

长城证券股份有限公司关于深圳证券交易所

《关于对江西恒大高新技术股份有限公司重组问询函》的回复

深圳证券交易所中小板公司管理部：

根据贵所《关于对江西恒大高新技术股份有限公司的重组问询函》（中小板重组问询函（需行政许可）【2016】第 95 号）（以下简称“《问询函》”）的要求，长城证券股份有限公司（以下简称“独立财务顾问”）作为江西恒大高新技术股份有限公司（以下简称“恒大高新/公司”）本次发行股份及支付现金购买资产之独立财务顾问，对本次审核意见相关事项进行了审慎核查，现就《问询函》中提及的相关问题答复如下，请贵所予以审核。

如无特别说明，本回复中简称或名词的释义与重组报告书相同。

1、报告书披露，截至 2016 年 4 月 30 日，本次交易标的武汉飞游科技有限公司（以下简称“武汉飞游”）100%股权、长沙聚丰网络科技有限公司（以下简称“长沙聚丰”）100%股权经审计账面净资产值分别为 1,562.50 万元、1,619.10 万元，以收益法评估的标的资产预估值分别为 2.77 亿元、3.38 亿元，预估值增值率分别为 1669.92%、1989.11%。请结合互联网营销行业状况、同行业上市公司市盈率和盈利情况补充披露评估定价与账面净值存在较大差异的原因和合理性。

【回复】

本次交易中武汉飞游 100%股权、长沙聚丰 100%股权的评估值分别为 27,655.06 万元和 33,824.76 万元，较账面净资产评估增值率分别为 1,669.92%和 1,989.11%。武汉飞游、长沙聚丰评估值增幅较大的主要原因如下：

1、互联网营销行业快速发展，前景广阔

武汉飞游、长沙聚丰属于互联网营销行业，近年来，互联网营销依托互联网行业的急速扩张发展迅速。根据 2016 年 1 月 22 日中国互联网络信息中心发布

的第 34 次《中国互联网统计报告》，截止 2015 年 12 月，中国网民规模达 6.88 亿人，互联网普及率达到 50.3%。网民上网设备向移动端集中，手机网民规模达到 6.20 亿，90.1%的网民通过手机上网。

根据艾瑞咨询的统计，2014 年我国移动广告（包括移动搜索、应用广告、移动视频广告等）市场规模为 296.9 亿元，2011-2014 年均保持超 100%增速。互联网营销具有内容丰富、定位精准等传统营销无法比拟的优势。

根据艾瑞咨询预测，2015 年中国互联网广告市场规模达到 2,093.7 亿元，同比增长高达 36.0%，预计未来两年仍将保持较高的增长速度。其中，移动广告市场的规模 2015 年 901.3 亿元，到 2018 年将达到 3,267.3 亿元，年增长速度平均在 50%以上，行业前景广阔。

2、互联网营销行业具有“轻资产”的特点

武汉飞游、长沙聚丰所处互联网营销行业普遍具有“轻资产”的特点，其固定资产投资相对较小，不需要传统生产企业所需的厂房、生产设备、存货等，资产账面值不高。武汉飞游、长沙聚丰资产账面净值未包括企业的媒体资源、客户资源、业务网络、服务能力、人才团队、品牌优势等重要的无形资产的价值。本次交易中，评估师采用收益法对标的公司股权价值进行评估，未来的收益中体现了媒体资源、客户资源、业务网络等因素的贡献，真实反映了标的公司的实际价值，使得评估值较资产账面净值增值较高。

3、同行业上市公司市盈率和盈利情况

截至 2016 年 10 月 14 日，同行业可比上市公司估值情况如下：

序号	证券代码	证券名称	截至 2016 年 10 月 14 日市 盈率（PE）	截至 2016 年 10 月 14 日市净率 （PB）	2016 年 1-6 月每股收益 （元）	2016 年 6 月末每 股净资产（元）
1	002195	二三四五	48.21	3.55	0.12	3.26
2	300113	顺网科技	46.61	10.93	0.37	3.16
3	002131	利欧股份	48.94	4.47	0.18	3.94
4	300295	三六五网	51.73	6.11	0.30	5.08
5	002400	省广股份	32.70	6.39	0.22	2.25
6	300058	蓝色光标	30.83	4.64	0.18	2.39
平均值			43.17	6.01	0.23	3.35

中位数		47.41	5.38	0.20	3.21
序号	标的公司	市盈率 (PE)	市净率 (PB)	2016 年承诺 净利润 (万 元)	2016 年 4 月末净 资产 (万元)
1	武汉飞游	11.60	17.67	2,380.00	1,562.50
2	长沙聚丰	11.60	20.78	2,900.00	1,619.10

注 1: 市盈率 (P/E) = 该公司的 2016 年 10 月 14 日收盘价 / (该公司 2016 年 1-6 月每股收益 * 2);

注 2: 市净率 (P/B) = 该公司的 2016 年 10 月 14 日收盘价 / 该公司的 2016 年 6 月 30 日每股净资产

注 3: 标的公司市盈率 = 截至评估基准日的净资产预定价 / 标的资产 2016 年度预测净利润。

注 4: 标的公司市净率 = 截至评估基准日的净资产预定价 / 截至评估基准日标的资产账面净资产。

截至 2016 年 10 月 14 日, 同行业可比上市公司平均市盈率为 43.17 倍, 中位数为 47.41 倍, 平均市净率为 6.01 倍, 同行业可比上市公司市盈率较高, 反映了投资者对互联网营销业务相关公司的投资价值的认可。本次交易标的公司交易估值对应的市盈率均为 11.60 倍, 显著低于行业平均水平。以武汉飞游、长沙聚丰 2016 年 4 月 30 日经审计的净资产计算, 本次交易标的公司交易估值对应的市净率分别为 17.67 倍、20.78 倍, 高于同行业可比上市公司平均水平, 主要是武汉飞游、长沙聚丰尚处于快速成长阶段, 公司本身采取轻资产的运营模式, 净资产账面值较低。

4、可比交易案例估值比较情况

本次交易定价过程中主要参考了梅泰诺 (300038)、利欧股份 (002131)、明家科技 (300242)、深大通 (000038) 四家 A 股上市公司收购互联网营销、流量整合相关标的资产的案例, 该等案例中, 标的资产的具体估值情况如下:

上市公司	标的资产	标的资产主要业务	评估基准日	交易对价(万元)	第一年承诺净利润(万元)	最近一期的净资产(万元)	市盈率	市净率
梅泰诺 (300038)	日月同行	提供软件营销服务、流量增值服务, 以及其他传统互联网广告服务	2015 年 3 月 31 日	56,000.00	4,000.00	2,310.27	14.00	24.24
利欧股份 (002131)	万圣伟业	通过 PC 端和移动端为数字媒体提供稳定、优质的流量导入服务, 属于数字营	2015 年 3 月 31 日	207,200.00	14,800.00	7,457.98	14.00	27.78

