

苏州锦富技术股份有限公司

《关于对苏州锦富技术股份有限公司的 年报问询函》的答复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

2019年5月13日，公司收到了贵部下发的《关于对苏州锦富技术股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2019】第182号）。公司现就问询函中的问题答复说明如下：

一、关于资产减值

我部关注到，报告期内公司合计确认资产减值损失 79,574.86 万元，请公司就以下事项进行说明：

（一）本报告期公司就并购昆山迈致治具科技有限公司（以下简称“迈致科技”）形成的商誉计提了 25,035.10 万元减值准备。迈致科技近三年主要财务数据、商誉减值计提等情况如表 1 所示。

表 1 迈致科技近三年主要财务数据及相关情况

单位：万元

项目	2016 年	较去年 同期	2017 年	较去年 同期	2018 年	较去年 同期
营业收入	36,811.69	15.65%	27,228.97	-26.03%	25,048.79	-8.01%
营业利润	8,522.96	28.21%	5,812.69	-31.80%	2,923.20	-49.71%
净利润	7,808.89	22.85%	5,075.95	-35.00%	2,691.74	-46.97%
计提商誉减值	28,145.70	-	0	-	28,145.70	-
预测营业收入	64,014.52	24.71%	73,616.70	15.00%	80,978.37	10.00%
预测毛利率	47.17%	-1.24%	46.11%	-2.25%	45.04%	-2.32%

注：预测营业收入、预测毛利率是指公司并购迈致科技时的预测数据。

1. 请公司结合评估报告补充说明最近两年预计迈致科技未来现金流现值

的具体过程及依据，包括但不限于预测期内的主要财务数据（收入、成本费用、利润等），并补充报备评估报告。

答复：

1) 2018 年末对迈致科技商誉资产组现金流的预测及分析过程

(1) 营业收入预测

迈致科技的营业收入包括主营业务收入和其他业务收入，其中主营业务收入为治具及自动化装备销售收入，其他业务收入主要为备品备件销售收入。

①迈致科技生产的电子检测设备主要用于电子、电器制造（例如集成电路板、芯片等各种在产品，液晶屏幕、输入输出设备等各种半成品）流水线上的产品性能检测，广泛应用于消费电子市场（如手机）、汽车电子、液晶电视、医疗电子等领域。移动互联网产业高速发展，促进了硬件更替周期的加快，尤其智能手机这类移动智能终端硬件平台，目前，一种机型需对应一种检测治具，不同机型由于芯片、主板的设计存在较大差异因而治具无法通用，电子测试治具每年与智能移动终端新产品同步进行设计、研发、调整、定型，方可在新产品上市前批量生产供货，并用于新产品批量生产时的测试，于是对治具的更新换代速度也提出要求。因此，高频率的手机更新换代导致大量不同的检测治具需求。

②迈致科技主要生产非标准化电子检测产品，需要满足下游客户的特定需求，属于接到订单后根据客户需求量身定做的检测治具设备，因此销售也主要采用订单生产模式，根据销售部门提供的订单来确定生产任务和指标，以销定产。相对于标准化的治具而言，非标准化产品没有固定的模板，研发设计难度更大，对企业的研发能力要求非常高，另外加工制造的技术含量也相对更高，而且一般来说还要设计配套的检测系统，因而相对于标准化产品技术难度和复杂度更高。企业生产的非标准化治具设备属于高端检测设备范畴，行业平均毛利率较高，迈致科技依靠突出的研发能力、客户关系和管理水平，企业的毛利率在行业中处于较高水平。迈致科技主要客户的产品性能日益增高，同时也对迈致科技生产的配套检测治具性能要求更加多样化，企业的产品质量已获得客户和市场的一致认可。

③目前迈致科技的产品主要包括治具和自动化装备两大类，企业正在积极开拓市场，目前已与部分知名手机制造商（如 A 公司、华为等）有所合作，并寻

求切入这些大品牌产业链的机会。随着迈致科技大客户的拓展，并在电子检测设备逐渐占据市场份额，将成为企业未来收入新的增长点。自动化测试系统也是迈致科技今后大力发展的重要产品，在人工成本日趋上升的大环境下，具有人工替代功能的自动化测试系统将具备广阔市场需求和良好的发展前景。

④2015 年以来智能消费电子行业的竞争态势发生了阶段性变化，手机、平板电脑等智能终端市场经过前几年的爆发式增长，产品创新程度逐渐降低、同质化竞争严重、市场需求增长已明显放缓。迈致科技主要客户及其下游客户的智能消费电子产品面对激烈的市场竞争，产品成本压力相应增加，因而其对各项采购成本的管控力度也在加大。2015 年以前，迈致科技所对应的各大智能消费电子产品制造商及代工厂通常为其每一代智能终端采购全新检测治具整机；而在 2015 年以后，几大客户对检测治具的采购改变为以升级为主，购买整机为辅的模式。另外，由于部分工厂为了控制制造成本，在部分生产环节降低了对产品进行质量检测的比例，因而减少了对检测治具的采购需求量。受以上因素的影响，迈致科技近两年的检测治具整机出货量与销售金额出现了下滑，但近年由于手机事故频发，手机用户对手机质量要求越来越高，根据迈致科技对客户情况了解，客户未来年度将会提高对产品进行质量检测的比例，受此影响，未来年度迈致科技检测治具销售将会迎来新的增长机会。

⑤为了改善主营业务过度依赖少数大客户的现状，迈致科技新增了自动化智能装备业务部门，重点开拓电子等行业的自动化智能装备市场。迈致科技在自动化检测治具领域耕耘多年，积累了丰富的自动化装备系统集成经验，同时凭借多年为大客户提供检测治具所建立的品牌美誉度，迈致科技的自动化智能装备新业务发展迅速，现已成为多家公司的合格供应商。尽管此前两三年迈致科技的自动化智能装备业务的落地订单严重低于预期，但经过这些年的潜心市场开发与对研发团队的反复优化，预计未来年度自动化智能装备业务可以成为迈致科技新的利润增长点。

⑥迈致科技其他业务收入主要为备品备件销售收入，历史年度销售规模相对稳定，2018 年末对其他业务收入进行预测时系在以前年度备品备件销售收入基础上考虑了部分增长。

基于以上分析，综合考虑企业的客户关系、研发能力及未来发展方向，迈致

科技对其未来后续年度的营业收入预测如下表所示。

单位：人民币万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
治具	18,470.60	22,164.72	25,489.42	28,548.15	31,402.97
自动化装备	13,834.26	17,056.04	19,105.67	19,756.49	19,375.39
其他业务收入	2,676.04	2,756.32	2,839.01	2,924.18	3,011.90
合计	34,980.90	41,977.08	47,434.10	51,228.82	53,790.26

(2) 营业成本预测

迈致科技的营业成本主要是在分析企业历史数据趋势及未来发展的基础上，依据收入成本配比原则进行预测。迈致科技近几年企业毛利率均维持在较高水平，通过历史年度数据分析，公司近年来毛利率水平波动较大，本次预测以2018年度治具、自动化装备、备品备件三类销售业务的毛利率水平为参照，对未来年度营业成本按历史年度毛利率平均水平进行预测。

根据上述思路预测的主营业务成本预测情况如下：

单位：人民币万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
治具	8,559.27	10,176.73	11,703.24	13,107.63	14,418.39
自动化装备	9,035.16	11,139.30	12,477.91	12,902.97	12,654.07
其他业务收入	2,510.12	2,585.42	2,662.99	2,742.88	2,825.16
合计	20,104.55	23,901.46	26,844.14	28,753.47	29,897.62

(3) 税金及附加预测

税金及附加包括城市维护建设税、教育费附加、房产税、土地使用税、印花税和车船使用税。其中：迈致科技营业收入缴纳增值税，增值税税率为16%，城市维护建设税和教育费附加的税率分别是7%和5%。流转税按照预测的实际发生额测算。

经实施以上分析，营业税金及附加预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
城市维护建设税	333.30	404.83	460.39	498.73	524.29

教育费附加	238.07	289.16	328.85	356.24	374.49
房产税	80.71	80.71	80.71	80.71	80.71
土地使用税	8.33	8.33	8.33	8.33	8.33
印花税	11.17	13.40	15.14	16.35	17.17
车船使用税	0.53	0.53	0.53	0.53	0.53
合计	672.11	796.95	893.95	960.89	1,005.51

(4) 销售费用预测

销售费用主要包括人员工资、办公费用、宣传费、业务招待费、折旧费、运输费和其他费用等。公司对企业正常的各项费用水平进行了分析，对上述费用结合业务增长情况，按费用占比综合考虑。

经实施以上分析，销售费用预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
工资及资金	1,200.11	1,260.11	1,323.12	1,389.27	1,430.95
职工福利费	23.86	26.25	28.87	31.76	34.94
社保及公积金	162.31	165.24	173.50	182.18	187.65
租赁费	94.06	98.76	103.70	108.88	114.33
办公费	4.17	4.59	5.05	5.55	6.11
通讯费	1.29	1.55	1.75	1.89	1.99
差旅费	124.19	149.03	168.40	181.87	190.97
交通费	10.15	12.18	13.76	14.86	15.60
运输装卸费	172.68	207.22	234.16	252.89	265.53
清关费	21.94	26.33	29.75	32.13	33.74
业务招待费	79.04	94.85	107.18	115.75	121.54
低值易耗品摊销	2.17	2.60	2.94	3.17	3.33
劳动保护费	5.48	6.57	7.43	8.02	8.42
售后服务费	544.13	652.95	737.84	796.87	836.71
咨询服务费	0.38	0.46	0.51	0.56	0.58
广告费	14.18	18.43	22.12	24.33	26.04

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
水电费	13.19	15.83	17.89	19.32	20.29
劳务费	1,867.98	2,241.57	2,532.98	2,735.62	2,872.40
合计	4,341.30	4,984.53	5,510.95	5,904.94	6,171.11

(5) 管理费用预测

主要包括职工薪酬、固定资产折旧、其他资产摊销、业务招待费、租赁费、差旅费、中介费以及其他费用、研发费用等。公司对企业正常的各项费用水平进行了分析，并对比了同类企业的费用水平后主要考虑下列因素预测：

职工薪酬：根据2018年的职工薪酬薪酬及2019年度薪酬预算情况，测算未来年度的薪酬。

固定资产、其他资产维持2018年末的规模，折旧及摊销政策保持一致。

业务招待费、差旅费以及其他费用等，在分析企业历史数据和未来发展的基础上，公司在采用历史年度各项费用占收入的基础上结合未来收入变化水平进行预测。

经实施以上分析，管理费用预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
工资及奖金	700.79	721.81	743.47	765.77	788.74
职工福利费	68.26	81.91	92.56	99.96	104.96
职工教育经费	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
住房公积金	21.42	22.06	22.72	23.41	24.11
劳动保护费用	8.34	10.01	11.31	12.21	12.82
租赁费用	89.33	93.79	98.48	103.41	108.58
折旧费	238.82	238.82	238.82	238.82	238.82
无形资产摊销	34.54	34.54	34.54	34.54	34.54
长期待摊费用摊销	65.21	65.21	65.21	65.21	65.21
修理费	42.30	50.76	57.36	61.95	65.05
社会保险费	40.52	41.74	42.99	44.28	45.61

燃油费	0.68	0.82	0.92	1.00	1.05
办公费	16.26	17.89	19.67	21.64	23.81
通讯费	18.82	22.59	25.53	27.57	28.95
水电煤气费	62.53	75.04	84.80	91.58	96.16
差旅费	29.90	35.89	40.55	43.80	45.98
交通费	22.68	24.94	27.44	30.18	33.20
业务招待费用	85.25	102.30	115.60	124.85	131.10
研发费用转入	3,537.00	3,713.85	3,825.27	3,901.78	3,979.81
其他	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
劳务费	105.87	111.17	116.72	122.56	128.69
运输费	1.47	1.54	1.62	1.70	1.78
保险费	16.00	16.80	17.64	18.53	19.45
宣传费	5.67	5.95	6.25	6.56	6.89
审计费	34.58	36.31	38.12	40.03	42.03
综合服务费	3.57	3.74	3.93	4.13	4.33
广告费	0.17	0.18	0.19	0.20	0.21
低值易耗品摊销	7.21	7.57	7.95	8.35	8.76
其他待摊费用	7.84	8.23	8.65	9.08	9.53
培训费	11.93	13.13	14.44	15.88	17.47
残疾人就业保障金	3.64	3.64	3.64	3.64	3.64
合计	5,291.61	5,573.24	5,777.39	5,933.60	6,082.28

(6) 财务费用预测

迈致科技商誉资产组的财务费用主要是银行手续费、汇兑损益等，由于其金额较小，公司对其未做预测。

(7) 营业外收支预测

营业外收入一般为政府补助等；营业外支出一般为固定资产报废损失、罚款等，均为偶发性项目而不能合理预测，所以未预测。

(8) 折旧、摊销预测

企业的固定资产主要包括机器设备、办公及电子设备，计算折旧的固定资产

基数为 2018 年末企业固定资产账面原值，计提的固定资产折旧按企业会计直线法计算。年折旧额=固定资产原值×年折旧率，其他资产的摊销依据账面的资产原值与摊销率进行摊销预测。

根据公司现行的资产规模、假设未来资产规模不发生较大变化和公司折旧、摊销政策不变的情况下预测折旧、摊销费用。

经实施以上分析，折旧、摊销预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
存量资产折旧	933.35	933.35	933.35	933.35	933.35
存量资产摊销	281.68	281.68	281.68	281.68	281.68
合计	1,215.03	1,215.03	1,215.03	1,215.03	1,215.03

(9) 营运资金预测

营运资金增加额系指企业在不改变当前主营业务条件下，为维持正常经营而需新增投入的营运性资金，即为保持企业持续经营能力所需的新增资金。预测营运资金前首先要核实和分析各科目中各种不正常因素，必要时进行剔除处理。通过分析公司存货、应收、应付等科目的周转率的合理性并确定预计未来该类科目周转率进行测算。

本次测试时所定义的营运资金增加额为：

营运资金增加额=当期营运资金-上期营运资金。

其中：营运资金=货币资金+存货+应收款项-应付款项

货币资金=付现成本/货币资金周转率

应收款项=营业收入总额/应收账款周转率

其中，应收款项主要包括应收账款、应收票据以及与经营生产相关的其他应收账款等诸项。

应付款项=营业成本总额/应付账款周转率

其中，应付款项主要包括应付账款、应付票据以及与经营生产相关的其他应付账款等诸项。

经实施以上分析，营运资金预测如下表所示：

单位：人民币万元

序号	项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
1	营运资金需求量	31,231.09	37,333.58	42,087.54	45,348.10	47,501.10
2	营运资金增加额	31,231.09	6,102.49	4,753.95	3,260.57	2,152.99

(10) 资本性支出预测

资本性支出包括新增资本性支出和存量资产更新支出。

新增资本性支出主要为满足公司规模扩张的需要而发生的资本性支出。迈致科技暂时没有扩建的计划，故未考虑追加投资。

存量资产更新支出是指为维持企业持续经营而发生的资产更新支出，主要为固定资产及其他无形资产的更新支出，更新支出根据固定资产的不同使用年限计算。

经实施以上分析，资本性支出预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
存量固定资产更新支出	1,545.64	985.79	-	-	-

(11) 资产组自由现金流量表的编制

经实施以上分析预测，明确预测期资产组自由现金流量汇总如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
营业收入	34,980.90	41,977.08	47,434.10	51,228.82	53,790.26
减：营业成本	20,104.55	23,901.46	26,844.14	28,753.47	29,897.62
税金及附加	672.11	796.95	893.95	960.89	1,005.51
销售费用	4,341.30	4,984.53	5,510.95	5,904.94	6,171.11
管理费用	5,291.61	5,573.24	5,777.39	5,933.60	6,082.28
营业利润	4,571.32	6,720.90	8,407.66	9,675.92	10,633.74
加：折旧	933.35	933.35	933.35	933.35	933.35
摊销	281.68	281.68	281.68	281.68	281.68
减：资本性支出	1,545.64	985.79	-	-	-
营运资金追加	31,231.09	6,102.49	4,753.95	3,260.57	2,152.99

资产组自由现金流	-26,990.39	847.64	4,868.73	7,630.39	9,695.77
预期收益现值	-25,526.32	717.05	3,683.93	5,164.17	5,869.41
WACC 折现率 (%)	11.80%	11.80%	11.80%	11.80%	11.80%
折现系数	0.9458	0.8459	0.7567	0.6768	0.6054

2) 2017 年末对迈致科技商誉资产组现金流的预测及分析过程

(1) 营业收入预测

①历史年度营业收入

单位：人民币万元

项目名称	2015 年	2016 年	2017 年
FCT 测试治具	22,146.60	23,455.94	19,831.30
MDA、ICT 治具	3,699.32	999.71	157.90
自动化系统	93.79	5,611.02	9,139.17
贸易销售收入	9,783.23	34,738.09	2,961.97
其他业务收入	0.00	0.00	134.90
合计	35,722.95	64,804.76	32,225.23

②未来年度营业收入预测

(A) 迈致科技生产的电子检测设备主要用于电子、电器制造（例如集成电路板、芯片等各种在产品，液晶屏幕、输入输出设备等各种半成品）流水线上的产品性能检测，广泛应用于消费电子市场（如手机）、汽车电子、液晶电视、医疗电子等领域。移动互联网产业高速发展，促进了硬件更替周期的加快，尤其智能手机这类移动智能终端硬件平台，目前，一种机型需对应一种检测治具，不同机型由于芯片、主板的设计存在较大差异因而治具无法通用，电子测试治具每年需与智能移动终端新产品同步进行设计、研发、调整、定型，方可在新产品上市前批量生产供货，并用于新产品批量生产时的测试，于是对治具的更新换代速度也提出要求。因此，高频率的手机更新换代导致大量不同的检测治具需求。

(B) 迈致科技主要生产非标准化电子检测产品，需要满足下游客户的特定需求，属于接到订单后根据客户需求量身定做的检测治具设备，因此销售也主要采用订单生产模式，根据销售部门提供的订单来确定生产任务和指标，以销定产。相对于标准化的治具而言，非标准化产品没有固定的模板，研发设计难度更大，对企业的研发能力要求非常高，另外加工制造的技术含量也相对更高，而且一般

来说还要设计配套的检测系统，因而相对于标准化产品技术难度和复杂度更高。企业生产的非标准化治具设备属于高端检测设备范畴，行业平均毛利率较高，迈致科技依靠突出的研发能力、客户关系和管理水平，企业的毛利率在行业中处于较高水平。迈致科技主要客户的产品性能日益增高，同时也对迈致科技生产的配套检测治具性能要求更加多样化，企业的产品质量已获得客户和市场的一致认可。

(C) 迈致科技的产品主要包括 ICT 真空治具、FCT 功能治具和 ATS 自动化系统三大类，企业正在积极开拓市场，目前已与华为等公司有所合作，寻求切入这些大品牌产业链的机会。随着迈致科技大客户的拓展，并在电子检测设备逐渐占据市场份额，将成为企业未来收入新的增长点。自动化测试系统也是迈致科技今后大力发展的重要产品，在人工成本日趋上升的大环境下，具有人工替代功能的自动化测试系统将具备广阔市场需求和良好的发展前景。

(D) 迈致科技成立于 2009 年，成立时间较短，自 2011 年后进入高速增长期，2012 年的销售额为 1.57 亿元，2013 年销售额为 2.91 亿元，2014 年销售额为 4.25 亿元，营业收入呈爆发式增长。2015 年以来迈致科技治具产品销售收入呈下降趋势，主要原因是 2015 年智能消费电子行业的竞争态势发生了阶段性变化，手机、平板电脑等智能终端市场经过前几年的爆发式增长，产品创新程度逐渐降低、同质化竞争严重、市场需求增长已明显放缓。迈致科技主要客户及其下游客户的智能消费电子产品面对激烈的市场竞争，产品成本压力相应增加，因而其对各项采购成本的管控力度也在加大。2015 年以前，迈致科技所对应的各大智能消费电子产品制造商及代工厂通常为其每一代智能终端采购全新检测治具整机；而在 2015 年以后，几大客户对检测治具的采购改变为以升级为主，购买整机为辅的模式。另外，由于部分工厂为了控制制造成本，在部分生产环节降低了对产品进行质量检测的比例，因而减少了对检测治具的采购需求量。受以上因素的影响，迈致科技近两年的检测治具整机出货量与销售金额出现了下滑，但近年由于手机事故频发，手机用户对手机质量要求越来越高，根据迈致科技对客户需求情况了解，客户未来年度将会提高对产品进行质量检测的比例，受此影响，未来年度迈致科技检测治具销售将会迎来新的增长机会。

为了改善主营业务过度依赖少数大客户的现状，迈致科技自 2015 年中期开始，新增自动化智能装备业务部门，重点开拓电子等行业的自动化智能装备市场。

迈致科技在自动化检测治具领域耕耘多年，积累了丰富的自动化装备系统集成经验，同时凭借多年为大客户提供检测治具所建立的品牌美誉度，迈致科技的自动化智能装备新业务发展迅速，现已成为多家公司的合格供应商，2017 年迈致科技自动化智能装备业务增长较多，预计未来年度自动化智能装备业务仍会成为迈致科技新的利润增长点。

(E) 2015-2016 年的贸易收入主要包括多晶硅产品及原料的销售，2017 年随着迈致科技销售结构的调整，多晶硅产品贸易已逐步转移至锦富技术。

经实施以上分析后，综合考虑企业的客户关系、研发能力及未来发展方向，对迈致科技的营业收入预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
FCT 测试治具	34,813.68	38,295.05	41,358.65	43,840.17	45,593.78
ICT 治具	1,916.64	2,012.47	2,072.85	2,114.30	2,135.45
自动化系统	3,810.00	4,381.50	4,951.10	5,495.72	5,990.33
贸易销售收入	3,000.00	3,090.00	3,151.80	3,214.84	3,246.98
合计	43,540.32	47,779.02	51,534.39	54,665.03	56,966.54

(2) 营业成本预测

①历史年度营业成本

单位：人民币万元

项目名称	2015 年	2016 年	2017 年
FCT 测试治具	11,744.89	11,755.61	9,573.36
毛利率	46.97%	49.88%	51.73%
MDA、ICT 治具	2,341.50	527.21	105.04
毛利率	36.70%	47.26%	33.47%
自动化系统	64.64	3,111.38	6,278.28
毛利率	31.08%	44.55%	31.30%
贸易销售收入	8,478.28	29,677.81	2,426.23
毛利率	13.34%	14.57%	18.09%

迈致科技的营业成本主要是在分析企业历史数据趋势及未来发展的基础上，依据收入成本配比原则进行预测。迈致科技近几年企业毛利率均维持在较高水平，通过历史年度数据分析，公司近年来毛利率水平波动较大，预计未来年度毛利率与 2016-2017 年平均毛利率水平近似，因此本次未来年度营业成本按历史年度毛利率平均水平进行预测。

经实施以上分析，营业成本预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
FCT 测试治具	17,572.12	19,329.34	20,875.68	22,128.22	23,013.35
ICT 治具	1,166.32	1,224.64	1,261.38	1,286.60	1,299.47
自动化系统	2,451.90	2,819.69	3,186.25	3,536.74	3,855.04
贸易销售收入	2,573.95	2,651.17	2,704.19	2,758.27	2,785.86
合计	23,764.30	26,024.83	28,027.50	29,709.84	30,953.72

（3）税金及附加预测

税金及附加包括城市维护建设税、教育费附加、房产税、土地使用税、印花税和车船使用税。其中：迈致科技营业收入缴纳增值税，增值税税率为17%，城市维护建设税和教育费附加的税率分别是7%和5%，公司系参照近年来税赋水平预测。

$$\text{房产税} = \text{房产原值} \times 70\% \times 1.2\%$$

$$\text{土地使用税} = \text{应税土地实际占用面积} \times \text{适用单位税额} (4 \text{ 元}/\text{m}^2)$$

经实施以上分析，营业税金及附加预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
城市维护建设税	229.56	251.91	271.71	288.22	300.35
教育费附加	163.92	179.88	194.01	205.80	214.46
房产税	80.71	80.71	80.71	80.71	80.71
土地使用税	13.33	13.33	13.33	13.33	13.33
印花税	11.28	12.38	13.35	14.16	14.76
车船使用税	2.22	2.43	2.62	2.78	2.90
合计	501.02	540.64	575.74	605.00	626.52

（4）销售费用预测

销售费用主要包括销售员工资、差旅费、招待费、运输费、售后服务费和技术服务费等检测费等。公司对企业正常的各项费用水平进行了分析，结合该等费用与营业收入的未来增长比例、各费用所占营业收入的比率综合估算未来各年度的销售费用。

经实施以上分析，销售费用预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
职工薪酬	1,109.96	1,218.02	1,313.76	1,393.56	1,452.24
差旅费	129.18	141.76	152.90	162.19	169.02
招待费	56.58	62.09	66.97	71.04	74.03
运输及包装费	276.27	303.16	326.99	346.85	361.46
技术服务费	338.39	371.33	400.52	424.85	442.74
报关费	17.66	19.38	20.90	22.17	23.10
办公费	42.90	46.34	48.65	51.09	52.62
售后服务	507.71	557.14	600.93	637.43	664.27
租赁费	70.55	74.08	77.78	81.67	85.75
车辆交通费	13.39	14.70	15.85	16.82	17.52
合计	2,562.61	2,807.99	3,025.26	3,207.68	3,342.75

(5) 管理费用预测

管理费用主要包括管理员工资、折旧费及摊销、差旅费、办公费、业务招待费、研究开发费和其他费用等。公司对企业正常的各项费用水平进行了分析，并考各费用所占营业收入的比率以及未来年度各费用涨幅对企业盈利预测期间销售费用进行预测。

经实施以上分析，管理费用预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
职工薪酬	665.98	712.60	748.23	785.64	809.21
办公费	19.28	20.83	21.87	22.96	23.65
差旅费	35.60	39.07	42.14	44.70	46.58
招待费	46.04	50.52	54.50	57.81	60.24
租赁费	99.89	104.89	110.13	115.64	121.42
劳务费	41.17	42.40	43.68	44.99	46.34
折旧费	291.77	291.77	291.77	291.77	291.77
审计费	35.82	39.41	43.35	47.68	52.45
无形资产摊销	34.62	34.62	34.62	34.62	34.62
研发费用	3,500.98	3,758.62	3,965.31	4,165.76	4,300.08
长期待摊费用摊销	27.41	27.41	27.41	27.41	27.41
保险费	31.37	32.94	33.93	34.95	35.99
残疾人就业保障金	3.21	3.43	3.61	3.79	3.90
其他费用	250.25	270.27	283.79	297.98	312.87

项目名称	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
合计	5,083.41	5,428.78	5,704.32	5,975.68	6,166.54

(6) 财务费用预测

财务费用一般主要包括存款利息、借款利息、银行手续费等费用。截至 2017 年末，企业账面付息债务余额合计 6,318.52 万元。假设该短期付息债务为筹集的生产经营性资金，为未来经营期内的持续需求。经对该等付息债务核实无误的基础上，短期付息债务按照实际利率预测其利息支出。根据本次估值假设，企业的货币资金或其银行存款等在生产经营过程中频繁变化或变化较大，本次估值不考虑存款产生的利息收入，也不考虑付息债务之外的其他不确定性损益。

经实施以上分析，财务费用预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
银行手续费	11.78	12.92	13.92	14.77	15.39
借款利息	292.88	292.88	292.88	292.88	292.88
合计	304.66	305.80	306.81	307.65	308.27

(7) 营业外收支预测

经了解其营业外收入一般为政府补助等；营业外支出一般为盘亏损失等，均为偶发性项目而不能合理预测，所以本次估值不预测。

(8) 所得税预测

本次估值在分析迈致科技 2016-2017 年合并报表口径的基础上，确定未来年度综合所得税率为 15%。

经实施以上分析，所得税费用预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
所得税费用	1,698.65	1,900.65	2,084.22	2,228.88	2,335.31

(9) 折旧及摊销的预测

① 预测期内折旧

企业的固定资产主要包括房产、设备、车辆及电子设备，计算折旧的固定资

产基数为 2017 年末企业固定资产账面原值，以及在预测期内发生的资本性支出，计提的固定资产折旧按企业会计直线法计算。

$$\text{年折旧额} = \text{固定资产原值} \times \text{年折旧率}$$

永续期固定资产折旧按照预测期最后一期的折旧和摊销额预测。

② 摊销

按企业账面的无形资产、长期待摊费用，以及企业摊销政策计算确定。

经实施以上分析，折旧预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
折旧	920.16	920.16	920.16	920.16	920.16
摊销	193.50	193.50	193.50	193.50	193.50
合计	1,113.66	1,113.66	1,113.66	1,113.66	1,113.66

(10) 营运资金预测

在计算企业营业流动资金时，营业流动资金等于营业流动资产减去负债。营业流动资产包括公司经营所使用或需要的所有流动资产，包括某些现金余额、应收账款及存货。不包括在营业流动资产中的有超过营业需求的现金，这种超额现与公司的经营一般没有直接联系，应把其看成是溢余资产。

营运资金增加是指企业在不改变当前主营业务条件下，为保持企业的持续经营能力所需的营运资金增加额，如维持正常生产经营所需保持的现金量、产品存货购置所需资金量等所需的资金。即：

$$\text{营运资金增加额} = \text{当期营运资金需求量} - \text{上期营运资金需求量}$$

$$\text{当期营运资金需求量} = \text{预测当期的最佳现金持有量} + \text{预测当期的应收款项余额} + \text{预测当期的存货余额} - \text{预测当期的应付款项余额}$$

$$\text{预测当期的最佳现金持有量} = \text{预测当期的年付现成本} / \text{现金模式营运资金周转率(次/年)}$$

$$\text{预测当期的应收款项余额} = \text{预测当期的营业收入} / \text{应收款项周转率(次/年)}$$

$$\text{预测当期的存货余额} = \text{预测当期的营业成本} / \text{存货周转率(次/年)}$$

$$\text{预测当期的应付款项余额} = \text{预测当期的营业成本} / \text{应付款项周转率(次/年)}$$

$$\text{现金模式营运资金周转率(次/年)、应收款项周转率(次/年)、存货周转率(次/年)}$$

/年)、应付款项周转率(次/年)均取行业历史年度的平均数。

经实施以上分析，营运资金预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	基准日	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
营运资金需求量	30,407.35	21,646.61	23,741.99	25,593.34	27,143.78	28,282.28
营运资金变动		-8,760.74	2,095.38	1,851.35	1,550.44	1,138.50

