（上接A18版）

元，评估增值11,974.74万元，增值率291.25%，低于前次评估增值率。主要原因在于两次评估基准日之间所有者权益账面价值不同，2011年10月，招商局科投增资时，北京招通致晟截至2011年9月30日净资产账面价值为127,80万元；本次交易，北京招通致晟截至2014年8月31日净资产账面价值为4,111.54万元，两次评估基准日之间所有者权益账面价值增加了3,983.74万元。

北京招通致晟作为一家主要从事机场信息化以及电子加密产品两大类产品及技术的研发、生产及销售的高科技企业，收益法的评估结果反映了企业未来的发展，体现了未履行合同、尚未完工工程等表外项目给企业带来的预期收益。2011年10月，招商局科投增资时，北京招通致晟处于快速发展阶段，但经营时间尚短、部分出资未认缴、账面净资产较小，导致该次评估增值率较高。

两次评估的结果存在一定差异，主要是由于北京招通致晟处于不同的发展阶段并且基于不同的交易目的所致，结合各次估值背景情况，其前次估值与本次交易估值的差异具备合理性。

7、北京招通致晟2014年9–12月预计营业收入的可完成性

北京招通致晟的主营业务为机场关键信息技术与业务的开发、集成以及关键数据业务服务，主要客户是国内各类大型、中型机场，上述客户的项目验收和结算具有季节性特点较为明显，通常在上半年制定计划和预算，并开展招标；依照项目规模及难度，通常下半年为验收和结算期。因此，根据往年业务情况，下半年的收入会高于上半年。

北京招通致晟2013年–2014年盈利周期性对比情况如下表所示：

单位:万元

项目	2013年1–8月实现数	2014年1–8月实现数	2013年9–12月实现数	2014年9–12月预计数	2013年合计	2014年合计
营业收入	551.55	2,215.24	2,367.67	2,083.91	2,919.22	4,299.15
占全年的比例	18.89%	51.53%	81.11%	48.47%	100%	100%

根据上表显示，2014年9–12月营业收入预计数占全年比例低于2013年9–12月营业收入占全年比例，相对于2013年营业收入完成的周期性而言，2014年9–12月营业收入的预测是较为谨慎的。

鉴于本报告书出具之日，中介机构已经对北京招通致晟2014年9–12月合同签订及执行情况进行了核查，具体情况如下：

单位:万元

签订单位	项目		收入构成	合同总收入	2014年1–8月已实现数	2014年9–12月预测收入	2014年度预期收入	9–12月已实现	实际与预期差额
中国国际航空公司	成都BRS项目		软件实施	364.96	–	364.96	364.96	196.79	−168.17
			硬件销售	47.86	–	43.08	43.08	56.24	13.16
杭州萧山国际机场	机场停机位信息采集项目		技术开发	13.00		13.00	13.00	12.26	−0.74
	InfoAir–ATM业务集成与协调支撑系统软件V1.2–民航总局运行监控中心系统数据引接合同		软件实施	29.83	–	29.83	29.83	40.00	0.08
			硬件销售	10.09	–	10.09	10.09		
民航二所	南宁吴圩国际机场新航站区及配套设施建设工程航站楼弱电及安防工程项目		软件实施	1,056.06	830.88	225.18	1,056.06	225.61	0.43
			硬件销售	532.29	511.11	21.18	532.29	14.88	−6.30
桂林机场1800补点			软件销售	48.74	15.04	33.70	48.74	–	−33.70
			技术服务	4.74	4.74	–	4.74	–	–
青海卫计委	医疗卫生项目		软件实施	365.81	375.38	−9.57	365.81	−9.57	–
			硬件销售	51.28		51.28	51.28	51.28	–
南宁机场	智慧空港项目		硬件销售	410.26		246.15	246.15	–	−246.15
			软件实施	273.50		164.11	164.11	344.06	179.95
杭州萧山国际机场	集成系统驻场维保服务		技术服务	21.13	21.13	–	21.13	–	–
	集成系统质保服务采购合同		技术服务	83.02		36.77	36.77	66.42	29.65
北京傲创	昆明、上海服务合同		技术服务	143.40	86.38	57.02	143.40	60.31	3.29
天津云保	数字电话密码机(5000台)通信与信息安全产品		软件实施	64.10	64.10	–	64.10	–	–
航天四创	数字电话密码机(5000台)通信与信息安全产品		硬件销售	306.74	306.48	0.26	306.74	–	−0.26
天津云保	数字电话密码机(15000台)通信与信息安全产品		软件实施	192.31		96.15	96.15	17.18	−78.97
航天四创	数字电话密码机(15000台)通信与信息安全产品		硬件销售	923.08		496.96	496.96		−496.96
天津云保	加密智能手机(2000台)通信与信息安全产品		软件实施	145.30		145.30	145.30	283.02	137.72
SC700/航天信通	32所交换机项目		软件实施	28.55		28.55	28.55	27.44	−1.11
			软件实施	29.91		29.91	29.91	50.00	20.09
华宸建设集团内蒙古建筑工程公司	多媒体通讯系统		技术开发	57.55				57.55	57.55
北京电子技术应用研究所	通讯加密系统		技术开发	47.00				47.00	47.00
上海德佩安全技术有限公司	加密电话销售323台		硬件销售	42.51				42.51	42.51
北京西凌立华科技有限公司	产品KeyperPlus		硬件销售	89.31				89.31	89.31
	网络控制器接口开发		技术开发	33.64				33.64	33.64
宁波成功多媒体通信有限公司	移动视频分发与交互系统开发		技术开发	311.00				90.00	90.00
中华数据	BEBO APP软件		技术开发	48.11				48.11	48.11
	其他技术服务		技术开发	4.06				4.06	4.06
合 计				5,779.14	2,215.24	2,083.91	4,299.15	1,848.08	−235.83

