

## 北京东方通科技股份有限公司

### 关于深圳证券交易所问询函的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

我公司于 2018 年 11 月 16 日接到贵部《关于对北京东方通科技股份有限公司的问询函》（创业板问询函【2018】第 450 号），现就相关问题回复说明如下：

一、截至 2018 年 8 月 31 日，标的公司未经审计的净资产账面值为 4,166.00 万元，标的公司 100%股权采用收益法评估的价值为 60,043.64 万元，评估增值 55,877.64 万元，增值率 1,341.28%。请说明：1、标的公司收益法评估下的参数选择过程、依据及其合理性，特别是业务收入增长、收益率/费率、折现率等重要评估参数的取值情况，预测期和稳定期的划分情况及其依据，针对相关重要参数对标的公司估值影响进行敏感性分析；并结合标的资产核心技术特点、竞争优势和同行业收购案例，说明资产评估大幅增值的依据以及合理性；2、结合标的公司在手订单、业务发展趋势等因素，说明标的公司 2018 年至 2021 年各年度营业收入和营业成本的测算依据及预测合理性，是否与前五大客户未来业务规划或预期成长性相匹配，是否符合域名解析行业、应急通信行业和数据安全行业发展趋势；3、说明标的公司最近三年增减资及股权转让的背景、作价依据，以及与本次交易作价的对比、历次估值作价差异较大的原因和合理性；4、交易完成后形成的商誉对上市公司资产状况及经营业绩的影响，并针对上述情形做特别风险提示；5、请评估机构就上述事项发表明确意见。

回复说明：

1、标的公司收益法评估下的参数选择过程、依据及其合理性，特别是业务收入增长、收益率/费率、折现率等重要评估参数的取值情况，预测期和稳定期的划分情况及其依据，针对相关重要参数对标的公司估值影响进行敏感性分析；并结合标的资产核心技术特点、竞争优势和同行业收购案例，说明资产评估大幅增值的依据以及合理性；

(1) 标的公司收益法评估下的参数选择过程

评估人员在对收入、成本、费用进行取值时，关注历史近期公司业务收入、成本、费用的规模、明细项目和变化情况及变化原因，并结合公司目前业务发展情况和截止至评估基准日已签订和在签合同的情况，对预测期内的收入增长、收益率/费率进行预测。

评估人员在对折现率进行选取时，主要采用加权平均资本成本定价模型(WACC)，并通过 WIND 金融资讯终端查询评估基准日可比软件行业上市公司的相关数据，进而进行估值。折现率的相关公式和具体内容如下所示：

$$R = R_e \times W_e + R_d \times (1 - T) \times W_d$$

式中：

$R_e$ ：权益资本成本；

$R_d$ ：付息负债资本成本；

$W_e$ ：权益资本价值在投资性资产中所占的比例；

$W_d$ ：付息负债价值在投资性资产中所占的比例；

$T$ ：适用所得税税率。

其中，权益资本成本采用资本资产定价模型(CAPM)计算。

计算公式如下：

$$K_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

$R_f$ ：无风险收益率

$MRP$ ： $R_m - R_f$ ：市场平均风险溢价

$R_m$ ：市场预期收益率

$\beta$ ：预期市场风险系数

$R_c$ ：企业特定风险调整系数

其中：目标资本结构（ $W_d/W_e$ ）按照现行市场价值确定公司的目标资本结构，或者参考可比公司的资本结构。

折现率涉及具体参数的确定：

#### A. 无风险报酬率的确定

无风险收益率是指在当前市场状态下投资者应获得的最低收益率。在我国，国债是一种比较安全的投资，因此国债收益率可视为投资方案中最稳妥，也是最低的收益率，即安全收益率。本次评估，参考 Wind 资讯的债券相关资料，选取中长期国债的到期收益率 4.05%。

#### B. 市场平均风险溢价的确定

市场风险溢价（Market Risk Premium）是投资者投资股票市场所期望的超过无风险收益率的部分，是市场预期回报率与无风险利率的差。

市场风险溢价=成熟股票市场的基本补偿额+国家风险补偿额

本次评估市场风险溢价取 7.19%。

#### C. 风险系数 $\beta$ 值的确定

$\beta$  值被认为是衡量公司相对风险的指标。通过 Wind 证券资讯终端系统，查取可比上市公司的评估基准日有财务杠杆的  $\beta$  值、带息债务与权益资本比值，并求取平均数，企业所得税率为 15%，换算为无财务杠杆的  $\beta$  值，取其算术平均值，即 1.100。

#### D. 公司特定风险的确定

公司特定风险是指企业在经营过程中，由于市场需求变化、生产要素供给条件变化以及同类企业间的竞争，资金融通、资金周转等可能出现的不确定性因素对被评估单位预期收益带来的影响。

由于被评估单位为非上市公司，而评估参数选取的可比公司是上市公司，故需通过特定风险系数调整。综合考虑企业的生产经营规模、经营状况、财务状况及流动性等，确定被评估单位的特定风险系数为 2%。

#### E. 权益资本成本折现率的确定

将选取的无风险报酬率、风险报酬率代入折现率估算公式计算得出折现率为 13.96%。

$$\begin{aligned} R_e &= R_f + \beta \times ERP + R_{sp} \\ &= 13.96\% \end{aligned}$$

#### F. 加权平均资本成本折现率的确定

由于本项目中，泰策科技的短期借款预计在 2018 年第四季度还款，之后也无借款计划，因此本次评估中，评估人员参照同行业上市公司资本结构的情况来确定目标公司基准日资本结构参数。

W<sub>d</sub>: 付息负债价值在投资性资本中所占的比例 7.80%;

W<sub>e</sub>: 权益资本价值在投资性资本中所占的比例 92.20%;

$$\begin{aligned} R &= R_e \times W_e + R_d \times (1-T) \times W_d \\ &= 13.22\% \end{aligned}$$

折现率取整为 13.00%。

#### (2) 预测期和稳定期的划分情况及其依据

泰策科技的业务内容大致可分为大数据应用安全业务和应急安全通信业务，其中大数据应用安全业务为公司的传统优势业务，而应急安全通信业务为公司近年来新开拓的业务。

根据泰策科技所处的业务阶段、行业背景和公司的未来发展规划，经向标的公司管理层了解公司业务发展规划、人员招聘计划等情况，结合市场状况，预计在未来的 5 年内公司的大数据应用安全业务及应急安全通信业务将达到稳定的销售状态。评估人员以公司发展的实际情况来作为预测期和稳定期的划分依据，将 2018 年 9 月至 2022 年期间列为预测期，2022 年之后做为稳定期。

#### (3) 相关重要参数对标的公司估值影响进行敏感性分析

经过评估人员的测算和分析，在收益法评估中，营业收入、毛利率、折现率对泰策科技评估值的影响具体如下表所示：

营业收入变动比例	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
评估值（万元）	41,243.64	47,443.64	53,743.64	60,043.64	66,243.64	72,543.64	78,843.64
引起的评估值变动比例	-31.31%	-20.98%	-10.49%	0.00%	10.33%	20.82%	31.31%
毛利率变动比例	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
评估值（万元）	48,943.64	52,643.64	56,343.64	60,043.64	63,743.64	67,443.64	71,143.64
引起的评估值变动比例	-18.49%	-12.32%	-6.16%	0.00%	6.16%	12.32%	18.49%
折现率变动比例	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
评估值（万元）	71,143.64	67,043.64	63,343.64	60,043.64	57,043.64	54,343.64	51,843.64
引起的评估值变动比例	18.49%	11.66%	5.50%	0.00%	-5.00%	-9.49%	-13.66%

（4）结合标的资产核心技术特点、竞争优势和同行业收购案例，说明资产评估大幅增值的依据以及合理性

#### ①核心技术特点

标的公司属于计算机应用行业，其业务主要包括大数据应用安全业务和应急安全通信业务：大数据应用安全业务的核心技术为递归域名服务器 Recursor 软件的相关技术，技术特点主要为提升网络数据的安全性、增加高级递归智能模块等；应急通信业务的核心技术特点为整合各类应急通信设备和资源，搭建应急通信平台，为应急工作分析、判断和指挥做好基础服务工作。

#### ②竞争优势

##### A、优势分析

##### a、现有网络优势

泰策科技经过十几年的发展，其互联网数据安全系统已服务手机用户 3 亿、家庭用户 2100 万、集团客户 800 万以上，占据了网络的关键节点，积累了大量的数据，由于在网络中占据了的关键位置，用户也很难进行替代，用户忠诚度高，拥有着其他厂家不具备的发展条件。

##### b、技术积累优势

泰策科技在 DNS 领域拥有着一批自主研发的核心技术，在应急安全领域有着大量的核心技术积累，且这些技术逐步积累和转化为软件产品。

#### c、技术先发优势

泰策科技与各电信运营商、工信部、以及国家各权威实验室保持着长期稳定密切沟通和交流，对国家、行业在大数据应用安全以及应急安全方向上的整体规划，产业布局了解透彻。在行业发展初期，找准切入点，提前进行技术布局，占据先发优势。借助在运营商、工信部的成熟先进经验，再切入到其他行业中去，也可以降低进入风险，占据优势地位。

#### d、经验丰富的骨干队伍

泰策科技自 2003 年创建，李宁和陈忠国就是公司的创始人，至今也是公司的实控人和管理者，骨干团队主要是公司通过内部培养，随着公司共同成长的员工，大多数人员在公司工作五年以上，认同公司的企业文化、发展方向，有凝聚力。主要管理团队均有二十年左右的行业从业经验，有大量行业大型项目经验，技术积累和人脉关系，以及稳定的客户资源。

