证券代码:600655　证券简称:豫园商城　上市地:上海证券交易所

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

(二次修订稿)

SHANGHAI YUYUAN TOURIST MART CO.,LTD.

二〇一五年十月

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、本次非公开发行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A股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，本预案所述本次非公开发行A股股票相关事项的生效和完成尚待取得有关审批机关的批准或核准。

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十一次会议、于2015年5月14日召开的第八届董事会第十二次会议、于2015年6月2日召开的公司2015年第三次股东大会（临时会议）审议通过。近日，公司董事会综合考虑公司的实际情况和资本市场情况，根据公司股东大会授权，对本次非公开发行股票的数量和募集资金金额进行了适当调整。本次非公开发行方案尚需获得中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）的核准。

2、本次非公开发行的发行对象不超过十名特定投资者，发行对象均为符合中国证监会规定的特定投资者，包括境内注册的证券投资基金管理公司管理的证券投资基金、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自发行结束之日起12个月内不得上市交易或转让。

3、本次非公开发行股票的数量不超过35,292.8257万股，若本公司股票在定价基准日至发行日期间除权、除息的，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十一次会议决议公告日（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个交易日公司股票交易总额/定价基准日前20个交易日公司股票交易总量）。公司于2015年6月19日实施2014年度利润分配方案后，本次股票发行价格调整为13.66元/股。公司于2015年6月19日实施2014年度利润分配方案后，本次股票发行价格调整为13.66元/股。

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调整。

5、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。

6、本次非公开发行决议有效期为自股东大会审议通过之日起十二个月内。

7、募集资金投向

本次非公开发行募集资金总额不超过48.21亿元，扣除发行费用后的募集资金净额将用于投资以下项目：

单位:亿元

项目名称	投资总额	拟使用募集资金金额
黄金珠宝全产业链互联网平台	80.28	48.21

本次发行募集资金在不改变本次募集资金投资项目的前提下，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入进度和金额进行适当调整。公司将根据项目进度的实际情况以银行贷款、自有资金等自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

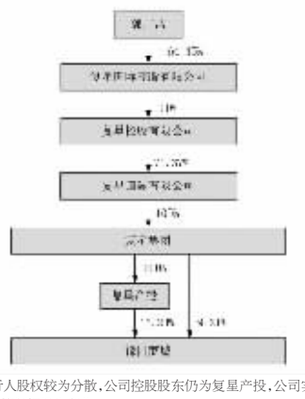
上述项目总投资金额与本次实际募集资金净额的差额，公司将通过银行贷款、自有资金等自筹资金解决。

8、本次非公开发行是否构成关联交易

截至本预案公告之日，未有关联方有意向认购本次非公开发行的股份。因此，本次发行不构成关联交易。

9、本次非公开发行是否导致公司控制权发生变化

本次发行前，复星产投持有发行人17.24%的股份，其控股股东复星集团持有发行人9.21%的股份，复星产投为公司控股股东。郭广昌先生通过控制复星产投控制本公司，为公司实际控制人。



本次发行完成后，发行人股权较为分散，公司控股股东仍为复星产投，公司实际控制人仍为郭广昌先生。本次发行不会导致公司控制权发生变化。

10、本次非公开发行的审批程序

本次非公开发行相关事项已经获得于2015年4月28日召开的公司第八届董事会第十一次会议、于2015年5月14日召开的公司第八届董事会第十二次会议、于2015年6月2日召开的公司2015年第三次股东大会（临时会议）审议通过。根据公司股东大会（关于提请股东大会授权董事会全权办理本次非公开发行A股股票有关事项的议案）的授权，2015年10月30日召开公司第八届董事会第二十次会议，对本次非公开发行股票预案的调整进行审议。本次非公开发行尚需履行中国证监会核准等程序。

根据《公司法》、《证券法》、《上市公司证券发行管理办法》及《上市公司非公开发行股票实施细则》等相关法律、法规和规范性文件的规定，本次非公开发行还需获得中国证监会的核准。在获得中国证监会核准后，公司将向上交所和中国证券登记结算有限责任公司上海分公司申请办理股票发行和上市事宜，完成本次非公开发行全部申报批准程序。

