

华泰联合证券有限责任公司

关于

深圳证券交易所问询函的

回复



二零一七年九月

深圳证券交易所中小板公司管理部：

安徽皖通科技股份有限公司（以下简称“皖通科技”）于2017年9月8日披露了《安徽皖通科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金报告书(草案)》（以下简称“报告书”），并于2016年9月14日收到贵部下发的《关于对安徽皖通科技股份有限公司的重组问询函》（中小板重组问询函（需行政许可）[2017]第47号），华泰联合证券作为皖通科技本次重组交易的独立财务顾问，对问询函中所涉独立财务顾问发表意见的事项答复如下：

一、标的公司成都赛英科技有限公司（以下简称“赛英科技”）2015年、2016年和2017年1-4月的营业收入分别为3,399.80万元、4,172.63万元和4,199.39万元；毛利率分别为65.34%、70.53%和75.86%；净利润分别为806.23万元、1,302.28万元和2,294.63万元。请对以下问题进行补充披露：

- （1）请结合毛利率变动情况说明净利润增幅大于营业收入的原因；
- （2）结合同行业公司情况说明标的公司毛利率的合理性。

请独立财务顾问和会计师发表专业意见。

答复：

（一）净利润增幅大于营业收入增幅的原因

报告期内，赛英科技净利润增幅大于营业收入增幅主要系赛英科技收入快速增长的同时毛利率稳步提升且期间费用保持稳定所致。具体情况如下：

1、毛利率稳步提升

报告期各期，赛英科技的综合毛利率分别为65.34%、70.53%和75.86%，呈稳步提升趋势，主要系嵌入式微波混合集成电路、整机及系统产品在整体销售收入中的占比不断提升，逐渐成为赛英科技的主力产品品种，使赛英科技的盈利能力明显改善，从而使赛英科技整体毛利率呈上升趋势。报告期内，赛英科技各类产品收入水平、毛利率及收入占比情况如下：

单位：万元

产品类别	2017年1-4月			2016年度			2015年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
嵌入软件式微波混合集成电路	1,859.31	44.28%	83.63%	2,385.46	57.23%	82.48%	1,294.58	38.08%	86.35%
微波混合集成电路	1,008.52	24.02%	67.37%	1,438.08	34.50%	54.31%	1,728.29	50.84%	54.12%
整机与系统	1,331.57	31.70%	71.44%	344.93	8.27%	55.51%	376.93	11.09%	44.64%
合计	4,199.39	100%	75.86%	4,168.47	100%	70.53%	3,399.80	100%	65.34%

由上表可见，高毛利率的嵌入软件式微波混合集成电路、整机及系统产品的收入占比从2015年的49.17%增长到了2017年1-4月的75.98%，从而使赛英科技的毛利率水平稳步提升。

具体而言，由于客户对于产品的外观、功能、性能、信号控制及传输、功耗、环境适应性等各个方面需求不同，同时产品的工艺成熟度、研发周期、试验次数和场地等多项因素亦不同，故赛英科技所生产销售的产品在技术含量、售价、毛利率等方面存在差异。赛英科技除了与大部分业内企业一样具备研制普通微波混合集成电路产品，提供各类单功能微波电路和微波组件产品的能力外，通过多年积累，还研发了一系列微波混合集成电路嵌入式软件，开发了具有特色的嵌入软件式微波混合集成电路产品。同时，赛英科技结合多品种的微波混合集成电路产品研发、生产经验，还具备了民用或军民两用的小型特种雷达整机及系统的研发、生产能力。而大部分同等规模业内企业并不具备嵌入软件式微波混合集成电路产品和整机及系统产品的研发、生产能力。因此，整机及系统产品、嵌入软件式微波混合集成电路产品在报告期内定型销售，且销售规模不断提升，亦说明了赛英科技销售产品技术含量不断提升，其高技术含量的产品不断获得客户的认可，产品结构在毛利率水平提升的同时得以持续优化。

其次，军品开发须经过指标论证、方案设计、初样试样研制、产品定型等多个环节，装备系统研制周期长。在相应的装备定型后，初期配套产品只能进行小规模生产，且需要不断完善生产工艺，成本较高，产品实现较大批量化生产后，则因设计成本减少、成本费用分摊降低等因素，有助于毛利率相应上升。因此，报告期内，赛英科技产品（尤其是整机及系统产品）客户认可度不断提高，由试

采购逐步向批量采购过度，使赛英科技在产品结构的优化外，还因生产规模的提升使固定成本充分分摊，从而促进了其产品毛利率的提升。

此外，随着国防新型先进武器装备的不断应用，对微波产品的集成度、一致性、可靠性、抗干扰等性能指标提出更高的要求。在此背景下，随着军工客户需求标准的不断提高，赛英科技产品集成度、可靠性、抗干扰等性能指标不断提升，产品附加值增加，且作为军工产品，下游客户对产品质量及性能要求较高，相应的对产品价格敏感度相对较低，亦一定程度上有助于赛英科技毛利率水平的提升。

综上所述，赛英科技在收入增长的同时毛利率水平亦有所提升，从而进一步提高了其毛利水平，从而使其净利润增幅大于收入增幅。

2、期间费用保持稳定

报告期内，赛英科技的期间费用构成如下：

单位：万元

项目	2017年1-4月		2016年度		2015年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	54.79	1.30%	134.29	3.22%	159.57	4.69%
管理费用	364.80	8.69%	1,029.88	24.68%	1,072.35	31.54%
财务费用	30.39	0.72%	150.42	3.60%	195.57	5.75%
合计	449.98	10.72%	1,314.59	31.50%	1,427.49	41.99%

赛英科技2015年度、2016年度和2017年1-4月期间费用合计分别为1,427.49万元、1,314.59万元和449.98万元，合计占营业收入比例分别为41.99%、31.50%和10.72%，费用率呈下降趋势，主要系销售规模迅速提升的同时相应费用规模较为稳定所致。其中，2017年1-4月赛英科技期间费用占营业收入的比重较低，主要系赛英科技期间费用在一年内发生较为均匀，2017年1-4月期间费用发生较少所致。如果将2017年1-4月赛英科技发生的期间费用进行年化处理，赛英科技2017年全年将发生约1,349.94万元期间费用，与2015年、2016年发生金额较为可比，赛英科技期间费用较为稳定。

赛英科技在历史经营过程中，发货高峰期一般为年末及次年初，且产品需待客户验收合格后方可确认收入，因此，赛英科技收入往往较多确认于上半年。

另一方面，由于赛英科技收入的增长主要来源于其已有客户采购量的提升，系与客户不断沟通、长期合作后产品逐渐获得了客户的认可，由试采购逐步向批量采购过渡所带来的结果，非来源于销售人员大力拓展市场后的新增客户采购。因此，赛英科技在收入扩大的同时未发生大额的销售费用。另外，由于收入的提高系来源于赛英科技与客户长期的合作积累，且未发生大量新增客户的情况，赛英科技现有管理能力、财务状况能够满足客户的采购需求，赛英科技无新增管理人员的必要性，故赛英科技在收入扩大的同时亦可使管理费用、财务费用保持相对稳定。整体而言，2017年1-4月收入的增加并未使赛英科技期间费用发生大幅增长，赛英科技期间费用的发生仍较为均匀。

由此可见，由于赛英科技经营特点所致，其收入较多在上半年确认而期间费用在一年内发生较为均匀，从而使净利润的增幅一定程度上快于收入的增幅。

（二）赛英科技毛利率的合理性

赛英科技所研发、销售的产品为军用武器装备的重要组成部分，军品行业与民品行业不具有可比性。一般军工产品具有集成度高、结构复杂、性能参数指标严苛等特征，整体来看，高新技术军工企业毛利率均处于较高水平。

