


东海证券股份有限公司
关于
上海证券交易所
《关于对无锡新宏泰电器科技股份有限公司
发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案
信息披露的问询函》
之
核查意见

独立财务顾问

 东海证券股份有限公司

二零一八年十月

上海证券交易所上市公司监管一部：

2018年9月19日，无锡新宏泰电器科技股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“新宏泰”）收到了上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对无锡新宏泰电器科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案信息披露的问询函》（上证公函【2018】2504）（以下简称“《问询函》”）。

东海证券股份有限公司（以下简称“东海证券”或“独立财务顾问”）作为新宏泰本次重组的独立财务顾问，对《问询函》中涉及独立财务顾问发表意见的事项答复如下，请予以审核。

如无特别说明，本核查意见中所述的词语或简称与《无锡新宏泰电器科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》中所定义的词语或简称具有相同的含义。

截至本核查意见出具日，与本次重组相关的审计、评估工作尚未完成，本核查意见所涉及数据均未经审计及评估。

本核查意见中部分合计数与各明细数之和在尾数上如有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

问题 1、公司为 2016 年新上市公司，2017 年业绩大幅下滑 32%，且前次重组于 2018 年 1 月重组被否之后，2018 年 6 月又再次筹划本次重大资产重组。请公司补充说明：（1）结合本年经营情况，公司目前已有业务的经营业绩是否存在进一步下滑的可能。如存在，请详细说明主要原因并充分提示风险；（2）在公司主营业务为输变电装备制造业的情况下，收购与公司主营业务不相关，且溢价较高资产的主要原因及其相关考虑；（3）公司收购海高通信是否存在利用并购增厚上市公司业绩，维持经营业绩稳定的情形。请财务顾问发表意见。

回复：

一、结合本年经营情况，公司目前已有业务的经营业绩是否存在进一步下滑的可能。如存在，请详细说明主要原因并充分提示风险；

（一）公司 2016 年度、2017 年度经营情况

单位：元

科目	2017 年度	2016 年度	变动比例
营业收入	379,320,459.99	377,221,281.76	0.56%
营业成本	227,454,495.96	217,234,326.24	4.70%
毛利率	40.04%	42.41%	-5.59%
销售费用	17,512,089.07	17,900,209.97	-2.17%
管理费用	75,539,872.45	68,361,255.05	10.50%
财务费用	-1,838,273.72	-2,723,169.44	32.50%
资产处置收益	-9,393,474.22	1,096,495.97	-956.68%
归属于上市公司股东的净利润	44,935,119.02	65,944,536.23	-31.86%

2017 年度，公司实现营业总收入 37,932.05 万元，同比 2016 年度略有增长；归属于上市公司股东的净利润 4,493.40 万元，同比减少 31.86%。在公司营业收入基本持平净利润下降的主要原因为：

1、2017 年公司主要产品的整体销售均价有所下降，同时主要原材料（铜材、钢板、化工原材料）价格有所上升，尤其是铜材采购均价上涨幅度较大，上述双重因素导致 2017 年公司整体毛利率下降了 2.37%；

2、2017 年经无锡市人民政府批准，公司解除与无锡市国土资源局国有土地使用权出让合同（惠山区惠山新城凤泽路与锦惠路交叉口“XDG(HS)-2015-10 号”），支付违约金 939.35 万元。

3、2017 年因并购重组增加中介机构等费用 388.85 万元，导致管理费用有所上升。

综上，公司 2017 年度营业收入略有增长，净利润大幅下滑主要受毛利率下滑，资产处置损失以及并购重组费用的支付等综合因素的影响。

（二）公司 2018 年 1-6 月经营情况

单位：元

科目	2018 年 1-6 月	2017 年 1-6 月	变动比例
营业收入	204,203,134.34	186,352,814.27	9.58%
营业成本	125,816,578.88	113,001,860.69	11.34%
销售费用	8,909,717.78	8,479,972.03	5.07%
管理费用	34,904,366.74	31,768,804.82	9.87%
财务费用	-1,069,644.78	-1,096,334.18	-2.43%
投资收益	4,249,513.80	3,688,578.10	15.21%
资产处置收益	-94,937.19	-	-
归属于母公司净利润	30,835,726.40	29,121,898.66	5.89%

从上表可以看出，2018 年上半年公司营业收入、归属于母公司的净利润同比均有所增长。截至本核查意见出具日，上市公司主营业务经营情况正常，预计 2018 年全年营业收入及归属于母公司的净利润同比均会有所增长。

二、在公司主营业务为输变电装备制造业的情况下，收购与公司主营业务不相关，且溢价较高资产的主要原因及其相关考虑

公司近年经营稳健，但随着产品销售单价下降，铜材、钢板原材料成本上升等因素影响，公司拟依靠现有产品实现净利润大幅增长的机遇较小，因此，公司需要在保持现有业务的基础上，寻找新的稳定利润增长点。为增强公司抵御经济波动风险的能力以及提高公司的盈利能力，公司管理层制定了通过收购优质资产布局新经济领域，推动传统业务与新兴业务板块多元化发展的经营发展战略。

本次交易是公司积极推动传统业务与新兴业务多元化发展战略，布局新经济领域的关键步骤。本次交易完成后，标的公司海高通信将成为上市公司全资子公司，上市公司将新增软件和信息技术服务业业务板块，顺利实现传统制造业与软件和信息技术服务业的多元化发展局面，推动公司业务的跨越式发展，提升公司整体盈利水平。

综上，上市公司收购与自身主营业务不相关且溢价较高资产的主要原因是基于自身经营战略发展的需要，看好标的企业的未来经营发展，收购后能够进一步做大做强上市公司，符合上市公司全体股东利益。

三、公司收购海高通信是否存在利用并购增厚上市公司业绩，维持经营业绩稳定的情形

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的全资子公司，纳入上市公司合并财务报表的范围。从盈利能力的角度来看，本次交易完成后，上市公司的营业收入和净利润方面均有所提高，有利于增厚上市公司业绩，但是鉴于上市公司自身经营稳健，收入利润情况均良好，不存在通过本次并购维持经营业绩稳定的情形。

四、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

（一）公司 2017 年度营业收入略有增长，净利润大幅下滑主要受毛利率下滑，资产处置损失以及并购重组费用的支付等综合因素的影响，2018 年上半年公司营业收入、归属于母公司的净利润同比均有所增长。截至本核查意见出具日，上市公司主营业务经营情况正常，预计 2018 年全年营业收入及净利润同比均会有所增长。

（二）上市公司收购与自身主营业务不相关且溢价较高资产的主要是基于自身经营战略发展的需要，看好标的企业的未来经营发展，收购后能够进一步做大做强上市公司，符合上市公司全体股东利益。

（三）本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的全资子公司，上市公司的营业收入和净利润方面均有所提高，有利于增厚上市公司业绩，但是鉴于上市公司自身经营稳健，收入利润情况均良好，不存在通过本次并购维持经营业绩稳定的情形。

问题 2、预案披露，标的资产海高通信股东星地通、赛普工信、刘青和张涛为一致行动人。2015 年 12 月至 2017 年 4 月，星地通、赛普工信、刘青获得标的资产 50% 股的交易成本合计约为 1800 万元。本次重组，上市公司拟以 18 亿元购买交易对方合计持有海高通信 100% 股权。请公司补充披露：(1) 2017 年 6 月，刘青之配偶张涛获得海高通信 1.98% 股权的交易形式以及成本；(2) 2016 年 3 月，隋田力等获得标的资产控制权，又在短时间内，拟将标的资产出售给上公司的主要原因及其考虑；(3) 前期，隋田力等收购标的资产股权的资金来源，是否存在以本次交易标的为其提供抵押、担保或者财务资助等情形；如有，补充说明具体情形及其影响；截止目前，是否已经消除；(4) 隋田力等与上市公司控股股东、实际控制人及管理层是否存在关联关系及其他可能影响本次交易的其他关系，如存在，请详细说明；(5) 结合上述情况，分析说明本次重组是否存在向交易对手方进行利益输送的情形。请财务顾问发表意见。

回复：

一、2017 年 6 月，刘青之配偶张涛获得海高通信 1.98% 股权的交易形式以及成本

根据张涛的个人新三板证券账号 014504**** 及刘青的个人新三板证券账号 020627**** 资料显示，2017 年 6 月 5 日，刘青之配偶张涛在全国中小企业股份转让系统通过协议转让的方式以 1,308,150.00 元的对价受让了刘青持有的海高通信 855,000 股股份；2017 年 6 月 6 日，张涛在全国中小企业股份转让系统通过协议转让的方式以 732,870.00 元的对价受让了刘青持有的海高通信 479,000 股股份，上述转让完成后，张涛合计持有海高通信 1.9763% 股份，合计成本为 2,041,020.00 元。

二、2016 年 3 月，隋田力等获得标的资产控制权，又在短时间内，拟将标的资产出售给上公司的主要原因及其考虑

(一) 标的公司建立快速发展经营战略目标

报告期内，标的公司凭借在无线通信应用软件中积累多年的技术、产品经验和口碑优势，结合专网通信行业蓬勃发展的契机，整体业绩呈现持续上升的态势。

标的公司目前研发销售的专网通信应用产品，已经占据了相当的产品市场份额，在标的公司未来发展战略中，专网业务发展将是其利润增长方向。随着专网通信行业的不断发展，标的公司建立了结合行业发展契机，不断提升在专网市场的竞争能力，扩大市场规模，扩大领先优势的快速发展经营战略。

标的公司要持续提升公司核心竞争力和持续盈利能力，需要不断研发新型软件产品扩大现有终端市场的市场占有率。为迅速占领市场，赢得市场先机，标的公司针对终端市场已经着手开发多项软件开发项目，其中，“特定区域信息智慧化管控系统平台建设及软件开发项目”已经立项并完成了相关备案程序。项目总投资为 69,917.50 万元，该项目将进一步优化标的公司产品结构，提高标的公司的盈利能力。

（二）增强标的公司融资能力的需要

标的公司实现业务发展目标过程中需要大量资金，特别是在开发建设新项目的过程中。2016 年 3 月，隋田力及其一致行动人取得标的公司控制权后，通过不断追加投资的方式持续推动着标的公司的业务发展。标的公司报告期内业绩优良，但其自身经营活动产生的现金流量净额尚不足以支持目前大型项目开发建设、未来业务扩张、实现经营战略目标所需资金。同时，由于海高通信为轻资产公司，难以通过债务融资获得大部分持续发展所需巨额资金。

海高通信实际控制人隋田力和刘青拟通过将海高通信出售给上市公司，从而借助上市公司的融资优势，为海高通信抓住行业发展机遇，提升技术水平，扩大业务规模，占据行业领先地位提供绿色通道。

（三）提升标的公司品牌形象以及产品知名度的需要

标的公司基于自身长期以来积累的技术优势、产品稳定性以及与客户及时的沟通能力，在客户群中获得较好的口碑以及产品粘性，在行业中处于较为领先的地位，但标的公司的品牌优势尚无法与同行业上市公司相媲美，交易完成后标的公司的通信网络应用软件产品将成为上市公司主要产品，上市公司的良好平台以及企业知名度将能够更大程度帮助标的公司提升自身的品牌形象以及产品知名度，开发更多的客户，开拓更大的市场，有利于形成企业经营的双赢局面。

（四）与上市公司全体股东分享标的公司及上市公司成长红利

本次交易，上市公司拟通过发行股份的方式购买海高通信 100% 股权。交易完成后，星地通、赛普工信、张涛和海高通信实际控制人隋田力及刘青将长期持有上市公司股权，将与上市公司所有股东一起共同享有上市公司及海高通信持续发展带来的红利。

三、前期，隋田力等收购标的资产股权的资金来源，是否存在以本次交易标的为其提供抵押、担保或者财务资助等情形；如有，补充说明具体情形及其影响；截止目前，是否已经消除

2015 年 11 月 25 日，星地通、吴中平、黄荣、张丽、李宏宇、韩燕煦、王斌、刘碧、张耀、陈爱琴及常智投资共同签订了《股权转让协议》，其中约定星地通分别以 142 万元的对价受让吴中平和黄荣各持有的 10% 的海高有限股权。

2016 年 1 月 28 日，张丽、赛普工信、刘碧及刘青共同签订了《股权转让协议书》，约定张丽将其所持海高有限 16% 股权以 227.2 万元的价格转让给赛普工信，刘碧将其所持海高有限 14% 的股权以 198.8 万元的价格转让给刘青。

2016 年 4 月 21 日，星地通、赛普工信、韩燕煦、刘青、陈爱琴、常智投资、张耀、王斌、黄荣、李宏宇及吴中平签订了《上海海高通信股份有限公司增资扩股协议书》，其中约定星地通以 192 万元的价格认购海高通信新增 160 万股股份，赛普工信以 153.6 万元的价格认购海高通信新增 128 万股股份，刘青以 134.4 万元的价格认购海高通信新增 112 万股。

2017 年 2 月 7 日，星地通、赛普工信、韩燕煦、刘青、陈爱琴、常智投资、李宏宇、吴中平分别与海高通信签署了附生效条件《上海海高通信股份有限公司定向非公开发行股票之股份认购协议》，其中约定星地通以 231.5 万元的价格认购海高通信定向发行的 50 万股股票，赛普工信以 185.2 万元的价格认购海高通信定向发行的 40 万股股票，刘青以 185.2 万元的价格认购海高通信定向发行的 40 万股股票。

至此，星地通取得海高通信 20% 股权，取得股权对价合计为 707.5 万元，上述资金均为星地通自有资金；赛普工信取得海高通信 16% 股权，取得股权对价合

计为 566 万元，上述资金均为赛普工信自有资金；刘青取得海高通信 14.22% 股权，取得股权对价合计为 518.4 万元，上述资金均为刘青自有资金。

根据星地通、赛普工信、刘青及张涛出具的承诺、提供的银行流水，星地通、赛普工信、刘青、张涛收购海高通信股权的资金均为自有资金；经核查海高通信的银行流水及企业信用报告，不存在以本次交易标的为上述收购提供抵押、担保等情况，同时，也不存在标的公司为其上述收购提供抵押、担保或者财务资助等情形。

四、隋田力等与上市公司控股股东、实际控制人及管理层是否存在关联关系及其他可能影响本次交易的其他关系，如存在，请详细说明

本独立财务顾问核查了星地通、赛普工信及上市公司的工商资料，在天眼查网站（<https://www.tianyancha.com>）和国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）进行了查询，核查了星地通、赛普工信、刘青、张涛出具的承诺，并对隋田力、刘青、张涛、上市公司控股股东、实际控制人及管理层进行了访谈，本次交易完成前，星地通、赛普工信、张涛及海高通信实际控制人隋田力和刘青与上市公司控股股东、实际控制人及管理层不存在关联关系及其他可能影响本次交易的其他关系。

五、结合上述情况，分析说明本次重组是否存在向交易对手方进行利益输送的情形

（一）本次发行股份购买资产定价合理

本次交易，上市公司拟通过发行股份的方式购买海高通信 100% 股权。发行股份购买资产发行价格以本次重组董事会决议公告日前 60 个交易日除权除息后股票交易均价的 90%，本次发行股份购买资产的股票发行价格能够兼顾上市公司及交易对方利益，符合《重组管理办法》第四十五条规定，该市场参考价具备合理性。

本次交易的评估基准日为 2018 年 6 月 30 日，股东全部权益预估值约为 180,000.00 万元。根据上述预估值，经交易各方协商一致，初步确定标的公司的交易价格为 180,000 万元。本次预估采用未来收益法进行评估，截至目前 2018

