证券代码：603069　证券简称：海汽集团　公告编号：2022-067

海南海汽运输集团股份有限公司关于发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案修订说明的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

海南海汽运输集团股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“海汽集团”）于 2022 年 5 月 28 日披露了《海南海汽运输集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》及相关文件。2022 年 6 月 7 日，上海证券交易所下发了《关于海南海汽运输集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案的问询函》（上证公函【2022】0571 号）（以下简称“《问询函》”）。针对《问询函》的要求，公司对《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》及其摘要进行了修订，并于 2022 年 6 月 22 日披露了《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案（修订稿）》及其摘要。

本次补充和修订的主要内容如下（如无特别说明，本修订说明的简称与预案中的简称具有相同含义）：

预案章节	预案条目	修订内容
重大事项提示	五、标的资产预估值或拟定价情况	对本次交易标的资产的预估值或拟定价情况进行了补充。
	八、本次交易作出的重要承诺	补充披露交易对方一致行动人锁定期安排。
	十一、待补充披露的信息提示	对本次交易标的资产的预估值或拟定价情况进行了补充。
重大风险提示	一、与本次交易相关的风险	对标的资产相关数据未经审计、评估的风险的相关风险提示进行了完善。
	二、标的公司业务与经营风险	补充披露了供应商集中风险。
	三、其他风险	对股价波动风险进行了完善。
第一节补充交易的概况	二、本次交易具体方案	补充披露交易对方一致行动人相关股份的锁定期安排。
	三、标的资产预估值或拟定价情况	对本次交易标的资产的预估值或拟定价情况进行了补充。
第四节交易标的情况	一、标的公司基本情况	1、对经营活动现金流量情况及与净利润的匹配性进行了补充披露； 2、补充披露了标的公司主要资产负债情况。
	三、标的公司主营业务情况	1、对标的公司所处行业的政策趋势进行了完善； 2、对标的公司所处行业的竞争格局、市占率进行了完善； 3、对标的公司主营业务经营情况进行了完善； 4、补充披露了标的公司各板块收入情况、收入确认政策及前五名供应商情况 5、对标的公司核心竞争力进行了完善； 6、补充披露了标的公司持续盈利能力。
第五节预估值情况		1、补充披露审计、评估工作进展及后续计划安排； 2、对本次交易标的资产的预估值或拟定价情况进行了补充。
第六节发行股份及支付现金的情况	一、本次发行股份购买资产的情况	补充披露交易对方一致行动人相关股份的锁定期安排。
第八节风险因素	一、与本次交易相关的风险	对标的资产相关数据未经审计、评估的风险的相关风险提示进行了完善。
	二、标的公司业务与经营风险	补充披露了供应商集中风险。
	三、其他风险	对股价波动风险进行了完善。

特此公告。

海南海汽运输集团股份有限公司董事会
2022 年 6 月 22 日

证券代码：603069　证券简称：海汽集团　公告编号：2022-066

海南海汽运输集团股份有限公司关于发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

海南海汽运输集团股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“海汽集团”）于 2022 年 5 月 28 日披露了《海南海汽运输集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》及相关文件。2022 年 6 月 7 日，上海证券交易所下发了《关于海南海汽运输集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案的问询函》（上证公函【2022】0571 号）（以下简称“《问询函》”）。

根据《问询函》的相关要求，公司会同本次交易的相关各方及各中介机构就《问询函》所提问题逐项进行了认真核查及分析，并对《海南海汽运输集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》（以下简称“《预案》”）进行了修订和补充，现对《问询函》中的有关问题回复说明如下：

若无单独说明，本问询函回复所使用的简称及释义与回日披露的《海南海汽运输集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》保持一致。

问题 1

预案显示，本次交易完成后，上市公司将从传统客运业务转型为综合旅游业务，面临包括组织架构、内部控制和人才引进等方面经营管理方面的挑战。请公司结合战略规划及发展定位，说明后续拟开展的整合措施及计划安排。请财务顾问发表意见。

回复：

一、公司战略规划及发展定位

2020 年 6 月 1 日，中共中央、国务院印发的《海南自由贸易港建设总体方案》，明确提出大力发展旅游业、现代服务业和高新技术产业，并出台一系列支持海南自贸港建设的落地政策，为海南旅游业发展提供了极佳的政策环境。