赛英科技的产品可分为嵌入软件式微波混合集成电路、微波混合集成电路、整机及系统三类产品。其中，微波混合集成电路具体体现为各类微波组件/器件，其与同行业公司毛利率对比情况如下：

收购方上市公司	被收购标的	收购时间	毛利率			具体产品类型
			T	T-1	T-2	
红相电力	星波通信	2016年	64.39%	59.62%	53.85%	微波组件及子系统
方大化工	成都创新达	2016年	68.39%	62.95%	58.94%	微波系统
盛路通信	南京恒电	2015年	56.91%	40.31%	29.75%	多功能微波组件
皖通科技	赛英科技	2017年	67.37%	54.31%	54.12%	微波混合集成电路

注：T为收购当年，T-1为收购前一年，T-2为收购前两年。

赛英科技的微波混合集成电路产品销售时间较久，产品成熟度较高，与市场上可比公司对比可见，赛英科技微波混合集成电路产品毛利率与同行业公司类似

业务较为可比，具备合理性。

赛英科技设立以来不断完善自身微波技术和数字技术方面的技术实力，在研发方向方面，赛英科技立足于系列化、通用化、组合化的结构，向多元化、系统化、整机化道路发展。在此基础上，赛英科技还独特的具有研发、销售嵌入式微波混合集成电路、整机及系统产品的能力。

其中，赛英科技的嵌入式微波混合集成电路产品主要是指含有赛英科技特有软件技术的微波组件和微波模块，产品的核心技术是内部运行的嵌入式软件。整机及系统产品主要是民用或军民两用的小型特种雷达及其他具有完整系统功能的产品。两种产品需要企业具备将微波技术和数字技术相结合的能力，技术要求较高，因而对应毛利率水平高于普通微波混合集成电路产品。此外，两种产品核心技术来源于企业丰富的研发、调试经验，最终体现为产品所嵌入的软件，故其毛利率趋同于同行业企业提供的技术服务、软件服务等产品的毛利率。具体与同行业公司毛利率对比情况如下：

收购方 上市公司	被收购标的	收购时间	毛利率			具体产品 类型
			T	T-1	T-2	
红相电力	星波通信	2016年	79.43%	72.24%	89.31%	技术服务
尤洛卡	师凯科技	2015年	70.97%	67.57%	58.10%	移动式制 导系统
盛路通信	南京恒电	2015年	99.80%	99.17%	99.27%	技术服务
雷科防务	奇维科技	2015年	74.93%	77.21%	70.46%	嵌入系统 解决方案
皖通科技	赛英科技	2017年	83.63%	82.48%	86.35%	嵌入软件 式微波混 合集成电 路
			71.44%	55.51%	44.64%	整机及系 统

注：T为收购当年，T-1为收购前一年，T-2为收购前两年。

通过对比可见，赛英科技嵌入式微波混合集成电路、整机及系统产品与同行业公司类似业务较为可比。其中，整机及系统产品除了内嵌软件外，因为需要实现整体功能要求而非某项功能性要求，其生产、装配成本较高，故其毛利率低于嵌入式微波混合集成电路。

另一方面，同行业公司提供的技术服务常为射频模块、雷达模块等技术开发服务，其技术成果类似于赛英科技的嵌入软件式微波混合集成电路产品所能提供的功能和服务，因此二者之间可比性较高。赛英科技在小型化产品工艺研究、产品可靠性研究、多功能产品电磁兼容研究、软件开发与系统集成、自动化测试、微波产品自动测试、雷达目标信号模拟技术等方面投入了较长时间和较多资源进行前瞻性研究并取得了较为显著的技术成果，其产品相位噪声、杂波抑制度等主要技术参数具备领先优势，同时，赛英科技嵌入式软件完成度较高，报告期内持续稳定销售，亦说明了客户对其嵌入软件式微波混合集成电路产品的认可度较高。因此，赛英科技嵌入软件式微波混合集成电路产品具备技术优势且持续获得客户认可，其毛利率水平具备合理性。

综上所述，通过与同行业公司毛利率进行对比分析，赛英科技主营业务毛利率水平具备合理性。

经核查，报告期内，赛英科技净利润增幅大于营业收入增幅主要系赛英科技收入快速增长的同时毛利率稳步提升且期间费用保持稳定所致；同时，经与同行业公司情况对比，赛英科技毛利率具有合理性。

四、本次交易中，补偿义务人易增辉、汪学刚、吴义华、林洪钢、唐世容、姚宗诚、陈乐桥、邹林、周云预计赛英科技在 2017 年、2018 年和 2019 年实现的净利润数不低于 3,150 万元、3,700 万元、4,350 万元，补偿期实现的净利润数合计不低于 11,200 万元；赛英科技 2015 年、2016 年和 2017 年 1-4 月的净利润分别为 806.23 万元、1,302.28 万元和 2,294.63 万元。请补充披露 2017 年、2018 年和 2019 年业绩预计的合理性。请独立财务顾问发表专业意见。

答复：

（一）业绩预计的具体依据

本次交易中，补偿义务人易增辉、汪学刚、吴义华、林洪钢、唐世容、姚宗诚、陈乐桥、邹林、周云预计赛英科技在 2017 年、2018 年和 2019 年实现的净利润数不低于 3,150 万元、3,700 万元、4,350 万元，补偿期实现的净利润数合计不低于 11,200 万元；鉴于此，补偿义务人承诺赛英科技在 2017 年实现的净利润数不低于 3,150 万元，2017 年、2018 年累积实现的净利润数不低于 6,850 万元，2017 年、2018 年和 2019 年累积实现的净利润数不低于 11,200 万元。

根据中联评估出具的《资产评估报告》，中联评估对赛英科技收益法评估中结合赛英科技各业务历史年度经营状况，综合考虑历史年度各业务收入的构成、走势以及企业经营发展现状、订单情况等，对赛英科技预测期业务收入进行预测，同时参考历史年度毛利率的变动情况、费用发生情况谨慎预测未来年度营业成本、期间费用金额，预测赛英科技净利润如下：

单位：万元

项目/年度	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
营业收入	7,220.52	8,472.51	9,895.75	11,443.36	12,950.88	14,089.93
净利润	3,128.41	3,679.14	4,319.25	5,042.88	5,746.38	6,280.72

由上表可见，补偿义务人的业绩承诺系在赛英科技收益法评估预测净利润数的基础上，结合自身对赛英科技未来业务发展情况的判断，综合考虑后作出。

（二）业绩预计的合理性

1、业绩预计及评估充分考虑赛英科技 2017 年业绩开展情况及可实现性

在本次交易评估过程中，中联评估充分考虑了赛英科技 2017 年的业绩开展

情况。截至 2017 年 8 月末，赛英科技业务开展情况及实现收益情况如下：

单位：万元

项目	2017 年 1-8 月	2017 年全年预测	占比
营业收入	5,615.00	7,220.52	77.76%
净利润	2,348.03	3,134.18	74.92%

注：2017 年 1-8 月数据未经审计。

由上表可知，截至 2017 年 8 月，营业收入占全年预测接近 80%，净利润近全年预测的 75%，覆盖率较高。

同时，赛英科技在历史经营过程中，发货高峰期一般为年末及次年初，且产品需待客户验收合格后方可确认收入。因此，赛英科技上半年盈利水平往往高于下半年。此外，评估预测中还充分考虑了赛英科技下半年的发货排期情况，整体预计赛英科技 2017 年的收入水平约为 7,220.52 万元，利润水平约为 3,134.18 万元。

因此，赛英科技 2017 年的盈利预测具备较强可实现性，同时，业绩预计及评估系在考虑赛英科技 2017 年业绩开展情况、经营特点等因素的基础上作出，业绩预计及评估谨慎且合理。