第二节　董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、本次募集资金的使用计划

本次非公开发行计划募集资金总额不超过48.21亿元。扣除发行费用后将用于建设黄金珠宝全产业链互联网平台项目。

单位:亿元

项目名称	投资总额	拟使用募集资金金额
黄金珠宝全产业链互联网平台	80.28	48.21

本次发行募集资金在不改变本次募集资金投资项目的前提下，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入进度和金额进行适当调整。公司将根据项目进度的实际情况以银行贷款、自有资金等自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

上述项目总投资金额与本次实际募集资金净额的差额，公司将通过银行贷款、自有资金等自筹资金解决。

二、本次募集资金投资项目可行性分析

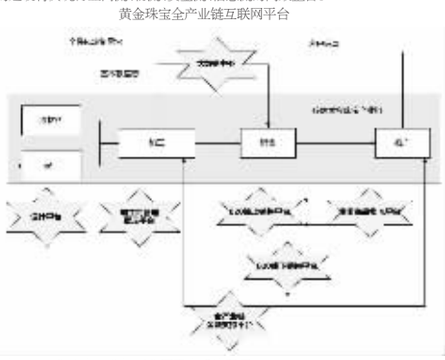
本次非公开发行计划募集资金总额不超过48.21亿元，扣除发行费用后将全部用于建设黄金珠宝全产业链互联网平台，投入项目包括设计平台、O2O销售平台、贵重商品物流平台、大数据中心一期；黄金珠宝全产业链互联网平台剩余的32.07亿由公司自筹资金投入，投入项目包括加工商管理展示平台、全产业链金融支持平台、大数据中心二期。

（一）项目建设背景

传统的黄金珠宝行业经营模式中，产品先后经历原材料购买、设计师设计、加工商生产制作、销售商分销等环节后才能让消费者手中，整条产业链各环节之间缺乏有效的信息沟通，设计师无法及时准确地捕捉客户的需求，因此各加工商按照设计方案生产的产品种类、款式基本相似，而销售商也无法获得众多加工商的产品信息，销售给市场的商品可选择种类有限，从而造成了黄金珠宝行业普遍存在的产品同质化现象较为严重；同时由于黄金珠宝行业的交易规模大、周转缓慢且季节性明显，对资金需求量大且不平滑，众多的小型加工商和分销商从银行融资难度大，规模扩张缓慢。固有的生产经营模式限制了行业的进一步发展，如何解决行业中信息不对称问题，为客户提供具备个性化的产品；以及如何降低行业生产经营成本，获得更大的利润空间开始显得愈发重要。互联网平台的出现可以有效地打破行业发展面临的瓶颈，给黄金珠宝产业的发展带来战略性的机遇。

黄金珠宝全产业链互联网平台采用“互联网+”的模式重构黄金珠宝业，在产业链的产品设计、加工和销售环节分别搭建对应的设计平台、加工商管理展示平台、O2O销售平台，并将全产业链的信息在数据中心进行整合，从而打破传统产业链中各环节彼此之间相互封闭的状态，实现各环节的信息流通；此外该平台中还加入全产业链金融支持平台，该平台将增强上下游企业融资能力，进而提升产业链整体效率。黄金珠宝全产业链互联网平台的建设将实现行业商流、物流、资金流、信息流的高效整合。

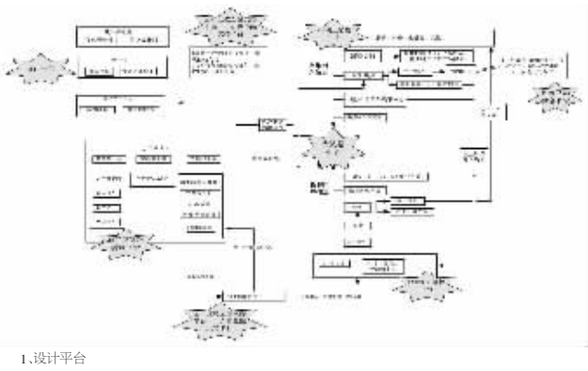
黄金珠宝全产业链互联网平台



注：六角星为本次黄金珠宝全产业链互联网平台投资项目。

（二）项目具体实施

项目实施主要涉及五大平台和一个中心的建设及整合：



1、设计平台

我国的黄金珠宝消费市场容量巨大，但目前市场中各品牌的商品差异不大，黄金珠宝产品同质化现象较为严重，整条产业链在设计环节缺少创新性。这一局面的形成一方面是由于设计师与客户缺乏直接沟通的渠道，无法及时、准确地获取市场需求信息；另一方面则是因为行业中个性化设计方案形成后所需的个性化加工和销售成本较高，个性化设计缺乏相应的后续环节资源支持。

