
信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

关于神州数码信息服务股份有限公司发行股份及支付现金购买资产
反馈意见之回复

中国证券监督管理委员会：

根据贵会于 2018 年 1 月 22 日下发的 172682 号《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（以下简称“《反馈意见》”），信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“会计师”）会同神州数码信息服务股份有限公司（以下简称“神州信息”、“公司”或“上市公司”）对《反馈意见》所涉及的问题进行了认真核查和落实，现针对贵会《反馈意见》回复如下。

如无特别说明，本反馈意见回复所述的词语或简称与《神州数码信息服务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报告书》中“释义”所定义的词语或简称具有相同的涵义。

本回复中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

反馈问题 1、申请材料显示，本次交易拟募集配套资金不超过 32,800 万元，用于支付现金对价及并购整合费用。截止 2017 年 9 月 30 日，上市公司货币资金余额 79,321.53 万元，可供出售金融资产余额 10,933.47 万元。请你公司：1) 结合上市公司可利用的融资渠道、授信额度，进一步补充披露募集配套资金的必要性。2) 补充披露可供出售金融资产核算的具体内容，以及本次募集资金是否符合我会相关规定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、募集配套资金的必要性

(一) 上市公司期末货币资金用途

上市公司需要在本次交易中向交易对方支付现金对价 31,200.00 万元。截至 2017 年 9 月 30 日，公司货币资金余额为 79,321.53 万元，考虑到上市公司持续经营和应对偶发性风险事件对货币资金的需要，公司依靠自有资金支付本次交易的现金对价难度较大。通过募集配套资金用于支付本次交易的现金对价和并购整合费用能够有效缓解上市公司资金压力，有利于本次交易的有效整合。

(二) 上市公司授信额度

截至 2017 年 9 月 30 日，上市公司尚可使用的境内银行授信额度为 30.82 亿人民币、境外银行授信额度为 5.62 亿港币及 2,250 万美元。根据相关的授信合同，上市公司所获授信额度不能用于股权投资。因此，上市公司尚未使用的授信额度无法用于支付本次交易对价。

(三) 上市公司融资渠道

除增加银行借款外，上市公司可采取发行债务性融资工具等方式筹措用于支付本次交易现金对价及并购整合费用（含中介费用）的资金，但是上述融资方式需要一定的时间成本且存在不确定性。本次通过发行股份募集配套资金的方式进

行融资，有利于保障本次交易现金对价的支付，提高本次交易的整合效率。同时，选择募集配套资金而非债务融资等方式可以使上市公司维持合理的资产负债结构，降低财务费用对公司利润水平的影响。

（四）上市公司资产负债率较高

报告期内，公司带息负债总体金额较高，截至 2017 年 9 月 30 日，公司短期借款为 15.81 亿元、长期借款（包括一年内到期的非流动负债）为 0.90 亿元，有息负债规模约为 16.71 亿元，债务负担较重。神州信息属于软件和信息技术服务行业，2015 年末、2016 年末、2017 年 9 月末，神州信息的偿债能力指标与同行业上市公司比较分析具体如下：

流动比率（倍）	2017.9.30	2016.12.31	2015.12.31
神州信息	1.40	1.35	1.47
同行业上市公司算术平均值	3.94	3.49	3.37
速动比率（倍）	2017.9.30	2016.12.31	2015.12.31
神州信息	1.09	1.07	1.18
同行业上市公司算术平均值	3.51	3.17	3.03
资产负债率（%）	2017.9.30	2016.12.31	2015.12.31
神州信息	49.19	50.76	55.23
同行业上市公司算术平均值	30.78	31.49	32.38

注：行业数据来自 wind 资讯

由上表可知，神州信息的流动比率、速动比率低于同行业上市公司均值，资产负债率高于同行业上市公司均值，面临一定的偿债压力。

综上，上市公司本次收购所需支付的现金对价较多，未来开展业务所需营运资金金额较大，上市公司依靠自有资金支付本次交易的现金对价难度较大，上市公司可用授信不能用于股权投资，增加债务性融资将增加公司财务费用和资产负债率。上市公司通过发行股份及募集配套资金的方式完成本次交易，能够一定程度弥补公司的资金需求缺口，以合理的资本结构应对未来业务发展需求，有助于上市公司在扩大资产和业务规模、加强市场竞争力的同时，继续保持适当的资产

负债率，降低财务风险、增强盈利能力和抗风险能力，更好地维护上市公司及中小股东的权益。

二、可供出售金融资产核算内容及本次募集配套资金符合相关规定

（一）可供出售金融资产的核算内容

截至 2017 年 9 月 30 日，上市公司持有可供出售金融资产 10,933.47 万元。上市公司所持的可供出售金融资产构成及核算内容如下：

单位：万元

可供出售金额资产	持股比例	性质	金额
北京栢益投资中心（有限合伙）	18.52%	产业投资基金	2,181.22
天津君联林海企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	25.00%	产业投资基金	3,752.25
北京栢量投资中心（有限合伙）	23.70%	产业投资基金	5,000.00
合计	-	-	10,933.47

上市公司持有前述可供出售金融资产的投资目的为通过产业投资提升产业效率，保证公司主营业务发展的前提下，深化各参与方合作及优势资源共享整合，通过合作方的专业投资经验，为公司拓展各产业链和整合投资、并购提供支持和帮助，提高公司的产业整合能力，进一步促进公司业务的长远发展，而不是以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的。

（二）本次募集配套资金符合相关规定

根据《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》相关规定，“上市公司申请再融资时，除金融类企业外，原则上最近一期末不得存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。”

上市公司持有的可供出售金融资产均为产业投资或产业投资基金，投资目的系为公司各产业链和整合投资、并购提供支持和帮助，提高公司产业整合能力，不是以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的，不属于《关于上市公司监管指引第 2 号有关财务性投资认定的问答》界定的财务性投资。截至 2017 年 9 月 30 日，公司可供出售金融资产占公司总资产比例为 1.16%，占公司

资产比重较小，符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》相关规定。

三、本所核查意见

经核查，本所认为：上市公司可用授信不能用于股权投资，增加债务性融资将增加公司财务费用和资产负债率。上市公司通过发行股份及募集配套资金的方式完成本次交易，能够一定程度弥补公司的资金需求缺口，以合理的资本结构应对未来业务发展需求，有助于上市公司在扩大资产和业务规模、加强市场竞争力的同时，继续保持适当的资产负债率，降低财务风险、增强盈利能力和抗风险能力，更好地维护上市公司及中小股东的权益。

上市公司持有的可供出售金融资产为产业投资基金，投资目的系为公司各产业链和整合投资、并购提供支持和帮助，提高公司产业整合能力，不是以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的，不属于《关于上市公司监管指引第2号有关财务性投资认定的问答》界定的财务性投资，符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》相关规定。

反馈问题 3、申请材料显示，三元达软件曾因犯单位行贿罪被判处刑罚，章珠明承担相应法律责任。2016年8月，章珠明辞去恒鸿达科技董事、总经理职务，公司法定代表人由章珠明变更为张荣娟。请你公司补充披露：1）恒鸿达科技获取客户资源的主要方式及其稳定性，并结合前述刑事处罚事项全面核查恒鸿达科技在相关交易中是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。2）恒鸿达科技是否已建立、健全相应的内控制度和法律风险防范制度，如有，相关制度的充分性和有效性。3）结合恒鸿达科技单位行贿犯罪事实及所受刑罚，补充披露该事项对标的资产报告期及后续期间经营业绩的影响。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

答复:

一、刑事处罚事项对标的资产报告期及后续期间经营业绩的影响

(一) 对标的资产报告期经营情况的影响

1、业务开展总体情况

自 2015 年以来,恒鸿达科技业绩稳步增长。根据本所审计的财务数据,2015 年度,恒鸿达科技实现营业收入 11,480.30 万元,净利润 2,544.46 万元;2016 年度,恒鸿达科技实现营业收入 13,629.73 万元,净利润 3,508.95 万元;2017 年 1-9 月,恒鸿达科技实现营业收入 6,312.10 万元,净利润 1,677.87 万元,报告期内经营情况良好。

2、业务开展具体情况

(1) 运营商渠道信息化建设及服务领域

恒鸿达科技运营商渠道信息化建设主要产品包括软件管理系统及末梢渠道需使用的各类多功能智能终端。同时,恒鸿达科技为运营商提供渠道运维与虚拟数字产品运营等渠道相关服务。从 2009 年参与中国联通吉林省社会渠道信息化建设试点工作开始,恒鸿达科技以其较强的渠道信息化软件平台技术能力和智能终端研发生产能力,在产品质量、服务效果等方面不断提升,与主要客户保持了良好的合作关系。2015 年至今,恒鸿达科技与中国联通总部签署了多个软件平台开发维护合同,并与中国联通超过 30 家省市分公司签署了终端设备销售合同、与中国移动多家省市分公司签署了终端设备销售或软件系统改造合同。随着各运营商在营销渠道体系优化和调整上的持续投入,目前该业务保持稳定增长。

(2) 农村金融及其他行业领域

恒鸿达科技在运营商渠道信息化建设及运营中积累行业经验和技术研发能力,并不断拓展其他行业市场。针对中小农商行、物流、零售等行业的渠道信息化管理需求,恒鸿达科技设计农村金融服务及行业信息化解决方案,包括农村金融信息化系统、多行业实名制系统、零售电子价签系统等,并研发农商宝终端、POS 机终端、实名认证设备、电子价签等硬件终端配合渠道建设使用。2015 年

至今，恒鸿达科技与山东汇金、潍坊农信等签署了多个农商宝、金融智能终端、实名认证设备的销售合同。根据客户需求，未来恒鸿达科技还将为多行业客户提供渠道运营及相关技术服务。

因此，根据报告期内的盈利情况分析，相关处罚未导致恒鸿达科技的盈利状况出现下滑；根据报告期内订单情况分析，2015 年至今恒鸿达科技相关业务的开展未发生不利变化。因此，判决书所涉案件对恒鸿达科技报告期的业务未产生重大影响。

（二）对标的资产后续期间经营情况的影响

根据恒鸿达科技相关业务开展情况，各主要客户与恒鸿达科技目前合作关系正常，上述判决未影响相关客户与恒鸿达科技目前和后续的合作。相关案件发生后，恒鸿达科技尚在有效期内的合同或订单均在正常执行，且新订单或合作协议的签署未发现存在障碍。

恒鸿达科技不断拓展运营商及行业客户，基于成熟的渠道信息化建设经验和丰富的渠道服务经验，产品质量、服务效果不断提升。恒鸿达科技软件、硬件、服务三个业务形态彼此支撑、互补性强，为客户提供了一体化的渠道产品和解决方案，保持和增加了客户黏性，与客户保持长期合作关系，且该模式具有较强的可复制性。根据本次评估预测，结合恒鸿达科技的发展战略和中远期规划、运营模式、服务能力、全国性业务布局、新业务的拓展以及在品牌、人才和研发方面的优势，恒鸿达科技在未来几年内营业收入将保持稳定发展。

综上所述，基于恒鸿达科技业务开展情况，截至本回复出具日，刑事处罚事项对恒鸿达科技的持续经营能力无重大不利影响。

三、本所核查意见

经核查，本所认为：基于恒鸿达科技业务开展情况，该事项对恒鸿达科技报告期及后续期间经营业绩无重大不利影响。

反馈问题 8、申请材料显示，1) 2015 年 1 月，章珠明、王朝晖、林世明、张荣娟、丘仲权、胡崑春、王荣以持有的北京恒舟信息技术

有限公司（以下简称北京恒舟）100%股权向三元达软件增资，每股注册资本作价1元。2）2015年6月，瑞力骄阳、赵耀罡、瑞斟投资以现金向三元达软件增资，每股注册资本作价7.8元。请你公司：1）结合上述交易之间三元达软件盈利变化情况、市盈率、前次股东入股后对三元达软件贡献程度等，分别补充披露上述增资作价短期内大幅提高的合理性。2）结合增资时北京恒舟的盈利情况、资产状况等，补充披露增资时北京恒舟100%股权作价的合理性与公允性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、标的公司2015年1月及2015年6月两次增资作价差异的合理性分析

（一）标的公司盈利情况不同

单位：万元

项目	2015年度	2014年度
营业收入	11,480.30	6,112.45
净利润	2,544.46	-1,666.87

标的公司2015年度较2014年度业绩快速增长，业绩扭亏为盈。受运营商实名制加速推进等整体行业发展影响及标的公司本身的股权调整和资产范围调整，2015年度标的公司进入快速发展阶段，较2014年盈利能力有较大提升。

2015年6月，瑞力骄阳、瑞斟投资、赵耀罡以现金向标的公司增资价格系基于对标的公司2015年及未来年度的业绩预测情况确定，并约定了业绩承诺，实质为基于未来收益持续增长确定的估值。两次增资依据的标的公司业绩情况不同，因此增资价格差异具有合理性。

（二）标的公司资产及业务范围不同

2014年12月章珠明取得标的公司控股权后，进行了一系列股权调整及业务整合。2015年1月章珠明、王朝晖、林世明、张荣娟、丘仲权、胡崑春、王荣以持有的北京恒舟100%股权向标的公司增资，标的公司股权结构发生较大改变，且标的公司的业务范围新增渠道服务业务。据此，2015年6月瑞力骄阳、瑞崧投资、赵耀罡增资时，标的公司的资产及业务范围与2015年1月增资时已发生较大的变化，两次增资价格差异具有合理性。

