

恒泰长财证券有限责任公司

关于

上海证券交易所

**《关于对上海新通联包装股份有限公司重大
资产购买暨关联交易草案的信息披露问询函》**

的

核查意见

独立财务顾问

恒泰长财证券有限责任公司
HENGTAICHANGCAISECURITIES CO., LTD.

签署时间：二〇二〇年十一月

恒泰长财证券有限责任公司

关于上海证券交易所《关于对上海新通联包装股份有限公司重大资产购买暨关联交易草案的信息披露问询函》的核查意见

上海证券交易所上市公司监管一部：

根据贵所出具的《关于对上海新通联包装股份有限公司重大资产购买暨关联交易草案的信息披露问询函》（【2020】2589号）（以下简称“重组问询函”），恒泰长财证券有限责任公司（以下简称“独立财务顾问”）作为上海新通联包装股份有限公司（以下简称“公司”、“新通联”或“上市公司”）本次交易的独立财务顾问，对重组问询函中有关问题进行了认真分析和核查，现就核查情况回复如下。

如无特别说明，本核查意见中所述的词语或简称与《上海新通联包装股份有限公司重大资产购买暨关联交易报告书（草案）》中所定义的词语或简称具有相同的含义。

本回复中的字体代表以下含义：

黑体	重组问询函意见所列问题
宋体	对重组问询函意见所列问题的回复

目 录

一、关于交易方案及必要性.....	4
问题一及回复.....	4
问题二及回复.....	16
问题三及回复.....	23
问题四及回复.....	37
二、关于标的公司业务及财务数据.....	40
问题五及回复.....	40
问题六及回复.....	61
问题七及回复.....	66
问题八及回复.....	74
问题九及回复.....	86
问题十及回复.....	90
问题十一及回复.....	93
问题十二及回复.....	100
问题十三及回复.....	100
三、其他.....	102
问题十四及回复.....	102
问题十五及回复.....	104

一、关于交易方案及必要性

问题一及回复

1. 草案披露，上市公司全资子公司通联道威以支付现金方式作价 10.15 亿元收购湖州衍庆持有的华坤衍庆（简称标的公司）70%股权，标的公司为持股型公司，除直接持有目标公司华坤道威 51%股权外无其他投资。标的公司主要从事数据智能服务业务，属于大数据和互联网营销行业；目前上市公司主营业务为从事轻型包装产品与重型包装产品的生产与销售，本次交易将构建上市公司双主业发展的业务格局。请公司补充披露：（1）结合标的公司与目标公司的股权结构、董事会构成、经营决策机制和管理层结构等，分别说明本次交易完成后公司能否对华坤衍庆及华坤道威实施有效控制；（2）结合公司前期业务情况、人才储备情况，说明公司是否具备大数据和互联网行业的管理经营经验，本次交易完成后公司是否能有效控制、整合交易标的；（3）公司对收购后稳定团队和业务的具体安排，包括管理团队、系统运营技术、主要供应商及销售渠道等重要经营要素；（4）实现业务协同的具体实施方案及负责人员安排，充分说明协同方案是否具有可实现性；（5）对原有包装业务的发展计划及战略规划；（6）结合前述内容，说明本次交易的必要性。请财务顾问发表意见。

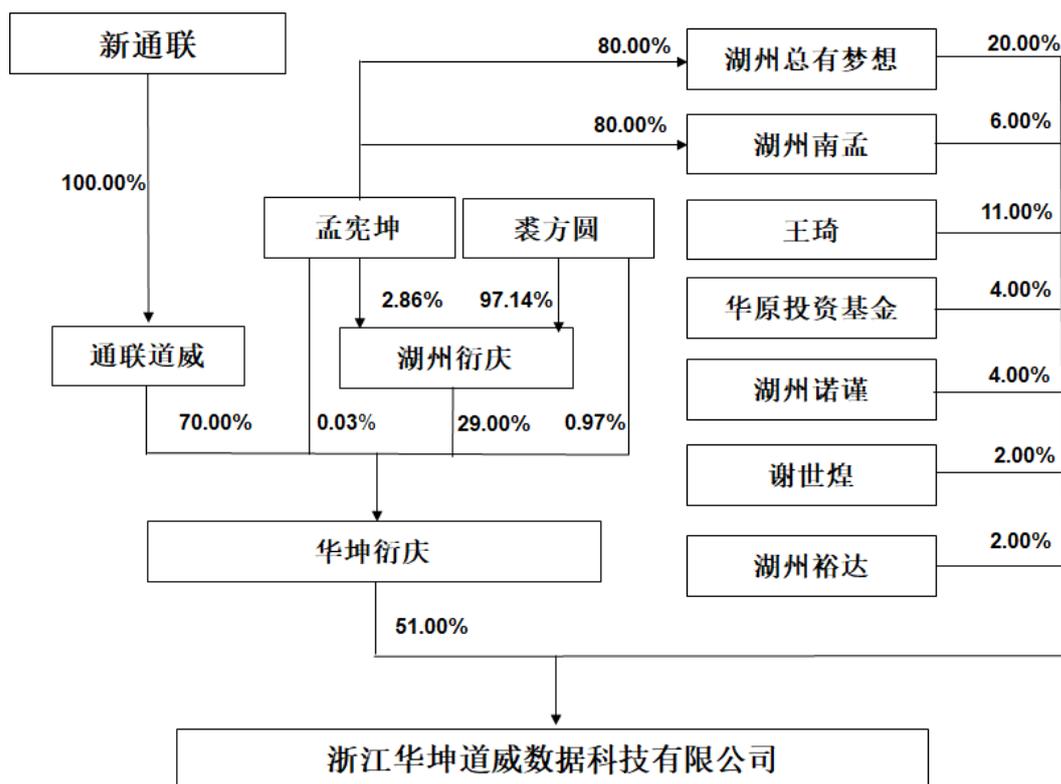
回复：

（一）结合标的公司与目标公司的股权结构、董事会构成、经营决策机制和管理层结构等，分别说明本次交易完成后公司能否对华坤衍庆及华坤道威实施有效控制

1、本次交易完成后标的公司与目标公司的股权结构

上市公司通过全资子公司通联道威以支付现金方式收购湖州衍庆持有的华坤衍庆 70%股权，华坤衍庆持有华坤道威 51%股权，本次交易完成后，上市公司将间接控制华坤道威 51%股权。

本次交易完成后，标的公司华坤衍庆和目标公司华坤道威的股权结构图如下：



2、本次交易完成后标的公司与目标公司的董事会构成情况

2020年9月24日，通联道威与湖州衍庆、孟宪坤及裘方圆签订了《关于浙江华坤衍庆数据科技有限责任公司之股权收购协议》（以下简称“股权收购协议”），对本次交易完成后标的公司华坤衍庆与目标公司华坤道威的董事会构成情况进行了约定。

（1）本次交易完成后标的公司华坤衍庆的董事会构成

目前，华坤衍庆未设置董事会，设一名执行董事。

根据《股权收购协议》约定，本次交易完成后，通联道威将成为华坤衍庆的控股股东，华坤衍庆不设董事会，上市公司委派1名执行董事。

（2）本次交易完成后目标公司华坤道威的董事会构成

目前，华坤道威未设置董事会，设一名执行董事。

本次交易完成后，华坤道威将按照上市公司规范要求建立健全股东会、董事会和经营层三级管理体系，明确各自的责任、权利和义务，并对华坤道威的公司章程进行修改，根据《股权收购协议》约定，本次交易完成后，华坤道威将成立董事会，董事会由5人组成，通联道威通过其控制的华坤衍庆委派3名董事，华坤道威其他股东委派2名董事，通联道威将从上市公司管理团队中委派3名人员担任华坤道威的董事并控制华坤道威董事会。通联道威将根据上市公司的规范要求，对华坤道威建立有效的控制机制，强化华

坤道威在业务经营、财务运作、对外投资、抵押担保等方面的管理与控制，保证上市公司对华坤道威重大事项的决策和控制权，提高华坤道威整体决策水平和抗风险能力。

本次交易完成后，华坤道威将按照上市公司规范要求对董事会的决策机制、表决权等规定予以明确，具体如下：

董事会会议应有过半数的董事出席方可举行，董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过；董事会决议的表决，实行一人一票，上市公司将在董事会层面控制华坤道威的重大经营决策和战略方向，通过控制华坤道威董事会，上市公司可行使下列董事会的法定职权：

- A、召集股东会会议，并向股东会报告工作；
- B、执行股东会的决议；
- C、决定公司的经营计划和投资方案；
- D、制订公司的年度财务预算方案、决算方案；
- E、制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- F、制订公司增加或者减少注册资本以及发行公司债券的方案；
- G、制订公司合并、分立、解散或者变更公司形式的方案；
- H、决定公司内部管理机构的设置；
- I、决定聘任或者解聘公司经理及其报酬事项，并根据经理的提名决定聘任或者解聘公司副经理、财务负责人及其报酬事项；
- G、制定公司的基本管理制度；
- K、公司章程规定的其他职权。

3、本次交易完成后标的公司与目标公司的管理层结构情况

(1) 本次交易完成后标的公司华坤衍庆的管理层构成

根据《股权收购协议》约定，在业绩承诺期内，华坤衍庆总理由华坤衍庆执行董事兼任。

(2) 本次交易完成后目标公司华坤道威的管理层构成

本次交易完成后，华坤道威总理由华坤衍庆委派的董事提名，并由华坤道威董事会聘任，在业绩承诺期内，通联道威同意保持华坤衍庆及其下属公司管理层人员基本不变，华坤道威总经理继续由孟宪坤先生担任。华坤道威总经理对董事会负责，并行使下

列职权：

- A、主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议；
- B、组织实施公司年度经营计划和投资方案；
- C、拟订公司内部管理机构设置方案；
- D、拟订公司的基本管理制度；
- E、制定公司的具体规章；
- F、提请聘任或者解聘公司副经理、财务负责人；
- G、决定聘任或者解聘除应由董事会决定聘任或者解聘以外的负责管理人员；
- H、董事会授予的其他职权。

在财务管控及风控管理方面，上市公司向华坤道威委派 1 名财务负责人，在华坤道威董事会和总经理的领导下，组织领导华坤道威的财务管理、成本管理、预算管理、会计核算、会计监督、审计监察等方面工作，全面负责华坤道威日常财务、资金、报表的管理工作，根据上市公司要求不断优化并完善华坤道威财务制度及流程，负责华坤道威经营环节中涉及财务节点的各类单据审核审批，代表上市公司全程参与华坤道威重大投资项目和经营活动的风险评估、指导、跟踪，采取相应的财务管控措施，对华坤道威重大投资、关联交易、对外担保、融资、资金运用等事项进行管理。华坤道威财务负责人日常业务上受上市公司财务总监的领导，定期向上市公司财务总监汇报华坤道威经营情况。

4、本次交易完成后标的公司与目标公司的经营决策机制情况

（1）本次交易完成后，通联道威将积极支持华坤道威的业务发展，除通联道威控制的华坤衍庆行使股东权利及华坤衍庆推荐的董事依法行使董事权利外，通联道威及华坤衍庆不会干涉华坤衍庆管理层对华坤衍庆及其下属公司的日常经营管理活动。

（2）本次交易完成后，华坤衍庆及其下属公司应当根据新通联的相关管理规范，建立符合上市公司规范要求的内部控制制度，建立健全股东会、董事会和经营层三级管理体系，明确各自的责任、权利和义务。比照上市公司规范运作的要求，制定和执行各项管理制度，特别是完善资金、财务、合同管控体系的制度并严格执行。

（3）本次交易完成后，华坤道威成立董事会和监事会，设置总经理办公会，修改公司章程，对董事会、监事会、总经理办公会的决策机制和权责范围进行规范。

综上所述，本次交易完成后，在股东会层面，上市公司将控制华坤道威 51%股权，成为华坤道威控股股东；在董事会层面，本次交易完成后华坤道威董事会由 5 名董事组成，其中上市公司有权提名 3 名董事，拥有半数以上表决权，能保证上市公司对华坤道威重大事项的决策和控制权；在高级管理人员方面，上市公司本次交易完成后将向华坤道威委派财务负责人，能保证上市公司对华坤道威日常经营的知情权，对华坤道威重大投资、关联交易、对外担保、融资、资金运用等事项进行管理，上市公司可从股东层面、董事会层面和高级管理人员层面实现对华坤道威的有效控制。

(二) 结合公司前期业务情况、人才储备情况，说明公司是否具备大数据和互联网行业的管理经营经验，本次交易完成后公司是否能有效控制、整合交易标的

本次交易完成后，在主营业务方面，公司将形成包装业务与数据智能综合服务双轮驱动的发展格局；在管理方面，公司将成立包装事业部和大数据事业部，在总经理的领导下负责运营和管理包装业务和大数据业务。并通过以下措施，增强对华坤道威及华坤道威的有效控制和整合：

1、股东层面，标的公司实际控制人控制的铁坤投资将成为公司第二大股东

新通联控股股东曹文洁和文洁投资于 2020 年 9 月 18 日与济南铁坤投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“铁坤投资”）签署《股份转让协议》，拟通过协议转让方式分别转让其持有的公司无限售条件流通股 29,396,200 股（占公司总股本的比例为 14.70%）和 7,500,000 股（占公司总股本的比例为 3.75%）至铁坤投资，孟宪坤为铁坤投资的实际控制人，转让完成后，铁坤投资将合计持有上市公司 18.45%的股份，为公司的第二大股东。

2、董事会层面，聘任行业专家担任董事及独立董事，并成立大数据技术委员会

前述股权转让完成后，铁坤投资将向上市公司董事会提名孟宪坤为董事候选人。上市公司将聘任大数据行业专家担任独立董事，并在公司董事会战略委员会下设立大数据技术委员会，结合公司多元化发展战略，制定符合公司发展的大数据事业部中长期发展规划和短期经营计划。从董事会层面加大对华坤道威的控制和整合力度。

3、管理层层面，组建以孟宪坤为核心的大数据业务管理团队

本次交易完成后，上市公司将充分理解和尊重华坤道威的企业文化，维持华坤道威管理层人员和核心技术人员基本不变，利用上市公司平台，积极招聘和储备大数据、机

器学习、神经网络、云计算等领域的管理人员和专业技术人员，组建以孟宪坤为核心的大数据业务管理团队，促进公司大数据业务良好发展。

4、其他有效控制、整合华坤道威的措施

(1) 通过收购交易对手方的部分股权，确保上市公司和交易对手方的长远利益一致

本次交易中上市公司通过收购交易对手方所持华坤道威的部分股权，以较小的成本实现了对华坤道威的控制，充分控制了收购风险。本次交易完成后，交易对方实际控制人孟宪坤还持有华坤道威较大的股权比例，从而实现了上市公司和孟宪坤对华坤道威未来长远发展的利益一致性，避免了业绩承诺期结束后华坤道威管理团队的变动可能给上市公司带来的风险。

(2) 通联道威每年招聘 30 名核心技术人员在华坤道威工作

本次交易完成后，为了加大对华坤道威的整合力度，充实华坤道威的技术人员队伍，通联道威每年将招聘并委派 30 名大数据、机器学习、神经网络、云计算等领域的专业技术人员与华坤道威签订合同并在华坤道威工作，结合华坤道威优秀的数据统计分析运算能力，以高阶算法为基础，以最新的前沿技术为引导，进一步夯实华坤道威在数据智能解决方案领域的技术优势。

交易对方实际控制人孟宪坤承诺，本次交易完成后，通联道威每年可招聘并委派 30 名大数据、机器学习、神经网络、云计算等领域的专业技术人员与华坤道威签订合同并在华坤道威工作，学习并掌握华坤道威现有的 DMP 数据管理平台、AI 算法分析平台、自动化运维监控平台、数据脱敏平台、可视分析平台、数据中台等平台的核心技术和核心算法，学习华坤道威多年细分行业数据统计分析经验。

华坤道威及其子公司现有核心技术成果均以华坤道威或子公司的名义申请了商标、专利、软件著作权，华坤道威核心技术团队的成果均已沉淀在华坤道威体系内。通联道威通过逐年引进核心技术人员，可完全掌握和进一步夯实华坤道威现有的技术成果和核心技术，进而确保华坤道威未来业务发展的稳定性。

(3) 引进和培养专业销售管理团队

本次交易完成后，上市公司将完善销售组织架构，不断加大销售团队建设力度，在华坤道威原有销售队伍的基础上，进一步引进和培养专业销售管理人员，以减少华坤道

威在产品销售渠道上对原实际控制人的依赖；同时在现有客户的基础上，利用上市公司的品牌效应，进一步拓展新的细分领域内的客户。

（4）制定科学的股权激励方案，凝聚和稳定核心技术人员和销售队伍

本次交易完成后，上市公司将制定包括但不限于股权激励计划，员工持股计划等在内的股权激励方案，对包括华坤道威、华坤衍庆现有骨干员工以及未来新招聘的核心技术人员和销售队伍实施股权激励方案，确保骨干团队稳定，增加核心团队的凝聚力和战斗力，从而保障华坤道威业务的持续、稳定、健康发展。

（5）通过竞业禁止安排，稳定华坤道威现有管理团队和业务

通联道威与湖州衍庆、孟宪坤及裘方圆于2020年9月24日签订的《股权收购协议》，对本次交易完成后同业竞争进行了约定：“湖州衍庆及孟宪坤承诺，本次交易之前，湖州衍庆、孟宪坤、裘方圆及其控制的除华坤衍庆之外的其他公司与通联道威、上市公司、华坤衍庆、华坤道威之间在主营业务上不存在同业竞争的情况；湖州衍庆及孟宪坤、裘方圆承诺在本次交易完成后5年内，不投资或控制（除非通联道威同意）与通联道威、上市公司、华坤衍庆、华坤道威的主营业务上有同业竞争的业务的法人或组织，以及不从事与通联道威、上市公司、华坤衍庆、华坤道威的主营业务上有同业竞争的业务。

孟宪坤承诺，在华坤道威任职期限内以及离职后5年内，未经通联道威同意，不得在通联道威、上市公司、华坤道威及前述主体的下属公司以外，从事其他任何与华坤道威相同或相似业务或直接或间接控制的其他经营主体从事该等业务；不得在通联道威、新通联、华坤道威及前述主体的下属公司以外，在其他与通联道威、新通联、华坤道威有竞争关系的公司任职或领薪；不得以通联道威、新通联、华坤道威及前述主体的下属公司以外的名义与华坤道威现有供应商、客户或合作伙伴开展与华坤道威相同的业务。

湖州衍庆承诺，在本次交易完成后，湖州衍庆应保证华坤道威现有核心人员的稳定性。在交易完成后（以交割日为准）华坤道威应与现有核心人员签署不少于3年的劳动合同、保密协议及竞业禁止协议。双方同意，本条所述的现有核心人员包括孟宪坤、张蕾、龚恪及钱流洋”。

综上所述，本次交易完成后上市公司能有效控制并整合交易标的。

（三）公司对收购后稳定团队和业务的具体安排，包括管理团队、系统运营技术、主要供应商及销售渠道等重要经营要素

本次交易完成后，华坤道威独立运营，为保证经营的持续性和连续性，华坤道威将维持现有管理团队、系统运营技术、主要供应商及销售渠道等重要经营要素不发生重大变化。上市公司将在保留华坤道威现有人员选拔与发展机制的基础上，实施如下措施进一步保障华坤道威核心人员的稳定性，促进华坤道威核心人员竞争优势的发挥：

1、通过竞业禁止安排，稳定团队和业务

通联道威与湖州衍庆、孟宪坤及裘方圆于2020年9月24日签订的《股权收购协议》，对本次交易完成后同业竞争进行了约定：“湖州衍庆及孟宪坤承诺，本次交易之前，湖州衍庆、孟宪坤、裘方圆及其控制的除华坤道威之外的其他公司与通联道威、上市公司、华坤道威、华坤道威之间在主营业务上不存在同业竞争的情况；湖州衍庆及孟宪坤、裘方圆承诺在本次交易完成后5年内，不投资或控制（除非通联道威同意）与通联道威、上市公司、华坤道威、华坤道威的主营业务上有同业竞争的业务的法人或组织，以及不从事与通联道威、上市公司、华坤道威、华坤道威的主营业务上有同业竞争的业务。孟宪坤承诺，在华坤道威任职期限内以及离职后5年内，未经通联道威同意，不得在通联道威、上市公司、华坤道威及前述主体的下属公司以外，从事其他任何与华坤道威相同或相似业务或直接或间接控制的其他经营主体从事该等业务；不得在通联道威、新通联、华坤道威及前述主体的下属公司以外，在其他与通联道威、新通联、华坤道威有竞争关系的公司任职或领薪；不得以通联道威、新通联、华坤道威及前述主体的下属公司以外的名义与华坤道威现有供应商、客户或合作伙伴开展与华坤道威相同的业务。

湖州衍庆承诺，在本次交易完成后，湖州衍庆应保证华坤道威现有核心人员的稳定性。在交易完成后（以交割日为准）华坤道威应与现有核心人员签署不少于3年的劳动合同、保密协议及竞业禁止协议。双方同意，本条所述的现有核心人员包括孟宪坤、张蕾、龚恪及钱流洋”。

2、加强上市公司与华坤道威核心人员的沟通

上市公司将通过座谈会、业务培训、月度季度年度经营分析会等方式，使华坤道威员工充分了解上市公司未来的发展战略和经营计划，打消核心人员对公司发展的疑虑，并充分听取现有核心人员的意见和建议，为华坤道威核心人才搭建稳定的职业发展平台，使得核心人员在助力华坤道威发展的同时实现自身职业目标。

3、循序渐进地推进整合过程

上市公司将在充分论证、事先沟通、合作共赢的基础上，循序渐进地推进整合过程；尝试以试点的模式，针对可以迅速推进的整合项目成立双方工作小组，加强公司与华坤道威核心人员的互动，在工作中加强融合，稳定团队。

4、明确华坤道威相关管理权限

华坤道威现有的权责利的管控逻辑仍被尊重，核心人员的汇报条线以及对应的权责未发生实质变化，可以在现有工作平台基础上，辅以上市公司资源更好的开展工作，消除核心人员工作顾虑。

5、落实个性化激励机制，加大对核心人员认可和保留措施

上市公司将设计并落实符合华坤道威核心员工诉求的个性化激励机制，鼓励员工达成目标的同时，以工资、奖金、股权激励计划等多种激励工具保障核心人员长期稳定发展。

综上，通过上述措施，上市公司将协助华坤道威管理层进一步保持核心人员的稳定，维持现有管理团队、系统运营技术、主要供应商及销售渠道等重要经营要素不发生重大变化。

（四）实现业务协同的具体实施方案及负责人员安排，充分说明协同方案是否具有可实现性

本次交易标的与上市公司业务不具有显著的协同效应，本次交易完成后，上市公司将形成包装业务与数据智能综合服务双轮驱动的发展格局，本次交易能够加强上市公司在互联网领域的影响力，同时目标公司也将借助上市公司资源实现快速发展。

本次交易完成后，公司将成立包装事业部和大数据事业部，对原有包装业务实现“互联网+”产业升级，积极探索原包装业务与华坤道威数据智能业务深度融合，实现业务整合。上市公司将由总经理直接负责运营和管理包装业务和大数据业务，并组建以孟宪坤为核心的大数据业务管理团队，实施公司大数据业务的发展战略和经营计划，上市公司实现业务协同的负责人为新通联总经理，具体实施方案如下：

1、业务方面

业务发展方面，上市公司将借助华坤道威的广泛行业资源与优质渠道能力，提升公司在智能化和数字化方面的能力。长期来看，深度拥抱互联网，可以为后续开展开放式创新、消费者大数据洞察、互联网推广等创造有利条件，从而提升公司的整体研发能力、

营销能力、大数据开发运用能力。

华坤道威在纳入上市公司业务体系后，将借助上市公司的平台，加强自身的营销团队建设，形成规模效应，增加大数据和系统平台研发投入，获取优质流量和媒体资源，帮助其实现跨越式增长。

2、资本方面

在资本运作方面，上市公司将根据自身发展的战略定位，以提高上市公司核心竞争力为目的，在保障原有核心优势的基础上，实现公司多元化发展战略，为公司的长远发展提供持续动力和新的增长点。在时机、对象等条件较为成熟的前提下，充分利用自身优势，采用兼并收购、资金投入、合作开发等形式进行扩张，从而提升公司的规模和综合竞争力。

3、运营管理方面

在运营管理方面，上市公司将保持华坤道威经营管理团队的稳定性和自主性，发挥其最大功效，并适当引进优秀人才，加强内部人才梯队建设，建立适应不同业务板块发展的管理机制和激励机制，推进发展策略的执行和落地，促进公司在诸多方面的协同发展。

4、财务方面

本次交易完成后，标的公司将纳入上市公司财务报表的合并范围，上市公司的资产规模、收入规模及盈利水平将进一步增长，有助于提升公司整体盈利能力，有利于扩大上市公司业务发展空间，为更好地回报投资者创造了条件。

综上，本次交易标的与上市公司业务不具有显著的协同效应，本次交易完成后，上市公司将形成包装业务与数据智能综合服务双轮驱动的发展格局，公司将成立包装事业部和大数据事业部，对原有包装业务实现“互联网+”产业升级，积极探索原包装业务与华坤道威数据智能业务深度融合，实现业务整合。上市公司由总经理直接负责运营和管理包装业务和大数据业务，并组建以孟宪坤为核心的大数据业务管理团队实施公司大数据业务的发展战略和经营计划，本次交易的协同方案具有可实现性。

（五）对原有包装业务的发展计划及战略规划

本次交易完成后，上市公司将继续保持原有包装业务的持续稳步发展，并形成包装业务与数据智能综合服务双轮驱动的发展格局。为确保现有包装业务的平稳发展，一方

面，公司将在未来的发展过程中，结合华坤道威的数据智能业务优势，逐步完善和优化现有包装业务的发展战略，逐步实现原有包装业务“互联网+”产业升级；另一方面，公司将继续加大投入，适时对现有包装业务设备进行升级改造，推动现有包装业务的数字化和智能化，在本次交易完成后 12 个月内，上市公司不会对现有包装业务做出重大调整。

上市公司控股股东、实际控制人曹文洁出具了《关于上海新通联包装股份有限公司现有业务发展安排的承诺函》，承诺“本次交易完成后，上市公司将继续保持原有包装业务的持续稳步发展，并形成包装业务与数据智能综合服务双轮驱动的发展格局。为确保现有包装业务的平稳发展，一方面，公司将在未来的发展过程中，结合华坤道威的数据智能业务优势，逐步完善和优化现有包装业务的发展战略，逐步实现原有包装业务“互联网+”产业升级；另一方面，公司将继续加大投入，适时对现有包装业务设备进行升级改造，推动现有包装业务的数字化和智能化。本人在本次交易完成后 12 个月内，不会提出将上市公司现有包装业务相关资产做出重大调整的相关议案。”

上市公司现有包装业务的发展计划及战略规划如下：

1、公司包装业务发展愿景：新通联成为亚洲地区重型包装领域的领航者，力争在包装服务质量及服务创新方面成为行业标杆。

2、公司包装业务战略规划：继续聚焦重型包装需求客户，跟进产业转移，扩张包装服务网络；深化整体包装解决方案，创新物流包装服务；拓展纸、木包装原材料供应渠道，积聚竞争优势。完成在东南亚、陕西、广东的布局，基本形成覆盖华东、华中、西北、华南、东南亚的物流包装、仓储服务网络。

3、公司包装业务发展计划

（1）构建物流包装整体服务结构

构建物流包装整体服务结构，是继“一体化”包装服务的再次创新和服务深化。业务拓展主要两个方向：一是渗入顾客供应链管理，为顾客管理零部件仓储、叫料及配送上线；二是为顾客产成品提供物流仓储、物流货代服务。实现这两项业务创新的途径，一是通过发掘现有顾客需求，利用“一体化”服务与顾客建立的信赖关系，拓展两端业务。另一途径是利用资本优势，收购相关公司，实现业务快速增长。

增强“一体化”包装服务能力，围绕服务关键能力，提高技术、包装服务、交付、

物流响应速度。

各据点形成纸、木加工、仓储服务能力，形成纸、木产品、包装服务、供应链服务、仓储服务多点盈利结构，每一个据点均可承担上述服务，构成相互关联又自成一体的网络单元。

（2）推进生产设备智能化数字化、管理信息化精益化

未来公司将逐步加大投入，以实现包装业务的自动化、规模化与智能化生产，为公司打造一个覆盖全公司并涵盖相关客户的高性能网络信息化系统，可以规范公司分散化、跨区域的管理，逐步实现管理精益化，从而为公司进一步做大做强奠定坚实的基础。

（3）人才发展和制度完善

结合公司包装业务的战略规划和发展计划，进一步建立和完善公司的各项制度，培养和储备包装业务的相关技术和管理人才。

（六）结合前述内容，说明本次交易的必要性

综上所述，上市公司在原有包装业务竞争激烈的情况下，上市公司通过战略收购进入具有广阔前景的数据智能服务领域，以降低上市公司的经营风险。本次交易完成后，公司将形成包装业务与数据智能综合服务双轮驱动的发展格局。本次收购完成后，上市公司将通过在董事会、监事会、高管层面的安排实现对华坤道威的有效控制。上市公司将协助华坤道威管理层进一步保持核心人员的稳定，依托上市公司的资本平台，促进华坤道威现有人才队伍的不断壮大成长，提高华坤道威的人才竞争优势。在传统产业转型升级的大趋势下，上市公司将依托华坤道威在数据智能方面的优势，积极推进上市公司的数字化转型和精细化管理。因此，本次交易是可行的和必要的。

（七）财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、本次收购后，华坤道威将以上市公司间接控股的子公司独立运营，华坤道威将按照上市公司规范要求建立健全股东会、董事会和经营层三级管理体系，明确各自的责任、权利和义务，上市公司将通过在董事会、监事会、高管层面的安排，实现对华坤道威的有效控制和整合。

2、本次收购后，上市公司将通过竞业禁止安排稳定团队和业务，加强上市公司与华坤道威核心人员的沟通，循序渐进地推进整合过程，明确华坤道威相关管理权限，落

实个性化激励机制等措施，维持现有管理团队、系统运营技术、主要供应商及销售渠道等重要经营要素不发生重大变化。

3、本次收购的交易标的与上市公司业务不具有显著的协同效应，本次交易完成后，上市公司将形成包装业务与数据智能综合服务双轮驱动的发展格局，公司将成立包装事业部和大数据事业部，对原有包装业务实现“互联网+”产业升级，积极探索原包装业务与华坤道威数据智能业务深度融合，实现业务整合。上市公司将在总经理的领导下负责运营和管理包装业务和大数据业务，并组建以孟宪坤为核心的大数据业务管理团队实施公司大数据业务的发展战略和经营计划。

4、本次交易完成后，上市公司将形成包装业务与数据智能综合服务双轮驱动的发展格局，为确保现有包装业务的平稳发展，一方面，公司将在未来的发展过程中，结合华坤道威的数据智能业务优势，逐步完善和调整现有包装业务的发展战略，逐步实现原有包装业务“互联网+”产业升级；另一方面，公司将继续加大投入，适时对现有包装业务设备进行升级改造，推动现有包装业务的数字化和智能化，未来 12 个月内，上市公司不会对现有包装业务做出重大调整。

5、在上市公司原有包装业务竞争激烈的情况下，上市公司通过战略收购进入具有广阔前景的数据智能领域，以降低上市公司的经营风险，本次交易是可行的和必要的。

问题二及回复

2. 草案披露，本次交易作价 10.15 亿元，资金来源为自有及自筹资金，包括控股股东借款、并购贷款等。截至 2020 年中报，公司货币资金余额 0.81 亿元。请公司补充披露：（1）具体融资方案、借款期限，还款安排及资金来源；（2）控股股东借款的具体资金来源，是否涉及上市公司股权转让、质押等安排；（3）截至目前并购贷款事项进展，公司是否已与借款方达成明确协议、是否涉及第三方提供资信担保和抵押；（4）量化分析本次交易的财务费用、对公司业绩的影响，并结合公司资产结构及现金流情况，说明本次大额资金支出是否增大公司财务压力、是否对上市公司资金周转、生产经营造成不利影响；（5）就前述内容充分提示风险。请财务顾问发表意见。

回复：

（一）具体融资方案、借款期限，还款安排及资金来源

1、本次交易协议约定的付款安排

本次重大资产购买交易对价的支付方式为现金，交易作价 10.15 亿元，本次重大资产购买价款分四期支付，具体支付安排如下：

期数	支付金额	支付时间
首期	60,000 万元	约定的先决条件全部满足之日起十（10）个工作日内。
第二期	15,000 万元	自通联道威指定审计机构对标的公司 2020 年业绩承诺实现情况出具专项模拟审计报告之日起五（5）个工作日内。
第三期	15,000 万元	自通联道威指定审计机构对标的公司 2021 年业绩承诺实现情况出具专项审计报告之日起五（5）个工作日内。
第四期	11,500 万元	自通联道威指定审计机构对标的公司 2022 年业绩承诺实现情况出具专项审计报告之日和对标的资产减值情况出具减值测试专项审核报告（以发生时间在后者为准）之日起五（5）个工作日内。

