

立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）
对深圳证券交易所
《关于对星期六股份有限公司的重组问询函》
相关问题的回复

立信中联专复字[2018]D-0052 号

深圳证券交易所中小板公司管理部：

星期六股份有限公司（以下简称“星期六公司”或“上市公司”）于 2018 年 8 月 14 日披露了《星期六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”），并于 2018 年 8 月 21 日收到贵所下发的《关于对星期六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）【2018】第 28 号（以下简称“问询函”），星期六公司会同审计机构立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）就问询函所提问题逐项进行了认真核查及分析说明，现就问询函中的有关问题回复说明如下，请贵所予以审核。

在本回复中，除非文义载明，相关简称与《星期六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（修订稿）》（以下简称“预案（修订稿）”）中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。

本回复意见中列报的星期六公司备考财务报表数据均为未经审阅的数据，标的公司杭州遥望网络股份有限公司（以下简称“遥望网络”）的财务报表数据均为未经审计的数据。

本回复所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。

本回复中部分合计数和各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

申报会计师对问询函中的相关问题具体回复如下：

问题 6、预案显示，本次交易将产生较大金额商誉。请你公司补充披露本次交易商誉的具体测算过程及依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定。交易完成后上市公司商誉金额及占总资产、净资产的比重。本次交易完成后，上市公司商誉将进一步增长，请量化分析如若标的资产预测期内经营情况未达预期，对上市公司经营业绩的影响以及商誉的减值风险；请结合上市公司财务状况（总资产、净资产及净利润情况）量化披露商誉减值风险。请财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、本次交易商誉的具体测算过程及依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定

本次交易将产生的遥望网络商誉系按重组方案确认的商誉，即按照重组方案中交易双方确定的交易价格 178,795.89 万元作为星期六公司备考合并财务报表假设购买日的合并成本，以该合并成本扣除重组交易评估基准日的可辨认净资产公允价值的差额确认为备考合并财务报表的商誉。

1、遥望网络账面价值的调整

由于遥望网络执行的会计政策和会计估计与星期六公司不完全一致，根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定，应统一母子公司所采用的会计政策。

截至 2018 年 5 月 31 日，遥望网络合并财务报表中归属于母公司所有者权益为 56,249.94 万元，按照星期六公司执行会计政策和会计估计进行调整后归属于母公司所有者权益为 56,117.03 万元。

2、可辨认净资产公允价值确认情况

遥望网络可辨认净资产公允价值系以假设购买日的遥望网络按星期六公司执行的会计政策和会计估计调整后的归属于母公司所有者权益为基础，考虑中通诚资产评估有限公司资产基础法的预估结果调整后确定。

3、截至2018年5月31日，遥望网络的商誉计算过程：（金额单位：万元）

项目	金额
合并成本	178,795.89
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	50,167.45
商誉金额	128,628.44

经对商誉计算过程的测算和依据的检查，申报会计师认为，公司对商誉的测算过程符合《企业会计准则》规定，合并成本、可辨认净资产公允价值的确认依据合理。

二、交易完成后上市公司商誉金额及占总资产、净资产的比重。本次交易完成后，上市公司商誉将进一步增长，请量化分析如若标的资产预测期内经营情况未达预期，对上市公司经营业绩的影响以及商誉的减值风险；请结合上市公司财务状况（总资产、净资产及净利润情况）量化披露商誉减值风险

星期六公司 2018 年 5 月 31 日的商誉原值为 36,297.71 万元，商誉减值准备为 18,465.99 万元，主要系因以前年度收购海普（天津）制鞋有限公司形成商誉 18,465.99 万元、于 2017 年末已对商誉原值全额计提减值准备 18,465.99 万元；2017 年收购北京时尚锋迅信息技术有限公司形成商誉 29,749.06 万元；2017 年收购收购北京时欣信息技术有限公司形成商誉 6,548.65 万元。

根据未经审阅的备考财务报告，本次收购完成后，星期六公司还将新增 134,013.20 万元商誉，其中：遥望网络以前年度收购上饶市青山网络科技有限公司形成商誉 5,384.75 万元；星期六公司本次收购杭州遥望事项将增加商誉 128,628.44 万元。

根据未经审阅的备考财务报告，本次重组完成后，星期六公司 2018 年 1-5 月净利润为 7,757.14 万元，2018 年 5 月 31 日的商誉总额为 170,310.91 万元，占备考合并总资产的比例为 33.54%，占备考合并净资产的比例为 50.93%。

（1）商誉减值的会计政策

对于因企业合并形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，将其分摊至相关的资产组组合。在将商誉的账面价值分摊至相关的资产组或者资产组组合时，按照各资产组或者资产组组合的公允价值占相关资产组或者资产组组合公允价值总额的比例进行分

摊。公允价值难以可靠计量的，按照各资产组或者资产组组合的账面价值占相关资产组或者资产组组合账面价值总额的比例进行分摊。

在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认商誉的减值损失。

（2）商誉的减值风险

星期六公司 2018 年 5 月 31 日已对收购海普（天津）制鞋有限公司形成的商誉 18,465.99 万元全额计提减值准备。北京时尚锋迅信息技术有限公司、北京时欣信息技术有限公司、上饶市青山网络科技有限公司经营状况良好，经商誉减值测试分析，未发生减值。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第二十三条规定，企业合并所形成的商誉，至少应当在每年年度终了进行减值测试之规定。如果未来期间标的公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及所处的市场发生重大变化从而对企业产生不利影响，或经济绩效已经低于或者将低于预期等情况，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，应当在当期确认商誉减值损失。减值损失金额将相应抵减上市公司归属于母公司的净利润。如果标的公司遥望网络未来经营状况未达预期，则存在年度例行减值测试后计提商誉减值的风险，商誉减值的计提将直接减少星期六公司的当期利润。

经核查，申报会计师认为：本次交易商誉的具体测算过程及依据符合《企业会计准则》的相关规定；本次交易完成后，上市公司商誉总额为 170,310.91 万元，占备考合并总资产的比例为 33.54%，占备考合并净资产的比例为 50.93%；若标的公司未来经营状况未达预期，则存在年度例行减值测试后计提商誉减值的风险，商誉减值的计提将直接减少公司的当期利润。

问题 8、请补充披露标的公司收入与成本确认的基础数据来源，相关数据的可靠性和可验证性、是否存在篡改数据的风险，补充披露标的公司业务数据与财务数据的衔接所设置的内部控制制度，相关内控制度是否得到有效执行。请财务顾问和会计师对标的公司业务系统数据的可靠性、业务系统和财务系统数据之间的衔接关系进行专项核查，补充披露中介机构对标的公司收入真实性、成本完整性所履行的核查手段、核查范围，并发表明确核查意见

回复：

一、补充披露标的公司收入与成本确认的基础数据来源

遥望网络的基础数据来源主要有：根据业务系统数据与客户、供应商进行核对，出具结算数据，从而确定收入、成本数据；根据财务收银系统与遥望网络业务系统数据进行核对，并按照不同结算方式确认收入、成本数据。

按照不同结算模式确认的收入金额及占主营业务收入的比重如下：（金额单位：万元）

结算方式	2018 年 1-5 月		2017 年度		2016 年度	
	收入	收入占比%	收入	收入占比%	收入	收入占比%
CPS	13,807.19	50.21	36,329.67	62.01	72,970.96	81.56
CPA	709.34	2.58	5,267.23	8.99	9,362.19	10.46
CPC	970.87	3.53	3,336.57	5.70	4,045.29	4.52
CPT	6,225.07	22.63	9,198.74	15.70	415.86	0.47
CPM	598.92	2.18	4,449.54	7.60	2,679.04	2.99
其他	5,189.61	18.87				
合计	27,501.00	100.00	58,581.75	100.00	89,473.34	100.00

