

大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于

中国证券监督管理委员会

《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》的专项说明

大华核字[2020]005936 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于
中国证券监督管理委员会
《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》的专项说明

目	录	页 次
一、	大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于中国 证券监督管理委员会《中国证监会行政许可项 目审查一次反馈意见通知书》的专项说明	1-77

大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于
中国证券监督管理委员会
《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》的专项说明

大华核字[2020]005936 号

中国证券监督管理委员会：

北京翠微大厦股份有限公司（以下简称“公司、本公司或上市公司”）于 2020 年 5 月 18 日收到中国证券监督管理委员会《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（200896 号）。根据贵会要求，我所特向贵会就问询函所涉及的相关问题出具书面专项意见如下：

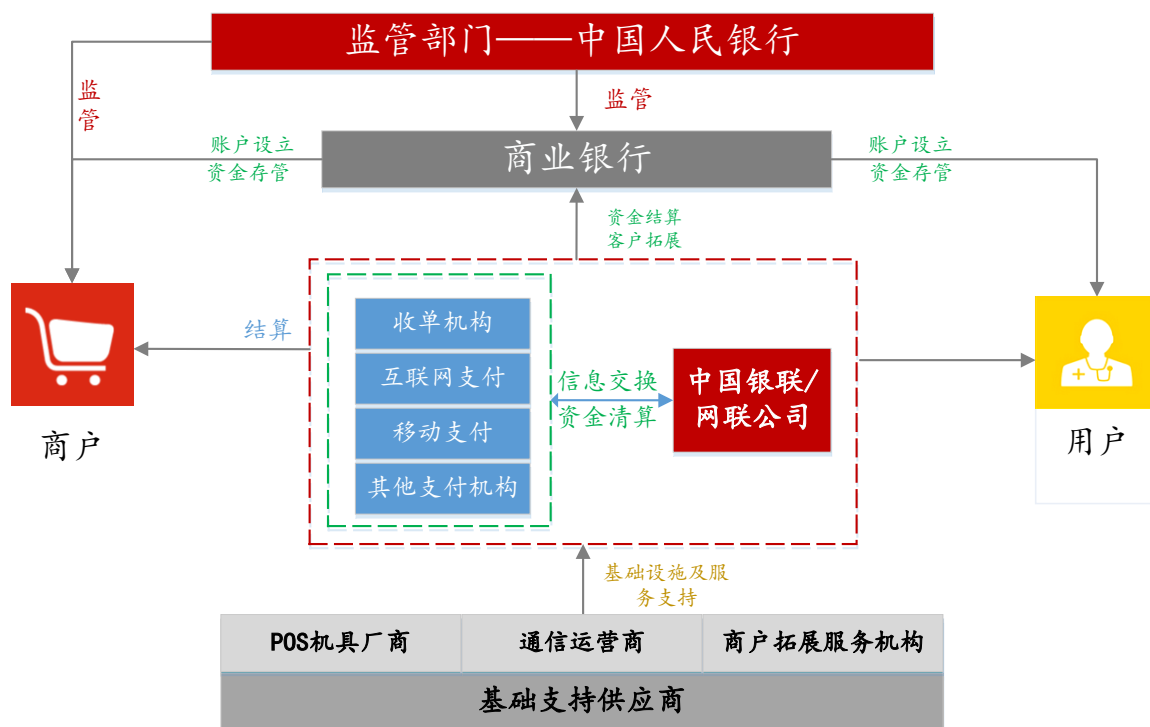
问题 3、申请文件显示，标的资产的主营业务为银行卡收单服务，收费模式为当银行卡的持卡人通过 POS 机进行交易时，商家向收单业务的参与方支付一定的手续费。近年来，新兴支付技术不断出现和发展，对标的资产提出新的挑战。请你公司：1）结合外购 POS 机和商务拓展服务的情况，补充披露标的资产在银行卡收单业务中承担的工作和提供的服务。2）结合行业内竞争状况、海科融通不同收单工具类型业务情况、2019 年市场占有率和用户粘性等，进一步补充披露海科融通的竞争优势和核心竞争力。3）结合同行业情况，补充披露海科融通各报告期收单费率及其合理性。4）结合线下支付行业发展趋势及发展前景、用户支付习惯、行业监管趋势、新兴支付场景和支付技术的出现与发展等，补充披露海科融通盈利能力的可持续性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、标的资产在银行卡收单业务中承担的工作和提供的服务

（一）收单业务产业链情况

在收单业务产业链中，收单机构、商户拓展服务机构、POS 机具厂商所处的位置如下图所示。

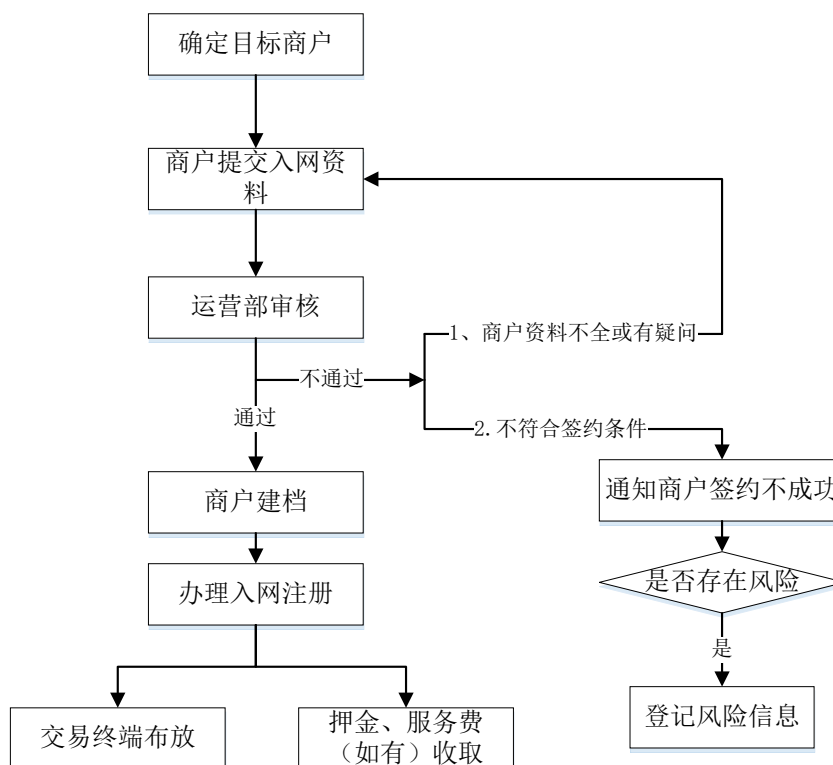


在收单业务中，海科融通向 POS 机具厂商采购 POS 机具，向商户拓展服务机构采购商户拓展服务，完成对商户的触达及营销。在海科融通完成对商户身份识别等风控流程后，对商户完成 POS 机具布放及清结算网络开通，将商户接入到支付清算体系中。

（二）海科融通承担的工作和提供的服务

海科融通将商户接入到支付清算系统后，为商户提供交易资金清结算服务。海科融通在其完成服务过程中，主要承担的工作包括：商户入网审核、对商户的交易完成信息分发及资金流转等资金清结算工作、代理商服务质量管理及核算等。其中，商户入网及资金清结算的具体工作内容及流程如下图所示。

1、商户入网审核流程

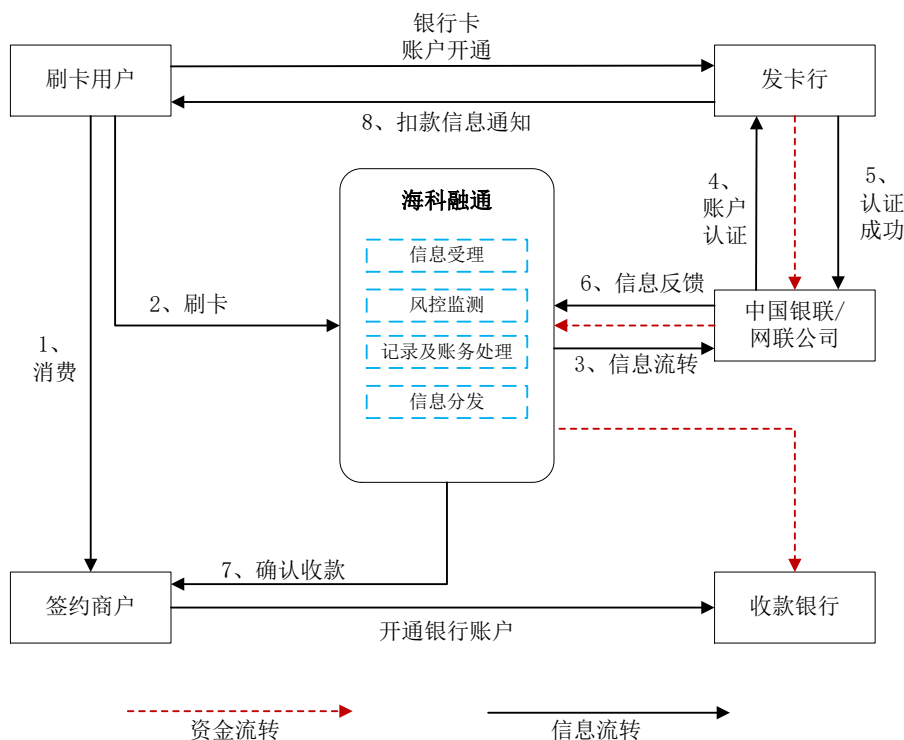


在渠道拓展模式中，由商户拓展服务机构完成目标商户的确定及营销。商户通过海科融通的商户进件系统提交入网资料后，由海科融通对商户进行资质审核，并完成后续商户建档、办理入网注册、押金/服务费（如有）收取等商户管理工作。

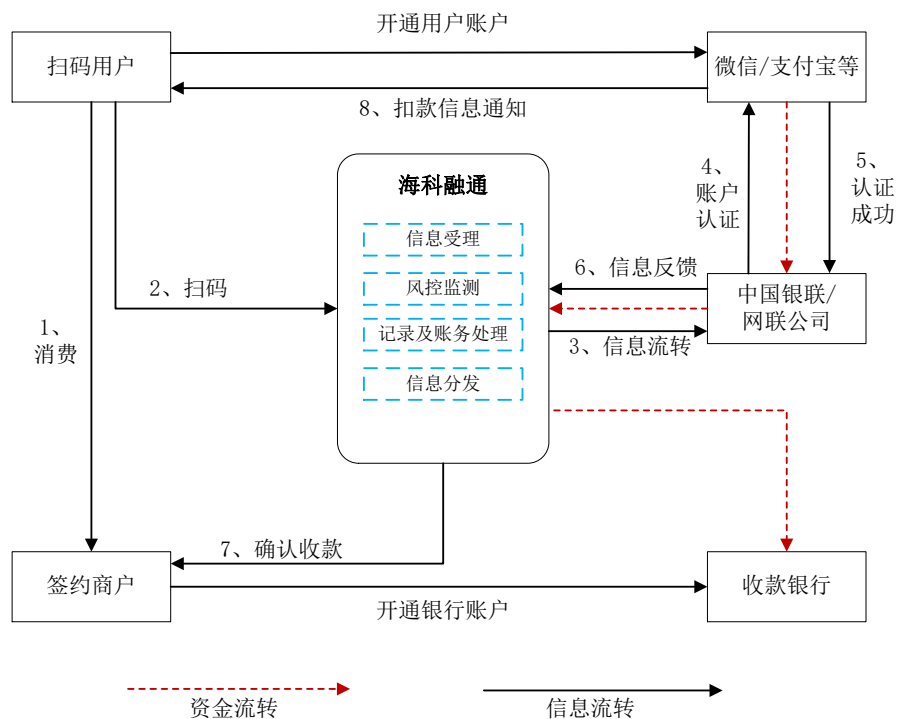
2、资金清结算流程

根据用户交易方式的不同，收单服务可分为刷卡交易及扫码交易两种模式，两种模式的流程图分别如下所示：

图：刷卡交易流程



图：扫码交易流程



如上述流程图所示，在完成商户入网后，当商户发生 POS 交易或扫码交易时，由海科融通完成信息受理、风控监测、记录及账务处理、信息分发等清结算服务，POS 机具厂商及商户拓展服务机构不参与交易信息及资金的清结算核心环节。

二、海科融通的竞争优势和核心竞争力

与个人支付市场已基本被支付宝、财付通两大巨头垄断不同，海科融通所处的收单市场呈现相对分散的竞争格局。近年来，以拉卡拉、瑞银信、通联支付、海科融通等为代表的第三方收单机构凭借技术、模式创新能力和专业化服务策略，交易规模整体呈增长趋势。

近年来海科融通的业务不断发展，各产品线拓展情况良好，市场占有率逐年稳步提升，目前已成长为市场领先的收单机构之一。海科融通的竞争优势和核心竞争力主要体现在：

（一）技术及模式创新能力

海科融通作为一家国内排名领先的第三方支付公司，始终将创新作为企业发展的原动力，在业务模式和产品服务上均走在市场的前列。自公司成立以来，海科融通不断创新求变，具体表现如下：

1、在产品端，海科融通推出的 POS、MPOS、Q 刷等终端提高了用户的支付便利性，其多样化的功能为海科融通建立支付生态圈提供了良好的用户入口。2019 年，海科融通创造性地推出了店掌柜 Plus，内置电子签购系统，支持蓝牙+SIM 卡双模式，在行业内率先解放了 MPOS 的“App+硬件”使用方式。海科融通为市场上首家推出该产品的支付机构，深受用户欢迎，并凭借该产品获得金科奖“2019 年度支付产品创新奖”。除此之外，海科融通还研发并推出了 5 款智能收单终端，具有性能领先、兼容性强和高安全保障等特点，提升了商户收单服务效率。为适应扫码支付业务的快速发展，海科融通在推出智能 POS 终端的同时，还推出了“海码”、扫码盒等支付产品。

2、在服务上，海科融通不断拓展业务范围，研发移动支付、跨境支付等新兴领域的支付产品。此外，海科融通还根据商户综合经营需求，提供包括客户供应商管理、精准营销等个性化、差异化的综合商户服务，一方面提升自身盈利能力，另一方面增强商户粘性。2017 年度、2018 年度和 2019 年度，海科融通活跃商户留存率分别达到 50.99%、52.40%和 52.38%，呈稳中有升态势。

3、在模式上，海科融通推出了“我是队长”外包服务平台，有效地提升了外包服务人员的推广积极性，使得商户拓展机构与公司利益更加统一，实现了更好的拓展效果。海科融通通过在全国范围内大力推广“海科直推特训营”“直营大讲堂”“渠道特训营”等多种风格多样的业务培训，助力商户拓展服务机构提升专业化营销水平。2019 年，海科融通在服务广大实体小微商户的基础上，加大了大中型商户、行业客户的拓展力度，成立“优质商户管理中心”，聚焦垂直化行业与场景。以优质商户为核心，通过整合资源、完善业态，深

入聚焦和挖掘商户受理端的各类支付与经营需求，提升公司对优质商户的服务能力。

随着公司推出多款智能终端设备、加强优质商户服务战略，2019 年度公司在稳固小微商户 MPOS 终端受理市场优势地位的同时，在大中型商户服务领域增长明显，POS 终端受理交易规模已超过海科融通交易总规模的 50%。2017-2019 年，海科融通分产品类型的交易规模情况如下：

单位：亿元

类别	2019年	2018年	2017年
POS	9,935.99	7,389.39	6,134.78
MPOS	8,814.50	9,045.67	6,146.39
扫码产品	29.92	-	-
合计	18,780.40	16,435.06	12,281.17

（二）专业服务牌照优势

海科融通于2011年获得中国人民银行颁发的《支付业务许可证》（全国范围银行卡收单支付牌照），拥有全国范围内经营第三方支付业务的从业资质，具备了非金融支付机构的职能。目前，监管部门对第三方支付领域的监管日趋严格，行业内部的竞争压力增加，未来大规模发放第三方支付牌照的可能性极小。海科融通作为具有第三方支付牌照的业内领先机构，在合规经营基础上，不断开拓创新，在前期积累了大量的用户。在当下的支付市场环境中，其流量和入口价值将进一步放大，规模优势及先发优势进一步凸显。

（三）行业先发优势

海科融通自成立以来深耕支付领域，目前已经积累十余年行业经验，凭借较强的资本实力和高效的线下执行团队，海科融通建立了从线下到线上的全渠道布局。截至目前，海科融通在全国有35家分公司，借助于布局各类规模层次的商户拓展服务机构，海科融通对市场变化具有高度敏感性，可根据市场竞争态势的变化，灵活调整招商策略，适时开展营销推广活动。海科融通注重与商户拓展服务机构的良好关系，针对性地推出了“海科地推特训营”“直营大讲堂”“渠道特训营”等不间断培训，与商户拓展服务机构之间已逐渐形成一种“共生、共赢、共同成长”的良好关系。

（四）小微商户细分市场优势、定价优势

海科融通专注于小微商户的支付及增值服务，拥有服务小微商户的丰富经验、专业产品解决方案以及成熟运营体系。海科融通长期专注服务该细分市场，并逐渐积累起细分市场优势。相较于大型商户，小微商户的议价能力相对弱，在此类业务中海科融通具有一定的定价优势。

（五）国有股东实力强大、市场声誉良好

第三方支付机构作为资金清结算环节中的核心机构，较高的信用基础有利于其业务的开发拓展。海科融通作为海淀区国资委控制的优质收单企业，股东实力强大，经营管理稳健，在用户中具有较高的公信力，行业声誉良好。同时，国有企业的融资方式更加多样化，融资成本相对较低，有利于海科融通扩大行业规模、增强盈利能力。

（六）合规经营情况良好

海科融通所处的收单行业是受到中国人民银行严格监管的行业。海科融通自业务开展以来，一直重视合法合规经营，严格按照中国人民银行《银行卡收单业务管理办法》等法律法规开展业务，较好地执行了内控制度。海科融通不断完善风险模型数据库，升级风控工具及措施，2020 年 1-4 月涉及银联欺诈商户数量为 185 户、金额为 36.93 万元，差错退单商户数量为 65 户、金额为 87.42 万元，较去年同期进一步改善。相关风控指标持续优化，合规经营情况良好。

三、海科融通收单费率及其合理性

（一）海科融通收单费率

报告期内，海科融通主要通过 POS、MPOS、扫码类产品作为支付入口完成收单服务，收单费率具体情况如下表列示：

序号	收单工具类型	收费比例
1	POS	借记卡：费率通常为 0.55%，20 元封顶； 贷记卡：商户签约手续费通常在 0.53%-0.63% 区间。
2	MPOS	借记卡：费率通常为 0.55%，20 元封顶； 贷记卡：商户签约手续费通常在 0.53%-0.63% 区间。
3	扫码产品	一、借记卡： 1、商户微信、支付宝、云闪付（1,000 元以下）扫码费率为 0.38%； 2、商户云闪付（1,000 元以上）费率为 0.55%，20 元封顶。 二、贷记卡： 1、商户微信、支付宝、云闪付（1,000 元以下）扫码费率为 0.38%； 2、商户云闪付（1,000 元以上部分）费率为 0.55%。

海科融通在与商户签约确定的收单服务整体费率中包含了发卡行服务费费率（发卡行收取的部分）、网络服务费费率（中国银联/网联公司收取的部分）、收单机构服务费费率（收单机构收取的部分，以下简称为“收单净费率”），其中收单净费率对应海科融通的收单业务收入。报告期内，海科融通的平均收单净费率情况如下表所示：

项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
平均收单净费率	0.1559%	0.1728%	0.1617%

（二）同行业公司收单费率情况

目前，海科融通在国内的可比同行业公司主要包括银联商务、拉卡拉、通联支付、瑞银信、汇付天下等。根据公开信息，国内收单公司的收单工具主要包括 POS、MPOS、扫码产品等，主流清算模式包括 T+1 模式、T+0 模式等。根据支付公司官网、微信公众号及支付之家网（www.zhifujia.net）公开数据整理，同行业主要支付公司刷卡收单费率，借记卡约在 0.5%/封顶 20 元左右，贷记卡约在 0.6%左右。

部分可比上市公司的收单净费率情况如下：

可比公司	2019 年	2018 年	2017 年
拉卡拉	0.1337%	0.1388%	0.1207%
汇付天下	0.1820%	0.2201%	0.1936%
平均值	0.1579%	0.1794%	0.1571%

注：可比公司中，拉卡拉、汇付天下在其年报中披露了收单业务收入、交易规模，上述收单净费率根据其年报数据计算所得。

各家支付公司根据市场环境、竞争策略、商户特点等不同，实际执行的费率亦在上述费率水平基础上有所波动。报告期内，海科融通平均收单净费率与行业平均水平相当，变动趋势相符，具有合理性。

四、海科融通具有良好的可持续盈利能力

（一）收单行业保持快速增长态势

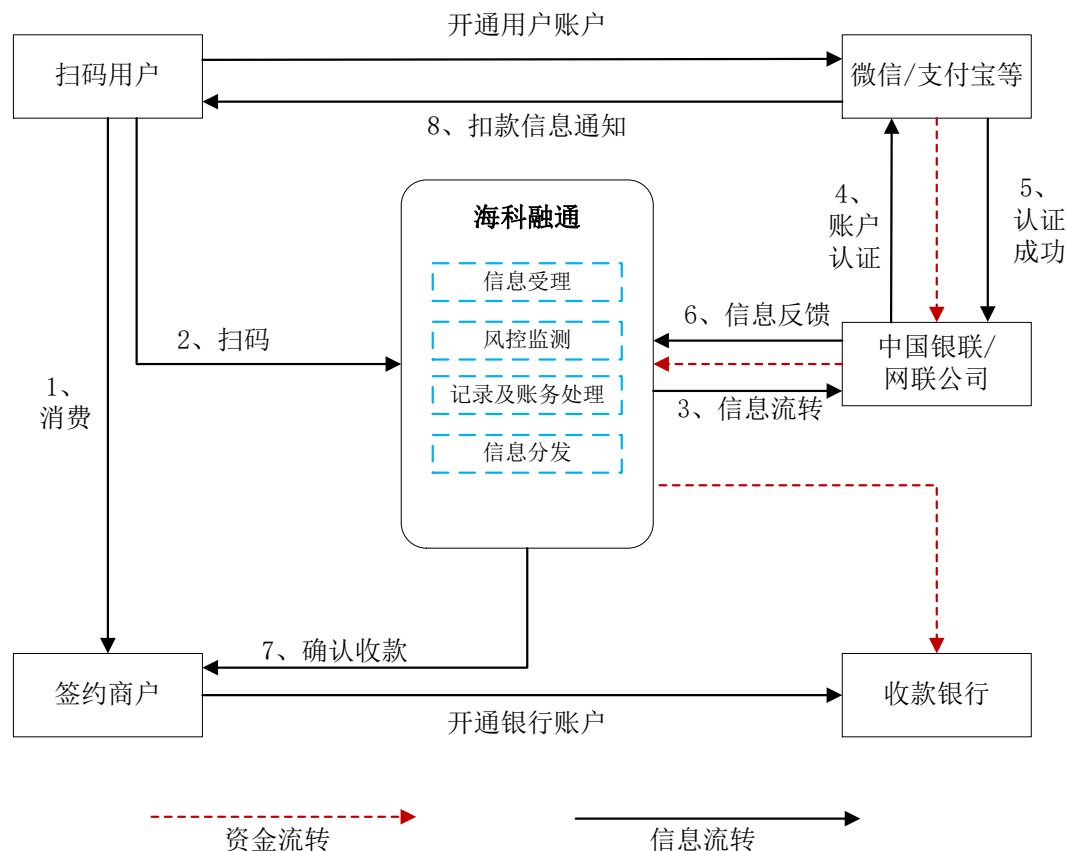
1、银行卡市场持续增长

根据中国人民银行发布的统计数据，截至 2019 年末，全国在用发卡数量已达 84.19 亿张，同比增长 10.82%，且持续保持增长态势。截至 2019 年末，我国银行卡渗透率已达 49.43%，覆盖率接近一半；2019 年全国共发生银行卡消费业务 117.15 万亿元，同比增长 26.3%。我国银行卡市场保持增长趋势，预计 2018-2020 年我国银行卡收单市场复合年化增长率达 16%。

