

深圳证券交易所
关于深圳市惠程电气股份有限公司
重组问询函的回复
上会业函字（2018）第 179 号

上会会计师事务所（特殊普通合伙）
中国 上海



上会会计师事务所（特殊普通合伙）

Shanghai Certified Public Accountants (Special General Partnership)

上会会计师事务所（特殊普通合伙）

关于深圳证券交易所重组问询函的回复

上会业函字（2018）第 179 号

致深圳证券交易所中小板公司管理部：

现针对贵部《关于对深圳市惠程电气股份有限公司的重组问询函》（中小板重组问询函（需行政许可）【2018】第 11 号）（以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的相关要求，上会会计师事务所（特殊普通合伙）对相关问题进行了认真核查与落实，现就相关意见的落实情况逐条书面回复如下：

特别提示：截止本问询函回复日，本次重组相关的审计工作尚未完成，本回复函中涉及到的财务数据尚未经审计，不排除存在调整的可能性，最终财务数据以正式出具的审计报告为准。



问题十二：根据《预案》，爱酷游的营业收入主要包括广告代理服务和信息推广服务收入、技术服务收入，2016 年和 2017 年，主营业务收入分别为 6,030.87 万元和 12,672.88 万元，净利润分别为 3,578.82 万元和 8,035.63 万元，综合毛利率分别为 72.55%和 75.58%，请补充披露以下内容：（1）请按照主要产品、业务类型分类，披露不同类型业务下的主要财务数据。（2）请按照主要产品、业务类型，分析并补充披露爱酷游报告期营业收入、净利润大幅增长的原因及合理性。（3）请结合毛利率构成明细及同行业上市公司的对比情况，补充披露爱酷游最近两年主营业务毛利率较高的原因及合理性。（4）请独立财务顾问和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

会计师回复：

（一）主要产品、业务类型分类，不同类型业务下的主要财务数据

标的公司的主营业务收入主要包括信息推广服务收入、广告代理服务收入和技术服务收入，按主营业务收入类型披露数据如下：

单位：万元

项目	2017 年度发生额		2016 年度发生额	
	收入	成本	收入	成本
信息推广收入	8,875.74	369.71	3,891.34	136.16
广告代理收入	3,041.84	2,649.41	1,594.78	1,453.63
技术开发收入	754.72	75.10	544.75	65.84
合计	12,672.29	3,094.22	6,030.87	1,655.64

（二）请按照主要产品、业务类型，分析并补充披露标的公司报告期营业收入、净利润大幅增长的原因及合理性。

1、信息推广收入增长分析

信息推广收入 2017 年较 2016 年增加 4,984.40 万元，增长率为 128.09%，主要原因系 2017 年标的公司根据经营策略积极开拓客户，新增的客户如深圳圣乐游科技有限公司、杭州天戟信息科技有限公司、深圳科粒网络科技有限公司为其代理游戏、APP 产品向标的公司采购自有流量；2017 年以前已经保持合作关系的优质客户如深圳市腾讯计算机系统有限公司、北京顶当互动广告有限公司、深圳市方贝科技有限公司和深圳市高通创科信息技术有限公司等 2017 年对标的公司流量采购较 2016 年有明显增长。标的公司对上述客户 2016 年、



2017 年实现收入情况如下:

单位: 万元

客户名称	2017 年收入发生额	2016 年收入发生额	两年增长金额	增长比例
深圳圣乐游科技有限公司	1,159.57	/	1,159.57	新增客户
杭州天戟信息科技有限公司	574.30	/	574.30	新增客户
深圳科粒网络科技有限公司	216.05	/	216.05	新增客户
深圳市腾讯计算机系统有限公司	967.08	70.76	896.32	1266.72%
北京顶当互动广告有限公司	363.98	98.08	265.90	271.12%
深圳市方贝科技有限公司	1,993.63	356.60	1,637.03	459.06%
深圳市高通创科信息技术有限公司	246.61	101.89	144.72	142.04%
合计	5,521.22	627.33	4,893.89	780.12%

2、广告代理收入增长分析

广告代理收入 2017 年较 2016 年增加 1,447.06 万元,增长率为 90.74%,主要原因系 2017 年标的公司新增广告代理业务客户北京影谱科技股份有限公司、北京勤诚互动广告有限公司天津分公司,标的公司对上述单位 2017 年实现收入情况如下:

单位: 万元

客户名称	2017 年收入发生额	占广告代理收入总额比重
北京影谱科技股份有限公司	912.26	29.99%
北京勤诚互动广告有限公司天津分公司	650.39	21.38%
合计	1,562.66	51.37%

