



安徽皖通科技股份有限公司

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]号之反馈意见答复

独立财务顾问



签署日期：二〇一七年十一月

中国证券监督管理委员会：

安徽皖通科技股份有限公司（以下简称“皖通科技”、“上市公司”、“本公司”）于 2017 年 10 月 27 日收到贵会下发的中国证券监督管理委员会[172016]号《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（以下简称“《反馈意见》”），本公司及相关中介机构对《反馈意见》进行了认真研究和落实，并按照《反馈意见》的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题答复，现提交贵会，请予审核。

除特别说明，本反馈回复所述的词语或简称与《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）》中所定义的词语或简称具有相同的涵义。

目 录

问题一：申请材料显示，1) 本次重组后上市公司实际控制人王中胜、杨世宁和杨新子合计持有上市公司 14.33%股份。2) 交易对方无关联关系。3) 本次重组后上市公司控制权不发生变化。请你公司：1) 结合王中胜、杨世宁和杨新子一致行动协议及相关协议的主要内容，包括但不限于有效期、生效及变更、解除条件（如有）等，补充披露本次交易对上市公司控制权稳定性的影响。2) 对照《上市公司监管指引第 4 号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》，补充披露保障前述一致行动协议履行的具体方式及履约时间、履约能力分析、履约风险及对策，以及不能履约时的制约措施，包括但不限于就王中胜、杨世宁和杨新子减持上市公司股份、行使投票权等设置的限制性安排（如有）。3) 根据《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，进一步核查并补充披露发行股份购买资产交易对方及配套募集资金认购方中是否存在未披露的一致行动人，以及核查情况和认定理由。4) 补充披露上市公司是否存在未来继续向交易对方及其关联方购买资产的计划，交易对方是否参与配套融资认购。5) 结合本次交易后上市公司公司治理及生产经营安排，包括但不限于上市公司董事会构成及各股东推荐董事及高管情况、重大事项决策机制、经营和财务管理机制等，补充披露本次交易对上市公司控制权稳定性的影响。6) 补充披露王中胜及其一致行动人所持上市公司股份的质押情况，以及对上市公司控制权稳定性的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。.....	8
问题二：申请材料显示，1) 标的资产历史上曾有多次第一大股东变更，且现创始股东均已退出。2) 2016 年 9 月 13 日，易增辉通过受让股权成为标的资产第一大股东，持股比例为 85%；2016 年 9 月 27 日，易增辉将其持有的赛英科技 40%的股权转予林木顺、张荷花和吴常念。请你公司补充披露：1) 标的资产历次股权变动的背景、合理性及变动前后的股权和控制权结构图。2) 历次股权变动对标的资产主营业务的影响，新进入股东是否参与标的资产生产经营及参与方式。3) 2016 年 9 月易增辉受让股权并将 40%股权转让给林木顺、张荷花和吴常念的合理性，是否存在股权代持或其他未披露的利益安排。4) 林木顺、张荷花和吴常念取得标的资产股权的详细资金来源，是否来源于其他交易对方或上市公司控股股东、实际控制人。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。	21
问题三：申请材料显示，1) 2015 年 11 月 2 日，经四川省高级人民法院判决，解除郭刚、	

刘光祜与赢卫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，将所持赛英科技 9%的股权返还予刘光祜。2) 11 月 29 日，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。请你公司补充披露：1) 前述股权纠纷是否已审结并执行完毕，有无其他相关纠纷或法律风险，以及对本次重组的影响。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背景及合理性，是否根据公司章程等履行了必要的审议程序，有无股权代持及其他未披露的利益安排。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。37

问题四：申请材料显示，本次重组标的资产涉及军工业务，且尚未取得国防科工局批准本次交易涉密信息豁免披露及脱密处理方案。请你公司补充披露：1) 上市公司取得国防科工局批准本次交易涉密信息豁免披露及脱密处理方案的进展情况，及对本次交易的影响。2) 重组报告书中豁免披露或者采用脱密方式披露涉密相关信息的具体章节,以及相关原因、依据。3) 是否需要向交易所履行信息披露豁免程序，如是，豁免具体情况。4) 中介机构及人员是否具有开展涉密业务的资质，以及中介机构对上述涉密信息披露的核查过程。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。41

问题五：申请材料显示，如果新产品研制失败，或最终未能通过军方设计定型批准，将对赛英科技业绩产生不利影响。请你公司补充披露：1) 赛英科技进入军工体系的背景。2) 赛英科技报告期主要产品列入军方装备订购名录情况，包括但不限于定型时间、进入名录时间、预计销售持续期间、产品报告期各期销售收入等。3) 未通过设计定型对赛英科技生产经营的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。47

问题六：请你公司补充披露标的资产军品业务主要供应商及外协服务提供商是否需要取得《保密资格单位证书》、《武器装备质量体系认证证书》、《装备承制单位注册证书》和《武器装备科研生产许可证》等相关资质。如需要的，补充披露其资质取得情况。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。54

问题七：申请材料显示，标的资产《高新技术企业证书》已过期。请你公司补充披露：1) 相关资质续办情况，是否存在重大不确定性。2) 标的资产相关税收优惠的有效期限，以及到期后相关税收优惠是否具有可持续性。3) 相关假设是否存在重大不确定性及对本次交易评估值的影响。请独立财务顾问、律师和评估师核查并发表明确意见。59