2、线下扫码支付已成为第三方支付市场的重要组成部分

随着移动互联网及智能手机的普及，移动支付工具成为当今我国社会重要的基础设施。2016 年以来，微信和支付宝的扫码支付迅速被消费者所接受，成为消费者小额线下支付的首选方式。2019 年第 4 季度，中国第三方移动支付交易规模约为 59.8 万亿元，同比增速为 13.4%；线下扫码支付交易规模约为 9.6 万亿元，环比增速约 11.6%。线下扫码市场发展迅速，已成为第三方支付市场的重要组成部分。

（二）海科融通积极布局新兴支付场景和技术



如上图所示，在线下扫码支付产业链中，海科融通从事的收单业务是与商户签约，为商户提供支付受理入口、交易处理和资金清算等服务。微信支付、支付宝是账户服务机构，其为大众群体建立了个人账户。商户可以通过收单机构的多种产品收单入口，发起银行卡交易（通过清算组织送到发卡银行）、扫码交易（通过清算组织送到支付宝、微信支付等），完成扣款并结算给签约商户。海科融通等收单机构与微信支付、支付宝等账户服务机构处于支付产业链的不同位置，海科融通等收单机构是线下扫码支付产业链中不可或缺的一环。

海科融通抓住线下收单市场机遇，推出了兼容二维码扫码支付的“海码”、扫码盒等新兴支付工具，为海科融通带来了增量交易规模及收入。2019年1-10月，海科融通新拓展扫码类商户27.00万户，新增扫码交易量21.89亿元，扫码交易量呈现高速增长趋势。线上场景和线下场景的联动不仅可以带动整体交易额快速上升，还可以通过高频、多场景的构建进一步培养用户粘性，增加用户价值。

（三）行业监管趋严，守法合规公司将收获监管红利

近年来，中国人民银行按照“依法监管、适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的指导思想，坚持“总量控制、结构优化、提高质量、有序发展”的原则，健全监管制度，强化监管手段，加大专项治理和执法力度，进一步提升监管有效性。中国人民银行不断完善

第三方支付行业监管法律法规体系，加大检查及执行力度，持续对反洗钱、支付接口违规等风险事项进行常态化检查。截至目前，第三方支付行业已实现“断直连”与“备付金 100% 集中缴存”。未来，第三方支付行业将在中国人民银行的监管下，持续平稳、健康发展。

截至目前，少数同行业公司因合规经营问题受到中国人民银行大额处罚甚至吊销从业牌照。在行业监管趋严的大背景下，守法合规的第三方支付公司将收获监管红利，市场的逐步规范为守法合规公司的可持续经营提供了广阔空间。

报告期内，海科融通高度重视合法合规经营，严格按照中国人民银行《银行卡收单业务管理办法》等法律法规开展业务，较好地执行了内控制度，不存在被中国人民银行及其分支机构重大行政处罚的情形。海科融通在合规经营的前提下，充分借助于行业的高速发展，加大渠道服务拓展力度，市场规模迅速扩大，交易规模和业务收入均实现了增长。

（四）海科融通立足收单主业、开拓增值业务，提升持续盈利能力

通常，中小微商户的经营信息化程度普遍较低，呈现粗放经营的特征。在数字化浪潮下，对商户而言，以支付为起点，全链路数字化经营已成为必然趋势。收单业务是海科融通切入商户服务的起点，在满足基础收款需求后，中小微商户的客户运营维护、信息管理、资金安全保障、电子商务等需求亦需进一步满足。

随着海科融通商户规模不断扩大，品牌影响力不断提升，海科融通抓住商户的数字化经营需求，打造全新数字化聚合支付品牌“码钱”，为商户提供全方位、一站式数字化服务，逐渐形成了综合性平台化的商户服务能力。海科融通以支付业务为切入点，围绕商户自身的核心业务需求，延伸服务内容，将服务渗透到商户经营各个业务流程当中，实现全面赋能。海科融通前期已开启多种商户服务模式的探索与落地，其中保险导流服务已取得了一定成效，验证了海科融通拓展增值业务的可实现性。

综上，收单行业保持快速增长态势，海科融通顺应行业发展积极布局新兴支付场景和技术，在坚持合规经营的前提下，立足收单主业、开拓增值业务，提升自身服务能力，有利于形成较强的持续盈利能力。

五、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：海科融通将商户接入到支付清算系统后，为商户提供交易资金清结算服务。海科融通在其完成服务过程中，主要承担的工作包括：商户入网审核、对商户的交易完成信息分发及资金流转等资金清结算工作、代理商服务质量管理及核算等。海科融通所处的收单市场呈现相对分散的竞争格局，近年来海科融通的业务不断发展、市场占有率逐年稳步提升，目前已成长为市场领先的收单机构之一。海科融通竞争优势和核心竞争力主要体现在技术及模式创新能力、专业服务牌照优势、行业先发优势、小微商户细分市场优势及

定价优势、国有股东实力强大及市场声誉良好、合规经营情况良好等方面。报告期内，海科融通平均收单净费率与行业平均水平相当，变动趋势相符，具有合理性。收单行业保持快速增长态势，海科融通顺应行业发展积极布局新兴支付场景和技术，在坚持合规经营的前提下，立足收单主业、开拓增值业务，提升自身服务能力，有利于形成较强的持续盈利能力。

问题 4、申请文件显示，1) 报告期内各期，海科融通的毛利率分别为 24.27%、18.23% 和 18.32%。报告期各期收单服务的毛利率分别为 24.28%、18.21% 和 17.93%。2) 代理模式的毛利率相对较低，海科融通的对外采购主要为商户拓展服务、各类支付机具等。2019 年 1-10 月海科融通进行分润结算的商户拓展服务机构数量为 8,868 家，数量较多。2018 年以来，为积极拓展市场，抢占市场占有率，在原有分润的基础上，海科融通顺应行业变化给予了商户拓展服务机构返现政策，海科融通将返现确认为成本。作为激励措施之一，海科融通以低于采购成本的方式将 POS 机具销售给商户拓展服务机构。3) 未摊销机具款为海科融通其他非流动资产的主要构成部分，报告期各期末分别为 11,745.83 万元、22,513.53 万元和 26,453.36 万元。请你公司：1) 补充披露报告期外包拓展服务模式和自营模式占比情况，对商户拓展机构实施的管理措施及其有效性。2) 进一步补充披露海科融通报告期毛利率低于可比行业可比上市公司相近业务的毛利率的原因及合理性。3) 结合商户拓展服务机构分润、返现等相关激励政策，量化分析分润率对毛利率下降的影响，未来维持毛利率稳定的措施。4) 按供应商类别（商户拓展服务、各类支付机具）补充披露报告期供应商的稳定性。5) 补充披露 POS 机采购、投放，未摊销机具款与商户规模等相关数据的匹配性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、补充披露报告期外包拓展服务模式和自营模式占比情况，对商户拓展机构实施的管理措施及其有效性

（一）外包拓展服务模式和自营模式占比情况

报告期内，海科融通均通过商户拓展服务机构完成对商户的营销推广工作，海科融通外包拓展服务模式占比为 100%。

截至目前，海科融通已成立优质商户服务中心，探索通过直营团队完成对优质商户的营销推广。通过建立直营团队，有利于海科融通贴近商户。海科融通将通过整合资源、完善业态，横向提升服务广度，纵向拓展行业服务深度，提升海科融通对优质商户的服务能力，为商户提供个性化、安全、便捷、可信赖的支付服务。

（二）海科融通对商户拓展服务机构的管理措施及其有效性

海科融通主要通过各地分公司、公司渠道部门开展并管理与商户拓展服务机构的合作。

海科融通严格按照《银行卡收单业务管理办法》《中国人民银行关于加强银行卡收单业务外包管理的通知》开展服务机构合作工作，并参照中国支付清算协会发布的《银行卡收单外包服务协议范本》，在与商户拓展服务机构的合同中约定：“海科融通与商户拓展服务机构联合开拓银行卡收单市场，海科融通授权商户拓展服务机构在某地区推荐符合中国银联要求的商户，海科融通为商户拓展服务机构推荐的商户提供交易资金清算、对账及差错处理等收单服务，并向商户拓展服务机构支付相关服务报酬。商户拓展服务机构应确保所提供信息的真实性、有效性、合规性。”

海科融通依照上述法规并制定《外包服务商管理制度》及《外包服务商管理规范操作手册》等内部管理制度，以规范商户拓展服务机构管理。其中，对商户拓展服务机构的选择标准、资质要求、日常管理规范要求如下：

“第一章 收单外包服务机构监督管理

（一）外包服务机构准入条件

收单外包服务机构从事外包服务的，应当具备下列条件：

1. 在中华人民共和国境内依法设立的有限责任公司或股份有限公司；
2. 有 3 名以上熟悉支付业务的董事、高级管理人员；
3. 有健全的组织机构、内部控制制度和风险管理措施；
4. 有符合要求的营业场所和安全保障措施；
5. 人民银行规定的其他条件。

其中，有 3 名以上熟悉支付业务的董事、高级管理人员是指收单外包服务机构的董事、高级管理人员中至少有 3 名人员从事支付结算业务或金融信息处理业务 2 年以上或从事会计、经济、金融、计算机、电子通信、信息安全工作 3 年以上。

有健全的组织机构是指收单外包服务机构具有合规管理、风险管理和系统运行维护职能的部门。

（二）收单外包机构本地化管理

收单外包服务机构应当对实体特约商户外包服务进行本地化经营和管理，通过在特约商户及其分支机构所在地市的外包服务机构或其分支机构提供服务，不得跨地市开展外包服务。

1. 报备工作

收单外包服务机构在开展外包服务前，应当配合海科融通各地分公司完成实地考察、签订协议、明确合作的业务范围、地域、双方权利与义务等工作。并于 5 个工作日内配合海科融通分公司向业务开展地人民银行上报收单业务外包管理规范 and 外包服务机构相关情况后方可开展业务。

外包服务协议内容包括但不限于信息保密、交易凭证管理、机具使用要求、各类风险

损失情况下的经济责任承担、欺诈和套现风险防范、收单外包服务终止条件、收单机构承担对商户的管理责任和风险承担责任等。

2. 开展定期培训

收单外包服务机构在业务开展过程中，应当严格按照外包服务协议约定，履行特约商户营销拓展、培训、现场检查，维护，信息保密等相关义务。并须在终端使用过程中每月定期向特约商户提供持续培训服务，保存培训记录。

（三）收单外包机构禁止条例

收单外包服务机构在业务开展中不得有下列行为：

1. 向其他机构转让、转包业务；
2. 以任何形式存储银行卡磁道信息或芯片信息、卡片验证码、卡片有效期、个人标识码等敏感信息；
3. 以商户名义入网；
4. 以套用、变造与真实商户类型不相符商户编码等各类手段变相降低银行卡刷卡手续费率，恶意争抢客户；
5. 进行引人误解的虚假宣传；捏造、散布虚伪事实，损害竞争对手的商业信誉、商品声誉；
6. 以大商户名义接入收单机构并下挂多个二级商户。
7. 其他违反银行卡收单市场秩序的行为。”

截至目前，海科融通与其签约的商户拓展服务机构合作情况良好，严格执行相关协议条款及海科融通内部管理制度。报告期内，海科融通及其合作的商户拓展服务机构均依据《关于加强银行卡收单业务外包管理的通知》的有关规定从事收单业务，未在中国人民银行及其分支机构的检查中出现因商户拓展服务机构存在重大违法违规行为而被处罚的情形。

二、进一步补充披露海科融通报告期毛利率低于可比行业可比上市公司相近业务的毛利率的原因及合理性

2017 年、2018 年及 2019 年，行业可比上市公司相近业务的毛利率情况如下：

公司	披露业务类型	2019 年 营收占比	毛利率		
			2019 年	2018 年	2017 年
拉卡拉	收单业务	90.77%	41.71%	42.24%	55.40%
汇付天下	POS 服务、移动 POS 服务	75.75%	25.70%	21.67%	21.59%
仁东控股	第三方支付	60.15%	21.20%	24.72%	36.76%
新大陆	商户运营及增值服务	50.84%	37.64%	27.12%	29.99%
新国都	收单服务	53.16%	17.83%	30.12%	-
亚联发展	收单服务	83.73%	30.44%	35.01%	48.13%
海联金汇	第三方支付业务	7.13%	21.98%	41.28%	57.06%

公司	披露业务类型	2019 年 营收占比	毛利率		
			2019 年	2018 年	2017 年
平均值	-	-	28.07%	31.74%	41.49%
海科融通	收单服务	97.55%	17.31%	18.21%	24.18%

注：可比上市公司数据来源于其公告的年度报告或招股说明书，海科融通 2019 年数据未经审计。

截至目前，持有《支付业务许可证》开展银行卡收单业务的非银行支付机构共 61 家，业务覆盖全国范围的 32 家。整体来看，银行卡收单业务市场为一个充分竞争的市场，近年来随着行业竞争，行业整体的毛利率水平有所下降。

最近一期，海科融通收单业务的毛利率与新国都 2019 年度收单服务业务的毛利率相近。报告期，海科融通收单业务毛利率相对较低，主要原因如下：

（一）不同公司的具体经营模式存在差异，直营模式收入占比越高，则毛利率水平越高

在商户拓展中，直营模式依靠自建团队拓展商户，代理模式依靠商户拓展服务机构拓展商户。相较于直营模式拓展商户的成本主要为人员成本，代理模式主要为向商户拓展服务机构采购服务的分润成本、返现成本等。由于代理模式的业务链条相对更长，其毛利率水平较直营模式低。因此，不同公司的经营模式存在差异，各家公司直营、代理模式的收入占比不尽相同，直营模式收入占比越高，则毛利率水平越高。

根据拉卡拉披露的招股说明书，其 2017 年、2018 年“直营推广”模式的收入占比分别为 26.57%、18.06%，毛利占比分别为 43.42%、37.78%，毛利率分别为 90.52%、88.37%。同期，其“渠道推广”模式的收入占比分别为 73.43%、81.94%，毛利占比分别为 56.58%、62.22%，毛利率分别为 42.68%、32.07%。拉卡拉收单业务毛利率水平较高，主要系其直营模式的毛利率水平较高，同时直营模式的收入占比相对较大。

报告期内，海科融通通过商户拓展服务机构拓展商户，全部为代理模式，其收单服务的毛利率水平相对较低具有合理性。

（二）不同公司在会计处理上存在差异

海科融通的收单业务成本中，除分润成本外，还有返现成本、机具摊销成本。不同公司在返现、机具摊销的会计处理上存在差异，从而导致毛利水平存在差异。

返现方面，2018 年以来为积极拓展市场，抢占市场占有率，在原有分润的基础上，海科融通顺应行业变化给予了商户拓展服务机构返现政策，并将返现确认为成本。在该会计处理下，返现进当期成本，降低了收单业务的毛利率水平。根据拉卡拉披露的招股说明书，其将给予商户拓展服务机构的营销推广费确认为销售费用，在该会计处理下，不影响收单业务的毛利率水平。若将营销推广费用全部作为其“渠道推广”模式的一项收单成本，则其 2017

年、2018 年“渠道推广”模式收单的模拟毛利率水平将进一步降低至 31.42%、15.48%，具体如下：

单位：亿元

项目	2018 年	2017 年
渠道收单业务收入	41.55	17.41
渠道收单业务成本	28.23	9.98
市场推广费	6.89	1.96
渠道收单业务模拟毛利率	15.48%	31.42%

机具摊销方面，海科融通传统 POS 机具按 36 个月分期摊销确认成本，扫码机具、智能 POS 机具等按 36 个月分期折旧确认成本，MPOS 机具一次性进成本。根据拉卡拉披露的招股说明书，其传统 POS 机具按 60 个月摊销。因此，在摊销规模确定的情况下，若摊销期限越短，则当期机具摊销成本越高，毛利率水平相应越低。

因此，不同公司在会计处理上存在差异，海科融通将返现确认为当期成本，机具摊销期限较短，其收单服务的毛利率水平相对较低具有合理性。

（三）海科融通与同行业可比公司总成本费用占营业收入比例的平均水平相近

整体考虑同行业可比公司的营业成本、期间费用合计占营业收入的比例，具体如下：

公司	2019 年	2018 年	2017 年
拉卡拉	81.64%	86.80%	83.90%
汇付天下	86.27%	86.49%	86.44%
仁东控股	97.35%	94.70%	99.35%
新大陆	89.25%	90.39%	85.07%
新国都	91.85%	91.98%	94.63%
亚联发展	89.22%	87.32%	99.70%
平均值	89.26%	89.61%	91.52%
海科融通	92.63%	93.87%	93.52%

注：1、海联金汇第三方支付业务占营业收入的比例较低，此处不作统计；2、可比上市公司数据来源于其公告的年度报告或招股说明书，海科融通 2019 年数据未经审计。

报告期内，海科融通收单服务毛利率低于同行业可比上市公司相近业务的毛利率，同时其期间费用率亦低于行业水平，营业成本、期间费用加总的总成本费用占营业收入的比例与行业平均水平相近，具有合理性。

综上，海科融通收单业务毛利率符合其经营实际，与可比上市公司相近业务毛利率存在差异具有合理性。

三、结合商户拓展服务机构分润、返现等相关激励政策，量化分析分润率对毛利率下降的影响，未来维持毛利率稳定的措施

（一）分润率对毛利率下降的影响

报告期内，海科融通通过商户拓展服务机构完成对商户的营销推广，并向商户拓展服务机构支付相应的成本。通常，海科融通根据近期市场情况制定营销政策，将未来 3-12 个月设置为一个营销活动周期，确定该周期内的 POS 机具提货价格，并与商户拓展服务机构约定结算费率、达标返现等。对收单费率与结算费率的差额部分，按约定的比例乘以商户拓展服务机构推广商户的交易规模向商户拓展服务机构进行分配，进而形成对商户拓展服务机构的分润。2018 年以来，海科融通为激励商户拓展服务机构的推广力度，除向商户拓展服务机构支付分润外，还顺应行业变化给予商户拓展服务机构达标返现。

以 2019 年下半年对商户拓展服务机构的 MPOS 营销政策为例，营销推广活动中的主要条款如下：

- （1）终端采购价格为 70 元/台，货款分三期支付，每期为 20 元、20 元、30 元；
- （2）商户拓展服务机构的结算价为 0.49%-0.52%（根据提货量或交易量有所差异），结算价以上商户拓展服务机构的分成比例为 100%；
- （3）商户端交易费率：0.53%-0.58%；
- （4）贷记卡交易连续达标返现规则：① 自开通起 30 个自然日内，贷记卡交易 ≥ 1000 元/台，返现 60 元/台；② 自开通起 31-60 个自然日内，贷记卡交易 ≥ 5000 元/台，返现 30 元/台；③ 自开通起 61-90 个自然日内，贷记卡交易 ≥ 5000 元/台，返现 30 元/台。

报告期内，海科融通的分润率、返现率情况如下：

单位：万元

项目	序号	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
收单业务收入	①	243,398.35	284,040.66	198,543.68
收单业务成本	②	199,751.82	232,323.15	150,527.09
其中：分润	③	167,562.11	187,209.50	132,424.24
返现	④	20,509.16	30,195.36	-
机具摊销	⑤	11,680.55	14,918.29	18,102.85
分润占收单收入比例 (分润率)	⑦=③/①	68.84%	65.91%	66.70%
返现占收单收入比例 (返现率)	⑧=④/①	8.43%	10.63%	-
机具摊销占收单收入比例	⑨=⑤/①	4.80%	5.25%	9.12%
收单业务毛利率	⑥=1-⑦-⑧-⑨	17.93%	18.21%	24.18%

报告期内，海科融通分润率相对稳定，最近一期有小幅提高。

2018 年及 2019 年 1-10 月，海科融通收单业务毛利率相对稳定，较 2017 年明显下降，主要系受 2018 年以来返现政策的影响，最近一年及一期的返现率分别为 10.63%、8.43%。

（二）同行业公司的分润率情况

收单业务的客户主要为全国范围内的商户，因数量巨大、地域分布较广，行业内公司主要依靠商户拓展服务机构进行新增商户的拓展，并向商户拓展服务机构进行分润。市场上具有众多可供选择的商户拓展服务机构，数量较多、非常分散，市场竞争较为充分。同时，截至目前持有《支付业务许可证》开展银行卡收单业务的非银行支付机构共 61 家，业务覆盖全国范围的 32 家。因此，收单业务市场为一个充分竞争的市场，行业内公司的分润率水平总体接近。

根据拉卡拉披露的招股说明书，其渠道收单业务收入及分润情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年
渠道收单业务收入	415,534.47	174,141.43
分润成本	278,377.46	97,440.42
分润率	66.99%	55.95%

2017-2018 年，拉卡拉的分润率分别为 55.95%、66.99%，海科融通的分润率分别为 66.70%、65.91%。2018 年，海科融通与拉卡拉的分润率水平相近。

（三）机具摊销成本变动分析

机具摊销方面，海科融通传统 POS 机具投放后不保留机具所有权，采购成本扣除从代理商处收回的货款后作为其他非流动资产，在未来按 36 个月分期摊销确认成本；扫码机具、智能 POS 机具等投放后保留机具所有权，按采购成本确认固定资产，在未来按 36 个月分期折旧确认成本；MPOS 机具投放后不保留机具所有权，采购成本扣除从代理商处收回的货款后一次性进成本。

报告期内，海科融通机具摊销成本具体情况如下：

单位：万元、万台

机具类型	项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
POS	POS 投放数量	90.41	117.96	71.91
	其他非流动资产借方发生额	15,101.26	20,401.68	22,221.41
	其他非流动资产期末余额	26,450.63	22,513.53	11,745.83
	POS 摊销成本 (其他非流动资产贷方发生额)	11,164.16	9,633.99	5,753.42
MPOS	MPOS 投放数量	95.20	217.77	184.04
	MPOS 摊销成本	291.19	5,284.30	12,349.43

机具类型	项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
扫码机具	扫码机具入网数量	27.00	-	-
	扫码机具转固定资产金额	4,303.09	-	-
	扫码机具固定资产期末余额	4,077.88	-	-
	扫码机具折旧成本	225.21	-	-
机具摊销成本合计		11,680.55	14,918.29	18,102.85

由上表，报告期内主要受 MPOS 摊销成本快速下降影响，海科融通机具摊销成本合计呈下降趋势。报告期内，MPOS 摊销成本快速下降的原因主要系海科融通承担的 MPOS 价差部分快速下降，具体分析如下：

1、2017 年，海科融通 MPOS 平均入库价格为 88.09 元/台，平均出库价格为 21.51 元/台，价差为 66.58 元/台。当期，海科融通主要通过补贴 MPOS 机具成本的方式激励商户拓展服务机构推广 MPOS，因承担的价差较高，2017 年 MPOS 摊销成本整体较高。

2、2018 年，海科融通 MPOS 平均入库价格为 77.49 元/台，平均出库价格为 57.08 元/台，价差为 20.41 元/台。2018 年以来，海科融通已开始给予商户拓展服务机构返现政策，因此在此基础上压缩了机具成本部分的补贴。2018 年，海科融通 MPOS 投放数量虽然较 2017 年增长，但由于承担的价差大幅降低，2018 年 MPOS 摊销成本仍较 2017 年明显下降。

