（上接B86版）

1.增加备货的影响

报告期内，标的公司存货主要为外购品牌方的库存商品，占当期期末存货余额比例为85%左右。2024年度，为满足及时交货要求，标的公司根据市场需求和经营目标增加了部分品牌库存商品，但由于不及销售预期，期末库存商品余额较期初增加9,893.87万元，增幅为42.04%。

需要说明的是，标的公司为了满足存货的仓储需求，新租仓库以扩充仓储空间，由此导致仓储费用同步上升，其增长幅度与存货增幅相匹配。

2."一件代发"业务采用净额法核算的影响

标的公司对"一件代发"业务采用净额法核算。假设对相关业务采用总额法核算，则标的公司当期收入增幅为18.99%。

综上所述，标的公司存货、仓储租赁费增幅高于营业收入增幅符合公司实际经营情况，具有合理性。

（六）2023年度、2024年度，标的公司存货周转率分别为3.14次、2.71次，其中2024年标的公司存货周转率低于同行业可比公司平均水平。2023年末、2024年末，标的公司期末存货跌价准备金额分别为1951.51万元、1891.83万元，占当期期末存货余额的比例分别为7.17%、5.06%。请分类别列示库存商品具体构成，包括名称、数量、金额、库龄及跌价计提比例等，结合存货周转率变动情况以及同行业可比上市公司情况，说明标的公司计提存货跌价准备方法的合理性，计提金额是否审慎、合理。

1.分类别列示库存商品具体构成，包括名称、数量、金额、库龄及跌价计提比例等

（1）库存商品的具体构成及期末跌价准备

报告期各期末，标的公司库存商品主要品类期末余额及存货跌价准备情况如下：

单位：万元

品类	2024/12/31			2023/12/31		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
家电	26,069.13	1,098.44	4.21%	16,166.46	842.12	5.21%
汽配	2,529.78	119.5	4.72%	1,520.01	55.51	3.65%
数码	2,136.92	338.75	15.85%	3,076.24	3.89	0.13%
保健品	1,035.73	117.84	11.38%	429.82	156.86	36.49%
生活用品	851.57	76.27	8.96%	508.95	23.57	4.63%
酒水	283.87	116.64	41.09%	628.49	398.63	63.43%
合计	32,907.00	1,867.44	5.67%	22,329.97	1,480.58	6.63%
占库存商品余额比例	98.44%	98.71%	–	94.89%	75.87%	–

由上表看出，标的公司存货的品类主要为家电。2023年末，标的公司库存商品跌价比例高于2024年末的主要原因为：存货库龄一年以上产品占比较高所致。但随着相关存货的逐渐售出，跌价计提比例也相应下降。

（2）库存商品的库龄

报告期各期末，标的公司库存商品主要品类库龄分布情况如下：

单位：万元

2024年12月31日						
品类	0-1年	1-2年	2-3年	3年以上	残次	合计
家电	23,986.34	824.20	1,207.51	16.78	34.30	26,069.13
汽配	2,385.75	48.81	37.81	12.60	44.81	2,529.78
数码	1,442.48	451.52	–	–	242.92	2,136.92
保健品	994.37	32.55	7.28	–	1.54	1,035.73
生活用品	767.57	62.75	–	–	21.25	851.57
酒水	76.72	0.00	207.01	0.14	–	283.87
合计	29,653.22	1,419.83	1,459.61	29.52	344.82	32,907.00
占库存商品余额比例	88.71%	4.25%	4.37%	0.09%	1.03%	98.44%
2023年12月31日						
类别	0-1年	1-2年	2-3年	3年以上	残次	合计
家电	12,502.32	2,713.49	494.38	–	456.27	16,166.46
数码	3,075.03	0.40	0.81	–	–	3,076.24
汽配	1,464.50	42.22	13.29	–	–	1,520.01
酒水	0.21	385.72	242.56	–	–	628.49
生活用品	498.80	1.44	8.71	–	–	508.95
保健品	340.50	88.84	0.48	–	–	429.82
合计	17,881.37	3,232.11	760.23	–	456.27	22,329.97
占库存商品余额比例	75.98%	13.73%	3.23%	–	1.94%	94.89%