与此同时,标的公司对北京掌握时代科技股份有限公司 2017 年广告代理收入较 2016 年有所减少。

3、技术开发收入增长分析

技术开发收入 2017 年较 2016 年增长 38.54%。技术开发收入系标的公司利用自有技术团队提供技术产品开发服务,技术开发收入占标的公司总体收入份额较小,2017 年标的公司为深圳圣乐游科技有限公司开发金融软件系统,收费金额为 800 万元,该项软件系统于 2017 年 10 月通过深圳圣乐游科技有限公司验收,标的公司确认收入 754.72 万元。



4、营业收入及净利润增长的原因及合理性分析

标的公司 2017 年度营业收入相比 2016 年度增长 110.13%，净利润同比增长 124.53%，增幅较大。净利润的快速增长本质源于营业收入快速增长，标的公司营业收入快速增长的原因如下：

（1）自有媒体进入规模化运营，用户量增长速度快

爱酷游公司产品“乐市场”“猫尾草”系列进入规模化商业运营，用户数量持续增长。公司受益于移动互联网游戏行业的快速发展和流量获客营销成本的持续增长，通过技术优势积累可标签化的低成本用户群体，核心技术场景分发框架在多场景下进行智能手机的精确适配，解决通过网络会所 PC 端到移动端的转换，提高分发效率。公司和腾讯、网易等达成合作，公司主营业务收入和净利润取得较大规模增长。

（2）移动互联网游戏行业收入快速增长

根据中国音数协游戏工委发布的《2017 年中国游戏产业报告》，2017 年移动端游戏市场销售收入 1,161.2 亿元，占游戏行业 57%，移动端游戏市场份额领先优势继续扩大，市场销售收入增长 41.7%，依旧保持较高速的增长。移动互联网游戏行业收入的快速增长，为移动互联网游戏相关的推广行业的收入增长奠定了坚实基础。游戏类应用是标的公司为客户进行推广的主要应用类别，因此标的公司收入的增长部分得益于移动互联网游戏行业的增长。

（3）移动互联网游戏运营商获客成本持续增长

根据《2017 年中国游戏产业报告》，2017 年移动端游戏用户规模达 5.54 亿人，比 2016 年增长 4.9%，用户增速继续放缓，为争夺市场份额，游戏厂商推广营销费用持续增加，对于核心用户的争夺愈发激烈，行业进入产品精品化、用户存量化时代。标的公司拥有的网络会所场景下精准的可标签化用户流量，因其所具有的游戏属性并与移动端游戏市场的核心用户群高度重合，其价值优势更加凸显。

（4）与头部游戏厂商深化合作

根据《2017 年中国游戏产业报告》，深圳市腾讯计算机系统有限公司（以下简称“腾讯”）和网易（杭州）网络有限公司（以下简称“网易”）占据移动互联网游戏行业接近 70% 的市场份额，市场集中效应愈发明显。由于头部厂商的知名游戏质量精良，游戏玩家付费意愿较高，因此头部游戏厂商有意愿也有能力为推广渠道支付更高的费用。标的公司于 2017 年和腾讯达成手机游戏用户充值分成合作，标的公司目前是国内领先的第三方《王者荣耀》场景平台。此外，标的公司在 2017 年还通过直接与腾讯和网易合作或通过腾讯和网易的代理商开展间接合作的方式为腾讯和网易旗下包括《QQ 飞车》、《穿越火线》、《梦幻西游》、《大话西游》等在内的其他多款知名手机游戏进行推广。



(5) 开拓 iOS 正版游戏的推广业务

2017 年标的公司凭借产品技术优势，在原有安卓平台分发的基础上，开拓了苹果 iOS 正版游戏的推广业务，丰富了标的公司推广服务类型。

(三) 请结合毛利率构成明细及同行业上市公司的对比情况，补充披露标的公司最近两年主营业务毛利率较高的原因及合理性。

1、标的公司主营业务毛利率构成明细

标的公司主营业务毛利率构成明细如下：

单位：万元

项目	2017 年度发生额			2016 年度发生额		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
信息推广收入	8,875.74	369.71	95.83%	3,891.34	136.16	96.50%
广告代理收入	3,041.84	2,649.41	12.90%	1,594.78	1,453.63	8.85%
技术开发收入	754.72	75.10	90.05%	544.75	65.84	87.91%
合计	12,672.29	3,094.22	75.58%	6,030.87	1,655.64	72.55%