根据上表合同签订及执行情况，北京招通致晟9–12月实际完成营业收入1,848.08万元（未审数），实际完成收入金额低于盈利预测收入金额235.83万元，主要是硬件销售收入减少了638.39万元，软件实施及技术开发业务收入增加了369.62万元所致。其中硬件销售收入减少的原因是北京招通致晟调整了公司该部分业务的业务模式，基于数字电话加密机软硬件项目合同中的硬件代加工销售业务占用资金额度较大，不利于软件开发、技术服务等核心业务的进一步发展，北京招通致晟已将该部分业务的经营模式调整为由客户自行委托第三方加工硬件，北京招通致晟直接与最终客户签订“加密手机的嵌入式软件许可证及定制”合同。另外，软件实施及技术开发收入的增加是因为新增了移动视频分发与交互系统开发项目等定制软件开发合同收入。

北京招通致晟2014年9–12月经营业绩（未审数）情况如下：

单位:万元

项目	2014年9–12月预测数	2014年9–12月实现数(未审数)	差异
一、营业收入	2,083.91	1,848.08	−235.83
减:营业成本	574.16	338.86	−235.30
营业税金及附加	30.92	28.80	−2.12
销售费用	76.28	95.98	19.70
管理费用	394.97	520.59	125.62
财务费用	8.89	7.60	−1.29
资产减值损失	200.55	−32.84	−233.39
二、营业利润	798.14	889.09	90.95
加:营业外收入	126.43	122.78	−3.65
减:营业外支出	0.00	–	–
三、利润总额	924.56	1,011.87	87.31
减:所得税费用	6.31	36.68	30.37
四、净利润	918.25	975.19	56.94

上表中主要科目产生差异的原因如下：

（1）营业收入比预测金额减少235.83万元。主要原因是硬件销售收入减少了638.39万元，同时软件实施及技术开发业务收入增加了369.62万元。

（2）营业成本比预测金额减少235.30万元。主要原因是实际硬件销售收入减少638.39万元，导致硬件销售成本下降。

（3）管理费用比预测金额增加主要表现为研发费用增加了125.30万元。其中：人员成本增加50.60万元，差旅费增加21.80万元，技术协作费增加22.60万元，设计费增加8.20万元。主要原因包括：

①南宁项目提前上线，为保障顺利交付，北京招通致晟派出研发人员20余人次驻场提供技术保障，导致差旅费用上升；

②南宁项目顺利提前交付后，系统运行稳定平稳，四季度多数项目人员提前返回总部，其费用不再计入项目实施成本。其另行承担研发任务，人员费用计入研发费用；

③由于新增业务引起的技术协作费、设计费用增加。

（4）资产减值损失比预测金额减少233.39万元，主要原因是北京招通致晟第四季度加强应收账款催收力度，回收了账龄较长应收账款，其中回收ULTRA ELECTRONIC SYSTEMSINC 522.02万元（账龄3–4年），厦门致晟科技有限公司108.00万元（账龄1–2年）。

