（上接A51版）

报告期内，为加大优质商户拓展服务机构的推广力度，缓解因运营成本高、商户拓展周期长所造成的现金流紧张状况，海科融通共向44家商户拓展服务机构提供临时性资金支持，期限为3-12个月，额度为10-700万元。海科融通根据商户拓展服务机构的合作年限及资质制定差异化利率，利率均值在15%左右。截至目前，海科融通对商户拓展服务机构的临时性资金支持已全部收回。上述临时性资金支持主要系支持商户拓展服务机构的正常运营，从而更好开展商户拓展业务，进一步服务于标的公司的银行收单业务主业；同时，海科融通对商户拓展服务机构的临时性资金支持来源于自有资金，不属于金融或类金融业务。

二、标的公司不存在将结算工作外包给无支付牌照的机构进行“二次清分”的情形

根据《中国人民银行办公厅关于进一步加强无证经营支付业务整治工作的通知》（银办发[2017]217号）等相关监管机构文件，中国人民银行持续重点监管无证经营支付业务，严厉打击市场上存在的“二次清分”情形。根据《最高人民检察院关于办理涉互联网金融犯罪案件有关问题座谈会纪要》中规定，“二次清分”破坏了支付结算业务许可制度，危害支付市场秩序和安全，情节严重的，以非法经营罪追究刑事责任。海科融通严格执行中国人民银行等机构的监管要求，制定了《外包服务商管理制度》及《外包服务商管理规范操作手册》，强化商户准入管理，严格遵循“了解你的客户”原则，完善风险监测系统规则，加强风险检查和回访，拒绝和防范不法机构以“大商户”或平台对接模式入网。

海科融通在历次人民银行的现场及非现场检查中均未出现因涉及“二次清分”而受到处罚，根据海科融通提供的说明，其不存在将结算工作外包给无支付牌照的机构进行“二次清分”的情形。本次交易抽查了报告期海科融通部分商户的合同及商户入网审批资料，通过互联网方式查询商户的公开信息，未发现存在中国支付清算协会发布的《关于规范银行卡收单业务防范和打击“二清机构”的风险提示》中所列示的异常特征情形。同时，本次交易抽查了海科融通报告期内备付金账户银行流水，并与海科融通商户拓展服务机构名单进行比对，未发现除正常分润以外与商户拓展服务机构大额异常资金往来的情形。

三、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为，海科融通主要从事第三方支付业务中的银行卡收单业务，不涉及向收单交易各方提供借贷或融资职能的金融业务，不存在通过非公开或公开募集资金的方式对其主营业务进行投资或垫资的情形，亦不存在为客户提供信用支持等金融或类金融业务。海科融通部分控股或参股子公司涉及类金融业务，海科融通正在剥离中，相关股权剥离后将不涉及类金融业务。2019年1月14日之前，海科融通已完成备付金100%交存，不涉及资金池。海科融通在历次人民银行的现场及非现场检查中均未出现因涉及“二次清分”而受到处罚，根据海科融通提供的说明，其不存在将结算工作外包给无支付牌照的机构进行“二次清分”的情形。

四、补充披露情况

已在《预案》“第十节 其他重要事项”之“六、标的公司业务的合规性”对上述回复进行补充披露。

二、关于标的公司历次重组情况

问题3.公开信息显示，2015年12月和2016年9月，永大集团（002622）、新力金融（600318）先后宣布拟发行股份并支付现金购买海科融通100%股权，但均宣布终止重组。请公司补充披露：（1）前两次重组与本次重组交易方案的主要差异；（2）标的公司前两次重组终止的原因、相关程序履行情况、相关影响因素是否已经消除；（3）结合前两次重组的终止具体原因，补充说明本次交易是否存在实质性障碍，是否存在终止的风险，并对相关情况进行充分的风险提示。请财务顾问发表意见。

回复：

一、前两次重组与本次重组交易方案的主要差异

根据永大集团（现已更名，证券简称“融钰集团”）及新力金融公开披露的信息，前两次重组与本次重组交易方案的主要差异情况如下：

项目	本次交易方案	新力金融收购方案	永大集团收购方案
标的资产	海科融通96.6884%股权	海科融通100%股权	海科融通100%股权
交易作价	暂未定价，后续参考评估值协商确定	237,872.58万元	296,946.82万元
评估基准日	2019年10月31日	2016年7月31日	2015年12月31日
评估情况	暂未确定	收益法，评估值24.98亿元	收益法，预估值30亿元
支付方式	全部以股份+现金支付，70%以股份支付，30%以现金支付	全部以股份+现金支付，76.22%以股份支付，23.78%以现金支付（剩变更为全现金支付）	部分以全现金支付，部分以全现金支付，部分以股份+现金支付，整体上将71%以股份支付，10.29%以现金支付
业绩承诺	暂未确定	2016-2019年度，扣除非经常性损益前后孰低的净利润分别不低于1亿元、1.95亿元、2.7亿元、3.36亿元	2016-2018年度，扣除非经常性损益前后孰低于母公司股东的净利润孰低值分别不低于2亿元、2.6亿元、3.4亿元
配套融资	暂未确定	不超过150,000.00万元	不超过122,390.36万元

