

業 務

概覽

我們是誰

我們是全球領先的國際貿易綜合服務商。秉承讓貿易更簡單的使命，我們為全球中小微企業提供一體化貿易服務平台。

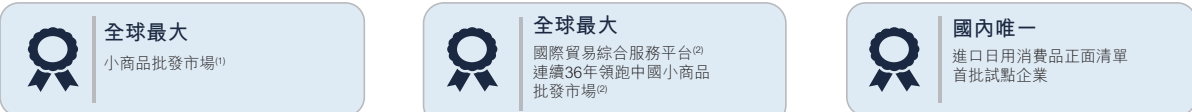
我們的核心實體市場義烏小商品城是包括國際商貿城一區至五區、全球數貿中心、篁園市場、國際生產資料市場及賓王市場在內的龐大市場集群。根據灼識諮詢的資料，按2025年的商品成交總額計，我們是全球最大的國際貿易綜合服務平台；按2025年的市場商戶數量計，我們亦是全球最大的小商品批發市場。截至2025年12月31日，市場可租賃面積超1.6百萬平方米，擁有約8萬個經營主體，匯聚26個大類、約2.1百萬種單品，構成了我們服務生態系統的核心，並成為我們整個平台流量及規模的根本來源。

憑藉我們的市場經營能力，我們已將服務延伸至貿易價值鏈。我們的業務現已涵蓋數字貿易服務、倉儲服務、貿易相關金融服務、國內及跨境貿易以及新零售業務，連同展覽及會議服務、酒店及配套餐飲服務，以及配套設施開發及銷售。該等業務共同支持整合式貿易生態系統的發展，整合線上及線下渠道，並促進貨物於國內及國際貿易流中的流通。

我們的總部位於浙江省義烏市，義烏被廣泛譽為世界「小商品之都」。義烏長期以來「以市興城」的發展模式，使當地產業政策與小商品市場的持續繁榮深度契合。作為義烏市場的建設與經營主體，我們不僅受益於該市穩定的貿易環境與獨特的政策支持，亦持續反哺並深度參與著區域的長期經濟發展。

歷年來，我們已在各項業務線均取得多項成就，詳細情況如下：

行業地位



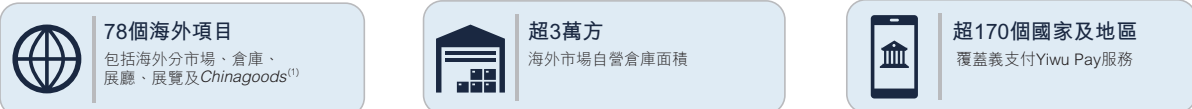
經營規模



供銷體系



出海網絡



附註：

- (1) 根據灼識諮詢的資料，按2025年的商戶總數計。
- (2) 根據灼識諮詢的資料，按2025年的商品交易總額計。
- (3) 截至2025年12月31日。

業 務

我們的商業模式

我們的業務體系由「商品展示交易生態、貿易服務生態、配套服務生態」三大核心業務板塊構成，通過降低貿易成本、縮短貿易鏈條、提升貿易效率，持續為全球小商品流通創造價值。上述三大業務板塊緊密協同、互為支撐，共同構建了線上線下一體化貿易服務閉環。下圖說明我們的業務模式：



商品展示交易生態

我們的商品展示交易生態主要包括線下市場經營和商品銷售，是我們商業體系的基石。在市場經營端，我們採取「商位出租」模式，對義烏中國小商品城市場群進行統一經營管理，並以此為基礎提供運營服務，構建了穩定可靠的實體交易與展示中心。此外，依託實體市場所匯聚的海量源頭貨源與強大供應鏈資源，我們搭建了自營商品貿易體系，廣泛開展國內及跨境貿易，並運營新零售品牌「愛喜貓」全球好物集合店。通過直接參與貿易活動，我們進一步促進交易流通，並提升貿易生態系統的深度與效能。

貿易服務生態

我們的貿易服務生態主要包括線上服務平台、倉儲物流，以及貿易相關金融服務，是提升貿易效率的核心支撐。在交易撮合端，我們依託「Chinagoods」，以貿易數據整合為核心，鏈接5萬家實體商鋪，作為我們實體市場的延伸，並精準對接線上線下渠道的供需雙方。在倉儲端，我們以自有物流園區為支點，整合國內環球義達供應鏈產業園、

業 務

義烏國際數字物流市場(一期)及義烏跨境電商物流園，以及西班牙與捷克共和國的海外倉，打造全程可視化的立體倉儲物流履約網絡，保障貨物流通與送達。在資金結算端，我們通過「義支付」、徵信及保理業務，為交易環節提供安全、便捷的支付、風控與融資支持，破解資金周轉難點。

配套服務生態

我們的配套服務生態主要包括展覽及會議服務、酒店及配套餐飲服務，以及配套設施開發及銷售，在提升客戶體驗及加強生態系統參與方面發揮重要作用。我們主辦及承辦各類商貿展覽與博覽會，並運營一系列酒店、酒店式公寓及配套餐飲等配套服務設施，採取「展貿聯動」的經營策略，為全球客商提供涵蓋商貿洽談、住宿、餐飲及會議的一站式服務，創造更多商業機會與無縫的商貿體驗。此外，我們開發並銷售配套設施，包括與市場相關的設施及倉儲設施，以擴展商戶、貿易服務供應商及相關市場參與者的營運能力，進一步深化生態系統的黏著度，並支持我們綜合貿易平台的持續發展。

我們的全球化佈局

為順應中國商品出海的轉型趨勢，我們全面實施了「1+5+2+M」的品牌出海戰略體系：即以一個海外總部為核心樞紐、依託五大出海模式、聯合供應鏈與金融科技兩大類服務商、廣泛鏈接「更多(M)」全球多元合作夥伴。

「一」個海外樞紐。我們已將中國香港發展為海外業務總部與資本運作核心樞紐，充分依託香港國際金融中心、自由貿易港及國際化法治環境優勢，統籌全球業務拓展、跨境投融資、品牌運營與風險管控，輻射全球市場，為全球化佈局與出海戰略高效落地提供核心支撐。

五大出海模式。我們推進海外分市場、海外倉、海外展廳、海外展會及Chinagoods海外站五大出海模式，在全球37個國家和地區成功構建多元化的商品展示與供應鏈網絡。

- 海外分市場輸出義烏小商品城貨、人、場、鏈貿易生態和管理體系，打造集商品展貿、倉儲分撥、商貿交流、品牌孵化等功能於一體的海外新型小商品貿易中心。
- 海外倉以數字化和集約化賦能打造「兩倉一線」全球物流履約體系。

業 務

- 海外展廳打造集新品發佈、採洽對接、貿易履約等功能服務於一體的線下義烏好貨品牌集合店／展廳。
- 海外展會通過參與海外成熟展會或主導專業展會的形式，打造「義博會」海外展。
- 海外站以數字化手段整合海外電商平台及優質貿易商渠道，以國家站和獨立站為核心搭建線上平台，助力義烏市場、商家品牌數字出海。

貿易履約基礎設施。我們打造了支撐跨境貿易履約的「支付+物流」基礎設施，一方面，依託「義支付」構建高效的跨境支付平台（業務覆蓋178個國家／地區），並積極接入多邊央行數字貨幣橋等前沿基建；另一方面，聯營公司智捷元港，構建端到端的物流運輸體系。通過商流、資金流與物流的深度融合，為出海企業提供了一站式、可視化的跨境貿易履約解決方案。

「M」(More)方協同聯動。我們整合更多合作模式，面向全球選擇「理念相同、業務互通、優勢互補」的合作夥伴，形成充分合作、高效協同的全球化發展格局，提升我們的品牌全球競爭力與影響力。

我們的市場機遇

憑借我們在全球小商品貿易網絡中的領先地位、豐富的品類覆蓋、全球化的佈局和完善的生態，我們有能力把握全球及中國國際貿易市場的新興機遇。

政策催化下的進出口貿易市場機遇

全球及中國貿易市場的持續增長，為我們提供了廣闊的市場機遇。根據灼識諮詢資料，2025年，中國國際貿易市場規模達到45.5萬億元，其中進口／出口額約為人民幣18.5萬億/27.0萬億，預計2025年至2030年複合增長率為6.7%/6.3%。

出口市場方面，政策措施已減少小商品的出口結構性障礙。具體而言，政府對「市場採購貿易」模式的引入，通過簡化報關、檢驗及稅務相關流程，實質上降低合資格出口交易的程序門檻。義烏作為實施初期的試點城市，已受惠於該制度下的先發優勢。此外，義烏的貿易活動乃基於多個國家級開放平台開展，包括自由貿易試驗區、國家級跨境電子商務綜合試驗區、綜合保稅區及國際貿易綜合改革試點區，進一步降低了小商品出口的清關及履約成本。

業 務

同時，進口市場受益於消費需求和政策推動進入高速發展期。作為新一輪《浙江省義烏市深化國際貿易綜合改革總體方案》的先行試點企業，我們於2025年積極推動了首批19大類進口日用消費品「正面清單」管理制度的全面落地，正式納入化妝品、保健品等高附加值品類。

在此基礎上，憑借我們在出口與進口市場具備的雙重優勢，我們正致力於向「進出口融合」方向探索，即通過我們平台整合全球進口商品並銷售至全球各地，從單向貿易轉為多向融合，把握全球貿易的增長紅利，從而實現並深化我們作為全球貿易樞紐的角色和定位。

數字貿易與人工智能驅動的履約效率革命

數字貿易正成為驅動全球貿易增長的重要引擎。根據灼識諮詢資料，按商品交易總額計，2025年中國國際貿易綜合服務平台行業市場規模為人民幣2.5萬億，預計到2030年達到人民幣3.9萬億，2025年至2030年複合年增長率達到9.7%。中國國際貿易的數字化程度持續提升，中國國際貿易的數字化率從2020年的16.0%提升至2025年的20.6%，並預計將進一步增長至2030年的26.1%。我們是較早開始線上B2B貿易服務的平台，我們的先發及規模優勢讓我們充分把握數字貿易東風，實現增長。

同時，AI正經歷快速發展和迭代，傳統貿易環節正在被顛覆。我們走在人工智能創新的前列，我們打造了「世界義烏」，將AIGC技術規模化應用於商貿場景，推出的AI賦能產品及服務已獲Chinagoods商戶廣泛採用，幫助商戶訂單履約率提升及客戶問盤時間縮短。我們利用技術基礎設施賦能商戶，幫助其降本增效、提升客戶黏性並提高收入，並最終反哺為平台生態的繁榮和收入提升。

出海及新興市場發展紅利

全球區域經貿合作的日益緊密正在優化消費品的貿易流向。受益於《區域全面經濟夥伴關係協定》(RCEP)成員國間的關稅減讓與貿易便利化措施，中國小商品在新興市場的競爭力日益凸顯。隨著歐洲、拉美及東盟等市場消費需求的持續釋放，我們正加速將國內的實體供應鏈優勢轉化為區域市場的交易規模，構建一個鏈接內外的跨境貿易生態。

除此之外，我們加速全球化佈局，主動將服務、供應鏈、展示交易中心前置到海外，讓海外採購商近距離接觸義烏生態，讓義烏品牌效應深度全面滲透全球市場，在海外市場整體需求增長的基礎上挖掘屬於我們的額外增量。

業 務

我們的財務表現

於往績記錄期間，我們在保持行業領先規模的同時持續實現強勁的財務表現。我們的收入由2023年的人民幣11,280.8百萬元增長37.2%至2024年的人民幣15,474.9百萬元，並於2025年進一步增長27.4%至人民幣19,707.4百萬元，2023年至2025年的複合年增長率為32.2%。我們於2023年、2024年及2025年的淨利潤分別為人民幣2,681.4百萬元、人民幣3,078.2百萬元及人民幣4,215.7百萬元，2023年至2025年的複合年增長率為25.4%。於往績記錄期間，我們在各年度的淨利潤率均保持在19%以上。

我們的優勢

全球領先的小商品交易基礎設施運營商，構築堅實實體經營壁壘

根據灼識諮詢的資料，於2025年，按成交額計算，我們是全球最大的國際貿易綜合服務平台；於2025年，按商戶總量數計算，義烏小商品城亦是全球最大的小商品批發市場，具備行業領先的品類豐富度與客商資源集中度。義烏中國小商品城曾被聯合國、世界銀行等機構譽為「全球最大的小商品批發市場」，長期積累的品牌影響力有效降低了跨境貿易信任成本，使我們的實體市場成為海外採購商進入中國採購的重要渠道。我們堅持多品類佈局、堅持和全球五大洲開展貿易，能夠分散單一行業或區域市場波動的風險，具備抗周期能力與經營韌性。

顯著的規模和聚集效應

依託「義烏中國小商品城」核心資產，我們構建了難以複製的實體交易網絡。根據灼識諮詢的資料，我們經營的義烏小商品城於2025年的商戶數量領先於其他同業。根據相同資料，以商品交易總額計，2025年，我們運營的「義烏中國小商品城」在中國的國際貿易綜合服務平台行業和中國的市場採購貿易行業中的佔有率分別為13.0%和38.0%，較2020年分別提高2.6%和14.9%，增速顯著快於其他同業。

與全球同類市場相比，我們「全品類、一站式採購」的業態優勢尤為突出。市場覆蓋傳統小商品及智能設備等新興領域的產品，通過「市場+產業帶」深度融合，將大量中小微企業與超過230個國家和地區全球採購商形成連接。這一模式使採購商可在單一市場內完成多品類集中採購，大幅提升效率、降低成本。依託完善的商品體系與產業支撐，市場每年日均客流量穩定在20萬人次以上，商位出租率業績期平均保持在95%以上，市場繁榮度矚目。

集聚效應形成可持續的經營壁壘

我們的核心競爭優勢源於雙向集聚能力，形成持續強化的「飛輪效應」，構築難以逾越的實體經營壁壘。一方面，我們市場海量穩定的商品供給吸引全球採購商集中採購；

業 務

另一方面，持續增長的採購需求又吸引優質經營戶與製造企業入駐，進一步豐富商品供給與產業配套。供需雙方的持續集聚，持續提升交易撮合效率，並通過規模效應降低了經營戶的綜合成本，使義烏成為全球小商品採購優勢區域。

我們為中小微企業提供觸達全球採購商的低成本渠道，同時數字貿易平台、倉儲、金融服務、會展及配套設施的開發及銷售等配套服務的持續完善，有效降低商戶運營成本。此外，眾多經營戶的供應鏈與生產體系已深度佈局於義烏及周邊，遷移成本較高，進一步增強了市場生態的穩定性。

龐大且經驗豐富的經營者，是我們市場的重要基石

2020年至2025年，我們的經營戶平均續約率保持在95%以上，彼等在長期的市場經營中積累了敏銳的全球消費趨勢洞察力、高度靈活的商品迭代與選品能力，以及深度的底層供應鏈整合經驗，使得我們的市場能夠持續高頻地滿足全球多樣化的採購需求。

品牌優勢，提升國際貿易影響力

根據灼識諮詢資料，「義烏中國小商品城」是全國商品交易市場首個國家工商總局馳名商標。我們通過項目落地、節慶聯動、全球佈局等多元舉措，持續放大品牌效應。2026年春節，全球數貿中心成為2026年春晚分會場，當晚品牌曝光觸達全球廣大觀眾，「義烏」品牌與「世界小商品之都」形象深度綁定，在全球貿易領域的影響力與主導力持續增強，吸引全球優質商戶與採購商集聚。

圍繞實體經營主業，構建難以複製的綜合貿易服務平台

圍繞實體經營主業，我們通過推動線上線下深度融合、打造一站式跨境貿易履約體系、提供一體化商貿配套服務資源，形成具備綜合化競爭力、難以複製的貿易生態，為全球商戶與採購商提供全鏈路、一體化的貿易服務解決方案。

深化線上線下協同格局，夯實數字貿易能力

依託運營全球最大小商品批發市場的深厚實體根基，我們順應全球貿易數字化轉型趨勢，推出B2B數字貿易綜合服務平台 *Chinagoods*，作為實體市場的數字映射和線上延伸。我們將線下約5萬個實體商位及逾17.0百萬個SKU導入數字空間，實現全景展示與動態運營，打破傳統實體市場在地理空間與營業時區上的物理限制，為全球採購商提供了全天候、跨地域的一站式找貨與集中式採購服務。

業 務

我們龐大的實體商業底座為數字平台的提供天然流量源頭與信任基礎，形成「線下為線上背書，線上為線下導流」的雙向協同。截至2025年12月31日，*Chinagoods*平台擁有約5.6百萬名註冊買家。該模式顯著提升供需匹配效率，推動平台交易活躍度與訂單轉化率的持續穩健增長。

提供資金保障，打造全鏈條跨境貿易履約壁壘

我們將合規高效的資金結算視為跨境貿易的核心基礎設施。我們提供義支付(我們的支付解決方案)，主要支持跨境支付服務。於2023年、2024年及2025年，我們通過義支付處理的跨境支付總交易額分別達到人民幣83億元、人民幣278億元和人民幣437億元。截至2025年12月31日，義支付已為25,227個商戶提供跨境支付服務。截至最後實際可行日期，義支付已支持在178個國家及地區進行交易，並支持29種主流幣種互換。

針對新興市場結匯痛點，義支付推出海外本地本幣直收服務，通過本地清算網絡直連降低商戶匯損與中間成本，並聯合中國工商銀行首創並升級「內外聯動」跨境結算模式。同時，義支付獲批成為數字人民幣的直接受理服務機構，並躋身「多邊央行數字貨幣橋(mBridge)」全國首批擴容機構，顯著提升人民幣跨境支付的清算效率與合規閉環能力。

根據灼識諮詢資料，我們是極少數同時擁有「支付業務許可證」、「跨境人民幣支付業務備案許可」、「企業徵信機構備案」和「商業保理牌照」的貿易綜合服務商。通過這些證照及備案，我們為客戶提供支付、徵信、保理等全方位金融服務。

提供一站式商貿配套矩陣，強化附加服務優勢

我們構建完善的會展、酒店、配套餐飲及配套設施的開發及銷售等配套服務體系，為全球商戶與採購商提供全流程便利，提升客戶全生命周期價值。

我們為集國內組展、海外出展、展館管理、展覽配套於一體的全產業鏈服務，承辦中國義烏國際小商品(標準)博覽會、中國義烏進口商品博覽會等多個UFI認證展會，並運營管理義烏國際博覽中心，為貿易撮合提供高效對接場景。

我們同時深耕商旅接待與餐飲配套服務佈局，截至2025年12月31日已運營9家酒店及服務式公寓，並自主打造包括指尖食堂、銀都咖啡門店等多元化特色餐飲品牌，全方位整合住宿宴請、商務會議、休閒社交及特色餐飲的全鏈條服務體系，為市場客流接待與商務價值賦能形成有力的配套支撐。我們亦開發並銷售配套設施，包括與市場相關的設施及倉儲設施，以擴展商戶、貿易服務供應商及相關市場參與者的營運能力，進一步深化生態系統的黏著度並支持我們綜合貿易平台的持續發展。

業 務

覆蓋業務、貨物與資金流的數字化護城河

數字市場方面，我們搶抓數字技術新機遇，以「數字賦能商業、數據驅動貿易、場景創造未來」為主線，順應全球數字貿易趨勢打造了下一代市場「全球數貿中心」以及我們的數字貿易服務平台「Chinagoods」。全球數貿中心集成數字化基建及服務，融合設計、製造、展示、交易、貿易履約以及小商品產業鏈上下游諸多環節，共同形成新的數字貿易生態圈。此外，Chinagoods平台是對我們現有龐大實體市場的數字映射和線上延伸，打破了傳統實體市場在地理空間與營業時區上的物理限制。我們亦與阿里雲等頭部科技企業深度合作，推出「世界義烏」(一個專注於商貿領域的LLM)，已常態化上線14項核心AIGC應用工具，實現展示、選品、洽談、交易、倉儲、結算的全鏈路數字化。

數字物流方面，我們通過內部數字化倉儲服務及由我們的聯營公司智捷元港提供的數字化物流服務，打造了一套數字化物流體系。依託環球義達供應鏈產業園、義烏國際數字物流市場(一期)及義烏跨境電商物流園，以及西班牙與捷克共和國的海外倉等基礎設施，截至2025年12月31日，我們的倉庫總運營規模超過80萬平方米，往績記錄期間整體平均出租率超96%。同時，我們依託智捷元港數字供應鏈平台，實現國內集貨、幹線運輸與海外末端配送的可視化，有效壓縮傳統多層貨代鏈條，提升履約效率與價格競爭力。數字物流能力不僅提升了交易體驗，更強化了我們對商戶的服務深度。

數字金融方面，我們圍繞貿易場景持續完善支付與結算基礎設施，推動資金流的數字化升級。我們將日常商貿環節積累的商流、物流與資金流數據進行結構化分析，智能評估市場商戶的信用狀況，進而結合企業徵信為符合條件的商戶提供保理等貿易相關金融服務。此類金融輔助服務的有效落地，一方面提升了市場內中小微企業在跨境支付及營運資金融通方面的便利性，緩解了中小微企業在實體貿易中的資金周轉壓力；另一方面，相關業務的開展也使我們的收入來源在傳統的商鋪租賃與商貿撮合基礎上得到拓寬，有助於進一步豐富我們的盈利模式。

總體而言，我們依託實體市場與線上平台的海量交易、物流、支付數據，持續沉澱數據資產，為業務創新提供核心動能。這些數據資產不僅能優化現有服務，更能孵化新的增長極：通過分析採購商行為與商品趨勢，我們可為商戶提供精準選品與營銷建議；通過整合物流與支付數據，我們可開發貿易相關金融服務、風險管控等增值服務，形成區別於傳統市場的差異化競爭優勢。

業 務

以義烏市場為核心，構建「全球貨賣全球」的雙向貿易服務網絡

我們依託四十餘年的線下市場運營積澱與龐大的商戶基盤，以義烏小商品城為核心，通過「義烏好貨出海」與「進出口雙向融合」的雙輪驅動，構建「全球貨賣全球」的雙向貿易服務網絡。

義烏好貨出海方面，隨著國際貿易環境的演變及商戶經營能級的提升，廣大商戶自主拓展國際市場、開展跨境貿易的意願日益增強。這種根植於義烏商貿生態的內生性出海需求，為我們國際化業務佈局提供了規模龐大、確定性強的目標客戶群。在此市場需求基礎上，我們充分發揮資源整合、數字化運營能力和品牌優勢，以我們的「義烏中國小商品城」為核心，通過五大出海模式，打造一個線上線下結合，覆蓋貿易全鏈條的出海生態體系，讓每一位商戶都能更輕鬆地「出海全球」。截至2025年12月31日，我們已在37個國家和地區落地78個海外項目，重點佈局歐洲及東南亞等區域。

進出口雙向融合方面，我們持續深化「進出轉融合」戰略，在鞏固出口優勢的同時做大進口業務，打造「全球貨賣全球」的雙向貿易格局，進一步強化全球貿易樞紐地位。目前，我們已在新項目中培育進口業態，吸引日本等國優質產品通過我們的渠道走向全球，豐富我們平台的商品品類；同時依託進口消費品正面清單改革，簡化進口流程，提升效率，為全球供應商進入中國及全球市場提供便捷通道。未來，我們將進一步吸引全球供應鏈和製造業向義烏聚集，推動市場實現質的飛躍，構建更具韌性的義烏貿易生態網絡。

