

**广发证券股份有限公司关于浙江富润股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交
易补充反馈意见的回复**

问题一：标的公司意向订单的统计依据以及意向订单目前的进展情况，并进一步说明前八个月实现利润占比较低的情况下全年业绩的可实现性？

回复：

1、意向订单情况

（1）意向订单的统计依据及进展情况

标的公司意向订单的统计主要依据泰一指尚与客户的历史合作情况及现有意向订单的沟通情况。

根据书面反馈意见的回复，截至 2016 年 8 月 31 日，预计泰一指尚互联网营销业务 2016 年 9-12 月有意向待签订的合同可确认收入金额 9,056.60 万元，营销数据分析服务 2016 年 9-12 月有意向待签订的合同可确认收入金额 4,433.96 万元。

截至 2016 年 9 月 30 日，泰一指尚上述有意向待签订合同更新情况及具体明细如下：

互联网营销业务合同：

合同对方	合同执行周期	进展	2016 年 12 月 31 日 前合同预计执行额
客户 1	2016-07-15 ~ 2016-08-31	已签订	870,000
客户 2	2016-08-05 ~ 2016-08-10	已签订	100,000
客户 3	2016-07-07 ~ 2016-12-31	已签订	200,000
客户 4	2016-08-01 ~ 2016-11-30	已签订	-
客户 5	2016-08-04 ~ 2016-12-31	已签订	1,000,000
客户 6	2016-08-05~ 2016-08-18	已签订	-
客户 7	2016-07-18 ~ 2016-08-31	已签订	606,020
客户 8	Q4	已签订	100,000
客户 9	2016-08-06 ~ 2016-08-22	已签订	1,000,000
客户 10	2016-07-01 ~ 2016-07-31	已签订	150,000
客户 11	2016-08-27 ~ 2016-08-27	已签订	150,000
客户 12	2016-08-09 ~ 2016-08-09	已签订	200,000
客户 13	2016-07-29 ~ 2016-08-04	已签订	472,500
客户 14	2016-08-11 ~ 2016-08-15	已签订	10,000
客户 15	2016-08-12 ~ 2017-02-11	已签订	2,520,000
客户 16	2016-08-26~ 2016-09-19	已签订	200,000
客户 17	2016-08-08~ 2016-08-26	已签订	112,000
客户 18	2016-03-11~	与客户沟通确认执行中	2,000,000

客户 19	2016-05-05~ 2016-05-09	已签订	400,000
客户 20	2016-06-03~ 2016-06-09	已签订	576,000
客户 21	2016-07-27~ 2016-08-26	已签订	100,000
客户 22	2016-06-01~ 2016-06-30	已签订	300,000
客户 23	Q4	预算金额已确认, 合同/订单待签订	6,200,000
客户 24	10 月	待竞标	4,000,000
客户 25	11 月	与客户沟通确认执行中	2,000,000
客户 26	Q4	预算金额已确认, 合同/订单待签订	1,800,000
客户 27	10/11 月/12 月	预算金额已确认, 合同/订单待签订	4,000,000
客户 28	Q4	预算金额已确认, 合同/订单待签订	1,000,000
客户 29	Q4	预算金额已确认, 合同/订单待签订	1,000,000
客户 30	Q4	预算金额已确认, 合同/订单待签订	1,000,000
客户 31	Q4	预算金额已确认, 合同/订单待签订	2,000,000
客户 32	Q4	执行金额已确认, 合同/订单流程中	500,000
客户 33	Q4	与客户沟通确认执行中	100,000
客户 34	Q4	与客户沟通确认执行中	300,000
客户 35	Q4	与客户沟通确认执行中	500,000

