

关于深圳市新国都股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函中
相关财务问题的专项核查报告

大华核字[2022]000317 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于深圳市新国都股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函中
相关财务问题的专项核查报告

目 录	页次
一、 关于深圳市新国都股份有限公司向不特定对象发行 可转换公司债券的审核问询函中相关财务问题的专 项核查报告	1-66

**关于深圳市新国都股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函中
相关财务问题的专项核查报告**

大华核字[2022]000317 号

深圳证券交易所：

根据贵所上市审核中心《关于深圳市新国都股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2021〕020314号）（以下简称问询函）的要求，本所作为深圳市新国都股份有限公司（以下简称新国都）向不特定对象发行债券的申报会计师，我们已对问询函所提及的新国都财务事项进行了审慎核查，现将有关问题的核查情况和核查意见说明如下：

如无特别说明，本报告使用的简称或名词释义与《深圳市新国都股份有限公司创业板向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书（修订稿）》（以下简称“《募集说明书》”）一致。

本报告中若出现总计数尾与所列值和不符的情况，均为四舍五入所致。本报告中涉及公司2021年1-9月或1-11月财务数据均为未经审计。

问题 1

报告期各期，公司综合毛利率分别为 31.99%、28.13%、26.98%和 22.10%，呈逐渐下滑趋势；其中收单业务毛利率分别为 30.12%、17.83%、19.63%和 14.33%，下降幅度大于同行业可比公司。根据申报材料，“96 费改”后，银行卡收单业务的收费模式由固定费率改为市场化定价，在市场竞争激烈的环境下，公司收单手续费率逐渐下滑。

报告期内，公司国外收入分别为 13,155.01 万元、21,155.30 万元、28,664.27 万元和 38,059.35 万元，占营业收入的比例分别为 5.67%、6.99%、10.89%和 14.78%；计入当期损益的政府补助金额分别为 2,622.57 万元、5,878.99 万元、6,701.41 万元和 6,583.87 万元，金额较大；存货跌价准备计提比例分别为 5.54%、18.77%、13.31%和 5.25%，呈下降趋势。报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 33,246.60 万元、47,142.32 万元、40,310.83 万元和 51,740.08 万元，占总资产的比例分别为 7.99%、13.98%、11.94%和 13.87%。最近一年一期，公司分别转回坏账准备金额 350.69 万元、1,268.86 万元。

请发行人补充说明：（1）结合公司各类业务或产品收入、费率或价格及成本费用变化趋势、同行业可比公司情况等，说明公司毛利率变化的原因；（2）结合所在行业特点、行业政策变化情况、自身经营情况，说明行业发展趋势对公司生产经营及募投项目实施是否具有重大影响，公司未来是否有足够的现金流支付公司债券的本息；（3）结合报告期内国外收入的变化情况及未来业务布局等，分析国际经济环境、新冠疫情形势及汇率波动对境外销售的影响，公司有何应对措施；（4）结合业务模式、各期政府补助明细构成、同行业可比公司情况等，说明政府补助政策的持续性及其对公司经营业绩的影响；（5）结合存货明细构成、库龄变动、可变现净值确认依据、同行业可比公司情况等，说明报告期内存货跌价准备计提比例波动幅度较大的原因及合理性；（6）结合业务模式、同行业可比上市公司情况，说明应收账款金额较大的原因及合理性；（7）最近一年一期转回坏账准备的具体情况，包括坏账准备形成原因，期后转回原因及相关会计处理合规性。

请发行人补充披露（1）（3）（4）（5）（6）涉及的风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合公司各类业务或产品收入、费率或价格及成本费用变化趋势、同行业可比公司情况等，说明公司毛利率变化的原因

（一）报告期各期，发行人综合毛利率变动影响因素分析

报告期各期，公司综合毛利率分别为 31.99%、28.13%、26.98%和 22.10%，主营业务毛

利率分别为 32.00%、28.12%、26.95%和 22.35%，主营业务毛利率与综合毛利率差异基本一致，且变动趋势一致。2018 年公司通过收购嘉联支付切入收单服务市场，随着收单服务交易流水快速增长，收单服务收入占营业收入比重逐期上升，电子支付产品销售收入占营业收入比重逐期下降，而收单服务毛利率较电子支付产品毛利率低。报告期内，公司综合毛利率持续下滑，主要受收单服务和电子支付产品收入占比和毛利率变动影响。具体分析如下：

1、2018 年度至 2019 年度，公司主营业务产品毛利率变动影响因素分析

产品类别	毛利率		占主营业务收入比重		分产品毛利率变动影响	收入比重变动影响	主营业务毛利率贡献变动
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度			
	A	B	C	D			
收单服务	17.83%	30.12%	53.23%	43.86%	-6.54%	2.82%	-3.72%
电子支付产品	36.03%	24.84%	34.59%	38.58%	3.87%	-0.99%	2.88%
生物识别产品	34.24%	33.07%	3.83%	5.00%	0.04%	-0.39%	-0.34%
信用审核	42.98%	53.65%	3.26%	5.62%	-0.35%	-1.27%	-1.61%
其他	67.78%	65.42%	5.09%	6.94%	0.12%	-1.21%	-1.09%
合计	---	---	---	---	-2.85%	-1.03%	-3.88%

2019 年度，公司主营业务毛利率较 2018 年度下降 3.88 个百分点，主要原因如下：

(1) 收单服务收入占营业收入比重提升，收单服务毛利率大幅下降，综合导致其对主营业务毛利率的贡献减少 3.72 个百分点。

(2) 电子支付产品收入占营业收入比重下降，电子支付产品毛利率大幅提升，综合导致其对主营业务毛利率的贡献增加 2.88 个百分点。

2、2019 年度至 2020 年度，公司主营业务产品毛利率变动影响因素分析

产品类别	毛利率		占主营业务收入比重		分产品毛利率变动影响	收入比重变动影响	主营业务毛利率贡献变动
	2020 年度	2019 年度	2020 年度	2019 年度			
	A	B	C	D			
收单服务	19.63%	17.83%	59.34%	53.23%	1.07%	1.09%	2.16%
电子支付产品	31.86%	36.03%	31.05%	34.59%	-1.30%	-1.27%	-2.57%
生物识别产品	42.46%	34.24%	3.76%	3.83%	0.31%	-0.02%	0.28%
信用审核	74.89%	42.98%	2.28%	3.26%	0.73%	-0.42%	0.30%
其他	59.16%	67.78%	3.57%	5.09%	-0.31%	-1.03%	-1.34%
合计	---	---	---	---	0.50%	-1.66%	-1.16%

2020 年度，公司主营业务毛利率较 2019 年度下降 1.16 个百分点，主要原因如下：

（1）收单服务收入占主营业务收入的比重提升，同时收单服务毛利率有所提升，综合导致其对主营业务毛利率贡献增加 2.16 个百分点。

（2）电子支付产品毛利率下降，导致其对主营业务毛利率贡献减少 1.30 个百分点。同时，受新冠疫情影响，线下电子支付设备需求减少，公司电子支付产品销售收入占主营业务收入的比例降低。上述两因素叠加综合导致电子支付产品对主营业务毛利率贡献减少 2.57 个百分点。

3、2020 年度至 2021 年 1-9 月，公司主营业务产品毛利率变动影响因素分析

产品类别	毛利率		占主营业务收入比重		分产品毛利率变动影响	收入比重变动影响	主营业务毛利率贡献变动
	2021 年 1-9 月	2020 年	2021 年 1-9 月	2020 年			
	A	B	C	D			
收单服务	14.33%	19.63%	63.45%	59.34%	-3.37%	0.81%	-2.56%
电子支付产品	30.23%	31.86%	24.64%	31.05%	-0.40%	-2.04%	-2.44%
生物识别产品	41.04%	42.46%	3.09%	3.76%	-0.04%	-0.28%	-0.33%
信用审核	54.90%	74.89%	2.22%	2.28%	-0.44%	-0.04%	-0.48%
其他	50.39%	59.16%	6.59%	3.57%	-0.58%	1.79%	1.21%
合计	---	---	---	---	-4.83%	0.23%	-4.60%

2021 年 1-9 月，公司主营业务毛利率较 2020 年度下降 4.60 个百分点，主要原因如下：

（1）收单服务毛利率下降，同时收单服务收入占主营业务收入的比重较 2020 年度提升 4.11 个百分点，导致收单服务对主营业务毛利率贡献减少 2.56 个百分点。

（2）电子支付产品销售收入占主营业务收入的比重较 2020 年度下降，同时电子支付产品毛利率有所下降，综合导致其对主营业务毛利率贡献减少 2.44 个百分点。

（二）收单服务毛利率

1、收单服务毛利率变动

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收单服务收入①	162,874.71	156,045.57	160,973.16	101,617.55
收单服务成本②	139,542.72	125,413.29	132,266.31	71,010.99
毛利率③=(①-②)/①	14.33%	19.63%	17.83%	30.12%
交易流水（万亿元）④	1.35	1.22	1.08	0.50
平均单位价格（手续费率）⑤=①/④	0.1206%	0.1279%	0.1488%	0.2043%
平均单位价格变动	-5.71%	-14.05%	-27.17%	---

注：1、2019 年至 2020 年平均单位价格变动为同比变动，2021 年 1-9 月平均单位价格变动系与 2020 年度相比变动的结果。

2、因嘉联支付于 2018 年 5 月纳入公司合并报表，2018 年度交易流水为嘉联支付 2018 年 5 月至 12 月处理的交易流水金额。

3、公司收单服务收入不含发卡机构及清算机构的渠道成本。

报告期内，公司收单服务毛利率分别为 30.12%、17.83%、19.63%和 14.33%，波动较大。公司收单服务毛利率变动主要受手续费率和商户服务商补贴成本变动的影响。具体分析如下：

报告期内，公司收单服务收入主要来源于持卡人使用 POS 交易时由公司向商户收取的手续费。持卡人通过公司或公司的商户服务商铺设的 POS 机进行一笔交易时，发卡机构（主要为银行）及清算机构（主要为银联）收取不超过一定上限的服务费后，银联将商户清算款划拨至收单机构在人民银行开立的备付金账户，收单机构按市场调节价收取手续费后将备付金清算给商户。

2016 年 3 月 14 日，国家发展改革委及中国人民银行联合发布的《关于完善银行卡刷卡手续费定价机制的通知》（发改价格〔2016〕557 号）自 2016 年 9 月 6 日起开始实施（以下简称“96 费改”），该通知对银行卡刷卡手续费定价机制进行了如下规定：

项目	收费方式	借记卡	贷记卡
发卡行服务费	发卡机构向收单机构收取	不高于 0.35%（单笔封顶收费金额不超过 13 元）	不高于 0.45%（不封顶）
网络服务费	银行卡清算机构向发卡机构收单机构收取	不高于 0.0325%（单笔封顶收费金额不超过 3.25 元）	不高于 0.0325%（单笔封顶收费金额不超过 3.25 元）
收单服务费	收单机构向商户收取	市场调节价	市场调节价

注：银行卡清算机构网络服务费费率水平为不超过交易金额的 0.065%，由发卡、收单机构各承担 50%。

“96 费改”实施以来，收单服务市场竞争激烈，报告期内，公司收单手续费率分别为 0.2043%、0.1488%、0.1279%和 0.1206%，呈逐年下降趋势。2020 年至 2021 年 1-9 月，公司积极响应政府有关部门号召对符合条件的线下商户进行手续费减免，导致收单服务手续费率进一步降低。

报告期内，收单服务由子公司嘉联支付运营，主要采取代理模式推广商户。在代理模式下，收单服务成本包括对商户服务商的分润成本和补贴成本等。收单服务成本波动主要系对商户服务商的补贴成本变动导致。

嘉联支付 2018 年 5 月起纳入公司合并报表范围，2019 年公司加大市场拓展力度，增加对商户服务商的补贴力度，对商户服务商的补贴成本由 2018 年的 4,047.31 万元增加至 36,039.68 万元，增长 790.46%叠加手续费率下降 27.17%，导致收单服务毛利率下降 12.29 个百分点。

2021 年 1-9 月,公司继续加大对商户服务商的补贴,补贴成本由 2020 年度的 19,724.27 万元增加至 26,976.67 万元,增长 36.77%,叠加手续费率下降 5.71%,导致收单服务毛利率下降 5.30 个百分点。

2、收单服务同行业可比公司比较情况

根据收单服务同行业可比上市公司公告中收单服务收入、成本以及已披露交易流水的情况,2018 年度至 2020 年度,公司与同行业可比公司毛利率构成情况如下:

项目	新大陆-商户运营及增值服务		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入(万元)	326,955.56	259,219.25	261,506.11
成本(万元)	270,051.24	185,404.94	202,149.81
毛利率	17.40%	28.48%	22.70%
交易流水(万亿元)	2.80	1.70	1.50
平均单位价格(手续费率)	0.1168%	0.1525%	0.1743%
项目	拉卡拉-支付业务		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入(万元)	466,537.96	434,625.97	522,011.85
成本(万元)	313,296.08	253,333.15	299,802.43
毛利率	32.85%	41.71%	42.57%
交易流水(万亿元)	4.34	3.25	3.94
平均单位价格(手续费率)	0.1075%	0.1337%	0.1325%
项目	亚联发展-收单服务		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入(万元)	229,853.86	351,735.16	272,673.37
成本(万元)	189,178.01	244,669.56	183,307.11
毛利率	17.70%	30.44%	32.77%
交易流水(万亿元)	3.04	4.15	3.43
平均单位价格(手续费率)	0.0756%	0.0848%	0.0795%
项目	新国都-收单服务		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入(万元)	156,045.57	160,973.16	101,617.55
成本(万元)	125,413.29	132,266.31	71,010.99
毛利率	19.63%	17.83%	30.12%
交易流水(万亿元)	1.22	1.08	0.50
平均单位价格(手续费率)	0.1279%	0.1488%	0.2043%

注:1、海联金汇与仁东控股未披露交易流水情况。

2、因嘉联支付于 2018 年 5 月纳入公司合并报表，2018 年度交易流水为嘉联支付 2018 年 5 月至 12 月处理的交易流水金额。

3、同行业可比公司未披露 2021 年 1-9 月各业务收入、成本及交易流水。

根据同行业上市公司公告中已披露交易流水的情况，公司与同行业上市公司的收单服务平均单位价格对比情况如下：

平均单位价格	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新大陆	0.1168%	0.1525%	0.1743%
拉卡拉	0.1075%	0.1337%	0.1325%
亚联发展	0.0756%	0.0848%	0.0795%
行业平均	0.1000%	0.1237%	0.1288%
新国都	0.1279%	0.1488%	0.2043%

2018 年度至 2020 年度，公司的收单服务平均单位价格与行业平均水平变动趋势一致，均呈逐年下降趋势，公司的收单服务平均单位价格高于行业平均水平，与新大陆较为相近。

综上所述，公司收单服务毛利率分别为 30.12%、17.83%、19.63%和 14.33%，波动较大，主要受手续费率和对商户服务商补贴成本变动的的影响。“96 费改”实施以来，收单服务市场竞争激烈，加之 2020 年以来响应相关部门减费要求，公司的手续费率持续下降，变动趋势与行业平均水平一致。公司收单服务主要采取代理模式推广商户。收单服务成本波动主要系对商户服务商的补贴成本波动导致。2018 年 5 月嘉联支付纳入公司合并报表范围后，报告期各期公司对商户服务商的补贴力度不同，导致收单服务成本波动，叠加收单手续费率下降的影响，综合导致收单服务毛利率产生较大波动。

（三）电子支付产品毛利率

1、电子支付产品毛利率变动

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年	2019 年	2018 年
电子支付产品收入①	63,251.20	81,649.57	104,590.54	89,372.88
电子支付产品成本②	44,128.85	55,638.36	66,905.98	67,169.68
毛利率③=(①-②)/①	30.23%	31.86%	36.03%	24.84%
电子支付产品销量（万台）④	351.32	555.92	781.92	706.94
平均单位价格（元/台）⑤=①/④	180.04	146.87	133.76	126.42
平均单位价格变动	22.58%	9.80%	5.81%	---
平均单位成本（元/台）⑥=②/④	125.61	100.08	85.57	95.01
平均单位成本变动	25.50%	16.97%	-9.94%	---

注：2019 年至 2020 年平均单位成本变动为同比变动，2021 年 1-9 月的平均单位成本变动系与 2020 年度相比的结果。

报告期内，公司电子支付产品毛利率较高，分别为 24.84%、36.03%、31.86%和 30.23%，呈先升后降的趋势。电子支付产品毛利率变动主要受平均单位价格和平均单位成本变动的影响，具体如下：

公司电子支付产品的平均单位价格分别为 126.42 元/台、133.76 元/台、146.87 元/台和 180.04 元/台，呈持续上升趋势。发展中国家移动支付市场方兴未艾，对电子支付产品的需求旺盛，同类型产品，国外市场单价高于国内市场。随着公司不断拓展国外市场，公司电子支付产品销售逐渐向国外市场倾斜，报告期内，电子支付产品国外收入占比分别为 13.46%、19.07%、33.11%和 56.66%，电子支付产品平均单位价格呈逐渐上升趋势。

报告期内，公司电子支付产品的平均单位成本分别为 95.01 元/台、85.57 元/台、100.08 元/台和 125.61 元/台，呈先降后升的趋势。2019 年，随着 MPOS 进一步普及，公司基于市场需求加大对单位成本较低的 MPOS 产品的销售，MPOS 销售占比有所提升，导致公司电子支付产品平均单位成本同比减少 9.94%。2020 年随着公司不断拓展国外市场，公司电子支付产品销售逐渐向国外市场倾斜，海外销售主要以单位成本较高的传统 POS 及智能 POS 产品为主，公司平均单位成本有所提升。。2021 年 1-9 月平均单位成本较 2020 年度增长 25.50%，主要系原材料价格上涨所致。

报告期内，电子支付产品平均单位价格持续上升，而平均单位成本先降后升，从而导致毛利率呈先升后降趋势。

2、电子支付产品同行业可比公司比较情况

报告期内，公司与同行业可比上市公司电子支付产品毛利率情况具体如下：

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新大陆	----	29.54%	30.06%	22.52%
优博讯	----	38.20%	28.61%	31.99%
证通电子	----	22.75%	20.56%	19.36%
天喻信息	----	9.62%	16.70%	18.07%
平均	----	25.03%	23.98%	22.99%
新国都	30.23%	31.86%	36.03%	24.84%

注：同行业可比公司未披露 2021 年 1-9 月电子支付产品毛利率情况。

报告期内，公司电子支付产品毛利率略高于行业平均水平。公司电子支付产品业务与新大陆可比性较高，毛利率水平相近，2019 年毛利率均有较大幅度提升。2019 年度及 2020 年度公司毛利率高于行业平均水平主要系公司毛利率较高的国外收入占比提升所致。报告期内，公司电子支付产品国外市场毛利率分别为 48.25%、56.84%、51.22%和 40.22%。报告期内，电子支付产品国外收入占比分别为 13.46%、19.07%、33.11%和 56.66%，电子支

付产品平均单位价格呈逐渐上升趋势。

综上所述,报告期内,公司综合毛利率与主营业务毛利率差异甚微,且变动趋势一致,综合毛利率持续下滑,主要受主营业务中的收单服务和电子支付产品收入占比和毛利率变动的影响。一方面,2018年公司通过收购嘉联支付切入收单服务市场,收单服务收入占营业收入比重逐期上升,而收单服务毛利率较电子支付产品毛利率低。自“96费改”实施以来,收单服务市场竞争激烈,加之2020年以来响应相关部门减费要求,公司的手续费率持续下降。公司自2019年以来加大对商户服务商的补贴使得收单业务毛利率承压。另一方面,电子支付产品销售收入占营业收入比重逐期下降。报告期内,毛利率较高的国外收入占比持续提升为电子支付产品毛利率带来正面贡献,叠加产品结构的变化及原材料价格上涨,公司电子支付产品毛利率呈现一定的波动。

二、结合所在行业特点、行业政策变化情况、自身经营情况,说明行业发展趋势对公司生产经营及募投项目实施是否具有重大影响,公司未来是否有足够的现金流支付公司债券的本息

(一) 公司所在行业特点以及适用的行业政策

1、行业特点

在支付业务中,公司作为收单服务机构。当商户发起收款时,收单机构通知清算机构,由清算机构将信息通知账户机构,账户机构完成扣款处理后再将信息回传至清算机构,清算机构通知收单机构,收单机构结算资金至商户,完成收单流程。从产业链上下游来看,收单机构处于线下支付产业链中游,联结商户与支付、清算机构。收单机构既是商户接入数字化支付平台的入口,也是支付、清算甚至发卡机构撬动市场交易增长的重要渠道。收单机构成为支付产业链的重要支点,是产业链不可或缺的组成部分。随着非现金支付市场的发展成熟,产业链分工趋于细化,线下收单业务作为非现金支付商业链条上的重要一环,将发挥愈加重要的市场推动作用。

