得深圳市商务局于 2015 年 4 月 9 日核发的《企业境外投资证书》（编号：境外投资证第 N4403201500307 号）。

捷扬电子是公司的境外持股平台，持有捷扬国际 100% 股权，自身未经营业务。根据陈和李律师事务所于 2023 年 2 月 8 日出具的《关于公司状况的法律尽职调查（捷扬讯科电子有限公司）》，捷扬电子是根据香港特别行政区法律于 2015 年 5 月 4 日注册成立的有限公司，注册编号为 2232071，已发行股份为 81,625,000 股普通股，截至 2022 年 12 月 31 日，捷扬电子合法存续并可以在香港特别行政区合法经营。

根据当时有效的《境外投资项目核准和备案管理办法》（国家发展和改革委员会令 9 号，2014 年 5 月 8 日生效，2018 年 3 月 1 日废止），公司应向深圳市发展和改革委员会申请办理境外投资的备案程序，对于应申请办理核准或备案但未依法取得核准文件或备案通知书而擅自实施的项目，以及未按照核准文件或备案通知书内容实施的项目，一经发现，国家发展改革委将会同有关部门责令其

停止项目实施，并提请或者移交有关机关依法追究有关责任人的法律和行政责任。公司未办理境外投资的备案程序违反当时有效的《境外投资项目核准和备案管理办法》相关规定。

截至本招股说明书签署日，公司并未受到相关发改主管部门要求停止实施项目或者行政处罚。

公司已出具书面承诺，如未来发改主管部门要求公司就投资捷扬电子补办相关境外投资备案手续，公司将按照发改主管部门的要求及时补办；同时，公司的控股股东及实际控制人均已出具书面承诺，如公司及其子公司因境外投资备案手续方面的法律瑕疵遭受任何处罚或损失，公司的控股股东及实际控制人将共同承担公司因此遭受的损失。

## 2、捷扬国际

捷扬电子在中国香港拥有全资子公司捷扬国际。2015年9月10日，香港趣合科技有限公司与捷扬电子签署《股权转让协议》，约定香港趣合科技有限公司向捷扬电子转让捷扬国际100%股权，股权转让价款为港币10万元，捷扬电子已足额支付股权转让价款。就通过捷扬电子投资捷扬国际事宜，发行人取得深圳市商务局于2017年7月17日核发的《企业境外投资证书》（编号：境外投资证第N4403201700234号）。

根据捷扬电子收购捷扬国际时有效的《境外投资项目核准和备案管理办法》（国家发展和改革委员会令第9号，2014年5月8日生效，2018年3月1日废止），对于未由境内投资主体提供融资或担保的境外投资项目，无需向发改部门进行项目备案并取得《项目备案通知书》。根据公司说明，公司并未为捷扬电子收购捷扬国际事项提供融资或担保，收购对价全部由捷扬电子支付，无需办理发改部门备案手续。

根据陈和李律师事务所于**2023年2月8日**出具的《关于公司状况的法律尽职调查（捷扬讯科国际有限公司）》，捷扬国际是根据香港特别行政区法律于2003年6月20日注册成立的有限公司，注册编号为850608，已发行之股份为76,725,000股普通股。根据欧阳.郑.何.田律师事务所、陈和李律师事务所（出具律师均为陈双双律师，陈双双律师曾任职于欧阳.郑.何.田律师事务所，现任职于

陈和李律师事务所）出具的法律意见，报告期内，捷扬国际存在未遵循《进出口（登记）规例》（香港法例第 60E 章）规定的在其商品进口或出口的 14 天内向海关关长呈交进口报关单或出口报关单的情况，该事项导致捷扬国际在报告期内总计受到罚款 **72,900** 元港币。捷扬国际对于该不合规事宜所受到的处罚属于拖欠政府的民事债项，且捷扬国际已经全额支付罚款。中国香港海关不会就同一行为针对捷扬国际提起刑事检控，该不合规事宜不属于重大违法行为。上述行政处罚不构成重大违法违规行为，不会对公司生产经营造成重大不利影响，不会对本次发行上市构成实质性障碍。除前述事宜外，自 **2020 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日**，捷扬国际未受到其他任何政府机构的处罚，亦不存在被任何政府机构提起刑事检控的情形。

截至 **2022 年 12 月 31 日**，捷扬国际合法存续并可以在香港特别行政区合法经营。

### 3、电子网公司（香港）

电子网公司在中国香港拥有全资子公司电子网公司（香港）。就投资电子网公司（香港）事宜，电子网公司取得深圳市商务局于 2018 年 4 月 25 日核发的《企业境外投资证书》（编号：境外投资证第 N4403201800246 号）。2018 年 6 月 20 日，深圳市发展和改革委员会出具《境外投资项目备案通知书》（深发改境外备[2018]89 号），对电子网公司注资电子网公司（香港）100 万美元搭建电子元器件及电子产品贸易平台项目予以备案。

根据陈和李律师事务所于 **2023 年 2 月 8 日**出具的《关于公司状况的法律尽职调查（华强电子交易网络（香港）有限公司）》，电子网公司（香港）是根据香港特别行政区法律于 2017 年 12 月 19 日注册成立的有限公司，注册编号为 2626254，已发行之股份为 1,000,000 股普通股，截至 **2022 年 12 月 31 日**，电子网公司（香港）合法存续并可以在香港特别行政区合法经营。

## 第六节 财务会计信息与管理层分析

公司聘请天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2020 年度、2021 年度和 2022 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行了审计。天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具了标准无保留意见的审计报告（天健审〔2023〕3-32 号）。

本节引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经审计的本公司财务报表或据其计算所得，并以合并数反映。本节中任何表格中若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。除特别说明外，货币单位均以人民币计价。

投资者若想详细了解本公司财务会计信息，请认真阅读公司的财务报告及审计报告全文。

### 一、发行人财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准

公司在本节披露的与财务会计信息相关的重要事项判断标准为：根据自身所处的行业和发展阶段，公司首先判断项目性质的重要性，主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素。基于对公司业务性质及规模的考虑，报告期内主要考虑采用税前利润确定合并财务报表重要性水平，即根据各年度合并财务报表税前利润的 5% 来确定。

### 二、对发行人持续经营能力或财务状况可能产生影响的重要因素

对发行人持续经营能力或财务状况可能产生影响的重要因素，详见本招股说明书“第三节 风险因素”。

#### （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

作为一家面向电子元器件垂直产业链的产业互联网 B2B 综合服务商，公司主营业务为电子元器件 B2B 综合服务。影响公司收入的主要因素包括：公司采购服务能力和渠道拓展能力；数字化系统及数据分析技术；互联网平台的规模效应；公司垂直领域电子元器件行业景气度。

### （1）公司采购服务能力和渠道拓展能力

公司为境内、境外客户提供高效的产品规格库匹配、全球比价、库存查询和采购执行等一系列服务。一方面，公司的增值性采购服务能力对下游客户具有较强的服务粘性，满足客户在电子元器件长尾采购情景下品类齐全、交付及时、价格合理、质量保证的要求；另一方面，供应渠道的开发数量和质量直接决定能否快速采购客户所需的物料及其价格，从而影响客户询盘转化率，从而直接影响公司的收入情况。

### （2）数字化系统及数据分析技术

由于电子元器件行业的产品品类多样复杂，采购服务的客户分散且交易频次高，采购服务平均订单金额小，单位管理成本高，因此公司需要建设高效专业的交易管理系统和数据分析后台系统，实现交易订单全程高度信息化，供需高效即时匹配，业务数据实时交互。公司数据处理和分析能力是掌握供应商画像、客户画像、SKU 画像的基础保障，识别交易行情、指导渠道开拓，提升公司的综合服务效率和能力，从而直接影响公司的收入情况。

### （3）互联网平台的规模效应

“华强电子网”作为公司综合信息服务的主要运营平台，已经成为具备规模的电子元器件供应商信息展示平台，具有一定的市场影响力，市场格局稳定，马太效应逐渐凸显，其会员服务和增值服务为客户增加曝光度，提升销售效率，是影响公司收入的重要因素。

### （4）公司垂直领域电子元器件行业景气度

电子元器件产业为全球化市场，国际贸易环境、供需双方主要厂商的变化以及国内产业相关政策均对电子元器件市场的供需情况产生影响，从而影响电子元器件行业景气度。在供不应求的情况下，通常会引起相关电子元器件市场价格上涨，同时行业内长尾采购需求增加。公司作为面向电子元器件垂直产业链的产业互联网 B2B 综合服务商，专注于长尾采购，收入直接与电子元器件市场长尾采购需求相关联，因此电子元器件行业景气度将影响公司的收入情况。



## 2、影响公司成本的主要因素

公司的成本主要由商品采购成本构成，影响公司成本的主要因素包括：供应商渠道建设能力；电子元器件市场的供需状况。

### （1）供应商渠道拓展能力

丰富的供应商渠道有助于公司迅速响应客户的需求，通过自主研发的数字化系统 EBS 实现在短时间内找到有竞争力的产品价格，在保证质量的同时也及时准确地满足终端厂商、贸易商等客户的样品、急货、缺货等长尾采购需求，从而提升了公司的上游比价能力，降低商品采购成本。

### （2）电子元器件市场的供需状况

商品采购成本受电子元器件市场价格变动而存在一定波动。在供不应求的情况下，通常会引起相关电子元器件采购价格上涨；供过于求的情况下，采购价格通常会下跌。公司作为面向电子元器件垂直产业链的产业互联网 B2B 综合服务商，产品采购价格直接与市场价格相关联，因此市场的供需情况变动将影响公司成本。

## 3、影响公司费用的主要因素

影响公司费用的主要因素包括：公司业务情况与毛利规模；办公场地及用品状况。公司职工薪酬中提成及年终奖占比较大，该部分金额随公司当年的业绩情况与毛利规模而波动，构成公司费用的主要组成部分。此外，办公场地租赁及物业费、仓库折旧摊销、服务器折旧共同构成费用的另一主要组成部分。

### （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分析

根据公司所处的行业状况及自身业务特点，公司主营业务收入、主营业务毛利率等财务指标对公司业绩变动具有核心意义，且其变动对业绩变动具有较强的预示作用。报告期内，公司分别实现主营业务收入 6.99 亿元、31.29 亿元和 **38.55 亿元**。2021 年及 **2022 年** 公司收入大幅增长，主要系 2021 年电子元器件“缺货潮”导致市场长尾需求显著上升，电子元器件市场供需错配加大，同时公司自身核心竞争优势的逐步突显，创新业务模式逐渐被客户供应商所认可，公司抓住市

场契机，不断增强自身核心能力；2022年电子元器件“缺货潮”基本缓解，但市场仍然呈现地域、行业结构化行情，公司把握电子元器件市场在结构性特征下的供需变化以及由此导致的供需错配，充分发挥自身竞争优势，实现了业绩增长。报告期内，公司主营业务毛利率分别为25.10%、21.95%和**20.54%**，总体保持稳定。

### 三、同行业可比公司的选择

目前，A股共有70余家互联网和相关服务类的上市公司，包含的细分行业较多，但没有与公司业务模式和行业垂直领域完全一致的可比上市公司。其中，上海钢联、焦点科技、生意宝和国联股份作为垂直于不同领域的产业互联网公司，其商品交易类业务和信息服务类业务与发行人较为类似，因此在后续财务分析中，本招股说明书有针对性地选择以上公司的全部或部分业务的财务指标进行对比分析，但由于交易类业务通常专注于某个细分行业，受到行业发展状况和交易品种的影响，上述公司在垂直行业、细分产品、业务规模方面的不尽相同也带来了一定程度上的财务数据差异。除上述上市公司外，云汉芯城正在申报创业板，其业务模式与发行人有一定类似，亦可作为发行人同行业可比公司。云汉芯城是一家电子元器件分销与产业互联网融合发展的创新型企业，是主要面向电子制造产业的电子元器件线上分销商，重点聚焦电子制造产业中小批量研发、生产、采购需求。

可比公司简要情况如下：

股票代码	公司简称	客户类型或业务模式说明
300226.SZ	上海钢联	国内领先的从事钢铁行业及其他大宗商品行业信息和电子商务交易服务的互联网平台综合服务运营商。
002315.SZ	焦点科技	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.cn）三大电子商务平台，以及智慧教育、移动医疗等互联网项目。
002095.SZ	生意宝	专业从事互联网信息服务、电子商务、专业搜索引擎、企业应用软件开发的电子商务运营商和领先的综合B2B运营商。主要业务包括化工行业、纺织行业的商务资讯服务、网站建设和维护服务以及广告服务。
603613.SH	国联股份	主营业务是B2B电子商务和产业互联网平台，以工业电子商务为基础，以互联网大数据为支撑，为相关行业提供网上商品交易服务、产业信息服务和产业科技服务。
-	云汉芯城	电子元器件分销与产业互联网融合发展的创新型企业，是主要面向电子制造产业的电子元器件线上分销商，重点聚焦电子制造产

股票代码	公司简称	客户类型或业务模式说明
		业中小批量电子元器件研发、生产、采购需求。通过有效运用数字技术和互联网技术，基于自建自营的云汉芯城 B2B 线上商城（www.ickey.cn），主要为电子制造产业提供高效、专业的电子元器件供应链一站式服务，并延伸至产品技术方案设计、PCBA 生产制造服务、电子工程师技术支持等在内的多个领域。

## 四、合并财务报表

### （一）合并资产负债表

单位：元

项 目	2022. 12. 31	2021.12.31	2020.12.31
<b>流动资产：</b>			
货币资金	519,929,095.58	184,119,599.01	94,545,148.34
应收票据	4,198,177.17	-	-
应收账款	458,563,185.69	792,763,441.46	187,279,717.98
应收款项融资	22,055,125.24	4,421,988.66	1,716,668.10
预付款项	30,625,977.43	46,023,154.20	21,585,501.91
其他应收款	5,135,595.56	3,660,406.44	1,486,052.08
存货	98,433,310.67	102,800,313.96	36,352,588.65
其他流动资产	9,299,862.39	3,832,407.90	3,528,460.70
<b>流动资产合计</b>	<b>1,148,240,329.73</b>	<b>1,137,621,311.63</b>	<b>346,494,137.76</b>
<b>非流动资产：</b>			
可供出售金融资产	-	-	-
长期股权投资	18,767,781.89	18,182,056.23	31,199,900.21
其他权益工具投资	500,000.00	500,000.00	500,000.00
固定资产	6,938,158.25	5,195,053.82	3,679,522.89
使用权资产	19,278,130.50	21,545,602.93	-
无形资产	3,811,020.72	4,300,751.76	4,636,425.09
长期待摊费用	3,092,825.82	2,004,615.02	697,349.13
递延所得税资产	3,465,168.02	5,296,683.09	2,456,358.68
其他非流动资产	-	-	-
<b>非流动资产合计</b>	<b>55,853,085.20</b>	<b>57,024,762.85</b>	<b>43,169,556.00</b>
<b>资产总计</b>	<b>1,204,093,414.93</b>	<b>1,194,646,074.48</b>	<b>389,663,693.76</b>
<b>流动负债：</b>			
短期借款	30,006,750.00	243,996,082.22	45,687,571.78

项 目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应付账款	36,771,697.71	92,363,373.74	11,818,419.70
预收款项	-	-	-
合同负债	79,261,371.03	63,924,253.95	42,759,535.17
应付职工薪酬	162,116,488.36	177,056,219.67	26,359,555.49
应交税费	9,980,480.42	39,251,777.61	3,636,096.21
其他应付款	806,252.33	680,265.87	641,897.46
一年内到期的非流动负债	14,560,453.00	10,940,286.70	-
其他流动负债	452,721.16	438,061.15	355,001.21
<b>流动负债合计</b>	<b>333,956,214.01</b>	<b>628,650,320.91</b>	<b>131,258,077.02</b>
<b>非流动负债：</b>			
租赁负债	5,955,059.84	11,086,638.73	
递延所得税负债	1,308.56	-	-
<b>非流动负债合计</b>	<b>5,956,368.40</b>	<b>11,086,638.73</b>	<b>-</b>
<b>负债合计</b>	<b>339,912,582.41</b>	<b>639,736,959.64</b>	<b>131,258,077.02</b>
<b>股东权益：</b>			
股本	60,000,000.00	60,000,000.00	60,000,000.00
资本公积	123,873,889.97	121,367,782.51	115,347,887.11
其他综合收益	23,660,346.78	-3,534,683.53	-339,076.94
盈余公积	18,033,345.90	12,925,625.01	6,030,637.37
未分配利润	638,613,249.87	364,150,390.85	77,366,169.20
<b>归属于母公司股东权益合计</b>	<b>864,180,832.52</b>	<b>554,909,114.84</b>	<b>258,405,616.74</b>
少数股东权益	-	-	-
<b>股东权益合计</b>	<b>864,180,832.52</b>	<b>554,909,114.84</b>	<b>258,405,616.74</b>
<b>负债和股东权益总计</b>	<b>1,204,093,414.93</b>	<b>1,194,646,074.48</b>	<b>389,663,693.76</b>

## （二）合并利润表

单位：元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一、营业收入	3,855,008,722.20	3,128,779,507.60	698,967,330.89
减：营业成本	3,063,150,451.63	2,442,053,211.72	523,543,542.59
营业税金及附加	3,884,521.77	4,290,510.07	1,447,146.87
销售费用	243,754,369.80	208,229,470.54	41,714,564.73

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
管理费用	156,317,497.69	97,585,581.37	35,781,732.73
研发费用	61,870,930.92	56,199,446.57	26,075,963.18
财务费用	-8,662,454.74	7,930,374.41	-188,875.87
其中：利息费用	5,186,474.86	5,846,775.35	1,147,341.07
利息收入	3,112,417.85	1,401,701.83	3,454,765.07
加：其他收益	5,411,724.46	2,232,196.85	7,989,394.25
投资收益	585,889.21	37,705,520.27	-2,015,043.14
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	585,889.21	-4,552,495.32	-2,015,043.14
其中：以摊余成本计量的金融资产终止确认收益	-	-79,327.90	-
信用减值损失（损失以“-”号填列）	3,535,938.82	-6,061,275.81	-1,395,582.77
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-19,575,599.50	-4,240,119.32	-1,348,468.28
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-122,947.99	35,963.07	-40,840.17
<b>二、营业利润</b>	<b>324,528,410.13</b>	<b>342,163,197.98</b>	<b>73,782,716.55</b>
加：营业外收入	208,267.33	179,243.93	225,424.19
减：营业外支出	734,955.85	818,598.74	428,103.21
<b>三、利润总额</b>	<b>324,001,721.61</b>	<b>341,523,843.17</b>	<b>73,580,037.53</b>
减：所得税费用	44,431,141.70	47,844,633.88	8,798,003.36
<b>四、净利润</b>	<b>279,570,579.91</b>	<b>293,679,209.29</b>	<b>64,782,034.17</b>
（一）按经营持续性分类			
1. 持续经营净利润	279,570,579.91	293,679,209.29	64,782,034.17
2. 终止经营净利润	-	-	-
（二）按所有权归属分类			
1. 归属于母公司股东的净利润	279,570,579.91	293,679,209.29	64,782,034.17
2. 少数股东损益	-	-	-
<b>五、其他综合收益</b>	<b>27,195,030.31</b>	<b>-3,195,606.59</b>	<b>-4,216,095.90</b>
<b>六、综合收益总额</b>	<b>306,765,610.22</b>	<b>290,483,602.70</b>	<b>60,565,938.27</b>
归属于母公司股东的综合收益总额	306,765,610.22	290,483,602.70	60,565,938.27
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
<b>七、每股收益：</b>			
（一）基本每股收益 （元）	4.66	4.89	1.08
（二）稀释每股收益 （元）	4.66	4.89	1.08

**（三）合并现金流量表**

单位：元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
<b>一、经营活动产生的现金流量：</b>			
销售商品、提供劳务收到的现金	4,383,584,322.19	2,676,025,192.58	643,110,941.44
收到的税费返还	351.84	4,348,324.69	-
收到其他与经营活动有关的现金	8,596,292.49	3,665,174.49	51,019,687.80
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>4,392,180,966.52</b>	<b>2,684,038,691.76</b>	<b>694,130,629.24</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	3,237,880,403.41	2,559,260,084.77	557,948,847.90
支付给职工以及为职工支付的现金	446,428,791.09	185,741,393.51	78,482,539.33
支付的各项税费	110,671,604.80	57,435,229.73	23,810,810.01
支付其他与经营活动有关的现金	27,994,030.91	29,986,672.75	19,522,266.76
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>3,822,974,830.21</b>	<b>2,832,423,380.76</b>	<b>679,764,464.00</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>569,206,136.31</b>	<b>-148,384,689.00</b>	<b>14,366,165.24</b>
<b>二、投资活动产生的现金流量：</b>			
收回投资收到的现金	-	54,392,611.74	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	9,990.00	-	17,350.00
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-
<b>投资活动现金流入小计</b>	<b>9,990.00</b>	<b>54,392,611.74</b>	<b>17,350.00</b>
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	5,758,242.40	4,713,474.44	2,733,733.44
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-
<b>投资活动现金流出小计</b>	<b>5,758,242.40</b>	<b>4,713,474.44</b>	<b>2,733,733.44</b>
<b>投资活动产生的现金流</b>	<b>-5,748,252.40</b>	<b>49,679,137.30</b>	<b>-2,716,383.44</b>

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
量净额			
三、筹资活动产生的现金流量：			
取得借款收到的现金	87,171,850.00	294,515,000.00	106,143,464.84
收到其他与筹资活动有关的现金	16,188,030.00	180,000.00	42,662,280.00
筹资活动现金流入小计	103,359,880.00	294,695,000.00	148,805,744.84
偿还债务支付的现金	304,432,850.00	95,160,500.00	107,414,008.29
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	4,585,622.88	5,197,632.40	921,575.98
支付其他与筹资活动有关的现金	15,185,241.35	11,261,932.98	59,110,073.29
筹资活动现金流出小计	324,203,714.23	111,620,065.38	167,445,657.56
筹资活动产生的现金流量净额	-220,843,834.23	183,074,934.62	-18,639,912.72
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	9,616,328.05	-379,098.33	-231,742.76
五、现金及现金等价物净增加额	352,230,377.73	83,990,284.59	-7,221,873.68
加：期初现金及现金等价物余额	162,244,537.30	78,254,252.71	85,476,126.39
六、期末现金及现金等价物余额	514,474,915.03	162,244,537.30	78,254,252.71

#### （四）合并财务报表的范围及变化情况

##### 1、合并财务报表的范围

截至 2022 年 12 月末，纳入公司合并财务报表范围内子公司情况如下：

序号	公司名称	经营地	注册地	取得方式	持股比例	
					直接	间接
1	捷扬电子	中国香港	中国香港	设立	100%	
2	电子网公司	深圳	深圳	同一控制下企业合并	100%	
3	前海华强电子网	深圳	深圳	设立	100%	
4	捷扬国际	中国香港	中国香港	非同一控制下企业合并		100%
5	电子网公司(香港)	中国香港	中国香港	同一控制下企业合并		100%
6	华强芯光	深圳	深圳	同一控制下企业合并		100%

## 2、报告期内合并财务报表范围的变化

公司名称	公司类别	是否纳入合并财务报表范围		
		2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
华强电子网集团	母公司	是	是	是
捷扬电子	一级子公司	是	是	是
电子网公司	一级子公司	是	是	是
前海华强电子网	一级子公司	是	是	是
捷扬国际	二级子公司	是	是	是
电子网公司(香港)	二级子公司	是	是	是
华强芯光	二级子公司	是	是	是

2020年，公司新设子公司深圳前海华强电子网集团有限公司。

## 五、审计意见及关键审计事项

### （一）审计意见

天健会计师对公司报告期内的财务报表进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告（天健审〔2023〕3-32号），认为：“我们认为，后附的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了华强电子网集团公司2020年12月31日、2021年12月31日和**2022年12月31日**的合并及母公司财务状况，以及2020年度、2021年度和**2022年度**的合并及母公司经营成果和现金流量。”

### （二）关键审计事项

关键审计事项是天健根据职业判断，认为对2020年度、2021年度和**2022年度**财务报表审计最为重要的事项。这些事项的应对以对财务报表整体进行审计并形成审计意见为背景，天健不对这些事项单独发表意见。

#### 1、收入确认

相关会计期间：2020年度、2021年度和**2022年度**

##### （1）事项描述

相关信息披露详见本招股说明书“第十二节 附件”中的“财务报告及审计报告”之财务报表附注三（二十三）、五（二）1及十四（一）的说明。



公司的营业收入主要来自于 B2B 综合服务和授权分销业务，其中 B2B 综合服务包括综合信息服务业务和全球采购服务业务。**2020-2022 年度**，公司营业收入金额分别为 69,896.73 万元、312,877.95 万元和 **385,500.87 万元**，其中，**2020-2022 年度** B2B 综合服务业务的营业收入金额分别为 65,009.68 万元、312,877.95 万元和 **385,500.87 万元**，分别占营业收入的 93.01%、100.00%和 **100.00%**。

由于营业收入是公司关键业绩指标之一，可能存在公司管理层通过不恰当的收入确认以达到特定目标或预期的固有风险，且收入确认涉及复杂的信息系统和重大管理层判断，因此，天健将收入确认确定为关键审计事项。

## （2）审计应对

针对收入确认，天健实施的主要审计程序如下：

①了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

②测试信息系统一般控制、与收入确认流程相关的应用控制；

③检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

④以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、销售出库单、送货单、签收单等；

⑤对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

⑥结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户询证资产负债表日的应收账款余额及报告期销售额；

⑦对重要客户进行实地走访或视频询问，了解公司报告期与客户的合同履行情况、款项结算情况；

⑧对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

⑨获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况；

⑩检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

## 2、应收账款减值

### （1）事项描述

相关信息披露详见本招股说明书“第十二节 附件”中的“财务报告及审计报告”之财务报表附注三（十）及五（一）3 说明。

相关会计期间：2020 年度、2021 年度和 **2022 年度**

截至 2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日、**2022 年 12 月 31 日**，公司应收账款账面余额分别为人民币 19,387.26 万元、80,527.90 万元和 **46,789.83 万元**，坏账准备分别为人民币 659.29 万元、1,251.56 万元和 **933.51 万元**，账面价值分别为人民币 18,727.97 万元、79,276.34 万元和 **45,856.32 万元**。

管理层根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量其损失准备。对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，公司管理层综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层以账龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备。

由于应收账款金额重大，且应收账款减值测试涉及重大管理层判断，天健将应收账款减值确定为关键审计事项。

### （2）审计应对

针对应收账款减值，天健实施的审计程序主要包括：

①了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

②复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

③复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管

理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

④对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，复核管理层对预计未来现金流量现值的预测；评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；

⑤对于采用组合方式进行减值测试的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层减值测试方法（包括根据历史损失率、前瞻估计及反映当前情况的相关可观察数据等确定各项组合坏账准备计提比例）的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

⑥检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

⑦选取应收账款样本实施函证程序，并将函证结果与账面记录的金额进行核对；

⑧检查与应收账款减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

## 六、审计基准日至招股书签署日之间的财务信息和经营状况

财务报告审计基准日至本招股说明书签署日，公司所面临的国家产业政策等未发生重大变化，经营内容和业务模式未发生重大变化，主要核心业务人员未发生重大变化，公司经营状况稳定，税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大变化。

## 七、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

### （一）同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

#### 1、同一控制下企业合并的会计处理方法

公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日被合并方在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量。公司按照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份额与支付的合并对价账面价值或发行股份面值总额的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

## 2、非同一控制下企业合并的会计处理方法

公司在购买日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；如果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，首先对取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值以及合并成本的计量进行复核，经复核后合并成本仍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，其差额计入当期损益。

### （二）合并财务报表的编制方法

母公司将其控制的所有子公司纳入合并财务报表的合并范围。合并财务报表以母公司及其子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，由母公司按照《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》编制。

### （三）合营安排分类及共同经营会计处理方法

#### 1、合营安排分为共同经营和合营企业。

2、当公司为共同经营的合营方时，确认与共同经营中利益份额相关的下列项目：

- （1）确认单独所持有的资产，以及按持有份额确认共同持有的资产；
- （2）确认单独所承担的负债，以及按持有份额确认共同承担的负债；
- （3）确认出售公司享有的共同经营产出份额所产生的收入；
- （4）按公司持有份额确认共同经营因出售资产所产生的收入；
- （5）确认单独所发生的费用，以及按公司持有份额确认共同经营发生的费用。

### （四）现金及现金等价物的确定标准

列示于现金流量表中的现金是指库存现金以及可以随时用于支付的存款。现金等价物是指企业持有的期限短、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资。

## （五）外币业务和外币报表折算

### 1、外币业务折算

外币交易在初始确认时，采用交易发生日的即期汇率的近似汇率折算为人民币金额，但公司发生的外币兑换业务或涉及外币兑换的交易事项，按照实际采用的汇率折算为记账本位币金额。资产负债表日，外币货币性项目采用资产负债表日即期汇率折算，因汇率不同而产生的汇兑差额，除与购建符合资本化条件资产有关的外币专门借款本金及利息的汇兑差额外，计入当期损益；以历史成本计量的外币非货币性项目仍采用交易发生日即期汇率的近似汇率折算，不改变其人民币金额；以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，差额计入当期损益或其他综合收益。

### 2、外币财务报表折算

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，其他项目采用交易发生日的即期汇率的近似汇率折算；利润表中的收入和费用项目，采用交易发生日即期汇率的近似汇率折算。按照上述折算产生的外币财务报表折算差额，计入其他综合收益。

## （六）金融工具

### 1、金融资产和金融负债的分类

金融资产在初始确认时划分为以下三类：（1）以摊余成本计量的金融资产；（2）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；（3）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

金融负债在初始确认时划分为以下四类：（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债；（2）金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债；（3）不属于上述（1）或（2）的财务担保合同，以及不属于上述（1）并以低于市场利率贷款的贷款承诺；（4）以摊余成本计量的金融负债。

### 2、金融资产和金融负债的确认依据、计量方法和终止确认条件

#### （1）金融资产和金融负债的确认依据和初始计量方法

公司成为金融工具合同的一方时，确认一项金融资产或金融负债。初始确认金融资产或金融负债时，按照公允价值计量；对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产或金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。但是，公司初始确认的应收账款未包含重大融资成分或公司不考虑未超过一年的合同中的融资成分的，按照《企业会计准则第14号——收入》所定义的交易价格进行初始计量。

## （2）金融资产的后续计量方法

### ①以摊余成本计量的金融资产

采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量。以摊余成本计量且不属于任何套期关系的一部分的金融资产所产生的利得或损失，在终止确认、重分类、按照实际利率法摊销或确认减值时，计入当期损益。

### ②以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资

采用公允价值进行后续计量。采用实际利率法计算的利息、减值损失或利得及汇兑损益计入当期损益，其他利得或损失计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。

### ③以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具投资

采用公允价值进行后续计量。获得的股利（属于投资成本收回部分的除外）计入当期损益，其他利得或损失计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。

### ④以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

采用公允价值进行后续计量，产生的利得或损失（包括利息和股利收入）计入当期损益，除非该金融资产属于套期关系的一部分。

## （3）金融负债的后续计量方法

### ①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

此类金融负债包括交易性金融负债（含属于金融负债的衍生工具）和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。对于此类金融负债以公允价值进行后续计量。因公司自身信用风险变动引起的指定为以公允价值计量且其变

动计入当期损益的金融负债的公允价值变动金额计入其他综合收益，除非该处理会造成或扩大损益中的会计错配。此类金融负债产生的其他利得或损失（包括利息费用、除因公司自身信用风险变动引起的公允价值变动）计入当期损益，除非该金融负债属于套期关系的一部分。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。

②金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债

按照《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》相关规定进行计量。

③不属于上述①或②的财务担保合同，以及不属于上述①并以低于市场利率贷款的贷款承诺

在初始确认后按照下列两项金额之中的较高者进行后续计量：A.按照金融工具的减值规定确定的损失准备金额；B.初始确认金额扣除按照《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定所确定的累计摊销额后的余额。

④以摊余成本计量的金融负债

采用实际利率法以摊余成本计量。以摊余成本计量且不属于任何套期关系的一部分的金融负债所产生的利得或损失，在终止确认、按照实际利率法摊销时计入当期损益。

#### **（4）金融资产和金融负债的终止确认**

①当满足下列条件之一时，终止确认金融资产：

A.收取金融资产现金流量的合同权利已终止；

B.金融资产已转移，且该转移满足《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》关于金融资产终止确认的规定。

②当金融负债（或其一部分）的现时义务已经解除时，相应终止确认该金融负债（或该部分金融负债）。

### **3、金融资产转移的确认依据和计量方法**

公司转移了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，终止确认该金融资

产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，继续确认所转移的金融资产。公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，分别下列情况处理：

（1）未保留对该金融资产控制的，终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；（2）保留了对该金融资产控制的，按照继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

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）所转移金融资产在终止确认日的账面价值；（2）因转移金融资产而收到的对价，与原直接计入其他综合收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以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资）之和。转移了金融资产的一部分，且该被转移部分整体满足终止确认条件的，将转移前金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和继续确认部分之间，按照转移日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，与原直接计入其他综合收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以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资）之和。

#### 4、金融资产和金融负债的公允价值确定方法

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确定相关金融资产和金融负债的公允价值。公司将估值技术使用的输入值分以下层级，并依次使用：

（1）第一层次输入值是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价；

（2）第二层次输入值是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值，包括：活跃市场中类似资产或负债的报价；非活跃市场中相同或类似资产或负债的报价；除报价以外的其他可观察输入值，如在正常报价间隔期间可观察的利率和收益率曲线等；市场验证的输入值等；

（3）第三层次输入值是相关资产或负债的不可观察输入值，包括不能直接



观察或无法由可观察市场数据验证的利率、股票波动率、企业合并中承担的弃置义务的未来现金流量、使用自身数据作出的财务预测等。

## 5、金融工具减值

### （1）金融工具减值计量和会计处理

公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、合同资产、租赁应收款、分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的贷款承诺、不属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债或不属于金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债的财务担保合同进行减值处理并确认损失准备。

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。

对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，公司在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。

对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成，且不含重大融资成分或者公司不考虑不超过一年的合同中的融资成分的应收款项及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除上述计量方法以外的金融资产，公司在每个资产负债表日评估其信用风险自初始确认后是否已经显著增加。如果信用风险自初始确认后已显著增加，公司按照整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后未显著增加，公司按照该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备。

公司利用可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融

工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。

于资产负债表日，若公司判断金融工具只具有较低的信用风险，则假定该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。

公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于以摊余成本计量的金融资产，损失准备抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值；对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资，公司在其他综合收益中确认其损失准备，不抵减该金融资产的账面价值。

对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收款项，单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。当单项应收款项无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

### （2）按组合评估预期信用风险并采用三阶段模型计量预期信用损失的金融工具

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
其他应收款-存放深圳华强实业股份有限公司款项	款项性质	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
其他应收款——往来及垫付款项		
其他应收款——应收押金保证金组合		
其他应收款——应收备用金组合		
其他应收款——账龄组合	账龄	

### （3）采用简化计量方法，按组合计量预期信用损失的应收款项及合同资产

#### ①具体组合及计量预期信用损失的方法

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收银行承兑汇票	票据类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失
应收商业承兑汇票		

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
		率，计算预期信用损失
应收账款——账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

## ②应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账龄	预期信用损失率（%）
0-6个月（含6个月，下同）	1.00
7个月-1年	5.00
1-2年	10.00
2-3年	50.00
3年以上	100.00

## 6、金融资产和金融负债的抵销

金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示，不相互抵销。但同时满足下列条件的，公司以相互抵销后的净额在资产负债表内列示：（1）公司具有抵销已确认金额的法定权利，且该种法定权利是当前可执行的；（2）公司计划以净额结算，或同时变现该金融资产和清偿该金融负债。

不满足终止确认条件的金融资产转移，公司不对已转移的金融资产和相关负债进行抵销。

### （七）应收款项

详见本节“七、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（六）、金融工具”之“5、金融工具减值”

### （八）存货

#### 1、存货的分类

存货包括在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。

#### 2、发出存货的计价方法

发出存货采用个别计价法。

### 3、存货可变现净值的确定依据

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

### 4、存货的盘存制度

存货的盘存制度为永续盘存制。

### 5、低值易耗品和包装物的摊销方法

#### （1）低值易耗品

按照一次转销法进行摊销。

#### （2）包装物

按照一次转销法进行摊销。

### （九）合同成本

与合同成本有关的资产包括合同取得成本和合同履约成本。

公司为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，作为合同取得成本确认为一项资产。如果合同取得成本的摊销期限不超过一年，在发生时直接计入当期损益。

公司为履行合同发生的成本，不适用存货、固定资产或无形资产等相关准则的规范范围且同时满足下列条件的，作为合同履约成本确认为一项资产：

1、该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；

- 2、该成本增加了公司未来用于履行履约义务的资源；
- 3、该成本预期能够收回。

公司对于与合同成本有关的资产采用与该资产相关的商品或服务收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。

如果与合同成本有关的资产的账面价值高于因转让与该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价减去估计将要发生的成本，公司对超出部分计提减值准备，并确认为资产减值损失。以前期间减值的因素之后发生变化，使得转让该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价减去估计将要发生的成本高于该资产账面价值的，转回原已计提的资产减值准备，并计入当期损益，但转回后的资产账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该资产在转回日的账面价值。

## （十）长期股权投资

### 1、共同控制、重大影响的判断

按照相关约定对某项安排存在共有的控制，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，认定为共同控制。对被投资单位的财务和经营政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，认定为重大影响。

### 2、投资成本的确定

（1）同一控制下的企业合并形成的，合并方以支付现金、转让非现金资产、承担债务或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其初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的合并对价的账面价值或发行股份的面值总额之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

公司通过多次交易分步实现同一控制下企业合并形成的长期股权投资，判断是否属于“一揽子交易”。属于“一揽子交易”的，把各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”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，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

（2）非同一控制下的企业合并形成的，在购买日按照支付的合并对价的公允价值作为其初始投资成本。

公司通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并形成的长期股权投资，区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：

①在个别财务报表中，按照原持有的股权投资的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在合并财务报表中，判断是否属于“一揽子交易”。属于“一揽子交易”的，把各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，对于购买日之前持有的被购买方的股权，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等的，与其相关的其他综合收益等转为购买日所属当期收益。但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。

（3）除企业合并形成以外的：以支付现金取得的，按照实际支付的购买价款作为其初始投资成本；以发行权益性证券取得的，按照发行权益性证券的公允价值作为其初始投资成本；以债务重组方式取得的，按《企业会计准则第 12 号——债务重组》确定其初始投资成本；以非货币性资产交换取得的，按《企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换》确定其初始投资成本。

### **3、后续计量及损益确认方法**

对被投资单位实施控制的长期股权投资采用成本法核算；对联营企业和合营企业的长期股权投资，采用权益法核算。

### **4、通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权的处理方法**

#### **（1）个别财务报表**

对处置的股权，其账面价值与实际取得价款之间的差额，计入当期损益。对

于剩余股权，对被投资单位仍具有重大影响或者与其他方一起实施共同控制的，转为权益法核算；不能再对被投资单位实施控制、共同控制或重大影响的，按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定进行核算。

## （2）合并财务报表

①通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权，且不属于“一揽子交易”的

在丧失控制权之前，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，调整资本公积（资本溢价），资本溢价不足冲减的，冲减留存收益。

丧失对原子公司控制权时，对于剩余股权，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之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益，同时冲减商誉。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益等，应当在丧失控制权时转为当期投资收益。

②通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权，且属于“一揽子交易”的

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。

## （十一）固定资产

### 1、固定资产确认条件

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用年限超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足经济利益很可能流入、成本能够可靠计量时予以确认。

## 2、各类固定资产的折旧方法

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
运输设备	年限平均法	5	5	19
电子及其他设备	年限平均法	5	5	19

### （十二）在建工程

1、在建工程同时满足经济利益很可能流入、成本能够可靠计量则予以确认。在建工程按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的实际成本计量。

2、在建工程达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产。已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，先按估计价值转入固定资产，待办理竣工决算后再按实际成本调整原暂估价值，但不再调整原已计提的折旧。

### （十三）借款费用

#### 1、借款费用资本化的确认原则

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，在发生时确认为费用，计入当期损益。

#### 2、借款费用资本化期间

（1）当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；②借款费用已经发生；③为使资产达到预定可使用或可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

（2）若符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中发生非正常中断，并且中断时间连续超过3个月，暂停借款费用的资本化；中断期间发生的借款费用确认为当期费用，直至资产的购建或者生产活动重新开始。

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

#### 3、借款费用资本化率以及资本化金额

为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，以专门借款当期实际发生的利息费用（包括按照实际利率法确定的折价或溢价的摊销），减去将



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，确定应予资本化的利息金额；为购建或者生产符合资本化条件的资产占用了一般借款的，根据累计资产支出超过专门借款的资产支出加权平均数乘以占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。

#### （十四）无形资产

1、无形资产包括软件及其他，按成本进行初始计量。

2、使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统合理地摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。具体年限如下：

项目	摊销年限（年）
软件	10
其他	3-10

3、内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，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。

#### （十五）部分长期资产减值

对长期股权投资、固定资产、在建工程等长期资产，在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额。对因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。商誉结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。

若上述长期资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

## （十六）长期待摊费用

长期待摊费用核算已经支出，摊销期限在1年以上（不含1年）的各项费用。长期待摊费用按实际发生额入账，在受益期或规定的期限内分期平均摊销。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。

## （十七）职工薪酬

1、职工薪酬包括短期薪酬、离职后福利、辞退福利和其他长期职工福利。

### 2、短期薪酬的会计处理方法

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。

### 3、离职后福利的会计处理方法

离职后福利分为设定提存计划和设定受益计划。

（1）在职工为公司提供服务的会计期间，根据设定提存计划计算的应缴存金额确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

（2）对设定受益计划的会计处理通常包括下列步骤：

①根据预期累计福利单位法，采用无偏且相互一致的精算假设对有关人口统计变量和财务变量等作出估计，计量设定受益计划所产生的义务，并确定相关义务的所属期间。同时，对设定受益计划所产生的义务予以折现，以确定设定受益计划义务的现值和当期服务成本；

②设定受益计划存在资产的，将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，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；

③期末，将设定受益计划产生的职工薪酬成本确认为服务成本、设定受益计划净负债或净资产的利息净额以及重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动等三部分，其中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允许转回至损益，但可以在权益范围内转移这些在其他综合收益确认的金额。

#### **4、辞退福利的会计处理方法**

向职工提供的辞退福利，在下列两者孰早日确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益：（1）公司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；（2）公司确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时。

#### **5、其他长期职工福利的会计处理方法**

向职工提供的其他长期福利，符合设定提存计划条件的，按照设定提存计划的有关规定进行会计处理；除此之外的其他长期福利，按照设定受益计划的有关规定进行会计处理，为简化相关会计处理，将其产生的职工薪酬成本确认为服务成本、其他长期职工福利净负债或净资产的利息净额以及重新计量其他长期职工福利净负债或净资产所产生的变动等组成项目的总净额计入当期损益或相关资产成本。

### **（十八）预计负债**

1、因对外提供担保、诉讼事项、产品质量保证、亏损合同等或有事项形成的义务成为公司承担的现时义务，履行该义务很可能导致经济利益流出公司，且该义务的金额能够可靠的计量时，公司将该项义务确认为预计负债。

2、公司按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数对预计负债进行初始计量，并在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核。

### **（十九）股份支付**

#### **1、股份支付的种类**

包括以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。

#### **2、实施、修改、终止股份支付计划的相关会计处理**

##### **（1）以权益结算的股份支付**

授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在授予日按照

权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应调整资本公积。完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，相应调整资本公积。

换取其他方服务的权益结算的股份支付，如果其他方服务的公允价值能够可靠计量的，按照其他方服务在取得日的公允价值计量；如果其他方服务的公允价值不能可靠计量，但权益工具的公允价值能够可靠计量的，按照权益工具在服务取得日的公允价值计量，计入相关成本或费用，相应增加所有者权益。

### **（2）以现金结算的股份支付**

授予后立即可行权的换取职工服务的以现金结算的股份支付，在授予日按公司承担负债的公允价值计入相关成本或费用，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换取职工服务的以现金结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权情况的最佳估计为基础，按公司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和相应的负债。

### **（3）修改、终止股份支付计划**

如果修改增加了所授予的权益工具的公允价值，公司按照权益工具公允价值的增加相应地确认取得服务的增加；如果修改增加了所授予的权益工具的数量，公司将增加的权益工具的公允价值相应地确认为取得服务的增加；如果公司按照有利于职工的方式修改可行权条件，公司在处理可行权条件时，考虑修改后的可行权条件。

如果修改减少了授予的权益工具的公允价值，公司继续以权益工具在授予日的公允价值为基础，确认取得服务的金额，而不考虑权益工具公允价值的减少；如果修改减少了授予的权益工具的数量，公司将减少部分作为已授予的权益工具的取消来进行处理；如果以不利于职工的方式修改了可行权条件，在处理可行权条件时，不考虑修改后的可行权条件。

如果公司在等待期内取消了所授予的权益工具或结算了所授予的权益工具（因未满足可行权条件而被取消的除外），则将取消或结算作为加速可行权处理，

立即确认原本在剩余等待期内确认的金额。

## （二十）收入

### （1）收入确认原则

于合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。

满足下列条件之一时，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：①客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；②客户能够控制公司履约过程中在建商品；③公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：①公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

### （2）收入计量原则

①公司按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。交易价格是公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项以及预期将退还给客户的款项。

②合同中存在可变对价的，公司按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。

③合同中存在重大融资成分的，公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日，公司预计客户取得商品或服务控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，不考虑合同中存在的重大融资成分。

④合同中包含两项或多项履约义务的，公司于合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。

### （3）收入确认的具体方法

#### ①B2B 综合服务

##### A.综合信息服务业务

a.网站会员服务和营销广告服务业务：按照合同金额在合同约定的服务期间内平均确认收入。

b.数据推广服务：已提供数据推广服务、为客户完成数据推广时点确认收入。

B.全球采购服务业务：公司在货物交付至买方指定地点、买方或者买方指定人签收后确认收入。

②授权分销业务：公司在货物交付至买方指定地点、买方或者买方指定人签收后确认收入。

③技术服务收入：公司在固定期间内持续提供的服务，在提供服务的期间内分期确认收入。

### （二十一）政府补助

#### 1、政府补助在同时满足下列条件时予以确认

（1）公司能够满足政府补助所附的条件；（2）公司能够收到政府补助。政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，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。

#### 2、与资产相关的政府补助判断依据及会计处理方法

政府文件规定用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助。政府文件不明确的，以取得该补助必须具备的基本条件为基

础进行判断，以购建或以其他方式形成长期资产为基本条件的作为与资产相关的政府补助。与资产相关的政府补助，冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。

### **3、与收益相关的政府补助判断依据及会计处理方法**

除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，难以区分与资产相关或与收益相关的，整体归类为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，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；用于补偿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。

**4、与公司日常经营活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与公司日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。**

### **5、政策性优惠贷款贴息的会计处理方法**

（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司提供贷款的，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，将对应的贴息冲减相关借款费用。

## **（二十二）合同资产、合同负债**

公司根据履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。公司将同一合同下的合同资产和合同负债相互抵销后以净额列示。

公司将拥有的、无条件（即，仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利作为应收款项列示，将已向客户转让商品而有权收取对价的权利（该权利取决于时间流逝之外的其他因素）作为合同资产列示。

公司将已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务作为合同负债列示。

## （二十三）递延所得税资产、递延所得税负债

1、根据资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差额（未作为资产和负债确认的项目按照税法规定可以确定其计税基础的，该计税基础与其账面数之间的差额），按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计算确认递延所得税资产或递延所得税负债。

2、确认递延所得税资产以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。资产负债表日，有确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异的，确认以前会计期间未确认的递延所得税资产。

3、资产负债表日，对递延所得税资产的账面价值进行复核，如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，则减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，转回减记的金额。

4、公司当期所得税和递延所得税作为所得税费用或收益计入当期损益，但不包括下列情况产生的所得税：（1）企业合并；（2）直接在所有者权益中确认的交易或者事项。

## （二十四）租赁

### 1、2021 年度和 2022 年度

#### （1）公司作为承租人

在租赁期开始日，公司将租赁期不超过 12 个月，且不包含购买选择权的租赁认定为短期租赁；将单项租赁资产为全新资产时价值较低的租赁认定为低价值资产租赁。公司转租或预期转租租赁资产的，原租赁不认定为低价值资产租赁。

对于所有短期租赁和低价值资产租赁，公司在租赁期内各个期间按照直线法将租赁付款额计入相关资产成本或当期损益。

除上述采用简化处理的短期租赁和低价值资产租赁外，在租赁期开始日，公司对租赁确认使用权资产和租赁负债。

#### ①使用权资产



使用权资产按照成本进行初始计量，该成本包括：A.租赁负债的初始计量金额；B.在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额，存在租赁激励的，扣除已享受的租赁激励相关金额；C.承租人发生的初始直接费用；D.承租人为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本。

公司按照直线法对使用权资产计提折旧。能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，公司在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧。无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，公司在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。

## ②租赁负债

在租赁开始日，公司将尚未支付的租赁付款额的现值确认为租赁负债。计算租赁付款额现值时采用租赁内含利率作为折现率，无法确定租赁内含利率的，采用公司增量借款利率作为折现率。租赁付款额与其现值之间的差额作为未确认融资费用，在租赁期各个期间内按照确认租赁付款额现值的折现率确认利息费用，并计入当期损益。未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额于实际发生时计入当期损益。

租赁期开始日后，当实质固定付款额发生变动、担保余值预计的应付金额发生变化、用于确定租赁付款额的指数或比率发生变动、购买选择权、续租选择权或终止选择权的评估结果或实际行权情况发生变化时，公司按照变动后的租赁付款额的现值重新计量租赁负债，并相应调整使用权资产的账面价值，如使用权资产账面价值已调减至零，但租赁负债仍需进一步调减的，将剩余金额计入当期损益。

## （2）公司作为出租人

在租赁开始日，公司将实质上转移了与租赁资产所有权有关的几乎全部风险和报酬的租赁划分为融资租赁，除此之外的均为经营租赁。

### ①经营租赁

公司在租赁期内各个期间按照直线法将租赁收款额确认为租金收入，发生的初始直接费用予以资本化并按照与租金收入确认相同的基础进行分摊，分期计入

当期损益。公司取得的与经营租赁有关的未计入租赁收款额的可变租赁付款额在实际发生时计入当期损益。

## ②融资租赁

在租赁期开始日，公司按照租赁投资净额(未担保余值和租赁期开始日尚未收到的租赁收款额按照租赁内含利率折现的现值之和)确认应收融资租赁款，并终止确认融资租赁资产。在租赁期的各个期间，公司按照租赁内含利率计算并确认利息收入。

公司取得的未纳入租赁投资净额计量的可变租赁付款额在实际发生时计入当期损益。

## (3) 售后租回

### ①公司作为承租人

公司按照《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，评估确定售后租回交易中的资产转让是否属于销售。

售后租回交易中的资产转让属于销售的，公司按原资产账面价值中与租回获得的使用权有关的部分，计量售后租回所形成的使用权资产，并仅就转让至出租人的权利确认相关利得或损失。

售后租回交易中的资产转让不属于销售的，公司继续确认被转让资产，同时确认一项与转让收入等额的金融负债，并按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》对该金融负债进行会计处理。

### ②公司作为出租人

公司按照《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，评估确定售后租回交易中的资产转让是否属于销售。

售后租回交易中的资产转让属于销售的，公司根据其他适用的企业会计准则对资产购买进行会计处理，并根据《企业会计准则第 21 号——租赁》对资产出租进行会计处理。

售后租回交易中的资产转让不属于销售的，公司不确认被转让资产，但确认一项与转让收入等额的金融资产，并按照《企业会计准则第 22 号——金融工具

确认和计量》对该金融资产进行会计处理。

## 2、2020 年度

### （1）经营租赁的会计处理方法

公司为承租人时，在租赁期内各个期间按照直线法将租金计入相关资产成本或确认为当期损益，发生的初始直接费用，直接计入当期损益。或有租金在实际发生时计入当期损益。

公司为出租人时，在租赁期内各个期间按照直线法将租金确认为当期损益，发生的初始直接费用，除金额较大的予以资本化并分期计入损益外，均直接计入当期损益。或有租金在实际发生时计入当期损益。

### （2）融资租赁的会计处理方法

公司为承租人时，在租赁期开始日，公司以租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值中两者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，其差额为未确认融资费用，发生的初始直接费用，计入租赁资产价值。在租赁期各个期间，采用实际利率法计算确认当期的融资费用。

公司为出租人时，在租赁期开始日，公司以租赁开始日最低租赁收款额与初始直接费用之和作为应收融资租赁款的入账价值，同时记录未担保余值；将最低租赁收款额、初始直接费用及未担保余值之和与其现值之和的差额确认为未实现融资收益。在租赁期各个期间，采用实际利率法计算确认当期的融资收入。

## （二十五）会计政策或会计估计变更

### 1、重要会计政策变更

#### （1）执行新租赁准则的影响

公司自 2021 年 1 月 1 日起执行经修订的《企业会计准则第 21 号——租赁》（以下简称新租赁准则），执行新租赁准则对公司财务报表无影响。

### 2、重要会计估计变更

本报告期内不存在会计估计的变更。

## 八、报告期内适用的主要税种及税率、执行的主要税收政策

### （一）主要税种及税率

税种	计税依据	税率		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
增值税	以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，扣除当期允许抵扣的进项税额后，差额部分为应交增值税	13%/6%	13%/6%/5% (简易征收)	13%/6%/5% (简易征收)
城市维护建设税	实际缴纳的流转税	7%	7%	7%
教育费附加	实际缴纳的流转税	3%	3%	3%
地方教育费附加	实际缴纳的流转税	2%	2%	2%
企业所得税	按应纳税所得额计缴	15%/16.5%/20%/25%	15%/16.5%/20%/25%	15%/16.5%/20%/25%

其中，企业所得税税率具体情况如下：

公司简称	企业所得税税率		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华强电子网集团	15.00%	15.00%	15.00%
捷扬电子	16.50%	16.50%	16.50%
捷扬国际	16.50%	16.50%	16.50%
电子网公司	15.00%	15.00%	15.00%
电子网公司（香港）	16.50%	16.50%	16.50%
前海华强电子网	20.00%	20.00%	20.00%
华强芯光	25.00%	25.00%	25.00%

### （二）税收优惠政策

1、华强电子网集团于 2019 年 12 月 9 日取得由深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、国家税务总局深圳市税务局颁发的《高新技术企业证书》，证书编号：GR201944200668，有效期：三年。2019-2021 年按 15% 的税率缴纳企业所得税。

华强电子网集团于 2022 年 12 月 19 日取得由深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、国家税务总局深圳市税务局颁发的《高新技术企业证书》，证书编号：GR202244207136，有效期：三年。2022-2024 年按 15% 的税率缴纳企业

## 所得税。

2、电子网公司于2020年12月11日取得由深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、国家税务总局深圳市税务局颁发的《高新技术企业证书》，证书编号：GR202044202030，有效期：三年。2020-2022年按15%的税率缴纳企业所得税。

3、根据《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》财税(2019)13号，自2019年1月1日至2021年12月31日，对小型微利企业年应纳税所得额不超过人民币100万元的部分，减按25%计入应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税；对年应纳税所得额超过人民币100万元但不超过人民币300万元的部分，减按50%计入应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税。根据《关于实施小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告》(财政部税务总局公告2021年第12号)，自2021年1月1日至2022年12月31日，对小型微利企业年应纳税所得额不超过人民币100万元的部分，减按12.5%计入应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税；对年应纳税所得额超过人民币100万元但不超过人民币300万元的部分，减按50%计入应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税。前海华强电子网适用小型微利企业所得税税收优惠。

4、根据《关于进一步实施小微企业“六税两费”减免政策的公告》(财政部税务总局公告2022年第10号)，自2022年1月1日至2024年12月31日，对增值税小规模纳税人、小型微利企业和个体工商户可以在50%的税额幅度内减征资源税、城市维护建设税、房产税、城镇土地使用税、印花税（不含证券交易印花税）、耕地占用税和教育费附加、地方教育附加。深圳华强芯光电子有限公司适用于该税收优惠。

## 九、分部信息

### （一）确定报告分部考虑的因素

公司以内部组织结构、管理要求、内部报告制度等为依据确定报告分部，并以行业分部为基础确定报告分部。分别对B2B综合服务、授权分销业务的经营业绩进行考核。与各分部共同使用的资产、负债按照规模比例在不同的分部之间分配。

## （二）报告分部的财务信息

公司于 2020 年已完全剥离了授权分销业务，剥离授权分销业务后不存在多种经营，故 2021 年和 2022 年无报告分部。

### 1、2022 年度

公司按产品分类的营业收入及营业成本明细如下：

单位：万元

项目	营业收入	营业成本
<b>B2B 综合服务</b>	<b>385,500.87</b>	<b>306,315.05</b>
其中：综合信息服务业务	13,920.68	977.72
全球采购服务业务	371,580.19	305,337.32
小计	385,500.87	306,315.05

### 2、2021 年度

公司按产品分类的营业收入及营业成本明细如下：

单位：万元

项目	营业收入	营业成本
<b>B2B 综合服务</b>	<b>312,877.95</b>	<b>244,205.32</b>
其中：综合信息服务业务	10,912.50	851.32
全球采购服务业务	301,965.45	243,354.00
小计	312,877.95	244,205.32

### 3、2020 年度

单位：万元

项目	B2B 综合服务分部	授权分销业务分部	分部间抵销	合计
主营业务收入	65,009.68	4,887.05	-	69,896.73
主营业务成本	47,904.73	4,449.63	-	52,354.36
资产总额	36,996.66	1,969.71	-	38,966.37
负债总额	12,492.85	632.96	-	13,125.81

## 十、非经常性损益

天健对公司报告期内非经常性损益进行了审核，并出具了《关于深圳华强电子网集团股份有限公司最近三年非经常性损益的鉴证报告》（天健审〔2023〕3-35号）。报告期内，公司非经常性损益的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-13.06	4,236.46	-34.68
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）	514.81	204.77	661.45
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	-
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、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生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、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	-	-7.93	-
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	-	4.56	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-51.90	-63.07	10.32
其他符合非经常性损益定义的损益项目	32.91	18.45	30.55
<b>小计</b>	<b>482.76</b>	<b>4,393.24</b>	<b>667.65</b>
减：所得税影响额	72.31	589.58	100.13
减：少数股东权益影响额	-	-	-
<b>合计</b>	<b>410.44</b>	<b>3,803.66</b>	<b>567.52</b>

报告期内，公司非经常性损益对当期经营成果的影响如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
归属于母公司股东的非经常性损益	410.44	3,803.66	567.52
归属于母公司股东的净利润	27,957.06	29,367.92	6,478.20
非经常性损益占归属于母公司股东净利润的比例	1.47%	12.95%	8.76%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	27,546.61	25,564.26	5,910.68

2021 年非流动资产处置损益金额较大主要系公司因出售持有联营企业-深圳华秋电子有限公司 5.4099%的股权对当期损益的影响为 4,235.03 万元。

剔除同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益后，非经常性损益对各期经营成果的影响较小。

## 十一、主要财务指标

### （一）基本财务指标

项 目	2022. 12. 31	2021.12.31	2020.12.31
流动比率（倍）	3.44	1.81	2.64
速动比率（倍）	3.02	1.57	2.17
资产负债率（母公司）	58.46%	61.90%	23.73%
资产负债率（合并）	28.23%	53.55%	33.68%
归属于发行人股东的每股净资产（元）	14.40	9.25	4.31
无形资产（除土地使用权）占净资产比例	0.44%	0.78%	1.79%

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款周转率（次/年）	6.16	6.38	4.91
存货周转率（次/年）	30.44	35.10	16.49
息税折旧摊销前利润（万元）	34,565.03	35,426.79	7,658.71
归属于发行人股东的净利润（万元）	27,957.06	29,367.92	6,478.20
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	27,546.61	25,564.26	5,910.68
研发投入占营业收入比例	1.60%	1.80%	3.73%
利息保障倍数（倍）	63.47	59.41	65.13
每股经营活动产生的净现金流量（元）	9.49	-2.47	0.24
每股净现金流量（元）	5.87	1.40	-0.12