公司于2019年11月8日停牌，于11月21日召开第六届董事会第三次会议，审议通过了本次交易方案等相关议案，同时公告《预案》，并自11月22日起复牌。原交易方案中，公司拟通过发行股份及支付现金方式购买海淀科技等107名股东所持有海科融通100%的股权，涉及交易对于方较多。

2019年12月4日，安徽证监局向吴静下发了《行政处罚决定书》，对其内幕交易新力金融股票的行为进行了处罚。根据相关规定，吴静不得作为本次交易的交易对手方，其持有海科融通1.3116%的股权应从交易方案中剔出。2019年12月12日，公司召开第六届董事会第五次会议，审议通过了对原交易方案的调整。经调整，吴静不再作为本次交易的交易对手方，公司本次发行股份及支付现金购买海科融通的股权由100%调减为98.6884%。

本次交易涉及交易对于方较多，你刚刚向公司集中精力完成了与107位交易对于签署协议等相关文件，时间紧、工作量较大。前期，吴静自身对该问题的认识不充分，未尽早向公司及时告知该事项，从而未给相关文件的准备及方案的调整留够充足时间。同时，《预案》披露吴静涉事项尚无明确结论，若明确后并不影响其作为交易对于，再将其纳入本次交易将构成对原交易方案的重大调整。为避免相关工作反复，并在规定时间内及时披露《预案》，公司在《预案》剔暂未将其调出交易方案。吴静持有海科融通的股权比例较小，本次将其调减出方案不构成对原交易方案的重大调整。

二、标的公司前两次重组终止的原因、相关程序履行情况、相关影响因素是否已经消除

（一）新力金融收购海科融通

1、重组终止原因

2016年9月7日，新力金融公告《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》，拟收购海科融通100%股权。

2016年10月，新力金融公告《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）》等相关监管机构文件，中国人民银行持续重点监管支付业务，严厉打击市场上存在的“二次清分”情形。根据《最高人民检察院关于办理涉互联网金融犯罪案件有关问题座谈会纪要》中规定，“二次清分”破坏了支付结算业务许可制度，危害支付市场秩序和安全，情节严重的，以非法经营罪追究刑事责任。海科融通严格执行中国人民银行等机构的监管要求，制定了《外包服务商管理制度》及《外包服务商管理规范操作手册》，强化商户准入管理，严格遵循“了解你的客户”原则，完善风险监测系统规则，加强风险检查和回访，拒绝和防范不法机构以“大商户”或平台对接模式入网。

海科融通在历次人民银行的现场及非现场检查中均未出现因涉及“二次清分”而受到处罚，根据海科融通提供的说明，其不存在将结算工作外包给无支付牌照的机构进行“二次清分”的情形。本次交易抽查了报告期海科融通部分商户的合同及商户入网审批资料，通过互联网方式查询商户的公开信息，未发现存在中国支付清算协会发布的《关于规范银行卡收单业务防范和打击“二清机构”的风险提示》中所列示的异常特征情形。同时，本次交易抽查了海科融通报告期内备付金账户银行流水，并与海科融通商户拓展服务机构名单进行比对，未发现除正常分润以外与商户拓展服务机构大额异常资金往来的情形。

三、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为，海科融通主要从事第三方支付业务中的银行卡收单业务，不涉及向收单交易各方提供借贷或融资职能的金融业务，不存在通过非公开或公开募集资金的方式对其主营业务进行投资或垫资的情形，亦不存在为客户提供信用支持等金融或类金融业务。海科融通部分控股或参股子公司涉及类金融业务，海科融通正在剥离中，相关股权剥离后将不涉及类金融业务。2019年1月14日之前，海科融通已完成备付金100%交存，不涉及资金池。海科融通在历次人民银行的现场及非现场检查中均未出现因涉及“二次清分”而受到处罚，根据海科融通提供的说明，其不存在将结算工作外包给无支付牌照的机构进行“二次清分”的情形。

