（上接A22版）

书》关于公司从香港二级市场收购伟仕控股股份数量等相关规定从香港二级市场交易购买不超过6,416.30万股的股份（含公司已经从二级市场上购买的10,510,000股），公司获取伟仕控股的股份的平均价格为不高于1.3港元/股；终止联怡香港与伟仕控股签署的《关于认购伟仕控股有限公司新股之协议》，不再认购该协议项下其余56,883,333股股份。

由于伟仕控股的股价（收盘价）从2009年11月13日1.86港元上涨到2009年12月15日2.03港元，价格持续上涨，加之伟仕控股没有依约向联怡香港增发全部约定股份等因素，因此公司未能实现重大资产收购对应的持股目标。

2.重大资产出售

截至2009年12月15日，公司下属子公司联怡香港持有伟仕控股219,159,999股股份，占伟仕控股总股本的17.41%。鉴于伟仕控股没有依约向公司增发全部约定股份，以及没有兑现保证公司提名一名候选董事进入该公司董事会的承诺，公司拟终止原重大资产购买行为，并出售持有的全部伟仕控股股份。

2009年12月17日，联怡香港在香港二级市场以0港元/股的价格，出售6,000万股伟仕控股股份。

鉴于香港股票市场的不确定性，从保证股东利益及公司利益最大化的角度考虑，经公司董事会及股东大会批准，联怡香港与Potent Growth分别于2009年12月16日、2010年1月21日、2010年5月31日、2010年11月26日签署协议，授予Potent Growth在协议生效之日起至某一期间要求联怡香港以21港元/股的价格向其出售联怡香港所持有的伟仕控股15亿股股份的全部或部分的选择权。因该等协议生效的先决条件未能在协议有效期内完成或协议到期或因受国内资本市场波动及欧债危机的影响，伟仕控股的股价持续低于《期权协议》约定的行权价格，截至2011年11月25日，期权协议失效。此后，伟仕控股二级市场价格持续低于公司的综合持股成本，公司无法按照股东大会通过的价格达到出售目标。截至2011年12月31日，公司未能出售伟仕控股的股份。

由于公司于2011年1月6日取得的中国证监会关于核准发行人重大资产出售事项的批复有效期届满，公司终止了本次重大资产出售。

公司于2012年4月9日召开第三届董事会第二十二次会议暨2011年度会议，决议通过了授权公司董事长周国辉先生或董事冯均鸿先生于该次会议决议生效之日起两年内择机出售联怡香港持有伟仕控股股份并签署相关法律文件的议案。

2013年12月11日，公司召开第四届董事会第七次会议，审议通过了《关于公司长期持有伟仕控股有限公司股份的议案》。截至2014年6月30日，发行人下属子公司联怡香港持有伟仕控股持股数量为234,295,998股股份，持股比例增加至15.69%，公司向其委派了董事，拟长期持有伟仕控股股份。

三、发行人股本总额及前十大股东持股情况

（一）本次发行前公司的股本结构

截至2014年6月30日，公司总股本为986,126,241股，全部为无限售条件的流通股。

（二）本次发行前前十名股东的持股情况

截至2014年6月30日，公司前10名股东的持股情况如下表所示：

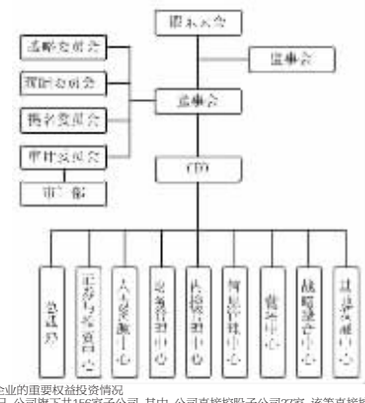
股东名称	股东性质	持股比例(%)	股份数量(股)	持有有限售条件股份数量(股)	质押或冻结的股份数量(股)
深圳市怡亚通投资控股有限公司	境内非国有法人	40.87	403,044,812	0	176,000,000
东海基金公司－工行－东海基金－海捷－鑫龙3号资产管理计划	其他	4.77	47,000,000	0	0
中国工商银行股份有限公司－汇添富民营活力股票型证券投资基金	其他	2.94	28,999,929	0	0
西藏联合精英科技有限公司	境内非国有法人	2.78	27,366,009	0	0
深圳市创新资本投资有限公司	境内非国有法人	1.77	17,429,483	0	0
中国工商银行－汇添富成长焦点股票型证券投资基金	其他	1.52	15,000,000	0	0
全国社保基金一一一七组合	其他	1.47	14,458,376	0	0
东海证券－交行－东风5号集合资产管理计划	其他	0.89	8,800,000	0	0
东海证券－建设银行－东风3号集合资产管理计划	其他	0.61	6,000,000	0	0
东海证券－中信银行－东风8号集合资产管理计划	其他	0.55	5,400,000	0	0