#### e、高水平的研发团队

泰策科技拥有一支高水平的产品研发团队，公司重视研发团队的建设与培养，长期招聘研发人员，并定期组织对现有团队进行专业培训，提升研发人员的技能与创新能力。企业的研发管理通过严格的全过程质量保障体系，确保提供的产品设计先进，稳定高效。

#### f、成熟的销售网络

泰策科技在运营商市场建立了稳定的销售网络，与工信部、电信运营商形成了长期稳定的合作关系，也广泛得到用户的认可。除了运营商行业外，泰策科技与国家级各个安全管理中心以及部分央企都建立了合作关系。这些长期建立的稳定的合作关系除了会给泰策科技带来长期稳定的收益，同时也是泰策科技可以高速发展的基础。

### B、劣势分析

a、行业的建设周期较长

泰策科技的主要客户体量较大，决策集中，决策周期长，整个建设周期需要严格按照流程执行，整体建设一般按照多个周期模式进行，在整个过程中要投入大量的人力、物力，一方面导致人力成本较高，另一方面从泰策科技自身对于项目的过程把控比较困难，有可能随着建设周期的起伏导致公司业务量、收入的起伏。

b、新技术带来的挑战

当前环境下，对于数据安全防护的要求提出了更高的要求。需要企业不断学习成长，一旦掉队，就可能对企业发展造成重大不利影响。

c、人才竞争的风险

目前互联网行业，需要大量的网络安全技术人才，行业内各个公司都在争夺技术人员资源，且由于安全行业的保密性要求，大多数公司对员工都有竞业禁止协议约束，造成技术人员的流动性较差。

③同行业收购案例

在本项目的完成过程中，评估人员为了核实验证评估结果的合理性，也通过WIND金融资讯终端取得了2018年上市公司软件行业收购案例的相关数据，具体如下表所示：

交易代码	证券简称	预案公告日	并购 PE (倍)			并购标的所属行业
			2018 年	2019 年	2020 年	
300053.SZ	欧比特	2018/11/6	47.7	46.8	45.73	信息科技咨询与其它服务, 信息科技咨询与其它服务
603991.SH	至正股份	2018/10/26	25.78	23	19.74	通信设备
002512.SZ	达华智能	2018/9/19	33.67			信息科技咨询与其它服务
002602.SZ	世纪华通	2018/9/12	26.81	22.92	20.02	互联网软件与服务
002617.SZ	露笑科技	2018/9/8	22.31	14.85	14.32	信息科技咨询与其它服务
603016.SH	新宏泰	2018/9/5	28.56	24.44	19.7	互联网软件与服务
600335.SH	国机汽车	2018/9/1	14.38	14.08	13.79	通信设备
300343.SZ	联创互联	2018/8/17	12.36	11.49	11.15	互联网软件与服务
603501.SH	韦尔股份	2018/8/15		31.88	23.8	半导体产品, 通信设备, 信息科技咨询与其它服务

通过上述数据的列示可知，本次评估结果的 PE 值为 15（倍），在可比公司的合理取值范围之内，验证了本次评估结果的合理性。

2、结合标的公司在手订单、业务发展趋势等因素，说明标的公司 2018 年至 2021 年各年度营业收入和营业成本的测算依据及预测合理性，是否与前五大客户未来业务规划或预期成长性相匹配，是否符合域名解析行业、应急通信行业和数据安全行业发展趋势；

(1) 标的公司在手订单

标的公司近两年一期的订单情况如下：

年份	前五大客户	合同金额（万元）	全年合同总金额（万元）
2016 年	中国电信集团公司山东省电信分公司	198.00	2,315.77
	北京网盟医天下科技有限公司	198.00	
	浙江亿邦信息技术有限公司	180.00	
	太极计算机股份有限公司	179.10	
	广州旭杰电子有限公司	112.50	
2017 年	中信国安信息科技有限公司	1,006.56	4,163.05
	北京东华合创科技有限公司	677.57	
	北京域天科技有限公司	497.30	
	北京拓明科技有限公司	463.47	
	西安普赛自动化控制有限公司	147.75	
2018 年 1-10 月	北京中创信测科技股份有限公司	1,100.00	2,484.50
	中国移动通信集团湖南有限公司	344.88	
	中国移动通信集团江西有限公司	176.00	
	南昌惠联网络技术有限公司	175.00	
	中国移动通信集团重庆有限公司	132.60	

根据公司的近年来业务合同的签订情况，主要客户集中在中国电信、中国移动的省分公司以及其他公司，每年的前五大客户根据具体市场情况而定，均不固定。

截至 2018 年 10 月，泰策科技正在跟踪洽谈中的业务合同金额约 7,720.00 万元，大额的合同金额集中在各省的应急安全项目上。根据评估人员与相关市场、管理人员进行访谈得知，由于政府集中采购和手续流程等因素的影响，应急安全项目合同的签订将会集中在年底完成。



## (2) 业务发展趋势

从业务的发展趋势来看，泰策科技的业务内容大致可分为大数据应用安全业务和应急安全通信业务，其中大数据应用安全业务为公司的传统业务，而应急安全通信业务为公司近年来新开展的业务内容。

在“十二五”期间，信息通信业总体保持良好发展势头，行业收入规模稳定增长、转型升级不断推进。2018年4月21日，国务院关于落实《政府工作报告》重点工作部门分工的意见正式发布，其中第四十六再次提出要健全应急管理机制，至2019年，工信部应急项目全国各省平台将全面启动建设。

在该利好背景之下，一方面泰策科技的大数据应用安全相关项目预计在2018年年底完成前期试点项目，在2019年会加大力度在部分省份进行大力推广，截止至2018年8月已经与各省就2019年的立项工作开始保持沟通，为公司未来销售收入保持增长提供坚实的基础；另一方面泰策科技也会积极响应国家政策，参与到国家应急项目平台的建设和扩容的项目中来，大力拓展政府应急安全业务的市场，为我国应急安全项目的建设添砖加瓦，泰策科技的市场销售人员已与各省应急管理部门就应急指挥平台项目进行深入接触，并拟在2018年年底签订应急项目的业务合同。

从收入构成来看，泰策科技的收入中主要分为两大类，分别为软件销售收入和硬件销售收入，其中软件销售业务为公司的主要业务，硬件销售业务为部分情况下应客户要求提供的硬件销售业务。评估人员考虑到泰策科技两类业务的具体内容和发展阶段，并结合公司未来的发展规划及软件相关行业的发展规律，以2018年预计签订的合同金额为基础，在预测期2019年至2022年内的每年的收入考虑一定的增长率以确定预测期内的收入。具体的收入增长情况如下表所示：

2019年	2020年	2021年	2022年
30%	30%	15%	10%

通过对企业历史年度成本分析，结合泰策科技自身的经营情况，与营业收入相对应，泰策科技的主营业务成本主要为软件业务成本和硬件业务成本。由于泰策科技主要从事软件的研发、销售和相关服务业务，硬件则以外购的方式购进，



由于李宁、陈忠国、胡际芳为福建闽清华创企业管理服务合伙企业（有限合伙）、福建闽清嘉特思企业管理服务合伙企业（有限合伙）的实际控制人，上述股权变更不涉及评估增减值。

2018年5月8日，公司股东会决议，同意福州闽清华创企业管理服务合伙企业（有限合伙）将其出资200万元转让给宁波市星通投资管理有限公司，同意修改公司章程。同日，福州闽清华创企业管理服务合伙企业（有限合伙）与宁波市星通投资管理有限公司签署《转让协议》。本次股权重组情况如下：

单位：元

股东名称	转让前	本次增加	本次减少	转让后		
				注册资本	实缴资本	占注册资本比例
福建闽清华创企业管理服务合伙企业（有限合伙）	9,900,000.00		2,000,000.00	7,900,000.00	7,900,000.00	79.00%
福建闽清嘉特思企业管理服务合伙企业（有限合伙）	100,000.00			100,000.00	100,000.00	1.00%
宁波市星通投资管理有限公司		2,000,000.00		2,000,000.00	2,000,000.00	20.00%
合计	10,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	100.00%

福州闽清华创企业管理服务合伙企业（有限合伙）将其持有泰策科技的20%股权转让给宁波市星通投资管理有限公司，根据《福州闽清华创企业管理服务合伙企业（有限合伙）和宁波市星通投资管理有限公司关于出售北京泰策科技有限公司股权的股权转让协议》，泰策科技20%股权的交易价格为1.20亿元，泰策科技100%股权的还原价值为6.00亿元，与本次交易对价不存在明显差异。

**4、交易完成后形成的商誉对上市公司资产状况及经营业绩的影响，并针对上述情形做特别风险提示；**

依据《〈企业会计准则第20号——企业合并〉应用指南》规定：非同一控制下的控股合并，如果“合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为合并资产负债表中的商誉。

东方通在上述交易完成后，形成的商誉估计约为55,672.72万元。截止2018年三季度末，上市公司资产（合并口径、不含标的公司，下同）总额155,497.82

万元，净资产总额 142,944.40 万元，新增商誉占比分别为 35.80%、38.95%，占比较大。上市公司 2018 年前三个季度营业收入（合并口径、不含标的公司，下同）19,153.69 万元，净利润 2,246.64 万元，如果新增商誉未来出现减值迹象，对上市公司净利润影响较大。

针对新增商誉减值风险，上市公司作出特别风险提示如下：

本次交易价格较标的公司账面净资产增值较多，根据企业会计准则，合并对价超出可辨认净资产公允价值部分将确认为商誉。本次交易完成后，在东方通合并资产负债表中将增加约 55,672.72 万元的商誉。根据《企业会计准则》规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。如果泰策科技未来经营状况未达预期，则存在商誉减值的风险，商誉减值将直接减少上市公司的当期利润，从而对东方通当期损益造成重大不利影响。