由上表可见，报告期各期末标的公司库存商品库龄主要分布在1年以内，2023年库龄在一年以内占比低于2024年的原因主要为：1）销售策略变化后，相关产品销售不及预期；2）标的公司低价囤购部分林内电热产品，出货时间较长造成所致。

2.结合存货周转率变动情况以及同行业可比上市公司情况，说明标的公司计提存货跌价准备方法的合理性，计提金额是否审慎、合理

（1）计提存货跌价准备方法的合理性

1）计提方法

资产负债表日，标的公司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。

2）可比公司对比

标的公司与同行业可比公司存货可变现净值确定依据的对比情况如下：

公司名称	存货可变现净值的确认依据
丽人丽妆(605136)	按存货的估计售价减去估计的合同履约成本和销售费用以及相关税费后的金额确定。
壹网壹创(300792)	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。
若羽臣(003010)	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。
凯淳股份(301001)	商品等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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。
青木科技(301110)	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。
标的公司	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。

标的公司与同行业可比公司存货可变现净值确定依据不存在显著差异。

综上，标的公司计提存货跌价准备方法合理。

（2）计提金额是否审慎、合理

1）存货周转率

报告期各期末，标的公司报告期存货周转率与可比公司对比如下：

公司名称	2024年度	2023年度
丽人丽妆(605136)	1.53	1.80
壹网壹创(300792)	2.99	2.80
若羽臣(003010)	3.60	3.19
凯淳股份(301001)	0.65	3.59
青木科技(301110)	6.35	4.79
可比公司均值	3.02	3.23
标的公司	2.71	3.14

由上表可知，2023年度、2024年度，标的公司存货周转率分别为3.14次、2.71次。2024年度，标的公司存货周转率略有下降，主要系期末存货余额提高所致。存货的变动原因详见"问题四"之"（五）存货账面价值及仓储租赁费增幅远高于营业收入增幅的原因及合理性"之相关内容。

2）存货跌价计提比例

报告期各期末，标的公司期末存货跌价准备占比与可比公司对比如下：

公司名称	2024/12/31	2023/12/31
丽人丽妆(605136)	9.89%	8.54%
壹网壹创(300792)	5.76%	1.53%
若羽臣(003010)	2.37%	2.03%
凯淳股份(301001)	11.63%	13.02%
青木科技(301110)	3.29%	18.57%
可比公司均值	6.59%	8.74%
标的公司	5.06%	7.17%

由上表可知，标的公司期末存货跌价准备占比与同行业可比公司不存在重大差异。

3）存货期后累计结转情况

报告期各期末，标的公司各类别存货期后累计结转情况如下：

单位：万元

种类	项目	2024/12/31	2023/12/31
库存商品	期末余额	33,427.36	23,533.49
	期后结转金额	24,739.12	17,152.91
	期后结转比例	74.01%	72.89%
发出商品	期末余额	3,877.96	3,701.54
	期后结转金额	3,578.49	3,321.41
	期后结转比例	92.28%	89.73%
低值易耗品	期末余额	53.36	–
	期后结转金额	53.36	–
	期后结转比例	100%	–
存货合计	期末余额	37,358.68	27,235.03
	期后结转金额	28,370.97	20,474.32
	期后结转比例	75.94%	75.18%

注：期后结转均为各报告期期后4个月的结转情况。

由上表看出，标的公司各类存货期后结转情况良好。其中，库存商品期后4个月内结转比例分别为72.89%和74.01%；发出商品期后4个月内结转比例在90%左右，表明销售情况良好。

综上，标的公司存货跌价准备计提充分，计提金额审慎、合理。

（七）标的公司2024年度第一大客户为张家口天猫优品电子商务有限公司，对应销售额为1.62亿元，但对应年度应收账款前五名对手方中不包括该客户。请结合对其收款方式、账期等情况，说明对其应收账款金额较低的原因，较2023年度变化较大的原因及合理性。