(11) 资本性支出预测

资本性支出包括追加投资和更新支出。

追加投资主要为为满足公司规模扩张的需要而发生的资本性支出。迈致科技预测期内无重大的固定资产增加计划，故不考虑该投资。

更新支出是指为维持企业持续经营而发生的资产更新支出，主要为设备类固定资产及其他无形资产的更新支出。公司假设设备类固定资产及其他无形资产的更新支出将于未来各年均匀发生，其金额与各年的折旧额一致。

经实施以上分析，资本性支出预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
资产更新支出	907.57	365.49	269.48	169.91	1,422.12
合计	907.57	365.49	269.48	169.91	1,422.12

(12) 企业自由现金流量表的编制

经实施以上分析预测，明确预测期企业自由现金流量汇总如下表所示：

企业自由现金流量预测表

单位：人民币万元

项目名称	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
营业收入	43,540.32	47,779.02	51,534.39	54,665.03	56,966.54
营业成本	23,764.30	26,024.83	28,027.50	29,709.84	30,953.72
营业税金及附加	501.02	540.64	575.74	605.00	626.52
销售费用	2,562.61	2,807.99	3,025.26	3,207.68	3,342.75
管理费用	5,083.41	5,428.78	5,704.32	5,975.68	6,166.54

项目名称	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
财务费用	304.66	305.80	306.81	307.65	308.27
营业利润	11,324.33	12,670.98	13,894.77	14,859.18	15,568.74
营业外收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
营业外支出	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
利润总额	11,324.33	12,670.98	13,894.77	14,859.18	15,568.74
所得税费用	1,698.65	1,900.65	2,084.22	2,228.88	2,335.31
净利润	9,625.68	10,770.33	11,810.56	12,630.30	13,233.43
加:税后利息支出	254.81	254.81	254.81	254.81	254.81
折旧	920.16	920.16	920.16	920.16	920.16
摊销	193.50	193.50	193.50	193.50	193.50
减:资本性支出	907.57	365.49	269.48	169.91	1,422.12
减:营运资金	-8,760.74	2,095.38	1,851.35	1,550.44	1,138.50
企业自由现金流	18,847.31	9,677.92	11,058.19	12,278.41	12,041.27
预期收益现值	16,858.06	7,742.81	7,913.32	7,859.14	6,893.87
WACC折现率(%)	11.80%	11.80%	11.80%	11.80%	11.80%
折现系数	0.8945	0.8000	0.7156	0.6401	0.5725

3)相应的评估报告“天兴苏咨字(2018)第0011号”、“天兴苏评报字(2019)第0038号”详见报备文件。

2. 年报披露, 迈致科技“2019年至2023年预计销售收入增长率分别为33.58%、20.00%、13.00%、8.00%、5.00%”, 与其近年趋势明显不符, 请公司补充说明收入增长率预测的依据及合理性, 并核查其他关键参数设置的合理性。

答复:

1) 迈致科技2019年至2023年预计销售收入增长率预测的依据及合理性
2018年末对迈致科技进行减值测试时所做的盈利预测如下表所示。

单位: 人民币万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
营业收入	34,980.90	41,977.08	47,434.10	51,228.82	53,790.26	53,790.26
净利润	3,885.62	5,712.77	7,146.51	8,224.54	9,038.68	9,038.68

迈致科技团队对所属细分行业的发展趋势、客户需求、市场竞争、技术能力与储备、以往相关财务数据之间的比例变化关系等因素进行了综合分析研判后，结合迈致科技 2019 年度预算目标及部分在手合同，对迈致科技后续各期的营收及成本费用进行了相应的预测。

为说明迈致科技 2019 年度预算收入较上期之增长率的合理性，我们特将迈致科技 2019 年的分月销售收入预算明细（如下表）与今年 1-4 月迈致科技的实际销售收入情况进行对比分析。

单位：人民币万元

	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月
营业收入	4,648.82	2,918.63	1,256.08	1,950.60	1,826.64	2,972.04
	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月
营业收入	1,880.08	2,744.00	1,912.00	3,214.00	5,000.00	4,658.00
合计	34,980.90					

上述预算数据中 1-4 月合计销售收入为 10,774.14 万元，而在此期间迈致科技实现的销售金额约为 11,641.67 万元，明细情况如下：

单位：人民币万元

	1 月	2 月	3 月	4 月
营业收入	4779.50	2724.96	2071.07	2066.15
合计	11,641.67			

通过对比可以发现，除 2 月销售金额略低于预算数据，其余月份销售情况均优于预算情况，1-4 月合计实现的销售收入亦略高于预算数据。

迈致科技对 2019 年营业收入的预测数为 34,980.90 万元，较其 2018 年实际营业收入增长 39%，目前是有新增客户的需求作支撑的，比如客户(A)美国 JUUL 预计可带来营业收入的增量约 3,000 万元；客户(B)昆山睿力得自动化预计可带来营业收入的增量约 6,000 万元。基于此，迈致科技管理团队对达成其目前既定的 2019 年度预算收入及利润抱有较强的信心。

公司也因此认为迈致科技团队所提供的 2019 年度的预算相对是合理的且具有较强的可行性。

从 2015 年以来，全球智能手机的市场发生了重大的变化，2014 年公司收购迈致科技时的估值前提假设也已发生了重大的变化。反观迈致科技 2016 到 2018 年的营收实现情况，如果扣除贸易品营收的影响，其主营业务营收规模的变动幅度并不大。经过过去几年的努力开拓，尽管当时的经营实绩屡屡低于预期，但从

2019 年的开局来看，无论是迈致科技的客户结构还是产品结构都开始有了明显转机。鉴于迈致科技团队于 2016 年末及 2017 年末做后续年度的盈利预测时对其主要客户 A 的订单及自动化装备的市场预期比较乐观，但由于 2017 年及 2018 年度其 A 客户新品的市场表现及自动化装备订单的落地情况均不及预期，导致迈致科技在相应年度的实际经营业绩与盈利预测出现了较大的落差。以此为鉴，迈致科技团队于 2018 年末做后续年份的盈利预测时大幅调低了后续各年的营业收入及净利润的预测值。除 2019 年的营收预测数因受 2018 年的基数较低而有较大的增长外，以后各年的营收预测增长率都是逐年快速下降的。公司认为，迈致科技对其 2019 及后续年度的盈利预测，近期部分有相应的依据支撑，远期部分则相对稳健，是合理的。

2) 其他关键参数设置的合理性

有关其他关键参数设置的合理性，请参见本问询函问题一、（一）、1 的相关答复内容。

3. 迈致科技 2017 年、2018 年业绩大幅下滑，均显著低于并购时的预测数据，公司 2017 年度未计提商誉减值，却在本报告期内计提大额减值，请说明以前年度商誉减值计提的合理性、商誉具体的减值迹象以及出现减值迹象的时点、公司是否涉嫌通过洗大澡的方式调节利润。

答复：

1) 对迈致科技以前年度商誉减值计提的合理性

公司于 2014 年末通过发行股份与支付现金方式完成了对迈致科技 75% 股权的并购，2014 至 2016 年度迈致科技的业绩承诺、业绩承诺完成情况及商誉减值计提情况如下表所示。

单位：人民币万元

项目	2014 年度	2015 年度	2016 年度
业绩承诺	12,000	15,000	19,000
扣非后净利润	12,249.90	5,924.51	9,850.76
商誉减值金额	0	27,298.15	28,145.70

业绩承诺期结束后，基于年末商誉减值测试的需要，迈致科技的盈利预测情况如下。

①2016 年末对迈致科技进行减值测试时所做的盈利预测

单位：人民币万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
营业收入	64,913.38	73,490.35	79,924.39	85,110.30	88,281.12
净利润	9,090.36	10,649.93	11,908.10	13,007.15	13,695.22

注：2016 年末迈致科技做未来盈利预测时，后续各年的营业收入预测中仍包括了部分光伏贸易品收入。

②2017 年末对迈致科技进行减值测试时所做的盈利预测

单位：人民币万元

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
营业收入	43,540.32	47,779.02	51,534.39	54,665.03	56,966.54	56,966.54
净利润	9,625.68	10,770.33	11,810.56	12,630.30	13,233.43	13,233.43

注：鉴于 2017 年年中已将迈致科技光伏贸易业务调整至集团光伏事业群，2017 年末迈致科技做未来盈利预测时，其后续各年的营业收入预测数据仅包括检测治具及自动化装备收入。

2016 年公司根据北京天健兴业资产评估有限公司天兴苏咨字[2017]第 0007 号咨询报告，截止到 2016 年 12 月 31 日，昆山迈致治具科技有限公司整体估值为 109,370.00 万元，公司按 75%比例享有昆山迈致治具科技有限公司可辨认净资产为 319,376,023.58 元，计提商誉减值准备 281,456,966.01 元。

迈致科技团队于 2017 年末做后续年度的盈利预测时，鉴于迈致科技拥有相应的 OLED 点屏检测设备，其对 A 公司新一代 OLED 手机的后续市场表现很乐观，预计其后续的检测设备需求会有较大的增长，加之对相关自动化装备的市场预期也比较乐观。由于迈致科技团队的这种比较乐观的市场预期与假设理由比较充分，公司管理层因此予以了认可。同时，公司聘请了评估机构进行了以商誉减值测试为目的的评估咨询。2017 年公司根据北京天健兴业资产评估有限公司天兴苏咨字[2018]第 0011 号咨询报告，截止到 2017 年 12 月 31 日，昆山迈致治具科技有限公司整体估值为 90,972.97 万元，公司按 75%比例享有昆山迈致治具科技有限公司可辨认净资产为 161,927,739.95 元，未发生减值，故未计提减值准备。

综上所述，以前年度商誉减值的计提是合理的。

2) 迈致科技商誉具体的减值迹象以及出现减值迹象的时点

2018 年末对迈致科技进行减值测试时所做的盈利预测

单位：人民币万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
营业收入	34,980.90	41,977.08	47,434.10	51,228.82	53,790.26
净利润	3,885.62	5,712.77	7,146.51	8,224.54	9,038.68

从上述几年的盈利预测表可以看出，迈致科技团队于 2016 年末及 2017 年末做后续年度的盈利预测时对 A 公司的订单及自动化装备的市场预期比较乐观。但由于 2017 年及 2018 年度 A 公司新品的市场表现及自动化装备订单的落地情况均不及预期，迈致科技在相应年度的实际经营业绩与盈利预测出现了较大的落差。因此，迈致科技团队于 2018 年末做后续年份的盈利预测时大幅调低了后续各年的营业收入及净利润的预测值。

引起合并商誉发生减值的缘由有多种，按进程表现形式来分，一类是暴发式的事件，如灾难性事故；另一类是渐进式的因素，如核心产品的订单被慢慢侵蚀掉或预计可期的市场订单慢慢被证伪等。第一类减值迹象相对容易识别判断，第二类减值迹象，由于有一个渐进的过程，界线不分明，不是那么容易识别判断，需要结合各种因素（包括公司的战略决策、国内外经济的未来走势以及公司所属行业的景气度等）进行分析判断才能得出。此次迈致科技的商誉减值迹象都属于第二类，至 2018 年三季度结束后，通过考察其当期经营计划的达成情况、最后一个季度经营成果的预估以及行业未来的趋势等，大致可以预判出其存在商誉减值的迹象。

3) 公司是否涉嫌通过洗大澡的方式调节利润

公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》关于商誉减值测试与会计处理的相关要求，因企业合并所形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都进行了减值测试。对于迈致科技的合并商誉，公司每年都聘请了专业评估机构进行商誉减值测试，并根据测试结果进行相应的会计处理。因此，公司不存在以前年度计提不充分及本期通过洗大澡的方式调节利润的情形。

4. 公司称，由于子公司昆山迈致科技预计现有重要客户的未来订单不及原

有预期，导致商誉出现了明显的减值迹象。请公司补充说明前述重要客户最近三年订单情况，说明出现减值迹象的时点；结合迈致科技主要产品、客户等说明业绩下滑的原因；补充说明前五大客户销售具体内容、与上市公司股东及董监高人员是否存在关联关系、应收账款以及截至回函日款项回款情况，如较去年同期出现较大变化，请说明原因，并补充报备客户名称。

答复：

1) 迈致科技重要客户最近三年订单情况

单位：人民币万元

序号	客户全称	销售产品中 文名称	2018年销 售额	2017年销 售额	2016年销 售额
1	客户 16	检测治具	3,489.56	6,039.94	1,046.71
2	客户 4	检测治具	3,215.30	-	-
3	客户 1	检测治具	3,126.08	3,947.89	3,576.32
4	客户 10	检测治具	1,769.86	2,795.16	1,169.05
5	客户 3	检测治具	1,723.18	-	-
6	飞旭电子（苏州）有限公司	检测治具	874.45	995.91	-
7	昆山多昌广自动化科技有限公司	自动化设备	-	974.91	-
8	客户 11	检测治具	-	539.85	1,157.29

从上表可以看出，迈致科技重要客户(客户 16、客户 1、客户 11)2018 年度的销售额较 2017 年大幅下降，下降比例为 37%，对该等客户销售收入的大幅下降导致迈致科技当年业绩大幅下降。

迈致科技的上述客户中除第 5 与第 7 外都是 A 客户的代工商，它们一般根据 A 客户所分配的订单量估算其对迈致科技检测治具的需求量后陆续分批向迈致科技下单，由于 A 客户产品的生产旺季基本是在每年的二三季度，一般到三季度末即可以初步判断其客户当年的需求量。但当年的订单需求下降并不代表其一定存在商誉减值，也不能将当年营收及利润的大幅下降简单等同于商誉减值迹象，而是需要对相关行业的发展趋势、客户产品市场竞争力的变化、技术的先进性变化、团队核心的稳定性等因素进行全面分析，并在此基础上经过完整的减值测试后才能判定。

2) 迈致科技业绩下滑的原因

扣除光伏业务收入的影响，2015 年以来迈致科技治具产品销售收入呈下降趋势，主要原因是 2015 年智能消费电子行业的竞争态势发生了阶段性变化，手机、平板电脑等智能终端市场经过前几年的爆发式增长，产品创新程度逐渐降低、

同质化竞争严重、市场需求增长已明显放缓。迈致科技主要客户及其下游客户的智能消费电子产品面对激烈的市场竞争，产品成本压力相应增加，因而其对各项采购成本的管控力度也在加大。2015 年以前，迈致科技所对应的各大智能消费电子产品制造商及代工厂通常为其每一代智能终端采购全新检测治具整机；而在 2015 年以后，几大客户对检测治具的采购改变为以升级为主，购买整机为辅的模式。另外，由于部分工厂为了控制制造成本，在部分生产环节降低了对产品进行检测的比例，因而减少了对检测治具的采购需求量；受以上因素的影响，自 2015 年以来迈致科技的检测治具整机出货量与销售金额出现了下滑趋势。

为了改善主营业务过度依赖少数大客户的现状，迈致科技自 2015 年中期开始，新增自动化智能装备业务部门，重点开拓电子等行业的自动化智能装备市场。迈致科技在自动化检测治具领域耕耘多年，积累了丰富的自动化装备系统集成经验，同时凭借多年为大客户提供检测治具所建立的品牌美誉度，迈致科技的自动化智能装备新业务取得了一定的进展，但增长速度不及预期，未来年度自动化智能装备业务仍需持续开拓市场。

3) 迈致科技 2018 年前五大客户的有关情况如下：

单位：人民币万元

序号	客户名称	销售产品名称	2018 年销售额	2018 年末应收账款余额	截止回复日已收回金额
1	客户 16	检测治具	3,489.56	1,968.27	1,968.27
2	客户 4	检测治具	3,215.30	68.87	68.87
3	客户 1	检测治具	3,126.08	407.98	407.98
4	客户 10	检测治具	1,769.86	1,451.24	1,451.24
5	客户 3	检测治具	1,723.18	2.26	2.26

迈致科技 2017 年前五大客户的有关情况如下：

单位：人民币万元

序号	客户名称	销售产品名称	2017 年销售额	2017 年末应收账款余额	截止回复日已收回金额
1	客户 16	检测治具	6,039.94	6,821.86	6,821.86
2	客户 1	检测治具	3,947.89	0.34	0.34
3	客户 10	检测治具	2,795.16	583.83	583.83
4	飞旭电子(苏州)有限公司	检测治具	995.91	737.64	737.64
5	昆山多昌广自动化科技有限公司	自动化设备	974.91	274.79	274.79

在 2018 年前五大客户中，除 JUUL 外，系 A 公司或其供应商，与上年同期比，客户构成及销售额均有所变化，这种变化主要取决于 A 公司对其物量的分配结果。

经公司核查，以上客户与上市公司股东及董监高人员不存在关联关系。

5. 年报 P206 页显示，迈致科技本报告期实现净利润 2,406.29 万元，与年报 P36 页披露的数据存在差异，此外，年报显示迈致科技报告期归属于少数股东的损益金额为-94.96 万元，请补充说明前述差异产生的具体原因，如存在错误，请补充披露。

请会计师就前述问题核查并发表意见，请评估师就问题（1）（2）发表明确意见。

答复：

1) 年报 P206 页中迈致科技本报告期实现净利润 2,406.29 万元，是其合并报表数据，年报 P36 页披露的迈致科技本报告期实现净利润 2,691.74 万元，是其单体个别报表数据，具体如下：

单位：人民币万元

项目	单体报表数据	合并报表数据[注]
营业收入	25,048.79	26,187.13
净利润	2,691.74	2,406.29

注：合并报表数据包括其下属子公司。

2) 年报显示迈致科技报告期归属于少数股东的损益金额为-94.98 万元，具体组成如下：

单位：万元人民币

子公司名称	少数股东损益
昆山迈致治具科技有限公司	403.76
昆山迈致自动化有限公司	-37.51
昆山迈致新能源科技有限公司	3.75
台湾迈致科技有限公司	-19.87
深圳汇准科技有限公司	-472.89
昆山迈致软件科技有限公司	27.78
合计	-94.98

综上所述，公司 2018 年报所披露的有关数据不存在错误。

(二) 本报告期公司就并购奥英光电(苏州)有限公司(以下简称“奥英光电”)形成的商誉计提了 10,008.84 万元商誉减值准备,奥英光电最近三年的经营情况如表 2 所示。

表 2 奥英光电近三年主要财务数据及变动情况

单位:万元

项目	2016 年	较上年同期	2017 年	较上年同期	2018 年	较上年同期
营业收入	104,103.15	-4.13%	102,037.23	-1.98%	124,946.22	22.45%
营业利润	1,770.10	-	3,746.14	111.63%	-10,679.13	-385.07%
净利润	1,413.15	-	2,101.19	48.69%	-9,783.88	-565.63%

注:奥英光电 2015 年度实现营业利润、净利润分别为-70.61 万元,-203.63 万元,2016 年度扭亏为盈。

1. 2017 年度,奥英光电净利润大幅增加,公司称积极拓展非三星客户,开辟新的利润增长点;2018 年度,奥英光电大幅亏损,公司对我部关注函(创业板关注函(2019)第 89 号)回复中称,主要是由于利息费用、汇兑损失以及国内向 ODM 业务的开展持续不及预期。请公司结合近两年主要客户、产品等说明奥英光电的主营业务情况以及近两年业绩大幅波动的原因及合理性。

答复:

1) 奥英光电(苏州)有限公司(以下简称“奥英光电”)的前身为帝艾斯光电(苏州)有限公司,公司于 2014 年完成对其收购,成为公司的子公司。在股权结构上,奥英光电的股权系通过公司注册在香港的全资子公司奥英(亚洲)控股有限公司持有。奥英光电主要生产加工背光模组(BLU)和液晶模组(LCM)。奥英光电作为三星显示的指定配套供应商,与三星显示的主要合作模式是为其代工(OEM)背光模组(BLU)和液晶模组(LCM),三星显示是奥英光电的最大客户。公司收购奥英光电后的几年里,奥英光电一直在积极拓展国内向的背光模组(BLU)和液晶模组(LCM)及整机业务 ODM 业务,下游的客户包括海信、冠捷、京东方及 TCL 等国内公司。

(1) 近两年奥英光电的总体经营情况

单位:人民币万元

项目	2017 年	2018 年

营业收入	102,037.23	124,946.22
净利润	2,101.19	-9,783.88

(2) 近两年奥英光电国内向 ODM 业务的经营情况

单位：人民币万元

项目	2017 年	2018 年
营业收入	28,770	8,246
净利润	-1,660	-7,744

(3) 奥英光电近两年对前十大客户（不含内部销售）的销售情况如下：

单位：人民币万元

序号	客户全称	销售内容	2017 年销售 额	2018 年销 售额	变动金额	变动比率
1	客户 14	液晶显示模组	3,937.28	76,309.31	72,372.03	1838.12%
2	厦门誉联集团有限公司	光伏组件（贸易）	1,282.05	8,618.93	7,336.88	572.28%
3	武汉艾德蒙科技股份有限公司	液晶显示模组	14,301.74	5,605.61	-8,696.13	-60.80%
4	广州市钦田电子科技有限公司	OC 显示屏	-	3,706.05	3,706.05	
5	一詮精密电子工业（中国）有限公司	液晶显示模组	-	2,680.08	2,680.08	
6	厦门熙旺发展有限公司	光伏组件（贸易）	-	2,622.33	2,622.33	
7	喜星电子（南京）有限公司	导光板	529.47	1,946.60	1,946.60	267.65%
8	客户 5	液晶显示模组	29,259.11	1,073.09	-28,186.02	-96.33%
9	北京点石经纬科技有限公司	液晶显示模组	-	592.14	592.14	
10	重庆京东方光电科技有限公司	液晶显示模组	3,317.37	587.59	-2,729.79	-82.29%
11	英利能源（中国）有限公司	光伏组件（贸易）	3,813.26	-	-3,813.26	-100.00%
12	冠捷显示科技（厦门）有限公司	液晶显示模组	3,142.73	-	-3,142.73	-100.00%
13	无锡夏普电子元器件有限公司	液晶显示模组	2,246.10	-	-2,246.10	-100.00%
14	卓华电子（香港）有限公司	液晶显示模组	1,702.18	-	-1,702.18	-100.00%
15	厦门艾德蒙电子科技有限公司	液晶显示模组	938.74	-	-938.74	-100.00%

(4) 奥英光电与奥英亚洲近两年往来销售情况如下：

单位：人民币万元

客户全称	销售产品中文名称	2017 年销售额	2018 年销售额	变动金额	变动比率
奥英（亚洲）控股有限公司	液晶显示模组	18,219.56	502.94	-17,716.62	-3522.59%

从上表可以看出，奥英苏州近两年对客户 14、客户 5 的销售额变化较大，主要原因系在 2017 年以前，奥英光电的三星向 LCM 订单，全部由奥英（亚洲）控股有限公司接单后外发给奥英光电加工，而奥英（亚洲）控股有限公司是一家离岸公司，其工作都是由奥英光电承担，因此比较奥英苏州与客户 14 以及客户 5 的销售额时，因合并奥英（亚洲）控股有限公司对客户 5 的销售额，具体销售情况如下：

单位：人民币万元

公司名称	客户全称	销售产品中文名称	2017 年销售额	2018 年销售额	变动金额	变动比率
奥英苏州	客户 14	液晶显示模组	3,937.28	76,309.31	72,372.03	1838.12%
奥英苏州	客户 5	液晶显示模组	29,259.11	1,073.09	-28,186.02	-96.33%
奥英亚洲	客户 5	液晶显示模组	69,829.11	76.09	-69,753.03	-99.89%
合计			103,025.50	77,458.48	-25,567.02	-24.82%

从上表可以看出，本期奥英苏州、奥英亚洲对客户 14、客户 5 的销售额较上年同期下降 24.82%。

综合以上数据可以看出，2018 年度奥英光电对主要国内向客户的销售额较 2017 年大幅下降，主要系受国内液晶显示产业的产能快速上升与市场需求放缓等因素的影响，市场竞争日益加剧，为争夺订单与市场份额，厂商之间竞相压价，加上缺乏能够掌控的液晶面板资源，导致国内向背光模组及整机的 ODM 产品毛利率呈逐年下降的趋势，奥英光电国内向 ODM 业务的开展持续不及预期。鉴于此，2018 年底公司决策层决定对奥英光电的国内向 ODM 业务进行全面收缩，把奥英光电的业务重心回归至对三星的 OEM 业务上来。奥英光电国内向 ODM 业务的全面收缩，直接导致相关存货、固定资产、在建工程等资产的闲置与严重减值，使相应的资产减值损失大幅增加，增大了奥英光电子 2018 年度的亏损额，造成其 2018 年的业绩较 2017 年发生大幅波动。此外，本期借款利息费用大幅增加，另外受外币借款金额大幅增加及美元汇率波动的影响，本期的汇兑损失大幅增加，加大奥英光电的亏损。

2. 请公司结合评估报告补充说明预计奥英光电未来现金流现值的具体过程及依据，包括但不限于预测期内的主要财务数据（收入、成本费用、利润等），并补充报备评估报告。

答复：

2018 年末鉴于奥英光电资产组出现了商誉减值的迹象，按照相关规定，公司聘请专业机构“北京天健兴业资产评估有限公司”对奥英光电资产组的可回收金额进行评估，以下为评估机构预计奥英光电未来现金流现值的具体过程及依据。

1) 营业收入预测

奥英光电的主营业务收入包括主营业务收入和其他业务收入，其中主营业务收入为产成品销售收入，其他业务收入主要为原料销售、房屋出租和委托加工收入。2016-2018 年奥英光电营业收入成本情况如下表所示：

单位：人民币万元

内容	2016 年	2017 年	2018 年
收入	104,103.15	102,037.23	124,946.22
成本	92,648.09	91,854.24	119,515.30
毛利率	11.00%	9.98%	4.35%

奥英光电商誉资产组业务收入包括液晶显示模组收入和其他业务收入。其他业务收入为及委托代检测的收入，收入形式体现为租金收入和人工收入。

2015-2018 年，奥英光电根据公司战略规划在国内项目上每年投入了大量的人力与财力进行研发与市场开拓，奥英光电管理层对其开展的国内业务信心很足，每年年末对国内业务未来的营收与利润贡献都作了比较乐观的估计，但由于在宏观经济环境的影响下，其主要客户三星的市场表现及国内业务订单的落地情况均不及预期，奥英光电在相应年度的实际经营业绩与盈利预测出现了较大的落差。2018 年末奥英光电管理层对其业务结构重新进行了调整规划，对国内向业务进行全面收缩，把业务重心回归至对三星的业务中。三星项目的产品原料以及液晶显示模组的销售价格基本由三星公司主导，变动成本水平基本保持在历史平均水平。在手订单中，除了三星公司外，2019 年国内向将完成剩余在手订单，不再进行新增国内向收入预测。奥英光电管理层根据 2019 年三星的生产计划以

及奥英光电在历史年度的代加工份额制定了 2019 年的生产计划；预计 2020 年-2023 年的主营收入以 10%、8%、5%、3%的比例增加。其他业务收入预计按照每年 3%的增长比例增加，房租收入来自于厂房出租收入，本次评估按照历史水平对未来年度租金收入进行预测。

经实施以上分析，奥英光电商誉资产组营业收入预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
收入合计	100,526.16	109,974.34	118,288.73	123,900.95	127,436.64

2) 营业成本预测

营业成本为主营业务成本与其他业务成本。

主营业务成本预测过程如下：

(1) 变动成本（包括直接材料成本和变动制造费用）：我们根据奥英光电投产以来的变动成本占收入的平均比例进行测算。

(2) 直接人工成本：对工资（含福利费、五险一金及工会经费和教育经费）支出，以生产人员定额以及 2018 年的平均工资为基数，在预测期内考虑适当的年增长幅度进行估计。

(3) 固定制造费用：固定制造费用主要为折旧摊销费用，对于折旧摊销费用按照现行的资产规模预测。

其他业务成本主要为委托代加工的成本，主要体现为房屋折旧和人工成本。委托加工人工成本按照对应业务的成本占收入的平均水平预测，房屋折旧按现有租赁房屋面积分摊折旧费用。

根据上述思路预测的奥英光电商誉资产组预测期内营业成本预测情况如下：

金额单位：人民币万元

项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
成本合计	94,672.21	102,727.75	109,829.80	114,657.97	117,739.01

3) 税金及附加预测

奥英光电商誉资产组主要应纳税项及税率如下：

增值税：奥英光电为增值税一般纳税人，应税收入按 16%的税率计算销项税，

并按扣除当期允许抵扣的进项税额后的差额计缴增值税。

城市维护建设税：按实际缴纳流转税额的 7% 缴纳。

教育费附加及地方教育费附加：按实际缴纳流转税额的 5% 缴纳。

印花税：按照占收入的比例的历史平均水平预测。

房产税：按房产原值一次减除 70% 后余值的 1.2% 计缴。

经实施以上分析，税金及附加预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
税金及附加	334.17	336.90	339.30	340.91	341.93
合计	334.17	336.90	339.30	340.91	341.93

4) 销售费用预测

销售费用主要包括职工薪酬、业务招待费、差旅费、运输、包装及交通费、售后服务费、其他等。评估人员对企业正常的各项费用水平进行了分析，对上述费等结合业务增长情况，按费用占比综合考虑。国内项的一次性售后服务费已经完成结算，后期不再发生，本次评估未来不做预测。

经实施以上分析，销售费用预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
职工薪酬	301.98	305.00	308.05	311.13	314.24
业务招待费	98.88	108.17	116.35	121.87	121.87
差旅费	46.99	51.41	55.30	57.92	57.92
运输、包装及交通费	164.29	179.73	193.32	202.49	202.49
售后服务费	21.34	23.35	25.11	26.31	26.31
其他	141.65	154.96	166.68	174.59	174.59
合计	775.13	822.62	864.80	894.30	897.41

5) 管理费用预测

主要包括职工薪酬、非流动资产折旧及摊销、办公费、差旅费、业务招待费、设备租赁费、顾问审计费、综合服务费、研究发展费用、水电费、地方税金、其他、因解除劳动关系给予的补偿等。评估人员对企业正常的各项费用水平进行了分析，并对比了同类企业的费用水平后主要考虑下列因素预测：

职工薪酬：根据 2018 年的薪酬，考虑适当的增长比例测算未来年度的薪酬。

固定资产、其他资产维持评估基准日的规模，折旧及摊销政策保持一致。

办公费、差旅费、业务招待费、设备租赁费、顾问审计费、综合服务费、水电费以及其他费用等，在分析企业历史数据和未来发展的基础上，本次评估在采用历史年度各项费用占收入的基础上结合未来收入变化水平进行预测。