透過持續提升海外擴張能力以及整合進出口活動，我們正逐步構建一個由國內市場樞紐及海外服務網絡組成的全球貿易服務體系。此框架支持我們從傳統市場經營者轉型為綜合性全球貿易服務提供商，並鞏固我們促進多個市場雙向貿易流動的能力。

國家級貿易改革的先行者，擔任中國小商品全球化的核心載體

作為中國小商品貿易行業的先行者與核心參與者，我們深度參與多次國家級貿易改革，並始終以創新和實踐推動行業整體發展。我們打造的「義烏中國小商品城」直接帶動中國小商品出口，根據灼識諮詢資料，2025年，義烏市佔全國市場採購貿易額的70%以上，是中國小商品貿易的核心引擎。我們是國家市場採購貿易模式、數字貿易創新、跨境支付便利化等重大改革的核心落地平台和改革先行者，持續承接國家級試點政策與制度先行先試機會，在通關、監管、結算、稅收等環節具備行業領先的合規效率與成本優勢，為全球貿易夥伴提供健康、高效、前沿的營商環境。

業 務

我們是首批市場採購貿易模式改革的核心參與者。2013年4月，義烏市獲批成為全國首個該模式試點，我們於2014年即率先開展該模式的探索。市場採購貿易模式簡化了中小微企業的通關及稅務流程，促進了義烏小商品出口業務的規模化發展，我們的相關操作規範已作為參考模式向全國其他試點地區推廣。

我們依託國務院批覆的《義烏市深化國際貿易綜合改革總體方案》，在進口貿易促進及數字化貿易監管等領域承擔相關試點工作。根據灼識諮詢的資料，我們作為進口正面清單全國唯一白名單企業，率先完成28類日用消費品及五類平行進口家電創新試點。我們將業務範圍從出口貿易服務拓展至進口貿易服務，實現從「賣全球」到「買全球」的業務延伸，引領行業的雙向平衡發展。

我們的自有支付品牌義支付作為央行多邊數字貨幣橋全國首批直參非銀機構之一，於2025年9月正式獲批開展市場採購貿易收結匯服務，為B2B外貿企業提供場景化、定製化及全流程合規的一站式支付綜合服務，能夠解決小商品貿易「小、散、雜」場景下的支付和結算痛點。

依託義烏產業集聚與營商環境，構築核心平台競爭壁壘

我們的主體市場扎根於作為全球商貿樞紐的義烏市，當地集聚了高度活躍的市場要素。截至2025年12月31日，根據灼識諮詢的資料，全市商戶總量達1.3百萬戶，電商主體超800.0千戶。根據同一資料來源，該市全年快遞業務量位居全國第二，吸引來義外商突破700.0千人次，並成為全國首個外資經營主體破萬、外籍人員參保破萬的縣級市，形成了物流企業、頭部電商、僑商及外商高度融合的商業網絡。

在行政賦權方面，義烏市作為全國唯一承擔國際貿易國家級綜合改革的縣級市，先後獲批國際貿易綜合改革試驗區、綜合保稅區和自由貿易試驗區，累計獲得1,361項擴權賦能事項，享有高度的經濟社會管理自主權。在「十四五」期間，義烏共承接44項國家級及195項省級以上改革試點任務並在義烏有效落地。

義烏市在區域基礎設施建設及營商環境優化等關鍵要素上給予公司持續、重點的支持。義烏市統籌佈局多元化現代交通物流網絡，依託包括中歐班列(義新歐)、義烏(蘇溪)國際樞紐港及義烏機場等交通體系，形成「海運、鐵路與航空」協同發展的立體物流網絡。義烏作為「義新歐」中歐班列重要始發站，已形成連接歐洲及中亞的穩定鐵路運

業 務

輸通道，截至2025年12月31日，已開通26條線路，輻射50多個國家和地區、160多個城市。

此外，義烏市政府貫徹「貿工聯動」核心政策，以商貿發展帶動製造業轉型，持續優化的營商環境為各類商戶提供了穩定的運營預期，為我們服務的各類商戶的發展提供了重要的營商環境支持。

遠見卓識的管理團隊，市場化的人才團隊，同時肩負社會責任

管理團隊具備跨周期戰略眼光與全球化運營能力

我們擁有一支熟悉義烏專業市場運營、兼具宏觀企業管理經驗的複合型管理團隊。憑借在義烏商貿體系內的長期深耕，核心管理層對商戶日常業務需求有深刻理解，具備精準的戰略規劃與資源統籌能力，穩步推進公司從單一實體市場經營者向國際貿易綜合服務商的戰略轉型。

我們的核心管理層具備改革魄力和敏銳的商業科技嗅覺。管理層以前瞻性眼光，主導 *Chinagoods* 的搭建與智能化升級、收購具備支付牌照的實體（快捷通）、建設下一代市場「全球數貿中心」、與阿里雲聯合打造「世界義烏」，抓住了市場每一次變革的機遇，推動業務從傳統物業服務向線上線下融合的商貿服務延伸，彰顯管理團隊的改革魄力和執行能力。

市場化的人才團隊支撐公司的國際化、數字化發展

我們高度重視人才梯隊建設，引入市場化的選聘、考核與薪酬分配機制，通過內部管理型人才的培養和外部引進專業核心人才，打造了一直年輕化、高素質的專業人才隊伍，有力支撐公司國際化和數字化發展：

配合公司的國際化佈局，我們已培養出一支具備海外業務拓展及跨文化溝通經驗的業務團隊。從合作落地海外分市場，到覆蓋多國的海外倉網絡構建，團隊在跨國商業運營及跨境服務落地方面積累了實操經驗，為持續推進國際化戰略提供了堅實的人力資源保障。

配合公司的數字市場、數字物流和數字金融建設，我們擴充了具備成熟互聯網履歷及前沿技術背景的研發與產品團隊。該等研發人才的持續擴容與技術沉澱，為我們維持平台商業模式的領先性提供了重要技術支撐。

業 務

胸懷社會責任、積極承擔公益事業

我們始終不忘回饋社會，積極響應國家及地方政策導向與戰略規劃，將社會責任深度融入企業發展。我們充分發揮全球小商品貿易樞紐的獨特優勢，主動服務鄉村振興、共同富裕等國家戰略，以實際行動彰顯國有企業的責任擔當，為社會和諧進步貢獻力量。

在公益慈善領域，我們構建了系統化、常態化的公益投入機制，廣泛參與社會公益活動。我們的公益實踐覆蓋教育助學、醫療幫扶、社區關懷、東西部協作及文明城市建設等眾多維度。

我們同時積極響應「一帶一路」倡議，依託全球市場網絡，將公益理念延伸至海外，在促進國際經貿合作的同時，傳遞中國企業的溫度與擔當。通過凝聚廣大商戶及商會會員力量，我們將公益行動融入日常運營，贏得了良好的社會聲譽，也為企業的可持續發展奠定了堅實的社會基礎。

我們的戰略

升級現代化商貿基礎設施，完善國際化貿易履約網絡

我們將持續推進實體市場業態的現代化升級，重點建設全球數貿中心，打造為集商品展示、數字創客、新型產業培育及配套服務於一體的下一代新型商貿平台，強化實體市場與 *Chinagoods* 的協同聯動，提升全天候供需匹配效率。同時，我們正穩步推進「全球數貿中心」項目規劃並已取得相應的土地使用權，未來將圍繞「貿易服務」拓展相關業務。

在鞏固國內市場樞紐優勢的同時，我們將全面深化全球化戰略，完善國際化貿易服務網絡。我們將持續豐富海外業務生態，推動海外分市場、海外倉、海外展廳、海外展會及 *Chinagoods* 海外站五大出海模式的協同發展，挖掘海外優質合作夥伴，探索本土化運營模式，整合跨境物流、跨境人民幣支付結算等配套服務，為商戶提供一站式跨境履約解決方案，開拓新興市場增長空間，進一步完善我們的全球化業務佈局。

通過與不同行業的市場參與者合作建立產業生態系統

依託義烏周邊區域深厚的製造工業基礎，我們將持續深化產業生態建設，為義烏產業集群配套創造難以複製的競爭優勢。我們未來將開展產業園運營業務，旨在為商戶擴

業 務

大既有產能、開展產品設計及培育新興行業產品提供適合的經營場所與配套服務，從而支持相關實體產業的發展。

同時，我們致力於推動產業鏈向高附加值環節延伸，通過設立專屬的創客空間、舉辦各類型設計大賽，助力商戶提高產品設計、IP運營與打造品牌的能力，實現商戶從「賣產品」到「創品牌」的轉型升級。

我們將利用全球社媒工具宣傳義烏市場，以高能事件與海量創新內容為驅動，吸引全球採購商向義烏聚集，包括：組織內容創作者參觀義烏產業帶，實地挖掘行業亮點；聯動國際網紅赴義烏帶貨，提高義烏小商品在海內外的社交平台熱度；定期選擇有潛力的商品進行重點推介，持續創造有市場影響力的爆品。

推進技術創新落地，引領數字貿易升級

我們高度重視前沿科技在貿易場景的應用與賦能，聚焦數字化與人工智能技術，在數字市場、數字金融、AI模型和數據中心等領域增加投入。

針對數字市場，我們將持續加大 *Chinagoods* 的底層技術架構與研發投入，按照有利於商戶、有利於採購、有利於宣傳、有利於流量擴大的原則優化平台建設，並完成僵屍頁面、商戶和商品的清理；

針對數字金融，我們將：(i) 對接中國人民銀行（「中國人民銀行」）數字貨幣研究所，聯合合作銀行，完成央行端數字人民幣系統合作方案確認及技術改造；(ii) 完成全球牌照佈局規劃，積極進行全球主要國家和區域的金融牌照申請；(iii) 持續拓寬海外渠道金融合作網絡，推進全球系統開發及上線；及(iv) 強化品牌建設，全面提升義支付的國際影響力。

我們持續推進「世界義烏」貿易用途的開發，提升全球貿易智能化水平。我們將堅持以市場需求為導向，推動技術成果賦能貿易發展，探索AI創新技術在多語種翻譯、智能客服、全球市場趨勢預測等場景的落地應用。通過技術創新降低跨境溝通成本，提升貿易效率。

我們將探索佈局數據中心行業，與中國聯通等戰略合作夥伴合作，佈局人工智能時代的算力基礎設施。

業 務

提升我們的企業管治及組織敏捷性

面對不斷演進的國際貿易格局與宏觀環境，我們深知，唯有持續的自我革新才能跨越市場周期。為全面支撐公司的全球化佈局與數字化轉型戰略，我們正系統性地完善內部運營管理，建立適應市場發展的治理體系。

我們計劃以香港為樞紐設立海外總部平台，統籌推進全球業務拓展與資本運作。我們亦計劃持續優化組織架構，打破傳統部門壁壘，建立敏捷型管理體系以快速響應國際貿易環境變化。同時，我們計劃全面擴充人才庫，精準引入具備國際貿易、金融科技及海外監管合規經驗的複合型專家，並配套市場化的長效激勵機制。

在此基礎上，我們將進一步嚴密內部控制與信息系統防線，深化環境、社會及管治(ESG)體系建設。我們致力於打造一個高效、透明、負責任且具備高度適應力的現代企業架構，能夠持續適應市場發展並為公司長期戰略的穩步兌現夯實根基。

我們的業務

我們是以義烏中國小商品城的經營為核心的國際貿易綜合服務商，根據灼識諮詢的資料，按2025年的商戶數量計，義烏中國小商品城是全球最大的小商品批發市場。憑藉義烏經過數十年發展所形成的廣泛實體貿易基礎設施及全球商戶網絡，我們已建立一個集成式業務生態系統，為全球商戶及買家提供便利的小商品交易展示、貿易及履約服務。

我們的業務分為以下主要分部：

- **市場經營**，指我們的基礎業務，主要涉及在我們已建立的實體市場集群租賃及經營交易攤位；
- **貿易服務**，透過該服務我們向商戶及買家提供一體化數字及履約解決方案，包括線上交易平台、倉儲服務及貿易相關金融服務；
- **商品銷售**，其中包括我們連接國內外供需的貿易活動及自營新零售業務；
- **配套服務**，包括展覽及會議服務以及支持我們市場生態系統內商業活動的招待及配套餐飲服務；及
- **配套設施開發及銷售**，涉及市場相關及倉儲設施的開發及銷售。

該等業務分部共同使我們能夠提供全面的貿易基礎設施，以支持小商品的全球流通。

業 務

於往績記錄期間，我們已實現快速增長。下表載列於所示期間我們按業務線劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
市場經營	3,035,052	26.9	4,529,522	29.3	5,255,112	26.7
貿易服務	469,501	4.2	547,302	3.5	1,305,019	6.6
— 數字貿易服務	337,059	3.0	405,078	2.6	1,075,665	5.5
— 倉儲及物流服務	47,252	0.4	46,273	0.3	111,567	0.6
— 貿易相關金融服務	85,190	0.8	95,951	0.6	117,787	0.5
商品銷售	6,791,567	60.2	9,257,235	59.8	9,984,021	50.7
配套服務	466,621	4.1	448,389	2.9	543,029	2.8
— 展覽及會議服務	168,245	1.5	150,262	1.0	218,956	1.1
— 酒店服務	291,242	2.6	257,751	1.7	282,314	1.4
— 配套餐飲服務	7,134	0.0	40,376	0.2	41,759	0.3
配套設施開發及銷售	39,296	0.3	2,752	0.0	1,950,258	9.9
其他 ⁽¹⁾	478,742	4.3	689,684	4.5	669,997	3.3
合計	<u>11,280,779</u>	<u>100.0</u>	<u>15,474,884</u>	<u>100.0</u>	<u>19,707,436</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 其他主要包括來自投資物業的租金收入及其他收入。

市場經營

市場經營是我們交易生態系統的基石，亦是支持我們境內及跨境業務活動的主要實體基礎設施。我們經營及管理一個統稱為義烏中國小商品城的規模宏大實體市場集群。該等市場作為小商品的綜合交易樞紐，使商家及買家能夠在集中且規範的交易環境下進行產品展示、採購及交易。

經過數十年的發展，義烏中國小商品城已發展成為全球最大的小商品批發市場（根據灼識諮詢的資料，按2025年的商戶數量計）。截至2025年12月31日，我們的市場擁有可出租總面積達1.6百萬平方米，容納約80,000名商戶，提供涵蓋26個主要行業類別的約2.1百萬個SKU。我們市場內交易的商品出口至全球超過230個國家及地區，同時亦通過批發及零售渠道分銷至中國境內各地，以滿足本地需求。龐大的商戶基礎、廣泛的產品類別範圍及活躍的國際買家參與，共同營造了高效的交易環境，並鞏固了義烏作為全球小商品分銷中心的地位。

除提供實體交易空間外，我們的市場亦發揮著我們更廣泛貿易生態系統中心節點的功能。義烏中國小商品城內商戶、買家及產品聚集，構成了我們其他業務分部經營的基礎，包括透過Chinagoods提供的數字貿易服務、倉庫服務及貿易相關金融服務。透過將全球小商品貿易流錨定於高度集中的實體市場基礎設施內，我們的市場經營分部產生網絡效應，持續吸引商戶、買家及服務提供商加入我們的生態系統，加強我們平台的長期競爭力及可擴展性。

業 務

我們的市場組合

我們的市場組合由多個大型貿易綜合體組成，共同構成義烏中國小商品城的實體基礎。主要市場包括(i)以國際商貿城一至五區為代表，成熟的貿易綜合體；(ii)新一代全球數貿中心；及(iii)包括篁園市場、國際生產資料市場及賓王市場在內的專業品類市場。下圖展示義烏中國小商品城的佈局概覽：



我們的市場組合歷來根據結構化的產業集群模式發展，經營相關產品類別的商戶集中在指定的市場區域內，以提高採購效率並方便買家進入。在義烏中國小商品城，尤其是國際商貿城一至五區，我們的集群模式已形成大規模、高流動性的交易樞紐，涵蓋飾品、玩具、五金產品、電子電器及日常消費品等廣泛的小商品類別，在實現買家高效採購的同時，透過緊密相關的產品社群提高交易速度及回頭客流量。我們亦已在更廣泛的生態系統中開發出互補性的專業市場，包括服裝產品的篁園市場及機械設備、皮革原材料及其他相關投入品的國際生產資料市場。

全球數貿中心代表我們市場發展的下一階段，亦為我們長期市場規劃的核心組成部分。其採用結合實體批發市場與更廣泛商業集群的綜合模式，納入數字貿易經營者辦公樓、商業街及酒店設施等配套設施，以及提供數字貿易基礎設施及相關服務以支持我們更廣泛市場生態系統內貿易活動的數貿港。就全球數貿中心的市場經營而言，該中心旨在服務於較高增長及新興消費領域，包括時尚珠寶、護膚及醫美產品、創意潮流玩具、嬰幼童生活用品、旅行好物，以及技術驅動型消費產品，如無人機、機器人、人工智能設備及AR/VR裝置。

於往績記錄期間，我們的市場組合規模穩步擴大。我們的市場經營業務所得收益於2023年、2024年及2025年分別為人民幣3,035.1百萬元、人民幣4,529.5百萬元及人民幣5,255.1百萬元。於往績記錄期間，國際商貿城一區至五區錄得每年每平方米人民幣2.0千元的收入。於2025年10月開始營運的全球數貿中心，同年錄得每年每平方米人民幣1.7千元的收入。可出租總面積由截至2023年12月31日的1.3百萬平方米增加至截至2025年12月31日的1.6百萬平方米。同期，攤位數量由60,398個增加至66,642個，商戶數量由73,758家增加至79,528家。該等發展體現出產能增長及商戶生態系統的持續增強。

業 務



國際商貿城三區
— 我們成熟市場之示例



全球數貿中心
— 我們的下一代市場

我們市場的主要詳情載列如下：

市場	營運年份	市場描述
國際商貿城一至五區(包括二區東市場)	2002年至2023年期間陸續投入	義烏中國小商品城內成熟的日用消費品批發交易綜合體，容納了提供各類消費品的商戶，包括玩具、首飾、時尚配飾、工藝品、箱包、五金、小家電、電子產品、新能源產品、化妝品、文具及體育用品、日用品、帽子及其他日常消費產品。
全球數貿中心	2025年	集實體交易市場、數字貿易功能及配套商業設施於一體的新一代貿易綜合體。該市場作為一個以品牌及設計為導向的消費品批發市場營運。此外，該綜合體包括(i)供數字貿易營運商及相關服務供應商使用的辦公大樓；(ii)提供零售及餐飲服務的商業街；(iii)作為貿易數據管理及數字展覽集中樞紐的數字貿易港；及(iv)為買家及市場經營者提供住宿及休閒服務的酒店設施。
篁園市場	2011年	一個專門的服裝批發市場，主要服務於從事服裝及相關時尚產品的商戶。
國際生產資料市場	2013年	一家專門從事機器及設備、皮革原材料及其他相關產品的專業批發市場，容納從事輕工業製造及下游組裝活動所使用的生產資料、製造設備及相關配套服務的商戶。
賓王市場	1995年	一個外向型市場，著力培育特色業態，包括智能家電、娛樂電子產品、數碼安防產品、運動休閒、文化創意及潮流消費品、國際餐飲、外商配套服務以及外貿展廳等。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們各個市場的主要經營指標：

	截至12月31日止年度／當日		
	2023年	2024年	2025年
國際商貿城一至五區(包括二區東市場)			
可出租面積(千平方米)	974.0	990.2	1,015.5
攤位數量	49,972	50,364	50,638
商戶數量 ⁽¹⁾	61,216	62,479	62,912
攤位進駐率 ⁽²⁾ (%)	98.1	98.7	99.1
全球數貿中心⁽³⁾			
可出租面積(千平方米)	—	—	163.1
攤位數量	—	—	5,283
商戶數量 ⁽¹⁾	—	—	3,845
攤位進駐率 ⁽²⁾⁽⁴⁾ (%)	—	—	72.8
篁園市場			
可出租面積(千平方米)	103.9	104.2	104.3
攤位數量	5,534	5,541	5,542
商戶數量 ⁽¹⁾	8,648	8,850	8,854
攤位進駐率 ⁽²⁾ (%)	96.9	97.0	96.9
國際生產資料市場⁽⁵⁾			
可出租面積(千平方米)	259.4	259.4	286.3
攤位數量	4,516	4,271	4,797
商戶數量 ⁽¹⁾	3,748	3,487	3,805
攤位進駐率 ⁽²⁾ (%)	83.0	81.6	79.3
賓王市場			
可出租面積(千平方米)	34.2	45.8	45.8
攤位數量	376	382	382
商戶數量 ⁽¹⁾	146	124	112
攤位進駐率 ⁽²⁾⁽⁶⁾ (%)	38.8	32.5	29.3

附註：

- (1) 商戶數目超過攤位數目，此乃由於若干攤位在實際操作中被拆分並由多名商戶共同經營。
- (2) 攤位出租率的計算方法為：相關期間內已出租攤位總數除以截至相關日期可供出租攤位總數。
- (3) 由於全球數貿中心於2025年營運，其營運數據不適用於2023年及2024年。
- (4) 就全球數貿中心而言，截至2025年12月31日，整體攤位出租率為72.8%，原因是2025年四樓的租賃尚未開始，其於2026年1月推出，而全球數貿中心一至三樓的出租率達98.9%。
- (5) 就國際生產資料市場而言，經市場佈局優化(包括透過翻新增加平均攤位面積)後，攤位及商戶數量由2023年的4,516個攤位及3,748名商戶調整至2024年的4,271個攤位及3,487名商戶。於2025年，隨著新地塊開始營運，可出租總面積由259.4千平方米擴大至286.3千平方米，攤位及商戶數量分別增加至4,797個及3,805名。由於擴充分階段進行，2025年的攤位進駐率反映了租賃及商戶調整的過渡階段。
- (6) 於往績記錄期間，賓王市場的攤位出租率低於其他市場，主要由於該市場正進行持續的重新開發及升級相關規劃，據此，長期租賃按階段進行，導致新租賃進度較為緩慢，連同本公司審慎、分階段的租賃策略所致。

業 務

截至最後實際可行日期，我們正在進行新開發項目全球數貿中心的規劃及準備工作。該項目的計劃總用地面積約為164,700平方米，總建築面積約為660,000平方米。預計開發期為三至四年，總投資估計約為人民幣79.0億元。項目建成後，將作為一站式商業、商務及文化樞紐運營，提供綜合及數字化賦能服務，以支持進口、出口及轉運活動，從而促進全鏈條國際貿易生態系統的發展。

市場管理

我們採用集中式市場管理框架，旨在維持有序、定位良好且高效的市場環境，並支持我們市場的可持續發展及長期活力。在此框架下，我們對關鍵營運維度實施集中監督，包括商戶入駐、攤位分配、產品類別規劃及日常市場治理，以確保在我們的市場網絡中維持一致的標準及嚴謹的執行。商戶准入通過結構化的審查流程進行管理，該流程會評估資格、核實與我們類別規劃的一致性以及評估合規性及相關表現記錄。商戶須嚴格在其獲批准的產品類別範圍內經營，並遵守有關攤位使用、商業行為及交易活動的市場規則。通過該方法，我們在各個市場區域內保持清晰的產品集群，提升市場知名度及買家集中度，並支持我們市場生態系統有序且高效運作。與此同時，我們監察攤位資源的供需動態，並維持內部機制以追蹤租金水平及交易活動，從而支持我們商戶生態系統的長期穩定、吸引力及健康發展。