按照结算模式确认的成本金额及占主营业务成本的比重如下：（金额单位：万元）

结算方式	2018 年 1-5 月		2017 年度		2016 年度	
	成本	成本占比%	成本	成本占比%	成本	成本占比%
CPS	10,281.45	54.39	33,915.06	69.78	66,518.80	83.44
CPA	433.41	2.29	3,646.15	7.50	6,991.47	8.77
CPC	847.23	4.48	3,056.79	6.29	3,721.26	4.67
CPT	1,973.70	10.44	4,336.12	8.92	261.69	0.33
CPM	536.20	2.84	3,645.59	7.50	2,227.38	2.79
其他	4,832.94	25.56				
合计	18,904.94	100.00	48,599.71	100.00	79,720.61	100.00

二、相关数据的可靠性和可验证性、是否存在篡改数据的风险，补充披露标的公司业务数据与财务数据的衔接所设置的内部控制制度，相关内控制度是否得到有效执行

遥望网络与客户的核对方式为：依据合同约定与业务系统数据进行对账及结算，合作双方每月就实际销售金额、有效激活量、实际点击数量、实际销售广告条数、实际访问量等以双方记录的业务数据双向核对，业务数据具有可靠性和可靠可验证，篡改数据风险较低。

遥望网络在产品的推广期间，以及后期结算数据确认，分别采取有效的内控措施去预防和处理可能出现的差异，具体措施如下：

1、设立专岗人员对每笔业务投放数据进行监控，若实时投放数据与客户的数据产生差异，则与客户进行沟通，排查校对，找到数据差异原因并加以解决。

2、每个结算周期结束后，由运营人员结合公司产品平台的预测数据、历史结算情况对客户的结算数据、收入情况进行预先暂估，并由公司财务人员进行二次核对无误后进行备案归档。

3、在客户提供实际结算确认单后，由运营人员对结算数据差异进行核对，如暂估结算与实际结算差异超过 1%或合同约定的差异率，则与客户进行沟通发起对账，双方分别进行二次校验，查明原因并加以解决。对于非双方原因导致的差异，由客户负责提供账单明细等相关证据。

4、结算数据核对无误后，在取得客户结算确认单后，运营人员发起内部结算流程，由业务负责人或运营总监，公司副总裁及以上依次进行确认后，公司财务人员予以最终确认，完成开票入账。

三、请财务顾问和会计师对标的公司业务系统数据的可靠性、业务系统和财务系统数据之间的衔接关系进行专项核查，补充披露中介机构对标的公司收入真实性、成本完整性所履行的核查手段、核查范围，并发表明确核查意见

1、申报会计师对遥望网络业务系统数据的可靠性、业务系统和财务系统数据之间的衔接关系执行了信息系统测试分析程序，分析业务数据的波动是否与财

务数据匹配、是否与实际经营状况一致，经分析，数据结果真实、可靠。

2、申报会计师针对收入的真实性、成本的完整性主要采取的核查手段包括：

(1)获取遥望网络互联网广告投放及代理业务的双方确认的合同、结算单、销售发票、推广流水记录执行穿行测试，并与账面数据进行核对，核查范围 80% 以上，以确认收入的真实性、完整性、准确性；

(2)查看营销平台系统后台留存的广告投放详细交易记录及展示内容截图，选取业务系统数据样本与结算单及账面数据进行核对，核查范围 80% 以上，以确认收入成本的真实性、准确性；

(3)获取收付款流水，检查收付款单位与业务合同交易主体是否一致、业务充值记录及相关成本支出分摊计算方法是否合理，核查收入、成本发生的真实性和完整性；

(4)对前十大客户和供应商进行实地核查走访，了解遥望网络与客户和供应商的合作情况、合同签订及执行情况、价格确定、货款支付情况等，以进一步确认交易的真实性。

(5)选取样本执行函证程序，截止本次回复日的函证回函结果如下表：（金额单位：万元）

项目	2018.5.31	2017.12.31	2016.12.31
营业收入回函确认金额	22,354.51	47,972.15	68,526.00
营业收入财务报表金额	27,501.00	58,591.19	89,473.34
营业收入回函确认比例	81.29%	81.88%	76.59%
应收账款回函确认金额	15,649.21	10,283.07	10,535.67
应收账款财务报表余额	16,612.81	11,916.30	13,258.02
应收账款回函确认比例	94.20%	86.29%	79.47%
营业成本回函确认金额	15,206.73	36,901.77	60,580.59
营业成本财务报表金额	18,904.94	48,599.72	79,720.61
营业成本回函确认比例	80.44%	75.93%	75.99%
应付账款回函确认金额	1,880.27	1,607.90	2,883.82
应付账款财务报表余额	2,024.60	2,044.63	3,510.25
应付账款回函确认比例	92.87%	78.64%	82.15%

经核查，申报会计师认为：

标的公司遥望网络的收入与成本确认所依据的基础数据及其来源具有可靠性和可验证性，篡改数据的风险较低；业务数据与财务数据的衔接所设置的内部控制制度得到有效执行；收入的真实性和成本的完整性可确认。

问题 12、预案显示，标的公司主要投放渠道为导航网站、门户网站、移动应用市场在内的优质流量渠道和个人网站、论坛等中长尾流量渠道，预案未披露公司主要客户及供应商相关情况。请补充披露：

(1) 遥望网络互联网广告投放业务和互联网广告代理业务的收入、成本、毛利率情况；请补充披露不同业务类别的收入确认和成本结转方法，说明收入确认是否符合会计准则相关规定；结合标的公司业务说明其是否涉及全额法和净额法的情况，如有，请说明具体情况和会计处理依据。请财务顾问和会计师核查并发表意见。(2) 请补充披露报告期内前五大广告主名称、主要广告内容、最终投放地或投放方式；前五大客户报告期各期的收入情况、前五大客户的主要广告案例、标的公司是否存在重大客户依赖；广告代理商及采购金额、前五大主要媒体的名称及采购金额、计费模式；标的公司主要成本构成、前五大媒体供应商的主要计费模式（CPM、CPD、CPC 等），主要媒体供应商在 PC 端、移动端、视频端下的各计费模式的平均单价情况。补充披露标的公司与广告主、广告代理商、媒体资源之间的业务模式和结算模式。(3) 补充披露标的公司最近两年及一期前五大客户与供应商是否存在重叠或存在关联关系的情形，如存在，请说明原因及对标的公司业务独立性产生的影响。(4) 请补充披露前五大供应商及报告期各期的采购情况，包括但不限于采购量、采购单价、采购金额，结合采购的主要对象为互联网中小长尾流量资源情况下，前五大供应商或下游客户是否存在自然人，如存在请说明原因。并请财务顾问和会计师核查并发表意见。

回复：

一、遥望网络互联网广告投放业务和互联网广告代理业务的收入、成本、毛利率情况；请补充披露不同业务类别的收入确认和成本结转方法，说明收入确认是否符合会计准则相关规定；结合标的公司业务说明其是否涉及全额法和

净额法的情况，如有，请说明具体情况和会计处理依据。请财务顾问和会计师核查并发表意见。

1、遥望网络互联网广告投放业务和互联网广告代理业务的主营业务收入、主营业务成本、毛利率情况如下表：（金额单位：万元）

项 目	2018 年 1-5 月			2017 年度			2016 年度		
	收入	成本	毛利率%	收入	成本	毛利率%	收入	成本	毛利率%
互联网广告 投放	22,311.39	14,072.00	36.93	58,581.75	48,599.71	17.04	89,473.34	79,720.61	10.90
互联网广告 代理	5,189.61	4,832.94	6.87						
合计	27,501.00	18,904.94	31.26	58,581.75	48,599.71	17.04	89,473.34	79,720.61	10.90

2、遥望网络业务类型按结算方式主要包括 CPA、CPC、CPM、CPT、CPS，不同结算方式下收入、成本的确认原则如下：

（1）CPA 收入确认原则：按行为计价，依据公司提供的相关广告营销服务为客户带来的下载量、注册量等效果指标，结合约定的单价进行结算，确认收入；同时按相同的下载量、注册量等效果指标结合约定的成本单价与供应商进行结算，结转成本。