在海南自贸港建设政策落地和双循环的新发展格局为旅游消费市场带来发展契机的整体背景下，上市公司通过本次交易推动自身从传统交通企业升级成免税商业综合企业集团。本次交易完成后，海汽集团将充分借助上市平台进一步推动免税快速发展的同时，协调免税业务与上市公司现有业务的协同发展，将上市公司打造成为海南免税商业综合企业集团的代表。

二、拟开展的整合措施及计划安排

（一）拟开展的整合措施

本次交易完成后，上市公司将主要开展以下几方面整合措施：

1、上市公司将保持标的公司主要经营管理团队的稳定性，标的公司将以其现有管理团队负责自身业务的管理、运营。

2、借助上市公司的平台优势、资金优势等，以及已有的规范化管理经验等，统筹协调各方面资源，积极促进标的公司的发展。

3、上市公司将与标的公司共同制定整体发展战略，充分发挥二者协同效应。

（二）计划安排

上市公司对现有业务及标的公司之间人员、资金等作出的具体计划安排如下：

1、人员方面

上市公司将保持标的公司原有主要经营管理团队的稳定性，并纳入上市公司激励体系；同时，为推动标的公司业务发展，上市公司支持标的公司从外部引进优质人才，以丰富和完善标的公司的业务团队和管理团队，为标的公司的业务开拓和维系提供足够的支持。

2、业务方面

本次重组完成后，海汽集团将把海旅免税纳入整体业务体系，免税业务收入将成为海汽集团主要收入、利润来源。海汽集团将充分利用和发挥免税业务注入所带来的整体业务快速发展机遇的同时，协调海旅免税业务与上市公司现有业务的协同发展，实现互相促进、资源共享的良性互动。

3、资金方面

上市公司将在财务上对标的公司实行统一管理，不断规范标的公司日常经营中财务内控管理。同时上市公司将充分利用上市平台优势，为海旅免税进一步拓展融资渠道，使标的公司充分发挥现有的潜力，实现业务跨越式增长，提升经营业绩。

4、管理方面

标的公司为上市公司间接控股股东海南旅投的全资子公司，双方的管理模式、公司文化具有相似性。本次交易完成后，海汽集团将整合双方的管理体系，实现管理协同，相互吸收对方在内部管理、企业文化、员工福利、团队建设方面的良好经验，加强企业文化的宣传贯彻。在保持标的公司业务独立性的同时，向其导入上市公司规范运作、内部控制、信息披露等方面的理念，降低整合过程中的管理风险。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、本次重组完成后，免税业务将成为海汽集团主要收入、利润来源，海汽集团将充分利用和发挥免税业务注入所带来的整体业务快速发展机遇的同时，协调海旅免税业务与上市公司现有业务的协同发展。

2、上市公司将对现有业务及标的公司之间人员、业务、资金、管理等方面作出具体的整合计划，实现二者互相促进、资源共享的良性互动，充分发挥协同效应。

问题 2

预案显示，目前海南离岛免税市场主要有中国中免、海旅免税、海控全球精品免税、中服免税、深圳免税。公开资料显示，海控全球精品免税与标的公司同受海南省国资委控制。随着中国免税品市场竞争对手及潜在竞争对手增加，标的公司的市场份额及经营业绩将受到一定程度影响。请公司：（1）结合标的公司所处行业的政策趋势、竞争格局、市占率等因素，补充披露标的公司的核心竞争力及持续盈利能力；（2）说明此次交易是否有利于上市公司避免同业竞争、增强独立性。请财务顾问发表意见。

回复：

一、标的公司所处行业的政策趋势

（一）海南离岛免税政策在购物额度、商品种类、单次数量、购物次数等方面不断放开

根据财政部、商务部、海关总署和国家税务总局联合发布的《海南离岛旅客免税购物商店管理暂行办法》等政策，国家对离岛免税店实行特许经营。离岛免税店的布局选址由海南省政府提出意见，经财政部会同海关总署、税务总局、商务部审核后，报国务院批准。离岛免税店的经营主体可为单一股东或多元股东，可采取参股、合作等方式经营，具有免税品经销资格的企业必须对离岛免税店绝对控股。离岛旅客每人每年免税购物额度、免税商品种类及每次购买数量等限制，按照财政部、海关总署、国家税务总局公告相关规定执行，超出年度免税购物额度的部分，按照有关办法征收进口税。近年来，离岛旅客每人每年免税购物额度、免税商品种类及每次购买数量等具体政策在不断放开，演变情况如下：