综上所述，北京招通致晟2014年9–12月营业收入实际实现金额（1,848.08万元）占预测金额（2,083.91万元）比例为88.68%，虽然北京招通致晟9–12月实际完成营业收入金额低于预测数，但由于新增了毛利率较高的软件实施和技术开发业务收入，而减少的部分收入主要为毛利率较低的硬件业务收入，营业收入波动并未影响北京招通致晟利润的完成，北京招通致晟2014年9–12月净利润实际完成金额为975.19万元（未审数），高于预期净利润金额918.25万元。因此，收入的波动对评估结果不构成重大影响。

（十二）盈利预测

北京招通致晟2014年1–8月经审计的净利润为361.46万元，而2014年的全年预测净利润为1,279.71万元，北京招通致晟2014年9–12月份净利润将高于前8个月的净利润额，主要原因为：

1、项目结算主要集中在下半年

北京招通致晟的主营业务为机场关键信息技术与业务的开发、集成以及关键数据业务服务，主要客户是国内各类大型、中型机场，上述客户的项目验收和结算呈现一定的季节性，通常在上半年制定计划和预算，并开展招标；依照项目规模及难度，通常下半年为验收和结算期。因此，根据往年业务情况，下半年的收入会高于上半年。

2、管理费用占收入比重有较大下降

北京招通致晟的管理费用季节性特征不及营业收入明显，故9–12月份，其占收入比例有较大下降。

（十三）其他事项

1、北京招通致晟的股份权属情况

截至本报告书签署之日，黄晓微、吴倩、李炳鑫、周碧如、招商局科投等5名股东合法持有北京招通致晟股权，且上述股东已分别出具声明和承诺：各自合法持有北京招通致晟股权，对该股权拥有完整的股东权益；已经依法对北京招通致晟履行出资义务，不存在任何虚假出资、延期出资、抽逃出资等违反本人作为股东所应当承担的义务及责任行为；不存在显示或潜在争议，该等股权不存在信托安排、不存在股份代持，不代表其他方的利益，且该等股权不存在质押或其他任何担保权益以及扣押、查封、冻结、等限制或禁止转让的情形。

2、关联方资金占用及对外担保

截止2014年8月31日，北京招通致晟股东李炳鑫欠北京招通致晟45.80万元，前法定代表人黄忠杰欠北京招通致晟86.60万元。

截至本报告书签署之日，李炳鑫、黄忠杰已分别偿还上述借款。

截至本报告书签署之日，北京招通致晟不存非经营性资金占用、未决诉讼及为关联方提供担保的情形。

3、决策程序

2014年9月9日，北京招通致晟股东会审议通过本次交易方案。

4、北京招通致晟2011年引入深圳招商局科投及本次重组履行必要国有资产监督程序及合规性分析

（1）2011年深圳招商局科投入资北京招通致晟时履行的国有资产监督程序

2011年5月9日，深圳招商局科投召开投资办公会议，同意投资700万元入股北京招通致晟，持有其10%股权。

2011年10月12日，北京招通致晟股东会决议公司注册资本由1,000万元增加至1,111.11万元，新增111.11万元注册资本由深圳招商局科投认缴。此次深圳招商局科投共投资700万元，其中588.89万元计入资本公积。上述出资已经北京中岱会计师事务所有限责任公司出具了京岱验字（2011）第2012号《验资报告》验证。

2012年3月30日，招商局蛇口工业区有限公司出具《关于对招通致晟项目进行评估立项的批复》（蛇财务部【2012】21号），同意深圳招商局科投聘请中通诚资产评估有限公司对北京招通致晟进行资产评估立项。

2014年9月22日，招商局集团下发招产函字[2014]76号《关于对拟增资入股北京招通致晟科技有限公司项目资产评估结果进行确认和备案的批复》，确认了此次资产评估的评估结果。

（2）本次交易深圳招商局科投履行的国有资产监督程序

2014年9月2日，深圳招商局科投召开投资办公会议，同意合众思壮以现金加股份的方式全部收购其对北京招通致晟持有的10%股权。其中4%股权以现金形式被收购，价款约为人民币640万元；6%股权转换为合众思壮股票，按照合众思壮停牌前20个交易日的均价26.16元/股，深圳招商局科投获得股票366,972股，锁定期为1年。

2014年10月6日，招商局集团下发招企函字【2014】385号《关于招通致晟项目股权转让事宜的批复》，同意深圳招商局科投将所持北京招通致晟10%股权转让予合众思壮，并以协议转让方式参与合众思壮拟以发行股份和支付现金方式收购招通致晟100%股权的交易。