年度收入实现情况与评估预期相符，估值情况合理。同时，本次交易标的作价以 2108 年承诺净利润计算的市盈率为 15 倍，处于近期并购重组同行业标的公司市盈率区间内

本次交易，上市公司与星地通、赛普工信、刘青、张涛签署了《业绩承诺补偿协议》，对上述交易对方通过本次交易取得的上市公司股份确定了解除锁定安排，并做了业绩补偿承诺，保障了上市公司的利益。

（二）本次重组符合上市公司战略发展规划

本次交易是上市公司积极推动传统业务与新兴业务多元化发展战略，布局新经济领域的关键步骤。本次交易完成后，标的公司海高通信将成为上市公司全资子公司，上市公司将新增软件和信息技术服务业业务板块，顺利实现传统制造业与软件和信息技术服务业多元化发展的局面，推动公司业务的跨越式发展，提升公司整体盈利水平。

（三）上市公司与交易对方不存在关联关系

本次交易完成前，交易对手方与上市公司、上市公司控股股东、实际控制人及管理层不存在关联关系及其他可能影响本次交易的其他关系。

综上所述，本次重组不存在上市公司向交易对手方进行利益输送的情形。

六、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

（一）2017 年 6 月 5 日，刘青之配偶张涛在全国中小企业股份转让系统通过协议转让的方式以 1,308,150.00 元的对价受让了刘青持有的海高通信 855,000 股股份；2017 年 6 月 6 日，张涛在全国中小企业股份转让系统通过协议转让的方式以 732,870.00 元的对价受让了刘青持有的海高通信 479,000 股股份，上述转让完成后，张涛合计持有海高通信 1.9763% 股份，合计成本为 2,041,020.00 元。

（二）2016 年 3 月，隋田力通过星地通及赛普工信与刘青一起获得标的公司控制权，又在短时间内，拟将标的公司出售给上市公司的主要原因及其考虑在于：通过借助上市公司的融资优势开发新项目，借助上市公司的美好平台及企业知名

度开发新客户，开拓市场，从而促进标的公司的业务蓬勃发展，最终实现标的公司原股东与上市公司全体股东共享上市公司及标的公司持续发展的红利，实现企业经营的双赢局面。

（三）星地通、赛普工信、刘青及张涛收购标的公司股权的资金来源均为自有资金，不存在以本次交易标的为上述收购提供抵押、担保等情况，同时，也不存在标的公司为其上述收购提供抵押、担保或者财务资助等情形。

（四）本次交易完成前，星地通、赛普工信、张涛及海高通信实际控制人隋田力和刘青与上市公司控股股东、实际控制人及管理层不存在关联关系及其他可能影响本次交易的其他关系。

（五）本次重组不存在上市公司向交易对手方进行利益输送的情形。

七、补充披露情况

公司已就上述回复内容在预案（修订稿）“第四章 交易标的基本情况/一、拟购买资产的基本情况/（三）标的公司的产权控制关系”、“第一章 本次交易概况/二、本次交易的目的/（五）标的公司实际控制人拟通过本次交易促进标的公司快速发展的需求”、“第三章 交易对手方基本情况/五十三、星地通等收购标的公司股权的资金来源，是否存在以本次交易标的为其提供抵押、担保或者财务资助等情形”、“第三章 交易对方基本情况/一、交易对方/配套融资认购对象概况/（二）交易对方与上市公司、上市公司控股股东、实际控制人及管理层之间是否存在关联关系和其他可能影响本次交易的其他关系及其情况说明，交易对方向上市公司推荐董事或者高级管理人员的情况”、“第三章 交易对手方基本情况/五十四、本次重组不存在向交易对手方进行利益输送的情形”中进行了补充披露。

问题 3、预案显示，2016 年、2017 年和 2018 年上半年，标的资产海高通信营业收入分别为 31,996 万元、10,899 万元和 6,678 万元，且其前五大客户的收入占营业收入的比重分别为 97%、83%和 95%，标的资产客户较为集中，存在大客户依赖的风险。同时，重组预案并未披露标的资产供应商的相关信息。请公司补充披露：（1）2016 年、2017 年和 2018 年上半年，标的资产海高通信前五大客户的具体名称、销售时点、销售金额以及是否与标的资产的控股股东、实际控制人及管理层存在关联关系；（2）2016 年、2017 年和 2018 年上半年，标的资产海高通信前五大供应商的具体名称、购买时点、购买金额以及是否与标的资产的控股股东、实际控制人及其管理层存在关联关系。请财务顾问及会计师发表意见。

回复：

一、2016 年、2017 年和 2018 年上半年，标的资产海高通信前五大客户的具体名称、销售时点、销售金额以及是否与标的资产的控股股东、实际控制人及管理层存在关联关系

海高通信 2016 年度、2017 年度及 2018 年 1-6 月来自于前五大客户的收入占营业收入的比例分别为 97.84%、83.10%和 95.45%。报告期内，海高通信主要客户销售情况如下：

单位：万元

期间	排序	客户名称	销售时点及营业收入				营业收入合计	占营业收入比	是否存在关联关系
			第一季度	第二季度	第三季度	第四季度			
2018年 1-6月	1	南京元博中和科技有限公司	-	3,191.57	-	-	3,191.57	47.79%	否
	2	江苏中利电子信息科技有限公司	676.13	1,335.37	-	-	2,011.50	30.12%	否
	3	南京华锐国际贸易有限公司	10.23	622.87	-	-	633.10	9.48%	否
	4	中国电信股份有限公司上海分公司	139.51	188.21	-	-	327.72	4.91%	否
	5	上海理想信息产业（集团）有限公司	-	210.40	-	-	210.40	3.15%	否
			合计	825.87	5,548.42	-	-	6,374.29	95.45%
2017年	1	江苏中利电子信息科技有限公司	20.23	1,481.22	7.34	1,624.70	3,133.49	28.75%	否
	2	中国电信股份有限公司上海分公司	214.24	599.70	102.30	951.08	1,867.32	17.13%	否
	3	南京华锐国际贸易有限公司	-	-	477.44	1,057.18	1,534.62	14.08%	否
	4	苏州新海宜电子技术有限公司	-	1,139.88	27.52	321.28	1,488.68	13.66%	否
	5	航天南洋（浙江）科技有限公司	-	-	-	1,033.33	1,033.33	9.48%	否
			合计	234.47	3,220.80	614.60	4,987.57	9,057.43	83.10%
2016年	1	江苏中利电子信息科技有限公司	-	18,166.50	4,503.46	450.28	23,120.24	72.26%	否
	2	湖北凯乐科技股份有限公司	325.78	1,367.08	1,900.38	641.13	4,234.37	13.23%	否
	3	苏州新海宜电子技术有限公司	-	-	-	1,895.93	1,895.93	5.93%	否
	4	中国电信股份有限公司上海分公司	581.68	33.27	400.08	807.32	1,822.35	5.70%	否
	5	浙江鸿程计算机系统有限公司	-	229.06	-	-	229.06	0.72%	否
			合计	907.46	19,795.91	6,803.92	3,794.66	31,301.95	97.84%

注：以上财务数据未经审计

二、2016年、2017年和2018年上半年，标的资产海高通信前五大供应商的具体名称、购买时点、购买金额以及是否与标的资产的控股股东、实际控制人及其管理层存在关联关系。

海高通信2016年度、2017年度及2018年1-6月来自于前五大供应商的采购占整体采购的比例分别为99.75%、89.89%和99.31%。报告期内，海高通信主要供应商采购情况如下：

单位：万元

期间	排序	供应商名称	采购时点				采购金额 (不含税)	占采购比	是否存在关联关系
			第一季度	第二季度	第三季度	第四季度			
2018年 1-6月	1	上海傲石电子有限公司	-	133.97	-	-	133.97	59.41%	否
	2	浙江大学	24.50	25.00	-	-	49.50	21.95%	否
	3	上海天臣业电器发展有限公司	38.46	-	-	-	38.46	17.06%	否
	4	上海圆迈贸易有限公司	1.22	0.04	-	-	1.26	0.56%	否
	5	上海平扬贸易有限公司	0.77	-	-	-	0.77	0.34%	否
	合计		64.95	159.01	-	-	223.96	99.31%	--
2017年	1	中国电子工业科学技术交流中心	-	-	-	375.94	375.94	63.94%	否
	2	上海傲石电子有限公司	-	-	-	73.13	73.13	12.44%	否
	3	上海天臣业电器发展有限公司	-	-	11.45	24.40	35.85	6.10%	否
	4	上海新凯乐业科技有限公司	23.02	-	-	-	23.02	3.92%	是
	5	浙江大学	3.00	10.50	7.00	-	20.50	3.49%	否
	合计		26.02	10.50	18.45	473.47	528.44	89.89%	
2016年	1	新一代专网通信技术有限公司	-	17,810.14	4,346.85	-	22,156.99	99.12%	是注
	2	中国电信股份有限公司上海分公司	48.00	-	-	-	48.00	0.21%	否
	3	中国电子工业科学技术交流中心	-	-	47.17	-	47.17	0.21%	否
	4	苏州锐创通信有限责任公司	-	16.51	7.07	-	23.58	0.11%	否
	5	上海皇家网络科技有限公司	15.85	6.79	-	-	22.64	0.10%	否
	合计		63.85	17,833.44	4,401.09	-	22,298.39	99.75%	-

注：1、以上财务数据未经审计；

2、报告期内，标的公司主要是按需采购其生产经营所需的 TF 卡、光盘以及部分固定资产，整体采购量较小；

3、2016 年，海高通信依托大股东在专网通信硬件市场的深厚资源，结合企业自身在无线通信应用软件中积累多年的技术和产品经验，将自身研发的通信软件产品适配于硬件产品中进行推广性销售，藉此机会打开专网通信市场。该笔采购即此项贸易型交易对应的硬件设备采购。该笔交易后，标的企业未再向该关联方采购其他产品。

标的公司原持股 16% 股权的股东张丽担任上海新凯乐业科技有限公司的董事，标的公司之股东上海星地通通信科技有限公司原持有上海新凯乐业科技有限公司 20% 股权。因此，上海新凯乐业科技有限公司为标的公司的关联方。2016 年 3 月，张丽将其所持有的标的公司 16% 股权转让给赛普工信后，其不再为标的公司的股东，2017 年 4 月 20 日上海星地通通信科技有限公司对外转让其所持有的上海新凯乐业科技有限公司 20%。上海新凯乐业科技有限公司不再为标的公司的关联方。

标的公司之实际控制人隋田力全资持有的上海星地通讯工程研究所，从而间接持有新一代专网通信技术有限公司 30.00% 的股权；同时，隋田力原担任新一代专网通信技术有限公司的董事及总经理，因此新一代专网通信技术有限公司为标的公司的关联方。

2017 年 9 月 19 日，上海星地通讯工程研究所向自然人顾平转让了新一代专网通信技术有限公司的全部股权，隋田力于 2017 年 9 月 19 日起，不再担任该公司的任何职务。新一代专网通信技术有限公司不再是标的公司的关联方。

三、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问未发现 2016 年度、2017 年度及 2018 年上半年标的资产的前五大客户与标的资产的控股股东、实际控制人及管理层存在关联关系；除上海新凯乐业科技有限公司以及新一代专网通信技术有限公司两家供应商之外，未发现标的资产的其他前五大供应商与标的资产的控股股东、实际控制人及管理层存在关联关系。

四、补充披露情况

公司已就上述回复内容在预案(修订稿)“第四章 交易标的基本情况”/“三、拟购买资产的主营业务发展情况”/“(二)海高通信经营模式”中进行了补充披露。

问题 4、预案显示，2016 年，标的资产营业收入为 31,996 万元，营业利润为 7,667 万元，净利润为 6,884 万元。2017 年，标的资产营业收入为 10,899 万元，营业利润为 8,971 万元，净利润为 7,882 万元。2018 年上半年，标的资产营业收入 6,678 万元，营业利润为 6,883 万元，净利润 6,043 万元，且营业利润高于营业收入。另外，2016 年、2017 年和 2018 年上半年，标的资产净利润率（净利润/营业收入）分别为 22%、72%和 90%，呈逐年上升趋势，波动幅度较大，且 2018 年上半年高达 90%。请公司补充披露（1）标的资产 2016 年、2017 年和 2018 年上半年，收入大幅波动的主要原因及合理性；（2）2018 年上半年，标的资产营业利润高于营业收入的主要原因；（3）结合标的资产行业地位和竞争优势，并与同行业上市公司净利润率相对比，说明 2018 年上半年净利润率高达 90%的主要原因；（4）结合标的资产收入确认政策，说明 2018 年上半年，标的资产是否存在提前确认收入，以提高交易对价的情形。请财务顾问发表意见。

回复：

一、标的资产 2016 年、2017 年和 2018 年上半年，收入大幅波动的主要原因及合理性

2016 年至 2018 年 1-6 月，标的公司的营业收入分别为 31,996.02 万元、10,899.56 万元、6,678.16 万元。

（一）标的公司 2017 年度的营业收入较 2016 年度下降 65.93%的原因

2016 年，海高通信依托大股东在专网通信硬件市场的深厚资源，结合企业自身在无线通信应用软件中积累多年的技术和产品经验，将自身研发的通信软件产品适配于硬件产品中进行推广性销售，藉此机会打开专网通信市场，从而实现全年营业收入 31,996.02 万元，其中向中利电子销售了从外部采购的通信硬件设备 22,600.34 万元。由于该推广性销售目标已实现，标的公司承诺未来不再经营类似业务。从财务数据角度看，标的公司 2017 年营业收入同比 2016 年出现较大幅度的下降，但剔除上述通信硬件贸易销售收入的影响后，标的公司 2016 年、2017 年的营业收入分别为 9,395.68 万元和 10,899.56 万元，2017 年度营业收入增长 16.01%，不存在大幅波动情形。

（二）标的公司 2018 年上半年营业收入同比 2017 年上半年大幅增长的原因

标的公司 2018 年上半年的营业收入 6,678.16 万元，较 2017 年同期增长 82.72%，其中，公网业务量保持平稳，专网业务量大幅增加。专网业务收入增长的原因，一方面是随着两化融合的不断深入，各类专网通信硬件设备以及应用软件需求不断增加，整个专网通信市场的规模也随之持续向好，市场容量扩大；另一方面，标的公司针对专网软件的客户需求进行积极和深度的挖掘，保持原有客户业务量稳中有升。

综上，在扣除 2016 年标的公司的硬件贸易销售收入后，标的公司最近两年一期的收入呈稳定上升趋势。在报告期内的营业收入波动情况系由行业整体增长以及企业自身的经营情况向好等多方面因素构成，具有其合理性。

二、2018 年上半年，标的资产营业利润高于营业收入的主要原因

标的公司 2018 年上半年实现营业利润 6,883.96 万元，高于其上半年实现的营业收入 6,678.16 万元，主要系标的公司 2018 年上半年收到较多软件企业增值税即征即退款，并将其计入其他收益，从而使得标的公司营业利润高于营业收入。

根据财政部 2017 年 5 月 10 日印发的修订《企业会计准则第 16 号——政府补助》第十一条规定：与企业日常活动相关的政府补助，应当按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与企业日常活动无关的政府补助，应当计入营业外收支。