四、补充披露情况

已在《预案》“第十节 其他重要事项”之“六、标的公司业务的合规性”对上述回复进行补充披露。

二、关于标的公司历次重组情况

问题3.公开信息显示，2015年12月和2016年9月，永大集团（002622）、新力金融（600318）先后宣布拟发行股份并支付现金购买海科融通100%股权，但均宣布终止重组。请公司补充披露：（1）前两次重组与本次重组交易方案的主要差异；（2）标的公司前两次重组终止的原因、相关程序履行情况、相关影响因素是否已经消除；（3）结合前两次重组的终止具体原因，补充说明本次交易是否存在实质性障碍，是否存在终止的风险，并对相关情况进行充分的风险提示。请财务顾问发表意见。

回复：

一、前两次重组与本次重组交易方案的主要差异

根据永大集团（现已更名，证券简称“融钰集团”）及新力金融公开披露的信息，前两次重组与本次重组交易方案的主要差异情况如下：

项目	本次交易方案	新力金融收购方案	永大集团收购方案
标的资产	海科融通96.6884%股权	海科融通100%股权	海科融通100%股权
交易作价	暂未定价，后续参考评估值协商确定	237,872.58万元	296,946.82万元
评估基准日	2019年10月31日	2016年7月31日	2015年12月31日
评估情况	暂未确定	收益法，评估值24.98亿元	收益法，预估值30亿元
支付方式	全部以股份+现金支付，70%以股份支付，30%以现金支付	全部以股份+现金支付，76.22%以股份支付，23.78%以现金支付（剩变更为全现金支付）	部分以全现金支付，部分以全现金支付，部分以股份+现金支付，整体上将71%以股份支付，10.29%以现金支付
业绩承诺	暂未确定	2016-2019年度，扣除非经常性损益前后孰低的净利润分别不低于1亿元、1.95亿元、2.7亿元、3.36亿元	2016-2018年度，扣除非经常性损益前后孰低于母公司股东的净利润孰低值分别不低于2亿元、2.6亿元、3.4亿元
配套融资	暂未确定	不超过150,000.00万元	不超过122,390.36万元

公司于2019年11月8日停牌，于11月21日召开第六届董事会第三次会议，审议通过了本次交易方案等相关议案，同时公告《预案》，并自11月22日起复牌。原交易方案中，公司拟通过发行股份及支付现金方式购买海淀科技等107名股东所持有海科融通100%的股权，涉及交易对于方较多。

2019年12月4日，安徽证监局向吴静下发了《行政处罚决定书》，对其内幕交易新力金融股票的行为进行了处罚。根据相关规定，吴静不得作为本次交易的交易对于方，其持有海科融通1.3116%的股权应从交易方案中剔出。2019年12月12日，公司召开第六届董事会第五次会议，审议通过了对原交易方案的调整。经调整，吴静不再作为本次交易的交易对于方，公司本次发行股份及支付现金购买海科融通的股权由100%调减为98.6884%。

本次交易涉及交易对于方较多，你刚刚向公司集中精力完成了与107位交易对于签署协议等相关文件，时间紧、工作量较大。前期，吴静自身对该问题的认识不充分，未尽早向公司及时告知该事项，从而未给相关文件的准备及方案的调整留够充足时间。同时，《预案》披露吴静涉事项尚无明确结论，若明确后并不影响其作为交易对于，再将其纳入本次交易将构成对原交易方案的重大调整。为避免相关工作反复，并在规定时间内及时披露《预案》，公司在《预案》剔暂未将其调出交易方案。吴静持有海科融通的股权比例较小，本次将其调减出方案不构成对原交易方案的重大调整。

二、标的公司前两次重组终止的原因、相关程序履行情况、相关影响因素是否已经消除

（一）新力金融收购海科融通

1、重组终止原因

2016年9月7日，新力金融公告《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》，拟收购海科融通100%股权。

2016年10月，新力金融公告《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）》等相关监管机构文件，中国人民银行持续重点监管支付业务，严厉打击市场上存在的“二次清分”情形。根据《最高人民检察院关于办理涉互联网金融犯罪案件有关问题座谈会纪要》中规定，“二次清分”破坏了支付结算业务许可制度，危害支付市场秩序和安全，情节严重的，以非法经营罪追究刑事责任。海科融通严格执行中国人民银行等机构的监管要求，制定了《外包服务商管理制度》及《外包服务商管理规范操作手册》，强化商户准入管理，严格遵循“了解你的客户”原则，完善风险监测系统规则，加强风险检查和回访，拒绝和防范不法机构以“大商户”或平台对接模式入网。

海科融通长期深耕第三方支付服务领域，已在该行业积累多年经验，拥有一支对第三方支付行业需求有着深刻理解的管理、运营、技术团队，形成了较为庞大的用户群体，若《支付业务许可证》到期后能正常续展，海科融通将凭借其在行业内积累的经验、先发优势等，进一步做强、做优该业务，保障持续经营能力。