上述财务指标的计算方法如下：

- 1、流动比率=流动资产/流动负债；
- 2、速动比率=(流动资产-存货-预付款项-其他流动资产)/流动负债；
- 3、资产负债率（母公司）=负债总额（母公司）/资产总额（母公司）；
- 4、资产负债率（合并）=负债总额（合并）/资产总额（合并）；
- 5、归属于发行人股东的每股净资产=归属于母公司股东权益合计/股本总额；
- 6、无形资产（扣除土地使用权等后）占净资产的比例=无形资产（扣除土地使用权除等外）/净资产；
- 7、应收账款周转率=营业收入/应收账款平均净额；
- 8、存货周转率=营业成本/存货平均余额；
- 9、息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+折旧+摊销；
- 10、利息保障倍数=(利润总额+利息支出)/利息支出；
- 11、每股经营活动产生的净现金流量=经营活动产生的净现金流量/股本总额；
- 12、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/股本总额。



## （二）净资产收益率和每股收益

根据中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》的要求，公司各年净资产收益率和每股收益如下：

期间	报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益（元）	
			基本每股收益	稀释每股收益
2022年度	归属于公司普通股股东的净利润	39.40%	4.66	4.66
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	38.82%	4.59	4.60
2021年度	归属于公司普通股股东的净利润	72.74%	4.89	4.89
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	63.32%	4.26	4.26
2020年度	归属于公司普通股股东的净利润	28.53%	1.08	1.08
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	26.03%	0.99	0.99

注：1、加权平均净资产收益率= $P / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$

其中：P 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；E<sub>0</sub> 为归属于公司普通股股东的期初净资产；E<sub>i</sub> 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<sub>j</sub> 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；M<sub>0</sub> 为报告期月份数；M<sub>i</sub> 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；M<sub>j</sub> 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；E<sub>k</sub> 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M<sub>k</sub> 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

2、基本每股收益= $P \div S$

$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$

其中：P 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；S<sub>0</sub> 为期初股份总数；S<sub>1</sub> 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<sub>i</sub> 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；S<sub>j</sub> 为报告期因回购等减少股份数；S<sub>k</sub> 为报告期缩股数；M<sub>0</sub> 为报告期月份数；M<sub>i</sub> 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；M<sub>j</sub> 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

3、稀释每股收益= $[P + (已确认为费用的稀释性潜在普通股利息 - 转换费用) \times (1 - 所得税税率)] / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + 认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数)$ 。

其中，P 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公司普通股股东的净利润。公司在计算稀释每股收益时，已考虑所有稀释性潜在普通股的影响，直至稀释每股收益达到最小。

## 十二、盈利预测报告

公司未编制盈利预测报告。

## 十三、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项

### （一）资产负债表日后事项

截至招股说明书签署日，公司不存在其他需要披露的资产负债表日后事项。

### （二）或有事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在未决诉讼仲裁形成的或有负债及其财务影响，不存在为其他单位提供债务担保形成的或有负债。

### （三）重大担保、诉讼及其他重要事项

#### 1、发行人与安徽夏禹新能源科技有限公司、深圳市沃特玛电池有限公司买卖合同纠纷案件（案号：（2018）粤 0304 民初 31734 号）

2016年12月20日，捷扬讯科与安徽夏禹新能源科技有限公司（以下简称“夏禹新能源”）签署了编号为XY16122033的《采购订单》，约定捷扬讯科向夏禹新能源提供货物，夏禹新能源支付相应货款2,440,000.00元，后夏禹新能源违反合同约定，未支付剩余货款2,318,000.00元。2017年12月1日，捷扬讯科与夏禹新能源、深圳市沃特玛电池有限公司（以下简称“深圳沃特玛”）及安徽沃特玛新能源电池有限公司签署了编号为HQ2017捷扬0045的《四方协议》，约定深圳沃特玛直接向捷扬讯科支付剩余货款2,318,000.00元，如深圳沃特玛未按时付款，捷扬讯科可以直接要求夏禹新能源付款，深圳沃特玛承担连带保证责任，后夏禹新能源、深圳沃特玛均未按照《四方协议》约定支付剩余货款并持续拖欠。

2018年7月20日，捷扬讯科向深圳市福田区人民法院（以下简称“福田法院”）提起诉讼，主张：判令夏禹新能源支付货款2,318,000.00元及支付截至实际付款日的双倍的同期银行贷款利息（暂计至2018年7月31日，为237,530.62元）；判令深圳沃特玛对夏禹新能源的上述债务承担连带保证责任；判令夏禹新能源、深圳沃特玛连带承担本案全部诉讼费用。

2018年11月29日，福田法院就本案判决夏禹新能源应在判决生效之日起十日内向捷扬讯科支付货款2,318,000.00元及利息；驳回捷扬讯科其他诉讼请求。

2019年3月26日，因夏禹新能源未能按照福田法院的判决如期支付所判决

的货款及利息，捷扬讯科向福田法院申请强制执行，福田法院未发现夏禹新能源有可供执行的财产，终结该次执行程序。

2019年11月7日，深圳市中级人民法院裁定受理对深圳沃特玛的破产审查（案号：（2019）粤03破393号），捷扬讯科作为债权人向该公司破产清算管理人申请确认上述债权，申请的债权金额为2,523,988.10元（含本金和利息）。2021年5月20日，深圳沃特玛破产管理人出具《债权审查通知书》，确认发行人对深圳沃特玛享有普通债权2,523,988.10元。

截至**2023年6月30日**，该案件处于破产**清算**阶段。

## **2、发行人与深圳沃特玛买卖合同纠纷案件（案号：（2018）粤0310民初340号）**

2016年7月1日，捷扬讯科与深圳沃特玛签署了编号为JYXK-16-26的《年度采购合同》，作为双方交易往来的框架性协议。2017年3月至8月期间，捷扬讯科与深圳沃特玛分别签订了多份《采购订单》，约定由捷扬讯科向深圳沃特玛提供货物，深圳沃特玛向捷扬讯科支付相应的货款；深圳沃特玛未按照约定支付货款并持续拖欠。

2018年5月2日，捷扬讯科向深圳市坪山区人民法院（以下简称“坪山法院”）提起诉讼，主张：深圳沃特玛支付捷扬讯科货款757,522.00元及逾期付款违约金；案件诉讼费用由深圳沃特玛承担。

2018年12月25日，坪山法院就本案作出如下判决：深圳沃特玛于判决生效之日起5日内向捷扬讯科支付货款757,522.00元并支付逾期付款违约金；驳回捷扬讯科其他诉讼请求。

深圳市中级人民法院于2019年11月7日裁定受理对深圳沃特玛的破产审查（案号：（2019）粤03破393号），2020年3月11日，发行人向深圳沃特玛破产清算管理人申报上述债权并获确认，确认的债权金额为806,004.46元。

截至**2023年6月30日**，该案件处于破产**清算**阶段。

### **3、发行人与宁波思凯莱数码科技有限公司买卖合同纠纷案件(案号:(2021)浙02民初2625号)**

2021年3月23日至2021年6月7日，发行人与宁波思凯莱数码科技有限公司（以下简称“思凯莱”）签署6份《采购订购合同》，约定发行人向思凯莱供应网络芯片等货物，发行人按合同约定交付货物，但思凯莱未如期付款。

2021年11月24日，发行人向宁波市中级人民法院提起诉讼，主张：判令思凯莱支付货款481,898.00元及支付逾期利息；判令思凯莱承担本案诉讼费、保全费、律师费。

宁波市中级人民法院于2021年12月14日裁定受理与思凯莱的买卖合同纠纷并决定立案审理（案号：（2021）浙02民初2625号）。

2022年2月23日，发行人与思凯莱签署调解协议，协议约定思凯莱支付发行人货款396,898.00元，发行人已于2022年4月13日前收到思凯莱支付的396,898.00元货款。

**截至2023年6月30日，本案已结案。**

### **4、发行人与常州市武进红光无线电有限公司买卖合同仲裁案件(案号:2022常仲字第0559号)**

2022年5月26日，发行人与常州市武进红光无线电有限公司（以下简称“武进红光”）签署《产品购销合同》，约定发行人向武进红光供应集成电路物料，含税总金额为52万元，发行人按合同约定交付货物，但武进红光未如期付款。

2022年10月11日，发行人向常州仲裁委员会申请仲裁，主张：判令武进红光支付货款52万元及支付逾期利息；判令武进红光承担仲裁费、保全费。

常州仲裁委员会于2022年10月17日受理发行人与武进红光的买卖合同纠纷并决定立案（案号：2022常仲字第0559号）。

**2023年3月24日，常州仲裁委员会出具《仲裁调解书》（2022常仲调字第0559号），确认双方达成调解协议，由武进红光向发行人付清货款48.75万元。**

**截至2023年6月30日，本案已结案。**

### 5、电子网公司、FANJIANLIN、南京国博电子股份有限公司与无锡市芯丰半导体有限公司等清算责任纠纷案件（案号：(2022)苏 02 民初 656 号）

2019 年，无锡市华方微电子有限公司（本案第三人）申请破产清算，三原告向破产管理人确认债权，其中电子网公司确认债权 2,568,523.61 元。2020 年 12 月 25 日，因破产管理人未接管财产和财务账册，且经核查现有资产不足以支付破产费用，破产程序裁定终结。三原告起诉无锡市华方微电子有限公司股东及董监高未配合管理人工作，未提供公司的财务账册、文书等资料，对三原告的债权造成损害，应承担连带赔偿责任。

江苏省无锡市中级人民法院于 2022 年 11 月 16 日受理电子网公司等原告与无锡市芯丰半导体有限公司等被告的清算责任纠纷并决定立案（案号：(2022)苏 02 民初 656 号）。

截至 2023 年 6 月 30 日，该案件尚处于审理阶段。

### 6、发行人与深圳市亿霄科技有限公司、刘亮、孙立红买卖合同纠纷的案件 买卖合同纠纷案件（案号：(2023)粤 0304 民初 8916 号）

2022 年 10 月 19 日、10 月 28 日，发行人与深圳市亿霄科技有限公司（以下简称“亿霄科技”）签署《采购订单》，约定发行人向亿霄科技购买一批电子物料，总金额分别为 250.86 万元和 144 万元，发行人按合同约定支付订金 219.2580 万元，但亿霄科技未能如期发货，仅退回 37 万元，未退回剩余订金。被告孙立红系亿霄科技法定代表人、被告刘亮系亿霄科技实际控制人及交易对接人，其二人向发行人出具《退款承诺书》，承诺承担连带保证责任。

2022 年 12 月 15 日，发行人向深圳市福田区人民法院起诉，主张：解除与亿霄科技签署的采购订单并退还预付货款 1,822,580 元及资金占用利息；判令孙立红、刘亮承担连带清偿责任；判令三被告共同承担承担诉讼费、保全费等费用。

深圳市福田区人民法院于 2023 年 3 月 20 日受理发行人与亿霄科技等买卖合同纠纷并决定立案（案号：(2023)粤 0304 民初 8916 号）。

2023 年 5 月 29 日，深圳市福田区法院就本案判决原被告签订的采购订单解除，亿霄科技应在判决生效之日起十日内向发行人支付货款 1,822,580 元及资

金占用利息；被告孙立红、刘亮对上述债务承担连带清偿责任；驳回发行人其他诉讼请求。

截至2023年6月30日，本案尚待申请强制执行。

7、发行人与江西运科电子有限公司买卖合同纠纷案件（案号：（2023）粤0304民初30983号）

2022年7月27日，发行人与江西运科电子有限公司（以下简称“江西运科”）签署《采购合同》，约定发行人向江西运科供应集成电路物料，总金额为120万元，发行人按合同约定交付货物，但江西运科仅部分提货并支付15万元，未如期按约定进行提货、付款。

2022年10月11日，发行人向深圳市福田区人民法院起诉，主张：判令江西运科继续履行合同，对剩余95万元货物提货并支付货款及逾期利息；判令江西运科承担诉讼费、保全费等其他费用。

深圳市福田区人民法院于2023年5月25日受理发行人与江西运科的买卖合同纠纷并决定立案（案号：（2023）粤0304民初30983号）。

截至2023年6月30日，本案尚在审理阶段。

8、发行人与上海繁创电子科技有限公司买卖合同纠纷案件（案号：（2023）粤0304民初32012号）

2022年11月22日，发行人与上海繁创电子科技有限公司（以下简称“上海繁创”）签署《销售合同》，约定发行人向上海繁创供应电子物料，总金额为95万元，发行人按合同约定交付货物，但上海繁创未如期按约定付款。

2023年4月20日，发行人向深圳市福田区人民法院起诉，主张：判令上海繁创支付货款95万元及逾期利息；判令上海繁创承担诉讼费、保全费。

深圳市福田区人民法院于2023年6月1日受理发行人与上海繁创的买卖合同纠纷并决定立案（案号：（2023）粤0304民初32012号）。

截至2023年6月30日，本案尚在审理阶段。

9、捷扬国际与得柯司贸易（上海）有限公司、数据交换供应链服务（香港）有限公司买卖合同纠纷案件（案号：（2023）沪 0105 民初 17043 号）

2022 年 11 月 4 日，捷扬国际与得柯司贸易（上海）有限公司（以下简称“得柯司”或“被告一”）、数据交换供应链服务（香港）有限公司（以下简称“DEX”）签署《订单》，约定捷扬国际向被告一供应电子物料，总金额为 12.24 万美元，捷扬国际按合同约定交付货物，但被告一未经同意擅自将有关货物退回。根据被告一的工商登记信息，被告一系一人有限责任公司，被告二是其唯一股东。

2023 年 3 月 20 日，捷扬国际向上海市长宁区人民法院起诉，主张：判令被告一继续履行合同，立即提货并支付原告货款 12.24 万美元、损失费用 610 美元（按 2023 年 3 月 20 日汇率 1 美元=6.8886 人民币，计算约为人民币 84.74 万元）及利息；判令被告二对被告一前述债务承担连带责任；判令本案公证费、翻译费、诉讼费由被告一、被告二共同承担。

上海市长宁区人民法院于 2023 年 6 月 15 日受理捷扬国际与得柯司等的买卖合同纠纷并决定立案（案号：（2023）沪 0105 民初 17043 号）。

截至 2023 年 6 月 30 日，本案尚在审理阶段。

## 十四、盈利能力分析

### （一）营业收入分析

#### 1、营业收入构成及变动分析

报告期内，公司营业收入全部为主营业务收入。主营业务收入具体包括 B2B 综合服务收入和授权分销业务收入，其中授权分销业务收入因本次分拆上市解决同业竞争需要已于 2020 年完成整体剥离，后续不再经营。

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
B2B 综合服务	385,500.87	100.00%	312,877.95	100.00%	65,009.68	93.01%
授权分销 (2020 年剥离)	-	-	-	-	4,887.05	6.99%
营业收入合计	385,500.87	100.00%	312,877.95	100.00%	69,896.73	100.00%

B2B 综合服务收入是公司营业收入的主要构成部分，报告期三年及一期合计占比在 90%以上且呈现持续增长趋势。

由于授权分销业务因本次分拆上市解决同业竞争需要已于 2020 年完成整体剥离，为便于投资者更好的了解报告期内主业的经营成果及判断未来经营趋势，以下营业收入分析区分 B2B 综合服务和授权分销两部分进行分析。

## 2、B2B 综合服务收入按业务构成分析

根据两种主要盈利模式，公司 B2B 综合服务收入可分为全球采购服务收入和综合信息服务收入。报告期内按业务构成分类列示如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
全球采购服务	371,580.19	96.39%	301,965.45	96.51%	56,759.53	87.31%
综合信息服务	13,920.68	3.61%	10,912.50	3.49%	8,250.16	12.69%
合计	385,500.87	100.00%	312,877.95	100.00%	65,009.68	100.00%

全球采购服务业务公司以参与交易的方式提供服务并以总额法将全部交易额确认销售收入，综合信息服务业务以信息平台的方式提供服务并以收取的服务费为销售收入，因此从主营业务收入构成上看，全球采购服务占比与综合信息服务相比显著较高。报告期内，公司全球采购服务收入呈现持续增长趋势，且 2021 年及 2022 年大幅增长；综合信息服务收入整体保持稳定，报告期内略有增长。

### (1) 全球采购服务

2021 年公司全球采购服务业务收入较 2020 年大幅增长，增幅 432.01%，主要是由于：



### ① 电子元器件“缺货潮”导致市场长尾需求显著上升

“去全球化”趋势下重构电子元器件供应链、下游部分产业需求超预期等因素造成了电子元器件供需错配加大。

“去全球化”趋势加速全球电子元器件供应链的重构，加剧电子元器件市场的供需错配。美国对中国高科技企业一系列芯片技术和产品的制裁，使得中国国内电子元器件产业链持续承压。中国从 2020 年开始实施国内国际双循环战略，促进本土电子元器件供应链补齐短板，加速构建高端芯片自产能力，助推本土电子元器件供给和需求的双重增长。全球有能力参与芯片产业链的主要经济体，都进一步意识到高端芯片自主可控的重要性，大力发展建设自己的高端芯片产业链，推动全球芯片产业链加速重构。“去全球化”的进程预计将持续较长时间，在全球企业持续调整和优化供应链的过程中，电子元器件的供需错配将成为常态。

在需求端，2021 年，新能源、物联网等产业下游需求增长显著，特别是国内新能源汽车市场呈现爆发式增长，销量持续超出预期。根据乘联会的统计数据，2021 年新能源车零售 298.90 万辆，同比增长 169.10%，下游市场需求非常旺盛。在 2020 年初汽车行业减少了对上游供应链的计划订单，由于半导体交付周期较长，下游超预期复苏使得汽车芯片产能调配短期难以实现。超预期的汽车需求量的增加促使大部分车企需要在电子元器件现货市场寻找购买相关电子元器件。另一方面，新能源汽车也挤占了其他产品原有的电子元器件需求，电子元器件行业一旦订单紧张，容易产生挤兑效应，下游厂商为保证供应，会增加更长时间的备货，进一步又放大了市场需求，供需错配加剧。

在供给端，**全球外部环境变动对电子元器件供应链造成负面影响**，2021 年东南亚地区电子元器件封测产能受到较大的影响。东南亚地区是全球主要的半导体芯片封装和测试中心，**statics** 数据显示，东南亚在全球芯片封装测试行业的市占率近 27%。封测是电子元器件制造后段的重要核心工序，东南亚国家封测厂停工断供，进一步冲击了本已困难的全球电子元器件供给。

综上，“去全球化”趋势下重构电子元器件供应链，下游部分产业需求超预期等因素影响，导致 2021 年“缺货潮”持续，电子元器件供需错配严重，终端厂商对电子元器件的长尾采购需求大大增加，需要专业高效的企业寻找货源，保

证供应，为公司全球采购服务业务带来发展契机。由于电子元器件行业的供给和需求都具有较强的刚性，供需错配持续存在，电子元器件市场供需两端出现扰动因素均会进一步加剧供需错配程度。从外部环境上看，未来电子元器件“去全球化”趋势依旧持续，下游产业需求仍产生轮动变化，供给端也不可避免受到多种因素扰动，供需错配程度虽有所不同但长期持续存在，是公司全球采购服务业务持续发展的市场基础。

② 公司借助长期累积的优势，抓住本次“缺货潮”的发展契机，并持续加大渠道开拓、客户服务、人才团队和平台建设投入，增强自身核心能力，实现跨越式发展

公司立足长远，长期积累供应渠道资源，持续构建数字化能力。公司通过多种方式广泛连接了上万个电子元器件供应渠道，累计拥有百万级别注册用户，沉淀了千万级别 SKU 数据，积累了丰富的数据资源，不断构建和完善供应商、客户和 SKU 数据库。这些能力在 2019 年底公司股权整合之后得到了强化，产业互联网的创新商业模式得到进一步优化和完善，使得公司有足够的服务能力抓住本次“缺货潮”的市场机遇。

同时，公司在本轮市场契机中不断增强自身供应渠道和 SKU 数据积累、客户服务等核心能力，实现跨越式发展。

在供给端，公司根据市场需求开拓了更多类型、更广泛的供给渠道。从供应商数量上看，2021 年，公司全球采购服务相对 2020 年新增交易供应商超过 1,000 家。从渠道建设上，公司建立 API 和 FTP 连接的供应商新增 17 家，其中包括 Future（富昌电子）、Rochester（罗切斯特）等国际大型电子元器件供应商，截至 2021 年 12 月 31 日，累计 API 和 FTP 连接的供应商共约 32 家。公司对采购端的持续拓展和数字化能力建设，将持续提升公司全球采购服务的快速响应能力和服务能力。

在需求端，从客户数量上看，2021 年，公司全球采购服务相对 2020 年新增交易客户数量超过 2,400 家，公司订单增长明显。另一方面，公司长期形成的快速响应能力和服务能力在本轮“缺货潮”中得到更显著的体现，公司的商业模式

被更多客户所了解和认可，公司 2021 年客户复购率<sup>1</sup>为 55.85%，较 2020 年增长 4.06%。

在人才团队和平台建设上，公司不断增强业务团队和技术团队的实力，保障采购渠道开拓、客户服务、技术支持的全方面能力，并持续完善平台建设，构建公司数字化的核心竞争力。截至 2021 年 12 月 31 日，公司业务人员较 2020 年末新增 196 人，技术人员较 2020 年末新增 46 人。公司成立专门的产品中心和营销中心，强化 IT 技术中心的管理，持续招纳产品和技术的相关人才。公司加快更新迭代 EBS 系统，持续提升客户采购需求处理和响应的效率；完善华强商城平台和功能模块，公司自动化交易业务量较 2020 年同期增长 705.27%；强化智能化推送功能模块，实现特定物料向核心客户和供应商定向推送。

综上，本轮持续时间较长的电子元器件“缺货潮”促进了电子元器件长尾采购需求的提升，为公司全球采购服务业务的发展创造了良好契机；公司借助长期积累的能力抓住本次发展契机，并持续加大渠道开拓、客户服务、人才团队和平台建设投入，进一步强化了核心竞争能力，实现了业绩的大幅增长，提升了平台影响力和知名度，为未来业务的可持续增长打下坚实基础。

2022 年，在国内经济下行压力加大、电子行业发展总体承压等背景下，公司积极应对挑战，把握机遇，推动业绩持续增长。公司全球采购服务实现持续增长，全球采购服务收入较去年同比增长 23.21%，主要由于：

① 公司的数字化能力及平台影响力在 2021 年得到强化，为其在 2022 年的收入持续增长打下了基础。

贯穿 2021 年全年的大规模电子元器件“缺货潮”，为公司验证其产业互联网的商业模式提供了良好机遇，公司长期积淀的数字化优势逐步得到行业内上下游的认可，在业内的知名度和影响力迅速提升。同时，公司抓住机遇，在 2021 年持续开拓全球优质供应渠道资源，丰富供应商和 SKU 数据库，并不断升级和完善数据系统，强化了数字化的服务能力，提高采购效率，同时大幅扩充了业务和 IT 技术团队。以上因素均为公司 2022 年的业绩增长打下了坚实基础。

② 公司继续强化数字化能力和对产业链上下游的延伸渗透，进一步为全球

---

<sup>1</sup> 注：复购率是指交易两次及以上的客户数量占总客户数量的比例

采购服务业绩增长提供新生动力。

2022 年公司新拓展供应商数量超过 900 家，新增发生交易的客户数量超过 2,500 家。在数据系统方面，公司在 2022 年内持续推进数据中台建设，升级迭代 EBS 系统和华强商城系统，上线业务管理看板等新功能模块，可视化挖掘追踪销售与交易动态；公司强化了采购全流程管理、供应商客户全生命周期评价及管理能力，进一步赋能和推动了全球采购服务业务的高效运转。

③ 公司充分发挥其数字化能力和全球化布局优势，加大渠道开拓和团队建设投入，把握地域和行业的结构性行情，有力推动业绩增长。

2022 年，受宏观经济疲软等因素影响，全球半导体销售额增速放缓并在下半年增速转负，但不同地域间仍然存在结构性差异，总体而言，境外半导体销售额增速放缓幅度小于境内；同时，新能源汽车等行业延续了 2021 年的高景气度，2022 年国内新能源汽车产销分别完成 705.8 万辆和 688.7 万辆，同比分别增长 96.9% 和 93.4%，而消费电子相关行业需求走弱，电子元器件需求在不同行业也呈现出结构性特征。公司借助其广泛链接上下游供需的大数据平台，敏锐洞察前述地域、行业在结构性特征下电子元器件的供需变化以及由此导致的供需错配，重点分析、跟进和发力长尾现货采购需求较高的品类和客户，大力开拓新能源汽车市场和海外市场，深度挖掘相关市场原有合作客户（包括众多大型的世界知名 EMS 代工厂以及赛力斯汽车、极氪汽车等车企）的长尾采购需求，并新增拓展了上汽集团、越南 VINFAST 电动汽车、瑞士 ABB 集团、日本 Keyence 集团等一批优质客户资源，2022 年公司全球采购服务境外收入较 2021 年同期大幅增长，增幅 112.23%。同时，公司持续加大人才团队的建设力度，不断增强业务团队和技术团队的实力，以匹配快速增长的业务规模，并为业务持续发展做好人才储备。截至 2022 年 12 月底，公司业务人员较上年末新增 105 人，技术人员较上年末新增 16 人。

## （2）综合信息服务

报告期内综合信息服务收入较为稳定，由会员费收入和服务费收入构成，具体列示如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
会员费收入	<b>9,641.90</b>	<b>69.26%</b>	6,317.31	57.89%	5,249.29	63.63%
服务费收入	<b>4,278.78</b>	<b>30.74%</b>	4,595.19	42.11%	3,000.87	36.37%
合计	<b>13,920.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,912.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,250.16</b>	<b>100.00%</b>

### ① 会员费收入

公司通过“华强电子网”提供商机信息资讯服务和现货认证服务等并收取会员费来实现收入和盈利。

报告期内，公司会员费收入分别为 5,249.29 万元、6,317.31 万元和 **9,641.90 万元**，占同期综合信息服务收入的比例分别为 63.63%、57.89%和 **69.26%**，2021 年会员费收入与 2020 年相比略有上升，2022 年会员费收入较 2021 年度增幅较大，主要系①销售团队的壮大和激励政策的调整，促进团队开发增量市场，提升存量市场；②“华强电子网”产品升级迭代，优化产品规则和采买环境并持续推出新产品，满足会员产品认证、展示和营销推广等不同需求；③公司产业互联网商业模式逐步得到上下游的认可，有效满足电子元器件供应商对于拓宽销售渠道和提升企业经营效率的需求，品牌价值持续提高，吸引更多电子元器件供应商入驻。报告期内，“华强电子网”收费标准保持稳定，付费用户数量分别为 7,758 个、9,997 个和 **12,290 个**，与会员费收入变化趋势基本一致。

### ② 服务费收入

服务费收入包括数据推广服务收入、营销广告服务收入和数据业务收入。数据推广服务指“华强电子网”提供的搜索结果排名服务，当用户搜索某产品关键词时，成功匹配此关键词的企业，将按照搜索排序高低展示靠前，并通过展示效果来收取服务费。营销广告服务指“华强电子网”提供广告推广、整合营销等服务，并通过收取服务费或年费来实现收入和盈利。数据业务服务主要为华强云平台提供的烽火台、库管家、云报价等 SaaS 服务。

报告期内，公司服务费收入分别为 3,000.87 万元、4,595.19 万元及 **4,278.78 万元**，占同期综合信息服务收入的比例分别为 36.37%、42.11%和 **30.74%**。

2021 年公司服务费收入较 2020 年增加 1,594.32 万元，主要是电子元器件行业景气度上升带动了数据推广服务、营销广告服务及数据业务的增长。

### 3、B2B 综合服务收入按地区分析

报告期内，公司按销售地区进行分类的 B2B 综合服务收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华南	69,153.81	17.94%	108,610.09	34.71%	30,892.47	47.52%
华东	99,241.08	25.74%	95,974.13	30.67%	17,562.85	27.02%
华北	6,321.70	1.64%	5,950.11	1.90%	2,045.95	3.15%
国际及港澳台	196,847.08	51.06%	92,750.38	29.64%	12,631.18	19.43%
其他	13,937.20	3.62%	9,593.24	3.07%	1,877.23	2.89%
合计	385,500.87	100.00%	312,877.95	100.00%	65,009.68	100.00%

注：本表中的华南包括广东、广西、海南；华东包括上海、山东、江苏、浙江、江西、安徽、福建；华北包括北京、天津、河北、山西、内蒙古；国际及港澳台包括港澳台地区和国外地区；其他包括华中地区、西南地区、西北地区和东北地区；湖北、湖南、河南、重庆、四川、贵州、云南、西藏、陕西、甘肃、宁夏、新疆、青海、黑龙江、吉林、辽宁。

报告期内，按客户所在地划分，华南地区、华东地区、华北地区和国际及港澳台地区占 B2B 综合服务收入的比例分别为 97.11%、96.92%和 **96.38%**，公司的 B2B 综合服务收入主要来源于上述四个地区。

### 4、B2B 综合服务收入的季节性分析

报告期内，公司的 B2B 综合服务收入按照季度进行分类情况如下：

单位：万元

季度	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	83,924.42	21.77%	33,853.45	10.82%	8,941.60	13.75%
第二季度	127,757.55	33.14%	70,249.55	22.45%	16,346.04	25.14%
第三季度	104,950.38	27.22%	99,809.71	31.90%	17,530.95	26.97%
第四季度	68,868.52	17.86%	108,965.23	34.83%	22,191.10	34.14%
合计	385,500.87	100.00%	312,877.95	100.00%	65,009.68	100.00%

报告期内，公司 B2B 综合服务收入季节性变动主要根据市场需求情况存在一定波动，不存在明显的季节性特征。

具体而言，综合信息服务中公司与客户之间签订的服务合同期限大多为一年，其中占比较大的会员费收入在合同约定期限内平均递延并确认，因此，综合信息服务收入主要随着公司客户资源和会员数量的变化而变化，季节性因素对公司的

综合信息服务收入影响不明显；全球采购服务由于其业务特点，收入波动与下游客户生产计划变动保持一致，各年度内第一季度全球采购服务收入占比相对较低，主要系春节假期导致客户开工率有所下降，因此销售情况较其他季度相比较低，公司营业收入季节性变动主要来自于全球采购服务业务收入变动。

## 5、B2B 综合服务收入量价分析

### （1）采购服务

报告期内，公司全球采购服务业务订单处理情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量/金额	变动率	数量/金额	变动率	数量/金额	变动率
收入金额(万元)	<b>371,580.19</b>	<b>23.05%</b>	301,965.45	432.01%	56,759.53	79.98%
订单数量(个)	<b>29,421.00</b>	<b>-32.10%</b>	43,330.00	55.49%	27,866.00	34.46%
订单平均金额 (万元/个)	<b>12.63</b>	<b>81.20%</b>	6.97	241.67%	2.04	34.21%
当期询盘数量 (次) <sup>[1]</sup>	<b>722,923.00</b>	<b>170.26%</b>	534,975.00	107.34%	258,024.00	136.53%

注：[1]“询盘数量”指客户为了购买某项商品，向业务人员反馈或者在华强商城形成的需求数量。

2021 年收入和订单数量以及单笔订单金额均较 2020 年大幅增长，主要系：①2021 年电子元器件“缺货潮”持续时间较长，市场供需矛盾加剧，客户需求显著增加，公司成功把握外部市场的有利因素，竞争优势不断凸显，市场地位逐步提升，收入大幅增长；②2021 年部分电子元器件长期处在缺货状态，市场价格大幅上涨，导致单笔订单金额增加。

2022 年收入和单笔订单金额较 2021 年有所增长，订单数量较 2021 年有所下降，主要系：①2022 年电子元器件市场“缺货潮”基本缓解，但仍呈现地域和行业的结构性行情，公司积极拓展海外以及新能源汽车等领域的客户，实现收入的稳步增长；②由于客户需求不同，2022 年销售的电子元器件产品较 2021 年有所差异，整体上单颗元器件价值更高且部分电子元器件仍存在上涨情况，因此单笔订单金额较 2021 年大幅增长。

## （2）信息服务

单位：万元，万个/万次，元/个（次）

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
标准会员服务	2,854.28	0.94	3,043.27	2,297.22	0.81	2,845.20	1,931.30	0.65	2,975.36
诚易通会员服务	1,517.47	0.31	4,837.32	888.81	0.19	4,567.39	680.82	0.13	5,318.92
认证会员服务	5,200.75	0.19	27,415.64	3,067.15	0.10	29,691.68	2,542.57	0.08	31,702.86
数据推广服务	2,799.80	4,565.80	0.61	3,356.78	4,518.64	0.74	2,153.42	3,529.81	0.61
营销广告服务	1,231.49	1.32	934.22	1,040.08	0.06	16,939.45	743.87	0.04	20,954.08
数据业务服务	231.86	0.14	1,670.45	197.81	0.14	1,422.08	102.00	0.11	949.68
其他服务	85.03	0.14	622.50	64.65	0.10	657.65	96.18	0.04	2,732.41
合计	13,920.68	-	-	10,912.50	-	-	8,250.16	-	-

注：

[1]表格中标准会员服务、诚易通会员服务、认证会员服务数量指年度内有效的会员数量，数据推广服务数量指用户参与竞价排名等服务的次数，营销广告服务数量指提供的营销广告服务的次数，数据业务服务数量指华强云平台中付费用户的数量。



在信息服务模式下，发行人主要提供各类会员服务和增值服务，发行人结合服务内容和行业竞争对手情况制定了统一的标准化定价。

报告期内，综合信息服务会员服务定价机制未发生变化，2021 年公司会员数量增加较多，因会员服务收入在服务期内分摊确认收入，因此会员服务的平均单价有所下降。**2022 年公司会员数量持续增长，2022 年会员服务的平均单价较往年有所增加主要受不同会员续签会员时间不同影响所致。2021 年数据推广服务数量较 2020 年有所上升**，主要系 2021 年电子元器件行业景气度上升，网站会员参与数据推广业务积极性较高所致，因此单价也同步上涨。2022 年数据推广服务平均单价较往年相比基本稳定。公司营销广告服务数量逐年上升，主要系公司不断推出新的广告服务项目，不同的广告服务项目单价差异较大，营销广告服务的平均价格也因此存在一定的波动。**2022 年营销广告业务数量增长较大同时单价大幅下降，主要系公司 2022 年推出了型号广告服务，该类广告单价较低且销售数量较多，因此拉低了平均价格。**数据业务服务 2021 年收入和平均单价均有所上升，主要系 2021 年数据业务服务中的烽火台业务收入占比增加，烽火台业务客户数量有所增加且单价较高。2022 年数据业务平均单价较 2021 年度有所上升，主要来源于烽火台业务收入占比持续增加，导致数据业务平均单价增加。

## 6、B2B 综合服务收入变动按客户情况

公司 B2B 综合服务收入前五大客户的销售情况，具体披露请详见本招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（二）主要客户情况”。

## 7、授权分销业务收入综合分析

2020 年，授权分销业务收入为 4,887.05 万元，占比为 6.99%。公司授权分销业务收入主要来自 Allwinner、Giga Device 和 Chip On 等具有原厂授权的代理产品线的销售。为避免与深圳华强的同业竞争问题，公司将授权分销业务进行剥离。考虑到深圳华强具有良好的授权分销业务资源与背景，经发行人股东会审议，同意将授权分销业务团队全部剥离至深圳华强。原有授权分销团队已于 2020 年整体转移至深圳华强子公司深圳华强半导体科技有限公司，因此 2020 年授权分销业务大幅下降。2021 年及以后年度公司不再发生授权分销业务，无授权分销业

务收入。

## 8、第三方回款情况

报告期内，公司销售回款的支付方存在与签订经济合同的往来客户不一致的情况，即存在第三方回款的情况，具体比例及金额如下表：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	385,500.87	312,877.95	69,896.73
第三方回款金额	11,040.08	24,817.16	4,074.83
其中：客户供应链或渠道	10,058.59	21,472.46	3,493.14
客户关联公司	528.10	1,872.15	292.43
其他	453.39	1,472.55	289.26
第三方回款/营业收入	2.86%	7.93%	5.83%
第三方回款中其他相关方回款/营业收入	0.12%	0.47%	0.41%

报告期内，公司第三方回款金额分别为 4,074.83 万元、24,817.16 万元和 11,040.08 万元，占同期营业收入的比例分别为 5.83%、7.93%和 2.86%。公司第三方回款的原因主要系客户通过其供应链物流或渠道、集团内其他关联主体或其他第三方付款情形。公司第三方回款由境外子公司销售产生，公司境外销售主要由境外全资子公司捷扬国际完成，客户出于物流和外汇结算便利或集团内统一付款等原因委托供应链物流或渠道代付货款。报告期内，公司第三方回款基于真实的销售行为，第三方回款的支付方均由客户指定，不存在虚构交易或调节账龄情形，符合发行人所在的行业特点和经营模式，具有商业合理性。

第三方付款方与公司、实际控制人、董事、监事及高级管理人员及其关联方不存在关联关系或其他利益安排，公司不存在因第三方回款导致货款归属纠纷的情况。

为进一步规范第三方回款情形，公司加强了对第三方回款的管控，对第三方回款的控制提出了严格的要求，保证了相关营业收入记录真实、完整及相关应收账款、现金流的准确记录。公司将进一步采取措施，通过要求业务人员在前期与客户接洽环节明确结算方式，同时，与客户持续沟通、要求客户尽可能使用自有账户付款等措施，努力减少第三方回款情况的发生。公司目前正在不断落实整改

第三方回款情况，与部分主要客户经过友好协商，逐步规范了付款方式。但是由于公司所处行业的特殊性，仍会存在部分客户选择通过第三方支付货款。

## （二）营业成本分析

### 1、营业成本构成

报告期内，公司的营业成本全部为主营业务成本。主营业务成本构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
<b>B2B 综合服务</b>	<b>306,315.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>244,205.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>47,904.73</b>	<b>91.50%</b>
其中：全球采购服务	305,337.32	99.68%	243,354.00	99.65%	47,271.00	90.29%
综合信息服务	977.72	0.32%	851.32	0.35%	633.73	1.21%
授权分销 (2020 年剥离)	-	-	-	-	4,449.63	8.50%
<b>合计</b>	<b>306,315.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>244,205.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>52,354.35</b>	<b>100.00%</b>

2020 年-2022 年，公司主营业务成本主要由全球采购服务构成，各年度的大幅增长主要系采购服务业绩增长所致，公司营业成本的构成及其变动趋势和营业收入基本一致。

### 2、主要成本项目构成及变动分析

报告期内，公司主营业务成本按照主要成本项目构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
<b>B2B 综合服务</b>	<b>306,315.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>244,205.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>47,904.73</b>	<b>91.50%</b>
其中：商品采购	304,572.62	99.43%	242,653.48	99.36%	46,936.10	89.65%
运费成本	764.70	0.25%	700.52	0.29%	334.90	0.64%
人工成本	706.72	0.23%	570.85	0.23%	371.71	0.71%
运营成本	271.00	0.09%	280.47	0.11%	262.01	0.50%
授权分销 (2020 年剥离)	-	-	-	-	4,449.63	8.50%
其中：商品采购	-	-	-	-	4,420.79	8.44%
运费成本	-	-	-	-	28.84	0.06%
<b>合计</b>	<b>306,315.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>244,205.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>52,354.35</b>	<b>100.00%</b>

公司 B2B 综合服务的成本主要包括商品采购、运费成本、人工成本和运营

成本，报告期内公司成本结构基本保持稳定。

### （1）B2B 综合服务商品采购

单位：万元、万个、元/个

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	金额	数量	平均单价	金额	数量	平均单价	金额	数量	平均单价
传感器	3,224.04	789.56	4.08	3,539.12	806.99	4.39	323.72	77.09	4.20
电容	1,178.59	1,872.64	0.63	1,443.89	10,427.62	0.14	1,413.36	14,715.47	0.10
电阻	1,084.22	2,353.17	0.46	770.03	4,512.23	0.17	582.11	5,710.44	0.10
二极管	3,827.23	4,260.41	0.90	4,369.65	9,823.76	0.44	1,429.10	3,844.42	0.37
光耦	2,117.59	603.77	3.51	4,672.91	1,011.41	4.62	734.94	897.05	0.82
集成电路	253,927.56	12,952.31	19.60	200,304.27	25,062.54	7.99	35,070.54	11,754.27	2.98
晶体管	29,000.20	6,107.63	4.75	15,952.60	9,049.20	1.76	3,192.93	3,689.02	0.87
开关	605.71	775.48	0.78	1,160.90	1,106.34	1.05	493.90	467.29	1.06
连接器	1,704.31	1,422.10	1.20	2,585.72	2,300.27	1.12	1,720.17	1,329.69	1.29
其他	7,903.16	2,543.15	3.11	7,854.39	3,665.70	2.14	1,975.33	2,607.12	0.76
合计	304,572.62	-	-	242,653.48	-	-	46,936.10	-	-

报告期内，发行人商品采购成本变动趋势与 B2B 综合服务收入基本保持一致。

公司采购的同一产品类别的平均单价在报告期内波动较大，主要是因为：一方面，电子元器件品类和型号众多，同一电子元器件型号在不同市场行情下存在价格波动，且不同电子元器件型号的价格差异较大；另一方面，发行人主要系基于客户订单需求进行采购，报告期内同一产品类型的在不同年度所采购的品类和型号重合度较低。

### （2）运费成本

运输快递费金额随业务规模而变化，其变动趋势与收入基本一致。2021 年运输快递费用增幅小于收入增幅主要系公司全球采购服务业务收入增幅大于销量增加程度，产品单价上涨对收入规模上升影响因素更大，且由于电子元器件自身质量体积较小，单笔订单数量增加并不会显著增加运费，因此运费的变动幅度具有一定的合理性。

### （3）人工成本

人工成本为综合信息服务业务运营推广人员薪酬，2020 年国内展会活动减少，运营推广人员薪酬下降。2021 年人工成本较 2020 年有所上升，主要系公司业务量增幅较大，运营人数增加，导致运营人员总薪酬提高。2022 年人工成本较 2021 年略有上升，主要系 2021 年度公司经营业绩向好，整体调薪所致。

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运营推广人员薪酬	706.72	570.85	371.71
其中——运营推广人员年均人员数量（人数）	39	38	26
其中——运营推广人员人均薪酬	18.12	15.02	14.30

#### （4）运营成本

运营成本主要由信息服务下的推广成本和折旧摊销费用组成，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
推广成本	222.33	82.04%	233.46	83.24%	191.97	73.27%
折旧摊销	48.66	17.96%	47.01	16.76%	70.04	26.73%
合计	271.00	100.00%	280.47	100.00%	262.01	100.00%

2021 年运营成本中推广成本较 2020 年有所增加，主要系线下推广活动有所增加，导致推广费有所增加；折旧摊销费用较 2020 年略有下降，主要系部分公司网站运营的机器设备和办公设备已到折旧摊销期限，导致折旧摊销费用有所下降。2022 年推广成本较 2021 年基本稳定。

#### （5）授权分销成本

报告期内，授权分销成本与授权分销收入规模的变动相一致，授权分销业务毛利率较低且保持稳定，授权分销业务因本次分拆上市解决同业竞争需要已于 2020 年完成整体剥离，后续不再经营。

### （三）毛利额及毛利率分析

#### 1、营业毛利构成及变动情况

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业毛利	79,185.83	100.00%	68,672.63	100.00%	17,542.38	100.00%
主营业务毛利	79,185.83	100.00%	68,672.63	100.00%	17,542.38	100.00%
其中：B2B 综合服务	79,185.83	100.00%	68,672.63	100.00%	17,104.96	97.51%
授权分销 (2020 年剥离)	-	-	-	-	437.42	2.49%

报告期内，公司的营业毛利全部由主营业务毛利构成。从毛利贡献看，B2B 综合服务是公司营业毛利的主要来源，2020 年已剥离的授权分销业务毛利贡献占比较低，公司营业毛利主要由 B2B 综合服务贡献。

2021 年公司营业毛利较 2020 年涨幅 291.47%，主要系营业收入的大幅增长。2022 年公司营业毛利较 2021 年有所增长，与营业收入增幅基本保持一致。

## 2、综合毛利率及其变动情况

报告期内，公司综合毛利率情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
综合毛利率	20.54%	100.00%	21.95%	100.00%	25.10%	100.00%
主营业务毛利率	20.54%	100.00%	21.95%	100.00%	25.10%	100.00%
B2B 综合服务	20.54%	100.00%	21.95%	100.00%	26.31%	93.01%
授权分销 (2020 年剥离)	-	-	-	-	8.95%	6.99%

由上表可见，B2B 综合服务业务的毛利率与 2020 年已完成剥离的授权分销业务存在显著差异，其中 B2B 综合服务业务毛利率在 20%以上，授权分销毛利率不到 10%，体现了采购服务与传统批发业务在业务性质及盈利水平上的明显差异。

2020 年，公司综合毛利率在 25%左右，2021-2022 年综合毛利率下降至 21.95%和 20.54%，主要系主营业务中全球采购服务收入占比大幅提高，同时由于业务特点不同，全球采购服务毛利率显著低于综合信息服务。

由于授权分销业务已于 2020 年内完成整体剥离，B2B 综合服务业务为公司

未来的唯一主业且报告期内毛利贡献占比超过 95%，因此以下主要就 B2B 综合服务业务进行毛利率详细分析。

### 3、B2B 综合服务业务毛利率及其变动分析

报告期内，分服务的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
全球采购服务	371,580.19	66,242.87	17.83%	301,965.45	58,611.45	19.41%	56,759.53	9,488.53	16.72%
综合信息服务	13,920.68	12,942.95	92.98%	10,912.50	10,061.18	92.20%	8,250.16	7,616.43	92.32%
合计	385,500.87	79,185.83	20.54%	312,877.95	68,672.63	21.95%	65,009.68	17,104.96	26.31%

#### (1) 分服务毛利贡献及毛利率情况

发行人以面向电子元器件垂直产业链的 B2B 综合服务为主营业务，以采购服务和信息服务作为两种主要盈利模式，从收入构成看，采购服务收入占比显著较高，主要系公司在该模式下参与交易并以交易额全额确认收入所致；从毛利构成看，两种盈利模式具有相当的地位，报告期内采购服务合计毛利贡献占 B2B 综合服务业务毛利比例分别为 55.47%、85.35%和 **83.65%**，信息服务合计毛利率贡献占 B2B 综合服务业务毛利比例分别为 44.53%、14.65%和 **16.35%**，2020 年，信息服务毛利贡献与采购服务毛利贡献基本持平，主要系信息服务以服务费确认收入使得毛利率显著较高所致。受 2021 年电子元器件“缺货潮”行情、2022 年电子元器件部分下游行业和地域的结构化行情和公司持续发力采购服务业务等综合因素影响，2021 年及 **2022 年**全球采购服务收入大幅增长，导致采购服务的毛利贡献远高于以前年度。

#### (2) 采购服务毛利率分析

发行人全球采购服务是根据客户的电子元器件的采购需求，依靠多年搭建的供应商库和 SKU 库，为客户进行电子元器件产品匹配、全球比价、库存查询、采购执行等。其毛利率是发行人采购服务的增值体现，在客户高频且常规出现小批量样品需求、供给端错配等传统供应链无法有效解决的情形下，为客户“全球找货”，充当“买手”角色，为客户提供品类齐全、交付及时、质量保障、价格合理的“多快好省”的增值服务。报告期内，公司全球采购服务的毛利率分别为

16.72%、19.41%和 **17.83%**，毛利率水平显著高于传统贸易业务，体现了公司的业务性质及特点。

全球采购服务毛利率 2021 年较 2020 年上升了 2.69%，主要是由于：

2021 年，由于电子元器件供应链“去全球化”、下游需求超预期等多种因素导致“缺货潮”延续，一方面，下游客户普遍面临电子元器件货源缺乏、价格上涨等采购问题，对公司采购服务的需求大幅提升；另一方面，开展采购服务面临的市场环境更为复杂，需要依靠更强的产品匹配、全球比价等能力，公司增值议价的能力有所提高，下游客户议价能力相对减弱。因此，全球采购服务毛利率较以前年度有所上升。公司毛利率的提升是在“缺货潮”背景下采购服务价值进一步凸显的体现。

全球采购服务毛利率 2022 年较 2021 年下降了 1.58%，主要是由于：

①2022 年电子元器件的“缺货潮”基本缓解，下游电子制造厂商在供需错配缓解的大环境下，对采购价格的敏感度有所上升，议价能力提升；②2022 年电子元器件市场仍呈现地域和行业的结构性行情，公司积极进行新能源行业以及海外市场的开拓，对于部分海外新增客户相较 2021 年有一定的主动让利。

### （3）信息服务毛利率分析

公司的信息服务模式以“华强电子网”为主要运营平台，在业务层面体现为综合信息服务业务。报告期内，公司综合信息服务的毛利额分别为 7,616.43 万元、10,061.18 万元和 **12,942.95 万元**，毛利率分别为 92.32%、92.20%和 **92.98%**。

“华强电子网”是致力于成为行业领先的电子产业链原材料 B2B 信息服务平台，累计拥有百万级别注册用户（包括电子产品制造商、电子元器件制造商、贸易商、科研机构、学校等），通过平台的诚信交易系统、即时在线沟通工具、线上/线下的整合推广体系等，提供千万级别电子元器件产品型号、规格参数搜索及查询服务。公司作为电子元器件垂直领域的产业互联网先行者，凭借近二十年的运营经验积累和优质服务输出，在电子元器件垂直领域已形成明显的先发优势，具有成熟的系统开发运营经验和品牌效应，故无需投入过多的开发成本和推广运营成本，毛利率较高。



## 4、可比公司毛利率

### （1）采购服务

可比公司中，生意宝、上海钢联、国联股份均系通过互联网、数据分析等技术为各自的客户提供互联网交易平台，故三者之间该项业务模式存在一定的相似性，但交易的商品种类、所处的发展阶段及业务的盈利模式与发行人存在差异，故毛利率存在较大差异。云汉芯城的交易商品种类与发行人相同，但业务特点存在一定差异，因此毛利率水平也存在差异。

报告期内公司及可比公司商品交易类业务毛利率情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生意宝 [002095.SZ]	0.40%	1.40%	3.07%
上海钢联 [300226.SZ]	1.05%	1.36%	1.47%
国联股份 [603613.SH]	5.00%	3.00%	3.01%
焦点科技 [002315.SZ]	55.69%	21.64%	8.89%
云汉芯城	12.28%	12.29%	11.29%
本公司 (全球采购服务)	17.83%	19.41%	16.72%

数据来源：上述各家公司年报或其招股书。

上海钢联作为专注于钢铁及钢铁相关上下游行业的 B2B 平台，交易品类主要为钢材产品，属于大宗交易。且上海钢联的商品交易模式主要为寄售模式，寄售交易服务是指生产商或钢贸商在钢银平台开设寄售卖场，通过钢银平台进行在线销售，由平台全程参与货物交易、货款支付、提货、二次结算、开票等环节。上海钢联对部分寄售交易收取佣金，收费模式为向卖方按实际销售重量收取服务费 0-10 元/吨，体现在交易买卖差价中。交易商品的品类、寄售的业务模式和收取服务费的方式导致上海钢联商品交易业务的毛利率较低。

生意宝的商品交易业务经营模式与发行人类似，与发行人毛利率的差异，主要是由于所经营的商品种类不同和业务规模不同所导致。生意宝主要从事化工、纺织行业的 B2B 平台，交易品类包括 TDI、丁苯橡胶等化工产品，报告期内生意宝商品交易业务收入较低，2020 年至 2022 年分别为 2.79 亿元、3.77 亿元和 3.35 亿元，业务规模相对较小，毛利率偏低，报告期内毛利率低于发行人。

国联股份的商品交易业务主要以多多电商的自营电商收入为主。交易品类包括涂料化工原材料、卫生用品原材料、玻璃产业原材料等。由于交易的商品品类不同，导致报告期内毛利率低于发行人。

焦点科技的商品交易业务主要为在外贸 B2B 电子商务平台中国制造网上以自营模式经营汽配、户外、办公用品等核心、优质品类产品。焦点科技自营电商的经营模式和商品种类的不同导致其商品交易业务的毛利率与发行人存在差异。

云汉芯城的 B2B 销售业务销售品类与发行人一致同为电子元器件，毛利率低于发行人，但各期间变动趋势与发行人基本一致。云汉芯城是一家电子元器件分销与产业互联网融合发展的创新型企业，但其定位为面向电子制造产业的电子元器件线上分销商，其采购端和销售端特点与发行人存在一定差异。从采购端看，云汉芯城 2020 年至 2022 年度前五大供应商采购额占比为 44.57%、45.32% 和 32.96%，均为艾睿、TTI、安富利、富昌电子、德州仪器等国际知名大型分销商或原厂，货源渠道集中度高且变化不大，更突出其作为线上分销渠道的业务特点。而发行人报告期内前五大供应商采购额占比平均不超过 10%，货源渠道众多且不依赖于部分固定渠道，并非国际知名大型分销商的分销渠道。发行人系依靠其建立的供应商库和运营系统，根据客户需求提供采购服务，其增值意义不同于贸易分销。从销售端看，云汉芯城 2020 年至 2022 年度来自贸易商和授权分销商的收入占比为 36.25%、37.66% 和 40.77%，具有相对较高的规模，一般而言由于贸易商和授权分销商购买电子元器件后需要再次销售，因此毛利率总体上低于电子产品制造商。而发行人采购服务业务报告期内来自电子产品制造商收入平均占比约 90%，前五大客户均为国内外知名的制造厂商，该类客户对发行人采购服务业务粘性高，价格敏感性相对贸易商较弱，发行人议价能力较高，因此毛利率较高。

综上，B2B 行业上市公司商品交易业务之间存在较大的差异，主要是由于业务模式的不同、商品种类的不同和业务规模的不同所导致的。不同业务经营模式对上市公司收入、成本确认方式和毛利空间有较大影响；所交易的商品种类不同和业务规模不同都会导致毛利率的较大差异；发行人所属的垂直领域电子元器件行业品类繁多，供需错配程度高，价格弹性空间较大，服务专业性要求高，因此，发行人全球采购服务业务毛利率显著高于已上市的四家公司。而发行人和云汉芯

城在业务特点、采购端、销售端存在一定的差异，发行人采购服务的特点突出，并非贸易分销，且客户多为电子产品制造商，因此发行人全球采购服务业务毛利率高于云汉芯城。

## （2）信息服务

报告期内公司及可比公司综合信息业务毛利率情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生意宝[002095.SZ]	<b>92.85%</b>	93.50%	94.81%
上海钢联[300226.SZ]	<b>61.85%</b>	60.06%	67.56%
焦点科技[002315.SZ]	<b>81.69%</b>	81.48%	80.04%
国联股份[603613.SH]	<b>78.57%</b>	77.48%	72.70%
本公司	<b>92.98%</b>	92.20%	92.32%

数据来源：上述各家公司年报或其招股书。

注：由于各可比公司经营业务有所差异，生意宝选取的可比业务为网络基础服务、网络信息推广服务及广告发布服务；上海钢联 2020 年度选取的可比业务为信息服务及网页链接服务，2021 年度和 2022 年度由于年报披露口径变化，选取的可比业务为数据订阅服务和商务推广服务；焦点科技选取的可比业务为会员费、增值服务费及认证供应商服务；国联股份选取的可比业务为商业信息服务。

与同行业上市公司相比，公司综合信息服务毛利率处于合理水平，符合互联网信息服务毛利率水平的特点。

## （四）期间费用分析

报告期内，公司的四项期间费用及其占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
销售费用	<b>24,375.44</b>	<b>6.32%</b>	20,822.95	6.66%	4,171.46	5.97%
管理费用	<b>15,631.75</b>	<b>4.05%</b>	9,758.56	3.12%	3,578.17	5.12%
研发费用	<b>6,187.09</b>	<b>1.60%</b>	5,619.94	1.80%	2,607.60	3.73%
财务费用	<b>-866.25</b>	<b>-0.22%</b>	793.04	0.25%	-18.89	-0.03%
合计	<b>45,328.03</b>	<b>11.76%</b>	<b>36,994.49</b>	<b>11.82%</b>	<b>10,338.34</b>	<b>14.79%</b>

2020 年、2021 年和 2022 年，公司期间费用合计分别为 10,338.34 万元、36,994.49 万元和 **45,328.03 万元**，占营业收入的比重分别为 14.79%、11.82%和 **11.76%**。报告期内，公司销售费用、管理费用、研发费用占营业收入的比例略有波动，财务费用占营业收入的比例较低。

## 1、销售费用

报告期内，公司销售费用的具体构成、占比及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
职工薪酬	22,669.40	93.00%	19,674.53	94.48%	3,412.01	81.79%
租赁及物业费	78.47	0.32%	264.43	1.27%	440.74	10.57%
办公招待费	566.87	2.33%	328.24	1.58%	106.56	2.55%
运杂仓储费	0.23	0.00%	45.82	0.22%	65.85	1.58%
广告推广费	204.00	0.84%	141.29	0.68%	58.75	1.41%
折旧摊销	693.14	2.84%	254.21	1.22%	27.96	0.67%
交通差旅费	67.03	0.27%	41.88	0.20%	16.88	0.40%
股份支付	38.05	0.16%	38.06	0.18%	38.05	0.91%
其他	58.24	0.24%	34.50	0.17%	4.65	0.11%
合计	24,375.44	100.00%	20,822.95	100.00%	4,171.46	100.00%

报告期内，公司销售费用主要由职工薪酬、租赁及物业费、办公招待费、运杂仓储费、广告推广费及股份支付等构成。2020年、2021年和2022年，公司销售费用分别为4,171.46万元、20,822.95万元和**24,375.44万元**，占营业收入的比例分别为5.97%、6.66%和**6.32%**。

2021年销售费用较2020年有显著增加，主要由于销售人员职工薪酬大幅增加所致。2022年销售费用较2021年有所增加，主要由于销售人员数量增加导致职工薪酬同步上升所致。

### （1）职工薪酬

报告期内，销售费用中的职工薪酬是指支付给销售人员的相关费用，该类费用为销售费用的主要组成部分，金额分别为3,412.01万元、19,674.53万元以及**22,669.40万元**，占销售费用比例为81.79%、94.48%及**93.00%**。

为激励销售人员，发行人针对销售人员制定了“基本工资+绩效提成”的薪酬制度，鼓励销售人员积极开拓市场，发展业务。其中绩效提成为销售人员薪资的主要构成部分，与销售人员的毛利创收金额挂钩，受业绩影响较为显著。

报告期各期末，公司销售人员数量及其平均薪酬情况如下：

单位：万元、个、万元/人

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
职工薪酬	22,669.40	19,674.53	3,412.01
—其中年均销售人员数量	308	172	156
—其中销售人员平均薪酬	73.60	114.39	21.87

2021 年平均销售人员数量有所上升，销售人员平均薪酬上升较快，主要由于 2021 年公司抓住市场契机扩大销售团队，同时因公司业绩的显著增长，销售人员绩效提成随之增加，导致销售人员平均薪酬亦有显著上升。

2022 年平均销售人员数量有所上升，平均薪酬有所下降，主要是由于公司为积极开拓市场扩大了销售团队，摊薄了平均薪酬所致。

## （2）租赁及物业费

租赁及物业费主要包括销售部门涉及的办公场所及仓库等相关租赁及物业费。报告期内，租赁及物业费分别为 440.74 万元、264.43 万元以及 **78.47 万元**，整体呈现减少趋势。2021 年较 2020 年租赁及物业费有所减少同时折旧与摊销增加较快，主要系发行人 2021 年起执行新租赁准则，将长期租赁确认使用权资产所致，利润表计入折旧摊销以及利息费用，短期租赁以及低价值租赁则按照直线法确认，计入租赁及物业费。2022 年租赁及物业费小于 2021 年，主要是因为 2021 年多数短期租赁合同到期，同时 2022 年新增长期租赁合同采用新租赁准则处理，故导致 2022 年管理费用和销售费用中的租赁及物业费小于 2021 年度。

发行人自 2021 年 1 月 1 日起适用新租赁准则，2021 年新租赁的相关影响不再体现在费用科目中，具体详见本节之“十五、资产质量分析”之“（一）资产构成分析”之“3、非流动资产具体构成及变动趋势分析”之“（6）使用权资产”，以及本节之“十六、偿债能力、流动性及持续经营能力分析”之“（一）负债构成分析”之“3、非流动负债具体构成及变动趋势分析”。

## （3）办公招待费

报告期内，销售费用项下的办公招待费由销售人员的办公、通讯、会务、保险及招待等日常经营活动需要所致，以全球采购服务业务的销售人员招待费支出为主。全球采购服务业务相关招待活动主要发生于建立订单后的客户关系维护，故招待费规模与当年发行人经营业绩的正相关性较强。