3、2019 年 1-10 月，海科融通 MPOS 平均入库价格为 54.30 元/台，平均出库价格为 52.46 元/台，价差为 1.84 元/台。近年来 MPOS 机具采购价格下降明显，2019 年海科融通承担的 MPOS 机具价差进一步下降，基本处于“平进平出”状态，因此 MPOS 摊销成本较低。

报告期内，海科融通 MPOS 价格及价差情况如下：

单位：元/台

项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
平均入库价格	54.30	77.49	88.09
平均出库价格	52.46	57.08	21.51
价差	1.84	20.41	66.58

（四）未来维持毛利率稳定的措施

1、持续加强风控与合规管理，拓宽品牌影响力

未来，海科融通将通过打造前瞻化预测和预警、人工智能化决策和系统自动化处理的新一代风控系统，形成和巩固公司在风险控制上的核心竞争力；充分利用大数据、人工智能等新技术，打造以机器学习为基础的智能新一代风控决策引擎。同时，不断提高风控系统的自动化处理比例，持续提升运营效率，保持海科融通在市场上的公信力，进一步拓宽海科融通的品牌影响力。

2、与商户拓展服务机构保持良好的合作关系

海科融通与商户拓展服务机构基于长期的共同发展，建立了以合作和信任为基础的战略合作伙伴关系，共同协作向商户传递更好的产品价值，进而提高产品及其相关服务的增值能力，增强海科融通及合作机构在收单行业的竞争力，最终达到双方互惠、互利、共赢的局面。海科融通在为商户拓展服务机构提供优秀的产品、服务及相关政策的同时，亦重点加深商户拓展服务机构对海科融通品牌价值的认可度。通过价值营销代替价格营销，在双方共同协作下，加深对客户感知度及渗透率，提升海科融通品牌知名度及生命力，从而获取长期收益。

3、开展灵活的营销推广活动

随着信息产业的高速发展，收单行业的营销政策、营销产品也快速迭代。随着营销推广活动的逐期开展，完善的统计、有效的追踪及数据积累，能帮助第三方支付机构更准确找到市场的切入点。海科融通通过线上与线下相结合的方式多维营销，将公司的品牌、产品及服务以最高效的方式、速度传达给客户。通过各类营销活动，海科融通加强了与商户拓展服务机构、商户之间的交互性与纵深性，并持续创造更多收益。

4、加强平台系统建设，提升用户使用体验

海科融通持续完善升级中后台，打造独立团队大数据中心、DEV&OPS（开发级运维体系）、测试自动化系统、系统容器化、分析智能化，增强资金管控，建立自主研发的技术标准、市场政策规则，并将开放平台系统落地。在支付市场产品多元化、竞争日益加剧的形势下，海科融通结合自身产品特色及时调整产品定位，本着“服务实体”，坚持以“安全、诚信、务实、创新”为理念，以用户为基础，不断提供更好的服务，提升用户使用体验。

5、立足收单主业、开拓增值业务，提升持续盈利能力

随着海科融通商户规模不断扩大，品牌影响力不断提升，海科融通抓住商户的数字化经营需求，打造全新数字化聚合支付品牌“码钱”，为商户提供全方位、一站式数字化服务，逐渐形成了综合性平台化的商户服务能力。海科融通以支付业务为切入点，围绕商户自身的核心业务需求，延伸服务内容，将服务渗透到商户经营的各个业务流程当中，实现全面赋能。增值业务的拓展有利于提升海科融通的持续盈利能力，并提升毛利率水平。

四、按供应商类别（商户拓展服务、各类支付机具）补充披露报告期供应商的稳定性

海科融通的对外采购主要为商户拓展服务、各类POS机具等，海科融通与供应商之间建立了良好的合作关系，并随着业务发展进一步增强了合作稳定性。具体情况如下：

(一) POS 机具供应商的稳定性

报告期内，海科融通向存量及新增POS机具厂商采购金额情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
向存量供应商采购	37,300.84	99.91%	28,190.62	63.86%	27,503.89	72.48%
向新增供应商采购	31.77	0.09%	15,954.85	36.14%	10,444.51	27.52%
合计	37,332.60	100.00%	44,145.47	100.00%	37,948.40	100.00%

注：以上统计口径均为本年度供应商范围与上一年度供应商范围的比较。

2017 年，POS 机具的功能及形态处于快速丰富的过程中，同时海科融通收单业务增长迅速，当年新增了向部分供应商采购 POS 机具。2017 年，海科融通向新增供应商采购金额占比为 27.52%。

2018 年，海科融通向新增供应商采购金额占比为 36.14%，主要系海科融通在延续原长期合作的 POS 机具供应商的同时，仍继续在市场上寻求其他优质的 POS 机具厂商，扩大供应商范围，以提高海科融通对 POS 机具厂商的采购议价能力。同时，在收单市场需求变化的时候，更多的供应商能够保证海科融通在限定的时间内完成采购订单需求，从而降低采购成本及经营风险。2018 年，海科融通新增深圳市锦弘霖电子设备有限公司等 POS 机具供应商，其中向深圳市锦弘霖电子设备有限公司采购 POS 机具 15,646.53 万元，使得 2018 年度向新增供应商采购金额占比达 36.24%。

2019 年 1-10 月，海科融通新增供应商采购金额占比较小，主要原因系海科融通的现有供应商名录已基本覆盖国内主流 POS 机具供应商，且目前长期合作的 POS 机具供应商已经能够满足海科融通当前对 POS 机具的技术、规模需求。

(二) 商户拓展服务机构的稳定性

报告期内，海科融通向存量及新增商户拓展服务机构采购金额情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
向存量商户拓展服务机构采购	174,214.28	92.63%	182,205.74	83.81%	80,409.44	60.72%
向新增商户拓展服务机构采购	13,856.99	7.37%	35,199.12	16.19%	52,014.80	39.28%
合计	188,071.27	100.00%	217,404.86	100.00%	132,424.24	100.00%

注：新增或存量的统计口径为每一期与上一年度供应商比较；上述采购包括分润、返现。

2017 年，海科融通在收单市场积极发力，通过加大营销推广力度，加强与商户拓展机

构的合作，新签约大量商户拓展服务机构，当年向新增商户拓展服务机构采购金额占比达 39.28%。

2018 年及 2019 年 1-10 月，海科融通在与原有商户拓展服务机构保持良好合作关系的基础上，仍不断吸纳优质供应商，拓展供应商覆盖范围，但推广力度有所减弱，向新增商户拓展服务机构采购金额占比分别为 16.19%、7.37%。

综上，报告期内海科融通与 POS 机具及商户拓展服务的供应商建立了良好的合作关系，随着不断发展，与供应商的合作稳定性进一步增强。

五、补充披露 POS 机采购、投放，未摊销机具款与商户规模等相关数据的匹配性

报告期内，海科融通 POS 机采购、投放，未摊销机具款、商户交易规模情况如下：

单位：万元、万台

项目	机具类型	2019 年 1-10 月 /2019.10.31		2018 年/2018.12.31		2017 年/2017.12.31	
		金额	数量	金额	数量	金额	数量
期初存货余额	POS	732.76	2.24	2,631.92	10.15	245.81	0.69
	MPOS	1,944.20	40.43	2,132.39	41.69	4,629.31	68.97
	扫码机具	-	-	-	-	-	-
	合计数	2,676.97	42.67	4,764.31	51.84	4,875.12	69.65
机具采购	POS	22,291.32	107.61	27,138.67	110.05	24,190.89	81.37
	MPOS	5,349.52	98.51	16,777.20	216.51	13,808.66	156.76
	扫码机具	9,077.26	54.50	-	-	-	-
	合计数	36,718.10	260.61	43,915.87	326.56	37,999.55	238.13
机具投放	POS	18,937.12	90.41	29,037.82	117.96	21,804.78	71.91
	MPOS	5,277.90	95.20	16,965.39	217.77	16,305.58	184.04
	扫码机具	8,998.26	54.02	-	-	-	-
	合计数	33,213.28	239.63	46,003.21	335.72	38,110.36	255.94
期末存货余额	POS	4,086.96	19.44	732.76	2.24	2,631.92	10.15
	MPOS	2,015.82	43.74	1,944.20	40.43	2,132.39	41.69
	扫码机具	79.00	0.48	-	-	-	-
	合计数	6,181.79	63.66	2,676.97	42.67	4,764.31	51.84
未摊销机具款/ 固定资产	POS	26,453.36	-	22,513.53	-	11,745.83	-
	MPOS	-	-	-	-	-	-
	扫码机具	4,077.88	-	-	-	-	-
	合计数	30,531.24	-	22,513.53	-	11,745.83	-
新增商户数	POS	-	87.09	-	91.47	-	61.90
	MPOS	-	54.77	-	202.09	-	125.56
	扫码机具	-	27.00	-	-	-	-
	合计数	-	168.86	-	293.56	-	187.46

项目	机具类型	2019 年 1-10 月 /2019.10.31		2018 年/2018.12.31		2017 年/2017.12.31	
		金额	数量	金额	数量	金额	数量
POS 机具激活率	POS	-	96.33%	-	77.54%	-	86.08%
	MPOS	-	57.53%	-	92.80%	-	68.22%
	扫码机具	-	49.98%	-	-	-	-
	合计数	-	70.47%	-	87.44%	-	73.24%

注：

1、MPOS 投放后一次性计入营业成本，POS 投放后计入其他非流动资产核算，扫码机具投放后计入固定资产核算。

2、上表中新增商户数仅统计海科融通母公司投放定制机带来的商户部分，不包括商户拓展服务机构自备机具入网的新增商户数。

3、上表中存货为余额统计口径，仅包含 POS 机具存货；2017 年初存货余额未经审计。

4、上表中固定资产仅包含扫码机具对应的账面值。

报告期内，海科融通的存货期初余额及数量、机具采购金额及数量、机具投放金额及数量、存货期末余额及数量具有确定的匹配关系。

未摊销机具款及固定资产分别为 POS 及扫码机具累计投放并在各年摊销后结存的余额，随着 POS 及扫码机具的持续投放，报告期内呈逐年上升趋势。

2017 年、2018 年及 2019 年 1-10 月，海科融通投放机具的整体激活率分别为 73.24%、87.44%、70.47%，机具投放后大部分转换为新增商户，投放效果良好。

六、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：报告期内，海科融通均通过外包拓展服务模式完成对商户的营销，已建立较为完善的商户拓展服务机构管理制度，管理措施有效，未出现因商户拓展服务机构管理等原因而受到主管部门重大行政处罚的情形。主要受经营模式、会计处理等存在差异影响，报告期内海科融通收单业务毛利率与可比上市公司相近业务毛利率存在差异具有合理性，符合其经营实际。报告期内，海科融通分润率相对稳定，最近一期有小幅提高。2018 年及 2019 年 1-10 月，海科融通收单业务毛利率相对稳定，较 2017 年明显下降，主要系受 2018 年以来返现政策的影响，最近一年及一期的返现率分别为 10.63%、8.43%。未来，海科融通将持续加强风控与合规管理、拓宽品牌影响力等措施，维持毛利率稳定。海科融通与 POS 机具及商户拓展服务的供应商建立了良好的合作关系，随着不断发展，与供应商的合作稳定性进一步增强。报告期内，海科融通的存货期初余额及数量、机具采购金额及数量、机具投放金额及数量、存货期末余额及数量具有确定的匹配关系；未摊销机具款及固定资产随着 POS 及扫码机具的持续投放呈逐年上升趋势；机具投放后大部分转换为新增商户，投放效果良好。

问题 5、申请文件显示，1) 同行业公司 2017 年、2018 年平均收单交易规模增长率分别为 122.03%、84.76%，平均收单业务收入增长率分别为 62.49%、131.08%，行业整体保持较高增长水平。海科融通 2017 年、2018 年收单交易规模增长率分别为 103.83%、33.82%，收单业务收入增长率分别为 98.98%、43.06%。2) 报告期各期，公司应收账款周转率分别为 117.71、133.64 和 153.22，存货周转率分别为 47.97、38.91 和 33.05。请你公司：1) 结合 2019 年同行业可比公司和标的资产收单交易规模和收入情况，补充披露收单交易规模、收单业务收入增速和同行业可比公司存在差异的原因，以及收单规模和收入的匹配性分析。2) 补充披露标的资产 2019 年收入以及净利润等相关数据，以及报告期收单服务收入变动趋势和交易规模不一致的原因及合理性。3) 补充披露其他收入的具体明细，2019 年大幅增长的原因及合理性。4) 补充披露报告期各期存货周转率大幅下降的原因。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、结合 2019 年同行业可比公司和标的资产收单交易规模和收入情况，补充披露收单交易规模、收单业务收入增速和同行业可比公司存在差异的原因，以及收单规模和收入的匹配性分析

(一) 收单交易规模对比分析

根据市场公开信息，海科融通同行业可比公司的收单交易规模情况如下表所示：

单位：亿元

公司名称	2019 年		2018 年		2017 年		2016 年	
	收单交易规模	增长率	收单交易规模	增长率	收单交易规模	增长率	收单交易规模	增长率
拉卡拉	32,518	-11.03%	36,548	85.99%	19,651	78.13%	11,032	22.05%
汇付天下	15,327	26.40%	12,126	83.89%	6,594	129.44%	2,874	58.26%
亚联发展（上海即富）	41,493	20.96%	34,302	83.77%	18,666	195.29%	6,321	65.60%
平均值	29,779	7.67%	27,659	84.76%	14,970	122.03%	6,742	37.86%
行业增速	-	-	927,600	35.09%	686,700	21.54%	565,600	-
海科融通	18,780	14.27%	16,435	33.82%	12,281	103.83%	6,025	465.13%

注：

1、上海即富统计口径为其第三方支付业务累计处理交易额；

2、行业增速来源于《中国支付清算行业运行报告》，2019 年度相关数据尚未发布。

2016-2019 年，拉卡拉、汇付天下、亚联发展（上海即富）三家公司收单交易规模的平均增速分别为 37.86%、122.03%、84.76%、7.67%；海科融通的收单交易规模增速分别为 465.13%、103.83%、33.82%、14.27%，海科融通的收单交易规模与同行业平均保持增长趋势，

但具体年度的增速存在一定差异。

收单机构作为服务提供机构，拓展商户规模与商户经营服务两条主线需同时推进，呈现交替发展的特征。不同公司会根据自身市场占有率及所处市场地位、KPI 考核指标、资金投入及回报周期等多方面因素，综合考虑具体年度的发展策略，从而使得不同公司在某一具体年度的交易规模增速存在差异。

以拉卡拉为例，根据其公开披露信息：

“2016 年底公司剥离增值金融业务，将获得的资金投入支付主业；从 2017 年开始，在支付科技业务方面，创新营销模式，大规模投入、推广智能终端，利用新产品快速占领市场、扩大市场占有率。在此期间，扫码支付用户及业务规模大幅度增长。这一阶段的大规模投入持续到 2018 年下半年，这期间，终端投放费用、市场推广费用大规模上升，同时交易规模、收入规模、利润规模也大幅度上升，充分说明公司 2016 年剥离增值业务、回笼巨额资金专注投入到支付市场的这一战略的正确性。

2018 年下半年开始，公司顺应支付市场变化，开始于 2017 年度的大规模 POS 终端投放告一段落，降低营销投入速度，继续加大对扫码交易的市场推广力度，开始进入精耕细作经营商户阶段，重点开展商户服务的深度经营。2019 年，公司在支付科技业务连续五年高速增长背景下，积极推进战略升级、主动调整经营策略，实施战略 4.0 计划，主动调整商户和交易结构、梳理存量商户，着力拓展高经营价值的中小微商户，夯实发展基础，积极推广收款码、云收单、SaaS 解决方案等创新产品，通过技术创新、投资并购金融科技公司，增强公司支付、金融、电商、信息等科技服务能力，在商户经营、内部管理、经营利润等方面均取得了明显成效，商户经营业务也取得快速发展。”

2016-2017 年，海科融通将收单业务的短期经营目标设定为优先扩大市场占有率，提升市场规模。海科融通通过扩大与商户拓展服务机构的签约数量，优化向商户拓展服务机构的营销政策，使得 2016 年度及 2017 年度海科融通收单业务规模分别较上年度上涨 465.13%、103.83%。2018 年以来，海科融通在巩固既有市场占有率及市场地位基础上，保持稳健发展战略，交易规模的增速有所降低。同时，海科融通利用已形成的规模优势，以商户为中心，通过整合资源、完善业态，横向拓展服务广度，陆续探索向商户提供增值服务。

（二）收单业务收入对比分析

海科融通同行业可比公司的收单业务收入情况如下表列示：

单位：万元

公司名称	2019 年		2018 年		2017 年		2016 年	
	收单业务收入	增长率	收单业务收入	增长率	收单业务收入	增长率	收单业务收入	增长率
拉卡拉	434,625.97	-14.29%	507,106.64	113.82%	237,166.23	86.88%	126,910.57	35.41%

公司名称	2019 年		2018 年		2017 年		2016 年	
	收单业务收入	增长率	收单业务收入	增长率	收单业务收入	增长率	收单业务收入	增长率
汇付天下	279,018.40	4.53%	266,916.90	109.10%	127,650.00	69.61%	75,260.00	261.65%
亚联发展(上海即富*)	351,735.16	29.00%	272,673.37	375.73%	57,316.85	-25.25%	76,680.62	126.55%
海联金汇(联动优势)	37,814.84	-30.88%	54,708.38	0.39%	54,495.31	276.49%	14,474.38	-44.02%
平均值	275,798.59	0.16%	275,351.32	131.08%	119,157.10	62.49%	73,331.39	68.35%
海科融通*	292,702.22	3.05%	284,040.66	43.06%	198,543.68	98.98%	99,782.90	-

注:

1、上海即富统计口径为其第三方支付业务对应的收入;

2、海科融通 2016 年收单业务收入为前次新力金融重组的模拟口径营业收入, 2019 年收单业务收入未经审计。

如上表, 同行业可比公司 2016-2019 年收单业务收入的增长率波动较大, 主要系不同公司在不同发展阶段所开展的运营策略不同。收单业务收入主要受收单交易规模影响较大, 关于收单交易规模的变动分析详见前述“(一) 收单交易规模对比分析”。

整体来看, 海科融通收单业务收入的变动趋势与其收单交易规模的变动趋势相符, 具有匹配性。

二、补充披露标的资产 2019 年收入以及净利润等相关数据, 以及报告期收单服务收入变动趋势和交易规模不一致的原因及合理性

2017-2019 年, 海科融通的营业收入及净利润情况如下表所示:

单位: 万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	300,052.36	284,425.35	199,669.85
净利润	18,590.21	11,997.54	9,303.42
归母净利润	18,441.33	12,051.94	9,303.42
扣非后归母净利润	15,995.34	10,219.97	9,245.42

注: 2019 年财务数据未经审计

2019 年, 海科融通营业收入、扣非后归母净利润分别为 300,052.36 万元、15,995.34 万元, 较 2018 年分别增长 5.49%、56.51%, 经营情况良好。2019 年扣非后归母净利润增长较快, 主要系 2018 年银联尚未提供标准化的“实时到账”服务, 第三方支付机构向商户提供该类服务的过程中, 需向银行或银联支付额外的手续费。随着行业内该业务需求的日益增加, “实时到账”服务已逐步成为银联提供的标准化服务, 不再单独向支付机构收费。2018 年, 海科融通财务费用为 6,394.20 万元, 2019 年末审数为-382.18 万元, 财务费用大幅下

降，从而导致 2019 年净利润较收入增长更明显。

2017-2019 年，海科融通收单服务收入及规模的情况如下：

项目	2019 年		2018 年		2017 年
	金额/比率	同比	金额/比率	同比	金额/比率
收单交易规模（亿元）	18,780.40	14.27%	16,435.06	33.82%	12,281.17
收单服务收入（万元）	292,702.22	3.05%	284,040.66	43.06%	198,543.68
平均收单净费率	0.1559%	-	0.1728%	-	0.1617%

注：2019 年度收单业务收入未经审计。

2017-2019 年，海科融通收单交易规模及收单服务收入均保持逐年上升的趋势，但同一年度内上述数据的增长率有所差异。2018 年，海科融通收单交易规模及收单服务收入的增长率分别为 33.82%及 43.06%；2019 年，海科融通收单交易规模及收单服务收入的增长率分别为 14.27%及 3.05%。

收单交易规模与收单服务收入增长率不一致，实质体现为平均收单净费率的波动。2018 年，海科融通取得中国银联的服务费优惠政策较多，平均收单净费率较高，收单服务收入增速高于收单交易规模增速。2019 年，中国银联对服务费优惠政策较 2018 年进行了调整收紧，平均收单净费率有所下降，从而使得收单服务收入增速低于收单交易规模增速。

报告期内，海科融通平均收单净费率与行业平均水平相当，变动趋势相符，具有合理性。具体分析详见本回复问题 3 之“三、海科融通收单费率及其合理性”。

三、补充披露其他收入的具体明细，2019 年大幅增长的原因及合理性

报告期内，海科融通其他业务收入明细如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
保险导流服务	6,784.99	14.45	-
其他增值服务	310.22	370.24	1,126.16
合计	7,095.22	384.69	1,126.16

2018 年末以来，海科融通在立足收单主业的基础上，积极拓展增值业务。基于商户对结算资金安全到账的需求，海科融通向保险公司或保险代理机构提供导流服务，并取得了良好的推广效果。2019 年 1-10 月，海科融通保险导流服务实现收入 6,784.99 万元，为当期其他业务收入大幅增长的主要原因，具有合理性。

四、补充披露报告期各期存货周转率大幅下降的原因

报告期内，海科融通的存货周转率情况如下：

项目	2019 年 1-10 月/ 2019.10.31	2018 年/ 2018.12.31	2017 年/ 2017.12.31
存货余额（万元）	4,854.49	1,364.18	3,849.44
营业成本（万元）	204,598.28	232,572.98	151,209.83
存货周转率（次/年）	78.96	89.22	34.59

注：存货周转率=营业成本/[(期初存货+期末存货)/2]，2019 年 1-10 月存货周转率=营业成本*12/10/[(期初存货+期末存货)/2]

报告期各期末，海科融通的存货主要为已采购、尚未出库销售形成的 POS 机具库存。海科融通通过投放 POS 机具，在商户后续使用 POS 机具进行收款活动时，收取一定的刷卡/扫码交易手续费实现收入。因此，海科融通的存货不属于与收入直接相关的变动成本，营业成本与存货余额的变动不存在完全匹配关系。

2018 年，海科融通存货周转率较 2017 年明显提升。一方面，随着商户数、交易金额的增长，海科融通 2018 年营业成本较 2017 年增长 53.81%，增长较明显。另一方面，根据营销政策的推出节奏不同，海科融通 2018 年末存货余额较 2017 年末下降 64.56%。2019 年 10 月末，海科融通存货余额较 2018 年末大幅增长，导致 2019 年 1-10 月的存货周转率较 2018 年有所下降。

整体来看，海科融通报告期各期末的存货规模较小，存货周转率水平较高。

五、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：海科融通的收单交易规模、收单业务收入和同行业可比公司均保持增长趋势，但增速存在一定的差异，主要系各公司不同年度的具体发展战略不同，增速存在差异具有合理性。海科融通 2019 年营业收入、扣非后归母净利润分别为 300,052.36 万元、15,995.34 万元，经营情况良好。收单交易规模与收单服务收入增长率不一致，实质体现为平均收单净费率的波动；报告期内，海科融通平均收单净费率与行业平均水平相当，变动趋势相符，具有合理性。2019 年 1-10 月，海科融通保险导流服务实现收入 6,784.99 万元，为当期其他业务收入大幅增长的主要原因，具有合理性。海科融通的存货不属于与收入直接相关的变动成本，营业成本与存货余额的变动不存在完全匹配关系。受存货余额、营业成本变动影响，2018 年海科融通存货周转率较 2017 年明显提升，2019 年 1-10 月的存货周转率较 2018 年有所下降。整体来看，海科融通报告期各期末的存货规模较小，存货周转率水平较高。