（三）两次增资的股东对标的公司的贡献程度不同

2015年1月，章珠明、王朝晖、林世明、张荣娟、丘仲权、胡崑春、王荣以持有的北京恒舟100%股权向三元达软件增资。截至目前，除王朝晖以外，其他北京恒舟原股东均在标的公司中担任董事或高管职务，在标的公司核心管理层的共同努力下，标的公司业绩得到了快速增长，北京恒舟股东对标的公司的贡献较大。

2015年6月，瑞力骄阳、瑞崧投资、赵耀罡作为财务投资者以现金方式向三元达软件增资，未参与标的公司经营管理。

因此，基于两次增资对象对标的公司业务发展和业绩增长的不同贡献，两次增资价格差异具有合理性。

综上，由于2015年1月和2015年6月两个增资时点标的公司盈利情况、资产及业务范围存在较大差异，且两次增资方对标的公司业务发展的贡献程度不同，两次增资价格差异具有合理性。

二、北京恒舟100%股权作价的合理性与公允性

2015年1月，北京恒舟全体股东以北京恒舟100%股权认购标的公司1,000万元新增注册资本。北京恒舟未经审计的2014年度财务数据如下：

单位：万元

项目	2014.12.31/2014年度
总资产	1,184.52
总负债	74.19
净资产	1,110.33

项目	2014.12.31/2014 年度
营业收入	326.30
利润总额	103.36
净利润	110.33

该次增资时点，2014 年末北京恒舟净资产 1,110.33 万元，北京恒舟全体股东以北京恒舟 100% 股权认购三元达软件 1,000 万元新增注册资本。2015 年 1 月北京恒舟 100% 股权作价 1,000 万元合理、公允，不存在出资不实的情形。上述出资情况已经福州中天勤会计师事务所有限公司出具的中天勤[2015]验字 D004 号《验资报告》确认。

三、本所核查意见

经核查，本所认为：由于 2015 年 1 月和 2015 年 6 月两个增资时点标的公司盈利情况、资产及业务范围存在较大差异，且两次增资方对标的公司业务发展的贡献程度不同，因此两次增资价格差异具有合理性；2014 年末北京恒舟净资产 1,110.33 万元，北京恒舟全体股东以北京恒舟 100% 股权认购三元达软件 1,000 万元新增注册资本作价合理、公允。

反馈问题 9、申请材料显示：1) 2015 年 1 月，北京恒舟全体股东将所持 100% 股权向恒鸿达科技增资，增资前王朝晖持有北京恒舟 56.44% 股权。2) 由于林英为章珠明配偶，北京恒舟自设立起由章珠明实际运营管理并控制。根据中介机构对王朝晖的访谈，2014 年 11 月至 2015 年 1 月期间，王朝晖不参与北京恒舟运营，未实际控制北京恒舟，北京恒舟与恒鸿达科技受同一控制人章珠明控制，增资合并属于同一控制下合并。3) 2017 年 8 月，王朝晖仍持有恒鸿达科技 16.95% 的股份。请你公司：1) 结合增资前北京恒舟股权调整的原因，对照《企业会计准则》的相关规定，补充披露认定北京恒舟受章珠明控制的合规性。2) 补充披露王朝晖和章珠明之间是否存在关联关系

或一致行动关系，林英和王朝晖是否存在股权代持或其他安排，如存在，进一步说明股权代持形成的原因，被代持人是否真实出资，是否存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况，是否存在经济纠纷或法律风险，及对本次交易的影响。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

答复：

一、认定北京恒舟受章珠明控制的合规性

（一）北京恒舟股权调整的背景及原因

2014年11月25日，北京恒舟第二届第一次股东会审议通过股东变更事宜，具体情况如下：同意股东林英将67.60万元认缴出资额转让给章珠明、将164.40万元认缴出资额转让给王朝晖、将72.00万元认缴出资额转让给胡崑春、将52.00万元认缴出资额转让给王荣、将22.00万元认缴出资额转让给丘仲权、将22.00万元认缴出资额转让给张荣娟、将10.00万元认缴出资额转让给林世明；同意股东张莹将120.00万元认缴出资额转让给王朝晖；同意股东姚雪燕将70.00万元认缴出资额转让给林世明；同意股东蓝乐琴将50.00万元认缴出资额转让给丘仲权；同意股东张荣斌将50.00万元认缴出资额转让给张荣娟；同意股东林静静将20.00万元认缴出资额转让给王荣。

上述股权转让，除近亲属内部转让外，另由各方商议，根据北京恒舟发展规划（包括拟与恒鸿达科技进行股权及业务整合）、各方贡献及资金实力对股权进行一定调整。上述股权转让作价均按照实缴出资额确定。

林英、张莹、姚雪燕、蓝乐琴、张荣斌、林静静已出具确认函，确认上述股权转让行为真实有效，不存在任何股份代持的情形，不存在任何潜在争议或纠纷。

（二）北京恒舟实际受章珠明控制的说明

1、《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第七条的规定，“控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。本准则所称相关活动，是指对被投资方的回报产生重大影响的活动。被投资方的相关活动应当根据具体情况判断，通常包括商品或劳务的销售和购买、金融资产的管理、资产的购买和处置、研究与开发活动以及融资活动等。”

2、章珠明对北京恒舟的控制情况

2014 年 2 月北京恒舟设立时，章珠明的配偶林英持有 41% 股权，为第一大股东。根据当时有效的北京恒舟《公司章程》，公司不设董事会，设执行董事一人，由股东会选举产生，执行董事行使“执行股东会的决议”、“向股东会会议提出议案”等职权，且担任公司的法定代表人。北京恒舟设立时，执行董事、经理由林英担任。

2014 年 11 月股权转让完成后，王朝晖持有北京恒舟 56.44% 股权，成为北京恒舟第一大股东，章珠明持有北京恒舟 6.76% 股权。根据当时有效的北京恒舟《公司章程》，公司不设董事会，设执行董事一人，由股东会选举产生，执行董事行使“执行股东会的决议”、“审定公司的经营计划和投资方案”等职权，且担任公司的法定代表人。2014 年 11 月 25 日，北京恒舟股东会同意选举章珠明为执行董事，聘任章珠明为经理，且同意变更公司法定代表人为章珠明。可见，章珠明作为北京恒舟执行董事，能够控制北京恒舟的经营活动和财务活动。

根据中介机构对王朝晖、林世明、胡崑春、丘仲权、张荣娟、王荣、章珠明的访谈，2014 年 11 月股权转让至 2015 年 1 月向三元达软件增资期间，王朝晖持有北京恒舟股权比例较高，主要是由于王朝晖具备资金实力，以及各方对三元达软件与北京恒舟的业务整合预期。王朝晖并未在北京恒舟任职，亦未参与北京恒舟的相关生产经营活动及财务活动等，未实际控制北京恒舟。

另外，自北京恒舟设立至北京恒舟全体股东将北京恒舟 100% 股权转让给三元达软件，北京恒舟历次股东会除涉及股东变更或董监高更换外，未涉及其他事项，各股东均一致同意相关审议事项，未出现表决结果不一致的情况。北京恒舟

历任执行董事及经理分别为林英、章珠明，不涉及任何其他股东。章珠明通过实际运营管理北京恒舟从而对其进行控制。

综上所述，根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》中关于“控制”的定义，章珠明作为北京恒舟的执行董事，实际控制北京恒舟的生产经营活动和财务活动，实际上对北京恒舟进行控制。

二、本所核查意见

经核查，本所认为：根据北京恒舟股权调整的背景、原因及章珠明对北京恒舟的控制情况，认定北京恒舟受章珠明控制具有合规性。

反馈问题 10、申请材料显示，相关业绩承诺方承诺恒鸿达科技 2017 年度的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润不低于人民币 4,150 万元。请你公司结合截至目前恒鸿达科技的业绩实现情况，补充披露 2017 年业绩承诺的实现情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、2017 年业绩承诺可实现性

根据恒鸿达科技未经审计的 2017 年度财务数据，恒鸿达科技未经审计的业绩实现情况如下：

单位：万元

项目	预测数/承诺数	实现数（未经审计）	完成率
营业收入	12,314.87	11,979.31	97.28%
毛利	8,715.06	8,906.41	102.20%
净利润	4,150.00	4,626.00	111.47%

注：2017 年度未经审计的净利润实现数为扣除非经常性损益后的净利润。

据此，恒鸿达科技 2017 年度业绩承诺实现的可能性较高。

二、本所核查意见

经核查，本所认为：根据恒鸿达科技未经审计的 2017 年度财务数据，预计恒鸿达科技 2017 年度业绩实现不存在障碍。

反馈问题 11、申请材料显示：1) 2015 年 1 月章珠明将所持三元达软件股权转让给福州兴科创股权投资有限公司(以下简称兴科创)、郑光发，每元注册资本作价 1 元，转让价格低于转让给外部股东的价格，作价差异部分已按照股份支付确认 2015 年度管理费用 224.26 万元。截至 2017 年 12 月，章明珠在兴科创中的出资比例为 31.96%。2) 2017 年 8 月，恒鸿达员工持股平台平潭合众以现金向恒鸿达科技增资，按照股权激励计划，每元注册资本作价 4 元，按照最近一次增资价格确认公允价值为每元注册资本 7.8 元，差额 264.67 万元按照股份支付确认为管理费用。3) 2017 年 8 月的被激励对象中章珠明持有 3,500 股，章珠明作为企业的实际控制人，不存在激励目的，章珠明获得的部分不属于股份支付。请你公司补充披露：1) 上述股份支付费用会计处理情况、等待期费用计算过程及具体金额、对恒鸿达科技业绩的影响，以及是否符合《企业会计准则》的规定。2) 2017 年 8 月股权激励确认的公允价值与本次交易作价差异较大的合理性，是否存在少计股份支付费用的情况。3) 认定 2017 年 8 月章珠明获得的股份不属于股份支付的具体依据，与 2015 年 1 月章明珠通过兴科创受让的股份是否存在差异，如是，差异的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、上述股份支付费用会计处理情况、等待期费用计算过程及具体金额、对恒鸿达科技业绩的影响，以及是否符合《企业会计准则》的规定

（一）股份支付方案 1

1、方案介绍

2015 年 1 月 1 日，恒鸿达科技股东会决议通过了股东章珠明将其持有的公司 5.00% 股权（对应出资额 100 万元）转让给福州兴科创电子科技有限公司，将所持 3.00% 股权（对应出资额 60 万元）转让给郑光发，将所持 6.999% 股权（对应出资额 139.98 万元）转让给吴文良，将所持 4.0005% 股权（对应出资额 80.01 万元）转让给黄建勇，将所持 1.9995% 股权（对应出资额 39.99 万元）转让给余诗权，将所持 1.005% 股权（对应出资额 20.01 万元）转让给侯焰，将所持 1.005% 股权（对应出资额 20.01 万元）转让给林秋贞。

上述受让方中，福州兴科创电子科技有限公司为恒鸿达科技员工持股平台，郑光发为恒鸿达科技员工，吴文良、黄建勇、余诗权、侯焰为章珠明的同学，林秋贞为章珠明的朋友。经交易各方确认，章珠明将部分出资额转让给兴科创、郑光发、吴文良、黄建勇、余诗权、侯焰时的实际价格如下：

序号	转让方	受让方	转让出资额 (万元)	转让价格 (万元)	每股注册资本作价 (元)
1	章珠明	福州兴科创电子科技有限公司	100.00	100.00	1.00
2		郑光发	60.00	60.00	1.00
3		吴文良	139.98	365.44	2.61
4		黄建勇	80.01	240.00	3.00
5		余诗权	39.99	120.00	3.00
6		侯焰	20.01	40.00	2.00
7		林秋贞	20.01	60.00	3.00

2、企业会计准则规定及相关会计处理

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条的相关规定，“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具

为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。”在章珠明自三元达股份受让三元达软件控制权后，为稳定核心团队、提高公司经营效率，章珠明将部分股权转让给三元达软件的员工持股平台兴科创和核心团队成员郑光发，具有换取企业职工的服务的目的。上述股份支付方案符合《企业会计准则》中关于股份支付中的以权益结算的股份支付的定义。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第四条的相关规定，“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。”“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。”

该次股权转让，转让后员工持股平台兴科创和核心团队成员郑光发立即可行权，无任何等待期的约定，属于企业会计准则中的“授予后立即可行权的以权益结算的股份支付”，应当在授予日一次性计入相关成本费用。参考章珠明转让给外部股东吴文良、黄建勇、余诗权、侯焰、林秋贞的加权平均价格 2.75 元/股，将员工持股平台及核心团队成员股权转让价格 1 元/股与 2.75 元/股作价差异部分，按照股份支付的相关会计准则进行处理，确认 2015 年度管理费用 224.26 万元，并相应调整资本公积。

