

关于深圳证券交易所《关于对深圳市优博
讯科技股份有限公司的重组问询函》中有
关事项的说明

大华核字[2019]004511 号

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于深圳证券交易所《关于对深圳市优博讯科技股份有限公司
的重组问询函》中有关事项的说明

目	录	页 次
一、	关于深圳证券交易所《关于对深圳市优博讯科技股份有限公司的重组问询函》中有关事项的说明	1-19

关于深圳证券交易所《关于对深圳市优博讯科技股份有限公司的重组问询函》中有关事项的说明

大华核字[2019]004511号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

由深圳市优博讯科技股份有限公司转来的深圳证券交易所创业板公司管理部《关于对深圳市优博讯科技股份有限公司的重组问询函》（创业板许可类重组问询函【2019】第 24 号）（以下简称“问询函”）奉悉。我们已对问询函所提及的深圳市优博讯科技股份有限公司（以下简称“优博讯公司”或“公司”）相关问题进行了审慎核查，现汇报如下：

如无特别说明，本回复中的简称均与《深圳市优博讯科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》（以下简称“草案”）中相同；《深圳市优博讯科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》（以下简称“预案”）。

问题 3、草案显示，标的公司 2018 年实现营业收入 52,334.00 万元，归母净利润 4,600.23 万元，扣除非经常性损益后归母净利润 5,253.31 万元。预案显示，标的公司 2018 年前三季度实现营业收入 36,574.74 万元，归母净利润 2,466.51 万元，扣除非经常性损益后归母净利润 4,400.06 万元。请你公司就以下事项进行说明：

（1）标的公司 2018 年年度报告、三季度报中，非经常性损益对净利润的影响存在较大差异的原因及合理性，标的公司非经常性损益项目涉及的具体情况，是否对公司后续经营存在持续性影响，是否存在利用非经常性损益调节利润的情形。

(2) 标的公司 2018 年末应收账款余额 4,812.99 万元, 同比增长 230.9%, 请列示近两年末标的公司前五大应收账款欠款方的名称、欠款金额、账龄情况、与主要交易对手方是否存在关联关系, 说明应收账款大幅增长的原因, 是否存在放宽信用政策以促进销售的情况。

请财务顾问、会计师核实并发表意见。

回复:

一、标的公司 2018 年年度报告、三季报中, 非经常性损益对净利润的影响存在较大差异的原因及合理性, 标的公司非经常性损益项目涉及的具体情况, 是否对公司后续经营存在持续性影响, 是否存在利用非经常性损益调节利润的情形

(一) 标的公司 2018 年年度报告、三季报中, 非经常性损益对净利润的影响存在较大差异的原因及合理性

1、披露数据与问题 3 中所述数据口径不一致的说明

标的公司 2018 年 1-9 月扣除非经常性损益净利润为 4,400.06 万元, 其中扣除非经常性损益归属于母公司净利润为 3,573.39 万元。预案中披露标的公司 2018 年 1-9 月扣除非经常性损益净利润为 4,400.06 万元与标的公司财务数据一致, 问题中 3 中提及的“扣除非经常性损益后归母净利润 4,400.06 万元”应为“扣除非经常性损益后净利润 4,400.06 万元”。

2、标的公司 2018 年度、2018 年 1-9 月非经营性损益及净利润情况如下:

单位: 万元

项目	2018 年度	2018 年 1-9 月	2018 年 1-9 月 占 2018 年度比重
归属于母公司的净利润	4,600.23	2,466.51	
非经常性损益	-653.08	-1,106.88	
扣除非经常性损益后归属于母公司 净利润	5,253.31	3,573.39	68%
营业收入	52,334.00	36,574.74	70%

上表可以看出, 扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润与营业收入趋势基本一致。

(二) 标的公司非经常性损益项目涉及的具体情况，是否对公司后续经营存在持续性影响，是否存在利用非经常性损益调节利润的情形

1、2018 年度和 2018 年 1-9 月标的公司的非经常性损益项目如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2018 年 1-9 月
非流动资产处置损益	-17.96	-
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	390.64	207.29
理财产品收益	125.98	49.27
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益（1）	-1,302.87	-1,180.85
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益（2）	451.53	-
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	-245.97	-162.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	36.77	12.70
所得税影响额	-64.72	-33.28
少数股东权益影响额（税后）	-26.47	-
合计	-653.08	-1,106.88