2、2018 年、2019 年业绩预计及评估充分考虑赛英科技所处行业的发展前景

在本次交易评估过程中，中联评估还考虑了赛英科技所处行业的发展前景，结合其产品的未来需求作出预测：

(1) 我国周边环境及世界格局的变化，对我国武装力量持续增强提出要求

当今世界正在发生深刻复杂的变化，和平、发展、合作、共赢已经成为时代潮流，新兴市场国家和发展中国家整体实力增强，国际力量对比朝着有利于维护世界和平方向发展。与此同时，大国互动持续深化，竞合态势加速分化，风险和挑战增多。

对于我国而言，地区热点问题与大国博弈相互渗透，导致我国周边安全环境日益复杂，我国周边环境在总体保持稳定的基础上，问题和挑战明显增加，2016

年以来南海国际仲裁、台湾问题、韩国部署“萨德”系统、日本舰机东海事件、中印对峙等一系列事件的出现，一方面是对我国作为崛起中大国政治智慧、战略视野的考验，另一方面，也对作为国家安全、人民利益的保障的我国武装力量提出了更高的要求。

在此背景下，建设与我国国际地位相称、与国家安全和发展利益相适应的稳固国防和强大军队，是我国现代化建设的战略任务，也是我国实现和平发展的坚强保障。因此，未来在复杂多变的周边和国际环境下，我国军品采购需求，尤其是对微波混合集成电路等先进装备的需求将持续上升，从而持续提升下游总装、配套等各级军品企业的销售规模。

（2）电子对抗对微波产品需求巨大

电子战是现代战争的序幕与先导，并贯穿于战争的全过程，进而决定战争进程和结局，电子战是军力倍增器，是继陆、海、空、天战场之后的第五维战场。电子战与火力、机动力并列为战争中的三大打击力量。没有电子战优势，就没有制空权、制海权、地面作战的主动权，也就不可能夺取战争的最终胜利。

微波技术在电子战中起着关键的作用，所有的移动装备中都要安装无线通信设备、雷达探测设备和电子对抗设备。采用微波混合集成电路技术制造的微波模块及组件广泛应用于电子对抗设备中，能够满足电子战装备频谱宽的要求，有巨大的市场需求。

（3）雷达对微波芯片和组件的需求量大

自 20 世纪 60 年代以来，由于对人造卫星、洲际弹道导弹、航天飞机等各种飞行器和其他目标进行监视、跟踪的需要日益增加，并且为了在复杂环境中提取更多的信息，迫切需要雷达具有多功能、多目标、高效率、高精度、反杂波、抗干扰等能力，相控阵雷达具有多波束和波束切换快的特点，在对高速运动目标、雷达多功能、多目标跟踪、作用距离远等方面具有特别的优势，成为了当今雷达发展的主流。相控阵雷达在地面远程预警、机载和舰载预警、地面和舰艇防空系统、机载和舰载火控系统、炮位测量、靶场测量等领域获得十分广泛的应用。美国 F-22 战斗机装备了 AN/APG-77 相控阵雷达，具有远距离、多目标、气象探测、

全天候能力，可探测低可见度目标，并同时控制多枚导弹攻击，成为目前世界上正式服役的最先进战斗机。

相控阵雷达的每个辐射器都配装有一个发射 / 接收组件，每个组件都对应一套微波电路。由于一部相控阵雷达由成千上万个辐射器组成，对发射 / 接收组件小型化提出了更高的要求，因此相控阵雷达的发展给微波混合集成电路带来了巨大的市场需求。

(4) 老装备提档升级给微波混合集成电路带来巨大的发展机遇

长期以来，我国国防军费开支占经济总量比重低。随着我国经济总量的提高和国际局势的变化，我国军费开始恢复性增长，一方面补偿过去在军事领域投入的不足，另一方面是为了跟上当前军事科技发展步伐和适应新形势战争的需要；同时在美国重返亚太战略、日本右翼军国主义抬头等国际不安定因素影响下，为保障和平发展环境，也需要大力发展军备。军费投入的增加使武器装备新型号大量涌现，应用新技术的武器装备越来越多。2006-2016 年，我国中央公共财政国防预算支出从 2,979.38 亿元增加至 9,543.54 亿元，十年间复合增长率为 12.35%。

同时，受益于国防科工体系与社会经济体系相互融合的不断深化，国防信息化产业将迈入加速发展阶段，赛英科技所从事的射频微波领域将直接受益于未来国防信息化产业的快速发展。经预测，2025 年中国国防信息化开支将增长至 2,513 亿元，年复合增长率 11.60%，占 2025 年国防装备费用比例达到 40%。未来 10 年国防信息化产业总规模有望达到 1.66 万亿元。

在大力发展新一代装备的同时，还需要对老装备提档升级。我国武器装备多数服役时间较早，现代化程度不高，除少量装备必须退役之外，大部分均需进行现代化改造，提高其电子战能力、雷达侦察能力。由于微波模块硬件设备无法在原有基础上升级，电子设备的更新周期远远快于装备平台的升级换代，老装备的升级将为微波混合集成电路带来巨大的发展机遇。

据此，赛英科技产品需求稳定且基本面长期向好，且赛英科技产品技术含量高、竞争力强，其产品在未来具备持续需求。

3、2018 年、2019 年业绩预计及评估充分考虑赛英科技与客户的关系

在赛英科技与客户进行合作的过程中，客户往往根据其每年度承担的武器装备研制、生产、配套等任务于需要进行具体产品采购时方与赛英科技签署购货合同、订单，因而，在对未来的评估预测中，中联评估还在 2017 年已有订单覆盖充足的基础上重点考虑了赛英科技与客户的合作关系的稳定性和持续性。

赛英科技全程参与具体产品的立项、设计、研发、生产等阶段，并充分与客户沟通，精准把握客户需求，从而产品有助于提高与客户的粘性与合作的稳定性。历史经营过程中，赛英科技与其主要客户之间建立了良性互动的合作关系，双方之间无纠纷的情况发生，亦无因产品问题丢失客户的情况发生。

此外，由于赛英科技所从事的军品业务具有进入门槛高、研制周期长、前期投入大的特点，客户对产品的质量和性能的稳定性要求极高，产品需经过严格的检验后方可列装使用，在产品质量稳定的情况下，在武器装备服役周期内往往不会轻易更换其中使用的组件，通常要求长期稳定的供货，故军工产品一经定型，销售具有稳定的延续性。同时，赛英科技的主要客户是我国军工骨干企业，亦为赛英科技未来收益的稳步增长提供了有利保障。

因此，在本次交易评估过程中，中联评估还充分考虑了赛英科技与主要客户的合作关系、合作稳定性等因素。

综上所述，在本次交易评估过程中，中联评估考虑了赛英科技 2017 年业绩开展情况及可实现性，同时，中联评估还考虑了赛英科技客户合作的稳定性、产品需求空间、行业未来发展前景等因素，并在具体评估过程中结合赛英科技各业务历史年度经营状况，综合考虑历史年度各业务收入的构成、走势以及企业经营发展现状、订单情况、历史年度毛利率的变动情况、费用发生情况等，对赛英科技预测期业务收入、利润水平进行了谨慎预测，故本次评估中业绩预测具有合理性，补偿义务人在参考评估预测的基础上作出业绩预计及承诺亦具备合理性。

经核查，在本次交易评估过程中，中联评估考虑了赛英科技 2017 年业绩开展情况及可实现性，同时，中联评估还考虑了赛英科技客户合作的稳定性、产品需求空间、行业未来发展前景等因素，并在具体评估过程中结合赛英科技各业务历史年度经营状况，综合考虑历史年度各业务收入的构成、走势以及企业经营发展现状、订单情况、历史年度毛利率的变动情况、费用发生情况等，对赛英科技