2014年10月17日，招商局集团下发招产函字【2014】386号《关于对北京招通致晟科技有限公司资产重组项目资产评估结果进行确认和备案的批复》，确认了此次交易（评估报告）的评估结果。

2014年10月22日，招商局集团下发招投发企字【2014】493号《关于对北京招通致晟科技有限公司资产重组项目股权的批复》，同意深圳招商局科投以不低于集团备案的评估价值为基准，向合众思壮转让深圳招商局科投所持的北京招通致晟10%股权。

（3）合规性分析

综上所述，北京招通致晟2011年引入深圳招商局科投及本次重组已履行了必要国有资产监督程序，符合相关法律法规、部门规章及规范性文件的规定。

三、标的资产收入成本确认原则以及主要产品定价模式

（一）标的公司收入确认原则与同行业公司比较

1、同行业公司收入确认方法

两家标的公司均属于信息传输、软件和信息技术服务业，我们选择五家能获得公开信息的同行业上市公司作为可比公司进行比较。

可比上市公司主营业务简介如下：

序号	可比上市公司	证券代码	业务简介
1	神州泰岳	300002	向国内电信、金融、能源等行业的大中型企业和政府部门提供IT运维管理的整体解决方案，以及以“飞信”、“农信通”为代表的移动互联网开发及运维支撑服务业务。
2	东方通	300379	主要产品有中间件系列软件，包括基础中间件(消息中间件TongLINK/Q、交易中间件TongEASY、应用服务器TongWeb、安全中间件TongSEC)、集成中间件(应用集成中间件TongIntegrator)、VSP(通用数据传输平台GTP、移动应用平台MAP)等。
3	川大智胜	002253	主要从事国内空中交通管理和智能化地面交通管理领域以大型系统软件为核心的装备制造商，是国家规划布局内重点软件企业和国家级高新技术企业。
4	拓维信息	002261	主要从事电信、烟草行业系统集成及软件开发服务，无线增值及移动互联网服务，教育培训服务
5	东华软件	002065	主要从事为行业应用软件开发、计算机信息系统集成及相关服务业务等。主要服务的行业有通信行业、政府、石油、金融保险等行业。

上述五家可比上市公司公开披露的按照不同类型业务特点所采用的收入具体确认方法如下：

简称	自制软件销售	定制软件销售	技术服务	系统集成
神州泰岳	初验确认	初验确认	按照时间直线法确认	初验确认
东方通	初验确认	完工百分比	按照服务期限直线法确认	完工百分比
川大智胜		完工百分比	完工百分比	完工百分比
拓维信息	初验确认	完工百分比		验收确认
东华软件	验收确认	验收确认		完工百分比

2、标的公司收入确认原则

（1）长春天成收入确认方法

长春天成属于信息传输、软件和信息技术服务业，重点面向公安机关、政府与公用行业，其业务类型包括技术开发、系统集成以及技术服务三类。

各类型业务收入、成本确认的具体原则如下：

A、技术开发业务

长春天成的技术开发业务指受公安机关、检察院以及其他政府部门委托而进行的应用系统软件开发和实施业务。

其软件系统研发主要是在公司自有产品研发平台下根据公安领域客户的业务需求、行业特点定制研发应用基础系统后，进一步根据不同地域、不同客户的个性化需求完善与修改应用系统，形成最终系统产品。业务流程一般包括需求调研、本地化、系统测试、培训、系统上线试运行阶段、验收等阶段，具体过程为：公司与客户签订技术开发合同后，首先进行用户需求调研和分析，根据客户的具体需求研发部门安排技术支持人员进行架构设计和软件编码等工作完成公司应用基础系统的本地化修改，修改完成后公司进行系统测试，并开始用户培训工作；培训阶段完成后进行系统上线试运行，运行满合同规定的试运行期间或达到合同规定的试运行条件后，公司可向委托方申请进行项目验收。

技术开发收入适用于《企业会计准则》中“提供劳务收入”的相关规定，在满足准则规定的具体条件时应采用完工百分比法进行收入确认。由于长春天成所服务客户主要为各地区公安机关等政府机构，在项目执行过程中难以获取客户出具的项目进度确认文件，无法获得可靠的完工进度内外部证据，因此长春天成按照谨慎性原则，不采用完工百分比法进行技术开发收入的确认。综合考虑技术开发项目在软件试运行阶段，项目已经具备可行性，能够在适当的运行环境中进行操作；在初验阶段完成时，围绕项目的大部分工作均已完成，之后只是根据客户要求进行部分系统功能的修改，所涉工作内容很少，工作量也不大，因此长春天成以项目完成初验为技术开发收入确认时点。