2、标的公司最近两年主营业务毛利率较高的原因及合理性

(1) 信息推广服务

标的公司信息推广服务业务中只将公司产品运营的人工成本、网络使用费归入营业成本，对公司利润影响较大的费用为渠道推广费，主要系通过推广费投入增加 APP 产品的下载量，提升活跃用户数，根据企业会计准则的定义以及渠道推广费的性质，标的公司将渠道推广费计入销售费用，也符合流量变现行业的惯例。故信息推广服务的毛利率较高。

目前上市公司中不存在利用自有流量从事推广的公司，可比公司主要为上市公司重大资产重组案例中涉及的标的公司。在上市公司四川迅游网络科技股份有限公司收购成都狮之吼科技有限公司 100% 股权的案例中，成都狮之吼科技有限公司 2015 年和 2016 年的毛利率分别为 99.59% 和 99.88%。在上市公司摩登大道时尚集团股份有限公司收购武汉悦然心动网络科技有限公司 100% 股权的案例中，武汉悦然心动网络科技有限公司 2014 年和 2015 年的毛利率分别为 97.43% 和 92.50%。因此，标的公司的毛利率符合行业惯例。

(2) 广告代理服务

以广告代理模式从事互联网推广业务的可比上市公司或新三板挂牌公司截至 2017 年 12 月 31 日或 2017 年 6 月 30 日的毛利率如下表所示：



证券简称	毛利率(%)	备注
利欧股份	15.49	
蓝色光标	18.20	
联创互联	24.05	
腾信股份	9.05	
引力传媒	10.73	
华扬联众	11.22	
璧合科技	18.63	
汇量科技	26.15	注 1
影谱科技	24.46	注 2
易点天下	26.78	注 3
平均	18.48	
爱酷游(广告代理服务部分)	12.90	

备注：1、汇量科技(834299)因资本市场发展规划的需要，自2018年1月23日向全国中小企业股权转让系统有限责任公司报送了终止挂牌的申请材料，参考数据取自其2017年半年报数据；2、影谱科技(836488)自2018年3月16日终止在全国中小企业股份转让系统挂牌，参考数据取自其2017年半年报数据；3、易点天下(430270)因资本市场发展规划的需要，自2018年3月12日向全国中小企业股权转让系统有限责任公司报送了终止挂牌的申请材料，参考数据取自其2017年半年报数据。

除上述3家可比公司，其他公司的可比数据均为截至2017年12月31日的数据。

标的公司广告代理服务业务由于需要对外采购流量，故付出成本较高，毛利率2017年度为12.90%。上述可比公司的毛利率区间为9.05%至26.78%，标的公司广告代理业务毛利率处于行业平均区间水平。标的公司承接此项业务目的不仅是为了营利，更重要的是为了获取长期合作业务及客户资源，为拓展高毛利率的信息推广服务业务寻求机会。

(3) 技术开发服务

标的公司技术开发服务业务主要系为深圳圣乐游科技有限公司等客户开发软件系统，该项目支付的开发费用计入成本，主要包括标的公司内部研发人员的工资、外包的服务费、分摊的房租等。由于通过标的公司自有团队进行开发，相对成本支出少，技术开发服务业务的毛利率保持在90%左右。



(四) 独立财务顾问和会计师对上述事项的核查方式和过程

对于标的公司的收入，会计师主要采用如下方式进行核查：

- 1、获取 2016 年度、2017 年度标的公司与客户的合同，查阅并统计合同的收入确认方式、关键数据的来源及确认方式、与客户约定的支付方式、争议解决措施等主要条款。
- 2、获取 2016 年度、2017 年度标的公司与客户间的经双方盖章确认的对账单及其相关结算资料，并与合同的主要条款进行核对。根据结算单上注明的结算数量/充值流水金额/收入分成金额，在标的公司自有或客户拥有的后台查询系统获取相关数据，对后台统计的结算数量/充值流水金额/收入分成金额与结算单上载明的结算数量/充值流水金额/收入分成金额进行核对并对后台系统数据查询页面进行截图。
- 3、对标的公司主要客户进行走访，与客户相关负责人进行访谈，确认交易的真实性及收入的准确性。所有访谈的客户均签署了与标的公司无关联关系的承诺函。截止目前，已访谈的客户的交易总金额已覆盖报告期内标的公司收入的 80%以上。
- 4、对标的公司主要的客户独立发送询证函，以验证交易的真实性及收入的准确性。发出询证函时，亲自以信件方式寄出，并在询证函中明确要求对方单位直接回函至会计师事务所。统计发出快递的单号，并对回函快递单进行统计。在快递发出和收回的过程中，追踪快递物流记录并对快递物流记录进行截图存档。
- 5、获取标的公司报告期内的银行流水，通过检查银行流水单，对主要客户的回款情况进行检查。将账面记录的回款单位和回款金额与银行流水单进行核对；并抽取大额银行进账单，与银行流水单和账面记录进行核对。经核对，回款金额和回款单位均与账面一致。上述主要客户回款都为真实回款，也不存在其他单位代客户付款的情形。
- 6、通过全国企业信用信息公示系统查询主要客户的工商资料，查看客户的股东及出资信息、主要人员、经营状态等信息。对于客户的法人股东，进一步追查至自然人股东。经查询，2016 年、2017 年重要客户与标的公司都不存在关联关系。