综上，截至目前海科融通经营情况良好，不存在不能续展的情形，持续经营能力不存在重大不确定性。

（三）风险提示

鉴于《支付业务许可证》对海科融通持续经营能力的重要影响，公司已在本次交易《预案》之“重大风险提示”及“第九节 风险因素”中，对“《支付业务许可证》可能无法续展的风险”进行风险提示如下：

根据《非金融机构支付服务管理办法》规定，《支付业务许可证》自颁发之日起，有效期5年。第三方支付机构拟于《支付业务许可证》期满后继续从事支付业务的，应当在期满前6个月内向所在地人民银行分支机构提出续展申请。海科融通持有的《支付业务许可证》将于2021年12月21日到期，人民银行根据“总量控制、结构优化、提高质量、有序发展”的原则，对《支付业务许可证》续展审核工作予以从严把关，届时公司的业务开展范围受到了一定的限制。因此，海科融通《支付业务许可证》可能存在到期后无法通过续展，或业务范围受到限制的风险，从而对公司的持续经营产生重大影响。

三、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为，海科融通支付业务许可证所包含的具体业务类型为银行卡收单，将于2021年12月21日到期。根据《非金融机构支付服务管理办法》《中国人民银行关于〈支付业务许可证〉续展工作的通知》等相关规定，海科融通将在期满前6个月内向所在地中国人民银行分支机构提出续展申请。截至目前海科融通经营情况良好，不存在不能续展的情形，持续经营能力不存在重大不确定性。同时，公司已在本次交易《预案》中对“《支付业务许可证》可能无法续展的风险”进行风险提示。

四、补充披露情况

已在《预案》“第十节 其他重要事项”之“六、标的公司业务的合规性”对上述回复进行补充披露。

问题6.预案披露，标的公司的主要盈利模式为向客户提供收单服务，并收取相应手续费。同时，随着新型支付方式出现，海科融通在POS机具之外，推出“海码”收款码、扫码枪等新兴支付受理方式。请公司补充披露：（1）结合标的公司取得的牌照资质，具体说明目前开展的收单服务业务的种类、对应收费模式和收费比例，并结合同行业可比情况，说明标的公司支付业务的竞争优势；（2）结合不同业务类型，具体列示标的公司与商户的签约模式、签约期限，以及报告期内新增签约商户数量、平均获客成本；（3）结合公司具体客户类型，列示前五大客户及销售金额，说明标的公司经营是否存在依赖主要客户的情形；（4）结合上述情形及同行业可比公司，具体说明公司未来业务发展的稳定性和可持续性；（5）结合目前新兴支付技术的发展情况、消费者使用微信、支付宝等软件支付情况等，补充说明海科融通第三方支付业务的市场占有率、保持核心竞争力以及应对技术替代风险的具体措施。请财务顾问发表意见。

回复：

一、结合标的公司取得的牌照资质，具体说明目前开展的收单服务业务的种类、对应收费模式和收费比例，并结合同行业可比情况，说明标的公司支付业务的竞争优势

（一）海科融通情况

海科融通所取得的《支付业务许可证》业务类型为银行卡收单，业务范围为全国，海科融通目前主要通过传统POS、OPOS、扫码类产品作为支付入口完成收单服务，具体情况如下表列示：

序号	收单工具类型	收费模式	收费比例
1	传统POS	T+1模式、DS模式、T+0模式	借记卡：费率通常为0.55%、20元封顶； 贷记卡：商户签约手续费通常在0.52%-0.63%区间。
2	OPOS	T+1模式、DS模式、T+0模式	借记卡：费率通常为0.55%、20元封顶； 贷记卡：商户签约手续费通常在0.52%-0.63%区间。
3	扫码产品	T+1模式、DS模式、T+0模式	一、银行卡： 1、商户微信、支付宝、云闪付（1,000元以下）扫码费率为0.38%； 2、商户云闪付（1,000元以上）费率为0.55%、20元封顶。 二、贷记卡： 1、商户微信、支付宝、云闪付（1,000元以下）扫码费率为0.38%； 2、商户云闪付（1,000元以上）费率为0.55%。

（二）同行业情况

目前，海科融通在国内的可比同行公司主要包括银联商务、拉卡拉、通联支付、瑞银信、汇付天下等。根据公开信息，国内收单公司的收单工具主要包括传统POS、OPOS、扫码产品等，主流收费模式包括T+1模式、DS模式、T+0模式等。