问题 6、申请文件显示，海科融通其他应收款规模较大，主要系向关联方等单位拆借资金所致。2018 年末、2019 年 10 月末，海科融通其他应收款余额中单位往来款分别为 57,590.32 万元、57,532.79 万元。请你公司：1) 补充披露报告期单位往来款的性质、形成原因，是否存在关联方资金占用。2) 列表补充披露海科融通进行资金拆借的具体情况，包括但不限于起始日期、期限、利率、相关占用费计算的准确性等，比对同期银行利率情况，补充披露关联交易作价的公允性。3) 标的资产为防止实际控制人、大股东及其关联方资金占用制度建立及执行情况。4) 补充披露本次交易完成后，上述资金拆借情形是否仍将维系，是否影响海科融通业务经营的独立性，本次交易是否符合《〈上市公司重大资产重组管理办法〉第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的规定。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、补充披露报告期单位往来款的性质、形成原因，是否存在关联方资金占用

报告期各期末，海科融通单位往来款余额分别为 12,083.26 万元、57,590.32 万元和 57,532.79 万元，其中关联方单位往来款分别为 2,835.56 万元、40,156.33 万元和 41,457.43 万元，具体情况如下：

(一) 关联方单位往来款

单位：万元

单位名称	期末账面金额	款项性质	形成原因
2017 年 12 月 31 日			
上海尤恩	1,500.00	借款	报告期内，上海尤恩系海科融通控股子公司，海科融通为其提供资金支持
支付通	1,285.36	借款	在控股股东协调下，为兄弟单位提供资金支持
火眼金科	50.00	借款	报告期内，火眼金科系海科融通参股公司，海科融通为其提供资金支持
河北海通	0.20	借款	报告期内，河北海通系海科融通全资子公司，海科融通为其提供资金支持
合计	2,835.56	-	-
2018 年 12 月 31 日			
支付通	35,937.80	借款	在控股股东协调下，为兄弟单位提供资金支持
火眼金科	3,117.26	借款	报告期内，火眼金科系海科融通参股公司，海科融通为其提供资金支持
河北海通	921.27	借款	报告期内，河北海通系海科融通全资子公司，海科融通为其提供资金支持
中创智信	180.00	借款	报告期内，中创智信系海科融通参股公司，

单位名称	期末账面金额	款项性质	形成原因
			海科融通为其提供资金支持
合计	40,156.33	-	-
2019 年 10 月 31 日			
支付通	37,939.86	借款	在控股股东协调下，为兄弟单位提供资金支持
火眼金科	2,478.37	借款	报告期内，火眼金科系海科融通参股公司，海科融通为其提供资金支持
河北海通	800.00	借款	报告期内，河北海通系海科融通全资子公司，海科融通为其提供资金支持
中创智信	230.00	借款	报告期内，中创智信系海科融通参股公司，海科融通为其提供资金支持
中创智信	9.20	业务往来款	暂未报销的费用
合计	41,457.43	-	-

截至目前，支付通、火眼金科、河北海通的资金拆借款已全额收回。由于预期对中创智信的拆借款项无法收回，海科融通已对该 230 万元拆借款项全额计提减值准备；期后，与中创智信业务往来款 9.20 万元在取得对方开具的发票后已全部费用化处理。

（二）非关联方单位往来款

单位：万元

单位名称	期末账面金额	款项性质	形成原因
2017 年 12 月 31 日			
新力金融	8,000.00	借款	基于前次重组中建立的合作关系，对其提供借款
其他	1,247.71	-	-
合计	9,247.71	-	-
2018 年 12 月 31 日			
新力金融	10,366.69	借款	基于前次重组中建立的合作关系，对其提供借款
西安晓诚	3,648.96	借款	在股东方协调下，对其提供借款
其他	2,918.35	-	-
合计	16,934.00	-	-
2019 年 10 月 31 日			
新力金融	10,724.66	借款	基于前次重组中建立的合作关系，对其提供借款
西安晓诚	3,435.67	借款	在股东方协调下，对其提供借款
其他	1,915.03	-	-
合计	16,075.36	-	-

截至目前，新力金融、西安晓诚的资金拆借款已全额偿还。其他非关联方单位往来款主

要包括对商户拓展服务机构的临时性资金支持、垫付增值服务费、仓储费、网络通信费等，系公司经营所需，不构成非经营性资金占用。

二、列表补充披露海科融通进行资金拆借的具体情况，包括但不限于起始日期、期限、利率、相关占用费计算的准确性等，比对同期银行利率情况，补充披露关联交易作价的公允性

报告期内，海科融通与上海尤恩、众信金融、中宣国际商业保理（深圳）有限公司、海淀国投集团等关联方发生资金拆借，目前已结清债权债务。截至报告期末，海科融通的存续资金拆借情况如下：

（一）支付通（关联方）

单位：万元

时间	拆出	拆入	余额
2017 年	16,322.78	15,101.68	1,221.10
2018 年	46,464.00	13,425.03	34,260.07
2019 年 1-10 月	378.93	-	34,639.00

根据海科融通与支付通签订的协议，海科融通自 2017 年 6 月 1 日起至 2019 年 12 月 31 日止，根据支付通的需要分次向其发放借款。合同签订时，人民币短期贷款基准利率为 4.35%，双方约定的年利率为 5.655%（基准利率上浮 30%），主要根据借款期限、支付通资信情况及海科融通的资金成本综合考虑确定，具有公允性。

根据上述资金拆借情况及利率水平，支付通合计向海科融通支付资金占用费 3,300.86 万元，资金拆借本息已在 2019 年 12 月全额偿还。

（二）火眼金科（关联方）

单位：万元

时间	拆出	拆入	余额
2017 年	3,000.00	2,950.00	50.00
2018 年	27,440.00	24,500.00	2,990.00
2019 年 1-10 月	200.00	971.72	2,218.28

注：火眼金科曾在 2019 年 1 月向海科融通支付利息 121.72 万元。

根据海科融通与火眼金科签订的协议，海科融通自 2017 年 12 月 1 日起至 2019 年 12 月 31 日止，在最高借款本金余额 3,000.00 万元内，向其发放借款。合同签订时，人民币短期贷款基准利率为 4.35%，双方约定的年利率为 5.655%，主要根据借款期限、火眼金科资信情况及海科融通的资金成本综合考虑确定，具有公允性。

根据上述资金拆借情况及利率水平，火眼金科合计向海科融通支付资金占用费 254.46 万元，资金拆借本息已在 2019 年 12 月全额偿还。

(三) 河北海通 (关联方)

单位: 万元

时间	拆出	拆入	余额
2017 年	-	-	0.20
2018 年	12,721.07	11,800.00	921.27
2019 年 1-10 月	1,050.00	1,171.27	800.00

注: 2018 年, 河北海通代海科融通收 POS 机具销售款 2.49 万元, 不存在实际资金拆出行为, 已在期后实现回款。

报告期内, 河北海通系海科融通全资子公司, 双方之间的拆借系母子公司之间的临时资金调拨, 未收取资金占用费, 具有合理性。

河北海通对海科融通的借款已于 2019 年 11 月和 12 月分两笔全额偿还。

(四) 中创智信 (关联方)

单位: 万元

时间	拆出	拆入	余额
2017 年	-	-	-
2018 年	380.00	200.00	180.00
2019 年 1-10 月	50.00	-	230.00

报告期内, 中创智信系海科融通参股公司, 现已完成剥离。双方约定的年利率为 7%, 但考虑到中创智信 2019 年资信状况出现恶化, 偿还能力较差, 海科融通基于谨慎性原则未对其计提利息, 同时已将其借款本金 230 万元全额计提减值准备。

(五) 海淀科技 (关联方)

单位: 万元

时间	拆出	拆入	余额
2017 年	-	-	-
2018 年	-	6,000.00	6,000.00
2019 年 1-10 月	-	-	6,000.00

根据海科融通与海淀科技的约定, 借款年利率为 5.655%, 与同期海科融通向关联方 (如支付通、火眼金科) 提供借款的利率基本相当, 具有公允性。

根据上述资金拆借情况及利率水平, 报告期内海科融通应向海淀科技支付资金占用费 334.59 万元, 资金拆借本息已在 2019 年 12 月全额偿还。

(六) 新力金融（非关联方）

单位：万元

时间	拆出	拆入	余额
2017 年	23,000.00	15,000.00	8,000.00
2018 年	7,000.00	5,000.00	10,000.00
2019 年 1-10 月	-	-	10,000.00

2016-2017 年，新力金融拟收购海科融通。期间，鉴于双方良好的合作关系，海科融通陆续向新力金融提供借款。根据双方的约定，拆借资金按日利率万分之三、以实际拆借资金余额和占用的天数计算资金利息。实际结算时，考虑到新力金融收购海科融通的过程中的费用支出，双方协商同意在计算确定的资金占用费基础上给予一定折扣。双方约定的拆借利率系协商一致的结果，合理且公允。

根据上述约定，报告期内新力金融合计应向海科融通支付资金占用费 982.96 万元，资金拆借本息已于 2019 年 12 月、2020 年 3 月分期偿还完毕。

(七) 西安晓诚（非关联方）

单位：万元

时间	拆出	拆入	余额
2017 年	-	-	-
2018 年	3,500.00	-	3,500.00
2019 年 1-10 月	-	500.00	3,000.00

根据西安晓诚与海科融通的约定，借款利率为年化 10%，按实际占用金额和天数计算。双方约定的拆借利率系协商一致的结果，合理且公允。

报告期内，西安晓诚合计应向海科融通支付资金占用费 435.67 万元，资金拆借本息已于 2019 年 11 月、2019 年 12 月及 2020 年 1 月分期偿还完毕。

三、标的资产为防止实际控制人、大股东及其关联方资金占用制度建立及执行情况

本次交易前，海科融通已建立了包括资金管理、流动资产管理、存货管理、固定资产管理等基础财务制度，能有效保障其日常经营运转。海科融通作为非上市公司，未建立防止实际控制人、大股东及其关联方资金占用的制度，其在资金调度上存在与控股股东及其关联方进行资金拆借的情况。

本次交易过程中，上市公司及各中介机构尽职调查后发现海科融通存在资金被关联方占用的问题，及时督促海科融通及其关联方进行整改。标的公司非经营性资金占用问题已在本次重组申报材料受理前解决，截至目前亦未新增非经营性资金占用。

本次交易完成后，海科融通将成为上市公司的控股子公司，严格执行证监会、交易所的相关规定和上市公司内部规章制度，避免因本次交易导致上市公司出现非经营性资金占用的

情形。

四、补充披露本次交易完成后，上述资金拆借情形是否仍将维系，是否影响海科融通业务经营的独立性，本次交易是否符合《〈上市公司重大资产重组管理办法〉第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的规定

（一）本次交易完成后，上述资金拆借情形不会维系，不会影响海科融通业务经营的独立性

截至本回复签署日，海科融通资金拆借账面价值为零。报告期内，中创智信系海科融通参股公司，海科融通持股 20%，目前已剥离。截至报告期末，海科融通对中创智信的借款余额为 230 万元。由于预期对中创智信的拆借款项无法收回，海科融通已对该 230 万元拆借款项全额计提减值准备。除此以外，其他拆借资金本息已全额收回。

作为独立的经营主体和法人主体，海科融通按照《公司法》的相关规定建立了股东大会、董事会、监事会和经营管理层的现代公司治理结构，并制定了财务、内部审计、合规管理等一系列经营管理制度，保障公司的有效运行。同时，海科融通在资产、业务、人员、机构和财务方面保持独立，特别是在财务方面，设有独立的财务部门，建立了独立的财务核算体系和规范的财务会计制度，具有独立作出财务决策的能力，不存在与控股股东及其控制的其他企业共用银行账户的情形。同时，海科融通系取得《支付业务许可证》的第三方支付机构，受中国人民银行严格监管，具备独立开展银行卡收单业务的能力。

因此，海科融通本身具备业务经营的独立性，报告期内与相关方的资金拆借行为均已签署协议。目前，海科融通已不存在关联方非经营性资金占用的情形，不会影响其业务经营的独立性。

（二）本次交易符合《〈上市公司重大资产重组管理办法〉第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的规定

根据《〈上市公司重大资产重组管理办法〉第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》（以下简称《适用意见第 10 号》）的规定：

“一、上市公司重大资产重组时，拟购买资产存在被其股东及其关联方、资产所有人及其关联方非经营性资金占用的，前述有关各方应当在中国证监会受理重大资产重组申报材料前，解决对拟购买资产的非经营性资金占用问题。

二、上市公司应当在《上市公司重大资产重组报告书》第（十三）部分对拟购买资产的股东及其关联方、资产所有人及其关联方是否存在对拟购买资产非经营性资金占用问题进行特别说明。独立财务顾问应当对此进行核查并发表意见。”

1、本次交易符合《适用意见第 10 号》第一款的规定

前述资金拆借中，除中创智信拆借款全额计提减值准备外，其他拆借款均已在中国证监会受理本次重大资产重组申报材料前归还。

报告期内，海科融通对中创智信提供借款，主要系考虑支持参股公司（现已剥离）的业务发展，未来获得投资收益。由于中创智信业务发展不及预期，资信状况恶化，海科融通预期无法收回该笔拆借款，故对其全额计提减值准备。根据上交所《上市公司 2011 年年度报告工作备忘录第三号上市公司非经营性资金占用及其他关联资金往来的专项说明》，非经营性资金占用是指上市公司为大股东及其附属企业垫付的工资、福利、保险、广告等费用和其他支出，代大股东及其附属企业偿还债务而支付的资金，有偿或无偿、直接或间接拆借给大股东及其附属企业的资金，为大股东及其附属企业承担担保责任而形成的债权，其他在没有商品和劳务对价情况下提供给大股东及其附属企业使用的资金。因此，海科融通对中创智信的借款不属于前述规定的非经营性资金占用，且已全额计提减值准备，账面价值为零。

证监会于 2020 年 4 月 30 日出具《中国证监会行政许可申请受理单》（受理序号：200896），受理本次交易申报材料。控股股东及其关联方对海科融通的非经营性资金占用已于 2020 年 3 月 31 日前归还完毕，截至目前亦未新增非经营性资金占用，符合《适用意见第 10 号》的规定。

2、本次交易符合《适用意见第 10 号》第二款的规定

上市公司已在重组报告书“第十四节 其他重要事项/一、本次交易完成后上市公司资金、资产占用及对外担保情况”中披露标的公司非经营性资金占用情况。

独立财务顾问已在独立财务顾问报告“第十一节 独立财务顾问意见/六、本次交易对上市公司治理机制的影响”中对标的公司非经营性资金占用情况发表核查意见。

五、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：报告期内，标的公司单位往来款主要系资金拆借所致；截至目前，标的公司报告期末存续的资金拆借中，除中创智信的拆借款 230 万全额计提减值准备，其他拆借款的本息均已收回，相关资金占用费计算准确，关联交易作价合理、公允。本次交易前，标的公司作为非上市公司，建立了基本的财务制度，但未建立完善的防止实际控制人、大股东及其关联方资金占用的制度；本次交易完成后，标的公司将成为上市公司控股子公司，严格执行证监会、交易所的相关规定和上市公司内部规章制度，避免因本次交易导致上市公司出现非经营性资金占用的情形。标的公司非经营性资金占用问题已在本次重组申报材料受理前解决，截至目前亦未新增非经营性资金占用，上市公司已在重组报告书中披露说明，独立财务顾问发表了核查意见，符合《适用意见第 10 号》的规定。

问题 7、申请文件显示，1）报告期各期末，海科融通结算备付金分别为 25,055.29 万元、75,560.44 万元和 48,953.94 万元。结算备付金账户中，主要为海科融通暂未向商户划付的备付金，同时也包括其在经营中留存的暂未提取的收单服务收入。2）报告期各期末，海科融通其他应付款分别为 15,881.33 万元、76,753.24 万元和 49,071.68 万元，其他应付款主要系暂未向商户划付的备付金。3）报告期各期末，海科融通应收账款分别为 1,223.73 万元、467.45 万元、3,761.70 万元。请你公司：1）结合各期末交易规模，补充披露海科融通结算备付金变动的合理性以及和其他应付款的匹配性。2）结合收入变动和主要的信用政策情况，补充披露报告期应收账款变动较大的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、结合各期末交易规模，补充披露海科融通结算备付金变动的合理性以及和其他应付款的匹配性

（一）各期末交易规模情况以及对结算备付金的影响

报告期各期末，海科融通最后两日的交易规模情况如下：

单位：亿元

交易规模	2019 年 10 月	2018 年 12 月	2017 年 12 月
30 日	49.01	45.32	34.29
31 日	50.06	45.90	31.26

由上表，海科融通报告期各期末的交易规模呈增长趋势，主要系随着商户数量增加，交易规模相应扩大。

海科融通结算备付金主要为资产负债表日尚未支付的备付金，同时包括暂未提取的留存收益。长期来看结算备付金规模与交易规模具有一定的正向关系，随着整体交易规模的扩大，若在清算安排相同的情况下，尚未支付的备付金规模可能相应增长。

（二）报告期各期末，海科融通结算备付金与其他应付款具有匹配性，其变动受各期末具体清算安排的影响较大

报告期各期末，海科融通结算备付金与“其他应付款——备付金”情况如下：

单位：万元

项目	2019/10/31	2018/12/31	2017/12/31
结算备付金	48,953.94	75,560.44	25,055.29
其他应付款——备付金	37,387.83	69,355.91	14,917.55
差额	11,566.11	6,204.54	10,137.73

如上表，结算备付金与“其他应付款——备付金”的差额部分为海科融通暂未提取的自

有资金部分，报告期各期末分别为 10,137.73 万元、6,204.54 万元和 11,566.11 万元，主要系截止日暂未提取的留存收益。日常经营中，海科融通根据自身资金需求将结算备付金账户中的留存收益提取至自有资金账户。报告期各期末，结算备付金与“其他应付款——备付金”变动趋势一致，具有匹配性。

报告期各期末，海科融通“其他应付款——备付金”的主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2019/10/31	2018/12/31	2017/12/31
其他应付款——备付金	37,387.83	69,355.91	14,917.55
其中：其他应付银联备付金	28,577.39	-	-
其他应付商户备付金	-	57,669.33	11,924.35

一般情况下，T+0 交易在当日结算，不会在备付金账户形成资金沉淀；当日的 T+1 交易，银联于次日将资金划付至备付金账户，海科融通收到后向商户结算，亦不会形成资金沉淀。上表各期末的暂未支付备付金，主要受相关具体清算安排影响较大，具体分析如下：

1、2019 年 10 月 31 日

2019 年 4 月 3 日，按照中国银联要求，海科融通作为第一批支付机构接入其新客户资金结算系统。新系统对每日出金扣款规则进行了调整，在通过新系统为商户办理资金清结算时，分为通过人行小额通道出款、通过银联贷记通道出款。人行小额通道的出款在当日按照清算场次从备付金账户进行扣款；银联贷记通道的出款，银联按照付款日期计算总付款金额，并在第二个工作日从备付金账户进行扣款。

2019 年 10 月 31 日，海科融通通过银联贷记通道出款为商户办理 10 月 30 日的部分 T+1 交易结算金额 28,577.39 万元。因此，海科融通备付金账户在 10 月 31 日形成对银联的负债，银联在 11 月 1 日进行扣款。

2、2018 年 12 月 31 日

因银行年终决算，海科融通接银联通知，在法定节假日 2018 年 12 月 30 日、12 月 31 日的清算安排为：2018 年 12 月 29 日的 T+1 交易，银联正常在 30 日清算；2018 年 12 月 30 日的 T+1 交易，银联正常在 31 日清算。

根据市场情况，海科融通选择在该法定节假日期间不进行商户资金结算。因此，2018 年 12 月 31 日备付金余额中包含了 12 月 29 日、30 日两天 T+1 交易尚未向商户结算的备付金 57,669.33 万元，金额相对较大。

3、2017 年 12 月 31 日

因银行年终决算，海科融通接银联通知，在法定节假日 2017 年 12 月 30 日、12 月 31 日的清算安排为：2017 年 12 月 29 日的 T+1 交易，银联正常在 30 日清算；2017 年 12 月 30

日的 T+1 交易，银联正常在 31 日清算。

根据市场情况，海科融通选择在该法定节假日期间进行商户资金结算（其中，MPOS 业务线 T+1 交易不进行商户资金结算）。因此，2017 年 12 月 31 日备付金余额中包含了 12 月 29 日、30 日两天 MPOS 业务线 T+1 交易尚未向商户结算的备付金 11,924.35 万元。

“其他应付款——备付金”中，除上述清算安排所产生的其他应付备付金之外，其余主要系截止日历史累计形成的应付未付款，由风控部门拦截疑似风险交易、商户账户冻结等因素导致。

综上，报告期各期末海科融通结算备付金与其他应付款具有匹配性，其变动受各期末具体清算安排的影响较大，符合其经营实际，具有合理性。

二、结合收入变动和主要的信用政策情况，补充披露报告期应收账款变动较大的原因及合理性

报告期各期末，海科融通应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2019/10/31	2018/12/31	2017/12/31
应收账款账面余额	3,963.67	492.93	1,288.14
其中：应收机具款	3,220.55	475.63	1,090.70
其他	743.12	17.30	197.44
减值准备	201.98	25.49	64.41
账面价值	3,761.70	467.45	1,223.73

报告期各期末，海科融通应收账款账面余额分别为 1,288.14 万元、492.93 万元和 3,963.67 万元，其中应收商户拓展服务机构的机具款分别为 1,090.70 万元、475.63 万元和 3,220.55 万元，为应收账款账面余额的主要构成部分。除应收商户拓展服务机构的机具款外，应收账款账面余额中的“其他”为海科融通增值业务所产生的期末暂未收回款项。

（一）信用政策对应收机具款的影响

通常，海科融通各年会针对性地推出市场政策，就活动期间、机具价格、付款方式、结算政策等作出约定，并随市场变化进行更新、调整。商户拓展服务机构在进行提货时，会根据各期政策一次性或分期支付海科融通机具款。一次性支付主要适用于非核心或初次合作的商户拓展服务机构；分期支付的情况下，一般为 3-6 个月不等的信用期，主要适用于核心商户拓展服务机构。商户拓展服务机构提货后支付首付款，剩余款项按照政策约定分期支付，从而形成应收账款。后续各期，海科融通通常会从应付商户拓展服务机构的分润款中冲抵剩余各期的机具款，从而保障应收账款的回收。

1、2019 年 10 月 31 日

2019 年 10 月末，海科融通应收机具款账面余额主要构成及相关情况如下：

单位：万元

商户拓展 服务机构	应收账款 账面余额	对应主要 提货月份	政策分析
山西麦古网络科技有限公司	583.10	2019/7 -2019/8	主要为 2019 年 6-10 月提货所形成的应收机具款。根据海科融通传统 POS2019 年活动政策，活动时间为 2019 年 6 月 20 日至 2020 年 5 月 31 日；机具价格为 118 元/台，付款期分三期，每期分别为 38 元、40 元、40 元。根据海科融通渠道代理商 QPOS 政策（内部），活动时间为 2019 年 7 月 10 日至 2020 年 5 月 31 日；机具价格为 60 元/台，可分 6 期，每期分别为 10 元。2019 年 7-10 月，为海科融通营销活动的高峰期，商户拓展服务机构机具提货量较大。同时，主要市场政策有分期付款的安排，从而导致 2019 年 10 月末应收账款规模相对较大。
厦门联大金融信息服务有限公司	277.34	2019/7	
山西宏森科技有限公司	231.27	2019/7 -2019/9	
山西沃乐达电子科技有限公司	160.00	2019/7	
山西手拉手电子科技有限公司	157.61	2019/7	
北京玖红支付科技有限公司	150.45	2019/10	
河南来此购信息技术有限公司	133.31	2019/6	
广州宇银信息技术有限公司	131.00	2019/9 -2019/10	
石家庄市睿兴科技有限公司	102.58	2019/7 -2019/10	
福建卡联电子商务有限公司	96.00	2019/10	
宁波奉建电子集团有限公司	94.22	2019/7 -2019/10	
广西聚合卡科技有限公司	57.46	2019/10	
其他	1,046.21		
合计	3,220.55		