注：截至2014年6月30日，怡亚通控股将其持有的发行人17,600万股股份分别质押给国信证券股份有限公司12,100万股、中信证券股份有限公司5,500万股，前述质押股份占怡亚通控股持有发行人股份总数的43.67%。

四、公司组织架构及权益投资情况

（一）公司的组织机构

公司依照《公司法》、《上市公司治理准则》等有关法律法规的规定建立了法人治理结构（包括股东大会、董事会、监事会、管理层等）和生产经营管理机构。公司组织机构图如下：



（二）公司对其他企业的重要权益投资情况

截至2014年6月30日，公司旗下共156家子公司，其中，公司直接控股子公司27家，该等直接控股子公司基本情况如下：

序号	公司名称	注册地	持股比例		注册资本	主营业务
			直接	间接		
1	深圳市怡亚通物流有限公司	深圳	100%	-	11,000万元	物流及供应链管理
2	深圳市怡亚通深度供应链管理有限公司	深圳	100%	-	10,000万元	酒类批发、供应链管理和进出口业务
3	深圳市卓怡恒通电脑科技有限公司	深圳	60%	-	500万元	电子产品的设计开发
4	深圳市宇商小额贷款有限公司	深圳	100%	-	50,000万元	在深圳市内专营小额贷款业务
5	深圳市宇商融资租赁有限责任公司	深圳	80%	20%	1,000万美元	融资租赁
6	深圳市怡安特安防设备有限公司	深圳	70%	-	100万元	安防系统设备贸易
7	深圳市怡亚通冷链供应链有限公司	深圳	60%	-	50万元	物流及供应链管理
8	深圳市宇商资产管理有限公司	深圳	100%	-	100万元	资产管理、企业管理咨询
9	深圳市卓优数据科技有限公司	深圳	60%	-	3,000万元	物流及供应链管理
10	深圳市宇商网科技有限公司	深圳	70%	-	1,000万元	电子商务平台及网络设备技术研发
11	深圳市怡台辉科技有限公司	深圳	51%	-	100万元	液晶显示屏及配套产品的销售、研发
12	深圳市前海怡亚通供应链有限公司	深圳	100%	-	20,000万元	商品购销及供应链业务和进出口业务
13	联怡(香港)有限公司	香港	100%	-	360,00万港元	物流与供应链管理，以及投资控股
14	北京市怡亚通供应链管理有限公司	北京	100%	-	5,000万元	物流及供应链管理
15	上海怡亚通供应链有限公司	上海	98.57%	1.43%	35,000万元	物流及供应链管理
16	上海怡亚通供应链管理有限公司	上海	80%	20%	1,000万元	供应链管理业务
17	上海怡亚通电子科技有限公司	上海	60%	-	600万元	物流及供应链管理
18	长沙怡亚通供应链有限公司	长沙	100%	-	3,200万元	物流及供应链管理
19	永兴县怡兴稀贵金属供应链有限公司	永兴县	51%	-	5,000万元	金、银、铋、钯等稀贵金属成品和原材料的销售、储存及配套的供应链服务
20	赣州市宇商小额贷款有限公司	赣州	100%	-	20,000万元	小额贷款业务
21	共青城怡亚通供应链有限公司	九江	100%	-	1,000万元	有色金属贸易、供应链管理
22	潼关县怡得金业供应链有限公司	潼关县	60%	-	3,000万元	金饰品加工及销售
23	山东怡化石油化工有限公司	东营	100%	-	1,000万元	石油制品、化工原料及产品贸易
24	灵宝市怡宝矿业有限公司	灵宝	51%	-	5,000万元	矿产品购销及供应链业务
25	厦门怡亚通供应链有限公司	厦门	80%	20%-	500万元	物流及供应链管理
26	重庆怡亚通供应链管理有限公司	重庆	100%	-	1,000万元	物流及供应链管理
27	大连怡亚通供应链有限公司	大连	64%	36%	500万元	物流及供应链管理