预测期业务收入、利润水平进行了谨慎预测，故本次评估中业绩预测具有合理性，补偿义务人在参考评估预测的基础上作出业绩预计及承诺亦具备合理性。

五、根据评估报告，截至 2017 年 4 月 30 日，赛英科技 100% 股权以收益法评估的评估值为 43,031.63 万元，评估增值 34,415.10 万元，增值率 399.41%。请说明估值的合理性，并请独立财务顾问和评估师发表专业意见。

答复：

（一）评估增值的原因及合理性

1、收益法评估增值原因

赛英科技 100% 股权于 2017 年 4 月 30 日经审计账面所有者权益为 8,616.53 万元，以收益法评估的赛英科技评估值为 43,031.63 万元，评估增值 34,415.10 万元，增值率 399.41%。收益法评估增值原因主要为赛英科技专注于嵌入式微波混合集成电路、微波混合集成电路及雷达整机系统相关产品的开发设计、生产、销售与服务，其价值体现在所具备的先发优势、技术经验、市场地位、团队优势等多个方面。具体为以下几个方面：

（1）军民融合大背景刺激赛英科技业绩增长

军民融合不断深入有利于充分发挥民营实体运作机制灵活、创新能力强等优势，进一步扩大民营实体为部队服务保障的内容和范围，推动我国国防工业做大做强。根据国防大学国防经济研究中心发布的《中国军民融合发展报告 2014》显示，我国目前军民融合度在 30% 左右，意味着我国的军民融合正处于由发展初期向中期迈进的阶段，处于由初步融合向深度融合推进的阶段。未来，随着军民融资的深度推进，具有强大研发实力、优秀管理团队、良好市场声誉的民营企业将迎来巨大的成长空间。

（2）行业先发优势及技术成果优势

自成立以来，赛英科技一直致力于微波混合集成电路相关技术在机载、舰载、弹载等武器平台上的应用，是已获得国防科工局、总装备部等部门颁发的《武器装备科研生产许可证》、《武器装备质量体系认证证书》、《装备承制单位注册证书》、《二级保密资格单位证书》等资质的民营企业之一，行业先发优势明显。

同时，赛英科技产品和技术获得多项成果奖，其中专利获得 17 项，软件著作权获得 28 项。FOD 雷达和近程警戒雷达等产品获得四川省省级军民结合产业发展专项资金扶持。且其产品有覆盖频段宽、功能多、可靠性高、结构小型化、

高性能的特点，设计并生产的微波电路及微波组件赢得了客户的高度认可，在国内军用微波市场积累了良好的信誉，实现了研发成果商业化，具有较为显著的技术成果优势。

（3）可靠的产品品质

赛英科技的产品主要应用于国防领域，执行的质量标准包括国家标准、国家军用标准，行业标准和企业标准等。赛英科技按照质量管理体系的要求，实施了从“研发—采购—生产（外包）—检验”全过程的质量控制，按照“三不”原则（即“不合格的原材料不入厂”、“不合格的半成品不转序”、“不合格的成品不出厂”的要求）进行质量控制，使整个研制、生产都处于受控状态，确保产品质量满足用户要求。

（4）成熟稳定的人才团队

经过十余年的发展，赛英科技已培养出一支技术精湛、经验丰富、结构合理、相对稳定、团结务实、对微波混合集成电路行业有着深刻理解的人才团队，核心技术及工艺骨干在赛英科技从事产品设计开发工作达十年以上，成熟稳定的人才团队保证了赛英科技科研生产的稳定性和延续性。

2、收益法评估增值合理性

（1）赛英科技报告期及预测期营业收入增长情况

赛英科技报告期及预测期营业收入增长情况如下：

单位：万元

项目/年度	2015年	2016年	2017年1-4月	2017全年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
收入	3,399.80	4,172.63	4,199.39	7,220.52	8,472.51	9,895.75	11,443.36	12,950.88	14,089.93
收入增长率	-	22.73%	-	73.04%	17.34%	16.80%	15.64%	13.17%	8.80%

赛英科技 2016 年收入增长率为 22.73%，2017 年 1-4 月营业收入在产品已逐渐获得了客户的认可，由试采购逐步向批量采购过度的基础上得以较快提升。根据目前经营情况及订单测算，2017 年全年预计收入为 7,220.52 万元，相比 2016 年增长 73.04%，预计 2018 年-2022 年收入增长率分别为 17.34%、16.80%、15.64%、13.17% 和 8.80%。2006-2016 年，我国中央公共财政国防预算支出从 2,979.38 亿元增加至 9,543.54 亿元，十年间复合增长率为 12.35%，未来随着军民融合大背景下我国武装力量需求持续增强及赛英科技的持续研发投入，赛英科技未来收入

水平预计仍将持续较快增长。在评估预测中，营业收入呈增长趋势但逐步放缓，说明营业收入预测较为谨慎，具备合理性。

(2) 赛英科技报告期及预测期毛利率情况

赛英科技报告期及预测期毛利率情况如下：

单位：万元

项目/年度	2015年	2016年	2017年1-4月	2017全年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
收入	3,399.80	4,172.63	4,199.39	7,220.52	8,472.51	9,895.75	11,443.36	12,950.88	14,089.93
成本	1,178.34	1,228.51	1,013.70	1,985.14	2,352.50	2,777.27	3,241.06	3,692.63	4,023.38
毛利率	65.34%	70.56%	75.86%	72.51%	72.23%	71.93%	71.68%	71.49%	71.45%

从上表可知，报告期随着营业收入的增长，毛利率从 65.34% 增至 75.86%，在赛英科技产品结构不断优化的基础上呈增长的态势。根据目前经营情况及订单测算，2017 年全年预计毛利率为 72.51%，略高于 2016 年毛利率水平，但低于 2017 年 1-4 月毛利率水平。评估预测中，出于谨慎性考虑预计 2018 年-2022 年毛利率分别为 72.23%、71.93%、71.68%、71.49% 和 71.45%，低于 2017 年预测毛利率水平，并逐步趋于稳定。未来随着赛英科技预测期营业收入的增长及产品研发的持续投入，同时考虑到军品业务特点固有的稳定性有助于保有其目前的利润空间，毛利率预测具备合理性。

(3) 赛英科技报告期及预测期营业费率及管理费率情况

赛英科技报告期及预测期营业费率及管理费率情况如下：

单位：万元

项目/年度	2015年	2016年	2017年1-4月	2017全年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
收入	3,399.80	4,172.63	4,199.39	7,220.52	8,472.51	9,895.75	11,443.36	12,950.88	14,089.93
营业费用	159.57	134.29	54.79	172.72	199.83	226.45	249.86	273.00	291.90
营业费用率	4.69%	3.22%	1.30%	2.39%	2.36%	2.29%	2.18%	2.11%	2.07%
管理费用	1,072.35	1,029.88	364.80	1,175.63	1,362.46	1,556.44	1,739.44	1,919.14	2,060.77
管理费用率	31.54%	24.68%	8.69%	16.28%	16.08%	15.73%	15.20%	14.82%	14.63%

由上表可知，报告期内，赛英科技营业收入快速增长的同时期间费用率保持稳定使其营业费用率和管理费用率均有较为显著的下降，营业费用率从 2015 年

的 4.69% 下降至 2017 年 1-4 月的 1.30%，管理费用率从 2015 年的 31.54% 下降至 2017 年 1-4 月的 8.69%，根据赛英科技的经营计划，2017 年营业费用率预测为 2.39%，管理费用率预测为 16.28%。预测期随着营业收入逐步趋于稳定，销售规模扩大的规模效应趋于稳定后营业费用率和管理费用率也将趋于稳定，分别为 2.07% 和 14.63%，与 2017 年全年预测水平差异不大，故营业费用及管理费用预测具备合理性。

