

# 珠海市博元投资股份有限公司关于公司重大资产重组所涉资产 销售模式变化相关事项专项说明

根据 2020 年 7 月 21 日，珠海中院作出“(2020)粤 04 破 9 号之一”《广东省珠海市中级人民法院民事裁定书》，珠海市博元投资股份有限公司因破产重整事项接受联合投资人捐赠资产构成重大资产重组。重大资产重组期间，因经营需要，联合投资人所赠资产广州亚美信息科技有限公司（以下简称“亚美科技”）对其原有销售模式进行了调整。在本次重组备案审核过程中，全国中小企业股份转让系统有限责任公司就亚美科技经销模式的变化要求公司说明新经销模式与原经销模式的具体区别，并结合新经销模式的具体情况，明确公司是否违反《禁止传销条例》；说明公司为确保现在及将来不从事涉及违反《禁止传销条例》业务的相关内控制度安排，并请公司控股股东、实际控制人和董事、监事、高级管理人员说明如何有效执行前述内控制度安排，并进行公开承诺；要求独立财务顾问和律师事务所对公司新经销模式是否违反《禁止传销条例》发表明确意见及发表上述意见的具体核查过程及发表意见的具体依据，同时对公司内控制度及承诺发表核查意见。现将相关销售模式变化涉及的相关问题说明如下：

## 一、2019 年 10 月 16 日前原销售模式

2019 年 10 月 16 日前，亚美科技采用研发、生产、销售相分离且各自独立运营的经营模式，亚美科技主要负责研发及生产，相关销售工作外包给合作商负责。2019 年 10 月 16 日之前，亚美科技将 OBD 硬件设备产品授权广州亚美电子科技有限公司（以下简称“亚美电子”）/广州凯利亚美科技有限公司（以下简称“凯利亚美”）作为全国总经销商负责销售推广工作。

亚美电子采取的销售政策和制度如下：

### 1、销售模式

经销商类别	累计激活数量	累计激活率	提货价格 1 (元)	提货价格 2 (元)
D 类	小于 15 台	/	1,001.00	1,001.00
C3 类	标准 15 台	≥80%		916.00

C2 类	标准 100 台			873.00
C1 类	标准 300 台			830.00
B3 类	标准 600 台	≥75%		787.00
B2 类	标准 2000 台			744.00
B1 类	标准 7000 台			701.00
A 类	标准 22000 台	≥70%		658.00

所有 APP 用户须经上线会员推荐购买价值 1431 元服务包一台才能成为会员 (D 类经销商), 并获得发展下线的资格, 依层级享受市场奖励。会员自己直推 5 台并通过直推的 5 人发展下线累计达到 15 台 (人), 自然晋级为 C3 类经销商, 并获得直推奖励 430 元/台 (人)。以次类推, 根据每个层级直推和下线发展的业绩可依次晋升为 C2 类经销商、C1 类经销商、B3 类经销商、B2 类经销商、B1 类经销商、A 类经销商, 并依直接或间接的业绩获得报酬。

## 2、计酬方式

(1) 个人直推奖励: 430 元/台 (人);

(2) 代理商销售级差奖励:

从经销商开始, 其团队每发展 1 台 (人), 可获得 85.86 元级差奖励, 高于经销商层级的代理商, 依据下级的销售业绩获得级差奖励。

## 二、2019 年 10 月 16 日后新销售模式

2019 年 10 月 16 日, 亚美科技启动新的营销模式, 彻底摒弃外包总经销模式, 解除了无法监管以及合作方历史销售政策和销售行为可能面临的法律风险。目前新的销售政策已落实, 平台运营平稳, 市场反馈良好。

### (一) 销售体系

借鉴国内领先互联网公司的经验, 打造以平台普通用户、VIP 用户为主体的社交电商模式和以城市服务商为主体的线下推广服务体系, 具体模式如下:

