

关于江苏丰东热技术股份有限公司
中国证监会行政许可项目审查反馈意见中
有关问题的核查情况说明

广会专字[2016]G15043050038 号

目录

报告正文.....	1-75
-----------	------

**关于江苏丰东热技术股份有限公司
中国证监会行政许可项目审查反馈意见中
有关问题的核查情况说明**

广会专字[2016]G15043050038 号

中国证券监督管理委员会：

由江苏丰东热技术股份有限公司（以下简称“丰东股份”）转来的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（161378号，以下简称“反馈意见”）奉悉。对此，我们作了认真研究，并根据反馈意见的要求，对丰东股份拟收购标的公司方欣科技有限公司（以下简称“方欣科技”）的有关问题进行了核查，并对相关问题的核查情况说明如下：

问题 5：申请材料显示，本次交易拟募集配套资金不超过 120,000 万元，将用于智慧财税服务互联平台、企业大数据创新服务平台建设、补充方欣科技流动资金及用于支付本次交易的相关税费。申请材料同时显示，方欣科技 2015 年末账面货币资金余额为 9,145.16 万元，占总资产的比例为 39.05%，收益法评估预测其中 4,524.89 万元货币资金为溢余性资产。请你公司补充披露：1）上述募投项目投资金额具体测算过程、依据及合理性，募投项目建设的必要性、可行性及目前进展情况。2）方欣科技营运资金需求测算过程、依据及合理性，是否考虑方欣科技拟实现的净利润和经营现金流入的影响，并结合上述情形及方欣科技现有货币资金用途、未来支出安排、溢余资金、财务状况和现金流量状况等，补充披露募集资金拟用于补充方欣科技流动资金的必要性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

目前，互联网+财税是企业服务市场中最具潜力的垂直行业之一，主要体现在以下方面：第一、行业空间庞大，全国有 7,000 多万企业和个体工商户，每家每年都会在财税等方面有刚性支出，潜在市场空间达到数千亿；第二、通过金税三期工程的推广，政府以及企业财税信息化程度大幅提升，具备了以 SaaS 模式改造和整合传统的财税服务的基础；第三、互联网+财税处于起步阶段，面临巨大的市场机会；第四、随着市场进入快速发展阶段，需要投入大量资源，尽快扩张并积累用户，同时加快平台和服务生态建设，提高用户粘性，才能巩固领先优势，避免被后来者赶超。

方欣科技是互联网+财税领域的先行者，在该领域具有很强的竞争优势。方欣科技是国家金税三期纳税服务平台的中标承建商，其拓展企业用户进行财税服务具有天然的卡位优势，截至本回复出具日注册用户已经超过 600 万。方欣科技财税云服务已在广东、云南等地成功运营，付费用户已经超过 90 万，具有突出的领先优势。未来方欣科技将会大力投入资源，把握互联网+财税行业以及企业服务市场（即 2B 市场）的巨大机会，建立起行业领先的智慧财税服务互联平台，构建企业全生命周期服务生态圈，在 2B 企业服务市场占有一席之地。

互联网行业在个人用户市场即 2C 市场领域的发展大致经过三个阶段：第一，加速积累用户阶段，早期通过门户网站、各种 APP 免费吸引用户，后期以推出相应的获客政策吸引用户，这个阶段需要大量投入资金支撑产品研发以及渠道推广；第二，平台建设留住用户阶段，随着用户数量的增加，如何留住用户并且提高使用频次更为重要。这个阶段的重点是完善平台建设并且构建生态圈，前者不断提高用户体验，后者不断提高用户粘性，并且同时提高竞争壁垒；第三，货币化阶段，留住用户是为了获取商业利益，这个阶段的重点是实现向用户收费，提高付费用户转化率，提高用户 ARPU 值。这三个阶段并不是完全割裂，是交替重叠的过程，2B 市场亦会经过类似的发展。

方欣科技基于互联网行业的发展逻辑，制定如下战略，并通过自身经营产生的现金流入和募集资金来实施完成：

第一，在全国范围快速推广财税云服务，加快聚集平台用户数量。方欣科技已在广东省建立了成功的财税云服务推广和运营体系，未来要在 27 个省市区域

复制，目标企业用户巨大。方欣科技计划未来三年投入约 5.7 亿，在 27 个省市区域设立省级子公司，设立一级渠道服务网点 500 家、二级服务网点 2500 家，以尽可能快的速度提升注册用户比例，并在各省级子公司下设省级营销中心、省级线下体验中心及服务支撑中心提升客户体验度。资金来自自身日常经常产生的现金流入，以及配套融资的补流部分。

第二，建设智慧财税服务互联平台，构建企业全生命周期服务生态圈。企业客户越来越需要综合性服务平台，能提供财务以及非财务（如法律、征信、人力资源等）等一站式服务。方欣科技计划建设智慧财税服务互联平台，以财税服务为基础，通过整合第三方合作资源，构建财税以外的企业服务能力等，向注册用户提供一个站式全生命周期服务。智慧财税服务互联平台将会大幅提高用户的粘性和用户潜在 ARPU 值，将使公司从垂直行业龙头发展到综合性企业服务平台，实现跨越式发展。项目资金主要由智慧财税服务互联平台项目募集。

第三，建立企业大数据创新服务平台。互联网+时代重塑了企业竞争力模型，数据已成为企业的核心资源和核心竞争力。方欣科技要尽快建立起大数据创新服务平台，一方面要有力支撑基于 SaaS 的财税服务以及后续上线的其他企业服务推广运营；另一方面，要在服务企业用户的过程中，加快数据积累并且通过大数据应用向客户提供更多增值服务，以提升平台用户体验和增强平台核心竞争力。项目资金主要由企业大数据创新服务平台项目募集。

上述发展战略都需要大量的资金支持及资金储备。预计未来三年，方欣科技利用溢余资金和经营利润带来的现金情况下，有能力实现评估假设的经营目标，但是方欣科技要实现前述跨越式发展战略，必须加大资金投入。据测算，上述项目的建设将预计在未来三年给方欣科技带来新增百万以上的收费用户。

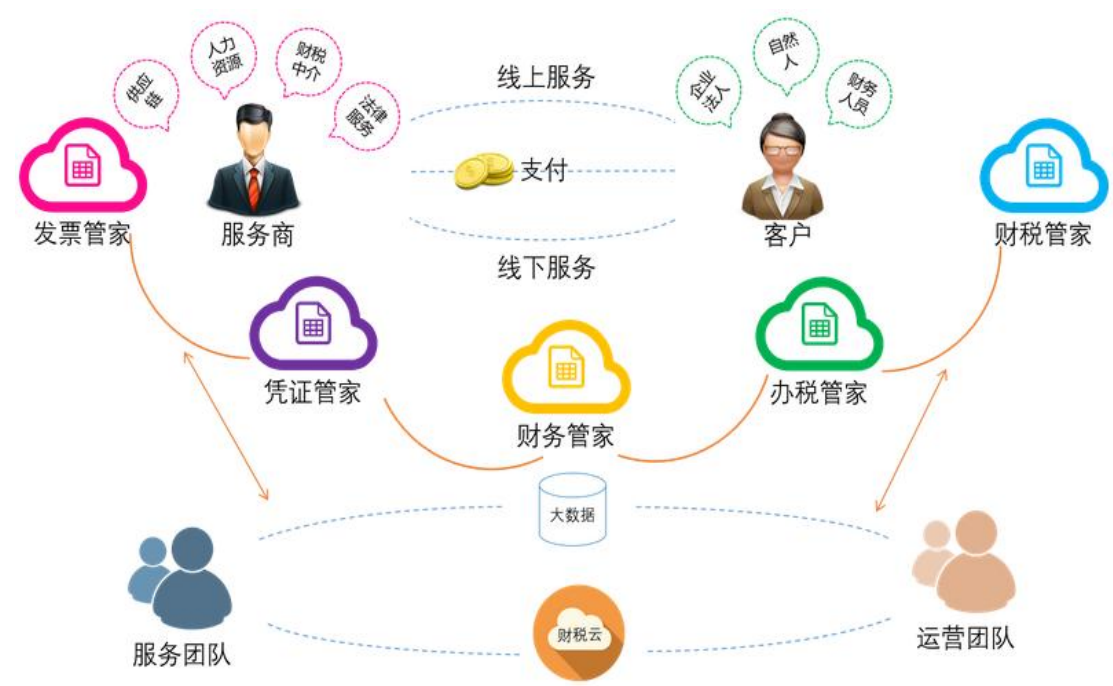
一、上述募投项目投资金额具体测算过程、依据及合理性，募投项目建设的必要性、可行性及目前进展情况

（一）智慧财税服务互联平台项目

1、智慧财税服务互联平台项目资金需求测算过程、依据及合理性

根据方欣科技的业务战略规划，智慧财税服务互联平台项目建设期为三年，主要包括几方面工作：第一、在 27 个省市区域拓展合作伙伴，吸引其入驻平台。目标合作伙伴以非财税类第三方专业服务机构为主，如法律、征信、人力资源等。

第二、线下网点能力升级。方欣科技计划在全国建设 500 个一级服务网点，主要向企业客户提供财税方面个性化地面服务。本募投项目计划对相关网点的非财税服务的能力升级，增加相关非财税专业人员，使得网点能够向企业客户提供包括非财税在内的一站式线下服务；第三、增加人力投入。一方面对财税平台进行扩容，以对接非财税服务提供商；另一方面，要对非财税服务进行 SaaS 标准化建设。智慧财税服务互联平台未来会成为纳税人（企业用户及个人用户）、第三方专业服务机构、政府部门等用户的连接平台，目标用户群体包括超过千万户企业用户、上万家专业服务机构、超过 2 亿的自然人。



截至本回复出具日，方欣科技的业务已经覆盖全国 14 个省级单位，共计服务超过 600 万用户，方欣科技已经形成了一套完整的可复制的智慧财税服务互联平台推广经验。基于此，智慧财税服务互联平台项目募投资金总预算为 55,194.38 万元，由合作伙伴用户发展费用、线下网点建设费用、企业用户发展费用、运营推广费用、人力成本费用、办公场地及配套装修费用、平台建设硬件设备采购费用、办公设备费用等构成。相关测算具体说明如下：

智慧财税服务互联平台项目	投资金额	第一年	第二年	第三年
合作伙伴用户发展费用	2,630.00	640.00	800.00	1,190.00
线下网点建设费用	13,000.00	2,630.00	4,670.00	5,700.00
企业用户发展费用	13,244.00	105.00	3,654.00	9,485.00

智慧财税服务互联平台项目	投资金额	第一年	第二年	第三年
运营推广费用	4,390.80	812.25	1,319.98	2,258.57
人力成本费用	16,904.10	3346.50	5577.20	7980.40
办公场地及配套装修等费	1,490.00	780.0	440.00	270.00
平台建设软硬件设备采购费用	3,133.36	534.04	910.60	1,688.72
办公设备费用	402.12	226.45	110.24	65.43
合计	55,194.38	9,074.24	17,482.02	28,638.12

(1) 合作伙伴发展费用

合作伙伴用户发展费用约 2,630 万元，主要吸引企业全生命周期服务内非财税服务第三方专业机构进入平台向用户提供专业线上服务。智慧财税服务互联平台要构建全方位的企业服务能力，非财税服务主要通过第三方专业机构合作实现，如律师事务所、人力资源外包服务机构、资产评估机构等。由于初期使用非财税服务用户数较少，盈利空间不大，方欣科技通过与第三方专业机构分摊成本的方式吸引其进入自身智慧财税服务互联平台，提供线上非财税专业服务。

方欣科技计划三年内寻找到 60 家非财税服务合作伙伴，具体支出如下：

时间	合作伙伴 (家)	市场合作资源 整合费用 (万元)	合作伙伴 (家)	服务标准化建 设费用 (万元)	专业内容资源整 合费用 (万元)
第一年第 1 季度	2	15	2	8.6	150
第一年第 2 季度	3	22	3	12.78	128.03
第一年第 3 季度	3	21.5	3	12.66	120.08
第一年第 4 季度	4	28.5	4	16.8	104.07
小计	12	87	12	50.84	502.16
第二年第 1 季度	4	28.2	4	16.76	160.32
第二年第 2 季度	4	28	4	16.72	148.2
第二年第 3 季度	5	34.8	5	20.75	120
第二年第 4 季度	5	34.6	5	20.55	171.1
小计	18	125.6	18	74.78	599.62
第三年第 1 季度	6	41.2	6	24.48	240
第三年第 2 季度	6	40	6	24.9	222
第三年第 3 季度	8	52.4	8	32	209
第三年第 4 季度	10	61.8	10	41	201.22
小计	30	195.4	30	122.38	872.22
合计	60.00	408.00	60.00	248.00	1,974.00
合计					2,630.00

（2）线下网点建设费用

线下网点建设费用约 13,000 万元。线下网点主要对当地企业用户针对企业全生命周期内的非财税业务进行服务升级。方欣科技通过向 500 家一级服务网点派驻经培训考核合格律师、人力资源师、资产评估师等非财税专业人员的形式对其进行业务能力升级，其能力辐射到 2,500 家二级渠道网点，对其进行业务协助。此外，智慧财税服务平台建立后，方欣科技急需针对其非财税服务功能对原有线下网点服务人员进行培训。根据行业经验，预计每家一级网点投入 26 万元左右。具体费用如下：

线下网点建设费用（非财税业务升级）		
时间	一类网点（家）	升级费用（万元）
第一年第 1 季度	25	650
第一年第 2 季度	25	650
第一年第 3 季度	25	650
第一年第 4 季度	25	650
小计	100	2,600
第二年第 1 季度	45	1,170
第二年第 2 季度	45	1,170
第二年第 3 季度	45	1,170
第二年第 4 季度	45	1,170
小计	180	4,680
第三年第 1 季度	55	1,430
第三年第 2 季度	55	1,430
第三年第 3 季度	55	1,430
第三年第 4 季度	55	1,430
小计	220	5,720
合计	500	13,000

（3）企业用户发展费用

企业用户发展费用约 13,244 万元，主要是为了吸引企业用户选择平台非财税服务所需要支出的成本。智慧财税服务互联平台要构建全方位的企业服务能力，除了现在的财税服务，未来还要提供法律、征信、人力资源等服务。初期吸引用户平台接受相关服务，需要一定的获取成本。后续随着用户使用习惯养成，以及用户规模增加，获取用户成本会大幅下降。按照业务拓展经验，每户每年平均获

客成本为 350 元，方欣科技计划三年共计发展跨域业务企业用户 39 万户，费用具体如下：

时间	获取单位用户成本 (元/家)	新增用户数(万家)	用户发展成本(万元)
第一年第 1 季度	-	-	-
第一年第 2 季度	350.00	0.05	17.50
第一年第 3 季度	350.00	0.1	35.00
第一年第 4 季度	350.00	0.15	52.50
小计		0.30	105.00
第二年第 1 季度	350.00	1.20	420.00
第二年第 2 季度	350.00	2.10	735.00
第二年第 3 季度	350.00	3.00	1,050.00
第二年第 4 季度	345.00	4.20	1,449.00
小计		10.50	3,654.00
第三年第 1 季度	345.00	5.10	1,759.50
第三年第 2 季度	340.00	6.40	2,176.00
第三年第 3 季度	335.00	7.70	2,579.50
第三年第 4 季度	330.00	9.00	2,970.00
小计		28.20	9,485.00
合计		39.00	13,244.00

(4) 运营推广费用

本募投项目拟建设开发多媒体展示系统（含网站），并采购展示终端设备 500 套，铺设至一级渠道网点，用以推广智慧财税服务互联平台相关服务。根据行业经验，展示系统开发及维护共需 780 万元；每套终端市场询价约 5.6 万元/套，共计 2800 万元。

项目	第一年	第二年	第三年	合计
展示系统平台软件	480.00	150.00	150.00	780.00
多媒体终端	252.00	868.00	1680.00	2,800.00
线上线下推广费用	80.25	301.98	428.57	810.80
合计	812.25	1,319.98	2,258.57	4390.80

(5) 人力成本费用

人力成本费用约为 1.69 亿元，主要包括智慧财税服务互联平台开发、非财税业务标准化、SaaS 化所需的平台建设人员、应用开发人员、运营管理人员等人力成本。

根据近年来的试点经验，募投项目的建设期间，方欣科技将根据项目建设进度合理配备研发、产品、设计、工程师、数据库管理等相关人员，高峰时人员合计 796 名，具体所需人力成本费用测算如下：

序号	岗位分类	第一年(万元)	第二年(万元)	第三年(万元)
1	项目总监	99.54	110.71	147.58
2	项目经理	361.98	358.93	409.13
3	高级 Java 研发工程师	289.58	502.5	745.2
4	中级 Java 研发工程师	341.3	770.06	1056.92
5	初级 Java 研发工程师	579.17	761.67	1008.21
6	系统架构工程师	103.42	102.55	233.79
7	系统集成工程师	72.4	71.79	233.79
8	系统分析工程师	93.08	233.07	280.06
9	高级产品经理	258.56	256.38	292.24
10	中级产品经理	82.74	82.04	92.54
11	高级 UI 设计师	62.05	123.06	140.27
12	中级 UI 设计师	82.74	195.78	231.35
13	高级 QA 工程师	36.2	107.68	248.4
14	中级 QA 工程师	51.71	153.83	304.41
15	初级 QA 工程师	82.74	167.81	340.94
16	高级前端工程师	85.32	310.22	460.27
17	中级前端工程师	144.79	482.45	608.82
18	高级 DBA	82.74	81.57	138.81
19	中级 DBA	28.44	84.6	170.47
22	运营管理人员	408	620.5	837.2
合计		3,346.5	5,577.2	7,980.4
总计		16,904.10		

(6) 办公场地及配套装修等费用

根据上述人力成本费用的阐述，高峰时配备的人员将会达到 796 人，平均每人所需办公面积 2 平方米以上，加上公共平摊面积，共计最少需要 2,000 平米空间。

根据市场询价，本次募投中办公场地费用预计为每平米每月 150 元（综合考虑不同地区后的平均价格）。办公室装修费用为每平米 2,300 元、办公家具每平米 1,100 元左右。基于办公楼自身的不动产特性，初始为 1,500 平米空间，第二年随业务发展、人员增加，进一步扩展 500 平米。此后随着人员数量趋于稳定，办公面积也逐渐稳定。建设期内的总部办公场地费用测算如下：

时间	面积（平米）	费用（万元）
装修费用	1,500	390.00
办公家具	1,500	187.50
第一年第 1 季度	1,500	50.625
第一年第 2 季度	1,500	50.625
第一年第 3 季度	1,500	50.625
第一年第 4 季度	1,500	50.625
小计	-	780.00
装修费用	500	115.00
办公家具	500	55.00
第二年第 1 季度	2,000	67.50
第二年第 2 季度	2,000	67.50
第二年第 3 季度	2,000	67.50
第二年第 4 季度	2,000	67.50
小计	-	440.00
第三年第 1 季度	2,000	67.50
第三年第 2 季度	2,000	67.50
第三年第 3 季度	2,000	67.50
第三年第 4 季度	2,000	67.50
小计	-	270.00
合计	2,000	1,490.00