(4) 赛英科技报告期及预测期净利率情况

赛英科技报告期及预测期净利率情况如下：

单位：万元

项目/年度	2015 年	2016 年	2017 年 1-4 月	2017 全年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
收入	3,399.80	4,172.63	4,199.39	7,220.52	8,472.51	9,895.75	11,443.36	12,950.88	14,089.93
净利润	806.23	1,302.28	2,294.63	3,128.41	3,679.14	4,319.25	5,042.88	5,746.38	6,280.72
销售净利率	23.71%	31.21%	54.64%	43.33%	43.42%	43.65%	44.07%	44.37%	44.58%

从上表可知，赛英科技报告期净利率分别为 23.71%、31.21% 和 54.64%，报告期净利率增长幅度较大，预计 2017 年全年净利率为 43.33%，随着经营逐步趋于稳定，预测期净利率分别为 43.42%、43.65%、44.07%、44.37% 和 44.58%，与 2017 年全年预测水平差异不大，净利润预测具备合理性。

综上，赛英科技 100% 股权于 2017 年 4 月 30 日的评估值为 43,031.63 万元，评估增值 34,415.10 万元，增值率 399.41%，具备合理性。

(二) 结合可比交易案例，本次交易评估值具备合理性

最近三年，军工电子行业内发生的与本次交易较为可比的交易案例如下：

公司名称	标的名称	收购时间	收购比例	100% 股权价格/估值 (万元)	静态市盈率 (倍)	动态市盈率 (倍)	市净率 (倍)
南洋科技	彩虹公司	2016 年	100%	240,300.00	45.04	19.13	2.40
南洋科技	神飞公司	2016 年	84%	87,300.00	30.45	16.03	2.14
红相电力	星波通信	2016 年	67.54%	77,400.00	25.72	18.00	6.71
四创电子	博微长安	2016 年	100%	112,189.05	13.86	13.02	2.85
雷科防务	奇维科技	2015 年	100%	89,500.00	65.89	19.89	11.57
盛路通信	南京恒电	2015 年	100%	75,000.00	51.03	15.00	12.29
天银机电	华清瑞达	2015 年	49%	52,448.98	123.35	15.74	10.37

公司名称	标的名称	收购时间	收购比例	100%股权价格/估值(万元)	静态市盈率(倍)	动态市盈率(倍)	市净率(倍)
特发信息	傅立叶	2015年	100%	25,000.00	19.46	11.36	10.68
恒天天鹅	成都国蓉	2015年	100%	7,590.46	36.43	35.87	1.23
闽福发A	南京长峰	2014年	100%	162,152.69	22.54	16.13	4.27
北斗星通	华信天线	2014年	100%	100,000.00	18.54	13.02	12.04
北斗星通	佳利电子	2014年	100%	30,000.00	11.03	10.30	2.42
行业平均					38.61	16.96	6.58
皖通科技	赛英科技	2017年	100%	43,031.63	33.04	13.66	4.99

由上表可见，本次交易的可比交易案例中，标的资产收购价格对应的平均静态市盈率为 38.61 倍、动态市盈率为 16.96 倍、平均市净率为 6.58 倍，本次对赛英科技的估值对应的静态市盈率为 33.04 倍、动态市盈率为 13.66 倍、市净率为 4.99 倍，低于行业内发生的交易案例的整体估值水平，本次估值具备合理性。

经核查，结合标的资产的历史经营情况及预测经营情况，并参考可比交易案例，本次交易中标的资产评估增值具备合理性。

六、本次交易作价较标的公司的账面净资产存在较大增值，本次交易完成后，上市公司将新增商誉约 3.5 亿元。请就商誉减值对净利润的影响进行敏感性分析，并就商誉减值事项进行重大风险提示。请独立财务顾问发表专业意见。

答复：

（一）本次收购将形成商誉的具体金额

根据企业会计准则的相关规定，对于非同一控制下的企业合并，购买方支付的合并成本大于合并日所确认的被合并方可辨认净资产公允价值的差额部分应计入合并方报表中的商誉。鉴于本次重组交易在 2017 年 4 月 30 日尚未实施，根据备考报告反映，对于长期股权投资成本 43,000.00 万元大于假定赛英科技 2016 年 1 月 1 日已完成购并日的可辨认净资产公允价值之间差额，按照《企业会计准则第 20 号-企业合并》的规定确认为商誉。根据以上规定，本次收购将形成商誉的具体金额如下：

单位：万元

项目	金额
企业合并成本	43,000.00
减：赛英科技 2016 年 1 月 1 日可辨认净资产公允价值	7,947.70
商誉金额	35,052.30

（二）商誉减值对净利润影响的敏感性分析

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》的规定：因企业合并所形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，应当确认相应的减值损失。

本次交易中，与商誉相关的资产组或资产组合可收回金额主要与本次交易过程中标的公司未来期间的经营业绩相关。若标的公司未来期间经营业绩未达到本次交易中以收益法评估测算所依据的各期净利润预测值，将可能会引起标的公司作为整体资产组未来期间自由现金流量降低，进而导致在进行商誉减值测试时，与标的公司商誉相关的资产组或资产组合可收回金额低于其账面价值，公司将会因此产生商誉减值损失。

据此，商誉减值对上市公司未来经营业绩产生影响的敏感性分析如下表所示：

单位：万元

下降幅度	商誉原值	商誉减值金额	对上市公司净利润的影响
1%	35,052.30	350.52	-297.94
5%	35,052.30	1,752.62	-1,489.72
10%	35,052.30	3,505.23	-2,979.45
15%	35,052.30	5,257.85	-4,469.17
20%	35,052.30	7,010.46	-5,958.89

经核查，本次交易作价较标的公司的账面净资产存在较大增值，根据《企业会计准则》的相关规定，合并对价超过被合并方可辨认净资产公允价值份额的部分将确认为商誉，未来如果发生商誉减值将直接减少上市公司的当期利润。上市公司已就商誉减值事项进行了敏感性分析及风险提示。

七、在本次交易中，约定易增辉、汪学刚、吴义华、林洪钢、唐世容、姚宗诚、陈乐桥、邹林、周云作为补偿义务人须在补偿期内承担全部业绩补偿责任，保障业绩补偿的可实现性。各补偿义务人合计获得的对价约为 2.58 亿元，占标的资产交易价格的 60%。请测算交易对手方需用全部股份进行补偿时，标的公司实际盈利与业绩承诺差异的具体金额，并说明交易对手方无法足额用股份补偿时的具体保障措施。请独立财务顾问发表专业意见。

答复：

本次交易中，补偿义务人易增辉、汪学刚、吴义华、林洪钢、唐世容、姚宗诚、陈乐桥、邹林、周云预计赛英科技在 2017 年、2018 年和 2019 年实现的净利润数不低于 3,150 万元、3,700 万元、4,350 万元，补偿期实现的净利润数合计不低于 11,200 万元；鉴于此，补偿义务人承诺赛英科技在 2017 年实现的净利润数不低于 3,150 万元，2017 年、2018 年累积实现的净利润数不低于 6,850 万元，2017 年、2018 年和 2019 年累积实现的净利润数不低于 11,200 万元。

根据《业绩承诺补偿协议》，补偿金额/股份数额的计算及补偿方式如下：

补偿义务人向上市公司承诺，赛英科技在 2017 年、2018 年累积实现的净利润应不低于补偿义务人承诺的累积净利润承诺数；如果赛英科技 2017 年、2018 年当年度累积实现的净利润低于该年度补偿义务人承诺累积净利润承诺数的 90%，补偿义务人按照其各自通过本次交易获得的对价占补偿义务人通过本次交易获得的对价总额的比例，以本次交易总对价为上限进行补偿。补偿义务人应优先采用股份补偿，不足部分采用现金补偿。