时间	政策名称	主要内容
2008 年 5 月 26 日	《海南国际旅游岛建设行动计划》	在机场口岸设立免税商店的基础上，加快建设市内免税商店。先在海口、三亚各建立一家市内免税商店；然后在琼海、万宁各建立一家市内免税商店
2011 年 4 月 20 日	《财政部关于开展海南离岛旅客免税购物政策试点的公告》	适用对象：年满 18 周岁的离岛不离境的国内外旅客； 免税商品品种：18 种进口品；免税店：三亚、海口各一家； 购物次数：非岛内居民旅客每人每年最多 2 次，岛内居民旅客每人每年最多 1 次； 购物额度：5,000 元
2012 年 11 月 1 日	《财政部关于调整海南离岛旅客免税购物政策的公告》	适用对象：年满 16 周岁的离岛不离境的国内外旅客； 免税商品品种：增加至 21 种；购物额度：8,000
2015 年 3 月 20 日	《财政部关于进一步调整海南离岛旅客免税购物政策的公告》	免税商品品种：增加至 38 种； 放宽香水、化妆品、手表、服装服饰、小皮件等 10 种商品的单次购物数量限制
2016 年 2 月 1 日	《关于进一步调整海南离岛旅客免税购物政策的公告》	购物额度：16,000 元，对非岛内居民旅客取消购物次数限制；同意三亚海棠湾免税店和海口美兰机场免税店开设网上销售窗口
2018 年 12 月 1 日	《关于进一步调整海南离岛旅客免税购物政策的公告》	购物限额及次数：30,000 元，不限次；免税商品品种：增加部分家用医疗器械商品
2018 年 12 月 28 日	《关于将乘轮船离岛旅客纳入海南离岛旅客免税购物政策适用对象范围的公告》	将轮船离岛旅客纳入离岛免税适用对象
2020 年 7 月 1 日	《关于海南离岛旅客免税购物政策的公告》	离岛旅客每年每人免税购物额度为 10 万元人民币，不限次数
2021 年 2 月 2 日	《关于增加海南离岛旅客免税购物提货方式的公告》	离岛旅客除在机场、火车站、码头指定区域提货外，还可选择邮寄送达方式提货

（二）海南离岛免税牌照通过招标等市场化方式进一步增加，但仍具稀缺性

2011 年国家实施海南离岛免税政策，并于 2011 年 4 月授予中国中免海南离岛免税牌照。2020 年以来，海南离岛免税经营主体进一步增加。2020 年 7 月海南省财政厅、商务厅、市场监管局发布公告称，将采用招标等市场化竞争方式选择并确定新增加的海南离岛免税购物经营主体。截至本回复出具之日，共计 6 家经营主体取得海南离岛免税牌照，主要包括：中国中免、海南免税（被中国中免收购）、海旅免税、海控全球精品免税、中服免税、深圳免税。近年来，随着进入海南离岛免税市场的限制有所放宽，取得免税牌照的竞争对手或拟申请免税牌照的潜在竞争对手逐渐增加，标的公司的市场份额存在下降的风险。但截至本回复出具日，离岛免税牌照的进一步发放政策尚未明确，短期内离岛免税牌照仍具有一定稀缺性。

截至本回复出具日，海南离岛免税经营主体及其牌照取得时间如下所示：

经营主体	取得牌照时间
中国中免	2011 年 4 月
海南免税	2011 年 11 月
海旅免税	2020 年 8 月
海控全球精品免税	2020 年 8 月
深圳免税	2020 年 8 月
中服免税	2020 年 8 月

（三）海南省跨境电商政策进一步趋紧

近年来，跨境电商在全国自贸区得到了迅猛发展，自贸区跨境电商企业的注册量也迅速增长，在激烈竞争的环境下，国内跨境电商行业都不同程度地存在违规经营甚至突破监管红线的问题，例如：在监管区域外销售和交易，或将跨境进口的商品二次转卖等违法、违规行为。为应对上述问题，2021 年 3 月 18 日六部委发布了《关于扩大跨境电商零售进口试点、严格落实监管要求的通知》（商财发〔2021〕39 号），要求各试点城市要切实承担主体责任，严格落实监管要求，及时查处在海关特殊监管区域外开展“网购保税 + 线下自提”、二次销售等违规行为，确保试点顺利推进，促进行业规范健康持续发展。2021 年 11 月 29 日，海南省市场监管局出台了《关于促进海南跨境电商合规经营健康发展的指导意见》，跨境电商监管进一步趋紧。受上述政策的影响，海南跨境电商行业受到极大冲击，跨境展示店的数量大幅减少，原因是海南跨境消费者主要为来岛游客，消费者希望在展示店购物，而购物方式的变化使得顾客消费体验下降，而与全国其他地区跨境电商相比，海南跨境电商线上销售并无明显竞争优势。