（2）CPC 收入确认原则：按点击计价，依据公司提供的相关广告营销服务产生的点击量，结合约定的单价进行结算，确认收入；同时按相同的点击量结合约定的成本单价与供应商进行结算，结转成本。

（3）CPM 收入确认原则：按每千次展示计价，依据公司提供的相关广告营销服务产生的产品展示次数等流量数据，结合约定的单价进行结算，确认收入；同时按相同的流量数据结合约定的成本单价与供应商进行结算，结转成本。

（4）CPT 收入确认原则：按时长计价，依据公司提供的相关广告营销服务展示时长，结合单位时长约定价格进行结算，确认收入；同时按约定的价格与供应商进行结算，结转成本。

（5）CPS 收入确认原则：按交易流水计价，依据公司提供的相关广告服务为客户带来的交易流水，结合约定的分成比例进行结算，确认收入；同时按照上述交易流水与供应商约定的分成比例结转成本。

3、涉及收入确认口径采用全额法或净额法判断的业务类型主要包括：

效果广告 CPS 结算模式下的代充值推广业务，客户（主要为移动娱乐产品推广渠道）可以选择在遥望网络的业务平台上进行预定内容和预定金额的代理充值业务，完成为最终移动娱乐产品玩家提供充值服务以达到为移动娱乐产品广告主进行推广营销的目的。在这部分业务中，由客户指定充值金额及充值服务内容，遥望网络并不承担接受相应服务的主要义务，故该代充值推广业务采购采用净额法确认业务收入。

经核查，申报会计师认为：遥望网络的收入确认原则合理，符合《企业会计准则》相关规定。

二、请补充披露报告期内前五大广告主名称、主要广告内容、最终投放地或投放方式；前五大客户报告期各期的收入情况、前五大客户的主要广告案例、标的公司是否存在重大客户依赖；广告代理商及采购金额、前五大主要媒体的名称及采购金额、计费模式；标的公司主要成本构成、前五大媒体供应商的主要计费模式（CPM、CPD、CPC 等），主要媒体供应商在 PC 端、移动端、视频端下的各计费模式的平均单价情况。补充披露标的公司与广告主、广告代理商、媒体资源之间的业务模式和结算模式。

（一）补充披露报告期内前五大广告主名称、主要广告内容、最终投放地或投放方式；前五大客户报告期各期的收入情况、前五大客户的主要广告案例、标的公司是否存在重大客户依赖

报告期内前五大广告主名称、主要广告内容、最终投放地或投放方式；前五大客户报告期各期的收入情况、前五大客户的主要广告案例情况如下表：

金额单位：万元

序号	广告主名称	主要广告内容	最终投放地	营业收入	收入占比%
2018 年 1-5 月					
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	移动娱乐产品	移动端	3,188.73	11.59
2	北京酷炫网络技术股份有限公司	移动娱乐产品	移动端	2,197.09	7.99
3	北京世界星辉科技有限责任公司	移动娱乐产品	移动端	1,867.85	6.79

序号	广告主名称	主要广告内容	最终投放地	营业收入	收入占比%
4	杭州智牛科技有限公司	广点通代理业务	移动端	1,600.86	5.82
5	杭州掌读科技有限公司	付费阅读产品	移动端	1,392.80	5.07
-	合计	-	-	10,247.33	37.26
2017 年度					
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	移动娱乐产品	移动端	14,555.97	24.85
2	北京世界星辉科技有限责任公司	移动娱乐产品	移动端	9,824.33	16.77
3	北京酷炫网络技术股份有限公司	移动娱乐产品	移动端	3,890.60	6.64
4	杭州游卡网络技术有限公司	移动娱乐产品	移动端	3,077.69	5.25
5	腾讯科技（北京）有限公司	视频应用推广	PC 端	2,635.16	4.50
	深圳市腾讯计算机系统有限公司	视频应用推广	PC 端	179.40	0.31
合计				34,163.15	58.32
2016 年度					
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	移动娱乐产品	移动端	42,637.14	47.65
	百度时代网络技术（北京）有限公司	百度链接推广	PC 端	1,417.47	1.58
	百度在线网络技术（北京）有限公司	百度链接推广	PC 端	20.67	0.02
2	北京世界星辉科技有限责任公司	移动娱乐产品	移动端	17,269.89	19.30
3	深圳市腾讯计算机系统有限公司	视频应用推广	PC 端	557.98	0.62
	腾讯科技（北京）有限公司	视频应用推广	PC 端	3,646.90	4.07
4	江苏万圣伟业网络科技有限公司	移动娱乐产品	移动端	2,934.75	3.28
5	杭州游卡网络技术有限公司	移动娱乐产品	移动端	2,890.09	3.23
合计				71,374.89	79.77

报告期内前五大客户的主要广告案例如下：

1、以腾讯视频推广服务为例。当互联网用户通过遥望网络整合的 2345 导航网站点击腾讯视频链接进入后者的网站时，遥望网络完成了一次软件产品的推广服务。腾讯在后台通过统计带有遥望网络计费标识的产品有效点击次数，并以此为依据定期与遥望网络按 CPC 方式结算推广服务费，同时遥望网络通过 PC 端营销平台与 2345 导航网站以 CPC 方式进行流量结算。

2、以百度 hao123 导航页的推广业务为例。当互联网用户通过遥望网络整合的各类中长尾流量打开百度 hao123 链接进入后者网站时，遥望网络完成了一次 PC 端流量整合与推广服务。百度在后台通过统计带有遥望网络计费标识的产品有效千次展示曝光次数，并以此为依据定期与遥望网络按照 CPM 方式结算推广服务费，同时遥望网络通过 PC 端营销平台与各位中长尾渠道商以 CPM 方式进行流量结算。

2016 年遥望网络覆盖的互联网营销领域比较集中，2016 年后伴随着遥望网络的业务领域逐渐延伸以及流量资源的不断丰富，遥望网络开发了更多中小客户，报告期内遥望网络的客户集中度呈下降趋势，不存在重大客户依赖的情况。

（二）广告代理商及采购金额、前五大主要媒体的名称及采购金额、计费模式；标的公司主要成本构成、前五大媒体供应商的主要计费模式（CPM、CPD、CPC 等），主要媒体供应商在 PC 端、移动端、视频端下的各计费模式的平均单价情况

1、广告代理商及采购金额、前五大主要媒体的名称及采购金额、计费模式

腾讯广点通业务广告代理商及采购金额如下表：

金额单位：万元

腾讯广点通业务广告代理商	采购金额
	2018 年 1-5 月
上饶县巨网科技有限公司	4,814.89
合计	4,814.89

2、标的公司主要成本构成

遥望网络主要成本构成如下：

金额单位：万元

成本构成项目	2018年1-5月	2017年度	2016年度
流量采购成本	18,277.58	47,080.24	78,625.55
直接人工成本及其他	627.36	1,519.47	1,095.06
合计	18,904.94	48,599.71	79,720.61

3、前五大媒体供应商的主要计费模式（CPM、CPD、CPC等），主要媒体供应商在PC端、移动端、视频端下的各计费模式的平均单价情况

报告期内，前五大供应商名称及计费模式、采购金额、平均单价情况如下表：

序号	供应商名称	最终投放地	主要计费模式	采购金额(万元)	采购量	价格区间
2018年1-5月						
1	上饶县巨网科技有限公司	移动端	根据充值消耗计费	4,814.89	5,545.41 万元	85%-90%
2	杭州睿枫网络科技有限公司	移动端	CPS	3,661.52	7,697.11 万元	40%-60%
3	杭州四木商务咨询有限公司	移动端	CPT、CPS	1,393.16	CPT: 0.22 万条 CPS: 309.86 万元	CPT: 0.14-5.4 万元 CPS: 50%-80%
4	南京汇智互娱网络科技有限公司	移动端	CPS	1,326.09	2,706.21 万元	40%-60%
5	台州独树一帜网络科技有限公司	移动端	CPT、CPS	1,272.68	CPT: 0.14 万条 CPS: 416.33 万元	CPT: 0.1-4.2 万元 CPS: 50%-80%
	合计			12,468.34		
2017年度						
1	杭州睿枫网络科技有限公司	移动端	CPS	7,102.26	14,688.05 万元	40%-60%
2	绍兴守望网络科技有限公司	移动端	CPS	6,396.47	13,975.77 万元	40%-60%