问题八：申请材料显示，上市公司主要从事交通信息化领域的应用软件开发、信息系统集成

及运行维护服务，本次重组后新增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。请你公司：1）结合财务指标，补充披露本次交易完成后上市公司主营业务构成、未来经营发展战略和业务管理模式。2）补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应的管理控制措施。3）结合上市公司实际控制人、管理团队的经历和背景,进一步说明本次重组后对标的资产进行整合及管控相关措施的可实现性。4）补充披露上市公司主营业务多元化的经营风险，以及应对措施。5）补充披露上市公司和标的资产是否存在显著协同效应。请独立财务顾问核查并发表明确意见。65

问题九：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。79

问题十：申请材料显示，截至 2017 年 4 月 30 日，上市公司货币资金余额为 50,992.88 万元，资产负债率低于行业平均值。上市公司货币资金余额中，1.99 亿元拟用于前期非公开发行募投项目后续建设，1.48 亿元用于研发支出以及增加营运资金、保证金和偿还银行贷款。2017 年上半年，上市公司营业收入下降 0.79%。请你公司：1）结合上市公司半年度收入情况，补充披露在测算营运资金时，假设未来三年增长率为过去两年平均增长率的合理性。2）结合上市公司货币资金余额及其用途，资产负债率及与同行业可比公司水平比较情况，偿还银行贷款后资产负债率情况，其他融资渠道及交易完成后上市公司日常经营现金流等，进一步补充披露本次交易募集配套资金的必要性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。91

问题十一：申请材料显示，赛英科技最近三年多次进行股权转让，整体估值增长较大，且与

本次交易作价存在较大差异。请你公司：结合赛英科技业务前景、业绩实现、转让目的、相关市盈率以及交易双方之间是否存在关联关系等情况，进一步补充披露与 2016 年 9 月转让相比，2016 年 10 月转让和本次交易估值在短期内大幅提升的原因及合理性。请独立财务顾问发表明确意见。 102

问题十二：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。 102

问题十三：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软件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。 120

问题十四：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。 127

问题十五：申请材料显示，赛英科技收益法评估值为 43,031.63 万元，增值率 399.41%。赛英科技评估预测营业收入增长率较高，2017 年至 2019 年预测营业收入增长率分别为 73.04%、17.34%及 16.80%。2) 报告期内赛英科技毛利率已有较大幅度的提升。请你公司：1) 结合最新业绩情况，补充披露赛英科技 2017 年预测收入和净利润的可实现性。2) 结合

赛英科技合同签订和执行情况、产品预测价格和销量、与主要客户合作的稳定性、产能情况，分产品补充披露赛英科技收益法评估预测营业收入的具体依据及其合理性。3) 补充披露“2018 及以后年度，各类产品毛利率按照 2017 年毛利率进行预测”这一评估假设的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。	130
问题十六：请你公司：1) 结合近期可比案例情况，补充披露赛英科技收益法评估折现率的合理性。2) 补充披露赛英科技收益法评估预测营运资本增加额的依据及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。	137
问题十七：赛英科技在生产过程中将部分环节如电路板制作、腔体加工、表面处理等采取外协或外包方式完成。请你公司结合行业情况，补充披露：赛英科技报告期内外协加工的金额、具体内容、是否为核心工艺/零部件、是否对外协方存在重大依赖，及外协加工相关会计处理，赛英科技与外协方是否存在关联关系，交易价格是否公允。请独立财务顾问核查并发表明确意见。	141
问题十八：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。	144

问题一：申请材料显示，1）本次重组后上市公司实际控制人王中胜、杨世宁和杨新子合计持有上市公司 14.33%股份。2）交易对方无关联关系。3）本次重组后上市公司控制权不发生变化。请你公司：1）结合王中胜、杨世宁和杨新子一致行动协议及相关协议的主要内容，包括但不限于有效期、生效及变更、解除条件（如有）等，补充披露本次交易对上市公司控制权稳定性的影响。2）对照《上市公司监管指引第 4 号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》，补充披露保障前述一致行动协议履行的具体方式及履约时间、履约能力分析、履约风险及对策，以及不能履约时的制约措施，包括但不限于就王中胜、杨世宁和杨新子减持上市公司股份、行使投票权等设置的限制性安排（如有）。3）根据《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，进一步核查并补充披露发行股份购买资产交易对方及配套募集资金认购方中是否存在未披露的一致行动人，以及核查情况和认定理由。4）补充披露上市公司是否存在未来继续向交易对方及其关联方购买资产的计划，交易对方是否参与配套融资认购。5）结合本次交易后上市公司公司治理及生产经营安排，包括但不限于上市公司董事会构成及各股东推荐董事及高管情况、重大事项决策机制、经营和财务管理机制等，补充披露本次交易对上市公司控制权稳定性的影响。6）补充披露王中胜及其一致行动人所持上市公司股份的质押情况，以及对上市公司控制权稳定性的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

答复：

（一）一致行动协议主要内容及本次交易对上市公司控制权稳定性的影响

1、一致行动协议的主要内容

2008 年 3 月 1 日为了保持公司的稳定，促进皖通科技持续发展，王中胜、杨世宁和杨新子三人就皖通科技共同实际控制所涉及的股东大会、董事会等重要会议的投票权及相关事宜签署了《一致行动人协议书》，《一致行动人协议书》的主要内容如下：

“一、三方共同出席皖通科技的股东大会（包括临时股东大会，下同）时，

就股东大会所议事项和所决议事项，必须保持行动一致。

二、如任何一方不能亲自出席皖通科技的股东大会，须事前向其他各方说明，并表明意见。三方须于股东大会召开前形成一致意见，并将该意见提交股东大会表决。不能出席会议的一方必须委托本协议的其他方代为表决，而不能委托本协议各方以外的其他股东代为表决并行使投票权。如其中两方均不能亲自出席，须共同委托能出席的另一方代为表决并行使投票权。如三方都不能亲自出席，则应提请股东大会延迟召开。