我們與商戶訂立租賃協議，其中明確載明使用期限、適用費用及准許經營範圍。根據該等安排，商戶獲授權在我們市場治理模式所確立的經營範圍內，於指定合約期內經營我們市場中的指定交易攤位。在我們的市場經營模式下，我們主要透過(i)攤位使用費及(ii)准入費。攤位使用費是就商戶使用及營運相關攤位的權利而收取的費用，與支持市場活動、商戶流量及統一市場標準的市場管理及營運服務相關。該等費用參考攤位位置、產品類別及當時市場狀況釐定，通常在合約期內保持固定，並在續約時根據適用政策進行調整。准入費係就新入駐已簽約攤位收取，與攤位重新啟用及相關後續市場配套服務有關。至於位於全球數貿中心的攤位，將收取平台席位費，該費用涵蓋商家採購、攤位初始分配支持，以及協助商家初次進駐新市場的配套服務。准入費的定價乃參考公開拍賣機制而釐定。

業 務

以下載列我們與商戶訂立的標準租賃協議之主要條款：

租期、續期及終止	租期於相關租賃或攤位使用協議內訂明，通常介乎一至三年。租約到期後，商戶可申請續約，續約與否須經我們根據合規記錄、業務類別匹配度及當時市場狀況進行審查及批准。倘發生嚴重違反協議或市場管理規則之情況，或因市場佈局調整或類別重組。在此情況下，我們可根據協議條款收回相關攤位使用權。
攤位的使用	商戶僅獲准將租賃攤位用於經批准的行業類別，並須符合相關協議及管理規則中訂明的範圍。未經我們事先同意及批准，商戶不得擅自變更其業務範圍或用途。
費用及付款	攤位使用費於租賃期內定期支付，並根據相關協議及市場管理規則按攤位面積計算。 新入駐已簽約攤位的准入費由商戶在首次分配時支付。續租相關攤位使用權時無需支付准入費。就全球數貿中心而言，我們收取平台席位費，該費用亦在首次分配時支付。
轉租及轉讓	未經我們事先同意及須遵守適用的市場管理規則，不得轉租或轉讓。
商戶合規	商戶必須遵守適用的市場管理規則及其合約義務。任何不合規行為可能導致根據合約條款及適用規例處以罰款、扣除履約保證金、暫停水電供應，或在不予補償的情況下終止相關協議。

海外分市場

我們運營海外次級市場作為創新國際貿易樞紐。該等市場乃透過直營市場或合作夥伴關係所開發。隨著我們向海外市場拓展，我們力求將品牌及成熟的商業模式推廣至海外市場。截至最後實際可行日期，我們已在阿聯酋、澳大利亞及安哥拉等地區已建立海外分市場。此外，我們亦在海外營運採用「僅展示」模式的展示廳，用以展示從國內供應商採購的產品，但不進行現場零售銷售。通過整合採購、物流及數字服務，我們尋求將我們的市場經營模式延伸至海外。

貿易服務

我們的貿易服務主要包括(i)透過我們的平台(包括Chinagoods及其他形式的貿易服務)提供的數字貿易服務，該等平台作為我們實體市場的線上延伸，使商戶能夠展示產品、聯繫買家並產生貿易線索；(ii)倉儲服務，支持我們實體市場的商戶集中存儲、處

業 務

理和交付支持，並為國內及跨境貿易提供協調的訂單履行；及(iii)貿易相關金融服務，包括為商戶提供的第三方支付、徵信及保理服務，共同為交易結算及貿易活動的完成提供便利，並串聯起商品交易流程的關鍵階段。總體而言，該等服務是我們市場經營業務的自然延伸。憑藉我們作為義烏中國小商品城營運商的角色，我們已由提供實體交易場所發展成為國際貿易綜合服務商。憑藉數字貿易基礎設施、履約能力及貿易相關金融服務，我們建立了一個協調的貿易服務生態系統，連接並簡化了貿易流程的關鍵階段。透過此生態系統，我們旨在降低商戶的交易成本、縮短交易週期並提高整體貿易效率，從而持續提升小商品的流通及價值創造。

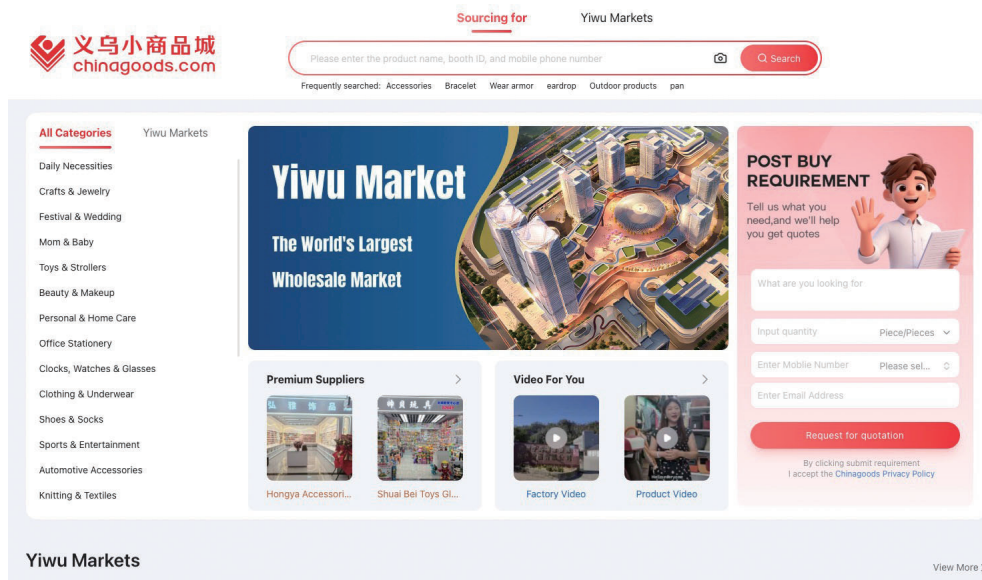
數字貿易服務

*Chinagoods*為我們的主要自營數字貿易服務平台，主要作為我們實體市場的線上延伸，為B2B參與者提供服務。*Chinagoods*使商戶能夠展示產品、聯繫買家並產生貿易線索及查詢。通過*Chinagoods*，我們促進註冊商戶與買家之間的線上交易，亦促進將線上流量轉化為線下採購、驗貨及交易機會。除協調交易外，*Chinagoods*為商戶提供增值數字工具，以提升其市場影響力。透過線上及線下渠道的結構化敘事，*Chinagoods*協助商戶有效地闡述其起源、產品價值及品牌故事，從而促進市場認可度及買家參與度。

除發起及匹配交易外，*Chinagoods*亦為通往我們更廣泛貿易服務生態系統的數字門戶。憑藉線上及線下資源的支持，*Chinagoods*與我們的義烏中國小商品城共同構成一個貿易體系，將線上產品展示及貿易匹配，與我們市場內的線下交易執行，以及透過我們更廣泛的貿易服務產品提供的下游倉儲及貿易相關金融服務相連接。憑藉義烏中國小商品城廣泛的商戶基礎(其中約50,000名於我們市場經營實體攤位的商戶已進駐該平台)，*Chinagoods*大規模匯集產品供應及市場信息，提高交易效率，並使整個貿易過程的協調更加無縫。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們在*Chinagoods*分別擁有約4.0百萬名、5.0百萬名及5.6百萬名註冊買家。截至2025年12月31日，*Chinagoods*上架約17.0百

業 務

萬個SKU。此外，我們通過特定國家站點（例如我們已在其中經營分市場、展廳或展覽的海外市場）營運多個 *Chinagoods* 海外平台。下圖載列我們的網頁界面：



以下概述於往績記錄期間 *Chinagoods* 的主要營運指標：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
日均瀏覽量(頻率)	313,695	296,036	431,921
月活躍註冊買家數	259,769	218,995	243,307
月活躍註冊商戶百分比 ⁽¹⁾	73.5%	59.7%	61.7%

附註：

(1) 按年內月均活躍註冊商戶除以年內註冊商戶總數計算

我們提供包含標準服務及增值服務的分級方案，提供協助商戶的全面解決方案。

商戶入駐 *Chinagoods* 時，我們向其提供標準服務，包括：

- **產品展示及貿易配對。** *Chinagoods* 提供標準化的數字產品列表及搜索功能，助力商戶線上展示其產品，並讓買家能識別、查詢及聯繫。*Chinagoods* 主要通過線上產品發現及溝通創造交易機會，在貿易執行前促進買家的初步查詢，並為買家定制符合其偏好及需求的服務。通過在實體市場展示產品供應情況及商戶信息，*Chinagoods* 簡化交易前的匹配與洽談，同時認識到小商品交易通常涉及線下驗貨及最終洽談，而非完全線上執行。

業 務

- **AI工具應用。**2025年10月，我們推出「世界義烏」。根據灼識諮詢的資料，與阿里雲共同開發的「世界義烏」為首個專注於貿易行業的大語言模型。基於大語言模型能力，我們已獨立開發14款AI驅動的**工具**，應用於文本及圖像生成、商戶培訓等領域。註冊商戶可通過**Chinagoods**或微信小程序使用該等工具。在該等工具之中，我們向商戶免費提供數款工具：
 - AI獨立站使商戶能獨力建立及營運多語言網站，並透過AI輔助設置及優化，以增強產品展示，從而接觸全球客戶。
 - **Chinagoods** AI助理是一款AI賦能的業務助理，可實時回應產品匹配、交易前溝通及營運支持等問題。
 - **Chinagoods** AI翻譯支持116種語言的翻譯，並集成了語音、圖像、文本及文件翻譯功能，為從事跨境業務的商戶提供實用支持。
 - **Chinagoods** AI名片利用AI驅動的元人類，通過AI生成的視頻介紹商戶的店鋪及產品，創造虛擬面對面互動。
 - **Chinagoods** AI設計能夠通過AI工具生成視覺內容，協助商戶進行產品設計。
 - **Chinagoods** AI圖生萬物提供AI賦能的工具，可生成標準化的電商產品圖像、特定場景的視覺效果及促銷內容，以輔助商戶的產品展示及廣告。
- **貿易履約及配套服務。**我們透過結合內部能力(包括倉儲、通過義支付的跨境及境內支付、徵信及保理服務)，協調並支持關鍵下游貿易履約職能，例如支付處理及相關貿易服務。請參閱「一貿易相關金融服務」及「一倉儲服務」。我們亦支持商戶的日常線上店鋪經營，提供系統維護及持續的數字化經營支持，確保平台業務穩定、安全且高效。此外，我們由線上及線下服務團隊組成的全天候(24/7)綜合客戶支持系統，引導商戶進行店鋪管理、貿易合規、交易安全、知識產權組合管理及培訓，以便使用**Chinagoods**。該等支持共同實現高效的貿易執行及持續經營。

除標準服務外，我們亦提供主要包含流量獲取的增值服務。我們提供流量獲取工具，如優先展示位置、基於關鍵字的廣告位，幫助商戶提高其在**Chinagoods**上的產品及店鋪曝光度，從而提升商戶的可發現性，吸引買家流量，並提高從瀏覽到交易的轉化率。

業 務

定價

我們在商戶進駐我們的實體市場時向其收取年度訂閱費約人民幣3,000元，該等費用涵蓋標準服務的提供。我們根據每項服務或使用量單獨收取增值服務費，且不設固定上限，因其反映商戶所使用服務的累計價值。我們參考提供相關服務的成本（包括軟件及硬件基礎設施）以及所提供服務的性質及範圍，釐定標準服務費及增值服務費的定價。

除上述費用外，一旦商戶獲准入駐Chinagoods，我們會在收取數字平台基礎設施費。釐定定價時，我們會考慮前期投資，其中包括(i)商戶入駐Chinagoods前的預先對接及初始履約支持；及(ii)為方便商戶進行線上及線下經營而設的基礎網絡以及基礎設施建設。

我們的服務期限與承租人的攤位租賃條款期限相同。如欲續期，商戶須與我們簽署新合約並在期限屆滿前全額付款；否則，本協議將自動終止。我們僅會在收到全額付款後才開始提供服務。倘商戶(i)拒絕開設線上店舖；(ii)違反相關法律法規或我們的規則或(iii)喪失在實體市場經營其攤位的權利，我們可終止我們的服務。

倉儲服務

我們提供整合式倉儲服務，支持備貨備庫及訂單履行，實現貿易執行鏈條的高效協調。我們的倉儲服務包括(i)標準倉儲服務及(ii)增值倉儲服務。

我們在遍佈國內外的五個倉庫及產業園區提供標準倉儲服務，主要包括大宗貨物的儲存及租賃服務。為滿足商戶儲存其大宗貨物及產品的需求，我們的標準倉儲服務透過傳統租賃安排，提供可靠、安全且可擴展的儲存空間。

此外，我們提供增值倉儲服務，旨在滿足商家短週期或即時性的庫存周轉需求。與傳統基於固定倉儲單位的租賃安排不同，增值服務可根據商家的營運需求，將儲存空間細分為更小、更靈活的單位，租期可根據實際使用情況調整。我們的增值倉儲服務亦包括分揀、貼標、裝卸等配套服務，使商家能夠靈活存取貨物、促進貨物流通及管理營運成本。該等服務得益於系統化的庫存管理及實時數據可視性，使我們能夠以統一的工作流程進行規模化貨物管理，並提升庫存周轉率及履單準確性。我們根據所涉及的估計成本及類似服務的市場費率，對增值解決方案採用標準化定價，而不考慮各客戶的獨特情況。

業 務

我們的境內倉庫主要包括義烏環球義達供應鏈產業園、義烏國際數字物流市場(一期)及義烏跨境電商物流園。我們亦在西班牙及捷克共和國營運兩個海外倉庫。下表載列有關我們倉庫截至2025年12月31日的關鍵資料：

設施	營運年份	自有或租賃	總建築面積(平方米)	主要功能	平均出租率
義烏環球義達供應鏈產業園	2021年	租賃	63,266	提供多層倉庫設施，主要供貨主及商戶作中長期租賃，以支持集中倉儲，並與下游訂艙及出口流程相配合。	2023年：100.0% 2024年：100.0% 2025年：100.0%
義烏跨境電商物流園(S2)	2024年	自有	331,578	為跨境電商商戶提供量身的倉儲及周轉服務，特別是針對高頻、小批量及碎片化的訂單履行。該園區支持包裹類貨物的分揀、集貨及快速出庫處理。	2023年：— 2024年：99.3% 2025年：99.6%
義烏國際數字物流市場—主要條款(管理合約)	2025年	自有	392,017	充當從本地倉庫到國際運輸的國內調度中心。第三方服務供應商收取費用管理日常營運，而我們監督商業事宜及重大營運決策，並委派員工負責安全及合規。	2023年：— 2024年：— 2025年：98.2%
西班牙FBC倉儲	2025年	自有	13,210	提供全面的國際貿易履約服務，包括國內貨物集運、幹線物流、海外倉儲、備貨、配送貨，以及小商品貿易的線上/線下產品展示及交易。	2023：— 2024：— 2025：100%
「一帶一路」捷克共和國站物流園區	2018年	租賃	24,721	透過倉儲、訂單管理、庫存分配及最後一公里派送，連接中國內地與捷克共和國之間的貨物進出口。此外，透過先進的數字管理工具，該公司為外貿及電商企業提供倉儲作業、中歐貨運代理、跨境電商履約服務及客製化物流解決方案。	2023：90.0% 2024：98.0% 2025：97.0%

我們實施統一的境內外倉庫管理框架，據此委託專業物業管理服務提供商管理共享區域並促進日常營運。我們負責租賃倉庫場所，並監督結構改造、消防安全、環境保護、水電使用及危險品儲存。我們要求所有租戶遵守有關倉庫用途、安全及倉庫內行為的標準化規則，並在物業管理服務提供商與租戶之間明確分配維護、維修及風險承擔的責任。為確保一致的營運標準，我們建立了結構化的工作場所安全及問責框架，並由涵蓋我們、物業管理實體及租戶的三級網格化管理制度支持，通過持續的安全培訓、協調的溝通機制以及與物業管理實體合作開展的定期應急響應演練予以強化。此外，我們的倉儲業務由專有的雲倉管理系統提供支持，該系統能夠對各設施的入庫簽收、庫存追蹤、分揀、整合及出庫處理進行集中協調。

業 務

定價模型

我們通過線上拍賣提供國內倉庫，以換取租賃權益。我們根據周邊同類境內倉庫的現行租金價格，並輔以第三方估值報告，釐定我們倉庫的拍賣底價。我們隨後使用該等估值報告作為我們的基準價格。

我們採用市場化方式釐定海外倉庫的租金及附加服務費。我們考慮周邊倉庫的價格，以及所提供的硬件及系統質量。我們之後會安排與商戶進行面對面協商，以敲定價格。

貿易相關金融服務

支付解決方案—義支付

我們以義支付支持商戶的貿易結算需求。義支付為我們的支付解決方案，受中國人民銀行及國家外匯管理局監管，主要為我們實體市場及 *Chinagoods* 等數字貿易服務平台上的商戶提供跨境支付服務。此外，我們為實體市場商戶提供境內支付服務，並正在探索數字人民幣服務。隨著跨境貿易需求的日益增長，以及我們生態系統中從事國際業務的商戶比例不斷提升，我們正逐步將重心從境內支付服務轉向跨境支付服務。透過跨境及境內支付服務，我們協助商戶降低交易成本、提高結算效率並增強資金安全。

- **跨境支付服務。**我們的跨境支付服務針對小額、高頻交易。截至最後實際可行日期，我們的跨境支付服務已覆蓋178個國家及地區的商戶交易，並支持29種主流幣種互換。該等多幣種收款能力旨在提升結算效率並降低商戶的整體支付成本。我們透過於香港的合作銀行協助商戶開設虛擬賬戶，並代表商戶及其名義進行外匯結算，從而便利海外買家的交易。於收取海外虛擬買家匯入虛擬賬戶的資金後，我們會通知商戶，商戶可選擇保留資金或立即提現。根據商戶的提現指示，我們將資金從香港匯至中國內地。於2023年、2024年及2025年，經由義支付處理的跨境支付總交易額分別為人民幣83億元、人民幣278億元及人民幣437億元。截至2025年12月31日，義支付已為25,227名客戶提供跨境支付服務。
- **境內支付及數字人民幣服務。**我們的境內支付服務主要通過嵌入該服務至 *Chinagoods*，從而使終端買家能夠通過以下方式進行交易：(i) 二維碼支付；(ii) 使用已註冊銀行賬戶快速支付；(iii) 網上銀行；及(iv) 通過其義支付電子錢包餘額結算。我們的境內支付服務通過銀聯及網聯清算公司提供的應用程序編程接口，將前端客戶直接連接到商業銀行或支付寶等結算機構。該連接提高了貿易履約及執行的效率。此外，我們已探索並推出了數字人民幣服務，使合資格商

業 務

戶能夠在經批准的交易場景中進行支付及結算。截至2025年12月31日，我們的累計境內支付交易額為人民幣1,721億元，累計數字人民幣交易額為人民幣59億元。

與客戶的主要條款

我們於註冊義支付賬戶或使用義支付服務時與客戶訂立協議。以下載列主要條款：

期限	除非根據協議終止，否則持續有效。
服務範圍	我們提供互聯網支付服務，包括付款、收款、轉賬、提現、交易查詢及退款服務，以及相關客戶支持。我們透過銀行及其他獲授權付款或結算機構提供其他服務。
費用及定價	我們就所提供的服務收取服務費。適用費用標準以我們平台公開披露或另行簽署的書面協議約定為準。
彌償保證	我們不對用戶與第三方之間的爭議承擔責任，惟因我們的故意不當行為或重大過失而導致的損失除外。客戶須就因其違反協議、違反法律或法規、提供虛假或不完整資料，或非法或違規交易而產生的損失，向我們承擔賠償責任。
終止	任何一方可透過提前30日發出書面通知，經雙方同意終止。我們可於發生包括涉嫌非法、異常或高風險交易、監管要求或重大違約的情況下，立即暫停或終止服務，或關閉客戶賬戶。

風險管理

我們的解決方案主要由中國人民銀行監管，服務提供商須據此取得涵蓋「支付業務」的營業執照。根據2026年3月頒布的《中華人民共和國金融法(草案)》，倘獲採納，我們可被視為金融機構。請參閱「監管概覽—關於非銀行支付機構支付服務的法律法規」。監管重點包括合規經營獲准業務範圍、接受金融監管機構的監督、轉賬限額及服務費的限制，以及實施反欺詐及反洗錢措施，並確保基礎交易及交易雙方的真實性。經我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守適用於支付解決方案的中國法律法規，惟「一法律訴訟及合規—合規」所披露的事件除外，而我們認為該等事件並未亦不會對我們的業務營運或財務業績造成重大不利影響。

我們已就支付解決方案建立一套涵蓋事前、事中及事後風險控制的全面風險管理體系。我們亦持續監控及審查我們的風險管理及內部控制系統，並適應市場條件、我們的服務及解決方案以及監管環境的變化。

業 務

- **客戶註冊。**我們已建立並嚴格執行「了解你的業務」及「了解你的客戶」程序。在該兩項程序下，我們核實客戶身份及資格，以確保付款僅與真實的跨境B2B實體貨物貿易相關，並參考適用的法律、法規及標準進行制裁及風險檢查，同時評估與欺詐、洗錢以及假冒或不合規商品相關的風險。我們的風險管理團隊將初步審查商戶信息。倘團隊發現商戶背景或資金來源存在異常，將上報至更廣泛的風險管理及反洗錢團隊進行二次審查。客戶進駐後，我們會持續執行現行制裁及觀察名單篩查。
- **持續交易。**我們通過反洗錢及監控系統、客戶盡職審查及風險評級流程、制裁及觀察名單篩查、交易審查、內部報告、負面媒體監測、監管通知、中國人民銀行的信息，以及銀聯、支付寶等合作機構的預警，綜合識別可疑活動。一旦識別出可疑交易，我們會將其提交至結構化的多層審查及上報流程，包括初步分析、獨立反洗錢審查及監管審批。經內部確認後，我們會在監管規定的時限內以電子方式提交可疑交易報告(如涉及可疑恐怖融資則加強報告)，以確保及時發現、一致評估及有效遵守適用的反洗錢及反恐怖融資要求。
- **結算後。**我們已建立信息安全及數據保護框架，當中結合了等級保護措施、系統安全控制及持續風險監控。我們定期進行安全及合規評估，以加強賬戶信息安全，包括銀聯卡收單網絡在內。請參閱「一數據安全及私隱」。

定價政策

我們採用分級定價機制，根據每位客戶的業務規模(主要以透過我們平台進行的交易量及頻率衡量)而定。根據該方法，介乎0.1%至0.4%的適用服務費按累進基準報價，交易量越大，定價越具競爭力。我們就中國人民銀行釐定的匯率與我們向客戶提供的匯率之間的匯率報價差額收取費用。該靈活定價結構使我們能夠根據客戶的實際使用模式量身定製外匯結算匯率，並支持其跨境貿易業務的可擴展增長。

