

关于安徽皖通科技股份有限公司
《中国证监会行政许可项目审查一次反馈
意见通知书》之答复报告

大华核字[2017]003926 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

大华会计师事务所（特殊普通合伙）
关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》
（172016 号）之答复报告

目 录	页 次
一、 关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（172016 号）之答复报告	1-31

大华会计师事务所（特殊普通合伙）
关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》
（172016 号）之答复报告

大华核字[2017]003926号

中国证券监督管理委员会：

大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）作为安徽皖通科技股份有限公司（以下简称“上市公司”或“皖通科技”）发行股份购买资产并募集配套资金的会计师，根据贵会 2017 年 10 月 27 日出具的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（172016 号）（以下简称《反馈意见》）中涉及会计师的相关问题进行了逐项核实，现将有关情况答复如下：

9.申请材料显示，本次交易募集配套资金中 17,780 万元拟用于赛英科技微位移雷达生产线建设项目，其中包含 1,317.58 万元的预备费用。赛英科技目前专业从事嵌入式微波混合集成电路、微波混合集成电路及雷达相关整机、系统产品的开发设计、生产、销售与服务。募投项目拟同时建设 5 条生产线，每条生产线按年产 1,300 个监测站+65 个主站的生产能力设计，项目投入运营后年平均净利润为 4,503.49 万元，内部收益率为 14.84%，动态税后投资回收期为 6.98 年。请你公司：1）结合赛英科技募投项目预备费具体内容，补充披露本次交易募集配套资金是否符合我会相关规定。2）补充披露募投项目所用技术的来源，与赛英科技现有主营产品技术的关系，是否申请专利或专有技术，是否拥有完全产权，赛英科技对该技术的掌握成熟度及产业化应用是否存在障碍，市场上已有同类产品的竞争格局。3）结合微位移雷达的适用范围、市场容量、发展前景等情况，补充披露上述项目投入的必要性及产能设计的合理性及后续产能利用计划。4）补充披露上述募投项目预期收益的测算依据及测算过程。请独立财务顾

问、会计师和律师核查并发表明确意见。

答复：

（一）本次交易募集配套资金扣除募投项目预备费后符合证监会相关规定
根据《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》。“3.募集配套资金的用途有何要求？答：考虑到募集资金的配套性，所募资金仅可用于：支付本次并购交易中的现金对价；支付本次并购交易税费、人员安置费用等并购整合费用；投入标的资产在建项目建设。募集配套资金不能用于补充上市公司和标的资产流动资金、偿还债务。”

本次募集配套资金用于赛英科技微位移雷达生产线建设项目、支付中介机构费用及相关税费。为使本次募集资金投资项目资金用途符合相关规定，本次募集资金变更事项调整已经上市公司第四届董事会第十次会议审议通过，具体如下：

单位：万元

序号	项目	拟投入募集资金金额
1	赛英科技微位移雷达生产线建设项目	16,460.00
2	支付中介机构费用及相关税费	1,790.00
合计		18,250.00

若实际募集资金净额（扣除交易税费后）未达到上述计划使用募集资金额，上市公司将根据上述募集资金投资项目的重要性和紧迫性安排募集资金的具体使用，资金缺口通过自筹方式解决。

上述赛英科技微位移雷达生产线建设项目募集资金拟投入额小于预计总投资额，同时，本次交易募集配套资金不包含铺底流动资金部分和建设投资预备费，铺底流动资金 2,300.00 万元、建设投资预备费 1,317.58 万元及其他资金缺口将通过自筹方式解决。

调整后建设投资预备费使用自有资金投入，不使用募集资金，上述安排符合证监会关于募集资金用途的相关规定。

（二）募投项目所用技术来源及与赛英科技现有主营产品技术的关系，相关专利及产权情况，赛英科技对该技术的掌握成熟度及产业化应用情况，市场上已有同类产品的竞争格局

1、募投项目所用技术来源于赛英科技自有技术，项目与赛英科技现有主营

产品技术关系联系紧密，为维护公司技术秘密，赛英科技暂未就相关产品申请专利

本次募集资金拟投向的微位移雷达生产线建设项目是赛英科技经过多年的研究，成功研究出的一种低成本微位移监测雷达系统，其位移测量精度可达 1mm，且该微位移监测雷达系统相对成本低、精度高、可满足高铁路基、高速公路边坡、建筑基坑、大型建筑、地铁、隧道、桥梁、大坝等设施的实时监测需求。

赛英科技微位移雷达生产线建设项目所用技术全部来源于赛英科技自身研发和积累，系赛英科技在多年射频微波、雷达领域技术积累、调试经验的基础上，结合客户、市场现实需求的研发成果。赛英科技微位移雷达生产线建设项目产品作为一种监测雷达系统，所用技术与赛英科技现有主营产品技术具有同源性、联系较为紧密，所用技术亦为赛英科技自有技术。

根据《中华人民共和国专利法》第 34 条：“国务院专利行政部门收到发明专利申请后，经初步审查认为符合本法要求的，自申请日起满十八个月，即行公布。国务院专利行政部门可以根据申请人的请求早日公布其申请。”和第 40 条：“实用新型和外观设计专利申请经初步审查没有发现驳回理由的，由国务院专利行政部门作出授予实用新型专利权或者外观设计专利权的决定，发给相应的专利证书，同时予以登记和公告。实用新型专利权和外观设计专利权自公告之日起生效。”

由于赛英科技微位移雷达产品仍处于研发、实验阶段，对产品申请专利过程中需要报送相关申请材料并进行公示，存在一定程度上产品技术秘密泄露的风险，为维护公司秘密、保护公司利益，赛英科技暂时未将微位移雷达产品所形成的核心技术秘密申请专利。

2、由于现有方案存在一定缺陷，微位移监测产品产业化应用规模较小，已有同类产品呈分散竞争态势竞争格局

高铁路基、高速公路边坡、建筑基坑、大型建筑、地铁、隧道、桥梁、大坝等设施作为变形控制十分严格的构筑物，其位移监测以及滑坡预警等对保证建筑质量，保障人民群众安全至关重要，同时位移监测滑坡预警等应用都需要高精度（精度为毫米量级）的位移测量手段。

目前微位移监测的主要解决方案及其缺点如下：

解决方案	方案简述	相关缺点
全站仪	以相位式激光测距为基础进行目标点的三维位移测量，全站仪包括激光测距系统和经纬仪测角系统，首先激光测距通过差频测相的方法实现高精度测距，然后由光电经纬仪进行目标的高精度角度测量，最后结合目标的测距和测角结果，完成目标高精度位移测量	由于全站仪是精密的光学仪器，高精度测距和测角是保证其高精度位移测量的基础。在实际结构健康监测中，需要全站仪在野外环境下进行长期的监测任务，而野外的恶劣环境对光学元件损伤严重，会严重破坏全站仪的测量精度，并且在雨雾天气时，全站仪也不能完成位移监测任务。对于多点测量，可以通过在结构上安装多个反射棱镜，反射棱镜同样需要承受恶劣的野外环境，长期的监测会影响反射棱镜的质量
图像传感器	以有源发光靶作为目标，以光学成像的方法，在接收端通过长焦镜头将目标靶成像在图像采集卡，根据几何光学的物像公式计算目标的位移	由于图像传感器的位移测量是通过光学成像的方法完成，成像的质量直接影响位移测量的精度。在实际结构健康监测中，它跟全站仪相似，面临相同的问题，恶劣的野外环境会损坏光学系统，在雨雾天图像传感器不能正常工作。对于多点测量，需要在结构上安装多个有源目标靶，同样需要多个图像采集设备，这样会增加监测系统的复杂度和成本
GPS 系统	以太空中的卫星作为基准点，在结构上安装 GPS 接收天线作为目标点，当接收天线 4 颗及 4 颗以上的卫星时，通过测量每一颗卫星与接收天线之间的距离，再根据空间交会的原理完成目标位移的测量	由于 GPS 系统根据空间卫星通过电磁波测距完成空间交会测量，测距的精度和空间卫星的数量、空间位置，影响目标位移的精度。单点 GPS 的测距精度为米级，即使采用差分 GPS，精度也仅能达到厘米级，并且所观测的卫星数量、空间位置是随时变化的，这些因素导致 GPS 系统的位移测量精度为厘米级。并且单个 GPS 接收机的价格在 10 万人民币以上，价格较高，而对于多点测量，需要在结构上安装多个 GPS 接收天线，会严重增加监测系统的成本。不过由于 GPS 系统采用电磁波测距，因此它可以完成全天候测量。另外，由于 GPS 系统以电路系统完成测量，因此可以承受恶劣的野外环境