2、2018 年 12 月 31 日

2018 年末，海科融通应收机具款账面余额主要构成及相关情况如下：

单位：万元

商户拓展 服务机构	应收账款 账面余额	对应主要 提货月份	政策分析
山西麦古网络科技有限公司	342.00	2018/12	主要为 2018 年 12 月提货所形成的应收机具款。根据海科融通传统 POS2018 第四季度核心政策，活动

商户拓展 服务机构	应收账款 账面余额	对应主要 提货月份	政策分析
			时间为 2018 年 11 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日；硬件价格为 88 元/台。 山西麦古网络科技有限公司为公司核心商户拓展服务机构，海科融通给予其 2018 年 12 月提货一定的信用期，相关款项已于 2019 年 4 月、5 月回款。
其他	133.63		
合计	475.63		

3、2017 年 12 月 31 日

2017 年末，海科融通应收机具款账面余额主要构成及相关情况如下：

单位：万元

商户拓展 服务机构	应收账款 账面余额	对应主要 提货月份	政策分析
宁波奉化振轩信息技术有限公司	425.22	2017/11	主要为 2017 年 11 月、12 月提货所形成的应收机具款。根据海科融通 QPOS 第四季度活动方案，活动时间为 2017 年 10 月 1 日至 2018 年 1 月 31 日；机具价格为 100 元/台，存量服务商首付款比例 30%，发货比例 100%，余款最多分 5 个月从分润中扣回。 该 3 个主要商户拓展服务机构的提货时间距离 2017 年末时点较近，从而形成了一定规模的应收账款。
北京聚合盈通科技有限公司	395.08	2017/12	
石家庄市睿兴科技有限公司	103.80	2017/11 -2017/12	
其他	166.61		
合计	1,090.70		

综上，各期末海科融通应收机具款余额存在一定波动，主要受临近资产负债表日商户拓展服务机构提货情况及其对应市场政策的影响，符合其经营实际，具有合理性。

(2) 收入变动对应收账款的影响

报告期内，海科融通营业收入构成如下：

单位：万元

营业收入	2019 年 1-10 月		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务	250,493.57	100.00%	284,425.35	100.00%	199,669.85	100.00%
其中：收单服务	243,398.35	97.17%	284,040.66	99.86%	198,543.68	99.44%
其他	7,095.22	2.83%	384.69	0.14%	1,126.16	0.56%
其他业务	-	-	-	-	-	-
合计	250,493.57	100.00%	284,425.35	100.00%	199,669.85	100.00%

海科融通主营业务突出，以收单服务为主，报告期各期实现的收入分别为 198,543.68 万元、284,040.66 万元和 243,398.35 万元，占营业收入的比例分别为 99.44%、99.86%和

97.17%。报告期内，海科融通增值业务所产生的收入分别为 1,126.16 万元、384.69 万元和 7,095.22 万元，2019 年 1-10 月增长较快。

收单业务先收到资金，再向商户结算支付，不会形成应收账款。报告期各期末，海科融通应收账款账面余额中的“其他”为增值业务所产生的期末暂未收回款项，分别为 197.44 万元、17.30 万元和 743.12 万元。报告期各期末，海科融通应收账款账面余额中的“其他”变动趋势与各期增值业务所产生的收入变动趋势一致，具有合理性。

综上，海科融通应收账款账面余额主要系应收机具款，其波动主要受临近资产负债表日商户拓展服务机构提货情况及其对应市场政策影响。应收账款账面余额中的“其他”为增值业务所产生的期末暂未收回款项，变动趋势与各期增值业务所产生的收入变动趋势一致，具有合理性。

三、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：长期来看，结算备付金规模与交易规模具有一定的正向关系，随着整体交易规模的扩大，若在清算安排相同的情况下，尚未支付的备付金规模相应增长。报告期各期末，海科融通结算备付金与其他应付款具有匹配性，其变动受各期末具体清算安排的影响较大，符合其经营实际，具有合理性。海科融通应收账款账面余额主要系应收机具款，其波动主要受临近资产负债表日商户拓展服务机构提货情况及其对应市场政策的影响。应收账款账面余额中的“其他”为增值业务所产生的期末暂未收回款项，变动趋势与各期增值业务所产生的收入变动趋势一致，具有合理性。

问题 8、申请文件显示，各报告期末海科融通经营活动产生的现金流量净额为 28,812.22 万元、17,357.24 万元和-5,637.96 万元。请你公司补充披露：1) 报告期内海科融通经营活动现金流量净额与净利润是否匹配、原因及合理性。2) 结合报告期收入变动情况，补充披露经营活动产生的现金流量净额变动较大的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、报告期内海科融通经营活动现金流量净额与净利润是否匹配、原因及合理性

(一) 经营活动现金流量净额与净利润匹配情况

报告期内，海科融通净利润调节为经营活动现金流量的情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
净利润	14,064.78	11,997.54	9,303.42

项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
加：信用减值损失	3,558.59		
资产减值损失	817.02	2,838.78	1,546.32
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	755.68	695.68	680.09
无形资产摊销	28.98	41.25	91.07
长期待摊费用摊销	196.24	153.87	94.34
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）		17.53	40.73
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）			
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）			
财务费用（收益以“－”号填列）	-830.28	-1,522.16	128.84
投资损失（收益以“－”号填列）	53.80	94.60	-175.42
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-622.59	1,262.72	1,560.18
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）			
存货的减少（增加以“－”号填列）	-8,765.11	2,485.26	-342.98
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-12,674.52	-11,336.96	3,878.37
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-2,220.55	10,629.14	12,007.27
其他			
经营活动产生的现金流量净额	-5,637.96	17,357.24	28,812.22

报告期内各期，海科融通的净利润分别为 9,303.42 万元、11,997.54 万元和 14,064.78 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 28,812.22 万元、17,357.24 万元和 -5,637.96 万元。如上表，主要受信用减值损失、资产减值损失、存货的减少（增加以“－”号填列）、经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）和经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）等调节因素影响，报告期内海科融通净利润与经营活动产生的现金流量净额存在差异。

（二）存在差异的原因及合理性

1、信用减值损失、资产减值损失

2019 年 1-10 月，海科融通的信用减值损失为 3,558.59 万元；报告期各期，海科融通的资产减值损失分别为 1,546.32 万元、2,838.78 万元和 817.02 万元。报告期内，海科融通根据会计政策对应收账款、其他应收款、存货等计提减值，对海科融通当期的净利润产生影响，但不会影响当期的经营活动现金流。因此，在将净利润调整为经营活动产生的现金流量净额时将其加回。

2019 年 1-10 月，海科融通信用减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月
应收账款坏账损失	176.49
其他应收款坏账损失	3,382.10

项目	2019 年 1-10 月
合计	3,558.59

报告期内，海科融通资产减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
应收账款坏账损失	-	-38.92	0.23
其他应收款坏账损失	-	2,460.62	159.81
存货跌价损失	10.28	417.08	1,386.27
长期股权投资减值损失	683.85	-	-
其他资产减值损失	122.88	-	-
合计	817.02	2,838.78	1,546.32

2019 年 1-10 月，长期股权投资减值损失为 683.85 万元，为根据中创智信 20%股权的交易价格，对其 2019 年 10 月末的长期股权投资账面价值计提资产减值损失；其他资产减值损失为 122.88 万元，为根据河北海通 100%股权的交易价格，对其 2019 年 10 月末的其他非流动资产账面价值计提资产减值损失。

2、存货的减少（增加以“-”号填列）

报告期内，海科融通存货的减少影响额分别为-342.98 万元、2,485.26 万元和-8,765.11 万元，存在波动，主要受各期末购入暂未投放的机具规模及各期投放机具规模变动影响。

根据机具摊销会计政策：传统 POS 机具投放后不保留机具所有权，采购成本扣除从代理商处收回的货款后作为其他非流动资产，在未来按 36 个月分期摊销确认成本；扫码机具、智能 POS 机具等投放后保留机具所有权，按采购成本确认固定资产，在未来按 36 个月分期折旧确认成本；MPOS 机具投放后不保留机具所有权，采购成本扣除从代理商处收回的货款后一次性进成本。一方面，传统 POS 机具、扫码机具和智能 POS 机具等需在未来 36 个月摊销或折旧确认成本，从而对应到当期及未来期间的净利润，但其机具采购支出已全额体现为当期的现金流出。另一方面，海科融通结合不同时期的市场状况推出相应的营销政策，各期营销政策内容及推出时点上存在差异，从而导致各期的机具投放情况及各期末的机具规模存在差异。

3、经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）

报告期内，海科融通经营性应收项目的减少影响额分别为 3,878.37 万元、-11,336.96 万元和-12,674.52 万元，存在波动，主要受各期末备付金账户中暂未提取的留存收益、应收账款规模和其他流动资产规模等变动影响。经营性应收项目的减少意味着当期应收未收的款项减少，现金流入增加。

备付金账户中，主要为海科融通待支付商户的应付备付金，同时还包括暂未提取的留存

收益。日常经营中，海科融通根据自身资金需求申请将暂未提取的留存收益从备付金账户划转至自有资金账户，未提取时不确认经营活动现金流入。报告期内，备付金集中缴存后备付金账户资金提取需要履行相关流程后报中国银联批准，一般从申请到完成提取需 2 天左右。报告期各期末，海科融通备付金账户中暂未提取的留存收益分别为 10,137.73 万元、6,204.54 万元和 11,566.11 万元，该部分资金暂未划转至自有资金账户，从而未确认为经营活动现金流入。

海科融通应收账款主要为应收商户拓展服务机构的机具款，报告期各期末应收账款余额分别为 1,288.14 万元、492.93 万元和 3,963.67 万元，随各时点末实际结算情况而存在波动。海科融通其他流动资产分别为 2,969.47 万元、6,144.61 万元和 7,545.06 万元，主要系待抵扣进项税、预缴所得税等。

4、经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）

报告期内，海科融通经营性应付项目的增加影响额分别为 12,007.27 万元、10,629.14 万元和-2,220.55 万元，存在波动，主要受各期末应付账款规模变动影响。经营性应付项目的增加意味着当期应付未付的款项增加，现金流出减少。

海科融通应付账款主要为应付商户拓展服务机构的分润款、机具采购款和银行手续费等，报告期各期末分别为 22,170.45 万元、31,418.24 万元和 24,825.88 万元。2017、2018 年末，海科融通应付商户拓展服务机构的分润款、机具采购款等整体呈增长趋势，2019 年 10 月末应付商户拓展服务机构的分润款较上期末有所下降。报告期内，随着银联提供标准化的“实时到账”服务，海科融通各期末的银行手续费逐渐下降。

综上，报告期内海科融通经营活动现金流量净额与净利润存在差异主要系受相关调节因素的影响，符合其实际经营情况，具有合理性。

二、结合报告期收入变动情况，补充披露经营活动产生的现金流量净额变动较大的合理性

（一）营业收入变动情况

报告期内，海科融通的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
营业收入	250,493.57	284,425.35	199,669.85

海科融通主要从事银行卡收单业务，通过为广大商户提供收单服务，按比例收取一定的手续费，因此商户规模、交易规模直接影响其营业收入。报告期内，随着商户数量、交易金额的增长，海科融通营业收入呈增长趋势；2018 年、2019 年 1-10 月分别实现营业收入 284,425.35 万元、250,493.57 万元，较 2017 年分别增长 84,755.50 万元、50,823.72 万元，

增幅分别为 42.45%、25.45%。

（二）“销售商品、提供劳务收到的现金”与营业收入相匹配

报告期内，海科融通经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
销售商品、提供劳务收到的现金	263,874.10	295,714.32	231,701.91
收到其他与经营活动有关的现金	10,823.34	28,720.04	4,379.74
经营活动现金流入小计	274,697.44	324,434.36	236,081.66
购买商品、接受劳务支付的现金	245,599.10	246,993.35	163,216.50
支付给职工以及为职工支付的现金	16,789.02	16,929.67	15,668.50
支付的各项税费	4,794.11	8,370.47	6,949.67
支付其他与经营活动有关的现金	13,153.17	34,783.63	21,434.77
经营活动现金流出小计	280,335.40	307,077.12	207,269.43
经营活动产生的现金流量净额	-5,637.96	17,357.24	28,812.22

从对经营活动现金流的影响来看，营业收入主要影响经营活动现金流入中的“销售商品、提供劳务收到的现金”。随着营业收入规模的扩大，海科融通“销售商品、提供劳务收到的现金”亦呈增长趋势；报告期各期，海科融通“销售商品、提供劳务收到的现金”分别为 231,701.91 万元、295,714.32 万元和 263,874.10 万元。整体来看，报告期各期“销售商品、提供劳务收到的现金”略高于营业收入，主要系受增值税、备付金账户中留存收益的提取情况等影响。

综上，报告期内海科融通“销售商品、提供劳务收到的现金”与营业收入具有匹配性。

（三）经营活动产生的现金流量净额变动较大的合理性

报告期内，经营活动产生的现金流量净额变动不仅受经营活动现金流入影响，也受各期经营活动现金流出影响。报告期内，资产减值损失计提、存货、经营性应收项目和应付项目的变动等均会对各期经营活动现金流入、流出产生影响，进而影响当期的经营活动产生的现金流量净额，具体分析详见前述“一、报告期内海科融通经营活动现金流量净额与净利润是否匹配、原因及合理性”。

整体来看，海科融通经营活动产生的现金流量净额变动符合其经营实际，具有合理性。

三、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：报告期内，主要受信用减值损失、资产减值损失、存货的减少（增加以“－”号填列）、经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）和经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）等调节因素影响，海科融通净利润与经营活动产生的现金流量

净额存在差异。报告期内，随着商户数量、交易金额的增长，海科融通营业收入呈增长趋势。随着营业收入规模的扩大，海科融通“销售商品、提供劳务收到的现金”亦呈增长趋势，“销售商品、提供劳务收到的现金”与营业收入具有匹配性。整体来看，海科融通经营活动产生的现金流量净额变动符合其经营实际，具有合理性。

问题 9、请你公司补充披露标的资产受疫情影响的具体情况以及拟采取的应对措施及可行性，包括但不限于对标的资产日常生产经营，预测期收入、净利润的可实现性，以及估值和交易作价的具体影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、标的资产受疫情影响的具体情况

海科融通是一家主营第三方支付业务的公司，多年来一直致力为小微商户提供完整的支付解决方案，海科融通于 2011 年获得中国人民银行颁发的《支付业务许可证》（全国范围银行卡收单支付牌照），拥有全国范围内经营第三方支付业务的从业资质。海科融通主营业务为收单服务，作为持卡人和商户之间的桥梁，与收单行、银行卡专业机构、发卡行共同完成交易资金的转付清算。海科融通通过 POS 机等终端产品为银行卡特约商户提供交易资金清结算服务，向商户收取收单服务费。

（一）对日常生产经营的影响

从日常生产经营来看，海科融通的业务主要包含两个方面：日常清结算服务、新增商户拓展。日常清结算服务于已签约商户，新增商户拓展不断为公司增加新的商户，从而最终体现为公司进行清结算的总交易金额。随着业务持续发展，海科融通总交易金额规模不断扩大，有利于收单服务收入的持续提升。

1、日常清结算服务

经过多年发展，海科融通已根据自身业务需求搭建起包含清结算服务、商户及代理商服务、对账服务等在内的业务信息系统。海科融通已建立了较为有效的 IT 治理团队、信息安全管理团队，并确定了组织结构和职责，相关 IT 组织架构流程较为完善，从而保障日常清结算服务的安全、高效。从实际运行结果来看，海科融通每年由北京中金国盛认证有限公司对业务系统设施进行技术认证，并出具了《非金融机构支付业务设施技术认证证书》，符合相关要求。

新冠疫情发生以来，海科融通通过技术人员远程办公、必要现场维护相结合等方式，有序保障了日常清结算服务工作的开展。此外，前端业务需求及时、有效地传达到后端支撑部门，从而使业务逻辑在系统平台上更好呈现，实际操作中一般需进行充分、细致的沟通和推敲；远程办公方式下，现场协作、联络等缺失，对部分系统平台建设及完善的进度产生了一

定影响。

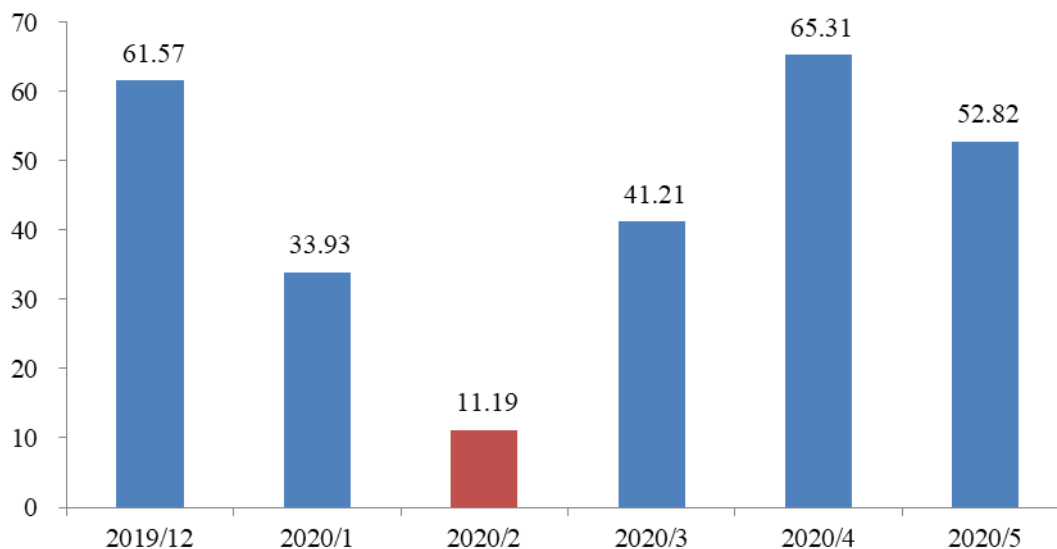
整体来看，海科融通日常清结算服务主要通过高效、安全的信息系统实现，疫情未对其产生明显重大不利影响。

2、新增商户拓展

海科融通依靠商户拓展服务机构拓展商户，具体商户为市场上各行各业的中小微商户。商户拓展服务机构需通过大量的地推业务人员进行实地营销，具有出行、接触性展业的特点。此外，海科融通在日常的经营管理中，也需要各地分公司与商户拓展服务机构进行营销活动相关的流转、联结，从而保障营销活动的高效开展。

疫情发生后，全国各省市为防控疫情出台了隔离、延迟复工等防控政策，以最大程度控制人员流动，阻断病毒传播链。其中，2020年2月为疫情防控政策最严时期，3月以来少部分行业陆续放开，4月有序复工，目前已全面复工。通常，春节月份受假期影响新增商户数一般较少；本期叠加疫情影响，营销活动无法有效开展，海科融通月度新增商户数在2月跌至谷底，后随陆续复工而逐月回升。具体情况如下：

图：2019年12月以来各月新增商户数（单位：万户）



数据来源：海科融通提供

综上，疫情防控政策对海科融通当期的新增商户拓展产生了直接影响。目前，海科融通各地分公司、商户拓展服务机构已全面复工，力争充分挖掘营销效能，以弥补疫情严重月份营销活动无法有效开展所产生的不利影响。

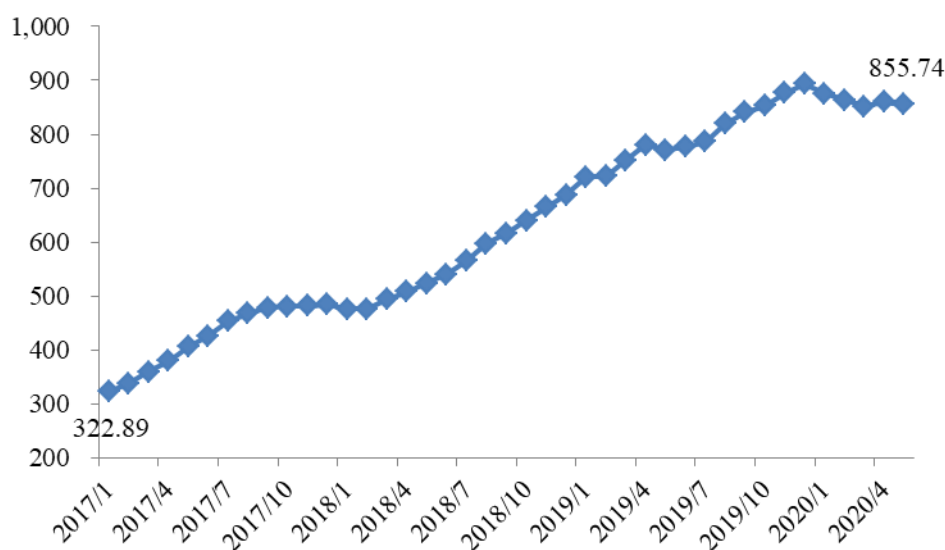
3、活跃商户数和交易规模

海科融通所处的第三方支付行业具有商户群体高度分散的特点，包括海科融通在内的支付机构在展业过程中，主要通过不断投放机具、推出新政策来拓展新的商户，保障活跃商户

数不断增长、收单交易规模持续增加。通常，从投放机具到商户激活入网，再到形成交易实现手续费收入，往往存在一定的时间差，支付机构政策的吸引力、商户拓展服务机构的拓展力度、商户自身的实际经营情况等均会对时间间隔长短产生影响。在特定期间内，支付机构的交易规模主要由活跃商户贡献，而活跃商户数反映了公司较长时期经营结果。因此，尽管疫情期间海科融通的商户拓展受到一定影响，但公司前期积累形成了良好的商户基础，使得疫情对公司经营的负面影响得到缓解。