标的公司与张家口天猫优品电子商务有限公司（以下简称"天猫优品"）的付款方式为银行转账或银行承兑汇票，结算周期通常为一周。

2024年标的公司对天猫优品应收账款较低原因系：2024年12月的最后结算周期，标的公司向天猫优品实现含税收入374.73万元，加之结算周期较短，相应形成应收账款余额较少。

2024年标的公司应收账款前五名对手不包含天猫优品，较2023年变化较大原因系：一方面，2024年末标的公司对天猫优品应收账款余额较少，低于第五名客户余额611.03万元；另一方面，由于双方工作人员工作衔接问题，2023年12月的结算周期推迟至当月末，付款时间延后，造成期末应收账款余额较大。

问题六、关于标的公司的主营业务情况。

草案显示，标的公司主营业务收入主要来源于品牌零售业务、品牌运营管理业务、渠道分销业务。报告期内，标的公司业务主要依托电商平台开展。请说明：

（一）各业务板块主要签约品牌客户及2023年、2024年变动情况，包括签约时间、合作期限、续约方式、终止合作原因（如涉及）、后续合作可持续性及判断依据（如涉及）。

（二）线下渠道经营模式，包括合作品牌（如涉及）、拓展经销商方式、2023年末及2024年末开设线下门店及专柜数量，2025年计划新增情况，大部分收入来自于电商平台的情况下拓展线下渠道的合理性及必要性。

回复：

（一）各业务板块主要签约品牌客户及2023年、2024年变动情况，包括签约时间、合作期限、续约方式、终止合作原因（如涉及）、后续合作可持续性及判断依据（如涉及）

标的公司主要向品牌方提供电子商务综合服务，包括品牌零售、品牌运营管理、渠道分销、品牌数字营销等。其中，品牌运营管理业务和品牌数字营销业务中，品牌方为标的公司客户，标的公司根据品牌方要求及合同约定向品牌方提供相关服务；品牌零售业务和渠道分销业务中，品牌方为标的公司供应商，标的公司从品牌方处采购商品并销售给终端消费者或分销商。

1.品牌零售业务

报告期内，标的公司品牌零售业务的主要签约品牌情况如下：

序号	品牌	金额（万元）	比例	签约时间	合作期限	续约方式
2024年度前五大合作品牌						
1	林内	35,131.64	48.10%	2024年1月	2014年至今	商务谈判
2	美的系	11,187.47	15.32%	2024年1月	2018年至今	商务谈判
3	博世	6,167.84	8.44%	2024年5月	2023年至今	商务谈判
4	宝华韦健	4,831.81	6.62%	2023年8月	2023年至今	商务谈判
5	海信容声	4,799.56	6.57%	2024年1月	2021年至今	商务谈判
	合计	62,118.32	85.05%			
2023年度前五大合作品牌						
1	林内	44,337.54	70.12%	2021年1月	2014年至今	商务谈判
2	美的系	5,617.32	8.88%	2023年1月	2018年至今	商务谈判
3	海信容声	2,832.85	4.48%	2023年1月	2021年至今	商务谈判
4	宝华韦健	2,533.22	4.01%	2023年8月	2023年至今	商务谈判
5	可丽蓝	1,543.71	2.44%	2021年3月	2021年至今	邀请招标
	合计	56,864.64	89.93%			

2023年、2024年，标的公司品牌零售业务主要签约品牌总体保持稳定。其中，可丽蓝为标的公司2023年度前五大合作品牌，后因交易金额较小，未能进入2024年度前五大合作品牌名单。