徵信服務

作為一家於中國人民銀行浙江省分行備案的企業徵信機構，我們主要向金融機構提供(i)信用報告及(ii)企業基礎信用資料。我們根據源自政府的數據提供服務。該等數據的所有權仍歸相關部門所有，且我們對該等數據的使用嚴格限於獲准範圍。我們處理及分析該等數據以產生信貸洞察，並透過標準化信貸報告、數據界面及系統模塊交付予金融機構，以支持其就小微企業的信貸審批及風險管理流程。於我們提供服務的過程中，我們並不從事貸款活動，亦不承擔涉及信用資料之金融交易中的信貸風險。

業 務

風險管理

我們的微信服務主要受《微信業管理條例》及其他適用法律法規監管，據此，企業必須取得涵蓋「微信業務」的營業執照，惟其不被歸類為金融機構。監管重點包括合規經營獲准業務範圍、接受中國人民銀行及其分支機構的監督、服務客戶的限制、不合規微信活動的限制，以及來源信息的合法性、有效性、使用、加密及處理。我們要求員工妥善記錄、保存及保管所有調查材料、客戶信用信息及業務記錄，實行受控訪問、安全處理及標準化歸檔，並嚴格禁止未經授權的使用或披露。我們亦已建立全面的風險管理框架，以確保數據的合規使用以及我們微信服務的完整性：

- **數據清理**。我們的數據在各階段（包括資料輸入、處理及輸出）均須經過系統性驗證、邏輯檢查及交叉核實。我們亦會標示異常情況及異常值，以便及時進行審閱及更正。我們將數據清理職責分配予各部門，由業務發展團隊負責收集過程中的數據準確性，並由技術團隊支持基於系統的控制及清理。我們在自查及內部審查過程中，對不合格數據進行記錄、跟蹤及整改。
- **數據訪問**。我們根據數據分類及分級保護原則實施結構化控制框架。我們將數據分類為不同的敏感級別，並採取差異化的披露、訪問、屏蔽、審批及技術保障措施，以防止未經授權的使用、披露或誤解。員工及客戶的系統訪問權限嚴格按照實名制及基於訪問角色的原則進行控制，且實行差異化權限。賬戶創建、修改及停用須經正式審批，並對與數據訪問及展示相關的用戶活動進行全面記錄及監控。詳情請參閱「一數據安全及私隱」。

根據本公司中國法律顧問的意見，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守適用的中國微信相關法律及法規。

定價政策

於往績記錄期間，我們的收入主要來自義烏金融機構支付的產品訂閱。我們的年度訂閱為標準化套裝，涵蓋預定數量的請求。每個標準化套裝的價格範圍一般為人民幣20千元至人民幣200千元。就信貸報告等若干服務而言，我們亦提供無上限的附加安排，據此，我們一般按每次請求收取額外費用。我們分開處理超出訂閱配額的收費請求，由於按個別基準處理該等請求需要額外的業務資源，因此每項要求的價格高於套餐內的價格。此外，倘客戶訂閱多種產品且總訂閱金額超過指定門檻，我們提供捆綁折扣。

保理服務

我們的保理業務透過從商戶購買由真實且合法的基礎交易產生的符合資格應收賬款，為我們生態系統內的商戶提供短期貿易融資解決方案。透過該等安排，我們使商戶能夠加速現金轉化並提高營運資金效率，同時促進我們貿易生態系統中更順暢的交易

業 務

流。我們透過保理利息及相關服務費產生收入，並使用自有資金進行業務。於2023年、2024年及2025年，我們分別為163位、176位及158位商戶提供服務。

我們的保理服務主要按有追索權基準進行。具體而言：

- **服務申請。**我們根據真實的基礎貿易交易，以折讓方式從商戶收購合資格應收款項，並提供前期融資。我們其後直接自基礎債務人收取款項。
- **抵押品及信用增級。**在若干情況下，我們可要求商戶提供擔保，包括就市場攤位使用權及相關權利設定質押，以及其他形式的抵押品或保證。該等安排為商戶於保理協議項下的現有及未來義務提供擔保。保理申請人通常獲准在強制執行前保留已質押資產的使用權，惟須受有關處置的合約限制所規限，且質押須透過向相關市場經營者及中國機構辦理登記而完善。於發生強制執行事件時，我們有權根據中國法律變現已質押資產。
- **追索機制。**倘商戶無法償還款項或觸發合約規定的特定事件，我們有權直接要求商戶還款。應收款項必須滿足約定的符合資格標準，包括真實性、可執行性及法律合規性。倘應收款項未能滿足該等標準，商戶可能被要求更換應收款項或支付現金差額。
- **應收款項質量控制。**應收款項必須符合協定的合格標準，包括真實性、可執行性及遵守適用法律。倘應收款項未能符合該等標準，商戶可能被要求提供替代應收款項或支付現金差額。

風險管理

我們的保理服務主要受《關於加強商業保理企業監督管理的通知》及其他適用法律法規監管。從事保理業務的企業須取得經營範圍涵蓋「保理業務」的營業執照，但目前並未被監管機構歸類為金融機構。監管要求主要側重於遵守規定的業務範圍、接受當地金融監管機構的監督，以及遵守對資金來源、槓桿及風險敞口的限制，包括對不合規融資活動的限制。在實務中，保理公司亦須遵守有關基礎交易真實性、信貸風險管理及集中度控制的規定。請參閱「監管概覽—關於商業保理業務的法規」。因此，我們嚴格審核商戶申請，以確保其身份及相關應收賬款的真實性。

每項保理交易均須經過由我們的業務拓展及風險管理團隊主導的結構化審批流程，涵蓋可行性、申請人的合法性及合規性、信用狀況、交易真實性、應收款項及抵押品的可執行性、監管合規性以及在中國人民銀行的應收款項登記。已識別的風險必須在放款前予以緩解，且交易須接受放款後的持續監控，我們借助對商戶經營數據、交易記錄及市場基礎設施的訪問權限進行此監控。

業 務

根據我們中國法律顧問的建議，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於所有重大方面均已遵守中國適用於保理服務相關的法律法規。

定價政策

向商戶收取保理費用主要取決於商戶申請人的資金時間價值（資金隨時間推移的價值）及其信貸風險。於簽約前，我們的業務團隊及風險管理團隊會透過評級對保理申請人進行評估。隨後，我們根據我們的評級確定保理費。在我們要求抵押品的情況下，我們亦會將該抵押品的價值計入申請人評級中。我們亦會考慮其他因素，例如行業、按位置及租金評估的攤位價值及攤位的評估值。在我們提供保理服務的過程中，我們會持續更新對每位申請人的評估。因此，我們可於合理範圍內調整費用。

商品銷售

我們的商品銷售業務涉及通過以主理人身份進行的貿易及零售活動銷售精選產品。憑藉我們商品貿易生態系統中的供應鏈資源及綜合貿易服務能力，我們能夠在國內及國際市場上高效採購及分銷商品。

我們主要透過兩個渠道進行商品銷售：(i) 國內及跨境貿易，據此我們通過從境內外供應商採購產品並將其銷售予下游貿易夥伴以組織及執行大規模交易；及(ii) 新零售業務，據此我們通過線上及線下渠道以自有品牌愛喜貓直接向客戶銷售精選產品。透過該等活動，我們將自身角色由市場經營者擴展至貿易價值鏈的參與者，實現交易執行更具規模化及高效協調，同時進一步提升我們生態系統內商品的流通及價值實現。於往績記錄期間，我們商品銷售業務所得收益於2023年、2024年及2025年分別為人民幣6,791.6百萬元、人民幣9,257.2百萬元及人民幣9,984.0百萬元。

國內及跨境貿易

我們通過整合境內外採購及銷售開展貿易活動，將市場洞察轉化為具體可行的渠道擴張及更強的供需匹配，從而支持市場增長，並鞏固我們在貿易價值鏈中的地位。就我們的國內貿易業務而言，我們主要從事大宗農產品貿易，自國內供應商採購並供應予國內貿易夥伴。於我們的進口貿易業務中，我們向海外供應商採購產品，並將該等產品轉售予中國境內的國內貿易夥伴。我們的進口貿易產品主要包括日用消費品、冷鏈水產品、冷凍肉類、農副產品及化妝品。就我們的出口貿易業務而言，我們向國內製造商及市場商戶採購產品，並將其轉售予海外貿易夥伴，而我們的出口貿易產品主要包括五金產品、電子電器以及汽車相關產品等製成品。在該等交易模式中，我們擔任交易主事人，並承擔所有權及存貨風險。

業 務

以下載列往績記錄期間我們進出口貿易業務的經營數據：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣百萬元)		
國內貿易收入	2,296.6	2,165.9	2,877.7
進口貿易收入	4,159.1	6,521.9	6,327.2
出口貿易收入	290.7	511.4	693.7
貿易收入總額	6,746.4	9,199.2	9,898.6

與貿易夥伴的業務往來

我們在日常貿易業務過程中向下遊貿易夥伴銷售進出口貿易產品。該等貿易夥伴為從事其自身貿易或分銷活動的獨立市場參與者，彼等根據其自身業務需求向本公司採購產品，並將該等產品轉售予其下游客戶(包括貿易商、批發商及零售連鎖店)。該等貿易夥伴獨立營運，而本公司與彼等業務往來的目的並非為開發或擴大我們的終端客戶群。我們根據貿易行業普遍採用的市場慣例與貿易夥伴進行業務往來。我們對貿易夥伴的評估乃基於慣常商業考慮因素，包括其業務範圍、合規能力及交易可行性，而非任何戰略渠道開發目標。我們並無對貿易夥伴施加銷售目標、地域限制或客戶分配要求，且我們與彼等的互動僅限於個別交易。

下表載列於所示年度我們交易夥伴的數目變動：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
年初貿易夥伴數目	199	280	361
新接洽的貿易伙伴數目	115	103	155
終止合作的貿易伙伴數目	34	22	43
年末貿易夥伴數目	280	361	473

於相關年度與若干貿易合作伙伴終止合作主要歸因於：(i)若干夥伴退出特定產品類別並停止合作；及(ii)部分夥伴因宏觀經濟狀況、現行市場經營環境或其自身經營業績而停止經營後，自願終止合作。

據我們所深知，截至最後實際可行日期，我們的所有貿易夥伴均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，我們的貿易夥伴均未由我們提供融資，且我們的貿易夥伴與我們之間並無任何僱傭或親屬關係。

業 務

銷售安排

我們與交易夥伴的交易乃根據標準銷售安排並按公平磋商條款以買斷方式進行。每項交易均經獨立磋商及執行，且交易夥伴對產品的後續轉售承擔全部責任，包括定價、客戶選擇、存貨管理及市場策略。於各項交易完成後，我們對其下游業務活動不保留任何控制權，亦不參與其中。

我們與貿易夥伴簽訂的典型銷售協議的主要條款載列如下：

產品規格	每份銷售合約均訂明產品類型、規格或等級、數量、定價基準及總代價，由雙方協定。
付款與交付	交易對手方一般須在協定時間內以銀行轉賬方式付款，產品通常在指定地點以自提方式交付。
定價	我們並未對不同客戶群體採用標準化定價安排，亦未訂立持續或交易後定價安排。定價乃按逐項交易基準釐定。銷售完成後，客戶獨立決定其後續定價及銷售策略，而我們對該等決定不保留任何持續參與或控制。
質量控制	產品須符合適用的中國質量及檢驗標準，交易對手方須在協定的驗收期內進行檢驗。
產品退換	除非產品在協定的質量驗收期內被確認為不符規定，否則不得退換。
終止	若交易對手方違約(包括未能按時付款或拒絕接收交付)，我們有權終止合約並尋求合約規定的補救措施。

渠道壓貨風險管理

鑒於我們交易模式的性質，除透過日常溝通獲得的一般商業瞭解(主要用於支持我們的採購決策及業務規劃)外，我們對交易夥伴的下游活動瞭解有限。交易夥伴在需求驅動的環境下經營，其採購決策主要受其自身的銷售預期及存貨管理考慮因素所驅動。因此，與渠道壓貨相關的典型風險在我們的業務模式中本質上受到限制。由於貿易夥伴須承擔與下游銷售相關的所有商業風險，故其並無動機積累超出其經營需要的存貨。此外，我們以交易為基礎的銷售方式、不設銷售配額或激勵計畫，以及定價安排的公平交易性質，進一步降低出現異常採購模式的可能性。於往績記錄期間，我們並未觀察到貿易夥伴之間存在任何重大存貨積壓或異常採購行為。

業 務

蠶食風險管理

在我們的業務模式下，下游貿易夥伴之間出現蠶食的相關風險亦屬有限。貿易夥伴在競爭激烈且需求驅動的環境中獨立運作，且我們並未向其分配專屬地區、客戶群、產品細分市場或定價參數。我們並無對其銷售渠道或目標市場施加限制，亦無協調或管理其下游客戶分配或控制或主導其下游定價策略。客戶群或市場覆蓋範圍的任何重疊均源於正常的市場競爭，而非我們的業務安排，且不會對我們的業務產生重大經營或財務風險。

供應鏈管理

在我們的貿易業務下，我們集中組織產品採購、採購協調及貿易執行活動。通過在整個過程中擔任主事人，我們將零散的交易轉化為標準化、高效、可擴展且風險受控的貿易流。我們有選擇地以買斷方式採購產品。供應商的選擇強調質量合規、交付可靠性、成本競爭力以及與市場需求的契合度，以確保穩定且多元化的供應基礎，從而支持持續承購並將供應中斷風險降至最低。

我們積極管理存貨，以優化周轉效率並確保產品及時供應，同時將過時及資金過度佔用的風險降至最低。存貨規劃及配送安排乃主要基於訂單狀況、交付時間表及產品特性。

就我們的國內貿易活動而言，我們在適用情況下委聘第三方物流供應商以支持倉儲及運輸。就我們的跨境貿易業務而言，我們根據指示及委託委聘第三方服務供應商處理物流相關服務，包括訂艙、貨櫃提貨、貨車運輸、海事申報、報關及清關，以及普通貨物及危險品所需的檢驗。所有相關報關開支由我們承擔，而所有相關運輸費用均由我們的客戶承擔。為進一步降低供應中斷、物流延誤及採購價格波動的風險，我們維持多元化的採購渠道，密切監察市場狀況，並根據需要採取靈活的採購及交付安排。我們的交易驅動型貿易模式亦使我們能夠根據客戶需求及供應狀況的變化，調整採購量及執行時間。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何對我們的進出口貿易業務造成重大不利影響的重大供應鏈中斷。

定價

我們進出口貿易業務的定價乃按逐項交易基準釐定，並計及市況及具體交易因素。於釐定價格時，我們主要考慮產品類型及規格、採購成本、物流及運輸安排、外匯因素、訂單量、交付條款及交易時的現行市場價格。價格乃與客戶按公平磋商基準釐定，並反映就每項個別交易協定的商業條款，這與我們貿易活動的交易性質及現行市場慣例一致。

業 務

客戶支持

我們貿易業務的客戶支持主要集中於促進貿易執行、協調物流及文件，以及處理於跨境貿易活動日常業務過程中產生的營運查詢，通常包括有關訂單確認、交付排期、報關及清關文件、物流安排及結算事項的協調。支持乃按特定交易基準提供，並與我們進出口貿易活動的交易性質保持一致。該等支持嚴格在我們與相關交易有關的合約義務範圍內提供，其責任根據適用合約承擔及可予強制執行。

貿易便利化措施

我們部分出口貿易乃根據市場採購貿易模式進行，我們利用該模式以促進涉及採購自義烏指定市場集群的貨物出口交易。該模式為合資格出口交易提供精簡的監管框架，在規定的貨運價值限額內，支持更高效的清關及稅務處理。此外，我們的出口貿易活動在多個國家級開放平台支持的綜合制度框架內進行，該等平台包括自由貿易試驗區、國家跨境電子商務綜合試驗區、綜合保稅區及國際貿易綜合改革試點區。這些平台共同促進了通關、檢驗檢疫、結匯及稅務管理方面的協調改進，進一步提升小商品出口的貿易便利化水平。

就我們的進口貿易業務而言，我們參與在義烏國際貿易綜合改革框架下實施的進口貿易便利化舉措。若干合資格進口消費品受正面清單管理規限，據此，僅合資格產品及經批准的交易實體獲准在相關制度內營運。我們為根據中國全面國際貿易改革框架所實施之進口貿易創新計劃所指定的試點企業，該計劃授權我們按照適用的試點安排從事進口貿易活動。根據此框架，進口交易透過優化的清關程序進行，並按照適用的監管規定受到更嚴格的監管，包括數字化的質量及合規監控。

新零售業務—愛喜貓

作為我們將義烏中國小商品城生態系統的商業價值延伸至面向消費者的分銷渠道策略的一部分，我們創立了針對終端消費者的自有新零售品牌愛喜貓。愛喜貓精選多樣化的產品組合，結合進口消費品以及採購自義烏及其他供應鏈的精選國內產品。截至2025年12月31日，愛喜貓產品組合包含逾20,000個SKU，涵蓋六大主要類別，即家居生活產品、美妝及個護產品、母嬰用品、食品及飲料、文創產品、玩具及消費電子產品。

與主要為商戶提供交易場所及配套基礎設施的市場經營業務不同，愛喜貓業務側重於下游需求，並主要服務終端消費者。我們採取協調的線上線下（「O2O」）渠道管理方法，以確保我們的線上及線下銷售渠道在品牌定位、定價紀律、產品標準及消費者體驗

業 務

方面保持一致。此方法支持線上與線下渠道之間的有效銜接，提升營運效率並強化統一的品牌感知。

我們的線下渠道

我們利用在O2O零售模式下的線下門店網絡，以提升品牌觸達率，並促進線上線下協同發展。於2023年、2024年及2025年，我們線下門店產生的收入分別為人民幣24.8百萬元、人民幣35.9百萬元及人民幣33.2百萬元。我們的線下渠道包括合作方營運門店及直營門店，根據業務及區域需求進行策略性佈局，並隨著時間推移持續優化，以提升營運效率及客戶體驗。

合作方營運門店

合夥人經營店舖構成愛喜貓線下銷售的重要渠道。根據我們的合夥模式，門店由第三方合夥人註冊，而我們則對門店營運的核心方面保留集中控制權。該架構使我們能在擴大線下業務版圖的同時，保持一致的品牌形象及營運品質標準。

在此模式下，門店合夥人負責日常現場營運，包括消防安全管理、行政及監管合規、保安事宜以及與物業管理的協調。我們對關鍵營運事項保留集中控制權，包括產品採購、定價政策、收銀及銷售點系統，以及統一的營運標準。我們全權負責釐定所有產品的銷售價格。由於存貨所有權在銷售予終端消費者前仍歸我們所有，故門店夥伴與我們之間並不適用退貨安排，且我們承擔與終端消費者銷售相關的產品退貨及售後服務的全部責任。

我們根據旨在確保營運可靠性並符合我們品牌及管理要求的標準化準則挑選門店合夥人。在評估潛在合夥人時，我們評估的因素包括當地市場經驗、財務能力、營運資源及零售往績記錄。所有潛在門店合夥人在加入前均須經過內部審核及批准，且其表現在整個合作期間會受到持續監察及評估。

我們合夥模式的主要商業條款摘要如下：

期限及終止	合夥協議的期限通常為36或96個月，且經雙方同意，可於屆滿前至少30日續期。倘發生重大違約，我們可即時終止協議。
品牌建設及門店開設	我們保留對愛喜貓品牌及相關知識產權的唯一所有權，並授予門店合作夥伴在合作期限內僅為銷售我們產品之目的而使用該品牌的有限權利。門店選址由我們統一規劃，而門店合作夥伴則根據我們的安排辦理工商登記並與物業所有權人訂立租賃協議。門店合夥人承擔門店設立及營運成本，包括裝修、租金及人員相關開支。
庫存管理	門店銷售的所有存貨均由本公司採購，且所有權歸本公司所有，直至出售予終端客戶為止。收入於產品出售予終端客戶時確認。

業 務

收入分成及結算 合夥人獲得門店銷售收入的分成，通常基於百分比。銷售所得款項通過我們的集中收銀系統收取，並根據相關協議中的約定機制及結算週期在我們與門店合作方之間進行結算。

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的門店合作夥伴數量分別為7名、13名及18名，而我們分別擁有7間、18間及22間合作夥伴經營門店。於2023年、2024年及2025年，由合作夥伴經營門店產生的收入分別為人民幣5.1百萬元、人民幣19.4百萬元及人民幣15.4百萬元。

據我們所深知，截至最後實際可行日期，我們所有門店合夥人均為獨立第三方。據我們所深知，於往績記錄期間，我們的門店合夥人與我們之間並無僱傭、融資或親屬關係。

直營門店

我們亦設有多家直營店。我們以租賃模式經營自營店，據此，零售場所乃向購物商場或其他商業物業租賃。直營門店主要用於營運測試、商業模式驗證、新產品推出及內部流程優化，並由我們直接管理。我們在整個零售網絡中保持統一的門店設計標準、空間佈局及服務質量，以確保品牌形象及消費者體驗的一致性。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們分別擁有10間、7間及7間直營門店。於2023年、2024年及2025年，直營門店產生的收入分別為人民幣19.7百萬元、人民幣16.5百萬元及人民幣17.8百萬元。

線上渠道

此外，我們經營一家微信小程序店，該等網店主要作為補充銷售渠道，以擴大客戶覆蓋範圍並提升交易便利性。於2023年、2024年及2025年，我們的線上電商平台所產生的收入分別為人民幣0.5百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣2.3百萬元。

供應鏈管理

就愛喜貓業務而言，我們集中管理產品採購、商品陳列及供應鏈營運。我們主要以買斷方式從國內外供應商採購產品，並通過結構化的供應商甄選及績效管理流程以及多元化的採購安排，以增強供應穩定性、控制質量及確保成本競爭力。庫存規劃基於銷售預測、產品生命週期及門店層面的銷售數據，倉儲、物流及庫存處理均通過合資格的第三方服務提供商協調進行。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未經歷任何對愛喜貓業務產生重大不利影響的供應中斷或採購相關價格波動。

客戶支持

愛喜貓業務下的售後事宜主要根據適用法律、合作協議及標準化指引在門店層面處理，我們則根據需要提供總體政策指導。我們嚴格根據適用法律及法規處理消費者的退換貨請求。於往績記錄期間，我們的平均退換貨率約為0.8%。根據灼識諮詢的資料，

業 務

該比率低於可資比較線下為主的零售業態，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未經歷任何重大銷售退貨或與產品安全及質量控制相關的重大法律索償。

配套服務

展覽及會議服務

我們策劃及組織境內外展覽；並經營及管理義烏國際博覽中心，該中心為我們的展覽場館，總建築面積約為28.46萬平方米。在我們的自辦展覽中，我們或營運及管理整個展覽，或作為特定展區的組織者。我們負責整體的參展商招募、費用收取及營運。我們的組織工作始於策略規劃，在此期間，我們批准預算、界定目標受眾及參展商類別。在完成宏觀規劃後，我們透過協調展位佈局設計、接觸目標受眾以及處理物流事宜（例如審核參展商申請及簽署合約）來執行。於我們組織或管理每場展覽後，我們會審閱並分析與會者人流、反應及成本分配。於2023年、2024年及2025年，我們分別舉辦約52場、55場及63場展覽，涵蓋中國內地現有的主要行業類別。此外，我們提供展覽相關配套服務，包括參展商招攬及現場展覽管理。