(五) 中介机构意见

我们认为：“销售收入是基于真实发生并与客户/供应商确认后的激活次数、点击次数、销售分成等关键数据进行确认，按照目前开展的审计工作判断其相关收入确认在重大方面符合《企业会计准则》。”



问题十六：根据《预案》，2017年末爱酷游应收账款净额为5,635.51万元，其他应收款的净额为3,186.82万元，占总资产的比例分别为27.90%和15.78%。请补充披露以下内容：（1）爱酷游近两年前五名客户应收账款的应收方情况、账龄、信用政策、期后回款情况、目前是否存在应收账款逾期的情形等。（2）结合爱酷游的销售模式及同行业公司应收账款周期情况，说明标的公司应收账款周转率的合理性。（3）请结合爱酷游日常运营的实际情况，分析说明其他应收款占比较高的原因及合理性。（4）请说明爱酷游应收账款以及其他应收款坏账准备计提的充分性，并充分提示坏账损失风险。（5）请独立财务顾问和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

会计师回复：

（一）爱酷游近两年前五名客户应收账款的应收方情况、账龄、信用政策、期后回款情况、目前是否存在应收账款逾期的情形等。

爱酷游近两年前五名客户应收账款的应收方情况、账龄、信用政策、期后回款情况及是否存在逾期情况详见下表：

1、截至2017年12月31日应收账款前五名客户情况：

单位名称	2017年12月31日金额（万元）	业务类型	账龄	占总金额比例	截至2018年4月30日回款金额（万元）
深圳市方贝科技有限公司	1,266.75	信息推广服务	1年以内	21.91%	500.00
深圳圣乐游科技有限公司	1,048.63	信息推广服务	1年以内	18.14%	170.38
AIE CORPORATION	275.01 ¹	技术开发服务	1-2年	4.76%	/
霍尔果斯宝盛广告有限公司	235.00	信息推广服务	1年以内	4.07%	185.00
北京宝盛科技有限公司	227.17	信息推广服务	1-2年	3.93%	112.43
合计	3,052.56	/	/	52.81%	967.81

¹ 该笔应收账款金额为54万澳元，系按照2017年底人民币兑澳元的即期汇率折算而成。



2、截至 2016 年 12 月 31 日应收账款前五名客户情况:

单位名称	2016 年 12 月 31 日金额(万元)	业务类型	账龄	占总金额比例	截至 2018 年 4 月 30 日回款金额(万元)
北京宝盛科技有限公司	558.59	信息推广服务	1 年以内、1-2 年	28.10%	443.85
AIE CORPORATION	266.04 ²	技术开发服务	1 年以内	13.38%	/
北京斑羚在线网络科技有限公司	262.89	信息推广服务	1 年以内	13.22%	156.04
北京盛世精讯广告有限公司	155.88	信息推广服务	1 年以内、1-2 年	7.84%	/
网易(杭州)网络有限公司	110.15	信息推广服务	1 年以内	5.54%	110.15
合计	1,353.54	/	/	68.08%	710.03

3、应收账款信用政策

标的公司根据业务类型的不同性质执行不同的信用政策。对于信息推广业务以及广告代理服务,爱酷游通常会与客户签订年度框架协议及具体的推广合作协议的方式开展业务合作。爱酷游依据与客户签署的协议约定的期限,一般在协议全部执行完毕后 1 至 6 个月之内与客户进行款项结算。爱酷游对客户的信用政策根据客户的品牌实力、历史信誉度、资金情况等不同,信用期一般在半年以内,另外对长期合作的客户及信誉较好的客户,为了维护与客户的长期合作战略关系,信用期会根据对方的资金情况适当调整。对于技术开发服务业务,爱酷游会与客户签订委托开发协议,客户依据委托开发协议约定的项目开发进度分期支付款项,并在项目开发完成且通过客户验收后 20 个工作日之内支付项目尾款。如双方约定项目存在质保期,则客户一般会在质保期结束后支付尾款。