#### 1、线上平台用户

##### (1) 普通用户

自然人通过免费注册平台帐户即成为平台的普通用户, 普通用户除可在车智会购买产品或服务外, 同时获得平台推广资格。普通用户在成功推广平台商

品后获得相应的推广服务费。普通用户不积累智慧度和综合贡献度，不计算活跃度，不能获得补贴，只有推广售出产品才能获得相关的推广服务费。

## (2) VIP 用户

普通用户购买 VIP 服务包并激活使用 4G 版 OBD 智能盒后自动成为平台 VIP 用户。VIP 用户后续购买平台产品享折扣优惠，可以获得活跃度，但不获得智慧度和综合贡献度。VIP 用户成功推广售出产品后能获得智慧度、活跃度、综合贡献度，并根据智慧度、活跃度的数量获得平台补贴。

## 2、线下城市服务商

城市服务商是由综合贡献较大的线上 VIP 用户指定且与公司达成合作意向的法人主体，主要为公司当地客户提供产品知识培训、安装 OBD、对接加油站、洗美店、4S 店等服务及当地业务拓展。城市服务商完成公司要求的服务内容后可获得城市服务费。城市服务商及其对应 VIP 客户需满足的条件：

- (1) 综合贡献度达到一定的数量（以公告为准）；
- (2) 签署城市服务商协议；
- (3) 成为 VIP 用户时间不低于 6 个月。

## (二) 计酬方式

### 1、推广服务费

用户免费注册，成为平台推广用户，即可推广全平台业务，获得相应的推广服务费。推广服务费计算标准以平台公布为准。

### 2、VIP 用户补贴（也称平台补贴，类似京东、滴滴等互联网平台在推广期间提供给用户的各类补贴）

VIP 用户补贴实时计算每天更新，按月确定（以当月已过退货期后的数值）金额并于次月发放。平台 VIP 用户在获得相应的智慧度并满足月度活跃度要求后，即可参与分配补贴。补贴计算公式为：

月度 VIP 用户补贴=当月单个有效智慧度补贴×VIP 用户当月有效智慧度

其中：

VIP 用户当月有效智慧度=VIP 用户累计智慧度×VIP 用户当月活跃度

当月单个有效智慧度补贴=当月补贴总额/当月有效智慧度总额

当月有效智慧度总额=∑VIP 用户当月有效智慧度

当月补贴总额由亚美科技根据平台当月销售情况确定

### 3、城市服务费

城市服务费为平台在全国各地推广等活动支出的经费，各地推广活动由城市服务商辅助完成。城市服务商作为平台的固定合作伙伴，完成服务内容，获取城市服务费，服务费标准计算如下：

#### (1) 综合贡献度

综合贡献度是城市服务商设立人（VIP 用户）对平台历史付出和现在贡献的综合值，VIP 用户推广商品、城市服务商完成平台发布的任务均可在取得智慧度的同时均能获得相应综合贡献度。综合贡献度的取得标准以平台公布为准。综合贡献度累计计算，不清零。

#### (2) 城市服务费的获取机制

城市服务费的总金额由公司根据销售情况决定，分配时，原则上综合贡献度相同的城市服务商间所获费用相同，具体以公司公布的规则为准。

城市服务费按月计算，次月分配。

### (三) 智慧度与活跃度获取途径

#### (1) 智慧度

APP 商城上架的所有商品都有一个内部的唯一识别码(简称 SKU)做标记，每条 SKU 码包含该商品介绍信息及和商品有关的激励信息如推广服务费、智慧度、活跃度等。VIP 用户成功推广后获得该商品标识的智慧度、活跃度，与该商品购买人是否再次推广商品无关。如 VIP 用户甲推广商品 A 给用户乙，乙又推广商品 B 给用户丙，假设 A 商品标识的智慧度为 50，B 商品标识的智慧度为 80，则甲获得智慧度 50，乙获得智慧度 80。

VIP 用户参与并完成平台发布的各项有智慧度标志的活动、推广平台商品服务等，均能获得相应智慧度，智慧度累计计算。

#### (2) 活跃度

活跃度指 VIP 用户在平台购买产品、推广商品或完成平台发布的具有活跃度标志的任务，即可获得相应的活跃度。活跃度按月计算，过月清零，数值在

0%-100%之间。

### (3) VIP 用户个人可获得补贴金额计算举例

假设平台共有 A、B、C、D、E 五位 VIP 用户，他们之间的推广顺序为 A 推广给 B 和 C、B 推广给 D、C 推广给 E。

假定平台本月售出 14 个商品，标识的智慧度都是 15，贡献度都是 20%，补贴金额都是 100 元，VIP 用户 A、B、C、D、E 本月分别成功推广 3、4、2、5、0 个商品。