近年来，公司业务持续健康发展，活跃商户数整体呈增长态势。2017 年以来，公司各月末活跃商户数情况如下：

图：2017年以来各月末的活跃商户数（单位：万户）

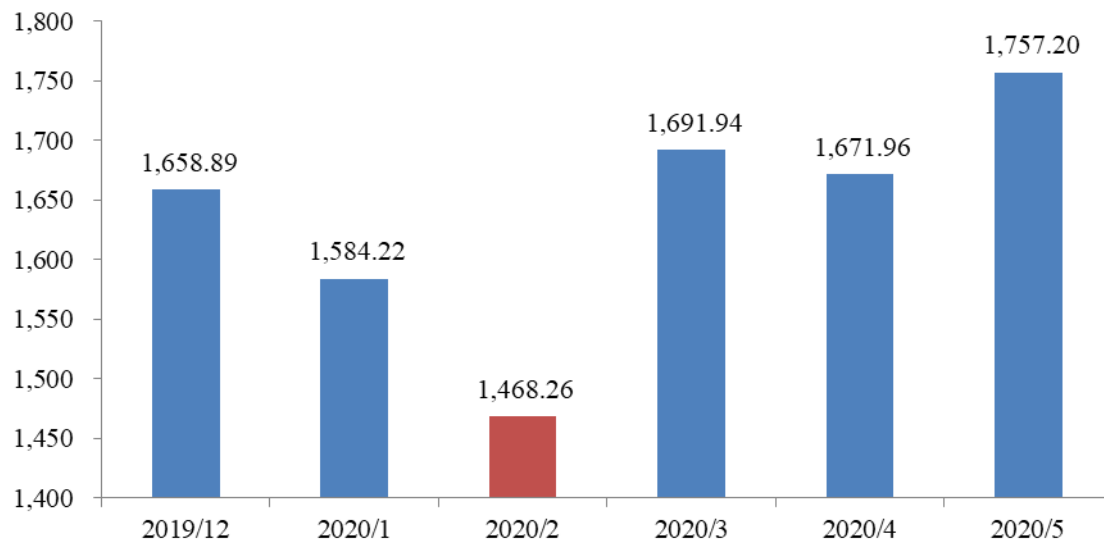


数据来源：海科融通提供

注：活跃商户为过去 12 个月内至少存在一笔交易的商户。

受新冠肺炎疫情影响，居民经济活动和下游消费需求减弱，海科融通商户拓展受到负面影响，但依靠长期经营积累的基础，活跃商户数和交易总规模尽管也出现下降，但降幅总体可控。此外，2019 年第四季度，海科融通创造性地推出了店掌柜 Plus 并进行了大规模投放，内置电子签购系统，支持蓝牙+SIM 卡双模式，在行业内率先解放了 MPOS 的“App+硬件”使用方式。这一创新产品深受用户欢迎，取得了良好的推广效果，一定程度上缓解了疫情对商户规模和交易规模的冲击。2020 年 1-5 月，海科融通平均活跃商户数为 861.59 万户，较 2019 年 12 月活跃商户数 893.41 万户下降 3.56%，而月度交易规模在 2020 年 1-2 月经历了大幅下降后，2020 年 3 月起已明显反弹并超过 2019 年底水平。2019 年 12 月以来，海科融通各月交易金额变动情况如下：

图：2019年12月以来各月交易金额（单位：亿元）



数据来源：海科融通提供

（二）对预测期收入、净利润可实现性，以及估值和交易作价的影响

1、本次交易的收益预测、估值和交易作价已考虑疫情影响并进行调整

本次交易的评估基准日为2019年10月31日，公司已于2020年4月1日披露重组报告书，确定本次交易的业绩承诺、估值和交易作价等方案。鉴于实际披露重组报告书时疫情已发生，公司与相关各方在前期评估过程中已结合标的公司2020年以来的实际经营情况，合理考虑疫情对当期生产经营活动的影响，并调整评估收益预测。调整后，收益法评估预测的收入、净利润更能符合实际情况，目前的评估值和交易作价已考虑疫情影响后的结果。

本次重组业绩承诺方承诺，海科融通于本次交易实施完毕当年起算三年内（若本次交易于2020年完成，该三年为2020年、2021年及2022年，以此类推）实际实现的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润应不低于其收益法评估预测期内对应年度的净利润。根据中联评估出具的中联评报字[2020]第245号《资产评估报告》，海科融通收益法评估预测2020-2022年的营业收入、净利润分别为：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年
营业收入	330,489.28	381,159.58	420,955.69
净利润	17,455.82	20,820.05	23,995.95

本次评估采用收益法评估结果 197,900.00 万元为海科融通的最终评估值，并经有权国有资产监督管理部门核准通过。经交易各方友好协商，海科融通 100%股权的交易价格为 197,900.00 万元，按此确定海科融通 98.6884%股权的交易作价为 195,304.40 万元。

因此，本次交易的收益预测、估值和交易作价已考虑疫情影响并进行调整。

2、目前，海科融通已实现交易金额情况良好，预计全年预测的交易金额可实现性较强

2020 年一季度及 1-5 月，海科融通交易金额及占全年收益法评估预测值的比例如下：

单位：亿元

项目	交易金额	占比
2020 年全年预测	20,550.70	100.00%
2020 年 1-3 月完成情况	4,744.43	23.09%
2020 年 1-5 月完成情况	8,173.59	39.77%

海科融通主要从事收单服务，主营业务突出，收单交易规模直接影响其收入规模。本次收益法评估预测中，2020 年全年预计实现交易金额 20,550.70 亿元，较 2019 年 18,780.40 亿元增长 9.43%，增幅较小，预测相对谨慎。同时，海科融通 2020 年一季度已实现交易金额 4,744.43 亿元，占全年预测交易金额的 23.09%；2020 年 1-5 月已实现交易金额 8,173.59 亿元，占全年预测交易金额的 39.77%。从已实现交易金额来看，海科融通完成情况良好，预计全年预测的交易金额可实现性较强。

3、2020 年一季度，海科融通已实现扣非后归母净利润 4,403.50 万元，占 2020 年全年业绩承诺的 25.23%，预计全年业绩承诺可实现性较强

2020 年一季度，海科融通营业收入、净利润实现情况及占全年收益法评估预测值的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	
	金额	占比
营业收入	67,013.57	20.28%
扣非后归母净利润	4,403.50	25.23%

注：上述数据未经审计

2020 年一季度，标的公司已实现扣非后归母净利润 4,403.50 万元，占 2020 年全年业绩承诺的 25.23%。目前，国内疫情已整体得到控制，下游消费明显复苏，经济活动也逐步回归正常。2 月以来，海科融通新增商户数、交易金额恢复增长，整体形势向好，预计全年业绩承诺可实现性较强。

综上，公司与相关各方在前期评估过程中已考虑疫情对 2020 年经营情况的影响，本次交易的收益预测、估值和交易作价已结合疫情影响进行调整。目前，海科融通已实现交易金额情况良好，预计全年预测的交易金额可实现性较强。2020 年一季度，海科融通已实现扣非后归母净利润 4,403.50 万元，占 2020 年全年业绩承诺的 25.23%，预计全年业绩承诺可实现性较强。

二、采取的应对措施及可行性

（一）应对措施

2020 年 1 月 31 日，海科融通由主管营销推广活动的副总经理、营销管理中心总监及副总监召集全国各分公司召开视频会议，组建“营销方案补救工作组”。会议针对疫情防控对营销工作的影响范围和程度、补救措施、复工后的业务规划等问题展开集中式讨论，并制定了相关应对措施，具体如下：

1、远程办公

工作组作为总指挥，建立线上即时、逐级汇报工作制，组内成员每日定向汇报所属地域的疫情、复工情况、市场动态等内容。

员工远程办公，渠道经理等前端业务人员虽无法出外勤，仍需积极与商户拓展服务机构建立业务联络，重点关注其动态、复工情况、所属地域的市场现状等，做好客情维护、售前预备工作，并定时向所属分公司负责人汇报进度。

2、加大与商户拓展服务机构的沟通力度

各分公司负责人针对核心商户拓展服务机构，做到专人专项，最大化加强、跟进核心商户拓展服务机构的联络工作。防控期间，加大与商户拓展服务机构的沟通力度，提高联络频次，强化合作意识。

3、积极做好售前预备工作

各分公司领导前端业务人员积极沟通，强化联络效能，做好售前预备工作。在疫情平稳前，与核心商户拓展服务机构达成合作意向。同时，争取核心商户拓展服务机构预付部分提货款，并带动中小型商户拓展服务机构加强合作意愿，达到在复工后的第一时间完成签约及提货效果。

4、调整终端供货

原预计春节后终端厂商一次性供货量较大，现根据疫情防控需要，调整终端供货为分批次供货。调整后，有利于降低海科融通的库存和资金占用，同时也避免终端厂商超负荷生产，后续根据市场变化灵活作出反应。

5、全年时间节点规划

根据当前防控政策，预计疫情影响不严重省市的大规模复工时间为 4-5 月。复工后，营销活动随消费、经济活动的回升而逐步上扬。海科融通在完成前述四项工作的前提下，抓住全面复工后的有利时机，优化资源配置、充分调动能动性、集中精力拓展市场，充分利用好

下半年 6 个月的时间，提高营销效能。

（二）应对措施的可性

为降低疫情的影响，海科融通制定了远程办公、加大与商户拓展服务机构的沟通力度、积极做好售前预备工作等应对措施，从实际执行情况来看，应对措施具有较强的可行性。前期相关措施的执行，为海科融通复工以来大力开展营销活动奠定了良好基础。2020 年 2 月，海科融通实现新增商户数 11.19 万户，实现交易金额 1,468.26 亿元；3-5 月各月新增商户数分别为 41.21 万户、65.31 万户和 52.82 万户，实现交易金额分别为 1,691.94 亿元、1,671.96 亿元和 1,757.20 亿元，2 月以来明显改善。

三、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：海科融通日常清结算服务主要通过高效、安全的信息系统实现，疫情未对其产生明显重大不利影响。商户拓展需要进行实地营销，具有出行、接触性展业的特点，疫情防控政策对海科融通当期的新增商户拓展产生了直接影响。受疫情影响，海科融通的活跃商户数和交易规模出现下滑。随着国内疫情得到控制并陆续复工，下游消费复苏、经济活动回归正常，2 月以来新增商户数、总交易金额明显改善。本次交易的评估基准日为 2019 年 10 月 31 日，公司已于 2020 年 4 月 1 日披露重组报告书，公司与相关各方在前期评估过程中已考虑疫情对 2020 年经营情况的影响，并结合实际调整收益预测。因此，本次交易的估值和交易作价已考虑疫情的影响。目前，海科融通已实现交易金额情况良好，预计全年预测的交易金额可实现性较强。2020 年一季度，海科融通已实现扣非后归母净利润 4,403.50 万元，占 2020 年全年业绩承诺的 25.23%，预计全年业绩承诺可实现性较强。为降低疫情的影响，海科融通制定了远程办公、加大与商户拓展服务机构的沟通力度、积极做好售前预备工作等应对措施，从实际执行情况来看，应对措施具有较强的可行性。

问题 10、申请文件显示，海科融通 2017 年、2018 年及 2019 年 1-10 月分别实现营业收入 199,669.85 万元、284,425.35 万元及 250,493.57 万元，实现净利润 9,303.42 万元、11,997.54 万元及 14,064.78 万元。请你公司结合标的资产最新经营业绩、客户拓展情况、总交易额及行业特点及发展趋势等，补充披露标的资产业绩承诺的合理性及可实现性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、标的资产最新经营业绩、客户拓展情况、总交易额及行业特点及发展趋势等

(一) 标的资产最新经营业绩

海科融通 2018-2019 年、2020 年一季度经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年
营业收入	67,013.57	300,052.36	284,425.35
净利润	4,651.35	18,590.21	11,997.54
归母净利润	4,572.84	18,441.33	12,051.94
扣非后归母净利润	4,403.50	15,995.34	10,219.97

注：上述 2019 年、2020 年 1-3 月数据未经审计

随着业务规模扩大，海科融通经营业绩保持增长。2019 年，海科融通实现扣非后归母净利润 15,995.34 万元，较 2018 年同比增长 56.51%。2019 年扣非后归母净利润增长较快，主要系 2018 年银联尚未提供标准化的“实时到账”服务，第三方支付机构向商户提供该类服务的过程中，需向银行或银联支付额外的手续费。随着行业内该业务需求的日益增加，“实时到账”服务已逐步成为银联提供的标准化服务，不再单独向支付机构收费。2018 年，海科融通财务费用为 6,394.20 万元，2019 年末审数为-382.18 万元，财务费用大幅下降，从而导致 2019 年净利润较收入增长更明显。

2020 年一季度，海科融通已实现扣非后归母净利润 4,403.50 万元，占 2020 年全年业绩承诺的 25.23%。

(二) 标的资产最新客户拓展情况、总交易额

2018 年、2019 年及 2020 年一季度，海科融通新增商户数量、总交易额情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年
新增商户数量（万户）	86.34	558.43	478.03
总交易额（万亿元）	0.47	1.88	1.64

整体来看，随着海科融通经营规模的扩大，2019 年新增商户数量、总交易额较 2018 年保持增长趋势，从而推动营业收入规模的增长。受疫情影响，海科融通 2020 年一季度新增商户数量、总交易额有不同程度的下滑。具体如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年 1-3 月	同比
新增商户数量（万户）	86.34	123.90	-30.32%
总交易额（万亿元）	0.47	0.49	-2.58%

随着全面复工，下游消费、经济活动等回暖，2 月以来新增商户数量、交易额恢复增长。海科融通 4-5 月累计新增商户 118.13 万户，较一季度 86.34 万户同比增长 36.82%，5 月单月交易额达 1,757.20 亿元。

（三）行业特点及发展趋势

海科融通主要从事银行卡收单服务，属于第三方支付行业，主要行业特点及发展趋势如下：

1、服务广大小微商户，伴随我国小微商户数增长而不断壮大

作为收单服务的最大需求端，小微商户数量是收单服务市场不断壮大的重要基础。近年来，小微商户在政策的助力下快速发展。根据相关统计，我国小微商户数量已由 2012 年的 3,780 万家增长至 2017 年的 8,100 万家，复合增长率为 16.5%。预计至 2021 年，我国小微商户数量将进一步增长至 13,060 万户，复合增长率仍然保持两位数以上的较高水平。小微商户数量的不断增长，将为收单服务带来更多市场需求，有利于推动收单服务市场的发展壮大。

2、线上、线下支付场景融合发展，带来新的业务机会

随着智能手机价格的不断走低与普及，第三方移动支付市场快速发展。过去，线上、线下支付场景具有较为明确的界限，例如：网上支付为明显的线上消费场景，刷卡交易为明显的线下消费场景。随着微信、支付宝、云闪付及各类银行 APP 在支付中的推广，以扫码为代表的交易规模不断增加，并逐渐替代现金交易，具有小额、高频的特点。在扫码类交易中，账户与 APP 绑定，通过相关扫码枪、盒等，在线下场景中完成支付，同时通过 APP 操作又明显具有线上交易特征。线上、线下支付场景的不断融合中，以银行卡交易为底层逻辑的支付仍占有较大比例，例如常见的微信绑定银行卡完成扫码支付，为收单业务带来了新的业务机会。根据艾瑞咨询，2017 年一季度我国线下扫码支付交易规模为 0.6 万亿元，2019 年四季度已达到 9.6 万亿元，保持快速发展。

3、以收单服务为基础，积极开发增值服务

长期发展过程中，第三方支付机构积累了大量的小微商户。近年来，随着行业竞争加剧，第三方支付机构在提供更好收单服务的同时，致力于深度挖掘商户价值，在收单服务基础上不断开发信息引流、精准营销、会员管理等增值服务，以更好满足客户需求，从而提供新的盈利增长点。相较于收单服务，增值服务具有更高的毛利率。未来，收单服务的价值将不仅体现为直接带来收单服务收入，还体现为作为流量入口，为增值服务提供客户基础。

4、市场份额进一步向合规经营的头部机构集中

收单业务对第三方支付机构的资金实力、市场营销能力、品牌价值等具有较高的要求，随着行业监管趋严，市场份额进一步向合规经营的头部机构集中。

二、业绩承诺的合理性及可实现性

（一）随着疫情基本得到控制，海科融通当期经营情况逐步改善

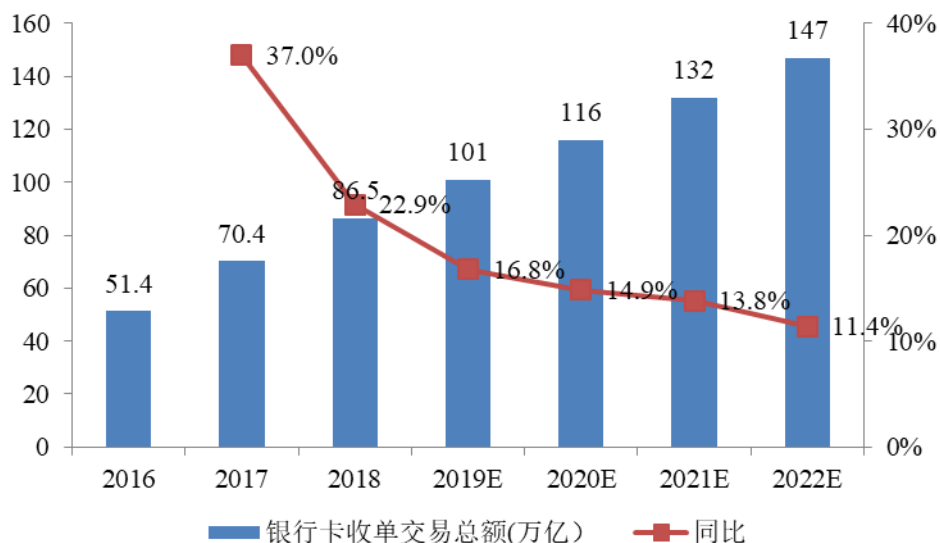
2020 年一季度，海科融通实现扣非后归母净利润 4,403.50 万元，占全年业绩承诺 17,455.82 万元的 25.23%。受疫情影响，一季度的客户拓展工作无法有效开展，同时总交易金额亦有所下滑。随着疫情逐步得到控制，下游社会消费、经济活动逐步复苏，有利于持续带动交易金额增长。陆续复工以来，海科融通客户拓展情况、总交易金额改善，4-5 月累计新增商户数 118.13 万户，较一季度 86.34 万户同比增长 36.82%，5 月单月交易额达 1,757.20 亿元。随着海科融通加大市场营销，不断拓展新商户并带来新的交易量，有利于保障其持续盈利能力。

（二）银行卡收单市场规模保持较快增长，海科融通将随行业共同发展

一段时期以来，我国银行卡发卡量及保有量保持稳定增长。根据中国人民银行官网公布的数据，截至 2019 年底，全国在用发卡数量 84.19 亿张，同比增长 10.82%，近年来保持持续增长态势。在银行卡发卡、持卡量增长的基础上，我国银行卡渗透率持续增加。根据中国人民银行官网公布的数据，2019 年我国银行卡渗透率为 49.43%，接近一半的覆盖率。随着更多人选择银行卡交易，银行卡交易金额、笔数均保持增长，其中银行卡消费业务量的增速更明显，高于存现、取现、转账等业务。2019 年，全国共发生银行卡交易 886.39 万亿元，同比增长 2.32%；其中，银行卡消费业务规模达 117.15 万亿元，同比增长达 26.3%。

中长期来看，随着国民经济持续发展和人民可支配收入的持续提高，社会总消费规模有望保持增长，从而带动银行卡消费量和市场收单交易规模的增加。根据艾瑞咨询预测，2019 年国内收单市场规模预计超百万亿元，未来年度我国银行卡收单的交易总额仍将保持两位数以上的增速。具体如下：

图：2016-2022年我国银行卡收单交易总额



数据来源：艾瑞咨询

经过多年发展，海科融通已积累了大量商户，并与广大商户拓展服务机构保持良好合作关系。随着市场规模持续较快增长，海科融通积极拥抱行业发展，核心收单业务有望保持较快发展，并推动业绩持续增长。此外，随着不断积累商户资源，海科融通基于收单业务所形成的大量数据，可衍生信息引流、精准营销、会员管理等增值服务，提高客户粘性，并不断开发新的盈利增长点。

本次交易，海科融通基于报告期经营业绩的快速发展，在未来年度预测时交易额、收入费率、毛利率等核心指标均保持相对谨慎。综上，海科融通的业绩承诺较为合理，可实现性较强。

三、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：标的资产 2020 年一季度实现净利润 4,403.50 万元，占全年业绩承诺 17,455.82 万元的 25.23%。受疫情影响，海科融通 2020 年一季度新增商户数量、总交易额同比下滑，复工后明显改善。未来，收单服务市场仍将伴随我国小微商户数增长而不断壮大；线上、线下支付场景融合发展，为收单业务带来新的业务机会；第三方支付机构积极开发增值服务，提供新的盈利增长点；随着行业监管趋严，市场份额进一步向合规经营的头部机构集中。随着疫情逐步得到控制，海科融通当期经营情况逐步改善；银行卡收单市场规模保持较快增长，海科收单业务有望随行业保持较快发展。整体来看，海科融通的业绩承诺较为合理，可实现性较强。

问题 12、申请文件显示，1）海科融通的营业成本主要包括分润成本、返现成本、POS 机具摊销成本等，其中分润成本为主要部分。2018 年、2019 年 1-10 月收单服务的营业成本分别为 232,323.15 万元、199,751.82 万元，较 2017 年分别增长 81,796.06 万元、49,224.72 万元，增幅分别为 54.34%、32.70%。2）海科融通主要通过商户拓展服务机构拓展商户，作为激励措施之一，海科融通以低于采购成本的方式将 POS 机具销售给商户拓展服务机构。销售价格低于采购成本的部分，海科融通确认为其他非流动资产，并在未来年度逐年摊销，计入各年营业成本。3）海科融通的营业成本主要包括收单业务成本、其他成本，营业成本=（1-毛利率）×营业收入。请你公司：1）按分润成本、返现成本、POS 机具摊销成本补充披露报告期营业成本的具体情况。2）结合报告期毛利率下滑的原因，各类营业成本的变动趋势，与代理服务商签订商务合同的具体条款，补充披露预测营业成本依据的合理性，以及预测期毛利率保持稳定的合理性。请独立财务顾问、评估师和会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、按分润成本、返现成本、POS 机具摊销成本补充披露报告期营业成本的具体情况
报告期内，海科融通营业成本的具体情况如下表：

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
收单服务成本	199,751.82	232,323.15	150,527.09
其中：分润	167,562.11	187,209.50	132,424.24
返现	20,509.16	30,195.36	-
机具摊销	11,680.55	14,918.29	18,102.85
其他成本	4,846.47	249.83	682.74
营业成本合计	204,598.29	232,572.98	151,209.83

二、结合报告期毛利率下滑的原因，各类营业成本的变动趋势，与代理服务商签订商务合同的具体条款，补充披露预测营业成本依据的合理性，以及预测期毛利率保持稳定的合理性

（一）报告期毛利率下滑原因

报告期内，海科融通各项业务毛利率如下表：

项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
主营业务	18.32%	18.23%	24.27%
其中：收单服务	17.93%	18.21%	24.18%
其他	31.69%	35.06%	39.38%
其他业务	-	-	-

项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
合计	18.32%	18.23%	24.27%

报告期内，海科融通的毛利率分别为 24.27%、18.23%和 18.32%，2018 年较 2017 年毛利率明显下降，2018 年及 2019 年 1-10 月毛利率相对稳定。由于其他业务占比相对较小，报告期毛利率主要受收单服务毛利率影响，收单业务毛利率如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
收单业务收入	243,398.35	284,040.66	198,543.68
收单业务成本	199,751.82	232,323.15	150,527.09
其中：分润	167,562.11	187,209.50	132,424.24
返现	20,509.16	30,195.36	-
机具摊销	11,680.55	14,918.29	18,102.85
分润占收单收入比例（分润率）	68.84%	65.91%	66.70%
返现占收单收入比例（返现率）	8.43%	10.63%	-
机具摊销占收单收入比例	4.80%	5.25%	9.12%
收单业务毛利率	17.93%	18.21%	24.18%

报告期内，分润率相对稳定，最近一期有小幅提高；机具摊销占收单收入的比例逐年下降，主要原因详见前述问题 4 之“三、结合商户拓展服务机构分润、返现等相关激励政策，量化分析分润率对毛利率下降的影响，未来维持毛利率稳定的措施”。

2018 年及 2019 年 1-10 月，海科融通收单业务毛利率相对稳定，较 2017 年明显下降，主要系受 2018 年以来返现成本的影响，最近一年及一期的返现率分别为 10.63%、8.43%。2017 年下半年以来，行业开始出现返现政策；2018 年，海科融通顺应行业变化给予商户拓展服务机构返现。相较于“补贴机具”可在未来期间摊销，返现于当期进入成本，对海科融通当期的影响更为直接。因此，主要受返现成本影响，海科融通 2018 年以来毛利率较 2017 年下滑。

