

朗新科技股份有限公司董事会：

普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“普华永道中天”）接受朗新科技股份有限公司（以下简称“贵公司”或“朗新科技”）的委托，分别对易视腾科技股份有限公司（以下简称“易视腾科技”）管理层编制的易视腾科技财务报表和邦道科技有限公司（以下称“邦道科技”）管理层编制的邦道科技财务报表，包括 2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日及 2018 年 9 月 30 日的合并及公司资产负债表、2016 年度、2017 年度及截至 2018 年 9 月 30 日止 9 个月期间的合并及公司利润表、合并及公司股东权益变动表和合并及公司现金流量表以及财务报表附注进行审计。我们按照中国注册会计师审计准则的规定执行审计工作，并分别出具了报告号为普华永道中天特审字（2018）第 2716 号及普华永道中天特审字（2018）第 2703 号的标准无保留的审计报告。同时，我们接受朗新科技的委托，对朗新科技管理层按照备考合并财务报表附注三所述的编制基础编制的备考合并财务报表进行审阅，包括 2017 年 12 月 31 日及 2018 年 9 月 30 日的备考合并资产负债表，2017 年度及截至 2018 年 9 月 30 日止 9 个月期间的备考合并利润表及备考合并财务报表附注。我们按照中国注册会计师审阅准则的规定执行审阅工作，并出具了报告号为普华永道中天阅字(2019)第 0008 号的审阅报告。

按照企业会计准则的规定编制易视腾科技财务报表和邦道科技财务报表分别是易视腾科技和邦道科技管理层的责任。我们的责任是在实施审计工作的基础上对易视腾科技和邦道科技财务报表发表审计意见。按照备考合并财务报表附注三所述的编制基础编制备考合并财务报表是朗新科技管理层的责任，我们的责任是在实施审阅工作的基础上对备考合并财务报表出具审阅报告。

关于中国证券监督管理委员会（“中国证监会”）于 2019 年 1 月 31 日出具的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书(190085 号)》提出的问题（以下简称“190085 号反馈意见”），我们以上述我们对易视腾科技财务报表和邦道科技财务报表所执行的审计工作和对备考合并财务报表执行审阅工作为依据，对贵公司就 190085 号反馈意见中提出的与财务资料相关问题所作的答复，提出我们的意见，详见附件。

本说明仅供朗新科技重大资产重组核准过程中回复 190085 号反馈意见使用，不得用作其他任何用途。

附件：普华永道中天就朗新科技股份有限公司对中国证券监督管理委员会《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085 号）》的回复的专项意见

普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）

2019年03月 日

附件：普华永道中天就朗新科技股份有限公司对中国证券监督管理委员会（“中国证监会”）《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》提出问题的回复的专项意见

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题7

7.申请文件显示，1)徐长军、无锡杰华、无锡曦杰、无锡易朴承诺易视腾科技2018年度-2021年度合并报表中净利润数分别不低于15,000万元、20,000万元、25,000万元和31,900万元；2017年度易视腾科技净利润为6,253.61万元，承诺利润较报告期净利润增长较快。2)无锡朴元承诺邦道科技2018年-2021年合并报表中净利润数分别不低于11,000万元、12,500万元、15,500万元和20,000万元，2017年度邦道科技净利润为8,701.76万元，承诺利润较报告期净利润增长较快。请你公司：1)结合最新经营业绩，补充披露易视腾科技和邦道科技2018年业绩承诺完成情况。2)补充披露上述业绩承诺方是否存在将本次交易所获股份对外质押的安排、上市公司和业绩承诺方确保未来股份补偿（如有）不受相应股份质押影响的具体、可行的保障措施。3)结合行业发展趋势、同行业公司情况及可比收购案例情况，补充披露标的资产承诺业绩较报告期增长较快的合理性及可实现性。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1)结合最新经营业绩，补充披露易视腾科技和邦道科技2018年业绩承诺完成情况。

根据上市公司与作为盈利承诺补偿主体的徐长军、无锡杰华投资合伙企业（有限合伙）、无锡曦杰智诚投资合伙企业（有限合伙）、无锡易朴投资合伙企业（有限合伙）和无锡朴元投资合伙企业（有限合伙）签订的《盈利预测补偿协议》，本次交易的业绩承诺期为2018年度、2019年度和2020年度，且如因标的资产交割迟于2018年12月31日则需要将业绩承诺期延长至2021年。

按照协议所约定的业绩承诺，易视腾科技2018年度合并报表中净利润数不低于15,000万元，邦道科技2018年度合并报表中净利润数不低于11,000万元。上述净利润数需经上市公司聘请的具有相关证券业务资格的会计师事务所审计，以合并报表口径下扣除非经常性损益后归属标的母公司所有者的净利润为准。

截至本回复出具日，根据公司出具的未经审计财务报表，易视腾科技2018年度扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润为1.74亿元；邦道科技2018年度扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润为1.27亿元。标的公司2018年业绩承诺可以完成。

2)补充披露上述业绩承诺方是否存在将本次交易所获股份对外质押的安排、上市公司和业绩承诺方确保未来股份补偿（如有）不受相应股份质押影响的具体、可行的保障措施。

上述业绩承诺方已分别出具《承诺函》，确认各业绩承诺方在业绩承诺补偿义务履行完毕前或业绩承诺补偿义务解除之前没有将在本次交易所获股份进行对外质押的安排，并承诺不会在业绩承诺补偿义务履行完毕前或业绩承诺补偿义务解除之前将本次交易所获股份进行对外质押（如违反该承诺，各业绩承诺方将对朗新科技由此造成的

所有损失依法承担赔偿责任)。未来上市公司将积极关注交易对方股份质押及业绩补偿承诺履行的可实现性，督促交易对方切实履行业绩承诺和不进行股份质押的承诺。

3) 结合行业发展趋势、同行业公司情况及可比收购案例情况，补充披露标的资产承诺业绩较报告期增长较快的合理性及可实现性。

(一) 易视腾科技

1、行业发展趋势

易视腾科技是国内领先的互联网电视技术服务商，是一家专注于互联网电视核心技术研发、OTT 终端开发及销售、互联网电视业务运营服务的高新技术企业，所属行业为互联网电视行业。该行业发展趋势如下：

(1) 市场供求状况——市场加速规范背景下，需求快速增长、合格供给方有限

互联网电视是家庭的互联网入口，相比 PC、手机等个人智能设备和运算设备，互联网电视具有屏幕大、音响效果好、位于家庭生活中心、多人观看共享、便于操作等天生优势，是天然的家庭娱乐中心和信息中心。

随着经济与技术的发展，中国整体数字化程度越来越高，基于电视屏的开发应用产业环境更加成熟化，更多优质应用被开发，以满足用户多样化需求，提高电视屏对用户的黏性。庞大的用户数量以及电视机用户对互联网的需求，为互联网电视行业的发展提供了稳定的受众基础和市场需求。

根据中国网络视听节目服务协会发布的《2018 中国网络视听发展研究报告》，截至 2016 年末、2017 年末和 2018 年 9 月末，互联网电视覆盖终端分别达到 1.96 亿台、2.55 亿台和 3.22 亿台，激活终端分别达到 1.10 亿台、1.15 亿台和 2.18 亿台。庞大的互联网电视用户数产生了快速增长的市场需求。

在互联网电视行业发展初期，由于缺乏统一的全面的行业标准，行业经历了早期较为混乱的成长，部分公司违反政策要求生产 OTT 终端，或接入不符合政策要求的互联网内容，或低价吸引客户并提供不稳定的服务，一定程度上影响了行业的健康有序发展。为了整顿行业秩序、规范行业发展，《互联网电视内容服务管理规范》、《互联网电视集成业务管理规范》、《持有互联网电视牌照机构运营管理要求的通知》等一系列政策相继发布，从集成业务、内容管理、运营规范、终端管理等多环节入手，规范互联网电视行业秩序。最高人民法院、最高人民检察院、公安部和广电总局四部门也联合下发《关于依法严厉打击非法电视网络接收设备违法犯罪活动的通知》，进一步整顿行业秩序。互联网电视行业逐渐回到“可管可控”的范围内运营。

目前，互联网电视的供给端，由广播电视播出机构以及有版权资源的内容方将视频内容资源提供给互联网电视内容服务商，内容服务商负责对内容服务平台上的节目内容及版权进行审核，集成服务牌照方将具有内容服务资质的内容服务商接入自己的集成播控平台，通过一台 OTT 终端产品对应一个集成播控平台的方式，将节目内容传输给终端用户。整体来看，互联网电视市场用户需求不断增长，而供给端的参与者受监管程度较高，合格供给方有限。市场供求关系会向着有利于供给方的方向发展。

(2) 行业竞争格局——运营商市场占据优势

互联网电视业务的市场拓展方式主要有两种，一是通过公网销售的 B-C 模式，另一种是通过运营商市场的 B-B-C 模式。

公网市场：主要是以 B-C 方式，OTT 运营商、终端厂商通过线上电商及线下卖场向用户销售机顶盒及一体机终端产品、通过公共互联网提供互联网电视服务。

电信运营商市场：主要是以 B-B-C 方式，OTT 运营商通过与电信运营商、有线电视运营商合作销售机顶盒终端、拓展市场、发展用户、提供互联网电视服务。

1) 公网市场

在前期的市场发展，公网市场进入门槛低，参与企业较多、终端新品层出、内容特色变化不断，一体机与机顶盒的销售量可观。但公网市场的厂商主要是销售终端产品，获得终端的销售收入与利润，广告及会员模式正在尝试中，在内容及用户运营方面有待形成成熟的、具有较好盈利性的商业模式，并且为支撑用户获得良好体验，公网运营商需要自行搭建或租用公网 CDN，因而要承担巨额的 CDN 网络成本。综上因素，公网市场的厂商整体盈利状况不佳。

2) 电信运营商市场

以中国移动为代表的电信运营商，将 OTT-TV 作为推动其宽带业务发展的重要手段。中国移动将 OTT-TV 与宽带互联网产品打包销售给用户，凭借其丰厚的用户资源、强大的营销体系及服务能力迅速扩展市场，OTT 终端以招标集采的方式进入运营体系。

相对于公网市场参与的低门槛，运营商市场准入门槛很高，只有在牌照、平台、终端、内容、服务、技术等方面具有相当实力的企业，才能参与运营商市场。在内容及用户运营方面，牌照方、运营商、技术服务商紧密合作，与宽带业务融合发展，为用户提供专属的内容与应用、高品质的网络与服务，基于运营商的营销和服务渠道将家庭宽带、互联网电视服务和 OTT 终端打包销售，相对于公网模式的用户获取成本更低、用户活跃度更高、粘性更强，已经形成了稳定盈利的商业模式。

(3) 产业政策支持互联网电视持续健康发展

互联网电视作为新兴行业，近年来受到国家产业政策的大力支持。国务院相继发布《“宽带中国”战略及实施方案》以及《国务院关于促进信息消费扩大内需的若干意见》等政策，推动我国宽带基础设施快速健康发展，鼓励发展交互式网络电视、手机电视、有线电视网宽带服务等融合性业务，带动产业链上下游企业协同发展，完善三网融合技术创新体系，从各方面支持互联网电视行业的发展。

此外，《持有互联网电视牌照机构运营管理要求的通知》（“181 号文”）、《关于依法严厉打击非法电视网络接收设备违法犯罪活动的通知》、《互联网电视产业规范》等政策，在集成业务、内容管理、运营规范、终端管理等环节对互联网电视行业加以规范，进一步打击了非法电视网络接收设备和接收软件，有利于合规运营的互联网电视厂商的发展。

综上所述，互联网电视市场用户需求不断增长，而供给端的参与者受监管程度较高，合格供给方有限，市场供求关系会向着有利于供给方的方向发展。从竞争格局上看，易视腾科技所处的运营商市场的商业模式良好，与公网市场相比更具竞争优势。此外，相

关产业政策和行业规范也有利于易视腾科技等合规运营的互联网电视厂商的进一步发展。

2、同行业公司情况及可比收购案例情况

在互联网电视的产业链中，易视腾科技以其 OTT 技术、产品、服务参与到互联网电视的业务提供中，纵贯产业链的各环节。具体来说，易视腾科技产品与服务包括四大板块：互联网电视 OTT 终端、用户服务、增值业务以及技术服务。易视腾科技四大业务板块紧密围绕互联网电视产业链，以 OTT 终端为硬件入口，通过用户服务及技术服务来保障用户的互联网电视服务体验，并向用户提供各类增值服务。

与其他同行业公司集中在某一细分领域和环节不同，易视腾科技业务纵贯互联网电视产业链的各环节，目前尚无完全相同业务的可比公司或可比收购案例。

同行业公司通常与易视腾科技的部分业务存在重叠，具体情况如下：

（1）终端销售业务

公司在 OTT 终端销售领域的主要同行业公司包括北京朝歌数码科技股份有限公司和创维数字（000810.SZ）。

1) 北京朝歌数码科技股份有限公司

北京朝歌数码科技股份有限公司（以下简称“朝歌数码”）主营业务为互动电视智能终端及系统平台的研发、生产、销售、运营与服务，专注于网络视频技术的研发并聚焦电视大屏应用，为运营商及行业客户提供互动电视智能终端及端到端整体解决方案，为家庭用户和行业客户打造电视新媒体互动体验。

根据 2018 年 1 月 31 日预披露的《北京朝歌数码科技股份有限公司创业板首次公开发行股票招股说明书》，2015 至 2017 年，朝歌数码营业收入分别为 59,732.96 万元、92,667.32 万元和 179,459.28 万元，其中互动电视智能终端产品销售收入分别为 53,362.63 万元、84,314.15 万元和 167,176.35 万元。

2) 创维数字

创维数字股份有限公司主营业务为数字电视智能终端及软件系统与平台的研发、制造、销售及运营与服务，主要面向运营商（国内广电、国内三大通信、全球海外等）以及国内 B-C 与海外 B-B-C 的零售市场；同时，创维数字已全面进入智能接入网终端及家庭互联、物联网终端产品。

根据创维数字 2017 年年度报告，2016 年和 2017 年创维数字营业收入分别为 592,709.14 万元和 725,480.56 万元，其中数字智能盒子终端收入分别为 487,493.26 万元和 546,951.33 万元。

（2）用户服务业务

受牌照和规模影响，公司所处的互联网电视运营商市场中可比上市公司较少，在此选取芒果超媒（300413.SZ）和东方明珠（600637.SH）作为可比公司，其中芒果超媒的电视业务以互联网电视业务为主，东方明珠的电视业务以 IPTV 业务为主、互联网电视业务为辅。

1) 芒果超媒

芒果超媒旗下互联网电视业务的主要运营主体为湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司（以下简称“快乐阳光”）。

快乐阳光的主营业务包括互联网视频业务、运营商业务和内容运营业务等，其中运营商业务又分为 IPTV、OTT 和电信移动增值服务。IPTV 业务方面，快乐阳光与电信运营商合作，在湖南省内提供基础服务和增值服务，在湖南省外提供增值服务。OTT 业务方面，快乐阳光与电信运营商/有线电视运营商合作，提供内容服务。电信移动增值服务方面，快乐阳光为电信运营商视频基地提供内容服务。

根据芒果超媒 2018 年半年度报告，2018 年上半年芒果超媒实现营业收入 498,527.63 万元，同比增长 39.19%；其中运营商业务收入 39,736.76 万元，比上年同期增加 85.11%。

2) 东方明珠

东方明珠新媒体股份有限公司（股票代码：600637.SH）系上海广播电视台、上海文化广播影视集团有限公司（SMG）旗下统一的产业平台和资本平台，主要业务包括媒体网络业务、影视互娱业务、视频购物业务和文旅消费业务。其中媒体网络业务以 BestTV 为品牌，涵盖了 IPTV、互联网电视、有线电视、移动视频等多种渠道。

根据东方明珠 2017 年年度报告，2016 年度和 2017 年度东方明珠营业收入分别为 1,944,548.64 万元和 1,626,115.95 万元，其中互联网电视营业收入分别为 49,747.93 万元和 59,622.90 万元。

综上所述，同行业公司中与易视腾科技重叠的部分业务均快速增长，符合前述行业趋势。

3、业绩承诺合理性及可实现性

基于所处的行业环境、发展趋势以及自身的优势，易视腾科技未来的业绩增长具有合理性和可实现性，具体如下：

（1）先发优势，业务布局全面

易视腾科技是最早进入互联网电视领域的技术服务提供商之一，在技术平台、市场拓展、终端、用户服务等各方面具有先发优势，市场占有率较高。

互联网电视运营商市场方面，在各省运营商市场中通常有 2 至 3 家技术服务商、牌照方与当地电信运营商合作提供互联网电视服务。目前易视腾科技为中国移动约 40% 的互联网电视用户提供服务。

OTT 终端方面，电信运营商通过统一招标对 OTT 终端进行集团采购，主要入围供货的厂商包括中兴通讯股份有限公司、华为技术有限公司、易视腾科技、烽火通信科技股份有限公司、广东九联科技股份有限公司、四川九州电子科技股份有限公司等，易视腾科技排名处于领先地位，目前在中国移动 OTT 终端领域占有率超过 20%。

整体来看，易视腾科技的业务纵向贯通产业链上下游，具有为运营商客户与家庭用户提供 OTT 端到端技术解决方案、技术支撑服务的综合能力，在研发、产品、运营支撑、平台、终端供应链等方面具备领先优势，拥有丰富的互联网电视业务服务经验和完善的服务体系。在运营商市场规模化、规范化的发展趋势下，上述优势能够为易视腾科技业务的进一步发展提供助力。

（2）与运营商、牌照方稳定的合作关系

在互联网电视运营商市场，与电信运营商、互联网电视牌照方合作关系的稳定性，对易视腾科技未来业务发展及盈利能力具有很大影响。

在互联网电视用户服务及增值服务中，从合同签署角度看，未来电视是易视腾科技的主要客户，但从业务合作关系看，系易视腾科技、未来电视及电信运营商三方共同协作向终端家庭用户提供互联网电视服务。在终端销售业务中，易视腾科技向中国移动等电信运营商提供互联网电视 OTT 终端。

上述业务共同构成易视腾科技与中国移动等电信运营商及未来电视的生态合作模式，各方共同协作，服务家庭用户。如前所述，互联网电视业务目前采用“互联网电视牌照方+电信运营商+技术服务商+地方广电企业”的合作方式，其中牌照方提供互联网电视内容资源及集成播控服务；运营商提供业务营销及用户服务体系、内容分发网络、OTT 终端等；技术服务商提供 OTT 平台建设、技术维护、市场推广、运营支撑、落地服务、客服及售后服务等互联网电视端到端的一揽子解决方案；部分省份有地方广电企业参与合作，提供当地个性化的内容资源。在这种模式下，各方合作各方分工协作，为终端用户提供连续性的互联网电视服务。

由于中国移动是国内最具规模和运营实力的电信运营商之一，而未来电视是国内主要的互联网电视集成播控牌照方之一，在目前的合作模式中各方已经建立起紧密、稳固的生态合作关系，合作具有较强的稳定性。

（3）OTT 技术领先优势

易视腾科技的互联网电视“云+端”技术经过持续积累和总结，大多已处于成熟且大规模应用的阶段，为互联网电视合作伙伴提供内容集成运营、内容播出呈现、终端智能交互等全流程支持，相关技术涵盖播控平台技术、互联网分发传输技术、智能操作系统和应用技术、大数据应用技术、自然人机交互系统技术以及机顶盒系统等方面，具备行业领先优势。

（4）既有业绩符合业绩承诺预期

截至 2018 年末，易视腾科技互联网电视激活用户数约 4,000 万，2018 年预计实现营业收入 16.56 亿元，扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润 1.74 亿元。能够完成本次交易中业绩承诺方所承诺的 2018 年业绩目标。

（5）未来业绩承诺具有可实现性

在终端销售方面，目前易视腾科技为中国移动及其下属专业公司的主力 OTT 终端供应商之一。根据中国移动及其下属专业公司招标公示文件，在 2019 年将完成至少 3,360 万台的招标任务，且招标范围仅限于已经通过资格预审的 4-5 家企业，易视腾科技于 2018 年初通过该资格预审。由于前期易视腾科技与运营商客户合作关系良好、评分较高，后续中标概率高。根据以往经验判断，公司预计在 2019 年可获得 1,000-1,200 万台订单，如完成出货，可完全覆盖 2019 年的相应业绩预测。

在用户服务方面，易视腾科技拥有丰富经验与成熟服务团队，已为 4,000 多万家庭用户提供互联网电视服务，其中 2,000 多万家庭用户已形成稳定的收视习惯，未来该用户群数体会随着易视腾科技用户服务的提升而进一步增加。

在增值业务方面，随着宽带技术的迭代以及资费的下调，未来百兆宽带的市场会继续扩大。OTT 电视作为宽带业务的增值服务，对用户有较强吸引力，且用户容易产生高粘性。根据运营商的业务发展战略，在未来的宽带业务发展中，OTT 电视依旧会成为运营商发展业务中增值服务的首选。随着互联网电视内容的逐步丰富以及服务质量的进一步提升，未来增值业务具有极大的增长空间。

（6）业绩承诺人安排的合理性

根据《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》，交易对方为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，应当以其获得的股份和现金进行业绩补偿。本次交易的易视腾科技交易对方中，除徐长军、无锡曦杰、无锡易朴、无锡杰华外，其余交易对方均不为朗新科技控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，本次交易的业绩承诺安排，为上市公司与该等交易对方根据市场化原则，就是否采取业绩补偿和每股收益填补措施等通过自主协商进行的具体安排。

综合上述分析，易视腾科技已经成为运营商市场互联网电视服务的领先的新电视技术、产品与服务提供商，在未来三年易视腾科技仍将保持较高水平增长，其业绩较报告期增长较快具有合理性及可实现性。

（二）邦道科技

1、行业发展趋势

邦道科技是一家专注于公共服务领域的互联网服务平台技术与运营服务的创新型公司，业务包括移动支付云平台、互联网运营服务和软件定制化开发，主要涉及公共事业缴费领域，该行业发展趋势如下：

（1）移动支付规模持续扩大

近年来，水、电、燃气等公共事业领域的基础设施建设一直保持增长，用户数以及用量持续增加，因此公共事业缴费市场的基础规模保持良好的增长势头。根据光大银行《2018 年中国便民缴费产业白皮书》调研数据显示，2017 年中国大陆生活缴费行业市场规模达 5.79 万亿元，同比增长 9.4%。其中水、电、燃煤等传统类型缴费市场规模 3.45 万亿元，较 2016 年同比增长 7.3%；教育、ETC、加油卡及物业等新兴类型缴费市场规模 2.33 万亿元，同比增长 12.8%。

随着居民消费的逐级升级，方便、快捷、安全成为居民在消费支付时的首要需求，各公共事业单位为满足居民日益增长的需求也在积极改进自身的业务和服务。从用户端来看，缴费场景是公共服务领域最基础的业务形态，具有高频、刚需的特性，因此公共事业机构纷纷选择优化缴费场景作为其业务转型和服务改进的切入点，借助移动互联网从供给侧实现缴费升级。根据光大银行的调研数据，从 2017 年传统缴费业务的缴费方式来看，线上缴费人群比例已达到 53.0%，反超线下缴费人群，成为主要缴费方式。未来随着公共事业基础设施的深入建设以及移动支付的进一步普及，公共事业移动缴费的市场规模将继续增长。

（2）第三方支付缴费向头部集中

当前参与公共事业生活缴费领域市场的收费主体大体可分为四类：公共事业机构自有渠道、社会化线下代收网点、银行渠道和第三方支付。其中由于用户体验优势及支付公司的大力推广，第三方支付迅速发展，市场份额迅速提升。

目前在公共事业缴费的第三方支付领域，市场门槛较高，除了价格因素外，对收款合作单位的资金安全、服务质量及应急处理等都有着很高要求，因此，在公共事业生活缴费领域出现明显的头部集聚效应，诸如支付宝和微信等知名支付品牌占据了绝大部分市场份额。邦道科技目前为支付宝在水、电、燃气领域的唯一直连渠道接入商。

综上所述，近年来公共事业缴费移动支付的规模和占比持续上升，其中第三方支付领域出现明显的头部集聚效应，邦道科技作为支付宝在水、电、燃气领域重要的战略合作伙伴，在业务与技术层面均有深度合作，未来具有良好的发展趋势。

2、同行业公司情况及可比收购案例情况

邦道科技专注于公共服务领域的互联网服务平台技术与运营服务，主要业务有移动支付云平台业务、互联网运营服务和软件定制化开发。

移动支付云平台业务系邦道科技通过自主研发的移动支付云平台，帮助第三方支付平台快速连接公共服务机构，从而实现公共事业、校园生活等公共服务场景的线上支付。截至本回复出具日，邦道科技为支付宝在水、电、燃气领域唯一的直连渠道接入商。

互联网运营服务系邦道科技基于公共服务行业机构的业务发展需求，为其提供“互联网+”转型咨询、运营方案策划及执行、代运营服务等，帮助其实现用户转化、活跃用户增长等业务发展目标。在公共服务行业内，互联网运营尚属于新生事物。

软件定制化开发系邦道科技为客户提供软件开发服务，业务规模相对较小，报告期内营收占比低于1%。

根据邦道科技目前的业务构成，尚无完全可比的同行业公司，也没有相关可比收购案例，但在公共事业领域存在部分从事相关信息化服务的同行业公司，例如新开普（300248.SZ）和正元智慧（300645.SZ）。

（1）新开普

新开普电子股份有限公司是以学校信息化为基础，多行业应用和覆盖的行业信息化企业。其主营业务是依托信息化手段，为学校提供集智慧校园、智慧教育及校园移动互联网服务在内的综合解决方案。成长业务是为除学校以外的其他行业客户（包括企事业、城市与金融等）提供的信息化综合解决方案。

根据新开普 2017 年年度报告，2016 年度和 2017 年度新开普营业收入分别为 68,348.81 万元和 76,961.97 万元，其中小额支付业务收入分别为 8,156.37 万元和 11,415.96 万元。

（2）正元智慧

浙江正元智慧科技股份有限公司是一家以智慧一卡通为基础，拓展智慧校园、智慧园区及行业信息化建设及服务，推进校园卡互联网运营服务的公司。其主营业务包括智慧一卡通系统建设、智慧校园建设、智慧园区和行业智慧化建设和互联网运营服务。

根据正元智慧 2017 年年度报告，2016 年度和 2017 年度正元智慧营业收入分别为 36,337.18 万元和 44,892.23 万元，其中系统建设业务收入分别为 28,464.39 万元和 32,284.62 万元，运维服务业务收入分别为 3,309.86 万元和 3,972.52 万元，智能管控业务收入分别为 4,562.93 万元和 8,635.08 万元。

综上所述，在公共事业领域从事信息化服务的公司相关业务规模均快速增长，与行业趋势一致。

3、业绩承诺合理性及可实现性

基于所处的行业环境、发展趋势以及自身的优势，邦道科技未来的业绩增长具有合理性和可实现性，具体如下：

（1）移动支付云平台业务保持较快增长。

移动支付云平台的生活缴费服务是面向个人家庭用户的便民服务，具有较强的业务连续性和客户粘性。邦道科技与蚂蚁金服战略合作关系、支付宝用户群体的高忠诚度以及邦道科技生活缴费产品的体验优势，使得客户更容易形成缴费行为习惯，并伴随着邦道在机构端的运营服务和业务拓展而持续优化服务体验及增加交易活跃度，同时，随着家庭小型化的持续演进、一户一表改造的不断开展、机构端智能表计的深入应用和移动支付在整个公共服务缴费市场的渗透率提升，使得该业务的整体交易流量能够保持持续的快速增长。同时，邦道科技在巩固现有水电燃气及广电等缴费市场的基础上，正积极开展横向业务拓展，逐步推进高校缴费及运营商缴费市场，随着公共缴费规模的扩大和移动支付增速的影响，未来将拥有广阔的增长空间。

（2）互联网运营服务业务增长迅猛。

根据公开资料显示，2017年中国互联网营销保持快速增长，同比增长率为31.9%，公共服务领域的互联网运营业务在《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》推动下，已经进入爆发期。在公共服务行业领域，邦道科技目前是这个领域的创新者，正全方位展开市场开拓工作。2018年，邦道科技帮助超过100家公共服务机构开展了互联网运营服务，合同订单金额超过1亿元。

（3）软件定制化开发业务已取得有效突破。

邦道科技承建的上海地铁大都会APP应用已经成为国内智慧出行的典型案例。邦道科技未来将聚焦在“互联网+公共服务”的核心应用领域，基于已具备的服务亿级用户的技术能力与运营经验，帮助大型公共服务机构实现“互联网+”转型，提升业务效率和服务能力，将获得更多业务发展的市场机会。

（4）既有业绩符合承诺预期，未来业绩承诺具有可实现性。

2018年，邦道科技预计实现营业收入2.59亿元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润1.27亿元，能够完成本次交易中业绩承诺方所承诺的2018年业绩目标。

未来，从前述行业发展趋势来看，“互联网+公共服务”还处于行业的早期阶段，邦道科技由于进入较早，目前已经为支付宝公用事业互联网缴费服务的超过3,000家公共服务机构提供互联网缴费服务支持，并且在日常服务过程中与客户形成了密切的业务协同关系。同时，邦道科技在移动支付及互联网营销应用领域的技术较为先进，在系统的实时响应、异常交易处理、风控预警以及可靠安全性等方面具有较大的技术领先优势。此外，邦道科技拥有一批在行业中沉浸多年的行业专家，积累沉淀出行业特有的方法论及知识库，对于行业的深厚理解能够帮助邦道科技在“互联网+公共服务”领域持续发展并保持领先地位。

（6）业绩承诺人安排的合理性

根据《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》，交易对方为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，应当以其获得的股份和现金进行业绩补偿；上海云钜及朴元投资均不为朗新科技控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，因此并无进行业绩补偿的法定义务。但因朴元投资为邦道科技的管理层员工持股平台，对公司的日常经营和管理有较大的影响力，故从公平合理的角度出发，为尽可能维护上市公司及其中小股东的利益，本次交易中，朴元投资为邦道科技业绩承诺人，承担其在本次交易中向上市公司转让的邦道科技股权所对应的业绩承诺补偿责任。上海云钜实践中不参与邦道科技的实际经营管理，故未比照朴元投资承担业绩补偿义务。

综上所述，随着移动支付在公共服务的普及，“互联网+公共服务”的持续深入推进，相关市场处于快速发展阶段，而邦道科技作为市场的创新者，凭借公共服务领域广泛的客户资源、深度的行业业务能力积累、已验证的互联网技术能力以及丰富的行业互联网运营经验等优势，在未来三年业务仍将保持快速增长。因此，邦道科技承诺业绩较报告期增长较快具有合理性及可实现性。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们截至本回复出具日对易视腾科技和邦道科技 2018 年度财务报表执行的审计工作，上述易视腾科技和邦道科技 2018 年业绩承诺完成情况的相关披露，与我们在对易视腾科技和邦道科技 2018 年财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题

11

11.申请文件显示，截至2018年9月30日，易视腾科技评估值为307,600万元，增值率136.27%；邦道科技评估值为160,000万元，增值率577.45%。根据备考审阅报告，交易完成后上市公司截至2018年9月30日的商誉余额为125,094.71万元，约占备考报表净资产的33.55%。本次交易未确认易视腾科技和邦道科技相关客户关系和合同关系等无形资产。请你公司：1）结合标的资产行业地位、核心竞争力、市场竞争格局、同行业公司市盈率情况以及可比收购案例等，补充披露标的资产评估增值合理性。2）补充披露标的资产可辨认净资产公允价值、根据最新净资产计算的商誉金额、计算过程和确认依据，本次交易未确认客户关系和合同关系等无形资产的原因及合理性，以及上市公司和标的资产应对商誉减值的具体措施及有效性。请独立财务顾问、评估师和会计师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1）结合标的资产行业地位、核心竞争力、市场竞争格局、同行业公司市盈率情况以及可比收购案例等，补充披露标的资产评估增值合理性。

（一）易视腾科技

1、行业地位

互联网电视运营商市场方面，在各省运营商市场中通常有2至3家技术服务商、牌照方与当地电信运营商合作提供互联网电视服务。目前易视腾科技为中国移动约40%的互联网电视用户提供服务。

OTT终端方面，电信运营商通过统一招标对OTT终端进行集团采购，主要入围供货的厂商包括中兴通讯股份有限公司、华为技术有限公司、易视腾科技、烽火通信科技股份有限公司、广东九联科技股份有限公司、四川九州电子科技股份有限公司等，易视腾科技排名处于领先地位，目前在中国移动OTT终端领域占有率超过20%。

2、核心竞争力

运营商互联网电视市场是一个开放的、具有较高技术要求的充分竞争的市场，与同行业公司相比，易视腾科技凭借其领先的技术、产品与服务能力，形成如下核心竞争力：

（1）易视腾科技是最早进入互联网电视领域的技术服务提供商之一，在技术平台、市场拓展、终端、用户服务等各方面具有先发优势。

（2）纵向贯通产业链上下游，具有为运营商客户与家庭用户提供OTT端到端技术解决方案、技术支撑服务的综合能力。拥有领先的技术研发、产品、运营支撑、平台、终端供应链能力。

（3）拥有丰富的互联网电视业务服务经验和完善的服务体系。

（4）拥有清晰的战略布局、成熟的商业模式和业务路径，以及具有强执行力的团队。

3、市场竞争格局

互联网电视业务的市场拓展方式主要有两种，一是通过公网销售的 B-C 模式，另一种是通过电信运营商市场的 B-B-C 模式。

公网市场：主要是以 B-C 方式，OTT 运营商、终端厂商通过线上电商及线下卖场向用户销售机顶盒及一体机终端产品、通过公共互联网提供互联网电视服务。

电信运营商市场：主要是以 B-B-C 方式，OTT 运营商通过与电信运营商、有线电视运营商合作销售机顶盒终端、拓展市场、发展用户、提供互联网电视服务。

（1）公网市场

在前期的市场发展，公网市场进入门槛低，参与企业较多、终端新品层出、内容特色变化不断，一体机与机顶盒的销售量可观。但公网市场的厂商主要是销售终端产品，获得终端的销售收入与利润，在后期运营方面有待形成成熟的商业模式，没有基础收视费等前向收益；并且为支撑用户获得良好体验，公网运营商需要自行搭建或租用公网 CDN，因而要承担巨额的 CDN 网络成本。综上因素，公网市场的厂商整体盈利状况不佳。

（2）电信运营商市场

以中国移动为代表的电信运营商，将 OTT-TV 作为推动其宽带业务发展的重要手段。中国移动将 OTT-TV 与宽带互联网产品打包销售给用户，凭借其丰厚的用户资源、强大的营销体系及服务能力迅速扩展市场，OTT 终端以招标集采的方式进入运营商体系。

相对于公网市场参与的低门槛，运营商市场准入门槛很高，只有在牌照、平台、终端、内容、服务方面具有相当实力的企业，才能参与运营商市场。在后续运营方面，牌照方、运营商、服务商紧密合作，为用户提供专属的内容与应用、高品质的网络与服务，基于运营商的营销和服务渠道将家庭宽带、互联网电视服务和 OTT 终端打包销售，相对于公网模式的用户获取成本更低、用户活跃度更高、粘性更强，已经形成了稳定盈利的商业模式。

4、同行业公司以及可比收购案例市盈率情况

在互联网电视的产业链中，易视腾科技以其 OTT 技术、产品、服务参与到互联网电视的业务提供中，纵贯产业链的各环节。具体来说，易视腾科技产品与服务包括四大板块：互联网电视 OTT 终端、用户服务、增值业务以及技术服务。易视腾科技四大业务板块紧密围绕互联网电视产业链，以 OTT 终端为硬件入口，通过用户服务及技术服务来保障用户的互联网电视服务体验，并向用户提供各类增值服务。

与其他同行业公司集中在某一细分领域和环节不同，易视腾科技业务纵贯互联网电视产业链的各环节，目前尚无完全相同业务的可比公司或可比收购案例。考虑到易视腾科技与主营业务涉及互联网电视的华数传媒、芒果超媒、东方明珠、广电网络等上市公司易受相同经济因素的影响，对上述公司的市盈率情况比较如下：

证券代码	证券简称	市盈率 TTM
000156.SZ	华数传媒	19.64

证券代码	证券简称	市盈率 TTM
300413.SZ	芒果超媒	53.40
600637.SH	东方明珠	15.36
600831.SH	广电网络	19.71
平均数		27.03
本次交易估值指标		19.24

资料来源：Wind 资讯

注：市盈率 TTM=2018 年 9 月 30 日市值/2017 年第四季度至 2018 年第三季度归属于母公司所有者的净利润，其中标的公司 2017 年第四季度净利润以全年净利润 ÷4 近似计算

考虑到国内并购重组案例中，标的资产属于同一行业分类的案例在市盈率等指标上具有一定近似性，对易视腾科技所属的“软件和信息技术服务行业（I65）”近期交易市盈率情况比较如下：

序号	交易情况	承诺期动态市盈率
1	思维列控购买蓝信科技 51.00% 股权	14.20
2	南洋股份购买天融信 100% 股权	15.02
3	佳讯飞鸿购买六捷科技 55.13% 股权	12.06
4	立思辰购买康邦科技 100.00% 股权	12.30
平均数		13.40
中位数		13.25

注：承诺期动态市盈率=标的公司 100% 股权估值/标的公司利润承诺期年平均净利润。

综合上述分析，易视腾科技在行业中具有一定领先地位，其核心竞争力有助于其在市场竞争格局中占据优势。易视腾科技的承诺期动态市盈率为 13.39 倍，与同行业交易的估值水平接近。本次交易中对易视腾科技的估值考虑了未来的市场潜力，评估增值具有合理性。

（二）邦道科技

1、行业地位

在生活缴费领域的第三方移动支付方面，根据益普索《2018 上半年第三方移动支付用户研究报告》，2018 年上半年支付宝和微信交易金额合计占据约 89% 的市场份额，交易笔数合计占据约 90% 的市场份额。截至本反馈意见回复出具日，邦道科技是支付宝在水、电、燃气领域唯一的直连渠道接入商。

在公共服务行业领域，互联网运营服务属于新生事物，邦道科技目前是行业的创新者，截至本回复出具日，邦道科技签约或已中标的合同累计额已超过 1 亿元。

2、核心竞争力

邦道科技专注于公共服务行业的移动支付与互联网营销领域，近几年整个行业在政策与技术的推动下，取得快速发展，邦道科技在以下几个方面具有突出的竞争优势。

（1）公共服务领域的资源优势

邦道科技目前已经为支付宝公用事业互联网缴费服务的超过 3,000 家公共服务机构提供互联网缴费服务支持，在日常服务过程中，与客户形成密切业务协同关系，一方面可持续推动移动支付云平台交易量的扩大，另一方面，也更易于拓展面向机构客户的增值业务及运营服务。

（2）深度的行业业务能力积累优势

邦道科技深耕公共服务行业，拥有一批在行业中沉浸多年的行业专家，也积累沉淀出行业特有的方法论及知识库，能够快速抓住行业痛点及需求，持续引领行业解决方案及产品的发展。

（3）蚂蚁金服重要战略伙伴优势

邦道科技与蚂蚁金服在长期业务合作中已经形成战略伙伴关系，在业务与技术层面均有深度合作，使得邦道科技在用户流量等方面具备优势。

（4）高可靠、高并发的互联网技术优势

移动支付及互联网营销应用属于专业的技术领域，对于系统的实时响应、异常交易处理、风控预警以及可靠安全性等方面有很高的要求，邦道科技通过长期技术研发及迭代，已经具备经实践验证的服务亿级用户的技术能力（每秒可处理高达 5,000 笔交易请求，日处理能力超过 8,000 万个订单，具备自动弹性伸缩，实现全方位的自动化监控及故障处理，可保障系统 7*24 小时安全可靠运行）。

（5）丰富的行业互联网运营经验优势

邦道科技在公共服务行业领域已经为超过百家机构提供专业的互联网运营服务，既锻炼出一支深刻理解行业发展趋势又精通互联网运营体系的专业团队，也形成了体系化的行业运营方法论及实践经验库。

3、市场竞争格局

邦道科技所处的“互联网+公共服务”的应用服务领域属于市场开放竞争业务，目前从整个“互联网+公共服务”大行业来看，还处于应用的早期阶段，各个厂商都在积极布局。

邦道科技基于行业趋势的判断，从“互联网+生活缴费场景”开始切入，逐步深入到公共交通、校园教育等领域，构建起一定的互联网技术与运营能力优势。

4、同行业公司以及可比收购案例市盈率情况

邦道科技专注于公共服务领域的互联网服务平台技术与运营服务，主要业务有移动支付云平台业务、互联网运营服务和软件定制化开发。

根据邦道科技目前的业务构成，尚无完全可比的同行业公司，也没有相关可比收购案例。考虑到邦道科技与主营业务涉及移动支付、互联网运营服务及软件定制开发服务

的金卡智能、彩讯股份、新开普、正元智慧等上市公司易受相同经济因素的影响，对上述公司的市盈率情况比较如下：

证券代码	证券简称	市盈率 TTM
300349.SZ	金卡智能	15.11
300634.SZ	彩讯股份	79.18
300248.SZ	新开普	29.81
300645.SZ	正元智慧	44.31
平均数		42.10
本次交易估值指标		14.11

资料来源：Wind 资讯

注：市盈率 TTM=2018 年 9 月 30 日市值/2017 年第四季度至 2018 年第三季度归属于母公司所有者的净利润，其中标的公司 2017 年第四季度净利润以全年净利润÷4 近似计算

考虑到国内并购重组案例中，标的资产属于同一行业分类的案例在市盈率等指标上具有一定近似性，对邦道科技所属的“软件和信息技术服务行业（I65）”近期交易市盈率情况比较如下：

序号	交易情况	承诺期动态市盈率
1	思维列控购买蓝信科技 51.00% 股权	14.20
2	南洋股份购买天融信 100% 股权	15.02
3	佳讯飞鸿购买六捷科技 55.13% 股权	12.06
4	立思辰购买康邦科技 100.00% 股权	12.30
平均数		13.40
中位数		13.25

注：承诺期动态市盈率=标的公司 100% 股权估值/标的公司利润承诺期年平均净利润。

综合上述分析，邦道科技在行业中具有一定领先地位，其核心竞争力有助于其在市场竞争格局中占据优势。邦道科技承诺期动态市盈率为 10.94 倍，与同行业交易的估值水平接近。本次交易中对标的的估值考虑了邦道科技未来的市场潜力，评估增值具有合理性。

2) 补充披露标的资产可辨认净资产公允价值、根据最新净资产计算的商誉金额、计算过程和确认依据，本次交易未确认客户关系和合同关系等无形资产的原因及合理性，以及上市公司和标的资产应对商誉减值的具体措施及有效性。

1、补充披露标的资产可辨认净资产公允价值、根据最新净资产计算的商誉金额、计算过程和确认依据

(1) 交易的性质及其会计处理

收购易视腾科技属于同一控制下企业合并。根据《企业会计准则第 20 号-企业合并》的规定，对于同一控制下企业合并，合并方支付的合并对价及取得的净资产均按账面价值计量。合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值的差额，调整资本公积(股本溢价)；资本公积(股本溢价)不足以冲减的，调整留存收益。**因此，朗新科技收购易视腾科技，不会形成商誉。**

收购邦道科技属于非同一控制下企业合并。根据《企业会计准则第 20 号-企业合并》的相关规定，对于非同一控制下企业合并，购买方发生的合并成本及在合并中取得的可辨认净资产按购买日的公允价值计量。合并成本大于合并中取得的被购买方于购买日可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉。通过多次交易分步实现的非同一控制下企业合并，在合并财务报表中，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量。

被购买方可辨认净资产公允价值，是指合并中取得的被购买方可辨认资产的公允价值减去负债及或有负债公允价值后的余额。被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债，符合下列条件的，应当单独予以确认：合并中取得的被购买方除无形资产以外的其他各项资产（不仅限于被购买方原已确认的资产），其所带来的经济利益很可能流入企业且公允价值能够可靠地计量的，应当单独予以确认并按照公允价值计量。合并中取得的无形资产，其公允价值能够可靠地计量的，应当单独确认为无形资产并按照公允价值计量。

(2) 邦道科技可辨认净资产公允价值

邦道科技 2018 年 9 月 30 日可辨认净资产公允价值是朗新科技基于北京卓信大华资产评估有限公司出具的以合并对价分摊为目的以 2018 年 9 月 30 日为评估基准日的评估报告中各项可辨认资产和负债的估值结果，考虑因资产评估增值而确认的递延所得税后，确定的邦道科技 2018 年 9 月 30 日可辨认净资产公允价值。邦道科技 2018 年 9 月 30 日可辨认净资产公允价值为 24,495.30 万元，其中企业合并中归属于朗新科技的部分为 90%，即 22,045.77 万元。

单位：万元

项目	评估基准日 2018 年 9 月 30 日
评估基准日可辨认资产、负债的估值结果	24,697.62
减：资产评估增值确认的递延所得税负债	202.32
可辨认净资产公允价值	24,495.30
乘：归属于朗新科技的股权比例	90%
朗新科技取得的可辨认净资产公允价值	22,045.77

(3) 邦道科技商誉金额、计算过程和确认依据

根据朗新科技、上海云钜、朴元投资于 2015 年 10 月 23 日签署的邦道科技的公司章程，邦道科技设立时的注册资本为 5,000 万元人民币，其中：朗新科技出资 2,000 万元，占注册资本的 40.00%。

朗新科技分别于 2018 年 10 月 29 日、2018 年 12 月 27 日与邦道科技的股东上海云钜和无锡朴元签署了《朗新科技股份有限公司与上海云钜创业投资有限公司、无锡朴元投资合伙企业（有限合伙）之发行股份购买资产协议》及其补充协议（以下简称“邦道科技收购协议”）。根据邦道科技收购协议，本公司拟以非公开发行股份的方式向上海云钜购买其持有的邦道科技 40% 股权，向无锡朴元购买其持有的邦道科技 10% 股权。交易对价以邦道科技 50% 股权按 2018 年 9 月 30 日为基准日的评估价值 80,000.00 万元确定。

根据企业会计准则，对于购买日之前持有的被购买方的股权，应当按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额确认为当期投资收益。朗新科技原持有的邦道科技 40% 的股权的公允价值，按照 2018 年 9 月 30 日邦道科技 100% 股权的评估值以及上海云钜出售的邦道科技 40% 股权的价值确认，金额为人民币 64,000.00 万元，扣除该 40% 股权于基准日的账面价值 0.94 亿元后确认投资收益 5.46 亿元。