五、控股股东和实际控制人情况

（一）控股股东和实际控制人的基本情况

1.控股股东情况

截止2014年6月30日，公司的控股股东为怡亚通控股，其中周国辉持股94%，周伏存（与周国辉为父子关系）持股6%，其基本情况如下：

公司名称	法定代表人	注册资本(万元)	注册地址	成立时间
深圳市怡亚通投资控股有限公司	周国辉	5,000	深圳市福田区新洲路立交桥西北侧新洲广场华丰大厦1102	2003-4-7

控股股东经营范围：投资兴办实业（具体项目另行申报）；投资咨询、企业管理咨询、财务信息咨询（以上不含证券、保险、基金、金融业务、人才中介服务及其它限制项目）；在合法取得的土地使用权范围内从事房地产开发经营业务；计算机软硬件、电子产品的技术开发及销售，燃料油的购销及其它国内贸易（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）；货物及技术进出口（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）

截至2014年6月30日，怡亚通控股总资产为175,812.70万元，净资产52,982.55万元，净利润为负358.56万元，上述数据未经审计。

截至本募集说明书摘要签署之日，怡亚通控股将其持有的公司17,600万股股票分别质押给国信证券股份有限公司12,100万股、中信证券股份有限公司5,500万股。

2.实际控制人情况

实际控制人为公司的董事长周国辉，其直接和间接持有公司430,410,821股，占总股本43.65%，其均为流通A股。公司无其他持股在10%以上（含10%）的股东。

周国辉：男，48岁，中国国籍，无境外永久居留权，工商管理学硕士。1988年至1993年任特安电子公司总经理；1993年至1996年任深圳市智星电脑技术公司总经理；1997年创办怡亚通商贸，现任公司董事长、总经理。目前兼任怡亚通控股董事长、联合精英董事长、北京泰亚东方通信设备有限公司监事。

（二）公司与控股股东、实际控制人的产权控制关系

公司与控股股东及实际控制人的股权关系如图：

（三）控股股东、实际控制人对其他企业的投资情况

截止2014年6月30日，公司的控股股东怡亚通控股除投资公司、西藏联合精英科技有限公司以及联合数码控股有限公司（UNITED CYBER HOLDING LIMITED）外，无其他投资；实际控制人周国辉除投资怡亚通控股、西藏联合精英科技有限公司、联合数码控股有限公司（UNITED CYBER HOLDING LIMITED）外，无对其他企业的投资。联合精英、联合数码控股有限公司（UNITED CYBER HOLDING LIMITED）基本情况见下表：

公司名称	法定代表人	注册资本	主营业务
西藏联合精英科技有限公司	周国辉	1,000万元	拉萨市金珠西路189号经济技术开发区博达路梅邦出草公司办公楼	电子产品、计算机软硬件及周边设备的技术开发、批发、进出口及相关配套业务
联合数码控股有限公司（UNITED CYBER HOLDING LIMITED）	-	1万美元	香港上环德辅道中249-253号东宁大厦405室	企业管理咨询服务

六、董事、监事、高级管理人员的基本情况

（一）董事、监事、高级管理人员基本情况介绍

姓名	职务	性别	年龄	任期起止日期	期初持股数	期末持股数	2013年度薪酬情况
周国辉	董事长、总经理	男	48	2013/6/14-2016/6/14	0	0	120万
陈伟民	副董事长、副总经理	男	44	2013/6/14-2016/6/14	0	0	44万
冯均鸿	董事、副总经理、财务总监	男	45	2013/6/14-2016/6/14	0	0	76.02万
徐景安	独立董事	男	72	2013/6/14-2016/6/14	0	0	10万
周成新	独立董事	男	58	2013/6/14-2016/6/14	0	0	10万
曹叠云	独立董事	男	50	2013/6/14-2016/6/14	0	0	10万
莫少霞	独立董事	女	44	2013/6/14-2016/6/14	0	0	10万
张少忠	监事会主席	男	47	2013/6/14-2016/6/14	0	0	18万
吴俊强	监事	男	51	2013/6/14-2016/6/14	0	0	0
张玉明	监事	男	49	2013/6/14-2016/6/14	0	0	0
戴照原	副总经理	男	49	2013/6/28-2016/6/28	0	0	42.6万
李大壮	副总经理	男	52	2013/6/28-2016/6/28	0	0	42.8万
李倩仪	副总经理	女	48	2013/6/28-2016/6/28	0	0	44.2万
梁欣	副总经理、董事会秘书	男	42	2013/6/28-2016/6/28	0	0	44万