三、各方同意，出席皖通科技的第一届董事会历次会议时，亦采取本协议第一条、第二条规定的一致行动方式。

四、如缔结本协议的任何一股东未能担任皖通科技第二届董事会董事，则担任第二届董事会董事的缔结本协议的其他股东须在召开董事会前征询未担任第二届董事会董事的缔结本协议的股东意见，并于董事会前形成本协议各股东的一致意见，出席董事会的董事进行表决时，必须以该一致意见为表决意见。

五、如涉及关联交易且须股东或董事回避表决时，非关联股东或非关联董事须按本协议的约定采取一致行动。

六、因皖通科技拟公开发行股票并上市，三方共同承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其已直接和间接持有的皖通科技股份，也不由皖通科技收购该部分股份；三十六个月锁定期满后，在任职董事期间每年转让的皖通科技股份不超过其所持有股份总数的百分之二十五，在离职后半年内，不转让所持有的皖通科技股份。

七、在本协议有效期内，三方持有的皖通科技的股份发生变化不影响本协议的效力。

八、本协议的有效期为皖通科技的存续期。

九、本协议经各方签字后发生法律效力。”

上市公司已在重组报告书“第二节 上市公司基本情况”之“四、控股股东及实际控制人”之“（二）控股股东及实际控制人基本情况”中对上述内容进行补充披露。

2、本次交易对上市公司控制权稳定性的影响

自签署前述《一致行动人协议书》以来，王中胜、杨世宁和杨新子三人于董事会、股东大会等重大经营事项决策中表决一致，王中胜、杨世宁和杨新子三人按照协议约定互相配合，一致行动关系持续保持稳定，有效保持了上市公司控制权的持续稳定。

同时，本次交易完成前，尽管上市公司股权比例较为分散，持股比例在 5% 以上的股东较少，上市公司前十大股东中仅王中胜、杨世宁两人持股比例超过 5%。但是，通过签署《一致行动人协议书》，上市公司控制权得以加强，且王中胜、杨世宁和杨新子三人一直遵守《一致行动人协议书》相关约定，保持了稳定的一致行动关系，有效地稳定了上市公司控制权，使上市公司上市以来经营发展和规范运作未受到不利影响。因此，《一致行动人协议书》的签署及一贯执行使上市公司在股权较为分散的情形下仍确立了明确的控制权归属和保持了良好的治理结构，对上市公司的发展起到了积极作用。

本次交易完成后，在下述情形下，王中胜、杨世宁和杨新子三人持股比例变化及与标的公司实际控制人、全体交易对方的持股比例差距情况如下：

不考虑配套融资						
王中胜、杨世宁、杨新子持股比例			易增辉持股比例		全体交易对方持股比例	
交易前	交易后	变动	交易后	股比差	交易后	股比差
15.62%	14.33%	-1.29%	3.75%	10.58%	8.33%	6.00%
考虑配套融资（假设募集配套资金发行价格为 13.49 元/股） ¹						
王中胜、杨世宁、杨新子持股比例			易增辉持股比例		全体交易对方持股比例	
交易前	交易后	变动	交易后	股比差	交易后	股比差
15.62%	13.83%	-1.79%	3.63%	10.20%	8.05%	5.78%

¹ 经上市公司第四届董事会第十次会议审议通过，本次交易募集资金金额调整为 18,250.00 万元。

由上表可见，在不考虑配套融资的情况下，王中胜、杨世宁和杨新子合计持有上市公司 14.33%的股份，仅较本次交易前下降 1.29%，同时，王中胜、杨世宁和杨新子合计持有上市公司的股份比例较易增辉高 10.58%，较本次全体交易对方高 6.00%；在考虑配套融资的情况下（假设募集配套资金发行价格与本次发行股份购买资产价格同为 13.49 元/股），王中胜、杨世宁和杨新子合计持有上市公司 13.83%的股份，仅较本次交易前下降 1.79%，同时，王中胜、杨世宁和杨新子合计持有上市公司的股份比例较易增辉高 10.20%，较本次全体交易对方高 5.78%。

因此，本次交易本身不会对王中胜、杨世宁、杨新子三人所持上市公司股份比例产生显著摊薄，同时，交易完成后，王中胜、杨世宁、杨新子三人作为一致行动人与标的公司实际控制人易增辉、全体交易对方仍保持有一定的股权比例差异（超过 5%），在股权层面仍然为持股比例最高的股东，在上市公司治理层仍能保持较强控制力。本次交易不会导致上市公司控制权变化，亦不会对上市公司控制权稳定性产生重大影响。

此外，在本次交易中，《发行股份购买资产协议》和《业绩承诺补偿协议》均未约定可能影响王中胜、杨世宁、杨新子三人所签署《一致行动人协议书》效力之条款，亦不存在可能使《一致行动人协议书》失效、变更或解除的其他安排，故本次交易亦不会对王中胜、杨世宁、杨新子三人的一致行动关系产生影响，从而不会对上市公司控制权稳定性产生重大影响。

综上所述，《一致行动人协议书》的签署使上市公司在持股比例较为分散的情况下仍确立了明确的控制权归属，且王中胜、杨世宁、杨新子三人对《一致行动人协议书》的一贯执行有效地保持了上市公司控制权的稳定性，对上市公司稳定经营发展起到了积极作用。在本次交易中，本次交易本身不会对王中胜、杨世宁、杨新子三人所持上市公司股份比例产生显著摊薄，不会导致上市公司控制权变化，同时，本次交易不存在可能使《一致行动人协议书》失效、变更或解除的安排，不会对王中胜、杨世宁、杨新子三人的一致行动关系产生影响，从而不会对上市公司控制权稳定性产生重大影响。