综上，近年来，海南离岛免税政策在购物额度、商品种类、单次数量、购物次数、牌照发放等方面不断放开，标的公司积极把握行业发展趋势，自开业以来快速发展，收入利润规模不断扩大；另一方面，受海南省跨境电商政策进一步趋紧影响，海旅黑虎 2021 年度出现大额亏损。随着海旅免税城进入正式运营阶段，标的公司收入利润规模扩大，2022 年 1-3 月，海旅黑虎占标的公司收入利润比重较小，标的公司的利润主体主要为海旅免税城，海旅黑虎对标的公司利润影响程度较小。

二、竞争格局

目前海南离岛免税经营主体主要包括中国中免（包括：海南免税）、海旅免税、海控全球精品免税、中服免税、深圳免税，其中中国中免经营离岛免税业务多年，旗下免税店共计经营面积超过 10 万平方米，为目前最主要的离岛免税业务主体。三亚国际免税城是中国中免的主要离岛免税业务经营主体，根据其上市公司年报及中华人民共和国海口海关统计数据，2021 年三亚国际免税城市场占有率为 71.78%。海旅免税免税业务经营面积近 5 万平方米，成立以来快速发展，市场占有率不断提升，2021 年度和 2022 年一季度市场占有率分别为 3.52%和 7.45%，在海南离岛免税领域处于行业前列。

海南离岛免税经营主体及其免税店具体情况如下：

经营主体	免税店公司名称	离岛免税店	经营面积
中国中免	中免集团三亚市内免税店有限公司	三亚国际免税城	7.2 万平方米
	中免凤凰机场免税品有限公司	三亚凤凰机场免税店	1,000 平方米
	海免（海口）免税店有限公司	海口日月广场免税店	2.2 万平方米
	琼海海中免免税品有限公司	博鳌免税城	4,200 平方米
	海免海口美兰机场免税店有限公司	海口美兰机场 T1 免税店	1.4 万平方米
		海口美兰机场 T2 免税店	9,313 平方米
深圳免税	深免集团（海南）运营总部有限公司	深免海口观澜湖免税购物城	近 10 万平米
海旅免税	海旅免税城（三亚）迎宾有限公司	海旅免税城	近 5 万平方米
海控全球精品免税	全球精品（海口）免税城有限公司	海控全球精品（海口）免税城	约 3.9 万平方米
中服免税	中服（三亚）免税品有限公司	中服三亚国际免税购物公园	约 3.3 万平方米

注：经营面积数据来源于东北证券研究报告《免税专题：价格战是否为持久战？—免税行业系列深度（二）》、国信社服研究报告《免税系列之五十三—海南免税体系的演进层次和规模测算》。

三、公司核心竞争力

1、深度布局免税业务，市占率及经营面积排名前列

海旅免税深度布局免税业务，在成立后快速发展，市场占有率不断提升，2021 年度和 2022 年一季度市场占有率分别为 3.52%和 7.45%，在海南离岛免税领域处于行业前列。离岛免税方面，公司设立高端旅游零售综合体海旅免税城，开展线下免税品门店的运营管理业务，向全国离岛游客零售免税商品，整体经营面积达 9.5 万平方米，免税业务经营面积近 5 万平方米，截至 2022 年 5 月，吸引 884 个国际知名品牌入驻。线上免税方面，海旅免税线上官方商店于 2021 年 1 月 25 日正式上线，官方商店的会员购业务作为海南离岛免税业务的延伸，已于 2021 年 8 月上线。标的公司离岛免税提货点涵盖机场、码头、火车站，除此以外，亦提供邮寄离岛和返岛提货。岛民免税业务方面，虽相关政策尚未出台，但标的公司已提前谋划布局。

2、品牌数量领先、供应链保障优势

海旅免税与全球头部旅游零售商拉格代尔签订战略合作协议，并不断提升自身采购能力，随着海南离岛免税政策在购物额度、商品种类、单次数量、购物次数等方面不断放开，海旅免税积极把握行业发展趋势，引进品牌数量从开业初的近 350 个提升至 2022 年 5 月末的 884 个品牌，包括众多全球顶级化妆品旗下品牌香化产品、珠宝腕表等畅销品牌、众多全球知名酒水品牌以及箱包服饰、电子产品等。海旅免税供应链管理确保业务规模不断扩张的同时，始终保持行业前列的经营效率，满足客户对优质免税商品的需求。