		销行业						
明家科技 (300242)	微赢 互动	为互联网公司、 手游公司等广告 主快速、精准推 广各种产品提供 一站式落地服 务，并获取产品 推广收入	2015 年 3 月 31 日	100,800. 00	7,150.00	9,757.66	14.10	10.33
深大通 (000038)	冉十 科技	移动互联网广告 营销业务，包括 移动互联网网页 广告(以 Wap 广 告为主)和移动 互联网应用广告 (App 广告)业 务，同时，冉十 科技亦为客户提 供无线整合营销 业务	2015 年 4 月 30 日	105,000. 00	7,000.00	3,926.15	15.00	26.74
恒大高新	武 汉 飞游	软 件 营 销 及 推 广、页 面 广 告 等 互 联 网 营 销 服 务	2016 年 4 月 30 日	27,608.0 0	2,380.00	1,562.50	11.60	17.67
	长 沙 聚 丰			33,640.0 0	2,900.00	1,619.10	11.60	20.78

注 1：市盈率=交易对价或预估值/业绩承诺人承诺的承诺期第一年净利润；

注 2：市净率=交易对价或预估值/标的资产最近一期的净资产；

与上述可比交易对比，武汉飞游、长沙聚丰市盈率低于日月同行、万圣伟业、微赢互动、冉十科技。武汉飞游、长沙聚丰市净率低于日月同行、万圣伟业和冉十科技，高于微赢互动。

5、武汉飞游、长沙聚丰具备较强的核心竞争力

(1) 优质的数字媒体资源

武汉飞游的优质媒体资源西西软件园 (<http://www.cr173.com>)、腾牛网 (<http://www.qqtn.com>) 是互联网媒体资源细分领域内排名靠前的媒体。其中西西软件园在软件下载领域排名第三 (2016 年 5 月 1 日站长之家数据)，腾牛网在 QQ 个性领域排名第二 (2016 年 5 月 1 日站长之家数据)。长沙聚丰的媒体资源

PC6 下载站 (<http://www.pc6.com>) 在软件下载领域排名第二 (2016 年 5 月 1 日站长之家数据)。

这些优质的媒体资源都是在过去多年的不断经营的过程中形成的, 具有孵化周期长、替代性差、不可复制性等特点, 依托自有的媒体资源及媒体资源带来的品牌效应, 是武汉飞游、长沙聚丰开展互联网营销业务的基础。

(2) 优质的客户资源

武汉飞游、长沙聚丰是最早进入互联网营销行业的一批公司, 依托优质媒体资源, 武汉飞游和长沙聚丰可以获取优质的客户资源。经过在行业内多年的耕耘, 武汉飞游、长沙聚丰积累了大量的优质客户资源, 包含百度、日月同行、腾讯等公司。武汉飞游、长沙聚丰与这些优质的客户资源形成了稳定的合作关系。

(3) 专业人才的积累

武汉飞游、长沙聚丰设立以来, 专注于互联网营销行业, 凭借自身的专业技术、管理与服务为客户提供优质的营销服务。在提供服务的同时, 武汉飞游、长沙聚丰十分重视人才的培养, 经过几年的努力, 武汉飞游、长沙聚丰已经逐步培养了各自的稳定优秀的人才队伍, 这些人才是武汉飞游、长沙聚丰快速发展的基础。同时帮助武汉飞游、长沙聚丰在行业竞争中获取优势。

(4) 多年的行业经验

武汉飞游、长沙聚丰的高层管理人员已经从事互联网营销行业十多年, 具有丰富的行业经验, 在行业内形成了一定的人脉和口碑, 给武汉飞游、长沙聚丰在行业内的竞争中带来积极的影响。

经核查, 独立财务顾问认为: 互联网营销行业具有轻资产运营的行业特点, 互联网营销行业处在一个快速发展的阶段, 标的公司具有自己的核心媒体资源, 盈利能力较强, 使得标的公司评估值较其账面净资产增长率较高。与同行业上市公司相比, 标的公司估值对应的市盈率较低。标的公司本次交易评估增值率较高具有其合理性。

2、报告书披露, 业绩补偿方承诺武汉飞游 2016 年至 2018 年扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润分别不低于 2,380 万元、3,090 万元和 4,020 万元,

承诺长沙聚丰 2016 年至 2018 年扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润分别不低于 2,900 万元、3,770 万元和 4,900 万元。武汉飞游和长沙聚丰 2016 年 1-4 月已实现的净利润分别为 808.10 万元、598.86 万元。请结合互联网营销行业公司盈利模式、业务特点，补充披露做出上述业绩承诺的具体依据，并结合同行业公司情况、武汉飞游和长沙聚丰业务发展情况、软件分包推广未来三年的预计业务量等补充说明该业绩承诺的合理性和可实现性。

【回复】

一、交易对方业绩承诺的相关依据

1、互联网营销行业盈利模式及业务特点

武汉飞游、长沙聚丰以互联网软件营销为主要业务，互联网营销业务链条主要由软件厂商、营销代理商、媒体资源商、最终互联网用户构成，武汉飞游、长沙聚丰在互联网营销产业链条中身兼营销代理商和媒体资源商的双重角色。武汉飞游、长沙聚丰通过经营自有的互联网媒体提供有价值的软件下载和资讯服务来获取用户，然后再依托自有的优势互联网媒体资源获取优质客户并提供软件推广、页面广告的服务获取收益。另外，由于中小互联网媒体资源存在变现难的问题，武汉飞游、长沙聚丰则通过联盟合作的形式获取外部中小互联网媒体资源，帮助中小互联网媒体进行流量变现从而获取收益。

随着我国互联网的快速发展，特别是移动互联网的发展，我国互联网营销行业正处于一个快速上升的阶段。软件厂商通过与互联网营销商的合作，可获取到产品的最终用户，软件厂商与营销商的合作存在一定的粘性，武汉飞游、长沙聚丰与主要客户的合作具有可持续性。互联网营销行业的高度景气，与客户之间的可持续性，这些行业特性有利于标的公司业绩的增长，承诺业绩的完成。

2、交易对方做出上述业绩承诺的具体依据

交易对方肖亮对武汉飞游 2016 年做出的业绩承诺、交易对方陈遂仲、陈遂佰、肖明对长沙聚丰 2016 年做出的业绩承诺，主要是基于武汉飞游、长沙聚丰 2016 年的业务发展情况，与客户已签订的合作协议，根据对 2016 年武汉飞游、长沙聚丰实际可以实现的净利润的预测，而做出的业绩承诺。