我們亦透過在東南亞及南美洲舉辦義烏博覽會，將我們的展覽及會議服務帶到海外。我們邀請及引薦中國內地商家展示其產品，但不進行現場零售交易。透過在義烏博覽會等展覽期間與當地買家進行面對面交流，中國內地客商或可獲得獲取意向訂單的增量機會。截至2025年12月31日，我們累計開展約41個境外展覽項目，遍及逾18個國家，境外展覽總面積約49,000平方米。

我們通過(i)向義烏國際博覽中心的使用者收取場地租金；及(ii)向參加並在我們舉辦的展覽會中展示其產品的參展商收取的展位費產生收入。我們的展位費用因展會規模及展會項目而異，室內及室外展廳的費率各不相同。就設計較為繁複的展位，我們亦會收取額外費用。在釐定我們的定價時，我們會考慮可資比較展覽場地所收取的費用、展覽及會議的規模以及市場行情等因素。

酒店及配套餐飲服務

我們經營多元化組合，涵蓋酒店、服務式公寓及兩個配套餐飲品牌，提供補充義烏當地商品貿易生態系統的後端便利服務。

我們的酒店服務

我們營運的酒店組合包括十家酒店及服務式公寓。我們的酒店迎合不同客戶群體及旅行目的，而我們的服務式公寓主要為貿易行業從業者提供長期住宿。款待組合共同支持及補充周邊的商業及辦公生態系統。我們的酒店及服務式公寓提供住宿、餐飲、會議及休閒服務等一體化服務，收入主要來自客房銷售、餐飲服務、商品銷售及場地租賃。

業 務

截至最後實際可行日期，我們(i)自行管理八家酒店及服務式公寓；及(ii)根據第三方物業擁有人的委託管理兩家酒店。在兩種模式下我們負責酒店日常運營，包括制定年度預算、建立質量管理體系、實施市場營銷策略以及組建管理團隊，負責招聘、培訓及監督酒店經理及僱員。我們已建立統一的酒店管理及營運系統，據此，我們中央管理酒店營運以及監督客戶數據及營運指標。就由第三方物業擁有人委託的管理酒店而言，該第三方監督酒店開支、預算、資金流動及銷售成本。彼等亦進行定期審核並批准裝修及升級的資本開支——一切旨在支持我們所有酒店的營運目標及財務表現。

以下概述我們截至最後實際可行日期各項自營酒店、第三方物業擁有人委託管理的酒店及營運中的服務式公寓：

名稱	描述	房間數目	商業模式
我們的酒店			
銀都酒店	該酒店毗鄰義烏國際商貿城，提供大型餐飲設施。	303	自營
商城賓館	該酒店鄰近篁園市場，提供會議及休閒設施。	266	自營
海洋酒店	該酒店位於義烏國際商貿城二區，提供會議室及室內健身房。	251	自營
雅悅酒店	該酒店鄰近義烏國際生產資料市場，提供多功能廳及配備全景落地窗的客房。	261	自營
國際博覽中心酒店	該酒店鄰近國際博覽中心，提供會議、宴會及住宿設施。	360	自營
環悅大畝民宿	距離義烏市中心約一小時車程，主要提供休閒住宿、團隊建設活動及短期休養。	41	自營
雅寓酒店	該酒店位於全球數貿中心，設有大廳酒吧、健身房及直播空間。	205	自營
幸福湖國際會議中心	該園林式酒店位於義烏植物園內，提供會議設施及親子設施。	368	由第三方物業擁有人委託管理
黨校迎賓館	該酒店坐落於群山與黎明湖之間，提供大型會議、餐飲及學習設施，以及休閒設施。	277	由第三方物業擁有人委託管理
我們的服務式公寓			
商城夢想家公寓	其鄰近全球數貿中心，提供全套傢具的單位及智慧管理服務。首批租戶已於2025年10月遷入。	1,001	自營

業 務

酒店管理

我們透過統一的PMS系統集中管理及記錄酒店經營數據及客戶資料。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未收到任何與我們酒店業務有關的重大客戶投訴。我們於品牌、運營、人力資源及財務狀況等方面實施嚴格監督標準。為確保品牌一致性，我們採用統一的視覺品牌元素（例如標誌、配色方案、招牌）及標準化賓客服務規範（例如前台服務規程、每日客房清潔、定期大堂清潔及高峰時段的翻檯時間）。我們在所有酒店招聘時均採用統一標準，例如入職前培訓，以及根據客戶服務的及時性及各項績效指標（從客戶滿意率到客戶挽留能力及營銷工作）進行的在職評估。

定價政策

我們為酒店及服務式公寓採用動態且以市場為導向的定價模式。我們的房費及租金乃根據周邊地區可比酒店及公寓的現行價格而釐定。我們亦會考慮酒店設施及基礎建設的狀況及定位。我們的房費及租金根據入住率及市場需求進行調整。

我們從第三方收取的管理費同樣按市場基準釐定，並參考可比酒店管理集團採用的現行收費結構。

我們的配套餐飲服務

我們透過指尖食堂及銀都咖啡門店，為實體市場及辦公室的員工、商戶及訪客提供配套餐飲服務。截至最後實際可行日期，我們分別經營17家指尖食堂及六家自營銀都咖啡門店。

指尖食堂是一項集中管理的食堂式配套設施，通過自營與第三方合營檔口檔位的混合模式，於我們的市場及辦公室內提供便利、營養且價格合理的膳食。截至最後實際可行日期，我們在17間指間食堂內設有17個自營檔口及31個第三方檔口。我們經營自營攤位，提供盒飯及營養均衡的輕食，並根據季節調整菜單，同時引入第三方合營檔口提供傳統中餐及精選西餐，惟其須遵守我們在食品安全、服務質量、品牌形象及營業時間方面的統一標準。截至2023年、2024年及2025年12月31日，營運中的食堂的平均日銷售額分別為人民幣45.1千元、60.2千元及83.4千元。

銀都咖啡門店作為以標準化模式經營並受集中菜單管理及定價監督的即買即走飲品店，與我們的餐飲業務相輔相成，提供咖啡、奶茶及水果類飲品，滿足客戶對快速補給的需求。截至最後實際可行日期，在該六家銀都咖啡門店中，有兩家設於我們的指尖食堂內，其餘為獨立門店。截至2023年、2024年及2025年12月31日，銀都咖啡門店的平均日銷售額分別為人民幣2.3千元、2.8千元及3.8千元。

我們從合資格供應商採購食材。來自該等供應商的食材必須通過我們的檢驗檢疫，並附有可追溯文件。我們在交付時再次進行檢驗，並保留進行抽樣檢測的權利（包括聘請第三方檢測機構），並可能拒收或退還不符合質量或安全要求的產品。

業 務

我們致力通過實施分類儲存、冷鏈管理、消毒程序及根據監管要求留存食品樣本，以防止污染並確保整個加工及儲存過程中的食品安全。所有食品處理人員均須持有有效的健康證明，並參加定期的食品安全及衛生培訓。我們維持穩健的事故響應及問責機制，以促進及時採取補救行動，並推動食品及服務質量的持續改進。我們的門店管理團隊每月對食材、成品、操作程序及衛生狀況進行檢查。為進一步提升我們的服務，團隊記錄並審閱透過小程序收集的客戶反饋，並對任何不滿意的反饋進行調查。餐飲部經理獲指定為食品安全負責人，而各門店經理則負責現場質量控制。

為保障消費者權益、維持一致的服務質量，並降低與第三方合營檔口營運相關的營運、合規及聲譽風險，我們設計了以下管理框架：

- **接納程序。**我們要求潛在營運商持有有效的餐廳營運、食品安全及衛生的營業執照、許可證及牌照，並具備良好的合規記錄。我們根據商業資質、產品質量、定價策略及營運能力對申請人進行評估。
- **持續管理。**我們與入選者訂立合作協議，訂明業務範圍、收入分成、績效標準、期限及終止安排。我們以統一的食品安全、服務質量、定價、品牌及營業時間標準集中管理所有第三方合營檔口。此外，我們對食品安全、公共安全、工作場所安全及監管合規施加義務，並通過涵蓋衛生、食材採購、員工資質及營運實踐的常規及突擊檢查予以支持。
- **合規要求。**倘發現缺陷、違規或其他重大違約，我們可要求在規定時限內採取糾正行動，並採取相應的管理措施。視乎問題的嚴重程度，該等措施可包括書面警告、責令整改、停業整頓、扣發結算款項、扣除保證金或終止合作協議。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未涉及任何政府機構對我們餐廳及咖啡廳食品安全及質量的重大調查。

業 務

配套設施開發及銷售

我們的配套物業開發及銷售項目主要旨在透過為商戶、貿易服務供應商及相關市場參與者提供功能空間，以支持及增強我們的綜合貿易生態系統。於往績各年記錄期間，我們經營如下所述的三個項目：

	全球數貿中心	義烏跨境電商物流園(S3)	海城市場
項目類型	貿易園區	倉儲	實體市場
(預計)竣工日期	T1及T2座辦公樓：2027年12月 T3至T7座辦公樓：2025年12月 商業街：2025年12月	2024年	2021年
已竣工建築面積(平方米)	T1及T2座辦公樓：— T3至T7座辦公樓：154,041 商業街：39,891	393,279	97,800
可售建築面積(平方米)	T1及T2座辦公樓：117,402 T3至T7座辦公樓：150,738 商業街：38,110	366,813	88,779

- **全球數貿中心**。全球數貿中心於2025年10月開始營運，為一個集商品展示、數字創新、新產業培育及配套服務於一體的下一代現代化貿易平台。全球數貿中心佔地總面積約374,667平方米，總建築面積約125萬平方米，包括實體市場、寫字樓、商業區、服務式公寓及數貿港。截至最後實際可行日期，兩幢辦公樓（即T1及T2）正在開發中。

我們提供七幢辦公樓及商業街以供出售。T1及T2為供從事國內及跨境貿易之公司使用的超高層辦公樓。彼等累計建築面積為206,304平方米，擁有233個可售辦公單位，可售面積為117,401.6平方米。截至最後實際可行日期，T1及T2仍處於建設中，並預期於2027年12月竣工。T3至T7辦公樓累計建築面積為154,041平方米，共有314個可售辦公單位，可售面積為150,738平方米。截至最後實際可行日期，我們已交付T3至T7，且T3至T7大部分可售單位已售罄。我們亦出售商業街的一樓，其中包括供商戶使用的店舖單位。一樓累計建築面積為18,670平方米，設有88個可售店舖，可售面積為17,655平方米。截至最後實際可行日期，該商業街的一樓已交付，售罄率約為94.1%。

- **義烏跨境電商物流園(S3)**。義烏跨境電商物流園(S3)於2024年開始營運，總建築面積為386,654平方米，為商戶提供倉庫租賃等倉儲服務。截至最後實際可行日期，我們已將五座倉庫出售予第三方物業管理服務供應商，一座倉庫已完成拍賣並處於出售過程中。其中，總銷售面積為296,551.73平方米，而可出售總建築面積為366,812.73平方米。

業 務

- **海城市場**。海城市場為我們於2023年及2024年持有的實體市場，位於中國遼寧。我們在該市場的二期提供1,156個獨立店舖單位作銷售，總建築面積為88,964平方米。截至2023年12月31日，我們已售出907個店舖單位，總可售建築面積為75,462平方米。截至「歷史、發展及公司架構」所述的轉讓日期，海城市場擁有289個可售單位，總銷售建築面積為15,583平方米。我們在評估當前市場趨勢後，採取針對特定客戶的定價。

此外，我們正在杭州開發一個設計用於商業及辦公用途的項目，預計將於2029年竣工。

在選擇土地開發之前，我們會對該地塊上房地產開發的潛在需求進行市場調研，確定整體市場定位，制定項目設計藍圖，並計算項目的目標平均售價和毛利率。我們相信，所有該等措施有助於我們審慎獲取土地，並從一開始就以明確的市場定位開發項目。

我們通常聘請第三方承包商進行施工管理。我們通常在與分包商的協議當中，詳細載列服務質量標準，並以此進行定期監控及績效評估，以評估分包商就該等標準的遵守情況。倘分包商表現未達標準，我們可能要求其採取糾正措施，我們亦通過對業主及住戶進行服務質量問卷調查以收集反饋。未能達到我們標準、績效評估不理想或持續收到不利反饋的分包商，可能會被我們自合格分包商名單中剔除。

我們旨在於買賣合約（包括預售合約）訂明的時間框架內向客戶交付物業。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未收到有關物業驗收的重大投訴。此外，誠如我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已就進行預售的物業取得中國適用法律及法規項下要求的所有證書及批准。

研發及IT基礎設施

信息科技及數字能力是我們業務經營的重要支撐，為推動持續創新及可規模化增長奠定堅實基礎。我們的業務涵蓋多階段貿易流程、龐大且集中的商戶生態系統、多元化的客戶需求、合規與風險控制需要，以及複雜的履約及交付安排。透過信息技術開發及系統迭代的不斷進步，我們將複雜貿易場景中固有的業務規則、流程要求及協調關係，轉化為可執行、可追溯且具擴展性的系統能力。該等能力確保了關鍵階段的高效穩定運行，包括客戶接入、商戶入駐及管理、線上貿易賦能、訂單及履約協調、結算及付款處理以及風險控制。

根據經營需求，我們在涵蓋數據、業務規則及訪問控制的統一框架下，持續開發並迭代核心系統，包括：(i) *Chinagoods*的商戶運營及數字貿易系統；(ii)數字產品及貿易匹配系統；(iii)倉儲及物流協調系統；(iv)訂單及履約跟踪系統；(v)支付及結算支持系統（包括與支付相關的平台能力）；及(vi)客戶支持及報告／分析系統。該等系統共同支持我們貿易服務業務中產品流、線上訂單處理及履約執行的有效協調。

業 務

於往績記錄期間，我們於2023年、2024年及2025年的研發開支分別為人民幣21.7百萬元、人民幣23.2百萬元及人民幣40.7百萬元。截至2025年12月31日，我們的技術團隊由1,308名在系統開發及實施方面擁有豐富經驗的工程師組成，彼等與我們的業務、產品及經營團隊緊密合作，以了解複雜貿易及履約場景中的需求，並持續優化系統設計及經營邏輯。我們相信，準確掌握業務流程並緊密結合實際經營場景，使我們能夠在通過精簡高效的項目架構保持高交付質量的同時，持續開發核心系統。

我們的研發及信息科技能力的價值，不僅體現在系統建設上，亦體現在其對營運效率、執行穩定性及客戶服務能力的持續貢獻。透過企業系統整合及連接，我們可靈活支持不同信息科技環境下的客戶接入，提高入駐效率並降低實施複雜性。透過將業務規則、審批流程及異常處理邏輯嵌入我們的系統，有效減少對人手判斷的依賴，從而提升執行的一致性及可追溯性。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何對我們的業務經營造成重大不利影響的信息科技系統故障或中斷。

我們的客戶

我們擁有龐大、不斷增長且忠誠的客戶群。下表載列我們各業務線的主要客戶：

業務線	主要客戶及地點
市場經營	主要位於中國的商戶
貿易服務	
— 數字貿易服務	主要位於中國的商戶
— 倉儲服務	主要位於中國、西班牙及捷克共和國的倉庫租戶
— 貿易相關金融服務	主要位於中國的商戶、到訪我們市場的買家、本地金融機構
商品銷售	
— 境內及跨境貿易	主要位於中國的貿易夥伴
— 新零售業務	主要位於中國的終端消費者
配套服務	
— 展覽及會議服務	主要位於中國的參展商、貿易協會
— 酒店及配套餐飲服務	主要位於中國的旅客、員工、商戶及我們實體市場的訪客
配套設施開發及銷售	主要位於中國的客戶

我們於往績記錄期間各年度來自五大客戶的收入分別為人民幣4,167.7百萬元、人民幣5,957.6百萬元及人民幣5,581.2百萬元，分別佔我們各年收入總額的36.9%、38.5%及28.3%。同期，我們於往績記錄期間各年度來自單一最大客戶的收入分別為人民幣1,799.5百萬元、人民幣1,580.5百萬元及人民幣1,767.9百萬元，分別佔我們各年收入總額的16.0%、10.2%及9.0%。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間各年的五大客戶詳情：

截至2025年12月31日止年度

客戶	註冊成立地點	背景	所售產品	來自該客戶的收入(人民幣千元)	佔我們收入總額的百分比	與我們開始業務關係的年份
客戶A	中國天津	一家從事大宗商品國際貿易及相關進出口業務的私營公司	水產品	1,767,879	9.0%	2021年
客戶B	中國天津	一家從事國際貿易及大宗商品交易的私營公司	水產品	1,170,168	5.9%	2022年
客戶C	中國浙江	一家從事一般商品進出口貿易的私營公司	水產品、肉類製品	1,146,549	5.8%	2021年
客戶D	中國黑龍江	一家從事糧食採購、加工、儲存及農產品貿易的私營公司	穀物	780,376	4.0%	2022年
客戶E	中國福建	一間從事供應鏈管理服務以及大宗商品及農產品貿易的私營公司	水產品	716,228	3.6%	2022年
合計				5,581,200	28.3%	

截至2024年12月31日止年度

客戶	註冊成立地點	背景	所售產品	來自該客戶的收入(人民幣千元)	佔我們收入總額的百分比	與我們開始業務關係的年份
客戶A	中國天津	一家從事大宗商品國際貿易及相關進出口業務的私營公司	水產品	1,580,457	10.2%	2021年
客戶C	中國浙江	一家從事一般商品進出口貿易的私營公司	水產品、肉類製品	1,238,055	8.0%	2021年
客戶E	中國福建	一間從事供應鏈管理服務以及大宗商品及農產品貿易的私營公司	水產品	1,229,921	7.9%	2022年
客戶B	中國天津	一家從事國際貿易及大宗商品交易的私營公司	水產品	1,119,015	7.2%	2022年
客戶F	中國廣東	一家從事海鮮加工、貿易及相關水產品業務的私營公司	水產品	790,105	5.2%	2022年
合計				5,957,553	38.5%	

業 務

截至2023年12月31日止年度

客戶	註冊成立地點	背景	所售產品	來自該客戶的收入(人民幣千元)	佔我們收入總額的百分比	與我們開始業務關係的年份
客戶A	中國天津	一家從事大宗商品國際貿易及相關進出口業務的私營公司	水產品	1,799,489	16.0%	2021年
客戶G	中國山東	一家從事糧食加工及食品製造的私營公司，業務範圍涵蓋小麥加工及相關農產品	穀物	818,050	7.3%	2021年
客戶C	中國浙江	一家從事一般商品進出口貿易的私營公司	水產品、肉類製品	659,798	5.8%	2021年
客戶D	中國黑龍江	一家從事糧食採購、加工、儲存及農產品貿易的私營公司	穀物	477,634	4.2%	2022年
客戶B	中國天津	一家從事國際貿易及大宗商品交易的私營公司	水產品	412,735	3.6%	2022年
合計				4,167,706	36.9%	

截至最後實際可行日期，我們五大客戶均為獨立第三方，而我們的董事、彼等的緊密連絡人或任何股東（擁有或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上）於往績記錄期間各年度概無於任何五大客戶中擁有任何權益。

我們的供應商

下表載列我們各業務線的主要供應商：

業務線	主要客戶及地點
市場經營	主要位於中國的物業管理公司及服務供應商
貿易服務	
— 數字貿易服務	主要位於中國的雲服務供應商、數據服務供應商
— 倉儲服務	主要位於中國的物業管理公司
— 貿易相關金融服務	主要位於中國的銀行、雲服務供應商、數據服務供應商
商品銷售	
— 境內及跨境貿易	主要位於中國及海外市場的製造商
— 新零售業務	主要位於中國及海外市場的製造商
配套服務	
— 展覽及會議服務	主要位於中國的活動策劃公司及設備供應商
— 酒店及配套餐飲服務	主要位於中國的餐飲供應商
配套設施開發、銷售及轉讓	主要位於中國的建築承包商及建築材料供應商

業 務

於往績記錄期間各年度自我們五大供應商的採購額分別為人民幣2,222.4百萬元、人民幣3,210.7百萬元及人民幣3,206.6百萬元，分別佔我們各年採購總額的29.1%、29.2%及25.9%。同期，我們於往績記錄期間各年度自最大供應商的採購額分別為人民幣831.3百萬元、人民幣1,006.4百萬元及人民幣1,010.2百萬元，分別佔我們各年採購總額的10.9%、9.1%及8.1%。

下表載列我們於往績記錄期間各年的五大供應商詳情：

截至2025年12月31日止年度

供應商	註冊成立地點	背景	向我們提供的產品／服務	採購成本 (人民幣千元)	佔我們採購總額的百分比	與我們開始業務關係的年份
供應商A	中國山東	一家從事農業開發、糧食種植及相關農業業務營運的私營公司	穀物	1,010,158	8.1%	2022年
供應商B	厄瓜多爾	一家從事水產養殖、海鮮加工及出口業務的私營公司	水產品	814,950	6.6%	2021年
供應商C	香港	一家從事農產品貿易及相關業務營運的私人公司	水產品	492,959	4.0%	2024年
供應商D	中國黑龍江	一家從事農業生產、糧食加工及相關農業業務營運的私營公司	穀物	472,823	3.8%	2023年
供應商E	中國黑龍江	一家從事糧食貿易及相關農產品分銷的私營公司	穀物	415,674	3.4%	2024年
合計				3,206,564	25.9%	

截至2024年12月31日止年度

供應商	註冊成立地點	背景	向我們提供的產品／服務	採購成本 (人民幣千元)	佔我們採購總額的百分比	與我們開始業務關係的年份
供應商B	厄瓜多爾	一家從事水產養殖、海鮮加工及出口業務的私營公司	水產品	1,006,365	9.1%	2021年
供應商A	中國山東	一家從事農業開發、糧食種植及相關農業業務營運的私營公司	穀物	853,644	7.8%	2022年
供應商F	厄瓜多爾	一家從事海產捕撈及相關海產品業務的私營公司	水產品	598,209	5.4%	2022年
供應商G	厄瓜多爾	一家從事海鮮及海產品貿易的私營公司	水產品	484,782	4.4%	2021年
供應商H	厄瓜多爾	一家從事海鮮加工、包裝及出口業務的私營公司	水產品	267,687	2.5%	2021年
合計				3,210,687	29.2%	

業 務

截至2023年12月31日止年度

供應商	註冊成立地點	背景	向我們提供的產品／服務	採購成本 (人民幣千元)	佔我們採購總額的百分比	與我們開始業務關係的年份
供應商A	中國山東	一家從事農業開發、糧食種植及相關農業業務營運的私營公司	穀物	831,261	10.9%	2022年
供應商F	厄瓜多爾	一家從事海產捕撈及相關海產品業務的私營公司	水產品	405,942	5.3%	2022年
供應商B	厄瓜多爾	一家從事水產養殖、海鮮加工及出口業務的私營公司	水產品	341,927	4.5%	2021年
供應商G	厄瓜多爾	一家從事海鮮及海產品貿易的私營公司	水產品	322,890	4.2%	2021年
供應商I	中國浙江	一家從事建築承包及相關工程服務的上市公司	建築	320,382	4.2%	2011年
合計				<u>2,222,402</u>	<u>29.1%</u>	

截至最後實際可行日期，我們五大客戶均為獨立第三方，而我們的董事、彼等的緊密連絡人或任何股東（擁有或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上）於往績記錄期間各年度概無於任何五大供應商中擁有任何權益。