(7) 平台建设软硬件设备采购费用

方欣科技预计分三年投资 3,133.36 万元用于软件及操作系统、电子设备的购置，明细如下：

投入类别/办公及电子设备	数量	单价（万元）	总价（万元）
第三方软件采购	1	289.36	289.36
联想开发机	20	1.00	20.00
MacPro	15	1.20	18.00
联想 Thinkpad 笔记本	12	1.20	14.40
服务器	1	5.00	5.00
三层交换机	2	4.00	8.00
二层交换机	4	1.12	4.48
机柜	2	0.50	1.00
防火墙	1	2.00	2.00
KVM	2	0.40	0.80
存储/台	1	70.00	70.00
防火墙/台	1	45.00	45.00
VPN 设备/台	1	30.00	30.00
带宽		16 万/年	16.00
机柜		10 万/个	10.00
第一年小计			534.04
第三方软件采购	1	359.36	359.36
联想开发机	18	1.00	18.00
MacPro	13	1.20	15.60
联想 Thinkpad 笔记本	20	1.20	24.00
服务器	3	5.00	15.00
三层交换机	3	4.00	12.00
二层交换机	2	1.12	2.24
机柜	6	0.50	3.00
UPS	4	3.00	12.00

投入类别/办公及电子设备	数量	单价（万元）	总价（万元）
防火墙	2	2.00	4.00
KVM	6	0.40	2.40
刀片服务器/台	3	30.00	90.00
交换机/台	2	5.00	10.00
虚拟化套件/套	2	46.00	92.00
存储/台	1	70.00	70.00
防火墙/台	1	45.00	45.00
VPN 设备/台	1	30.00	30.00
带宽		16 万/年	16.00
机柜		10 万/个	10.00
云设施租用		80 万/年	80.00
第二年小计			910.60
第三方软件采购	3	340.03	1,020.08
联想开发机	16	1.00	160.00
MacPro	5	1.20	6.00
联想 Thinkpad 笔记本	12	1.20	14.40
服务器	10	5.00	50.00
三层交换机	4	4.00	16.00
二层交换机	7	1.12	7.84
机柜	4	0.50	2.00
UPS	4	3.00	12.00
防火墙	2	2.00	4.00
KVM	6	0.40	2.40
刀片服务器/台	5	30.00	150.00
交换机/台	3	5.00	15.00
虚拟化套件/套	2	46.00	92.00
存储/台	1	70.00	70.00
防火墙/台	1	45.00	45.00

投入类别/办公及电子设备	数量	单价（万元）	总价（万元）
VPN 设备/台	2	30.00	60.00
带宽		16 万/年	16.00
机柜		10 万/个	10.00
云设施租用		80 万/年	80.00
第三年小计			1,688.72
合计			3,133.36

（8）办公设备费用

办公设备为日常办公所需，包含办公电脑、投影仪、打印机、复印机、网络路由器、网络交换机、无线路由器、打印机耗材、打印纸、笔、书写用笔记本、白板、白板笔等，三年的每人平均成本控制约为 5,000 元。具体费用如下：

时间	人数	电脑(万元)	办公设备 (万元)	办公用品 (万元)	总合计 (万元)
第一年第 1 季度	60	15.50	16.30	15.80	47.60
第一年第 2 季度	105	21.50	17.60	16.45	55.55
第一年第 3 季度	115	22.50	18.75	17.50	58.75
第一年第 4 季度	110	23.50	21.05	20.00	64.55
小计	390	83.00	73.70	69.75	226.45
第二年第 1 季度	130	7.50	8.20	7.50	23.20
第二年第 2 季度	140	10.50	6.30	8.30	25.10
第二年第 3 季度	145	10.30	8.40	9.50	28.20
第二年第 4 季度	182	11.50	12.24	10.00	33.74
小计	597	39.80	35.14	35.30	110.24
第三年第 1 季度	180	3.50	4.20	4.50	12.20
第三年第 2 季度	190	5.50	4.30	5.30	15.10
第三年第 3 季度	210	5.30	5.40	5.50	16.20
第三年第 4 季度	216	6.50	7.24	8.19	21.93
小计	796	20.80	21.14	23.49	65.43
合计	-	143.60	129.98	128.54	402.12

2、智慧财税服务互联平台项目建设必要性分析

（1）本募投项目实施将推动方欣科技实现跨越式发展，使方欣科技从垂直行业龙头发展到综合性企业服务平台

企业客户越来越需要综合性服务平台，能提供财务以及非财务（如法律、征信、人力资源等）等一站式服务。方欣科技通过建设智慧财税服务互联平台，以财税服务为基础，通过自建或者与第三方合作，构建财税以外的企业服务能力等，向注册用户提供一站式全生命周期服务。智慧财税服务互联平台将会大幅提高对用户的粘性和用户潜在 ARPU 值。

（2）募投项目针对企业用户的刚性需求

①企业从成立到退出市场，整个生命周期中有很多业务必须按法律法规办理，如工商代办、纳税服务、记账服务、人力资源服务等。本募投项目主要从企业用户财税需求扩展到非财税类需求。

②政策环境的变化带来很多新的需求，给本次募投项目实施带来了契机。

随着整个社会信息化水平达到较高水平，为了提高社会办事效率，政府机构开始推进相关业务从线下向线上迁移，这就为企业用户各类 SaaS 级服务带来的巨大发展机会。我们以财税领域为例简要分析：

第一、金税三期工程推广的省份，可以借助方欣科技建设的纳税服务系统，实现全线上纳税，不需要再像以往亲自或者为中介前往税务局纳税。

第二、随着电子发票的进一步推广，企业将可能利用云端 SaaS 服务来管理自己的入账凭证并智能进行记账管理产生报表报送。

第三、随着营改增在国内全面推进，大量营改增的企业、个体开始需要适应全新常态下的财税新要求，原有的规则被打破，自然诞生了大量新的刚性服务需求。

（3）国家政策推动企业服务市场迎来新的发展机遇期

为了促进产业结构调整，国家大力推动大众创业、万众创新战略，使大量的新兴企业诞生，催生很多新的企业服务需求，并且新兴企业更需要寻找到财税服务为主体的综合型复合型企业服务提供商，同时国家政策鼓励发展现代服务业、互联网+、大数据等新兴行业，本次募投项目符合国家政策鼓励方向。

（4）传统企业服务商业模式面临互联网+的挑战，难以满足不断变化的服务需求

传统企业服务商以线下模式为主，依赖人力投入，规模普遍偏小，服务半径有限。而互联网+企业服务以线上模式为核心，标准化程度提高，服务半径扩大，作业效率大幅提升，其业务模式多以云计算和大数据为核心，传统企业服务商不具备新的服务能力。

传统企业服务商仅提供单一的专业服务，企业客户需要对接多个第三方专业机构满足日常经营需求，导致效率低且成本高。如果一家服务平台能够向企业客户提供综合型全方位服务，运作效率和企业用户改善会大幅提升。传统企业服务商难以建立起这样的服务平台。

3、智慧财税服务互联平台项目建设可行性分析

方欣科技具备实施本次募投项目的能力，具体说明如下：

（1）方欣科技的业务模式已经被初步验证，亟待快速跨区域复制

方欣科技已在广东省开展和第三方专业服务机构合作，向客户提供包括财税、非财税等综合性企业服务（如法律服务、征信服务等）。方欣科技目前的付费用户以广东为主，广东是全国中小微企业数量最大的几个省市之一，广东省中小企业客户的需求也具有代表性，方欣科技在广东积累起来成熟的业务模式具备向全国复制的基础。

（2）方欣科技具有大量的用户基础

截至本回复出具日，方欣科技财税云服务平台已经积累了超过 600 万注册用户，并且还会继续快速增长。方欣科技经过多年的高质量的服务已在企业用户中形成良好的口碑，庞大的用户数是吸引第三方专业服务机构入驻平台的核心资源，良好的品牌形象也会极大推动企业用户接受智慧财税服务互联平台上的第三方专业服务商。

（3）方欣科技具有企业级互联网+财税技术研发实力

方欣科技拥有雄厚的技术力量和积累，拥有大专及以上学历员工占总数的 97%，方欣科技管理层和研发骨干来自清华大学等 211 院校。

方欣科技是目前国内领先的业务基础架构平台开发和运营商，是云服务应用的先行者，在基于面向服务架构（SOA）的企业公共服务领域具有丰富的产品积累和运营经验。方欣科技的基础开发架构产品按需商务平台(FBRP)具有国内先进水平，能快速高质量地完成软件的开发定制。

自 1998 年以来，方欣科技对核心技术研发持续投入，研发中心先后承担了国家科技部和发改委的多项产品研发任务，截至本回复出具日，方欣科技已取得 108 项软件著作权，24 项软件产品登记证。

在企业级互联网财税云服务方面，方欣科技已经具有相当的产品基础，在十多年来的研发和服务过程中，通过办税管家、财务管家、凭证管家、电子发票、个税管家等软件在线应用，积累了丰富的技术经验，在在线财税软件业务办理、针对性财税服务提供、凭证智能管理、智能账务、自动报表方面拥有全面优势。

方欣科技已经在广东区域开始和第三方专业机构开展合作，向客户提供非财税服务，正在中试体验迭代阶段。此外，方欣科技经过多年的发展，建立了领先的行业地位，树立了良好的品牌形象，与各地第三方企业服务机构建立了广泛联系，也为本次募投项目实施奠定了基础。

（4）本次募投项目具有广阔的未来发展前景

①资源再分配加快产业结构调整

通过该募投项目的实施，方欣科技可以通过运用互联网、大数据等先进技术和服务工厂化等先进业务管理方法，来提高企业服务生产力、降低成本、优化用户体验。在本次募投项目建成后，传统财税服务行业的相关各方将获得明显的收益，带来传统财税服务企业的大的产业结构调整，精细化调整各种服务口径，提高服务效能，使中低端的财税代账、报税与中高端的税筹、金融、财税运营产业资源分配更加合理。

②全生命周期的业务服务覆盖

该募投项目建成后，方欣科技能够为所有纳税企业、专业服务机构、纳税个人提供全财税生命周期一站式企业服务，纵向贯穿其创业、发展、成熟等各阶段，横向覆盖财税服务、营销、法律、商誉、金融等全服务维度，并且通过云端数据的分析来实现对企业潜在需求的主动服务，使企业用户不仅省去服务需求的成本，同时省去产生需求的成本，从而能够完全聚焦于自身主营业务。

③汇集资源并加快综合新型财税服务模式形成

该募投项目建成后，企业用户能够从数据云获取所需信息、进行知识管理；从业务应用云获取软件工具和信息化支撑；从公共服务云获取财税服务实施进度的全程可视化体验。此外，通过聚集各方合作资源，可以通过企业大数据创新服

务平台挖掘企业潜在需求，做到智慧、精准的主动服务。企业所需的各项企业服务，均由各级合作伙伴和服务网点去完成，而集中化流水线运转的服务工厂，能大幅降低服务成本进而提高运营效率，使企业享受到更低价格、更好体验的专业服务。

4、智慧财税服务互联平台项目目前进展状况

截至本反馈意见出具日，方欣科技已经编制了智慧财税服务互联平台项目的可行性研究报告，并在广州开发区发展改革和金融工作局完成备案，备案编号为2016-440116-65-03-001152号。

目前智慧财税服务互联平台中的企业互联网服务云体系建设已经启动，并进入局部模块试运行阶段。其中业务应用云中的财税管家云已完成产品研发并已上线使用，进入推广阶段；办税管家云已完成产品的研发，目前正处于大规模推广阶段，产品持续改进中；财务管家云已完成部分功能模块开发，计划于2016年10月完成产品研发；凭证管家云目前已完成产品研发，并在广东、云南等地区上线使用；法律服务、人力资源服务正处于研发中试阶段。

线下运营体系初步开始建设，其中从2016上半年开始，逐步在广东、云南、福建、贵州等地发展了11家合作伙伴及其相应的服务网点。应用服务接入标准体系已完成内容的设计和编写。

（二）企业大数据创新服务平台项目

1、企业大数据创新服务平台项目资金需求测算依据

根据方欣科技的业务战略规划，企业大数据创新服务平台项目建设期为三年。互联网+时代重塑了企业竞争力模型，数据已成为企业的核心资源和核心竞争力。方欣科技要尽快建立起大数据创新服务平台，一方面能够有力支撑其基于SaaS的财税服务以及后续非财税类服务的推广运营。另一方面，要通过服务企业用户的过程加快数据积累，并且通过大数据应用向企业用户提供更多的增值服务，以提升平台用户体验，增强平台核心竞争力。

企业大数据创新服务平台项目总概算为3.03亿元，由软件设备采购、项目实施费用、项目推广费用、办公设备系统购置费、云租用（含机房、机柜、宽带、服务器）费用、办公场地租赁及装修费用、铺底流动资金等构成等构成，相关测算具体说明如下：

企业大数据创新服务平台项目	投资金额	第一年	第二年	第三年
软件设备采购	2,448.98	891.82	898.56	658.60
项目实施费	4,570.00	1,871.00	1,871.00	828.00
项目推广费用	4,936.80	543.06	1,828.04	2,565.70
办公设备购置	2,082.80	712.34	636.71	733.76
云租用费用	11,947.01	736.63	3,502.96	7,707.42
办公场地租赁及装修	1,463.00	779.00	342.00	342.00
铺底流动资金				2,845.89
合计	30,294.49	5,533.85	9,079.27	12,835.48

（1）软件设备采购

本项目的建设，将会涉及到大量软件平台的外部使用费用。方欣科技将购买正版服务，以带来好的支持效果，增加项目成功率。在整体项目建设过程中，最大的支出均用于数据挖掘分析工具的使用支持，这是保障项目成功的最核心的支持服务内容。因此公司预计分三年投资 2,448.98 万元用于软件及操作系统购置，具体明细如下：

序号	投入类别	数量	单价（万元）	总金额（万元）
1	数据管理工具软件	1	82.4	82.4
2	第三方专业应用软件	1	233.22	233.22
3	数据交换平台	1	48.2	48.2
5	外部协作费	1	528	528
第一年小计				891.82
1	第三方专业应用软件	1	82.4	82.4
3	数据交换平台	1	48.2	48.2
4	服务授权	1	82.4	82.4
5	外部协作费	1	528	528
6	培训	1	157.56	157.56
第二年小计				898.56
1	第三方专业应用软件	1	82.4	82.4
3	数据交换平台	1	48.2	48.2
5	外部协作费	1	528	528
第三年小计				658.60
合计				2,448.98

（2）项目实施费用

本项目实施需要引入大量高素质人才，这些人才的投入，才是保障项目实施成功的关键。根据项目的特点，本次项目投入人员大部分均为专项人才，专项人才需要在专项领域有足够的经验沉淀，人员必须配备与其专业相应的资格与证书。项目实施费用主要是相关产品研发、设计等人员三年工资，共计 4,570 万元，明细如下：

序号	岗位分类	第一年 (万元)	第二年 (万元)	第三年 (万元)	合计 (万元)
1	项目总监	40.00	40.00	40.00	120.00
2	项目经理	80.00	80.00	40.00	200.00
3	高级 Java 研发工程师	225.00	225.00	105.00	555.00
4	中级 Java 研发工程师	396.00	396.00	132.00	924.00
5	初级 Java 研发工程师	480.00	480.00	200.00	1,160.00
6	系统架构工程师	60.00	60.00	40.00	160.00
7	系统集成工程师	56.00	56.00	28.00	140.00
8	系统分析工程师	36.00	36.00	18.00	90.00
9	高级产品经理	80.00	80.00	20.00	180.00
10	中级产品经理	80.00	80.00	32.00	192.00
11	高级 UI 设计师	48.00	48.00	12.00	108.00
12	中级 UI 设计师	32.00	32.00	16.00	80.00
13	高级 QA 工程师	60.00	60.00	15.00	135.00
14	中级 QA 工程师	40.00	40.00	20.00	100.00
15	初级 QA 工程师	32.00	32.00	32.00	96.00
16	高级前端工程师	24.00	24.00	12.00	60.00
17	中级前端工程师	18.00	18.00	18.00	54.00
18	高级 DBA	48.00	48.00	12.00	108.00
19	中级 DBA	36.00	36.00	36.00	108.00
合计		1,871.00	1,871.00	828.00	4,570.00

（3）项目推广费用

本募投项目推广建设过程中，首先开发对本项目有流媒体支撑的多维度展示

系统，该系统能自动适配不同的终端。依托线上线下营销推广企业大数据创新服务。具体明细如下：

序号	费用	第一年 (万元)	第二年 (万元)	第三年 (万元)	合计 (万元)
1	项目展示系统	500.00	300.00	300.00	1,100.00
2	流媒体中心设备采购	-	1,200.00	2,000.00	3,200.00
3	线上线下推广费用	43.06	328.04	265.70	636.80
合计		543.06	1,828.04	2,565.70	4,936.80

(4) 办公设备系统购置费

方欣科技预计分三年投资 2,082.81 万元用于办公设备、电子设备的购置，具体明细如下：

序号	名称	金额
1	网络设备	27
2	服务器设备	507
3	存储设备	142
4	个人终端及办公设备	36.34
第一年小计		712.34
5	网络设备	38.00
6	服务器设备	416.00
7	存储设备	93.00
8	个人终端及办公设备	89.71
第二年小计		636.71
9	网络设备	50.00
10	服务器设备	496.00
11	存储设备	93.00
12	个人终端及办公设备	94.76
第三年小计		733.76
合计		2,082.81

(5) 云租用费用

本项目正式上线投入商用时，将会完全部署于云端，作为在线的 SaaS 服务方式对外提供服务，在最开始的两年研发试点期，对于云端的租用费用较少，主要用于架构的验证及小范围调试使用，到第三年正式大规模对外时，其云端的租用费用开始大幅度上升。三年的云租用费用明细如下：

序号	投入类别	第一年	第二年	第三年	合计金额
1	机柜及服务器	438.45	2,564.26	5,459.82	8,462.53
2	网络带宽	143.88	254.46	592.62	990.96
3	CDN 服务费	154.03	684.24	1,654.98	2,493.52
合计		736.63	3,502.96	7,707.42	11,947.01

(6) 办公场地租赁及装修费用

本项目前后共计需专项投入人力 166 名，服务及办公设备也较多。从多年经营的经验计算，需要配备稍微宽松的卡位、走道、独立办公室及，会议室。因此计划人均分摊办公面积 10 平米，另预备 240 平米面积布置服务器机房及专项办公设备对方场地。因此共计需投入房产面积最小为 1,900 平方米。房租每月每平方米单价为 150 元，三年房租总价约为 1,026.00 万元，装修成本为 2,300 元每平米，共计装修投资 437.00 万元，具体如下：