根据前述会计准则的规定，标的公司自 2017 年度起，将与日常活动相关的软件企业增值税即征即退相关补助，从营业外收入计入其他收益。

报告期内，标的公司的软件企业增值税即征即退金额列表汇总如下：

单位：元

所属年度	2018 年上半年	2017 年度	2016 年度
应纳税额	8,906,380.62	12,767,226.19	8,861,091.84
符合即征即退要求的软件产品销售收入	56,057,416.97	77,649,120.40	52,655,547.91
当期应收增值税即征即退（按月申报金额）	7,224,658.11	10,437,752.58	7,281,425.40
当期实际收到的增值税即征即退	12,318,212.69	5,929,965.89	3,559,002.81

注：当期应收增值税即征即退额=应纳税额—符合即征即退要求的软件产品销售收入*3%

根据标的公司实行的会计政策，标的公司在实际收到增值税即征即退时，按照实收金额予以确认和计量，计入其他收益。报告期内，标的企业按照月度申报的累计增值税即征即退金额分别为 722.47 万元、1,043.78 万元、728.14 万元。当期实际收到金额为 1,231.82 万元、593.00 万元、355.90 万元。

软件企业增值税的即征即退申报与实际发放之间存在时间差，因此，企业当期收到的即征即退金额包含了上年度已申报未发放的金额。标的公司于 2018 年上半年所获取的软件企业增值税即征即退款中，包含 2017 年申请的 886.83 万元以及归属于 2018 年 1-4 月的 344.99 万元，从而使得 2018 年上半年其他收益科目余额较大，导致标的公司营业利润高于营业收入。

扣除软件企业增值税即征即退的影响后，标的公司经调整的营业利润汇总如下表：

单位：万元

所述年度	2018 年上半年	2017 年度	2016 年度
营业收入	6,678.16	10,899.56	9,395.68
营业利润	6,883.96	8,971.99	7,667.38
增值税即征即退	1,231.82	593.00	355.90
扣除增值税即征即退的影响后的营业利润	5,652.14	8,378.99	7,311.48
营业利润率	84.64%	76.87%	77.82%

注：上表中，2016 年的营业收入中扣除了向中利电子销售的从外部采购的通信硬件设备 22,600.34 万元。

由上表可知，扣除增值税即征即退的影响后，报告期内标的公司的营业利润率保持相对稳定，营业利润低于营业收入。

三、结合标的资产行业地位和竞争优势，并与同行业上市公司净利润率相对比，说明 2018 年上半年净利润率高达 90%的主要原因

海高通信的主营业务是专网通信应用软件的开发和销售，以及为以电信运营商为代表的公网通信运营商提供网络运维管理、综合服务保障及大数据等核心业务系统的全面解决方案。海高通信以软件开发为核心，结合市场需求和技术发展趋势，专注于技术成果的商业价值转化，最终形成“软件开发→通用软件产品+定制软件产品→技术服务”的商业模式。

（一）标的公司的行业地位分析

海高通信创立于1994年，是较早专业从事通信产业领域软件产品的自主研发型企业，20多年来专注于电信运营支撑平台核心组件产品的开发和推广，是最早为中国电信提供大数据云平台服务的专业化厂商之一，持续服务于上海电信、湖北电信等运营商，业务覆盖电信网络运营支撑、数据分析等领域。海高通信对运营商的业务结构、流程和发展需求熟悉，客户对海高通信的产品和服务高度认同、信任，粘性较强。

海高通信凭借在公网通信领域多年积累的技术优势和项目经验，开始着手开发专网通信应用软件，于2015年末取得相关软件著作权，并于2016年初形成销售收入。2017年，专网通信设备品种增加，硬件不断升级，海高通信根据该情况开发出适配各型设备和不同运用场景的专网通信软件，为专网设备的大规模使用提供了软件运行保障。由于专网通信设备的最终用户对研制方、生产商和配套供应商有较高的准入规则，海高通信通过先期的大力开展研发工作，努力适配各类专网通信设备机型，并保证了设备稳定和安全性。由此，海高通信取得对于下游客户的先发优势，并于近年来始终保持持续供应。

剔除贸易业务的影响后，报告期内标的公司分别实现营业收入9,395.68万元、10,899.56万元、6,678.16万元，呈现稳步增加的趋势。

综上，标的公司基于自身长期以来积累的技术优势、产品稳定性以及与客户及时的沟通能力，在客户群中获得较好的口碑以及产品粘性，在行业中处于较为领先的地位。

（二）标的公司的竞争优势

高端技术人才及核心技术是决定软件技术企业核心竞争力的关键因素。海高通信凭借人力资源优势，建立起技术服务优势。在二十多年的发展历程中，海高通信产品和服务得到新老客户的充分认可，逐渐形成客户粘性优势。

1、技术优势

海高通信一直将技术创新视为自身持续发展的原动力。海高通信充分利用进入行业早、业务范围广、客户种类多的优势，不断总结行业技术特点、跟踪行业

技术发展方向，积累了丰富的行业经验，形成了一定的技术优势。海高通信作为第一批通过上海市高新技术企业认证（2001 年）的企业之一，2005 年即通过 CMMI 软件开发管理体系三级认证，2012 年被上海市软件行业协会评为“2012 年度上海市明星软件企业”。

海高通信专网应用软件拥有多项核心技术，其中面向对象中间件平台技术、高性能实时通信技术、高性能安全加密技术、智能化自组网技术、高并发服务器构架技术等保障了专网通信设备稳定的通信功能，使得专网通信设备可在多种环境下达到良好、稳定且安全的通信传输效果。

海高通信拥有自主产权的软件包括 IMS 无线网络管理系统、TD-SCDMA 系列扫频接收机、联机计费采集软件、DSJ 大数据产品专网通信应用软件等。其中海高无线网络管理平台软件（IMS）相关技术经中国科学院上海科技查新咨询中心鉴定在国内处于领先，并达到国际先进水平，成为科学技术部科技型中小企业技术创新基金支持项目。

截至目前，海高通信共拥有 58 项软件著作权，这些软件大量应用于系统集成项目和技术服务中，提高了海高通信的业务整合能力和经营效率。

2、人力资源优势

海高通信自成立以来一直重视人力资源的储备和培养，对不同岗位员工定期开展岗位培训，组织员工参与专业资质认证考试，邀请业内专家到海高通信进行专业培训。海高通信核心技术团队稳定，核心技术人员均拥有二十年以上通信行业产品开发经验，其中黄荣先生主持开发过多个大型无线通信产品，参与研发了我国第一台 TD-SCDMA 扫频仪，建立了海高通信的软件研发体系。1997 年海高通信曾派出多名开发人员前往比利时贝尔开发 PAYPHONE 系统上的国标部分通信协议，以适用于中国的相关通信标准。海高通信技术服务人员拥有 JAVA、Oracle 等专项技术认证 23 项，前端技术服务人员专业认证率达 100%。

3、服务优势

海高通信在电信软件产品及运维服务领域积累了丰富的行业经验，具备完善的用户服务体系。我国通信网络结构复杂，GSM、CDMA、WCDMA、TD-SCDMA、

CDMA2000、TD-LTE 等多网络制式并存，且各电信运营商在建网时又采用华为、中兴、上海贝尔等多品牌设备，对通信网络管理服务提出了更高的专业技术和行业经验要求。目前，行业内大多数通信网络管理服务提供商不能适应复杂的网络结构，提供的通信网络管理服务往往局限于某一个或几个领域。海高通信经过十余年的发展，打造了一支成熟稳定的专业技术服务团队，能够为客户提供基站综合维护、数据综合维护、传输线路综合维护、接入网综合维护、无线局域网综合维护、业务软件运行维护等全面的通信网络维护服务。同时，还可提供 GSM、CDMA、WCDMA、TD-SCDMA、CDMA2000、TD-LTE 等全部主流网络制式的通信网络优化服务。海高通信具备多网络制式、多品牌设备的通信网络管理服务能力。

4、客户粘性优势

在无线通信设备领域，由于终端客户相对更关注产品供应的安全可靠及后期维护，因此合作关系较为稳固，一旦进入名单，粘性较高。海高通信专网通信产品的优势在于，海高通信设计的软件指令能直接嵌入到专用通信设备的底层硬件模块中。由于专用通信设备都采用了先进的硬件加密模块对数据信息进行加密，其空中接口、内部指令等都有一套自主地加密算法，如果无法获得专有的通信协议，就无法进行相关的软件设计和开发，客观上在技术开发过程中形成了门槛。海高通信凭借无线通信自组网领域所拥有的技术优势，满足最终用户需求，并成功切入专网通信应用软件市场，取得先发优势，成为该类产品应用软件的主要供应商。

通信网络管理服务的主要客户为电信运营商经过与客户的长期合作，在充分掌握客户的网络结构、设备分布等信息的基础上，海高通信制定了具有针对性的维护和优化方案，不仅提高了工作效率和服务质量，而且在海高通信与客户之间形成了一定的粘性。由于新进入者往往需要一年左右的时间才能掌握客户的网络结构、设备分布等信息，如果客户更换通信网络管理服务提供商，将面临通信网络运行质量和稳定性下降等风险。因此，客户倾向于与通信网络管理服务提供商建立长期稳定合作关系，从而提高了竞争对手的进入门槛。

有关标的公司核心竞争优势的回复内容，公司已在预案（修订稿）作出相关

阐述。具体内容详见预案（修订稿）“第四章 交易标的基本情况” / “三、拟购买资产的主营业务发展情况” / “（三）海高通信的核心竞争力”。

（三）标的公司的财务情况及与同行业可比公司之比较

报告期内，标的公司的主营业务包括专网通信应用软件以及公网通信应用软件的开发和销售，其中专网通信应用软件的销售收入占比超过 80%。

根据证监会颁布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，标的公司所处的行业是“I65 软件和信息技术服务业”。按照《国民经济行业分类（GB/T4754-2011）》，海高通信属于软件和信息技术服务业。

鉴于专网及公网通信行业的应用软件种类较多，而不同的应用软件因其本身在通信设备中所起的作用和研发过程等均有不同。标的公司所研发和销售的专网及公网应用软件模块无论在产品定价、行业竞争情况、营销手段等多方面均与目前的同行业可比公司存在较大差异。因此，我们选取同样经营各类软件产品的上市公司进行比较。

可比公司	对应业务	2018 年上半年净利润率	2017 年净利润率	2016 年净利润率
广联达	建筑行业工程项目建设信息化的软件	12.70%	21.12%	21.56%
泛微网络	协同管理软件产品的研发、销售及相关技术服务	8.86%	12.20%	13.97%
万兴科技	从事消费类软件研发、销售及提供相应技术支持服务	18.29%	11.77%	13.47%
可比公司平均值		13.28%	15.03%	16.33%
海高通信		90.50%	72.32%	21.52% ^注

注：2016 年，海高通信依托大股东在专网通信硬件市场的深厚资源，结合企业自身在无线通信应用软件中积累多年的技术和产品经验，将自身研发的通信软件产品适配于硬件产品中进行推广性销售，藉此机会打开专网通信市场。该笔业务实现的营业收入和营业成本分别为 22,600.34 万元和 22,156.99 万元，对应毛利率 1.96%，影响了标的公司的整体净利润率。

标的公司与同行业上市公司的综合毛利、期间费用以及增值税即征即退占比的具体分析和比较情况如下：

1、综合毛利率保持稳定，与同行业可比上市公司基本持平

2016 年度，标的公司向中利电子实现的贸易型收入 22,600.34 万元，对应营业成本 22,156.99 万元，毛利率为 1.96%。剔除该笔业务后，2016 年度，标的公司的综合毛利率为 93.87%，与 2017 年度同期的 93.25% 毛利率基本持平。

根据公开信息披露整理，标的公司与同为软件行业的可比公司毛利率情况统计如下表所示：

可比公司	2018 年上半年毛利率	2017 年毛利率	2016 年毛利率
广联达	96.01%	93.07%	93.33%
泛微网络	94.89%	95.41%	95.93%
万兴科技	95.93%	95.85%	97.45%
可比公司平均值	95.61%	94.78%	95.57%
海高通信	96.03%	93.25%	28.81% ^注

注：剔除贸易类业务的影响后，2016 年标的公司的综合毛利率为 93.87%。

通过选择从事特定行业专业软件产品的公司进行比较，同比公司综合毛利率在 93%-98% 之间，海高通信毛利率与同行业可比上市公司的平均水平相近。由于软件产品大额的研发支出大部分在初次投入时采用费用化，无需体现在后续成本中，且软件产品具有通用性和复制性，不会产生新的成本，所以软件产品的公司具有营业成本低、毛利率较高的特性。

2、标的公司期间费用整体可控，低于同行业可比上市公司

(1) 销售费用占比营业收入情况

可比上市公司销售费用占比营业收入情况如下：

可比公司	2018 年上半年	2017 年度	2016 年度
广联达	28.92%	28.94%	32.85%
泛微网络	69.44%	71.39%	70.31%
万兴科技	45.61%	45.44%	49.55%
可比公司平均值	47.99%	48.59%	50.90%
海高通信	3.09%	3.30%	0.87% ^注

注：剔除贸易业务的影响后 2016 年度销售费用占同期营业收入比重分别为 2.95%

报告期内，标的公司的前五大客户集中度较高，且较为稳定。从行业整体来看，公网和专网的终端设备需求方本身集中度也较高，并且其对供应商的规模及技术要求也较为严格，属于行业特性。同时，公司主要客户对软件应用产品供应

商的产品稳定性要求较高，一旦公司进入以上采购名录后，未来业务的持续性有一定保障。因此标的公司的后续客户拓展和维护费用相对较低。

2016 年度以及 2017 年度软件行业可比上市公司的前五大客户集中度情况汇总如下：

可比公司	2017 年度	2016 年度
广联达	2.27%	1.17%
泛微网络	3.25%	3.94%
万兴科技	90.64%	90.37%
海高通信	83.10%	97.84%

通过上表可知，2016 年、2017 年万兴科技的前五大客户占比分别达到 90.37% 和 90.64%，与标的公司该项指标较为接近。其余可比上市公司的客户非常分散，集中度均较低，前五大客户集中度均不足 4%，因此客户维护和开拓费用较高。

根据公开资料显示，万兴科技研发和销售的消费类软件产品主要包括多媒体类、跨端数据管理类、数字文档类等三大类，广泛应用于个人电脑、平板电脑、智能手机等不同应用终端，适用 Windows、macOS、iOS、Android 等主要操作系统，其主要客户包括 QANDY INTERNATIONAL LIMITED、PayPal Pte. Ltd. 等。由于该公司的主营产品主要面向消费类软件，以口碑和流量等作为重要评判依据，因此该公司的销售费用中有较多的广告宣传费。标的公司主要生产和销售的无线通信应用软件主要面向以政府与公共安全、公用事业等为主的特定终端用户，其本身对保密性等均有较高的要求，因此标的公司的广告宣传类费用支出很少。

(2) 管理费用占比营业收入情况：

可比上市公司管理费用占比营业收入情况如下：

可比公司	2018 年上半年	2017 年度	2016 年度
广联达	54.05%	47.33%	47.83%
泛微网络	24.44%	21.49%	21.54%
万兴科技	35.05%	35.29%	34.24%
可比公司平均值	37.85%	34.70%	34.54%
海高通信	5.08%	12.73%	4.10% ^注

注：剔除贸易业务的影响后，2016 年度销售费用占同期营业收入比重分别为 13.97%

可比上市公司的管理费用主要以研发费用和员工薪酬为主，从费用的构成上

与标的公司类似。截至 2018 年 6 月 30 日，标的公司的全部员工数量为 63 人，而其他可比公司的员工数量达到 600 至 5,000 人不等，因此标的公司的员工薪酬总额较小，导致管理费用占营业收入的比例较低。