综上所述，股份支付方案 1 符合《企业会计准则》的规定，于 2015 年 1 月一次性确认股份支付费用 224.26 万元，计入管理费用并相应调整资本公积。

（二）股份支付方案 2

1、方案介绍

2015 年 12 月 4 日，恒鸿达科技召开临时股东会，审议通过《关于公司实行股权激励计划的议案》，为激励与吸引人才，鼓励员工与公司共同成长，并分享公司发展和成长的收益，公司制定股权激励方案，对部分优秀骨干实行股权激励计划；2017 年 5 月 22 日，恒鸿达科技召开临时股东会，审议通过《2015 年度恒鸿达科技（三元达软件）股权激励方案（2017 年修订版）》；2018 年 1 月 25

日，恒鸿达科技召开临时股东会，审议通过《2015 年度恒鸿达科技（三元达软件）股权激励方案（2018 年修订版）》。上述股权激励方案的主要条款如下：

（1）激励对象：公司部分董事、高级管理人员、中层管理人员、业务骨干及对公司具体业务或事物有突出贡献的员工等共计 50 人。

（2）股票期权数量和行权价格：公司授予激励对象的确权股权数量为 70 万股（对应的公司的股本总数为 3,712.3016 万股），股票期权行权价格为 4 元/股。鉴于公司 2015 年度公司的注册资本增加至 5,500 万元（即 5,500 万股），相应确权的股权数量调整为 103.7092 万股。上述 103.7092 万股的确权将通过股权激励平台之平潭合众荣创股权投资管理合伙企业（有限合伙）向公司增资 103.7092 万元的方式实现。

（3）行权期：2 年（2015、2016 年度）

（4）限制性条款：2018 年 1 月，恒鸿达科技召开股东会，审议通过《关于修改公司 2015 年度股权激励方案的议案》，将《2015 年度股权激励方案》“第二十条 被激励对象的限制性条款”第 4 款予以修订。

根据修订后的股权激励方案及平潭合众与章珠明、被激励对象签署的《附生效条件的解除协议之补充协议》，被激励对象通过虚拟股权的行权已登记成为平潭合众的合伙人，在任何情况下，均没有向章珠明转让其所持有的平潭合众合伙份额的义务。但是，被激励对象自登记成为平潭合众合伙人起至恒鸿达科技完成境内首次公开发行上市之日或被上市公司并购重组后恒鸿达科技股东对上市公司的业绩承诺期届满之日前，如果发生如下情况，被激励对象仅享有其取得的合伙份额在具备转让条件后转让所得的价款较出资时原始价格的溢价增值部分的 30%，溢价增值部分的 70% 归平潭合众所有：（1）被激励对象在与恒鸿达科技（含下属子/分公司）的劳动合同期内主动以书面方式提出辞职或因其他原因从恒鸿达科技（含下属子/分公司）离职的（因正常退休而离职或公司董事会同意其离职后保留股权的除外）……据此，修订后的股权激励方案及《附生效条件的解除协议之补充协议》生效后，由于被激励对象在特定情形下需承担一定比例的收益返还义务，恒鸿达科技的股权激励的等待期仍继续履行。

根据与被激励对象签署的劳动合同，确认等待期为 2015-2020 年。

2、企业会计准则规定及相关会计处理

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条的相关规定，“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。”根据恒鸿达科技《关于公司实行股权激励计划的议案》，为激励与吸引人才，鼓励员工与公司共同成长，并分享公司发展和成长的收益，公司制定股权激励方案，对部分优秀骨干实行股权激励计划。可见，上述股份支付方案符合《企业会计准则》中关于股份支付中的以权益结算的股份支付的定义。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第四条的相关规定，“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。”第六条的规定：“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。”

如上述方案所述，激励方案设置了等待期 2015-2020 年，按照《企业会计准则》的规定，在等待期内的每个资产负债表日按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。授予日的公允价值系参考第三方增资价格确定，即 2015 年 6 月瑞力骄阳、瑞斟投资、赵耀罡向三元达软件投资的估值（三元达软件 100%股权投资前估值为 23,400.00 万元，以此计算的每股注册资本作价 7.8 元）确定的。将员工持股平台股权转让价格 4 元/股与 7.8 元/股作价差异部分，按照股份支付的相关会计准则进行处理，确认 2015 年度管理费用 62.54 万元，2016 年度管理费用 62.54 万元，2017 年度管理费用 102.63 万元，2018 年度管理费用 19.98 万元，2019 年度管理费用 13.19 万元，2020 年度管理费用 3.8 万元，并相应调整资本公积。

综上所述，股份支付方案 2 符合《企业会计准则》的规定，在等待期内（2015-2020 年）的每个资产负债表日按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

二、2017 年 8 月股权激励确认的公允价值与本次交易作价差异较大的合理性，不存在少计股份支付费用的情况

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条的相关规定，“按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积”。2017 年 8 月股权激励确认的公允价值系按照 2015 年 12 月授予日的公允价值确定的。2015 年 12 月授予日的公允价值系以当时可比公允价值为参考依据确定的。本次资产重组的评估基准日为 2017 年 9 月 30 日，与股权激励时点相距已 2 年，2016 年度、2017 年 1-9 月，恒鸿达科技经营情况较好，本次资产重组评估作价高于股权激励时点具有合理性。因此，不存在少计股份支付费用的情况。

三、认定 2017 年 8 月章珠明获得的股份不属于股份支付的具体依据，与 2015 年 1 月章珠明通过兴科创受让的股份不存在差异

根据《企业会计准则》的相关规定，“股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”。企业作股权激励的目的是为了换取企业职工的服务，有助于企业职工更好地从事生产经营，而章珠明作为企业的最终控制方，不存在激励之目的。因此，两次股权激励中章珠明获得的部分不属于股份支付，而员工获得的部分属于股份支付。

按照上述原则，2015 年 1 月章珠明通过兴科创（持有 31.96% 份额）间接获得的恒鸿达科技股权以及 2017 年 8 月章珠明通过平潭合众（持有 0.5% 份额）间接获得的恒鸿达科技股权均未按照股份支付处理，两次会计处理一致。

四、本所核查意见

经核查，本所认为：本次交易股份支付费用会计处理情况符合《企业会计准则》的规定。2017 年 8 月股权激励确认的公允价值系按照 2015 年 12 月授予日的公允价值确定的，不存在少计股份支付费用的情况。2015 年 1 月章珠明通过

兴科创间接获得的股权以及 2017 年 8 月章珠明通过平潭合众间接获得的股权均不属于股份支付，两次会计处理一致。

反馈问题 12、申请材料显示：1) 恒鸿达科技通过自主开发 51GO 平台为行业客户提供虚拟数字产品运营、号卡运营等渠道运营服务，2017 年 1-9 月，恒鸿达科技渠道运维服务收入 2,484.62 万元，占当期收入的 39.36%，主要客户包括社会渠道服务商、第三方支付商和运营商。2) 以中国联通为例，渠道的运维服务主要是恒鸿达科技为中国联通末梢渠道的软件及硬件提供运维服务并收取运维服务费；渠道运营服务主要是恒鸿达科技为中国联通提供号卡运营而向中国联通收取服务佣金，向社会渠道服务商提供通信费等虚拟数字产品运营服务而收取服务费。请你公司补充披露：1) 报告期恒鸿达科技虚拟数字产品运营、号卡运营、渠道技术运维和渠道市场拓展业务收入的金额、占比、具体内容、商业模式、上下游客户运作方式。2) 51GO 平台的运作方式、上下游客户类型（机构客户或消费者）、客户数量、变动趋势及留存情况、覆盖行业范围、竞争对手情况及平台核心竞争力、报告期平台产生收入情况、变动趋势及其合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、标的公司渠道服务业务构成

(一) 标的公司渠道服务业务收入金额及占比

报告期内，恒鸿达科技渠道服务业务收入具体构成如下：

单位：万元

收入分类	2017 年 1-9 月	2016 年度	2015 年度
------	--------------	---------	---------

	收入	占比	收入	占比	收入	占比
虚拟数字产品运营	1,313.48	52.74%	3,929.65	67.44%	106.85	4.35%
号卡运营	49.73	2.00%	97.57	1.67%	-	0.00%
渠道技术运维	42.29	1.70%	366.12	6.28%	437.69	17.81%
渠道市场拓展业务	1,085.08	43.57%	1,433.36	24.60%	1,912.85	77.84%
合计	2,490.58	100.00%	5,826.69	100.00%	2,457.40	100.00%

报告期内，恒鸿达科技渠道服务收入主要由虚拟数字产品运营、渠道市场拓展业务构成。

(二) 渠道服务业务的具体内容、商业模式及上下游客户运作方式

报告期内，恒鸿达科技渠道服务业务具体内容如下：

产品名称	产品类型	具体内容	主要客户
虚拟数字产品运营服务	服务	虚拟数字产品运营服务	社会渠道服务商
号卡运营服务	服务	末梢渠道运营商号卡销售	运营商
渠道技术服务及运维服务	服务	软件及硬件业务的运维服务	运营商、金融、物流等多行业
渠道市场拓展服务	服务	与第三方支付公司合作拓展渠道市场	第三方支付公司

1、虚拟数字产品运营服务

虚拟数字产品运营服务方面，恒鸿达科技根据积累的渠道发展经验和对渠道运营的深度理解，整合电信运营商等资源方的虚拟数字产品如通信费等资源，为资源方、社会渠道服务商提供通信费等虚拟数字产品运营服务。

报告期内，恒鸿达科技虚拟数字产品运营服务的客户为社会渠道服务商。

2、号卡运营服务

号卡运营服务方面，恒鸿达科技根据积累的渠道发展经验和对渠道运营的深度理解，整合电信运营商等资源方的号卡等资源，为资源方提供号卡开设等服务。

报告期内，恒鸿达科技号卡运营服务的客户为电信运营商。

3、渠道技术及运维服务

渠道运维服务方面，恒鸿达科技在为客户完成营销渠道信息化建设后，相应为客户提供软件和硬件的运维技术服务。

报告期内，恒鸿达科技渠道技术服务及运维服务的客户为运营商、农村金融客户等。

4、渠道市场拓展服务

渠道市场拓展服务方面，恒鸿达科技主要与第三方支付公司合作拓展渠道市场，收取市场推广费。

报告期内，恒鸿达科技渠道市场拓展服务的客户主要为第三方支付公司。

二、51GO 平台的运作方式、上下游客户类型（机构客户或消费者）、客户数量、变动趋势及留存情况、覆盖行业范围、竞争对手情况及平台核心竞争力、报告期平台产生收入情况、变动趋势及其合理性

（一）51GO 平台的运作模式

51GO平台为恒鸿达科技自主研发的技术平台，能够在51GO平台上整合电信运营商、金融机构等产品资源，直接与下游社会渠道服务商合作，从而最终实现为消费者提供通信、金融及行业各类服务。恒鸿达科技渠道服务中的虚拟数字产品运营服务、号卡运营服务、渠道市场拓展服务均通过51GO平台完成。

（二）上下游客户类型、客户数量及变动留存情况

51GO平台的客户均为机构客户，具体如下：

通过51GO平台提供的虚拟数字产品运营服务的主要客户为社会渠道服务商，上游资源来自运营商、金融行业的虚拟数字产品如通信费、水电费等。报告期内，恒鸿达科技上游资源方合作稳定，主要为地市级运营商，下游与杭州向上等近十家社会渠道服务商建立稳定合作关系，报告期内持续开展合作，无重大客户流失情况。

通过51GO平台提供的号卡运营服务的主要客户为地市级运营商，通过51GO平台及协助运营商铺设的智能终端，恒鸿达科技为运营商提供号卡开设服务并收取服务费，报告期内，恒鸿达科技不断增加合作对象并保持合作关系，截至目前

已与十多家地市级运营商保持合作关系。

通过51GO平台提供的渠道市场拓展服务的主要客户为第三方支付公司，报告期内主要为易宝支付。自2014年以来，恒鸿达科技下属子公司一直与第三方支付公司保持良好合作关系，报告期内与第三方支付公司合作开拓渠道，稳定产生市场拓展收入。

（三）覆盖行业范围及平台核心竞争力

报告期内，恒鸿达科技的51GO平台主要围绕电信运营商、金融机构提供运营服务，覆盖通信行业、支付行业及水电费等生活服务业。

恒鸿达科技51GO平台的核心竞争力主要为：

1、具有高并发系统架构满足海量接入需求，为社会渠道服务商提供服务的平台稳定性高，这是51GO平台的技术核心。

2、具有为行业用户提供渠道信息化建设的丰富经验，了解一线渠道服务商的发展痛点，所设计的系统功能能够大幅度降低渠道服务商在发展业务过程中所涉及到的各种异常，大大的降低了渠道服务商的服务成本。

（四）报告期平台产生收入情况、变动趋势及其合理性

报告期内，通过51GO平台实现的收入情况如下：

单位：万元

收入分类	2017年1-9月	2016年度	2015年度
虚拟数字产品运营	1,313.48	3,929.65	106.85
号卡运营	49.73	97.57	-
渠道市场拓展业务	1,085.08	1,433.36	1,912.85
合计	2,448.29	5,460.58	2,019.70

报告期内，恒鸿达科技所运营的51GO平台渠道服务收入增长较快。恒鸿达科技一方面拓展渠道信息化建设业务的客户类型和行业分布，另一方面在原有客户中挖掘自身服务能力，向客户输出渠道运营服务。报告期内，恒鸿达科技运营商运营服务已形成稳定的盈利模式，增长较快。