（二）董事、监事、高级管理人员的从业简历

1.董事会成员简介

周国辉：男，48岁，中国国籍，无境外永久居留权，工商管理学硕士。1988年至1993年任特安电子公司总经理；1993年至1996年任深圳市智星电脑技术公司总经理；1997年创办怡亚通商贸，现任公司董事长、总经理。目前兼任怡亚通控股董事长、联合精英董事长、北京泰亚东方通信设备有限公司监事。

陈伟民：男，44岁，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历，经济师。1992年至1995年历任中国亚太贸易总公司业务主办、业务经理；1995年至2004年历任交通银行深圳笋岗支行信贷审查员、信贷科长、行长助理、副行长；2004年7月起历任公司风控总监兼职务、董事、副总经理。现任公司副董事长、副总经理，主管公司风险控制、法律事务、业务审核工作。目前兼任怡亚通控股监事。

冯均鸿：男，45岁，中国国籍，中国香港特别行政区永久居民，学士学位，特许公认会计师公会资深会员，香港会计师公会资深会员。1992年至1997年任安永会计师事务所审计部经理；1997年至2003年任马联香港有限公司（香港上市公司05421HK）财务总监；2003年8月加入怡亚通，现任公司董事、财务总监、副总经理，兼任联合精英副董事长。

徐景安：男，72岁，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，先后供职于中央马列主义研究院、中央政策研究室、北京军区炮兵政治部、国家计委研究室、国务院体改办、国家体改委，1985年至1987年任中国经济体制改革研究所副所长；1988年至1993年任深圳体改委主任。1994年至1996年任深圳市士必达国际投资公司董事长；1997年至今任深圳市景安文化传播有限公司（其前身为“深圳市徐景安投资顾问有限公司”）董事长。目前兼任安信基金管理有限公司独立董事。2010年5月起任公司独立董事。

周成新：男，58岁，中国国籍，无境外永久居留权，法学博士。1970年12月至1975年3月，于中国人民解放军炮兵役；1975年6月至1979年8月，任安徽省淮北市制镜厂副厂主任；1989年1月至1992年11月，供职于武汉大学法学院，历任讲师、副教授；1992年12月至1993年3月，供职于深圳市法制局经济法规处；1993年4月至今，历任深圳市法制研究所副所长、所长。目前兼任天奇自动化工程股份有限公司独立董事。2010年5月起任公司独立董事。

曹叠云：男，50岁，中国国籍，无境外永久居留权，法学博士。1987年至1989年任武汉大学法学院助研；1992年至1993年任中国社科院法学研究所助理研究员；1993年至1995年任北京大成律师事务所兼职律师；1993年至2009年历任深圳市政府法制办法律顾问室主任科员、副处长、处长；2009年7月至今先后任广东华商律师事务所律师、上海市君悦（深圳）律师事务所合伙人。目前兼任深圳市中洲投资控股股份有限公司独立董事、深圳市天威视讯股份有限公司独立董事。2010年5月起任公司独立董事。

莫少霞：女，45岁，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，注册会计师，注册税务师，注册评估师。1996年1月至2001年1月，供职于深圳德诚会计师事务所；2001年1月至2003年12月任深圳力诚会计师事务所合伙人；2003年7月至今，成立深圳市国正税务师事务所有限公司，担任总经理、董事长；2003年12月至今任中联会计师事务所有限公司深圳分所合伙人，兼任深圳市注册税务师协会常务理事，深圳市注册税务师协会副会长；2010年5月起任公司独立董事。

2.监事会成员简介

张少忠：男，47岁，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。曾任多家贸易公司总经理，1997年加入公司，1997年至2007年，历任物流部主管、经理。2007年3月至今，任公司监事会主席。

吴俊强：男，51岁，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，1992年至2001年任深圳市华侨公司业务主管；2002年至2006年任深圳市梦祺服饰有限公司经理；2007年至今任深圳市万豪基业投资发展有限公司部门经理。现任公司监事。

张玉明：男，49岁，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。1983年至1995年供职于深圳旅游集团；1995年至1997年供职于深圳市汇华集团；1997年至2003年供职于深圳市汇超实业有限公司；2003年至2009年供职于深圳市和合二手车市场销售有限公司；2009年至2011年供职于深圳市华南汽车交易中心有限公司；2012年2月至今任深圳绵绵日用化工有限公司的深圳绵绵日用化工厂厂副厂长及深圳绵绵个人护理用品厂副厂长。现任公司监事。

3.高级管理人员简介

李大壮：男，52岁，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。1989年至2001年任中国海外贸易总公司第九业务部经理；2001年7月起任公司副总经理兼北京分公司总经理；2004年2月任公司董事、副总经理。现任公司副总经理，兼任联合精英董事。