设计平台主要面向黄金珠宝行业的设计师提供服务，通过与大数据中心结合，利用客户信息搜集的结果，分析和掌握各类客户的喜好，精准捕捉客户需求，有针对性与设计师进行信息交流，形成以消费者需求为设计导向的C2B商业模式，逐步实现聚定制、模块定制及深度定制，最终产生具有设计师个性标签的设计方案。

设计平台也可作为设计方案的展示平台，利用平台的市场影响力，推广符合市场需求的独特的设计方案。设计方案引入设计师平台后，后续的加工商管理展示平台及销售平台均可从中选择具有市场化价值的方案进行合作，通过在黄金珠宝全产业链互联网平台上从设计、加工至销售各环节资源的整合，最终将个性化设计方案推向市场。

在建成运营成熟后，设计平台还将引入海外黄金珠宝设计师，将其建成全球黄金珠宝行业设计平台，为国内的客户提供国际化的定制方案，与世界黄金珠宝时尚潮流接轨；同时也借助该平台为国外设计师打开中国市场，在更广阔的消费市场中实现其设计方案的商业价值。黄金珠宝设计平台的搭建，可以推动黄金珠宝设计朝着更加专业化、深层次化、全球化的方向快速发展，形成品味精致、独具魅力、艺术价值含量高的产品设计方案。

2、加工商管理展示平台

传统黄金珠宝产业链中，销售商大多各自选择熟悉的加工商合作，本次拟投资的加工商管理展示平台则为面向整个行业的开放性平台，主要包括加工商档案管理系统、加工商产品展示系统和加工商信用管理系统。

加工商档案管理系统可为每一个加工商建立基本的信息档案，组织与维护所有加工商的基本信息以及重要的业务信息，并从加工商的供货能力、交易记录、绩效信息等方面进行综合管理，在系统中形成实时信息库，有利于销售商获得各加工商的信息，为销售商与加工商之间形成高效的信息交流的渠道。

加工商产品展示系统则主要用于加工商过往加工产品的陈列和展示，为销售商寻找所需的加工服务提供更为广阔的选择空间，使其可以获得更加透明和公开的加工信息，方便对相同产品进行服务对比、价格对比，更具有针对性地进行采购。经历加工商和销售商的长期双向选择后，加工商将逐步形成自己的加工特色，专注于为数不多的品种加工，从而提高整条产业链的加工水平、降低加工成本。

加工商信用管理系统是基于一定规模的加工商管理体系，对各加工商进行分类筛选、风险评级。通过制定信用政策，对加工商从资信背景调查、历次加工记录等方面监督和控制，形成加工商风险评级结果，并持续跟踪动态调整风险评级，为全产业链金融支持平台风险控制提供可靠的基础。

加工商管理展示平台通过对行业加工商信息进行系统性的整理与发布，吸引广大销售商在该平台上采购交易，为销售商和加工商提供产品订单无缝对接；同时该平台还可以与全产业链金融支持平台联合为加工商提供金融支持，有助于解决加工商的融资需求，为加工商提供“订单+资金”的全方位服务。

3、O2O销售平台

从行业发展来看，O2O销售模式呈现出广阔的发展前景。传统的黄金珠宝实体店销售平台受地域限制、品牌限制，客户数量有限，难以有效地分析客户需求，进行精准营销，需要借助网络平台导入消费流量；新兴的互联网购物平台则限制了客户的体验，尤其是黄金珠宝类产品由于价格贵重难以独立实现网上交易，需要通过实体门店解决客户在购买时的“信任问题”和消费体验问题。通过线上提供服务、线下提供体验的布局，O2O销售模式将成为黄金珠宝行业未来发展的主流趋势。