2、行业政策变化情况

2010年以来,支付行业进入迅猛发展阶段,由此衍生的二维码支付及NFC支付逐步占领线下交易市场,替代现金成为线下支付场景中的常见交易模式。2012年1月中国人民银行发布了《关于中国支付体系发展(2011-2015年)的指导意见》,鼓励非现金支付工具发展创新,推动非现金支付工具的普及应用。继续扩大银行卡受理范围,不断改善受理环境,全面促进银行卡应用,提高支农、惠农卡普及率。规范收单市场秩序,强化特约商户和受理终端管理。推动金融IC卡(金融集成电路卡)与公共服务应用的结合。2021年10月13日,

中国人民银行发布《中国人民银行关于加强支付受理终端及相关业务管理的通知》，明确要求支付机构、银行等条码支付收款服务机构在提供收款服务时，“对于具有明显经营活动特征的个人，条码支付收款服务机构应当为其提供特约商户收款条码，并参照执行特约商户有关管理规定，不得通过个人收款条码为其提供经营活动相关收款服务。”当前仍存在大量的小微商户使用个人码收单，收单市场受益于经营属性个人收款码转换为商户收款码，未来市场规模有望快速提升。

（二）公司的经营情况

公司作为电子支付产品的设备生产商及线下收单机构，公司业务随着非现金支付规模的增长而快速扩张。报告期内，公司实现营业收入分别为 231,932.73 万元、302,788.75 万元、263,236.17 万元和 257,484.76 万元，同比增长 87.51%、30.55%、-13.06%和 40.37%，收入增速总体较快。报告期内，公司归属于母公司股东的净利润分别为 24,787.99 万元、24,249.30 万元、8,650.39 万元和 15,569.44 万元。

报告期各期末，公司合并口径资产负债率分别为 49.02%、27.26%、28.13%和 33.16%，资产负债率呈下降趋势且总体较低，公司保持良好的资产负债结构且公司资产负债率水平持续低于行业平均水平。

报告期各期末，公司与同行业可比上市公司的合并口径资产负债率情况如下：

单位：%

日期	新大陆	拉卡拉	海联金汇	亚联发展	仁东控股	优博讯	证通电子	天喻信息	平均	新国都
2021.9.30	42.20	60.40	45.05	90.29	85.47	22.24	61.96	53.60	57.65	33.16
2020.12.31	45.46	56.79	41.41	86.38	85.08	24.84	62.68	52.93	56.95	28.13
2019.12.31	48.45	55.15	41.56	71.05	71.36	32.98	59.83	46.62	53.38	27.26
2018.12.31	50.57	41.79	29.79	71.01	80.00	37.50	53.59	38.68	50.37	49.02

本次发行采用向不特定对象发行可转换公司债券方式募集资金 90,000.00 万元，较银行借款等方式更有利于公司降低资金成本，提升公司股东回报率。假定其他条件不变，本次发行完成后预计资产负债率为 46.15%，较发行前有所增加，但仍处于合理水平，随着未来债券持有人持续转股，资产负债率会逐渐下降。

本次发行完成后，公司资产负债率模拟变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 9 月 30 日	本次可转债发行后（模拟）
流动资产合计	260,299.06	350,299.06
非流动资产合计	112,725.77	112,725.77
资产总计	373,024.83	463,024.83

项目	2021 年 9 月 30 日	本次可转债发行后（模拟）
流动负债合计	86,954.30	86,954.30
非流动负债合计	36,745.48	126,745.48
负债合计	123,699.78	213,699.78
资产负债率（合并）	33.16%	46.15%

（三）行业发展趋势对生产经营及募投项目实施的影响

1、行业发展趋势

从支付终端产品的发展趋势来看，2010 年以来移动支付进入迅猛发展阶段，由于支付场景的丰富性和用户支付习惯的多样性，产生了刷卡、插卡、二维码、NFC、条码、生物识别等多种方式，其中最为主流的技术包括二维码技术和 NFC 技术。线下支付在技术、场景上的多样性，倒逼商户必须同时支持各种支付方式，在此背景下智能 POS 应运而生，极大满足了商户的需求。智能 POS 可支持微信、支付宝等多种 APP 扫码，又同时聚合了插卡、闪付、云闪付、生物识别等支付方式，带来极为便捷的体验。虽然，当前依靠生物识别、机器视觉等技术实现的智能识别支付手段正悄然兴起，未来支付手段可能脱离支付载体，用户可依靠生物特征或所有物品专属标识实现支付，但目前相应技术仍需继续完善，应用场景需持续推广。

从收单业务发展趋势来看，庞大的中小微商户将成为线下收单市场长期、可持续发展的基础，线下收单业务的渗透率将进一步提升，同时单纯的线下收单业务可获利润已较为稳定。线下收单机构因深耕线下市场多年，服务于多元的商户群体，随着收单硬件智能化水平上升，收单机构可将自身服务能力结合智能化收单硬件打包成数字化解决方案提供给商户，实现由收单服务提供商向数字化综合服务商演变。目前我国收单机构科技投入占比仍然较低，为小微商户提供商户服务仍然处于起步状态，未来市场空间广阔。

2、对生产经营及募投项目实施的影响

（1）支付终端产品的发展趋势对公司生产经营及募投项目实施的影响

公司目前主要通过全资子公司新国都支付开展以金融 POS 机为主的电子支付受理终端设备软硬件的生产、研发、销售和租赁等业务，为客户提供基于电子支付的综合性解决方案。同时公司于 2016 年收购了中正智能，主要从事生物识别及身份认证产品的设计、研发和销售，提供智慧安防产品及方案、智慧金融产品和方案等。公司当前的业务板块情况及业务布局情况符合行业发展趋势。对于募投项目来说，因为新的支付技术仍需继续完善，应用场景需持续推广，未来几年内中小微商户仍将选择以智能 POS、传统 POS 及扫码设备作为主流的支付终端设备。

综上，支付终端产品的发展趋势不会对公司生产经营及募投项目实施产生不利的影响。

(2) 收单服务发展趋势对公司生产经营及募投项目实施的影响

当前全国小微企业约 1.3 亿，占全国实有各类市场主体中比重超过 90%，且这一占比还将继续保持小幅攀升的态势，中小微商户庞大的基数将成为线下收单市场长期、可持续发展的基础。公司拥有较为强大的市场推广能力，能够有效触达商户并满足其持续维护的需求。本次募投项目一的实施即是通过 POS 机具的铺设，扩展公司的收单服务能力。

公司子公司嘉联支付具备向小微商户提供商户服务的能力，嘉联支付通过自主研发等方式成功为多个行业的商户提供不同经营场景的解决方案，并且为商户提供创新、丰富的营销工具和高效的管理工具。本次募投项目二的实施即是为提高公司商户服务能力，围绕商户服务体系提供数字化智能服务。

综上，收单业务发展趋势不会对公司生产经营及募投项目实施产生重大不利的影响。

(四) 公司未来是否有足够的现金流支付公司债券的本息

公司已发行的创新创业公司债券将于 2022 年 12 月 27 日到期，到期需偿还本息 31,500.00 万元。基于谨慎性原则，假设本次可转债发行规模为上限 90,000.00 万元，按存续期内可转换公司债券持有人均未转股的情况测算，本次可转债存续期六年内应付利息的假设情况如下：

单位：万元

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年
参考利率	0.50%	0.80%	1.80%	3.00%	3.50%	4.00%
参考利息	450.00	720.00	1,620.00	2,700.00	3,150.00	3,600.00

注：根据 wind 统计，以上参考利率为 2021 年 7 月 1 日至 2022 年 1 月 12 日期间发行上市的六年期债券评级为 AA-的可转换公司债券最高利率。

基于上述假设测算的可转换公司债券利息结果，本次可转债存续期六年内对应各年度利息分别为 450.00 万元、720.00 万元、1,620.00 万元、2,700.00 万元、3,150.00 万元、3,600.00 万元，每年应付利息金额较小。报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 28,530.06 万元、21,386.66 万元、34,502.57 万元和 8,194.15 万元，预计公司经营活动现金流量净额足够支付本次可转债应付年利息。截至报告期各期末，公司非受限货币资金余额分别为 124,807.99 万元、98,608.13 万元、136,093.95 万元和 124,422.29 万元。公司非受限货币资金以及一定的银行授信额度亦可为公司即将到期的创新创业公司债及本次可转债本息的兑付提供资金保障。

公司作为电子支付产品的设备生产商及线下收单机构，是线下收单业务产业链重要的一环，公司业务随着非现金支付增长而快速扩张，公司经营活动产生的现金流情况良好。报告

期内公司资产负债率持续下降且低于行业平均水平，公司保持良好的资产负债结构。本次可转债发行完成后预计资产负债率为 46.15%，较发行前有所增加，但仍低于行业平均水平，随着未来债券持有人持续转股，资产负债率会逐渐下降。若本次发行的可转债持有人未在转股期选择转股，公司良好的经营活动现金流量状况可覆盖可转债存续期按最高利率测算的应付利息，公司相对充足的非受限货币资金以及一定的银行授信额度，能够保障公司有足够的现金流支付本次可转债本息。公司具有足够的现金流量支付公司债券的本息。

综上所述，通过对公司所处行业特点、行业政策变化以及公司自身的经营状况分析，目前的行业发展趋势不会对公司的生产经营及募投项目实施产生不利的影响。未来，公司具有足够的现金流量支付公司债券的本息。

三、结合报告期内国外收入的变化情况及未来业务布局等，分析国际经济环境、新冠疫情形势及汇率波动对境外销售的影响，公司有何应对措施

（一）报告期内国外收入的变化情况及未来业务布局

报告期内，公司的营业收入按地区划分情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
国内	219,425.41	85.22%	234,571.91	89.11%	281,633.45	93.01%	218,777.72	94.33%
国外	38,059.35	14.78%	28,664.27	10.89%	21,155.30	6.99%	13,155.01	5.67%
合计	257,484.76	100.00%	263,236.17	100.00%	302,788.75	100.00%	231,932.73	100.00%

公司收入主要来自于国内市场，国外市场收入占比不断提升，外销收入主要来源于电子支付产品的销售。报告期内，公司国外收入分别为 13,155.01 万元、21,155.30 万元、28,664.27 万元和 38,059.35 万元，占营业收入的比例分别为 5.67%、6.99%、10.89%和 14.78%，呈逐年上升趋势。

新冠疫情爆发后，刷卡支付、各种移动支付等非接触式支付方式迅速增长，一定程度上加速了全球居民数字化生活方式的普及。尼尔森 2020 年全球 POS 终端报告显示，2020 年全球 POS 机出货量达到 1.35 亿台，同比上涨 7.9%，其中亚太地区的出货量占比超 68%，是 POS 出货量最大的地区，拉美地区、欧洲、中东及非洲依次分别占比约 14%、7%、6%。国内移动支付业务发展迅猛，中国已成为全球第一大移动支付市场，而海外市场如南美洲、欧洲、中东及非洲等地区 POS 终端渗透率仍有较大提升空间，海外市场空间广阔。

公司国外收入分布呈现逐渐分散的趋势，2018 年销往亚洲国家的外销收入达 52.08%，2021 年 1-9 月销往欧洲国家的外销占比为 27.69%。2020 年受新冠疫情影响，国内宏观经济及线下消费市场较为低迷，公司凭借对国际市场重点国家和地区多年的布局，在除大洋洲外

的国外各地区的销售收入均有所增长。2021 年前三季度公司在欧洲、北美洲等地区，尤其在俄罗斯、墨西哥等国家的收入增幅较大。

相比国内市场毛利率，电子支付产品国外市场毛利率更高。公司未来将顺应移动支付的快速发展趋势，持续在海外市场尤其是发展中国家的业务拓展。

（二）国际经济环境、新冠疫情形势及汇率波动对境外销售的影响及应对措施

1、国际经济环境对境外销售的影响

报告期内，公司境外主要客户所在国家对中国电子支付产品的税费及贸易壁垒情况如下：

国家	关税	其他主要税费	贸易壁垒
墨西哥	0.00%	16.0%增值税；0.8%递延税款税	无
印度	0.00%	18.0%增值税	2015 年 5 月 29 日至 2020 年 5 月 28 日，每件商品征收 1.22 美元反倾销税
俄罗斯	0.00%	20%增值税	无
保加利亚	0.00%	20%增值税	无
尼日利亚	20.00%	5%增值税；1%综合管理费；0.5%西非经济共同体税；7%附加费	无
美国	0.00%	0.125%港口维护费	2019 年 9 月 1 日至 2020 年 2 月 13 日加征 15%附加税；2020 年 2 月 14 日至今加征 7.5%附加税

公司主要境外客户所在国家为墨西哥、印度、俄罗斯、保加利亚、尼日利亚等，上述国家中印度对中国的电子支付产品（中国出口海关编码 8470.50.10）存在征收反倾销税的贸易限制措施，该反倾销措施已于 2020 年 5 月 28 日结束。另外，自 2018 年 3 月以来，中美贸易摩擦不断，电子支付产品包含在美国颁布的 3,000 亿美元 List 4A 清单商品中，其中美国对从中国进口的电子支付产品于 2019 年 9 月 1 日至 2020 年 2 月 13 日加征 15%附加税，2020 年 2 月 14 日至今加征 7.5%附加税。生物识别产品（中国出口海关编码 8543.70.99）包含在美国颁布的 340 亿美元 List 1 清单商品中，对从中国进口的生物识别产品于 2018 年 7 月 6 日至今加征 25%附加税，但公司报告期内无向美国销售生物识别产品的情况。

报告期各期，公司向印度出口产品的收入情况如下：

单位：万元

国家	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
印度收入	5,079.16	3,353.80	2,008.39	610.20
印度收入占境外收入比	13.35%	11.70%	9.49%	4.64%
印度收入占营业收入比	1.97%	1.27%	0.66%	0.26%

报告期各期，公司来自印度市场的收入占公司国外收入的比重分别为 4.64%、9.49%、11.70%和 13.35%，占营业收入的比重分别为 0.26%、0.66%、1.27%和 1.97%，呈逐期上升趋势。因此，虽然 2019 年及 2020 年期间印度对中国存在反倾销贸易限制，但公司同期来自印

度的外销收入仍保持增长，中印贸易壁垒未对公司外销收入构成重大不利影响。

报告期各期，公司从中国向美国出口产品的收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美国收入	1,093.84	383.42	691.88	916.85
美国收入占境外收入比重	2.87%	1.34%	3.27%	6.97%
美国收入占营业收入比重	0.42%	0.15%	0.23%	0.40%

报告期各期，公司来自美国市场的收入占公司国外收入的比重分别为 6.97%、3.27%、1.34%和 2.87%，占营业收入的比重分别为 0.40%、0.23%、0.15%和 0.42%，占比较小。因此，虽然中美贸易壁垒仍然存在，但不会对公司外销收入构成重大不利影响。综上，报告期内，公司主要境外客户中仅印度和美国对中国存在贸易限制措施，其中，在印度对中国实施反倾销税的贸易壁垒下，报告期内公司来自于印度的收入逐年增长。而美国对中国的贸易限制仍处于存续状态，2021 年前三季度公司境外收入中来自于美国的收入占比仅为 2.87%，占比较小。因此，国际经济环境未对公司境外销售收入造成重大不利影响。发展中国家移动支付市场方兴未艾，公司未来将持续对国际市场重点国家、地区布局，不断提升在境外市场的美誉度。

2、新冠疫情形势对境外销售的影响

新冠疫情一方面对宏观经济及线下消费市场带来重创，另一方面加速了非接触支付服务在全球范围内的普及。

2020 年，疫情对全球宏观经济以及线下消费市场产生较为严重的影响，一度致使线下商业和办公活动基本上处于停滞状态，公司在境外的展业活动也受到阻隔。2020 年初，公司合理安排复工复产、重启生产经营活动，尽管线下展业受阻，凭借多年在海外重点国家、地区的布局，积极和海外客户保持良好沟通，从第二季度开始，伴随着线下消费逐渐复苏以及国内经济的企稳，公司的业务也逐步从疫情中恢复和好转，2020 年度海外整体销售收入同比增长 35.49%。

在特殊时期对非接触支付服务的关注与需求进一步凸显了电子支付服务在商业经营中的重要性，非接触支付有助于防止疫情继续传播和扩散，保障消费者健康，因此新冠疫情一定程度上加速了非接触支付服务在全球范围内的普及。

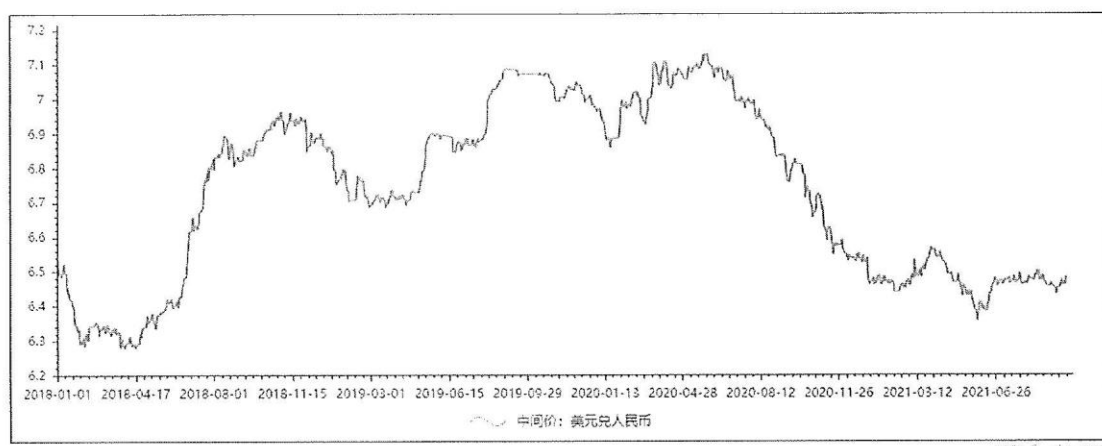
自 2020 年爆发新冠疫情以来，公司境外销售收入仍快速增长，其中 2020 年度境外收入同比增长 35.49%。2021 年初随着疫苗接种率不断提升，大部分国家或地区疫情形式有所好转且疫情逐渐改变人们的支付方式，加速了无接触支付方式在全球的渗透，2021 年 1-9 月

国外销售收入较 2020 年全年增长 32.78%。新冠疫情形势未对公司境外销售造成重大不利影响。

3、汇率波动对境外销售的影响

报告期内，公司境外销售业务结算币种主要为美元。报告期内，公司境外收入分别为 13,155.01 万元、21,155.30 万元、28,664.27 万元和 38,059.35 万元，占营业收入的比例分别为 5.67%、6.99%、10.89%和 14.78%，呈逐渐上升趋势。报告期各期，公司汇兑损益分别为 32.27 万元、-344.02 万元、664.90 万元和 55.02 万元，占利润总额的比例分别为 0.12%、-1.45%、6.96%和 0.34%，汇兑损益对当期利润影响较小。

报告期内，美元兑人民币汇率走势图如下：



公司境外收入、美元兑人民币中间价及汇兑损益（收益以负数列示）情况如下：

项目	2021 年 1-9 月	2020 年	2019 年	2018 年
境外收入（万元）	38,059.35	28,664.27	21,155.30	13,155.01
汇兑损益（万元）	55.02	664.90	-344.02	32.27
期初汇率	6.5249	6.9762	6.8632	6.5342
期末汇率	6.4854	6.5249	6.9762	6.8632
年度平均汇率	6.4709	6.9006	6.8959	6.6140

公司以每个月第一个工作日的国家外管局的中间汇率计算每月外销收入，年度外销收入为各月外销收入之和。公司汇兑损益主要受汇率波动、结算时间等因素的影响。2019 年度美元兑人民币汇率主要呈上升趋势，公司产生汇兑收益 344.02 万元。2020 年度公司产生汇兑损失 664.90 万元主要系美元贬值幅度较大。2021 年公司为减轻外汇汇率波动风险，与银行开展了远期锁汇业务以锁定美元汇率，公司 2021 年前三季度产生汇兑损益 55.02 万元，金额较小。公司汇兑损益与公司外销收入核算方式及汇率变动情况基本匹配。