（二）各类营业成本的变动趋势，与代理商签订商务合同的具体条款

海科融通报告期各项收单成本占收单收入的情况如下表

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
收单业务成本/收单收入	82.07%	81.79%	75.82%
分润成本/收单收入	68.84%	65.91%	66.70%
返现成本/收单收入	8.43%	10.63%	-
机具摊销成本/收单收入	4.80%	5.25%	9.12%

由上表，海科融通报告期内分润成本占收单收入的比例相对稳定，最近一期有小幅提高。2018 年，海科融通收单业务新增返现成本，2019 年 1-10 月返现成本占收单收入的比例较

2018 年有所下降。机具摊销成本主要跟各年投放机具的策略、种类、价差等有关，近年来机具采购价格下降，机具摊销成本占收单收入的比例保持下降趋势。

海科融通与商户拓展服务机构签署收单服务协议，约定双方在收单服务中的合作内容、权利义务关系等，商户拓展服务机构主要向海科融通提供特约商户推荐、受理终端布放及维护等服务。双方约定结算成本费率、服务费比例等由海科融通根据市场变化以及营销策略等，不定期以营销政策的形式进行确定或更改，相关政策构成收单服务协议的补充协议。因此，商户拓展服务机构通过执行营销政策，从而对应到各期活动的结算政策、机具价格、付款方式等。营销政策作为一个整体，为了适应当年市场竞争，海科融通会对营销政策进行内部调整，最终体现为分润成本、返现成本和机具摊销成本占比的变动。

以 2019 年下半年对商户拓展服务机构的 MPOS 营销政策为例，营销推广活动中的主要条款如下：

- (1) 终端采购价格为 70 元/台，货款分三期支付，每期为 20 元、20 元、30 元；
- (2) 商户拓展服务机构的结算价为 0.49%-0.52%（根据提货量或交易量有所差异），结算价以上商户拓展服务机构的分成比例为 100%；
- (3) 商户端交易费率：0.53%-0.58%；
- (4) 贷记卡交易连续达标返现规则：① 自开通起 30 个自然日内，贷记卡交易 $\geq$ 1000 元/台，返现 60 元/台；② 自开通起 31-60 个自然日内，贷记卡交易 $\geq$ 5000 元/台，返现 30 元/台；③ 自开通起 61-90 个自然日内，贷记卡交易 $\geq$ 5000 元/台，返现 30 元/台。

（三）预测营业成本、毛利率的合理性

1、海科融通预测营业成本的依据

基于谨慎性考虑，海科融通仅预测 3 年盈利情况，其后进入稳定运营，维持 2022 年运营状态。海科融通的营业成本主要包括收单业务成本、其他成本。

收单业务成本分为 POS 收单成本、MPOS 收单成本、扫码机收单成本，各项收单成本主要由分润、返现和机具摊销成本构成。从营销角度，营销政策作为一个整体，在制定时为了适应当年市场竞争，海科融通会对营销政策进行内部调整，最终体现为分润成本、返现成本和机具摊销成本占比的变动。从管理角度，海科融通关注各期交易额目标的达成，并综合考虑总成本占收入的比例。因此，海科融通采用毛利率的方式预测营业成本。

各项收单成本=（1-毛利率） $\times$ 收单业务收入。随着行业的发展和竞争加剧，对于 POS，毛利率预计会小幅下降；对于 MPOS，2020 年采用历史期三年平均毛利率，未来随着市场竞争毛利率亦会小幅下降；对于扫码机，因其投放市场时间较短，还处于产品市场发展初期，预计未来毛利率会逐渐上升。

其他成本主要为海科融通对外提供相关增值服务的成本，毛利率相对较高；随着市场充

分竞争，此类业务毛利率预计小幅下降。

综上，海科融通未来营业成本预测如下：

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
收单业务成本	241,695.61	267,744.15	310,673.69	344,467.18	344,467.18	344,467.18
毛利率	17.48%	16.69%	16.19%	15.86%	15.86%	15.86%
POS 收单成本	101,156.08	106,690.89	123,847.84	139,601.79	139,601.79	139,601.79
毛利率	12.90%	12.64%	12.39%	12.14%	12.14%	12.14%
MPOS 收单成本	139,845.91	158,716.25	177,912.64	193,124.74	193,124.74	193,124.74
毛利率	20.65%	19.53%	19.14%	18.76%	18.76%	18.76%
扫码机收单成本	693.62	2,337.01	8,913.21	11,740.65	11,740.65	11,740.65
毛利率	-26.53%	-15.00%	4.00%	8.00%	8.00%	8.00%
其他成本	5,677.00	6,288.64	7,317.85	8,151.40	8,151.40	8,151.40
毛利率	31.49%	30.86%	30.24%	29.64%	29.64%	29.64%
营业成本	247,372.61	274,032.79	317,991.54	352,618.58	352,618.58	352,618.58
综合毛利率	17.87%	17.08%	16.57%	16.23%	16.23%	16.23%

2、预测营业成本、毛利率的合理性

海科融通的营业成本采用毛利率的方式进行预测，基于谨慎性考虑，海科融通仅预测 3 年盈利情况，其后进入稳定运营，维持 2022 年运营状态。对营业成本和毛利率预测的合理性分析如下：

(1) 与报告期内的毛利率相比，海科融通预测期毛利率具有合理性

海科融通报告期和预测期的毛利率如下表：

项目	报告期			预测期						
	2017 年	2018 年	2019 年 1-10 月	2019 年 11-12 月	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
综合 毛利率	24.27%	18.23%	18.32%	15.80%	17.87%	17.08%	16.57%	16.23%	16.23%	16.23%

与报告期的毛利率相比，海科融通预测期 2020-2022 年的毛利率缓慢下降，相对谨慎。

2020 年以来，海科融通通过精筛、谈判，硬件的采购价格进一步下降。同时，海科融通在可控范围内进行营销政策调整，以提升竞争优势、扩大市场占有率，降低疫情对当期的影响，努力保障 2020 年预测的机具投放量、新增商户数、交易金额等指标达成。

未来经营期间，海科融通将充分采取措施控制内部运营和前端展业成本，在营销政策制定时充分考量对收益、成本的影响，并在现有业务基础上积极通过“去终端”、码交易等方式控制成本上涨。预测期，毛利率保持小幅下降具有合理性。

综上，营业成本、毛利率预测具有合理性。

(2) 与同行业可比公司相比，海科融通预测期的营业成本和毛利率具有合理性

海科融通和同行业可比公司的毛利率情况如下表：

可比公司	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
拉卡拉	55.07%	44.67%	44.24%					
汇付天下	32.85%	27.40%	26.75%					
仁东控股	18.85%	18.60%	15.81%					
新大陆	32.83%	28.57%	32.98%					
新国都	38.00%	31.58%	27.75%					
亚联发展	26.92%	34.63%	32.57%					
平均值	34.09%	30.91%	29.99%					
海科融通	24.27%	18.23%	17.87%	17.08%	16.57%	16.23%	16.23%	16.23%

注：可比公司数据来自其公告的年报，海科融通来自其盈利预测，下同

海科融通以收单业务为主，与可比公司相比毛利率水平相对较低，具体分析详见前述问题 4 之“二、进一步补充披露海科融通报告期毛利率低于可比行业可比上市公司相近业务的毛利率的原因及合理性”。2017-2019 年各年，同行业可比公司的毛利率平均值呈下降趋势，海科融通变动趋势与行业平均水平相符。预测期，海科融通综合毛利率预测结果较 2019 年逐年下降，相对谨慎合理。

整体考虑同行业可比公司总成本费用占营业收入的比例，具体如下表所示：

可比公司	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
拉卡拉	83.90%	86.80%	81.64%					
汇付天下	86.44%	86.49%	86.27%					
仁东控股	99.35%	94.70%	97.35%					
新大陆	85.07%	90.39%	89.25%					
新国都	94.63%	91.98%	91.85%					
亚联发展	99.70%	87.32%	89.22%					
平均值	91.52%	89.61%	89.26%					
海科融通	93.52%	93.87%	92.33%	93.70%	93.48%	93.21%	93.21%	93.21%

注：总成本费用=营业成本+期间费用

2017-2019 年，海科融通毛利率低于同行业可比上市公司的毛利率，同时其期间费用率亦低于行业水平，营业成本、期间费用加总的总成本费用占营业收入的比例与行业平均水平相近，具有合理性。预测期，海科融通总成本费用占营业收入的比例逐年下降，符合行业平均水平的变动趋势，具有合理性。

综上，海科融通预测的营业成本、毛利率具有合理性。

三、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：海科融通收单业务的成本主要包括分润、返现和机具摊销。2018 年及 2019 年 1-10 月，海科融通收单业务毛利率相对稳定，较 2017 年明显下降，主要系受

2018 年以来返现政策的影响，新增返现成本。海科融通报告期内分润成本占收单收入的比例相对稳定，最近一期有小幅提高；2018 年，海科融通收单业务新增返现成本，2019 年 1-10 月返现成本占收单收入的比例较 2018 年有所下降。机具摊销成本主要跟各年投放机具的策略、种类、价差等有关，近年来机具采购价格下降，机具摊销成本占收单收入的比例保持下降趋势。商户拓展服务机构通过执行海科融通不定期发布的营销政策，从而对应到各期活动的结算政策、机具价格、付款方式等。海科融通的营业成本采用毛利率的方式进行预测，基于谨慎性考虑，海科融通仅预测 3 年盈利情况，其后进入稳定运营，维持 2022 年运营状态。预测期，毛利率保持逐年下降；同时总成本费用占营业收入的比例逐年下降，符合行业平均水平的变动趋势。综上，海科融通预测的营业成本、毛利率具有合理性。

问题 13、请你公司：1）补充披露海科融通报告期各项期间费用率情况及结合营业收入情况，分析费用率变动的合理性。2）结合海科融通报告期各期间费率的变化情况和同行业可比公司期间费用率情况，补充披露预测期海科融通各期间费用预测的具体依据及合理性。请独立财务顾问、评估师和会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、补充披露海科融通报告期各项期间费用率情况及结合营业收入情况，分析费用率变动的合理性。

报告期内，海科融通各项期间费用及其占营业收入比例如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月		2018 年		2017 年	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	11,739.21	4.69%	12,258.34	4.31%	13,243.74	6.63%
管理费用	6,728.13	2.69%	7,809.27	2.75%	5,988.84	3.00%
研发费用	6,922.47	2.76%	7,949.15	2.79%	7,340.34	3.68%
财务费用	-213.37	-0.09%	6,394.20	2.25%	8,947.25	4.48%
合计	25,176.43	10.05%	34,410.97	12.10%	35,520.17	17.79%
营业收入	250,493.57	100.00%	284,425.35	100.00%	199,669.85	100.00%

报告期内，海科融通期间费用率分别为 17.79%、12.10%及 10.05%，整体呈下降趋势。

（一）销售费用率

报告期内各期，海科融通的销售费用分别为 13,243.74 万元、12,258.34 万元及 11,739.21 万元，占营业收入的比例分别为 6.63%、4.31%及 4.69%。销售费用主要为销售活动相关的职工薪酬、物业租赁费、业务招待费等。海科融通主要采取代理模式拓展商户，在全国设有 35 家分公司，通过分公司与各地的商户拓展服务机构建立合作关系，并通过商户

拓展服务机构拓展各地区的商户。2018 年，海科融通销售费用及占比较 2017 年有所下降，主要系销售人员有所减少，同时业务提成、奖金机制有所调整。随着营收规模的增长，海科融通销售费用占营业收入的比例整体有所下降。

（二）管理费用率

报告期内各期，海科融通管理费用分别为 5,957.23 万元、7,701.01 万元及 6,644.79 万元，占营业收入的比例分别为 3.00%、2.75%及 2.69%。管理费用主要为管理活动相关的职工薪酬、业务招待费等。随着营收规模的增长，海科融通管理费用规模保持增长，但占营业收入的比例保持下降。2018 年，海科融通管理费用同比增长 30.40%，低于营业收入增幅 42.45%，管理费用的增长得到了较好的控制。报告期内，海科融通管理费用的变动主要系职工薪酬变动所致，职工薪酬的变动主要系海科融通调整职工人数和薪酬结构所致。

（三）研发费用率

报告期内各期，海科融通研发费用分别为 7,340.34 万元、7,949.15 万元及 6,922.47 万元，占营业收入的比例分别为 3.68%、2.79%及 2.76%。研发费用主要为研发活动相关的职工薪酬、网络信息费、技术咨询服务费等。海科融通商户数量较多，商户每天所产生的的交易数据均需在其运营系统中进行储存、计算和处理，数据量较大。日常经营中，海科融通需要保持运营系统的安全、高效，并随着市场变化不断提高运营效率。一方面，随着商户数量、交易金额的增长，海科融通研发费用保持增长。另一方面，由于前期研发相关投入较多，后期随着营业收入增加，研发人员和其他相关投入的增长低于营业收入的增长，从而研发费用占营业收入的比例有所下降。

（四）财务费用率

报告期内各期，海科融通财务费用分别为 8,947.25 万元、6,394.20 万元及-213.37 万元，占营业收入的比例分别为 4.48%、2.25%及-0.09%。财务费用主要包括利息支出、利息收入和银行手续费及其他。报告期内，海科融通财务费用下降的主要原因系 2017 年、2018 年银联还未提供标准化的“实时到账”服务，第三方支付机构为了向商户提供该类服务，需向银行或银联支付额外的手续费。随着行业内该业务需求的日益增加，“实时到账”服务已逐步成为银联提供的标准化服务，不再单独向支付机构收费。受此影响，海科融通 2019 年 1-10 月发生的银行手续费及其他大幅下降。报告期内，海科融通营业收入保持增长，随着财务费用规模的下降，其占营业收入的比例相应下降。

综上，海科融通报告期内期间费用及其占营业收入比例的变动情况符合其经营实际，变动具有合理性。

二、结合海科融通报告期各期间费用率的变化情况和同行业可比公司期间费用率情况，补充披露预测期海科融通各期间费用预测的具体依据及合理性。

(一) 可比公司期间费用率情况

海科融通属于“第三方支付行业”，综合考虑可比公司的主营业务类型，选取拉卡拉、汇付天下等6家上市公司作为可比公司，在计算期间费用率时采用其2017-2019年年报数据。具体如下：

1、销售费用率

销售费用率对比情况			
可比公司	2019 年	2018 年	2017 年
拉卡拉	14.57%	20.34%	24.08%
汇付天下	5.44%	4.08%	5.50%
仁东控股	2.07%	1.93%	2.13%
新大陆	3.95%	3.68%	3.98%
新国都	5.48%	5.91%	9.18%
亚联发展	7.19%	6.37%	6.34%
平均值	6.45%	7.05%	8.54%
海科融通	4.45%	4.31%	6.63%

注：海科融通 2019 年数据中，1-10 月采用实际数，11-12 月为其盈利预测数，下同。

2017-2019 年，海科融通销售费用率处于同行业可比公司销售费用率范围内，低于可比公司平均值，主要原因系不同公司在业务结构、会计处理上存在差异。例如，根据拉卡拉披露的招股说明书，其将给予商户拓展服务机构的营销推广费确认为销售费用，海科融通将其确认为成本。将拉卡拉剔除后，可比公司 2017-2019 年的销售费用率平均值分别为 5.43%、4.39%和 4.83%，海科融通同期销售费用率为 6.63%、4.31%和 4.45%，较为接近，变动趋势相符。

2、管理费用（含研发费用）率

管理费用（含研发费用）率对比情况			
可比公司	2019 年	2018 年	2017 年
拉卡拉	11.44%	9.26%	13.90%
汇付天下	7.06%	9.06%	12.50%
仁东控股	8.29%	7.57%	9.59%
新大陆	18.73%	15.10%	13.70%
新国都	13.79%	15.37%	21.14%
亚联发展	13.53%	14.26%	17.34%
平均值	12.14%	11.77%	14.69%
海科融通	5.71%	5.54%	6.68%

2017-2019 年，海科融通管理费用（含研发费用）率与同行业可比公司相比较低。一方

面，海科融通商户拓展采用代理模式，因此相对直营模式而言管理费用较少。另一方面，不同公司在业务结构、会计处理上存在差异，海科融通收单业务收入占比较高，可比公司尚有其他非支付业务。因此，海科融通管理费用（含研发费用）率与同行业可比公司相比较低具有合理性

3、财务费用率

财务费用率对比情况			
可比公司	2019 年	2018 年	2017 年
拉卡拉	-0.13%	1.87%	1.00%
汇付天下	0.51%	0.75%	1.29%
仁东控股	2.81%	3.80%	6.48%
新大陆	-0.45%	0.18%	0.22%
新国都	0.33%	2.28%	2.32%
亚联发展	1.07%	1.32%	2.94%
平均值	0.69%	1.70%	2.37%
海科融通	0.04%	2.25%	4.48%

2017-2019 年，海科融通财务费用率处于同行业可比公司财务费用率范围内，与同行业平均值均呈下降趋势。各家公司的业务结构、经营规模存在差异，从而在实际经营中对资金的需求情况、筹资情况等亦存在差异。

整体来看，海科融通的期间费用率低于行业水平，同时其毛利率亦低于行业水平，营业成本、期间费用加总的总成本费用占营业收入的比例与行业平均水平相近，具体详见前述问题 12。因此，海科融通的期间费用率水平具有合理性。

（二）预测期海科融通各期间费用预测的具体依据及合理性

1、预测期海科融通各期间费用预测的具体依据

（1）销售费用预测依据

海科融通的销售费用主要包括职工薪酬、折旧及摊销费用、物业租赁费、业务宣传费、业务招待费等费用。海科融通本次盈利预测主要根据各项费用的性态和变动情况，按下述情况分别预测各项费用：对于职工薪酬，根据未来人员规划和薪资水平综合考虑，整体增幅按 10%-5%进行测算；对于折旧及摊销费用，参考历史期水平进行测算；对于物业租赁费，根据已签署的物业合同，增幅按 3%进行测算；对于业务宣传费、业务招待费等费用，根据费用性态按其占预测营业收入的一定比例进行测算。综上，海科融通未来销售费用预测如下：

单位：万元

项目	2019 年 11-12 月	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
职工薪酬	411.14	9,302.74	9,767.88	10,256.27	10,256.27	10,256.27
折旧及摊销费用	19.19	115.12	115.12	115.12	115.12	115.12
物业租赁费	278.56	1,328.24	1,368.09	1,409.13	1,409.13	1,409.13
业务宣传费、业务招待费等费用	960.14	3,965.91	4,573.95	5,051.51	5,051.51	5,051.51
销售费用合计	1,669.03	14,712.01	15,825.04	16,832.03	16,832.03	16,832.03
销售费用率	3.29%	4.45%	4.15%	4.00%	4.00%	4.00%

(2) 管理费用预测依据

海科融通的管理费用主要包括职工薪酬、折旧及摊销费用、物业租赁费、网络信息费、通讯费等费用。海科融通本次盈利预测主要根据各项费用的性态和变动情况，按下述情况分别预测各项费用：对于职工薪酬，根据未来人员规划和薪资水平综合考虑，整体增幅按 5% 进行测算；对于折旧及摊销费用，参考历史期水平进行测算；对于物业租赁费，根据已签署的物业合同，增幅按 3% 进行测算；对于网络信息费、业务招待费等费用，根据费用性态按其占预测营业收入的一定比例进行测算。综上，海科融通未来管理费用预测如下：

单位：万元

项目	2019 年 11-12 月	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
职工薪酬	378.07	4,657.45	4,890.32	5,134.84	5,134.84	5,134.84
折旧及摊销费用	18.67	270.35	270.35	270.35	270.35	270.35
物业租赁费	43.10	290.69	299.41	308.39	308.39	308.39
网络信息费、通讯费等费用	389.01	2,941.38	3,392.35	3,746.54	3,746.54	3,746.54
管理费用合计	828.85	8,159.87	8,852.43	9,460.12	9,460.12	9,460.12
管理费用率	1.63%	2.47%	2.32%	2.25%	2.25%	2.25%

(3) 研发费用预测依据

海科融通的研发费用主要包括职工薪酬、折旧及摊销费用、网络信息费等费用。海科融通本次盈利预测主要根据各项费用的性态和变动情况，按下述情况分别预测各项费用：对于职工薪酬，根据未来人员规划和薪资水平综合考虑，整体增幅按 5% 进行测算；对于折旧及摊销费用，参考历史期水平进行测算；对于网络信息费等费用，根据费用性态按其占预测营业收入的一定比例进行测算。综上，海科融通未来研发费用预测如下：

单位：万元

项目	2019 年 11-12 月	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
职工薪酬	2,007.32	7,165.16	7,523.42	7,899.59	7,899.59	7,899.59

项目	2019 年 11-12 月	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
折旧及摊销费用	107.63	446.93	446.93	446.93	446.93	446.93
网络信息费等费用	701.35	3,536.27	4,078.44	4,504.26	4,504.26	4,504.26
研发费用合计	2,816.30	11,148.36	12,048.79	12,850.78	12,850.78	12,850.78
研发费用率	3.00%	3.37%	3.16%	3.05%	3.05%	3.05%

(4) 财务费用预测依据

海科融通的财务费用主要包括利息支出、银行手续费及其他。海科融通本次盈利预测主要根据各项费用的性态和变动情况，按下述情况分别预测各项费用：对于利息支出，根据借款合同和还款计划进行测算；对于银行手续费及其他，主要为日常财务转账等费用，相对较少。综上，海科融通未来财务费用预测如下：

单位：万元

项目	2019 年 11-12 月	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
利息支出	327.29	1,589.22	1,589.22	565.50	565.50	565.50
银行手续费及其他	4.43	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
财务费用合计	331.72	1,609.22	1,609.22	585.50	585.50	585.50
财务费用率	0.65%	0.49%	0.42%	0.14%	0.14%	0.14%

2、预测期海科融通各期间费用预测的合理性

(1) 与报告期内的期间费用相比，海科融通预测期的期间费用具有合理性

海科融通报告期和预测期的期间费用情况如下：

项目	报告期				预测期					
	2017 年	2018 年	2019 年 1-10 月	2019 年 11-12 月	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
销售费用率	6.63%	4.31%	4.69%	3.29%	4.45%	4.45%	4.15%	4.00%	4.00%	4.00%
管理费用率	3.00%	2.75%	2.69%	1.63%	2.48%	2.47%	2.32%	2.25%	2.25%	2.25%
研发费用率	3.68%	2.79%	2.76%	3.00%	3.23%	3.37%	3.16%	3.05%	3.05%	3.05%
财务费用率	4.48%	2.25%	-0.09%	0.65%	0.04%	0.49%	0.42%	0.14%	0.14%	0.14%
期间费用率	17.79%	12.10%	10.05%	8.57%	10.20%	10.78%	10.05%	9.44%	9.44%	9.44%

注：预测期数据取自海科融通的盈利预测

由上表，报告期内海科融通的期间费用率整体呈下降趋势。在本次盈利预测时，销售费用、管理费用及研发费用中的职工薪酬、物业租赁费保持一定增幅，折旧及摊销费用根据历史期水平进行测算，其他费用根据费用性态按其占预测营业收入的一定比例进行测算。财务费用中，根据借款合同和还款计划测算利息支出，并适当考虑一定的银行手续费。整体来看，期间费用的预测依据、过程较为合理。从预测结果来看，2020 年期间费用率较 2019 年有所增长，之后随着收入规模的扩大有小幅下降，相对谨慎合理。

(2) 与同行业可比公司相比，海科融通预测期的期间费用具有合理性

海科融通和同行业可比公司期间费用率情况如下：

可比公司	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
拉卡拉	38.97%	31.47%	25.88%					
汇付天下	19.29%	13.89%	13.02%					
仁东控股	18.20%	13.30%	13.16%					
新大陆	17.90%	18.96%	22.23%					
新国都	32.63%	23.56%	19.60%					
亚联发展	26.62%	21.95%	21.79%					
平均值	25.60%	20.52%	19.28%					
海科融通	17.79%	12.10%	10.20%	10.78%	10.05%	9.44%	9.44%	9.44%