2021 年及 2022 年**办公招待费**均有所增加，主要系全球采购服务业绩增长，销售招待活动大幅增加所致。

#### （4）运杂仓储费

报告期内，运杂仓储费由发行人销售过程中承担的运输快递费用以及仓储费用构成。2021 年运杂仓储费与 2020 年基本一致，主要系 2021 年发行人适用新租赁准则，并于 2021 年将原来的部分短期租赁合同变更为长期租赁合同，在新准则下，长期租赁对应的费用计入的折旧摊销和利息费用，不再在运杂仓储费进行核算所致。2022 年仓储费相比 2021 年大幅减少主要是因为 2021 年由于业务原因产生了租赁临时仓的需求，而 2022 年未有此类需求所致。

报告期内，发行人运输快递费按照核算科目明细情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
计入销售费用	-	-	-
计入主营业务成本	<b>764.70</b>	700.52	363.74
<b>运输快递费合计</b>	<b>764.70</b>	<b>700.52</b>	<b>363.74</b>
营业收入	<b>385,500.87</b>	312,877.95	69,896.73
单位收入运输快递费	<b>0.0020</b>	0.0022	0.0052

报告期内，运输快递费金额随业务规模而变化，其变动趋势与收入基本一致。2021 年度公司营业收入快速增长，单位收入运输快递费较 2020 年明显下降。

2022 年运输快递费用较 2021 年增长 **9.16%**，但占收入比例有所下降，一方面因发行人收入规模及销售单价上升，全球采购服务业务产品平均单价由 2021 年的 **4.46 元/个** 上涨至 2022 年的 **10.08 元/个**，增幅 **126.01%**；另一方面因发行人电容及电阻等其他被动元器件在 2022 年占比下降，其销量占全球采购服务业务总销量的比例由 **27.08%** 下降至 **18.23%**；然而运输快递费的规模主要取决于所运输货物的体积、数量以及运输距离，因此公司 **2022 年度** 产品单价的增长和产品结构的变化导致其运输快递费用占比下降。

#### （5）广告推广费

广告推广费主要包括发行人通过各种媒介进行宣传、企划以及参与会展等推广活动的相关费用，报告期内公司广告推广费分别为 58.75 万元、141.29 万元和

**204.00 万元**。2021 年广告推广费相比 2020 年有所上升，主要是因为 2021 年业务发展需要，加大了推广力度。2022 年广告推广费相比 2021 年上升较大，主要是 2022 年为了进一步吸引客户及推广华强商城，加大了广告宣传及促销活动。

### （6）股份支付

2015 年 9 月，发行人设立合之趣作为员工持股平台，解志春、王中俊、徐建华等 20 名公司员工，以 1 元/股的价格出资员工持股平台，出资价格低于公允价格，按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》有关规定，该事项形成股份支付。

2019 年 11 月，发行人高管谢智全将其持有的合之趣 43.02% 的合伙份额转让给电子世界发展及刘玉瑰、朱毅、马亮等 36 个自然人，按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》有关规定，该事项形成股份支付。

2020 年 7 月，原发行人员工罗晓虎、卢巍、罗婷离职，分别将其所持有合之趣 3.5%、1.5%、0.5% 的合伙份额转让给发行人员工徐力，按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》有关规定，该事项形成股份支付。

2021 年 3 月，原发行人员工陈淑桃离职，将其所持有的合之趣 0.4% 的合伙份额转让给发行人高管谢智全，按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》有关规定，该事项形成股份支付。

2021 年 5 月，电子世界发展将其所持有的合之趣 1% 的合伙份额转让给发行人高管谢智全，按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》有关规定，该事项形成股份支付。

以权益结算的股份支付明细情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
授予日权益工具公允价值的确定方法	授予日每份财产份额的公允价值以 2019 年 9 月 30 日公司的评估价值为基础加上需确认股份支付时公司的净资产变动；		
可行权权益工具数量的确定依据	以本期内实际授予和行权数量作为确定依据		
本期估计与上期估计有重大差异的原因	无		
以权益结算的股份支付计入资本公积的累计金额(万元)	1,748.91	1,498.30	1,254.63
本期以权益结算的股份支付确认的费用总额(万元)	250.61	243.67	213.06

其中，授予销售人员的股份支付在 2020-2022 年度确认的销售费用为 38.05

万元、38.06 万元以及 **38.05 万元**。

## 2、管理费用

报告期内，公司管理费用的具体构成、占比及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
职工薪酬	<b>13,475.33</b>	<b>86.20%</b>	8,181.35	83.84%	2,485.62	69.47%
租赁及物业费	<b>194.24</b>	<b>1.24%</b>	276.06	2.83%	350.24	9.79%
办公招待费	<b>470.43</b>	<b>3.01%</b>	354.38	3.63%	279.85	7.82%
折旧摊销	<b>937.62</b>	<b>6.00%</b>	401.99	4.12%	107.91	3.02%
中介费	<b>106.82</b>	<b>0.68%</b>	107.76	1.10%	96.34	2.69%
交通差旅费	<b>35.93</b>	<b>0.23%</b>	32.77	0.34%	37.23	1.04%
股份支付	<b>212.56</b>	<b>1.36%</b>	205.61	2.11%	175.02	4.89%
其他	<b>198.82</b>	<b>1.27%</b>	198.63	2.04%	45.96	1.28%
合计	<b>15,631.75</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,758.56</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,578.17</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司管理费用主要由职工薪酬、股份支付、租赁及物业费、办公招待费构成。2020 年、2021 年和 **2022 年**，公司管理费用分别为 3,578.17 万元、9,758.56 万元和 **15,631.75 万元**，占营业收入的比例分别为 5.12%、3.12%和 **4.05%**。

2021 年管理费用较 2020 年增加 6,180.39 万元，增幅 172.72%，主要系管理费用中职工薪酬增加所致；2022 年管理费用较 2021 年增加 **5,873.19 万元**，增幅 **60.19%**，主要系管理费用中的职工薪酬增加所致。

### （1）职工薪酬

报告期内，管理费用中的职工薪酬主要指支付给管理人员的相关费用，该类费用为管理费用的主要组成部分，金额分别为 2,485.62 万元、8,181.35 万元及 **13,475.33 万元**，占管理费用 69.47%、83.84%及 **86.20%**。

管理人员薪酬由基本工资与年终奖构成，其中基本工资主要与职级挂钩，受公司业绩影响较小；管理人员年终奖根据公司年度业绩进行确定和分配，与公司业绩相关性较大。

报告期各期末，公司管理人员数量及其平均薪酬情况如下：



单位：万元、个、万元/人

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
职工薪酬	13,475.33	8,181.35	2,485.62
其中：管理人员年均数量	284	175	103
管理人员平均薪酬	47.45	46.75	24.13

2021 年管理人员平均数量显著增加，平均薪酬有所增加，主要由于：①发行人为满足业务发展需要，继续招聘各类管理岗位人员，导致 2021 年管理人员数量有所增加；②2021 年管理人员平均薪酬随业绩规模上升而有所上涨。

2022 年管理人员平均数量有所上升，主要由于随着业务的持续发展，公司持续招聘各类管理岗位人员，导致 2022 年管理人员数量有所上升。2022 年管理人员平均薪酬与 2021 年基本持平。

## （2）租赁及物业费

租赁及物业费主要包括行政、人事等管理类部门涉及办公场所相关的租赁及物业费用。报告期内，管理费用—租赁及物业费分别为 350.24 万元、276.06 万元及 **194.24 万元**，2021 年较 2020 年租赁及物业费有所减少同时折旧与摊销增加较快，主要系发行人 2021 年起执行新租赁准则，将长期租赁确认使用权资产所致，利润表计入折旧摊销以及利息费用，短期租赁以及低价值租赁则按照直线法确认，计入租赁及物业费。2022 年的租赁及物业费小于 2021 年，主要是因为 2021 年多数短期租赁合同到期，同时 2022 年新增长期租赁合同采用新租赁准则处理，故导致 2022 年管理费用和销售费用中的租赁及物业费小于 2021 年度。

发行人自 2021 年 1 月 1 日起适用新租赁准则，具体详见本节之“十五、资产质量分析”之“（一）资产构成分析”之“3、非流动资产具体构成及变动趋势分析”之“（6）使用权资产”，以及本节之“十六、偿债能力、流动性及持续经营能力分析”之“（一）负债构成分析”之“3、非流动负债具体构成及变动趋势分析”。

## （3）办公招待费

公司管理费用项下的办公招待费分别为 279.85 万元、354.38 万元及 **470.43 万元**，由管理人员的办公、通讯、会务及招待等日常经营活动需要所致。2021 年办公招待费有所上升与当年收入上升趋势相符。2022 年办公招待费相比 2021

年有所上升主要是因为随着人数上升，新增置办了办公家具所致。

#### （4）折旧摊销

折旧摊销主要核算发行人固定资产折旧、无形资产摊销及使用权资产折旧。2021年，发行人新增租赁部分办公场所，由于发行人自2021年1月1日期适用新租赁准则，故新增使用权资产的折旧，导致折旧摊销支出有所增加。2022年，公司新增租赁办公楼，故新增使用权资产的折旧，导致折旧摊销支出有所增加。

#### （5）股份支付

报告期内，发行人涉及股份支付事项，相关明细情况详见本节销售费用分析对股份支付事项的说明。其中，授予管理人员的股份支付在2020-2022年度确认的管理费用为175.02万元、205.61万元及**212.56万元**。

#### （6）其他明细项

**2022年中介费支出和2021年以及2020年基本一致。**

**2022年交通差旅费和2021年以及2020年基本一致。**

其他管理费用支出2021年相比2020年增加152.67万元，主要是因为2021年新租入的办公室的零星维修所产生的支出、数据库及软件使用费等支出上升所致。2022年的其他管理费用与2021年基本持平。

### 3、研发费用

报告期内，公司研发费用的具体构成、占比及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
职工薪酬	<b>6,059.04</b>	<b>97.93%</b>	5,461.76	97.19%	2,417.07	92.69%
知识产权、技术服务费	<b>82.57</b>	<b>1.33%</b>	123.11	2.19%	171	6.56%
折旧摊销易耗品	<b>44.89</b>	<b>0.73%</b>	31.47	0.56%	18.12	0.69%
其他	<b>0.58</b>	<b>0.01%</b>	3.60	0.06%	1.4	0.05%
合计	<b>6,187.09</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,619.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,607.60</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司研发费用主要由职工薪酬及知识产权、技术服务费等构成，其中职工薪酬占比最高。研发费用各明细项归集口径如下：

费用项目	费用归集口径
职工薪酬	研发人员的工资、奖金、职工福利、社会保险费、住房公积金等薪酬费用，按照实际支出的金额以工时等合理方式归集到研发项目。研发人员认定标准为：研发部门的人员；在公司其他部门从事研发相关工作的相关人员
知识产权、技术服务费	与研发活动相关的网络安全测评、数据存储云端托管费等支出，分摊到各个研发项目
折旧摊销易耗品	用于研发活动的设备等固定资产的折旧费，分摊到各个研发项目
其他相关费用	与研发活动直接相关的差旅费等支出，直接归集到对应的研发项目

2020年、2021年和2022年，公司研发费用分别为2,607.60万元、5,619.94万元和**6,187.09万元**，占营业收入的比例分别为3.73%、1.80%和**1.60%**。

报告期内各期，发行人会随当年业绩情况调整研发项目的安排及预算。2021年随着业务规模扩大，为增强公司数字化能力和客户服务能力，公司持续招聘技术类和产品类人才，增加公司数字化平台等项目研发投入，研发费用增加3,012.34万元。2022年的研发费用相比2021年上升**10.09%**，主要是因为随着业务规模的扩大，公司增加研发投入并进一步招聘研发人员所致。报告期内，公司发生的研发费用对应的主要研发项目情况如下：

单位：万元

年度	研发项目名称	项目预算	研发费用	截至各报告期末进度
2022年度	国产替代参考推广系统	150.00	151.90	已完成
	华强洽洽 PC6.2	250.00	263.18	已完成
	电子合同系统 2.0	200.00	196.03	已完成
	型号广告系统	250.00	264.41	已完成
	国产品牌站 2.0	300.00	292.97	已完成
	华强洽洽 PC 7.1 和 Web 2.0	450.00	439.46	已完成
	内容安全系统 V1.0	200.00	195.29	已完成
	数据中台 v1.1 系统	1,220.00	791.74	已完成
	EBS 物料库管理系统	750.00	542.30	已完成
	EBS 业务协助决策系统	610.00	539.00	已完成
	华强商城系统 2.0	530.00	476.82	已完成
	企点 QQ 互通系统	200.00	203.72	已完成
	EBS 系统移动端（微信小程序）V1.0	100.00	104.66	已完成
	其他研发项目	1,960.00	1,725.61	已完成
合计	7,170.00	6,187.09		

年度	研发项目名称	项目预算	研发费用	截至各报告期末进度
2021 年度	一站式采购服务平台（升级）	1,000.00	623.73	已完成
	快递宝智能物流平台技术的研发	300.00	521.78	已完成
	华强电子网电子合同技术的研发	250.00	400.03	已完成
	EBS 系统数据分析模块	686.39	397.63	已完成
	全球供应商实时库价数据中心	712.51	377.63	已完成
	电子元器件 SKU 整合技术的研发	300.00	333.31	已完成
	华强电子网国产替代型号技术的研发	250.00	313.07	已完成
	华强电子网国产品牌系统的研发	200.00	295.67	已完成
	PCB 交易平台系统	570.00	245.14	已完成
	华强商城 App 系统研发	290.00	208.27	已完成
	其他研发项目	1,645.00	1,903.68	已完成
	<b>合计</b>	<b>6,203.90</b>	<b>5,619.94</b>	
2020 年度	EBS 系统研发	453.34	488.99	已完成
	旗舰网 HQBUY 系统研发	414.53	422.31	已完成
	基于大数据的电子元器件智能云仓研发	305.00	302.24	已完成
	基于 B2B 平台 SAP 银企直联技术研发	248.50	248.38	已完成
	基于新型存储的大数据存储技术研发	232.50	231.92	已完成
	其他研发项目	958.46	913.76	已完成
	<b>合计</b>	<b>2,612.33</b>	<b>2,607.60</b>	

公司在研项目的整体预算情况与实施进度情况详见本招股说明书“第五节 业务与技术”之“六、发行人技术与研发情况”之“（二）发行人研究与开发情况”。

#### 4、财务费用

报告期内，公司财务费用的具体构成、占比及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
利息支出	518.65	-59.87%	584.68	73.73%	114.73	-607.36%
利息收入	-311.24	35.93%	-140.17	-17.68%	-345.48	1,828.85%
汇兑损益	-1,332.45	153.82%	156.83	19.78%	33.6	-177.87%
手续费支出	258.80	-29.88%	191.70	24.17%	178.25	-943.62%
<b>合计</b>	<b>-866.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>793.04</b>	<b>100.00%</b>	<b>-18.89</b>	<b>100.00%</b>

公司财务费用主要包括利息支出、利息收入、手续费支出和汇兑损益等。2020年、2021年和**2022年**，公司财务费用分别为-18.89万元、793.04万元和**-866.25万元**。

利息收入主要包括借出资金利息收入以及银行存款利息收入。利息支出主要包括短期借款利息支出。手续费支出主要包括银行转账手续费以及支付宝、微信等支付平台手续费。

2021年财务费用较2020年增加811.93万元，主要因业务扩张需要，缓解资金压力而增加银行借款，导致利息支出增加；同时银行存款产生的利息收入减少所致。2022年财务费用大幅下降，主要由于在收入快速上升的同时，人民币兑美元汇率波动下降导致本期产生了较大的汇兑收益所致。

## 5、与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司期间费用与同行业可比公司比较分析如下：

单位：%

证券代码	公司简称	2022年度	2021年度	2020年度
<b>销售费用/营业收入</b>				
300226.SZ	上海钢联	<b>0.57</b>	0.60	0.46
002315.SZ	焦点科技	<b>37.74</b>	40.41	41.70
002095.SZ	生意宝	<b>12.91</b>	11.02	11.99
603613.SH	国联股份	<b>0.59</b>	0.46	0.50
/	云汉芯城	<b>4.81</b>	4.05	5.04
<b>可比公司平均值</b>		<b>11.32</b>	<b>11.31</b>	<b>11.94</b>
<b>发行人</b>		<b>6.32</b>	<b>6.66</b>	<b>5.97</b>
<b>管理费用/营业收入</b>				
300226.SZ	上海钢联	<b>0.20</b>	0.29	0.27
002315.SZ	焦点科技	<b>10.64</b>	8.38	9.36
002095.SZ	生意宝	<b>3.50</b>	3.14	4.44
603613.SH	国联股份	<b>0.21</b>	0.18	0.26
/	云汉芯城	<b>1.29</b>	1.37	2.03
<b>可比公司平均值</b>		<b>3.17</b>	<b>2.67</b>	<b>3.27</b>
<b>发行人</b>		<b>4.05</b>	<b>3.12</b>	<b>5.12</b>
<b>财务费用/营业收入</b>				

证券代码	公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
300226.SZ	上海钢联	0.05	0.11	0.13
002315.SZ	焦点科技	-2.08	-0.91	-0.40
002095.SZ	生意宝	-3.71	-4.20	-4.81
603613.SH	国联股份	-0.006	-0.01	0.004
/	云汉芯城	0.71	0.05	-0.03
可比公司平均值		-1.01	-0.99	-1.02
发行人		-0.22	0.25	-0.03
研发费用/营业收入				
300226.SZ	上海钢联	0.16	0.16	0.15
002315.SZ	焦点科技	12.04	11.97	11.72
002095.SZ	生意宝	3.64	3.45	4.33
603613.SH	国联股份	0.33	0.18	0.17
/	云汉芯城	1.42	0.96	1.53
可比公司平均值		3.52	3.34	3.58
发行人		1.60	1.80	3.73
期间费用合计/营业收入				
300226.SZ	上海钢联	0.97	1.16	1.01
002315.SZ	焦点科技	58.33	59.85	62.38
002095.SZ	生意宝	16.33	13.41	15.95
603613.SH	国联股份	1.12	0.81	0.93
/	云汉芯城	8.24	6.43	8.57
可比公司平均值		17.00	16.33	17.77
发行人		11.76	11.82	14.79

报告期内，公司期间费用占营业收入比例整体略低于可比公司，处于合理水平。

发行人销售费用占营业收入的比例远高于上海钢联及国联股份，基于发行人的业务模式特点，下游客户较为分散，单个订单平均金额较小，基于一定的订单量，故销售费用支出的规模具有一定刚性。但发行人业务规模低于上海钢联及国联股份，高于生意宝，故基于刚性的销售费用及业务规模效应，发行人的销售费用率高于上海钢联及国联股份，低于生意宝。发行人销售费用率远低于焦点科技，主要由于焦点科技除与上述可比公司模式类似的主营业务外，另开展保险产品代

理销售服务，该类服务的高销售费用率拉高了焦点科技的整体销售费用率水平。报告期内，发行人销售费用占营业收入比例略高于云汉芯城。发行人销售费用职工薪酬的核算口径与云汉芯城存在差异，发行人将与销售非直接相关的运营人员、采购人员等人员费用归集至管理费用，而云汉芯城则归集为销售费用。2020年发行人的销售费用率高于云汉芯城，主要系发行人2020年的收入增速（33.84%）不及云汉芯城（85.45%），同时云汉芯城销售团队完成调整，其销售费用较2019年下降7.93%，与此同时发行人的销售费用相比2019年上升5.98%的综合影响所致。2021年及**2022年**发行人销售费用率高于云汉芯城，主要系占销售费用结构比较高的发行人员工薪酬绩效与发行人业绩增长正相关，2021年发行人销售收入增速（347.63%）较快，大幅高于云汉芯城（150.06%），**2022年发行人销售收入增幅亦高于云汉芯城**；且发行人毛利率高于云汉芯城，职工薪酬增加额与公司业绩同向增加，在发行人销售人员少于云汉芯城的情况下，比云汉芯城支出了更多的职工薪酬，使得发行人的销售费用率高于云汉芯城，但与公司2020年销售费用率相比变动不大。

发行人管理费用占营业收入比例介于可比公司之间，基于业务规模效应，发行人的管理费用率高于上海钢联及国联股份，与生意宝水平接近，低于焦点科技。其中，焦点科技的管理费用率较高，主要由于其办公费用较高所致。发行人管理费用率高于云汉芯城主要因为在人员分类上，发行人将与销售非直接相关的运营人员、采购人员等人员费用归集至管理费用，而云汉芯城则归集为销售费用。

财务费用与研发费用占营业收入比例均介于各可比公司之间，与可比公司水平相当。

### （五）剥离授权分销业务后的模拟经营成果

公司自设立授权分销业务分部以来在一直由独立团队负责运营，经营业绩单独进行考核。假设报告期期初已剥离授权分销业务，模拟利润表结果如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	
	审计报告	模拟剥离
一、营业收入	69,896.73	65,009.68
减：营业成本	52,354.35	47,904.73

项 目	2020 年度	
	审计报告	模拟剥离
毛利	17,542.38	17,104.96
营业税金及附加	144.71	140.82
期间费用（销售费用、管理费用、研发费用、财务费用）	<b>10,338.34</b>	<b>9,822.90</b>
加：其他收益	798.94	788.01
投资收益	-201.50	-201.50
信用减值损失	-139.56	-133.22
资产减值损失	-134.85	-131.58
资产处置收益	-4.08	-4.08
二、营业利润	<b>7,378.27</b>	<b>7,458.86</b>
加：营业外收入	22.54	22.09
减：营业外支出	42.81	42.30
三、利润总额	<b>7,358.00</b>	<b>7,438.65</b>
减：所得税费用	879.80	881.06
四、净利润	<b>6,478.20</b>	<b>6,557.59</b>

注：2021 年及 2022 年公司无授权分销业务。

### （六）非经常性损益分析

报告期内，公司的非经常性损益具体构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	<b>-13.06</b>	4,236.46	-34.68
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）	<b>514.81</b>	204.77	661.45
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	-
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、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生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、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	-	-7.93	-
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	-	4.56	-



项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-51.90	-63.07	10.32
其他符合非经常性损益定义的损益项目	32.91	18.45	30.55
小 计	482.76	4,393.24	667.65
减：所得税影响额	72.31	589.58	100.13
减：少数股东权益影响额	-	-	-
合 计	410.44	3,803.66	567.52
非经常性损益占归属于母公司股东净利润的比例	1.47%	12.95%	8.76%

报告期内，公司非经常性损益分别为 567.52 万元、3,803.66 万元和 410.44 万元。

2021 年，公司因出售持有联营企业-深圳华秋电子有限公司 5.4099%的股权对当期损益的影响为 4,235.03 万元。

剔除同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益和处置联营企业股权对当期损益的影响后，非经常性损益对各期经营成果的影响较小。

此外，全部或部分认定为非经常性损益的项目还包括：

### 1、其他收益

报告期内，公司的其他收益具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
与收益相关的政府补助	514.81	204.77	768.39
其中：计入非经常性损益金额	514.81	204.77	661.45
计入经常性损益金额	-	-	106.94
代扣个人所得税手续费返还	13.65	5.45	16.98
增值税可抵扣进项加计抵减	12.71	13.00	13.57
合计	541.17	223.22	798.94

报告期内，公司取得的计入经常性损益的政府补助的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	备注
保就业计划补贴款	-	-	32.54	与收益相关

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	备注
核心人才支持补助款	-	-	31.51	与收益相关
生产经营支持补助款	-	-	30.00	与收益相关
其他	-	-	12.89	与收益相关
<b>合计</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>106.94</b>	

报告期内，公司取得的计入非经常性损益的政府补助的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	备注
<b>2022 年上半年稳增长奖励项目</b>	<b>259.00</b>	-	-	<b>与收益相关</b>
高新技术企业培育资助	40.00	-	-	与收益相关
上市辅导支持	-	100.00	-	与收益相关
福田区产业发展专项资金科技创新发展支持项目补助款	100.00	48.48	118.22	与收益相关
失业保险返还款	-	-	194.69	与收益相关
元器件电商用户行为大数据采集及分析应用平台补助款	-	-	139.00	与收益相关
企业研发补助款	-	44.40	107.40	与收益相关
科技型企业高成长支持补助款	-	-	40.00	与收益相关
其他	115.81	11.89	62.14	与收益相关
<b>合计</b>	<b>514.81</b>	<b>204.77</b>	<b>661.45</b>	

## 2、资产处置收益

报告期内，公司的资产处置收益具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
固定资产处置收益	-12.29	-	-4.08
无形资产处置收益	-	-	-
终止租赁净损益	-	3.60	-
<b>合计</b>	<b>-12.29</b>	<b>3.60</b>	<b>-4.08</b>

## 3、营业外收入

报告期内，公司的营业外收入具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
罚款及违约金收入	16.09	5.87	22.32

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
无法支付款项	0.96	11.57	-
其他	3.78	0.48	0.23
合计	20.83	17.92	22.54

罚款及违约金收入主要为发行人供应商由于违约赔偿给发行人的款项。无法支付款项主要系供应商长期挂账清理。

#### 4、营业外支出

报告期内，公司的营业外支出具体的构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
非流动资产毁损报废损失	0.77	0.87	30.59
罚款及滞纳金	55.67	67.03	12.19
存货盘亏损失	-	11.44	-
其他	17.06	2.53	0.03
合计	73.50	81.86	42.81

2020 年非流动资产毁损报废损失主要系公司集中清理了长期未使用的业务系统所致，罚款及滞纳金主要为发行人补缴增值税产生的滞纳金和由于违约赔偿给客户的款项，2021 年罚款及滞纳金增加较多主要系 2021 年部分电子元器件缺货行情严重，存在由于缺货导致订单取消赔偿给客户的款项。存货盘亏损失主要系公司部分物料由于质量问题报废所致。

#### （七）信用减值损失和资产减值损失

报告期内，公司的信用减值损失和资产减值损失具体的构成情况如下：

单位：万元

报表项目	明细项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
信用减值损失	坏账损失	353.59	-606.13	-139.56
	合计	353.59	-606.13	-139.56
资产减值损失	存货跌价损失	-1,957.56	-424.01	-72.37
	长期股权投资减值损失	-	-	-62.48
	合计	-1,957.56	-424.01	-134.85

报告期内，公司分别对应收账款、长期股权投资、其他应收款和存货计提了

资产减值准备，由此形成的信用减值损失和资产减值损失，详见本节“十五、资产质量分析”中各项科目的分析说明。

## （八）税项

### 1、税金及附加

报告期内，公司的税金及附加的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
城市维护建设税	190.58	236.12	77.64
教育费附加	136.13	168.66	55.46
印花税	46.33	24.21	11.34
其他	15.41	0.07	0.28
合计	388.45	429.05	144.72

报告期内，各年税金及附加的金额主要由城市维护建设税及教育费附加构成，其变动与经营业绩相关性强，与营业收入变化趋势一致。

### 2、企业所得税

#### （1）所得税费用

报告期内，公司的所得税费用的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
当期所得税费用	4,259.83	5,068.50	910.42
递延所得税费用	183.28	-284.03	-30.62
合计	4,443.11	4,784.46	879.80

#### （2）所得税费用与会计利润的关系

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利润总额	32,400.17	34,152.38	7,358.00
所得税费用	4,443.11	4,784.46	879.80
所得税费用占会计利润的比例	13.71%	14.01%	11.96%

报告期内，所得税费用占当期会计利润的比例与公司实际税率基本相符。发行人的主要业务主体为华强电子网集团、捷扬国际、电子网公司，适用所得税率

分别为 15%、16.5%以及 15%，同时华强电子网集团、电子网公司在报告期内发生的研发费用适用按 175%加计扣除的政策，相应减少所得税额，故导致发行人综合所得税率因此降低。其中，发行人综合所得税率在报告期内略有波动，主要由于发行人在各期涉及以权益结算的股份支付事项，**2020-2022** 年度分别确认 213.06 万元、243.67 万元以及 **250.61 万元** 的期间费用以及发行人于 2021 年处置华秋电子股权所产生的投资收益 4,266.69 万元，上述事项涉及的费用不得进行税前扣除，故造成报告期内各期综合所得税率有所波动。

## 十五、资产质量分析

### （一）资产构成分析

#### 1、资产总体构成及变动趋势分析

报告期内各期末，公司总体资产结构如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产	114,824.03	95.36%	113,762.13	95.23%	34,649.41	88.92%
非流动资产	5,585.31	4.64%	5,702.48	4.77%	4,316.96	11.08%
资产总计	120,409.34	100.00%	119,464.61	100.00%	38,966.37	100.00%

报告期内，公司资产结构总体较为稳定，报告期各期末流动资产占总资产的比例分别为 88.92%、95.23%和 **95.36%**，流动资产占比较高。

#### 2、流动资产具体构成及变动趋势分析

报告期内各期末，公司流动资产的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	51,992.91	45.28%	18,411.96	16.18%	9,454.51	27.29%
应收票据	419.82	0.37%	-	-	-	-
应收账款	45,856.32	39.94%	79,276.34	69.69%	18,727.97	54.05%
应收款项融资	2,205.51	1.92%	442.20	0.39%	171.67	0.50%
预付款项	3,062.60	2.67%	4,602.32	4.05%	2,158.55	6.23%
其他应收款	513.56	0.45%	366.04	0.32%	148.61	0.43%

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
存货	9,843.33	8.57%	10,280.03	9.04%	3,635.26	10.49%
其他流动资产	929.99	0.81%	383.24	0.34%	352.85	1.02%
流动资产合计	114,824.03	100.00%	113,762.13	100.00%	34,649.41	100.00%

公司流动资产主要由应收账款、货币资金、存货、预付款项及其他应收款构成。2020年末、2021年末和**2022年末**，上述科目合计占流动资产的比例分别为98.49%、99.27%和**96.90%**。

### （1）货币资金

报告期各期末，公司货币资金金额及构成情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
银行存款	51,421.68	98.90%	16,185.92	87.91%	7,809.47	82.60%
其他货币资金	571.23	1.10%	2,226.04	12.09%	1,645.04	17.40%
合计	51,992.91	100.00%	18,411.96	100.00%	9,454.51	100.00%
其中：存放在境外的款项总额	21,274.57	40.92%	1,585.47	8.61%	842.85	8.91%

报告期各期末，公司货币资金主要为银行存款及其他货币资金。2021年末比2020年末货币资金增加8,957.45万元，增幅94.74%，主要系随着经营规模的增加，所需要的流动资金亦有所上升；2022年末比2021年末货币资金**增加33,580.95万元，增幅182.39%**，主要系随着公司经营规模的扩大，所需流动资金有所上升所致。

报告期各期末的其他货币资金主要为开立融资信用证保证金以及第三方支付平台，如支付宝、微信等平台的存款。由于公司业务从2020年第四季度开始明显增长，为满足业务开展需要的存放在第三方支付平台资金和开立融资信用证保证金随之增多，因此2021年较2020年末其他货币资金增长35.32%。

具体财务独立情况，详见“第八节 公司治理与独立性”之“**五、发行人在资产、人员、财务、机构、业务方面的独立性情况**”之“（三）财务独立情况”。

报告期各期末公司其他货币资金明细如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	是否使用受限
存放第三方支付平台资金	25.82	38.54	15.95	否
开立融资信用证保证金	545.42	2,187.51	1,618.80	是
诉讼冻结资金	-	-	10.29	是
合计	571.23	2,226.04	1,645.04	-

## （2）应收票据及应收款项融资

报告期各期末，公司的应收票据及应收款项融资余额及流动资产占比汇总情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收票据	419.82	0.37%	-	-	-	-
应收款项融资	2,205.51	1.92%	442.20	0.39%	171.67	0.50%
合计	2,625.33	2.29%	442.20	0.39%	171.67	0.50%

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资合计账面价值分别为 171.67 万元、442.20 万元和 2,625.33 万元，占流动资产的比重分别为 0.50%、0.39%和 2.29%，金额及占比均较小。公司应收票据及应收款项融资由收到的银行承兑汇票构成，信用风险较低。2021 年末及 2022 年末公司应收票据及应收款项融资账面价值较 2020 年末大幅增加，主要系随着公司业务规模扩张而上涨。

## （3）应收账款

### ①应收账款总体情况

报告期各期末，公司应收账款总体情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款余额	46,789.83	80,527.90	19,387.26
坏账准备	933.51	1,251.56	659.29
应收账款净额	45,856.32	79,276.34	18,727.97
营业收入	385,500.87	312,877.95	69,896.73
应收账款净额占营业收入比例	11.90%	25.34%	26.79%

报告期各期末，应收账款净额占当期营业收入的比例分别为 26.79%、25.34% 和 11.90%。

2022 年末公司应收账款净额较 2021 年末有所下降，主要系 2022 年第四季度公司采购服务业务收入同比有所下降所致。

2021 年公司应收账款净额较 2020 年末增长 60,548.37 万元，增幅较大，主要系 2021 年度公司营业收入大幅增长影响，因此应收账款净额相比上年末显著增长。

### ②应收账款账龄情况

报告期内，公司账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2022. 12. 31		2021.12.31		2020.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
0-6 个月（含，下同）	45,502.82	97.25%	79,578.60	98.82%	18,151.35	93.63%
7 个月-1 年	836.01	1.79%	507.85	0.63%	755.66	3.90%
1-2 年	14.23	0.03%	8.59	0.01%	151.18	0.78%
2-3 年	6.73	0.01%	112.17	0.14%	11.60	0.06%
3 年以上	430.02	0.92%	320.69	0.40%	317.48	1.64%
合计	46,789.83	100.00%	80,527.90	100.00%	19,387.26	100.00%

2020 年末、2021 年末和 2022 年末，公司应收账款的账龄主要为 0-6 个月以内，账龄 0-6 个月以内的应收账款余额占比分别为 93.63%、98.82%和 97.25%。账龄在 2 年以上的预计无法收回的客户应收账款，公司已单项全额计提了减值准备。

### ③主要应收账款客户情况

报告期各期末，公司应收账款余额前五名客户如下：

单位：万元

2022. 12. 31					
序号	单位名称	账龄	余额	占比	坏账准备
1	ARISTA NETWORKS, INC.	1-6 个月	3,084.50	6.59%	30.84
2	LEAR CORPORATION POLAND II SP. Z O O	1-6 个月	1,765.70	3.77%	17.66



3	TRITIUM PTY LTD	1-6个月	1,192.65	2.55%	11.93
4	宁波普瑞均胜汽车电子有限公司	1-6个月	1,084.42	2.32%	10.84
5	JABIL CIRCUIT (GUANGZHOU) LIMITED	1-6个月	1,021.26	2.18%	10.21
合计			8,148.52	17.42%	81.49
<b>2021.12.31</b>					
序号	单位名称	账龄	余额	占比	坏账准备
1	歌尔股份有限公司	1-6个月	6,354.09	7.89%	63.54
2	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	1-6个月	4,546.12	5.65%	45.46
3	和硕联合科技股份有限公司	1-6个月	3,126.53	3.88%	31.27
4	DELTA ELECTRONICS (THAILAND) PUBLIC CO., LTD.	0-2年	3,091.45	3.84%	30.96
5	深圳市大疆百旺科技有限公司	1-6个月	3,084.53	3.83%	30.85
合计			20,202.72	25.09%	202.07
<b>2020.12.31</b>					
序号	单位名称	账龄	余额	占比	坏账准备
1	广州海格通信集团股份有限公司	0-2年	1,438.31	7.42%	46.71
2	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	1-6个月	1,226.68	6.33%	12.27
3	深圳拓邦股份有限公司	1-6个月	887.92	4.58%	8.88
4	LITE-ON OVERSEAS TRADING CO., LTD.	1-6个月	698.39	3.60%	6.98
5	海能达通信（香港）有限公司	1-6个月	478.07	2.47%	4.78
合计			4,729.37	24.40%	79.63

以上客户均为非关联方。报告期各期末，公司应收账款余额前五名客户合计占比分别为 24.40%、25.09%和 17.42%。其中，2020 年应收账款前五大客户广州海格通信集团股份有限公司账龄较长的原因为其结算方式为云信票据<sup>2</sup>，截至 2020 年 12 月 31 日，广州海格通信集团股份有限公司已支付但尚未到期兑付的云信票据为合计 1,068.29 万元，公司出于谨慎考虑，并未将该票据确认为应收票据，因此广州海格通信集团股份有限公司的应收账款账面金额较大，公司已按照其账龄组合计提减值准备 46.71 万元。上述云信票据到期后已全部收回。

#### ④坏账准备计提情况

##### A. 报告期各期末应收账款及坏账准备计提情况如下：

<sup>2</sup> 云信票据：是由大型企业集团通过中企云链平台，将其优质企业信用转化为可流转、可融资、可灵活配置的一种创新型金融信息服务，中企云链系经国务院国资委批复成立的一家央企控股的混合所有制企业。

单位：万元

类别	2022.12.31				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	占比	金额	计提比例	
单项计提坏账准备的应收账款	433.76	0.93%	433.76	100.00%	-
按组合计提坏账准备的应收账款	46,356.07	99.07%	499.75	1.08%	45,856.32
合计	46,789.83	100.00%	933.51	2.00%	45,856.32
类别	2021.12.31				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	占比	金额	计提比例	
单项计提坏账准备的应收账款	426.18	0.53%	426.18	100.00%	-
按组合计提坏账准备的应收账款	80,101.72	99.47%	825.38	1.03%	79,276.34
合计	80,527.90	100.00%	1,251.56	1.55%	79,276.34
类别	2020.12.31				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	占比	金额	计提比例	
单项计提坏账准备的应收账款	435.52	2.25%	435.52	100.00%	-
按组合计提坏账准备的应收账款	18,951.74	97.75%	223.77	1.18%	18,727.97
合计	19,387.26	100%	659.29	3.40%	18,727.97

## B. 单项计提坏账准备的应收账款

## a. 2022年12月31日

单位：万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
安徽夏禹新能源科技有限公司	231.80	231.80	100.00	失信被执行人，预计无法收回
深圳市沃特玛电池有限公司	74.75	74.75	100.00	公司已破产，预计无法收回
深圳市科中龙光电科技有限公司	64.36	64.36	100.00	公司进入破产清算，预计无法收回
深圳市双赢伟业股份有限公司	24.72	24.72	100.00	公司进入破产清算，预计无法收回

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
马鞍山市贝赢通信科技有限公司	20.21	20.21	100.00	失信被执行人，预计无法收回
成都广达新网科技股份有限公司	8.22	8.22	100.00	公司申请破产清算，预计无法收回
深圳特笛森电子有限公司	4.00	4.00	100.00	公司进入破产清算，预计无法收回
深圳市天毅科技有限公司	2.87	2.87	100.00	预计无法收回
东莞市金而特电子有限公司	1.49	1.49	100.00	预计无法收回
深圳安盛生物医疗技术有限公司	1.33	1.33	100.00	预计无法收回
小计	433.76	433.76	100.00	

b.2021年12月31日

单位：万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
安徽夏禹新能源科技有限公司	231.80	231.80	100.00	失信被执行人，预计无法收回
深圳市沃特玛电池有限公司	74.75	74.75	100.00	公司破产重组，预计无法收回
深圳市科中龙光电科技有限公司	64.36	64.36	100.00	公司申请破产，预计无法收回
深圳市双赢伟业股份有限公司	22.63	22.63	100.00	公司申请破产，预计无法收回
马鞍山市贝赢通信科技有限公司	18.50	18.50	100.00	公司申请破产，预计无法收回
成都广达新网科技股份有限公司	8.22	8.22	100.00	公司无财产可执行，预计无法收回
深圳特笛森电子有限公司	4.00	4.00	100.00	公司无财产可执行，预计无法收回
深圳市威纳源电子有限公司	1.92	1.92	100.00	预计无法收回
小计	426.18	426.18	100.00	

c.2020年12月31日

单位：万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
安徽夏禹新能源科技有限公司	231.80	231.80	100.00	失信被执行人，预计无法收回
深圳市沃特玛电池有限公司	74.75	74.75	100.00	公司破产重组，预计无法收回
深圳市科中龙光电科技有限公司	64.36	64.36	100.00	公司申请破产，预计无法收回

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
深圳市双赢伟业股份有限公司	23.16	23.16	100.00	公司申请破产，预计无法收回
马鞍山市贝赢通信科技有限公司	18.93	18.93	100.00	公司申请破产，预计无法收回
成都广达新网科技股份有限公司	8.22	8.22	100.00	公司无财产可执行，预计无法收回
佛山市中格威电子有限公司	7.60	7.60	100.00	公司无财产可执行，预计无法收回
深圳特笛森电子有限公司	4.00	4.00	100.00	公司无财产可执行，预计无法收回
深圳市威纳源电子有限公司	1.92	1.92	100.00	预计无法收回
九洲集团（香港）控股有限公司	0.78	0.78	100.00	预计无法收回
<b>小计</b>	<b>435.52</b>	<b>435.52</b>	<b>100.00</b>	

## C.采用账龄组合计提坏账准备的应收账款

单位：万元

账龄	2022.12.31		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
0-6个月（含，下同）	45,502.82	455.03	1.00
7个月-1年	836.01	41.80	5.00
1-2年	14.23	1.42	10.00
2-3年	3.00	1.50	50.00
<b>小计</b>	<b>46,356.07</b>	<b>499.75</b>	<b>1.08</b>

单位：万元

账龄	2021.12.31		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
0-6个月（含，下同）	79,578.60	795.79	1.00
7个月-1年	507.85	25.39	5.00
1-2年	8.59	0.86	10.00
2-3年	6.68	3.34	50.00
<b>小计</b>	<b>80,101.72</b>	<b>825.38</b>	<b>1.03</b>

单位：万元

账龄	2020.12.31		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
0-6个月（含，下同）	18,151.35	181.51	1.00
7个月-1年	755.66	37.78	5.00
1-2年	44.73	4.47	10.00

账龄	2020.12.31		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
2-3年	-	-	50.00
小计	18,951.74	223.77	1.18

D. 公司与同行业可比公司坏账准备计提政策情况：

同行业可比公司中，上海钢联、生意宝、国联股份和云汉芯城均按照账龄组合计提预期信用损失坏账准备，具体对比情况如下：

单位：%

账龄	发行人	云汉芯城	生意宝	国联股份	上海钢联	
					信息业务	交易服务业务
0-6个月（含，下同）	1.00	1.00	5.00	1.36	5.00	1.00
7个月-1年	5.00	10.00	5.00	1.36	5.00	1.00
1-2年	10.00	20.00	20.00	35.00	50.00	10.00
2-3年	50.00	60.00	50.00	50.89	80.00	50.00
3年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

数据来源：上市公司公告、招股说明书

从上表可以看出，公司实际采用的坏账政策与同行业可比公司无重大差异。

#### ① 期后回款情况

截至2023年2月28日，报告期各期末的应收账款回收情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款余额	46,789.83	80,527.90	19,387.26
截至2023年2月28日回款金额	32,458.75	80,037.48	18,953.05
期后回款占当年末应收账款余额比例	69.37%	99.39%	97.76%

#### （4）预付款项

报告期各期末，公司预付款项账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	3,062.60	100.00%	4,596.33	99.87%	2,158.55	100.00%

1-2 年	-	-	5.99	0.13%	-	-
合计	3,062.60	100.00%	4,602.32	100.00%	2,158.55	100.00%

2020 年末、2021 年末和 2022 年末，公司预付账款分别为 2,158.55 万元、4,602.32 万元和 3,062.60 万元，占流动资产的比例分别为 6.23%、4.05%和 2.67%。公司预付款项主要系预付采购货款。2021 年末公司预付款项增加主要系从 2020 年底开始电子元器件市场出现缺货行情，订单增多，导致采购增加。

报告期内，预付款项账龄主要为 1 年以内，预付款项不存在明显减值迹象，未计提坏账准备。

截至 2022 年末，公司预付款项金额前五名情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	是否关联方	金额	占预付款项的比例
1	深圳市烁讯电子有限公司	否	600.00	19.59%
2	HK WEIGE TRADE CO., LIMITED	否	365.64	11.94%
3	深圳市亿霄科技有限公司	否	212.26	6.93%
4	EVERWIN INTELLIGENT ELECTRONICS CO., LIMITED	否	157.96	5.16%
5	BlueStone Technology China Limited	否	150.44	4.91%
合计			1,486.29	48.53%

截至 2021 年末，公司预付款项金额前五名情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	是否关联方	金额	占预付款项的比例
1	深圳市品健永兴科技有限公司	否	257.40	5.59%
2	HK SOUSTAR TECHNOLOGY CO., LIMITED	否	198.82	4.32%
3	深圳市朗华供应链服务有限公司	否	188.26	4.09%
4	SHENZHEN SHENGSHIXINFA ELECTRONICS CO., LIMITED	否	182.09	3.96%
5	深圳市瑞成威科技有限公司	否	176.42	3.83%
合计			1,002.99	21.79%

截至 2020 年末，公司预付款项金额前五名情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	是否关联方	金额	占预付款项的比例
1	ZMPRESS CO., LIMITED	否	347.12	16.08%

序号	单位名称	是否关联方	金额	占预付款项的比例
2	ACTION (HONG KONG) TECHNOLOGY LIMITED	否	81.68	3.78%
3	SHENZHEN TROSON TECHNOLOGY CO., LTD	否	74.65	3.46%
4	SEA UNION ENGINEERING ENTERPRISES LTD	否	71.89	3.33%
5	ROYANG DEVELOPMENT CO., LIMITED	否	70.70	3.28%
合计			<b>646.05</b>	<b>29.93%</b>

### (5) 其他应收款

#### ①按性质列示

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
往来及垫付款项	147.51	100.33	59.28
保证金及押金	367.52	263.44	88.07
备用金	-	3.27	1.85
<b>账面余额合计</b>	<b>515.03</b>	<b>367.04</b>	<b>149.20</b>
减：坏账准备	1.48	1.00	0.59
<b>账面价值合计</b>	<b>513.56</b>	<b>366.04</b>	<b>148.61</b>

公司的其他应收款主要为往来及垫付款项、保证金及押金。

往来及垫付款项主要包括应收关联方拆借款及应收垫付第三方款项。2020年末、2021年末及**2022年末**该项目余额水平较低。

2021年末及**2022年末**发行人应收保证金及押金有所增加，主要系应业务发展需要，公司新增办公场所及仓库租赁所支付的押金所致。

#### ②账龄情况

单位：万元

项目	账面余额		
	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
0-6个月(含,下同)	187.20	251.24	59.28
7个月-1年	69.35	45.37	11.85
1-2年	189.62	10.00	57.18
2-3年	10.00	49.54	1.96
3年以上	58.86	10.90	18.94

项目	账面余额		
	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
账面余额合计	515.03	367.04	149.20
减：坏账准备	1.48	1.00	0.59
账面价值合计	513.56	366.04	148.61

报告期各期末，公司其他应收款的账龄主要为 0-6 个月、7 个月-1 年及 1-2 年，余额占比分别为 86.00%、83.54%和 **86.63%**。账龄在 1 年以上的其他应收款主要为预计收回的应收关联方拆借款项，其中针对预计无法收回的其他应收款，公司已 100%计提坏账准备。

2021 年末及 **2022 年末**，账龄在一年以上的其他应收款有所增加，主要系相关办公和仓库场所租赁持续续期，租赁押金并未收回所致。

### ③其他应收款余额前五名情况

**2022 年 12 月 31 日**，其他应收款前五名如下：

单位：万元

单位名称	款项性质	金额	占比
重庆金康动力新能源有限公司	保证金及押金	90.00	17.47%
纪晓玲	保证金及押金	44.92	8.72%
深圳市蔡屋围投资发展有限公司	保证金及押金	44.55	8.65%
中银香港（VISA 卡）	往来及垫付款项	37.53	7.29%
深圳金融电子结算科技有限公司	保证金及押金	26.83	5.21%
合计		243.82	47.34%

2021 年 12 月 31 日，其他应收款前五名如下：

单位：万元

单位名称	款项性质	金额	占比
重庆金康动力新能源有限公司	保证金及押金	90.00	24.52%
纪晓玲	保证金及押金	44.92	12.24%
中银香港（VISA 卡）	往来及垫付款项	22.04	6.00%
深圳黄金投资有限公司	保证金及押金	21.52	5.86%
深圳市森磊建设集团有限公司	保证金及押金	18.00	4.90%
合计		196.48	53.52%

2020 年 12 月 31 日，其他应收款前五名如下：



单位：万元

单位名称	款项性质	金额	占比
纪晓玲	保证金及押金	44.92	30.11%
中国银行港币信用卡	往来及垫付款项	17.59	11.79%
烽火通信科技股份有限公司	保证金及押金	10.00	6.70%
OBERMAY TECHNOLOGY LIMITED	保证金及押金	6.53	4.37%
MAK LAW MO	保证金及押金	5.89	3.95%
合计		<b>84.93</b>	<b>56.92%</b>

## ① 坏账准备计提

其他应收款的坏账准备比照应收款项的政策进行计提，报告各期末情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31				
	账面余额		坏账准备		账面价值
类别	金额	占比	金额	计提比例	
按组合计提坏账准备	515.03	100.00%	1.48	0.29%	513.56
合计	515.03	100.00%	1.48	0.29%	513.56
项目	2021.12.31				
	账面余额		坏账准备		账面价值
类别	金额	占比	金额	计提比例	
按组合计提坏账准备	367.04	100.00%	1.00	0.27%	366.04
合计	367.04	100.00%	1.00	0.27%	366.04
项目	2020.12.31				
	账面余额		坏账准备		账面价值
类别	金额	占比	金额	计提比例	
按组合计提坏账准备	149.20	100.00%	0.59	0.40%	148.61
合计	149.20	100.00%	0.59	0.40%	148.61

## (6) 存货

①各报告期末，公司存货账面价值构成具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
库存商品	9,667.22	98.21%	9,573.07	93.12%	3,537.79	97.32%

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
发出商品	176.11	1.79%	706.96	6.88%	97.47	2.68%
合计	9,843.33	100.00%	10,280.03	100.00%	3,635.26	100.00%

公司的存货由发出商品和库存商品构成。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 3,635.26 万元、10,280.03 万元和 **9,843.33 万元**，占流动资产的比重分别为 10.49%、9.04%和 **8.57%**。公司库存商品主要是已有订单库存，在采购服务模式，客户订单核心要素（包括价格、交期等）确认后，公司为锁定产品价格、保证货源供应，一般会较快执行采购，随后进行入库和质检等。客户基于供应链管理的考虑往往存在产品交期，因此产品采购形成存在一定库龄的库存商品，后续根据客户要求时间进行发货。

各报告期期末，公司存货余额的变动主要是库存商品余额变动所致，2022 年末库存商品余额较 2021 年末略有上升，2021 年 12 月 31 日库存商品余额较 2020 年末增加 6,228.04 万元，库存商品上升主要是因为 2020 年第四季度销售情况好转，市场需求恢复，2021 年市场供需矛盾紧张，需求持续大幅增长，公司根据订单需求相应增加库存商品。

## ②存货库龄情况

报告期各期末，存货库龄情况、具体构成及金额如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存商品	11,816.44	98.53%	9,866.10	48.27%	3,638.06	97.39%
其中：0-12 个月	9,245.16	77.09%	9,316.42	45.58%	3,207.60	85.87%
12 个月以上	2,571.28	21.44%	549.68	2.69%	430.46	11.52%
发出商品	176.11	1.47%	706.96	6.69%	97.47	2.61%
合计	11,992.56	100.00%	10,573.06	100.00%	3,735.53	100.00%

报告期各期末，一年以上库龄的库存商品的占比分别为 11.52%、2.69%和 **21.44%**，其中，库龄较长的库存商品主要为给客户的前期备货和部分呆滞物料。公司为解决客户长尾采购需求痛点，为客户提供解决的方案，增强采购渠道、产品品质、交期管理的确定性，根据客户订单，按照交期、品质管理、货品稀缺程

度等多种因素确定采购计划，由于部分物料客户单次采购数量较少，低于最小包装单位，公司会预先购买整包然后分批次卖给客户，因此会存在给客户的备货存货库龄较长的情况，但金额相对较小。对于部分呆滞物料，公司已充分计提跌价准备并在华强商城积极出售。2022年，公司一年以上库龄存货占比显著增加，主要系2021年电子元器件市场出现严重的“缺货潮”，公司根据自身大数据积累和行业判断，为提高采购服务效率和降低采购服务成本，对于市场上供需错配严重的型号，进行了少量的战略性备货尝试所致。

② 1年以内存货的具体构成及库龄情况

A. 2022年12月31日

单位：万元

产品类别	3个月以内	3-6个月	6-9个月	9-12个月	合计
集成电路	3,735.60	2,123.85	601.70	991.48	7,452.63
晶体管	287.12	90.40	137.20	72.70	587.42
电阻、开关、连接器等被动元器件	93.31	30.16	21.03	14.50	159.00
传感器、二极管、光耦等主动元器件	133.62	117.76	104.83	32.04	388.25
电容	37.04	40.04	14.57	2.45	94.10
其他	448.91	79.60	111.28	100.08	739.87
合计	4,735.60	2,481.81	990.61	1,213.25	9,421.27
库龄占比	50.27%	26.34%	10.51%	12.88%	100.00%

注：上表3个月以内含3个月，3-6个月含6个月，6-9个月含9个月，9-12个月含12个月，下同。

B. 2021年12月31日

单位：万元

产品类别	3个月以内	3-6个月	6-9个月	9-12个月	合计
集成电路	4,792.69	912.87	875.81	788.18	7,369.55
晶体管	446.97	42.37	157.49	27.35	674.18
电阻、开关、连接器等被动元器件	182.48	102.98	51.57	8.31	345.34
传感器、二极管、光耦等主动元器件	368.18	129.08	123.5	34.55	655.31
电容	58.28	22.97	1.8	1.52	84.57
其他	749.58	99.67	37.29	7.89	894.43
合计	6,598.18	1,309.94	1,247.46	867.8	10,023.38

产品类别	3个月以内	3-6个月	6-9个月	9-12个月	合计
库龄占比	65.83%	13.07%	12.45%	8.66%	100.00%

## C. 2020年12月31日

单位：万元

产品类别	3个月以内	3-6个月	6-9个月	9-12个月	合计
集成电路	1,890.26	190.58	91.03	246.61	2,418.48
晶体管	256.57	15.46	0.96	7.10	280.09
电阻、开关、连接器等被动元器件	173.57	2.91	26.28	4.59	207.35
传感器、二极管、光耦等主动元器件	147.28	23.34	11.51	9.02	191.15
电容	41.35	0.93	1.62	2.39	46.29
其他	156.74	3.55	0.44	0.98	161.69
合计	2,665.77	236.77	131.84	270.69	3,305.07
库龄占比	80.66%	7.16%	3.99%	8.19%	100.00%

报告期内，公司采购周期、销售模式、平均供货周期和平均销货周期具体情况如下：

年份	采购周期	销售模式	平均供货周期 <sup>[1]</sup>	平均销货周期 <sup>[2]</sup>
2022年度	根据客户订单需求进行采购，不定期采购，采购频率较高	全球采购服务和授权分销业务	约11天	约9天
2021年度			约12天	约10天
2020年度			约33天	约19天
报告期内平均值			约19天	约13天

注：[1]供货周期指的是下采购订单到产品入库的时间；

[2]销货周期指的是从产品入库到最终实现销售的时间。

**报告期各期末**存货全部由全球采购服务业务组成。公司全球采购服务业务主要根据客户订单需求进行一对一采购，采购周期不定期，采购频率高，同时为保证采购价格的稳定性，一般而言，在客户确认订单数量、价格等要素后，发行人随即执行采购，以避免与客户订单确认价产生较大差异，供货周期主要受市场供需状况及发货运输等因素影响；发行人采购产品入库后需要进行品检、贴标、成套配货等工作后方可向客户发货，因此需要一定的销售周期并相应形成存货。公司授权分销业务则根据客户的订单和采购计划进行采购，由于供货周期相对较长，发行人会同时结合自身对市场行情的理解会制定一定的备货计划，以充分满足客户需求。

公司平均供货周期在 19 天左右，销货周期在 13 天左右，因此公司存货库龄主要集中在 3 个月以内。2021 年度公司平均供货周期和平均销货周期均大幅缩减，主要因为 2021 年部分电子元器件严重缺货，**2022 年公司平均供货周期和平均销货周期较 2021 年基本稳定。**

报告期内，公司 3 个月以内库龄存货占一年以内库龄存货比例分别为 80.66%、65.83%和 **50.27%**，与平均供货周期和销货周期基本一致。公司 3 个月以上库龄存货形成主要原因为：①公司为满足部分客户小批量的需求，集中采购分批销售的策略；②客户订单交期较长或生产计划延后交期延迟；③客户临时取消订单导致形成库存等。2021 年和 2022 年公司 3 个月以上库龄存货占比较以前年度有所上升，主要因为 2021 年部分电子元器件严重缺货，部分型号电子元器件价格波动较大，公司为及时响应客户需求并提供有优势的报价，对部分有需求预期的电子元器件型号进行预测性备货所致。

#### ④公司存货周转天数与同行业公司的比较情况

报告期内，公司存货周转天数与同行业可比公司对比情况如下：

单位：天

同行业可比公司	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
上海钢联	5.70	6.34	7.59
焦点科技	21.52	23.83	18.98
生意宝	14.25	6.81	5.75
国联股份	0.56	0.50	0.47
云汉芯城	17.80	16.24	15.44
平均值	11.97	10.74	9.65
本公司	11.83	9.99	21.83

报告期内，公司的存货周转天数为 10-22 天左右，2020 年长于同行业可比公司平均值，主要系公司所垂直行业商品交易品类不同以及业务模式的差异导致，具体原因为：（1）在客户下达订单需求后，公司为锁定产品价格、保证货源供应，一般会较快执行采购，但客户基于供应链管理的考虑往往存在产品交期，因此公司会形成存在一定库龄的库存商品，后续根据客户要求时间进行发货；（2）公司根据自身的数据库以及行业的深刻理解，会根据市场行情对客户要求进行一定程度的预测，对于市场需求频率高以及价格有优势的产品进行少量备货，

以提升对客户需求的响应速度和毛利水平；（3）相较于同行业可比公司交易的钢材、化工产品而言，公司交易的电子元器件具有运输仓储便捷的特点，保留一定的库存并不会带来仓储成本的显著增加，因此发行人的存货周转天数会长于其他可比公司。2021年、2022年存货周转天数降低，与同行业可比公司持平，主要在于2021年电子元器件市场缺货行情显著，2022年受部分电子元器件市场呈现的行业和地区行情导致的供需错配等因素影响，客户提货周期缩短。

上海钢联的商品交易业务主要为寄售模式，通过借助钢银电商线上第三方平台匹配商家和客户需求，自有库存较少，期末存货余额较低且大部分由发出商品构成，因此存货周转天数较短。焦点科技的商品交易业务模式为：客户与焦点科技签署合同后，焦点科技向国内供应商进行采购并签署采购合同，供应商开始进行备货，生产完成后由焦点科技提供相关物流服务将货物运输至客户指定地点，因此焦点科技的自有库存较少，导致其存货周转天数较短，但2020年跨境商品交易的交付面临较大挑战，2020年下半年开始，焦点科技强化核心品类备货销售，导致库存商品备货持续增加，存货周转天数变长。生意宝的化工贸易业务相关产品储存周期较短，部分化工产品具有无法储存的特点，故存货余额一般较少，导致其存货周转天数较短。国联股份的商品交易业务的多数商品由供应商仓库直接运抵客户指定地点，因此国联股份各期末的库存余额较低，导致存货周转天数较短。

2020年云汉芯城较公司存货周转天数略短，由于云汉芯城主要基于线上商城开展销售，整体库存占比相对较少。2021年和2022年公司存货周转天数短于云汉芯城，主要系①2021年公司收入大幅增长，期初存货余额较小，导致公司存货周转天数缩短；②报告期内，云汉芯城先采后销模式下的库存商品占比**达到50%左右**，而先采后销模式下的存货周转天数较长。**报告期内**公司和云汉芯城收入与存货变动具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31/2022年度		2021.12.31/2021年度		2020.12.31/2020年度	
	云汉芯城	发行人	云汉芯城	发行人	云汉芯城	发行人
营业收入 <sup>(1)</sup>	433,319.83	371,580.19	383,563.00	301,965.45	153,385.37	61,646.58
存货	15,487.44	9,843.33	22,141.49	10,280.03	8,263.00	3,635.26
营业收入变动率	12.97%	23.05%	150.06%	389.83%	85.45%	40.39%

存货变动率	-30.05%	-4.25%	167.96%	182.79%	139.79%	33.94%
-------	---------	--------	---------	---------	---------	--------