研发根据企业未来经营计划，暂停国内业务的研发，研发费用按照现有国外业务研发费用规模占收入的比例结合未来收入变化水平预测。

地方税金和因解除劳动关系给予的补偿费用在 2018 年已经结束，后续年度不做预测。

经实施以上分析，管理费用预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
职工薪酬	854.63	863.18	871.81	880.53	889.33
非流动资产折旧及摊销	545.90	545.90	545.90	545.90	545.90
办公费	10.43	11.42	12.28	12.86	13.23
差旅费	9.10	9.96	10.71	11.22	11.54
业务招待费	15.52	16.98	18.26	19.13	19.68
设备租赁费	13.08	13.08	13.08	13.08	13.08
顾问审计费	25.62	28.03	30.15	31.58	32.48
综合服务费	111.07	121.51	130.70	136.90	140.81
研究发展费用	358.61	392.31	421.97	441.99	454.61
水电费	146.71	160.50	172.64	180.83	185.99
地方税金					
其他	84.69	92.65	99.65	104.38	107.36
因解除劳动关系给予的补偿					
合计	2,175.38	2,255.53	2,327.16	2,378.41	2,414.01

6) 财务费用预测

财务费用主要是手续费，金额较小，本次不对财务费用作预测。

7) 营业外收支预测

营业外收支均与资产组业务无关，所以本次评估不预测。

8) 折旧、摊销预测

资产组的固定资产主要包括机器设备、办公及电子设备，计算折旧的固定资产基数为评估基准日资产组固定资产账面原值，计提的固定资产折旧按企业会计直线法计算。年折旧额=固定资产原值×年折旧率，其他资产的摊销依据账面的资产原值与摊销率进行摊销预测。

根据资产组现行规模、假设未来资产规模不发生较大变化和资产组折旧、摊销政策不变的情况下预测折旧、摊销费用。

经实施以上分析，折旧、摊销预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
存量资产折旧	1,918.48	1,918.48	1,918.48	1,918.48	1,918.48
存量资产摊销	122.81	122.81	122.81	122.81	122.81
合计	2,041.30	2,041.30	2,041.30	2,041.30	2,041.30

9) 营运资金预测

营运资金增加额系指资产组在不改变当前主营业务条件下，为维持正常经营而需新增投入的营运性资金，即为保持资产组持续经营能力所需的新增资金。预测营运资金前首先要核实和分析各科目中各种不正常因素，必要时进行剔除处理。通过分析公司存货、应收、应付等科目的周转率的合理性并确定预计未来该类科目周转率进行测算。其中：应交税费和应付职工薪酬等多为经营中发生，且周转相对较快，拖欠时间相对较短、金额相对较小，估算时假定其保持基准日余额持续稳定。因此估算营运资金的增加原则上只需考虑正常经营所需保持的货币资金（最低现金保有量）、存货、应收款项和应付款项等主要因素。本报告所定义的营运资金增加额为：

营运资金增加额=当期营运资金-上期营运资金。

其中：营运资金=货币资金+存货+应收款项-应付款项

货币资金=付现成本/货币资金周转率

应收款项=营业收入总额/应收账款周转率

其中，应收款项主要包括应收账款、应收票据以及与经营生产相关的其他应收款等诸项。

应付款项=营业成本总额/应付账款周转率

其中，应付款项主要包括应付账款、应付票据以及与经营生产相关的其他应付账款等诸项。

经实施以上分析，营运资金预测如下表所示：

单位：人民币万元

序号	项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
1	营业成本	94,672.21	102,727.75	109,829.80	114,657.97	117,739.01
2	税金及附加	334.17	336.90	339.30	340.91	341.93
3	营业费用	775.13	822.62	864.80	894.30	897.41
4	管理费用	2,175.38	2,255.53	2,327.16	2,378.41	2,414.01
5	财务费用	-	-	-	-	-
6	折旧	1,918.48	1,918.48	1,918.48	1,918.48	1,918.48
7	摊销	122.81	122.81	122.81	122.81	122.81
8	年付现成本	95,915.61	104,101.50	111,319.76	116,230.30	119,351.06
10	最低现金保有量	7,992.97	8,675.12	9,276.65	9,685.86	9,945.92
11	存货余额	8,091.96	8,780.50	9,387.53	9,800.21	10,063.56
12	应收款项余额	14,218.69	15,555.07	16,731.08	17,524.89	18,024.98
13	应付账款余额	17,204.29	18,668.18	19,958.80	20,836.20	21,396.10
14	营运资金需求量	13,099.33	14,342.51	15,436.46	16,174.76	16,638.37
15	营运资金增加额	13,099.33	1,243.18	1,093.95	738.30	463.61

10) 资本性支出预测

资产组的现金流现值前提为保持现有资产规模下，故资本性支出为更新支出。

更新支出是指为维持企业持续经营而发生的资产更新支出，主要为固定资产及其他无形资产的更新支出，更新支出根据资产的不同使用年限计算。

经实施以上分析，资本性支出预测如下表所示：

单位：人民币万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	永续期
存量资产更新支出	2,128.80	1,338.97	15.21	12.39	17.24	2,531.64

11) 资产组自由现金流量表的编制

经实施以上分析预测，明确预测期资产组自由现金流汇总如下表所示：

资产组自由现金流预测表

单位：人民币万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	永续期
营业收入	100,526.16	109,974.34	118,288.73	123,900.95	127,436.64	127,436.64
减：营业成本	94,672.21	102,727.75	109,829.80	114,657.97	117,739.01	117,739.01
税金及附加	334.17	336.90	339.30	340.91	341.93	341.93
销售费用	775.13	822.62	864.80	894.30	897.41	897.41
管理费用	2,175.38	2,255.53	2,327.16	2,378.41	2,414.01	2,414.01
财务费用						
息税前利润	2,569.26	3,831.54	4,927.67	5,629.35	6,044.28	6,044.28
加：折旧	1,918.48	1,918.48	1,918.48	1,918.48	1,918.48	1,918.48
摊销	122.81	122.81	122.81	122.81	122.81	122.81
减：资本性支出	2,128.80	1,338.97	15.21	12.39	17.24	2,531.64
营运资金增加额	13,099.33	1,243.18	1,093.95	738.30	463.61	-
资产组自由现金流	-10,617.58	3,290.69	5,859.80	6,919.96	7,604.74	5,553.94
预期收益现值	-9,803.40	2,590.24	3,932.22	3,958.77	3,708.88	15,657.20
WACC折现率（%）（税前）	17.30%	17.30%	17.30%	17.30%	17.30%	17.30%
折现系数	0.9233	0.7871	0.6711	0.5721	0.4877	2.8191

3. 公司于2014年并购完成奥英光电，其处于持续亏损状态，直至2016年度扭亏为盈，2017年度业绩大幅增长，请公司说明商誉具体的减值迹象以及出现减值迹象的时点，并结合奥英光电运营情况说明报告期计提大额商誉减值的原因和合理性。

答复：

1) 奥英电商标的具体的减值迹象以及出现减值迹象的时点

(1) 由于2014年公司收购奥英光电时，标的公司系已资不抵债，股权转让方不对标的公司的业绩作出任何承诺，因此不适用盈利预测。

收购完成奥英光电后，公司根据有关规定及公司的会计政策，于每个会计年度终了对奥英光电的合并商誉进行减值测试。自2015年以来，奥英光电根据公

司战略规划在国内向 ODM 项目上每年投入了大量的人力与财力进行研发与市场开拓，奥英光电团队对其开展的国内向 ODM 业务信心很足，每年年末对国内向 ODM 业务未来的营收与利润贡献都作了比较乐观的估计，公司据此对奥英光电的合并商誉进行减值测试。根据 2015 至 2017 年度各年末的减值测试结果，截止 2017 年末奥英光电的合并商誉未发生减值，因此未计提商誉减值。

(2) 引起合并商誉发生减值的缘由有多种，按进程表现形式来分，一类是暴发式的事件，如灾难性事故；另一类是渐进式的因素，如核心产品的订单被慢慢侵蚀掉或预计可期的市场订单慢慢被证伪等。第一类减值迹象相对容易识别判断，第二类减值迹象，由于有一个渐进的过程，界线不分明，不是那么容易识别判断，需要结合各种因素（包括公司的战略决策、国内外经济的未来走势以及公司所属行业的景气度等）进行分析判断才能得出。此次奥英光电的商誉减值迹象都属于第二类，至 2018 年三季度结束后，通过考察其当期经营计划的达成情况、最后一个季度经营成果的预估以及行业未来的趋势等，大致可以预判出其是否存在商誉减值的迹象。但最具指征性的迹象应该是 2018 年末公司董事会及管理层调整后决定全面收缩奥英光电资产组所承担的国内向 ODM 业务，这意味着奥英光电之前数年在国内向 ODM 这块业务上的投入与努力将几乎清零，之前公司在收购奥英光电资产组所做的部分假设（借助奥英光电长期服务三星公司所积累的技术、品质优势做大国内向 ODM 业务）不再成立，如果三星业务同时不具备大幅增长的可能性，那么相关资产组的并购商誉发生减值也就不可避免。

2) 报告期对奥英光电计提大额商誉减值的原因和合理性

(1) 公司当时收购奥英光电的目的是要借助其长期服务三星显示所积累的技术、品质管控等积极因素，通过扩大研发团队、增加研发投入，把国内向的背光模组及整机的 ODM 业务做起来，同时打通公司原有主营模切业务的下游出海口。近年来，国内液晶显示产业的产能快速上升，市场竞争日益加剧，为争夺订单与市场份额，厂商之间竞相压价，导致国内向背光模组及整机的 ODM 产品毛利率呈逐年下降的趋势。受此因素的影响，加上没有自己的液晶面板资源（订价权在液晶面板厂商手上，且价格波动较大），奥英光电国内向 ODM 业务的开展持续不及预期，随着时间的推移，其不仅未形成正向贡献，反而对奥英光电的三星业务形成拖累。鉴于此，2018 年底公司决策层决定对奥英光电的国内向 ODM 业务

进行全面收缩，把奥英光电的业务重心回归至对三星的 OEM 业务上来。

(2) 因此，按照相关规定，本着谨慎性原则，公司聘请专业机构“北京天健兴业资产评估有限公司”对奥英光电资产组的可回收金额进行评估，评估机构出具了天兴苏评报字（2019）第 0025 号咨询评估报告。评估机构采用收益法评估中的现金流量折现法进行估值，评估结果显示，奥英光电资产组的可回收金额明显低于该资产组账面价值，公司据此计算奥英光电资产组的商誉减值金额。

综上，报告期公司对奥英光电资产组计提大额商誉减值有其特定的原因与根据，具有合理性。

4. 年报披露，奥英光电从 CHANGSUNG SHEET CO., LTD 购入的设备处置损失 1,372.64 万元，请公司结合前述设备的用途、购置时间等补充说明其具体情况以及相关交易的背景、会计处理等。

请会计师就前述问题核查并发表意见，请评估师就问题 1、2 发表明确意见。

答复：

(1) 项目背景与计划。2016 年末，为拓展韩国三星及 LG 的光电显示复合膜市场，公司决定向韩国供应商 CHANGSUNG SHEET CO., LTD 采购一条复合膜生产线设备，相应的产品为 LCD 背光用光学复合膜。为确保产品的稳定及在韩国的市场推广，拟先期在韩国租赁场地进行量产，待产品品质稳定且成功打入三星及 LG 等韩系客户后再适时将产线移转至国内进行生产与销售。

(2) 2017 年 1 月 5 日，公司全资子公司奥英光电（苏州）有限公司（以下简称“奥英苏州”）与韩国供应商 CHANGSUNG SHEET CO., LTD 签订设备采购合同，合同价为 450 万美元（折合人民币约 3,074.54 万元），付款方式为预付款。前期该设备安装在 CHANGSUNG SHEET CO., LTD 提供的场所内进行调试、试生产与市场推广；合同同时约定，购买方（奥英苏州）应在签约之日起一年五个月（即 2018 年 6 月）以后将韩国境内安装的设备迁移安装至中国生产与销售。

(3) 2017 年 6 月，公司董事会换届完成。公司新一届董事会的战略重点是布局智能系统与大数据转型业务，传统的光学膜片材料业务没有受到足够的重视，导致韩国复合膜生产线设备的后续安装调试不断拖延。

2018 年 3 月，随着南京锦富技术有限公司全部股权的对外转让，负责上述

复合膜业务的团队也一并转移给了南京锦富。随着复合膜市场竞争的加剧，原先较为看好的业务受到了冷落。为解决上述复合膜生产线设备与团队的分离问题及盘活相关资产，公司与南京锦富团队协商过多种方案，包括经营性租赁、向南京锦富或第三方出售等。2018 年中期公司与韩国锦富（其全部股权已于 2017 年 11 月转让给了南京锦富）签署了原价转让上述设备的协议。后由于相关设备的市场行情发生了重大变化，韩国锦富认为，如果仍按原合同约定的价款执行，对其显失公平，因此不愿实际履行该协议。

（4）随着时间的推移，复合膜市场发生了重大的不利变化，相关产线设备的市场价格大幅下滑。2018 年中期以来，由于中国股市大幅震荡，公司原实控人富国平所质押的公司股份持续面临强平风险，加之公司转型业务步履维艰、业绩严重下滑，公司资金压力山大。2018 年 12 月初，公司董事会与管理层调整后，加快了资产盘活处置速度。经过双方友好协商，奥英光电与韩国锦富于 2018 年 12 月 10 日签订补充协议，奥英光电将上述复合膜产线设备以 250 万美元的价格转让给韩国锦富，受让方将设备转让款分期支付给奥英光电。

（5）相关会计处理

由于复合膜生产设备已采购到位，采用长期资产处置相同的会计处理方式，以预付的 450 万美元作为长期资产的账面价值，双方协定的价格 250 万美元为处置对价，处置对价和长期资产的账面价值差异计入资产处置收益。

（三）报告期公司就固定资产计提减值准备 15,258.41 万元：

1. 请公司列示计提减值固定资产的具体情况、计提金额的确定依据和计算过程。

答复：

2018 年末公司固定资产的基本情况及其本期减值金额的计算过程

单位：人民币万元

固定资产分类	原值	累计折旧	期初已计提减值金额	账面价值	可回收金额[注 1]	本期计提减值金额
	①	②	③	④	⑤	⑥
				④=①-②-③		⑥=④-⑤ [注 2]

机器设备	55,278.55	16,560.14	9,008.91	29,709.51	14,634.10	15,075.41
运输设备	1,433.06	1,118.06	0.26	314.74	303.42	11.32
电子设备	5,554.07	4,749.13	122.00	682.93	563.01	119.92
其他设备	943.18	743.59	2.41	197.18	145.42	51.76

注1：由采购部门对固定资产或资产组进行市场询价，由生产部门、采购部门、设备管理部门及财务部门根据相关信息评估计算其可收回金额。

注2：固定资产计提减值准备的金额系通过比较各固定资产的账面价值和可回收金额的差额计算得出，如果可回收金额大于或等于其账面价值，则无需计提减值。

从上表可以看出，本期固定资产减值准备主要系机器设备的减值，其中机器设备减值金额占比较大的为本期南通旗云一期数据中心资产组，本期对该资产组所计提的减值准备金额为9,924.96万元。机器设备减值具体情况如下：

产品类别	原值	累计折旧	期初已计提减值金额	账面价值	可回收金额[注1]	本期计提减值金额
液晶显示模组	22,339.27	10,001.54	8,958.97	3,378.76	2,518.86	859.90
光电显示薄膜及电子功能器件	10,279.43	4,296.61	49.94	5,932.89	2,889.36	3,043.53
检测治具及自动化设备	2,350.58	1,042.13	-	1,308.45	1,254.33	54.12
精密模切设备	24.42	20.56	-	3.86	3.86	-
隔热减震类制品	104.84	80.65	-	24.19	24.19	-
智能系统与大数据	18,160.79	862.04	-	17,298.75	7,373.79	9,924.96
多晶硅片、电池片、太阳能光伏组件	2,019.22	256.61	-	1,762.61	569.71	1,192.90
合计：	55,278.55	16,560.14	9,008.91	29,709.51	14,634.10	15,075.41

2. 南通数据中心项目本报告期投入 1,205.51 万元，累计投入 22,475.71 万元，2018 年二季度末转入固定资产，根据公司临时报告，报告期计提了大额减值准备，请公司补充说明其计提减值的具体情况、测算过程及计提金额的合理性。

请会计师核查并发表明确意见。

答复：

1) 本报告期对南通数据中心项目计提减值的具体情况

南通数据中心项目规划分三期建设，截止报告期期末，其中一期项目累计投入 18,496.44 万元，二三期项目前期辅助建设工程等累计投入 4,314.92 万元。根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》第六条，资产存在减值迹象的，应当估

计其可收回金额。可收回金额是根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定，在无法可靠估计资产组的公允价值减去处置费用后净额的情况下，应当以该资产组预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。南通数据中心一期项目资产组于2018年12月31日所测算出的可收回金额为7380.00万元，较资产组账面净值17304.96万元减值9924.96万元，减值率57.35%。

2) 南通数据中心一期项目资产组于2018年12月31日可收回金额的测算过程

(A) 南通旗云自由现金流量预测表

单位：人民币万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
营业收入	2,719.12	6,841.81	6,920.23	7,308.87	7,652.18
营业成本	2,216.26	4,612.17	4,627.54	4,643.05	4,658.79
营业税金及附加	6.93	22.45	22.63	25.46	27.94
销售费用	320.69	483.65	487.99	501.57	513.83
管理费用	466.19	470.22	474.29	478.40	478.40
资本性支出	21.84	-	-	-	-
营运资金变动	1,340.80	2,032.89	38.67	191.64	169.28
期末终值					
息税前现金流	-1,653.58	-779.58	1,269.11	1,468.76	1,803.94

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028.1-6月	2028.6.30
营业收入	7,940.56	8,165.49	8,319.94	8,398.71	4,199.36	-
营业成本	4,658.79	4,658.79	4,658.79	4,658.79	2,329.39	-
营业税金及附加	30.11	31.79	32.95	33.54	16.77	-
销售费用	524.47	533.24	539.94	544.41	272.21	-
管理费用	478.40	478.40	478.40	478.40	239.20	-
资本性支出	385.37	-	-	-	-	-
营运资金变动	142.20	110.91	76.16	38.84	-	-4,141.41
期末终值	-	-	-	-	-	537.50
息税前现金流	1,721.23	2,352.35	2,533.70	2,644.73	1,341.79	4,678.91

(B) 折现率的确定

本次评估，资产组税前折现率，参照企业价值评估中折现率计算方法，选取加权平均资本成本（WACC），再转换成税前口径确定。

$$WACC = K_e \times \frac{E}{D+E} + K_d \times (1-t) \times \frac{D}{D+E}$$

式中：

WACC：加权平均资本成本；

E：权益的市场价值；

D：债务的市场价值；

Ke：权益资本成本；

Kd：债务资本成本；

T：所得税税率。

加权平均资本成本 WACC 计算公式中，权益资本成本 *Ke* 按照国际惯常作法采用资本资产定价模型（CAPM）估算，计算公式如下：

$$K_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

式中：

Ke：权益资本成本；

Rf：无风险收益率；

β ：权益系统风险系数；

MRP：市场风险溢价；

Rc：企业特定风险调整系数；

T：所得税税率。

1、无风险收益率（*Rf*）的选取

国债收益率通常被认为是无风险的，因为持有该债权到期不能兑付的风险很小，可以忽略不计。根据 WIND 资讯系统所披露的信息，10 年期国债在评估基准日的到期年收益率为 3.23%，本评估报告以 3.23% 作为无风险收益率。

2、权益系统风险系数的计算

被评估单位的权益系统风险系数计算公式如下：

$$\beta_L = [1 + (1-t) \times D/E] \times \beta_U$$

式中：

β_L : 有财务杠杆的 Beta;

β_U : 无财务杠杆的 Beta;

T : 南通旗云的所得税税率;

D/E : 南通旗云的目标资本结构。

评估人员通过同花顺资讯系统查询了 4 家沪深 A 股可比上市公司的 β_L 值(起始交易日期: 2016 年 1 月 1 日; 截止交易日期: 2018 年 12 月 31 日), 然后根据可比上市公司的所得税率、资本结构换算成 β_U 值。在计算资本结构时 D 、 E 按市场价值确定。将计算出来的 β_U 结合可比公司算术平均后以 0.887 作为南通旗云的 β_U 值, 具体数据见下表:

股票代码	公司简称	β_L 值	β_U 值
000971.SZ	高升控股	0.9376	0.9376
300017.SZ	网宿科技	0.8902	0.8397
300383.SZ	光环新网	0.9749	0.9035
600804.SH	鹏博士	1.2518	0.8665
平均值			0.887

由于本次资产组采用息税前现金流口径预测, 因此将上述确定的参数代入权益系统风险系数计算公式, 计算得出被委估资产组的权益系统风险系数。

$$\beta_L = [1 + (1 - t) \times D/E] \times \beta_U$$

$$= 1.059$$

3、市场风险溢价的计算

由于国内证券市场是一个新兴而且相对封闭的市场。一方面, 历史数据较短, 并且在市场建立的前几年中投机气氛较浓, 市场波动幅度很大; 另一方面, 目前国内对资本项目下的外汇流动仍实行较严格的管制, 再加上国内市场股权割裂的特有属性, 因此, 直接通过历史数据得出的股权风险溢价不具有可信度; 而在成熟市场中, 由于有较长的历史数据, 市场总体的股权风险溢价可以直接通过分析历史数据得到; 因此国际上新兴市场的风险溢价通常采用美国成熟市场的风险溢价进行调整确定, 计算公式为:

中国市场风险溢价=美国股票市场风险溢价+中国股票市场违约贴息

(1) 美国股票市场风险溢价

美国股票市场风险溢价=美国股票市场收益率-美国无风险收益率

美国市场收益率选取标普 500 指数进行测算，标普 500 指数数据来源于雅虎财经 <http://finance.yahoo.com/>；美国无风险收益率以美国 10 年期国债到期收益率表示，数据来源于 IFIND 资讯终端全球宏观数据板块。

(2) 中国股票市场违约贴息

根据国际权威评级机构穆迪投资者服务公司公布的中国债务评级及对风险补偿的相关研究测算，得到中国股票市场违约贴息。

在美国股票市场风险溢价和中国股票市场违约贴息数据的基础上，计算得到评估基准日中国市场风险溢价为 6.42%。

4、资产组个别风险调整系数的确定

本次评估中的个别风险调整系数确定为 0.5%。

5、权益资本成本计算结果

将上述确定的参数代入权益资本成本计算公式，计算得出被评估单位的权益资本成本。

$$K_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

$$= 10.532\%$$

6、加权平均资本成本

$$Wacc = R_e \times W_e + R_d \times W_d \times (1 - t)$$

$$= 9.59\%$$

7、税前折现率计算结果

根据南通旗云所得税率 15%将税后折现率换算成至税前：

$$9.59\% \div (1 - 15\%) = 11.3\% \text{ (取整)}$$

(C) 资产组评估结果

根据上述预测的现金流量以计算出的折现率进行折现，从而得出委估资产组价值为 7,380.00 万元。计算结果详见下表：

单位：人民币万元

项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
------	--------	--------	--------	--------	--------

息税前现金流	-1,653.58	-779.58	1,269.11	1,468.76	1,803.94
折现率	11.30%	11.30%	11.30%	11.30%	11.30%
折现系数	0.9479	0.8516	0.7652	0.6875	0.6177
折现值	-1,567.39	-663.92	971.10	1,009.76	1,114.28

项目名称	2024年	2025年	2026年	2027年	2028.1-6月	2028.6.30
息税前现金流	1,721.23	2,352.35	2,533.70	2,644.73	1,341.79	4,678.91
折现率	11.30%	11.30%	11.30%	11.30%	11.30%	11.30%
折现系数	0.5550	0.4986	0.4480	0.4025	0.3715	0.3617
折现值	955.25	1,172.96	1,135.12	1,064.57	498.43	1,692.16
合 计（取整）						7,380.00

3) 南通旗云数据中心一期项目减值计提金额的合理性

南通旗云数据中心一期项目于2018年7月投产运营，截止报告期期末，数据中心一期仅有3家外部客户入驻，实际上架使用机柜8个。导致这种局面的原因主要有：

(A) 截止报告出具日，南通旗云数据中心的主要宽带资源中国电信网络因多种原因至今尚未能引进；

(B) 南通旗云数据中心的用电成本无比较优势，运营成本缺乏竞争力；

(C) 公司在南通投资建设数据中心的初衷是希望能承接上海市限制建设数据中心而外溢的客户需求，但根据《上海市经济信息化委、市发展改革委员会关于加强本市互联网数据中心统筹建设的指导》（沪经信基[2019]21号），到2020年，上海市互联网数据中心可以增加6万个机架。这对刚刚发展兴起的上海周边数据中心租赁市场将形成强力的冲击，在使周边城市数据中心租赁市场呈现出供过于求的同时，也使周边数据中心租赁价格预计会有较大的下跌，直接影响相关企业的利润水平。

南通旗云的股权系公司从深圳旗云收购而来。在收购过程中，公司曾全面核查过有关南通旗云投资该数据中心的可行性报告。当时南通相关部门为引进该项目，对数据中心所必需的电力及带宽资源都承诺给予大力扶持。但随着项目的推进，公司发现有关部门对相关承诺的兑现情况严重低于预期。

综上，公司根据外部经济环境、内部客观情况及行业特征，基于谨慎性原则，通过对一期项目资产组未来收益现金流量（可回收金额）的测算，最终计提9924.96万元的减值准备，使固定资产价值的会计信息更加真实、可靠和合理，同时有利于反映公司的资产及经营情况，符合《企业会计准则》的相关规定。

（四）报告期公司就存货计提减值准备9,384.21万元，请公司：

1. 结合存货的具体构成、产品价格、销售情况等说明报告期计提大额减值准备的原因，并列示存货跌价准备计算过程，说明计提存货跌价准备的依据、相关资产发生减值迹象的时点、本次大额计提存货跌价准备的合理性、是否已及时进行减值测试并履行信息披露义务和风险提示、相关会计估计判断和会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

答复：

1) 本报告期末公司存货的具体构成如下表所示

单位：人民币万元

存货类别	液晶显示模组	光电显示薄膜及电子功能器件	检测治具及自动化设备	精密模切设备	智能系统与大数据	光伏	其他
原材料	2,096.05	8,044.02	3,442.22	149.42	-	1,331.26	133.00
在产品	290.35	253.74	996.25	301.50		6.96	-
产成品	2,984.89	6,060.54	8,111.72	362.10	669.41	611.07	4.49
合计	5,371.29	14,358.30	12,550.19	813.01	669.41	1,949.29	137.49

2) 由于公司存在的类别及品种众多，有关产品的价格情况无法在此一一列示。

3) 本报告期内各类存货所对应的销售情况如下表所示

单位：人民币万元

产品类别	2018年销售额	占营业收入比重	2017年销售额	占营业收入比重	同比增减
液晶显示模组	91,537.02	35.70%	133,091.56	44.05%	-31.22%
光电显示薄膜及电子功能器件	44,515.44	17.36%	79,479.50	26.30%	-43.99%
检测治具及自动化设备	24,251.55	9.46%	25,787.45	8.53%	-5.96%
精密模切设备	1,231.77	0.48%	2,925.34	0.97%	-57.89%
隔热减震类制品	3,679.82	1.44%	3,434.82	1.14%	7.13%

智能系统与大数据	1,552.66	0.60%	7,845.32	2.60%	-80.21%
多晶硅片、电池片、 太阳能光伏组件	72,272.49	28.18%	37,982.24	12.57%	90.28%
其他产品	17,384.13	6.78%	11,600.18	3.84%	49.86%

4) 存货跌价准备计算过程及依据说明

分类	存货期末余额	可变现净值(依据)[注]	计提跌价准备
原材料	15,195.97	10,003.73	5,192.24
在产品	1,848.80	1,831.26	17.54
产成品	18,804.21	14,629.78	4,174.43
合计	35,848.98	26,464.77	9,384.21

注：根据公司财务管理政策，期末由生产部门、技术部门、品保部门及财务部门判断其已无使用价值或销售毛利为负数，其可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

5) 本次大额计提存货跌价准备的合理性、相关会计估计判断和会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

本报告期，公司对期末存货计提了大额的跌价准备，主要受以下两个方面的影响。

(1) 受产品需求低迷及市场竞争加剧等因素的影响，2018年度公司国内向液晶显示模组、光电显示薄膜器件及功能件的出货量出现明显下降，以及收缩国内向 ODM 业务，导致部分相应的存货发生呆滞与跌价。

(2) 由于受 531 新政影响，整个光伏行业的产品价格下跌较多，导致公司光伏产品的存货可变现净值相应下降。

公司依据《企业会计准则第 8 号-资产减值》和公司财务规章制度的规定，依据谨慎性原则，每个季度资产负债表日或每年年度终了公司对合并报表范围内的存货进行全面清查，对存货的可变现净值进行了充分的评估和分析。根据评估和分析的结果判断，公司对已经发生了减值的存货，计提相应的存货跌价准备。

以前年度及 2018 年末公司均是严格按照相应的规定与标准对各类存货的公允价值进行测试，并根据测试结果及相关会计准则的要求进行会计处理。

6) 相关存货发生减值迹象的时点、是否已及时进行减值测试并履行信息披露义务和风险提示

2018 年度各中期报告期末及本报告期末，无论是否出现减值迹象，公司均

逐期对各类存货的可变现净值进行了测试，并根据测试结果在各期定期报告中计提了相应的存货跌价准备。因此，公司已及时进行减值测试并及时履行了信息披露义务，具体如下：

定期报告	审议程序	公告日期	公告名称	公告编号
2018年半年度报告	第四届董事会第十一次会议	2018年08月29日	2018年半年度计提资产减值准备及核销资产的公告	2018-103
2018年第三季度报告	第四届董事会第十三次临时会议	2018年10月27日	2018年前三季度计提资产减值准备及核销资产的公告	2018-115
2018年度报告	第四届董事会第十九次临时会议	2019年04月27日	2018年度计提资产减值准备及核销资产的公告	2019-047

2. 本期转回或者转销的存货跌价准备 5,769.39 万元，详细说明报告期内公司存货跌价准备转回或转销的具体情况，存货跌价准备转回的判断标准，是否存在报告期内利用大额计提存货跌价准备、未来年度利用存货跌价准备转回进行利润调节的动机。

请会计师核查并发表明确意见。

答复：

1) 报告期内公司存货跌价准备转回或转销的具体情况

单位：万元人民币

存货类别	液晶显示模组	光电显示薄膜及电子功能器件	光伏	本期转销占期末存货余额比例 (%)
原材料	245.33	1,580.77	644.95	6.89
在产品	-	194.29	-	0.54
产成品	-	2,283.20	820.85	8.66
合计	245.33	4,058.26	1,465.79	

2) 存货跌价准备转回或核销的判断标准

当以前减记存货价值的影响因素已经消失，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益(资产减值损失)。