客户 36	2016-09-02 ~ 2016-09-18	已签订	1, 534, 280
客户 37	11 月	与客户沟通确认执行中	600, 000
客户 38	Q4	预算金额已确认, 合同/订单待签订	100, 000
客户 39	Q4	预算金额已确认, 合同/订单待签订	100, 000
客户 40	Q4	与客户沟通确认执行中	100, 000
客户 41	Q4	与客户沟通确认执行中	300, 000
客户 42	10/11 月	预算金额已确认, 合同/订单待签订	600, 000
客户 43	Q4	预算金额已确认, 合同/订单待签订	100, 000
客户 44	10 月	与客户沟通确认执行中	100, 000
客户 45	Q4	项目沟通中	200, 000
客户 46	框架	已签订	6, 000, 000
客户 47	框架	已签订	1, 000, 000
客户 48	框架	已签订	1, 800, 000
客户 49	2016/7/1	已签订	500, 000
客户 50	2016. 11. 1-2016. 11. 12	项目沟通中	2, 000, 000
客户 51	2016. 10. 1-2016. 11. 1	项目沟通中	500, 000
客户 52	2016. 10. 1-2016. 12. 30	项目沟通中	1, 000, 000
客户 53	2016 年 8 月-12 月	已签订	1, 000, 000
客户 54	2016 年 8 月-12 月	待竞标	1, 000, 000
客户 55	2016 年 8 月-12 月	项目沟通中	1, 000, 000

客户 56	2016/10/1	项目沟通中	1,000,000
客户 57	Q4	项目沟通中	2,000,000
客户 58	Q4	项目沟通中	2,000,000
客户 59	Q4	项目沟通中	500,000
客户 60	2016/10/1	项目沟通中	1,000,000
客户 61	Q4	项目沟通中	1,000,000
客户 62	Q4	已签订	1,000,000
客户 63	2016/11/1	已签订	1,000,000
客户 64	2016 年 10 月	合同流程中	1,000,000
客户 65	2016 年 10 月	项目沟通中	2,000,000
客户 66	2016 年 10 月	项目沟通中	1,000,000
客户 67	2016 年 7-9 月	已签订	1,000,000
客户 68	Q4	项目沟通中	500,000
客户 69	Q4	项目沟通中	600,000
客户 70	2016/11/1	项目沟通中	800,000
客户 71	10/11/12 月	已签订	6,000,000
客户 72	2016-04-22 ~ 2016-06-26	已签订	900,000
客户 73	2016-07-01 ~ 2016-07-31	已签订	210,000
客户 74	2016-10-20 ~ 2016-10-29	已签订	200,000
客户 75	9/10/11/12 月	已签订	20,000,000
客户 76	Q4	预算金额已确认, 合同/订单待签订	500,000
客户 77	Q4	预算金额已确认, 合同/订单待签订	3,000,000

客户 78	Q4	预算金额已确认，合同/订单待签订	1,000,000
合计			103,210,800
已签订合同可确认收入金额			50,210,000
待签订合同可确认收入金额			53,000,000

注：因为意向合同存在增加或者减少的可能性，因此截至 2016 年 9 月 30 日已签订合同和待签订合同的合计数可以确认收入金额与截至 2016 年 8 月 31 日有意向签订的合同金额可以确认收入金额有所差别，下同。

营销数据分析服务合同：

合同简要内容	合同对方	合同执行周期	进展	2016 年 12 月 31 日 前合同预计执行额
DMC 人群画像	客户 1	第 4 季度	与客户沟通执行中	2,000,000
DMP+DMM	客户 2	第 4 季度	与客户沟通执行中	2,000,000
爬虫数据	客户 3	第 4 季度	与客户沟通执行中	800,000
DMC 人群画像	客户 4	第 4 季度	与客户沟通执行中	2,000,000
数据标签补全	客户 5	第 4 季度	与客户沟通执行中	800,000
舆情	客户 6	第 4 季度	与客户沟通执行中	1,000,000
VOC 平台	客户 7	第 4 季度	与客户沟通执行中	1,000,000
舆情和消费者声量	客户 8	第 4 季度	与客户沟通执行中	1,000,000
VOC 平台	客户 9	第 4 季度	与客户沟通执行中	1,000,000
DMB 舆情	客户 10	第 4 季度	与客户沟通执行中	600,000
DMM 用户标签	客户 11	第 4 季度	与客户沟通执行中	500,000

数据合作	客户 12	第 4 季度	已签订	800, 000
数据合作	客户 13	第 4 季度	已签订	1, 400, 000
数据合作	客户 14	第 4 季度	已签订	2, 000, 000
数据服务	客户 15	第 4 季度	已签订	10, 000, 000
数据合作	客户 16	2016-09-27 至 2019-09-26	已签订	10, 000, 000
TNS 数据合作框架协议	客户 17	2016-08-01 至 2019-08-01	已签订	10, 000, 000
合计				46, 900, 000
已签订合同可确认收入金额				34, 200, 000
待签订合同可确认收入金额				12, 700, 000