戴照原：男，49岁，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。1984年至1988年任广州市邮政局调度室调度员；1988年至1996年任广东星河电子公司市场部部长；1996年至2003年任广东万联通电子信息有限公司总经理。2003年至2005年任公司广州分公司总经理；2005年至今任公司副总经理。现任公司副总经理，主管公司华南区销售及全国市场、客服工作。目前兼任怡亚通控股董事。

李倩仪：女，48岁，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。1984至1988年任深圳市南头小学英语教师；1988年至1994年任深圳市外贸集团翻译；1994至1996年在深圳市物资总公司企管部任职；1996年至2000年在深圳市燃气集团有限公司行政部任职；2000年11月起历任公司总经理助理、副总经理、董事兼常务副总经理。现任公司副总经理。

梁欣：男，43岁，中国国籍，无境外永久居留权，经济学硕士。曾任福建省财政厅人事教育处科员、福建省华兴信托投资公司科员、华兴证券办公室主任、研究发展部总经理、证券交易部总经理、投资银行部总经理。2006年4月加入公司，现任公司董事会秘书、副总经理。2013年12月起兼任伟仕控股有限公司（香港上市公司，股票代码：00856）非执行董事。

（三）董事、监事与高级管理人员兼职情况

公司董事、监事与高级管理人员在本公司及下属公司以外的兼职情况如下：

姓名	任职的单位	职务
周国辉	怡亚通控股	董事长
	联合精英	
	北京泰亚东方通信设备有限公司	监事
陈伟民	怡亚通控股	监事
冯均鸿	联合精英	副董事长
徐景安	深圳市景安文化传播有限公司	董事长
	安信基金管理有限公司	独立董事
周成新	深圳市法制研究所	所长
	天奇自动化工程股份有限公司	独立董事
曹叠云	上海市君悦(深圳)律师事务所	合伙人
	深圳市天威视讯股份有限公司	独立董事
	深圳市中洲投资控股股份有限公司	独立董事
莫少霞	深圳市国正税务师事务所有限公司	董事长、总经理
	中联会计师事务所有限公司深圳分所	合伙人
吴俊强	深圳市万豪基业投资发展有限公司	部门经理
张玉明	深圳绵绵日用化工有限公司绵绵个人护理用品厂	副厂长
	深圳绵绵日用化工有限公司绵绵日用化工厂	
李大壮	联合精英	董事
戴照原	怡亚通控股	董事
梁欣	伟仕控股	非执行董事

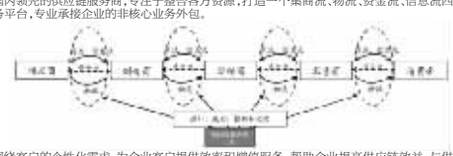
七、发行人的主营业务

（一）发行人的经营范围

公司经营范围：一般经营项目：国内商业（不含限制项目）；计算机软硬件开发；企业管理咨询；黄金、白银、K金、铂金、钯金、钻石、珠宝等首饰的购销（以上不含法律、行政法规、国务院决定规定禁止的及需前置审批的项目，限制的项目须取得许可后方可经营）；汽车销售（不含小轿车）；初级农产品的购销以及其他国内贸易；机械设备租赁、计算机及通信设备租赁（不含金融租赁项目及其他限制项目）；经营进出口业务、供应链管理及相关配套服务；游戏机及配件的进出口、批发及销售。许可经营项目：预包装食品（不含复热预包装食品）、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）、批发（非实物方式）；燃料油、沥青、页岩油的批发、进出口及相关配套业务（法律、行政法规、国务院决定规定禁止的及需前置审批的项目，限制的项目须取得许可后方可经营）；酒类的批发与零售。

（二）发行人的主营业务

公司作为国内领先的供应链服务商，专注于整合各方资源，打造一个集商流、物流、资金流、信息流四流合一的一站式供应链整合服务平台，专业承接企业的非核心业务外包。



公司紧紧围绕客户的个性化需求，为企业客户提供效率和增值服务，帮助企业提高供应链效益，与供应链各方结成利益共同体，分享成本下降带来的业务收益。根据在不同的供应链节点提供的服务划分，公司的主营业务分为了广度供应链业务（采购执行、分销执行）、深度供应链业务（采购销售）和产品整合业务（虚拟生产）。公司的三类业务构成一站式整合型供应链服务平台，涵盖了现代企业除研发和市场营销以外的所有产业链环节，组成一个有机整体，可以为企业非核心业务外包提供全面服务。