由上表可见，目前常用的监测系统均存在一定缺陷，国内尚没有可以同时满足全天候、高精度、低成本要求的微位移监测系统得以大规模应用。因此，由于目前市场上微位移监测系统的相关缺点及之前市场对高铁路基、高速公路边坡、建筑基坑、大型建筑、地铁、隧道、桥梁、大坝等设施变形控制的关注不足，上述微位移监测系统产业化规模不大，同时各企业规模较小，市场呈现出分散竞争的状态。

3、赛英科技对技术的掌握成熟度较高，产品具备较高的产业化前景

赛英科技一直致力于微波混合集成电路设计技术、微组装技术、雷达探测与跟踪技术等，在机载、舰载、弹载等武器平台上的应用，与军方客户建立了紧密合作的关系。由于赛英科技所销售的军用产品具有研发难度大、技术含量高的特点，通过多年从事军工产品的研究开发工作，赛英科技积累了较为丰富的技术转化能力和从研发样品、形成研发成果到商业化的经验。考虑到赛英科技微位移雷达生产线建设项目与赛英科技现有主营产品较为密切的技术同源性，赛英科技对微位移雷达生产相关的技术掌握较为全面、成熟。

就微位移监测系统的产业化应用而言，目前国内已有国外微位移监测系统在四川金沙江大桥、宝成铁路清江七号桥、杭州钱塘江大桥、京津高速铁路杨村大桥等铁路、桥梁领域进行产业化应用，微位移监测系统产业化应用已有先例，不存在产业化障碍。

目前，赛英科技已实现微位移雷达产品原理样机的设计、测试，原理样机的测试结果表明，其位移测量精度为 1mm，监测精度高，同时还具备成本低等特点，并兼具雷达探测系统抗干扰能力强、在恶劣环境下稳定工作、使用寿命长、故障率低等特性，性能指标较优。此外，目前微位移监测市场需求广阔但是目前国内已有解决方案产业化规模不大，市场需求亟需满足。综合考虑下，赛英科技微位移雷达产品具备较高的产业化前景。

（三）结合微位移雷达的适用范围、市场容量、发展前景等情况，补充披露上述项目投入的必要性及产能设计的合理性及后续产能利用计划。

1、微位移雷达的适用范围广，市场容量和发展前景广阔

如前所述，由于目前国内已有较为成熟的微位移监测系统解决方案均存在一定弊端，而且随着智慧城市、智慧高速以及物联网的全面建设，高铁路基、高速公路边坡、建筑基坑、大型建筑、地铁、隧道、桥梁、大坝等设施作为变形控制十分严格的构筑物，其位移监测以及滑坡预警等对保证建筑质量，保障人民群众安全至关重要，同时位移监测滑坡预警等应用亦需要高精度（精度为毫米量级）的位移测量手段。因此，市场上亟需一种可有实时监控高铁路基、高速公路边坡、建筑基坑、大型建筑、地铁、隧道、桥梁、大坝等设施的微小位移的监测系统。

在了解到客户存在有现实需求的基础上，赛英科技结合多年射频微波、雷达领域经验研发的微位移雷达产品可广泛应用于高铁路基、高速公路边坡、建筑基坑、大型建筑、地铁、隧道、桥梁、大坝等设施的位移监测以及滑坡预警等方面，环境适应性强，安装方便，维护简单，适用范围广阔。特别地，在地铁、隧道等缺乏有效照明且对位移监测需求较高的场景下，赛英科技微位移雷达性能指标较优，解决了一般雷达于地铁、隧道使用的技术难点，使赛英科技微位移雷达可用于地铁、隧道的位移监测，使用场景有效增加。

在较为广泛的适用范围的基础上，未来我国道路桥梁、高速铁路、隧道与地下工程等市场的快速发展和维护需求均可有效拓宽微位移雷达产品的市场空间

和发展前景。具体情况如下：

（1）“十三五”期间我国道路桥梁的发展方向改变，为项目实施带来良好的发展前景

“十三五”规划颁布以来，我国基础工程领域“重建设，轻维护”的思维已逐步改变，“建养并重”的新发展方向已逐步确立。其中，经过 30 多年的大规模基础设施建设，当前步入维修期的桥梁数量日益增多。据不完全统计，在我国公路网中，各类危桥数量达 7.96 万座，约占桥梁总数的 10.5%，直接影响我国铁路公路网的安全运行。随着经济社会的发展，交通运输量大幅度增长，行车密度及车辆载重越来越大，如何保障桥梁的安全性、耐久性和使用功能已成为目前桥梁工程界的巨大挑战。桥梁工程技术发展也面临以建设为主向建养并重转型，在桥梁养护理念、方式、设备与材料等方面亟待改进。

在此基础上，传统人工现场监控管理的方式越来越不能满足日趋凸显的道路桥梁监管需求，我国道路现实情况对高精度、长寿命、智能化的监测系统提出了较为迫切的需求。而赛英科技微位移雷达项目产品可满足高铁路基、高速公路边坡、桥梁等的实时形变监测需求，能有效改进现有方案弊端，契合未来“建养并重”的新发展方向。

（2）我国基础设施保有量巨大，铁路、公路、桥梁等后端运维监测检测市场空间巨大

我国经过了多年的快速发展，在道路、桥梁等基础设施领域取得了骄人的成果，铁路建设方面，在过去十年我国铁路运营里程增加了 51%，取得了较快的发展，其中，2015 年全国铁路完成固定资产投资 8,200 亿元人民币，新增铁路运营里程 9,000 多公里，新开工 61 个项目，根据《中长期铁路网规划》，到 2020 年我国铁路网规模将达到 15 万公里。

高速公路建设方面，我国高速公路网近十年来年均增长率在 10%以上，增长速度较快，同时，根据交通运输部发布的《“十三五”现代综合交通运输体系发展规划》，国家将完善公路网规划，加快推进由 7 条首都放射线、11 条北南纵线、18 条东西横线，以及地区环线、并行线、联络线等组成的国家高速公路网建设，到 2020 年末，我国高速公路总里程将达到 15 万公里。

桥梁建设方面，目前我国公路桥梁总数接近 80 万座，铁路桥梁总数已超过 20 万座，已成为世界第一桥梁大国。同时，随着高速铁路、高速公路等的快速延伸，未来高速铁路、高速公路桥梁建设还将得到更好的发展空间。

可见，我国铁路、公路、桥梁等基础设施经过了多年发展，均已位居世界前列，且未来还将继续保持较快发展。巨大的铁路、公路、桥梁等基础设施保有量为铁路、公路、桥梁等后端运维监测检测市场创造了巨大的市场空间，以铁路检测检修及安全监控市场为例，2015 年铁路机车、车辆及动车组安全运行保障的检测检修、安全监控专用设备市场空间已达 200 亿元以上，未来随着运维监测检测需求的增加，市场规模还将进一步扩大。

（3）我国高速铁路快速发展，进一步提升高精度变形监测系统需求

我国作为一个典型的大陆性国家，人口众多，幅员辽阔，经济联系和交往跨度大，高速铁路作为一种强有力的运输方式可将整个国家和国民经济联系起来，对我国经济、社会发展意义重大。2011 年至 2014 年，我国铁路固定资产投资从 5,863 亿元快速增长至 8,000 亿元，其中较大比重投入到了高速铁路领域，截止到 2014 年底，根据统计公报显示，我国动车组保有量已经达到 1,441 列，合计 13,696 辆，同比增幅达到 30.89%。高速铁路相较于普通铁路运行速度更快，对路基建设及其日常形变监控的要求更为严格。因此，高速铁路的快速发展及其更为严格的精度要求，将进一步提升对高精度变形监测系统的需求。