2.品牌运营管理业务

序号	品牌	金额（万元）	比例	签约时间	合作期限	续约方式
2024年度前五大合作品牌						
1	宝马	4,532.67	13.67%	2024年8月	2020年至今	邀请招标
2	美的系	3,598.54	10.86%	2024年1月	2018年至今	商务谈判
3	哥伦比亚	2,835.48	8.55%	2023年4月	2022年至今	邀请招标
4	美心	2,715.06	8.19%	2024年1月	2024年至今	商务谈判
5	后	1,615.66	4.87%	2024年1月	2022年开始合作 2025年终止合作	已终止合作
	合计	15,297.41	46.14%			
2023年度前五大合作品牌						
1	宝马	3,476.59	10.86%	2020年12月	2020年至今	邀请招标
2	美的系	2,769.87	8.65%	2023年1月	2018年至今	商务谈判
3	西门子	2,185.78	6.83%	2023年7月	2014年至今	商务谈判
4	美年大健康	1,931.55	6.04%	2023年1月	2020年至今	商务谈判
5	哥伦比亚	1,745.49	5.45%	2023年4月	2022年至今	邀请招标
	合计	12,109.28	37.83%			

2023年、2024年，标的公司品牌运营管理业务主要签约品牌的总体保持稳定。其中，西门子、美年大健康为标的公司2023年度前五大合作品牌，后因交易金额较小，未能进入2024年度前五大合作品牌名单。终止合作的品牌终止原因如下：该品牌协议到期后，品牌方基于自身战略，更换服务商，于2025年终止合作。

3.渠道分销业务

序号	品牌	金额（万元）	比例	签约时间	合作期限	续约方式
2024年度前五大合作品牌						
1	林内	22,289.61	75.68%	2024年1月	2014年至今	商务谈判
2	Healthy Care	1,809.86	6.14%	2024年1月	2017年开始合作 2025年终止合作	已终止合作
3	美的系	1,615.01	5.48%	2024年1月	2018年至今	商务谈判
4	美心	871.70	2.96%	2024年3月	2024年至今	商务谈判
5	荷柏瑞	562.41	1.91%	2023年10月	2023年至今	商务谈判
	合计	27,148.59	92.17%			
2023年度前五大合作品牌						
1	林内	25,389.48	82.60%	2021年1月	2014年至今	商务谈判
2	Healthy Care	1,108.74	3.61%	2023年1月	2017年开始合作 2025年终止合作	已终止合作
3	欧姆龙	594.54	1.93%	2022年10月	2013年开始合作 2023年终止合作	已终止合作
4	嘉宝	593.60	1.93%	2023年5月	2021年开始合作 2023年终止合作	已终止合作
5	美的系	586.23	1.91%	2023年1月	2018年至今	商务谈判
	合计	28,272.59	91.98%			

2023年、2024年，标的公司渠道分销业务主要签约品牌总体保持稳定。终止合作的品牌终止原因如下：（1）欧姆龙：因品牌方调整线上销售战略，协议到期后品牌方自建运营团队开展线上零售业务，于2023年终止合作；（2）嘉宝：因品牌店铺运营的成本较高，利润较低，标的公司主动终止合作，于2025年终止合作；（3）Healthy Care：因合作条款发生不利于标的公司的变化，标的公司主动终止合作，于2025年终止合作。

4.数字营销业务

报告期内，标的公司品牌数字营销收入分别为2,135.21万元、632.80万元，占当期主营业务收入比例分别为1.67%、0.46%，对当期损益影响很小。

标的公司在品牌数字营销业务中通常基于品牌方特定需求以项目制等方式开展合作，服务周期较短、合同金额较低，故服务客户较多且粘性不强，标的公司通过该项业务加深与品牌方的合作关系，同时也通过该项业务帮助标的公司拓展新客户，故品牌的年度变化属于正常情况。

综上，标的公司与报告期内的多数主要签约品牌合作时间较长、业务范围广泛，建立了长期、稳定的合作关系。同时，由于品牌方自身业务体量庞大、产品类别丰富、消费者构成复杂，对服务商的专业性、稳定性有着较高要求，需要服务商具备店铺经营、品牌营销、消费者运营、供应链、数据运营等多方面的能力，在这种情况下，品牌方倾向于与服务商形成长期、稳定的合作关系，当服务合同到期后，品牌方出于成本和替换风险考虑，会优先考虑续签合同。标的公司作为行业内领先的电子商务综合服务商，拥有天猫六星经营服务商和抖音钻石品牌服务商认证，同时取得了品牌数据引擎/策略中心官方合作服务商资质，是行业内为数不多的同时取得上述认证和资质的电子商务综合服务商。经过多年发展，标的公司已积累了3C家电、运动服饰、大健康、母婴亲子、个护美妆、食品饮料、家居装饰和汽车用品等多行业的运营服务经验和优质的品牌资源，并建立起了广泛的销售渠道和经验丰富的管理执行团队，得到了平台和品牌的认可。标的公司与报告期内主要签约品牌的后续合作具备可持续性。