上市公司已在重组报告书“重大事项提示”之“四、本次交易不构成重组上市”及“第一节 本次交易概况”之“七、本次交易不构成重组上市”中对上述内容进行补充披露。

（二）一致行动协议履行的具体方式及履约时间、履约能力分析、履约风险及对策，以及不能履约时的制约措施

《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》第一条第二款规定：“上市公司应对承诺事项的具体内容、履约方式及时间、履约能力分析、履约风险及对策、不能履约时的制约措施等方面进行充分的信息披露。”

根据《一致行动人协议书》，王中胜、杨世宁和杨新子三人在履行约定时，就股东大会、董事会所议事项和所决议事项，必须保持行动一致。同时，鉴于《一致行动人协议书》约定的协议有效期为皖通科技的存续期，因此，在上市公司的存续期内（根据上市公司章程的规定，上市公司为永久存续的股份有限公司），王中胜、杨世宁和杨新子三人均需遵守《一致行动人协议书》相关约定。

《一致行动人协议书》订立至今，王中胜、杨世宁和杨新子三人在上市公司董事会、股东大会会议进行表决时均能保持完全一致，三人历史上合作情况良好。同时，目前无影响王中胜、杨世宁和杨新子三人履约能力之事项发生。因此，王中胜、杨世宁和杨新子三人具备履行《一致行动人协议书》约定的能力。

另一方面，尽管王中胜、杨世宁和杨新子三人历史合作稳定且一贯执行，但极端而言仍存在违反《一致行动人协议书》约定的风险，从而使三人于上市公司董事会、股东大会会议就重大经营事项进行表决时不能保持一致。如若该等情形发生，将对上市公司控制权稳定性产生不利影响。

为进一步降低履约风险，稳定上市公司控制权，王中胜、杨世宁和杨新子三人进一步更新出具了《关于不解除<一致行动人协议书>之承诺函》，就不能履约时的制约措施约定如下：

“承诺人签署之《一致行动人协议书》在解除之前长期有效，自本次交易完成后至少 36 个月内，承诺人不解除上述《一致行动人协议书》，并将按照该协议继续履行一致行动的相关约定。

任何一方不履行《一致行动人协议书》义务或者履行其义务不符合约定，给三方中的其他方、上市公司及其投资者造成损失的，三方中的其他方作为守约方有权要求该违约方依法承担下述一项或者数项违约责任：1、继续履行《一致行动人协议书》义务，保持上市公司控制权稳定性；2、采取补救措施（至少在上市公司指定的信息披露媒体上刊登向三方中的其他方、上市公司及其投资者赔礼道歉的公告）；3、赔偿给守约方、上市公司及其投资者造成的损失，其中对守约方作出的赔偿总额不少于人民币 3,000 万元；4、所持股份表决权投票权由守约方代为行使。

此外，违约方在承担违约责任前，不得减持、质押上市公司股份。”

同时，为进一步保持上市公司控制权的稳定性，本次全体交易对方亦出具了《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》，承诺：“（1）本人认可并尊重王中胜、杨世宁和杨新子先生的皖通科技实际控制人地位，自承诺函签署之日起至本次重组完成后 36 个月内，保证不通过任何方式单独或与他人共同谋求皖通科技的实际控制权；（2）在本次重组前，本人与其他交易对方之间不存在一致行动安排或其他关联关系；自承诺函签署之日起至本次重组完成后 36 个月内，本人（包括本人控制的企业及其他一致行动人）保证不通过包括但不限于增持上市公司股份、接受委托、征集投票权、协议等任何方式获得在上市公司的表决权；保证不以任何方式直接或间接增持上市公司股份，也不主动通过其他关联方或一致行动人直接或间接增持上市公司股份（但因上市公司以资本公积金转增等被动因素增持除外），以确保王中胜、杨世宁和杨新子先生对皖通科技的实际控制权。”

上市公司已在重组报告书“重大事项提示”之“四、本次交易不构成重组上市”及“第一节 本次交易概况”之“七、本次交易不构成重组上市”中对上述内容进行补充披露。

（三）一致行动人的核查情况及认定理由

1、发行股份购买资产交易对方一致行动人的核查情况

根据《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，发行股份购买资产交易对方是否构成一致行动关系的核查及认定情况如下：

序号	构成一致行动人的情形	核查及认定情况	是否存在一致行动关系
1	投资者之间有股权控制关系	交易对方均为自然人，相互之间不存在股权控制关系	否
2	投资者受同一主体控制	交易对方均为自然人，不存在受同一主体控制的情况	否
3	投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管理人员	交易对方均为自然人，不存在投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员交互任职的情形	否
4	投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响	交易对方均为自然人，相互之间不存在参股关系	否
5	银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排	交易对方以其持有的赛英科技股权认购上市公司股份，不存在相互为取得上市公司股份提供融资安排的情形	否
6	投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系	除共同持股赛英科技外，交易对方不存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系	否
7	持有投资者 30%以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份	交易对方均为自然人，不存在互相之间持股超过 30%的情况	否
8	在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份	交易对方均为自然人，不存在互相之间任职的情况	否
9	持有投资者 30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份	交易对方均为自然人，不存在此种情形	否
10	在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己	交易对方之间不存在亲属关系，交易对方及其亲属亦不在上市公司担任董事、监事、高	否