经济总量的稳定增长以及产业升级、竞争加剧、管理理念更新导致供应链服务管理外包比例不断提高，供应链管理行业的市场需求容量不断增大。在IT、电子、通讯、医疗器械、快速消费品等行业稳步发展的背景下，2013年度，公司业务快速发展，其中业务量、营业收入分别达到398.20亿元和116.22亿元，同比增长10.52%和53.85%。2014年1-6月，发行人业务量为272.82亿元，比上年同期增加94.23亿元，增幅为52.76%；实现营业总收入100.14亿元，比上年同期增加58.49亿元，增幅达到140.43%。

（三）发行人的主要业务构成

公司主营业务是为企业提供供应链管理服务。公司战略定位为整合型平台服务企业，致力于成为全球最优秀的“一站式供应链管理服务商”。

“一站式供应链管理服务”模式是公司的核心竞争力所在，所谓“一站式供应链管理服务”模式是指公司在不断拓展及深化服务产品和服务内容（团队向专业化）的基础上，结合先进的信息系统、经验丰富的专业团队和高效严谨的风险与内部控制体系，对企业供应链环节可能产生的渗透，使企业能尽可能的把非核心竞争力供应链环节业务外包给公司（即横向一体化）。具体来说，公司“一站式供应链管理服务”是由客户订单需求开始，范围涵盖并贯穿从产品设计到原材料供应、生产、销售等整个生产经营活动过程，中间经过运输和仓储，把产品送到最终用户的各项业务。公司的供应链管理系统对供应链中的物流、信息流、资金流、商流进行计划、组织、协调与控制。

根据在不同的供应链节点提供的服务划分，公司的主营业务分为了广度供应链业务（采购执行、分销执行）、深度供应链业务（采购销售）、产品整合业务（虚拟生产）和供应链金融服务（小额贷款）。公司的业务涵盖了现代企业除研发和市场营销以外的所有产业链环节，组成一个有机整体，可以为企业非核心业务外包提供全面服务。

报告期内，公司的总体业务发展情况如下：

单位：万元

名称	2014年1-6月		2013年		2012年		2011年	
	业务量	营业收入	业务量	营业收入	业务量	营业收入	业务量	营业收入
广度供应链	1,771,100.81	44,246.88	2,915,778.99	96,005.91	2,939,141.46	91,576.74	2,840,574.87	92,402.43
深度供应链	900,391.52	900,391.52	970,935.06	970,935.06	489,206.31	489,206.31	481,207.63	481,207.63
产品整合	48,711.61	48,711.61	84,479.06	84,479.06	167,596.57	167,596.57	123,868.10	123,868.10
供应链金融	8,052.21	8,052.21	10,874.10	10,874.10	7,090.44	7,090.44	5,022.80	5,022.80
合计	2,728,356.15	1,001,402.22	3,982,067.21	1,162,294.13	3,603,034.78	755,470.06	3,450,673.40	702,500.96

公司主业务——广度供应链和深度供应链业务模式的异同：

在广度供应链业务中，公司作为代理商，受客户委托代理采购执行和分销执行业务；而在深度供应链业务中，公司作为分销商，直接从事货物的买卖，将货物从供应商采购后按照供应商的指导价格分销至大型卖场、门店、超市等下游客户。两者业务模式的异同如下：

异 同	广度供应链业务	深度供应链业务
怡亚通角色	代理商	分销商
业务内容	采购执行：代理客户从其已经确定的供应商采购原材料并配送至客户指定地点，具体服务内容包括进出口通关、物流配送、仓储及库存管理、保税物流、国际采购及结算配套等。 分销执行：代理客户将产品销售给其已经确定的终端客户，具体服务内容包括进出口通关、物流配送、仓储、信息、结算配套等。	采购商品并按照上游供应商的指导价格分销至下游终端，经销商，具体服务内容包括物流配送、仓储、渠道开发及维护、促销管理、商务信息管理及结算配套等。
盈利模式	按业务量的一定比例收取服务费	货物的买卖差价的方式收取服务费
货物定价权	客户	怡亚通在上游供应商的指导价格范围内定价
货物权属	客户	怡亚通

1、广度供应链业务

（1）业务模式

广度供应链业务的商业模式是将传统的物流商、增值经销商、采购服务商等服务功能加以整合，为企业提供涵盖进出口报关、物流、仓储、配送、供应商管理库存（VMI）、供应链结算配套服务等内容的“镶入式”服务产品，使客户外包环节能无缝链接，最大限度降低物流及管理成本，提高供应链效率。按照服务的指向不同，广度供应链业务分为采购执行（指向制造商）和分销执行（指向消费者）。