①线下门店系公司的优势所在

截至2014年底，公司黄金珠宝集团旗下“老庙黄金”和“亚一珠宝”两大品牌的传统渠道网点总数为1,809个，截至2015年6月末，黄金珠宝集团传统渠道网点总数达1,826个，旗下的老庙黄金和亚一珠宝采用多种经营模式，形成较强的扩张势头。未来公司还将坚持“做大做强黄金珠宝业”战略发展方针，加快黄金珠宝连锁零售向外拓展的进程，继续深耕上海及华东地区，立足国内重点区域，锁定国内重点城市，布局全国版图。通过开设新的直营店、直营柜的形式，层层铺设营销网络，打造更为完善的实体销售渠道体系。

公司未来的线下实体店，除具备本身门店产品销售功能外，可以为线上平台提供产品体验、取货、售后服务等；同时，以门店海报二维码、摇一摇、派发电子券等方式，获取店内客户以及店外潜在客户的用户信息。通过线下销售环节的移动付款以及扫码、电子券等方式将线下客户引入线上，扩大公司线上销售平台的影响力，促进线上业务的发展。

此外公司还计划在全国分别建立一级和二级营销中心：其中一级营销中心位于北京、上海、广州，加强消费者对公司品牌的认知和产品的认同，增加曝光率，一级营销中心所设立的科技互动体验店，还可通过一系列互动电子设备，让用户直观体验线上线下互动营销；二级营销中心则计划分别在华南、华北、华东、华中、西北、西南和东北等地区选择经济较为发达的城市开设，辐射全国范围，进一步建立品牌影响力。

②搭建完整的线上销售推广平台

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，同时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。网上销售平台的出现将彻底改变营销方式，依据对客户信息的挖掘结果，公司可主动寻找其消费机会，根据客户的性别、年龄、购物喜好、个性纪念日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整合服务，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，竖立起互联网时代的行业品牌。

4、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与现有主流物流服务提供商合作的模式，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专门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，在物品未按时送达、损坏、丢失等情况发生时提供保险赔偿服务。

5、全产业链金融支持平台

①小额金融支持平台

①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顾了支付功能，线上线下客户均可使用支付宝、微信等移动支付。公司还可以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用户信息。

②与银行等合作提供金融解决方案

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，减轻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，提供其所需的大额金融支持，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，拥有完善信息；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品牌商，掌握了产业链上大量上下游的商户资源，具有开展全产业供应链金融服务的先发优势。

①行业上游加工商金融支持

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管理展示平台收集的大量加工商数据。公司利用加工商管理展示平台的加工商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，在解决加工商面临的资金难题的同时也可以增强加工商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。

②行业下游销售商金融支持

黄金珠宝销售具有季节性，零售商在季节性需求旺盛时采购资金需求较大，同时零售商新开门店时也会有大量投资资金需求。公司依靠雄厚的资金实力，可以给行业下游的批发商、零售商提供金融支持，降低其融资成本，解决零售终端扩张的资金难题、突破终端扩张资金瓶颈，提升产业链整体销量，在未来万亿级市场整合竞争中占据先机。

大额金融支持平台设立发展初期，公司计划与银行、小额贷款公司等合作，帮助产链上下游企业解决融资困难的问题。随着客户数量的增加，未来也将采用基于电子商务网络的P2P金融，依托黄金珠宝全产业链互联网平台，形成以每一个供应商、批发商和零售商作为中心，专注其自身交易的平台化“N+1+N”金融支持模式。

6、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、加工商和客户信息进行采集和分析。大数据中心将依靠大数据和云计算技术积累，结合统计分析、数学建模理论，对采集的设计方案、加工商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较为经典的基本款设计信息发送至数据中心，由其向特定销售商推送，缩短产品从设计加工到实现销售的时间。