项目	面积（平米）	单价（万元/平米）	费用（万元）
装修和家具	1,900.00	0.23	437.00
小计	-	-	437.00
办公场地租金			
第一年	1,900.00	150.00	342.00
小计	-	-	342.00
第二年	1,900.00	150.00	342.00
小计	-	-	342.00
第三年	1,900.00	150.00	342.00
小计	-	-	1,026.00
合计			1,463.00

(7) 铺底流动资金

本项目从投入开始需要流动资金 30,294.48 万元，其中初期投入铺底流动资金 2,845.89 万元用于确保建设项目的顺利开展，不足部分由企业自有流动资金进行补充。

2、企业大数据创新服务平台项目实施必要性分析

（1）大数据是互联网+时代企业的核心资源

“大数据”正在颠覆着很多行业，电子发票和网络发票的全面推行，正深刻改变着财税服务行业的管理和运营思维。它在服务行业释放出的巨大价值必将引领着财税服务创新大数据应用，其真正的核心在于挖掘数据中蕴藏的价值，而不是简单的数据计算。因此，对于服务行业来说，方欣科技应该借助大数据提升运营管理和创新能力，从而帮助方欣科技实现精确服务行业市场定位、精准行业市场营销以及创新财税商信服务行业需求开发。基于此，方欣科技经营上坚持依托数据驱动行业服务持续创新作为重要的方向，依托大数据服务，来提升公司市场创新能力和盈利能力。

（2）大数据创新服务平台支撑智慧财税服务互联平台有效运行

方欣科技智慧财税服务互联平台不同于传统线下业务模式以人力为主，是以强大的 IT 基础设施和大数据基础平台为依托的。IT 基础设施保障各类 SaaS 服务能够正常开展，大数据平台支持，会提升各项 SaaS 服务水平，提高用户体验。

3、企业大数据创新服务平台项目实施可行性分析

（1）雄厚的技术基础与优秀的技术团队

方欣科技历来重视产品的研究及开发，方欣科技以创新为企业发展壮大的指导思想，注重自身科研能力的提高，不断在财税领域取得新的突破。截至本回复出具日，方欣科技已经拥有了 108 项软件著作权。

经过多年的发展，方欣科技积累了丰富的行业经验，同时储备了大量的专业人才。方欣科技的核心技术团队皆毕业于国内一流学府，且人员配置合理，具有丰富的财税和互联网公司的工作经验，能够充分满足方欣科技的业务需求及业务拓展。

（2）方欣科技多年用户和财税数据积累为项目实施提供良好的基础

本募投项目是在方欣科技主营业务范围内开展。方欣科技二十年来一直致力于财税互联网服务和税务行业应用解决方案提供，截至本回复出具日，在 14 个

省、直辖市开展财税业务服务，拥有 600 多万企业用户和 10 多年的财税服务数据积累，这为本次募投项目实施奠定了很好的基础，为项目的顺利实施提供了有力保障。

（3）利用大数据提供更好的财税服务已经得到政府主管部门的认可，为本项目顺利实施提供了良好的外部市场环境

国家税务总局在《“互联网+税务”行动计划》和《深化国税、地税征管体制改革方案》都提及要积极借助社会力量，通过购买社会服务的方式，向纳税人提供优质的服务。加强与社会各界的合作，充分利用外部资源要素，最大化发挥“互联网+”的价值。调动社会公众和纳税人积极参与“互联网+税务”行动，发挥社会力量参与互联网税务应用建设和服务，合理界定税务机关和社会力量的分工，满足纳税人多元化需求。

因此，融合社会化资源，利用数据服务满足企业财税服务需求，具备良好的外部环境。

4、企业大数据创新服务平台项目目前进展状况

截至本反馈意见出具日，方欣科技已经编制了企业大数据创新服务平台项目的可行性研究报告，并在广州开发区发展改革和金融工作局完成备案，备案编号为 2016-440116-65-03-001150 号。

企业大数据创新服务平台项目建设内容包括大数据采集、分析平台，基于大数据的企业风控增值应用，基于大数据的企业征信应用，基于大数据的企业精准营销体系等五个部分。其中，大数据采集分析平台已完成需求采集分析设计与产品选型，本产品采用目前处于敏捷迭代开发模式开发阶段，其余应用处于需求分析阶段。

二、方欣科技营运资金需求测算过程、依据及合理性，是否考虑方欣科技拟实现的净利润和经营现金流入的影响，并结合上述情形及方欣科技现有货币资金用途、未来支出安排、溢余资金、财务状况和现金流量状况等，补充披露募集资金拟用于补充方欣科技流动资金的必要性

（一）方欣科技营运资金测算过程、依据及合理性

根据上海东洲出具的沪东洲资评报字[2016]第 0067053 号《企业价值评估报告书》，本次评估假设方欣科技在未来经营期间内将保持基准日时的经营管理模

式持续经营，且资产规模及其构成、主营业务、产品结构、收入与成本的构成以及成本控制等仍将保持最近几年的状态持续，而不发生较大变化。本次评估结合方欣科技基准日营业收入和成本构成，毛利水平，并参考基准日后最新经营数据估算其未来各年度的营业收入和成本。

根据对企业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，预测得到的未来经营期各年度的营运资金增加额见下表：

项目/年度	2016 年	2017 年	2018 年
安全运营现金	7,298.94	9,526.32	12,127.02
应收款项	11,103.78	14,684.12	19,130.46
存货	2,799.01	3,528.44	4,396.87
其他经营性资产	384.05	508.04	662.06
应付款项	13,656.64	17,660.95	22,547.44
其他经营性负债	198.74	250.54	312.2
营运资金	7,730.4	10,335.43	13,456.77
营运资金增加额	3,083.12	2,605.03	3,121.34
未来三年营运资金增加额合计	8,809.49		

（二）方欣科技拟实现的净利润和经营现金流入的影响

根据上海东洲出具的沪东洲资评报字[2016]第 0067053 号《企业价值评估报告书》，方欣科技 2016-2018 年净现金流入情况如下：

项目/年度	2016 年	2017 年	2018 年
营业收入	42,733.67	56,530.64	73,688.58
归属于母公司净利润	11,739.11	16,544.42	23,177.11
营运资金增加额	3,083.12	2,605.03	3,121.34
净现金流量	8,655.99	13,939.39	20,055.77

（三）结合上述情形及方欣科技现有货币资金用途、未来支出安排、溢余资金、财务状况和现金流量状况，测算方欣科技补充流动资金的必要性

1、方欣科技 2016-2018 年资金需求情况分析

项目	金额（万元）
溢余资金	4,524.89
2016-2018 年现金流入预测	
2016 年净现金流量	8,655.99
2017 年净现金流量	13,939.39
2018 年净现金流量	20,055.77
2016-2018 年净现金流入小计	42,651.15
2016-2018 年可支配资金合计	47,176.04
2016-2018 年现金支出需求预测	
运营总部及研发中心扩建	20,000.00
省级子公司建设	27,000.00
一级服务中心和二级服务网点建设	30,000.00
品牌推广	950.00
未来 1-3 年主要资金需求合计	77,950.00
未来 1-3 年主要资金缺口	30,773.96

基于上述测算，随着方欣科技规模扩大其对营运资金需求相应增大，方欣科技在充分预计 2016 年-2018 年预计经营现金流入的情况下，目前溢余资金与未来三年经营性现金流入之和与未来三年现金流出需求相比，仍在 3.08 亿元的资金缺口。

2、补充流动资金是方欣科技在互联网财税服务领域中建立长期竞争优势的必要条件

方欣科技要抓住市场机遇，在全国快速推广财税服务以聚集先发优势，为此计划未来三年投入约 8 亿用于运营总部及研发中心扩建、省级子公司建设、一级服务中心和二级服务网点建设等，同期预计自身滚动发展带来可支配资金大约 4.7 亿，尚有约 3.08 亿元的资金缺口。

（1）方欣科技资金投入的必要性

从互联网行业的发展历程看，互联网行业呈现赢家通吃的特点，一般领先者独大，份额遥遥领先追随者。因此用户积累阶段是“快者为王”，谁能以最短的时间聚集最多的用户，才有可能最终存活下来。这也是互联网企业早期需要大量烧钱的核心原因。

现在企业财税服务就处于互联网早期阶段。方欣科技虽然是行业领先者，但

是与竞争对手的差距还没拉开。方欣科技未来必须大力投资资源，加快积累用户，才有可能最终成为行业的胜者。

（2）方欣科技资金投入的依据

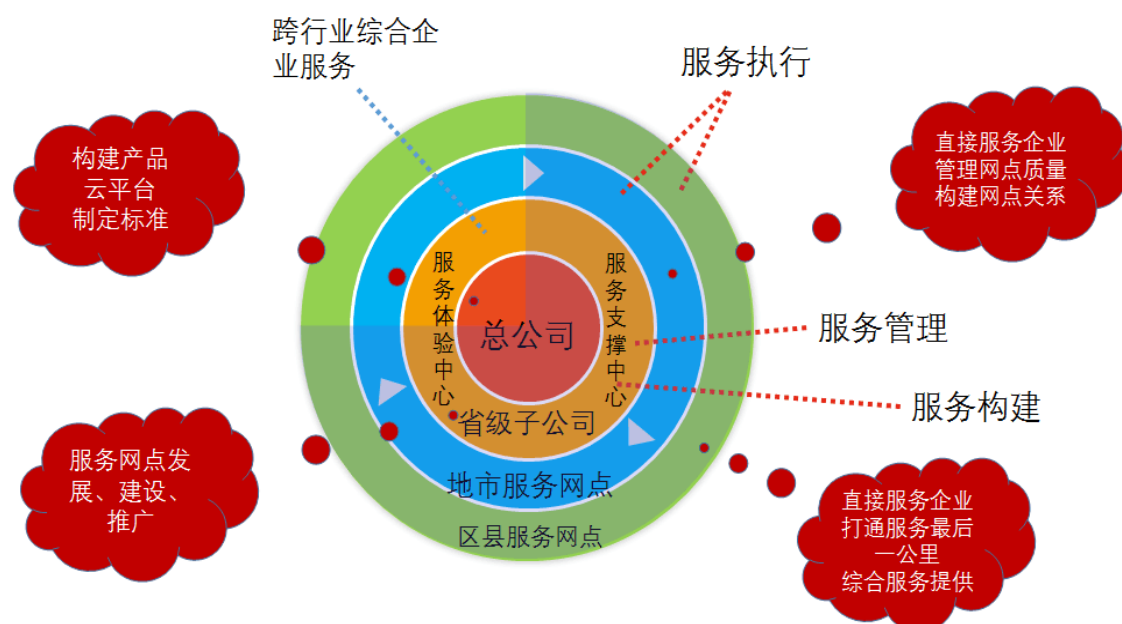
方欣科技的资金投入以快速积累用户为目标，以 SaaS 在线服务为主要依托，以运营体系和服务支撑体系建设为核心，以完成最佳的用户体验为目标。

运营体系分为四级：第一级总公司运营中心，主要提供 SaaS 云服务；第二级是省级子公司，主要负责全省企业用户的拓展的整体规划实施；第三级是一级渠道服务中心，主要是提供企业用户个性化线下服务；第四级是二级服务网点，主要是向企业客户提供上门及故障级解决等。一级渠道服务中心是方欣科技自建，同时管理各区域二级服务网点。二级服务网点主要是传统服务商提供，方欣科技对其进行管理输出、服务提升和监控。

同时方欣科技会在省级运营中心下设服务体验中心和服务支撑中心。

服务体验中心旨在使财税行业合作伙伴及广大企业财税从业人员直观的感受和体验到方欣科技产品和服务体系所带来的立体化企业服务形态，展现方欣科技整体公司实力及技术服务积累，为转化客户打下基础。

服务支撑体系主要是省级服务中心，因为每个省域财税制度有一定特殊性和个性化，因此需要在每个省建立省级服务支撑中心，主要向当地企业用户提供远程多媒体支撑的在线服务。方欣科技财税云服务是基于 SaaS 的新型互联网服务，标准化程度高，因此远程在线可解决企业用户主要问题。



3、未来支出项目明细

(1) 运营总部及研发中心扩建

总部扩建主要包括运营总部扩建，总部研发中心、测试中心建设等。运营总部主要统筹各省市区财税服务的推广计划、企业用户管理、新业务推广等职责。研发中心要在国家金税三期的基础上，针对各省市区财税制度的特殊部分，开发适合当地特点的财税服务云应用，以支撑运营体系的扩张。测试中心承担着产品经理、质量控制的角色，一方面作为研发中心和企业用户之间的桥梁，协助研发中心提取、实现企业用户需求；一方面在大规模推广前进行小范围用户高频测试，投资明细如下：

项目	总金额
三大中心私有云环境建设：	
存储服务器	360.00
数据库服务器	540.00
计算节点服务器	192.00
负载均衡	108.00
机柜租赁	144.00
宽带租赁	300.00
静态 CDN	126.00
动态 CDN	78.00
云环境建设合计	1,848.00
人力成本	1,152.00
办公场地及装修	16,000.00
办公设备	1,000.00
总计	20,000.00

(2) 省级子公司建设

根据国家税务总局金税三期的实施规划，方欣科技未来会快速推进各省市区区域局端纳税服务系统建设，覆盖目标用户。方欣科技需要运营体系和服务支撑体系亦能够快速跟进，对接服务目标用户，进而能快速引入财税服务平台，完成用户转化积累。

如前所述，方欣科技要在各省市区域建设省级子公司，省级子公司下设一个省级用户体验中心。其中省级子公司主要负责各省财税云服务的业务拓展；省级体验中心旨在使财税行业合作伙伴、财税潜在用户及广大财税从业人员直观的感受和体验方欣科技产品和服务体系带来的立体化服务心态，为转化客户打下基础。省级服务支撑中心主要负责向当地企业用户提供财税云业务的日常咨询服务，侧企业用户财税需求中普遍性需求，具有标准化服务特点，可由远程在线咨询完成，高效省时。此外，方欣科技在利用自有资金在各省建设的同时，也积极寻求与同行业公司通过股权投资或收购兼并等多种合作模式，进一步扩大业务规模。具体投资如下：

项目	一类省份		二类省份		三类省份		并购整合	合计
	拓展数量	投入金额（万元）	拓展数量	投入金额（万元）	拓展数量	投入金额（万元）		
办公场地租金	6	850.00	11	1,200.00	10	900.00	-	2,950.00
人力成本		2,880.00		4,140.00		2,640.00	-	9,660.00
日常费用及差旅		300.00		440.00		300.00	-	1,040.00
办公设备及装修		1,440.00		2,208.00		1,452.00	-	5,100.00
体验中心及省级服务支撑中心设备费用		280		510		460	-	1,250.00
并购整合费用							7,000	7,000
合计	6	5,750.00	11	8,498.00	10	5,752.00	7,000	27,000.00

（3）一级服务中心和二级服务网点建设

方欣科技财税云服务是对企业传统财税业务流程的深刻改变，将企业传统财税业务流程中共性的普遍性的业务进行了标准化和 SaaS 化，进而可以实现网上一键报税。但是不同行业、不同规模企业还面临诸多个性化财税服务需求，并且仍有部分财税业务需要人工完成。

方欣科技一级服务中心和二级服务网点分别针对企业用户的个性化财税需求和需要人工完成的财税需求进行服务，与方欣科技服务支撑中心形成互补，实现财务行业真正的 O2O，可以全面满足企业用户的所有财税需求。

一级服务中心，由方欣科技自建或与核心伙伴合建完成，为企业客户提供标准一致的服务。一级服务中心主要集中在一二线城市，以财税领域专业人员为核

心，向覆盖区域企业客户提供个性化财税服务，并且做到及时响应；同时自建网点具有管理所属区域二级服务网点职责。

二级服务网点，由当地合作伙伴即传统财税服务商承担，方欣科技对其进行统一管理，并对其业务流程进行标准化梳理。

目前传统财税服务商（主要是代理记账公司、小型会计事务所、小型税务师事务所）面临发展瓶颈，一方面业务半径受限，另一方面缺乏技术支撑不能满足企业用户需求互联网化；若能加入方欣科技的财税服务平台，上述问题迎刃而解。另外，地方合作伙伴本身也积累了一群自己的忠实客户，这也是方欣科技财税平台的目标用户，使得方欣科技增加了获客渠道。

方欣科技计划 2016-2018 年在业务覆盖区域的一二线城市建设 500 家一级服务中心，同时下沉到三四线城市建设 2500 二级服务网点。一级服务中心和二级服务网点并不会平均分布在个省市区域，以企业用户分布为准，企业用户数量多且密集的区域，相应地一级服务中心和二级服务网点数量也多。

一级服务中心自建 50 家，主要包括办公场地支出，财税专业人员配备支出，以及培训服务、服务终端工具和统一形象支出。自建一级服务中心按照平均每个配备 3 人计算，平均每人每年成本 10 万元。服务中心是逐年建设，因此 2016-2018 年人均总成本按照平均 2 年计算。

一级服务中心合建 450 家，主要和地区优质合作伙伴共同建设完成，其中成本主要由方欣科技承担。主要包括财税专业人员配备支出，以及培训服务、服务终端工具和统一形象支出。合建一级服务中心按照平均 1 人配备，平均每人每年成本 10 万元。服务中心是逐年建设，因此 2016-2018 年人均总成本按照平均 2 年计算。

二级服务网点功能由地区合作伙伴（传统财税服务商）完成，成本主要由方欣科技承担，包括培训服务、服务终端工具以及统一形象支出。

由于功能不同，自建一级服务中心、合建一级服务中心以及二级服务网点在服务终端工具、培训服务、统一形象等方面的投入金额不同。

2016-2018 年服务中心和网点建设投入具体情况如下：

项目	一级服务中心（自建）		一级服务中心（合建）		二级服务网点		合计（万元）	
	数量	投入金额（万元）	数量	投入金额（万元）	数量	投入金额（万元）		
统一形象	50	1,000.00	450	3,150.00	2,500	11,875.00	16,025.00	
服务终端工具								
培训服务								
人力成本		3,000.00		9,000.00		0.00		12,000.00
办公场地费用		2,000.00		0.00		0.00		2,000.00
合计	50	6,000.00	450	12,150.00	2,500	11,875.00	30,000.00	

（4）品牌推广费用

随着业务不断扩张及互联网财税服务行业竞争的加剧，方欣科技将利用产品及商标所获荣誉的市场凝聚效应，进一步完善和改进财税云服务产品及品牌的宣传战略，继续适当加大广告投放力度，并不断丰富方式，不断提高“方欣”品牌的认知度。

依据方欣科技拓展广东等省份企业用户的推广经验，方欣科技将在财税云服务企业端市场启动期、建设期、成长期、高峰期、平稳期五个阶段三年内持续在线上、线下进行品牌、服务体系、服务网点、服务领域等的宣传和推广，具体情况如下：