序号	构成一致行动人的情形	核查及认定情况	是否存在一致行动关系
	或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份	级管理人员	
11	上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份	1、交易对方不存在上市公司董事、监事、高级管理人员和员工； 2、交易对方不存在上市公司董事、监事、高级管理人员和员工所控制或者委托的法人或者其他组织	否
12	投资者之间具有其他关联关系	交易对方出具说明，交易对方之间不存在其他关联关系	否

此外，根据本次全体交易对方出具的《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》、公开信息及经访谈确认，在本次交易前，本次全体交易对方与其他交易对方之间不存在一致行动安排或其他关联关系。因此，发行股份购买资产交易对方中不存在未披露的一致行动关系或一致行动人。

2、配套募集资金认购方一致行动人的核查情况

本次配套融资采取以询价的方式向不超过 10 名其他特定投资者发行股份募集，特定投资者包括符合法律法规规定的境内产业投资者、证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者、自然人投资者以及其他合法投资者等。具体发行对象需待本次交易获得中国证监会批准后于发行时根据询价情况确定。

因此，截至本答复出具日，配套募集资金认购方中不存在未披露一致行动人的情况。

上市公司已在重组报告书“第三节 交易对方基本情况”之“三、其他事项说明”之“（一）各交易对方之间的关联关系说明”中对上述内容进行补充披露。

（四）上市公司未来继续向交易对方及其关联方购买资产的计划及交易对方参与配套融资认购情况

1、上市公司不存在未来继续向交易对方及其关联方购买资产的计划

上市公司通过本次交易，一方面响应国家政策，积极布局民营军工资产，对军工企业的发展起到了积极的促进作用；另一方面，也通过本次交易切入具有良好发展前景的军工电子领域，拓宽了上市公司未来的发展空间。本次交易系根据上市公司已有战略规划作出，根据上市公司目前战略规划，上市公司不存在未来继续向交易对方及其关联方购买资产的计划。

2、交易对方不参与本次交易配套融资认购

根据本次全体交易对方出具的《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》，各交易对方承诺：“...自承诺函签署之日起至本次重组完成后 36 个月内，本人（包括本人控制的企业及其他一致行动人）保证不通过包括但不限于增持上市公司股份、接受委托、征集投票权、协议等任何方式获得在上市公司的表决权；保证不以任何方式直接或间接增持上市公司股份，也不主动通过其他关联方或一致行动人直接或间接增持上市公司股份（但因上市公司以资本公积金转增等被动因素增持除外）。...”

由于参与配套融资认购会增加所持上市公司股份比例，构成增持上市公司股份的行为，从而违反《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》约定。因此，根据《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》，本次全体交易对方不参与本次交易配套融资认购。

上市公司已在重组报告书“重大事项提示”之“四、本次交易不构成重组上市”及“第一节 本次交易概况”之“七、本次交易不构成重组上市”中对上述内容进行补充披露。

（五）本次交易后上市公司治理及生产经营安排及其对上市公司控制权稳定性的影响

1、本次交易完成后，上市公司董事会构成以及各股东推荐董事和高管情况

本次交易前，皖通科技董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 人。根据《发行股份购买资产协议》各方协商确定，本次交易完成后，上市公司将根据《公司法》及《公司章程》的相关规定调整董事会成员，交易对方有权向上市公司推荐两名董事候选人。

根据上市公司《公司章程》，董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。本次交易完成后，上市公司董事会将由 9 名董事（包括 3 名独立董事）组成，上市公司董事会普通决议需要至少 5 名董事同意方可获得通过。鉴于本次交易完成后，本次交易对方只能向上市公司董事会推荐 2 名非独立董事，故交易对方无法对上市公司董事会实施决定性影响。

上市公司董事会改选完成后，董事会将在保证上市公司管理的延续性和稳定性基础上，遵守上市公司相关治理规则，在保持既有高级管理人员团队的稳定的前提下，根据业务开展需要适时选聘合适人员，保证本次交易完成后上市公司高级管理人员团队不发生重大变化。

2、本次交易完成后，上市公司的重大事项决策机制、经营和财务管理机制

根据上市公司股东大会议事规则、董事会议事规则、监事会议事规则、董事会秘书工作细则、独立董事工作细则、董事会提名委员会议事规则、董事会审计委员会议事规则、董事会战略委员会议事规则、董事会薪酬与考核委员会议事规则、关联交易决策管理制度、对外担保管理制度，本次交易前，上市公司已建立健全良好的重大事项决策机制、经营和财务管理机制。本次交易完成后，在治理层控制权稳定的基础上，上市公司董事会、高级管理人员团队亦将保持稳定不发生重大变化，从而上市公司经营决策不因本次交易发生重大变化。

为维持上市公司公司治理结构健全、运行良好的状态，上市公司仍将延续既有重大事项决策机制、经营和财务管理机制；同时，根据《发行股份购买资产协议》的约定，本次交易完成后，标的公司应当根据上市公司管理的相关规范，建

立符合上市公司规范要求的内部控制制度，执行上市公司规范管理要求所必要的管理制度。

此外，上市公司还将向标的公司委派一名财务负责人，将标的公司的财务管理纳入统一上市公司财务管理体系。

综上所述，本次交易不会对上市公司董事会及高级管理人员团队产生重大影响。同时，本次交易完成后，上市公司仍将延续本次交易前既有重大事项决策机制、经营和财务管理机制，标的公司还将作为上市公司的控股子公司依据相关规定接受上市公司管理。因此，从上市公司公司治理及生产经营安排方面进行分析，本次交易亦不会对上市公司控制权稳定性产生重大不利影响。