三、本所核查意见

经核查，本所认为：恒鸿达科技渠道服务业务收入主要由虚拟数字产品运营和渠道市场拓展业务构成；恒鸿达科技 51GO 平台之客户较为稳定，截至目前主要覆盖运营商行业及生活服务行业，经恒鸿达科技不断拓展业务，报告期内平台收入增长较快。

反馈问题 13、申请材料显示：1) 恒鸿达科技智能终端产品通过自主采购核心原材料并委托加工商组装生产，或通过供应商进行整机外包生产，同时硬件中的嵌入式软件由恒鸿达科技自主开发，并通过远程下载完成灌装与更新。2) 报告期内，恒鸿达科技向福州君善品电子有限公司采购金额分别为 563.67 万元、986.81 万元和 411.32 万元，分别占当期采购总额的 16.5%、19.37%和 17.58%。请你公司补充披露：1) 主要外协厂商的简要背景情况及报告期内的稳定性。2) 恒鸿达科技报告期外协生产的具体情况，包括外协生产模式、外协生产金额及占比、外协生产主要涉及工序及是否属于恒鸿达科技产品生产的主要工序，针对外协厂商主要管理措施。3) 恒鸿达科技是否对主要外协供应商存在依赖。4) 外协成本的确定方式、成本核算与结转方式。5) 恒鸿达科技保证外协方式生产产品质量的具体措施以及产品责任的分担方式。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

答复：

一、外协成本的确定方式、成本核算与结转方式

(一) 外协成本确定方式

在委托加工费的成本确定方式上，外协成本依据完成产品所需的所有合理工

时、工艺及委托加工产品的直通率等确定。

在产品委外加工前，恒鸿达科技在试制产品线上试制产品，试生产过程中统计生产各环节所需工艺工序及耗费工时；参照恒鸿达科技提供的标准工时，外协厂商对委外工单进行报价，经恒鸿达科技核准后执行，标准工时由双方共同核定。

对于整机外包生产的产品，恒鸿达科技按照整机自供应商处采购价，确定相应的存货。

（二）外协成本核算与结转方式

外协厂商根据恒鸿达科技提供的委外工单领料并进行组装生产，产品完工并经恒鸿达科技检验合格后做入库处理，相关原材料及加工费计入存货，待实现销售时，结转主营业务成本。

对于整机外包生产的产品，恒鸿达科技按照整机实现销售时，结转相应的采购成本。

（三）报告期内外协成本结转情况

1、自主采购核心原材料模式之委托加工成本结转

单位：万元

项目	2017年1-9月	2016年度	2015年度
委托加工费	30.64	85.12	66.84
占总成本比重	1.72%	1.73%	1.61%

2、整机外包生产之成本结转

单位：万元

项目	2017年1-9月	2016年度	2015年度
整机外包成本	164.75	30.81	153.05
占总成本比重	9.28%	0.63%	3.69%

注：除就拥有知识产权的设备进行整机外包外，恒鸿达科技还根据客户需求，直接采购部分不拥有知识产权的产品（主要为高拍仪等产品）用于销售，在成本管理时列入整机采购成本中，但该部分不属于外协成本，已在上表中剔除此类整机采购成本。

二、本所核查意见

经核查，本所认为：报告期内，恒鸿达科技外协成本依据完成产品所需的所有合理工时、工艺及委托加工产品的直通率等确定，在相关产品销售完成时结转成本。

反馈问题 16、申请材料显示，报告期内恒鸿达科技向前五名客户销售的金额分别为 11,081.81 万元、10,263.21 万元和 4,220.53 万元，分别占当期营业收入的 96.53%、75.3%和 66.86%。其中，向中国联通销售收入分别为 8,182.62 万元、4,765.47 万元和 1,408.72 万元，分别占当期收入的 71.28%、34.96%和 22.32%。请你公司：1) 结合合同签订主要内容、合作期限、续期条件等，补充披露恒鸿达科技与主要客户建立稳定合作关系的依据、未来合作的可持续性、所处的中国联通供应商级别、向中国联通销售收入的下降原因、以及对恒鸿达科技未来生产经营的影响。2) 结合同行业可比公司情况，补充披露恒鸿达科技客户集中度较高是否符合行业惯例。3) 结合客户的稳定性、新客户拓展情况、报告期主要客户销售占比的变化等，补充披露恒鸿达科技对主要客户依赖的应对措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、恒鸿达科技与主要客户建立稳定合作关系的依据、未来合作的可持续性、所处的中国联通供应商级别、向中国联通销售收入的下降原因、以及对恒鸿达科技未来生产经营的影响

(一) 恒鸿达科技与主要客户建立稳定合作关系的依据、未来合作的可持续性

1、恒鸿达科技向前五大客户的销售情况

2015 年度、2016 年度及 2017 年 1-9 月，恒鸿达科技前五名客户的营业收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	业务内容	收入金额	占营业收入的比例
2017 年 1-9 月				
1	中国联合网络通信有限公司及其分公司	系统开发、终端销售	1,408.72	22.32%
2	易宝支付有限公司	市场推广	1,085.08	17.19%
3	中国移动通信集团公司甘肃分公司及其关联公司	终端销售	710.92	11.26%
4	史泰博（上海）有限公司	终端销售	611.31	9.68%
5	杭州向上电子商务有限公司	运营服务	404.5	6.41%
合计			4,220.53	66.86%
2016 年度				
1	中国联合网络通信有限公司及其分公司	系统开发、终端销售	4,765.47	34.96%
2	中国移动通信集团终端有限公司贵州分公司及其关联公司	终端销售	2,398.05	17.59%
3	易宝支付有限公司	市场推广	1,433.36	10.52%
4	杭州向上电子商务有限公司	运营服务	946.73	6.95%
5	河北麦之可电子科技有限公司	运营服务	719.6	5.28%
合计			10,263.21	75.30%
2015 年度				
1	中国联合网络通信有限公司及其分公司	系统开发、终端销售	8,182.62	71.28%
2	易宝支付有限公司	市场推广	1,912.85	16.66%
3	史泰博（上海）有限公司	终端销售	612.45	5.33%
4	山东汇金信息科技有限公司	终端销售	286.71	2.50%
5	潍坊市农村信用合作社联合社	终端销售	87.18	0.76%
合计			11,081.81	96.53%

2015 年度、2016 年度及 2017 年 1-9 月，恒鸿达科技向前五名客户销售的金额分别为 11,081.81 万元、10,263.21 万元和 4,220.53 万元，分别占当期营业收入的 96.53%、75.30%和 66.86%，销售客户集中度高，恒鸿达科技目前对主要客户存在一定依赖。

2、主要客户的稳定性及未来合作的可持续性分析

(1) 与主要客户的合同签署情况

报告期内，恒鸿达科技与主要客户的合同签署方式如下：

业务类型	细分业务	主要客户	合同签署方式	合同期限及续约条件
软件业务	运营商渠道信息化软件平台	中国联通总部	就单个项目签署委托开发合同	协议执行完毕即到期，执行期一般是 1 年，一般不顺延
			签署框架协议，在协议项下根据项目建设进度签署软件开发订单	协议期限一般为 1 或 2 年，按项目签署，一般不顺延
硬件业务	运营商渠道信息化终端	中国联通、中国移动各省市分公司	就单批次产品签署采购合同	协议执行完毕即到期，一般不顺延
			签署框架协议，按照具体采购进度签署采购订单	协议期限一般为 1 或 2 年，或至下次重新招标结果发布执行之日止
	史泰博、得力等办公用品平台	签署框架协议，约定一定期间内的终端销售意向，具体销售量以平台下发的订单为准	协议期限一般为 1 年，无异议可顺延	
	农村金融渠道信息化终端	山东汇金、潍坊农信等	就单批次产品签署采购合同	协议执行完毕即到期，一般不顺延
服务业务	虚拟数字产品运营	社会渠道服务商	签署框架协议，按照业务量结算	协议期限一般为 1 年，协议期满前一个月内，双方均无异议的，则协议有效期限自动顺延一年，顺延次数不受限制
	渠道市场拓展业务	第三方支付公司	签署框架协议，按照业务量结算	协议期限一般为 1 年，1 年 1 签
	号卡运营	中国联通省市分公司	签署框架协议，按照业务量结算	协议期限一般 1 年以上，到期后另行协商续签
	渠道技术运维	中国联通总部	按单个项目签署技术运维合同	协议执行完毕即到期，执行期一般是 1 年，一般不顺延

截至本回复出具日，软件业务方面，恒鸿达科技正在执行与中国联通的 2017 年度委托开发合同；硬件业务方面，恒鸿达科技与中国联通浙江分公司、贵州分公司，中国移动甘肃分公司、云南分公司、上海分公司等客户的合同正在有效期

内，且已中标中国移动辽宁分公司的设备采购项目；服务业务方面，恒鸿达科技与杭州向上等社会渠道服务商、易宝支付等第三方支付公司的合作协议正在有效期内。根据中介机构对主要客户的访谈，主要客户对与恒鸿达科技的合作情况满意，预计未来将继续保持合作关系。

(2) 历史销售收入稳定

报告期内，恒鸿达科技与中国联通及其关联公司、中国移动及其关联公司、史泰博、杭州向上、麦之可、易宝支付等均保持良好合作关系。其中，报告期内中国联通及其关联公司一直为恒鸿达科技的第一大客户，易宝支付一直为前五名客户；中国移动及其关联公司、杭州向上电子商务有限公司、史泰博（上海）有限公司均 2 次成为前五名客户；麦之可、山东汇金、潍坊农信均有 1 次成为前五名客户，但与恒鸿达科技合作关系也较为紧密。

据此，报告期内，恒鸿达科技与主要客户均保持良好合作，且存在持续销售收入，客户关系较为稳定。

(3) 客户黏性分析

软件业务方面，恒鸿达科技相关团队于 2009 年起参与中国联通吉林省渠道信息化建设试点工作，形成末梢终端和软件管理平台相结合的渠道解决方案雏形，2010 年起正式为中国联通总部建设迷你营业厅系统，并在多年发展中为中国联通建设集客展业系统、苹果厅销售系统、营业厅助销系统、互联网迷你系统、实名制系统、统一播控系统。恒鸿达科技软件业务自合作以来与客户一直保持良好的合作关系，由于软件系统的替代成本较高、系统更替会影响客户相关销售渠道的正常运营，因此客户黏性较强，合作稳定性较好。

硬件业务方面，恒鸿达科技硬件产品在市场上已销售超过七年，在运营商各省、市分公司具备广泛的客户基础和品牌认知基础。恒鸿达科技产品质量较好，具备实名认证、人脸识别、开卡、充值等完善功能应用。同时，恒鸿达科技就硬件产品不断进行工艺改进，产品销售规模较大，与其他竞争对手相比具备成本和价格优势，客户黏性较强。

服务业务方面，恒鸿达科技服务业务中的虚拟数字产品运营服务、渠道市场拓展服务已分别与社会渠道服务商、第三方支付公司签署长期合作协议，自 2014 年起，恒鸿达科技已与社会渠道服务商、第三方支付公司建立合作关系。根据对服务业务的主要客户访谈了解，基于运营商虚拟数字产品一般采用上下游预存的结算模式，社会渠道服务商更倾向于寻找信誉度较高、规模较大、存在历史合作且数据支撑服务较好、财务核算规范的服务提供商合作，恒鸿达科技符合运营服务业务上下游合作伙伴的合作标准，客户黏性较强。

综上所述，恒鸿达科技与主要客户合作关系良好，且硬件、软件及服务业务均与客户有较强黏性，整体合作稳定性较好，未来保持合作具有可持续性。

（二）恒鸿达科技所处的中国联通供应商级别、向中国联通销售收入的下降原因、以及对恒鸿达科技未来生产经营的影响

1、恒鸿达科技所处的中国联通供应商级别

根据恒鸿达科技的业务模式并核查报告期内恒鸿达科技与客户签署的业务合同，软件业务、服务业务中的运维业务和号卡运营业务均系恒鸿达科技直接与中国联通总部或省市分公司签署协议，并提供相关产品或服务，不涉及转包、分包或者经销方式；硬件业务中，主要销售模式为恒鸿达科技与中国联通省市分公司签署协议，提供相关产品，另有部分系中国联通省市分公司通过史泰博等办公用品商城下单，史泰博等办公用品商城与恒鸿达科技签署合同进行采购。

2、向中国联通销售收入的下降原因

2015 年度、2016 年度及 2017 年 1-9 月，恒鸿达科技向中国联通销售收入分别为 8,182.62 万元、4,765.47 万元和 1,408.72 万元，分别占当期收入的 71.28%、34.96%和 22.32%，上述收入包含软件业务、硬件业务以及服务业务中的运维业务和号卡运营业务。报告期内，恒鸿达科技向中国联通销售收入下降的原因如下：

（1）收入确认具有季节性，多数收入集中在第四季度确认

通信运营商一般在每年的第一季度制定资本支出预算，进行项目相关准备工作，主要集中在第三季度开始实施建设方案，并向供应商发出订单，导致软件、硬件合同在第四季度集中签订，并主要在第四季度集中完成验收。因为上述季节

性特征，造成恒鸿达科技营业收入具有一定的季节性。根据未经审计的恒鸿达科技 2017 年度财务数据，直接向中国联通实现销售收入 3,730.00 万元，较 2017 年 1-9 月销售收入增幅较大。