项目	一类省份	二类省份	三类省份	合计（万元）
	金额（万元）	金额（万元）	金额（万元）	
线上宣传推广费用	70.00	165.00	215.00	450.00
线下宣传推广费用	78.00	182.00	240.00	500.00
合计	148.49	347.66	455.72	950.00

综上，考虑方欣科技 2016-2018 年运营现金测算，拟实现的净利润和经营现金流入影响，并结合方欣科技现有溢余资金、未来支出安排、财务状况及现金流量情况，方欣科技 2016-2018 年仍存在 3.08 亿元的资金缺口，利用配套募集资金补充流动资金有其必要性和紧迫性。

核查程序：

1、我们询问了方欣科技的管理层，了解了方欣科技未来的发展战略，了解了募投项目建设的必要性、可行性及目前进展情况，了解了现有货币资金用途、未来支出安排及所需资金情况。

2、我们复核了募投项目投资金额的测算过程。

3、我们复核了方欣科技营运资金需求、净利润和经营现金流入的测算过程。

核查结论：

经核查，我们认为，方欣科技募投项目建设具有必要性及可行性，募投项目投资金额具有合理性。方欣科技营运资金需求测算考虑了拟实现的净利润和经营现金流入的影响，具有合理性，募集资金拟用于补充方欣科技流动资金具有必要性。

问题 9：申请材料显示，方欣科技是国家金税三期纳税服务平台承建商，为国家税务总局搭建纳税服务平台系统，主营业务包括财税云服务、软件开发与销售、系统集成、技术服务等，目前业务已覆盖全国 11 省，已有 500 万注册用户、60 多万收费用户。请你公司：1）结合盈利模式，补充披露方欣科技主要产品或服务收入进度确认依据及合理性。2）补充披露方欣科技上述用户数据来源，并结合目标用户群体、用户转化率、用户活跃度、产品或服务功能、用户体验等方面的比较分析，补充披露方欣科技与其他竞争对手相比的竞争优势及可持续性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合盈利模式，补充披露方欣科技主要产品或服务收入进度确认依据及合理性

（一）盈利模式

方欣科技的盈利模式包括财政支付、企业自主购买及第三方付费；方欣科技的主要产品和服务分为财税云服务、智慧电子税务局及相关服务、信息系统集成解决方案三大类。其中，财税云服务为广大纳税用户提供市场化的产品和增值服务，盈利模式主要采用市场化的企业自主购买或第三方付费的方式实现；智慧电子税务局及相关服务、信息系统集成解决方案，主要为税务机关或政府机关提供

软件产品或系统集成及相关技术服务，盈利模式主要为通过获得财政支付方式实现。方欣科技各类产品或服务与盈利模式对应情况如下：

项目			产品和服务（业务口径）		
			财税云服务	智慧电子税务局及相关服务	信息系统集成解决方案
盈利模式	财政支付			√	√
	企业自主购买	自营模式	√		
		合作销售模式	√		
		定制模式	√		
	第三方支付		√		

根据盈利模式分类，方欣科技的盈利模式中，财政支付的收入包括为国家税务总局承建纳税服务平台和为各省税务机关打造的纳税服务和智慧电子税务局收入，以及为上述客户后续提供的技术服务收入；企业自主购买及第三方付费的收入包括财税云服务及未来将要打造的财税领域生态圈其他服务和互联网数据创新服务。盈利模式具体情况如下：

财政支付模式中的纳税服务和智慧电子税务局，是方欣科技为税务机关打造纳税服务平台、电子发票系统和智慧电子税务局，通过这些定制软件的开发及运营，收取政府支付的相关款项。财政支付模式中的智慧电子税务局相关服务，是针对为政府机关设计的智慧电子税务局，按一定周期收取的后续收费服务，主要包括技术支持、维护、故障排除等。财政支付模式中的信息系统集成解决方案，方欣科技根据机关单位的信息化需求，提供软件和硬件设备的产品和技术服务，根据机构单位对系统集成的验收进度，取得机构单位支付的相关款项。

企业自主购买及第三方付费的具体盈利模式如下：（1）自营模式，用户可以通过方欣科技的 SaaS 平台或是其他推广渠道直接向方欣科技购买；（2）合作销售模式，方欣科技同合作机构（例如通信运营商等）合作，由合作机构负责销售，双方按一定的比例分配销售收入；（3）定制模式，方欣科技同专业财税服务机构（例如会计师事务所、代账公司等）签署合同，针对其业务特点开发定制软件，专业财税服务机构支付产品相关款项；（4）第三方支付：最终用户免费享受服务，费用由第三方的机构来支付的盈利模式，该模式目前处于试点阶段。

（二）主要产品或服务收入进度确认依据及合理性

方欣科技的业务收入按照财务口径分类为：财税云服务、软件开发与销售、技术服务、系统集成，与方欣科技的业务口径的三类产品和服务（智慧电子税务局及相关服务、财税云服务和信息系统集成解决方案）的对应关系如下表所示：

项目		产品和服务（业务口径）		
		财税云服务	智慧电子税务局及相关服务	信息系统集成解决方案
财务口径	财税云服务	√		
	软件开发与销售		√	√
	技术服务		√	√
	系统集成			√

1、财税云服务收入的确认原则、依据及合理性

财税云服务业务是指方欣科技以自主研发的企业云服务产品为纳税用户提供专业互联网财税服务。财税云服务主要存在自营模式、合作销售模式及定制模式等三种盈利模式。

（1）在自营模式下，用户通过网络一次性支付相应服务周期的价款后，方可使用该产品，方欣科技与客户按月或按整年结算收入。方欣科技按为客户提供的互联网财税服务的所属期分期确认收入。此模式下收入确认依据为与用户签订的服务协议、方欣科技管理后台用户使用记录及银行扣款记录。在服务所属期经过后，方欣科技对用户提供的劳务已经完成，服务款项已扣或可根据服务协议扣除，即与交易相关的经济利益很可能流入公司或已经流入，同时收入及成本能可靠计量，满足企业会计准则规定的收入确认条件，收入确认是合理的。

（2）在合作销售模式下，方欣科技一般根据合作机构确定的服务用户量定期确认用户服务收入，并按照合作协议约定的分成比例确认收入并结算价款。方欣科技按为客户提供的互联网财税服务的所属期分期确认收入。此模式下收入确认依据为与合作机构签订的合作协议、方欣科技管理后台用户使用记录、合作机构出具的结算单、合作机构提供核对的扣款记录。因在服务所属期经过后方欣科技对用户提供的劳务已经完成，可根据合作协议向合作机构收款，即与交易相关的经济利益很可能流入公司，同时收入及成本能可靠计量，满足企业会计准则规定的收入确认条件，收入确认是合理的。

（3）在定制模式下，方欣科技向专业财税服务机构（为最终纳税用户提供

专业的财会及纳税服务的机构)提供定制化的财税云服务软件产品,依据合同约定方式结算相关款项。方欣科技按照完工百分比法确认收入。此模式下收入确认依据为与专业财税服务机构签订的软件产品开发合同、方欣科技内部开发进度记录、项目预算、项目成本明细以及客户出具的进度确认单。方欣科技根据项目预算及项目成本明细,计算已经发生的成本占估计总成本的比例以确定完工进度,根据合同可确定相关的经济利益很可能流入企业,同时根据合同金额及成本记录确定收入及成本能可靠计量,满足企业会计准则规定的完工百分比法确认提供劳务收入的条件,收入确认是合理的。

2、软件开发与销售收入的确认原则、依据及合理性

(1) 软件开发业务是指接受客户委托,根据客户的需要,对应用软件技术进行研究开发,由此开发出来的软件为定制软件,不具有通用性。软件开发业务的盈利模式主要为财政支付。

方欣科技采用完工百分比法确认软件开发业务收入。收入确认依据为与客户签订的软件产品开发合同、方欣科技内部开发进度记录、项目预算、项目成本明细以及客户出具的进度确认单。方欣科技根据项目预算及项目成本明细,计算已经发生的成本占估计总成本的比例以确定完工进度,根据合同可确定相关的经济利益很可能流入企业,同时根据合同金额及成本记录确定收入及成本能可靠计量,满足企业会计准则规定的完工百分比法确认提供劳务收入的条件,收入确认是合理的。

(2) 软件销售业务是指销售自行开发生产的计算机软件所获得的收入。该应用软件产品的特点是通用性强、不需要进行本地化开发,通过产品配置、技术培训就能够满足客户对产品的应用需求。软件开发业务的盈利模式主要为财政支付。

方欣科技在软件产品使用权的重要风险和报酬转移给买方,且相关的价款已经收到或取得了收款的凭据时,确认软件销售业务收入。收入确认依据为与客户签订的软件销售合同、发货单、销售发票等。因产品发货交付客户使用后,软件产品使用权的重要风险和报酬已经转移给买方,根据软件销售合同相关的经济利益很可能流入公司,同时收入及成本能可靠计量,满足企业会计准则规定的收入确认条件,收入确认是合理的。

3、技术服务收入的确认原则、依据及合理性

技术服务业务是指方欣科技为客户提供专业的技术服务实现的收入，包括规划咨询、系统运维服务等。技术服务业务的盈利模式主要为财政支付。

技术服务一般会约定服务期，方欣科技按技术服务合同约定的具体服务期限分期确认收入。收入确认依据为与客户签订的技术服务合同。因在服务所属期经过后方欣科技对用户提供的劳务已经完成，根据合同约定应收取服务费用，即与交易相关的经济利益很可能流入公司，同时收入及成本能可靠计量，满足企业会计准则规定的收入确认条件，收入确认是合理的。

4、系统集成收入的确认原则、依据及合理性

系统集成业务是指针对客户的需求，是为用户设计出符合其需求的软硬件解决方案。系统集成业务的盈利模式主要为财政支付。

方欣科技在相关产品及服务已经提供,并经客户验收合格后确认系统集成业务收入。收入确认依据为与客户签订的合同、客户出具的验收确认单或验收报告。因客户验收系统集成业务成果后，产品的重要风险和报酬已经转移给买方，根据合同约定交易相关的经济利益很可能流入公司，同时收入及成本能可靠计量，满足企业会计准则规定的收入确认条件，收入确认是合理的。

二、补充披露方欣科技上述用户数据来源，并结合目标用户群体、用户转化率、用户活跃度、产品或服务功能、用户体验等方面的比较分析，补充披露方欣科技与其他竞争对手相比的竞争优势及可持续性

（一）方欣科技用户数据来源

方欣科技以自主研发的财税云服务产品为纳税用户提供无纸化、全流程的一体化专业财税云服务。方欣科技针对财税云服务业务开发了较为完善的运营管理平台，将财税云服务用户的用户名称、纳税人识别号、扣款账号、开通产品等信息录入系统，对用户数据进行管理。方欣科技提供财税云服务的用户分为注册用户（即在方欣科技财税云服务平台上注册的用户，可以获得在线咨询及免费软件试用等服务，）和付费用户（即使用方欣科技 SaaS 软件支付费用，可以获得凭证管家、办税管家及培训等一系列专业财税增值服务）。方欣科技的注册用户数据来源为方欣科技财税云服务后台运营平台数据库；收费用户数据来源为方欣科技财税云服务后台支撑平台数据库、合作运营商收款结算单及收款凭证、用户扣费

银行记录。

经对方欣科技用户相关数据的记录进行核查验证，截止 2015 年末，方欣科技已有注册用户 508.69 万户、付费用户 64.50 万户，服务用户已覆盖广东、山东、福建、云南、厦门、四川、陕西、甘肃、青海、重庆、山西等 11 个省级地区，具体情况如下：

覆盖省份	注册用户（万户）	付费用户（万户）
广东	216.43	51.00
云南	36.15	8.00
厦门	3.72	2.83
青海	2.14	1.67
甘肃	8.08	1.00
四川	46.65	-
山东	71.29	-
重庆	13.46	-
福建	58.20	-
陕西	31.06	-
山西	21.51	-
合计	508.69	64.50

（二）结合目标用户群体、用户转化率、用户活跃度、产品或服务功能、用户体验等方面，比较分析方欣科技与其他竞争对手的竞争优势及可持续性

1、财税云服务业务竞争优势及可持续性比较分析

方欣科技财税云是国内领先的财税领域 SaaS 服务提供者，财税云服务产品具有票、财、税全业务覆盖的产品特性，具有和所有用户共创迭代改进产品的能力，能够快速更新用户体验。方欣科技于 2015 年国家金税三期工程在广东上线成功并开始全国推广的同时，开始在广东全省范围内重点进行财税云服务的试点与探索，广东地区的注册用户数量大幅增长，且付费用户转化率相对较高，并在广东试点成功并形成模式后开始向全国其他省份推广。2015 年末，方欣科技已拥有超过 500 万注册用户，超过 60 万付费用户，行业内具有较强的竞争优势。

对比同行业内主要竞争对手的用户群体、用户转换率、用户活跃度、产品或

服务功能、用户体验如下：

公司名称	目标用户群/数量	用户转化率	用户活跃度	产品或服务功能	用户体验
航天信息	使用防伪税控开票系统的纳税人	-	开票时使用	防伪税控开票系统 税控设备维护服务	上门服务 围绕发票的 发票开具系统， 税控设备维护服务
用友网络 (畅捷通) (注 1)	中小微企业 (已有 60 余万)	-	记账时使用	小微企业一站式服务平台， 提供包括在线财务软件、代理 记账服务平台、内部办公沟通等 功能	SaaS 服务 专注于财务软件 辅以企业内部 部管理系统
神州易桥 (注 2)	中小微企业 (已有 200 余万)	23.10%	企业 按需使用	通过免费下载的财税大管家 聚集用户，为付费用户提供 一键援助等支持服务，上门 解决报税中出现的各种问题。	采用 O2O 模式， 提供企业注册、 商标专利、知识产 权等服务事项
方欣科技 (注 3)	所有纳税人 (已有 500 余万)	12.68% (全国) 23.56% (广东)	每月 必须使用	财税云服务为纳税用户提供 专业互联网财税服务，包括： · 凭证管家：企业凭证电子化， 形成电子凭证存储管理 · 办税管家：在线报税、缴税款 · 发票管家：管理企业发票 · 财务管家：在线账务处理 · 财税管家：打通票、财、税 的一体化财税管理系统	在线 SaaS 服务 打通发票、账 务、报税系 统，提供票、 财、税的一体 化解决方案

注 1：畅捷通的数据来源于用友网络 2015 年度报告。

注 2：此处为神州易桥截止 2015 年 9 月末份转化率，数据来源于《神州易桥针对 153794 号中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书的回复》。

注 3：此处为方欣科技截止 2015 年末注册用户转化为付费用户的转化率，其中广东地区付费用户数占比近 80%。

(1) 财税云服务业务竞争优势分析

通过对比竞争对手的各方面对比来看，方欣科技具备以下竞争优势：

①服务用户群体庞大，卡位优势明显

方欣科技服务的用户群体为全国的纳税人，工商登记的市场主体户数已超过 7,000 万，用户群体广大。方欣科技财税云服务业务通过在广东地区的两年试点，逐步推广到全国 11 个省份，服务用户快速增长，2015 年末已拥有 500 多万注册用户（同比增长 55%）、60 多万收费用户（同比增长 120%）。用户体量大能更容易产生规模效益，进一步降低服务成本，产生高收益。

方欣科技 2011 年中标国家金税三期纳税服务项目，承建了金税三期的纳税服务平台，并参与制定《GT3-ZJ-BZ-金税三期工程外围软件接入规范》的标准制定，具备先发优势。借助国家金税三期工程在全国范围的推广，方欣科技已经承建了 11 个省级单位的电子税务局。方欣科技通过纳税服务平台作为前端业务系统可以接触到纳税用户，也为进一步提供财税增值服务提供可能，拥有其他竞争对手所不具备的卡位优势。此外，相对于竞争对手而言，方欣科技的服务用户群体与竞争对手存在一定程度的重合，但方欣科技服务用户更为广泛。随着国家互联网+税务的战略不断推广，未来几年方欣科技的服务用户有望得到更加快速增长。

②服务用户刚性需求，转化率较高

在活跃度上，由于纳税人的办税需求是刚需，对于税务登记状态正常的注册用户，每月至少会办理一笔业务，因此方欣科技的注册用户拥有较高的活跃度。高活跃度对方欣科技未来在从免费用户向收费用户的转换提供了坚实基础。

方欣科技通过与纳税人用户的互动及提供免费的、持续的服务，把纳税人用户聚集到财税云服务平台上，再通过平台向客户推广各类基于 SaaS 的财税云服务并收取费用，完成免费用户向增值服务付费用户转换，再而针对付费用户，进一步从单一服务场景切入更多企业的财税环节，打造财税闭环的解决方案，构建“财”、“税”生态。

③产品功能更完备提供票财税全业务覆盖

相对于竞争对手而言，由于用户群体的定位差异，方欣科技的财税云服务产品定位于专业化的互联网财税服务。方欣科技当前财税云服务产品系列（包括凭证管家、办税管家、发票管家：管理企业发票、财务管家等），产品功能能够为

企业提供票财税全业务的覆盖，使用户可以在日常的财税办理过程中，一体化、一站式的完成日常财税业务的办理，大大提升用户的工作效能，降低财税工作的成本。

④线上的 SaaS 服务直接提供服务，服务效率高、获客成本低

方欣科技当前对企业的财税服务主要为线上 SaaS 服务提供，所有的用户均在线办理业务，同步获取在线的服务。方欣科技的产品经过大量在线用户多年反复使用体验，进一步提升了方欣科技的系列产品的服务功能，使用户获得更好的产品体验，用户粘性强、付费意愿较高。方欣科技通过在线用户共创财税云服务，持续采集需求共创服务，使方欣科技的财税云服务具备了持久的创新能力。

此外，方欣科技 SaaS 服务，可以大大节省地推的成本，降低推广的难度，同时有效规避人员服务不一致问题。根据经验，每 1 个服务支撑人员借助在线 SaaS 服务系统可以 1 天服务 300 余用户，如果不借助 SaaS 服务系统仅能完成不到 30 用户的服务量，这样使方欣科技的用户获取成本大大的降低。

(2) 财税云服务业务可持续分析

方欣科技财税云服务的可持续性体现在如下几个方面：

① 用户需求刚需，活跃度高，用户流失率低

财税服务是纳税用户的刚需，注册用户在使用财税云服务产品后，每月均会使用产品，拥有较高的活跃度，用户流失率低。高活跃度为方欣科技未来把免费用户向收费用户的转换提供了坚实基础。

② 加大智慧电子税务局的推广力度，获得更多的卡位优势

随着国家对金税三期的大力推广，方欣科技依托多年的电子税务的经验积累，加大其他省份及地区智慧电子税务局的推广力度，为税务部门提供智慧电子税务局解决方案的同时，获取更多的财税云服务的发展机会，从而持续强化卡位优势。