二、标的公司非流动资产 115.47 万元，其中固定资产 53.35 万元。请说明：

1、标的公司人员数量、职能，账面固定资产的原值、类型、获得时间，有关人员及固定资产现状能否满足标的公司未来生产经营的需要；2、标的公司商标、专利、非专利技术等无形资产的情况，包括取得方式和时间、使用情况、使用期限或保护期、最近一期期末账面价值，以及上述资产对标的公司生产经营的重要程度。

回复说明：

1、关于标的公司人员及固定资产情况及能否满足标的公司未来生产经营的需要的说明

（1）标的公司人员情况

截至 2018 年 10 月 31 日，泰策科技公司员工共 54 人，具体职能划分如下：

部门	岗位配置	岗位人数(人)	总计人数(人)
公司领导	总经理	1	3
	副总经理	1	
	副总经理	1	
销售部	市场运营总监	1	7

	高级客户经理	6	
产品管理一部	产品管理部主管	1	1
产品管理二部	产品经理	3	4
	UI 工程师	1	
研发一部	研发部经理	1	13
	研发工程师	12	
研发二部	研发总监	1	9
	研发经理	1	
	大数据安全技术支持工程师	1	
	研发工程师	6	
技术支持部	技术支持部经理	1	12
	技术主管	1	
	售后服务主管	1	
	系统工程师	9	
财务部	财务部会计主管	1	2
	出纳	1	
行政人事部	行政人事部主管	1	2
	行政人事专员	1	
商务市场部	商务市场部主管	1	1

(2) 固定资产情况

标的公司的固定资产主要是电子设备和车辆。其中电子设备明细表如下：

序号	设备名称	规格型号	数量	购置日期	帐面价值（元）	
					原价	净值
1	电脑	笔记本	1	2010年1月	9,250.00	462.50
2	电脑	笔记本	1	2010年4月	6,900.00	345.00
3	电脑	笔记本	3	2010年6月	16,200.00	810.00
4	电脑	笔记本	1	2010年9月	7,650.00	382.50
5	电脑	笔记本	1	2010年1月	7,500.00	375.00
6	电脑	笔记本	1	2011年6月	6,800.00	340.00
7	空调	挂式	1	2011年8月	2,650.00	132.50
8	电脑	启天 M6900	2	2011年9月	12,800.00	640.00
9	台式机	M8300t	1	2011年9月	6,400.00	320.00
10	电脑	笔记本	1	2011年9月	4,800.00	240.00
11	复印机	MF4870dn	1	2011年9月	3,200.00	160.00
12	电脑	笔记本	3	2012年2月	18,620.00	931.00
13	电脑	笔记本	3	2012年2月	12,790.80	639.54
14	电脑	笔记本	1	2012年3月	6,365.00	318.25
15	电脑	笔记本	4	2012年4月	22,420.00	1,121.00

16	电脑	笔记本	1	2012年7月	5,320.00	266.00
17	电脑	显示器 3CQ515OSTH 主机扬天 M4630s-00	1	2013年1月	2,988.00	149.40
18	交换机电话	Quidway S2352P-EI	1	2013年1月	7,676.00	383.80
19	电脑	T420i	3	2013年3月	25,365.00	1,268.25
20	电脑	笔记本	1	2013年3月	4,493.50	224.67
21	电脑	扬天 T4900c-00	2	2013年5月	11,922.50	596.12
22	电脑	扬天 R4900d	2	2013年6月	8,633.60	431.68
23	电脑	笔记本	1	2013年7月	7,046.15	352.31
24	电脑	笔记本	1	2013年8月	5,917.55	295.88
25	电脑	笔记本	1	2013年9月	5,319.05	350.17
26	电脑	X230i	1	2013年9月	4,749.05	312.65
27	电脑	T410i	1	2013年9月	4,749.05	312.65
28	台式机	CN-02006R-74261-71G-SNWS-A OO	2	2013年11月	9,498.10	926.06
29	电脑	S230UTwist	1	2013年12月	8,075.00	915.17
30	电脑	T420i	1	2013年5月	6,175.00	1,188.69
31	电脑	T420i	4	2013年6月	14,630.00	3,047.92
32	台式机	LT2241WA/8WL17007-03N1973	1	2014年9月	4,357.00	1,114.67
33	电脑	X201i	1	2014年12月	3,950.00	1,198.17
34	手机	6S64G	1	2016年6月	5,203.42	3,061.35
35	电脑	T430i	2	2017年5月	5,981.03	4,560.54
36	空调	KFR-72/WPCD3@	1	2018年8月	4,481.38	4,232.49
37	投影仪	MS308I+	1	2017年12月	1,964.89	1,964.89

车辆明细表如下：

序号	车辆牌号	车辆名称	生产厂家	数量	计量单位	购置	帐面价值（元）	
						日期	原价	净值
1	京 N****3	小型普通客车	丰田牌	1	辆	2018年4月	264,786.32	246,895.83
2	京 H****8	小型普通客车	奥德赛	1	辆	2018年5月	232,137.93	215,949.58
3	京 N****1	小型越野客车	沃尔沃	1	辆	2011年12月	494,000.00	24,700.00

标的公司属于软件企业，主要从事软件的研发和销售，无硬件生产，硬件销售收入均为应客户要求对外采购。因此，标的公司的员工 70%以上均为研发人员，符合软件企业的特点，能够满足标的公司业务需要。2018 年 8 月末，标的公司的固定资产账面价值 53.35 万元，主要是电子设备和车辆，固定资产规模较小，跟标的公司纯软件企业的特点相匹配。

未来标的公司随着业务规模的扩大，相应的员工人数和电子设备数量亦会增

加。

(2) 标的公司无形资产情况，以及对标的公司生产经营的重要程度

标的公司作为软件企业，最主要的无形资产是软件著作权，具体情况如下：

序号	内容或名称	取得方式	著作权证书编号	首次发表日期	帐面价值
1	泰策递归域名服务器 Recursor 软件 V1.0	原始取得	软著登字第 0280901 号	2011 年 3 月 1 日	0
2	泰策 DNS 管理系统 V1.0	原始取得	软著登字第 0248297 号	2008 年 8 月 1 日	0
3	泰策 DNS 分析系统 V1.0	原始取得	软著登字第 0247742 号	2008 年 8 月 1 日	0
4	泰策 DNS 流量导航系统 V1.0	原始取得	软著登字第 0248186 号	2009 年 4 月 16 日	0
5	泰策 DNS 数据包采集系统 V1.0	原始取得	软著登字第 0249014 号	2009 年 3 月 31 日	0
6	泰策缓存域名服务器 Cacher 软件 V1.0	原始取得	软著登字第 0536238 号	2011 年 7 月 1 日	0
7	泰策 DNS 管理系统 DNS Manager 软件 V2.0	原始取得	软著登字第 0659878 号	2013 年 11 月 5 日	0
8	泰策 DNS 分析系统 DNS Analyzer 软件 V2.0	原始取得	软著登字第 0659873 号	2013 年 11 月 5 日	0
9	泰策授权域名服务器 Authorizer 软件 V1.0	原始取得	软著登字第 0659881 号	2013 年 11 月 8 日	0
10	泰策域名服务器 UniteDNS 软件 V1.0	原始取得	软著登字第 0660151 号	2013 年 11 月 8 日	0
11	泰策递归域名服务器 Recursor 软件 V2.0	原始取得	软著登字第 0886913 号	2014 年 8 月 10 日	0
12	应急通信手机预警短信发布系统[简称: SMIPP]V1.0	原始取得	软著登字第 1582895 号	2016 年 4 月 8 日	0
13	应急通信小区广播系统[简称: CBIPP]V1.0	原始取得	软著登字第 1582958 号	2016 年 4 月 8 日	0
14	应急通信指挥平台软件[简称: ECCP]V1.0	原始取得	软著登字第 1582901 号	2016 年 4 月 8 日	0
15	泰策 IP 设备配置核查系统 V1.0	原始取得	软著登字第 1792949 号	2016 年 11 月 1 日	0
16	泰策网络仿真系统 V1.0	原始取得	软著登字第 1792955 号	2016 年 11 月 1 日	0

17	泰策网上攻防实验室系统 V1.0	原始取得	软著登字第 1791503 号	2016 年 11 月 1 日	0
18	泰策敏感数据安全防护系统 DataGuard 软件[简称: DataGuard]V1.0	原始取得	软著登字第 2744925 号	2018 年 1 月 28 日	0
19	泰策 DNS 异网引流系统 V1.0	原始取得	软著登字第 2220944 号	2016 年 11 月 1 日	0
20	泰策 DNS 错误域名转发系统 V1.0	原始取得	软著登字第 0247893 号	2008 年 9 月 30 日	0
21	泰策 DNS 流量过滤管理系统 V1.0	原始取得	软著登字第 0248298 号	2009 年 8 月 18 日	0
22	泰策应用性能管理 AppManager 软件 [简称: AppManager]V1.0	原始取得	软著登字第 2634347 号	2018 年 1 月 8 日	0

标的公司对于所取得的软件著作权全部费用化处理，所以期末账面价值为 0 元。

上述软件著作权的产品中，《泰策递归域名服务器 Recursor 软件 V1.0》和《应急通信指挥平台软件[简称: ECCP]V1.0》是标的公司的主要产品，对应的软件产品是标的公司销售收入的重要来源。上述软件产品销售均享受国家增值税即征即退优惠政策。