另已计提跌价准备的存货已经销售或报废，该存货计提的跌价准备应予以核销，同时抵减该存货结转的销售成本。

3) 是否存在报告期内利用大额计提存货跌价准备、未来年度利用存货跌价准备转回进行利润调节的动机

公司严格依据《企业会计准则第 8 号-资产减值》和公司财务规章制度的规定，对合并报表范围内截止 2018 年 12 月末的存货等资产进行了全面清查，对存货的可变现净值进行了充分的评估和分析。根据评估和分析的结果判断，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益，对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。因此，公司不存在报告期内利用大额计提存货跌价准备、未来年度利用存货跌价准备转回进行利润调节的动机。

(五) 报告期计提坏账准备 9,243.08 万元，请公司：

1. 公司期末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款 7,157.40 万元，同比增加 137%，请公司补充说明主要应收账款对应的经济事项、款项无法回收的原因、相关计提理由出现的时间、计提比例确定的依据以及前期坏账计提是否充分、公司采取何措施进行催收。

答复：

1) 相关主要应收账款对应的经济事项、款项无法回收的原因、相关计提理由出现的时间、计提比例确定的依据如下表所示。

单位：人民币万元

往来单位名称	销售内容	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	账龄	无法收回的原因	计提理由出现的时间	计提比例确定的依据
帝艾斯光电(韩国)有限公司	光电显示薄膜器件	122.18	122.18	100	5年以上	债务人财务状况不佳，收回的可能性不大	2013年末	债务人已破产清算，已无收回可能性，故100%计提
厦门普腾电子材料有限公司	光电显示薄膜器件	175.15	175.15	100	1-2年、2-3年	产品质量诉讼，收回的可能性不大	2018年	债务人因产品质量问题对我司诉讼，诉讼赔偿金额大于欠款，故100%计提。
江苏七色新能源技术有限公司	光伏	1,101.68	801.68	72.77	1-2年	债务人财务状况不佳，预计不能全部收回	2018年	债务人财务状况不佳，债务人口头承诺支付300万元，剩余欠款收回可能性不大，故计提72.77%

安徽合大新能源设备有限公司	光伏	248.04	124.02	50	1-2年	已诉讼, 预计不能全部收回	2018年	已诉讼并达成和解, 但对方未按期付款, 已申请强制执行, 预计可收回50%。
天津清联能源工程有限公司	光伏	1,110.59	408.49	36.78	1年以内	达成和解, 预计不能全部收回	2018年	达成和解协议, 债务人以在建光伏电站项目抵债, 通过计算确认坏账准备金额。
常州本真光伏科技有限公司	光伏	129.58	129.58	100	1年以内	已诉讼, 收回的可能性不大	2018年	本真公司已被法院查封, 无资产可执行。担保人已成失信人员, 故100%计提坏账准备。
江苏星火照明集团有限公司	光伏	400.08	200.08	50.01	1年以内	已诉讼, 预计不能全部收回	2018年	债务人已同意先支付100万承兑汇票, 由于其并无太多支付能力预计只能收回一半, 故计提50%坏账准备。
衡水英利新能源有限公司	光伏	391.75	117.52	30	1年以内	达成和解, 预计不能全部收回	2018年	债务人同意以货物抵债, 但货物实际市场价格已下降30%, 故计提30%的坏账准备。
涑源县乾禹新能源科技有限公司	光伏	1,755.74	700.00	39.87	1年以内	合同争议, 预计不能全部收回	2018年	系531之前签署的合同, 但于531之后执行, 债务人只同意按照实际履行时的市场价格打折支付货款(约6折), 故通过计算计提39.87%坏账准备。
深圳市富亨鼎鑫科技有限公司	石墨	129.44	129.44	100	2-3年	已申请强制执行, 无可执行财产	2018年	已申请强制执行, 债务人无可执行财产, 无收回可能性, 故计提100%坏账准备。
江西高飞数码科技有限公司	光电显示薄膜器件	741.05	741.05	100	5年以上	债务人财务状况不佳, 全部收回的可能性不大	2013年	债务人已破产清算, 我司参加债权人会议, 根据材料信息判断, 其资产尚不足以支付优先债权, 我司无分配可能, 故计提100%坏账。
SYK TECHNOLOGY (HONGKONG)	手机	386.85	386.85	100	2-3年、3-4年	债务人逃废债务, 已失联, 收回的可能性不大	2016年	债务人逃废债务, 已失联

苏州艾沃电子科技有限公司	光电显示薄膜器件	465.28	465.28	100	4-5年	债务人财务状况不佳, 收回的可能性不大	2016年	已诉讼, 2016年强制执行后收回59万元, 后续已无可执行财产, 故对剩余欠款100%计提坏账。
合计		7,157.40	4,501.32					

2) 关于前期坏账计提是否充分

公司应收款项坏账准备的确认标准及计提

(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	单项金额重大的应收账款为期末余额大于等于100万元的应收款项; 单项金额重大的其他应收款为期末余额大于等于50万元的应收款项。
单项金额重大并单项计提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, 根据其预计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。单独测试未发生减值的应收款项, 包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试。单项测试已确认减值损失的应收款项, 不再包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试。

(2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

确定组合的依据	
组合1	相同账龄的应收款项具有类似信用风险特征
按组合计提坏账准备的计提方法	
组合1	账龄分析法

组合中, 采用账龄分析法计提坏账准备的:

账龄	应收账款计提比例 (%)	其他应收款计提比例 (%)
1年以内	1.00	1.00
1至2年	5.00	5.00
2至3年	30.00	30.00
3年以上	100.00	100.00

(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	客户公司破产、清算、解散、法律诉讼等确定无法收回的应收款项
-------------	-------------------------------

坏账准备的计提方法	全额计提坏账准备
-----------	----------

公司严格依据《企业会计准则第8号-资产减值》和公司财务规章制度的规定，至少于季报、半年报及年报的报表截止日对应收款项回收的可能性进行了充分的评估和分析，并根据评估和分析的结果判断，充分计提相应的坏账减值准备。

3) 公司采取何种措施进行催收

对于应收款项的收款措施，公司会根据客户的性质、是否逾期以及逾期时间的长短等标准，分别采用不同的方法进行催收，具体的催收方法包括但不限于：通过邮件、电话催收；对重点异常欠款采用专人沟通催收；由公司法务部门发送催款函；对于严重预期者则通过仲裁或法院诉讼等。

2. 报告期，公司核销了帝艾斯光电（韩国）有限公司的应收款 1,340.16 万元，请公司补充说明帝艾斯光电（韩国）有限公司是否为关联方、货款无法收回的具体原因以及核销对当期业绩的影响。

答复：

应收账款的形成时间	应收余额（万元）	销售内容	是否为关联方	货款无法收回的具体原因	核销原因	核销对当期业绩的影响
2012年11月	1,340.16	导光板	否	客户已进入破产程序，无可供分配的财产，债权无法收回	账龄已超过五年，但账销案存	不影响

3. 报告期，公司对按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款计提比例较去年同期大幅提高，请公司进一步说明原因及合理性。

请会计师核查并发表明确意见。

答复：

报告期，公司应收账款按信用风险特征组合计提坏账准备的变动情况如下表所示：

单位：人民币万元

账龄	期末余额		期初余额		变动金额	
	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备
1年以内	42,885.55	428.86	62,523.61	624.43	-19,638.05	-195.58
1至2年	3,935.38	196.77	13,012.47	650.62	-9,077.09	-453.85
2至3年	6,336.14	1,900.84	223.45	67.03	6,112.70	1,833.81

3至4年	25.56	25.56	0.42	0.42	25.14	25.14
4至5年	-	-	4.57	4.57	-4.57	-4.57
5年以上	5.44	5.44	7.52	7.52	-2.09	-2.09
合计	53,188.08	2,557.47	75,772.03	1,354.60	-22,583.96	1,202.87

从上表可以看出，本期末账龄为2-3年的应收账款余额较上年末增加较多，导致对应的坏账准备增加较多，相关应收账款详细情况如下：

单位：人民币万元

客户名称	期末余额	账龄	计提坏账准备金额	销售内容	信用条件、收款账期	备注
		2-3年				
天津易普能电气有限公司	876.19	876.19	262.86	光伏组件	月结90天	客户资金紧张，已达成分期支付协议
天津开合电力科技有限公司	1,212.68	1,212.68	363.80	光伏组件	月结90天	客户资金紧张，已达成分期支付协议
上海雅市晶科技有限公司	238.68	238.68	71.60	自动化设备	预付70%，验收后30天支付23%，尾款一年后支付	已向法院起诉并申请财产保全
盐城新未来精密组件有限公司	1,050.00	1,050.00	315	自动化设备	月结60天	客户已承诺2019年内付清
泰州德通电气有限公司	1,634.09	1,634.09	490.23	硅片	货到90天	已诉讼，诉讼中已自动履行了部分付款义务，其余部分有待强制执行
山东晟光新能源科技有限公司	185.09	125.96	37.79	硅片	开票30内	已诉讼并达成和解协议，分期收款。
深圳市龙供电服务有限公司	422.85	422.85	126.85	高压电缆/箱式变电站	收到发票后付款	由于客户承接的项目涉及拆迁问题，拆迁进度实施延误，导致货款支付延期。
湖南四建安装建筑有限公司	2,450.23	434.10	130.23	高、低压柜/箱式变电站/迁移费用	开票后30天内付款	由于项目涉及的技术需要变更，验收程序监管方需要变更完成后才能执行，造成货款支付延期。
其他未列明细	359.98	341.59	102.48			
合计	8,429.79	6,336.14	1,900.84			

(六) 报告期公司对可供出售金融资产计提减值5,410.00万元：

1. 报告期内，公司新增对苏州佑克骨传导科技有限公司（以下简称“苏州佑克”）投资 1,000 万元，在当期即对其计提减值，请公司补充说明苏州佑克主营业务、报告期经营情况、公司投资上述企业的原因，并结合评估报告补充可回收金额的测算过程，进一步说明减值计提的依据及合理性。

答复：

1) 苏州佑克的主营业务

骨传导设备、消防设备研发、生产、销售。通讯科技产品、弱电智能系统、网络系统、监控系统的研究与开发；通信设备、计算机软硬件的安装、维护、技术咨询、技术服务；销售：通讯设备、安防产品；计算机网络服务；通信综合集成系统网络的设计、开发、安装；通信交换、终端设备的销售、安装、维修服务。自营和代理各类商品及技术的进出口业务(国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外)。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

2) 苏州佑克报告期的经营情况

(1) 业务简介

苏州佑克聚焦于专网无线通信领域，通过技术创新引领专网无线通信市场的发展，是全球专网无线通信终端和应用解决方案的研发、生产、销售和服务公司。苏州佑克在专网无线通信领域拥有行业领先的技术能力和专业的产品研发团队，拥有 PDT、DMR、dPMR、DCR 和 TETRA 等国际主流数字通信终端的整体解决方案能力。并在公专网融合通信关键技术方面拥有众多创新设计和专利技术。公司即将加入中国警用数字集群 PDT 联盟，并为其提供 PDT 终端至系统的一站式服务，产品大量应用于中国公共安全、消防、部队等市场。

(2) 主要产品

①骨传导耳机、太阳镜

区别于普通的太阳镜、入耳式耳机，苏州佑克生产的 U3 骨传导通讯智能眼镜及 U4 后戴式运动蓝牙全骨传导耳机，将骨传导技术应用在了太阳镜及耳机等消费品中，形成了较为独特新颖的产品。

②多媒体融合指挥调度平台

视频调度指挥管控系统，是以视频指挥控制为核心，以各级指挥中心为平台，以无线通信网络技术为基础，以动态视频调度现场态势为支撑。

该系统集“视频采集、双向语音传输、数据传输、信息存储和卫星定位”为一体，能够对消防、武警动态作业进行行动中可视、全程可控。通过覆盖全国的3G、4G移动通信网络，使总部、总队、支队、中队四级能够对一线动态任务分队实施指挥控制。

③数字头盔通信电台

产品特点及组成：H600 无线数字头盔通信电台是苏州佑克专为应急救援设计开发的一款支持 DMR\ PDT 模拟等制式的数字无线通讯产品。该产品可满足救援活动中指挥员与救援人员中、近距离指挥协同和战术信息及语言的传输，同时满足应急救援现场对通信设备达到迅速、准确、保密、不间断的通信要求。

④智能通信基站

产品创新及特点：S800 便携式智能基站是苏州佑克专为特殊应急通信行业设计的一款支持窄带多制式同公网终端互联互通的产品。该产品可实现目前公共安全、消防、地铁、港口等行业使用的 PDT、DMR、MPT、FM 制式的窄带通信终端产品和公网产品互联互通。以便在应急指挥现场能够快速建立统一指挥及调度通信系统网。

⑤安防类产品

苏州佑克的安防类产品主要为火焰探测装置，主要产品型号为 D371\D381，产品抗误报能力强；电焊、反射的光、振动及高温环境下，监控功能不受影响。响应时间 0.5 至 3 秒（一平方英寸正庚烷火焰）；探测视野广，水平垂直 90 度角；太阳直射强光探测正常检测；探测火焰种类多。

（3）财务状况及经营成果

苏州佑克近三年主要财务数据如下：

财务状况表

金额单位：万元

项目	2018. 12. 31	2017. 12. 31	2016. 12. 31
流动资产	2,608.51	2,180.35	1,728.49
非流动资产			
其中：长期股权投资			
投资性房地产			

项目	2018. 12. 31	2017. 12. 31	2016. 12. 31
固定资产	47.65	98.38	107.64
在建工程	4.17	4.17	4.17
无形资产	0.23	0.27	0.32
其中：土地使用权			
长期待摊费用			0.47
递延所得税资产			
资产总计	2,660.56	2,283.18	1,841.09
流动负债	2,580.08	3,129.06	2,304.47
非流动负债			
负债总计	2,580.08	3,129.06	2,304.47
所有者权益	80.48	-845.88	-463.38

经营成果表

金额单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
一、主营业务收入	92.48	40.13	67.35
减：主营业务成本	45.43	49.74	55.59
主营业务税金及附加	0.09	-	-
二、主营业务利润	14.07	-9.62	11.76
加：其他业务利润	194.43	3.60	4.34
减：销售费用	3.12	5.40	15.78
管理费用	318.53	417.30	392.23
财务费用	1.00	-1.51	0.56
二、营业利润	-81.26	-427.20	-392.48
加：营业外收入	20.85	44.70	13.08
减：营业外支出	13.23	-	6.00
三、利润总额	-73.63	-382.50	-385.40
减：所得税费用	-	-	-
四、净利润	-73.63	-382.50	-385.40

上表中所列 2016、2017 年度财务数据由苏州东信会计师事务所有限公司审计,并出具苏东信专审字[2017]第 251 号、苏东信会审字[2018]第 365 号审计报告

告。2018 年度财务数据由苏州佑克提供。

3) 公司投资苏州佑克的原因说明

2015 年，苏州佑克骨传导科技有限公司成功开发出系列骨传导耳机产品，正在开发相应的市场，公司看好该产品的市场前景，同时具备为其系列产品提供生产配套的能力，公司与苏州佑克骨传导公司于 2015 年 5 月 22 日就该项目签订了合作协议，为支持其对骨传导耳机产品进行市场开拓，公司根据协议向其预付股权投资款 1000 万元，待其产品销售达到一定规模时再转为股权。经过数年的努力，苏州佑克的骨传导耳机产品始终无重大起色。2018 年初苏州佑克开始与美国精密探测器公司合作在国内推广销售火焰探测器，相较现有的市售竞品，其产品具有零误报、响应时间短、探测距离远、可探测火焰种类多等优势，具有较好的市场前景。公司看好苏州佑克的这块新业务，遂于 2018 年 6 月与张小成、王亚倩共同订立《关于苏州佑克骨传导科技有限公司增资协议》，协议约定公司以 2015 年 5 月 22 日预付的项目合作款 1000 万元对苏州佑克骨传导科技有限公司进行增资扩股，其中 200 万元计入注册资本，剩余 800 万元计入资本公积。

4) 可回收金额的测算过程

公司委托的估值人员现场核查了苏州佑克 2016-2018 年度财务报表，在剔除非经常性损益后，2018 年度主营业务收入与以前年度相近，经营状况无明显改善，根据苏州佑克管理层访谈情况及经营情况得知，2019 年度苏州佑克有无法完成其业绩承诺的可能。根据锦富技术与苏州佑克签署的增资协议约定的业绩承诺，苏州佑克于 2018 至 2021 年度主营业务收入应分别不低于 1000 万元、3000 万元、6000 万元、10000 万元。如公司在 2018 至 2021 年度四个年度中任意两个年度未能完成约定的主营业务收入值，苏州锦富技术股份有限公司有权在 2021 年会计年度结束日起的任意时间要求苏州佑克进行回购。股权回购款=投资人实际出资额×(N×同期银行贷款利率)，N 为自 2015 年实际付款日起至被投资单位实际支付回购款之日的年限。

①投资本金的确定

根据委托人及苏州佑克提供的出资证明及款项流水，本次估值咨询确定的委托人初始投资款金额为 1000 万元；

②投资时点的确定

根据双方签署的投资协议约定，投资日期以初始投资额自 2015 年 5 月 22 日实际付款日起算，故投资时点确定为 2015 年 5 月 22 日。

③投资期限的确定

根据增资协议的约定，假设苏州佑克无法完成 2019 年度收入承诺，锦富技术依照投资协议的约定行使其要求回购的权利，即锦富技术于 2021 年 12 月 31 日行使其要求苏州佑克回购股权的权利，在此基础上的投资日期确定为 2015 年 5 月 22 日至 2021 年 12 月 31 日。

④银行贷款利率的选取

根据增资协议的约定，被投资单位应支付的回购款=投资人实际出资额×（N×同期银行贷款利率），N 为自 2015 年实际付款日起至被投资单位实际支付回购款之日的年限。协议约定的利率为同期银行贷款利率，估值人员查询了投资期限内的中国人民银行发布的五年期贷款利率，汇总情况如下：

投资期限起止日		长期贷款利率
2015-5-22	2015-6-27	5.65%
2015-6-28	2015-8-25	5.40%
2015-8-26	2021-12-31	4.90%

根据上表中确定的投资期限及长期贷款利率，按照协议约定的以单利计算的本息和即回购时点的回购价格应为：

回购价格=甲方实际出资额×（N×同期银行贷款利率）

$$=1,000.00 \times (0.099 \times 5.65\% + 0.159 \times 5.40\% + 6.353 \times 4.90\%)$$

$$= 1,325.47 \text{ 万元}$$

通过测算得出，2021 年度苏州佑克应支付的股权回购款为 1,325.47 万元。

（2）贴现期的确定

本次咨询基准日为 2018 年 12 月 31 日，回购日为 2021 年 12 月 31 日。本次估值咨询确定的贴现期为 2018 年 12 月 31 日至 2021 年 12 月 31 日，共计 3 年。

（3）贴现率的确定

中国人民银行公布的 2018 年 12 月 31 日不同评级下企业债到期收益率如下表所示：

单位：%

项目类型\期限（年度）	1 年期	3 年期	5 年期
中债企业债到期收益率曲线（CC）	93.12	42.61	40.87
中债企业债到期收益率曲线（CCC）	32.24	32.62	33.23
中债企业债到期收益率曲线（B）	26.69	27.07	27.68
中债企业债到期收益率曲线（BB）	21.14	21.52	22.13
中债企业债到期收益率曲线（BBB）	15.59	15.92	16.58
中债企业债到期收益率曲线（A）	9.99	10.32	10.98
中债企业债到期收益率曲线（AA-）	6.13	6.45	7.11
中债企业债到期收益率曲线（AA）	4.13	4.41	5.04
中债企业债到期收益率曲线（AA+）	3.82	3.97	4.36
中债企业债到期收益率曲线（AAA）	3.59	3.75	4.06

根据估值咨询人员现场问询了解，自被投资单位成立至本次咨询基准日，被投资单位经营持续亏损，目前被投资单位筹划的业务转型未见成效，收入亦未见显著增长。自 2015 年至今，苏州佑克财报的资产负债率长期接近或高于 100%。根据估值人员专业判断及现场搜集的财务资料佐证，结合中国农业银行企业信用等级评定暂行办法，本次估值咨询选取了三年期 B 级中债企业债到期收益率 27.07%作为本次估值的贴现率。

（4）将上述参数代入现金流贴现模型公式中：

$$P = P_n \times e^{(-rt)}$$

$$= 1,325.47 \times e^{(-27.07\% \times 3)} = 590.00 \text{ 万元（取整）}$$

苏州佑克提供的财务报表显示，最近一期的营收目标未达预期，财务状况未得到有效改善，该项可供出售金融资产已出现减值迹象。公司所聘请的专业机构“北京天健兴业资产评估有限公司”对苏州佑克投资项目（可供出售金融资产）的可回收金额进行了评估，并出具了天兴苏评报字（2019）第 0015 号咨询评估报告。经采用现金流贴现模型评估，苏州佑克投资项目的可回收金额（590 万元）明显低于该金融资产账面价值（1,000 万元）。基于谨慎性原则，2018 年公司对该项可供出售金融资产计提减值准备 410 万元。

综上所述，公司对苏州佑克这项可供出售权益工具投资计提减值符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关要求，计提减值准备是合理的。

2. 报告期内公司对北京算云联科科技有限公司（以下简称“北京算云”）投资全额计提减值，北京算云承诺 2017 年至 2019 年经审计的营业收入分别不低于 2,661.50 万元、4,878.75 万元与 8,631.20 万元，其 2017 年度、2018 年

度实际业绩分别为 0 万元、396.00 万元，均未实现业绩承诺，请公司补充说明公司在北京算云 2017 年不计提减值而本期全额计提的依据及合理性。

答复：

1) 2016 年 12 月 13 日，苏州锦富技术股份有限公司（以下简称“公司”或“锦富技术”）与深圳算云科技有限公司（以下简称“深圳算云”）、北京算云联科科技有限公司（以下简称“北京算云”或“标的公司”）签署《苏州锦富新材料股份有限公司与深圳算云科技有限公司关于北京算云联科科技有限公司之股权转让协议》（以下简称“股权转让协议”），公司以自有资金人民币 5,000 万元收购深圳算云持有的北京算云 15% 股权（以下简称“本次交易”）。

于本次交易中，北京算云之股东深圳算云承诺标的公司 2017 年度、2018 年度与 2019 年度经审计的营业收入分别不低于人民币 2,661.50 万元、4,878.75 万元与 8,631.20 万元，即三年累计不低于 16,171.45 万元；同时，北京算云业绩承诺期满后的净资产不低于 5000 万元。

根据深圳正先会计师事务所（特殊普通合伙）出具的深正先会审字[2018]第 0045-1 号《北京算云联科科技有限公司 2017 年度审计报告》，北京算云于 2017 年度内未实现智能家居产品销售收入，主要原因系由于产品研发中的不确定性，北京算云的产品直至 2017 年四季度才达到可量产阶段，至 2018 年一季度实现对外销售。

2017 年 12 月末，依据《企业会计准则第 8 号-资产减值》和公司财务规章制度的规定，依据谨慎性原则，公司对截止 2017 年 12 月末的可供出售金融资产进行了清查，聘请专业机构“北京天健兴业资产评估有限公司”对“北京算云”的股东全部权益进行了评估，根据评估公司出具的天兴苏评报字（2018）第 0008 号评估报告，经按收益法评估，“北京算云”的股东全部权益价值为 35,926 万元，公司按照股权占比所享有的权益价值为 5,388.90 万元，未发生减值。即公司于 2017 年末无需对该权益工具投资计提减值准备。

根据深圳正先会计师事务所（特殊普通合伙）出具的深正先会审字[2019]第 0031-02 号《北京算云联科科技有限公司 2018 年度审计报告》，北京算云于 2018 年度实现智能家居产品销售收入仅 396 万元。

北京算云的产品作为智能家居的平台性产品，其前装目标客户主要为房地产

开发商，但北京算云上述产品的面世时间恰逢我国一二线城市的房地产业全面进入了限价与限售期，导致向一线房地产开发商导入智能家居平台产品变得非常困难，使得北京算云产品的销售业务一直停留在市场开发期，市场销售迟迟未能打开。截至 2018 年 12 月末，由于“北京算云”的产品市场开拓持续严重不及预期，核心人才流失，研发停滞，财务状况已恶化至资不抵债。尽管深圳算云作为北京算云的股权转让方，如果北京算云不能达成业绩承诺，深圳算云负有向公司回购北京算云股权的义务，但由于深圳算云截止 2018 年末的财务状况也已经资不抵债，预计其无力履行相应的股权回购义务。此外，虽然新余熠兆投资管理中心（有限合伙）为深圳算云的上述回购义务提供了保证担保，但由于目前其名下的资产仅有几项对外投资且经营状况普遍欠佳，作为担保方其回购履约能力也存在极大的不确定性。

为此，公司按照《企业会计准则第 8 号-资产减值》的规定，根据谨慎性原则，对“北京算云”的可供出售权益工具投资全额计提减值准备。

3. 公司存在对北京算云的其他应收款 3,000 万元，公司因“市场开发不及预期，预计不能全部收回”，计提了坏账准备 2,571 万元。公司原实际控制人富国平间接持有北京算云的股份，请公司补充说明前述应收款项形成的原因、涉及的经济事项、计提减值的原因、计提金额的合理性以及是否涉及资金占用情形。

答复：

1) 应收款项形成的原因、涉及的经济事项

2017 年 06 月，公司与北京算云联科科技有限公司（以下简称“北京算云”）签订特级经销商协议，指定锦富技术对北京算云产品在中华人民共和国境内华东、华南的独家经销权，该产品为“算云智家整体解决方案”，每套产品包括 1 台智能弱电箱、5 台智能无线 AP 和 8TB 企业级硬盘。销售目标为 4,600 台，每套单价 2 万元，总额为 9,200 万元，为保障产品的最终定型与量产出货，公司向供货方预付款 3,000 万元。

2) 计提减值的原因、计提金额的合理性

根据深圳正先会计师事务所（特殊普通合伙）出具的深正先会审字[2019]

第 0031-02 号《北京算云联科科技有限公司 2018 年度审计报告》，北京算云于 2018 年度实现智能家居产品销售收入仅 396 万元。北京算云是一家研发型的科技公司，其所研发的主要产品包括微型网络数据终端、智能无线 AP、微型网络数据终端单机版和智能遥控器等，提供基于上述产品和配套系统的智能家居解决方案。其中微型网络数据终端、智能无线 AP 两款产品于 2017 年末达到可量产状态，并于 2018 年一季度实现小批量交货。北京算云的以上产品作为智能家居的平台性产品，其前装目标客户主要为房地产开发商，但北京算云上述产品的面世时间恰逢我国一二线城市的房地产业全面进入了限价与限售期，导致向一线房地产开发商导入智能家居平台产品变得非常困难，使得北京算云产品的销售业务一直停留在市场开发期，市场销售迟迟未能打开。

公司预付北京算云的 3000 万元货款，抵减本报告期内其已交货品所对应的货款 429 万元，期末尚未交货的预付款余额为 2571 万元。由于北京算云的产品市场开拓持续严重不及预期，核心人才流失，研发停滞，截至 2018 年 12 月末其财务状况已恶化至资不抵债，预计从北京算云收回前述尚未交货的预付款的可能性极小。基于谨慎性原则，本报告期公司对所剩余的 2571 万元预付款全额计提了坏账准备，有相应的依据，也是合理的。

3) 是否涉及资金占用情形

公司作为北京算云的特级供应商，预付北京算云 3000 万元货款，系用于采购“算云智家整体解决方案”产品，是为保障其产品的最终定型与量产出货。由于市场推广不及预期等原因，导致北京算云仅向公司交付了 429 万元价值的产品。经发函向公司原实际控制人富国平先生确认，上述预付款不涉及资金占用情形。

4. 年报披露，公司已向交易对手深圳算云发函，要求其切实履行相关承诺，请结合交易条款说明深圳算云应该履行的补偿义务、补偿进展以及对方是否具备补偿能力。

请会计师就问题 1、2、3 核查并发表明确意见。

答复：

1) 请结合交易条款说明深圳算云应该履行的补偿义务

2016年12月13日，苏州锦富技术股份有限公司（以下简称“公司”或“锦富技术”）与深圳算云科技有限公司（以下简称“深圳算云”）、北京算云联科科技有限公司（以下简称“北京算云”或“标的公司”）签署《苏州锦富新材料股份有限公司与深圳算云科技有限公司关于北京算云联科科技有限公司之股权转让协议》（以下简称“股权转让协议”），公司以自有资金人民币5,000万元收购深圳算云持有的北京算云15%股权（以下简称“本次交易”）。

于本次交易中，北京算云之股东深圳算云承诺标的公司2017年度、2018年度与2019年度经审计的营业收入分别不低于人民币2,661.50万元、4,878.75万元与8,631.20万元，即三年累计不低于16,171.45万元；同时，北京算云业绩承诺期满后的净资产不低于5000万元。

根据《股权转让协议》之约定，如标的公司未完成业绩承诺，则公司有权要求交易对方进行股权回购，具体如下：

（1）如在业绩承诺期间，标的公司每年经审计后的营业收入未能达到上述业绩承诺指标，则收购方有权要求出售方按照6.2.5条【注】约定向收购方回购其所持有的标的公司全部或者部分股权。（2）如在业绩承诺期间，标的公司三年累计经审计后的营业收入未能达到上述业绩承诺指标但达到上述业绩承诺指标的50%（含），则收购方有权要求出售方按照第6.2.5条约定向收购方回购其所持有的标的公司全部或者部分股权。（3）如业绩承诺期满后，标的公司的净资产低于注册资本但高于注册资本的50%（含），则收购方有权要求出售方按照第6.2.5条约定向收购方回购其所持有的标的公司全部或者部分股权。（4）如在业绩承诺期间，标的公司三年累计经审计后的营业收入未能达到上述业绩承诺指标的50%，且业绩承诺期满后的净资产低于注册资本的50%，则出售方需按照6.2.5条约定向收购方回购其所持有的标的公司全部股权。（注：交易协议之第6.2.5条的约定内容如下：股权回购价格按以下两者中的较高者确定：A、本次股权转让总价款×回购股权数/本次受让的标的公司股权×{1+（股权回购日期-本协议生效日期）/365×8%}；B、股权回购日标的公司经审计的净资产×回购股权比例。）

2) 补偿进展

根据《股权转让协议》有关股权回购条款之约定，如果北京算云在业绩承诺

期内的任一年未能实现业绩承诺，公司有权要求股权出让方深圳算云按照约定的规则回购公司所持北京算云的部分或全部股权。

考虑到新产品研发本身所固有的不确定性，2017 年度结束后，公司暂未行使上述选择权。鉴于北京算云 2018 年度也未实现承诺业绩，公司对深圳算云的回购请求权已再次触发。对于本期是否行使该等要求回购股权的选择权，尚有待公司的进一步评估。