3、差异化竞争优势

标的公司深耕香化品类，线上香化品牌数量达 142 个，位列同行第一；在引进充足热门品牌的基础上，海旅免税积极把握行业发展趋势，加大差异化品牌端的引进力度，其中 Tasaki、Marni、Fred、Etro、Hublot、Schaffrath、Gucci 彩妆、Burberry 彩妆、Christian Louboutin 彩妆、SENSAI、est 等 190 多个品牌系首次或独家进驻离岛免税市场。此外，标的公司还打造了潮牌空间，以满足年轻顾客的时尚需求。标的公司后续还将不断调整品类结构，提高利润率，发挥差异化竞争优势。

4、股东支持及人才优势

标的公司控股股东海南旅投是海南省国际旅游消费中心建设投资发展运营商，致力于成为国际旅游消费中心的引领者、全岛旅游产业链的整合者、国际旅游岛的建设者、旅游国际合作的平台。海旅免税在自身外部发展同时，能够和控股股东产生协同效应，促进长期的可持续发展。

海旅免税管理团队具备卓越的战略视野和丰富的管理经验，凭借管理团队对行业和政策的深度理解能够把握市场机遇，面对行业挑战。

四、标的公司具有较强持续盈利能力，本次交易有利于增强上市公司的盈利能力

标的公司主要经营离岛免税零售业务，近年来，离岛旅客每人每年免税购物额度、免税商品种类及每次购买数量等具体政策均在不断放开，标的公司成立以来，把握行业发展机遇，凭借丰富的品牌数量及差异化竞争优势，深度布局免税业务，市场占有率不断提升，2021 年度和 2022 年一季度市场占有率分别为 3.52%和 7.45%，在海南离岛免税领域处于行业前列。2021 年以来，随着海旅免税城进入正式运营阶段，收入及净利润均呈现大幅上升趋势，2021 年度实现收入 245,078.50 万元，2022 年一季度实现收入 134,909.00 万元，净利润预计 4,400-5,000 万元，具有较强的持续盈利能力。

本次交易前，上市公司的主营业务为汽车客运、汽车场站的开发与经营、汽车综合服务以及交通旅游等业务，本次交易将推动上市公司从传统交通企业升级成免税商业综合企业集团。本次交易完成后，上市公司将持有海旅免税 100%股权，上市公司归属于母公司所有者的净利润将得以提高，有利于增强上市公司的盈利能力，实现股东利益的最大化。

五、本次交易不存在新增同业竞争情形

上市公司控股股东系海汽控股，间接控股股东系海南旅投，实际控制人系海南省国资委。本次交易前上市公司的主营业务为汽车客运、汽车场站的开发与经营、汽车综合服务以及交通旅游等业务，与海南旅投及其控制的其他企业不存在同业竞争。本次交易完成后，除通过上市公司控制海旅免税业务外，海南旅投不存在控制其他免税零售业务的情形，上市公司与海南旅投及其控制的其他企业之间不会新增同业竞争。

海控全球精品免税的经营主体为全球消费精品（海南）贸易有限公司，其控股股东为海南省发展控股有限公司，实际控制人为海南省国资委。海南省国资委作为国有资产监管机构代表本级人民政府对监管企业依法履行出资人职责，不行使政府公共管理职能，不干预企业自主经营权，海南省国资委下属企业独立运营，因此，在业务方面，海南旅投与海南省发展控股有限公司均独立运营。在人员方面，为推进省属企业治理体系、健全法人治理结构，海南省国资委实行专职外部董事制度，下设省属国有企业专职外部董事办公室，除两名专职外部董事在两方兼任董事外，海南旅投与海南省发展控股有限公司不在在法定代表人、董事长、总经理或者半数以上的董事相互兼职的情形，两方董事、监事及高级管理人员等主要人员相互独立。

此外，根据《上海证券交易所股票上市规则》第 6.3.4 条“上市公司与本规则第 6.3.3 条第二款第（二）项所列法人（或者其他组织）受同一国有资产管理机构控制而形成该项所述情形的，不因此构成关联关系…”因此，除海南旅投及其下属企业外，海南省国资委控制的其他企业不构成上市公司关联方。上市公司将认定是否构成同业竞争的范围界定为间接控股股东海南旅投及其直接或间接控制的企业，海控全球精品免税虽与上市公司同受海南省国资委实际控制，但不构成同业竞争。