第三方付款安排

背景

於往績記錄期間，若干客戶（個別或統稱「**相關客戶**」）通過並非相應協議項下合約對手方的各方（各自為或統稱「**相關付款人**」）所持有的賬戶向我們結算付款（「**相關付款安排**」）。下文載列所涉及的情形：

- 商戶**。在收取攤位使用費、租金、服務費及其他相關費用時，我們利用兩種渠道，包括(i)一個連接數字人民幣、微信支付、支付寶及線上銀行支付方式的專為支持我們的市場經營而設計的專有服務平台；及(ii)直接銀行轉賬。相關客戶主要為中國內地的商戶。作為我們付款核實程序的一部分，我們要求付款人在付款時提供商戶身份證號碼。據我們所深知，相關付款人主要為與相關客戶有關聯的個人或公司。於往績記錄期間，概無個別相關客戶對我們的收入總額有重大貢獻。
- 海外貿易夥伴**。就我們的出口貿易業務而言，相關客戶主要通過銀行轉賬進行付款結算，而相關銷售確認一般受中國法律管轄。相關客戶主要位於或於亞洲、非洲及中東註冊成立。據我們所深知，相關付款人主要為香港的公司。於往績記錄期間，概無個別相關客戶對我們的收入作出重大貢獻。

業 務

就我們與商戶有關的相關付款安排而言，儘管我們在釐定相關付款安排的範圍時已盡合理努力並行使合理判斷，惟該等數字未必準確，因受外部服務供應商的私隱信息保護政策及技術限制所限，導致無法取得充足信息來準確配對相關客戶及其對應的相關付款人，導致無法確定若干交易是否應歸類為相關付款安排。例如，對於透過支付寶或微信支付生成的付款二維碼進行的付款，支付銀行通常基於私隱考量而保護付款人的身份資料，因此我們未必總能確認實際付款人的身份。於往績記錄期間，據我們所深知，我們估計於2023年、2024年及2025年與商戶有關的相關付款安排所得淨現金流入分別約人民幣9億元、人民幣20億元及人民幣41億元。該等估計現金流入分別約佔我們各年度經營活動所得現金的46.2%、37.9%及35.2%。

就我們的海外貿易夥伴而言，於往績記錄期間，相關客戶的數量分別為272名、317名及456名。於2023年、2024年及2025年，彼等根據相關付款安排結算的總金額分別為人民幣252.9百萬元、人民幣297.9百萬元及人民幣525.5百萬元，分別佔我們各年度總收入的2.2%、1.9%及2.7%。

於往績記錄期間，所有相關付款安排均由相關客戶發起，而非由我們發起。我們向相關客戶提供的定價及付款條款在所有重大方面均與提供予不涉及相關付款安排的客戶一致。於往績記錄期間，我們並無向任何相關客戶或相關付款人提供任何折讓、傭金、回扣或其他利益，以促使或激勵相關付款安排。據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因參與相關付款安排而成為任何調查、查詢、處罰或附加費的對象。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因相關付款安排而遭遇任何退款要求、實際或待決爭議或分歧，亦無就相關付款安排向我們提出的任何重大索償。

相關付款安排的原因

據董事所深知，相關付款安排之發生主要乃由於相關客戶之需求。具體而言：

1. **商戶**。若干相關商戶為個人或家庭式經營者，其業務安排相對靈活，付款在實務中可能由其親屬或關聯方支付。因此，該等付款安排為常見的商業慣例。根據灼識諮詢的資料，商戶指定或允許其親屬及聯繫人支付相關費用乃常見的商業慣例。
2. **海外貿易夥伴**。若干相關客戶通過相關付款方向我們付款，主要由於(i)因當地外匯管制或限制，導致其自身的外匯資源有限；及(ii)當地銀行系統效率低下，多重銀行轉賬可能需要相當長的時間才能處理及完成。因此，若干相關客戶安排相關付款方直接向我們付款，從而提高付款效率。根據灼識諮詢的資料，在出口貿易行業(尤其是新興市場)，客戶安排透過其他方向供應商支付款項乃常見的商業慣例。

業 務

相關付款安排之法律後果

經我們中國法律顧問告知，鑒於上述情況，(i)我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的相關付款安排並無違反或抵觸中國適用法律或法規的強制性規定；(ii)基於公眾查冊，我們並未被發現涉及任何洗錢活動、可能與洗錢有關的活動或任何相關調查，因此，我們在相關付款安排項下的活動為掩飾或隱瞞所得或收益的來源及性質而被視為構成《中華人民共和國刑法》第191條項下的洗錢罪的風險較低；(iii)根據與商戶有關的相關付款安排項下我們大多數的相關客戶及相關付款人的確認，相關付款安排被要求應相關付款方的要求進行系統性退款的法律風險極低；及(iv)根據就本公司發出的公共信用信息報告，於往績記錄期間，稅務管理機關並無因我們的相關付款安排違反稅務法律、法規及規則而施加行政處罰。

大多數為海外貿易夥伴付款的相關付款人均於香港註冊成立。我們就相關付款安排的香港法律顧問認為：(i)相關付款安排不違反香港任何適用法律及／或法規的任何強制性規定；(ii)我們作為位於中國的收款人，就透過香港相關付款方在中國收取款項而言，根據香港有關處理財產的法例(包括《有組織及嚴重罪行條例》(第455章)(「《有組織及嚴重罪行條例》」)、《販毒(追討得益)條例》(第405章)(「《販毒(追討得益)條例》」)及《聯合國(反恐怖主義措施)條例》(第575章)(「《聯合國(反恐怖主義措施)條例》」))，並無產生香港法律項下的洗錢責任。《有組織及嚴重罪行條例》及《販毒(追討得益)條例》項下的相關罪行並不具備域外效力，因此不適用於處理位於香港境外的財產。《聯合國(反恐怖主義措施)條例》項下有限的域外條文並不適用於在中國註冊成立的實體；及(iii)就未能遵守任何適用法例的相關付款人而言，根據許可規定產生的任何責任僅限於該等相關付款人，並不延伸至我們，且不會導致付款無效。

就於往績記錄期間與海外貿易夥伴有關的相關付款安排而言，彼等涉及來自超過80個司法權區的相關客戶。我們已就往績記錄期間相關付款安排收入最高的三個司法權區(即越南、印度及伊拉克)尋求法律顧問的意見。根據我們的法律顧問就越南、印度及伊拉克法律提供的意見：(i)相關付款安排未違反任何適用當地法律法規；(ii)相關付款人無須取得任何特定許可方可代表相關客戶進行付款，而我們亦無須取得任何特定許可方可從相關付款人處收取該等款項；及(iii)我們根據相關付款安排被要求向相關付款人退還款項的風險極低。

據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團根據相關付款安排進行的活動並無出現任何違反相關法律及法規、洗錢活動或稅務相關行政處罰的情況。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就我們所知及根據公開資料，所有相關客戶及相關付款方均為獨立第三方。

業 務

相關付款安排的糾正措施

為防範與第三方付款安排相關的風險，我們已實施糾正措施並加強內部控制舉措，以防止再度發生。

就我們的商戶而言，我們計劃於[編纂]前終止所有第三方付款安排。我們計劃要求商戶設定自動扣款安排，從經我們核實的彼等自有賬戶將相關費用轉帳至我們指定的賬戶。

我們有關我們的海外貿易夥伴的糾正措施包括：(i)我們要求所有客戶直接從作為相關銷售確認當事方的該等客戶賬戶中支付相關款項；及(ii)倘並非直接從客戶賬戶支付，我們要求相關客戶及相關付款方與我們簽署三方協議，以明確規定相關各方在其中的合約付款義務。

為保障我們的利益免受與相關付款安排有關的風險影響，我們亦已根據內部控制顧問的建議，實施經加強的內部控制措施，以加強對任何潛在的第三方付款安排的控制，其中包括以下各項：

- 我們一貫維持「了解你的客戶」程序，以全面了解我們的客戶，從而防止欺詐或洗錢活動，並確保我們的會計賬簿及記錄準確完整；
- 我們通常禁止第三方付款安排，且僅在客戶能證明具備充分合理的商業理由的有限及特殊情況下，並經嚴格的內部審閱、批准程序並與相關付款方訂立三方協議，其中明確規定各方的付款義務，確認相關貿易背景及資金來源的真實性與合法性，並規定第三方付款人在付款後對我們不具備追索權或退款請求權後，方予准許；
- 我們根據記錄對付款詳情進行核實，以確保付款符合相關協議或第三方協議，並及時與客戶聯繫以糾正異常情況。我們的業務團隊負責核實交易真實性、商業理據及合約；合規／法律部門進行最終審閱及風險評估；而財務部門則檢查付款文件；及
- 我們拒絕涉及高風險國家或地區、受制裁方、證明文件不足或其他可疑或不合規情況的付款，並保留暫停、拒絕或退回任何引起合規疑慮的付款的權利。

基於對整改措施及內部控制措施執行情況的審閱，董事認為該等措施在識別相關付款方的資金來源、確保我們的會計賬目及記錄以及防範與第三方付款安排相關的風險，包括洗錢風險、逃稅風險或其他與違反適用法律及法規相關的風險。

董事認為，考慮到與客戶的關係、業務營運及財務表現，相關付款安排的整改及實施整改措施及內部控制措施對本集團並無且將不會產生任何重大不利影響，鑒於與商戶

業 務

有關的相關付款安排項下，大多數相關客戶及相關付款人已就相關付款安排的整改簽署確認函，故須綜合考量與客戶的關係、業務營運及財務表現。

質量控制

我們維持統一的企業級質量控制及管理框架，適用於我們的核心業務分部，包括市場經營、貿易服務、商品銷售、配套服務及配套設施開發及銷售。鑒於我們在實體市場、交易執行及數字平台的業務範圍廣泛，我們的質量控制框架旨在確保市場運作有序且合規、各渠道的服務交付保持一致、交易執行及履約的完整性，以及我們數字系統的穩定與安全運行。該框架亦提供結構化機制，以及時識別、呈報及補救經營缺陷及監管違規事項。

質量控制的整體管治已納入我們的組織架構。我們的運營管理團隊負責設定質量目標及分配資源，而職能團隊則負責在其各自領域內執行。市場管理、經營、客戶服務及合規職能部門之間的協調，確保透過日常經營、客戶回饋或內部審查所發現的質量問題，均能透過既定的升級及解決流程予以處理。

市場經營

就我們的市場經營而言，質量控制主要透過標準化的市場治理及對商戶行為的持續監督而實施。我們實施經記錄的准入及進駐要求，涵蓋法律合規、經營能力及對市場規則的遵守，並維持監管攤位使用、經營行為及服務標準的規則。日常監督透過現場管理團隊進行，並輔以數字監控工具，以確保市場參與者按照適用的合約安排、市場規則及監管要求運作。倘發現違規或不合規情況，應根據既定程序執行糾正措施。該等措施的範圍涵蓋從針對輕微違規行為的指導及整改要求，到針對嚴重或屢次違規行為的暫停市場准入或終止合約安排。執法行動均予以記錄及審查，以支持後續核實及持續完善市場管理實務。

貿易服務

貿易服務的質量控制程序涵蓋服務交付與數字化基礎設施維護兩方面。我們要求在服務提供前驗證商戶與合作夥伴的能力，執行包含自動化驗證與對賬在內的即時執行檢查，並透過客戶回饋、異常報告及交付追蹤進行服務後監控。我們的數字化基礎設施實施基於系統的管控措施，以管理使用者存取權限及服務連續性，同時維持相關規則與程序以確保有序使用。我們持續監控數字化基礎設施的效能與穩定性，從而降低服務中斷的風險。

商品銷售

就商品銷售而言，質量控制貫穿於銷售及履行過程，反映了義烏小商品生態系統內產品類別的多樣性以及分散的供應商群體。我們維持涵蓋供應商甄選、產品規格管理、

業 務

訂單執行及交付協調的內部程序，並對關鍵階段實施集中監督，以確保符合合約條款及適用監管要求。倘發生與商品銷售相關的問題，包括質量差異、數量不符或交付延遲，該等事項將根據合約安排及既定內部程序處理，通常透過結算調整、更換或其他適當的補救措施予以解決。

配套服務

我們嚴格實施系統性的供應商監督、營運稽核、即時問題解決及持續回饋機制，以確保安全與應變能力。尤其是，我們會定期進行績效評估、合規性檢查並為僱員制定結構化培訓方案。透過在服務交付的各個階段，從規劃與採購到執行及服務後評估，嵌入質量檢查點，我們已建立推動持續改進的閉環回饋機制。此種整合式方法確保每次服務互動皆符合既定績效基準，並在我們的商品貿易生態系統中建立信任與效率。

配套設施開發及銷售

我們的質量管控涵蓋整個流程，從開發計劃預覽、售前與銷售程序監控到售後績效審查。我們的質量管控著重於維持服務質量、標準化服務流程、篩選分包商及其服務質量的一致性。有效的服務質量管控使我們能夠及時發現並糾正問題，以確保服務質量的可靠性。同時，我們透過升級新技術與IT系統，持續提升質量管控的效率。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未收到任何客戶針對我們所提供服務質量的重大投訴。

知識產權

我們的知識產權主要源於開發及運作服務於市場經營、貿易便利化及相關服務的數字平台、數據系統及AI驅動的應用程序。我們實施內部政策及訪問控制措施，以保護在平台開發及系統運行過程中產生的專有系統、源代碼、數據模型及其他機密信息。

我們將知識產權視為支持我們數字貿易服務及平台經營長期發展的重要資產。為保障研發活動的成果，我們已建立內部知識產權管理及保護機制，涵蓋知識產權的識別、登記及使用。該等安排包括專利及軟件著作權的注冊及維護，以及適用於技術文件、數據資產及專有系統的內部保密政策。

截至2025年12月31日，我們於中國內地持有37項發明專利、146項軟件版權、766個商標、52個版權及61個網站名稱，並於香港持有一個商標。我們的發明專利主要涉及支持數字貿易服務的底層技術，包括AI算法、智能搜索及多語言處理，而我們的軟件著作權則主要涵蓋核心業務系統及平台，例如 *Chinagoods*。請參閱「附錄七一法定及一般資料—有關我們業務的進一步資料—知識產權」。有關知識產權的風險，請參閱「風險因素—我們可能無法充分保護或強制執行我們的知識產權，或防止未經授權的使用。我們亦可能在無意中侵犯第三方知識產權，受我們商戶面臨的索賠影響，或可能面臨第三方

業 務

提出的侵權、挪用或偽造索賠，這可能導致代價昂貴的糾紛、權利損失或損害賠償，並對我們的業務及財務狀況產生不利影響。」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭受任何嚴重侵犯我們知識產權的行為或第三方的侵權指控。

競爭

我們於國際貿易綜合服務平台行業經營。根據灼識諮詢的資料，按商品交易總額計，全球市場從2020年的人民幣3.3萬億元增長至2025年的人民幣7.1萬億元，複合年增長率為16.2%，預計到2030年將達到人民幣12.4萬億元，自2025年起的複合年增長率為12.0%，市場滲透率於同期從2.7%上升至4.2%，並預計到2030年將進一步提升至5.4%。在中國，該市場從2020年的人民幣1.6萬億元增長至2025年的人民幣2.5萬億元，複合年增長率為9.6%，預計到2030年將達到人民幣3.9萬億元，自2025年起的複合年增長率為9.7%，市場滲透率從4.9%上升至5.5%，並預計到2030年將進一步提升至6.3%。

根據灼識諮詢的資料，該行業仍然相對分散，按2025年的商品交易總額計算，前五大參與者分別佔全球市場約12.2%及中國市場約29.7%。根據CIC的資料，按2025年的商品交易總額計算，我們在全球及中國的國際貿易綜合服務平台中均排名第一，市場份額分別約為4.6%及13.0%。另據同一資料來源，按2025年的商家總數計算，我們亦經營全球及中國最大的小商品批發市場。憑藉我們一體化的服務生態系統及以合規為導向的營運能力，我們旨在進一步鞏固在行業中的領先地位。

請參閱「行業概覽」。

環境、社會及企業管治

ESG管治

我們致力於實踐可持續發展原則。我們現行的ESG政策根據上海證券交易所頒佈的《上市公司自律監管指引第14號—可持續發展報告(試行)》制定，本節亦參考了香港聯合交易所有限公司《證券上市規則》(「上市規則」)附錄C2《環境、社會及管治報告守則》(「ESG守則」)以及國際可持續發展準則理事會(「ISSB」)頒佈的《國際財務報告可持續披露準則第1號》及《國際財務報告可持續披露準則第2號》項下的披露要求編製。我們的ESG管治架構分為三個層級：董事會為負責ESG事宜的最高權力機構，其監督ESG相關風險並審批ESG策略及目標；董事會下設的策略及ESG委員會負責協調ESG舉措並評估重大議題(其核心成員詳情請參閱「董事及高級管理層」)；而由董事長、總經理及其他高級管理層成員組成的ESG領導團隊，則通過四個專責小組(包括企業管治、環境保護、產業價值及人力資本)執行該等舉措。我們亦已將ESG表現納入高級管理層的薪酬及績效考核當中。

我們已將政府及監管機構、股東及投資者、市場經營者及採購客戶、僱員、社區、媒體及行業協會識別為我們的主要利益相關方，並基於雙重重要性原則評估ESG議題。我們的核心重大議題包括：應對氣候變化、能源使用、創新驅動發展、產品安全與質量、客戶權益保護、信息安全與客戶私隱保護，以及負責任的供應鏈管理。氣候相關事宜亦已納入上述管治框架，並定期向策略及ESG委員會及我們的董事會匯報。

業 務

氣候相關風險與機遇

策略

我們積極響應中國國家碳達峰及碳中和戰略目標，並致力於2030年前實現碳排放達峰，以及在2060年前實現營運碳中和。我們的氣候相關風險包括實體風險（與颱風及暴雨等極端天氣事件頻發相關）及轉型風險（由政策與法律、技術、市場及聲譽因素引起）。

風險管理

我們已將氣候相關風險納入我們的整體風險管理框架：我們聘請第三方專業機構協助識別氣候相關風險與機遇。ESG領導團隊隨後評估其時間跨度及潛在財務影響，並向策略及ESG委員會以及我們的董事會匯報結果，基於該等評估，我們制定針對性的管理策略並持續監控其成效。我們所識別的氣候相關風險主要包括極端天氣事件引起的實體風險，以及國內外碳管理政策及市場狀況變化導致的轉型風險，預期該等風險將增加我們的營運及合規成本，並可能對我們的收入產生不利影響；詳情請參閱「風險因素」中的披露。在氣候相關機遇方面，我們市場及倉庫的廣闊屋頂空間使我們能夠通過發展分佈式光伏（「光伏」）項目、建立新能源交易市場及提供低碳產品與服務來減少二氧化碳排放，預期將降低我們的營運成本並開闢新的業務增長機遇。

情景分析

我們已參考政府間氣候變化專門委員會第六次評估報告（IPCC AR6）中載列的氣候情景進行定性評估：在高實體風險情景下，極端天氣事件頻率及強度的增加將對市場設施營運及能源成本造成持續壓力；在有序低碳轉型情景下，當局政策提高低碳要求將增加我們的合規成本，而使用可再生能源及綠色貿易需求的增長亦將為我們帶來業務機遇。於往績記錄期間，我們就氣候相關事宜作出具體的資本開支安排並完成了相關投資，包括擴大分佈式光伏裝機容量、採購綠色電力及進行節能改造。

指標與目標

我們致力於使我們的業務實踐與中國國家碳達峰及碳中和目標保持一致，並已設定每萬元人民幣收入的二氧化碳排放量同比下降的減排目標，且定期監控進度。有關我們溫室氣體排放數據的詳情，請參閱下文「環境管理 — 溫室氣體排放」一節。

業 務

環境管理

能源管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國節約能源法》及其他適用法律法規，並已建立涵蓋能源計量、統計分析、節能培訓及考核的管理制度。我們的能源消耗主要包括外購電力及天然氣等化石燃料。我們積極擴大分佈式光伏裝機規模，截至2025年12月31日，我們的分佈式光伏電站已覆蓋國際商貿城、篁園服裝市場及義烏綜合保稅區等多個核心區域；於2025年，我們參與了綠色電力交易，交易量為1億千瓦時，進一步優化了我們的能源結構。本節環境數據的統計範圍涵蓋我們主要市場經營實體、酒店營運實體及其他核心合併實體，採用營運控制權法釐定報告邊界。詳細披露請參閱本節末附註。

能源種類	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
外購電力	兆瓦時	235,014.62	266,273.42	311,969.83
電力強度	千瓦時／人民幣10,000元收入	208.33	172.07	158.30
光伏發電量	兆瓦時	27,731.30	39,878.09	55,142.23
天然氣	萬立方米	153.89	175.66	221.50
天然氣強度	立方米／人民幣10,000元收入	1.36	1.14	1.12
汽油	萬升	1.62	1.33	1.50
柴油	萬升	0.58	0.80	0.94

溫室氣體排放

我們不從事工業生產活動，在營運過程中不產生氮氧化物（NO_x）、硫氧化物（SO_x）或顆粒物等工業空氣污染物排放，該等排放對我們整體環境影響不被視為重大。我們的溫室氣體排放主要包括外購電力消耗產生的間接排放（範圍2）以及天然氣、汽油及柴油等化石燃料消耗產生的直接排放（範圍1）。詳細數據載於下表所示。

指標	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
範圍一排放	噸二氧化碳當量	3,380.27	3,850.07	4,849.05
範圍二排放	噸二氧化碳當量	124,698.76	141,284.68	165,531.19
合計	噸二氧化碳當量	128,079.03	145,134.75	170,380.24
排放強度	千克二氧化碳當量／人民幣10,000元收入	113.54	93.79	86.45

水資源管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國水法》及其他適用法律法規，並建立了節水目標管理及用水考核的管理制度。我們的所有用水均來自市政供水。我們定期聘請第三方專業機構進行生活水質檢測，並實施節水措施，包括使用節水器具、中水回用及雨水回收。我們營運產生的廢水主要包括市場公共區域的生活廢水及酒店日常營運廢水，經處理後排放至市政污水管網。

業 務

指標	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
新鮮水消耗量	噸	2,744,016.04	3,199,353.30	3,462,613.38
循環再用水耗用量	噸	240,887.00	303,026.00	358,881.00
總耗水量	噸	2,984,903.04	3,502,379.30	3,821,494.38
循環再用水比例	%	8.00	8.65	9.39
用水強度	噸／人民幣 10,000元收入	2.65	2.26	1.94

廢棄物管理

我們高度重視廢棄物管理，並定期為員工提供垃圾分類培訓。我們營運產生的廢棄物主要包括辦公及市場經營產生的一般生活垃圾及有害生活垃圾、酒店及市場經營產生的餐廚垃圾，以及建築工程產生的建築廢棄物。無害廢棄物由合資格的第三方機構按照垃圾分類要求進行收集、運輸及處置；有害廢棄物由持有必要有害廢棄物經營許可證的實體在聯單追蹤系統下運輸及處置，並有完整記錄支持。於往績記錄期間，我們通過合資格第三方機構處置一般及有害廢物，而我們的國際商貿城二區市場成功入選浙江省首批「無廢商業街（區）」重點培育名單。我們持續以一般及有害廢棄物合規處理率均達到100%作為我們的持續管理目標。