（2）意向订单转化率

泰一指尚 2016 年 8 月末意向订单转为实际订单情况如下：

互联网营销业务	
项 目	截至 2016 年 9 月末（万元）
截至 2016 年 8 月 31 日的意向订单金额（A）	9,056.60
其中：意向订单转为实际订单金额（B）	5,021.00
意向订单一个月内的转换率（C=B/A）	55.44%
营销数据分析服务	
截至 2016 年 8 月 31 日的意向订单金额（D）	4,433.96
意向订单转为实际订单金额（E）	3,420.00
意向订单一个月内的转换率（F=E/D）	77.13%
合计	
截至 2016 年 8 月 31 日的意向订单金额（G=A+D）	13,490.56
意向订单转为实际订单金额（H=B+E）	8,441.00
订单转换率（K=H/G）	62.57%

由上表可知，泰一指尚 2016 年 8 月末意向订单在一个月内的转换率为 62.57%，情况良好，泰一指尚意向订单有效性较强。

2、业绩的可实现性

2016 年 1-8 月，泰一指尚未经审计的经营业绩数据如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年 1-8 月	2016 年承诺数	占比
营业收入	27,281.48	52,280.67	52.18%
营业成本	19,072.51	33,437.36	57.04%
营业利润	954.00	6,110.25	15.61%
净利润	1,758.93	5,500	31.98%

结合行业的季节性及标的公司自身特点，预计泰一指尚 2016 年业绩可实现性较强，具体原因阐述如下：

（1）行业具有季节性特点，标的公司收入实现情况符合行业平均水平

报告期内，泰一指尚分季度的收入情况如下表：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月			
	一季度		二季度	
季度营业收入	5, 770. 98		12, 855. 71	
上半年收入	18, 626. 69			
上半年占全年预测收入比例	35. 63%			
项目	2015 年度			
	一季度	二季度	三季度	四季度
季度营业收入	4, 614. 72	9, 198. 07	9, 492. 77	13, 659. 48
收入小计	13, 812. 79		23, 152. 25	
上半年、下半年收入占全年比例	37. 37%		62. 63%	
项目	2014 年度			
	一季度	二季度	三季度	四季度
季度营业收入	3, 137. 11	5, 209. 04	6, 125. 00	9, 400. 94
收入小计	8, 346. 15		15, 525. 94	
上半年、下半年收入占全年比例	34. 96%		65. 04%	

可比同行业上市公司收入占全年收入的比例如下：

证券代码	证券简称	2015 年上半年收入占全年收入比例
600880.SH	博瑞传播	52.75%
002400.SZ	省广股份	39.96%
300058.SZ	蓝色光标	30.64%
002131.SZ	利欧股份	37.22%
平均		40.14%
	泰一指尚	37.37%

注：上述收入主要统计了同行业可比上市公司业务中与互联网营销相关的业务。

由上表可见，泰一指尚的收入具有明显的季节性，但是与同行业上市公司的平均水平基本一致。因此，2016 年上半年泰一指尚实现收入的占比较低，符合行业特点及自身业务特点，泰一指尚的收入将主要在下半年得以释放。

（2）泰一指尚研发费用较大且各月基本保持稳定，下半年收入大幅度增加将使得净利润大幅度增加

泰一指尚是一家基于大数据技术，并将大数据技术加以应用的技术型公司。泰一指尚自设立以来一直极度重视技术研发的工作，2014 年至 2016 年上半年，泰一指尚研发费用及占比分别如下：

项 目	2016 年上半年	2015 年度	2014 年度
技术开发费（万元）	1,991.30	3,966.81	2,642.78
占管理费用比例	60.61%	65.32%	60.49%
占三项费用比例	41.54%	40.72%	36.32%

由上表可见，研发费用为泰一指尚三项费用的主要支出之一。而泰一指尚研发费用的主要构成为职工薪酬，在人员保持一定情况的前提下，泰一指尚每月的研发费用基本保持稳定。因此，2016 年上半年和下半年，泰一指尚的研发费用基本保持稳定。2016 年下半年，在收入大幅度增长、费用保持稳定的情况下，泰一指尚的净利润将会大幅度增长。