（4）我国作为拥有最大隧道与地下工程市场的国家，变形监测市场广阔

目前，我国已经成为世界最大的隧道与地下工程市场国家。2014-2018 年，我国交通运输行业将继续积极落实扩大内需、促进经济发展一揽子计划和政策措施：2013 年，中国已建成世界上最大的高铁网，其中超过 50% 为高铁隧道；33 座城市已经规划地铁建设，2016 年总地铁线路将达 93 条，长达 2,542 千米，总投资额达 10,220 亿；同时，国内 8 条海底隧道正处于规划兴建阶段。

其中，根据中国产业信息网数据，2015 年城市轨道交通的修理维护费用达 45.52 亿，到 2020 年城市轨道交通后市场的市场空间大约是 428 亿，年复合增长率为 18.00%。由于地铁主体的特殊结构，会存在一定的变形值，变形值在一定限度之内不会对地铁结构安全和运营造成影响，但如果超过了规定的限度，就会引起局部路基沉降、轨道变形或水平度下降，变化量过大甚至会造成涵洞漏水，

造成轨道零件锈蚀等现象。这些变化严重威胁到了地铁运行的安全，轻者造成地铁运行不稳定，颠簸增大，零件使用寿命低，磨损增强；重者甚至会造成列车出轨或地面塌陷形成天坑，严重的威胁到乘客的生命和财产安全。同时，在《城市轨道交通工程测量规范》中明确规定了特定情形下必须对相关线路或周边环境进行变形监测，因此，在地铁运营期间对变形量监测，既是出于安全因素考虑，又是国家相关政策的需要，是轨道交通修理维护的重要环节。

由此可见，变形监测作为轨道交通、隧道等修理维护的重要环节，在隧道与地下工程市场亦有着巨大的现实需求。

综上，赛英科技微位移雷达产品所面向市场空间巨大，同时产品适用范围广，同时能有效改进现有方案弊端，项目实施前景广阔，项目投入具有必要性。

2、项目产能远小于未来市场需求，产能设计系在考虑公司现阶段管理能力基础上作出，产能消化具有可行性

赛英科技微位移雷达生产线建设项目拟建设 5 条生产线，每条生产线按年产 1300 个监测站+65 个主站的生产能力设计。其中，监测站主要搭配主站进行使用，根据监测环境不同，1 个主站需搭配 1 至 250 个监测站进行使用。未来赛英科技微位移雷达将主要分为 4 个系列产品，具体产品覆盖范围情况如下：

产品系列	特性介绍	覆盖范围
毫米波雷达	超近距离、超高精度	20m
K 波段雷达	近距离、高精度	50m
C 波段雷达	中距离、中精度	200m
L 波段雷达	远距离、低精度	2,000m

在目前对铁路、公路形变监测的过程中，至少需在滑坡、桥梁处设置监测点位，以防止滑坡、桥梁处地质情况变化导致发生交通运输事故。以雅安高速公路为例，其一条公路上监测点位有 200 余处，考虑到我国铁路、公路、桥梁等基础设施的保有量后，赛英科技微位移雷达生产线建设项目产能远小于未来市场需求。

虽然产品有着较大的市场空间，但赛英科技在发展过程中资金瓶颈压力日益凸显，基础设施的投入不足使赛英科技在面对批量的任务面前矛盾更加突出，因此，通过募集资金投入，在不对既有军品业务产生不利影响的情况下积极将既有技术民用化，抢占市场先机填补市场需求，对赛英科技的长期发展而言具有必要

性。在此基础上，赛英科技综合考虑了自身管理能力，较为谨慎的对募投项目产能进行估计，较为合理的设置了募投项目产能。

赛英科技微位移雷达生产线建设项目系在了解到市场潜在需求的基础上作出，同时，对于该拟建设项目，已初步与潜在客户进行沟通，在目前已完成相关技术特性论证的基础上，未来产业化后有望纳入客户采购标准，市场空间巨大，产能消化具有可行性。同时，在本次募投项目建设规划中，除了管理、研发、生产人员外，赛英科技还规划组建销售团队，加强销售团队建设，借助上市公司优质平台，吸引更多优秀销售团队的加入。随着销售团队的不断完善，赛英科技的市场拓展能力将进一步增强，亦有助于微位移雷达产品的产能消化。

赛英科技一直专注于研发和技术创新，目前已掌握雷达整机设计、研发环节的核心技术，并能够根据客户的需求，完成特定需求雷达产品研发工作。本次微位移雷达生产建设项目完成后，赛英科技将在设备的精度、先进程度、民用雷达开发等方面得到较大提升，能够进一步提高产品品质，反哺已有军品雷达业务。同时，赛英科技将利用自身多年来在射频微波领域积累的技术研发优势和客户资源优势，结合本次募投项目的契机，紧密结合民用市场发展趋势，开发新产品、新技术与新工艺，不断提高产品综合品质，以增强产品综合竞争力。

（四）募投项目预期收益的测算依据及测算过程

1、财务评价依据

赛英科技微位移雷达生产线建设项目财务评价依据为国家发改委、建设部 2006 年颁布实施的《建设项目经济评价方法与参数》（第三版，以下简称《方法与参数》）及国家最新财税制度和行业有关规定。

项目成本及收入采用的价格均以当年市场价格为基价预测建成运营后的价格，在项目整个运营期内成本、费用及效益计算使用的价格均为不变价格，以保证成本、费用及效益计算使用的价格在计算期内的一致性及项目财务评价结果的可比性。

2、财务评价过程

（1）项目融资前税前财务基准折现率设定为 8%，税后设定为 6%。

（2）项目建设期 2 年，计算期 10 年。

(3) 项目运营负荷为：第一年为 20%、第二年 60%、第三年及以后 100%。

(4) 项目销售税金、增值税、所得税税率如下：按照国家现行增值税规定，本项目城市维护建设税和教育费附加税率分别为 5%和 7%，增值税为 17%，所得税率为 15%。

(5) 项目主要成本测算：

①电耗、水耗费用。项目正常年成本约为 133.42 万元。

②项目新增人员 60 人，员工平均工资标准为 50,000 元/人·年，福利费、保险费按 20%提取。

③材料费：主要原材料费正常年消耗约 3,250 万元。

(6) 项目收益测算：

根据上述假设，预计募投项目未来的收益如下：

单位：万元

项目	合计	计算期									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
营业收入	110,500.00			3,250.00	9,750.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00	16,250.00
营业税金及附加	16,831.36			495.04	1,485.12	2,475.20	2,475.20	2,475.20	2,475.20	2,475.20	2,475.20
总成本费用	40,656.21			2,498.14	4,066.32	5,634.51	5,661.19	5,812.47	5,661.19	5,661.19	5,661.19
利润总额	53,012.43			256.82	4,198.56	8,140.29	8,113.61	7,962.33	8,113.61	8,113.61	8,113.61
应纳税所得额	53,012.43			256.82	4,198.56	8,140.29	8,113.61	7,962.33	8,113.61	8,113.61	8,113.61
所得税	7,977.55			64.21	629.78	1,221.04	1,217.04	1,194.35	1,217.04	1,217.04	1,217.04
净利润	45,034.88			192.62	3,568.77	6,919.25	6,896.57	6,767.98	6,896.57	6,896.57	6,896.57
期初未分配利润	0.00										
可供分配的利润	41,273.49			0.00	0.00	6,919.25	6,896.57	6,767.98	6,896.57	6,896.57	6,896.57
提取盈余公积金	4,127.35			0.00	0.00	691.92	689.66	676.80	689.66	689.66	689.66
未分配利润	37,146.14			0.00	0.00	6,227.32	6,206.91	6,091.18	6,206.91	6,206.91	6,206.91
息税前利润	53,012.43			256.82	4,198.56	8,140.29	8,113.61	7,962.33	8,113.61	8,113.61	8,113.61
息税折旧摊销前利润	66,404.59			1,930.84	5,872.58	9,814.31	9,787.63	9,636.35	9,787.63	9,787.63	9,787.63

经分析，募投项目的收益测算假设充分，具有合理性。

经核查，会计师认为：赛英科技上述募投项目的收益测算假设充分，具有合理性。

12. 申请材料显示，赛英科技报告期营业收入大幅增长。2015 年、2016 年

及 2017 年 1-4 月营业收入分别为 3,399.80 万元、4,172.63 万元及 4,199.39 万元，2016 年营业收入较 2015 年增长 22.73%，2017 年前四月收入已与 2016 年全年持平。报告期内，前五大客户的销售收入分别为 2,921.07 万元、3,930.62 万元和 3,978.07 万元，占当期营业收入的比例为 85.92%、94.20%、94.73%。请你公司：1）结合报告期内赛英科技合同订单签订和执行情况，产能及产能利用率情况等，补充披露报告期内赛英科技营业收入大幅增长的原因。2）补充披露赛英科技收入确认是否存在季节性。3）补充披露报告期前五大客户及供应商的名称、销售金额及占比，与前五大客户的合作时长，后续双方继续合作的意愿以及赛英科技稳定客户的措施，拓展客户的具体可行计划。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