2、具体融资方案、借款期限

本次重大资产购买交易作价 10.15 亿元，资金来源为通联道威自有资金及自筹资金，其中包括向上市公司控股股东借款 5.15 亿元和向银行申请并购贷款 5 亿元。

（1）向上市公司控股股东借款 5.15 亿元

新通联于 2020 年 9 月 24 日召开第三届董事会第十五次会议和第三届监事会第十三次会议，审议通过了《关于公司向控股股东借款暨关联交易的议案》，公司拟向控股股东曹文洁借款人民币 5.15 亿元，其中首期借款金额为 3 亿元，借款期限为 5 年（自借款汇入公司指定的银行账户之日起计算），借款利率为 4.65%。借款资金专项用于通联道威收购浙江华坤衍庆数据科技有限责任公司 70%的股权。公司已与控股股东曹文洁签订了附条件生效的《借款协议》。

根据控股股东出具的《承诺函》，上市公司在归还金融机构的并购贷款本息前，不支付控股股东借款的利息和本金。若借款期限届满上市公司在归还并购贷款后现金余额不足以归还控股股东借款，上市公司可延期在 5 年内归还控股股东借款本息。

（2）向银行申请 5 亿元的并购贷款

新通联于 2020 年 9 月 24 日召开第三届董事会第十五次会议，审议通过了《关于子公司向银行申请并购贷款并为子公司提供担保的议案》。拟向金融机构申请不超过 5 亿元并购贷款，贷款期限不超过 5 年。上述并购贷款由上市公司提供保证担保，担保最高

限额不超过 50,000 万元，担保期限为全部借款履行期限届满后两年，并授权经营管理层负责签署具体的担保协议。

3、还款安排及资金来源

本次交易完成后，上市公司将通过自身产生的经营现金流、华坤道威的分红以及适时通过资本市场直接融资等多种方式取得资金，用于偿还本次收购的借款本息。

假设本次交易在 2020 年 12 月底完成交割，上市公司在 2021 年 1 月份合并华坤衍庆财务报表并支付首笔对价款 60,000 万元，并在 2021 年 4 月底、2022 年 4 月底和 2023 年 4 月底支付各期对价款 15,000 万元、15,000 万元和 11,500 万元，根据控股股东出具的《承诺函》，上市公司在归还金融机构的并购贷款本息前，不支付控股股东借款的利息和本金。上市公司每年应支付的并购贷款利息测算如下：

项目		2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	合计
并购 贷款	当年新增银行并购贷款	37,500.00	7,500.00	5,000.00			
	累计银行并购贷款	37,500.00	45,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	
	银行并购贷款利率	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%	
	偿还银行贷款利息	2,315.63	2,803.13	3,168.75	3,250.00	3,250.00	14,787.51

上市公司包装业务整体比较稳定，上市公司最近两年归属于母公司所有者的净利润平均数为 3,053.29 万元，最近两年经营活动产生的现金流量净额平均数为 7,350.48 万元，预计未来 5 年包装业务每年可产生约 6,000.00 万元经营性净现金流，累计可产生约 30,000.00 万元的经营性净现金流，原有包装业务产生的经营性净现金流足以覆盖本次交易所需支付的合计 14,787.51 万元并购贷款利息和部分并购贷款本金。

根据本次交易的业绩补偿方承诺及预测净利润，华坤衍庆 2020 年-2025 年累计可实现净利润 94,366.52 万元。根据华坤道威出具的《关于利润分配政策的承诺》，华坤道威每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 80%。根据华坤衍庆出具的《关于利润分配政策的承诺》，华坤衍庆每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 100%。

上市公司持有华坤衍庆 70% 股权，上市公司可获得分红金额测算如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	合计

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	合计
华坤衍庆承诺及预测净利润	8,600.00	11,800.00	15,300.00	17,945.09	19,830.56	20,890.87	94,366.52
上市公司每年可获得分红现金金额（上市公司持有华坤衍庆70%股权）	4,816.00	6,608.00	8,568.00	10,049.25	11,105.11	11,698.89	52,845.25

如上表所示，在完成本次对华坤衍庆70%股权收购后，2025年前上市公司累计可获得华坤道威分红约52,845.25万元，前述资金可覆盖金融机构50,000.00万元并购贷款本金。

根据上市公司与控股股东签署的《借款协议》和控股股东出具的《承诺函》，上市公司在归还金融机构的并购贷款本息前，不支付控股股东借款的利息和本金。若借款期限届满上市公司在归还并购贷款后现金余额不足以归还控股股东借款，上市公司可延期在5年内归还控股股东借款本息，届时上市公司原有包装业务产生的经营性净现金流和华坤衍庆的分红足以覆盖控股股东借款本息。

若华坤衍庆未完成承诺业绩，根据《股权收购协议》中关于业绩补偿的约定：当期应补偿金额=（截至当期期末累积承诺归属于母公司股东的净利润数—截至当期期末累积实现归属于母公司股东的净利润数）÷承诺期内各年度承诺归属于母公司股东的净利润之和（35,700万元）×本次收购的总对价101,500万元—已补偿金额。假设华坤衍庆实际净利润比承诺净利润低1,000.00万元，业绩补偿义务人孟宪坤和裘方圆需要对上市公司补偿金额=未完成业绩承诺数1,000.00万元*2.84=2,840.00万元。业绩补偿义务人的业绩补偿款可以用于偿还上市公司每年需承担的并购贷款利息及到期的贷款本金，也即如果华坤衍庆未完成业绩承诺导致上市公司可用于偿还贷款的利润和现金流降低，业绩补偿义务人的业绩补偿款足以弥补因利润下降造成的影响。

（二）控股股东借款的具体资金来源，是否涉及上市公司股权转让、质押等安排

根据上市公司控股股东、实际控制人曹文洁出具的《关于向上市公司借款资金安排的说明》：为支持上市公司本次收购，曹文洁愿意向上市公司提供5.15亿元的资金支持，曹文洁提供借款的资金主要来源于其多年经商的积累、个人自筹资金以及转让上市公司18.45%的股权转让款。除转让上市公司18.45%股份之外，曹文洁不存在为向上市公司提供借款而将其持有新通联的股份转让、质押等融资安排。

(三) 截至目前并购贷款事项进展，公司是否已与借款方达成明确协议、是否涉及第三方提供资信担保和抵押

新通联于 2020 年 9 月 24 日召开第三届董事会第十五次会议，审议通过了《关于子公司向银行申请并购贷款并为子公司提供担保的议案》。上市公司全资子公司通联道威拟向金融机构申请不超过 50,000 万元并购贷款，贷款期限不超过 5 年。并购贷款涉及的担保和抵押措施如下：(1) 上市公司为通联道威的上述并购贷款提供保证担保，担保最高限额不超过 50,000 万元，担保期限为全部借款履行期限届满后两年，并授权经营管理层负责签署具体的担保协议；(2) 通联道威将在本次收购股权交割后，以其持有的华坤衍庆 70% 的股权为上述并购贷款提供质押担保。

公司正积极与多家银行等金融机构同步进行沟通，拟通过并购贷款筹措资金 50,000 万元。截至本核查意见出具日，公司正在沟通协商中的银行具体情况和进展如下：

拟融资金融机构	借款金额 (亿元)	利率	期限 (年)	目前进展	预计偿还 方式
上海浦东发展银行杭州分行、中国民生银行杭州分行、中国农业银行杭州西溪支行	5.00	5%-7.5%	5-7	取得银行出具的贷款意向书，银行正在履行内部审批流程	每年还息，到期还本

(四) 量化分析本次交易的财务费用、对公司业绩的影响，并结合公司资产结构及现金流情况，说明本次大额资金支出是否增大公司财务压力、是否对上市公司资金周转、生产经营造成不利影响

1、量化分析本次交易的财务费用、对公司业绩的影响

假设本次交易在 2020 年 12 月底完成交割，上市公司在 2021 年 1 月份合并华坤衍庆财务报表并支付首笔对价款 60,000 万元，并在 2021 年 4 月底、2022 年 4 月底和 2023 年 4 月底支付各期对价款 15,000 万元、15,000 万元和 11,500 万元，上市公司每年应承担的利息测算如下：

单位：万元

项目		2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
大股东 借款	当年新增大股东借款	37,500.00	7,500.00	6,500.00		
	累计大股东借款	37,500.00	45,000.00	51,500.00	51,500.00	51,500.00
	大股东借款利率	4.65%	4.65%	4.65%	4.65%	4.65%
	应偿还大股东利息	1,656.56	2,005.31	2,319.19	2,394.75	2,394.75

项目		2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
并购贷款	当年新增银行并购贷款	37,500.00	7,500.00	5,000.00		
	累计银行并购贷款	37,500.00	45,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
	银行并购贷款利率	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
	偿还银行贷款利息	2,315.63	2,803.13	3,168.75	3,250.00	3,250.00
利息合计		3,972.19	4,808.44	5,487.94	5,644.75	5,644.75
华坤衍庆承诺及预测净利润		11,800.00	15,300.00	17,945.09	19,830.56	20,890.87
上市公司并表净利润（上市公司持有华坤衍庆70%股权）		8,260.00	10,710.00	12,561.56	13,881.39	14,623.61
上市公司并表净利润扣除利息支出后的金额		4,287.81	5,901.56	7,073.63	8,236.64	8,978.86

根据上述测算结果，2021年-2025年上市公司每年需新增财务费用分别为3,972.19万元、4,808.44万元、5,487.94万元、5,644.75万元和5,644.75万元，本次交易完成后上市公司2021年-2025年新增并表净利润分别为8,260.00万元、10,710.00万元、12,561.56万元、13,881.39万元和14,623.61万元，大幅覆盖上述新增财务费用的偿还需要。因此，本次交易自筹资金需承担财务费用不会对上市公司业绩造成不利影响。

2、结合公司资产结构及现金流情况，说明本次大额资金支出是否增大公司财务压力、是否对上市公司资金周转、生产经营造成不利影响

截止2020年6月30日，上市公司总资产84,673.11万元，净资产65,504.22万元，负债19,168.89万元，资产负债率22.64%，其中对金融机构的借款仅6,900.00万元，上市公司的资产负债率较低，有息负债较少。上市公司2018-2020年上半年经营活动产生的现金流量净额分别为6,225.19万元和8,475.76万元、1,743.37万元，经营现金流较好。

截止2020年6月30日，上市公司货币资金余额为8,118.10万元，本次重大资产购买的交易对价为10.15亿元，资金来源为通联道威自有资金及自筹资金，其中包括向控股股东借款5.15亿元和向银行申请并购贷款5亿元，本次交易完成后，上市公司资产负债率及借款余额均大幅上升，上市公司面临一定的财务压力，但根据前述测算结果，2021年-2025年上市公司每年需新增财务费用分别为3,972.19万元、4,808.44万元、5,487.94万元、5,644.75万元和5,644.75万元，本次交易完成后上市公司2021年-2025年新增并表净利润分别为8,260.00万元、10,710.00万元、12,561.56万元、13,881.39

万元和 14,623.61 万元，能大幅覆盖上述新增财务费用的偿还需要，且上市公司原有包装业务预计未来 5 年包装业务每年可产生约 6,000.00 万元经营净现金流，不会对上市公司资金周转、生产经营造成重大不利影响。

（五）就前述内容充分提示风险

支付本次交易对价的资金主要来源于大股东借款和并购贷款，本次交易将导致上市公司资产负债率和财务费用增加，本次交易存在以下增加上市公司财务压力的风险：

（1）根据交易对价的支付进度及目前的融资方案测算，2021 年-2025 年上市公司每年需新增财务费用分别为 3,972.19 万元、4,808.44 万元、5,487.94 万元、5,644.75 万元和 5,644.75 万元，根据本次交易补偿义务人的承诺及预测，本次交易完成后，在目标公司未来业绩符合预测的情形下，上市公司在 2021 年-2025 年将分别新增并表净利润 8,260.00 万元、10,710.00 万元、12,561.56 万元、13,881.39 万元和 14,623.61 万元，预计可以覆盖上述财务费用；提请投资者关注由于市场竞争加剧、供求关系变动等原因可能导致目标公司业绩无法达到预期，致使公司面临较大财务压力的风险。

（2）在标的资产现金分红能够达到预期标准，或未来业绩承诺未达预期时补偿义务人能足额偿付业绩补偿的情形下，上市公司可获得足够的现金流用以支付贷款利息和本金，提请投资者关注标的资产现金分红不达预期及业绩补偿义务人业绩补偿不足，从而导致公司面临较大财务压力的风险；

（3）本次交易的借款期限为 5 年，5 年内上市公司每年需要支付贷款利息并到期偿还本金，但本次交易的业绩承诺方仅对前三年的业绩进行承诺，提醒投资者关注业绩承诺期短于借款期限，未来业绩不达预期时上市公司所面临财务压力的风险。

（六）财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、上市公司已制定融资方案、还款安排，资金来源为通过自身产生的经营现金流、华坤道威的分红以及资本市场直接融资等多种方式取得的资金。

2、曹文洁提供借款的资金主要来源于其多年经商的积累、个人自筹资金以及转让 18.45% 的股权受让款，除转让上市公司 18.45% 股份之外，曹文洁不存在为向上市公司提供借款而将其持有新通联的股份转让、质押等融资安排。

3、上市公司正积极与多家银行等金融机构同步进行沟通，已取得三家银行出具的

借款意向函，目前金融机构正在履行内部审批流程，上市公司将为并购贷款提供最高限额不超过 50,000 万元的保证担保。

4、本次大额资金支出将会增大公司财务压力，但不会对上市公司的资金周转、生产经营造成重大不利影响。

5、上市公司已更新披露本次交易将增加上市公司财务压力的风险。

问题三及回复

3. 草案披露，本次重组设置业绩承诺，补偿义务人承诺华坤衍庆 2020 年、2021 年、2022 年实现的归母公司净利润分别不低于人民币 8,600 万元、11,800 万元、15,300 万元。根据盈利预测，标的公司 2020 年、2021 年、2022 年预计将实现净利润 1.67 亿元、2.31 亿元、2.99 亿元，标的公司业绩承诺低于盈利预测，并且 2020 年上半年实现净利润仅 0.33 亿元。同时，本次交易设置业绩奖励，在华坤衍庆完成承诺净利润的前提下，将华坤衍庆业绩补偿期内累积实现净利润超过业绩补偿期内累积承诺净利润部分的 50% 部分对华坤道威核心人员进行超额业绩奖励。请公司补充披露：（1）本次重组设置业绩承诺补偿的确认标准，是否有利于保护公司及股东利益；（2）标的公司 2020 年上半年业绩远低于业绩承诺及盈利预测，请说明标的公司业绩承诺的合理性、可实现性以及本次评估作价的公允性；（3）设置业绩奖励的原因、具体奖励对象、会计处理及合理性。请财务顾问发表意见。

回复：

（一）本次重组设置业绩承诺补偿的确认标准，是否有利于保护公司及股东利益

目标公司华坤道威 2020 年、2021 年和 2022 年预测净利润分别为 16,782.66 万元、23,091.94 万元和 29,941.50 万元，标的公司华坤衍庆持有华坤道威 51% 的股权，对应的 2020 年、2021 年和 2022 年预测净利润分别为 8,559.16 万元、11,776.89 万元和 15,270.17 万元。

本次重组设置业绩承诺补偿，补偿义务人承诺华坤衍庆 2020 年度、2021 年度、2022 年度实现的合并报表中归属于母公司股东的净利润分别不低于人民币 8,600.00 万元，11,800.00 万元，15,300.00 万元，本次重组设置业绩承诺补偿的确认标准是根据盈利预

测取整而来。

交易对方承诺净利润比本次盈利预测净利润分别高 0.48%、0.20%、0.19%，本次交易的补偿义务人承诺净利润高于盈利预测净利润，本次重组有利于保护公司及股东利益。

另外，公司采取了以下业绩承诺补偿的保障措施，以保障全体股东的利益：

1、分期支付现金对价

本次重大资产购买交易作价 10.15 亿元，购买价款分四期支付，首期支付 6 亿元，经通联道威指定审计机构对标的公司业绩承诺实现情况进行专项审计且标的公司完成 2020-2022 年承诺业绩后再分别支付 1.5 亿元、1.5 亿元和 1.15 亿元。

2、交易对方实际控制人在铁坤投资所占 51%财产份额所对应的上市公司股份分期解锁

本次交易对方实际控制人孟宪坤承诺：本人控制的铁坤投资受让新通联股份在中国证券登记结算有限责任公司过户完成后 12 个月内，（1）本人不会通过任何形式转让持有铁坤投资的财产份额、亦不会要求铁坤投资转让其持有的上市公司股票；（2）本人不会要求铁坤投资质押本人在铁坤投资所占 51%财产份额所对应的上市公司 18,816,250 股股票，本人不会以任何形式从铁坤投资取得借款或拆借资金；（3）若其他合伙人对外转让其持有的铁坤投资财产份额，本人或本人的关联方将在同等条件下购买该部分财产份额。

为保证本次重组业绩承诺补偿的可实现性，孟宪坤先生进一步出具承诺：

1) 在铁坤投资受让新通联股份在中国证券登记结算有限责任公司过户完成满 12 个月之日起五（5）个工作日后，本人可申请解锁本人在铁坤投资所占 51%财产份额所对应的上市公司 11,289,750 股股票（占本人在铁坤投资所占 51%财产份额所对应的上市公司 18,816,250 股股票的 60%）；

2) 在华坤衍庆完成 2022 年度业绩承诺且经通联道威指定审计机构对华坤衍庆 2020 年业绩承诺实现情况出具专项模拟审计报告之日起五（5）个工作日后，本人可申请解锁本人在铁坤投资所占 51%财产份额所对应的上市公司 7,526,500 股股票（占本人在铁坤投资所占 51%财产份额所对应的上市公司 18,816,250 股股票的 40%）。

3、交易对方质押持有华坤衍庆 30%的股权

本次交易的交易对方湖州衍庆承诺：在本次交易完成标的资产（华坤衍庆 70%股权）交割后，本单位将与通联道威签订《股权质押合同》，将本单位持有华坤衍庆剩余 30%股权质押给通联道威，在华坤衍庆完成 2020 年度业绩承诺且经通联道威指定审计机构对标的公司 2020 年业绩承诺实现情况出具专项模拟审计报告之日起五（5）个工作日后，通联道威将本单位质押的华坤衍庆 30%股权解除质押。

4、业绩补偿覆盖率的敏感性分析

补偿义务人孟宪坤先生、裘方圆女士预计标的公司华坤衍庆 2020 年度、2021 年度、2022 年度实现的合并报表中归属于母公司股东的净利润（以下简称“净利润”）分别不低于人民币 8,600.00 万元、11,800.00 万元、15,300.00 万元。鉴于此，补偿义务人承诺标的公司在 2020 年度归属于母公司股东的净利润不低于 8,600.00 万元，2020 年、2021 年度归属于母公司股东的净利润累积不低于人民币 20,400.00 万元，2020 年和 2021 年和 2022 年度归属于母公司股东的净利润累积不低于人民币 35,700.00 万元。

本次重大资产购买交易作价 10.15 亿元，购买价款分四期支付，首期支付 6 亿元，经通联道威指定审计机构对标的公司业绩承诺实现情况进行专项审计且标的公司完成 2020-2022 年承诺业绩后再分别支付 1.5 亿元、1.5 亿元和 1.15 亿元。

孟宪坤先生在铁坤投资所占 51%财产份额所对应的上市公司 18,816,250 股股票分别在铁坤投资受让新通联股份办理过户完成满 12 个月后和华坤衍庆完成 2022 年业绩承诺后按 60%和 40%分期解锁。

分期支付现金及分期解锁股票对本次业绩补偿覆盖率的敏感性分析如下：

项目	业绩补偿覆盖率		
	第 1 年	第 2 年	第 3 年
各年业绩承诺实现 75%	1133.56%	448.50%	207.97%
各年业绩承诺实现 50%	566.78%	224.25%	103.98%
各年业绩承诺完成 25%	377.85%	149.50%	69.32%

注：1、业绩补偿覆盖率=（当年尚未支付现金对价+当期尚未解锁股票价值）/ 当年应补偿金额；

2、当期尚未解锁股票价值=当期尚未解锁股票数量*股票受让时价格（14.77 元/股）。

如上表所述，在华坤衍庆各年完成业绩承诺 75%和 50%的情形下，未支付的现金对价及未解锁的股票价值可完全覆盖业绩补偿义务人当年应补偿的金额；在华坤衍庆各年完成业绩承诺 25%的情形下，第一年和第二年尚未支付的现金对价及尚未解锁的股票

价值均可覆盖当年应补偿的金额，第三年业绩补偿覆盖率为 69.32%。但华坤衍庆仅完成承诺业绩的 25%的概率较小，且孟宪坤先生资信状况良好，具备相应的业绩补偿履约能力。上市公司已在重组报告书“重大风险提示/一、与本次交易相关的风险/（九）业绩补偿无法实现的风险”和“第十一章 风险因素/一、与本次交易相关的风险/（九）业绩补偿无法实现的风险”中补充披露了业绩补偿无法实现的风险。

综上所述，通过上市公司分期向交易对手方支付现金对价、交易对手方实际控制人在铁坤投资所占 51%财产份额所对应的上市公司股份分期解锁、交易对方质押持有的华坤衍庆 30%股权等多种措施，可充分保障本次重组业绩承诺补偿的可实现性，可有效保护上市公司及上市公司全体股东的利益。

（二）标的公司 2020 年上半年业绩远低于业绩承诺及盈利预测，请说明标的公司业绩承诺的合理性、可实现性以及本次评估作价的公允性

1、华坤道威 2020 年业绩承诺的合理性和可实现性说明

（1）华坤道威 2020 年三季度营业收入及毛利率均有所回暖

华坤道威 2020 年 1-6 月、2020 年 7-9 月已实现收入利润情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月实际数	2020 年 7-9 月实际数	2020 年 7-12 月预测数据	2020 年下半年完成率
	A	B	C	D=B/C
营业收入	12,709.36	11,962.06	30,176.18	39.64%
营业成本	5,712.12	4,034.62	10,869.65	37.12%
毛利率	55.06%	66.27%	63.98%	
净利润	3,340.29	6,205.38	13,442.37	46.16%

注：华坤道威 2020 年 7-9 月财务数据未经审计。

华坤道威 2020 年上半年业绩较低主要是受新冠疫情影响，导致业务订单量有所减少，收入和利润同比出现下降，进入三季度后公司业务逐步恢复常态，华坤道威第三季度实现收入 11,962.06 万元、实现净利润 6,205.38 万元，占下半年预测数据的比例分别为 39.64%和 46.16%。三季度毛利率也有所回升，由 2020 年 1-6 月份的 55.06%回升至 66.27%，为实现全年承诺净利润打下了坚实的基础。

（2）华坤道威前三季度经营业绩同比呈增长态势，且华坤道威部分客户的旺销期

主要分布在四季度

华坤道威 2020 年 1-9 月营业收入及净利润与上年同期数据比较如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	增长率
营业收入	24,671.42	22,053.42	11.87%
净利润	9,545.67	8,751.93	9.07%

华坤道威 2020 年 1-9 月累计实现收入 24,671.42 万元，同比增长 11.87%；2020 年 1-9 月累计实现净利润 9,545.67 万元，同比增长 9.07%。

2019 年以来，华坤道威大力拓展电商业务领域的客户，且与大部分客户保持了持续合作，由于电商行业的旺销期主要分布于第四季度（如双十一、双十二以及圣诞季等），此时电商客户对营销的需求陡增，所以华坤道威 2019 年第四季度的数据智能产品及服务、互联网精准营销两大块业务营收会明显上升，收入及净利润占比也较高，2019 年四季度营业收入、净利润占全年的比例分别为 46.54% 和 52.54%。

目前国内疫情控制成效显著，经济环境逐渐恢复，经济长期向好的基本面不变，市场仍将存在广泛的营销需求。且随着下半年双十一、双十二等大型电商节日及圣诞节元旦等传统节日的到来，客户的营销预算也将逐步释放，为华坤道威全年实现承诺净利润提供了有力保障。

（3）华坤道威已有多份在手订单正在执行中

截止 2020 年 10 月 31 日，华坤道威 2020 年四季度在手待执行合同 103 份，预计执行金额为 20,891.04 万元，三季度已实现收入与四季度待执行合同金额合计 32,853.10 万元，占 2020 年 7-12 月预测收入 30,176.18 万元的比例为 108.87%，详细数据如下所示：

单位：万元

项目	金额	订单数量
2020 年 7-9 月已实现收入金额	11,962.06	
2020 年 4 季度待执行合同金额	20,891.04	103 份
小计	32,853.10	
2020 年 7-12 月预测收入	30,176.18	

项目	金额	订单数量
占比	108.87%	

综上所述，公司 2020 年度承诺净利润具有合理性和可实现性。

2、华坤道威 2021 年及 2022 年业绩承诺的合理性和可实现性说明

华坤道威根据历史运营情况、经营业绩、目前在手合同及订单情况、意向合作情况、未来的发展计划等综合分析，并结合行业市场发展趋势，主要客户经营情况等，预计 2021 年和 2022 年预测营业收入、预测净利润如下所示：

单位：万元

项目	2021 年	2022 年
预测营业收入	54,222.73	67,399.93
预测净利润	23,091.94	29,941.50

(1) 华坤道威历史业绩增长较快，2017 年以来，华坤道威业务保持快速发展势头，2017 年、2018 年、2019 年分别实现营业收入 22,076.74 万元、37,224.08 万元和 41,251.42 万元，复合增长率为 36.69%。华坤道威在产品多样化、客户拓展等方面均取得较大进展，未来业务空间广阔，目前华坤道威的业务规模、盈利水平均处于较好时期，发展前景良好。

(2) 从大的行业角度来看，华坤道威所处的大数据产业是一个新兴行业，并处于高速发展阶段。近年来我国高度重视大数据产业发展，相继出台多项政策文件。2015 年 9 月，国务院印发《促进大数据发展行动纲要》，标志着大数据已上升为国家战略。2017 年 1 月，我国工信部印发《大数据产业发展规划（2016-2020 年）》，全面部署“十三五”时期我国大数据产业发展工作，加快建设数据强国，为实现制造强国和网络强国提供强大的产业支撑。

新冠疫情的突袭，催生了众多新产业新业态新模式，将为经济回升继续提供有力支撑。今年上半年疫情期间，远程办公、在线教育、智能施工、无人配送这些新模式有效地化解了现实生活中的一些堵点、难点，云计算、大数据、人工智能为代表的新技术快速发展，数字经济、智能制造、生命健康这些新产业形成了更多增长极，这些增长极将为经济下一阶段增长提供更多的支撑，同时也为华坤道威未来可持续高速发展提供了机遇。

(3) 从华坤道威自身角度来看，其业务模式、主要客户及供应商的构成情况未发生重大变化，经营外部环境也未出现重大不利因素。华坤道威内部经营团队稳定、核心人员经验丰富、专业度较高，确保了公司的可持续发展。华坤道威多年的行业专业运作，已经获得一批粘性较高的客户群体。2020年1-9月实现收入24,671.42万元，其中近两年的老客户有63家，共实现收入14,798.95万元，约占2020年1-9月收入总额的60%，该批客户群体将伴随着华坤道威的快速发展共同成长。

(4) 截至目前，华坤道威在手合同/订单金额中属于2021年度预计执行的合同/订单数量为34份，预计执行金额为7,185.00万元，占2021年预测收入54,222.73万元的13.25%。华坤道威2017年-2019年收入复合增长率为36.69%，2021年及2022年收入预测的增长率分别为26.44%及24.30%，低于历史收入复合增长率。

(5) 华坤道威可比公司（每日互动、光云科技、慧辰资讯、博睿数据）2017年-2019年平均毛利率分别为64.69%、66.34%以及64.35%；华坤道威2017年-2019年毛利率分别为70.31%、70.37%及68.50%。2021年及2022年预测毛利率水平分别为63.55%及64.37%，处于可比公司的平均水平区间，低于自身历史平均水平。

综上所述，华坤道威2021年及2022年预测目标业绩是合理及可实现的。

3、华坤道威本次评估作价公允性分析

根据历史运营情况、经营业绩、目前在手合同及订单情况、意向合作情况、未来的发展计划等综合分析，并结合行业市场发展趋势，主要客户经营情况等，华坤道威2020年7-12月至2025年营业收入、净利润等主要数据预测如下：

单位：万元

项目/年度	预测数据						
	2020年7-12月	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2025年后永续
收入	30,176.18	54,222.73	67,399.93	78,456.84	86,570.23	91,186.47	91,186.47
收入增速		26.44%	24.30%	16.40%	10.34%	5.33%	0.00%
净利润	13,442.37	23,091.94	29,941.50	35,186.45	38,883.46	40,962.49	40,962.49
净利润增速		38.35%	29.66%	17.52%	10.51%	5.35%	0.00%
自由现金流量	20,538.08	14,184.99	20,064.45	26,914.23	32,850.69	37,549.72	41,028.36
折现率	12.75%	12.73%	12.73%	12.73%	12.73%	12.73%	12.73%
自由现金流现值	19,931.07	12,583.15	15,788.77	18,787.26	20,341.66	20,625.72	177,034.65

项目/年度	预测数据						
	2020年7-12月	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2025年后永续
企业全部价值							284,978.81

本次预测数据分析如下：

(1) 收入及净利润增幅说明

1) 2017年以来，华坤道威业务保持快速发展势头，2017-2019年营业收入复合增长率为36.69%，预计2020年至2025年度收入增长率分别为3.96%、26.44%、24.30%、16.40%、10.34%、5.33%，2020年至2025年度净利润增长率分别为3.96%、26.44%、29.66%、17.52%、10.51%、5.35%。预测期收入增长率和净利润增长率呈下降趋势，符合企业常规发展规律和评估实践活动。2020年度的收入增长率主要基于在手合同订单情况预计，之后年度营业收入呈增长趋势但增长率逐步放缓，营业收入和净利润预测较为谨慎。

2) 华坤道威可比公司经营业务数据为例：2017-2019年度收入复合增长率在10.13%-27.15%之间；2017-2019年度净利润复合增长率在-11.37%-31.38%之间。

单位：万元

可比公司	项目	2017年	2018年	2019年	复合增长率
光云科技	营业收入	35,836.58	46,549.38	46,464.51	13.87%
	净利润	9,895.28	10,710.91	9,636.90	-1.31%
每日互动	营业收入	33,297.08	53,930.87	53,833.61	27.15%
	净利润	14,684.80	25,051.16	11,535.37	-11.37%
慧辰资讯	营业收入	31,655.83	36,022.71	38,393.94	10.13%
	净利润	3,567.75	6,321.57	6,158.06	31.38%
博睿数据	营业收入	13,010.54	15,319.82	16,453.60	12.46%
	净利润	4,832.04	5,234.02	6,103.77	12.39%

3) 以华坤道威经审计的历史经营业务数据为例：2017年度至2019年度收入复合增长率为36.69%；2017年度至2019年度净利润复合增长率为28.93%。

华坤道威预测的未来收入复合增长率为16.29%；预测的未来净利润复合增长率为19.67%。处于可比公司的中位水平，亦低于自身历史水平。

(2) 毛利率水平说明

华坤道威可比公司的毛利率数据如下：

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
每日互动	67.52%	73.76%	83.25%	81.67%
光云科技	62.78%	63.83%	60.11%	56.85%
慧辰资讯	38.80%	39.12%	39.14%	36.08%
博睿数据	80.45%	80.70%	82.87%	84.15%
可比公司平均	62.39%	64.35%	66.34%	64.69%
华坤道威	55.06%	68.50%	70.37%	70.31%

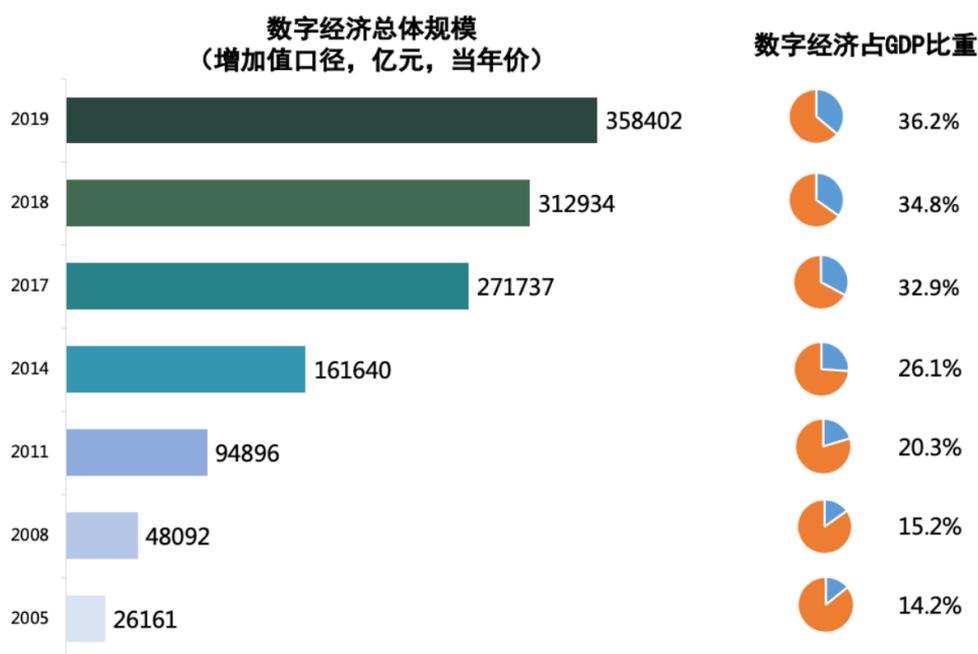
如上表所示：可比公司 2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月平均毛利率分别为 64.69%、66.34%、64.35%及 62.39%，华坤道威同期毛利率分别为 70.31%、70.37%、68.50%及 55.06%，华坤道威和同行业可比公司的毛利率基本保持一致。2020 年上半年华坤道威毛利率下滑，主要是受新冠疫情影响业务订单量减少使得收入下降，但人员工资、租金等成本又比较刚性等原因所致。随着疫情得到有效控制，企业陆续复工复产，华坤道威的经营情况已逐步恢复正常，第三季度毛利率回升至 66.27%。造成华坤道威 2020 年上半年毛利率水平下降的原因已经消除，预计 2020 年全年毛利率将恢复到 64%左右，2021 年毛利率预计在 63%左右，以后年度保持稳定小幅波动状态，处于可比公司的平均水平区间，亦低于自身历史平均水平。