平台补贴总额参考值=当期所有商品对应的补贴金额的和=1400 元。

用户 A 的有效智慧度= 3 个商品对应的智慧度的和+累计至上期的智慧度(假定是 10)} \* 3 个商品对应的活跃度的和=(15\*3+10)\*60%=33

用户 B 的有效智慧度= 4 个商品对应的智慧度的和+累计至上期的智慧度(假定是 15)} \* 4 个商品对应的活跃度的和=(15\*4+15)\*80%=60

用户 C 的有效智慧度= 2 个商品对应的智慧度的和+累计至上期的智慧度(假定是 40)} \* 2 个商品对应的活跃度的和=(15\*2+40)\*40%=28

用户 D 的有效智慧度= 5 个商品对应的智慧度的和+累计至上期的智慧度(假定是 50)} \* 5 个商品对应的活跃度的和=(15\*5+4)\*100%=79

用户 E 的有效智慧度={0+累计至上期的智慧度(假定是 100)} \* 0=100\*0=0

当期有效智慧度之和=33+60+28+79+0=200

单位有效智慧度价值=1400/200=7 元

用户 A 的补贴=33\*7=231 元

用户 B 的补贴=60\*7=420 元

用户 C 的补贴=28\*7=196 元

用户 D 的补贴=79\*7=553 元

用户 E 的补贴=0\*7=0 元

从上述补贴计算过程可知，VIP 用户能否获得平台补贴取决于当期积累的智慧度和当月活跃度。

### (4) 2021 年 9 月 VIP 用户平台补贴发放情况

2021 年 9 月，公司平台共发放 VIP 用户平台补贴 6.85 万元。当月推广商品数量为 9,097 件、新增智慧度为 27,575.12、有效智慧度为 8,917,350.53、单个有

效智慧度价值为 0.0077 元。当月补贴金额前十名情况如下：

用户名/标识	当月积累智慧度	当前积累智慧度	当月活跃度	当月推广商品数量 (个)	补贴金额 (元)
用户 1	114.00	44,607.42	105.00	3.00	343.90
用户 2	0.60	38,344.09	100.56	7.00	294.86
用户 3	9.22	38,143.02	105.21	2.00	293.45
用户 4	114.21	31,112.09	105.24	6.00	240.12
用户 5	50.87	31,089.15	143.39	24.00	239.08
用户 6	39.18	24,551.39	113.06	13.00	188.80
用户 7	84.40	24,416.08	106.70	2.00	188.34
用户 8	76.00	23,755.02	102.00	2.00	183.26
用户 9	38.00	21,995.83	101.00	1.00	169.43
用户 10	76.00	21,614.12	103.00	2.00	166.50

上述 VIP 用户平台补贴计算举例如下：

排名第 1 的用户当月成功推广 VIP(4G)服务包 3 件，单位智慧度为 38，当月积累智慧度为 114，根据公司补贴计算方法，其获得补贴金额=当前积累智慧度（44,607.42）\*当月活跃度（100%）\*当月单个有效智慧度价值 0.0077=343.90 元。

排名第 6 的用户当月成功推广韩国爱茉莉牙膏 10 件、日本狮王牙膏 150g 1 件、韩国倍瑞傲派缤牙膏 1 件、VIP(4G)服务包 1 件，单位智慧度分别为 0.08、0.28、0.1、38，当月积累智慧度为 39.18，根据公司补贴计算方法，其获得补贴金额=当前积累智慧度（24,551.39）\*当月活跃度（100%）\*当月单个有效智慧度价值 0.0077=188.80 元。