（一）报告期内赛英科技合同订单签订和执行情况，产能及产能利用率情况及报告期内赛英科技营业收入大幅增长的原因

1、报告期内赛英科技合同签订和执行情况

报告期内，赛英科技与客户合同订单签订和执行情况如下：

2015 年新增订单及后续执行情况：

单位：万元

序号	客户名称	2015 年新增 订单金额	报告期内收入确认金额			截至 2017 年 9 月末尚 未执行完成金额
			2015 年度	2016 年度	2017 年 1-9 月	
1	客户 1	259.43	61.44	198.00	-	-
2	客户 2	355.00	20.38	257.69	76.92	-
3	客户 3	7.93	-	7.93	-	-
4	客户 4	11.47	-	11.47	-	-
5	客户 5	2,273.75	235.31	2,038.44	-	-
6	客户 6	498.14	38.89	459.25	-	-
7	客户 7	4.10	-	4.10	-	-
8	客户 8	646.93	-	449.02	197.91	-
9	客户 9	437.99	157.62	280.37	-	-
10	客户 10	107.69	-	-	107.69	-
11	客户 11	41.54	-	41.54	-	-
12	客户 12	11.79	-	11.79	-	-
13	客户 13	148.35	82.42	65.93	-	-
14	客户 14	2.18	-	2.18	-	-
15	客户 15	9.34	-	9.34	-	-
16	客户 16	21.88	21.88	-	-	-
	合计	4,837.52	617.95	3,837.04	382.53	-

2016 年新增订单及后续执行情况：

单位：万元

序号	客户名称	2016 年新增订单 金额	报告期内收入确认金额		截至 2017 年 9 月末尚未 执行完成金额
			2016 年度	2017 年 1-9 月	
1	客户 1	4.10	4.10	-	-
2	客户 2	4.70	4.70	-	-
3	客户 3	53.87	-	53.87	-
4	客户 4	90.79	57.66	33.13	-
5	客户 5	21.79	4.36	17.44	-
6	客户 6	102.56	-	102.56	-
7	客户 7	3.08	-	3.08	-
8	客户 8	247.26	2.56	244.70	-
9	客户 9	43.76	-	43.76	-
10	客户 10	15.38	-	15.38	-
11	客户 11	1,455.76	31.30	1,424.46	-
12	客户 12	1,340.93	124.28	1,216.65	-
13	客户 13	130.62	-	130.62	-
14	客户 14	237.07	7.18	229.89	-
15	客户 15	1.71	-	1.71	-
16	客户 16	92.31	61.54	30.77	-
17	客户 18	1,061.01	-	1,026.82	34.19
18	客户 19	10.17	10.17	-	-
19	客户 20	3.08	3.08	-	-
	合计	4,919.96	310.94	4,574.84	34.19

2017 年 1-9 月新增订单及后续执行情况：

单位：万元

序号	客户名称	2017 年 1-9 月 新增订单金额	报告期内收入确认金额	截至 2017 年 9 月末尚未 执行完成金额
			2017 年 1-9 月	
1	客户 1	6.50	6.50	-
2	客户 2	9.74	-	9.74
3	客户 3	2.79	-	2.79
4	客户 4	0.52	0.52	-
5	客户 5	287.47	30.50	256.97
6	客户 6	226.91	-	226.91
7	客户 7	83.76	83.76	-
8	客户 8	146.34	108.60	37.74
9	客户 9	2.67	-	2.67
10	客户 10	91.45	75.21	16.24
11	客户 11	6.23	-	6.23
12	客户 12	97.47	-	97.47
13	客户 13	1.37	1.37	-
14	客户 14	227.35	64.96	162.39
15	客户 15	600.71	108.21	492.51
16	客户 16	340.31	226.95	113.36

17	客户 17	692.83	146.87	545.96
18	客户 18	604.79	32.18	572.61
19	客户 19	653.77	-	653.77
20	客户 20	776.07	-	776.07
21	客户 21	9.23	-	9.23
22	客户 22	6.79	-	6.79
23	客户 23	13.96	13.96	-
	合计	4,889.04	899.58	3,989.46

2、产能及产能利用率情况

赛英科技主要生产嵌入式微波混合集成电路、微波混合集成电路、整机及系统三大类产品，产品服务于机载、舰载、弹载等多种武器平台，主要为雷达、电子对抗和通信系统提供配套。

基于赛英科技产品生产特点，通常在某一批次产品的生产中，在前期投入一定的初始生产准备成本后，后续生产的边际人力及工时投入较小。此外，生产工人及生产能力可根据不同时段客户不同产品订单需求灵活进行调配和调整。因此，标的公司目前生产能力可在不大幅增加人力及机器设备的基础上满足产品订单和产量在一定合理范围内的较大提升。

鉴于赛英科技产品多数为非标准化产品，产品种类较多，同一类型的产品数量不大，不同产品的生产所用时间、人工数量等差异较大，同时，电路板制作、腔体加工、表面处理等技术含量低、长耗时环节已采取了外协或外包方式完成，赛英科技产能较难以量化，在现阶段及未来可预期的生产规模的合理扩张过程中不会对赛英科技生产构成阻碍。

3、报告期内赛英科技营业收入大幅增长的原因

（1）新产品定型产生收入

军品开发一般须经过指标论证、方案设计、初样试样研制、产品定型等多个环节，研发所需的时间周期较长、前期投入较大。赛英科技始终以产品研发为先导，密切跟踪军品市场需求动态并及时进行新产品的前瞻性研发，不断加大研发力度和投入，随着早前研发投入效益的显现，报告期内部分产品逐步向批量采购过度并产生收益，使得赛英科技收入实现快速增长。

赛英科技 2017 年收入增长主要来源于整机及系统产品销售收入快速增长，主要系标的公司经过在微波与数字技术方面的技术储备和经验积累，结合多品种的微波混合集成电路产品研发、生产经验，逐渐具备了民用或军民两用的小型特

种雷达整机与系统的研发、生产能力，随着所研制的整机及系统产品设计定型完成并逐渐获得了客户的认可，由试采购向批量采购过渡，相关市场销售空间逐步打开，加之整机及系统产品单价较高，使得销售收入较以前年度有了较大的提升。

2017 年 1-9 月整机及系统前五大产品的销售收入、占比及设计定型具体情况如下表：

序号	产品名称	产品编码	2017 年 1-9 月收入 (万元)	占系统及整机收 入占比	设计定型时间
1	单脉冲接收机	SIN203000012	694.02	30.07%	2015
2	近程警戒雷达	SIN203000014	485.64	21.04%	2015
3	测距接收机	SIN203000009	339.01	14.69%	2015
4	监测询问器	SIN203000011	301.54	13.06%	2014
5	监测询问器	SIN203000008	126.84	5.50%	2015
	合计		1,947.05	84.36%	

由上表可见，2017 年 1-9 月整机及系统产品收入前五大产品型号均为 2014-2015 年完成设计定型产品，该等产品逐步向批量采购过渡，于 2017 年 1-9 月合计产生收入 1,947.05 万元，有效带动了赛英科技 2017 年整体收入的快速增长。

（2）已有产品客户采购量增加

在产品设计方案及所研制的试样产品通过客户初步认可后，初期阶段客户通常首先进行试采购，配套产品生产企业相应进行小规模生产，并根据客户对产品的设计、功能、性能、质量等各方面的反馈意见对生产工艺进行改进和完善，后续客户根据需求开展批量采购，相应生产企业对该定型新产品的收入不断提升。

报告期内，部分产品在与客户不断沟通并对产品进行改进和完善后，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，亦使得赛英科技收入在报告期内逐步提升。