3	宿州市宇网络科技有限公司	移动端	CPT、CPS	3,986.74	CPT: 0.28 万条 CPS: 188.48 万元	CPT: 0.14-5.2 万元 CPS: 50%-80%
4	杭州禹乐网络科技有限公司	移动端	CPS	3,012.93	6,602.67 万元	40%-60%
5	上海天擎信息技术有限公司	移动端	CPC	2,772.35	3,465.21 万次	0.5-1.5 元/次
	凯美广告(上海)有限公司	移动端	CPC	209.71		
	合计			23,480.46		
2016 年度						
1	杭州禹乐网络科技有限公司	移动端	CPS	26,116.75	50,218.57 万元	40%-60%
2	杭州睿枫网络科技有限公司	移动端	CPS	12,503.67	24,369.55 万元	40%-60%
3	北京安趣科技股份有限公司	移动端	CPS	2,711.61	4,979.91 万元	40%-60%
4	武汉多游科技有限公司	移动端	CPS	2,317.06	4,728.74 万元	40%-60%
5	上海二三四五网络科技有限公司	PC 端	CPA、CPC	2,000.30	CPA: 31.2 万次 CPC: 50,562.36 万次	CPA: 3-4 元 CPC: 0.025-0.040 元
	合计			45,649.39		

4、补充披露标的公司与广告主、广告代理商、媒体资源之间的业务模式和结算模式

遥望网络与广告主、广告代理商、媒体资源之间的采购模式主要为两种：

(1) 采购模式

遥望网络采购的主要对象为导航及门户网站、综合新闻网站等较大型流量资源及个人网站、论坛、各类 APP 等中长尾流量资源。遥望网络通过组织、参加互联网论坛聚会、商务人员线上主动开拓各类中长尾流量渠道等方式推广遥望网络的互联网营销平台，与各类流量渠道建立合作关系。目前，遥望网络互联网营销业务的采购模式主要有两种类型：

①以销定采模式

以销定采模式是指遥望网络以广告主的营销需求为核心，在对广告主的投放需求进行深入分析的基础上为其采购合适的流量资源进行广告投放。

在该种模式下，遥望网络主动开拓各类流量资源并签署框架协议，约定流量资源内容、合作时间、推广效果要求、费用结算方式等。后续遥望网络接到某个广告主的具体投放需求，会与流量资源供应商确认排期表，向流量资源供应商明确广告投放的具体内容，经由广告主确认后安排具体投放，并根据排期表约定的价格，与流量资源供应商定期进行结算。

②以采定销模式

以采定销模式是指遥望网络以优质流量资源为核心，采取包断的形式购买某渠道在一定时间范围内全部或者部分流量，并依据该流量的特点去寻找相应的广告主。

遥望网络出于抢占优质流量入口的目的，通过商务洽谈，以合理的价格购买部分优质渠道在一定时间范围内全部或者部分流量。该种模式下，遥望网络的广告投放成本确定，如何开拓优质广告主，充分利用所购买流量资源的价值成为关键。

在互联网广告代理业务中，遥望网络通常与腾讯广点通等广告投放平台或其代理商签署框架协议，约定协议有效期、框架金额、推广优惠政策等，在上述广告投放平台开通广告投放账号并进行预充值。后续针对广告主具体的投放需求，

遥望网络会根据合同代理广告主在上述广告投放平台开通广告投放账号，并对账号设定消耗额度。

(2) 销售模式

遥望网络与广告主的销售模式主要有两种方式：

①新客户开发

遥望网络密切跟踪互联网行业内各类客户的产品推广宣传计划，持续筛选具有推广价值的潜在优质产品。若发现有合适的商业机会，商务人员将主动进行新客户开发，商谈新产品在移动端的推广计划，跟进新产品推广效果。

②原有客户的深入合作

互联网应用程序的更新换代速度较快，对于已经具有相当数量用户的应用软件，也必须通过持续的软件更新和推广才能保持流量的稳定或增长。对于新开发的产品，客户也急需扩大用户覆盖范围，获取相当规模的稳定客户，以便在某细分领域立足。遥望网络会与原有客户保持紧密沟通，在重要产品功能的开发和产品的推广上给予客户积极的建议，帮助其产品获得持续的稳定用户。

盈利模式主要为：遥望网络互联网广告投放业务通过多种渠道采购互联网流量资源，依托互联网营销平台的专业技术和营销经验，对众多流量资源进行整合、分类、优化，为客户提供产品推广服务。效果广告业务主要按 CPA、CPC、CPS 等方式，展示广告业务主要按 CPM、CPT 等方式与广告主进行结算，收取营销服务费用，其与流量采购成本的价差形成利润。互联网广告代理业务主要是腾讯广点通等互联网平台或其代理商对遥望网络的返点和信息服务费收入。

(3) 结算模式

遥望网络与客户采用的主要结算模式具体如下：

CPS (Cost Per Sales)	按实际销售产品的提成来换算广告费用。
CPA (Cost Per Action)	按行为付费的计费模式，该行为对用户行动通常有特指的含义，包括获得一个注册用户、形成一次交易等。
CPC (Cost Per Click)	单位点击成本，是指按广告被点击的次数计费。
CPT (Cost Per Time)	是指按照营销展示时长收费的计费模式。

CPM (Cost Per Mile)	是指按照每千次营销展示曝光收费的计费模式。
--------------------------------	-----------------------

(三) 补充披露标的公司最近两年及一期前五大客户与供应商是否存在重叠或存在关联关系的情形，如存在，请说明原因及对标的公司业务独立性产生的影响。

遥望网络最近两年及一期前五大客户和前五大供应商均不存在重叠或关联关系的情形，不存在对业务独立性产生影响的情况。

(四) 请补充披露前五大供应商及报告期各期的采购情况，包括但不限于采购量、采购单价、采购金额，结合采购的主要对象为互联网中小长尾流量资源情况下，前五大供应商或下游客户是否存在自然人，如存在请说明原因。并请财务顾问和会计师核查并发表意见。

遥望网络最近两年一期前五大客户名称及各期的采购情况如下：

序号	客户名称	销售金额（元）	占公司营业收入比例
2018年1-5月			
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	31,887,252.54	11.59%
2	北京酷炫网络技术股份有限公司	21,970,891.98	7.99%
3	北京世界星辉科技有限责任公司	18,678,548.30	6.79%
4	杭州智牛科技有限公司	16,008,649.35	5.82%
5	杭州掌读科技有限公司	13,928,053.71	5.06%
小计		102,473,395.88	37.26%
2017年度			
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	145,559,705.97	24.85%
2	北京世界星辉科技有限责任公司	98,243,276.90	16.77%
3	北京酷炫网络技术股份有限公司	38,906,003.13	6.64%
4	杭州游卡网络技术有限公司	30,776,852.03	5.25%
5	腾讯科技（北京）有限公司	26,351,604.41	4.50%
	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1,794,025.27	0.31%
小计		341,631,467.71	58.32%

2016 年度			
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	426,371,412.55	47.65%
	百度时代网络技术（北京）有限公司	14,174,712.26	1.58%
	百度在线网络技术（北京）有限公司	206,690.53	0.02%
2	北京世界星辉科技有限责任公司	172,698,863.36	19.30%
3	深圳市腾讯计算机系统有限公司	5,579,807.45	0.62%
	腾讯科技（北京）有限公司	36,469,040.17	4.08%
4	江苏万圣伟业网络科技有限公司	29,347,538.97	3.28%
5	杭州游卡网络技术有限公司	28,900,859.85	3.23%
小计		713,748,925.14	79.77%