在黄金珠宝全产业链互联网平台C2B的运营模式下，大数据中心也发挥着重要的作用，一方面可以实现以用户需求为导向的设计模式，依据数据挖掘发现的客户个性化需求，定制设计方案，生产具有独特性的产品；另一方面也可以通过数据驱动加工商生产经营，基于销售平台运营的报表和数据处理，掌握当下市场的消费热点，将该数据分析结果反馈至加工商平台，从而为加工商的生产加工方向提供指导性意见。

利用大数据中心获得的数据分析结果，黄金珠宝全产业链互联网平台的子平台之间可以实现信息双向交流，将设计成果、加工成果和客户需求进行转化，打破传统产业链上各环节之间的信息封闭状态，在整条产业链中实现信息高效流通。

（三）项目投资规划

本次黄金珠宝全产业链互联网平台计划投资总额为80.28亿，包括五大平台和一个中心的软硬件采购、建设、维护和推广投入。其中设计平台计划投资2.94亿元、加工商管理展示平台计划投资3.65亿元、销售平台计划投资37.89亿元、贵重商品物流平台计划投资1.48亿元、全产业链金融支持平台计划投资21.78亿元、大数据中心计划投资12.54亿元。

序号	项目	总投资金额（亿元）	投资金额占比	募集资金投入（亿元）	自筹资金投入（亿元）
1	设计平台	2.94	3.66%	2.94	–
2	加工商管理、展示平台	3.65	4.55%	–	3.65
3	O2O销售平台	37.89	47.20%	37.89	–
3.1	线上销售平台	8.16	10.16%	8.16	–
3.2	线下销售平台	29.73	37.03%	29.73	–
4	贵重商品物流平台	1.48	1.84%	1.48	–
5	全产业链金融支持平台	21.78	27.13%	–	21.78
5.1	小额金融支持平台	6.78	8.45%	–	6.78
5.2	大额金融支持平台	15.00	18.68%	–	15.00
6	大数据中心	12.54	15.62%	5.9	6.64
6.1	数据平台	5.34	6.65%	2.9	2.44
6.2	用户平台	3.6	4.48%	1.5	2.1
6.3	数据挖掘平台	3.6	4.48%	1.5	2.1
	投资总额	80.28	100.00%	48.21	32.07

上述黄金珠宝全产业链互联网平台项目投资总额为80.28亿元，其中使用本次募集资金投入不超过48.21亿元，投入项目包括设计平台、O2O销售平台、贵重商品物流平台、大数据中心一期；黄金珠宝全产业链互联网平台剩余的32.07亿元由公司自筹资金投入，投入项目包括加工商管理展示平台、全产业链金融支持平台、大数据中心二期。

4、项目经济效益分析

本次黄金珠宝全产业链互联网平台的建设，可以有效地巩固公司传统线下市场的优势，拓展新的销售市场领域，提高旗下老庙黄金和亚一珠宝产品的市场占有率；此外作为行业性的开放性平台，设计平台、加工商管理展示平台、O2O销售平台还将引入其他商家，促成其交易，将该平台打造成黄金珠宝行业的专业电商平台，提升平台的交易额，未来平台交易总额将占据行业交易总额的50%。

黄金珠宝全产业链互联网平台投入使用后，除了现有的黄金珠宝产品线下销售收入，各子平台还将给公司带来新的收入来源：如设计平台对设计资源进行整合后，设计专利的买卖、代理使用费等将形成设计方案的交易收入；加工商管理展示平台可以为公司提供更透明的加工信息，降低采购成本，同时平台的推广和建设可重构行业的供销体系，形成B2B、甚至B2C的高效销售，随着加工商销售金额的增长，公司也将从平台交易撮合功能中获得相应的收入增长；全产业链金融支持平台则分别通过为上游加工商提供金融支持扩大利润空间和为下游客户、批发零售商提供金融支持获得额外的收益。因此，预计在黄金珠宝全产业链互联网平台建成并投入运营3年后，平台年交易总额将超过550亿。

三、本次非公开发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）对公司经营管理的影响

本次非公开发行股票募集资金扣除发行费用后将用于建设黄金珠宝全产业链互联网平台，将提升产业链整体效率，进一步扩充黄金珠宝销售渠道，从而使公司综合竞争力得到进一步的提升。