③ 财税云服务全面推广覆盖全国市场，持续转化付费用户

方欣科技以广东省的成功经验，计划将财税云服务向全国 27 个省份推广，在 2015 年已完成 11 个省市的基础上，未来三年计划再增加 16 个省份。随着财税云服务覆盖的省份增加，方欣科技服务的纳税用户及获得的注册用户将持续增长，未来转化的付费用户数量也将随之增长。在目前已覆盖的 11 个省市中，1 个省市处于高峰期，3 个省市处于启动期，剩余 7 个省市仍处于建设期。随着“互

联网+税务”行动计划的推进和国税地税征管体制改革的深化，方欣科技也将加大覆盖省份的市场培育、持续活跃用户，已覆盖省份的付费用户转化率也将逐步提高。

④ 完善服务体系，进一步提高单用户服务收益

方欣科技在巩固和发展现有业务的基础上，打造出全天候、全方位、全覆盖、全流程、全联通的服务体系，以满足纳税人和税收管理不断增长的互联网应用需求。针对付费用户，进一步从单一服务场景切入更多企业的财税环节，打造财税闭合的解决方案。为企业提供从基础记账报税需求，到高端财税筹划咨询、企业融资理财等多层次服务，满足企业全方面的财税服务需求，提高单个用户的服务收益。

⑤ 全方位打造智慧互联生态圈，聚集更多的用户资源

方欣科技将充分利用云计算、大数据等技术进一步打造智慧财税服务互联平台和数据创新服务平台，从而构建含财务、办税、资金、内部管理（如企业管理、供应链管理）等为一体的财税领域生态圈，从而聚集更多的用户资源。

2、软件开发与销售及相关技术服务业务的竞争优势及可持续性比较分析

方欣科技项目实施主要是同客户签订协议后，进行项目实施交付工作，属于线下业务，不存在用户转化率和活跃度。方欣科技软件销售与开发主要竞争对手为中国软件与技术服务股份有限公司（以下简称“中国软件”）和神州数码信息服务股份有限公司（以下简称“神州信息”），具体情况如下：

对比公司	目标用户群体	产品	功能及用户体验
中国软件	税务机关工作人员	核心征管系统	主要功能包括纳税人管理、申报征收、发票管理、风险处理四个子系统。征管处理的业务。子系统。征管处理的业务划分为12个业务域（登记、认定、优惠、证明、申报、征收、发票、票证、评估审计、稽查、法制、综合），每个业务域下又划分为若干业务流程，以流程操作为基础规范统一征管执法。
神州信息	税务机关工作人员	管理决策系统	通过抽取核心征管系统的税收数据，基于数据建立相应的数据展示、风险评估模型，对税务机关整体的税收决策给予支持，包括：报表管理、查询统计、征管状况分析、收入核算分析、风险管理、绩效管理、政策评估等
方欣科技	纳税人	纳税服务平台	大厅的主要事项搬上互联网上，为纳税人提供无纸化全业务在线的办税体验，主要包括：智能办税、电子发票、电子档案、税源管理，实现从在线电子发票到在线税务申报的全流程服务体系，提高了纳税人的办税效率和税务机关的办事效率。

在项目实施上，方欣科技与其他竞争对手中国软件和神州信息均为政府税务方面项目承接者，为国家税务总局和各省税务局在“互联网+税务”上提供支持，但是方欣科技与竞争对手中国软件和神州信息在软件的功能和目标用户群体上有所不同。中国软件和神州信息开发的软件主要是针对税务机关内部工作，目标用户为税务机关内部人员。而方欣科技所开发的软件则是连接纳税人和税务机关，并为纳税人提供从在线电子发票到在线税务申报的全流程服务体系，提高了纳税人的办税效率和税务机关的办事效率。

随着金税三期的推广，方欣科技将在新推广区域获得项目实施机会，同时现有 11 个省市会有新的项目实施机会；现有技术运维保障的技术服务业务是每年常规性项目，保持持续；已完成项目的升级改造工作将带来新的项目实施合同；随着金税三期的推广，方欣科技将在新推广区域获得项目实施机会。

核查程序：

1、我们对方欣科技相关的业务人员、财务人员进行了询问，了解了方欣科技的业务模式、盈利模式、收入确认政策、收入确认依据及具体收入确认的情况。观看了方欣科技对产品的演示，了解了方欣科技产品的目标用户群体、产品或服务功能、产品用户体验等情况。

2、我们将方欣科技收入确认政策与企业会计准则规定的收入确认原则进行了比对，方欣科技收入确认政策是符合企业会计准则的规定的。

3、我们抽查了方欣科技各类别业务收入的合同、协议，客户进度单、验收确认单、验收报告、扣费记录、出库单、成本预算、成本核算记录。

4、我们检查了方欣科技管理后台的用户数据及使用记录，通过网络对用户名称、纳税人识别号等信息的真实性进行核实。将用户数及使用产品情况与银行扣费户数、扣费金额等记录进行了核对。通过合作的运营商结算的，将用户数与运营商提供的结算单据和方欣科技收款凭证进行了核对。复核了用户转化率、用户活跃度等数据。

核查结论：

经核查，我们认为，方欣科技主要产品或服务收入进度确认依据充分，收入确认是合理的。方欣科技上述用户数据来源真实可靠，方欣科技在目标用户群体、用户转化率、用户活跃度、产品、功能及用户体验方面与其他竞争对手相比，具

有一定的竞争优势，业务开展有可持续性。

问题 10：申请材料显示，方欣科技 2014 年、2015 年扣非后归属于母公司股东的净利润分别为 634.40 万元、5,126.66 万元，2015 年业绩大幅增长的主要原因为财税云服务业务收入、毛利率大幅增长。请你公司：1）结合收费用户增长情况、签署的合同数量及合同金额、业务区域拓展情况、渠道推广情况等，量化分析并补充披露 2015 年方欣科技财税云服务业务收入大幅增长的原因及合理性。2）补充披露方欣科技 2015 年前五大客户中，单一客户收入金额同比大幅上升的原因及合理性。3）结合市场竞争及市场价格走势、同行业可比公司同类产品或服务毛利率情况，分业务补充披露方欣科技 2015 年毛利率大幅上升的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合收费用户增长情况、签署的合同数量及合同金额、业务区域拓展情况、渠道推广情况等，量化分析并补充披露 2015 年方欣科技财税云服务业务收入大幅增长的原因及合理性

（一）财税云服务业务收入增长的情况及主要原因

财税云服务是方欣科技基于多年财税领域信息化服务经验的基础上，为企业用户研发的互联网财税增值产品，主要包括：凭证管家、财务管家和办税管家等。财税云服务 2015 年度收入较 2014 年度增加 7,099.61 万元，增幅为 220.87%，增长的主要原因是收费用户数的大幅升高和产品服务内容的不断增加及完善。

1、收费用户数的大幅升高

随着财税云服务业务付费用户的不断增长，付费用户数量由 2014 年末的 29.34 万增加至 2015 年末的 64.50 万，财税云服务收入及占比亦大幅增加。方欣科技作为一家互联网公司，其盈利模式是先通过打造承载用户的平台，通过平台聚集用户，再通过推出增值服务产品将用户转化为付费用户。方欣科技经过多年经验积累打造了财税云服务平台，为各个地方税务机关建设智慧电子税务局，建立了服务体系，通过服务体系服务当地企业用户，聚集了互联网财税用户，并继而推广财税云服务增值产品。方欣科技抓住国家金税三期工程推广的机会，利用

全国各个省市互联网财税信息化服务的需求，在全国各个省市分批、分期推出财税云服务产品。

以广东省财税云服务业务推广为例，依托多年技术和业务积累，方欣科技于 2012 年底开始为广东省建设智慧电子税务局，于 2013 年初开始推出办税管家产品，2014 年进行了重点推广，2015 年进入增长高峰期。付费用户数量大幅增长，推动了财税云服务业务收入的大幅增长。

2、产品服务内容的不断增加及完善

方欣科技依托智慧电子税务局的先发优势，服务税务总局及纳税人，可以更好更快的根据要求及变化对产品进行更新换代，使产品领先于竞争对手。在此基础上，方欣科技通过强大的研发能力，推出新的产品及功能，不断的丰富产品的使用性，但是在价格上基本保持稳定。因此，方欣科技的财税云服务产品在市场上有较强的竞争力。

（二）收费用户增长情况、签署的合同数量及合同金额、业务区域拓展情况，以及对财税云服务业务收入增长的影响

产品名称	业务区域	合同情况	合同或结算金额（含税价）	2015 年末付费用户数量（万户）	2015 年度确认收入（万元）（注）	2014 年末付费用户数量（万户）	2014 年度确认收入（万元）
办税管家	广东	与合作机构签订合作分成协议	32 元/户/月	20.39	6,689.05	15.59	2,408.91
		与每个用户签订服务协议	480 元/户/年	1.15	370.00	-	-
凭证管家	广东	与合作机构签订合作分成协议	31.5 元/户/年	21.20	630.16	10.34	307.43
		与每个用户签订服务协议	180 元/户/年	2.86	464.36	1.83	127.11
		与每个用户签订服务协议	100 元/户/年	0.88	31.56	-	-
财务管家	广东	采用定制模式，与专业财税服务机构签订合同	1,133.60 万元	4.51	1,128.51	-	-
凭证管家	甘肃	与合作机构签订合作分成协议	12.5 及 17.5 元/户/月	1.00	202.61	0.98	74.69
凭证管家	青海	与每个用户签订服务协议	160 元/户/年	1.67	257.99	0.59	179.96

产品名称	业务区域	合同情况	合同或结算金额（含税价）	2015 年末付费用户数量（万户）	2015 年度确认收入（万元）（注）	2014 年末付费用户数量（万户）	2014 年度确认收入（万元）
凭证管家	厦门	与合作机构签订合作分成协议	177.94 万元	2.83	167.87	-	-
凭证管家	云南	与合作机构签订合作分成协议	72 元/户/年	1.28	86.89	-	-
		采用定制模式，与税务机关签订合同	193 万元	6.72	193.00	-	-
其他					92.01		116.29
合计				64.50	10,314.00	29.34	3,214.39

注：因用户数量逐月增加，且结算金额需要在服务提供期内进行分摊并分期确认收入，以各报告期末用户数量与结算金额相乘高于当年确认的收入是正常现象。

由上表可见，付费用户数量由 2014 年末的 29.34 万户增加至 2015 年末的 64.50 万户，增长 119.86%。业务拓展区域方面，在广东付费用户大幅增长的基礎上业务拓展至厦门及云南两省。价格方面，同地区相同产品的服务价格两年间保持不变，2015 年开创使用定制模式，对用户数量及收入的增长具有促进作用。在上述事项影响的基础上，随着付费用户数量逐月不断增加，2015 年度收入较 2014 年度增加 7,099.61 万元，增幅为 220.87%。

（三）渠道推广情况及对财税云服务业务收入增长的影响

为更好向用户提供服务保障与支撑，方欣科技在全国设有分支机构，构建当地的营销及服务保障队伍，包括：北京分公司、深圳分公司、陕西分公司、福建分公司、云南分公司、安徽分公司、江西分公司、湖南分公司、西宁分公司、厦门分公司、山东子公司、四川办事处、贵州办事处等。

为实现运营渠道的多样化，方欣科技还与多家通信运营商及专业财税服务机构结成战略合作伙伴。上述措施对服务质量的提升、用户数量的积累、服务收入的增长均有较为积极的作用。

综上所述，2015 年方欣科技财税云服务业务收入大幅增长是合理的。

二、补充披露方欣科技2015年前五大客户中，单一客户收入金额同比大幅上升的原因及合理性

（一）2015 年前五大客户收入增长情况

客户名称	2015 年度收入	2014 年度收入	收入增长率
中国电信股份有限公司广东分公司	6,689.05	2,408.91	177.68%
湖南省人民检察院	3,682.73	-	100.00%
广东省地方税务局信息中心	2,329.01	1,697.32	37.22%
云南省地方税务局	808.97	671.48	20.48%
广州市信息安全测评中心	630.28	307.43	105.02%

中国电信股份有限公司广东分公司、湖南省人民检察院、广州市信息安全测评中心收入增长较大，增长率均超过 100%。

（二）中国电信股份有限公司广东分公司和广州市信息安全测评中心收入金额大幅上升的原因及合理性

中国电信股份有限公司广东分公司和广州市信息安全测评中心收入主要属于财税云服务业务收入。上述两家客户是与方欣科技推广财税云服务的合作机构，双方签订合作协议对财税云服务用户支付的服务费用进行分成。随着用户数量的不断增加，对其的收入大幅上升。用户及收入情况如下：

客户名称	产品名称	业务区域	合同或结算金额（含税价）	2015 年末付费用户数量（万户）	2015 年度确认收入	2014 年末付费用户数量（万户）	2014 年度确认收入
中国电信股份有限公司广东分公司	办税管家	广东	32 元/户/月	20.39	6,689.05	15.59	2,408.91
广州市信息安全测评中心	凭证管家	广东	31.5 元/户/年	21.20	630.16	10.34	307.43
	技术服务	广东	0.13 万元	/	0.12	/	/

广东省作为全国企业数最多的省份，具有良好的用户基础，方欣科技财税云服务率先在广东省推广，经过前期的推广及用户的积累，2014 年度至 2015 年度广东省用户数量以及财税云服务收入金额呈现爆发式增长，而中国电信股份有限公司广东分公司和广州市信息安全测评中心作为方欣科技在广东省推行企业财税云服务的重要合作机构，其对应收入金额亦大幅上升。

（三）湖南省人民检察院收入金额大幅上升的原因及合理性

湖南省人民检察院收入属于系统集成业务收入。方欣科技与湖南人民检察院在 2015 年 4 月 17 日签订了湖南人民检察院全省检察机关多功能视频中心系统集成服务项目合同，合同金额（含税）为 4,303.62 万元，该项目于 2015 年 12 月 25 日通过了湖南人民检察院的验收，方欣科技于 2015 年度确认了对其收入 3,682.73 万元。

报告期内，方欣科技信息系统集成解决方案业务覆盖了广东、四川、湖南、湖北、海口和陕西等省市，为上述省市的部分政府机关部门提供了系统集成业务服务，积累了丰富的项目经验并培养了专业的技术团队。由于系统集成业务发标方比较重视投标单位的历史项目经验，方欣科技的项目经验增加了中标概率，有利于系统集成业务的持续发展。同时随着方欣科技各项业务向全国范围内的推广，方欣科技系统集成业务收入和客户数量会继续增长，其项目经验会得到进一步的积累，进而促进方欣科技系统集成业务的收入增长。

方欣科技 2014 年度方欣科技陆续为惠州市气象中心、广东省气象信息中心和部分广东省县级气象局提供了广东省气象高清视频会商会议系统集成服务，在视频会议项目中积累了丰富的经验，为方欣科技中标湖南人民检察院视频会议项目提供了良好的基础。

顺利中标湖南人民检察院视频会议项目后，方欣科技在项目地采取了询价的模式寻找相应的合格供应商。经过详细询价比价以及对供应商相关资质的核查，方欣科技最终选取了南宁逸科信息技术有限公司作为湖南人民检察院视频会议项目的供应商。

综上所述，方欣科技 2015 年前五大客户中，单一客户收入金额同比大幅上升的情况与方欣科技各类别业务收入的增长情况是匹配的，与方欣科技战略规划是一致的，收入增长具有合理性。

三、结合市场竞争及市场价格走势、同行业可比公司同类产品或服务毛利率情况，分业务补充披露方欣科技2015年毛利率大幅上升的原因及合理性

（一）市场竞争格局

互联网财税服务市场是一个高度专业化的市场，涉及到许多细分领域。业内的主要服务商都已在各自的领域形成了相对优势，如财务管理、办税管理、资金

管理、企业内部管理（ERP、CRM 等），目前，在单个领域占领先地位的仍为传统的软件厂商，如用友、金蝶、SAP（思爱普）等，市场竞争激烈，增长空间有限，随着“互联网+”的发展，这些细分领域正越来越多的遭受到新的互联网公司的挑战，利用“互联网+”改造传统行业，已经上升为国家战略，新兴的“互联网+”模式将取得行业的竞争优势，如行业已经出现一些细分领域的云服务应用，如云记账服务、企业管理云等，这些将是行业未来发展方向。

目前，行业的竞争情况主要体现在细分市场的传统业务内，参与各方均有优势和不足，整体而言，竞争较为激烈，随着国家财税改革和“互联网+”的发展，目前互联网财税服务行业已进入快速成长期，利用“互联网+”改造行业为用户提供云服务，由于初始投入大，存在业务和技术壁垒，只有规模较大且拥有较强的行业积累和业务技术实力，才有可能参与，所以未来的行业格局有可能出现几家有实力的公司占据竞争优势的情况。另外，目前致力于打通财务、办税、资金、企业内部管理等环节并建立以连接为基础的全产业生态链的公司不多，这个将是行业的制高点。

（二）市场价格走势情况

方欣科技主要业务属于互联网财税服务业务，同行业公司包括神州易桥。根据神州易桥公开披露的信息，神州易桥以“财税大管家”为核心的财税综合服务平台年均 ARPU（每个用户的平均消费金额）情况如下：

期间	年均ARPU值
2013年	926.34
2014年	947.18
2015年1-9月	717.97

注：2015 年 1-9 月 ARPU 值未折算成全年，折算成全年的 ARPU 值为 957.30 元。

由上表可见，同行业公司各年间产品价格走势较为稳定，逐年略有上升。

从方欣科技报告期内的销售情况来看，财税云服务业务相同地区同样产品价格未发生变化。软件开发与销售、技术服务、系统集成业务由于大部分为个性化的定制业务，根据服务或产品的不同价格差异较大，并无明显的价格变化走向。方欣科技产品及业务价格与市场及同行业公司价格变动趋势无大的差异。

(三) 同行业可比公司同类产品或服务毛利率情况

1、同行业可比公司同类产品或服务毛利率情况：

公司名称	财税云服务		软件开发与销售		技术服务		系统集成	
	2015 年度	2014 年度	2015 年度	2014 年度	2015 年度	2014 年度	2015 年度	2014 年度
方欣科技	56.69%	34.14%	40.34%	42.57%	35.16%	50.91%	20.29%	10.14%
神州易桥	82.20%	76.01%	69.10%	23.26%	/	/	/	/
普金科技	/（注 1）	62.80%	/	57.69%	/	/	/	/
神州信息	/	/	38.71%	29.25%	26.34%	23.56%	10.73%	11.82%
东华软件	/	/	74.40%	74.67%	51.34%	58.48%	15.35%	14.14%
信息发展	/	/	58.34%	64.79%	61.88%	58.81%	16.00%	13.54%
神州泰岳	/	/	86.18%	89.23%	77.26%	84.87%	5.31%	14.54%
久远银海	/	/	55.53%	58.83%	60.71%	61.02%	14.10%	18.00%
天源迪科	/	/	38.43%	46.65%	40.41%	48.66%	13.95%	13.91%
南威软件	/	/	65.08%	84.48%	/	/	11.51%	24.54%
中国软件	/	/	61.17%	60.59%	64.58%	60.05%	11.65%	14.26%
皖通科技	/	/	/	/	32.52%	34.21%	14.84%	14.30%
千方科技	/	/	/	/	67.19%	62.98%	23.41%	22.06%
可比公司简单平均毛利率（注 2）	82.20%	69.41%	60.77%	58.94%	53.58%	54.74%	13.69%	16.11%
可比公司加权平均毛利率（注 3）	82.20%	71.68%	59.45%	59.77%	49.80%	51.93%	12.69%	14.38%