指標	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
所產生非有害廢物	噸	1,925.39	1,900.76	1,877.72
所產生有害廢棄物	噸	0.20	0.00	0.00
所產生可回收廢物	噸	126.4	128.2	119.8

附註：

- 統計範圍：**本節能源、溫室氣體、水資源及廢棄物數據的統計範圍涵蓋我們的主要市場經營實體、酒店營運實體及其他核心合併實體，約佔我們合併範圍內總外購電量的98.3%。其餘實體合計約佔1.72%，根據《溫室氣體議定書》的重要性原則及《科學碳目標倡議近期標準》Criterion 5所載的5%排除門檻，未納入本統計範圍。我們採用營運控制權法釐定報告邊界。
- 能源管理：**光伏發電量指我們分佈式光伏電站的實際總發電量，全部用於自用；外購電力數據為扣除光伏自用電量後的淨購買量。於2025年，我們參與了綠電交易，交易量為1億千瓦時，上表中外購電力數據採用基於位置的方法計算。若採用基於市場的方法計算，與綠證對應的電量可採用零排放因子，相應的溫室氣體排放量將低於上述數據得出的數字。

業 務

3. **溫室氣體排放：** 範圍1排放根據化石燃料消耗量及相應的排放因子計算，排放因子參考了國家發展和改革委員會發佈的《工業其他行業企業溫室氣體排放核算方法與報告指南(試行)》。範圍2排放採用基於位置的方法計算，排放因子參考了生態環境部與國家統計局聯合發佈的《關於發佈2023年電力二氧化碳排放因子的公告》(2025年第47號公告)，並應用於往績記錄期間各年度的計算。於2025年，我們參與了綠電交易，交易量為1億千瓦時，上表中範圍2排放採用基於位置的方法計算。若採用基於市場的方法計算，綠色電力證書所對應的電量可採用零排放因子，相應的範圍2排放量將低於上表中的數字。鑒於我們擁有龐大的商戶基礎及價值鏈的複雜性，目前準確獲取下遊租賃資產及我們供應鏈的範圍3排放數據存在一定困難。我們已開始歷史數據調查，並將根據我們數據基礎的發展，按照上市規則附錄C2的適用規定，逐步完善及披露範圍3溫室氣體排放數據。
4. **水資源管理：** 新鮮水消耗量指從市政供水系統抽取的自來水總量；循環再用水耗用量指經處理後回用的再生水及收集的雨水量。

社會責任

僱傭管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》及其他適用法律法規，並依法與員工訂立勞動合同，為其繳納社會保險及住房公積金。我們為僱員提供年度健康檢查、團體意外險、補充商業醫療保險、帶薪年假、法定假期及其他福利。我們遵循公開、公平、公正的原則，實行同工同酬，禁止任何基於性別、民族、年齡、宗教或殘疾的歧視，並嚴禁使用童工或任何形式的強迫勞動。我們已建立完善的工會及職工代表大會制度，並保持暢通的員工投訴及舉報渠道。我們亦已建立覆蓋僱員完整職業生涯的培訓體系，針對不同員工層級量身定製差異化的培訓計劃；於往績記錄期間，我們的員工培訓覆蓋率達到100%。

職業健康與安全

我們嚴格遵守《中華人民共和國安全生產法》、《中華人民共和國職業病防治法》及其他適用法律法規，並設立了安全生產委員會，將安全生產納入我們的營運績效考核。我們已建立安全隱患排查機制，並定期進行安全檢查及應急演練。我們為僱員提供年度健康檢查、醫療保險及個人防護裝備，並定期提供安全生產及防火培訓。

產品質量與知識產權保護

作為市場經營及管理實體，我們並不直接生產或銷售商品，但積極承擔產品質量管理的協作責任。我們已制定《「標準進市場」工作規範》，以推動市場內小商品質量管理的標準化，並已獲得ISO 9001:2015質量管理體系認證。我們的酒店業務板塊已建立涵蓋

業 務

食材採購、儲存及加工全生命週期的標準化質量控制流程，並已聘請第三方檢測機構定期對重點品類進行農藥殘留檢測。我們嚴格遵守《中華人民共和國專利法》、《中華人民共和國著作權法》及其他適用法律法規，已制定《國際商貿城知識產權管理辦法》，並設立了知識產權保護辦公室，定期進行商品備案、常規檢查及侵權處理。

供應鏈管理與商業道德

我們已建立供應商管理制度，對供應商實施准入審查、分級評價及退出管理，尤其關注我們供應鏈在監管合規、勞工權益、環境保護及商業道德等方面的ESG表現。我們亦已制定《商城集團三重一大事項集體決策痕跡管理實施細則》、《工作人員問責管理辦法》等內部政策，建立了日常檢查、專項審計及內部巡查相結合的三重監督機制，並設立了商城清風舉報渠道，嚴格保護舉報人的保密信息。我們要求供應商及採購人員簽署廉潔承諾文件。我們定期為全體員工提供反貪腐及廉潔合規培訓。

信息安全與客戶私隱保護

我們嚴格遵守《中華人民共和國網絡安全法》、《中華人民共和國數據安全法》、《中華人民共和國個人信息保護法》及其他適用法律法規。我們設立了由董事長及副董事長領導的網絡與信息安全領導小組，並制定了《數據安全管理制度》、《網絡信息安全管理制度》等相關內部政策。我們採用多層技術措施保障數據傳輸及存儲安全，並定期進行安全漏洞掃描及滲透測試。在客戶私隱保護方面，我們已制定《Chinagoods私隱服務條款》，遵循合法、正當、必要及最小化原則，嚴格將客戶數據存儲在中國境內，並以合約形式約束供應商及業務合作夥伴的數據安全義務。

社區與社會貢獻

我們積極履行社會責任。我們已與義烏市慈善總會簽訂《捐資協議書》，據此於往績記錄期間每年捐款人民幣200,000元，合計人民幣600,000元。我們關注社區支持、鄉村振興及人才培養等社會議題，並通過僱員志願服務、低收入家庭結對幫扶、校企合作實習及東西部區域合作等方式參與社會貢獻活動。

業 務

僱員

截至2025年12月31日，我們於中國內地有3,306名全職僱員、於捷克共和國有七名全職僱員、於德國有兩名全職僱員，並於西班牙有兩名全職僱員。下表載列截至所示日期我們於中國內地按職能劃分的僱員人數：

職能	僱員數量	百分比(%)
總務及行政	922	27.9
技術	1,308	39.6
生產	931	28.2
銷售及營銷	145	4.4
合計	3,306	100.0

為加強人力資源管理，我們已實施一套全面的內部管理措施，明確界定招聘、培訓、內部推薦及其他關鍵流程的程序及標準。我們的招聘策略包括多種渠道，例如校園招聘、線上平台、外部招聘機構以及內部推薦及調職。除了具競爭力的薪酬及福利外，我們亦提供績效獎金，以激勵及獎勵我們的全職僱員。此外，我們已建立穩健的僱員培訓及發展體系，並致力於為僱員營造具參與感且支持性的工作環境。為使我們的僱傭關係正式化，我們與所有全職僱員訂立標準勞動合同及保密協議。我們認為，我們與僱員保持著良好的工作關係，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何重大勞資糾紛，在為我們的營運招募員工方面亦無遇到任何困難。

社會保險及住房公積金

根據中國法律及法規的規定，我們須參與各項僱員福利計劃，包括社會保險基金及住房公積金、養老保險、醫療保險、生育保險、工傷保險及失業保險。於往績記錄期間，我們未有按照相關中國法律及法規的規定，為若干僱員足額繳納社會保險及住房公積金，主要由於(i)規管社會保險及住房公積金的適用中國法律及法規錯綜複雜且因地區而異，增加了我們合規工作的複雜性；及(ii)社會保險及住房公積金賬戶轉移及若干新入職僱員繳費基數的釐定存在時間差異，導致繳費基數未能及時更新至規定水平；及(iii)由於我們人力資源管理程序中關於繳費基數動態調整及審核的執行缺陷，我們未能在若干月份嚴格按照僱員實際薪酬總額釐定繳費基數，導致若干僱員的繳費基數低於法定要求。

據我們的中國法律顧問告知，根據適用的中國法律法規，倘僱主未足額繳納社會保險供款，相關部門可責令其在規定時限內支付未繳金額，並須繳納按每日0.05%計算的額外滯納金，倘僱主未於該時限內繳納逾期供款，可處未繳金額一倍至三倍的罰款。此

業 務

外，根據適用的中國法律及法規，倘僱主逾期未付或存入或少繳住房公積金，相關部門可責令其限期繳存；逾期仍不繳存的，可申請中國法院強制執行。

此外，於往績記錄期間，我們委聘第三方人力資源機構為若干僱員繳納社會保險及住房公積金，主要由於該等在義烏以外城市任職的僱員偏向於在其各自的居住地繳納社會保險及住房公積金，以便在當地使用相關福利。儘管此類安排在中國並不罕見，但並無嚴格遵守相關中國法律法規。據我們的中國法律顧問告知，根據適用的中國法律及法規，我們可能會被責令透過自身賬戶為我們的僱員繳納社會保險及住房公積金，而非透過第三方賬戶繳納。倘第三方人力資源機構未能按照中國適用法律法規的規定為及代表我們的僱員繳納社會保險或住房公積金，則我們可能會被責令糾正該等未繳行為，並須為我們的僱員足額繳納社會保險及住房公積金。

我們的董事認為，上述事件不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，理由是：(i)根據我們與主管機關的面談，除主管機關依職權處理僱員有關社會保險或住房公積金供款的投訴外，主管機關不會主動要求我們就往績記錄期間任何未能足額繳納社會保險及住房公積金的行為，或任何與繳納社會保險及住房公積金有關的第三方安排進行集中補繳或施加處罰；(ii)截至最後實際可行日期，我們並未收到相關部門要求我們補繳社會保險及住房公積金差額，或以自身賬戶為我們的僱員繳納社會保險及住房公積金的任何通知，亦未收到任何重大僱員投訴，或與僱員就繳納社會保險及住房公積金發生任何重大糾紛；及(iii)經我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因繳納社會保險及住房公積金而受到任何行政處罰，且我們已取得相關部門發出的若干確認函，確認我們並無就此受到行政處罰。基於上文所述，我們的中國法律顧問認為，我們因於往績記錄期間繳納社會保險及住房公積金而須補繳差額或受到主管機關處以行政處罰的風險極低。

根據於2025年9月1日生效的《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋(二)》，用人單位與勞動者約定或者勞動者承諾無需繳納社會保險費的，人民法院應當認定該約定或者承諾無效。用人單位未依法繳納社會保險費，勞動者根據《勞動合同法》第三十八條第三項規定請求解除勞動合同並主張經濟補償的，人民法院依法予以支持。就此而言，考慮到(i)我們並未與僱員訂立任何協議，且我們的僱員亦未作出任何承諾，以豁免繳納社會保險費，及(ii)不論上述司法解釋為何，僱員均有權根據《勞動合

業 務

同法》終止勞動合同並要求經濟補償，該解釋將不會導致我們承擔任何額外的補償責任。因此，誠如我們的中國法律顧問所告知，上述司法解釋將不會對我們的業務營運或財務狀況產生重大不利影響。

為監察我們遵守有關社會保險及住房公積金供款的相關法律及法規的情況，我們已採取以下內部控制措施：

- 審閱及修訂相關政策，以清晰且嚴格地規定，我們應根據適用法律為所有僱員足額繳納社會保險及住房公積金；及
- 建立內部審計及審閱機制，據此，內部審計部門將對我們的社會保險及住房公積金供款情況進行定期檢查及不定期抽查，包括是否已覆蓋全體僱員以及我們的供款情況是否符合內部政策及相關法律法規；及

物業

我們的總部位於中國浙江。我們在中國內地、澳門及西班牙擁有物業，並在中國內地及捷克共和國租賃物業。

根據上市規則第5.01A(1)及5.01B(1)條，倘構成物業活動(定義見上市規則第5.01(2)條)一部分的物業權益(定義見上市規則第5.01(3)條)的賬面值(定義見上市規則第5.01(1)條)等於或高於其總資產(定義見上市規則第5.01(4)條)的1%，則我們必須載入該物業權益的估值報告全文，且未經估值的物業權益的總賬面值不得超過其總資產的10%。截至2025年12月31日，我們賬面值超過總資產1%的物業權益已進行估值，且未經估值的物業權益的總賬面值並未超過總資產的10%。有關物業估值報告的詳情，請參閱「附錄三一估值報告」。

自有物業

截至最後實際可行日期，我們在中國內地擁有98項物業，總建築面積約為8.4百萬平方米，主要用作辦公室、酒店、實體市場及倉庫。除下文所披露者外，截至最後實際可行日期，我們已取得所有自有物業的土地使用權證及房屋所有權證。此外，(i)我們在澳門擁有五項物業，總建築面積約為109.5平方米，主要用作倉庫；及(ii)我們亦在西班牙擁有一項物業，建築佔地面積約13,210.1平方米，主要用作倉庫。

截至最後實際可行日期，我們已取得篁園市場及其附屬商城賓館所佔用土地的土地使用權證；然而，由於歷史原因，我們尚未取得該處所建建築物的房屋所有權證。篁園市場及其附屬商城賓館的總建築面積約為424,626.42平方米，佔我們在中國的物業總建築面積約5.05%。

未能取得相關房屋所有權證主要歸因於重建完成後採納的規劃規例有所變動。我們於2009年根據當時適用且由主管機關正式頒發的有效建設規劃及施工許可證，開始重建篁園市場及其附屬商城賓館。於有關重建完成後，隨後頒佈的省級法規禁止以出讓方式

業 務

取得土地使用權的商業項目增加經批准的容積率。由於重建建築物超過原先批准的容積率，主管機關尚未批准核發相關房屋所有權證。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們擁有的或租賃的若干物業之所有權或使用權瑕疵，可能會使我們面臨第三方質疑，並對我們的業務經營及財務狀況產生不利影響」。

截至最後實際可行日期，我們正就取得相關房屋所有權證的補救程序與相關部門進行溝通。經主管機關確認，在該等補救程序完成前，主管機關不會就相關物業對我們施加行政處罰，或要求拆除、沒收實物資產或沒收違法所得。基於上述情況，且截至最後實際可行日期，我們並未因上述物業權屬瑕疵而受到任何行政處罰，亦未收到主管機關要求在規定時限內整改或拆除相關物業的任何通知，我們認為上述事項不會對我們的業務營運造成重大不利影響。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國內地租賃了三項主要物業，總建築面積約為18,414平方米。該等物業主要用作倉庫及其他配套用途。我們租賃的年期一般介乎一至20年。此外，我們在捷克共和國租賃兩項物業，主要用作辦公室及倉庫，總建築面積約為28,527.1平方米。

截至最後實際可行日期，我們在中國內地的一項主要租賃物業的租賃協議尚未向相關房屋行政管理部門辦理登記。由於租賃協議的登記需要出租人與承租人配合，而出租人通常因處罰風險較低而不願意承擔行政負擔，因此我們無法完成上述租賃協議的登記。誠如中國法律顧問所告知，未能登記該等租賃協議不會影響其法律效力。然而，相關地方當局或會要求我們在指定期限內完成登記，且我們可能面臨介乎人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。倘被處以最高罰款總額，其金額將約為人民幣10,000元，董事認為這不會對我們的業務營運產生任何重大不利影響。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們擁有的或租賃的若干物業之所有權或使用權瑕疵，可能會使我們面臨第三方質疑，並對我們的業務經營及財務狀況產生不利影響」。

保險

我們認為，我們的保險覆蓋就我們的業務而言屬充足且符合一般市場慣例。我們的主要保險單主要包括財產一切險、公眾責任保險、汽車保險及交通事故保險，我們認為該等保險單足以覆蓋我們經營所在司法權區日常經營中的主要風險。於往績記錄期間，我們並無就我們的業務提出任何重大保險索賠。有關與我們保險相關的風險，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們的保險範圍可能不足以覆蓋我們的所有潛在虧損」。

業 務

風險管理及內部控制

我們已實施內部控制及風險管理系統、程序及政策，旨在應對與我們業務相關的財務、營運及合規風險。我們定期審閱並加強該等系統、政策及程序，以確保其有效性及充足性。

企業管治風險管理

我們透過企業管治框架管理與管治相關的風險。董事會負責對我們的風險管理及內部控制系統進行整體監督，而高級管理層則負責在其各自的職責範圍內日常執行經批准的政策及程序。我們已採納並更新內部規則，以規管(其中包括)董事及高級管理層的角色及職責、董事會委員會的運作，以及重大公司事項的審批及申報程序。該等安排旨在確保組織內部權責分明、妥善劃分職責，並實現有效的制衡。

財務報告及財資風險管理

我們透過對預算、會計、財務報告及資金管理的內部控制，管理財務報告及財資相關風險。我們的財務部門負責組織及管理財務事務，並協助管理層監控財務狀況及經營業績。我們已建立內部控制程序，以規管資金收付、銀行賬戶管理、預算執行及投資相關審批。該等措施旨在促進財務紀律，並減輕與資本部署及財務承諾相關的風險。

合規及信息披露風險管理

我們透過有關合規管理、信息報告、信息披露及保密的內部規則，管理合規及披露相關風險。相關部門負責監察適用法律、法規及監管要求的變動，並在適當時向內部或外部專業顧問尋求建議。我們亦已建立程序，以回應監管查詢及跟進整改事項。該等措施旨在確保我們披露的信息準確、完整、及時且公平，並確保我們的業務營運持續遵守適用法律及法規。

營運風險管理

我們透過規管主要業務流程(包括租賃、採購、庫存管理、合約管理及人力資源行政)的內部政策及程序，管理營運風險。該等程序一般包括審批層級、文件記錄要求、職責分工、系統記錄及定期審查或對賬。我們亦維持一套涵蓋主要企業及業務流程的內部控制手冊。該等安排旨在提高營運效率、降低錯誤或違規風險，並提高我們各項業務的問責性。

利益衝突及道德行為風險管理

我們透過適用於董事、高級管理層及僱員的內部政策，管理利益衝突及道德行為風險。該等政策要求識別、申報及管理實際或潛在的利益衝突，並由反欺詐、反貪污及反

業 務

賄賂相關政策作補充。我們亦設有針對不當行為或違規事項的舉報及報告渠道。該等安排旨在保障本公司及股東的整體利益，並降低利益衝突或不當行為的風險。

內部審計及風險監控

我們透過法律及審計職能管理風險監控，該職能負責組織風險評估、內部控制評估及補救措施的跟進。我們對主要業務及控制領域進行定期風險評估及內部審查，所識別出的缺陷將會根據既定的內部程序予以報告及跟進。該等措施旨在促進及早識別關鍵風險，並及時補救控制缺陷。

董事會及審核委員會監督

我們透過董事會層面的監督，對風險管理及內部控制系統進行監管。我們的審核委員會協助董事會審閱我們的財務報告程序、內部控制系統、風險管理安排及合規事宜。管理層透過既定的內部渠道報告相關發現及補救進度，並在適當情況下實行糾正措施。透過該等安排，我們致力確保我們的風險管理及內部控制系統保持有效且恰當。

有關我們貿易相關金融服務的風險管理措施，請參閱「我們的業務—貿易服務—貿易相關金融服務」。

數據安全及私隱

在日常業務過程中，我們在銷售及交付產品、提供服務所必需的範圍內，收集並保存特定客戶資料，主要包括基本個人資料、個人身份資料、網路識別資料、生物特徵資料、財產相關資料、個人網路使用紀錄、常用個人裝置資料及個人位置資料。收集此類資料有助於用戶註冊、訂單處理以及與銷售產品及提供服務相關的其他工作。我們在日常業務過程中收集的所有資料均儲存於中國大陸。

我們已實施相關措施以維護此類資料的機密性，確保符合監管要求。關於個人資料的收集，我們僅在業務營運過程中，為明確且合理的目的而收集個人資料。針對透過網站及小程序等線上渠道所收集的個人資料，我們會透過發佈私隱政策及其他通知，向個人資料當事人告知相關事項，並於必要時另行徵得相關個人資料當事人的同意。在個人資料的儲存與使用方面，我們已實施多項安全措施，包括存取控制、資料分類與分級、加密與匿名化，以及資料備份與復原，以防止個人資料遭到未經授權的存取、洩露、篡改、遺失或濫用。

此外，我們已建立個人資料主體權利回應機制，據此，我們為個人資料主體行使其權利提供適當渠道，包括查閱、更正及刪除個人資料以及撤回同意的權利。我們亦已制定個人資料安全事件應急預案並定期組織實施，以及對員工進行安全教育及培訓。我們已建立集團層面的數據平台，以支持數據治理及內部數據共享。數據平台整合來自多個

業 務

業務系統的數據，並以標準化方式處理結構化及半結構化數據，數據在存儲前須經過清洗、處理及標準化，並進行集中存儲，以支持整個集團內部的數據訪問及分析。截至最後實際可行日期，正式存儲於數據平台上的結構化數據量超過30TB。我們透過授權抽樣及現場數據收集獲取若干市場相關數據，旨在支持經營管理及統計分析。若干技術賦能應用程序(包括基於模型的工具)部署於應用層面，以支持業務經營及多樣化的使用場景。我們的主要業務系統部署在由電信級雲端服務提供商支持的雲端基礎設施上，從而實現集中管理及穩定的系統運行。

我們遵守《中華人民共和國網絡安全法》《中華人民共和國數據安全法》《中華人民共和國個人信息保護法》及其他適用法律法規。我們已制定涵蓋網絡安全、數據安全及信息系統管理的內部政策，並定期進行信息安全培訓及內部合規審查。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大網絡安全事件、數據洩漏事件或數據丟失，亦無因數據安全或網絡安全事項而受到監管機構的任何重大處罰、調查或通知。誠如我們中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於所有重大方面均已遵守與數據私隱及網絡安全相關的適用中國法律及法規。請參閱「風險因素—我們的業務產生並處理大量數據，包括個人資料。不當使用及披露該等數據可能導致合規成本增加，並對我們的業務運營產生不利影響。」。

牌照、批准及許可證

我們須為我們的業務取得各種牌照、許可證、批准及證書。誠如我們的中國法律顧問所告知，我們已從相關部門取得對我們經運而言屬重大的必要牌照、許可證、批准及證書，且截至最後實際可行日期，該等執照、許可證、批准及證書乃合法有效及持續有效。

截至2025年12月31日，我們持有下列對我們業務而言屬重大的許可證：

業務線	名稱	授權機構	生效日期	有效期至	許可範圍
數字貿易 服務	網絡食品銷售 第三方平台提 供者備案	浙江省市場監 督管理局	/	/	於線上食品交易 中提供平台服務 (如技術服務及信息 發佈)
	醫療器械網絡 交易服務第三 方平台備案	浙江省藥品監 督管理局	/	/	為入駐的註冊人、備 案人或經營企業的醫 療器械線上銷售提供 基礎設施及交易便利 化服務