注：

[1]为保持对比口径一致，此处发行人营业收入为全球采购服务业务和授权分销业务收入。

由上表可知，发行人和云汉芯城的存货与收入均保持同向变动，但云汉芯城的存货变动幅度高于其营业收入变动幅度，而发行人的存货规模变动较营业收入变动相对较小，主要系双方业务模式存在一定差异，2021年和2022年发行人收入规模实现了大幅增长，但存货规模并未同比例扩大，主要原因为发行人存货系根据客户需求进行采购而形成的库存，发行人依靠其长期积累的供应渠道资源，持续构建数字化能力，为客户提供全球采购服务，其产业互联网的创新商业模式致使其收入的大幅增长并不会显著带来存货规模的同比例增加，因此2021年和2022年发行人的存货周转天数大幅缩减，经营效率不断提高。综上所述，公司存货周转天数与同行业可比公司存在一定差异，主要系公司所垂直行业领域、业务模式及交易习惯等的差异，符合公司业务特征，具有合理性。

#### ⑤存货跌价准备情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	原值	跌价准备	原值	跌价准备	原值	跌价准备
库存商品	11,816.44	2,149.22	9,866.10	293.03	3,638.06	100.27
发出商品	176.11	-	706.96	-	97.47	-
合计	11,992.56	2,149.22	10,573.06	293.03	3,735.53	100.27

公司按照可变现净值法计提存货跌价准备，各期间保持一致。各期末公司对所有存货进行清查，有在手订单的存货，以在手订单的价格确认估计售价，没有在手订单的存货，公司会在大型的电子元器件现货网站进行询价，从而获取相关存货的估计售价，可变现净值以估计售价作为计算基础，基于产品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。

确定可变现净值的具体依据、报告期转回或转销存货跌价准备的原因：

项目	确定可变现净值的具体依据	本期转回存货跌价准备的原因	本期转销存货跌价准备的原因
库存商品	相关存货估计售价减去估计的销售费用及相关税费后的金额确定可变现净值	以前期间计提了存货跌价准备的存货可变现净值上升	本期已将期初计提存货跌价准备的存货售出

项 目	确定可变现净值的具体依据	本期转回存货跌价准备的原因	本期转销存货跌价准备的原因
发出商品	发出商品订单价格减去估计的销售费用及相关税费后的金额确定可变现净值		

### （7）其他流动资产

报告期各期末，公司其他流动资产情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
增值税	54.26	10.41	164.05
企业所得税	300.06	-	146.35
中介机构服务费	575.66	372.83	42.45
合计	929.99	383.24	352.85

报告期各期末，公司其他流动资产主要为待抵扣进项增值税、预缴所得税及中介机构服务费。

2021年末及2022年末其他流动资产主要由发行人为推进IPO事宜而支付各中介机构的服务费构成。2021年末待抵扣进项增值税期末余额较2020年末有所减少，主要系待抵扣进项税完成抵扣，以及收到中国香港税局退税所致。2022年末其他流动资产余额有所上升主要是因为预缴至中国香港税局的所得税有所增加以及预付中介服务费款项上升所致。

### 3、非流动资产具体构成及变动趋势分析

报告期内各期末，公司非流动资产的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
长期股权投资	1,876.78	33.60%	1,818.21	31.88%	3,119.99	72.27%
其他权益工具投资	50.00	0.90%	50.00	0.88%	50.00	1.16%
固定资产	693.82	12.42%	519.51	9.11%	367.95	8.52%
使用权资产	1,927.81	34.52%	2,154.56	37.78%	-	-
无形资产	381.10	6.82%	430.08	7.54%	463.64	10.74%
长期待摊费用	309.28	5.54%	200.46	3.52%	69.73	1.62%
递延所得税资产	346.52	6.20%	529.67	9.29%	245.64	5.69%



项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非流动资产合计	5,585.31	100.00%	5,702.48	100.00%	4,316.95	100.00%

公司非流动资产主要由长期股权投资、无形资产、固定资产及使用权资产构成。报告期各期末，上述资产合计占非流动资产的比例分别为 91.53%、86.32% 和 87.36%，基本保持稳定。2021 年末长期股权投资较 2020 年末减少 1,301.78 万元，主要由于公司对联营企业华秋电子减少投资以及联营企业诚德明辉注销所致。

### （1）长期股权投资

公司长期股权投资为对联营企业的投资。报告期各期末，公司长期股权投资明细账及减值计提情况如下：

单位：万元

2022.12.31							
被投资单位	期初数	本期增减变动				期末数	减值准备
		追加/减少投资	权益法下确认的投资损益	其他综合收益调整	其他权益变动		
深圳华秋电子有限公司	1,818.21	-	58.59	-0.02	-	1,876.78	287.50
深圳华强沃光科技有限公司	-	-	-	-	-	-	350.49
小计	1,818.21	-	58.59	-0.02	-	1,876.78	637.99
2021.12.31							
被投资单位	期初数	本期增减变动				期末数	减值准备
		追加/减少投资	权益法下确认的投资损益	其他综合收益调整	其他权益变动		
深圳诚德明辉信息技术有限公司	1,546.60	-1,548.37	1.78	-	-	-	-
深圳华秋电子有限公司	1,573.39	-1,258.74	-457.02	1.25	1,959.33	1,818.20	287.50
深圳华强沃光科技有限公司	-	-	-	-	-	-	350.49
深圳聚丰智能网络科技有限公司	-	-	-	-	-	-	62.48
小计	3,119.99	-2,807.11	-455.25	1.25	1,959.33	1,818.20	700.47

2020.12.31					
被投资单位	期初数	本期增减变动		期末数	减值准备
		权益法下确认的投资损益	计提减值准备		
深圳诚德明辉信息技术有限公司	1,528.35	18.25	-	1,546.60	-
深圳华秋电子有限公司	1,724.37	-150.98	-	1,573.39	604.92
深圳华强沃光科技有限公司	-	-	-	-	350.49
深圳聚丰智能网络科技有限公司	131.26	-68.78	62.48	-	62.48
<b>小计</b>	<b>3,383.97</b>	<b>-201.50</b>	<b>62.48</b>	<b>3,119.99</b>	<b>1,017.90</b>

公司长期股权投资为对上述单位的投资，公司未对上述被投资单位构成共同控制或重大影响，以权益法进行后续计量。长期股权投资的具体情况详见本招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司简要情况”之“（二）发行人其他控股子公司及参股公司”。

报告期内各资产负债表日，发行人关注长期股权投资的可收回金额——按权益享有的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较高者，是否存在低于账面价值的情形。存在减值迹象的，发行人按长期股权投资的可收回金额与账面价值的差额确认资产减值准备，并将资产减值损失计入当期损益。根据《企业会计准则第8号——资产减值》规定，资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。发行人已计提的长期股权投资减值准备在以后期间未转回，符合企业会计准则的规定。

发行人审慎按照以上方法对长期股权投资进行减值测试并计提减值。报告期内，长期股权投资的减值计提情况如下：①诚德明辉虽于2019年存在亏损情形，但由于其净资产变现能力较强，且在2020年正常盈利，不存在减值风险，故未计提减值；②华秋电子曾因经营亏损已于报告期初计提减值准备604.92万元，虽该联营企业于2020年发生亏损，但是所处市场前景较好，投资者对其长期看好，陆续有外部投资者进行溢价增资，市场估值较高，不存在减值风险，故报告期内未进行补充计提减值，其减值准备为固定金额。2021年，公司转让持有华秋电子的部分股权，资产减值准备金额按比例相应转出317.42万元；③华强沃光在报告期内连续经营亏损，目前正在注销过程中，已计提全额减值；④聚丰智

能为发行人于 2019 年以自有网站作价入股的联营企业，虽前期投入较大但公司及其股东对看好其发展前景，故当年未计提减值，后因持续亏损，发行人已于 2020 年对其计提全额减值。上述长期股权投资均已充分计提减值，对发行人经营业绩不存在重大不利影响。

## （2）固定资产

### ①固定资产总体情况

公司固定资产包括运输工具和电子及其他设备。报告期各期末，公司固定资产的构成情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
<b>一、固定资产原值</b>			
运输工具	<b>24.42</b>	24.42	24.42
电子及其他设备	<b>1,733.32</b>	1,684.31	1,438.80
<b>合计</b>	<b>1,757.74</b>	<b>1,708.73</b>	<b>1,463.22</b>
<b>二、累计折旧</b>			
运输工具	<b>13.92</b>	9.28	4.64
电子及其他设备	<b>1,050.00</b>	1,179.95	1,090.63
<b>合计</b>	<b>1,063.92</b>	<b>1,189.23</b>	<b>1,095.27</b>
<b>三、固定资产账面价值</b>			
运输工具	<b>10.50</b>	15.14	19.78
电子及其他设备	<b>683.32</b>	504.37	348.17
<b>合计</b>	<b>693.82</b>	<b>519.51</b>	<b>367.95</b>
<b>占非流动资产比重</b>	<b>12.42%</b>	<b>9.11%</b>	<b>8.52%</b>

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 367.95 万元、519.51 万元和 **693.82 万元**，占非流动资产的比重分别为 8.52%、9.11%和 **12.42%**，其中电子及其他设备分别为 348.17 万元、504.37 万元和 **683.32 万元**，占固定资产账面价值的比重分别为 94.62%、97.09%和 **98.49%**，构成公司固定资产的主要部分。

### ②固定资产折旧

公司报告期内的固定资产按照用途分为运输工具和电子及其他设备。与同行业可比公司相比，公司固定资产折旧政策不存在明显差异，符合企业实际情况和

企业会计准则。具体比较情况如下：

公司	类别	运输设备	电子及其他设备
本公司	折旧方法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限（年）	5年	5年
	残值率（%）	5	5
	年折旧率（%）	19	19
上海钢联	折旧方法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限（年）	3-8	-
	残值率（%）	4-5	-
	年折旧率（%）	11.88-32.00	-
焦点科技	折旧方法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限（年）	5	3-5
	残值率（%）	5	5
	年折旧率（%）	19.00	19.00-31.67
生意宝	折旧方法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限（年）	5	3-5
	残值率（%）	5	5
	年折旧率（%）	19.00	19.00-31.67
国联股份	折旧方法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限（年）	4-8	3-5
	残值率（%）	5	5
	年折旧率（%）	11.88-23.75	19.00-31.67
云汉芯城	折旧方法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限（年）	3	3
	残值率（%）	5	5
	年折旧率（%）	31.67	31.67

### （3）无形资产

公司无形资产主要为外购的财务系统、办公系统以及网站等软件，不存在开发支出资本化的情形。

报告期各期末，无形资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2022. 12. 31
----	--------------

	原值	累计摊销	账面价值
软件	651.69	270.59	381.10
项目	<b>2021.12.31</b>		
	原值	累计摊销	账面价值
软件	638.41	208.33	430.08
项目	<b>2020.12.31</b>		
	原值	累计摊销	账面价值
软件	612.46	148.82	463.64

报告期各期末，公司无形资产账面价值分别为 463.64 万元、430.08 万元和 **381.10 万元**，占非流动资产的比重分别为 10.74%、7.54%和 **6.82%**。2021 年末和 **2022 年末**较上期末无形资产原值均略有增加，主要系发行人更新优化了部分财务、人力资源及业务系统所致。

报告期内各资产负债表日，有迹象表明无形资产发生减值的，发行人估计其可收回金额，可收回金额低于无形资产账面价值的，按其差额确认资产减值准备并将资产减值损失计入当期损益。报告期内，公司无形资产未出现减值迹象，未计提减值准备。

#### **（4）递延所得税资产**

报告期各期末，公司递延所得税资产余额分别为 245.64 万元、529.67 万元和 **346.52 万元**，占非流动资产的比例分别为 5.69%、9.29%和 **6.20%**。报告期各期末，公司递延所得税资产主要系资产减值准备产生。

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	1,837.25	281.35	1,958.55	306.00	1,173.13	179.44
股权投资暂时性差异	223.79	33.57	441.31	66.20	441.31	66.20
可抵扣亏损	0.37	0.01	0.18	-	0.03	0.00
未发放的薪酬	72.63	10.89	1,000.00	150.00	-	-
新租赁暂时性差异	137.43	20.70	49.09	7.46	-	-
合计	2,271.47	346.52	3,449.13	529.67	1,614.47	245.64

### （5）其他权益工具投资

2018年，发行人将其对参股子公司——无锡麦姆斯咨询有限公司持有的10%股权按照按成本计量的可供出售权益工具核算，投资成本为50万元。发行人自2019年起适用新金融工具准则，该股权投资属于非交易性权益工具投资，发行人故将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具投资，报告期内投资金额无变动。

### （6）使用权资产

公司自2021年1月1日起适用新租赁准则。在合同约定的租赁期开始日，公司将租赁期不超过12个月，且不包含购买选择权的租赁认定为短期租赁；将单项租赁资产为全新资产时价值较低的租赁认定为低价值资产租赁。对于上述短期租赁和低价值资产租赁，公司在租赁期内按照直线法将租赁付款额计入相关资产成本或当期损益。

除上述采用简化处理的短期租赁和低价值资产租赁外，在租赁期开始日，公司对租赁确认使用权资产和租赁负债，其中租赁负债详见本节“十六、偿债能力、流动性及持续经营能力分析”之“（一）负债构成分析”之“3、非流动负债具体构成及变动趋势分析”，使用权资产具体情况如下：

单位：万元

房屋及建筑物			
项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
原值	3,736.53	2,599.07	-
累计折旧	1,808.71	444.51	-

房屋及建筑物			
项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
账面价值	1,927.81	2,154.56	-

## （二）资产减值准备

报告期内各期末，公司计提的各项资产减值准备情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款坏账准备	933.51	1,251.56	659.29
长期股权投资减值准备	637.99	700.47	1,017.90
其他应收款坏账准备	1.48	1.00	0.59
存货跌价准备	2,149.22	293.03	100.27
合计	3,722.20	2,246.06	1,778.05

报告期内，公司分别对应收账款、长期股权投资、其他应收款和存货计提了资产减值准备。各项资产减值准备的具体分析详见本节相应资产项目的分析说明。

## （三）资产周转能力分析

### 1、资产周转能力分析

报告期内，公司主要的资产周转率指标情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
应收账款周转率（次/年）	6.16	6.38	4.91
存货周转率（次/年）	30.44	35.10	16.49

2021年电子元器件市场“缺货潮”持续时间较长，公司营业收入大幅增长，行业景气度上升，客户回款情况及时，因此公司2021年应收账款周转率回升较为明显。2022年电子元器件市场“缺货潮”基本缓解，应收账款周转率有所下降。

报告期内，公司存货周转率分别为16.49次/年、35.10次/年和30.44次/年，其中，2021年存货周转率较以前年度大幅上涨，主要系企业收入大幅增长，相应营业成本上涨，2021年年初存货余额较低，导致2021年存货平均余额较低，同时由于电子元器件“缺货潮”的延续，客户订单交期缩短。

## 2、资产周转能力指标同行业比较分析

### （1）应收账款周转率

股票代码	公司简称	应收账款周转率（次/年）		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
300226.SZ	上海钢联	20.84	14.11	15.16
002315.SZ	焦点科技	46.42	43.63	29.55
002095.SZ	生意宝	32.41	49.51	39.10
603613.SH	国联股份	76.40	148.12	141.39
/	云汉芯城	12.09	13.36	13.22
可比公司平均值		37.63	53.75	47.68
发行人		6.16	6.38	4.91

上海钢联的寄售业务为全额预收货款，供应链业务为赊销或部分收取货款。由于寄售业务占比较大且供应链业务赊销要求账期较短，因此应收账款周转率较高；焦点科技的商品交易业务专注于服务不同行业的中小企业的 B2B 电子商务，交易品类主要为五金工具、环保设备等产品，因此应收账款周转率与发行人存在差异；国联股份的商品交易业务采取预收及赊销两种方式。对于赊销，一般要求客户在一个月内结清款项，导致应收账款周转率较高；生意宝的业务模式导致收入绝大多数提前收款，因此应收账款总体较少，2020 年 12 月 31 日应收账款占营业收入比例仅 3.48%，因此其应收账款周转率较高。云汉芯城主要以线上商城开展经营活动，订单平均金额较小，对于非授信客户一般需要先预付货款；同时对于授信客户也严格控制账期，整体账期较短，因此其应收账款周转率较高。

综上，可比公司由于业务模式的不同、垂直领域的不同和业务规模的不同导致应收账款周转率有较大差异，发行人应收账款主要为采购服务模式下形成的应收销售款，全球采购服务根据客户的采购需求，为客户进行电子元器件产品匹配、全球比价、库存查询、采购执行等，相较于垂直于不同领域的产业互联网可比公司具有营业额高、毛利率低、应收账款周转率高的情况，采购服务具有毛利率高、给予客户一定的账期的特点，因此，发行人的应收账款周转率处于合理水平。

### （2）存货周转率

股票代码	公司简称	存货周转率（次/年）		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度



股票代码	公司简称	存货周转率（次/年）		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
300226.SZ	上海钢联	<b>63.14</b>	56.80	47.40
002315.SZ	焦点科技	<b>16.73</b>	15.11	18.97
002095.SZ	生意宝	<b>25.26</b>	52.86	62.56
603613.SH	国联股份	<b>640.09</b>	718.14	760.62
/	云汉芯城	<b>20.23</b>	22.16	23.31
可比公司平均值		<b>153.09</b>	<b>173.01</b>	<b>182.57</b>
发行人		<b>30.44</b>	35.10	16.49

2020 年，公司的存货周转率低于同行业上市公司，存货周转天数约为一个月。期末存货主要是尚未发出的库存电子元器件等，存货周转率低于同行业主要系经营模式的差异所致。发行人所垂直的电子元器件行业相比其他可比公司垂直的钢材、化工等行业而言，存货具有产品 SKU 数超过千万计、品质相对难以管控等特点，因此发行人为了对电子元器件进行品质管理以及为了及时满足客户的多品类采购需求，通常会在货物交期之前预留一定的存货质检及组合时间；同时，相较于钢材、化工产品等，电子元器件具有运输仓储便捷的特点，保留一定的库存并不会带来仓储成本的显著增加，因此发行人的存货周转天数会长于其他可比公司。2021 年，电子元器件行业市场供需严重不平衡，客户长尾采购需求大幅增加，且交期要求普遍缩短，发行人为积极响应客户需求，提高营运效率，缩短了存货在库时间，同时 2021 年整体收入规模大幅上涨，而公司期初存货余额较小，因此存货周转率大幅上涨，高于同行业可比公司云汉芯城、焦点科技。

上海钢联自 2018 年起寄售交易业务与供应链业务规模较大，该部分业务借助钢银电商线上第三方平台满足中小客户的交易需求，显著促进和提升了交易效率，导致存货周转率较高；焦点科技的商品交易业务以出口业务为主，其模式为：客户与焦点科技签署合同后，焦点科技向国内供应商进行采购并签署采购合同，供应商开始进行备货，生产完成后由焦点科技提供相关物流服务将货物运输至客户指定地点。在此交易模式下，焦点科技的存货余额较小，导致其存货周转率偏高；生意宝以网络服务及化工产品为主要服务对象，相关产品储存周期较短，部分化工产品具有无法储存的特点，故存货余额一般较少，导致存货周转率较高；国联股份的存货周转率处于较高水平，主要由于国联股份的商品交易业务的多数

商品由供应商仓库直接运抵客户指定地点，各期末公司的库存余额较低，导致存货周转率较高；2020年云汉芯城主要基于线上商城进行销售，整体库存占比相对较少，因此存货周转率高于发行人。2021年和2022年发行人存货周转率高于云汉芯城，主要由于①2021年公司收入大幅上涨，期初存货余额较小，因此存货周转率高于云汉芯城；②云汉芯城50%左右的存货为先采后销模式下的采购备货产品，相对先销后采存货其存货周转速度较慢，因此整体存货周转速度受备货产品影响较慢。

## 十六、偿债能力、流动性及持续经营能力分析

### （一）负债构成分析

#### 1、负债总体构成及变动趋势分析

报告期各期末，公司负债总体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动负债	33,395.62	98.25%	62,865.03	98.27%	13,125.81	100.00%
非流动负债	595.64	1.75%	1,108.66	1.73%	-	-
负债合计	33,991.26	100.00%	63,973.70	100.00%	13,125.81	100.00%

报告期各期末，公司负债总额分别为13,125.81万元、63,973.70万元和33,991.26万元。公司负债基本均为流动负债，流动负债占总负债的比例为100.00%、98.27%和98.25%。

#### 2、流动负债具体构成及变动趋势分析

报告期各期末，公司流动负债构成情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	3,000.68	8.99%	24,399.61	38.81%	4,568.76	34.81%
应付账款	3,677.17	11.01%	9,236.34	14.69%	1,181.84	9.00%
合同负债	7,926.14	23.73%	6,392.43	10.17%	4,275.95	32.58%
应付职工薪酬	16,211.65	48.54%	17,705.62	28.16%	2,635.96	20.08%
应交税费	998.05	2.99%	3,925.18	6.24%	363.61	2.77%

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他应付款	80.63	0.24%	68.03	0.11%	64.19	0.49%
一年内到期的非流动负债	1,456.05	4.36%	1,094.03	1.74%	-	-
其他流动负债	45.27	0.14%	43.81	0.07%	35.50	0.27%
<b>流动负债合计</b>	<b>33,395.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>62,865.03</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,125.81</b>	<b>100.00%</b>

公司流动负债主要由短期借款、合同负债、应付职工薪酬等构成，报告期各期末，上述负债合计占流动负债的比例分别为 87.47%、77.15%和 **81.26%**。

### （1）短期借款

报告期各期末，短期借款余额分别为 4,568.76 万元、24,399.61 万元和 **3,000.68 万元**，具体构成如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
质押保证借款	-	6,377.36	4,568.76
保证借款	-	-	-
信用借款	<b>3,000.68</b>	18,022.24	-
<b>合计</b>	<b>3,000.68</b>	<b>24,399.61</b>	<b>4,568.76</b>

截至 2022 年 12 月 31 日，公司存在银行借款情况如下：

单位：万元

借款主体	借款银行	金额	借款日期	到期日期	利率/年化
华强电子网集团	中国银行	<b>3,000.68</b>	2022-12-29	2023-12-29	<b>2.70%</b>

报告期内，公司不存在借款费用资本化情况。截至 2022 年末，公司不存在逾期未偿还债项。

### （2）合同负债

报告期内，公司合同负债余额分别为 4,275.95 万元、6,392.43 万元及 **7,926.14 万元**，占负债比例分别为 32.58%和 9.99%和 **23.73%**。公司合同负债主要系按照合同约定的预收客户货款和服务费款项。由于公司信息服务模式下的网站会员服务和营销广告服务按照合同金额在合同约定的服务期间内平均确认收入，因此会产生较大的合同负债。

### （3）应付账款

报告期各期末，应付账款主要系公司全球采购服务业务应付的电子元器件采购款等，公司应付账款金额分别为 1,181.84 万元、9,236.34 万元和 **3,677.17** 万元，占流动负债比例分别为 9.00%、14.69%和 **11.01%**。2021 年公司应付账款相较 2020 年同期快速增长，主要系电子元器件市场出现缺货行情，市场需求大幅增长，公司订单增加带来相应采购金额增加。

### （4）应付职工薪酬

报告期内，公司的应付职工薪酬余额主要由工资、奖金、津贴和补贴、社会保险费、住房公积金、职工奖励及福利基金等短期薪酬和离职后福利-设定提存计划组成。报告期各期末，公司应付职工薪酬余额分别为 2,635.96 万元、17,705.62 万元和 **16,211.65** 万元，占流动负债的比例分别为 20.08%、28.16%和 **48.54%**。2021 年，公司业绩大幅增长，员工薪酬随之上升，因此公司应付职工薪酬较上年增长 15,069.66 万元，增幅为 571.70%。**2022 年末应付职工薪酬较上年末下降 1,493.97 万元，降幅为 8.44%，主要系公司 2022 年第四季度业绩略有下降，使得相应计提的奖金有所下降所致。**

### （5）应交税费

报告期各期末，公司应交税费构成情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
增值税	<b>53.02</b>	200.32	45.09
企业所得税	<b>384.16</b>	3,499.57	287.27
代扣代缴个人所得税	<b>541.40</b>	198.33	25.15
城市维护建设税	<b>3.35</b>	14.02	3.16
教育费附加（含地方）	<b>2.40</b>	10.02	2.25
印花税	<b>13.51</b>	2.92	0.69
文化事业建设费	<b>0.21</b>	-	-
合计	<b>998.05</b>	<b>3,925.18</b>	<b>363.61</b>

报告期各期末，公司应交税费分别为 363.61 万元、3,925.18 万元和 **998.05** 万元，占流动负债的比例分别为 2.77%、6.24%和 **2.99%**。

报告期内，公司应交税费主要为企业所得税和增值税。随着 2021 年公司业绩增长、收入增加，公司应交企业所得税较 2020 年增加 3,212.30 万元，增幅为 1,118.22%；增值税增长 155.23 万元，增幅为 344.27%。同时因为职工薪酬大幅增加，公司代扣代缴个人所得税增加 173.18 万元，增幅为 688.59%。**2022 年末应交企业所得税较 2021 年末有所下降主要是 2022 年度较 2021 年度多预缴企业所得税所致。**

### （6）其他应付款

报告期各期末，公司其他应付款情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
押金及保证金	3.35	4.15%	15.66	23.02%	15.98	24.89%
往来及代收款	77.28	95.85%	52.37	76.98%	48.21	75.11%
合计	80.63	100.00%	68.03	100.00%	64.19	100.00%

报告期各期末，公司其他应付款中押金及保证金主要为向供应商收取的履约保证金；往来及代收款主要为应付其他第三方的往来款项以及应付的代收员工款、快递费等款项。**各报告期末，其他应付款余额总额较低且结构较为稳定。**

### （7）其他流动负债

2020 年末，公司其他流动负债为 35.50 万元，占流动负债的比例 0.27%。2021 年末，公司其他流动负债为 43.81 万元，占流动负债的比例 0.07%。2022 年末，公司其他流动负债为 **45.27 万元**，占流动负债的比例 **0.14%**。报告期内，公司其他流动负债主要为待转销项税。

## 3、非流动负债具体构成及变动趋势分析

2020 年末，公司无非流动负债。2021 年，因适用新租赁准则，公司非流动负债为租赁负债，租赁负债总金额为 2,202.69 万元，扣除其中一年内到期的租赁负债后的金额为 1,108.66 万元。**2022 年末**，公司非流动负债**主要为**租赁负债，租赁负债总金额为 **2,051.55 万元**，扣除其中一年内到期的租赁负债后的金额为 **595.51 万元**。

## （二）偿债能力分析

### 1、主要偿债能力指标分析

报告期内公司主要偿债能力指标如下：

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
流动比率（倍）	3.44	1.81	2.64
速动比率（倍）	3.02	1.57	2.17
资产负债率（合并）	28.23%	53.55%	33.68%
息税折旧摊销前利润（万元）	34,565.03	35,426.79	7,658.71
利息保障倍数（倍）	63.47	59.41	65.13

2020-2022 年度，公司流动比率持续保持 2.5 倍左右，公司的资产流动性较为充足；2020-2022 年度速动比率持续维持在 2.2 倍左右，主要系发行人的全球采购服务业务以先接单后采购的业务模式为主，不存在高频垫付大额资金的情况；综合信息服务业务的收款方式为预收相关服务费，收入在合同期限内平均确认，故整体资金情况较好；销售回款情况良好，盈利水平有所提高，整体流动资金情况较好；同时，公司严格把控负债水平，短期偿债能力较强所致。

2021 年流动比率和速动比率略有下降，原因是由于业务增长导致对资金需求快速增加，短期借款较前一期有较大增幅所致。

2022 年，公司流动比率及速动比率持续保持 3 倍左右，公司的资产流动性较为充足。

2020 年度公司资产负债率在 35%左右，保持了较低的资产负债率水平，偿债能力较好。2021 年度，企业由于业绩增长，日常经营需要增加短期借款维持资金需要，资产负债率有所上升。2022 年度，公司偿还了部分短期借款，使得 2022 年末资产负债率有所下降。公司短期借款的具体情况详见本节“十六、偿债能力、流动性及持续经营能力分析”之“（一）负债构成分析”。2020 年，得益于稳步恢复的盈利能力，公司的息税折旧摊销前利润持续增长，利息保障倍数保持较高水平。2021 年，公司业绩在前一年度基础上继续向好，息税折旧摊销前利润较上一年度又有大幅度增加，利息保障倍数保持较高水平。2022 年度公司业绩持续增长，使得息税折旧摊销前利润及利息保障倍数保持较高水平。

## 2、偿债能力同行业比较分析

### （1）流动比率和速动比率

股票代码	公司简称	流动比率（倍）			
		2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
002095.SZ	生意宝	3.51	3.36	3.24	3.27
300226.SZ	上海钢联	1.34	1.31	1.31	1.31
002315.SZ	焦点科技	2.04	1.93	1.63	1.97
603613.SH	国联股份	1.74	1.88	2.33	2.00
/	云汉芯城	1.91	1.41	1.86	1.53
可比公司平均值		2.11	1.98	2.07	2.02
发行人		3.44	1.81	2.64	2.29

股票代码	公司简称	速动比率（倍）			
		2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
002095.SZ	生意宝	2.24	2.27	2.26	2.33
300226.SZ	上海钢联	0.57	0.63	0.66	0.53
002315.SZ	焦点科技	2.01	1.89	1.54	1.95
603613.SH	国联股份	1.21	1.34	1.89	1.48
/	云汉芯城	1.43	0.99	1.42	1.11
可比公司平均值		1.49	1.42	1.56	1.48
发行人		3.02	1.57	2.17	1.95

比较可见，公司的流动比率、速动比率整体与可比公司水平无显著差异。

**(2) 资产负债率**

股票代码	公司简称	资产负债率			
		2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
002095.SZ	生意宝	<b>26.92%</b>	28.10%	28.60%	28.55%
300226.SZ	上海钢联	<b>71.37%</b>	73.87%	74.07%	73.74%
002315.SZ	焦点科技	<b>36.28%</b>	37.92%	35.87%	30.95%
603613.SH	国联股份	<b>54.20%</b>	51.70%	41.85%	49.04%
/	云汉芯城	<b>45.69%</b>	59.48%	47.15%	48.56%
可比公司平均值		<b>46.89%</b>	<b>50.21%</b>	<b>45.51%</b>	<b>46.17%</b>
发行人		<b>28.23%</b>	53.55%	33.68%	37.32%

公司的资产负债率略低于同行业上市公司的平均水平，2021 年资产负债率有所上升。2022 年公司偿还了部分借款，使得资产负债率相比 2021 年有所下降。公司总体负债水平较低，偿债能力基本与行业整体平均水平相当。报告期内，公司资产负债情况稳定，不存在因或有负债致使公司出现财务状况恶化、偿债能力下降的情况。公司经营稳健，具有较强的持续经营能力。公司充裕的现金流、稳定的盈利能力以及较低的负债率对公司债务偿付具有较强的保障，公司在流动性、持续经营能力方面不存在重大不利变化。

**(三) 报告期内股利分配的具体实施情况**

报告期内发行人不存在股利分配情形。

**(四) 现金流量分析**

报告期内，公司现金流量总体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经营活动产生的现金流量净额	<b>56,920.61</b>	-14,838.47	1,436.62
投资活动产生的现金流量净额	<b>-574.83</b>	4,967.91	-271.64
筹资活动产生的现金流量净额	<b>-22,084.38</b>	18,307.49	-1,863.99
汇率变动对现金及现金等价物的影响	<b>961.63</b>	-37.91	-23.17
现金及现金等价物净增加额	<b>35,223.04</b>	8,399.03	-722.18
加：期初现金及现金等价物余额	<b>16,224.45</b>	7,825.43	8,547.61
期末现金及现金等价物余额	<b>51,447.49</b>	<b>16,224.45</b>	<b>7,825.43</b>



## 1、经营活动现金流量

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	<b>438,358.43</b>	267,602.52	64,311.09
收到的税费返还	<b>0.04</b>	434.83	-
收到的其他与经营活动有关的现金	<b>859.63</b>	366.52	5,101.97
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>439,218.10</b>	<b>268,403.87</b>	<b>69,413.06</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	<b>323,788.04</b>	255,926.01	55,794.88
支付给职工以及为职工支付的现金	<b>44,642.88</b>	18,574.14	7,848.25
支付的各项税费	<b>11,067.16</b>	5,743.52	2,381.08
支付其他与经营活动有关的现金	<b>2,799.40</b>	2,998.67	1,952.23
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>382,297.48</b>	<b>283,242.34</b>	<b>67,976.44</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>56,920.61</b>	<b>-14,838.47</b>	<b>1,436.62</b>

公司报告期内，经营活动产生的现金流量净额分别为 1,436.62 万元、-14,838.47 万元以及 **56,920.61 万元**。

2021 年相较 2020 年的经营活动产生的现金流量净额大幅下降，主要由于经营活动现金流出中购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加所致。发行人业务在 2021 年明显增长，加大采购力度导致现金支出显著增加，同时由于发行人应收账款周转天数约为 60-80 天，新增订单款项截至报告期末尚未全部收回，导致经营活动产生的现金流量净额显著减少。2022 年经营活动产生的现金流量净额相比上一年度大幅上升，主要是由于上一年度的第四季度为当年业绩高峰，相关货款于 2022 年开始陆续收回所致。

报告期内，经营活动产生的现金流量净额与净利润的调节情况如下：

单位：万元

补充资料	2022 年度	2021 年度	2020 年度
(1) 将净利润调节为经营活动现金流量：			
<b>净利润</b>	<b>27,957.06</b>	<b>29,367.92</b>	<b>6,478.20</b>
加：资产减值损失	<b>1,603.97</b>	1,030.14	274.41
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	<b>160.56</b>	107.46	103.02
使用权资产折旧	<b>1,357.23</b>	474.33	-
无形资产摊销	<b>62.26</b>	59.51	57.94

补充资料	2022 年度	2021 年度	2020 年度
长期待摊费用摊销	66.17	48.43	25.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	12.29	-3.60	4.08
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	0.77	0.87	30.59
财务费用（收益以“-”号填列）	-813.80	619.33	149.10
投资损失（收益以“-”号填列）	-58.59	-3,778.48	201.50
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	183.15	-284.03	-30.62
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	0.13		
存货的减少（增加以“-”号填列）	-817.20	-7,010.15	-903.50
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	37,966.87	-64,808.57	-7,073.09
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-11,010.86	29,094.71	1,906.90
其他	250.61	243.67	213.06
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>56,920.61</b>	<b>-14,838.47</b>	<b>1,436.62</b>
(2) 现金及现金等价物净变动情况:			
现金的期末余额	51,447.49	16,224.45	7,825.43
减: 现金的期初余额	16,224.45	7,825.43	8,547.61
加: 现金等价物的期末余额	-	-	-
减: 现金等价物的期初余额	-	-	-
<b>现金及现金等价物净增加额</b>	<b>35,223.04</b>	<b>8,399.03</b>	<b>-722.19</b>

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异主要由经营性应收应付项目、存货的减少以及资产减值准备构成。

报告期内，销售商品、提供劳务收到的现金和营业收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	438,358.43	267,602.52	64,311.09
营业收入	385,500.87	312,877.95	69,896.73
占比	113.71%	85.53%	92.01%

报告期内，公司销售商品和提供劳务收到的现金分别为 64,311.09 万元、267,602.52 万元以及 438,358.43 万元，占营业收入的比例分别为 106.69%、92.01%、85.53%和 113.71%，经营活动现金流的变动趋势与营业收入变动基本一致。

## 2、投资活动现金流量

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收回投资收到的现金	-	5,439.26	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	1.00	-	1.74
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-
<b>投资活动现金流入小计</b>	<b>1.00</b>	<b>5,439.26</b>	<b>1.74</b>
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	575.82	471.35	273.37
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	-
<b>投资活动现金流出小计</b>	<b>575.82</b>	<b>471.35</b>	<b>273.37</b>
<b>投资活动（使用）/产生的现金流量净额</b>	<b>-574.83</b>	<b>4,967.91</b>	<b>-271.64</b>

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-271.64 万元、4,967.91 万元和**-574.83 万元**。2021 年企业转让对联营企业华秋电子的部分股权以及联营企业深圳诚德明辉信息技术有限公司被注销，所收到的现金 5,439.26 万元，故投资活动产生的现金流量净额较 2020 年显著增加。

## 3、筹资活动现金流量

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
取得借款收到的现金	8,717.19	29,451.50	10,614.35
收到其他与筹资活动有关的现金	1,618.80	18.00	4,266.23
<b>筹资活动现金流入小计</b>	<b>10,335.99</b>	<b>29,469.50</b>	<b>14,880.58</b>
偿还债务所支付的现金	30,443.29	9,516.05	10,741.40
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	458.56	519.76	92.16
支付的其他与筹资活动有关的现金	1,518.52	1,126.19	5,911.01
<b>筹资活动现金流出小计</b>	<b>32,420.37</b>	<b>11,162.01</b>	<b>16,744.57</b>
<b>筹资活动（使用）/产生的现金流量净额</b>	<b>-22,084.38</b>	<b>18,307.49</b>	<b>-1,863.99</b>

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-1,863.99 万元、18,307.49 万元和**-22,084.38 万元**。

报告期公司偿付债务所支付的现金均为偿还银行贷款，取得借款收到的现金主要来自银行借款。

收到其他与筹资活动有关的现金为向关联公司拆借资金的现金流入，支付的其他与筹资活动有关的现金为偿还关联公司拆借资金的现金流出。

报告期内，分配股利、利润或偿付利息支付的现金主要是**偿付利息**导致现金支出。

2020 年筹资活动产生的现金流量为负值，主要由于当年向银行偿还 10,833.56 万元的到期银行债务及利息，向关联方清偿 4,292.20 万元的拆借资金及利息，并为开立融资信用证向银行缴纳相应保证金 1,618.80 万元所致。

2021 年筹资活动产生的现金流量相较 2020 年大幅增加，主要系本期应业务发展资金需求，短期借款增幅较大所致。

2022 年筹资活动产生的现金流量为负值，主要由于当期向银行偿还到期银行债务及利息所致。

## （五）重大资本性支出及重大资产重组情况分析

### 1、报告期内的重大资本性支出

报告期内，公司重大资本性支出较少。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 273.37 万元、471.35 万元和 **575.82 万元**。固定资产主要为公司采购的电子设备及其他办公设备；无形资产主要为公司购买的软件。

### 2、报告期内的主要资产重组情况

2019 年 12 月 2 日，电子世界发展将其持有的电子网公司 100% 股权对捷扬讯科增资，电子网公司成为捷扬讯科的全资子公司，该次重组的具体情况详见本招股书“**第四节 发行人基本情况**”之“**三、发行人成立以来重要事件**”。

**报告期内，发行人未发生重大资产重组。**

### 3、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投资支出，具体情况详见本招股说明书“**第七节 募集资金运用及未来发展规划**”。

## （六）流动性分析

报告期各期末，随着公司经营稳步发展，公司流动比率、速动比率、资产负债率等偿债指标保持较好水平，不存在重大流动性风险。

## （七）持续经营能力分析

公司是一家面向电子元器件垂直产业链的产业互联网 B2B 综合服务商，所处的“互联网和相关服务”行业属于国家鼓励发展、重点支持的领域，该行业正处于高速发展阶段。通过 20 多年创新和发展，公司自主研发并建立了 EBS 系统和“华强电子网”、华强商城、华强云平台和华强云仓等核心系统和平台，沉淀了丰富的供应端数据资源，形成了良好的数据应用能力，在业内形成了良好的声誉和品牌形象，这些是公司能够持续发展的重要基础。

2021 年公司不断加强数字化能力和团队建设，商业模式逐步得到了客户和供应商的认可，在电子元器件市场严重供需错配的行情中实现了跨越式发展，2022 年公司利用前期积淀并持续加大自身核心竞争能力建设，积极进行市场拓展，业绩持续大幅增长，反映出公司具有较强的发展潜力及持续经营能力。未来，公司还将利用募集资金用于公司主营业务相关项目及主营业务发展所需的营运资金，提高发行人数据治理能力，提高客户忠诚度，提升平台知名度，进而加强发行人的核心竞争力，从而进一步提高公司的盈利能力，为公司的持续经营注入活力。

## 十七、本次发行对即期回报摊薄的影响及公司采取的填补措施

### （一）本次发行对即期回报摊薄的影响

本次发行股份数量上限为 2,000 万股，占发行后总股本的比例不低于 25.00%，发行完成后公司总股本上限将增至 8,000 万股，该发行股数以经证监会核准发行的股份数量为准；本次发行募集资金总额为 40,101 万元，未考虑扣除发行费用的影响，最终以经中国证监会核准的实际发行完成情况为准；本次募集资金到位后，公司的总股本和净资产将大幅增加。由于募集资金投资项目建设及实施需要一定周期，在募集资金到位当年很难产生效益，预计募集资金到位当年，公司每股收益（扣除非经常性损益后的每股收益、稀释每股收益）受股本摊薄影响，相对上年将呈下降趋势，公司即期回报将被摊薄。

## （二）本次发行的必要性和合理性

本次发行募集资金投资于“数据中台项目”、“采购服务平台升级项目”、“SaaS 服务平台升级项目”、“信息服务平台升级项目”、“补充流动资金”5个项目，以公司现有业务布局为基础，以公司战略规划为依据，符合公司主营业务的发展方向。本次发行的必要性和合理性详见本招股说明书“第七节 募集资金运用及未来发展规划”。

## （三）公司应对本次发行摊薄即期回报采取的措施

### 1、积极推进实施公司发展战略，提升公司核心竞争力

公司借助电子元器件行业及其相关产业的信息化和产业升级契机，立足于电子元器件行业，依托于需求数据和流通数据等数据，以市场信息服务和采购服务为基础，开拓电子产业下游客户的需求广度，紧随电子元器件的市场变化，致力于为客户提供更优质的服务，提升企业核心竞争力。同时，在水平角度将服务范围向 PCB 板、结构件及工业耗材等相关行业延伸，建立泛工业类产品需求的服务体系，打造世界级的贯穿电子产业链线上信息服务和采购服务平台。

### 2、强化募集资金管理，提高募集资金使用效率

公司已制定《募集资金管理制度》，募集资金到位后将存放于董事会指定的专项账户中。公司将定期检查募集资金使用情况，确保募集资金得到合法合规使用。本公司将通过有效运用本次募集资金，改善融资结构，提升盈利水平，进一步加快既有项目效益的释放，增厚未来收益，增强可持续发展能力，以填补股东即期回报下降的影响。

### 3、完善公司治理和加大人才引进，为企业发展提供制度保障和人才保障

公司将严格遵循《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》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，确保监事会能够独立有效地行使对董事、经理和其他高级管理人员及公司财务的监督权和检查权，为公司发展提供制度保障。本公司治理结构完善，各项规章制度健全，经营管理团队具有多年的行业从业经验，能够及时把

握行业趋势，抓住市场机遇。公司将不断加大人才引进力度，完善激励机制，吸引和培养一大批优秀人才，进一步加强内部管理流程制度建设，为公司的发展壮大提供强有力的人才和制度保障。

#### **4、保持和优化利润分配制度，强化投资回报机制**

为完善公司利润分配政策，推动公司建立更为科学、持续、稳定的股东回报机制，增加利润分配政策决策透明度和可操作性，公司根据中国证监会的要求，制定了《公司章程（草案）》，对分红政策进行了明确，确保公司股东特别是中小股东的利益得到保护。为进一步细化有关利润分配决策程序和分配政策条款，增强现金分红的透明度和可操作性，2021年2月23日召开2021年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公司上市后未来三年股利分配计划的议案》，建立了健全有效的股东回报机制。公司将重视对投资者的合理回报，保持利润分配政策的稳定性和连续性。

#### **（四）董事、高级管理人员对公司填补回报措施能够得到切实履行作出的承诺**

公司董事、高级管理人员根据中国证监会相关规定对公司填补回报措施承诺详见本招股说明书“第十二节 附件”之“附录 2：与本次发行上市相关的重要承诺及履行情况”之“（五）关于填补被摊薄即期回报的承诺”。

## **十八、关于财务规范性的说明**

### **（一）转贷**

报告期内，发行人不存在银行转贷行为。

### **（二）资金拆借**

报告期内，发行人存在向关联方拆借资金的行为，详见本招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“5、关联资金拆借”。截至报告期末，发行人与关联方之间的资金拆借已全部结清。

### **（三）第三方回款**

详见本招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“8、第三方回款情况”。

#### （四）现金回款

报告期内，发行人现金回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
现金交易	-	-	0.39
营业收入	<b>385,500.87</b>	312,877.95	69,896.73
现金交易占营业收入比例	-	-	0.0006%

报告期内发行人存在少量的现金回款情形，主要系电子网公司综合信息服务业存在少量现金收款所致。由于综合信息服务业交易规模相对金额较小，交易双方因支付方式便利性、交易习惯等多方原因曾采用简便的现金方式进行收付款，现金交易的存在符合该业务经营特点与经营模式。现金交易的客户均非发行人关联方，发行人在实际收到现金时进行相关的会计处理符合《会计准则》要求。

为有效控制现金收款规模，发行人在收款时积极向客户推荐使用微信、支付宝等新型支付方式，尽量减少现金支付，报告期内现金收款占营业收入的比重逐步下降，对公司经营未产生重大影响，2020 年下半年起已不再存在现金收款情形。

#### （五）个人卡收款

经核查，报告期内发行人存在利用出纳个人卡代收小额贷款的情况，具体如下：

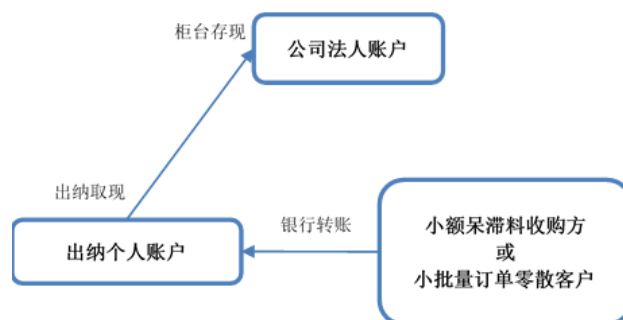
单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
个人卡代收小额贷款	-	-	5.79
营业收入	<b>385,500.87</b>	312,877.95	69,896.73
现金交易占营业收入比例	-	-	0.008%

发行人在经营过程中，曾因小批量的呆滞料处理、个别小额订单下客户付款方式有限等事项，为便于解决呆滞料变现问题、顺利促成订单收款，存在通过出纳的个人账户进行收款，出纳从个人账户取现再存入公司对公账户的情形。

具体资金流转形式如下：





前述通过个人卡进行收款系偶发情形，相关款项金额较小且均已入账，不存在员工利用个人账户收款损害公司利益的情形。截至报告期末，公司已积极规范上述行为，不再通过员工个人卡进行货款收付。

## 十九、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况

### （一）会计师审阅意见

公司财务报告的审计截止日为 2022 年 12 月 31 日。会计师对公司 2023 年 6 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2023 年 1-6 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行了审阅，并出具了“天健审〔2023〕3-364 号”审阅报告。审阅意见如下：根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映华强电子网集团公司合并及母公司的财务状况、经营成果和现金流量。

### （二）审计截止日后主要财务信息

#### 1、资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	同比变动
总资产	112,429.40	120,409.34	-6.63%
总负债	14,933.32	33,991.26	-56.07%
股东权益	97,496.08	86,418.08	12.82%
归属于母公司股东的所有者权益	97,496.08	86,418.08	12.82%

截止 2023 年 6 月 30 日，公司的总资产为 112,429.40 万元，相较 2022 年末减少了 6.63%，总负债为 14,933.32 万元，相较 2022 年末减少了 56.07%，主要因支付公司职工薪酬所致。

## 2、利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动
营业收入	85,558.78	206,760.33	-58.62%
营业利润	10,408.14	19,804.87	-47.45%
利润总额	10,398.57	19,778.84	-47.43%
净利润	9,085.56	16,925.39	-46.32%
归属于母公司股东的净利润	9,085.56	16,925.39	-46.32%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	8,734.52	16,876.94	-48.25%

2023年1-6月，公司的营业收入为85,558.78万元，同比减少58.62%；净利润为9,085.56万元，同比减少46.32%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为8,734.52万元，同比减少48.25%。主要原因详见“第二节 概览”之“七、发行人审计基准日后主要财务信息及经营状况”之“（一）审计截止日后的主要经营状况”。

## 3、现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动
经营活动产生的现金流量净额	14,473.22	7,083.85	104.31%
投资活动产生的现金流量净额	-121.56	-262.49	53.69%
筹资活动产生的现金流量净额	-292.79	-10,983.88	97.33%
现金及现金等价物净增加额	14,350.13	-4,286.46	434.78%

2023年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额为14,473.22万元，同比增加104.31%，主要是销售产品回款较上期增加所致。

2023年1-6月，公司投资活动产生的现金流量净额为-121.56万元，同比增加53.69%，主要原因是2023年1-6月购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金较上期减少所致。

2023年1-6月，公司筹资活动产生的现金流量净额为-292.79万元，同比增加97.33%，主要原因是较上期偿还债务减小所致。

## 4、非经常性损益明细表主要数据

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动
非流动性资产处置损益	0.48	-12.43	103.87%
政府补助	317.60	74.05	328.92%
投资收益	-	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-9.31	-25.89	64.02%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	104.05	21.05	394.37%
非经常性损益总额	412.82	56.77	627.18%
减：非经常性损益相应的所得税	61.79	8.33	641.87%
减：归属于少数股东的非经常性损益净额	-	-	-
归属于母公司普通股股东的非经常性损益净额	351.03	48.44	624.66%

2023年1-6月，归属于母公司普通股股东的非经常性损益净额为351.03万元，主要为发改2022-1总部认定及支持、完成股份制改造支持、个税返还等政府补助。

## 第七节 募集资金运用及未来发展规划

### 一、募集资金投资计划

#### （一）募集资金投资项目计划

本次公开发行的实际募集资金扣除发行费用后，全部用于公司主营业务相关项目及主营业务发展所需的营运资金，将按轻重缓急顺序投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金
1	数据中台项目	8,371	8,371
2	采购服务平台升级项目	15,239	15,239
3	SaaS 服务平台升级项目	3,330	3,330
4	信息服务平台升级项目	3,161	3,161
5	补充流动资金	10,000	10,000
合计		40,101	40,101

本次募投项目均围绕发行人主营业务进行，拟用于提高发行人数据治理能力，提高客户忠诚度，提升平台知名度，进而加强发行人的核心竞争力，从而进一步提高公司的盈利能力。

#### （二）募集资金投资项目的备案情况

发行人本次募集资金拟投资项目的项目备案情况如下：

数据中台项目已取得深圳市福田区发展和改革局出具的《深圳市社会投资项目备案证》（备案编号：深福田发改备案（2023）0127号；国家统一编码：2102-440304-04-04-214512）。

采购服务平台升级项目已取得深圳市福田区发展和改革局出具的《深圳市社会投资项目备案证》（备案编号：深福田发改备案（2023）0131号；国家统一编码：2102-440304-04-04-112323）。

SaaS 服务平台升级项目已取得深圳市福田区发展和改革局出具的《深圳市社会投资项目备案证》（备案编号：深福田发改备案（2023）0133号；国家统一编码：2102-440304-04-04-226900）。

信息服务平台升级项目已取得深圳市福田区发展和改革局出具的《深圳市社

会投资项目备案证》（备案编号：深福田发改备案（2023）0135 号；国家统一编码：2102-440304-04-04-707628）。

本次募集资金拟投资项目不涉及环境保护评估事项。

### （三）实际募集资金超出募集资金投资项目需求或不足时的安排

本次募集资金到位后，若本次实际募集资金额少于上述项目对募集资金需求总额，不足部分将通过自有资金、银行借款等途径解决；若实际募集资金额超过计划募集资金量，超出部分将用于与主营业务相关的项目、补充公司营运资金。

募集资金到位前，公司将根据项目进展的实际需要以自筹资金先期投入，待公开发行股票募集资金到位后，以募集资金置换预先已投入应归属于募集资金投向的自筹资金部分。

### （四）募集资金专户安排

公司已于 2021 年 2 月 23 日召开的 2021 年第二次临时股东大会审议通过了《募集资金管理制度》，就募集资金的专项储存、使用作出了制度安排。发行人募集资金应当存放于董事会决定的专户集中管理，专户不得存放非募集资金或用作其他用途。募集资金到位后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订有关募集资金使用监督的三方协议。

### （五）对发行人未来经营战略的影响及对发行人业务创新创造创意性的支持作用

本次募集资金主要投向“数据中台项目”、“采购服务平台升级项目”、“SaaS 服务平台升级项目”、“信息服务平台升级项目”和“补充流动资金项目”。

“数据中台项目”基于发行人目前拥有的庞大数据资源，通过对数据中台基础层和数据中台支撑、数据安全管理系统建设，实现大数据商业价值变现。发行人利用自身的流量入口、数据资源优势，通过数据中台的数据能够快速建立技术壁垒，加速形成公司竞争优势。

“采购服务平台升级项目”立足于发行人自身发展优势以及行业发展变革，通过对一站式采购服务平台升级建设、仓储交易系统升级建设、智能仓储管理系

统建设，开拓新的经营方式和增值服务。

“SaaS 服务平台升级项目”依托于发行人在电子元器件行业深耕多年的行业资源及经验，通过升级云 ERP 系统（库管家）、建设云 SCRM 系统、升级物流服务（快递宝）、升级数据服务（烽火台），借助大数据和云计算能力，打造专为电子元器件行业用户提供的多应用服务平台，为数百万电子元器件中小企业赋能。

“信息服务平台升级项目”借助于 B2B 行业发展以及国家大力支持电子元器件国产替代的大趋势，通过扩充信息服务品类栏目、开发华强电子网移动端（APP）产品，向行业深度延伸、满足客户多样需求，提升现有平台的整体服务能力。

“补充流动资金项目”拟使用 10,000 万元募集资金作为补充流动资金。目前公司综合信息服务和全球采购服务正处于高速发展阶段，对流动资金具有较高的需求。此外，随着募投项目的投入实施，未来公司业务将进一步扩张，对流动资金的需求也将随之增加。通过使用部分募集资金补充流动资金，有助于巩固公司既有市场的优势地位，进一步加快公司募投项目建设步伐，降低由于首次公开发行对即期回报的摊薄影响，增强公司资金实力和市场竞争力。

#### （六）募集资金投资项目对同业竞争和独立性的影响

公司自成立以来，严格遵守《公司法》、《证券法》等法律法规，并按照《公司章程》的要求规范运作，在资产、人员、财务、机构、业务等方面均保持独立性，具有完善的业务体系和稳定面向市场独立经营的能力。本次募集资金投资项目全部投向主营业务，项目实施主体均为发行人及下属全资子公司，不涉及与股东或他人合作。因此，本次募集资金投资项目实施后，不会新增构成重大不利影响的同业竞争，亦不会对发行人的独立性产生不利影响。

#### （七）募集资金对发行人主营业务发展的贡献、对发行人未来经营战略的影响、对发行人业务创新创造创意性的支持作用

发行人本次发行的募集资金均投资于公司的主营业务，用于公司数据中台项目、采购服务平台升级项目、SaaS 服务平台升级项目、信息服务平台升级项目、补充流动资金，公司募集资金投资项目主要系按照公司业务规模发展和技术研

发创新的要求对现有业务的提升和拓展，本次募投项目实施将有利于支持公司创新创造创意业务的发展，全面提升公司运营效率，进一步提升公司竞争力，推动现有主营业务的持续稳定发展。

## 二、募集资金投资项目具体情况

### （一）数据中台项目

#### 1、项目概况

在充分利用现有业务数据的基础上，为了更进一步提升公司的大数服务能力、对行业趋势的洞察能力、更好地为各业务板块赋能，公司拟购买办公场地开展数据中台项目，建设内容包括基础层升级、业务支撑平台升级、数据安全管理系统建设三个部分。

#### 2、项目对于公司各业务板块的意义和必要性分析

公司拥有海量数据沉淀，除了旗下“华强电子网”、华强商城、华强云仓、华强云平台积累的数据，原捷扬讯科亦沉淀了十余年的交易数据，但公司对于上述数据资源的清洗、分析能力存在不足。通过数据中台的构建，公司可以将各平台数据统一进行归集、梳理、整合，通过对相关数据的高效清洗、筛选和分析，进一步挖掘和沉淀数据资源价值，赋能各个业务板块：

##### （1）项目实施可提高信息服务板块数据获取及分析质量

目前，信息服务板块的客户画像较简单，数据维度较少，数据采集的来源主要围绕现有业务系统，对客户行为数据、交易数据、支付数据、线上线下流量数据等尚未具备有效处理能力，造成了公司数据资源浪费。通过本次数据中台的升级建设，将进一步提升“华强电子网”对客户数据信息的整合与分析能力。升级后的数据中台将通过对客户数据信息的有效处理以形成客户画像、用户标签，通过对客户具体需求定制不同数据算法，输出有效的客户分析报告，使公司能够更加精准地了解客户需求，从而设计并推销客户真实需要的产品，有利于提高公司的经营效率，降低公司营销成本，促进公司整体效益提升。另一方面，通过对客户画像更加精确且多维度地描述，公司能够为客户提供个性化增值服务，且客户能够获得更加精准的信息推送，降低客户信息获取成本，有利于增强客户对“华强电子网”的粘性，进而为公司与客户建立更深层次合作关系奠定坚实基础。进

一步地，公司业务能力提升及客户关系的长期维持将有利于提升公司品牌形象及行业口碑，有利于公司获取更大量级的客户，进一步扩充公司的基础数据体量，促进公司业务发展。

### **（2）项目实施可帮助华强商城准确分析消费数据，提高销售能力**

本项目建设完成后，数据中台将对全球采购服务客户的采购数据进行整理分析，并获取客户的采购习惯、采购周期等信息，促进全球采购服务的营销及客户服务能力提升。具体而言，本项目将结合大数据获取的渠道资源信息，为采购服务提供数据支持，让采购服务可以根据不同客户的需求实时推送不同的商品信息，为客户提供个性化服务内容，将原来的被动获取订单的销售模式升级为主动营销，从本质上提高采购服务板块的销售能力。

### **（3）项目实施可提高华强云仓周转效率，增强渠道能力**

数据中台能够对华强云仓的客户交易行为等数据进行智能化分析，形成各类电子元器件市场供需关系的分析报告。同时，数据中台将为准入品类提供数据支持，促进准入品类质量提高，进而加速云仓库存周转效率、提升云仓收入、增强采购服务的渠道质量。此外，数据中台可为采购服务板块的库存管理、销售策略提供决策依据，从本质上提升采购服务板块的渠道能力，从而大幅提升其市场竞争力。

### **（4）项目可为华强云平台提供大数据支撑，实现价值变现**

通过对各业务平台客户的搜索行为、交易行为等数据进行分析，形成客户行为、分布等数据地图，物料热度、价格等趋势报告。通过华强云平台的烽火台系统为客户提供店铺经营监控、同行经营对比、库存智能分析、市场型号排行、品牌排行、型号市场分析报告等更精准的大数据信息服务，为客户提供实时数据看板，同时为客户的经营决策提供大数据支撑，帮助客户提高经营效益，对于公司则实现从数据到价值的变现。

## **3、项目实施的可行性**

### **（1）公司领先的市场地位，为项目提供保障**

华强电子网集团通过多年的运营经验积累和优质服务输出，积累了百万级活



跃用户。“华强电子网”为电子元器件行业用户提供产品搜索、整合营销等服务，自 2002 年上线“华强电子网”以来，已有接近二十年的运营经验，聚集了百万级中小注册用户资源，数亿条供求信息资源，在服务经验和客户资源积累方面具备明显优势。华强电子网集团坚持“持续创造价值”的经营理念，将“华强云平台”、华强云仓等一系列创新服务融合到原有服务中，提供采购服务、仓储物流服务电子产业链服务，全面提升客户服务体验的质量，以此培养客户使用习惯，增强客户黏性，提升自身服务的不可替代性，具备显著的先发优势。

华强电子网集团多次荣获“广东省电子商务示范企业”、“广东省电子商务 100 强企业”、“广东省守合同重信用企业”、“中国 B2B 百强企业”等荣誉，服务了比亚迪、海康威视、拓邦股份、海格通信、LITE-ON 集团、SCANFIL 集团等国内外知名客户，获得了来自于客户、供应商的认可及政府、行业协会组织、媒体等的关注，形成了良好的声誉和品牌形象，拥有较高的行业知名度。公司显著的先发优势和较高的行业知名度为项目提供了保障。