研发费用的支出本身与公司自身的产品特性、行业发展等有关。标的公司与以上可比上市公司尽管同属于软件开发和销售，但由于应用终端不同，下游客户对于软件产品的更新换代速度等要求不同，导致标的公司的研发支出也存在差别。

(3) 财务费用占比营业收入情况：

可比上市公司财务费用占比营业收入情况如下：

可比公司	2018 年上半年	2017 年度	2016 年度
广联达	1.18%	1.11%	-0.59%
泛微网络	-1.79%	-0.19%	-0.23%
万兴科技	-0.46%	0.51%	-0.51%
可比公司平均值	-0.36%	0.48%	-0.44%
海高通信	-0.92%	0.06%	0.01% ^注

注：剔除贸易业务的影响后，2016 年度销售费用占同期营业收入比重分别为 0.05%

标的公司现金流充沛，财务费用较少，其占营业收入之比例与其他可比的软件上市公司较为接近。

3、标的公司于 2018 年上半年获得较多增值税即征即退，其他收益与相关收入之比高于同比上市公司

标的公司 2018 年上半年实现营业收入 6,678.16 万元，净利润 6,043.91 万元，净利润率为 90.50%。标的公司于 2018 年上半年获得软件企业增值税即征即退款 1,231.82 万元，并将其计入其他收益，其中包含 2017 年申请的 886.83 万元以及归属于 2018 年 1-4 月的 344.99 万元，从而提升了标的公司 2018 年上半年的整体净利润以及净利润率水平。

单位：万元

可比公司	项目	2018 年上半年	2017 年度	2016 年度
广联达	增值税即征即退	5,067.63	16,270.81	17,327.24
	营业收入合计	105,509.08	235,671.66	203,936.55
	其中：国内软件产品收入	97,182.40	220,084.44	167,263.76
	增值税即征即退/国内软	5.21%	7.39%	10.36%

	件产品收入			
泛微网络	增值税即征即退	2,523.38	5,633.24	4,268.52
	营业收入合计	40,087.69	70,421.77	46,130.50
	其中：国内软件产品收入	25,636.43	48,105.95	34,211.91
	增值税即征即退/国内软件产品收入	9.84%	11.71%	12.48%
万兴科技	增值税即征即退	177.30	94.28	0.00
	营业收入合计	25,079.37	46,725.16	36,817.71
	其中：国内软件产品收入	-	1,372.68	-
	增值税即征即退/国内软件产品收入	-	6.87%	-
海高通信	增值税即征即退	1,231.82	436.05	355.90
	营业收入合计	6,678.16	10,899.56	31,996.02
	其中：国内软件产品收入	6,417.45	9,709.51	8,002.85
	增值税即征即退/国内软件产品收入	19.19%	4.49%	4.45%

注：鉴于相关同比上市公司未对其软件产品及对应的相关增值税即征即退情况进行具体介绍和细分，此处仅根据公开资料中相关上市公司标示为“软件”产品的收入进行统计。

由上表可知，2018 年上半年度，标的公司取得的增值税即征即退的金额较大，导致其增值税即征即退金额占国内软件产品收入的比例显著高于同比上市公司。

四、结合标的资产收入确认政策，说明 2018 年上半年，标的资产是否存在提前确认收入，以提高交易对价的情形

报告期内，标的公司的各项收入分类汇总如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年 1-6 月	2017 年度	2016 年度
软件产品	6,417.45	9,709.51	8,002.85
其中：			
定制软件产品	581.28	1,952.90	2,271.68
通用软件产品	5,836.17	7,756.61	5,731.17
技术服务	128.63	593.57	1,323.21
硬件设备			22,600.34
其他业务收入	132.08	596.49	69.61
营业收入合计	6,678.16	10,899.57	31,996.01

注：以上财务数据未经审计

标的公司的收入确认政策汇总如下：

（一）软件产品销售收入

公司销售的软件产品包括自主开发软件产品和定制开发软件产品。自主开发软件产品指公司自行开发研制的软件产品；定制开发软件产品是指公司根据买方的实际需求进行定制、开发的软件产品。

对于自主开发软件产品的销售，公司在软件产品的主要风险和报酬已转移给买方，不再保留与之相联系的管理权和控制权，取得明确的收款证据，相关成本能够可靠地计量时，确认收入。

自主开发软件产品销售收入确认的具体方法和时点为：

1、如销售合同规定软件产品需要安装试用验收的，公司于交货后在合同约定的验收期间届满且未收到客户验收异议时确认相应销售收入；

2、如销售合同规定软件产品需要现场交接验收的，公司在取得双方签署确认的《交付验收确认单》时确认相应销售收入。

对于定制开发软件产品，经客户验收确认，按完工百分比确认收入。完工程度按制作软件已耗费的实际成本占预计总成本的比例确定。

定制软件产品收入确认的具体方法为：

1、公司在取得初验报告时开始确认收入；

2、公司以投入工时为计算基础，以完工进度作为确认收入的依据；

3、终验时的收入确认：公司在取得客户终验报告确认时，扣除初验已确认的比例后，将合同剩余部分金额确认为收入。

（二）技术服务收入

技术服务包括公司向客户提供的与网络运维管理相关的技术支持、技术咨询、技术开发、系统维护、运营管理以及计费联机采集系统维保服务及联采系统短信告警平台维护等服务内容。公司在已根据合同约定提供了相应服务，取得明确的收款证据，相关成本能够可靠地计量时确认收入。其中：合同明确约定服务期限

的，在合同约定的服务期限内，按进度确认收入；合同明确约定服务成果需经客户验收确认的，于客户验收后确认收入。

（三）硬件设备销售

硬件设备销售包括公司向客户提供的数据通信终端设备的销售。对于硬件设备的销售，公司在硬件设备的主要风险和报酬已转移给买方，不再保留与之相联系的管理权和控制权，取得明确的收款证据，相关成本能够可靠地计量时，确认收入。

（四）让渡资产使用权

公司让渡资产使用权主要为向其他单位提供委托贷款，公司按照借出本金、实际使用天数及合同约定利率计算确认相应利息收入。

标的公司的收入确认政策符合企业会计准则的要求，不存在提前确认收入，以提高交易对价的情形。

五、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

（一）标的公司 2016 年硬件贸易销售具有其特殊性，扣除该部分销售收入，报告期内，标的公司收入稳步上升，不存在大幅波动的情况。

（二）标的公司 2018 年上半年实现营业利润 6,883.96 万元，高于其上半年实现的营业收入 6,678.16 万元，主要系标的公司 2018 年上半年收到较多软件企业增值税即征即退款，并将其计入其他收益，从而使得标的公司营业利润高于营业收入。

（三）标的公司是较早专业从事通信产业领域软件产品的自主研发型企业，基于自身长期以来积累的技术优势及产品稳定性、人力资源优势、服务优势、良好的客户黏性，使其在行业中处于较为领先的地位，并获得较高的净利润率。

（四）标的公司的收入确认政策符合企业会计准则的要求，不存在提前确认收入，以提高交易对价的情形。

六、补充披露情况

公司已就上述回复内容在预案（修订稿）“第四章 交易标的基本情况”/“六、

拟购买标的公司最近两年及一期的主要财务数据及分析情况” / “（三）主要经营数据分析” 中进行了补充披露。

问题 5、预案显示，标的资产属于软件和信息技术服务业，是典型的人才和技术密集型行业，产品的研发和技术创新依赖于一大批研发、技术人员。根据重组预案，公司核心技术人员共 4 人，分别是张耀、黄荣、王斌和雷文。请公司补充披露：（1）标的资产目前在职员工的数量、姓名、学历、毕业院校、工作性质（行政管理人员、财务人员、技术人员和销售人员等分类）、工作年限以及 2017 年和 2018 年上半年从公司领取薪酬的具体金额，并以表格的形式进行列示；（2）标的资产近年来是否存在技术人员流失的情况。如存在，请详细说明技术人员流失的具体情况，并充分提示风险；（3）结合标的资产在职员工前述相关情况，补充说明，标的资产已采取以及拟采取的相关措施，以保证技术人才队伍的稳定、技术和产品的开发和创新。请财务顾问发表意见。

回复：

一、标的资产目前在职员工的数量、姓名、学历、毕业院校、工作性质（行政管理人员、财务人员、技术人员和销售人员等分类）、工作年限以及 2017 年和 2018 年上半年从公司领取薪酬的具体金额，并以表格的形式进行列示；

（一）截止本核查意见出具日，海高通信的员工构成、受教育程度、年龄构成及薪酬情况分布如下：

报告期内，标的公司的全部员工¹具体构成情况如下：

1、员工构成

项目	2018 年 6 月 30 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
行政管理人员	7	11.11%	7	10.45%	6	9.84%
财务人员	5	7.94%	5	7.46%	5	8.20%
研发人员	43	68.25%	47	70.15%	42	68.85%
销售人员	8	12.70%	8	11.94%	8	13.11%
合计	63	100.00%	67	100.00%	61	100.00%

2、受教育情况

项目	2018 年 6 月 30 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
硕士及以上	6	9.52%	4	5.97%	4	6.56%
本科	47	74.60%	50	74.63%	43	70.49%

¹员工人数统计包含了劳务派遣人数，报告期各期劳务派遣人数均为 2 人

大专	7	11.11%	10	14.93%	11	18.03%
大专以下	3	4.76%	3	4.48%	3	4.92%
合计	63	100.00%	67	100.00%	61	100.00%

3、年龄结构

项目	2018年6月30日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
25岁以下	5	7.94%	6	8.96%	7	11.48%
26-30岁	17	26.98%	21	31.34%	15	24.59%
31-40岁	20	31.75%	19	28.36%	18	29.51%
41-50岁	17	26.98%	19	28.36%	20	32.79%
50岁以上	4	6.35%	2	2.99%	1	1.64%
合计	63	100.00%	67	100.00%	61	100.00%

4、薪酬情况

单位：元

项目	2018年上半年平均薪酬	2017年平均薪酬
行政管理人員	150,550.00	216,808.06
财务人员	101,494.37	166,241.78
研发人員	102,412.41	193,970.33
销售人员	166,338.46	241,523.64
全体在职人員	115,393.66	200,067.66

注：1. 本期平均薪酬=本期薪酬总额/本期平均人数

2. 本期平均人数=(期初人数+期末人数)/2

二、标的资产近年来是否存在技术人员流失的情况。如存在，请详细说明技术人员流失的具体情况，并充分提示风险；

(一) 最近一年一期技术人员流失情况

项目	2017年12月31日/ 2017年度	2018年6月30日/ 2018年1-6月
上期末在岗人数(位)	42	47
期间离职人数(位)	5	8
期间新增人数(位)	9	4
期间转岗人数(位)	转入	0
	转出	0
本期末在岗人数(位)	47	43
离职率	11.24%	17.78%

注 1: 本期末在岗人数=上期末在岗人数-期间离职人数+期间新增人数+(期间转入人数-期间转出人数);

注 2: 离职率=期间离职人数/[上期末在岗人数+本期末在岗人数]/2]。

由上可知，2017年及2018年1月至6月，海高通信的技术人员离职率分别为11.24%、17.78%，标的公司员工离职主要出于员工个人的职业规划或其他个人原因，且均为一般技术人员。根据北京外企人力资源服务有限公司（FESCO）自主调研编写的《IT及互联网行业报告》显示，IT及互联网行业的平均离职率为22.59%，互联网行业离职率为24.43%，IT/通信/电子行业离职率为20.43%，可见，标的公司员工离职率低于行业平均水平。此外，标的公司的技术人员均有较多新增补充，2018年6月30日在岗技术人员比2016年12月31日在岗人数略有增长。

（二）核心技术人员变动情况

海高通信共有4名核心技术人员，其中，张耀和黄荣是海高通信的创始人，王斌自海高通信成立之初进入海高通信，雷文于2016年4月加入海高通信。上述4名核心技术人员均与海高通信签署了竞业禁止协议，并承诺：自《发行股份购买资产协议》签订之日起，至少为标的公司或其子公司服务3年。截至本核查意见出具日，以上全部四位核心技术人员在报告期间均未发生变更。

综上，标的公司近年来技术人员团队较为稳定，离职率低于同行业平均水平，且离职人员均为一般技术人员，公司核心技术人员未发生离职情况，同时，通过合理的薪酬和激励机制，标的公司技术人员团队不断招揽优秀技术人才，使得技术研发团队保持了稳定增长和创造活力。出于谨慎性和保护中小投资者利益考虑，已在预案（修订稿）“第九章 本次交易风险因素”/“九、标的公司的经营风险”/“（三）技术人才流失的风险”中提示了相关风险。

三、结合标的资产在职员工前述相关情况，补充说明，标的资产已采取以及拟采取的相关措施，以保证技术人才队伍的稳定、技术和产品的开发和创新。

（一）设置任期限制及竞业禁止的相关安排

为保证标的公司持续发展和保持持续竞争优势，交易标的的核心技术人员张耀、黄荣、王斌、雷文作出承诺：自《发行股份购买资产协议》签订之日起，至少为标的公司或其子公司服务3年。在标的公司核心团队服务年限内，不应投资、自营、与他人合营或通过他人代持与标的公司相竞争或冲突的业务（但进行持股比例不高于5%的财务性投资及在二级市场购买上市公司或挂牌公司股票不

受此限)。

（二）构建科学合理的薪酬和福利激励机制

本次交易完成后，海高通信及上市公司将坚持注重业绩贡献、兼顾公平效率、鼓励创新为导向，建立一套对内能充分激励关键优秀人才、对外具有市场竞争优势的薪酬体系，激励员工工作热情、留住关键优秀人才。

（三）明确员工职业晋升发展通道

本次交易完成后，海高通信及上市公司将优化人力资源的配置，构建员工职业发展体系及平台，引导及满足员工职业化发展需求，并鼓励员工在专业领域纵深发展。通过建立多维职业发展通道，培养和打造高素质人才队伍，创造员工发展的良好氛围，保障公司持续性发展。目前，海高通信已经建立了“行政、专业序列”双轨制晋升发展通道（包括技术职称评定、营销序列、工人技能评聘和管理任职资格序列等），给予员工充分的晋升空间。

（四）建立完善公司培训管理、课程及实施体系

本次交易完成后，海高通信及上市公司将立足于运营、制度、资源三个层面，从培训管理、培训课程、培训环境三个方面规划，从而提高员工队伍的整体素质及专业技能，适应海高通信对人才素质的需求，营造良好的“学习型组织”氛围，实现海高通信和员工的共同发展。

四、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

报告期内，海高通信技术人员基本保持稳定，核心技术人员未发生变动，技术人员团队结构合理，海高通信及上市公司已采取有效措施保持海高通信技术人才队伍的稳定、技术和产品的开发和创新。

五、补充披露情况

公司已就上述回复内容在预案(修订稿)“第四章 交易标的基本情况”/“四、人员情况”中进行了补充披露。

问题 6、标的资产为新三板挂牌公司，以 2018 年 6 月 30 日为评估基准日，标的资产未经审计的账面净资产为 20,010 万元，采用收益法评估，股东全部权益预估值为 180,000 万元，增值率为 800%。另外，2016 年 1 月，标的资产净资产为 1,282 万元，采用资产基础法评估价值为 1,869 万元，增值率仅为 45%。请公司补充披露：（1）本次交易预估值的预估过程，包括但不限于主要参数、选取依据和计算过程等；（2）标的资产停牌前的整体市值及其与本次交易对价的金额差异。若前述金额存在较大差异，请公司补充说明交易对价与标的资产整体市值差异金额形成的主要原因及其合理性；（3）结合标的资产 2016 年至今业绩、经营规模变动以及目前在手和潜在订单的具体情况，说明标的资产估值相对于 2016 年大幅增长的主要原因及其合理性。请财务顾问及评估师发表意见。