注：百度时代网络技术（北京）有限公司、百度在线网络技术（北京）有限公司均为百度控制的公司；2016 年杭州多酷超游网络科技有限公司是百度控制的公司，2017 年百度转让了股权，不再是百度控制的公司；深圳市腾讯计算机系统有限公司、腾讯科技（北京）有限公司均为腾讯控制的公司；北京世界星辉科技有限责任公司是三六零控制的公司。

遥望网络最近两年及一期前五大供应商名称及各期的采购情况如下：

序号	供应商名称	采购金额（元）	占公司采购总额比例
2018 年 1-5 月			
1	上饶县巨网科技有限公司	48,148,893.28	22.06%
2	杭州睿枫网络科技有限公司	36,615,215.43	16.78%
3	杭州四木商务咨询有限公司	13,931,620.03	6.38%
4	南京汇智互娱网络科技有限公司	13,260,882.89	6.08%
5	台州独树一帜网络科技有限公司	12,726,762.38	5.83%
小计		124,683,374.00	57.13%
2017 年度			
1	杭州睿枫网络科技有限公司	71,022,576.22	12.51%
2	绍兴守望网络科技有限公司	63,964,741.11	11.27%
3	宿州市宇网络科技有限公司	39,867,388.98	7.02%
4	杭州禹乐网络科技有限公司	30,129,261.22	5.31%
5	上海天擎信息技术有限公司	27,723,523.84	4.88%
	凯美广告（上海）有限公司	2,097,140.71	0.37%
小计		234,804,632.08	41.36%

2016 年度			
1	杭州禹乐网络科技有限公司	261,167,456.51	32.39%
2	杭州睿枫网络科技有限公司	125,036,693.61	15.51%
3	北京安趣科技股份有限公司	27,116,100.40	3.36%
4	武汉多游科技有限公司	23,170,607.44	2.87%
5	上海二三四五网络科技有限公司	20,003,011.79	2.48%
小计		456,493,869.76	56.62%

注：上海天擎信息技术有限公司持有凯美广告（上海）有限公司 100% 股权由表中信息可见，遥望网络前五大供应商或下游客户不存在自然人。

经核查报告期内供应商相关合同、付款单据及业务执行情况，结合执行业务数据分析程序，前五大供应商的采购结算数据真实合理，报告期内前五大供应商不存在自然人的情况。

经核查，申报会计师认为：标的公司的收入确认符合会计准则相关规定；标的公司业务涉及净额法，会计处理具有合理性；标的公司不存在重大客户依赖；标的公司最近两年及一期前五大客户与供应商不存在重叠或存在关联关系的情形；前五大供应商或下游客户不存在自然人。

问题 13、请财务顾问和会计师对遥望网络报告期内业绩波动的主要原因及合理性进行核查，包括但不限于营业收入的真实性、是否存在跨期确认收入成本、是否存在关联交易等情况；并对标的公司成本的完整性、是否存在关联方代垫成本的情况进行核查并发表明确意见；请财务顾问和会计师就标的公司毛利率波动的主要原因及合理性进行核查并发表明确意见。补充披露上述主要事项的核查手段、核查范围、核查覆盖率、并就核查是否充分、有效支撑其核查结论发表明确意见。

回复：

一、请财务顾问和会计师对遥望网络报告期内业绩波动的主要原因及合理性进行核查，包括但不限于营业收入的真实性、是否存在跨期确认收入成本、是否存在关联交易等情况

（一）核查营业收入的真实性

针对遥望网络收入的确认依据以及业绩的真实性申报会计师履行了以下程序：

1、在风险评估程序了解被审计单位及其环境时，了解到遥望网络制定的与销售有关的内部控制制度在报告期末未发生变化，并执行了穿行测试。穿行测试的结果表明标的公司制定的与销售有关的内部控制是合理的，并得到执行。了解收入相关的内部控制，并评价收入相关的内部控制的设计是有效的。

2、在控制测试中，从遥望网络主营业务收入明细账中抽样进行控制测试，检查销售记录，追踪该销售记录的发生、处理及记录过程；对遥望网络业务系统数据的可靠性、业务系统数据和财务系统数据是否能够相互印证执行信息系统测试分析程序；控制测试的结果表明，遥望网络制定的与销售有关的内部控制得到有效执行。

3、在实施实质性程序时，实施了检查、函证等程序来验证遥望网络应收账款的存在和主营业务收入的真实性；对上述检查、函证等程序进行了抽查验证。

(1) 检查了与收入和成本相关的重大合同，并评价收入成本确认和计量相关的会计政策与会计准则要求的一致性；并将主要合同条款与业务实际执行情况对比分析，确认广告投放成本的真实性。

(2) 将报告期的营业收入进行纵向比较，分析产品销售的结构是否异常，对异常变动查明原因；计算分析报告期的毛利率，检查是否存在异常，各期之间是否存在重大波动，查明异常波动原因。经核查，遥望网络的收入结构与毛利率情况未见异常。

(3) 获取收付款流水，检查收付款单位与业务合同交易主体是否一致、业务充值记录及相关成本支出分摊计算方法是否合理，核查收入成本发生的真实性和完整性以及是否存在关联方、关联交易及关联方代垫成本情况；

(4) 获取广告主及供应商相关信息执行函证程序，询证函全部由申报会计师亲自收发，回函全部由被函证对象直接寄往会计师事务所所在地。同时实施期后回款查验程序，对有关原始凭据，如合同、发票及期后收款单据等进行检查核对。

(5) 获取业务系统数据与广告位投放排期表，检查广告单号、广告位投放

时间、广告位置、广告主体等信息，与业务合同及结算单核对是否一致，同时对账务确认的收入成本与业务系统数据相关信息进行匹配，检查收入成本确认时点的一致性，分析收益增长合理性，以核查收入的真实性、成本的完整性以及毛利增长的合理性。

(6) 查看广告位投放效果展示截图，与广告位投放排期表进行核对、实施线上用户调查问卷访谈程序，以进一步确认业务发生的真实性，并确认是否存在关联关系。

(7) 对前十大客户执行核查走访程序，以进一步了解其与遥望网络的整体合作情况、合同签订及执行情况等，核实广告业务的真实性。

(二) 核查是否存在跨期确认收入成本

经对报告期内各期收入和成本执行截止性测试：测试资产负债表日前后金额较大的收入和成本记录，将收款/付款情况和收入/成本明细账进行核对；同时，从收入/成本明细账选取在资产负债表日前后金额较大的交易，与相关发票及收入/成本账单核对。未见重大跨期现象，已发现的个别跨期错报已经更正。

(三) 关联交易情况

报告期内，遥望网络的关联交易如下：（金额单位：元）

关联方	关联交易内容	2018年1-5月	2017年度	2016年度
杭州微望网络科技有限公司	借款利息	-	618,375.25	25,681.35
成都云端助手科技有限公司	提供劳务	-	-	19,275.40
江苏有量科技有限公司	提供劳务	-	717,942.00	-
杭州微望网络科技有限公司	接受劳务	-	432,755.91	-
杭州绿岸投资管理有限公司	房屋租赁	778,685.84	1,638,679.43	1,932,959.67

报告期内，遥望网络的关联交易金额较小。

二、对标的公司成本的完整性、是否存在关联方代垫成本的情况进行核查并发表明确意见

（一）核查标的公司成本的完整性

1、检查了与成本相关的重大合同，并评价成本确认和计量相关的会计政策与会计准则要求的一致性。

2、获取报告期间标的公司与主要供应商的采购明细表，经双方盖章确认的结算单，对采购明细表、结算单、合同主要条款进行核对；抽查相关成本的会计凭证，检查凭证附件与会计凭证处理的一致性，检查重大采购合同及相关合同执行情况，核对后台系统数据，验证收入的真实性。