### **（2）持续增长的行业前景，为项目创造良好条件**

近年来，我国电子商务行业呈现稳步增长态势。国家统计局电子商务服务平台调查显示，2019 年全国电子商务交易额为 34.81 万亿元，同比增幅 6.7%，2011-2019 年的年均复合增长率为 24.4%。网上零售方面，根据国家统计局数据，2019 年全国网上零售额达 10.63 万亿元，较去年同期增长 16.5%，其中实物商品网上零售额为 4.52 万亿元，增长率为 19.5%，占社会消费品零售总额的 20.7%。与此同时，人工智能、大数据平台等技术加快应用，驱动消费体验升级，将推动市场规模进一步扩张，因此项目具备市场可行性。

### **（3）公司具备良好的技术实施条件，为项目提供技术支持**

作为面向电子元器件垂直产业链的产业互联网 B2B 综合服务商，公司非常重视自身的技术革新，积累了丰富的行业知识和技术研发经验。此外，公司设有健全的技术研发流程和人员组织架构体系，建立完善的规章制度，拥有合理且明确的技术人员激励机制，提高研发人员积极性，增强公司技术创新能力，以保持公司行业地位，因此项目具备技术可行性。

## （二）采购服务平台升级项目

### 1、项目概况

发行人拟对公司现有采购服务平台的项目进一步更深度的升级，建设内容包括：一站式采购服务平台升级建设、仓储交易系统升级、智能仓储管理系统建设。

### 2、项目实施的必要性

#### （1）采购服务平台的升级将为上下游企业提供增值服务

随着电子元器件产业互联网的发展，用户服务信息化、交易在线化、业务数据化、信用数据化、金融服务数据化等服务日趋成熟，对平台的技术架构及数据处理能力都提出更高的要求。在服务上，需要为采购用户提供一站式采购服务、制造服务、数据服务等一系列服务内容，全方位帮助采购商降低采购的时间和人工成本，提升采购用户对其客户的服务能力。

本项目计划升级线上采购服务平台，平台利用信息系统、物流系统、支付系统、人工智能、大数据分析等各种新技术，建立用户的人群、信用、商品等数据报告，反馈给公司高层作为决策支持，促进平台为用户、上游合作伙伴提供更多增值服务，形成公司深入电子元器件产业链服务的重要一环。

#### （2）仓储交易系统整合商家货源，降低仓储成本

虽然电子元器件产业互联网近几年处于高速发展状态，但仍有大量的上游供应商及货源活跃于各大电子市场，而在现货电子市场，货物高时效交付是主要特点和优势。如何在保障市场客户服务质量的前提下，降低经营成本，是每个电子市场商家面临的痛点问题。此外，要建设更具有竞争力的线上采购平台，对平台货源的充足性及 SKU 丰富性提出更高的要求，需要投入大量的资金，存在较大的库存风险。而汇集各大电子市场商家货源能够满足平台丰富 SKU 的需求，由此公司通过建设大型仓库——华强云仓，为电子市场商家提供仓储服务，以线上化、系统化等标准打造仓储交易系统，整合商家的货源，为商家提供货物存放、交易、物流配送服务，降低商家自建仓库及管理的运营成本。

仓储交易系统已实现实时的现货管理、便捷的在线下单、在线支付、对公付款交易识别、高效配送等功能。项目计划在此基础上深化业务服务，支持分仓模

式，开发分仓配套的单据打印中心及物流配送对接中心，并形成多维的数据报表，帮助商家一站式解决货物、交易、人才、数据分析等一系列问题。

### **（3）智能仓储管理系统（WMS）建设提高仓储效率，适应公司发展战略**

当前公司使用的 WMS 系统为第三方软件产品，非公司自主研发产品。随着包括华强云仓在内的采购服务业务不断发展壮大，公司业务增长对仓储管理系统的要求越来越高。结合公司规划，公司 WMS 系统需要满足未来具有更大规模及挑战性的仓储服务业务的发展，以及未来在全国各地建设分仓的发展战略，但目前公司使用的第三方 WMS 系统尚不具备上述满足未来发展的条件和能力。因此，公司拟通过自主研发 WMS 系统提升和规范仓储中心作业流程、提高作业的工作效率与准确性，以此提高系统能力及扩展灵活性，以应对未来公司的变化发展。通过智能化的系统降低对仓库人员的投入与依赖，实现仓储服务中心的自动化、精细化、现代化、智能化管理的目标，提高仓库货物管理、人员管理、物流配送等各项作业流程的自动化、智能化程度，支撑仓储服务的发展。

## **3、项目实施的可行性**

### **（1）公司具备核心资源优势，为项目实施提供支持**

目前公司具备较强的增值性采购服务能力、丰富的线上信息服务资源积累、大量的数据沉淀三方面核心资源优势，可以为项目实施提供支持：第一，作为电子元器件垂直领域的产业互联网先行者，公司通过采购服务模式解决电子元器件采购痛点的同时，亦通过信息服务模式、寄售模式、SaaS 模式满足电子元器件长尾采购的不同应用场景，通过不同服务模式增强客户的服务粘性；第二，“华强电子网”资源积累丰富，有着丰富的电子元器件供应商、采购方、流量等资源；第三，公司经过十余年的业务运转，已沉淀了大量采购服务数据和信息服务数据。采购服务数据包括上下游的 SKU、价格、库存、品质、业务体量、企业画像等，信息服务数据包括用户数据、用户搜索数据、用户行为轨迹数据、用户画像、商家 SKU 数据、SKU 各类标签、商家画像等，通过对大数据的运用挖掘，能够客观且实时地掌握用户、商家的各种信息以及需求、优势的变化。

### **（2）公司良好的业内知名度及稳固的客户群体，为项目实施提供保障**

经过将近 20 年的积累沉淀，公司在业内有较高的知名度。作为电子元器件

垂直领域的产业互联网先行者，公司多次获得“中国 B2B 百强企业”、“广东省电子商务示范企业”、“广东省电子商务 100 强企业”等荣誉，形成了良好的声誉和品牌形象，拥有较高的行业知名度。公司服务了比亚迪、海康威视、拓邦股份、海格通信、LITE-ON 集团、SCANFIL 集团等国内外知名客户，客户粘性较强，稳定的客户资源为项目的实施提供保障。

### **（3）公司完善的组织架构与先进的管理水平，为项目实施奠定基础**

经过多年发展，公司通过内部培养与外部招聘方式相结合，打造了一支运营管理经验丰富的人才队伍，并建立健全了人才考核、激励、培训体系。公司一直重视员工的发展，不仅为员工设计专业和管理的双通道职业发展路径，同时令每位员工的成长通过职级体系得到及时明确的体现。公司管理层、核心运营和技术人员对行业发展趋势、企业运营管理、企业营销具有准确判断与深刻认识，为本项目的顺利实施奠定坚实的人才基础。

## **（三）SaaS 服务平台升级项目**

### **1、项目概况**

为挖掘行业用户深度需求，提升公司旗下平台整体数据服务能力，发行人计划升级建设 SaaS 服务平台包括升级 ERP 系统（库管家）、建设 SCRM 系统、升级物流系统（快递宝）、升级云数据服务（烽火台）等。

### **2、项目实施的必要性**

#### **（1）SaaS 服务平台为电子元器件行业中小企业赋能**

随着企业数字化的转型，传统 IT 系统已经无法满足现有企业需求。SaaS 系统利用云端数据管理技术，提升数据安全性、准确性，并让用户改善自身经营状况。SaaS 的应用为电子元器件行业中小贸易商转型升级赋能，提高行业信息数据应用能力，让企业科学管理不断精细化，提高企业经营效率，促进企业数字化转型、降本增效，帮助企业与上下游客户实现业务互联互通、资源协调、信息共享。

#### **（2）SaaS 服务平台整合交易资源，优化交易环节**

近年电子元器件产业互联网的发展如火如荼，但由于信息来源和信息收集的

复杂性，部分信息服务平台可能出现信息更新慢，信息不准确等不足。本项目通过建设 SaaS 服务平台，及时有效管理供货商的货位信息，并及时反映在服务平台中，为下游需求方提供真实准确的货源信息，优化交易环节，为客户交易提供保障。

### **(3) SaaS 服务平台支撑公司整体战略决策，提升公司行业竞争力**

基于 SaaS 的数据基础，发行人沉淀出一套以行业用户为核心的数据运营方法，并挖掘行业用户深度需求。通过 SaaS 升级，打通融合各平台所需的 ERP 系统、SCRM 系统、物流系统、云数据服务，提升公司旗下所有平台整体数据服务能力，帮助各平台提升运营效率、创新能力，进一步扩大行业影响力。

## **3、项目实施的可行性**

### **(1) 项目实施顺应国家相关政策**

近年来，政府部门推出一系列政策扶持行业发展，为互联网及相关服务行业的创新构建健康、良好的发展环境。其中包括 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》，提出充分发挥我国互联网的规模优势和应用优势，推动互联网由消费领域向生产领域拓展，加速提升产业发展水平，增强各行业创新能力，构筑经济社会发展新优势和新动能。

2020 年 3 月，国家工信部发布《工业和信息化部办公厅关于推动工业互联网加快发展的通知》，提出加快拓展融合创新应用，促进企业上云上平台，加快各类场景云化软件的开发和应用，降低企业数字化门槛，加快数字化转型进程。因此，项目与政策方向契合，符合产业政策导向。

### **(2) 项目实施符合行业基础平台云化的发展方向**

随着云计算技术不断发展深入，公司传统的架构模式和技术服务模式也随之转变。各类行业，包括 B2B 行业逐渐将软件基础平台向云平台转型。云平台聚焦于多个维度为企业发展赋能，帮助企业创造和实现企业价值及客户价值，并通过整合各个基础平台的服务能力以及信息资源，大大降低公司运营成本，提高公司运营效率，已成为行业发展无法阻挡的趋势。公司通过建设 SaaS 云计算平台，逐步完善信息化基础建设，建立以数据服务和开放平台于一体的一站式多应用服务平台。因此，项目实施顺应行业软件平台云化发展方向。

### （三）项目实施适应公司技术水平与发展需求

公司从成立之初，便专注于信息平台技术研发及维护，具备丰富的技术积累和扎实的研发维护经验，公司建立了高素质以及经验丰富的技术团队。截至 2022 年 12 月 31 日，公司共有 145 名技术人员，占公司员工总数的 17.70%。此外，公司旗下拥有全国电子元器件领域知名的“华强电子网”、华强商城、华强云平台和华强云仓等互联网平台，服务范围从电子元器件逐渐延伸至整个电子产业链，发展势头强劲。因此，项目实施与企业技术水平与公司发展需求相适应。

### （四）信息服务平台升级项目

#### 1、项目概况

为进一步完善平台信息服务能力、拓展平台服务范围、增加信息服务场景，公司拟开展信息服务平台升级项目。建设内容包括扩充信息服务品类栏目项目和“华强电子网”移动客户端项目两个部分。

#### 2、项目实施的必要性

##### （1）扩充信息服务品类栏目，有助于向行业深度延伸

“华强电子网”经过多年行业资源的积累，能够扩充目前已有的信息服务品类栏目，更好地挖掘原厂制造商的市场潜力。通过扩充信息服务品类，有助于信息平台向行业深度延伸，产生新的商业服务模式，有利于采购服务与信息服务的互通，增加服务品类，拓宽客户群体。同时，帮助公司扩充国产 SKU 数量，推动国产品牌替代选型、新品发布及样品申请。

国产电子元器件借力国家发展战略、行业发展趋势，国产替代进程加速推进，设计、制造和封测行业集中度不断上升；国内终端厂商开始将供应链向国内转移，真正发挥出下游带动上游发展的作用，半导体国产替代进程将不断加快。近几年国产原厂制造商发展逐步正规化，通过信息服务品类的扩充，为用户提供替代选型数据服务、PDF 技术资料库、新品发布、样片申请、品牌营销推广等产品服务。本项目将为国产半导体产业赋能，助力国产半导体品牌化，加速国产替代，进一步巩固“华强电子网”的行业领头地位。

## （2）满足客户多样需求，增强平台竞争力

近年，随着移动终端设备与用户教育的全面普及，移动端独具优势的使用场景越来越多，如不受地理位置约束、可实时在线等，移动端的高自由度和特有场景的便利性可以很好地弥补 PC 端的天然缺陷。

本项目基于现有即时通讯软件（洽洽）产品搜索、即时通讯、商友圈等功能基础，满足用户在不同场景使用需求，随时随地查型号、找商家、查报价，同时结合 SaaS 提供型号信息、商家信息、报价信息、物流信息等数据服务，优化客户体验，提高用户使用频次。此外，随着硬件产品的发展和迭代，移动端设备朝着专业化、大屏幕、高效率的方向演进，打造一款功能强劲并能提高用户工作效率的 APP 对于用户至关重要。发行人通过移动客户端（APP）项目，弥补了 PC 端的应用场景，从多角度、多渠道持续培养用户习惯，实现用户移动化办公，提升用户工作效率。

## 3、项目实施的可行性

### （1）项目实施顺应国家相关政策，具备政策可行性

近年来，政府部门推出一系列政策扶持行业发展，为互联网及相关服务行业的创新构建健康、良好的发展环境。其中包括 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》，提出充分发挥我国互联网的规模优势和应用优势，推动互联网由消费领域向生产领域拓展，加速提升产业发展水平，增强各行业创新能力，构筑经济社会发展新优势和新动能。

2020 年 3 月，国家工信部发布《工业和信息化部办公厅关于推动工业互联网加快发展的通知》，提出加快拓展融合创新应用，促进企业上云上平台，加快各类场景云化软件的开发和应用，降低企业数字化门槛，加快数字化转型进程。因此，项目与政策方向契合，符合产业政策导向。

### （2）项目实施符合电子元器件制造业发展趋势，具备市场可行性

电子元器件产业作为公司 B2B 综合服务的上游行业，其发展与公司发展紧密结合。根据中国电子信息行业联合会数据，2021 年我国规模以上电子信息制造业实现营业收入 14.13 万亿元，同比增长约 14.70%。电子元器件制造产业的蓬勃发展，加上电子元器件产业互联网借力于大数据、云计算等先进技术，提升内

部运营效率和对外服务效能，未来有望实现高速增长，因此项目具备市场可行性。

### （3）公司具备良好技术实施条件，项目实施具备技术可行性

公司从成立之初，便专注于信息平台技术研发及维护，具备丰富的技术积累和扎实的研发维护经验，公司建立了高素质以及经验丰富的技术团队。截至 2022 年 12 月 31 日，公司共有 145 名技术人员，占公司员工总数的 17.70%。此外，信息服务平台经过多年运用，已经积累了良好的技术背景和丰富的运营经验，为信息服务平台升级提供支撑，为扩充信息服务品类和构建华强电子网移动端 APP 提供了坚实技术基础。因此，项目实施与企业技术水平与公司发展需求相适应。

## （五）补充流动资金项目

### 1、项目概况

根据公司目前资金状况、行业发展动态、公司未来发展规划等因素，为保证公司主营业务持续稳定发展，增强公司行业竞争力，保证募资项目顺利建设，公司计划将本次公开发行股票募集资金中的 10,000 万元作为补充流动资金。

### 2、项目实施的必要性

#### （1）公司业务特征和业务模式有较大的流动资金压力

公司所处行业具有技术更新快、市场变化快、市场竞争激烈的特点，公司面临较大的流动资金压力，营运资金较为紧张，补充流动资金具有一定的必要性。为应对和抵御行业变革和风险，行业内企业通常会维持较大规模的营运资金。本次募资中，公司利用部分募集资金作为补充流动资金，满足公司应对市场竞争风险和技术业务快速迭代的需求，保证公司业务持续稳定发展。

#### （2）用于日常经营的流动资金需求

在对公司未来三年流动资金的新增需求量进行测算时，主要参考《国家发展改革委、建设部关于印发建设项目经济评价方法与参数的通知》（发改投资[2006]1325 号），具体计算公式为：流动资金=流动资产-流动负债。

公司流动资产周转率、流动比率取 2020 年、2021 年和 2022 年均值，公司 2023-2025 年资金需求情况如下表：



单位：万元

项目	2023 年预计	2024 年预计	2025 年预计
营业收入①	443,326.00	509,824.90	586,298.64
流动资产周转率②	3.29	3.29	3.29
流动比率③	2.62	2.62	2.62
流动资产④= ①/②	134,749.54	154,961.98	178,206.27
流动负债⑤= ④/③	51,365.77	59,070.64	67,931.23
流动资金需求量⑥=④-⑤	83,383.77	95,891.34	110,275.04
上一年流动资金量⑦	81,209.75	83,383.77	95,891.34
流动资金需求量⑧=⑥-⑦	2,174.02	12,507.57	14,383.70
流动资金累计需求额	29,065.29		

注：上表数据是基于公司历史和行业情况测算，不构成业绩预测。

报告期内，公司业务保持稳定，一般而言，上一年占用的流动资金将会继续用于下一年的业务中，本表测算的是每一年度新增业务量造成的流动资金增加额。2022 年公司业务收入为 385,500.87 万元，营业收入增长达到 23.21%。根据《中国电子商务报告（2021）》，2011-2021 年全国电子商务交易额的年均复合增长率为 21.39%，保守估计以 15%收入增速进行测算，未来三年公司营运过程当中所需流动资金增加额约为 29,065.29 万元。本次流动资金需求测算期间为 2023 年至 2025 年。减去募投项目合计铺底流动资金 2,567.00 万元，发行人仍存在流动资金缺口 26,498.29 万元，本次计划使用 10,000 万元募集资金补充流动资金，其余流动资金缺口由发行人自筹。

公司所属行业正处于快速发展期，行业中新技术和新模式不断涌现，行业发展动向快速变化，公司需要对市场机会做出迅速反应。利用部分募集资金补充流动资金，有利于公司不受限于流动资金的约束，积极扩展业务、开拓销售渠道。

### 三、未来发展规划

#### （一）公司总体发展战略

公司面向电子元器件垂直产业链提供产业互联网 B2B 综合服务，借助行业信息化和产业升级契机，以全球采购服务和综合信息服务为业务基础，拓展电子

产业链下游客户的需求广度。公司坚持深耕电子产业链，不断加强对产业链上下游的延伸渗透，建设和强化数据中台，推进采购服务平台、信息服务平台和 SaaS 服务平台的优化升级，为客户提供更优质、全面的的服务的同时，不断提升公司的获客能力和订单转化率。此外，公司拟将服务范围向 PCB 及其他辅材、耗材等相关行业延伸，建立泛工业类产品需求的服务体系，构建电子产业链原材料现货大生态。

## （二）公司未来 3 年具体发展目标与规划

### 1、增强公司的数据分析能力，更好为业务模块赋能

丰富的数据资源是保障供需信息高效连接的重要基础，作为电子产业链原材料供需信息的连接者，发行人需具备强大的数据分析能力，需要持续加强数据资源的积累和数据分析能力的提升。一方面，公司将通过 API、FTP 等方式对接包括原厂和大中型终端厂商在内的多方数据资源，通过 SaaS 有效对接更多商家的进销存信息，通过增强各大平台的服务能力和提升精准营销能力等方式获取更多客户资源和数据，从而不断丰富和完善供应端和客户端的数据库资源，为数据应用提供强大的基础数据支持；另一方面，公司将通过数据中台建设，增强数据收集、清洗、整理、分析和决策支持能力，加强旗下各平台间的数据互联互通，为公司各业务板块提供强大的数据分析支持，充分挖掘数据价值。

### 2、深度挖掘信息服务板块客户需求，进一步提升服务价值

经过十余年沉淀，公司信息服务平台积累了丰富的上下游客户资源，在行业内积累了良好的口碑。未来公司将针对信息服务板块客户的特点，利用数据工具为其解决经营痛点，优化和创新产品，在信息流、物流和资金流等方面提供全方位支持，进一步提升服务价值。同时，公司将利用全球采购服务板块为综合信息服务提供广阔的销售渠道，增强信息服务板块的客户黏性，为构建电子产品现货交易大生态打下坚实的基础。

### 3、优化采购服务板块供应渠道和销售模式，提高运营效率

作为电子产业链原材料供需信息的连接者，公司将在供应端和客户端同时发力，实现供应端与客户端“双轮”共同驱动业务发展。在供应端，公司将继续开拓供应渠道资源，通过加深与全球优质合作伙伴的合作，进一步优化数据获取效

率、丰富供应渠道数据库。在客户端，公司将通过客户特征及其历史搜索等信息，深度分析其采购习惯、交易周期等特点，并结合包括市场供需、买卖报价、型号热度等行情分析，主动为客户匹配需求，并发送相关产品和行情分析成果。基于此，公司将实现采购服务的销售模式由被动展示产品升级为向客户主动推送精准信息，将“人找货”的采购困境转变为“货找人”的智能商业场景，充分开发潜在客户需求，在降低营销成本的同时，大幅提高销售效率。

#### **4、进一步行业延伸，增加服务领域**

公司的客户群体中有大量的中大型终端厂商，这些厂商除了电子元器件的需求外，还存在包括 PCB 及其他辅材、耗材在内的产品需求。此类型需求标准化程度较高，服务门槛相对较低。未来发行人将逐渐向上述服务范围延伸，扩充公司的服务品类，增加公司的营业规模和收益来源，同时更好地服务客户，进一步增强客户黏性。

#### **5、完善人力资源规划，增强员工积极性**

公司高度重视人才资源，不断发现和发展人才潜力，未来三年公司人力资源规划主要分为三个模块：（1）搭建架构方面，公司计划搭建“以客户为中心”的组织架构，技术、研发流程将从高度授权、灵活的单兵作战模式走向建立正式的研发管理系统模式；（2）队伍建设方面，公司计划吸引优秀大学毕业生，大胆使用有才华的年轻技术人才，并赋予其管理责任；（3）员工激励方面，未来公司将依据“以岗定级，以级定薪”的原则重新优化薪酬体系，逐步扩大激励计划，鼓励员工持股，激发员工积极性。

### **（三）项目的目标所依据的假设条件**

1、国家宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展的状态，且没有对公司发展产生重大不利影响的不可抗力情况发生；

2、公司所处行业、市场等现有各项政策支持没有重大不利变化，各项政策得到贯彻执行；

3、公司所遵循的我国现行法律、法规及本公司所在地区的社会、政治、经济环境无重大变化；

4、公司所预期的其他风险得到有效控制，且不发生其它不可抗力因素及不存在不可预见因素对公司的生产经营造成重大不利影响的风险；

5、公司能够继续保持现有管理层、核心技术人员的稳定性和连续性。

#### **（四）实施过程中可能面临的主要困难**

公司在项目实施过程中可能面临资金不足，公司现有研发情况将不能完全满足未来发展规划的市场需求。公司需要有计划的推进各创新产品的研发计划。

#### **（五）确保实现规划和目标拟采用的方法或途径**

为确保发展战略的实现，在资金方面，公司计划通过自筹资金尽量满足公司目前的发展需求；研发方面，公司进行科学规划、可行性分析，推进各产品研发计划。为此，公司将主要采取以下措施：

1、公司将自筹资金为实现上述业务目标提供资金支持，并认真组织项目的实施，推进新产品研发计划，进一步增强产品的核心竞争能力。

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

3、公司将根据项目可行性分析，加强研发投入，提升公司的核心竞争力。

4、提高公司的行业知名度和市场影响力，进一步提升公司的品牌知名度和美誉度。

## 第八节 公司治理与独立性

### 一、本次分拆华强电子网集团上市符合《分拆若干规定》及《分拆规则》的各项规定

#### （一）深圳华强股票境内上市已满3年

深圳华强于1997年在深圳证券交易所上市，股票境内上市已满3年，符合“上市公司股票境内上市已满3年”的规定。

#### （二）深圳华强的盈利情况符合相关规定

根据天健出具的天健审[2021]3-54号《审计报告》、天健审[2022]3-91号《审计报告》以及天健审[2023]3-28号《审计报告》，深圳华强2020年、2021年度以及2022年度实现归属于上市公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）分别为5.94亿元、8.67亿元及9.52亿元，符合“最近3个会计年度连续盈利”的规定。根据天健出具的天健审[2023]3-32号《审计报告》，华强电子网集团2020年度、2021年度以及2022年度实现归属于母公司股东的净利润分别为6,478.20万元、29,367.92万元以及27,957.06万元。深圳华强最近3个会计年度扣除按权益享有的华强电子网集团的净利润后的情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	2022年度	2021年度	2020年度
深圳华强归母净利润	A	95,240.65	88,343.31	62,450.38
深圳华强归母净利润（扣非后）	B	96,056.25	86,726.17	59,408.41
华强电子网集团归母净利润	C	27,957.06	29,367.92	6,478.20
华强电子网集团归母净利润（扣非后） <sup>[2]</sup>	D	27,546.61	25,564.26	5,910.68
深圳华强对华强电子网集团的持股比例 <sup>[1]</sup>	E	87.24%	87.24%	87.28%
深圳华强按权益享有的华强电子网集团的净利润	F=C*E	24,389.50	25,620.32	5,654.28
深圳华强按权益享有的华强电子网集团的净利润（扣非后）	G=D*E	24,031.43	22,302.04	5,158.94
深圳华强扣除按权益享有的华强电子网集团的净利润后，归母净利润	H=A-F	70,851.15	62,722.99	56,796.09
深圳华强扣除按权益享有的华强电子网集团的净利润后，归母净利润（扣非后）	I=B-G	72,024.82	64,424.13	54,249.47
最近3年深圳华强扣除按权益享有的华强电子网集团的净利润后，归母净利润累	J（H与I孰低值三	187,823.61		

项目	计算公式	2022年度	2021年度	2020年度
计之和（净利润以扣除非经常性损益前后孰低值计算）	年累计之和			

注：1、由于发行人在 2019 年发生同一控制下的合并，站在深圳华强角度，将华强电子网集团视为自报告期初即为当前的股权结构，即深圳华强对华强电子网集团的持股比例自报告期初即为 87.28%；深圳华强子公司电子世界发展于 2021 年 5 月向谢智全转让其持有的合之趣 1% 份额，导致深圳华强对华强电子网集团的持股比例由 87.28% 下降至 87.24%；2、基于谨慎性原则，计算华强电子网集团归母净利润（扣非后）时，不将电子网公司的不属于非经常性损益的净损益作为非经常性损益扣除计算。

综上，深圳华强最近 3 个会计年度扣除按权益享有的华强电子网集团的净利润后，归属于母公司股东的净利润累计为 **18.78** 亿元，不低于 6 亿元人民币（以扣除非经常性损益前后孰低值计算），符合“上市公司最近 3 个会计年度扣除按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润后，归属于上市公司股东的净利润累计不低于 6 亿元人民币（净利润以扣除非经常性损益前后孰低值计算）”的规定。

### （三）深圳华强和华强电子网集团的净利润和净资产比例符合相关规定

#### 1、净利润指标

深圳华强 **2022 年度** 归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）为 **9.52** 亿元；华强电子网集团 **2022 年度** 归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）为 **2.75** 亿元；深圳华强 **2022 年度** 合并报表中按权益享有的华强电子网集团的净利润占归属于母公司股东的净利润的情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	2022 年度
深圳华强归母净利润	A	95,240.65
深圳华强归母净利润（扣非后）	B	96,056.25
深圳华强归母净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）	C	95,240.65
华强电子网集团归母净利润	D	27,957.06
华强电子网集团归母净利润（扣非后）	E	27,546.61
华强电子网集团归母净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）	F	27,546.61
深圳华强对华强电子网集团的持股比例	G	87.24%
深圳华强按权益享有的华强电子网集团的净利润	H=F*G	24,031.43
占比	I=H/C	25.23%

综上，深圳华强符合“上市公司最近 1 个会计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润不得超过归属于上市公司股东的净利润的 50%”的

规定。

## 2、净资产指标

深圳华强 2022 年度归属于母公司股东的净资产为 70.26 亿元；华强电子网集团 2022 年度归属于母公司股东的净资产为 8.64 亿元；深圳华强 2022 年度合并报表中按权益享有的华强电子网集团的净资产占归属于母公司股东的净资产的情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	2022.12.31
深圳华强归母净资产	A	702,593.63
华强电子网集团归母净资产	B	86,418.08
深圳华强对华强电子网集团的持股比例	C	87.24%
深圳华强按权益享有的华强电子网集团的净资产	$D=B*C$	75,390.40
占比	$E=D/A$	10.73%

综上，深圳华强符合“上市公司最近 1 个会计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司净资产不得超过归属于上市公司股东的净资产的 30%”的规定。

### （四）深圳华强的合规性符合相关规定

深圳华强不存在资金、资产被控股股东、实际控制人及其关联方占用的情形，不存在其他损害上市公司利益的重大关联交易。

深圳华强及其控股股东、实际控制人最近 36 个月内未受到过中国证监会的行政处罚，最近 12 个月内未受到过证券交易所的公开谴责。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对深圳华强 2022 年度财务会计报告出具了标准无保留意见的《审计报告》（天健审〔2023〕3-28 号）。

### （五）华强电子网集团不属于不得进行分拆的业务和资产

深圳华强最近 3 个会计年度未发生过发行股份及募集资金、未通过重大资产重组购买业务和资产，因此不存在使用最近 3 个会计年度内发行股份及募集资金投向的业务和资产作为华强电子网集团的主要业务和资产的情形；也不存在最近 3 个会计年度内通过重大资产重组购买的业务和资产作为华强电子网集团的主要

业务和资产的情形。

华强电子网集团的主营业务为电子元器件产业互联网 B2B 综合服务，不属于主要从事金融业务的公司。

#### （六）深圳华强和华强电子网集团的董事、高级管理人员及其关联方持股比例符合相关规定

截至本招股说明书签署日，深圳华强董事、高级管理人员及其关联方未持有华强电子网集团的股权，符合“上市公司董事、高级管理人员及其关联方持有拟分拆所属子公司的股份，合计不得超过所属子公司分拆上市前总股本的 10%”的规定。

截至本招股说明书签署日，华强电子网集团董事、高级管理人员及其关联方合计持有华强电子网集团 **10.09%** 股权，不超过华强电子网集团分拆上市前总股本的 30%。具体如下：

序号	股东名称	职务/与董事、高级管理人员关系	持股方式	持股数量 (万股)	持股比例
1	谢智全	董事、总经理	直接	510.46	8.51%
			间接	<b>73.70</b>	<b>1.23%</b>
2	刘玉瑰	董事、副总经理	间接	15.31	0.26%
3	朱毅	财务总监、董事会秘书	间接	5.10	0.09%
合计		-	-	<b>604.57</b>	<b>10.09%</b>

华强电子网集团董事、高级管理人员及其关联方合计持有华强电子网集团的股权情况符合“上市公司拟分拆所属子公司董事、高级管理人员及其关联方持有拟分拆所属子公司的股份，合计不得超过所属子公司分拆上市前总股本的 30%”的规定。



**（七）本次分拆有利于上市公司突出主业、增强独立性；本次分拆后，上市公司及发行人均符合证监会、交易所关于同业竞争、关联交易和独立性方面的监管要求。**

### **1、本次分拆的必要性**

**（1）发行人与深圳华强其他业务板块在业务模式、核心能力、发展方向上均不同，本次分拆有利于上市公司突出主业。**

深圳华强旗下拥有三大业务板块，“电子元器件授权分销”、“电子实体市场和其他物业经营”及“电子元器件产业互联网”，2022年营业收入分别为**195.18亿元、5.68亿元及38.55亿元**。

发行人属于电子元器件行业在产业互联网发展下出现的新型经济业态，与深圳华强其他两个业务板块在业务模式、核心能力、发展方向上均不同：“电子元器件授权分销”需要持续开发原厂的代理权，为原厂开拓市场，主产品明确，所需要构建的是营销能力、资金能力和产品支持能力；“电子实体市场和其他物业经营”主要系深圳华强北电子市场及部分其他物业的运营，物业规模及其所处地域是其核心资源，经营较为稳定；“电子元器件产业互联网 B2B 综合服务”致力于为电子元器件供需双方建立高效连接，减少信息不对称，实现电子元器件产业链交易效率和客户服务水平的提升，业务的发展依赖于建设全品类产品渠道数据能力、数据系统及数据处理能力及互联网平台的建设。

“电子元器件授权分销”是深圳华强的主业，营业收入和毛利贡献占比均远高于其他板块，自2015年起发展至今，深圳华强在授权分销领域已成为行业龙头企业之一，位列2021年中国本土电子元器件分销商第三名（国际电子商情发布）。根据全球半导体贸易统计组织（WSTS）的统计数据显示，**2022年全球半导体市场规模高达5,735亿美元**，电子元器件授权分销市场空间广阔；但相比海外分销商，国内分销商的竞争格局较为分散，竞争厂商的体量也有较大的差距（海外龙头分销商收入规模约300亿美元），未来国内授权分销行业集中度提升、强者恒强是重要趋势。深圳华强虽在国内竞争市场中居于领先地位，但面对全球市场仍有较大提升空间，未来将不断开拓战略性新兴市场，增加优质代理产品线，提升应用方案研发能力，挖掘分销领域并购机会，从而增强公司电子元器件分销

业务的核心竞争力，提高市场份额，向全球性分销龙头迈进。本次分拆有利于上市公司突出授权分销主业，集中力量发展授权分销业务。

**（2）发行人独立融资发展的必要性日益凸显，本次分拆上市是助力发行人完善激励考核机制、提升管理治理水平、提升直接融资能力、把握行业发展机遇的战略举措。**

在深圳华强现有业务体系下，发行人的发展空间受到一定程度上的限制，寻求独立发展的必要性日益凸显。发行人是在电子元器件领域利用信息技术、互联网技术进行模式创新产生的新型经济业态，与深圳华强其他业务板块在业务逻辑、业务模式、能力构建、发展方向等方面均不同，因此深圳华强现有以营销为基因的激励考核机制、企业管理文化、资源配置制度对于发行人的发展存在日益明显的局限性。

近年来，随着国内电子信息产业的快速发展，国产替代进程的加快，先进制造的快速发展，以及产业互联网的稳步发展，发行人及其所处领域将迎来快速发展机会，发行人迫切需要完成基于信息技术、模式创新、互联网思维的核心能力及制度文化的构建。

目前国内电子元器件行业 B2B 平台企业包括云汉芯城、立创商城、ICGOO 等公司，根据自身的资源禀赋各自在行业内摸索发展，近年来部分同行业竞争对手得到了红杉资本等知名投资机构青睐，在资本的加持下获得快速发展。电子元器件产业互联网行业仍处于发展初期，尚未诞生具备国际影响力的产业互联网平台级企业，未来行业发展前景广阔但充满竞争。因此本次分拆是助力发行人完善激励考核机制、提升管理治理水平、提升直接融资能力、把握行业发展机遇的战略举措。

**（3）本次分拆有利于发行人价值在上市公司估值体系中的独立体现，有利于发行人股权激励制度的有效实施，有利于提升上市公司长期投资回报。**

深圳华强以授权分销业务为主业，其整体市场估值以电子元器件批发业 PE 估值，而发行人营业收入规模及利润贡献占上市公司比例较小，但其模式具有创新性，发展空间巨大，在现有上市公司体内无法完全体现该类业务的价值，不利于资本市场对上市公司的合理估值。

本次分拆上市增强了发行人的业务独立性，有利于提升发行人管理及治理水平，向股东及其他投资者提供更为清晰、详实和完整的业务及财务状况，有利于资本市场对其进行专业分析和独立考察，从而有助于发行人 B2B 综合服务业务的内在价值得到独立体现。

发行人业务价值的独立体现，有利于发行人员工股权激励制度的持续实施，增强发行人长期持续发展动力；同时发行人业务价值的充分挖掘并在上市公司估值体系中得到准确体现，有利于提升上市公司投资者回报，进而优化资本市场资源配置功能。

## 2、本次分拆有利于上市公司增强独立性

### （1）本次分拆有利于上市公司和发行人各自专注主业，提升专业化经营水平

发行人和上市公司本身是由各自的运营主体开展业务，各自具有健全的职能部门和经营管理团队，但双方主业的发展方向、专业化能力是不同的。分拆发展本身就有利于增强上市公司的业务独立性，各自专注主业，提升专业化能力。

发行人的产品及业务与深圳华强相互独立。发行人采购服务业务核心是在客户高频且常规出现小批量样品需求、供需错配等传统供应链无法有效解决的情形下，为客户“全球找货”，充当“买手”角色。由于客户的长尾需求是动态变化且难以预测的，需要依赖具有全品类产品渠道的覆盖和数字化处理能力的供应商，客户是否选择发行人作为供应商取决于发行人是否有能力高效满足其刚性的长尾采购需求，而非基于授权分销业务上的合作基础。同时长尾采购需求具有难以预测、小批量、不稳定、多样化、分散、高频等特点，难以与授权分销业务进行共同议价和捆绑销售。从报告期内的发行人向深圳华强采购/销售的电子元器件关联交易情况来看，金额和占比都很小。

自深圳华强收购发行人以来，发行人的资产、人员、业务和技术始终与深圳华强及其控制的其他企业相互独立，深圳华强内部也将发行人视为与其他下属企业不同的一个独立的主体，无论管理还是业务上都给予了发行人较高的自主性。

### （2）从业务沿革的角度，发行人获取商业机会并不依赖深圳华强

从业务沿革的角度看，发行人前身捷扬讯科自 2003 年成立以来从事采购服

务业务，并在 2015 年才被深圳华强收购，成为其控股子公司。在捷扬讯科长期的业务开展过程中，早已建立了与诸多大型电子产品制造商的稳定合作关系。而深圳华强的授权分销业务是在 2015 年-2018 年通过收购湘海电子、鹏源电子等授权分销商后才开展的。而且深圳华强在收购发行人及前述授权分销企业之后，基本都保留了原经营团队和部分小股东股权，深圳华强主要通过其在股东（大）会的表决权以及委派董事、资金管理等对发行人进行控制，基本不参与发行人和各授权分销企业具体的经营管理。

发行人综合信息服务自 2002 年开始运营，起步于华强北电子交易商圈，利用其地域优势和品牌优势，积累了第一批综合信息服务会员，但经过多年发展已经成为行业领先的 B2B 信息服务平台，拥有近万家客户和百万级别的注册用户，业务成熟，与深圳华强的重合少，不存在需要依赖深圳华强获取商业机会的情况。

因此，发行人在获取商业机会方面不依赖深圳华强，发行人具备独立面向市场的能力以及抗风险能力。

### **（3）本次分拆有利于增强上市公司与发行人的财务独立性**

报告期内，发行人按照上市公司资金管理制度，曾在上市公司结算中心和财务公司分别开立账户，由结算中心对发行人的收款进行归集，并按照发行人资金计划进行付款调配。

本次分拆后，发行人不再纳入上述资金管控体系，与上市公司实现财务和资金管控分离。本次分拆有利于增加发行人的融资能力，减少发行人对上市公司资金的拆借，作为独立的公众主体开展业务。上市公司不干预发行人的财务和资金管理，上市公司减少了对下属子公司的财务和资金的管控，发行人建立了独立的财务核算体系和规范的财务会计制度，独立做出财务决策。因此，本次分拆有利于增强上市公司与发行人的财务独立性。

综上，本次分拆完成后，深圳华强将更加专注于授权分销主业。电子元器件授权分销市场空间广阔，虽然深圳华强是国内龙头电子元器件分销商，但相比海外分销商，国内分销商的竞争格局较为分散，竞争厂商的体量也有较大的差距，面对全球市场仍有较大提升空间。本次分拆华强电子网集团，有利于发行人完善激励考核机制、提升直接融资能力、体现发行人的市场估值，借助资本市场力量

进一步强化电子元器件产业互联网平台的核心能力。对于上市公司而言，其与发行人之间的独立性将进一步增强，因此本次分拆有利于上市公司突出主业、增强独立性。

### **3、本次分拆后，深圳华强与发行人均符合中国证监会、证券交易所关于同业竞争、关联交易监管要求**

#### **（1）同业竞争**

上市公司的主营业务为电子元器件授权分销，其他业务包括电子实体交易市场业务及其他物业经营等；发行人的主营业务为电子元器件产业互联网 B2B 综合服务。本次分拆完成后，上市公司与发行人不存在构成重大不利影响的同业竞争。华强电子网集团分拆上市符合深圳证券交易所创业板关于同业竞争的监管要求，不存在损害上市公司及中小股东利益的情况。同时，为避免未来发生同业竞争，更好地维护中小股东的利益，公司直接及间接控股股东电子世界发展、深圳华强、华强集团及实际控制人分别出具了《关于避免同业竞争的承诺》。同业竞争具体相关内容详见本招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“六、同业竞争”。

#### **（2）关联交易**

本次分拆后，上市公司仍将保持对华强电子网集团的控制权，华强电子网集团仍为上市公司合并报表范围内的子公司，上市公司与华强电子网集团的关联交易情况不会因为本次分拆而发生变化。

本次分拆后，华强电子网集团与上市公司发生的关联交易将保证合规性、合理性和公允性，并保持华强电子网集团的独立性，不会利用关联交易调节财务指标，损害华强电子网集团利益。为进一步规范和减少关联交易，公司直接及间接控股股东电子世界发展、深圳华强、华强集团及实际控制人分别出具了《关于减少和规范关联交易的承诺》，具体内容详见本招股说明书“第十二节 附件”之“附录 2：与本次发行上市相关的重要承诺及履行情况”。

综上所述，本次分拆后，上市公司与华强电子网集团不存在影响独立性或者显失公平的关联交易，本次分拆符合中国证监会、深圳证券交易所的相关监管要求。

#### 4、深圳华强与华强电子网集团在资产、财务、机构方面相互独立

上市公司和华强电子网集团均拥有独立、完整、权属清晰的主要经营性资产；建立了独立的财务部门和财务管理制度，并对其全部资产进行独立登记、建账、核算、管理。华强电子网集团的组织机构独立于控股股东和其他关联方。上市公司和华强电子网集团各自具有健全的职能部门和内部经营管理机构，该等机构独立行使职权，亦未有华强电子网集团与上市公司及上市公司控制的其他企业机构混同的情况。上市公司不存在占用、支配华强电子网集团的资产或干预华强电子网集团对其资产进行经营管理的情形，也不存在机构混同的情形，上市公司和华强电子网集团将保持资产、财务和机构独立。详见本招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“五、发行人在资产、人员、财务、机构、业务方面的独立性情况”。

#### 5、深圳华强与华强电子网集团的高级管理人员、财务人员不存在交叉任职

截至本招股说明书签署日，上市公司共有高级管理人员 6 名，具体任职情况如下：

姓名	在深圳华强职位	在华强电子网集团的任职
郑毅	董事、总经理	董事长
王瑛	董事、董事会秘书	董事
刘红	副总经理	无
刘慧军	副总经理	无
陈俊彬	副总经理	董事
汪小红	副总经理	无

华强电子网集团共有高级管理人员 3 名，具体任职情况如下：

姓名	在华强电子网集团职位	在深圳华强的任职
谢智全	董事、总经理	无
刘玉瑰	董事、副总经理	无
朱毅	财务总监、董事会秘书	无

华强电子网集团拥有自己独立的高级管理人员和财务人员，不存在与上市公司的高级管理人员和财务人员交叉任职。本次分拆后，上市公司和华强电子网集团将继续保持高级管理人员和财务人员的独立性，避免交叉任职。

## 6、独立性方面不存在其他严重缺陷

上市公司与华强电子网集团资产相互独立完整，在财务、机构、人员、业务等方面均保持独立，各自具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，在独立性方面不存在其他严重缺陷。

本次分拆将促使上市公司进一步完善治理结构，继续与华强电子网集团保持资产、业务、机构、财务、人员方面相互独立，增强业务体系完整性和直接面向市场独立经营能力。

综上所述，深圳华强及华强电子网集团符合《分拆若干规定》对上市公司分拆所属子公司在境内上市的相关要求。

中国证监会于2022年1月5日公布了《分拆规则》，内容和框架与《分拆若干规定》基本一致，较《分拆若干规定》新增了如下分拆条件：“上市公司所属子公司存在以下情形之一的，上市公司不得分拆：主要业务或资产是上市公司首次公开发行股票并上市时的主要业务或资产”。深圳华强首次公开发行股票并上市时的主要业务为彩电、音响收录机、录放像机等家电产品和闭路电视器材，计算机软硬件及网络工程、收款机、收费机、电话机、塑胶制品等产品的生产、销售和代理业务，以及物业开发与管理业务，华强电子网集团的主营业务为电子元器件产业互联网B2B综合服务，不是深圳华强上市时的主要业务或资产，符合本条要求。综上所述，深圳华强分拆所属子公司华强电子网集团上市符合《分拆规则》的相关要求。

## 二、管理层对内部控制制度的自我评估和会计师的鉴证意见

### （一）公司管理层对内部控制制度完整性、合理性和有效性的自我评估意见

公司按照《公司法》、《证券法》等相关法律、法规以及规范性文件的相关规定，建立了由公司股东大会、董事会、监事会和管理层组成的公司治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和制衡的机制。

公司制定并完善了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《独立董事工作制度》等相关规章制度，在董事会下设立了审计委员会、战略委

员会、薪酬与考核委员会、提名委员会四个专门委员会，建立健全了符合《公司法》、《证券法》等相关法律法规要求的公司治理架构。

截至本招股说明书签署日，公司严格按照各项规章制度规范运行，公司股东大会、董事会、监事会、经营管理层依据《公司法》、《公司章程》及公司内部管理和控制制度的规定履行职责。报告期内，公司治理情况良好，不存在重大缺陷。

公司董事会认为：公司已经建立起的内部控制体系符合《企业内部控制基本规范》及相关规范的要求，内部控制机制和内部控制制度在完整性、合理性等方面不存在重大缺陷。公司制订内部控制制度以来，各项制度均得到有效执行，对公司加强管理、规范运作、提高经济效益以及公司长远发展起到了积极有效的作用。公司已按《企业内部控制基本规范》的要求在所有重大方面有效保持了与财务报告相关的内部控制。

## （二）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

天健对公司内部控制制度进行审核，并出具了《内部控制鉴证报告》（**天健审〔2023〕3-33号**），认为：“华强电子网集团公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于**2022年12月31日**在所有重大方面保持了有效的内部控制”。

## 三、报告期内的合法合规经营情况

截至本招股说明书签署日，公司及控股子公司受到的主要行政处罚情况如下：

报告期内，捷扬国际总计受到罚款**72,900**元港币。具体情况详见本招股说明书之“**第五节 业务与技术**”之“**九、境外经营情况**”之“（二）境外经营合法合规性”之“**2、捷扬国际**”。

2022年6月30日，深圳市公安局福田分局出具《行政处罚决定书》（深福公（天安）行罚决字[2022]34933号），网警支队发现软件华强商城未落实关键词屏蔽过滤措施，根据《中华人民共和国网络安全法》第四十七条和第六十八条第一款之规定，给予公司警告，责令改正。

《中华人民共和国网络安全法》第四十七条规定，网络运营者应当加强对其用户发布的信息的管理，发现法律、行政法规禁止发布或者传输的信息的，应当



立即停止传输该信息，采取消除等处置措施，防止信息扩散，保存有关记录，并向有关主管部门报告。第六十八条规定，网络运营者违反本法第四十七条规定，对法律、行政法规禁止发布或者传输的信息未停止传输、采取消除等处置措施、保存有关记录的，由有关主管部门责令改正，给予警告，没收违法所得；拒不改正或者情节严重的，处十万元以上五十万元以下罚款，并可以责令暂停相关业务、停业整顿、关闭网站、吊销相关业务许可证或者吊销营业执照，对直接负责的主管人员和其他直接责任人员处一万元以上十万元以下罚款。根据上述规定，公司被处以警告的行政处罚不属于拒不改正或情节严重的情形，且未被处以罚款，不属于重大行政处罚。公司针对本次处罚，已针对网站的内容进行安全审查，设立敏感词库，并在个人信息收集、商友圈等版块进行检测及对华强资讯、商城资讯的历史数据进行了全面检测，公司已按《行政处罚决定书》的要求完成整改。

上述行政处罚不构成重大违法违规行为，不会对公司生产经营造成重大不利影响，不会对本次发行上市构成实质性障碍。除上述行政处罚外，报告期内发行人及其控制公司不存在尚未了结或可预见的重大行政处罚。

#### **四、报告期内资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用和为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况**

报告期内，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。

报告期内，公司存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形，担保情况详见本节“八、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“2、为关联方提供担保”。截至2020年12月31日，上述担保已经解除。

#### **五、发行人在资产、人员、财务、机构、业务方面的独立性情况**

公司产权明晰、运作规范，资产、人员、机构、财务和业务均具有独立性。

##### **（一）资产完整情况**

公司系由深圳华强电子网集团有限公司整体变更而来，原有限公司的资产和人员全部进入股份有限公司，公司设立后依法办理了相关产权属的变更登记手续。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等固定资产，以及软件著作权、商标等无形资产。其中，存在向控股股东租赁房产及控股股东授权使用商标的情况：

1、发行人存在使用华强集团授权许可使用商标的情况，发行人能长期、稳定、独占使用上述授权商标，发行人使用该等商标不存在纠纷，该等授权使用商标情况不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。具体情况详见本招股说明书之“第五节 业务与技术”之“五、发行人主要资产情况”之“（二）无形资产”之“1、商标”。

2、发行人存在向控股股东深圳华强租赁房产的情况，该等房产主要用于办公，属于非经营性房产，发行人不因向深圳华强租赁房产而对其形成重大依赖，不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。具体情况详见本招股说明书之“第五节 业务与技术”之“五、发行人主要资产情况”之“（一）固定资产”之“1、租赁房产情况”。

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

1、公司人员与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业分开，公司总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员专职在公司工作并领取报酬，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，也未在与公司业务相同或相似、或存在其他利益冲突的企业任职或领取薪酬。公司的财务人员也没有在控股股东、实际控制人控制的其他企业中兼职。

2、公司的董事、监事以及总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员的任职，均按照《公司法》及其他法律、法规、规范性文件、公司章程规定的程序进行。董事、股东代表监事由股东大会选举产生；职工代表监事由职工大会选举产生；高级管理人员由董事会聘任。不存在大股东超越公司董事会和股东大会职权做出的人事任免决定。

3、公司建立了独立的人事档案，健全了人事聘用、任免制度以及考核、奖惩制度，与公司员工签订了劳动合同，建立了独立的工资管理、福利与社会保障

体系。

### （三）财务独立情况

报告期内，发行人按照深圳华强统一要求，曾在结算中心和财务公司分别开立账户，由结算中心对发行人的收款进行归集，并按照发行人资金计划进行付款调配。发行人授权结算中心对其收款进行归集，并根据实际用款需求在深圳华强授权的资金系统中发起申请，经审批后由结算中心按发行人指令将资金调拨至财务公司发行人结算账户上，通过该结算账户完成对外付款。

报告期内，发行人将主要收款账户的资金归集至其在结算中心开立的账户，在该账户存款余额范围内可自由申请用款。发行人在结算中心及财务公司开立账户均按照正常的程序办理，账户内存款属于发行人，公司不因结算中心、财务公司的运营而影响其对收入结算和资金财务处理的独立性。

为进一步规范公司独立性，发行人已注销在结算中心及财务公司开立的所有账户，将存放于结算中心及财务公司的资金款项全部收回至发行人银行账户，并关闭其在深圳华强资金系统中除查询历史记录以外的所有权限。截至本招股说明书签署日，发行人已从以上资金管控体系中剥离，实现资金的独立管控。

公司设立了独立的财务部门，配备了独立的财务人员，建立了独立的财务核算体系和规范的财务会计制度以及对子公司的财务管理制度，能够独立做出财务决策。公司开设了独立的银行账户，依法独立进行纳税申报和履行纳税义务，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况。

### （四）机构独立情况

公司建立健全了股东大会、董事会、监事会等完备的法人治理结构。公司具有完备、独立的内部管理制度，并建立了独立的职能管理部门，各职能管理部门均能够独立行使经营管理职权，在机构设置、职能和人员方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同、合署办公的情形。

### （五）业务独立情况

公司独立对外签订合同，开展业务，拥有独立完整的采购体系、仓储体系和销售体系，具备面向市场自主经营的能力。公司具有独立的业务资质证书，不依

赖于股东和其他任何关联方进行生产经营。公司的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具有完整的业务体系和独立面向市场经营的能力，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在构成重大不利影响的同业竞争或显失公平的关联交易。

公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业保持独立，具备独立经营能力，公司在本招股说明书中披露的关于自身独立经营情况真实、准确、完整。

### **（六）主营业务、控制权、管理团队稳定**

发行人主营业务、控制权、管理团队稳定，最近二年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大不利变化；控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近二年内实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

### **（七）具备持续经营能力**

发行人不存在主要资产、核心技术、商标的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，不存在经营环境已经或将要发生的重大变化等对持续经营有重大影响的事项。

## **六、同业竞争**

### **（一）实际控制人控制的产业**

梁光伟先生为发行人实际控制人，其控制的企业主要涉及四大产业：电子信息产业、文化科技产业、房地产开发产业、金融产业。除发行人所处的电子信息产业外，其他产业内的企业不存在和发行人从事相同或相似的业务，不存在与发行人构成同业竞争的情形。

电子信息产业相关业务主要由上市公司深圳华强及其下属公司经营，具体可分为三大业务板块：“电子实体交易市场及其他物业经营”、“电子元器件授权分销”、“电子元器件产业互联网 B2B 综合服务”。发行人除主要从事产业互联网 B2B 综合服务业务外，报告期内曾以独立团队的形式开展过授权分销业务，与深圳华强相关业务板块构成同业竞争。为解决同业竞争问题，增强独立性，发行人于 2020 年将授权分销业务整体剥离至深圳华强，后续不再经营。报告期内

发行人授权分销业务的收入和利润贡献占比较低，整体影响较小。

## （二）发行人与深圳华强同业竞争分析

发行人主营业务与深圳华强另两大业务板块“电子实体交易市场及其他物业经营”及“电子元器件授权分销”同处电子元器件产业链，但双方在产业链角色、核心能力、发展方向上均不同。

深圳华强“电子实体交易市场及其他物业经营”业务主要经营深圳华强北电子实体市场，为电子元器件贸易商提供经营场地，以收取租金为主要盈利手段，属于传统实体物业租赁，物业规模及其所处地域是其核心资源，经营较为稳定；发行人起步于华强北电子交易市场，利用其地域优势和品牌优势，积累了第一批综合信息服务会员，两项业务存在一部分相同的商户客户，但双方提供的服务内容、性质存在根本不同，不存在同业竞争关系。

深圳华强“电子元器件授权分销”业务的经营主体为华强半导体集团及其下属公司（以下简称“华强半导体集团”），华强半导体集团不存在与发行人构成重大不利影响的同业竞争，具体说明如下：

### 1、产业链角色不同

华强半导体集团在电子元器件产业链中担任原厂授权分销商角色，通过与原厂建立特定产品授权代理关系，进而为原厂销售产品，是典型的“代理批发商”角色，是原厂销售职能的延伸，授权分销通常受品牌、地域、客户、具体产品等限制，主产品突出。

发行人在电子元器件产业链中担任产业互联网 B2B 综合服务商角色，致力于以信息技术为产业链供需双方建立高效连接，减少信息不对称，实现产业链交易效率和客户服务水平的提升。根据不同客户类型和需求特征，公司分别采用了采购服务和信息服务两种盈利模式，其中采购服务主要面向客单价相对较高的大中型客户，通过查找货源、代理采购的方式，赚取差价实现盈利；信息服务模式主要面向数量众多的中小型客户，通过信息发布、信息搜索的方式，收取服务费实现盈利。

发行人采购服务模式虽然形式上体现为电子元器件的买卖交易，但其与华强半导体集团授权分销业务“主产品突出”相比最大区别是“无明确产品”，电子

元器件是个万亿人民币的庞大市场，产品品类众多、型号繁杂，因此发行人采购服务业务本质上是基于产业链长尾采购需求承担的“找货”、“买手”服务商角色。

## 2、核心能力不同

华强半导体集团作为授权分销商，需要持续开发电子元器件原厂销售代理权，为其提供销售推广、售后服务，所需要构建的是营销能力、资金能力和产品支持能力。电子元器件厂商较多实行产品销售原厂注册制，取得授权的代理商才能大规模分销原厂产品，并取得原厂在产品供货、产品技术等方面的直接支持，授权分销商取得代理权后需要积极提升现有销售份额、推广新产品、开拓新客户，承担销售过程中大规模库存及账期对资金的占用，同时需配备专业技术团队为下游客户提供售后支持服务。市场营销人才、资金实力和业务规模为其核心竞争力。

发行人作为技术服务型公司，以数字化为驱动，以平台化为方向，以线上/线下相结合的 B 端运营服务能力为基础，为产业链参与者提供产品搜寻、型号匹配、全球比价、库存查询、品质认证、采购执行等专业化的全球采购服务和综合信息服务。发行人需具备的核心能力包括：能够满足长尾采购需求的全品类产品渠道覆盖能力；基于物料、型号、价格、渠道等海量信息的数据系统建设及大数据处理能力；处理分散高频交易同时专业对接 B 端客户的产业互联网平台能力。技术开发人才、数据积累和互联网平台建设为其核心竞争力。

因此，发行人与华强半导体集团核心能力的显著差异决定了双方将在各自专长领域长期发展。

## 3、发展方向不同

华强半导体集团以电子元器件授权分销为发展方向，已跻身国内授权分销企业前列，未来将继续发挥当前优势，持续开发国内外优质原厂的代理权，同时开拓前沿应用垂直市场，如新基建相关领域（含 5G、物联网、数据中心等）以及医疗、汽车电子、新能源等领域的核心器件和客户资源，继续做大做强。

发行人面向市场规模庞大的电子元器件垂直产业链，现阶段以服务型和交易型相结合的能力为依托，稳步做大规模的同时，持续提高数字化和平台化能力，在遵循产业规律的基础上寻求渐进式创新发展，目标是成为电子元器件产业互联

网平台级企业，致力于实现电子元器件产业链交易效率和客户服务水平的提升。

因此，发行人与华强半导体集团在发展方向存在显著差异。

综上，发行人与华强半导体集团在产业链角色、核心能力、发展方向上均明显不同，双方不存在构成重大不利影响的同业竞争。

### （三）关于避免潜在同业竞争的承诺

为避免未来潜在同业竞争，更好地维护中小股东的利益，公司直接及间接控股股东电子世界发展、深圳华强、华强集团及实际控制人出具了《关于避免同业竞争的承诺》，具体承诺内容详见本招股说明书“第十二节 附件”之“附录 2：与本次发行上市相关的重要承诺及履行情况”。

因此，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在构成重大不利影响的同业竞争，并已采取有效措施避免同业竞争。

## 七、关联方及关联关系

根据《公司法》、《企业会计准则第 36 号—关联方披露》、《创业板上市规则》的相关规定，截至本招股说明书签署日，发行人的主要关联方包括：

### （一）控股股东及实际控制人

电子世界发展持有发行人 34,478,292 股股份，占发行人总股本的 57.46%，为发行人的直接控股股东。

深圳华强直接持有发行人 17,865,196 股股份，占发行人总股本的 29.78%；深圳华强持有电子世界发展 100%股权，为发行人的间接控股股东。

华强集团及其一致行动人共持有深圳华强 740,045,151 股股份，占深圳华强总股本的 70.76%，为深圳华强的控股股东，为发行人的间接控股股东。

梁光伟控制华强集团股权比例为 92.88%，进而通过华强集团控制深圳华强，为深圳华强实际控制人，故为发行人的实际控制人。

### （二）控股股东控制的其他法人或组织

#### 1、直接控股股东电子世界发展控制的其他法人或组织

除发行人及其控制公司外，电子世界发展直接或间接控制的法人或组织如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	石家庄华强广场房地产开发有限公司	电子世界发展持股 100%
2	石家庄华强众创空间有限公司[注：该公司已于 2021 年 11 月 11 日注销]	石家庄华强广场房地产开发有限公司持股 65.71%
3	深圳市华强北电子市场价格指数有限公司	电子世界发展持股 100%
4	深圳华强电子商务有限公司	电子世界发展持股 100%
5	深圳华强信息技术有限公司[注：深圳华强九阳网络技术有限公司于 2021 年 11 月变更名称为深圳华强信息技术有限公司]	深圳华强电子商务有限公司持股 100%
6	广州蚁群贸易有限公司	深圳华强电子商务有限公司持股 100%
7	香港沃光有限公司	电子世界发展持股 100%
8	深圳乐淘里商业管理有限公司	电子世界发展持股 100%[注：该公司 100% 股权已于 2022 年 4 月 7 日被转让给深圳华强电子世界管理有限公司]