交易对方对武汉飞游、长沙聚丰 2017 年、2018 年做出的业绩承诺，主要是根据互联网营销行业的增长速度，结合武汉飞游、长沙聚丰具体的业务发展情况，在 2016 年业绩承诺基础上，确定了一个业绩的年增长率 30%(根据年增长率 30%取整确定)，具体如下：

项目	2016年承诺业绩 (万元)	2017年承诺业绩 (万元)	2018年承诺业绩 (万元)	2017年增长率	2018年增长率
武汉飞游	2,380.00	3,090.00	4,020.00	29.83%	30.10%
长沙聚丰	2,900.00	3,770.00	4,900.00	30.00%	29.97%

二、业绩承诺的合理性和可实现性

1、同行业公司业绩增长情况

武汉飞游、长沙聚丰以及同行业可比交易案例预测期的营业收入增长率水平如下：

序号	上市公司	收购标的	预测期				
			第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
1	梅泰诺	日月同行	54.39%	28.70%	28.10%	9.50%	3.80%
2	利欧股份	万圣伟业	721.41%	104.92%	31.18%	22.73%	15.42%
3	明家科技	微赢互动	61.28%	26.20%	22.87%	18.62%	15.08%
4	深大通	冉十科技	309.97%	28.00%	23.00%	21.00%	20.00%
5	平均值		286.76%	46.96%	26.29%	17.96%	13.58%
6	恒大高新	武汉飞游	225.18%	31.13%	27.37%	11.24%	5.51%
		长沙聚丰	99.76%	31.61%	27.98%	7.53%	5.67%

武汉飞游、长沙聚丰第一年的业绩预测，主要基于与客户已签订的合作协议，有对应的交易合同作为支撑。第二年及以后的业绩预测，主要参考行业平均增长率，与同行业相关可比交易案例预测的增长率趋势一致。

2、武汉飞游、长沙聚丰业务发展情况

2016 年 1-4 月，武汉飞游实现的净利润为 808.10 万元，占其承诺净利润的 33.95%；2016 年 1-4 月，长沙聚丰（不含华强聚丰相关损益）实现的净利润为 1,061.65 万元，占其承诺净利润的 36.61%。长沙聚丰与华强聚丰主营业务不同，华强聚丰不在上市公司收购的意愿内，长沙聚丰已于 2016 年 4 月将其持有的华

强聚丰股权转让给陈遂仲、陈遂佰、肖明。根据上市公司与陈遂仲、陈遂佰、肖明签署的《长沙聚丰业绩承诺及补偿与奖励协议》，长沙聚丰 2016 年度承诺业绩不考虑华强聚丰产生的相关损益。

2016 年 1-8 月，武汉飞游未经审计的净利润为 1,800.66 万元，占全年承诺净利润的 75.66%；2016 年 1-8 月，长沙聚丰（不含华强聚丰相关损益）未经审计的净利润为 2,184.90 万元，占全年承诺净利润的 75.34%。

根据武汉飞游、长沙聚丰已签订的合作协议，与合作客户的合作情况，2016 年 1-8 月已实现的业绩情况，2016 年武汉飞游、长沙聚丰的承诺业绩具有可实现性。

3、2017 年、2018 年武汉飞游、长沙聚丰承诺业绩的合理性

2017 年及以后年度，武汉飞游、长沙聚丰营业收入预测增长率与艾瑞咨询公布的互联网广告市场规模增长率对比如下：

项目	2017 年	2018 年	2019 年
武汉飞游收入增长率	31.13%	30.22%	9.52%
长沙聚丰收入增长率	31.52%	27.89%	7.52%
移动广告市场规模增长率	50.2%	39.0%	-
互联网广告市场规模增长率	24.9%	19.3%	-

武汉飞游、长沙聚丰营业收入预测增长率均略高于艾瑞咨询公布的互联网广告市场规模增长率，但是低于移动广告市场规模增长率。武汉飞游、长沙聚丰近几年处于快速发展期，未来也将大力发展移动端广告业务，收入增长预测符合行业发展趋势。2017 年、2018 年武汉飞游、长沙聚丰承诺业绩具有可实现性。

经核查，独立财务顾问认为：互联网营销行业处于快速增长的发展阶段，客户对营销商具有一定的粘性，这些行业特性有助于标的公司业绩的增长，承诺业绩的实现。交易对方主要基于 2016 年标的公司已签订的合作协议，根据 2016 年预测可实现的净利润对 2016 年的业绩做出承诺。2017 年、2018 年的业绩承诺，交易对方主要是参考行业的增长速度，结合标的公司自身情况，做出对应的业绩承诺。

结合标的公司 2016 年 1-8 月已实现的业绩情况、标的公司在合作的客户情

况，2016 年承诺业绩具有可实现性。交易对方对标的公司 2017 年、2018 年的业绩承诺符合行业发展趋势，与行业增长率保持一致，具有可实现性及合理性。

3、报告期内，武汉飞游和长沙聚丰的前五大客户收入占比分别为 74%和 67%，并且存在重叠。请你公司补充说明交易标的主要客户重叠的原因、交易标的之间是否存在竞争关系及后续整合措施，披露交易标的是否对客户存在重大依赖，并说明主要客户发生变化对公司经营可能的影响、风险，并补充相关风险提示。

【回复】

1、标的公司主要客户重叠的原因

武汉飞游、长沙聚丰主营业务相同，都主要从事软件分发及推广、页面广告业务。武汉飞游实际控制人肖亮与长沙聚丰实际控制人陈遂仲为高中同学，大学时曾一起创业，后来各自创办网站。在创业的过程中，武汉飞游、长沙聚丰在各自独立运营的同时，互相借鉴。

武汉飞游、长沙聚丰属于同一个细分行业，盈利模式、业务模式相同，因此主要客户中，如百度、日月同行、上海高欣等也存在重合。

2、标的公司之间是否存在竞争关系及后续整合措施

武汉飞游、长沙聚丰属于同一个细分行业，武汉飞游拥有的主要媒体资源西西软件园、长沙聚丰拥有的主要媒体资源 PC6 下载站，都是软件下载领域排名靠前的下载网站。武汉飞游、长沙聚丰营业收入都主要来源于对客户的软件产品推广收入及页面广告收入，武汉飞游、长沙聚丰之间存在一定的竞争关系。

西西软件园、PC6 下载站都有着数十年的运营经验，武汉飞游、长沙聚丰自成立以来，因为股东之间的良好合作，公司之间在网站建设、流量吸引、获取新的客户资源等方面互相借鉴。我国互联网营销市场规模较大，标的公司现有的市场占有率较低，武汉飞游、长沙聚丰虽处于同一个细分行业，但彼此间的合作大于竞争。