朗新科技以邦道科技收购协议约定的邦道科技 50% 股权的交易对价 80,000.00 万元和朗新科技原持有的 40% 股权于 2018 年 9 月 30 日的公允价值合计 144,000.00 万元作为合并对价，与邦道科技 2018 年 9 月 30 日可辨认净资产公允价值归属于朗新科技的部分之间的差额 121,954.23 万元确认为商誉。

由于备考合并报表确定商誉和**投资收益是以 2018 年 9 月 30 日作为基准日进行模拟确认的结果，该基准日**和实际购买日不一致，因此备考合并财务报表中的商誉和**投资收益与交易完成后上市公司基于实际购买日的状况计算的合并报表中的商誉和**投资收益**可能存在一定差异。**

2、本次交易未确认客户关系和合同关系等无形资产的原因及合理性

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》的规定，无形资产是指企业拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产；资产满足下列条件之一的，符合无形资产定义中的可辨认性标准：（1）能够从企业中分离或者划分出来，并能单独或者与相关合同、资产或负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或者交换；（2）源自合同性权利或其他法定权利，无论这些权利是否可以从企业或其他权利和义务中转移或者分离。

根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》的相关规定，合并中取得的无形资产，其公允价值能够可靠地计量的，应当单独确认为无形资产并按照公允价值计量。

根据《企业会计准则解释第 5 号》的规定，非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断，满足以下条件之一的，应确认为无形资产：（一）源于合同性权利或其他法定权利；（二）能够从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。

朗新科技将邦道科技拥有的软件著作权确认为一项无形资产。

该等软件著作权为邦道科技合法享有的计算机软件著作权，具体明细如下：

序号	软件名称	权利取得方式	登记号	首次发表日期
1	邦道智慧生活服务窗平台软件 V1.0	原始取得	2016SR231051	未发表
2	邦道服务运营管理平台软件 v1.0	原始取得	2016SR231184	未发表
3	邦道商品订购管理平台软件 v1.0	原始取得	2016SR231120	未发表
4	邦道智慧生活缴费平台软件 v1.0	原始取得	2016SR231045	未发表
5	邦道科技电子账单平台软件 V1.0	原始取得	2017SR537307	未发表
6	邦道科技全网服务平台软件 V1.0	原始取得	2017SR537299	未发表
7	邦道科技错误码管理平台软件 V1.0	原始取得	2018SR769194	未发表
8	邦道科技统一支付平台软件 V1.0	原始取得	2018SR769185	未发表
9	邦道科技校园卡发放应用软件 V1.0	原始取得	2018SR769841	未发表
10	邦道科技会员卡管理平台软件 V1.0	原始取得	2018SR769826	未发表

上述软件著作权已取得国家版权局核发的《计算机软件著作权登记证书》，属于邦道科技的法定权利，且能够从邦道科技分离或划分出来，用于出售、转移或授权许可，符合《企业会计准则》及其解释规定的确认为无形资产的条件，确认为无形资产。

对于移动支付云平台业务，邦道科技的客户是支付宝。邦道科技以自主研发的公共事业缴费云平台向支付宝提供技术+运维+营销的全方位服务(包括商户拓展、产品研发、平台运行、商户接入、日常运维及营销推广等内容)，并基于云平台所实现的用户交易量向支付宝收取技术服务费。邦道科技通过自主研发的移动支付云平台，帮助第三方支付平台快速连接大量的公共服务机构，从而实现公共事业等公共服务场景的线上支付，并且围绕公共事业机构业务及服务特点，整合互联网平台资源，面向普通用户推出便捷缴费、电子账单等普惠型服务新体验。邦道科技能为支付宝提供满足支付宝公用事业缴费的服务支持，与其专业团队在公共服务行业移动支付市场的深耕运作所积累的服务经验和运营实力密不可分。邦道科技与支付宝的客户关系中，双方地位相对平等，不存在单方面的依赖，且该客户关系的延续与邦道的专业团队具有不易分割和价值不易辨识的特性。对于收入占比较小的互联网运营和软件定制化开发业务，邦道科技的客户为水、电、燃气机构，双方仅开展短期的互联网运营或软件开发服务，同样不存在单方面的依赖，邦道科技与这些机构的客户关系是否延续与邦道的专业团队具有不易分割和价值不易辨识的特性。上述客户关系不能从邦道科技分离或者划分出来，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。因此，朗新科技未将上述客户关系确认为一项可辨认无形资产。

邦道科技与支付宝签订合作协议，该协议主要约定双方的分成比例，这一比例基于邦道科技为支付宝提供公用事业缴费的服务支持的价值由双方公平谈判确定的，并不能

为邦道科技带来超额收益；该合作协议所带来的未来经济利益，主要来自于邦道科技整个公司的专业团队与经营运作，与邦道的专业团队具有不易分割和价值不易辨识的特性，根据该合同的定价，在购买日该合同并不构成一项有利合同或不利合同，所以该项合同未形成一项资产或负债。因此，朗新科技未将该合同关系其确认为一项可辨认无形资产。

3、上市公司和标的资产应对商誉减值的具体措施及有效性

如本题第 2 问的回复所述，朗新科技收购易视腾科技属于同一控制下企业合并，不产生商誉。朗新科技收购邦道科技属于非同一控制下企业合并，产生商誉。备考合并财务报表中，以 2018 年 9 月 30 日为基准日，模拟确认的商誉金额为 121,954.23 万元，其中 67,752.35 万元为购买邦道科技 50% 股权产生的，54,201.88 万元为本公司按照企业会计准则的要求重新计量原持有的邦道科技 40% 股权并相应确认的商誉金额。由于基准日和实际购买日不一致，交易完成后上市公司基于实际购买日的状况计算的合并报表中的商誉与该备考合并财务报表中的商誉可能存在一定变动。

邦道科技 50% 股权的交易对价 80,000.00 万元是在邦道科技 100% 股权价值评估值的基础上，经交易双方协商确定。该评估值基于邦道科技管理层对邦道科技未来经营情况的合理预期，经资产评估机构采用收益法和市场法进行评估，最终以收益法评估结果确定。如本题第 1 问的回复所述，邦道科技在行业中具有一定领先地位，其核心竞争力有助于其在市场竞争格局中占据优势；邦道科技承诺期动态市盈率为 10.94 倍，与同行业交易的估值水平接近；本次交易中对标的的估值考虑了邦道科技未来的市场潜力，收益法评估结果具有合理性。此外，上市公司与盈利承诺补偿主体签署了《盈利预测补偿协议》，其中 2019-2021 年各年度承诺净利润额与收益法评估中预测的净利润额相当，管理层预期该业绩承诺可以实现。综上，邦道科技股权价值和商誉金额的模拟计算结果是其未来盈利能力的合理体现。

上市公司和邦道科技将采取如下措施，以有效应对商誉减值风险。

(1) 上市公司应对商誉减值风险的具体措施及有效性

1) 加强与子公司之间的协同效应，提升标的资产持续盈利能力

本次交易完成后，上市公司在规范治理和强化风险管控的前提下，仍将保持邦道科技运营的相对独立性并保持和稳定现有管理、研发和运营团队。同时，上市公司将积极采取措施整合与邦道科技之间的业务，充分发挥企业管理、资源整合以及资金规划等方面的优势，支持邦道科技进一步扩大市场规模、提高市场占有率，充分发挥优势互补效应和规模效应，提升邦道科技的市场竞争力，防范和控制商誉减值风险。

本次交易完成后，邦道科技的移动支付云平台等业务将纳入上市公司整体业务体系。上市公司将通过整合客户、渠道、技术、营销经验等方面的资源，加强上市公司各子公司之间的协同效应，从而更好地提升标的公司的经营能力、抗风险能力和持续盈利能力，降低邦道科技商誉减值对上市公司带来的不利风险。

上市公司也将加强对邦道科技的管理，开展上市公司与邦道科技员工间文化交流和以上市公司规范运营管理为核心内容的培训，建立和完善长效培训机制，以增强员工文化认同感和规范运营意识。上市公司将继续吸引专业研发和运营管理等领域的人才加入，对本次交易战略整合、组织整合的落地给予强劲支撑。

2) 严格执行业绩补偿措施, 防范商誉减值风险带来的不利影响

根据邦道科技《盈利预测补偿协议》, 邦道科技业绩承诺与补偿安排情况如下: 邦道科技 2018 年、2019 年和 2020 年合并报表中净利润数 (“承诺净利润数”) 分别不低于 11,000 万元、12,500 万元和 15,500 万元; 若因项目交割迟于 2018 年 12 月 31 日需要延长业绩承诺至 2021 年, 则 2021 年承诺净利润数不少于 20,000 万元 (前述期间的年度净利润合计数下称 “承诺净利润累计数”)。

在业绩承诺期间, 上市公司将聘请具有证券期货从业资格的审计机构对标的公司当年实现的实际净利润 (“实际净利润数”, 业绩承诺期实际实现的净利润合计数下称 “实际净利润累计数”) 进行审计并出具《专项审核报告》, 实际净利润数与承诺净利润数的差额以会计师事务所的专项审核意见为准。

如标的公司在业绩承诺期的实际净利润累计数未能达到同期的承诺净利润累计数, 则盈利承诺补偿主体以其本次交易获得的上市公司股份或交易对价等值现金为限 (补偿方式由盈利承诺补偿主体自主确定) 对上市公司进行补偿:

每一承诺年度应补偿金额及应补偿股份数量按照以下方式计算:

每一承诺年度应补偿金额 = (截至该承诺年度期末的累计承诺净利润 - 截至该承诺年度期末累计实际净利润) ÷ 业绩承诺期内承诺净利润总和 × 交易总价 - 累积已补偿金额

每一承诺年度应补偿金额, 如盈利承诺补偿主体以股份的形式进行补偿, 则每一承诺年度股份补偿数量按照以下方式计算:

每一承诺年度应补偿股份数量 = 每一承诺年度应补偿金额 ÷ 本次发行的价格

前述承诺净利润、实际净利润或交易总价均只计算本次交易中盈利承诺补偿主体合计持有的标的公司股份比例对应的部分。

业绩承诺期届满时, 上市公司将聘请具有证券期货从业资格的审计机构对标的资产进行减值测试 (以下简称 “减值测试”), 并出具《减值测试报告》, 并在业绩承诺期最后一年上市公司年度报告公告后的三十个工作日内出具减值测试结果。经减值测试, 如标的资产期末减值额大于业绩承诺期已补偿金额, 则盈利承诺补偿主体应以所持对价股份或现金 (补偿方式由盈利承诺补偿主体自主确定) 补偿, 标的资产期末减值额只计算本次交易中盈利承诺补偿主体合计持有的标的公司股份比例对应的部分。业绩承诺期已补偿金额、应补偿股份数量或应补偿现金金额的计算方式如下:

业绩承诺期已补偿金额 = 业绩承诺期内已补偿股份总数 × 本次发行的价格 + 业绩承诺期内已补偿现金总金额

应补偿股份数量 = (标的资产期末减值额 - 业绩承诺期已补偿金额) / 本次发行股份购买资产的每股发行价格

应补偿现金金额 = 标的资产期末减值额 - 业绩承诺期已补偿金额

(2) 标的资产应对商誉减值风险的具体措施及有效性

邦道科技将采取有效措施并完善激励和考核机制, 按层次和期间分解任务, 定期召开经营会议, 及时落实和考核, 对总体目标和具体预算完成情况进行统计和分析, 如出现偏离预算情况, 结合具体情况及时采取措施进行处理, 保证经营预算有效执行。同时

邦道科技将加大客户开发力度，维持良好的合作关系，提高市场议价能力，增强产品盈利能力，实现公司可持续盈利，从而确保实现承诺净利润。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对朗新科技截至 2018 年 9 月 30 日止 9 个月期间及 2017 年度备考合并财务报表执行的审阅工作，上述朗新科技对本次交易的可辨认净资产公允价值、商誉金额、计算过程和确认依据及未确认客户关系和合同关系的说明，与我们在对朗新科技备考合并财务报表执行相关工作过程中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题

12

12.申请文件显示，上市公司于2018年10月31日停牌，交易对方无锡杰华、无锡曦杰、无锡朴元于停牌前6个月内及停牌期间发生合伙份额转让、执行事务合伙人变更等事项。请你公司：1）结合易视腾科技和邦道科技业绩情况、估值情况、市盈率等，补充披露上述合伙人在停牌前六个月内入伙和退伙的原因及合理性、入伙价格、入伙价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性。2）补充披露上述合伙人入伙价格的公允性、相关份额转让是否涉及股份支付，如涉及，请你公司按照《企业会计准则第11号-股份支付》进行会计处理并补充披露对标的资产经营业绩的影响。3）结合上述合伙人入伙时间、入伙成本等，补充披露上述合伙人退伙、现合伙人按本次交易作价退出的总收益率和年化收益率。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1）结合易视腾科技和邦道科技业绩情况、估值情况、市盈率等，补充披露上述合伙人在停牌前六个月内入伙和退伙的原因及合理性、入伙价格、入伙价格对应估值及与本次交易作价是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性。

（一）易视腾科技

1、前六个月入伙和退伙情况

无锡杰华和无锡曦杰均系易视腾科技的员工持股平台，基于股权激励的背景，上述转让中员工入伙时按财产份额作为定价依据获得合伙企业份额。

2017年8月，缙万斋将其持有无锡杰华的5.8082万元的财产份额以63.0602万元价格转让给邦新标，本次转让价格参照缙万斋在合伙企业出资额比例、合伙企业占易视腾科技净资产计算，转让价款均已支付到位，2018年4月完成工商变更，已按照《企业会计准则第11号—股份支付》进行会计处理。本次股份支付的定价依据是2017年1月10日新引入投资者紫金文化和现代服务业增资后公司的综合估值30.80亿元，该次股份确认的费用总额为388万元，已于2017年全额计入损益。

2018年8月，离职员工杨柳冰将其持有无锡杰华的0.8625万元的财产份额以13.1566万元价格转让给缙万斋，本次转让价格参照杨柳冰在合伙企业出资额比例、合伙企业占易视腾科技净资产计算，转让价款均已支付到位，相关合伙份额的变更也已完成工商登记。本次转让没有进行股份支付核算，原因如下：

第一，该员工股份获取自2014年的员工激励股份授予，已按照《企业会计准则第11号—股份支付》进行了会计处理。股份支付的定价依据是2014年7月新引入投资者罗惠玲增资后的综合估值3.68亿元，确认的费用总额为14.8万元，已按照服务期限摊销计入损益。

第二，该笔交易为持股股东因个人原因退出公司后转让股份产生，杨柳冰自愿将认缴的全部出资额及基于该等出资所享有的在合伙企业的全部合伙权益转让，转让对象由该持股股东自行联系，转让价格由双方自愿商定，所持有股份一次性全部转让，转让行

为并非对于被受让人的激励，且金额较小，故易视腾科技并未将此次转让交易按照股份支付核算。

2018年4月，任彬因个人原因决定退出无锡曦杰，将其持有无锡曦杰的1.983万元的财产份额以25.02万元价格转让给缙万斋，本次转让价格参照任彬在合伙企业出资额比例、合伙企业占易视腾科技净资产计算，转让价款均已支付到位，相关合伙份额的变更也已完成工商登记。本次转让没有进行股份支付核算，原因如下：

第一，其股权获取自2015年12月员工激励股份授予，已按照《企业会计准则第11号—股份支付》进行了会计处理。股份支付的定价依据是2015年12月新引入投资者鼎泰汇康、华清恒泰、金瑞海投资、上海列王、康得新、苏宁润东、航天基金、上海正顺、罗惠玲、杜小兰增资后的综合估值18.2亿元，确认的费用总额为66.7万元，已按照服务期限摊销计入损益。

第二，该笔交易为持股股东因个人原因退出公司时转让股份产生，任彬因从易视腾科技离职，自愿将认缴的全部出资额及基于该等出资所享有的在合伙企业的全部合伙权益进行转让，转让对象由该持股股东自行联系，转让价格由双方自愿商定，所持有股份一次性全部转让，转让行为并非对于被受让人的激励，且金额较小，故易视腾科技并未将此次转让交易按照股份支付核算。

2、入伙价格对应估值与本次交易作价是否存在较大差异

转让人	受让人	受让人入伙价格（元/出资额）	受让人入伙价格对应易视腾科技估值（万元）	易视腾科技本次交易作价（万元）	差异合理性
缙万斋	郑新标	10.86	49,571.97	307,600	易视腾科技已经按照交易发生时经评估的公允价值和转让价格之差做股份支付费用处理
杨柳冰	缙万斋	15.25	69,647.72	307,600	个人行为，价格为双方自愿商定
任彬	缙万斋	12.62	52,113.31	307,600	个人行为，价格为双方自愿商定

上述交易中，郑新标获得合伙企业份额系基于股权激励，易视腾科技已经按照交易发生时经评估的公允价值和转让价格之差做股份支付费用处理。杨柳冰和任彬取得合伙企业份额系基于易视腾科技的员工股权激励方案，其转让给缙万斋系因个人离职进行转让，虽然退伙估值相对本次交易的资产估值较低，但转让对象由该持股股东自行联系，转让价格由双方按照公平交易原则自愿商议确定，其定价具有合理性。

（二）邦道科技

1、前六个月入伙和退伙情况

朴元投资系邦道科技的员工持股平台。基于股权激励的背景，上述员工入伙时以平价获得合伙企业份额。

2018年6月，郑亿因个人原因从邦道科技离职。由于截至离职日，其2016年1月所获授股权激励的可行权条件尚未达成，因此按照授予协议的规定以原始出资价格5.6万元转让给翁朝伟，并退出朴元投资。

2018年7月，毛小俊因个人原因从邦道科技离职。由于截至离职日，其2016年1月所获授股权激励的可行权条件尚未达成，因此按照授予协议的规定以原始出资价格12.4万元转让给翁朝伟，并退出朴元投资。

2018年9月，董彦孝因个人原因从邦道科技离职。由于截至离职日，其2016年1月所获授股权激励的可行权条件尚未达成，因此按照授予协议的规定以原始出资价格4万元转让给翁朝伟，并退出朴元投资。

2、入伙价格对应估值与本次交易作价是否存在较大差异

转让人	受让人	受让人入伙价格（元/出资额）	受让人入伙价格对应邦道科技估值（万元）	邦道科技本次交易作价（万元）	差异合理性
郑亿	翁朝伟	1.00	5,000.00	160,000	按照授予协议在可行权条件尚未达成时以原始出资价格退出，不涉及转让时点定价
毛小俊	翁朝伟	1.00	5,000.00	160,000	
董彦孝	翁朝伟	1.00	5,000.00	160,000	

于上述转让时点，郑亿、毛小俊及董彦孝所获授股权激励之授予协议约定的可行权条件尚未达成，故相关转让为按照授予协议之要求以原始出资价将相关股份转回给朴元投资的执行事务合伙人翁朝伟，并退出有限合伙，不涉及定价问题，亦不涉及与入伙价格对应估值的比较问题。

2) 补充披露上述合伙人入伙价格的公允性、相关份额转让是否涉及股份支付，如涉及，请你公司按照《企业会计准则第11号-股份支付》进行会计处理并补充披露对标的资产经营业绩的影响。

(1) 《企业会计准则第11号——股份支付》规定

根据《企业会计准则第11号——股份支付》（财政部财会〔2006〕3号）对股份支付的规定：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易”；“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量”；“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。”

(2) 入伙价格的公允性

上述股权转让中，无锡杰华和无锡曦杰的合伙人参照其在合伙企业出资额比例和合伙企业及占易视腾科技净资产确定转让价格，朴元投资按照实际财产份额确定转让价格，转让价格系根据股权激励安排及转让双方按照公平原则自愿商议形成，具有公允性。

(3) 相关股权转让的股份支付会计处理

上述股权转让中，缙万斋将合伙企业份额转让与郑新标已做股份支付处理，其他各转让方在本次转让前已对相关股份进行了股份支付处理，其本次股权转让属于个人离职原因退出合伙企业，不符合《会计准则第 11 号——股份支付》中规定的企业为获取职工和其他方提供服务的定义，不满足确认股份支付的必要条件，无需再进行股份支付处理。

根据邦道科技股份支付方案及无锡朴元合伙协议，在激励对象郑亿、毛小俊及董彦孝离职时点所约定的可行权条件尚未达成，故其按照协议约定以原始出资作价将相关股份转让给朴元投资的执行事务合伙人翁朝伟，并退出有限合伙，不属于股份支付。

(4) 对经营业绩的影响

上述合伙人入伙、退伙价格具有合理性和公允性，相关增资和股权转让已按照会计准则要求进行处理，其中郑新标受让缙万斋合伙企业份额的交易已作股份支付处理，其余交易不涉及对标的资产的损益情况和经营业绩产生影响。

3) 结合上述合伙人入伙时间、入伙成本等，补充披露上述合伙人退伙、现合伙人按本次交易作价退出的总收益率和年化收益率。

1、合伙人退伙收益率

前述交易中，转让方自取得合伙份额至转让合伙份额为止的收益情况如下：

合伙人	入伙时间	入伙成本 (万元)	转让价格 (万元)	总收益率	年化收益率
缙万斋	2013 年 2 月	5.8082	63.06	985.71%	188.25%
杨柳冰	2014 年 12 月	0.8625	13.16	1425.40%	383.23%
任彬	2015 年 11 月	1.983	25.02	1161.72%	458.58%
郑亿	2015 年 3 月	5.60	5.60	-	-
毛小俊	2015 年 3 月	12.40	12.40	-	-
董彦孝	2017 年 11 月	4.00	4.00	-	-

注：年化收益率按照单利计算。

2、现合伙人按交易价退出收益率

前述交易中，受让方自取得合伙份额至假定本次交易完成的收益情况如下：

合伙人	入伙时间	入伙成本 (万元)	退出价格 (万元)	总收益率	年化收益率
-----	------	--------------	--------------	------	-------

合伙人	入伙时间	入伙成本 (万元)	退出价格 (万元)	总收益率	年化收益率
郑新标	2018年4月	63.06	311.66	394.23%	390.97%
缙万斋	2018年8月	13.16	46.28	251.77%	376.09%
缙万斋	2018年5月	25.02	117.63	370.13%	400.14%
翁朝伟	2018年6月	5.60	179.20	3100.00%	3695.36%
翁朝伟	2018年7月	12.40	396.80	3100.00%	4102.94%
翁朝伟	2018年9月	4.00	128.00	3100.00%	5314.29%

注：年化收益率按照单利计算。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对易视腾科技和邦道科技 2018 年 1 至 9 月、2017 年及 2016 年财务报表执行的审计工作，上述易视腾科技和邦道科技报告期内于朗新科技 2018 年 10 月 31 日停牌前 6 个月内、入退伙价格、股权转让是否涉及股份支付的说明，与我们在对易视腾科技和邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085 号）》中的问题
13

13.申请文件显示，最近 36 个月内，易视腾科技进行多次增资和股权转让。其中，2017 年 2 月，紫金文化、现代服务业基金以每股 22.04 元的价格增资 363.0518 万股；2017 年 4 月，发生五笔股权转让协议，转让价格存在差异；2017 年 5 月，恒信东方将易视腾科技 2.00% 股权以 5,596.5870 万元的价格转让给济安金信；2017 年 9 月，发生 6 笔股权转让，转让价格在每股 22.04 元左右；2017 年 12 月，济安金信将易视腾科技 2.00% 股权以 5,618.95098 万元价格转让给厦门网元，同时金投领航将易视腾科技的 5.02% 股权以 15,000 万元价格转让给无锡金瑞；2018 年 5 月，无锡金瑞将易视腾科技 5.02% 股权以 15,000 万元价格转让给金投领航。2018 年 9 月，上海云鑫以 62,600 万元认购易视腾科技 3,571.3922 万股股份。请你公司：1) 结合上述历次股权转让和增资之间、与本次交易之间易视腾科技收入和盈利变化情况、前次股东入股后贡献情况、股权转让价格及对应估值、增资前后估值、对应市盈率情况、控股权溢价和同行业可比交易等，补充披露 2017 年 2 月以来历次增资和股权转让对应估值之间、及与本次交易作价差异的原因及合理性。2) 结合易视腾科技上述股东的持股时间、持股成本等，补充披露按各自股份被收购对价计算的总收益率和年化收益率。3) 补充披露易视腾科技上述增资和股权转让是否涉及股份支付，如涉及，请你公司按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》进行会计处理并补充披露对易视腾科技经营业绩的影响。请独立财务顾问、评估师和会计师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1) 结合上述历次股权转让和增资之间、与本次交易之间易视腾科技收入和盈利变化情况、前次股东入股后贡献情况、股权转让价格及对应估值、增资前后估值、对应市盈率情况、控股权溢价和同行业可比交易等，补充披露 2017 年 2 月以来历次增资和股权转让对应估值之间、及与本次交易作价差异的原因及合理性。

互联网电视的产业链中，易视腾科技以其 OTT 技术、产品、服务参与到互联网电视的业务提供中，纵贯产业链的各环节。与其他同行业公司集中在某一细分领域和环节不同，易视腾科技业务纵贯互联网电视产业链的各环节，目前尚无完全相同业务的可比公司或可比交易案例。

2017 年 2 月以来，易视腾科技进行增资及股权转让的情况如下：

时间	事项	受让方/ 增资方	转让方	交易金额 (万元)	交易标的	对应估值 (万元)
2017/2	增资	紫金文化、现代服务业	-	8,000.00	易视腾科技 363.0518 万股股份	307,692.31
2017/4	股权转让	徐长军	鼎泰汇康	14,175.82 5	易视腾科技 704.3750 万股股份	274,193.91
	股权转让	金投领航	徐长军	15,000.00	易视腾科技 701.7753 万股股份	291,002.21
	股权转让	恒信东方	恒信彩虹	4,800.00	易视腾科技 1,285.2 万股股份	52,173.91

时间	事项	受让方/ 增资方	转让方	交易金额 (万元)	交易标的	对应估值 (万元)
	股权转让	无锡融云	华清恒泰	857.0835	易视腾科技 42.2625 万股股份	283,427.08
	股权转让	无锡融云	康得新	3,000.00	易视腾科技 140.8750 万股股份	297,648.58
2017/5	股权转让	济安金信	恒信东方	5,596.587 0	易视腾科技 279.5499 万股股份	279,829.35
2017/9	股权转让	吴缘秋	海通临云	1,130.178 1	易视腾科技 51.2785 万股股份	308,034.38
	股权转让	徐长军	上海正顺	1,552.442 5	易视腾科技 70.4375 万股股份	308,085.43
	股权转让	徐长军	航天基金	4,657.327 5	易视腾科技 211.3125 万股股份	308,065.05
	股权转让	徐长军	美恭投资	8,221.142 6	易视腾科技 373.0101 万股股份	307,907.96
	股权转让	腾辉创投	美恭投资	3,080.638 8	易视腾科技 139.7749 万股股份	308,063.88
	股权转让	徐长军	杜小兰	620.8480	易视腾科技 28.1750 万股股份	310,424.00
2017/12	股权转让	厦门网元	济安金信	5,618.951 0	易视腾科技 279.5499 万股股份	280,947.55
	股权转让	无锡金瑞	金投领航	15,000.00	易视腾科技 701.7753 万股股份	298,804.78
2018/5	股权转让	金投领航	无锡金瑞	15,000.00	易视腾科技 701.7753 万股股份	298,804.78
2018/9	增资	上海云鑫	-	62,600.00	易视腾科技 3,571.3922 万股股份	307,616.71

注：2017 年 4 月的股权转让中，恒信彩虹为恒信东方的全资子公司。

上述增资及股权转让所涉及的股东中，徐长军为易视腾科技共同实际控制人之一，上海云鑫为战略投资人，其余股东均为财务投资人。财务投资人对易视腾科技的投资以获取财务回报为目的，其投资为易视腾科技的业务发展提供了资金支持。易视腾科技历次增资和股权转让均未导致控股股东或实际控制人发生变化，增资价格与转让价格均不涉及控股权溢价情形。

2017 年 2 月紫金文化和现代服务业增资价格为 30.77 亿元，2018 年 9 月上海云鑫增资价格为 30.76 亿元，两次增资价格均与本次交易估值接近。除 2017 年 4 月恒信东方与其全资子公司恒信彩虹之间的股权转让外，2017 年 2 月以来的历次股权转让对应的公司估值均稳定在 27 亿至 31 亿之间，与本次交易估值较为接近。恒信东方与恒信彩虹之间的股权转让系同一集团内部的股权划转和交易，其他股东之间的股权转让价格均由出让方和受让方结合公司估值情况进行议价形成，历次股权转让价格具有商业合理性。

2017年2月以来的历次增资及转让价格对应的市盈率约在20至50之间,波动相对较大。主要原因为易视腾科技2017年度和2018年1至9月净利润分别为6,253.61万元和14,029.32万元,市盈率随着公司业绩快速增长相应下降,具有合理性。

2) 结合易视腾科技上述股东的持股时间、持股成本等,补充披露按各自股份被收购对价计算的总收益率和年化收益率。

上述股东的持股时间及持股成本见本题问题1)表格中所披露转让时间及对应成本,相关股份按被收购对价结算的总收益率和年化收益率如下:

时间	事项	受让方/增资方	转让方	总收益率	年化收益率
2017/1/10	增资	紫金文化、现代服务业	-	-20.45%	-9.00%
2016/12/28	股权转让	徐长军	鼎泰汇康	-12.91%	-5.47%
2016/12/30	股权转让	金投领航	徐长军	-17.99%	-7.63%
2017/2/25	股权转让	恒信东方	恒信彩虹	369.32%	168.94%
2017/3/31	股权转让	无锡融云	华清恒泰	-13.57%	-6.44%
2017/4/25	股权转让	无锡融云	康得新	-17.69%	-8.75%
2017/5/19	股权转让	济安金信	恒信东方	-12.45%	-6.42%
2017/8/23	股权转让	吴缘秋	海通临云	-20.47%	-12.16%
2017/9/6	股权转让	徐长军	上海正顺	-20.47%	-12.82%
2017/9/6	股权转让	徐长军	航天基金	-20.47%	-12.82%
2017/9/13	股权转让	徐长军	美恭投资	-20.47%	-12.82%
2017/9/13	股权转让	腾辉创投	美恭投资	-20.47%	-12.82%
2017/9/15	股权转让	徐长军	杜小兰	-20.45%	-12.81%
2017/10/25	股权转让	厦门网元	济安金信	-12.80%	-8.45%
2017/12/8	股权转让	无锡金瑞	金投领航	-17.99%	-13.38%
2018/5/7	股权转让	金投领航	无锡金瑞	-17.99%	-19.45%

时间	事项	受让方/增资方	转让方	总收益率	年化收益率
2018/9/18	增资	上海云鑫	-	0.00%	0.00%

注 1: 由于本次交易的交割日尚未确定, 相关交易对方的持股期限计算至 2019 年 3 月 30 日;

注 2: 年化收益率以单利计算;

注 3: 年化收益率按照易视腾科技股东会时间/股权转让协议签署时间与工商登记时间孰早计算。

3) 补充披露易视腾科技上述增资和股权转让是否涉及股份支付, 如涉及, 请你公司按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》进行会计处理并补充披露对易视腾科技经营业绩的影响。

(1) 《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》(财政部财会〔2006〕3 号)对股份支付的规定: “股份支付, 是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。以权益结算的股份支付, 是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易”; “以权益结算的股份支付换取职工提供服务的, 应当以授予职工权益工具的公允价值计量”; “授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付, 应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用, 相应增加资本公积。”

(2) 相关股权转让的不涉及股份支付

上述股权转让均不符合《会计准则第 11 号——股份支付》中, 企业为获取职工和其他方提供服务的定义, 不满足确认股份支付的必要条件, 因此未进行股份支付处理。

(3) 对经营业绩的影响

因上述股东入伙价格具有合理性和公允性, 相关增资和股权转让不涉及股份支付, 故不用计提管理费用, 未对易视腾科技经营业绩产生影响。

普华永道中天的核查意见:

经核查, 我们认为: 基于我们对易视腾科技 2018 年 1 至 9 月、2017 年及 2016 年财务报表执行的审计工作, 上述易视腾科技报告期内相关增资和股权转让不涉及股份支付的说明, 与我们在对易视腾科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题

14

14.申请文件显示，易视腾科技OTT终端产品由电信运营商通过套餐搭配等形式与互联网电视服务销售给家庭用户，电信运营商根据采购协议规定，定期与易视腾科技进行结算。互联网电视用户服务业务通常由电信运营商将服务费与互联网电视牌照方、地方广电企业进行分成，然后互联网电视牌照方再与易视腾科技进行分成。增值业务是向家庭用户提供的付费影视、音乐、培训、电商等服务，获得收入后各方按比例进行分成。请你公司：1）结合同行业公司情况、行业惯例、市场竞争和产业链地位、客户收款政策、上游供应商预付款政策、收付款结算时间长短、易视腾科技资金链情况及同行业公司情况等，补充披露易视腾科技与电信运营商、互联网电视牌照方、地方广电企业、OEM厂商的具体结算周期、报告期收付款账期变化情况、平均收款周期、易视腾科技上下游是否存在经营占款的情形、较长收款链条对易视腾科技经营稳定性和现金流的影响，以及易视腾科技的应对措施及其有效性。2）补充披露易视腾科技核心竞争力、相较竞争对手的竞争优势，以及上述结算和运营模式与相关竞争优势是否匹配。3）结合邦道科技与支付宝、相关公共事业机构的结算周期、收付款时间间隔等，补充披露邦道科技资金链情况、上下游是否存在经营占款的情形，以及相关业务模式对邦道科技经营稳定性和现金流的影响，是否与现金流状况相匹配。4）结合用户充值与邦道科技付款时间间隔情况，补充披露邦道科技获得相关资金后的使用情况，是否利用相关资金对外投资、提供借贷或融资职能的金融业务，是否通过非公开或公开募集资金方式为客户进行投资或垫资，是否设立资金池，是否为客户提供信用支持等类金融业务。5）补充披露邦道科技是否为客户提供支付服务，如是，请说明是否取得支付所需的经营资质、以及相关业务收入的具体金额及占比。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1）结合同行业公司情况、行业惯例、市场竞争和产业链地位、客户收款政策、上游供应商预付款政策、收付款结算时间长短、易视腾科技资金链情况及同行业公司情况等，补充披露易视腾科技与电信运营商、互联网电视牌照方、地方广电企业、OEM厂商的具体结算周期、报告期收付款账期变化情况、平均收款周期、易视腾科技上下游是否存在经营占款的情形、较长收款链条对易视腾科技经营稳定性和现金流的影响，以及易视腾科技的应对措施及其有效性。

1、与上下游各方的结算周期及账期情况

（1）与电信运营商的结算周期及账期情况

易视腾科技主要在终端销售业务中与电信运营商直接结算，向电信运营商销售OTT终端，并相应确认收入和应收款项。具体结算及账期变化情况如下：

单位：万元

	2018年9月		2017年		2016年	
	应收账款原值	期后回款金额	应收账款原值	期后回款金额	应收账款原值	期后回款金额

	2018年9月		2017年		2016年	
	应收账款原值	期后回款金额	应收账款原值	期后回款金额	应收账款原值	期后回款金额
中国移动通信集团终端有限公司	16,737.47	16,737.47	23,427.41	23,427.41	1,206.30	1,206.30
中移物联网有限公司	9,342.80	9,342.80	8,248.97	8,248.97	-	-
中国移动各省公司	1,298.04	344.17	1,736.06	520.36	7,769.90	6,800.66
合计	27,378.31	26,424.44	33,412.44	32,196.73	8,976.20	8,006.96

注：期后回款金额为截至2019年2月26日的数据

报告期内，易视腾科技对中国移动的应收账款账龄普遍在1年以内，其中账龄在1年以内的应收账款在2016年末、2017年末和2018年9月末的比重分别为67.29%、96.24%和70.21%。截至本回复出具日，2018年9月30日对中国移动各子公司的应收账款回款已达到95%以上。

自2017年以来，中国移动通信集团终端有限公司（以下简称“终端公司”）和中移物联网有限公司（以下简称“中移物联网”）对OTT终端进行独立采购，通过招标方式确定供应商并与其签订合同。根据合同以及实际执行情况，易视腾科技与终端公司的回款周期一般为1个月，与中移物联网公司的回款周期为12个月。易视腾科技与终端公司的合同约定回款周期为60个工作日，且由于终端公司现金流比较充沛，一般都能提前到1个月回款；易视腾科技与中移物联网的合同约定回款周期是到货支付90%，90个日历天后支付剩下10%；同时由于与中移物联网公司实际执行“背靠背”模式，即中移物联网从省移动公司回款后，再支付给易视腾科技，从而导致付款周期较长。由于上述情况，导致易视腾科技的回款周期存在差异。

目前易视腾的销售主要对接中国移动专业公司集中采购，入围的供应商较为固定，避开了潜在竞争者的不理性价策略，采购多采用分期比选定价方式，可以降低原料价格波动带来的影响。除此之外，在供应链方面，易视腾科技对物料进行集中采购并组织生产，有效提升运营效率，降低产品成本，使价格具有竞争优势。综合上述因素，易视腾科技的产品单价呈现出合理波动的特点。

（2）与互联网电视牌照方及地方广电企业的结算周期及账期情况

在互联网电视用户服务过程中，电信运营商向家庭用户收取互联网电视服务费后，基于各方在播控与内容、用户服务等方面的投入贡献与各方进行分成。通常由电信运营商将服务费与互联网电视牌照方、地方广电企业（如有参与）进行分成，然后互联网电视牌照方再与易视腾科技进行分成。

易视腾科技在用户服务业务中，直接对接互联网电视牌照方，并不直接与地方广电企业发生直接业务联系，不涉及与地方广电企业的结算情形。

易视腾科技目前合作的互联网电视牌照方为未来电视，报告期内与其结算及账期变化情况如下：

单位：万元

日期	应收账款原值	期后回款金额
2018年9月30日	29,264.95	15,939.04
2017年12月31日	19,023.86	18,646.74
2016年12月31日	11,187.89	11,187.89

注：期后回款金额为截至2019年2月26日数据

报告期内，易视腾科技对未来电视的应收账款账龄普遍在1年以内，其中账龄在1年以内的应收账款在2016年末、2017年末和2018年9月末的比重分别为100.00%、74.15%和82.44%。截至本回复出具日，2018年9月30日对未来电视的应收账款回款已达到50%以上。

报告期内，根据易视腾科技与未来电视签订的合同以及实际执行情况，结算及回款周期通常为4至12个月，报告期内未发生明显变化。

(3) 与OEM厂商的结算周期及账期情况

在终端销售业务中，易视腾科技从2017年开始由采购整机逐步转为采购电子元器件后由OEM厂商委托加工生产，因此自2017年开始易视腾科技涉及与OEM厂商的结算情形。

易视腾科技根据电信运营商的采购需求组织生产，在产品最终实现销售后与OEM厂商结算委托加工费通常结算和支付周期为1至2个月。

OEM厂商的生产环节较为简单，委托加工费在报告期内金额较小，2017年度和2018年1至9月，易视腾科技累计发生委托加工费3,017.49万元（不含税），截至本回复出具日均已支付。委托加工费在报告期内不存在预付情形。

2、综合分析

易视腾科技作为互联网电视用户服务业务的参与方，向电信运营商销售OTT终端，同时为互联网电视牌照方、电信运营商提供平台建设、技术支撑等服务，在业务结算关系上，中国移动（电信运营商）和未来电视（互联网电视牌照方）均为其下游客户，如前文所述，均对其存在经营性占款，系正常运营过程中产生，在互联网电视服务行业属于正常现象，符合行业惯例以及合同约定。

报告期内下游客户对易视腾科技的经营性占款规模随着业务快速发展有所扩大，但和历史运营情况相比，其结算和收款均保持平稳，回款节奏符合预期且可控，而且客户为电信运营商和互联网电视牌照方，信用较高，回款风险较低。易视腾科技为进一步改善经营性占款现象，已采取包括加强催收，根据回款进度优先发货等一系列措施加强回款，降低经营性占款的影响，2018年度现金流情况已大为改善，根据易视腾科技的未经审计数据，2018年度经营活动现金流净额约为1,939.28万元，较往期已有明显好转，不会在交易完成后对上市公司造成不利影响。

3、应对措施及有效性

2016 年末、2017 年末、2018 年 9 月末，易视腾科技的应收账款账面价值分别为 40,492.08 万元、64,812.26 万元和 77,760.25 万元，其中 1 年以内账龄款项占比分别为 91.74%、95.52%和 80.26%。

为对应收账款不断上升所带来的现金流压力，易视腾科技采取了如下措施：

1) 针对回款周期快的优质客户优先供货，提高了应收账款的周转率；

2) 公司与多家银行有合作及授信额度，可以开具银行汇票代替现金结算，也可以申请贷款补充临时的现金短缺；

3) 公司充分利用股东增资款，与银行贷款平衡使用，最大限度优化现金流管理。

通过上述措施，报告期内公司的应收账款周转天数呈下降趋势，具体数据如下：

	2018 年 1 至 9 月	2017 年度	2016 年度
平均回款天数	160.71	153	180

通过上述方式，预计将有效控制应收账款规模，改善经营活动现金流状况，促进公司业务持续平稳发展。

2) 补充披露易视腾科技核心竞争力、相较竞争对手的竞争优势，以及上述结算和运营模式与相关竞争优势是否匹配。

1、易视腾科技的核心竞争力和竞争优势

运营商互联网电视市场是一个开放的、具有较高技术要求的充分竞争的市场，与同行业公司相比，易视腾科技凭借其领先的技术、产品与服务能力，形成如下核心竞争力：

(1) 易视腾科技是最早进入互联网电视领域的技术服务提供商之一，在技术平台、市场拓展、终端、用户服务等各方面具有先发优势。

(2) 纵向贯通产业链上下游，具有为运营商客户与家庭用户提供 OTT 端到端技术解决方案、技术支撑服务的综合能力。拥有领先的技术研发、产品、运营支撑、平台、终端供应链能力。中国移动互联网电视业务是一个长链条的业务，涉及终端、平台、运营等环节。易视腾科技是这个链条上最全，最具规模的企业，拥有终端研发、平台研发和业务运营等端到端的能力。

(3) 中国移动互联网电视业务是一个高度定制、重度运营的业务。各省业务模式的不同，需要终端厂家具有强大的落地研发定制能力来进行适配。同时，后续的业务运营也需要终端厂家持续的研发支撑。易视腾科技在这个行业深耕多年，具有丰富的业务经验、强大的研发能力以及完善的服务体系。

(4) 拥有清晰的战略布局、成熟的商业模式和业务路径，以及具有强执行力的团队。

基于上述核心竞争力，易视腾科技在互联网电视运营商市场占据了较为优势的市场地位。在用户服务方面，易视腾科技为中国移动约 40% 的互联网电视用户提供服务；在 OTT 终端方面，电信运营商通过统一招标对 OTT 终端进行集团采购，易视腾科技在主要入围供货的厂商的排名处于领先地位，在中国移动 OTT 终端领域占有率超过 20%。

2、结算运营模式与竞争优势的匹配性

互联网电视运营商市场处于充分竞争状态，在与产业链下游电信运营商和互联网电视牌照方等客户合作过程中，易视腾科技与竞争对手取得的结算条款近似，但易视腾科技基于其核心竞争力和市场地位优势，对于产业链上游的供应商和 OEM 厂商具有更大话语权，相比竞争对手具有结算和议价优势。

由于易视腾科技具备服务下游电信运营商和互联网电视牌照方的综合实力，因此可以与其建立稳固的合作关系，并且在市场份额中取得优势，同时由于该优势地位的存在，其对产业链上游的供应商和 OEM 厂商具有更加明显的优势地位，可以取得更加优厚的结算条件。因此，目前易视腾科技的结算运营模式与其所具有的竞争优势相匹配。

3) 结合邦道科技与支付宝、相关公共事业机构的结算周期、收付款时间间隔等，补充披露邦道科技资金链情况、上下游是否存在经营占款的情形，以及相关业务模式对邦道科技经营稳定性和现金流的影响，是否与现金流状况相匹配。

1、邦道科技资金链及经营占款情况

在移动支付云平台业务中，公共事业机构按相关协议约定的结算周期与支付宝进行服务费结算（月度、季度、半年及年度等），支付宝收到公共事业机构支付的服务费后，再将其中邦道分成支付给邦道科技。目前，邦道科技与支付宝间的结算与收付款是以季度为周期进行。

在互联网运营及软件定制开发业务中，邦道科技与公共事业机构等相关单位直接按照项目签署协议或合同，并按照合同约定进行结算与收款，通常以年为周期进行。

邦道科技 2018 年 9 月末应收款规模 19,330.73 万元，占营业收入的比例 110.89%，此外预付款项规模很小，占流动资产比重不超过 5%。总体来看，邦道科技资金充裕，经营占款可控。

2、邦道科技的业务模式对其经营稳定性和现金流的影响及匹配情况

截至 2018 年 9 月末，邦道科技账面货币资金为 8,023.06 万元，且均为银行存款；应收账款期末余额为 19,138.83 万元，其中 99%以上金额的账龄在 1 年内；预付账款期末余额为 1,211.55 万元，该上下游占款均系正常业务运营产生，符合相关合同约定，同时邦道科技账面资金较为充裕，资金链较为稳健。

邦道科技的运营模式中云支付平台业务的客户为第三方支付公司，运营服务业务的客户为各类公共事业服务机构，该两类客户具有较高信用，实力较为雄厚，在以往运营过程中未发生违约或纠纷，虽然存在经营性占款，但不存在回款风险。邦道科技的供应商主要为线上运营资源及外包服务提供商，虽然存在预付款项，但规模占资产比重较低（2018 年 9 月末，预付账款占流动资产比重不到 5%），且符合合同约定和行业惯例。因此邦道科技的上下游经营性占款及现金流状况与其业务模式相匹配，公司的经营性占款主要来自对下游的应收账款，其规模较大主要受限于公共事业机构的结算速度，虽然账龄较长但不存在回收风险，属于业内正常情况。邦道科技在报告期内现金流较为宽松，经营活动现金流量净额为正数，资金链较为稳健，不会对公司经营稳定性造成不良影响，同时公司已采取积极措施加强回款，后续回款进度有望进一步改善。