注 1：普金科技 15 年末分产品明细披露毛利率。

注 2：可比公司简单平均毛利率=Σ 各公司毛利率÷公司家数

注 3：可比公司加权平均毛利率=（Σ 各公司收入-Σ 各公司成本）÷Σ 各公司收入

注 4：同行业可比公司披露的产品或服务命名与方欣科技存在微小差异，上表根据业务性质将其产品或者服务按方欣科技披露的口径进行归类。

2、方欣科技各项业务毛利率与同行业可比公司的比较分析

财税云服务业务同行业可比公司毛利率较高，且 2015 年度比 2014 年度有所

增长。方欣科技财税云服务业务毛利率虽然在规模效应的带动下在 2015 年度比 2014 年度有较大增长，但由于在增加产品功能和提升用户体验等方面投入成本较多，毛利率仍未达行业平均水平。

方欣科技与同行业可比公司的软件开发与销售业务毛利率在报告期内都较为稳定。方欣科技该项业务主要面向税务局等政府机关，对产品安全性、质量等要求较高，所需成本相对较高，所以毛利率低于同行业平均水平。

方欣科技技术服务业务毛利率在报告期内有所下降，主要原因是所服务的客户有一部分为广东省内的税务局，由于金税三期优化版项目在 2014 年末开始在广东省试点上线，广东省内税务局需要进行对接，所需培训、信息系统的运维、技术支持等的服务要求增加，导致方欣科技投入成本增加，影响了该项业务的毛利率。报告期内同行业可比公司该项业务毛利率较为稳定。

方欣科技系统集成业务毛利率在报告期内有所上升，而同行业可比公司有所下降，主要原因是该项业务是为不同客户量身定制的个性化产品或服务，各项目毛利受商业谈判能力、开发及服务人员对业务熟悉程度等诸多因素的影响有较大差异。而方欣科技该项业务收入占比较少，2015 年度签订的部分合同毛利率较高，拉高了 2015 年度总体毛利率。

（四）方欣科技各项业务 2015 年毛利率大幅上升的原因及合理性

1、报告期内分业务的毛利及毛利率如下表所示：

项目	2015 年度		2014 年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
财税云服务	5,847.30	56.69%	1,097.42	34.14%
软件开发与销售	2,222.40	40.34%	2,752.97	42.57%
技术服务	1,243.60	35.16%	1,580.51	50.91%
系统集成	1,321.34	20.29%	328.68	10.14%
合计	10,634.64	41.10%	5,759.58	35.93%

2、各业务收入毛利变动对总体毛利率的影响

财税云服务收入及毛利率在报告期内均有较大幅度的增长，拉动了方欣科技总体毛利率的增长。

各业务收入及毛利率变动对毛利的影响：

项目	收入变动对毛利的影响金额(注 1)	毛利率变动对毛利的影响金额(注 2)	合计对毛利的影响金额	占毛利增加金额的比例
财税云服务	2,423.87	2,326.01	4,749.88	97.43%
软件开发与销售	-407.53	-123.04	-530.57	-10.88%
技术服务	220.49	-557.40	-336.92	-6.91%
系统集成	331.33	661.33	992.66	20.36%
合计	2,568.16	2,306.90	4,875.06	100.00%

注 1：收入变动对毛利的影响金额=（2015 年度收入-2014 年度收入）*2014 年度毛利率

注 2：毛利率变动对毛利的影响金额=（2015 年度毛利率-2014 年度毛利率）*2015 年度收入

财税云服务业务毛利增长占主营业务毛利增长的 97.43%，其中收入增加及毛利率上升对毛利的影响各占一半左右。另外三项产品毛利增长占主营业务毛利增长的 2.57%。可见财税云服务业务收入及毛利率增长是主营业务收入及毛利率增长的主要原因。

3、财税云服务毛利率上升的情况、原因及合理性

2015 年度财税云服务业务毛利增加 4,749.88 万元，较 2014 年度增长 432.82%，同时毛利率由 2014 年的 34.14%增加至 2015 年的 56.69%，增长 22.55 个百分点。该项业务利润成为方欣科技 2015 年利润增加的主要来源。

毛利率上升主要是收入增长幅度比成本增长幅度高所致。财税云服务业务收入大幅增长的原因及合理性前已论述，详见本题第一大点的回复说明。

财税云服务业务成本主要是人工成本及采购成本。财税云服务提供给客户的是标准化产品与服务，其成本中除配套终端的采购成本与付费用户数量存在线性关系外，其他成本均受规模效应的影响，使成本增加远小于收入的增加。例如，在付费用户数量增加的同时，产品研发人员及后台支持人员数量会随着增加，但产品研发人员及后台支持人员数量的增加幅度远小于付费用户数量的增加幅度，即付费用户的大幅增长不会造成人工成本的大幅增长。

另外财税云服务作为典型的互联网服务业务，具有互联网服务业务前期大额投入保持技术先进性并积累用户数量，以换取后期强劲盈利能力的特征。方欣科技的毛利率呈现非线性增长，符合上述 SaaS 模式的互联网服务业务特征。方欣科技财税云服务产品于 2013 年首先在广东省推出，经过 2014 年的重点推广，2015

年进入增长高峰期，由于大部分产品的开发费用已在以前年度支出，未来财税云服务产品的后期运营、维护费用及固定资产投入（例如服务器等设备）较小，因此用户数量的大幅增长不会造成财税云服务产品后期的运营、维护费用及固定资产投入的大幅增加，从而使得 2015 年财税云服务毛利率大幅增长。

4、其余业务毛利率变动的情况、原因及合理性

软件开发与销售、技术服务、系统集成业务 2015 年度合计毛利额比 2014 年度增加 125.18 万元，增加金额不大。此三项业务大部分是为不同客户量身定制的个性化产品或服务，各项目毛利受商业谈判能力、项目具体情况及开发周期等诸多因素的影响，存在一定的差异，所以 2014 年度及 2015 年度此三项业务毛利率存在一定的波动。

核查程序：

1、我们对方欣科技相关的业务人员、财务人员进行了询问，了解了方欣科技所处行业的发展情况、市场竞争情况及市场价格走势，了解了同行业公司的基本情况，了解了方欣科技具体业务的模式及发展情况。

2、我们根据方欣科技所属行业识别了同行业可比公司，了解了同行业可比公司的相关财务状况，将其与方欣科技相关财务数据进行对比分析。

3、我们抽查了方欣科技各类别业务收入的合同、协议，客户进度单、验收确认单、验收报告、扣费记录、出库单、成本预算、成本核算记录。检查了 2015 年前五大客户报告期内以上的所有记录。

4、我们检查了方欣科技财税云服务管理后台的用户数据及使用记录，将其与方欣科技确认的财税云服务业务收入及扣费情况进行了勾稽核对，相关数据核对无误。

核查结论：

经核查，我们认为，方欣科技 2015 年财税云服务收入大幅增长，2015 年前五大客户中单一客户收入金额同比大幅上升及方欣科技 2015 年毛利率大幅上升具备合理性。

问题 11：请你公司补充披露 2015 年方欣科技软件开发与销售业务收入同比下降的原因，以及评估预测该项业务未来收入高速增长的原因、依据及

合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露2015年方欣科技软件开发与销售业务收入同比下降的原因

方欣科技软件开发与销售收入分地区情况如下：

地区	2015 年度收入	2014 年度收入	收入增长率
广东省	4,322.67	5,506.71	-21.50%
其他省份	1,186.60	959.83	23.63%
合计	5,509.27	6,466.54	-14.80%

由上表可见，2015 年方欣科技软件开发与销售业务收入同比下降主要是广东省业务收入下降所致，其他省份收入有所增长。

2008 年 9 月 24 日，发改委正式批准初步设计方案和中央投资概算，标志金税三期工程正式启动，金税三期工程建设内容多，涵盖建立“一个平台、两级处理、三个覆盖、四个系统”，对整体税收信息化进行升级换代，税务机关所有业务信息化管理系统均将升级换代。金税三期工程 2013 年 6 月起在山东、重庆、山西现行先试，运行一年后，国家税务总局经综合评估决定升级改造，开发新版本。新的版本优化改版开发工作于 2014 年开始至 2015 年在广东集中进行，2015 年广东省国地税作为全国第一个优化版试点省份，当年广东国地税均全面配合金税三期系统各平台、系统的改版、升级、推广、试运行工作，从而使得已有预算和规划的软件开发项目暂停滞后，导致方欣科技在 2015 年广东省内软件开发与销售业务收入有所下降。在 2015 年广东国地税金税三期系统完成升级后，原预算规划的软件开发项目已陆续在 2016 年之后投入建设。

二、预测该项业务未来收入高速增长的原因、依据及合理性

（一）方欣科技的软件开发与销售业务的推广情况

方欣科技的软件开发与销售重点是电子税务局产品系列，方欣科技为税务机关打造纳税服务平台、电子发票系统和智慧电子税务局，通过这些定制软件的开发及运营，收取政府支付的相关款项。方欣科技作为金税三期的纳税服务平台的承建商，已在广东、山东、福建、云南、厦门、四川、陕西、甘肃、青海、重庆、山西等 11 个省市全面开展服务，通过多地纳税服务平台的承建，方欣科技积累了丰富的开发及运营经验，对并各地财税政策有了更深层次的了解，为在未来的其

他省市纳税平台承建奠定了良好的基础。方欣科技在巩固现有省份业务基础上，其他省份原当地同行进行战略合作方式发展，业务来源为已有省份的运维及升级改造，新合作省份的产品销售和技术支持费，故该类业务能平稳增长。

方欣科技已在广东省取得了成功的实践经验，并积累了大量的财税服务经验和客户群体。目前方欣科技正在将各类产品和服务向其他省市推广，将成熟的运营模式复制至全国其他省市。

根据未来推广计划，方欣科技在未来三年计划拟推广覆盖的省份数量如下表：

2015 年已覆盖 省市数量	2016 年计划累计 推广覆盖省市数量	2017 年计划累计 推广覆盖省市数量	2018 年计划累计 推广覆盖省市数量
11	15	23	27

评估根据方欣科技未来的纳税服务平台推广速度，预测的软件与销售业务情况如下表：

项目/年份	2016 年度	2017 年度	2018 年度
软件开发与销售	6,877.57	8,245.98	9,477.91
增长率	24.84%	19.90%	14.94%

可见方欣科技预测的软件开发与销售收入结合了业务的开展与推广情况，有较强的合理性。

（二）与主营业务为软件开发与销售的可比上市公司的比较

根据同花顺 iFinD 专业软件的统计资料，本次选取了主营业务为软件开发与销售业务的 12 个上市公司作为案例样本，专业机构对该 12 家上市公司未来三年（2016 年-2018 年）的主营业务收入增长率进行了预测，预测情况见下表：

证券代码	证券名称	预测 2016 年主 营业务收入增 长率（%）	预测 2017 年主 营业务收入增 长率（%）	预测 2018 年主 营业务收入增 长率（%）
600476.SH	湘邮科技	43.7152	18.8657	37.2063
600536.SH	中国软件	34.6824	25.4320	19.1586
600570.SH	恒生电子	26.1133	30.3599	30.6326
600571.SH	信雅达	26.1287	22.6068	16.3368
600588.SH	用友网络	12.1373	16.0681	19.4591
600756.SH	浪潮软件	26.5811	26.3400	28.5015

证券代码	证券名称	预测 2016 年主营业务收入增长率（%）	预测 2017 年主营业务收入增长率（%）	预测 2018 年主营业务收入增长率（%）
603636.SH	南威软件	27.7485	25.7125	30.8474
000555.SZ	神州信息	12.0068	9.7393	14.7316
002063.SZ	远光软件	22.3635	22.4976	6.9870
002195.SZ	二三四五	26.6743	26.9682	27.5411
002232.SZ	启明信息	19.1821	25.6365	27.7968
002253.SZ	川大智胜	33.5686	28.0786	27.0015
平均值		25.91	23.19	23.85

从上表可以看出，主营业务为软件开发与销售的上市公司未来三年的预测平均增长率均分别为 25.91%、23.19%、23.85%，而本次评估预测的方欣科技软件开发与销售业务收入的未来三年增长率分别为 24.84%、19.90%、14.95%，均低于可比上市公司的平均水平。预测数据具有较强的可实现性。

核查程序：

1、我们询问了方欣科技相关业务人员及财务人员，了解了 2015 年方欣科技软件开发与销售业务收入同比下降的原因，了解了方欣科技对该项业务预期未来收入高速增长的原因和依据。

2、我们抽查了报告期内软件开发与销售业务相关的销售合同、成本进度记录、客户进度验收确认单，对报告期内软件开发与销售业务在各区域的开展情况进行了分析。

3、我们检查了方欣科技在手未履行或未完成的销售合同及与客户达成的销售意向记录，与方欣科技对该项业务未来预测收入情况进行了印证。

核查结论：

经核查，我们认为，2015 年方欣科技软件开发与销售业务收入同比下降，主要是受到金税三期在广东省区域试点上线导致广东省内税务系统其它软件开发项目开展阶段性滞后的影响。随着金税三期在全国范围内的全面推广，未来方欣科技该项业务仍会保持适度增长，并与同类业务上市公司未来增长率对比，评估预测方欣科技该项业务的未来收入增长率具有合理性。

问题 12：申请材料显示，方欣科技除了传统的税务机关推广渠道外，还与通信运营商建立了稳定的合作关系，拓宽了产品的销售渠道。2014 年和 2015 年，方欣科技通过与通信运营商合作的方式取得的销售收入占比分别为 15.50%和 27.29%。其中报告期第一大客户均为中国电信广东分公司。请你公司：1）结合方欣科技与运营商签署的合同或协议约定内容，补充披露双方具体合作方式、合作期限、结算模式、分成比例、结算情况、回款情况等。2）补充披露方欣科技收益法评估中，与运营商合作的收入预测占比、预测依据及合理性。3）结合上述情形，补充披露方欣科技与运营商合作的稳定性、可持续性以及对未来经营业绩和评估值的影响。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合方欣科技与运营商签署的合同或协议约定内容，补充披露双方具体合作方式、合作期限、结算模式、分成比例、结算情况、回款情况等

（一）方欣科技与运营商具体合作方式、合作期限、结算模式、分成比例情况

方欣科技除了传统的税务机关推广渠道外，还与通信运营商建立了稳定的合作关系，报告期内，方欣科技下属子公司广东浪潮与中国电信广东分公司（以下简称“广东电信”）拥有多年的合作基础，广东浪潮在税务信息安全、纳税服务方面有一定基础和累积，在此背景下，2010 年 10 月，广东电信与广东浪潮订立了《“税务 E 通-全在线发票”合作协议》，为纳税人客户提供稳定的通信和安全、便捷的在线开票服务，2013 年，广东电信与广东浪潮订立《天翼税通-全在线电子办税业务合作协议》，为纳税人客户提供无纸化、全业务在线办税及配套服务。

此外，方欣科技分别于 2013 年 6 月与中国电信甘肃分公司（以下简称“甘肃电信”）签署了《甘肃地税网上办税服务平台项目合作协议》，于 2014 年 9 月与中国联通甘肃省分公司签署了《甘肃地税网络发票项目合作协议》，于 2014 年 10 月与中国移动通信集团甘肃分公司（以下简称“甘肃移动”）签署了《甘肃地税网络发票项目合作协议》为纳税人提供网上办税服务；并于 2014 年 1 月与中国联通福建分公司（以下简称“福建联通”）签署了《“厦门国税网络发票系统”

业务合作协议》，为纳税人客户提供国税网络发票服务平台，办理发票开具业务。

方欣科技与通信运营商具体情况如下表：

地区	协议	合作模式	合同期限	分成比例	结算模式
广东电信	《天翼税通-全在线电子办税业务合作协议》	双方共同面向全省推广天翼税通-全业务在线电子办税业务。	2013年2月1日至2015年10月22日，期满后如无异议自动顺延一年	按协议规定比例分成	广东电信或广东电信下属单位计费系统采集的成功计费数据为准，广东浪潮可以通过自有的计费系统数据对其进行核对
	《“税务E通-全在线发票”合作协议》	全在线发票行业应用产品服务	2010年10月22日至2015年10月22日，期满后如无异议自动顺延一年		
甘肃电信	《甘肃地税网上办税服务平台项目合作协议》	双方针对甘肃地税网上办税服务平台项目的建设、运行、维护和税务行业客户资源的开发，市场拓展、业务运营方面展开合作。	自协议签订之日2013年6月28日起有效期一年。第一年有效期满后的每一年，如在本协议期满前15日内均未提出书面异议的，本协议将自动向后顺延一年。		通信费归甘肃电信所有，方欣科技不参与通信费分成；甘肃电信将网络发票功能费的运营收入与方欣科技进行分成结算。
	《甘肃地税网络发票项目合作协议》	双方针对甘肃地税网络发票项目的建设、运行、维护和税务行业客户资源的开发，市场拓展、业务运营方面展开合作。	自协议签订之日2014年9月24日起有效期一年。第一年有效期满后的每一年，如在本协议期满前15日内均未提出书面异议的，本协议将自动向后顺延一年。		
	《甘肃地税网络发票项目合作协议》		自协议签订之日2014年11月14日起有效期一年。第一年有效期满后的每一年，如在本协议期满前15日内均未提出书面异议的，本协议将自动向后顺延一年		
福建联通	《“厦门国税网络发票系统”业务合作协议》	网络发票系统的开发建设、运行、维护和税务行业客户资源的开发等	协议自2013年5月31日起开始生效，有效期5年。合同到期前一个月内，如甲乙双方合作无异议，则本合同自动延续。		以福建联通计费系统采集的成功收费数据为依据进行结算。

（二）方欣科技与运营商合作结算情况和回款情况

报告期内，方欣科技与运营商合作结算与回款情况如下图所示：

运营商	应结算金额（含税）	回款金额	回款率（%）
2015 年度			
广东电信	7,090.40	6,496.51	91.62
甘肃电信	208.94	208.94	100.00
甘肃联通	4.89	4.89	100.00
甘肃移动	0.94	0.94	100.00
福建联通	177.94	0.00	0.00
合计	7,483.10	6,711.28	89.68
2014 年度			
广东电信	2,553.44	2,553.44	100.00
甘肃电信	79.17	79.17	100.00
合计	2,632.61	2,632.61	100.00