补偿期届满时，若赛英科技补偿期内累积实现的净利润数低于承诺的累积承诺净利润数的，则补偿义务人向上市公司进行补偿，具体补偿的计算公式为：当期补偿金额=（截至当期期末累积承诺净利润数-截至当期期末累积实现净利润数）÷补偿期限内各年度的承诺净利润数总和×标的资产的交易总价格-累积已补偿金额。

当期应补偿股份的数量=当期补偿金额÷本次股份的发行价格。

补偿义务人以其通过本次交易获得的上市公司股份数量（包括转增或送股的股份）为上限进行股份补偿，累积补偿金额以本次交易总对价为上限。如上市公司在本次交易实施完毕至上市公司收到如协议约定的全部股份补偿和/或现金补

偿之日之间存在资本公积转增、送红股、缩股等行为，相关应补偿股份数按上述公式计算的补偿股份数量 \times （1+转增或送股比例）进行相应调整或依据深交所有关规定进行调整；如上市公司在业绩承诺期间实施现金分配的，现金分配的部分由补偿义务人向上市公司作相应返还，计算公式为：返还金额=每股已分配现金股利 \times 补偿股份数量。

若补偿义务人剩余股份数量不足时，将以现金进行补偿。具体计算公式为：当年度需以现金补偿的金额=（当年度需补偿的股份数量-已补偿股份数量） \times 本次股份的发行价格。

本次交易中，上述各补偿义务人获得的股份对价合计 2.58 亿元，占标的资产交易价格的 60%。经测算，在补偿义务人需用其通过本次交易获得的全部上市公司股份进行补偿的临界情况下，标的公司业绩补偿期内累积实现净利润数与累积承诺净利润数（11,200 万元）的差额（即需要补偿的金额）为 6,720 万元。即仅在赛英科技业绩补偿期累积实现净利润数不足 4,480 万元时，会发生补偿义务人股份补偿不足的情况，具体测算情况如下：

项目	金额（万元）
交易作价及补偿义务人股份对价情况：	
标的资产交易作价（A）	43,000
补偿义务人股份对价合计（B）	25,800
补偿义务人股份对价合计/标的资产交易作价（C=B/A）	60%
股份补偿不足临界情况测算：	
业绩补偿期累计承诺净利润（D）	11,200
股份补偿不足临界情况下，累积实现净利润（E=D*（1-C））	4,480
股份补偿不足临界情况下，标的公司实际盈利与业绩承诺差异金额（F=D*C）	6,720

2017 年 1-4 月，赛英科技已实现营业收入 4,199.39 万元，实现净利润 2,294.63 万元，覆盖全年净利润承诺数（3,150 万元）的 72.85%。截至本答复出具日，赛英科技经营状况良好，在手订单充足，全年经营形势乐观，预计其于 2017 年度实现净利润承诺数的可能性较高；此外，基于军工行业特性，军工企业下游需求及企业经营状况整体较为稳定，且赛英科技与下游客户建立了长久而良好的合作关系，预计其 2018-2019 年合计实现净利润不足 1,330 万元，即三年累积实现净利润数不足 4,480 万元的可能性较低，即发生补偿义务人股份补偿不足情形的风

险较低。

如果在业绩承诺期内标的公司累积实现净利润数不足 4,480 万元，导致补偿义务人通过本次交易获得的上市公司股份不足以支付全部补偿金额的，补偿义务人将以现金方式对不足部分进行补偿，累积补偿总额不超过本次交易总对价。

为了应对业绩补偿承诺实施的违约风险，保护广大中小股东利益，上市公司设计了明确的违约责任和股份锁定安排，具体如下：

（1）股份锁定期

补偿义务人易增辉、汪学刚、吴义华、林洪钢、唐世容、姚宗诚、陈乐桥、邹林、周云承诺，其通过本次交易认购的上市公司所有新股（包括但不限于送红股、转增股本等原因增持的股份），自股份发行结束之日起 36 个月内不得转让。因此，业绩承诺期内，不会发生补偿义务人因减持股份而使补偿股份数量减少的情况。

（2）《业绩承诺补偿协议》违约责任

如补偿义务人未能按照《业绩承诺补偿协议》约定的期限向上市公司支付业绩补偿款，则每逾期一日，补偿义务人应按照同期银行贷款利率的两倍向上市公司支付违约金。除前述约定外，任何一方违约的，违约方应依协议约定和法律规定向守约方承担违约责任，赔偿守约方因其违约行为而发生的全部经济损失（包括为避免损失而进行的合理费用支出）。

此外，上市公司已就上述业绩承诺补偿不足的风险、现金补偿不足及补偿违约的风险在《安徽皖通科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金报告书（草案）》中进行了充分风险提示。

经核查，截至本答复出具日，标的公司经营状况良好，业绩补偿期内的业绩承诺净利润数可实现性较高，股份补偿不足的风险较小，且上市公司针对业绩补偿承诺实施的违约风险设计了明确的违约责任和股份锁定安排，并进行了充分风险提示，有利于维护中小股东的利益。

八、你公司与各补偿义务人协定，补偿期届满后，如果赛英科技在完成承诺净利润的前提下，对补偿期内累积实现净利润超过补偿期内累积承诺净利润部分的 80% 部分，赛英科技可以对核心业务人员进行现金奖励。请补充披露上述奖励的会计处理并分情况测算对你公司业绩的影响。请独立财务顾问和会计师发表专业意见。

答复：

根据上市公司与补偿义务人签署的《业绩承诺补偿协议》，补偿期届满后，如果赛英科技在完成承诺净利润的前提下，对补偿期内累积实现净利润超过补偿期内累积承诺净利润部分的 80% 部分，赛英科技可以对核心业务人员进行现金奖励，超额业绩奖励金额不超过本次交易总对价的 20%。

此次业绩奖励在标的公司超额业绩实现后才会支付，可视为上市公司为标的公司经营管理团队在本次收购后提供的服务而支付的报酬。由于奖励的确定、支付均发生在业绩承诺期届满后，在业绩承诺期内，是否存在奖金支付义务存在不确定性，未来支付奖金金额不能可靠计量，在业绩承诺期内各年计提奖金要根据各年承诺业绩的完成情况来确定。承诺期当年实现超额业绩，且标的公司预计剩余承诺期仍将可能实现承诺净利润，则标的公司有理由判断补偿期内累积实现净利润很可能超过补偿期内累积承诺净利润，在这种情况下，需要按照《或有事项准则》的相关规定，将预计需要支付的奖励计提作为或有负债处理，反之，则业绩奖励应在标的公司超额业绩实现后存在支付义务时进行账务处理。根据《企业会计准则 9 号-职工薪酬》，上述奖励为上市公司对标的公司经营管理团队的职工薪酬，应计入上市公司成本费用。具体会计处理方式如下：

在业绩承诺期的第一年，如标的公司实际实现净利润超过承诺净利润，拟按超额完成金额的 80% 计提，且超额业绩奖励金额不超过本次交易总对价的 20%，会计处理如下：

借：管理费用（工资薪酬）

贷：应付职工薪酬

在业绩承诺期的第二年，如标的公司超额完成业绩承诺，会计处理同上；如

未完成，则冲回上述计提的奖励。

在业绩承诺期的最后一年，根据三年超额完成的总金额，计算出奖励金额，按上述两年的差额进行补提，待会计师出具 2020 年《专项审核报告》及《减值测试报告》（如有）后，确定最终奖励金额后，经皖通科技同意后发放给赛英科技核心业务人员进行支付。其会计处理如下：

补提时，作

借：管理费用（工资薪酬）

贷：应付职工薪酬

支付时，作

借：应付职工薪酬

贷：现金（或其他类似科目）

超额业绩奖励金额为业绩承诺期间各年度累计实现净利润与累计承诺净利润之差额的 80%，超额业绩奖励金额不超过本次交易总对价的 20%。若标的公司承诺期内累计实现净利润超过累计承诺净利润，承诺期各年上市公司的管理费用将有所增加。