3) 对方是否具备补偿能力

根据深正先会审字【2019】第 0031 号审计报告，截止 2018 年末深圳算云已经资不抵债，且目前经营停滞，预计其无力履行相应的股权回购义务。

虽然新余熠兆投资管理中心（有限合伙）为深圳算云的上述回购义务提供了保证担保，但由于目前其名下的资产仅有几项对外投资且经营状况普遍欠佳，作为担保方其回购履约能力也存在极大的不确定性。

（七）报告期公司对中科天玑数据科技股份有限公司（以下简称“中科天玑”）的长期股权投资计提了减值准备 2,013.52 万元，请公司补充说明评估主要过程及主要结果，并结合中科天玑经营情况说明计提金额的合理性。请会计师核查并发表明确意见。

答复：

1. 评估主要过程

公司于 2018 年末对公司的长期股权投资进行了全面清查，公司聘请专业机构“北京天健兴业资产评估有限公司”对其中明显出现减值迹象的被投资方“中科天玑数据科技股份有限公司”进行评估。中科天玑成立于 2010 年 1 月 4 日，是目前国内少数自主可控的大数据引擎系列产品开发商，主要产品包括数据分析、数据服务，安全与管理等四大业务。

企业价值估值中的收益期限通常是指企业未来获取收益的年限。为了合理预测企业未来收益，根据企业生产经营的特点以及有关法律法规、契约和合同等，可将企业的收益期限划分为有限期限和无限期限。

本次估值采用无限期限作为收益期。其中，第一阶段为 2019 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日，在此阶段根据被估值企业的经营情况及经营计划，收益状

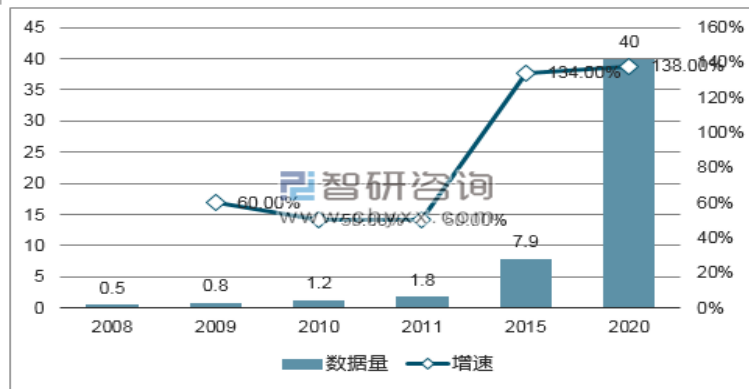
况处于变化中；第二阶段 2024 年 1 月 1 日起为永续经营，在此阶段被估值企业将保持稳定的盈利水平。

1) 明确预测期间的收益预测

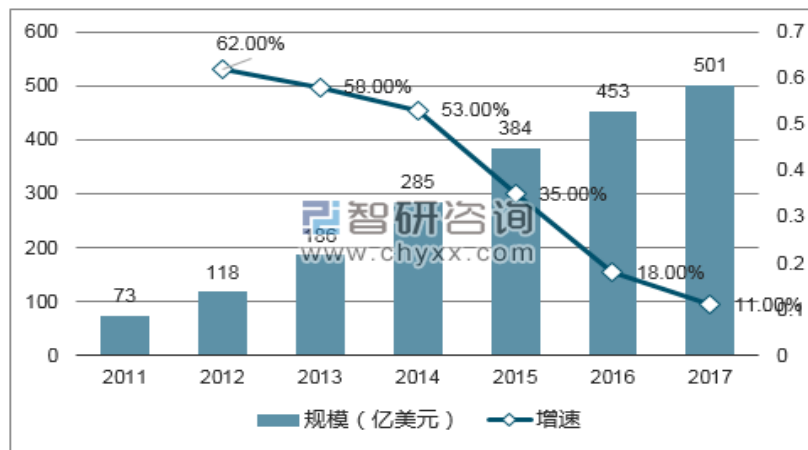
(1) 营业收入预测

中科天玑公司所在细分行业为大数据领域。

近年来，随着互联网和智能硬件的快速普及，数据以爆炸方式增长。全球数据总量增长率将维持在 50% 左右；到 2020 年，全球的数据总量将达到 40ZB。



2015 年全球大数据市场规模达 384 亿美元；到 2017 年，全球大数据市场规模预计将达到 501 亿美元，两年的复合年均增长率达 14.2%。



2016 年初，中国人均单日上网时长达到 251 分钟，其中，移动端的上网时长约为 160 分钟。在整体上网时长与移动端上网时长两个人均单日指标上，中国水平均为世界平均水平的两倍左右。

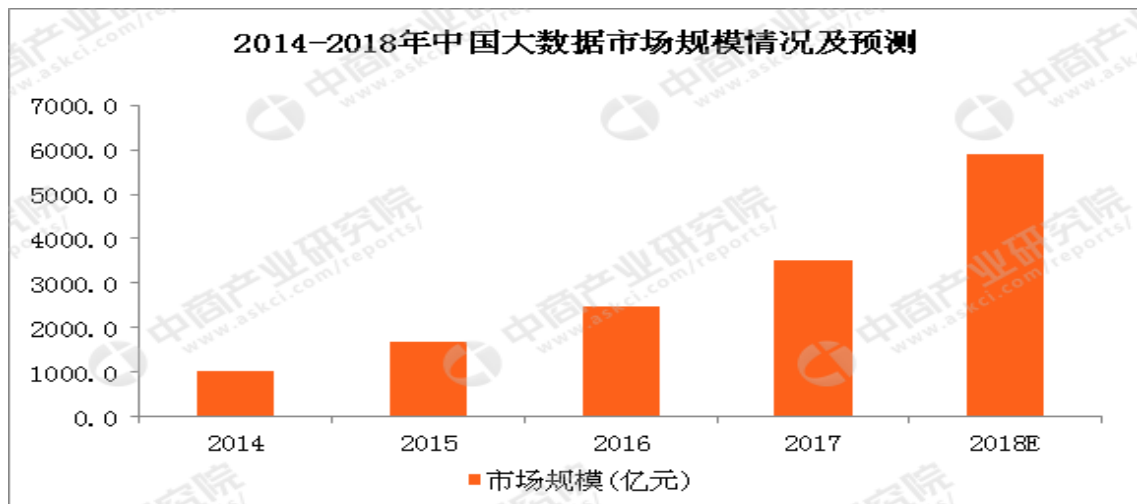
随着移动网民的增长和物联网渗透率的进一步提升，移动端的数据价值已经凸显。截至 2016 年，我国手机网民数量已近 7.0 亿，占整体网民数量的 95.1%。手机因随身携带且时刻在线等特点，已取代 PC，成为网络生活新的中心。移动

端数据，因其数量巨大、连续性好的特征，拥有着巨大的挖掘潜力；但其碎片化、场景化的特点也使挖掘难度增大。因此，国内大数据厂商跨平台跨场景的数据获取能力、整合能力以及算法优化能力将成为竞争的核心。

随着我国信息化发展水平的日益提高，对数据资源的采集、挖掘和应用水平也不断深化。根据工信部发布的《大数据产业发展规划（2016-2020 年）》，我国政务信息化水平不断提升，全国面向公众的政府网站达 8.4 万个。智慧城市建设全面展开，“十二五”期间近 300 个城市进行了智慧城市试点。

中商情报网讯：近年来，随着互联网和智能硬件的快速普及，数据以爆炸方式增长。随着一系列政策的出台，大数据国家战略正在加速落地，大数据产业发展前景广阔。2016 年，继国家发改委印发了《关于组织实施促进大数据发展重大工程的通知》后，环保部、国务院办公厅、国土资源部、国家林业局、煤工委、交通运输部、农业部均推出大数据发展意见和方案，大数据政策从全面、总体规划逐渐朝各大产业、各细分领域延伸，大数据产业发展也在逐步从理论研究走向实际应用之路。

据中商产业研究院发布的《2018-2023 年大数据产业发展前景与投资分析报告》数据显示，2016 年，全球大数据产业市场规模为 1403 亿美元，预计到 2020 年将达到 10270 亿美元，2014-2020 年间年均复合增长率高达 49%；2016 年，我国大数据产业市场规模为 2485 亿元，预计 2018 年将近 6000 亿元。



数据来源：中商产业研究院

目前全球大数据市场中，行业解决方案、计算分析服务、存储服务、数据库服务和大数据应用为市场份额排名最靠前的细分市场，分别占据 35.40%、17.30%、14.70%、12.50%和 7.90%的市场份额。

据业内人士分析，未来的 IT 产业发展将围绕数据的收集、分析、处理展开，除了专业的 IT 技术和服务外，像 O2O、导航、移动支付等日常 IT 服务背后，都有大数据作为支撑，其本质就是大数据服务。这意味着，目前现有的 IT 技术和服 务将向数据化服务演变，这将为 IT 服务业提供新的发展动力。

随着数据的大量积累以及分析手段的提升，金融、医疗、制造业、物流、交通等领域也将开始借助大数据的力量实现转型升级。此外，汽车、教育、游戏、旅游等行业也将会在大数据的促进下，产生出新的商业模式，并因此保持发展活力。

大数据产业的发展离不开宽带、数据中心、新一代信息网络等网络基础设施的发展。随着大数据产业的日趋成熟，上述领域的建设速度也将因此提速，这将大大刺激 IT 硬件产业的发展，并会对“互联网+”、“中国制造 2025”等国家战略起到促进作用。

通过上述分析后，对企业的业务收入，参考中科天玑管理层的收入预测结果，并结合中科天玑已签订待执行的合同以及中科天玑目前的经营现状和发展趋势完成预测。

中科天玑主营业务收入预测如下（金额单位：人民币万元）

项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
技术开发收入	5,025.22	5,702.50	7,910.32	9,376.88	12,802.02
技术服务收入	608.60	1,400.50	1,929.40	2,920.04	3,343.20
软件销售收入	900.56	2,400.40	3,125.20	3,992.80	3,701.10
硬件销售收入	243.00	634.53	778.25	900.45	940.20
合计	6,777.38	10,137.93	13,743.17	17,190.17	20,786.52

（2）营业成本预测

营业成本主要是人力成本、设备材料成本、其他投入成本等，通过对成本费用进行分析，根据各类项目的成本率进行预测。

经实施以上分析，营业成本预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
利润中心人力成本(含五险一金)	3,742.48	5,524.02	7,346.67	9,153.15	11,102.66
利润中心直接设备投入成本	240.44	449.07	611.58	736.75	880.15
利润中心直接材料投入成本	14.26	16.32	47.92	54.41	69.99
利润中心直接其他投入成本	97.71	147.08	330.44	498.72	599.95
合计	4,094.89	6,136.49	8,336.61	10,443.03	12,652.75

(3) 税金及附加预测

中科天玑的技术开发及技术服务的增值税税率为 6%、软硬件销售增值税税率 16%；税金及附加包括城市维护建设税，税率 7%；教育费附加和地方教育费附加合计数为 5%。税金及附加计算基数为实缴增值税金额。

经实施以上分析后，对中科天玑税金及附加预测结果如下表所示：

单位：万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
城市维护建设税	13.42	20.08	27.22	34.05	41.17
教育费附加	9.59	14.34	19.44	24.32	29.41
其他	5.20	7.69	10.36	12.91	15.57
合计	28.21	42.11	57.02	71.28	86.15

(4) 销售费用预测

销售费用主要包括人员费用（工资及附加、福利费和社保等）、办公费、差旅费、通讯费、租赁费、折旧及房租水电装修等固定费用，本次评估，2019 年度的销售员工资、福利费、社保等人工费用均在销售费中核算。对折旧摊销费按实际折旧摊销费及资本性支出所产生的折旧摊销费来进行预测；其他项目的费用结合历史年度销售费用构成及销售费用与营业收入的增长比例按照一定比例进行估算未来各年度的销售费用。对于房租水电装修等固定费用按照每年一定比例增长进行预测。

经实施以上分析，销售费用预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
------	-------	-------	-------	-------	-------

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
人力成本（含五险一金）	453.45	498.80	548.67	603.54	663.90
职工福利费	13.56	20.28	27.49	34.38	41.57
房租水电装修物业安保服务供冷供暖固定费用	84.05	88.25	92.66	97.29	102.16
折旧费	1.73	1.73	1.73	1.73	1.73
办公费	4.57	6.84	9.27	11.59	14.01
会议费	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
服务费	8.25	15.00	18.00	24.00	66.20
通讯费	3.00	5.00	5.00	6.00	8.00
业务宣传费	6.71	10.04	13.61	17.02	20.58
业务招待费	71.10	106.35	144.17	180.33	218.06
交通费	0.90	4.00	5.00	7.00	9.00
合计	648.31	757.28	866.60	983.89	1,146.22

（5）管理费用预测

管理费用主要包括人员费用（工资及附加、福利费和社保等）、办公费、差旅费、税金、折旧及房租水电装修等固定费用，本次评估，2019年度管理人员工资根据标的公司申报预测的管理人员数量及对应级别的工资金额估算；对折旧摊销费按实际折旧摊销费及资本性支出所产生的折旧摊销费来进行预测；其他项目的费用结合历史年度管理费用构成及管理费用与营业收入的增长比例按照一定比例进行估算未来各年度的管理费用。对于房租水电装修等固定费用按照每年一定比例增长进行预测。

经实施以上分析，管理费用预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
人力成本（含五险一金）	521.25	536.89	552.99	569.58	586.67
职工福利费	52.70	60.00	68.00	80.00	90.00
房租水电物业等固定费用	426.49	451.00	476.73	503.75	532.12
员工商业保险费	1.61	1.69	1.78	1.87	1.96
折旧费	33.66	33.66	33.66	33.66	33.66
无形资产摊销	169.16	169.16	169.16	169.16	169.16

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
办公费	4.25	4.46	4.68	4.91	5.16
招聘费	2.56	2.68	2.82	2.96	3.11
律师顾问费	12.00	10.00	10.00	10.00	10.00
审计费	2.00	2.00	2.00	4.00	10.00
会议费	3.00	5.00	5.00	10.00	15.00
外埠差旅费	30.00	30.00	35.00	40.00	42.00
公务车费用	3.50	4.00	4.00	5.00	8.00
交通费	0.52	2.00	2.00	2.00	2.00
通讯费	0.54	0.60	0.66	0.72	0.80
培训费	0.12	0.13	0.15	0.16	0.18
业务宣传费	7.11	10.63	14.41	18.03	21.80
业务招待费	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
职工教育经费	2.41	2.48	2.56	2.64	2.71
鉴证咨询费	1.58	1.74	1.91	2.10	2.31
残保金	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
研发费用	280.22	419.17	568.23	710.75	859.45
其他	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
装修费用摊销	63.64	63.64	63.64	63.64	63.64
合计	1,655.32	1,847.93	2,056.38	2,271.93	2,496.72

(6) 其他收益预测

本次估值预测的其他收益为企业软件销售即征即退收入，2018年度中科天玑增值税即征即退收入共计50.38万元，占当期收入比例1.52%。本次估值对于预测期的增值税即征即退收入根据2018年度增值税即征即退金额占同期销售收入比例进行预测。

经实施以上分析，其他收益预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
销售退税收入	103.21	154.39	209.29	261.78	316.55
合计	103.21	154.39	209.29	261.78	316.55

(7) 所得税预测

按应纳税所得额的15%缴纳企业所得税。本次估值时对研发支出、业务招待

费按照税法的要求进行纳税调增进行当期所得税预测。

经实施以上分析，所得税费用预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
当期所得税费用	-	-	256.83	470.82	609.62
合计	-	-	256.83	470.82	609.62

(8) 折旧与摊销预测

企业中的固定资产主要为办公及电子设备，计算折旧的固定资产基数为咨询基准日企业固定资产账面原值，以及在预测期内发生的资本性支出，计提的固定资产折旧按企业会计直线法计算。

年折旧额=固定资产原值×年折旧率

无形资产摊销依据账面的无形资产摊销数额进行预测；长期待摊费用按照收益期进行预测。

经实施以上分析，折旧与摊销预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
固定资产折旧	35.39	35.39	35.39	35.39	35.39
长期资产摊销	232.80	232.80	232.80	232.80	232.80

(9) 营运资金预测

在计算投资资本营业流动资金时，营业流动资金等于营业流动资产减去无息负债。营业流动资产包括企业所使用或需要的所有流动资产，包括某些现金余额、应收账款及存货。不包括在营业流动资产中的有超过营业需求的现金和有价证券。这种超额现金和有价证券与公司的经营一般没有直接联系，应把其看成是非营业资产。

营运资金增加是指企业在不改变当前主营业务条件下，为保持企业的持续经营能力所需的营运资金增加额，如维持正常生产经营所需保持的现金量、产品存货购置所需资金量等所需的资金。即：

营运资金增加额=当期营运资金需求量-上期营运资金需求量

当期营运资金需求量=预测当期的最佳现金持有量+预测当期的应收款项余额+预测当期的存货余额-预测当期的应付款项余额

预测当期的最佳现金持有量=取预测当期的一个月的付现成本

预测当期的应收款项余额=预测当期的营业收入/应收款项周转率(次/年)

预测当期的存货余额=预测当期的营业成本/存货周转率(次/年)

预测当期的应付款项余额=预测当期的营业成本/应付款项周转率(次/年)

应收款项周转率(次/年)、存货周转率(次/年)、应付款项周转率(次/年)均取上市公司行业历史年度的平均数。

经实施以上分析，营运资金预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
营运资金需求量	2,828.45	4,172.73	5,615.09	6,996.76	8,442.45
营运资金变动	1,058.33	1,344.27	1,442.36	1,381.67	1,445.69

(10) 资本性支出预测

为保证企业正常经营，在未来年度内企业将会进行长期资产的购置更新，企业的资本性支出主要包括对现有的设备和设施的技术改造支出、通用办公设备及生产经营中资产的正常更新支出。

本次评估根据企业特点，维持现有生产规模不变，所以预测资本性支出考虑企业维持性支出，并在永续期以咨询基准日各类实物资产的原值作为未来年度资产更新的支出值，并进行了年金化处理，换算出在永续年间每年投入相同的资金进行资产更新。

经实施以上分析，资本性支出预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
存量资产更新支出	-	47.36	436.11	12.90	20.79
新增资本项目支出					
合计	-	47.36	436.11	12.90	20.79

(11) 自由现金流量表的编制

经实施以上分析预测，明确预测期企业自由现金流量汇总如下表所示：

自由现金流量预测表

单位：万元

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
------	-------	-------	-------	-------	-------

项目名称	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
营业收入	6,777.38	10,137.93	13,743.17	17,190.17	20,786.52
营业成本	4,094.89	6,136.49	8,336.61	10,443.03	12,652.75
营业税金及附加	28.21	42.11	57.02	71.28	86.15
销售费用	648.31	757.28	866.60	983.89	1,146.22
管理费用	1,655.32	1,847.93	2,056.38	2,271.93	2,496.72
其他收益	103.21	154.39	209.29	261.78	316.55
营业利润	453.86	1,508.51	2,635.85	3,681.82	4,721.22
营业外收入					
营业外支出					
利润总额	453.86	1,508.51	2,635.85	3,681.82	4,721.22
所得税费用	-	-	256.83	470.82	609.62
净利润	453.86	1,508.51	2,379.02	3,211.00	4,111.59
加：利息支出(1-t)	35.39	35.39	35.39	35.39	35.39
加：折旧&摊销	268.19	268.19	268.19	268.19	268.19
减：营运资金追加	1,058.33	1,344.27	1,442.36	1,381.67	1,445.69
减：资本性支出	-	47.36	436.11	12.90	20.79
自由现金流	-336.28	385.07	768.75	2,084.62	2,913.30

1. 永续期收益预测及主要参数的确定

永续期收益即终值，企业终值按以下公式确定：

$$P_n = \frac{R_{n+1}}{(r - g)} \times (1 + r)^{-n}$$

式中：

r：折现率

R_{n+1} ：永续期第一年自由现金流

g：永续期的增长率

n：明确预测期第末年

A. 永续期折现率按目标资本结构等参数进行确定。

B. 永续期增长率：永续期业务规模按企业明确预测期最后一年确定，不再考虑增长，故 g 为零。

C. R_{n+1} 按预测期末第 n 年自由现金流量调整确定。

主要调整包括：

(1) 折旧&摊销费：根据存量资产更新后确定预测年后每年的折旧、摊销费为 140.76 万元。

(2) 资本性支出：永续年资本性支出是考虑为了保证企业能够持续经营，各类资产经济年限到期后需要更新支出，但由于该项支出是按经济年限间隔支出的，因此本次评估将该资本性支出折算成年金，具体测算思路分两步进行，第一步将各类资产每一周期更新支出折现到预测末现值；第二步，将该现值年金化。

则预测年后按上述调整后的自由现金流量 R_{n+1} 为 4,106.07 万元。

2. 折现率的确定

本次评估收益额口径为企业自由现金流，则折现率选取加权平均资本成本（WACC）确定。本资产定价模型（CAPM）计算公式如下：

$$K_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

式中：

K_e ：权益资本成本；

R_f ：无风险收益率；

β ：权益系统风险系数；

MRP ：市场风险溢价本；

R_c ：企业特定风险调整系数；

T ：所得税税率。

(1) 无风险收益率（ R_f ）的选取

国债收益率通常被认为是无风险的，因为持有该债权到期不能兑付的风险很小，可以忽略不计。根据 WIND 资讯系统所披露的信息，10 年期国债在评估基准日的到期年收益率为 3.23%，本评估报告以 3.23% 作为无风险收益率。

(2) 权益系统风险系数的计算

委估企业持有单位的权益系统风险系数计算公式如下：

$$\beta_L = [1 + (1 - t) \times D/E] \times \beta_U$$

式中：

β_L ：有财务杠杆的 Beta；

β_U : 无财务杠杆的 Beta;

T : 被评估单位的所得税税率;

D/E : 被评估单位的目标资本结构。

评估人员通过 iFIND 资讯系统查询选取了 20 家沪深 A 股可比上市公司, 取得了 20 家上市公司 β_L 值 (起始交易日期: 2015 年 12 月 31 日; 截止交易日期: 2018 年 12 月 31 日), 然后根据可比上市公司的所得税率、资本结构换算成 β_U 值。在计算资本结构时 D、E 按市场价值确定。将计算出来的 β_U 取平均值 1.001 作为被评估单位的 β_U 值, 具体数据见下表:

股票代码	公司简称	β_L 值	β_U 值
000948.SZ	南天信息	1.0237	0.8924
000971.SZ	高升控股	0.9376	0.9376
002093.SZ	国脉科技	1.1869	1.0937
002279.SZ	久其软件	1.1381	0.9330
002331.SZ	皖通科技	1.1802	1.1759
002368.SZ	太极股份	1.1393	1.0347
002474.SZ	榕基软件	1.2190	1.1126
300051.SZ	三五互联	1.3025	1.1592
300290.SZ	荣科科技	0.8585	0.8053
300297.SZ	蓝盾股份	1.1090	0.7642
300302.SZ	同有科技	0.9276	0.9259
300365.SZ	恒华科技	0.9192	0.9060
300419.SZ	浩丰科技	1.0918	1.0918
600410.SH	华胜天成	1.2965	0.9417
600446.SH	金证股份	1.2473	1.1575
600536.SH	中国软件	1.1779	1.1191
600602.SH	云赛智联	1.0257	1.0257
600718.SH	东软集团	1.0594	0.9826
600850.SH	华东电脑	1.0212	1.0067
603636.SH	南威软件	0.9494	0.9494
平均值			1.001

委估企业的资本结构 D/E 为 0.00%。委估企业持有单位评估基准日执行的所得税税率为 15%。

将上述确定的参数代入权益系统风险系数计算公式, 计算得出委估企业持有单位的权益系统风险系数。

$$\beta_L = [1 + (1 - t) \times D/E] \times \beta_U$$

=1.001

(3) 市场风险溢价的计算

由于国内证券市场是一个新兴而且相对封闭的市场。一方面，历史数据较短，并且在市场建立的前几年中投机气氛较浓，市场波动幅度很大；另一方面，目前国内对资本项目下的外汇流动仍实行较严格的管制，再加上国内市场股权割裂的特有属性，因此，直接通过历史数据得出的股权风险溢价不具有可信度；而在成熟市场中，由于有较长的历史数据，市场总体的股权风险溢价可以直接通过分析历史数据得到；因此国际上新兴市场的风险溢价通常采用美国成熟市场的风险溢价进行调整确定，计算公式为：

中国市场风险溢价=美国股票市场风险溢价+中国股票市场违约贴息

①美国股票市场风险溢价

美国股票市场风险溢价=美国股票市场收益率-美国无风险收益率

美国市场收益率选取标普 500 指数进行测算，标普 500 指数数据来源于雅虎财经 <http://finance.yahoo.com/>；美国无风险收益率以美国 10 年期国债到期收益率表示，数据来源于 IFIND 资讯终端全球宏观数据板块。

②中国股票市场违约贴息

根据国际权威评级机构穆迪投资者服务公司公布的中国债务评级及对风险补偿的相关研究测算，得到中国股票市场违约贴息。

在美国股票市场风险溢价和中国股票市场违约贴息数据的基础上，计算得到评估基准日中国市场风险溢价为 6.42%。

(4) 企业个别风险调整系数的确定

本次评估中的个别风险调整系数确定为 2%。

(5) 税后折现率计算结果

①计算权益资本成本

将上述确定的参数代入权益资本成本计算公式，计算得出被评估单位的权益资本成本。

$$K_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

=11.655%

②计算加权平均资本成本

咨询基准日企业的财务杠杆系数为 0.00%，付息债务的平均年利率为 0.00%，将上述确定的参数代入加权平均资本成本计算公式，计算得出被估值单位的加权平均资本成本。

$$WACC = K_e \times \frac{E}{D+E} + K_d \times (1-t) \times \frac{D}{D+E}$$

$$= 11.7\% \text{ (取 3 位小数)}$$

2) 估值结果

(1) 经营性资产评估结果

根据上述预测的现金流量以计算出的折现率进行折现，从而得出委估企业价值为 25,107.47 万元。计算结果详见下表：

单位：万元

项目名称	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	永续年度
企业自由现金流	-336.28	385.07	768.75	2,084.62	2,913.30	4,106.07
折现率	11.70%	11.70%	11.70%	11.70%	11.70%	11.70%
折现系数	0.9462	0.8471	0.7583	0.6789	0.6078	5.1949
折现值	-318.18	326.18	582.98	1,415.28	1,770.71	21,330.51
现值和（取整）						25,107.47

(2) 溢余资产 C_1 和非经营性资产 C_2 的分析及估算

本次评估对于溢余资产 C_1 和非经营性资产 C_2 ，根据评估基准日的实际状况，明细如下：

金额单位：万元

会计科目	账面价值	咨询估值	备注
其他货币资金	10,400.00	10,400.00	闲置资金
其他应收款	13.98	13.98	关联方往来
其他流动负债	11.79	11.79	待转增值税
预计负债	50.00	50.00	
非经、溢余资产合计	10,352.19	10,352.19	

(3) 长期股权投资 E' 的估算及分析

本次评估长期股权投资明细如下表所示：（金额单位：人民币元）

被投资单位名称	投资日期	协议投资期限	持股比例%	账面价值
中科天玑云略数据（北京）有限公司	2016.09	长期	37.50	2,239,795.55
北京中科文峰科技有限公司	2018.06	长期	15.00	7,394,881.39
天津无相数据科技合伙企业（有限合伙）	2018.06	长期	35.10	70,409.21

本次咨询未对上述长期股权投资公司进行现场工作，且企业采用权益法核算上述长期股权投资，故对于上述长期股权投资以账面值确认估值，长期股权投资估值 970.51 万元。

3) 主要相关结果

收益法评估结果

(1) 企业整体价值的计算

$$\begin{aligned}
 V &= P + C_1 + C_2 + E' \\
 &= 25,107.47 + 10,352.19 + 970.51 \\
 &= 37,033.37 \text{ (万元)}
 \end{aligned}$$

(2) 付息债务价值的确定

中科天玑的付息债务为 0.00 万元。

(3) 股东全部权益价值的计算

根据以上评估工作，中科天玑的股东全部权益价值为：

$$\begin{aligned}
 E &= V - D \\
 &= 37,030.00 \text{ 万元 (取整)。}
 \end{aligned}$$

经收益法评估，中科天玑股东全部权益价值为 37,030.00 万元，较账面净资产 14,344.37 万元增值 22,685.63 万元，增值率 158.15%。

4) 结合中科天玑经营情况说明计提金额的合理性

① 中科天玑近两年经营情况

单位：万元人民币

项目	2018 年末余额 / 2018 年发生额	2017 年末余额 / 2017 年发生额
流动资产	14,150.54	14,672.16
非流动资产	1,618.84	505.02
资产合计	15,769.39	15,177.18
流动负债	1,375.02	794.09
非流动负债	50.00	
负债合计	1,425.02	794.09

少数股东权益	-	-
归属于母公司股东权益	14,344.37	14,383.08
营业收入	4,047.61	553.28
净利润	-38.72	113.77
综合收益总额	-38.72	113.77

从上表可以看出，2018 年中科天玑虽然销售额较上年同期大幅增加，但相应的经营成本也大幅增加，导致其 2018 年度净利润较上年同期大幅下降且是亏损的。

②本报告期末，公司聘请专业机构北京天健兴业资产评估有限公司对中科天玑数据科技股份有限公司的整体权益价值进行了评估，评估公司出具了天兴苏评报字（2019）第 0003 号咨询评估报告。参考该评估结果，公司按照持股比例测算出的该项投资的可回收金额已低于该长期股权投资的账面价值 2,013.52 万元，公司据此于 2018 年度对该项长期股权投资计提减值 2,013.52 万元，符合相关规定。

（八）报告期就在建工程-待安装设备计提减值 1,692.64 万元，待安装设备期末账面余额 1,865.05 万元，公司称因奥英光电（武汉）有限公司购入的生产线为定制设备，因该业务已终止。请公司补充说明奥英光电（武汉）有限公司主营业务、采购生产线的具体情况及应用范围，相关业务拓展情况以及计提减值的合理性。请会计师核查并发表明确意见。

答复：

1. 奥英光电（武汉）有限公司的主营业务

液晶显示器、平板电脑、手机、电视、家庭用品、电子元器件研发、批发兼零售；太阳能光伏发电技术开发、技术服务、技术咨询；光伏设备安装、维修；太阳能发电工程施工；太阳能发电、售电；光伏设备及元器件批发兼零售