注：以上回款情况截至 2016 年 6 月 30 日。

二、补充披露方欣科技收益法评估中，与运营商合作的收入预测占比、预测依据及合理性

经统计，方欣科技收益法评估中与运营商合作的收入预测占比情况如下：

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
与运营商合作的收入	10,978.56	11,805.97	12,497.66	12,909.98	12,896.96
主营业务收入	42,733.67	56,530.64	73,668.58	81,599.99	85,450.96
占比情况	25.69%	20.88%	16.96%	15.82%	15.09%

未来，随着方欣科技销售渠道的不断扩张，收入的不断增长，与运营商合作的收入预测占比逐年下降，对通信运营商的销售渠道的依赖性逐步降低。其中，与运营商合作收入主要来源于子公司广东浪潮和广东电信的合作，其他运营商主要系方欣科技与甘肃电信、甘肃联通、甘肃移动和福建联通的合作。

与运营商合作的收入预测按照预计收费用户数量乘每户企业平均年消费值，同时按照与运营商的合作协议计算分成收入。

预测期方欣科技与运营商合作的收入预测如下：

单位：万户、万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
新增收费用户数量	19.88	12.57	9.87	8.13	5.23
其中：标准版	17.66	10.59	8.21	6.84	3.93
升级版	2.22	1.98	1.66	1.29	1.30
存量用户续费率	95%	95%	95%	95%	95%
当年续费的存量用户	17.58	35.58	45.75	52.84	57.92
其中：标准版		16.77	26.00	32.50	37.37
升级版	17.58	18.81	19.75	20.34	20.55
当年收费用户总量	37.46	48.16	55.62	60.97	63.15
其中：标准版	17.66	27.37	34.21	39.34	41.31
升级版	19.80	20.79	21.41	21.63	21.84
平均年收费（元/年）					
其中：标准版硬件费	85.47	85.47	85.47	85.47	85.47
标准版服务费	113.21	113.21	113.21	113.21	113.21
升级版服务费	452.83	452.83	452.83	452.83	452.83
产品总收入	12,473.44	13,417.51	14,270.88	14,831.84	14,904.24
其中：标准版硬件收入	1,509.06	905.47	701.71	584.79	336.24
标准版服务收入	1,998.79	3,098.15	3,872.72	4,453.70	4,676.38
升级版服务收入	8,965.58	9,413.89	9,696.45	9,793.36	9,891.62
分成费率（运营商分成）	20%	20%	20%	20%	20%
广东电信合作收入	10,280.56	10,915.10	11,557.05	11,982.43	11,990.64
其他运营商合作收入	698.00	890.87	940.61	927.55	906.32
合计收入	10,978.56	11,805.97	12,497.66	12,909.98	12,896.96

注：上述金额为不含税价。

三、结合上述情形，补充披露方欣科技与运营商合作的稳定性、可持续性以及对未来经营业绩和评估值的影响

方欣科技与运营商拥有多年的合作基础，其合作是基于双方的优势的基础上进行的。运营商拥有网络、平台、营销、品牌效应等优势；广东浪潮则拥有在税

务行业多年的财税服务经验，有一支业务能力强、有 5 年以上服务经验且规模接近 100 人的服务团队，拥有较强办税应用的研发能力和技术服务能力。方欣科技与运营商合作运营的办税项目所使用的基于“云+端”的软件产品、配套硬件及相关的服务，全部由方欣科技研发和提供，纳税人对该办税产品已经形成依赖，且使用频率很高。双方在合作过程中十分融洽，优势互补，互利共赢，皆有意向继续维持目前的合作状况，共同为纳税人用户提供财税服务。因此，方欣科技与运营商合作具备稳定性和可持续性强的特点。

针对未来方欣科技与运营商合作收入的变化情况进行敏感性分析，见下表：

项目	运营商合作收入变化的敏感性分析				
收入变动率	-5%	-2%	0%	2%	5%
评估值（万元）	178,700.00	179,500.00	180,100.00	180,600.00	181,400.00
估值变动率	-0.78%	-0.33%	0%	0.28%	0.72%

由上表得知，通过对运营商合作收入变化率进行敏感性分析，方欣科技与运营商合作收入的变化对估值影响较小。在同通信运营商的合作中，由于用户、内容、服务均由方欣科技提供，因此，方欣科技在合作渠道上拥有较大的可选性和主动性上，对通信运营商的依赖度逐年降低。综上，与通信运营商的合作不是方欣科技未来利润增长的主要来源。

核查程序：

1、我们询问了方欣科技的业务人员及财务人员，了解了方欣科技与运营商的具体合作方式、合作期限、结算模式、分成比例、结算情况、回款情况，了解了方欣科技未来与运营商合作的规划情况。

2、我们检查了方欣科技与各运营商签署的合同、运营商提供的结算单、回款银行凭证、财务对销售及回款的记账凭证，与方欣科技管理后台的用户使用数据进行了核对。

3、我们复核了方欣科技编制的预测未来收入的明细表，检查了其中与运营商合作收入的预测依据及合理性。

核查结论：

经核查，我们认为，方欣科技与运营商签署的合作协议与实际经营状况相符；与运营商合作具有稳定性和可持续性；收入预测占比及预测依据具有合理性；对

运营商渠道的依赖度逐年降低，对评估值影响较小。

问题 13：申请材料显示，2015 年方欣科技将子公司广州方多 100%股权转让给广州多益，交易作价 1.74 亿元。本次股权出售导致方欣科技减少了划分为持有待售的资产 13,646.69 万元，结转了预收非关联方广州多益股权转让款，并增加了 5,439.58 万元投资收益和股权应收款。上述投资收益占方欣科技 2015 年合并报表利润总额的 53.25%，影响较大。请你公司补充披露：1) 2015 年方欣科技转让广州方多 100%股权的原因，交易作价依据及合理性。2) 方欣科技将广州方多 100%股权划分为持有待售资产的依据及合理性。3) 上述股权出售相关会计处理合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、2015年方欣科技转让广州方多100%股权的原因，交易作价依据及合理性

（一）广州方多的基本情况

广州方多于 2014 年 4 月注册成立，注册资本 1,000 万元，该公司成立时由方欣科技 100%持股。2015 年 8 月，经方欣科技股东会决议同意，方欣科技以位于广州萝岗区伴河路 90 号，包括自编一栋、自编二栋、自编三栋及地下车库的房产（房产证号为粤房地权证穗字第 0550017765 号、粤房地权证穗字第 0550017766 号、粤房地权证穗字第 0550017785 号、粤房地权证穗字第 0550017767 号，以下简称“该项资产”）作价出资，对广州方多增资 700 万元，增资后广州方多注册资本 1000 万元，实收资本 750 万元。

（二）股权转让情况

2015 年 10 月，方欣科技与广州多益签订《股东转让出资合同书》，双方约定方欣科技将所持广州方多 100%的股权转让给广州多益，转让价款总额为 1.78 亿元。扣除相关的交易税费后，双方最终确认的股转转让金额为 1.74 亿元。同月，广州方多完成股权工商变更手续。

（三）交易原因、作价依据及合理性

广州方多自成立后未开展实际经营业务，其资产主要由房屋建筑物和土地使

用权构成，该项资产在出售时并非生产经营必须。由于该项资产地理位置较偏僻，交通不便。周边并无相关社区配套，员工日常生活及工作不便，所以考虑出售广州方多股权。同时，国家税务总局金税三期项目推广比预期延迟两年，影响了公司电子税务局业务的开展，导致公司经营资金紧张，通过出售该项资产可以回收资金用于满足业务快速发展的资金需求。

广州方多股权的主要价值在于其持有的房产。方欣科技在考虑历年对广州方多及其房产的投资成本的基础上，并结合出售时房产市场价格情况，经与广州多益协商一致，广州方多 100%股权作价 1.78 亿元，扣除相关的交易税费后最终交易价格 1.74 亿元。方欣科技对广州方多的投入成本如下表：

项目	金额
投入的营运资金	50.00
房产建造成本	13,622.26
对应土地取得成本	752.93
合计	14,425.19

最终交易价格 1.74 亿元扣除 50 万元的投入营运资金后，与房产及土地投入成本 1.44 亿元相比，增值额约 3,000 万元，增值率约 20%。考虑到广州方多持有的房产完工日期为 2013 年，房产增值率是合理的。广州方多房产建筑面积合计 36,299.83 平方米，销售均价约 4,800 元/平方米，交易价格相对广州房地产市场中的工业用房产价格也是合理的。

二、方欣科技将相关土地及房产划分为持有待售资产的依据及合理性

（一）方欣科技相关土地及房产划分为持有待售资产的过程

截至 2014 年末，方欣科技将合计将账面价值为 13,646.69 万元的拟出售的房屋建筑物和土地使用权划分为持有待售的资产；持有广州方多 100%的股权并能实施控制，广州方多股权作为长期股权投资核算而并未划分为持有待售资产。方欣科技向广州多益出售资产的过程如下：

- 1、2013 年 11 月方欣科技与广州多益签订《收购协议书》，拟出售该项资产；
- 2、2013 年 12 月和 2014 年 1 月，方欣科技分别收到广州多益的预付款 3,560 万元、4,450 万元；
- 3、2015 年 8 月方欣科技将该项资产作价出资入股广州方多；

4、2015 年 10 月将广州方多的股权转让给广州多益；

5、2015 年方欣科技合计收到股权转让款 8,533.18 万元，剩余 890 万元于 2016 年 5 月收到。

（二）会计处理符合会计准则的依据

根据《企业会计准则第 30 号—财务报表列报》第四十二条：“同时满足下列条件的企业组成部分（或非流动资产，下同）应当确认为持有待售：该组成部分必须在其当前状况下仅根据出售此类组成部分的惯常条款即可立即出售；企业已经就处置该组成部分作出决议，如按规定需得到股东批准的，应当已经取得股东大会或相应权力机构的批准；企业已经与受让方签订了不可撤销的转让协议；该项转让将在一年内完成”。

2014 年末，上述房屋建筑物和土地使用权仍在方欣科技账上核算，并将该项资产划分为持有待售的资产，主要原因如下：

1、2013 年 11 月，方欣科技已通过股东会决议准备处置该项资产，并与广州多益签订《收购协议书》，且约定了较为严厉的违约条款。

2、上述交易在交易双方同意的基础上即可实施，无需再经过第三方审批或批准。

3、方欣科技在协议签订后已接受交易对方的预付款，交易行为已经开始发生。

4、在 2014 年 12 月，方欣科技管理层根据相关交易手续的办理情况及双方协商的进度情况，预计该交易事项将于 2015 年内完成（实际完成时间为 2015 年 10 月），故将该项资产划分为持有待售资产。

综上所述，方欣科技对广州方多股权及对该项资产的会计处理符合企业会计准则的规定，具有合理性。

三、上述股权出售相关会计处理合理性

2015 年 8 月，方欣科技将该项资产投入广州方多。2015 年 10 月，方欣科技与广州多益签订《股东转让出资合同书》，双方约定方欣科技将所持广州方多 100% 的股权转让给广州多益，扣除相关的交易税费后，双方最终确认的股转转让金额为 1.74 亿元。双方于 2015 年 10 月 21 日完成了广州方多股权的过户。

根据《企业会计准则第 2 号—长期股权投资》第十七条：“处置长期股权投

资，其账面价值与实际取得价款之间的差额，应当计入当期损益”。方欣科技交易相关的数据如下：

序号	项目	金额
1	实际取得价款	17,433.18
2	长期股权投资账面价值（注）	11,993.80
3	母公司利润表投资收益（3=1-2）	5,439.38
4	处置日合并财务报表层面享有该子公司净资产的份额	11,993.59
5	合并利润表投资收益（5=1-4）	5,439.58

注：由于存在对广州方多的现金出资、房产及土地需要折旧与摊销以及2015年8月出资作价差异等原因，长期股权投资账面价值与该项资产的投入成本存在差异。

上述股权出售符合企业会计准则的规定，相关会计处理是合理的。

核查程序：

1、我们对方欣科技相关的业务人员、财务人员进行了询问，了解了方欣科技处置广州方多股权、相关房屋建筑物及土地使用权的详细过程及会计处理方法。

2、我们检查了交易事项相关的股东会决议、交易双方签订的协议、广州方多历史沿革的工商资料、交易价款收款凭证。

3、我们检查了方欣科技和广州方多的财务记账凭证，复核了相关会计处理的正确性。

核查结论：

经核查，我们认为，2015年方欣科技转让广州方多100%股权的作价依据合理，方欣科技对广州方多股权及对该项资产的会计处理符合企业会计准则的规定，具有合理性。

问题 17：申请材料显示，根据收益法评估结果，本次交易业绩补偿义务人承诺方欣科技2016年-2018年净利润分别不低于12,000万元、16,800万元、23,500万元，上述金额远高于报告期水平。请你公司：1）结合截至目前的经营业绩、在手合同或订单情况、客户拓展情况等，分业务补充披露方欣科技2016-2018年营业收入、净利润预测的合理性及可实现性，并举例充分论证。2）结合业绩承诺方的资金实力，提出切实可行的保障本次交易业绩补偿实施

的具体措施及对相关方追偿的约束措施。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合截至目前的经营业绩、在手合同或订单情况、客户拓展情况等，分业务补充披露方欣科技2016-2018年营业收入、净利润预测的合理性及可实现性，并举例充分论证

（一）方欣科技 2016 年上半年实际经营情况

根据方欣科技提供的 2016 年 1-6 月的财务数据（未经审计），2016 年 1-6 月方欣科技经营业绩完成情况如下：

项目	2016 年 1-6 月实际数（未经审计数）	2016 年预测数	占 2016 年预测数比例
营业收入	12,452.54	42,733.67	29.14%
其中：财税云服务	8,610.01	24,449.64	35.22%
软件开发与销售	2,086.78	6,877.57	30.34%
技术服务	1,589.29	4,569.48	34.78%
系统集成	166.47	6,836.98	2.43%
归属于母公司净利润	4,377.28	11,739.11	37.29%

方欣科技 2016 年 1-6 月已实现销售收入 12,452.54 万元、归属于母公司净利润 4,377.28 万元，2016 年全年预测销售收入 42,733.67 万元、预测归属于母公司净利润 11,739.11 万元，2016 年 1-6 月已完成全年预测销售收入和净利润的 29.14% 和 37.29%。其中，系统集成收入较低，系受季节性影响较大，系统集成的主要客户都是政府性项目，政府项目具有上半年做预算、立项和招投标，下半年施工验收的情况，所以系统集成的主要收入将在下半年实现。

（二）方欣科技 2016 年与 2015 年数据比较

项目	2015 年 1-6 月	2015 年	占 2015 年比例	2016 年 1-6 月(未 经审计数)	2016 年预 测数	占 2016 年预测 数比例
营业收入	8,278.89	25,872.08	32.00%	12,452.54	42,733.67	29.14%
其中：财税云服务	3,924.18	10,314.00	38.05%	8,610.01	24,449.64	35.22%
软件开发与销售	1,532.67	5,509.27	27.82%	2,086.78	6,877.57	30.34%
技术服务	1,620.20	3,537.39	45.80%	1,589.29	4,569.48	34.78%
系统集成	1,201.84	6,511.41	18.46%	166.47	6,836.98	2.43%
归属于母公司净利润	647.25	8,451.63(注)	7.66%	4,377.28	11,739.11	37.29%

注：2015 年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 5,126.66 万元。

2015 年上半年营业收入完成比例为全年的 32.00%，2016 年上半年营业收入完成比例为全年的 29.14%，基本一致。方欣科技 2015 年上半年净利润完成比例为全年的 12.63%（按扣除非经常损益后的净利润指标计算），2016 年上半年净利润完成比例为全年的 37.29%，较 2015 年同期大幅增长，主要原因为财税云服务收入及毛利率大幅增长。

（三）方欣科技在手合同或订单情况、洽谈合同情况

截至 2016 年 6 月末，方欣科技已签订尚未确认收入、已中标、正在洽谈中的预计 2016 年底确认收入的销售合同不含税金额约为 32,503.84 万元。具体构成如下：

产品类别	已签订但尚未 确认收入的不 含税合同金额	已中标的不含 税合同金额	在洽谈中的不 含税合同金额	总计
财税云服务	9,337.67（注 1）	1,545.49（注 2）	5,695.48（注 3）	16,578.64
软件开发与销售	1,532.63	705.38	2,772.15	5,010.16
技术服务	822.13	69.69	1,234.96	2,126.78
系统集成	3,561.76		5,226.50	8,788.26
合计	15,254.19	2,320.56	14,929.09	32,503.84

注 1：该金额由方欣科技目前已有收费用户数按协议或订单的价格计算得出。

注 2：该金额由方欣科技目前已推广地区新增的收费用户数按协议或订单的价格计算得出。

注 3：该金额由方欣科技根据推广计划预计下半年新增的收费用户按协议或订单的价格计算得出。

截止到 2016 年 6 月底，方欣科技已签订大额销售合同未开票不含税金额为 15,254.19 万元，已中标的金额为 2,320.56 万元，在洽谈中的合同金额为 14,929.09 万元，合计 32,503.84 万元。因此，方欣科技 2016 年 1-6 月已实现收入 12,452.54 万元和预计能纳入 2016 年 7-12 月收入核算的金额合计约为 32,503.84 万元，已超过 2016 年全年预测收入，故 2016 年预测收入具备可实现性。

（四）方欣科技 2017-2018 年的预测情况

未来年度预测系根据企业发展规划，在 2016 年的基础上稳健增长，方欣科技 2017 年、2018 年营业收入、净利润数据预测如下：

项目	2017 年预测数	2018 年预测数
营业收入	56,530.64	73,668.58
其中：财税云服务	35,418.45	49,847.32
软件开发与销售	8,245.98	9,477.91
技术服务	5,687.37	6,805.58
系统集成	7,178.83	7,537.77
归属于母公司净利润	16,544.42	23,177.11

1、财税云服务：未来年度方欣科技抓住国家金税三期工程推广的机会，利用全国各个省市互联网财税信息化服务的需求，在全国各个省市分批、分期推出财税云服务产品，拟推广覆盖的省份计划如下：

2017 年计划累计 推广覆盖省市数量	2018 年计划累计 推广覆盖省市数量
22	27

随着方欣科技业务在全国范围的逐步推广，平台注册的用户数量会持续增加，并转化为更多的付费用户，主要业务收入将得以持续增长。

2、软件开发与销售：重点是电子税务局产品系列，方欣科技作为金税三期的纳税服务平台的承建商，已在广东、山东、福建、云南、厦门、四川、陕西、甘肃、青海、重庆、山西等 11 个省市全面开展服务，通过多地纳税服务平台的承建，方欣科技积累了丰富开发及运营经验，对并各地财税政策有了更深层次的了解，为在未来的其他省市纳税平台承建奠定了良好的基础。