4、期后回款情况

截止 2018 年 4 月 30 日,爱酷游应收账款期后回款金额为 3,044.69 万元,占 2017 年 12 月 31 日应收账款原值比例为 52.67%,剩余应收账款正在陆续收回中,应收账款回收情况较好。其中应收账款前五大客户回款金额为 967.81 万元,占 2017 年 12 月 31 日前五大客户

² 该笔应收账款余额为 54 万澳元,系按照 2016 年度人民币兑澳元的即期汇率折算而成。



应收账款原值的比例为 31.71%，主要系新增的应收账款尚在约定回款期限内，正在陆续收回中。上述应收账款中，除 AIE CORPORATION 之外，未出现应收账款逾期的情形，预计可收回风险较低。爱酷游应收 AIE CORPORATION 款项系爱酷游于 2016 年 10 月为其开发了一款 iOS 应用分发平台软件，后续由于 AIE CORPORATION 业务人员调整使得款项支付进度逾期。经标的公司与 AIE CORPORATION

积极沟通，同时对方亦对审计机构的应收账款询证函明确回函确认上述应收款项，标的公司拟于近期委派专员前往对方公司驻地催收该笔应收账款，并争取于 2018 年 6 月底之前收回上述款项。

(二) 结合爱酷游的销售模式及同行业公司应收账款周期情况，说明标的公司应收账款周转率的合理性。

标的公司主要为互联网行业的客户提供移动应用软件的分发与推广服务。报告期内标的公司具体的销售模式为前期由商务人员开拓市场和客户，在与客户进行接洽并初步商谈结算模式或者分成比例后，双方达成合作意向并签署相关协议。爱酷游根据协议约定，按照客户的要求和标准为客户进行移动互联网软件的分发与推广，在产品推广工作执行完毕后，爱酷游与客户进行推广效果和结算单的沟通确认，并进入款项结算周期。报告期内爱酷游收入主要来源于信息推广业务以及广告代理业务，爱酷游通常会与客户签订年度框架协议及具体的推广合作协议的方式开展业务合作，并依据与客户签署的协议约定的期限，一般在协议全部执行完毕后 1 至 6 个月之内与客户进行款项结算。

基于上述销售模式及结算方式，截至 2017 年 12 月 31 日爱酷游应收账款原值约为 5,780.59 万元，占 2017 年总收入比例为 45.61%，爱酷游报告期内应收账款占收入的比例较高，其中账龄在一年以内的金额约为 4,940.99 万元，占应收账款原值比例约为 85.48%，符合行业实际情况，该等应收账款预计可收回性较高。

据统计，同行业公司爱与酷游应收账款周转率对比情况如下表：

单位：万元

单位名称	2017 年 12 月 31 日 应收账款金额	占 2017 年 收入比例	其中账龄为一年 以内的应收账款 金额	占比	应收账款 周转率
利欧股份 (002131)	448,290.15	42.40%	392,131.67	87.47%	2.82
蓝色光标 (300058)	630,906.90	41.42%	587,679.04	93.15%	2.66
联创互联 (300343)	175,120.38	63.28%	170,634.43	97.44%	1.68
腾信股份 (300392)	77,807.81	47.90%	70,651.45	90.80%	2.47
引力传媒 (603598)	81,338.70	31.50%	73,137.97	89.92%	5.06
华扬联众 (603825)	334,229.66	40.68%	312,064.32	93.37%	2.62



璧合科技(833451)	20,813.29	35.63%	15,648.68	75.19%	3.65
汇量科技(834299)	63,715.08	50.86%	54,574.64	85.65%	1.79
影谱科技(836488)	9,285.43	33.79%	6,663.33	71.76%	3.25
易点天下(430270)	76,223.28	65.97%	62,611.84	82.14%	1.47
平均值	191,773.07	45.34%	174,579.74	86.69%	2.75
爱酷游	5,780.59	45.61%	4,940.99	85.48%	3.34

备注：易点天下(430270)因资本市场发展规划的需要，自2018年3月12日向全国中小企业股权转让系统有限责任公司报送了终止挂牌的申请材料，参考数据取自其2017年半年报数据。汇量科技(834299)因资本市场发展规划的需要，自2018年1月23日向全国中小企业股权转让系统有限责任公司报送了终止挂牌的申请材料，参考数据取自其2017年半年报数据。影谱科技(836488)自2018年3月16日终止在全国中小企业股份转让系统挂牌，参考数据取自其2017年半年报数据。