（3）折现率水平说明

本次评估中的折现率为 12.73%。在折现率的求取过程中，按照加权平均总资本回报率 WACC 公式计算，所涉及的资本结构（8.41%）、无风险收益率 R_f （3.83%）、被评估单位 β （1.0812）、市场风险超额收益率 ERP（7.12%）以及债务资金成本 R_d （3.27%）等均源于 WIND 系统平台数据，折现率的取值充分考虑了市场的平均风险水平以及华坤道威自身的经营风险。

（4）华坤道威所处行业说明

大数据服务是数据服务行业的重要组成部分，在政府大力扶持下，大数据服务行业进入快速发展阶段，并已经成为推动经济发展的重要引擎。数字经济蓬勃发展，已成为国民经济中最为核心的增长极之一。我国数字经济增加值规模由 2005 年的 2.6 万亿元扩张到 2019 年的 35.8 万亿元，数字经济占 GDP 比重逐年提升，在国民经济中的地位进一步凸显。2005 年至 2019 年我国数字经济占 GDP 比重由 14.2%提升至 36.2%，2019 年占比同比提升 1.4 个百分点。



数据来源：中国信息通信研究院发布的《中国数字经济发展白皮书（2020年）》

到 2020 年，80%的企业将会致力于提升在其所处行业的“数据”能力，数据逐渐成为与人、技术、流程同样重要的第四大核心竞争力。因此面对众多数据，企业对系统的敏捷性将成为企业提升竞争力和业务创新的刚需，企业的系统既要保证数据存储的稳定性和安全性，又要保证在系统与人配合使用的执行过程中，输出模型和内容的价值性，来保证企业业务的有效流转和获得持续的竞争力。数据规模的持续增长，促进了数据智能服务市场蓬勃发展。

综上所述，虽然华坤道威 2020 年上半年业绩远低于业绩承诺及盈利预测，但国内疫情控制成效显著，经济环境逐渐恢复，华坤道威的业务也快速恢复到正常水平，华坤道威业绩承诺具有合理性和可实现性，华坤道威所处的大数据产业是一个新兴行业，并处于高速发展阶段，华坤道威预测的未来收入复合增长率和预测的未来净利润复合增长率处于可比公司的中位水平，与华坤道威历史业绩增长情况相符，本次交易价格以资产评估机构出具的资产评估报告为基础确定，本次评估作价是公允性的。

（三）设置业绩奖励的原因、具体奖励对象、会计处理及合理性

1、设置业绩奖励的原因及合理性

为保持华坤道威核心人员稳定，充分调动经营管理层的工作积极性，充分发挥其主观能动性，以保障承诺业绩的实现，进而提升上市公司整体盈利水平，为上市公司股东创造更大回报，从而实现上市公司与华坤道威管理层的合作共赢，本次交易设置超额业

绩奖励条款，本次交易设置超额业绩具有合理性。

根据中国证监会于 2020 年 7 月 31 日发布的《监管规则适用指引——上市类第 1 号规定》规定，“上市公司重大资产重组方案中，对标的资产交易对方、管理层或核心技术人员设置业绩奖励安排时，应基于标的资产实际盈利数大于预测数的超额部分，奖励总额不应超过其超额业绩部分的 100%，且不超过其交易作价的 20%。”

根据业绩奖励相关的条款，在完成承诺净利润的前提下，将华坤衍庆业绩补偿期内累积实现净利润超过业绩补偿期内累积承诺净利润部分的 50% 部分对华坤道威核心人员进行超额业绩奖励，奖励金额最高不超过本次交易总对价的 20%。符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号规定》有关“奖励总额不应超过其超额业绩部分的 100%，且不超过其交易作价的 20%”的相关规定。

综上所述，本次交易设置业绩奖励有利于实现华坤道威利润最大化，进而保障上市公司及全体投资者的利益，符合自愿、公平和市场化并购的原则，相关安排具有合理性；且本次交易设置的业绩奖励符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的规定。

2、具体奖励对象

本次交易业绩奖励的对象为华坤道威的核心人员，公司目前尚未确定奖励对象的具体范围及人员名单。因考虑到人员流动性以及未来华坤道威对经营团队的调整，具体的人员名单需要等到超额业绩奖励兑现时由华坤道威总经理确定并履行相关审议程序后执行。

3、业绩奖励相关会计处理

根据中国证监会会计部《2013 年上市公司年报会计监管报告》对企业合并交易中的业绩奖励问题的相关意见，“通常情况下，如果款项的支付以相关人员未来期间的任职为条件，那么相关款项很可能是职工薪酬而不是企业合并的合并成本”。

根据《企业会计准则第 9 号——职工薪酬》的规定，企业为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿应作为职工薪酬确认与计量。

本次交易的业绩奖励的支付对象为华坤道威的核心成员，该项支付安排实质上是为了获取员工服务而给予的激励与报酬，所以应按照职工薪酬的会计准则确认与计量。

其会计处理方法是：目标公司应于业绩承诺和利润补偿期间内每年达到超额业绩奖励条件且预计未来期间很可能实现承诺净利润数时按约定公式计提应付职工薪酬，计入

对应年度的管理费用，同时确认一项负债（长期应付职工薪酬），如果因为某一年度的业绩不如预期，导致前期已确认的负债需要全部或部分冲回的情况，则冲回金额减少当年度的管理费用。在利润补偿期间最后一个会计年度的专项审计报告及减值测试专项审核意见披露后，支付给华坤道威的核心成员。

具体超额业绩奖励的金额根据华坤衍庆 2020 年至 2022 年累计实现的净利润金额（剔除计提超额业绩奖励的影响）与累计的承诺净利润数确定，其中每年度应确认的奖励金额=（华坤衍庆截至当年度期末累计实现净利润数（剔除计提超额业绩奖励的影响）—华坤衍庆截至当年度期末累计承诺净利润数）×50%—以前年度已确认奖励金额。

通联道威将在业绩补偿期内各会计年度结束后的 4 个月内，聘请符合《证券法》规定的审计机构对华坤衍庆实现的归属于母公司股东的净利润数（剔除计提超额业绩奖励的影响）与补偿义务人承诺的同期归属于母公司股东的净利润数的差异情况进行审计，并出具专项模拟审计报告/专项审计报告。

4、业绩奖励相关会计处理与可比案例的比较说明

近期进行重大资产重组上市公司针对业绩奖励相关会计处理如下：

序号	股票简称及代码	重组情况	报告书公告时间	超额业绩奖励会计核算方式
1	派思股份 603318	派思股份以支付现金方式收购美源辰能源100%股权	2020-9-22	如果截至业绩承诺期内某一年末，累计实现的业绩已经超出了截至该年末为止的累计承诺业绩，则应根据截至该年末为止的累计超出金额，对照超额业绩奖励相关条款，计算出该部分累计超出金额对应的应支付给管理层的分享金额，确认为期末的一项负债（长期应付职工薪酬），同时将截至该年末应确认金额与截至年初应确认金额之间的差额确认为该年度的管理费用。直到协议约定的超额奖励兑现日，该项负债的余额应等于应支付的超额业绩奖励总金额。即，相关的费用和负债是在业绩承诺期内各年度逐步累积确认形成的。如果因为某一年度的业绩不如预期，导致前期已确认的负债需要全部或部分冲回的情况，则冲回金额减少当年度的管理费用。
2	康跃科技 300391	康跃科技支付现金方式购买长江星52.7535%的股权	2020-11-10	如果截至业绩承诺期内某一年末，累计实现的业绩已经超出了截至该年末为止的累计承诺业绩，则应根据截至该年末为止的累计超出金额，对照超额业绩奖励相关条款，计算出该部分累计超出金额对应的应支付给管理层的分享金额，确认为期末的一项负债（长期应付职工薪酬），同时将截至该年末应确认金额与截至年初应确认金额之间的差额确认为该年度的管理费用。直到协议约定的超额奖励兑现日，该项负债的余额应等于应支付的超额业绩奖励总金额。即，相关的费用和负债是在业绩承诺期内各年度逐步累积确认形成的。如果因为某一年度的业

序号	股票简称及代码	重组情况	报告书公告时间	超额业绩奖励会计核算方式
				绩不如预期，导致前期已确认的负债需要全部或部分冲回的情况，则冲回金额减少当年度的管理费用。
3	风范股份 600170	风范股份发行股份及支付现金方式购买澳丰源100%股权	2020-9-17	<p>根据《企业会计准则第9号——职工薪酬》的规定，企业为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿应作为职工薪酬确认与计量。本次交易的业绩奖励的支付对象为澳丰源的核心管理团队成员，该项支付安排实质上是为了获取员工服务而给予的激励与报酬，所以应按照职工薪酬的会计准则确认与计量。由于奖励的确定与支付均发生在业绩承诺期届满后，因此，业绩奖励的会计处理为在业绩承诺期届满后确定可靠金额并计入当期的管理费用。</p> <p>在满足超额利润奖励计提和发放的条件下，澳丰源按应发放奖励金额借记管理费用，贷记应付职工薪酬；待发放时，借记应付职工薪酬，贷记银行存款。上述会计处理在澳丰源账面进行体现，并计入上市公司的合并财务报表范围。</p>
4	润邦股份 601700	润邦股份发行股份购买中油优艺73.36%股权	2020-1-23	<p>根据《企业会计准则第9号——职工薪酬》的规定，企业为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿应作为职工薪酬确认与计量。本次交易的业绩奖励的支付对象为中油优艺的核心管理团队成员，该项支付安排实质上是为了获取员工服务而给予的激励与报酬，所以应按照职工薪酬的会计准则确认与计量。由于奖励的确定与支付均发生在业绩承诺期届满后，因此，业绩奖励的会计处理为在业绩承诺期届满后确定可靠金额并计入当期的管理费用。其具体的会计处理方法是：在满足超额利润奖励计提和发放的条件下，中油优艺按应发放奖励金额借记管理费用，贷记应付职工薪酬；待发放时，借记应付职工薪酬，贷记银行存款。上述会计处理在中油优艺进行体现，并计入上市公司的合并财务报表范围。</p>

如上表所示，康跃科技、派思股份等上市公司业绩奖励的会计处理为：如果截至业绩承诺期内某一年末，累计实现的业绩已经超出了截至该年末为止的累计承诺业绩，则应根据截至该年末为止的累计超出金额，对照超额业绩奖励相关条款，计算出该部分累计超出金额对应的应支付给管理层的分享金额，确认为期末的一项负债（长期应付职工薪酬），同时将截至该年末应确认金额与截至年初应确认金额之间的差额确认为该年度的管理费用。如果因为某一年度的业绩不如预期，导致前期已确认的负债需要全部或部分冲回的情况，则冲回金额减少当年度的管理费用。风范股份、润邦股份等上市公司业绩奖励的会计处理为在业绩承诺期届满后确定可靠金额并计入当期的管理费用。

本次交易中，华坤道威将逐年确认业绩奖励费用，本次业绩奖励相关会计处理与可比案例无重大差异。本次交易超额业绩奖励的实施基于标的公司已完成业绩承诺，且仅

对其超额部分进行分配，分配后上市公司仍为主要受益对象。因此，本次超额业绩奖励安排也不会对上市公司未来的业绩情况造成不利影响。

（四）财务顾问核查意见

经核查，财务顾问认为：

1、本次重组设置业绩承诺补偿的确认标准是根据盈利预测取整而来，本次交易的补偿义务人承诺净利润高于盈利预测净利润，本次重组有利于保护公司及股东利益。

2、2020年上半年受新冠疫情的影响，华坤道威的经营业绩有所下滑，但国内疫情控制成效显著，经济环境逐渐恢复，华坤道威的业务也快速恢复到正常水平，2020年7-9月已实现净利润6,205.38万元，占2020年7-12月预测净利润的46.16%，华坤道威已有103份在手订单将在四季度执行，预计执行金额为20,891.04万元，三季度已实现收入与四季度待执行合同金额合计32,853.10万元，占2020年7-12月预测收入30,176.18万元的比例为108.87%，华坤道威2020年度承诺净利润具有合理性和可实现性。华坤道威在产品多样化、客户拓展等方面均取得较大进展，目前华坤道威的业务规模、盈利水平均处于较好时期，发展前景良好。华坤道威2021年及2022年的业绩承诺具有合理性和可实现性；华坤道威所处的大数据产业是一个新兴行业，并处于高速发展阶段，华坤道威预测的未来收入复合增长率和预测的未来净利润复合增长率处于可比公司的中位水平，与华坤道威历史业绩增长情况相符，本次交易价格以资产评估机构出具的资产评估报告为基础确定，本次评估作价公允。

3、本次交易设置业绩奖励有利于实现标的公司利润最大化，进而保障上市公司及全体投资者的利益；符合自愿、公平和市场化并购的原则，相关安排具有合理性；且本次交易设置的业绩奖励符合《监管规则适用指引——上市类第1号》的规定，相关会计处理不会对标的公司、上市公司未来生产经营造成重大不利影响。

4、本次交易业绩奖励的对象为华坤道威的核心人员，公司目前尚未确定奖励对象的具体范围及人员名单。因考虑到人员流动性以及未来华坤道威对经营团队的调整，具体的人员名单需要等到超额业绩奖励兑现时由华坤道威总经理确定并履行相关审议程序后执行。

5、本次交易的业绩奖励按照职工薪酬的会计准则确认与计量，业绩奖励的会计处理为在业绩承诺期内各年度逐步累积确认相关的费用和负债。

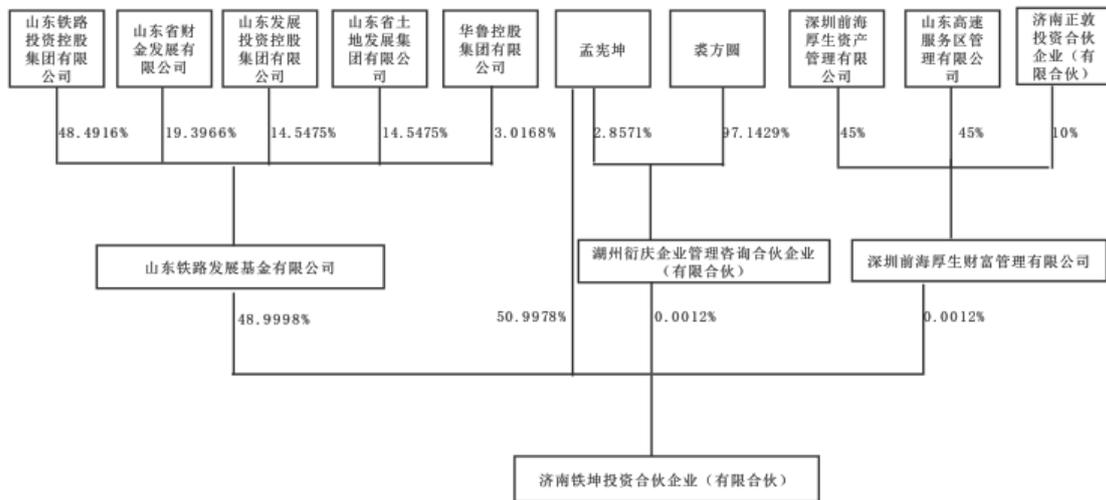
问题四及回复

4. 据披露，本次交易披露前控股股东曾两次筹划股权转让，受让方涉及本次交易对方孟宪坤。其中第一次股权转让，控股股东拟向孟宪坤转让上市公司 18.45% 股权，目前已终止。第二次转让，控股股东拟向济南铁坤转让上市公司 18.45% 股权，孟宪坤为济南铁坤有限合伙人，认缴甲方 51% 的合伙份额。请公司：（1）穿透披露济南铁坤出资人；（2）控股股东向孟宪坤转让股权的原因及合理性，及前次转让终止的原因；（3）孟宪坤能否控制铁坤投资，通过铁坤投资受让上市公司股权的出资、过户进展情况。请财务顾问发表意见。

回复：

（一）穿透披露济南铁坤出资人

根据公开查询信息（查询日期：2020 年 10 月 21 日），铁坤投资出资人穿透情况具体如下：



注：山东铁路发展基金有限公司和深圳前海厚生财富管理有限公司的出资人情况详见附件一。

（二）控股股东向孟宪坤转让股权的原因及合理性，及前次转让终止的原因

为优化上市公司股东结构，为公司引进数据智能服务行业的战略股东，绑定拟收购资产的管理团队，以增强上市公司的持续发展能力和盈利能力，2019 年 10 月 24 日上市公司控股股东、实际控制人曹文洁女士及其控制的文洁投资与孟宪坤先生签订了《股份转让协议》，曹文洁女士、文洁投资拟以协议转让方式分别向孟宪坤先生转让其持有的

上市公司 29,396,200 股(占公司总股本的比例为 14.70%)无限售条件流通股、7,500,000 股(占公司总股本的比例为 3.75%)无限售条件流通股, 共计 36,896,200 股(占上市公司总股本的比例为 18.45%)。

由于受新型冠状病毒肺炎疫情影响, 导致孟宪坤先生在前次股份转让通过交易所合规性审核后的有效期内未能筹集到受让股份所需资金, 双方经协商一致终止了前期合计受让上市公司 18.45%股份的《股权转让协议》。

孟宪坤先生基于对自身资金的安排, 以及对上市公司未来发展战略的认可, 联合山东铁路发展基金有限公司(以下简称“山东铁发”)、深圳前海厚生财富管理有限公司共同设立济南铁坤投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“铁坤投资”), 并与曹文洁和文洁投资于 2020 年 9 月 18 日与铁坤投资签署了《股份转让协议》, 约定曹文洁和文洁投资通过协议转让方式分别转让其持有的上市公司无限售条件流通股 29,396,200 股(占公司总股本的 14.70%)和 7,500,000 股(占公司总股本的 3.75%)。本次股份受让完成后, 铁坤投资持有上市公司 18.45%的股份, 孟宪坤先生通过控制铁坤投资实现对上市公司 18.45%股份的控制。

(三) 孟宪坤能否控制铁坤投资, 通过铁坤投资受让上市公司股权的出资、过户进展情况

1、孟宪坤能够控制铁坤投资

(1) 孟宪坤控制铁坤投资 51%的合伙份额

根据铁坤投资《合伙协议》的约定, 铁坤投资的合伙人及出资情况如下:

姓名	认缴出资额(万元)	出资比例	合伙人身份	出资方式
孟宪坤	41,631.00	50.9978%	有限合伙人	货币
山东铁路发展基金有限公司	40,000.00	48.9998%	有限合伙人	货币
湖州衍庆企业管理咨询合伙企业(有限合伙)	1.00	0.0012%	普通合伙人	货币
深圳前海厚生财富管理有限公司	1.00	0.0012%	普通合伙人	货币
合计	81,633.00	100.00%	-	-

根据前述情况, 孟宪坤为铁坤投资第一大出资方, 孟宪坤及其控制的湖州衍庆合计持有铁坤投资超过 50%的合伙份额。

(2) 合伙协议关于合伙事务决策的相关约定

根据《济南铁坤投资合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充约定书》（以下简称“《补充约定书》”）第2条约定：合伙企业的下列事项应当经代表合伙企业认缴出资份额半数以上的合伙人同意：

1) 决定对外投资的投资方案和相关决策；

2) 行使作为被投资公司股东或相关权益人所享有的权利，包括但不限于委派出席被投资公司股东大会的代表并依法行使表决权（包括决定出席股东大会的代表人选、表决权的具体行使方式，如就某项议案投赞成、弃权或者反对票）；

3) 确定并向被投资公司提名董事候选人，并由合伙企业在被投资公司股东大会上行使董事提名权和投票权以促使合伙企业提名之董事候选人当选为公司董事；

根据《补充约定书》第3条约定：执行事务合伙人应当根据合伙人决议的授权，按照《合伙协议》第十五条约定的方式执行上述合伙事务。

《合伙协议》第十五条约定：执行事务合伙人对外代表企业，全体合伙人委托普通合伙人深圳前海厚生财富管理有限公司为执行事务合伙人。其他合伙人不再执行合伙企业事务，不参加执行事务的合伙人有权监督执行事务的合伙人，检查其执行合伙企业事务的情况，并依照约定向其他不参加执行事务的合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营状况和财务状况，收益归合伙企业，所产生的亏损或者费用，由合伙企业承担。

根据上述约定，孟宪坤作为控制铁坤投资 51% 合伙份额的合伙人，能够通过合伙人会议控制铁坤投资的主要经营决策事项。

综上所述，孟宪坤及其控制的湖州衍庆合计持有铁坤投资 51% 的出资份额，超过铁坤投资过半数的出资份额，根据《补充约定书》的约定，孟宪坤有权决定合伙企业的对外投资方案和相关决策，决定合伙企业在被投资企业的股东大会和董事会上行使的相关权利；孟宪坤先生控制的湖州衍庆为铁坤投资的普通合伙人，对合伙企业债务承担无限连带责任；深圳前海厚生作为执行事务合伙人，对于合伙企业的重大事项，其需要按照合伙人决议的决定执行合伙事务，孟宪坤先生实际控制铁坤投资。

2、铁坤投资受让上市公司股权的出资、过户进展情况

铁坤投资合伙人将最晚在上市公司召开股东大会审议通过本次重大资产收购、华坤衍庆 70% 股权办理交割后 10 个工作日内，及时完成对铁坤投资出资额的实缴。铁坤投资受让上市公司股份的资金来源为合伙人出资。

股份转让双方目前正在积极准备相关材料,将于近期提交合规审核所需的申请材料。双方将按照《股份转让协议》的约定,在铁坤投资支付第二期股份转让价款后二个工作日内办理股份过户手续。

(四) 财务顾问核查意见

经核查,独立财务顾问认为:

1、上市公司已穿透披露了铁坤投资的出资人。

2、为优化上市公司股东结构,引进数据智能服务行业的战略股东,绑定拟收购资产的管理团队,控股股东向孟宪坤转让 18.45%的股权,由于受新型冠状病毒肺炎疫情影响,导致孟宪坤先生在前次股份转让通过交易所合规性审核后的有效期内未能筹集到受让股份所需资金,双方经协商一致终止了前期合计受让上市公司 18.45%股份的《股权转让协议》,并于同日向孟宪坤控制的铁坤投资转让 18.45%股份。孟宪坤先生实际控制铁坤投资。

3、铁坤投资合伙人将最晚在上市公司召开股东大会审议通过本次重大资产收购、华坤衍庆 70%股权办理交割后 10 个工作日内,及时完成对铁坤投资出资额的实缴。铁坤投资受让上市公司股份的资金来源为合伙人出资。股份转让双方目前正在积极准备相关材料,双方将按照《股份转让协议》的约定,在铁坤投资支付第二期股份转让价款后二个工作日内办理股份过户手续。

二、关于标的公司业务及财务数据

问题五及回复

5. 草案披露,标的公司主营业务分为数据智能产品及服务、互联网精准营销服务以及其他数据服务三大类。请公司补充披露:(1)进一步说明标的公司的具体业务模式、经营业务流程、职工人数、管理团队、核心技术及优势、订单获取方式等,是否对现标的大股东存在在技术、渠道、经营管理等方面的重大依赖;(2)标的公司所处行业的准入门槛、市场集中度、竞争格局、标的公司市场地位、以主要竞争对手情况;(3)结合前述内容说明标的资产核心竞争力的主要内容。请财务顾问发表意见。

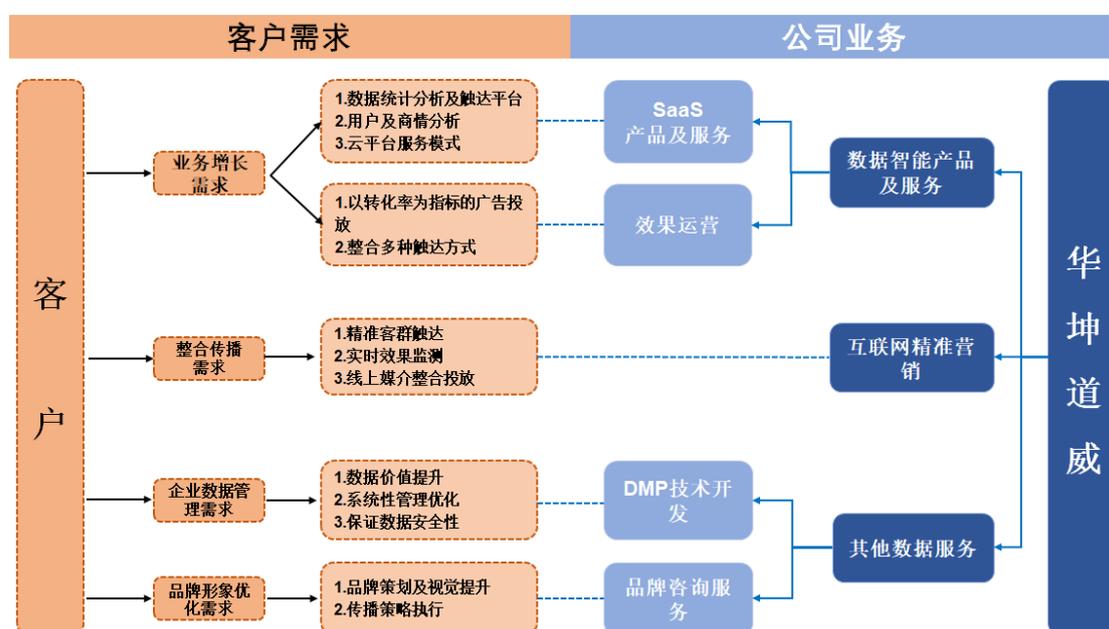
回复:

(一) 进一步说明标的公司的具体业务模式、经营业务流程、职工人数、管理团队、核心技术及优势、订单获取方式等，是否对现标的大股东存在在技术、渠道、经营管理等方面的重大依赖

1、具体业务模式

(1) 具体业务模式

华坤道威是一家基于大数据统计分析技术和人工智能技术的数据智能综合服务提供商，主要利用数据统计分析能力、深度学习技术，为客户提供数据营销服务、互联网精准营销服务和增值服务。主要业务如下图：



华坤道威的主要业务具体介绍如下：

1) 数据智能产品及服务

数据智能产品及服务主要是根据客户的营销需求和华坤道威对行业客户的理解，在运营商移动端数据库中运行华坤的自有数据模型，通过大数据统计分析，找出符合客户需求的、包含预测标签的线索，然后通过电信运营商的通道触达该线索背后的消费者，进而满足客户的获客需求。

根据结算形式不同，数据智能产品及服务又分为 SaaS 产品及服务和效果运营服务两大类，SaaS 产品及服务主要是向客户提供包含线索、触达工具等套餐业务的账号，由客户自行执行触达，华坤道威按照账户数和使用触达工具的周期收费；效果运营服务则是由华坤道威的运营团队执行，并根据触达的转化效果收费（转化效果是指诸如新增

注册用户数，新增信用卡发卡量等)。

以华坤道威的教育行业客户 A 为例：

客户 A 代理的某少儿英语培训 APP 的推广，有增加线上试听人数和线下报名人数的需求。华坤道威根据自身多年经验判断主流家庭通常由妈妈负责子女教育，需要帮助客户寻找女性、有小孩、有少儿英语培训需求的线索。华坤道威在运营商海量数据库中，通过自有数据模型运算：1、安装美图美妆 APP、女性专用 APP 等线索打上女性的预测标签；2、装过教育、讲故事等 APP 的线索打上家庭有小孩且有培训需求的预测标签；3、装过英语培训 APP 的线索打上少儿英语教育需求的预测标签。根据这些标签综合预测该线索可能是客户 A 的潜在用户，并输出带有这些标签和触达接口的线索。

在 SaaS 产品及服务核算类型下，华坤教育给客户 A 提供包含属性标签和触达接口的线索、各类触达通道的账号，由客户 A 自己执行触达推广工作，收到推广信息并有兴趣的客户，会根据引导注册某少儿英语培训 app 的账号并完成线上试听或者线下报名，少儿英语培训 app 完成了他的获客需求，华坤按照每月客户 A 采购的账号数量收费。

在效果营运核算模式下，由华坤道威自己的运营团队执行触达推广工作，华坤道威跟客户 A 依据少儿英语培训 app 新增推广注册用户数量来结算。

2) 互联网精准营销

互联网精准营销业务根据提供服务内容的不同，可细分为互联网广告投放业务（全额法结算）和代充值业务（净额法结算）。

互联网广告投放业务华坤道威根据客户的预算及需要达到的营销效果，负责制定整体营销方案（包括营销内容、营销投放渠道、营销投放时间等），并完成营销广告投放，双方根据实际广告投放的结果进行确认结算收入。

代充值业务，由客户指定互联网广告投放渠道商，华坤道威代客户向互联网广告投放渠道商进行广告投放的充值，客户在消耗充值后与华坤道威结算，这种业务模式下，华坤道威根据净额确认结算收入。

3) 其他数据服务

其他数据服务包括 DMP 技术开发和品牌咨询服务，其都属于增值类服务。

DMP 技术开发主要是华坤道威帮客户开发数据管理系统，帮助客户实现企业内部数据有效管理，优化企业内部控制。

品牌咨询服务主要为客户提供整体营销策划和广告设计服务，目前提供该项服务的客户大多来自于房地产行业。

2、销售及订单获取方式

华坤道威的销售及订单获取方式主要有以下几种方式：

1) 市场拓展取得合作

华坤道威通过销售拓展、公开邀标等方式与潜在的客户建立联系，并保持良好的沟通，解决客户的需求问题进而双方达成合作意向。

2) 自身品牌影响力吸引客户

华坤道威近年的优秀服务案例深得客户及各专业公司认同，在市场上深得客户好评，因此在业界树立了较强的品牌优势。另外华坤道威部分产品也会提供试用账号给潜在客户使用，使用满意之后客户会与华坤道威进行合作。

3) 自有客户需求的深度挖掘

华坤道威以优秀的资源整合能力和运营能力，为客户提供专业的全方位的数据服务。与客户初次以某一种业务类型展开合作，提高客户满意程度后，通过不断发掘客户痛点与需求，获得该客户新的订单及业务机会。

4) 行业客户推荐

利用高管自身资源接触行业标杆企业，以华坤道威的数据智能服务优势，高质高效实现行业标杆企业的业务需求，从而建立华坤道威在该行业的专业地位。通过对行业标杆企业对华坤的深度认同与长期合作，并为华坤道威推荐行业其他客户。

5) 高管授课获客

利用华坤道威创始人孟宪坤自身多年在大数据领域专业技能和丰富的教学经验，在行业协会及商学院授课的同时向目标客户展示公司能力及产品优势，挖掘潜在的目标客户。

(3) 盈利与结算模式

目前，华坤道威从事的业务分为数据智能产品及服务、互联网精准营销服务以及其他数据服务三大类。其中，数据智能产品及服务包括 SaaS 产品及服务和效果运营服务，其他服务则包括 DMP 技术开发与品牌咨询服务。

1) SaaS 产品及服务

SaaS 产品及服务主要依据客户实际获取的数据标签数量向客户收取费用，其盈利主要来自于客户支付标签费用与标签采购成本差额。以华坤道威 SaaS 服务产品应用软件数聚客为例：华坤道威与客户进行沟通确认标签数据需求之后，由产品运营中心向客户提供数聚客账号，并根据客户订单需求开始对数聚客进行运营维护。在完成客户对标签数据需求的服务之后，双方根据事先约定的标签价格与数聚客软件后台统计数量进行核对结算。

此外数懒和数聚房目前主要使用年费方式进行结算，未来华坤道威会根据不同账号开通功能模块的数量不同实行差异化年费的方式进行收费结算。

2) 效果运营服务

效果运营服务主要依据具体广告效果指标向客户收取费用，其盈利主要来自于成功营销取得收入与标签、短信外呼采购成本的差额。成功营销的效果指标通常为新增用户数、新增安装量、点击数等。双方对效果指标协商一致并签订合同后，华坤道威开始广告投放。在广告完成投放后，双方依据事先约定的效果指标完成情况进行后续结算，一般按照 CPA 计费模式收费。广告投放执行完毕后，华坤道威结算人员会向客户提供相关投放数据，并就投放数据与客户进行核对，最后根据最终确认的有效投放量拟订结算单进行结算。