（二）线下渠道经营模式，包括合作品牌（如涉及）、拓展经销商方式、2023年末及2024年末开设线下门店及专柜数量，2025年计划新增情况，大部分收入来自于电商平台的情况下拓展线下渠道的合理性及必要性。

1.线下渠道经营模式，包括合作品牌（如涉及）、拓展经销商方式、2023年末及2024年末开设线下门店及专柜数量，2025年计划新增情况

为进一步拓展销售渠道，标的公司积极拓展线下渠道，主要合作品牌有林内、美的系等。其中，林内品牌作为标的公司重要合作伙伴，在四川地区积极拓展线下经销商的同时，在成都的武侯区、锦江区等核心主城区开设了直营门店，计划2025年新增至6家。

截止目前，标的公司自营门店均以租赁方式取得，具体情况如下：

店铺	区域	面积（平方米）
成都林内南富森店	高新区	187.84
成都富鑫海北门富森店	成华区	157.00
林内四川居然之家直营店	锦江区	273.90
红星美凯龙双楠目营店	武侯区	278.06

2.大部分收入来自于电商平台的情况下拓展线下渠道的合理性及必要性

近年来，随着消费者需求的进一步升级，线上购物无法完全满足消费者对商品品质、服务质量以及购物体验的期望。因此，线上线下融合应运而生，成为了电商行业的未来发展方向。主要优势如下：

（1）提供全方位购物体验：线上线下融合能够让消费者充分体验线下实体店的产品、品牌文化和专业服务，同时又能享受到线上购物的便捷和个性化服务。

（2）数据共享与运营优化：线上线下融合使企业能够收集、整合并分析消费者数据，以此为基础进行精准营销和运营策略调整，提高销售转化率和客户满意度

综上，标的公司大部分收入来自于电商平台的情况下拓展线下渠道具有合理性及必要性。

问题七、关于标的公司股权质押。

草案显示，本次交易对方之一杭州橙祥所持有的标的公司16.42%股权存在质押尚未解除。本次交易对手方中刘宏斌、冯星、杭州橙祥已出具承诺，确保杭州橙祥持有的标的公司全部股权在交割前解除质押，保证杭州橙祥持有的标的公司股权依照交易协议的约定过户至公司不存在任何法律障碍。请说明：

（一）杭州橙祥所持标的公司股份质押具体情况，包括不限于质权人及被担保人具体情况、质押金额、期限、相关利息安排等。

（二）上述承诺方为解除质押采取的具体措施及当前进展，是否存在无法推进的风险，如无法解除质押是否构成本次交易障碍，是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第四项的规定。

回复：

（一）杭州橙祥所持标的公司股份质押具体情况，包括不限于质权人及被担保人具体情况、质押金额、期限、相关利息安排等。

杭州橙祥所持标的公司股份质押具体情况如下：

质权人	被担保人	质押财产	质押期限	其他担保措施	借款金额	借款期限	相关利息安排
杭州联合农商村镇银行股份有限公司宝善支行	杭州橙祥	杭州橙祥持有的碧橙数字19,904,302股股份（占碧橙数字总股本的16.42%）	2023.8.7-2026.8.7	刘宏斌、冯星、张传双以及前述3人的配偶为杭州橙祥的借款提供连带责任保证。	5,000万元	2023.6.25-2026.6.24	放款前一日然合的一年期加195个基点，按月付息。LPR

（二）上述承诺方为解除质押采取的具体措施及当前进展，是否存在无法推进的风险，如无法解除质押是否构成本次交易障碍，是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第四项的规定。