业绩奖励对上市公司业绩影响的敏感性分析如下：

单位：万元

超过业绩承诺幅度	10%	20%	30%	40%	50%
三年累积实现净利润	12,320	13,440	14,560	15,680	16,800
三年累积超额利润金额	1,120	2,240	3,360	4,480	5,600
超额业绩奖励对上市公司业绩影响额	-762	-1,523	-2,285	-3,046	-3,808
超额业绩扣除奖励后对上市公司业绩净影响额	358	717	1,075	1,434	1,792
交易总对价的 20%	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600

由上表可见，超额业绩奖励会一定程度上减少上市公司利润水平，但由于业绩奖励是在标的公司完成承诺业绩的基础上对超额利润的分配，超额业绩奖励也意味着上市公司可以获得更多超额利润，整体而言，超额业绩奖励有利于保障上市公司的利益。

经核查，本次交易对超额业绩奖励的设置合理，有利于保护上市公司和中小股东权益；本次交易对业绩奖励的会计处理方法符合《企业会计准则》的相关规定，业绩奖励支付安排对上市公司不会产生重大不利影响。

九、2000年6月16日，自然人张玉兴、钟勇、刘光祜、顾伟、庄劲签署了《成都赛英科技有限公司章程》，共同出资设立赛英科技。赛英科技的注册资本为138.00万元，其中张玉兴以实物出资22.22万元、刘光祜、顾伟及庄劲各以实物出资15.26万元。本次出资过程中，实物出资价值未经评估机构评估，为弥补该等瑕疵，全体股东同意由易增辉向赛英科技以现金方式增加资本投入共计68.00万元，记入赛英科技的资本公积。请补充披露由易增辉而非原股东增加资本的原因、上述瑕疵对本次重组的影响以及计入资本公积金的合理性。请独立财务顾问、律师和会计师发表专业意见。

答复：

（一）赛英科技设立时的实物出资瑕疵由易增辉而非原股东补足的原因

1、赛英科技设立时的情况

根据赛英科技的工商登记资料，赛英科技设立时的情况如下：

2000年6月15日，成都市工商行政管理机构出具《企业名称预先核准通知书》（[成]名称预核新字[2000]第5825号），核准公司名称为“成都赛英科技有限公司”。

2000年6月16日，自然人张玉兴、钟勇、刘光祜、顾伟、庄劲签署了《成都赛英科技有限公司章程》，共同出资设立赛英科技。赛英科技的注册资本为138.00万元，其中货币70.00万元，实物折价68.00万元。钟勇以货币出资70.00万元、张玉兴以实物出资22.22万元、刘光祜、顾伟及庄劲各以实物出资15.26万元。

2000年6月21日，四川时代会计师事务所有限公司对赛英科技设立时的股东出资进行了审验，并出具了《验资报告》（川时代验[2000]字第0342号），验证截至2000年6月21日止，赛英科技已收到各股东缴纳的注册资本138.00万元，其中，货币资金实际投入70.00万元，实物资产投入68.00万元。

2000年6月29日，成都市工商行政管理局依法办理了设立登记，向赛英科技核发《企业法人营业执照》（注册号：成工商成（法）字5101082001278）。

赛英科技设立时的股权结构如下：

编号	股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
----	------	---------	------	---------

编号	股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	钟勇	70.00	货币	51.00
2	张玉兴	22.22	实物	16.00
3	庄劲	15.26	实物	11.00
4	刘光祜	15.26	实物	11.00
5	顾伟	15.26	实物	11.00
合计		138.00		100.00

根据赛英科技提供的原始会计凭证，本次出资过程中，存在实物出资 68.00 万元，该等实物出资价值未经评估机构评估，与当时有效的《中华人民共和国公司法》的规定存在差异，赛英科技设立时实物出资的股东为张玉兴、庄劲、刘光祜及顾伟。

2、以实物出资股东转让赛英科技股权

根据赛英科技的工商登记资料，赛英科技设立时以实物出资的股东转让赛英科技股权的情况如下：

转让方	受让方/受让时间	最终受让方/受让时间
顾伟	张玉兴/2004 年 9 月 29 日	易增辉/2016 年 9 月 13 日
庄劲	刘光祜/2004 年 9 月 29 日	易增辉/2016 年 9 月 13 日

3、易增辉作为赛英科技的控股股东、实际控制人承担弥补实物出资瑕疵的原因

由于顾伟、庄劲已于 2004 年将所持赛英科技全部股权转让给张玉兴、刘光祜；张玉兴、刘光祜已于 2016 年将所持赛英科技全部股权转让给易增辉，相关股东已全部退出赛英科技，考虑到易增辉作为赛英科技目前的控股股东和实际经营管理者，因此，2017 年 4 月赛英科技召开股东会，鉴于赛英科技设立时 68 万元实物资产因未经过评估而存在瑕疵，但是所出资的资产为赛英科技实际收到并使用，实物资产的折旧已于报告期前足额提取，且原实物资产已报废，从实质上看，其对赛英科技净资产的影响已结束。故经现在全体股东同意，由易增辉以现金方式增加资本投入，以弥补上述未经评估的实物瑕疵出资 68 万元。

因此，易增辉作为前述实物出资股东所持赛英科技股权的最终受让人且为赛

英科技的控股股东、实际控制人承担了瑕疵出资的补足义务。

(二) 赛英科技设立时的瑕疵对本次重组的影响

1、赛英科技设立时的实物出资瑕疵情况

根据赛英科技的工商登记资料，2000年6月16日，自然人张玉兴、钟勇、刘光祜、顾伟、庄劲签署了《成都赛英科技有限公司章程》，共同出资设立赛英科技。赛英科技的注册资本为138.00万元，其中货币70.00万元，实物折价68.00万元。钟勇以货币出资70.00万元、张玉兴以实物出资22.22万元、刘光祜、顾伟及庄劲各以实物出资15.26万元。

2000年6月21日，四川时代会计师事务所有限公司对赛英科技设立时的股东出资进行了审验，并出具了《验资报告》（川时代验[2000]字第0342号），验证截至2000年6月21日止，赛英科技已收到各股东缴纳的注册资本138.00万元，其中，货币资金实际投入70.00万元，实物资产投入68.00万元。

上述实物出资未履行评估程序，不符合当时有效的《中华人民共和国公司法》（1999年12月25日修正）第二十四条关于实物出资需履行评估程序的规定。

2、易增辉为弥补瑕疵所履行的程序

经赛英科技的股东会决议，易增辉于2016年9月成为赛英科技控股股东，系赛英科技的实际控制人，为弥补赛英科技设立时的出资瑕疵，赛英科技于2017年4月做出股东会决议，全体股东同意由易增辉向赛英科技以现金方式增加资本投入共计68.00万元，记入赛英科技的资本公积。易增辉上述资本投入后，赛英科技注册资本充实，现有股东持有赛英科技的股权比例不发生变化。

3、现有股东对持有赛英科技的股权不存在任何争议和纠纷

经赛英科技现有股东确认，赛英科技现有股东对各自持有的赛英科技股权权属及比例不存在任何争议和纠纷。

4、赛英科技未因设立时实物出资瑕疵问题受到行政处罚或被起诉

根据成都市成华区市场和监督管理局出具的证明文件，以及成都市工商行政管理局（<http://www.cdgs.gov.cn>）、信用中国（<http://www.creditchina.gov.cn>）

（检索时间：2017年9月15日）的检索结果，报告期内赛英科技未因前述实物出资瑕疵问题受到主管部门的行政处罚。

根据赛英科技书面说明及对赛英科技的股东、董事、监事、高级管理人员出具的访谈问卷及其回复，及中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、全国法院被执行人信息查询系统网站（<http://zhixing.court.gov.cn/search/>）（检索时间：2017年9月15日）检索结果，赛英科技不存在因前述实物出资瑕疵问题而被起诉的情况。