根据支付公司官网、微信公众号及支付之家网（www.zhifujiane.net）公开数据整理，同行业主要支付公司刷卡手续费率，借记卡费率约在0.5%/封顶20元左右，贷记卡费率约在0.6%左右。

（三）海科融通竞争优势

海科融通已在第三方支付行业深耕多年，其竞争优势主要体现在以下方面：

1、技术及模式创新能力

海科融通作为一家国内排名领先的第三方支付公司，始终将创新作为企业发展的原动力，在业务模式和产品服务上均走在市场的前列。自公司成立以来，海科融通不断创新求变：在产品端，海科融通推出的智能POS、传统POS机、O扫等服务终端提高了用户的支付便利性，其多样化的功能为海科融通创造出更多的盈利模式，为建立整个海科融通支付生态圈提供了良好的用户入口；在模式上，海科融通创新推出了“我是队长”外包服务平台，有效地提升了外包服务人员的推广积极性；在服务内容上，海科融通拓展通过拓展业务范围，研发移动支付、跨境支付等新兴领域的支付手段，并根据客户的需求提供个性化、差异化的第三方支付服务，以进一步提高盈利能力。

2、专业服务牌照优势

海科融通于2011年获得中国人民银行颁发的《支付业务许可证》（全国范围银行卡收单业务牌照），拥有全国范围内经营第三方支付业务的从业资质，具备了非银行支付机构的顺利。目前，监管部门对第三方支付领域的监管日趋严格，行业内部的竞争压力增加，未来大规模发放第三方支付牌照的可能性较小。海科融通作为具有第三支付业务牌照的业内领先机构，不断开拓创新，在前期积累了大量的用户。在当下的支付市场环境中，其流量和入口价值将进一步放大，规模优势及先发优势进一步凸显。

3、行业经验丰富、拓展政策灵活

海科融通自成立以来深耕支付领域，目前已经积累十余年的行业经验，凭借较强的资本实力和高效的线下执行团队，海科融通建立了从线下到线上的全渠道布局。截至2019年10月31日，海科融通在全国有33家分公司，借助于布局各类规层次的代理商，海科融通对市场变化具备高度敏感性，可根据市场竞争态势的变化，灵活调整招商策略，选时开展营销推广活动。海科融通注重与外包服务商的良好关系，针对性地推出了“海科地推特训营”“直营大讲堂”“渠道特训营”等不间断培训，与外包服务商之间已逐渐形成一种“共生、共赢、共同成长”的良好关系。

4、小微商户细分市场优势、定价优势

海科融通专注于小微商户的支付及增值服务，拥有服务小微商户的丰富经验、专业产品解决方案以及成熟运营体系。海科融通长期专注服务该细分市场，并逐渐积累起细分市场优势。相较于大型商户，小微商户的议价能力相对弱，在此类业务中海科融通具有一定的定价优势。

5、国有股东实力强大、市场声誉良好

第三方支付作为国家金融基础设施和金融科技等环中的核心机构，较高的信用基础有利于其业务的开发拓展。海科融通作为海淀区国资委控股的优质收单企业，股东实力强大，经营管理稳健，在用户中具有较高的公信力，行业声誉良好。同时，国有企业的融资方式更加多样化，融资成本相对较低，有利于海科融通扩大行业规模、增强盈利能力。

二、结合不同业务类型，具体列示标的公司与商户的签约模式、签约期限，以及报告期内新增签约商户数量、平均获客成本

根据收单工具的不同，可将海科融通收单业务按照传统POS、OPOS、扫码产品进行区分，签约模式均为海科融通与商户直接签约，未具体约定签约期限。报告期内，不同类型新增签约商户数量情况如下表所示：

单位：万户

序号	收单工具类型	2017年	2018年	2019年1-10月
1	传统POS	96.06	91.96	83.19
2	OPOS	292.62	289.51	33.154
3	扫码产品	-	-	27.71
合计		388.68	381.47	442.44

近年来，传统POS商户市场竞争更加激烈，报告期内新增签约商户数量呈现一定下降趋势。OPOS具有终端体积小、便用简单便捷的特点，市场推广效果较好；报告期内，随着海科融通所采取的市场推广策略，OPOS新增签约商户数量波动上升，2019年以来增长明显。2019年以来，海科融通积极适应移动支付市场的快速发展，重点向市场推广了扫码产品，2019年1-10月新增签约商户27.71万户。

报告期内，海科融通不同类型的平均获客成本情况如下表所示：

单位：元

序号	收单工具类型	2017年	2018年	2019年1-10月
1	传统POS	367.72	223.32	268.12
2	OPOS	107.53	98.27	84.69
3	扫码产品	-	-	190.00