上述承诺方已就解除质押事宜与质权人沟通协商。经与杭州联合农商行访谈确认，《并购借款合同》正常履行，杭州橙祥按期足额支付利息，不存在触及违约、提前还款等情况。同时，杭州联合农商行配合梦网科技、碧橙数字及相关质押人将全部出质股权解除质押不存在障碍。

鉴于上述承诺方及质权人已就解除质押事宜作出相应确认，质押解除无法推进的风险较小；在上述承诺方切实履行承诺的前提下，本次交易资产过户或者转移不存在法律障碍，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条第四项的规定。但若该等股权质押不能按期解除，可能会影响本次交易的顺利实施，公司已在《重组报告书（草案）》重大风险提示中提请投资者注意部分标的资产存在质押的风险。

问题八、关于股权处置。

2024年，标的公司将上海橙蓝健康科技有限公司部分股权以1元对价转让给本次交易对方冯星。请说明上述转让标的2023年及一期主要财务数据，转让的原因及作价依据，交易作价是否公允，是否存在向其进行利益输送的情形。

回复：

（一）请说明上述转让标的2023年及一期主要财务数据，转让的原因及作价依据

1、主要财务数据

2023年及2024年1-9月经审计上海橙蓝主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2024/9/30	2023/12/31
货币资金	88.19	720.59
应收账款	918.81	–
预付款项	881.27	0.25
其他应收款	56.59	16.94
资产合计	1,976.69	745.33
应付账款	1,101.66	86.34
合同负债	112.66	–
其他应付款	883.77	–
负债合计	2,126.95	86.39
项目	2024年1-9月	2023年度
营业收入	770.75	–
营业成本	552.24	146.90
净利润	-1,559.14	-191.07

2、转让原因及作价依据

上海橙蓝系标的公司大健康自有品牌BOL经营主体，与江苏深蓝远洋渔业有限公司、孙文俊于2023年6月30日共同投资设立，主要从事BOL品牌孵化，主要产品为磷虾油。

2024年，为快速打开BOL市场，标的公司加大了市场推广力度，导致BOL市场推广费高达1,961.91万元，但由于该品牌尚处于起步阶段，实现营业收入仅为770.75万元，2024年9月已资不抵债。因此，为降低上海橙蓝经营不善对标的公司财务数据带来的不利影响，标的公司与冯星于2024年9月15日签署《股权转让协议》，将持有的上海橙蓝45%股权（认缴出资额1200万元，已实缴）作价1元转让给冯星，本次转让未经评估。

本次股权转让对标的公司当期利润影响为-149.84万元，包括：（1）处置价款与合并财务报表层面享有净资产份额的差额-112.38万元；（2）丧失控制权后，剩余15%股权按公允价值重新计量，产生投资损失-37.46万元。

本次转让前，上海橙蓝最近一年年末总资产、净资产分别为745.33万元、658.93万元，占标的公司当期期末总资产、净资产比例分别为0.65%、1.31%，占比较小；最近一年营业收入、净利润分别为0万元、-191.07万元，金额较小。本次出售资产对标的公司影响较小。

（二）交易作价是否公允，是否存在向其进行利益输送的情形

本次交易，上海橙蓝为资不抵债的亏损资产，且本次交易已经标的公司股东会审议通过，关联股东冯星、刘宏斌、杭州橙灵、杭州橙祥回避表决。

综上所述，交易定价公允，不存在利益输送的情形。

特此公告。

梦网云科技集团股份有限公司

董事会

2025年8月9日

浦银安盛盛诺3个月定期开放债券型发起式证券投资基金2025年度分红公告

公告送出日期：2025年8月9日

1 公告基本信息

基金名称		浦银安盛盛诺3个月定期开放债券型发起式证券投资基金
基金简称		浦银安盛盛诺定开债券发起式
基金主代码		007889
基金合同生效日		2019年9月10日
基金管理人名称		浦银安盛基金管理有限公司
基金托管人名称		中信银行股份有限公司
公告依据		《中华人民共和国证券投资基金法》、《公开募集证券投资基金信息披露管理办法》、《公开募集证券投资基金运作管理办法》、《浦银安盛盛诺3个月定期开放债券型发起式证券投资基金基金合同》(以下简称"基金合同")、《浦银安盛盛诺3个月定期开放债券型发起式证券投资基金招募说明书》(以下简称"招募说明书")等有关规定
收益分配基准日		2025年8月1日
截止收益分配基准日的相关指标	基准日基金份额净值(单位：元)	1.0526
	基准日基金可供分配利润(单位：元)	42,265,262.29
本次分红方案(单位：元/10份基金份额)		0.23
有关年度分红次数的说明		本次分红为2025年度的第1次分红

