



# 上海豫园旅游商城股份有限公司2015年度非公开发行A股股票预案

SHANGHAI YUYUAN TOURIST MART CO.,LTD.

二〇一五年四月

证券代码:600655

证券简称:豫园商城

上市地:上海证券交易所

**公司声明**

1.本公司及董事会全体成员保证本预案内容真实、准确、完整,并确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2.本公司非公开发行A股股票完成后,公司经营与收益的变化,由公司自行负责;因本次非公开发行股票引致的投资风险,由投资者自行负责。

3.本预案是公司董事会对本次非公开发行A股股票的说明,任何与之相反的声明均属不实陈述。

4.投资者如有任何疑问,应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

5.本预案所述事项并不代表审批机关对于本次非公开发行A股股票相关事项的实质性判断、确认、批准或核准,本预案所涉及本次非公开发行A股股票相关事项的生效和完成尚待有关部门的批准或核准。

**特别提示**

1.本次非公开发行股票相关事项已经获得公司于2015年4月28日召开的第八届董事会第一次会议审议通过,本次非公开发行方案尚需获得公司股东大会的批准和中国证监会的核准。

2.本次非公开发行的发行对象不包括十名特定投资者,发行对象均为符合中国证监会规定的特定投资者,包括符合规定的证券投资基金、保险机构投资者、信托公司(以其自有资金)、财务公司、证券公司、合格境外机构投资者、自然人及其他合法投资者。特定投资者在公司获得本次发行的核准文件后,由公司和保荐人根据中国证监会相关规定与发行对象申购报价情况,按照价格优先原则确定。投资者所认购的本次发行的股票在锁定期结束后方可上市交易或转让。

3.本次非公开发行股票的数量不超过72,098.05万股,若本公司股票在定价基准日至发行日期间除权、除息的,则本次非公开发行股票的数量将作相应调整。在上述范围内,由股东大会授权董事会与保荐机构(主承销商)协商确定最终发行数量。

4.本次非公开发行的定价基准日为第八届董事会第一次会议决议公告日(2015年4月29日)。本次非公开发行股票发行价格不低于定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的90%,即13.87元/股(定价基准日前20个交易日股票交易均价=定价基准日前20个交易日股票交易总额/定价基准日前20个交易日股票交易总量),若本公司股票在定价基准日至发行日期间除权、除息的,则本次非公开发行股票的发行价格将作相应调整。

5.本次非公开发行股票的总额不超过100亿元,扣除发行费用后的募集资金净额将用于投资以下项目:

具体发行价格将在取得发行核准批文后,根据发行对象申购报价情况,遵循价格优先的原则确定,最终发行价格由董事会根据股东大会的授权与保荐机构(主承销商)协商确定。

若公司股票在本次发行定价基准日至本次发行日期间发生除权、除息事项,本次发行价格将作相应调整。

(六)限售期

根据《上市公司非公开发行股票实施细则》等相关法律法规的规定,本次非公开发行完成后,特定投资者认购的股份自发行结束之日起12个月内不得转让。

(七)上市地点

本次非公开发行的股票于限售期满后,将在上海证券交易所上市交易。

(八)滚存利润的安排

本次非公开发行股票完成后,公司发行前滚存的未分配利润将由发行完成后的新老股东共享。

(九)发行协议有效期

本次非公开发行协议有效期为自股东大会审议通过之日起十二个月内。

(十)募集资金投向

本次非公开发行募集资金总额不超过100亿元,扣除发行费用后的募集资金净额将用于投资以下项目:

在线上销售平台,客户可以进行产品浏览、咨询、在线预约看店、购买、个性化定制等。在线上平台的服务过程中,目标客户群体可以不断扩大,利用互联网可以有效地在扩大客户信息收集范围,提高客户信息采集数量。

线下平台的销售过程中,由于缺乏对客户信息的了解,公司无法向其提供个性化的服务。

单一品牌店面提供的产品材质、款式有限,只能依据所售产品进行被动营销。网上销售平台的客户将彻底改变营销方式,依据客户信息的挖掘结果,公司主动寻找其消费机会,根据客户的性别、年龄、消费习惯等信息进行主动营销,精准地实施有针对性的销售方案。

整个O2O销售平台也将为行业中其他品牌提供资源服务平台,其他品牌可通过该平台获得海量的用户群,并且利用平台的专业性打消客户对于黄金珠宝产品网上交易的顾虑,最终使得该O2O销售平台成为整个黄金珠宝行业成熟的交易平台,建立起互联网时代的行业标准。

(十一)贵重商品物流平台

由于黄金珠宝属于贵重物品,客户对于运输过程中的安全性尤为关心。贵重商品物流平台将采取现有物流服务提供服务商的模式,通过对现有物流体系各环节安全控制措施的升级和完善建立自己的贵重物品物流体系,并利用技术手段为每一件产品设立唯一可追溯的身份识别码,按照该识别码在平台上对产品的出货、配送、运输等全过程进行监控以确保物流环节的安全性。