3) 互联网精准营销

根据互联网精准营销结算方式划分，华坤道威有获取利差和媒体返点两种盈利模式。

第一种模式为获取利差的盈利方式。该种方式主要来自客户向华坤道威支付的投放费用和华坤道威实际广告投放采购成本的差额。该种盈利模式以全额法进行收入确认。

第二种模式为媒体返点的盈利方式。该种方式主要是华坤道威通过代理或战略合作等方式与知名媒体资源商合作，获取资源的渠道优势价格。通过帮助客户进行媒体平台代理充值服务，获得媒体资源的返点优惠构成其盈利收入。该种盈利模式以净额法进行收入确认。

4) DMP 技术开发服务

DMP 技术开发业务是华坤道威为具有数据管理需求或任务调度的企业搭建其自有 DMP 平台，按照合同约定金额，通过一次性结算或分时段结算方式收费，其盈利主要来自于客户支付服务费用与投入成本差额。华坤道威与客户签署平台技术开发业务相关

合同后，组织相关技术人员建立项目组，根据客户实际需求，为客户进行 DMP 相关系统的设计搭建，搭建完成后对系统进行连接调试及测试，测试合格后与客户按照合同约定进行结算。

5) 品牌咨询服务

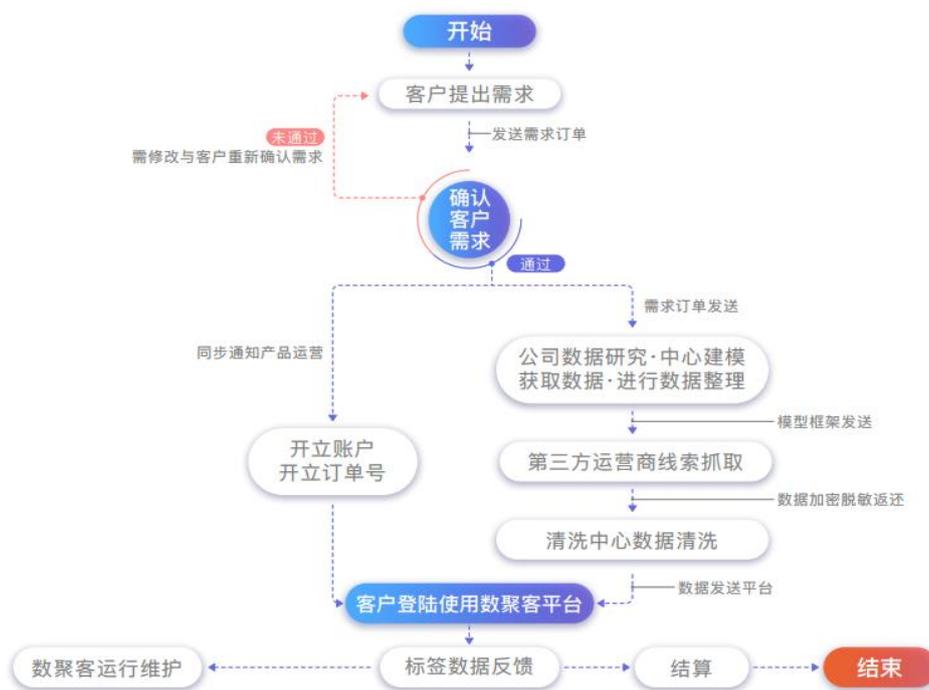
品牌咨询服务主要是依据前期与品牌客户谈判确定的金额，通过一次性或分阶段方式收取服务费。华坤道威与品牌客户签订营销咨询及销售代理合同后，通过准确分析该品牌产品特性及推广需求，依托自有 DMP 平台制定出结合客户产品特性与潜在用户特点的营销解决方案，以达到最佳营销效果。项目完成后根据合同约定进行结算。

3、经营业务流程

(1) 数据智能产品及服务

1) SaaS 产品及服务

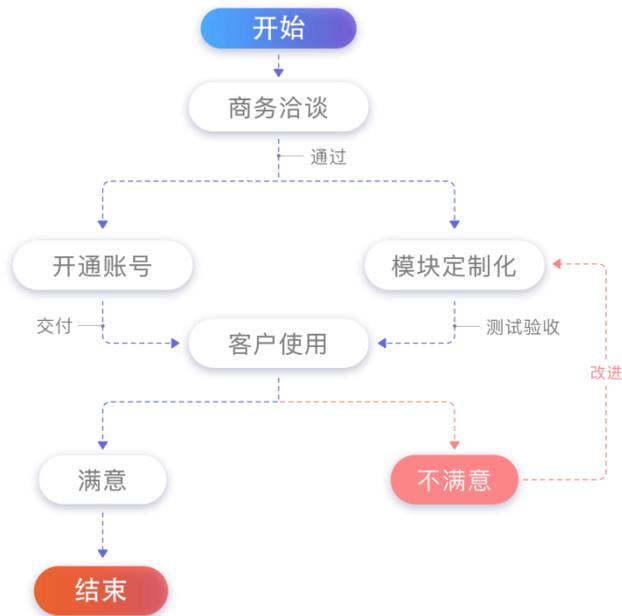
①数聚客



②数懒



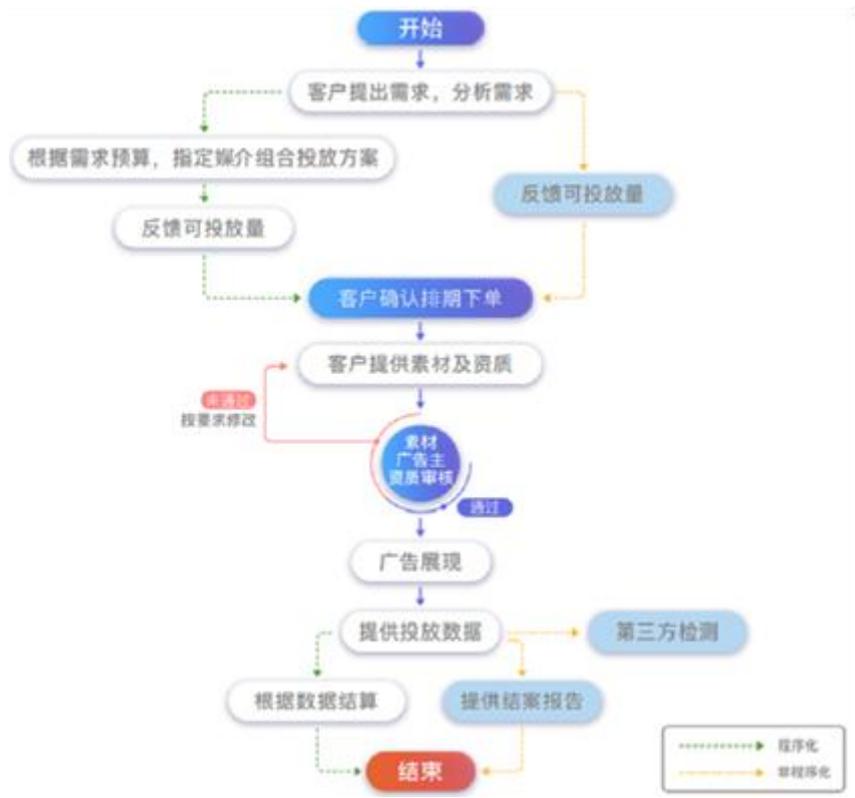
③数聚房



2) 效果运营服务

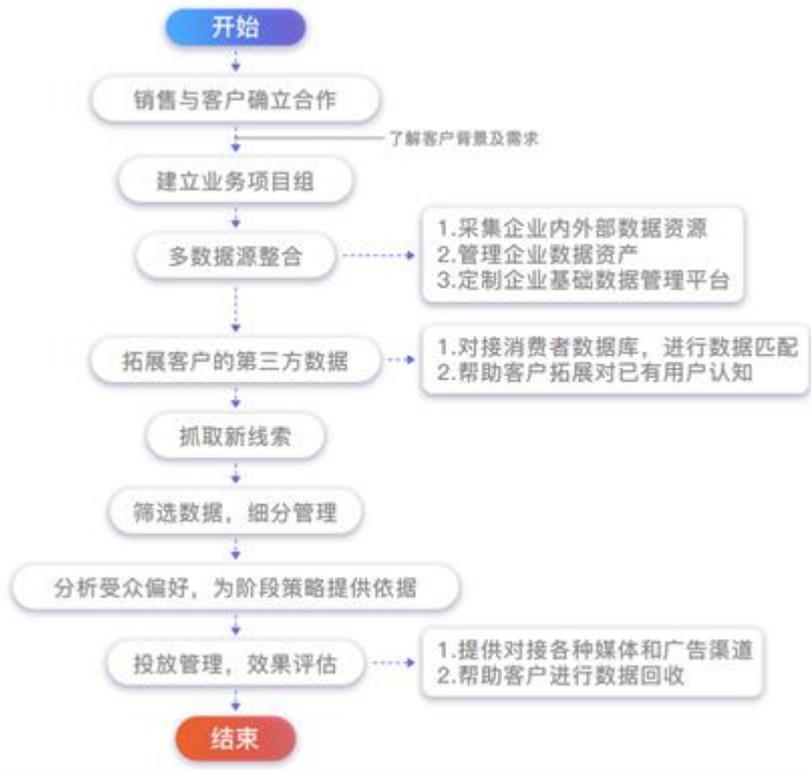


(2) 互联网精准营销服务

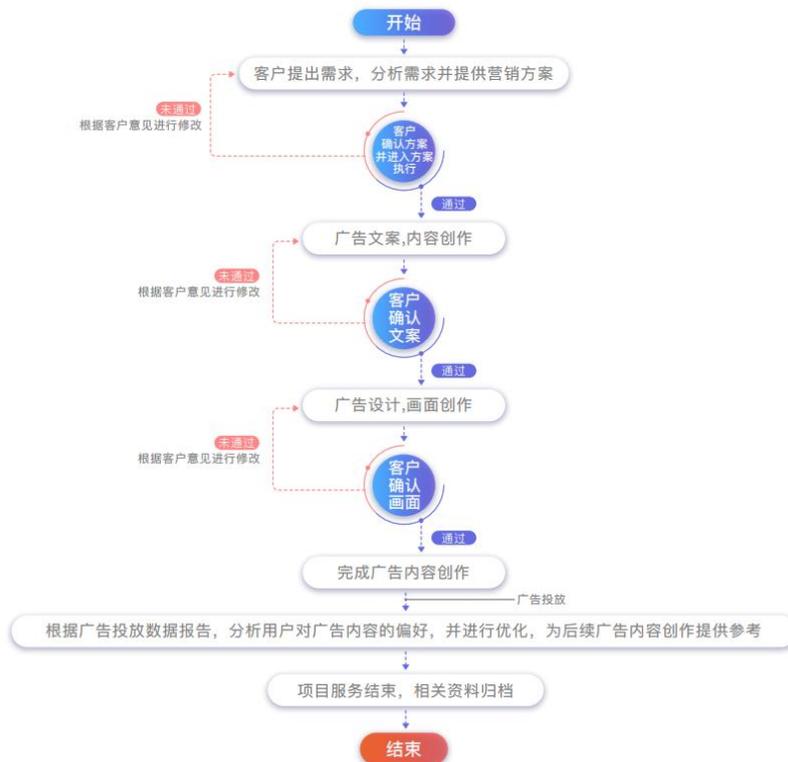


(3) 其他数据服务

1) DMP 技术开发



2) 品牌咨询服务



4、职工人数

(1) 专业结构

截至 2020 年 6 月 30 日, 华坤道威员工按照专业结构分类情况如下:

专业结构	人数	占总人数比例
管理人员	26	10.32%
财务人员	10	3.97%
销售人员	39	15.48%
研发人员	91	36.11%
技术运营人员	86	34.12%
合计	252	100.00%

(2) 学历

截至 2020 年 6 月 30 日，华坤道威员工按照学历分类情况如下：

学历	人数	占总人数比例
硕士及以上	19	7.54%
本科	139	55.16%
大专	80	31.75%
大专以下	14	5.55%
合计	252	100.00%

(3) 年龄分布

截至 2020 年 6 月 30 日，华坤道威员工按照年龄分布分类情况如下：

年龄	人数	占总人数比例
40 岁以上	14	5.55%
31~40 岁	81	32.14%
30 岁以下	157	62.3%
合计	252	100.00%

5、管理团队

(1) 孟宪坤先生，1976 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，毕业于浙江工商大学、长江商学院 EMBA、清华大学博士在读，并任浙江工商大学客座教授、中国互联网协会理事、第八届杭州市青年企业家协会常务理事、长江商学院浙江校友会第五届副会长及联席执行秘书长，中科院《互联网周刊》2016 年度最具社会影响力人物，2017 年度最具领导力人物；孟宪坤先生于 2000 年创立了浙江省第一家专业的数据公司杭州华坤市场研究有限公司，相关档案资料已被浙商博物馆正式收藏。华坤道威创始人，现任华坤道威执行董事兼总裁。

(2) 钱流洋先生，1984 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，长江商学院 EMBA、

清华大学博士在读。曾就职于 TOM 无线事业部担任大区经理，新浪微博事业部总监，掌上纵横信息技术（北京）股份有限公司董事兼副总经理，北京飞客互动信息技术有限公司董事长兼总经理。现任华坤道威联席总裁。

(3) 张蕾女士，1982 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，毕业于中国传媒大学，中欧商学院 EMBA 在读。华坤道威联合创始人之一，现任华坤道威监事。

(4) 刘杰先生，1982 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，毕业于中国计量学院。历任浙大盘石信息技术有限公司电脑销售主管，浙江南都房产集团有限公司销售主管，杭州欣盛房地产开发有限公司销售经理，杭州祐康集团有限公司营销经理。2011 年 9 月加入华坤道威，现任华坤道威副总裁。

(5) 龚恪先生，1981 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，毕业于浙江工商大学。曾任黑弧奥美广告传媒文案指导。2009 年 9 月加入华坤道威，现任华坤道威首席营销官。

(6) 边树森先生，1980 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，毕业于中国人民解放军张家口通信学院。历任北京徽标科技有限公司开发工程师，珠海爱普京软件技术有限公司高级开发工程师，恒生电子股份有限公司系统架构设计师，所盟软件（上海）有限公司技术总监，杭州天夏科技集团有限公司应用技术中心总经理，杭州法瑞尔科技有限公司技术总监，2019 年 6 月加入华坤道威，现任华坤道威技术研发中心总监。

(7) 郭杨女士，1982 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，华中科技大学硕士研究生。曾任华坤道威数据分析部经理，野风集团房地产开发有限公司销售中心营销中心策划经理。2013 年 4 月加入华坤道威，现任华坤道威首席数据官。

(8) 田文先生，1983 年出生，中国国籍，无永久境外居留权，毕业于湖北工业大学。历任武汉风筝科技有限责任公司实施工程师，圣诺网络（上海）技术有限公司 Java 高级开发工程师，浙江鸿程计算机系统有限公司技术总监，杭州泰一指尚科技有限公司技术总监。2017 年 3 月加入华坤道威，现任华坤道威软件开发中心技术总监。

6、核心技术及优势

目前华坤道威业务开展所使用的主要技术均为自主研发，主要包括分布式处理相关技术、AI 算法相关技术、数据智能方法相关技术、大数据管理相关技术等四大方面的十余项核心技术，相关技术的技术名称、技术介绍及涉及相关专利或软件著作权详见附件

二。

华坤道威依靠自主研发、持续更新的 DMP 数据管理平台、AI 算法分析平台、自动化运维监控平台、数据脱敏平台、可视分析平台、数据中台，利用多年细分行业数据统计分析经验与能力，深度学习技术和软件开发能力，研发以“大数据管理-通道-算法-触达”为核心的集成开发、DMP 数据管理及各行业智能营销平台等数据智能产品，并支持高可用部署，提升应用系统的安全性、健壮性、高性能及可维护性。华坤道威始终紧跟大数据技术发展，核心大数据管理平台和 AI 算法分析平台已升级为实时分析，海量数据图形化管理、秒级响应分析，在数据智能解决方案领域拥有较高的技术先发优势和技术优势。

华坤道威积极参与大数据相关标准制定与标准认证，入选中国互联网协会首批数据治理委员会副主任委员单位，并获得 2019 年度中国人工智能百强榜 top7；取得了杭州市公安局核准颁发的《信息系统安全等级保护备案证明》，对第三级 DMP 数据管理系统进行了备案；数聚客获得了可信云“企业级 SaaS 服务”认证；截止目前公司已获得 130 余项软著和专利。

7、对现标的大股东在技术、渠道、经营管理等方面的依赖性说明

（1）华坤道威的技术对现大股东不存在重大依赖

目前，华坤道威已经形成较为成熟的核心基础层面技术，所有产品研发都是基于“大数据”为核心，以“大数据管理-通道-算法-触达”为核心能力，并据此开发一系列的项目及产品；华坤道威研发人员在核心基础层面技术的基础上，通过进一步的开发逐步形成了数聚客、数懒、数聚房等不同功能的模块。

华坤道威已建立健全了研发制度和流程，具有独立的研发机构设置和人员，形成了完善的研发体系，其核心技术均为自主研发，所有权人均均为华坤道威。因此，华坤道威的核心技术及研发对原实际控制人不存在重大依赖。

（2）华坤道威的销售渠道对大股东存在一定依赖

目前，华坤道威通过实际控制人孟宪坤负责服务及维护的客户数量、收入规模及相应占比情况如下：

年度	收入规模		客户数量	
	金额（万元）	占比	数量（个）	占比

年度	收入规模		客户数量	
	金额(万元)	占比	数量(个)	占比
2018年	8,821.79	23.65%	10.00	4.74%
2019年	10,557.24	25.59%	13.00	6.28%
2020年1-6月	2,682.75	21.11%	5.00	4.13%

2018年、2019年及2020年1-6月，通过华坤道威实际控制人孟宪坤负责服务及维护的收入规模分别占当期营业收入的23.65%、25.59%和21.11%。因此，华坤道威在产品销售渠道上对实际控制人存在一定程度的依赖。本次交易完成后，上市公司将完善销售组织架构，不断加大销售团队建设力度，在华坤道威原有销售队伍的基础上，进一步引进和培养专业销售管理人员，以减少华坤道威在产品销售渠道上对原实际控制人的依赖。

(3) 华坤道威的经营管理对大股东不存在重大依赖

1) 资产完整

华坤道威具备与经营有关的业务体系、拥有独立完整的相关资产，与实际控制人及其控制的其他企业的资产完全分离，对所有资产拥有完全的控制和支配权，资产完整。

2) 人员独立

华坤道威逐步建立、健全了法人治理结构，董事、监事及高级管理人员的任免严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定执行，程序合法有效。

华坤道威的人事及工资管理与股东单位完全分离，高级管理人员均专职工作并领取薪酬，未在华坤道威实际控制人、一致行动人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，不在华坤道威实际控制人、一致行动人及其控制的其他企业中领取薪资。华坤道威的财务人员未在华坤道威实际控制人、一致行动人及其控制的其他企业中兼职。华坤道威人员独立。

3) 财务独立

华坤道威设立了独立的财务部门，具有规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度；配备独立的财务人员，建立了独立的会计核算体系和财务管理制度。华坤道威独立进行财务决策，不受实际控制人及其他关联方控制或影响。

华坤道威拥有独立的银行账户，不存在与任何其它单位或个人共享银行账户的情形。华坤道威作为独立纳税人，依法独立进行纳税申报和履行纳税义务。

4) 机构独立

华坤道威建立了适应自身发展需要的组织架构，明确了各部门的具体职能，独立开展生产经营活动。华坤道威及其职能部门独立运作，不存在股东及其他关联方干预公司机构设置、生产经营活动的情况。华坤道威拥有独立的生产经营和办公机构场所，不存在与实际控制人及其控制的其他企业存在机构混同的情形。华坤道威机构独立。

5) 业务独立

华坤道威建立了符合现代企业制度要求的法人治理结构和内部组织结构，拥有独立完整的研发、采购和销售体系，在业务经营的各个环节上均保持独立，具有独立自主进行经营活动的能力，不存在依赖实际控制人及其控制的其他企业进行生产经营活动的情况。

华坤道威业务独立于实际控制人及其控制的其他企业，与实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争或显失公平的关联交易。华坤道威业务独立。

综上所述，华坤道威在技术和经营管理方面不存在对原实际控制人孟宪坤的重大依赖，在销售渠道上对孟宪坤存在一定程度的依赖。

8、公司经营使用的数据标签合规性说明

《中华人民共和国网络安全法》第七十六条规定，“个人信息，是指以电子或者其他方式记录的能够单独或者与其他信息结合识别自然人个人身份的各种信息，包括但不限于自然人的姓名、出生日期、身份证件号码、个人生物识别信息、住址、电话号码等。”

国家市场监督管理总局、国家标准化管理委员会 2020 年 3 月 6 日发布的《信息安全技术 个人信息安全规范》（GB/T 35273-2020）3.1 规定，个人信息指以电子或者其他方式记录的能够单独或者与其他信息结合识别特定自然人身份或者反映特定自然人活动情况的各种信息。个人信息包括姓名、出生日期、身份证件号码、个人生物识别信息、住址、通信通讯联系方式、通信记录和内容、账号密码、财产信息、征信信息、行踪轨迹、住宿信息、健康生理信息、交易信息等。

华坤道威主要向浙江大数据交易中心有限公司、上海怀涵数据科技中心、北京神州泰岳智能数据技术有限公司等第三方数据供应商采购脱敏后的用户预测标签（例如年龄段、消费偏好、兴趣偏好等），主要应用于数据智能产品及服务。具体情况如下：

名称	主营业务介绍	第三方数据供应商数据来源
浙江大数据交易中心有限公司	主要从事大数据资产交易及相关服务，将通过各行业数据的流通交易，惠及更多的传统企业转型升级，同时融通各行业数据与政府数据，提高医疗、社保、交通、环境、教育、就业等公共服务水平，完善公平普惠、便捷高效的民生服务体系。	电信运营商（包括中国移动、中国联通和中国电信）
上海怀涵数据科技中心	主要从事数据科技、数据分析服务、数据处理服务。服务运营商，提供大数据、信息技术等解决方案，为运营商赋能	中国移动
北京神州泰岳智能数据技术有限公司	专注于数据挖掘技术在移动互联网的应用，是专业的大数据分析平台服务提供商，致力于帮助客户实现数据驱动。为合作伙伴提供面向客户管理、渠道营销和决策支持的全面服务。、目前，已与多家数据公司合作：电信集团增值业务精准营销全国试点合作企业、省联通移动互联网大数据应用首批合作企业、电信集团大数据标签和营销服务首批合作企业、省移动移动互联网广告服务首批合作企业。	电信运营商（包括中国移动、中国联通和中国电信）

华坤道威采购的用户预测标签信息不能识别出特定自然人，仅能展示群体画像，华坤道威采购的脱敏后用户预测标签不属于个人信息。华坤道威的数据标签采购及使用符合现行法律法规的规定，不存在受到相关主管部门处罚的情形。

（二）标的公司所处行业的准入门槛、市场集中度、竞争格局、标的公司市场地位、以及主要竞争对手情况

1、所处行业的准入门槛

（1）行业经验与分析方法壁垒

行业经验、分析方法以及以此为基础形成的客户或者媒介资源优势是营销服务提供商的先发优势和竞争力的体现。数据智能服务行业发展迅速，具有海量信息、信息可反复存储、检索、计量，网站种类繁多、数量巨大，只有形成高效的数据分析及资源运营能力的企业才能在竞争中处于有利地位。企业技术水平取决于企业的数据处理、建模能力，而建模能力的关键因素是企业对互联网、互联网技术、互联网媒体以及互联网环境下的消费者行为模式、生活习惯、心理特征有深刻理解。企业只有在垂直行业具有丰富的经验，且通过长期时间积累才能够形成自己的核心建模能力，在基于大量用户数据进行算法优化后，深度挖掘发现隐藏在大数据中的价值，为客户提供服务。数据量较小、建模能力较差、算法能力较弱且对垂直行业理解不深刻的新企业会存在进入障碍。

（2）人才壁垒

数据智能服务要求从业人员既要熟悉传统的营销理论、经验、方法，又要对互联网、

互联网用户等有深入了解。企业需要具有营销技术、软件开发、算法专家、建模专家等多维度人才，由于数据智能服务的发展历程整体较短，在国际上也是崭新的领域，加之上述各种因素影响，整体上专业人才一直处于较为紧缺的状态。介入数据智能服务领域较早，具有长期行业经验积累的优秀企业反而具有比较优势。多维度人才构成了后进入者的重要行业壁垒。

（3）技术壁垒

数据智能服务行业需要运用大量的行业技术，例如海量用户识别与行为监测、数据仓储与挖掘分析、用户模型识别、中文分词及语义识别、机器学习技术等重要技术的研发都具备一定的门槛。同时，这些技术的具体应用还需要与各互联网媒体后台系统进行技术对接，在运营过程中优化调整。考虑到互联网运营的安全性和效率，仅有少数具备实力并建立合作关系的营销服务提供商才允许接入互联网媒体的后台系统，普通新进入企业很难有机会实际应用并优化其营销技术系统，导致营销效率难以提升。

（4）数据资源壁垒

数据资源的丰富性、分析手段的先进性直接关系到营销策略制定的有效性、营销投放的精准性、效果监测的准确性。从行业未来发展趋势来看，随着技术在互联网营销领域竞争中的重要性越来越突出，数据资源的占有和分析能力也日益成为互联网营销领域未来的核心制胜因素之一。因此，要成为互联网营销领域内的领先企业，须具备非常强的数据资源获取、分析、评估能力，并且需要经过长期、专注的行业积累，既要具备人才、技术优势，又要具备互联网媒体资源优势，对于行业新进入者而言，很难在短期内获得数据资源优势。

2、市场集中度

根据 IDC 统计和预测，2018 年中国数据圈规模是 7.6ZB，预计 2025 年，中国“数据圈”将以每年 30% 的平均增速领先全球增至 48.6ZB，成为全球最大“数据圈”。同时，Gartner 预测，到 2020 年，80% 的企业将会致力于提升在其所处行业的“数据”能力，数据逐渐成为与人、技术、流程同样艰要的第四大核心竞争力。因此面对众多数据，企业对系统的敏捷性将成为企业提升竞争力和业务创新的刚需，企业的系统既要保证数据存储的稳定性和安全性，又要保证在系统与人配合使用的执行过程中，输出模型和内容的价值性，来保证企业业务的有效流转和获得持续的竞争力。

从需求端来看，市场主要反映了企业对存量用户价值的需求，企业在营销上可获得的新增用户越少，就越重视已有用户的全生命周期价值的挖掘。随着未来中国网民渗透率的增长逐渐放缓，中国企业对 martech 尤其是其中的客户数据分析这个需求将越来越强烈。从供给端来看，数据分析市场的落地应用和营销广告的数字化的程度有直接关系，会拥有更加丰富成熟的用户数据生态。

但不同于美国市场，martech 进入国内市场的时间尚短，加上营销技术的创新和企业内部运营深度绑定，对企业内部组织影响巨大，使得中国市场还处于一个发展初期。目前国内在各个细分赛道上并没有像企业管理软件中用友、金蝶这样的头部企业出现，即便是如数据管理平台、营销自动化、数据分析等细分领域，也没有头部企业，市场集中度较低。

3、竞争格局

从市场竞争格局看，数据智能市场目前呈现出行业化和区域化竞争态势，由于各企业的先天基因和市场切入点的不同，各自所占据的细分市场和具体业务也不同。九次方主要与各个地方政府合资成立政府大数据应用、政府数据资产运营及管理公司，意图激活并释放各个地方政府的数据价值，九次方基本不涉及营销业务；每日互动的以 SDK 个推开发者服务业务起家，目前业务涉及智能营销、政府大数据、金融风控等领域；光云科技主要从事以超级店长、快递助手为代表的电商 SaaS 业务；慧辰资讯主要为行业头部企业和国内政府机构提供基于企业内外部数据、消费者态度与行为数据和行业数据的业务经营分析与应用、定制化行业分析应用解决方案等服务；博睿数据主要将数据智能技术用于网络服务质量监测和页面安全预警，通过监测、分析、优化企业软件应用的性能状况；腾云天下主要提供移动端的第三方数据监测和统计服务。

4、标的公司市场地位

华坤道威在数据智能服务领域处于领先地位。目前华坤道威已凭借出色的客户洞察力及数据建模分析能力，与中国移动、中国联通、中国电信、阿里巴巴、腾讯等 12 家企业共同入选中国互联网协会首批数据治理委员会副主任委员单位，亦是中国互联网协会常务理事单位。近两年在行业中先后获得业内主流媒体评选 2019 年人工智能企业 TOP100 第 7 位、2018 年大数据独角兽企业排行榜 17 位、2018 年最具活力大数据应用解决方案提供商 47 位、2018 年大数据企业 100 强等荣誉称号。除此之外华坤道威先

后获得当地政府颁发的各种荣誉称号，包括 2018 数字经济优质企业、2018 年度文创产业优质以及成长性文化企业等。华坤道威拥有较高的行业地位和知名度。

5、主要竞争对手情况

华坤道威在行业内的主要竞争对手情况：

(1) 北京腾云天下科技有限公司

北京腾云天下科技有限公司，简称“TalkingData”，成立于 2011 年 9 月，注册地位于北京。目前是国内领先的独立第三方移动数据服务平台，旗下拥有多条数据服务产品线，服务内容从基本的数据统计，到深入的数据分析、挖掘，可以为移动互联网企业提供全方位的大数据解决方案。

(2) 九次方大数据信息集团有限公司

九次方大数据信息集团有限公司，简称“九次方大数据”，创建于 2010 年。是国内一家大数据资产运营商，同时也是贵阳大数据交易所的创始者。九次方大数据已经与 80 多个地区政府合资成立政府大数据应用、政府数据资产运营及管理公司，九次方大数据通过数据清洗、脱敏脱密、数据治理、建模算法，产生更大的经济价值激活并释放各个地方政府的数据价值。目前已在国家范围内推动大数据与政府治理决策、实体经济深度融合。

(3) 浙江每日互动网络科技股份有限公司

浙江每日互动网络科技股份有限公司(300766.SZ)，简称“每日互动”，成立于 2010 年，注册地位于浙江。每日互动是一家专业的数据智能服务商，以数据技术为引擎，为各行业提供大数据解决方案。每日互动业务主要包括为移动应用开发者提供运营推广、消息推送、数据统计和用户画像等服务，以及为品牌营销、金融风控、全域旅游和智慧城市等各垂直领域提供大数据解决方案。

(4) 杭州光云科技股份有限公司

杭州光云科技股份有限公司(688365.SH)，简称“光云科技”，成立于 2013 年 8 月 29 日，注册地位于浙江。光云科技是业内领先的电商 SaaS 企业，核心业务是基于电子商务平台为电商商家提供 SaaS 产品，在此基础上提供配套硬件、运营服务及 CRM 短信等增值产品及服务。

(5) 北京慧辰资道资讯股份有限公司

北京慧辰资道资讯股份有限公司（688500.SH），简称“慧辰资讯”，成立于 2008 年 11 月 14 日，注册地位于北京。慧辰资讯是一家数据分析服务提供商，慧辰资讯主要为行业头部企业和国内政府机构提供基于企业内外部数据、消费者态度与行为数据和行业数据的业务经营分析与应用、定制化行业分析应用解决方案等服务，是以数据分析应用技术为核心的科技创新型企业。

（6）北京博睿宏远数据科技股份有限公司

北京博睿宏远数据科技股份有限公司（688229.SH），简称“博睿数据”，成立于 2008 年 2 月 29 日，注册地位于北京。博睿数据为企业级客户提供应用性能监测服务、销售应用性能监测软件及提供其他相关服务。

（三）结合前述内容说明标的资产核心竞争力的主要内容

综上所述，华坤道威通过加强自有服务平台建设，优化产品策略，提高服务质量，取得了客户和媒体渠道的认可，其核心竞争优势主要体现在如下方面：

（1）对特定行业的深刻理解和洞察力

华坤道威在教育、家居、房地产、金融、电商等行业具有丰富的行业经验，对各垂直行业广告的应用场景以及终端用户的行为习惯均具有深刻理解和敏锐的洞察力。在客户方面，华坤道威根据广告和营销的具体应用场景，制定与其营销对象具有高契合度的用户类型及行为预测，以实现客户根据用户类型及行为预测筛选目标用户。目前在教育、家居、房地产、金融、电商等领域，华坤道威以其对应用场景及用户敏锐的洞察力，实现了用户类型预测的有效性及精准性，从而保证了自身智能数据服务的高质量，并得到了行业客户的较高认可。

（2）技术优势

华坤道威拥有优秀的数据统计分析运算能力，以高阶算法为基础，搭建科学的数据运算模型，并通过模型运算对海量数据进行多维度分析、筛选、细分及关联，为提高各类业务的精准性打下了坚实基础。

华坤道威取得了杭州市公安局核准颁发的《信息系统安全等级保护备案证明》，对第三级 DMP 数据管理系统进行了备案；数聚客获得了可信云“企业级 SaaS 服务”认证。同时华坤道威 DMP 数据管理平台、AI 算法分析平台、自动化运维监控平台、数据脱敏平台、可视分析平台、数据中台等基础支撑平台，均为华坤道威自主研发产品，拥有较