（3）国家军品采购需求上升，带动军品企业销售增长

①更为复杂的周边和国际环境下，为维护国家安全、人民利益，军品采购需求上升

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。

此外，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，在复杂多变的周边和国际环境下，2016 年来我国军品采购需求上升，从而提升了下游总装、配套等各级军品企业的销售规模。

②国防和军队改革要求下，新型装备需求提升

为贯彻落实党中央、习主席的战略部署和决策指示，扎实推进深化国防和军队改革提出的指导性意见，2016 年中央军委印发了《中央军委关于深化国防和军队改革的意见》。其中主要任务包括有优化武器装备规模结构，减少装备型号种类，淘汰老旧装备，发展新型装备。

在此背景下，武器装备对高性能、小型化、轻量化、高可靠性的要求进一步提高。微波混合集成电路具有高密度、高性能、高可靠性和重量轻、体积小等特点，能够适应军用电子装备严酷的工作环境，在满足性能要求的同时，实现系统的小型化、轻量化，提高系统性能和可靠性等级。因此，在改革要求下，微波混合集成电路在电子对抗、雷达、老装备提档升级等国防军事领域需求巨大。

赛英科技除了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与系统的研发、生产能力，技术优势较为显著。因此，在国防和军队改革要求下，新型装备需求提升，赛英科技产品技术过硬、性能领先、质量优异，迎来了良好的发展窗口期，销售规模快速提升。

③空军作为国防发展重点，带动标的公司主要产品销售

国防白皮书指出我国将重点发展海军、空军和第二炮兵建设，可见，我国将重点发展空军，新机型研发将获大力支持。空军加强以空中进攻、防空反导、战略投送为重点的作战力量体系建设，陆续装备预警机、第三代作战飞机等先进武器装备。2016 年，中国空军在改革强军中全面推进战略转型，列装运-20、展示歼-20，轰-6K 多次战巡南海、警巡东海，红旗-9、红旗-12 地空导弹全面形成作战能力，轰-6K、空警-500 首次向民众展示，我国空军快速、成体系发展高新武器装备，装备需求快速增长。

赛英科技产品主要用于配套我国空军装备，在空军近年来军品采购需求旺盛的背景下，相应带动了赛英科技的主要产品销售。

（二）赛英科技生产经营一般不存在季节性，受所处行业特点影响，销售收入、利润和现金流存在一定程度的周期性

报告期内，标的公司分季度营业收入如下：

单位：万元

期间	2017 年 1-9 月	2016 年		2015 年	
	金额	金额	占比	金额	占比
一季度	3,258.33	843.98	20.23%	757.28	22.27%
二季度	1,733.71	2,057.32	49.31%	1,023.47	30.10%
三季度	1,012.20	695.90	16.68%	972.75	28.61%
四季度	-	575.44	13.79%	646.31	19.01%
合计	6,004.23	4,172.63	100.00%	3,399.80	100.00%

赛英科技根据客户订单及存货情况合理灵活安排生产计划，生产活动本身不受时间、天气、气候等特定季节性因素的影响。但赛英科技生产的微波混合集成电路相关产品主要为下游军工企业、科研院所等提供配套，根据赛英科技所处行业下游客户的经营特性，军工行业的客户一般于年初制定当年财务预算，并根据预算安排当年采购及付款计划，在接收订单并完成生产后，赛英科技在四季度至次年年初发货量较为集中，相应的在客户完成产品验收后，赛英科技在上半年确认收入占比较高，同时，下游军工客户验收后根据账期、预算等因素，下半年尤其第四季度付款较多。上述行业特点使得赛英科技销售收入、利润和现金流存在一定程度的周期性。

（三）报告期前五大客户及供应商销售情况，与前五大客户的合作时长，后续双方继续合作的意愿以及赛英科技稳定客户的措施，拓展客户的具体可行计划

1、报告期前五大客户及供应商的名称、销售金额及占比

根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》“第九条（二）应收应付款项：涉及军品交易或事项的军方、军工企业名称及对应金额，不得单项逐一列举”“第十五条（三）披露军工企业与军品有关的供应商和客户情况时，应将供应商或客户的情况汇总表述”。

在此基础上，为进一步披露赛英科技前五大客户及供应商情况，采取脱密方式对赛英科技前五大客户的销售情况进行披露如下：

序号	2017 年 1-9 月		
	客户名称	销售金额（万元）	占比
1	客户 1	2,953.73	49.19%
2	客户 2	995.75	16.58%
3	客户 3	612.68	10.20%
4	客户 4	372.91	6.21%
5	客户 5	296.45	4.94%
	合计	5,231.52	87.13%
序号	2016 年度		
	客户名称	销售金额（万元）	占比
1	客户 1	2,653.65	63.60%
2	客户 2	462.86	11.09%
3	客户 3	287.55	6.89%
4	客户 4	270.91	6.49%
5	客户 5	255.66	6.13%
	合计	3,930.62	94.20%
序号	2015 年度		
	客户名称	销售金额（万元）	占比
1	客户 1	1,156.56	34.02%
2	客户 2	869.09	25.56%
3	客户 3	674.53	19.84%
4	客户 4	121.98	3.59%
5	客户 5	98.90	2.91%
	合计	2,921.07	85.92%

如前述，报告期内，脱密方式披露赛英科技前五大供应商采购情况如下：

序号	2017 年 1-9 月		
	客户名称	采购金额（万元）	占比
1	供应商 1	85.64	7.29%
2	供应商 2	83.71	7.12%
3	供应商 3	58.13	4.95%
4	供应商 4	52.76	4.49%
5	供应商 5	52.56	4.47%
	合计	332.79	28.32%
序号	2016 年度		
	客户名称	采购金额（万元）	占比
1	供应商 1	81.45	9.82%

2	供应商 2	73.64	8.87%
3	供应商 3	55.63	6.70%
4	供应商 4	48.56	5.85%
5	供应商 5	42.90	5.17%
	合计	302.18	36.42%

序号	2015 年度		
	客户名称	采购金额（万元）	占比
1	供应商 1	356.66	22.68%
2	供应商 2	105.55	6.71%
3	供应商 3	51.26	3.26%
4	供应商 4	47.56	3.02%
5	供应商 5	47.49	3.02%
	合计	608.51	38.70%

2、与前五大客户的合作时长，后续双方继续合作的意愿以及赛英科技稳定客户的措施，拓展客户的具体可行计划

（1）与前五大客户的合作时长，后续双方继续合作的意愿以及赛英科技稳定客户的措施

赛英科技与前五大客户的合作时长情况如下：

序号	2017 年 1-9 月	
	客户名称（不披露）	开始合作年份
1	客户 1	2000 年
2	客户 2	2008 年
3	客户 3	2007 年
4	客户 4	2008 年
5	客户 5	2008 年

序号	2016 年	
	客户名称（不披露）	开始合作年份
1	客户 1	2000 年
2	客户 2	2007 年
3	客户 3	2008 年
4	客户 4	2008 年
5	客户 5	2011 年

序号	2015 年	
	客户名称（不披露）	开始合作年份
1	客户 1	2000 年
2	客户 2	2007 年
3	客户 3	2008 年
4	客户 4	2011 年
5	客户 5	2007 年

由上表可见，赛英科技自成立起便与若干主要客户建立了良好且稳定的长期业务合作关系并维持至今。一方面，军品市场具有客户粘性较高的特点，产品一旦装备部队，将构成国防体系的一部分，为维护国防体系的安全性、稳定性与完整性，一般情况下军方不会轻易更换。在军品采购过程中，一旦产品经技术鉴定

后纳入客户装备的采购清单，则在后续装备型号生产中，原则上延续采购清单中规定的配套产品。另一方面，赛英科技亦凭借其突出的研发实力、高质量的产品和服务赢得了客户的认可和良好的口碑，得以进一步巩固与客户的关系。

从客户角度，由于军工产品对产品质量和定制化的要求较高，供应关系的稳定性亦能更好的保障产品质量和产品交期，因此一般不轻易更换供应商，与现有具有良好合作关系的供应商继续保持合作的意愿较强。

为进一步提高客户粘性，赛英科技稳定客户的措施包括：

①持续提升产品研发设计能力。赛英科技一贯注重产品研发设计能力的提升，全程参与产品的立项、设计、研发、生产等阶段，并充分及时地与客户沟通，精准把握客户需求，密切跟踪军品市场动态并及时进行新产品的前瞻性开发，不断加大研发力度和资金投入，致力于为客户开发出更具适应性和高效性的产品，从而提高客户粘性与合作稳定性。