本次交易完成后，上市公司将保持武汉飞游、长沙聚丰管理和业务的连贯性，组织架构和人员暂不作重大调整，现有管理层将保持基本稳定。在此基础上，上

市公司将对上述两家公司的平台资源、业务、资产、财务、人员、机构、公司治理等方面进行梳理、整合，优化资源配置，充分发挥各自优势，提升行业排名，扩大品牌影响力，进一步提高市场占有率。

3、交易标的是否对客户存在重大依赖，主要客户发生变化对公司经营的影响

2014 年、2015 年和 2016 年 1-4 月，武汉飞游前五大客户的收入占比分别为 82.07%、69.53%和 73.87%，其中第一大客户的收入占比分别为 33.71%、18.57%和 25.08%。

2014 年、2015 年和 2016 年 1-4 月，长沙聚丰前五大客户的收入占比分别为 78.32%、72.65%和 66.69%，其中第一大客户的收入占比分别为 46.62%、38.20%和 22.20%。

随着武汉飞游、长沙聚丰业务的发展，前五大客户的收入占比，特别是第一大客户的收入占比不断降低。武汉飞游、长沙聚丰主要依靠自有的媒体资源及整合的其他流量资源为客户提供软件产品推广服务，武汉飞游、长沙聚丰可根据行业发展情况、与客户的商务谈判情况等，选取不同的客户，标的公司对主要客户不存在重大依赖。报告期内，标的公司与百度、日月同行等保持稳定的合作，是基于双方合作共赢的基础。

若标的公司主要客户发生变化，标的公司可在行业内找到其他具有推广需求的软件厂商或其代理商，洽谈新的合作。

公司将在重组报告书中披露相关风险提示，具体如下：“

（六）对主要客户存在一定程度依赖的风险

武汉飞游、长沙聚丰经过多年的经营，逐渐发展和积累了一些大客户，如百度、日月同行、北京小子科技等。2014 年、2015 年和 2016 年 1-4 月，武汉飞游前五大客户的销售收入占总收入的比例分别为 82.07%、69.53%和 73.87%，长沙聚丰前五大客户的销售收入占总收入的比例分别为 78.32%、72.65%和 66.69%。前五大客户占标的公司各期收入的比重较高，标的公司存在一定程度对主要客户依赖的风险。

如果大客户出现停止合作的情形，标的公司需要在行业内找到其他具有推广需求的软件厂商或其代理商，洽谈新的合作。大客户的流失将对标的公司的业绩带来不利的影响。”

经核查，独立财务顾问认为：武汉飞游、长沙聚丰处于互联网营销同一个细分行业，主要客户存在一定的重合。武汉飞游、长沙聚丰在业务发展过程中，互有借鉴，双方具有良好的合作基础。上市公司通过收购武汉飞游、长沙聚丰两家公司，可提高标的公司在互联网营销行业的市场占有率，获取到一定的规模效应。

报告期内，武汉飞游、长沙聚丰前五大客户的收入占比较高，标的公司存在对主要客户一定程度依赖的风险，上市公司已在重组报告书中进行了相关披露、风险提示。

4、报告书披露，上海高欣计算机系统有限公司（以下简称“上海高欣”）在最近一年一期内均为武汉飞游和长沙聚丰前五大客户和供应商之一，请补充披露武汉飞游、长沙聚丰与上海高欣的具体业务往来，上海高欣同时作为武汉飞游和长沙聚丰客户和供应商的原因和合理性，以及报告期内交易标的对上海高欣的采购额高于销售额的具体原因，并请独立财务顾问核查和发表明确意见。

【回复】

1、武汉飞游、长沙聚丰与上海高欣的具体业务往来

（1）武汉飞游与上海高欣的业务往来

报告期内，武汉飞游与上海高欣业务往来情况如下：

销售金额(万元)			
项目	2016 年 1-4 月（万元）	2015 年度（万元）	2014 年度万元）
上海高欣	116.20	28.57	52.89
合作内容	广告位租赁、hao122 网址导航推广	hao122 网址导航推广、百度影音推广	hao123 网址导航推广
采购金额（万元）			
项目	2016 年 1-4 月	2015 年度（万元）	2014 年度万元）
上海高欣（含子公司上海展盟网络科技有限公司）	48.24	505.04	262.58
合作内容	产品推广	产品推广	产品推广

2014 年、2015 年武汉飞游对上海高欣的营业收入，主要是推广其代理的 hao123 网址导航推广。2016 年 1-4 月，随着武汉飞游媒体资源流量的上升，在原合作基础上，上海高欣增加了在武汉飞游媒体资源上租赁广告位置的合作，投放其代理的其他软件产品。

报告期内，武汉飞游对上海高欣的合作主要是利用上海高欣拥有的流量资源，推广武汉飞游代理的相关软件产品。因上海高欣控制的流量较多，2014 年、2015 年，主要是上海高欣推广武汉飞游代理的产品，武汉飞游对上海高欣的采购额大于对其的销售额。2016 年，武汉飞游与上海高欣展开了新的下载器广告位置的合作，对上海高欣的销售额上升，同时武汉飞游也根据业务发展需要，调整了供应商，降低了对上海高欣的相关采购。

（2）长沙聚丰与上海高欣的业务往来

报告期内，长沙聚丰与上海高欣业务往来情况如下：

销售金额(万元)			
项目	2016 年 1-4 月（万元）	2015 年度（万元）	2014 年度万元）
上海高欣	288.05	38.24	176.92
合作内容	广告位租赁、hao122 网址导航推广	hao122 网址导航推广	hao123 网址导航推广
采购金额（万元）			
项目	2016 年 1-4 月	2015 年度（万元）	2014 年度万元）
上海高欣（含子公司上海展盟网络科技有限公司）	54.53	486.71	-
合作内容	产品推广	产品推广	

长沙聚丰与上海高欣的合作内容及变动情况与武汉飞游基本一致。

2、上海高欣同时作为武汉飞游和长沙聚丰客户和供应商的原因和合理性

经查询全国企业信用信息公示系统，上海高欣注册资本 1200.00 万元，股东为淮安高欣股权投资合伙企业（有限合伙）、上海文化产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）、李嵩、孙春锋。

其中淮安高欣股权投资合伙企业（有限合伙）合伙人为李嵩、孙春锋。上海文化产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）执行合伙人为海通创意资本管理有