### 三、新旧销售模式的区别

	亚美电子（原经销模式）	亚美科技（新模式）
经销模式	全国总经销销售模式，即销售外包给亚美电子、凯利亚美作为全国总经销，由其负责全国的产品销售，自行制定销售政策	采用自行销售模式，由亚美科技负责全国销售，并制定销售政策，取消总经销商模式
销售模式	所有用户须经上线会员推荐购买价值 1431 元服务包一台才能成为会员，并获得发展下线会员的资格，依层级享受市场奖励。根据每个层级直推和下线发展的业绩可以依次晋升为区县代理商、金牌区县代理商、市级代理商、金牌市级代理商、省级代理商、金牌省级代理商，并依直接或间接的业绩获得报酬。	免费注册成为平台用户，享受平台折扣及直推奖励；普通用户自主决定是否购买服务包成为 VIP 用户，享受普通用户的权益外还有机会获得平台补贴；符合资质的 VIP 用户可设立法人主体（城市服务商）为亚美科技客户提供线下服务，获取城市服务商补贴。
计酬方式	直推奖励 七级代理高销售级差奖励，从经销开始，其团队每发展 1 台（人），可获得 85.86 元奖励，高于经销高层级的	直推奖励（普通用户、VIP 用户） VIP 用户补贴依据当月的活跃度、积累的智慧度获得补贴；城市服务商依据所在城市服务费总额及城市服务商个数及服务商

	代理商，依据下级的销售业绩获取级差奖励。	当月活跃度获得城市服务商补贴。
加入流程	上线推荐、购买服务包后成为会员获得推广资格	普通用户注册后获得推广资格；普通用户购买VIP服务包并使用后成为VIP用户。
处罚情况	荆州市市场监督管理局于2018年10月16日对亚美电子作出的荆工商处字[2018]48号《行政处罚决定书》；并于2019年7月25日向湖北省荆州市沙市区人民法院申请强制执行获得批准。	亚美科技不存在因构成传销而受到处罚的情况。

#### 四、新销售模式是否涉传的核查情况

##### （一）核查方式

1、抽查普通用户推广订单、奖励发放凭证，验证普通用户获得的奖励与成功推广商品的数量之间的关系；

2、抽查VIP用户推广订单、奖励发放凭证，验证VIP用户获得的奖励与成功推广商品的数量关系，对照某个月份的补贴政策，抽取VIP用户获得补贴的发放凭证，验证补贴发放结构与销售模式描述是否一致；

3、抽查城市服务商补贴发放凭证，结合当月当地城市服务费金额，验证城市服务商补贴计算方式是否与销售模式描述一致；

4、抽查近三个月单月智慧度排名前五名用户订单情况，结合商品标识的智慧度，验证推广订单商品标识智慧度与获取情况是否一致；

5、对存在推广关系的VIP用户智慧度积累情况进行穿行测试，结合订单商品标识的智慧度，验证其获得的智慧度是否与他人无关。

6、抽查VIP用户账户流水情况，核实VIP用户获得的报酬是否与描述一致。

7、抽取某一月份前十大VIP用户补贴数据，根据当月补贴总额核实补贴计算过程。

8、随机抽取普通用户、VIP用户、城市服务商进行电话访谈，了解对方工作方式、工作内容、获取报酬方式，验证销售模式描述的真实性；

9、查询中国裁判文书网(<http://wenshu.court.gov.cn>)、国家企业信用信息公示系统(<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>)、信用中国网(<https://www.creditchina.gov.cn>)、12309中国检查察网(<https://www.12309.gov.cn>)、国家市场监督管理总局网站(<http://www.samr.gov.cn>)、广东省市场监督管理局网站

( <http://amr.gd.gov.cn> )、广州市市场监督管理局网站 ( <http://scjgj.gz.gov.cn> )、中华人民共和国公安部 ( <https://www.mps.gov.cn> )、广东省公安厅 ( <http://gdga.gd.gov.cn> )、广州市公安局 ( <http://gaj.gz.gov.cn> )，了解亚美科技自开始执行新业务模式以来，是否存在因构成传销行为而受到处罚的记录；

10、通过实地访谈公司法律顾问律师，了解亚美科技新的业务模式与原经销模式的具体区别。顾问律师认为，新的业务模式与亚美科技原经销模式存在本质区别，对于亚美科技而言，现在的“经销商”其实是用户，公司把用户分为普通用户、VIP 用户、城市经销商。公司的经销模式上，没有任何门槛，不需要缴费，不存在拉人头，也不存在按级别计薪。经销商存在个人，但不存在再次分销的情况。法律法规暂时没有禁止这种经销模式，从法律上看是一种劳务关系。而且，在其为亚美科技提供常年法律顾问服务期间，亚美科技并不涉及传销方面的违规方面的处罚，未因涉嫌传销被市场监督管理部门、公安机关立案调查，不涉及与消费者之间以传销为由的诉讼纠纷。