三、截至 2018 年 8 月 31 日，标的公司应收账款总额为 5,118.69 万元，占其资产总额比例为 85.6%。请结合标的公司的业务结算方式，说明最近一年又一期标的公司应收账款增长情况是否与营业收入增长情况匹配；标的公司期末应收账款是否按照合同约定回款，是否存在逾期未回款情形；应收账款坏账计提比例与同行业公司相比是否存在明显差异，坏账准备的计提是否充分。

回复说明：

1、结合标的公司的业务结算方式，说明最近一年又一期标的公司应收账款增长情况是否与营业收入增长情况匹配

标的公司最近二年又一期应收账款及营业收入增长情况如下：

项目	2018年1-8月 (或2018年8月31日)	2017年 (或2017年12月31日)	2016年 (或2016年12月31日)
----	----------------------------	-------------------------	-------------------------



应收账款增长额（元）	20,330,265.63	22,583,257.27	4,811,871.83
营业收入（元）	30,601,029.35	36,935,360.92	21,039,023.48
营业收入增长额（元）		15,896,337.44	6,609,428.84
应收账款增长率	65.89%	272.96%	139.01%
营业收入增长率		75.56%	45.80%

标的公司销售合同中约定的结算方式通常是产品到货后支付70%，初验后支付20%，终验后支付10%。其中终验后支付的10%中一般含5%左右的质保金，质保金将在质保期后支付，而质保期通常自初验起2年左右。标的公司收入确认时，即已具备按合同约定收取款项的权利，销售部门准备向客户提交收款申请文件，如合同、发货记录文件、验收报告、发票等，经领导审批后向客户采购部门提交。客户收到付款申请后启动其内部付款流程。标的公司的最终用户以政府部门或电信运营商等国有企业为主，通常付款流程较长。若是通过大型系统集成商签订的应急通信项目、数据安全项目合同，回款周期则会更长。到货款部分（即70%部分）回款周期通常为收入确认后的6~9个月，初验款（即20%部分）回款周期通常再延后3~6个月，而终验款通常在初验回款基础上又延后3~6个月。

根据国有企业、政府部门用户采购业务及资金支付周期的普遍规律，其采购业务较集中在下半年，尤其是第四季度。故标的公司历年营业收入确认具有较明显的季节性，尤其集中在第四季度。

根据上述标的公司回款周期的特点，第四季度确认收入基本于当年期末形成应收账款，故标的公司2017年12月31日、2016年12月31日应收账款增长率较高，高于当年营业收入增长率，并显著高于2018年8月31日应收账款的增长率。

标的公司最近二年又一期应收账款增长率高于营业收入增长率，符合行业特点及标的公司的实际经营情况，应收账款增长情况与营业收入增长情况总体上是相匹配的。

## 2、标的公司期末应收账款是否按照合同约定回款，是否存在逾期未回款情形

标的公司期末应收账款账龄情况如下：

单位：元

项目	2018年8月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
----	------------	-------------	-------------

1年以内应收账款	44,717,476.93	87.36%	25,088,567.89	81.31%	6,683,730.92	80.79%
1年以上应收账款	6,469,412.09	12.64%	5,768,055.50	18.69%	1,589,635.2	19.21%
合计	51,186,889.02	100.00%	30,856,623.39	100.00%	8,273,366.12	100.00%

标的公司2018年8月31日1年以内的应收账款占比87.36%，该比例高于2017年12月31日、2016年12月31日1年以内应收账款的占比，标的公司账龄结构趋于更健康。标的公司2018年8月31日1年以上应收账款占比12.64%，该部分应收账款主要是保证金性质的项目尾款。标的公司的销售合同通常会约定5%左右的质量保证金，该部分质量保证金在质保期后支付。

标的公司期末应收账款按照合同约定回款，不存在逾期末回款情形。

### 3、应收账款坏账计提比例与同行业公司相比是否存在明显差异，坏账准备的计提是否充分

标的公司应收账款坏账准备计提比例与上市公司保持一致，与同行业可比其他上市公司对比情况如下：

项目	应收账款坏账准备计提比例			
	标的公司	东方通 (300379)	启明星辰 (002439)	绿盟科技 (300369)
1年以内	5%	5%	0.5%	0.5%
1-2年	10%	10%	8%	10%
2-3年	20%	20%	20%	20%
3-4年	40%	40%	50%	50%
4-5年	80%	80%	50%	80%
5年以上	100%	100%	100%	100%

标的公司与启明星辰、绿盟科技相比，除3-4年应收账款坏账准备计提比例较低外，其他账龄段坏账准备计提比例均不低于可比上市公司，其中占标的公司应收账款总额80%以上的1年以内应收账款坏账计提比例显著谨慎于启明星辰、绿盟科技，而标的公司3-4年应收账款历年占比均在1.5%以内。综合考虑各账龄段坏账准备计提比例，标的公司应收账款坏账准备计提较可比上市公司更为谨慎。

标的公司应收账款坏账计提比例与同行业公司不存在明显差异，坏账准备计提充分。

四、标的公司的主要产品包括域名解析系统（DNS）、应急通信系统和数据安全系统。请说明：（1）按产品类别披露标的公司最近一年又一期主营业务经营情况及主要经营数据；（2）标的公司的主要经营模式（包括采购模式、生产模式、销售模式）、盈利模式和结算模式；（3）标的公司最近一年又一期的前五名客户名称、销售额，以及占当期销售总额的百分比，是否具有重大依赖性，是否与交易对方及其关联方存在关联关系；（4）标的公司主要产品所处行业的主管部门、监管体制等，是否已取得经营所必需的相应牌照许可；（5）结合业务、客户、市场等方面，量化分析标的公司主营业务与上市公司主营业务协同效应的具体体现；（6）最近一年又一期标的公司以股东或其关联方名义代为签署的与业务相关的协议情况，包括合同金额、合同执行情况、以股东或其关联方名义代为签署的背景及合规性，以及相关协议的移交情况。

回复说明：

**1、按产品类别披露标的公司最近一年又一期主营业务经营情况及主要经营数据**

最近二年又一期，标的公司营业收入持续稳定增长，产品结构由 2016 年度以传统的域名解析系统（DNS）产品为主要营收来源，拓展至新兴的数据安全产品、应急通信产品占比逐渐提高的态势。

按产品类别列示的各期间产品营业收入数据如下：

项目	2018 年 1-8 月		2017 年度		2016 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
域名解析系统（DNS）	1,251.44	40.9%	1,881.65	50.9%	1,513.81	72.0%
应急通信产品	865.35	28.3%	1,004.16	27.2%		0.0%
数据安全系统	775.13	25.3%	400.34	10.8%		0.0%
其他	168.17	5.5%	407.38	11.0%	590.09	28.0%
合计	3,060.10		3,693.54		2,103.90	

注：“其他”类主要是代理销售的软硬件产品，毛利率较低。

## 2、标的公司的主要经营模式

### （1）采购模式

标的公司自主选择供应商进行采购，标的公司的经营性采购主要包括几种类型：1) 应急通信或数据安全专用设备采购，例如卫星电话终端、采集设备、分光分流设备等；2) 针对客户定制化需求的功能模块的开发外包服务采购；3) 外地的本地维护服务采购；4) 少量 DNS 产品定制化一体机设备采购。

### （2）生产模式

标的公司的不进行硬件设备的生产，项目中所需的硬件设备都向供应商进行采购，标的公司负责提出技术标准要求，来满足用户需求。标的公司的产品主要是自研的软件产品，大多以标准化的产品方式进行交付。

### （3）销售模式

标的公司产品的最终用户包括电信运营商、政府客户、能源或大型制造业等行业客户。电信运营商市场以直销为主，部分项目通过各地的长期合作伙伴共同推广，政府、行业客户由于一般项目规模较大，而且会有涉密等要求，所以标的公司一般不直接投标，而选择与与行业内有影响力的大型集成商、上市公司等总包方建立稳定的合作关系，为其提供专业的解决方案，通过总包方进行销售。

### （4）盈利模式

标的公司以软件销售为主，较为注重软件产品的通用性、标准化，可以销售给各行业有需求的客户。标的公司在行业标准规划阶段就会积极参与，关注标准化产品方向，确保软件产品的通用性，减少人力成本和售后服务成本，易于各行业推广。

### （5）结算模式

结算模式都基本上是电汇方式结算。根据合同规定，根据项目执行进行按期结算。

3、标的公司最近一年又一期的前五名客户名称、销售额，以及占当期销售总额的百分比，是否具有重大依赖性，是否与交易对方及其关联方存在关联关

系

标的公司最近两年又一期的前五的客户情况如下：

年份	前五大客户	是否关联方	合同金额 (万元)	占比	全年合同 总金额 (万元)
2016年	中国电信集团公司山东省电信分公司	否	198.00	8.6%	2,315.77
	北京网盟医天下科技有限公司	否	198.00	8.6%	
	浙江亿邦信息技术有限公司	否	180.00	7.8%	
	太极计算机股份有限公司	否	179.10	7.7%	
	广州旭杰电子有限公司	否	112.50	4.9%	
2017年	中信国安信息科技有限公司	否	1,006.56	24.2%	4,163.05
	北京东华合创科技有限公司	否	677.57	16.3%	
	北京域天科技有限公司	否	497.30	11.9%	
	北京拓明科技有限公司	否	463.47	11.1%	
	西安普赛自动化控制有限公司	否	147.75	3.5%	
2018年1-10月	北京中创信测科技股份有限公司	否	1,100.00	44.3%	2,484.50
	中国移动通信集团湖南有限公司	否	344.88	13.9%	
	中国移动通信集团江西有限公司	否	176.00	7.1%	
	南昌惠联网络技术有限公司	否	175.00	7.0%	
	中国移动通信集团重庆有限公司	否	132.60	5.3%	