4、公司针对国际经济环境变化、新冠疫情形势、汇率波动的应对措施

国际经济环境变化、新冠疫情形势、汇率波动均未对公司境外销售产生重大不利影响。为预防上述事项可能带来的潜在风险，公司采取了如下措施：

（1）针对国际经济环境变化，公司持续重点拓展海外发展中国家市场，在加强与已有客户的沟通合作的同时不断拓展新客户，开拓新市场，分散国际经济环境变化的风险；积极关注国际政治与经济形势，针对经济环境的变化及时对公司境外战略布局进行有针对性的调整；持续加大对新产品研发和业务拓展的投入，不断优化公司产品进而提升产品竞争力。

（2）在疫情防控方面，公司持续密切关注新冠疫情情况，严格执行防疫工作，保护员工及生产安全，以保证生产经营活动能持续正常开展；积极搜集下游境外企业所在地区的疫情动态和防控政策，以便及时对供货计划进行调整。

（3）与银行开展远期锁汇业务以应对可能产生的汇率损失风险。

综上所述，公司的外销收入主要来自于电子支付产品销售收入，得益于公司在国际市场重点国家和地区多年的布局，报告期内，公司境外销售收入增长迅速，占比不断提升。公司境外收入主要分布在欧洲、北美洲、亚洲和非洲，总体呈分散趋势。报告期内中美贸易摩擦和主要客户所在国家的贸易壁垒，未对公司境外销售造成重大不利影响。发展中国家移动支付市场方兴未艾，公司将持续对国际市场重点国家、地区布局，不断提升在境外市场的美誉度。新冠疫情，加速了非接触支付服务在全球范围内的普及，未对公司国外销售造成重大不利影响。报告期内，汇率波动对公司经营业绩的影响较小。针对国际经济环境、新冠疫情和汇率波动的影响，公司已采取措施应对上述事项可能带来的潜在风险。

四、结合业务模式、各期政府补助明细构成、同行业可比公司情况等，说明政府补助政策的持续性及其对公司经营业绩的影响

（一）政府补助明细构成及持续性

公司的主要业务包括收单服务、电子支付产品销售、生物识别产品销售、信用审核服务等。嘉联支付为公司收单服务实施主体，通过 POS 终端及扫码 POS 终端等产品为商户提供银行卡收单服务；新国都支付从事以金融 POS 机为主的电子支付受理终端软硬件的生产、研发和销售；中正智能为客户提供生物识别、身份认证和信息安全系统解决方案；公信诚丰为接受客户委托对企业主体信息及业务信息进行审核，公司主营业务符合国家产业政策支持方向，公司取得的政府补助均与公司生产经营相关。

报告期内，公司非经常性损益中计入当期损益的政府补助具体构成明细如下：

单位：万元

科目	项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
计入其他收益	其他政府补助	2,646.09	2,492.71	3,022.37	2,185.09
	税收减免	3,894.68	4,153.34	2,775.77	---
	个税手续费返还	43.10	55.36	44.51	137.43
冲减财务费用	贷款贴息补助	---	---	36.35	300.05
合计		6,583.87	6,701.41	5,878.99	2,622.57

报告期内，公司计入当期损益的政府补助均属于非经常性损益，金额分别为 2,622.57 万元、5,878.99 万元、6,701.41 万元和 6,583.87 万元，其中主要为计入其他收益的税收减免及其他政府补助。

税收减免为进项税额加计抵减，报告期内，公信诚丰、长沙法度、新国都商服、嘉联支付、湖南法度和新国都末微享受该税收优惠。根据财政部税务总局海关总署公告 2019 年第 39 号《财政部税务总局海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》，自 2019 年 4 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，允许生产、生活性服务业纳税人按照当期可抵扣进项税额加计 10%，抵减应纳税额。税务机关通知，该政策于 2022 年 1 月 1 日起暂继续执行，具有一定的持续性，但存在未来税收政策变化并取消该项优惠政策的风险。

报告期内，其他政府补助明细构成如下：

单位：万元

政府补助项目	性质	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
指纹与人脸识别安全支付技术专项补贴	与资产相关	79.22	10.06	222.87	60.07
国密算法安全 POS 机具研产一体化项目专项补贴	与资产相关	44.38	40.72	116.55	116.55
PCP4.0 电子支付信息安全关键技术专项补贴	与资产相关	21.27	61.65	60.00	60.00
基于移动互联网的 G 系列支付终端产业化项目专项补贴	与资产相关	18.95	17.63	43.27	43.27
云计算应用的 S-POS 平台软件研发及产业化项目专项补贴	与资产相关	---	---	---	52.50
工业设计和成果转化资助款	与收益相关	---	6.79	9.14	10.22
绿色建筑政府补贴款	与资产相关	---	---	1.92	1.92
房屋配套补贴	与资产相关	---	---	11.01	11.01
中小企业集成化资助款	与收益相关	---	10.74	10.74	10.74
政府投融资产业用房租金减免款	与收益相关	453.51	216.15	508.30	264.72
福田区创新载体资助	与收益相关	---	---	---	100.00
福田区债券融资奖励款	与收益相关	50.00	---	---	100.00
福田区科技创新资助	与收益相关	256.70	---	---	209.40
企业研发资助	与收益相关	184.70	497.58	920.60	459.90

政府补助项目	性质	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国家高新技术企业认定补贴	与收益相关	15.00	---	53.00	13.00
南山区国家高新技术企业认定补贴	与收益相关	10.00	---	---	10.00
福田区金融服务机构配套支持补助	与收益相关	---	---	---	73.80
稳岗补贴	与收益相关	29.18	28.26	20.71	22.20
福田区金融债券奖励	与收益相关	---	---	---	100.00
基于 PCI4.1 要求的 Android 智能 POS 安全技术研发补贴	与收益相关	---	---	---	89.00
软件著作权登记资助	与收益相关	1.62	---	---	1.78
大型工业企业研发机构建设广东省奖补资金	与收益相关	---	---	---	7.68
租房补贴	与收益相关	---	---	---	45.00
安全管理应用软件和系统开发项目	与资产相关	6.54	14.10	16.00	10.67
嘉联 M-PAY 综合支付平台系统项目	与收益相关	1.21	0.62	1.39	0.92
南山区重点金融企业落户奖励项目	与收益相关	---	---	---	50.00
重点金融企业办公用房扶持项目	与收益相关	45.66	60.88	50.73	51.45
入驻企业效益贡献奖励款	与收益相关	-	-	70.20	57.63
服务外包发展资金补助	与收益相关	---	---	---	0.40
移动互联网产业扶持补助	与收益相关	298.61	---	---	50.00
湖南省开放型经济发展专项切块资金补助	与收益相关	---	---	---	13.50
党建工作补助	与收益相关	---	3.89	---	0.08
长沙高新区移动互联网产业发展专项（扶持）资金支持	与收益相关	6.22	4.20	2.93	4.73
外贸出口增量及保费补贴	与收益相关	28.34	---	---	1.77
专利资助	与收益相关	6.00	19.71	3.54	1.53
见习补贴	与收益相关	4.48	---	---	0.62
基于指纹和人脸识别的实名核验终端设备产业化资助	与收益相关	---	---	---	32.03
党建阵地建设补助	与收益相关	---	---	---	3.00
南山区人才安居定向配租补助	与收益相关	---	---	---	44.00
新型智能 POS 终端 N5 在第三方支付系统中的应用示范项目补助	与资产相关	300.00	-45.04	45.04	---
南山区自主创新产业发展专项资金-金融发展分项	与收益相关	---	---	13.20	---
研究开发费用补助	与收益相关	---	---	30.00	---
深圳市战略性新兴产业新一代信息技术专项资助	与收益相关	---	---	50.00	---
青年技术培训补贴	与收益相关	19.35	55.67	4.70	---
上市企业年费支持	与收益相关	---	---	4.00	---
失业金	与收益相关	---	---	113.73	---
软件名城项目资金	与收益相关	---	---	142.91	---
国家知识产权示范企业和优势企业资金	与收益相关	---	---	10.00	---
党委江北两新工委经费	与收益相关	---	---	3.41	---

政府补助项目	性质	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宁波市鄞州区人民政府金融工作办公室普惠金融奖励	与收益相关	---	---	9.70	---
深圳市南山区住房和建设局人才安居住房补助款	与收益相关	36.45	76.00	68.00	---
信息安全产业专项资金	与收益相关	---	---	96.00	---
南山区自主创新产业发展专项资金-科技创新分项	与收益相关	---	---	26.06	---
科技局企业研发奖	与收益相关	---	---	40.73	---
劳动力社保补贴	与收益相关	---	130.49	5.47	---
科技局技术服务奖励	与收益相关	---	---	2.01	---
岳麓区科技局高新技术企业研发奖补	与收益相关	---	---	20.00	---
人工智能专项资金	与收益相关	159.00	-	200.00	---
高管补贴	与收益相关	---	---	14.50	---
澳门百亿抗疫援助基金计划	与收益相关	---	6.33	---	---
产业发展专项资金金融局分项第四批支持企业及项目	与收益相关	---	200.00	---	---
服务业稳增长资助项目	与收益相关	108.03	40.19	---	---
杭州市瞪羚企业补助	与收益相关	---	96.85	---	---
杭州市科技发展专项资金	与收益相关	---	16.50	---	---
湖南省移动互联网专项资金	与收益相关	---	30.00	---	---
劳动用工支持	与收益相关	---	3.54	---	---
企业技术中心组建和提升项目补助	与收益相关	---	18.00	---	---
企业吸纳建档立卡贫困劳动力就业一次性补贴款	与收益相关	2.50	4.50	---	---
深圳市工业和信息化局工业设计发展扶持计划	与收益相关	127.00	120.00	---	---
深圳市工业和信息化局数字经济产业扶持计划	与收益相关	---	260.00	---	---
深圳市光明区财政局企业平稳发展项目补助	与收益相关	---	80.00	---	---
深圳市南山区工业和信息化局政府补助	与收益相关	72.05	151.15	---	---
深圳市商务局出口信用保险保费资助款	与收益相关	---	26.93	---	---
水务污水费补助	与收益相关	---	1.55	---	---
质量品牌提升资助	与收益相关	---	121.70	---	---
中央对外投资合作资助事项	与收益相关	---	105.37	---	---
小规模纳税人增值税减免	与收益相关	3.12	---	---	---
光明区经济发展专项资金招商引资产项目补助	与收益相关	100.00	---	---	---
中小企业员工薪酬补贴贷款	与收益相关	141.60	---	---	---
适岗培训补贴	与收益相关	15.41	---	---	---
总计	-	2,646.09	2,492.71	3,022.37	2,185.09

由上表可知，其他政府补助金额主要来自于企业研发资助、政府投融资产业用房租金减

免、福田区科技创新资助、指纹与人脸识别安全支付技术专项补贴等，与政府支持产业及公司的具体研发项目相关，随着公司研发项目及政府补助政策的变动而变动。公司将持续进行符合产业政策取得政府支持的研发活动，其他政府补助具有一定的可持续性。

（二）政府补助对经营业绩的影响

报告期各期，公司政府补助占利润总额的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
计入当期损益的属于非经常损益的政府补助	6,583.87	6,701.41	5,878.99	2,622.57
利润总额	16,395.83	9,550.14	23,782.69	26,121.37
占利润总额比重	40.16%	70.17%	24.72%	10.04%
剔除商誉减值影响后占利润总额比重	40.16%	33.10%	13.62%	9.69%

报告期各期，公司利润总额分别为 26,121.37 万元、23,782.69 万元、9,550.14 万元和 16,395.83 万元。自公司 2019 年 4 月享受进项税额加计抵减的税收减免政策以来，2019 年度至 2021 年前三季度政府补助的金额较大，导致非经损益中政府补助金额占利润总额的比重有所提升，分别为 24.72%、70.17%、40.16%，政府补助对发行人经营业绩存在较大影响。2018 年至 2020 年，公司分别计提了 951.59 万元、19,377.18 万元、10,694.14 万元的商誉减值准备。若剔除计提商誉减值准备的影响，报告期各期，非经损益中政府补助金额占模拟的利润总额的比重分别为 9.69%、13.62%、33.10%和 40.16%。随着税收减免政策到期及公司经营规模的不断扩大，非经常损益中计入当期损益的政府补助金额占利润总额的比重将逐渐降低。

（三）同行业可比公司情况

报告期内，公司与同行业可比上市公司非经常性损益中计入当期损益的政府补助金额及占利润总额的比重情况如下：

单位：万元

公司简称	2021 年 1-9 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	政府补助	占利润总额比	政府补助	占利润总额比	政府补助	占利润总额比	政府补助	占利润总额比
新大陆	3,098.92	5.35%	7,496.21	13.30%	5,623.48	7.15%	3,452.08	5.13%
拉卡拉	2,270.08	2.29%	5,008.57	4.49%	2,776.12	3.11%	3,243.02	4.39%
海联金汇	1,652.65	5.33%	2,701.56	10.67%	2,221.78	-0.91%	364.67	1.93%
亚联发展	1,409.80	-13.80%	2,177.40	-4.00%	4,700.78	451.71%	4,700.78	11.57%
仁东控股	370.96	16.86%	2,516.80	-7.09%	143.93	2.65%	314.23	3.61%
优博讯	662.63	4.45%	1,307.52	9.96%	935.11	14.30%	926.13	6.13%
证通电子	1,873.55	207.45%	3,341.05	207.50%	3,201.12	477.02%	2,058.36	-7.12%

公司简称	2021 年 1-9 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	政府补助	占利润总额比	政府补助	占利润总额比	政府补助	占利润总额比	政府补助	占利润总额比
天喻信息	154.43	-6.67%	1,452.44	-24.73%	1,238.15	6.12%	2,500.24	19.91%
行业平均	1,436.63	---	3,250.19	---	2,605.06	---	2,194.94	---
行业平均 (剔除后)	1,492.81	---	3,558.83	---	2,784.04	---	2,429.17	---
新国都	6,583.87	40.16%	6,701.41	70.17%	5,878.99	24.72%	2,622.57	10.04%
新国都 (剔除税收减免)	2,689.19	16.40%	2,548.07	26.68%	3,103.22	13.05%	2,622.57	10.04%

注：以上公司中，新国都及优博讯的非经常性损益中计入当期损益的政府补助包含《关于深化增值税改革有关政策的公告》涉及的进项税加计抵减金额，优博讯部分年份未披露抵减金额，证通电子未公告其是否包含，其他可比公司均不包含，而该税收减免金额对公司非经常性损益中计入当期损益的政府补助金额影响较大。为增加可比性，此处将剔除税收减免的金额与行业情况（剔除优博讯和证通电子）进行对比。

行业内公司各自经营状况不同，呈现在利润总额规模上也不完全一致。政府补助与研发项目、政府支持产业方向，各地经济发展需求等因素相关，公司及同行业可比公司获得的政府补助金额也不尽相同。报告期内，剔除税收减免的金额后，公司非经常性损益中计入当期损益的政府补助金额与行业平均水平相比不存在重大差异。

综上所述，报告期内，公司非经常性损益中计入当期损益的政府补助主要包括税收减免和其他政府补助，而大部分行业可比公司非经常性损益中不包含税收减免，公司剔除税收减免影响因素后与行业平均水平相比不存在重大差异。2019 年以来非经常性损益中计入当期损益的政府补助对公司经营业绩具有较大影响，主要包括税收减免和其他政府补助。税收减免为进项税额加计抵减，该政策具有一定的可持续性，但存在未来税收政策变化及取消该项优惠政策的风险。其他政府补助主要来自于企业研发资助、政府投融资产业用房租金减免等，与具体政府支持产业及公司的研发项目相关，公司将持续进行符合产业政策取得政府支持的研发活动，其他政府补助具有一定的可持续性。但不排除未来政府部门对相关产业的政策支持力度减弱，或者公司获得政府补助的条件发生不利变化，公司存在不能持续获得的政府补助的风险。针对上述风险可能，对公司业绩产生的不利影响，公司已在《募集说明书》中披露。

五、结合存货明细构成、库龄变动、可变现净值确认依据、同行业可比公司情况等，说明报告期内存货跌价准备计提比例波动幅度较大的原因及合理性

(一) 存货明细构成

报告期内公司存货明细构成如下表所示：

单位：万元

项目	2021. 9. 30		2020. 12. 31		2019. 12. 31		2018. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	14,169.82	42.04%	5,545.90	27.68%	4,390.67	23.74%	5,752.24	20.30%
在产品	1,396.59	4.14%	127.72	0.64%	213.50	1.15%	649.29	2.29%
库存商品	8,282.67	24.57%	6,555.75	32.71%	4,520.36	24.45%	4,542.86	16.04%
合同履约成本	23.07	0.07%	---	---	---	---	---	---
发出商品	3,327.60	9.87%	2,240.03	11.18%	3,484.06	18.84%	9,940.57	35.09%
委托加工物资	2,076.97	6.16%	160.45	0.80%	412.11	2.23%	278.60	0.98%
自制半成品	4,428.71	13.14%	5,409.17	26.99%	5,470.64	29.58%	7,166.42	25.30%
账面余额合计	33,705.43	100.00%	20,039.03	100.00%	18,491.34	100.00%	28,329.99	100.00%
减：存货跌价准备	1,867.90	5.54%	3,760.96	18.77%	2,460.38	13.31%	1,488.16	5.25%
账面价值	31,837.53	94.46%	16,278.07	81.23%	16,030.96	86.69%	26,841.83	94.75%

报告期各期末，公司存货以原材料、库存商品、自制半成品、发出商品为主，其中原材料占比逐期提升，截至 2021 年 9 月末占比达 42.04%。

(二) 存货库龄变动

报告期内公司存货按类别划分的库龄情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 9 月 30 日 余额	1 年以内	1 年以上	2021 年 9 月 30 日 存货减值准备余额
		金额	金额	
原材料	14,169.82	12,598.86	1,570.96	692.44
在产品	1,396.59	1,396.59	---	6.84
库存商品	8,282.67	5,150.76	3,131.91	800.16
合同履约成本	23.07	23.07	---	---
发出商品	3,327.60	2,946.83	380.76	183.93
委托加工物资	2,076.97	2,076.97	---	6.08
自制半成品	4,428.71	3,464.30	964.41	178.46
合计	33,705.43	27,657.39	6,048.04	1,867.90

续：

项目	2020 年 12 月 31 日余额	1 年以内	1 年以上	2020 年 12 月 31 日存货减值准备余额
		金额	金额	
原材料	5,545.90	4,247.41	1,298.49	1,092.17
在产品	127.72	127.72	---	6.84
库存商品	6,555.75	4,918.56	1,637.20	1,531.13
合同履约成本	---	---	---	---
发出商品	2,240.03	1,917.48	322.56	205.26
委托加工物资	160.45	160.45	---	6.08
自制半成品	5,409.17	4,176.86	1,232.31	919.48
合计	20,039.03	15,548.47	4,490.56	3,760.96

续：

项目	2019 年 12 月 31 日余额	1 年以内	1 年以上	2019 年 12 月 31 日存货减值准备余额
		金额	金额	
原材料	4,390.67	2,545.52	1,845.15	794.49
在产品	213.50	213.50	---	---
库存商品	4,520.36	3,158.11	1,362.24	1,005.68
发出商品	3,484.06	3,395.45	88.60	90.78
委托加工物资	412.11	412.11	---	---
自制半成品	5,470.64	3,565.12	1,905.52	569.43
合计	18,491.34	13,289.82	5,201.52	2,460.38

续：

项目	2018 年 12 月 31 日余额	1 年以内	1 年以上	2018 年 12 月 31 日存货减值准备余额
		金额	金额	
原材料	5,752.24	4,940.47	811.77	463.96
在产品	649.29	649.29	---	---
库存商品	4,542.86	3,252.57	1,290.29	408.36
发出商品	9,940.57	9,799.03	141.54	---
委托加工物资	278.60	278.60	---	---
自制半成品	7,166.42	6,477.14	689.28	615.84
合计	28,329.99	25,397.10	2,932.88	1,488.16

公司库龄较长的存货主要为库存商品、原材料和自制半成品。报告期内，存货库龄主要集中在 1 年以内，库龄 1 年以上的存货金额分别为 2,932.88 万元、5,201.52 万元、4,490.56 万元和 6,048.04 万元，占各期末存货余额的比例为 10.35%、28.13%、22.41%和 17.94%。

(三) 可变现净值确认依据及存货跌价准备计提比例变动分析

公司各期末对存货进行全面清查后,按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,在正常生产经营过程中,以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;需要经过加工的材料存货,在正常生产经营过程中,以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货,其可变现净值以合同价格为基础计算,若持有存货的数量多于销售合同订购数量的,超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