采购执行是指供应链管理中从原材料供应商到生产企业（制造商）的部分。公司凭借专业的运作经验和先进的企业资源管理系统（ERP），通过对供应链的整合，在供应商与生产商之间建立起紧密的、资源共享的动态企业联盟，使生产商可根据生产需求实现实时原材料及半成品采购，分销商可根据订单来进行半成品或成品的JIT采购。采购执行能够为企业实现零库存管理，帮助企业进行供应商管理及采购运作管理，包括物流、订单、商务、结算、信息互动等等，使企业更专注于自身的核心业务；扁平中间不必要的代理环节，既降低了采购成本又实现了弹性供应链缓冲功能。

公司采购执行的业务简化流程：

分销执行是指产品从生产企业（制造商）到最终用户（消费者）的部分。在先进的企业资源管理系统（ERP）之上，公司致力于以更灵活的方式、更可靠快捷的运作构造更高效能的分销执行平台，在生产商与销售客户间建立紧密联系，为客户提供及时、高效、优质的分销服务。分销执行能够帮助企业扁平渠道，减少中间环节，提升竞争力，达到直供目的；帮助企业管理众多客户，包括订单管理、商务管理、物流管理、结算管理、信息管理，使企业能更专注于核心业务上，使企业能直接掌控市场及客户，实现核心业务的全面掌控。

公司分销执行的业务简化流程如下：

（2）盈利模式

公司广度供应链业务盈利模式为按所提供服务的业务量/额一定比例收取服务费，不承担产品质量和价格风险。公司在综合考虑了运行成本、销售费用、客户信誉、代垫资金、支付方式、汇率变动等因素后确定服务费率。最终收取的服务费按以下公式计算：

服务费收入＝业务发生额（如：代理进口货物金额）×服务费率。

其中，服务费率是一揽子的费用，包括：装货费、汽运费、保险费、报关费、打单费、查车费、检疫费、民用商检费、银行付汇手续费等；单次综合费用不低于一个双方协商确定的数值。若客户企业有需要，公司还可以提供增值服务，如零库存货物管理、存货补充、货物代码扫描、标签张贴、包装分类以及动态物流信息在内的其他额外服务。具体服务项目、服务时间及相关收费，由双方签订有关单项协议确定。

2.深度供应链业务

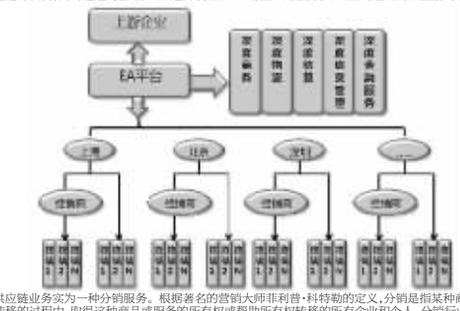
（1）业务模式

深度供应链业务是指提供流通消费型供应链服务。公司从供应商采购货物后，通过经销商分销或将货物直接分销至大型卖场、门店、超市；公司对于货物在销售至卖场、超市、门店之前拥有货物的所有权。该服务使得供应商减少了与众多经销商、直接终端进行商务沟通、物流配送及结算的交易环节，流通环节的压缩有利于节约代理成本，提高供货效率，加强了供应商对终端的掌控能力，提高了毛利率水平；公司以买卖差价的形式分享了供应商降低的代理成本和分销成本。

公司的深度供应链业务是在2008年引入的卖场业务的基础上发展起来的，是公司重点发展的战略业务，其快速发展对公司的未来具有极为重要的作用，深度分销380整合平台（以下简称“380平台”）是最重要的组成部分，通过搭建全国性的直供终端平台，有效解决企业渠道下沉的成本、人才、运营三大难题，帮助品牌企业高效分销、快速覆盖终端网点，提高商品流通环节的效率并降低流转成本。380平台是公司广度供应链服务内涵的自然延伸，在继续深化采购执行和销售执行的基础上，向深度采购和深度分销转型，通过搭建全国性、多功能、全方位、一体化的供应链管理和服务平台，实现帮助上游厂家扁平渠道达成快速直供之目的，提高商品流通环节的效率并降低流转成本。