从公司经营管理的情况来看，本次发行募集资金的运用合理、可行，有利于促进公司可持续健康发展。

（二）对公司财务状况的影响

本次发行后，公司总资产与净资产规模将相应增加，负债水平将有所降低，有利于提高公司运营能力和偿债能力，进一步优化资产结构，降低财务成本和财务风险，增强未来的持续经营能力。同时，随着募集资金投资项目的完成，现有主营业务进一步完善升级，可有效扩宽客户渠道及稳步提升营业收入，项目效益将逐步显现，进一步改善公司财务状况。

第三节　董事会关于本次非公开发行对公司影响的讨论与分析

一、本次非公开发行后公司业务、公司章程、公司股东结构、高管人员结构变动情况

（一）本次非公开发行后公司业务变化情况

公司的主营业务为黄金珠宝销售和餐饮等业务，本次非公开发行股票募集资金用于搭建黄金珠宝全产业链互联网平台，将促进公司主营业务的发展，不会对现有主营业务结构产生重大影响。

（二）本次非公开发行后公司章程变化情况

本次非公开发行股票完成后，公司的股本总额将增加，股东结构将发生一定变化，公司将按照发行的实际情况对《公司章程》中与股本相应的条款进行修改，并办理工商变更登记。除此之外，公司暂无其它因本次发行而修改或调整公司章程的计划。

（三）本次非公开发行后公司股权结构变动情况

公司本次向不超过十名特定对象非公开发行股票，发行股票数量不超过35,292.8257万股。本次发行完成后，公司的股权结构将根据发行情况发生相应变化。截至本预案公告之日，复星产投持有发行人17.24%的股份，其控股股东复星集团持有发行人9.21%的股份，复星产投为公司控股股东。郭广昌先生通过控制复星产投控股股东。郭广昌先生通过控制复星产投和复星集团控制本公司，为公司实际控制人。本次发行完成后，复星产投仍为本公司的控股股东，郭广昌先生仍为本公司实际控制人。本次发行不会导致公司的控股股东及实际控制人发生变化。

（四）本次非公开发行后公司高管人员结构变动情况

本次发行完成后，公司暂无对高管人员进行调整的计划，故公司高管人员结构不会发生变动。

二、本次非公开发行后公司财务状况、盈利能力及现金流量的变动情况

本次发行完成后，公司总资产和净资产将有所增加，资产负债率将有所下降，资金实力将有所提升，有利于提高公司的偿债能力，降低财务风险，增强经营能力，为公司的持续发展提供良好的保障。

本次非公开发行完成后，公司将建设黄金珠宝全产业链互联网平台，可有效扩宽客户渠道及稳步提升营业收入。此外，公司经营网点布局将进一步完善，资本结构进一步优化，进一步提升公司整体运营能力和盈利能力。

本次发行完成后，随着募集资金的到位，公司筹资活动现金流入将大幅增加；在募投项目建设期间，公司投资活动产生的现金流出较高；项目建成并运营成熟后，未来经营活动现金流量净额将逐渐提升。

三、本次非公开发行后公司与实际控制人、控股股东及其关联人控制的企业之间的业务和管理关系、关联交易及同业竞争变化情况

公司经营管理体系完善、人员机构配置完整，具有完全的自主经营能力。本次发行前，公司在业务、人员、资产、机构、财务等方面均独立运行。本次非公开发行后，本公司与控股股东、实际控制人及其关联人之间的业务、管理关系不发生变化，业务和管理依然完全分开、各自独立承担经营责任和风险。本次发行完成后，公司与控股股东及其关联人之间不因本次发行产生新的关联交易和同业竞争。

四、本次非公开发行股票完成后，公司是否存在资金、资产被实际控制人、控股股东及其关联人占用情况或公司为实际控制人、控股股东及其关联人提供担保情况

公司不会因本次发行产生资金、资产被控股股东及其关联人占用的情形，也不会产生为控股股东及其关联人提供担保的情形。

五、本次非公开发行股票对公司负债情况的影响

本次非公开发行完成后，公司资产负债率将下降，公司资产负债结构将更加稳健，抗风险能力将进一步增强。公司不存在通过本次发行大量增加负债（包括或有负债）的情况，也不存在负债比例过低、财务成本不合理的情况。