限公司；海通创意资本管理有限公司股东为海通开元投资有限公司、上海静安国有资产经营有限公司、上海文化广播影视集团有限公司等，海通创意资本管理有限公司主要业务为股权投资管理、创业投资管理等。上海高欣与武汉飞游、长沙聚丰都不存在关联关系。

上海高欣计算机系统有限公司主营业务为移动互联网产品的设计、研发、运营与推广。2014、2015 年标的公司与其合作，推广其代理的 hao123 导航，2016 年，新增合作了高速下载器服务，标的公司在自有网站上投放其代理的软件产品。

同时，上海高欣拥有其他的媒体渠道资源，具有较强的软件分发能力，标的公司将自身需推广的一些软件由上海高欣分发，使得上海高欣同时为标的公司供应商。

互联网变现能力的强弱主要基于其拥有流量的大小，即用户访问数量。腾讯拥有庞大的 QQ 和微信用户，阿里巴巴有电商用户，百度有搜索用户，互联网公司之间的竞争归根到底都是为了获取更多流量的入口。在互联网行业中每个公司在一定程度上都拥有自己有优势的流量、渠道或是产品等资源，公司变现的原则就是要将手中的流量、产品结合渠道推广出去，获取利润最大化。上海高欣作为互联网行业内的企业，旗下拥有众多产品和流量，而标的公司同样拥有产品和流量，因此无论从市场行为还是增加公司营业收入的角度出发，两家公司都需要将产品和流量变现，而双方在行业内都拥有一定优势的资源和渠道，标的公司替上海高欣推广其产品，与上海高欣为标的公司推广产品并不矛盾，其主要目的都是增强公司收益。

3、独立财务顾问核查情况

独立财务顾问、会计师对标的公司与上海高欣收入真实性的核查程序主要如下：（1）获取标的公司销售明细表、与上海高欣的结算单、销售合同，对明细表与结算单、合同进行核对；（2）检查上海高欣销售回款的银行对账单，为客户的真实回款；（3）对上海高欣进行了现场走访，与上海高欣负责人员访谈，核实相关交易；在客户现场，获取其与标的公司的结算单进行核对；（4）对上海高欣进行了相关函证。

对于标的公司与上海高欣采购真实性的核查，独立财务顾问、会计师主要履行了以下程序：（1）获取标的公司采购明细表，核对其合同、结算单；（2）核对标的公司后台系统，与采购明细、结算单进行核对；（3）抽查标的公司付款单据；（4）对上海高欣进行了现场走访，现场访谈其管理人员，核实与标的公司相关交易，获取其与标的公司的结算单进行核对。

经核查，独立财务顾问认为：标的公司与上海高欣都作为互联网营销行业内的公司，双方有互相合作，充分利用自身流量，为自身创造收入的需求，使得上海高欣同时为标的公司的客户和供应商。

独立财务顾问对标的公司与上海高欣采购、销售的真实性进行了核查，经核查，标的公司对上海高欣的相关采购、销售真实、准确。

5、请补充披露本次交易完成后预计产生的商誉，并说明是否存在大额商誉减值的风险以及你公司拟采取的应对措施。

【回复】

1、本次交易完成后预计产生的商誉

根据企业会计准则的相关规定，对于非同一控制下的企业合并，购买方支付的合并成本大于合并日所确认的被合并方可辨认净资产公允价值的差额，差额部分应计入合并方报表中的商誉。因具体完成本次交易的合并日尚不确定，假设本次交易于 2016 年 12 月 31 日完成。以本次交易支付对价扣减 2016 年 12 月 31 日享有标的公司可辨认净资产公允价值份额的差额计入商誉。其中标的公司 2016 年 12 月 31 日可辨认净资产公允价值是以评估基准日 2016 年 4 月 30 日的可辨认净资产公允价值加上 2016 年 5-12 月标的公司收益法预测中产生的净利润。具体计算如下：

项目	交易价格（万元）	截至 2016.4.30 标的公司可辨认净资产公允价值（万元）	2016 年 5-12 月标的公司预计可实现净利润（万元）	应确认商誉（万元）
武汉飞游	27,608.00	1,691.39	1,540.39	24,376.22
长沙聚丰	33,640.00	1,754.78	1,838.16	30,047.06
合计	61,248.00	3,446.17	3,378.55	54,423.28

注 1： 2016 年 5-12 月标的公司预计可实现净利润为评估机构对标的公司收益法预测时 2016 年 5-12 月可实现的净利润；

注 2： 应确认商誉=交易价格-截至 2016.4.30 标的公司可辨认净资产公允价值-2016 年 5-12 月标的公司预计可实现净利润；

收购完成后，恒大高新对武汉飞游将产生商誉 24,376.22 万元，恒大高新对长沙聚丰将产生商誉 30,047.06 万元，合计产生商誉金额为 54,423.28 万元。

2、商誉减值的风险及公司拟采取的应对措施

本次交易完成后，上市公司合并资产负债表将形成较大金额的商誉。互联网营销行业竞争日益加剧，标的公司的盈利能力受政策、行业等多方面因素影响，标的公司未来在实际运营中会面临诸多风险。若未来武汉飞游、长沙聚丰经营情况未达预期，无法实现预期收益，导致包含分摊商誉的标的公司资产组合的公允价值净额和资产组合预计未来现金流量的现值低于账面价值的，则收购标的资产所形成的商誉将会有减值风险，从而对上市公司经营业绩产生不利影响。

上市公司为了降低大额商誉减值的风险，拟采取以下应对措施：

（1）业绩承诺奖励安排

上市公司为保障标的公司核心管理团队稳定性，调动标的公司核心管理团队的积极性，提高标的公司盈利能力，上市公司对业绩承诺方进行超额业绩奖励，促使标的公司实现业绩承诺。

（2）业绩承诺补偿安排

上市公司为维护公司股东利益，要求标的公司业绩承诺方针对承诺业绩不达标情况履行补偿义务，且补偿期限届满后，按照会计准则及中国证监会的相关规定，上市公司需对标的资产进行减值测试，若标的资产期末减值额大于已补偿的部分（已补偿股份总数×发行股份价格+已补偿现金），则业绩承诺人需就差额部分另行补偿股份或现金。

（3）标的公司逐步整合，发挥协同效应

本次交易完成后，上市公司保证标的公司享有相对独立的经营管理环境，将采取多种措施维护标的公司核心管理团队的稳定。同时，上市公司将利用自身优

势与标的公司积极探索在互联网营销行业的协同效应，协助标的公司按照上市公司的要求，建立系统而规范的公司管理制度，提升标的公司管理水平。

本次交易完成后，上市公司将与标的公司进一步分享研发、管理、人员、资金及客户服务等多方面资源，通过搭建统一技术平台、帮助标的公司建立完善的业务架构、共享投融资机会，从而有效提升标的公司的研发能力，降低标的公司管理成本，优化标的公司资金使用效益，从而提高标的公司的持续盈利能力。