回复：

一、本次交易预估值的预估过程，包括但不限于主要参数、选取依据和计算过程等

（一）评估方法的选取

海高通信是一家专业从事专网通信应用软件及公网通信应用软件开发和销售的高新技术企业，主营业务为专网通信配套软件的开发和销售，以及为电信运营商提供网络运维管理、综合服务保障及大数据等核心业务系统的全面解决方案。

从投资的角度出发，一个企业的价值是由其获利能力所决定的，其股权价值取决于未来预期的权益报酬，因而股东权益报酬及获取净现金流量的能力是股权定价的基础。本次评估目的是为确定海高通信在评估基准日的股东全部权益价值，海高通信财务核算规范，未来收益和风险可以预测，按照国家有关规定和国际惯例，遵照中国资产评估协会《资产评估执业准则—企业价值》，确定按照收益途径、采用现金流折现方法（DCF）对海高通信股东全部权益价值进行分析测算。

（二）基本评估思路

本次预估值选用企业自由现金流折现模型：

股东全部权益价值 = 经营性资产价值 + 溢余及非经营性资产价值 - 付息债务价值

根据本次评估尽职调查情况以及评估对象资产构成和主营业务经营的特点，

本次评估的基本思路是以评估对象经审计的会计报表口径为基础估算其权益资本价值。即首先按收益途径采用现金流折现方法（DCF），估算评估对象的经营性资产的价值，再加上基准日的其他非经营性或溢余性资产的价值，来得到评估对象的企业价值。企业价值再扣减付息债务价值后，得出评估对象的股东全部权益价值。

（三）评估模型与基本公式

本次收益法评估模型考虑企业经营模式选用企业自由现金流折现模型，公式为：

股东全部权益价值=企业整体价值-付息债务价值

企业整体价值=经营性资产价值+溢余及非经营性资产价值

其中，经营性资产价值按以下公式确定：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+R)^i} + \frac{F_n * (1+G)}{(R-G) * (1+R)^n}$$

式中：P 为海高通信经营性资产的评估价值；

F_i 为未来第 i 个收益期的预期收益额；

G 为未来收益每年增长率；

R 为折现率。

根据海高通信的经营历史以及未来市场发展情况等，测算其未来预测期内的企业自由现金流量。其次，假定预测期后，海高通信仍可持续经营一个较长的时期，在这个时期中，其收益保持预测期内最后一年的等额自由现金流量。最后，将两部分的自由现金流量进行折现处理加和，得到经营性资产价值。

（四）净现金流量的测算

对未来现金流量估算是以海高通信 2016 年至 2018 年 3 月的历史经营状况为基础，遵循中国现行的有关法律、法规，根据国家宏观政策、国家及地区的宏观经济状况、国家及地区的行业状况，海高通信的发展规划和经营计划、优势、劣势、机遇、风险等，尤其是海高通信所面临的市场环境和未来的发展前景及潜力，经过综合分析进行预测的。

1、未来年度营业收入的预测

海高通信的主营业务收入主要为软件产品收入（包括定制软件与通用软件）。

(1) 定制软件收入

定制软件（公网通信产品）主要服务于电信运营商，公司为电信运营商网络运维管理、综合服务保障及大数据等核心业务系统提供全面解决方案属于电信业务运营支持系统（BOSS）范畴。电信业 BOSS 是电信运营商的综合业务和运营管理平台。它融合了业务支撑系统（BSS）与运营支撑系统（OSS）。

2012 年末，工信部向三大运营商发放了 4G 运营牌照，三大运营商迈入了 4G 时代。4G 业务逐渐商用，将产生更大规模的用户流量数据，流量经营已经成为运营商发展的必然方向。流量经营需要实现应用、网络、资费、终端以及用户的匹配，无论在数据处理分析，还是业务融合计费以及资费预警等方面，都需要有强大的运营支持体系做后盾，保证前端业务的稳定运行。因此，运营商在 4G 和移动互联网大环境下需要增加在 BOSS 系统方面的投入，从而带动 BOSS 系统进入新一轮的优化和升级。

目前，公司已与中国电信及其所属的分子公司建立了长期稳定的合作关系。由于行业运营发展的要求，电信业的信息化建设水平在国民经济各行业中处于领先地位。电信行业是我国信息产业的基础，其未来发展空间巨大，这为电信 BOSS 行业提供了一个长期良好的发展空间。但同时需要考虑到电信 BOSS 行业中部分产品领域竞争较为激烈，例如我国通信网络管理服务市场集中度低，除电信运营商下属企业占有的市场份额较大外，其他独立的专业通信网络管理服务提供商规模均较小，且往往集中于特定区域，因此新企业的进入将会加大对行业内竞争风险，故本次预测定制软件收入（公网通信产品）未来在 2017 年的基础上平稳发展。

(2) 通用软件收入

通用软件（专网通讯产品），即专业无线通信网络，主要服务于特定部门或群体的通信网络，如铁路系统专网、公安系统专网、防汛专网、军用专网等，他们均为某个系统内部的网络，只为该系统服务，但存在着与公网相连接的接口，可以呼叫公网的用户。

我国的专网通信技术经历了从模拟常规到集群、再到数字集群通信三个阶段，目前正处于模拟集群通信向数字转换的重要阶段。随着工业化和信息化的融合不断加快，加上政府公共安全投资的不断增加，专网通信市场规模不断扩大。

公司专网通信终端配套软件面对的直接下游为专网通信设备制造商或集成

商，最终下游为军工通信行业。下游行业对本行业的影响主要体现在以下三个方面：第一，本行业的市场持续扩容将受益于下游行业的不断发展；第二，下游行业的应用需求升级将拉动本行业产品技术水平的更新换代；第三，下游行业对产品的准入体制、对产品和服务的个性化应用需求以及对产品的功能和技术的要求等几个方面将影响本行业的利润水平、竞争格局以及技术水平。

公司专网通信产品的优势在于，公司设计的软件指令直接嵌入到专用通信设备的底层硬件模块中。由于专用通信设备都采用了先进的硬件加密模块对数据信息进行加密，其空中接口、内部指令等都有一套自主地加密算法，如果无法获得专有的通信协议，就无法进行相关的软件设计和开发。在军用无线通信设备领域，由于军方相对更关注产品供应的安全可靠及后期维护，因此合作关系较为稳固，一旦进入名单，“黏性”较高。

因此，在国防信息化的大趋势下，受益于军民融合和军事信息化，军工通信高端产品增长迅猛，信息设备及信息系统逐渐走向核心位置，从而使得专网通信行业面临广阔的发展空间。经向企业管理层访谈了解，专网通信终端设备配套软件的对外销售是公司未来收入和利润的重要来源，故本次预测未来通用软件收入（专网通信产品）在 2018 年将以较大的幅度增长，未来增幅将逐年放缓。

（3）预测期营业收入的持续增长具有可实现性

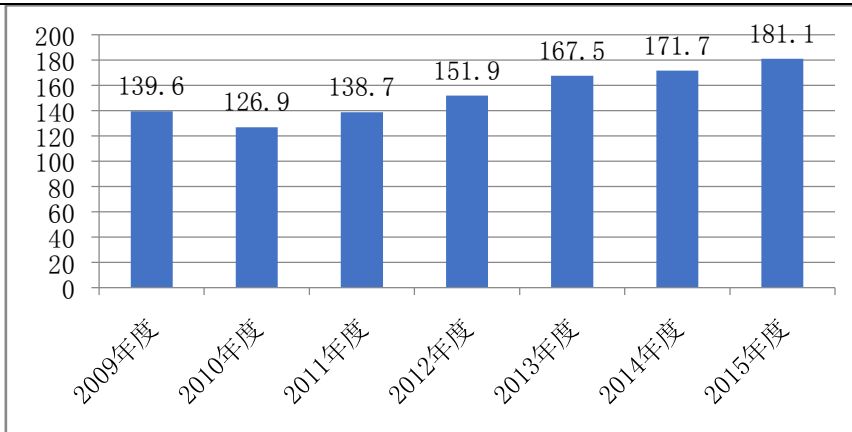
① 海高通信所处行业发展前景良好

A、公网通信发展概况

目前，我国的电信运营市场竞争格局已经形成，开放的脚步也逐步加大，国内各大电信运营商为了提高经营管理和服务水平，适应新业务发展的需求，纷纷构建各自的运营支撑系统框架和模式。

据赛迪网整理统计，中国三大运营商 BOSS 系统整体投资规模从 2009 年的 139.6 亿元增长至 2015 年的 181.1 亿元，区间内的复合增长率达 3.79%。

2009-2015 年度中国三大运营商 BOSS 系统整体投资规模（单位：亿元）



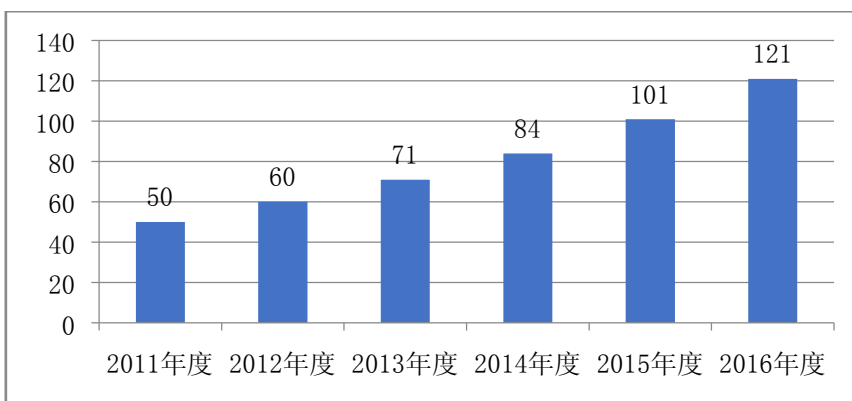
数据来源：赛迪网整理

未来随着 5G 的建设和部署，公网 BOSS 业务有望进一步扩张。根据赛迪网预测数据，至 2018 年，三大运营商 BOSS（含硬件集成）整体投资有望达到 222.7 亿元。

B、专网通信业的发展概况

根据前瞻产业研究院发布的《专网通信行业发展前景预测与投资战略规划分析报告》统计显示，2011 年我国专网通信行业市场规模为 50 亿元左右，2016 年大幅增长至 121 亿元左右，区间内的复合增长率达到 15.87%。

2011-2016 年中国专网通信行业市场规模（包括硬件及软件）（单位：亿元）



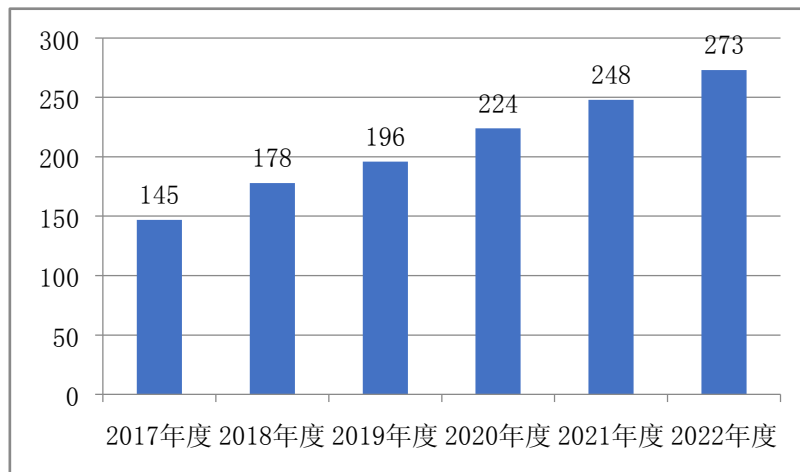
数据来源：前瞻产业研究院整理

我国具有自主知识产权的数字集群 PDT 系统建设已进入规模发展阶段，2018 年内将建成一张覆盖全国主要城市和地区的网络。同时，宽带专网网络进入布局阶段，工信部正式发布 1.4GHz 和 1.8GHz 专网频率规划，我国自主研发的 B-TrunC 标准已经成为 ITU 推荐的公共保护和救灾标准。因此，综合来看，随着工业化和信息化的融合不断加快，政府公共安全投资的不断增加，以及我国军民不断融合和国防信息化浪潮的不断推进，我国专网通信市场规模的不断扩大几乎成为一个

必然的趋势，而这也必将带来我国专网通信终端设备产品以及专网应用软件市场蓬勃发展的趋势。

根据深圳前瞻研究院的相关预测，未来五年我国专网通信行业依然能够维持稳定的年均增速，到2022年，市场的整体规模有望达到273亿元。

2017-2022年专网通信行业市场规模预测（包括硬件及软件）（单位：亿元）



数据来源：前瞻产业研究院整理

② 现有客户稳定，客户粘性较高

在无线通信设备领域，由于终端客户相对更关注产品供应的安全可靠及后期维护，因此合作关系较为稳固，一旦进入名单，粘性较高。

凭借在公网通信领域多年积累的技术优势和项目经验，公司已与中国电信及其所属的分子公司建立了长期稳定的合作关系。通信网络管理服务的主要客户为电信运营商，经过与客户的长期合作，在充分掌握客户的网络结构、设备分布等信息的基础上，海高通信制定了具有针对性的维护和优化方案，不仅提高了工作效率和服务质量，而且在海高通信与客户之间形成了一定的粘性。由于新进入者往往需要一年左右的时间才能掌握客户的网络结构、设备分布等信息，如果客户更换通信网络管理服务提供商，将面临通信网络运行质量和稳定性下降等风险。因此，客户倾向于与通信网络管理服务提供商建立长期稳定合作关系，从而提高了竞争对手的进入门槛。

海高通信专网通信产品的优势在于，海高通信设计的软件指令直接嵌入到专用通信设备的底层硬件模块中。由于专用通信设备都采用了先进的硬件加密模块对数据信息进行加密，其空中接口、内部指令等都有一套自主地加密算法，如果

无法获得专有的通信协议，就无法进行相关的软件设计和开发，客观上在技术开发过程中形成了门槛。海高通信凭借无线通信自组网领域所拥有的技术优势，满足最终用户需求，并成功切入专网通信应用软件市场，取得先发优势，成为该类产品应用软件的主要供应商。

③ 公司凭借其多方面的优势得到新老客户的充分认可

A、技术优势

海高通信专网应用软件拥有多项核心技术，其中面向对象中间件平台技术、高性能实时通信技术、高性能安全加密技术、智能化自组网技术、高并发服务器构架技术等保障了专网通信设备稳定的通信功能，使得专网通信设备可在多种环境下达到良好、稳定且安全的通信传输效果。

海高通信拥有自主知识产权的软件包括 IMS 无线网络管理系统、TD-SCDMA 系列扫频接收机、联机计费采集软件、DSJ 大数据产品专网通信应用软件等。其中海高无线网络管理平台软件（IMS）相关技术经中国科学院上海科技查新咨询中心鉴定在国内处于领先，并达到国际先进水平。