4) 结合用户充值与邦道科技付款时间间隔情况, 补充披露邦道科技获得相关资金后的使用情况, 是否利用相关资金对外投资、提供借贷或融资职能的金融业务, 是否通过非公开或公开募集资金方式为客户进行投资或垫资, 是否设立资金池, 是否为客户提供信用支持等类金融业务。

邦道科技展业过程中, 用户缴付的资金沉淀于支付宝自身平台中, 相关资金不受邦道科技控制。

在水电燃等公共事业缴费充值业务中, 邦道科技是以自主研发的公共事业缴费云平台向支付宝提供技术+运维+营销的全方位服务(包括商户拓展、产品研发、平台运行、商户接入、日常运维及营销推广等内容), 并基于云平台所实现的用户交易流量向支付宝收取技术服务费。

公共事业缴费中的用户及商户资金结算都是由支付宝负责, 邦道科技仅为支付宝提供相关技术服务, 本身并不涉及资金结算, 用户缴付的资金是由支付宝直接汇集转账给机构商户, 在这个过程中, 邦道科技自身未接触到任何资金流, 不存在用户缴付资金与邦道科技付款时间间隔的情况, 也不存在获得用户充值缴费等相关资金的情况, 也不存在利用相关资金对外投资、提供借贷或融资职能等金融业务, 不存在通过非公开或公开募集资金方式为客户进行投资、垫资、设立资金池或为客户提供信用支持等类金融业务。

5) 补充披露邦道科技是否为客户提供支付服务, 如是, 请说明是否取得支付所需的经营资质、以及相关业务收入的具体金额及占比。

邦道科技作为移动支付领域的技术服务商, 通过其研发的移动支付云平台帮助第三方支付平台连接公共服务机构, 其业务本身并不涉及资金结算, 未向客户提供支付服务, 邦道科技所从事业务不需要申请支付所需要的牌照与资质。

普华永道中天的核查意见:

经核查, 我们认为: 基于我们对易视腾科技和邦道科技2018年1至9月、2017年及2016年财务报表执行的审计工作, 上述易视腾科技和邦道科技与上下游各方的结算周期及账期情况、邦道科技资金链情况的说明, 与我们在对易视腾科技和邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085 号）》中的问题 15

15.申请文件显示，2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-9 月，易视腾科技向前五大客户销售产生收入占比分别为 99.61%、99.87%和 99.91%，其中向中国移动通信集团有限公司（以下简称中国移动）销售收入占比分别为 43.50%、83.74%和 76.65%，其他客户报告期内有一定变动；同期，邦道科技向前五大销售产生收入占比分别为 100%、99.96%和 97.66%，其中向支付宝（中国）网络技术有限公司（以下简称支付宝）销售产生收入占比分别为 98.18%、95.11%和 86.96%。易视腾科技与邦道科技客户集中度较高。请你公司：1）补充披露易视腾科技和邦道科技与前五大客户之间的销售模式、定价方法、收入确认政策和时点、信用政策、以及是否与行业惯例一致。2）补充披露易视腾科技和邦道科技与主要客户销售合同的主要内容，包括但不限于计费方式、销售单价和分成比例、结算/付款方式、结算周期、合同期限等，并说明合同续签情况。3）结合报告期内易视腾科技和邦道科技前五大客户合作开始时间、主要客户基本情况、分成比例及销售单价合理性。4）结合易视腾科技和邦道科技业务模式、行业上下游格局、与客户合同签署和续约情况、同行业公司 and 竞争对手情况等，补充披露：易视腾科技和邦道科技与客户合作的稳定性、易视腾科技和邦道科技向前五大客户销售回款真实性，易视腾科技对中国移动以及邦道科技对支付宝存在依赖的应对措施、中国移动和支付宝与标的资产终止合作可能性，并做相应的风险提示。5）结合报告期内标的资产与前五大客户的销售内容、合同签署情况，补充披露标的资产部分前五大客户变动的原因及合理性。6）结合未来电视基本情况、股权结构、主营业务范围及覆盖区域、市场竞争地位、主要产品情况、相关内容资源来源等，补充披露易视腾科技与未来电视合作的必要性与稳定性、具体合作形式、分成比例的公允性、以及是否对未来电视存在依赖，如是，请说明具体应对措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1) 补充披露易视腾科技和邦道科技与前五大客户之间的销售模式、定价方法、收入确认政策和时点、信用政策、以及是否与行业惯例一致。

（一）易视腾科技

1、销售模式、定价方法、收入确认政策和时点、信用政策

报告期内各期，易视腾科技与前五大客户之间的销售模式、定价方法、收入确认政策和时点及信用政策如下：

客户名称	销售模式	定价方式	收入确认政策和时点	信用政策
中国移动通信集团有限公司	直销	招投标定价	终端销售 技术服务 增值业务	银行转账/到货验收合格后收到全额发票 60 个工作日付清全款，服务按月考核评分，季度付款
未来电视有限公司	直销	签订长期合作协议，	用户服务 增值业务	双方按照与运营商约定的结算周期进行结算，

客户名称	销售模式	定价方式	收入确认政策和时点	信用政策
		确定分成比例		收到运营商支付的结算款项后 45 个工作日内按照协议约定的收益分配比例结算款项
四川九州电子科技股份有限公司	直销	市场定价	终端销售	第一笔付款，收到到货证明，合格证书，发票后付产品总价款的 90%，第二笔款 10% 在 30 日内支付。
北京新德恒门诊部有限公司	直销	市场定价	终端销售	采购的产品含税价格（含第一年会员服务费用）以采购订单为准，买方在卖方确认订单后的 3 个工作日内支付合同全额货款，卖方后发货
恒信东方文化股份有限公司	直销	市场定价	终端销售	合同签订后 5 个工作日预付 30%，在产品到货验收合格按月结方式支付剩余的 70% 货款
烽火通信科技股份有限公司	直销	市场定价	终端销售 技术服务	电汇/到货后收到全额发票 30 个工作日付 3 个月的银行承兑汇票
北京丽轩文化传播有限公司	直销	市场定价	技术服务	初验完成支付 30%，最终验收后十个工作日支付 70%，平台交付验收后第二年起每年可收取软件总价 5%-10% 维护费，届时双方协商确定收取维护费
中国联合网络通信集团有限公司	直销	市场定价	终端销售	收到到货签收单及增值税专用发票付 90%，180 天后付 10%

注：表中列示了易视腾科技在报告期内各期的前五大供应商，其中 2016 年的前五大客户分别为中国移动通信集团有限公司、烽火通信科技股份有限公司、未来电视有限公司、四川九州电子科技股份有限公司和中国联合网络通信集团有限公司，上市公司披露的招股说明书中列示的易视腾科技 2016 年度前五大客户为烽火通信科技股份有限公司、未来电视有限公司、四川九州电子科技股份有限公司、中国移动江西有限公司和中国移动四川有限公司，两者之间存在差异，主要原因系本回复中依据经审计数据对于归属相同控制方的客户进行了合并列示，招股说明书中披露的相应内容未经合并且为未审数据，由此产生相应差异。

上表中不同合作模式的收入确认时点和信用政策具体情况如下：

（1）终端销售收入

公司的互联网电视终端，由公司负责产品研发、设计、核心零部件采购、产品销售和售后服务，生产环节通过委托加工方式进行，委托加工厂商按本集团指令给客户发货。公司在互联网电视终端由委托加工厂商发出且公司获得客户签收确认单时确认收入。

（2）用户服务收入

公司向运营商客户及牌照方合作伙伴提供互联网电视平台运营支撑、技术支持、业务推广、运行保障、客服支持等服务，共同服务于互联网电视用户。按照协议约定的分配比例/单价和激活用户数量，与客户进行对账结算后确认用户服务收入，对于未获得客户结算单确认的部分暂估确认收入。

（3）增值业务收入

公司协同运营商、牌照方向用户提供多种互联网电视增值业务，如收费视频业务，包括在 OTT 终端观看的电影、电视剧、综艺类节目、动画等视频内容；应用类业务，如在线培训等；电商业务，通过互联网电视方式，支持电子商务类在线购买商品类型应用。公司按照与运营商、牌照方及内容提供商协议约定的分配比例于提供服务时确认增值业务收入。

（4）技术服务收入

技术服务收入为公司向客户提供的系统集成及技术支持服务。系统集成服务于向客户提交实质性成果、依据合同约定由客户进行初验并根据初验报告确认收入，在终验完成后，对收入进行终验调整（如有）。技术支持服务根据合同约定的维护期间，于服务期间内确认收入实现。

2、同行业公司可比情况

（1）终端销售

易视腾科技在 OTT 终端销售领域的同行业公司包括北京朝歌数码科技股份有限公司（非上市公司）和创维数字（000810.SZ），其主要销售模式、定价方法、收入确认政策和时点及信用政策如下：

可比公司	销售模式	定价方式	收入确认政策和时点	信用政策
北京朝歌数码科技股份有限公司	直销	市场定价	对于互动电视智能终端产品，国内销售以产品交付给客户，客户验收合格并出具签收单时确认收入；出口销售以产品报关取得报关单时点确认收入	客户采购规模越大，信用政策越宽松，结算周期在 60 天左右
创维数字	直销	市场定价	商品内销：完成交付，按合同约定进行验收并开具发票，确认收入	根据客户的经营规模、资本实力、信誉情况制定了不同的信用政策，并与客户协商确定双

可比公司	销售模式	定价方式	收入确认政策和时点	信用政策
				方信用账期和结算方式

(2) 用户服务

易视腾科技在用户服务领域的可比公司为芒果超媒（300413.SZ）和东方明珠（600637.SH），其主要销售模式、定价方法、收入确认政策和时点及信用政策如下：

可比公司	销售模式	定价方式	收入确认政策和时点	信用政策
芒果超媒	直销	市场定价	运营商业务收入以业务结算单或合作协议约定的第三方、技术后台业务数据确认收入。报告日前取得运营商提供的结算数据，以双方确认的结算数据确认收入。报告日前未取得运营商提供的结算数据，在能够可靠计量的情况下，根据计费平台统计的数据信息等确认收入，在实际结算时予以调整	依据电信运营商的费用结算政策，通常具有三到四个月结算周期
东方明珠	直销	市场定价	IPTV 收视内容及技术服务已经提供，收入已经取得或者能够可靠计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的内容及技术服务成本已发生或将发生的成本能够可靠地计量时确认 IPTV 收入实现	公司通过对已有客户进行信用监控及应收账款账龄管理，财务部每周提交重点客户应收款变动情况，确保公司的整体信用风险在可控的范围内

综合上述分析，易视腾科技的销售模式、定价方法、收入确认政策和时点及信用政策与行业惯例无重大差异。

(二) 邦道科技

1、销售模式、定价方法、收入确认政策和时点、信用政策

报告期内各期，邦道科技与前五大客户之间的销售模式、定价方法、收入确认政策和时点及信用政策如下：

客户名称	销售模式	定价方式	收入确认政策和时点	信用政策
支付宝（中国）网络技术有限公司	直销	签订长期合作协议，确定分成比例	移动支付云平台及互联网运营服务	依据与支付宝签订的结算协议，固定每季度按支付宝该项业务的手续费回款情况，结算可付金额，直至结清。应收未结款较多

客户名称	销售模式	定价方式	收入确认政策和时点	信用政策
				时，也可在非结算月份，由双方约定直接发起往期可付款结算。
国家电网有限公司	直销	市场定价	互联网运营服务	按照不同服务类型及验收程序，制定具体信用政策，
福州市自来水有限公司	直销	市场定价	互联网运营服务	合同签订之后且受到增值税专用发票起三十个工作日内支付款项
中信银行股份有限公司郑州分行	直销	市场定价	互联网运营服务	合同签署后支付约定部分款项，剩余金额按照活动进度进行支付
天津广播电视网络有限公司	直销	市场定价	软件定制化开发	合同签署后支付约定部分款项，剩余金额在合同期满后支付
北京市热力集团有限公司	直销	市场定价	互联网运营服务	合同签署后按活动进度按月支付款项
极矢（上海）广告有限公司	直销	市场定价	互联网运营服务	合同签署后按月支付款项
上海希尔企业管理咨询股份有限公司	直销	市场定价	互联网运营服务	在完成验收条件后的7个工作日内支付合同款项
宇歌文化传播（上海）有限公司	直销	市场定价	互联网运营服务	合同签署后支付部分款项，其余部分按约定进度支付款项
临沂超越电力建设有限公司桃源广告分公司	直销	市场定价	互联网运营服务	合同签署后将款项付到指定账户

上表中不同合作模式的收入确认时点和信用政策具体情况如下：

（1）移动支付云平台支撑服务费

邦道科技在第三方支付公司为公共事业平台提供缴费业务的运营过程中为第三方支付公司提供所需的业务推广、技术提升、客户接入和运行保障等支撑服务，第三方支付公司按照其缴费服务收入的一定分成比例向公司支付支撑服务费。公司在已提供支撑服务并有权收取相关支撑服务费时确认收入。

（2）互联网运营服务

公司为公共服务行业机构的互联网运营提供推广营销和技术支持服务，并按照互联网综合运营方案的实施进度或关键发展目标的达成情况收取服务费。公司按照完工百分比法确认提供劳务收入，完工进度按已经发生的成本占预计总成本的比例确定。

（3）软件定制化开发

公司对外提供定制软件开发服务，软件开发主要包含需求调研、开发与测试、系统上线运行、客户验收等四个关键阶段。软件开发收入在软件主要功能通过测试并且取得客户确认的上线报告时点开始按照完工百分比法确认收入，完工进度按已经发生的成本占预计总成本的比例确定。对于没有上线报告的软件开发项目，公司在项目完成并取得客户最终确认时，按合同金额确认收入。

2、同行业公司可比情况

在移动支付云平台业务领域，邦道科技目前尚无完全可比的公司。公共事业领域存在部分从事相关信息化服务的同行业公司，例如新开普（300248.SZ）与正元智慧（300645.SZ），其主要销售模式、定价方法、收入确认政策和时点及信用政策如下：

可比公司	销售模式	定价方式	收入确认政策和时点	信用政策
新开普	直销	市场定价	（1）本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（2）本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（3）收入的金额能够可靠地计量；（4）相关的经济利益很可能流入本公司；（5）相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量	公司通过对已有客户信用评级的季度监控以及应收账款账龄分析的月度审核来确保公司的整体信用风险在可控的范围内
正元智慧	直销	市场定价	公司与基础运营商等签订运营增值业务合作协议，根据运营商等使用数据，以及事先确定的结算方式确认收入	根据信用评估结果，本公司选择与经认可的且信用良好的客户进行交易，并对其应收款项余额进行监控，以确保本公司不会面临重大坏账风险

综合上述分析，邦道科技的销售模式、定价方法、收入确认政策和时点及信用政策与行业管理无重大差异。

2) 补充披露易视腾科技和邦道科技与主要客户销售合同的主要内容，包括但不限于计费方式、销售单价和分成比例、结算/付款方式、结算周期、合同期限等，并说明合同续签情况。

（一）易视腾科技

易视腾科技的最主要客户是中国移动通信集团有限公司和未来电视，其报告期内在执行的主要销售合同的内容如下：

客户名称	计费方式	销售单价/分成比例	结算/付款方式	结算周期	合同期限
中国移动通信集团终端有限公司	按终端订单销售	订单中按型号具体约定	银行转账	到货验收合格后收到全额发票 60 个工作日付清全款	2016 年 8 月签订框架协议，仅约定交货数量
未来电视有限公司	未来电视按移动结算用户数量与运营商结算，并与易视腾分成	就基础内容包与未来电视的分成比例为 5: 5	银行转账	双方按照与运营商约定的结算周期进行结算，收到运营商支付的结算款项后 45 个工作日内按照协议约定的收益分配比例结算款项	2016 年 3 月-2018 年 12 月

易视腾科技与中国移动保持良好的合作关系，目前已与中国移动通信集团终端公司续签 3 年期合作协议；易视腾科技与未来电视已续签了 2 年期的长期合作协议。

（二）邦道科技

邦道科技最主要客户是支付宝（中国）网络技术有限公司，其销售合同的主要内容如下：

客户名称	计费方式	销售单价/分成比例	结算/付款方式	结算周期	合同期限
支付宝	支付宝按比例收取公共事业机构流量服务费并与邦道科技分成	与支付宝的分成比例为 8: 2	银行转账	固定每季度按支付宝该项业务的手续费回款情况，结算可付金额，直至结清	2015 年 12 月至 2020 年 12 月

邦道科技与支付宝已达成合同续签协定，目前合同期限至 2023 年 12 月，未来双方将长期保持合作。

3) 结合报告期内易视腾科技和邦道科技前五大客户合作开始时间、主要客户基本情况、分成比例及销售单价合理性。

（一）易视腾科技

1、合作开始时间及基本情况

客户名称	合作开始时间	基本情况
中国移动通信集团有限公	2012 年	中国移动为中国最大电信运营商，

客户名称	合作开始时间	基本情况
司		通过其省分公司及专业子公司向易视腾采购 OTT 智能终端。
未来电视有限公司	2012 年	未来电视有限公司是央视网旗下唯一互联网电视新媒体运营机构。
四川九州电子科技股份有限公司	2016 年	公司由四川九州电器集团有限责任公司控股，主营业务有线电视宽带综合信息网络系列产品，网络软件，系统工程。
北京新德恒门诊部有限公司	2017 年	公司为北京地区医疗服务机构。
恒信东方文化股份有限公司	2018 年	公司主营业务为 AI 合家欢平台、场地(梦幻)新娱乐(LBE/VR)、云视频运营服务等。
烽火通信科技股份有限公司	2016年	公司是国际知名的信息通信网络产品与解决方案提供商。
北京丽轩文化传播有限公司	2016年	公司主营业务为广播电视节目制作、电影摄制
四川九州电子科技股份有限公司	2016年	公司由四川九州电器集团有限责任公司控股，主营业务有线电视宽带综合信息网络系列产品，网络软件，系统工程。
中国联合网络通信集团有限公司	2013年	中国三大运营商之一。

2、分成比例及销售单价合理性

易视腾科技报告期内主要销售产品为 OTT 终端和互联网电视用户服务。

(1) OTT 终端

易视腾科技向中国移动、九州电子等客户销售 OTT 终端，其销售价格均按照订单需求市场化的原则及通过公开招标比选确定。由于终端的更新换代以及型号的不同，不同型号产品定价会存在一定的差异，但总体上价格具有合理性。

(2) 用户服务

易视腾科技与未来电视合作，为互联网电视用户提供服务。其分成比例按照与未来电视商定的长期合作协议确定，其分成比例在报告期内保持稳定，具有合理性。

(二) 邦道科技

1、合作开始时间及基本情况

客户名称	合作开始时间	基本情况
支付宝（中国）网络技术有限公司	2016 年	公司是一家国内领先的独立第三方支付平台。

客户名称	合作开始时间	基本情况
国家电网有限公司	2016年	公司为国有独资公司，以投资建设运营电网为核心业务。
福州市自来水有限公司	2018年	公司业务为负责福州地区的自来水生产和销售。
中信银行股份有限公司郑州分行	2017年	公司是全国性股份制商业银行之一。
天津广播电视网络有限公司	2016年	公司是天津国有文化企业，负责全市的广播电视网络。
北京市热力集团有限公司	2017年	公司主要服务范围是北京市的热力生产和供应。
国家电网有限公司	2016年	公司为国有独资公司，以投资建设运营电网为核心业务。
极矢（上海）广告有限公司	2016年	公司是上海广告设计及商务咨询策划公司
上海希尔企业管理咨询股份有限公司	2016年	公司是一家致力于电力行业服务管理咨询和服务能力培训的专业机构
宇歌文化传播（上海）有限公司	2016年	公司是上海广告设计及商务咨询策划公司
临沂超越电力建设有限公司桃源广告分公司	2016年	公司是山东临沂广告设计分公司

2、分成比例及销售单价合理性

邦道科技报告期内主要销售产品为移动支付云平台、互联网运营服务和软件定制化开发。

（1）移动支付云平台

邦道科技在移动支付云平台业务的主要客户为支付宝，邦道科技与支付宝签订了长期的合作协议，合作期内分成比例保持稳定。

（2）互联网运营服务和软件定制化开发

两项业务具有一定的定制性，邦道科技根据客户需求提供对应的运营服务及软件开发，并根据商业协商确定最终的服务价格，具有商业合理性。

4) 结合易视腾科技和邦道科技业务模式、行业上下游格局、与客户合同签署和续约情况、同行业公司 and 竞争对手情况等，补充披露：易视腾科技和邦道科技与客户合作的稳定性、易视腾科技和邦道科技向前五大客户销售回款真实性，易视腾科技对中国移动以及邦道科技对支付宝存在依赖的应对措施、中国移动和支付宝与标的资产终止合作可能性，并做相应的风险提示。

（一）易视腾科技

1、与客户合作的稳定性

在目前的业务模式下，易视腾科技、未来电视及电信运营商三方共同协作向终端家庭用户提供互联网电视服务。易视腾科技主要从事 OTT 平台建设、技术维护、市场推广、运营支撑、落地服务、客服及售后服务等互联网电视端到端的一揽子解决方案，起到了不可或缺的作用。如脱离易视腾科技，另外两方短期内将无法为互联网电视用户提供服务。

上述模式中，易视腾科技、未来电视及电信运营商相互依存。未来电视是国内主要的互联网电视集成播控牌照方之一，提供互联网电视内容资源及集成播控服务；中国移动是国内最具规模和运营实力的电信运营商之一，在合作中提供业务营销及用户服务体系、内容分发网络、OTT 终端等。三方优质资源的合作，形成了目前互联网电视业务的高增长。

自 2012 年起，易视腾科技、未来电视及中国移动开始建立了合作关系，并延续至今。目前的合作模式中各方已经建立起较为紧密、稳固的生态合作关系，并签订了长期的合作协议，各方合作具有相对稳定性。

2、销售回款的真实性

在了解易视腾科技销售及回款的内部控制制度基础上，通过核查易视腾科技前五大客户合同、发票、对账单、银行流水等原始凭证，核查其销售回款真实性及期后回款情况。经核查，销售回款与账面记账金额一致，销售回款单位与销售合同一致，销售回款的收款方式与合同约定一致，销售回款具有真实性。

3、对大客户依赖的应对措施

易视腾科技将继续加大研发投入，保持技术在行业内的领先地位，为客户提供更为优质的服务。在加强技术投入的同时，易视腾科技将持续优化服务能力，不断提高用户满意度。易视腾科技将努力提升自身在互联网电视行业的竞争力与创新力，维持与中国移动、未来电视紧密的长期合作关系。

考虑到与中国移动在互联网电视领域的长期合作，未来公司将长期保持与中国移动的合作关系。中国移动作为中国最大的电信运营商，未来在互联网终端市场将有更大的投入，与中国移动保持紧密合作符合易视腾科技的发展战略和长期利益。

4、与大客户终止合作的可能性

易视腾科技对电信运营商提供 OTT 终端和互联网电视技术服务，面向终端用户的互联网电视服务必须借助运营商的网络等资源才能实现，电信运营商、牌照方和易视腾科技进行收入分成。

但如上所述，易视腾科技与中国移动已经形成稳定的合作关系，在合作关系中，双方及未来电视相互依赖、共同协作服务家庭用户。各方分工协作，为终端用户提供连续性的互联网电视服务，三方终止合作的可能性较低，已在重组报告书中披露相关风险。

（二）邦道科技

1、与客户合作的稳定性

邦道科技与支付宝基于各自优势资源组成战略合作伙伴，共同开拓公共事业 EBPP 市场，致力于打造完美的家庭生活账单及支付体验，并共同探索与构建市场化体制下的“互联网+能源”的业务形态与商业模式。支付宝是当前国内最具影响力的第三方支付

平台之一，邦道科技深耕公共服务行业，已经为支付宝公用事业互联网缴费服务的超过3,000家公共服务机构提供互联网缴费服务支持，在日常服务过程中，与客户形成密切业务协同关系，双方共同协作拓展公共事业领域缴费业务，相互依存，不可或缺。

经过多年的合作，邦道科技与支付宝在公共事业缴费领域的合作成果显著，在相关领域树立了良好的口碑，能够满足收款合作单位对于资金安全、服务质量的要求，线上缴费普及率快速提高、缴费用户使用满意程度不断提升，预计未来市场份额将进一步扩大。

由于良好的合作关系以及广阔的发展前景，邦道科技与支付宝签订了长期的合作协议并保持着紧密的合作关系，双方的合作具有稳定性。

2、销售回款的真实性

在了解邦道科技销售及回款的内部控制制度基础上，通过核查邦道科技前五大客户合同、发票、对账单、银行流水等原始凭证，核查其销售回款真实性及期后回款情况。经核查，销售回款与账面记账金额一致，销售回款单位与销售合同一致，销售回款的收款方式与合同约定一致，销售回款具有真实性。

3、对大客户依赖的应对措施

一方面，继续强化邦道科技与支付宝的战略伙伴关系是公司核心战略之一，邦道科技将持续加大研发、运营及服务方面的投入，在合作过程中不断提高邦道科技的独特价值。具体包括如下主要内容：

（1）加大技术研发投入，持续提升服务能力，高效保障亿级用户的良好体验

支付宝生活缴费作为典型的互联网应用，良好的用户体验是成功的关键。邦道科技将不断加大研发投入，为支付宝生活缴费提供高可用的系统支撑及专业化的客户服务，在让“生活缴费就上支付宝”的口碑逐步深入人心的同时，也让邦道科技所提供的移动支付云平台成为支付宝生活缴费不可或缺的关键部分。

（2）持续开展业务研究，提高创新引领能力，积极确保支付宝行业领先地位

邦道科技专注于公共服务行业深耕，将基于行业发展趋势及支付宝平台特点，持续规划设计出满足行业痛点及用户需求的创新应用，这些行业引领的创新产品应用将有效确保支付宝生活缴费在行业中的领先地位，也会进一步强化邦道科技与支付宝的合作深度。

（3）深化机构商户合作，构建行业生态体系，不断为支付宝带来行业新资源

邦道科技除为机构商户与服务商提供支付宝缴费相关日常服务外，还将利用行业经验及互联网能力的融合优势，面向机构商户与服务商推出互联网+相关的 SaaS 或 PaaS 应用，持续深化与机构商户及服务商的合作关系，并通过不断深化的合作共赢构建“互联网+公共服务”的行业生态，帮助支付宝在行业中获得更多的认同及更深的應用。

另一方面，邦道科技将加快互联网运营服务及软件定制开发业务的发展，切实提升这两项业务的收入规模，同时，在移动支付云平台业务上也积极寻找商业银行等新合作伙伴，快速复制现有典型经验，从而降低来自支付宝收入的比重。

4、与大客户终止合作的可能性

邦道科技主要业务收入来源于和蚂蚁金服旗下的支付宝合作，为支付宝用户提供水、电、燃气等公共事业缴费业务。支付宝收取服务费后，与邦道科技进行分成。尽管邦道科技在过去多年中与支付宝形成了良好的合作关系，但如果未来邦道科技未能提供满足支付宝公共事业缴费需求的服务，则支付宝有可能将部分或者全部与邦道科技合作的公共事业缴费业务，转而与其他供应商进行合作，或者支付宝有可能降低邦道科技享有的分成比例，这可能对邦道科技的收入和盈利产生不利影响。

邦道科技在支付宝生活缴费中提供难以替代的独特价值，是第三方支付平台与公共事业单位之间不可或缺的纽带。在公共事业缴费业务中，邦道科技具体承担涵盖业务研究、渠道推广、产品研发、开发运维、技术支持及运营推广等全链路全过程内容。在长期合作过程中，还培育出行业生态构建、海量用户体验保障及领先行业应用创新等独特价值。这些独特价值是需要较长时间的实践积累及磨合优化，移动支付云平台服务的替换可能会影响到缴费用户的体验，而支付宝生活缴费作为典型的互联网应用，非常注重用户体验的连续性与确定性，一旦用户体验受到影响，会改变用户缴费行为习惯，甚至影响到用户对支付宝的认同。因此，支付宝需要与邦道科技共同合作维持公共事业缴费服务的稳定性。

支付宝与邦道科技已签署长期有效的业务战略合作协议。邦道科技与支付宝在长期业务合作中形成了战略伙伴关系，并且已经签署长期有效的业务合作协议（有效期至2023年，到期自动续约），在该业务合作协议期限内，通常情况支付宝不会主动终止与邦道科技的合作。

综合以上分析，支付宝与邦道科技停止合作的可能性较低，已在重组报告书中披露相关风险。

5) 结合报告期内标的资产与前五大客户的销售内容、合同签署情况，补充披露标的资产部分前五大客户变动的原因及合理性。

（一）易视腾科技

1、前五大客户的销售内容及合同签署情况

客户名称	销售内容	签署情况
2018年1-9月		
中国移动通信集团有限公司	终端销售 技术服务 增值业务	2018年12月续签3年期合作协议
未来电视有限公司	用户服务 增值业务	2018年12月续签2年期合作协议
四川九州电子科技股份有限公司	终端销售	2016年5月签订1年期合作协议，到期自动延长
北京新德恒门诊部有限公司	终端销售	2017年6月签订合作协议，无终止期限
恒信东方文化股份有限公司	终端销售	2018年6月签订2年期合作协议

客户名称	销售内容	签署情况
2017年度		
中国移动通信集团有限公司	终端销售 技术服务 增值业务	2018年12月续签3年期合作协议
未来电视有限公司	用户服务 增值业务	2018年12月续签2年期合作协议
烽火通信科技股份有限公司	终端销售 技术服务	2016年3月签订合作协议，无终止期限
北京丽轩文化传播有限公司	技术服务	2016年9月至2016年12月
北京新德恒门诊部有限公司	终端销售	2017年6月签订合作协议，无终止期限
2016年度		
中国移动通信集团有限公司	终端销售 技术服务 增值业务	2018年12月续签3年期合作协议
烽火通信科技股份有限公司	终端销售	2016年3月签订合作协议，无终止期限
未来电视有限公司	终端销售 用户服务 增值业务	2018年12月续签2年期合作协议
四川九州电子科技股份有限公司	终端销售	2016年5月签订1年期合作协议，到期自动延长
中国联合网络通信集团有限公司	终端销售	按实际订单发货，无长期合作协议

2、前五大客户变动原因分析

在互联网电视业务中，易视腾科技、未来电视及中国移动三方共同协作向终端家庭用户提供互联网电视服务，三方建立了稳固的合作关系。因此在报告期各期内，中国移动及未来电视均为易视腾科技的主要客户。

报告期内，易视腾科技除中国移动、未来电视以外的前五大客户占收入比重较低，排名变化较大，其变化主要与合同执行期有关。

综合上述合同签署情况，报告期内，易视腾科技的主要客户均为中国移动和未来电视，其余前五大客户变动情况与合同签署情况相匹配。

（二）邦道科技

1、前五大客户的销售内容及合同签署情况

客户名称	销售内容	合同签署情况
2018年1-9月		

客户名称	销售内容	合同签署情况
支付宝（中国）网络技术有限公司	移动支付云平台及互联网运营服务	2018年12月续签5年期合作协议
国家电网有限公司	互联网运营服务	按提供服务签署具体合同，无长期合作协议
福州市自来水有限公司	互联网运营服务	按提供服务签署具体合同，无长期合作协议
中信银行股份有限公司郑州分行	互联网运营服务	按提供服务签署具体合同，无长期合作协议
天津广播电视网络有限公司	软件定制化开发	按提供服务签署具体合同，无长期合作协议
2017年度		
支付宝（中国）网络技术有限公司	移动支付云平台	2018年12月续签5年期合作协议
北京市热力集团有限公司	互联网运营服务	按提供服务签署具体合同，无长期合作协议
国家电网有限公司	互联网运营服务	按提供服务签署具体合同，无长期合作协议
极矢（上海）广告有限公司	互联网运营服务	按提供服务签署具体合同，无长期合作协议
上海希尔企业管理咨询股份有限公司	互联网运营服务	按提供服务签署具体合同，无长期合作协议
2016年度		
支付宝（中国）网络技术有限公司	移动支付云平台	2018年12月续签5年期合作协议
国家电网有限公司	互联网运营服务	按提供服务签署具体合同，无长期合作协议
天津广播电视网络有限公司	软件定制化开发	按提供服务签署具体合同，无长期合作协议
宇歌文化传播（上海）有限公司	互联网运营服务	按提供服务签署具体合同，无长期合作协议
临沂超越电力建设有限公司桃源广告分公司	互联网运营服务	按提供服务签署具体合同，无长期合作协议

2、前五大客户变动原因分析

报告期内，邦道科技最主要的收入来源为移动支付云平台，因此各期的第一大客户均为支付宝。其余前五大客户变动情况较大，主要受具体合同期执行期影响，且占比较小。

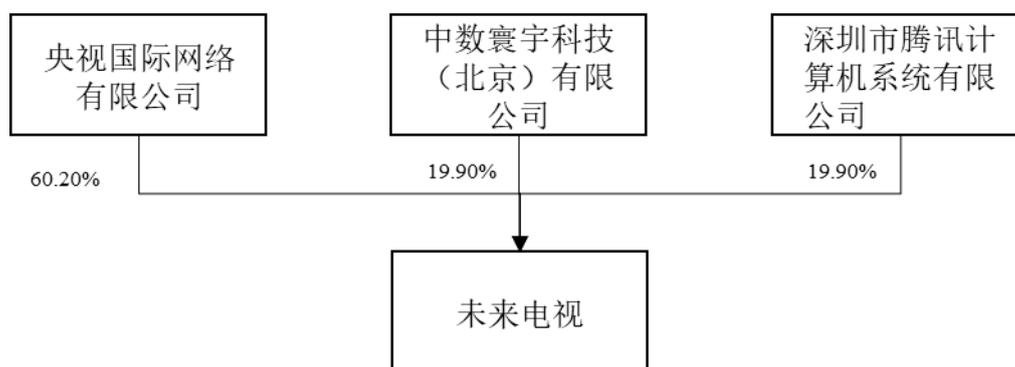
综合上述合同签署情况，邦道科技前五大客户的变动情况符合合同签署情况。

6) 结合未来电视基本情况、股权结构、主营业务范围及覆盖区域、市场竞争地位、主要产品情况、相关内容资源来源等，补充披露易视腾科技与未来电视合作的必要性与稳定性、具体合作形式、分成比例的公允性、以及是否对未来电视存在依赖，如是，请说明具体应对措施。

1、基本情况

未来电视成立于 2011 年 12 月，是央视国际网络有限公司旗下公司，作为其互联网电视业务的独家运营方，负责互联网电视业务的平台建设、产品运营、市场开发、宣传推广及其他商业化经营，包括但不限于开展互联网电视集成服务（播出名称：中国互联网电视）和节目内容服务（播出呼号：中国网络电视台—互联网电视）。

未来电视股权结构如下：



2、合作的必要性和稳定性

易视腾科技原子公司中数寰宇是未来电视设立时的股东之一，自 2012 年起便与其开展了业务合作。由于易视腾科技在内容资源及播控牌照需要与相关方合作，与未来电视保持长期合作也具有业务开展的必要性。未来电视是行业内最优秀的 content 资源及集成播控服务商之一，易视腾科技与其合作符合双方的发展需要。未来电视在全国范围内面向公网市场、电信运营商及广电运营商渠道市场拓展互联网电视业务。未来电视以“电视+”和“互联网+”为发展契机，全力打造具有央视特色及国际水准的互联网电视新媒体融合平台。经过几年发展，未来电视产品已全面覆盖国内外主流智能终端，依托强大的优势内容资源，向用户提供丰富的新闻、体育、影视、少儿、纪录片等优质节目的点播服务。

易视腾科技、未来电视及中国移动建立了密切的合作关系，在业务开展上易视腾科技与未来电视及电信运营商形成各司其职、紧密协同配合，各方的合作具有稳定性，预计未来将长期保持合作关系。

3、合作形式

在分工方面，未来电视负责互联网电视的运营管理、内容版权引入、内容集成播控，互联网电视集成服务和内容服务平台的建设和管理；易视腾科技负责提供平台技术开发、运营支持、商务拓展支撑及市场推广服务，并向运营商客户供应 OTT 智能终端产品。易视腾科技通过与未来电视、电信运营商紧密合作，为家庭用户提供互联网电视基础收视服务和增值服务的技术平台开发、运营与支撑，电信运营商向家庭用户收取互联网电视服务费后，与各方进行分成。在运营商渠道市场的拓展，各参与方相互协同、分

工合作，参与合作的每一方都具有某种程度的不可替代性，共同推动市场的深度发展。易视腾科技与未来电视合作，具有很强的必要性、稳定性及互补性。

4、分成比例情况

在运营商渠道市场，易视腾科技与未来电视一直长期协同发展，合作关系非常稳定。未来电视在接下来的合作中将会加大对优质内容的引入与投放，加大对内容的审核与运营力度，同时未来电视将增加运营商市场营销投入；易视腾科技未来将专注于产品、平台开发与技术服务，及增值业务拓展的技术支持。鉴于此，双方在互联网电视基础内容业务的合作分成比例从早期未来电视对易视腾科技的 5:5 调整为目的的 6.5:3.5（易视腾科技分成比例为 35%），在同等条件下未来电视在运营商市场将优先支持易视腾科技，给予优先合作条件。

5、业务依赖性

自 2012 年起，易视腾科技、未来电视及中国移动开始建立了合作关系。在业务开展上易视腾科技与未来电视及电信运营商形成各司其职、紧密协同配合的关系，三方共同协作开拓互联网电视市场，不存在单方面依赖的关系。包括未来电视在内，在国内持有互联网电视集成播控牌照的牌照方共有 7 家，未来电视所提供的服务不具有唯一性。综合上述分析，易视腾科技对未来电视不存在依赖。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对易视腾科技和邦道科技 2018 年 1 至 9 月、2017 年及 2016 年财务报表执行的审计工作，上述易视腾科技和邦道科技与前五大客户之间的销售模式、收入确认政策和时点及信用政策，报告期内易视腾科技和邦道科技主要客户基本情况、易视腾科技和邦道科技向前五大客户销售回款真实性及前五大客户的变动原因的说明，与我们在对易视腾科技和邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题

16

16.申请文件显示，2016年度、2017年度和2018年1-9月，易视腾科技向前五大供应商采购金额分别占当年采购总额的86.51%、67.23%和66.74%；邦道科技向前五大供应商采购金额分别占当年采购总额的64.88%、77.07%和76.7%。请你公司：1）结合同行业公司 and 可比交易情况等，补充披露报告期内易视腾科技和邦道科技向前五大供应商下采购价格和分成比例合理性、是否与同行业公司 and 历史情况存在较大差异，如是，请说明原因。2）结合行业发展趋势、供应商结构变化、采购单价变动趋势等，补充披露报告期内易视腾科技和邦道科技向主要供应商采购单价变化的原因及合理性、变化趋势对易视腾科技和邦道科技持续盈利能力和评估预测的影响。3）结合易视腾科技和邦道科技与主要供应商合作时间、合同续签情况、渠道有效性和淘汰机制等，补充披露报告期内易视腾科技和邦道科技供应商的稳定性、供应商变动原因及合理性、采购付款真实性、是否存在对供应商的依赖风险，如是，请说明应对措施及其有效性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查发表明确意见。

朗新科技回复：

1）结合同行业公司和可比交易情况等，补充披露报告期内易视腾科技和邦道科技向前五大供应商下采购价格和分成比例合理性、是否与同行业公司 and 历史情况存在较大差异，如是，请说明原因。

（一）易视腾科技

2017年6月，易视腾科技通过收购云之尚网络，改善供应链管理，由之前的OTT终端整机采购调整为自行采购原材料并由OEM厂商加工，因此其采购模式也由OTT终端采购变为电子元件采购，以上两类采购的价格合理性如下：

1、电子元件

在2017年收购云之尚网络之后，易视腾科技采购主要为电子元件，包括主控芯片、存储芯片及WIFI模组等。电子元件的采购均按照市场价格采购，价格受同期原材料价格行情及美金汇率走势影响，与同行业公司及历史情况无较大差异。

2、OTT终端

在2017年收购云之尚网络之前，易视腾科技直接采购OTT终端整机，采购价格由公司采购部向各机顶盒供应商询价，通过报价、比对、议价、协商达成相关条件，双方确认后下单。目前，易视腾科技已无OTT终端采购。

与可比公司朝歌数码相比，易视腾科技的主要供应商与其存在重叠部分，但由于电子元件市场处于充分竞争态势，电子元件厂商或贸易商分布较为广泛，因此易视腾科技和朝歌数码的供应商重叠部分较少，报告期内只有深圳市海思半导体有限公司属于此种情形，同时为易视腾科技和朝歌数码的供应商。在价格方面，易视腾科技的电子元器件采购均系商务谈判确定价格，具有市场公允性。

综合上述分析，易视腾科技在报告期内向前五大供应商的采购价格具有商业合理性，与同行业公司 and 历史情况无较大差异。

（二）邦道科技

邦道科技报告期前五大主要供应商分为业务运营基础设施、项目及人力外包和移动支付云平台服务商三类，其采购价格及分成比例合理性具体如下：

1、业务运营基础设施

阿里云及集分宝分别为邦道科技提供系统运营和营销活动两项基础性服务。阿里云和集分宝均为各自所在领域处于行业领先地位的服务商，其对外的价格政策具有公开及一致性，邦道科技按照供应商制定的公开产品价格进行采购（例如，对于阿里云直接在其公开网站上进行采购交易，对于集分宝则按照集分宝对外统一提供的行业通用商务条款进行交易，费率统一为 10%），邦道科技的采购价格与同行业公司及历史情况不存在差异。

2、项目及人力外包

由于在软件定制化开发等业务上发展速度较快，目前邦道科技有一部分的人力外包需求，根据项目需求及人力规划对外转包相关的开发及服务性工作。考虑到朗新科技股份有限公司有大量有经验的行业专业人才，目前主要是向朗新科技进行采购，**采购价格按照“实际发生的成本费用*(1+利润系数)”进行测算（利润系数通常为 0.10）**。不存在与同行业公司及历史情况较大差异的情况。此外，邦道科技的外包金额较小，且邦道科技在不断加快自身人才队伍建设，减少对外包服务的依赖。

3、移动支付云平台服务商

借助服务商在各地区公共事业机构的合作渠道，邦道科技通过与其合作可以加快移动支付云平台推广，快速提升云平台的用户服务规模。上海三高计算机中心股份有限公司、杭州蒲菲特科技有限公司、易联云计算（杭州）有限责任公司、武汉小水滴科技有限公司、杭州航吉鑫网络科技有限公司及湖南成聪软件股份有限公司均为此类供应商。邦道科技会根据行业状况及业务策略统一推出合作服务商激励政策，并签署相应的业务合作协议。与相关供应商的分成比例均按照市场化的机制确定且保持稳定，**对该类供应商的分成比例多在 20%至 30%左右**。

综合上述分析，邦道科技在报告期内向前五大供应商的采购价格具有商业合理性，与同行业公司和历史情况无较大差异。

2) 结合行业发展趋势、供应商结构变化、采购单价变动趋势等，补充披露报告期内易视腾科技和邦道科技向主要供应商采购单价变化的原因及合理性、变化趋势对易视腾科技和邦道科技持续盈利能力和评估预测的影响。

（一）易视腾科技

1、电子元件

在 2017 年收购云之尚网络之后，公司主要原材料为电子元件，同型号元件价格整体呈下降趋势。但是近年来，受汇率因素以及市场供求关系影响，芯片价格普遍上涨。受其影响，易视腾科技芯片的采购价格在 2016 年至 2017 年间略有上涨，2018 年基本持平。

2、OTT 终端

在 2017 年收购云之尚网络之前，公司向生产厂商采购终端整机。收购云之尚网络之后在合并层面已不存在终端整机采购。

综合上述分析，易视腾科技的原材料采购价格主要受市场环境的影响，但整体变动幅度较小，且易视腾科技目前有完善的供应商管理机制，可以保证产能满足市场需求，不会对持续盈利和评估预测产生影响。

（二）邦道科技

1、业务运营基础设施

阿里云及集分宝的采购单价根据供应商公开定价策略进行确定，报告期内未发生变化。

2、项目及人力外包

目前，邦道科技向朗新科技采购价格一直是按照“成本费用+固定比例利润分成”进行，报告期内并未有变化。同时，随着邦道科技组织体系的完善以及人员规模扩大，可以更灵活主动解决项目及人力外包事宜。

3、移动支付云平台服务商

邦道科技会根据行业状况及业务策略统一推出合作服务商激励政策，并与服务商签署相应的业务合作协议。报告期内，服务商激励政策日趋稳定，未出现明显变化。

综合以上分析，邦道科技的采购价格基本保持稳定，不会对其持续盈利和评估价值产生不利影响。

3) 结合易视腾科技和邦道科技与主要供应商合作时间、合同续签情况、渠道有效性和淘汰机制等，补充披露报告期内易视腾科技和邦道科技供应商的稳定性、供应商变动原因及合理性、采购付款真实性、是否存在对供应商的依赖风险，如是，请说明应对措施及其有效性。

（一）易视腾科技

1、主要供应商合作时间、合同续签情况、渠道有效性和淘汰机制

供应商名称	合作时间	合同续签	渠道有效性	淘汰机制
深圳市路迪斯达供应链管理有限公司	2017 年	续签	有效	价格合理性
深圳市信利康供应链管理有限公司	2016 年	续签	有效	价格合理性
深圳市海思半导体有限公司	2015 年	续签	有效	价格合理性
深圳市华睿拓展软件有限公司	2016 年	续签	有效	价格合理

供应商名称	合作时间	合同续签	渠道有效性	淘汰机制
				性
深圳市钰铭科电子有限公司	2017年	续签	有效	价格合理性
张家港康得新光电材料有限公司	2015年	终止	-	价格合理性
武汉东龙高新科技有限公司	2017年	终止	-	价格合理性
协创数据技术股份有限公司	2014年	终止	-	价格合理性
上海瀚廷电子科技有限公司	2014年	终止		价格合理性

2、供应商稳定性及变动原因

报告期内易视腾科技的供应商出现了结构性变化，从 OTT 终端供应商变为电子元件供应商，其主要原因系 2017 年 6 月，易视腾科技通过收购云之尚网络，改善供应链管理，由之前的 OTT 终端整机采购调整为自行采购原材料并由 OEM 厂商加工。