报告期各期,公司存货跌价准备计提比例情况如下:

项目	2021.9.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
原材料	4.89%	19.69%	18.10%	8.07%
在产品	0.49%	5.35%	---	---
库存商品	9.66%	23.36%	22.25%	8.99%
合同履约成本	---	---	---	---
发出商品	5.53%	9.16%	2.61%	---
委托加工物资	0.29%	3.79%	---	---
自制半成品	4.03%	17.00%	10.41%	8.59%
合计	5.54%	18.77%	13.31%	5.25%

报告期各期末,公司存货跌价准备计提比例分别为5.25%、13.31%、18.77%和5.54%,其中2019年存货跌价准备计提比例较2018年增长8.06个百分点,2020年存货跌价准备计提比例较2019年增长5.46个百分点,主要原因系电子支付行业发展迅速,产品更新迭代速度较快,部分传统POS机型跟不上市场发展的需求。因此,2019年及2020年度较2018年度的基础上按照机型划分,依据部分传统POS的库存商品及其原材料的可变现净值,充分计提其存货跌价准备。2021年9月30日公司存货跌价准备计提比例较以前年度有所下降,主要系公司管理层判断期末余额中无需计提跌价准备的原材料和库存商品增加。

(四) 同行业对比情况

报告期内,公司与电子支付产品可比公司的存货跌价准备的比较情况如下:

公司	存货跌价准备计提比例			
	2021.9.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
新大陆	---	5.86%	5.12%	3.62%
优博讯	---	8.29%	7.57%	6.95%
证通电子	---	33.49%	39.08%	38.29%

公司	存货跌价准备计提比例			
	2021. 9. 30	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
天喻信息	---	35. 57%	28. 49%	33. 49%
行业平均	---	20. 80%	20. 06%	20. 59%
新国都	5. 54%	18. 77%	13. 31%	5. 25%

注：同行业可比公司未披露 2021 年 1-9 月存货跌价准备数据。

公司存货跌价准备计提比例低于行业平均水平，其中 2019 年末及 2020 年末公司存货跌价准备计提比例远高于新大陆与优博讯，2018 年末公司存货跌价准备计提比例与新大陆和优博讯无重大差异。

证通电子存货跌价准备计提比例高于同行业主要有两方面原因。一方面，证通电子自助服务终端产品受互联网金融的冲击，国有银行智能网点转型的硬件建设需求回落，预计可变现净值降低。另一方面，移动支付迅猛发展，其支付产品中传统电话 E-POS 库存品滞销，银行类客户的产品销售大幅下降，因此其存货跌价准备计提比例较高。

天喻信息智能卡产品存货占比较高，主要为含有非接支付功能的移动支付 SIM 卡和具有金融支付功能的支付类智能卡等卡产品的芯片和模块备货，且其 2 年以上库龄的存货占比在 40%左右，因此其存货跌价准备计提比例较高。

剔除证通电子及天喻信息的影响，2018 年度至 2020 年度，行业平均存货跌价准备比例分别为 5. 29%、6. 35%和 7. 08%。公司存货跌价准备计提比例较剔除两家公司影响后的行业平均水平更高。

综上所述，公司存货以原材料、库存商品、自制半成品、发出商品为主，其中原材料占比逐期提升，存货库龄主要集中在 1 年以内。公司存货跌价准备计提比例呈先上升后下降趋势，2019 年至 2020 年存货跌价准备计提比例较高主要系部分传统 POS 机型跟不上市场发展的需求，公司对该部分机型库存商品及原材料基于谨慎性原则充分计提了存货跌价准备。剔除上述行业非可比因素的影响后，经审计的 2018 年至 2020 年度存货跌价准备计提比例高于行业平均水平，公司存货跌价准备计提合理。2021 年 9 月末公司存货跌价准备计提比例下降主要系公司管理层判断期末余额中无需计提跌价准备的原材料和库存商品增加。

六、结合业务模式、同行业可比上市公司情况，说明应收账款金额较大的原因及合理性

（一）应收账款余额与主营业务收入的变动情况

报告期各期末，公司应收账款账面余额与主营业务收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2021.9.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款账面余额	59,162.46	48,245.99	53,807.19	38,246.55
应收账款账面余额增长率	22.63%	-10.34%	40.69%	---
营业收入增长率	40.37%	-13.06%	30.55%	---
余额占营业收入比重	17.23%	18.33%	17.77%	16.49%

注：2021年1-9月的余额占营业收入比重已作年化处理。

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为38,246.55万元、53,807.19万元、48,245.99万元和59,162.46万元，占总资产的比例分别为9.19%、15.95%、14.29%和15.86%。2018年至2021年9月末，公司应收账款账面余额占营业收入的比重分别为16.49%、17.77%、18.33%和17.23%，总体呈缓慢上升趋势。

2019年末应收账款账面余额较上年末增加15,560.64万元，增幅为40.69%，主要系子公司新国都商服及嘉联支付2019年度向商户服务商销售POS机具较多且应收账款未到期所致。新国都商服于2018年6月份设立并于下半年开始展业。2020年末应收账款账面余额较上年末减少5,561.20万元，减幅为10.34%，主要系公司2020年度营业收入同比下降所致。2021年9月30日应收账款账面价值较2020年末增加10,916.47万元，增幅为22.63%，主要系嘉联支付的应收账款账面余额有所增加。2021年前三季度，嘉联支付加大了对中小微商户的POS机具推广力度，该部分机具主要销售给商户服务商，导致2021年9月末该部分应收账款余额有所上升。

（二）主要业务模式及应收账款余额构成情况

报告期各期末，公司应收账款账面余额具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021.9.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
除收单服务外其他业务应收账款	32,666.42	55.21%	29,402.29	60.94%	27,144.20	50.45%	34,670.99	90.65%
收单服务-应收机具款	24,122.33	40.77%	17,393.12	36.05%	25,684.68	47.73%	3,050.73	7.98%
收单服务-应收手续费	2,373.71	4.01%	1,450.58	3.01%	978.31	1.82%	524.82	1.37%
应收账款账面余额合计	59,162.46	100.00%	48,245.99	100.00%	53,807.19	100.00%	38,246.55	100.00%

注：1、以上表格中收单服务应收账款不含嘉联支付分公司数据，因嘉联支付附属分公司较多，且其应收账款余额占合并层面应收账款余额比重较小，故上表收单服务不包含嘉联支付分公司的数据。

2、除收单服务外其他业务应收账款中主要为销售电子支付产品及生物识别产品产生的应收账款。

公司的应收账款期末余额主要为电子支付产品和生物识别产品销售业务以及收单服务业务形成的应收账款。

自公司 2018 年收购嘉联支付以来，公司新增银行卡收单业务和商户服务业务，该业务开展过程中产生的应收机具款及应收手续费占总应收账款的比重自 2019 年末大幅上升后维持较为平稳的水平。报告期各期末，收单服务产生的应收账款占总应收账款的比重分别为 9.35%、49.55%、39.06%和 44.79%，其中收单服务产生的应收手续费占比低于 5%。公司除收单服务以外的其他业务（以下简称“其他业务”）主要包括电子支付产品及生物识别产品销售业务，主要客户为银行、第三方支付公司等大型机构，销售规模较大。其他业务产生的应收账款余额系公司应收账款余额的主要部分，报告期各期末，其他业务应收账款占总应收账款比重分别为 90.65%、50.45%、60.94%和 55.21%。

1、除收单服务以外的其他业务

公司除收单服务以外的其他业务主要包括电子支付产品及生物识别产品销售。电子支付产品和生物识别产品的业务模式：公司开展以金融 POS 机为主的电子支付受理终端设备软硬件和生物特征识别及身份认证产品的研发、设计、生产、销售等业务。公司以上两种产品国内主要客户的信用期为 3 个月，国外主要客户的信用期为 6 个月，公司期末产生应收账款。

其他业务应收账款账面余额与其他业务收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2021.9.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
其他业务应收账款合计	32,666.42	29,402.29	27,144.20	34,670.99
其他业务应收账款增长率	---	8.32%	-21.71%	---
其他业务收入	94,610.05	107,190.60	141,815.59	130,315.18
其他业务收入增长率	---	-24.42%	8.83%	---
应收账款余额占其他业务收入比重	34.53%	27.43%	19.14%	26.61%

注：上表其他业务为公司除收单服务外其他业务，主要电子支付产品、生物识别产品销售业务。

2019 年度及 2020 年度，公司其他业务应收账款变动趋势与其他业务收入变动趋势不一致。2019 年，公司其他业务收入同比增长 8.83%，而其他业务应收款余额同比下降 21.71%，主要系公司为改善公司现金流状况，加大了应收账款催收力度所致。2020 年新冠疫情对线下消费市场产生严重较大影响，公司其他业务收入同比下降 24.42%，同时新冠疫情对公司国内客户也带来较大冲击，国内客户回款速度变缓，导致公司其他业务的应收账款同比小幅上升 8.32%。

报告期各期末，公司其他业务产生的应收账款账龄构成情况如下：

单位：万元

类别	账龄	2021. 9. 30		2020. 12. 31		2019. 12. 31		2018. 12. 31	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
按组合计提坏账准备的应收账款	1 年以内（含 1 年）	27,363.83	83.77%	22,106.30	75.19%	18,743.77	69.05%	27,999.07	80.76%
	1 至 2 年	779.17	2.39%	1,649.97	5.61%	3,015.06	11.11%	3,147.07	9.08%
	2 至 3 年	1,199.96	3.67%	1,897.24	6.45%	1,877.03	6.92%	1,777.43	5.13%
	3 年以上	2,118.59	6.49%	2,543.91	8.65%	1,229.86	4.53%	904.95	2.61%
单项计提坏账准备的应收账款	——	1,204.87	3.69%	1,204.87	4.10%	2,278.47	8.39%	842.47	2.43%
合计		32,666.42	100.00%	29,402.29	100.00%	27,144.20	100.00%	34,670.99	100.00%

公司其他业务的应收账款账龄主要集中在 1 年以内，其占总应收账款的比重呈先下降后上升趋势。

2、收单服务

收单服务的业务模式为：在嘉联支付和商户签订入网协议之后，商户加入嘉联支付的清算支付网络并使用嘉联支付提供的电子支付受理终端作为支付入口；嘉联支付通过受理商户的银行卡交易，按照入网协议的约定完成结算、清算，向商户收取基于刷卡额约定比例的手续费。

市场推广方面，公司收单服务的销售模式以代理模式为主，即公司向商户服务商销售 POS 机具，由商户服务商向嘉联支付推荐商户，经嘉联支付审核后由嘉联支付与商户签订支付服务协议，嘉联支付根据商户的交易量规模、交易费率、分润费率等向商户服务商支付佣金。公司根据商户服务商的采购量等内容设置其信用期，在此代理模式下公司产生应收机具款。

清算时间方面，消费者在公司服务的商户处的刷卡消费资金主要采取 T+1 日（在收单服务中，当天发生交易，清算资金下一个工作日到账）到账的原则进行清算。交易发生当日，消费者发卡行将资金划转至中国银联清算中心，T+1 日，银联扣除银联应收取的手续费后，通过人行系统将清算款从发卡行在人行的备付金户划转至第三方支付机构在人行开立的备付金户，第三方支付机构扣除应收取的手续费后再将清算款支付给商户。因清算时间与收入确认时间存在间隔，在此清算方式下公司产生应收商户手续费。

公司收单服务的代理模式下，嘉联支付向部分商户服务商销售 POS 机具产生应收机具款，嘉联支付也会根据商户交易量向商户服务商支付分润款，如收单服务产生的应收商户

服务商机具款发生逾期行为，公司可根据合同约定从应付其分润款中扣除，因此该债权产生大额坏账的可能性较小。

报告期各期末，公司收单服务产生的应收机具款均为按组合计提坏账准备的应收账款，其具体账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2021. 9. 30		2020. 12. 31		2019. 12. 31		2018. 12. 31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1 年以内 (含 1 年)	21,966.98	91.06%	13,016.36	74.84%	24,626.35	95.88%	997.94	32.71%
1 至 2 年	1,371.69	5.69%	3,636.77	20.91%	579.36	2.26%	2,051.57	67.25%
2 至 3 年	135.96	0.56%	306.28	1.76%	477.75	1.86%	0.11	0.00%
3 年以上	647.70	2.69%	433.70	2.49%	1.22	0.00%	1.11	0.04%
合计	24,122.33	100.00%	17,393.12	100.00%	25,684.68	100.00%	3,050.73	100.00%

注：以上表格中收单服务应收账款仅为嘉联支付单体及新国都商服的非关联方的数据。

公司收单服务产生的应收机具款的信用期根据具体营销政策而定，公司应收机具款账龄主要分布在 2 年以内。报告期各期，公司应收机具款中 2 年以内账龄的占比分别为 99.96%、98.14%、95.75%和 96.75%。

(三) 应收账款与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司的应收账款余额情况如下：

单位：万元

公司	项目	2021. 9. 30	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
新大陆	应收账款	----	112,286.84	84,358.99	83,483.26
	应收账款/总资产	----	9.53%	6.89%	7.55%
	应收账款/营业收入	----	15.90%	13.65%	14.04%
拉卡拉	应收账款	----	44,013.11	31,935.46	22,591.24
	应收账款/总资产	----	3.66%	2.85%	4.48%
	应收账款/营业收入	----	7.92%	6.52%	3.98%
海联金汇	应收账款	----	118,702.91	111,190.37	97,509.71
	应收账款/总资产	----	17.12%	16.65%	10.34%
	应收账款/营业收入	----	18.77%	20.97%	19.46%
亚联发展	应收账款	----	46,992.31	52,476.73	73,896.43
	应收账款/总资产	----	18.88%	17.08%	23.35%
	应收账款/营业收入	----	14.33%	12.49%	18.84%

公司	项目	2021.9.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
仁东控股	应收账款	---	46,856.47	40,739.06	34,529.06
	应收账款/总资产	---	12.56%	11.38%	6.88%
	应收账款/营业收入	---	22.00%	22.25%	23.24%
优博讯	应收账款	---	30,724.84	23,505.67	29,863.42
	应收账款/总资产	---	15.18%	12.37%	25.04%
	应收账款/营业收入	---	26.50%	24.71%	31.37%
证通电子	应收账款	---	191,982.67	196,233.72	156,777.51
	应收账款/总资产	---	29.58%	32.76%	30.00%
	应收账款/营业收入	---	144.48%	146.49%	117.67%
天喻信息	应收账款	---	88,987.11	106,027.50	87,404.27
	应收账款/总资产	---	31.56%	39.54%	41.69%
	应收账款/营业收入	---	52.55%	47.93%	36.46%
行业平均	应收账款	---	85,068.28	80,808.44	73,256.86
	应收账款/总资产	---	17.26%	17.44%	18.67%
	应收账款/营业收入	---	37.81%	36.88%	33.13%
新国都	应收账款	59,162.46	48,245.99	53,807.19	38,246.55
	应收账款/总资产	15.86%	14.29%	15.95%	9.19%
	应收账款/营业收入	17.23%	18.33%	17.77%	16.49%

注：1、同行业可比公司未公布 2021 年 9 月末应收账款余额数据。

2、新国都 2021 年 1-9 月的余额占营业收入比重已作年化处理。

与同行业可比公司相比，报告期各期末，无论从应收账款规模，还是公司应收账款余额占总资产比重及应收账款余额占营业收入的比重来看，新国都应收账款数据均低于行业平均水平。

综上所述，公司的应收账款期末余额主要为电子支付产品和生物识别产品销售业务以及收单服务业务形成的应收账款，报告期各期末，公司应收账款余额规模及账龄分布与业务模式相匹配，且应收账款余额规模及应收账款占总资产或营业收入比重均低于行业平均水平。公司应收账款余额具有合理性。

七、最近一年一期转回坏账准备的具体情况，包括坏账准备形成原因，期后转回原因及相关会计处理合规性

公司最近一年一期应收账款坏账准备收回或转回的具体构成如下：

单位：万元

类别	2020. 1. 1 坏账准备 金额	变动情况				2020. 12. 31 坏账准备 金额
		计提	收回或 转回	核销	处置子公司 导致的 减少	
单项计提预期信用损失的应收账款	1, 313. 51	----	350. 69	---	----	962. 81
按组合计提预期信用损失的应收账款	5, 351. 37	1, 838. 98	---	218. 00	---	6, 972. 35
其中：账龄分析法	5, 351. 37	1, 838. 98	---	218. 00	---	6, 972. 35
合计	6, 664. 88	1, 838. 98	350. 69	218. 00	---	7, 935. 16

续：

单位：万元

类别	2021. 1. 1 坏账准备 金额	变动情况				2021. 9. 30 坏账准备 金额
		计提	收回或 转回	核销	处置子公司 导致的 减少	
单项计提预期信用损失的应收账款	962. 81	----	---	---	----	962. 81
按组合计提预期信用损失的应收账款	6, 972. 35	756. 07	1, 268. 86	---	---	6, 459. 56
其中：账龄分析法	6, 972. 35	756. 07	1, 268. 86	---	---	6, 459. 56
合计	7, 935. 16	756. 07	1, 268. 86	---	---	7, 422. 37

公司在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收账款单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

最近一年一期，公司应收账款坏账准备系公司根据坏账准备计提政策以前年度和本期按照组合和单项计提的坏账准备。其中，最近一年一期新增按组合计提的坏账准备分别为 1, 838. 98 万元和 756. 07 万元，无新增按单项计提的坏账准备。

公司 2020 年度坏账准备转回 350. 69 万元为单项计提预期信用损失的应收账款，全部系公司控股子公司中正智能转回以前年度单项计提的坏账准备。根据公司的会计政策，公司将中正智能应收部分客户款项 2, 278. 48 万元认定为单独评估信用风险的应收账款，单独进行了预期信用损失测试，具体明细如下：

单位：万元

单位名称	2020 年 1 月 1 日			
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
杭州至正科技有限公司	720.75	720.75	100.00	预计无法收回
北京时代天鉴科技发展有限公司	627.18	313.59	50.00	预计无法收回
江苏禾嘉电子科技有限公司	400.55	120.16	30.00	预计无法收回
北京中天一维科技有限公司	330.00	99.00	30.00	预计无法收回
江苏邦融微电子有限公司	200.00	60.00	30.00	预计无法收回
合计	2,278.48	1,313.51	57.65	

续：

单位名称	2020 年 12 月 31 日			
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
杭州至正科技有限公司	720.75	720.75	100.00	预计无法收回
北京时代天鉴科技发展有限公司	319.12	159.56	50.00	预计无法完全收回
北京中天一维科技有限公司	165.00	82.50	50.00	预计无法完全收回
合计	1,204.87	962.81	79.91	

公司于 2020 年度收回北京时代天鉴科技发展有限公司与北京中天一维科技有限公司部分款项，其期末应收账款余额减少，并于 2020 年期末根据单项计提坏账准备政策计提坏账准备后，转回上一年度已计提的坏账准备 170.53 万元；公司于 2020 年度全额收回江苏禾嘉电子科技有限公司、江苏邦融微电子有限公司上一年度单项计提的坏账准备金额的款项，并于 2020 年期末转回以前年度单项计提的坏账准备 180.16 万元。

2021 年 1-9 月，公司本期坏账准备转回金额 1,268.86 万元，主要系公司客户回款良好，转回以前年度依据信用风险组合基础计算的预期信用损失所致。

综上所述，最近一年一期，公司应收账款坏账准备形成的原因系公司根据相关会计政策对应收账款根据风险特征，将其分为单项及组合基础计算预期信用损失所致。其中，最近一年一期新增按组合计提的坏账准备分别为 1,838.98 万元和 756.07 万元，无新增按单项计提的坏账准备。公司 2020 年度坏账准备转回 350.69 万元为单项计提预期信用损失的应收账款，全部系公司控股子公司中正智能收回客户欠款及客户按照回款承诺函约定进度付款，因此转回以前年度单项计提的坏账准备。2021 年 1-9 月，公司坏账准备转回金额 1,268.86 万元，主要系公司由于本期客户回款良好，转回以前年度依据信用风险组合基础计算的预期信用损失所致。公司最近一年一期坏账准备计提与转回的会计处理合理。