（3）泰一指尚根据现阶段经营情况做出的 2016 年度业绩预测体现出全年业绩可实现性较强

根据合同的执行情况、有意向合同的签订情况、可以确认收入金额等情况，泰一指尚对公司第四季度的利润执行情况预测如下：

单位：万元

财务指标	2016 年 1-8 月	9-12 月合同执行预计	2016 全年预计
一、营业收入	27,281.00	25,000.00	52,281.00
二、营业总成本	26,274.00	20,310.00	46,584.00
1、营业成本	19,072.00	16,750.00	35,822.00

2、营业税金及附加	154.00	140.00	294.00
3、销售费用	1,852.00	800.00	2,652.00
4、管理费用	4,407.00	2,250.00	6,657.00
5、财务费用	166.00	120.00	286.00
6、资产减值损失	623.00	-	623.00
三、投资收益	-53.00	150.00	97.00
四、营业利润	954.00	4,840.00	5,794.00
五、营业外收支净额	857.00	200.00	1,057.00
六、利润总额	1,811.00	5,040.00	6,851.00
七、所得税	52.00	600.00	652.00
八、净利润	1,759.00	4,440.00	6,199.00
九、净利润（扣非后）	983.60	4,356.00	5,339.60

由上表可见，泰一指尚 9-12 月实现净利润（扣非后）约为 4,356.00 万元，2016 年全年实现净利润（扣非后）约为 5,339.60 万元，与 2016 年承诺数 5,500 万元基本接近。

此外，泰一指尚已经与上海竞道广告有限公司、电众数码（北京）广告有限公司广州分公司已经签订了合同，但是未签订具体的合同金额；泰一指尚在接下来的四季度中，仍将大力继续拓展业务，除 8 月底意向合同之外，还将新签署其他合同，产生新增收入。上述两部分合同金额的增加将有效增加公司的营业收入和净利润。因此，保守预计，公司全年实现净利润（扣非后）的金额将超过 5,500 万元。

综上所述，基于意向订单转换情况、同行业及标的公司历史经营数据、标的公司 2016 年度盈利预测等信息，本财务顾问认为：标的公司 2016 年业绩承诺可实现性较强。

问题二：标的公司客户以代理商为主，说明在此情况下回款较慢的原因及合理性？

回复：

按照行业惯例，泰一指尚给予客户的信用期一般为 3-6 个月，部分客户实际收款周期会延长至 6-12 个月。标的公司回款较慢的原因主要如下：

1、互联网营销行业具有回款周期较长的特点

2014 年和 2015 年，标的公司与同行业可比公司的应收账款周转率如下：

公司名称	2015 年度	2014 年度
蓝色光标	2.84	3.33
上海激创	2.10	2.08
北京智阅	2.38	2.25
可比公司平均数	2.44	2.55
泰一指尚	1.69	1.27

如上表，与规模相似的上海激创相比，泰一指尚应收账款周转率低于该公司，其原因系上海激创客户主要是国内知名企业或知名国际 4A 公司，这些客户回款信用良好，具有较强的支付能力，而泰一指尚主要客户为代理商，回款速度相对较慢；与泰一指尚处于相似发展阶段的北京智阅相比，北京智阅应收账款基数低、客户数量少，相对容易管理，因此周转率也略高于泰一指尚；与行业标杆蓝色光标相比，因其发展历史较长，品牌知名度较高，因此销售回款速度也高于泰一指尚。

即便如此，整体上看，互联网影响行业的应收账款周转率处于较低水平，普遍存在回款周期较长的特点。

2、标的公司回款具有明显的季节性，大部分回款集中在四季度

2014 年及 2015 年，泰一指尚分季度的回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额	占比	项目	金额	占比
2014 年末余额	12,409.00	100.00%	2015 年末余额	17,595.00	100.00%

2015 年上半年回款	2,495.00	18.90%	2016 年上半年回款	4,964.00	28.21%
2015 年第三季度回款	2,140.00	16.21%	2016 年第三季度回款	3,906.00	22.20%
2015 年第四季度回款	8,569.00	64.90%	2016 年第四季度需回款	8,725.00	49.59%