2017年爱酷游应收账款周转率为3.34，较同行业公司平均水平相比正常，符合行业情况，爱酷游应收账款周转情况具有合理性。

(三)请结合爱酷游日常运营的实际情况，分析说明其他应收款占比较高的原因及合理性。

截止2017年12月31日，爱酷游其他应收款前五大情况如下所示：

单位：万元

单位名称	款项性质	2017年12月31日金额	账龄	占其他应收款期末余额合计数的比例
霍尔果斯宝盛广告有限公司	广告代理业务	1,757.11	1年以内	52.36%
北京名游科技有限公司	往来款	1,500.00	1-2年	44.70%
天元四海(天津)置业有限公司北京物业管理分公司	房租押金	57.35	1年以内	1.71%
刘强	代垫款项	9.81	1年以内、1-2年	0.29%
成都卓然天成科技有限公司	押金	5.00	1年以内	0.15%
合计		3,329.28	/	99.21%

截至2017年12月31日，爱酷游其他应收款主要由应收霍尔果斯宝盛广告有限公司1,757.11万元和应收北京名游科技有限公司1,500万元的往来款构成，两者合计占2017年



12月31日其他应收款期末金额的97.06%。

爱酷游与霍尔果斯宝盛广告有限公司之间1,757.11万元其他应收款项，系爱酷游开展广告代理业务中接受霍尔果斯宝盛广告有限公司委托，在其指定平台进行产品投放而产生的。爱酷游基于实质重于形式的会计处理原则判断上述业务不满足收入确认准则，故计入其他应收款予以核算。截至本问询函回复出具日，爱酷游已向霍尔果斯宝盛广告有限公司收回了819.65万元的其他应收款，进一步降低其他应收款风险。

北京名游科技有限公司是一家专业从事移动应用软件和手机游戏研发的创新企业，具备较强的研发实力。北京名游科技有限公司主营业务与爱酷游具有一定的协同效应，通过前期业务合作，爱酷游逐渐了解其优秀的研发团队和实力，希望能够形成长期稳固的合作关系促进共同发展，基于上述战略考量，爱酷游对其提供了研发资金支持。

2016年12月，经爱酷游第一届董事会第十二次会议和爱酷游2016年第五次临时股东大会审议通过，爱酷游与北京名游科技有限公司签订借款协议，约定借款金额为1,500万元，借款期限为1年，年化利率为4.5%。借款目的为爱酷游拟通过支持北京名游科技有限公司移动端产品的研发获得所研发产品在网吧领域和iOS端产品的分发与推广，进一步促进双方的业务协同。截至2017年12月，北京名游科技有限公司因项目研发资金投入较大原因，暂时未能如期偿还上述借款。经双方友好协商，爱酷游与北京名游科技有限公司签订了借款协议之补充协议，对上述借款届满后延期12个月。截至本问询函回复出具日，北京名游科技有限公司已向爱酷游支付了2017年度利息67.5万元。同时北京名游科技有限公司承诺将于2018年底之前尽快偿还上述借款及相应利息。

(四)请说明爱酷游应收账款以及其他应收款坏账准备计提的充分性，并充分提示坏账损失风险。

爱酷游同时运用个别方式和组合方式评估应收款项减值损失，分别为：(1)将单项金额超过500万元(含500万元)的应收款项视为重大应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备。(2)按信用风险特征组合计提应收款项坏账准备：合并范围关联方组合预计其未来现金流量现值与其账面价值的差额很小，一般不计提坏账准备；账龄组合按账龄分析法计提坏账准备。(3)单项金额不重大且按照组合计提坏账准备不能反映其风险特征的应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备。

爱酷游参考同行业公司制定公司的应收账款坏账计提政策。组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的计提政策如下：

应收款项账龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
1年以内(含1年)	1%	1%
1至2年	10%	10%



2 至 3 年	50%	50%
3 年以上	100%	100%

爱酷游与同行业公司的坏账计提政策对比如下:

单位名称	坏账计提政策			
	1 年以内 (含 1 年)	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年以上
利欧股份 (002131)	0.5%	10%	20%	100%
蓝色光标 (300058)	2%	30%	100%	100%
联创互联 (300343)	5%	20%	50%	100%
腾信股份 (300392)	5%	10%	20%	100%
引力传媒 (603598)	5%	30%	50%	100%
华扬联众 (603825)	5%	10%	20%	100%
璧合科技 (833451)	5%	10%	20%	30%-100%
汇量科技 (834299)	5%	20%	50%	100%
影谱科技 (836488)	5%	10%	25%	50%-100%
易点天下 (430270)	0.5%	3%	5%	100%
爱酷游	1%	10%	50%	100%