八、会计师核查情况

（一）核查程序

我们执行了以下核查程序：

- 1、取得发行人审计报告及附注、定期报告、收入及成本明细表、产品销量、交易流水，对发行人报告期内收入、成本、毛利率变动情况进行分析。
- 2、取得并查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书，分析报告期内发行人毛利率变动趋势、应收账款规模、存货跌价准备计提政策及比例是否与同行业可比公司一致。
- 3、查阅发行人审计报告及定期报告、行业研究报告、本次募集资金投资项目可行性分析报告等相关资料，分析行业政策对公司生产经营及募投项目实施的影响，分析发行人资产负债率、现金流量情况等财务指标，查阅公司货币资金余额，分析公司未来的偿债能力。
- 4、取得发行人国外客户地区构成明细表，在中华人民共和国商务部等网站上查询中国与主要客户分布国家及地区的贸易壁垒情况，查阅主流新闻媒体报道与权威数据，了解各国及地区抗疫形势，查阅报告期内发行人主要结算货币的汇率波动情况，核查报告期内发行人收入分布及汇率变动并分析汇率变动对发行人业绩的影响。
- 5、获取报告期内发行人政府补助的政策文件及银行回单等文件，查阅同行业可比上市公司定期报告，分析公司与同行业可比公司政府补助对经营业绩的影响情况。
- 6、获取公司制定的存货跌价准备计提政策、报告期各期的库龄表，分析公司跌价政策的合理性，核查库龄划分的准确性，根据存货跌价准备计提政策，分存货类别复核公司存货跌价准备的计提的准确性与合理性。
- 7、获取公司应收账款余额明细表及收入明细表，分析发行人应收账款与营业收入的配比性；获取公司应收账款账龄明细表，分析各业务应收账款账龄结构；分析公司计提坏账的客户期末余额占全年交易的比重，以及是否在正常信用期限或者是否按照回款承诺书回款，获取客户回款的银行回单。
- 8、查阅公司与主要客户签订的销售或服务合同，检查信用期限、结算方式等主要合同条款，了解公司报告期应收账款的期后回款情况。
- 9、通过查询网络公开信息等渠道获取计提坏账的客户的相关工商信息、征信情况等资料，了解判断其基本经营情况。
- 10、访谈发行人高级管理人员，了解发行人毛利率波动的原因，了解发行人应对国际经济环境、新冠疫情形势及汇率波动风险的具体措施；了解各业务模式、销售模式对应收账款的影响，了解应收账款余额变动的原因；了解应收账款回收可能性，了解公司与计提坏账的客户是否存在诉讼或其他争议。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人综合毛利率与主营业务毛利率基本一致，且变动趋势一致，综合毛利率持续下滑，主要受主营业务中的收单服务和电子支付产品收入占比和毛利率变动的影响。一方面，2018年发行人通过收购嘉联支付切入收单服务市场，随着收单服务交易流水规模快速增长，收单服务收入占营业收入比重逐年上升，电子支付产品销售收入占营业收入比重逐年下降，而收单服务毛利率低于电子支付产品毛利率。自“96费改”实施以来，收单服务市场竞争激烈，加之2020年以来响应相关部门减费要求，发行人的手续费率持续下降。发行人自2019年以来加大对商户服务商的补贴使得收单业务毛利率承压。另一方面，报告期内，发行人电子支付产品毛利率呈先上升再下降趋势。报告期内，国外销售的高单价产品销售收入持续增长，导致平均单位价格持续上升。单位成本较低的MPOS产品销售占比波动，导致平均单位成本呈先下降再上升趋势。2021年1-9月发行人电子支付产品的毛利率小幅下降，主要系原材料价格上涨。

2、通过对发行人所处行业特点、行业政策变化以及发行人自身的经营状况分析，目前的行业发展趋势不会对发行人的生产经营及募投项目实施产生重大不利的影响。未来，发行人具有足够的现金流量支付公司债券的本息。

3、发行人的外销收入主要来自于电子支付产品销售收入，得益于发行人在国际市场重点国家和地区多年的布局，报告期内，发行人国外销售收入增长迅速，占比不断提升。发行人国外收入主要分布在欧洲、北美洲、亚洲和非洲，总体呈分散趋势。报告期内中美贸易摩擦和主要客户所在国家的贸易壁垒，未对发行人国外销售造成重大不利影响。发展中国家移动支付市场方兴未艾，发行人将持续对国际市场重点国家、地区布局，不断提升在国外市场的美誉度。新冠疫情，加速了非接触支付服务在全球范围内的普及，未对发行人国外销售造成重大不利影响。报告期内，汇率波动对公司经营业绩的影响较小。针对国际经济环境、新冠疫情和汇率波动的影响，发行人已采取措施应对上述事项可能带来的潜在风险。

4、报告期内，发行人非经常性损益中计入当期损益的政府补助主要包括税收减免和其他政府补助，而大部分行业可比公司非经常性损益中不包含税收减免，公司剔除税收减免后与行业平均水平相比不存在重大差异。2019年以来非经常性损益中计入当期损益的政府补助对公司经营业绩具有较大影响，主要包括税收减免和其他政府补助。税收减免为进项税额加计抵减，该政策具有一定的可持续性，但存在未来税收政策变化并取消该项优惠政策的风险。其他政府补助主要来自于企业研发资助、政府投融资产业用房租金减免等，与具体政府支持产业及发行人的研发项目相关，发行人将持续进行符合产业政策取得政府支持的研发活动，其他政府补助具有一定的可持续性。但不排除未来政府部门对相关产业的政策支持力度

减弱，或者发行人获得政府补助的条件发生不利变化，发行人存在不能持续获得的政府补助的风险。针对上述风险可能，对发行人业绩产生的不利影响，发行人已在《募集说明书》中披露。

5、公司存货以原材料、库存商品、自制半成品、发出商品为主，其中原材料占比逐期提升，存货库龄主要集中在 1 年以内。公司存货跌价准备计提比例呈先上升后下降趋势，2019 年至 2020 年存货跌价准备计提比例较高主要系部分传统 POS 机型跟不上市场发展的需求，公司对该部分机型库存商品及原材料基于谨慎性原则充分计提了存货跌价准备。剔除上述行业非可比因素的影响后，经审计的 2018 年至 2020 年度存货跌价准备计提比例高于行业平均水平，公司存货跌价准备计提合理。2021 年 9 月末公司存货跌价准备计提比例下降主要系公司管理层判断期末余额中无需计提跌价准备的原材料和库存商品增加。

6、发行人的应收账款期末余额主要为电子支付产品和生物识别产品销售业务以及收单服务业务形成的应收账款，报告期各期末，发行人应收账款余额规模及账龄分布与业务模式相匹配，且应收账款余额规模及应收账款占总资产或营业收入比重均低于行业平均水平。发行人应收账款余额具有合理性。

7、最近一年一期，发行人应收账款坏账准备系公司根据坏账形成的原因及按照相关会计政策并根据应收账款风险特征，将其分为单项及组合基础计算预期信用损失所致。其中，最近一年一期新增按组合计提的坏账准备分别为 1,838.98 万元和 756.07 万元，无新增按单项计提的坏账准备。发行人 2020 年度坏账准备转回 350.69 万元为单项计提预期信用损失的应收账款，全部系发行人控股子公司中正智能收回客户欠款及客户按照回款承诺函进度付款，因此转回以前年度单项计提的坏账准备。2021 年 1-9 月，发行人坏账准备转回金额 1,268.86 万元，主要系由于本期客户回款良好，转回以前年度依据信用风险组合基础计算的预期信用损失所致。发行人最近一年一期坏账准备计提与转回的会计处理合理。

问题 2

截至 9 月 30 日，公司商誉账面价值为 79,252.85 万元，主要系对外收购浙江中正智能科技有限公司（以下简称中正智能）、长沙公信诚丰信息技术服务有限公司（以下简称公信诚丰）等 4 家公司形成。最近三年末，公司计提商誉减值损失金额分别为 951.59 万元、19,377.19 万元、10,694.13 万元。2019 年度及 2020 年度，公司商誉减值金额较大，占合并利润总额的比例分别为 44.90%和 52.83%。

请发行人补充说明：（1）结合商誉减值测试的具体方法、参数，标的资产报告期业绩情况等说明并披露商誉减值计提的充分性，未来是否存在进一步商誉减值的风险；（2）收购时被收购标的按照收益法评估预测的收入、盈利情况与实际情况的比较是否存在差异，说明产

生的差异原因及合理性；(3)中正智能及公信诚丰的业绩承诺期后即计提商誉减值的原因及合理性，是否存在跨期确认收入或成本费用的情形。

请发行人补充披露(1)涉及的风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合商誉减值测试的具体方法、参数，标的资产报告期业绩情况等说明并披露商誉减值计提的充分性，未来是否存在进一步商誉减值的风险

(一) 商誉减值测试的具体方法

按照《企业会计准则第8号——资产减值》的相关要求，公司每年末对包含商誉的相关资产组或资产组组合进行减值测试。

公司采用收益法，即现金流折现的方式估计含商誉相关资产组预计未来现金流量现值。在使用收益法测算可回收金额的过程中，主要系通过获取资产组的历史财务报表、经营数据、收益法盈利预测数据及相关依据，采用税前企业自由现金流结合税前折现率与未来主要资产的重置等以永续模型进行测算。

公司将被收购公司单独作为一个资产组，并至少在每年年度终了时进行商誉减值测试，将资产组账面价值与其可收回金额进行比较，确定资产组（包括商誉）是否发生了减值。

(二) 商誉减值测试的参数，标的资产报告期业绩情况

1、中正智能

2015年6月，公司使用自有资金人民币25,200.00万元的价格收购中正智能100.00%的股权，购买日取得的被投资单位可辨认净资产公允价值份额为11,224.64万元，从而形成商誉13,975.36万元。

公司管理层根据历史经验及对市场发展的预测预计其未来的利润指标和现金流量，计算与商誉相关资产组未来现金流量的现值来确定可收回金额，依据测试结果对商誉进行减值测试。

(1) 商誉减值测试的主要预测参数

中正智能2020年商誉减值测试中主要盈利数据预测情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
营业收入	12,227.12	12,715.12	13,183.79	13,586.97	13,984.62	13,984.62
息税前利润	1,592.68	1,786.46	1,925.56	1,985.34	2,004.12	2,004.12

中正智能 2018 年、2019 年及 2020 年商誉减值测试关键参数如下：

单位：万元

关键参数	数据		
	2018 年减值测试	2019 年减值测试	2020 年减值测试
预测期时长	5 年	5 年	5 年
永续期营业收入	31,637.95	20,384.38	13,984.62
永续期息税前利润	4,875.24	2,673.27	2,004.12
增长率	2019-2023 年分别为 47.8%、16.9%、15.3%、11.6%、9.5%，稳定期增长率为 0%	2020-2024 年分别为 33.86%、7.79%、6.37%、4.42%、3.37%，稳定期增长率为 0%	2021-2025 年分别为 12.04%、3.99%、3.69%、3.06%、2.93%，稳定期增长率为 0%
无风险收益率	4.09%	4.01%	3.95%
税前折现率	14.05%	14.80%	16.67%

2018 年-2020 年商誉减值测试中，预测平均增长率较前期有所下降，主要系公司结合历史年度经营情况、未来市场发展趋势、行业整体变化情况等因素综合判断所致；无风险收益率较前期有所下降，主要系深圳、上海两地上市的十年期（及以上）中国国债收益率变化所致。

2018 年-2020 年商誉减值测试中估算的未来收益预测系公司基于历史年度经营情况、企业长远发展规划、行业发展及企业发展规律等原则审慎编制。公司管理层在分析宏观经济情况、行业发展概况、自身生产经营管理情况基础上，主要参数选取参考了历史年度财务数据，在公开市场上选取适当可比公司计算税前折现率，从而得到资产组未来现金流量的现值。主要收益预测指标符合资产的实际经营情况及行业发展规律，与企业中长期发展目标相吻合，折现率的选取适当，在此基础上计算出的预计未来现金流量现值可充分体现资产组可收回金额。

（2）标的资产报告期业绩情况

①标的资产报告期业绩情况

单位：万元

项目	2021 年 1-11 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	11,495.22	10,912.98	14,726.89	14,758.49
税前利润	1,096.40	1,173.69	2,158.21	3,423.43

②标的资产 2020 年末商誉减值测试预测业绩与 2021 年 1-11 月份实际业绩比较情况

单位：万元

项目		2021 年 1-11 月
营业收入	预测值	11,208.19
	实际值	11,495.22
税前利润	预测值	1,459.96
	实际值	1,096.40

注：2021 年 1-11 月预测数据按全年预测数乘以 11/12 计算。

中正智能 2021 年 1-11 月实现的营业收入高于预测值。截至本审核问询函回复签署日，经检查中正智能 12 月销售订单等情况，全年营业收入有望实现约 14,000.00 万元，全年税前利润实现约 1,400.00 万元。因此，公司管理层在 2020 年末对中正智能商誉减值准备计提充分。

(3) 报告期内商誉减值的测试情况

①2018-2020 年度，中正智能商誉减值测试情况

单位：万元

项目	2018 年 减值测试	2019 年 减值测试	2020 年 减值测试
资产组可回收金额①	23,536.42	16,155.34	11,216.90
资产组的账面价值②	10,696.72	7,898.81	5,595.15
商誉的账面价值③	13,791.29	12,839.70	8,256.53
包含商誉的资产组的账面价值④= (②+③)	24,488.01	20,738.51	13,851.68
应计提的商誉减值准备⑤<0=①-④	-951.59	-4,583.17	-2,634.78

报告期内，公司管理层在各年末根据企业会计准则要求，对资产组的可收回金额进行测试，并将可收回金额结果与包含商誉的资产组账面值进行比较以确定是否减值，公司管理层对中正智能进行商誉减值测试的方法合理，选取参数及现金流估计合理，相关商誉计提减值的结果具备合理性。

②报告期 2018 年-2021 年 9 月，中正智能商誉减值计提情况

单位：万元

商誉原值	2018 年 1 月 1 日前计提商誉 减值	报告期计提商誉减值				累计计提 商誉减值	期末余额
		2018 年	2019 年	2020 年	2021 年 1-9 月		
13,975.36	184.07	951.59	4,583.17	2,634.78	---	8,353.61	5,621.75

报告期各期末，根据商誉减值测试结果，公司分别计提商誉减值准备 951.59 万元、4,583.17 万元、2,634.78 万元和 0.00 万元。其中 2021 年 1-9 月，标的资产经营情况相对良好，经营业绩符合预期，公司管理层初步判断相关标的资产未见存在明显的减值迹象，因此未计提商誉减值准备。

2、公信诚丰

2016 年 8 月，公司以 50,000.00 万元的价格购买公信诚丰 100%的股权，购买日取得的被投资单位可辨认净资产公允价值份额为 6,684.10 万元，从而形成商誉 43,315.90 万元。

(1) 商誉减值测试的主要预测参数

公信诚丰 2020 年商誉减值测试中主要盈利数据预测情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
营业收入	7,374.83	7,467.53	7,561.23	7,604.05	7,638.06	7,638.06
息税前利润	3,663.81	3,754.22	3,697.60	3,480.88	3,346.63	3,264.13

公信诚丰 2018 年、2019 年及 2020 年商誉减值测试关键参数如下：

单位：万元

关键参数	数据		
	2018 年减值测试	2019 年减值测试	2020 年减值测试
预测期时长	5 年	5 年	5 年
永续期营业收入	15,040.69	7,515.92	7,638.06
永续期息税前利润	5,689.86	3,934.39	3,264.13
增长率	2019-2023 年分别为 6.15%、2.65%、1.78%、0.51%、1.51%，稳定期增长率为 0%	2020-2024 年分别为 19.57%、2.01%、2.11%、2.17%、2.21%，稳定期增长率为 0%	2021-2025 年分别为 18.19%、1.26%、1.25%、0.57%、0.45%，稳定期增长率为 0%
无风险收益率	4.09%	4.01%	3.95%
税前折现率	13.42%	13.58%	16.46%

2018 年-2020 年商誉减值测试中，预测平均增长率较前期有所下降，主要系公司结合历史年度经营情况、未来市场发展趋势、行业整体变化情况等因素综合判断所致；其中 2019 年减值测试中预测营业收入大幅下滑的主要原因系 2019 年第四季度末，公信诚丰虽与其主要客户进行多次沟通，但最终于 2019 年年末确认没有入围其主要客户新一年数据审核业务的主要供应商，管理层认为该事项对公信诚丰未来的审核服务业务收入将产生较大影响。无风险收益率较前期有所下降，主要系深圳、上海两地上市的十年期（及以上）中国国债收益率变化所致。

2018 年-2020 年商誉减值测试中估算的未来收益预测系公司基于历史年度经营情况、企业长远发展规划、审核行业发展及企业发展规律等原则审慎编制。公司管理层在分析宏观经济情况、行业发展概况、自身生产经营管理情况基础上，主要参数选取参考了历史年度财务数据，在公开市场上选取适当可比公司计算税前折现率，从而得到资产组未来现金流量的现值。主要收益预测指标符合资产的实际经营情况及行业发展规律，与企业中长期发展目标相吻合，折现率的选取适当，在此基础上计算出的预计未来现金流量现值可充分体现资产组可收回金额。

（2）标的资产报告期业绩情况

①标的资产报告期业绩情况

单位：万元

项目	2021 年 1-11 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	7,325.24	6,239.79	8,589.91	13,294.06
税前利润	3,180.17	3,620.41	5,032.53	7,062.33

②标的资产 2020 年末商誉减值测试预测业绩与 2021 年前 1-11 月份实际业绩比较情况

单位：万元

项目		2021 年 1-11 月
营业收入	预测值	6,760.26
	实际值	7,325.24
税前利润	预测值	3,358.49
	实际值	3,180.17

注：2021 年 1-11 月预测数据按全年预测数乘以 11/12 计算。

公信诚丰 2021 年 1-11 月实现的营业收入高于全年预测值，实现的税前利润基本接近于预测值。截至本审核问询函回复签署日，经检查公信诚丰 12 月销售订单等情况，2021 年全年营业收入有望实现约 8,200.00 万元，全年税前利润实现约 3,500.00 万元。因此，公司管理层在 2020 年末对公信诚丰商誉减值准备计提充分。

(3) 报告期内商誉减值的测试情况

①2018-2020 年度，公信诚丰商誉减值测试情况

单位：万元

项目	2018 年 减值测试	2019 年 减值测试	2020 年 减值测试
资产组可回收金额①	48,100.11	31,081.28	22,161.32
资产组的账面价值②	3,680.75	2,559.39	1,698.78
商誉的账面价值③	43,315.90	43,315.90	28,521.89
包含商誉的资产组的账面价值④=(②+③)	46,996.65	45,875.29	30,220.67
应计提的商誉减值准备⑤<0=①-④	---	-14,794.01	-8,059.35

报告期内，公司管理层在各年末根据企业会计准则要求，对资产组的可收回金额进行测试，并将可收回金额结果与包含商誉的资产组账面值进行比较以确定是否减值，公司管理层对公信诚丰进行商誉减值测试的方法合理，选取参数及现金流估计合理，相关商誉计提减值的结果具备合理性。

②2018 年-2021 年 9 月，公信诚丰商誉减值计提情况

单位：万元

商誉原值	2018 年 1 月 1 日前计提 商誉减值	报告期计提商誉减值				累计计提 商誉减值	期末余额
		2018 年	2019 年	2020 年	2021 年 1-9 月		
43,315.90	---	---	14,794.01	8,059.35	---	22,853.36	20,462.54

报告期各期末，根据商誉减值测试结果，公司分别计提商誉减值准备 0.00 万元、14,794.01 万元、8,059.35 万元和 0.00 万元。其中 2021 年 1-9 月，标的资产经营情况相对良好，经营业绩符合预期，公司管理层初步判断相关标的资产未见存在明显的减值迹象，因此未计提商誉减值准备。

（三）商誉减值计提的充分性，未来是否存在进一步商誉减值的风险

2018年-2020年，公司管理层在各年末根据企业会计准则要求，分别对中正智能和公信诚丰资产组的可收回金额进行测算，并将可收回金额结果与包含商誉的资产组账面值进行比较以确定是否减值，公司管理层对上述两家公司进行商誉减值测试的方法合理，选取参数及现金流估计合理，相关商誉减值计提充分。

2021年1-11月，中正智能和公信诚丰经营情况相对良好，经营业绩基本符合预期，未见存在明显的减值迹象，在行业环境、客户未发行大变化的情况下，公司2021年末计提大额商誉减值的风险较小。公司于每年末对商誉进行减值测试，并根据测试结果计提商誉减值准备。未来，如新冠疫情持续反复、不能有效应对市场竞争加剧、不能填补大客户流失带来的业绩影响、国家法律法规及产业政策的变化等因素对中正智能和公信诚丰的经营业绩产生较大不利影响，则上述两家公司存在进一步商誉减值的风险。