3、采购付款真实性

通过检查易视腾科技与各供应商签订的合同协议、获取各期供应商提供给易视腾科技的对账记录、对供应商进行走访、函证，并与财务记录数据进行对比核对；通过采购付款记录与从银行获取的报告期内银行对账单资金流出进行检查，确认采购交易及付款未见异常，报告期内易视腾科技的采购付款是真实的。

4、供应商依赖风险

通过多年的发展，易视腾科技已经建立完整的供应商体系，能够在保证供应能力和质量的前提下完成交货任务。易视腾科技的软件实力较强，能够适配多种硬件方案，尽可能避免了单一采购，并且市场上同一型号的电子元件的供应商较多。故不存在对供应商的依赖风险。

（二）邦道科技

1、主要供应商合作时间、合同续签情况、渠道有效性和淘汰机制

供应商名称	合作时间	合同续签	渠道有效性	淘汰机制
集分宝南京企业管理有限公司	2016年	续签	有效	价格合理性
上海三高计算机中心股份有限公司	2016年	续签	有效	服务可用性
朗新科技股份有限公司	2016年	续签	有效	价格合理性
杭州蒲菲特科技有限公司	2016年	续签	有效	服务可用性
阿里云计算有限公司	2016年	续签	有效	价格合理性

供应商名称	合作时间	合同续签	渠道有效性	淘汰机制
易联云计算（杭州）有限责任公司	2016年	续签	有效	服务可用性
武汉小水滴科技有限公司	2016年	续签	有效	服务可用性
杭州航吉鑫网络科技有限公司	2016年	续签	有效	服务可用性
湖南成聪软件股份有限公司	2016年	续签	有效	服务可用性

2、供应商稳定性及变动原因

邦道科技报告期内供应商基本保持稳定。邦道科技报告期内最主要供应商为集分宝，报告期内采购金额占比为 13.92%、24.33%及 49.39%，采购规模与邦道科技业务发展保持一致，在互联网运营服务中，为了提升用户拓展的营销效果，邦道科技向集分宝购买积分进行营销奖励发放，随着该类业务迅速发展，报告期内邦道科技对集分宝的采购规模逐步扩大。邦道科技与其移动云平台业务合作商签订了稳定的合作协议，报告期内亦保持稳定合作关系，无重大变化。

3、采购付款真实性

通过检查邦道科技与各供应商签订的合同协议、获取各期供应商提供给邦道科技的对账记录、对供应商进行走访、函证，并与财务记录数据进行对比核对；通过采购付款记录与从银行获取的报告期内银行对账单资金流出进行检查，确认采购交易及付款未见异常，报告期内邦道科技的采购付款是真实的。

4、供应商依赖风险

在营销活动方面，目前邦道科技已研发出相应的替代产品服务，并且开始试点应用，可以降低对集分宝的依赖程度。在人力外包方面，市场上也有众多其他服务商选择，同时，随着邦道科技组织体系的完善以及人员规模的扩大，可以更灵活主动解决项目及人力外包事宜。在移动云平台服务合作商方面，邦道科技可以根据业务状况主动选择服务商合作模式或者直接拓展模式，服务商合作模式目前从用户规模上看更多是发挥补充作用。

综合上述分析，邦道科技对主要供应商无重大依赖风险。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对易视腾科技和邦道科技 2018 年 1 至 9 月、2017 年及 2016 年财务报表执行的审计工作，上述关于易视腾科技和邦道科技报告期内向前五大供应商下采购价格和分成比例，供应商的变动、采购付款真实性的说明，与我们在对易视腾科技和邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题

17

17.申请文件显示，2017年之前，易视腾科技的采购以终端整机采购为主，自2017年以来，易视腾科技通过收购深圳市云之尚网络科技有限公司（以下简称云之尚）调整为自行采购原材料并由OEM厂商加工。请你公司补充披露：1）易视腾科技主要外协厂商的简要背景情况及报告期内的稳定性、中国移动等客户不直接向外协厂商下订单的原因以及易视腾科技该业务模式的商业合理性。2）外协厂商从事的主要生产环节、外协成本及易视腾科技针对外协厂商的主要管理措施、是否存在将核心环节外包的情形、云之尚具体业务、收购云之尚与易视腾科技加工模式变化的关系。3）报告期内易视腾科技智能硬件业务对外协加工是否存在重大依赖。4）该模式下易视腾科技智能硬件业务外协成本的确定方式、成本核算与结转方式。5）易视腾科技保证外协方式生产产品质量的具体措施以及产品责任的分担方式。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1）易视腾科技主要外协厂商的简要背景情况及报告期内的稳定性、中国移动等客户不直接向外协厂商下订单的原因以及易视腾科技该业务模式的商业合理性。

1、易视腾科技主要外协厂商的简要背景情况及报告期内的稳定性

2017年，易视腾科技通过收购云之尚网络，改善了供应链管理模式，由之前的OTT终端整机采购调整为自行采购原材料并由外协厂商加工。报告期内，易视腾科技主要外协厂商为湖北达飞伟业供应链管理有限公司（以下简称“湖北达飞”）和广西巨正电子科技有限公司（以下简称“广西巨正”），具体情况如下：

（1）湖北达飞

1) 基本情况

企业名称	湖北达飞伟业供应链管理有限公司
类型	有限责任公司
统一社会信用代码	91420102077726002M
成立时间	2013年10月10日
营业期限	2013年10月10日-2023年10月9日
注册资本	500.00万元
法定代表人	陈永红
住所	武汉市江岸区新华路316号良友大厦7楼F室
经营范围	供应链管理咨询；日用百货、家居用品、纺织品、服装鞋帽、五金交电、建材、包装材料、劳保用品、办公用品、计算机软硬件及耗材、通讯器材、电子产品、工艺品（不含象牙及其制品）、汽车配件、机械设备及配件、装饰材料及化工产品（不含化学危险品）、环保产品、工艺礼品（不含象牙及其制品）、家具的批零

	兼营；初级农产品的销售；货运代理；仓储服务；机顶盒加工（加工仅限分支机构）；企业自营和代理各类商品和技术的进出口（但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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）
--	--

湖北达飞的股东为陈永红、郭海强和袁克美，持股比例分别为 80.00%、10.00%和 10.00%。陈永红为湖北达飞之实际控制人。

2) 合作情况

湖北达飞成立于 2013 年 10 月，主要经营小型电子产品和国际货运业务，具有相应的生产能力和采购机顶盒相关进口原材料的能力。易视腾科技自 2017 年 5 月开始与湖北达飞合作，目前合作较为稳定。

(2) 广西巨正

1) 基本情况

企业名称	广西巨正电子科技有限公司
类型	有限责任公司
统一社会信用代码	91450500086520348W
成立时间	2013 年 12 月 19 日
营业期限	2013 年 12 月 19 日-2023 年 12 月 18 日
注册资本	22,240.00 万元
法定代表人	李宝文
住所	北海市工业园区高科路 1 号
经营范围	电子产品加工、生产、研发、销售；电子元器件、机电产品、五金制品、模具等产品的研发、销售；自营和代理一般商品和技术的进出口业务（国家限制经营或禁止进出口的商品和技术除外）。

广西巨正的股东为广西朗科科技投资有限公司，实际控制人为李宝文。

2) 合作情况

广西巨正成立于 2013 年 12 月，主要经营电子产品加工、生产、研发、销售，具备机顶盒整机生产能力。易视腾科技自 2015 年 11 月起与广西巨正合作，目前合作稳定。

2、中国移动等客户不直接向外协厂商下订单的原因

中国移动等客户需要的不仅仅是终端硬件的加工生产，对于终端硬件研发、终端软件研发、应用研发、内容对接、各类平台研发和对接、新业务研发、人工智能技术研发、全国各分省业务的适配定制、测试验证、硬软件质量控制、软件的升级和售后服务、终端产品的运营维护等都有较高要求。

普通外协厂商由于规模相对较小、管控能力较弱，无法保证大批量产品的合格按时交付；且外协厂商除了硬件加工外，一般不具备其它能力。因此外协厂商不具备向中国移动直接供货的资格。

电信运营商互联网电视市场是一个开放的、具有较高技术要求的市场，在 OTT 终端方面，中国移动等客户对于终端供应商的要求较高，供应商不仅要能提供 OTT 终端，还要能够纵向贯通产业链上下游，具有为运营商客户与家庭用户提供 OTT 端到端技术解决方案、技术支撑服务的综合能力。易视腾科技的业务纵向贯通产业链上下游，在研发、产品、运营支撑、平台、终端供应链等方面具备领先优势，具有为运营商客户与家庭用户提供 OTT 端到端技术解决方案、技术支撑服务的综合能力，拥有丰富的互联网电视业务服务经验和完善的服务体系。由易视腾科技根据自身的硬件、软件、平台技术开发和供应链管理的优势，再结合外协厂商的生产加工优势，能够为客户提供端到端的最优质的产品和服务，是目前最合理的业务模式。

综合上述因素，中国移动等客户不直接向外协厂商下订单，而是与易视腾科技等拥有产业链整合能力和 OTT 技术综合服务能力的厂商合作。

3、外协模式的必要性

易视腾科技的 OTT 终端采用外协代工模式，有助于其集中精力进行产品设计研发，专注于高附加值的经营业务。外协代工是易视腾科技供应链中的一个必要环节，有助于其提高生产效率，保障供给，降低综合运营成本。

4、业务模式的商业合理性

易视腾科技专注于 OTT 终端的软硬件研发、设计及营销。目前终端硬件及配件产品的生产采取外协加工方式，即易视腾科技提供产品设计方案及内置软件系统、自行采购主要的电子元件，向签约的生产厂家下订单，由外协厂商代工生产。与直接采购 OTT 终端相比，上述业务模式有利于控制整体采购成本、分散供应商产能不足的风险。

目前 OTT 厂商中，部分厂商为自有工厂，例如广东九联科技股份有限公司、四川九州电子科技股份有限公司、创维数字和 TCL 等，该类厂商以自己生产为主，部分厂商如中兴通讯股份有限公司、华为技术有限公司等则主要通过外协加工组织生产，易视腾科技也属于此类情况。外协加工有利于提高生产效率、保障供给，有助于易视腾科技集中精力进行产品设计研发等高附加值的业务，具有商业合理性。

2) 外协厂商从事的主要生产环节、外协成本及易视腾科技针对外协厂商的主要管理措施、是否存在将核心环节外包的情形、云之尚具体业务、收购云之尚与易视腾科技加工模式变化的关系。

1、外协厂商从事的主要生产环节、外协成本

易视腾科技的终端硬件及配件产品的生产采取 OEM 方式，由易视腾科技提供产品设计方案及内置软件系统，外协厂商根据易视腾科技的订单要求进行 OTT 终端的生产，并在产品出厂前预置由易视腾科技提供的终端软件操作系统。

在委托加工费的成本确定方式上，外协成本依据不同型号产品的生产工艺繁简，以及工厂所处地域和货运、账期等因素，由双方共同核定。

2017 年收购云之尚网络之前，易视腾科技主要通过采购整机的方式完成订单，因此 2016 年无委托加工费。2017 年收购云之尚网络后，易视腾科技由整机采购模式转换为委外加工模式。报告期内，易视腾科技的外协成本结转情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
委托加工费	1,782.04	1,235.45	-
终端成本	81,457.68	92,528.81	68,803.10
委托加工费占终端成本比重	2.19%	1.34%	-

2、易视腾科技针对外协厂商的主要管理措施、是否存在将核心环节外包的情形

易视腾科技对外协厂商制定严格的筛选标准：首先，会考察其 OTT 硬件生产加工经验，是否符合 ISO9001 及国家质量标准；同时对外协厂商有规模要求，考察其生产能力、经营状况和设备规模；此外，还要求外协厂商具备完善的质量管控体系及生产加工流程，并具备独立售后能力；最后，外协厂商还需要经过终端公司或物联网公司等移动客户的审核验厂。

在生产过程中，易视腾科技统一生产作业 SOP（标准作业程序）管控，确保生产加工各工位都按照易视腾科技统一标准操作。同时易视腾科技会驻场检验以确保出货质量符合要求。

OTT 终端的硬件研发、软件研发、平台研发、生产工具研发、生产资料管理等都是由易视腾完成，外协厂商只是按照易视腾提供的产品规格、生产资料、操作指南等进行生产环节的加工，易视腾科技不存在核心环节外包的情形。

3、云之尚具体业务、收购云之尚与易视腾科技加工模式变化的关系

云之尚网络为易视腾科技全资子公司，在易视腾科技的体系内主要职能为供应链管理，负责集中采购电子元件，并通过委外加工的形式交由外协厂商生产 OTT 终端等产品。

收购云之尚网络之前，易视腾科技通过询价、比对、议价和协商，与 OTT 终端厂商达成合作，直接向其采购终端整机，不涉及原材料采购等供应链管理环节。收购云之尚网络后，易视腾科技借力云之尚网络的地域优势和采购能力，通过云之尚网络采购原材料，委托外协厂商进行生产，在合并报表层面不再存在整机采购的情况。通过收购云之尚网络，易视腾科技加强了对供应链的管理，有效控制了产品成本，盈利能力得以增强，同时分散了供应商产能不足的风险。

3) 报告期内易视腾科技智能硬件业务对外协加工是否存在重大依赖。

易视腾科技拥有领先的技术研发、产品、运营支撑、平台、终端供应链能力，产品研究、设计、营销和运营等核心环节均由易视腾科技完成，OTT 终端的生产加工难度不高，外协加工的技术规格及其生产工艺都是按照易视腾的标准执行。此外，易视腾科技通过厂商挑选、采购、生产等多个环节的措施，对于外协厂商具有较强的管控能力。故易视腾科技智能硬件业务对外协加工不存在重大依赖。

4) 该模式下易视腾科技智能硬件业务外协成本的确定方式、成本核算与结转方式。

1、外协成本确定方式

在委托加工费的成本确定方式上，外协成本依据不同型号产品的生产工艺繁简，以及工厂所处地域和货运、账期等因素，由双方共同核定。

2、外协成本核算与结转方式

外协厂商根据云之尚网络提供的委外工单领料并进行组装生产，产品完工并经易视腾科技检验合格后，相关原材料及加工费计入存货，待实现销售时，结转主营业务成本。

3、报告期内外协成本结转情况

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
委托加工费	1,782.04	1,235.45	-
终端成本	81,457.68	92,528.81	68,803.10
委托加工费占终端成本比重	2.19%	1.34%	-

2016年、2017年及2018年1-9月，易视腾科技的委托加工费分别为0万元、1,235.45万元和1,782.04万元。由于在2017年以前，易视腾科技主要通过采购整机的方式完成订单，2016年无委托加工费；2017年收购云之尚网络后，易视腾科技由整机采购模式转换为委外加工模式。委外加工费占终端成本比重随销售及采购的增加逐年上升，但综合占比较低，主要系OTT终端的核心为芯片等原材料以及系统设计，组装模式较为简单。

5) 易视腾科技保证外协方式生产产品质量的具体措施以及产品责任的分担方式。

1、保证外协产品质量的具体措施

(1) 易视腾科技对于外协厂商的要求较高，在选择外协厂商时主要参考以下几个方面：

- 1) 该厂商需有OTT硬件生产加工经验，且需符合ISO9001及国家质量标准；
- 2) 对外协厂商有规模要求，其次考察其生产能力、经营状况和设备规模；
- 3) 要求外协厂商具备完善的质量管控体系及生产加工流程，并具备独立售后能力；
- 4) 外协厂商需要经过终端公司或物联网公司等移动客户的审核验厂。

(2) 在产品立项时，易视腾科技会按照客户要求，对各环节（包括外协厂商）设立质量标准。

(3) 易视腾科技会对产品设计、试产、量产、交付等各环节建立评审机制，确保各环节质量满足要求。

(4) 在采购环节，易视腾科技为确保产品质量，对所有外协厂商为完成易视腾科技订单所需的电子元件统一采购，确保原材料质量。

(5) 在生产过程中，易视腾科技统一生产作业 SOP（标准作业程序）管控，确保生产加工各工位都按照易视腾科技统一标准操作。最后易视腾科技会驻场检验为确保出货质量符合要求。

(5) 易视腾科技会与外协厂商进行业务沟通会议，并设立定期审核、考核机制，确保外协厂商生产质量稳定。

(6) 在售后方面，易视腾科技对所有产品实行三包政策，满足运营商的质量要求和退换货要求，并在有出货的省份设有驻地服务网点，确保用户或运营商在第一时间得到售后维修。

2、产品责任的分担方式

当 OTT 终端产品出现质量问题时，易视腾科技质量部门会组织研发、售后服务、供应链等部门对问题进行分析定位，根据原因分析结果进行责任划分。易视腾科技在确保的问题解决的及时性及客户的满意度前提下，首先集中自身及外协厂商资源快速提供解决方案，并基于双方合作的质量协议以及签署责任划分情况，在友好合作的提前下确保外协厂商承担相应责任。

截至本反馈答复出具之日，易视腾科技及其控股子公司与外协供应商签订的现行有效的合同包括：

序号	合同名称	合同双方	合同有效期	产品责任相关条款摘要
1	采购框架协议	易视腾科技（甲方）、 湖北达飞伟业供应链管理有限公司（乙方）	2017.6.13-2019.6.12	因乙方产品的质量或功能不符合本协议约定，不论该质量及功能上的瑕疵发现于甲方收货的过程中，还是于甲方将成品售出或最终用户使用后，乙方均有义务进行维修或更换并赔偿甲方因此所致的损失。如该瑕疵导致甲方对第三方承担违约或侵权责任，甲方有权要求乙方承担该责任。 产品的所有权及毁损、灭失的风险在产品交货后从乙方转移给甲方，但所有权和风险责任转移并不免除乙方对由于其自身原因或产品固有缺陷导致的产品故障、损坏或灭失所应承担的责任。
2	产品加工协议	云之尚网络（甲方）、 广西巨正电子科技有限公司（乙方）	2017.6.15-2020.6.14	对乙方及其人员因侵犯第三方的权利或因违反本协议的条款而引起的第三方对甲方的指控或索赔，乙方应为甲方抗辩，或在甲方的要求下合作抗辩，保证甲方利益不受损害，乙方并应承担因此而产生的所有赔

序号	合同名称	合同双方	合同有效期	产品责任相关条款摘要
				偿、罚款等一切损失。 产品的所有权及毁损、灭失的风险在产品交货后从乙方转移给甲方，但所有权和风险责任转移并不免除乙方对由于其自身原因或产品固有缺陷导致的产品故障、损坏或灭失所应承担的责任。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对易视腾科技 2018 年 1 至 9 月、2017 年及 2016 年财务报表执行的审计工作，上述易视腾科技智能硬件业务外协成本的成本核算与结转方式的说明，与我们在对易视腾科技和邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题

18

18.申请文件显示，1）易视腾科技互联网电视用户服务是在电信运营商向家庭用户收取互联网电视服务费后，基于各方在播控与内容、用户服务等方面的投入贡献与各方进行分成。通常由电信运营商将服务费与互联网电视牌照方、地方广电企业（如有参与）进行分成，然后互联网电视牌照方再与易视腾科技进行分成。易视腾科技增值业务为家庭用户提供基于电视大屏的付费影视、音乐、培训、电商等服务，获得收入后各方按比例进行分成。2）邦道科技移动支付云平台业务与支付宝按季度核对交易流量并根据约定的分成比例计算结算金额。邦道科技互联网运营服务通过参与公开招投标或商务谈判等方式与公共服务机构达成合同，按照互联网综合运营方案的实施进度或关键发展目标的达成情况与项目方进行结算并收取服务费。请你公司：1）结合同行业公司与供应商和客户分成比例、采购和销售价格或分成比例及其变动情况、行业上下游竞争格局等，补充披露易视腾科技和邦道科技与上游供应商和下游客户分成比例和购销单价的合理性、分成比例和购销单价波动的原因、分成比例和购销单价的不利变动对易视腾科技和邦道科技持续经营能力的影响、易视腾科技和邦道科技的应对措施及其有效性。2）补充披露易视腾科技和邦道科技收入与产品销售数量、家庭客户付费情况、分成比例、交易流量的匹配性，成本和资金流与原材料价格及采购量、流水分成、应付预付账款的匹配性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1）结合同行业公司与供应商和客户分成比例、采购和销售价格或分成比例及其变动情况、行业上下游竞争格局等，补充披露易视腾科技和邦道科技与上游供应商和下游客户分成比例和购销单价的合理性、分成比例和购销单价波动的原因、分成比例和购销单价的不利变动对易视腾科技和邦道科技持续经营能力的影响、易视腾科技和邦道科技的应对措施及其有效性。

（一）易视腾科技

1、行业情况

（1）行业上下游

目前，中国互联网电视的整体产业链由内容提供商、牌照方、终端厂商、网络服务商、销售渠道组成，内容提供商的内容资源经由牌照方的集成平台播控，通过互联网到达家庭用户。

产业链上游包括电视台、视频网站、内容及应用提供商等，为互联网电视服务提供基础内容和增值应用，其商业模式依赖于技术平台、终端和用户群；按照监管机构要求，OTT终端只能接入集成播控平台的内容，所以上游内容及应用提供商对下游OTT终端生产服务商影响并不大。

产业链的中间环节，是互联网电视集成服务商，也就是通常所说的牌照方，是整个行业的关键环节之一。中游牌照方对下游行业影响较大，下游的网络服务商、OTT终端生产服务商只有取得牌照方的集成播控服务或授权，下游厂商才能进行互联网电视业务的合规拓展及产品销售。

产业链的下游主要是网络服务商、OTT 终端厂商、销售渠道等，其中网络服务商包括电信运营商、广电运营商、公网 CDN 服务商等；OTT 终端厂商既包括传统的电视厂商，也包括为介入互联网电视行业而生产 OTT 终端的互联网企业或其他企业，若 OTT 终端厂商能够与牌照方、网络服务商建立起稳固的合作关系，则将具有较强的竞争优势；销售渠道包括线下卖场、线上电商、电信及广电运营商营业厅及电子渠道等。

（2）竞争格局

互联网电视业务的市场拓展方式主要有两种，一是通过公网销售的 B-C 模式，另一种是通过运营商市场的 B-B-C 模式。

公网市场：主要是以 B-C 方式，OTT 运营商、终端厂商通过线上电商及线下卖场向用户销售机顶盒及一体机终端产品、通过公共互联网提供互联网电视服务。

运营商市场：主要是以 B-B-C 方式，OTT 运营商通过与电信运营商、有线电视运营商合作销售机顶盒终端、拓展市场、发展用户、提供互联网电视服务。

1) 公网市场

在前期的市场发展，公网市场进入门槛低，参与企业较多、终端新品层出、内容特色变化不断，一体机与机顶盒的销售量可观。但公网市场的厂商主要是销售终端产品，获得终端的销售收入与利润，广告及会员模式正在尝试中，在内容及用户运营方面有待形成成熟的、具有较好盈利性的商业模式，并且为支撑用户获得良好体验，公网运营商需要自行搭建或租用公网 CDN，因而要承担巨额的 CDN 网络成本。综上因素，公网市场的厂商整体盈利状况不佳。

2) 电信运营商市场

以中国移动为代表的电信运营商，将 OTT-TV 作为推动其宽带业务发展的重要手段与主要产品组合。中国移动将 OTT-TV 与宽带互联网产品打包销售给用户，凭借其丰厚的用户资源、强大的营销体系及服务能力迅速扩展市场，OTT 终端以招标集采的方式进入运营商体系。

相对于公网市场参与的低门槛，运营商市场准入门槛很高，只有在牌照、平台、终端、内容、服务、技术等方面具有相当实力的企业，才能参与运营商市场。在内容及用户运营方面，牌照方、运营商、技术服务商紧密合作，将互联网电视业务与宽带业务融合发展，为用户提供专属的内容与应用、高品质的网络与服务，基于运营商的营销和服务渠道将家庭宽带、互联网电视服务和 OTT 终端打包销售。相对于公网模式，运营商市场模式的用户获取成本更低、用户活跃度更高、粘性更强，近几年的市场发展实际状况证明，运营商市场已经形成了稳定盈利的商业模式。

2、采购价格合理性、波动原因、价格不利变动的的影响以及易视腾科技应对措施及其有效性

报告期内，易视腾科技的采购主要与 OTT 终端相关。在收购云之尚网络之前，易视腾科技直接采购终端整机。2017 年 6 月，易视腾科技通过收购云之尚网络，改善供应链管理，由之前的 OTT 终端整机采购调整为自行采购原材料并由外协厂商加工。即报告期内，易视腾科技的主要采购可以分为以下两类：

（1）OTT 终端

在收购云之尚网络之前，易视腾科技的采购模式为 OTT 终端整机采购。

1) 采购价格

易视腾科技采购部向各机顶盒供应商询价，参考产品生产工艺，对比产品单价、交货周期、账期等因素，通过报价、比对、议价、协商达成相关条件，经双方确认后下单，与同行业公司不存在较大差异，具有合理性。

2) 波动原因

采购价格依据市场价格水平确定，报告期内波动不大，且收购云之尚网络之后，在易视腾科技的合并层面已无 OTT 终端采购。

3) 不利变动的的影响及应对措施

报告期内易视腾科技整机采购的价格未发生明显不利变动。

(2) 电子元件

在收购云之尚网络之后，易视腾科技自行采购原材料，交由外协厂商加工组装整机产品。

1) 采购价格

易视腾科技采购的电子元件包括主控芯片、存储芯片及 WIFI 模组等。电子元件的采购均按照市场价格采购，与同行业公司相比无较大差异。

2) 波动原因

电子原件价格变动受市场环境的影响，同型号元件价格整体呈下降趋势。但是近年来，因市场需求旺盛，且受汇率因素影响，国际和国内的存储芯片价格普遍上涨。受其影响，易视腾科技存储类芯片的采购价格在 2016 年至 2017 年间略有上涨，2018 年基本持平。

3) 不利变动的的影响及应对措施

为应对原材料价格波动带来的影响，易视腾科技一方面通过云之尚网络与信利康、路迪斯达等供应链管理企业建立了良好的长期合作关系，增强成本管控能力；另一方面在关键元器件上，加强研发以增加适配度，扩大对供应商的选择范围；减少定制，加大对通用器件的采购，从而减少对供应商的依赖。

综上所述，易视腾科技的采购价格合理，采购价格的不利变动对易视腾科技的持续经营能力未造成重大影响，易视腾科技的应对措施合理有效。

3、销售价格及分成比例合理性、波动原因、销售价格及分成比例不利变动的的影响以及易视腾科技应对措施及其有效性

易视腾科技报告期内主要销售产品为 OTT 终端和互联网电视用户服务。

(1) OTT 终端

1) 销售价格

易视腾科技向中国移动、九州电子等客户销售 OTT 终端，所有销售价格均按照订单需求市场化的原则确定。由于终端的更新换代以及型号的不同，不同产品定价会存在一定的差异，价格具有合理性。

报告期内，易视腾科技的 OTT 终端销量、单价及收入情况如下：

项目	2018 年 1-9 月	2017 年度	2016 年度
销售量（万台）	612	716	543
单价（元/台，不含税）	151	144	125
终端销售收入（万元）	92,680	103,324	67,722

2) 波动原因

销售价格主要由中国移动客户集采中标价格确定，由于终端的更新换代，报告期内价格整体呈上升趋势。

3) 不利变动的的影响及应对措施

报告期内易视腾科技 OTT 终端的平均售价逐年上升，未发生不利变动。此外，易视腾科技通过收购云之尚网络，改善了供应链管理，能够有效的控制采购成本，以抵御可能发生的产品售价不利变动对持续经营能力造成的影响。

(2) 用户服务

1) 分成比例

易视腾科技与未来电视合作，为互联网电视用户提供服务。在结算方式上，电信运营商向家庭用户收取互联网电视服务费后，基于各方在播控与内容、用户服务等方面的投入贡献与各方进行分成结算。通常由电信运营商将服务费与互联网电视牌照方未来电视进行分成，然后由未来电视再与易视腾科技进行分成。

易视腾科技与未来电视在合同中约定了不同业务方式下的分成比例，报告期内，未来电视和易视腾科技在互联网电视基础内容业务方面的分成比例为 5:5，目前调整为 6.5:3.5（易视腾科技为 35%），在同等条件下未来电视在运营商市场将优先支持易视腾科技，给予优先合作条件。

上述分成比例的设置是依据双方在整体互联网电视服务中的资源价值、市场投入、风险承担等因素，经双方谈判协商并经过多年紧密合作的市场检验，具有商业合理性。

2) 波动原因

易视腾科技与未来电视在合同中约定了不同业务方式下的分成比例，分成比例的设置是依据双方在整体互联网电视服务中的资源价值、市场投入、风险承担等因素，经双方谈判协商达成。通过双方过多年的稳定合作，该模式在未来的发展过程中将继续延续。

未来电视在接下来的合作中将会加大对优质内容的引入与投放，加大对内容的审核与运营力度，同时未来电视将增加运营商市场营销投入；易视腾科技未来将专注于技术研发、平台开发建设及运营维护支撑等工作。鉴于此，双方在互联网电视基础内容业务的合作分成比例从早期未来电视对易视腾科技的 5:5 调整为目的的 6.5:3.5（易视腾科

技为 35%)，在同等条件下未来电视在运营商市场将优先支持易视腾科技，给予优先合作条件。

易视腾科技与未来电视在 2019 年 1 月最新签署的合作协议中，易视腾对收视服务费的分成比例有所降低，是考虑到未来电视需要加大对版权内容运营及市场推广方面的投入力度、易视腾科技更加聚焦于技术研发、平台开发建设及运营维护支撑等工作，根据双方合作分工及资源投入需求而进行了合理调整。在未来的合作中，双方共同拓展市场的合作模式不变，而考虑到合作业务的良性发展及双方投入产出相匹配的合理性，未来进一步降低分成比例的可能性不大。

本次交易的评估过程已基于谨慎性充分考虑了分成比例变化的影响：在收益预测过程中，对于用户服务收入，根据历史用户积累情况，结合运营商与牌照方的发展战略预测未来年度用户数量的增长；基于易视腾科技与未来电视对未来合作模式、分成比例的谈判协商结果，采用调整后的分成比例，即 6.5:3.5（易视腾科技占 35%）对用户服务业务收入进行预测。

3) 不利变动的影响以及应对措施：

用户服务业务分成比例的降低预计可能导致 2019 年用户服务收入增长减少，甚至较 2018 年略有降低（该影响已在收益法评估中充分考虑并测算），但随着终端销售增加以及用户数量不断扩大，2020 年及以后年度用户服务收入仍将持续增长。

经过多年良好合作，双方已经形成良好默契，分成比例降低会对用户服务收入产生一定影响。未来，易视腾科技将持续加大研发投入，强化技术壁垒，增加客户粘性，加强增值业务的发展，拓宽业务范围布局，通过支持牌照方和运营商快速拓展用户、深度挖掘互联网电视用户业务价值，进一步提升盈利能力。

综上，易视腾科技的销售价格及分成比例合理，其变动对易视腾科技的持续经营能力未造成重大影响，易视腾科技已采取有效应对措施。

（二）邦道科技

1、行业格局

（1）行业上下游

常见的“互联网+公共服务”由基础设施服务商（运营商网络、设备提供商）、互联网公共平台（如支付宝及微信等）、行业应用服务商、智能终端设备商及公共服务机构等构成。

上游主要为公共服务机构，由政府或事业单位根据发展规划，给老百姓生产和提供各类公共服务资源（如水、电、燃气供应及公共交通服务等）。

中游为邦道科技等行业应用服务商，通过提供互联网技术与运营服务整合互联网公共平台、基础设施及智能终端设备及应用，为公共服务机构提供整体的解决方案、软件产品及技术服务。

下游包括基础设施服务商（运营商网络、设备提供商）、互联网公共平台（如支付宝等）及智能终端设备商，基于自身业务发展开展市场经营活动。

（2）竞争格局

当前参与公共事业生活缴费领域市场的收费主体大体可分为四类：公共事业机构自有渠道、社会化线下代收网点、银行渠道和第三方支付。其中由于用户体验优势及支付公司的大力推广，第三方支付迅速发展，市场份额迅速提升。

目前在公共事业缴费的第三方支付领域，市场门槛较高，除了价格因素外，对收款合作单位的资金安全、服务质量及应急处理等都有着很高要求，因此，在公共事业生活缴费领域出现明显的头部集聚效应，诸如支付宝和微信等知名支付品牌占据了绝大部分市场份额。邦道科技目前为支付宝在水、电、燃气领域的唯一直连渠道接入商；而微信主要通过光大云缴费接口平台开展公共事业缴费业务。

2、采购价格合理性、波动原因、采购价格不利变动的影响以及邦道科技的应对措施及其有效性

报告期内，邦道科技的采购主要能够分为三类：

（1）业务运营基础设施

该类采购主要包括阿里云（提供系统运行基础设施）及集分宝（提供营销活动所需服务）。

1）采购价格

采购价格是基于阿里云与集分宝对外公开的行业产品价格政策进行直接采购，不存在与同行业公司差异较大的情况。

2）波动原因

邦道科技对阿里云的采购单价变化是随阿里云技术有限公司定价策略而变化，报告期内，阿里云服务的单价呈逐年下降趋势。

邦道科技对集分宝的采购单价是根据集分宝南京企业管理有限公司的定价策略进行确定，报告期内并未有所变化。

3）不利变动的影响以及应对措施

报告期内，上述采购价格未出现不利变动。另外，邦道科技也已研发出相应的替代产品服务以应对可能出现的不利变化。

（2）项目及人力外包

1）采购价格

邦道科技根据项目需求及人力规划，部分开发及服务性工作对外转包。由于朗新科技在公共事业信息化领域有大量有经验的专业人才，目前主要是向朗新科技进行采购，采购价格按照“成本费用+固定比例利润分成”进行确认，价格符合市场平均水平，不存在与同行业公司存在较大差异的情况。

2）波动原因

报告期内，邦道科技项目及人力外包的采购价格未发生较大波动。

3）不利变动的影响及应对措施

报告期内，邦道科技该项采购金额较低，且价格未发生不利变动。此外，邦道科技正在加快自身人才队伍建设，随着邦道科技组织体系的完善以及人员规模扩大，未来可以更灵活主动解决项目及人力外包事宜，外包规模将进一步减少，从而能够应对可能出现的外包价格不利变动所造成的影响。

（3）移动支付云平台服务商

1) 采购价格

邦道科技通过发展合作服务商模式，加快移动支付云平台推广，快速提升云平台的用户服务规模。上海三高计算机中心股份有限公司、杭州蒲菲特科技有限公司、易联云计算（杭州）有限责任公司、武汉小水滴科技有限公司、杭州航吉鑫网络科技有限公司及湖南成聪软件股份有限公司都属于此类供应商。

邦道科技根据行业状况及业务策略统一推出合作服务商激励政策，并签署相应的业务合作协议，与相关供应商的分成比例均按照市场化的机制确定。

2) 波动原因

报告期内服务商激励政策日趋稳定，未出现明显变化。

综上，邦道科技的各项采购价格合理，报告期内未发生明显不利变动，且邦道科技已采取措施来应对可能出现的不利变动对持续经营能力造成的影响。

3、销售价格及分成比例合理性、波动原因、销售价格及分成比例不利变动的影响以及邦道科技的应对措施及其有效性

邦道科技报告期内主要销售产品为移动支付云平台、互联网运营服务和软件定制化开发。

（1）移动支付云平台

1) 分成比例

邦道科技在移动支付云平台业务的主要客户为支付宝，邦道科技与支付宝在长期业务合作中形成了战略伙伴关系，目前系支付宝在水、电、燃气领域的唯一直连渠道接入商，双方已经签署长期有效的业务合作协议（有效期至2023年，到期自动续约）。

在公共事业缴费业务中，邦道科技具体承担涵盖业务研究、渠道推广、产品研发、开发运维、技术支持及运营推广等全链路全过程内容。在长期合作过程中，还培育出行业生态构建、海量用户体验保障及领先行业应用创新等独特价值。这些独特价值是需要较长时间的实践积累及磨合优化，移动支付云平台服务的替换可能会影响到缴费用户的体验，而支付宝生活缴费作为典型的互联网应用，非常注重用户体验的连续性与确定性，一旦用户体验受到影响，会改变用户缴费行为习惯，甚至影响到用户对支付宝的认同。

基于上述原因，邦道科技与支付宝从开始合作至今，以及未来5年内，除非双方另行协商一致，分成比例保持为8:2不变（邦道科技为80%）。

综上所述，邦道科技与支付宝长期合作且分成比例保持稳定具有合理性。

2) 波动原因

从邦道科技与支付宝开始合作至今，邦道科技分成比例未发生变动。

(2) 互联网运营服务和软件定制化开发

互联网运营服务和软件定制化开发两项业务均具有一定的定制性，邦道科技根据客户需求提供对应的运营服务及软件开发，并根据商业协商确定最终的服务价格，具有商业合理性。

综上，邦道科技的销售价格及分成比例合理，报告期内未发生不利变动。

2) 补充披露易视腾科技和邦道科技收入与产品销售数量、家庭客户付费情况、分成比例、交易流量的匹配性，成本和资金流与原材料价格及采购量、流水分成、应付预付账款的匹配性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

(一) 易视腾科技

1、产品销售数量、家庭客户付费情况与收入水平的匹配性

易视腾科技的收入主要包括 OTT 终端销售收入以及用户服务收入。报告期内，易视腾科技的销售终端的情况如下：

项目	产品销售数量（万台）	终端销售收入（万元）
2016 年度	543	67,721.64
2017 年度	716	103,323.86
2018 年 1-9 月	612	92,680.82

2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-9 月，易视腾科技的终端产品销售数量分别为 543 万台、716 万台和 612 万台，实现终端销售收入分别为 67,721.64 万元、103,323.86 万元和 92,680.82 万元。终端销售数量逐年增长，与销售收入的增长水平相匹配。

由于中国移动各省公司对于家庭付费用户的定价策略、统计口径略有不同，对牌照方及技术服务商的考核及扣分/扣款政策差异，在数据提供上存在一定差异。在统计层面易视腾科技统计的用户付费情况与结算自运营商的实际用户付费情况存在一定差异。

综上所述，易视腾科技的产品销售数量与收入水平相匹配。

2、采购情况、成本归集与成本水平的匹配性

报告期各期末，易视腾科技的采购总额及终端销售成本情况如下：

单位：万元

项目	采购总额	终端销售成本
2016 年度	69,411.69	68,803.10
2017 年度	95,333.68	92,528.81
2018 年 1-9 月	104,181.34	81,457.68

2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-9 月易视腾科技的采购总额分别为 69,411.69 万元、95,333.68 万元和 104,181.34 万元，终端销售成本分别为 68,803.10 万元、92,528.81 万元和 81,457.68 万元。2016 年-2017 年，易视腾科技终端销售成本与采购总额同步增

长，2018年1-9月终端销售成本与采购总额变化方向相反，主要是终端采购订单生产的产品，在年中尚未完全销售，结转成本所致。总体上，采购总额与终端销售成本的增长趋势保持一致，采购情况与成本水平相匹配。

3、应付款项、预付款项、成本与资金流的匹配性

单位：万元

项目	应付账款余额	预付账款余额	主营业务成本	购买商品、接受劳务支付的现金
2016年度	25,664.79	10,904.05	75,720.22	89,884.97
2017年度	27,662.02	820.51	107,484.55	137,312.39
2018年1-9月	31,106.80	2,552.24	92,665.06	125,470.92

2016年末、2017年末和2018年9月30日易视腾科技的应付账款余额分别是25,664.79万元、27,662.02万元和31,106.80万元，应付账款余额逐年增长；预付账款余额分别为10,904.05万元、820.51万元和2,552.24万元，预付款项在2017年度下降，主要是2017年7月1日易视腾合并云之尚网络后，预付款在合并范围抵销所致。2016年度、2017年度和2018年1-9月易视腾科技的主营业务成本分别为75,720.22万元、107,484.55万元和92,665.06万元，整体呈上升趋势，2018年1-9月成本下降，主要是终端采购订单生产的产品，在年中尚未完全销售，结转成本所致。购买商品、接受劳务支付的现金分别为89,884.97万元、137,312.39万元和125,470.92万元。

综上所述，易视腾科技的应付款项、预付款项、成本与资金流整体呈上升趋势，公司的业务发展情况与财务情况相匹配。

(二) 邦道科技

1、邦道科技收入与分成比例、交易流量的匹配性

邦道科技主营业务为移动支付云平台、互联网运营和软件定制化开发，其无产品销售业务。其中2016年度、2017年度及2018年1-9月移动支付云平台收入占总收入的比例分别为98.18%、95.11%、86.85%。支付宝基于在线缴费交易量以一定费率向第三方商户收取手续费，并按照80%的比例向邦道科技定期出具结算单并支付移动支付云平台的支撑服务费。

报告期各期间交易流量和交易笔数与结算金额的匹配情况如下，分成比例较为稳定，不存在重大差异，具体详见如下：

项目	结算交易流量 (万元)	结算交易笔数 (万笔)	邦道科技分成手续费 (万元)
2016年度	837,348.18	16,868.50	4,736.02
2017年度	1,837,118.36	46,206.51	12,203.97
2018年1-9月	2,063,711.35	60,938.08	15,141.17

注：邦道科技移动支付云平台收入一部分根据交易流量结算，一部分根据交易笔数结算，上表中的交易流量和交易笔数分别为以其作为基数计算手续费的部分。

2、采购情况、成本归集与成本水平的匹配性

报告期各期末，邦道科技的采购总额及主营业务成本情况如下：

单位：万元

项目	采购总额	主营业务成本
2016 年度	453.38	707.65
2017 年度	1,785.08	1,946.48
2018 年 1-9 月	4,546.57	4,520.63

2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-9 月邦道科技的采购总额分别为 453.38 万元、1,785.08 万元和 4,546.57 万元，主营业务成本分别为 707.65 万元、1,946.48 万元和 4,520.63 万元。2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-9 月邦道科技主营业务成本与采购总额同步增长，采购情况与成本水平相匹配。

3、应付款项、预付款项、成本与资金流的匹配性

报告期各期，邦道科技购买商品、接受劳务支付的现金、主营业务成本及应付账款情况如下表所示：

单位：万元

项目	应付账款余额	预付账款余额	主营业务成本	购买商品、接受劳务支付的现金
2016 年度	247.68	12.45	707.65	283.57
2017 年度	976.22	78.23	1,946.48	956.66
2018 年 1-9 月	1,677.74	1,211.55	4,520.63	5,116.29

2016 年末、2017 年末和 2018 年 9 月 30 日邦道科技的应付账款余额分别是 247.68 万元、976.22 万元和 1,677.74 万元，预付账款余额分别为 12.45 万元、78.23 万元和 1,211.55 万元，应付账款与预付账款余额逐年增长。2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-9 月邦道科技的主营业务成本分别为 707.65、1,946.48 和 4,520.63 万元，主营业务成本逐年增长，购买商品、接受劳务支付的现金分别为 283.57 万元、956.66 万元和 5,116.29 万元。以上科目均保持增长趋势，符合邦道科技的业务发展情况。

综上所述，邦道科技的应付款项、预付款项、成本与资金流相匹配。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对易视腾科技和邦道科技 2018 年 1 至 9 月、2017 年及 2016 年财务报表执行的审计工作，上述易视腾科技和邦道科技与上游供应商和下游客户分成比例和购销单价、易视腾科技和邦道科技收入与产品销售数量、分成比例、交易流量的匹配性，成本和资金流与原材料价格及采购量、流水分成、应付预付账款的匹配性的说明，与我们在对易视腾科技和邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题

19

19.请独立财务顾问和会计师对易视腾科技和邦道科技报告期内业绩真实性进行核查，核查内容包括但不限于合同签订及执行情况、最终客户销售实现情况、易视腾科技和邦道科技收入与产品销售数量、家庭客户付费情况、分成比例、交易流量的匹配性，成本和资金流与原材料价格及采购量、流水分成、应付预付账款的匹配性，销售回款和资金流向真实性、是否存在资金回流上市公司或标的资产的情形、各项资产规模与收入的匹配性、收入和净利润季节性波动、收入成本确认依据及其合理性、收入增长合理性、成本真实性、毛利率变化及与同行业可比公司情况对比的合理性、供应商真实性、销售付款人与客户名称是否一致，易视腾科技和邦道科技经营、投资和筹资现金流与固定资产、应收应付款、收入、成本和净利润的勾稽关系和匹配性等，并就核查手段、核查范围充分性、有效性及标的资产业绩的真实性发表明确意见。

核查工作及核查结果：

（一）易视腾科技

1、合同签订及执行情况

（1）对易视腾科技的相关人员进行访谈，了解易视腾科技与客户的业务往来情况和合同签订情况；

（2）获取报告期内易视腾科技与客户签订的协议合同，抽样核查其重要条款如合同标的、服务内容、风险转移的时点、交货方式、结算方式等；

（3）对主要客户进行访谈，进一步确认合同签订及执行情况的真实性。

经核查，未见重大异常合同条款。

2、销售实现情况

（1）核查方法

1) 通过对易视腾科技的相关人员进行访谈，了解易视腾科技与客户的业务往来情况；

2) 并对易视腾科技的主要客户进行走访，了解主要客户的经营情况及与易视腾科技的交易实质；

3) 查看与主要客户相关的会计凭证、对账单、银行流水、发票等资料；

4) 查看易视腾科技的银行流水，确认无异常资金往来；

5) 选取重大客户及交易，通过函证程序验证销售收入的发生和准确性；并补充抽取了结算单及收货单，将结算方式、单价、风险转移的时点等与合同约定进行核对，以确认合同的执行情况。

（2）核查情况

1) OTT 智能终端硬件销售业务

易视腾科技将 OTT 智能终端销售给电信运营商，再由电信运营商打包赠送或销售给个人消费者。由于易视腾科技与电信运营商签订的协议中，风险转移时点及收入确认相关条款并不涉及电信运营商再打包赠送或销售给个人消费者等附加条件，因此易视腾科技的收入最终实现依据电信运营商确认收货。我们通过抽样核查结算单及收货单，确认易视腾科技的销售实现情况。

2) 互联网电视用户服务收入、互联网电视增值服务

对于互联网电视用户服务收入及互联网电视增值服务，易视腾科技为运营商提供 OTT 端到端技术解决方案和技术支撑服务，保障个人消费者对互联网电视服务的正常收视与使用，并由互联网电视牌照方（未来电视）向易视腾科技进行分成。易视腾科技依据未来电视与中国移动的对账结果及分成比例确认收入，个人消费者在运营商平台消费并由运营商向其提供电视服务后，未来电视已履行其服务责任并取得收款权利，易视腾科技实现向未来电视的服务提供和收入确认。