注：

1）根据本基金基金合同的约定："在符合有关基金分红条件的前提下，基金管理人可以根据实际情况进行收益分配，具体分配方案以公告为准"；

2）截止2025年8月1日，本基金可供分配利润为42,265,262.29元。

2 与分红相关的其他信息

权益登记日	2025年8月12日
除息日	2025年8月12日
现金红利发放日	2025年8月14日
分红对象	权益登记日在注册登记机构登记在册的本基金全体基金份额持有人。
红利再投资相关事项的说明	本基金收益分配方式分两种：现金分红与红利再投资，投资者可选择现金红利或将现金红利自动转为基金份额进行再投资；若投资者不选择，本基金默认的收益分配方式是现金分红。
税收相关事项的说明	根据财政部、国家税务总局相关规定，基金向投资者分配的基金收益，暂免征收所得税。
费用相关事项的说明	本基金本次分红免收分红手续费。

注：本次收益分配方案已经本基金的托管人中信银行股份有限公司复核。

3 其他需要提示的事项

3.1基金收益分配采用现金方式或红利再投资方式，基金份额持有人可自行选择收益分配方式；基金份额持有人事先未做出选择的，默认的分红方式为现金方式；选择红利再投资的，现金红利则按权益登记日除权后的基金份额净值自动转为基金份额进行再投资。本次分红确认的分红方式将按照投资者在权益登记日之前（不含权益登记日）最后一次提交并被本基金注册登记机构确认的分红方式为准。同一基金份额持有人对本基金不同销售机构下的交易账户可设置不同的收益分配方式，且在任一销售机构对其单个交易账户下本基金收益分配方式的修改将仅适用于该销售机构下的单个交易账户，而对本基金其他销售机构下的交易账户无效。

3.2 基金收益分配时所发生的银行转账或其他手续费用由投资者自行承担。当投资者的现金红利小于一定金额，不足于支付银行转账或其他手续费用时，基金登记机构可将基金份额持有人的现金红利自动转为基金份额。

3.3 本基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金财产，但不保证基金一定盈利，也不保证最低收益。投资者在投资本基金前请务必认真阅读基金合同和招募说明书等法律文件。敬请投资者注意风险，并选择适合自身风险承受能力的投资品种进行投资。因基金分红导致基金份额净值变化，不会改变基金的风险收益特征，不会降低基金投资风险或提高基金投资收益。因分红导致基金净值调整至1元附近，在市场波动等因素的影响下，基金投资仍有可能出现亏损或基金净值仍有可能低于初始面值。

3.4 咨询方式：浦银安盛基金管理有限公司

客户服务热线：4008828999、021-33079999；

公司网址：www.py-axa.com；

客户端："浦银安盛基金"APP；

公司微信公众号：浦银安盛基金（AXASPDB），浦银安盛微理财（AXASPDB-E）。

特此公告。

浦银安盛基金管理有限公司

2025年8月9日

浦银安盛幸福回报定期开放债券型证券投资基金摘牌公告

根据《中华人民共和国证券投资基金法》、《公开募集证券投资基金运作管理办法》等法律、法规的规定和《浦银安盛幸福回报定期开放债券型证券投资基金基金合同》（以下简称"《基金合同》"）、《关于浦银安盛幸福回报定期开放债券型证券投资基金基金合同终止及基金财产清算的公告》、《浦银安盛幸福回报定期开放债券型证券投资基金清算报告》的有关约定，浦银安盛幸福回报定期开放债券型证券投资基金（以下简称"本基金"）基金管理人浦银安盛基金管理有限公司（以下简称"本基金管理人"）已向上海证券交易所申请本基金摘牌，并获得上海证券交易所同意。现将本基金摘牌相关内容公告如下：