由上表，2017-2019 年海科融通的期间费用率呈下降趋势，与行业平均水平的变动趋势相符，具有合理性。整体来看，海科融通期间费用率低于行业水平，同时毛利率亦低于行业水平，其营业成本、期间费用加总的总成本费用占营业收入的比例与行业平均水平相近，具有合理性。预测期，海科融通期间费用率整体呈小幅下降趋势，符合行业近年来的变动趋势，具有合理性。

三、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：报告期内，海科融通期间费用率分别为 17.79%、12.10%及 10.05%，整体呈下降趋势；各期间费用的变动情况符合其经营实际，具有合理性。整体来看，海科融通的期间费用率低于行业水平，同时其毛利率亦低于行业水平，营业成本、期间费用加总的总成本费用占营业收入的比例与行业平均水平相近，具有合理性。在本次盈利预测时，销售费用、管理费用及研发费用中的职工薪酬、物业租赁费保持一定增幅，折旧及摊销费用根据历史期水平进行测算，其他费用根据费用性态按其占预测营业收入的一定比例进行测算；财务费用中，根据借款合同和还款计划测算利息支出，并适当考虑一定的银行手续费。期间费用的预测依据、过程较为合理，预测期海科融通的期间费用率呈小幅下降趋势，符合行业近年来的变动趋势，具有合理性。

问题 14、申请文件显示，报告期内，海科融通与关联方存在接受劳务、提供服务以及资金拆借等关联交易。请你公司补充披露关联交易的必要性，并结合市场可比价格，补充披露关联交易定价的公允性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、关联交易的必要性和公允性

（一）购买商品、接受劳务的关联交易

单位：万元

关联方	关联交易内容	2019 年 1 月-10 月	2018 年	2017 年
支付通	采购 POS 机具	-	-	10,455.99
支付通	接受劳务	-	-	17.45
上海尤恩	代理商分润	56,553.09	39,203.52	7,358.40
合计		56,553.09	39,203.52	17,831.84

注：2017 年，海科融通与支付通共发生 POS 机具采购交易金额 10,455.99 万元，其中：2016 年到货 2017 年取得发票金额 10,252.49 万元，2017 年到货 2017 年取得发票金额 203.50 万元。

1、与支付通关联交易的必要性及公允性

支付通原系海科融通子公司，主要负责 POS 机具的生产采购。2016 年 1 月，海科融通与北京润丰财富投资中心（有限合伙）签署《转让协议》，转让其持有的支付通 100% 股权。由于支付通曾是海科融通子公司且具备 POS 机具生产经营资质，2017 年以前海科融通主要从支付通采购 POS 机具，形成关联交易。2017 年后，POS 机具产品更新迭代加快，支付通逐渐不再满足海科融通对 POS 机具研发、设计的要求，同时为了避免持续关联交易，海科融通终止了与支付通的关联采购，开始向非关联 POS 机具商采购。

2017 年，海科融通主要向支付通采购 MPOS 机具。MPOS 机具具有定制化特点，采购价格受开发功能、硬件设计等因素的影响而有一定差异，导致海科融通采购价格存在一定波动。2017 年，海科融通从支付通和非关联方之间采购的 MPOS 机具的价格对比如下：

产品类别	采购价格区间	供应商
MPOS	94-120 元	支付通
	95-105 元	非关联方

由上述采购价格对比可知，海科融通自支付通采购 POS 机具的价格与非关联采购价格基本相当，采购价格相对公允。

此外，支付通 2017 年尝试开展商户拓展服务，海科融通作为第三方支付机构向其支付分润款，交易费用主要参考当时市场平均收费水平协商确定，相对公允。由于支付通业务、人员的调整，该业务未持续开展，双方仅产生关联交易 17.45 万元。

2、与上海尤恩关联交易的必要性和公允性

报告期内，上海尤恩为海科融通的控股子公司，本次交易评估基准日后已将其剥离。经营管理上，海科融通将上海尤恩视为一般商户拓展服务机构进行业绩考核，主要由其管理层主导开展商户拓展工作，双方参考市场同类交易的分润水平确定分润比例，交易定价公允。报告期内，海科融通向上海尤恩采购的商户拓展服务金额分别为 7,358.40 万元、39,203.52

万元和 56,553.09 万元，随着上海尤恩商户拓展力度和数量的快速增加，海科融通向上海尤恩支付的分润金额上升。

海科融通与商户拓展服务机构的交易定价取决于合作模式。海科融通与上海尤恩的合作中，POS 机具由上海尤恩采购并推广，市场推广政策也由上海尤恩制定，商户签约费率由上海尤恩与商户协商确定，海科融通与上海尤恩则按照约定的结算成本费率进行结算，交易手续费分润=（商户签约费率-结算成本费率）×交易金额，即：在商户签约费率一定的情况下，结算成本费率越高，海科融通向商户拓展服务机构支付的分润金额越低。报告期内，上海尤恩及同类合作模式的非关联方主要执行的结算成本费率对比如下：

供应商	借记卡		贷记卡	
	标准类	优惠类	标准类	优惠类
非关联方	0.41%，上限 18 元	0.33%，上限 15 元	0.4600%-0.5125%	0.4100%-0.4125%
上海尤恩	0.41%，上限 18 元	0.33%，上限 15 元	0.5025%	0.4025%

注：除标准类和优惠类商户，收费标准还包括特计类和减免类。因特计类和减免类交易金额小，上表未对比。

根据上述对比，海科融通与上海尤恩及其他非关联方约定的结算成本费率基本相当。其中，借记卡结算成本费率与其他同类机构保持一致；贷记卡结算成本费率中，标准类商户结算成本费率处于中等水平，优惠类商户结算成本费率略低于其他同类机构，主要系上海尤恩交易规模大，海科融通给予其一定优惠。因此，海科融通与上海尤恩的交易具有公允性。

（二）销售商品、提供劳务的关联交易

单位：万元

关联方	交易内容	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
众信金融	提供服务	-	-	724.56
融通互动	提供服务	2,179.25	-	-
合计		2,179.25	-	724.56

1、与众信金融关联交易的必要性及公允性

众信金融原系海科融通控股子公司，海科融通持股 80%，2016 年 9 月，海科融通将其持有的众信金融的全部股权转让给第三方河南聚鑫能源科技股份有限公司。众信金融主要经营互联网借贷业务。2017 年，海科融通曾为其提供软件平台开发服务，同时为其进行资金托管结算。该资金托管业务中，双方参考收单业务结算成本费率（约 0.41%-0.51%），并综合考虑海科融通的工作内容、工作难度等协商定价，最终确定海科融通收取交易金额的 0.4% 作为服务费。因此，海科融通与众信金融之间的交易具有公允性。

2、与融通互动关联交易的必要性及公允性

融通互动系海科融通股东传艺空间的全资子公司，主要从事互联网信息技术服务。2019

年 1-10 月，海科融通与融通互动产生关联交易 2,179.25 万元，主要为双方通过合作为保险公司、保险代理机构提供引流服务，海科融通收取服务费。海科融通与融通互动之间及融通互动对外的结算金额比较情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月（含税）
海科融通从融通互动收取的结算金额	2,310.00
融通互动对外收取的结算金额	2,431.62
差异金额	121.62

由上表可知，融通互动对外收取的结算金额为 2,431.62 万元，向海科融通结算的金额为 2,310.00 万元，实际收取的结算差额为 121.62 万元。考虑到海科融通为流量入口、在合作中占据主导地位，融通互动仅从技术上协助引流，海科融通取得结算金额的主要部分具有合理性。双方根据友好合作协商定价，交易定价公允。

为避免关联交易，海科融通已与融通互动签署《技术服务协议合作终止协议书》，双方已于 2020 年 4 月 30 日正式终止此前签署的《技术服务协议》。未来，海科融通将加大增值业务的拓展力度，加强与保险公司、保险代理机构的直接合作，进一步提升盈利能力。

（三）关联租赁情况

报告期内，海科融通关联租赁情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
北京大行基业房地产开发有限公司	房屋	-	-	144.82
北京大行基业物业管理有限公司	物业费	-	9.07	10.60
合计		-	9.07	155.42

2017 年初及以前年度，公司主要办公地点位于海淀区人民大学北路 33 号院 1 号楼大行基业大厦，海科融通与北京大行基业房地产开发有限公司及北京大行基业物业管理有限公司签订房屋租赁相关协议，房屋租金为每天每建筑平米人民币 3-3.2 元，房屋物业管理费为每天每建筑平米人民币 0.8-1.0 元。大行基业大厦建成时间较早，装修等配套设施陈旧，对外出租的房屋价格相对较低，上述价格系根据房屋实际情况及周边市场平均价格协商确定，具有公允性。

2018 年，海科融通将其位于海南陵水县的客服中心的物业服务交由北京大行基业物业管理有限公司海南分公司承担。根据双方协议约定，物业费标准为每月每平米 5 元，房屋建筑面积 1,511.94 平方米，每年应交纳物业费 9.07 万元。上述物业服务费参考市场可比价格确定，具有公允性。

（四）关联担保情况

报告期内，海科融通作为担保方的关联担保情况如下：

单位：万元

被担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	报告期末是否已经履行完毕
支付通	820.00	2016/6/19	2018/6/18	是

报告期内，海科融通曾作为担保方为支付通借款提供担保，相应担保已经履行完毕。

报告期内，海科融通作为被担保方的关联担保情况如下：

单位：万元

被担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	目前是否已经履行完毕
海淀科技	900.00	2016/4/9	2018/4/9	是
海淀科技	2,100.00	2016/5/29	2018/5/29	是
海淀科技	2,000.00	2015/8/20	2017/8/20	是
海淀国投集团	5,000.00	2018/9/21	2019/9/20	是
海淀科技	8,000.00	2018/1/19	2019/1/18	是
海淀科技	7,000.00	2018/12/5	2019/12/4	是
海淀科技	7,000.00	2018/12/5	2019/12/4	是
海淀科技	8,000.00	2019/1/15	2020/1/14	是
海淀国投集团	5,000.00	2018/9/21	2019/9/20	是
海淀科技	6,000.00	2019/1/29	2020/1/28	是
海淀科技	7,000.00	2019/7/8	2020/7/7	否
海淀科技	7,000.00	2019/11/30	2021/11/29	否
海淀科技	8,000.00	2019/1/22	2021/1/21	否
海淀国投集团	5,000.00	2019/9/21	2021/9/20	否

报告期内，海科融通对外借款主要由海淀科技和海淀国投集团提供担保。截至本回复签署日，尚未到期的担保余额为 27,000.00 万元。

报告期内，海科融通系海淀科技和海淀国投集团下属企业，相关担保由股东方统一协调安排，均未单独约定担保费用。

（五）关联方资金拆借

报告期内，海科融通关联方资金拆借情况参见本回复之“问题 6/二、列表补充披露海科融通进行资金拆借的具体情况，包括但不限于起始日期、期限、利率、相关占用费计算的准确性等，比对同期银行利率情况，补充披露关联交易作价的公允性”。

二、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：报告期内，海科融通与关联方存在接受劳务、提供服务以及资金

拆借等关联交易，相关交易主要为满足海科融通生产经营需要，具有必要性；定价主要参考市场同类交易，相对公允。

问题 15、申请文件显示，1) 2017 年 2 月海科融通以 11,025 万元的价格收购上海尤恩 70% 股权，目前仍有部分款项尚未支付。2) 上海尤恩系海科融通商户拓展服务机构，是报告期内海科融通第一大供应商。3) 本次交易前，海科融通与上海尤恩原股东协商终止收购事项，原股东分期退回海科融通前期已支付的股权收购款。2020 年 4 月，上海尤恩完成工商变更登记手续。请你公司补充披露：1) 上海尤恩的主营业务，以及除海科融通外，报告期内是否存在其他客户。2) 终止收购后海科融通是否仍与上海尤恩开展合作，对海科融通商户拓展的影响。3) 上海尤恩报告期内的主要财务数据，以及以 2016 年的收购价格向原股东转回股权的合理性。4) 与原股东约定的分期退回股权收购款的安排以及是否已按约履行。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、上海尤恩的主营业务，以及除海科融通外，报告期内是否存在其他客户

上海尤恩的主营业务为商户拓展服务，为银行卡收单等第三方支付机构提供商户拓展服务。报告期内，上海尤恩作为海科融通的控股子公司，其主要收入来自于为海科融通提供商户拓展服务，其他交易产生的收入金额较小。2017 年，上海尤恩其他交易产生收入 1,491.37 万元，主要系其当时存在为其他机构提供少量商户拓展服务的情况。2019 年，上海尤恩其他交易产生收入 421.63 万元，主要系其结合自身业务特点开展增值业务所致。

单位：万元

项目	2019 年 1-10 月		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
与海科融通交易产生的收入	56,553.09	99.26%	39,203.52	99.81%	7,358.40	83.15%
其他交易产生的收入	421.63	0.74%	76.56	0.19%	1,491.37	16.85%
合计	56,974.72	100.00%	39,280.08	100.00%	8,849.77	100.00%

二、终止收购后海科融通是否仍与上海尤恩开展合作，对海科融通商户拓展的影响

(一) 终止收购后，双方的业务合作协议仍继续执行

自 2020 年 1 月签订相关终止收购协议以来，海科融通与上海尤恩仍处于正常合作中。根据海科融通与上海尤恩签署的《收单业务拓展合作协议》：“在本协议约定的有效期届满前 30 日内，双方均未以书面形式送达对方希望终止本协议的，视为双方同意续展本协议的有效期限，续展有效期限为一年，续展次数不限”。截至目前，合作协议已续展至 2020 年

12 月 31 日，双方合作情况良好。未来，海科融通将继续与上海尤恩开展正常的业务合作，不会对海科融通的商户拓展造成重大不利影响。

（二）海科融通承担银行卡收单核心业务，上海尤恩业务开展依托于第三方支付机构

根据中国银行业监督管理委员会制定的《银行卡收单第三方服务机构管理办法（实行）》等相关规定，与商户签订受理协议和受理银行卡的资金结算等收单核心业务不得对外委托，商户拓展服务机构主要提供商户拓展与服务、终端布放与维护、交易接入等收单非核心业务。因此，商户拓展服务机构的业务开展必须依托于第三方支付机构。

海科融通与上海尤恩的合作中，上海尤恩负责商户推荐、培训及维护等专业化外包服务，并向商户提供 POS 机具；海科融通则负责主密钥生成和管理、商户入网审核、商户交易资金清结算、对账及差错处理等核心业务，同时负责将收单相关的支付应用软件和 POS 机具向中国银联报备。商户接入海科融通的交易清算系统后，商户拓展服务机构引导商户切换收单机构的成本较高。因此，在双方正常合作的情况下，为了维护自身业务的稳定，上海尤恩不会轻易改变合作机构，其推荐的存量商户也不会快速流失。

（三）海科融通与上海尤恩已建立良好合作关系，具备持续合作基础

海科融通收购上海尤恩后，海科融通主要在业务发展战略、产品品牌、资金等方面对上海尤恩提供指导与支持。经营管理上，海科融通将上海尤恩视为一般商户拓展服务机构进行业绩考核，主要由其管理层主导开展商户拓展工作，双方参考市场同类交易的分润水平协商确定分润比例。长期以来，双方坚持市场化、公允公平地合作模式，海科融通与上海尤恩及其管理层建立了良好的合作关系，为双方长期合作奠定了基础，不会因本次终止收购而对双方的合作关系造成重大不利影响。

（四）海科融通公信力高、行业声誉好，构建了商户拓展的核心竞争力

第三方支付机构作为资金清结算环节中的核心机构，较高的信用基础有利于其业务的开发拓展。海科融通作为海淀区国资委实际控制的第三方支付机构，股东实力强大，经营管理稳健，在用户中具有较高的公信力，行业声誉良好。本次交易完成后，海科融通成为翠微股份子公司，品牌信誉、市场影响力以及资金实力将进一步提高。较高的公信力和良好的行业声誉更有利于海科融通及商户拓展机构开展商户拓展工作，系海科融通核心竞争力之一。

上海尤恩作为行业内规模较大的商户拓展机构，更需要选择公信力高、声誉好的第三方支付机构进行合作，以保持其业务的稳定性。综合考虑海科融通的良好资质和双方过往的合作关系，上海尤恩亦不会轻易放弃与海科融通的合作。实际上，自终止收购以来，双方一直

持续开展业务往来。

（五）海科融通深耕支付领域多年，与诸多商户拓展机构保持合作

海科融通自成立以来深耕支付领域，目前已经积累十余年行业经验，凭借较强的资本实力和高效的线下执行团队，海科融通建立了从线下到线上的全渠道布局。海科融通注重与商户拓展服务机构的良好关系，针对性地推出了“海科地推特训营”“渠道特训营”等不间断培训，与商户拓展服务机构之间已逐渐形成一种“共生、共赢、共同成长”的良好关系。除上海尤恩外，2019 年下半年，海科融通与两家大型商户拓展服务机构签订合作协议，进一步扩大与行业内规模较大的供应商合作，有利于海科融通交易规模增长。随着本次交易完成，海科融通资本实力、品牌影响力进一步提升，有利于其制定更加灵活的市场策略和营销推广活动，充分调动各商户拓展服务机构的积极性，不断提升商户数量。

三、上海尤恩报告期内的主要财务数据，以及以 2016 年的收购价格向原股东转回股权的合理性

（一）上海尤恩报告期内的主要财务数据

报告期内，上海尤恩的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019.10.31	2018.12.31	2017.12.31
总资产	8,182.05	7,933.15	3,451.50
总负债	15,545.79	12,132.27	5,880.65
净资产	-7,363.74	-4,199.11	-2,429.15
项目	2019 年 1-10 月	2018 年	2017 年
营业收入	56,974.72	39,280.08	8,849.77
营业成本	55,789.56	37,229.80	10,323.75
利润总额	-3,164.63	-1,769.96	-4,211.24
净利润	-3,164.63	-1,769.96	-4,211.24
经营活动产生的现金流量净额	52.18	178.56	283.42
投资活动产生的现金流量净额	-100.06	-41.58	-133.52
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	-575.99

注：上海尤恩财务数据业经大华会所审计。

（二）以 2016 年的收购价格向原股东转回股权的合理性

2016 年 11 月 28 日，海科融通以 11,025.00 万元的价格（整体估值 15,750.00 万元）

收购上海尤恩 70%股权，并于 2017 年 2 月完成了工商变更，上海尤恩成为海科融通控股子公司。2020 年 1 月 10 日，海科融通与原交易对方签署终止协议，约定“原协议全部于 2020 年 1 月 10 日解除，自解除之日起，原协议约定的权利、义务全部终止；同时，各方恢复权利、义务至本次交易启动前的状态”。

1、上海尤恩业绩不及预期，本次交易前各方已开始沟通终止收购

2017 年完成收购以来，考虑到上海尤恩业务刚开始起步，为保持业务经营的稳定性，上海尤恩日常经营主要由其原管理团队主导。为迅速抢占市场，上海尤恩 POS 机具投放量较大、市场推广政策较为激进，导致成本费用较高，利润不及预期。上海尤恩管理层相对更看重占领市场后的长期盈利能力，短期发展目标重点为提高交易规模；而海科融通作为国有企业，经营更为稳健，希望上海尤恩在实现盈利的基础上逐步扩张业务规模，双方在业务发展策略上存在一定分歧。

因此，海科融通在支付了前述股权收购价款中的 4,961.25 万元后，未及时支付剩余款项，并陆续与上海尤恩股东王剑、李淑清沟通终止收购事宜。

2、为维护广大股东利益，上市公司仅愿意收购收单业务核心资产

2019 年 10 月，翠微股份、海科融通、海淀科技及海淀国投等确立了交易意向，出于维护上市公司及广大中小股东利益考虑，翠微股份提出仅收购海科融通与银行卡收单业务相关的核心资产，对河北海通、中技小贷等类金融业务、非核心资产予剥离。同时，上海尤恩属于轻资产运营模式，海科融通收购上海尤恩后账面形成商誉 9,777.54 万元，需要终止收购上海尤恩，避免本次交易完成后上市公司新增大量商誉。

经本次交易各方协商确定，海科融通加强与王剑、李淑清的沟通力度，尽快完成终止收购事宜。鉴于海科融通尚未全部支付收购上海尤恩的对价，经海科融通与原交易对方充分协商，各方一致同意终止原协议，将上海尤恩的股权结构恢复至本次收购之前的状态，交易对方退回股权收购款。

3、经协商一致解除原协议，按收购价格转回股权具有商业合理性

报告期内，上海尤恩亏损，本次终止收购为根据原协议所约定的协议解除条款，经交易各方协商一致而执行，并非新的股权转让行为。因此，按照 2016 年收购价格转回有利于保护海科融通利益，亦符合解除原收购协议的商业实质，具有合理性。对原交易对方王剑、李淑清而言，收购后在海科融通的支持下，上海尤恩业务规模已有长足发展；对海科融通而言，上海尤恩短期内仍将亏损、拖累业绩，且双方在经营策略上存在一定差异。因此，双方经协商后同意按收购价格转回股权，符合双方的利益诉求，具有商业合理性。

此外，本次终止收购已完成工商变更登记程序，各方按约履行股权收购款分期退回事宜，目前执行情况良好。

四、与原股东约定的分期退回股权收购款的安排以及是否已按约履行

根据海科融通、王剑、李淑清及上海尤恩四方签订的《〈支付现金购买资产协议〉系列协议之终止协议》，王剑、李淑清将于 2021 年 1 月 30 日前分期退还完毕全部交易价款，上海尤恩接受王剑、李淑清的委托代为支付前述股权退款（合计 4,961.25 万元），并同意海科融通从其应向上海尤恩支付的分润款中扣除。具体退款安排及履行情况如下：

单位：万元

期数	1	2	3	4	5	6
王剑	224.50	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00
李淑清	336.75	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
支付时间	2020.2.28	2020.3.30	2020.4.30	2020.5.30	2020.6.30	2020.7.30
期数	7	8	9	10	11	12
王剑	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00
李淑清	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
支付时间	2020.8.30	2020.9.30	2020.10.30	2020.11.30	2020.12.30	2021.1.30

受新冠疫情的影响，海科融通出于对商户拓展服务机构的支持，将应于 2020 年 2 月扣除的股权退款延迟至 2020 年 3 月扣除，并于 2020 年 3 月一并扣除原计划 2020 年 2 月、3 月应收取的股权退款 961.25 万元，此后按照协议约定按月扣除股权退款。截至目前，各方按约履行分期退回股权收购款的安排，未有异议。

五、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：上海尤恩主营商户拓展服务，其主要收入来自于为海科融通提供商户拓展服务。终止收购后，海科融通仍与上海尤恩开展正常业务合作，双方签署的业务合作协议继续执行；上海尤恩主要负责商户拓展等非核心业务，必须依托于第三方支付机构，双方建立了良好的合作关系，且海科融通公信力高、行业声誉好、与诸多商户拓展服务机构保持良好合作关系，终止收购上海尤恩不会对海科融通的商户拓展造成重大不利影响。报告期内，上海尤恩亏损，交易各方经充分协商一致，在原收购行为尚未完成的情况下终止收购并解除原协议，按照 2016 年收购价格转回符合各方利益诉求，具有合理性。截至目前，各方按约履行分期退回股权收购款的安排，未有异议。

专此说明，请予察核。

(此页无正文, 为大华会计师事务所(特殊普通合伙)关于中国证券监督管理委员会《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》的专项说明签字页。)

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:



丛存

中国注册会计师:



张丽芳

二〇二〇年六月十六日