经核查，独立财务顾问认为：本次交易完成后，上市公司报表将形成较大金额的商誉。因标的公司未来几年经营业绩预期良好，不存在商誉大额减值的风险。上市公司与交易对方签署了《业绩承诺及补偿与奖励协议》，对标的公司未来三年业绩承诺进行了约定，且补偿期限届满后，按照会计准则及中国证监会的相关规定，上市公司对标的资产进行减值测试，若标的资产期末减值额大于已补偿的部分，业绩承诺人需就差额部分另行补偿股份或现金。

6、报告书披露，利润承诺期内，若交易标的实际实现的累计净利润超过承诺期间的承诺累计净利润数时，则你公司承诺将部分超额利润奖励给交易标的核心管理层，奖励数额为交易标的业绩承诺期累积实现净利润大于累积承诺数的超额部分的 50%，但奖励总额不超过交易标的股权交易价格的 20%。请根据《关于并购重组业绩奖励有关问题与解答》的规定，补充披露设置业绩奖励的原因、依据及合规性，并详细说明相关会计处理以及对公司可能造成的影响。

【回复】

1、设置业绩奖励的原因及依据

（1）设置业绩奖励的原因

本次交易设置业绩奖励条款的主要目的是保证标的公司核心人员的稳定性以及充分调动其积极性。

（2）设置业绩奖励的依据

本次交易中业绩奖励的设置是交易各方参照目前市场交易案例后协商一致的结果，系各方真实意思的表示。按照业绩承诺期内标的公司累积实现净利

润大于累积承诺数的超额部分的 50%进行奖励，同时奖励上限不超过交易对价的 20%，该奖励机制的设置既可调动标的公司核心人员的积极性，又可确保业绩奖励金额不超过超额业绩金额，保护了上市公司利益。

2、业绩奖励的合规性

根据《关于并购重组业绩奖励有关问题与解答》，业绩奖励安排应基于标的资产实际盈利数大于预测数的超额部分，奖励总额不应超过其超额业绩部分的 100%，且不超过其交易作价的 20%。

本次交易方案中，奖励条款为“业绩奖励金额=标的资产业绩承诺期累积实现净利润大于累积承诺数的超额部分 $\times$ 50%，但奖励总额不超过标的资产交易价格的 20%”，符合相关监管规定。

3、业绩奖励的相关会计处理及对公司的影响

根据《企业会计准则》的相关规定，《业绩承诺及补偿与奖励协议》中关于超额业绩奖励的约定属于职工提供服务的支付，计入上市公司合并财务报表的当期损益。鉴于本次方案以武汉飞游、长沙聚丰在业绩承诺期届满后实际实现的累积净利润超过承诺期间的承诺累积净利润数的 50%作为奖励金额，奖励给肖亮及其核心团队、陈遂仲及其核心团队，且该奖励在出具标的公司承诺期最后一个年度的《专项审核报告》后才会实际支付。

标的公司拟在承诺期内的每年年末，根据当期实际实现的扣除非经常性损益后净利润超过当期承诺净利润的 50%，预提奖励金计入当期管理费用，同时确认为应付职工薪酬；若从承诺期的第二年度起未完成当期承诺的净利润，按各期累计实际实现的扣除非经常性损益后净利润超过累计承诺净利润的 50%，调整已预提奖励金的金额。业绩承诺期满后，上市公司一次性支付超额业绩奖励，借记应付职工薪酬，贷记应交税费-应交个人所得税和银行存款。

超额业绩奖励将在承诺期各年内预提并计入当期管理费用，待承诺期满后支付，届时不会对标的公司及上市公司的经营业绩产生重大不利影响。

经核查，独立财务顾问认为：上市公司与交易对方参考国内并购重组相关市场案例，在遵守相关规定的前提下，设置了业绩奖励条款，能充分调动标的公司

核心团队的积极性，有利于标的公司的可持续发展。

超额业绩奖励的计入标的公司管理费用，相关会计处理符合会计准则的相关规定。超额业绩奖励将在承诺期各年内预提并计入当期管理费用，待承诺期满后支付，届时不会对标的公司及上市公司的经营业绩产生重大不利影响。

7、报告书披露，交易标的存在核心业务人员流失的风险，请进一步补充披露涉及交易标的公司业务技术、销售、管理等主要方面核心团队的名单、历史取得的主要业绩、对标的公司的重要性及可替代性，并补充披露交易完成后保持标的公司管理团队及核心业务人员稳定性的相关安排。

【回复】

1、标的公司核心团队，历史取得的主要业绩，对标的公司的重要性及可替代性

(1) 武汉飞游核心团队及其取得的主要业绩、重要性及可替代性

武汉飞游核心人员如下：

序号	姓名	职务	主要负责业务
1	肖亮	执行董事	全面负责公司运营、产品研发
2	吴宏	运营部门负责人	负责公司西西软件园网站的运营
3	贺志毅	市场主管	负责公司市场开拓
4	龚萌	技术主管	公司技术部门负责人
5	周爱彬	财务负责人	负责公司财务事宜

武汉飞游核心团队中，肖亮为公司创始人、实际控制人，同时也是公司主要业务的开拓者、公司主要媒体资源西西软件园的创建者；

吴宏为武汉飞游运营部门负责人，主要负责西西软件园网站日常的运营，编辑人员的管理，网站内容的建设，网站流量的提升，取得的历史业绩主要是带领运营部门建设西西软件园，使得网站流量不断上升；

贺志毅为武汉飞游商务部门的负责人，负责客户关系的维护、新客户的开拓、商务的洽谈等。武汉飞游新增业务来自于肖亮或者商务部门的拓展、洽谈；

龚萌为武汉飞游技术部门的负责人，主要职责是负责武汉飞游新产品的研发、编程，为公司其他部门提供技术支持。

武汉飞游及其核心媒体资源、客户资源主要为创始人肖亮创办、建设或拓展，肖亮对武汉飞游短时间内具有一定的不可替代性。武汉飞游运营部门、商务部门、技术部门、财务部门等的负责人可通过市场招聘、内部培养等方式替代。

（2）长沙聚丰核心团队及其取得的主要业绩、重要性及可替代性

长沙聚丰核心人员如下：

序号	姓名	职务	主要负责业务
1	陈遂仲	执行董事	全面负责公司运营、产品开发
2	肖业	运营负责人	负责公司运营事务
3	廖锴	技术负责人	负责公司技术开发
4	邓思捷	市场负责人	负责市场开拓
5	侯晨曦	财务负责人	负责公司财务事宜