根据爱酷游的实际运营情况及对客户回款情况分析,爱酷游的主要应收账款来源于信息推广服务收入,一般客户的回款期大多集中在 1-6 个月,超过 1 年的应收账款情况较少。通常而言,账龄越长,款项越难以收回,坏账损失风险可能越高。爱酷游对账龄在 1 年以内的应收账款按照 1%的比例计提坏账准备,与 3 家同行业可比公司(利欧股份、易点天下、蓝色光标)比较接近。爱酷游对于账龄在 1-2 年的应收账款按照 10%比例计提坏账准备,而同行业大多数公司亦是按照 10%计提坏账准备。爱酷游对于账龄在 2-3 年的应收账款按照 50%的比例计提坏账,计提比例高于同行业可比公司的平均水平,并对账龄在 3 年以上的应收账款按 100%的比例全额计提坏账准备,与同行业大多数公司计提比例一致。综上所述,爱酷游坏账准备计提较为谨慎,坏账准备计提比例符合行业特征,且充分考虑到了爱酷游的销售结算方式以及应收账款的销售信用政策。

截至 2017 年 12 月 31 日,爱酷游应收账款净额约为 5,635.51 万元,占 2017 年末资产总额的比例为 27.90%,应收账款金额较大。标的公司根据谨慎性原则制定了较为合理的坏账准备计提政策。上述坏账准备计提政策充分反映和揭示了可能发生的应收账款无法收回的风险。未来随着业务规模的进一步扩大,应收账款将保持一定比例的增长,坏账准备计提的金额有可能进一步提高,不排除形成坏账损失的风险。爱酷游已制定相关内部控制制度,采



取了应收账款管理措施，对应收账款的回款情况与管理进行落实，并积极催收上述款项。同时在业务拓展中尽量选择与品牌声誉好、资本实力强的客户合作，以规避坏账风险。

（五）对应收账款的核查方式

对于爱酷游的应收账款，独立财务顾问与会计师主要采用了如下方式进行了核查：

1、获取 2017 年度、2016 年度爱酷游与客户的合同，查阅并统计包括合同的收入确认方式、关键数据的来源及确认方式、与客户约定的支付方式、争议解决措施等主要条款。

2、通过市场上的公开资料及全国企业信用信息公示系统、企查查等网站对对报告期内的主要客户进行了穿透核查，主要核查客户与标的公司之间以及客户之间是否存在关联关系，对属于同一控制下的客户进行合并计算。

3、对爱酷游公司主要客户进行实地走访，与客户相关负责人进行访谈，确认交易的真实性及收入的准确性，并取得相关访谈记录，所有访谈的客户均签署了与标的公司无关联关系的承诺函。截止目前，已访谈的客户的交易总金额已覆盖报告期内爱酷游收入的 80%以上。

4、对爱酷游主要的客户独立发送询证函，以验证期末应收账款、其他应收款余额的真实性及收入的准确性。

5、获取爱酷游报告期内的银行流水，并核查其付款和收款的情况，未发现资金流水与合同、对账单不符的情况，亦未发现报告期内爱酷游资金流水异常的情况。

6、查阅同行业可比公司的坏账准备计提政策，确认爱酷游期末对应收款项的坏账准备计提政策与行业可比公司是否相符。

7、分析应收账款账龄，与信用政策进行比较分析，结合应收账款期后收款情况，分析公司坏账计提的谨慎性。

（六）中介机构意见

经核查，我们认为：“应收账款是基于真实发生并与客户/供应商确认后的激活次数、点击次数、销售分成等关键数据进行确认，按照目前开展的审计工作判断，其相关资产确认在重大方面符合《企业会计准则》，坏账计提政策符合谨慎性原则。”

问题二十二：根据《预案》，若爱酷游在盈利承诺期累积实现的净利润超过承诺净利润总和的，则将超出部分的 20%奖励给管理团队、核心人员。请根据中国证监会关于并购重组业绩奖励的相关规定，补充披露本次交易设置业绩奖励的原因、依据及合理性，相关会计处理及对上市公司的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

会计师回复：

（一）设置业绩奖励的原因

标的公司作为移动互联网应用程序的渠道商，具备移动互联网垂直入口和自有流量优势，能够为客户提供应用程序分发和推广服务，与上市公司现有游戏研发、发行及精准流量



运营业务具有明显协同效应，本次收购将有助于上市公司更好的完善大文化产业的垂直一体化整合，构建“研发—发行—流量入口”的闭环，可以提升上市公司的盈利能力。本次交易使上市公司借助并购重组进一步嫁接互联网服务资源，强化针对文娱等高附加值领域的互联网产业服务作为新的利润增长点。