3、执行“应付账款、预付账款及采购成本函证”程序，抽取报告期内大额采购供应商作为样本。为了确保函证所获取的证据的可靠性，采取以下措施对函证实施过程进行控制：询证函回函全部由供应商直接寄往指定的会计师事务所所在地；询证函全部由申报会计师亲自收发。对于未回函供应商，检查这些供应商相关的业务合同及期后收款情况。

4、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、岗位职责分工、分析报告期内人均薪酬变动情况，以核查营业成本中人工成本的完整性。

5、分析测算相应收入成本计算的合理性，以核查营业成本中广告投放成本的准确性、完整性。

6、对前十大供应商执行核查走访程序，以了解其与遥望网络的整体合作情况、合同签订及执行情况等，核实成本发生的真实性，同时对主要供应商查询工商档案资料，确认是否存在关联关系。

（二）核查是否存在关联方代垫成本的情况

查阅标的公司业务合同及账簿明细，获取标的公司主要成本构成、供应商名录及其工商信息，对照银行对账单及账套查阅采购数据，分析复核标的公司采购支出变动的真实性；实地走访主要供应商，结合关联方主要成本核查分析标的公司供应商及相关交易的真实性及成本的完整性。

经核查，标的公司主要供应商变动及采购支出符合实际经营情况，成本变动合理，不存在关联方代垫成本费用的情形。

三、请财务顾问和会计师就标的公司毛利率波动的主要原因及合理性进行

核查并发表明确意见

2016年、2017年及2018年1-5月，遥望网络的整体毛利率分别为10.90%、17.04%和31.26%，呈逐步上升趋势，主要原因系遥望网络通过对流量渠道的进一步拓展，掌握了更多一手流量，基于“碎片化”广告营销场景发展了更多中小客户，提升了议价能力，从而提升了毛利水平，使得报告期内毛利率整体呈上升趋势。

四、补充披露上述主要事项的核查手段、核查范围、核查覆盖率、并就核查是否充分、有效支撑其核查结论发表明确意见。

针对标的公司业绩波动、毛利率波动的主要原因及合理性申报会计师履行了以下程序：

（一）在风险评估程序了解被审计单位及其环境时，了解到遥望网络制定的与销售/采购有关的内部控制制度在报告期未发生变化，并执行了穿行测试。穿行测试的结果表明标的公司制定的与销售/采购有关的内部控制是合理的，并得到执行。了解收入与成本相关的内部控制，并评价收入与成本相关的内部控制的设计是有效的。

（二）在控制测试中，从遥望网络主营业务收入/主营业务成本明细账中抽样进行控制测试，检查销售/采购记录，追踪该销售/采购记录的发生、处理及记录过程，控制测试的结果表明，遥望网络制定的与销售/采购有关的内部控制得到有效执行。

（三）在实施实质性程序时，实施了检查、函证等程序来验证遥望网络应收账款的存在和主营业务收入的真实性以及应付账款的和主营业务成本的完整性；；检查了与收入和成本相关的重大合同，并评价收入成本确认和计量相关的会计政策与会计准则要求的一致性；将报告期的营业收入/营业成本进行纵向比较，分析产品销售的结构是否异常，对异常变动查明原因；计算分析报告期的毛利率，检查是否存在异常波动，并查明异常波动原因。

截止本回复日的函证结果如下：

项目	2018.5.31	2017.12.31	2016.12.31
营业收入回函确认金额	22,354.51	47,972.15	68,526.00

项目	2018.5.31	2017.12.31	2016.12.31
营业收入财务报表金额	27,501.00	58,591.19	89,473.34
营业收入回函确认比例	81.29%	81.88%	76.59%
应收账款回函确认金额	15,649.21	10,283.07	10,535.67
应收账款财务报表余额	16,612.81	11,916.30	13,258.02
应收账款回函确认比例	94.20%	86.29%	79.47%
营业成本回函确认金额	15,206.73	36,901.77	60,580.59
营业成本财务报表金额	18,904.94	48,599.72	79,720.61
营业成本回函确认比例	80.44%	75.93%	75.99%
应付账款回函确认金额	1,880.27	1,607.90	2,883.82
应付账款财务报表余额	2,024.60	2,044.63	3,510.25
应付账款回函确认比例	92.87%	78.64%	82.15%

(四) 对报告期内各期收入和成本执行截止性测试，经测试，未见重大跨期现象，已发现的个别跨期错报已经更正。

(五) 执行收入/成本细节性测试：获取报告期间标的公司与主要客户/供应商的销售/采购明细表，经双方盖章确认的结算单，对销售/采购明细表、结算单、合同主要条款进行核对；抽查相关收入/成本的会计凭证，检查凭证附件与会计凭证处理的一致性，检查重大销售/采购合同及相关合同执行情况，核对后台系统数据，验证收入的真实性。

(六) 对报告期内主要客户/供应商进行走访，并对客户/供应商之间的各期销售金额/采购金额在走访现场向客户/供应商进行确认，经客户/供应商核对后，确认交易真实、完整。

(七) 亲自前往银行打印经银行盖章的银行流水单或和出纳一起登陆网上银行下载银行流水，检查报告期间主要客户回款情况和主要供应商的付款情况。

经核查，申报会计师认为：标的公司的营业收入具有真实性，不存在跨期确认收入成本，不存在关联交易等情况；标的公司的成本具有完整性，不存在关联方代垫成本的情况；标的公司毛利率波动具有合理性；申报会计师核查充分，证据能有效支撑核查结论。

问题 16、预案显示，2016 年、2017 年及 2018 年 1-5 月，遥望网络营业收入分别为 8.94 亿元、5.85 亿元和 2.75 亿元，净利润分别为 0.35 亿元、0.59 亿元和 0.64 亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为 0.37 亿元、0.85 亿元和 0.19 亿元，毛利率分别为 10.9%、17.05%和 31.26%。请你公司补充披露：

(1) 结合主营业务构成、主要订单、业务模式等因素，说明遥望网络 2017 年营业收入大幅下滑但净利润大幅上升的原因及合理性。(2) 补充披露遥望网络最近两年及一期净利润主要来源是否发生重大变化。(3) 最近两年及一期，遥望网络毛利率持续上升，请补充披露相关原因、合理性，并对比同行业可比公司可比业务水平，补充披露各期毛利率的合理性。(4) 最近两年及一期，遥望网络经营活动产生的现金流量净额波动较大，请补充披露报告期各期现金流量与营业收入、净利润的匹配性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合主营业务构成、主要订单、业务模式等因素，说明遥望网络 2017 年营业收入大幅下滑但净利润大幅上升的原因及合理性。

遥望网络 2017 年和 2016 年主要业务指标如下表：

金额单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度	变动
营业收入	58,591.19	89,473.34	-34.52%
利润总额	6,420.74	4,895.18	31.16%
净利润	5,918.78	3,509.77	68.64%
毛利率	17.05%	10.90%	6.15%
净利率	10.10%	3.92%	6.18%

如上表所示，遥望网络 2017 年营业收入同比下降 34.52%，净利润同比上升 68.64%，净利润的上升主要是由于毛利率上升所贡献。遥望网络 2017 年的毛利率为 17.05%，较 2016 年的 10.90% 上升了 6.15%，同时 2017 年的净利率为 10.10%，较 2016 年的 3.92% 上升了 6.18%。

2017 年和 2016 年遥望网络主营业务构成及相关业务的推广量/推广流水(订单量)分类情况如下：

2017 年度								
业务分类			收入金额	收入占比%	毛利金额	毛利率%	推广数量/推广流水	单位
互联网广告投	效果广告	CPS	36,329.67	62.02	2,414.61	6.65	71,204.24	万元
		CPA	5,267.23	8.99	1,621.08	30.78	904.47	万次