二、收购时被收购标的按照收益法评估预测的收入、盈利情况与实际情况的比较是否存在差异，说明产生的差异原因及合理性

公司收购时标的资产的评估情况如下表所示：

项目	中正智能	公信诚丰
收购时间	2015年6月	2016年8月
收购时是否评估	是	是
收购时确认评估结果采用的评估方法	收益法	收益法

（一）中正智能被收购时按照收益法评估预测的收入、盈利情况与实际情况的比较

单位：万元

项目		2021年 1-11月	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	收购时预测情况	24,574.92	26,809.00	26,809.00	24,232.00
	实际情况	11,495.22	10,912.98	14,726.89	14,758.49
税前利润	收购时预测情况	3,342.01	3,645.83	3,645.83	3,387.81
	实际情况	1,096.40	1,173.69	2,158.21	3,423.43

注：2021年1-11月预测数按全年预测数乘以11/12计算；2020-2021年为永续年。

由上表可见，报告期内，中正智能实际营业收入、盈利情况与收益法评估预测值相比，实际营业收入逐年处于大幅下滑趋势；实际税前利润除2018年外逐年处于大幅下滑趋势，其主要原因系传统的指纹识别产品由于技术壁垒逐渐被打破和市场竞争加大，传统指纹识别产品销售收入及毛利率逐年呈下降趋势。

(二) 公信诚丰被收购时按照收益法评估预测的收入、盈利情况与实际情况的比较

单位：万元

项目		2021 年 1-11 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	收购时预测情况	21,840.67	23,826.18	21,477.57	17,730.59
	实际情况	7,325.24	6,239.79	8,589.91	13,294.06
税前利润	收购时预测情况	6,769.26	7,384.65	6,936.42	5,996.79
	实际情况	3,180.17	3,620.41	5,032.53	7,062.33

注：2021 年 1-11 月预测数按全年预测数乘以 11/12 计算；2020-2021 年为永续年。

由上表可见，报告期内，公信诚丰实际营业收入、盈利情况与收益法评估预测值相比，实际营业收入逐年处于大幅下滑趋势；实际税前利润除 2018 年外逐年处于大幅下滑趋势。其主要原因系 2019 年第四季度末，公信诚丰虽与其主要客户进行多次沟通，但最终于 2019 年末确认没有入围其主要客户下一年度数据审核业务的供应商，管理层认为该事项对公信诚丰未来的审核服务业务收入将产生较大影响。

三、中正智能及公信诚丰的业绩承诺期后即计提商誉减值的原因及合理性，是否存在跨期确认收入或成本费用的情形

(一) 中正智能

1、中正智能业绩承诺与业绩实现情况对比

中正智能对公司的利润补偿期间为收购交易实施完毕连续三年内，即为 2015 年、2016 年、2017 年（以下简称“业绩承诺补偿期间”）。根据经审计的《关于收购浙江中正智能科技有限公司业绩承诺实现情况说明的审核报告（大华核字[2018]001886 号）》，业绩承诺与业绩实现情况对比如下。

业绩承诺 补偿期间	承诺利润数 ①	实现利润数 ②	本期完成情况 ③=②-①	累计完成情况	是否 完成
2015 年度	18,000,000.00	20,551,282.16	2,551,282.16	2,551,282.16	是
2016 年度	23,400,000.00	22,894,335.83	-505,664.17	2,045,617.99	是
2017 年度	30,420,000.00	23,823,207.38	-6,596,792.62	-4,551,174.63	否
合计	71,820,000.00	67,268,825.37	-4,551,174.63	---	否

中正智能于 2015 年度实现利润数 20,551,282.16 元超过业绩承诺利润数 18,000,000.00 元，2015 年的业绩承诺得到了有效履行，无需对公司进行补偿。

截至 2016 年末中正智能实现利润数 43,445,617.99 元超过同期累积承诺利润数 41,400,000.00 元，累积业绩承诺得到了有效履行，无需对公司进行补偿。

截至 2017 年末中正智能实现利润数 67,268,825.37 元小于同期累积承诺利润数 71,820,000.00 元，累积业绩承诺未完成。公司于 2018 年收到中正智能原股东按约定支付的业绩承诺补偿款 15,969,033.79 元。

2、中正智能商誉减值测试及其计提情况

单位：万元

商誉减值测试年度	2015 年末	2016 年末	2017 年末	2018 年末	2019 年末	2020 年末	2021 年 1-9 月	累计计提 商誉减值
计提商誉减值金额	---	---	184.07	951.59	4,583.17	2,634.78	---	8,353.61

中正智能于 2015 年纳入合并范围，2015 年以来中正智能生物识别产品产能稳定，销售情况相对良好。公司于 2015 年及 2016 年年末，对中正智能的盈利能力及未来的现金流情况进行预估测算，未发现导致商誉减值的情形。同时，根据股权转让协议的业绩承诺条款，中正智能截至 2016 年度应实现的净利润数超过业绩利润承诺数。公司管理层于 2015 年、2016 年末综合判断中正智能商誉不存在减值情形；并分别于当年末，聘请外部评估机构国众联资产评估土地房地产估价有限公司，对该商誉主体进行商誉减值测试，根据 2015 年、2016 年商誉减值测试的结果，不计提减值准备。

2017 年，中正智能成为全国七家公安部指纹应用算法提供商之一及首批公安部认证通过的二代证指纹核验设备厂商。但是由于传统产品技术壁垒逐渐被打破和市场竞争加大，传统指纹识别产品毛利率逐年呈下降趋势；同时，根据股权转让协议的业绩承诺条款，中正智能于 2017 年末实现利润数小于同期累积承诺利润数，累积业绩承诺未能完成。公司管理层于 2017 年末综合判断中正智能商誉存在一定的减值情形；并于当年末，聘请外部评估机构国众联资产评估土地房地产估价有限公司，对该商誉进行减值测试，根据商誉减值测试的结果计提减值准备 184.07 万元。

2018 年是业绩承诺期后第一年，由于受行业政策及市场需求变化的影响，中正智能设备采购量和销售节奏放缓，实现的净利润低于上年度减值测试的预测水平，同时低于收购预测水平，因此公司于 2018 年末判断中正智能商誉存在减值迹象，并聘请外部评估机构国众联资产评估土地房地产估价有限公司对商誉进行减值测试，根据商誉减值测试的结果计提减值准备 951.59 万元。

2019 年，由于第四季度业务整合、厂区搬迁和人员辞退等原因导致年度收益未达预期，管理层于 2019 年期末综合考虑中正智能产品市场空间、2020 年的订单预估以及竞争情况，谨慎合理预估中正智能未来经营数据、未来自由现金流等，认为中正智能已经存在明显的减值迹象，并聘请外部评估机构同致信德（北京）资产评估有限公司对 2019 年末的商誉进行了减值测试，根据商誉减值测试的结果计提减值准备 4,583.17 万元。

2020 年度，由于新型冠状病毒肺炎疫情对行业 and 地区的影响，中正智能上半年主要客户推迟采购指纹仪及系列产品的招标，从而影响上半年收入下降；同时由于市场竞争加大，传统指纹识别产品毛利率下降，最终导致中正智能全年经营收益未达预期，管理层对未来预测数据本着审慎性原则进行了合理预估，认为中正智能仍存在一定的减值迹象，并聘请外部评估机构同致信德（北京）资产评估有限公司对 2020 年末的商誉进行了减值测试，根据商誉减值测试的结果计提减值准备 2,634.78 万。

综上，2017 年至 2020 年公司管理层于每年年末综合考虑了中正智能所面对的行业政策、市场竞争情形及内部管理等相关因素，公司管理层对中正智能未来经营数据基于审慎性原则进行合理预估，并且认为中正智能存在较为明显的减值迹象，结合以具有证券资格评估机构出具的商誉减值测试报告计提减值准备。经履行核查程序，未发现存在跨期确认收入或成本费用的情形，中正智能在承诺期内及业绩承诺期后计提商誉减值准备具有合理性。

（二）公信诚丰

1、公信诚丰业绩承诺与业绩实现情况对比

公信诚丰对公司的利润补偿期间为收购交易实施完毕连续三年内，即为 2016 年、2017 年、2018 年（以下简称“业绩承诺补偿期间”）。根据经审计的《关于收购长沙公信诚丰信息技术服务有限公司业绩承诺实现情况说明的审核报告（大华核字[2019]003831 号）》，业绩承诺与业绩实现情况对比如下

单位：元

年度	承诺利润数 ①	实现利润数 ②	本期完成情况 ③=②-①	累计完成情况	是否 完成
2016 年度	40,000,000.00	44,339,881.38	4,339,881.38	4,339,881.38	是
2017 年度	50,000,000.00	46,523,977.81	-3,476,022.19	863,859.19	是
2018 年度	60,000,000.00	61,485,249.97	1,485,249.97	2,349,109.16	是
合计	150,000,000.00	152,349,109.16	2,349,109.16	---	---

公信诚丰于 2016 年度实现利润数 44,339,881.38 元超过业绩承诺数 40,000,000.00 元，2016 年的业绩承诺得到了有效履行，无需对公司进行补偿。

截至 2017 年末公信诚丰累积实现利润数 90,863,859.19 元超过同期累积承诺利润数 90,000,000.00 元，累积业绩承诺得到了有效执行，无需对公司进行补偿。

截至 2018 年末公信诚丰累积实现利润数 152,349,109.16 元超过同期累积承诺利润数 150,000,000.00 元，累积业绩承诺得到了有效执行，无需对公司进行补偿。

2、公信诚丰商誉减值测试及其计提情况

单位：万元

商誉减值测试年度	2016 年末	2017 年末	2018 年末	2019 年末	2020 年末	2021 年 1-9 月	累计计提商誉减值
计提商誉减值金额	---	---	---	14,794.01	8,059.35	---	22,853.36

公信诚丰于 2016 年纳入公司合并范围。自 2016 年度纳入合并范围以来，公信诚丰逐步完善了审核认证体系。2018 年公信诚丰专注于信用审核服务，进一步围绕着主要客户展开多方位服务，发挥核心竞争力整体优势，启动多元化认证审核模式，业绩承诺期间经营情况良好。根据股权转让协议的业绩承诺条款，于业绩承诺期间累积实现利润数超过同期累积承诺利润数，累积业绩承诺得到了有效执行。公司管理层于 2016 年、2017 年、2018 年各业绩承诺期末综合判断公信诚丰商誉不存在减值情形；并分别于当年末，聘请外部评估机构国众联资产评估土地房地产估价有限公司，对公信诚丰进行商誉减值测试，根据 2016 年、2017 年、2018 年商誉减值测试的结果，不计提减值准备。

2019 年第四季度末，公信诚丰虽与其主要客户进行多次沟通，但最终在 2019 年底确认没有入围其最主要大客户下一年度数据审核业务的供应商，管理层认为该事项对公信诚丰未来的信用审核业务收入将产生较大不利影响。虽然公信诚丰持续开拓新业务、新客户，新增客户及订单的审核服务业绩贡献增大，但 2019 年全年经营收益仍未达预期目标，管理层于 2019 年期末判断公信诚丰已经存在减值迹象。并于当年末，聘请外部评估机构同致信德（北京）资产评估有限公司，对该商誉进行减值测试，根据 2019 年商誉减值测试的结果，计提减值准备金额为 14,794.01 万元。

随着互联网行业内容审核呈现类型多样化、数据量大以及时效性强的特点，以及行业监管日趋严格，市场需求量不断加大、审核要求不断提高，2020 年公信诚丰陆续入围互联网行业中新的大客户审核业务的供应商，并于 2020 年第 4 季度产生一定收入。但由于 2019 年末主要大客户的流失，导致相关审核业务收入大幅下滑，再加上审核行业的竞争加剧导致相关业务毛利下降，最终导致 2020 年经营收益仍未达预期，管理层于 2020 年期末判断公信诚丰未来仍存在一定的减值迹象。并于当年末，聘请外部评估机构同致信德（北京）资产评估有限公司，对该商誉进行减值测试，根据 2020 年商誉减值测试的结果，计提减值准备金额为 8,059.35 万元。

综上，公信诚丰在业绩承诺期后即 2019 年至 2020 年计提商誉减值准备，主要系于 2019 年第四季度公信诚丰确认没有入围其主要客户下一年度数据审核业务的供应商，使其审核单量及审核单价同时呈现下降趋势，且该大客户对其业务经营业绩影响较大，该事件使得公信诚丰出现了明显的商誉减值迹象，经减值测试并计提相应商誉减值损失。公司对公信诚丰资产组业绩进行了持续跟踪和分析，并通过对政策、市场、技术等因素的综合分析，认定标的资

产组商誉是否出现了减值迹象，并以具有证券资格评估机构商誉减值测试结果计提减值准备，具有一定的合理性；同时经过履行核查程序，未见公信诚丰存在跨期确认收入或成本费用的情形。

四、会计师核查情况

（一）核查程序

我们执行了以下核查程序：

- 1、获取发行人报告期内商誉减值测试采用的评估报告及财务数据。
- 2、了解商誉减值编制的相关假设及数据来源，检查发行人报告期内商誉减值测试的关键参数是否有充分依据，评估管理层进行现金流量预测时使用的估值方法的适当性。
- 3、将发行人商誉减值测试时评估预测的收入、盈利情况与报告期实际业绩情况进行比较分析，了解发行人报告期内各年末商誉减值测试时采用的主要假设是否存在差异变化；检查商誉减值测试时评估预测是否审慎合理。
- 4、复核发行人管理层报告期内编制的减值测试计算结果。
- 5、检查业绩承诺实现情况说明的审核报告。
- 6、复核报告期内年报审计已执行的发行人营业收入、营业成本分析程序；复核报告期内已执行的采购交易额及销售交易额函证程序；复核报告期内已执行的截止性测试程序；复核报告期内已执行的期后检查程序；复核报告期内已执行的凭证检查程序。
- 7、复核报告期内年报审计已执行的发行人大额销售费用、管理费用分析程序；复核报告期内已执行的凭证检查程序；复核报告期内已执行的职工薪酬期后支付检查程序；复核报告期内已执行的费用截止性测试程序。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、报告期内发行人商誉减值测试的具体方法符合会计准则的规定，发行人商誉减值测试参数及现金流估计合理，采用的主要假设符合行业惯例，相关商誉减值计提充分。2021年1-11月，中正智能和公信诚丰经营情况相对良好，经营业绩基本符合预期，未见存在明显的减值迹象，在行业环境、客户未发生重大变化的情况下，公司2021年末计提大额商誉减值的风险较小。公司于每年末对商誉进行减值测试，并根据测试结果计提商誉减值准备。未来，如新冠疫情持续反复、不能有效应对市场竞争加剧、不能填补大客户流失带来的业绩影响、国家法律法规及产业政策的变化等因素对中正智能和公信诚丰的经营业绩产生较大不利影响，则上述两家公司存在进一步商誉减值的风险；

2、报告期内，中正智能实际营业收入、盈利情况与收益法评估预测值相比，实际营业收入逐年处于大幅下滑趋势，实际税前利润除 2018 年外逐年处于大幅下滑趋势，主要原因系传统的指纹识别产品由于技术壁垒逐渐被打破和市场竞争加大，传统指纹识别产品销售收入及毛利率逐年呈下降趋势。公信诚丰实际营业收入、盈利情况与收益法评估预测值相比，实际营业收入逐年处于大幅下滑趋势；实际税前利润除 2018 年外逐年处于大幅下滑趋势，主要原因系 2019 年第四季度末，公信诚丰虽与其主要客户进行多次沟通，但最终于 2019 年末确认没有入围其主要客户下一年度数据审核业务的供应商。中正智能与公信诚丰的实际业绩变化与发行人经营情况相符，具有合理性。

3、中正智能 2017 年由于传统产品技术壁垒逐渐被打破和市场竞争加大，在业绩承诺期内，发行人管理层根据其实际经营情况，计提了 184.07 万元减值准备。2018 年是中正智能业绩承诺期后第一年，由于受行业政策及市场需求变化的影响，中正智能设备采购量和销售节奏放缓，导致中正智能实际业绩未达预期，经减值测试计提了 951.59 万元减值准备。2019 年至 2020 年，受业务整合、厂区搬迁和疫情的影响，发行人管理层对未来预测数据基于审慎性原则进行合理预估，认为中正智能存在较为明显的减值迹象，并结合具有证券资格评估机构商誉减值测试结果计提减值准备。公信诚丰在业绩承诺期后即 2019 年至 2020 年计提商誉减值准备，主要系公信诚丰于 2019 年第四季度确认没有入围其主要客户下一年度数据审核业务的供应商，该大客户对其业务经营业绩影响较大。经履行核查程序，未见中正智能及公信诚丰存在跨期确认收入或成本费用情形，中正智能及公信诚丰业绩承诺期后计提商誉减值准备具有合理性。

问题 4

本次向不特定对象发行可转换公司债券拟募集资金总额为不超过人民币 9 亿元，其中 6.3 亿元用于商户支付服务拓展项目（以下简称项目一）、1.2 亿元用于商户服务数字化平台建设项目（以下简称项目二）、1.5 亿元用于补充流动资金。最近一期，发行人的货币资金为 15.14 亿元。

报告期内，发行人电子支付产品产能利用率为 76.70%、75.41%、78.57%和 76.50%，项目一计划购置 240 万台 POS 机并进行铺设。发行人最近一期收单服务毛利率为 14.33%，项目一达产期预计平均毛利率为 36.41%，并预计在建设期结束后的第 1 年、第 2 年、第 3 年新增商户 36 万户、54 万户、90 万户。项目二拟围绕商户服务体系打造数字化智能服务平台。发行人在流动资金需求测算中预计未来两年收入增长率达 20%。根据申报材料，发行人持有的《增值电信业务经营许可证》将于 2022 年 5 月 9 日过期，《支付业务许可证》将于 2022 年 6 月 26 日过期。

请发行人补充说明：(1)用简明扼要的语言说明募投项目的具体内容，包括且不限于盈利模式、终端客户、市场储备、软硬件构成、应用领域、合作情况等；(2)结合发行人货币资金持有及使用计划、资产负债率、财务性投资情况、尚未使用的银行授信额度、业务规模和业务增长等，说明本次融资规模的合理性；(3)发行人是否申请相关业务资质复审以及其进展情况，是否存在实质性障碍，如复审未能通过，有何应对措施或替代性措施；(4)在电子支付产品产能未充分利用的情况下，项目一采用外购的原因及合理性，外购产品与发行人现有产品是否存在差异，该情况是否符合行业惯例；(5)结合行业发展趋势、技术迭代、市场容量、竞争对手、目标客户、同行业同类项目情况、发行人收入及毛利率变化情况等，说明项目一预计新增商户数及效益测算的合理性，结合目前市场开拓情况、开拓计划、在手订单等情况，说明使用募集资金6.3亿元购置240万台POS机的合理性，是否存在资产闲置风险，募投项目实施是否存在重大不确定性；(6)项目二实施主体是否具备募投项目实施及未来业务运营所需全部经营资质和许可；(7)量化分析本次募投项目新增折旧摊销对未来经营业绩的影响；(8)结合发行人近三年业绩增长情况、在手订单、行业发展趋势及同行业可比公司情况等，说明收入增长预测的依据及合理性。

请发行人补充披露(3)(5)(6)(7)(8)涉及的风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请发行人律师核查(3)并发表明确意见，请会计师核查(2)(5)(7)并发表明确意见。

回复：

二、结合发行人货币资金持有及使用计划、资产负债率、财务性投资情况、尚未使用的银行授信额度、业务规模和业务增长等，说明本次融资规模的合理性

(一) 货币资金持有及使用计划

截至2021年9月30日，公司货币资金余额合计为151,393.94万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.9.30
货币资金①	151,393.94
减：受限货币资金②	26,971.65
扣减受限货币资金后余额③=①-②	124,422.29

截至2021年9月30日，公司可自由支配的货币资金为124,422.29万元，主要用于日常营运资金需求、偿还公司债券本息、偿还一年内到期的非流动负债、原材料采购资金储备、募投项目非资本性支出等，具体使用计划如下：

1、满足公司日常经营所需流动资金

报告期各期，公司营业收入分别为 231,932.73 万元，302,788.75 万元、263,236.17 万元和 257,484.76 万元。2019 年公司营业收入较 2018 年增长 30.55%，2020 年因受疫情影响，公司营业收入有明显减少。2021 年 1-9 月公司已实现营业收入 257,484.76 万元，假设 2021 年第四季度的收入为前三季度的平均数，则 2021 年度公司营业收入为 343,313.01 万元，较 2020 年收入增长率为 30.42%。假定 2022 年-2023 年营业收入的年均增长率为 20%。