报告期内，传统POS的平均获客成本逐渐增加，主要系使用传统POS终端收款的多为交易体量大、交易规模稳定的大中型优质商户，为增强推广力度，海科融通一方面加大了终端销售折扣力度，另一方面也给予商户一定的入网免费开补贴。报告期内，OPOS的平均获客成本逐渐降低，主要系OPOS机具成本下降较快，已从2017年的100元/台以上下降到目前的70元/台左右。

三、结合公司具体客户类型，列示前五大客户及销售金额，说明标的公司经营是否存在依赖主要客户的情形

海科融通主要从事第三方支付业务中的银行卡收单业务，其前五大客户及收入情况如下表所示：

单位：万元

序号	公司名称	收入金额	占营业收入比例
2019年1-10月			
1	中银航空服务（北京）有限公司	26.80	0.010%
2	中投金球（北京）投资管理有限公司	20.43	0.008%
3	北京佳亿华劳务服务有限公司	13.08	0.005%
4	四维空间数据运营有限公司	10.49	0.004%
5	中嘉汇富（北京）国际贸易有限公司	6.39	0.002%
合计		77.18	0.029%
2018年			
1	中投金球（北京）投资管理有限公司	61.09	0.020%
2	中民普健国际贸易（北京）有限公司	22.09	0.007%
3	上海枫斯房地产经纪有限公司 上海傑斯房地产经纪有限公司	16.80	0.006%
4	海淀金山房地产开发有限公司	9.85	0.003%
5	中嘉汇富（北京）国际贸易有限公司	9.10	0.003%
合计		118.93	0.039%
2017年			
1	北京惠民国民基金管理有限公司	47.40	0.023%
2	中投金球（北京）投资管理有限公司	35.61	0.017%
3	河南省信通商贸有限公司 西安通信通电子通讯技术有限公司	28.09	0.014%
4	南京邦森文化传媒有限公司	24.13	0.012%
5	上海枫斯房地产经纪有限公司 上海傑斯房地产经纪有限公司	19.11	0.009%
合计		154.34	0.075%

报告期内，海科融通前五大客户营业收入占总营业收入比例均不超过1%，不存在依赖主要客户的情形。

四、结合上述情形及同行业可比公司，具体说明公司未来业务发展的稳定性和可持续性

（一）国内经济环境情况

2018年，国内社会消费品零售总额达38.1万亿元，同比增长9.0%，国内物价总体稳定，2018年居民消费价格指数同比上涨2.1%，较上年上升0.5个百分点。根据《中国支付清算发展报告（2019）》统计，2018年，国内银行卡渗透率达到48.97%，银行卡长均消费金额较2017年增长19.06%，高于国内居民人均可支配收入87%的增速。银行卡消费信心指数保持高位运行，虽然受消费增速放缓和中美贸易战等外部环境变化的影响，年末指数有所回落，但整体运行区间较2017年有较大的提升，表明居民非必要消费意愿稳定，消费信心显著增强，居民对未来经济发展保持乐观预期。随着2019年居民可支配收入的进一步提高，人们对高品质商品和服务的需求将迅速增加，银行卡交易规模将持续扩大。

（二）银行卡交易市场规模情况

2018年，全国共发生银行卡交易2,103.59亿笔，金额862.10万亿元，同比分别增长40.77%和13.19%。其中，消费业务983.36亿笔，金额92.76万亿元，同比分别增长67.73%和35.09%。2019年，在防范风险、稳步开放的背景下，银行卡产业将践行服务实体经济的理念，为经济转型升级提供高效的服务，为小微企业和欠发达地区提供更多的工具支持，推动实体经济发展。市场参与各方将不断丰富并完善小微企业银行卡产品体系，将小微企业服务工作继续。第三方支付行业公司作为服务实体经济大背景下的排头兵，将持续服务社会经济体系稳定，创造价值。

（三）行业可比公司发展情况

根据市场公开信息，海科融通同行业可比公司的收单交易规模情况如下表所示：

单位：亿元

公司名称	2018年		2017年		2016年	
	收单交易规模	增长率	收单交易规模	增长率	收单交易规模	增长率
拉卡拉	36,548	86.99%	19,651	78.13%	11,032	22.06%
汇付天下	12,126	83.89%	6,594	129.44%	2,874	58.26%
上海即富*	34,302	83.77%	18,666	196.29%	6,321	65.60%
平均值	27,659	84.76%	14,970	122.03%	6,742	37.86%
行业增速	927,600	26.09%	686,700	21.54%	565,600	-
海科融通	16,435	33.82%	12,281	103.83%	6,025	468.13%