3) 对前五大客户的销售情况

报告期内前五大客户销售实现情况如下：

金额单位：万元

客户名称	合作模式	2018年1-9月销售额	销售额占比	是否为最终客户	是否实现最终销售
中国移动通信集团有限公司	终端销售 技术服务 增值服务	91,734.39	76.65%	否	是
未来电视有限公司	用户服务 增值业务	24,860.48	20.77%	否	是
四川九州电子科技股份有限公司	终端销售	2,912.93	2.43%	否	是
北京新德恒门诊部有限公司	终端销售	65.81	0.05%	否	是
恒信东方文化股份有限公司	终端销售	13.75	0.01%	否	是
合计		119,587.36	99.91%		

金额单位：万元

客户名称	合作模式	2017年度销售额	销售额占比	是否为最终客户	是否实现最终销售
中国移动通信集团有限公司	终端销售 技术服务 增值服务	103,781.83	83.74%	否	是
未来电视有限公司	用户服务 增值服务	18,510.93	14.94%	否	是

客户名称	合作模式	2017 年度 销售额	销售额 占比	是否为最 终客户	是否实 现最终 销售
烽火通信科技股份有限 公司	终端销售 技术服务	1,090.08	0.88%	否	是
北京丽轩文化传播有限 公司	技术服务	306.60	0.25%	否	是
北京新德恒门诊部有限 公司	终端销售	69.14	0.06%	否	是
合计		123,758.58	99.87%		

金额单位：万元

客户名称	合作模式	2016 年度 销售额	销售额 占比	是否为最 终客户	是否实 现最 终销售
中国移动通信集团有限 公司	终端销售 技术服务 增值服务	35,142.06	43.50%	否	是
烽火通信科技股份有限 公司	终端销售	20,763.32	25.70%	否	是
未来电视有限公司	终端销售 用户服务 增值服务	14,993.46	18.56%	否	是
四川九州电子科技股份 有限公司	终端销售	6,513.99	8.06%	否	是
中国联合网络通信集团 有限公司	终端销售	3,064.16	3.79%	否	是
合计		80,476.99	99.61%		

4) 对主要客户进行实地走访

对易视腾报告期内主要客户进行工商信息查询及实地访谈。通过访谈了解易视腾科技与客户开展业务合作的时间、开展业务合作的背景，报告期交易金额及内容，确认是否存在股权投资关系及其他关联关系，确认合同履行是否发生过纠纷以及了解是否存在其他形式的利益输送等。经访谈了解，易视腾科技客户交易背景真实、业务往来真实合理。

3、易视腾科技收入与产品销售数量、分成比例、交易流量的匹配性

(1) 收入与产品销售数量的匹配性

易视腾科技销售收入中按销售数量结算的业务为 OTT 智能终端硬件销售业务。易视腾科技与电信运营商按照每批次订单购买数量和双方约定的采购单价进行结算。我们通过对 OTT 智能终端硬件销售收入结算单及收货单进行抽样，根据结算单中的销售数量、销售单价对收入确认进行重新计算，并确认结算单单价与合同约定单价的匹配性，未见重大差异。

(2) 收入与分成比例的匹配性

易视腾科技销售收入中按照分成比例结算的业务包括互联网电视用户服务、互联网电视增值服务。互联网电视用户服务收入与互联网电视增值服务，由电信运营商将服务费与未来电视进行分成，未来电视与易视腾科技进行分成。我们根据未来电视与易视腾科技约定的结算单价，按照用户数量对收入确认进行重新计算，并通过抽样核查结算单的实际计算金额，未见重大差异。

4、成本和资金流与原材料价格及采购量、流水分成、应付预付账款的匹配性

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业成本（注1）	83,772.17	94,931.46	68,976.10
加：本期进项税	26,507.27	17,824.72	16,284.26
加：存货余额增加	17,100.61	2,550.39	-671.78
加：应付票据及应付账款余额增加（负数）减少（正数）	-3,444.79	15,833.60	-5,003.38
加：预付账款余额增加	1,636.22	-10,083.54	10,369.12
加：长期待摊费用的增加	183.41	-	-
加：预计负债余额的增加	-283.97	-253.85	-69.35
加：预收账款的增加（注2）	-	16,509.61	-
合计	125,470.92	137,312.39	89,884.97
购买商品、接受劳务支付的现金	125,470.92	137,312.39	89,884.97

注1：不包含主营业务成本中的用户服务成本、增值服务成本及技术服务成本中人工成本的部分

注2：2017年度预收账款余额增加是2017年7月1日易视腾收购云之尚网络前，云之尚网络预收易视腾的采购款，故计入购买商品、接受劳务支付的现金

根据报表科目与资金流的勾稽关系，我们对成本和资金流与应付预付账款的匹配性进行了核查，未见重大差异。

5、销售回款和资金流向真实性、是否存在资金回流标的资产的情形

销售回款和资金流向为：易视腾科技与客户根据不同的信用账期，由业务人员根据合同、相关结算单据等资料申请开具销售发票，并催收销售款项。方式主要为银行转账及部分银行承兑汇票收款。收付款资金流与易视腾科技经营模式及规模相匹配。我们执行核查的方法及情况如下：

(1) 获取易视腾科技销售与收款循环的内部控制制度并访谈相关负责人，销售与收款流程、款项收付款情况；对易视腾科技进行销售与收款循环测试，获取主要客户的合同审批单、合同、发票、结算单、收款凭证等资料；

(2) 获取易视腾科技所有银行对账单，核对其银行对账单的大额资金流入流出情况，核查对主要客户的销售收款业务相关的资金流是否与业务匹配，检查是否存在未识别的关联方资金往来，确认易视腾科技的资金流向是否存在回流的情形；

(3) 执行应收账款及收入的函证程序。于 2018 年前九个月、2017 年度及 2016 年度，收入函证的发函金额占总收入比例分别为 77.73%、96.25% 和 86.10%，收入回函金额占总收入的比例分别为 76.53%、94.86% 及 67.28%；应收账款函证的发函金额占应收账款总额比例分别为 97.98%、97.85%、及 94.04%，回函率分别为 98.49%、99.97% 及 100%。针对未回函的客户，获取其全部结算单及发票进行核查；核对结算单计算逻辑与合同条款的一致性；核对期后收款与期末应收账款余额是否存在差异。

经核查，交易金额、交易对手与公司账面记录一致，未发现不符事项。

6、各项资产规模与收入的匹配性

报告期各期末易视腾科技各项资产余额情况如下：

单位：万元

资产	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
货币资金	58,066.07	8,542.74	6,003.58
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	500.00		
应收票据及应收账款	77,760.25	64,962.26	51,568.23
预付款项	2,552.24	820.51	10,904.05
其他应收款	806.18	14,023.23	370.88
存货	27,459.95	10,359.34	464.28
其他流动资产	14,641.96	13,946.19	900.00
流动资产合计	181,786.66	112,654.28	70,211.02
长期应收款		19.72	1,874.94
长期股权投资	1,950.00		11,881.17
固定资产	2,304.68	2,293.20	1,918.28
在建工程	5.98	5.98	1.71
无形资产	19.91	27.93	872.78
长期待摊费用	1,022.93	979.47	1,012.54
递延所得税资产	988.18	1,531.98	2,578.73
其他非流动资产	14,500.00	1,000.00	1,000.00
非流动资产合计	20,791.69	5,858.28	21,140.16
资产合计	202,578.35	118,512.56	91,351.18

2018 年 9 月 30 日、2017 年 12 月 31 日和 2016 年 12 月 31 日，易视腾科技的主要资产项目包括货币资金、应收票据及应收账款、存货，合计占各期末资产总额的比重分别为 80.60%、70.76% 及 63.53%，其与营业收入的匹配情况如下：

(1) 货币资金

截至 2018 年 9 月 30 日、2017 年 12 月 31 日、2016 年 12 月 31 日，易视腾科技的货币资金分别为 58,066.07 万元、8,542.74 万元和 6,003.58 万元。易视腾科技的货币资金以银行存款为主。2018 年 9 月 30 日货币资金较 2017 年 12 月 31 日增加 49,523.33 万元，而 2018 年前九个月营业收入为 119,678.62 万元，年化后较 2017 年增长了 28.75%，2018 年前九个月回款影响净现金流入为 131,408.06 万元，终端采购、运营成本、税费等经营性支出增加，影响净现金流出为 142,446.58 万元，总计影响为净现金支出 11,038.52 万元。导致 2018 年 9 月 30 日货币资金增加的主要原因为 2018 年 9 月 17 日上海云鑫与易视腾科技等主体签订的《股份认购协议》，以 62,600.00 万元购入公司新发行股份，导致现金流入 62,600.00 万元。这两项因素合计导致标的公司 2018 年收到货币资金 49,523.33 万元。2017 年至 2018 年销售商品收到的现金变动与收入变动较为一致。

(2) 应收票据及应收账款

2018 年 9 月 30 日应收票据及应收账款约较 2017 年末上升 19.7%，2017 年较 2016 年增加 25.97%，主要由于业务量上升带来的收入增长，导致期末应收票据及应收账款与收入同比例增长。2018 年前九个月收入折算成全年较 2017 年末上升 28.75%，2017 年收入较 2016 年全年增加 53.41%。应收票据及应收账款与收入的变动趋势一致。

(3) 存货

2018 年 9 月 30 日存货余额较 2017 年末增加 17,100.61 万元，增加 165.07%，主要为易视腾科技于 2017 年 6 月收购云之尚网络，采购模式从终端整机采购调整为自行采购原材料加工生产的模式，导致存货余额增长较多。2017 年末存货余额较 2016 年末增加 9,895.07 万元。客户 OTT 智能终端硬件对应存货的增加反映了客户由 2016 年至 2018 年前九个月收入逐年递增，而易视腾科技业务的快速增长带动了存货的增长。易视腾科技依据订单及意向合同进行存货采购，扩大库存量，因此存货的变动与收入的变动一致。

7、收入及净利润季节性波动

易视腾科技收入波动受客户订单数量、市场原因等非季节性因素影响较大，收入与净利润季节性波动较小。

8、收入成本确认依据及其合理性

(1) 核查方法

我们核查了易视腾科技销售、采购合同、对账单、会计凭证、银行流水等，并对财务负责人进行访谈，了解不同业务具体的收入及成本确认依据；并对主要客户及供应商进行走访，了解具体的业务流程。

(2) 核查情况

我们对易视腾科技的收入成本确认依据及其合理性核查情况如下：

1) 终端销售收入成本

易视腾科技的互联网电视终端，由易视腾科技负责产品研发、设计、核心元件采购、产品销售和售后服务，生产环节通过委托加工方式进行，委托加工厂商按易视腾科技指令给客户发货。易视腾科技在互联网电视终端由委托加工厂商发出且获得客户签收确认单时确认收入，并结转对应的成本。

2) 用户服务收入成本

易视腾科技向客户及用户提供互联网电视平台运营支撑、技术支持、业务推广、运行保障、客服支持等服务。按照协议约定的分配比例/单价和激活用户数量，与客户进行对账结算后确认用户服务收入，对于未获得客户结算单确认的部分暂估确认收入。用户服务成本主要为人工成本、市场费用、设备折旧等，在实际发生时确认，并在年底确认暂估收入对应的成本。

3) 增值业务收入成本

易视腾科技向客户提供多种互联网电视增值业务，如视频业务，包括但不限于在电影屏幕、手机等其他终端观看的电影、电视剧、综艺类节目、教育和动画等视频内容；应用类业务，通过互联网电视方式提供增值服务，如游戏娱乐、教育阅读等；电商业务，通过互联网电视方式，支持电子商务类在线购买商品类型应用。易视腾科技在相关服务提供后按照与互联网电视牌照方及内容/应用提供商协议约定的分成比例确认获得增值业务收入。

4) 技术服务收入成本

技术服务收入于向客户提交实质性成果、依据合同约定由双方进行初验并根据初验报告确认收入。在项目终验完成后，对收入进行终验调整（如有）。技术运维服务根据合同约定的维护期间，于服务期间内确认收入实现。技术服务成本主要为人工成本、市场费用、设备折旧等，在实际发生时确认并计入正确的项目期间。

9、收入增长合理性

(1) 核查结论

我们了解了行业整体的收入增长趋势，确认收入增长与行业整体增长趋势一致；了解各类收入的增长情况，分析各类收入增长的原因，结合对于收入真实性执行的相应核查程序，确认收入增长合理。

(2) 核查情况

报告期内，易视腾科技按产品服务类型划分的收入情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-9月		2017年度		2016年度		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
主营业务 收入	终端销售	92,680.82	77.44%	103,323.86	83.37%	67,721.64	83.83%
	用户服务	24,861.31	20.77%	18,468.17	14.90%	10,765.55	13.33%
	技术服务	1,783.66	1.49%	1,828.65	1.48%	2,241.26	2.77%
	增值业务	352.83	0.29%	315.63	0.25%	58.41	0.07%
	总计	119,678.62	100.00%	123,936.31	100.00%	80,786.86	100.00%

项目	2018年1-9月		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入增长率		28.75%		53.41%		119.68%

注：2018年1-9月的收入增长率计算已做年化处理。

易视腾科技2018年1-9月、2017年度及2016年度的主营业务收入分别为119,678.62万元、123,936.31万元及80,786.86万元，收入增长率分别为28.75%、53.41%及119.68%。收入增长主要由于以下原因：

1) 终端销售收入逐年增长，主要受销售数量和产品单价的增加共同导致。2017年终端销售收入较2016年相比增长52.57%，销售数量同期增长46.06%；2018年前九个月终端销售收入年化后较2017年相比增长19.60%，销售数量同期增长13.71%。终端销售收入增长率受家庭宽带用户数量增长的影响，且增长率较为一致。2018年9月30日、2017年12月31日及2016年12月31日，中国移动宽带业务用户数分别为7,762万户、11,269万户、14,682万户，2018年1-9月及2017年，用户增长率分别达到30.29%及45.18%。

2) 用户服务收入逐年增长，主要由于速宽带仍加速普及，互联网电视业务发展迅速，激活用户快速增长，易视腾业务规模进一步扩大。2017年及2018年前九个月，用户服务收入激活用户数增长率分别达到139.97%及47.01%，截止2018年9月30日，活跃用户数达到2,119.05万。2017年用户服务收入较2016年增长71.55%，2018年前九个月较2017年相比增长79.49%，主要均由于活跃用户数的增长带来的收入增加。

10、成本真实性核查

易视腾科技主要成本包括终端销售成本、用户服务成本、增值业务成本和技术服务成本。其中终端销售成本主要为终端成品及配件的采购成本；用户服务成本、增值业务成本和技术服务成本主要包括人工成本、设备折旧等。

(1) 我们了解与采购付款等相关的内部控制制度、财务核算制度的设计与执行。

(2) 执行应付账款函证程序。针对截至2018年9月30日、2017年12月31日及2016年12月31日的应付账款余额实施针对性测试及非统计抽样，分别函证了31家、80家及7家供应商，余额覆盖率分别为82.55%，84.79%和95.55%，回函率分别达到100%、97.48%及100%。针对部分供应商与易视腾科技存在诉讼纠纷未予以回函的情况，获取报告期内全部结算单及期后支付流水，确认应付账款余额真实性。

(3) 分析报告期内各期薪酬总额变动情况，获取营运部门职工人数、岗位责任分工、分析报告期内人均薪酬变动情况，以核查成本中人工成本的真实性和完整性。

(4) 对9家主要供应商执行核查走访程序，以了解其与易视腾科技的整体合作情况、合同签订及执行情况等，核实成本发生的真实性及商业实质。通过国家企业信用信息公示系统等查询主要供应商资料，确认是否存在关联关系。

经核查，易视腾科技成本真实性未发现重大异常事项。

11、毛利率变化及与同行业可比公司情况对比的合理性

(1) 核查方法

我们查阅同行业上市公司年报数据，对行业整体的毛利率变化趋势进行分析；对易视腾科技的毛利率进行分析性复核，并通过访谈易视腾科技的财务负责人、业务负责人，了解毛利率变动的的原因。

(2) 核查情况

易视腾科技的业务范围贯穿互联网电视产业链的多个环节，重点覆盖终端销售、用户服务、增值业务和技术服务等领域，报告期内终端销售和用户服务业务收入占公司收入的 95% 以上。

1) 毛利率与同行业可比公司比较情况

毛利率	2018年1-9月/ 2018年1-6月	2017年	2016年
芒果超媒	32.71%	22.72%	21.18%
东方明珠	27.33%	25.26%	26.16%
华数传媒	40.49%	44.66%	44.89%
广电网络	32.22%	31.50%	33.31%
平均值	33.19%	31.04%	31.39%
易视腾科技	22.57%	13.27%	6.27%

2018年1-9月、2017年度、2016年度，易视腾科技毛利率分别为22.57%、13.27%及6.27%，低于行业平均值。主要由于报告期内易视腾科技的主要收入来源为终端销售收入，平均占主营业务收入比例达到80%以上，而终端销售业务本身毛利率低于用户服务、增值服务等，导致综合来看，易视腾科技的毛利率低于行业平均水平。

2) 终端销售业务毛利率与同行业公司比较情况

公司在OTT终端销售领域的主要竞争对手包括北京朝歌数码科技股份有限公司(非公众公司)和创维数字(000810.SZ)，其毛利率比较情况如下：

项目	2018年1至9月/ 2018年1至6月	2017年度	2016年度
创维数字	17.80%	13.69%	21.71%
朝歌数码	-	9.40%	11.89%
平均值	17.80%	11.55%	16.80%
易视腾科技	12.11%	10.45%	-1.60%

注：朝歌数码系非上市公司，数据取自公告的招股说明书，创维数字2018年数据取自公开信息披露半年报数据。

随着OTT终端的更新换代，相应产品的单价在报告期内逐步提升，同时自2017年以来，公司强化了供应链管理，有效控制原材料采购成本，综合导致毛利率增长，接近同行业平均水平。

3) 用户服务业务毛利率与同行业公司比较情况

受牌照和规模影响，公司所处的互联网电视运营商市场中可比上市公司较少，在此选取芒果超媒（300413.SZ）和东方明珠（600637.SH）作为可比公司，其与公司的可比业务情况如下：

公司名称	可比业务名称	对应易视腾科技业务	可比性分析
芒果超媒	运营商业务	用户服务	芒果超媒、东方明珠与易视腾科技同属运营商市场，芒果超媒的电视业务以互联网电视业务为主，东方明珠的电视业务以IPTV业务为主、互联网电视业务为辅
东方明珠	IPTV 业务	用户服务	

其毛利率比较情况如下：

项目	2018年1至9月/2018年1至6月	2017年度	2016年度
芒果超媒	72.07%	61.27%	61.70%
东方明珠	-	42.22%	48.93%
平均值	72.07%	51.75%	55.32%
易视腾科技	64.98%	45.58%	45.48%

注：可比公司2018年数据取自公开信息披露半年报数据。

公司的用户服务业务成本主要是人工和设备运维成本，报告期随着公司用户覆盖数量的快速增长，用户服务收入增速明显超过相应成本增速，导致毛利率快速提升，与业内平均水平差距逐渐缩小。

12、供应商真实性

(1) 核查方法

综合分析前五大供应商的性质是否符合易视腾科技的采购模式，并通过执行应付账款函证程序及供应商走访对供应商真实性进行验证。

(2) 核查情况

报告期内，前五大供应商采购金额如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	2018年1-9月 采购额	采购额占 比
深圳市路迪斯达供应链管理有限公司	电子元件	29,587.18	28.40%
深圳市信利康供应链管理有限公司	电子元件	17,480.37	16.78%
深圳市海思半导体有限公司	电子元件	13,769.47	13.22%
深圳市华睿拓展软件有限公司	电子元件	5,489.50	5.27%
深圳市钲铭科电子有限公司	电子元件	3,217.85	3.09%
合计		69,544.37	66.74%

单位：万元

供应商名称	采购内容	2017 年度 采购额	采购额占 比
张家港康得新光电材料有限公司	OTT 终端	17,815.57	18.69%
深圳市信利康供应链管理有限公司	电子元件	16,713.90	17.53%
深圳市云之尚网络科技有限公司	OTT 终端	13,326.83	13.98%
武汉东龙高新科技有限公司	OTT 终端	9,321.52	9.78%
协创数据技术股份有限公司	OTT 终端	6,920.63	7.26%
合计		64,098.45	67.23%

单位：万元

供应商名称	采购内容	2016 年度 采购额	采购额占 比
广州市运生信息科技有限公司	OTT 终端	15,844.69	22.83%
张家港康得新光电材料有限公司	OTT 终端	15,540.85	22.39%
深圳市云之尚网络科技有限公司	OTT 终端	12,073.71	17.39%
上海瀚廷电子科技有限公司	OTT 终端	9,914.50	14.28%
协创数据技术股份有限公司	OTT 终端	6,678.12	9.62%
合计		60,051.86	86.51%

2018 年 1-9 月、2017 年度、2016 年度，易视腾科技前五大供应商采购额分别为 69,544.37 万元、64,098.45 万元、60,051.86 万元，占各总采购额的比例分别为 66.74%、67.23%、86.51%。

13、销售付款人与客户名称是否一致

(1) 核查方法

1) 获取易视腾科技采购与付款循环、销售与收款循环的内部控制制度并访谈相关负责人，了解易视腾科技采购和付款流程、销售与收款流程、与供应商和客户的合同签订情况、款项收付款情况；对易视腾科技进行采购与付款、销售与收款循环测试，获取主要供应商、客户的合同审批单、合同、发票、结算单、收付款审批单、收付款凭证等资料；

2) 获取易视腾科技所有银行对账单，核对其银行对账单的大额资金流入流出情况，核核对主要供应商及客户的采购付款、销售收款业务相关的资金流是否与业务匹配，检查是否存在未识别的关联方资金往来；

3) 查询易视腾科技主要供应商和客户的工商资料，确认主要供应商和客户与和易视腾科技是否存在关联关系；对易视腾科技主要供应商和客户进行访谈，确认主要供应商和客户与易视腾科技是否存在特殊利益安排。

4) 执行应收账款及收入的函证程序。于 2018 年前九个月、2017 年度及 2016 年度，收入函证的发函金额占总收入比例分别为 77.73%、96.25% 和 86.10%，通过函证程序验证的收入金额占总收入的比例分别为 76.53%、94.86% 及 67.28%；应收账款函证的发函金额占应收账款总额比例分别为 97.98%、97.85%、及 94.04%，回函率分别为 98.49%、99.98% 及 100%。针对未回函的客户，获取其全部结算单及发票进行核查；核对结算单计算逻辑与合同条款的一致性；核对期后收款与期末应收账款余额是否存在差异。

(2) 核查情况

经核查，销售付款人与客户名称一致，且与公司账面记录一致，未发现不符事项。

14、易视腾科技经营、投资和筹资现金流与固定资产、应收应付款、收入、成本和净利润的勾稽关系和匹配性

(1) 核查方法

- 1) 获取报告期内企业明细账和银行对账单原件，核对银行对账单和明细账；
- 2) 获取报告期内企业编制的现金流量表，了解编制方法和编制过程，抽取大额明细进行验证；
- 3) 对报告期内的现金流量表和报表科目进行勾稽和匹配。

(2) 核查情况

- 1) 易视腾科技经营活动现金流与净利润、应收应付款的勾稽关系

易视腾科技报告期净利润与经营活动现金流量金额对比如下：

单位：万元

经营活动产生的现金流量	2018 年 1-9 月	2017 年度	2016 年度
净利润/(亏损)	14,029.32	6,253.61	-7,358.58
加：资产减值准备	1,694.32	-1,114.51	577.56
固定资产折旧	913.42	1,067.92	931.80
无形资产摊销	8.02	853.03	32.01
长期待摊费用摊销	139.94	212.06	78.63
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	7.53	0.62	0.79
股份支付	67.58	1,071.58	6,560.99
财务费用	1,385.42	1,268.53	806.84
投资收益	-427.06	-2,159.62	-1,636.79
递延所得税资产减少/(增加)	543.80	1,089.04	-59.51
存货的(增加)/减少	-17,100.61	-2,550.39	671.78

经营活动产生的现金流量	2018年1-9月	2017年度	2016年度
递延收益的(减少)/增加	-91.98	-15.65	20.78
经营性应收项目的(增加)/减少	-17,853.01	17,058.76	-37,723.54
经营性应付项目的(减少)/增加	5,644.80	-26,787.19	3,504.11
经营活动使用的现金流量净额	-11,038.52	-3,752.22	-33,593.15

报告期内经营性活动现金流净额与净利润差异较大,其主要与公司业务发展态势有关。报告期内,OTT智能终端市场发展较为迅猛,易视腾科技与牌照方、运营商合作拓展市场,OTT终端出货量和用户覆盖数量的快速增长。同时,为应对业务增长,公司将整机采购转变为电子元件采购。具体情况如下:

a.经营性项目影响

经营性项目影响主要是存货采购量提升导致期末存货余额增加,经营性项目影响现金流支出增加,2018年1至9月、2017年度和2016年度影响金额分别为-17,100.61万元、-2,550.39万元和671.78万元;此外公司进行股权激励产生相应股份支付分摊金额,2018年1至9月、2017年度和2016年度影响金额分别为67.58万元、1,071.58万元和6,560.99万元。

b.经营性应收和应付项目变动

经营性应收项目的影响由2016年度的-37,723.54万元提升至-17,853.01万元,经营性应付项目的影响从2016年度的3,504.11万元增加至5,644.80万元。净影响从2016年度的-34,219.43万元提升至2018年1至9月的-12,208.21万元。主要是由于收入规模扩大带动了应收账款余额的进一步上扬,经营性应收项目现金支出增加;同时报告期内公司改善了供应链管理,对供应商的付款条件有所改善,应付账款余额不断增加,导致经营性应付项目现金流入增加。

前述数据变动综合导致了经营活动现金流量净额相对于净利润的波动变化,与公司的业务发展阶段相适应,具有匹配性。

2) 易视腾科技投资活动现金流勾稽关系

单位:万元

投资活动产生的现金流量	2018年1-9月	2017年度	2016年度
收回投资收到的现金	206,470.00	163,120.00	96,980.00
取得投资收益收到的现金	427.06	470.33	322.99
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	0.70	0.97	0.85
收到其他与投资活动有关的现金	850.00	718.62	200.00
处置子公司及其他营业单位收回的现金净额	13,572.08	-	-
投资活动现金流入小计	221,319.85	164,309.92	97,503.84
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付	-1,282.10	-2,960.69	-2,490.32

的现金			
投资支付的现金	-213,750.00	-174,540.00	-77,500.00
处置子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-41.86	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-62.42	-9.14	-
支付其他与投资活动有关的现金	-9,010.00	-700.00	-200.00
投资活动现金流出小计	-224,104.52	-178,251.69	-80,190.32
投资活动(使用)/产生的现金流量净额	-2,784.67	-13,941.77	17,313.52

报告期投资活动现金流各项构成与报表科目勾稽关系如下：

a. 报告期取得投资收益收到的现金为购买理财产品收益，与投资收益勾稽核对一致。

b. 报告期收到其他与投资活动有关的现金及支付其他与投资活动有关的现金为购买理财产品收到及支付的现金，与其他流动资产勾稽核对一致。

c. 报告期购建固定资产、无形资产支付的现金主要为购买办公用房支付的现金，与固定资产、其他非流动资产勾稽核对一致。

3) 易视腾科技筹资活动现金流勾稽关系

单位：万元

筹资活动产生的现金流量	2018年1-9月	2017年度	2016年度
吸收投资收到的现金	62,600.00	8,000.00	15,500.00
取得借款收到的现金	14,000.00	23,000.00	15,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	6,882.03	-	-
筹资活动现金流入小计	83,482.03	31,000.00	30,500.00
偿还债务支付的现金	-14,400.00	-9,500.00	-15,709.17
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-1,373.89	-1,266.85	-970.44
支付其他与筹资活动有关的现金	-4,423.50	-	-
筹资活动现金流出小计	-20,197.38	-10,766.85	-16,679.60
筹资活动产生的现金流量净额	63,284.64	20,233.15	13,820.40

报告期筹资活动现金流各项构成与报表科目勾稽关系如下：

a. 报告期吸收投资收到的现金为收到的股东投资款，与股本、资本公积勾稽核对一致。

b. 报告期分配股利、利润或偿付利息支付的现金为分配股利支付的现金，与利润分配、其他应付款中应付股利勾稽核对一致。

(二) 邦道科技

1、收入真实性核查

(1) 了解邦道科技销售与收款内部控制制度，并对其设计及执行的有效性进行测试及评价。

通过对业务部门及财务部门相关人员的访谈，了解销售与收款流程的关键控制点，通过对相关控制实施穿行测试及控制测试程序，未发现邦道科技销售与收款的内部控制制度存在重大缺陷；穿行测试及控制测试执行过程中，未发现执行偏差的情况。

(2) 核查与客户合同签订及执行情况

取得邦道科技与客户签订的主要销售合同，核查合同签订确认其经恰方审批，查看邦道科技与主要客户签署合同的主要条款如合同金额、合同期限、风险转移的时点、结算模式、回款期限等，未见重大异常合同条款。

(3) 销售行为核查

抽查收入确认记账凭证，将相关附件、订单或合同、出库单、发票、回款等资料，与记账凭证进行比对分析，核查发行人的销售行为是否真实且准确记录。

(4) 对主要客户进行实地走访

对邦道科技报告期内主要客户进行工商信息查询及实地访谈，根据全国企业信用信息公示系统查询结果，报告期内，邦道科技与除支付宝以外的其他主要客户不存在关联关系；通过访谈了解邦道科技与客户开展业务合作的时间、开展业务合作的背景，报告期交易金额及内容，确认是否存在股权投资关系及其他关联关系，确认合同履行是否发生过纠纷以及了解是否存在其他形式的利益输送等。经访谈了解，邦道科技客户交易背景真实、业务往来真实合理。客户走访情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
走访客户营业收入金额	15,159.01	12,203.97	4,736.02
营业收入总额	17,433.07	12,831.50	4,823.77
走访客户销售金额占收入总额比例	89.96%	95.11%	98.18%

(5) 主要客户函证情况

对邦道科技报告期内主要客户的期末应收账款余额进行函证。客户函证核查情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
回函确认金额	19,157.09	13,157.09	4,802.32
应收账款发函金额	19,157.09	13,157.09	4,802.32
应收账款总额	19,330.73	13,157.09	4,802.32
应收账款回函金额占发函金额的比例	100.00%	100.00%	100.00%
应收账款回函金额占应收账款余额的比例	99.10%	100.00%	100.00%

经核查,报告期内邦道科技应收账款余额的回函确认金额与账面记录不存在重大差异。

(6) 收入截止性测试

结合邦道科技各业务的收入确认原则,我们对收入的截止性进行了测试,包括查看移动云平台的账单、查看互联网运营服务和软件定制化开发的完工进度百分比等。

(7) 销售付款人与客户名称是否一致

1) 获取销售与收款循环的内部控制制度并访谈相关负责人,了解邦道科技销售与收款流程、与客户的合同签订情况、收款情况;对邦道科技进行销售与收款循环测试,获取主要客户的合同审批单、合同、发票、结算单、收款审批单、收款凭证等资料;

2) 获取邦道科技所有银行对账单,核对其银行对账单的大额资金流入流出情况,核查对主要客户的销售收款业务相关的资金流是否与业务匹配,检查是否存在未识别的关联方资金往来,确认邦道科技的资金流向是否存在回流上市公司情形;

3) 查询邦道科技主要客户的工商资料,确认主要客户与上市公司和邦道科技是否存在关联关系;对邦道科技主要客户进行访谈,确认主要客户与上市公司和邦道科技是否存在特殊利益安排;获取上市公司客户清单,检查其是否存在与邦道科技供应商重合的情形。

4) 执行应收账款函证程序。于 2018 年前 1-9 月、2017 年度及 2016 年度,应收账款函证的发函金额占应收账款总额比例分别为 99.10%、100%、及 100%,回函率分别为 100%、100%及 100%。

(8) 收入与产品销售数量、分成比例、交易流量的匹配性

邦道科技主营业务为移动支付云平台、互联网运营和软件定制化开发,其无产品销售业务。其中 2016 年度、2017 年度及 2018 年 1-9 月移动支付云平台收入占总收入的比例分别为 98.18%、95.11%、86.85%。支付宝基于在线缴费交易量以一定费率向第三方商户收取手续费,并按照 80%的比例向邦道科技定期出具结算单并支付移动支付云平台的支撑服务费。

我们对邦道科技向支付宝收取的支撑服务费进行了核查,主要包括:

1) 与通过对业务部门及财务部门相关人员的访谈,了解销售与收款流程的关键控制点,通过对相关控制实施穿行测试及控制测试程序,未发现邦道科技销售与收款的内部控制制度存在重大缺陷;穿行测试及控制测试执行过程中,未发现执行偏差的情况。

2) 取得邦道科技与支付宝签订销售合同,核查合同签订确认其经恰方审批,查看合同的主要条款如合同金额、合同期限、风险转移的时点、结算模式、回款期限等,未见重大异常合同条款。

3) 获取邦道科技与支付宝对账的结算单,并进行核对,未发现重大差异。

4) 向支付宝发往来询证函,回函金额相符。

5) 对报告期各期间结算金额,我们结合交易流量(交易笔数或交易金额)、费率及邦道分成比例执行重新计算程序,未发现重大差异。

报告期各期间交易流量与结算金额的匹配情况如下，分成比例较为稳定，未发现重大差异，具体如下：

项目	交易流量（万元）	交易笔数（万笔）	邦道分成手续费（万元）
2016 年度	837,348.18	16,868.50	4,736.02
2017 年度	1,837,118.36	46,206.51	12,203.97
2018 年 1-9 月	2,063,711.35	60,938.08	15,141.17

（9）销售回款和资金流向真实性、是否存在资金回流上市公司或标的资产的情形
获取报告期内邦道科技的银行流水，核查交易金额、交易对手名称与公司账面记录是否一致，核查金额比例达到 90% 以上，未发现资金流向真实性存在问题，或销售付款人与客户名称不一致的情形，亦未发现销售收款回流至上市公司或标的资产的情形

（10）各项资产规模与收入的匹配性

邦道科技于 2018 年 9 月 30 日、2017 年 12 月 31 日和 2016 年 12 月 31 日，主要资产项目包括货币资金、应收票据及应收账款，合计占各期末资产总额的比重分别为 93.99%、98.69% 及 99.38%，长期资产金额很小且与收入没有直接匹配关系。我们对收入与应收票据及应收账款进行了匹配性分析，具体如下：

单位：万元

	2018 年 9 月 30 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
应收票据及应收账款	19,138.83	13,005.64	4,754.30
营业收入	17,433.07	12,831.50	4,823.77
应收票据及应收账款/营业收入	109.78%	101.36%	98.56%

通过上表可见各项资产的占收入基本稳定，随业务规模增长而增长。具体而言：

邦道科技 2018 年 9 月 30 日的应收票据及应收账款余额较 2017 年末上升 47%，2017 年末应收票据及应收账款余额较 2016 年末上升 174%，应收票据及应收账款余额的增加主要同移动支付云平台收入增长相关，与其业务模式变动一致。2018 年前 9 个月营业收入折算成全年较 2017 年增长 81%，2017 年营业收入较 2016 年增长 166%，应收票据及应收账款余额与收入的变动较为一致。

（11）收入和净利润季节性波动分析

邦道科技主要收入来源于移动支付云平台业务，分成比例稳定，所收取的技术支撑费随着平台业务量增长而稳步增加。我们对收入和净利润进行了月度分析，未发现收入和净利润存在明显的季节性波动。

（12）收入确认依据的合理性分析、收入增长合理性

邦道科技主营业务分三类不同的业务形态，具体收入确认政策为：

1) 移动支付云平台

邦道科技在第三方支付公司为公共事业平台提供缴费业务的运营过程中为第三方支付公司提供所需的业务推广、技术提升、客户接入和运行保障等支撑服务，第三方支付公司按照其缴费服务收入的一定分成比例向公司支付支撑服务费。公司在已提供支撑服务并有权收取相关支撑服务费时确认收入。

2) 互联网运营服务

公司为公共服务行业机构的互联网运营提供推广营销和技术支持服务，并按照互联网综合运营方案的实施进度或关键发展目标的达成情况收取服务费。公司按照完工百分比法确认提供劳务收入，完工进度按已经发生的成本占预计总成本的比例确定。

3) 软件定制化开发

公司对外提供定制软件开发服务，软件开发主要包含需求调研、开发与测试、系统上线运行、客户验收等四个关键阶段。软件开发收入在软件主要功能通过测试并且取得客户确认的上线报告时点开始按照完工百分比法确认收入，完工进度按已经发生的成本占预计总成本的比例确定。对于没有上线报告的软件开发项目，公司在项目完成并取得客户最终确认时，按合同金额确认收入。

我们通过合同审阅，了解其权利义务业务安排，收入确认会计政策体现了合同约定的业务安排。同时，独立财务顾问和会计师查看了同行业上市公司的收入确认会计政策，邦道科技的收入确认时点及收入确认依据与同行业上市公司相比，不存在重大差异。

收入增长合理性分析如下：

报告期内，邦道按业务性质划分的收入情况如下：

单位：万元

		2018年1-9月		2017年度		2016年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务 收入	移动支付云平台支撑服务费	15,141.17	86.85%	12,203.97	95.11%	4,736.02	98.18%
	互联网运营服务	2,183.79	12.53%	618.20	4.82%	71.71	1.49%
	软件定制化开发	108.10	0.62%	9.33	0.07%	16.04	0.33%
	总计：	17,433.07	100.00%	12,831.50	100.00%	4,823.77	100.00%
主营业务收入增长率		81.15%		166.01%		-	

注：2018年1-9月的收入增长率计算已做年化处理。

邦道科技2018年1-9月、2017年度及2016年度的主营业务收入分别为17,433.07万元、12,831.50万元及4,823.77万元，2018年及2017年收入增长率分别为81.15%、166.01%（2016：无可比期间）。收入增长主要由于以下原因：

1) 移动支付云平台支撑服务费收入逐年增长，主要受平台业务量增长稳步上升导致。

2) 互联网运营服务收入逐年增长, 主要由于公共服务行业机构越来越多的采用线上运营, 相应对推广营销和技术支持服务的需求扩大。

2、成本及供应商真实性核查

(1) 了解邦道科技成本确认依据及其合理性

邦道科技主要为客户提供移动支付云平台, 互联网运营服务及定制化软件开发服务。邦道科技的营业成本主要为人工成本、外包服务费等。通过对业务部门及财务部门相关人员的访谈, 了解工薪与人事、采购与付款流程的关键控制点, 并对相关控制实施穿行测试及控制测试程序。公司营业成本中人工成本、外部服务成本及部分外购成本均按项目进行归集, 在确认收入的同时结转对应的成本。

(2) 人工成本检查

获取员工花名册, 关注公司人员构成, 检查不同职能部门职工薪酬的归集, 关注各月职工薪酬归集与所处岗位是否匹配, 未发现职工薪酬归集与员工所处岗位不匹配的情形。分析报告期内各期人工成本总额变动情况, 对人均成本和人工总成本进行月度波动性分析, 未见重大异常。

(3) 核查与供应商的合同签订及执行情况

检查邦道科技主要外包服务采购合同, 查看并确认其合同签订经恰当审批, 查看邦道科技与主要供应商签署合同的主要条款如合同金额、结算模式、回款期限等。检查邦道科技报告期与主要供应商的结算单, 核对结算单与账面成本记录, 经核查, 邦道科技的采购情况与合同、结算单内容一致, 采购情况真实合理。

(4) 核查采购付款和资金流向

获取邦道科技银行流水, 核对交易金额、交易对手与公司账面记录是否一致, 核查金额比例达到 70% 以上, 未发现不符事项。

(5) 主要供应商函证情况

通过对邦道科技供应商发函询证报告期供应商对邦道科技期末应付账款余额。经核查, 供应商回函确认金额与账面记录一致, 对于未回函金额, 抽取相应供应商本年增加与减少全部发生额, 查看后附的采购申请单、采购合同及付款申请审批邮件及银行付款回单等。函证情况如下:

单位: 万元

项目	2018 年 1-9 月	2017 年度	2016 年度
应付账款总额	1,677.74	976.22	247.68
应付账款发函金额	1,254.59	536.70	126.14
回函确认金额	1,254.59	536.70	67.49
应付账款发函金额占应付账款余额的比例	74.78%	54.98%	50.93%
应付账款回函金额占发函金额的比例	100.00%	100.00%	53.50%

(6) 对主要供应商进行实地走访

对邦道科技报告期内主要供应商进行访谈，通过访谈了解邦道科技与供应商开展业务合作的时间、开展业务合作的背景，报告期交易金额及内容，确认是否存在股权投资关系及其他关联关系，确认合同履行是否发生过纠纷以及了解是否存在其他形式的利益输送等。走访情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
走访供应商的账面采购金额	2990.62	1134.15	125.52
走访供应商确认的采购金额	2990.62	1134.15	125.52
采购总额	4546.57	1785.08	453.38
走访供应商采购金额占采购总额比例	65.78%	63.53%	27.69%

(7) 成本和资金流与原材料价格及采购量、流水分成、应付预付账款的匹配性

1) 采购情况、成本归集与成本水平的匹配性

报告期内，邦道科技的采购总额及主营业务成本情况如下：

单位：万元

项目	采购总额	主营业务成本
2016年度	453.38	707.65
2017年度	1,785.08	1,946.48
2018年1-9月	4,546.57	4,520.63

2016年度、2017年度和2018年1-9月邦道科技的采购总额分别为453.38万元、1,785.08万元和4,546.57万元，主营业务成本分别为707.65万元、1,946.48万元和4,520.63万元。2016年度、2017年度和2018年1-9月邦道科技主营业务成本与采购总额同步增长，采购情况与成本水平相匹配。

2) 应付款项、预付款项、成本与资金流的匹配性

报告期各期，邦道科技购买商品、接受劳务支付的现金、主营业务成本及应付账款情况如下表所示：

单位：万元

项目	应付账款余额	预付账款余额	主营业务成本	购买商品、接受劳务支付的现金
2016年度	247.68	12.45	707.65	283.57
2017年度	976.22	78.23	1,946.48	956.66
2018年1-9月	1,677.74	1,211.55	4,520.63	5,116.29

2016年末、2017年末和2018年9月30日邦道科技的应付账款余额分别是247.68万元、976.22万元和1,677.74万元，预付账款余额分别为12.45万元、78.23万元和1,211.55万元，应付账款与预付账款余额逐年增长。2016年度、2017年度和2018年1-9月邦道

科技的主营业务成本分别为 707.65、1,946.48 和 4,520.63 万元，主营业务成本逐年增长，购买商品、接受劳务支付的现金分别为 283.57 万元、956.66 万元和 5,116.29 万元。以上科目均保持增长趋势，符合邦道科技的业务发展情况。

综上所述，邦道科技的应付款项、预付款项、成本与资金流相匹配。

3、毛利率合理性分析

(1) 邦道科技毛利率与同行业上市公司对比

报告期内，邦道科技的业务主要为移动支付云平台业务，其收入占比达 85%以上，为邦道科技收入增长的主要来源。

在移动支付云平台业务领域，新开普（300248.SZ）及正元智慧（300645.SZ）与邦道科技提供相近的市场服务。我们查询了其公开披露的 2016、2017 及 2018 年 1-6 月的年报/半年报中披露的数据，该业务板块毛利率比较情况如下：

移动支付业务	2018 年 1 至 9 月/ 2018 年 1 至 6 月	2017 年度	2016 年度
新开普	64.16%	63.03%	64.08%
正元智慧	85.40%	89.97%	84.75%
邦道科技	82.27%	88.15%	86.50%

如表中所示，邦道科技的移动支付平台业务毛利水平与同行业公司相近。

(2) 邦道科技毛利率变化合理性分析

邦道科技移动支付云平台业务 2017 年较 2016 年毛利有所上升，主要是受移动支付行业整体快速发展的影响，该期间用户增速较快、边际效益及规模效益导致毛利率上升；随着市场逐渐趋于成熟，增速趋于稳定，2018 年 1-9 月移动支付云平台毛利率有所下降。

4、邦道科技经营、投资和筹资现金流与固定资产、应收应付款、收入、成本和净利润的勾稽关系和匹配性

(1) 核查方法

- 1) 获取报告期内企业明细账和银行对账单原件，核对银行对账单和明细账；
- 2) 获取报告期内企业编制的现金流量表，了解编制方法和编制过程，抽取大额明细进行验证；
- 3) 对报告期内的现金流量表和报表科目进行勾稽和匹配。

(2) 核查情况

1) 邦道科技经营活动现金流与净利润、应收应付款的勾稽关系

邦道科技报告期净利润与经营活动现金流量金额对比如下：

单位：元

项目	2018 年 1-9 月	2017 年度	2016 年度
----	--------------	---------	---------

净利润	91,959,588.83	87,017,596.64	28,625,048.35
加：资产减值损失	411,376.54	1,034,265.90	480,232.19
固定资产折旧	267,585.38	142,348.83	67,577.93
长期待摊费用摊销	87,173.54	-	-
处置固定资产的损失（收益以“-”号添列）	(20,381.02)	231.56	-
投资损失（收益以“-”号添列）	(651,452.05)	-	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号添列）	51,422.07	144,908.24	106,904.02
存货的减少（增加以“-”号添列）	-2,069,837.93	-619,329.52	-
经营性应收项目的减少（增加以“-”号添列）	-73,384,618.97	-84,574,983.24	-48,242,127.31
经营性应付项目的增加（减少以“-”号添列）	25,338,551.16	21,226,786.75	9,703,704.32
经营活动产生的现金流量净额	41,989,407.55	24,371,825.16	-9,258,660.50

2018年1-9月、2017年度及2016年度经营活动产生的现金流量净额低于同期净利润，主要移动支付云平台收入逐年较快增长且存在一定结算周期所致。

2) 邦道科技投资活动现金流勾稽关系

邦道科技投资活动现金流构成如下：

单位：元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
收回投资所收到的现金	117,000,000.00	-	-
取得投资收益所收到的现金	651,452.05	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	45,689.66	580.00	-
投资活动现金流入小计	117,697,141.71	580.00	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	-1,614,618.08	-694,430.67	-260,689.22
投资支付的现金	-117,000,000.00	-	-
投资活动现金流出小计	-118,614,618.08	-694,430.67	-260,689.22
投资活动产生的现金流量净额	-917,476.37	-693,850.67	-260,689.22