长沙聚丰核心团队中，陈遂仲为公司创始人、实际控制人，同时也是公司主要业务的开拓者、公司主要媒体资源 PC6 下载站的创建者；

肖业为长沙聚丰运营部门负责人，主要负责 PC6 下载站网站日常的运营，编辑人员的管理，网站内容的建设，网站流量的提升，取得的历史业绩主要是带领运营部门建设 PC6 下载站，使得网站流量不断上升；

廖凯为长沙聚丰技术部门的负责人，主要职责是负责长沙聚丰新产品的研发、编程，为公司其他部门提供技术支持；

邓思捷为长沙聚丰商务部门的负责人，负责客户关系的维护、新客户的开拓、商务的洽谈等。长沙聚丰业务主要来自于陈遂仲或者商务部门的拓展、洽谈；

长沙聚丰及其核心媒体资源、客户资源主要为创始人陈遂仲创办、建设或拓展，陈遂仲对长沙聚丰短时间内具有一定的不可替代性。长沙聚丰运营部门、商务部门、技术部门、财务部门的负责人可通过市场招聘、内部培养等方式替代。

2、交易完成后保持标的公司管理团队及核心业务人员稳定性的相关安排

本次交易完成后，武汉飞游、长沙聚丰维持其现有的管理团队及核心骨干不变，对标的公司进行经营管理。保持人员稳定的相关安排主要有：

（1）明确收购完成后标的公司的管理方式

本次交易完成后，武汉飞游、长沙聚丰维持其现有的管理团队及核心技术骨干不动，对标的公司进行经营管理，而上市公司通过委派部分董事、监事、技术骨干、财务负责人等参与企业管理。

本次收购，不涉及标的公司人事的变动，重大人员的调整，标的公司之前签订的劳动合同继续有效。对收购完成后标的公司管理模式的明确，有利于保持标的公司管理层人员的稳定。

（2）交易协议对标的公司管理层稳定进行了相关约定

在上市公司与交易对方签订的《发行股份及支付现金购买资产协议》中，对标的公司核心团队稳定及竞业禁止进行了相关约定。

《发行股份及支付现金购买武汉飞游 100%股权协议》中约定：“本次交易不涉及人员安排；但肖亮应保证武汉飞游的核心团队及管理层维持稳定；肖亮作为武汉飞游的高级管理人员应在本次交易完成后五年内不主动从武汉飞游离职。”

《发行股份及支付现金购买长沙聚丰 100%股权协议》中约定：“本次交易不涉及人员安排；但陈遂仲、陈遂佰、新余聚游应保证长沙聚丰的核心团队及管理层维持稳定；陈遂仲作为长沙聚丰的高级管理人员应在本次交易完成后五年内不主动从长沙聚丰离职。”

（3）业绩奖励

上市公司从维持标的公司核心人员稳定的实际情况出发，在《业绩承诺及补偿与奖励协议》中设置了业绩奖励条款。按照业绩承诺期内标的公司累积实现净利润大于累积承诺数的超额部分的 50%进行奖励，同时奖励上限不超过交易对价的 20%。对标的公司三年业绩承诺期后，超额实现的业绩的 50%将奖励给标的公司核心人员及管理层团队，有利于维护标的公司管理层的稳定。

经核查，独立财务顾问认为：武汉飞游、长沙聚丰主要由肖亮、陈遂仲及其

核心团队创建、管理，武汉飞游、长沙聚丰对其实际控制人肖亮、陈遂仲短时间内存在一定程度的依赖。《发行股份及支付现金购买资产协议》中，对标的公司核心团队稳定及竞业禁止进行了相关约定，约定肖亮、陈遂仲应保证标的公司的核心团队及管理层维持稳定，肖亮、陈遂仲作为标的公司的高级管理人员应在本次交易完成后五年内不主动从标的公司离职，上述约定有利于保证本次交易完成后标的公司核心管理团队的稳定。

8、报告书披露，本次重组完成后，上市公司将增加互联网营销业务，请补充披露本次交易标的业务与公司现有主营业务的协同效应，若无显著协同效应，请说明公司本次交易后未来经营战略和业务整合计划、是否能够对新增业务进行有效管理，以及主营业务转型或升级所面临的风险和应对措施。

【回复】

一、本次交易标的公司业务与上市公司现有主营业务的协同效应

1、收购互联网营销相关公司，是公司战略发展的需要，完善公司互联网营销的产业布局

根据上市公司战略发展规划，上市公司本次拟收购武汉飞游、长沙聚丰两家公司，是上市公司在互联网营销中的数据营销行业的重要布局。公司现有主营业务为工业设备防磨抗蚀技术工程服务，其服务领域主要依托电力、冶金、钢铁、建材、化工等行业，近几年来由于国家对钢铁、化工、建材等行业进行调整，市场拓展受到较大影响，因此公司首先从服务领域延伸着手，在省、市、区各级政府的支持下发起设立了恒大金属交易中心这一大宗商品电子交易平台，依托江西丰富的稀贵金属资源优势，推动地方资源快速对接国内、国际市场，用互联网的工具即互联网+交易的模式提升行业规范与效率，致力于对投资者教育和为实体经济服务，目前恒大金属交易中心已正式投入运营。

与此同时，公司契合国家对成品油供应机制的改革，2014年8月公司与上海即加信息科技有限公司合资成立恒大车时代（北京）有限公司，致力于以互联网、移动互联网为载体，重构互联网+系统，优化成品油上游供应及下游终端销售运营模型，从而为城市广大车主人提供多元化便捷的油品消费、出行服务、

日常生活消费、金融服务等，为加油站及成品油销售提供互联网营销服务。

本次收购武汉飞游、长沙聚丰两家互联网营销中的数据营销企业，不但可以进一步增强上市公司现有品牌的影响力和业务营销能力，更有利于公司转型升级，实现经营突破。

2、收购互联网营销相关公司，与上市公司原有主业互补，共同构成公司战略发展方向

本次收购完成后，上市公司将形成工业设备防磨抗蚀技术工程服务及互联网+互联网营销中的数据营销和商品交易的双主业，互联网+互联网营销中的数据营销和商品交易业务战略形成后，将产生明显的叠加效应，较公司现有防磨抗蚀主业从长期来看具有更大的市场容量与增长潜力，这将对上市公司的业绩起到重要的保障作用。

上市公司将以本次交易为基础，确立“工业设备防磨抗蚀技术工程服务及互联网+互联网营销中的数据营销和商品交易”的经营发展战略方向，抓住中国经济转型升级的重要机遇，以互联网、移动互联网为载体，进一步推动公司主营业务的转型升级和纵深拓展，从而实现上市公司未来业绩的持续、稳定增长和股东回报的稳步提升。