主要非经常性项目说明如下：

(1) 持有交易性金融资产产生的公允价值变动损益系公司购买的金溢科技股票根据二级市场股票价格波动形成的损益，2018 年 9 月末至 2018 年末标的公司持有的金溢科技股票数量未发生变化，损益的差异与金溢科技二级市场股票价格波动相关；

(2) 2018 年度非经常性损益构成项目中，包含同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益为 451.53 万元，该项目系由于 2018 年 11 月标的公司同一控制下合并珠海佳博网络有限公司所形成的。

综上，2018 年度与 2018 年 1-9 月非经常性损益的差异主要由交易性金融资产产生的公允价值变动损益和同一控制下企业合并佳博网络的期初至合并日的当期净损益，从非经常性损益项目的构成分析，标的公司不存在利用非经常性损益调节利润的情形。

二、标的公司 2018 年末应收账款余额 4,812.99 万元，同比增长 230.9%，请列示近两年末标的公司前五大应收账款欠款方的名称、欠款金额、账龄情况、与主要交易对手方是否存在关联关系，说明应收账款大幅增长的原因，是否存在放宽信用政策以促进销售的情况

（一）近两年末标的公司前五大应收账款欠款方的名称、欠款金额、账龄情况、与主要交易对手方是否存在关联关系

1、报告期各期末，标的公司前五大应收账款欠款方的基本情况如下：

单位：万元

2018 年末				
序号	单位名称	账面余额	账龄	是否存在关联关系
第一名	HEYDAY GLOBAL LIMITED（注 1）	579.61	一年以内	是
第二名	深圳市度点科技有限公司	387.53	一年以内	否
	深圳市驰腾伟业科技有限公司	129.39	一年以内	否
	深圳市驰腾条码技术有限公司	3.87	一年以内	否
	小计	520.79	-	-
第三名	天津汉博信息技术有限公司	301.52	一年以内	否
第四名	北京秋源票据打印机有限公司	282.86	一年以内	否
第五名	杭州中辽科技有限公司	256.45	一年以内	否
合计		1,941.23		

续：

2017 年末

序号	单位名称	账面余额	账龄	是否存在 关联关系
第一名	AUVISTAS DATAPOINT LIMITED（注 2）	471.38	1 年以内	是
第二名	HEYDAY GLOBAL LIMITED（注 1）	186.69	1 年以内	是
第三名	神州数码系统集成服务有限公司	148.25	1 年以内	否
第四名	东莞市维谷电子科技有限公司	110.62	1 年以内	否
第五名	成都高德唯斯计算机信息系统有限公司	85.23	1 年以内	否
合计		1,002.17		

注 1：标的公司实际控制人陈建辉曾名义持有 HEYDAY GLOBAL LIMITED 30% 股权，2018 年 6 月陈建辉已将该股权转回予实际持有人，标的公司与 HEYDAY GLOBAL LIMITED 不存在关联关系，草案中本着谨慎态度，将 HEYDAY GLOBAL LIMITED 比照关联方进行披露；

注 2：标的公司实际控制人陈建辉之女控股。

（二）说明应收账款大幅增长的原因，是否存在放宽信用政策以促进销售的情况

（1）业务及结算模式说明

公司对不同的客户的结算及信用政策不同，是根据对客户销售规模、资信状况、合作时限、历年来回款情况进行综合评价后，由具有权限的管理人员审批后给予。对于合作时间较短或者规模较小的客户，公司基本采取先款后货的形式，在客户全额支付款项后对其发货。对于合作时间较长、销售规模较大、资信及回款较优的客户给予其一定的账期或给予一定的信用额度供客户滚动使用。

标的公司在 2017 年度以前的经营过程中，一直采取较为稳健保守的经营模式，在销售政策上对经销商多采取先款后货的销售模式以控制应收账款余额。2017 年起，公司尝试采用给予信用账期的方式发展了如美团、饿了么等大型集团类客户，并实现了收入的快速增长，公司对美团公司的收入自 2017 年度的 910.67 万元上升至 2018 年度的 4,470.90 万元，但同时因为对账期控制较为严格，也失去了获得得力文具、爱宝办公设备等集团大客户的机会。