B、系统集成业务

长春天成系统集成业务系指与用户签署技术开发和实施合同的同时，为其提供所需的硬件设备及安装服务，其中个别项目应客户要求另外承担配套环境建设等业务。

系统集成项目属于同时向客户销售硬件和提供技术开发劳务，长春天成对于技术开发、硬件销售能够区分并单独计量的系统集成项目，分别按算技术开发收入和硬件销售收入，其中技术开发收入以项目初验为收入确认时点，硬件销售于到货并取得硬件验收证明为收入确认时点。对于无法区分、单独计量的系统集成项目，则于项目整体初验时确认技术开发收入和硬件销售收入。对于个别项目另承担的客户配套环境建设的部分合实施业务，因项目进行过程中无法取得内外部的项目进度资料，长春天成根据谨慎性原则并参照技术开发收入确认原则，在项目初验时点根据预算暂估综合实施收入，当项目最终决算验收时调整应确认的收入总额，调整金额是以决算总金额减去已确认的收入。

C、技术服务业务

长春天成技术服务业务主要为用户提供质保期满后的软件运营维护，该项业务收入适用于《企业会计准则》中“提供劳务收入”的确认原则。长春天成在劳务已经提供，收到价款或取得收款凭据时，确认为劳务收入。

（2）北京招通致晟的收入确认方法

北京招通致晟的主营业务为机场关键信息技术与业务的开发、集成以及关键数据业务服务，其业务类型包括行业系统软件开发与实施、自有软硬件产品销售、以及技术服务三类。

A、行业系统软件开发与实施业务

行业系统软件开发与实施业务指北京招通致晟受客户委托而进行的民航领域的应用管理系统软件的开发、销售及后续服务，常以承接项目的模式开展。此类业务通常在北京招通致晟与客户签订合同后即进入产品开发阶段，开发流程分为立项、需求调研、系统设计、系统开发、工厂测试、系统安装部署、系统测试、产品验收、后期升级及维护服务等9个步骤。

该项业务收入适用于《企业会计准则》中“提供劳务收入”，应采用完工百分比法对技术开发与软件实施收入进行确认。北京招通致晟对此类项目建立项目预算、项目进度等较为完善的项目管理体系，并形成了按周、月定期向管理层报告的制度。因此，北京招通致晟依据项目开发小组工作进度报告与成本预算进度熟悉原则确定完工比例，于每个资产负债表日按项目总合同额的完工比例确认收入。

B、自有软硬件产品销售业务

北京招通致晟软硬件产品销售主要包括面向民航机场客户销售SEACOM SC–280M 系列无线宽带多业务智能终端（简称“SC–280M”）、销售电子加密产品。

该项业务收入适用于《企业会计准则》中“销售商品收入”的确认原则，北京招通致晟在将硬件产品交付购货方并经验收后确认收入。

C、技术服务业务

北京招通致晟技术服务主要是机场系统集成项目的系统维护和技术支持，通常与委托方签订技术服务合同约定技术服务期限和报酬。

该项业务收入适用于《企业会计准则》中“提供劳务收入”的确认原则。北京招通致晟在技术服务劳务已经提供，收到价款或取得收款凭据时，按照直线法确认劳务收入。

3、对比结论

对比两家标的公司与同行业公司的不同类型业务的收入确认方法，标的公司的收入确认原则与同行业上市公司一致，符合其行业特征。

（二）标的公司成本确认原则与同行业对比

1、同行业公司成本确认方法

由于上市公司公开披露信息中无成本确认原则的披露，故我们无法取得成本确认信息进行比较。

2、标的公司成本确认方法

（1）长春天成成本确认原则

A、技术开发业务

长春天成技术开发及实施的主要成本构成为人工成本。在日常经营管理过程中，长春天成为控制成本支出，实施“动态”化人员管理模式。即在同时进行多个项目时，不把单个员工固定在某一项目上，而是将多个项目中的同一流程分配给某一员工，进行“专业化”的“动态”分工，以提高工作效率、降低人力成本。由于每个开发项目耗用人工工时不同、员工兼顾多个项目以及在每个项目上的工作时间难以量化统计等原因，长春天成技术开发及实施的人工成本难以按项目或业务类型归集及分配，因此依据谨慎性原则，长春天成在人工成本发生当期直接计入当期损益。