注：

1、上海即富统计口径为其第三方支付业务累计处理交易额；

2、海联金汇科技股份有限公司年度报告中未披露联动优势科技有限公司各年度收单交易规模数据；

3、行业增速来源于《中国支付清算行业运营报告》。

海科融通同行业可比公司的收单业务收入情况如下表列示：

单位：万元

公司名称	2018年		2017年		2016年	
	收单业务收入	增长率	收单业务收入	增长率	收单业务收入	增长率
拉卡拉	507,106.64	113.82%	237,166.23	86.08%	126,910.57	35.41%
汇付天下	266,916.90	109.10%	127,656.00	69.61%	75,260.00	281.65%
上海即富*	272,673.37	375.73%	57,316.85	-25.25%	76,680.62	126.56%
联动优势	54,708.38	0.29%	54,426.31	276.49%	14,474.38	-44.02%
平均值	275,351.32	131.08%	119,157.10	62.49%	73,331.39	68.3%
海科融通*	303,746.10	46.71%	207,042.03	107.49%	99,782.90	-

注：

1、上海即富统计口径为其第三方支付业务对应的收入；

2、海科融通尚未完成审计，此处数据采用同题41中的营业收入。

同行业公司2017年、2018年平均收单交易规模增长率分别为122.03%、84.76%，平均收单业务收入增长率分别为62.49%、131.08%，行业整体保持较高增长水平。受不同年度所采取的具体经营策略及计算基数影响，海科融通收单交易规模、收单业务收入增速呈现一定波动，与同行业相关公司存在差异。

综上，在国内经济形势保持稳定发展的预期下，银行卡交易市场规模将稳步增长。海科融通作为国内头部收单服务机构，将借助于行业良好的发展趋势，充分发挥竞争优势，并采取行之有效的发展策略。海科融通未来业务发展具有较好的稳定性和可持续性。

五、结合目前新兴支付技术的发展情况、消费者使用微信、支付宝等软件支付情况等，补充说明海科融通第三方支付业务的市场占有率、保持核心竞争力以及应对技术替代风险的具体措施

（一）新兴支付技术对海科融通经营情况的影响

根据支付入口的不同，可将银行卡收单业务划分为传统POS入口、智能POS入口、OPOS入口、扫码类产品入口等，2019年以来市场上还出现刷脸类产品入口、新兴支付技术尚在不断出现及发展。近年来，微信、支付宝两款APP的普及使得扫码类交易规模增长迅速，但新兴支付技术的出现未对海科融通的持续盈利能力产生重大不利影响，具体原因如下：

1、收单机构是商户扫码支付产业链中不可或缺的一环

扫码交易中信息及资金流转流程如下图所示：

在商户扫码支付产业链中，海科融通从事的收单业务是与商户签约，为商户提供支付受理入口、交易处理和资金清算等服务。微信支付、支付宝是账户服务机构，其为大众群体建立了个人账户。商户可以通过收单机构的多种产品收单入口，发起银行卡交易（通过清算组织送到发卡银行）、扫码交易（通过清算组织送到支付宝、微信支付等），完成扫款并结算资金签约商户。海科融通等收单机构与微信支付、支付宝等账户服务机构处于支付产业链的不同位置，收单机构是商户扫码支付产业链中不可或缺的一环。

2、账户服务机构需与收单机构合作完成支付交易

微信支付、支付宝等账户服务机构主要经营用户端业务，为消费者提供了一种新的支付入口，但无法脱离现有支付清算体系，依然需要海科融通等收单机构将新兴支付技术终端产品布局到广泛而分散的商户群体中。由于商户经营的方式不同于个人用户经营，往往专业化收单机构发展商户能力更强，效率更高，尤其是收单机构建立的广泛分布的营销体系更便于覆盖小微商户；且收单机构可以通过技术手段通过单一终端帮助商户接受全部主流支付方式，在商户端具备竞争优势。实现中，微信支付、支付宝等正是基于上述经营效率等因素考量，通过与包括海科融通在内的专业收单机构合作进行商户拓展。

3、海科融通积极布局扫码支付市场

近年来，微信支付和支付宝等扫码支付方式迅速被消费者所接受，成为消费者小额支付的首选方式。海科融通也抓住市场机遇，在布局智能POS外，还推出了兼容二维码扫码支付的“海码”、扫码盒等新兴支付工具，为海科融通带来了增量交易规模及收入。2019年1-10月，海科融通新拓展扫码类商户27.71万户，新增扫码交易量21.89亿元，扫码交易量呈现高速增长趋势。