报告期投资活动现金流各项构成与报表科目勾稽关系如下：

a. 报告期取得投资收益收到的现金为购买理财产品收益，与投资收益勾稽核对一致。

b.报告期投资支付的现金为购买理财产品支付的现金，收回投资所收到的现金为收回理财产品所收到的现金，报告期各期末理财产品均已赎回，与其他流动资产勾稽核对一致。

c.报告期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金主要为购买电脑、服务器等支付的现金，与固定资产勾稽核对一致。

3) 邦道科技筹资活动现金流勾稽关系

邦道科技筹资活动现金流构成如下：

单位：元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
吸收投资收到的现金	-	-	25,000,000.00
筹资活动现金流入小计	-	-	25,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-	-	-
筹资活动现金流出小计	-	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	25,000,000.00

报告期筹资活动现金流各项构成与报表科目勾稽关系如下：

报告期吸收投资收到的现金为收到的股东投资款，与实收资本增加勾稽核对一致。

经核查，邦道科技经营、投资和筹资现金流与相关科目勾稽核对一致。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：我们就上述核查内容采用了恰当的核查手段进行了充分核查，基于我们对易视腾科技和邦道科技 2018 年 1 至 9 月、2017 年及 2016 年财务报表执行的审计工作和上述核查工作，没有发现标的资产的业绩的真实性存在异常。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题

27

27.申请文件显示，1)截至2016年末、2017年末和2018年9月末，易视腾科技的应收票据账面价值分别为11,076.15万元、150.00万元和0.00万元，应收账款账面价值分别为40,492.08万元、64,812.26万元和77,760.25万元。2)截至2016年末、2017年末和2018年9月末，邦道科技的应收账款的账面价值分别为4,754.30万元、13,005.64万元和19,138.83万元，占流动资产的比重分别为75.28%、76.18%和66.69%。请你公司：1)结合应收账款应收方、具体信用政策、截至目前的回款情况、逾期应收账款情况及同行业可比公司情况等，补充披露易视腾科技和邦道科技应收账款水平的合理性及坏账准备计提的充分性、应收未来电视款项账龄较长的原因及合理性。2)补充披露易视腾科技和邦道科技收入确认时点、收款政策、平均回款时间以及与同行业公司是否一致。3)结合重点客户应收账款回款时点变化、账期变动情况、同行业公司情况等，量化分析并补充披露报告期内易视腾科技和邦道科技应收账款周转率的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1)结合应收账款应收方、具体信用政策、截至目前的回款情况、逾期应收账款情况及同行业可比公司情况等，补充披露易视腾科技和邦道科技应收账款水平的合理性及坏账准备计提的充分性、应收未来电视款项账龄较长的原因及合理性。

(一) 易视腾科技

1、报告期各期末，前五大应收账款客户期末余额

单位：万元

日期	单位名称	是否关联方	金额	账龄	应收账款余额占比
2018年 9月30日	未来电视有限公司	关联方	29,264.95	1-3年	36.28%
	湖北达飞伟业供应链管理 有限公司	非关联方	17,416.96	1年以内	21.59%
	中国移动通信集团终端 有限公司	非关联方	16,737.47	1年以内	20.75%
	中移物联网有限公司	非关联方	9,342.80	1-2年	11.58%
	四川九州电子科技股份 有限公司	非关联方	3,364.60	1年以内	4.17%
2017年 12月31日	中国移动通信集团终端 有限公司	非关联方	23,427.41	1年以内	35.49%
	未来电视有限公司	关联方	19,023.86	1-2年	28.82%
	湖北达飞伟业供应链管 理有限公司	非关联方	9,607.92	1年以内	13.73%
	中移物联网有限公司	非关联方	8,248.97	1年以内	12.50%

日期	单位名称	是否关联方	金额	账龄	应收账款余额占比
	广州市运生信息科技有限公司	关联方	2,262.26	1年以内	3.43%
2016年 12月31日	未来电视有限公司	关联方	11,187.89	1年以内	26.29%
	咪咕视讯科技有限公司	非关联方	7,136.41	1年以内	16.77%
	烽火通信科技股份有限公司	非关联方	6,989.42	1年以内	16.43%
	中国移动通信江西有限公司	非关联方	5,157.44	1-2年	12.12%
	四川九州电子科技股份有限公司	非关联方	4,402.76	1年以内	10.35%

注：湖北达飞、广州运生是易视腾科技的 OTT 终端外协生产厂商，云之尚向其销售加工 OTT 终端所用的原材料，形成云之尚的销售收入和应收账款。湖北达飞、广州运生生产完成后将终端出售给易视腾，形成易视腾的主营业务成本和应付账款。对应的云之尚的营业收入与易视腾的营业成本作为集团内部交易在编制合并报表时已予以抵销。随交易形成的云之尚的应收账款和易视腾科技的应付账款考虑债权债务对应实体不同，且相关合同中未规定可以与易视腾科技或云之尚净额结算，因此不满足金融资产与负债净额列示的条件，未予以抵销，仍分别列示。

截至 2018 年 9 月 30 日、2017 年 12 月 31 日及 2016 年 12 月 31 日，易视腾科技应收账款前五大客户期末余额分别为 76,126.78 万元、62,027.23 万元、34,873.93 万元，占各期末应收账款总额比例分别为 94.38%、93.96%、81.96%。

2、信用政策

智能终端硬件销售业务的信用政策分为两类：1) 按账期一次全额付款：在验收合格后且收到全额发票后 60 个工作日付清全款（包括对湖北达飞、广州运生等 OTT 终端外协生产厂商）；2) 按账期分两次付款：在已收货、且已收到发票后的 10 至 60 个工作日内支付全款的 70%至 90%，剩余尾款于验收合格后 30 至 90 个工作日内支付。

互联网电视用户服务、互联网电视增值服务，易视腾科技与未来电视按照与电信运营商约定的结算周期进行结算，在未来电视收到电信运营商支付的结算款项后 45 个工作日内按照协议约定的收益分配比例结算款项。

3、报告期各期末应收账款的回款情况如下：

单位：万元

期间	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
应收账款余额	80,659.57	66,017.27	42,549.97
期后回款金额	64,084.06	60,824.28	41,271.48
回款比例	79.45%	92.13%	97.00%

截止本回复出具日，易视腾科技报告期各期后应收账款回款比例分别为 77.97%、92.13%、97.00%。未回款部分主要由于电信运营商结算付款流程较长，未来电视尚未支付部分截止 2018 年 9 月 30 日的应收款项。

4、逾期应收账款情况

单位：万元

期间	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
应收账款余额	80,659.57	66,017.27	42,549.97
其中：报告期末信用期外应收账款余额	10,725.95	846.95	1,696.62
截止回复日信用期外应收账款余额	3,205.99	-	-

截至 2018 年 9 月 30 日、2017 年 12 月 31 日及 2016 年 12 月 31 日，信用期外应收账款余额分别为 10,725.95 万元、846.95 万元及 1,696.62 万元，占期末应收账款的比例较低。截止回复日，信用期外的应收账款余额分别为 3,205.99 万元，仅占期末应收账款的 3.97%。根据与客户过往合作的经验，易视腾科技判断客户的偿债能力较强信用良好，暂时的逾期不会影响最终的回款。从整体来看，逾期客户的应收账款在期后基本都已收回，未发生坏账损失。

5、补充披露易视腾科技应收账款水平的合理性及坏账准备计提的充分性

(1) 应收账款水平的合理性

报告期内，易视腾科技应收账款的账龄及坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日	
应收账款 账面余额	一年以内	64,737.75	63,064.48	37,872.44
	一到二年	13,652.91	2,269.36	3,083.54
	二到三年	1,785.09	505.61	246.08
	三年以上	305.99	130.12	350.12
	四到五年	130.12	0.90	512.64
	五年以上	47.70	46.80	485.15
	小计	80,659.57	66,017.27	42,549.97
坏账准备	-2,899.32	-1,205.01	-2,057.89	
合计	77,760.25	64,812.26	40,492.08	

截至 2018 年 9 月 30 日、2017 年 12 月 31 日及 2016 年 12 月 31 日的应收账款账面原值分别为 8.07 亿元、6.60 亿元及 4.25 亿元。随着报告期内业务规模扩大，易视腾科技与相关客户的应收账款规模相应增长，易视腾科技与客户在合同条款框架内进行款项结算，由于主要客户为中国移动、未来电视等大型国企，实力较强，信用较好，报告期内未发生实际坏账。

易视腾科技与同行业一年以内应收账款占比的对比情况如下：

公司名称	一年以内应收账款占比		
	2018年9月30日 /2018年6月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
芒果超媒	94.33%	94.80%	96.63%
东方明珠	81.91%	77.72%	90.43%
易视腾科技	80.26%	95.52%	91.74%

注：2018年9月30日的同业对比数据均取自各公司公开信息披露半年报数据。

从上表可以看出，易视腾科技应收账款期末账龄主要集中在1年内，1年应收账款占在同行业上市公司中居中，易视腾科技账龄结构合理，不存在较大减值风险。易视腾客户信用状况良好、偿还能力较强。因此，企业发生坏账损失的可能性较小。

（2）坏账准备计提的充分性

易视腾科技按照预计坏账损失的评估，制定以下坏账政策：对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试。对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合，采用账龄分析法进行坏账计提。

易视腾科技坏账准备计提比例与同行业可比公司坏账计提比例保持一致，不存在明显低于同行业可比公司的情况，坏账计提充分，具备合理性对比参见：

账龄	易视腾科技		可比公司			同行业公司 计提比例范 围
	易视腾科 技母公司	云之 尚	芒果超媒	东方明珠	创维数字	
一年以内	1%	2%	0%	2%	1%-5%	0%-5%
一到二年	10%	10%	5%	10%	10%	5%-10%
二到三年	20%	50%	10%	30%	20%	10%-30%
三到四年	50%	100%	30%	50%	50%	30%-100%
四到五年	70%		50%	80%	80%	
五年以上	100%		100%	100%	100%	

云之尚网络的主要客户为终端设备委托加工商，其与易视腾科技的主要客户中国移动、未来电视等大型国企的信用风险有所不同，应收账款的可回收风险预计高于易视腾科技，因此云之尚网络制定了更为谨慎的坏账计提政策。

6、应收未来电视款项账龄较长的原因及合理性

报告期内，易视腾科技对未来电视的应收账款的账龄情况如下：

单位：万元

项目		2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
应收账款账面余额	一年以内	24,144.38	17,024.62	11,187.89

	一到二年	3,542.69	1,999.24	-
	二到三年	1,599.80	-	-
合计		29,286.87	19,023.86	11,187.89
一年以内应收账款的比例		82.44%	89.49%	100.00%

根据信用政策，未来电视按照与电信运营商约定的结算周期进行结算，未来电视在收到电信运营商支付的结算款项后 45 个工作日与易视腾科技进行结算。由于电信运营商与未来电视的结算周期通常约定为 3 至 6 个月，在实务中双方完成对账，结算和付款的周期为 6 至 9 个月。易视腾科技按照协议约定的分配比例/单价和激活用户数量，与未来电视进行对账结算后确认用户服务收入，对于未获得结算单确认的部分暂估确认收入。由于实际结算付款时点与收入确认时点的时间差，导致易视腾科技对未来电视的应收账款回收期间较长。

（二）邦道科技

1、报告期各期末，前五大应收账款客户期末余额及具体信用政策如下：

单位：万元

日期	单位名称	与邦道的关系	金额	账龄	占应收账款余额的比例
2018年9月30日	支付宝（中国）网络技术有限公司	关联方	19,094.36	1年以内	98.78%
	福州市自来水有限公司	非关联方	61.04	1年以内	0.32%
	国网福建省电力有限公司宁德供电公司	非关联方	20.74	1年以内	0.11%
	北京歌华有线电视网络股份有限公司	非关联方	4.36	1年以内	0.02%
	国网福建罗源县供电有限公司	非关联方	2.77	1年以内	0.01%
2017年12月31日	支付宝（中国）网络技术有限公司	关联方	13,155.39	1年以内及1-2年	99.99%
	天津广播电视网络有限公司	非关联方	1.70	1-2年	0.01%
2016年12月31日	支付宝（中国）网络技术有限公司	关联方	4,790.42	1年以内	99.75%
	天津广播电视网络有限公司	非关联方	11.90	1年以内	0.25%

具体信用政策如下：

（1）支付宝：依据与支付宝签订的结算协议，固定每季度按支付宝该项业务的手续费回款情况，结算可付金额，直至结清。

（2）其他客户：根据客户的经营规模、资本实力、信誉情况制定了不同的信用政策，并与客户协商确定双方信用账期和结算方式。

报告期内，邦道科技应收账款前五大客户期末余额分别为 19,183.27 万元、13,157.09 万元、4,802.32 万元，占各期末应收账款总额比例分别为 99.24%，100.00%，100.00%。

2、报告期各期末应收账款的回款情况如下：

单位：万元

期间	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
应收账款余额	19,330.73	13,157.09	4,802.32
期后回款金额	4950.51	13,157.09	4,802.32
回款比例	25.61%	100.00%	100.00%

截至本回复出具之日，邦道科技报告期各期末应收账款回款比例分别为 25.61%、100.00%、100.00%，其中 2016 年末、2017 年末应收账款已全部完成回款，其中，2016 年应收账款 4,802.32 万元，于 2017 年度回款 4,581.44 万元，于截至 2018 年 9 月 30 日止 9 个月期间回款 220.88 万元；2017 年应收账款 13,157.09 万元，于截至 2018 年 9 月 30 日止 9 个月期间回款 10,099.99 万元，于 2018 年 10 月 1 日至本回复出具日期间回款 3,057.10 万元。

2018 年 9 月末余额于期后回款 4,950.51 万元，尚有 14,380.22 万元未收回，主要由于支付宝根据与不同商户的结算周期，向邦道科技支付支撑服务费，结算周期为几个月到 1 年不等，因此，邦道科技一般于交易发生后 1 年内回款。邦道科技应收账款报告期余额账龄主要在一年以内，且期后回款状况良好。对于未收回的应收账款，邦道科技均已充分计提了坏账准备，坏账计提政策合理。

3、逾期应收账款情况

单位：万元

期间	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
应收账款余额	19,330.73	13,157.09	4,802.32
信用期回款金额	19,330.73	13,157.09	4,802.32
逾期回款金额	-	-	-
逾期回款占比	-	-	-

从上表可以看出，报告期各期末，邦道科技不存在逾期应收账款。

4、邦道科技应收账款账龄结构如下表所示

单位：万元

项目		2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
应收账款 账面余额	一年以内	19,330.73	12,936.21	4,802.32
	一到二年	-	220.88	-
	小计	19,330.73	13,157.09	4,802.32
坏账准备		191.90	151.45	48.02
合计		19,138.83	13,005.64	4,754.30

截至 2018 年 9 月 30 日、2017 年 12 月 31 日及 2016 年 12 月 31 日的应收账款账面原值分别为 19,330.73 万元、13,157.09 万元及 4,802.32 万元。随着报告期内业务规模扩大，邦道科技与相关客户的应收账款规模相应增长，邦道科技与客户在合同条款框架内

进行款项结算，由于主要客户为支付宝（中国）网络技术有限公司，实力较强，信用较好，报告期内未发生实际坏账。

5、邦道科技按照预计坏账损失的评估，制定以下坏账政策：

对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试。对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合，采用账龄分析法进行坏账计提。

账龄分析法计提政策及比例与同行业相比，邦道科技应收账款账龄基本在一年以内，期后回款情况良好，坏账计提政策及比例符合公司实际情况。

账龄	邦道科技	可比公司	
		新开普	正元智慧
一年以内	0~1%	5%	5%
一到二年	10%	10%	10%
二到三年	20%	30%	30%
三到四年	50%	50%	50%
四到五年	70%	100%	80%
五年以上	100%	100%	100%

2) 补充披露易视腾科技和邦道科技收入确认时点、收款政策、平均回款时间以及与同行业公司是否一致。

(一) 易视腾科技

1、易视腾科技收入确认时点

(1) 终端销售收入

易视腾科技的互联网电视终端，由易视腾科技负责产品研发、设计、核心元件采购、产品销售和售后服务，生产环节通过委托加工方式进行，委托加工厂商按易视腾科技指令给客户发货。易视腾科技在由委托加工厂商将互联网电视终端发出且获得签收确认单时确认收入。

(2) 用户服务收入

易视腾科技向未来电视提供互联网电视平台运营支撑、技术支持、业务推广、运行保障、客服支持等服务。按照协议约定的分配比例/单价和激活用户数量，与未来电视进行对账结算后确认用户服务收入，对于未获得未来电视结算单确认的部分暂估确认收入。

(3) 增值业务收入

易视腾科技向客户提供多种互联网电视增值业务，如视频业务，包括但不限于在电影屏幕、手机等其他终端观看的电影、电视剧、综艺类节目、教育和动画等视频内容；应用类业务，通过互联网电视方式提供增值服务，如游戏娱乐、教育阅读等；电商业务，通过互联网电视方式，支持电子商务类在线购买商品类型应用。易视腾科技在相关服务

提供后按照与互联网电视牌照方及内容/应用提供商协议约定的分成比例确认增值业务收入。

(4) 技术服务收入

系统集成服务于向客户提交实质性成果、依据合同约定由双方进行初验并根据初验报告确认收入。在项目终验完成后，对收入进行终验调整（如有）。技术运维服务根据合同约定的维护期间，于服务期间内确认收入实现。

2、易视腾科技收款政策

易视腾科技按照不同收入模式，根据双方或多方约定的账期及结算方式进行收款，具体参见本反馈回复第 27 题第 1 小问具体信用政策。

3、易视腾科技与同行业可比公司平均回款时间对比如下：

平均回款时间（天）	2018年9月30日 /2018年6月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
东方明珠	86.75	57.14	50.28
芒果超媒	69.63	53.33	43.06
平均值	78.19	55.24	46.67
易视腾科技	160.71	153.19	180.00

注 1：应收账款周转天数=360 /（营业收入*2 /（期初应收账款余额+期末应收账款余额））；

注 2：2018 年 9 月 30 日及 2018 年 6 月 30 日的应收账款周转天数已做年化处理。

可以看到，易视腾科技的平均收款时间高于行业平均水平，平均收款期均在 1 至 5 个月之间。平均回款时间较长主要由于对未来电视的长账龄应收账款占比较大，另外，公司因与客户约定的信用期不同导致各公司的应收账款平均汇款时间存在差异。对于未来电视款项账龄较长的原因及合理性的分析具体参见 27 题第 1 小问应收未来电视款项账龄较长的原因及合理性。

(二) 邦道科技

1、邦道科技收入确认时点

(1) 移动支付云平台

邦道向第三方支付公司提供其公共缴费业务运营过程所需的业务推广、技术提升、客户接入和运行保障等支撑服务，第三方支付公司按照缴费服务收入的一定比率向公司支付支撑服务费。公司在支撑服务提供时确认收入，并定期与第三方支付公司进行对账以获取经双方确认的结算单。

(2) 互联网运营服务

邦道科技对外提供互联网综合运营方案及整体设施等劳务。在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，按照完工百分比法确认提供劳务收入，完工进度按已经发生的成本占预计总成本的比例确定。在资产负债表日提供劳务交易结果不能可靠估计的，分别下列情况处理：1）已发生的劳务成本预计能够得到补偿，应按已经发生的劳

务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；2）已发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

（3）软件定制化开发

邦道科技对外提供定制软件开发服务，软件开发主要包含需求调研、开发与测试、系统上线运行、客户验收等四个关键阶段。软件开发收入在软件主要功能通过测试并且取得客户确认的上线报告时点开始按照完工百分比法确认收入，完工进度按已经发生的成本占预计总成本的比例确定。对于没有上线报告的软件开发项目，公司在项目完成并取得客户最终确认时，按合同金额确认收入。

2、邦道科技收款政策

（1）移动支付云平台收款政策：

邦道科技通过移动支付云平台，向第三方支付公司提供支撑服务。邦道科技在支撑服务提供时确认收入，并定期与第三方支付公司进行对账以获取经双方确认的结算单。第三方支付公司按照缴费服务收入的一定比率向邦道科技支付支撑服务费。

（2）互联网运营服务收款政策：

邦道科技通过参与公开招投标或商务谈判等方式与公共服务机构（如电力公司、燃气公司、水务公司及有线电视运营商等）达成合同并为其提供运营服务，按照互联网综合运营方案的实施进度或关键发展目标的达成情况与项目方进行结算并收取服务费。

（3）软件定制化开发收款政策：

邦道科技通过参与公共服务行业机构招标与其签订业务合同，为其提供软件开发和系统运维等服务。邦道科技通常按照服务过程中调研、开发与测试、系统上线及客户验收等阶段与项目方进行工作进度确认和结算。

3、邦道科技与同行业可比公司平均回款时间对比如下：

平均回款时间（天）	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
新开普	218.27	127.76	116.29
正元智慧	300.00	194.16	199.15
平均值	259.14	160.96	157.72
邦道科技	248.92	249.14	354.82

注1：平均回款时间=360 /（营业收入*2 /（期初应收账款净值+期末应收账款净值））；

注2：2018年9月30日的应收账款周转天数已做年化处理；

注3：由于邦道科技2016年才开始正式运营，应收账款年初余额为0，因此，在计算其2016年应收账款天数时，未将年初年末的应收账款进行平均。

可以看到，截至2018年9月30日止9个月期间邦道科技的平均收款时间低于行业平均水平。邦道科技的平均收款时间2017年和2018年1-9月稳定在250天内，主要是由于支付宝根据与不同商户的结算周期，向邦道科技支付支撑服务费，结算周期为几个月到1年不等。

3) 结合重点客户应收账款回款时点变化、账期变动情况、同行业公司情况等，量化分析并补充披露报告期内易视腾科技和邦道科技应收账款周转率的合理性。

(一) 易视腾科技

1、根据同行业公司情况分析应收账款周转率的合理性：

截至 2018 年 9 月 30 日、2017 年 12 月 31 日及 2016 年 12 月 31 日，易视腾科技的应收账款周转率分别为 2.24、2.35 及 2.00，报告期内应收账款周转率较为稳定。

报告期内，易视腾科技与同行业上市公司应收账款周转率指标对比情况如下：

应收账款周转率	2018 年 9 月 30 日 /2018 年 6 月 30 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
东方明珠	4.15	6.30	7.16
芒果超媒	5.17	6.75	8.36
平均值	4.66	6.53	7.76
易视腾科技	2.24	2.35	2.00

由上表可知，报告期内易视腾科技应收账款周转率波动较小。易视腾科技应收账款周转率低于同行业上市公司平均水平，主要由于对未来电视长账龄的应收款项占比较大。对于未来电视款项账龄较长的原因及合理性的分析具体参见本问询函回复 27 题第 1 小问。

2、根据重点客户应收账款回款时点变化、账期变动情况等分析应收账款周转率的合理性

具体参见本反馈回复第 14 题第 1 小问与电信运营商的结算周期及账期情况及与互联网电视牌照方及地方广电企业的结算周期及账期情况。

(二) 邦道科技

报告期内，邦道科技 2017 年度及截至 2018 年 9 月 30 日止 9 个月期间应收账款周转率分别为 1.44 及 1.45，截至 2018 年 9 月 30 日止 9 个月期间应收账款周转率略高于 2017 年。

报告期内，邦道科技与同行业上市公司应收账款周转率指标对比情况如下：

应收账款周转率	2018 年 9 月 30 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
新开普	1.65	2.82	3.10
正元智慧	1.20	1.85	1.81
平均值	1.42	2.34	2.45
邦道科技	1.45	1.44	1.01

注：2018 年 9 月 30 日的应收账款周转率已做年化处理。由于邦道科技 2016 年才开始正式运营，应收账款年初余额为 0，因此，在计算其 2016 年应收账款周转率时，未将年初年末的应收账款进行平均。

由上表可知，报告期内邦道科技应收账款周转率与同行业上市公司应收账款周转率变动趋势较为一致。2017 年邦道科技应收账款周转率低于同行业上市公司平均水平，截至 2018 年 9 月 30 日止邦道科技应收账款周转率略高于同行业上市公司平均水平。邦道科技应收账款周转率 2017 年和 2018 年 1-9 月稳定在 1.5 以内，相当于收款时间为 250 天左右，主要是由于支付宝根据其不同商户的结算周期，向邦道科技支付支撑服务费，结算周期为几个月到 1 年不等。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对易视腾科技和邦道科技 2018 年 1 至 9 月、2017 年及 2016 年财务报表执行的审计工作，上述关于易视腾科技和邦道科技，应收账款水平的合理性及坏账准备计提的充分性、应收未来电视款项账龄较长的原因、收入确认时点、收款政策、平均回款时间及应收账款周转率的合理性的说明，与我们在对易视腾科技和邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085 号）》中的问题 28

28.申请文件显示，截至 2016 年末、2017 年末、2018 年 9 月末，易视腾科技存货账面价值分别为 464.28 万元、10,359.34 万元和 27,459.95 万元，存货周转率分别为 163.09 次、19.86 次和 6.53 次，周转率逐年下降。请你公司：1) 结合主要产品构成、不同产品的生产周期、产品成本、同行业公司情况等，补充披露易视腾科技存货增长合理性、提前备货量水平及其合理性、周转率和备货量与同行业公司相比是否存在较大差异，如是，请说明原因。2) 补充披露各报告期末存货中有订单支持的存货占比及变动情况、截至目前库龄变化情况、2018 年 9 月底存货销售情况、销售是否符合预期。3) 结合同行业存货跌价计提情况、产品价格波动情况、减值测试过程等，补充披露易视腾科技是否存在产品滞销情况、存货跌价准备计提是否充分。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1) 结合主要产品构成、不同产品的生产周期、产品成本、同行业公司情况等，补充披露易视腾科技存货增长合理性、提前备货量水平及其合理性、周转率和备货量与同行业公司相比是否存在较大差异，如是，请说明原因。

1、主要产品构成及不同产品生产周期

报告期内，易视腾科技按照产品类型划分的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-9 月		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
终端销售	92,680.82	77.44%	103,323.86	83.37%	67,721.64	83.83%
用户服务	24,861.31	20.77%	18,468.17	14.90%	10,765.55	13.33%
技术服务	1,783.66	1.49%	1,828.65	1.48%	2,241.26	2.77%
增值业务	352.83	0.29%	315.63	0.25%	58.41	0.07%
合计	119,678.62	100.00%	123,936.31	100.00%	80,786.86	100.00%

按照产品类型划分，易视腾科技产品主要包括终端销售、用户服务及技术服务、增值服务四类，其中终端销售，由易视腾科技负责产品研发、设计、销售和售后服务。用户服务，易视腾科技向客户及用户提供互联网电视平台运营支撑、技术支持、业务推广、运行保障、客服支持等服务；增值业务，易视腾科技协同运营商、牌照方向用户提供多种互联网电视增值业务，如收费视频业务，包括在 OTT 终端观看的电影、电视剧、综艺类节目、动画等视频内容；应用类业务，如在线培训等；电商业务，通过互联网电视方式，支持电子商务类在线购买商品类型应用。技术服务收入为易视腾科技向客户提供的系统集成及技术支持服务。上述产品中，终端销售为易视腾科技最主要业务来源，占营业收入的 70% 以上。

易视腾科技终端主要通过委托加工方式进行生产，委托加工厂商加工完毕按易视腾科技指令给客户发货，从原材料采购至销售发货一般在 2 个月内完成。技术服务主要为客户提供后续的产品升级和技术支持，后续技术支持和升级所需时间较短，一般在 1 年内完成。

2、产品成本构成

易视腾科技的用户服务和增值业务主要成本构成为人工成本和差旅费用，不计入存货。

终端销售的产品包括互联网电视终端及其配件，在 2017 年以前，主要通过采购整机的方式完成订单，2017 年收购云之尚网络后，逐渐从整机采购模式向委外加工模式转型，以降低采购成本，提高产品毛利率。

易视腾科技在接到运营商或客户的需求订单后，根据订单要求，通过云之尚对外采购芯片、电子元器件等原材料。不同原材料的采购周期从 2 周至 6 周不等，从而形成原材料库存；同时，向外协厂商发出采购订单，外协厂商根据此采购订单来生产终端产品，主要产品的生产周期约为 1-3 周。由于采购周期及生产周期的原因，体现为账面上的原材料及委托加工物资。

技术服务的主要成本构成为人工成本，已发生的人工成本尚未获得初验或终验，未按照项目归集的部分核算在存货的系统集成成本。

报告期内，易视腾科技存货构成情况如下：

单位：万元

存货名称	2018 年 9 月 30 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
委托加工物资	14,313.99	52.13%	4,989.59	48.17%	-	0.00%
原材料	12,456.92	45.36%	4,106.04	39.64%	162.56	35.01%
库存商品	524.38	1.91%	946.76	9.14%	23.30	5.02%
系统集成成本	117.07	0.43%	-	0.00%	-	0.00%
发出商品及其他	47.59	0.17%	316.95	3.06%	278.42	59.97%
合计	27,459.95	100.00%	10,359.34	100.00%	464.28	100.00%

报告期各期末，易视腾科技的存货账面余额分别为 27,459.95 万元、10,359.34 万元和 464.28 万元，存货余额呈跨越式增长趋势，主要系互联网电视终端及由采购整机模式变更为外协加工模式，同时，业务规模持续扩张所致。

单位：万元

项目	2018 年 9 月 30 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日
	账面余额	变动率	账面余额	变动率	账面余额
存货	27,459.95	165.07%	10,359.34	2131.29%	464.28

项目	2018年9月30日		2017年12月31日		2016年12月31日
	账面余额	变动率	账面余额	变动率	账面余额
主营业务成本	92,665.06	-13.79%	107,484.55	41.95%	75,720.22
存货周转率	6.53		19.86		163.09

注：2018年1-9月主营业务成本在计算相应指标时采用年化数据计算；2016年库存商品周转天数使用2016年期末存货金额进行计算，未进行平均。

由上表可见，2018年易视腾科技的存货周转率为6.53次，较2017年有所降低，这主要系易视腾科技于2017年6月收购云之尚网络，采购模式从终端整机采购逐渐过渡到自行采购原材料委外加工生产的模式，原材料入库至加工完成的生产周期比原有整机采购的周期延长所致。2016年存货周转率较高主要系2016年采取整机采购的模式，采购及销售的周期较短，故存货周转率较高。

与此同时，2016年、2017年及2018年1-9月，终端销售年收入增长率为52.57%和19.60%（注：2018年1-9月收入增幅为采用年化数据计算），随着销售规模的快速增长，也是导致存货金额亦呈增长的原因之一。

综上所述，由于易视腾科技采购模式改变、公司业务规模快速扩张，订单增加，导致报告期内公司增加原材料采购，存货的增长具有合理性。

3、同行业存货周转率分析

易视腾科技在OTT终端销售领域的主要竞争对手包括创维数字（000810.SZ）和北京朝歌数码科技股份有限公司（非上市公司），其存货周转率比较情况如下：

单位：次

项目	2018年1-9月	2017年	2016年
创维数字	4.84	5.48	5.60
朝歌数码		7.21	6.16
平均值	4.84	6.345	5.88
易视腾科技	6.53	19.86	163.09

注：创维数字存货周转率为其2018年1-6月数据，取自公开信息披露半年报；朝歌数码系非上市公司，数据取自公告的招股说明书，2018年数据无数据。

与同行业上市公司相比，易视腾科技的存货周转率处于平均水平，同行业中，创维数字及朝歌数码的存货周转率较慢，主要系受其不定时获取新的订单，需要提前备货的影响。

综上所述，目前易视腾科技与同行业可比公司平均存货周转率基本保持一致，不存在显著差异。

2) 补充披露各报告期末存货中有订单支持的存货占比及变动情况、截至目前库龄变化情况、2018年9月底存货销售情况、销售是否符合预期。

1、报告期各期末存货中有订单支持的存货占比情况及变动情况

易视腾科技的经营模式主要为易视腾科技在收到销售订单后，向签约的生产厂家下订单，由外协厂家代工生产。因此，易视腾科技存货均有对应的销售订单。

2、报告期内各期末，易视腾科技库龄及变动情况如下：

单位：万元

	项目	2018年9月30日		2017年12月31日		2016年12月31日	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
存货	1年以内	27,415.67	99.84%	10,327.20	99.69%	424.67	91.47%
	1-2年	26.90	0.10%	18.51	0.18%	31.76	6.84%
	2-3年	8.17	0.03%	5.78	0.06%	-	-
	3年以上	9.20	0.03%	7.87	0.08%	7.85	1.69%
	合计	27,459.95	100.00%	10,359.37	100.00%	464.28	100.00%

报告期内，易视腾各期末库龄一年以内的存货占期末存货比例均在90%以上，库龄在一年以上的存货合计金额均不重大。

截至目前，2018年9月末存货中已实现销售情况如下：

单位：万元

项目	2018年9月30日	取得订单对应的 存货金额	取得订单对应的存货 中已发货金额	比例
存货	27,459.95	27,380.33	79.62	100.00%

截至本回复出具之日，易视腾科技2018年9月30日的存货已按照订单约定向客户交付，未发生质量纠纷或退换货的情形，经客户签收确认已实现销售的占2018年9月末存货金额的比例约99.71%，未实现销售的部分为系统集成成本即第三方软件采购及系统集成项目在产品尚未经客户初验或终验完成前，所发生的各项人工成本及其他采购成本，金额很小。综上所述，销售符合预期，不存在产品积压的情况。

3) 结合同行业存货跌价计提情况、产品价格波动情况、减值测试过程等，补充披露易视腾科技是否存在产品滞销情况、存货跌价准备计提是否充分。

1、存货跌价准备计提情况及减值测试过程

易视腾科技的存货跌价准备按存货成本高于其可变现净值的差额计提。为执行已签署销售合同而形成或持有的存货，以合同价格减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。

报告期各期末，易视腾科技根据其存货跌价准备政策对各类别存货进行了减值测试，具体的：

(1) 原材料主要是为了生产经营活动而持有，报告期内易视腾科技原材料主要为芯片类、模块类、通用类电子元器件材料，芯片类、模块类等材料周转较快，电子器

件材料件多为通用材料，长时间存放变质、损坏及无法使用的可能性较小，其生产的最终产品可变现净值高于成本，因此原材料未计提跌价准备。

(2) 委托加工商品为尚在加工过程中及待装配的产品，库龄大部分都在 1 年以内，报告期内易视腾科技主要产品价格稳定，毛利率较高，经测试在产品及半成品对应的最终产品可变现净值高于成本，因此半成品、在产品未计提跌价准备。

(3) 产成品大部分为库龄 1 年以内的产品，较长库龄产成品主要为 CM101S-2 产品，产品在 2018 年换代为 CM201-2，虽然正处于更新换代中，但由于终端市场经济发展水平不均衡，产品仍具有一定的市场空间，报告期内易视腾科技产品仍具有较高的盈利能力。经测试库存商品销售价格减去销售费用及相关税费后净现值高于成本，因此未计提跌价准备。

(4) 发出商品均系报告期内根据合同订单已发货尚未满足收入确认条件的产品。该类产品均有对应的合同及订单支持，根据合同销售价格、销售费用、相关税费计算出的净现值高于成本，未计提跌价准备。

2、产品价格波动情况

报告期内易视腾科技分类别产品的单价变动情况如下：

单位：元

项目	2018 年 1-9 月		2017 年度		2016 年度
	平均单价	变动比例	平均单价	变动比例	平均单价
CM201-2	156.20	7.50%	145.30	不适用	-
CM101S-2	145.99	0.55%	145.19	18.77%	122.24
M101/M101(D)	141.84	3.17%	137.48	不适用	
MGV2000	172.16	不适用	-	-	-

从报告期内主要产品销售价格来看，产品报告期内销售单价呈上涨趋势，主要产品盈利能力较强，主要类别产品可变现净值小于成本的可能性较小。

3、报告期内同行业公司存货跌价准备计提情况如下：

易视腾科技在 OTT 终端销售领域的主要竞争对手包括创维数字（000810.SZ）和北京朝歌数码科技股份有限公司（非上市公司），其存货跌价准备计提比较情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2018 年 9 月 30 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
创维数字	存货余额	117,299.05	139,532.18	96,749.50
	跌价准备	6,194.75	5,841.99	4,389.59
	比例	5.28%	4.19%	4.54%
朝歌数码	存货余额		27,658.88	16,840.44

	跌价准备		1,056.91	803.09
	比例		3.82%	4.77%
易视腾科技	存货余额	27,459.95	10,359.34	464.28
	跌价准备	-	-	-
	比例	-	-	-

注：创维数字存货数据为其 2018 年 1-6 月数据，取自公开信息披露半年报；朝歌数码系非上市公司，数据取自公告的招股说明书，2018 年数据无数据。

同行业公司中，创维数字及朝歌数码计提了存货跌价准备占比较小。创维数字及朝歌数码招股说明书及年度报告披露，创维数字及朝歌数码由于不定时获得新的订单需求，其智能终端产品的需求与运营商在不同区域的业务推广力度和节奏有关，这使得终端产品的订单需求与预期的备货量有少量差异，故少额计提跌价准备。从同行业来看，易视腾科技所在同行业公司产品及业务模式、经营情况并不完全相同，是否计提跌价准备主要根据各企业实际情况及存货跌价准备测试结果进行计提。

综上所述，报告期内易视腾科技主要产品销售价格稳定，毛利率较高，存货规模符合企业实际经营情况，销售符合预期，不存在产品滞销和明显的跌价迹象。

4、补充披露易视腾科技是否存在产品滞销情况、存货跌价准备计提是否充分

由于易视腾科技采取“以销定产”和“以产定购”的生产组织模式和采购模式，产品滞销情况的可能性较小，且产品报告期内销售单价呈上涨趋势，主要产品盈利能力较强，主要类别产品可变现净值小于成本的可能性较小，90%以上的存货的库龄均小于一年，综上所述，无需计提存货跌价准备。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对易视腾科技 2018 年 1 至 9 月、2017 年及 2016 年财务报表执行的审计工作，上述关于易视腾科技存货增长合理性、存货周转率 2018 年 9 月底存货的期后销售情况、存货跌价准备计提是否充分的说明，与我们在对易视腾科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085 号）》中的问题 29

29.申请文件显示，1)截至2016年末、2017年末和2018年9月末，易视腾科技应付票据及应付账款分别为30,674.44万元、27,662.02万元和31,106.80万元，占负债总额的比重分别为54.88%、40.91%和41.42%。2)截至2016年末、2017年末和2018年9月末，邦道科技应付账款及应付票据账面金额分别为247.68万元、976.22万元和1,677.74万元，占负债总额的比重分别为25.30%、33.74%和31.78%。请你公司：1)结合报告期内业务模式、采购情况、应付账款信用周期、经营活动现金流量情况等，补充披露易视腾科技和邦道科技应付账款金额合理性、应付账款形成原因、与业务规模匹配性、应付账款与业务流水和采购成本匹配性、报告期内是否存在无力按时付款的情形，并结合公司未来经营现金流量情况，补充说明未来的付款安排。2)结合标的资产业务模式、预付采购款、应收款、长期待摊费用变动情况等，量化分析并补充披露易视腾科技和邦道科技报告期各期末应收账款、存货、预付账款、预收账款、应付账款、长期待摊费用、经营活动、投资和筹资活动现金流等科目余额的勾稽关系及其合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1)结合报告期内业务模式、采购情况、应付账款信用周期、经营活动现金流量情况等，补充披露易视腾科技和邦道科技应付账款金额合理性、应付账款形成原因、与业务规模匹配性、应付账款与业务流水和采购成本匹配性、报告期内是否存在无力按时付款的情形，并结合公司未来经营现金流量情况，补充说明未来的付款安排。

(一) 易视腾科技

1、易视腾科技业务模式、采购情况、应付账款信用周期、经营活动现经营活动现金流量情况

(1) 易视腾科技的业务模式

2017年之前，易视腾科技的采购以终端整机采购为主。自2017年以来，易视腾科技通过收购云之尚网络，改善供应链管理模式，由之前的OTT终端整机采购调整为自行采购原材料并由外协厂商加工的模式。

(2) 采购情况

报告期内，易视腾科技的采购情况如下：

单位：万元

采购内容	2018年1-9月		2017年度		2016年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
终端整机	-	-	51,020.63	53.52%	63,427.91	91.38%
电子元件	72,418.00	69.51%	30,070.00	31.54%	3,941.68	5.68%
其他	31,763.34	30.49%	14,243.05	14.94%	2,042.10	2.94%
合计	104,181.34	100.00%	95,333.68	100.00%	69,411.69	100.00%

如上表所示，2018年之前，易视腾科技的采购以终端整机采购为主。自2018年以来，主要以电子元件采购为主，采购额随着业务规模的发展逐年上涨。

(3) 应付账款信用周期

报告期内，易视腾科技应付账款周转情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
应付账款余额	31,106.80	27,662.02	25,664.79
应付票据余额	-	-	5,009.65
采购总额	104,181.34	95,333.68	69,411.69
应付账款周转天数	76.15	100.69	133.11

注：2018年1-9月应付账款周转天数采用年化数据计算

2018年1-9月、2017年度、2016年度易视腾科技应付账款周转天数分别为76.15、100.69、133.11，应付账款周转逐年加快。

(4) 经营活动现金流量情况

报告期内，易视腾科技应付账款周转情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	129,664.10	148,855.65	65,743.38
收到的税费返还	51.46	174.37	70.61
收到其他与经营活动有关的现金	1,692.50	1,184.17	1,429.83
经营活动现金流入小计	131,408.06	150,214.19	67,243.82
购买商品、接受劳务支付的现金	-125,470.92	-137,312.39	-89,884.97
支付给职工以及为职工支付的现金	-11,701.15	-11,503.75	-6,933.66
支付的各项税费	-1,907.37	-2,070.09	-1,175.56
支付其他与经营活动有关的现金	-3,367.14	-3,080.18	-2,842.78
经营活动现金流出小计	-142,446.58	-153,966.41	-100,836.96
经营活动使用的现金流量净额	-11,038.52	-3,752.22	-33,593.15

如上表所示，易视腾科技经营活动的现金流出主要为购买商品、接受劳务支付的现金。

2、易视腾科技应付账款形成原因及金额的合理性

易视腾科技应付账款主要为采购原材料形成的购货款，及委托外协厂商加工的加工款项，易视腾科技在约定信用期内付款，形成应付账款。

易视腾科技 2016 年末、2017 年末和 2018 年 9 月末的应付账款和应付票据账面余额分别为 30,674.44 万元、27,662.02 万元和 31,106.80 万元，占负债总额的比重为 54.88%、40.91%和 41.42%，占比 2017 年及 2018 年保持稳定，较 2016 年有较大幅度下降的趋势。

报告期内，易视腾科技的应付账款金额如下：

单位：万元

账龄	2018 年 9 月 30 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
1 年以内（含 1 年）	28,855.45	26,469.70	24,498.21
1 年以上	2,251.35	1,192.32	1,166.58
合计	31,106.80	27,662.02	25,664.79

2016 年末至 2018 年 9 月末，易视腾科技应付账款的账面金额逐年上升，与其业务规模的增加变动趋势一致。

3、易视腾科技应付账款与业务流水和采购成本的匹配性

(1) 报告期内，易视腾科技营业收入、采购总额、应付账款和应付票据的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年 9 月 30 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
应付账款余额	31,106.80	27,662.02	25,664.79
应付票据余额	-	-	5,009.65
营业收入	119,678.62	123,936.31	80,786.86
应付账款及应付票据 余额/营业收入	19.49%	22.32%	37.97%
采购总额	104,181.34	95,333.68	69,411.69
应付账款及应付票据 余额/采购额	22.39%	29.02%	44.19%

注：2018 年 1-9 月营业收入、采购总额在计算占比时采用年化数据计算

2018 年 1-9 月、2017 年度、2016 年度，易视腾科技应付账款及应付票据余额占营业收入的比重分别为 19.49%、22.32%和 37.97%；2018 年 1-9 月、2017 年度、2016 年度，易视腾科技应付账款及应付票据余额占采购总额的比重分别为 22.39%、29.02%和 44.19%。2016 年应付账款余额占营业收入和采购成本的比重较高，主要系 2016 年仍为整机采购，信用期较长，且 2016 年公司业务规模较小所致。

综上，易视腾科技采购付款较为及时，采购成本与经营活动现金流出情况相匹配，应付账款及应付票据金额占营业收入和采购成本的比重总体稳定，具备匹配性。

(2) 同行业上市公司应付账款及应付票据余额占营业收入的比重对比情况

报告期各期，同行业上市公司应付账款占比营业收入的比重情况如下表所示：

单位：%

证券简称	应付账款占营业收入比重		
	2018年1-9月 /2018年1-6月	2017年	2016年
芒果超媒	25.24%	8.26%	9.50%
东方明珠	16.94%	12.43%	15.08%
华数传媒	31.62%	30.35%	29.67%
广电网络	44.27%	46.00%	40.73%
行业平均值	29.52%	24.26%	23.75%
易视腾科技	19.49%	22.32%	31.77%

注：2018年易视腾科技1-9月营业收入、其他可比公司1-6月营业收入，在计算比重时采用年化数据计算

报告期内，易视腾科技应付账款及应付票据占营业收入比例与同行业上市公司平均值差异较小，处于合理水平。

4、报告期内是否存在无力按时付款的情形，并结合公司未来经营现金流量情况，补充说明未来的付款安排

单位：万元

项目	2018年12月31日	2018年9月30日
货币资金	44,412.21	58,066.07
应付账款及应付票据余额	25,776.78	31,106.80
销售商品、提供劳务收到的现金	184,243.87	129,664.10

易视腾科技货币资金较为充裕，远大于应付账款及应付票据余额，完全有能力偿还应付票据及应付账款。截止2018年12月31日，易视腾销售商品、提供劳务收到的现金较2018年9月30日增加54,579.77万元，远大于应付账款及应付票据余额，由此可见，易视腾经营活动现金流量整体保持良好态势，财务状况稳健，后续将根据合同约定、供应商信用政策及资金安排等，及时足额支付应付账款。