本次交易前，上市公司与海南旅投及其控制的其他企业不存在同业竞争，并已按照有关法律法规的规定，建立规范的法人治理结构和独立运营的管理体制，做到业务独立、资产独立、财务独立、人员独立和机构独立。上市公司控股股东海汽控股及间接控股股东海南旅投均已出具避免同业竞争、保持上市公司独立性的承诺函。本次交易完成后，上市公司与海南旅投及其控制的其他企业之间不会新增同业竞争，且在业务、资产、财务、人员、机构等方面与控股股东、间接控股股东及其关联方仍然保持独立。综上，本次交易有利于上市公司避免同业竞争、增强独立性。

六、补充披露情况

公司已在预案“第四节交易标的情况”之“三、标的公司主营业务情况”之“（一）标的公司行业情况”、“（四）海旅免税的核心竞争力”及“（五）海旅免税的持续盈利能力”中对上述内容进行了补充披露。

七、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、标的公司具有较强的核心竞争力及持续盈利能力；

2、此次交易有利于上市公司避免同业竞争、增强独立性。

问题 3

预案显示，标的公司主营离岛免税、跨境电商、岛民免税，主要销售模式为直销，部分利润来源于供应商的扣点分成。请公司补充披露：（1）标的公司各业务板块的营业收入及占比、毛利率；（2）供应商扣点分成模式占比及收入确认政策；（3）报告期内前五大供应商的名称、交易金额及占比、交易模式，说明是否存在对单个供应商的重大依赖。请财务顾问、会计师发表意见。

回复：

一、标的公司各业务板块的营业收入及占比、毛利率

2020 年、2021 年、2022 年 1-3 月，海旅免税各板块营业收入、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月			2021 年度			2020 年度		
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率
免税业务	109,662.16	81.29%	16.07%	174,377.19	71.15%	18.50%	201.49	15.17%	27.35%
有税业务	22,870.09	16.95%	10.38%	59,474.21	24.27%	8.24%	331.64	24.97%	0.41%
跨境电商	228.89	0.17%	43.55%	5,991.48	2.44%	16.24%	688.41	51.83%	33.50%
其他	2,147.86	1.59%	100.00%	5,235.61	2.14%	100.00%	106.63	8.03%	84.81%
合计	134,909.00	100.00%	16.49%	245,078.50	100.00%	17.70%	1,328.18	100.00%	28.42%

注：以上财务数据已经审计机构初步调整，与预案披露数据存在一定差异。

海旅免税主要收入来源于离岛免税，由于海旅免税城于 2020 年 12 月底开业，2020 年度运营时间较短，因此 2020 年销售规模较小，2021 年以来，随着海旅免税城进入正式运营阶段，收入呈上升趋势。报告期内，免税业务毛利率整体呈下降趋势，2022 年 1-3 月毛利率较 2021 年毛利率下降主要系一季度为销售旺季，竞争较为激烈，商品优惠力度较大导致。

报告期内，随着海旅免税城进入正式运营阶段，有税业务收入亦有所增加。有税业务毛利率报告期内呈上升趋势，主要原因为 2021 年下半年有税联营店铺陆续开业，带动有税业务毛利率上升。

2021 年度跨境电商业务收入较 2020 年增长较多，主要系 2020 年 12 月非同一控制下合并跨境电商业务，该部分业务被合并前已经营 2 年时间，渠道较成熟。报告期内，跨境电商业务毛利率呈波动式上升趋势，2021 年度毛利率较低主要原因为 2021 年跨境电商政策收紧，海旅黑虎降低商品售价、加快库存处理；此外，2022 年海旅黑虎新开设 2 家线下门店，由于新引进的供应商采购成本降低，2022 年毛利率有所上升。

二、供应商扣点分成模式占比及收入确认政策

1、供应商扣点分成模式占比情况

2020 年、2021 年、2022 年 1-3 月，公司供应商扣点分成销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度
供应商扣点分成收入	1,693.27	3,615.71	101.31
营业收入	134,909.00	245,078.50	1,328.18
占比	1.26%	1.48%	7.63%

注：以上财务数据已经审计初步调整，与预案披露数据存在一定差异。

标的公司供应商扣点分成模式仅涉及线下销售部分，货物由供应商自主管理，且供应商派驻人员共同进行店铺运营，并承担派驻期间相关人员支出。报告期内主要销售模式为直销，供应商扣点分成收入占比较小，对标的公司收入的影响较小。