B、人力资源优势

海高通信核心技术团队稳定，核心技术人员均拥有二十年以上通信行业产品开发经验，其中黄荣先生主持开发过多个大型无线通信产品，参与研发了我国第一台 TD-SCDMA 扫频仪，建立了海高通信的软件研发体系。1997 年海高通信曾派出多名开发人员前往比利时贝尔开发 PAYPHONE 系统上的国标部分通信协议，以适用于中国的相关通信标准。截至目前，海高通信技术服务人员拥有 JAVA、Oracle 等专项技术认证 23 项，前端技术服务人员专业认证率达 100%。

C、服务优势

海高通信在电信软件产品及运维服务领域积累了丰富的行业经验，具备完善的客户服务体系。我国通信网络结构复杂，GSM、CDMA、WCDMA、TD-SCDMA、CDMA2000、TD-LTE 等多网络制式并存。目前，行业内大多数通信网络管理服务提供商不能适应复杂的网络结构，提供的通信网络管理服务往往局限于某一个或几个领域。海高通信经过十余年的发展，打造了一支成熟稳定的专业技术服务团队，能够为客户提供基站综合维护、数据综合维护、传输线路综合维护、接入网综合维护、无线局域网综合维护、业务软件运行维护等全面的通信网络维护服务。同时，还可提供 GSM、CDMA、WCDMA、TD-SCDMA、CDMA2000、TD-LTE 等全部主流网络制式

的通信网络优化服务。

高端技术人才及核心技术是决定软件技术企业核心竞争力的关键因素。标的公司通过多年的积累，凭借在技术、人才及服务等多方面的优势，得到了新老客户的充分认可，其营业收入、利润在报告期内均有较为明显的增长。同时，公司未来也将持续加大研发投入，注重技术人才的培养与储备，以保持并不断提高其核心竞争力，从而进一步拓展市场。

④目前在手及潜在订单能够支持 2018 年的预测收入

截至 2018 年 9 月，海高通信已确认收入为 8,808.97 万元，在手订单未确认收入为 4,584.43 万元，目前潜在订单金额为 3,169.00 万元(含税金额)，故 2018 年的预测收入拥有订单支持。

综上，海高通信 2018 年预测收入拥有订单支持，且由于行业发展前景良好，公司在原有客户稳定、粘性较高的同时，将不断拓展新的客户，故以后年度收入的持续增长具有可实现性。

2、未来年度营业成本预测

主营业务成本构成包括职工薪酬、材料费、租赁费、办公差旅费及其他。其中，职工薪酬，本次根据历史发生额、管理层预期的人均工资涨幅及人员增加数进行预测；租赁费、办公差旅费随着业务规模的不断扩增，以适当的增长预测；材料费及其他按收入的适当占比预测。

3、税金及附加的预测

公司的税金及附加主要包括印花税及流转税。根据企业的历史经营情况，以后年度印花税根据通用软件收入乘以印花税税率 0.03%进行预测。城建税(5%)、教育费附加(3%)、地方教育附加(2%)，以后年度按照销项税与进项税的差额乘以流转税税率进行预测。

4、期间费用的预测

海高通信期间费用包括销售费用、管理费用和财务费用。

销售、管理费用主要包括职工薪酬、办公差旅费、租赁费、中介服务费、折旧摊销、研发费用及其它。其中，职工薪酬，本次根据历史发生额、管理层预期的人均工资涨幅及人员增加数进行预测；折旧摊销按所用资产额结合折旧政策来测算；租赁费、办公差旅费及中介服务费随着业务规模的不断扩增，以适当的增

长预测；研发费用—委外开发费及其他按收入的适当占比预测。

财务费用主要为零星的手续费及利息收入，未来不予考虑。

5、其他收益的预测

海高通信的其他收益为软件企业增值税退税收益。

2018年6月30日，经双软评估标准互认协议机构、上海市软件行业协会评估，公司取得沪RQ-2015-1348号软件企业证书，有效期一年。根据国发[2011]4号文《国务院关于印发进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》及国发财税[2011]100号文《财政部国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》的规定，公司继续实施软件增值税优惠政策，即对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按17%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退的政策。目前公司专科及以上学历的员工占员工总数的95.31%（软件企业要求超过40%）；公司技术人员占员工总数的比例为68.75%（软件企业要求超过20%）；研发费用占营业收入的比例为6.87%（软件企业要求超过6%）；软件收入占企业收入的比例为70.21%（软件企业要求超过50%）；自产软件收入占企业收入的比例为70.21%（软件企业要求超过40%）。相关条件均符合软件企业审批的条件，根据企业管理层计划，未来年度人员安排及研发费用比例均能达到审批条件，本次假设该税收优惠政策未来年度可以延续。

其他收益未来假设其继续占通用软件收入适当比例预测。

6、所得税的预测

2017年10月23日，经上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局评定，公司取得GR201731000733号《高新技术企业证书》，有效期三年，根据高新技术企业税收优惠政策，期限内享受企业所得税减按15%税率征收。目前公司专科及以上学历的员工占员工总数的95.31%（高新技术企业要求超过20%）；技术人员占员工总数的68.75%（高新技术企业要求超过10%）；研发费用占营业收入的比例为6.87%（高新技术企业要求超过3%）。相关条件均符合高新技术企业审批的条件，根据企业管理层计划，未来年度人员安排及研发费用比例均能达到审批条件，未来假设其能继续评为高新技术企业所得税税率为15%。

7、折旧和摊销的预测

折旧和摊销的预测，除根据企业原有的各类固定资产和其它长期资产，并且考虑了扩张、改良和未来更新的固定资产和其它长期资产。

8、税后付息债务利息的预测

税后付息债务利息根据财务费用中列支的利息支出，扣除所得税后确定。

税后付息债务利息 = 利息支出 × (1 - 所得税率)

9、资本性支出的预测

资本性支出是指海高通信在不改变当前经营业务条件下，所需增加的超过一年期的长期资本性投入，如扩大经营规模所需的资本性投资，以及持续经营所必须的资产更新等。

10、运营资本增加额的预测

营运资本追加额系指企业在不改变当前主营业务条件下，为保持企业持续经营能力所需的新增营运资金。营运资金的追加是指随着企业经营活动的变化，获取他人的商业信用而占用的现金，正常经营所需保持的现金、存货等；同时，在经济活动中，提供商业信用，相应可以减少现金的即时支付。营运资本增加额为当期营运资本与上期营运资本的差额。

根据对海高通信历史资产与业务经营收入和成本费用的统计分析以及未来经营期内各年度收入与成本估算的情况，估算企业的最低现金保有量、应收款项、存货、应付款项平均余额，预测得到未来经营期各年度的营运资本增加额。

11、收益及现金流预测结果

根据上述过程，预测期内企业自由现金流详见下表：

单位：万元

项目\年份	2018 全年	2019	2020	2021	2022	2023 年及以后
一、营业总收入	17,971.51	24,344.81	33,294.84	39,664.91	47,280.11	47,280.11
营业收入增长率 (%)	64.88%	35.46%	36.76%	19.13%	19.20%	-
二、营业总成本	4,975.48	8,382.87	12,270.82	16,946.39	23,158.90	23,158.90
其中：营业成本	1,194.91	2,256.39	3,350.53	4,767.12	6,688.00	6,688.00
税金及附加	268.38	355.13	493.79	591.27	708.44	708.44
销售费用	596.78	923.74	1,315.43	1,774.26	2,341.97	2,341.97
管理费用	2,956.34	4,847.61	7,111.07	9,813.74	13,420.49	13,420.49
财务费用	-11.38	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
资产减值损失	-29.55	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

加：公允价值变动收益	-6.49	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
投资收益	78.71	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他收益	1,186.76	1,661.47	2,326.05	2,791.26	3,349.52	3,349.52
三、营业利润	14,255.02	17,623.41	23,350.07	25,509.78	27,470.73	27,470.73
四、利润总额	14,487.32	17,623.41	23,350.07	25,509.78	27,470.73	27,470.73
五、净利润	12,314.22	14,979.90	19,847.56	21,683.31	23,350.12	23,350.12
其中 2018 年 1-3 月实现母公司净利润	1,220.89					
六、归属于母公司损益	12,314.22	14,979.90	19,847.56	21,683.31	23,350.12	23,350.12
加：折旧和摊销	16.36	37.81	53.81	61.81	69.81	69.81
减：资本性支出	56.36	77.81	73.81	81.81	69.81	69.81
减：营运资本增加	-6,736.60	525.90	736.28	575.83	702.89	0.00
七、股权自由现金流	17,789.92	14,414.00	19,091.28	21,087.48	22,647.23	23,350.12
加：税后的付息债务利息						
八、企业自由现金流	17,789.92	14,414.00	19,091.28	21,087.48	22,647.23	23,350.12

（五）折现率的确定

折现率，又称期望投资回报率，是收益法确定评估企业市场价值的重要参数。由于被评估企业不是上市公司，其折现率不能直接计算获得。因此本次评估采用选取对比公司进行分析计算的方法估算被评估企业期望投资回报率。为此，第一步，首先在上市公司中选取对比公司，然后估算对比公司的系统性风险系数 β ；第二步，根据对比公司平均资本结构、对比公司 β 以及被评估公司资本结构估算被评估企业的期望投资回报率，并以此作为折现率。

本次采用资本资产加权平均成本模型（WACC）确定折现率。WACC 模型它是期望的股权回报率和所得税调整后的债权回报率的加权平均值。

在计算总投资回报率时，第一步需要计算，截至评估基准日，股权资金回报率和利用公开的市场数据计算债权资金回报率。第二步，计算加权平均股权回报率和债权回报率。

总资本加权平均回报率利用以下公式计算：

$$R = R_d \times (1 - T) \times W_d + R_e \times W_e$$

式中：

W_d ：评估对象的付息债务比率；

$$W_d = \frac{D}{(E + D)}$$

W_e ：评估对象的权益资本比率；

$$W_e = \frac{E}{(E + D)}$$

T ：所得税税率；

R_d ：付息债务利率；

R_e ：权益资本成本；

1、权益资本成本的确定

权益资本成本，按资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本 R_e ：

$$R_e = R_f + \beta_e \times MRP + \varepsilon$$

式中：

R_f ：无风险报酬率；

MRP ：市场风险溢价；

ε ：评估对象的特定风险调整系数；

β_e ：评估对象权益资本的预期市场风险系数；

$$\beta_e = \beta_t \times (1 + (1 - t) \times \frac{D}{E})$$

式中： β_t 为可比公司的预期无杠杆市场风险系数；

D、E：分别为可比公司的付息债务与权益资本。

分析 CAPM 我们采用以下步骤：

（1）根据 Aswath Damodaran 的研究，一般会把作为无风险资产的零违约证券的久期，设为现金流的久期。国际上，企业价值评估中最常选用的年限为 10 年期债券利率作为无风险利率。经查中国债券信息网最新 10 年期的、可以市场交易的国债平均到期实际收益率为 3.88%。

（2）市场风险溢价是对于一个充分风险分散的市场投资组合，投资者所要求的高于无风险报酬率的回报率。

由于我国证券市场是一个新兴而且相对封闭的市场，历史数据较短、投机气氛较浓、市场波动幅度很大，存在较多非理性因素，并且存在大量非流通股，再加上我国对资本项目下的外汇流动仍实行较严格的管制，因此，直接采用我国证券市场历史数据得出的股权风险溢价可信度不高。而以美国证券市场为代表的成熟证券市场，由于有较长的历史数据，且市场有效性较强，市场总体的股权风险

溢价可以直接通过分析历史数据得到。国际上新兴市场的股权风险溢价通常可以采用成熟市场的风险溢价进行调整确定。

因此，本次评估中采用美国纽约大学斯特恩商学院著名金融学教授、估值专家 Aswath Damodaran 的方法，通过在成熟股票市场风险溢价的基础上进行信用违约风险息差调整，得到中国市场的风险溢价。具体计算过程如下：

成熟市场的风险溢价计算公式为：

市场风险溢价 = 成熟股票市场的风险溢价 + 国家风险溢价

其中：成熟股票市场的风险溢价。美国股票市场是世界上成熟股票市场的最典型代表，Aswath Damodaran 采用 1928 年至今美国股票市场标准普尔 500 指数和国债收益率数据，计算得到截至目前美国股票与国债的算术平均收益差为 6.37%。

国家风险溢价：对于中国市场的信用违约风险息差，Aswath Damodaran 根据彭博数据库（Bloomberg）发布的最新世界各国 10 年期 CDS（信用违约互换）利率，计算得到世界各国相对于美国的信用违约风险息差，对于中国市场的信用违约风险息差为 0.75%。

则： $MRP = 6.37\% + 0.75\% = 7.12\%$

即当前中国市场的权益风险溢价约为 7.12%。

（3） β_e 值

该系数是衡量委估企业相对于资本市场整体回报的风险溢价程度，也用来衡量个别股票受包括股市价格变动在内的整个经济环境影响程度的指标。由于委估企业目前为非上市公司，一般情况下难以直接对其测算出该系数指标值，故本次通过选定与委估企业处于同行业的上市公司于基准日的 β 系数（即 β_i ）指标平均值作为参照。

目前国内同花顺资讯公司是一家从事于 β 的研究并给出计算 β 值的计算公式的公司。经查软件开发和服务行业的可比公司加权剔除财务杠杆调整平均 = 1.0626。

考虑到被评估单位的资本结构与上市公司有差异，因此本次资本结构根据企业自身的资本结构计算确定。

由于公司无付息债务，故其自身的 $D/E = 0.0\%$ 。

最后得到评估对象的权益资本预期风险系数的估计值 $\beta_e = 1.063$ 。

(4) 特定风险 ϵ 的确定

经分析，企业特定风险调整系数为委估企业与所选择的可比上市公司在企业规模、经营风险、管理能力、财务风险等方面所形成的优劣势方面的差异，各项风险说明如下：

截至评估基准日，上海海高通信股份有限公司资产总额与可比上市公司相比较小，资产配置一般。公司目前处于快速发展阶段，客户相对集中，有一定的经营风险。公司组织架构完整，内部管理及控制机制较为完善，管理人员的从业经验和资历较高。截至评估基准日，公司账面无付息债务，资产负债率较低，与同行业上市公司相比处于上游水平，公司财务风险较小。

综合以上因素，企业特定风险 ϵ 的确定为 2%。

(5) 权益资本成本的确定

最终得到评估对象的权益资本成本 R_e ：

$$R_e = 3.88\% + 1.063 \times 7.12\% + 2\% = 13.4\%$$

2、债务资本成本的确定

债务资本成本取基准日企业自身的付息负债利率，由于企业无付息负债，债务资本成本取 0%。

3、资本结构的确定

由于企业资本结构与上市公司有差异，故采用企业自身资本结构计算。

$$W_d = D / (D + E) = 0.0\%$$

$$W_e = E / (D + E) = 100.0\%$$

4、折现率的计算

$$R = R_d \times (1 - T) \times W_d + R_e \times W_e$$

适用税率：根据未来年度预测的上海海高通信股份有限公司实际税率为15%。

折现率 r ：

将上述各值分别代入公式即得到折现率：

$$\begin{aligned} r &= 0\% \times (1 - 15\%) \times 0.0\% + 13.4\% \times 100.0\% \\ &= 13.4\% \end{aligned}$$

（六）非经营性资产价值

经分析，企业的非经营性资产主要为交易性金融资产—债券投资、其他流动资产—银行理财产品及委托贷款等。

上述非经营性资产的预估值为 11,049.26 万元。

（七）付息债务

经核实，企业目前无付息债务。

（八）预估结论

根据上述测算程序，最终确定海高通信于 2018 年 3 月 31 日的预估值为 184,100.00 万元。同时，评估人员获取了海高通信提供的 2018 年 4 至 6 月的实际经营数据，认为截至目前，基于 2018 年 3 月 31 日时点的盈利预测合理，与实际发展趋势相符。考虑到海高通信于 2018 年 5 月 31 日进行了红利分派，分派现金金额为 4,050.00 万元，故海高通信以 2018 年 6 月 30 日作为评估基准日的预估值约为 180,000.00 万元，相关评估工作正在进行中。