（二）邦道科技

1、邦道科技应付账款金额的合理性、应付账款形成原因、与业务流水和采购成本的匹配性

（1）邦道科技应付账款形成原因及金额的合理性

邦道科技为客户提供的移动支付云平台服务，互联网运营服务及定制化软件开发服务，需要采购外包服务，该外包服务受邦道对外提供服务的数量的影响。邦道科技应付账款主要为应付的项目服务及人力外包费用。

报告期各期末，邦道科技应付账款账面余额分别为247.68万元、976.22万元和1,677.74万元，占负债总额的比重为25.30%、33.74%和31.78%。2017年末及2018年9

月末应付账款金额较上一期出现大幅增长，主要系业务快速发展，邦道科技所需的外包服务增加所致，邦道科技应付账款金额合理且与自身业务规模相匹配。

(2) 邦道科技应付账款与业务流水和采购成本的匹配性

报告期各期末，邦道科技营业收入、采购总额、应付账款的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
应付账款	1,677.74	976.22	247.68
营业收入	17,433.07	12,831.50	4,823.77
应付账款占营业收入的比例	7.22%	7.61%	5.13%
采购总额	4,546.57	1,785.08	453.38
应付账款占采购总额比例	27.68%	54.69%	54.63%

注：2018年1-9月在计算占比时采用年化数据计算。

在邦道科技与供应商合作过程中，双方基于资金安排、前期合作情况及未来合作意愿，供应商会给予邦道科技合理的信用期，一般为3个月。

由上表可以看出，报告期内，邦道科技营业收入稳步增加，随营业收入的稳步增加，采购总额和应付账款也呈增长趋势，应付账款金额合理且在信用期内，应付账款金额和收入规模、采购成本具备匹配性。

2、报告期内是否存在无力按时付款的情形，并结合公司未来经营现金流量情况，补充说明未来的付款安排

报告期各期，邦道科技销售商品、提供劳务收到的现金，购买商品、接受劳务支付的现金以及经营活动产生的现金流量净额情况，以及各个报告时点的应收账款、货币资金、应付账款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018年1-9月/ 2018年9月30日	2017年度/ 2017年12月31日	2016年度/ 2016年12月31日
销售商品、提供劳务收到的现金	13,298.20	5,902.22	316.82
购买商品、接受劳务支付的现金	5,116.29	956.66	283.57
经营活动产生的现金流量净额	4,198.94	2,437.18	-925.87
货币资金	8,023.06	3,915.86	1,548.07
应收账款	19,138.83	13,005.64	4,754.30
应付账款	1,677.74	976.22	247.68

邦道科技各期末账面货币资金及应收账款，以及未来销售商品、提供劳务将收到的现金显著大于各期末的应付账款余额，因此，报告期内，邦道科技不存在无力按时付款的情形。邦道科技经营活动现金流量整体保持良好态势，财务状况稳健，后续将根据合同约定、供应商信用政策、下游客户回款情况及资金安排等，及时足额支付应付账款。

2) 结合标的资产业务模式、预付采购款、应收款、长期待摊费用变动情况等，量化分析并补充披露易视腾科技和邦道科技报告期各期末应收账款、存货、预付账款、预收账款、应付账款、长期待摊费用、经营活动、投资和筹资活动现金流等科目余额的勾稽关系及其合理性。

(一) 易视腾科技

1、应收账款、存货、预付账款、预收账款、应付账款、长期待摊费用的变动情况

(1) 应收票据及应收账款余额变动情况

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
应收票据及应收账款余额	80,659.57	66,167.27	53,626.13
应收账款及应收票据余额期初减期末	-14,492.30	-12,541.14	-30,468.91

2016年末、2017年末及2018年9月末应收账款及应收票据呈增长趋势，主要是因为随着公司规模的增长，应收账款及应收票据与收入同步增长。

易视腾科技应收账款及应收票据、存货余额的变动与易视腾科技业务发展趋势一致。

(2) 存货的变动情况

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
存货余额	27,459.95	10,359.34	464.28
其中：			
经营活动相关的存货余额	27,459.95	3,014.67	464.28
收购子公司云之尚网络增加的存货		7,344.67	-
经营活动相关的存货余额期末减期初	17,100.61	2,550.39	-671.78

2016年末、2017年末及2018年9月末存货余额呈增长趋势，主要是因为终端销售业务快速增长，订单增长所致。2017年以来，存货大部分部为原材料及委外加工材料，由于采购模式由整机采购转为整为自行采购原材料并由外协厂商加工，导致存货期末余额增长。此外，2017年存货的余额变动中，因收购云之尚网络增加存货的影响金额为7,344.67万元。

易视腾科技存货余额的变动与易视腾科技业务发展趋势一致。

(3) 预付账款的变动情况

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
预付款项余额	2,552.24	820.51	10,904.05
预付款项余额增加(减少)	1,731.73	-10,083.54	10,369.12
其中：			
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付现金	95.52	-	-
经营活动相关的预付款项余额期末减期初	1,636.22	-10,083.54	10,369.12

2016年末、2017年末和2018年9月末，易视腾科技预付账款账面价值分别为10,904.05万元、820.51万元和2,552.24万元。2018年9月30日较2017年末增长的原因：主要系易视腾科技由整机采购转为整为自行采购原材料并由外协厂商加工后，从深圳市海思半导体有限公司采购电子元件等原材料，采用预付模式结算，且2017年后合作增加所致。其次，易视腾科技于2018年与霍尔果斯捷成华视网聚文化传媒有限公司结算版权使用费，一次性预付首付款所致。2017年末较2016年末降低的原因主要系2017年6月收购云之尚网络后，预付款在合并范围抵销所致。

易视腾科技预付款项余额的增加与易视腾科技采购模式及业务发展趋势一致。

(4) 预收账款的变动情况

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
预收款项余额	182.04	73.64	-
经营活动相关的预收款项余额	182.04	73.64	-

2016年末、2017年末及2018年9月末预收账款余额呈增长趋势，预收账款主要是预收销售电视机样机款项，由于业务规模增长，预收账款余额变动和业务趋势一致，具有合理性。

(5) 应付票据及应付账款余额变动情况

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
应付票据及应付账款余额	31,106.80	27,662.02	30,674.44
应付票据及应付账款余额期末减期初	3,444.78	-3,012.42	5,003.38

易视腾科技应付账款主要为应付的OTT终端采购款。除2016年含5,009.65万元与整机采购商的应付票据结算，2016年末、2017年末及2018年9月末应付账款金额逐年增长，主要系易视腾科技业务规模增长所致，与应付账款余额变动和业务趋势一致，具有合理性。

(6) 长期待摊费用的变动情况

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
长期待摊费用的余额	1,022.93	979.47	1,012.54
其中：			
长期待摊费用的增加/(减少)	183.41	-356.32	181.46
长期待摊费用的摊销	-139.94	-212.06	-441.55
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	-	535.30	-

2016年末、2017年末和2018年9月末，易视腾科技长期待摊费用账面价值分别为1012.54万元、979.47万元和1,022.93万元，波动主要是装修费、售后备机及其摊销变化所致。2018年9月30日较2017年末增长的原因：主要系易视腾科技销售售后备机随终端收入增长，及2017年新增的装修费在本年摊销所致。2017年末较2016年末下降的原因：主要系易视腾科技2016年年末新增的售后终端于2017年摊销所致。

(7) 预计负债的变动情况

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
预计负债	888.64	604.67	350.83
预计负债期初减期末	-283.97	-253.85	-69.35

预计负债主要核算与销售终端有关的预计维修义务。2016年末、2017年末和2018年9月末，易视腾科技预计负债账面价值分别为350.83万元、604.67万元和888.64万元，呈逐年增长趋势，系易视腾科技销售收入增长导致预提维修义务增加所致。

2、应收账款、存货、预付账款、预收账款、应付账款、长期待摊费用的变动情况及勾稽关系

(1) “销售商品、提供劳务收到的现金”与其他报表科目的勾稽关系

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业收入	119,678.62	123,936.31	80,786.86
加：本期销项税	16,540.62	18,642.42	12,296.59
加：应收票据及应收账款余额减少(负数)增加(正数)	-14,492.30	-12,541.14	-30,468.91
应收票据质押借款减少(负数)增加(正数)	-	-5,040.03	5,040.03
加：采购模式和经营模式变化的影响(注1)	7,809.04	21,986.12	-
预收账款的增加	108.40	-	-17.31

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
长期应收款变动	19.72	1,871.97	-1,893.88
合计	129,664.10	148,855.65	65,743.38
销售商品、提供劳务收到的现金	129,664.10	148,855.65	65,743.38

注1：易视腾科技的销售商品、提供劳务收到的现金流入和购买商品、接受劳务支付的现金流出，除了与易视腾科技的营业收入、营业成本、应收账款、应付账款、存货等报表列示的科目直接相关外，还反映了易视腾科技的经营特点。如在前述27题第1问的回复中所介绍的信息，易视腾科技从2017年度收购云之尚网络后，采购模式和经营模式有所变化。云之尚网络作为集团内供应链的管理单位，负责采购原材料，选择代工厂商，并将原材料销售给代工厂商，在云之尚网络的财务报表上体现为销售和经营性现金流入（扣减应收代工厂商期初期末变动后）。易视腾科技再从代工厂商采购加工完成的互联网电视机顶盒，在易视腾科技的单家财务报表上体现为采购和经营性现金流出（扣减应付代工厂商期初期末变动后）。易视腾科技在编制合并报表时，已经将此业务模式下记录的向代工厂商的销售和采购作为内部交易予以抵销，并将未完成加工的材料反映为委托加工物资。但云之尚网络对于代工厂商的应收账款和易视腾科技对于代工厂商的应付账款在法律上需要各自清偿，未在合并报表上予以抵销。同样，在实际业务中云之尚网络从代工厂商收取的货款和易视腾科技支付给代工厂商的采购款，分别保留在易视腾科技合并现金流量表的经营性现金流入和经营性现金流出中，与实际资金流转情况匹配，并且对经营活动净流入（流出）无影响。

(2) “购买商品、接受劳务支付的现金”与主要报表科目的勾稽关系

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业成本（注1）	83,772.17	94,931.46	68,976.10
加：本期进项税	18,698.22	18,181.04	16,102.80
加：存货余额增加	17,100.61	2,550.39	-671.78
加：应付票据及应付账款余额增加（负数）减少（正数）	-3,444.78	3,012.42	-5,003.38
加：采购模式和经营模式变化的影响（注2）	7,809.04	29,330.79	-
加：预付账款余额增加	1,636.22	-10,083.54	10,369.12
加：长期待摊费用的增加	183.41	-356.32	181.46
加：预计负债余额的增加	-283.97	-253.85	-69.35
合计	125,470.92	137,312.39	89,884.97
购买商品、接受劳务支付的现金	125,470.92	137,312.39	89,884.97

注1：不包含主营业务成本中的用户服务成本、增值服务成本及技术服务成本中人工成本的部分

注2：详见“销售商品、提供劳务收到的现金”与其他报表科目的勾稽关系注1

(3) “取得借款收到的现金”与主要报表科目的勾稽关系

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
短期借款本期增加额	5,500.00	15,800.00	10,540.03
长期借款本期增加额	8,500.00	7,200.00	9,500.00
应收票据质押借款增加额	-	-	-5,040.03
合计	14,000.00	23,000.00	15,000.00
取得借款收到的现金	14,000.00	23,000.00	15,000.00

(4) “偿还债务支付的现金”与主要报表科目的勾稽关系

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
短期借款本期减少额	10,700.00	11,840.03	12,679.17
长期借款本期减少额	3,700.00	6,500.00	4,530.00
一年内到期的非流动负债增加额	-	-3,800.00	-1,500.00
应收票据质押借款减少额	-	-5,040.03	-
合计	14,400.00	9,500.00	15,709.17
偿还债务支付的现金	14,400.00	9,500.00	15,709.17

(5) “分配股利、利润或偿付利息支付的现金”与主要报表科目勾稽关系

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
财务费用-利息支出	1,329.32	1,285.65	806.84
加：应付利息余额减少	44.57	-18.80	163.60
合计	1,373.89	1,266.85	970.44
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,373.89	1,266.85	970.44

综上，报告期各期末易视腾科技应收账款、应收票据、存货、预付账款、预收账款、应付账款与经营活动、投资和筹资活动现金流等科目余额勾稽一致。

3、经营活动产生的现金流量的合理性

2016年度、2017年度和2018年9月末，易视腾科技经营活动现金流量净额分别为-33,593.15万元、-3,752.22万元和-11,038.52万元。经营活动净现金流为负数，主要系易视腾科技在既有的业务模式及信用政策条件下，业务规模的扩大会进一步加大流动资金需求，2017年至2018年，经营模式变化导致存货余额的增长，也是导致2018年经营现金流量净额负值增加的原因。

4、投资活动产生的现金流量的合理性

单位：万元

投资活动产生的现金流量	2018年1-9月	2017年度	2016年度
收回投资收到的现金	206,470.00	163,120.00	96,980.00
取得投资收益收到的现金	427.06	470.33	322.99
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	0.70	0.97	0.85
收到其他与投资活动有关的现金	850.00	718.62	200.00
处置子公司及其他营业单位收回的现金净额	13,572.08	-	-
投资活动现金流入小计	221,319.85	164,309.92	97,503.84
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	-1,282.10	-2,960.69	-2,490.32
投资支付的现金	-213,750.00	-174,540.00	-77,500.00
处置子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-41.86	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-62.42	-9.14	-
支付其他与投资活动有关的现金	-9,010.00	-700.00	-200.00
投资活动现金流出小计	-224,104.52	-178,251.69	-80,190.32
投资活动(使用)/产生的现金流量净额	-2,784.67	-13,941.77	17,313.52

2016年度、2017年度和2018年9月末，易视腾科技投资活动的现金流量净额分别为17,313.52万元、-13,941.77万元、-2,784.67万元。

2017年度及2018年1-9月投资活动的现金流量净额为负数，主要是因为投资活动现金流入小于流出。其中投资活动现金流入主要是赎回的理财产品及处置子公司中数寰宇收回的款项，投资活动现金流出主要是购买理财产品及对其他公司的股权投资。易视腾科技于2017年度及2018年1-9月扩大投资规模，导致投资活动现金流入小于流出。

2016年度到2017年度，易视腾科技投资活动的现金流量净额由正转负，主要是由于2017年度易视腾科技用筹资取得的现金剩余购买理财产品的金额增加，导致投资支付的现金流出变大。

2017年度到2018年9月末，易视腾科技投资活动的现金流量净额增加，主要是因为2018年收到处置中数寰宇款项13,572.08万元。

5、筹资活动产生的现金流量的合理性

单位：万元

筹资活动产生的现金流量	2018年1-9月	2017年度	2016年度
吸收投资收到的现金	62,600.00	8,000.00	15,500.00
取得借款收到的现金	14,000.00	23,000.00	15,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	6,882.03	-	-
筹资活动现金流入小计	83,482.03	31,000.00	30,500.00

偿还债务支付的现金	-14,400.00	-9,500.00	-15,709.17
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-1,373.89	-1,266.85	-970.44
支付其他与筹资活动有关的现金	-4,423.50	-	-
筹资活动现金流出小计	-20,197.38	-10,766.85	-16,679.60
筹资活动产生的现金流量净额	63,284.64	20,233.15	13,820.40

2016年度、2017年度和2018年9月末，易视腾科技筹资活动产生的现金流量净额分别为13,820.40万元、20,233.15万元、63,284.64万元。筹资活动现金流入大于流出。其中，筹资活动现金流入主要包括股东增资和借款；筹资活动现金流出主要是偿还债务并偿付借款利息。

易视腾科技2016年度、2017年度和2018年9月末筹资活动产生的现金流量净额逐年增长，主要是由于易视腾科技发展态势良好，股东看好公司前景因此选择增资，导致筹资活动现金流入增加。

（二）邦道科技

1、应收账款、存货、预付账款、预收账款、应付账款的变动情况

截至2016年12月31日、2017年12月31日、2018年9月30日，根据经营、投资、筹资活动划分，邦道科技应收账款、存货、预付账款、预收账款、应付账款的变动情况如下：

（1）应收票据及应收账款余额变动情况

单位：万元

项目	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
应收票据及应收账款余额	19,138.83	13,005.64	4,754.30
其中：			
经营活动相关的应收票据及应收账款余额	19,138.83	13,005.64	4,754.30
经营活动相关的应收账款及应收票据余额期初减期末	-6,133.20	-8,251.34	-4,754.30

2016年末、2017年末及2018年9月末应收票据及应收账款余额呈增长趋势，主要是因为移动支付云平台、互联网运营服务及定制化软件开发快速增长，应收票据及应收账款与收入同步增长。

邦道科技应收票据及应收账款余额的变动与邦道科技业务发展趋势一致。

（2）存货变动情况

单位：万元

项目	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
存货余额	268.92	61.93	-

项目	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
其中:			
经营活动相关的存货	268.92	61.93	-
经营活动相关的存货 余额期末减期初	206.98	61.93	-

2016年末、2017年末及2018年9月末存货余额呈增长趋势，主要是因为存货全部为软件定制化开发产生的未结算软件开发成本，由于定制化软件开发规模不断增长导致存货期末余额增长。

邦道科技存货余额的变动与邦道科技业务发展趋势一致。

(3) 预付款项余额变动情况

单位：万元

项目	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
预付款项余额	1,211.55	78.23	12.45
其中:			
投资活动相关的预付款项余额	-	13.73	-
经营活动相关的预付款项余额	1,211.55	64.50	12.45
经营活动相关的预付款项余额 期末减期初	1,147.04	52.05	12.45

2016年末、2017年末和2018年9月末，邦道科技预付账款账面价值分别为12.45万元、78.23万元和1,211.55万元，占流动资产比重分别为0.20%、0.46%和4.22%，占比较小。2018年9月30日较2017年末大幅增长的原因主要系邦道科技与供应商南京集分室的结算方式发生变化，由原来的后付模式更改为预付模式。

邦道科技预付款项余额的增加与邦道科技采购模式及业务发展趋势一致。

(4) 预收款项余额变动情况

单位：万元

项目	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
预收款项余额	1,734.83	624.31	9.94
其中:			
经营活动相关的预收款项余额	1,734.83	624.31	9.94
经营活动相关的预收款项余额 期末减期初	1,110.52	614.38	9.94

2016年末、2017年末及2018年9月末预收账款余额呈增长趋势，预收账款主要是预收软件定制化开发及互联网运营服务尚未结算款项，由于互联网运营服务及定制化软

件开发快速发展导致预收账款期末余额增长，预收账款余额变动和业务趋势一致，具有合理性。

(5) 应付票据及应付账款余额变动情况

单位：万元

项目	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
应付票据及应付账款余额	1,677.74	976.22	247.68
其中：			
经营活动相关的应付票据及应付账款余额	1,677.74	976.22	247.68
经营活动相关的应付票据及应付账款余额期初减期末	-701.52	-728.54	-247.68

邦道科技应付账款主要为应付的项目服务及人力外包费用。2017年末及2018年9月末应付账款金额均较上一期出现大幅增长，主要系定制化软件开发业务快速发展，邦道科技所需的外包服务增加所致，应付账款余额变动和业务趋势一致，具有合理性。

2、经营活动、投资和筹资活动现金流与有关科目余额的勾稽关系及变动合理性

(1) 销售商品提供劳务收到的现金与应收账款、预收账款勾稽关系如下所示：

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
销售商品、提供劳务收到的现金	13,298.20	5,902.22	316.82
营业收入	17,433.07	12,831.50	4,823.77
加：销项税额	887.81	707.68	237.41
加：经营活动相关的应收账款及应收票据余额期初减期末	-6,133.20	-8,251.34	-4,754.30
加：经营活动相关的预收款项余额期末减期初	1,110.52	614.38	9.94
销售商品、提供劳务收到的现金	13,298.20	5,902.22	316.82

由上表可见，2016年度、2017年度、2018年1-9月，邦道科技销售商品提供劳务收到的现金与应收账款、预收账款余额变动勾稽一致。

(2) 购买商品、接受劳务支付的现金与存货、应付账款及预付款项之间的勾稽关系如下所示：

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年	2016年
购买商品、接受劳务支付的现金	5,116.29	956.66	283.57
营业成本	4,520.63	1,946.48	707.65
减：营业成本中直接人工及其他费用	-803.21	-579.58	-394.72

项目	2018年1-9月	2017年	2016年
加：管理费用中与购买商品、接收劳务有关的部分	279.62	179.38	150.49
加：研发费用中与购买商品、接收劳务有关的部分	319.08	78.22	50.34
加：进项税额	230.07	77.26	11.20
加：存货余额期末减期初	206.98	61.93	-
减：存货余额期期末减期初中直接人工及其他部分	-66.49	-2.62	-
加：经营活动相关的预付款项余额期末减期初	1,147.04	52.05	12.45
加：经营活动相关的应付账款余额期初减期末	-701.52	-728.54	-247.68
加：经营活动相关的其他应付账款余额期初减期末	7.75	-138.62	-60.76
减：经营活动相关的其他应付账款余额期初减期末中直接人工及其他部分	-23.66	10.70	54.60
购买商品、接受劳务支付的现金	5,116.29	956.66	283.57

由上表可见，2016年度、2017年度、2018年1-9月，邦道科技购买商品、接受劳务支付的现金与存货、应付账款及预付款项的余额变动勾稽一致。

(3) 经营活动产生的现金流量的合理性

2016年度、2017年度和2018年9月末，邦道科技经营活动现金流量净额分别为-925.87万元、2,437.18万元和4,198.94万元。2016年期初成立初期，前期投入较大，故经营活动净现金流为负数，随着业务的快速发展，邦道科技收入快速增长且回款情况较好，经营活动现金流量净额逐年增加。

(4) 投资活动现金流量变动的合理性

2016年度、2017年度、2018年1-9月，邦道科技投资活动现金流如下表：

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年	2016年
投资活动产生的现金流量			
收回投资收到的现金	11,700.00	-	-
取得投资收益所收到的现金	65.15	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	4.57	0.06	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
投资活动现金流入小计	11,769.71	0.06	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	161.46	69.44	26.07
投资支付的现金	11,700.00	-	-

取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-
投资活动现金流出小计	11,861.46	69.44	26.07
投资活动产生的现金流量净额	-91.75	-69.39	-26.07

邦道科技 2018 年 1-9 月、2017 年度及 2016 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金金额分别为 161.46 万元、69.44 万元及 26.07 万元，主要为购买电脑及服务器等，和固定资产及应付款项余额变动趋势一致。

2016 年度、2017 年度、2018 年 1-9 月，邦道科技收回投资收到的现金、投资支付的现金均为购买理财产品所产生，截至报告期各期末理财产品均已赎回，与其他流动资产科目变动一致。

(5) 筹资活动现金流量变动的合理性

报告期内，邦道科技于 2016 年吸收投资收到的现金 2500 万元，除此以外，未进行其他筹资活动。

综上所述，截至 2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日、2018 年 9 月 30 日，邦道科技的应收账款、存货、预付账款、预收账款、应付账款等项目与经营活动、投资和筹资活动现金流量勾稽关系正确合理。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对易视腾科技和邦道科技 2018 年 1 至 9 月、2017 年及 2016 年财务报表执行的审计工作，上述关于易视腾科技和邦道科技报告期内应付账款金额合理性、应付账款与业务流水和采购成本匹配性、各期末应收账款、存货、预付账款、预收账款、应付账款、长期待摊费用、经营活动、投资和筹资活动现金流等科目余额的勾稽关系及其合理性的说明，与我们在对易视腾科技和邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题

30

30.申请文件显示，2016年度、2017年度和2018年1-9月，易视腾科技经营活动产生的现金流量净额分别为-33,593.15万元、-3,752.22万元和-11,038.52万元，邦道科技经营活动产生的现金流量净额分别为-925.87万元、2,437.18万元和4,198.94万元。请你公司结合易视腾科技和邦道科技业务模式、上下游经营占款情况、经营性应收、应付和预付情况、季节性波动、同行业公司情况等，补充披露易视腾科技和邦道科技经营活动现金流与业务模式和净利润的匹配性、现金流真实性、报告期销售产品和提供服务收到的现金与标的资产收入是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性、易视腾科技经营活动现金流长期为负的原因及对持续经营能力的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

（一）易视腾科技

1、经营活动现金流量净额与净利润的匹配关系

报告期内，易视腾科技的经营活动现金流量净额与净利润的勾稽关系如下：

单位：万元

	2018年1至9月	2017年度	2016年度
净利润/(亏损)	14,029.32	6,253.61	-7,358.58
加：资产减值准备	1,694.32	-1,114.51	577.56
固定资产折旧	913.42	1,067.92	931.80
无形资产摊销	8.02	853.03	32.01
长期待摊费用摊销	139.94	212.06	78.63
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	7.53	0.62	0.79
股份支付	67.58	1,071.58	6,560.99
财务费用	1,385.42	1,268.53	806.84
投资收益	-427.06	-2,159.62	-1,636.79
递延所得税资产减少/(增加)	543.80	1,089.04	-59.51
存货的(增加)/减少	-17,100.61	-2,550.39	671.78
递延收益的(减少)/增加	-91.98	-15.65	20.78
经营性应收项目的(增加)/减少	-17,853.01	17,058.76	-37,723.54
经营性应付项目的(减少)/增加	5,644.80	-26,787.19	3,504.11
经营活动使用的现金流量净	-11,038.52	-3,752.22	-33,593.15

	2018年1至9月	2017年度	2016年度
额			

2016年度、2017年度和2018年1至9月，经营活动现金流量净额与当期净利润差异分别为-26,234.57万元、-10,005.83万元和-25,067.84万元，主要是由于公司业务发展所带来的存货规模波动、经营性应收应付项目余额变动以及股权激励计入股份支付所导致的，其比较情况如下：

单位：万元

	2018年1至9月	2017年度	2016年度
存货的(增加)/减少	-17,100.61	-2,550.39	671.78
经营性应收项目的(增加)/减少	-17,853.01	17,058.76	-37,723.54
经营性应付项目的(减少)/增加	5,644.80	-26,787.19	3,504.11
股份支付	67.58	1,071.58	6,560.99
合计	-29,241.24	-11,207.24	-26,986.66
净利润与经营活动现金流量净额的差异	-25,067.84	-10,005.83	-26,234.57

如表中数据所示，除公司进行股权激励的因素以外，日常运营发展所引起的现金流波动是导致经营活动现金流量净额低于净利润的主要原因。

1) 业务模式影响

易视腾科技主要采取与电信运营商合作的B-B-C模式，即易视腾科技目前通过电信运营商各省公司销售OTT终端、牌照方未来电视的“中国互联网电视”内容、提供各种增值应用，利用运营商强大的用户资源、营销体系及服务能力，迅速拓展家庭用户。

报告期内，终端销售业务和用户服务业务是易视腾科技的主要盈利来源。在终端销售业务中，易视腾科技向上游电子元件供应商采购并通过委托加工生产OTT终端产品销售给下游客户（主要为电信运营商）；在用户服务业务中，由电信运营商将服务费与互联网电视牌照方（比如未来电视）、地方广电企业（如有参与）进行分成，然后互联网电视牌照方（比如未来电视）再与技术服务商（比如易视腾科技）进行分成。

基于上述业务模式，上游采购的存货占款、对上游供应商的付款进度以及对下游供应商的回款进程均会形成对经营活动现金流的影响。随着业务规模的扩大，备货规模变化会导致存货余额波动；对上游供应商（电子元件供应商）和下游客户（电信运营商和互联网电视牌照方）的应收应付规模以及信用期和收付款节奏的变化会导致经营性应收应付项目波动，这些是影响净利润与经营活动现金流量净额之间匹配关系的主要因素。

2) 存货因素影响

报告期内公司业务规模持续扩大，鉴于易视腾科技存货均有相应的订单或意向合同对应，易视腾科技业务的快速增长带动了存货的增长，存货余额规模从2016年初的464.28万元增长至2018年9月末的27,459.95万元，相应存货波动在2016年度、2017年度和2018年1至9月形成现金流分别为671.78万元、-2,550.39万元和-17,100.61万元。其中，2018年存货波动的影响为经营向活动相关的存货波动-24,445.28万元与收购

云之尚网络的债权影响 2017 年末存货的余额 7,344.67 万元合计影响所致。因此，易视腾科技存货余额的变动与经营活动现金流量净额之间相匹配。

3) 经营性应收应付项目波动影响

经营性应收项目 2016 年形成的现金流为-37,723.54 万元，主要是由于公司成立初期，资金需求较大，经营性应收的周转较慢，同理 2016 年经营性应付项目形成的现金流为 3,504.11 万元，经营性应付的周转也较慢，2016 年经营性应收应付项目的变动影响合计为-34,219.43 万元。

经营性应收项目 2017 年形成的现金流为 17,058.76 万元，主要是由于易视腾于 2017 年 7 月 1 日收购云之尚网络后，易视腾科技对云之尚网络的预付款在合并范围抵销所致，2017 年经营性应付项目形成的现金流为-26,787.19 万元，主要是由于 2017 年易视腾科技由整机采购转为整为自行采购原材料并由 OEM 厂商加工后，预付款模式结算的供应商合作增加，应付款合作的供应商款项相继支付及合并云之尚网络债权所致，2017 年经营性应收应付项目的变动影响合计为-9,728.43 万元。

经营性应收项目 2018 年形成的现金流为-17,853.01 万元，主要是由于随着公司规模的增长，应收账款及应收票据与收入同步增长；及易视腾科技由整机采购转为整为自行采购原材料并由 OEM 厂商加工后，采用预付模式结算的厂商合作增加所致，2018 年经营性应付项目形成的现金流为 5,644.80 万元，主要是由于经营性应付项目随采购额及销售规模不断增长所致，2018 年经营性应收应付项目的变动影响合计为-12,208.21 万元。

4) 季节性因素

互联网电视行业主要受居民的消费习惯和政府的相关政策影响，属于居民相对基础的文化娱乐消费，不存在明显的季节性特点。

5) 同行业公司情况

单位：万元

	项目	2018 年 1 至 9 月	2017 年度	2016 年度
创维数字	净利润	22,326.04	9,524.42	52,706.17
	经营活动现金流量净额	-48,934.25	-58,703.87	44,180.58
朝歌数码	净利润	-	7,177.70	4,488.05
	经营活动现金流量净额	-	3,455.80	-863.63
芒果超媒	净利润	87,832.19	6,377.95	6,385.45
	经营活动现金流量净额	-93,761.21	-6,007.13	-5,110.33
东方明珠	净利润	164,885.10	239,732.39	319,630.32
	经营活动现金流量净额	194,906.15	300,916.02	229,157.26

注：同行业可比公司中，朝歌数码系非上市公司，其未公告 2018 年相关数据，创维数字、芒果超媒和东方明珠系 A 股上市公司，其相关数据取自公司公告

从同行业公司情况看，净利润和经营活动现金流量净额之间普遍存在差异，由于存货、经营性收支项目波动等因素影响，经营活动现金流量净额低于净利润是业内普遍现象。

综上所述，易视腾科技在报告期内经营活动现金流量净额与净利润的匹配关系具有合理性，反映了公司的运行情况，与其业务发展阶段和态势相吻合，现金流具有真实性。

2、销售商品提供劳务收到的现金与营业收入的匹配关系

报告期内，易视腾科技销售商品、提供劳务收到的现金与其营业收入的比较情况如下：

单位：万元

项目	2018年1至9月	2017年度	2016年度
销售商品、提供劳务收到的现金	129,664.10	148,855.65	65,743.38
主营业务收入	119,678.62	123,936.31	80,786.86
差异	9,985.48	24,919.34	-15,043.48
占现金流比重	7.70%	16.74%	-22.88%

报告期内，易视腾科技销售商品、提供劳务收到的现金与主营业务收入的变动趋势基本匹配，报告期内差异规模不断缩小。报告期内，易视腾科技销售商品提供劳务收到的现金和营业收入规模不存在较大差异，其金额及相应波动具有合理性。

3、经营活动现金流净额为负的原因及对持续经营的影响

如前文所述，易视腾科技经营活动现金流净额为负主要系经营性项目在报告期内的波动所致，与公司业务发展阶段相吻合，后续随着公司业务持续发展，对上游供应商和下游客户的议价能力和话语权逐步提升，供应链管理能力的进一步加强，经营活动现金流有望得到改善。根据2018年度未经审计数据，2018年度公司经营活动现金流量净额为1,939.28万元。

公司报告期内经营活动现金流净额为负不会对持续经营造成不利影响。

（二）邦道科技

1、经营活动现金流量净额与净利润的匹配关系

报告期内，邦道科技的经营活动现金流量净额与净利润的勾稽关系如下：

单位：万元

	2018年1至9月	2017年度	2016年度
净利润	9,195.96	8,701.76	2,862.50
加：资产减值损失	41.14	103.43	48.02
固定资产折旧	26.76	14.23	6.76
长期待摊费用摊销	8.72	-	-
处置固定资产的(收益)/损失	-2.04	0.02	-
投资收益	-65.15	-	-
递延所得税资产减少/(增加)	5.14	14.49	10.69
存货的增加	-206.98	-61.93	-

经营性应收项目的增加	-7,338.46	-8,457.50	-4,824.21
经营性应付项目的增加	2,533.86	2,122.68	970.37
经营活动产生的现金流量净额	4,198.94	2,437.18	-925.87

2016年度、2017年度和2018年1至9月，经营活动现金流量净额与当期净利润差异分别为-3,788.37万元、-6,264.58万元和-4,997.02万元，主要是由于公司业务发展所带来的经营性应收应付项目余额变动所导致的，其比较情况如下：

单位：万元

项目	2018年1至9月	2017年度	2016年度
经营性应收项目的(增加)/减少	-7,338.46	-8,457.50	-4,824.21
经营性应付项目的(减少)/增加	2,533.86	2,122.68	970.37
合计	-4,804.60	-6,334.82	-3,853.84
净利润与经营活动现金流量净额的差异	-4,997.02	-6,264.58	-3,788.37

如表中数据所示，日常运营发展所引起的现金流波动是导致经营活动现金流量净额低于净利润的主要原因。

1) 业务模式影响

报告期内，移动支付云平台业务和互联网运营服务业务是邦道科技的主要盈利来源。在移动支付云平台方面，邦道科技通过建设面向行业的统一的缴费前置平台（即移动支付云平台），对接各城市公共服务机构的应用系统，帮助商户快速实现支付宝缴费服务，保障支付宝缴费服务的稳定及可靠性；在互联网运营服务方面，邦道科技直接与公共服务机构达成合作，帮助其实现业务拓展、用户转化等目标。

基于上述业务模式，邦道科技的上游供应商主要为各类线上运营资源及外包服务提供商，下游客户则为第三方支付平台公司和各类公共事业服务机构，其对上下游的款项收支是形成经营活动现金流量净额与净利润差额及其匹配关系的主要原因。

2) 经营性应收应付项目波动影响

经营性应收项目2016年形成的现金流为-4,824.21万元，主要是由于公司成立初期，资金需求较大，经营性应收的周转较慢，同理2016年经营性应付项目形成的现金流为970.37万元，经营性应付的周转也较慢，2016年经营性应收应付项目的变动影响合计为-3,853.84万元。

经营性应收项目2017年形成的现金流为-8,457.50万元，主要是随着公司业务规模的快速增长，应收账款及应收票据与收入同步增长，2017年经营性应付项目形成的现金流为2,122.68万元，主要是由于经营性应付项目随采购额及销售规模不断增长所致，2017年经营性应收应付项目的变动影响合计为-6,334.82万元。

经营性应收项目2018年形成的现金流为-7,338.46万元，主要是由于随着公司业务的增长，应收账款及应收票据与收入同步增长，2018年经营性应付项目形成的现金流为2,533.86万元，主要是由于经营性应付项目随采购额及销售规模不断增长所致，2018年经营性应收应付项目的变动影响合计为-4,804.61万元。

3) 季节性因素

邦道科技所述的“互联网+公共服务”行业主要受公共服务的基础需求以及技术更新换代等因素的影响，不存在明显的季节性特点。

4) 同行业公司情况

单位：万元

	项目	2018年1至9月	2017年度	2016年度
新开普	净利润	1,744.92	12,022.83	8,563.49
	经营活动现金流量净额	-23,084.96	6,541.15	14,043.16
正元智慧	净利润	-20.40	4,126.38	4,749.16
	经营活动现金流量净额	-20,558.81	-4,002.07	1,539.90

注：新开普和正元智慧系A股上市公司，其相关数据取自公司公告

从同行业公司情况看，净利润和经营活动现金流量净额之间普遍存在差异，由于经营性收支项目波动等因素影响，经营活动现金流量净额低于净利润是业内普遍现象。

综上所述，邦道科技在报告期内经营活动现金流量净额与净利润的匹配关系具有合理性，反映了公司的运行情况，与其业务发展阶段和态势相吻合，现金流具有真实性。

2、销售商品提供劳务收到的现金与营业收入的匹配关系

报告期内，邦道科技销售商品、提供劳务收到的现金与其营业收入的比较情况如下：

单位：万元

项目	2018年1至9月	2017年度	2016年度
销售商品、提供劳务收到的现金	13,298.20	5,902.22	316.82
主营业务收入	17,433.07	12,831.50	4,823.77
差异	-4,134.87	-6,929.28	-4,506.95
占现金流比重	-31.09%	-117.40%	-1422.56%

报告期内，邦道科技销售商品、提供劳务收到的现金与主营业务收入的变动趋势基本匹配，差异主要是由于公司成立初期，经营性应收的周转速度较慢，各期末应收账款余额较大导致，且随着业务的发展及加强对收款的管理，差异规模不断缩小。报告期内，邦道科技销售商品提供劳务收到的现金和营业收入规模及相应波动具有合理性。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对易视腾科技和邦道科技2018年1至9月、2017年及2016年财务报表执行的审计工作，上述关于易视腾科技报告期内各项业务收入增长合理性，收入与分成比例、产品销量的匹配性以及邦道科技报告期内收入增长的合理性说明，与我们在对易视腾科技和邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

3-4-1-138

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题

31

31.申请文件显示，1) 2016 年度、2017 年度、2018 年 1-9 月，易视腾科技营业收入分别为 80,786.86 万元、123,936.31 万元和 119,678.62 万元，OTT 终端销量分别为 543 万台、716 万台和 612 万台，平均销售单价分别为 125 元/台、144 元/台和 151 元/台，销量和单价均呈持续增长趋势。2) 2016 年度、2017 年度、2018 年 1-9 月，邦道科技营业收入分别为 4,823.77 万元、12,831.50 万元和 17,433.07 万元。请你公司：1) 结合同行业公司情况、行业竞争态势、市场同类产品价格等，补充披露易视腾科技报告期内 OTT 终端销量和单价持续增长的原因、合理性及可持续性，易视腾科技各项业务终端销售和用户服务业务收入增长的原因及合理性，与用户付费金额、分成比例、产品销量的匹配性，单个用户产生的服务收入情况。2) 结合邦道科技用户交易流量、分成比例、同行业公司情况、市场覆盖率等，补充披露报告期内邦道科技收入增长的原因、合理性及可持续性。3) 结合易视腾科技产品品牌影响力、服务地域、服务家庭数量，并对比同行业公司业务模式和服务地域等，补充披露易视腾科技核心竞争力、产品销售数量真实性和合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1) 结合同行业公司情况、行业竞争态势、市场同类产品价格等，补充披露易视腾科技报告期内 OTT 终端销量和单价持续增长的原因、合理性及可持续性，易视腾科技各项业务终端销售和用户服务业务收入增长的原因及合理性，与用户付费金额、分成比例、产品销量的匹配性，单个用户产生的服务收入情况。

1、行业竞争态势

互联网电视业务的市场拓展方式主要有两种，一是通过公网销售的 B-C 模式，另一种是通过运营商市场的 B-B-C 模式。目前运营商市场占据优势。

公网市场：主要是以 B-C 方式，OTT 运营商、终端厂商通过线上电商及线下卖场向用户销售机顶盒及一体机终端产品、通过公共互联网提供互联网电视服务。

运营商市场：主要是以 B-B-C 方式，OTT 运营商通过与电信运营商、有线电视运营商合作销售机顶盒终端、拓展市场、发展用户、提供互联网电视服务。

(1) 公网市场

在前期的市场发展，公网市场进入门槛低，参与企业较多、终端新品层出、内容特色变化不断，一体机与机顶盒的销售量可观。但公网市场的厂商主要是销售终端产品，获得终端的销售收入与利润，广告及会员模式正在尝试中，在内容及用户运营方面有待形成成熟的、具有较好盈利性的商业模式，并且为支撑用户获得良好体验，公网运营商需要自行搭建或租用公网 CDN，因而要承担巨额的 CDN 网络成本。综上因素，公网市场的厂商整体盈利状况不佳。

(2) 电信运营商市场

以中国移动为代表的电信运营商，将 OTT-TV 作为推动其宽带业务发展的重要手段。中国移动将 OTT-TV 与宽带互联网产品打包销售给用户，凭借其丰厚的用户资源、

强大的营销体系及服务能力迅速扩展市场，OTT 终端以招标集采的方式进入运营商体系。

相对于公网市场参与的低门槛，运营商市场准入门槛很高，只有在牌照、平台、终端、内容、服务、技术等方面具有相当实力的企业，才能参与运营商市场。在内容及用户运营方面，牌照方、运营商、技术服务商紧密合作，与宽带业务融合发展，为用户提供专属的内容与应用、高品质的网络与服务，基于运营商的营销和服务渠道将家庭宽带、互联网电视服务和 OTT 终端打包销售，相对于公网模式的用户获取成本更低、用户活跃度更高、粘性更强，已经形成了稳定盈利的商业模式。

2、同行业公司情况

在互联网电视的产业链中，易视腾科技以其 OTT 技术、产品、服务参与到互联网电视的业务提供中，纵贯产业链的各环节。具体来说，易视腾科技产品与服务包括四大板块：互联网电视 OTT 终端、用户服务、增值业务以及技术服务。易视腾科技四大业务板块紧密围绕互联网电视产业链，以 OTT 终端为硬件入口，通过用户服务及技术服务来保障用户的互联网电视服务体验，并向用户提供各类增值服务。

与其他同行业公司集中在某一细分领域和环节不同，易视腾科技业务纵贯互联网电视产业链的各环节，目前尚无完全相同业务的可比公司。同行业公司通常与易视腾科技的部分业务存在重叠，具体情况如下：

（1）终端销售业务

公司在 OTT 终端销售领域的主要同行业公司包括北京朝歌数码科技股份有限公司和创维数字（000810.SZ）。

1) 北京朝歌数码科技股份有限公司

北京朝歌数码科技股份有限公司（以下简称“朝歌数码”）主营业务为互动电视智能终端及系统平台的研发、生产、销售、运营与服务，专注于网络视频技术的研发并聚焦电视大屏应用，为运营商及行业客户提供互动电视智能终端及端到端整体解决方案，为家庭用户和行业客户打造电视新媒体互动体验。

根据 2018 年 1 月 31 日预披露的《北京朝歌数码科技股份有限公司创业板首次公开发行股票招股说明书》，2015 至 2017 年，朝歌数码营业收入分别为 59,732.96 万元、92,667.32 万元和 179,459.28 万元，其中互动电视智能终端产品销售收入分别为 53,362.63 万元、84,314.15 万元和 167,176.35 万元。

2) 创维数字

创维数字股份有限公司主营业务为数字电视智能终端及软件系统与平台的研发、制造、销售及运营与服务，主要面向运营商（国内广电、国内三大通信、全球海外等）以及国内 B-C 与海外 B-B-C 的零售市场；同时，创维数字已全面进入智能接入网终端及家庭互联、物联网终端产品。

根据创维数字 2017 年年度报告，2016 年和 2017 年创维数字营业收入分别为 592,709.14 万元和 725,480.56 万元，其中数字智能盒子终端收入分别为 487,493.26 万元和 546,951.33 万元。

在运营商市场，OTT 终端的采购价格主要由运营商集采招标制定，在协议期内变动幅度不大，同类产品的价格较为接近。

（2）用户服务业务

受牌照和规模影响，公司所处的互联网电视运营商市场中可比上市公司较少，在此选取芒果超媒（300413.SZ）和东方明珠（600637.SH）作为可比公司，其中芒果超媒的电视业务以互联网电视业务为主，东方明珠的电视业务以 IPTV 业务为主、互联网电视业务为辅。

1) 芒果超媒

芒果超媒旗下互联网电视业务的主要运营主体为湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司（以下简称“快乐阳光”）。

快乐阳光的主营业务包括互联网视频业务、运营商业务和内容运营业务等，其中运营商业务又分为 IPTV、OTT 和电信移动增值服务。IPTV 业务方面，快乐阳光与电信运营商合作，在湖南省内提供基础服务和增值服务，在湖南省外提供增值服务。OTT 业务方面，快乐阳光与电信运营商/有线电视运营商合作，提供内容服务。电信移动增值服务方面，快乐阳光为电信运营商视频基地提供内容服务。

根据芒果超媒 2018 年半年度报告，2018 年上半年芒果超媒实现营业收入 498,527.63 万元，同比增长 39.19%；其中运营商业务收入 39,736.76 万元，比上年同期增加 85.11%。

2) 东方明珠

东方明珠新媒体股份有限公司（股票代码：600637.SH）系上海广播电视台、上海文化广播影视集团有限公司（SMG）旗下统一的产业平台和资本平台，主要业务包括媒体网络业务、影视互娱业务、视频购物业务和文旅消费业务。其中媒体网络业务以 BestTv 为品牌，涵盖了 IPTV、互联网电视、有线电视、移动视频等多种渠道。

根据东方明珠 2017 年年度报告，2016 年度和 2017 年度东方明珠营业收入分别为 1,944,548.64 万元和 1,626,115.95 万元，其中互联网电视营业收入分别为 49,747.93 万元和 59,622.90 万元。

综上所述，同行业公司中与易视腾科技重叠的部分业务均快速增长，符合前述行业趋势。

3、OTT 终端销量、单价及销售收入增长的原因及合理性

报告期内，易视腾科技的 OTT 终端销量、单价及收入情况如下：

项目	2018 年 1-9 月	2017 年度	2016 年度
销售量（万台）	612	716	543
单价（元/台，不含税）	151	144	125
终端销售收入（万元）	92,680	103,324	67,722

（1）销量增长原因及合理性

1) 需求快速增长

互联网电视是家庭的互联网入口，相比 PC、手机等个人智能设备和运算设备，互联网电视具有屏幕大、音响效果好、位于家庭生活中心、多人观看共享、便于操作等天生优势，是天然的家庭娱乐中心和信息中心。