2018 年，由公司管理层带领经营团队对各区域核心客户进行走访考察，各区域核心客户共同达成扩大销售规模、抢占竞争对手市场份额的目标，公司总经理亦在公司层面提出销售政策调整的计划，并报请公司董事会审核。公司董事会

考虑公司长期货币资金余额维持在 8,000 万元左右，存在一定闲置的情形，降低了企业运营效率，而主要客户合作期限较长，信用情况良好，通过给予一定的信用额度、信用期限支持有利于抓住时机扩大市场份额，增加市场占有率，转换竞品客户，董事会批准同意根据不同客户的历史交易销售规模、资信状况、合作时限、回款情况给予相应的信用额度或信用期限。

（2）应收账款增长的原因说明

2018 年末，应收账款余额较期初增长 3,535.27 万元，主要系公司业务发展，特别是四季度业务同比实现增长所致，同时，随着公司业务的发展，以及在前述信用政策原则的指导下，公司对信誉较好的大客户的信用政策逐步有所放宽。鉴于上述各因素的共同影响，2018 年末标的公司应收账款余额为 5,066.31 万元，较期初增加 3,535.27 万元，使得应收账款周转率从 2017 年度的 35.65 下降至 15.87，但整体应收账款周转率仍高于行业可比公司水平。

同时，公司严格管理应收账款的回收，财务部门、业务部门各司其职，共同对应收账款进行规范和管理。销售部各业务员对其负责的客户催收账款，各业务员负责的客户回款情况与其业绩考核相挂钩；财务部负责对应收账款管理执行情况进行监督管理。

（3）期后截至本回复出具日，标的公司 2018 年末的应收账款均已完成回款，回款情况良好。

（4）行业可比公司应收账款周转率对比分析

报告期内，同行业可比公司应收账款周转率如下：

公司名称	2018 年度	2017 年度
新北洋	4.39	3.63
纳思达	9.60	8.53
航天信息	18.21	21.66
标的公司	15.87	35.65

上表可以看出，标的公司应收账款周转率高于行业可比公司的水平。

综上，报告期内标的公司主要客户应收账款期后回款情况良好，标的公司应

收账款增长主要系由于收入增长以及标的公司根据经营发展需要放宽对信用良好的长期客户的信用政策所致，公司应收账款周转率高于行业平均水平，周转情况良好。

三、我们的核查程序及核查意见

（一）针对上述问题，我们的主要核查程序如下：

- 1、查阅了草案、预案资料，并对关键数据进行了比对；
- 2、复核了非经常性损益明细表；
- 3、复核了前五名应收客户的关键信息，包含但不限于单位名称、账面余额、账龄、关联方关系、期后回款等重要信息；
- 4、查阅并获取了董事会决议资料；
- 5、结合同行业数据进行了比对分析。

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

1、2018 年度与 2018 年 1-9 月非经常性损益的差异主要由交易性金融资产产生的公允价值变动损益和同一控制下企业合并佳博网络的期初至合并日的当期净损益，从非经常性损益项目的构成分析，标的公司不存在利用非经常性损益调节利润的情形；

2、报告期内，标的公司主要客户应收账款期后回款情况良好，标的公司应收账款的增长与收入增长、以及标的公司根据经营需求合理放宽长期客户的信用政策相关，标的公司应收账款周转率高于行业平均水平。

问题 4、草案显示，标的公司 2018 年前五大客户合计销售金额 19,350.43 万元，占销售总额的 36.96%，主要为经销商。标的公司向经销商的销售均为买断式销售。请你公司就以下事项进行说明：

（1）报告期内标的公司经销及直销模式下的销售收入金额占比、经销商数量、与主要经销商的合作期限、合作的稳定性、结算模式、约定的信用账期、与经销商的销售协议是否存在退货条款、经销模式下确认收入的具体时点。同时，请向我部报备 2018 年度标的公司与前五大客户签订的主要合同。