2. 采购生产线的具体情况及应用范围

2017 年中期，公司董事会换届后，新团队雄心勃勃，决心要扩大背光模组业务。一方面扩大销售团队，一方面在国内中部省份寻找承接苏州奥英新增 ODM 产能的园区。由于考虑到中部产业园区的落地与投产需要一段较长的时间周期，

为了解决过渡期间的产能，以满足团队在此期间所开拓的增量订单，公司决定新增两条液晶模组自动化产线，先期在苏州工厂进行生产，待中部产业园建成后，该等产线与相应的人员随即移转过去。在此背景下，奥英光电（苏州）有限公司和供应商签订设备定作合同，合同约定定作设备产品为“1条32寸液晶模组整机自动化生产流水线、1条65寸液晶模组整机自动化生产流水线”。根据合同规定，设备的安装调试以及人员培训均由供应商负责完成，合同含税总价为3,378万元人民币。

2017年12月25日，公司分别与武汉市新洲区人民政府签订了《入区协议书》，与武汉鼎实园区建设发展有限公司签订了《合作协议》，公司预计投资人民币15亿元在武汉市新洲区双柳产业新城建设奥英光电新型显示器件及背光模组研发与生产项目。当时国内向的ODM新团队虽然已陆续到位，但实际带来的增量订单并不理想。因此在2018年一季度，将原先先期在苏州工厂投产使用的计划改为待武汉奥英建成后直接在那投入使用，导致该自动化流水线的安装调试工作往后顺延。

3. 相关业务拓展情况

受产品需求低迷及市场竞争加剧等不利因素的影响，2018年度公司国内向液晶显示模组出货量出现明显下降，国内向ODM项目的开展不及预期。另外根据协议约定，武汉鼎实将为武汉奥英项目提供相应的产业扶持，包括项目用地的垫资拿地与房屋建筑物的垫资代建等。后因武汉奥英项目代建方的工作推进极其缓慢，致使公司投资本项目的目的预计难以实现，公司于2019年2月27日、2019年3月15日分别召开第四届董事会第十七次（临时）会议及2019年第二次临时股东大会，审议通过了《关于取消投资建设奥英光电新型显示器件及背光模组研发与生产项目的议案》。

4. 计提减值的合理性

由于国内向ODM项目的开展未及预期，如果对该等项目继续投入将会产生更大的投资损失，为及时止损，公司决定对该种设备进行处置。公司购入该液晶模组整机生产线最终是用于奥英光电（武汉）有限公司生产液晶模组，鉴于奥英光电（武汉）有限公司业务已终止，对于所购入的生产线定制设备，只好按预计净残值作为其可收回金额，并根据账面价值和可收回金额的差额计提在建工程减值

准备。公司按照《企业会计准则第8号-资产减值》的规定，对已发生减值的在建工程，根据减值测算结果计提相应的减值准备是合理的。

二. 关于公司主营业务及经营情况

我部关注到，公司近两年拓展了大数据、光伏等业务，报告期决定收缩相关业务；同时，公司多个产品收入、毛利率降幅较大，请公司就以下问题进行说明：

（一）报告期内，公司液晶显示模组、光电显示薄膜及电子功能器件、精密模切设备和智能系统与大数据的收入下滑均超过30%，请你公司详细解释各产品收入波动的原因，并与同行业企业情况进行对比，说明变动趋势是否一致。

答复：

报告期公司各产品收入波动的原因分析

本期公司的产品收入较上年同期出现大幅下滑，主要原因系客户订单不足导致销售额下降。

1) 液晶显示模组业务近两年前五大客户销售额比较如下：

单位：万元人民币

客户名称	2017年销售额	2018年销售额	变动金额	变动比例
客户5	99,088.22	1,149.17	-97,939.05	-98.84%
武汉艾德蒙科技股份有限公司	14,301.74	5,605.61	-8,696.13	-60.80%
客户14	3,937.28	76,309.31	72,372.03	1838.12%
重庆京东方光电科技有限公司	3,317.37	587.59	-2,729.79	-82.29%
冠捷显示科技(厦门)有限公司	3,142.73		-3,142.73	-100.00%
喜星电子(南京)有限公司	529.47	1,946.60	1,417.13	267.65%
一诠精密电子工业(中国)有限公司	-	2,680.08	2,680.08	100.00%

同行业比较：

单位：万元人民币

产品类别	证券代码	公司简称	2017年销售额	2018年销售额	下降比例
液晶显示模组	300032	金龙机电	173,124.79	113,053.20	-34.70%
液晶显示模组	002845	同兴达	222,618.09	161,221.89	-27.58%
智能电视	603996	中新科技	601,928.80	574,360.46	-4.58%
触控面板及LCM模组	002384	东山精密	470,476.11	343,488.44	36.97%

从以上同行业的销售情况来看,可比上市公司液晶显示模组业务本期较上年同期有下降的,也有上升的。

2) 光电显示薄膜及电子功能器件业务近两年前十大客户销售额比较如下:

单位: 万元人民币

客户名称	2017年销售额	2018年销售额	变动金额	变动比例
冠捷显示科技(厦门)有限公司	16,778.69	11,059.23	-5,719.46	-34.09%
深圳市官田电子包装材料有限公司	5,124.54	1,758.56	-3,365.98	-65.68%
客户5	4,107.91	26.60	-4,081.31	-99.35%
喜星电子(南京)有限公司	3,577.15	-	-3,577.15	-100.00%
青岛海信电器股份有限公司	4,274.76	3,699.83	-574.93	-13.45%
乐采商贸(南京)有限公司	2,414.90	1,773.32	-641.58	-26.57%
福建捷联电子有限公司	2,288.91	2,205.79	-83.12	-3.63%
康佳集团股份有限公司	2,566.42	653.06	-1,913.36	-74.55%
客户12	1,754.35	273.00	-1,481.35	-84.44%
郑州晟新电子科技有限公司	1,231.62	1,086.08	-145.54	-11.82%
冠捷显示科技(武汉)有限公司	476.11	821.64	345.53	72.57%
江苏毅昌科技有限公司	248.46	904.51	656.05	264.05%
厦门雅迅网络股份有限公司	-	2,559.32	2,559.32	100.00%

同行业比较:

单位: 万元人民币

产品类别	证券代码	公司简称	2017年销售额	2018年销售额	下降比例
偏光片、导光板	833994	翰博高新	51,770.08	31,679.37	-38.81%
消费电子功能性器件	002947	恒铭达	44,289.82	49,759.67	12.35%
功能性、结构性电子器件	300686	智动力	56,586.18	64,384.97	13.78%

从以上同行业销售情况来看,可比上市公司光电显示薄膜及电子功能器件相关的业务本期较上年同期有下降的,也有上升的。

3) 精密模切设备业务近两年前十大客户销售额比较如下:

单位: 万元人民币

客户名称	2017年销售额	2018年销售额	变动金额	变动比例
山东华滋自动化技术股份有限公司	649.14	-	-649.14	-100.00%
郑州领胜科技有限公司	416.67	0.64	-416.03	-99.85%
常熟舒旺高电子科技有限公司	303.11	52.19	-250.93	-82.78%
无锡宏源机电科技进出口有限公司	242.42	408.94	166.52	68.69%
苏州益邦电子材料有限公司	188.55	-	-188.55	-100.00%

苏州申富电子材料有限公司	175.56	-	-175.56	-100.00%
领胜城科技(江苏)有限公司	130.02	1.94	-128.08	-98.51%
络派模切(北京)有限公司	96.39	38.86	-57.53	-59.68%
迈锐恩精密元气件(深圳)有限公司	95.96	3.83	-92.13	-96.01%
客户8	89.80	2.85	-86.95	-96.83%
东莞市泰洪升精密科技有限公司	-	103.42	103.42	100.00%
淮安市鸿富瀚科技有限公司	-	92.41	92.41	100.00%
贝迪科技(无锡)有限公司	-	52.41	52.41	100.00%
杭州安普鲁薄膜科技有限公司	-	44.83	44.83	100.00%
深圳市泰信工业材料有限公司	-	37.18	37.18	100.00%
深圳市鑫盛业胶粘材料有限公司	-	35.20	35.20	100.00%
友池精密机械(上海)有限公司	-	28.45	28.45	100.00%

同行业比较:

产品类别	证券代码	公司简称	2017年销售额	2018年销售额	下降比例
精密模切设备	300073	当升科技	22,862.02	17,279.42	-24.42%

从以上同行业销售情况来看,可比上市公司精密模切设备业务本期较上年同期也有所下降。

4) 智能系统与大数据业务近两年前五大客户销售额比较如下:

单位: 万元人民币

客户名称	2017年销售额	2018年销售额	变动金额	变动比例
北京世纪凯贸科技有限公司	3,255.98	-	-3,255.98	-100.00%
北京力成科技有限公司	1,132.08	566.04	-566.04	-50.00%
北京智汇诚讯信息技术有限公司	1,411.87	233.48	-1,178.39	-83.46%
上海橙域网络科技有限公司	640.92	77.37	-563.56	-87.93%
北京亚信通科技有限公司	475.47	158.60	-316.87	-66.64%
无锡联云世纪科技股份有限公司	-	165.67	165.67	100.00%

同行业比较:

产品类别	证券代码	公司简称	2017年销售额	2018年销售额	下降比例
智能系统与大数据	300738	奥飞数据	32,637.94	30,092.07	-7.80%
智能系统与大数据	300287	飞利信	52,651.38	21,280.91	-59.58%

从以上同行业销售情况来看,可比上市公司智能系统与大数据业务(IDC及增值服务)本期较上年同期也有不同程度的下降。

(二) 报告期内,公司多个产品毛利率显著下降,分产品来看,液晶显示

模组，光电显示薄膜及电子功能器件，隔热减震类制品，智能系统与大数据，多晶硅片、电池片、太阳能光伏组件毛利率较去年同期分别下降了 43.43%、25.08%、18.02%、276.14%、64.04%，其中智能系统与大数据毛利率为-73.10%，请公司说明毛利率下降的原因，结合同行业公司情况说明毛利率变动的合理性。

答复：

1) 2018 年公司产品毛利率下降情况及其原因分析

单位：人民币万元

产品类别	营业收入	营业成本	毛利率	毛利率比上年同期增减	2018 年产品毛利率下降的主要原因
液晶显示模组	91,537.02	88,068.46	3.79%	-43.43%	主要系毛利率较高的外销占比较上年同期下降，且国内向毛利率较上年同期大幅下降。
光电显示薄膜及电子功能器件	44,515.44	41,191.60	7.47%	-25.08%	①产品市场价格同比下降；②本期收入规模较上年同期下降，单位产品分摊的固定成本较上年同期增加。
隔热减震类制品	3,679.82	3,015.34	18.06%	-18.02%	主要系对高毛利率客户的销售额下降，且部分毛利率较好的客户 2018 年未再合作。
智能系统与大数据	1,552.66	2,687.60	-73.10%	-276.14%	①南通数据中心一期于本期的 6 月底转入固定资产，折旧费大幅增加；②本期收入规模较上年同期大幅下降，致单位销售收入分摊的固定成本较上年同期大幅增加。
多晶硅片、电池片、太阳能光伏组件	72,272.49	70,260.90	2.78%	-64.04%	受光伏 531 政策影响，产品的市场价格大幅下跌，新政前的原材、成品存货等的成本与产品的市场销售价格严重倒挂。

2) 结合同行业公司情况说明毛利率变动的合理性

产品类别	证券代码	公司简称	2017 年毛利率	2018 年毛利率	下降比例
液晶显示模组	300032	金龙机电	9.62%	-13.56%	-240.96%
智能系统与大数据	300287	飞利信	54.56%	16.54%	-69.68%
多晶硅电池组件	300111	向日葵	8.19%	-13.62%	-266.30%
太阳能组件	002623	亚玛顿	10.32%	2.52%	-75.58%

从上表的同行业公司的毛利率变动来看，2018 年的毛利率较上年同期都出现了不同程度的下降。

(三) 报告期公司检测治具及自动化设备的毛利率为 52.56%，较去年同期增加了 17.24%，显著高于公司并购时评估预测的毛利率水平，且变动趋势也存在显著差异，请公司说明原因和合理性。

答复：

1) 检测治具及自动化设备近两年销售情况分析

单位：人民币万元

地区	2017年 销售额	占比	2017年 毛利	2017年 毛利率	2018年 销售额	占比	2018年 毛利	2018年 毛利率
外销	7,453.52	28.90%	4,300.32	57.70%	11,091.13	45.73%	6,298.71	56.79%
内销	18,333.94	71.10%	7,260.03	39.60%	13,160.42	54.27%	6,449.02	49.00%
合计	25,787.45	100.00%	11,560.34	44.83%	24,251.55	100.00%	12,747.74	52.56%

2) 毛利率变动分析。从上表可以看出，(1) 外销与内销产品的毛利率存在较大的差异，外销的毛利率大大高于内销；(2) 产品结构的变化，导致两年的综合毛利率水平差异较大，本报告期产品销售毛利率较高的外销收入增长较大，而毛利率相对较低的内销收入于本报告期的销售规模出现了下降，两项因素合力拉高了该大类产品综合毛利率，符合公司的实际情况；(3) 公司的检测治具及自动化设备均为非标产品，产品的性能与技术含量存在一定的差异，迈致科技目前的客户结构与公司收购时的客户结构也发生了一定的变化，这些变化在当时收购时是难以预见的。因此，相关产品毛利率的实际变化情况与当时所预计的变化趋势发生阶段性的偏离也是在所难免。

(四) 报告期内，公司外销、内销产品毛利率变动趋势差异巨大，分别较去年同期上升 63.34%、下降了 65.19%，请公司结合内外销产品结构、销售价格、主要客户等说明变化的原因和合理性；报告期公司外销业务实现收入 90,837.82 万元，请公司提供外销前十名客户名称、主营业务、销售金额、销售内容、应收账款余额及截至回函日回款情况。

答复：

1) 内外销产品结构、销售价格、主要客户情况

单位：人民币万元

地区	产品类别	2017年销售 额	占比	2017年主要客户	2018年销 售额	占比	2018年主要客户
----	------	--------------	----	-----------	--------------	----	-----------

外销	液晶显示模组	114,161.72	74.72%	客户 5: 武汉艾德蒙科技股份有限公司	67,469.74	74.27%	客户 14: 武汉艾德蒙科技股份有限公司
	光电显示薄膜及电子功能器件	30,354.41	19.87%	客户 5: 冠捷显示科技(厦门)有限公司; 喜星电子(南京)有限公司	7,666.06	8.44%	冠捷显示科技(厦门)有限公司; 喜星电子(南京)有限公司
	检测治具及自动化设备	7,453.52	4.88%	客户 1	11,091.13	12.21%	客户 1 客户 3; 客户 4
	隔热减震类制品	206.42	0.14%	潍坊歌尔电子有限公司	126.71	0.14%	潍坊歌尔电子有限公司
	多晶硅片、电池片、太阳能光伏组件				4,345.50	4.78%	韩国 HYUNDAI; 日本 JULI
	其他产品	616.39	0.40%	香港东山精密联合光电有限公司; HUANG JUN-TING	138.67	0.15%	Nissho Precision (Thailand) Co., Ltd.
	合计	152,792.46	100.00%		90,837.82	100.00%	
内销	液晶显示模组	18,929.84	12.67%	冠捷显示科技(厦门)有限公司; 客户 14; 重庆京东方光电科技有限公司	24,067.28	14.53%	一詮精密电子工业(中国)有限公司; 武汉艾德蒙科技股份有限公司; 重庆京东方光电科技有限公司
	光电显示薄膜及电子功能器件	49,125.09	32.89%	冠捷显示科技(厦门)有限公司; 青岛海信电器股份有限公司; 客户 5	36,849.38	22.25%	冠捷显示科技(厦门)有限公司; 青岛海信电器股份有限公司
	检测治具及自动化设备	18,333.94	12.28%	客户 16; 客户 10	13,160.42	7.95%	客户 16; 客户 10; 客户 7
	精密模切设备	2,925.34	1.96%	山东华滋自动化技术股份有限公司; 郑州领胜科技有限公司; 常熟舒旺高电子科技有限公司	1,231.77	0.74%	东莞泰洪升精密; 淮安市鸿富瀚
	隔热减震类制品	3,228.40	2.16%	天合汽车零部件(上海)有限公司武汉分公司	3,553.11	2.15%	天合汽车零部件(上海)有限公司武汉分公司
	智能系统与大数据	7,845.32	5.25%	北京世纪凯贸科技有限公司; 北京智汇诚讯信息技术有限公司; 北京力成科技有限公司	1,552.66	0.94%	北京力成科技有限公司; 北京智汇诚讯信息技术有限公司
	多晶硅片、电池片、太阳能光伏组件	37,982.24	25.43%	英利能源(中国)有限公司; 江苏茂韦新能源科技有限公司	67,926.99	41.02%	厦门誉联集团有限公司; 万汇通能源科技有限公司
	其他产品	10,983.79	7.35%	湖南四建安装建筑有限公司; 深圳市官田电子包装材料有限公司	17,245.45	10.41%	广州市钦田电子科技有限公司; 上海信颐信息技术有限公司
	合计	149,353.95	100.00%		165,587.06	100.00%	

从上表可以看出，2018 年外销毛利率较去年大幅增加的主要原因：（1）本报告期毛利率较高的检测治具及自动化设备在外销收入中的占比较上年同期大幅上升；（2）而低毛利率的光电显示薄膜及电子功能器件本报告期的外销收入占比较上年同期大幅下降。

对于 2018 年的内销产品毛利率而言，由于国内向液晶显示模组、智能系统与大数据的毛利率较上年同期由正转负，加之内销太阳能光伏产品的毛利率较去年同期大幅下降，导致 2018 年内销毛利率较去年同期出现大幅下降。

2) 请公司提供外销前十名客户名称、主营业务、销售金额、销售内容、应收账款余额及截至回函日回款情况。

序号	客户名称	销售内容	2018 年销售额	2018 年 12 月 31 日应收账款余额	截至回函日已回款金额
1	客户 14	背光模组、胶粘绝缘类产品	63,029.20	4,601.62	4,601.62
2	客户 4	检测治具	3,215.30	68.87	68.87
3	客户 1	检测治具	2,723.04	387.73	387.73
4	冠捷显示科技(厦门)有限公司	膜片、胶带	2,677.54	3,665.80	3,665.80
5	武汉艾德蒙科技股份有限公司	电视机整机	1,973.58	757.73	408.88
6	喜星电子(南京)有限公司	导光板	1,946.60	560.45	560.45
7	客户 3	检测治具	1,723.18	2.26	2.26
8	客户 5	背光模组、胶粘绝缘类产品	1,225.86	-	-
9	韩国 HYUNDAI	太阳能电池组件, 其他	1,129.19	51.07	51.07
10	宜来特光电(东莞)有限公司	光电显示薄膜器件	833.44	7.70	7.70

（五）关于光伏业务

1. 报告期内，多晶硅片、电池片、太阳能光伏组件综合毛利率仅 2.87%，分产品来看，光伏电池片、多晶硅片毛利率为负，请公司对比同行业数据说明其原因和合理性。

答复：

报告期内，公司太阳能光伏业务毛利率水平与同行业可比上市公司的比较情况

股票代码	股票名称	用于对比的光伏产品	综合毛利率
300111	向日葵	多晶硅光伏组件	-13.62%
300118	东方日升	光伏组件	13.26%
平均值			-0.18%
本公司			2.87%

公司选取了两家创业板上市公司的同类产品的毛利率情况进行了对比，如上表所示，报告期内公司太阳能光伏业务的综合毛利率为 2.87%，较向日葵略好，但低于东方日升。

公司光伏产品毛利率较低的原因主要系：（1）公司的太阳能光伏业务，因规模较小，无技术与品牌优势，因此在营销上选择了薄利多销的策略；（2）公司用于生产光伏产品的设备均比较老旧，设备的自动化程度低，生产效率偏低，致使我司光伏产品的制造成本较自动化程度较高的厂家要高，压缩了公司光伏产品的毛利空间；（3）受国内 531 光伏新政影响，下半年公司决定全面收缩光伏业务，为加快资金回笼，对部分光伏存货进行了打折处理，进一步拉低了公司光伏产品的整体毛利率水平。

2. 光伏业务相关运营主体安徽中绿晶、保定三合、无锡环特报告期分别亏损 4,009.79 万元、2,144.67 万元、1,191.76 万元，公司称主要是由于光伏产品的价格下跌、计提减值所致，请公司详细说明光伏业务 2018 年度的具体运营情况，计提大额减值的合理性。

答复：

1) 2018 年度公司光伏业务的具体运营情况

531 光伏新政前，公司太阳能光伏业务的运营主体为公司在 2017 年收购的安徽中绿晶新能源科技有限公司（以下简称“中绿晶”）及其子公司，其产线分布情况：（1）子公司晋城三合共有 20 台多晶铸锭炉，其中 11 台 G6、9 台 G5（G6 用于做高效锭，G5 用于做提纯锭），G6 炉理论产能为每月生产 46 吨高效小方锭，G5 炉理论产能为每月生产 34 吨提纯小方锭；（2）子公司保定三合共有 7 条生产线，其中组件生产线 3 条，年产能 300MW，电池片生产线 4 条，年产能 3800 万片；（3）子公司无锡环特共有 2 条生产线，其中全自动电池组件流水线 1 条，年产能 200MW，半自动电池组件流水线 1 条，年产能 50MW。

531 光伏新政后，国内对光伏电站的投资普遍进入观望状态，市场需求大幅下降，导致下游组件厂对上游硅片或电池片的需求也大幅下降；下游装机需求骤

降，导致中上游各制造环节产品的需求与价格都出现大幅的下降。为及时止损，公司自2018年第三季度开始陆续对光伏产线进行了关停与裁员。截止2018年末，子公司山西晋城三合已进入清算注销阶段，子公司河北保定三合已将从蠡县英利租入的全部光伏电池片及组件产线予以退租，子公司无锡环特也处于半停产状态，仅为其他品牌客户做少量的组件代工业务。目前除无锡环特尚有少量的产线人员进行代工生产外，光伏事业群人员的主要工作是处理库存与追讨逾期货款。

2) 对光伏业务相关资产计提大额减值的合理性

(1) 存货处置明细、处理依据及合理性

① 光伏存货销售额、销售成本分析

单位：人民币万元

类别	单位	2018年1-5月			2018年6-12月			毛利率变动
		销售收入	销售成本	毛利率	销售收入	销售成本	毛利率	
硅料	KG	10,392.72	10,289.20	1.00%	6,103.82	5,932.24	2.81%	182.20%
电池片	片	12.85	34.58	-169.15%	1,726.73	1,941.73	-12.45%	-92.64%
多晶硅片	片	9,126.11	8,834.26	3.20%	2,923.78	3,218.99	-10.10%	-415.72%
电池组件	瓦	14,816.12	14,147.41	4.51%	21,264.60	20,678.27	2.76%	-38.91%
其他		2,571.40	2,417.46	5.99%	3,334.35	2,766.77	17.02%	184.35%
合计		36,919.20	35,722.91	3.24%	35,353.29	34,537.99	2.31%	-28.83%

② 存货折价处置的处理依据及合理性

(A) 国内光伏产品 2018 年度各月市场平均销售价格变化情况

单位：人民币元

类别	单位	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
硅料	KG	150	125	130	130	110	80	90	90	87	85	80	78
电池片	瓦	1.4	1.4	1.4	1.6	1.38	1	1.1	1	0.85	0.8	0.86	1
多晶硅片	片	4.2	3.8	3.7	3.6	2.6	2.38	2.4	2.4	2.21	2.13	2.08	2.05
电池组件	瓦	2.6	2.6	2.6	2.6	2.35	2.28	2.14	1.95	1.95	1.92	1.95	1.96

注：以上数据来源于上海盖锡信息科技有限公司

531 光伏新政后，为回笼资金，公司只能随行就市折价处理光伏产品库存。

(B) 2018 年度公司光伏业务产品存货跌价准备变动表

单位：人民币万元

类别	期初余额	本期计提额	本期减少额		期末余额
			转回	转销	
原材料	-	980.52	-	644.95	335.58
半成品	-	-	-	-	-
产成品	-	933.03	-	820.85	112.19

总计	-	1,913.55	-	1,465.80	447.76
----	---	----------	---	----------	--------

受 531 光伏新政影响，整个光伏行业的产品价格下跌较多，导致公司光伏产品的存货可变现净值相应下降。2018 年度各中期报告期末及本报告期末，公司逐期对光伏产品存货的可变现净值进行了测试，并根据测试结果计提了相应的存货跌价准备，存货跌价准备金额较大，但是合理的。

(2) 2018 年末光伏业务计提应收款项坏账准备的情况、处理依据及合理性
请参见本问询函问题一（五）之 1 答复中有关光伏业务计提应收账款坏账准备的内容。

3. 公司 2017 年度拓展光伏业务，自 2018 年第三季度开始陆续对光伏产线进行关停与裁员，请公司补充说明开展光伏业务前期尽调工作、整体投入情况、目前相关资产状况以及开展光伏业务对公司的具体影响。

答复：

1) 公司 2017 年度拓展光伏业务的前期调研工作说明

公司早在 2014、15 年就陆续开展了一些光伏产品的贸易业务，2016 年下半年，受国家补贴政策变化预期的影响，国内光伏产品产销两旺，公司抓住这个难得的机遇，当期实现了高达 4.16 亿元的太阳能光伏产品贸易销售。2017 年 6 月公司新管理层认为清洁能源具有较好的前景，并确定先从光伏业务开始切入，整体策略是：（1）通过收购安徽中绿晶，将其拥有供应链及市场客户资源的光伏业务团队纳入上市公司，并以此为基础成立光伏事业群；（2）从以往单纯的光伏产品贸易业务扩展至光伏产品的生产加工业务，同时明确以轻资产运作的形式，即以产线租赁或外发的形式，进行生产加工，以避免重资产投资所带来的不确定性风险。

因此，对于进入光伏产品的生产加工业务领域，公司做过相应的调研分析，同时对相应的业务风险也有一定的防范。

2) 本报告期末，公司光伏业务的整体投入情况

公司 2017 年 7 月份以人民币 1 元对价，收购安徽中绿晶新能源科技有限公司 51% 股权，后期以现金认缴出资 510 万元。截至 2018 年 12 月 31 日，公司与安徽中绿晶之间的经营性业务往来（债权）余额为 12,549 万元。

3) 目前相关资产状况以及开展光伏业务对公司的具体影响

单位：万元人民币

主要项目	2018年12月31日余额
应收账款	8,413.17
减：应收账款坏账准备	2,630.15
应收账款净额	5,783.02
其他应收款	2,325.43
减：其他应收款坏账准备	441.30
其他应收款净额	1,884.13
存货	2,042.68
减：存货跌价准备	447.76
存货净额	1,594.92
固定资产	3,823.88
减：累计折旧	702.85
固定资产减值准备	1,288.27
固定资产净额	1,832.75

截至2018年12月31日，光伏业务事业群共计亏损7,429.11万元，归属于上市公司股东的净利润为-3,048.02万元。

(六) 关于智慧零售相关业务，年报称京东之家线下智慧零售示范门店进入试运营阶段，请公司补充说明试运行门店的数量、规模、销售内容、运营数据等具体情况。

答复：

1) 报告期内，公司与北京智汇诚讯信息技术有限公司签订了《战略合作协议》，智汇诚讯作为京东商城线下京东之家、京东专卖店核心运营服务商之一，在全国范围内拓展“京东之家/京东专卖店”实体门店，公司利用在大数据分析业务的优势与智汇诚讯合作打造京东之家线下智慧零售示范门店。公司负责向智汇诚讯开发并提供线下智慧零售门店所需的软硬件系统，所有智慧门店的投资与运营均由智汇诚讯负责。

2) 截止2018年末，与公司进行合作的京东之家线下智慧零售示范门店的基本情况

试运行门店名称	具体地址	门店的面积规模	门店的销售与服务内容
唐山爱琴海京东之家	唐山市路北区凤城国贸127号	150平方米	3C、日用百货
苏州工业园区永旺梦乐城京	苏州园区钟南街238号	180平方米	3C、日用百货

东之家			
苏州吴中区爱琴海京东之家\ 京东时尚	苏州市吴中区尹山湖清禾 路 888 号	3000 平方米	服装鞋帽、轻奢、美妆、 家居、咖啡、3C、日用 百货

3) 近来京东内部进行业务调整，其线下新事业团队也发生了较大的变动，智慧诚讯与京东的合作也因此受到了严重的影响，智汇诚讯在全国所布局的二十多家京东之家门店正在被迫撤店。因此，公司与智汇诚讯之间的上述合作预计将难以为继。作为对策，公司将对该块业务做相应的调整，加快相关项目的收尾与止损。

(七) 关于框架性协议

1. 报告期内，公司终止了多个战略合作协议，请公司详细说明签署相关协议时所做的尽调工作及结果，实际发展与预期不一致的详细原因、协议签订以来双方开展的具体工作，公司是否存在通过签订不可行的大额框架协议炒作概念和股价的情形。

答复：

1) 关于光伏项目

鉴于公司当时正处于传统业务的升级与转型时期，背光模组等传统业务竞争异常激烈，利润水平不高。面对当时国内光伏业务快速发展的机遇，公司当时的管理层希望利用公司的资金与平台优势，扩大公司的太阳能光伏业务，以增加公司的盈利点。公司对于开展光伏业务的总体思路是坚持轻资产运作，生产加工主要采用产线租赁与外发加工模式，重点抓好市场的开发与品质控制。与自己建厂投资设备进行直接生产加工相比，产线租赁与外发加工模式虽然要牺牲部分产品的毛利润，但可以避免重资产经营所带来的负担与风险。

2017年7月31日，公司通过非同一控制下企业合并收购安徽中绿晶新能源科技有限公司51%股权，正式进入太阳能光伏产品的生产与销售业务领域。安徽中绿晶的核心团队成员鲁严飞先生，从事太阳能光伏业务已有十多个年头，积累了丰富的的人脉资源与行业资源信息。在公司收购安徽中绿晶以前，安徽中绿晶核心团队主要以做光伏产品贸易为主，在日常经营过程中，他们需要不断地去寻找需求方，在有了客户需求的前提下，他们还要迅速找到能够提供相应产品的供应商进行匹配，否则无法完成一个订单业务的封闭循环。通过日积月累，他们积累了

大量的行业上下游供应商及客户资源。因此，借助安徽中绿晶团队的信息与资源优势，通过对大量潜在合作方的分析以及对交易对方的前期商业洽谈，公司初步锁定了中建材等交易对手方。