标的公司不存在与单一客户的重大依赖，与交易对方及其关联方亦不存在关联关系。

**4、标的公司主要产品所处行业的主管部门、监管体制等，是否已取得经营所必需的相应牌照许可**

标的公司所处的行业主管部门情况如下：

行业主管部门	主要职责
国家工业和信息化部	拟订实施行业规划、产业政策和标准；监测工业行业日常运行；推动重大技术装备发展和自主创新；管理通信业；指导推进信息化建设；协调维护国家信息安全等
国家互联网信息办公室	落实互联网信息传播方针政策和推动互联网信息传播法制建设，指导、协调、督促有关部门加强互联网信息内容管理，依法查处违法违规网站等。

行业相关法规包括：

发布时间	文件名
2014年8月28日	工业和信息化部关于加强电信和互联网行业网络安全工作的指导意见
2011年12月10日修订	国家通信保障应急预案
2010年3月1日	通信网络安全防护管理办法
2010年1月30日	关于加强互联网域名系统安全保障工作的通知
2014年10月10日	关于审理利用信息网络侵害人身权益民事纠纷案件适用法律若干问题的规定
2017年11月1日	互联网域名管理办法
2012年12月28日	全国人民代表大会常务委员会关于加强网络信息保护的決定
2016年11月7日	中华人民共和国网络安全法

标的公司所处行业没有特定牌照许可要求。

### 5、结合业务、客户、市场等方面，量化分析标的公司主营业务与上市公司主营业务协同效应的具体体现

东方通是国内领先的基础软件和信息安全解决方案提供商。通过先进的软件产品和技术，东方通为客户提供安全可靠的中间件、信息安全、创新应用产品与解决方案，帮助用户实现业务创新、安全管控和数据的共享与价值挖掘，用户范围涵盖各个行业客户。

东方通全资子公司微智信业专注于互联网网络安全及信息安全、通信业务安全及互联网业务安全两大领域，在设备、系统及服务进行了全方位布局，主要产品包括信息安全专用 DPI 设备，内容安全监测系统、业务安全监测系统，IDC/ISP 信息安全管理系統，不良信息过滤等系统，主要客户集中在电信运营商领域。

泰策科技在通信和互联网领域专注于大数据应用安全及应急安全。泰策科技的产品在国内电信运营商和政企客户市场、行业客户市场广泛应用。

泰策科技主营业务与上市公司之间的业务协同效应表现在如下几方面：

#### (1) 解决方案方面的协同性

微智信业关注点在于信息安全和业务安全方面，拥有专用 DPI 设备平台，内容安全监测系统、不良信息过滤等系统，而泰策科技专注于数据安全领域，拥有应用数据安全网关、数据风险和分析管理系统等产品能力，泰策的能力与上市公司形成合力之后，在大数据平台的信息内容安全、业务安全、数据安全等各个方

面为用户提供全面的安全防护解决方案，达成强强联合的效果，也更加符合对于国家信息安全的整体要求，整合后的大数据安全方案也更匹配多行业的要求。这样的整合方案在业内也处于领先地位。

针对安全事件，不论是事前防护，还是实时处置，需要网络覆盖和足够的数据流量的支撑，泰策和微智整合后解决方案可以通过 DPI 数据分析，结合泰策的 DNS 访问数据分析，将拥有全网视角的分析能力，处置安全事件的手段更丰富，速度更快，准确率更高，这种安全能力无论叠加在 DPI 平台上或者 DNS 平台上都会带来需求的增加。

上市公司具备数据采集硬件平台的设计能力，标的公司的数据安全产品也需要专有设备支撑，以前项目应用的设备均为第三方采购，并且一般由客户直采。整合后也可以利用上市公司的设计能力，采购渠道共享，成本可控，有望达到百万级的成本节约。

### （2）技术储备的协同性

微智信业与泰策科技都在大数据分析、通信及互联网安全方面投入巨大的研发力量，经过长年积累，各自都拥有大量的核心技术储备，双方可以在研发合作上全面开放，深度共享，相互促进。泰策科技的研发能力优势在于核心网基础设施、系统软件、平台软件的研发能力，对于基于网络行为层面的安全分析处置能力，这些核心能力都可以与微智信业进行共享，用以支撑完善微智信业的产品能力。微智信业也一直关注于大数据安全领域，每年在态势感知、危机情报、平台安全等方向投入数百万的研发成本，泰策的加入可以大大提升研发投入的使用效率，创造更大的经济效益。

### （3）市场方面的协同性

微智信业和泰策科技的在电信运营商市场的客户趋同，都各自有一批长期稳定合作的客户，具有良好的客户口碑，对比双方的客户资源，在各省级运营商市场，有 50% 左右的市场区域没有重合，在这些区域可以共享客户资源，帮助对方在当地拓展业务争取更大份额。在共同的优势地区，可以形成合力，集中力量继续深入。在行业客户市场，东方通的产品应用范围更广，拥有良好的品牌声誉，

可以大大帮助泰策的数据应用安全产品和应急通信产品在行业市场进行推广。

6、最近一年又一期标的公司以股东或其关联方名义代为签署的与业务相关的协议情况，包括合同金额、合同执行情况、以股东或其关联方名义代为签署的背景及合规性，以及相关协议的移交情况。

经核查，标的公司不存在以股东或其关联方名义代为签署的与业务相关的协议情况。

五、公告显示，标的公司现存的为股东或其他任何第三方提供的担保（如有）应当在交割完成并办理完毕股东变更备案登记后三个月内予以解除，并且在土地、房管和工商管理部门办理法定的解除担保手续。请补充说明标的公司的对外担保情况及主要负债、或有负债情况，说明产权是否清晰，是否存在抵押、质押等权利限制，是否涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情况。

回复说明：

标的公司负债主要为银行借款、与业务相关的应付账款和应交税费（详见中准审字[2018]3256号《审计报告》）。标的公司及其实际控制人出具了相关承诺，标的公司不存在对外担保、或有负债情况，产权清晰，不存在抵押、质押等权利限制，上市公司董秘办查阅了标的公司相关工商信息，未发现标的公司涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情况。

上市公司公告中所称的担保事项摘自《股权转让协议》，是为防范潜在风险提出的保护性条款。

六、请补充说明交易对手方福州闽清华创企业管理服务合伙企业（有限合伙）（以下简称“闽清华创”）、宁波市星通投资管理有限公司（以下简称“星通投资”）、三明市沙县嘉特思企业管理服务合伙企业（有限合伙）（以下简称“嘉特思”）以及关联方李宁、李忱、陈忠国等控制的核心企业和关联企业，是否与标的公司存在同业竞争，是否存在竞业禁止安排；标的公司在人员、财



务、资产、业务等方面是否与上述企业保持独立，软件著作权是否来自上述企业或其他关联方；上述企业及其他关联方是否存在为标的公司分担成本、费用的情形，是否存在其他利益输送情形。

回复说明：

闽清华创、星通投资、嘉特思以及关联方李宁、李忱、陈忠国等控制的核心企业和关联企业，与标的公司不存在同业竞争，不存在竞业禁止安排。

标的公司在人员、财务、资产、业务等方面与星通投资保持独立。闽清华创、嘉特思的股东李宁、李忱、陈忠国是标的公司的主要管理人员，闽清华创、嘉特思在财务、资产、业务等方面与标的公司保持独立。

标的公司的软件著作权没有来自闽清华创、星通投资、嘉特思或其他关联方的情况。

闽清华创、星通投资、嘉特思及其他关联方不存在为标的公司分担成本、费用的情形，不存在其他利益输送情形。

七、闽清华创、嘉特思、李宁、李忱、陈忠国共同承诺，在考核年度即 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年度四个会计年度内，标的公司净利润应分别不低于人民币 4,000 万元、人民币 5,200 万元、人民币 6,760 万元、人民币 6,760 万元。任一考核年度结束后，如标的公司未完成业绩承诺，则闽清华创与嘉特思或李宁、李忱、陈忠国承担相应利润补偿义务。请说明：（1）上述承诺净利润是否扣除非经常性损益，如不扣除，请说明原因及合理性；（2）利润补偿义务方是否具有完成业绩补偿承诺的履约能力，并结合业绩承诺不同实现比例的敏感性测算结果，分析是否存在履约风险，以及确保各利润补偿义务方完成补偿义务所采取的保障措施及其充足性。结合闽清华创与嘉特思的合伙协议，说明当其发生解散、清算等情形时，相关业绩补偿是否存在履约风险，以及相应的保障措施；（3）结合标的公司所处行业竞争格局、市场化程度、行业内主要企业及其市场份额、行业利润水平的变动趋势等，说明标的公司 2018-2021 年预计业绩较 2017 年大幅增加的原因，确定业绩承诺金额的详细过程，结合在

手订单或意向合同等情况，说明收入增长率和毛利率的预测依据及合理性。

回复说明：

1、上述承诺净利润是否扣除非经常性损益，如不扣除，请说明原因及合理性；

根据公司与本次交易股权转让方签署的《股权转让协议》，承诺净利润以扣除各项非经常性损益前后净利润较低者为准。

2、利润补偿义务方是否具有完成业绩补偿承诺的履约能力，并结合业绩承诺不同实现比例的敏感性测算结果，分析是否存在履约风险，以及确保各利润补偿义务方完成补偿义务所采取的保障措施及其充足性。结合闽清华创与嘉特思的合伙协议，说明当其发生解散、清算等情形时，相关业绩补偿是否存在履约风险，以及相应的保障措施；

根据《北京东方通科技股份有限公司与福州闽清华创企业管理服务合伙企业（有限合伙）、宁波市星通投资管理有限公司、三明市沙县嘉特思企业管理服务合伙企业（有限合伙）关于北京泰策科技有限公司股权转让协议》中 4.3 条关于利润补偿的具体规定：