業 務

業務線	名稱	授權機構	生效日期	有效期至	許可範圍
支付服務	全國性支付牌照	中國人民銀行	2013年7月	2028年7月	開展互聯網支付業務
	信託或公司服務提供者牌照	香港公司註冊處	2025年12月	/	提供信託或公司服務
境內及跨境貿易	進出口相關主要業務資質備案	義烏海關	/	/	進出口貨物收發貨人、食品進口商、進口食用水生動物收貨人及跨境電商企業
徵信服務	徵信業務經營備案證	中國人民銀行杭州中心支行	2014年12月	/	合法收集、整理、加工、儲存及提供企業信用信息，以及相關的企業信用查詢、分析及諮詢服務
酒店及配套餐飲服務	食品經營許可證	義烏市市場監督管理局	/	介乎2026年9月至2030年10月 ⁽¹⁾	熱食類食品製售(單純加工及銷售)、冷食類食品製售(單純加工及銷售)、生食類食品製售及自製飲品製售
	特種行業許可證	義烏市公安局	介乎2021年10月至2025年10月 ⁽¹⁾	/	住宿
	衛生許可證	義烏市衛生健康局	/	介乎2027年1月至2029年9月 ⁽¹⁾	住宿
市場配套地產開發	二級房地產開發企業資質證	金華市住房和城鄉建設局	2024年9月	2027年9月	在中國法規允許的範圍內從事房地產開發及相關業務活動，包括總建築面積不超過250,000平方米的項目

業 務

業務線	名稱	授權機構	生效日期	有效期至	許可範圍
	二級房地產開發企業資質證	杭州市城鄉建設委員會	2025年10月	2028年10月	在中國法規允許的範圍內從事房地產開發及相關業務活動，包括總建築面積不超過250,000平方米的項目

附註：

(1) 本集團持有多項食品經營許可證、特種行業許可證及衛生許可證，該等許可證的有效期限各不相同。

法律訴訟及合規

法律訴訟

有時，我們可能面臨日常業務過程中產生的法律訴訟、調查及索賠。截至最後實際可行日期，我們涉及一宗重大未決訴訟，該訴訟涉及我們的承包商與我們之間因超出所稱協定工作範圍的額外建築成本而產生的合同糾紛。

於2020年，我們根據公開招標程序聘用北京城建集團有限責任公司（「北京城建」）作為義烏綜合保稅區內一個建設項目的承包商。該項目隨後已竣工並交付使用。於結算過程中，我們與北京城建之間發生爭議，主要涉及據稱在約定工程範圍外產生的若干額外建築成本。於2024年6月，北京城建向金華市中級人民法院對我們提起法律訴訟，要求支付該等額外成本及相關開支。

於2026年1月，金華市中級人民法院作出一審判決，裁定我們須向北京城建支付人民幣170.0百萬元的工程款及相應的逾期付款利息，並駁回北京城建的其他申索。於2026年2月，我們向浙江省高級人民法院提起上訴。截至最後實際可行日期，浙江省高級人民法院已審理我們的上訴，但尚未作出二審判決。我們尚未根據一審判決作出付款，且該案件仍可上訴。人民幣170.0百萬元的金額已悉數確認為相關物業建設成本的一部分，並於我們截至2025年12月31日的綜合財務狀況表中在應付款項項下記錄相應負債。

考慮到判決金額佔我們2025年收入不足1.0%，且該金額已悉數反映在我們的綜合財務報表中，我們的董事認為（且我們的中國法律顧問同意），該案件預計不會對我們的業務經營、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

業 務

除上文所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾亦並非任何重大法律、仲裁或行政訴訟的一方，且我們並不知悉任何針對我們或我們董事的尚未了結或威脅作出的法律、仲裁或行政訴訟，而該等訴訟可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

合規

我們須遵守中國多個監管機構(包括中國人民銀行及其各自的地方派出機構及辦事處)所頒佈的多項監管規定及指引。彼等定期檢查本集團業務，並評估本集團的風險管理及內部控制。2024年8月至9月，中國人民銀行浙江省分行對快捷通2023年的經營管理情況進行了檢查。在本次檢查中，中國人民銀行浙江省分行發現若干不遵守相關中國法律法規的情況。2025年12月25日，人民銀行浙江省分行就以下事項下達了行政處罰。

透過合作夥伴銀行賬戶結算客戶備付金

於2023年，約381,000筆與商戶相關的交易並非由我們的集中客戶備付金託管賬戶直接結算至商戶指定的銀行結算賬戶。相反，相關交易金額首先結算至我們為 *Chinagoods* 上的每名商戶各自開設的合作銀行賬戶，總交易金額約為人民幣499.0億元。採納相關結算安排乃由於我們對適用監管規定的詮釋不足，且主要旨在讓商戶能直接使用該等合作夥伴銀行賬戶內的資金以滿足其資金需求，從而減少銀行同業轉賬費用。

根據我們的中國法律顧問，按照《非銀行支付機構客戶備付金存管辦法》第三十三條，客戶備付金集中存管賬戶內的資金僅可劃轉至訂明賬戶，包括商戶指定的銀行結算賬戶及中國人民銀行認可的其他賬戶。中國人民銀行可對實體處以最高人民幣2.0百萬元的罰款，對負責人處以最高人民幣50萬元的罰款。於2025年12月25日，中國人民銀行浙江省分行向我們發出警告，並處以人民幣1.5百萬元的罰款。快捷通的技術總監亦收到中國人民銀行浙江省分行發出的警告並被處以人民幣80,000元罰款。截至最後實際可行日期，我們已全數繳納相關罰款，並已終止與該合作夥伴銀行的合作。我們已糾正上述違規行為，做法是將客戶備付金直接從我們的集中託管賬戶結算至商戶指定的銀行結算賬戶。我們亦進行內部審查，並終止了類似的支付模式。

誠如我們的中國法律顧問告知，董事認為上述不合規事件不會對我們造成重大不利影響，理由如下：(i)該不合規事件屬歷史性質，僅限於2023年採用的特定結算安排，且於最後實際可行日期已全面糾正；(ii)中國人民銀行浙江省分行施加的所有行政處罰(包括對我們及相關個人的罰款)已悉數繳納，且於最後實際可行日期，並無尚未了結的進一步行政處罰、執法行動或糾正要求；(iii)該事件不涉及任何挪用、損失或未經授權使用客戶備付金，亦未導致商戶產生任何爭議、索賠或重大投訴；(iv)相關結算安排在發現監管違規後已立即終止，且此後未再採用類似的支付模式；及(v)該事件並未導致我們的支付業務許可證被暫停、撤銷或受限，所處罰款亦未對我們的財務狀況造成重大不利影響。

業 務

為防止類似事件再次發生，我們已加強有關客戶備付金託管及結算的內部控制政策及程序，包括：

- 終止與該合作銀行的安排；
- 加強內部規則，以確保客戶備付金嚴格且直接地根據適用法律法規及中國人民銀行的監管要求劃轉至准許賬戶；
- 實施系統級控制措施，以確保支付指令在整個結算過程中準確、可追溯且不可修改；
- 加強涉及客戶備付金的結算結構、付款模式及安排的內部合規審查及審批程序，包括在必要時上報至合規及法律職能部門；及
- 向相關人員提供有關客戶備付金託管及結算監管規定的針對性合規培訓。

為金融機構開立支付賬戶

自2014年至2021年，快捷通為27家金融機構及從事金融業務的機構開立42個支付賬戶。該等支付賬戶之開立旨在便利投資者退款需求，且僅限於退款處理及賬戶資料查詢功能。上述支付賬戶原於我們2022年收購快捷通之前開立，且不涉及我們的董事或僱員的任何故意不當行為。於收購事項完成後，我們對相關賬戶安排進行了審閱，並對該等賬戶實施功能限制，將其用途僅限於為投資者退款之目的而原路退回資金。當我們透過限制有關支付服務功能以糾正該做法時，中國人民銀行浙江省分行進行了監管審查並發現該等不合規情況。

根據我們的中國法律顧問，按照《非銀行支付機構網絡支付業務管理辦法》第八條，支付機構不得為金融機構或從事金融業務（包括但不限於借貸、融資、理財、擔保、信託或貨幣兌換）的機構開立支付賬戶。中國人民銀行可對實體處以最高人民幣2百萬元的罰款，對負責人處以最高人民幣50萬元的罰款。該賬戶之開立（儘管是在我們收購快捷通之前開立）仍構成適用監管框架下的不合規事項。於2025年12月25日，中國人民銀行浙江省分行曾向我們發出警告，並處以人民幣1.5百萬元的罰款。快捷通的業務總監亦收到人民銀行發出的警告並被處以人民幣80,000元罰款。截至最後實際可行日期，我們已全數繳納相關罰款並關閉所有該等支付賬戶。

經我們的中國法律顧問告知，董事認為上述不合規事件不會對我們造成重大不利影響，理由如下：(i)由該不合規產生的非法收益金額為零；(ii)相關支付賬戶於我們收購快捷通之前開立，且與我們的董事或僱員的任何故意不當行為無關；(iii)中國人民銀行浙江省分行施加的所有行政處罰（包括對我們及相關個人的罰款）已全額繳納，且於最後實際可行日期，並無尚未了結的進一步行政處罰、執法行動或補救要求；(iv)所有該

業 務

等支付賬戶均已關閉，且我們不再為金融機構或從事金融業務的機構開立或維持任何支付賬戶；及(v)該不合規事件並未導致我們的支付業務許可證被暫停、撤銷或限制，所處罰款亦未對我們的財務狀況造成重大不利影響。

為防止類似事件再次發生，我們已加強與開戶及收購後整合相關的內部控制政策及程序，包括：

- 關閉涉及此項不合規事項的27個賬戶；
- 加強內部政策，以明確禁止為金融機構或從事金融業務的機構開立支付賬戶，不論該賬戶用途或使用範圍為何；
- 就開戶安排實施經強化的合規及法律審查程序，包括在批准前對交易對手性質及業務活動進行強制性評估；
- 加強收購後整合控制，包括審閱被收購實體的歷史賬戶安排，並使其與適用的監管規定及監管詮釋保持一致；及
- 向相關業務、營運及整合人員提供有關支付賬戶開立及客戶備付金託管之適用監管規定的針對性合規培訓。

於非面對面開戶過程中未能交叉核實企業及個人資料

於2023年之前，在以非面對面方式開立兩個企業及一個個人付款賬戶時，我們未有嚴格執行審慎核實及賬戶分類的規定。具體而言，我們未能對多渠道來源的資料進行交叉核實，亦未按規定保留法定代表人的開戶錄像記錄。因此，我們因企業賬戶被罰款人民幣50,000元，並因個人支付賬戶被罰款人民幣30,000元。此後，我們已繳納該等罰款，並已整改我們的開戶及交叉核實流程。具體而言，我們已關閉違規企業賬戶，並根據適用規例將受影響的個人賬戶重新分類為第二類。我們亦透過加強核實、文件記錄及紀錄保存要求強化開戶及管理程序，且目前在企業及個人賬戶的賬戶分類方面均嚴格遵守監管要求。

根據我們中國法律顧問的建議，董事認為上述不合規事件不會對我們造成重大不利影響，理由如下：(i)該等不合規事件與董事或僱員的任何故意不當行為無關，且截至最後實際可行日期已全面糾正；(ii)中國人民銀行浙江省分行處以的所有行政罰款已全額繳納，且截至最後實際可行日期，並無尚未了結的進一步行政處罰、執法行動或整改要求；(iii)所有該等支付賬戶已關閉並重新分類；及(iv)該等不合規事件並未導致我們的支付業務許可證被暫停、撤銷或受限，所處罰款亦未對我們的財務狀況造成重大不利影響。

業 務

未能準確識別交易中的商戶及收款人資料，以及利用同名賬戶轉移資金

於2023年，我們在與支付寶結算時，未能準確識別並全面申報有關商戶、收款人及所購商品的資料。由於我們未能確保支付全過程中交易資料的真實性、完整性及可追溯性，我們被中國人民銀行浙江省分行處以人民幣100,000元罰款。此外，我們未能將收單結算賬戶設定為與特約商戶同名的賬戶或關聯銀行結算賬戶。我們被中國人民銀行浙江省分行處以人民幣30,000元罰款。此後，我們已就該兩項不合規事宜繳納罰款，並已糾正我們的名稱記錄及核實程序。具體而言，我們已升級Chinagoods的作業系統，以增強商戶註冊名稱及註冊編號的一致性及其可追溯性。我們亦已實施商戶名稱識別機制，持續監控名稱變更、使違規賬戶失效，並要求重新綁定以與商戶營業執照一致名稱註冊的銀行賬戶。

根據我們中國法律顧問的意見，董事認為上述不合規事件不會對我們造成重大不利影響，理由如下：(i)相關交易不涉及董事或僱員的任何故意不當行為，且截至最後實際可行日期已全面糾正；(ii)中國人民銀行浙江省分行處以的所有行政罰款已全額繳納，且截至最後實際可行日期，並無尚未了結的進一步行政處罰、執法行動或整改要求；(iii)我們已升級操作系統，並加強了核實商戶名稱及交易信息的機制；及(iv)該等不合規事件並未導致我們的支付業務許可證被暫停、吊銷或受限，所處罰款亦未對我們的財務狀況造成重大不利影響。

除上文所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概未參與亦無涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰，且單獨或合計可能會對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響的重大不合規事件。

美國制裁及出口管制的影響

與受美國出口管制實體的業務活動

於往績記錄期間，我們曾向一家自2019年5月21日起被工業與安全局列入實體清單的供應商（「**實體清單供應商**」）採購若干廣告服務。由於該指定，在未取得工業與安全局許可證的情況下，向實體清單供應商提供受《出口管理條例》管轄的物項通常被禁止，且許可證申請適用推定拒絕的審查政策。根據我們的國際制裁法律顧問的意見，鑑於與實體清單供應商的交易(i)僅以人民幣結算，及(ii)涉及採購不屬於受《出口管理條例》管轄物項的服務，該等交易並不代表違反適用的美國出口管制法律。

與受國際制裁實體的業務活動

此外，就我們與海外客戶（包括位於下文討論的相關地區的客戶）的交易而言，我們的產品主要按FOB或EXW條款銷售，據此，產品的運輸由我們的客戶安排，運費由該等客戶承擔。在若干情況下，我們的客戶聘用了OFAC列入SDN清單的船隻及承運人

業 務

(「SDN船隻」及「SDN承運人」)進行運輸。根據我們國際制裁法律顧問的意見，該等安排所產生的間接風險並不代表違反適用的國際制裁，且該等活動導致本集團或相關人士受到制裁的風險相當低。

於受國際制裁規限地區進行的業務活動

於往績記錄期間，我們向位於若干受國際制裁規限程度不一的司法管轄區(包括伊朗、敘利亞、巴爾幹半(尤其是阿爾巴尼亞及塞爾維亞)、白俄羅斯、布隆迪、中非共和國、剛果民主共和國、埃及、埃塞俄比亞、幾內亞、香港、伊拉克、黎巴嫩、利比亞、馬里、俄羅斯(克里米亞、盧甘斯克人民共和國／頓涅茨克人民共和國、扎波羅熱及赫爾松地區除外)、索馬里、突尼斯、土耳其、委內瑞拉及也門(「相關地區」))內的非受制裁客戶進行銷售並產生收益。向相關地區銷售的產品不受《出口管理條例》所規管。在相關地區中，伊朗及敘利亞受到美國全面經濟制裁，並被指定為全面受制裁國家。於2023年、2024年及2025年，向全面受制裁國家客戶銷售產生的收益分別為零、人民幣283.8千元及人民幣4.2百萬元，分別約佔我們同期總收益的零、零及0.02%。

相關地區內的一級制裁活動

根據我們的國際制裁法律顧問的意見，目前美國存在兩類一級制裁計劃，即「基於國家(領土全面)的制裁計劃」及「基於清單的制裁計劃」。基於國家的制裁計劃旨在針對全面受制裁國家，禁止美國人士以任何方式與該等全面受制裁國家進行交易。「一級」美國制裁適用於「美國人士」或涉及美國聯結(例如，即使由非美國人士進行，以美元進行的資金轉賬亦屬此類)的活動。一般而言，構成違反一級制裁的情況有兩種：(i)涉及美國聯結(例如使用美元、銀行系統、受《出口管理條例》管轄的產品，或涉及美國人士)與全面受制裁國家的交易；及(ii)涉及美國聯結與SDN的交易。有關詳情，請參閱「監管概覽—關於國際制裁的法律法規」。

我們已向位於伊朗的非受制裁客戶(「伊朗客戶」)出售民用商業產品，包括紡織品及床上用品、工業及建築基礎材料、加工設備、自行車配件、聚四氟乙烯及丁腈手套(「伊朗交易」)。根據我們的國際制裁法律顧問的意見，鑑於(i)我們向伊朗的銷售不涉及任何受《出口管理條例》管轄的物項；(ii)在伊朗交易中，我們出售的丁腈手套屬於「醫療器械」的範圍，因此可根據《美國聯邦法規》第31編第560.530(a)(3)(i)條所訂的OFAC一般許可獲授權進行；及(iii)除我們出售的丁腈手套外，伊朗交易並未經由美國代理銀行處理，亦未經過美國金融系統，因此伊朗交易並不構成對美國一級制裁的技術性違反。

此外，我們間接向敘利亞的終端客戶出售二手車(「敘利亞交易」)。就敘利亞交易的性質而言，(i)我們向敘利亞的銷售不涉及任何受《出口管理條例》管轄的物項，且(ii)我們從敘利亞交易收取的款項不涉及美國代理銀行，亦未經過美國金融系統。根據我們的國際制裁法律顧問的意見，基於該敘利亞交易的該等事實，該等交易並不構成對美國一級制裁的技術性違反。

業 務

相關地區內的二級制裁活動

伊朗交易及敘利亞交易

根據我們的國際制裁法律顧問告知，美國已通過立法，對參與以下活動的非美國人士及實體實施二級制裁：(i)與伊朗進行的若干特定經濟活動；及(ii)與敘利亞相關的若干活動。就伊朗交易及敘利亞交易而言：(i)我們並未向伊朗及敘利亞出售任何受《出口管理條例》管轄的物項；(ii)我們並未向伊朗及敘利亞的任何受制裁方進行銷售；(iii)向伊朗及敘利亞出售的產品屬於民用的非敏感商品；(iv)自2026年5月1日起，我們已停止接受來自伊朗客戶或任何其他伊朗實體的新訂單，且截至最後實際可行日期，我們並無任何尚未履行的合約義務；及(v)自2026年1月1日起，我們已停止與位於敘利亞的客戶進行任何交易；因此，伊朗交易及敘利亞交易導致相關人士受到制裁的風險相當低。

俄羅斯交易

於往績記錄期間，我們曾向俄羅斯出售若干商業產品，包括健身器材、五金工具及機械、建築裝飾材料及日常家居用品，並通過第三方以美元結算（「俄羅斯交易」）。

根據我們的國際制裁法律顧問的意見，美國政府透過第14024號行政命令，賦予OFAC權力，可將任何被視為在俄羅斯經濟若干指定行業「營運」的實體列入制裁名單。OFAC在判定何謂「在該等行業營運」方面擁有廣泛的酌情權。若OFAC認定該等銷售行為屬於在指定行業「營運」，則俄羅斯交易可能產生相應的二級制裁風險。截至最後實際可行日期，本公司尚未根據第14024號行政命令的授權被列入制裁名單。

根據我們的國際制裁法律顧問的意見，鑑於：(i)我們向俄羅斯出售的產品並未被列入依據第14024號行政命令第11(a)(ii)條頒佈的《俄羅斯關鍵物項清單》，亦未被列入工業與安全局於2024年2月23日頒佈的《公共高優先級清單》(Common High Priority List)；(ii)我們並未向俄羅斯出售任何受《出口管理條例》管轄的物項，亦未從事任何直接或間接涉及或惠及受制裁對象的交易、業務或財務往來；及(iii)我們在俄羅斯並無任何業務據點，因此，俄羅斯交易被視為在俄羅斯「製造業」或其他受第14024號行政命令針對的行業「營運」，從而觸發二級制裁，導致相關人士受到制裁的風險相當低。

白俄羅斯交易

美國政府透過第14038號行政命令，賦予OFAC權力，可將任何被視為在白俄羅斯若干經濟行業「營運或曾經營運」的實體列入制裁名單。

於往績記錄期間，我們曾向位於白俄羅斯的客戶出售二手車（「白俄羅斯交易」）。就白俄羅斯交易的性質而言：(i)我們並未向白俄羅斯出售任何受《出口管理條例》管轄的物項；(ii)我們並未向白俄羅斯的任何受制裁方進行銷售；及(iii)向白俄羅斯出售的產品屬於民用商品。根據我們的國際制裁法律顧問的意見，鑑於白俄羅斯交易的性質，該等交易導致相關人士受到制裁的風險相當低。

業 務

與國際制裁及美國出口管制有關的內部控制措施

為管理與國際制裁及美國出口管制法律相關的風險，我們已實施內部控制政策及程序，以控制及管理我們在業務運營中涉及的國際制裁及美國出口管制法律風險。該等措施旨在識別、評估及減輕與我們的交易對手、交易、產品及物流安排相關的潛在制裁及出口管制風險。

具體而言，我們已採納以下關鍵內部控制措施：

- **制裁篩查及交易對手盡職調查。**我們對客戶、供應商及其他交易對手進行制裁名單篩查，包括(其中包括)OFAC的SDN清單及其他相關限制方名單。涉及位於制裁風險較高司法管轄區(包括相關地區)的交易對手的交易，須遵守加強的審查程序。
- **交易審閱及批准。**我們已為涉及可能引發制裁或出口管制考慮的司法管轄區或業務活動的交易，制定內部審閱程序。該等交易須由具有相關合規責任的指定人員進行審閱，並在必要時上報以作進一步評估。
- **產品分類及出口管制評估。**我們評估我們的產品是否屬於適用的出口管制制度範圍，包括《出口管理條例》，並維護內部程序以確保受出口管制限制的產品得到適當識別和處理。
- **付款及物流控制。**我們監察付款安排及物流安排，以識別潛在的美國聯結(例如美元付款或涉及美國金融機構)，並管理與運輸服務供應商相關的潛在風險。在情況需要時，我們會對涉及貨運的船隻或承運人進行額外審查。
- **業務限制及補救措施。**我們已停止與位於伊朗、敘利亞、俄羅斯及白俄羅斯的客戶進行交易。我們亦未在俄羅斯、白俄羅斯、伊朗或敘利亞，以及其他全面制裁國家維持任何實體據點、附屬公司或業務。
- **培訓及內部意識。**我們定期為相關人員提供培訓，以提高對適用制裁及出口管制規定的認識，並確保內部政策的一致執行。我們亦定期就具體交易(如適用)尋求法律顧問的意見。

儘管有上述規定，制裁及出口管制法律及法規可能會發生變化，且可能被相關監管機構作不同解讀。我們將繼續監察監管動態，並適時加強內部控制措施，以確保持續合規。

業 務

獎項及認可

我們的技術及產品已獲得多項獎項及認可。下表載列我們於往績記錄期間獲得的主要獎項及認可：

年份	獎項或表彰名稱	頒獎機構
2025年	義烏市政府質量獎	義烏市人民政府
2025年	上証鷹金質量2025ESG獎	中國証券網
2025年	投資者關係管理天馬獎	証券時報
2025年	副會長單位	浙江上市公司協會
2024年	2024年資本力量年度評選「行業影響力獎」	証券之星
2024年	2024上市公司董事會辦公室優秀實踐	中國上市公司協會
2024年	全國五一勞動獎狀	中華全國總工會
2023年	中國紅十字奉獻獎章	中國紅十字會
2023年	全國五四紅旗團委	共青團中央
2023年	第十三屆中國商品市場峰會功勳市場	中國商品市場峰會組委會
2023年	全國內部審計先進集體	中國內部審計協會