未来随着长春天成人员结构和管理制度的完善，整合进入上市公司后将逐步采用更加规范的业务流程进行成本核算，加强对不同项目的成本预算和工时管理，对不同项目的成本进行严格区分并在劳务成本中归集，按照配比原则进行营业成本确认。

B、系统集成业务

对于系统集成业务中技术开发成本的确认，长春天成采用了与以上技术开发业务一致的成本确认原则。

对于系统集成业务中硬件销售成本的确认，长春天成按照配比原则，于硬件产品验收合格确认硬件销售收入时同时结转硬件产品销售成本。

C、技术服务业务

对于技术服务业务成本确认，长春天成采用了与以上技术开发业务一致的成本确认原则。

（2）北京招通致晟的成本确认

A、行业系统软件开发与实施业务

北京招通致晟行业系统软件开发与软件实施业务相关的成本支出通过“劳务成本”科目按项目进行归集，于资产负债表日按照完工百分比法，根据收入确认进度结转营业成本。

B、自有软硬件产品销售业务

北京招通致晟按照配比原则，于软硬件产品交付并验收确认销售收入时结转相应的销售成本。

C、技术服务业务

北京招通致晟技术服务业务相关的成本支出通过“劳务成本”科目按项目进行归集，于资产负债表日按照直线法，根据收入确认进度结转营业成本。

3、结论

综上，两家标的公司成本确认原则符合《企业会计准则》的规定。

（三）标的资产主要产品定价模式与同行业对比

1、长春天成主要产品定价模式

长春天成主要采用“基准定价+本地化开发因素+市场因素调节”的方法确定销售价格。

对于软件产品，长春天成根据成本等因素确定相应的基准成本，再根据销售地区企业财政情况、市场竞争形势、产品交易规模确定销售价格，对于招投标产品，长春天成以采取招投标的方式确定交易价格，对于硬件以及耗材销售业务，长春天成以设备采购价款及服务成本为基准定价，再加上市场水平的毛利确定售价；对于技术服务，长春天成按照约定的服务内容，确定初步价格，再综合考虑服务方式、客户对象及服务期限等因素确定最终售价。

目前公安、政务信息化建设领域公司主要都是单一软件产品的供应商，如厦门市巨龙软件工程有限公司主要产品为情报信息综合应用平台、广州华南资讯科技有限公司主要产品为警务信息综合应用平台等，而长春天成产品基本覆盖公安部门主要业务领域，因此同行业公司基于成本定价加上市场因素调节的灵活度不足，在具体项目面临直接竞争时，鉴于自身产品优势，长春天成会在覆盖基准成本并实现一定收益基础上，谨慎采取降低报价，以保证自身市场份额。

2、北京招通致晟主要产品定价模式

（1）民航机场生产运营指挥调度系统

北京招通致晟的民航机场生产运营指挥调度系统及配套系统产品，是以机场生产运营保障信息系统为核心作为建设载体的一次性工程建设项目，具有工程建设周期长，工程作业复杂的特点。产品的定价模式主要以成本导向为定价的基准模式，再根据特定市场环境以及客户的需求，灵活结合需求导向及竞争导向作为补充定价模式，使产品定价在市场具有一定竞争力，且确保产品在得到客户认可同时也能让自身实现一定的盈利。

目前同行业公司包括境外与境内公司，如IBM公司、美国优利系统公司（Unisys）国际航空电讯协会（SITA）等。他们大多采用与招通致晟类似的定价模式，但在实际项目实施中，北京招通致晟由于项目成本管理中材料费、人工费支出和时间成本管理的开源节流，在一定程度上更好地控制了成本，因此在运用该定价模式时，优势充为明显。

（2）中国民航空中交通管理系统

中国民航空中交通管理系统在全国运行管理层面，由于国情与管理体制的差别，无法照搬国外空管的成熟经验。当前全国各管制区有着不同的自动化系统及运管管理模式，国外的一些厂商有的只有模拟数据输出，无法被计算机妥善处理，进而无法满足数字化要求。同时，其数据输出接口各异，格式不同，缺乏完整的文档说明，为数据解析造成很大困难。北京招通致晟产品的定价模式主要以初期研发成本和市场需求为导向，主要包括需求材料费、调研费用、研发人员开发费用、测试费用、产品实施劳务费用等。该产品的投入运行，在国内空管行业属于创新型应用，并取得一系列自主知识产权。