放		CPC	3,336.57	5.7	279.78	8.39	69,358.29	万次
	展示 广告	CPT	9,198.75	15.7	4,862.63	52.86	1.89	万条
		CPM	4,449.54	7.6	803.95	18.07	1,150.37	万千次 展示曝 光
合计			58,581.75	100	9,982.05	17.04		
2016 年度								
业务分类			收入金 额	收入占 比%	毛利金 额	毛利 率%	推广数量/推 广流水	单位
互联网 广告投 放	效果 广告	CPS	72,970.96	81.56	6,452.17	8.84	128,968.96	万元
		CPA	9,362.19	10.46	2,370.71	25.32	4,352.43	万次
		CPC	4,045.29	4.52	324.03	8.01	134,000.26	万次
	展示 广告	CPT	415.86	0.46	154.17	37.07	0.17	万条
		CPM	2,679.04	2.99	451.66	16.86	276.19	千万次 展示曝 光
合计			89,473.34	100	9,752.73	10.9		

2017 年遥望网络收入下滑的原因主要是降低了效果类广告中部分以 CPS 模式结算的移动娱乐产品推广业务的占比。该类业务从 2016 年约 13 亿的推广流水降低至 2017 年约 7 亿的推广流水。其主要客户为杭州多酷超游网络科技有限公司、北京世界星辉科技有限责任公司等。一方面，因市场变化，上述主要客户的推广需求量降低，遥望网络也相应主动缩减了移动娱乐产品推广业务。另一方面，该等移动娱乐产品推广业务毛利率较低且竞争激励，存在毛利较 2016 年下降的趋势，遥望网络主动降低该业务的推广量，将主要精力集中于效益更高的其他业务中，以提升资金使用及运营效率。

2017 年较 2016 年净利润大幅上升的主要原因为遥望网络提升了展示类广告的业务占比，展示类广告业务收入同比上升 340.99%，且该业务毛利率较高。展示类广告业务收入大幅原因为，遥望网络增加了汽车、消费品等领域的流量资源，并大力拓展中小企业客户，不断提高流量资源的整合效率。

二、补充披露遥望网络最近两年及一期净利润主要来源是否发生重大变化。

报告期内，遥望网络从事互联网营销业务，业务类型分为互联网广告投放业

务和互联网广告代理业务，互联网广告投放业务主要分为效果广告业务和展示广告业务。

报告期内，遥望网络业务类型主营业务收入和毛利情况如下表：

金额单位：万元

业务类别	2018年1-5月		2017年		2016年	
	收入金额	收入占比%	收入金额	收入占比%	收入金额	收入占比%
互联网广告投放业务	22,311.39	81.13	58,581.75	100.00	89,473.34	100.00%
-效果广告业务	15,487.41	56.32	44,933.47	76.70	86,378.44	96.54%
-展示广告业务	6,823.98	24.81	13,648.28	23.30	3,094.90	3.46%
互联网广告代理业务	5,189.61	18.87	-	-	-	-
合计	27,501.00	100.00	58,581.75	100.00	89,473.34	100.00%

最近两年及一期，遥望网络互联网广告投放业务和互联网广告代理业务占营业收入的比例有所波动但基本保持稳定，其主营业务收入和净利润主要来源未发生重大变化。

三、最近两年及一期，遥望网络毛利率持续上升，请补充披露相关原因、合理性，并对比同行业可比公司可比业务水平，补充披露各期毛利率的合理性。

（一）遥望网络毛利率上升的原因、合理性

报告期内，遥望网络按主要业务模式的主营业务收入及毛利率情况如下：

金额单位：万元

业务类别	计费模式	收入	收入占比%	利润	毛利率%	推广数量/推广流水	单位	
2018年1-5月								
互联网广告投放	效果广告	CPS	13,807.19	50.21	3,525.74	25.54	22,730.79	万元
		CPA	709.34	2.58	275.93	38.90	109.69	万次
		CPC	970.87	3.53	123.64	12.74	19,929.10	万次
	展示广告	CPT	6,225.07	22.64	4,251.37	68.29	1.31	万条
		CPM	598.92	2.18	62.71	10.47	155.86	千万次展示曝光
互联网广告代理	-	5,189.61	18.87	356.66	6.87	5,545.41	万元	

合计			27,501.00	100.00	8,596.06	31.26		
2017 年度								
互联网广告 投放	效果 广告	CPS	36,329.67	62.02	2,414.61	6.65	71,204.24	万元
		CPA	5,267.23	8.99	1,621.08	30.78	904.47	万次
		CPC	3,336.57	5.70	279.78	8.39	69,358.29	万次
	展示 广告	CPT	9,198.75	15.70	4,862.63	52.86	1.89	万条
		CPM	4,449.54	7.60	803.95	18.07	1,150.37	千万次展 示曝光
合计			58,581.75	100.00	9,982.05	17.04		
2016 年度								
互联网广告 投放	效果 广告	CPS	72,970.96	81.56	6,452.17	8.84	128,968.96	万元
		CPA	9,362.19	10.46	2,370.71	25.32	4,352.43	万次
		CPC	4,045.29	4.52	324.03	8.01	134,000.26	万次
	展示 广告	CPT	415.86	0.46	154.17	37.07	0.17	万条
		CPM	2,679.04	2.99	451.66	16.86	276.19	千万次展 示曝光
合计			89,473.34	100.00	9,752.73	10.90		

2016 年、2017 年及 2018 年 1-5 月，遥望网络的整体毛利率分别为 10.90%、17.04% 和 31.26%，呈逐渐上升趋势，其主要原因为遥望网络通过对流量渠道的进一步拓展，掌握了更多直接流量，基于“碎片化”广告营销场景发展了更多中小客户，提升了议价能力，从而提升了毛利水平，使得报告期内毛利率整体呈上升趋势。

1、CPS 结算方式分析

2016 年、2017 年及 2018 年 1-5 月，遥望网络 CPS 推广业务的毛利率分别为 8.84%、6.65% 和 25.54%。

CPS 推广业务主要包括移动娱乐产品 CPS 推广业务和其他 CPS 推广业务，报告期内各期业务收入情况如下表：

金额单位：万元

项目	2018年1-5月				2017年度				2016年度			
	收入	收入占比%	利润	毛利率%	收入	收入占比%	利润	毛利率%	收入	收入占比%	利润	毛利率%
移动娱乐产品 CPS	7,681.50	27.93	380.85	4.96	32,901.00	56.16	1,328.83	4.04	72,750.96	81.31	6,423.13	8.83
其他 CPS	6,125.69	22.27	3,144.89	51.34	3,428.67	5.85	1,085.78	31.67	220.00	0.25	29.04	13.20
CPS 合计	13,807.19	50.20	3,525.74	25.54	36,329.67	62.02	2,414.61	6.65	72,970.96	81.56	6,452.17	8.84

移动娱乐产品 CPS 的客户主要是杭州多酷超游网络科技有限公司、北京世界星辉科技有限责任公司等公司。因为传统应用分发市场如百度手机助手、360手机助手的市场份额有所下滑，2017年后移动娱乐产品 CPS 主要客户对于其应用市场的移动娱乐产品推广需求量降低，遥望网络也缩减了移动娱乐产品推广业务，使得移动娱乐产品 CPS 推广流水下降幅度较大，占总收入的比重从2016年的81.31%下降到2018年的27.93%，毛利率也有一定程度下降，从2016年的8.83%下降到了2018年的4.96%。

2017年，遥望网络增加了电子商务等领域的流量资源，同时加强了市场拓展，向电子商务等行业的客户提供互联网广告投放业务，增强了议价能力，基于电子商务等行业流量资源整合的 CPS 推广业务增加较快且毛利率上升，毛利率从2016年的13.20%上升到2018年的51.34%，占总收入的比例也从2016年的0.25%上升到了2018年的22.27%。