## （二）核查过程

### 1、亚美科技新模式不构成《禁止传销条例》第七条第（一）款的行为

根据亚美科技提供的《亚美科技新旧业务模式区别》、《广州亚美信息科技有限公司市场政策方案》等资料，并经北京大成律师事务所对亚美科技的法定代表人、业务及财务部门负责人的访谈，以及下载“车智汇”APP 并注册试用，所有新用户可免费直接注册成为新用户，并不存在需要他人推荐才能注册成为新用户。从计酬方式来看，VIP 用户是基于推广商品获得的直推奖励及积累的智慧度，而不是依据其他用户的销售推广行为，城市服务商以完成亚美科技的服务内容后获得城市服务费，而不是依据其他人销售业绩，即亚美科技也是以用户直接销售业绩依据获得直接的推广服务费，与他人销售业绩无任何关联，不是以发展下线的数量即“拉人头”为依据来计提报酬。因此，亚美科技新模式不构成《禁止传销条例》第七条第（一）款规定的行为。

### 2、亚美科技新模式不构成《禁止传销条例》第七条第（二）款的行为

如前所述，注册成为平台普通用户会具有推广产品的资格，不需要缴纳费用或者变相缴纳费用；成为 VIP 用户，虽然需要购买 VIP 服务包从而支付货款



费用，但也只是享有了自购优惠以及平台补贴权益而已并不是取得了加入或者发展他人加入的资格；而成为城市服务商，主要来源优秀的VIP用户投资的企业或在地区具有相当资源的企业商事主体，从事的工作主要是做好公司的售后服务，包括但不限于对接洗车美容汽车服务店、加油站、汽车用品店、安装OBD等工作，与VIP用户或者用户并无必然的联系。而且根据亚美科技提供的《车智汇OBD智能盒子服务包定价依据说明》，对于VIP服务包的定价，考虑了硬件设备价格、外采服务价值以及车智汇OBD优享服务生态价值。其中硬件设备价格，主要考虑物料采购成本、委外加工成本、物流发货成本、换货成本以及税金；外采服务包含道路救援服务-1年、违章查询服务-1年、流量卡服务-5年；亚美科技车智汇OBD优享服务价值包含软件服务生态价值、资源整合生态价值、平台数据开放价值。亚美科技系根据产品及服务的价值确定的服务包价格，消费者购买相关产品是真实存在且价格合理的正当商业行为，不存在以认购商品等方式变相交纳费用。

此外，无论是普通用户、还是VIP用户，都只是具有推广平台产品的资格，而且购买他人所推广产品时并不需要购买者下载“车智汇”APP成为用户，所以不论从具有资格类型角度还是从购买产品是否成为平台用户角度，都不属于取得加入或者发展他人加入的资格或情形，即不属于“骗取入门费”的情形，不构成《禁止传销条例》第七条第（二）款的行为。

### 3、亚美科技新模式不构成《禁止传销条例》第七条第（三）款的行为

根据亚美科技提供的《亚美科技新旧业务模式区别》、《广州亚美信息科技有限公司市场政策方案》等资料，并经北京大成律师事务所对亚美科技的法定代表人、业务及财务部门负责人的访谈，因用户只有通过自身直接推荐产品获得推广服务费，成为VIP用户根据自身对公司贡献大小获得不定数额的活动补贴，成为城市服务商则另外获得公对公服务费外，不再获得任何其他费用，且每位用户获得的费用与其他用户均没有任何关联，不存在以下线的销售业绩为依据计算和给付上线报酬。

补贴金额根据公司业绩、市场变化、管理激励等综合因素确定，且补贴本身存在不确定性（包括但不限于是否补贴、补贴金额、智慧度和活跃度的调整等因素）。公司补贴是公司市场发展过程中的一种激励方式，是将本属于公司利