2、收入确认政策

海旅免税的销售模式分为联营和直销两种模式，联营模式按净额法确认收入、直销模式按总额法确认收入。

（1）直销模式

①线上商品销售

买方在线上下单并支付款项，标的公司在接到平台推送销售信息后打包货物并通过邮寄方式将货物发出，在买方收到货物，物流企业反馈收货时，确认收入。

②线下商品销售

A、有税商品销售

买方在线下门店选购商品后，凭据柜员开出的付款单据，在收银台支付货款，后至门店领取商品时，确认商品销售收入的实现。

B、免税商品销售

买方在线下门店选购商品后，凭据柜员开出的付款单据，在收银台支付货款，在机场、码头、火车站等海关批准的取货点取货后，确认商品销售收入的实现。

C、线下商品销售邮寄发货

买方在线下门店选购商品后，凭据柜员开出的付款单据，在收银台支付货款，标的公司将货物打包并通过邮寄方式将货物发出，在买方收到货物，物流企业反馈收货时，确认收入。

（2）联营模式

供应商扣点分成收入确认原则：海旅免税在商品控制权转移、取得销售商品价款或索取价款的凭证时确认为收入，海旅免税根据销售金额以及与供应商约定的分成比例确认销售收入。供应商定期与公司对账后根据销售收入扣点后的金额开具增值税专用发票，标的公司于指定付款日，将商品零售收入扣除约定分成比例后的金额返还给供应商。

三、报告期内前五大供应商的名称、交易金额及占比、交易模式，说明是否存在对单个供应商的重大依赖

（一）报告期前五大供应商情况

报告期内，海旅免税前五大供应商情况如下：

单位：万元

报告期	序号	供应商名称	采购模式	采购金额	占采购总额比例
2022 年 1-3 月	1	供应商 1	直采、联营	53,077.15	60.79%
	2	供应商 2	直采、联营	20,927.52	23.97%
	3	供应商 3	直采	1,894.16	2.17%
	4	供应商 4	直采	1,294.77	1.48%
	5	供应商 5	联营	798.50	0.91%
	合计			77,992.10	89.33%
2021 年度	1	供应商 1	直采、联营	287,007.48	77.53%
	2	供应商 2	直采、联营	48,411.74	13.08%
	3	供应商 3	直采	8,606.54	2.32%
	4	供应商 4	直采	4,740.11	1.28%
	5	供应商 5	直采	1,660.36	0.45%
	合计			350,426.24	94.66%
2020 年度	1	供应商 1	直采	21,988.81	62.37%
	2	供应商 2	直采	8,315.83	23.59%
	3	供应商 3	直采	1,466.24	4.16%
	4	供应商 4	直采	660.76	1.87%
	5	供应商 5	直采	465.48	1.32%
	合计			32,897.12	93.31%

注：以上数据未经审计。

由于报告期初公司刚刚成立，经营尚处于初期，为迅速与各品牌建立合作关系，同时降低汇率波动风险、缓解资金压力，公司与旅游零售商拉格代尔开展战略合作，通过其采购各类品牌商品，因此报告期内，公司向拉格代尔采购比例超过 50%。

通常情况下，免税持牌企业除向品牌供应商直接采购商品外，为了弥补国际渠道能力的不足，也会向 DFS、DUFRY、拉格代尔等国际旅游零售商采购商品，特别在营业初期，考虑到国际旅游零售商奢侈品的品牌资源和产品渠道优势，免税持牌企业通常在供应链方面与其进行战略合作，因此，前期国际旅游零售商采购占比会较高，并随着业务发展呈下降趋势，例如海南省免税品有限公司（被中国中免收购前）、深圳免税与 DFS 集团，海控全球精品免税与 DUFRY 集团均存在相关战略合作关系，因此海旅免税与拉格代尔开展战略合作采购免税品符合离岛免税行业惯例。

报告期内海旅免税随着业务发展已与部分品牌建立直接采购关系，其向拉格代尔采购比例总体呈下降趋势。此外，在全球旅游零售市场因疫情等因素遭受不利影响背景下，海旅免税稳定的现金流贡献以及全球旅游零售商布局海南日贸港建设的强烈意愿均为双方战略合作提供了稳定的合作关系，因此海旅免税不存在对拉格代尔的单方面重大依赖。