②强化质量管理，向客户提供高品质的产品。赛英科技始终将产品质量放在第一位，为确保产品质量满足用户、合同和相应规范的要求，赛英科技建立了完善的质量管理体系，制定了包括检验标准、作业指导书及质量保证标准在内的各项质量控制制度和措施，并专门成立了质量管理部，负责贯彻质量方面的法律、法规以及相关标准，保证质量体系的建立、完善以及运行等质量控制相关职能。通过向客户持续提供高品质、高性能的产品，赛英科技不断提高客户满意度和忠诚度。

③加强售后服务水平。赛英科技将进一步完善售后服务组织架构，加强售后服务人员的服务意识，提升整体售后服务水平和服务效率。赛英科技对售出产品的质量问题的跟进和解决，并将客户对产品设计和工艺的改进意见及时落实到研发生产过程中，通过提升售后服务效率来提升用户体验，巩固客户合作关系的稳定性。

（2）拓展客户的具体可行计划

赛英科技在发展过程中亦不断加强客户积累，积极拓展潜在客户：

①加强营销队伍建设。目前标的公司客户拓展主要依靠高级管理人员的销售能力和市场资源，整体销售团队力量相对薄弱，营销队伍建设力度需要进一步和

标的公司业务规模扩张速度实现匹配。标的公司将进一步引进具有丰富销售经验及良好客户资源的销售管理人员，提升销售人员素质和服务意识，完善销售人员激励和考核机制，有效提升标的公司营销能力和营销力度，为业务拓展提供全面支持。

②提升现有市场渗透率。军品业务行业发展前景良好，赛英科技利用与优秀客户长期合作的优势和对行业发展的深入了解，将首先立足于保持老客户业务增长，深入挖掘新的需求，前瞻性的进行研究开发，利用技术升级研发创造新的产品机会。同时，标的公司拟根据每家主要客户的产品特点和个性化需求提供针对性的技术开发、产品定制、质量检测等全面服务，维持有竞争力的价格，努力提升现有客户粘性，并利用现有的公司资源和渠道开发新客户，努力提高市场占有率，全面提升市场销售深度和广度。

③开拓其他区域潜在客户。目前标的公司 90%以上销售收入来源于西南和华北区域，其他地区的布局规划仍处于发展阶段。标的公司将在深耕现有核心销售区域、保持竞争优势的同时，积极培育品牌美誉度和市场影响力，并在交易完成后利用上市公司良好的渠道资源，积极布局民用雷达市场，以技术实力和产品口碑带动其他区域的产品销售，提升产品及品牌的辐射广度，挖掘新的业绩增长点。

经核查，会计师认为：结合报告期内赛英科技合同订单签订和执行情况，产能及产能利用率情况等进行分析，报告期内赛英科技营业收入快速增长主要系新产品定型产生收入、已有产品客户采购量增加、及国家军品采购需求上升带动军品企业销售增长所致，收入增长具有真实性和合理性。根据赛英科技所处行业下游客户的经营特性，赛英科技销售收入、利润和现金流存在一定程度的周期性。赛英科技与主要客户建立了稳定的长期合作关系且后续双方继续合作的意愿较强，赛英科技结合自身实际情况制定了稳定客户措施及客户拓展计划，具有可行性。

13. 申请材料显示，赛英科技报告期毛利率增幅较大，2015 年、2016 年及 2017 年 1-4 月综合毛利率分别为 65.34%、70.53%及 75.86%，主要系赛英科技高毛利的嵌入式微波混合集成电路、整机及系统产品的销售占比提高及随

着销售规模增大，规模效应凸显使固定成本充分分摊的共同作用所致。请你公司：1）补充披露报告期内赛英科技主营产品的生产成本，成本构成是否发生重大变化，如是，请补充披露变化的原因。2）结合平均销售价格及成本，分产品量化分析并补充披露赛英科技报告期毛利率提高的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

1、报告期内赛英科技主营产品的生产成本构成变化情况

报告期内，赛英科技主营产品的生产成本由变动成本和固定成本构成。其中，变动成本主要由产品所消耗的材料费用构成，材料费用与赛英科技所销售产品的数量直接相关，系赛英科技生产成本中相对变动的部分；固定成本主要由人工费用、设备折旧构成，在赛英科技生产人员、机器设备数量无大幅变动的基础上，该等费用为赛英科技生产成本中相对固定的部分。

报告期内，赛英科技主营产品的生产成本具体情况如下： 单位：万元

项目	2017 年 1-9 月		2016 年		2015 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
变动成本-直接材料	1,014.13	59.73%	698.26	56.84%	582.49	49.43%
固定成本-制造费用	683.71	40.27%	530.25	43.16%	595.85	50.57%
合 计	1,697.84	100.00%	1,228.51	100.00%	1,178.34	100.00%

由上表可见，赛英科技生产成本构成未发生重大变化。其中，固定成本在总生产成本中的占比呈下降趋势，主要系随着赛英科技销售规模的提升，固定成本充分分摊所致，系赛英科技规模提升所产生的规模效应的体现。

2、结合平均销售价格及成本，分产品量化分析赛英科技报告期毛利率提高的合理性

赛英科技生产和销售的产品主要包括嵌入式微波混合集成电路、微波混合集成电路、整机及系统三大类，各产品类别具体收入及成本情况如下：

单位：万元

产品类别	2017 年 1-9 月			2016 年度			2015 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
嵌入式微波混合集成电路	2,245.73	392.05	82.54%	2,385.46	417.94	82.48%	1,294.58	176.68	86.35%

微波混合集成电路	1,392.50	471.14	66.17%	1,438.08	657.11	54.31%	1,728.29	793.00	54.12%
整机及系统	2,308.10	834.65	63.84%	344.93	153.46	55.51%	376.93	208.66	44.64%
合计	5,946.34	1,697.84	71.45%	4,168.47	1,228.51	70.53%	3,399.80	1,178.34	65.34%

赛英科技的三大类产品中，嵌入软件式微波混合集成电路以赛英科技拥有的软件著作权及专利权等技术资源为核心，具有较高的技术壁垒和价格优势，且产品所需原材料等硬件成本较低，因此具有软件类产品毛利率较高的特点。另外，赛英科技技术水平不断提升，积累了微波发射到接收的全套技术储备，具备了整机及系统开发的能力。整机及系统主要为民用或军民两用的小型特种雷达整机及系统，集成度高、技术难度较大，随着赛英科技所销售的整机及系统产品的技术含量不断提升，该类产品的毛利率水平亦有所提升。

整体而言，嵌入软件式微波混合集成电路、整机及系统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，综合毛利率得以提升。

具体而言，报告期内，赛英科技各产品平均销售价格、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2017 年 1-9 月		2016 年		2015 年
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
嵌入软件式微波混合集成电路					
销量（件）	2229		2553	127.95%	1120
平均销售价格（元/个）	10,075.07	7.83%	9,343.74	-19.16%	11,558.72
平均销售成本（元/个）	1,758.88	7.44%	1,637.05	3.78%	1,577.50
毛利率	82.54%	0.07%	82.48%	-4.48%	86.35%
微波混合集成电路					
销量（件）	4048		5204	80.88%	2877
平均销售价格（元/个）	3,439.98	24.48%	2,763.42	-54.00%	6,007.27
平均销售成本（元/个）	1,163.87	-7.83%	1,262.70	-54.19%	2,756.34
毛利率	66.17%	21.84%	54.31%	0.35%	54.12%
整机及系统					
销量（件）	496		51	-19.05%	63
平均销售价格（元/个）	46,534.36	-31.20%	67,633.28	13.04%	59,830.12
平均销售成本（元/个）	16,827.57	-44.08%	30,090.20	-9.15%	33,120.63
毛利率	63.84%	15.01%	55.51%	24.35%	44.64%

1、嵌入软件式微波混合集成电路产品

赛英科技的嵌入软件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，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较高。

报告期内，嵌入软件式微波混合集成电路产品毛利率较为稳定，维持在 80% 以上，其中，2016 年产品毛利率较其他两个年度有所降低，主要受销售产品结构不同的影响。因为赛英科技产品主要为定制化产品，嵌入软件式微波混合集成电路产品有多种型号，而客户每年对产品需求均各有不同，所以各年销售的产品虽然都属于嵌入软件式微波混合集成电路产品类别，但具体型号不同，因此，各年间销售产品结构略有波动系赛英科技业务经营的正常现象。