润的一部分作为销售成本来激励市场，不存在与用户或用户团队的市场销售业绩相关联，不是以发展的下线的推销业绩即“团队计酬”为依据来计提报酬。不构成《禁止传销条例》第七条第（三）款的行为。

根据亚美科技住所地广州市天河区市场监督管理局于2021年8月6日出具的证明，自2018年8月5日至2021年8月4日期间，暂未发现亚美科技存在被该局行政处罚、列入经营异常名录和严重违法失信企业名单的记录。

### （三）核查结论

经采取上述核查方式及核查过程，独立财务顾问、律师事务所认为亚美科技目前新的销售模式不违反《禁止传销条例》的规定。

## 五、相关内控安排及珠海市博元投资股份有限公司相关人员承诺情况

### （一）亚美科技及珠海博元现有与业务相关的内控制度如下

1、《销售业务内部控制制度》：该制度包括总则、职责分工与授权批准、销售和发货控制、销售货款收取控制、销售记录控制、销售退货、监督检查、附则。在第一章总则明确规定，公司在制定销售政策及员工在销售过程中，应严控以下风险：（1）销售政策违反国家法律法规，导致公司可能遭受外部处罚、经济损失和信誉损失。（2）销售行为违反公司销售政策，导致可能出现触犯工商税务等行政法规的行为而使公司遭受损失。（3）员工利用职务及工作之便，有以权谋私、贪污受贿、行贿索贿的不正当获益行为。（4）员工泄露用户、财务、市场数据信息，导致公司遭受损失。

2、《项目决策管理制度》：为更好地落实公司战略和年度目标，保障与公司战略相关联的各个项目能够在各部门间顺利实施。聚焦公司核心战略，加强对项目优先级、项目立项、项目变更、项目终止等重大程序的管理，促进公司人、财、物等资源的有效配置特制定该制度，该制度适用于公司层面的项目以及为开拓新产品、新业务、新模式、新功能而发起的项目，项目按照重要程度、项目规模划分为战略项目、重大项目和一般项目。并在制度中规定了项目管理机构、项目主要流程及规定、项目决策规则、项目优先等级划分。

3、《用户访问管理程序》：为对亚美科技应用系统的用户访问权限（包括特权用户及相关方用户）实施有效控制，确保系统和信息安全，特制定本程序。并规定了行政人力资源中心、各中心信息安全主管领导、系统权限管理人员、

信息安全小组、信息安全领导小组的各自职责，文件，程序的访问控制策略、用户访问管理，以及记录。

4、《合同管理制度》：为规范亚美科技有合同管理工作，明确管理职责，界定管理界面、提高管理效能。做到管理有规章、签约有约束、履行有核查，有效防范与控制合同风险，维护公司合法权益。根据相关法律、法规，并结合公司实际情况，制定本制度。该制度其中规定了合同管控说明，具体包括：合同主办部门与他方达成合约意向，经协商一致，除即时结清者外，一律应订立书面合同，严禁口头协议和非正式书面协议；特殊情况下，以传真、公文信件或者电子邮件等方式签订合同的，应当随即以正式的书面合同予以确认；合同主办部门应在交易开始前办理完毕合同签订事宜。非遇突发事件等特殊情况，坚决杜绝履行在先，签订合同在后的情况发生；确遇特殊情况需事后补签合同的，应在事后 3 日内履行合同签订审批流程，并在钉钉系统合同审批流程中写明合同补签原因；原则上合同主办部门应使用公司发布的统一合同文本。如无统一合同文本又需多次重复使用的合同文本，由合同主办部门负责起草，经法务部审定后，公布使用；公司所属非独立法人单位（部门），未经特别授权不得以本单位（部门）名义对外签订合同。凡未经公司合同审批流程审查过的合同，而由合同主办部门私自签订的，由此导致的一切法律风险及后果均由私自签约的合同主办部门负责；国家法律法规或行业规范对供应商、服务商等的从业资质有规定的，必须选择具有相关资质的单位提供商品或服务。

5、《子公司综合管理制度》：该制度包括总则、股权管理、财务管理、内部审计监督、投资管理、干部管理、信息管理、营销及研发管理、附则。在总则第三条规定，加强对子公司的管理，旨在建立有效的控制机制，对上市公司的组织、资源、资产、投资进行风险控制，提高上市公司整体运作效率和抗风险能力。第四条规定，母公司是战略决策中心、资产财务管理中心、人力资源配置中心，并依据对子公司资产控制和上市公司规范运作要求，行使对子公司的战略、投资、财务、融资、人事、法律等重大事项管理。