如上表,泰一指尚的回款具有较为明显的季节性,大部分回款集中在下半年,其中 2015 年第四季度的回款占全年回款总额的 64.90%。

2016 年上半年和第三季度,泰一指尚分别回收了 2015 年末余额的 28.21% 和 22.20%,合计回收比例为 50.41%,超过 50%,回款情况优于 2015 年同期。在营业收入不断增长的情况下,泰一指尚 2016 年第四季度需要回款的绝对金额约为 8,725.00 万元,与 2015 年第四季度回款金额基本相当,因此回款的可能性较大。

综上所述,泰一指尚回款较慢与其回款具有较为明显的季节性特征有关。

3、标的公司应收账款回款较慢与其发展阶段有关

按照行业惯例,互联网营销业务的收款账期一般为 3-6 个月,部分上市公司也据此制定坏账准备计提政策。根据统计,泰一指尚互联网营销业务的主要客户合同账期一般为 3-6 个月,与行业惯例一致。但实际操作中,因泰一指尚目前仍处于快速增长期,在确保公司回款安全并充分考虑应收账款风险的前提下,对于公司主要的渠道客户,公司事实上存在适当延长其账期的情况,致使部分客户实际收款周期延长至 6-12 个月。

4、标的公司制定了较为严格的坏账计提标准,报告期内未产生坏账核销

泰一指尚与同行业上市公司的坏账计提标准如下:

账龄	账龄分析法计提坏账准备比例 (%)			
	泰一指尚	上海激创	蓝色光标	省广股份
6 个月内(含,下同)	0.5	不计提	不计提	0.5
6-12 个月	5	5	2	0.5
1-2 年	10	20	30	10
2-3 年	50	50	100	20
3 年以上	100	100	100	100

由上表可见，泰一指尚应收账款的计提比例较同行业上市公司更为谨慎。根据会计师的审计数据，报告期内，泰一指尚未发生坏账损失，应收账款的质量相对较高，回款较慢的情况未影响公司业绩的真实性及准确性。

综上所述，泰一指尚的回款具有一定的季节性并且大部分集中在下半年，这与行业特点及标的公司业务发展阶段有关，具备合理性。

问题三：结合研发成果，研发投入及研发合作情况，说明自主研发能力？

回复：

泰一指尚是一家基于大数据技术，并将大数据技术加以应用的技术型公司，自设立以来一直非常重视技术研发团队的建设，其技术人员占员工总人数的 40% 左右（约为 134 人），同时，泰一指尚还与浙江大学、中国科学院计算技术研究所等多所高校和研究院达成合作关系，建立《全媒体大数据分析技术联合实验室》，技术实力雄厚。目前，泰一指尚已被评选为中国数据中心联盟理事会会员、杭州市云计算与大数据副理事长单位、省级重点企业研究院以及国家工信部评选的中国互联网企业 100 强。截至 2016 年 6 月 30 日，泰一指尚拥有发明专利 4 项，软件著作权 22 项，逐渐打造出 DMP、DMR、DMC、DSP、Atlas 等多个软件平台。

报告期内，泰一指尚的研发投入、研发成果、研发合作情况具体如下：

序号	项目名称	期间	研发成果	2013	2014	2015	2016	四年累计投入	自主研发投入	合作研究开发
1	项目 1	2015. 1. 1-201 7. 12. 31	泰一指尚基于云图大数据 平台互联网行为分析系统 软件	-	-	765. 82	175. 72	941. 54	655. 24	286. 30
2	项目 2	2015. 1. 1-201 7. 12. 31		-	-	428. 89	200. 57	629. 47	443. 76	185. 71
3	项目 3	2015. 1. 1-201 6. 12. 31	泰一指尚 SSP 媒介管理平 台软件	-	-	251. 46	316. 00	567. 46	472. 62	94. 83
4	项目 4	2015. 7. 1-201 5. 12. 31	泰一指尚全媒体广告监测 平台软件	-	-	145. 09	-	145. 09	145. 09	-
5	项目 5	2015. 7. 1-201 5. 12. 31		-	-	47. 34	-	47. 34	47. 34	-
6	项目 6	2015. 7. 1-201 5. 12. 31		-	-	45. 23	-	45. 23	45. 23	-
7	项目 7	2015. 7. 1-201 5. 12. 31		-	-	114. 04	-	114. 04	114. 04	-
8	项目 8	2016. 1. 1-201 7. 06. 30	泰一指尚舆情系统	-	-	-	303. 73	303. 73	177. 36	126. 37
9	项目 9	2016. 1. 1-201 6. 12. 31		-	-	-	119. 65	119. 65	118. 66	0. 98
10	项目 10	2016. 1. 1-201 6. 12. 31		-	-	-	201. 09	201. 09	113. 29	87. 81