综上所述，赛英科技的实物出资瑕疵问题系设立时评估程序缺失而导致的；上述瑕疵已经过全体股东一致同意由赛英科技控股股东、实际控制人易增辉以增加资本金的方式予以弥补；赛英科技全体股东对于赛英科技的股权不存在任何争议和纠纷；报告期内赛英科技未因设立时的实物出资瑕疵问题受到主管机关的行政处罚，赛英科技不存在因实物出资瑕疵问题而被起诉的情况。因此，赛英科技设立时的实物出资瑕疵问题对本次重组不构成实质性影响。

（三）计入资本公积符合会计准则相关规定

考虑到该笔资金已于2017年4月30日前缴入赛英科技银行账户内，由于该笔款项系因原出资存在瑕疵而投入，不涉及原有股东持股比例的变化而影响各股东所持有的股本金额，因此，根据企业会计准则要求，直接将该笔资金作为出资溢价计入资本公积金。

经核查，赛英科技的瑕疵问题系设立时评估程序缺失而导致的；上述瑕疵已经过全体股东一致同意由赛英科技控股股东、实际控制人易增辉以增加资本金的方式予以弥补；赛英科技全体股东对于赛英科技的股权不存在任何争议和纠纷；报告期内赛英科技未因设立时的瑕疵问题受到主管机关的行政处罚，赛英科技不存在因实物出资瑕疵问题而被起诉的情况，赛英科技设立时的出资瑕疵问题对本次重组不构成实质性影响；同时，该笔资金属于出资溢价，根据企业会计准则要求，出资产生的溢价应当计入资本公积金，该笔资金投入计入资本公积具备合理性。

十、2015年11月2日，四川省高级人民法院出具了《民事判决书》，判决解除郭刚与赢卫于2010年5月6日签订的股权转让协议，赢卫将所持赛英科技1%的股权返还予郭刚；判决解除刘光祜与赢卫于2010年5月6日签订的股权转让协议，赢卫将所持赛英科技9%的股权返还予刘光祜。2015年11月29日，根据赛英科技近几年经营情况及赢卫股权纠纷案件判决情况，郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉作为赛英科技的实际创始经营团队股东达成决议，赢卫返还的赛英科技10%股权由郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉四人平均分配。请对以下问题进行补充披露：

(1) 上述纠纷的详细过程以及对本次交易的影响；

(2) 赢卫返还的赛英科技10%股权由郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉四人平均分配的原因和作价依据。请独立财务顾问和律师发表专业意见。

答复：

(一) 股权纠纷的详细过程以及对本次交易的影响

1、股权纠纷的详细过程

(1) 股权转让

2010年5月6日，赛英科技召开股东会，全体股东一致同意股东刘光祜将其持有的赛英科技9%的股权转让给赢卫，同意股东郭刚将其持有的赛英科技1%的股权转让给赢卫。同日，刘光祜与赢卫，郭刚与赢卫分别签订了股权转让协议，约定赢卫出资45万元购买刘光祜持有的赛英科技9%的股权，并于协议生效之日起3日内支付给刘光祜；约定赢卫出资5万元购买郭刚持有的赛英科技1%的股权，并于协议生效之日起3日内支付给郭刚。2010年5月10日，赛英科技出具章程修正案，确认赢卫的股东身份，载明了赢卫的实缴出资额。2010年5月28日，成都市工商行政管理局办理了本次股权转让的变更登记。

(2) 股权纠纷的原因

根据四川省高级人民法院出具的《民事判决书》([2015]川民提字第309号)及《民事判决书》([2015]川民提字第310号)，赢卫在与刘光祜、郭刚签署股权转让协议后并未按照股权转让协议的约定履行向刘光祜、郭刚支付股权转让款的义务，故刘光祜、郭刚向成都市成华区人民法院提起诉讼，要求解除与赢卫签署

的股权转让协议，返还相应股权。

（3）股权纠纷的处理结果

股权纠纷经过成都市成华区人民法院一审、成都市中级人民法院二审及四川省高级人民法院再审，最终判决解除郭刚与赢卫于 2010 年 5 月 6 日签订的股权转让协议，赢卫将所持赛英科技 1% 的股权返还给郭刚；解除刘光祜与赢卫于 2010 年 5 月 6 日签订的股权转让协议，赢卫将所持赛英科技 9% 的股权返还给刘光祜。

2015 年 12 月 24 日，成都市成华区人民法院出具了《执行裁定书》（[2015]成华执字第 1518 号）及《执行裁定书》（[2015]成华执字第 1519 号），分别裁定将被执行入赢卫名下的赛英科技 9% 的股权过户至刘光祜，赛英科技 1% 的股权过户至郭刚。

2016 年 1 月 8 日，赛英科技召开股东会，根据上述《执行裁定书》的内容，修订了公司章程并办理了工商变更登记。

2、股权纠纷对本次交易的影响

如前所述，刘光祜、郭刚与赢卫的股权纠纷已经过成都市成华区人民法院一审、成都市中级人民法院二审及四川省高级人民法院再审，根据《中华人民共和国民事诉讼法》一百二十四条的规定，四川省高级人民法院经过再审做出的判决为终审判决，股权纠纷双方应按照四川省高级人民法院的判决履行相关义务。根据成都市成华区人民法院出具的《执行裁定书》（[2015]成华执字第 1518 号）及《执行裁定书》（[2015]成华执字第 1519 号），股权纠纷双方已履行了判决书的全部义务，故涉及诉讼的股权经过四川省高级人民法院的终审判决现时不存在任何争议和纠纷。同时，赛英科技现有股东持有赛英科技的股权不存在任何争议和纠纷。赢卫与刘光祜、郭刚发生的股权纠纷对于本次交易不构成影响。

（二）赢卫返还的赛英科技 10% 股权由郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉四人平均分配的原因和作价依据

1、平均分配的原因

根据郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉作为赛英科技的实际创始经营团队股东达成的书面决议，郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉作为赛英科技创立之初的股东及实际管理团队，根据赛英科技 2015 年以前的经营情况，以及未来对于赛英科技的股权结构的安排，并经过刘光祜的认可，决定赢卫返还的赛英科技 10% 股权

由郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉四人平均分配，但并未办理工商登记手续。上述四人对于赢卫返还的 10% 股权由四人平均分配系四人真实意思表示，对于股权平均分配事宜不存在任何争议和纠纷。

2、作价依据

2015 年 11 月 29 日，郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉作为赛英科技的实际创始经营团队股东达成书面决议如下：赢卫返还的赛英科技 10% 的股权由郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉四人平均分配，并同意此后郭刚、刘光祜、张玉兴各自将其所持 2.5% 股权转让予易增辉，易增辉需向每位转让方支付转让价款 25 万元。该等股权转让款的作价依据系根据当时赛英科技经营情况由郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉四人协商确定，该等价格的确定系四人真实意思表示，不违反法律、法规等强制性规定。

经核查，根据四川省高级人民法院出具的《民事判决书》（[2015]川民提字第 309 号）及《民事判决书》（[2015]川民提字第 310 号），股权纠纷系赢卫在与刘光祜、郭刚签署股权转让协议后并未按照股权转让协议的约定履行向刘光祜、郭刚支付股权转让款的义务所致；相关纠纷已经成都市成华区人民法院一审、成都市中级人民法院二审及四川省高级人民法院再审，赛英科技现有股东持有赛英科技的股权不存在任何争议和纠纷。对于本次交易不构成影响。同时，郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉四人平均分配股权系四人真实意思表示，对于股权平均分配事宜不存在任何争议和纠纷。

（本页无正文，为《华泰联合证券有限责任公司关于深圳证券交易所问询函的回复》之签章页）

华泰联合证券有限责任公司

2017 年 9 月 20 日