目前，国内尚无其它厂家开发类似完整系统产品，并投入到空管体系中实施运行。在国际市场上，有能力提供类似产品的企业也为数不多，从功能、应用场景等方面比较，与北京招通致晟最类似的企业是Metron Aviation公司（已被空客公司Airbus收购）。虽然该公司产品在国外市场已被广泛应用，但由于进口费用、客户化人工费用等因素，运营成本都远远大于北京招通致晟。

（3）4G无线宽带专网业务系统

北京招通致晟目前在国内民航机场的4G无线宽带专网领域具有最大的市场份额、最多的同时在线用户，承载最多的业务种类。4G无线宽带专网为机场的指挥调度系统定制，提供基站设备、终端设备、后台业务支撑系统，以及专业服务。目前国内尚无直接竞争对手，定价原则采用两种对比方式。一是造价对比方式，即比较传统的语音集群（如TETRA等）系统与产品，以低于其30%的定价推动市场；二是采用功能与服务质量（QoS）对比方式，比较公网4G产品，提供更高的可靠性与服务质量，并且适合工业作业环境的终端产品，以不过高于4G公网产品的价格推动市场。

派生于4G无线宽带专网基础技术与产品平台，用于公共通信网络的智能无线通信安全产品，满足不同用户的通信信息安全需求。目前产品定位于高端记制类，主要应用于政府机关、大型企事业单位，涉密部门，同时，安全、行业高端人事等特殊领域，其定价模式以成本导向法为基准模式，根据产品的成本加上预期利润，同时针对不同的应用行业和合作模式，灵活应用需求导向和竞争导向定价模式，给予代理商、分销商及最终用户有竞争力的价格，占有市场，并实现自身的盈利。

北京招通致晟基于民航机场的4G无线宽带专网领域的竞争对手主要来自传统的通信系统与产品厂家，如TETRA系列的数字对讲机厂家等。目前，北京招通致晟的定价策略是将专网终端产品、基站设备与后台业务系统混合报价，充分利用自身在机场指挥调度信息集成系统的优势，结合用户需求、预算等灵活分配。后续面对竞争，能够通过调整（降低）终端产品价格的方式，占据优势地位。

综上所述，两家标的资产的产品定价模式符合行业发展规律以及自身发展阶段，与同行业公司对比不存在异常。

四、标的资产研发支出资本化的具体会计政策

（一）企业会计准则关于研发支出的规定

对于企业自行进行的无形资产开发项目，要求区分研究阶段与开发阶段两个部分分别进行核算。研究阶段的有关支出在发生时应当费用化计入当期损益。在开发阶段如果企业能够证明满足无形资产的定义及相关确认条件，所发生的开发支出可资本化，确认为无形资产的成本。其中，符合开发阶段有关支出资本化的条件包括：完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品；有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于无形资产开发阶段的支出能够可靠计量。

（二）长春天成研发支出会计政策

长春天成报告期内研发支出主要为通用软件开发平台的研究开发和公安信息系统软件的开发。

长春天成在具体归属软件研发费用时，由于同一开发人员往往从事通用软件产品开发以及客户产品的本地化修改等多项工作。每个开发项目的时长不同、员工兼顾多个项目以及在每个项目上的工作时间难以量化统计等原因，由此产生的工资、社保等研发费用难以在通用软件产品开发和用户项目之间准确分摊。根据谨慎性原则，长春天成将该类员工成本一并于发生时计入管理费用列示，不再区分项目的研究阶段和开发阶段。

根据《企业会计准则讲解2010》的规定，企业对于研究开发活动发生的支出应单独核算，如发生的研究开发人员的工资、材料费等，在企业同时从事多项研究开发活动的情况下，所发生的支出同时用于支持多项研究开发活动的，应按照一定的标准在各项研究开发活动之间进行分配，无法明确分配的，应予费用化计入当期损益，不计入开发活动的成本。标的公司研发支出会计处理符合企业会计准则规定。

未来随着长春天成专业人员和管理的完善，整合进入上市公司后将逐步采用上市公司更加规范的业务流程，标的公司将在能够准确区分通用软件产品开发和项目开发费用后，逐步进行区分。

（三）北京招通致晟研发支出会计政策

北京招通致晟报告期内研发项目主要有机场站坪调度系统、基于大数据融合处理的空管协同运行决策支持系统、智能中间件平台及信息集成系统软件等项目。

北京招通致晟研发支出会计政策按照企业会计准则分为研究阶段和开发阶段：

1、研究阶段

研究阶段是指获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段，该阶段发生的费用全部计入当期管理费用。具体如下：