“若标的公司在本协议 4.1 款所述任一考核年度结束后，截至当年年末累计实现的净利润数额低于截至当年年末累计承诺净利润数额，即未完成承诺业绩，则乙方与丙方或戊方各方（作为利润补偿义务人）应相应承担利润补偿义务，各利润补偿义务人应按照下表中记载的比例来计算其应当补偿的金额：

序号	利润补偿义务人	补偿比例
1	福州闽清华创企业管理服务合伙企业（有限合伙）	98.75%
2	三明市沙县嘉特思企业管理服务合伙企业（有限合伙）	1.25%
合计		100%

或

序号	利润补偿义务人	补偿比例
1	李宁	72%
2	李忱	20%

3	陈忠国	8%
合计		100%

利润补偿期间，利润补偿义务人每年的补偿金额按如下公式计算：

当期应补偿金额=（标的公司截至当期期末累计承诺净利润－标的公司截至当期期末累计实际净利润）÷标的公司利润补偿期间承诺净利润总和×标的资产交易对价－累积已补偿金额”。

根据协议规定，敏感性测算结果如下

2018 年				
承诺业绩 (万元)	实际完成业绩 (万元)	业绩完成差额 (万元)	完成比例	利润补偿金额 (万元)
4,000	4,000	0	100%	0
	3,600	400	90%	1,056
	3,200	800	80%	2,113
	2,000	2,000	50%	5,282
2019 年				
承诺业绩 (万元)	实际完成业绩 (万元)	业绩完成差额 (万元)	完成比例	利润补偿金额 (万元)
9,200	9,200	0	100%	0
	8,280	920	90%	2,430
	7,360	1,840	80%	4,859
	4,600	4,600	50%	12,148
2020 年				
承诺业绩 (万元)	实际完成业绩 (万元)	业绩完成差额 (万元)	完成比例	利润补偿金额 (万元)
15,960	15,960	0	100%	0
	14,364	1,596	90%	4,215
	12,768	3,192	80%	8,430
	7,980	7,980	50%	21,074
2021 年				
承诺业绩 (万元)	实际完成业绩 (万元)	业绩完成差额 (万元)	完成比例	利润补偿金额 (万元)
22,720	22,720	0	100%	0
	20,448	2,272	90%	6,000
	18,176	4,544	80%	12,000
	11,360	11,360	50%	30,000

由于闽清华创与嘉特思的穿透至自然人的股东均为李宁、李忱、陈忠国三人，

如果闽清华创与嘉特思在业绩承诺期发生解散、清算等情形时，由李宁、李忱和陈忠国分别按照 72%、20%和 8%的比例承担相应无法清偿的业绩补偿义务，并对此承担无限连带责任，不存在履约风险。

3、结合标的公司所处行业竞争格局、市场化程度、行业内主要企业及其市场份额、行业利润水平的变动趋势等，说明标的公司 2018-2021 年预计业绩较 2017 年大幅增加的原因，确定业绩承诺金额的详细过程，结合在手订单或意向合同等情况，说明收入增长率和毛利率的预测依据及合理性。

(1) 结合标的公司所处行业竞争格局、市场化程度、行业内主要企业及其市场份额、行业利润水平的变动趋势等，说明标的公司 2018-2021 年预计业绩较 2017 年大幅增加的原因。

标的公司泰策科技处于大数据应用及安全、应急通信安全行业，主营业务为相关软件的研发和销售。

网络大数据的应用及数据安全是标的公司的传统优势业务，包括大数据应用（DNS）和由此发展而来的数据安全业务。该行业有着竞争程度比较高、技术更新较快等特点，行业内竞争厂家主要包括：亚信科技(中国)有限公司、上海牙木通讯技术有限公司、北京润通丰华科技有限公司、南京信风软件有限公司、北龙中网(北京)科技有限责任公司、上海西默通信技术有限公司、Infoblox、Bluecat 等。在这种竞争格局下，泰策科技经过十几年的发展，已具有一定的发展规模，其互联网数据安全系统已服务手机用户 3 亿、家庭用户 2100 万、集团客户 800 万以上，占据了网络的关键节点，积累了大量的互联网数据，由于在网络中占据了的关键位置，用户忠诚度高，拥有着其他厂家不具备的发展条件。

经查询 WIND 资讯终端，2015 年至 2017 年软件通信行业上市公司收入增长率和毛利率的行业平均值具体数据如下：

年份	2015 年	2016 年	2017 年
收入增长率	181.38%	120.00%	144.34%
毛利率	45.50%	44.91%	43.83%

从上表的近期历史三年数据中可以看出，通讯软件类行业整体处于业务增长率和毛利率水平较高的快速发展阶段。

泰策科技自 2003 年创建，李宁和陈忠国是公司的创始人，至今仍然是公司

的实际控制人和管理者，骨干团队也主要是公司通过内部培养、随着公司共同成长的员工，大多数人员在公司工作五年以上，认同公司的企业文化、发展方向，具有强的有凝聚力。核心管理团队均有二十年左右的行业从业经验，有大量行业大型项目经验，同时也积累了大量市场资源，培育了稳定的客户资源。2016 年至 2018 年 8 月的收入及分类数据情况如下表所示：

项目	2018 年 1-8 月		2017 年度		2016 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
域名解析系统（DNS）	1,251.44	40.9%	1,881.65	50.9%	1,513.81	72.0%
应急通信产品	865.35	28.3%	1,004.16	27.2%		0.0%
数据安全系统	775.13	25.3%	400.34	10.8%		0.0%
其他	168.17	5.5%	407.38	11.0%	590.09	28.0%
<b>合计</b>	<b>3,060.10</b>		<b>3,693.54</b>		<b>2,103.90</b>	

得益于泰策科技稳定的骨干核心、技术团队、市场团队等各部门的共同努力和对市场的深耕，具有传统优势的数据域名解析系统（DNS）和数据安全系统业务在 2017 年收入较 2016 年同比增长 50.70%，而 2018 年 1-8 月相关传统优势业务收入金额已接近 2017 年全年收入水平。预计未来 2018 年至 2021 年也将持续保持现在的良好的发展趋势。

另一方面，新兴的应急通信安全市场将为泰策科技的发展提供更为广阔的空间。2018 年 4 月 21 日，国务院关于落实《政府工作报告》重点工作部门分工的意见正式发布，其中再次提出要健全应急管理机制，至 2019 年工信部应急项目全国各省平台将启动建设；2018 年 3 月 13 日，根据国务院总理李克强提请第十三届全国人民代表大会第一次会议审议的国务院机构改革方案的议案，拟组建中华人民共和国应急管理部；3 月 19 日，十三届全国人大一次会议第七次全体会议经过表决，决定王玉普为应急管理部部长。工信部在十三五期间应急通信系统的总体投资在 50 亿左右。应急管理部的成立也将整合国家各方面的应急资源，2019 年的投资总额在 120 亿左右。在这样的大环境下，泰策科技依托多年的技术积累，积极参与国家应急指挥平台的建设和扩容，填补未来应急通信安全市场出现的巨大需求。

标的公司在 2017 年就应急通信产品合同落地并产生利润贡献，这得益于泰策科技在应急行业的长期沉淀和布局。泰策科技的特点是产品研发能力强且方向专一，自主研发的应急指挥平台等应急通信系统业内技术领先，功能强大。由于应急通信系统基本都属于政府招标项目，对于投标企业资质要求较高，所以泰策科技与央企或大型系统集成商形成紧密合作关系，为其提供解决方案和产品支持，共同拓展应急市场。现已通过与中信国安、东华合创、电子部五十四所等合作落地了应急项目，正在与中国电子、太极集团等大型骨干央企进行深入合作探讨，共同深耕应急通信市场。泰策科技的市场销售人员已与部分省市的应急通信用户和合作伙伴进行深度交流，并拟在 2018 年年底签订相关业务合同。

在上述因素的作用下，预计泰策科技 2018-2021 年预计业绩较 2017 年出现较大的增加。

## (2) 确定业绩承诺金额的详细过程

### A、收入

从营业收入构成来看，标的公司的营业收入中主要分为软件销售和硬件销售两大类，其中软件销售业务为公司的主要业务，硬件销售业务为部分情况下应客户要求提供的硬件销售业务。结合 2018 年目前洽谈跟踪的待签项目情况，以及目前所了解的 2019 年各行业客户的预算准备情况，预计部分省级电信运营商 2019 年的 DNS 升级、数据安全需求将有所提高，且接下来几年相关业务还会逐步深入展开。另外，初步预计各省级通信管理局在应急通信领域的投资大致是 2018 年的 5 倍，2020 年之后每年会继续有滚动投资。具有传统优势的大数据应用及安全产品预期平稳增长，而新兴的应急通信安全市场的迅猛发展将会显著提高标的公司营收规模，逐渐占据主流。

具体来说，首先根据目前泰策科技的合同签订情况，预计 2018 年 9-12 月的收入，并在此基础上确认 2018 年全年的收入，未来预测期内根据泰策科技目前的发展阶段以及所处行业、市场、政策的大环境下，预计 2018 年 9 月至 2022 年每年的收入具体如下所示：

单位：万元

2018 年 9-12 月	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
6,300.00	12,168.13	15,818.57	18,191.35	20,010.49

## B、成本

泰策科技与行业内同类公司相比，主要利润来源于自主研发的软件产品，可以保证较高的毛利率。软件产品标准化程度较高，可以减少售后服务和现场实施的成本。随着市场规模、项目规模的增加，标的公司售后服务团队人员会有相应的增加，核心研发团队的扩张不会太大，仍将保持较高毛利率水平。