另外，恒鸿达科技 2016 年度向中国联通销售软件收入较 2015 年度下降，主要原因系 2015 年度软件业务合同实际包含 2014-2015 两个年度的软件开发工作，并在 2015 年完成验收，因此 2015 年度软件业务较其他年度收入较高。

(2) 采购方式多样化，通过商城实现的销售未纳入统计范围

除招投标方式外，恒鸿达科技在进入运营商、农村金融等客户的合格供应商名单后，客户的下级地市营业网点也可通过史泰博等办公用品商城进行采购。根据合同条款，通过办公用品商城实现销售的情况下，客户确定为办公用品商城，因此，在统计对中国联通实现的销售收入时，相关数据未纳入统计范围。2015 年度、2016 年度、2017 年 1-9 月，恒鸿达科技通过办公用品商城实现的终端用户为中国联通下属单位的销售收入分别为 612.45 万元、456.28 万元、947.46 万元，根据未经审计的 2017 年度财务数据，考虑通过办公用品商城实现收入的情况下，2017 年度全年合计向中国联通及其分公司实现销售收入 5,477.43 万元，较相同口径下 2016 年度全年合计向中国联通及其分公司实现销售收入 5,119.32 万元更高。

(3) 硬件产品结构变化，导致销售收入下降

2016 年开始，恒鸿达科技将产品结构由原来仅以渠道智能终端为主要产品逐步调整为渠道智能终端与实名认证设备并重。实名认证设备较渠道智能终端单价低导致销售收入下降，但由于恒鸿达科技具备供应商采购渠道优势，且不断研发创新的实名认证解决方案使得相应产品具有相对较强的成本优势，因此，实名认证设备毛利率较高。恒鸿达科技通过加大实名认证设备的市场拓展力度，确保在销售收入下降的同时仍能保持并增加毛利水平。因此，随着实名认证设备的销量上升及渠道智能终端的销量减少，恒鸿达科技对中国联通省市分公司硬件收入下降。

3、对恒鸿达科技未来生产经营的影响

报告期内，恒鸿达科技的客户主要集中在电信运营商行业，营业收入主要来自中国联通和中国移动，虽然恒鸿达科技对中国联通的销售收入有所下降，但整体上客户集中度仍较高。客户集中度较高及对中国联通的销售收入下降对恒鸿达科技未来生产经营的影响如下：

(1) 伴随优质客户的销售增长带来联动成长

中国移动、中国联通为中国最大的两家电信运营商，恒鸿达科技通过与中国移动、中国联通等电信运营商保持稳定的合作关系，在伴随运营商市场规模增长的同时，分享其带来的联动成长。

(2) 与主要客户稳定合作，有利于新产品研发

从 2009 年参与中国联通吉林省社会渠道信息化建设试点工作开始，恒鸿达科技以其较强的渠道信息化软件平台技术能力和智能终端研发生产能力，在产品质量、服务效果等方面不断提升，与主要客户保持了良好的合作关系。恒鸿达科技向中国联通长期提供软件开发服务及智能终端产品，有利于恒鸿达科技及时掌握市场动向，创新研发推出符合市场需求的新产品、新服务。

(3) 客户集中度有所下降但仍存在风险

报告期内，恒鸿达科技运营商渠道信息化建设及服务业务收入占比较高，客户集中度较高。恒鸿达科技已加速拓展农村金融及行业客户，在软件、硬件和运营服务三方面拓展自身业务，前五大客户的销售收入占比也逐年下降。虽然恒鸿达科技已与现有客户建立较为稳定的合作关系，但是，若未来由于核心技术人员流失、自身实力下降、大客户采购政策发生重大改变等不利因素，导致客户不再向恒鸿达科技采购产品及服务，将对恒鸿达科技的业务发展产生重大影响。

二、恒鸿达科技客户集中度较高符合行业惯例

(一) 报告期内前五大客户销售金额占比较高的原因

恒鸿达科技主要产品可分为三大形态，即软件、硬件和服务。报告期内恒鸿达科技软件业务收入主要来自中国联通；硬件业务收入主要来自中国联通辽宁省分公司、中国联通河北省分公司、中国联通内蒙古分公司、中国联通新疆维吾尔

族自治区分公司等超过 30 家中国联通省、市分公司和中国移动通信集团终端有限公司贵州分公司、中国移动甘肃分公司等多家中国移动省、市分公司及农村金融产品线的相关客户，同时硬件收入还包括运营商通过史泰博等办公用品商城采购而取得的收入；渠道运营服务收入主要来自杭州向上等社会渠道服务商和第三方支付公司。将客户及其关联方合并列报后，恒鸿达科技前五大客户中中国联通及其关联方、中国移动及其关联方收入占比较高。

报告期内恒鸿达科技主要产品系针对运营商渠道研发生产，因此从运营商或运营商渠道相关服务商获得的收入为报告期内恒鸿达科技主要收入来源，由于电信运营商市场份额相对集中，导致恒鸿达科技报告期内前五大客户收入占总收入比重较高。

（二）客户集中度较高属于行业特征

根据天源迪科 2015 年、2016 年年度报告，在风险提示部分均披露了“客户集中度过高和业务收入季度波动的风险”，主要内容为：“公司主要客户仍为电信运营商客户，如果电信行业政策和市场环境变化，将对公司业绩产生重大影响。同时，电信运营商由于采购流程节奏、季度性投资预算控制和大型建设项目整体进度等因素影响，业务结算一般集中在下半年或第四季度，存在不能按时结算的风险；而季度费用支出相对固定，可能造成季度经营业绩波动。……”

根据东方国信 2016 年年度报告，风险提示部分披露了“客户集中和业务收入季节性波动风险”，主要内容为：“公司的客户主要集中在电信行业，营业收入主要来自中国联通、中国电信和中国移动，虽然在 2016 年度，三大电信运营商收入占比已下降到 51.46%，但对主要客户依赖度仍较强。同时，电信运营商由于采购流程审批、投资预算控制和大型建设项目整体进度等因素影响，合同签订与业务结算一般集中在第四季度，而部门项目支出需公司预先垫付，可能造成季度经营业绩波动。如果未来电信行业的宏观环境发生不利变化，或者电信运营商对信息化建设的投资规模下降，将对公司的盈利能力产生影响。……”

根据易销科技《公开转让说明书》，在风险提示部分披露了“客户集中度风险”，主要内容为“2012 年度、2013 年度，公司第一大客户均为中国联通上海分公司，对其销售额占主营业务收入的比例分别为 73.06%、42.65%；2012 年度、

2013 年度，公司第二大客户均为上海耀煜电子科技有限公司，对其销售额占主营业务收入的比例分别为 16.76%、37.95%；2012 年度、2013 年度，公司对前两大客户的销售额合计占主营业务收入的比例分别为 89.82%、80.60%。报告期内，公司主营业务收入大部分来自于中国联通上海分公司和上海耀煜电子科技有限公司，因此公司存在一定程度客户集中度较高的风险。”

综上，对于主要产品或服务面向电信运营商的企业，客户集中度较高具有一定的普遍性，属于行业特征。

三、恒鸿达科技对主要客户依赖的应对措施

2015 年度、2016 年度、2017 年 1-9 月，恒鸿达科技的前五大客户收入分别为 11,081.81 万元、10,263.21 万元和 4,220.53 万元，占当期营业收入的比重分别为 96.53%、75.30%、66.86%。恒鸿达科技运营商渠道信息化建设及服务业务收入占比较高，客户集中度较高。在保障现有主要客户稳定的前提下，为降低客户集中的风险、进一步拓展业绩增长点，恒鸿达科技主要采取以下措施：

1、丰富主营业务类型

恒鸿达科技自中国联通软件业务起步，基于自身在运营商渠道建设方面的优势，拓展自身业务至软件、硬件、运营服务等多种产品形态和销售模式。随着产品生产工艺的逐渐成熟及服务业务经验的不断积累，恒鸿达科技报告期内业务规模逐年增大，销售收入得以快速提升。在现有产品及服务基础上，恒鸿达科技正在加快开发更多适应市场需求的新产品、新服务或对现有产品、服务进行升级换代，以满足现有客户和新增客户的采购需求，降低自身对单一客户或单一业务的依赖性。

2、加速拓展农村金融及行业客户

除运营商行业外，恒鸿达科技在多年发展中不断拓展农村金融等行业客户，挖掘渠道建设中的适合自身参与的服务，从客户构成和业务类型两方面进行主营业务的延伸和拓展。例如，将自身的渠道软件平台和智能终端的开发成果和经验复制到农村金融、物流、零售等行业，设计出农村金融信息化系统、多行业实名制系统、零售电子价签系统等，并研发农商宝终端、POS 机终端、实名认证设备、

电子价签等硬件终端配合渠道建设使用，满足多行业的渠道信息化管理需求。报告期内，恒鸿达科技新客户开拓较为顺利，其中，2015年新开拓的行业客户包括河南省万千广告传媒有限公司、拓见科技（深圳）有限公司等；2016年新开拓的行业客户包括中国普天信息产业股份有限公司、北京灵易通科技有限公司等；2017年新拓展的行业客户包括上海挚诚合力网络传媒发展有、国家电网下属公司等。随着产品应用领域从运营商行业向农村金融及其他行业拓展，恒鸿达科技有望继续拓展业绩增长点、降低客户集中风险。

3、不断进行物联网营销场景的技术储备

恒鸿达科技针对未来营销渠道终端可能使用的人脸识别技术、活体认证技术、NB-IoT等物联无线通讯技术投入研发，以应对未来渠道实名认证技术革新，适应运营商投资的新需求。截至目前，恒鸿达科技已试生产基于NB-IoT技术的电子价签等试产品。

四、本所核查意见

经核查，本所认为：根据恒鸿达科技与主要客户签署的合作协议和其他合作开展方式，恒鸿达科技的客户黏性较强，整体合作稳定性较好，未来保持合作具有可持续性；除通过办公用品商城销售硬件产品的情形外，恒鸿达科技直接与中国联通总部或省市分公司签署协议，不涉及转包、分包或者经销方式；向中国联通销售收入的下降原因主要为收入确认具有季节性、中国联通采购方式多样化以及硬件产品结构变化；客户集中度较高、与主要客户稳定合作有利于分享客户市场规模增长带来的联动成长，且有利于新产品研发，目前恒鸿达科技客户集中度有所下降但仍存在风险；恒鸿达科技客户集中度较高符合行业惯例；为降低对主要客户的依赖，恒鸿达科技主要采取了丰富主营业务类型、加速拓展农村金融及行业客户、不断进行技术储备等措施。

反馈问题 22、申请材料显示，恒鸿达科技产品具备实名认证、人脸识别、开卡、充值等完善功能应用，并附带三年免费软件应用迭代服务。同时，恒鸿达科技根据软件开发合同在服务期内提供劳务，并进行上线测试验收合格时，即取得上线测试合格证书时确认收入。

请你公司补充披露：1) 恒鸿达科技产品销售价格是否包含三年免费软件迭代服务、提供相关迭代服务是否需要分期确认收入、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。2) 软件上线后恒鸿达科技是否提供免费后续升级服务，如是，请说明收入确认方式、会计处理及其合规性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、恒鸿达科技产品销售价格包含三年免费软件迭代服务、提供相关迭代服务不需要分期确认收入、相关会计处理符合《企业会计准则》的规定

(一) 恒鸿达科技产品销售价格包含三年免费软件迭代服务

恒鸿达科技产品销售价格包含三年免费软件迭代服务，主要原因如下：恒鸿达科技向客户销售产品时，合同中一般会约定 1-3 年的保修期；保修条款中约定“在保修期内，如果恒鸿达科技进行了技术改进（包括软件和硬件），且客户认为这项改进对其有重要意义并对产品进行维护有实用价值，恒鸿达科技应免费向甲方提供与这些改进有关的技术文件及软件升级”。对于软件部分，恒鸿达科技只需执行远程升级即可，基本无费用发生；对于硬件部分，恒鸿达科技根据历年发生的保修费用经验数据，已按照向客户提供渠道信息化软件及硬件产品所取得收入的 1.5% 预提了产品保修费。

(二) 提供相关迭代服务不需要分期确认收入、相关会计处理符合《企业会计准则》的规定

1、《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第四条的规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：1、企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；2、企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；3、收入金额能够可靠地计量；4、相关的经济利益很可能流入企业；5、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

2、提供相关迭代服务不需要分期确认收入

恒鸿达科技的硬件产品以底层操作系统定制、用户体验为核心，覆盖了定制化便捷型智能终端、自助终端、实名制终端、信息发布终端等多类终端。硬件产品中嵌入式的软件由恒鸿达科技自主开发，并通过远程方式升级更新。硬件产品的主要成本构成系原材料，原材料成本占硬件产品成本的 80%左右，原材料主要包括外购整机、核心板、身份证阅读器、通讯模块、液晶屏等。

根据恒鸿达科技与客户签订的硬件产品销售合同，恒鸿达科技将智能终端、自助终端、实名制终端、信息发布终端等送至客户指定的地点，经客户签收确认后，产品所有权上的主要风险和报酬转移给客户。