11	项目 11	2016.1.1-2017.12.31		-	-	-	193.87	193.87	147.51	46.36
12	项目 12	2016.7.1-2018.12.31		-	-	-	1.31	1.31	1.31	-
13	项目 13	2013.7-2013.12	ATLAS 基于访问日志分析用户兴趣特征系统 V1.0	208.61	-	-	-	208.61	208.04	0.56
14	项目 14	2013.1-2013.12		266.94	-	-	-	266.94	265.79	1.15
15	项目 15	2013.11-2014.4	AdMatrix 三屏 DSP 系统 V1.0	24.45	52.59	-	-	77.05	77.05	-
16	项目 16	2013.1-2013.12		205.79	-	-	-	205.79	200.49	5.30
17	项目 17	2013.1-2013.12		187.65	-	-	-	187.65	167.64	20.01
18	项目 18	2013.4-2014.02	泰一指尚 XAD 音视频广告植入软件 V1.0	68.84	66.62	-	-	135.46	119.87	15.59
19	项目 19	2013.8-2013.12		19.39	-	-	-	19.39	19.39	-
20	项目 20	2013.9-2013.12		30.92	-	-	-	30.92	30.88	0.04
21	项目 21	2014-1-1 至 2015-6-30	泰一指尚云图大数据可视化平台系统软件	-	709.71	328.40	-	1,038.11	877.28	160.83
22	项目 22	2014.1-2014.12		-	116.25	-	-	116.25	108.79	7.46
23	项目 23	2014-1-1 至	泰一指尚全媒体广告监测						330.20	

		2015-6-30	平台软件	-	229.85	240.95	-	470.80		140.60
24	项目 24	2014.1-2014.12	XAD 音频广告植入系统 V1.0	-	138.34	-	-	138.34	110.84	27.49
25	项目 25	2014.1.1-2015.12	泰一指尚基于云图大数据平台互联网行为分析系统软件	-	228.13	281.94	-	510.06	480.11	29.95
26	项目 26	2014-1-1 至 2015-6-30	泰一指尚音频监播系统软件	-	230.57	216.86	-	447.43	343.42	104.01
27	项目 27	2014.1-2014.12		-	133.95	-	-	133.95	126.27	7.67
28	项目 28	2014.1-2014.12	泰一指尚云图大数据平台系统软件 V1.0	-	71.41	-	-	71.41	71.21	0.20
29	项目 29	2014-1-1 至 2015-6-30	ADMonitor Android 系统 V1.0	-	200.62	274.52	-	475.14	363.07	112.08
30	项目 30	2014.1-2014.12	乐享购导购平台——自有电商业务推广平台 V1.0	-	158.54	-	-	158.54	158.54	-
31	项目 31	2014.1-2014.12	ADMonitor Android 系统 V1.0	-	99.71	-	-	99.71	98.26	1.46
32	项目 32	2014.2-2014.12	ADMonitor IOS 系统 V1.0	-	35.63	-	-	35.63	35.63	-
33	项目 33	2014.3-2014.12	泰一指尚 XAD 音视频广告植入软件 V1.0	-	54.58	-	-	54.58	54.15	0.43
34	项目 34	2014.1-2014.12	艾迪 RMS&IMP 广告系统 V1.0	-	116.29	-	-	116.29	116.29	-

35	项目 35	2015. 1. 1-201 6. 12. 31	泰一指尚云图大数据可视 化平台系统软件	-	-	485. 41	198. 49	683. 90	616. 10	67. 80
36	项目 36	2015. 1. 1-201 6. 12. 31	泰一指尚全媒体广告监测 平台软件	-	-	340. 86	280. 86	621. 72	579. 25	42. 47
合计				1, 012. 60	2, 642. 78	3, 966. 81	1, 991. 30	9, 613. 48	8, 040. 02	1, 573. 46