上市公司本次收购的标的公司具备典型的轻资产特征，决定其经营业绩的核心要素为标的公司拥有的管理团队及核心人才，而能否有效激发并释放管理团队及人才的主动性成为关键。为充分激励标的公司管理层及核心人才的经营活力和主动性，更好地完成业绩承诺并创造更大的经营效益，以达到共享超额经营成果以及交易各方共赢的目的，从而有利于保障上市公司及全体投资者的利益，上市公司与交易对方基于市场化原则，根据中国证监会关于并购重组业绩奖励的相关规定，商谈并达成交易完成后的超额业绩奖励安排。

（二）业绩奖励依据及合理性

中国证监会上市公司监管部《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》（2016年6月24日）中就“上市公司重大资产重组方案中，基于相关资产实际盈利数超过利润预测数而设置对标的资产交易对方、管理层或核心技术人员的奖励对价、超额业绩奖励等业绩奖励安排时，有哪些注意事项？”的问题作出如下答复：

“1. 上述业绩奖励安排应基于标的资产实际盈利数大于预测数的超额部分，奖励总额不应超过其超额业绩部分的100%，且不超过其交易作价的20%。

2. 上市公司应在重组报告书中充分披露设置业绩奖励的原因、依据及合理性，相关会计处理及对上市公司可能造成的影响。”

本次交易中超额业绩奖励安排符合中国证监会关于并购重组业绩奖励的相关规定。

（三）会计处理对上市公司的影响

1、《中国证监会2013年上市公司年报会计监管报告》

根据《中国证监会2013年上市公司年报会计监管报告》中关于“合并成本与职工薪酬的区分”的指导意见，即“上市公司应考虑其支付给这些个人的款项，是针对其股东身份、为了取得其持有的被收购企业权益而支付的合并成本，还是针对其高管身份、为了获取这些个人在未来期间的服务而支付的职工薪酬。上市公司应结合相关安排的性质、安排的目的，确定支付的款项并据此进行相应的会计处理”。

本次交易中超额业绩奖励对象为标的公司的管理团队及核心人才，系交易完成后上市公司为了获取这些个人在未来期间的服务而支付的职工薪酬，应作为职工薪酬进行相应会计处理。

2、《企业会计准则第9号——职工薪酬》

根据《企业会计准则第9号——职工薪酬》中关于利润分享计划的定义：“利润分享计划系是指因职工提供服务而与职工达成的基于利润或其他经营成果提供薪酬的协议。”利润



分享计划同时满足下列条件的，企业应当确认相关的应付职工薪酬：（1）企业因过去事项导致现在具有支付职工薪酬的法定义务或推定义务；（2）因利润分享计划所产生的应付职工薪酬义务金额能够可靠估计。

根据《企业会计准则第9号——职工薪酬》的相关规定，本次交易中设置的业绩奖励安排属于职工提供服务的利润分享，在业绩承诺期满后，上市公司及标的公司将根据届时确定的超额业绩完成情况 & 奖励分配方案，在奖励金额能够可靠估计时将相应款项计入管理费用。

3、业绩奖励可能造成的影响

根据超额业绩奖励安排，在计提业绩奖励款的会计期间内将增加标的公司的相应成本费用，进而将对上市公司合并报表净利润产生一定影响。但上述业绩奖励金额是在完成既定承诺业绩的基础上对超额净利润的分配约定，这将有助于激励标的公司进一步扩大业务规模及提升盈利能力，因此不会对标的公司正常生产经营造成不利影响，也不会对上市公司未来经营造成重大不利影响。

（四）中介机构意见

我们认为：“本次交易的业绩奖励设置是以标的公司实现超额业绩为前提，上述业绩奖励总额不超过其超额业绩部分的100%，且不超过标的资产交易作价的20%，业绩奖励设置符合《关于并购重组业绩奖励有关问题与解答》的相关规定。本次交易设置的超额业绩奖励方案具备合理性，不会对上市公司产生重大不利影响，有利于激发标的公司经营管理团队的经营活力和积极性，有利于保护上市公司和全体中小股东权益。”



上会会计师事务所(特殊普通合伙)

Shanghai Certified Public Accountants (Special General Partnership)

(此页无正文,为上会会计师事务所(特殊普通合伙)对深圳市惠程电气股份有限公司的重
组问询函的问询回复的签字盖章页)

上会会计师事务所(特殊普通合伙)



中国 上海

中国注册会计师

李则华



中国注册会计师

刘冬祥



二〇一八年 月 日