强的自主可控性，并获得诸多软著及专利。此外，在多年的业务实践过程中，华坤道威秉持注重技术开发与完善的经营理念，不断加强自身技术实力。华坤道威在数据提取、清洗脱敏、分析、加密、传输、储存、管理等方面均拥有核心技术，多项专利及百余项软件著作权。

（3）先发优势及产品创新优势

华坤道威是国内较早进入智能数据服务行业的企业之一，公司创始人拥有 20 年数据分析和挖掘经验，从小数据到大数据，从统计技术到人工智能算法，通过多年的行业经验、产品开发能力以及人才的积累，能够率先推出数聚客 SaaS 平台模式的智能营销服务产品，并能够根据客户需求及自身资源优势不断推出新的产品及服务，比如数聚房、数懒、DMP 平台的搭建及服务。

（4）各业务协同优势

华坤道威各主要业务之间具有明显的协同效应。华坤道威的“数据智能产品及服务”和“互联网精准营销服务”在使用场景、触达方式方面虽然存在不同，但基于数据分析技术同源，使得各业务间的协同效应显著。华坤道威向客户提供某项产品或服务的同时，可以向客户提供分阶段的组合营销方案或衍生产品服务，在提升客户整体营销效果的同时，能够有效提高公司每单业务的价值。

（5）管理团队优势

华坤道威由其创始人孟宪坤先生领导，孟宪坤先生具有多年互联网的创业经历，2000 年创立浙江省第一家专业的数据公司（杭州华坤市场研究有限公司），公司现任的经营管理团队及核心成员均已在智能数据服务行业从业多年，具有多年的移动营销经验，对客户的产品特征、营销诉求、各种移动端媒体的属性和推广受众特征非常熟悉。在与客户及媒体商务谈判、移动营销的创意策划、营销方式和推广节奏把控等方面，具有非常丰富的经验。基于专业优秀的管理团队，未来公司在把握市场走势，满足客户的需求方面会不断提升公司在行业中的地位，扩展业务范围，有效地实施计划及策略。

（6）客户资源优势

客户资源是数据智能服务行业的重要战略资源。经过多年的深耕，华坤道威及其创始人孟宪坤先生在数据智能服务行业具有良好的口碑，并积累了大量优质且稳定的优质客户资源，这类客户具有雄厚的资金实力，对营销效果要求较高，非常看重数据营销服

务公司的媒介资源和资源综合协调能力。华坤道威专注于解决这些客户的需求，从而为公司的平稳快速发展提供了充足的保障。公司近年来持续服务了大唐网络、易可智联、顾家家居等不同行业的优质客户，长期稳定的合作关系除了为公司带来持续稳定的业务以外，也降低了公司的营销成本并提升了公司的盈利能力。

（7）媒体资源优势

媒体资源作为连接广告主和用户的平台，处于互联网广告产业链的核心环节，“抓大放小”是华坤道威储备媒介合作资源的经营理念。华坤道威非常重视与具备优质流量的大中型媒介平台建立持续稳定的投放关系。通过业绩和口碑的积累，华坤道威与腾讯平台、今日头条等大型媒介平台进行了深入合作。另一方面，华坤道威通过多年与其他中小型媒介平台的合作，构建多层次化、多样化和差异化的媒体资源池。从而可以有效满足客户全方位的营销需求，为客户提供高效益的精准营销服务。

（四）财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、上市公司已进一步披露说明了华坤道威的具体业务模式、经营业务流程、职工人数、管理团队、核心技术及优势、订单获取方式等，华坤道威具有独立的采购、运营、研发及销售体系，华坤道威原实际控制人孟宪坤负责服务及维护的收入占比较高，在销售渠道上对大股东和实际控制人存在一定程度的依赖，本次交易完成后，上市公司将完善销售组织架构，不断加大销售团队建设力度，在华坤道威原有销售队伍的基础上，进一步引进和培养专业销售管理人员，以减少华坤道威在产品销售渠道上对原实际控制人的依赖。华坤道威在技术和经营管理方面不存在对原实际控制人孟宪坤的重大依赖；

2、华坤道威主要向第三方数据供应商采购脱敏后的用户预测标签（例如年龄段、消费偏好、兴趣偏好等），主要应用于数据智能产品及服务。华坤道威采购的用户预测标签信息不能识别出特定自然人，仅能展示群体画像，华坤道威采购的脱敏后用户预测标签不属于个人信息。华坤道威的数据标签采购及使用符合现行法律法规的规定，不存在受到相关主管部门处罚的情形。

3、上市公司已进一步披露了标的公司所处行业的准入门槛、市场集中度、竞争格局、标的公司市场地位、以主要竞争对手情况，并结合前述内容说明了标的资产核心竞争力。

问题六及回复

6. 草案披露，标的公司 2018 年、2019 年以及 2020 年上半年营业收入分别为 3.72 亿元、4.13 亿元以及 1.27 亿元，净利润为 1.72 亿元、1.84 亿元以及 0.33 亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为-0.12 亿元、1.53 亿元以及-0.16 亿元。此外，草案预测 2020 年下半年实现营业收入 3.02 亿元，净利润 1.34 亿元，远高于 2020 年上半年经营业绩。请公司补充披露：（1）标的公司 2020 年上半年业绩变化的趋势、变化原因及合理性，是否存在主要业务、主要客户订单或收入利润来源发生变化的情况；（2）结合标的公司 2020 年上半年经营业绩，以及在手订单和客户情况，说明下半年实现营业收入 3.02 亿元及净利润 1.34 亿元的可行性及合理性；（3）结合以前年度期后销售退回情况，说明收入确认是否谨慎；（4）公司经营活动产生的现金流量净额常年低于公司净利润的原因，是否存在盈利质量较低的风险；（5）标的公司自成立以来关联交易情况及占比，是否存在收入主要来源于关联方的情形。请财务顾问发表意见。

回复：

（一）标的公司 **2020 年上半年业绩变化的趋势、变化原因及合理性，是否存在主要业务、主要客户订单或收入利润来源发生变化的情况**

1、华坤道威 2020 年上半年业绩变化的趋势、变化原因及合理性

2020 年 1-6 月，华坤道威实现营业收入 12,709.36 万元，2019 年同期营业收入 14,392.63 万元，同比下降 11.70%；实现净利润 3,340.29 万元，2019 年同期净利润为 6,053.68 万元，同比下降 44.82%；2020 年 1-6 月销售毛利率为 55.06%，同比降低了 18.13 个百分点。造成 2020 年上半年业绩下滑的主要原因如下：

（1）2020 年上半年，受新冠疫情特殊因素的影响，华坤道威的营业收入出现了下滑。

（2）华坤道威 2020 年上半年刚性的互联网精准投放业务收入占比增加，该业务类型相对其他业务类型，毛利率不高，导致华坤道威综合毛利率阶段性暂时下降。

（3）鉴于公司产品毛利率较高，华坤道威考虑到长久利益，为了保持优质客户长期合作，采取了临时性的销售赠送策略，导致成本上升，从而在一定程度上降低了销售

毛利率。

随着客户全面复工复产，华坤道威经营情况逐渐恢复正常，2020年7-9月实现收入11,962.06万元、实现净利润6,205.38万元；2020年1-9月累计实现收入和净利润分别为24,671.42万元和9,545.67万元，分别同比增长11.87%和9.07%。

综上所述，2020年上半年受新冠疫情的客观因素影响导致业绩下滑，具有一定的合理性。

2、主要业务变化情况

华坤道威2020年上半年和2019年上半年各业务情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-6月收入		2019年1-6月收入		占比变动
	金额	占比	金额	占比	
数据智能产品及服务	6,869.79	54.05%	7,486.70	52.02%	2.04%
互联网精准营销	5,101.73	40.14%	5,054.96	35.12%	5.02%
其他数据服务	737.84	5.81%	1,850.97	12.86%	-7.06%
合计	12,709.36	100.00%	14,392.63	100.00%	

2020年上半年，华坤道威的数据智能产品及服务收入占比为54.05%，与上年同期对比上升了2.04个百分点；互联网精准营销收入占比40.14%，同比增加了5.02个百分点；其他数据服务收入占比5.81%，同比下降了7.06个百分点。华坤道威2020年上半年三大类业务的占比有波动，但整体变化不大，数据智能产品和服务依然是主要收入来源，占比超过50%。

3、主要客户变化情况

华坤道威2019年前10名客户收入与其2020年上半年收入情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2019年收入金额	2020年1-6月收入金额
浙江临安富源房地产开发有限公司	3,512.26	25.20
大唐网络有限公司	3,247.17	1,509.43
杭州正泽教育科技有限公司	2,155.31	728.76
嘉兴乐玩网络科技有限公司	2,009.43	1,451.89
杭州里元宗正信息科技有限公司	1,521.70	500
动信通（北京）科技股份有限公司	1,415.09	-
北京子木时代科技有限公司	1,415.09	849.06

客户名称	2019 年收入金额	2020 年 1-6 月收入金额
杭州麒麟共创广告策划有限公司	1,415.09	405.66
杭州钛谷农业科技有限公司	1,330.19	253.25
南京智慧橙网络科技有限公司	1,327.89	-

华坤道威 2019 年前十大客户除了动信通（北京）科技股份有限公司外，其他客户在 2020 年均继续与华坤道威保持合作，客户粘性较强。

南京智慧橙网络科技有限公司 2019 年业务主要是 DMP 技术开发及相关 workphone 手机销售，后续将有维护服务的业务。

浙江临安富源房地产开发有限公司 2019 年的业务主要是品牌咨询服务收入，该公司的房地产项目完结后，与此相关的大规模广告宣传业务合作随之结束，故该客户 2020 年收入大幅下滑。

综上所述，华坤道威 2020 年上半年的主要业务、主要客户订单或收入利润来源未发生实质性变化。

（二）结合标的公司 2020 年上半年经营业绩，以及在手订单和客户情况，说明下半年实现营业收入 3.02 亿元及净利润 1.34 亿元的可行性及合理性

本问题的回复详见“问题三及回复/（二）标的公司 2020 年上半年业绩远低于业绩承诺及盈利预测，请说明标的公司业绩承诺的合理性、可实现性以及本次评估作价的公允性/1、华坤道威 2020 年业绩承诺的合理性和可实现性说明”。

（三）结合以前年度期后销售退回情况，说明收入确认是否谨慎

1、华坤道威各业务类型收入确认的依据

（1）数据智能产品及服务

①SaaS 产品及服务：华坤道威按照客户需求提供平台账户、客户线索后，根据双方确认的结算单，按照客户实际使用的平台账户个数、客户线索条数，及合同约定结算价格确认收入。

②效果运营服务：客户与华坤道威设立效果指标，通常为新增用户数、新增安装量、点击数、销售收入等衡量广告投放结果，服务最终以效果计费。广告投放执行完毕后，华坤道威结算人员会向客户提供相关投放数据，并就投放数据与客户进行核对，最后根据最终确认的有效投放量拟订结算单进行结算。

(2) 互联网精准营销服务

华坤道威根据客户书面确认并签署的“结算单”或者“确认单”确认收入，结算单或者确认单依据实际和客户核对一致的有效流量（曝光量、点击数等）、主动触达量及合同协议单价确认收入金额。对于提供充值服务的客户，按照双方认可的结算收入总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额确认收入金额。

(3) 其他数据服务

①DMP 技术开发：平台软件系统经试运行后，交付客户使用，待客户书面确认时确认收入。

②品牌咨询服务：在合同约定期限内，按合同总金额除以合同履行期间（月份数）平均分摊确认收入；或按照客户反馈的本次营销活动具体的效益，按照约定的费率获取相应收入。

2、以前年度期后销售退回情况

截止 2020 年 9 月 30 日，华坤道威报告期内发生以前年度期后销售退回金额 114.83 万元（含税），以前年度销售退回金额较小，占整体营业收入比例很低。

综上所述，华坤道威严格按照企业会计准则的规定确认收入，以前年度销售退回金额较小，华坤道威收入确认谨慎。

(四) 公司经营活动产生的现金流量净额常年低于公司净利润的原因，是否存在盈利质量较低的风险

项目/年份	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
经营活动产生的现金流量净额	-1,630.34	15,286.84	-1,162.27
净利润	3,340.29	18,440.00	17,246.01
差异	-4,970.63	-3,153.16	-18,408.28

华坤道威 2017 年起大力拓展数据智能产品及服务业务，2018 年收入大幅增加；而华坤道威为拓展市场，且考虑到业务毛利率比较高，在资金正常周转的前提下，给予客户相对宽松的信用政策（主要客户 6-12 个月）；而华坤道威的供应商相对较强势，付款信用期一般是 1-3 个月。

报告期华坤道威实际发生坏账的比例极低，虽然华坤道威给予客户的账期较长，但是应收账款质量较好。

华坤道威经营活动产生的现金流量净额常年低于公司净利润是公司所处的发展阶段，企业经营战略选择以及宏观环境等客观因素形成的结果。

（五）标的公司自成立以来关联交易情况及占比，是否存在收入主要来源于关联方的情形

华坤道威自成立以来的关联交易金额共计 5,744.51 万元，主要为关联方借款，关联方之间的股权转让及债权转让，未发生关联方销售和采购，不存在收入来源于关联方的情形，关联交易具体情况如下：

单位：万元

年度	金额	交易内容	与收入相关的关联交易金额
2016 年以前	2,001.69	资金拆借	0
2016 年	650.00	资金拆借	0
	122.00	股权转让	0
	135.00	股权受让	0
2017 年	235.82	资金拆借	0
2018 年	-	—	0
2019 年	2,500.00	债权转让	
2020 年 1-6 月	-	—	0
合计	5,744.51		0

自华坤道威成立以来，关联方为其发生的 4,300.00 万元借款提供了关联担保，华坤道威借款期间均按时偿付了本息，未发生逾期的情形，关联方未实际承担偿还本息的担保责任。

（六）财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、华坤道威 2020 年上半年的业绩变化主要是受新冠疫情的客观因素影响以及企业自身经营策略调整所致，业绩变化合理，不存在主要业务、主要客户订单或收入利润来源发生重大变化的情形。

2、2020 年上半年受新冠疫情的影响，华坤道威的经营业绩有所下滑，随着国内疫情控制成效显著，经济环境逐渐恢复，华坤道威的业务也快速恢复到正常水平，2020 年 7-9 月已实现净利润 6,205.38 万元，占 2020 年 7-12 月预测净利润的 46.16%，华坤

道威已有 103 份在手订单将在四季度执行，预计执行金额为 20,891.04 万元，三季度已实现收入与四季度待执行合同金额合计 32,853.10 万元，占 2020 年 7-12 月预测收入 30,176.18 万元的比例为 108.87%，下半年实现营业收入 3.02 亿元及净利润 1.34 亿元具有合理性和可实现性。

3、华坤道威严格按照企业会计准则的规定确认收入，以前年度销售退回金额较小，华坤道威收入确认谨慎。

4、华坤道威经营活动产生的现金流量净额常年低于公司净利润是公司所处的发展阶段，企业经营战略选择以及宏观环境等客观因素形成的结果。

5、华坤道威自成立以来的关联交易金额较小，主要为关联方借款、关联方之间的股权转让及债权转让，未发生关联方销售和采购，不存在收入来源于关联方的情形。

问题七及回复

7. 草案披露，标的公司 2020 年上半年前五大客户中，对嘉兴乐玩网络科技有限公司以及嘉兴乐萌网络科技有限公司的销售收入分别为 1452 万元以及 1350 万元，合计占营业收入比重超过 20%。公司 2018 年第三大客户、第四大客户杭州正泽数据科技有限公司、山东泰唯网络科技有限公司均成立于 2018 年。请公司补充披露：（1）报告期内标的公司与上述四家公司历史上发生业务往来的基本情况，包括发生时间、发生金额、业务类型、结算方式、回款情况等；（2）据公开信息嘉兴乐萌与嘉兴乐玩注册地址一致，请说明嘉兴乐萌与嘉兴乐玩是否属于关联企业，草案中对前五大客户销售情况的披露是否准确、完整；（3）说明杭州正泽数据科技、山东泰唯网络科技有限公司在成立当年即成为公司前五大客户的原因及商业合理性；（4）列示近五年标的公司前五大客户中，当年成立年限少于三年的公司情况，并分别说明相关业务商业合理性。请财务顾问发表意见。

回复：

（一）报告期内标的公司与上述四家公司历史上发生业务往来的基本情况，包括发生时间、发生金额、业务类型、结算方式、回款情况等

报告期内，华坤道威与上述四家公司历史上发生业务往来的基本情况如下：

1、嘉兴乐玩

单位：万元

业务发生时间	业务类型	交易金额(含税)	营业收入	截止2020年9月30日回款金额	结算方式
2019年	互联网精准营销	2,130.00	2,009.43	1,570.00	银行转账
2020年1-6月	互联网精准营销	1,139.00	1,074.53	1,300.00	银行转账
	数据智能产品及服务	400.00	377.36		
合计		3,669.00	3,461.32	2,870.00	

2、山东泰唯网络

单位：万元

业务发生时间	业务类型	交易金额(含税)	营业收入	截止2020年9月30日回款金额	结算方式
2018年	其他数据服务	368.00	347.17	-	
	数据智能产品及服务	1,600.00	1,509.43	-	
2019年				1,968.00	银行转账
合计		1,968.00	1,856.60	1,968.00	

3、嘉兴乐萌

单位：万元

业务发生时间	业务类型	交易金额(含税)	营业收入	截止2020年9月30日回款金额	结算方式
2019年	数据智能产品及服务	800.00	754.72	-	
2020年1-6月	数据智能产品及服务	750.00	707.55	1,000.00	银行转账
	互联网精准营销	680.50	641.98		
合计		2,230.50	2,104.25	1,000.00	

4、杭州正泽教育

单位：万元

业务发生时间	业务类型	交易金额(含税)	营业收入	截止2020年9月30日回款金额	结算方式
2018年	数据智能产品及服务	1,995.03	1,882.11	83.53	银行转账
2019年	数据智能产品及服务	1,489.63	1,405.31	1,578.00	银行转账
	互联网精准营销	795.00	750.00		
2020年1-6月	数据智能产品及服务	772.49	728.76	1,985.00	银行转账
合计		5,052.15	4,766.18	3,646.53	

(二) 据公开信息嘉兴乐萌与嘉兴乐玩注册地址一致, 请说明嘉兴乐萌与嘉兴乐玩是否属于关联企业, 草案中对前五大客户销售情况的披露是否准确、完整

1、嘉兴乐玩和嘉兴乐萌的基本情况

根据公开信息, 嘉兴乐玩的基本情况如下:

企业名称	嘉兴乐玩网络科技有限公司		
统一社会信用代码	91330401MA28A7N599		
成立日期	2016-03-03		
企业地址	嘉兴市昌盛南路 36 号 1 幢 301 室		
注册资本	1000 万元		
法定代表人	周翔		
经营范围	计算机软、硬件的开发、设计及销售;利用信息网络经营游戏产品(含网络游戏虚拟货币发行);第二类增值电信业务中的信息服务业务(不含互联网信息服务)。		
股东情况	股东名称	出资额	持股比例
	大连天神娱乐股份有限公司(002354)	420.00	42%
	嘉兴朝辉投资合伙企业(有限合伙)	380.00	38%
	永新县楚之信科技研发中心(有限合伙)	150.00	15%
	嘉兴果冻网络科技有限公司	50.00	5%
	合计	1,000.00	100%

根据公开信息, 嘉兴乐萌基本情况如下:

企业名称	嘉兴乐萌网络科技有限公司		
统一社会信用代码	91330401MA2B9GNN8Q		
成立日期	2018-03-12		
企业地址	浙江省嘉兴市经济技术开发区昌盛南路 36 号 1 幢 303 室		
认缴出资额	100 万元		
法定代表人	王晨		
经营范围	网络技术开发、技术服务、技术转让;计算机软硬件的开发、设计及销售;经营性互联网文化服务;第二类增值电信业务中的信息服务业务(仅限互联网信息服务);利用信息网络经营游戏产品(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)		
股东情况	股东名称	出资额	持股比例
	深圳米玩互动网络科技有限公司	99.00	99.00%
	王晨	1.00	1.00%
	合计	100.00	100%

根据大连天神娱乐股份有限公司的公告及其他公开信息, 嘉兴乐玩与嘉兴乐萌属于关联

企业。

根据《大连天神娱乐股份有限公司关于子公司不再纳入合并范围的公告》披露，嘉兴乐玩第二大股东嘉兴朝辉投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“朝辉投资”）持有嘉兴乐玩股权比例 38%，第三大股东永新县楚之信科技研发中心（有限合伙）（以下简称“楚之信”）持有嘉兴乐玩股权比例 15%。朝辉投资与楚之信（以下合称“一致行动人”）签署了一致行动协议，协议签署完成后，一致行动人持股 53%，成为嘉兴乐玩第一大股东。2019 年 12 月 24 日，嘉兴乐玩召开股东会，审议变更董事会构成的议案，嘉兴乐玩董事会由 5 名董事组成，变更董事会构成的议案将嘉兴乐玩董事会的组成方式由“天神娱乐有权委派 3 名董事，朝辉投资有权委派 2 名董事”变更为“天神娱乐有权委派 2 名董事，朝辉投资有权委派 2 名董事，楚之信有权委派 1 名董事”。本次嘉兴乐玩董事会构成变更后，天神娱乐不再占有嘉兴乐玩董事会多数董事席位。天神娱乐持有嘉兴乐玩的股权比例不变，嘉兴乐玩作为天神娱乐的参股公司，不再纳入天神娱乐合并范围。

华坤道威与嘉兴乐玩保持着良好的合作关系，天神娱乐和嘉兴乐玩各自独立经营，天神娱乐将嘉兴乐玩作为参股公司管理不会对嘉兴乐玩与华坤道威的业务合作造成不利影响。目前嘉兴乐玩与华坤道威的业务合作稳定，期后回款良好，在手订单在持续执行中，嘉兴乐玩与华坤道威的业务合作具有持续性。

上市公司已在重组报告书中前五大客户部分对其进行了合并披露并更新了报告期内前五大客户情况，更新后华坤道威报告期内前五大客户销售情况如下：

(1) 2020 年 1-6 月前五大客户销售情况

序号	名称	收入类型	销售收入(万元)	占当期营业收入比例(%)
1	嘉兴乐玩网络科技有限公司及其关联方	SaaS 产品及服务+互联网精准营销+效果运营服务	2,822.64	22.21
2	大唐网络有限公司	SaaS 产品及服务	1,509.43	11.88
3	北京子木时代科技有限公司	SaaS 产品及服务	849.06	6.68
4	杭州正泽教育科技有限公司	效果运营服务	728.76	5.73
5	上海易可智联信息科技有限公司	SaaS 产品及服务	537.74	4.23
	合计		6,447.63	50.73

注：嘉兴乐玩网络科技有限公司及其关联方包括嘉兴乐玩网络科技有限公司、嘉兴乐萌网络科技

有限公司、嘉兴乐事网络科技有限公司。

(2) 2019 年度前五大客户销售情况

序号	名称	收入类型	销售收入(万元)	占当期营业收入比例 (%)
1	浙江临安富源房地产开发有限公司	互联网精准营销+品牌咨询服务	3,512.26	8.51
2	大唐网络有限公司	SaaS 产品及服务	3,247.17	7.87
3	嘉兴乐玩网络科技有限公司及嘉兴乐萌网络科技有限公司	SaaS 产品及服务+互联网精准营销+效果运营服务	2,764.15	6.70
4	杭州正泽教育科技有限公司	效果运营服务+互联网精准营销	2,155.31	5.22
5	杭州里元宗正信息科技有限公司	SaaS 产品及服务	1,521.70	3.69
合计			13,200.60	32.00

注：杭州正泽数据科技有限公司 2019 年 11 月更名为杭州正泽教育科技有限公司。

(3) 2018 年度前五大客户销售情况

序号	名称	收入类型	销售收入(万元)	占当期营业收入比例 (%)
1	大唐网络有限公司	SaaS 产品及服务	4,716.98	12.67
2	上海易可智联信息科技有限责任公司	SaaS 产品及服务+DMP 技术开发服务	1,886.79	5.07
3	杭州正泽数据科技有限公司	SaaS 产品及服务+效果运营服务	1,882.11	5.06
4	山东泰唯网络科技有限公司	SaaS 产品及服务+DMP 技术开发服务	1,856.60	4.99
5	深圳前海华众互联网金融服务有限公司	效果运营服务+互联网精准营销	1,698.11	4.56
合计			12,040.60	32.35

更新披露后，草案中对前五大客户销售情况的披露是准确完整的。

(三) 说明杭州正泽数据科技、山东泰唯网络科技有限公司在成立当年即成为公司前五大客户的原因及商业合理性

1、杭州正泽数据科技有限公司在成立当年即成为公司前五大客户的原因及商业合理性

杭州正泽数据科技有限公司（现更名为杭州正泽教育科技有限公司，以下简称“正泽教育”）实际控制人在教育培训行业深耕 10 余年，为教育培训机构提供标准化客户运

营、精准化教务管理、人性化家校互通、时时化数据管理等服务。拥有青年时报牛通社、vipkid、哒哒英语、瑞思学科等教育培训机构资源。教育培训机构在精准获客方面的需求量越来越大，为了拓宽获客渠道，在与华坤道威沟通后，认可华坤道威在大数据精准营销领域的优势，其在2018年2月成立杭州正泽数据科技有限公司，以大数据+教育的经营模式为vipkid、哒哒英语等正泽教育的客户提供精准营销服务。正泽教育的教育培训类客户的获客需求大，相应的正泽教育向华坤道威的采购金额也较大，正泽教育成立当年即成为华坤道威前五大客户，存在商业合理性。华坤道威与正泽教育合作良好，正泽教育在2019年、2020年也保持了较为稳定的采购，在报告期内均为华坤道威的前五大客户。

2、山东泰唯网络科技有限公司在成立当年即成为公司前五大客户的原因及商业合理性

山东泰唯网络科技有限公司的控股股东在通信行业深耕多年，主要从事互联网生态流量（B2B 虚拟增值服务）、通信及短信业务，服务的主要企业客户包括中国移动、中国联通、金融机构和保险公司等。2018年开始发展大数据业务，并于2018年2月5日成立山东泰唯网络科技有限公司，服务腾讯、阿里巴巴、百度、完美世界、盛大游戏、巨人网络，及招商银行、农业银行、移动、联通、电信等行业巨头。通过政府相关部门引荐，与华坤道威展开数据标签业务合作。由于其服务的客户业务量较大，其在华坤道威的采购金额也较多，山东泰唯的销售款项已全部收回。山东泰唯网络科技有限公司成立当年即成为公司前五大客户存在商业合理性。

（四）列示近五年标的公司前五大客户中，当年成立年限少于三年的公司情况，并分别说明相关业务商业合理性

华坤道威最近5年前五大客户当年成立年限少于3年的公司情况如下：

业务年度	前五大客户名称	成立时间	成立年限少于3年的公司情况	商业合理性说明
2015年	杭州亿丰亿贤置业有限公司	2013-11-27	成立年限少于3年	杭州亿丰亿贤置业有限公司是浙江亿丰置业有限公司成立的项目公司，其总部是上海上亿企业集团——一家集开发、运营管理为一体的综合性商业地产企业，目前项目遍及全国26城50多个项目。杭州亿丰亿贤置业有限公司是房地产集团成立的项目公司，华坤道威在项目初期即参与其前期的市场定

业务年度	前五大客户名称	成立时间	成立年限少于3年的公司情况	商业合理性说明
				位、市场分析及营销策划。
	宁波世茂新领域置业有限公司	2013-2-6	成立年限少于3年	宁波世贸新领域置业有限公司，由世贸地产控股有限公司100%控股。茂新集团是一家国际化、综合性的大型投资集团，经过三十多年的发展，集团布局全国140多个核心发展城市，涉及地产、商业、物管、酒店、主题娱乐、文化、金融、教育、健康、高科技等产业领域。宁波世贸新领域置业有限公司是世茂集团为开发宁波的房产项目成立的项目公司，华坤道威在项目初期即参与其前期的市场定位、市场分析及营销策划。
2016年	杭州行致盛房地产营销策划代理有限公司	2014-4-8	成立年限少于3年	公司成立于2014年，虽是一家年轻的企业，但行致盛所有创始级成员均来自地产界名望之师——欣盛房产营销团队，曾凭借欣盛·东方润园、欣盛·东方郡等项目创造杭州地产营销界的热销传奇。随着互联网+房产国家大战略的实施，行致盛也开始注重线上营销。华坤道威拥有十余年的房产营销经验及大数据技术能力，符合行致盛操盘渠道，因此与华坤道威开展互联网精准营销业务。
2017年	宿迁市钛谷智慧农业科技有限公司（现更名为杭州钛谷农业科技有限公司）	2017-7-26	成立年限少于3年	2017年宿迁市重点扶持农业的发展，对涉农企业有较大的政策补贴，钛谷农业因此在2017年成立做线上农产品销售，主要以零售海鲜类食品为主。通过大电商平台自流量+全网精准营销平台引流，实现营业额快速增长，2017年全年销售额近2个亿。钛谷农业的线上零售需要大量的线上推广，与华坤道威合作内容主要是互联网精准营销投放业务。
2018年	杭州正泽数据科技有限公司（现更名为杭州正泽教育科技有限公司）	2018-2-2	成立年限少于3年	正泽教育实际控制人在教育培训行业深耕10余年，为教育培训机构提供标准化客户运营、精准化教务管理、人性化家校互通、时时化数据管理等服务。拥有vipkid、哒哒英语、瑞思学科等教育培训机构资源。教育培训机构在精准获客方面的需求量越来越大，为了拓宽获客渠道，在与华坤道威沟通后，认可华坤道威在大数据精准营销领域的优势，其在2018年2月成立杭州正泽数据科技有限公司，以大数据+教育的经营模式为客户提供精准营销服务。
	山东泰唯网络科技有限公司	2018-2-5	成立年限少于3年	山东泰唯网的控股股东在通信行业深耕多年，主要从事互联网生态流量、通信及短信业务，服务的主体

业务年度	前五大客户名称	成立时间	成立年限少于3年的公司情况	商业合理性说明
				要企业客户包括中国移动、中国联通、金融机构和保险公司等。2018年开始发展大数据业务，并于2018年2月5日成立山东泰唯网络科技有限公司，服务腾讯、阿里巴巴、百度、完美世界、盛大游戏、巨人网络，及招商银行、农业银行、移动、联通、电信等行业巨头。通过政府相关部门引荐，与华坤道威展开数据标签业务合作。
2019年	杭州正泽数据科技有限公司	2008-12-15		详见2018年前五大客户说明
	杭州里元宗正信息科技有限公司	2017-7-24	成立年限少于3年	里元宗正是一家为银行提供金融设备服务的供应商，其实际控制人深耕银行业多年，有丰富的金融行业资源。随着支付业务网络化，在其原有的POS机售卖业务中逐步增加了互联网服务，帮助银行推广信用卡业务，其在增加金融行业效果类业务后即与华坤道威开展合作。
2020年 1-6月	嘉兴乐萌网络科技有限公司	2018-3-12	成立年限少于3年	嘉兴乐萌是一家以网络游戏为发展起点，集研发、运营、销售为一体的综合性互动娱乐企业。近几年游戏行业迅猛发展，该公司需要大量的活跃用户，经业内人士介绍，与华坤道威开展用户注册下载的效果类业务合作。
	杭州正泽数据科技有限公司	2018-2-2		详见2018年前五大客户说明

(五) 财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、上市公司已披露报告期内标的公司与嘉兴乐玩、嘉兴乐萌、山东泰唯、正泽教育等四家公司历史上发生业务往来的基本情况，包括发生时间、发生金额、业务类型、结算方式、回款情况等。

2、根据公开信息，嘉兴乐萌与嘉兴乐玩属于关联企业，上市公司已更新报告期内前五大客户销售情况，更新披露后，重组报告书中对前五大客户销售情况的披露准确完整。

3、正泽教育实际控制人在教育培训行业深耕10余年，为教育培训机构提供标准化客户运营、精准化教务管理、人性化家校互通、时时化数据管理等服务，在精准获客方面的需求大，为了拓宽获客渠道，在与华坤道威接洽后，认可华坤道威在大数据精准营

销领域的优势，相应的正泽教育向华坤道威的采购金额也较大，正泽教育成立当年即成为华坤道威前五大客户，存在商业合理性；山东泰唯的控股股东在通信行业深耕多年，主要从事互联网生态流量、通信及短信业务，2018年开始发展大数据业务，并于2018年2月5日成立山东泰唯网络科技有限公司，服务腾讯、阿里巴巴、百度、完美世界、盛大游戏、巨人网络，及招商银行、农业银行、移动、联通、电信等行业巨头。通过政府相关部门引荐，与华坤道威展开数据标签业务合作。由于其服务的客户业务量较大，其在华坤道威的采购金额也较多，山东泰唯的销售款项已全部收回。山东泰唯成立当年即成为公司前五大客户存在商业合理性。