380平台从2009年开始启动，目前已在全国近200个城市先后落地运作，并已成功导入上游品牌客户近千家，其中宝洁、中粮、联合利华、雀巢等在内的世界500强企业品牌和细分行业前三名客户共计60多家，截至目前，380平台服务涵盖大卖场（KA）、中型超市（BC）、药店、母婴店、批发商等在内的各种终端门店系统共计55万多个，已经实现了重点业务区域的全渠道覆盖，并为京东商城、唯品会等电商客户提供产品。380平台业务运作规模保持快速增长，2011年、2012年和2013年分别实现营业收入18.34亿元、26.62亿元、44.67亿元，前期已建设网点目前运作稳定且盈利能力正持续提升。

公司深度供应链业务的具体运作模式是：通过与供应商签署相关的分销协议，公司获得产品的经销权。公司按协定价格向供应商提货，并根据经销商、直接终端的指令和销售计划进行供货。通过整理下游优势资源，合理布局仓储和物流，公司可及时有效地进行供货；同时通过配套结算、渠道开发维护、市场推广的服务，不断推动经销商和直接终端的销量。



公司深度供应链业务实为一种分销服务。根据著名的营销大师菲利普·科特勒的定义，分销是指某种商品或服务从生产者向消费者转移的过程中，取得这种商品或服务的所有权或帮助所有权转移的所有企业和个人。分销行业作为连接品牌厂商与零售终端的中间环节，能有效提升产品从品牌厂商向最终消费者流转的效率，实现社会化专业分工，系商品流转过程中的重要组成部分。

在产品分销过程中，公司提供物流服务、销售服务、商务服务、资金及结算服务、信息管理等服务，按照上游供应商的指导价格将产品分销至下游客户，公司以购销价差的方式获取服务费收入。

（2）盈利模式

在深度供应链业务中，公司作为直接供应商，通过整合下游优势资源，向下游分销商或直接终端供货。供应商与公司签订的协议中，会就销售区域、已有产品独家销售权、新产品经销权、销售计划表、终端铺货率、仓储要求（面积、环境、安全性等）、物流配送、销售管理等进行详细的约定；公司将根据协议在货值中加入一定比例的服务费，并以销售价格的方式体现。

公司经营供应链管理服务业务的盈利实质上均是服务费。但由于会计核算的原因，深度供应链业务中公司以买卖差价的形式获取服务费，深度供应链业务商品购销价差形成的毛利率实为公司深度供应链服务的服务费率。

3.产品整合业务

（1）业务模式

产品整合业务是指虚拟生产供应链服务。虚拟生产业务是指以采购执行和分销执行为基础再加上接受客户委托外包加工生产的环节，彻底实现由客户委托采购原材料、生产、配送成品到最终使用者的全面性供应链服务。虚拟生产是公司根据客户需求及市场发展要求而产生的一种新型的供应链服务业务，是对公司现有业务的补充与完善：从采购执行到生产执行再到销售执行，从而形成完整的、全面供应链服务体系。

在虚拟生产中，公司联合方案开发商根据客户订单进行OEM或ODM加工，帮助制造商实现规模效益。客户则可以避免在设备、技术、研究开发上的大额投资，专注于他们擅长的销售业务，虚拟生产是一个多方共赢的服务模式。在这个虚拟生产模型中，不仅分散了风险，各方还保持和加强了自己的核心竞争力。从产品的研究开发到投放市场，周期都将大大地缩短，而且顾客导向化程度更高。

公司虚拟生产服务流程图如下：

基本流程为：客户下订单→怡亚通整合相关资源（如原材料等）交由代工厂生产→借助怡亚通的物流网络向客户提供仓储、配送等。

公司主要通过子公司来执行产品整合业务。子公司以产品整合为核心，建立了标准化合作联盟体系，对产品的研发、原材料采购、生产制造、市场营销等供应链环节进行优势整合，为客户提供产品定制，帮助企业优化现有供应链结构，提高产品品质及市场竞争力。

（2）盈利模式

在虚拟生产业务中，公司较广度供应链业务提供更多的增值服务，公司直接与客户签订采购合同，并负责统筹和密切参与整个生产流程。公司收入主要来源于：从产品设计、原材料采购、生产、运输环节对物流、信息流、资金流进行管理，实现资源高效配置、节省各环节间成本。公司在定价时，在货值中加入一定比例的服务费（层层环节累加），并以销售价格的方式体现。

4.供应链金融服务

（1）业务模式

公司围绕核心企业的上下游中小型企业提供专业的供应链金融服务，供应链金融服务目前以小额贷款业务为主。2010年1月，公司根据中国银监会、中国人民银行《关于小额贷款