上市公司已在重组报告书“重大事项提示”之“四、本次交易不构成重组上市”及“第一节 本次交易概况”之“七、本次交易不构成重组上市”中对上述内容进行补充披露。

（六）王中胜及其一致行动人所持上市公司股份的质押情况，以及对上市公司控制权稳定性的影响

根据上市公司公告和中登公司深圳分公司出具的《证券质押及司法冻结明细表》，截至本答复出具日，王中胜及其一致行动人所持上市公司股份不存在质押的情形。

因此，本次交易中，不存在上市公司实际控制人王中胜及其一致行动人所持上市公司股份进行质押从而对上市公司控制权稳定性产生影响的情况。

上市公司已在重组报告书“重大事项提示”之“四、本次交易不构成重组上市”及“第一节 本次交易概况”之“七、本次交易不构成重组上市”中对上述内容进行补充披露。

独立财务顾问意见：1、《一致行动人协议书》的签署使上市公司在持股比例较为分散的情况下仍确立了明确的控制权归属，且王中胜、杨世宁、杨新子三人对《一致行动人协议书》的一贯执行有效地保持了上市公司控制权的稳定性，对上市公司稳定经营发展起到了积极作用。在本次交易中，本次交易本身

不会对王中胜、杨世宁、杨新子三人所持上市公司股份比例产生显著摊薄，不会导致上市公司控制权变化，同时，本次交易不存在可能使《一致行动人协议书》失效、变更或解除的安排，不会对王中胜、杨世宁、杨新子三人的一致行动关系产生影响，从而不会对上市公司控制权稳定性产生重大影响；

2、为防范履约风险，进一步稳定上市公司控制权，王中胜、杨世宁和杨新子三人进一步更新出具了《关于不解除<一致行动人协议书>之承诺函》，同时，本次全体交易对方亦出具了《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》，相关措施切实有效，有助于维系上市公司控制权的稳定性；

3、在本次交易前，本次全体交易对方与其他交易对方之间不存在一致行动安排或其他关联关系；

4、上市公司不存在未来继续向交易对方及其关联方购买资产的计划，本次交易对方不参与本次配套融资的认购；

5、本次交易不会对上市公司董事会及高级管理人员团队产生重大影响。同时，本次交易完成后，上市公司仍将延续本次交易前既有重大事项决策机制、经营和财务管理机制，标的公司还将作为上市公司的控股子公司依据相关规定接受上市公司管理。因此，从上市公司公司治理及生产经营安排方面进行分析，本次交易亦不会对上市公司控制权稳定性产生重大不利影响；

6、本次交易中，不存在上市公司实际控制人王中胜及其一致行动人所持上市公司股份进行质押从而对上市公司控制权稳定性产生影响的情况。

律师意见：

1、《一致行动人协议书》的签署使上市公司在持股比例较为分散的情况下仍确立了明确的控制权归属，且王中胜、杨世宁、杨新子三人对《一致行动人协议书》的一贯执行有效地保持了上市公司控制权的稳定性。在本次交易中，本次交易本身不会对王中胜、杨世宁、杨新子三人所持上市公司股份比例产生显著摊薄，不会导致上市公司控制权变化，同时，本次交易不存在可能使《一

致行动人协议书》失效、变更或解除的安排，不会对王中胜、杨世宁、杨新子三人的一致行动关系产生影响，从而不会对上市公司控制权稳定性产生重大影响；

2、为防范履约风险，进一步稳定上市公司控制权，王中胜、杨世宁和杨新子三人进一步更新出具了《关于不解除<一致行动人协议书>之承诺函》。同时，本次全体交易对方亦出具了《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》，相关措施切实有效，有助于维系上市公司控制权的稳定性；

3、在本次交易前，本次全体交易对方与其他交易对方之间不存在一致行动安排或其他关联关系；

4、上市公司不存在未来继续向交易对方及其关联方购买资产的计划，本次交易对方不参与本次配套融资的认购；

5、本次交易不会对上市公司董事会及高级管理人员团队产生重大影响。同时，本次交易完成后，上市公司仍将延续本次交易前既有重大事项决策机制、经营和财务管理机制，标的公司还将作为上市公司的控股子公司依据相关规定接受上市公司管理。因此，从上市公司公司治理及生产经营安排方面进行分析，本次交易亦不会对上市公司控制权稳定性产生重大不利影响；

6、本次交易中，不存在上市公司实际控制人王中胜及其一致行动人所持上市公司股份进行质押从而对上市公司控制权稳定性产生影响的情况。

问题二：申请材料显示，1) 标的资产历史上曾有多次第一大股东变更，且现创始股东均已退出。2) 2016 年 9 月 13 日，易增辉通过受让股权成为标的资产第一大股东，持股比例为 85%；2016 年 9 月 27 日，易增辉将其持有的赛英科技 40% 的股权转予林木顺、张荷花和吴常念。请你公司补充披露：1) 标的资产历次股权变动的背景、合理性及变动前后的股权和控制权结构图。2) 历次股权变动对标的资产主营业务的影响，新进入股东是否参与标的资产生产经营及参与方式。3) 2016 年 9 月易增辉受让股权并将 40% 股权转让给林木顺、张荷花和吴常念的合理性，是否存在股权代持或其他未披露的利益安排。4) 林木顺、张荷花和吴常念取得标的资产股权的详细资金来源，是否来源于其他交易对方或上市公司控股股东、实际控制人。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