6、《车智汇用户协议》、《车智汇 VIP 用户协议》以及《车智汇城市服务商协议》：在协议中约定了平台购买的服务与规范、平台推广的服务与规范、用户使用规则、服务变更、中断或终止、知识产权、隐私保护、免责声明、法律及

争议解决等条款，其中约定，亚美科技对违反有关法律法规或本协议约定；或侵犯、妨害、威胁任何人权利或安全的内容，或者假冒他人的行为，有权依法停止传输任何相关内容，并有权依其自行判断对违反本协议的任何人士采取适当的法律行动，包括但不限于，从服务中删除具有违法性、侵权性、不当性等内容，终止违反者的成员资格，阻止其使用亚美科技全部或部分服务，并且依据法律法规保存有关信息并向有关部门报告。

（二）为确保将来不从事涉及违反《禁止传销条例》业务的相关内控安排

1、珠海博元补充、完善《子公司管理制度》，提高子公司经营决策、销售激励方案的审批层级；建立专门的《子公司财务管理制度》，加强母公司对子公司的财务管控力度，实时掌握子公司财务状况。

2、尽快完成珠海博元董事会、亚美科技董事会换届相关事宜，修订相关的《董事会议事规则》、《总经理办公会议事规则》，细化董事会、经理层岗位权责及董事会、总经理办公会议事规则，明确需经子公司总经理办公会，子公司董事会、母公司董事会的重点事项。

3、设立内部合法合规审查机构，建立相应内部审查制度，每半年或不定期对公司及子公司生产经营开展审查，确保公司、子公司的合法合规经营。

4、利用现代科技手段完善签报流程，保证公司经营活动按照公司规章制度执行，强化事前预防，严肃事后追责。

5、公司实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员公开承诺：在控制或任职期间，勤勉履职，遵纪守法，严格执行公司各项内控制度，如公司开展的业务在将来违反《禁止传销条例》，将承担相应责任。

（三）珠海市博元投资股份有限公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员认为，公司已严格执行上述内控制度，并将尽快按照要求完善相关制度，确保将来不从事涉及违反《禁止传销条例》的业务。公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具公开承诺如下：

“1、本公司及下属子公司现在未开展涉及违反《禁止传销条例》的业务，并督促和监督公司将来不得开展涉及违反《禁止传销条例》的业务。

2、要求并督促本公司控股股东、实际控制人和董事、监事、高级管理人员以及全体员工不断加强对《禁止传销条例》等法律法规的学习，深刻理解《禁止传

销条例》规定的属于传销的行为；

3、如本公司及下属子公司变更业务模式的，将先聘请专业机构进行充分的风险评估与论证，并就业务模式的合规性事宜事先向主管部门进行咨询，且依据公司章程的规定履行董事会、股东大会的相关审议程序，并依法在相关定期报告/临时报告中及时披露。

4、加强对公司员工以及销售环节的管理，严禁员工及经销商在展业过程中违反《禁止传销条例》，如有违反，不仅构成违法违规，亦属于严重违反本公司规章制度的行为，将予以惩处。在与相关业务部门的员工聘用协议/劳动合同以及与经销商的合作协议中，明确约定不得存在违反《禁止传销条例》的行为，并约定违反的相应法律责任。

5、本人在任职期间，勤勉履职，遵纪守法，严格执行公司各项内控制度，如公司开展的业务在将来违反《禁止传销条例》，将承担相应责任。”

此页无正文，为《关于珠海市博元投资股份有限公司重大资产重组涉及经营模式相关问题的专项说明》盖章页



珠海市博元投资股份有限公司

2021年12月14日

此页无正文，为《关于珠海市博元投资股份有限公司重大资产重组涉及经营模式相关问题的专项说明》盖章页



2021年12月14日

此页无正文，为《关于珠海市博元投资股份有限公司重大资产重组涉及经营模式相关问题的专项说明》盖章页

北京大成（广州）律师事务所



2021年12月14日