一、摘牌基金的基本信息

基金名称：浦银安盛幸福回报定期开放债券型证券投资基金

基金简称：浦银安盛幸福回报定开债券

A类基金代码：519118（上交所简称：幸福债A）

B类基金代码：519119（上交所简称：幸福债B）

基金运作方式：契约型开放式

摘牌时间：本基金将于2025年8月13日收盘后在上海证券交易所摘牌。

二、有关基金摘牌决定的主要内容

根据本基金管理人于2025年6月12日发布的《关于浦银安盛幸福回报定期开放债券型证券投资基金基金合同终止及基金财产清算的公告》，本基金的最后运作日定为2025年6月12日，并于2025年6月13日（含）进入清算程序。本基金管理人于2025年8月1日在规定媒介发布了《浦银安盛幸福回报定期开放债券型证券投资基金清算报告》。本基金管理人向上海证券交易所申请本基金于2025年8月13日收盘后摘牌，获得上海证券交易所同意。

本基金在上海证券交易所摘牌后，投资者将无法在上海证券交易所查询到本基金的信息或办理本基金基金份额的申购、赎回等相关业务，由此给投资者带来的不便，敬请注意。

投资者可访问本公司网站(www.py-axa.com)或拨打客户服务电话400-8828-999咨询相关情况。

特此公告。

浦银安盛基金管理有限公司

2025年8月9日

浦银安盛盛华一年定期开放债券型发起式证券投资基金2025年度第三次分红公告

公告送出日期：2025年8月9日

1 公告基本信息

基金名称		浦银安盛盛华一年定期开放债券型发起式证券投资基金
基金简称		浦银安盛盛华一年定开债券
基金主代码		011719
基金合同生效日		2021年4月13日
基金管理人名称		浦银安盛基金管理有限公司
基金托管人名称		招商银行股份有限公司
公告依据		《中华人民共和国证券投资基金法》、《公开募集证券投资基金信息披露管理办法》、《公开募集证券投资基金运作管理办法》、《浦银安盛盛华一年定期开放债券型发起式证券投资基金基金合同》(以下简称"基金合同")、《浦银安盛盛华一年定期开放债券型发起式证券投资基金招募说明书》(以下简称"招募说明书")等有关规定
收益分配基准日		2025年8月1日
有关年度分红次数的说明		本次分红为2025年度的第3次分红
截止收益分配基准日基金的相关指标	基准日基金份额净值(单位：元)	1.0205
	基准日基金可供分配利润(单位：元)	46,787,747.88
本次分红方案(单位：元/10份基金份额)		0.17

注：

1）根据本基金基金合同的约定："在符合有关基金分红条件的前提下，基金管理人可以根据实际情况进行收益分配，具体分配方案以公告为准"；

2）截止2025年8月1日，本基金年度可供分配利润为46,787,747.88元。

2 与分红相关的其他信息

权益登记日	2025年8月12日
除息日	2025年8月12日
现金红利发放日	2025年8月14日
分红对象	权益登记日在注册登记机构登记在册的本基金全体基金份额持有人。
红利再投资相关事项的说明	本基金收益分配方式分两种：现金分红与红利再投资，投资者可选择现金红利或将现金红利自动转为基金份额进行再投资；若投资者不选择，本基金默认的收益分配方式是现金分红。
税收相关事项的说明	根据财政部、国家税务总局相关规定，基金向投资者分配的基金收益，暂免征收所得税。
费用相关事项的说明	本基金本次分红免收分红手续费。

注：本次收益分配方案已经本基金的托管人招商银行股份有限公司复核。

3 其他需要提示的事项

3.1 权益登记日申购的基金份额不享有本次分红权益，赎回的基金份额享有本次分红权益。

3.2 基金收益分配采用现金方式或红利再投资方式，基金份额持有人可