（2）报告期内主要经销商的销售渠道、线上线下占比、最终销售情况、终端客户的行业分布情况。

（3）标的公司实际控制人陈建辉曾名义持有前五大客户之一的 Heyday Global Limited 30% 股权，请核实 Heyday Global Limited 实际控制人情况，与标的公司是否存在关联关系，陈建辉名义持股 30% 并于 2018 年 6 月将该部分股权转让回其实际持有人的原因，是否存在关联交易非关联化的情形，以及标的公司报告期内向 Heyday Global Limited 销售的产品价格是否公允、是否存在利用与其中的特殊关系调节业绩的情形。

请财务顾问、会计师核实并发表意见。

回复：

一、报告期内标的公司经销及直销模式下的销售收入金额占比、经销商数量、与主要经销商的合作期限、合作的稳定性、结算模式、约定的信用账期、与经销商的销售协议是否存在退货条款、经销模式下确认收入的具体时点

（一）报告期内标的公司经销及直销模式下的销售收入占比

1、报告期内，标的公司主营业务收入按销售模式分类情况如下：

单位：万元

项目	直销模式		经销模式		
	销售收入	占比	销售收入	占比	经销商数量
2018 年度	13,794.19	26.36%	38,539.81	73.64%	291
2017 年度	7,277.59	18.47%	32,124.03	81.53%	237

(二) 经销模式概况

1、合作期限和合作稳定性

报告期各期，标的公司前十大经销商主体的合作情况如下：

序号	主要经销商	合作起始时间
2017 年度		
1	深圳市度点科技有限公司	2015 年
	深圳市驰腾伟业科技有限公司	
	深圳市驰腾条码技术有限公司	
2	HEYDAY GLOBAL LIMITED	2015 年
3	AUVISTAS DATAPOINT LIMITED	2016 年
4	杭州中辽科技有限公司	2015 年
	杭州京韦科技有限公司	
5	上海登元信息技术有限公司	2015 年
	上海登元贸易有限公司	
6	北京秋源票据打印机有限公司	2015 年
7	南京伊沛电子科技有限公司	2015 年
	南京冉恩电子科技有限公司	
8	上海安颢电子科技有限公司	2015 年
9	成都英纳伟盛办公设备有限公司	2015 年
10	杭州荣达印刷厂	2015 年
2018 年度		
1	深圳市度点科技有限公司	2015 年
	深圳市驰腾伟业科技有限公司	
	深圳市驰腾条码技术有限公司	
2	HEYDAY GLOBAL LIMITED	2015 年
3	北京秋源票据打印机有限公司	2015 年

4	上海登元信息技术有限公司	2015 年
	上海登元贸易有限公司	
5	杭州中辽科技有限公司	2015 年
	杭州京韦科技有限公司	
6	AUVISTAS DATAPOINT LIMITED	2016 年
7	广州诺杰电子有限公司	2015 年
8	杭州国诚电子有限公司	2015 年
	杭州川奇贸易有限公司	
9	济南银泰科技发展有限公司	2015 年
10	成都英纳伟盛办公设备有限公司	2015 年

佳博科技成立之前，佳博科技的实际控制人陈建辉及相关创始人已通过其控制的其他经营主体从事专用打印机的生产经营业务多年，2012 年佳博科技成立，佳博科技为控股公司，2015 年起浩盛标签、智汇网络等实际经营主体陆续成立并承接陈建辉及相关创始人原有经营主体的打印机业务，原经营主体陆续停止经营并注销，相关客户也从原经营主体转至与现有佳博科技体系内公司开展业务，因此上表中主要客户的合作起始时间为 2015 年，实际从事佳博品牌产品经销业务的时间则更早。

综上，标的公司与主要经销商合作年限较长，建立了较为长期、稳定的合作关系。

2、结算模式与信用账期

公司对不同的经销客户的结算及信用政策不同，随着公司经营规模的扩张以及发展阶段不同，对于合作时间较长、销售规模较大、资信及回款较优的客户，公司给予其一定的账期或一定的信用额度，对经销商结算模式和信用政策管理如下：

项目	授信经销商	非授信经销商
结算模式	采用“先货后款”以及转账电汇的结算模式	采用“先款后货”以及转

		账电汇的结算模式
信用政策	主要给予不超过 45 天的信用期；给予 5-620 万不等的信用额度，授信期间一年，在授信期内可以循环使用授信额度。	预收款的信用政策