第四节　本次股票发行相关的风险说明

投资者在评价公司本次非公开发行股票时，除本预案提供的其他各项资料外，应特别认真考虑下述各项风险因素：

一、募集资金投资项目风险

本次非公开发行募集资金将用于打造黄金珠宝全产业链互联网平台，有利于提升产业链整体效率，提高公司核心竞争力。虽然公司在确定投资项目之前进行了科学严格的论证，募投项目符合国家产业政策和行业发展趋势，具备良好的发展前景。但未来若出现产业政策变化、市场环境变化或公司管理未能及时跟进等情况，可能会对项目的实施进度和实现效益情况产生不利影响。

二、净资产收益率下降的风险

由于本次募集资金投资项目的实施及产生效益需要一定时间，因此短期内公司净利润与净资产有可能无法同步增长，导致净资产收益率下降，存在净资产收益率下降的风险。

三、经营风险

（一）管理大规模店铺网点的风险

截至2014年底，公司黄金珠宝集团传统渠道网点总数为1,809个，年内新增网点409个，净增105个（其中直营网点净增26个）；截至2015年6月末，公司黄金珠宝集团传统渠道网点总数达1,826个。预计未来几年内，公司网点仍将继续扩大。虽然公司已形成较为完善的门店经营和管理模式，如果公司不能持续做好人、财、物各方面的规划以及提升管理能力，可能存在难以达到预期销售目标的风险。

（二）原材料价格波动的风险

近年来由于黄金价格波动较为剧烈，对黄金饰品的盈利稳定性造成一定负面影响。黄金价格受全球宏观政治经济多种因素（如经济前景、通货膨胀、汇率、石油价格、政治局势）的影响，从2012年10月以来，国际黄金价格处于整体下降的趋势，并且未来影响国际黄金价格的不确定因素仍然众多，而对于公司来说均是不可控制的外生性因素。虽然公司通过低价储备原材料、黄金租赁和T+D延时交割等金融工具可以规避黄金原材料价格波动对利润的影响，但黄金价格一旦发生剧烈波动，仍将对公司的经营业绩构成不利影响。

四、竞争风险

公司凭借多年积累，已建立起全国性的黄金珠宝销售网络，树立了良好的品牌形象，成为国内知名的黄金珠宝商，且通过本次非公开发行，将打造黄金珠宝全产业链互联网平台，实现产业链各环节的全流通，提升产业链整体效率，有效扩宽客户渠道，提高公司综合竞争力。但随着我国黄金珠宝市场的高速发展，国际顶级品牌和香港著名品牌纷纷进入中国市场，国内外品牌的竞争日趋激烈。如果公司不能在未来进一步提高设计研发能力、拓宽营销渠道、加强品牌建设，提高综合竞争力，有可能在未来行业竞争中处于不利地位。

五、存货跌价风险

随着发行人黄金珠宝销售规模的扩大，公司的存货规模也随之递增。2012年末、2013年末、2014年末和2015年6月末，公司存货分别为33.12亿元、47.37亿元、29.31亿元和39.42亿元，占总资产的比重达到29.70%、34.86%、21.19%和26.86%。虽然公司加强了黄金市场研究，采用了黄金租赁、黄金T+D延期交易等金融工具来避免黄金存货跌价造成的损失，但如果黄金市场受政治经济事件影响而波动幅度增大，发行人仍可能面临一定的存货跌价风险。

六、股票价格波动风险

本次非公开发行将对公司的生产经营和财务状况产生一定的影响，公司基本面的变化将影响公司股票的价格。另外，宏观经济形势变化、国家重大经济政策的调控、股票市场供求变化以及投资者心理变化等种种因素，都会对公司股票价格带来波动，给投资者带来风险。因此，公司提醒投资者正视股价波动带来的相关风险。

七、与本次非公开发行相关的审批风险

本次非公开发行尚需取得中国证监会的核准，能否取得监管机构的核准，以及最终取得核准的时间存在不确定性。

第五节　发行人利润分配情况

一、公司利润分配政策

根据中国证监会颁布的《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发〔2012〕37号）的有关规定，公司于2015年4月28日第八届董事会第十一次会议审议通过了关于修改《公司章程》的议案。修改后的《公司章程》对公司的股利分配政策规定如下：