恒鸿达科技销售上述硬件产品时，在取得客户签发的到货签收报告时确认收入，确认收入的时点符合《企业会计准则》的规定，原因如下：1、根据销售合同约定，恒鸿达科技将硬件产品送至客户指定的地点后，经客户签收确认，产品所有权上的主要风险和报酬即转移给客户；2、恒鸿达科技将产品销售给客户后，并没有保留与所有权相联系的继续管理权，也不能对产品实施有效控制，产品由客户控制。虽然恒鸿达科技为客户进行软件迭代服务，但该服务只是需要恒鸿达科技进行远程升级，恒鸿达科技并未继续控制已售出的硬件产品；3、签订的销售合同已约定销售价格，收入金额能够可靠地计量；4、恒鸿达科技面向的客户主要为运营商、农商行等客户，综合历史销售回款情况记录，客户的回款情况良好，相关的经济利益很可能流入；5、恒鸿达科技对于硬件产品的销售成本能够可靠地计量。

恒鸿达科技向客户提供渠道信息化软件及硬件产品，客户要求其提供 12-36 个月的保修期。恒鸿达科技根据历年发生的保修费用经验数据，已按照各期直接向客户提供渠道信息化软件及硬件产品所取得收入的 1.5%预提产品保修费。

综上所述，恒鸿达科技销售硬件产品时，提供的相关迭代服务不需要分期确认收入，在取得客户签发的到货签收报告时确认收入符合《企业会计准则》的规定。

二、软件上线后恒鸿达科技不提供免费后续升级服务

软件上线后恒鸿达科技不提供免费后续升级服务。恒鸿达科技在软件上线后一般会对客户提供 12-36 个月的保修期，在保修期内，恒鸿达科技有义务在保证应用软件全部功能正常使用的前提下及合理期限内，免费修改和消除已知晓的应用软件存在的瑕疵。如因支持新业务和新功能而进行的升级，恒鸿达与客户会签订新的合同。

对于软件开发服务，恒鸿达科技根据软件开发合同在服务期内提供劳务，在进行上线测试验收合格，即取得上线测试合格证书时确认收入。在软件开发服务期内，至上线测试验收合格时，恒鸿达科技基本已提供全部服务并取得客户对服务成果的认可，收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

三、本所核查意见

经核查，本所认为：恒鸿达科技硬件产品销售价格包含三年免费软件迭代服务，不需要分期确认收入，在取得客户签发的到货签收报告时确认收入符合《企业会计准则》的规定；恒鸿达科技软件平台上线后不提供免费后续升级服务，至上线测试验收合格时，恒鸿达科技基本已提供全部服务并取得客户对服务成果的认可，收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

反馈问题 23、申请材料显示，各报告期末恒鸿达科技应收账款余额分别为 6,491.73 万元、4,742.67 万元和 3,117.73 万元，逐年下降；同时，截至 2017 年 9 月 30 日账龄为 1-2 年的应收账款余额为 204.22 万元，较 2016 年末增长 474%。请你公司：1) 结合应收账款应收方、具体信用政策、截至目前的回款情况及同行业可比公司情况等，补充披露恒鸿达科技应收账款水平的合理性及坏账准备计提的充分性。2) 量化分析报告期内恒鸿达科技预存模式对应收账款下降的具体影响，并补充披露运营服务采取预存模式结算的商业合理性。3) 补充披露截至 2017 年 9 月 30 日账龄为 1-2 年的应收账款余额增长的原因及合理性、截至目前的回款情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确

确意见。

答复：

一、标的公司应收账款水平合理性及坏账准备计提的充分性

(一) 标的公司应收账款应收方

1、恒鸿达科技应收账款账龄分布

单位：万元

账龄	2017.9.30		2016.12.31		2015.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1年以内	2,947.21	89.45%	4,742.60	96.57%	6,438.16	96.45%
1-2年	204.22	6.20%	35.51	0.72%	145.59	2.18%
2-3年	25.87	0.79%	41.40	0.84%	64.73	0.97%
3-4年	25.99	0.79%	64.73	1.32%	8.07	0.12%
4-5年	72.80	2.21%	8.07	0.16%	18.84	0.28%
5年以上	18.84	0.57%	18.84	0.38%	-	0.00%
合计	3,294.93	100.00%	4,911.15	100.00%	6,675.40	100.00%

根据上表，恒鸿达科技应收账款主要集中在1年以内，可回收性较强。

2、应收账款主要客户构成

2015年末、2016年末、2017年9月末，恒鸿达科技应收账款前五名客户构成如下：

单位：万元

单位名称	2017.9.30 账面余额
中国联合网络通信有限公司	1,018.96
中国移动通信集团公司甘肃分公司	298.29
中国联合网络通信有限公司辽宁省分公司	192.32
得力集团有限公司	142.41
易宝支付有限公司	122.17
合计	1,774.16

单位名称	2016.12.31 账面余额
中国联合网络通信有限公司	1,558.60
中国移动通信集团贵州有限公司	694.35
史泰博（上海）有限公司	329.28
中国移动通信集团河北有限公司保定分公司	184.82
中国移动通信集团河北有限公司沧州分公司	173.84
合计	2,940.89
单位名称	2015.12.31 账面余额
中国联合网络通信有限公司	3,898.02
中国联合网络通信有限公司云南省分公司	652.73
史泰博（上海）有限公司	513.27
中国联合网络通信有限公司内蒙古分公司	259.48
中国联合网络通信有限公司新疆维吾尔自治区分公司	201.34
合计	5,524.84

恒鸿达科技应收账款主要由渠道信息化建设业务中的软件业务及硬件业务产生，客户主要为运营商、办公用品销售平台等，客户构成相对稳定且历史还款情况良好，应收账款可回收性较强。

（二）标的公司具体信用政策

1、结算模式

恒鸿达科技软件业务通过银行电汇结算。恒鸿达科技与客户签订委托开发合同或委托建设框架协议。根据合同约定，恒鸿达科技一般在客户出具上线合格证明或等效文件后，根据不同项目以银行电汇方式收取 40%-70% 不等的项目订单价款，并在客户出具验收合格证书或等效文件后以银行电汇方式收取余款。

恒鸿达科技硬件业务通过银行电汇结算。恒鸿达科技与运营商渠道产品一般在签署订单、发货并向客户出具发票后收款，并给予客户一定信用期。农村金融产品结算方式为款到发货，一般在订单签署后收取全款。

恒鸿达科技服务业务的核心结算模式为：

社会渠道服务商根据自身业务需求,通过电汇方式将购买数字产品的款项预存至恒鸿达科技银行账户,恒鸿达科技以预存的方式将相应款项预存至数字产品资源方认定的资金账户。恒鸿达科技与渠道服务商等客户在次月月初进行交易对账,确认交易总额,出具结算清单,恒鸿达科技据此计算服务费收入。

2、具体信用政策

根据恒鸿达科技与主要客户签署的协议,对主要客户的具体信用政策如下:

序号	2017年1-9月前五名客户	业务内容	收款政策
1	中国联合网络通信有限公司及其分公司	系统开发、终端销售	软件业务:根据不同项目,在客户出具上线合格证明或等效文件后30个工作日内,根据不同项目以银行电汇方式收取40%-70%不等的项目订单价款;在客户出具验收合格证书或等效文件后15个工作日内以银行电汇方式收取余款; 硬件业务:到货并开具发票后15个工作日内付款或分期付款
2	易宝支付有限公司	市场推广	次月对账并开具发票后30个工作日内客户支付上个月的市场拓展费
3	中国移动通信集团公司甘肃分公司及其关联公司	终端销售	订单签署后30个工作日内支付70%;交付验收且客户出具产品运行合格报告后30日内支付30%
4	史泰博(上海)有限公司	终端销售	每月开具上月交付货物发票,客户收到发票后15日后的首个付款日史泰博付款
5	杭州向上电子商务有限公司	运营服务	按照协议约定的虚拟数字产品价格,每笔成功交易直接从客户的预存款项中扣款

(三) 2017年9月30日应收账款截至目前的回款情况

1、整体回款情况

截至2018年1月31日,恒鸿达科技2017年9月30日应收账款回款情况如下:

单位:万元

2017年9月30日应收账款账面余额	截至2018年1月31日已回款金额	已回款比例
3,294.93	2,214.34	67.20%

根据上表,恒鸿达科技截至2017年9月30日的应收账款回款情况较好。

2、截至2017年9月30日账龄为1-2年的应收账款余额增长的原因及合理性、截至目前的回款情况

截至2017年9月30日，恒鸿达科技账龄为1-2年的应收账款余额共计204.22万元，占应收账款余额6.20%，较2016年末相同账龄应收账款余额增加168.71万元。

2017年9月30日账龄为1-2年的应收账款余额增长主要为下述客户款项尚未收回：

单位：万元

客户	销售内容	金额	预计收回时间
福州东锐海通电子有限公司	终端销售	0.12	2018年2月底
中国联合网络通信有限公司陕西省分公司	系统开发、终端销售	75.42	2018年3月底前
中国联合网络通信有限公司甘肃省分公司	终端销售	58.76	2018年4月底前
中国联合网络通信有限公司新疆维吾尔自治区分公司	终端销售	69.93	2018年6月底前
合计		204.22	

截至目前，上述应收账款尚未收回。上述应收账款的主要客户为中国联通陕西分公司、甘肃分公司和新疆分公司，客户规模较大，信用较好，预计回款不存在障碍。

（四）坏账准备计提及同行业可比公司比较情况

1、恒鸿达科技应收账款坏账计提政策

1、单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	对于一个客户，期末余额人民币200万元及以上的应收款项为单项金额重大的应收款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备

2、按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

账龄组合	应收款项账龄分析法
与交易对象关系组合	与关联方往来款，不计提坏账准备
款项性质组合	保证金、押金、虚拟数字产品预存款、借款及备用金等不计提坏

	账准备
3、单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项	
单项计提坏账准备的理由	单项金额不重大且按照组合计提坏账准备不能反映其风险特征的应收款项
坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备

其中账龄分析法的应收款项坏账准备计提比例如下：

账龄	应收账款计提比例	其他应收账款计提比例
1年以内	2%	5%
1-2年	10%	10%
2-3年	30%	30%
3-4年	50%	50%
4-5年	80%	80%
5年以上	100%	100%

2、同行业上市公司应收账款账龄分析法计提政策比较

恒鸿达科技应收账款坏账计提政策与同行业上市公司相比不存在重大差异。

账龄	恒鸿达科技	东方国信	天源迪科	神州泰岳
1年以内	2%	1%	3%	5%
1-2年	10%	10%	10%	10%
2-3年	30%	20%	20%	30%
3-4年	50%	50%	50%	50%
4-5年	80%	70%	50%	80%
5年以上	100%	100%	100%	100%

3、坏账准备计提情况

报告期内，恒鸿达科技坏账准备计提情况如下：

单位：万元

类别	2017.9.30			2016.12.31			2015.12.31		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值

类别	2017.9.30			2016.12.31			2015.12.31		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
1年以内	2,947.21	58.94	2,888.26	4,742.60	94.85	4,647.75	6,438.16	130.58	6,307.58
1-2年	204.22	20.42	183.80	35.51	3.55	31.96	145.59	14.56	131.03
2-3年	25.87	7.76	18.11	41.40	12.42	28.98	64.73	19.42	45.31
3-4年	25.99	13.00	13.00	64.73	32.37	32.37	8.07	4.04	4.04
4-5年	72.80	58.24	14.56	8.07	6.46	1.61	18.84	15.07	3.77
5年以上	18.84	18.84	-	18.84	18.84	-	-	-	-
合计	3,294.93	177.20	3,117.73	4,911.15	168.48	4,742.67	6,675.40	183.67	6,491.73

综上，标的公司应收账款主要由渠道信息化建设业务中的软件业务及硬件业务产生，客户主要为运营商、办公用品销售平台等，客户构成相对稳定且历史还款情况良好，应收账款可回收性较强；2017年9月30日应收账款已回款67.20%，回款情况良好；与同行业公司相比，标的公司坏账计提比例较为合理。

二、报告期内恒鸿达科技预存模式对应收账款下降的具体影响及运营服务采取预存模式的商业合理性

（一）预存模式所涉及的主要业务

恒鸿达科技在虚拟数字产品运营服务方面采取预存模式，具体为社会渠道服务商根据自身业务需求，通过电汇方式将购买数字产品的款项预存至恒鸿达科技银行账户，恒鸿达科技以预存的方式将相应款项预存至数字产品资源方认定的资金账户。

（二）预存模式对应收账款的影响

根据与社会渠道服务商的合作协议约定，恒鸿达科技可按照约定的虚拟数字产品价格，每笔成功交易直接从客户的预存款项中扣款，因此虚拟数字产品运营服务不会产生应收账款。

报告期内，恒鸿达科技虚拟数字产品收入及占总收入比重如下：

单位：万元

收入分类	2017年1-9月		2016年度		2015年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
虚拟数字产品运营	1,313.48	20.81%	3,929.65	28.83%	106.85	0.93%
主营业务收入	6,312.10	100.00%	13,629.73	100.00%	11,480.30	100.00%