(1)公司与中建材及英利能源之框架协议

2017年8月，公司与中建材浚鑫科技有限公司（以下简称“中建材浚鑫”）、英利能源（中国）有限公司（以下简称“英利能源”）分别签订合同金额约5亿元、10.8亿元的《战略合作协议》，该等协议属于意向性的框架协议。根据该等框架性协议，在协议签署后的一年内，公司平均每月向英利能源供应多晶硅片2000万片，向中建材浚鑫供应电池片500万片。公司与合作方签署该等战略合作协议的目的，是希望利用公司作为上市公司的品牌与信用优势，提前锚定一些重要的客户与市场机会，以扩大公司的光伏产品销售。但截至2018年8月底，上述框架协议的实际履行情况低于预期，主要原因有：①2017年下半年，由于有12月31日“抢装潮”的存在，整个行业的多晶硅片供不应求。2017年9月公司的下属子公司承租了蠡县英利工厂后，公司优先将手中的多晶硅片\电池片用于满足蠡县英利工厂的生产自用，致公司对英利能源及中建材浚鑫的产品销售量远低于预期；②中建材浚鑫的货款支付出现了逾期现象，公司因此控制了对其的出货量，以防范应收账款的坏账风险；③光伏“531新政”后，国内对光伏电站的投资处于观望期，市场需求大幅下降，导致下游组件厂对上游硅片或电池片的需求也大幅下降。据中国光伏行业协会的统计数据显示，受光伏531新政的影响，2018年国内新增装机规模将降至30-45GW水平，较2017年的53.06GW出现较大幅度的下滑。下游装机需求下滑，导致中上游各制造环节产品的需求与价格都出现不同程度的下降。相较2017年8月签署相关战略合作协议时的光伏行业形势，531新政的出现的的确给整个光伏行业带来了很大的不利影响，作为一个行业性的系统性风险，公司的光伏业务也无法独善其身。

截止2018年末，自战略合作协议签署后公司对中建材及其关联公司累计实现销售收入1409万元，对英利能源及其关联公司累计实现销售收入14864.61万元。由于战略合作协议的履行情况低于预期，加上受光伏531新政的影响，上述战略合作协议于2018年8月到期后不再续签，是基于行业大环境的变化及基于协议对方实际情况的变化所做出的自主决策，在符合公司销售与信用政策的前

提下，公司与英利能源及中建材浚鑫仍可开展相应的业务往来。因此，公司不再续签上述框架性协议本身不会对公司光伏业务产生重大不利影响。

(2)公司与凤台县人民政府之框架协议

2017年8月31日，公司与凤台县人民政府签订了《战略合作框架协议》，双方拟在光伏发电项目、产品、技术和管理等方面进行合作开发和示范。根据协议约定，凤台县政府支持公司通过优势互补在当地投资建设高效组件光伏产业项目，项目预计在3-5年内实现生产组件累计1.5GW，产值约40亿元人民币。根据协议约定，凤台县政府支持合资公司申报当地“光伏发电前沿技术先进示范项目”；支持合资公司做大做强，鼓励并支持合资公司参与当地的“光伏扶贫项目”。凤台县政府对合资公司生产的组件等在凤台县区域内进行光伏电站建设所需的建设指标、发改委审批、电站建设用地审批及融资等方面予以积极协调，优先推荐合资公司的组件，使合资公司的产、销实现无缝对接。凤台县政府确保合资公司成立后3-5年内所生产的50%（即约750MW）以上的组件用于当地建设的光伏电站项目。同意并支持公司在凤台县采煤沉陷区内规划开发建设水面漂浮式光伏项目，配合公司的项目开发、建设和运营，并给予最大限度的扶持政策。

由于凤台县政府向安徽省能源局申请的2017年至2019年合计1.5GW光伏电站建设指标尚处批复等待中，此次国内光伏531新政的实施，预计将进一步影响凤台县政府对上述正式批复的取得时间。结合对国内光伏531新政的研究及对531新政后国内光伏业务发展形势的观察，公司管理层认为，在凤台县区域内投资建设年产250MW光伏组件的工厂，如果没有相应的政策支持及当地基本需求的支撑，其产能难以在当地及周边地区得到消纳或者变得不经济。因此，公司决定暂缓推进该项目，以控制投资风险以及防范投资损失的进一步扩大，目前仍在与有关方协商善后方案。

531光伏新政后，为及时止损，公司自2018年第三季度开始陆续对光伏产线进行了关停与裁员。截止2018年末，子公司山西晋城三合已进入清算注销阶段，子公司河北保定三合已将从蠡县英利租入的全部光伏电池片及组件产线予以退租，子公司无锡环特也处于半停产状态，仅为其他品牌客户做少量的组件代工业务。目前除无锡环特尚有少量的产线人员进行代工生产外，光伏事业群人员的主要工作是处理库存与追讨逾期货款。因此，在国家取消光伏政府补贴的背景下，

由于公司光伏业务团队的技术积累比较有限，公司在该业务领域的市场竞争力无明显优势，为了重新回归并聚焦核心主业，公司决定对光伏业务进行全面收缩。

2) 关于 BRV 项目的情况

2018 年 3 月 28 日，公司与 BRV 莲花基金（2012 有限合伙）签订了《谅解备忘录》。公司暂定以不超过 3500 万美元的交易对价受让 BRV 持有的 Suntel Co., Ltd., 26.03% 股权。Suntel 公司系韩国 LG 集团的主要协力社之一，其主营业务正在从传统的 TSP（Touch Screen Panel, 触屏模组）研发生产制造向 ESL（Electronic Shelf Label, 电子货架标签）系统及 PVR（Palm-vein Recognition, 手掌静脉识别）系统等业务的研发生产与销售转变，其新业务与锦富技术智能硬件的生产制造及智能系统与大数据业务之间具有很强的关联性，协同空间巨大。

备忘录签署后，公司聘请了申万宏源、君合律师及普华永道会计师等中介机构对标的公司进行了尽职调查。

尽调报告显示，Suntel 公司转型新业务的实际落地情况与其原先的规划出现了较大的偏差，经交易双方协商，一致同意终止相关股权合作事宜。

3) 根据《创业板股票上市规则》、《创业板上市公司规范运作指引》、《上市公司签订战略框架（合作）协议的公告格式》等相关规定、指引的要求，依据公平信息披露的原则，公司在相关项目的投资时点进行相应的信息披露，对相应的不确定性风险也作了充分的揭示，并在定期报告或临时公告中就相关项目的进展情况进行了必要的披露。上述项目都是真实存在的，但由于投资项目所固有的不确定性风险，有的项目因交易价格达不成一致而终止，有的项目因受实际情况或行业政策变更的影响而不达预期。

综上所述，公司的信息披露合法、合规，不存在通过签订不可行的大额框架协议炒作概念和股价的情形。

2. 公司曾于 2017 年 9 月 1 日与凤台县人民政府签订产值约 40 亿元人民币的战略合作框架协议，目前公司已在凤台县注册成立子公司。公司称，受国内“531”光伏政策的影响，公司决定暂缓推进该项目并与有关方协商善后方案。请公司补充说明截至目前公司投入情况、对公司的具体影响以及善后方案的协商进展。

答复：

1) 截至目前，公司通过安徽中绿晶对在凤台县所注册成立的子公司安徽东方易阳新能源有限公司的投入为实缴的 510 万元注册资本。对本项目暂缓后，公司与安徽东方易阳的其他股东及当地政府部门持续在协商善后方案，但目前尚未达成最终的解决方案。

2) 由于公司与凤台县人民政府签订的《战略合作框架协议》属框架性协议，且该协议中没有设定明确的违约条款，暂缓该项目不会导致公司因此承担违约责任。截止目前，在安徽东方易阳层面，除预定生产线等所预付的 502.70 万元外，其他的前期投入尚不多，公司将协助安徽东方易阳通过各种途径对前期所投资的设备进行处置，尽可能减少由此产生的损失。

(八) 年报披露，报告期内其他产品实现营业收入 17,384.13 万元，较去年同期增加 49.86%，毛利率仅 5.65%，较去年同期下降 70.65%，请公司说明其他产品的构成、营业收入及毛利率大幅波动的原因及合理性。

答复：

近两年公司其他产品情况如下：

单位：人民币万元

其他产品	2018 年			2017 年			毛利率增 减
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
设备租赁费	175.23	166.02	5.26%	81.1	68.51	15.52%	-66.14%
房屋租赁费	390.51	166.29	57.42%	275.83	140.12	49.20%	16.70%
贸易品	16,479.32	15,765.21	4.33%	10,732.07	8,670.65	19.21%	-77.44%
其中：变电箱、电缆等				1,706.98	1,346.98	21.09%	
保护膜				2,800.76	2,185.94	21.95%	
设备、模具、五金配件	3,682.10	3,489.35	5.23%	1,430.84	867.75	39.35%	-86.70%
增光片、导光板、OC 显示屏、正极银浆、铜材等	12,797.22	12,275.86	4.07%	4,793.49	4,269.98	10.92%	-62.69%
报废品及废料收入	339.07	303.92	10.37%	511.18	488.03	4.53%	128.87%
合计	17,384.13	16,401.43	5.65%	11,600.18	9,367.32	19.25%	-70.65%

从上表可以看出，本期其他产品毛利率较上年同期下降幅度较大的原因主要系贸易品毛利率大幅下降所致，其中：

①上年同期销售的变电箱、电缆等毛利率较高的产品，本期已无销售；

②上年同期销售的毛利率较高的保护膜贸易品，本期公司对该产品进行了简单加工，归类到主营业务中；

③上年同期销售的设备、模具、五金配件中包含毛利较高的研磨加液设备、贴体机，本期该类产品主要以五金配件为主，毛利率相对较低。

④上年同期销售的增光片、导光板、正极银浆等，本期由于受市场竞争及需求量影响毛利率下降，另外本期增加销售 OC 显示屏产品，毛利率不到 2%，拉低了该类业务的整体毛利率水平。

（九）关于公司主要客户

1. 年报披露，公司是苹果、三星、LGD、海信、冠捷、富士康等一大批国际、国内行业领先企业的长期合作供应商，请公司补充说明近两年对前述客户的销售情况，并说明销售变化的原因。

答复：

相关说明如下：

单位：人民币万元

所属客户体系	客户名称	2017 年销售额	2018 年销售	销售额变动的的原因
苹果公司及其指定的供应链公司	客户 1	3,947.89	3,126.08	主要系向苹果公司及其指定的供应链销售检测治具，每期的产品都有一定的变化，每期的订购量、销售规模都会随苹果终端产品的市场销售情况上下波动
	客户 9	79.59	0.09	
	客户 10	2,795.16	1,769.86	
	客户 7	690.99	1,242.74	
	客户 12	200.15	1,237.16	
	客户 2	25.55	274.18	
	Mektec Taiwan	41.73	394.78	
	Fujikura Electronics (Thailand) Ltd.	108.24	475.56	
	IMARKET VIETNAM CO.,LTD	365.29	94.59	
	达富电脑（常熟）有限公司	197.83	201.70	
无锡夏普电子元器件有限公司	5.86	7.65		
三星公司	客户 14	3,975.30	76,400.35	1) 近两年三星对公司的下单主体有所变化；2) 受终端市场需求与竞争的影响，2018 年的订单量较 2017 年出现了较大的下降
	客户 5	103,145.17	1,175.78	
	客户 6	50.97		

LGD 公司	客户 4	182.87	3,215.30	因 2018 年苹果采购 LG 的显示屏，指定其使用迈致科技的检测设备
	乐采商贸（南京）有限公司烟台分公司	2,414.90	1,773.32	LG 手机业务下滑，对公司的订单量减少
海信公司	青岛海信电器股份有限公司	4,274.76	3,699.83	2018 年海信的订单量略有下降
	广东海信电子有限公司	48.70	10.27	
	贵阳海信电子科技有限公司	186.50	114.87	
冠捷公司	冠捷显示科技（厦门）有限公司	19,921.42	11,059.23	客户采用招标方式进行采购，竞争加剧，订单下滑
	冠捷显示科技（武汉）有限公司	476.11	821.61	
	冠捷科技（北京）有限公司	164.65	59.56	
	冠捷显示科技（咸阳）有限公司	-	587.77	
	冠捷显示科技（北海）有限公司	-	29.65	
	冠捷科技（青岛）有限公司	461.02	57.29	
	武汉艾德蒙科技股份有限公司	14,301.74	5,605.61	终端的销售低迷，订单的毛利率不好
富士康公司	客户 16	6,039.94	3,489.56	目前销售的产品主要系苹果指定的检测治具，波动原因同上
	客户 11	539.85	209.64	
	鸿富锦精密电子（郑州）有限公司	674.20	26.97	
	客户 15	729.81	74.95	

2. 报告期内，公司前五名客户合计销售金额 123,212.18 万元，占年度销售总额的 48.05%，其中第一大客户实现销售额 77,576.13 万元，占年度销售总额 30.25%。请公司说明前五大客户销售具体内容，与上市公司股东及董监高人员是否存在关联关系、应收账款以及截至回函日款项回款情况，如较去年同期出现较大变化，请说明原因，并补充报备前五大客户名称。

请会计师就前述问题进行核查并发表意见。

答复：

报告期公司前五大客户的有关情况如下：

单位：人民币万元

客户	销售内容	2017 年销售 额	2018 年销售 额	2018 年末应 收账款余额	截至回函日回 款金额	备注
三星显示（合并）	背光模组、液晶显示器、胶粘绝缘类产品	107,171.44	77,576.13	5,833.53	5,833.53	订单量下滑
冠捷显示科技（厦门）有限公司	电视机整机、膜片、胶粘产品	19,921.42	18,220.72	4,473.41	4,473.41	2018 年的金额包含公司

						对其关联公司的销售额
厦门誉联集团有限公司	光伏产品	1,282.05	17,059.03	1,204.20	1,164.20	光伏贸易品
万汇通能源科技有限公司	光伏产品		6,630.25	-	-	2018年新开发的光伏客户
广州市钦田电子科技有限公司	液晶显示屏（OC）		3,726.05	62.47	62.47	新增贸易品
武汉艾德蒙科技股份有限公司	显示器整机	14,301.74	5,605.61	-	-	终端的销售低迷，订单的毛利率不好
英利能源（中国）有限公司	光伏产品	11,687.25	3,060.49	-	-	531新政后销售停滞
深圳市官田电子包装材料有限公司	保护膜、美纹纸、离型纸等	8,339.24	1,758.56	-	-	富士康对客户采购下滑

2) 经核查，本报告期前五大客户与上市公司股东及董监高人员不存在关联关系。

（三）关于子公司经营情况

我部关注到，报告期内公司 12 家子公司和所有联营企业均出现不同程度的亏损，请公司就以下情况进行说明：

1. 关于子公司上海锦微

1) 报告期上海锦微亏损 2,883.67 万元，较去年同期下降 1,671.83%，其净资产为负，公司称主要是由于订单下降及新增私信通等产品的研发费用支出所致，请公司补充说明其主营业务、主要客户及其销售情况以及私信通产品销售情况、研发费用支出的具体情况。

答复：

（1）上海锦微的主营业务内容

从事通讯科技、计算机科技领域内的技术服务、技术转让、技术咨询、技术开发，通信设备、通讯器材、计算机、软件及辅助设备、电子产品、机械设备、家具、家用电器、化妆品、卫生用品、日用百货、玩具、汽车配件、针纺织品、体育用品、工艺品（象牙及其制品除外）的销售，从事货物及技术的进出口业务，转口贸易、区内企业间的贸易及代理，区内商业性简单加工，商务信息咨询。

(2) 2018 年主要客户及其销售情况

序号	客户全称	销售产品名称	2018 年销售额 (万元)
1	北京智汇诚讯信息技术有限公司	消费电子产品等	158.49
2	Nissho Precision (Thailand) Co., Ltd.	膜片	55.00
3	苏州汉扬精密电子有限公司	塑料粒子	40.82
4	深圳市静水流深信息科技有限公司	私信通	14.69
5	苏州优澜阁贸易有限公司	私信通	10.17

(3) 私信通产品销售情况

报告期内，上海锦微对外销售私信通产品合计 81 台，销售额为 37.78 万元。

(4) 研发费用支出的具体情况

单位：人民币万元

项目名称	金额
职工薪酬	128.33
折旧费	0.06
材料消耗	1.69
办公费	0.54
差旅费	2.05
交通费	0.02
租赁费	8.49
其他	0.29
合计：	141.48

(5) 关于本报告期上海锦微亏损原因的补充说明

本报告期上海锦微亏损的原因，除订单下降及新增私信通等产品的研发费用支出外，当期对私信通、大健康产品等存货计提了减值准备 1,534.35 万元，其中私信通、大健康产品的计提情况如下：

单位：人民币万元

存货名称	期末余额	减值准备	减值原因
大健康产品	475.50	451.73	上海美亦健公司于 2018 年末已成功开发出第二代产品，竞品的性价比高，导致公司的库存难以对外销售，估计可变现净值仅为 23.78 万元，产品目前尚未售出
私信通	1,023.07	1,011.02	年末私信通团队已解散，项目停滞，现有第一代产品预计难以销售，期末仅保留少量残值，相关产品目前尚未售出
合计	1,498.57	1,462.74	

2) 年报显示，上海锦微长期应收上海美亦健健康管理有限公司分期销售商品款 1,045.46 万元未按约定回款，请公司补充说明相关长期应收款形成的经济

事项、销售内容、减值计提的原因及充分性和交易对手方与上市公司及其董监高、大股东是否存在关联关系。

答复：

(1) 经济事项、销售内容

上海锦微（原上海喜博）与上海美亦健以及担保人郭彪于 2017 年 12 月份签订了大健康设备购买合同。合同约定上海美亦健向上海锦微采购 46 台 Space-Fit EMS 系列设备，合同总额为 1,200.34 万元人民币，其中设备售价为 968.02 万元，利息费用 232.32 万元。合同约定该款项自 2018 年 6 月 30 日至 2022 年 6 月 30 日分五期于每年的 6 月 30 日前支付每一期货款，上海锦微已按合同约定时间将上述设备交付给上海美亦健。

(2) 减值计提的原因及充分性

上海美亦健收到该设备及发票后，未按合同约定的时间支付第一款项。公司已就货款迟延支付问题向上海美亦健进行催告，对方解释资金紧张，已在股权融资中，并同意承担因迟延付款导致的违约责任。考虑到债务担保方具有较强的担保能力，出现坏账的可能性较小，上海锦微目前暂按应收款项的账龄计提了坏账准备。

(3) 交易对手方与上市公司及其董监高、大股东是否存在关联关系

经核查，该交易对手及担保人与上市公司及其董监高、大股东不存在关联关系。

2. 子公司东莞锦富最近三年分别实现净利润-3,575.75 万元、2,198.99 万元、-1,350.85 万元，公司称 2017 年度盈利主要是由于处置资产产生收益，报告期亏损原因主要系“新产品的开发与试产费用支出较大”，请公司结合其主营业务及产品说明报告期内新产品类型、与其主营业务是否相关、投入、产出、销量以及开发费用具体情况。

答复：

1) 东莞锦富的主营业务及产品

(1) 经营范围：研发、生产：扩散丝印制品、高清液晶显示器光学膜片、胶粘制品、不干胶、绝缘材料、散热材料、电子产品、五金制品、塑胶制品；销

售：高性能复合材料、高分子材料、电容式触摸屏及相关材料、光电显示器件导光板、自动化设备、模治具；电子高新技术开发、技术咨询、转让及孵化服务；智能制造系统的研发；物联网技术开发与服务；增值电信业务、手机软件、计算机软件开发；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（2）目前的主要产品为保护膜、膜片、扩散片（丝印）等。

2) 新产品类型、与其主营业务是否相关、投入、产出、销量相关情况

产品名称	投入原材料	投入主要设备名称	2018年生产数量(万片)	2018年销售数量(万片)	2018年库存数量(万片)
膜片（扩散丝印）	扩散片卷料、油墨、遮光胶带、PET保护膜	丝印机、打孔机、异步裁切机、三工位贴合机	1,068.21	635.66	432.55

该新产品主要是在扩散片上进行油墨印刷，与其主营业务相匹配。

3) 有关新产品的开发与试产费用说明

新产品上线生产需要不断的调试，比如油墨用量的配比、印刷设备的冲压力度、烤箱的温度调试、烘烤的时间长短等都需要不断的测试调整，与新产品相关的当期开发试制费用均归集在当期的制造费用中，导致该新产品前期的开发试产成本以及生产成本较其他已成熟的产品相对偏高，毛利率也相对较低。

4) 2018年度开发销售新产品前后期间利润表情况如下：

项目	2018年1-9月份	2018年10-12月	备注
营业收入	6,380.73	1,052.06	为降低亏损，第四季度收缩亏损产品生产销售，第四季度销售主要为新产品，销售额为656.32万元
营业成本	6,434.83	814.07	Q4新产品大批量生产后，产品毛利较高
期间费用	592.11	404.63	为开拓新产品市场，第四季度增加市场咨询服务费165万元
资产减值损失	13.77	769.68	第四季度计提存货、应收账款、固定资产减值准备
利润总额	-710.37	-1,037.01	
营业外支出	132.21	88.94	
净利润	-543.35	-807.51	

从上表可以看出，东莞锦富2018年1-9月份主要销售原有传统产品，这些产品综合毛利亏损，10-12月份开始销售新开发产品，该产品毛利率较高，但由于第四季度开始收缩原有亏损产品，需对相应的存货、固定资产等计提减值准备，

导致第四季度亏损较大。

3. 子公司南通旗云成立于2016年5月，公司于2016年底收购南通旗云100%股权，公司原实际控制人富国平间接持有南通旗云股份，南通旗云近两年财务数据如表3所示。

表3 南通旗云近两年主要财务数据及变动情况

单位：万元

项目	2018年	2017年	较上年同期
营业收入	1,262.36	7,835.91	-83.89%
营业利润	-12,469.24	2,299.51	-642.26%
净利润	-10,611.84	1,728.89	-713.80%

1) 南通旗云报告期大幅亏损，公司称，主要系自2018年7月投运以来，南通旗云数据中心的客户入驻率及上架率均严重低于预期、经营持续亏损，增值服务业务萎缩以及计提资产减值所致，请公司说明数据中心投运以前主要产品及收入来源和最近两年南通旗云收入构成、主要客户及其销售情况，如发生较大变化，请说明原因。

答复：

(1) 南通旗云数据中心投运以前主要产品及收入来源

南通旗云从事的IDC及增值服务业务内容包含两部分：①数据中心服务，包括空间租赁、服务器托管、网络服务、存储备份等业务。基于数据中心的来源，可又分为自有数据中心的销售与服务及基于第三方数据中心的转售业务与相关服务；②增值服务，包括迁移部署、软件开发、系统集成、数据服务、视频加速等业务。

南通旗云数据中心投运以前除少量的数据中心服务转售业务及相关服务外其业务收入主要来源于软件开发等增值服务项目。

客户名称	销售内容
北京世纪凯贸科技有限公司	软件开发与技术服务
北京智汇诚讯信息技术有限公司	软件开发与技术服务
北京力成科技有限公司	IDC服务器托管服务费
上海橙域网络科技有限公司	IDC服务器托管服务费
北京亚信通科技有限公司	IDC服务器托管服务费

(2) 近两年收入的构成、主要客户及其销售情况

单位：人民币万元

客户名称	销售内容	2017年销售额	2018年销售额
北京世纪凯贸科技有限公司	软件开发与技术服务	3,255.98	-
北京力成科技有限公司	IDC 服务器托管服务费	1,132.08	566.04
北京智汇诚讯信息技术有限公司	软件开发与技术服务	1,411.87	233.48
上海橙域网络科技有限公司	IDC 服务器托管服务费	640.92	77.37
北京亚信通科技有限公司	IDC 服务器托管服务费	475.47	158.60
无锡联云世纪科技股份有限公司上海分公司	技术服务	-	165.67
上海岳升电子科技有限公司	UPS 系统及其管理系统等	369.22	-
上海广信世联信息技术有限公司	精密空调及 UPS	120.55	-
北京新东方讯程网络科技股份有限公司	技术服务	65.68	26.20
广东长天精密设备科技有限公司	软件开发服务	75.47	-
合计		7,547.25	1,227.35

(2) 南通旗云的收入构成、客户及销售额发生较大变化的原因分析

南通旗云近两年的收入构成、主要客户及销售额均发生了较大的变化：本报告期的主要业务收入来自 IDC 转售业务且同比大幅下降；与 IDC 增值服务相关的软件开发与服务收入同比大幅下降。出现这种变化的原因有：①IDC 转售业务的毛利率普遍不高，该类业务的销售人员陆续从公司离职后，公司不再将该类业务作为重点业务进行拓展。②2017 年新零售概念火热，国内电商及相关企业为抢占线下资源，对线下智慧门店相关软硬件的投资热情较高；到了 2018 年中期后，新零售概念迅速降温，客户的投资与采购需求也随之下降。③南通旗云数据中心一期项目于 2018 年 7 月投运以来，客户入驻率及上架率均严重低于预期，未能形成有效的销售收入。

2) 南通旗云最近两年主要投资及建设情况以及目前主要资产情况。

答复

(1) 近两年主要投资及建设情况

单位：人民币万元

项目	预算数	期初数	本期增加	本期转入固定资产	期末数	工程投入占预算比例 (%)	工程进度 (%)
南通数据中心项目	25,300.00	252.86	22,222.84	18,160.79	4,314.92	88.84	85.00

(2) 2018 年末南通旗云的主要资产情况

单位：人民币万元

项目	期末余额
货币资金	2.03
应收账款	151.00
预付款项	3.77
其他应收款	117.35
其他流动资产	1,260.13
固定资产【注】	7,762.30
在建工程	4,314.92
递延所得税资产	1,858.70
资产总计	15,470.20

注：固定资产所对应的原值为 18,614.09 万元，累计折旧为 926.83 万元，减值准备 9,924.96 万元。

4. 子公司香港赫欧报告期亏损 731.29 万元，较去年同期下降 235.49%，公司称主要是由于本期无子公司的利润分配以及就预付款项计提坏账损失。请公司补充说明前述预付款对应的客户、采购内容、采购金额、计提坏账准备的金额及原因。

答复：

有关预付款的情况列示如下：

单位：人民币万元

供应商名称	采购内容	采购金额 (欧元)	采购金额(折合 人民币)	计提坏账准备 的金额	计提的原因
IMMUNA PHARM	26 套 Space-Body EMS Ultimate Package 终极包、 3 套 Space-Body EMS Multiplayer Package 多人 包(含减肥美容仪、体测仪、 健身套装)	62.61	489.65	489.65	该供应商国别为瑞士，曾委托律师发律师函催款，由于合同存在争议，收回的可能性不大，全额计提特别坏账。

5. 子公司 ALL IN 近三年销售净利率 0.77%、0.18%、-8.93%，年报称主要是客户韩国三星调整了交易模式，请补充说明公司及子公司与三星的交易模式以及相关收入、成本费用的确认等。

答复：

1) 公司及子公司与三星之间交易模式的变化

2017 年及以前，子公司奥英亚洲 ALL IN 下订单给韩国三星，其中重要零件

PANEL 由韩国三星客供，其余加工需要的零件原料由奥英亚洲采购，并一起外发给奥英光电（苏州）进行生产加工；

奥英亚洲执行完上年的订单后，2018 年初起其与韩国三星已无业务往来，相关业务变更为由奥英光电苏州直接下订单给苏州三星，其中 BLU 产品为进料加工，由奥英光电苏州采购生产需要的原材料进行制造加工，LCM 产品为来料加工，重要零件 PANEL 由苏州三星客供，其余加工需要的零件原料由奥英光电苏州采购并进行制造加工。

2) 相关收入、成本费用的确认

2017 年及以前，奥英亚洲与韩国三星的收入结算以其 P-MES 系统当期入库数量为准，乘以每个产品的单位加工价格，即为奥英亚洲当期的销售收入；奥英亚洲的销售成本是其原料采购成本加上外发给奥英光电苏州的加工费成本。

从 2018 年初起，奥英光电苏州与苏州三星的收入结算分为两部分，其中 BLU 产品的收入结算以其 GSRM 系统当期入库数量为准，LCM 产品的收入结算以其 P-MES 系统当期入库数量为准，当期产品入库数量乘以产品销售单价即为当期的销售收入；奥英光电苏州 BLU 产品的成本包括所有的材料成本、人工成本以及制造费用，LCM 产品的成本除包括人工成本、制造费用外，材料成本只包括其采购的原料成本。

6. 子公司滁州锦富报告期仅实现营业收入 249.43 万元，去年同期实现营业收入 5,996.17 万元，请公司补充说明其主营业务，对比最近两年销售及客户情况说明报告期收入大幅下滑的原因及合理性。

答复：

1) 主营业务：

生产光学膜片、导光板、胶带、设备租赁、销售本公司生产的产品并提供相关售后服务，产品及技术的进出口业务（国家禁止和限定进出口的商品和技术除外）

2) 近两年的前十大销售客户情况

单位：人民币万元

客户全称	销售产品名称	2017 年销售额	2018 年销售额
喜星电子（南京）有限公司	光电显示薄膜器件	3,577.15	-

厦门力富电子有限公司	光电显示薄膜器件	561.44	-
康佳集团股份有限公司	光电显示薄膜器件	525.03	219.79
沈阳同方多媒体科技有限公司	光电显示薄膜器件	273.27	-
合肥市航嘉显示科技有限公司	光电显示薄膜器件	199.09	17.18
安徽康佳电子有限公司	光电显示薄膜器件	190.17	0.04
江苏新科科技有限公司	光电显示薄膜器件	163.77	-
南京海漠天电子科技有限公司	光电显示薄膜器件	159.67	-
安徽康佳绿色照明技术有限公司	光电显示薄膜器件	31.56	-
江苏虹天电器有限公司	光电显示薄膜器件	19.00	-
合计:		5,700.16	237.01

3) 报告期收入大幅下滑的原因及合理性

受产品需求低迷及市场竞争加剧等因素的影响，滁州锦富的业务市场难以开拓，长期无法扭亏为盈，为节约管理成本，公司决定对子公司滁州锦富的业务进行了合并整合，对于部分有一定利润空间的订单则陆续转移至奥英光电等集团内部企业，导致其本期收入大幅下滑。

7. 请补充说明子公司厦门力富、苏州久富主营业务情况，详细说明业绩大幅变动的原因及合理性，并补充报备前五大客户情况。

请会计师就前述问题进行核查并发表意见。

答复:

1) 厦门力富主营业务情况

厦门力富主要生产销售扩散片、增光片、反射片、胶带等光电显示薄膜器件。

2) 厦门力富业绩大幅变动的原因及合理性

厦门力富本年度业绩大幅变动的原因，主要系营业收入较上年同期有所下降，并且本期受市场需求及价格下滑的影响，毛利率较上年同期有所下降，且期末存货发生了较大的跌价，计提了相应的减值损失。