由于泰策科技已经经过了十多年的发展，历史财务数据均可查询。因此通过对历史近期成本规模和构成的分析，确认预测期内的成本发生情况。由于泰策科技主要从事软件的研发、制造、安装、销售和服务业务，硬件也只能以外购的方式购进，因此软件业务的成本较低，而硬件业务的成本则较高，因此成本以历史数据为基础并进行对比分析，最终确定 2019 年以后的软件销售业务和硬件销售业务的成本率和成本金额。预计 2018 年 9 月至 2022 年每年的成本具体如下所示：

单位：万元

2018 年 9-12 月	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
2,730.00	4,812.41	6,256.13	7,194.55	7,914.01

## C、销售费用、管理费用、研发费用、财务费用

近期历史数据显示：销售费用主要为职工薪酬、业务招待费、差旅费、售后服务费、办公费，其中职工薪酬近年来占销售费用的比例接近一半；管理费用主要为职工薪酬、折旧费、业务招待费、差旅费、租赁费、聘请中介机构费、办公费，其中职工薪酬费用占比接近一半；研发费用主要为研发人员的职工薪酬；财务费用金额较小，主要为利息支出、利息收入、手续费。

由于泰策科技人员比较稳定，因此对于未来的费用预测参照历史实际的项目构成和比例进行预测，并对工资薪酬和房租等费用明细考虑一定的增长率。

泰策科技的利息支出，主要为短期借款性质的利息支出，预计短期借款将于 2018 年 12 月全部偿还，且未来没有借款计划，故预测中仅对 2018 年 8-12 月的利息支出根据借款合同预测 5.22 万元，其余小金额的财务费用则忽略不计不再进行预测。

预计 2018 年 9 月至 2022 年每年的费用具体如下所示：

单位：万元

费用类别	2018 年 9-12 月	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
销售费用	188.07	394.70	490.66	606.69	658.64

管理费用	138.12	360.55	407.65	420.04	424.87
研发费用	203.99	636.44	742.61	856.27	890.52
财务费用	5.22	0	0	0	0

D、税金及附加

税金及附加主要包括城建税、教育费附加、地方教育费等，2019 年以后按照现有的税种及税率进行预测。预计 2018 年 9 月至 2022 年每年的税金及附加具体如下所示：

单位：万元

2018 年 9-12 月	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
77.97	160.48	208.63	239.92	263.91

E、净利润

经过上述计算，可取得泰策科技 2018 至 2022 年的净利润，具体数据如下：

单位：万元

2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
3,938.82	5,004.62	6,639.49	7,542.80	8,379.77

上述净利润的预测数据是在考虑历史业绩的基础上，通过预测未来收入和成本费用情况确定的。综合考虑盈利预测数据较为审慎，最终商定首年业绩承诺基数为 4,000 万，2018-2021 年各考核期的业绩承诺分别为 4,000 万元、5,200 万元、6,760 万元和 6,760 万元，且采用累计完成承诺净利润作为利润补偿义务的依据。

(3) 结合在手订单或意向合同等情况，说明收入增长率和毛利率的预测依据及合理性。

标的公司近两年一期的合同签订情况具体如下：

年份	前五大客户	合同金额（万元）	合同总金额（万元）
2016 年	中国电信集团公司山东省电信分公司	198.00	2,315.77
	北京网盟医天下科技有限公司	198.00	
	浙江亿邦信息技术有限公司	180.00	
	太极计算机股份有限公司	179.10	
	广州旭杰电子有限公司	112.50	
2017 年	中信国安信息科技有限公司	1,006.56	4,163.05
	北京东华合创科技有限公司	677.57	
	北京域天科技有限公司	497.30	
	北京拓明科技有限公司	463.47	



	西安普赛自动化控制有限公司	147.75	
2018年1-10月	北京中创信测科技股份有限公司	1,100.00	2,484.50
	中国移动通信集团湖南有限公司	344.88	
	中国移动通信集团江西有限公司	176.00	
	南昌惠联网络技术有限公司	175.00	
	中国移动通信集团重庆有限公司	132.60	

根据上表中业务合同的客户构成看，近年来主要客户集中在中国电信、中国移动的省分公司以及其他公司，每年的前五大客户根据具体市场情况而定，均不固定。

从业务合同规模和增长情况看，2017年较2016年合同额增长率为79.77%，2018年1-8月合同额已达到2017年全年合同额的59.68%。截至2018年10月，标的公司正在洽谈中的意向合同金额约为7,720万元，具体类别如下表所示：

合同分类	合同金额（万元）	合同数量
DNS	720.00	7
数据安全	600.00	3
应急通信	6,400.00	6
<b>合计</b>	<b>7,720.00</b>	<b>16</b>

大额合同集中在应急通信安全项目上，由于受政府部门集中采购和手续流程等因素的影响，2018年应急通信安全项目合同的签订和交货将会集中在11、12月份完成，泰策科技已经开始着手准备。

通过上面的分析可以看到，近三年同行业上市公司的收入增长率均在120%以上，标的公司预测期内的收入增长率为10%-30%，小于同行业上市公司收入增长水平。

根据确定业绩承诺金额的详细过程，泰策科技历史近期和预测期内的净利率具体情况如下所示：

	2016年	2017年	2018年1-8月
	25.23%	40.15%	45.84%
2019年	2020年	2021年	2022年
41.13%	41.19%	41.46%	41.88%

通过上表的对比可知，预测期内的净利率接近 2017 年和 2018 年 1-8 月的实际水平，因此可以认为 2019 年至 2022 年的预测数据反映出了泰策科技的真实盈利水平，具有合理性。

八、公告显示，自协议签署之日起至 2021 年 12 月 31 日期间，闽清华创、嘉特思、李宁、李忱、陈忠国合计以不低于人民币 1 亿元购买上市公司股票，请说明：（1）明确闽清华创、嘉特思、李宁、李忱、陈忠国等各自承诺购买上市公司股票的金额，如上述承诺方未能按时足额购买上市公司股票，各方应履行的相应责任和义务；（2）结合上市公司向闽清华创、嘉特思支付交易对价的时间安排，说明上述各方购买上市公司股票承诺的可实现性，约定购买期间至 2021 年 12 月 31 日的原因及合理性。

回复说明：

**1、明确闽清华创、嘉特思、李宁、李忱、陈忠国等各自承诺购买上市公司股票的金额，如上述承诺方未能按时足额购买上市公司股票，各方应履行的相应责任和义务**

根据公司与本次交易股权转让方签署的《股权转让协议》第 5 条“股份购买及相关安排”，闽清华创、嘉特思、李宁、李忱、陈忠国合计以不低于人民币壹亿元通过集中竞价交易、大宗交易或协议转让等符合相关法律法规规定的方式购买公司股票。股份购买与业绩承诺有很强关联性，但由于闽清华创和嘉特思最终出资人均均为李宁、李忱和陈忠国且出资比例相同，故协议未限定相关各方购买公司股票的比例和金额，而是承诺业绩承诺期间内合计购买金额不低于人民币 1 亿元并承诺锁定期。如承诺方未能按时足额购买上市公司股票，则做如下安排：

（1）截至 2019 年 12 月 31 日，乙方、丙方和戊方合计购买甲方股票的对价应不低于人民币 2,000 万元。如乙方、丙方和戊方合计购买甲方股票的出资未能达到前述约定，则甲方有权根据本协议第 3.4 条第（3）款约定向乙方支付的股权转让款中暂时扣除前述差额部分（差额部分=人民币 2,000 万元—实际购买甲方股票的累计对价）。若截止 2020 年 9 月 30 日，乙方、丙方和戊方合计购买甲方股票达到或超过差额部分，则甲方应于收到乙方、丙方和戊方书面通知并确认

后十日内将暂时扣除的差额部分股权转让款支付给乙方；若截止 2020 年 9 月 30 日，乙方、丙方和戊方合计购买甲方股票仍存在差额（即累计出资低于 2,000 万元），则该差额部分甲方不再支付；

（2）截至 2020 年 12 月 31 日，乙方、丙方和戊方合计购买甲方股票的出资应不低于人民币 4,000 万元。如乙方、丙方和戊方合计购买甲方股票的出资未能达到前述约定，则甲方有权根据本协议第 3.4 条第（4）款约定向乙方支付的股权转让款中暂时扣除前述差额部分（差额部分=人民币 4,000 万元—实际购买甲方股票的累计对价）。若截止 2021 年 9 月 30 日，乙方、丙方和戊方合计购买甲方股票达到或超过差额部分，则甲方应于收到乙方、丙方和戊方书面通知并确认后十日内将暂时扣除的差额部分股权转让款支付给乙方；若截止 2021 年 9 月 30 日，乙方、丙方和戊方合计购买甲方股票仍存在差额（即累计出资低于 4,000 万元），则该差额部分甲方不再支付；

（3）截至 2021 年 12 月 31 日，乙方、丙方和戊方合计购买甲方股票的出资应不低于人民币 10,000 万元。如乙方、丙方和戊方合计购买甲方股票的出资未能达到前述约定，则甲方有权根据本协议第 3.4 条第（5）款约定向乙方支付的股权转让款中暂时扣除前述差额部分（差额部分=人民币 1,0000 万元—实际购买甲方股票的累计对价）。若截止 2022 年 9 月 30 日，乙方、丙方和戊方合计购买甲方股票达到或超过差额部分，则甲方应于收到乙方、丙方和戊方书面通知并确认后十日内将暂时扣除的差额部分股权转让款支付给乙方；若截止 2022 年 9 月 30 日，乙方、丙方和戊方合计购买甲方股票仍存在差额（即累计出资低于 10,000 万元），则该差额部分甲方不再支付。