公司未来三年新增流动资金缺口测算情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	占比	2021 年	2022 年	2023 年
营业收入	263,236.17	100.00%	343,313.01	411,975.61	494,370.73
应收账款及应收票据	44,958.83	17.08%	58,635.37	70,362.45	84,434.94
存货	16,278.07	6.18%	21,229.88	25,475.86	30,571.03
预付款项	1,965.85	0.75%	2,563.86	3,076.64	3,691.96
经营性流动资产	63,202.75	24.01%	82,429.12	98,914.95	118,697.94
应付账款及应付票据	29,640.02	11.26%	38,656.56	46,387.87	55,665.44
合同负债	2,223.49	0.84%	2,899.88	3,479.85	4,175.83
经营性流动负债	31,863.51	12.10%	41,556.44	49,867.73	59,841.27
流动资金占用额度	31,339.24	11.91%	40,872.68	49,047.22	58,856.67
新增流动资金需求	---	---	9,533.44	8,174.54	9,809.44
2021-2023 年营运资金缺口			---	---	27,517.43

经测算，2020 年末，公司流动资金占用额为 31,339.24 万元，截至 2023 年末，预计公司营运资金占用额为 58,856.67 万元，营运资金缺口合计为 27,517.43 万元。公司营运资金缺口一部分由募集资金满足，一部分由公司现有货币资金满足。根据相关监管规定自本次发行相关董事会前六个月（2021 年 2 月 18 日）至本审核问询回复签署日，公司已实施或拟实施的 9,700 万元财务性投资需要从募集资金中扣除。扣除后，公司使用本次募集资金补充流动资金金额为 15,000 万元，剩余的 12,517.43 万元流动资金需要由公司目前的货币资金满足。

2、支付 2021 年现金股利

公司利润分配重视对投资者的合理投资回报，制定了稳健、可持续的利润分配政策。最近三年，公司累计实施的现金分红金额（包含回购股份方式）为 39,230.42 万元。未来年度，公司在考虑对股东持续、稳定的回报基础上，将继续强化回报意识，注重对投资者稳定、合理的回报。因此公司预计需要预留不超过 20,000.00 万元资金以备现金分红，此部分资金仅为公司预备的以备分红资金，具体分红方案及金额需公司董事会及股东大会审议确定。

3、偿付公司债券本息

公司于 2019 年 12 月 25 日面向合格投资者公开发行公司债券 30,000 万元，到期日为 2022 年 12 月 27 日，本次债券采用单利按年计息，不计复利，票面利率为 5.0%。每年付息一次，到期一次还本，最后一期利息随本金的兑付一起支付。因此，公司需要预留资金 33,000.00 万元以应对公司债券本息偿付。

4、偿还到一年内到期的非流动负债

截至 2021 年 9 月 30 日，公司尚有一年内到期的租赁款和长期借款 2,561.15 万元，公司需要预留相应资金以备偿付。

5、原材料采购超额资金储备

2020 年以来，在全球疫情冲击供应链的情况下，POS 机具主要原材料如芯片、通讯模组、电子元器件等价格涨幅明显，特别是芯片的供应日趋紧张，部分厂商存在囤积芯片等原材料的行为。因此公司预留部分资金以备原材料的紧缺及价格上涨具有必要性。

虽公司在流动资金缺口计算时，已考虑日常采购相关原材料的资金，但未充分考虑原材料价格上涨等因素造成的额外资金需求。故为应对原材料紧缺及价格上涨等情况，公司除日常采购外按照原材料涨幅 10%左右预计预估需要预留不超过 5,000.00 万元的资金储备。

6、募投项目中短期非资本性支出

本次公司募投项目中商户支付服务拓展项目和商户服务数字化平台建设项目的非资本性支出均由公司自有资金支付。上述募投项目近三年内需要的非资本性支出预计为 41,394.84 万元。

综上，截至 2021 年 9 月末公司可支配货币资金 124,422.29 万元的相关使用计划情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额
1	可支配的货币资金	124,422.29
2	日常营运资金	12,517.43
3	支付 2021 年股利	20,000.00
4	偿付公司债券本息	33,000.00
5	偿还到一年内到期的非流动负债	2,561.15
6	原材料采购资金储备	5,000.00
7	募投项目中短期非资本性支出	41,394.84
预计剩余资金=①-②-③-④-⑤-⑥-⑦=9,948.87		

故在考虑公司可支配的货币资金安排后，公司自有资金难以完全满足募集资金项目资本性支出的需求，因此公司采用向不特定对象发行可转换公司债券的方式募集资金用于募投项目建设具有必要性。

（二）公司通过银行债权融资具有一定的局限性

截至 2021 年 9 月末，公司银行授信额度为 124,297.08 万元，已使用授信额度为 18,916.38 万元，尚未使用授信额度为 105,380.70 万元。其中，未来三个月内即将到期的授信额度为 73,541.00 万元，扣除即将到期的授信额度后，公司尚剩余的授信额度为 31,839.70 万元。公司具体授信情况如下所示：

单位：万元

授信银行	授信主体	额度（万元）	已使用额度	剩余额度	授信期限
华夏银行泰然支行	新国都	20,000.00	---	20,000.00	2020.12.31-2021.12.31
光大银行深圳分行	新国都	20,000.00	---	20,000.00	2021.1.22-2022.1.21
江苏银行深圳分行	新国都	8,000.00	---	8,000.00	2021.2.8-2022.2.7
中信银行深圳前海分行	新国都	20,000.00	---	20,000.00	2021.9.27-2022.8.19
广发银行深圳分行	新国都支付	20,000.00	7,053.00	12,947.00	2020.12.28-2021.12.27
光大银行深圳分行	新国都支付	10,000.00	7,406.00	2,594.00	2021.1.22-2022.1.21
江苏银行深圳分行	新国都支付	10,000.00	---	10,000.00	2021.2.8-2022.2.7
汇丰银行（中国）有限公司	新国都支付	1,297.08	940.38	356.70	2021.5.21-每年年审
华夏银行泰然支行	新国都支付	15,000.00	3,517.00	11,483.00	2021.4.17-2022.4.17
合计		124,297.08	18,916.38	105,380.70	---

虽然公司与一些银行在业务合作中建立了良好的银企关系，且公司在银行体系的信用良好，但以银行债权融资具有一定的局限性：

1、公司的银行授信类型主要包括流动资金贷款、固定资产贷款、开立银行承兑汇票、信用证等，公司获得的银行授信在实际使用时面临一定的约束，且将授信额度转为实际可用资金仍需履行银行审批程序，操作便利性存在一定限制，另外提款条件还附加保证担保、资产抵押等各种限制性条件，且银行借款以短期流动性借款为主，不适宜用于长期资本性项目建设。

2、公司目前尚未使用授信额度 105,380.70 万元中，未来三个月内即将到期的授信额度为 73,541.00 万元，扣除即将到期的授信额度后，公司尚剩余的授信额度为 31,839.70 万元。虽公司属于优质的客户，多数银行可能将为公司重新审批授信额度，但公司实际使用时，银行仍会根据宏观金融经济政策、自身的头寸而确定授信额度，授信额度授予存在不确定性，公司实际可用金额可能低于授信的余额。

3、债权融资成本波动较大，银行贷款限制性条件较多，不确定性高。相较银行借款融资，股权融资有助于公司节省财务费用、降低还本付息的压力，增加公司稳定的营运资金余额，为公司可持续的业绩增长提供灵活及强有力的资金保障。

（三）公司当前资产负债率情况

2021年9月末，公司合并口径资产负债率为33.16%。公司当前保持了良好的资产负债结构，资产负债率总体较低。故公司通过增加自身负债进行融资存在一定的空间，但通过以银行借款为主的债权融资方式存在一定的局限性，且不适合本次募投项目长期性的资本性项目建设；通过如融资租赁、信托等非标准化产品的融资方式则面临较高的财务成本；通过公司债券等标准化产品进行债权融资的方式，则因公司当前主体评级较低，债券销售存在较大不确定性。故本次募投项目主要考虑通过向不特定对象发行可转换公司债券融资的方式。

（四）财务性投资

截至2021年9月30日，公司最近一期末持有的财务性投资总额为8,485.07万元，占公司最近一期末归属于母公司净资产的3.43%，占公司本次发行拟募集资金总额的9.43%。自本次发行相关董事会前六个月（2021年2月18日）至本审核问询函回复签署日，公司已实施或拟实施的财务性投资为对平潭长禾基金的9,700万元出资义务。截至本审核问询函回复签署日，公司已实缴1,485.07万元出资款，目前，公司暂无实缴剩余出资金额的计划。公司在设计本次发行募集资金投资项目，规划募集资金投资总额时，已根据相关监管规定要求将上述9,700万元认缴出资金额在补充流动资金中提前扣除。除此之外，自本次发行相关董事会前六个月（2021年2月18日）至今，公司无其他已实施或拟实施的财务性投资。

公司本次向不特定对象发行可转换公司债券拟募集资金总额为不超过人民币90,000万元（含90,000万元），扣除发行费用后，拟全部用于商户支付服务拓展项目、商户服务数字化平台建设项目和补充流动资金，与公司主营业务密切相关。最近一期末，公司持有的财务性投资总额占公司本次发行拟募集资金总额的比例小，不能满足本次募集资金投资项目的资金需求，因此，本次融资规模具有合理性。

（五）业务规模及业务增长情况

本次募投项目中商户支付服务拓展项目系公司为新增中小微商户提供轻质化的产品、智能化经营升级服务，拓展移动支付终端的推广，为后续持续服务商户奠定坚实的基础，进一步扩展公司收单服务的能力。

公司 2018 年度至 2020 年度收单交易规模分别为 7,394.89 亿元、10,821.02 亿元和 12,203.61 亿元,根据中国支付清算协会发布的《中国支付清算行业运行报告》,2018 年度、2019 年度和 2020 年度银行卡交易消费业务规模分别为 92.76 万亿元、117.15 万亿元和 116.66 万亿元。公司收单交易规模占银行卡交易消费业务规模的比例分别为 0.84%、0.92% 和 1.05%。同行业可比上市公司拉卡拉、亚联发展、新大陆 2020 年收单交易规模占银行卡交易消费业务规模的比例分别为 3.72%、2.61%和 2.40%。与同行业可比上市公司收单交易规模相比,公司收单服务仍有较大的市场空间。

2018 年-2020 年嘉联支付收单业务交易流水规模及收单业务收入快速增长,复合增长率分别为 28.40%和 23.91%。2020 年受疫情影响,嘉联支付全年交易流水规模 12,203.61 亿元,收单业务收入为 15.60 亿元,交易流水规模和收单业务收入的增速有所下降。2021 年前三季度收单业务复苏明显,交易流水规模为 13,482.74 亿元,交易流水规模同比增长 52.00%,前三季度收单业务收入为 16.29 亿元,收单业务收入同比增长 41.00%。

公司收单业务规模及增长情况

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
嘉联支付收单业务交易流水(亿元)	13,482.74	12,203.61	10,821.02	7,394.89
嘉联支付交易流水同比增长率	52.00%	12.78%	46.33%	---
嘉联支付收单业务收入(亿元)	16.29	15.60	16.10	10.16
嘉联支付收单业务同比增长率	41.00%	-3.11%	58.46%	---
银行卡交易消费业务规模(万亿元)	---	116.66	117.15	92.76
市场份额	---	1.05%	0.92%	0.84%

随着国内电子支付行业的迅速发展,报告期内公司收单业务规模快速增长。终端商户是支付服务需求的入口,其对支付渠道、支付方式、支付终端的选择直接决定了电子支付产业竞争者的市场占有情况。随着电子支付产业竞争日益激烈,终端商户已成为行业激烈争夺的主要战场之一。因此本次商户支付服务拓展项目的实施,将进一步扩展公司在电子支付行业的市场份额,提高公司收单业务市场渗透率,巩固公司市场地位。

(六) 本次募投项目的融资规模

本次募投项目一为商户支付拓展服务,主要系嘉联支付通过标准 POS 机具、智能 POS 机具和扫码设备等移动支付终端的购置及推广布放,提升公司收单业务市场渗透率及份额。该项目建设期第 1 年至第 3 年拟新增加的商户分别为 36 万户、54 万户和 90 万户,3 年拟新增商户共计 180 万户,截止到 2021 年 9 月 30 日,公司当年新增商户超过 200 万户。本次募投项目中新增商户为公司未来计划完成拓展计划的一部分。根据公司近年来完成的新增商户数量、业务增长情况及公司发展情况,公司完成本次商户支付服务拓展项目的难度可控。根据

新增商户数量及机具数量测算的募投项目融资规模具有合理性。

本次募投项目二为围绕商户服务体系打造数字化智能服务平台，以研发及升级云计算基础服务平台、聚合权益平台、商户综合管理平台等衍生服务平台。公司根据平台建设内容，制定了相应软硬件的采购，并根据市场价格计算了本次募投项目二的融资规模，具有合理性。

本次募集资金中公司拟用 1.5 亿元用于补充流动资金，符合企业的健康可持续发展，有利于增强公司的资本实力，满足公司经营的资金需求，实现公司发展战略，具有合理性。

综上所述，截至 2021 年 9 月 30 日，从货币资金未来使用计划、银行授信、资产负债情况、财务性投资及业务发展等方面综合来看，为了满足本次募投项目资金需求和弥补未来流动资金的缺口，本次通过可转债融资规模具有合理性。

五、结合行业发展趋势、技术迭代、市场容量、竞争对手、目标客户、同行业同类项目情况、发行人收入及毛利率变化情况等，说明项目一预计新增商户数及效益测算的合理性，结合目前市场开拓情况、开拓计划、在手订单等情况，说明使用募集资金 6.3 亿元购置 240 万台 POS 机的合理性，是否存在资产闲置风险，募投项目实施是否存在重大不确定性

（一）新增商户数合理性

1、行业发展趋势及技术迭代

在支付业务中，公司作为收单服务机构，当商户发起收款时，收单机构通知清算机构，由清算机构将信息通知账户机构，账户机构完成扣款处理后再将信息回传至清算机构，清算机构通知收单机构，收单机构结算资金至商户，完成收单流程。从产业链上下游来看，收单机构处于线下支付产业链中游，联结商户与支付、清算机构。收单机构既是商户接入数字化支付平台的入口，也是支付、清算甚至发卡机构撬动市场交易增长的重要渠道。收单机构成为支付产业链的重要支点，是产业链不可或缺的组成部分。随着非现金支付市场的发展成熟，产业链分工趋于细化，线下收单业务作为非现金支付商业链条上的重要一环，将发挥愈加重要的市场推动作用。

从产业链分润模式来看，单纯的线下收单业务可获利润已较为稳定。线下收单机构因深耕线下市场多年，服务于多元的商户群体，随着收单硬件智能化水平上升，收单机构可将自身服务能力结合智能化收单硬件打包成数字化解决方案提供给商户，实现由收单服务提供商向数字化综合服务商演变。目前我国收单机构科技投入占比仍然较低，为小微商户提供商户服务仍然处于起步状态，未来市场空间广阔。

支付业务的技术迭代主要来自于支付手段的技术迭代，支付都以便捷化为目标、由笨重到灵活演进。2010 年以来，移动支付进入迅猛发展阶段，由于支付场景的丰富性和用户支付习惯的多样性，产生了刷卡、插卡、二维码、NFC、条码、生物识别等多种方式。其中最

为主流的技术包括二维码技术和 NFC 技术。线下支付在技术、场景上的多样性，倒逼商户必须同时支持各种支付方式，在此背景下智能 POS 应运而生，极大满足了商户的需求。智能 POS 可支持微信、支付宝等多种 APP 扫码，又同时聚合了插卡、闪付、云闪付、生物识别等支付方式，带来极为便捷的体验。虽然，当前依靠生物识别、机器视觉等技术实现的智能识别支付手段正悄然兴起。未来支付手段可能脱离支付载体，用户可依靠生物特征或所有物品专属标识实现支付。但目前相应技术仍需继续完善，应用场景需持续推广。未来几年内中小微商户仍将选择以智能 POS、传统 POS 及扫码设备作为主流的支付终端设备。

2、市场容量及目标客户

线下收单机构业务稳步增长，主要得益于中小微商户的数字化服务需求支撑。从数量上看，小微企业是我国市场工商业主体，长久以来承担着我国经济发展的支柱性地位。根据艾瑞咨询的行业研究报告，小微企业占全国实有各类市场主体中比重超过 90%，2020 年小微企业占比达 96.7%，且这一占比还将继续保持小幅攀升的态势。从数字化水平来看，我国数量巨大的线下小微商户普遍存在经营手段单一、经营效率低下的问题，特别是近年来不断受到线上电商交易带来的冲击，因而运用数字化工具提升自身获客能力和经营效率的需求十分强烈。线下收单机构具备向小微商户提供客户营销、店面管理等多种功能，能够有效抓住小微商户想要提升效率，节约成本的痛点，因而进一步打开需求空间。2020 年中国小微企业约 1.3 亿，拥有智能 POS、收银一体机等智能化经营终端的小微企业数量则不足 5%，数字化服务在小微企业群体中渗透仍然有限。线下收单机构基于深耕线下市场多年的丰富经验，在推动中小微商户“触网”、完成初步数字化升级等方面具有比较优势。中小微商户庞大的基数也将成为线下收单市场长期、可持续发展的基础。

2021 年 10 月 13 日，央行发布《中国人民银行关于加强支付受理终端及相关业务管理的通知》（以下简称“通知”），通知中明确要求支付机构、银行等条码支付收款服务机构在提供收款服务时，“对于具有明显经营活动特征的个人，条码支付收款服务机构应当为其提供特约商户收款条码，并参照执行特约商户有关管理规定，不得通过个人收款条码为其提供经营活动相关收款服务。”当前仍存在大量的小微商户使用个人码收款。根据艾瑞咨询估计，2020 年中国包含了个人码在内的扫码支付市场规模为 35.2 万亿，其中扫码收单市场为 15 万亿，个人收款码约占 20.2 万亿，预计个人收款码转为商户收款码将为线下收单业务带来 16% 的增量空间。收单市场受益于经营属性个人收款码转换为商户收款码，未来市场规模有望快速提升。

3、竞争对手及同行业同类型项目情况

(1) 拉卡拉同类型项目情况

2019 年 4 月，拉卡拉首次公开发行股票并在创业板上市，根据其招股说明书披露，首发募投项目为“第三方支付产业升级项目”，计划在未来 3 年内总计投放 180 万台智能 POS 机终端，机具购置总额 162,800 万元。该项目达产后税后年均收入 109,182 万元，税后年均净利润 32,434 万元，投资收益率 16.2%，税后财务内部收益率 36.33%。具体情况如下所示：

项目	第一年	第二年	第三年	合计
1、预计新增 POS 机数量（台）	500,000	600,000	700,000	1,800,000
2、智能 POS 购置总额（万元）	45,500	54,300	63,000	162,800

(2) 新大陆同类型项目情况

2017 年 9 月新大陆非公开发行了普通股（A 股）股票，根据公开披露的《对中国证券监督管理委员会〈福建新大陆电脑股份有限公司非公开发行股票申请文件反馈意见〉之回复报告》，本次募投项目为“商户服务系统与网络建设项目”，计划在未来 36 个月铺设 216 万台 POS 机，新增商户 162 万户，POS 机终端投资总额为 106,658.76 万元。该项目计算期为 8 年，计算期年均营业收入为 66,397.18 万元，税后投资回收期为 4.81 年（含建设期 3 年），税后内部收益率为 18.91%。具体情况如下所示：

项目	第一年	第二年	第三年	合计
1、预计新增商户（户）	360,000	540,000	720,000	1,620,000
2、预计新增 POS 机数量（台）	480,000	720,000	960,000	2,160,000
3、预计 POS 投资总额（万元）	25,704.00	36,158.40	44,796.36	106,658.76

(3) 本次募投项目一的基本情况

本次募投项目一商户支付服务拓展项目计划在未来 3 年内总计投放 240 万台 POS 机具，新增商户 180 万户，机具购置总额为 63,000.00 万元。本项目完全达产后预计实现年均销售收入 50,220.00 万元、年均净利润 9,673.98 万元，项目财务内部收益率（税后）为 16.98%，含建设期的静态投资回收期（税后）为 4.44 年。具体情况如下所示：