此外贵重商品物流平台还计划与保险公司合作,针对黄金珠宝产品的特点设计相应的保险产品,在物流不按时送达、损坏、丢失等情况发生时提供保险赔偿服务。

(十二)金融支持平台

①小额金融支持平台

A与第三方支付平台合作,实现移动支付

小额金融支持平台兼想了支付功能,线上线下客户均可使用支付宝、微信等移动支付。

公司还可配合电子现金券的使用,将客户导入线上销售平台,实现平台的进一步推广并收集客户信息。

B与银行等合作提供金融服务

小额金融支持平台与银行等其他金融机构合作,可为购买设定单价以上的顾客提供全额贷款、分期付款等服务,鼓励客户购买大额黄金珠宝产品的财务负担。

②大额金融支持平台

大额金融支持平台引入供应链金融概念,围绕豫园商城,管理上下游中小企业的资金流,提供其所需的大量金融支持,并把单个企业的不可控风险转变为供应链企业整体的可控风险。

发展供应链金融的核心要素包括以下三点:一是供应链金融主导者掌握大量企业、客户资源,拥有完整信息;二是供应链上下游融资需求大,成本高,存在改善空间;三是供应链整体效率存在提升空间。公司作为黄金珠宝行业知名名牌,掌握了产业链上大量上下游的客户资源,具有开展全产业链供应链金融服务的先发优势。

(十三)行业上游加工金融支持

大额金融支持平台的构建一方面依托于公司自身的资本优势,另一方面依托于加工商业管理展示平台收集的大量加工数据。公司利用加工商业管理展示平台的加工商业信用管理系统进行风险控制,通过立体获取各类信息对加工商业进行资信评级,根据评级结果提供相应的金融支持,在解决加工商业面临的融资难题的同时也可以增强加工对于黄金珠宝全产业链互联网平台的参与程度和生态粘性。

(十四)行业下游销售金融支持

大额金融支持平台的构建一方面依托于公司自身的资本优势,另一方面依托于加工商业管理展示平台收集的大量加工数据。公司利用加工商业管理展示平台的加工商业信用管理系统进行风险控制,通过立体获取各类信息对加工商业进行资信评级,根据评级结果提供相应的金融支持,在解决加工商业面临的融资难题的同时也可以增强加工对于黄金珠宝全产业链互联网平台的参与程度和生态粘性。

(十五)行业下游销售金融支持

大额金融支持平台的构建一方面依托于公司自身的资本优势,另一方面依托于加工商业管理展示平台收集的大量加工数据。公司利用加工商业管理展示平台的加工商业信用管理系统进行风险控制,通过立体获取各类信息对加工商业进行资信评级,根据评级结果提供相应的金融支持,在解决加工商业面临的融资难题的同时也可以增强加工对于黄金珠宝全产业链互联网平台的参与程度和生态粘性。