为了进一步明确承诺方购买股票的责任和义务，李宁、李忱和陈忠国于 2018 年 11 月 18 日出具了《承诺函》，由李宁、李忱和陈忠国分别按照 72%、20%和 8% 的比例，承担《股权转让协议》所约定的购买公司股票义务，即至 2021 年 12 月 31 日前，李宁购买不低于 7,200 万元、李忱购买不低于 2,000 万元、陈忠国购买不低于 800 万元。合计购买金额不低于人民币壹亿元。

2、结合上市公司向闽清华创、嘉特思支付交易对价的时间安排，说明上述各方购买上市公司股票承诺的可实现性，约定购买期间至 2021 年 12 月 31 日的

原因及合理性。

根据《股权转让协议》，本次交易对价共计分五期支付。除首次交易对价支付外，其余四期均对应标的公司经审计的年度累计实现的净利润。支付交易业绩承诺、支付对价与购买股票时间、金额的对应关系如下表：

单位：万元

业绩承诺期	承诺净利润		支付对价		购买股票			
	当年实现	累计实现	预计时间	金额	购买期间（月）	当期承诺	累计承诺金额	锁定期截止日
2018 年度	4,000	4,000	2019.4	9,000	2018.12-2019.12	2,000	2,000	2020.12.31
2019 年度	5,200	9,200	2020.4	12,000	2020.1-2020.12	2,000	4,000	2021.12.31
2020 年度	6,760	15,960	2021.4	6,000	2021.1-2021.12	6,000	10,000	2022.12.31
2021 年度	6,760	22,720	2022.4	6,000				
合计	22,720	-	-	33,000	-	10,000	-	-

上述支付对价与购买股票存在时间和金额的逻辑关系，且购买股票以不低于累计承诺金额为准，约定的股票购买期间涵盖了业绩承诺期的截止日 2021 年 12 月 31 日，且设定了相关股份锁定期，即截止每一个约定购买股票的年末，该年度内购买的股票至少锁定 12 个月。

另外，由于可能因资本市场波动、股票购买承诺方资金周转等因素影响，协议还就股票购买设定了缓冲期。若在上表某一年度股票购买截止日未达到累计承诺金额，公司在最近一次支付现金对价中暂扣其差额部分，如于截止日后三个季度终了前达到累计承诺金额，则补足差额对价，仍存在差额的不再支付。

九、本次交易总金额为人民币 6 亿元，公司拟以自有资金或自筹资金支付。请结合公司经营现金流量情况、资产负债率、货币资金未来支出计划、融资渠道、授信额度等，说明本次交易对价的筹措情况，以及交易对价支付对于公司未来财务和经营的影响。

回复说明：

本次收购交易总金额为人民币 6 亿元，共计分五期支付现金对价。其中预计在 2018 年 12 月支付首付款 27,000 万元，其后在 2019-2022 年度分别支付 9,000 万元、12,000 万元、6,000 万元和 6,000 万元。

公司自 IPO 上市至今，持续以低负债率运营，业务经营所产生的现金流足以维持公司正常运转和业务的稳步扩张。2016、2017 年度及 2018 年 1-9 月经营性现金流量分别为 14,939.13 万元、10,916.85 万元和 1,475.84 万元，可以支撑企业的正常经营活动的运转；资产负债率较低，近两年以来低于 10%；经营活动为公司贡献了现金流，2016 年度非公开发行股票事项又为公司补充流动资金 23,351.63 万元，因此现金储备较为充裕，2016 年、2017 年及 2018 年 9 月各期末货币资金余额分别为 65,957.78 万元、59,862.41 万元和 56,625.62 万元（9 月 28 日回购股份已支出 4,046.43 万元）。

2018 年 9 月 28 日至 11 月 15 日期间，公司股票回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购股份 10,336,816 股，占公司总股本的 3.73%，累计支付的总金额为 15,000.46 万元（含交易费用）。

经测算，尽管公司实施了回购股份，在没有重大资本性支出的情况下，公司以目前的现金规模和经营回款（标的公司收购后也会贡献现金流）为自有资金支撑，基本可以满足支付对价的需要。但为确保未来经营、投资活动不受影响，并保持合理、良性的现金储备，公司拟向相关金融机构申请融资。可选择的融资渠道主要有银行并购贷款、金融租赁公司或信托公司长期借款，或是发行企业债券等。综合考虑资金成本、融资期限和办理期限，公司董事会经讨论决定拟向北京银行中关村海淀园支行申请不超过 2 亿元的并购贷款授信，并由北京中关村科技融资担保有限公司提供保证担保。

因此，本次交易拟以自有资金结合自筹资金支付。通过并购贷款和分期支付交易对价，会提升公司的资产负债率，可能导致短期内或未来某一时点的现金紧张，导致一定的财务风险，但总体可控，并且不会对未来的经营活动产生较大负面影响。

**十、本次交易完成后，上市公司与标的公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施，保持核心人员稳定性的具体安排。**

回复说明：

## 1、本次交易的整合计划

本次交易完成后，标的公司将成为公司的全资子公司。根据公司目前的规划，未来标的公司仍将保持其经营实体存续并由其原管理团队管理。为发挥本次交易的协同效应，从上市公司经营和资源配置等角度出发，公司和标的公司仍需在业务规划、客户共享、产品发展、团队建设、管理体系、财务统筹等方面进行深度融合。未来标的公司将逐渐完全融入上市公司管理控制体系，由上市公司整体把握经营方向及相关资源配置。公司将采取以下措施：

### （1）业务方面

本次交易后，标的公司将成为上市公司的全资子公司，有助于公司快速进入数据安全和通信应急安全领域，获取相关领域的核心技术，对现有信息安全业务形成良好补充和延伸，进一步加快公司的发展步伐。同时，在上市公司可以在合并范围内更加灵活地调配资源，使标的公司与公司在产品和服务内容、市场共享、人力资源、资金与管理能力等方面互为补充，协同增长，提升上市公司、泰策科技在行业内的知名度和价值，增强公司大数据应用安全及应急安全水平，使公司在产品服务方面更好地发挥行业上下游协同效应，提升公司在信息安全领域盈利能力和市场竞争力，最终实现公司和全体投资者利益的最大化的发展目标。

### （2）资产方面

泰策科技作为独立的企业法人主体，继续拥有其法人财产，但需要遵循公司制定的《子公司管理制度》，未来重要资产的购买和处置、对外投资、对外担保等事项须报请上市公司批准。

### （3）财务方面

本次交易完成后，公司将标的公司的财务管理纳入公司统一财务管理体系，进一步统筹资金使用和外部融资，防范并减少标的公司的运营及财务风险。

### （4）人员方面

本次交易完成后，公司和标的公司现有的业务体系和管理制度能够更好地融合及优化。上市公司将确保标的公司核心团队和日常运营的相对独立，将保

留标的公司现有的管理团队，并仍然由其负责标的公司的日常经营管理工作。上市公司将继续支持标的公司目前的业务模式、机构设置及日常管理制度，尽量避免其业务因本次交易受到的不良影响。

#### （5）机构方面

本次交易后，公司成为标的公司的唯一股东，并新设标的公司董事会，由公司提名多数董事，建立科学、规范的公司治理结构。标的公司应全面纳入公司子公司管理体系，按照公司《章程》和相关经营管理制度规范运行，包括但不限于：投资审批权限制度、子公司管理制度、关联交易制度和内部控制制度等。标的公司原有经营管理政策、财务会计政策、公司章程等的规定事项如与公司前述相关制度存在冲突，需按照公司的系统管理要求进行全面调整。

原则上保持标的公司现有内部组织机构的稳定性，并根据标的公司业务开展的需要进行动态优化和调整。标的公司需接受公司内部审计部门的审计监督。

## 2、本次交易的整合风险以及相应管理控制措施

### （1）本次交易的整合风险

本次交易完成后，泰策科技将成为上市公司的全资子公司，并由原管理团队管理和运营。公司与泰策科技在客户、技术和产品等方面具有较强的协同性，力求发挥整合协同效应，双方仍需在财务管理、客户管理、资源统筹、业务拓展等方面持续融合，整合能否顺利实施以及整合效果能否达到并购预期仍存在一定的不确定性。公司与标的公司在经营理念、管理方式、企业文化等方面也存在一定差异。同时，受行业政策、市场环境，以及经营管理等内外因素的影响，亦存在其无法实现业绩承诺，进而影响上市公司整体业绩达成的风险。本次并购整合过程中，若上市公司与标的公司的核心人员因对整合后的发展战略、企业文化不认同而离职，可能导致标的公司核心人员流失，进而影响标的公司的业务发展。

### （2）相应管理控制措施

#### ①法人治理管控

本次交易完成后，泰策科技将成为公司全资子公司，上市公司为其唯一股东，

可就标的公司的重大事项实施决策。同时，公司将派驻多数董事进入董事会，以及公司认为必要时聘任高级管理人员进入管理层，通过修改公司章程对董事会、管理层进行审慎、合理的授权。

### ②日常监督机制

将泰策科技纳入公司财务共享体系进行管控，实现对其资产、财务的信息化、规范化管理，并派遣财务管理人员对标的公司的日常经营和财务状况进行监督，如发现问题需向上市公司有关部门汇报。同时，加强经营审计工作，公司每年度至少对标的公司实施一次内部审计，并进行不定期的现场检查。

### ③人才激励与绩效机制

参考上市公司的绩效激励与考核措施，为标的公司人员和团队建立与公司经营业绩挂钩的长效激励和考核机制，提升人员效能，如参与上市公司股权激励计划和员工持股计划。同时，加强对人才选拔和培训机制，通过企业文化层面的渗透与融合，不断增强团队凝聚力。

北京东方通科技股份有限公司

董事会

2018年11月23日