4、华坤道威最近5年前五大客户当年成立年限少于3年的公司主要为房地产、游戏、金融、农业及教育等行业，房地产行业多以项目公司与华坤道威开展合作，金融、游戏、教育及农业行业客户成立之初便存在大量的推广获客需求，华坤道威与前述行业客户的合作存在商业合理性。

问题八及回复

8. 草案披露，2018年、2019年以及2020年上半年，华坤道威经审计的应收账款账面价值分别为23,387.94万元、33,084.47万元和36,758.71万元，占各期末资产总额的比例分别为54.02%、75.99%和84.33%，公司应收账款余额及占总资产比重逐年提高。公司2020年上半年应收账款周转率0.36。请公司补充披露：（1）公司信用销售政策以及应收账款结算方式；（2）报告期内应收账款前五大欠款方，并结合账期、账龄、期后回款情况、坏账发生情况说明公司销售政策是否合理、应收账款减值计提是否充分；（3）结合同行业可比公司情况，说明公司应收账款规模较大、应收账款周转率较低的合理性，是否存在应收账款减值风险。请财务顾问发表意见。

回复：

（一）公司信用销售政策以及应收账款结算方式

华坤道威制定了《客户信用管理制度》，根据业务类型、客户背景、资信状况、双方业务往来情况等因素给予客户不同的信用期。具体划分如下：

客户分类表如下：

客户类别	客户销售情况	客户其他信息	备注
A	销售额达 4000 万以上	政府/银行/上市公司/战略合作企业	客户类别判定： 符合其中一项 即可
B	销售额达 2000 万以上	规模大/战略合作企业	
C	销售额达 1000 万以上	规模中档，信用优的客户	
D	销售额达 500 万以上	信用状况良好的中小客户	
E	销售额达 100 万以下	一般的中小客户、新客户	

业务类型分类表如下：

业务类型	客户类别	销售额	信用账期
数据智能产品及服务	A	4000 万元	12 个月
	B	2000 万元	9 个月
	C	1000 万元	6 个月
	D	500 万元	3 个月
	E	100 万元	1 个月
	A	4000 万元	12 个月
	B	2000 万元	9 个月
	C	1000 万元	6 个月
	D	500 万元	3 个月
	E	100 万元	1 个月
互联网精准营销	A	4000 万元	9 个月
	B	2000 万元	6 个月
	C	1000 万元	3 个月
	D	500 万元	1 个月
	E	100 万元	次结
其他数据业务	A	4000 万元	12 个月
	B	2000 万元	9 个月
	C	1000 万元	6 个月
	D	500 万元	3 个月
	E	100 万元	1 个月
	A	4000 万元	12 个月
	B	2000 万元	9 个月
	C	1000 万元	6 个月
	D	500 万元	3 个月
	E	100 万元	1 个月

2020年3月，受新冠疫情影响，华坤道威为了维持稳定客户，对主要客户的历史欠款给予6-9个月不等的信用账期宽限。

华坤道威的应收账款结算方式主要是银行转账结算。

(二) 报告期内应收账款前五大欠款方，并结合账期、账龄、期后回款情况、坏账发生情况说明公司销售政策是否合理、应收账款减值计提是否充分

1、华坤道威报告期内应收账款账面余额及期后回款情况

华坤道威报告期内应收账款账面余额及期后回款如下表所示：

单位：万元

项目	应收账款账面余额	截止2020年9月30日期后回款情况	期后回款情况
2020-6-30	43,504.71	16,866.81	38.77%
2019-12-31	37,521.30	20,955.15	55.85%
2018-12-31	26,006.62	24,150.44	92.86%

2、报告期内应收账款前五大欠款方的账期、账龄、期后回款情况、坏账发生情况

2018年至2020年6月30日，华坤道威应收账款前五大欠款方的账期、账龄、期后回款情况、坏账发生情况如下：

(1) 2020年6月30日应收账款前五大欠款方的账期、账龄及期后回款情况如下：

单位：万元

单位名称	2020年6月30日应收账款余额	账期(信用期)	账龄	期后回款	期后回款比例(%)	当年坏账准备余额	坏账发生情况
大唐网络有限公司	5,042.00	1年	1年内:4,153万; 1-2年:889万	3,194.54	63.36	563.25	0
杭州正泽教育科技有限公司	2,815.62	1年	1年内:1,615.35万; 1-2年:1,200.27万	1,410.00	50.08	560.88	0
浙江临安富源房地产开发有限公司	2,049.71	1年	1年内	-	-	102.49	0
杭州钛谷农业科技有限公司	1,825.52	1年	1年内:1,130.52万; 1-2年:598万; 2-3年:97万	1,400.00	76.69	363.63	0
北京京拍档科技	1,753.33	4个月	1年内	1,753.33	100.00	87.67	0

单位名称	2020年6月30日 应收账款余额	账期 (信用期)	账龄	期后回款	期后回款 比例(%)	当年坏账 准备余额	坏账 发生 情况
股份有限公司							
合 计	13,486.19	—	—	7,757.87	57.52	1,677.90	0

(2)2019年12月31日应收账款前五大欠款方的账期、账龄及期后回款情况如下:

单位: 万元

单位名称	2019年12月31日应 收账款余额	账期 (信用 期)	账龄	期后回款	期后回款 比例(%)	当年坏 账准备 余额	坏账 发生 情况
浙江临安富源房 地产开发有限公 司	3,723.00	1年	1年内	1,700.00	45.66	186.15	0
大唐网络有限公 司	3,442.00	1年	1年内	3,194.54	92.81	172.10	0
杭州正泽数据科 技有限公司	2,618.14	1年	1年内: 2284.63 万; 1-2年: 333.50 万	1,985.00	75.82	247.63	0
杭州里元宗正信 息科技有限公司	1,613.00	9个月	1年内	1,150.00	71.30	80.65	0
杭州钛谷农业科 技有限公司	1,607.00	9个月	1年内: 1,433万; 1-2年: 174万	1,450.00	90.23	141.25	0
合 计	13,003.14	—	—	9,479.54	72.90	827.78	0

(3)2018年12月31日应收账款前五大欠款方的账期、账龄及期后回款情况如下:

单位: 万元

单位名称	2019年1月1日 应收账款余额	账期(信 用期)	账龄	期后回款	期后回款比 例(%)	当年坏账 准备余额	坏账 发生 情况
大唐网络有限 公司	2,900.75	1年	1年内	2,900.75	100.00	145.04	0
山东泰唯网络 科技有限公司	1,968.00	9个月	1年内	1,968.00	100.00	98.40	0
杭州正泽数据 科技有限公司	1,911.50	1年	1年内	1,911.50	100.00	95.58	0
北京子木时代 科技有限公司	1,686.00	9个月	1年内	1,686.00	100.00	84.30	0
顾家集团有限 公司	1,600.00	9个月	1年内	1,600.00	100.00	80.00	0
合 计	10,066.25	—	—	10,066.25	100.00	503.31	0

1) 华坤道威为开拓市场, 拓展新客户, 稳定优质老客户, 且考虑到公司业务毛利率比较高, 在资金正常周转的前提下, 给予客户相对宽松的信用政策。

2) 2020 年上半年整体经济受新冠疫情的影响, 冲击较大, 华坤道威 2020 年上半年前五大客户的应收账款回款率不及预期; 随着国内新冠疫情的有效控制, 各行业复工复产后, 国内经济逐步恢复。华坤道威截至 2020 年 6 月 30 日前五大客户应收账款余额在 2020 年 9 月 30 日回收比例已达到 57.52%, 期后回款情况较好。

3) 根据历史数据, 华坤道威实际发生坏账的比例极低, 报告期内, 华坤道威实际核销应收账款金额分别为 50.08 万元、0.84 万元和 8.34 万元, 占各年应收账款账面余额的比例分别为 0.02%、0.00%、0.19%, 占比金额较小, 已核销应收账款均已全额计提坏账准备, 前五大客户无实际发生坏账, 应收账款无法收回的风险较小。

4) 华坤道威采用预期信用损失为基础计提坏账准备, 华坤道威的预计信用损失是在参考历史及同行业信用损失数据, 结合当前经营状况及对未来经济情况预测的基础上, 编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表, 计算预期信用损失。

3、应收账款逾期及催收情况

(1) 应收账款逾期情况

截止 2020 年 6 月 30 日, 华坤道威应收账款账面原值 43,514.71 万元 (已累计计提坏账准备 6,746.00 万元, 净额 36,768.71 万元), 其中有 18 家客户的应收款存在逾期, 逾期金额 3,100.31 万元 (已累计计提坏账准备 2,293.31 万元, 净额 807.00 万元), 应收账款逾期率 (逾期应收账款账面原值/期末应收账款账面原值) 比例为 7.12%, 逾期应收账款已累计计提坏账准备 2,293.31 万元, 坏账准备计提比例为 73.97%, 截至本问询回复出具日, 华坤道威已收回逾期应收账款 804.66 万元, 收回金额占逾期应收账款账面净值的比例为 99.70%。

华坤道威逾期应收账款及期后回款情况如下表:

单位: 万元

截止 2020 年 6 月 30 日账龄	逾期应收款账面原值	已计提坏账准备金额	应收账款账面净额	期后回款	
				金额	占应收账款账面净额比
1-2 年	2,058.62	1,290.84	767.79	675.16	87.94%
2-3 年	584.69	545.49	39.21	97.00	247.40%

截止2020年6月 30日账龄	逾期应收款账面 原值	已计提坏账准 备金额	应收账款账面 净额	期后回款	
				金额	占应收账款 账面净额比
3年以上	456.99	456.99	-	32.50	-
合计	3,100.31	2,293.31	807.00	804.66	99.71%

(2) 华坤道威采取的催收措施

为加强货款回笼、提高资金使用效率，华坤道威管理层高度重视应收账款的回收情况，密切关注客户动向、加大催收力度，制定了严格的催收措施，具体催收措施及催收进展情况如下：

1) 成立专项收款工作小组

由华坤道威总经理牵头，成立由商务、财务等部门协作的专项收款工作小组，定期召开尾款催收会议，分析尾款形成原因，制订尾款催收工作计划，采取各种方式和措施促进回款。

2) 分类对待，集中清收

财务部门定期编制应收账款账龄分析表，统计分析逾期应收账款明细及原因，并将已逾期应收账款清单提交销售部门，由销售部门安排专人负责对客户资信状况保持动态追踪，督促催收应收账款；对于逾期账龄较短的应收账款，通过电话、发送催收函、拜访客户、与客户相关领导沟通等方式进行催收；对于账龄超过2年或欠款超过100万的重点项目，销售人员无法有效解决的，公司主要负责人统一组织协调清收，由商务部具体负责执行。

3) 法律清收

对欠款客户认真研究，在保证公司战略利益的情况下，对于信用恶化或3年期以上的应收账款，商务部门可以根据实际情况，在征求公司管理层同意后提交法务部门进行法律清收。目前华坤道威已对北京丰盛数字技术有限公司、南京苏视在线文化传播有限公司和杭州富阳野风乐多房地产开发有限公司等三家公司提起诉讼。

4) 建立应收账款清收奖惩机制

为增强员工清收应收账款的积极性，华坤道威对于应收账款清收制定了明确的奖惩措施，按应收账款的账龄情况规定了清收费用及清收奖励，对于未完成清收任务的销售人员，年底将扣减相应比例的绩效工资。

4、对主要客户的核查情况说明

独立财务顾问对华坤道威报告期内的主要客户执行了以下核查程序：

(1) 了解销售和收款政策及与销售与收款循环相关的内部控制制度，对销售与收款循环进行内控穿行测试，判断华坤道威销售与收款流程是否合理及有效执行；

(2) 获取与收入相关的制度，了解收入确认政策是否符合《企业会计准则》，对销售收入进行截止性测试，判断是否有延期及提前确认收入的情形；

(3) 检查合同审批单、合同或协议、需求单、结算单及银行回单，查验报告期主要客户的销售合同，检查主要交易条款，确认交易背景真实性，核实收入是否被记录于恰当的时点，检查期后退款和销售退回，确认是否存在大额销售退回的情形；

(4) 通过国家企业信用信息公示系统和企查查查询主要客户的工商登记信息，了解客户的基本情况，判断华坤道威与客户是否存在关联关系；

(5) 结合应收账款余额、合同金额、合同条款、业务发生额等，对报告期内客户收入金额及应收账款进行发函确认，报告期内各年度客户发函金额占营业收入的比例分别为 89.20%、86.55%和 69.82%，回函金额占营业收入的比例分别为 86.98%、81.96%和 65.11%；

(6) 对报告期内主要客户进行了访谈，再次确认所有业务合同和双方的结算单，并获取客户签署的访谈记录，访谈客户合计 28 家，报告期各年度访谈核查收入金额占主营业务收入的的比例分别为 76.03%、66.32%和 46.01%；

(7) 对于未进行函证、函证未回函客户及未访谈客户，独立财务顾问执行了相应的替代程序，包括核查记账凭证、销售合同、结算单、销售发票和客户回款的银行回单等，通过公开网站等渠道查询客户的工商登记资料，了解客户经营情况；

(8) 查阅华坤道威财务报表、总账及明细账、银行流水，以及报告期期后应收账款回款及大额资金支出情况，了解是否存在资金体外循环影响财务报表真实性的情形；

(9) 了解华坤道威信息系统建设情况、查阅审计机构出具的《信息技术治理专项审计报告》，了解企业信息系统建设是否符合企业内部控制应用指引的有关标准；

经核查，由于杭州亿丰亿盛置业有限公司欠付云孟科技 3,250,014 元，杭州亿丰亿贤置业有限公司欠付云孟科技 854,667 元，云孟科技同意以亿丰亿盛开发的杭州市余杭区良渚街道逸盛路 188-40 室房屋，作为亿丰亿盛和亿丰亿贤履行全部剩余应付款义务

的冲抵，并由华坤道威承受上述抵账房屋的所有权益，前述各方及华坤道威于 2019 年 1 月 10 日签署了《房屋抵账协议》，将上述房屋用于抵偿债务，2019 年 1 月 14 日，杭州亿丰亿盛置业有限公司与华坤道威签署了《浙江省商品房买卖合同》，除了以上两笔房屋抵账之外，华坤道威和客户之间的业务往来，均以对公账户转账的形式结算，未发现通过转账形式以外的其他交易，未发现通过大额销售期后退款等形式调节应收账款账龄的情形，华坤道威收入确认遵循企业会计准则的规定，严格执行公司相关内部控制制度，收入确认方面保持了有效的内部控制，未发现资金体外循环影响财务报表真实性的情形。

综上所述，华坤道威的销售政策是结合自身战略发展规划和行业经营环境等综合因素制定的，其销售政策合理，应收账款减值计提充分。

(三) 结合同行业可比公司情况，说明公司应收账款规模较大、应收账款周转率较低的合理性，是否存在应收账款减值风险

1、华坤道威与同行业可比公司的应收账款规模和应收账款周期比较分析

华坤道威与同行业可比公司报告期内应收账款规模如下：

公司名称	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	金额(万元)	占资产总额比(%)	金额(万元)	占资产总额比(%)	金额(万元)	占资产总额比(%)
每日互动	20,357.30	10.67	24,734.06	13.40	11,009.04	9.01
光云科技	3,750.80	3.10	3,086.70	3.72	2,979.63	4.21
慧辰资讯	21,528.75	29.54	20,171.44	27.58	16,983.81	24.90
博睿数据	7,654.06	30.06	6,565.74	27.79	5,871.37	30.19
华坤道威	36,758.71	84.33	33,084.47	75.99	23,387.94	54.02

由于可比公司均在近两年完成 IPO 上市，募集资金金额较大，增厚了其资产总额，华坤道威在报告期内进行了现金分红，减少了资产总额，剔除上述因素对资产总额的影响后，可比公司与华坤道威的应收账款规模情况如下：

单位：万元

项目	每日互动			光云科技		
	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31
总资产	190,851.80	184,552.33	122,224.17	120,831.37	82,903.95	70,716.72
加：现金分红影响	2,000.50			8,515.00	2,500.00	2,500.00
减：募集资金影响	45,012.54	45,012.54		38,948.00		

项目	每日互动			光云科技		
	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31
调整后总资产	147,839.76	139,539.79	122,224.17	90,398.37	85,403.95	73,216.72
应收账款	20,357.30	24,734.06	11,009.04	3,750.80	3,086.70	2,979.63
应收账款/调整后总资产 (%)	13.77	17.73	9.01	4.15	3.61	4.07

续上表:

项目	慧辰资讯			博睿数据			华坤道威		
	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31
总资产	72,890.98	73,135.42	68,207.52	25,461.10	23,623.93	19,448.14	43,588.58	43,540.25	43,298.66
加: 现金分红影响				1,998.00	1,998.00		24,000.00	24,000.00	4,000.00
减: 募集资金影响									
调整后总资产	72,890.98	73,135.42	68,207.52	27,459.10	25,621.93	19,448.14	67,588.58	67,540.25	47,298.66
应收账款	21,528.75	20,171.44	16,983.81	7,654.06	6,565.74	5,871.37	36,758.71	33,084.47	23,387.94
应收账款/调整后总资产 (%)	29.54	27.58	24.90	27.87	25.63	30.19	54.39	48.98	49.45

华坤道威与同行业可比公司报告期内应收账款周转率情况如下:

证券代码	公司名称	应收账款周转率		
		2020年1-6月	2019年度	2018年度
300766.SZ	每日互动	1.11	3.00	5.59
688365.SH	光云科技	6.86	15.32	18.56
688500.SH	慧辰资讯	0.71	2.07	2.49
688229.SH	博睿数据	1.03	2.65	3.09
可比公司平均		2.43	5.76	7.43
华坤道威		0.36	1.46	2.42

华坤道威的互联网精准营销中的渠道业务,按净额法确认收入,将华坤道威报告期营业收入还原为全额法后,计算的应收账款周转率为0.62、1.66、2.78。

(1) 报告期内,可比公司应收账款占总资产的平均比例分别为23.42%、25.20%和20.35%。可比公司光云科技应收账款占总资产的比例明显低于其他公司,扣除光云科技的影响后,可比公司应收账款占总资产的比例分别为23.73%、23.64%和21.37%,华坤道威经调整后的应收账款占总资产的比例为54.39%、48.98%和49.45%,华坤道威收账款占总资产的比例高于行业平均水平。

(2) 可比公司中，报告期内光云科技应收账款周转率明显高于其他公司，剔除光云科技影响后，可比公司应收账款周转率平均水平分别为 0.95、2.57 和 3.72，华坤道威经调整后的应收账款周转率水平分别为 0.62、1.66 和 2.78，华坤道威应收账款周转率低于行业平均水平。

(3) 同行业可比公司对比，华坤道威应收账款规模较大、应收账款周转率较低的原因如下：

1) 报告期内华坤道威的应收账款占总资产的比例高于行业平均值，主要是由于华坤道威与同行业上市公司具体业务结构不完全相同所导致。

上述几家可比公司虽然都属于数据智能服务领域的代表性企业，但每家公司的具体业务存在差异，从而导致不同的销售模式和信用政策。

每日互动的增长服务板块与华坤道威的业务类似，但其增长业务在总收入中的占比也只有 50%左右，其他业务板块如开发者服务（SDK 业务）、政府大数据业务、风控业务等与华坤道威当前的业务存在较大差异。

光云科技主要从事以超级店长、快递助手为代表的电商 SaaS 业务（和华坤道威正在推进的数懒业务类似），公司客户主要是淘宝、天猫、京东、拼多多等各大电商平台上的卖家，这种 SaaS 业务单个产品价值低（如超级店长的价格就几百元），对于客户而言又是刚需，都是先付费后使用（类比于金融行业的 wind 终端），因此应收账款极低。

慧辰资讯主要为行业头部企业和国内政府机构提供基于企业内外部数据、消费者态度与行为数据和行业数据的业务经营分析与应用、定制化行业分析应用解决方案等服务，慧辰资讯的主要客户为世界 500 强、大型国企和政府类机构，并以世界 500 强客户为主。而华坤道威的客户主要是中小型腰部客户，且定位于营销领域。

博睿数据主要将数据智能技术用于网络服务质量监测和页面安全预警，通过监测、分析、优化企业软件应用的性能状况，如 APP 是否卡顿崩溃、交易的响应时间、服务器负载情况等，帮助企业精准定位影响其软件应用使用性能和用户体验的原因，其具体业务与华坤道威也存在一定差异。

2) 华坤道威业务规模不断扩大，客户以中小型的民营企业为主，考虑到华坤道威业务毛利率较高，给予客户相对宽松的信用政策（主要客户 6-12 个月）。根据公开信息查询，可比公司慧辰资讯的信用政策如下：公司在商业中属于服务提供方，在没有显失公

允的前提下，往往按照甲方的要求和商业习惯签署合同，不同客户要求不尽相同，所以不同客户的信用政策也不相同。根据慧辰资讯披露的主要客户合同条款信息，信用政策基本是：项目验收、收到发票后的 15 日至 120 日内付款。可比公司博睿数据的信用政策如下：经销商不同的资信等级的赊销账期都不超过 30 天。

3) 受新冠疫情影响，华坤道威为了维持客户稳定，对主要客户的历史欠款给予 6-9 个月不等的信用账期宽限。2020 年上半年华坤道威的应收账款占比增加，应收账款周转率有所下降。

4) 随着客户全面复工复产，华坤道威应收账款的期后回收情况良好，2020 年 7-9 月已累计回款 20,407.85 万元，较上年同期回款增幅 191.76%，相关数据比较如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	变动幅度
上半年（1-6 月）	15,916.42	12,690.49	25.42%
三季度（7-9 月）	20,407.85	6,994.66	191.76%

综上所述，报告期内华坤道威应收账款规模较大、应收账款周转率较低主要原因为公司业务规模的不断提升所致；与公司所处的行业特点、业务模式和信用政策相符。应收账款占总资产的比例高于行业平均值，主要是由于同行业上市公司业务结构不完全相同所导致。应收账款增长与公司整体营业收入的增长和资产规模的提升相匹配，具有合理性。

2、不存在应收账款减值风险的说明

(1) 华坤道威与同行业可比公司报告期内坏账准备计提比例如下：

可比公司	1 年以下(含 1 年)	1 年至 2 年	2 年至 3 年	3 年以上
每日互动	5%	50%	90%	100%
光云科技	1%	10%	50%	100%
慧辰资讯	4.10%	100%	100%	100%
博睿数据	5%	15%	50%	100%
平均	4%	44%	73%	100%
华坤道威	5%	40%	70%	100%

结合上表数据分析，整体而言，华坤道威应收账款坏账准备计提比例与可比公司均值不存在重大差异，处于合理水平，公司应收账款坏账准备计提比例充分谨慎。

(2) 针对应收账款客户偿还能力较困难的情况，华坤道威结合客户经营状况、客

户偿债能力等因素逐一分析，报告期各期末均有对该类客户按个别认定单项计提坏账准备。

(3) 报告期内，华坤道威应收账款账龄构成和客户整体信用情况良好。从账龄结构看，华坤道威绝大多数应收账款账龄在 2 年以内，根据历史的合作经验，华坤道威实际发生坏账的比例极低，报告期内，前五大客户无实际发生坏账，应收账款质量较好，发生坏账的风险较小。

(4) 应收账款余额与销售商品、提供劳务收到现金的匹配分析

应收账款余额与销售商品、提供劳务收到现金的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
期初应收账款	37,521.30	26,006.62	8,022.83
加：本期含税收入（全额法）	22,715.77	49,963.71	45,540.27
减：销售商品、提供劳务收到的现金	15,916.42	38,797.82	27,478.45
预收账款净减少额	807.61	-806.49	27.96
核销坏账	8.34	0.84	50.08
非现金回款	-	456.84	-
期末应收账款	43,504.71	37,521.30	26,006.62

注：2019 年的非现金回款主要是杭州亿丰亿盛置业有限公司和杭州亿丰亿贤置业有限公司以其开发的杭州市余杭区良渚街道逸盛路 188-40 室房屋，冲抵其履行全部剩余应付款的义务。

华坤道威的客户群体以中小客户为主，与华坤道威交易金额较大的客户的信用期较长，报告期内华坤道威应收账款余额与销售商品、提供劳务收到现金的匹配分析如下：

华坤道威 2018 年应收账款余额 26,006.62 万元，2019 年实现销售商品、提供劳务收到的现金金额为 38,797.82 万元，上年的应收款绝大多数均已在当年收回。

华坤道威 2019 年末应收账款余额 37,521.30 万元，2020 年 1-9 月实现销售商品、提供劳务收到的现金金额为 36,324.27 万元，其中 1-6 月实现经营现金流入 15,916.42 万元，7-9 月实现经营现金流入 20,407.85 万元。

华坤道威当年实现的销售商品、提供劳务收到现金的，已覆盖期初的应收账款余额，报告期虽然应收账款余额较大，但应收账款质量较好。

综上所述，华坤道威应收账款规模较大，应收账款周转率较低，与公司所处的发展

阶段、业务模式和信用政策相符，应收账款实际回款情况较好，华坤道威的坏账准备计提政策和实际计提情况合理，坏账准备计提充分，应收账款减值风险较低。

（四）财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、华坤道威已经制定了信用销售政策，根据业务类型、客户背景、资信状况、双方业务往来情况等因素给予客户不同的信用期；应收账款结算方式主要是银行转账结算。

2、华坤道威的信用销售政策是建立在自身战略发展规划和行业经营环境等综合因素基础上制定的，华坤道威的信用销售政策是合理的、应收账款减值计提充分，报告期内前五大欠款方期后回款情况较好，未实际发生坏账的情形。

3、华坤道威和客户之间的业务往来，除了两笔房屋抵账之外，均以对公账户转账的形式结算，未发现通过转账形式以外的其他交易，未发现通过大额销售期后退款等形式调节应收账款账龄的情形，华坤道威收入确认遵循企业会计准则的规定，严格执行公司相关内部控制制度，收入确认方面保持了有效的内部控制，未发现资金体外循环影响财务报表真实性的情形。

4、华坤道威应收账款规模较大，应收账款周转率较低，与公司所处的发展阶段、业务模式和信用政策相符，华坤道威的坏账准备计提政策和实际计提情况合理，坏账准备计提充分，应收账款减值风险较低。

问题九及回复

9. 草案披露，标的公司 2018 年、2019 年以及 2020 年上半年毛利率分别为 70.37%、68.50%以及 55.06%，同行业可比公司毛利率分别为 66.34%、64.35%以及 62.39%。公司对后续年度的毛利率水平预测在 63%以上，标的公司毛利率水平持续下滑且最近一期毛利率明显低于预测水平。请公司补充披露：（1）结合公司收入和成本明细，说明 2020 年上半年公司毛利率出现大幅下滑的主要原因，并说明上述因素是否消除；（2）结合公司目前的盈利状况，说明盈利预测中采取的毛利率水平测算依据。请财务顾问发表意见。

回复：

（一）结合公司收入和成本明细，说明 2020 年上半年公司毛利率出现大幅下滑的

主要原因，并说明上述因素是否消除

1、报告期内，华坤道威收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月			2019年			2018年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
一、数据智能产品及服务	6,869.79	2,581.95	62.42%	19,144.52	5,100.65	73.36%	21,209.34	6,594.28	68.91%
SaaS产品及服务	5,255.31	1,876.40	64.30%	15,641.53	4,147.12	73.49%	15,862.54	3,759.16	76.30%
效果运营	1,614.48	705.55	56.30%	3,502.99	953.53	72.78%	5,346.79	2,835.12	46.98%
二、互联网精准营销	5,101.73	2,628.34	48.48%	12,994.25	5,321.27	59.05%	7,976.65	2,019.23	74.69%
三、其他数据服务	737.84	501.82	31.99%	9,112.65	2,572.59	71.77%	8,038.09	2,417.16	69.93%
DMP技术开发	198.11	90.42	54.36%	4,141.51	367.22	91.13%	4,285.72	590.89	86.21%
品牌咨询服务	539.72	411.4	23.77%	4,971.14	2,205.37	55.64%	3,752.37	1,826.27	51.33%
合计	12,709.36	5,712.12	55.06%	41,251.42	12,994.50	68.50%	37,224.08	11,030.67	70.37%

华坤道威 2020 年上半年毛利率出现大幅下滑的主要原因主要是受新冠疫情影响，具体体现在以下几方面：

(1) 2020 年上半年，受新冠疫情特殊因素的影响，华坤道威的营业收入出现了下滑，但需要承担的人员工资、租金等成本又比较刚性等原因导致毛利率有所下降。

(2) 华坤道威 2020 年上半年刚性的互联网精准投放业务收入占比增加，该业务类型相对其他业务类型，毛利率不高，导致华坤道威综合毛利率阶段性暂时下降。

(3) 鉴于公司产品毛利率较高，华坤道威考虑到长久利益，为了保持优质客户长期合作，采取了临时性的销售赠送策略，导致成本上升，从而在一定程度上降低了销售毛利率。

随着客户全面复工复产，华坤道威经营情况逐渐恢复，2020 年 7-9 月实现收入 11,962.06 万元、实现净利润 6,205.38 万元；2020 年 1-9 月累计实现收入和净利润分别为 24,671.42 万元和 9,545.67 万元，分别同比增长 11.87%和 9.07%。

2、最近一期华坤道威毛利率已稳步回升，相关影响因素已消除

单位：万元

项目	2020年1-9月			2020年7-9月		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率

项目	2020年1-9月			2020年7-9月		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
一、数据智能产品及服务	12,943.40	4,802.72	62.89%	6,073.61	2,220.77	63.44%
SaaS 产品及服务	9,867.28	3,513.39	64.39%	4,611.97	1,636.98	64.51%
效果运营	3,076.12	1,289.33	58.09%	1,461.64	583.78	60.06%
二、互联网精准营销	9,098.36	4,162.29	54.25%	3,996.62	1,533.95	61.62%
三、其他数据服务	2,629.66	781.73	70.27%	1,891.82	279.91	85.20%
DMP 技术开发	1,828.19	219.45	88.00%	1,630.08	129.03	92.08%
品牌咨询服务	801.47	562.28	29.84%	261.75	150.88	42.36%
合计	24,671.42	9,746.74	60.49%	11,962.06	4,034.62	66.27%

在国家及各级政府的有效管控及治理下，国内新冠疫情已经受到控制，各行业逐步复工复产后，国内经济也逐步恢复。在此大环境下，华坤道威数据智能产品及服务、互联网精准营销、DMP 技术开发等核心业务在合同签订、执行及毛利等方面都有显著增长。2020 年第三季度毛利率为 66.27%，接近 2019 年历史水平。造成 2020 年上半年华坤道威毛利率出现大幅下滑的主要因素基本已消除。

（二）结合公司目前的盈利状况，说明盈利预测中采取的毛利率水平测算依据

1、毛利率测算依据

盈利预测过程中，根据华坤道威各核心业务板块正常历史年份经营情况、经营模式及财务数据进行分析，结合各核心业务未来趋势分类计算收入及成本。

（1）基于华坤道威各核心项目/产品的历史收入水平，结合国家宏观经济环境、行业发展趋势、公司目前业务状况以及未来规划进行未来收入预测。

单位：万元

项目/年度	2020年 7-12月	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
主营业务收入合计	30,176.18	54,222.73	67,399.93	78,456.84	86,570.23	91,186.47
1、数据智能产品及服务	17,863.96	32,046.16	40,790.95	47,815.41	53,082.08	55,541.44
2、互联网精准营销	9,532.44	17,091.55	19,623.95	22,103.56	23,877.62	25,302.27
3、其他数据服务	2,779.78	5,085.01	6,985.03	8,537.87	9,610.53	10,342.76

（2）基于华坤道威各核心项目/产品的历史成本水平及成本结构（外购成本、人工成本、费用分摊），结合未来收入预测及用工计划测算外购数据、支付媒介费用及人工成本；根据租赁合同，市场租金变动水平以及历史期间的费用分摊测算未来的租金水电等

费用分摊。

单位：万元

项目/年度	2020年 7-12月	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
主营业务成本合计	10,869.65	19,763.70	24,012.28	27,841.71	30,695.83	32,353.41
1、数据智能产品及服务	5,202.27	9,376.97	12,027.54	13,979.27	15,510.65	16,085.48
2、互联网精准营销	4,673.93	8,465.32	9,698.06	11,131.98	12,035.76	12,777.04
3、其他数据服务	993.45	1,921.42	2,286.69	2,730.45	3,149.42	3,490.89
毛利率	63.98%	63.55%	64.37%	64.51%	64.54%	64.52%

2、华坤道威本次盈利预测中的毛利率水平介于 63.55%-64.54%之间，上下波动轻微，属于正常波动区间。

3、华坤道威本次盈利预测的毛利率水平与自身历史毛利率对比（2017年-2019年毛利率分别为 70.31%、70.37%及 68.50%，2020年上半年毛利率为 55.06%），在历史期的平均水平以下。盈利预测中的毛利率水平是合理的。

4、华坤道威上半年毛利率水平下降的主因是新冠疫情影响带来的冲击以及为应对疫情所做的经营临时性调整所造成的，是非正常情况。目前国内新冠疫情已经得到有效控制，上半年毛利率水平下降的主因已经基本消除。2020年第三季度实现收入 11,962.06 万元、净利润 6,205.38 万元，毛利率为 66.27%，目前盈利水平已经逐步回复到历史平均毛利率水平区间。结合目前的在手合同/订单以及与客户在洽谈的合作意向情况分析，预期第四季度毛利率将继续维持在 60%-70%的历史平均水平之间。