(十六)大数据中心

目前黄金珠宝行业尚未出现专业的数据处理中心,对设计方案、加工商业和客户信息进

行采样和分析。大数据中心将收集数据和云计算技术积累,结合统计分析、数学建模理

论,对采样的设计方案、加工商业和客户等信息进行数据整合,数据挖掘、建模和分析。

大数据中心可以主导黄金珠宝全产业链互联网平台B2C运营模式,其作用一是可以收

集线上、线下平台发送的用户数据,对分散的客户需求信息进行集中搜集,多维度、多视角

的进行数据分析,了解客户的消费习惯,实现精准主动营销,为消费者提供更适宜的购物体验;二是丰富平台各模块的关联性,如设计平台可定期将经典的基本款设计信息发送至数

据中心,由其制定销售策略的平台。

(十七)大数据中心

目前黄金珠宝行业尚未出现专业的数据处理中心,对设计方案、加工商业和客户信息进

行采样和分析。大数据中心将收集数据和云计算技术积累,结合统计分析、数学建模理

论,对采样的设计方案、加工商业和客户等信息进行数据整合,数据挖掘、建模和分析。

大数据中心可以主导黄金珠宝全产业链互联网平台B2C运营模式,其作用一是可以收

集线上、线下平台发送的用户数据,对分散的客户需求信息进行集中搜集,多维度、多视角

的进行数据分析,了解客户的消费习惯,实现精准主动营销,为消费者提供更适宜的购物体验;二是丰富平台各模块的关联性,如设计平台可定期将经典的基本款设计信息发送至数

据中心,由其制定销售策略的平台。

(十八)大数据中心

目前黄金珠宝行业尚未出现专业的数据处理中心,对设计方案、加工商业和客户信息进

行采样和分析。大数据中心将收集数据和云计算技术积累,结合统计分析、数学建模理

论,对采样的设计方案、加工商业和客户等信息进行数据整合,数据挖掘、建模和分析。

大数据中心可以主导黄金珠宝全产业链互联网平台B2C运营模式,其作用一是可以收

集线上、线下平台发送的用户数据,对分散的客户需求信息进行集中搜集,多维度、多视角

的进行数据分析,了解客户的消费习惯,实现精准主动营销,为消费者提供更适宜的购物体验;二是丰富平台各模块的关联性,如设计平台可定期将经典的基本款设计信息发送至数

据中心,由其制定销售策略的平台。

(十九)大数据中心

目前黄金珠宝行业尚未出现专业的数据处理中心,对设计方案、加工商业和客户信息进

行采样和分析。大数据中心将收集数据和云计算技术积累,结合统计分析、数学建模理

论,对采样的设计方案、加工商业和客户等信息进行数据整合,数据挖掘、建模和分析。

大数据中心可以主导黄金珠宝全产业链互联网平台B2C运营模式,其作用一是可以收

集线上、线下平台发送的用户数据,对分散的客户需求信息进行集中搜集,多维度、多视角

的进行数据分析,了解客户的消费习惯,实现精准主动营销,为消费者提供更适宜的购物体验;二是丰富平台各模块的关联性,如设计平台可定期将经典的基本款设计信息发送至数

据中心,由其制定销售策略的平台。

(二十)大数据中心

目前黄金珠宝行业尚未出现专业的数据处理中心,对设计方案、加工商业和客户信息进

行采样和分析。大数据中心将收集数据和云计算技术积累,结合统计分析、数学建模理

论,对采样的设计方案、加工商业和客户等信息进行数据整合,数据挖掘、建模和分析。

大数据中心可以主导黄金珠宝全产业链互联网平台B2C运营模式,其作用一是可以收

集线上、线下平台发送的用户数据,对分散的客户需求信息进行集中搜集,多维度、多视角

的进行数据分析,了解客户的消费习惯,实现精准主动营销,为消费者提供更适宜的购物体验;二是丰富平台各模块的关联性,如设计平台可定期将经典的基本款设计信息发送至数

据中心,由其制定销售策略的平台。

(二十一)大数据中心

目前黄金珠宝行业尚未出现专业的数据处理中心,对设计方案、加工商业和客户信息进

行采样和分析。大数据中心将收集数据和云计算技术积累,结合统计分析、数学建模理

论,对采样的设计方案、加工商业和客户等信息进行数据整合,数据挖掘、建模和分析。

大数据中心可以主导黄金珠宝全产业链互联网平台B2C运营模式,其作用一是可以收

集线上、线下平台发送的用户数据,对分散的客户需求信息进行集中搜集,多维度、多视角

的进行数据分析,了解客户的消费习惯,实现精准主动营销,为消费者提供更适宜的购物体验;二是丰富平台各模块的关联性,如设计平台可定期将经典的基本款设计信息发送至数

据中心,由其制定销售策略的平台。

(二十二)大数据中心

目前黄金珠宝行业尚未出现专业的数据处理中心,对设计方案、加工商业和客户信息进

行采样和分析。大数据中心将收集数据和云计算技术积累,结合统计分析、数学建模理

论,对采样的设计方案、加工商业和客户等信息进行数据整合,数据挖掘、建模和分析。

大数据中心可以主导黄金珠宝全产业链互联网平台B2C运营模式,其作用一是可以收

集线上、线下平台发送的用户数据,对分散的客户需求信息进行集中搜集,多维度、多视角

的进行数据分析,了解客户的消费习惯,实现精准主动营销,为消费者提供更适宜的购物体验;二是丰富平台各模块的关联性,如设计平台可定期将经典的基本款设计信息发送至数

据中心,由其制定销售策略的平台。

(二十三)大数据中心

目前黄金珠宝行业尚未出现专业的数据处理中心,对设计方案、加工商业和客户信息进

行采样和分析。大数据中心将收集数据和云计算技术积累,结合统计分析、数学建模理

论,对采样的设计方案、加工商业和客户等信息进行数据整合,数据挖掘、建模和分析。

大数据中心可以主导黄金珠宝全产业链互联网平台B2C运营模式,其作用一是可以收

集线上、线下平台发送的用户数据,对分散的客户需求信息进行集中搜集,多维度、多视角

的进行数据分析,了解客户的消费习惯,实现精准主动营销,为消费者提供更适宜的购物体验;二是丰富平台各模块的关联性,如设计平台可定期将经典的基本款设计信息发送至数

据中心,由其制定销售策略的平台。

(二十四)大数据中心

目前黄金珠宝行业尚未出现专业的数据处理中心,对设计方案、加工商业和客户信息进

行采样和分析。大数据中心将收集数据和云计算技术积累,结合统计分析、数学建模理

论,对采样的设计方案、加工商业和客户等信息进行数据整合,数据挖掘、建模和分析。

大数据中心可以主导黄金珠宝全产业链互联网平台B2C运营模式,其作用一是可以收

集线上、线下平台发送的用户数据,对分散的客户需求信息进行集中搜集,多维度、多视角

的进行数据分析,了解客户的消费习惯,实现精准主动营销,为消费者提供更适宜的购物体验;二是丰富平台各模块的关联性,如设计平台可定期将经典的基本款设计信息发送至数

据中心,由其制定销售策略的平台。

(二十五)大数据中心

目前黄金珠宝行业尚未出现专业的数据处理中心,对设计方案、加工商业和客户信息进

行采样和分析。大数据中心将收集数据和云计算技术积累,结合统计分析、数学建模理

论,对采样的设计方案、加工商业和客户等信息进行数据整合,数据挖掘、建模和分析。

大数据