第一百五十六条　公司利润分配的政策、决策程序和机制如下：

（一）利润分配的原则：公司实行连续、稳定的利润分配政策，公司的利润分配重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。公司的利润分配不得超过累计可分配利润。

（二）利润分配的形式和期间间隔：公司可以采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配利润；具备现金分红条件的，应当优先采用现金分红进行利润分配。

公司原则上每年进行一次利润分配，董事会可以根据公司情况提议在中期进行现金分红。

（三）现金分红的具体条件、比例：在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，公司如无重大投资计划或重大资金支出等事项发生，原则上公司每年现金分红不少于当年实现的可分配利润的10%。具体分配方案将由股东大会根据公司年度的实际经营情况决定。

公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、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，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。

（四）发放股票股利的具体条件：公司主要采取现金分红的利润分配政策，若公司营收增长快速，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配、发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以在满足上述现金利润分配条件下，提出并实施股票股利分配方案。

（五）利润分配的决策机制与程序：董事会应结合公司盈利情况、资金需求和股东回报规划提出合理的分红建议和方案，公司利润分配方案由董事会拟定并审议通过后提请股东大会批准，独立董事应当发表明确的独立意见。

董事会在拟定股利分配方案时应充分考虑独立董事、监事会和公众投资者的意见。独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

在有能力进行现金分红的情况下，公司董事会未做出现金分红方案的，应当说明未现金分红的原因、相关原因与实际情况是否相符合、未用于分红的资金留存公司的用途及收益情况，独立董事应当对此发表明确的独立意见。

在有能力分红的情况下，公司董事会未作任何利润分配方案的，应当参照前述程序履行信息披露。

（六）利润分配政策的调整或变更：公司应当严格执行公司章程规定的现金分红政策以及股东大会审议批准的现金分红具体方案。

如因公司外部经营环境或者自身经营状况发生重大变化而需对利润分配政策进行调整，应当作详细论证，并经公司董事会审议后提请股东大会特别决议通过，独立董事应对利润分配政策的修改发表独立意见。

关于现金分红政策调整的议案由董事会拟定，独立董事发表应当发表明确的独立意见；调整后的现金分红政策经董事会审议后，提交股东大会审议，并经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过后方可实施。

（七）分红的监督约束机制：监事会应对董事会和管理层执行公司利润分配政策和股东回报规划的情况及决策程序进行监督。

公司董事会、股东大会在对利润分配政策进行决策和论证过程中应当充分考虑独立董事和中小股东的意见。股东大会对现金分红具体方案进行审议时，应通过多种渠道（包括但不限于开通专线电话、投资者关系信箱等）主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东诉求。

（八）其他事项：存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

二、最近三年利润分配及未分配利润使用情况

（一）最近三年分红情况具体如下：

单位:万元

分红年度	现金分红的数额（含税）	分红年度合并报表中归属于上市公司股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司股东的净利润的比率（%）
2014	30,183.76	100,296.41	30.09
2013	30,183.76	98,084.85	30.77
2012	29,177.64	87,526.43	33.34

（二）最近三年未分配利润使用情况

除公司实施利润分配方案外，根据公司发展规划，公司扣除分红后的其余未分配利润作为公司发展资金的一部分，用于主营业务的发展。

三、未来的股东回报规划

公司严格按照《公司法》等有关法律法规及《公司章程》的规定，制定了《关于上海豫园旅游商城股份有限公司（未来三年（2015年-2017年）股东回报规划）的议案》并经公司第八届董事会第十一次会议、2015年第3次股东大会（临时会议）审议通过。

随着公司业绩稳步提升，公司将结合实际情况和投资者意愿，进一步完善股利分配政策，不断提高分红政策的透明度，保证股利分配政策的稳定性和持续性，切实提升对公司股东的回报。有计划有步骤地实现公司未来的规划发展目标，最终实现股东利益最大化。

上海豫园旅游商城股份有限公司董事会

2015年10月31日