（二）供应商集中风险

报告期内，标的公司主要向国际品牌、旅游零售商采购各类商品，考虑到国际旅游零售商奢侈品的品牌资源和产品渠道优势，因此在发展初期，免税持牌企业通常在供应链方面与其进行战略合作，前期国际旅游零售商采购占比会较高，2020 年、2021 年和 2022 年 1-3 月，标的公司向国际旅游零售商拉格代尔采购额占采购总额的比例分别为 62.37%、77.53%、60.79%。标的公司对拉格代尔的采购占比较高，存在供应商集中风险。

为了降低供应商过于集中的风险，标的公司积极拓展采购渠道，随着业务发展与部分品牌建立直接采购关系，极大地降低了单一供应商采购占比过于集中的风险。

尽管标的公司与拉格代尔已经形成稳定的战略合作关系，但若因市场供求关系变化，无法继续合作，标的公司难以在短时间内采购充足的商品，其正常经营活动将受到一定程度不利影响。

四、补充披露情况

公司已在预案“重大风险提示”之“二、标的公司业务与经营风险”、“第八节风险因素”之“二、标的公司业务与经营风险”以及“第四节交易标的情况”之“三、标的公司主营业务情况”之“（三）主要经营模式”中对上述内容进行了补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

1、公司供应商扣点分成模式收入确认政策符合会计准则规定；

2、公司对供应商拉格代尔的依赖已经逐步降低。

问题 4

预案显示，标的公司报告期业绩变化较大，2020 年、2021 年、2022 年一季度分别实现收入 0.13 亿元、24.5 亿元、13.8 亿元，净利润为 -0.53 亿元、-0.55 亿元、0.60 亿元。请公司：（1）结合业务开展情况、期间费用变化等，说明 2021 年收入大幅增长但净利润为负的主要原因及合理性；（2）补充披露报告期内标的公司经营活动现金流量情况，并说明是否与净利润情况匹配。请财务顾问、会计师发表意见。

回复：

一、结合业务开展情况、期间费用变化等，说明 2021 年收入大幅增长但净利润为负的主要原因及合理性

（一）海旅免税业务开展情况

海旅免税成立于 2020 年 7 月 21 日，其中下属子公司海旅免税城主要经营离岛免税业务，系海旅免税利润主要贡献主体，成立于 2020 年 9 月 1 日，于 2020 年 12 月 30 日开业经营。2020 年海旅免税经营重心主要为公司组建初创、筹备开业等前期事宜，年内正式开业经营时间较短。2021 年以来，随着海旅免税城进入正式运营阶段，收入呈现大幅增长。

（二）标的公司报告期内期间费用情况

单位：万元

科目	2022 年 1-3 月		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	134,909.00	100.00%	245,078.50	100.00%	1,328.18	100.00%
营业成本	112,665.83	83.51%	201,701.55	82.30%	950.67	71.58%
期间费用	11,768.15	8.72%	39,687.30	16.19%	6,513.12	490.38%
其中：销售费用	8,142.15	6.04%	24,946.15	10.18%	3,337.81	251.31%
管理费用	1,906.01	1.41%	9,260.52	3.78%	2,475.90	186.41%
研发费用	2.30	0.00%	325.38	0.13%	27.66	2.08%
财务费用	1,717.69	1.27%	5,155.25	2.10%	671.75	50.58%

注：以上财务数据已经审计机构初步调整，与预案披露数据存在一定差异。

报告期内，海旅免税期间费用率分别为 490.38%、16.19%、8.72%，呈大幅下降趋势，主要原因为海旅免税城于 2020 年底正式开业，营业初期管理费用、销售费用支出较高。报告期内，标的公司管理费用主要系人工支出及折旧摊销等，销售费用主要构成为人工支出、折旧摊销、租赁费用、物业管理费等，研发费用主要为海旅黑虎就跨境业务相关系统进行开发产生的费用。随着海旅免税城进入正式运营阶段，标的公司收入规模扩大，期间费用率呈下降趋势。

（三）2021 年收入大幅增长但净利润为负的主要原因及合理性

标的公司 2021 年收入大幅增长的主要原因为海旅免税城于 2020 年底开业经营，营业时间较短，因此，2021 年收入较 2020 年呈大幅上升趋势。标的公司 2021 年度净利润为负主要原因如下：

1、受海南跨境电商政策收紧及岛民免税政策未如期出台影响，海旅黑虎大幅亏损

海旅黑虎成立于 2019 年 4 月，2020 年 6 月海南旅投收购其 51%股权，并于 2020 年 12 月无偿划转至海旅免税。海旅黑虎通过线上、线下结合的模式开展商品零售业务。2020 年度、2021 年度以及 2022 年 1-3 月，海旅黑