4、大额支付等场景中依然需要使用银行卡支付方式

扫码交易通常发生在小额、高频的便民交易场景中，但二维码存在易于被篡改、伪造等风险，使得扫码交易的安全性弱于银行卡交易。中国人民银行发布的《中国人民银行关于印发〈条码支付业务规范(试行)〉的通知》（银发［2017］296号）中对扫码交易的支付限额作出了一定的限制，因此大额支付等场景中依然需要使用银行卡支付方式，扫码支付对银行卡支付的替代效用有限。

（二）海科融通市场占有率情况分析

根据中国支付清算协会发布的《中国支付清算行业运营报告》，2017年度、2018年度银行卡交易消费业务规模分别为68.67万亿、92.76万亿，交易笔数分别为586.27亿笔、983.36亿笔。海科融通2017年度及2018年度收单交易规模分别为12,281亿元、16,435亿元，海科融通收单交易规模占银行卡交易消费业务规模的比例分别为1.79%、1.77%。

（三）保持核心竞争力及应对技术替代风险的具体措施

为保持核心竞争力及应对技术替代风险，海科融通已采取以下方面的具体措施：

1、持续加强风控与合规管理，拓宽品牌影响力

海科融通未来将通过打造前瞻化预测和预警、人工智能化决策和系统自动化处理的新一代风控系统，形成和巩固公司在风险控制上的核心竞争力，充分利用大数据、人工智能等新技术和新平台的发展，打造以机器学习为基础的智能化新一代风控决策引擎。进一步提高风控系统的自动化处理比例，大幅度提高人员效率和效能。打造具备系统性风险的预测和预警能力的风险实时预警系统，防范市场系统性或群体性风险的发生，合理化解和疏导系统性风险的发生和危害，保持海科融通在市场上的公信力，进一步拓宽海科融通品牌影响力。

2、与商户拓展服务机构保持良好的合作关系

海科融通与商户拓展服务机构基于长期的共同发展，建立以合作和信任为基础的战略合作伙伴关系，共同以协作以最低的成本向商户传递最优的产品价值，进而提高产品及其相关服务的增值能力，增强海科融通及合作机构在收单行业的竞争力，最终达到双方互惠互利共赢的有利局面。海科融通在为商户拓展服务机构提供优秀的产品、服务及相关政策的同时，亦重点加深商户拓展服务机构对海科融通品牌价值的认可度。通过价值营销代替价格营销，在双方共同协作下，加深对客户的感知度及渗透率，提升海科融通品牌知名度及生命力，从而获取长期收益。

3、开展灵活的营销推广活动

随着信息产业的高速发展，收单行业的营销政策、营销产品也快速迭代。随着营销推广活动的逐期开展，完善的统计、有效的追踪及数据积累，能帮助收单公司更准确找到市场的切入点，科学规划分销渠道，灵活运用各种方法。海科融通通过线上与线下相结合的方式多维营销，将公司的品牌、产品及服务以最高效的方式及速度传达给客户。通过各类营销活动保持海科融通、商户拓展服务机构、商户之间的交互性与纵深性，以实时、领先市场、低成本的营销推广活动为公司及商户拓展服务机构带来更多的收益。

4.加强平台系统建设，提升用户使用体验

海科融通持续完善升级中后台，打造海科融通独立团队大数据中心、DEV&OPS（开发级运维体系）、测试自动化系统、系统容器化、分析智能化、增强资金管控，建立自主研发技术标准、市场政策规则，并将开放平台系统落地。在支付市场产品多元化、竞争日益加剧的形势下，海科融通结合自己产品特色在支付市场全新模式的冲击下及时调整产品定位，本着“服务实体”，坚持以“安全、诚信、务实、创新”为理念，以用户为基础，以支付和金融科技服务为核心打造“支付+互联网”生态圈。

六、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为，海科融通目前开展的收单服务业务的种类、对应收费模式和收费比例与同行业公司具有可比性，海科融通在收单行业中具有一定的竞争优势。海科融通收单业务前五大商户较为分散，不存在依赖主要客户的情形。在当前国内经济发展的总体形势及收单行业大背景下，海科融通未来业务具有较好的稳定性和可持续性。目前，新兴支付技术的出现未对海科融通的持续盈利能力产生重大不利影响；海科融通2017年度及2018年度收单交易规模分别为12,281亿元、16,435亿元，占银行卡交易消费业务规模的比例分别为1.79%、1.77%；海科融通已采取具体措施，以保持核心竞争力及应对技术替代风险。

七、补充披露情况

已在《预案》“第四节 交易标的基本情况”之“三、主营业务发展情况”对上述回复进行补充披露。

问题7.预案披露，标的公司商户收取刷卡额约定比例的手续费，从中取得收单服务费。《国家发展改革委、中国人民银行关于完善银行卡刷卡手续费定价机制的通知》（