虚拟数字产品运营每月可产生 100-300 万收入，如考虑该部分业务不采取预存模式而采用信用模式，则可能导致期末应收账款相应增加约 100-300 万元。

（三）虚拟数字产品运营服务采取预存模式的商业合理性

虚拟数字产品如通信费、水电费的运营服务会持续产生现金流动。虚拟数字产品的资源方一般采用实时扣款后才办理业务的方式。为保证业务运营的顺畅，如标的公司的虚拟数字产品运营采取应收模式，则需要标的公司承担较大数额的代垫款项，从而造成相应的资金负担。

根据标的公司与社会渠道服务商签署的合作协议并结合中介机构对主要社会渠道服务商的访谈情况，标的公司与全部社会渠道服务商均采取了预存模式，且社会渠道服务商亦认同预存模式为行业惯例。

综上，标的公司虚拟数字产品运营服务采取预存模式符合行业惯例，具备合理的商业理由。

三、本所核查意见

经核查，本所认为：恒鸿达科技应收账款的客户构成相对稳定且历史还款情况良好，应收账款可回收性较强，且期后回款情况较好；与同行业可比公司相比，恒鸿达科技坏账准备计提政策不存在重大差异，坏账准备计提较为充分；标的公司虚拟数字产品运营服务采取预存模式，不形成应收账款，符合行业惯例，具有合理的商业理由。

反馈问题 24、申请材料显示，截至 2017 年 9 月 30 日恒鸿达科技存货账面余额 2,150.49 万元，计提存货跌价准备 483.9 万元。同时，报告期内核心主板、电池价格持续下降。请你公司结合各类存货价格变动趋势、成本、销售情况等，补充披露恒鸿达科技主要产品是否存

在重大的滞销风险，以及存货跌价准备计提的充分性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、截至 2017 年 9 月 30 日存货跌价准备计提情况

截至 2017 年 9 月 30 日，恒鸿达科技存货账面余额及存货跌价准备情况如下：

项目	2017 年 9 月 30 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	540.73	211.56	329.17
在产品	27.55	-	27.55
半成品	119.67	58.19	61.49
库存商品	1,180.69	214.16	966.53
发出商品	119.23	-	119.23
委托加工物资	120.24	-	120.24
周转材料	42.37	-	42.37
合计	2,150.49	483.90	1,666.59

已计提存货跌价准备的存货为恒鸿达科技 2016 年及以前年度生产的智能终端产品、主板及通讯板等半成品以及为生产智能终端产品购买的通讯化模块、显示屏触控板、操作按键等原材料。

自 2016 年工信部对运营商实名制提出严格要求后，实名认证功能成为电信运营商对智能终端产品的重要需求之一，由于原有的智能终端产品无法外接身份证阅读器组件，已生产及为生产原智能终端产品形成或购买的存货已不能满足用户需求，恒鸿达科技判断该部分存货已出现明显减值迹象，对该部分存货进行减值测试并已全额计提存货跌价准备。2016 年度及 2017 年 1-9 月，该部分存货均未能实现销售。

二、主要产品不存在重大滞销风险的原因

截至 2017 年 9 月 30 日，除前述无法实现实名认证功能的原有智能终端产品外，恒鸿达科技存货库龄均在一年以内且产品均处于正常销售状态，产品周转较快。根据恒鸿达科技的总体硬件产品销售情况及存货周转情况，恒鸿达科技主要产品不存在重大滞销风险。

三、主要产品存货跌价准备计提的充分性

截至 2017 年 9 月 30 日，恒鸿达科技存货中主要产品为库存商品及原材料，其中，持有库存商品用于未来出售，持有原材料用于产品生产。

（一）库存商品

根据《企业会计准则第 1 号——存货》第十五条的规定，“资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。”

2017 年 1-9 月，恒鸿达科技主要产品成本较 2016 年度相比有所下降，系由于身份证阅读器组件、主板等主要原材料采购价格下降所致，同时受产品结构及销售价格的影响整体硬件产品的平均毛利率由 27.15% 上升至 45.02%。恒鸿达科技销售费用率平均为 15.67%、税金及附加占营业收入比率平均为 0.62%，库存商品按照估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的毛利率水平约为 28.73%。

因此，除前述已计提存货跌价准备的库存商品外，恒鸿达科技库存商品可变现净值高于成本，根据《企业会计准则》规定，无需额外计提存货跌价准备。

（二）原材料

恒鸿达科技持有原材料的目的为为生产使用，并非为直接销售而持有，根据《企业会计准则第 1 号——存货》第十六条的规定，“企业确定存货的可变现净值，应当以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响因素。为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净

值低于成本的，该材料应当按照可变现净值计量。”由于恒鸿达科技库存商品的可变现净值高于成本，因此为生产而持有的原材料仍然应当按照成本计量，未发现减值迹象。

综上所述，截至 2017 年 9 月 30 日，恒鸿达科技主要产品不存在重大的滞销风险，且已按照《企业会计准则》的规定充分计提存货跌价准备。

四、本所核查意见

经核查，本所认为：截至 2017 年 9 月 30 日，除无法实现实名认证功能的原有智能终端产品外，恒鸿达科技存货库龄均在一年以内且产品均处于正常销售状态；根据恒鸿达科技的总体硬件产品销售情况及存货周转情况，恒鸿达科技主要产品不存在重大滞销风险，存货跌价准备已充分计提。

反馈问题 25、申请材料显示，截止 2017 年 9 月 30 日，恒鸿达科技其他应收款余额 686.92 万元，其中虚拟数字产品预存款 449.82 万元；其他应付款余额 964.22 万元，其中虚拟数字产品预存款 813.06 万元。请你公司结合虚拟数字产品业务运营模式、资金流向、业务流向、具体结算方式等，补充披露上述虚拟数字产品预存款归属于不同报表项目的原因及合理性、上述会计处理的准确性、是否符合《企业会计准则》的规定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、虚拟数字产品业务运营模式、资金流向、具体结算方式

恒鸿达科技通过自主开发 51GO 平台为行业客户提供虚拟数字产品运营、号卡运营等渠道运营服务。渠道运营服务收入包括为社会渠道商提供虚拟数字产品运营服务而取得的服务费，以及与第三方支付公司合作开拓渠道而收取的市场推广费。

社会渠道服务商根据自身业务需求,通过电汇方式将购买数字产品的款项预存至恒鸿达科技银行账户,恒鸿达科技以预存的方式将相应款项预存至数字产品资源方认定的资金账户。恒鸿达科技与渠道服务商等客户在次月月初进行交易对账,确认交易总额,出具结算清单,恒鸿达科技据此计算服务费收入。

二、虚拟数字产品预存款归属于不同报表项目的原因及合理性

根据《企业会计准则应用指南附录——会计科目和主要账务处理》的规定,预付账款科目核算企业按照合同规定预付的款项,预收账款科目核算企业按照合同规定预收的款项,基于恒鸿达科技渠道运营服务的业务模式以及虚拟数字产品运营服务费及渠道市场推广费均以净额确认收入的收入确认方法,上述虚拟数字产品预付款属于代收代付性质,不属于“预付账款”及“预收账款”,在“其他应收款”及“其他应付款”核算具有合理性。

“其他应收款—虚拟数字产品预存款”核算的是恒鸿达科技将相应款项预存至数字产品资源方,系恒鸿达科技的一项资产;“其他应付款—虚拟数字产品预存款”核算的是社会渠道服务商预存至恒鸿达科技的购买数字产品的款项,系恒鸿达科技的一项负债。上述其他应收款及其他应付款的对方单位是不同的。根据企业会计准则基本准则的相关要求:“财务报表中的资产项目和负债项目的金额,收入项目和费用项目的金额不得相互抵消”,上述虚拟数字产品预付款应分别在其他应收款”及“其他应付款”列示。

三、本所核查意见

经核查,本所认为:“其他应收款—虚拟数字产品预存款”核算的是恒鸿达科技将相应款项预存至数字产品资源方,系恒鸿达科技的一项资产;“其他应付款—虚拟数字产品预存款”核算的是社会渠道服务商预存至恒鸿达科技的购买数字产品的款项,系恒鸿达科技的一项负债。根据企业会计准则基本准则的相关要求,上述虚拟数字产品预付款应分别列示在“其他应收款”及“其他应付款”列示。

反馈问题 26、申请材料显示,2016 年度恒鸿达科技营销渠道信息化软件业务毛利率为 85.43%,高于同行业水平,主要原因是恒鸿达科技销售的软件全部为自主研发,开发成本较低,并且恒鸿达科技

在福州组建软件研发团队，工资水平相对较低。请你公司结合最新经营数据、福州当地平均薪资水平等，补充披露营销渠道信息化软件毛利率水平是否高于同行业水平、研发团队的薪资水平是否符合当地和同行业情况、较低的工资是否有利于保持恒鸿达的核心竞争力。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、标的公司营销渠道信息化软件毛利率水平较高，与同行业可比业务毛利率不存在较大差异。研发团队薪资水平符合当地和同行业情况，标的公司研发团队稳定，有利于保持恒鸿达的核心竞争力

（一）标的公司营销渠道信息化软件毛利率水平较高，与同行业可比业务毛利率水平不存在较大差异

标的公司与同行业公司可比业务毛利率水平比较情况如下：

可比公司	可比业务	2016 年度	2015 年度	2014 年度
神州泰岳	运营管理解决方案	81.34%	82.67%	72.98%
	软件产品开发与销售	77.23%	86.18%	89.23%
亿阳信通	技术开发/技术服务	84.64%	82.55%	89.22%
森锐科技	产业互联网软件	77.02%（注 1）	62.85%	69.11%
恒鸿达科技	营销渠道信息化软件业务	85.43%	81.10%	-

注 1：森锐科技可比业务毛利率数据来自其《公开转让说明书》，2016 年互联网软件毛利率仅为 2016 年 1 月毛利率，森锐科技产业互联网软件业务主要包括营销管理系统、基站铁塔管理系统、物联网支撑系统等多种系统，其中 2016 年 1 月市场营销管理系统毛利率为 79.38%。

注 2：上述可比公司毛利率均来自其在巨潮资讯网或全国中小企业股份转让系统披露的年度报告、公开转让说明书相关数据。

上述可比业务中，神州泰岳运营管理解决方案主要为 ICT 运营管理业务，客户资源主要集中在三大电信运营商总部、各省公司和专业子公司，以及 IT 技术密集型的大中型企业、政府机构，客户构成和业务类型与标的公司软件业务具有较强可比性；亿阳信通技术开发/技术服务主要为电信运营商以及广电、能源、政府、金融、铁路等行业提供信息化支撑系统建设与服务，其技术开发服务业务与标的公司软件业务具有较强可比性；森锐科技产业互联网软件业务主要包括营销管理系统、基站铁塔物业综合管理系统、物联网支撑系统和移动互联网应用系统等，前五大客户构成中包含中国联通等公司，与标的公司的软件业务类型具有较强的可比性。

恒鸿达科技渠道信息化建设软件技术经过多年积累，已形成完整的技术架构、软件应用模块，全部为自主研发，开发成本较低。同时，恒鸿达科技在福州组建软件研发团队，与北京、广东等发达地区相比，福州地区工资水平相对较低，因此恒鸿达科技的渠道软件业务毛利率较高。

经比较，标的公司软件业务毛利率与同行业公司的可比业务毛利率不存在较大差异，报告期内毛利率水平较为稳定，不存在大幅波动。

（二）标的公司研发团队工资水平相对较低，但高于福州当地平均薪资水平，研发团队稳定，有利于保持恒鸿达的核心竞争力

1、标的公司研发团队工资水平相对较低，但高于福州当地平均水平，在福州地区具有较强竞争力

根据相关统计数据，2016 年度，北京市和广东省信息传输、软件和信息技术服务业就业人员年平均工资为 17.05 万元和 13.58 万元，全国信息传输、软件和信息技术服务业就业人员年平均工资为 12.25 万元。

据福建省统计局网站公布的《2016 年福建省城镇非私营单位就业人员分行业年平均工资》，2016 年福建省信息传输、软件和信息技术服务业就业人员年平均工资为 9.38 万元。

2017 年度，恒鸿达科技研发团队平均人数为 111 人，其中核心研发人员 7 人，研发团队人员平均薪酬 11.62 万元/年，核心研发人员平均薪酬 29.74 万元/

年。2016 年度，恒鸿达科技研发团队平均薪酬 12.00 万元/年，核心团队研发人员平均薪酬 28.71 万元。因此，虽然恒鸿达科技研发人员工资水平相对较低，但高于福州当地平均薪资水平，具有较强的竞争力。

2、标的公司研发团队离职率低，研发团队稳定，有利于保持核心竞争力

2016 年度恒鸿达科技研发团队平均人数为 101 人，核心研发人员 7 人，全年累计离职 2 人，均为一般研发人员，研发人员离职率仅 1.94%；2017 年度恒鸿达科技研发团队平均人数为 111 人，核心研发人员 7 人，全年累计离职 2 人，均为一般研发人员，研发人员离职率 1.77%。员工离职原因主要系离职员工职业规划或因离职员工新购房所在地与标的公司距离较远。

此外，截至 2017 年 12 月 31 日，研发团队中福建籍贯人员占比 80%，多数员工在福州地区安家生活。综合最近两年恒鸿达科技研发团队人员离职情况考虑，恒鸿达科技研发团队较为稳定，当前的薪资水平在福州地区具有较强的竞争力，有利于保持恒鸿达科技的核心竞争力。