项目	第一年	第二年	第三年	合计
1、预计新增商户（户）	360,000	540,000	900,000	1,800,000
2、预计新增 POS 机数量（台）	480,000	720,000	1,200,000	2,400,000
3、预计 POS 投资总额（万元）	12,600.00	18,900.00	31,500.00	63,000.00

通过与竞争对手同类型项目相比，本次募投项目一商户支付服务拓展项目在机具铺设数量、新增商户数量、投资总额等与同类型项目基本保持在合理范围内变动，完成本次募投项目一的铺设数量具有合理性。

4、发行人收单业务情况

自 2018 年以来，公司支付业务交易规模整体呈增长趋势。除了 2020 年增速略有下滑，其他年份均保持较高增速，主要系新冠疫情对国内宏观经济以及线下消费市场产生严重影响，公司为更好支持与服务线下商户，联合多家银行共同推出“万店计划”“红海计划”，加强对商户收单服务投入和手续费补贴。2021 年前三季度收单业务复苏明显，交易流水规模为 13,482.74 亿元，交易流水规模同比增长 52.00%，前三季度收单业务收入为 16.29 亿元，收单业务收入同比增长 41.00%。公司收单业务情况如下表所示：

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
嘉联支付收单业务交易流水（亿元）	13,482.74	12,203.61	10,821.02	7,394.89
嘉联支付交易流水同比增长率	52.00%	12.78%	46.33%	---
嘉联支付收单业务收入（亿元）	16.29	15.60	16.10	10.16
嘉联支付收单业务同比增长率	41.00%	-3.11%	58.46%	---

5、发行人收单服务开拓情况及开拓计划

截至到 2021 年 9 月 30 日，公司当年新增商户超过 200 万户，公司拥有较为强大的市场推广能力，能够有效触达商户并满足其持续维护的需求。商户接入后，需要收单机构提供持续优质的服务，公司具备持续创新能力，能够紧跟技术变化，第一时间提供最新产品，满足客户需求。本次募投项目建设期第 1 年至第 3 年拟新增加的商户分别为 36 万户、54 万户和 90 万户，募投项目中新增商户仅为公司未来计划完成拓展计划的一部分。根据公司近期完成的新增商户数量和公司发展情况，本次募投项目预计新增商户数具有合理性。

综上，当前线下收单服务作为非现金支付商业链条上重要且不可或缺的一环，依托国内庞大中小微商户，具有广阔的市场空间。未来几年内中小微商户仍将选择以智能 POS、传统 POS 及扫码设备作为主流的支付终端设备，在公司拥有较为强大的市场推广能力的情况下，本次募投项目预计新增商户数具有合理性。

（二）效益测算合理性

1、商户支付服务拓展项目建设内容

终端商户是支付服务需求的入口，其对支付渠道、支付方式、支付终端的选择直接决定了电子支付产业竞争者的市场占有情况。本次商户支付服务拓展项目由公司全资子公司嘉联支付负责实施，项目预计固定资产投资总额 63,000.00 万元，项目建设周期 36 个月，整个运营周期（含建设期）为 6 年。主要建设内容为通过标准 POS 机具、智能 POS 机具和扫码设备等移动支付终端的购置及推广布放，提升公司市场渗透率，增加市场份额，增强市场地位。

2、经营模式

公司收单服务的业务模式分为代理和直营两类。在代理模式下，由商户服务商向嘉联支付推荐商户，由嘉联支付对商户的资质情况进行审核，审核通过后直接与商户建立合作关系并签订支付服务协议。嘉联支付按照与商户服务商的协议约定，根据商户的交易量规模、交易费率、分润费率等向商户服务商支付佣金。公司于 2019 年开始建立直营团队，2020 年末公司直营团队拓展的新增商户数量占全年新增商户数量的 10%左右，且直营模式的占比已在逐步提高。在直营模式下，由直营团队直接对商户进行拓展、开展商务沟通并签订支付服务协议。直营模式下的收单毛利率水平相对较高且较为稳定，为保障募投项目经济效益及收益稳定性，公司在综合考虑当前直营团队人效的情况下，制定了本次商户支付服务拓展项目 POS 机具的铺设比例，拟采用 50%的代理模式铺设和 50%的直营模式铺设。

3、市场开拓情况

截至到 2021 年 9 月 30 日，公司当年新增商户超过 200 万户。本次募投项目建设期第 1 年至第 3 年拟新增加的商户分别为 36 万户、54 万户和 90 万户，3 年共计拟新增商户 180 万户，募投项目中新增商户仅为公司未来计划完成拓展计划的一部分。根据公司近期完成的新增商户数量和公司发展情况，公司完成本次商户支付服务拓展项目的难度可控。

同时当前单一商户对于 POS 机具的需求数量在逐步提升，根据人民银行统计的 POS 机具与商户的比例计算，2020 年比例为 1.32，2021 年一季度比例为 1.33。本次募投项目按照 1.33 的比例测算由新增商户导致的 POS 机具的需求量。

4、设备购置具体情况

本项目计划固定资产总投资为 63,000.00 万元，主要用于标准 POS 机具、智能 POS 机具和扫码设备等移动支付终端的购置。公司计划未来在 36 个月铺设 240 万台 POS 机，具体如下：

单位：万台、万元

序号	项目	第 1 年		第 2 年		第 3 年	
		数量	投资金额	数量	投资金额	数量	投资金额
1	智能 POS	9.60	5,928.00	14.40	8,892.00	24.00	14,820.00
2	标准 POS	14.40	2,592.00	21.60	3,888.00	36.00	6,480.00
3	扫码设备	24.00	4,080.00	36.00	6,120.00	60.00	10,200.00
合计		48.00	12,600.00	72.00	18,900.00	120.00	31,500.00

5、效益测算

(1) 营业收入

银行卡收单业务，是指收单机构与特约商户签订银行卡受理协议，在特约商户按约定受理银行卡并与持卡人达成交易后，为特约商户提供交易资金结算服务并向商户收取手续费获得收益。

本项目将主要通过 POS 终端及扫码终端等产品为商户提供银行卡收单服务，并根据市场定价策略预计单价，进而测算银行收单业务的预计收入。本项目预计达产第一年至达产第三年（不含税）具体如下：

单位：万元

项目	达产第一年	达产第二年	达产第三年
智能 POS	45,360.00	32,760.00	12,600.00
标准 POS	21,870.00	15,795.00	6,075.00
扫码设备	8,100.00	5,850.00	2,250.00
合计	75,330.00	54,405.00	20,925.00

进行测算时，公司主要根据新增活跃商户数量、活跃商户年均交易流水、POS 机具铺设进度、收单业务平均手续费率等价格等因素。本次测算，公司已根据历史数据及未来趋势审慎设置主要计算参数。

(2) 营业成本

①分润成本

本项目中拟将 50%的机具交由商户服务商推广，50%的机具由直营团队推广铺设。分润成本系公司根据收单业务收入，按照一定费率支付给商户服务商的成本。

②POS 机具折旧费

POS 机具折旧根据公司会计政策，按照 3 年直线折旧，净残值率为 5%测算。

③市场推广成本

市场推广成本主要用于商户推广过程中对于商户服务商或直营团队的补贴或奖励。

(3) 税金及附加

本募投项目分别按照应缴增值税的 7%、3%和 2%测算城建税、教育费附加和地方教育附加。

(4) 期间费用

期间费用主要包括销售费用和管理费用。销售费用主要包括销售员工工资及奖金，参考公司现有销售员工工资测算销售费用。管理费用包含员工薪酬、折旧与摊销和其他，参考公司过去三年管理费用占营业收入的比重，按照募投项目预计的营业收入和管理费用率 3.46%测算管理费用。

(5) 项目利润

单位：万元

项目	达产第一年	达产第二年	达产第三年
营业收入	75,330.00	54,405.00	20,925.00
营业成本	47,904.63	34,597.79	13,306.84
毛利	27,425.37	19,807.21	7,618.16
营业税金及附加	---	83.19	86.63
销售费用	7,533.00	5,440.50	2,092.50
管理费用	2,735.73	1,975.80	759.92
研发费用	---	---	---
财务费用	---	---	---
利润总额	17,156.64	12,307.72	4,679.10
减：所得税费用	2,573.50	1,846.16	701.87
净利润	14,583.14	10,461.56	3,977.24
毛利率	36.41%	36.41%	36.41%
净利率	19.36%	19.23%	19.01%

本次募投项目毛利率较高主要基于以下原因：

① 收单业务模式的调整

公司收单服务的业务模式分为代理和直营两类，在代理模式下，由商户服务商向嘉联支付推荐商户，由嘉联支付对商户的资质情况进行审核，审核通过后直接与商户建立合作关系并签订支付服务协议。嘉联支付按照与商户服务商的协议约定，根据商户的交易量规模、交易费率、分润费率等向商户服务商支付佣金。因嘉联支付当前收单业务主要采用代理模式，而代理模式下需支付给商户服务商的分润成本较高并计入营业成本，使得嘉联支付的毛利率在代理模式下较低。

嘉联支付于 2019 年开始建立直营团队，在直营模式下，由直营团队直接对商户进行拓展、开展商务沟通并签订支付服务协议。公司无需向商户服务商支付原计入营业成本的分润成本，只需要支付计入销售费用的销售人员工资、奖金等，因此，直营模式的毛利率明显高于代理模式下的毛利率。

本次商户支付服务拓展项目 POS 机具的铺设，将采用 50%的代理模式铺设和 50%的直营模式铺设。因此其测算的毛利率与同行业上市公司及原嘉联支付以代理模式为主的模式相比较高。

② 达产期后不需市场推广成本投入

本次募投项目中，商户支付服务拓展项目的营业成本包括服务商分润成本、POS 机具折旧成本及市场推广成本。市场推广成本是为激励直营团队及商户服务商拓展新增商户的一次性营销投入，在 POS 机铺设建设期投入并计入营业成本，此成本在机具铺设完毕达产后不再投入，因此项目达产期的毛利率高于建设期毛利率。报告期内嘉联支付加大对市场推广成本的投入，使得短期内公司收单毛利率降低，随着新增商户数量的增加以及交易流水规模的提升，该部分新增用户对其经营业绩的贡献将逐步提高其收单毛利率。达产期的毛利率与嘉联支付 2020 年度剔除市场推广成本后的毛利率 32.27% 较为接近。

综上，本次募投项目达产年后毛利率较高源于收单业务模式的调整及达产后不再需要市场推广成本投入所致，符合收单业务行业经营情况，具有合理性。

（三）POS 机购置具有合理性，不存在资产闲置风险，募投项目实施不存在重大不确定性

POS 机具的铺设及商户的开拓主要依靠公司直营团队及商户服务商的市场推广能力，无在手订单的情况。公司目前拥有较为强大的市场推广能力，能够有效触达商户并满足其持续维护的需求。商户接入后，公司具备持续创新能力并提供持续优质的服务，满足商户需求。

截至 2021 年 9 月 30 日，公司当年新增商户超过 200 万户。本次募投项目建设期第 1 年至第 3 年拟新增加的商户分别为 36 万户、54 万户和 90 万户，募投项目中新增商户仅为公司未来计划完成拓展计划的一部分。根据公司近年来完成的新增商户数量和公司发展情况，本次募投项目预计新增商户数具有合理性。

同时当前单一商户对于 POS 机具的需求数量在逐步提升，根据人民银行统计的 POS 机具与商户的比例计算，2020 年比例为 1.32，2021 年一季度比例为 1.33。本次募投项目按照 1.33 的比例测算由新增商户导致的 POS 机具的需求量，并根据 POS 机具的市场价格测算了本次募集资金投资总额。因此使用募集资金 6.3 亿元购置 240 万台 POS 机具有合理性，不存在资产闲置的风险，募投项目实施不存在重大不确定性。

七、量化分析本次募投项目新增折旧摊销对未来经营业绩的影响

（一）商户支付服务拓展项目的折旧情况

当前电子支付市场发展较快，相关支付硬件产品以及技术更新速度加快，公司 POS 机具折旧年限为 3 年，残值率为 5%，年折旧率为 31.67%。

本次商户支付服务拓展项目将根据公司设置的铺设计划，每年均匀铺设相应的 POS 机具，故本次铺设的机具将在 6 年内全部折旧完毕。本次商户支付服务拓展项目 POS 机具的铺

设机折旧情况如下表所示:

单位: 万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
机具原值	11,150.44	27,876.11	55,752.21	55,752.21	55,752.21	55,752.21
当期折旧	1,765.49	6,179.20	13,241.15	15,889.38	11,475.66	4,413.72
累计折旧	1,765.49	7,944.69	21,185.84	37,075.23	48,550.89	52,964.61
机具净值	9,384.96	19,931.42	34,566.37	18,676.99	7,201.32	2,787.61

(二) 商户服务数字化平台建设项目的折旧及摊销情况

公司根据固定资产的性质和使用情况,确定固定资产的使用寿命和预计净残值,本次商户服务数字化平台建设项目配套硬件设备为电子及其他设备,根据公司的会计政策,硬件设备的折旧年限为 5 年,残值率为 5%,年折旧率为 19%。

公司在取得无形资产时分析判断其使用寿命,划分为使用寿命有限和使用寿命不确定的无形资产,本次商户支付服务拓展项目配套软件根据公司会计政策,摊销年限为 5 年。

假设本次商户服务数字化平台建设项目的硬件设备及数字化平台配套软件将于项目实施期每年年初购进,故本次购买的硬件配套设备和配套软件将在 7 年内全部折旧或摊销完毕。商户服务数字化平台建设项目的折旧及摊销情况如下表所示:

配套设备原值及折旧情况

单位: 万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年
硬件设备原值	2,384.96	5,212.39	7,168.14	7,168.14	7,168.14	7,168.14	7,168.14
硬件设备当期折旧	453.14	990.35	1,361.95	1,361.95	1,361.95	908.81	371.59
硬件设备当期累计	453.14	1,443.50	2,805.44	4,167.39	5,529.34	6,438.14	6,809.73
硬件设备净值	1,931.81	3,768.89	4,362.70	3,000.75	1,638.81	730.00	358.41

配套软件原值及摊销情况

单位: 万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年
配套软件原值	1,194.69	2,389.38	3,451.33	3,451.33	3,451.33	3,451.33	3,451.33
配套软件当期摊销	238.94	477.88	690.27	690.27	690.27	451.33	212.39
配套软件累计摊销	238.94	716.81	1,407.08	2,097.35	2,787.61	3,238.94	3,451.33
配套软件净值	955.75	1,672.57	2,044.25	1,353.98	663.72	212.39	0.00

（三）本次募投项目新增折旧摊销对未来经营业绩的影响

本次两个募投项目占当前及未来营业收入的比例如下所示：

单位：万元

序号	项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年
1	商户支付服务拓展项目新增折旧	1,765.49	6,179.20	13,241.15	15,889.38	11,475.66	4,413.72	---
2	商户支付服务拓展项目新增营业收入	8,370.00	29,295.00	62,775.00	75,330.00	54,405.00	20,925.00	---
3	商户支付服务拓展项目新增折旧占新增收入比例	21.09%	21.09%	21.09%	21.09%	21.09%	21.09%	---
4	公司当前营业收入	343,313.01						
5	未来营业收入	351,683.01	372,608.01	406,088.01	418,643.01	397,718.01	364,238.01	343,313.01
7	募投项目新增折旧摊销合计	2,457.57	7,647.43	15,293.36	17,941.59	13,527.87	5,773.85	583.98
8	募投项目折旧摊销占当期收入比例	0.72%	2.23%	4.45%	5.23%	3.94%	1.68%	0.17%
9	募投项目折旧摊销占未来营业收入比例	0.70%	2.05%	3.77%	4.29%	3.40%	1.59%	0.17%

注 1：公司当前营业收入及净利润按照 2021 年 1-9 月年化处理。

注 2：未来营业收入=公司当前营业收入+募投项目产生的营业收入。

由上表可知，本次募投项目在实施中及实施完成后各年度新增的折旧摊销占公司当前营业收入比例预计分别在 0.17%-5.23%之间。假设公司现有业务保持稳定且无增长的情况下，未来营业收入等于公司当前营业收入加上募投项目产生的营业收入。则本次募投项目在实施中及实施完成后各年度新增的折旧摊销占公司未来营业收入的比例在 0.17%-4.29%之间。综上，本次募投项目在实施中及实施完成后各年度新增的折旧摊销占公司当前营业收入及预计未来营业收入比例较低，不会对未来经营业绩产生重大影响。

会计师核查情况

（一）核查程序

1、查阅了发行人最近三年一期的审计报告及财务报告、货币资金明细资料、银行借款合同、银行授信批复等，查阅了发行人债券公开信息，对发行人管理层进行了访谈，了解发行人货币资金情况、资产负债情况、财务性投资情况等情况，获取了发行人收单业务流水及

规模情况，查阅了本次募投项目可行性分析报告，分析本次融资规模的合理性。

2、查询公开信息的行业研究报告，了解了行业发展趋势、技术迭代及市场容量情况，查询了可比公司公开信息，查询了公司最近三年一期的审计报告及财务报告，分析了公司收入及毛利率变化情况，与发行人管理层进行了访谈，了解了发行人市场开拓情况、开拓计划等情况。

3、查阅本次募投项目可行性分析报告和报告期内各年度的年度报告，了解本次募投项目折旧摊销政策与公司现有会计政策的一致性，分析本次募投项目新增折旧摊销对发行人经营业绩的影响。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、截至 2021 年 9 月 30 日，从货币资金未来使用计划、银行授信、资产负债情况、财务性投资及业务发展等方面综合来看，发行人为了满足本次募投项目资金需求和弥补未来流动资金的缺口，本次通过可转债融资规模具有合理性。

2、结合收单服务行业发展趋势、技术迭代、市场容量、竞争对手、目标客户、同行业同类项目情况、发行人收单服务的商业模式、发行人收入及毛利率变化情况 etc 分析，项目一预计新增商户数及效益测算具有合理性。结合目前市场开拓情况、开拓计划、POS 机具持有量等分析，发行人使用募集资金 6.3 亿元购置 240 万台 POS 机的合理性，不会存在资产闲置风险，募投项目实施不存在重大不确定性。

3、经量化分析测算，本次募投项目在实施中及实施完成后各年度新增的折旧摊销占发行人当前营业收入和未来营业收入的比例预计分别在 0.17%-5.23%之间及 0.17%-4.29%之间。本次募投项目在实施中及实施完成后各年度新增的折旧摊销占公司当前营业收入及预计未来营业收入比例较低，不会对未来经营业绩产生重大影响。

（以下无正文）

（本页无正文，为大华核字[2022]000317 号《关于深圳市新国都股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函中相关财务问题的专项核查报告》之签字盖章页。）

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：



陈葆华

中国注册会计师：



刘军

二〇二二年一月十七日



营业执照

(副本)(7-1)

统一社会信用代码

91110108590676050Q



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息

名称 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 梁春, 杨雄

经营范围

审查企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报告; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训; 法律、法规规定的其他业务; 无(市场主体依法自主选择经营项目, 开展经营活动; 依法须经批准的项目, 经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动; 不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

成立日期 2012年02月09日

合伙期限 2012年02月09日至 长期

主要经营场所 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101

此件仅用于业务报告专用, 复印无效。

登记机关



2021年02月04日

证书序号: 0000093

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



中华人民共和国财政部制

此件仅用于业务报告专用, 复印无效。

会计师事务所 执业证书

名称: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 梁春

主任会计师:

经营场所: 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010148

批准执业文号: 京财会许可[2011]0101号

批准执业日期: 2011年11月03日

	姓名	陈德华
	Full name	女
	性别	
	Sex	
	出生日期	1975-01-21
	Date of birth	大华会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
工作单位		
Working unit	508219710121	
身份证号码		
Identity card No.		



证书编号: 440300080187	
No. of Certificate	
批准注册协会: 深圳市注册会计师协会	
Authorized Institute of CPAs	
发证日期: 1995 年 09 月 22 日	
Date of Issuance	

年度检验登记

Annual Renewal Registration



陈德华

440300080187

深圳市注册会计师协会



姓 名 刘军
性 别 男
Sex
出 生 日 期 1974-02-19
Date of birth
工 作 单 位 中天运会计师事务所（特殊普通
Working unit 合伙）深圳分所
身 份 证 号 码 422422197402196811
Identity card No.

此件仅用于业务报
告专用，复印无效。



刘军

110002043864

深圳市注册会计师协会

证书编号: 110002043864
No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2017 年 08 月 31 日
Date of Issuance /y /m /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