## 2、间接控股股东深圳华强控制的其他法人或组织

除电子世界发展控制的其他法人或组织，深圳华强直接或间接控制的法人或组织如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	华强半导体集团	深圳华强持股 100%
2	深圳华强信息产业有限公司	华强半导体集团持股 100%
3	深圳华强联合计算机工程有限公司	深圳华强信息产业有限公司持股 70%，华强半导体集团持股 30%
4	湘海电子	华强半导体集团持股 100%
5	湘海电子（香港）	湘海电子持股 100%
6	上海湘海电子有限公司	湘海电子持股 100%
7	深圳市新思维半导体有限公司	湘海电子持股 75.5%
8	新思维半导体（香港）有限公司	深圳市新思维半导体有限公司持股 100%
9	成都市湘海电子有限公司	湘海电子持股 60%
10	深圳市悦虎湘海销售有限公司	湘海电子持股 51%
11	深圳粤强半导体科技有限公司	华强半导体集团持股 100%
12	粤强半导体科技有限公司	深圳粤强半导体科技有限公司持股 100%
13	深圳市骏能电子有限公司	华强半导体集团持股 100%
14	华强半导体财资管理有限公司	华强半导体集团持股 100%
15	鹏源电子	华强半导体集团持股 70%
16	上海鹏雁电子有限公司	鹏源电子持股 100%



序号	关联方名称	关联关系
17	深圳市鼎安电气有限公司	鹏源电子持股 100%
18	深圳市英能达电子有限公司	鹏源电子持股 100%
19	北京鹏源信诺电子有限公司	鹏源电子持股 100%
20	<b>北京芯功率半导体有限公司</b>	深圳华展半导体科技有限公司持股 88%
21	沃能电子技术有限公司	鹏源电子持股 100%
22	联汇（香港）有限公司	沃能电子技术有限公司持股 100%
23	台湾联汇电子有限公司	联汇（香港）有限公司持股 100%
24	深圳华展半导体科技有限公司	华强半导体集团持股 70%
25	深圳华强半导体科技有限公司	华强半导体集团持股 70%
26	华强半导体科技有限公司	深圳华强半导体科技有限公司持股 100%
27	芯斐电子	华强半导体集团持股 60%
28	深圳市芯斐科技有限公司	芯斐电子持股 100%
29	斐讯电子（香港）有限公司	芯斐电子持股 100%
30	芯脉电子（香港）有限公司	芯斐电子持股 100%
31	淇诺科技	华强半导体集团持股 60%
32	淇诺（香港）有限公司	淇诺科技持股 100%
33	深圳前海芯展信息技术有限公司	华强半导体集团持股 60%
34	前海芯展（香港）有限公司	深圳前海芯展信息技术有限公司持股 100%
35	深圳华强智联科技有限公司	华强半导体集团持股 51%
36	华强半导体有限公司	华强半导体集团持股 100%
37	华强智联科技有限公司	华强半导体有限公司持股 51%
38	深圳华强云产业园投资开发有限公司	深圳华强持股 100%
39	深圳华强云产业园管理有限公司	深圳华强云产业园投资开发有限公司持股 100%
40	电子世界管理	深圳华强持股 100%
41	石家庄华强电子市场管理有限公司	电子世界管理持股 100%
42	重庆华强电子世界管理有限公司 [注：该公司已于 2022 年 3 月 3 日注销]	电子世界管理持股 100%
43	济南华强电子世界商业管理有限公司	电子世界管理持股 100%
44	德州华强电子世界管理有限公司	济南华强电子世界商业管理有限公司持股 80%
45	沈阳华强电子世界有限公司[注：该公司已于 2023 年 1 月 31 日注销]	电子世界管理持股 100%
46	深圳华强电子市场有限公司	电子世界管理持股 55%

序号	关联方名称	关联关系
47	深圳华强广场控股有限公司	深圳华强持股 100%
48	济南华强广场置业有限公司	深圳华强广场控股有限公司持股 100%
49	深圳华强北国际创客中心有限公司	深圳华强持股 100%
50	深圳华强中电市场指数有限公司 [注：该公司已于 2021 年 9 月 29 日 注销]	深圳华强持股 100%
51	华强沃光	深圳华强持股 51%，电子网公司持股 49%
52	诚德明辉[注：该公司已于 2021 年 9 月 7 日注销]	深圳华强持股 40%，电子网公司持股 20%，深 圳市华强北电子市场价格指数有限公司持股 10%
53	深圳淇诺电子有限公司	淇诺科技持股 100%
54	联合计算机工程有限公司	深圳华强联合计算机工程有限公司持股 100%
55	深圳添瑞智能电子有限公司	深圳粤强半导体科技有限公司持股 100%
56	深圳迈远电子有限公司	深圳粤强半导体科技有限公司持股 100%
57	深圳深易半导体有限公司	华强半导体集团持股 60%
58	深圳乐淘里商业管理有限公司	深圳华强电子世界管理有限公司持股 100%
59	深圳市宝创科技有限公司	华强半导体集团持股 51%
60	深圳华强广场酒店管理有限公司	深圳华强广场控股有限公司持股 100%
61	广东华强半导体科技有限公司	华强半导体集团持股 100%
62	ALLIED GROUP (S.E.A) PTE LTD.	联汇（香港）有限公司持股 100%
63	SINGAPORE SANET ELECTRONIC PTE. LTD.	湘海电子（香港）持股 100%
64	华展（香港）电子有限公司	深圳华展半导体科技有限公司持股 100%
65	芯斐存储（香港）有限公司	芯斐电子持股 100%
66	深圳华强世芯电子有限公司	华强半导体集团持股 100%
67	深圳华强检测技术有限公司	深圳华强持股 100%
68	深圳佳汇鑫物业有限公司	深圳华强电子世界管理有限公司持股 100%
69	迈远电子有限公司	深圳迈远电子有限公司持股 100%
70	添瑞智能电子有限公司	深圳添瑞智能电子有限公司持股 100%
71	NEUSEMI COMPANY (S. E. A) PTE. LTD.	华强半导体有限公司持股 100%
72	深圳华力芯创电子有限公司	华强半导体集团持股 70%
73	宝创电子（香港）有限公司	深圳市宝创科技有限公司持股 100%

**（三）实际控制人及其关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）控制及担任董事、高级管理人员的其他法人或组织**

**1、实际控制人控制的其他法人或组织**

除电子世界发展及深圳华强控制的其他法人或组织，梁光伟及梁光伟通过华强集团控制的其他法人或组织如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	深圳市昆毅投资有限公司(以下简称“昆毅投资”)	梁光伟持股 100%
2	华强资管	昆毅投资持股 98%；梁光伟持股 2%
3	深圳前海华强金融控股有限公司（以下简称“前海华强”）	华强资管持股 100%
4	深圳华强投资担保有限公司	前海华强持股 100%
5	深圳前海蓝点电子信息产业股权投资合伙企业（有限合伙）	前海华强持股 99%；华强创业投资有限责任公司持股 1%
6	平阳昆毅股权投资合伙企业(有限合伙)	前海华强持股 59%；华强创业投资有限责任公司持股 1%
7	深圳华强鼎信投资有限公司	前海华强持股 51%；华强集团持股 49%
8	深圳华强小额贷款有限公司	<b>华强集团持股 51%；华强资管持股 49%</b>
9	深圳拓辉科技有限公司	华强资管持股 100%
10	深圳承阳投资有限公司	华强资管持股 100%
11	深圳前海华强融资担保有限公司	华强资管持股 96%；深圳华强投资担保有限公司持股 4%
12	深圳宇通博信息技术有限公司[注：该公司已于 2023 年 1 月 3 日注销]	华强资管持股 100%
13	深圳前海华强商业保理有限公司	华强资管持股 90%；深圳华强贸易有限公司持股 10%
14	深圳前海华强兴和融资租赁发展有限公司	华强资管持股 75%
15	深圳华强升鸿投资有限公司	华强资管持股 68%
16	深圳华强集团股份有限公司	华强资管持股 <b>23.25%</b> ，深圳华强升鸿投资有限公司持股 32.45%
17	深圳华强合丰投资股份有限公司	深圳华强集团股份有限公司持股 72.41%
18	深圳市世通贸易有限公司	深圳华强升鸿投资有限公司持股 50%
19	深圳华强永兴投资有限公司	华强资管持股 55%
20	华强保险经纪有限公司	华强资管持股 51%
21	深圳华强前海科技有限公司（以下简称“华强科技”）	华强资管持股 50%；华强集团持股 50%
22	深圳市华强慧智投资有限公司	华强资管持股 40%；深圳鸿嘉集团有限

序号	关联方名称	关联关系
		公司持股 35%
23	深圳华强湾区控股发展有限公司	深圳市华强慧智投资有限公司持股 70%
24	深圳华智晟企业管理咨询有限公司	深圳华强湾区控股发展有限公司持股 100%
25	深圳华强广盈发展有限公司	深圳华智晟企业管理咨询有限公司持股 80%
26	深圳华泽嘉企业管理咨询有限公司	深圳华强湾区控股发展有限公司持股 100%
27	深圳博之裕企业咨询管理有限公司	深圳华泽嘉企业管理咨询有限公司持股 100%
28	华强产业发展（东莞）有限公司	深圳华强湾区控股发展有限公司持股 55%
29	东莞市华强城市更新有限公司	华强产业发展（东莞）有限公司持股 90%
30	郑州华强广场置业有限公司	华强科技持股 100%
31	郑州广惠顺泰达置业有限公司	郑州华强广场置业有限公司持股 100%
32	中牟华强置地有限公司	郑州广惠顺泰达置业有限公司持股 100%
33	深圳华强云数字科技服务有限公司	华强科技持股 100%
34	深圳华强天盛商贸有限公司	华强科技持股 100%
35	深圳天盛数据管理有限公司	深圳华强天盛商贸有限公司持股 100%
36	深圳华强新能源有限公司	华强科技持股 100%
37	武汉华强新能源有限公司	华强科技持股 100%
38	武汉圣普太阳能科技有限公司	华强科技持股 85.2150%
39	深圳华强酒店管理有限公司	华强科技持股 72%；华强新城投持股 10%
40	张北华强新能源有限公司	华强科技持股 100%
41	南通华强诺华廷酒店有限公司	深圳华强酒店管理有限公司持股 100%
42	佛山华强诺华廷酒店有限公司[注：该公司已于 2021 年 7 月 14 日注销]	深圳华强酒店管理有限公司持股 100%
43	芜湖华强诺华廷酒店有限公司	深圳华强酒店管理有限公司持股 100%
44	肇庆诺华廷酒店有限公司	深圳华强酒店管理有限公司持股 100%
45	深圳华强百瑞餐饮管理有限公司	深圳华强酒店管理有限公司持股 100%
46	财务公司	华强科技持股 50%；华强集团持股 50%
47	昆毅投资控股有限公司	昆毅投资持股 51%；华强资管持股 49%
48	华强创业投资有限责任公司	昆毅投资控股有限公司持股 100%
49	深圳瑞晶股权投资合伙企业(有限合伙)	华强创业投资有限责任公司持股 50%并担任执行事务合伙人
50	中原华强投资发展有限公司 [注：该公司已于 2021 年 8 月 20 日注销]	昆毅投资控股有限公司持股 30%；华强集团持股 30%
51	芜湖市华强广场置业有限公司	华强集团持股 100%

序号	关联方名称	关联关系
52	华强新城投	华强集团持股 100%
53	沈阳华强房地产开发有限公司	华强新城投持股 100%
54	佛山华强广场投资建设有限公司	华强新城投持股 100%
55	江门华强房地产开发有限公司	佛山华强广场投资建设有限公司持股 100%
56	沈阳华强金廊城市广场置业有限公司	华强新城投持股 100%
57	青岛华强新城市置业有限公司	华强新城投持股 100%
58	深圳华强贸易有限公司	华强新城投持股 100%
59	深圳华强（南通）投资有限公司	华强新城投持股 100%
60	南通华强恒旭置业有限公司	深圳华强（南通）投资有限公司持股 100%
61	营口华强新城市发展有限公司	华强新城投持股 100%
62	沈阳华强新城市发展有限公司	华强新城投持股 100%
63	沈阳华强供应链管理有限公司	沈阳华强新城市发展有限公司持股 100%
64	深圳华强商业管理有限公司	华强新城投持股 100%
65	郑州华强商业管理有限公司	深圳华强商业管理有限公司持股 100%
66	沈阳沈北华强商业管理有限公司	深圳华强商业管理有限公司持股 100%
67	佛山华强商业管理有限公司	深圳华强商业管理有限公司持股 100%
68	深圳华强商业管理南通有限公司	深圳华强商业管理有限公司持股 100%
69	安阳华强商业管理有限公司	深圳华强商业管理有限公司持股 100%
70	沈阳金廊华强商业管理有限公司	深圳华强商业管理有限公司持股 100%
71	芜湖华强广场商业管理有限公司	深圳华强商业管理有限公司持股 100%
72	沈阳华强三好商业管理有限公司	深圳华强商业管理有限公司持股 100%
73	华强物业	华强新城投持股 100%
74	安阳华强企业管理咨询有限公司	华强新城投持股 100%
75	深圳华强财富置业有限公司	华强新城投持股 75%
76	安阳华强新城市发展有限公司	华强新城投持股 70%
77	东莞华强泰锐投资有限公司	华强新城投持股 70%[注：该公司已于 2022 年 11 月 8 日注销]
78	芜湖市华强旅游城投资开发有限公司	华强新城投持股 62%，深圳华强持股 35%，华强集团持股 3%
79	芜湖华强旅游城商业管理有限公司	芜湖市华强旅游城投资开发有限公司持股 55%，华强新城投持股 45%
80	华强云投资控股有限公司	华强集团持股 100%
81	华强供应链	华强集团持股 100%
82	深圳启航国际贸易有限公司	华强供应链持股 100%

序号	关联方名称	关联关系
83	深圳华强物流发展有限公司	华强供应链持股 100%
84	宁夏华强供应链管理有限公司	华强供应链持股 100%
85	深圳华强通信技术有限公司	华强供应链持股 60%
86	深圳华强前海置地有限公司	华强集团持股 100%
87	深圳华强技术有限公司	华强集团持股 100%
88	深圳华强教育在线技术有限公司[注：该公司已于 2021 年 11 月 9 日注销]	深圳华强技术有限公司持股 100%
89	东莞华强信息科技有限公司	深圳华强技术有限公司持股 100%
90	深圳市鼎盛时代物业顾问有限公司	华强集团持股 100%
91	深圳华强纳智教育科技有限公司	深圳市鼎盛时代物业顾问有限公司持股 90%
92	美加儿童英文俱乐部（深圳）有限公司	深圳市鼎盛时代物业顾问有限公司持股 99.03%，深圳华强纳智教育科技有限公司持股 0.97%
93	芜湖华强美加教育咨询有限公司	美加儿童英文俱乐部（深圳）有限公司持股 100%
94	郑州迈捷客企业管理咨询有限公司	深圳华强纳智教育科技有限公司持股 100%
95	苏州市吴江区桓德纳智企业管理有限公司	深圳华强纳智教育科技有限公司持股 50%
96	华强创新（香港）有限公司	华强集团持股 100%
97	华强方特	华强集团持股 59.81%；梁光伟持股 2.09%；华强资管持股 3.76%；
98	深圳华强高新产业园投资发展有限公司（以下简称“华强高新产业园”）	华强集团持股 76%
99	深圳华强创领寓运营服务有限公司	深圳华强资产管理集团有限责任公司持股 100%
100	深圳华强创生态有限公司	华强高新产业园持股 100%
101	广东华强置业有限公司	华强集团持股 50%，华强新城投持股 50%
102	深圳华强兆阳能源有限公司	华强资管持股 12%；华强集团持股 45%
103	张北华强兆阳能源有限公司	深圳华强兆阳能源有限公司持股 100%
104	深圳市华强公益基金会	华强集团举办
105	深圳福顺斋餐饮有限公司	深圳市华强公益基金会持股 100%
106	华强方特（青岛）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
107	华强方特（青岛）游戏软件有限公司	华强方特（青岛）文化科技有限公司持股 100%
108	华强方特（青岛）动漫有限公司	华强方特（青岛）文化科技有限公司持股 100%
109	华强方特（沈阳）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
110	华强方特（沈阳）酒店管理有限公司	华强方特（沈阳）文化科技有限公司持股 100%

序号	关联方名称	关联关系
111	华强方特（天津）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
112	华强方特（天津）酒店管理有限公司	华强方特（天津）文化科技有限公司持股 100%
113	华强方特（芜湖）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
114	华强方特（芜湖）旅游发展有限公司	华强方特（芜湖）文化科技有限公司持股 100%
115	华强方特（芜湖）酒店管理有限公司	华强方特（芜湖）文化科技有限公司持股 100%
116	华强方特（芜湖）动漫有限公司	华强方特（芜湖）文化科技有限公司持股 100%
117	华强方特（芜湖）游戏软件有限公司	华强方特（芜湖）文化科技有限公司持股 100%
118	方特国际旅行社（安徽）有限公司	华强方特（芜湖）文化科技有限公司持股 100%
119	华强方特（南宁）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
120	华强方特（南宁）旅游发展有限公司	华强方特（南宁）文化科技有限公司持股 74.28%
121	华强方特（长沙）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
122	华强方特（长沙）旅游发展有限公司	华强方特（长沙）文化科技有限公司持股 74%
123	华强方特（嘉峪关）文化投资有限公司	华强方特持股 100%
124	方特丝路神画（嘉峪关）旅游发展有限公司	华强方特（嘉峪关）文化投资有限公司持股 70%
125	华强方特（荆州）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
126	华强方特（荆州）旅游发展有限公司	华强方特（荆州）文化科技有限公司持股 74%
127	华强方特（邯郸）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
128	华强方特（邯郸）旅游发展有限公司	华强方特（邯郸）文化科技有限公司持股 74%
129	深圳华强文丰投资发展有限公司	华强方特持股 100%
130	华强方特（芜湖）文化产业有限公司	深圳华强文丰投资发展有限公司持股 100%
131	华强方特（深圳）智能技术有限公司	华强方特持股 100%
132	方特欢乐世界（大同）旅游发展有限公司	华强方特（深圳）智能技术有限公司持股 100%
133	华强方特（大同）文化科技有限公司	华强方特（深圳）智能技术有限公司持股 100%
134	深圳新岩景观艺术有限公司	华强方特（深圳）智能技术有限公司持股 100%
135	华强方特（宁波）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
136	华强方特（宁波）文化旅游发展有限公司	华强方特（宁波）文化科技有限公司持股 55%
137	华强方特（济南）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
138	华强方特（济南）旅游发展有限公司	华强方特（济南）文化科技有限公司持股 54%

序号	关联方名称	关联关系
139	华强方特（深圳）科技有限公司	华强方特持股 100%
140	华强方特（荆州）文化发展有限公司	华强方特持股 100%
141	华强方特（鹰潭）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
142	华强方特（鹰潭）旅游发展有限公司	华强方特（鹰潭）文化科技有限公司持股 74%
143	华强方特（徐州）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
144	华强方特（徐州）旅游发展有限公司	华强方特（徐州）文化科技有限公司持股 74%
145	华强方特（济宁）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
146	方特东方欲晓（济宁）旅游发展有限公司	华强方特（济宁）文化科技有限公司持股 74%
147	商丘华强方特文化科技有限公司	华强方特持股 100%
148	商丘华强方特旅游发展有限公司	商丘华强方特文化科技有限公司持股 74%
149	华强方特（台州）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
150	华强方特（台州）旅游发展有限公司	华强方特（台州）文化科技有限公司持股 74%
151	华强方特（昆明）文化投资有限公司	华强方特持股 100%
152	华强方特（昆明）旅游投资有限公司	华强方特（昆明）文化投资有限公司持股 70%
153	华强方特（昆明）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
154	华强方特（昆明）旅游发展有限公司	华强方特（昆明）文化科技有限公司持股 70%
155	华强方特（淮安）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
156	华强方特（淮安）旅游发展有限公司	华强方特（淮安）文化科技有限公司持股 74%
157	华强方特（自贡）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
158	华强方特（自贡）旅游发展有限公司	华强方特（自贡）文化科技有限公司持股 74%
159	华强方特（赣州）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
160	方特东方欲晓（赣州）旅游发展有限公司	华强方特（赣州）文化科技有限公司持股 74%
161	华强方特（绵阳）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
162	华强方特（绵阳）旅游发展有限公司	华强方特（绵阳）文化科技有限公司持股 74%
163	华强方特（太原）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
164	华强方特（太原）旅游发展有限公司	华强方特（太原）文化科技有限公司持股 74%
165	安阳华强文化科技有限公司	华强方特持股 100%
166	安阳华强方特旅游发展有限公司	安阳华强文化科技有限公司持股 73.55%
167	郑州华强旅游发展有限公司	华强方特持股 100%



序号	关联方名称	关联关系
168	华强方特（嘉峪关）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
169	方特欢乐世界（嘉峪关）旅游发展有限公司	华强方特（嘉峪关）文化科技有限公司持股 55%
170	方特影业投资有限公司	华强方特持股 100%
171	方特投资发展有限公司	华强方特持股 100%
172	彩音（深圳）数码科技有限公司	方特投资发展有限公司持股 100%
173	方特国际旅行社有限公司	华强方特持股 100%
174	方特国际旅行社（山东）有限公司	方特国际旅行社有限公司持股 100%
175	方特国际旅行社（辽宁）有限公司	方特国际旅行社有限公司持股 100%
176	方特设计院有限公司	华强方特持股 100%
177	方特设计院（厦门）有限公司	方特设计院有限公司持股 100%
178	华强方特（深圳）电影有限公司	华强方特持股 100%
179	华强方特（厦门）电影有限公司	华强方特（深圳）电影有限公司持股 100%
180	华强方特（菏泽）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
181	华强方特（菏泽）旅游发展有限公司	华强方特（菏泽）文化科技有限公司持股 72%
182	华强方特（淮安）文化投资有限公司	华强方特持股 100%
183	华强方特（淮安）旅游投资有限公司	华强方特（淮安）文化投资有限公司持股 72%
184	华强方特（深圳）互联科技有限公司	华强方特持股 100%
185	华强方特（厦门）软件有限公司	华强方特（深圳）互联科技有限公司持股 100%
186	华强方特（芜湖）智能技术有限公司	华强方特持股 100%
187	采云团购（深圳）有限公司	华强方特持股 100%
188	华强方特（深圳）软件有限公司	华强方特持股 100%
189	方特文化传媒（深圳）有限公司	华强方特持股 100%
190	深圳华强方特电视节目制作有限公司	华强方特持股 100%
191	华强方特（深圳）动漫有限公司	华强方特持股 100%
192	华强方特（厦门）动漫有限公司	华强方特（深圳）动漫有限公司持股 100%
193	深圳方特引力动漫有限公司	华强方特（深圳）动漫有限公司持股 100%
194	华强方特（北京）动漫文化有限公司	华强方特（深圳）动漫有限公司持股 100%
195	华强方特（深圳）创新文化有限公司	华强方特（深圳）动漫有限公司持股 100%
196	华强方特（深圳）文化产品有限公司	华强方特持股 100%
197	华强方特（厦门）文化科技有限公司	华强方特持股 82.5%
198	华强方特（厦门）酒店管理有限公司	华强方特（厦门）文化科技有限公司持股 100%

序号	关联方名称	关联关系
199	郑州华强文化科技有限公司	华强方特持股 80%
200	郑州华强方特酒店管理有限公司	郑州华强文化科技有限公司持股 100%
201	湖南华强文化科技有限公司	华强方特持股 80%
202	湖南方特假日酒店管理有限公司	湖南华强文化科技有限公司持股 100%
203	方特国际有限公司	华强方特持股 100%
204	恒裕投资控股（香港）有限公司	梁光伟间接持股 100%
205	恒裕兴商贸（深圳）有限公司	恒裕投资控股（香港）有限公司持股 100%
206	深圳鸿嘉集团有限公司	恒裕投资控股（香港）有限公司持股 100%
207	深圳鸿嘉置业有限公司	深圳鸿嘉集团有限公司持股 100%
208	四川摩天集团有限公司	深圳鸿嘉置业有限公司持股 100%
209	四川隆顺桃源园林绿化工程有限公司	四川摩天集团有限公司持股 100%
210	深圳摩天智能化有限公司	四川摩天集团有限公司持股 100%
211	深圳市摩天建筑装饰有限公司	四川摩天集团有限公司持股 100%
212	四川摩天集团芜湖建设有限公司	四川摩天集团有限公司持股 100%
213	深圳巨石佳业投资有限公司[注：深圳鸿嘉置业有限公司已于 2021 年 11 月 2 日转让所持全部股权后退出]	深圳鸿嘉置业有限公司持股 80%
214	深圳华强恒顺投资有限公司	深圳鸿嘉置业有限公司持股 60%
215	华强昆毅集团有限公司	深圳鸿嘉集团有限公司持股 100%
216	浙江昆毅投资有限公司	华强昆毅集团有限公司持股 100%
217	浙江昆毅农业科技有限公司	浙江昆毅投资有限公司持股 100%
218	台州昆毅茶业有限公司	浙江昆毅农业科技有限公司持股 70%
219	临海昆毅建筑劳务有限公司	浙江昆毅投资有限公司持股 100%
220	深圳利昌隆供应链管理有限公司	华强昆毅集团有限公司持股 100%
221	深圳华强兴和资产管理有限公司	华强昆毅集团有限公司持股 100%
222	深圳市英博房地产开发有限公司	深圳博之裕企业管理咨询有限公司持股 60%
223	东莞华强电子科技有限公司	华强科技持股 51%
224	东莞正广泰置业投资有限公司	华强产业发展（东莞）有限公司持股 60%
225	深圳蓝点一号电子信息产业创业投资合伙企业（有限合伙）	前海华强持股 44%；华强创业投资有限责任公司持股 1%
226	方特酒店管理有限公司	华强方特持股 100%
227	华强方特（宜春）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
228	华强方特（宜春）文化发展有限公司	华强方特持股 100%
229	华强方特（宜春）文化旅游有限公司	华强方特（宜春）文化科技有限公司持股 73%

序号	关联方名称	关联关系
230	华强方特（宜春）旅游发展有限公司	华强方特（宜春）文化发展有限公司持股 72%
231	深圳蓝点二号电子信息产业创业投资合伙企业（有限合伙）	前海华强持股 49%；华强创业投资有限责任公司持股 1%
232	深圳蓝点三号创业投资合伙企业（有限合伙）	前海华强持股 74%；华强创业投资有限责任公司持股 1%
233	深圳蓝点五号创业投资合伙企业（有限合伙）	前海华强持股 99%；华强创业投资有限责任公司持股 1%
234	深圳佳汇鑫物业有限公司	华强集团持股 100%[注：该公司 100% 股权已于 2022 年 10 月 28 日被转让给深圳华强电子世界管理有限公司]
235	沈阳华强诺华廷酒店有限公司	华强新城投持股 70%、深圳华强酒店管理有限公司持股 30%
236	华强方特（十堰）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
237	华强方特（十堰）旅游发展有限公司	华强方特（十堰）文化科技有限公司持股 74%
238	圆特旅游管理（深圳）有限公司	华强方特持股 100%
239	华强方特（驻马店）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
240	华强方特（驻马店）文化发展有限公司	华强方特持股 100%
241	华强方特（深圳）商业管理有限公司	华强方特持股 100%
242	张北华强兴农能源有限公司	深圳华强新能源有限公司持股 100%
243	张北联能新能源有限公司	深圳华强新能源有限公司持股 100%
244	安阳美加教育咨询有限责任公司	美加儿童英文俱乐部（深圳）有限公司持股 100%
245	深圳市美加托育有限公司	美加儿童英文俱乐部（深圳）有限公司持股 100%
246	华强方特（资阳）文化科技有限公司	华强方特持股 100%
247	华强方特（台州）文化发展有限公司	华强方特持股 100%
248	华强方特（赣州）文化发展有限公司	华强方特持股 100%
249	华强方特（鹰潭）文化发展有限公司	华强方特持股 100%
250	华强方特（鹰潭）文化旅游有限公司	华强方特（鹰潭）文化发展有限公司持股 72%
251	采星科技（厦门）有限公司	华强方特持股 100%
252	方天互娱（深圳）科技有限公司	华强方特（深圳）电影有限公司持股 100%
253	芜湖市美加托育服务有限公司	芜湖华强美加教育咨询有限公司持股 100%
254	深圳乐源设计有限公司	方特设计院有限公司持股 100%
255	华强方特（资阳）文化发展有限公司	华强方特持股 100%
256	大连锐格新能源科技有限公司	深圳华强新能源有限公司持股 51.23%
257	张北锐格新能源科技有限公司	大连锐格新能源科技有限公司持股 100%

序号	关联方名称	关联关系
258	佛山锐格智能化设备有限公司	大连锐格新能源科技有限公司持股 100%
259	广州锐格新能源科技有限公司	大连锐格新能源科技有限公司持股 100%
260	大连锐源测试电子科技有限公司	大连锐格新能源科技有限公司持股 100%

## 2、实际控制人担任董事、高级管理人员的其他法人或组织如下：

序号	关联方姓名/名称	担任职位
1	华强方特文化科技集团股份有限公司	董事
2	深圳华强资产管理集团有限责任公司	董事
3	深圳华强集团股份有限公司	董事长
4	深圳市华强公益基金会	理事长

3、实际控制人关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）控制、共同控制或施加重大影响的企业

序号	关联方姓名/名称	关联关系
1	深圳市鑫宝泰投资发展有限公司	梁光伟近亲属持股 90%
2	深圳市酬勤投资顾问有限公司	梁光伟近亲属持股 48%

## （四）持有发行人 5%以上股份的其他主要股东

谢智全直接和间接持有发行人 9.74% 的股份。

## （五）发行人直接或间接控制的公司

发行人拥有全资及控股子公司 6 家，相关情况详见本招股书“第四节发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司简要情况”。

## （六）发行人的合营、联营企业

发行人的合营、联营企业基本情况详见本招股书“第四节发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司简要情况”。

## （七）其他关联自然人及其关联企业

### 1、发行人董事、监事、高级管理人员

截至本招股说明书签署日，发行人董事 9 名，分别为郑毅、张泽宏、王瑛、陈俊彬、谢智全、刘玉瑰、刘纯斌（独立董事）、崔军（独立董事）、徐慧英（独

立董事）；监事 3 名，分别为克日伍机（监事会主席）、董金鹏、吴国良；高级管理人员 3 名，分别为谢智全（总经理）、刘玉瑰（副总经理）、朱毅（财务总监兼董事会秘书）。

## 2、上述关联自然人控制、共同控制或施加重大影响的企业

截至本招股说明书签署日，发行人董事、监事、高级管理人员控制、共同控制或施加重大影响的企业情况如下：

序号	姓名	在发行人任职	对外投资情况		
			法人或其他组织名称	注册资本 (万元)	持股比例 (%)
1	谢智全	董事兼 总经理	合之趣	500.00	28.88
			珠海横琴趣合一号投资合伙企业(有限合伙)	2,000.00	45.00
			珠海市横琴友之合投资合伙企业(有限合伙)	1,500.00	50.00
2	刘纯斌	独立 董事	深圳协能投资有限公司	500.00	90.00
			深圳市深畅行信息技术有限公司	200.00	40.00
			深圳市融翔达资产管理投资有限公司	100.00	40.00
			深圳市新翔实业发展有限公司	10,000.00	30.00
			深圳乾恒投资有限公司	1,000.00	80.00
3	崔军	独立 董事	芜湖天恒科技开发有限公司[注：崔军已于2021年9月23日将其所持股权转让给其近亲属]	130.00	88.46
			深圳市福瑞曼中小企业可持续发展顾问咨询有限公司	100.00	20.00
4	徐慧英	独立 董事	深圳市第九时代科技有限公司	150.00	66.67
			溢辉源展览（深圳）有限公司	300.00	通过深圳市第九时代科技有限公司持股 65.00%
			鸿昇源实业发展（深圳）有限公司	500.00	25.00
5	吴国良	监事	深圳市亲禧科技有限公司	10.00	50.00

除发行人及其控制公司外，上述董事、监事、高级管理人员担任其他法人或组织董事（独立董事除外）、高级管理人员的情况详见本招股书“第四节发行人基本情况”之“九、发行人董事、监事、高级管理人员及其变化”之“（五）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的兼职情况”。

### 3、发行人董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员

截至本招股说明书签署日，发行人董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）亦属于发行人的关联方。

### 4、上述关联自然人控制、共同控制或施加重大影响的企业

截至本招股说明书签署日，发行人董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）控制、共同控制或施加重大影响的企业情况如下：

序号	关联方姓名/名称	关联关系
1	珠海六点智能科技有限公司	谢智全近亲属持股 22%的公司
2	珠海八零软件技术有限公司	谢智全近亲属持股 22%的公司
3	深圳市拾忆影视有限公司	崔军近亲属持股 51%并担任执行董事兼总经理的公司
4	芜湖市天宇科技开发有限公司	崔军近亲属持股 78.57%并担任执行董事兼总经理的公司
5	鸿昇源实业发展（深圳）有限公司	徐慧英近亲属持股 75%并担任执行董事兼总经理的公司
6	深圳市什禾化妆品有限公司	徐慧英近亲属持股 100%并担任执行董事兼总经理的公司（2021 年 11 月卸任）
7	永康市盛大不锈钢制品有限公司	徐慧英近亲属持股 100%（合计）并担任执行董事兼经理的公司
8	深圳市亲禧科技有限公司	吴国良近亲属持股 50%并担任执行董事兼总经理的公司
9	芜湖天恒科技开发有限公司	崔军近亲属持股 88.46%的公司
10	深圳市藤源产业投资顾问有限公司	徐慧英近亲属持股 70%并担任执行董事的公司
11	深圳市酥化心房文化传播有限公司	徐慧英近亲属持股 20%并担任监事的公司

### 5、控股股东的董事、监事、高级管理人员

截至本招股说明书签署日，发行人直接控股股东电子世界发展董事 5 名，分别为胡新安、郑毅、李曙成、刘红、陈俊彬；监事 3 名，分别为董金鹏、马月华、王志渠；高级管理人员 1 名，为陈俊彬（总经理）。

截至本招股说明书签署日，间接控股股东深圳华强董事 9 名，分别为胡新安、郑毅、王瑛、张泽宏、张恒春、李曙成、吉贵军（独立董事）、邓磊（独立董事）、

姚家勇（独立董事）；监事 3 名，分别为石世辉、侯俊杰、阎志亮；高级管理人员 6 名，为郑毅（总经理）、刘红（副总经理）、刘慧军（副总经理）、陈俊彬（副总经理）、汪小红（副总经理）、王瑛（董事会秘书）。

截至本招股说明书签署日，间接控股股东华强集团董事 5 名，分别为张恒春、李曙成、方德厚、胡新安、刘道强；监事 3 名，分别为鞠耀明、周祯祥、邓少军；高级管理人员 4 名，分别为李曙成（总经理），方德厚（执行总裁），张泽宏（副总裁），石华巍（总裁助理）。

#### **6、上述关联自然人控制、共同控制或施加重大影响的企业**

截至本招股说明书签署日，除发行人及其控制公司之外，发行人控股股东的董事、监事及高级管理人员控制、共同控制或施加重大影响的企业亦属于发行人的关联方。

#### **7、控股股东的董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员**

截至本招股说明书签署日，控股股东的董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）亦属于发行人的关联方。

#### **8、上述关联自然人控制、共同控制或施加重大影响的其他企业**

截至本招股说明书签署日，除发行人及其控制公司之外，控股股东的董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）控制、共同控制或施加重大影响的企业亦属于发行人的关联方。

#### **（八）其他关联方**

截至本招股说明书签署日，深圳市华强电子产业研究所系由电子网公司出资 30 万元举办的民办非企业单位，属于发行人的关联方。

#### **（九）发行人的曾经关联方**

报告期内，曾经具有上述情形的法人、组织或自然人为发行人曾经关联方。

## 八、关联交易

公司具有独立、完整的业务体系，对实际控制人及其他关联方不存在依赖关系，报告期内关联交易简要汇总情况如下：

单位：万元

交易类型	币种	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购商品和接受劳务	人民币	47.44	49.32	172.71
出售商品和提供劳务	人民币	5.37	265.95	89.44
关联方租赁	人民币	418.47	388.64	379.98
向关联方存入资金存款	人民币	-	-	117,018.13
自关联方支取资金存款	人民币	-	-	129,131.66
关联方利息收入	人民币	-	-	289.96
关联方利息支出	人民币	-	-	44.09
向关联方支付报酬	人民币	3,418.90	2,385.49	353.14
自关联方取得拆借资金	人民币	-	-	1,500.00
	美元	-	-	600.00

### （一）经常性关联交易

报告期内，公司发生了以下经常性关联交易：

#### 1、采购商品和接受劳务

单位：万元

关联方	关联交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华强半导体集团及其下属公司				
深圳华强联合计算机工程有限公司	采购货物	-	-	69.56
芯脉电子（香港）有限公司	采购货物	-	-	43.94
深圳淇诺科技有限公司	采购货物	-	-	0.77
深圳市鹏源电子有限公司	采购货物	-	-	1.93
其他公司	采购货物及仓储服务	-	2.08	2.37
小计		-	2.08	118.56
深圳华秋电子有限公司	采购货物	0.94	0.50	8.25
深圳华强物业管理有限公司	物业管理费	45.90	46.15	40.33
深圳华强广场控股有限公司	展会服务	-	-	5.56
深圳市电子商会	会员费	0.60	0.60	-



关联方	关联交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
合计		<b>47.44</b>	49.32	172.71
营业成本占比		<b>0.02%</b>	0.02%	0.33%

注：华强半导体集团及其下属公司包含深圳华强半导体集团有限公司、深圳华强半导体科技有限公司、华强半导体有限公司、深圳市湘海电子有限公司、湘海电子（香港）有限公司、深圳淇诺科技有限公司、深圳市芯斐电子有限公司、深圳庆瓷科技有限公司、庆瓷（香港）有限公司（注：深圳庆瓷科技有限公司、庆瓷（香港）有限公司已于 2020 年 12 月转出）、深圳市鹏源电子有限公司、芯脉电子（香港）有限公司及深圳华强联合计算机工程有限公司。

报告期内，公司向关联方采购商品和接受劳务规模分别为 172.71 万元、49.32 万元及 **47.44 万元**，占当期营业成本的比例分别为 0.33%、0.02%及 **0.02%**，金额和比例相对较小。

2020 年发行人向深圳华强联合计算机工程有限公司采购的产品为自身经营所需的服务器、交换机等设备，该类采购随发行人的固定资产更换需求而发生，频率较低。

上述关联采购商品和接受劳务的交易系出于发行人实际业务需要进行，具有合理的商业背景，交易定价均参考市场一般定价模式及定价水平，交易定价符合市场惯例，定价公允。

## 2、出售商品和提供劳务

单位：万元

关联方	关联交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华强半导体集团及其下属公司				
深圳华强联合计算机工程有限公司	销售货物	-	261.61	-
深圳华强半导体科技有限公司	销售货物	-	-	50.29
华强半导体科技有限公司	销售货物	-	-	30.22
其他公司	销售货物及提供劳务	<b>0.13</b>	0.23	2.27
小计		<b>0.13</b>	261.84	82.78
深圳华强集团有限公司	提供劳务	<b>0.46</b>	0.50	0.33
深圳华强贸易有限公司	提供劳务	<b>1.47</b>	1.82	2.23
深圳华强电子世界管理有限公司	销售货物	-	-	3.02
深圳华强新城市投资集团有限公司	提供劳务	<b>1.41</b>	1.25	0.80
深圳华强兆阳能源有限公司	提供劳务	-	-	0.29

关联方	关联交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
深圳华强商业管理有限公司	提供劳务	0.08	0.20	-
张北华强兆阳能源有限公司	提供劳务	0.08	0.25	-
深圳华秋电子有限公司	提供劳务	0.99	0.09	-
深圳市英博房地产开发有限公司	提供劳务	0.35	-	-
深圳华强新能源有限公司	提供劳务	0.39	-	-
合计		5.37	265.95	89.44
营业收入占比		0.00%	0.09%	0.13%

注：华强半导体集团及其下属公司包含深圳华强半导体集团有限公司、深圳华强半导体科技有限公司、华强半导体有限公司、深圳市湘海电子有限公司、湘海电子（香港）有限公司、深圳淇诺科技有限公司、深圳市芯斐电子有限公司、深圳庆瓷科技有限公司、庆瓷（香港）有限公司（注：深圳庆瓷科技有限公司、庆瓷（香港）有限公司已于 2020 年 12 月转出）、深圳市鹏源电子有限公司、芯脉电子（香港）有限公司及深圳华强联合计算机工程有限公司。

报告期内，公司向关联方出售商品和提供劳务规模分别为 89.44 万元、265.95 万元及 5.37 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.13%、0.09%及 0.00%，金额和比例相对较小。

2020 年发行人向深圳华强半导体科技有限公司及华强半导体科技有限公司销售系 6 月进行授权分销业务剥离时将剩余库存转让所致。2021 年，深圳华强联合计算机工程有限公司应客户临时需求，向发行人采购电子元器件，系偶发交易所致。

上述关联采购商品和接受劳务的交易系出于发行人实际业务需求进行，具有合理的商业背景，交易定价均参考市场一般定价模式及定价水平，交易定价符合市场惯例，定价公允。

### 3、关联方租赁

单位：万元

出租方名称	租赁资产种类	定价方式	2022 年度	2021 年度	2020 年度
深圳华强实业股份有限公司	房屋建筑物	市场价格	395.12	365.85	356.28
谢智全	房屋建筑物	市场价格	13.75	13.19	14.10
谢智全	汽车	市场价格	9.60	9.60	9.60

报告期内，公司作为承租方向关联方租赁办公场所以及办公用车，租赁定价系参考当地同类房屋、车辆租赁市场价格，符合市场惯例，价格公允。

#### 4、关联方资金存取

单位：万元

关联方	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	存入	支取	存入	支取	存入	支取
财务公司	-	-	-	-	62,452.16	70,268.46
深圳华强	-	-	-	-	54,565.97	58,863.20
合计	-	-	-	-	117,018.13	129,131.66

报告期内，公司与深圳华强和财务公司发生资金存取业务，具体包括以下两种情形：

（1）自主存放：公司会基于资金管理的考虑，根据自身资金情况自主决定在深圳华强资金结算中心与财务公司进行活期、定期存款业务，存款利率参考银行同期存款利率确定，符合市场惯例，价格公允。

（2）被动归集：公司在分拆前，作为深圳华强控股子公司，按照深圳华强统一要求，曾在结算中心和财务公司分别开立账户，由结算中心对发行人的收款进行归集，并按照发行人资金计划进行付款调配，具体归集与调配方式详见本节“五、发行人在资产、人员、财务、机构、业务方面的独立性情况”之“（三）财务独立”。为进一步规范公司财务独立性，截至本招股说明书签署日，公司已注销上述相关账户，从深圳华强的统一资金管理体系中剥离，实现资金独立管控，不再存在通过深圳华强资金结算中心以及财务公司对发行人资金款项进行归集与调配之情形。

截至2020年末，发行人已收回存放于关联方的存款，此后再无自主存放、被动归集的情形，亦无于财务公司、深圳华强的资金存放余额。

#### 5、关联资金拆借

报告期内，发行人向关联方发生的资金拆借明细及利率情况如下：

单位：万元

关联方	拆借金额	币种	起始日	到期日	年利率
深圳华强实业股份有限公司	1,372.35	人民币	2020/06/16	2020/07/29	6.22%
谢智全	127.65	人民币	2020/06/16	2020/07/29	6.22%
华强半导体有限公司	100.00	美元	2020/03/10	2020/03/23	3.50%

关联方	拆借金额	币种	起始日	到期日	年利率
华强半导体有限公司	100.00	美元	2020/03/14	2020/03/25	3.50%
华强半导体有限公司	200.00	美元	2020/03/14	2020/06/24	3.50%
华强半导体有限公司	100.00	美元	2020/04/03	2020/06/24	3.50%
华强半导体有限公司	100.00	美元	2020/04/15	2020/06/24	3.50%

报告期内，关联方资金拆借系出于公司正常业务发展下的经营资金补充需求而发生，借款利率参考银行同期贷款利率确定，符合市场惯例，价格公允。

## 6、关联方利息收入与利息支出

单位：万元

关联方	交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
深圳华强实业股份有限公司	利息支出	-	-	18.12
华强半导体有限公司	利息支出	-	-	25.13
谢智全	利息支出	-	-	0.84
深圳华强实业股份有限公司	利息收入	-	-	56.52
深圳华强集团财务有限公司	利息收入	-	-	233.44

报告期内，公司与关联方之间的利息收入与利息支出为与关联方发生存款业务、资金拆借形成的利息收支，存借款利率参考银行同期存借款利率确定，符合市场惯例，价格公允。

## 7、向关联方支付报酬

公司向董事、监事和高级管理人员等关键管理人员支付薪酬，具体情况详见本招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“十四、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员薪酬情况”。

### （二）偶发性关联交易

#### 1、接受关联方担保

报告期内，关联方对发行人提供担保的具体情况如下：

单位：万元

被担保方	担保方	担保金额	币种	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
捷扬国际	深圳华强	600	美元	2019/03/22	2020/05/28	已解除

被担保方	担保方	担保金额	币种	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
捷扬国际	深圳华强	500	美元	2019/12/11	2020/07/24	已解除
捷扬国际	深圳华强	798 <sup>[1]</sup>	美元	2019/04/09	2020/04/03	已解除
捷扬国际	深圳华强	800 <sup>[1]</sup>	美元	2020/04/03	2020/05/28	已解除
华强电子网集团	深圳市湘海电子有限公司、深圳市新思维半导体有限公司、深圳市鹏源电子有限公司、深圳市英能达电子有限公司、深圳市鼎安电气有限公司、深圳淇诺科技有限公司、深圳庆瓷科技有限公司	500 <sup>[2]</sup>	人民币	2018/07/20	2020/12/11	已解除

注：[1]该两次担保为深圳华强为捷扬国际和深圳华强下属的湘海电子（香港）有限公司、联汇（香港）有限公司、淇诺（香港）有限公司等子公司向银行申请联名授信提供的担保，各被担保主体共用 10,000 万美元的担保额度。此处的担保金额为捷扬国际在担保有效期内从银行实际取得的贷款额的最高金额。

[2]该担保为深圳华强与招商银行股份有限公司深圳分行及其分支机构开展的集团票据池授信业务（以下简称“票据池业务”）项下的担保。该票据池业务下，纳入该票据池业务的深圳华强控股子公司（以下简称“成员企业”）互相提供担保。除发行人外，成员企业包括：深圳市湘海电子有限公司、深圳市新思维半导体有限公司、深圳市鹏源电子有限公司、深圳市英能达电子有限公司、深圳市鼎安电气有限公司、深圳淇诺科技有限公司、深圳庆瓷科技有限公司。具体每家成员企业提供的担保额度和获得的被担保额度将以其在票据池业务下获得的招商银行深圳分行的授信额度为限，其中华强电子网集团获得的授信额度为 500 万元。

## 2、为关联方提供担保

单位：万元

被担保方	担保金额	币种	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
深圳市湘海电子有限公司、深圳市新思维半导体有限公司、深圳市鹏源电子有限公司、深圳市英能达电子有限公司、深圳市鼎安电气有限公司、深圳淇诺科技有限公司、深圳庆瓷科技有限公司	500 <sup>[1]</sup>	人民币	2018/07/20	2020/12/11	已解除

注：[1]该担保为深圳华强与招商银行股份有限公司深圳分行及其分支机构开展的集团票据池授信业务（以下简称“票据池业务”）项下的担保。该票据池业务下，纳入该票据池业务的深圳华强控股子公司（以下简称“成员企业”）互相提供担保。除发行人外，成员企业包括：深圳市湘海电子有限公司、深圳市新思维半导体有限公司、深圳市鹏源电子有限公司、深圳市英能达电子有限公司、深圳市鼎安电气有限公司、深圳淇诺科技有限公司、深圳庆瓷科技有限公司。具体每家成员企业提供的担保额度和获得的被担保额度将以其在票据池业务下获得的招商银行深圳分行的授信额度为限，其中华强电子网集团获得的授信额度为 500 万元。

上述偶发的关联担保在报告期内未被触发相关条款，且截至 2020 年 12 月

31 日均已解除担保关系，并履行了相应的内部控制及审批程序，对发行人报告期内的主营业务、经营成果均无不利影响。

### 3、关联方以股权作价增资

2019 年 12 月 2 日，捷扬讯科召开股东会，决定同意捷扬讯科注册资本由 555.55 万元增加至 1,306.06 万元，其中电子世界发展以其持有电子网公司的 100.00% 股权对捷扬讯科出资，认缴全部新增注册资本 750.51 万元，持有捷扬讯科 57.46% 的出资比例。具体详见“第四节 发行人基本情况”之“三、发行人成立以来重要事件”。

### 4、关联方无偿转让商标

2021 年 2 月，公司与关联方华强集团签订《商标转让合同》，约定公司无偿受让 8 件商标；2021 年 2 月，公司与关联方电子世界管理签订《商标转让合同》，约定公司无偿受让 3 件商标。国家知识产权局商标局核准了上述转让申请，详见“第五节 业务与技术”之“五、发行人主要资产情况”之“（二）无形资产”。

### （三）关联往来余额

报告期内，公司的主要关联方往来余额明细如下：

单位：万元

项目名称	关联方	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款	深圳华强联合计算机工程有限公司	-	77.09	-
小计		-	77.09	-
应收账款占比		-	0.10%	-
预付款项	深圳华秋电子有限公司	-	0.02	0.03
小计		-	0.02	0.03
预付款项占比		-	0.00%	0.00%
其他应付款	深圳华强集团有限公司	-	-	-
其他应付款占比		-	-	-
合同负债	深圳淇诺科技有限公司	-	0.13	-
合同负债	深圳华秋电子有限公司	0.76	0.64	-
小计		0.76	0.77	-
合同负债占比		0.01%	0.01%	-

报告期内，公司与深圳华强联合计算机工程有限公司的应收账款余额系向该关联方销售货物所致，金额较小，占比较低。

报告期内，预付款项及其他应付款系与关联公司的业务往来、代垫费用等日常经营活动所致，发生金额极小，对发行人报告期内的主营业务、经营成果不存在不利影响。

#### **（四）关联交易对发行人财务状况和经营成果的影响**

公司具有独立的采购和销售系统，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，公司关联交易事项均按照有关协议或约定进行，不存在关联方为发行人承担成本费用或其他利益输送情形，不会对公司财务状况及经营成果造成重大影响。

#### **（五）规范和减少关联交易措施**

为进一步规范和减少关联交易，发行人、发行人控股股东及持股 5%以上股东及实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员分别出具了《关于减少和规范关联交易的承诺》，具体详见本招股说明书“第十二节 附件”之“附录 2：与本次发行上市相关的重要承诺及履行情况”之“（九）关于减少和规范关联交易的承诺”。

### **九、发行人报告期内关联交易决策程序的执行情况及独立董事意见**

报告期内公司发生的关联交易履行了公司章程规定的程序，在董事会、股东大会召开程序、表决方式、关联方回避等方面均符合国家法律法规、《公司章程》及《关联交易管理制度》的相关规定。

公司董事会、股东大会对公司报告期内发生的关联交易进行了审议。

发行人独立董事就发行人 2020 年度的关联交易发表独立董事意见：“我们认为该等关联交易事项符合交易当时法律、法规以及规范性文件的规定，没有损害公司及其全体股东的权益”。2021 年及 2022 年，发行人就关联交易事项均履行了必要的决策程序，独立董事对关联交易的公允性发表了独立意见。

### **十、报告期内关联方的变化情况**

**报告期内**，与发行人发生交易的关联方变为非关联方的情形如下：

序号	关联方名称/姓名	关联关系	关联交易类型
1	庆瓷（香港）有限公司	湘海电子(香港)有限公司曾持股 51%，已于 2020 年 12 月转出	接受仓储服务
2	深圳庆瓷科技有限公司	庆瓷（香港）有限公司持股 100%，已于 2020 年 12 月转出	提供劳务

## 十一、发行人资金管理、对外投资、担保事项的制度安排及其执行情况

### （一）发行人关于资金管理、对外担保、对外投资的制度安排

发行人自股份公司设立以来，建立健全了资金管理、对外担保、对外投资经营决策制度。发行人的《公司章程》已经明确规定了资金管理、对外担保、对外投资在审批权限、审批程序方面的一般原则。同时，公司股东大会审议通过了《关联交易管理制度》、《对外担保制度》和《对外投资管理制度》，规定公司关联方资金往来管理、对外担保、对外投资的权限及程序。

### （二）最近三年发行人资金管理、对外担保、对外投资制度的执行情况

报告期内，公司资金管理、对外担保和对外投资活动严格按照国家相关法律法规及《关联交易管理制度》、《对外担保制度》、《对外投资管理制度》执行。

报告期内，公司不存在资金被实际控制人、主要股东及其他关联方违规占用的情况。

报告期内曾存在关联担保的情形，具体详见本节“八、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“1、接受关联方担保”及“2、为关联方提供担保”，截至报告期末，上述担保事项已全部解除。截至本招股说明书签署日，不存在对外担保事项，也不存在已经或可能对股东利益造成损害的对外投资。



## 第九节 投资者保护

### 一、本次发行前滚存利润的分配安排

经公司 2021 年第二次临时股东大会审议通过，截至首次公开发行股票前公司未分配的滚存利润，由首次公开发行股票后的新老股东共同享有。

### 二、本次发行前后股利分配政策的差异情况

本次发行后的股利分配政策在原有利润分配政策的基础上，对利润分配条件和现金分红比例、股票股利发放条件、利润分配方案的决策机制等进行了更细致的规定，有利于维护公司全体股东特别是中小股东的利益。

### 三、有关现金分红的股利分配政策

公司在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，现金流能够满足公司正常经营和长期发展，且不存在影响利润分配的重大投资计划或重大现金支出事项（募集资金项目除外）的情况下，将优先采取现金分红的方式分配股利。

前述“重大投资计划或重大现金支出事项”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的累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 5000 万元人民币。

在满足现金分红具体条件的前提下，公司原则上每年度进行一次现金分红，每年度以现金方式分配的利润原则上不少于当年实现的可供分配利润的 10%。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。

## 第十节 其他重要事项

### 一、信息披露部门、人员安排

联系人：董事会秘书朱毅

联系地址：深圳市福田区车公庙泰然八路泰然大厦 B 栋 12 楼 1201、1202、1203 室

邮政编码：518000

咨询电话：0755-83396000

传真：0755-26421633

互联网网址：<http://www.hqewgroup.com/>

电子信箱：[ir@hqewgroup.com](mailto:ir@hqewgroup.com)

### 二、重要合同

#### （一）重大购销合同

##### 1、重大销售合同

公司主要与客户签署单笔的购销合同/订单，同时与部分客户签署框架合同、每次客户下订单。由于日常经营过程中签署的单笔合同/订单的金额较小，合同/订单数量较多，公司选取与报告期内前五大客户的合同/订单作为重要合同。

截至 2022 年 12 月 31 日，重大销售合同履行情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	当年累计交易金额	合同履行年度	合同标的	合同签署方式	履行情况
1	LITE-ON 集团	1,445.95	2020 年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
2	VENTURE 集团	8,026.49	2022 年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		983.59				正在履行
3	海康威视	2,170.47	2020 年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
4	拓邦股份	1,527.54	2020 年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		7,158.70	2021 年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
5	天宝电子	1,392.21	2020 年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕

序号	客户名称	当年累计交易金额	合同履行年度	合同标的	合同签署方式	履行情况
	广州海格通信集团股份有限公司	1,281.93	2020年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
6	比亚迪	14,903.38	2021年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
7	纬创资通	12,315.27	2021年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		9,333.87	2022年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		131.32				正在履行
8	台达电子	9,184.01	2021年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		9,136.32	2022年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		959.96				正在履行
9	歌尔股份	7,247.91	2021年	电子元器件	逐笔订单合同	正在履行
10	研华科技	13,877.30	2022年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		855.90				正在履行
11	和硕联合科技股份有限公司	8,577.45	2022年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		180.24				正在履行

## 2、重大采购合同

在电子元器件采购方面，公司主要与供应商签署单笔的采购合同/订单，同时与部分供应商签署框架协议、每次采购下订单。由于日常经营过程中签署的单笔采购合同/订单金额较小，合同/订单数量较多，公司选取与报告期内前五大供应商的合同作为重要合同。

截至2022年12月31日，重大采购合同履行情况具体如下：

单位：万元

序号	供应商名称	当年累计交易金额	合同履行年度	合同标的	合同签署方式	履行情况
1	全志科技	993.94	2020年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
3	上海芯旺微电子技术有限公司	813.92	2020年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
5	兆易创新	1,115.29	2020年	电子元器件	框架协议+逐笔订单合同	履行完毕
6	矽睿科技	966.48	2020年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
7	智捷伟业	1,511.65	2020年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		6,899.55	2021年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
8	CHINCO ELECTRONIC LIMITED	7,412.99	2021年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		7,780.21	2022年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕

序号	供应商名称	当年累计交易金额	合同履行年度	合同标的	合同签署方式	履行情况
9	LONG SOURCE ELECTRONIC CO., LIMITED	5,822.27	2021 年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
10	芯林电子	5,834.14	2021 年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		6,401.11	2022 年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		163.74				正在履行
11	ARCHERMIND TECHNOLOGY (HONGKONG) LIMITED	5,068.88	2021 年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		6,009.07	2022 年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		114.60				正在履行
12	SIMETAL ENTERPRISE LIMITED	10,524.21	2022 年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		194.07				正在履行
13	HK RUILONG ELECTRONICS INTERNATIONAL CO., LIMITED	7,422.98	2022 年	电子元器件	逐笔订单合同	履行完毕
		76.53				正在履行

## （二）综合授信合同

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人签订的已履行或正在履行的授信合同情况如下：

单位：万

序号	银行名称	签订主体	协议号	授信额度	币种	履行期限	履行情况
1	香港恒生银行	捷扬国际	B181113&CM190108	600.00	美元	2019.3.22-2020.3.18	履行完毕
2	香港恒生银行	捷扬国际	B190822,200304&LN200318	600.00	美元	2020.3.18-2021.4.20	履行完毕
3	香港汇丰银行	捷扬国际	CARM190228	1,500.00	美元	2019.4.19-2020.5.28	履行完毕
4	香港汇丰银行	捷扬国际	CARM200320	800.00	美元	2020.5.28-2020.11.24	履行完毕
5	香港汇丰银行	捷扬国际	CARM201020	1,000.00	美元	2020.11.24-至今	正在履行
6	香港中国银行	捷扬国际	L/CCA/209/19/100155,156,157,158,159&160-00&01/F/8806107	500.00	美元	2019.12.11-2020.6.17	履行完毕
7	香港中国银行	捷扬国际	L/CCA/209/20/100142-00/F/8843209	800.00	美元	2020.6.17-2022.1.20	履行完毕
8	香港恒生银行	捷扬国际	B200817	600.00	美元	2021.4.20-至今	正在履行

序号	银行名称	签订主体	协议号	授信额度	币种	履行期限	履行情况
9	华夏银行	华强电子网集团	SZ09（融资）20200021	20,000	人民币	2021.3.26-2021.10.23	履行完毕
10	中国银行	华强电子网集团	2021 圳中银上额协字 0000074 号	10,000	人民币	2021.11.03-2022.9.15	履行完毕
11	香港中国银行	捷扬国际	L/CCA/209/21/100167-00/F/8851708	800.00	美元	2022.1.20-至今	正在履行
12	招商银行	华强电子网集团	755XY2022034843	10,000	人民币	2022.10.20-2023.10.19	正在履行
13	中国银行	华强电子网集团	2022 年圳中银上额协字华强电子网 001 号	10,000	人民币	2022.12.26-2023.10.23	正在履行

### 三、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，公司无对外担保事项。

### 四、重大诉讼或仲裁事项

#### （一）公司及下属子公司的诉讼或仲裁事项

##### 1、发行人与安徽夏禹新能源科技有限公司、深圳市沃特玛电池有限公司买卖合同纠纷案件（案号：（2018）粤 0304 民初 31734 号）

2016 年 12 月 20 日，捷扬讯科与安徽夏禹新能源科技有限公司签署了编号为 XY16122033 的《采购订单》，约定捷扬讯科向夏禹新能源提供货物，夏禹新能源支付相应货款 2,440,000.00 元，后夏禹新能源违反合同约定，未支付剩余货款 2,318,000.00 元。2017 年 12 月 1 日，捷扬讯科与夏禹新能源、深圳市沃特玛电池有限公司及安徽沃特玛新能源电池有限公司签署了编号为 HQ2017 捷扬 0045 的《四方协议》，约定深圳沃特玛直接向捷扬讯科支付剩余货款 2,318,000.00 元，如深圳沃特玛未按时付款，捷扬讯科可以直接要求夏禹新能源付款，深圳沃特玛承担连带保证责任，后夏禹新能源、深圳沃特玛均未按照《四方协议》约定支付剩余货款并持续拖欠。