（1）研发课题尚未有具体的商业应用项目，但未来3年内可能有较好的应用前景；

（2）对已有研究成果进行深化设计，更新已有软件著作权；

（3）研发课题开发周期小于60天，或研发投入小于10万元的支出；

2、开发阶段

开发阶段是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

北京招通致晟判断开发阶段的具体标准：

（1）研究项目具有使用或出售在技术上具体可行性，并且有项目可行性报告、项目立项报告(含进度计划表、研发人员及费用投入预算表)。

（2）研究成果在同行业内处于领先水平，未来给公司带来较大的经济利益流入，可应用的项目已列入国家或行业的年度规划。

（3）公司对于研究项目的完成具有明确的完成进度计划。

（4）公司具有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发。

（5）公司对开发阶段的支出单独立项后分项目核算，归集与该项目相关的直接成本，对于所发生的支出同时支持多项经营活动的，按照一定的标准在各项经营活动之间进行分配，无法明确分配的，直接予以费用化计入当期损益。

北京招通致晟研发支出资本化符合企业会计准则第6号–无形资产准则关于内部研究开发费用的有关规定。

五、标的公司应收账款损失的风险和营运能力

（一）应收账款周转天数

项目	应收账款周转天数		
	2012年	2013年	2014年1–8月
长春天成	354.37	226.71	352.94
北京招通	308.62	369.21	181.36

（二）标的公司与同行业坏账准备计提政策

1、标的公司坏账准备计提政策

报告期内标的公司的坏账准备计提政策与合众思壮的坏账准备计提政策保持一致。具体坏账准备计提政策如下：

期末如果有客观证据表明应收款项发生减值，则将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益。可收回金额是通过对其未来现金流量（不包括尚未发生的信用损失）按原实际利率折现确定，并考虑相关担保物的价值（扣除预计处置费用等）。原实际利率是初始确认该应收款项时计算确定的实际利率。短期应收款项的预计未来现金流量与其现值相差很小，在确定相关减值损失时，不对其预计未来现金流量进行折现。

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	应收款项 200 万元以上(包括 200 万元)
单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，如有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备；若未发生减值，按账龄分析计提坏账准备

（2）按组合计提坏账准备的应收款项

应收款项按信用风险特征划分为无信用风险组合和正常信用风险组合。

无信用风险组合的应收款项主要为可以确定收回的应收款项。如无客观证据表明其发生了减值的，不计提坏账准备。

正常信用风险组合的应收款项主要包括除上述无信用风险组合的应收款项外、无客观证据表明客户财务状况和履约能力严重恶化的应收款项，采用账龄分析法计提坏账准备。

正常信用风险组合采用账龄分析法计提坏账准备的，根据以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定本期各项组合计提坏账准备的比例，据此计算本期应计提的坏账准备。具体比例为：

账 龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1 年以内(含 1 年)	3	3
1–2 年	10	10
2–3 年	20	20
3–4 年	50	50
4–5 年	80	80
5 年以上	100	100

（3）单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	对单项金额不重大、但个别信用风险特征明显不同，已有客观证据表明其发生了减值的应收款项，按账龄分析法计提的坏账准备不能反映实际情况，本公司单独进行减值测试。
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

2、同行业上市公司坏账准备计提政策比较

（1）单项金额重大认定标准

账 龄	神州泰岳	川大智胜	东方通	拓维信息	标的企业
应收账款	余额前五名或占期末余额10%以上的明细之和	≥300万	≥300万	≥100万	≥200万

资料来源：上市公司2013年年报。

（2）按照组合计提坏账准备的应收款项

账 龄	神州泰岳	川大智胜	东方通	拓维信息	标的企业
1 年以内(含 1 年)	5%	0%	5%	5%	3%
1–2 年	10%	10%	10%	10%	10%
2–3 年	30%	20%	20%	20%	20%
3–4 年	50%	30%	40%	50%	50%
4–5 年	80%	40%	80%	80%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%

资料来源：上市公司2013年年报。

3、坏账准备计提政策比较的结论

标的公司坏账准备计提比例与软件与计算机信息行业其他上市公司相比，坏账计提比例基本一致，标的公司坏账准备计提符合软件与计算机信息行业特点。

（二）向客户提供的信用政策

1、长春天成

长