由上表可知，公司合作研究开发的金额为 1,548.14 万元，占四年研发费用投入的比例为 16.37%左右，占比较小。因此，公司研发支出主要为自主研发。

泰一指尚自设立以来一直极度重视技术研发的工作，2014 年至 2016 年上半年，泰一指尚研发费用分别为 2,642.78 万元、3,966.81 万元、1,991.30 万元，占其营业收入的比例分别为 11.06%、10.71%和 10.69%，泰一指尚也因此取得了丰硕的研发成果，并获得行业的多项大奖。部分获奖情况如下：

荣誉名称	获得时间	颁发部门
中国互联网百强企业	2016 年 7 月 12 日	中国互联网协会、工业和信息化部信息中心
2016Top Digital Awards 创新奖	2016 年 6 月 30 日	TopDigital
省级企业研究院	2016 年 4 月 22 日	浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化委员会
杰出平台大奖	2015 年 11 月 19 日	广告主杂志社
TopDigital Awards 创新奖服务商组数字技术平台金奖	2015 年 6 月 11 日	Topdigital 中国数字营销大会
最具营销创新力企业	2015 年 5 月 8 日	中国广告主峰会组委会、广告主杂志社
数据技术产品 TOP100	2015 年 1 月 16 日	Iworld2015 互动营销世界、DCCI 互联网数据中心
最具营销创新力企业	2014 年 5 月 7 日	中国广告主峰会组委会、广告主杂志社
中国手机移动互联最具成长性广告云平台	2014 年 1 月 18 日	亚太手机媒体移动互联产业行业年会组委会、全国手机媒体专业委员会、中国手机移动互联产业联盟

综上所述，泰一指尚高度重视研发投入，拥有较强的自主研发能力，经过多年的发展，研发投入已经产生了较多的研发成果。

问题四：标的公司行业排名前 30 的依据及权威性？

回复：

1、简商社排名的依据

简商社是数字营销行业的第三方服务机构，长期从事数字营销行业的研究，具有较为广泛的影响力。简商社以 DSP 使用者能够获取的公开资料为主，以走访业内专家和学者为辅的方式进行梳理排名。

按照简商社的排名计算方式，在“2015 中国市场展示广告 DSP 投放实力榜 Top 50”中，简商社最终确定泰一指尚名列第 30 位。

2、《互联网周刊》&硅谷动力排名

《互联网周刊》创刊于 1998 年，是目前中国互联网和 IT 业界主流商业杂志之一。

硅谷动力是中国具有影响力的科技网站之一，自 1999 年 6 月创立起，硅谷动力一直致力于提供 IT 信息与商务服务。

在 2015 年度《互联网周刊》和硅谷动力排行的“2015 年度中国网络广告公司综合服务水平排行榜”中，以资源整合度、创新能力、广告技术、广告主口碑、团队能力等为依据进行排名，泰一指尚综合评分排 29 位。

3、中国互联网企业 100 强

目前，泰一指尚已被评选为中国数据中心联盟理事会会员、杭州市云计算与大数据副理事长单位、省级重点企业研究院以及国家工信部评选的中国互联网企业 100 强。互联网企业 100 强包含阿里巴巴、腾讯、百度、京东等各行各业的互联网企业，范围较广。

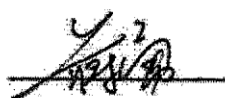
4、结论

目前，互联网行业的排名众多，且标准不一。因此，公司在选择排名时，主要依据和公司业务较为相关的排名。从《互联网周刊》&硅谷动力排名的情况来看，泰一指尚综合评分排 29 位，与简商社给予的排名基本接近，而国家工信部评选的中国互联网企业 100 强，更是进一步印证了上述排名的可靠性。

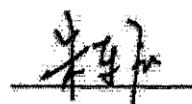
以下无正文

(此页无正文，为《广发证券股份有限公司关于浙江富润股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易补充反馈意见的回复》之签字盖章页)

财务顾问主办人：



蒋 勇



朱东辰



王振华



程晓鑫