二、本所核查意见

经核查，本所认为：标的公司营销渠道信息化软件毛利率水平较高，与同行业可比业务毛利率不存在较大差异；研发团队工资水平相对较低，但高于福州当地平均薪资水平，具有较强的竞争力；标的公司研发团队离职率较低，研发团队稳定，有利于保持核心竞争力。

反馈问题 27、申请材料显示，报告期内恒鸿达科技硬件业务毛利率分别为 36.72%、27.16%和 45.02%，存在较大波动，主要是由于产品结构和客户结构变化导致。请你公司结合主要产品销售价格及变动趋势、成本情况、毛利率水平、销售情况等，量化分析并补充披露产品结构变化对 2017 年 1-9 月硬件业务毛利率的具体影响、是否与同行业变动趋势相符，如否，请说明原因。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、产品结构变化对 2017 年 1-9 月硬件业务毛利率的具体影响

恒鸿达科技硬件产品结构变化导致 2017 年 1-9 月硬件整体毛利率提高，具体分析如下：

（一）标的公司主要硬件产品销售结构变化

2015 年度、2016 年度及 2017 年 1-9 月，恒鸿达科技主要硬件产品的毛利率及收入情况如下：

单位：万元

产品名称	2017 年 1-9 月			2016 年度			2015 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
渠道智能终端及农商宝	1,123.04	40.29%	30.77%	5,394.72	88.26%	25.08%	3,749.8	72.33%	38.43%
实名认证设备	1,117.10	40.08%	65.15%	291.10	4.76%	39.05%	98.25	1.90%	26.59%
高清信息发布一体化终端 D 系列	92.67	3.32%	56.77%	45.61	0.75%	59.81%	545.16	10.52%	55.38%
高清信息发布一体化终端 R 系列	59.83	2.15%	48.80%	59.14	0.97%	61.89%	175.38	3.38%	31.19%
其他	394.88	14.17%	25.24%	321.66	5.26%	40.32%	615.79	11.88%	12.99%
合计	2,787.51	100.00%	45.02%	6,112.22	100.00%	27.16%	5,184.37	100.00%	36.72%

恒鸿达科技硬件产品收入主要由渠道智能终端及实名认证设备，报告期内，前述硬件产品收入占硬件销售收入比重超过 70%。其中，渠道智能终端毛利率约在 25-30%，实名认证设备毛利率超过 60%。随着毛利率较高的实名认证设备销售收入占比增加，恒鸿达科技硬件产品毛利率整体上升。

（二）标的公司主要产品销售价格、产品毛利率波动情况及原因

2015 年度、2016 年度及 2017 年 1-9 月，恒鸿达科技主要硬件产品的价格（含税）波动情况如下：

单位：元/台

产品名称	2017年1-9月		2016年度		2015年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
渠道智能终端及农商宝	1,957.63	30.77%	2,218.72	25.08%	1,706.34	38.43%
实名认证设备	262.29	65.15%	372.67	39.05%	222.85	26.59%
高清信息发布一体化终端D系列	964.64	56.77%	2,270.96	59.81%	1,848.44	55.38%
高清信息发布一体化终端R系列	8,234.24	48.80%	10,644.23	61.89%	6,619.02	31.19%

1、单价波动情况及原因

报告期内，恒鸿达科技硬件产品价格存在一定波动，主要原因如下：

(1) 报告期内恒鸿达科技渠道智能终端及农商宝价格存在波动，主要原因系2016年度渠道智能终端均配置身份阅读器组件，售价较2015年度上升。2017年1-9月渠道智能终端根据招标情况平均售价有所下降。

(2) 报告期内恒鸿达科技实名认证设备价格存在波动，主要原因系2015年度部分运营商开卡设备未配置身份证识别功能，售价较低；2016年度相关产品配置了身份证识别功能，平均售价较高；2017年1-9月恒鸿达科技为提高产品市场占有率采取降价策略，导致平均售价下降。

(3) 报告期内恒鸿达科技高清信息发布一体化终端D系列和R系列销量较小，受单笔订单价格和不同产品型号价格影响较大，因此报告期内价格存在波动。

2、标的公司主要硬件产品毛利率波动情况及原因

恒鸿达科技的主要产品毛利率存在一定波动，主要原因如下：

(1) 渠道智能终端及农商宝

恒鸿达科技渠道智能终端的毛利率存在先下降后回升的趋势，主要原因系2016年度恒鸿达科技智能终端产品基本配置了身份阅读组件，整体成本上升，虽然价格有所提升，但是整体毛利率下降。2017年渠道智能终端采取了核心组件技术改造等降低成本的措施，提升渠道智能终端产品毛利率水平。

(2) 实名认证设备

恒鸿达科技实名认证设备的毛利率在报告期不断增长,其中 2015 年度、2016 年度实名认证设备销售收入较小,产品方案较为陈旧,产品成本较高。自 2016 年下半年开始,恒鸿达科技从产品方案改进和供应商合作两方面对实名认证设备进行了成本管控,大幅降低产品成本,使得毛利率提升。具体如下:

①产品方案改进:首先,采用新的蓝牙和非接技术方案(非接是指实名认证设备读取身份证时的非接触无线电波读写、信息交换技术);其次,集成蓝牙与 CPU 功能,由双模改为单模方式;再次,优化冗余电路、调整电池型号。

②供应商合作:2017 年起,恒鸿达科技就实名认证设备采取与福建魔方等优质供应商整机硬件生产合作的方式,降低了器件采购成本;同时,随着产品销售规模增大,取得一定的规模效应,进一步降低采购成本。

二、同行业变动趋势

恒鸿达科技的硬件产品为包含嵌入式软件应用的相对较高毛利产品,主要为渠道智能终端和实名认证设备。报告期内,恒鸿达科技不断拓展高毛利硬件产品如实名认证设备等,与同行业可比硬件业务毛利率趋势比较如下:

(一) 渠道智能终端及农商宝

可比公司	可比业务	2017 年 1-9 月	2016 年度	2015 年度	2014 年度
赫美集团	终端	-	35.32%	24.15%	22.43%
天喻信息	终端	-	23.61%	37.99%	-
恒鸿达科技	渠道智能终端及农商宝	30.77%	25.08%	38.43%	-

报告期内,标的公司渠道智能终端产品毛利率水平与可比业务近年毛利率相近;其中标的公司 2017 年 1-9 月渠道智能终端产品毛利率为 30.77%,与赫美集团终端业务毛利率水平接近。

从毛利率波动趋势来看,恒鸿达科技的渠道智能终端产品毛利率呈先下降后上升趋势,2015 年度、2016 年度毛利率波动情况与天喻信息波动情况较为相似,而与赫美集团存在一定差异,主要原因系恒鸿达科技的渠道智能终端产品系面向运营商研发,受产品新增主要材料身份阅读组件的影响,2016 年恒鸿达科技毛

利率水平下降，而赫美集团终端为电力设备智能终端产品，受身份阅读组件影响较小。

（二）实名认证设备

可比公司	可比业务	2017年1-9月	2016年度	2015年度	2014年度
新开普	身份识别产品	-	67.46%	66.51%	70.70%
恒鸿达科技	实名认证设备	65.15%	39.05%	26.59%	-

报告期内，恒鸿达科技的实名认证设备毛利率为 65.15%，与新开普的身份识别产品毛利率相近。

恒鸿达科技的实名认证设备产品毛利率呈上升趋势，而新开普身份识别产品毛利率较为稳定，主要原因系新开普的产品较为成熟，而恒鸿达科技 2015 年、2016 年实名认证设备销量较小，产品方案在 2017 年有大幅改进导致成本下降。

三、本所核查意见

经核查，本所认为：2017 年 1-9 月硬件业务毛利率变化主要是由于产品结构中高毛利率的实名认证设备销售收入占比增加所致，标的公司主要硬件产品毛利率水平与同行业可比业务毛利率水平不存在重大差异，毛利率趋势波动差异具有合理性。

反馈问题 28、申请材料显示，备考合并报表显示，本次交易完成后，2017 年 9 月 30 日上市公司商誉账面价值 236,970.5 万元，占总资产的 23.17%。请你公司补充披露：1) 本次交易对商誉影响数的具体测算过程及依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定。2) 备考合并报表编制是否已充分辨认和合理判断恒鸿达科技拥有的但未在其财务报表中确认的无形资产，包括但不限于专利权、商标权、著作权、专有技术、销售网络、客户关系、特许经营权、合同权益等。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、本次交易对商誉影响数的具体测算过程及依据，符合《企业会计准则》的相关规定

（一）《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十条的规定，“参与合并的各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一控制下的企业合并”；第十一条相关规定：“一次交换交易实现的企业合并，合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值”；第十三条相关规定：“购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉”。

综上所述，非同一控制下的企业合并中商誉等于购买方合并成本减去合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值的份额。

（二）本次交易对商誉影响数的具体测算过程及依据

本次神州信息拟向恒鸿达科技股东发行股份及支付现金购买恒鸿达科技 100% 股权交易，神州信息在合并前后受神码软件控制，神州控股间接持有神码软件 100% 股权。神州控股为香港联交所主板上市公司，其股东持股较为分散，神州控股无直接或间接控股股东，神州信息无实际控制人。恒鸿达科技控股股东及最终控制方为章珠明。因此，本次交易属于非同一控制下企业合并。

本次交易备考合并财务报表中确认的商誉为 63,782.00 万元，该商誉为神州信息本次拟非同一控制下收购恒鸿达科技股权产生。本次交易的合并对价为 78,000.00 万元，系以中同华评估出具的（2017）第 961 号《资产评估报告书》确定的评估值为基础，由交易各方协商确定的交易价格；神州信息应享有的恒鸿达科技可辨认净资产公允价值为 14,218.00 万元；差额 63,782.00 万元计入商誉，并假设此商誉金额自 2016 年 1 月 1 日起持续不变。鉴于本次收购交易尚未真正实施，上述可辨认净资产公允价值系神州信息以 2017 年 9 月 30 日恒鸿达科技经审计的净资产账面价值为基础，并考虑了无形资产评估增值金额后确定的（已考

考虑递延所得税影响)。无形资产评估增值系根据中同华评估出具的无形资产评估结果而确定。

本次交易商誉的计算过程如下：

单位：万元	
项目	2017.9.30
合并成本①	78,000.00
恒鸿达科技可辨认净资产公允价值②	14,218.00
上市公司收购比例③	100%
上市公司取得的可辨认净资产公允价值份额（④=②*③）	14,218.00
合并成本超过取得的可辨认净资产公允价值份额的差额（⑤=①-④）	63,782.00
商誉	63,782.00

备考审计报告假设恒鸿达科技自 2016 年 1 月 1 日纳入备考合并范围，为了让备考合并财务报表的信息更接近于重组完成后的实际情况，假定此商誉金额自 2016 年 1 月 1 日起持续不变，合并财务报表确认对恒鸿达科技纳入合并范围形成商誉 63,782.00 万元。

截至本回复出具日，本次交易尚未完成，购买日尚未确定。由于备考合并财务报表确定的商誉基准日和实际购买日不一致，因此备考合并财务报表中的商誉和交易完成后上市公司基于实际购买日确认的合并报表商誉可能会存在差异。

综上所述，本次交易备考报表中确认商誉 63,782.00 万元，符合《企业会计准则》的相关规定。

二、备考合并报表编制已充分辨认和合理判断恒鸿达科技拥有的但未在其财务报表中确认的无形资产，包括但不限于专利权、商标权、著作权、专有技术、销售网络、客户关系、特许经营权、合同权益等

（一）《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》，无形资产是指企业拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产；资产满足下列条件之一的，符合无形资产定义中的可辨认性标准：（一）能够从企业中分离或者划分出来，并能单独

或者与相关合同、资产或负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或者交换；

（二）源自合同性权利或其他法定权利，无论这些权利是否可以从企业或其他权利和义务中转移或者分离。

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十四条的规定，“企业合并中取得的无形资产，其公允价值能够可靠地计量的，应当单独确认为无形资产并按照公允价值计量。”

根据《企业会计准则解释第 5 号》（财会[2012]19 号）的规定，“非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断，满足以下条件之一的，应确认为无形资产：（一）源于合同性权利或其他法定权利；（二）能够从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。”

（二）无形资产的辨认和判断情况

公司从内外部渠道获取相关资料，对恒鸿达科技拥有的但未在其财务报表中确认的无形资产进行了识别、辨认，根据中同华评估出具的 2017 年 9 月 30 日恒鸿达科技无形资产评估结果，恒鸿达科技拥有的但未在财务报表中确认的无形资产为渠道信息化建设及相关服务，由相关专利权、商标权、著作权等组合而成，金额为 3,200.00 万元。除此以外，恒鸿达科技不存在其他可以单独确认的无形资产。

据此，备考合并财务报表编制时，已充分辨认恒鸿达科技拥有的但未在报表中确认的无形资产。

三、本所核查意见

经核查，本所认为：本次交易确认的商誉符合《企业会计准则》相关规定，备考合并报表编制已充分辨认和合理判断恒鸿达科技拥有的但未在其财务报表中确认的无形资产。

（本页无正文，为《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于神州数码信息服务股份有限公司发行股份及支付现金购买资产反馈意见之回复》的签章页）

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

2018年2月14日