综上所述，华坤道威盈利预测中的毛利率水平测算是依据公司正常情况下的稳定业务运作模式以及历史数据，结合公司内外部因素及未来规划等因素，并与历史数据及目前盈利状况对比分析后确认的。

（三）财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、华坤道威 2020 年上半年毛利率出现大幅下滑主要是受新冠疫情影响，在国家及各级政府的有效管控及治理下，国内新冠疫情已经受到控制，各行业逐步复工复产后，国内经济也逐步恢复。在此大环境下，华坤道威数据智能产品及服务、互联网精准营销、DMP 技术开发等核心业务在合同签订、执行及毛利等方面都有显著增长，造成 2020 年

上半年华坤道威毛利率出现大幅下滑的主要因素已基本消除。

2、华坤道威盈利预测中的毛利率水平测算是依据公司正常情况下的稳定业务运作模式以及历史数据，结合公司内外部因素及未来规划等因素，并与历史数据及目前盈利状况对比分析后确认的。

问题十及回复

10. 草案披露,标的公司2018年、2019年以及2020年上半年研发费用率分别为8.26%、7.93%以及7.66%，显著低于同行业可比公司15%左右的平均水平。公司解释称，研发产品相对专一，公司采用大团队短期内集中制研发等原因。请公司补充披露：（1）标的公司研发人员数量、薪资结构、学历水平，形成研发产品的周期和核心研发成果；（2）具体说明公司研发产品相对专一的情况；（3）对标的公司评估中采取的研发费用率情况，持续低于同行业可比公司平均比率的合理性。请财务顾问发表意见。

回复：

（一）标的公司研发人员数量、薪资结构、学历水平，形成研发产品的周期和核心研发成果

1、华坤道威研发人员数量及学历水平

报告期内，公司研发人员数量及学历水平如下表所示（单位：人）：

日期	研发总人数	学历水平		
		硕士	本科	大专
2018-12-31	56	7	33	16
2019-12-31	89	6	45	38
2020-6-30	91	8	55	28

2、华坤道威研发人员薪资结构

华坤道威建立了规范的薪酬管理体系，研发人员年收入由岗位工资和奖金构成，其中岗位工资根据岗位职级、学历、专业技能水平等因素确定。奖金随研发能力、研发成果和公司效益情况而变化。具体如下：

薪酬结构	说明
工资	员工月度工资依据人力资源管理部门的相关规定确定，员工岗位职级发生变化的，员工工资也将进行相应调整。

奖金	公司根据员工岗位、职级、考核情况等而设置奖金。
----	-------------------------

3、华坤道威形成研发产品的周期和核心研发成果

基于公司的产品战略、以及在大数据分析、AI 等方面的核心能力，公司产品研发流程主要包括市场调研、产品定位、产品立项、产品研发、产品运营和迭代升级，具体情况如下：

- (1) 市场调研：包括进行市场调研、竞品调研，技术趋势及等；
- (2) 产品定位：根据调研，制定产品盈利模式，产品定位、产品规划等；
- (3) 产品立项：制定产品管理体系、资源投入、时间计划、运营计划、细化产品需求等；
- (4) 产品研发：包括需求分析、产品设计、UI 设计、技术研发、功能/集成/用户/压力测试、产品上线等；
- (5) 产品运营：产品研发同时运营人员制定运营计划，发布上线之后进行市场运营解决用户问题，并不断收集市场反馈和业务场景需求；
- (6) 迭代升级：产品研发模式采用敏捷开发模式，根据产品规划和运营市场反馈，不断进行系统迭代升级；

华坤道威基于对互联网、互联网技术、互联网媒体以及互联网环境下的消费者行为模式、生活习惯、心理特征的深刻理解，建立了房产、金融、教育、家居、电商等行业标签，并形成自己的核心建模能力，先后开发了多款基础支撑平台产品和业务产品，并根据大数据行业前沿技术对产品进行不断优化和迭代。

华坤道威核心研发成果包括 DMP 数据管理平台、数据中台、AI 算法模型平台可视分析平台、数据脱敏平台、自动化运维监控平台等基础支撑平台产品，以及数聚房、数聚客、数懒、全域智投平台、融媒云等业务产品，华坤道威核心研发成果、形成研发产品的周期、目前的迭代版本，以及涉及相关专利或软件著作权详见附件三。

(二) 具体说明公司研发产品相对专一的情况

华坤道威是一家基于大数据统计分析技术和人工智能技术的数据智能综合服务提供商。华坤道威主要利用数据统计分析能力、深度学习技术和软件开发能力，为垂直行业领域客户提供数据智能产品及服务、互联网精准营销服务以及企业一站式定制化 DMP 技术开发等服务。

华坤道威所有产品研发都是基于“大数据”为核心，以“大数据管理-通道-算法-触达”为核心能力。为实现研发的高效性和面向市场应用的快捷性，采用大团队短期内集中制研发，这使华坤道威核心能力更聚焦，产品研发周期更快速。华坤道威凭借强大的AI技术和数据分析能力以及研发能力，先后自主研发了DMP数据管理平台、AI算法分析平台、自动化运维监控平台、数据脱敏平台、可视分析平台、数据中台等基础支撑平台。基础支撑平台的标准模块复用性更强，调用标准模块的新产品研发周期更快速，研发成本投入更低。在基础支撑平台的基础上，华坤道威分别研发了为多行业提供营销服务的综合性营销平台数聚客，主要面向中小型电商企业提供客户管理和店铺管理服务的营销分析云平台数懒，集政府土地信息动态更新、房产销售信息查询及可视化报表生成于一体的房地产行业数据洞察软件平台数聚房，以及用于互联网精准营销的全域精准智投平台等业务产品。综上所述，华坤道威研发产品相对专一。

（三）对标的公司评估中采取的研发费用率情况，持续低于同行业可比公司平均比率的合理性

华坤道威研发产品相对专一，采用集成产品开发管理（IPD）的研发模式，目前的核心产品（如数聚客、数聚房、数懒等）研发均基于“大数据”为核心。由于核心基础层面的技术已经成熟，所以据此开发的项目及产品，需要投入的研发费用较少。

华坤道威历史研发费用及占收入比如下表所示：

项目	2017年		2018年		2019年		2020年1-6月	
	金额(万元)	占收入比	金额(万元)	占收入比	金额(万元)	占收入比	金额(万元)	占收入比
研发费用	1,224.14	5.54%	3,072.90	8.26%	3,271.84	7.93%	973.54	7.66%

盈利预测过程中，根据华坤道威正常历史年份研发费用水平及结构进行分析，结合未来发展方向及研发项目所需要的人员计划、设备、费用等进行预测分析测算。预测期（2020-2025年）的研发费用绝对值逐年提高，增幅在3.74%-14.52%之间。

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
研发费用(万元)	3,381.45	3,872.56	4,255.65	4,756.61	5,307.09	5,505.75
研发费用增幅		14.52%	9.89%	11.77%	11.57%	3.74%
占收入比	7.88%	7.14%	6.31%	6.06%	6.13%	6.04%

由于华坤道威处于较快的成长期，收入增幅较快，研发费用中的固定费用（如租金、

折旧等)与收入没有直接关联关系,不随收入增长而必然增长;研发费用中的变动费用(如人员薪酬等)与收入关联性不存在必然的线性关系。

综上所述,华坤道威评估预测的研发费用率低于同行业可比公司平均比率具有合理性。

(四) 财务顾问核查意见

经核查,独立财务顾问认为:

1、上市公司已披露标的公司研发人员数量、薪资结构、学历水平,形成研发产品的周期和核心研发成果并详细说明了公司研发产品相对专一的情况。

2、华坤道威处于较快的成长期,收入增幅较快,研发费用中的固定费用(如租金、折旧等)与收入没有直接关联关系,不随收入增长而必然增长;研发费用中的变动费用(如人员薪酬、委外研发等)与收入关联性不存在必然的线性关系,华坤道威评估预测的研发费用率低于同行业可比公司平均比率具有合理性。

问题十一及回复

11. 草案披露,标的公司2018年、2019年以及2020年上半年销售费用率分别为2.82%、3.40%以及4.85%,显著低于同行业可比公司15%左右的平均水平。公司称,华坤道威采用大客户制销售策略;主要以民营中小企业为主,销售人员精简且主要客户及战略客户均由目标公司实际控制人及高管亲自负责服务与维护。此外,公司评估预测2021年及此后的销售费用率均低于4%。请公司补充披露:(1)公司的具体销售策略、客户集中度;(2)目前通过目标公司实际控制人及高管负责服务及维护的客户数量、收入规模及相应占比,(3)收购完成后,目标公司业务开展和维护是否严重依赖原实控人,是否存在目标公司高管离职导致重要客户丢失的风险;(4)公司销售费用率是否存在持续增加的风险,评估标的公司的销售费用率持续明显低于同行业可比公司水平的合理性。请财务顾问发表意见。

回复:

(一) 公司的具体销售策略、客户集中度

1、销售策略

(1) 采用大客户策略，有利于提高客户粘性

优质的客户资源是华坤道威发展的重要保障。华坤道威以优秀的资源整合能力和运营能力，为客户提供专业的全方位的数据服务。在大客户策略中，运用自身的优势，往细里服务，往深里挖掘，提高客户满意程度及客户粘性，获得核心客户多元的产品推广订单。

(2) 深耕细分市场策略，提升公司影响力

利用高管自身资源接触细分市场优秀企业，以华坤道威的数据智能服务优势，高质高效实现细分市场内企业的业务需求，从而建立华坤道威在几个细分行业的专业地位。通过细分市场优秀企业对华坤的深度认同与长期合作，快速开拓该行业内其他客户，再通过强大的数据根基，不断进化的技术能力，优化效果运营，稳步深耕行业，提升公司在细分市场的口碑和影响力。

(3) 授课营销策略，精准开发优质客户

该销售策略利用高管自身的专业技能，在行业协会及商学院以授课形式，向目标客户输出华坤道威的服务及产品优势。在行业协会、商学院中，优质客户较为集中，可一次性深度开发多家目标客户。由于前期树立了华坤道威的专业形象，后期跟进维护相对顺利，最终实现提效增质的客户拓展。

2、客户集中度

华坤道威报告期内前五大客户销售情况如下：

(1) 2020年1-6月前五大客户销售情况

序号	名称	收入类型	销售收入(万元)	占当期营业收入比例(%)
1	嘉兴乐玩网络科技有限公司及其关联方	SaaS产品及服务+互联网精准营销+效果运营服务	2,822.64	22.21
2	大唐网络有限公司	SaaS产品及服务	1,509.43	11.88
3	北京子木时代科技有限公司	SaaS产品及服务	849.06	6.68
4	杭州正泽教育科技有限公司	效果运营服务	728.76	5.73
5	上海易可智联信息科技有限责任公司	SaaS产品及服务	537.74	4.23
	合计		6,447.63	50.73

注：嘉兴乐玩网络科技有限公司及其关联方包括嘉兴乐玩网络科技有限公司、嘉兴乐萌网络科技

有限公司、嘉兴乐事网络科技有限公司。

(2) 2019 年度前五大客户销售情况

序号	名称	收入类型	销售收入(万元)	占当期营业收入比例 (%)
1	浙江临安富源房地产开发有限公司	互联网精准营销+品牌咨询服务	3,512.26	8.51
2	大唐网络有限公司	SaaS 产品及服务	3,247.17	7.87
3	嘉兴乐玩网络科技有限公司及嘉兴乐萌网络科技有限公司	SaaS 产品及服务+互联网精准营销+效果运营服务	2,764.15	6.70
4	杭州正泽教育科技有限公司	效果运营服务+互联网精准营销	2,155.31	5.22
5	杭州里元宗正信息科技有限公司	SaaS 产品及服务	1,521.70	3.69
合计			13,200.60	32.00

注：杭州正泽数据科技有限公司 2019 年 11 月更名为杭州正泽教育科技有限公司。

(3) 2018 年度前五大客户销售情况

序号	名称	收入类型	销售收入(万元)	占当期营业收入比例 (%)
1	大唐网络有限公司	SaaS 产品及服务	4,716.98	12.67
2	上海易可智联信息科技有限责任公司	SaaS 产品及服务+DMP 技术开发服务	1,886.79	5.07
3	杭州正泽数据科技有限公司	SaaS 产品及服务+效果运营服务	1,882.11	5.06
4	山东泰唯网络科技有限公司	SaaS 产品及服务+DMP 技术开发服务	1,856.60	4.99
5	深圳前海华众互联网金融服务有限公司	效果运营服务+互联网精准营销	1,698.11	4.56
合计			12,040.60	32.35

报告期内，华坤道威不存在对单一客户销售额比例超过 50% 的情形，华坤道威不存在客户集中度较高的情形。

(二) 目前通过目标公司实际控制人及高管负责服务及维护的客户数量、收入规模及相应占比

目前，华坤道威实际控制人及高管负责服务及维护的客户数量、收入规模及相应占比情况如下：

年度	收入规模	客户数量
----	------	------

	金额(万元)	占比	数量(个)	占比
2018年	21,045.05	56.42%	27.00	12.80%
2019年	18,901.60	45.82%	24.00	11.59%
2020年1-6月	6,541.32	51.47%	17.00	14.05%

(三) 收购完成后，目标公司业务开展和维护是否严重依赖原实控人，是否存在目标公司高管离职导致重要客户丢失的风险

2018年、2019年及2020年1-6月华坤道威实际控制人及高管负责服务及维护的收入规模分别占当期营业收入的56.42%、45.82%和51.47%，收购完成后，华坤道威业务开展和维护对于实际控制人及高管存在一定程度的依赖。

华坤道威与实际控制人及高管均已签订了《劳动合同》和《保密协议》，对保密及竞业禁止事项进行了约定。

本次重组交易双方签署的《股权收购协议》，也对本次交易完成后同业竞争进行了如下约定：“湖州衍庆及孟宪坤承诺，本次交易之前，湖州衍庆、孟宪坤、裘方圆及其控制的除华坤衍庆之外的其他公司与通联道威、上市公司、华坤衍庆、华坤道威之间在主营业务上不存在同业竞争的情况；湖州衍庆及孟宪坤、裘方圆承诺在本次交易完成后5年内，不投资或控制（除非通联道威同意）与通联道威、上市公司、华坤衍庆、华坤道威的主营业务上有同业竞争的业务的法人或组织，以及不从事与通联道威、上市公司、华坤衍庆、华坤道威的主营业务上有同业竞争的业务。孟宪坤承诺，在华坤道威任职期限内以及离职后5年内，未经通联道威同意，不得在通联道威、上市公司、华坤道威及前述主体的下属公司以外，从事其他任何与华坤道威相同或相似业务或直接或间接控制的其他经营主体从事该等业务；不得在通联道威、新通联、华坤道威及前述主体的下属公司以外，在其他与通联道威、新通联、华坤道威有竞争关系的公司任职或领薪；不得以通联道威、新通联、华坤道威及前述主体的下属公司以外的名义与华坤道威现有供应商、客户或合作伙伴开展与华坤道威相同的业务。

湖州衍庆承诺，在本次交易完成后，湖州衍庆应保证华坤道威现有核心人员的稳定性。在交易完成后（以交割日为准）华坤道威应与现有核心人员签署不少于3年的劳动合同、保密协议及竞业禁止协议。双方同意，本条所述的现有核心人员包括孟宪坤、张蕾、龚恪及钱流洋”。

综上所述，收购完成后，不存在目标公司高管离职导致重要客户丢失的风险。

（四）公司销售费用率是否存在持续增加的风险，评估标的公司的销售费用率持续明显低于同行业可比公司水平的合理性

如上所述，由于华坤道威的自身运作模式，高管掌握销售核心资源及渠道，对销售团队依赖较小，而股东不享受提成，因此获客及维护成本低，业务拓展效率高。

华坤道威历史期销售费用及占收入比如下表所示：

项目	2017年		2018年		2019年		2020年1-6月	
	金额(万元)	占收入比	金额(万元)	占收入比	金额(万元)	占收入比	金额(万元)	占收入比
销售费用	1,057.91	4.79%	1,049.85	2.82%	1,404.11	3.40%	616.57	4.85%

本次交易完成后，华坤道威将与现有股东孟宪坤、张蕾签署不少于3年的劳动合同，股东（同时为高管）掌握的销售核心资源及渠道不会流失，华坤道威的营销模式不会发生重大变化。

华坤道威销售费用中的固定费用（如：折旧费、摊销、租赁费等）与收入没有直接关联关系，不随收入增长而必然增长；销售费用中的变动费用（如人员薪酬、差旅费、业务招待费及办公费等）与收入关联性不存在必然的线性关系。考虑到未来华坤道威的预测销售规模逐年增加，相应的华坤道威预测期（2020-2025年）销售费用绝对值逐年提高，保持较高增幅（8.57%-33.94%之间），具体数据如下表所示：

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
	金额	金额	金额	金额	金额	金额
销售费用(万元)	1,477.84	1,979.49	2,345.68	2,725.59	3,003.97	3,261.29
销售费用增幅		33.94%	18.50%	16.20%	10.21%	8.57%

综上所述，本次交易完成后华坤道威的营销模式不会发生重大变化，华坤道威销售费用率持续增加的风险较低，低于同行业可比公司平均比率具有合理性。

（五）华坤道威通过实际控制人授课的形式拓展客户相关事项的说明

孟宪坤先生毕业于长江商学院EMBA，并任浙江工商大学客座教授、中国互联网协会理事、第八届杭州市青年企业家协会常务理事、长江商学院浙江校友会第五届副会长及联席执行秘书长，中科院《互联网周刊》2016年度最具社会影响力人物和2017年度最具领导力人物，孟宪坤先生系行业内具有丰富经验的专业人士，经常在行业协会及商学院以授课形式积极参加社会活动，为行业的发展贡献自己的力量，同时向听课或参会

的目标客户推介华坤道威的服务及产品优势。孟宪坤先生授课报酬属于其个人所得，授课所产生的收益、义务不属于华坤道威，通过推介华坤道威的服务和产品优势，会为华坤道威带来潜在客户。

孟宪坤通过授课形式获取客户的过程大致如下，以某教育行业客户为例，孟宪坤先生受邀在长江商学院 MBA 课堂上讲解《大数据分析模型构建方法》课程，讲解如何通过计算机学习方法构建大数据分析模型，结合华坤道威成功案例，输出华坤道威在大数据技术领域的能力与实力。课后有该方面需求的企业家（长江商学院同学）与孟宪坤先生交流并表达了合作意愿，随后孟宪坤先生带领华坤道威相关业务负责人拜访该企业家及相关业务负责人，沟通业务实际需求，双方达成合作意向；华坤道威后续安排运营团队及客服人员进行持续跟进，并展开合作；拜访客户期间发生的差旅费等支出在华坤道威销售费用等科目列支，该业务的拓展无其他推广费用，同时也不向孟宪坤先生支付销售提成。

会计师针对华坤道威通过实际控制人授课形式拓展业务相关会计处理的合规性、收入费用匹配的一致性进行了核查，核查程序及核查结论如下：

1、通过对孟宪坤的访谈，对其授课的程序，收费等情况进行了解。孟宪坤的讲课流程是：孟宪坤接受行业协会及商学院等机构的邀请进行授课，邀请单位以现金或银行转账方式向孟宪坤支付讲课报酬。授课相关的差旅费由邀请单位或孟宪坤个承担，会务费由邀请单位承担。根据孟宪坤的介绍，以获得某教育行业客户为例，孟宪坤受邀在长江商学院 MBA 课堂上讲解《大数据分析模型构建方法》课程，讲解如何通过计算机学习方法构建大数据分析模型，结合华坤道威成功案例，输出华坤道威在大数据技术领域的能力与实力。课后有该方面需求的企业家（长江商学院同学）与孟宪坤先生交流并表达了合作意愿，随后孟宪坤带领华坤道威相关业务负责人拜访该企业家及相关业务负责人，沟通业务实际需求，双方达成合作意向；华坤道威后续安排运营团队及客服人员进行持续跟进，并展开合作；拜访客户期间发生的差旅费等支出在华坤道威账面列支，该业务的拓展无其他推广费用，同时华坤道威也不向孟宪坤支付销售提成。

2、会计师通过执行包括但不限于检查合同、对账结算单、发票、银行回单，函证，访谈等审计程序核查浙江华坤道威数据科技有限公司及其下属子公司（以下简称“华坤道威”）收入的真实性、准确性和完整性，未发现孟宪坤讲课费报酬计入华坤道威营业收

入的情形。

3、会计师通过执行包括不限于分析、检查报销单、发票、银行流水等程序核查华坤道威的差旅费和会务费的真实性、准确性和完整性，未发现华坤道威发生与经营活动无关的差旅费和会务费。

4、会计师通过执行包括不限于检查合同、报销单、结算单、发票、银行流水等程序核查华坤道威的推广服务费的真实性、准确性和完整性，未发现华坤道威发生与该类业务拓展相关的推广费。

5、会计师通过执行包括不限于检查工资计算单、银行流水等程序核查华坤道威支付孟宪坤薪酬的真实性、准确性和完整性，未发现华坤道威支付孟宪坤与该类业务拓展相关的销售提成。

经核查，会计师认为：报告期内，孟宪坤先生应行业协会及商学院邀请授课所得报酬属于其个人所得，授课所产生的收益、义务不属于华坤道威，未发现华坤道威账面将孟宪坤的讲课报酬计入业务收入的情况，未发现华坤道威账面发生归属于孟宪坤讲课产生的差旅费等成本费用。华坤道威账面会计处理合规，收入成本匹配一致。未发现华坤道威发生与该类业务拓展相关的推广费，未发现华坤道威向孟宪坤支付销售提成。

（六）财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、华坤道威采用大客户策略、深耕细分市场策略、授课营销策略等销售策略开拓客户，报告期内，华坤道威不存在对单一客户销售额比例超过 50%情形，华坤道威的客户集中度不高。

2、报告期内，华坤道威实际控制人及高管负责服务及维护的客户收入占比较高，收购完成后华坤道威业务开展和维护对于实际控制人及高管存在一定程度的依赖；交易双方签署的《股权收购协议》对本次交易完成后竞业禁止进行了约定，收购完成后，不存在目标公司高管离职导致重要客户丢失的风险。

3、本次交易完成后华坤道威的营销模式未发生重大变化，华坤道威对销售团队规模依赖较小，预测期销售费用绝对值逐年提高，保持较高增幅（8.57%-33.94%之间），预测期销售费用率持续增加的风险较低，销售费用率低于同行业可比公司平均比率具有合理性。

问题十二及回复

12. 草案披露，华坤道威享受 2016 年及 2017 年免征企业所得税，2018 年至 2020 年减半征收企业所得税的税收优惠政策。华坤道威于 2020 年 7 月已经按照规定申报高新技术企业并完成了网络申报。此外，本次评估测算中，公司采用了税收优惠假设，未来年度享受 15% 的所得税率。请公司补充披露：目前公司申报高新技术企业的最新进展，以及预计取得高新技术企业认定结果的时间。请财务顾问发表意见。

回复：

（一）目前公司申报高新技术企业的最新进展，以及预计取得高新技术企业认定结果的时间

华坤道威已于 2020 年 7 月按照规定申报高新技术企业并完成了网络申报，截至本核查意见出具日，华坤道威高新技术企业认定已通过专家评审，正在浙江省高新认定办审核。预计将在 2020 年年底取得高新技术企业认定。

（二）财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

华坤道威已于 2020 年 7 月按照规定申报高新技术企业并完成了网络申报，截至本核查意见出具日，华坤道威高新技术企业认定已通过专家评审，正在浙江省高新认定办审核。预计将在 2020 年年底取得高新技术企业认定。

问题十三及回复

13. 草案披露，华坤衍庆的评估值为 14.53 亿元，评估增值 12.69 亿元，评估增值率为 689%。请公司补充披露：（1）量化分析标的毛利率、研发费用率、销售费用率下降及无法取得税收优惠对标的评估值的影响；（2）测算本次交易将形成的商誉，并充分提示风险。请财务顾问发表意见。

回复：

（一）量化分析标的毛利率、研发费用率、销售费用率下降及无法取得税收优惠对标的评估值的影响

1、毛利率的敏感性分析

单位：万元

毛利率变动对评估值影响的敏感性分析							
毛利率调整比率	90%	95%	99%	100%	101%	105%	110%
调整后评估值	126,064.81	135,701.67	143,411.15	145,338.52	147,265.89	154,975.38	164,612.23
估值变动金额	-19,273.71	-9,636.86	-1,927.37	0	1,927.37	9,636.86	19,273.71
估值变动比例	-13.26%	-6.63%	-1.33%	0.00%	1.33%	6.63%	13.26%

2、研发费用率的敏感性分析

单位：万元

研发费用变动对评估值影响的敏感性分析									
研发费用调整比率	100%	101%	103%	105%	110%	115%	120%	150%	200%
调整后评估值	145,338.52	145,169.68	144,832.00	144,494.32	143,650.12	142,805.92	141,961.73	136,896.53	128,454.55
估值变动金额	0	-168.84	-506.52	-844.2	-1,688.40	-2,532.60	-3,376.79	-8,441.99	-16,883.97
估值变动比率	0.00%	-0.12%	-0.35%	-0.58%	-1.16%	-1.74%	-2.32%	-5.81%	-11.62%

3、销售费用率的敏感性分析

单位：万元

销售费用调整对评估值影响的敏感性分析									
销售费用调整比率	100%	101%	103%	105%	110%	115%	120%	150%	200%
调整后评估值	145,338.52	145,233.03	145,022.06	144,811.08	144,283.64	143,756.21	143,228.77	140,064.14	134,789.76
估值变动金额	0	-105.49	-316.46	-527.44	-1,054.88	-1,582.31	-2,109.75	-5,274.38	-10,548.76
估值变动比率	0.00%	-0.07%	-0.22%	-0.36%	-0.73%	-1.09%	-1.45%	-3.63%	-7.26%

4、无法取得税收优惠的敏感性分析

单位：万元

所得税税率调整对评估值的影响的敏感性分析		
税率	原评估预测税率 12.5%	假设未取得高新技术企业认定后的税率 25%
调整后评估值	145,338.52	128,973.30
评估值变动金额	0	-16,365.22

注：华坤道威2020年适用企业所得税税率为12.5%，未作调整。

(二) 测算本次交易将形成的商誉，并充分提示风险

本次收购整体交易价格为 101,500.00 万元，上市公司享有的华坤衍庆可辨认净资产金额为 14,624.43 万元，确认商誉金额 86,875.57 万元。本次交易商誉的具体测算过程如下：

项目	金额（万元）
支付对价（A）	101,500.00
2020年6月30日华坤道威可辨认净资产价值（B）	40,964.78
华坤衍庆享有的华坤道威可辨认净资产份额价值（C=B*51%）	20,892.04
上市公司享有的华坤衍庆可辨认净资产份额（D=C*70%）	14,624.43
确认商誉金额（A-D）	86,875.57

已在报告书“重大风险提示”之“一、与本次交易相关的风险”和“第十一章 风险因素”之“一、与本次交易相关的风险”部分充分提示风险如下：

“（五）新增商誉占比较高及未来可能发生减值的风险

本次交易属于非同一控制下的企业合并，上市公司对本次合并成本与评估基准日的可辨认净资产公允价值的差额确认为商誉。根据备考合并财务报表，本次交易完成后上市公司预计新增确认商誉 86,875.57 万元，占 2020 年 6 月 30 日资产总额（备考数）的比例约为 39.12%。

根据《企业会计准则》规定，该等商誉不作摊销处理，但需要在未来每年会计年末进行减值测试。未来包括但不限于宏观经济形势及市场行情的恶化、行业竞争加剧以及国家法律法规及产业政策的变化等，均可能对华坤道威经营业绩造成影响，形成商誉减值的风险，商誉减值将直接增加资产减值损失并计入当期损益，进而对公司即期净利润产生不利影响，提请广大投资者关注上市公司新增商誉占比较高及未来可能发生减值的风险。”

（三）财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、上市公司已披露量化分析标的毛利率、研发费用率、销售费用率下降及无法取得税收优惠对标的评估值的影响。

2、本次交易完成后，上市公司预计新商誉 86,875.57 万元，上市公司已在重组报告中披露了新增商誉占比较高及未来可能发生减值的风险提示。

三、其他

问题十四及回复

14. 草案披露, 标的公司及子公司拥有 1 处房屋建筑物, 但目前尚未取得该房产的不动产权证书。此外, 租赁的 5 处房产中, 4 处房产处于租赁到期状态。请公司补充披露:

(1) 上述房屋建筑物的不动产权证书取得情况, 并说明无法取得对标的公司评估价值影响; (2) 上述房产续租进展情况, 并在草案中进行补充。请财务顾问发表意见。

回复:

(一) 上述房屋建筑物的不动产权证书取得情况, 并说明无法取得对标的公司评估价值影响

由于杭州亿丰亿盛置业有限公司欠付云孟科技 3,250,014 元, 杭州亿丰亿贤置业有限公司欠付云孟科技 854,667 元, 云孟科技同意以亿丰亿盛开发的杭州市余杭区良渚街道逸盛路 188-40 室房屋, 作为亿丰亿盛和亿丰亿贤履行全部剩余应付款义务的冲抵, 并由华坤道威承受上述抵账房屋的所有权益, 前述各方及华坤道威于 2019 年 1 月 10 日签署了《房屋抵账协议》, 将上述房屋用于抵偿债务, 2019 年 1 月 14 日, 杭州亿丰亿盛置业有限公司与华坤道威签署了《浙江省商品房买卖合同》, 上述房产未完成产权变更, 华坤道威尚未取得该房产的不动产权证书。

本次评估选用收益法估值结果作为标的公司评估最终结论, 上述房屋建筑物的估值 (231.25 万) 作为非经营性资产在收益法估值结果中体现。该房产目前处于在用状态, 华坤道威拥有实际使用权和控制权, 考虑到今后办证费用金额较小, 评估时按完整权属房产及不考虑办证费用进行评估, 未考虑尚未取得不动产权证书事项对评估结论的影响。

因上述房屋建筑物价值较低, 无法取得不动产权证书对标的公司评估价值影响较小。

(二) 上述房产续租进展情况, 并在草案中进行补充

截至本核查意见出具日, 华坤道威和极速点击已完成续租事宜, 萝卜智能和树懒信息已完成相关租赁事宜和办公地点变更, 具体情况如下:

序号	承租人	出租人	房屋位置	建筑面积 (m ²)	用途	租赁期限
1	华坤道威	杭州未来科技城资产管理有限公司	余杭区余杭街道文一西路 1818-1 号 5G 创新园 1-206.206M	1,123.58	办公	2020.10.08-2021.10.7
2	华坤道威	项宵青、林磊	杭州市文二路 391 号西湖国际科技大厦 1008 室	308.10	办公	2020.3.20-2022.4.4
3	萝卜智能	浙江技商博企业管理有限公司	杭州市余杭区龙园路 88 号 3 号楼 A 座 13 层 1309-7 室	20.00	办公	2020.9.1-2021.8.31

序号	承租人	出租人	房屋位置	建筑面积 (m ²)	用途	租赁期限
4	极速点击	杭州万骏企业管理有限公司	杭州市余杭区仓前街道文一西路1288号海创科技中心3幢1011-4室	20.00	办公	2020.9.20-2021.9.19
5	数懒信息	浙江技商博企业管理有限公司	杭州市余杭区龙园路88号3号楼A座13层1309-8室	20.00	办公	2020.9.1-2021.8.31
6	北京华坤	北京太一互联科技有限公司	北京市朝阳区紫月路6号楼东侧地上4层412	45.00	办公	2020.8.1-2023.7.31

(三) 财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、尚未取得不动产权证书的相房产目前处于在用状态，华坤道威拥有实际使用权和控制权，该房屋建筑物价值较低，无法取得不动产权证书对标的公司评估价值影响较小；

2、截至目前，华坤道威和极速点击已完成续租事宜，萝卜智能和树懒信息已完成相关租赁事宜和办公地点变更。

问题十五及回复

15. 草案披露，关于上市公司控股股东及一致行动人关于本次重组的原则性意见，上市公司控股股东、实际控制人曹文洁女士的一致行动人曹立峰先生（曹文洁弟弟）回复不同意上市公司实施本次交易。请公司补充披露：（1）上述事项的产生原因、背景，上述双方是否仍然构成一致行动关系并说明原因；（2）上述事项对公司本次重组的影响。请财务顾问发表意见。

回复：

（一）上述事项的产生原因、背景，上述双方是否仍然构成一致行动关系并说明原因

1、上述事项产生的原因及背景

曹文洁与曹立峰目前存在多起诉讼纠纷尚未解决，双方存在重大利益冲突，本次重大资产重组事项需要曹立峰作为一致行动人签署相关文件，上市公司于2020年9月18日以邮件、微信、邮寄等送达方式，向曹立峰送达了本次重组相关需要签署的材料，曹立峰回函表示，作为一致行动人不同意上市公司本次重组。上市公司在《新通联重大资