3、退货条款

标的公司与经销商签订的销售合同为买断式销售合同，除非质量问题、规格不符问题、销售后不得退货，货物达到指定地点时，经销商应当立即对货物的品种、型号、规格、数量、包装等要素对货物进行验收并填写相关签收凭证。

报告期内标的公司产品较为成熟，较少出现质量问题，如出现质量问题，一般通过换货、维修等方式处理。

4、经销模式下确认收入的具体时点

（1）国内销售收入

根据标的公司与客户签订的合同或协议，按照客户要求发货，在客户收货并取得相关签收凭证后确认收入；

（2）出口销售收入

标的公司根据合同约定将产品报关，并取得出口报关单和承运人签发的货运提单后确认收入。

二、报告期内主要经销商的销售渠道、线上线下占比、最终销售情况、终端客户的行业分布情况

1、报告期各期，标的公司前十大经销商主体的销售渠道、线上线下模式、终端客户行业分布情况如下：

序号	主要经销商	线上线下占比	下游销售渠道及主要终端客户行业分布
2017 年度			
1	深圳市度点科技有限公司	线上为主	电商卖家、餐饮店、服装店、商超、物流公司
	深圳市驰腾伟业科技有限公		

	司		
	深圳市驰腾条码技术有限公司		
2	HEYDAY GLOBAL LIMITED	线下模式	系统集成商、政企单位、零售商、分销商
3	AUVISTAS DATAPOINT LIMITED	线下模式	系统集成商、餐饮、零售业
4	杭州中辽科技有限公司	线下为主	电商卖家、系统集成商、软件商
	杭州京韦科技有限公司		
5	上海登元信息技术有限公司	线上为主	商超、物流公司、医院、系统集成商
	上海登元贸易有限公司		
6	北京秋源票据打印机有限公司	线下为主	系统集成商、互联网应用企业客户
7	南京伊沛电子科技有限公司	线下为主	系统集成商、软件商、制造企业
	南京冉恩电子科技有限公司		
8	上海安颢电子科技有限公司	线下为主	系统集成商、软件商
9	成都英纳伟盛办公设备有限公司	线下为主	系统集成商、商超
10	杭州荣达印刷厂	线上为主	系统集成商、软件商、物流公司
2018 年度			
1	深圳市度点科技有限公司	线上为主	电商卖家、餐饮店、服装店、商超、物流公司
	深圳市驰腾伟业科技有限公司		
	深圳市驰腾条码技术有限公司		
2	HEYDAY GLOBAL LIMITED	线下模式	系统集成商、政企单位、零售商、分销商
3	北京秋源票据打印机有限公司	线下为主	系统集成商、互联网应用企业客户

	司		
4	上海登元信息技术有限公司	线上为主	商超、物流公司、医院、系统集成商
	上海登元贸易有限公司		
5	杭州中辽科技有限公司	线下为主	电商卖家、系统集成商、软件商
	杭州京韦科技有限公司		
6	AUVISTAS DATAPOINT LIMITED	线下模式	系统集成商、餐饮、零售业
7	广州诺杰电子有限公司	线下为主	系统集成商、商超、连锁酒店、政企单位
8	杭州国诚电子有限公司	线上为主	电商卖家、餐饮店、服装店、商超、物流公司
	杭州川奇贸易有限公司		
9	济南银泰科技发展有限公司	线下为主	商超、餐饮店、零售、物流公司
10	成都英纳伟盛办公设备有限公司	线下为主	系统集成商、商超

2、最终销售情况

经销模式下，标的公司产品以卖断方式销售给经销商，再由经销商销售给下游客户。经销商基于对市场预判、客户需求、资金实力等因素综合确定采购规模及频次，报告期内标的公司经销商体系整体保持稳定，经销商基于自身经济利益考虑，不存在大额囤货的主观动机，相关产品的最终销售情况良好。

三、标的公司实际控制人陈建辉曾名义持有前五大客户之一的 Heyday Global Limited 30% 股权，请核实 Heyday Global Limited 实际控制人情况，与标的公司是否存在关联关系，陈建辉名义持股 30% 并于 2018 年 6 月将该部分股权转让回其实际持有人的原因，是否存在关联交易非关联化的情形，以及标的公司报告期内向 Heyday Global Limited 销售的产品价格是否公允、是否存在利用与的特殊关系调节业绩的情形