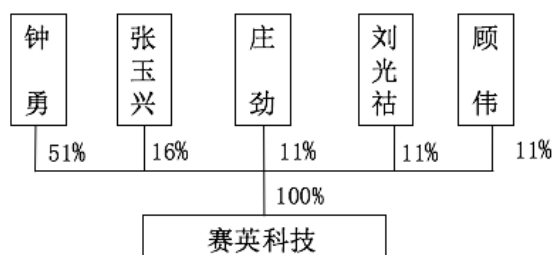
答复：

（一）标的资产历次股权变动的背景、合理性及变动前后的股权和控制权结构

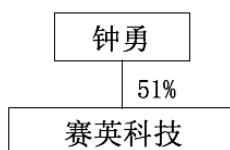
根据赛英科技提供的历次股权转让的股东会决议、股权转让协议、价款支付凭证以及赛英科技的工商登记文件、《成都赛英科技有限公司董事、监事、高级管理人员、股东情况核查表》等资料，并经访谈，赛英科技历史上共进行了 8 次股权转让、1 次股权强制执行。历次股权转让、股权强制执行及控制权的具体情况如下：

1、2000 年 6 月，赛英科技成立

（1）2000 年 6 月，赛英科技成立，注册资本 138.00 万元。赛英科技设立时的股权结构情况如下：



(2) 赛英科技设立时的控制权结构如下：

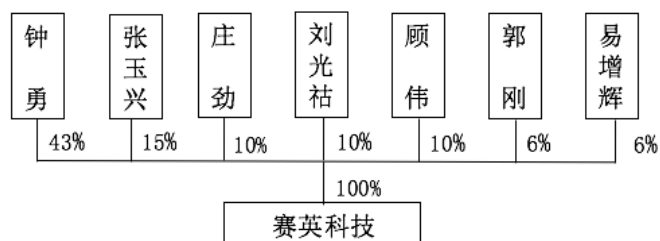


根据赛英科技公司章程及股东访谈，赛英科技设立时钟勇为控股股东；其中，在经营管理方面，赛英科技设立时由张玉兴担任法定代表人及执行董事，刘光祐担任公司监事，负责公司实际经营管理。

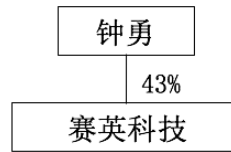
2、2001 年 2 月，赛英科技第一次股权转让

(1) 2001 年 2 月，为引进经营管理人才，促进公司生产发展，钟勇将其持有的赛英科技 6%出资额转让给易增辉，将其持有的赛英科技 2%出资额转让给郭刚，张玉兴、刘光祐、顾伟、庄劲分别将其持有的赛英科技 1%出资额转让给郭刚。该次股权转让的转让双方均依法签订了股权转让协议，获得了赛英科技全体股东一致同意，并在成都市工商行政管理局办理了股权变更登记。

该次股权转让完成后，赛英科技的股权结构如下：



(2) 该次股权转让完成后，赛英科技的控制权结构如下：

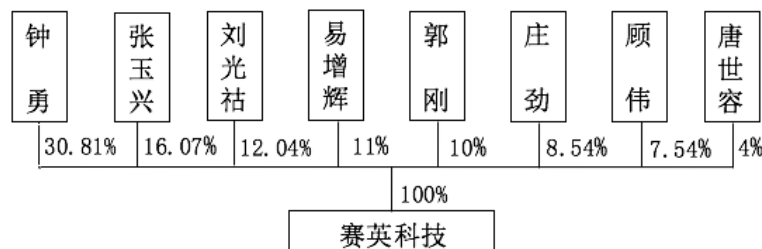


根据赛英科技公司章程及股东访谈，本次股权转让完成后，钟勇持有赛英科技 43% 的出资额，为赛英科技的控股股东。张玉兴、刘光祜负责赛英科技的技术研发，易增辉、郭刚负责赛英科技的生产和经营管理。同时，张玉兴担任法定代表人及执行董事，刘光祜担任公司监事。

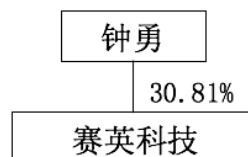
3、2003 年 6 月，赛英科技第一次增资及第二次股权转让

(1) 2003 年 6 月，赛英科技增加注册资本至 200.00 万元，新增注册资本 62.00 万元，其中张玉兴认缴 11.30 万元，钟勇认缴 2.66 万元，刘光祜认缴 10.20 万元，顾伟认缴 1.20 万元，庄劲认缴 3.20 万元，郭刚认缴 19.72 万元，易增辉认缴 13.72 万元。同时，为激励公司员工，郭刚将其持有的赛英科技 4% 出资额转让给唐世容。该次股权转让的转让双方均依法签订了股权转让协议，获得了赛英科技全体股东一致同意，并在成都市工商行政管理局办理了股权变更登记。

该次增资及股权转让完成后，赛英科技股权结构为：



(2) 该次增资及股权转让完成后，赛英科技的控制权结构如下：

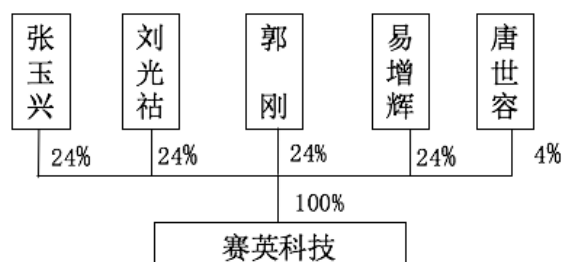


根据赛英科技公司章程及股东访谈，本次增资及股权转让完成后，钟勇持有赛英科技 30.81%的出资额，为赛英科技的控股股东。张玉兴、刘光祜负责赛英科技的技术研发，易增辉、郭刚负责赛英科技的生产和经营管理。同时，张玉兴担任法定代表人及执行董事，刘光祜担任公司监事。