产购买暨关联交易报告书（草案）》及摘要中“上市公司控股股东及一致行动人关于本次重组的原则性意见”章节做了相应披露。

2、双方是否仍然构成一致行动关系及原因

2020年10月19日，上市公司发布了《关于公司股东不再构成一致行动人关系的公告》，曹文洁及曹立峰已不构成一致行动关系。

（二）上述事项对公司本次重组的影响

曹文洁与曹立峰已不构成一致行动关系，不会导致公司实际控制人发生变化，不违反《公司法》、《合同法》等有关法律、法规和规范性文件的规定，上述事项不会对本次重组构成实质性影响。

（三）财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

曹文洁及曹立峰之间目前存在多起诉讼事项，存在重大利益冲突，曹立峰在回函中表示不同意上市公司本次重组，上市公司在《新通联重大资产购买暨关联交易报告书（草案）》及摘要中“上市公司控股股东及一致行动人关于本次重组的原则性意见”章节做了相应披露；上市公司于2020年10月19日发布了《关于公司股东不再构成一致行动人关系的公告》，曹文洁与曹立峰已不构成一致行动关系。前述事项不会导致公司实际控制人发生变化，不存在违反相关法律、法规和规范性文件的规定的情形，不会对本次重组构成重大影响。

（以下无正文）

（本页无正文，为《恒泰长财证券有限责任公司关于上海证券交易所<关于对上海新通联包装股份有限公司重大资产购买暨关联交易草案的信息披露问询函>的核查意见》之签章页）

法定代表人（或授权代表）： _____

张 伟

财务顾问主办人： _____

张建军

李荆金

财务顾问协办人： _____

许凯楠

潘志豪

夏 轩

夏 炎

恒泰长财证券有限责任公司

2020年11月30日

附件一：山东铁路发展基金有限公司和深圳前海厚生财富管理 管理有限公司的出资人情况

山东铁路发展基金有限公司和深圳前海厚生财富管理有限公司的出资人穿透情况具体如下：

序号	股东/合伙人
1	山东铁路发展基金有限公司
1-1	山东铁路投资控股集团有限公司
1-1-1	山东高速集团有限公司
1-1-1-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-1-2	山东国惠投资有限公司
1-1-1-2-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-1-3	山东省社会保障基金理事会
1-1-2	山东省财金发展有限公司
1-1-2-1	山东省财金投资集团有限公司
1-1-2-1-1	山东省财政厅
1-1-2-1-2	山东省社会保障基金理事会
1-1-3	山东省土地发展集团有限公司
1-1-3-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-3-2	山东国惠投资有限公司
1-1-3-2-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-3-3	山东省社会保障基金理事会
1-1-4	青岛交通开发投资中心
1-1-5	烟台市城市建设发展集团有限公司
1-1-5-1	烟台市轨道交通集团有限公司
1-1-5-1-1	烟台市人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-6	日照交通发展投资运营有限公司
1-1-6-1	日照交通发展集团有限公司
1-1-6-1-1	日照市人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-6-2	安徽钜瑞资产管理有限公司
1-1-6-2-1	鲁政平
1-1-6-2-2	章蔚蔚
1-1-6-2-3	张晶晶

序号	股东/合伙人
1-1-6-2-4	程琳
1-1-6-2-5	宋晓峰
1-1-6-2-6	张奇志
1-1-7	德州市交通运输投资发展集团有限公司
1-1-7-1	德州市人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-7-2	德州财金投资控股集团有限公司
1-1-7-2-1	德州市人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-7-3	德州德达城市建设投资运营有限公司
1-1-7-3-1	德州市人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-7-3-2	德州财金投资控股集团有限公司
1-1-7-3-2-1	德州市人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-8	泰安市泰山投资有限公司
1-1-8-1	泰安市泰山财金投资集团有限公司
1-1-8-1-1	泰安市财政局
1-1-9	威海产业投资集团有限公司
1-1-9-1	威海市人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-10	济南金融控股集团有限公司
1-1-10-1	济南市人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-11	滨州市财金投资集团有限公司
1-1-11-1	滨州市人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-12	寿光市金财国有资产经营有限公司
1-1-12-1	寿光市财政局
1-1-12-2	寿光市惠农新农村建设投资开发有限公司
1-1-12-2-1	寿光市财政局
1-1-12-2-2	潍坊高端产业投资有限公司
1-1-12-2-2-1	潍坊市城市建设发展投资集团有限公司
1-1-12-2-2-1-1	潍坊市国有资产监督管理委员会
1-1-12-2-2-2	山东省财金发展有限公司
1-1-12-2-2-2-1	山东省财金投资集团有限公司
1-1-12-2-2-2-1-1	山东省财政厅
1-1-12-2-2-2-1-2	山东省社保基金理事会
1-1-12-2-2-3	潍坊高新区国有资本运营管理有限公司
1-1-12-2-2-3-1	潍坊高新技术产业开发区国有资产管理局

序号	股东/合伙人
1-1-12-2-3	潍坊市保障性住房建设投资有限公司
1-1-12-2-3-1	潍坊市基础设施投资建设发展有限公司
1-1-12-2-3-1-1	潍坊市城市建设发展投资集团有限公司
1-1-12-2-3-1-1-1	潍坊市国有资产监督管理委员会
1-1-12-2-3-1-2	中国农发重点建设基金有限公司
1-1-12-2-3-1-2-1	中国农业发展银行
1-1-12-2-3-1-2-1-1	国务院
1-1-12-2-3-1-3	潍坊市国有资产监督管理委员会
1-1-12-3	寿光市城市建设投资开发有限公司
1-1-12-3-1	寿光市城投控股集团有限公司
1-1-12-3-1-1	寿光市国有资产监督管理委员会
1-1-13	济宁城投控股集团有限公司
1-1-13-1	济宁市人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-14	东营市城市资产经营有限公司
1-1-14-1	东营市城市建设投资集团有限公司
1-1-14-1-1	东营市人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-14-2	东营市土地储备中心
1-1-15	山东高速轨道交通集团有限公司
1-1-15-1	山东高速股份有限公司（600350.SH）
1-1-15-2	山东高速集团有限公司
1-1-15-2-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-15-2-2	山东省社会保障基金理事会
1-1-15-2-3	山东国惠投资有限公司
1-1-15-2-3-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-16	鲁南（枣庄）经济开发投资有限公司
1-1-16-1	枣庄市行政事业国有资产运营中心
1-1-17	临沂投资发展集团有限公司
1-1-17-1	临沂市人民政府
1-1-18	淄博市城市资产运营有限公司
1-1-18-1	淄博市财政局
1-1-19	齐鲁财金（山东）经济发展有限公司
1-1-19-1	齐鲁财金投资集团有限公司
1-1-19-1-1	济南市人民政府国有资产监督管理委员会

序号	股东/合伙人
1-1-20	潍坊滨海投资发展有限公司
1-1-20-1	潍坊市城市建设发展投资集团有限公司
1-1-20-1-1	潍坊市国有资产监督管理委员会
1-1-20-2	潍坊市投资集团有限公司
1-1-20-2-1	潍坊市国有资产监督管理委员会
1-1-20-3	潍坊滨城投资开发有限公司
1-1-20-3-1	潍坊三农创新发展集团有限公司
1-1-20-3-1-1	潍坊市寒亭区财政局
1-1-20-3-1-2	潍坊市国有资产监督管理委员会
1-1-20-3-2	潍坊市寒亭区财政局
1-1-21	聊城市财信投资有限公司
1-1-21-1	聊城市人民政府国有资产监督管理委员会
1-1-21-2	国开发展基金有限公司
1-1-21-2-1	国家开发银行
1-1-21-2-1-1	中华人民共和国财政部
1-1-21-2-1-2	中央汇金投资有限责任公司
1-1-21-2-1-2-1	中国投资有限责任公司
1-1-21-2-1-2-1-1	国务院
1-1-21-2-1-3	梧桐树投资平台有限责任公司
1-1-21-2-1-3-1	国家外汇管理局
1-1-21-2-1-4	全国社会保障基金理事会
1-1-22	山东省农村经济开发投资公司
1-1-23	菏泽投资发展集团有限公司
1-1-23-1	菏泽市人民政府国有资产监督管理委员会
1-2	山东省财金发展有限公司
1-2-1	山东省财金投资集团有限公司
1-2-1-1	山东省财政厅
1-2-1-2	山东省社保基金理事会
1-3	山东发展投资控股集团有限公司
1-3-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-3-2	山东国惠投资有限公司
1-3-2-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-3-3	山东省社会保障基金理事会

序号	股东/合伙人
1-4	山东省土地发展集团有限公司
1-4-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-4-2	山东国惠投资有限公司
1-4-2-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-4-3	山东省社会保障基金理事会
1-5	华鲁控股集团有限公司
1-5-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-5-2	山东国惠投资有限公司
1-5-2-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-5-3	山东省财金投资集团有限公司
1-5-3-1	山东省财政厅
1-5-3-2	山东省社保基金理事会
1-5-4	山东省社会保障基金理事会
1-5-5	山东发展投资控股集团有限公司
1-5-5-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-5-5-2	山东国惠投资有限公司
1-5-5-2-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
1-5-5-3	山东省社会保障基金理事会
2	深圳前海厚生财富管理有限公司
2-1	山东高速服务区管理有限公司
2-1-1	山东高速集团有限公司
2-1-1-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
2-1-1-2	山东省社会保障基金理事会
2-1-1-3	山东国惠投资有限公司
2-1-1-3-1	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
2-2	深圳前海厚生资产管理有限公司
2-2-1	深圳厚生新金融控股有限公司
2-2-1-1	郭勇
2-2-1-2	华猛
2-2-1-3	程小新
2-2-1-4	深圳厚生乐投八号投资管理企业（有限合伙）
2-2-1-4-1	华猛
2-2-1-4-2	孙永华

序号	股东/合伙人
2-2-2	深圳厚生乐筹六号投资管理企业（有限合伙）
2-2-2-1	郭勇
2-2-2-2	玄甲新
2-2-2-3	张闽川
2-2-2-4	周军
2-2-2-5	李建华
2-2-2-6	刘颖曦
2-2-2-7	李鹏宇
2-2-2-8	华猛
2-2-2-9	深圳厚生乐筹八号投资管理企业（有限合伙）
2-2-2-9-1	葛婕
2-2-2-9-2	华猛
2-2-3	深圳厚生乐筹二号投资管理企业（有限合伙）
2-2-3-1	辛晓泳
2-2-3-2	葛婕
2-2-3-3	赵勇
2-2-3-4	丁金龙
2-2-3-5	程小新
2-2-3-6	王涛
2-2-3-7	马莹妍
2-2-3-8	孙永华
2-2-3-9	赵斌
2-2-3-10	宋晓萌
2-2-3-11	路敦建
2-2-3-12	周毅
2-2-3-13	华猛
2-2-3-14	深圳厚生乐筹八号投资管理企业（有限合伙）
2-2-3-14-1	葛婕
2-2-3-14-2	华猛
2-2-4	深圳厚生乐筹一号投资管理企业（有限合伙）
2-2-4-1	樊树红
2-2-4-2	葛婕
2-2-5	深圳厚生乐筹五号投资管理企业（有限合伙）

序号	股东/合伙人
2-2-5-1	张闽川
2-2-5-2	李娅
2-2-5-3	华猛
2-2-5-4	深圳厚生乐筹八号投资管理企业（有限合伙）
2-2-5-4-1	葛婕
2-2-5-4-2	华猛
2-3	济南正敦投资合伙企业（有限合伙）
2-3-1	程小新
2-3-2	郭文帝

附件二：华坤道威核心技术详细介绍

序号	技术名称	技术介绍	技术来源	涉及相关专利或软件著作权
(一) 分布式处理相关技术				
1	大数据集群自动化运维监控技术	大数据集群监控和运维自动化, 设备设置标准化、运维流程规范化、监控服务自动化、应急处理安全化, 包括: 事件管理、问题管理、日志管理、设备管理、可视化监控、变更管理、可行性管理、应急管理等	自主研发	软件著作权: 1: 华坤道威智慧大数据后台数据运维监控系统 2019SR0576359 2: 华坤道威智慧大数据公共数据库资源共享系统 2019SR0575683 3: 华坤道威智慧大数据集成处理预警监测管控系统 2019SR0575696 4: 华坤道威智慧大数据分布式运维监控分析系统 2019SR0575561 5: 华坤道威智慧大数据科技信息技术运维管控系统 2019SR0575179
2	动态优先级调度算法技术	根据不同场景 (譬如新闻对实时性要求相对较高)、不同客户 (付费与非付费)、不同规模 (千万与万级), 采用不同的数据存取方式、赋予不同的消息优先级; 通过在内部采用灵活的线程优先级等来实现系统的整体效益最大化。	自主研发	于 2016 年 8 月至 2016 年 11 月由华坤道威技术部研发, 该技术应用系统为华坤道威 DMP 任务调度系统。 软件著作权: 1: 华坤道威 DMP 任务调度系统 (android 版) 2017SR473026 2: 华坤道威 DMP 任务调度系统 (ios 版) 2017SR475574
3	集群分布式服务框架	分布式系统最基础的要求是随时根据业务发展需要增加或缩小服务器规模。华坤道威采用了分层设计, 通过服务动态注册、登记以及注销, 可以自动实现服务的发现, 并自动选择合适的调用策略。此外, 该框架采用非侵入的方式来进行服务调用, 便于优化和升级。	自主研发	于 2016 年 8 月至 2016 年 11 月由华坤道威技术部研发, 该技术应用系统华坤道威 DMP 任务调度。 软件著作权: 1: 分布式定时任务调度平台 2016SR159580 2: 统一监控系统 2016SR161665 3: 集群数据迁移系统 2016SR162157 4: 一键安装管理系统 2016SR162139 5: hbase 集群监控系统 2016SR162149 6: 数据仓库维护系统 2016SR160122

序号	技术名称	技术介绍	技术来源	涉及相关专利或软件著作权
4	实时告警技术	负责监控服务器物理指标（磁盘空间、Cpu 负载、内存等），监控大数据组件（hadoop、hbase、zookeeper 等）及其他程序（tomcat）的运行状态。并对异常情况进行统一告警或处理。	自主研发	于 2016 年 12 月至 2017 年 3 月由华坤道威技术部研发，该技术应用系统为华坤道威 DMP 统一监控系统。 软件著作权： 1: 华坤道威 DMP 统一监控系统（android 版）2017SR476779 2: 华坤道威 DMP 统一监控系统（ios 版）2017SR476781
(二) AI 算法相关技术				
5	企业大数据挖掘、分析、建模的技术	整合多个数据源，然后对企业自身数据进行多方面、多维度的动态分析，提高数据挖掘的深度以及精准度，便于企业及时匹配恰当的营销战略计划	自主研发	专利（实质审查）： 1: 一种基于大数据的企业数据挖掘系统及其使用方法 CN201910506831.9 2: 一种基于大数据的企业数据咨询服务系统 CN201910453515.X 软件著作权： 1: 华坤道威信息化人工智能数据挖掘系统 2019SR0573578
6	基于场景的客户行为检测和分析方法	在线下实体场景中帮助企业通过 AI 方式识别客户的意向行为特征，例如停留时间和位置。结合企业自身大数据分析客户对品牌/商品的意向度和实际购买力，帮助企业合理利用自身资源提升商品的关联销售	自主研发	专利（实质审查）： 1: 一种基于大数据的客户监测分析系统 CN201910372530.1 2: 一种基于大数据的客户模型构建系统 CN201910404714.1 3: 一种基于大数据的 PAS 用户画像分析系统及其方法 CN201910517117.X 软件著作权： 1: 华坤道威大数据决策分析智能辅助分析系统 2019SR0572824 2: 华坤道威大数据智能优化算法分析系统 2019SR0575754

序号	技术名称	技术介绍	技术来源	涉及相关专利或软件著作权
7	语音分析确定广告需求的技术	语音提取、语音分析、主控模块、推广模块，实现根据语音分析出潜在客户的广告获取需求从而能够根据客户需求进行广告投放	自主研发	专利（实质审查）：一种通过语音分析确定广告需求的系统和方法 CN201910522838.X 软件著作权： 1：华坤道威信息化人工智能语音引导提示系统 2019SR0575457 2：华坤道威信息化人工智能语音文本转换系统 2019SR0575254 3：华坤道威语音识别智能化降噪处理系统 2019SR0575486 4：华坤道威信息化人工智能语音识别对话系统 2019SR0575707 5：华坤道威语音识别辅助工具智能化系统 2019SR0573929 6：华坤道威语音识别多语种自动转换系统 2019SR0570985 7：华坤道威信息化人工智能通讯外呼管控系统 2019SR0570988
8	基于大数据和人工智能的客户意向分析方法技术	更加精准的分析客户的购买意向，通过大数据关联分析客户潜在消费行为，并为后期营销提供数据支持	自主研发	专利（实质审查）： 一种基于大数据的意向客户分析系统 CN201910407588.5 软件著作权： 1：华坤道威信息化人工智能个性推荐引导系统 2019SR0573541 2：华坤道威信息化人工智能命令接收识别系统 2019SR0578457
9	人机对话场景的自动应答技术方法和系统	检索知识更加快速。接入形式多样化，可语音、文字或语音文字混合三种模式，也可扩展其他业务转接渠道，相比常规的智能接入语音更加灵活	自主研发	专利（实质审查）： 1：一种应用于对话场景的自动应答系统和方 CN201910324994.5 软件著作权： 1：华坤道威人工智能交互式设备智能操作系统 2019SR0576027 2：华坤道威信息化人工智能在线客服交互系统 2019SR0575537 3：华坤道威信息化人工智能客服呼叫管控系统 2019SR0572927 4：华坤道威信息化人工智能客服机器人应用系统 2019SR0574143

序号	技术名称	技术介绍	技术来源	涉及相关专利或软件著作权
10	基于人工智能的自动化机器学习训练技术	在华坤道威自主研发的 DMP 基础上, 自动根据预设数据进行机器学习和深度学习。支持框架包括: spark、tensorflow、pytorch 等; 训练素材包括: 数据、文本、影像、语音, 训练模型包括: 营销意向分析模型、语义分析模型、语音识别模型以及数据预测模型等	自主研发	1: 华坤道威信息化人工智能深度学习算法系统 2019SR0575550 2: 华坤道威人工智能语言自动编程控制系统 2019SR0575452 3: 华坤道威信息化人工智能自助翻译应用系统 2019SR0575435 4: 华坤道威人工智能现代化技术运维管控系统 2019SR0575446 5: 华坤道威信息化人工智能算法运维工作站系统 2019SR0572798 6: 华坤道威大数据应用算法研发支撑系统 2019SR0573570
(三) 数据智能方法相关技术				
11	一站式可视化营销管理技术	基于大数据的可视化营销管理系统, 灵活操作筛选优选客户; 并通过分配模块将优选客户通过分配模块分配给营销员工, 通过划分多个区域显示, 使营销数据可视化管理	自主研发	专利 (实质审查): 1: 一种基于大数据的可视化营销管理系统 CN201910383584.8 2: 一种基于大数据的 DSP 广告分析系统 CN201910448204.4 软件著作权: 1: 华坤道威市场营销数据智能化整合分析系统 2019SR0572944 2: 华坤道威互联网营销数据采集分析计划系统 2019SR0574138 3: 华坤道威数据营销策划方案定制设计系统 2019SR0576015 4: 华坤道威市场营销资源运营系统 2019SR0572115

序号	技术名称	技术介绍	技术来源	涉及相关专利或软件著作权
12	基于大数据的 DSP 广告分析投放技术和系统	通过广告数据分析模块对广告投放效果计算模块的设置,对广告的宣传范围、宣传力度以及投放效果进行分析,便于人们对广告的宣传效果做出简便的判断,从而对广告所对应的商品进行选择,有利于帮助人们对商品进行更好的选择。	自主研发	专利(实质审查): 1: 一种基于大数据的广告推送系统 CN201910368771.9 2: 一种基于大数据的广告投放分析系统 CN201910452526.6 3: 一种基于多源异构数据分析的大屏广告定向投放系统及方法 CN201910528301.4 软件著作权: 1: 华坤道威 DSP 后台管理系统 2018SR959919 2: 华坤道威 DSP 二级代理商管理系统 2018SR959922
(四) 大数据管理相关技术				
13	企业定制 DMP 系统及其使用方法	实时帮助企业回收营销数据,基于系统自身的超细化标签体系进行分析,挖掘潜在企业数据价值,便于营销人员进行潜在客户的匹配;对接多个渠道效果评估和优化,实现效益最大化。	自主研发	软件著作权: 1: 统计分析系统 2016SR159048 2: 可视化大数据处理平台 2016SR160063
14	数据可视化	结合专业的设计能力、使用 SVG/WeBGL/Canvas/VML 以及 Echarts 等套件提供数据产品的可视化界面,传达直观、洞察后的内容。	自主研发	于 2015 年 12 月至 2016 年 2 月由华坤道威技术部研发,该技术应用系统为多维数据 OLAP 展现系统 软件著作权: 1: 多维数据 OLAP 展现平台 2016SR161669
15	基于大数据管理的数据中台相关技术	数据中台以应用为中心,提供配置、镜像仓库等完整的引擎模块,支持应用的弹性伸缩、高可用、负载均衡等特性,满足金融、教育、电商、家居、房产等行业企业各种运维及业务场景需求。同时中台开放架构,允许开发者搭载丰富灵活的企业级应用,为企业	自主研发	软件著作权: 1: 萝卜智能数据中台-可视化行业和商户分析 2020SR0394102 2: 萝卜智能数据中台-商户管 2020SR0394220 3: 萝卜智能数据中台-API 管 2020SR0395083 4: 萝卜智能数据中台-标签管 2020SR394225

序号	技术名称	技术介绍	技术来源	涉及相关专利或软件著作权
		建立私有化数据中心,提供分析实时化、建模自动化、数据可视化等功能,持续驱动企业业务增长,实现数据价值最大化		
16	基于大数据的舆情实时分析技术	全网舆情大数据实时分析,通过 Kafka 集群、Hadoop 集群、Flink 集群、AI 分析集群协同,对舆情数据进行实时数据处理和分析,并将分析结果实时推送到业务方,实现热点事件数据秒级分析	自主研发	目前正在准备提交以下软件著作权的申请 1: 融媒云-指令管理系统软件 2: 融媒云-大屏可视化分析系统软件 3: 融媒云-舆情线索可视化系统软件 4: 融媒云-采编管理 5: 融媒云-小程序

附件三：华坤道威核心研发成果、形成研发产品的周期、目前的迭代版本，以及涉及相关专利或软件著作权

类型	核心研发成果	产品介绍	研发周期	截至目前已迭代版本数	涉及相关专利或软件著作权
基础支撑平台产品	DMP 数据管理平台	大数据集群监控和运维自动化，设备设置标准化、运维流程规范化、监控服务自动化、应急处理安全化，包括：事件管理、问题管理、日志管理、设备管理、可视化监控、变更管理、可行性管理、应急管理等	5 个月	2.0.1	软件著作权： 1：分布式定时任务调度平台 2016SR159580 2：统一监控系统 2016SR161665 3：集群数据迁移系统 2016SR162157 4：一键安装管理系统 2016SR162139 5：hbase 集群监控系统 2016SR162149 6：数据仓库维护系统 2016SR160122 7：华坤道威 DMP 任务调度系统（android 版）2017SR473026 8：华坤道威 DMP 任务调度系统（ios 版）2017SR475574 9：华坤道威 DMP 统一监控系统（android 版）2017SR476779 10：华坤道威 DMP 统一监控系统（ios 版）2017SR476781
	数据中台	数据中台以应用为中心，提供配置、镜像仓库等完整的引擎模块，支持应用的弹性伸缩、高可用、负荷均衡等特性，满足金融、教育、电商、家居、房产等行业企业各种运维及业务场景需	5 个月	3.3.1	软件著作权： 1：萝卜智能数据中台-可视化行业和商户分析 2020SR0394102 2：萝卜智能数据中台-商户管 2020SR0394220 3：萝卜智能数据中台-API 管 2020SR0395083 4：萝卜智能数据中台-标签管 2020SR394225

类型	核心研发成果	产品介绍	研发周期	截至目前已迭代版本数	涉及相关专利或软件著作权
		求。同时中台开放架构，允许开发者搭载丰富灵活的企业级应用，为企业建立私有化数据中心，提供分析实时化、建模自动化、数据可视化等功能，持续驱动企业业务增长，实现数据价值最大化			
	AI 算法模型平台	整合多个数据源，然后对企业自身数据进行多方面、多维度的动态分析，提高数据挖掘的深度以及精准度，便于企业及时匹配恰当的营销战略计划	持续	持续	专利（实质审查）： 1: 一种基于大数据的企业数据挖掘系统及其使用方法 CN201910506831.9 2: 一种基于大数据的企业数据咨询服务系统 CN201910453515.X 3: 一种基于大数据的客户监测分析系统 CN201910372530.1 4: 一种基于大数据的客户模型构建系统 CN201910404714.1 5: 一种基于大数据的 PAS 用户画像分析系统及其方法 CN201910517117.X 6: 一种通过语音分析确定广告需求的系统和方法 CN201910522838.X 7: 一种基于大数据的意向客户分析系统 CN201910407588.5 8: 一种应用于对话场景的自动应答系统和方 CN201910324994.5

类型	核心研发成果	产品介绍	研发周期	截至目前 已迭代版 本数	涉及相关专利或软件著作权
					软件著作权： 1: 华坤道威大数据决策分析智能辅助分析系统 2019SR0572824 2: 华坤道威大数据智能优化算法分析系统 2019SR0575754 3: 华坤道威信息化人工智能数据挖掘系统 2019SR0573578 4: 华坤道威信息化人工智能语音引导提示系统 2019SR0575457 5: 华坤道威信息化人工智能语音文本转换系统 2019SR0575254 6: 华坤道威语音识别智能化降噪处理系统 2019SR0575486 7: 华坤道威信息化人工智能语音识别对话系统 2019SR0575707 8: 华坤道威语音识别辅助工具智能化系统 2019SR0573929 9: 华坤道威语音识别多语种自动转换系统 2019SR0570985 10: 华坤道威信息化人工智能通讯外呼管控系统 2019SR0570988 11: 华坤道威信息化人工智能个性推荐引导系统 2019SR0573541 12: 华坤道威信息化人工智能命令接收识别系统 2019SR0578457 13: 华坤道威人工智能交互式设备智能操作系统

类型	核心研发成果	产品介绍	研发周期	截至目前已迭代版本数	涉及相关专利或软件著作权
					2019SR0576027 14: 华坤道威信息化人工智能在线客服交互系统 2019SR0575537 15: 华坤道威信息化人工智能客服呼叫管控系统 2019SR0572927 16: 华坤道威信息化人工智能客服机器人应用系统 2019SR0574143 17: 华坤道威信息化人工智能深度学习算法系统 2019SR0575550 18: 华坤道威人工智能语言自动编程控制系统 2019SR0575452 19: 华坤道威信息化人工智能自助翻译应用系统 2019SR0575435 20: 华坤道威人工智能现代化技术运维管控系统 2019SR0575446 21: 华坤道威信息化人工智能算法运维工作站系统 2019SR0572798 22: 华坤道威大数据应用算法研发支撑系统 2019SR0573570
	可视分析平台	基于大数据的可视化营销管理系统，灵活操作筛选优选客户；并通过分配模块将优选客户通过分配模块分配给营销员工，通过划	3个月	2.1.1	专利（实质审查）： 1: 一种基于大数据的可视化营销管理系统 CN201910383584.8 软件著作权： 1: 华坤道威市场营销数据智能化整合分析系统 2019SR0572944

类型	核心研发成果	产品介绍	研发周期	截至目前已迭代版本数	涉及相关专利或软件著作权
		分多个区域显示, 使营销数据可 视化管理			2: 华坤道威互联网营销数据采集分析计划系统 2019SR0574138 3: 华坤道威数据营销策划方案定制设计系统 2019SR0576015 4: 华坤道威市场营销资源运营系统 2019SR0572115
	数据脱敏平台	对数据通信过程中, 用户隐私信息进行加密存储、加密通信、授权解密, 保障存储和信息流过程中隐私信息安全性	2 个月	1.2.1	软件著作权: 1: 脱敏标记化服务平台-移动端加密软 SDK-安卓 V1.0 (2019SR1215456) 2: 脱敏标记化服务平台 V1.0 (2019SR1219206)
	自动化运维监控平台	大数据集群监控和运维自动化, 设备设置标准化、运维流程规范化、监控服务自动化、应急处理安全化, 包括: 事件管理、问题管理、日志管理、设备管理、可视化监控、变更管理、可行性管理、应急管理等	2 个月	持续	软件著作权: 1: 华坤道威智慧大数据后台数据运维监控系统 2019SR0576359 2: 华坤道威智慧大数据公共数据库资源共享系统 2019SR0575683 3: 华坤道威智慧大数据集成处理预警监测管控系统 2019SR0575696 4: 华坤道威智慧大数据分布式运维监控分析系统 2019SR0575561 5: 华坤道威智慧大数据科技信息技术运维管控系统 2019SR0575179
业务产品	数聚房	数聚房是一款集政府土地信息动态更新、房产销售信息查询及可视化报表生成于一体的房地	3 个月	2.0.1	软件著作权: 带交互界面的计算机(数聚房) ZL201730559141.1 软著:

类型	核心研发成果	产品介绍	研发周期	截至目前已迭代版本数	涉及相关专利或软件著作权
		产行业数据洞察软件平台。数聚房主要通过对部分房地产官方或公开网站的数据信息进行统计分析,实现对购房客户特征需求的分析以及对行业数据多维度多层级的监测,形成全面的智能分析报告。目前该款软件内置的功能模块主要有土地信息、房企信息、楼盘信息、预售证信息、楼盘监测、销控工具模块以及市场报告生成模块等。			1、华坤道威数聚房客户关系管理系统 V1.1 2017SR478644 2、华坤道威数聚房客户关系管理系统 Android 版 V1.1 2017SR478641 3、华坤道威数聚房客户关系管理系统 IOS 版 V1.1 2017SR474125 4、数聚房商户后台管理系统 (IOS 版) V1.1 2018SR736916 5、聚房商户后台管理后台系统 V1.0 2018SR736898 6、数聚房商户后台管理系统 (Android 版) V1.1 2018SR736875 7、数聚房平台管理系统 V1.1 2018SR736906 8、数聚房线上售房顾问软件 V1.0 2020SR0664539 9、数聚房线上售房软件 V1.0 2020SR0664545
	数聚客	数聚客主要是一款为多行业提供营销服务的综合性营销平台,目前已获得可信云“企业级 SaaS 服务”认证。数聚客主要通过对客户生命周期里的各关键节点进行数据分析,实现客户管理与销售数据流、信息流的整合。该款软件有效帮助企业客户实现营销过程数据化、智能化,	2 个月	2.2.7	软件著作权: 1: 数聚客 PRO 客户管理系统 (ios 版) V2.0 (2019SR1217849) 2: 数聚客 PRO 客户管理系统 (android 版) V2.0 (2019SR1220792) 3: 数聚客 PRO 客户管理系统 (android 版) V2.0 2019SR1220792 4: 数聚盒子软件 V1.4 (2019SR0217766)

类型	核心研发成果	产品介绍	研发周期	截至目前已迭代版本数	涉及相关专利或软件著作权
		并将数据进行可视化呈现，帮助企业进行高效决策。该软件包含客户数据化管理、营销内容自动生成、短信和语音等多种触达方式、触达效果监测分析等功能模块。			
	数懒	数懒是一款主要面向中小型电商企业提供客户管理和店铺管理服务的营销分析云平台。数懒主要通过对电商企业客户以往的购买行为进行统计分析，实现对客户消费行为特征分析及消费人群细分。可以有效的帮助企业实现店铺营销统计、客户信息管理以及标签化分类管理。其主要包含的功能模块有画像标签系统、智能洞察、营销运营及店铺管理功能等。	2个月	4.2.9	软件著作权： 1、树懒平台 V1.0 简称：树懒 2019SR1128565 2、树懒店铺排版制作软件 2020SR0141161 3、树懒店铺数据交换中心软件 2020SR0141164 4、树懒店铺设备管理软件 2020SR0141168 5、数懒电商数据分析系统 V1.0.0 2020SR0664532
	全域智投平台	360°洞察用户群体，快速精准识别目标受众 独创人群分析模型，深入挖掘用	3个月	2.1.2	专利（实质审查）： 1：一种基于大数据的 DSP 广告分析系统 CN201910448204.4

类型	核心研发成果	产品介绍	研发周期	截至目前已迭代版本数	涉及相关专利或软件著作权
		户需求，定制化投放策略 50种精准定向技术锁定目标人群，轻松实现场景营销 基于强大的智能算法，进行千人千面的个性化广告展现			软件著作权： 1：华坤道威 DSP 后台管理系统 2018SR959919 2：华坤道威 DSP 二级代理商管理系统 2018SR959922
	融媒云	政法融媒云将实现政法单位舆论宣传工作在指挥管理考核、新闻热点聚合、内容生产分发、传播效果评估等多个维度进行数字化转型升级，实现政法舆论宣传工作的更精准、高效、集约运行	3个月	5.3.1	目前已准备提交以下软件著作权的申请 1：融媒云-指令管理系统软件 2：融媒云-大屏可视化分析系统软件 3：融媒云-舆情线索可视化系统软件 4：融媒云-采编管理 5：融媒云-小程序