（一）Heyday Global Limited 实际控制人情况，与标的公司是否存在关联关系，陈建辉名义持股 30%并于 2018 年 6 月将该部分股权转回其实际持有人的原因，是否存在关联交易非关联化的情形

根据 Heyday Global Limited（以下简称“Heyday”）2018 年度《周年申报表》，在 2018 年 6 月股权代持关系解除后，自然人 ARJUN SOBHRAJ WADHWANI 先生（以下简称“ARJUN”）直接持有 Heyday100%的股份，为 Heyday 的实际控制人。根据 ARJUN 与佳博科技的实际控制人陈建辉作出的说明，ARJUN 与佳博科技之间不存在关联关系。

1、陈建辉名义持有 Heyday 30%股权的原因

根据 ARJUN 作出的说明及确认函，Heyday 于 2010 年 9 月在香港注册成立，主要从事票据打印机销售业务，Heyday 设立的目的在于作为 ARJUN 在中国区域的打印机采购平台，陈建辉亦希望借助 ARJUN 在中东、非洲、印度地区的渠道发展打印机销售业务，因此双方迅速达成了合作意向，即 ARJUN 选取佳博科技作为其打印机供应商，并希望陈建辉协助其设立香港公司便于日后业务的开展。出于合作关系的确立以及办理公司设立登记等手续便利性的考虑，在 Heyday 设立时陈建辉作为名义股东持有 Heyday30%的股权，陈建辉除协助进行公司设立之外，并未参与公司日常经营管理。

2、2018 年 6 月，陈建辉将名义持有的 Heyday30%股权转回 ARJUN 的原因

根据陈建辉作出的说明，其在作为 Heyday 的名义股东期间，除协助进行公司设立外，并未参与 Heyday 日常经营管理，未直接或间接的决定经营管理层、重要员工的任免，且未来亦不会直接或间接的参与 Heyday 的重大事项决策和日常经营管理，其并未在 Heyday 实际行使股东权利、履行股东义务。鉴于佳博科技与 ARJUN 的合作日趋稳定，作为佳博科技实际控制人，出于佳博科技未来可能申请首次公开发行股票并上市或寻求上市公司兼并收购的长远发展的考量，并进一步满足主管机关的审核、规范要求，陈建辉考虑将 Heyday 还原为真实的持股状态，因此在与 ARJUN 友好协商后，将其名义持有的 Heyday30%的股权转让予 ARJUN。

3、本次股权转让不存在关联交易非关联化的情形

根据 ARJUN、陈建辉作出的说明，本次股权转让行为及双方所签署的相关文件均真实、合法、有效，双方在签署相关文件时，均作出了真实的意思表示，在股权转让完成后，陈建辉不再以任何形式持有 Heyday 公司股份，且转让后的报告期内交易已均作为关联交易披露，不存在关联交易非关联化的情形。

（二）标的公司报告期内向 Heyday Global Limited 销售的产品价格是否公允、是否存在利用与它的特殊关系调节业绩的情形

报告期内，标的公司向 Heyday 销售的产品主要包括票据、条码打印机及相关配件，交易金额分别为 3,452.96 万元、3,491.24 万元，占当期营业收入比例分别为 8.76%、6.67%，总体占比较小且呈现下降趋势。

1、定价方式公允

标的公司产品定价模式主要系基于标准成本上依据销售模式的不同，加成一定的合理利润后产生基准价格，并依据市场竞争状况、客户资信情况、单笔订单采购规模、双方合作情况等多种因素，经与客户协商后确定销售价格。标的公司向 Heyday 销售产品的定价模式与非关联方一致，公允合理。

2、可比交易价格公允

报告期内，标的公司向 Heyday 出售产品均价与非关联境外客户比较情况如下：

序号	客户类型	2018 年度			2017 年度		
		打印机产品均价	票据打印机均价	票据打印机收入占比	打印机产品均价	票据打印机均价	票据打印机收入占比
1	Heyday	328.08	319.06	84.63%	208.70	202.87	92.27%
2	非关联境外客户	332.61	331.92	77.89%	335.47	323.57	88.38%
均价差异率		-1.36%	-3.87%	-	-37.79%	-37.30%	-