3、技术服务：随着金税三期纳税服务项目的推广，税务局配套符合项目要

求软件升级需求增加，税务局未来技术支持、维护、优化、升级等项目也会随之增长。

4、系统集成：随着方欣科技业务的全国化，市场容量的增加，该类业务保持平稳增长。

（五）与近期同行业可比上市公司交易案例对比分析

经查近期同行业可比上市公司交易案例，具体情况如下：

上市公司	天舟文化	凯撒股份	*ST 易桥	雷科防务	丰东股份
标的企业	游爱网络	天上友嘉	神州易桥	奇维科技	方欣科技
评估基准日	2015/12/31	2015/4/30	2015/9/30	2015/9/30	2015/12/31
交易金额	162,000.00	121,500.00	100,000.00	89,500.00	180,000.00
市盈率（倍）	13.50	14.21	12.50	19.89	15.00
2016 年收入	25,923.00	13,103.30	17,362.90	15,050.00	42,733.67
增长率	332.02%	98.30%	83.63%	116.86%	65.17%
2017 年收入	37,100.50	16,414.25	20,489.62	18,939.00	56,530.64
增长率	43.12%	25.27%	18.01%	25.84%	32.29%
2018 年收入	45,509.25	19,697.10	23,984.45	23,805.00	73,668.58
增长率	22.66%	20.00%	17.06%	25.69%	30.32%
三年平均收入增长率	132.60%	47.86%	39.56%	56.13%	42.59%
第一年利润承诺	12,000.00	8,550.00	8,000.00	4,500.00	12,000.00
增长率	195.52%	4864.58%	44.18%	267.57%	32.92%
第二年利润承诺	15,000.00	11,460.00	9,400.00	6,000.00	16,800.00
增长率	25.00%	34.04%	17.50%	33.33%	40.00%
第三年利润承诺	18,750.00	14,330.00	10,700.00	7,800.00	23,500.00
增长率	25.00%	25.04%	13.83%	30.00%	39.88%
三年平均利润承诺增长率	81.84%	1641.22%	25.17%	110.30%	37.60%

上述案例同属证监会行业分类“164 互联网和相关服务业”，主要经营互联网增值业务服务，方欣科技总体估值市盈率与大部分交易案例较为趋近，同时分析可比案例未来三年收入预测情况及利润承诺情况，可比交易案例的未来三年收入平均增长率普遍高于方欣科技，可比交易案例的未来三年利润承诺增长率也远高于方欣科技，故本次评估预测的方欣科技营业收入、净利润是稳健、合理的。

二、结合业绩承诺方的资金实力，提出切实可行的保障本次交易业绩补偿实施的具体措施及对相关方追偿的约束措施

根据上市公司与交易对方签订的《业绩补偿协议》及《业绩补偿协议之补充协议》，补偿义务人承诺标的公司于 2016 年度、2017 年度、2018 年度经审计的合并报表口径下归属于母公司股东的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低为准），分别不低于 12,000 万元、16,800 万元、23,500 万元。

补偿义务人徐正军、王金根、曹锋、邓国庭就本次交易业绩承诺向丰东股份承担补偿责任，补偿义务人及其承担比例情况如下：

补偿义务人	所持方欣科技股份比例	业绩补偿承担比例
徐正军	54.00%	73.21%
王金根	22.96%	22.96%
曹锋	2.55%	2.55%
邓国庭	1.28%	1.28%
合计	80.78%	100%

如标的公司于业绩承诺期内实现的实际净利润未达到承诺净利润，则补偿义务人应向上市公司足额补偿，具体为首先补偿义务人以其在本次交易中取得的上市公司股份进行补偿，若补偿义务人在本次交易中取得的上市公司股份不足以补偿上市公司的，则该差额部分由补偿义务人以现金方式进行补偿。

本次补偿方案中徐正军、王金根、曹锋、邓国庭的履约能力及履约保障措施明确可行，原因如下：

（一）徐正军、王金根、曹锋、邓国庭完成业绩补偿承诺的股份较为充足

本次交易中，丰东股份收购方欣科技 100%股权全部以非公开发行股票的方式取得，不涉及现金对价。

交易对方	所持方欣科技股份比例	取得的对价(万元)	上市公司向各股东发行股份数(股)
全部交易对方	100%	180,000	148,392,413
补偿义务人	80.78%	145,408.16	119,874,824
补偿义务人占全部交易对方的比例	80.78%	80.78%	80.78%

根据上述对比结果，补偿义务人在此次交易中获取的股份对价比例较高，补偿义务人所取得的股份支付对价金额合计为 145,408.16 万元，占本次交易对价 180,000 万元的比例为 80.78%。

考虑补偿义务人徐正军承担业绩补偿比例大于其所持方欣科技股份比例，经测算若方欣科技 2016 年至 2018 年累计利润小于 13,727.99 万元，则其所持有股份不足以进行补偿，补偿义务人需要额外以现金方式对上市公司进行补偿。故只要累积业绩承诺实现比例达到 26.25%以上，补偿义务人持有的股份即可完全覆盖业绩补偿承诺。

根据方欣科技经审计财务数据，2015 年方欣科技实现净利润 5,126.66 万元，以目前数据营销行业发展情况，预计近三年行业形势不会出现重大不利变化，故在正常经营的情况下，补偿义务人所获得的上市公司股份对价能够满足履行业绩补偿的承诺。

(二) 股票对价的锁定措施能够对补偿义务人的履约提供保障

根据《业绩补偿协议》及《业绩补偿协议之补充协议》和相关承诺函，同时考虑到徐正军、王金根、曹锋、邓国庭在取得本次交易上市公司发行的股份时点，其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间预计均超过 12 个月，故补偿义务人所持股份将在履行完毕利润补偿承诺后分三期解锁：第一期自股份上市之日起 12 个月且履行其利润补偿承诺之日可转让 10%；第二期自股份上市之日起 24 个月且履行其利润补偿承诺之日可转让 25%；第三期自股份上市之日起 36 个月且履行其利润补偿承诺之日可转让 65%。

假设 2016 年重组实施完毕，根据目前情况，预计 2016 年行业形势不会出现重大不利变化，承诺业绩达标的可能性较高。假设在补偿义务人第一期股份解锁且全部减持后，补偿义务人剩余持有的锁定股份对应的对价为 130,867.35 万元，占本次购买资产交易对价的 90%；若 2017 年公司承诺业绩继续达标，第二期股

份全部解锁，则补偿义务人剩余锁定股份对应的对价为 94,515.30 万元，占交易对价的 65%。此外，公司还可要求补偿义务人以前期减持股票所得进行现金补偿。补偿义务人锁定股份对应的对价覆盖业绩补偿金额比率较高，故股票对价的锁定措施能够对补偿义务人的履约提供一定保障。

（三）补偿义务人具备较强的资金实力

徐正军、王金根、曹锋、邓国庭均为方欣科技的早期的创始人，共同创业多年，自身均有一定的资金实力以保证其履行协议项下的业绩承诺与补偿义务。此外，王金根除持有方欣科技股权外，还持有深圳市南都电源系统有限公司、深圳市方实技术有限公司股权，资金实力较强。

核查程序：

1、我们询问了方欣科技的管理层，了解了方欣科技未来的发展战略及发展规划，了解了方欣科技对未来营业收入、净利润预测的依据。

2、我们获取了方欣科技截至 2016 年 6 月 30 日的财务报表，检查了在手合同、财税云服务用户数据。

核查结论：

经核查，我们认为，综合方欣科技上半年已实现的营业收入和净利润，以及正在执行中的合同，并且根据未来 2016 年-2018 年的客户拓展情况，方欣科技 2016-2018 年营业收入、净利润预测具有合理性及可实现性。综合考虑本次交易的业绩补偿安排、标的资产盈利预测可实现性、支付对价安排以及交易对方的资金实力，本次交易具有较好的业绩补偿实施措施及对相关方追偿的约束措施，上市公司及中小股东的利益能够得到有效保障。

问题 18：请你公司补充披露方欣科技子公司报告期收购广东浪潮少数股东权益的原因、作价依据及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）方欣科技子公司报告期收购广东浪潮少数股东权益的原因

1、便于加速国地税资源统筹，有利于方欣科技开展财税云服务业务。

广东浪潮主要为地税纳税用户提供申报纳税增值服务。方欣科技作为税务行

业解决方案的重要提供商，服务对象包括国家税务总局，各省、市国家税务局和地方税务局，研发的产品是面向全体纳税企业用户，包括所有国税管理用户和地税管理用户。

近年来，国家大力推行营业税改征增值税。2016年3月，财政部、国家税务总局发布了《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》，全国范围内全面推开营业税改征增值税试点正式进入实施阶段。营业税改征增值税将催生一个涉及近千万人的纳税服务市场，纳税人对地税业务的财税服务需求不会减少，对国税业务的财税服务需求将随着国家营改增政策推进而大幅增长。方欣科技此次收购广东浪潮少数股东权益，可确保广东浪潮保持与方欣科技一致的发展战略，将有利于方欣科技统筹国地税资源，更好的服务纳税用户。

2、广东浪潮现有服务区域有限及服务能力有限，收购少数股东权益有利于加速实现双方的优势互补。

方欣科技收购广东浪潮少数股权后，有利于提高公司决策的效率，方便母子公司间业务的整合，有利于加速实现双方优势互补。广东浪潮仅为广东省纳税用户提供纳税服务，实际运营过程中，主要通过与中国电信广东分公司合作推广财税云服务，推广渠道较为单一。方欣科技成立十多年来一直致力于构建企业、财税中介、政府机构、个人之间以及企业内部的全生态连接，在连接的基础上打造财务、办税、资金、内部管理等财税服务全产业链。截至2015年底，方欣科技业务已经覆盖了全国11个省市。推广渠道方面，除广东省外，方欣科技在福建、甘肃等省份还采用与中国移动、中国联通等移动运营商合作的方式推广财税服务。此外，方欣科技还在全国范围内开展与财税中介合作的方式，拓宽营销渠道，提升自身服务范围及服务能力。综上，方欣科技在业务覆盖、渠道推广方面拥有较强的优势。通过收购广东浪潮少数股东权益使其成为全资子公司，方欣科技可以更好的利用广东浪潮原有客户基础，继续深耕广东省市场，拓展业务覆盖范围等。故而，本次少数股东权益收购有利于双方优势互补。

（二）收购广东浪潮少数股东 权益的作价依据及合理性

方欣科技子公司本次收购广东浪潮持股比例为33%的少数股权作价3300万元，是交易双方在充分协商的基础上的定价。

考虑到方欣科技在收购少数股权交易前的对广东浪潮的控股地位，且能对广

东浪潮的经营实施控制，少数股权对少数股东的价值在于享有广东浪潮的未来收益。本次交易在考虑浪潮未来收益的基础上，双方对交易作价达成一致，作价体现了广东浪潮股权的价值。

收购少数股权交易作价对应 2014 年和 2015 年净利润为基础测算的市盈率分别为 56.50 倍和 5.65 倍，该等作价主要原因如下：

1、广东浪潮现有财税云服务业务覆盖范围仅限于广东省，纳税用户数量有限，未来发展具有一定的局限性。而方欣科技目前正在将各类产品和服务向全国推广，并将成熟的运营模式复制到全国其他省市，2015 年方欣科技产品及服务已经覆盖全国 11 个省市，预计到 2018 年年底将推广至全国 27 个省市。

2、广东浪潮未来三年业绩增长率显著低于方欣科技。根据评估预测方欣科技 2016 年-2018 年营业收入增长率分别为 65.17%、32.29%和 32.29%，增长速度较快。而广东浪潮 2016 年-2018 年营业收入增长率分别为 52.54%、6.15%和 5.87%，2017 年及 2018 年增长速度明显放缓，主要是由于广东省纳税用户数量增长将在 2016 年达到峰值，2017 年至 2018 年用户数量增长便将保持稳定的增长率，故而造成了广东浪潮 2017 年及 2018 年营业收入增长速度明显放缓。

3、广东浪潮的产品、技术及服务主要依赖方欣科技支持。方欣科技在企业财税服务领域具有多年的运营经验，积累了丰富的互联网财税产品，并拥有庞大的纳税人服务团队，建设有覆盖全国的客服中心，通过线上线下系统，为纳税人提供培训、技术和业务咨询服务、操作指导等服务。广东浪潮作为方欣科技的控股子公司，在人员、技术、资金有限，现有产品、技术及服务均依靠方欣科技提供支持，运营整体依赖于母公司。

因此，综合考虑广东浪潮在地域上的局限性及对母公司方欣科技的依赖，其交易作价是合理的。

核查程序：

我们询问了方欣科技及其子公司的管理层和广东浪潮的少数股东，了解了方欣科技子公司报告期收购广东浪潮少数股东权益的原因和作价依据。

核查结论：

经核查，我们认为，方欣科技子公司收购广东浪潮主要原因系统筹国地税资源、双方优势互补。其作价为双方协商定价，综合考虑广东浪潮在地域上的局限性及对母公司方欣科技的依赖，交易作价具有合理性。

问题 19：请你公司结合存货周转率、产品市场价格走势及与同行业可比公司的比较分析，补充披露方欣科技报告期存货水平的合理性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。

【回复】

（一）方欣科技报告期存货情况

2014 年末及 2015 年末，方欣科技存货的账面余额分别为 1,801.67 元和 1,865.80 万元，占资产总额的比例分别为 5.95%和 7.97%。报告期内，方欣科技存货由在产品和库存商品构成，具体情况如下表所示：

项目	2015 年 12 月 31 日			2014 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
在产品	1,509.17	-	1,509.17	1,533.74	-	1,533.74
库存商品	356.63	-	356.63	267.93	-	267.93
合 计	1,865.80	-	1,865.80	1,801.67	-	1,801.67

在产品主要为系统集成业务未完工的项目成本，如处理器、监控设备等，成本根据合同分项目核算，项目所需软硬件全部根据销售合同按需采购，不存在备货导致存货积压的情况。

库存商品主要为财税云服务相关的配套终端，如 U 盾、CA 证书等，方欣科技根据财税云服务业务发展需要和用户数量增长情况采购一定数量的配套终端保存在方欣科技的仓库，以保证安全库存。

（二）方欣科技存货周转率与同行业可比公司的比较分析

报告期内，方欣科技与同行业可比公司的存货周转率如下：

公司名称	2015 年度	2014 年度
神州信息	5.95	8.09
东华软件	2.31	2.73
信息发展	2.28	2.99
神州泰岳	6.22	8.06
久远银海	1.07	0.95
天源迪科	3.87	3.74
南威软件	1.25	1.21
中国软件	3.15	2.84

公司名称	2015 年度	2014 年度
皖通科技	3.15	3.65
千方科技	2.13	2.41
可比公司平均值	3.14	3.67
方欣科技	8.31	8.21

方欣科技存货周转率较同行业上市公司高，存货总体处于较低的水平，主要是因为方欣科技存货大多为系统集成业务未完工的项目成本，其他业务所需的存货很少。有别于传统的软件开发及信息系统集成业务提供商，方欣科技业务侧重于互联网财税服务，系统集成业务收入占比较小。同行业可比公司系统集成业务收入占其总收入的比例较高，导致存货较高，故其存货周转率总体水平较低。上述可比上市公司系统集成业务收入占总收入的情况具体如下：

公司名称	2015 年度系统集成收入	2015 年度营业收入	系统集成收入占比
神州信息	369,483.21	671,285.58	55.04%
东华软件	283,317.19	562,941.66	50.33%
信息发展	19,505.99	43,790.00	44.54%
神州泰岳	148,872.92	277,348.73	53.68%
久远银海	14,802.22	44,981.79	32.91%
天源迪科	7,396.12	167,661.50	4.41%（注）
南威软件	21,102.27	34,249.33	61.61%
中国软件	186,199.26	363,039.21	51.29%
皖通科技	68,755.57	88,203.70	77.95%
千方科技	97,153.84	154,235.86	62.99%
合计	1,216,588.59	2,407,737.36	50.53%
方欣科技	6,511.41	25,872.08	25.17%

注：天源迪科网络产品销售业务收入 96,858.97 万元，占营业收入的比例 57.76%。

由上表可知，方欣科技与同行业可比公司相比，存货总体水平较低、存货周转率较高主要是因为方欣科技系统集成业务占比较小，造成方欣科技存货较其他可比上市公司较低、存货周转率较高。

（三）产品市场价格走势情况

方欣科技的存货主要是系统集成业务未完工的项目成本。因系统集成业务主要是为用户设计出符合其需求的软硬件解决方案，属于个性化定制服务业务，产品不具有通用性，无明确的产品市场价格走势。

方欣科技报告期内系统集成业务毛利率上升 10.15 个百分点，可见该项业务总体的售价增长比单位成本增长高，所以因市场价格下跌导致存货出现跌价的风险较低。方欣科技报告期内系统集成收入毛利率如下：

2015 年度系统集成收入毛利率	2014 年度系统集成收入毛利率	毛利率变动
20.29%	10.14%	10.15%

（四）方欣科技期末存货跌价测试情况

方欣科技经在对各系统集成项目成本预算进行分析的基础上加成一部分毛利向客户发出报价，无项目收入低于成本的情况。

对期末余额在 50 万元以上的在产品项目进行测试，测试结果汇总如下：

时间	完工后估计 售价	至完工时估计 将要发生的成本	估计的销售 费用及 相关税费	可变现净值	账面成本	可变现净值是否高于 账面成本
	A	B	C	D=A-B-C	E	本
2015.12.31	2,309.10	744.84	73.38	1,490.88	1,304.13	是
2014.12.31	1,853.85	596.69	52.05	1,205.11	1,058.17	是

2015 年末及 2014 年末经测试的存货占存货余额的比例分别为 69.90%及 58.73%。经抽查其余的系统集成业务在建项目，未发现有亏损合同的情况。

库存商品主要为财税云服务相关的配套终端。根据与用户签订财税云服务协议的不同，配套终端有免费提供给用户使用及销售给用户两种形式。因免费提供给用户使用的配套终端成本最终会转嫁给用户，其产生的未来现金流现值远大于其成本，而销售给用户的配套终端售价较成本也有一定的溢价，且随着财税云服务业务的高速发展，配套终端周转较快，所以不存在存货跌价的情况。

核查程序：

1、我们根据方欣科技所属行业识别了同行业可比公司，了解了同行业可比公司的相关财务状况，将其与方欣科技相关财务数据进行对比分析。

2、我们对方欣科技各报告期末大额的存货进行了跌价测试。

核查结论：

经核查，我们认为，结合存货周转率、产品市场价格走势及与同行业可比公司的比较分析，方欣科技报告期存货水平合理，存货跌价准备计提充分。

本专项说明仅作为丰东股份向中国证券监督管理委员会申请重大资产重组之目的使用，除将本说明作为公司申请的必备文件、随其他申报材料一起上报外，不得用作任何其他目的。

广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：何国铨

中国注册会计师：徐如杰

中国广州 二〇一六年七月十五日