2、微波混合集成电路产品

赛英科技的微波混合集成电路产品主要是以硬件本身的特殊性能为核心技术的微波组件和微波模块，产品的核心技术是硬件的设计方案或工艺过程，设计方案或工艺过程的复杂性和难度的不同，直接影响到产品的销售报价和产品生产成本，从而引起产品的销售毛利率的波动。

由上表可以看出，微波混合集成产品报告期内平均销售单价、平均销售成本和毛利率均有不同程度的波动，主要系报告期内所销售微波混合集成产品的结构变化所致。

2017 年 1-9 月微波混合集成电路产品平均销售价格显著提升的同时平均销售成本有所降低，使赛英科技微波混合集成电路产品毛利率由 2016 年的 54.31% 增长到 2017 年 1-9 月的 66.17%，增长较快。除了赛英科技整体销售规模扩大固定成本充分分摊影响外，主要系高毛利率产品销售规模提升所致。

具体而言，赛英科技 2017 年 1-9 月微波混合集成电路产品中毛利率超过 60% 的产品销售收入占比为 82.56%，而 2016 年微波混合集成电路产品中毛利率超过 60% 的产品销售收入占比仅 44.88%，2015 年微波混合集成电路产品中毛利率超过 60% 的产品销售收入占比仅 43.73%。报告期内，赛英科技微波混合集成电路产品中高毛利产品销售占比及产品销售数量情况如下：

项目	2017 年 1-9 月	2016 年	2015 年
毛利率 60%以上产品收入占比	82.56%	44.88%	43.73%
毛利率 60%以上产品销售数量（台）	3140	1234	614

由上表可见，2017 年 1-9 月高毛利率产品销售规模的较快提升使微波混合集成电路产品毛利率有了较为显著的提升。

此外，2016 年赛英科技微波混合集成电路产品平均销售价格下降 54.00%的同时平均销售成本下降 54.19%，整体毛利率水平与 2015 年基本一致，主要系 2016 年低单价低单位成本的产品销售较多所致。2016 年、2015 年前十大微波混合集成电路产品平均价格、成本情况如下：

单位：元/个

项 目	销售数量	收入占比	平均销售价格	平均销售成本
2016 年前十大产品	2522	56.62%	3,228.43	1,296.94
2015 年前十大产品	1962	68.35%	6,021.05	2,624.33

通过 2016 年、2015 年前十大微波混合集成电路产品平均价格、成本情况可见，2016 年所主力销售的微波混合集成电路产品平均价格、成本较低，但是毛利率水平与 2015 年基本持平，因此整体而言，2016 年微波混合集成电路产品毛利率与 2015 年基本一致。

3、整机及系统产品

赛英科技致力于将微波技术与数字技术进行完美结合，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。

由上表可以看出，整机及系统产品报告期内平均销售单价、平均销售成本和毛利率均有不同程度的波动，主要原因是报告期内所整机及系统产品的结构变化所致。

2017 年 1-9 月整机及系统产品平均销售价格显著提升的同时平均销售成本有所降低，使赛英科技整机及系统产品毛利率由 2016 年的 55.51%增长到 2017 年 1-9 月的 63.84%，增长较快。除了赛英科技整体销售规模扩大固定成本充分分摊影响外，主要系高毛利率产品销售规模提升所致。

报告期内，赛英科技整机及系统产品中高毛利产品销售占比及产品销售数量情况如下：

项目	2017 年 1-9 月	2016 年	2015 年
毛利率 60%以上产品收入占比	65.82%	65.56%	55.24%
毛利率 60%以上产品销售数量（台）	220	34	21
毛利率 80%以上产品收入占比	44.88%	20.01%	38.00%
毛利率 80%以上产品销售数量（台）	135	5	7

上表中，赛英科技 2017 年 1-9 月整机及系统产品中毛利率超过 60%的产品销售收入占比为 65.82%，而 2016 年整机及系统产品中毛利率超过 60%的产品销售收入占比为 65.56%，2015 年整机及系统产品中毛利率超过 60%的产品销售收入占比仅 55.24%。此外，2017 年 1-9 月整机及系统产品中毛利率超过 80%的产品销售收入占比为 44.88%，较 2016 年 20.01%的占比提升较大。

同时，高毛利率产品的销售数量迅速提升，说明高毛利率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，在促进赛英科技毛利率提升的同时亦有利于提升赛英科技未来整机及系统产品销售的稳定性。

由此可见，高毛利率产品销售比例的提升，使赛英科技 2017 年 1-9 月整机及系统产品毛利率水平较 2016 年度提升较大，并使赛英科技整机及系统产品销售毛利率水平呈快速上升趋势。

此外，随着赛英科技整机及系统市场的打开，2017 年赛英科技整机及系统产品销售规模较以前年度有了较大的增长。销售规模扩大使赛英科技整机及系统产品生产过程中的固定成本得以充分分摊，单位固定成本降低，从而使产品毛利率得以提升。在赛英科技 2016 年、2017 年均有销售的整机及系统主要整机及系统产品中，随着销售规模的提升，其单位固定成本亦趋于下降，具体情况如下：

产品编码	2017 年 1-9 月占整机和系统产品收入比例	2017 年 1-9 月单位固定成本（元/个）	2016 年单位固定成本（元/个）
SIN203000012	30.07%	6,847.02	12,127.71
SIN203000027	4.73%	21,503.14	24,261.96
合计	34.70%	-	-

由此可见，规模效应下，赛英科技固定成本充分分摊，单位固定成本趋于下降，进一步使整机及系统产品平均销售成本下降，从而促进了产品毛利率的提升。

综上所述，赛英科技各产品平均销售价格、成本变动情况与其毛利率变动趋势一致，同时，平均销售价格、成本的变动反应了赛英科技各年销售产品结构的

变化以及赛英科技销量不断提升的基础上生产效率的提升，在此基础上，赛英科技各类产品的毛利率变动具有合理性。

经核查，会计师认为：赛英科技主营产品的生产成本由直接材料和制造费用构成，报告期内，生产成本构成未发生重大变化；赛英科技报告期内各类产品的毛利波动，主要系所销售产品多为定制产品，即使同一类产品，应客户不同要求，所售定制产品也有所不同，从而影响销售价格和销售成本。赛英科技各类产品的毛利率变动具有合理性。

14.申请材料显示，赛英科技报告期应收账款增幅较大，2015 年末、2016 年末及 2017 年 4 月末应收账款账面价值分别为 2,427.06 万元、3,165.61 万元及 6,683.68 万元。请你公司：1）补充披露赛英科技应收账款的期后回款情况。2）结合期后回款情况，补充披露赛英科技应收账款坏账准备计提的充分性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

1、赛英科技应收账款的期后回款情况

期后回款情况分析

单位：万元

项目		2017.4.30	2016.12.31	2015.12.31
期后回款统计期间		4 月底至今	2017 年至今	2016 年
账面余额	应收账款总额	6,821.71	3,300.55	2,496.10
	前五名客户金额	6,417.90	3,013.52	2,143.32
期后回款	期后回款总额	1,500.31	2,571.50	2,328.07
	前五名客户期后回款金额	1,349.74	2,250.34	1,754.23
期后回款比例	期后回款比例	21.99%	77.91%	93.27%
	前五名客户期后回款比例	21.03%	76.67%	81.85%

从上表看，2016 年回款占 2015 年 12 月 31 日应收账款余额的比例为 93.27%，主要是前五名客户回款较高占到 81.85%；2017 年至今回款占 2016 年 12 月 31 日应收账款余额比例为 77.91%，主要是前五名客户回款较高占到 76.67%。由此，以年度为基础进行分析，赛英科技的回款比例较高。