二、标的资产停牌前的整体市值及其与本次交易对价的金额差异。若前述金额存在较大差异，请公司补充说明交易对价与标的资产整体市值差异金额形成的主要原因及其合理性

因本次重大资产重组，海高通信于 2018 年 6 月 6 日公布了暂停转让公告。海高通信停牌前收盘价格为 12.80 元/股，所对应的总市值为 138,240.00 万元。本次交易，海高通信预评估值为 180,000.00 万元，标的公司的交易对价与其整体市值的差额为 41,760.00 万元，预评估值较市值的增值率为 30.21%。

根据 Choice 数据相关统计，最近 3 年上市公司并购可比挂牌公司交易对价与并购前总市值的相关情况如下表所示：

单位：万元

序号	收购方	交易标的	交易对价	并购前总市值	溢价率
1	欧比特	铂亚信息100%股权	52,500.00	5,000.00	950.00%
2	东方国信	屹通信息100%股权	3,077.84	1,000.00	207.78%
3	全志科技	东芯通信63.33%股权	16,800.00	34,706.42	-23.57%
4	雷科防务	奇维科技100%股权	89,500.00	39,100.00	128.90%
5	新天科技	万特电气52.50%股权	10,496.40	19,994.36	-0.01%

6	天源迪科	维恩贝特94.94%股权	79,795.64	79,912.59	5.18%
平均值					211.38%
7	新宏泰	海高通信100.00%股份	180,000.00	138,240.00	30.21%

由于全国中小企业股份转让系统所处的市场在交易制度、涨跌幅限制、交易活跃度、合格投资者的门槛等各方面与 A 股市场存在较大差异，市场整体估值水平偏低。最近 3 年沪深上市公司并购可比挂牌公司溢价率平均值为 211.38%。海高通信 100% 股权的交易对价与其并购前总市值的差额为 41,760.00 万元，交易对价较停牌前的整体市值的增值率为 30.21%，明显低于被并购的同行业挂牌公司的平均值。

同时，在本次交易中，标的公司控股股东及一致行动人签署了《业绩承诺补偿协议》，承诺标的公司在 2018 年度、2019 年度、2020 年度实现的扣非净利润数分别不低于 12,000 万元、15,000 万元、20,000 万元。

综上，本次交易对价与标的资产停牌前的整体市值相比增值率为 30.21%，明显低于被并购的同行业挂牌公司的平均值，本次交易的交易价格以评估值作为参考，同时涉及标的公司控制权的转让以及业绩承诺人作出了较高的业绩承诺，因此本次交易对价与标的资产停牌前的整体市值存在的差异具备合理性。

三、结合标的资产 2016 年至今业绩、经营规模变动以及目前在手和潜在订单的具体情况，说明标的资产估值相对于 2016 年大幅增长的主要原因及其合理性

（一）评估目的、评估方法的区别

2016 年 2 月 29 日，银信资产评估有限公司出具银信评报字【2016】沪第 0058 号《评估报告》，经评估，截至 2016 年 1 月 31 日，海高有限的净资产评估值为 1,870.46 万元。该次评估目的是为海高有限拟整体变更为股份有限公司，需提供其净资产在评估基准日的市场价值，为其进行股份制改制提供价值参考，故采用资产基础法进行评估。

本次评估是为新宏泰发行股份并购海高通信提供价值参考。海高通信作为轻资产企业，资产基础法无法体现海高通信的盈利能力，也无法对标的公司所有拥有的研发能力、管理团队等不可确指的商誉等无形资源进行计量和量化反映。而

采用收益法能从预期获利能力的角度评价资产，能够客观、全面的反映被评估单位的内在价值。评估机构经分析后认为收益法评估结果更能反映目标资产的真实价值，故决定采用收益法评估结果作为目标资产的最终评估结果。

由于评估目的、评估方法的不同，所以 2016 年基于资产基础法的评估结果与本次重组基于收益法的评估结果情况之间存在较大差异。

（二）2016 年至今业绩、经营规模变动以及目前在手和潜在订单的具体情况

1、2016 年至今业绩、经营规模变动

2016 年至 2018 年 6 月 30 日，海高通信经营情况逐年上升具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年 1-6 月	2017 年度	2016 年度
营业收入	6,678.16	10,899.56	31,996.02
营业利润	6,883.96	8,971.81	7,666.24
利润总额	7,116.25	9,331.43	8,080.62
净利润	6,043.91	7,882.19	6,883.23

2016 年，海高通信依托大股东在专网通信硬件市场的深厚资源，结合企业自身在无线通信应用软件中积累多年的技术和产品经验，将自身研发的通信软件产品适配于硬件产品中进行推广性销售，藉此机会打开专网通信市场，从而实现全年营业收入 31,996.02 万元，其中向中利电子销售了从外部采购的通信硬件设备 22,600.34 万元。扣除该笔业务的影响后，标的公司 2016 年、2017 年的营业收入分别为 9,395.68 万元和 10,899.56 万元，2017 年度营业收入增长 16.01%，2018 年上半年实现营业收入 6,678.16 万元，较 2017 年同期增长 82.72%。由此，标的公司在报告期内的经营业绩呈较为明显的上升趋势。

2、目前在手和潜在订单情况

截至 2018 年 9 月，海高通信已确认收入为 8,808.97 万元，在手订单未确认收入为 4,584.43 万元，目前潜在订单金额为 3,169.00 万元（含税金额）。

根据标的公司下游应用客户的行业惯例，客户公司通常采用预算管理制度和

集中采购制度，在年底至第一季度主要进行项目预算审批，下半年陆续开展招标工作进行采购和实施。标的公司 2018 年上半年度实现营业收入 6,678.16 万元，净利润 6,043.91 万元。标的公司实现业绩承诺的可能性较高。

综上，标的公司 2016 年的评估与本次评估的目的存在根本性的差异，因此前后两次的评估结果不具有可比性。结合标的公司 2018 年上半年度的经营情况，海高通信实现业绩承诺的可能性较高，标的资产估值相对于 2016 年大幅增长具有其合理性。

四、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

（一）海高通信 100% 股权的交易对价与其整体市值的差额为 41,760.00 万元，与标的资产停牌前的整体市值相比增值率为 30.21%，明显低于被并购的同行业挂牌公司的平均值。

（二）本次交易的交易价格以评估值作为参考，同时涉及标的公司控制权的转让以及业绩承诺人作出了较高的业绩承诺，因此本次交易对价与标的资产停牌前的整体市值存在的差异具备合理性。

（三）本次交易标的作价以 2018 年承诺净利润计算的市盈率为 15 倍，处于近期并购重组同行业标的公司市盈率区间内。标的公司 2016 年的评估与本次评估的目的存在根本性的差异，因此前后两次的评估结果不具有可比性。结合标的公司 2018 年上半年度的经营情况，海高通信实现业绩承诺的可能性较高，预评估价格具有合理性。

五、补充披露情况

公司已就上述回复内容在预案（修订稿）“第四章 交易标的基本情况”/“一、拟购买资产的基本情况”/“（五）标的资产最近三年评估、增值和股权转让情况”、“第五章 本次交易标的资产评估预估值及定价”/“三、预评估模型及参数的选择”/“（二）收益法”、“第五章 本次交易标的资产评估预估值及定价”/“五、标的公司预估值的合理性分析”/“（三）并购对价与标的公司市值比较”中进行了补充披露。

问题 7、预案显示，本次交易拟分别向不超过 10 名特定投资者非公开发行股份，募集配套资金不超过 64,000 万元。募集配套资金将用于“特定区域信息智慧化管控系统平台建设及软件开发项目”。针对上述情况，请公司：（1）结合标的资产所在行业特征，说明该募投项目的必要性、合理性，并以量化指标说明其未来可能实现的经济效益；（2）对于该募投项目建设，前期是否有必要的资金和技术储备。如有，请详细说明；（3）详细说明该募投项目的具体内容，包括但不限于子项目名称、投入金额和建设周期等；（4）补充说明，未来公司是否有变更募集资金投向的可能。如有，请说明主要原因。请财务顾问发表意见。

回复：

一、结合标的资产所在行业特征，说明该募投项目的必要性、合理性，并以量化指标说明其未来可能实现的经济效益

（一）项目开展的有利政策条件

近年来，国家相关部门颁布了一系列鼓励软件行业发展的产业政策，为行业发展提供了良好的政策环境。

1、我国软件产业相关政策法规

时间	名称	颁布部门	主要内容
2000	《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》	国务院	在投融资政策、税收政策、产业技术政策、软件出口政策、收入分配政策、人才政策、知识产权保护等方面对软件行业进行大力扶持。
2005	《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）》、《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）若干配套政策的通知》	国务院	提出了我国科学技术发展的总体目标，将大型应用软件的发展列入优先发展主题，并在科技投入、税收激励、金融支持、政府采购、创造和保护知识产权、人才队伍建设等多方面提出了具体措施。
2009	《软件产品管理办	工信部	在 2000 年实施的《软件产品管理办法》

	法（2009）》		的基础上，完善了软件产品的认证和登记办法，加强了对软件产品在销售环节上的监管。
2009	《电子信息产业调整和振兴规划》	国务院办公厅	将提高软件产业自主发展能力、实现关键领域重要软件的自主可控、加强国产软件和行业解决方案的推广应用作为电子信息产业调整和振兴的主要任务之一。
2010	《关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》	国务院办公厅	确定新一代信息技术为七个战略性新兴产业之一，决定进一步加大财税金融等政策扶持力度，引导和鼓励社会资金投入，亦给软件行业的未来注入了光明的前景。战略性新兴产业是引导未来经济社会发展的重要力量。
2011	《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》	国务院	从财税、投融资、研究开发、进出口、人才、知识产权保护、市场管理等方面为软件产业发展提供强有力的政策支持。
2011	《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2011年度）》	国家发改委、科技部、工信部、商务部、国家知识产权	将重要行业的管理和应用软件等列入国家优先发展的重点领域。
2011	《国务院办公厅关于加快发展高技术服务业的指导意见》	国务院办公厅	将信息技术服务列入重点推进的高技术服务领域。
2012	《国家规划布局内重点软件企业和集成电路设计企业认定管理试行办法》	国家发改委 工信部 财政部 商务部 税务总	对国家规划布局内重点软件企业和集成电路设计企业的认定作为详细规定。

		局	
2013	《软件企业认定管理办法》	工信部 国家发 改委 财政部 国家税 务总局	对软件企业认定工作作为详细规定。
2013	《产业结构调整指导目录(2013年本)》	国家发 改委	将软件开发生产(含民族语言信息化标准研究与推广应用)列为鼓励类产业。
2016	《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》	国务院	促进军民科技创新体系相互兼容、协同发展,推进军民融合产业发展。推进军民技术双向转移和转化应用。引导优势民营企业进入国防科研生产和维修领域,构建各类企业公平竞争的政策环境。
2016	《软件和信息技术服务业发展规划(2016—2020年)》	工信部	加速软件与各行业领域的融合应用,发展关键应用软件产品、行业解决方案和集成应用平台产业规模,到2020年,业务收入突破8万亿元,年均增长13%以上,占信息产业比重超过30%,其中信息技术服务收入占业务收入比重达到5%。
2016	《“十三五”国家信息化规划》	国务院	到2020年,“数字中国”建设取得显著成效,信息化发展水平大幅跃升,信息化能力跻身国际前列,具有国际竞争力、安全可控的信息产业生态体系基本建立。2020年信息产业收入规模26.2万亿元。
2017	《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录(2016版)》	国家发 改委	将信息系统设计服务列入战略性新兴产业重点产品和服务指导目录。

2、国防科技领域相关政策法规

本次募集资金投资项目产品应用领域覆盖了国防科技领域和安防行业，公司开展相关业务时需遵循国防科技领域及安防行业的有关政策法规，具体的法律法规及政策文件主要包括：

国防科技领域相关政策法规			
时间	名称	颁布部门	主要内容
2016	《关于深化国防和军队改革的意见》	中央军委	到 2020 年前，在优化规模结构、完善政策制度、推动军民融合深度发展等方面改革上取得重要成果，努力构建能够打赢信息化战争的中国特色现代军事力量体系
2016	军队建设发展“十三五”规划纲要	中央军委	到 2020 年，军队要如期实现国防和军队现代化建设“三步走”发展战略第二步目标，基本完成国防和军队改革目标任务，基本实现机械化，信息化建设取得重大进展；现代后勤建设、战场建设、信息基础设施、军事训练和部队管理、国防动员、国际军事合作、军事理论法规和国防科技创新、改革配套建设、军民融合发展等方面建设和工作。
2016	《关于经济建设和国防建设融合发展的意见》	国务院 中央军委	建设中国特色先进国防科技工业体系。深化国防科技工业体制改革。推动军工技术向国民经济领域的转移转化，实现产业化发展。积极参与发展战略性新兴产业和高技术产业
2017	2017 年国防科工局军民融合专项行动计划	国防科工局	推动军工融入区域经济发展。大力加强军工技术成果转化，调动社会积极性发展军工高技术产业
2017	国务院办公厅关于推动国防科技工业军民融合深度发展的意见	国务院办公厅	——国家主导，市场运作。在中央统一领导下，加强国防科技工业军民融合政策引导、制度创新，健全完善政策，打破行业壁垒，推动军民资源互

			<p>通共享。充分发挥市场在资源配置中的作用，激发各类市场主体活力，推动公平竞争，实现优胜劣汰，促进技术进步和产业发展，加快形成全要素、多领域、高效益的军民融合深度发展格局。</p> <p>——问题导向，务求实效。针对制约国防科技工业军民融合深度发展的障碍，围绕“军转民”、“民参军”、军民两用技术产业化、军民资源互通共享等重点领域，突出解决深层次和重点、难点问题，向更广范围、更高层次、更深程度推动军民融合发展。</p> <p>——协同推进，成熟先行。充分发挥有关部门和地方政府作用，调动军工集团公司、军队科研单位和中科院、高等学校以及包括民营企业在内的其他民口单位等多方面积极性，形成各方密切合作、协同推进的强大合力。注重政策统筹协调，有序推进，成熟一项、落实一项。</p>
2017	“十三五”科技军民融合发展专项规划	科技部 军委科技委	完善科技军民融合体制机制。加强军民科技协同创新能力建设。推动科技创新资源统筹共享。促进军民科技成果双向转化
安防行业相关政策法规			
2004	《企业事业单位内部治安保卫条例》	国务院令 第421号	《条例》对关系全国或者所在地区国计民生、国家安全和公共安全的治安保卫重点单位提出了内部治安保卫工作要求，督促落实单位内部治安防范设施
2011	《中国安防行业“十二五”（2011~2015年）发展规划》	中国安全防范产品行	提出“推进安防服务模式创新，根据安防行业的特点，加强研究安防系统评估与咨询服务、工程服务、运营服