2018 年 7 月 20 日，捷扬讯科向深圳市福田区人民法院提起诉讼，主张：判令夏禹新能源支付货款 2,318,000.00 元及支付截至实际付款日的双倍的同期银行贷款利息（暂计至 2018 年 7 月 31 日，为 237,530.62 元）；判令深圳沃特玛对夏

禹新能源的上述债务承担连带保证责任；判令夏禹新能源、深圳沃特玛连带承担本案全部诉讼费用。

2018年11月29日，福田法院就本案判决夏禹新能源应在判决生效之日起十日内向捷扬讯科支付货款2,318,000.00元及利息；驳回捷扬讯科其他诉讼请求。

2019年3月26日，因夏禹新能源未能按照福田法院的判决如期支付所判决的货款及利息，捷扬讯科向福田法院申请强制执行，福田法院未发现夏禹新能源有可供执行的财产，终结该次执行程序。

2019年11月7日，深圳市中级人民法院裁定受理对深圳沃特玛的破产审查（案号：（2019）粤03破393号），捷扬讯科作为债权人向该公司破产清算管理人申请确认上述债权，申请的债权金额为2,523,988.10元（含本金和利息）。2021年5月20日，深圳沃特玛破产管理人出具《债权审查通知书》，确认发行人对深圳沃特玛享有普通债权2,523,988.10元。

截至**2023年6月30日**，该案件处于**破产清算**阶段。

## **2、发行人与深圳沃特玛买卖合同纠纷案件（案号：（2018）粤0310民初340号）**

2016年7月1日，捷扬讯科与深圳沃特玛签署了编号为JYXK-16-26的《年度采购合同》，作为双方交易往来的框架性协议。2017年3月至8月期间，捷扬讯科与深圳沃特玛分别签订了多份《采购订单》，约定由捷扬讯科向深圳沃特玛提供货物，深圳沃特玛向捷扬讯科支付相应的货款；深圳沃特玛未按照约定支付货款并持续拖欠。

2018年5月2日，捷扬讯科向坪山法院提起诉讼，主张：深圳沃特玛支付捷扬讯科货款757,522.00元及逾期付款违约金；案件诉讼费用由深圳沃特玛承担。

2018年12月25日，坪山法院就本案作出如下判决：深圳沃特玛于判决生效之日起5日内向捷扬讯科支付货款757,522.00元并支付逾期付款违约金；驳回捷扬讯科其他诉讼请求。

深圳市中级人民法院于2019年11月7日裁定受理对深圳沃特玛的破产审查（案号：（2019）粤03破393号），2020年3月11日，发行人向深圳沃特玛

破产清算管理人申报上述债权并获确认，确认的债权金额为 806,004.46 元。

截至 2023 年 6 月 30 日，该案件处于破产清算阶段。

### **3、发行人与宁波思凯莱数码科技有限公司买卖合同纠纷案件(案号：(2021)浙 02 民初 2625 号)**

2021 年 3 月 23 日至 2021 年 6 月 7 日，发行人与宁波思凯莱数码科技有限公司（以下简称“思凯莱”）签署 6 份《采购订购合同》，约定发行人向思凯莱供应网络芯片等货物，发行人按合同约定交付货物，但思凯莱未如期付款。

2021 年 11 月 24 日，发行人向宁波市中级人民法院提起诉讼，主张：判令思凯莱支付货款 481,898 元及支付逾期利息；判令思凯莱承担本案诉讼费、保全费、律师费。

宁波市中级人民法院于 2021 年 12 月 14 日裁定受理与思凯莱的买卖合同纠纷并决定立案审理（案号：（2021）浙 02 民初 2625 号）。

2022 年 2 月 23 日，发行人与思凯莱签署调解协议，协议约定思凯莱支付发行人货款 396,898.00 元，发行人已于 2022 年 4 月 13 日前收到思凯莱支付的 396,898.00 元货款。

截至 2023 年 6 月 30 日，本案已结案。

### **4、发行人与常州市武进红光无线电有限公司买卖合同仲裁案件(案号：2022 常仲字第 0559 号)**

2022 年 5 月 26 日，发行人与常州市武进红光无线电有限公司（以下简称“武进红光”）签署《产品购销合同》，约定发行人向武进红光供应集成电路物料，含税总金额为 52 万元，发行人按合同约定交付货物，但武进红光未如期付款。

2022 年 10 月 11 日，发行人向常州仲裁委员会申请仲裁，主张：裁令武进红光支付货款 52 万元及支付逾期利息；裁令武进红光承担仲裁费、保全费。

常州仲裁委员会于 2022 年 10 月 17 日受理发行人与武进红光的买卖合同纠纷并决定立案（案号：2022 常仲字第 0559 号）。

2023年3月24日，常州仲裁委员会出具《仲裁调解书》（2022常仲调字第0559号），确认双方达成调解协议，由武进红光向发行人付清货款48.75万元。

截至2023年6月30日，本案已结案。

#### 5、电子网公司、FANJIANLIN、南京国博电子股份有限公司与无锡市芯丰半导体有限公司等清算责任纠纷案件（案号：(2022)苏02民初656号）

2019年，无锡市华方微电子有限公司（本案第三人）申请破产清算，三原告向破产管理人确认债权，其中电子网公司确认债权2,568,523.61元。2020年12月25日，因破产管理人未接管财产和财务账册，且经核查现有资产不足以支付破产费用，破产程序裁定终结。三原告起诉无锡市华方微电子有限公司股东及董监高未配合管理人工作，未提供公司的财务账册、文书等资料，对三原告的债权造成损害，应承担连带赔偿责任。

江苏省无锡市中级人民法院于2022年11月16日受理电子网公司等原告与无锡市芯丰半导体有限公司等被告的清算责任纠纷并决定立案（案号：(2022)苏02民初656号）。

截至2023年6月30日，该案件尚处于审理阶段。

#### 6、发行人与深圳市亿霄科技有限公司、刘亮、孙立红买卖合同纠纷的案件 买卖合同纠纷案件（案号：(2023)粤0304民初8916号）

2022年10月19日、10月28日，发行人与深圳市亿霄科技有限公司（以下简称“亿霄科技”）签署《采购订单》，约定发行人向亿霄科技购买一批电子物料，总金额分别为250.86万元和144万元，发行人按合同约定支付订金219.2580万元，但亿霄科技未能如期发货，仅退回37万元，未退回剩余订金。被告孙立红系亿霄科技法定代表人、被告刘亮系亿霄科技实际控制人及交易对接人，其二人向发行人出具《退款承诺书》，承诺承担连带保证责任。

2022年12月15日，发行人向深圳市福田区人民法院起诉，主张：解除与亿霄科技签署的采购订单并退还预付货款1,822,580元及资金占用利息；判令孙立红、刘亮承担连带清偿责任；判令三被告共同承担承担诉讼费、保全费等费用。



深圳市福田区人民法院于2023年3月20日受理发行人与亿霄科技等买卖合同纠纷并决定立案（案号：（2023）粤0304民初8916号）。

2023年5月29日，深圳市福田区法院就本案判决原被告签订的采购订单解除，亿霄科技应在判决生效之日起十日内向发行人支付货款1,822,580元及资金占用利息；被告孙立红、刘亮对上述债务承担连带清偿责任；驳回发行人其他诉讼请求。

截至2023年6月30日，本案尚待申请强制执行。

7、发行人与江西运科电子有限公司买卖合同纠纷案件（案号：（2023）粤0304民初30983号）

2022年7月27日，发行人与江西运科电子有限公司（以下简称“江西运科”）签署《采购合同》，约定发行人向江西运科供应集成电路物料，总金额为120万元，发行人按合同约定交付货物，但江西运科仅部分提货并支付15万元，未如期按约定进行提货、付款。

2022年10月11日，发行人向深圳市福田区人民法院起诉，主张：判令江西运科继续履行合同，对剩余95万元货物提货并支付货款及逾期利息；判令江西运科承担诉讼费、保全费等其他费用。

深圳市福田区人民法院于2023年5月25日受理发行人与江西运科的买卖合同纠纷并决定立案（案号：（2023）粤0304民初30983号）。

截至2023年6月30日，本案尚在审理阶段。

8、发行人与上海繁创电子科技有限公司买卖合同纠纷案件（案号：（2023）粤0304民初32012号）

2022年11月22日，发行人与上海繁创电子科技有限公司（以下简称“上海繁创”）签署《销售合同》，约定发行人向上海繁创供应电子物料，总金额为95万元，发行人按合同约定交付货物，但上海繁创未如期按约定付款。

2023年4月20日，发行人向深圳市福田区人民法院起诉，主张：判令上海繁创支付货款95万元及逾期利息；判令上海繁创承担诉讼费、保全费。

深圳市福田区人民法院于2023年6月1日受理发行人与上海繁创的买卖合同纠纷并决定立案（案号：（2023）粤0304民初32012号）。

截至2023年6月30日，本案尚在审理阶段。

9、捷扬国际与得柯司贸易（上海）有限公司、数据交换供应链服务（香港）有限公司买卖合同纠纷案件（案号：（2023）沪0105民初17043号）

2022年11月4日，捷扬国际与得柯司贸易（上海）有限公司（以下简称“得柯司”或“被告一”）、数据交换供应链服务（香港）有限公司（以下简称“DEX”）签署《订单》，约定捷扬国际向被告一供应电子物料，总金额为12.24万美元，捷扬国际按合同约定交付货物，但被告一未经同意擅自将有关货物退回。根据被告一的工商登记信息，被告一系一人有限责任公司，被告二是其唯一股东。

2023年3月20日，捷扬国际向上海市长宁区人民法院起诉，主张：判令被告一继续履行合同，立即提货并支付原告货款12.24万美元、损失费用610美元（按2023年3月20日汇率1美元=6.8886人民币，计算约为人民币84.74万元）及利息；判令被告二对被告一前述债务承担连带责任；判令本案公证费、翻译费、诉讼费由被告一、被告二共同承担。

上海市长宁区人民法院于2023年6月15日受理捷扬国际与得柯司等的买卖合同纠纷并决定立案（案号：（2023）沪0105民初17043号）。

截至2023年6月30日，本案尚在审理阶段。

上述诉讼系由发行人及其子公司的正常经营活动引起，均系发行人因维护自身合法利益提起，且已对账面核算的应收款项全额计提坏账准备，不会对发行人或其控制公司持续经营构成重大不利影响，不构成本次发行、上市的实质性法律障碍。

## （二）控股股东及实际控制人的诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司控股股东及实际控制人不存在重大诉讼（包括刑事诉讼）或仲裁事项。

## （三）公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员

不存在重大诉讼（包括刑事诉讼）或仲裁事项。

## **五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及行政处罚、立案调查的情况**

发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员最近三年不涉及行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查的情况。

## **六、报告期内重大违法情况**

报告期内，发行人不存在重大违法行为。

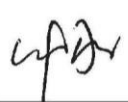
报告期内，发行人控股股东、实际控制人不存在重大违法行为。

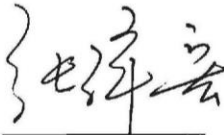
## 第十一节 声明

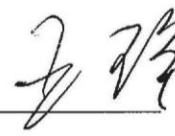
### 发行人及其全体董事、监事与高级管理人员声明

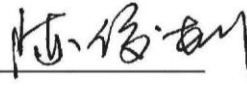
本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

#### 全体董事签名：

  
郑毅

  
张泽宏

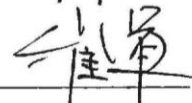
  
王瑛


  
陈俊彬

  
谢智全

  
刘玉瑰


  
刘纯斌

  
崔军

  
徐慧英

#### 全体监事签名：

  
克日伍机

  
董金鹏

  
吴国良

#### 非董事高级管理人员签名：

  
朱毅



深圳华强电子网集团股份有限公司

2023年7月31日

## 发行人控股股东声明

本公司或本人承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

控股股东（盖章）：

深圳华强电子世界发展有限公司



法定代表人（签字）：

A handwritten signature in black ink, appearing to be "刘红" (Liu Hong).

刘红

2023年7月31日

## 发行人控股股东声明

本公司或本人承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

控股股东（盖章）：

深圳华强实业股份有限公司



法定代表人（签字）：

  
胡新安

2023年 7月 31日

## 发行人控股股东声明

本公司或本人承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

控股股东（盖章）：



法定代表人（签字）：



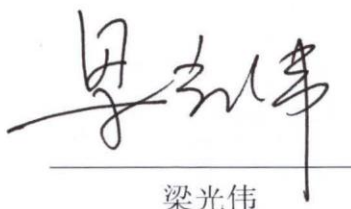
张恒春

2023 年 7 月 31 日

## 发行人实际控制人声明

本公司或本人承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

实际控制人（签字）：



梁光伟

2023 年 7 月 31 日



## 保荐机构（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人： 蔡伟楠  
蔡伟楠

保荐代表人： 盛培锋  
盛培锋

陈子林  
陈子林

法定代表人： 张剑  
张 剑

申万宏源证券承销保荐有限责任公司


2023年7月31日



## 保荐机构董事长、总经理声明

本人已认真阅读招股说明书的全部内容，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

保荐机构董事长、总经理：



张 剑

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2023年7月31日



## 发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书的内容无异议，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，并承担相应的法律责任。

经办律师签名：

  
刘胤宏

  
郑素文

  
宋颖怡

律师事务所负责人签名：

  
杨晨

  
北京金诚同达律师事务所  
2023年7月31日



地址：杭州市钱江路 1366 号  
邮编：310020  
电话：(0571) 8821 6888  
传真：(0571) 8821 6999

## 审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《深圳华强电子网集团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》（以下简称招股说明书），确认招股说明书与本所出具的《审计报告》（天健审〔2023〕3-32号）、《内部控制鉴证报告》（天健审〔2023〕3-33号）及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对深圳华强电子网集团股份有限公司在招股说明书中引用的上述审计报告、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，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：


李联


夏姗姗

天健会计师事务所负责人：/


张立琰

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二三年七月二十一日

## 承担评估业务的资产评估机构声明

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，并承担相应的法律责任。

签字资产评估师签名：

  
刘俊  
资产评估师  
17100009

  
石永刚  
资产评估师  
17000224

资产评估机构负责人签名：

  
聂竹青

深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司



2023年7月31日



地址：杭州市钱江路1366号  
邮编：310020  
电话：(0571) 8821 6888  
传真：(0571) 8821 6999

## 验资机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《深圳华强电子网集团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》（以下简称招股说明书），确认招股说明书与本所出具的《验资报告》（天健验〔2020〕3-95号、天健验〔2021〕3-12号）的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对深圳华强电子网集团股份有限公司在招股说明书中引用的上述报告的内容无异议，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，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

李联

夏珊珊

天健会计师事务所负责人：/

张立琰



天健会计师事务所（特殊普通合伙）

2023年7月31日



地址：杭州市钱江路 1366 号  
邮编：310020  
电话：(0571) 8821 6888  
传真：(0571) 8821 6999

## 验资复核机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《深圳华强电子网集团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》（以下简称招股说明书），确认招股说明书与本所出具的《实收资本复核报告》（天健验〔2021〕3-38号）的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对深圳华强电子网集团股份有限公司在招股说明书中引用的上述报告的内容无异议，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，并承担相应的法律责任。


签字注册会计师：

  
李联

李联

  
夏姗姗

夏姗姗

天健会计师事务所负责人：/ 



张立琰

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



二〇二三年七月三十一日

## 第十二节 附件

### 一、附件

在本次发行承销期内，投资者可查阅与本次发行有关的所有正式法律文件，具体如下：

（一）发行保荐书；

（二）上市保荐书；

（三）法律意见书；

（四）财务报表及审计报告；

（五）公司章程（草案）；

（六）落实投资者关系管理相关规定的安排、股利分配决策程序、股东投票机制建立情况，参见本招股说明书附录 1；

（七）与投资者保护相关的承诺，参见本招股说明书附录 2；

（八）发行人及其他责任主体作出的与发行人本次发行上市相关的其他承诺事项；

（九）内部控制鉴证报告；

（十）经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；

（十一）股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况说明，参见本招股说明书附录 3；

（十二）审计委员会及其他专门委员会的设置情况说明，参见本招股说明书附录 4；

（十三）募集资金具体运用情况（如募集资金投向和使用管理制度、募集资金投入的时间周期和进度、投资项目可能存在的环保问题及新取得土地或房产等），参见本招股说明书附录 5；

（十四）子公司、参股公司简要情况（包括成立时间、注册资本、实收资本、注册地和主要生产经营地、主营业务情况、在发行人业务板块中定位、股



东构成及控制情况、最近一年及一期末的总资产和净资产、最近一年及一期的营业收入和净利润，并标明财务数据是否经过审计及审计机构名称），参见本招股说明书附录 6；

（十五）其他与本次发行有关的重要文件。

## 二、备查地点、时间

### （一）备查地点

发行人：深圳华强电子网集团股份有限公司

法定代表人：郑毅

注册地址：深圳市福田区车公庙泰然八路泰然大厦 B 栋 12 楼 1201、1202、1203 室

电话：0755-83396000

传真：0755-26421633

联系人：朱毅

保荐人（主承销商）：申万宏源证券承销保荐有限责任公司

地址：北京市西城区太平桥大街 19 号

法定代表人：张剑

电话：010-88085779

传真：010-88085256

联系人：蔡伟楠

### （二）备查时间

工作日：上午 9：30—11：30 下午 2：30—5：00

## 附录 1：落实投资者关系管理相关规定的安排、股利分配决策程序、股东投票机制建立情况

### 一、发行人投资者关系的主要安排

#### （一）建立健全内部信息披露制度和流程

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》、《首次公开发行股票注册管理办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律法规规定，制定了《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。该制度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）投资者关系负责部门

公司设置了董事会秘书，负责信息披露事务及投资者关系工作，包括与中国证监会、证券交易所、有关证券经营机构、新闻机构等联系；通过信息披露与交流，加强与投资者及潜在投资者之间的沟通，增进投资者对公司的了解和认同，提升公司治理水平。

#### （三）保护投资者合法权益的措施

公司对投资者合法权益的保护主要体现在《公司章程（草案）》、《信息披露管理制度》、《投资者关系管理制度》、《股东大会议事规则》、《董事会秘书工作细则》等制度文件的制定，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、切实保障投资者权益的目标。

### 二、股利分配政策

#### （一）本次发行后的股利分配政策

根据上市后适用的《公司章程（草案）》，本次发行上市后，公司的股利分

配政策如下：

“**第一百六十七条** 公司利润分配政策为：

（一）利润分配原则：公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报、兼顾公司的可持续发展，公司董事会、监事会和股东大会在利润分配政策的决策和论证过程中应当充分听取独立董事的意见；

（二）如股东发生违规占用公司资金情形的，公司在分配利润时，先从该股东应分配的现金红利中扣减其占用的资金；

（三）在公司当期的盈利规模、现金流状况、资金需求状况允许的情况下，可以进行中期分红；

（四）利润分配具体政策如下：

1、利润分配的形式：公司采用现金、股票或者现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配利润。在符合相关法律法规及保证公司现金流能够满足正常经营和长期发展的前提下，公司积极推行现金分配方式。

2、公司现金分红的条件和比例：

公司在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，且不存在影响利润分配的重大投资计划或重大现金支出事项（**募集资金项目除外**）的情况下，可以采取现金方式分配股利。公司是否进行现金方式分配利润以及每次以现金方式分配的利润占公司经审计财务报表可分配利润的比例须由公司股东大会审议通过。

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的累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 5,000 万元人民币。

在满足上述现金分红条件的情况下，公司原则上每年度进行一次现金分红，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。公司每年度以现金方式分配的利润原则上不少于当年实现的可分配利润的 10%，且在三个连续会计年度内，公司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%。独立董事应当就现金分红方案发表明确意见。

公司以现金为对价，采用要约方式、集中竞价方式收购本公司股份的，视同公司现金分红，纳入现金分红的相关比例计算。

公司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，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%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

### 3、公司发放股票股利的条件：

公司在经营情况良好，董事会认为发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以提出股票股利分配预案交由股东大会审议通过。

#### （五）利润分配方案的审议程序：

公司董事会根据盈利情况、资金供给和需求情况提出、拟订利润分配预案，并对其合理性进行充分讨论，利润分配预案经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议。

#### （六）利润分配政策的调整：

公司因外部经营环境或自身经营状况发生较大变化，确需对本章程规定的利润分配政策进行调整或变更的，需经董事会审议通过后提交股东大会审议，且应当经出席股东大会的股东（或股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。”

### （二）分红回报规划制定时考虑的主要因素

公司着眼于长远和可持续发展，在综合考虑企业实际情况、发展目标、社会资金成本和外部融资环境等因素的基础上，建立对投资者持续、稳定、科学的回

报规划与机制。

公司股东分红回报规划的制定以《公司章程》有关利润分配政策的相关条款为依据。

### （三）上市后分红回报计划

1、公司可以采取现金、股票或法律允许的其他方式分配股利。公司在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，现金流能够满足公司正常经营和长期发展，且不存在影响利润分配的重大投资计划或重大现金支出事项（募集资金项目除外）的情况下，将优先采取现金分红的方式分配股利。

前述“重大投资计划或重大现金支出事项”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的累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的50%，且超过5000万元人民币。

2、在满足现金分红具体条件的前提下，公司原则上每年度进行一次现金分红，每年度以现金方式分配的利润原则上不少于当年实现的可供分配利润的10%。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。

3、在公司经营情况良好的情况下，公司董事会可考虑采取进行股票股利分配和公积金转增股本。公司发放股票股利应考虑现有股本规模，并注重股本扩张与业绩增长保持同步。

4、公司利润分配方案经股东大会审议通过后，公司董事会应在股东大会召开后两个月内完成实施。

## 三、股东投票机制

为有效保护投资者的合法权益，根据上市后适用的《公司章程（草案）》规定，公司股东大会选举董事、监事时实行累积投票制，并在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。同时《公司章程（草案）》还规定了网络投票表决方式，对法定事项采取网络投票方式召开股东大会进行审议表决，以保证中小投资者参与公司股东大

会的权利。

## 附录 2：与本次发行上市相关的重要承诺及履行情况

### （一）关于股份锁定期的承诺

#### 1、电子世界发展、深圳华强

发行人直接及间接控股股东电子世界发展、深圳华强作出承诺如下：

“（1）本公司自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本公司直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前的股份，也不提议由发行人回购该部分股份。

（2）本公司在上述锁定期满后两年内减持所持发行人股份的，其减持价格不低于发行人首次公开发行股票时的发行价。如有派息、送股、资本公积转增股本、配股、增发新股等除权除息事项，上述发行价作相应调整。

（3）发行人股票上市后 6 个月内如连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于发行价，本公司持有发行人股票的锁定期自动延长 6 个月，如有派息、送股、资本公积转增股本、配股、增发新股等除权除息事项，上述发行价作相应调整。

（4）在本公司持股期间，若关于股份锁定和减持的法律、法规、规范性文件的要求发生变化，本公司愿意自动适用变更后的法律、法规、规范性文件的要求。

（5）如违反上述承诺，本公司愿承担由此造成的一切法律责任，并将减持股份所得收益归发行人所有。”

#### 2、华强集团、实际控制人

发行人间接控股股东华强集团及实际控制人梁光伟作出承诺如下：

“（1）自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起 36 个月内，承诺方承诺保持对发行人的控制地位，确保发行人直接控股股东深圳华强电子世界发展有限公司（以下简称“电子世界发展”）和间接控股股东深圳华强实业股份有限公司（以下简称“深圳华强”）履行其出具的股份锁定承诺，确保其在该期限内不转让或者委托他人管理其持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不提

议由发行人回购该部分股份。

(2) 发行人股票上市后 6 个月内如连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于发行价，承诺方将确保电子世界发展和深圳华强持有发行人股票的锁定期限自动延长 6 个月，如有派息、送股、资本公积转增股本、配股、增发新股等除权除息事项，上述发行价作相应调整。

(3) 如果中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所对上述承诺事项另有特别规定的，承诺方将按照中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所的规定执行。”

### 3、持有发行人股份的董事和高级管理人员

持有发行人股份的董事和高级管理人员谢智全、刘玉瑰及朱毅作出承诺如下：

“（1）本人自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前的股份，也不提议由发行人回购该部分股份。

（2）本人在上述锁定期满后两年内减持所持发行人股份的，其减持价格不低于发行人首次公开发行股票时的发行价。如有派息、送股、资本公积转增股本、配股、增发新股等除权除息事项，上述发行价作相应调整。

（3）发行人股票上市后 6 个月内如连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于发行价，本人直接或间接持有发行人股票的锁定期限自动延长 6 个月，如有派息、送股、资本公积转增股本、配股、增发新股等除权除息事项，上述发行价作相应调整。

（4）本人在担任发行人董事 / 高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人持有的发行人股份总数的 25%；本人离职后 6 个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该等股份。

（5）在本人持股期间，若关于股份锁定和减持的法律、法规、规范性文件的要求发生变化，本人愿意自动适用变更后的法律、法规、规范性文件的要求。



（6）除遵守上述锁定期及减持规则外，本人还需遵守员工持股平台合伙协议关于合伙份额转让的相关约定。

（7）如违反上述承诺，本人愿承担由此造成的一切法律责任，并将减持股份所得收益归发行人所有。本人不会因职务变更、离职等原因而放弃履行上述承诺。”

#### 4、持有发行人股份的监事

持有发行人股份的监事吴国良作出承诺如下：

“（1）本人自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前的股份，也不提议由发行人回购该部分股份。

（2）本人在担任发行人监事期间，每年转让的股份不超过本人持有的发行人股份总数的 25%；本人离职后 6 个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该等股份。

（3）在本人持股期间，若关于股份锁定和减持的法律、法规、规范性文件的要求发生变化，本人愿意自动适用变更后的法律、法规、规范性文件的要求。

（4）除遵守上述锁定期及减持规则外，本人还需遵守员工持股平台合伙协议关于合伙份额转让的相关约定。

（5）如违反上述承诺，本人愿承担由此造成的一切法律责任，并将减持股份所得收益归发行人所有。本人不会因职务变更、离职等原因而放弃履行上述承诺。”

#### 5、持有发行人股份的其他股东

发行人股东深圳合之趣投资合伙企业（有限合伙）作出承诺如下：

“（1）本合伙企业自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本合伙企业持有的发行人首次公开发行股票前的股份，也不提议由发行人回购该部分股份。

（2）在本合伙企业持股期间，若关于股份锁定和减持的法律、法规、规范性文件的要求发生变化，本合伙企业愿意自动适用变更后的法律、法规、规范性文件的要求。

（3）如违反上述承诺，本合伙企业愿承担由此造成的一切法律责任，并将减持股份所得收益归发行人所有。”

## （二）发行人持股 5%以上股东关于持股意向及减持意向的承诺

### 1、发行人持股 5%以上股东和控股股东

发行人持股 5%以上股东谢智全、控股股东电子世界发展和深圳华强作出承诺如下：

“（1）本公司 / 本人将严格遵守已做出的关于所持发行人股份流通限制及自愿锁定的承诺，在锁定期内，不出售本次发行前持有的发行人股份；

（2）本公司 / 本人保证将遵守《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》或届时有效的有关上市公司股东减持的相关法律、法规、部门规章和规范性文件，在发行人首次公开发行前所持有的公司股份在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于本次发行时的发行价格（如在此期间除权、除息的，将相应调整减持底价）；

（3）在减持本公司 / 本人所持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份时，本公司 / 本人将根据《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》或届时有效的有关上市公司股东减持相关规定履行通知、备案、公告等程序；当本公司 / 本人减持时，将提前 3 个交易日通知发行人予以公告，若减持信息披露规则另有规定的，按其规定履行相应义务。

（4）如果因本公司 / 本人未履行上述承诺事项而获得收入的，所得的收入归发行人所有；如果因本公司 / 本人未履行上述承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，本公司 / 本人将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。”

### 2、间接控股股东及实际控制人

发行人间接控股股东华强集团及实际控制人梁光伟作出承诺如下：

“（1）本公司 / 本人确保直接控股股东深圳华强电子世界发展有限公司（以下简称“电子世界发展”）和间接控股股东深圳华强实业股份有限公司（以下简称“深圳华强”）严格遵守其关于所持发行人股票锁定期的有关承诺，确保电子世界发展和深圳华强在锁定期内不减持发行人股票。

（2）本公司 / 本人确保电子世界发展和深圳华强遵守《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》或届时有效的有关上市公司股东减持的相关法律、法规、部门规章和规范性文件，在发行人首次公开发行前所持有的公司股份在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于本次发行时的发行价格（如在此期间除权、除息的，将相应调整减持底价）；

（3）本公司 / 本人确保电子世界发展和深圳华强在减持其所持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份时，将根据《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》或届时有效的有关上市公司股东减持相关规定履行通知、备案、公告等程序；

（4）本公司 / 本人确保电子世界发展和深圳华强履行其作出的关于减持的承诺，并保证其按照减持信息披露相关规则履行信息披露义务；

（5）如果因电子世界发展和深圳华强未履行上述承诺事项而获得收入的，本公司 / 本人将确保其所得的收入归发行人所有；如果因电子世界发展和深圳华强未履行上述承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，本公司 / 本人将确保其向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。”

### （三）关于稳定股价的承诺

#### 1、发行人

发行人作出承诺如下：

“（1）本公司将严格按照《关于公司上市后三年内稳定股价措施的预案》（以下简称“《稳定股价预案》”）之规定全面且有效地履行、承担本公司在《稳定股价预案》项下的各项义务和责任；

（2）本公司将极力敦促相关方严格按照《稳定股价预案》之规定全面且有效地履行、承担其在《稳定股价预案》项下的各项义务和责任；

（3）在触发稳定股价措施的启动条件时，如本公司未采取稳定股价的具体措施，本公司将在股东大会及中国证监会或深圳证券交易所指定的信息披露平台上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向社会公众投资者道歉，同时按照有关法律、法规的规定及监管部门的要求承担相应的责任；

（4）上述承诺为本公司真实意思表示，本公司自愿接受监管机构、自律组织及社会公众的监督，如本公司未履行承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司将依法赔偿投资者损失。”

## 2、控股股东及实际控制人

发行人直接及间接控股股东电子世界发展、深圳华强、华强集团及实际控制人梁光伟作出承诺如下：

“（1）本公司 / 本人将严格按照《关于公司上市后三年内稳定股价措施的预案》（以下简称“《稳定股价预案》”）之规定全面且有效地履行、承担本公司 / 本人在《稳定股价预案》项下的各项义务和责任；

（2）本公司 / 本人将极力敦促相关方严格按照《稳定股价预案》之规定全面且有效地履行、承担其在《稳定股价预案》项下的各项义务和责任；

（3）在触发稳定股价措施的启动条件时，如本公司 / 本人未采取稳定股价的具体措施，本公司 / 本人将采取以下措施：

在股东大会及中国证监会或深圳证券交易所指定的信息披露平台上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向社会公众投资者道歉，同时按照有关法律、法规的规定及监管部门的要求承担相应的责任；

本公司 / 本人将暂停领取应获得的现金分红，直至本公司/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）上述承诺为本公司 / 本人真实意思表示，本公司 / 本人自愿接受监管机构、自律组织及社会公众的监督，如本公司 / 本人未履行承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司 / 本人将依法赔偿投资者损失。”

## 3、董事和高级管理人员

发行人董事（独立董事及未在发行人领薪的董事除外）和高级管理人员作出承诺如下：

“（1）本人将严格按照《关于公司上市后三年内稳定股价措施的预案》（以下简称“《稳定股价预案》”）之规定全面且有效地履行、承担本人在《稳定股价预案》项下的各项义务和责任；

（2）本人将极力敦促相关方严格按照《稳定股价预案》之规定全面且有效地履行、承担其在《稳定股价预案》项下的各项义务和责任；

（3）在触发稳定股价措施的启动条件时，如本人未采取稳定股价的具体措施，本人将采取以下措施：

在股东大会及中国证监会或深圳证券交易所指定的信息披露平台上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向社会公众投资者道歉，同时按照有关法律、法规的规定及监管部门的要求承担相应的责任；

自稳定股价方案期限届满之日起延期 12 个月领取 50% 的薪酬（津贴），以及除基本工资外的其他奖金或津贴，如本人届时持有发行人股份，本人将不参与发行人当年的现金分红，应得的现金红利归发行人所有；

（4）上述承诺为本人真实意思表示，本人自愿接受监管机构、自律组织及社会公众的监督，如本人未履行承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。上述承诺在本人担任发行人董事（独立董事及未在发行人领薪的董事除外）和高级管理人员期间持续有效。”

#### **（四）对欺诈发行上市的股份回购和股份买回承诺**

##### **1、发行人**

发行人作出承诺如下：

“本公司保证本次发行、上市不存在任何欺诈发行的情形。如本公司不符合发行上市条件，构成欺诈发行的，本公司将在中国证监会等有权部门确认后的 5 个工作日内启动股份回购程序，回购本公司本次发行、上市的全部新股。”

##### **2、发行人控股股东及实际控制人**

发行人直接及间接控股股东电子世界发展、深圳华强和华强集团及实际控制人梁光伟作出承诺如下：

“本公司 / 本人保证本次发行、上市不存在任何欺诈发行的情形。如发行人不符合发行上市条件，构成欺诈发行的，本公司 / 本人将在中国证监会等有权部门确认后的 5 个工作日内启动股份购回程序，发行人直接控股股东将购回已转让的原限售股份。”

## （五）关于填补被摊薄即期回报的承诺

### 1、发行人

发行人作出承诺如下：

“（1）积极推进实施公司发展战略，提升公司核心竞争力

公司借助电子元器件行业及其相关产业的信息化和产业升级契机，立足于电子元器件行业，依托于需求数据和流通数据等数据，以市场信息服务和采购服务为基础，开拓电子产业下游客户的需求广度，紧随电子元器件的市场变化，致力于为客户提供更优质的服务，提升企业核心竞争力。同时，在水平角度将服务范围向 PCB 板、结构件及工业耗材等相关行业延伸，建立泛工业类产品需求的服务体系，打造世界级的贯穿电子产业链线上信息服务和采购服务平台。

（2）强化募集资金管理，提高募集资金使用效率

公司已制定《募集资金管理制度》，募集资金到位后将存放于董事会指定的专项账户中。公司将定期检查募集资金使用情况，确保募集资金得到合法合规使用。本公司将通过有效运用本次募集资金，改善融资结构，提升盈利水平，进一步加快既有项目效益的释放，增厚未来收益，增强可持续发展能力，以填补股东即期回报下降的影响。

（3）完善公司治理和加大人才引进，为企业发展提供制度保障和人才保障

公司将严格遵循《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》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，确保监事会能够独立有效地行使对董事、经理和其他高级管理人员及公司财务的监督权和检查权，为公司发展提供制度保障。本公司治理结构完善，各项规章制度健全，经营管理团队具有多年的行业从业经验，能够及时把握行业趋势，抓住市场机遇。公司将不断加大人才引进力度，完善激励机制，吸引和培养一大批优秀人才，进一步加强内部管理流程制度建设，为公司的发展壮大提供强有力的人才和制度保障。

#### （4）保持和优化利润分配制度，强化投资回报机制

为完善公司利润分配政策，推动公司建立更为科学、持续、稳定的股东回报机制，增加利润分配政策决策透明度和可操作性，公司根据中国证监会的要求，制定了《深圳华强电子网集团股份有限公司章程（草案）》，对分红政策进行了明确，确保公司股东特别是中小股东的利益得到保护。为进一步细化有关利润分配决策程序和分配政策条款，增强现金分红的透明度和可操作性，公司将制定《公司上市后未来三年股东分红回报规划》，建立健全股东回报机制。公司将重视对投资者的合理回报，保持利润分配政策的稳定性和连续性。”

## 2、控股股东及实际控制人

发行人直接及间接控股股东电子世界发展、深圳华强和华强集团及实际控制人梁光伟作出承诺如下：

“（1）任何情况下，本公司 / 本人均不会滥用发行人控股股东 / 实际控制人地位，均不会越权干预发行人经营管理活动，不会侵占发行人利益；

（2）督促发行人切实履行填补回报措施；

（3）本承诺出具日后至本次发行完毕前，若中国证监会、深圳证券交易所作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定的，且上述承诺不能满足该等规定时，本公司 / 本人承诺届时将按照最新规定出具补充承诺；

（4）本公司 / 本人承诺切实履行发行人制定的有关填补回报措施以及本公司 / 本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本公司 / 本人违反该等承诺并给发行人或者投资者造成损失的，本公司 / 本人愿意依法承担对发行人或者投资者的补偿责任。

作为填补回报措施相关责任主体之一，本公司 / 本人若违反上述承诺或拒不履行上述承诺，本公司 / 本人同意按照中国证监会和深圳证券交易所等证券监管机构制定或发布的有关规定、规则，接受中国证监会和深圳证券交易所等证券监管机构对本公司 / 本人作出的相关处罚或采取的相关管理措施。”

## 3、发行人董事和高级管理人员

公司董事和高级管理人员作出承诺如下：

“（1）承诺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；

（2）承诺对董事和高级管理人员的职务消费行为进行约束；

（3）承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动；

（4）承诺由董事会或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。”

## **（六）关于利润分配政策的承诺**

### **1、发行人**

发行人作出承诺如下：

“（1）公司将严格执行股东大会审议通过的上市后适用的《深圳华强电子网集团股份有限公司章程（草案）》中相关利润分配政策及《公司上市后未来三年股东分红回报规划》，实施积极的利润分配政策及分红回报规划，注重对股东的合理回报并兼顾公司的可持续发展，保持公司利润分配政策的连续性和稳定性。

（2）如公司违反前述承诺，公司将及时公告违反的事实及原因，除因不可抗力或其他非归属于公司的原因外，公司将向全体股东和社会公众投资者道歉，同时向投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的利益，并在公司股东大会审议通过后实施补充承诺或替代承诺。”

### **2、电子世界发展、深圳华强**

发行人直接及间接控股股东电子世界发展和深圳华强作出承诺如下：

“（1）本公司将根据发行人股东大会审议通过的上市后适用的《深圳华强电子网集团股份有限公司章程（草案）》中相关利润分配政策及《公司上市后未来三年股东分红回报规划》中规定的分红回报规划，督促相关方提出利润分配预案。

（2）在审议发行人利润分配预案的股东大会上，本公司将对符合利润分配政策和分红回报规划要求的利润分配预案投赞成票。”



### 3、华强集团

发行人间接控股股东华强集团作出承诺如下：

“（1）本公司将根据发行人股东大会审议通过的上市后适用的《深圳华强电子网集团股份有限公司章程（草案）》中相关利润分配政策及《公司上市后未来三年股东分红回报规划》中规定的分红回报规划，督促相关方提出利润分配预案。

（2）本公司将促使本公司控制的其他主体在审议发行人利润分配预案的股东大会上对符合利润分配政策和分红回报规划要求的利润分配预案投赞成票。”

### 4、实际控制人

发行人的实际控制人梁光伟作出承诺如下：

“（1）本人将根据发行人股东大会审议通过的上市后适用的《深圳华强电子网集团股份有限公司章程（草案）》中相关利润分配政策及《公司上市后未来三年股东分红回报规划》中规定的分红回报规划，督促相关方提出利润分配预案。

（2）本人将促使本人控制的其他主体在审议发行人利润分配预案的股东大会上对符合利润分配政策和分红回报规划要求的利润分配预案投赞成票。”

### 5、发行人的董事、监事和高级管理人员

发行人的董事、监事和高级管理人员作出承诺如下：

“（1）本人将根据发行人股东大会审议通过的上市后适用的《深圳华强电子网集团股份有限公司章程（草案）》中相关利润分配政策及《公司上市后未来三年股东分红回报规划》中规定的分红回报规划，督促相关方提出和制定利润分配预案。

（2）本人将确保股利分配政策不得随意调整而降低对股东的回报水平，维持利润分配政策的稳定。若公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要，确需调整股利分配政策的，应以股东权益保护为出发点，详细论证和说明原因，充分听取股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见，并严格履行决策程序，并确保调整后的股利分配政策不得违反公司章程、中国证监会和证券交易所的有关规定。如果未能履行上述承诺，公司董事会将在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。”

## （七）依法赔偿投资者损失的承诺

### 1、发行人

发行人作出承诺如下：

“本公司已对本公司首次公开发行股票并在创业板上市的申请文件进行了核查和审阅，确认上述文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，且对相关文件所载内容之真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

若中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）或其他有权部门认定本公司招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，且该等情形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，本公司将在中国证监会或其他有权部门认定本公司存在欺诈发行情形之日起 5 个工作日内启动股份回购程序，依法回购公司本次公开发行的全部 A 股股票，回购价格为发行价格加上首次公开发行完成日至股票回购公告日的同期银行活期存款利息。若本公司股票有派息、送股、资本公积转增股本等除权、除息事项的，回购的股份包括原限售股份及其派生股份，发行价格将相应进行调整。

如经中国证监会或其他有权部门认定，本公司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，本公司将依法赔偿投资者损失。本公司将在该等违法事实被中国证监会、证券交易所或司法机关认定后，本着简化程序、积极协商、切实保障投资者特别是中小投资者利益的原则，通过和解、调解及设立投资者赔偿基金等方式积极赔偿投资者由此遭受的直接经济损失。

如本公司未能依照上述承诺履行义务的，将依照未能履行承诺时的约束措施承担相应责任。”

### 2、控股股东

发行人直接及间接控股股东电子世界发展、深圳华强和华强集团作出承诺如下：

“本企业已对发行人首次公开发行股票并在创业板上市的申请文件进行了

核查和审阅，确认上述文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，且对相关文件所载内容之真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

若中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）或其他有权部门认定发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，且该等情形对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本企业将督促发行人依法回购首次公开发行的全部新股，并且将依法购回发行人首次公开发行股票时本企业公开发售的股份（如有）。回购价格为发行价格加上首次公开发行完成日至股票回购公告日的同期银行活期存款利息。若发行人股票有派息、送股、资本公积转增股本等除权、除息事项的，回购的股份包括原限售股份及其派生股份，发行价格将相应进行除权、除息调整。

如经中国证监会或其他有权部门认定，发行人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，本企业将依法赔偿投资者损失。前述情形下，本企业将在该等违法事实被中国证监会、证券交易所或司法机关认定后，本着简化程序、积极协商、先行赔付、切实保障投资者特别是中小投资者利益的原则，通过和解、调解及设立投资者赔偿基金等方式积极赔偿投资者由此遭受的直接经济损失。

如本企业未能依照上述承诺履行义务的，将依照未能履行承诺时的约束措施承担相应责任。”

### **3、发行人的董事、监事和高级管理人员**

发行人董事、监事和高级管理人员作出承诺如下：

“本人承诺发行人首次公开发行股票并在创业板上市的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、完整性承担个别和连带的法律责任。

如经中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）或其他有权部门认定发行人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，本人将依法赔偿投资者损失，并将在该等违法事实被中国证监会、证券交易所或司法机关认定后，本着简化程序、积极协商、先行赔付、切实保障投资者特别是中小投资者利益的原则，通过和解、调解及设立投资者赔

偿基金等方式积极赔偿投资者由此遭受的直接经济损失。

如本人未能依照上述承诺履行义务的，本人将依照未能履行承诺时的约束措施承担相应责任。”

#### **4、实际控制人**

发行人实际控制人梁光伟作出承诺如下：

“本人已对发行人首次公开发行股票并在创业板上市的应用文件进行了核查和审阅，确认上述文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，且对相关文件所载内容之真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

若中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）或其他有权部门认定发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，且该等情形对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本人将督促发行人依法回购首次公开发行的全部新股。

如经中国证监会或其他有权部门认定，发行人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，本人将依法赔偿投资者损失。前述情形下，本人将在该等违法事实被中国证监会、证券交易所或司法机关认定后，本着简化程序、积极协商、先行赔付、切实保障投资者特别是中小投资者利益的原则，通过和解、调解及设立投资者赔偿基金等方式积极赔偿投资者由此遭受的直接经济损失。

如本人未能依照上述承诺履行义务的，将依照未能履行承诺时的约束措施承担相应责任。”

### **（八）关于未能履行承诺的约束措施的承诺**

#### **1、发行人**

发行人作出承诺如下：

“（1）如本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致的除外），本公司将采取以下措施：

①及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原

因以及未履行承诺时的补救及改正情况并向股东和社会公众投资者道歉；

②向本公司投资者提出补充承诺或替代承诺（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），以尽可能保护投资者的权益；

③如本公司违反承诺给投资者造成损失的，将依法对投资者进行赔偿；在证券监督管理部门或其他有权部门认定应当承担 responsibility 后十日内，本公司将启动赔偿投资者损失的相关工作；投资者损失根据与投资者协商确定的金额，或者依据证券监督管理部门、司法机关认定的方式或金额确定。

（2）如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本公司将采取以下措施：

①及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因以及未履行承诺时的补救及改正情况；

②向本公司的投资者提出补充承诺或替代承诺（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），以尽可能保护本公司投资者的权益。

本公司在作出的各项承诺事项中已提出具体约束措施的，按照本公司在该等承诺中承诺的约束措施履行。”

## 2、控股股东和实际控制人

发行人直接及间接控股股东电子世界发展、深圳华强和华强集团及实际控制人梁光伟作出承诺如下：

“（1）如本公司 / 本人未能履行、确已无法履行或无法按期履行承诺（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司 / 本人无法控制的客观原因导致的除外），本公司 / 本人将采取以下措施：

①及时、充分披露本公司 / 本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因以及未履行承诺时的补救及改正情况并向股东和社会公众投资者道歉；

②向投资者提出补充承诺或替代承诺（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），以尽可能保护投资者的权益；

③如本公司 / 本人违反承诺给投资者造成损失的，将依法对投资者进行赔偿；

在证券监督管理部门或其他有权部门认定应当承担责任后十日内，本公司 / 本人将启动赔偿投资者损失的相关工作；投资者损失根据与投资者协商确定的金额，或者依据证券监督管理部门、司法机关认定的方式或金额确定；

④在本公司 / 本人作为发行人控股股东、实际控制人期间，发行人若未履行招股说明书披露的承诺事项，给投资者造成损失的，本公司 / 本人承诺依法承担赔偿责任。

（2）如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司 / 本人无法控制的客观原因导致本公司 / 本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本公司 / 本人将采取以下措施：

①及时、充分披露本公司 / 本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因以及未履行承诺时的补救及改正情况；

②向投资者提出补充承诺或替代承诺（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），以尽可能保护投资者的权益。

本公司 / 本人在作出的各项承诺事项中已提出具体约束措施的，按照本公司 / 本人在该等承诺中承诺的约束措施履行。”

### **3、发行人的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员**

发行人的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员作出承诺如下：

“（1）如本人未能履行、确已无法履行或无法按期履行承诺（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致的除外），本人将采取以下措施：

①及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因以及未履行承诺时的补救及改正情况并向股东和社会公众投资者道歉；

②向投资者提出补充承诺或替代承诺（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），以尽可能保护投资者的权益；

③如本人违反承诺给投资者造成损失的，将依法对投资者进行赔偿；在证券监督管理部门或其他有权部门认定应当承担责任后十日内本人将启动赔偿投资者损失的相关工作；投资者损失根据与投资者协商确定的金额，或者依据证券监

督管理部门、司法机关认定的方式或金额确定；

④如本人未能履行相关承诺事项，公司有权将应付给本人的现金分红、薪酬（如有）暂时扣留，直至本人实际履行各项承诺义务为止。

（2）如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本人将采取以下措施：

①及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因以及未履行承诺时的补救及改正情况；

②向投资者提出补充承诺或替代承诺（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），以尽可能保护投资者的权益。

本人在作出的各项承诺事项中已提出具体约束措施的，按照本人在该等承诺中承诺的约束措施履行。”

#### **4、发行人持股 5%以上其他股东**

发行人持股 5%以上其他股东谢智全作出承诺如下：

“（1）如本人未能履行、确已无法履行或无法按期履行承诺（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致的除外），本人将采取以下措施：

①及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因以及未履行承诺时的补救及改正情况并向股东和社会公众投资者道歉；

②向投资者提出补充承诺或替代承诺（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），以尽可能保护投资者的权益；

③如本人违反承诺给投资者造成损失的，将依法对投资者进行赔偿；在证券监督管理部门或其他有权部门认定应当承担责任后十日内，本人将启动赔偿投资者损失的相关工作；投资者损失根据与投资者协商确定的金额，或者依据证券监督管理部门、司法机关认定的方式或金额确定；

④在本人作为发行人持股 5%以上的其他股东期间，发行人若未履行招股说明书披露的承诺事项，给投资者造成损失的，本人承诺依法承担赔偿责任。

（2）如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本人将采取以下措施：

①及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因以及未履行承诺时的补救及改正情况；

②向投资者提出补充承诺或替代承诺（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），以尽可能保护投资者的权益。

本人在作出的各项承诺事项中已提出具体约束措施的，按照本人在该等承诺中承诺的约束措施履行。”

### **（九）关于减少和规范关联交易的承诺**

#### **1、发行人**

发行人作出承诺如下：

“（1）本公司在日常经营过程中，将保证独立、自主决策；

（2）本公司将严格按照《中华人民共和国公司法》等法律、法规、规章、其他规范性文件的要求以及公司章程的有关规定，就公司董事会及股东大会对有关涉及本公司控股股东及关联企业事项的关联交易进行表决时，实行关联董事及关联股东回避表决的制度；

（3）如果公司在今后的经营活动中与公司控股股东及关联企业发生确有必要且不可避免的关联交易，本公司将促使此等交易严格按照国家有关法律法规、公司章程和中国证监会的有关规定履行有关程序，与公司控股股东及关联企业依法签订协议，及时依法进行信息披露；保证按照正常的商业条件进行，且保证不通过关联交易损害公司及其他股东的合法权益；

（4）公司将严格履行与公司控股股东及关联企业签订的各项关联交易协议；公司将不会向控股股东及关联企业谋求或输送任何超出该等协议规定以外的利益或者收益；

（5）本公司保证将不以任何方式为公司控股股东及关联企业进行违规担保。”



## 2、发行人控股股东、持股 5%以上股东及实际控制人

发行人控股股东电子世界发展、深圳华强和华强集团，持股 5%以上股东谢智全、实际控制人梁光伟作出承诺如下：

“（1）本公司 / 本人将尽量减少本公司 / 本人以及本公司 / 本人实际控制或施加重大影响的企业（如有，下同）与发行人（包括发行人控股子公司，下同）之间产生关联交易事项（自发行人处领取薪酬、津贴、分红的情况除外），对于不可避免或者有合理原因而发生的关联交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定；

（2）本公司 / 本人将严格遵守有关法律法规、证券监管机构颁布的规章和规范性文件、证券交易所颁布的业务规则及发行人章程中关于关联交易事项的管理制度，所涉及的关联交易均将按照发行人关联交易决策程序进行，履行合法程序，并督促发行人及时对关联交易事项履行信息披露义务；

（3）本公司 / 本人保证不会利用关联交易转移发行人的资产、利润，不会利用控股股东 / 大股东 / 实际控制人地位谋取不当的利益，不损害发行人及其他股东的合法权益；

（4）发行人独立董事如认为本公司 / 本人或本公司 / 本人实际控制或施加重大影响的企业与发行人之间的关联交易损害发行人或其他股东利益，可聘请独立的具有证券从业资格的中介机构对关联交易进行审计或评估。如果审计或评估的结果表明关联交易确实损害了发行人或发行人其他股东的利益、且有证据表明本公司 / 本人不正当利用控股股东 / 大股东 / 实际控制人地位，本公司 / 本人愿意就上述关联交易给发行人、发行人其他股东造成的损失依法承担赔偿责任；

（5）本公司 / 本人承诺对因未履行上述承诺而给发行人、发行人其他股东造成的一切损失承担全额赔偿责任。”

## 3、发行人董事、监事和高级管理人员

发行人董事、监事和高级管理人员作出承诺如下：

“（1）本人将尽量减少本人以及本人实际控制或施加重大影响的企业（如有，下同）与发行人（包括发行人控股子公司，下同）之间产生关联交易事项（自

发行人处领取薪酬、津贴、分红的情况除外），对于不可避免或者有合理原因而发生的关联交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定；

（2）本人将严格遵守有关法律法规、证券监管机构颁布的规章和规范性文件、证券交易所颁布的业务规则及发行人章程中关于关联交易事项的管理制度，所涉及的关联交易均将按照发行人关联交易决策程序进行，履行合法程序，并督促发行人及时对关联交易事项履行信息披露义务；

（3）本人保证不会利用关联交易转移发行人的资产、利润，不会利用董事/监事/高级管理人员的职务和地位谋取不当的利益，不损害发行人及其他股东的合法权益；

（4）本人利用董事/监事/高级管理人员的地位和职务，通过关联交易损害发行人或发行人其他股东的利益的，本人愿意就上述关联交易给发行人、发行人其他股东造成的损失依法承担赔偿责任；

（5）本人承诺对因未履行上述承诺而给发行人、发行人其他股东造成的一切损失承担全额赔偿责任。”

## （十）关于避免同业竞争的承诺

### 1、发行人

发行人作出承诺如下：

“本公司承诺现在及未来不会从事与深圳华强实业股份有限公司（含其控制的其他企业、组织或机构）构成实质性同业竞争的业务。

上述承诺自本公司就申请首次公开发行人民币普通股股票并在深圳证券交易所创业板上市向中国证券监督管理委员会/深圳证券交易所提交申报材料之日起对本公司具有法律约束力，并在深圳华强实业股份有限公司作为本公司直接或间接控股股东期间持续有效。”

### 2、控股股东及实际控制人

发行人直接及间接控股股东电子世界发展、深圳华强和华强集团及实际控制人梁光伟作出承诺如下：

“1、承诺方承诺在作为发行人直接或间接控股股东 / 实际控制人期间，将发行人作为承诺方及承诺方控制的企业、组织或机构（以下统称“承诺方控制的单位”）范围内从事电子元器件产业互联网 B2B 综合服务的唯一平台，所控制企业（发行人除外）未来不建设及运营与发行人“EBS 系统及数据库”、“华强商城”、“华强电子网”、“华强云平台”、“华强云仓”同类型信息系统、电商平台、服务网站。

2、在作为发行人直接或间接控股股东 / 实际控制人期间，承诺方将尽一切合理努力保证承诺方及承诺方控制的单位（发行人除外，下同）不从事与发行人构成实质性同业竞争的业务；承诺方将对承诺方控制的单位的经营经营活动进行监督和约束，如果承诺方及承诺方控制的单位从任何第三方获得的任何商业机会与发行人构成实质性同业竞争，则承诺方将立即通知发行人，并尽力将该商业机会让渡予发行人，及/或采取有利于避免和解决同业竞争的其他措施。

3、承诺方保证严格履行上述承诺，如出现因承诺方或承诺方控制的单位违反上述承诺而导致发行人的权益受到损害的情况，承诺方将依法承担相应的赔偿责任。

上述承诺自发行人就其申请首次公开发行人民币普通股股票并在深圳证券交易所创业板上市向中国证券监督管理委员会/深圳证券交易所提交申报材料之日起对承诺方具有法律约束力，并在承诺方作为发行人直接或间接控股股东/实际控制人期间持续有效。”

### **（十一）关于股东信息披露专项承诺**

根据《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》相关要求，发行人承诺如下：

“1、本公司已在招股说明书中真实、准确、完整的披露了股东信息；

2、本公司历史沿革中不存在股份代持、委托持股等情形，不存在股权争议或潜在纠纷等情形；

3、本公司不存在法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有发行人股份的情形，不存在中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）系统在职或离职人员入股的情形，不涉及中国证监会系统在职或离职人员不当入股的情形；

4、本公司本次发行上市的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员不存在直接或间接持有本公司股份的情形；

5、本公司不存在以发行人股权进行不当利益输送情形；

6、若本公司违反上述承诺，将承担由此产生的一切法律后果。”

## 附录3：股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况说明

### （一）股东大会制度的建立健全及运行情况

股东大会为发行人的权力机构，由全体股东组成。公司股东大会分为年度股东大会和临时股东大会，年度股东大会每年召开一次，应当于上一会计年度结束后的六个月内举行。

2020年9月29日，发行人召开创立大会暨2020年第一次临时股东大会，审议通过了《股东大会议事规则》。2021年1月11日，发行人召开2021年第一次临时股东大会，经出席本次股东大会的股东所持有效表决权的100%审议通过《关于选举克日伍机为公司第一届监事会股东代表监事的议案》。2021年2月23日，发行人召开2021年第二次临时股东大会，修订了《股东大会议事规则》。

《股东大会议事规则》对股东大会的召开和表决程序，包括通知、登记、提案的审议、投票、计票、表决结果的宣布、会议决议的形成、会议记录及其签署等内容作出明确规定。

自整体变更为股份公司以来，发行人召开了共计6次股东大会会议，股东大会按照《公司法》、《公司章程》及《股东大会议事规则》的规定行使职权。上述股东大会会议投票表决时，按法律、行政法规、规范性文件及《公司章程》规定关联股东需回避表决的，相关股东均已回避；上述股东大会出席会议的股东或其授权代表均在相应的股东大会决议上签字，历次股东大会均已形成会议记录。上述创立大会以及历次股东大会的召集、召开及有关决议内容及签署合法、有效。

### （二）董事会制度的建立健全及运行情况

董事会为发行人的经营决策机构，对股东大会负责。发行人董事会由9名董事组成，包括由股东大会选举产生的6名股东代表董事及3名独立董事。董事会设董事长1名，由全体董事过半数选举产生。

2020年9月29日，发行人召开创立大会暨2020年第一次临时股东大会，审议通过了《董事会议事规则》。《董事会议事规则》对董事会的召集和召开程序、表决程序、议案的提交和审议等内容作出明确规定。

自整体变更为股份公司以来，发行人董事会共召开了 22 次会议，董事会按照《公司法》、《公司章程》及《董事会议事规则》的规定行使职权。上述董事会会议投票表决时，按法律、行政法规、规范性文件及《公司章程》规定关联董事需回避表决的，相关董事均已回避；上述董事会会议的到会董事均在相应会议决议上签字，历次董事会均已形成会议记录。上述董事会的召集、召开及有关决议内容及签署合法、有效。

### （三）监事会制度的建立健全及运行情况

监事会为发行人的监督机构，负责监督检查公司的财务状况，对董事、总经理及其他高级管理人员执行公司职务情况进行监督，维护公司和股东利益。发行人监事会由 3 名监事组成，包括由股东大会选举产生的 2 名股东代表监事和由职工代表大会选举产生的 1 名职工代表监事。监事会设主席 1 名，由全体监事过半数选举产生。

2020 年 9 月 29 日，发行人召开创立大会暨 2020 年第一次临时股东大会，审议通过了《监事会议事规则》。《监事会议事规则》对监事会行使监督权的内容、监事会的召集和召开程序、表决程序、议案的提交与审议等内容作出明确规定。

自整体变更为股份公司以来，发行人监事会共召开了 8 次会议，监事会按照《公司法》、《公司章程》及《监事会议事规则》的规定行使职权。上述监事会会议的到会监事均在相应会议决议上签字，历次会议均已形成会议记录。上述监事会的召集、召开及有关决议内容及签署合法、有效。

### （四）独立董事制度的建立健全及运行情况

为了促进公司规范运作，维护公司整体利益，保障全体股东特别是中小股东的合法权益不受损害，2020 年 9 月 29 日，发行人召开创立大会暨 2020 年第一次临时股东大会，审议通过了《独立董事工作制度》。

发行人现有 3 名独立董事，独立董事人数占发行人董事会成员总人数的三分之一，其中 1 名为会计专业人士。

公司独立董事自任职以来，严格按照《公司章程》、《独立董事工作制度》等相关文件的要求，认真履行职权，出席历次董事会，对相关审议事项发表了独

立意见，进一步完善了公司的法人治理结构，对保护中小股东利益，科学决策等发挥了积极作用。

### **（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况**

2020年9月29日，发行人召开第一届董事会第一次会议，审议通过了《董事会秘书工作细则》。

发行人设董事会秘书1名，由董事长提名，经董事会聘任或者解聘，对董事会负责。董事会秘书负责股东大会、董事会会议的筹备、会议记录和会议文件的保管、股东资料的管理，办理信息披露等事宜。

公司董事会秘书自任职以来，严格按照《公司章程》和《董事会秘书工作细则》的规定履行职责，认真筹备董事会和股东大会，并及时向公司股东、董事通报公司有关信息，为公司治理结构的完善、股东大会以及董事会的正常运行发挥了应有的作用。