随着经济与技术的发展，中国整体数字化程度越来越高，基于电视屏的开发应用产业环境更加成熟化，更多优质应用被开发，以满足用户多样化需求，提高电视屏对用户

的黏性。庞大的用户数量以及电视机用户对互联网的需求，为互联网电视行业的发展提供了稳定的受众基础和市场需求。

根据中国网络视听节目服务协会发布的《2018 中国网络视听发展研究报告》，截至 2016 年末、2017 年末和 2018 年 9 月末，互联网电视覆盖终端分别达到 1.96 亿台、2.55 亿台和 3.22 亿台，激活终端分别达到 1.10 亿台、1.15 亿台和 2.18 亿台。庞大的互联网电视用户数产生了快速增长的市场需求。

根据中广互联发布的《2018 中国互联网电视发展白皮书》，截止到 2018 年底，中国移动互联网机顶盒覆盖率超过 20%，宁夏自治区、四川省、江西省互联网机顶盒覆盖率超过 30%，宁夏自治区互联网机顶盒覆盖率位列全国第一。考虑到互联网电视在中国居民家庭主要收视方式中起步相对较晚，其收视渗透率虽然在近两年实现了较快增长，但截至 2018 年三季度仅达到 33.33%，在与有线电视的竞争中仍存在进一步拓展的空间。

总的来看，截至 2018 年 9 月末，互联网电视终端覆盖率仍然不高，同时由于 OTT 终端更新换代较为频繁，目前的存量终端里还含有大量的更新置换需求。因此，未来 OTT 终端的需求量仍将保持较高速度增长。

2) 合格供给方有限

目前互联网电视的供给端，由广播电视播出机构以及有版权资源的内容方将视频内容资源提供给互联网电视内容服务商，内容服务商负责对内容服务平台上的节目内容及版权进行审核，集成服务牌照方将具有内容服务资质的内容服务商接入自己的集成播控平台，通过一台 OTT 终端产品对应一个集成播控平台的方式，将节目内容传输给终端用户。整体来看，互联网电视市场用户需求不断增长，而供给端的参与者受监管程度较高，合格供给方有限。市场供求关系会向着有利于供给方的方向发展。

考虑到互联网电视行业仍处于高速发展期，用户覆盖率可以进一步扩大，同时终端有一定的寿命年限，现有用户将产生替换需求，因此 OTT 终端销量的增长具有合理性及可持续性。

(2) 单价上升的原因及合理性

由于运营商市场的进入门槛较高，主要终端产品的功能配置需要满足运营商集采招标的相应要求。因此易视腾科技的 OTT 终端产品需要进行升级换代，导致相应产品的单价在报告期内逐步提升。考虑目前运营商提供的业务种类趋于丰富，诸如高清视频通话等业务对终端功能配置的需求也将随之升级，因此终端平均销售单价的增长具有合理性及可持续性。

综上，由于销量和单价均持续上升，易视腾科技 OTT 终端销售收入也呈持续上升趋势。

4、用户服务业务收入增长的原因及合理性

用户服务业务收入增长的主要原因是用户数量的积累。电信运营商向家庭用户收取互联网电视服务费后，基于各方在播控与内容、用户服务等方面的投入贡献与各方进行分成。通常由电信运营商将服务费与互联网电视牌照方（比如未来电视）、地方广电企业（如有参与）进行分成，然后互联网电视牌照方（比如未来电视）再与技术服务商（比如易视腾科技）进行分成。考虑到互联网电视行业仍处于高速发展期，随着终端销售量

持续增多，相应开户用户数和激活用户数均同步快速增长，因此用户服务收入的增长具有合理性。

报告期内用户服务收入、与未来电视分成比例、单个用户产生的服务收入情况如下：

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
累计激活用户数（万户）	3,847	2,562	1,185
与未来电视分成比例	50%		
用户服务收入（万元）	24,861	18,468	10,766
单个用户产生的服务收入（元）	6.46	7.21	9.09

注：由于各地及各期月收视费及销售模式、分成模式、结算模式存在差异，导致上述数据存在一定波动。

综上，易视腾科技报告期内 OTT 终端销量、单价持续上升，累计激活用户数快速增长，与 OTT 销售收入和用户服务收入的增长趋势相匹配。

2) 结合邦道科技用户交易流量、分成比例、同行业公司情况、市场覆盖率等，补充披露报告期内邦道科技收入增长的原因、合理性及可持续性。

1、用户交易流量

历史年度用户总交易流量情况如下：

项目	结算交易流量（万元）	结算交易笔数（万笔）	总交易流量（万元）
2016年度	837,348.18	16,868.50	4,116,876.45
2017年度	1,837,118.36	46,206.51	10,611,306.96
2018年1-9月	2,063,711.35	60,938.08	12,224,526.53

注：邦道科技移动支付云平台收入一部分根据交易流量结算，一部分根据交易笔数结算，总交易流量=结算交易流量+结算交易笔数×平均交易金额

邦道科技与蚂蚁金服在长期业务合作中已经形成战略伙伴关系，在业务与技术层面均有深度合作，使得邦道科技在用户流量等方面具备优势，报告期内用户交易流量快速增长。

2、分成比例

根据支付宝与邦道科技于 2016 年签订的《支付宝与邦道科技业务合作协议》，自协议正式签订生效起三年内，邦道科技收益为支付宝实际流量服务费收益中的 80%；双方于 2018 年签订《支付宝与邦道科技业务合作协议之补充协议》，约定自补充协议签署之日起，除非双方另行协商一致，邦道科技收益为支付宝实际流量服务费收益中的 80%，与历史年度一致。

3、同行业公司情况

邦道科技专注于公共服务领域的互联网服务平台技术与运营服务，主要业务有移动支付云平台业务、互联网运营服务和软件定制化开发。

移动支付云平台业务系邦道科技通过自主研发的移动支付云平台，帮助第三方支付平台快速连接公共服务机构，从而实现公共事业、校园生活等公共服务场景的线上支付。截至本回复出具日，邦道科技为支付宝在水、电、燃气领域唯一的直连渠道接入商。

互联网运营服务系邦道科技基于公共服务行业机构的业务发展需求，为其提供“互联网+”转型咨询、运营方案策划及执行、代运营服务等，帮助其实现用户转化、活跃用户增长等业务发展目标。在公共服务行业内，互联网运营尚属于新生事物。

软件定制化开发系邦道科技为客户提供软件开发服务，业务规模相对较小，报告期内营收占比低于 1%。

根据邦道科技目前的业务构成，尚无完全可比的同行业公司，但在公共事业领域存在部分从事相关信息化服务的同行业公司，例如新开普（300248.SZ）和正元智慧（300645.SZ）。

（1）新开普

新开普电子股份有限公司是以学校信息化为基础，多行业应用和覆盖的行业信息化企业。其主营业务是依托信息化手段，为学校提供集智慧校园、智慧教育及校园移动互联网服务在内的综合解决方案。成长业务是为除学校以外的其他行业客户（包括企事业、城市与金融等）提供的信息化综合解决方案。

根据新开普 2017 年年度报告，2016 年度和 2017 年度新开普营业收入分别为 68,348.81 万元和 76,961.97 万元，其中小额支付业务收入分别为 8,156.37 万元和 11,415.96 万元。

（2）正元智慧

浙江正元智慧科技股份有限公司是一家以智慧一卡通为基础，拓展智慧校园、智慧园区及行业信息化建设及服务，推进校园卡互联网运营服务的公司。其主营业务包括智慧一卡通系统建设、智慧校园建设、智慧园区和行业智慧化建设和互联网运营服务。

根据正元智慧 2017 年年度报告，2016 年度和 2017 年度正元智慧营业收入分别为 36,337.18 万元和 44,892.23 万元，其中系统建设业务收入分别为 28,464.39 万元和 32,284.62 万元，运维服务业务收入分别为 3,309.86 万元和 3,972.52 万元，智能管控业务收入分别为 4,562.93 万元和 8,635.08 万元。

综上所述，在公共事业领域从事信息化服务的公司相关业务规模均快速增长，与行业趋势一致。

4、市场覆盖率情况

当前参与公共事业生活缴费领域市场的收费主体大体可分为四类：公共事业机构自有渠道、社会化线下代收网点、银行渠道和第三方支付。其中由于用户体验优势及支付公司的大力推广，第三方支付迅速发展，市场份额迅速提升。

目前在公共事业缴费的第三方支付领域，市场门槛较高，除了价格因素外，对收款合作单位的资金安全、服务质量及应急处理等都有着很高要求，因此，在公共事业生活缴费领域出现明显的头部集聚效应，诸如支付宝和微信等知名支付品牌占据了绝大部分市场份额。邦道科技目前为支付宝在水、电、燃气领域的唯一直连渠道接入商。

综上，邦道科技与蚂蚁金服的合作稳定，使得邦道科技的移动支付云平台业务在用户流量方面获得持续增长，并且保持稳定的分成比例及较高的市场覆盖率，因此邦道科技收入增长具有合理性及可持续性。

3) 结合易视腾科技产品品牌影响力、服务地域、服务家庭数量，并对比同行业公司业务模式和服务地域等，补充披露易视腾科技核心竞争力、产品销售数量真实性和合理性。

1、产品品牌影响力

易视腾科技是最早进入互联网电视领域的技术服务提供商之一，在技术平台、市场拓展、终端、用户服务等各方面具有先发优势，市场占有率较高。

互联网电视运营商市场方面，在各省运营商市场中通常有 2 至 3 家技术服务商、牌照方与当地电信运营商合作提供互联网电视服务。目前易视腾科技为中国移动约 40% 的互联网电视用户提供服务。

OTT 终端方面，电信运营商通过统一招标对 OTT 终端进行集团采购，主要入围供货的厂商包括中兴通讯股份有限公司、华为技术有限公司、易视腾科技、烽火通信科技股份有限公司、广东九联科技股份有限公司、四川九州电子科技股份有限公司等，易视腾科技排名处于领先地位，目前在中国移动 OTT 终端领域占有率超过 20%。

整体来看，易视腾科技的业务纵向贯通产业链上下游，业务布局全面，具有为运营商客户与家庭用户提供 OTT 端到端技术解决方案、技术支撑服务的综合能力，在研发、产品、运营支撑、平台、终端供应链等方面具备领先优势，具有较强的品牌影响力。

2、服务地域与家庭数量

易视腾科技与未来电视、中国移动等企业建立了良好稳固的合作关系，截至本回复出具日，累计激活用户数已超过 3,000 万户，已在全国 29 个省市开展业务，其中在江西、江苏、四川、安徽、浙江、重庆、陕西、福建、湖南等 13 个省进入规模运营。

3、同行业公司情况

在互联网电视的产业链中，易视腾科技以其 OTT 技术、产品、服务参与到互联网电视的业务提供中，纵贯产业链的各环节，与其他同行业公司集中在某一细分领域和环节不同，易视腾科技目前尚无完全相同业务的可比公司或可比收购案例。

与易视腾科技的部分业务存在重叠的同行业公司情况如下：

(1) 终端销售业务

公司在 OTT 终端销售领域的主要同行业公司包括北京朝歌数码科技股份有限公司和创维数字（000810.SZ）。

1) 北京朝歌数码科技股份有限公司

北京朝歌数码科技股份有限公司（以下简称“朝歌数码”）主营业务为互动电视智能终端及系统平台的研发、生产、销售、运营与服务，专注于网络视频技术的研发并聚焦电视大屏应用，为运营商及行业客户提供互动电视智能终端及端到端整体解决方案，为家庭用户和行业客户打造电视新媒体互动体验。

根据 2018 年 1 月 31 日预披露的《北京朝歌数码科技股份有限公司创业板首次公开发行股票招股说明书》，在互动电视智能终端产品方面，朝歌数码为电信运营商、内容

集成播控牌照商、大型通信设备商提供专属、定制化的终端产品和服务，主要通过产品销售获得收益。

2) 创维数字

创维数字股份有限公司主营业务为数字电视智能终端及软件系统与平台的研发、制造、销售及运营与服务，主要面向运营商（国内广电、国内三大通信、全球海外等）以及国内 B-C 与海外 B-B-C 的零售市场；同时，创维数字已全面进入智能接入网终端及家庭互联、物联网终端产品。

根据创维数字 2017 年年度报告，创维数字的终端产品业务流程主要包括：需求规划、产品研发、原材料采购、生产制造、销售及售后、运营服务等环节。公司根据运营商和终端客户的需求，自行设计智能终端方案、软件及系统并集成或移植其他相关软件系统，采购芯片等原材料，通过自主生产和委托代工相结合，订单式零库存模式制造生产，以招投标或零售方式将智能终端及接入与网络终端销售给数字电视运营商、经销商、终端客户。

(2) 用户服务业务

受牌照和规模影响，公司所处的互联网电视运营商市场中可比上市公司较少，在此选取芒果超媒（300413.SZ）和东方明珠（600637.SH）作为可比公司，其中芒果超媒的电视业务以互联网电视业务为主，东方明珠的电视业务以 IPTV 业务为主、互联网电视业务为辅。

1) 芒果超媒

芒果超媒旗下互联网电视业务的主要运营主体为湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司（以下简称“快乐阳光”）。

根据《快乐购物股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》，快乐阳光的主营业务包括互联网视频业务、运营商业务和内容运营业务等，其中运营商业务又分为 IPTV、OTT 和电信移动增值服务。IPTV 业务方面，快乐阳光与电信运营商合作，在湖南省内提供基础服务和增值服务，在湖南省外提供增值服务。OTT 业务方面，快乐阳光与电信运营商/有线电视运营商合作，提供内容服务。电信移动增值服务方面，快乐阳光为电信运营商视频基地提供内容服务。

2) 东方明珠

东方明珠新媒体股份有限公司（股票代码：600637.SH）系上海广播电视台、上海文化广播影视集团有限公司（SMG）旗下统一的产业平台和资本平台，主要业务包括媒体网络业务、影视互娱业务、视频购物业务和文旅消费业务。

根据东方明珠 2017 年年度报告，在媒体网络业务板块，东方明珠融合媒体平台以 OPG 云为技术支撑，汇聚视频内容、游戏、购物、教育等多元内容及服务，打造以 BesTV 为品牌的媒体产品，在 IPTV、互联网电视、有线电视、移动视频等多渠道分发，通过运营商和终端商等合作伙伴分成、用户付费、广告运营等多层次变现，实现融合媒体平台价值最大化。

综上，易视腾科技在 OTT 终端及互联网电视运营商市场具有一定的行业地位，已在全国多个省市开展业务，市场占有率较高，可以验证其核心竞争力和产品销售数量的真实性和合理性。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对易视腾科技和邦道科技 2018 年 1 至 9 月、2017 年及 2016 年财务报表执行的审计工作，上述关于易视腾科技报告期内各项业务收入增长合理性，收入与分成比例、产品销量的匹配性；以及邦道科技报告期内收入增长的合理性说明，与我们在对易视腾科技和邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题

32

32.申请文件显示，1) 2016年、2017年及2018年1-9月，易视腾科技终端销售业务毛利率分别为-1.6%、10.45%和12.11%，用户服务业务毛利率分别为45.48%、45.58%和64.98%，技术服务业务毛利率分别为58.24%、41.8%和38.36%。终端销售和用户服务业务毛利率呈上升趋势，且低于同行业公司平均水平。2) 2016年、2017年及2018年1-9月，邦道科技移动支付云平台业务毛利率分别为86.5%、87.3%和81.85%，高于同行业公司平均水平。请你公司：1) 结合易视腾科技具体运营模式、合同签署和续期情况、相关客户情况、产品购销单价、报告期流水和分成情况、同行业公司情况等，补充披露易视腾科技业务规模效应的具体体现、报告期内易视腾科技终端销售和用户服务业务毛利率上升的原因和可持续性、低于同行业平均水平的原因以及对持续盈利能力和评估预测毛利率的影响。2) 结合竞争对手情况、分成比例情况、具体成本支出情况、竞争优势和行业壁垒、与支付宝合作的稳定性、业务被替代的可能性等，补充披露邦道科技移动支付云平台业务毛利率高于同行业公司的平均水平的原因和可持续性、以及市场竞争对该业务持续盈利能力和评估预测毛利率的影响。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1) 结合易视腾科技具体运营模式、合同签署和续期情况、相关客户情况、产品购销单价、报告期流水和分成情况、同行业公司情况等，补充披露易视腾科技业务规模效应的具体体现、报告期内易视腾科技终端销售和用户服务业务毛利率上升的原因和可持续性、低于同行业平均水平的原因以及对持续盈利能力和评估预测毛利率的影响。

1、易视腾科技具体运营模式

易视腾科技主要采用“硬件销售+用户服务+增值业务”的经营模式，产品与服务包括四大板块：OTT终端、用户服务、增值业务和技术服务。四大业务板块紧密围绕互联网电视产业链，即以OTT终端为硬件入口，通过用户服务及技术服务来保障用户体验，并向用户提供各类增值服务。



易视腾科技的主要经营模式如下：

(1) 采购及生产模式

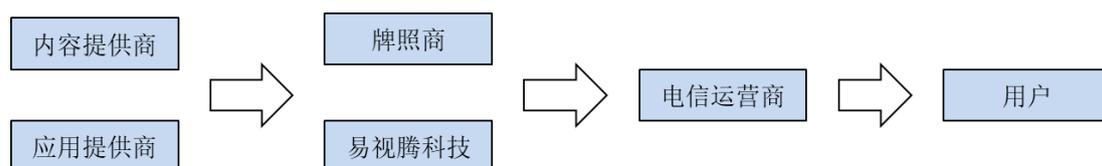
易视腾科技的采购及生产业务主要与 OTT 终端相关。易视腾科技拥有 OTT 终端核心技术及自主品牌，向 OEM 厂商提供产品设计方案及自主开发的内置软件系统，按需下单，由 OEM 厂商代工生产，并委托 OEM 生产厂商直接给客户发货。

具体而言，易视腾科技选定若干 OEM 厂商，与 OEM 厂商签订框架协议，并将产量在各厂商之间合理分配。易视腾科技在接到运营商或客户的需求订单后，根据订单要求，立即向 OEM 厂商发出具体采购订单，OEM 厂商根据此采购订单来生产终端产品。易视腾科技向其提供经未来电视授权使用的客户端号码（广电 ID 号），在产品出厂前就预置好终端软件操作系统，做到一机一号，以符合广电总局相关规定。

（2）销售模式

区别于通过公共互联网提供互联网电视服务的 B-C 销售模式，易视腾科技主要采取与电信运营商合作的 B-B-C 模式，即易视腾科技目前通过电信运营商各省公司销售 OTT 终端、牌照方未来电视的“中国互联网电视”内容、提供各种增值应用，利用运营商强大的用户资源、营销体系及服务能力，迅速拓展家庭用户。面向用户的互联网电视服务（含内容服务与硬件终端产品）主要是与宽带互联网产品打包捆绑销售或叠加销售给用户。

公司的 B-B-C 销售模式如下：



而其他同类企业通过公网市场销售的 B-C 销售模式通常如下：



（3）盈利及结算模式

①终端销售

OTT 终端产品是互联网电视服务的载体与入口，主要批量销售给电信运营商，由电信运营商通过套餐搭配等形式与互联网电视服务一并销售给家庭用户。

电信运营商通过集采招标，与易视腾科技签订终端采购框架协议。在后续执行中根据市场需求，分批次向易视腾科技下供货订单，易视腾科技收到订单后即组织 OEM 厂商进行生产；OEM 厂商完成生产后，根据易视腾科技的订单要求发货；电信运营商根据采购协议规定，定期与易视腾科技进行结算。

②用户服务

互联网电视用户服务是易视腾科技收入与盈利的主要来源之一。该业务目前采用“互联网电视牌照方+电信运营商+技术服务商+地方广电企业”的合作方式，其中牌照方提供互联网电视内容资源及集成播控服务；运营商提供业务营销、内容分发网络、OTT

终端等；技术服务商提供 OTT 业务平台建设、技术维护、市场推广、运营支撑、落地服务、客服及售后服务等互联网电视端到端的一揽子技术解决方案；部分省份有地方广电企业参与合作，提供当地个性化的内容资源。各方分工协作，共同为家庭用户提供互联网电视服务。

易视腾科技为运营商提供 OTT 端到端技术解决方案和技术支撑服务（主要包括 OTT 业务平台建设及开发维护，OTT 终端系统的开发、维护与升级，OTT 网络运行维护，业务系统的日常运行保障等），保障家庭用户对互联网电视服务的正常收视与使用。

在结算方式上，电信运营商向家庭用户收取互联网电视服务费后，基于各方在播控与内容、用户服务等方面的投入贡献与各方进行分成。通常由电信运营商将服务费与互联网电视牌照方（比如未来电视）、地方广电企业（如有参与）进行分成，然后互联网电视牌照方（比如未来电视）再与技术服务商（比如易视腾科技）进行分成。

③增值业务

易视腾科技协同电信运营商和牌照方为家庭用户提供基于电视大屏的付费影视、音乐、培训、电商等服务，获得收入后各方按比例进行分成。

④技术服务

除上述业务，易视腾科技根据运营商的定制化需求，提供少量平台或系统的开发、系统集成、技术维护等技术服务。

综上，易视腾科技在用户服务和增值业务上投入的主要成本包括运营维护人员的人工成本及服务器折旧等，用户服务和增值业务收入随着用户数量的积累同比增长，但相关成本不需要同比例增长，即用户数量积累到一定程度后该等业务可形成规模效应，导致毛利率上升。

2、合同签署和续期情况

（1）终端销售业务

电信运营商通过集采招标，与易视腾科技签订终端采购框架协议。截至 2019 年 2 月末，已签订终端销售协议并预计在 2019 年度发货的终端数量合计 381 万台，占 2019 年度终端销售业务预测销售数量的 35%。预计随着后续集采招标的正常开展，2019 年度终端销售业务预测收入具有可实现性。

（2）用户服务与增值服务业务

易视腾科技与未来电视签署了长期合作协议。期间，双方密切合作，共同拓展运营商市场，提供互联网电视服务。根据 2016 年签署的合作协议，易视腾根据未来电视需求，全力支持未来电视开拓运营商市场；同等条件下，未来电视在运营商市场优先支持易视腾，给予优先合作条件与最惠合作待遇。双方实际按排他性合作很好履行了协议，并于 2019 年 1 月续签了合作协议。

（3）技术服务业务

截至本回复出具日，易视腾科技已签署的技术服务业务合同预计可在 2019 年度确认收入合计 2,931 万元，占 2019 年度技术服务业务预测收入的 71%，2019 年度技术服务业务预测收入具有可实现性。

3、相关客户情况

受运营商市场特点的影响，报告期内易视腾科技客户基本保持稳定，主要客户来自于中国移动通信集团有限公司和未来电视有限公司，易视腾科技与中国移动、未来电视保持着持续性的合作。

4、产品购销单价

在运营商市场，OTT 终端制造的利润水平主要受到原材料价格、技术更新换代情况、市场竞争程度和运营商终端采购价格等因素的影响。

原材料方面，存储芯片价格在 2016-2017 年间快速上涨，给终端制造商造成了较大的成本压力。

技术方面，目前运营商市场上的 OTT 终端仍以基础版本为主，利润水平相对较高的高端版本占有率不高，未来随着高端版本逐渐普及，行业利润空间会有所增加。

市场方面，由于运营商市场的进入门槛较高，竞争程度在一段时间内变化不大；采购价格由运营商集采招标制定，在协议期内变动幅度不大。

总的来看，未来随着技术进步和原材料价格回归正常，利润水平存在进一步增长的空间。

5、报告期分成情况

易视腾科技与未来电视合作，为互联网电视用户提供服务。其分成比例按照与未来电视商定的长期合作协议确定，其分成比例在报告期内保持稳定，具有合理性。

6、同行业公司情况

考虑到易视腾科技与主营业务涉及互联网电视的华数传媒、芒果超媒、东方明珠、广电网络等上市公司易受相同经济因素的影响，对上述公司的历史年度营运毛利率情况比较如下：

序号	可比公司	2016 年	2017 年	2018 年 1-9 月
1	华数传媒	44.89%	44.66%	40.23%
2	芒果超媒	21.18%	22.72%	36.49%
3	东方明珠	26.16%	25.26%	25.66%
4	广电网络	33.31%	31.50%	30.12%
	平均数	31.39%	31.04%	33.13%
	中位数	29.74%	28.38%	33.31%

综上，易视腾科技预测年度综合毛利率低于可比上市公司平均水平，主要原因是用户数量尚处于快速积累期，需要投入较大的运营维护成本；以用户数量为基础的相关业务在用户数量增长至一定规模后，成本增长可以得到有效控制，实现规模效应，因此该等业务的毛利率上升具有合理性及可持续性。预测年度综合毛利率符合历史年度变动趋势，并且永续年度低于可比上市公司平均水平，具有合理性和谨慎性。

2) 结合竞争对手情况、分成比例情况、具体成本支出情况、竞争优势和行业壁垒、与支付宝合作的稳定性、业务被替代的可能性等，补充披露邦道科技移动支付云平台业务毛利率高于同行业公司平均水平的原因和可持续性、以及市场竞争对该业务持续盈利能力和评估预测毛利率的影响。

1、竞争对手情况

在移动支付云平台业务领域，新开普（300248.SZ）与正元智慧（300645.SZ）与邦道科技提供相近的市场服务，其业务板块毛利率比较情况如下：

移动支付业务	2018年1至9月 /2018年1至6月	2017年度	2016年度
新开普	64.16%	63.03%	64.08%
正元智慧	85.40%	89.97%	84.75%
平均值	74.78%	76.50%	74.42%

考虑到市场竞争环境的影响，本次预测毛利率水平将呈缓慢下降趋势，预测期毛利率水平为75.80%-76.10%，与主要竞争对手毛利率水平相近，因此评估预测毛利率具有谨慎性。

2、分成比例情况

邦道科技在移动支付云平台业务的主要客户为支付宝，邦道科技与支付宝签订了长期的合作协议，合作期内分成比例保持稳定。

3、具体成本支出情况

邦道科技对外采购主要分为两类：

一类为能够使持有人享受例如折扣活动等特定服务的消费权利凭证，集分宝为邦道科技报告期内第一大供应商，邦道科技采购其产品和服务用于相关的互联网营销活动。

另一大类为项目及服务外包，供应商主要为各城市公共服务机构应用系统的技术服务企业。邦道科技通过采购其产品和服务，以推动邦道科技的移动支付云平台与当地公共服务机构的系统接入。

4、竞争优势和行业壁垒

邦道科技专注于公共服务行业的移动支付与互联网营销领域，近几年整个行业在政策与技术的推动下，取得快速发展，邦道科技在以下几个方面具有突出的竞争优势。

（1）公共服务领域的资源优势

邦道科技目前已经为支付宝公用事业互联网缴费服务的超过3,000家公共服务机构提供互联网缴费服务支持，在日常服务过程中，与客户形成密切业务协同关系，一方面可持续推动移动支付云平台交易量的扩大，另一方面，也更易于拓展面向机构客户的增值业务及运营服务。

（2）深度的行业业务能力积累优势

邦道科技深耕公共服务行业，拥有一批在行业中沉浸多年的行业专家，也积累沉淀出行业特有的方法论及知识库，能够快速抓住行业痛点及需求，持续引领行业解决方案及产品的发展。

（3）蚂蚁金服重要战略伙伴优势

邦道科技与蚂蚁金服在长期业务合作中已经形成战略伙伴关系，在业务与技术层面均有深度合作，使得邦道科技在用户流量等方面具备优势。

（4）高可靠、高并发的互联网技术优势

移动支付及互联网营销应用属于专业的技术领域，对于系统的实时响应、异常交易处理、风控预警以及可靠安全性等方面有很高的要求，邦道科技通过长期技术研发及迭代，已经具备经实践验证的服务亿级用户的技术能力（每秒可处理高达 5,000 笔交易请求，日处理能力超过 8,000 万个订单，具备自动弹性伸缩，实现全方位的自动化监控及故障处理，可保障系统 7*24 小时安全可靠运行）。

（5）丰富的行业互联网运营经验优势

邦道科技在公共服务行业领域已经为超过百家机构提供专业的互联网运营服务，既锻炼出一支深刻理解行业发展趋势又精通互联网运营体系的专业团队，也形成了体系化的行业运营方法论及实践经验库。

移动支付及互联网营销应用属于专业的技术领域，对于系统的实时响应、异常交易处理、风控预警以及可靠安全性等方面有很高的要求，技术门槛较高。

此外，公共事业机构的互联网化需要参与者对于公共服务领域有深厚的行业理解，能够精准的抓住客户的运营需求，并采取与之匹配的行之有效的运营方式。普通企业难以胜任，运营效率相对较低。

5、与支付宝合作的稳定性

邦道科技与支付宝的业务合同关系是由于邦道科技可以提供满足支付宝公用事业缴费需求的服务而形成的：邦道科技通过自主研发的移动支付云平台，帮助第三方支付平台快速连接大量的公共服务机构，从而实现公共事业等公共服务场景的线上支付，并且围绕公共事业机构业务及服务特点，整合互联网平台资源，面向普通用户推出便捷缴费、电子账单等普惠型服务新体验。

邦道科技与支付宝在长期业务合作中形成了战略伙伴关系，并且已经签署长期有效的业务合作协议（有效期至 2023 年，到期自动续约），在该业务合作协议期限内，通常情况支付宝不会主动终止与邦道科技的合作。

6、业务被替代的可能性

支付宝主动终止与邦道科技合作的可能性较小，主要系以下两个原因：

（1）邦道科技在支付宝生活缴费中提供难以替代的独特价值

在公共事业缴费业务中，邦道科技具体承担涵盖业务研究、渠道推广、产品研发、开发运维、技术支持及运营推广等全链路全过程内容。在长期合作过程中，还培育出行业生态构建、海量用户体验保障及领先行业应用创新等独特价值。这些独特价值是需要较长时间的实践积累及磨合优化，移动支付云平台服务的替换可能会影响到缴费用户的体验，而支付宝生活缴费作为典型的互联网应用，非常注重用户体验的连续性与确定性，一旦用户体验受到影响，会改变用户缴费行为习惯，甚至影响到用户对支付宝的认同。因此，正常情况下，邦道科技业务被替代的可能性较小。

（2）支付宝与邦道科技已签署长期有效的业务战略合作协议

邦道科技与支付宝在长期业务合作中形成了战略伙伴关系，并且已经签署长期有效的业务合作协议（有效期至 2023 年，到期自动续约），在该业务合作协议期限内，通常情况下支付宝不会主动终止与邦道科技的合作。

综上，由于邦道科技凭借其技术与运营实力，与支付宝形成了稳定的合作关系，并且对于支付宝的公共事业缴费业务开展具有不可或缺的作用，占据了一定市场主导地位，因此历史年度移动支付云平台业务毛利率较高具有合理性；本次预测考虑到市场竞争环境的影响，预计毛利率水平将呈缓慢下降趋势，预测期毛利率水平为 75.80%-76.10%，与主要竞争对手毛利率水平相近，因此评估预测毛利率具有谨慎性。邦道科技凭借其专业团队的能力与经验以及研发支出的持续投入，可以在未来保持并拓展其现有的竞争优势，因此其较高的毛利率水平具有可持续性，业务持续盈利能力有所保证。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对易视腾科技和邦道科技 2018 年 1 至 9 月、2017 年及 2016 年财务报表执行的审计工作，上述关于易视腾科技和邦道科技报告期内毛利率的说明，与我们在对易视腾科技和邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题

33

33.申请文件显示，2016年度、2017年度和2018年1-9月，易视腾科技净利润分别为-7,418.1万元、6,253.61万元和14,029.32万元，邦道科技净利润分别为2,862.5万元、8,701.76万元和9,195.96万元，易视腾科技和邦道科技报告期内净利润增长较快。请你公司结合报告期易视腾科技和邦道科技收入、成本、营业税金及附加、各项期间费用、投资收益、其他收益、营业外收支、所得税费用等科目变动情况及原因、同行业公司情况等，量化分析并补充披露报告期易视腾科技和邦道科技净利润增长较快的原因及合理性、净利润增长的可持续性以及预测净利润增长的谨慎性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

（一）易视腾科技

1、易视腾科技报告期各项指标变动情况

项目	金额（万元）			变动额（万元）		占净利润变动的比例	
	2016年度	2017年度	2018年1-9月	2017年度	2018年1-9月	2017年度	2018年1-9月
一、营业收入	80,786.86	123,936.31	119,678.62	43,149.45	-4,257.69	316.99%	-54.76%
减：营业成本	75,720.22	107,484.55	92,665.06	31,764.33	-14,819.49	-233.35%	190.59%
税金及附加	84.23	357.21	226.98	272.98	-130.23	-2.01%	1.67%
销售费用	2,393.08	2,871.28	2,437.90	478.20	-433.38	-3.51%	5.57%
管理费用	8,574.91	5,094.28	3,075.52	-3,480.63	-2,018.76	25.57%	25.96%
研发费用	2,890.67	3,481.04	3,411.53	590.37	-69.51	-4.34%	0.89%
财务费用	287.01	1,028.71	813.90	741.70	-214.81	-5.45%	2.76%
资产减值损失	577.56	-1,114.51	1,694.32	-1,692.07	2,808.83	12.43%	-36.12%
加：其他收益	1,636.79	2,159.62	427.06	522.83	-1,732.56	3.84%	-22.28%
投资收益	-0.79	-0.62	-7.53	0.17	-6.91	0.00%	-0.09%
资产处置收益/(损失)	-	487.35	205.34	487.35	-282.01	3.58%	-3.63%
二、营业利润	-8,104.81	7,380.10	15,978.28				
加：营业外收入	686.71	-	246.19	-686.71	246.19	-5.04%	3.17%
减：营业外支出	-	31.44	100.10	31.44	68.66	-0.23%	-0.88%
三、利润总额	-7,418.10	7,348.66	16,124.37				
减：所得税费用	-59.51	1,095.06	2,095.05	1,154.57	999.99	-8.48%	-12.86%
四、净利润	-7,358.58	6,253.61	14,029.32	13,612.19	7,775.71	100.00%	100.00%

2、易视腾科技净利润增长较快的原因及合理性

3-4-1-155

结合上述分析，易视腾科技净利润增长较快的原因主要包括：

(1) 营业收入增长较高

2017 年度，易视腾科技营业收入较 2016 年增长 43,149.45 万元，是导致易视腾科技 2017 年度净利润较 2016 年增长 13,612.19 万元的主要原因。其中：终端销售收入增长 35,602.22 万元，用户服务收入增长 7,702.63 万元。

①终端销售业务收入增长的原因及合理性

终端销售业务收入增长的原因主要是市场需求的增长导致终端销量的提升。近年来随着经济与技术的发展，中国整体数字化程度越来越高，基于电视屏的开发应用产业环境更加成熟化，互联网电视用户数持续上升。根据中国网络视听节目服务协会发布的《2018 中国网络视听发展研究报告》，截至 2016 年末、2017 年末和 2018 年 9 月末，互联网电视覆盖终端分别为 1.96 亿台、2.55 亿台和 3.22 亿台，保持 25% 以上的增速，激活终端分别为 1.10 亿台、1.15 亿台和 2.18 亿台，增速有所提升。庞大的互联网电视用户数产生了快速增长的市场需求。考虑到互联网电视行业仍处于高速发展期，用户覆盖率可以进一步扩大，同时终端有一定的寿命年限，现有用户将产生替换需求，因此终端销售业务收入的增长具有合理性及可持续性。

由于运营商市场的进入门槛较高，主要终端产品的功能配置需要满足运营商集采招标的相应要求。因此易视腾科技的 OTT 终端产品需要进行升级换代，导致相应产品的单价在报告期内逐步提升。考虑目前运营商提供的业务种类趋于丰富，诸如高清视频通话等业务对终端功能配置的需求也将随之升级，因此终端平均销售单价的增长具有合理性及可持续性。

2016-2017 年终端销售收入与销量情况如下：

项目	2016 年度	2017 年度
销售量（万台）	543	716
单价（元/台，不含税）	125	144
终端销售收入（万元）	67,722	103,324

②用户服务业务收入增长的原因及合理性

用户服务业务收入增长的主要原因是用户数量的积累。电信运营商向家庭用户收取互联网电视服务费后，基于各方在播控与内容、用户服务等方面的投入贡献与各方进行分成。通常由电信运营商将服务费与互联网电视牌照方（比如未来电视）、地方广电企业（如有参与）进行分成，然后互联网电视牌照方（比如未来电视）再与技术服务商（比如易视腾科技）进行分成。考虑到互联网电视行业仍处于高速发展期，随着终端销售量持续增多，相应开户用户数和激活用户数均同步快速增长，因此用户服务收入的增长具有合理性。

报告期内用户服务收入与用户数、与未来电视分成比例、单个用户产生的服务收入情况如下：

项目	2016 年度	2017 年度
----	---------	---------

项目	2016 年度	2017 年度
累计激活用户数（万户）	1,185	2,562
与未来电视分成比例	50%	
用户服务收入（万元）	10,766	18,468
单个用户产生的服务收入（元）	9.09	7.21

注：由于各地及各期月收视费及销售模式、分成模式、结算模式存在差异，导致上述数据存在一定波动。

（2）综合毛利率增长较高

2018年1-9月，易视腾科技综合毛利率为22.57%，相对2017年的13.27%有较大幅度的增长，是导致易视腾科技2018年1-9月净利润较2017年增长7,775.71万元的主要原因。其中：用户服务收入毛利率由45.58%上升至64.98%，增值业务毛利率由-1116.70%上升至-296.93%。

易视腾科技在用户服务和增值业务上投入的主要成本包括运营维护人员的人工成本及服务器折旧等，用户服务和增值业务收入随着用户数量的积累同比增长，但相关成本不需要同比例增长，即用户数量积累到一定程度后该等业务可形成规模效应，导致毛利率上升。

综上，易视腾科技历史年度净利润增长主要是由于营业收入及毛利率的增长，随着用户数量的积累，该趋势具有合理性及可持续性。预测年度营业收入和综合毛利率符合历史年度变动趋势，并且营业收入增长率逐年放缓，永续年度综合毛利率低于可比上市公司平均水平，预测净利润增长具有合理性和谨慎性。

（二）邦道科技

1、邦道科技报告期各项指标变动情况

项目	金额（万元）			变动额（万元）		占净利润变动的比例	
	2016 年度	2017 年度	2018 年 1-9 月	2017 年度	2018 年 1-9 月	2017 年度	2018 年 1-9 月
一、营业收入	4,823.77	12,831.50	17,433.07	8,007.73	4,601.57	137.14%	931.11%
减：营业成本	707.65	1,946.48	4,520.63	1,238.83	2,574.15	-21.22%	-520.87%
税金及附加	25.27	80.60	100.11	55.33	19.51	-0.95%	-3.95%
销售费用	327.20	206.89	250.54	-120.31	43.65	2.06%	-8.83%
管理费用	244.28	289.31	423.54	45.03	134.23	-0.77%	-27.16%
研发费用	646.15	1,565.74	1,763.65	919.59	197.91	-15.75%	-40.05%
财务费用	-20.53	-26.38	-7.46	-5.85	18.92	0.10%	-3.83%
资产减值损失	48.02	103.43	41.14	55.41	-62.29	-0.95%	12.60%
加：其他收益	-	21.88	23.84	21.88	1.96	0.37%	0.40%
投资收益	-	-	65.15	-	65.15	0.00%	13.18%

项目	金额（万元）			变动额（万元）		占净利润变动的比例	
	2016年度	2017年度	2018年1-9月	2017年度	2018年1-9月	2017年度	2018年1-9月
资产处置收益/(损失)	-	-0.02	2.04	-0.02	2.06	0.00%	0.42%
二、营业利润	2,845.72	8,687.27	10,431.95				
加：营业外收入	6.09	-	0.07	-6.09	0.07	-0.10%	0.01%
减：营业外支出	-	-	-	-	-	0.00%	0.00%
三、利润总额	2,851.81	8,687.27	10,432.02				
减：所得税费用	-10.69	-14.49	1,236.06	-3.80	1,250.55	0.07%	-253.05%
四、净利润	2,862.50	8,701.76	9,195.96	5,839.26	494.20	100.00%	100.00%

2、邦道科技净利润增长较快的原因及合理性

结合上述分析，邦道科技净利润增长较快的原因为收入增长较快。2017年和2018年1-9月，营业收入分别较上一期增长8,007.73万元和4,601.57万元，是导致净利润分别较上一期增长5,839.26万元和494.20万元的主要原因。其中：移动支付云平台业务收入分别增长7,467.95万元和2,937.20万元。

邦道科技通过与蚂蚁金服及支付宝的合作，开展移动支付云平台业务。在长期业务合作中邦道科技与蚂蚁金服已经形成战略伙伴关系，在业务与技术层面均有深度合作，使得邦道科技在用户流量等方面具备优势，历史年度实现快速增长。

根据支付宝与邦道科技于2016年签订的《支付宝与邦道科技业务合作协议》，自协议正式签订生效起三年内，邦道科技收益为支付宝实际流量服务费收益中的80%；双方于2018年签订《支付宝与邦道科技业务合作协议之补充协议》，约定自补充协议签署之日起，除非双方另行协商一致，邦道科技收益为支付宝实际流量服务费收益中的80%，与历史年度一致。

目前公共事业生活缴费领域，头部集聚效应明显，诸如支付宝和微信等知名支付品牌占据了绝大部分市场份额。截至本回复出具日，邦道科技为支付宝在水、电、燃气领域唯一的直连渠道接入商。

综上，邦道科技与蚂蚁金服的合作稳定，使得邦道科技的移动支付云平台业务在用户流量方面获得持续增长，并且保持稳定的分成比例及较高的市场覆盖率，因此邦道科技收入增长的趋势具有合理性及可持续性。预测年度营业收入符合历史年度变动趋势，并且营业收入增长率逐年放缓，预测净利润增长具有合理性和谨慎性。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对易视腾科技和邦道科技2018年1至9月、2017年及2016年财务报表执行的审计工作，上述关于易视腾科技和邦道科技报告期易视腾科

技和邦道科技净利润增长的说明，与我们在对易视腾科技和邦道科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

问题：《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（190085号）》中的问题

34

34.申请文件显示，2016年度、2017年度和2018年1-9月，上市公司朗新科技归属母公司股东净利润分别为12,208.7万元、13,913.68万元和-10,454.21万元。请你公司结合同行业公司情况、市场竞争情况、业绩季节性波动等，补充披露2018年1-9月上市公司亏损的原因，以及对上市公司持续盈利能力的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

朗新科技回复：

1、同行业公司情况

在电力营销软件等公用事业领域业务信息化领域，主要参与方还有东软集团股份有限公司（600718.SH）。

东软集团是一家面向全球提供IT解决方案与服务的公司，创立于1991年，注册资本12.28亿元。东软集团是中国A股第一家软件公司，也是最先通过CMM5和CMMI(V1.2)5级认证的中国软件公司。东软集团提供的行业解决方案涵盖领域包括：电信、能源、金融、政府、制造业、商贸流通业、医疗卫生、教育与文化、交通、移动互联网、传媒、环保等。

东软集团2016年度、2017年度和2018年1-9月的部分财务数据如下：

单位：万元

项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业总收入	425,493.27	713,113.47	773,484.81
营业利润	-4,287.57	94,600.38	165,780.63
利润总额	4,452.36	103,727.61	188,795.91
净利润	-2,383.61	89,022.37	170,464.67
归属母公司股东的净利润	12,453.69	105,848.84	185,097.72

数据来源：东软集团2016年、2017年年度报告及2018年季报。

如上所示，同行业公司也呈现出明显的季节性特征。

2、市场竞争情况

电力行业信息化的解决方案供应商分为三类，一类是电力系统内部的科研院所和信息化建设单位，这类企业对电力行业业务需求特点把握清晰，积累丰富，如国电南瑞、中电普华等，也包括一些网省公司信息中心独立后组建的企业，但多数规模较小；第二类是综合性软件企业，这类企业技术水平较高，管理体系相对完善，如SAP、Oracle、东软集团等；第三类是专注于电力信息化建设的专业性厂商，这类企业对用户需求把握深刻，专业性强，市场化程度较高，产品性价比高，对电力行业客户具有较高的专注度，典型厂商如朗新科技、恒华科技、远光软件等。

行业内竞争格局体现出专业化、市场化和集中化的特点。首先，智能电网建设进一步带动电力信息化建设朝深化应用阶段发展，对信息化厂商的技术水平和其对用户需求的精细化把握提出了更高的要求，专注于行业内的专业性厂商优势更为突出。其次，随着电力体制改革的深化，参与电力行业信息化建设主体将更加多元，行业竞争更加市场化。再次，随着电网公司“三集五大”体系建设的推进，信息化产品纳入统一招标体系，拥有较强技术实力、丰富行业经验和良好服务口碑的厂商更容易中标并获取更多的市场份额，导致市场份额向优势厂商集中。

其他公用事业信息化行业也与电力信息化行业体现出相似的竞争格局特点。

3、业绩季节性波动

上市公司的营业收入具有较强的季节性波动，由于每年的大部分合同和收入集中在第四季度签订和实现，而各项费用是随着业务和管理活动的正常开展而发生的，成本支出并没有明显的季节性波动，因此前三季度公司的净利润都有可能为负。

除了上述因素之外，由于公司加大创新业务投入，导致 2018 年前三季度研发费用和销售费用同比明显增加；同时，由于 2017 年底上市公司实施了限制性股票股权激励计划，导致 2018 年前三季度股份支付费用大幅增加；还有，2018 年前三季度公司收到的政府补助收入相比 2017 年同期下降明显，并且 2018 年前三季度进入可确认收入时点的项目相比 2017 年前三季度有所减少，导致收入略有下降。

综上所述，受到上市公司加大创新业务投入、股权激励股份支付费用增加、以及业绩季节性波动等因素的影响，上市公司 2018 年前三季度实现的归属于上市公司股东的净利润明显下降。根据朗新科技于 2019 年 2 月 28 日披露的业绩快报，2018 年度上市公司归属于上市公司股东的净利润预计为 13,231.75 万元，上述因素不会对上市公司持续盈利能力产生重大影响。

普华永道中天的核查意见：

经核查，我们认为：基于我们对朗新科技 2018 年 1 至 9 月、2017 年备考合并财务报表执行的审阅工作，上述关于 2018 年 1-9 月上市公司亏损的原因，与我们在对朗新科技备考合并财务报表执行审阅工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。