		业协会	务、维护服务、认证服务、培训服务等在各领域应用中的个性化需求和服务实现的模式、方法以及技术路线。”
2015	《关于加强公共安全视频监控建设联网应用工作的若干意见》	国家发 改委 中央综 治办 科技部 工信部 公安部 人社部 住建部 交通部 运输部	提出“全域覆盖、全网共享、全时可用、全程可控”的公共安全视频监控建设联网应用，要求推动系统集成，运用数据挖掘、智能预警等现代技术，加大在公共安全视频监控系统中的系统集成力度，逐步建立国家级和省级公共安全视频图像数据处理分析中心在视频图像领域建立和完善视频图像大数据分析挖掘应用等若干创新平台。
2015	《关于加强社会治安防控体系建设的意见》	中共中 央办公 厅 国务院 办公厅	提出要“健全点线面结合、网上网下结合、人防物防技防结合、打防管控结合的立体化社会治安防控体系”，“加快公共安全视频监控系统建设”。高起点规划、有重点有步骤地推进公共安全视频监控建设、联网和应用工作，提高公共区域视频监控系统覆盖密度和建设质量。
2015	《中华人民共和国反恐怖主义法》	人大常 委会	重点目标的管理单位应当建立公共安全视频图像信息系统值班监看、信息保存使用、运行维护等管理制度，保障相关系统正常运行。采集的视频图像信息保存期限不得少于九十日。大型活动承办单位以及重点目标的管理单位应当依照规定，对进入大型活动场所、机场、火车站、码头、城市轨道交通站、公路长途客运站、口岸等重点目标的人员、物品和交通工具进行安全检查。
2016	《“十三五”平安中	公安部	提出积极适应社会治安新形势，在加

	国建设规划》		快推进治安防控网络建设的基础上，以建立健全常态高效的街面巡逻防控网、城乡社区村庄防控网、单位和行业场所防控网、区域警务协作网、技术视频防控网和网络社会防控网等“六张网”为支撑，逐步形成和完善情报信息预警机制、警务实战指挥机制、实战勤务运行机制和绩效考评机制等“四项机制”。
2016	《中国安防行业“十三五”（2016-2020年）发展规划》	中国安全防范产品行业协会	“十三五”期间，要促进行业持续保持中高速发展，产品和服务迈向中高端水平，努力实现新的跨越：一是安防制造向规模化、自动化、智能化转型升级；二是安防服务向规模化、规范化发展；三是安防技术应用向解决方案系列产品化升级；四是安防系统建设向互联互通、高度集成及多业务融合的方向转变；五是安防骨干企业向国际化、品牌化迈进；六是安防行业从业人员更趋专业化、职业化。

（二）项目必要性

1、目前市场产品难以满足市场需求

特定区域的信息化建设是军事、国防安全以及武警、公安、电信、政府、金融、军工保密单位等信息化建设的一个重要环节。随着信息化建设的不断推进，多数特定区域的硬件建设水平也在不断攀升，软件的建设也取得了可喜的成绩。特定部门大多都建立了自己专有的应用系统或数据库系统，并且指派专人维护，比如人员管理系统、办公自动化系统、训练管理系统、量化考评系统等，一定程度上提高了特定区域的信息化水平。

但相对于日新月异的技术水平和遂行多样化任务的要求，我国特定区域整体管理工作落后，多数管理还是依靠人工来完成，没有完成信息化改造。目前，我国无线通信安全管控系统、安防信息化系统、设备智能监控系统等技术先进，但

没有形成针对特定区域信息化需求的软件产品，难以满足特定区域无线通信安全管理、安防信息化管理、设备智能化监控等需求。

本项目产品采用保密通信技术和大数据智能分析技术，对园区、基地、人员办公等区域内的上网行为、人员车辆往来信息、办公考勤请假、设备状态等进行统一管理，实现智慧安防、远程监控、设备自动监测功能；同时设备之间的通信信息采用特定方式加密，以保护核心通信信息安全，防止被截获窃取，能有效满足军事、国防安全以及武警、公安、电信、政府、金融、军工保密单位等特定区域的信息智慧化管理。

2、优化公司产品结构，提高标的公司的盈利能力

近年来，标的公司软件产业保持良好发展态势，公网业务继续保持稳定，专网产品线丰富、客户结构不断优化，公司营业收入和利润增长，进一步拓展了发展空间。本项目的实施，公司将进一步在原有市场基础上拓展新兴业务领域，可进一步优化公司产品结构，提高公司的盈利能力。

3、迅速占领市场，赢得市场先机

通过本项目的建设，有利于公司抓住特定区域信息智慧化管理系统软件市场的发展机遇，利用现有核心技术加快研发进度推出成熟产品，迅速占领市场，赢得市场先机。

（三）项目可行性

1、公司拥有雄厚的技术储备

技术优势是公司最核心的竞争优势。公司一直将技术创新视为自身持续发展的原动力。在长期的发展过程中，公司不断总结通信行业软件的技术特点、跟踪技术发展方向，积累了丰富的软件行业经验，掌握多项核心技术。公司作为第一批通过上海市高新技术企业认证(2001年)的企业之一，近三年先后荣获“CMMI 三级”、“信息系统集成及服务资质三级”、“2016年度上海市明星软件企业（快速增长型、四新企业）”、“2016年度科技小巨人培育企业”、“科技型中小企业”、“上海市软件企业”、“上海市专精特新中小企业”等荣誉资质，公司产品“海高数据分析平台软件 V1.0”荣获“2016年度上海市优秀软件产品”

称号，技术和研发实力得到相关行业及主管部门的认可。目前，公司拥有发明专利 1 项，软件著作权 58 项。

同时，公司在长期发展过程中形成的多项核心技术，如网络管理、安全保密通信、高并发服务器开发、数据库技术、大数据智能分析等，均可应用于本项目，为项目产品的研发提供技术基础。

2、公司拥有专业的人才优势

公司自成立以来一直重视人力资源的储备和培养，对不同岗位员工定期开展岗位培训，组织员工参与专业资质认证考试，邀请业内专家到公司进行专业培训。目前，公司核心技术团队稳定，核心技术人员均拥有二十年以上通信行业软件开发经验。

专业的人才优势将为本项目的顺利实施提供坚实的人才基础。

3、公司已有前期研发成果

2017 年下半年，公司参与外部单位组织的特定区域安防系统建设局部试点工作，承接满足特殊用户需求的安防信息管控平台软件的开发工作，投入大量研发力量，半年时间完成“海高区域信息安防管理系统、客户端管理系统、统筹管理系统、移动应用软件”等开发任务，取得了“海高区域信息安防管理系统客户端管理软件 V1.0”、“海高区域信息安防管理系统数据分析软件 V1.0”、“海高区域信息安防管理系统统筹管理软件 V1.0”和“海高区域信息安防管理系统移动应用软件 V1.0”四项软件著作权。目前，该平台软件正配合系统在试运行。

另外，公司有三名研发人员主攻量子密钥分发技术的研究，量子相关软件研发项目正在进行中，已储备一定的技术基础；同时，公司储备了部分物联网网络架构和云平台等方面算法等技术。

（四）该项目未来可能实现的经济效益

1、预测基础

本项目建设期 18 个月，建成后开始有产品销售，项目运营期为投产的第 1 年至第 10 年。根据自筹资金到位后推出相关产品 1-10 年销售额预期，及

2015-2017 年损益表相关数据，并考虑不确定因素影响下所应进行的保守推算，进行如下项目成本费用及利润的推算分析：

成本费用估算遵循国家现行会计准则规定的成本和费用核算方法，并参照目前企业的实际数据。主营成本为本公司发生的成本。

增值税按应税销售额 16% 计算，目前我国继续实施软件增值税优惠政策，即对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 16% 的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退的政策。

城市维护建设税按增值税的 5% 计算。

教育附加费，按增值税的 3% 计算。

地方教育附加费，按增值税的 2% 计算。

所得税按照 15%。

2、项目主要经济指标

项目产品按计划推向市场后的项目主要经济指标利润测算情况，详见下表：

项目主要经济指标

项目总投资（万元）	69,917.50
投产后年均销售收入（万元）	31,940.53
年均利润总额（万元）	9,840.14
年均所得税（万元）	1,476.02
年均净利润（万元）	8,364.12
10 年税后净现值（万元）	31,362.65
10 年税后内部收益率	16.37%
税后动态投资回收期（年）（不含 1.5 年建设期）	7.04
投资利润率	14.07%

二、对于该募投项目建设，前期是否有必要的资金和技术储备。如有，请详细说明

（一）前期投入必要资金情况

该募投项目总投资 6.99 亿元，计划使用募投资金 6 亿元，拟使用自有资金

约 1 亿元。截至 2018 年 6 月 30 日，标的公司货币资金约 1 亿元，自有资金充裕，能够支持募投项目前期投入。

（二）标的企业技术储备

标的公司拥有雄厚的技术储备和专业的人才优势，前期研发成果显著。具体情况详见本核查意见“问题 7”/“一、结合标的资产所在行业特征，说明该募投项目的必要性、合理性，并以量化指标说明其未来可能实现的经济效益”/“（三）项目可行性”。

对于该募投项目建设，公司前期有必要的资金和技术储备。

三、详细说明该募投项目的具体内容，包括但不限于子项目名称、投入金额和建设周期等

该募投项目名称为特定区域信息智慧化管控系统平台建设及软件开发项目，本项目总投资为 69,917.50 万元，无具体子项目。

该项目规划建设期为 18 个月，在项目建设期内将完成研发办公实验楼购置及装修、营销服务网点租赁及装修、研发设备及软件购置、完善项目人员配置、完成项目产品的研发工作等。该项目的投资情况汇总如下图：

项目投资情况

项目总投资（万元）	69,917.50
场地建设（万元）	23,346.96
设备购置费（万元）	30,110.91
软件购置费（万元）	6,740.70
研发费用（万元）	5,620.00
营销费用（万元）	1,089.00
预备费用（万元）	3,009.93

四、补充说明，未来公司是否有变更募集资金投向的可能。如有，请说明主要原因。请财务顾问发表意见。

该募投项目是标的公司基于对我国软件行业发展的产业政策的深度了解，经

过科学论证和长期准备，与标的企业对未来经营发展战略规划相一致，项目决策具有谨慎性。

本次募投项目是标的公司基于软件产业优势推进产业延伸的具体措施，能够优化产业结构，同时与标的企业现有的技术关联度、市场关联度相关性均较高，具体情况如下：

（一）技术关联度分析

标的公司在长期发展过程中形成的多项核心技术，如网络管理、安全保密通信、高并发服务器开发、数据库技术、大数据智能分析等，均可应用于本次募投项目，为项目产品的研发提供技术基础。因此，本次募投项目与标的公司现有技术关联度较高。

（二）市场关联度分析

标的公司专网业务主要配合下游设备厂商和系统集成商，服务于特定群体通信信息化建设。该群体与本项目产品的目标客户群体重合，有利于标的公司新项目市场推广和实施。

经过长时间准备，标的公司已完成本次募投项目所需的环保批复、投资备案等必备手续，为项目实施做好充分准备工作。同时，标的公司根据行业情况出具了可行性研究报告，对投资金额、投资规划、投资进度、技术、人员、市场等进行了充分论证。截至目前，标的企业积极促成本次募投项目建设和实施条件，推动募投项目的建设进程。

本次募投项目论证充分审慎，未来不存在违法变更或者变相变更募投的可能性。

五、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

（一）该募投项目具备必要性、合理性。

（二）对于该募投项目建设，公司前期有必要的资金和技术储备。

(三) 本次募投项目论证充分审慎，未来不存在违法变更或者变相变更募投的可能性。

六、补充披露情况

公司已就上述回复内容在预案（修订稿）“第六章 发行股份情况” / “五、本次募集配套资金的使用计划、必要性与合理性的讨论与分析及前次募集资金使用情况” / “（五）未来是否有变更募集资金投向的可能”中进行了补充披露。

问题 8、预案披露，本次交易完成后，海高通信将成为上市公司的子公司。上市公司将保持标的公司在业务、资产方面的相对独立，人员和机构不做重大调整。针对上述情况，请公司补充披露，在保持标的资产在业务、资产方面的相对独立性的同时，如何保证对标的资产的控制权。请财务顾问及律师发表意见。

回复：

一、本次重组完成后，海高通信的股权结构

本次重组完成后，海高通信的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	新宏泰	10,800	100
	合计	10,800	100

根据《发行股份购买资产协议》，本次重组完成后，海高通信将在股转系统终止挂牌，并向主管工商行政管理部门提交海高通信公司形式由股份有限公司变更为有限责任公司，即本次重组完成后，海高通信将成为上市公司全资子公司。

本次重组完成后，上市公司将成为海高通信唯一股东，可以控制海高通信100%股权。

二、本次重组完成后，上市公司对海高通信法人治理的控制

（一）本次重组完成后海高通信的董事会安排

根据《公司法》的规定，上市公司作为届时海高通信唯一股东，其有权行使包括选举和更换非由职工代表担任的董事、监事在内的股东权利。根据上市公司出具的《确认函》，本次重组完成后，海高通信设董事会，董事会成员共5名，其有权向海高通信委派全部董事。

因此，上市公司可以控制海高通信董事会中全部董事的委派，上市公司对海高通信董事会形成实际控制。

（二）对海高通信的其他治理安排

鉴于本次重组完成后，上市公司可以实际控制海高通信董事会，进而其可以控制海高通信高级管理人员，包括总经理、财务总监等人员的聘任。同时，海高

通信作为上市公司全资子公司，其基本财务核算原则应参照上市公司基本财务制度予以执行，并应遵照执行上市公司的各项管理制度。

综上所述，本次重组完成后，上市公司作为海高通信唯一股东，有权行使其股东权利、并实际控制海高通信董事会，进而决定海高通信高级管理人员的聘任，其能够使上市公司充分有效地控制和管理海高通信。

三、在保持标的公司在业务、资产方面的相对独立性的同时，上市公司将采取以下措施加强对标的公司管理控制：

（一）在保留海高通信原有机构和人员不做重大调整的前提下，上市公司拥有向海高通信委派董事、监事、高管的权力，同时其将加强对海高通信的财务、业务监督和管理监督，保证上市公司对海高通信日常经营的知情权，提高经营管理水平和防范财务风险。

（二）上市公司充分利用资本平台优势、资金优势以及规范化管理经验，为海高通信的业务发展提供支持，为海高通信制定清晰明确的战略规划及发展目标；建立有效的沟通机制和联动机制，将海高通信的技术开发、客户管理、业务管理和财务管理纳入到上市公司统一的内控管理系统中。

（三）加强上市公司的统一管理，完善内部管理制度和风险控制制度的建设。上市公司将强化在业务经营、财务运作、对外投资、担保、资产处置等方面对海高通信的管控，使上市公司与海高通信形成有机整体，提高公司整体决策水平和风险管控能力。同时健全和完善公司内控制度，推进上市公司与海高通信管理机制的有机融合，以适应公司整体资产和业务规模的快速增长。

（四）在上市公司整体范围内，通过优秀经营管理人才在内部的合理流动，实现人才的优化配置，加快海高通信与上市公司的企业文化融合。

四、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

本次重组完成后，上市公司在保持标的公司在业务、资产方面的相对独立性的同时，将通过其持有的海高通信股权、对海高通信董事会的控制等措施，有效保证上市公司对标的公司控制权。

五、补充披露情况

公司已就上述回复内容在预案（修订稿）“第十章 其他重要事项” / “九、上市公司为保证对标的资产的控制权的措施”中进行了补充披露。

（本页无正文，为《东海证券股份有限公司关于上海证券交易所<关于对无锡新宏泰电器科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案信息披露的问询函>之核查意见》之签字盖章页）

财务顾问主办人：

张嘉栋

张嘉栋

高国舟

高国舟