本次收购完成后，上市公司将在继续发展原有业务的同时，在互联网营销的技术储备、人才储备、品牌和客户、媒体资源以及综合服务能力等方面也将具备显著的竞争优势，这不仅能够实现上市公司收入规模和利润水平大幅度提升，而且能帮助公司进一步扩大互联网营销领域的市场。未来上市公司将在原有基础上对各领域的客户群体进行整合互补，共享媒介资源，从而实现收益水平的最大化。

上市公司原有业务属于重资产、资金密集型的传统产业的服务行业，本次交易标的资产类型与本身上市公司有较强的互补性，属于轻资产、周期不明显、消费群体多元化、朝阳化的类型，合并后对上市公司的净资产收益率、应收账款周转率、抗周期能力及长期增值性都有明显提升。

3、整合计划

本次交易完成后，上市公司在继续保持标的公司独立运营的基础上，结合公

司的战略规划，对标的公司的资产进行分析评价，进一步优化资源配置，提高资产利用效率，以确保维持上市公司转型后的核心竞争力。

上市公司将保持武汉飞游、长沙聚丰管理和业务的连贯性，组织架构和人员暂不作重大调整，现有管理层将保持基本稳定。在此基础上，上市公司将对上述两家公司的平台资源、业务、资产、财务、人员、机构、公司治理等方面进行梳理、整合，优化资源配置，充分发挥各自优势，提升行业排名，扩大品牌影响力，进一步提高市场占有率。

二、公司是否能够对新增业务进行有效管理，以及主营业务转型或升级所面临的风险和应对措施

1、主营业务转型或升级所面临的风险

通过收购武汉飞游、长沙聚丰，上市公司将开始布局互联网营销业务。上述两家公司所从事的互联网营销中的数据营销业务相对于上市公司的原有业务，其经营模式、管理方法及专业技能要求都有着较大的不同，发展互联网相关业务，对公司的管理水平要求较高。如果上市公司管理制度不完善，管理体系不能正常运作、效率低下，或者与武汉飞游、长沙聚丰管理协作缺乏配合，均可能对公司开展业务和提高经营业绩产生不利影响。

本次交易完成后，上市公司持有标的公司 100%股权，上市公司的主营业务变更为工业设备防磨抗蚀技术工程服务及互联网+互联网营销中的数据营销和商品交易业务，公司在管理、协调和信息披露工作方面将面临挑战。上市公司总部位于江西南昌，武汉飞游、长沙聚丰分别在武汉、长沙，尽管公司自 1993 年成立以来积累了较为丰富的跨区域管理企业的人才团队和经验，但此次跨区域收购两家互联网企业仍会增加对上市公司跨区域管理企业的挑战。

2、对主营业务转型或升级所面临的风险的应对措施

为了防范上述业务转型可能带来的风险，公司将采取如下措施：

（1）本次交易完成后，武汉飞游、长沙聚丰维持其现有的管理团队及核心技术骨干进行经营管理，而上市公司将通过委派部分董事、监事、技术骨干、财务负责人等参与企业管理，履行其控股股东职能和参与企业管理、决策。另外，

本次交易将不影响员工与标的公司签订的劳动合同关系，原劳动合同关系继续有效。通过积极采取相关措施保持武汉飞游、长沙聚丰核心运营管理团队的稳定，赋予武汉飞游、长沙聚丰管理团队充分的经营自主权，以确保武汉飞游、长沙聚丰管理机制的高效运行，有助于提高上市公司转型后未来的整体运营效率和盈利能力。

（2）本次交易完成后，上市公司在继续保持标的公司独立运营的基础上，结合公司的战略规划，对标的公司的资产进行分析评价，进一步优化资源配置，提高资产利用效率，以确保维持上市公司转型后的核心竞争力。

（3）本次交易完成后，武汉飞游、长沙聚丰分别作为独立的企业法人，继续拥有其法人资产。但上市公司将对武汉飞游、长沙聚丰财务制度体系、会计核算体系等实行统一管理和监控，提高其财务核算及管理能力和能力；实行预算管理；完善资金支付、审批程序；优化资金配置，充分发挥公司资本优势，降低资金成本；加强内部审计和内部控制等，通过财务整合，将标的公司纳入公司财务管理体系，确保重要资产的购买、处置、对外投资、对外担保等事项符合上市公司规范性的要求，从而降低上市公司转型的相关风险。

（4）加强自身高管团队建设。公司的高管团队将会积极学习互联网相关营销、管理知识，提升在互联网相关业务方面的管理与运营水平，同时充分利用现有恒大车时代（北京）有限公司、恒大金属交易中心储备的互联网技术人才，进一步增强对标的公司的运营拓展能力和管理能力。此外，上市公司将广泛吸纳优秀的互联网相关专业人才加入公司的管理团队，学习消化先进的管理运营理念，不断扩充公司的人才队伍，努力提升公司在新业务领域的管理水平。

3、实现对新增业务的有效管理

本次交易完成后，武汉飞游、长沙聚丰维持其现有的管理团队及核心技术骨干不动，对标的公司进行经营管理，而上市公司将通过委派部分董事、监事、技术骨干、财务负责人等参与企业管理，履行其控股股东职能和参与企业管理、决策。

公司的高管团队将会积极学习互联网相关营销、管理知识，提升在互联网相

关业务方面的管理与运营水平，同时充分利用现有恒大车时代（北京）有限公司、恒大金属交易中心储备的互联网技术人才，进一步增强对标的公司的运营拓展能力和管理能力。此外，上市公司将广泛吸纳优秀的互联网相关专业人才加入公司的管理团队。通过上述措施，实现公司对新增业务的有效管理。

经核查，独立财务顾问认为：上市公司收购武汉飞游、长沙聚丰，进入互联网营销中的数字营销业务，与恒大车时代（北京）有限公司、恒大金属交易中心，共同构成上市公司在互联网营销产业内的布局，形成工业设备防磨抗蚀技术工程服务及互联网+互联网营销中的数据营销和商品交易的双主业发展的战略，有利于公司转型升级，实现经营突破，提高股东回报。

为实现对新增业务的有效管理，上市公司在继续保持标的公司独立运营的基础上，上市公司将通过委派部分董事、监事、技术骨干、财务负责人等参与企业管理，结合公司的战略规划，进一步优化标的公司资源配置，提高标的公司的竞争力。

（此页无正文，为《长城证券股份有限公司关于深圳证券交易所<关于对江西恒大高新技术股份有限公司重组问询函>回复》签字盖章页）

财务顾问主办人：_____

庞霖霖

李 璐

长城证券股份有限公司

年 月 日