注 1：均价=销售金额/销售数量；

注 2：票据打印机收入占比=当期向该客户销售票据打印机收入/当期该客户销售收入；
 注 3：为避免产品均价失真，上述打印机产品口径包括热敏票据打印机、热敏标签打印机、热转印标签打印机等主要产品类型，剔除交易总额小、单价低、数量大的配件及其他产品等。

报告期内，标的公司向境外客户销售的主要产品机型为热敏票据打印机，热敏票据打印机收入分别占当期境外收入的 88.28%、81.29%。

2017 年度，标的公司非关联境外客户的交易规模、采购数量远小于 Heyday。当期佳博科技向 Heyday 销售主要产品均价与非关联境外客户相比具有一定差异，主要系 2017 年 Heyday 基于下游客户税控项目的采购需要，向佳博科技采购了一批 58 型号票据打印机，占当年 Heyday 向佳博科技采购产品数量的 50%左右。58 型号票据打印机为业内相对低端的打印机型号，市场竞争激烈，产品价格偏低，佳博科技向 Heyday 出售该批次打印机均价约 112.61 元，对整体销售均价的下拉影响较大。剔除该批次 58 型号票据打印机的影响，2017 年佳博科技向 Heyday 销售产品的均价和非关联境外客户比较情况如下：

序号	客户类型	2017 年度（剔除前）		2017 年度（剔除后）	
		打印机 产品均价	热敏票据 打印机均价	打印机 产品均价	热敏票据 打印机均价
1	Heyday	208.70	202.87	304.73	302.15
2	非关联境外客户	335.47	323.57	335.47	323.57
均价差异率		-37.79%	-37.30%	-9.17%	-6.62%

注：2017 年向非关联境外客户销售同款 58 型号票据打印机的情况较少，基本可忽略不计。

剔除影响后，2017 年佳博科技向 Heyday 销售的整体打印机产品均价、热敏票据打印机均价和非关联境外客户相比，差异率分别为-9.17%、-6.62%。鉴于 2017 年非关联境外客户总体交易金额低、单个订单采购数量少的情况，佳博科技综合考虑与 Heyday 合作情况、订单规模等因素，给予 Heyday 一定的产品价格优惠，符合行业惯例，具有商业合理性，产品定价公允。

2018 年度，佳博科技向 Heyday 销售产品的均价与向其他非关联境外客户相比差异率较小，销售均价基本一致，产品定价公允。

综上，报告期内佳博科技向 Heyday 销售产品的定价方式与公司整体保持一致，公允合理；经比较与非关联境外客户的产品销售价格，佳博科技和 Heyday 之间的交易定价具有公允性，不存在利用与的特殊关系调节业绩的情况。同时，为规范该等关联交易，2018 年 6 月，陈建辉已将其名义持有的 Heyday 30% 股权转让回予 ARJUN，Heyday 与标的公司不再存在关联关系，亦不存在其他利益安排。

四、我们的核查程序及核查意见

（一）针对上述问题，我们的主要核查程序如下：

1、获取了标的公司销售明细表并复核了标的公司经销收入、直销收入、经销商数量等关键数据；

2、对标的公司有关销售和收款循环的内部控制制度进行了测试；

3、查阅了标的公司与主要经销商签署的协议或订单，复核了标的公司与部分经销商的发货和回款记录，经销商的采购和回款周期连续且较为均衡；

4、对主要经销商进行了走访访谈，了解标的公司向主要经销商销售的产品、合作开始时间、经销商销售区域、主要终端客户等信息，走访访谈的经销商的收入金额 2017 年度、2018 年度分别为 20,673.32 万元、22,986.60 万元，占经销商收入的比例分别为 64.35%、59.64%；

5、对主要经销商进行了函证，函证标的公司与其交易情况。2017 年度、2018 年度发函金额占经销商收入比例分别为 87.76%，87.21%；回函金额占经销商收入比例分别为 71.42%、70.78%。

(二) 核查意见:

经核查,我们认为:

- 1、 标的公司经销收入真实,主要经销商最终销售实现情况良好;
- 2、报告期内,标的公司向 Heyday 销售的产品价格公允,不存在利用与其他的特殊关系调节业绩的情形。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师:陈葆华

中国·北京

中国注册会计师:周灵芝

二〇一九年六月十六日