综上所述，厦门力富本年度业绩较上年同期变动较大，符合其经营的实际情况。

3) 厦门力富的前五大客户情况

单位：人民币万元

客户全称	销售产品名称	2017年销售额	2018年销售额
冠捷显示科技(厦门)有限公司	膜片、胶带	16,677.36	11,046.89
厦门雅迅网络股份有限公司	电子器件	-	2,559.32
福建捷联电子有限公司	膜片、胶带	2,288.91	2,205.79

苏州乐轩科技有限公司	膜片、胶带	851.85	159.82
冠捷显示科技（武汉）有限公司	膜片、胶带	476.11	821.64
客户 13	气凝胶毡等隔热片	-	775.54

4) 苏州久富主营业务情况

苏州久富主要生产销售胶带产品。

5) 苏州久富业绩大幅变动的原因及合理性

本年度苏州久富较上年同期业绩大幅变动的原因，主要系营业收入较上年同期大幅下降，且由于销售额下降，预计未来期间无法获得大于待转回的可抵扣暂时性差异的应纳税所得额，本年末未确认递延所得税资产，导致本年度所得税费用大幅增加，较上年同期增加 716.72%。

综上所述，苏州久富本年度业绩较上年同期变动较大，符合其经营的实际情况。

6) 苏州久富前五大客户情况

单位：人民币万元

客户全称	销售产品名称	2017 年销售额	2018 年销售额
瑞声科技（沭阳）有限公司	胶带	704.23	4.72
AAC TECHNOLOGIES VIET NAM CO., LTD	胶带	579.59	101.49
淳华科技（昆山）有限公司	胶带	461.24	174.86
瑞声精密电子沭阳有限公司	胶带	467.83	269.13
厦门弘信电子科技股份有限公司	胶带	60.99	1.49
苏州锦富技术股份有限公司	胶带	49.19	45.31
瑞声光电科技（常州）有限公司	胶带	42.71	6.41

四. 关于财务数据

（一）关于期间费用

1. 报告期公司销售费用 9,713.70 万元，较去年增加了 25.89%，其中广告宣传及咨询费 1,102.57 万元，较去年同期增加了 77.64%，公司称主要系本期开拓市场增加业务咨询费及宣传费所致，但报告期内公司主营业务亏损，2018 年下半年多项业务处于收缩状态，请公司结合市场拓展情况、销售费用构成等说明其增加的原因和合理性。

答复：

1) 本报告期的销售费用构成如下：

单位：万元人民币

项目	本期发生额	上期发生额	变动金额	变动比例
职工薪酬	4,570.08	3,115.11	1,454.97	46.71%
非流动资产折旧摊销	32.61	22.53	10.08	44.76%
样品费及低值易耗品摊销	186.44	145.79	40.65	27.88%
差旅费	395.04	362.13	32.91	9.09%
业务招待费	570.29	725.40	-155.11	-21.38%
租赁费	119.55	121.76	-2.20	-1.81%
运输及包装费	1,166.61	1,237.56	-70.95	-5.73%
车辆交通费	50.53	41.20	9.33	22.64%
售后服务费	981.64	714.23	267.41	37.44%
广告宣传及咨询费	1,102.57	620.69	481.88	77.64%
其他	538.34	609.53	-71.19	-11.68%
合计	9,713.70	7,715.92	1,997.78	25.89%

从上表可以看出，公司本期销售费用较上年同期增加的项目主要是职工薪酬、广告宣传及咨询费两个大项，其中：

(1) 本期销售费用-职工薪酬的发生额较上年同期增加了 1455 万元，增长幅度 46.71%，主要增加的内容：①根据公司的绩效管理办法，对于当期盈利的分子公司计提了部分年终奖；②子公司昆山迈致科技为激励销售团队开源，加大了对较好地完成业绩目标的销售人员的销售奖励以及年度调薪；③2017 年末收购的无锡环特，致销售人数与上年同期有所增加。

(2) 本期销售费用-广告宣传及咨询费金额较上年同期增加了 482 万元，增长幅度 77.64%，主要系：①子公司上海锦微为开拓智能家居、智能系统以及智能门锁等智能产品的市场，宣传力度较大，导致市场咨询服务费用增加；②受市场需求下降、订单竞争等因素影响，为留住已有客户或争取增量订单量，都要付出更多的销售费用，导致市场咨询服务费用增加；

2) 报告期内的市场拓展情况

本期公司在努力维护好现有客户的同时，也在积极开拓新的市场，但由于受国内外经济不景气所导致的市场整体需求下降，以及行业市场竞争加剧等因素的影响，公司虽投入了大量的销售成本，但公司多项业务的市场开拓未见起色：①液晶显示模组业务为开拓国内向业务订单，投入了大量的人力与财力，但始终没有有效的订单落地，最终该块业务被迫砍掉；②智能家居产品花巨资参加美国 CES 展，但收效甚微；③IDC 业务成立了南北两个销售大区，人员费用与市场推广投入不小，但成果尚未显现。

综上所述，本期销售费用较上年增加幅度较大，系为了满足公司业务发展的需要，符合公司的实际情况。

2. 报告期公司管理费用同比增加了 21.49%，公司称，主要系本期公司智能系统与大数据以及光伏业务相关的管理人员增长导致人员薪资增加所致，年报披露，公司 2018 年下半年收缩相关业务，请结合相关业务发展、管理人员情况说明前述费用增长的合理性。

答复：

报告期公司“管理费用-职工薪酬”变动情况如下：

单位：人民币万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动金额	变动比例
管理费用-职工薪酬	8,079.46	5,754.05	2,325.41	40.41%
其中：				
智能系统与大数据业务管理人员	793.92	200.99	592.93	295.00%
光伏业务管理人员	1,540.73	256.90	1,283.83	499.74%
其他业务管理人员	5,744.81	5,296.16	448.65	8.47%

1) 智能系统与大数据业务管理人员 2018 年、2017 年加权平均人数分别为 25 人、15 人；光伏业务管理人员 2018 年、2017 年加权平均人数分别为 93 人、21 人。

2) 本期管理费用-职工薪酬较上年增长 2325 万元，增长幅度 40.41%，主要系：①围绕智能系统与大数据业务，公司相继开发了“智能新零售系统”、“锦富超级便利”、“私信通”、“智能门锁”等产品，相应的专业管理人员增加较多，费用增长较大。由于公司智能系统与大数据业务并无起色，公司新的决策层与管理层对上述项目进行了重新评估，基于对公司原战略规划的调整，公司决定终止并拟剥离处置智能家居项目，以集中优势资源重点发展公司的核心业务。尽管公司在期末对相应的人员做了裁减，但其发生的费用基本覆盖了全年，同时还产生了裁员补偿款。②公司于 2017 年 7 月底成立光伏事业部，并设立保定三合、晋城三合、上海原乐、东方易阳、收购无锡环特及无锡金南等分子公司，相应的管理人员从开始的 20 人发展到近百人。但由于光伏新政的影响，为减少亏损，于 2018 年下半年公司对光伏业务进行收缩，对光伏业务的管理人员进行了裁减，

但为了处理存货及收款事宜，人员的裁减过程持续到 2019 年初。③为筹建奥英光电（武汉）有限公司，增加部分管理管理人员及前期市场开拓人员，后项目被取消，但已增加的费用支出变成了沉没成本。

综上所述，虽然本报告期的下半年公司对部分转型业务进行了收缩，但由于前期发展需要，年中增加了大量的管理人员，导致本期管理费用-职工薪酬较上年有所增加，符合公司的实际情况。

（二）关于预付账款

1. 年报显示，公司就河南兆鸿光电科技有限公司等多家公司不可撤销合同预付款计提了减值，请公司结合采购商品价格波动及获取难易程度等说明公司签订不可撤销合同预付款的原因、减值测算过程及依据、期后结转情况。

答复：

报告期公司对预付款项计提减值的情况

单位：人民币万元

往来单位	期末账面余额	跌价准备	计提比例
河南兆鸿光电科技有限公司[注 1]	2,276.28	316.31	13.90%
无锡浩晶盛科技有限公司[注 2]	530.56	269.45	50.79%
扬州永泰新能源发展有限公司[注 3]	225.00	106.41	47.29%
深圳市弋扬科创有限公司[注 4]	173.00	173.00	100.00%
合计	3,204.84	865.17	

注 1：

1) 签订不可撤销预付款合同的原因

为拓展业务，2018 年 05 月，公司与河南兆鸿光电科技有限公司（以下简称“兆鸿光电”）签订采购框架协议，公司向兆鸿光电采购品牌为 BOE 的液晶屏。由于液晶屏具有一定的垄断性，资源方比较强势，公司预付了兆鸿光电货款 3,127.90 万元。

2) 减值测算过程及依据

截至 2018 年 12 月末，兆鸿光电已向我司交货共计 1,181.55 万元（未对帐开票），由于受市场行情价格下跌等因素影响，公司与兆鸿光电就前述预付款项的处理进行协商并达成了一致处理意见：兆鸿光电于 2019 年 5 月 31 日前退回预付款金额 352.75 万元，并于 2019 年 4 月 30 日前提供 1,277.29 万元等值的质押物给我司；另外由于供应商已经根据我司订单

要求进行了备货，因市场价格波动所产生的备货损失 316.31 万元由我司承担。公司据此对上述预付款项计提 316.31 万元减值准备。

3) 期后结转情况

截止本回复日，兆鸿光电尚未开票给我司，公司暂未结转该预付款项。公司相关部门一直在加紧跟催此事。

注 2:

1) 签订不可撤销预付款合同的原因

奥英苏州与无锡浩晶盛科技有限公司（以下简称“无锡浩晶盛”）签订了产品采购框架合同，从 2017 年 12 月至 2018 年 12 月，奥英苏州将向无锡浩晶盛连续采购硅料。由于国内的硅料厂商在光伏产业链中最为强势，在光伏市场正常的年份，结算方式都是预付款模式。根据所签订的具体订单，双方以款到发货的方式结算。截止 2018 年 12 月 31 日，奥英苏州预付无锡浩晶盛余额为 530.56 万元。

2) 减值测算过程及依据

受 531 新政的影响，国内硅料的市场行情发生了重大变化，合同约定的价格为平均每公斤 105 元，而 2018 年末的市场价格已跌至每公斤 51 元左右。公司据此测算并计提了相应的减值准备 269.45 万元。

3) 期后结转情况

截止本回复日，双方仍在协商订单的取消及预付款的退还事宜，尚未达成最终的解决方案。

注 3:

1) 签订不可撤销预付款合同的原因

为拓展业务，于 2017 年 07 月 24 日子公司安徽中绿晶新和扬州永泰新能源发展有限公司签订了《多晶硅销售合同》，货物总数量 50 吨，货物总价 580 万元。之后，安徽中绿晶预付扬州永泰 580 万元（含定金），并收到了对方的 40 吨货物（对应货款 464 万元）。

另，双方于 2017 年 8 月 14 日签订了《多晶硅销售合同》，货物总数量 50 吨，货物总价 675 万元。之后，安徽中绿晶就该合同预付扬州永泰 109 万元（含定金）。

由于国内的硅料厂商在光伏产业链中最为强势，在光伏市场正常的年份，结算方式都是预付款模式。受多晶硅市场价格波动等因素影响，双方对上述合同的执行价格发生了争议，安徽中绿晶于 2018 年 2 月对扬州永泰提起诉讼，要求其按合同约定的价格履行合同，后经双方协商一致，安徽中绿晶主动撤诉，对于签订的第一个销售合同，就未发货的 10 吨货物

不再执行，对方同意退还已付的 116 万元货款；对于所签订的第二个销售合同，经双方协商一致解除了该合同，对方同意退还已付的 109 万元货款。

根据上述约定，扬州永泰合计应退还 225 万元货款给安徽中绿晶。但受 531 新政的影响，扬州永泰未能按照约定退还 225 万元款项。

2) 减值测算过程及依据

为了尽快解决问题，期后经双方协商达成一致，对方同意按法院调解时的市场价格将货值 225 万元的硅料充抵所欠款项。截至报告期末，由于受市场行情波动影响，该硅料的实际市场价格已经大幅下跌，故公司根据该预付款项的可回收价值和账面价值的差额计提相应的减值准备。

3) 期后结转情况

截止本回复日，安徽中绿晶已收到货物，该预付款项已结清。

注 4:

1) 签订不可撤销预付款合同的原因

为拓展业务，子公司广州恩披特与深圳市弋扬科创有限公司于 2017 年 9 月 20 日签订了采购订单，广州恩披特向弋扬科创采购 8 万套显示器主板，货物总价 200 万元，广州恩披特按约预付了 200 万元货款。由于对方原因未能按照约定的交货时间向广州恩披特交货，广州恩披特要求解除该采购订单，对方同意退还该预付款项。对于当时为何与该供应商签署预付款结算方式的采购合同，由于经办人于 2018 年已经离职，相关人员未予以说明。

2) 减值测算过程及依据

截至本报告期末，对方陆续归还了 27 万元货款，之后便未再归还任何欠款。公司于期后向法院提起诉讼，对方未出庭应诉，法院判决对方于判决生效日起十日内归还该预付款项，并支付利息。但对方并未按判决书自动履行，公司派人走访对方公司现场，发现已人去楼空，公司由此判断该预付款项收回的可能性极小，故对其全额计提了减值准备。

3) 期后结转情况

截止本回复日，该预付款项尚未收回。

2. 请补充说明账龄超过 1 年且金额重要预付款具体情况。

答复：

截至 2018 年 12 月 31 日，账龄超过 1 年且金额重要预付款主要为公司预付深圳市鑫世鸿机械有限公司的 3,575.60 万元货款。具体情况如下：

2017 年 6 月，公司与深圳市鑫世鸿机械有限公司（以下简称“鑫世鸿机械”）签订采购“新型智能会议解决方案”产品（以下简称“智能会议一体机”），每套产品包括 1 台智能主机、1 个 75 寸 LED 大屏、4 个无线传输 Dongle、2 个蓝牙手写板和一套智能办公软件，采购数量为 2,250 套，采购价格为 44,000 元/套，合同总价为 9,900 万元。为保障供应商组织供货，公司预付鑫世鸿机械 3,000 万元货款。公司当时把智能会议一体机作为公司产品升级的重要新产品，并为此成立了专门的销售团队，为该款产品进行了大量的商业推广，也开发了一定数量的意向客户与合作经销商。但直到 2018 年的下半年，该产品开发方的主板等一直存在质量不稳定等情况，产品一直无法进入量产。报告期末，鉴于公司新的决策层与管理层对智能系统等新项目进行了重新评估，基于对公司原战略规划的调整，公司决定终止并拟剥离处置智能系统等项目，以集中优势资源重点发展公司的核心业务。为此，公司与鑫世鸿机械通过协商达成了终止上述项目的一致意见，鑫世鸿机械向公司出具了分期还款承诺书，至 2020 年底前结清，如若鑫世鸿机械违反承诺，公司有权要求其按照双倍同期银行贷款利率支付违约金。

此外，东莞锦富与鑫世鸿机械于 2017 年 9 月 14 日签订价值 1,470 万元的设备采购合同，截止本回复日，全部设备已到货，其中 894.40 万元设备已通过验收，其余设备尚未完成验收。

（三）公司应收票据期末余额 11,927.90 万元，较期初增加了 48.38%，其中银行承兑票据 10,824.06 万元，较期初增加了 116.36%，请公司结合销售模式、收款政策等说明营收下降的情况下应收票据大幅增加的原因及合理性。

答复：

1. 本报告期，公司对以承兑汇票结算的主要客户的销售情况如下：

单位：万元人民币

客户名称	销售额	结算方式	信用条件	期末应收票据余额
厦门誉联集团有限公司	17,059.03	承兑汇票	月结 30 天	6,200.00
英利能源（中国）有限公司	3,060.49	承兑汇票	款到发货	

厦门熙旺发展有限公司	2,622.33	承兑汇票	月结 30 天	1,000.00
涑源乾禹新能源科技有限公司	2,161.36	承兑汇票	月结 90 天	
保定中泰新能源科技有限公司	2,028.02	电汇或承兑汇票	款到发货	
协鑫集成科技股份有限公司	1,207.48	承兑汇票	按合同	
无锡荣能半导体材料有限公司	1190.78	电汇/承兑汇票	货到付款	
江苏卡隆新能源有限公司	1248.49	电汇或承兑汇票	款到发货	
晋能清洁能源科技股份有限公司	920.29	30%承兑汇票、70%电汇	款到发货	
安徽新煌冠能源有限公司	979.51	电汇或承兑汇票	款到发货	
合计	32,477.78			7,200.00

2. 公司的应收票据大部分来源于光伏业务的客户

综上所述，本期末应收票据余额较期初增加幅度较大的原因，系本期以承兑汇票结算的光伏业务客户增加且尚未到承兑期所致。

（四）公司 2017 年 8 月出售了东莞锦富部分土地与厂房，因过户手续进展缓慢，尚未完成交割，尚有尾款 1,750 万元未结清，请公司补充说明过户手续未完成的具体原因，是否存在实质性障碍，公司对相关资产处置事项的会计处理，是否确认了收益。

答复：

1. 过户手续未完成的具体原因，是否存在实质性障碍

截止到本回复日，因房屋产权证和土地证合并为不动产权证，当地房管部门与国土部门办理相关产权证时的流程有所改变，致过户手续出现迟延，尾款的支付也相应出现了延迟。

经核实，过户手续不存在实质性障碍。

2. 公司对相关资产处置事项的会计处理，是否确认了收益

根据东莞锦富与深圳市深投创展投资有限公司（以下简称“深投创展”）签订的《工业厂房及土地买卖合同》，深投创展购买东莞锦富拥有的粤房地权证莞字第 1800062434 号、粤房地权证莞字第 1800062433 号、粤房地权证莞字第 1800062432 号和东府国用（2005）第特 818 号对应的房产（以下简称“旧厂房”）及土地使用权。交易对价为 3,500 万元，合同付款进度为：2017 年 9 月 5 日前支付对价 1,050 万元，2017 年 9 月 25 日前累计支付对价为 1,750 万元，2018 年 6 月 30 日前应支付全部尾款。双方同意，自东莞锦富收到首付款 1,050 万元时，双方签订房屋交接书，东莞锦富将房屋按现状移交给深投创展。

2017年9月，东莞锦富处置旧厂房及对应的土地使用权已履行相应的程序，房屋及土地已由深投创展实际占有，前期款项也按协议收回（东莞锦富于2017年9月30日之前收到处置房产对价1,750万元），东莞锦富管理层预计产权证书的变更无实质性障碍，因此将2017年9月确认为处置日。旧厂房及对应的土地使用权账面净值为2,174.15万元，处置相关税费为185.29万元，处置收益为1,140.57万元。截止2017年12月31日，深投创展已取得了上述交易标的资产的控制权，享有该标的资产产生的经济利益并承担对应的风险，该交易对应的收入和成本都能够可靠计量，相关处置收益公司可按约收回，符合《企业会计准则第4号——固定资产》、《企业会计准则第6号——无形资产》规定的固定资产和无形资产终止确认的条件，应将处置收入扣除账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。

（五）公司期末短期借款为91,883.28万元，相比期初增加64.63%。请公司结合主要短期借款及其用途补充说明借款规模大幅增长的原因、与业务规模是否匹配，并结合公司资金情况及还款安排说明是否存在资金链紧张情形。

答复：

1. 公司期末短期借款明细情况如下：

单位：万元人民币

序号	公司名称	2018年短贷余额	2017年短贷余额	变动额	变动百分比
1	苏州锦富	29,465.90	17,963.49	11,502.41	64.03%
2	奥英光电	43,510.59	22,425.79	21,084.80	94.02%
3	迈致治具	7,937.00	6,318.52	1,618.48	25.61%
4	香港赫欧	0.00	7,105.51	-7,105.51	-100.00%
5	厦门力富	1,900.00	2,000.00	-100.00	-5.00%
6	奥英亚洲	9,069.79	-	9,069.79	100.00%
	合计	91,883.28	55,813.31	36,069.97	64.63%

2. 借款规模大幅增长的原因

公司的增量短期借款主要用于：①OC贸易业务预付款；②资金占用9900万元；③购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付12,900万元。

3. 与业务规模是否匹配

项目	金额（万元人民币）
流动资产合计	159,002.84
资产总计	301,927.12
短期借款	91,883.28
流动负债合计	167,490.80
负债合计	175,992.99
资产负债率	58.29%
流动比率	1.80

从上表可以看出，公司资产负债率为 58.29%，流动比率为 1.8，短期借款占资产总额比例为 30.43%，总体来看，短期借款规模与业务规模尚匹配。

4. 公司资金情况及还款安排

单位：万元人民币

公司名称	2018年12月31日银行存款余额	2019年3月31日银行存款余额	2019年还款额	2019年1季度还款	2019年2季度还款	2019年3季度还款	2019年4季度还款	2019年全年总计
苏州锦富	3,407.92	2,144.50	29,465.90	13,883.77	13,382.13	2,200.00	0	29,465.90
奥英光电	14,217.99	2,927.57	43,510.59	26,437.37	10,621.12	1,700.00	4,752.10	43,510.59
迈致治具	1,490.26	1,836.43	7,937.00	1,415.00	3,352.00	1,720.00	1,450.00	7,937.00
厦门力富	17.07	129.14	1,900.00	-	-	-	1,900.00	1,900.00
奥英亚洲	65.66	389.03	9,069.79	9,069.79	-	-	-	9,069.79
集团其他公司	3,936.21	2,687.06						
合计	23,135.11	10,113.74	91,883.28	50,805.93	27,355.25	5,620.00	8,102.10	91,883.28

本报告期，受公司经营业绩的影响，部分合作银行收缩了授信额度或缩短融资期限，但得益于公司第一大股东的变更，大多数合作银行仍维持原先融资额度同时拟给公司增加中长期融资额度。截至回复日，公司均按照贷款合同规定时间按时还款，未出现违约。

此外，公司还拟通过以下措施改善资金状况：①与长期合作的银行机构洽谈中长期融资，置换短期融资；②加大应收款项催收力度，同时通过处置公司部分长期资产，增加公司流动资金；③重点开发优质客户，开源、提质增效，改善公司经营性资金流。

（六）年报披露，报告期末存在对苏州新硕特光电有限公司、苏州伍德锡龙电子有限公司的应收股权转让款合计 3,220.07 万元，请补充说明前述款项涉及的经济事项，结合交易条款、交易对手方履约能力说明尚未收到相关款项的原因、坏账准备计提是否充分。

答复：

1. 其他应收款-应收股权转让款情况如下：

单位：万元人民币

单位名称	款项的性质	期末余额	账龄	坏账准备期末余额
苏州新硕特光电有限公司	与股权转让相关款项	2,072.17	2-3年	621.65
苏州伍德锡龙电子有限公司	股权转让款	1,149.99	1年以内	11.50
合计		3,220.07		633.13

2. 前述款项涉及的经济事项，结合交易条款、交易对手方履约能力说明尚未收到相关款项的原因、坏账准备计提是否充分

1) 其他应收款-苏州新硕特

2016年8月苏州市昶锦光电有限公司（受让方）和公司（出让方）签订了关于苏州新硕特光电有限公司（目标公司）100%股权的《股权转让协议》，同时就目标公司与公司之间的债权债务签订了相应的《债权债务安排协议》。根据《股权转让协议》，以截至2016年6月30日（“基准日”）目标公司净资产为基础，出售标的股权的对价为人民币4,964,233.77元。另根据《债权债务安排协议》，目标公司苏州新硕特承诺2016年12月20日前支付所有欠出让方的款项，同时苏州市昶锦光电有限公司承担连带担保责任。

截至2018年12月31日，受让方及目标公司累计已向公司支付2,552.29万元。近两年目标公司持续在追讨债权、处置资产，目前目标公司正在对其相关债务人强制执行，目标公司收款后将陆续向公司还款。截至回复日，苏州新硕特的欠款余额已降至1971.74万元。根据估算，扣除已计提的坏账准备，该项目可回收款项基本可以覆盖公司相关债权的账面价值。

2) 2018年3月，苏州伍德锡龙电子有限公司（受让方）和香港赫欧电子有限公司（出让方）签订了关于南京锦富电子有限公司（标的公司）48.29%股权的转让协议。各方同意，以2017年12月31日为基准日，并以标的公司基准日净资产为作价基础，标的股权交易价格为1149.99万元，受让方应于2018年9月前付清上述股权转让款。因外汇支付申请手续问题，拖延了付款的进度，截止本回复日，受让方已累计支付了500.99万元，受让方承诺于2019年8月底前结清

所有股权转让款。基于对受让方的偿债能力分析，公司认为该项债权出现坏账的可能性很小。

五. 关于内控缺陷及资金占用事项

(一) 公司年报及临时报告披露，截至 2018 年 12 月 31 日，公司实控人富国平存在占用公司 9,900 万元资金的情况，富国平与公司就资金退还事宜达成了协议，约定于 2020 年 6 月 30 日前富国平分期退还所占用的资金本息。请公司核实相关资金占用事项责任人员、公司追偿查明相关情况以及保障实控人偿还本息的措施。请独立董事、会计师发表明确意见。

答复：

1. 2019 年 4 月 26 日，公司在巨潮网披露了《关于公司实际控制人自愿退还推定来源于公司之资金的公告》（公告编号：2019-044），根据现有材料及相关资金的流向判断，富国平先生非经营性占用上市公司资金 9900 万元。2019 年 4 月 25 日，公司全资子公司奥英光电（苏州）有限公司与富国平先生就资金退还事宜签订了协议，富国平将于 2020 年 6 月 30 日之前退还所有本金及相应的利息。公司于 2019 年 5 月 8 日所披露的《关于对深圳证券交易所关注函回复的公告》（公告编号：2019-053）中对公司原实控人富国平先生占用公司资金的相关情况做了进一步说明。

根据对资金流向的追溯，富国平对公司资金的占用系通过奥英光电与云华贸易的采购合同预付款方式从公司付出。经内部核查，奥英光电与云华贸易的采购合同，由奥英光电的采购部门发起走合同评审的流程，经奥英光电总经理、董事长、集团总部采购总监、集团法务部经理、集团总经办总监、集团财务负责人等主管职审核批准。根据奥英光电的采购权限，上述采购合同的决策人为奥英光电时任董事长姜中捷，是相关资金从公司付出的直接责任人员。公司总部相关职能部门的负责人以及公司的时任管理层对此负有失察与把关不严的责任。

2. 2018 年 7 月以来，公司原实控人富国平夫妇与智成投资一直在筹划与推进公司控股权的转让事宜。截止 2019 年 5 月 8 日，富国平夫妇向智成投资合计转让锦富技术 19.19% 股权在中登公司的变更登记手续已全部完成，智成投资成为公司的第一大股东。为保护上市公司及全体股东的利益，智成投资将采取有效

措施督促富国平先生切实履行其与奥英光电的还款协议。智成投资经与富国平先生协商，其同意将其通过瑞微投资持有的锦富技术 9.59%股份中的大部分股份从申万宏源证券解质押后再质押到智成投资名下。智成投资将以此为依托，督促富国平先生履行还款协议。

上述公司原实际控制人富国平构成非经营性资金占用事项的发现，反映出公司相关内控在执行方面存在重大缺陷。针对该问题，公司新的管理团队通过举一反三，在加大教育培训力度的同时，主动要求内审部门对各职能部门及下属分子公司的内控执行情况加大检查的力度。对于不遵守内控作业规程的行为，视情节根据规定给予相应的惩处。

3. 针对上述问题，公司的独立董事顾剑玉与刘晓欣认为：我们在《独立董事关于第四届董事会第十九次(临时)会议相关事项的独立意见》中对公司原实际控制人富国平构成非经营性资金占用事项给予了高度的关注，明确指出了该事项的违规性。对于原控人违规资金占用的问题所反映出的内控缺陷，我们也发表了相应的意见：“随着公司未来经营发展的需要，公司需不断深化管理，进一步完善内部控制制度，强化内控规范的有效执行，使之更适应公司发展的需要并满足国家有关法律法规的要求”。对于公司与富国平之间所达成的退款解决方案，我们将持续关注与跟踪，以确保公司及股东利益不受损害。

4. 针对上述问题，公司年审会计师认为，根据当时所提供的材料及奥英光电与富国平所签署的退款协议，锦富技术在 2018 年度报告及《非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表的专项审核报告》中已将相应款项定性为富国平对公司的非经营性资金占用，并已在上述报告中予以了适当的反映。

（二）请全面梳理是否存在其他内控缺陷。

答复：

自 2018 年 12 月初公司董事会及管理层调整以来，公司原有的管理团队大批离职。新团队接手公司的管理后，在维持公司正常经营的同时，努力全面梳理、剥离处置原管理团队所留下的众多处于半拉子状态的转型业务。为此，公司对此前近两年的业务转型战略进行了深刻的反思，同时对公司内部控制制度及其执行的有效性进行了全面的梳理与反思。

根据梳理结果，公司除存在原实控人非经营性资金占用这一非财务报告相关

的内部控制重大缺陷外，公司还存在以下非财务报告相关的内部控制一般缺陷，对于所发现的内控缺陷，公司新的管理团队及时进行了整改，详细情况如下。

(1) 在战略管理之内控实施方面

公司在制定发展战略及战略规划的过程中，未能充分考虑公司的现有资源及未来可获取的资源、现有的实际能力及未来能提升到的能力水平，急于布局公司的转型战略，所涉足的新业务是一些全新陌生的领域，导致企业过度扩张，战线过长，分散了公司有限的资源，给公司带来了战略纠偏成本与损失。

整改情况：报告期内公司调整后的董事会对公司战略进行了梳理，根据公司的优势资源与现实条件，通过充分的调查研究与认真的分析论证，对公司原有的发展战略与战略规划进行了重新定位：将公司的主业重新回归并聚焦既有的电子材料模切、模组及检测治具与自动化智能设备业务。

(2) 在重大项目投资的内控方面

公司围绕原有的业务转型战略，涉足了数个全新的业务领域。在转型项目投资的评估与决策过程中，对新项目的预期过高且在认知上存在先入为主，对新项目的市场、人才、技术、资金需求、产业政策、外部条件等要素的评估与论证较为粗放，低估了新项目在研发及市场开拓过程中可能遇到的困难与挑战，导致部分项目投资的效果偏离预期，对公司经营造成不利的影响。

整改情况：重新梳理细化投资项目立项的标准与程序，从制度上进一步明确所有重大投资项目都必须进行多层次、多维度的可行性分析与论证，只有经过充分评估与论证决策后方可实施。

特此回复。

苏州锦富技术股份有限公司

董事会

2019年5月23日

抄送：江苏证监局上市公司监管处