#### 附录 4：审计委员会及其他专门委员会的设置情况说明

2020 年 9 月 29 日，发行人召开第一届董事会第一次会议，审议通过了《关于制定董事会专门委员会议事规则的议案》。

公司董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会与战略委员会四个专门委员会，并制定了相应的董事会专门委员会工作细则。

公司董事会专门委员会人员构成情况如下：

委员会名称	召集人	其他委员	其中独立董事
审计委员会	刘纯斌	徐慧英、张泽宏	刘纯斌、徐慧英
薪酬与考核委员会	崔军	刘纯斌、谢智全	崔军、刘纯斌
提名委员会	徐慧英	崔军、刘玉瑰	徐慧英、崔军
战略委员会	郑毅	谢智全、刘纯斌	刘纯斌

公司董事会专门委员会设立后，严格按照《公司章程》以及董事会专门委员会工作细则的规定履行职责，对公司内部审计、薪酬考核、董事及高级管理人员提名、战略发展等事项提出建议和改善措施，整体运行情况良好，历次董事会专门委员会的召集、召开及有关决议内容及签署合法、有效。



## 附录 5：募集资金具体运用情况

### （一）募集资金投资项目计划

本次公开发行的实际募集资金扣除发行费用后，全部用于公司主营业务相关项目及主营业务发展所需的营运资金，将按轻重缓急顺序投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金	国家统一编码
1	数据中台项目	8,371	8,371	2102-440304-04-04-214512
2	采购服务平台升级项目	15,239	15,239	2102-440304-04-04-112323
3	SaaS 服务平台升级项目	3,330	3,330	2102-440304-04-04-226900
4	信息服务平台升级项目	3,161	3,161	2102-440304-04-04-707628
5	补充流动资金	10,000	10,000	-
合计		40,101	40,101	-

本次募投项目均围绕发行人主营业务进行，拟用于提高发行人数据治理能力，提高客户忠诚度，提升平台知名度，进而加强发行人的核心竞争力，从而进一步提高公司的盈利能力。

### （二）数据中台项目

#### 1、项目概况

在充分利用现有业务数据的基础上，为了更进一步提升公司的大数服务能力、对行业趋势的洞察能力、更好地为各业务板块赋能，公司拟购买办公场地开展数据中台项目，建设内容包括基础层升级、业务支撑平台升级、数据安全管理系统建设三个部分。

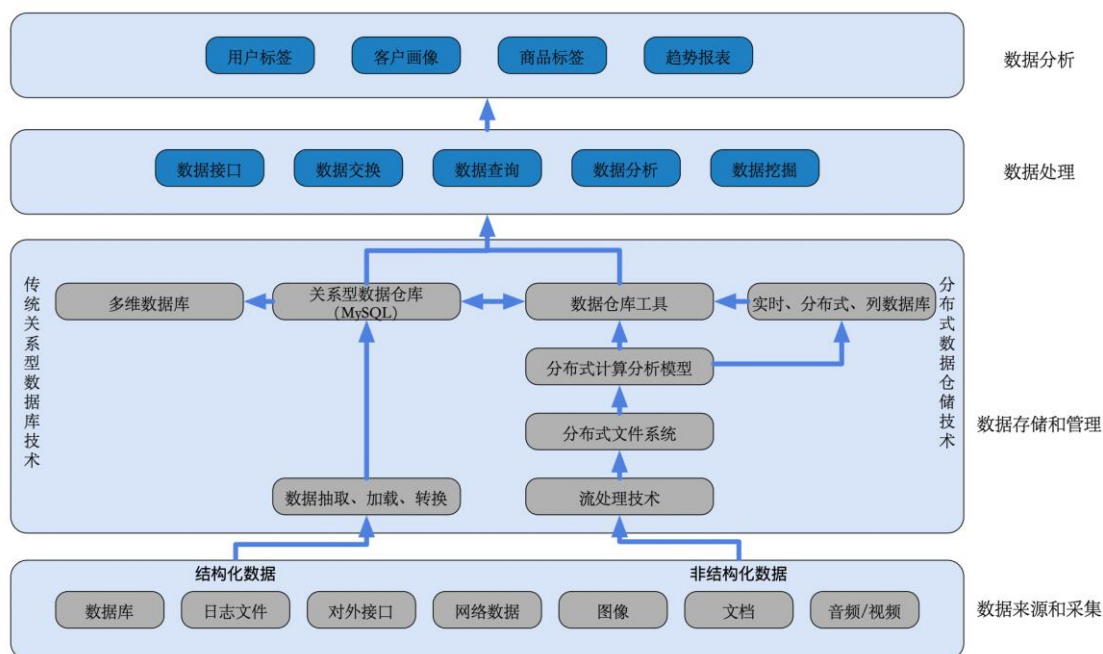
#### 2、项目建设内容

本次募投项目主要为公司数据中台升级建设，包括基础层升级、业务支撑平台升级以及数据安全管理系统建设，具体建设内容如下：

建设内容	内容描述	项目成果
数据中台基础层升级建设	完善大数据平台架构	现有平台升级辅助公司业务运行
数据中台支撑建设	完善业务支撑层面上数据中台的建设	现有平台升级辅助公司业务运行
数据安全管理系统建设	建设数据安全管理系统	新系统辅助公司业务运行

## （1）数据中台基础层升级建设

基于公司业务对数据的需求呈现多样化、复杂化的发展趋势和客户的定制需求增加，公司积累的数据量呈现几何级增长，大数据平台架构亟须升级建设。本项目对公司各个维度数据进行整合，打造数据来源和采集、数据存储和管理、数据处理、数据分析和数据应用于一体的大数据平台。数据中台流程如下图：



### ① 基础数据来源和数据采集

公司所采集的数据可以分为结构化数据和非结构化数据。结构化数据包括业务系统、日志文件和对外合作接口所积累的数据，公司数据采集建设采用 ETL 工具，根据大数据分析平台中所需的数据要求，从各个业务系统中进行采集，并根据各自的需求进行数据处理。非结构化数据包括现有视频、图像、文档数据，通过数据流处理存储到 Hadoop 分布式文件系统（HDFS），网络数据利用采集工具进行采集，并存储到分布式数据库（HBase）。结合公司未来业务的发展，音频数据和视频直播数据等数据类型也将纳入到大数据平台。

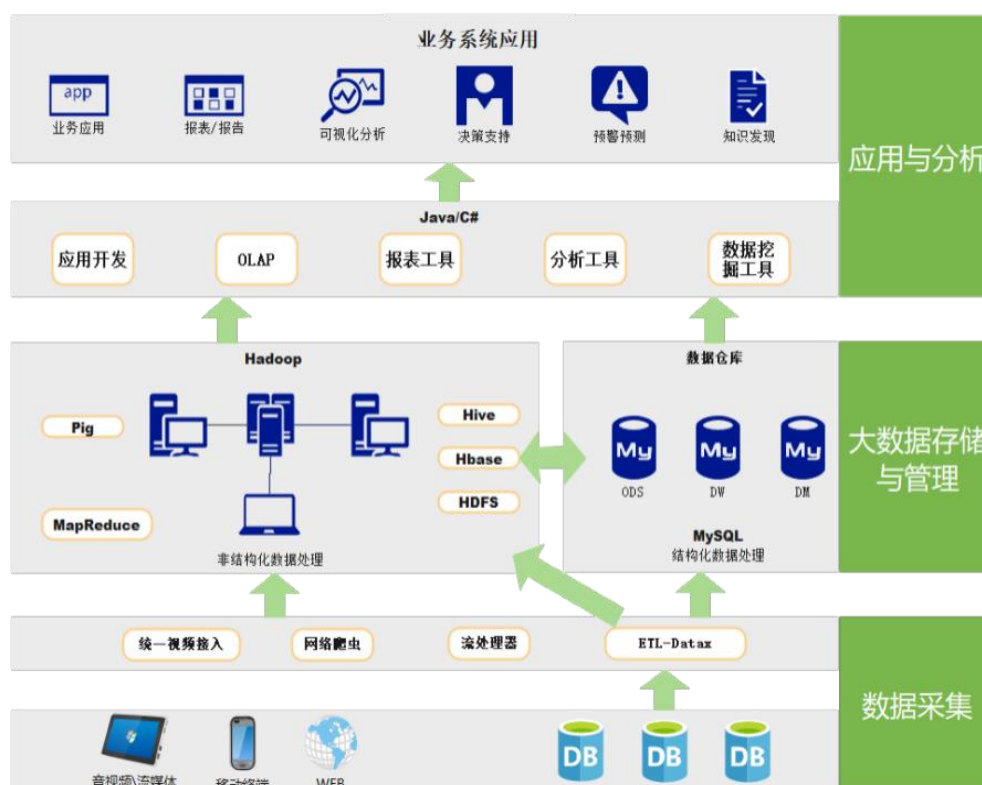
### ② 大数据存储和管理

大数据存储建设采用分布式存储架构。对于结构化数据，数据平台采用关系型数据库 MySQL 和 Hadoop 的 HBase 数据库共同承担数据的存储和管理，通过 MySQL 建立传统数据库实现用于结构化数据和元数据的集中存储与管理，在

MySQL 和 HBase 数据库之间建立连接，两种数据仓库共同为大数据平台提供数据支撑，从而实现数据共享、分摊存储管理压力和数据备份的目的；对于非结构化数据，通过大数据应用框架 Hadoop 平台的数据仓库作为传统数据仓库的补充，实现对非结构化数据的存储和管理，并对来自网络的海量数据查询提供支撑。

### ③ 大数据处理

大数据处理建设采用传统数据架构和分布式存储架构两者相结合的设计，两者紧密配合共同承担大数据处理任务，为大数据应用提供数据接口、数据交换、数据查询、数据分析和数据挖掘的数据基础。根据各个业务平台服务特点，如降价通知、精准推荐、预警预测等具体业务需要，公司依靠其应用开发、OLAP、报表工具、分析工具、数据挖掘工具等能力，为其制定具体业务算法。算法包括离线算法和在线算法，分别应对不同业务场景的服务需求。具体大数据处理技术框架如下图：



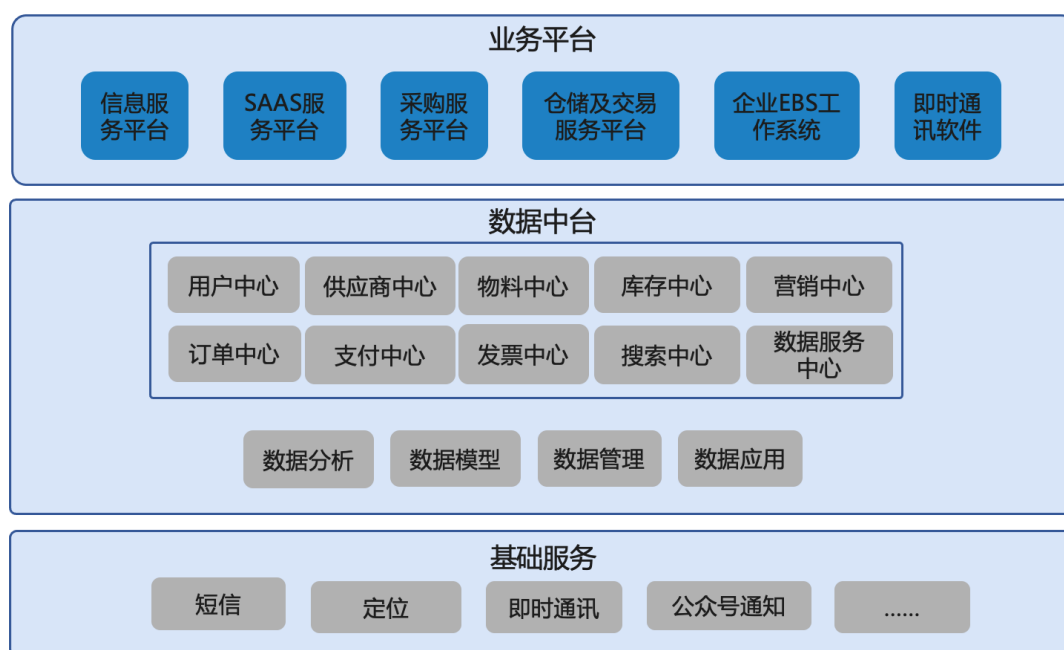
### ④ 大数据分析

大数据平台提供多种不同的分析方式，通过多端采集用户行为数据、整合多种业务数据源，构建体系化用户标签、输出用户画像，为用户精细化运营、精准营销等多种业务提供数据支持。基于用户的行为、属性、标签等数据，利用协同

过滤推荐算法实现精准触达目标人群，提升业务关键指标和运营效率；通过深度学习等先进的机器学习算法，实现对用户“千人千面”的个性化推荐，改善用户体验，持续提升核心业务指标；同时支持利用通用开发语言搭建挖掘模型，用于统计学分析运算、数据挖掘、预测分析和决策支持等任务。

## （2）数据中台支撑建设

公司业务流程包括基础服务、数据中台，数据中台为各业务平台提供业务支撑和数据支撑，为业务平台的高效、安全、稳健、可持续发展提供系统性保障、加快响应速度，提供诸如：报表查询、KPI 分析、指标监控、即席查询、邮件推送、预警预测等应用，为公司业务发展赋能增效。业务支撑架构如下：



业务平台是数据中台的具体实现，由公司各个板块业务组成。数据中台作为业务平台支持，对具体业务进行业务数据诊断、指标体系构建、全链路营销智能优化等，实现潜在客户营销、大促营销、精准营销、广告投放四大场景数智化精准营销，降低拉新成本、提高转化率，为运营效率提升及用户价值挖掘提供助力。同时，数据中台可以赋予业务平台数据驱动运营能力，提升组织效率、充分发挥大数据价值。

数据中台对业务平台的各个不同业务进行整合，提炼业务的共性逻辑，为平台提供统一的数据处理能力，把公司各业务中心串联起来，将业务逻辑与具体业务平台服务进行分离。数据中台以服务能力作为其服务形式，为业务平台提供统

一常用的服务接口。每个业务平台对用户、供应商、物料、订单的具体数据要求不同，数据中台将差异化信息进行统一管理，对其逻辑隔离、封装，为业务平台提供统一的接口。

同时，数据中台紧紧围绕业务平台具体业务开展建设，通过将不同业务平台的用户数据标准统一、打通融合后，可精准刻画用户画像，为用户提供更好的服务体验。同时，受利益数据中台建设，业务平台能够利用高频业务作为拉新获客手段，从用户和业务双通道获得直接的价值收益，从而提升公司整体业务服务能力。业务平台通过各业务场景获取用户需求后，通过数据中台算法建设，将满足业务场景的数据输出至业务平台，完成业务评估和及时互动、激发用户潜在需求。通过数据中台，业务平台将尽可能地为用户提供个性化差异服务，提升用户体验，数据应用结构如下图：



### (3) 数据安全管理系统建设

数据中台集合了公司所有具有价值的资产，公司由此建设运行良好的数据安全管理系统。数据安全系统建设主要为以下几个方面：

#### ① 终端数据安全

终端电脑和便携设备是与数据操作关联最多的使用场景，通过终端 DLP

（Data leakage prevention，加密、权限控制）、虚拟化、安全桌面等技术手段，保障终端数据交互安全。

## ② 网络数据安全

数据泄漏可能存在于企业员工上网、邮件外发等场景中，公司通过对办公网络和业务网络进行系统逻辑隔离，利用网络（邮件）DLP、上网代理、邮件代理等方式，实现防范网络数据安全风险。

## ③ 存储数据安全

服务器集群存储了大量企业数据，数据的安全工作涉及到数据存储的加密、敏感文件的扫描发现等方面。通过建设合规的数据规范，实现数据库自身漏洞的发现与管理、数据库安全状态的监控和数据使用中安全隐患（默认口令、弱口令、低安全配置、高危程序代码、权限控制）的控制。

## ④ 应用数据安全

在各项应用系统中，数据安全工作涉及到数据的采集、输入、存储、内部访问、API 调用、前端展示等多个维度。应用数据安全致力于建设加强数据脱敏、数据库安全、数据交换平台安全和大数据平台安全。同时，控制与审计账号失陷检测、主机失陷检测、数据泄露检测、内部用户滥用、异常访问、事件追查等各个方面安全防范能力。

## 3、项目投资概算

本项目总投资 8,371 万元，具体投资金额见下表：

序号	项目	投资金额（万元）				占比
		T+12	T+24	T+36	合计	
<b>1</b>	<b>场地投入</b>	<b>1,951</b>	-	-	<b>1,951</b>	<b>23.31%</b>
1.1	购置费用	1,880	-	-	1,880	22.46%
1.2	装修费用	71	-	-	71	0.85%
<b>2</b>	<b>软硬件设备购置</b>	<b>1,279</b>	<b>1,361</b>	<b>1,726</b>	<b>4,367</b>	<b>52.17%</b>
2.1	硬件设备	828	830	1,228	2,887	34.49%
2.2	软件	451	531	498	1,480	17.68%
<b>3</b>	<b>基本预备费</b>	<b>161</b>	<b>69</b>	<b>86</b>	<b>316</b>	<b>3.77%</b>
<b>4</b>	<b>实施费用</b>	<b>172</b>	<b>671</b>	<b>894</b>	<b>1,737</b>	<b>20.75%</b>

	项目总投资	3,563	2,101	2,707	8,371	100%
--	-------	-------	-------	-------	-------	------

#### 4、项目实施进度

项目计划建设期为 36 个月，具体实施进度安排如下：

阶段/时间 (月)	T+36											
	1~3	4~6	7~9	10~12	13~15	16~18	19~21	22~24	25~27	28~30	31~33	34~36
设备购置及安装												
人员招聘及培训												
平台架构搭建												
数据采集												
数据计算分析												
可视化界面												
开放接口												
分布式 workflow 引擎												
监测管理												
预测预警												
安全与隐私保护												
系统调试及试运行												

#### 5、项目选址

本项目拟在深圳市购置办公楼 470 m<sup>2</sup>用于募投项目的建设。拟购买的房产为普通写字楼，市场供给较为充裕，如期成功取得的可能性较大。如未能如期取得，公司可以利用目前办公场所或新增租赁房产的方式保证募投项目的顺利推进，不会对公司的经营造成重大影响。

### （三）采购服务平台升级项目

#### 1、项目概况

发行人拟对公司现有采购服务平台的项目进一步更深度的升级，建设内容包括：一站式采购服务平台升级建设、仓储交易系统升级、智能仓储管理系统建设。

## 2、项目建设内容

本募投项目主要是采购服务平台升级，具体建设内容如下：

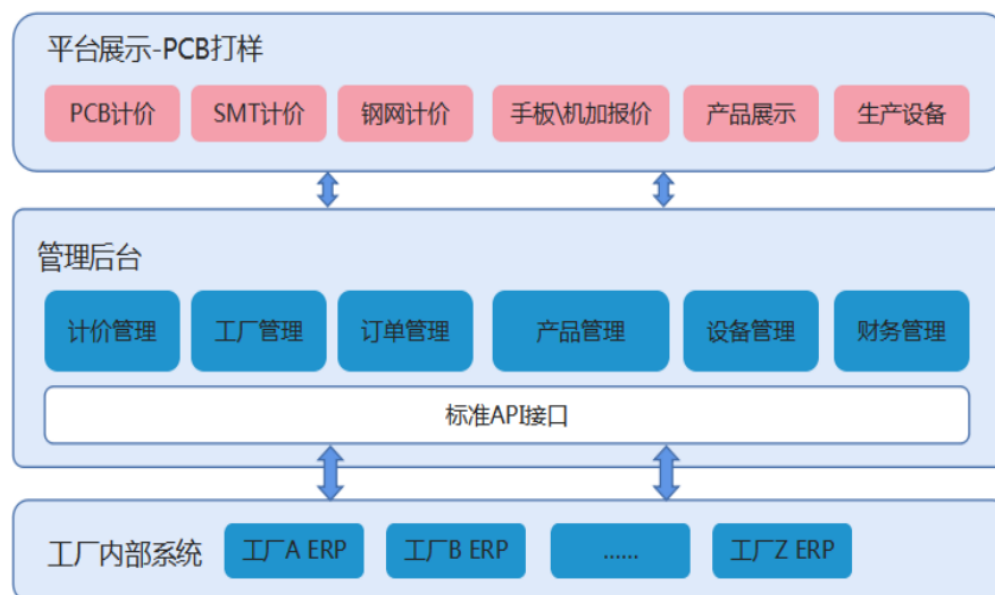
建设内容	内容描述	项目成果
一站式采购服务平台升级建设	扩充品类和服务内容（PCB/SMT 打样等服务）	部分现有平台升级上线投入使用，部分新系统上线投入使用
仓储交易系统升级	支持分仓模式，扩大仓储容量，开发分仓配套的单据打印中心及物流配送对接中心	现有平台升级上线投入使用
智能仓储管理系统建设	建设仓储管理系统（WMS），PDA 操作系统以及接入智能设备	新系统上线投入使用

### （1）一站式采购服务平台升级建设

采购服务平台打造原厂专区，与国内优质原厂合作，形成国产原厂集散中心，为原厂提供品牌推广渠道，介绍原厂的主营产品、产品应用、优势产品、合作伙伴、公司简介等信息。由原厂向平台提供样片及国产替代资源，解决样片和小批量采购需求，丰富采购服务平台的 SKU，进一步满足多样化采购需求。

通过 PCB 打样服务升级，帮助工程师快速找到工厂代工生产，高效研发生产。同时，对终端工厂开放 API 接口，增强客户对服务的粘性。当前公司的 PCB 打样服务包含初步的订单管理以及计价管理功能。通过项目实施，公司 PCB 打样服务计划筛选并接入多家优质工厂，打造包含 PCB 打样、PCB layout、SMT 贴片、钢网等服务的一站式智造平台。平台拟实现 BOM 配单与 PCB 工厂打样一站式解决方案，形成产业生态圈，增强 PCB 工厂的客户服务能力，为工厂带来更多增量订单，实现降本增收，同时解决小批量客户找 PCB 厂家难的问题。系统开发包含平台展示、管理后台、标准 API 接口，系统框架如下：

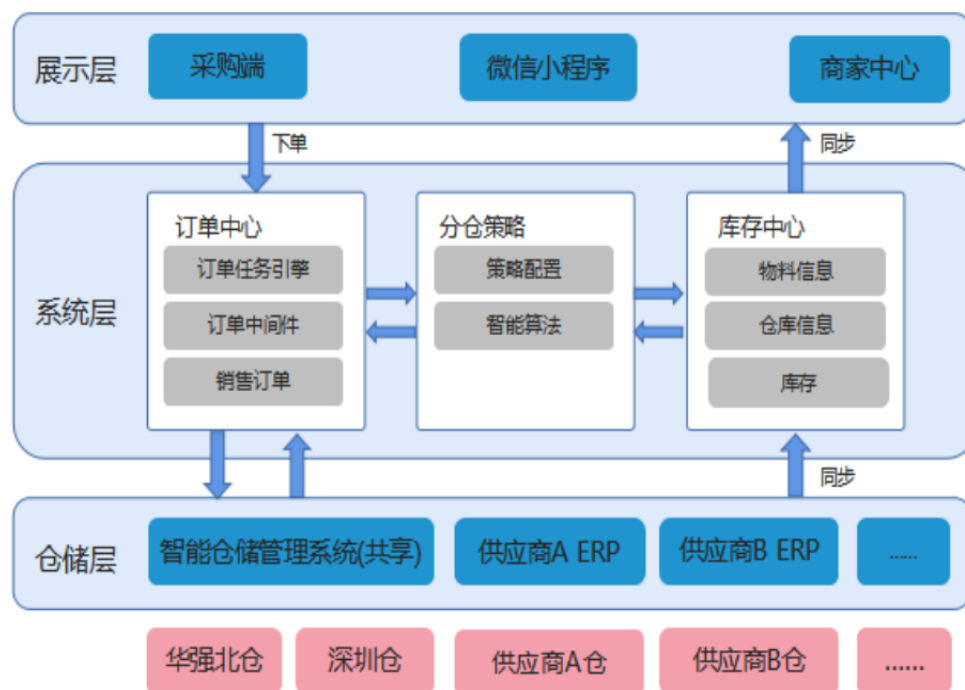




## （2）仓储交易系统升级

采购服务平台已完成实时拉取仓储交易系统的现货库存，实现基础业务流转功能。但随着公司业务不断扩展，公司需要对交易进行实施精细化管理，计划对仓储交易系统进行升级改造。随着本项目的实施，发行人将对仓储交易系统的现货库存进行升级，升级包含：客户下单付款即锁定库存；2小时快速发货；支持按供应商、品牌、品类、型号等多维度配置价格策略。通过以上升级，平台实现精细化价格管理，提升平台整体竞争力。另一方面，升级为商家提供更多增量订单，强化商家与平台合作的价值。

伴随着仓储交易系统的用户规模不断扩大以及客户对物料需求越来越多样化，为增强采购客户的粘性，仓储交易系统需要整合更多SKU及现货库存。仓储交易系统将支持分仓模式，按包裹最少、配送距离最短等分仓策略统一调度。分仓业务系统架构如下：



### (3) 智能仓储管理系统建设

#### ① 仓储管理系统

为支持多仓操作模式，实施精细化、数字化管理，公司拟自主研发智能仓储管理系统（WMS，全称 Warehouse Manage System），主要实现入库管理、库存管理、出库管理、接口、预警、报表等，管理包括货品、货位、客户、库存、作业轨迹等信息，支持异地分仓分布式云服务，功能框架如下：



#### ② PDA（Personal Digital Assistant）操作系统

通过条码识别实现仓库智能化管理，主要功能包括入库作业（收货、质检、上架）、出库作业（拣货）、返仓作业（挑货、上架）、发货作业（自提、快递、

送货)、盘点作业、补货作业等,功能框架如下:



### 3、项目投资概算

本项目总投资 15,239 万元,具体投资金额见下表:

序号	项目	投资金额(万元)				占比
		T+12	T+24	T+36	合计	
<b>1</b>	<b>场地投入</b>	<b>1,484</b>	<b>1,947</b>	<b>1,447</b>	<b>4,877</b>	<b>32.00%</b>
1.1	租赁费用	847	1,447	1,447	3,740	24.54%
1.2	装修费用	637	500	-	1,137	7.46%
<b>2</b>	<b>软硬件设备购置</b>	<b>2,118</b>	<b>1,533</b>	<b>863</b>	<b>4,514</b>	<b>29.62%</b>
2.1	硬件设备	1,579	1,185	672	3,436	22.55%
2.2	软件	539	348	191	1,078	7.07%
<b>3</b>	<b>基本预备费</b>	<b>180</b>	<b>174</b>	<b>115</b>	<b>470</b>	<b>3.08%</b>
<b>4</b>	<b>实施费用</b>	<b>214</b>	<b>1,091</b>	<b>1,506</b>	<b>2,811</b>	<b>18.45%</b>
<b>5</b>	<b>铺底流动资金</b>	<b>1,308</b>	<b>882</b>	<b>377</b>	<b>2,567</b>	<b>16.84%</b>
	<b>项目总投资</b>	<b>5,303</b>	<b>5,627</b>	<b>4,308</b>	<b>15,239</b>	<b>100%</b>

### 4、项目实施进度

项目计划建设期为 36 个月,具体实施进度安排如下:

阶段/时间(月)	T+36							
	1	2	3	4~7	8~13	14	15	16~36
初步设计								
建安工程								
设备购置及安装								

人员招聘及培训								
一站式采购服务平台升级								
仓储交易系统升级								
智能仓储管理系统								

## 5、项目选址

本项目拟在深圳市租赁仓库及办公楼 21,370 m<sup>2</sup>用于募投项目的建设，市场供给较为充裕，如期成功取得的可能性较大。

### （四）SaaS 服务平台升级项目

#### 1、项目概况

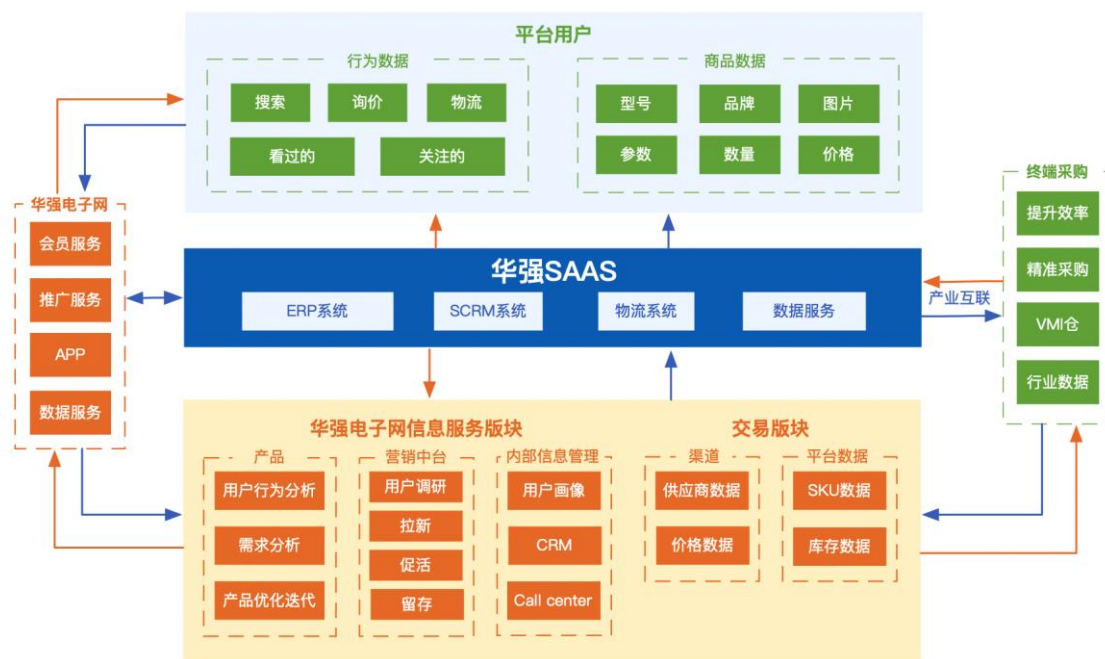
为挖掘行业用户深度需求，提升公司旗下平台整体数据服务能力，发行人计划升级建设 SaaS 服务平台包括升级 ERP 系统（库管家）、建设 SCRM 系统、升级物流系统（快递宝）、升级云数据服务（烽火台）等。

#### 2、项目建设内容

本募投项目主要建设具体内容如下：

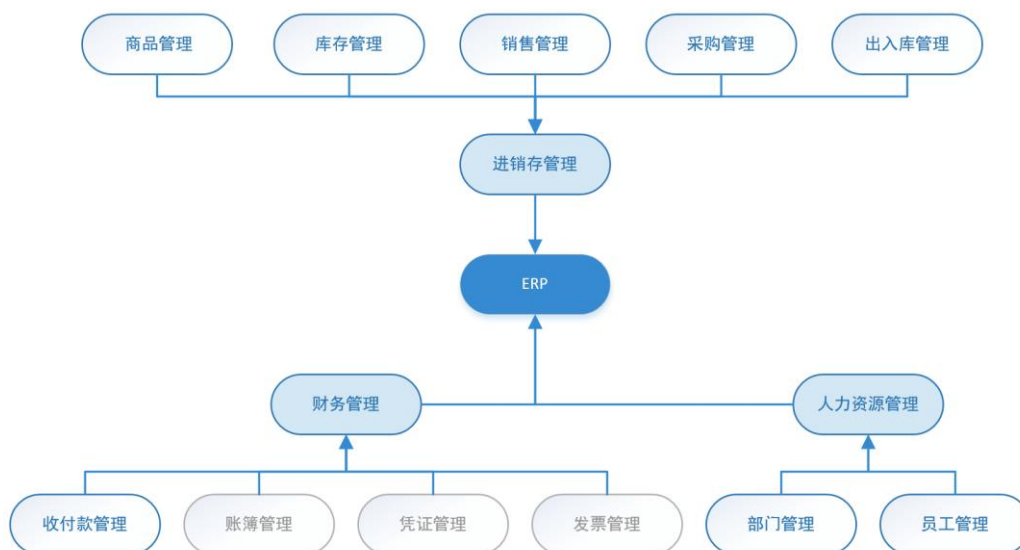
建设内容	描述	成果
ERP 系统（库管家升级）	进销存管理和财务管理的功能服务	现有平台升级上线投入使用
SCRM 系统	供应商管理和客户管理的功能服务	新系统上线使用
物流系统（快递宝升级）	物流系统为企业 提供快递和商圈即时配送服务	现有平台升级上线投入使用
数据服务（烽火台升级）	提供数据洞察、数字化决策、经营数据管理和经营分析的功能服务	现有平台升级上线投入使用

SaaS 服务平台具体项目建设结构如图：



### (1) ERP 系统

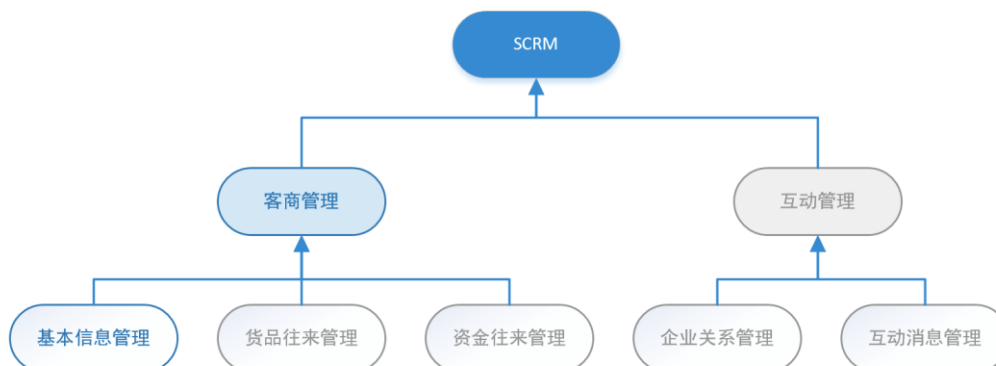
现有库管家服务集成库存管理、销售管理、采购管理、账单管理等功能，主要服务微小贸易商。本项目计划升级为云 ERP 系统，该系统将新增账簿管理、凭证管理、发票管理等服务，帮助平台用户提升商业经营效益，将服务群体从微小贸易商延展到中小微企业。具体的业务结构如图：



### (2) SCRM 系统

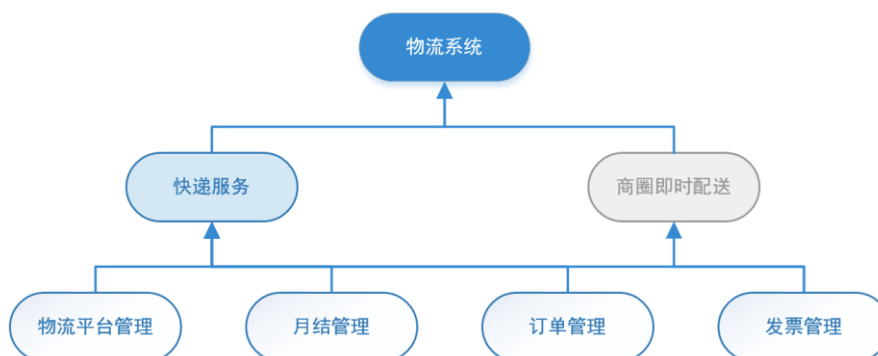
SCRM 系统解决了平台用户对上下游客户基本信息与业务往来记录的需求，

打通企业全渠道的货品往来管理、资金往来管理和互动管理，助力平台用户更好地管理上下游客户关系。具体的业务结构如图：



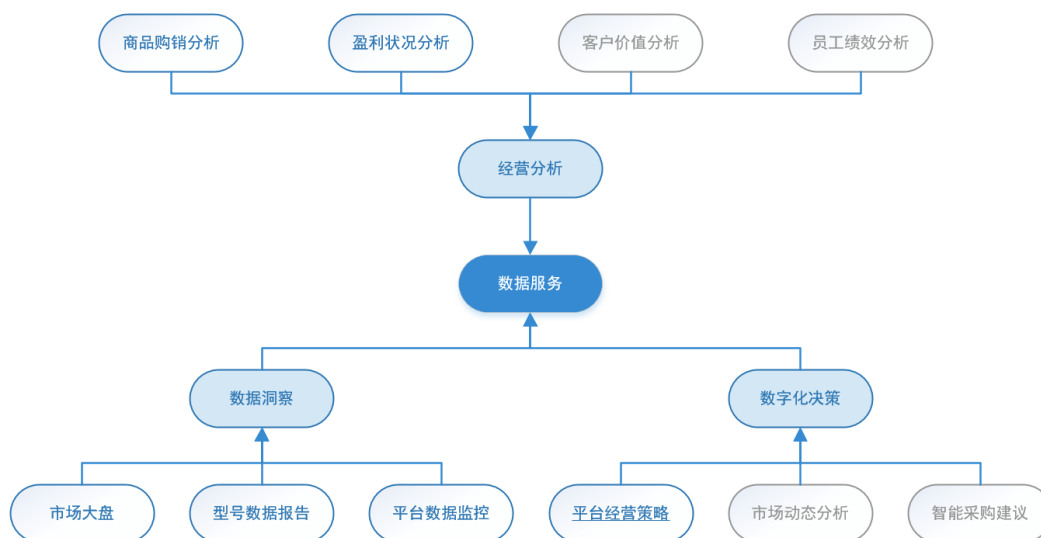
### （3）物流系统（快递宝升级）

现快递宝服务联合大型快递服务商为商户提供在线发件、月结管理、订单管理、物流平台管理等功能，通过本项目升级系统后，通过 SaaS 开放的 API 接口为平台用户直接提供及时高效的快递配送等服务。具体的业务结构如图：



### （4）数据服务（烽火台升级）

目前烽火台服务主要为“华强电子网”用户提供平台店铺全面的数据面板，帮助商家进一步了解自身经营状况及市场行情、电子元器件价格指数等。通过该项目升级系统后，将新增客户价值分析、员工绩效分析、市场动态分析、智能采购建议等数据分析服务，为平台用户经营调整及市场扩展提供支持决策。具体的业务结构如图：



### 3、项目投资概算

本项目总投资 3,330 万元，具体投资金额见下表：

序号	项目	投资金额（万元）				占比
		T+12	T+24	T+36	合计	
<b>1</b>	<b>场地投入</b>	<b>1,411</b>	-	-	<b>1,411</b>	<b>42.37%</b>
1.1	购置费用	1,360	-	-	1,360	40.84%
1.2	装修费用	51	-	-	51	1.53%
<b>2</b>	<b>软硬件设备购置</b>	<b>158</b>	<b>231</b>	<b>224</b>	<b>613</b>	<b>18.41%</b>
2.1	硬件设备	140	212	208	561	16.85%
2.2	软件	18	19	15	52	1.56%
<b>3</b>	<b>基本预备费</b>	<b>78</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>101</b>	<b>3.03%</b>
<b>4</b>	<b>实施费用</b>	<b>239</b>	<b>378</b>	<b>588</b>	<b>1,205</b>	<b>36.19%</b>
	<b>项目总投资</b>	<b>1,887</b>	<b>620</b>	<b>823</b>	<b>3,330</b>	<b>100%</b>

### 4、项目实施进度

项目计划建设期为 36 个月，具体实施进度安排如下：

阶段/时间（月）	T+36											
	1~3	4~6	7~9	10~12	13~15	16~18	19~24	25~27	28~30	31~33	34~36	
SAAS 总体架构设计												
人员招聘及培训												

办公设备购买											
产品调研及设计											
产品研发											
系统测试及运行											
推广运营											

## 5、项目选址

本项目拟在深圳市购置办公楼 340 m<sup>2</sup>用于募投项目的建设。拟购买的房产为普通写字楼，市场供给较为充裕，如期成功取得的可能性较大。如未能如期取得，公司可以利用目前办公场所或新增租赁房产的方式保证募投项目的顺利推进，不会对公司的经营造成重大影响。

### （五）信息服务平台升级项目

#### 1、项目概况

为进一步完善平台信息服务能力、拓展平台服务范围、增加信息服务场景，公司拟开展信息服务平台升级项目。建设内容包括扩充信息服务品类栏目项目和“华强电子网”移动客户端项目两个部分。

#### 2、项目建设内容

本次募投项目建设的主要内容包括：

序号	建设内容	描述	成果
1	扩充信息服务品类栏目	增加服务角色类型、完善替代选型数据服务	现有平台升级上线投入使用
2	“华强电子网”移动客户端（APP）	建设买家用户工作台	新系统上线使用

##### （1）扩充信息服务品类栏目

在“华强电子网”的数据基础上，拓展信息服务品类栏目，增加不同服务角色类型。同时，将产业内国产品牌的型号数据、参数数据、技术资料等通过技术手段进行采集、更新及整合，并对属性信息进行预处理，构建替代元件数据库；打造国产型号大数据价值链产品及服务，为企业提供国产替代数据服务、PDF 技术资料库、新品发布营销服务。

##### （2）华强电子网移动端（APP）产品



立足于现有桌面端即时通讯软件（洽洽）的产品搜索、即时通讯、商友圈等功能为基础，打造更贴合用户使用习惯的华强电子网移动端软件（APP）。利用移动端所具备的便携优势，增加新的适合移动端操作的功能，增加用户使用频次，在移动端打通客户关系管理系统的各个板块，加强数据分析、数据建模、算法升级等服务，持续提高平台最终的数据分析结果在用户交易判断里的参考权重。

### 3、项目投资概算

本项目总投资 3,161 万元，具体投资金额见下表：

序号	项目	投资金额（万元）				占比
		T+12	T+24	T+36	合计	
<b>1</b>	<b>场地投入</b>	<b>1,494</b>	-	-	<b>1,494</b>	<b>47.26%</b>
1.1	购置费用	1,440	-	-	1,440	45.56%
1.2	装修费用	54	-	-	54	1.71%
<b>2</b>	<b>软硬件设备购置</b>	<b>205</b>	<b>134</b>	<b>27</b>	<b>366</b>	<b>11.58%</b>
2.1	硬件设备	174	116	12	302	9.55%
2.2	软件	32	18	15	64	2.02%
<b>3</b>	<b>基本预备费</b>	<b>85</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>93</b>	<b>2.94%</b>
<b>4</b>	<b>实施费用</b>	<b>167</b>	<b>445</b>	<b>596</b>	<b>1,208</b>	<b>38.22%</b>
	<b>项目总投资</b>	<b>1,952</b>	<b>585</b>	<b>624</b>	<b>3,161</b>	<b>100%</b>

### 4、项目实施进度

项目计划建设期为 36 个月，具体实施进度安排如下：

阶段/时间（月）	T+36				
	1~3	4~6	7~9	10~30	31~36
设备购置及安装					
人员招聘及培训					
产品推广运营					
扩充信息服务品类栏目					
华强电子网移动端（APP）产品					
后台管理系统					

### 5、项目选址

本项目拟在深圳市购置办公楼 360 m<sup>2</sup>用于募投项目的建设。拟购买的房产为

普通写字楼，市场供给较为充裕，如期成功取得的可能性较大。如未能如期取得，公司可以利用目前办公场所或新增租赁房产的方式保证募投项目的顺利推进，不会对公司的经营造成重大影响。

## **（六）补充流动资金项目**

### **1、项目概况**

根据公司目前资金状况、行业发展动态、公司未来发展计划等因素，为保证公司主营业务持续稳定发展，增强公司行业竞争力，保证募资项目顺利建设，公司计划将本次公开发行股票募集资金中的 10,000 万元作为补充流动资金。

## 附录 6：子公司、参股公司简要情况

### （一）重要控股子公司

发行人重要控股子公司电子网公司、捷扬国际相关情况参见本招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司简要情况”之“（一）重要控股子公司”。

### （二）其他控股子公司

#### 1、深圳前海华强电子网集团有限公司

法定代表人：郑毅

注册地：深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）

主要生产经营地：目前尚未经营业务

成立时间：2020 年 8 月 31 日

注册资本：1,000 万元人民币

实收资本：0 元人民币

股东构成：华强电子网集团持有 100% 股权

经营范围：一般经营项目——电子元器件批发；电子元器件零售；电子元器件与机电组件设备销售；电子产品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；五金产品批发；包装材料及制品销售；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；国内贸易代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可经营项目——货物进出口。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）。

主营业务与发行人主营业务的关系：前海华强电子网成立于 2020 年 8 月，目前尚未开展业务。

最近两年财务数据如下：

单位：万元

项 目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
总资产	5.64	0.83
净资产	-0.36	-0.17
营业收入	-	-
净利润	-0.19	-0.15

注：以上财务数据包括在经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计的合并财务报表范围内。

## 2、深圳华强芯光电子有限公司

法定代表人：郑毅

注册地及主要生产经营地：深圳市福田区华强北街道华航社区华强北路1005、1007、1015号华强电子世界2号楼6层

成立时间：2019年9月20日

注册资本：1,000万元人民币

实收资本：1,000万元人民币

股东构成：电子网公司持有100%股权

经营范围：一般经营项目——电子产品、电子元器件、通信产品应用模块的设计、开发、销售；集成电路设计、研发；电子产品、电子元器件批发和零售；货物或技术进出口；国内贸易；经营进出口业务；计算机软件、信息系统软件的开发、销售；信息系统设计、集成、运行维护；信息技术咨询；会议和展览策划；从事广告业务（法律、行政法规、国务院决定规定需另行办理广告经营项目审批的，需取得许可后方可经营）；信息咨询（不含限制项目）；国内货运代理；供应链管理；物流信息咨询；自有物业租赁；投资兴办实业（具体项目另行申报）。

（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。许可经营项目——仓储服务；报关代理。

主营业务与发行人主营业务的关系：华强芯光为华强云仓的运营主体。

最近两年财务数据如下：

单位：万元

项 目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
总资产	1,004.05	1,047.88

项 目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
净资产	833.23	883.32
营业收入	261.60	1,456.95
净利润	-50.09	-25.14

注：以上财务数据包括在经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计的合并财务报表范围内。

### 3、捷扬讯科电子有限公司

注册地：ROOM B/C/D 6/F WINNER BUILDING NO.36 MAN YUE STREET, HUNG HOM, KOWLOON, HONGKONG

主要生产经营地：为发行人的境外持股平台，自身未经营业务

成立时间：2015 年 5 月 4 日

已发行股本：8,162.50 万元港币

实收资本：8,162.50 万元港币

股东构成：华强电子网集团持有 100% 股权

发行人在中国香港拥有全资子公司捷扬电子，并取得深圳市商务局于 2015 年 4 月 9 日核发的《企业境外投资证书》（编号：境外投资证第 N4403201500307 号）。捷扬电子是根据香港特别行政区法律注册成立的有限责任公司，截至 2022 年 12 月 31 日，捷扬电子合法存续并可以在香港特别行政区合法经营。

经营范围：电子元器件的设计与购销、经济信息咨询、电子贸易、经营进出口业务，电子商务。

主营业务与发行人主营业务的关系：捷扬电子为发行人的境外持股平台，持有捷扬国际 100% 股权，自身未经营业务。

最近两年财务数据如下：

单位：万元

项目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
总资产	79,637.98	65,832.73
净资产	48,401.48	22,953.30
营业收入	308,752.42	229,904.76
净利润	16,101.58	14,378.03

注：以上财务数据包括在经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计的合并财务报表范围内。

#### 4、华强电子交易网络（香港）有限公司

注册地：ROOM B/C/D 6/F WINNER BUILDING NO.36 MAN YUE STREET, HUNG HOM, KOWLOON, HONG KONG

主要生产经营地：电子网公司（香港）为电子网公司的境外经营主体，目前未经营实际业务

成立时间：2017年12月19日

已发行股本：100万美元

实收资本：30万美元

股东构成：电子网公司持有100%股权

发行人通过100%持有电子网公司的股权在中国香港拥有此全资子公司，并取得深圳市商务局于2018年4月25日核发的《企业境外投资证书》（编号：境外投资证第N4403201800246号）。电子网公司（香港）是根据香港特别行政区法律注册成立的有限责任公司，截至**2022年12月31日**，电子网公司（香港）合法存续并可以在香港特别行政区合法经营。

主营业务及其与发行人主营业务的关系：电子网公司（香港）为电子网公司的境外经营主体，目前未经营实际业务。

最近**两年**财务数据如下：

单位：万元

项 目	2022年度/2022年12月31日	2021年度/2021年12月31日
总资产	229.53	216.07
净资产	226.80	215.17
营业收入	-	-
净利润	-7.96	-1.38

注：以上财务数据包括在经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计的合并财务报表范围内。

### （三）参股公司

#### 1、深圳华强沃光科技有限公司

法定代表人	克日伍机
住所	深圳市福田区华强北路华强集团2号楼5楼

成立时间	2013年3月11日
注册资本	1,000万元人民币
出资金额	490.00万元人民币
股东构成	电子网公司（持股49%）、深圳华强（控股方，持股51%）
参股时间	2015年10月
主营业务	LED跨境电商，目前未实际开展业务
经营范围	一般经营项目——国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；计算机软、硬件的开发、销售；信息系统设计、集成、运行维护；信息技术咨询；集成电路设计、研发。许可经营项目——电子商务交易中心、网络商务服务、数据库服务、数据库管理、网上广告。

华强沃光系发行人与间接控股股东深圳华强共同投资的公司，其简要历史沿革如下：

（1）2013年3月，设立

2013年3月5日，张斌签署《深圳沃光科技有限公司章程（自然人独资）》，设立深圳沃光科技有限公司（自然人独资），注册资本为10.00万元，张斌以货币出资10.00万元，占注册资本100.00%。

2013年3月11日，深圳市监局出具《准予登记通知书》（[2013]第4802530号）准予深圳沃光科技有限公司设立登记并核发了《企业法人营业执照》。

深圳沃光科技有限公司设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	张斌	10.00	货币出资	100.00
合计		10.00	--	100.00

（2）2013年9月，增资至1,000.00万元

2013年9月5日，深圳沃光科技有限公司作出变更决定，公司名称变更为“深圳华强沃光科技有限公司”，注册资本由10.00万元增加至1,000.00万元，深圳华强认缴出资510.00万元，占注册资本51.00%，张斌认缴出资367.50万元，占注册资本36.75%，何斌认缴出资122.50万元，占注册资本12.25%。

2013年8月22日，张斌、何斌、深圳华强签署《深圳华强沃光科技有限公司章程》。

2013年8月30日，深圳永明会计师事务所有限责任公司出具《验资报告书》（深永验字[2013]103号），经审验，截至2013年8月30日，华强沃光已收到张斌、何斌、深圳华强以货币资金缴纳的新增注册资本990.00万元，累计实收资本1,000.00万元。

2013年9月5日，深圳市监局核准了本次变更，并向华强沃光换发了《企业法人营业执照》（注册号：440301106939116）。

本次变更后，华强沃光的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	深圳华强	510.00	货币出资	51.00
2	张斌	367.50	货币出资	36.75
3	何斌	122.50	货币出资	12.25
合计		<b>1,000.00</b>	--	<b>100.00</b>

（3）2014年11月，股权转让

2014年9月16日，何斌和张斌签订《股权转让协议书》，约定何斌将其持有华强沃光12.25%的股权以122.50万元的价格转让给张斌。

2014年11月3日，深圳市监局出具《准予登记通知书》（编号：[2014]第6651888号）核准了本次股权转让。

本次股权转让后，华强沃光的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	深圳华强	510.00	货币出资	51.00
2	张斌	490.00	货币出资	49.00
合计		<b>1,000.00</b>	--	<b>100.00</b>

（4）2015年10月，股权转让

2015年9月25日，张斌与电子网公司签订《股权转让协议书》，约定张斌将其持有华强沃光49.00%的股权以574.28万元的价格转让给电子网公司。

2015年10月8日，深圳市监局核准了本次股权转让。

本次股权转让后，华强沃光的股权结构如下：



序号	股东姓名	认缴出资（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	深圳华强	510.00	货币出资	51.00
2	电子网公司	490.00	货币出资	49.00
合计		1,000.00	--	100.00

此次股权转让后，华强沃光未再进行股权变动。

最近两年财务数据如下：

单位：万元

项 目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
总资产	15.48	15.46
净资产	-565.92	-565.94
营业收入	-	-
净利润	0.02	-16.30

注：以上数据未经审计。

## 2、深圳华秋电子有限公司

法定代表人	陈遂佰
住所	深圳市福田区梅林街道梅都社区中康路 136 号深圳新一代产业园 1 栋 501
成立时间	2011 年 8 月 15 日
注册资本	1,501.1848 万元
出资金额 <sup>[1]</sup>	2011 年 8 月出资入股：247.00 万元人民币 2015 年 12 月增资扩股：112.50 万元人民币
股东构成	电子网公司（持股 3.8348%）、上饶市广丰区海阔里堤投资管理中心（有限合伙）（持股 13.1531%）、Golden Growth III (Hong Kong) Limited（持股 12.4110%）、深圳福田同创伟业大健康产业投资基金合伙企业（有限合伙）（持股 9.8316%）、长沙小秋创业投资合伙企业（有限合伙）（持股 8.6956%）、长沙伯仲创业投资合伙企业（有限合伙）（持股 8.1511%）、HFVG-II HK Holdings Limited（持股 7.3359%）、新余聚锋管理咨询合伙企业（有限合伙）（持股 5.9782%）、陈遂仲（持股 5.8228%）、陈遂佰（持股 5.8228%）、Joy Hot Limited（持股 4.8335%）、嘉兴启赋新材料合伙企业（有限合伙）（持股 3.4920%）、嘉兴穗赋股权投资合伙企业（有限合伙）（持股 2.7001%）、新余鸿砚投资管理合伙企业（有限合伙）（1.9247%）、共青城创赢投资管理合伙企业（有限公司）（持股 1.2936%）、新余鑫焱企业管理合伙企业（有限合伙）（持股 1.2936%）、湖南湘江智芯股权投资合伙企业（有限合伙）（持股 1.1111%）、Infinity Fortune Limited（持股 0.8696%）、深圳市招银财富展翼成长投资合伙企业（有限合伙）（持股 0.7699%）、王长振（持股 0.6750%）
入股时间	2011 年 8 月

主营业务	PCBA 业务和媒体社区运营业务等
经营范围	<p>一般经营项目——电路板的设计及购销；经营电子商务；电子商务软件、互联网的技术开发、技术服务；电子元器件、电子产品的设计与购销；钢网、表面贴装技术贴片的销售；货物及技术进出口；信息咨询；会务服务；从事广告业务；经营进出口业务；国内贸易；电路板研发及销售；电子产品表面组装技术销售；（象牙及其制品除外，法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；机械设备租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）</p> <p>许可经营项目——电路板的生产；电子产品表面组装技术加工、组装；电子电器产品、新能源产品、汽车材料及零件、高分子材料及制品、建材及轻工产品、玩具及婴童产品、饰品的产品检测、检验、认证、研发及技术服务；增值电信业务。</p>

注：[1]发行人持有华秋电子的股权比例因股权转让及增资扩股而发生过多变动，其中发行人仅有上述两次出资行为。

最近两年财务数据如下：

单位：万元

项 目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
总资产	75,267.40	70,378.63
净资产	46,401.67	45,501.83
营业收入	55,466.72	49,466.17
净利润	895.23	-4,044.52

注：以上数据未经审计。

### 3、无锡麦姆斯咨询有限公司

法定代表人	王懿
住所	无锡市新吴区菱湖大道 200 号中国传感网国际创新园 B-406-A
成立时间	2013 年 12 月 6 日
注册资本	117.65 万元人民币
出资金额	50.00 万元人民币
股东构成	电子网公司（持股 10%）、上海传感信息科技有限公司（75%，控股方）、王懿（10%）、上海睿朴资产管理有限公司（5%）
入股时间	2016 年 12 月
主营业务	信息咨询服务
经营范围	<p>一般经营项目——信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；科技中介服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；物联网技术服务；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；从事科技培训的营利性民办培训机构（除面向中小学生开展的学科类、语言类文化教育培训）；市场调查；会议及展览服务；市场营销策划；软件开发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可经营项目——技术进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后</p>

	方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。
--	--------------------------

最近两年财务数据如下：

单位：万元

项目	2022年度/2022年12月31日	2021年度/2021年12月31日
总资产	691.45	678.93
净资产	662.76	634.43
营业收入	396.82	498.56
净利润	29.78	189.12

注：以上数据未经审计。

#### 4、深圳诚德明辉信息技术有限公司（已注销）

法定代表人	郑毅
住所	深圳市前海深港合作区前湾一路鲤鱼门街1号前海深港合作区管理局综合办公楼A栋201室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）
成立时间	2014年2月25日
注册资本	10,000.00 万元人民币
出资金额	2,000,00 万元人民币
股东构成	电子网公司（持股 20%）、深圳华强（持股 40%，控股方）、深圳华强资产管理集团有限责任公司（持股 20%）、深圳市瑞融泰投资发展有限公司（持股 10%）、深圳市华强北电子市场价格指数有限公司（持股 10%）
参股时间	2014年2月
主营业务	原定位于电子产品的大宗交易平台，已于2021年9月7日解散注销
经营范围	一般经营项目是：电子产品销售；信息技术咨询服务；软件开发

诚德明辉系发行人与间接控股股东深圳华强共同投资的公司，其简要历史沿革如下：

##### （1）2014年2月，设立

2014年1月9日，深圳电子商务交易中心有限公司（诚德明辉的曾用名，以下简称“电子商务交易中心”）召开股东会，决议设立电子商务交易中心，注册资本为10,000万元，深圳华强认缴出资额4,000万元，占注册资本40%，电子网公司认缴出资额2,000万元，占注册资本20%，深圳华强弘嘉投资有限公司认缴出资额2,000万元，占注册资本20%，深圳市振戎投资发展有限公司认缴出资额1,000万元，占注册资本10%，深圳市华强北电子市场价格指数有限公司认缴出资额1,000万元，占注册资本10%。同日，全体股东签署《深圳电子商务交易

中心有限公司章程》。

2014年1月20日，天健深圳分所出具《验资报告》[天健深验(2014)2号]，对电子商务交易中心设立时的注册资本和实收资本进行了审验，经审验，截至2014年1月20日，电子商务交易中心已收到全体股东缴纳的注册资本合计10,000万元，均为货币出资。

2014年2月25日，深圳市人民政府金融发展服务办公室出具《关于批准深圳电子商务交易中心有限公司业务资格的函》（深府金函[2014]46号），批准电子商务交易中心的交易场所业务资格。

2014年2月25日，深圳市监局核准电子商务交易中心设立，向电子商务交易中心核发了《企业法人营业执照》（注册号：440301108862280）。

电子商务交易中心设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资(万元)	出资方式	出资比例(%)
1	深圳华强	4,000.00	货币出资	40.00
2	电子网公司	2,000.00	货币出资	20.00
3	深圳华强弘嘉投资有限公司	2,000.00	货币出资	20.00
4	深圳市振戎投资发展有限公司	1,000.00	货币出资	10.00
5	深圳市华强北电子市场价格指数有限公司	1,000.00	货币出资	10.00
合计		10,000.00	--	100.00

(2) 2021年，名称变更

2021年5月20日，电子商务交易中心作出股东会决议，决议公司名称变更为“深圳诚德明辉信息技术有限公司”。

(3) 2021年9月，注销

2021年9月7日，经深圳市监局登记，诚德明辉因股东决议解散注销。

诚德明辉设立后至注销之日未发生股权变动。

诚德明辉注销前一年及一期财务数据如下：

单位：万元

项 目	2021年1-8月/ 2021年8月31日	2020年/ 2020年12月31日
总资产	7,735.79	7,734.90
净资产	7,735.78	7,732.99
营业收入	-	-
净利润	2.79	91.27

注：以上数据未经审计。

### 5、深圳聚丰智能网络科技有限公司（已注销）

法定代表人	罗新华
住所	深圳市福田区梅林街道孖岭社区梅林路 46 号天欣汽车生活馆（原梅林汽车修理厂）603
成立时间	2019年4月12日
注册资本	933.34 万元人民币
出资金额	以无形资产作价 280.00 万元人民币
股东构成	电子网公司（持股 30%）、湖南乐丽信息科技有限公司（控股方，持股 70%）
入股时间	2019年4月
主营业务	原定位于安防产品类网上信息服务平台，已于 2022 年 12 月 30 日解散注销
经营范围	一般经营项目——互联网技术开发、会议会务服务、信息咨询、国内贸易、投资兴办实业（具体项目另行申报）；从事广告业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。许可经营项目——增值电信业务、经营电信业务、互联网信息服务业务。

聚丰智能注销前一年及一期财务数据如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月/2022年6月30日	2021年度/2021年12月31日
总资产	9.49	21.37
净资产	9.49	21.82
营业收入	-	-
净利润	-12.33	-61.78

注：以上数据未经审计。