2、CPA 结算方式分析

2016年、2017年及2018年1-5月，遥望网络 CPA 推广业务的毛利率分别为25.32%、30.78%和38.90%，占总收入的比例分别为10.46%，8.99%和2.58%，变动主要是因为遥望网络减少了PC端软件推广，更专注于移动APP推广，使得推广流水有所下滑但毛利率略微上升。

3、CPC 结算方式分析

2016年、2017年及2018年1-5月，遥望网络 CPC 推广业务的毛利率分别为8.01%、8.39%和12.74%，占总收入的比例分别为4.52%，5.70%和3.53%。

2017年遥望网络 CPC 推广业务收入为3,336.57万元，较2016年的4,045.29万元下降了708.72万元，毛利率基本保持稳定，其收入有所下降的主要原因为热播剧档期等影响，腾讯对于流量采购的需求量有所降低。2018年，主要客户

腾讯对于流量需求并未增加，遥望网络也选择少量优质渠道为广告主进行营销变现，因此 CPC 推广业务占收入比例有所下降，但毛利率有一定幅度的提升。

4、CPT 结算方式分析

2016 年、2017 年及 2018 年 1-5 月，遥望网络 CPT 推广业务的毛利率分别为 37.07%、52.86%和 68.29%，推广收入分别为 415.86 万元、9,198.75 万元和 6,225.07 万元，占总收入的比例分别为 0.46%，15.70%和 22.64%。

在报告期内，遥望网络 CPT 推广业务流水和毛利率同时上升的主要原因是遥望网络增加了汽车、消费品等领域的流量资源，拓展了汽车、消费品等行业的新客户，有效提高了遥望网络的议价能力。

5、CPM 结算方式分析

2016 年、2017 年及 2018 年 1-5 月，遥望网络 CPC 推广业务的毛利率分别为 16.86%、18.07%和 10.47%，占总收入的比例分别为 2.99%，7.60%和 2.18%。

2017 年遥望网络 CPM 推广业务收入为 4,449.54 万元，较 2016 年的 2,679.04 万元上升了 1,770.49 万元，主要原因是遥望网络对于中小客户的拓展有所加强，主要基于 WAP 网站的营销收入有所上升。2018 年 1-5 月份，客户对于移动社交、短视频等流量资源的需求量持续上升，对于 WAP 网站以展示曝光为主要计算模式的推广需求有所降低，因此遥望网络以 CPM 结算方式的业务收入有所下降，毛利率也有一定程度的降低。

6、互联网广告代理业务分析

2018 年遥望网络进一步拓展了互联网广告代理业务，针对广告主需求，通过腾讯广点通等互联网平台为广告主投放广告并依据充值消耗金额扣除返点比例与广告主进行计算，2018 年 1-5 月遥望网络互联网广告代理业务收入为 5,189.61 万元，毛利率为 6.87%。

(二) 同行业可比公司毛利率情况

遥望网络毛利率水平与同行业比较分析如下：

上市公司	标的公司	2016 年	2017 年	2018 年
天创时尚	小子科技	43.37%	38.84%	38.85%
三维通信	巨网科技	18.66%	21.15%	19.07%

上市公司	标的公司	2016年	2017年	2018年
中昌数据	云克科技	28.36%	33.52%	24.02%
南极电商	时间互联	18.98%	14.90%	18.13%
鸿利智汇	速易网络	43.52%	39.13%	38.39%
恒大高新	武汉飞游	46.98%	42.62%	42.62%
恒大高新	长沙聚丰	39.50%	57.22%	56.73%
迅游科技	狮之吼	99.88%	99.81%	99.00%
平均值		42.41%	43.40%	42.10%
星期六	遥望网络	10.90%	17.05%	31.26%

注：2017年度数据中，三维通信为2017年度1-5月份数据，天创时尚为2017年1-3月份数据，中昌数据为2017年1-3月份数据，南极电商为2017年度1-4月份数据；狮之吼为2017年1-4月数据，速易网络、武汉飞游、长沙聚丰为预测数据；2016年度数据中，武汉飞游为2016年1-10月份数据，长沙聚丰为2016年1-10月份数据，速易网络为2016年1-6月数据；2018年数据中，遥望网络为1-5月数据，其他为预测数据。

由上表可知，2016年、2017年和2018年，可比公司已实现或预测毛利率的平均值分别为42.41%、43.40%和42.10%。最近两年一期，遥望网络的毛利率分别为10.90%、17.05%和31.26%，均低于同行业平均水平，各期毛利率具有合理性。

四、最近两年及一期，遥望网络经营活动产生的现金流量净额波动较大，请补充披露报告期各期现金流量与营业收入、净利润的匹配性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

报告期内，将净利润调节为经营活动现金净流量情况如下表：

项目	2018年1-5月	2017年度	2016年度
净利润	63,791,661.61	59,187,755.81	35,097,695.14
加：资产减值准备	-80,362.82	3,878,954.70	10,109,346.11
固定资产等折旧	674,593.65	1,389,414.92	1,351,246.02
无形资产摊销	913,969.63	2,457,814.05	1,208,201.36
长期待摊费用摊销	9,724,276.18	4,553,077.98	843,614.81

项目	2018年1-5月	2017年度	2016年度
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失 (收益以“-”号填列)	225.57	571,228.83	672,370.48
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	-	-	-
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	-	-	-
财务费用(收益以“-”号填列)	3,698.68	1,351,418.85	3,130,933.45
投资损失(收益以“-”号填列)	32,271.54	-3,242,387.02	-468,899.32
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	1,249,260.94	-3,448,550.56	-3,105,602.85
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	-	-	-
存货的减少(增加以“-”号填列)	-1,049,113.40	16,556,276.70	23,732,852.79
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-50,747,654.02	11,392,145.11	-28,682,435.61
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	-5,927,957.06	-9,603,317.73	-6,964,724.87
其他	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	18,584,870.50	85,043,831.64	36,924,597.51

遥望网络 2016 年净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异为-182.69 万元，主要原因为对于存货的管理加强，提高了运营效率，使得 2016 年期末存货较上年期末降低了 2,373.29 万元。同时，业务规模有所扩大，经营性应收项目的增加降低了经营活动产生的现金流量净额。因此，遥望网络 2016 年净利润与经营活动产生的现金流量净额较为接近。

遥望网络 2017 年净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异为-2,585.61 万元，主要原因为移动娱乐产品 CPS 推广流水降低，使得 2017 年期末存货和经营性应收项目均较上年期末降低，分别降低了 1,655.63 万元和 1,139.21 万元。

遥望网络 2018 年 1-5 月净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异为 4,520.68 万元，主要原因为 2018 年遥望网络进一步拓展了互联网广告代理业务，针对广告主需求，通过腾讯广点通等互联网平台为广告主投放广告。由于互联网广告代理业务刚开始发展，遥望网络给予部分客户一定的商业信用期，使得 2018 年 5 月期末经营性应收项目有所增加。总体分析，2018 年 5 月期末经营性应收项目较上年期末增加了 5,074.77 万元，导致了净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异。

经对报告期内各期营业收入、毛利率、净利率执行分析性复核程序，通过与业务部门访谈的方式了解报告内各期业务模式及业务收入变动情况，并结合收入、成本的真实性完整性核查程序，确认报告期内营业收入逐步下滑但净利润逐渐上升的变动趋势的合理性以及经营活动产生的现金流量净额波动较大的合理性，经核查分析，我们认为，报告期内遥望网络收入、毛利率、净利润以及经营活动现金流量净额变动符合其业务趋势，变动合理。

经核查，申报会计师认为：遥望网络 2017 年营业收入大幅下滑但净利润大幅上升具有合理性；遥望网络最近两年及一期净利润主要来源没有发生重大变化；最近两年及一期，遥望网络毛利率持续上升具有合理性，对比同行业可比公司可比业务水平，遥望网络各期毛利率具有合理性；报告期各期现金流量与营业收入、净利润变动符合其业务趋势，具有匹配性。

立信中联会计师事务所(特殊普通合伙)

中国天津市

二〇一八年 月 日