其中，2017 年 5 月至今应收账款回款，占 2017 年 4 月 30 日应收账款余额

比例为 21.99%，主要系赛英科技所处行业业务特点所致。具体而言，赛英科技对客户销售的结算周期一般为交货或货品验收合格后开票付款，或给予 3-12 个月不等的账期。实际操作中，赛英科技会在销售合同约定的基础上与客户进行沟通，根据客户付款计划、审批情况及资金周转状况双方协商付款，付款方式为按订单付款、或定期/不定期集中结算，赛英科技付款期较长，系军工企业特有的业务特点所致。2015 年、2016 年，赛英科技应收账款周转天数为 252 天、254 天，以历史年度周转情况进行分析，2017 年 4 月 30 日应收账款中部分款项尚未进入付款期。

此外，2017 年 6-7 月赛英科技与第一大客户和中国银行股份有限公司绵阳分行三方签订了贸易融资协议，将涉及第一大客户 1,819.59 万元的应收账款转让给银行，赛英科技已实际收到银行支付的收购款 1,780.02 万元（扣除利息和手续费后的净额）。鉴于这两笔贸易融资相关的应收账款转移不符合金融资产终止确认的相关规定，因而在收到银行转款时未减少应收账款。根据贸易融资协议约定，在贸易融资期间，该第一大客户按照销售合同约定付款节点付款时，直接回款给银行，故 2017 年 5-9 月账面显示前五户回款较低。

综上，整体而言赛英科技期后回款情况良好，各年度应收款项均能正常回款。

2、赛英科技应收账款坏账准备计提的充分性

报告期内，赛英科技应收账款情况如下：

账龄	2017 年 9 月 30 日		2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日	
	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	6,634.36	183.83	2,754.11	69.45	2,065.50	20.62
其中：1-6 月	2,957.83	-	1,365.11	-	1,653.17	-
6-12 月	3,676.53	183.83	1,389.00	69.45	412.33	20.62
1—2 年	671.57	67.16	459.39	45.94	377.00	37.70
2—3 年	121.55	24.31	65.61	13.12	53.60	10.72
3—4 年	-	-	21.44	6.43	-	-
4—5 年	21.44	8.58	-	-	-	-
合计	7,448.91	283.87	3,300.55	134.94	2,496.10	69.04
1 年以内占总额的 %	89.06%	-	83.44%	-	82.75%	-

账龄	2017 年 9 月 30 日		2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日	
前五名客户金额占总额的%	88.45%	-	91.30%	-	85.87%	-

应收账款账龄主要集中在 1 年以内，报告期占总额的比例分别是 82.75%、83.44%、89.06%；前五名客户占应收账款期末余额的比例分别是 85.87%、91.30%、88.45%。

可见赛英科技应收账款账龄较短，同时，主要应收账款来源于赛英科技主要客户。赛英科技与各主要客户合作时间较长、合作情况良好，各主要客户是国内军工配套企业、军工科研院所、军工厂、军工企业、军事院校等机构，资信情况优良。客户付款结算虽然存在审批环节多、流程复杂的情况，但客户信用等级高，回款保障程度较高，发生坏账的可能性小，合作过程中基本上在约定的付款期到后支付。因此，赛英科技应收款项的回款风险较低。

此外，从期后回款看，2016 年回款 2,328.07 万元占 2015 年度应收账款余额的 93.27%、2017 年至今回款 2,571.50 万元占 2016 年度应收账款余额的 77.91%，回款比例均较高。

综上，对赛英科技于报告期内按账龄分析法计提坏账准备，基本上反映了赛英科技的实际情况，坏账准备计提较为充分。

经核查，会计师认为：由于赛英科技报告期内应收账款期后回款情况较好，客户信用度高，应收账款坏账准备的计提是充分的。

18.申请材料显示，2017 年 4 月末上市公司递延所得税科目余额 27.78 万元，同期赛英科技无递延所得税负债，备考财务报表中递延所得税负债科目余额 510.25 万元。请你公司补充披露备考财务报表中递延所得税科目的计算依据。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

1、根据上市公司备考合并财务报表附注“注释17. 递延所得税资产和递延所得税负债”反映2017年9月30日“递延所得税负债”494.06万元，具体如下：

项目	2017 年 9 月 30 日		2016 年 12 月 31 日	
	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债

项目	2017 年 9 月 30 日		2016 年 12 月 31 日	
	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债
因收购烟台华东电子产生的暂时性差异	173.58	26.04	194.66	29.20
因收购成都赛英产生的暂时性差异	3,120.17	468.02	3,293.58	494.04
合计	3,293.75	494.06	3,488.24	523.24

2、备考财务报表中递延所得税负债计算依据

根据企业会计准则的相关规定，递延所得税负债产生于应纳税暂时性差异，应纳税暂时性差异通常产生于资产账面价值大于其计税基础或负债账面价值小于其计税基础两种情况。备考财务报表中递延所得税负债余额较上市公司本身递延所得税负债余额的增加，系在非同一控制下企业合并中，被收购方（赛英科技）购并日各项可辨认资产公允价值大于其计税基础产生应纳税暂时性差异所致。

（1）备考财务报表购并日的确定

本备考财务报表是假定本次股权收购重组完成后的公司架构于备考财务报表最早列报日业已存在，且在报告期内未发生重大变化，以此假定的公司架构为会计主体编制而成。本备考财务报表的最早列报日为2016年1月1日，即备考财务报表假定购并日为2016年1月1日。

（2）被收购方（赛英科技）购并日各项可辨认净资产公允价值的确定

按照《企业会计准则第20号-企业合并》的相关规定，非同一控制下企业合并中被收购方各项可辨认资产、负债，应在购买日按公允价值进行初始计量。本次交易标的-赛英科技的股权价值系经中联资产评估集团有限公司（以下简称中联评估公司）以2017年4月30日为评估基准日进行评估，并出具中联评报字[2017]第1260号评估报告。在本次评估中，中联评估公司除了对评估基准日赛英科技公司账面原已确认的各项资产、负债评估出公允价值以外，还识别出赛英科技账面原先未予确认的重大项目（无形资产），并确定了其评估基准日的公允价值。因此，我们认为中联评报字[2017]第1260号评估报告评估出的赛英科技各项可辨认资产、负债的评估值，符合《企业会计准则第20号》对非同一控制下企业合并中被收购方各类可辨认资产、负债在购买日公允价值确定方式的规定。

根据评估报告，赛英科技在2017年4月30日可辨认资产、负债的公允价值与

其经审计账面价值差异，主要体现在库存商品、房屋建筑物和无形资产上。由于备考财务报表的编制基础是假定购并完成日为2016年1月1日，对于房屋建筑物和无形资产，在2017年4月30日的公允价值基础上，我们假设其在存续期间内按赛英科技公司相关会计政策持续折旧和摊销的情况下，倒算出2016年1月1日房屋建筑物和无形资产公允价值；对于库存商品，我们假设在2016年1月1日赛英科技的库存商品构成情况和金额与评估基准日一致，直接以评估基准日库存商品评估值作为2016年1月1日的公允价值。

（3）确定递延所得税负债

由于非同一控制下企业合并中，应当以取得的被购买方在购并日可辨认资产、负债的公允价值作为合并报表中的资产、负债进行确认，从而会产生资产或负债账面价值和计税基础不同导致的暂时性差异。本备考财务报表中计入合并报表的上述资产账面价值大于计税基础，因而产生应纳税暂时性差异，形成了递延所得税负债。

2016年1月1日确认的递延所得税负债如下表所示：

单位：万元

项目	金额
经审计后的 2016 年 1 月 1 日成都赛英账面净资产	4,951.63
加：根据评估结果调整的相关可辨认资产的公允价值	3,524.79
减：2016 年 1 月 1 日因收购赛英科技产生的暂时性差异计算的递延所得税负债	528.72
赛英科技 2016 年 1 月 1 日可辨认净资产公允价值	7,947.70

在此基础上，对上述资产在备考财务报表期间内进行折旧和摊销，分别计算2016年12月31日和2017年9月30日账面价值与计税基础之间的应纳税暂时性差异，确认不同时点的递延所得税负债。

具体列示如下：

单位：万元

项目	2017 年 9 月 30 日		2016 年购并日	
	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债
因收购成都赛英产生的暂时性差异	3,120.17	468.02	3,524.79	528.72

综上所述，备考财务报表中递延所得税负债确认、计量符合会计准则相关规定，计算依据充分。

经核查，会计师认为：备考财务报表中，因收购成都赛英产生的暂时性差异，依准则要求所确认的递延所得税负债，依据是充分的。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：

中国·北京

中国注册会计师：

二〇一七年 月 日