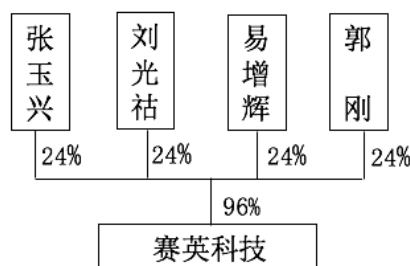
4、2006 年 4 月，赛英科技第三次股权转让

(1) 2006 年 4 月，因经营理念与公司实际经营管理人员不一致，为公司能实现稳定的生产发展，钟勇、庄劲、顾伟三人自愿选择退出公司。顾伟将其持有的赛英科技 7.54%出资额全部转让给张玉兴；庄劲将其持有的赛英科技 8.54%出资额全部转让给刘光祜；钟勇将其持有的赛英科技 0.39%出资额转让给张玉兴，3.42%出资额转让给刘光祜，14%出资额转让给郭刚，13%出资额转让给易增辉。该次股权转让的转让双方均依法签订了股权转让协议，获得了赛英科技全体股东一致同意，并在成都市工商行政管理局办理了股权变更登记。

该次股权转让完成后，赛英科技的股权结构如下：



(2) 该次股权转让完成后，赛英科技的控制权结构如下：

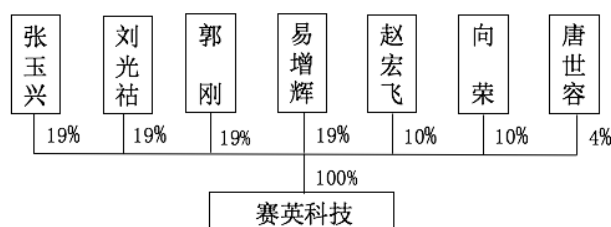


根据赛英科技公司章程及股东访谈，本次股权转让完成后，张玉兴、刘光祐负责赛英科技的技术研发，易增辉、郭刚负责赛英科技的生产和经营管理。同时，张玉兴担任法定代表人及执行董事，刘光祐担任公司监事。张玉兴、刘光祐、郭刚及易增辉分别持有赛英科技 24% 的出资额，合计持有赛英科技 96% 的出资额，可以对赛英科技的发展施加重大影响，对赛英科技的生产经营具有决策权。

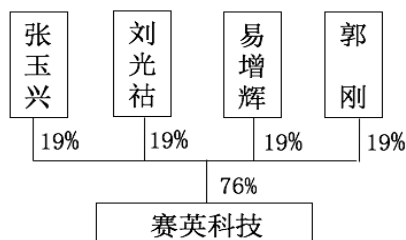
5、2007 年 9 月，赛英科技第二次增资及第四次股权转让

（1）2007 年 9 月，赛英科技增加注册资本至 500.00 万元，新增注册资本 300.00 万元，各股东按所持出资额比例认缴新增注册资本。同时，为引进技术人才，增强公司的技术实力，张玉兴、刘光祐分别将其持有的赛英科技 5% 出资额转让给赵宏飞，郭刚、易增辉分别将其持有的赛英科技 5% 出资额转让给向荣。该次股权转让的转让双方均依法签订了股权转让协议，获得了赛英科技全体股东一致同意，并在成都市工商行政管理局办理了股权变更登记。

该次增资及股权转让完成后，赛英科技的股权结构如下：



（2）该次增资及股权转让完成后，赛英科技的控制权结构如下：

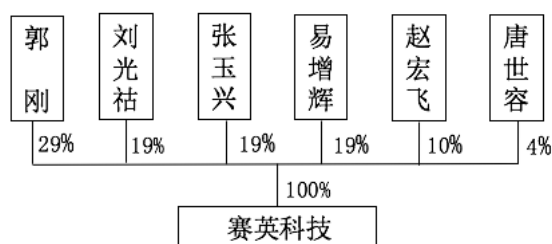


根据赛英科技公司章程及股东访谈，本次股权转让完成后，张玉兴、刘光祜负责赛英科技的技术研发，易增辉、郭刚负责赛英科技的生产和经营管理。同时，张玉兴担任法定代表人及执行董事，刘光祜担任公司监事。张玉兴、刘光祜、郭刚及易增辉分别持有赛英科技 19%的出资额，合计持有赛英科技 76%出资额，可以对赛英科技的发展施加重大影响，对赛英科技的生产经营具有决策权。

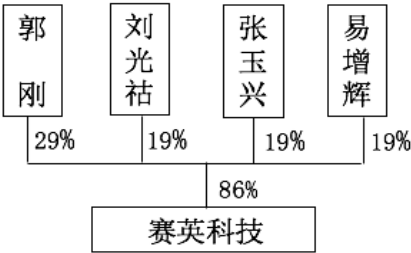
6、2009 年 7 月，赛英科技第五次股权转让

(1) 2009 年 7 月，因个人发展规划调整，向荣选择退出公司，将其持有的赛英科技 10%出资额全部转让给郭刚。该次股权转让的转让双方均依法签订了股权转让协议，获得了赛英科技全体股东一致同意，并在成都市工商行政管理局办理了股权变更登记。

该次股权转让完成后，赛英科技的股权结构如下：



(2) 该次股权转让完成后，赛英科技的控制权结构如下：

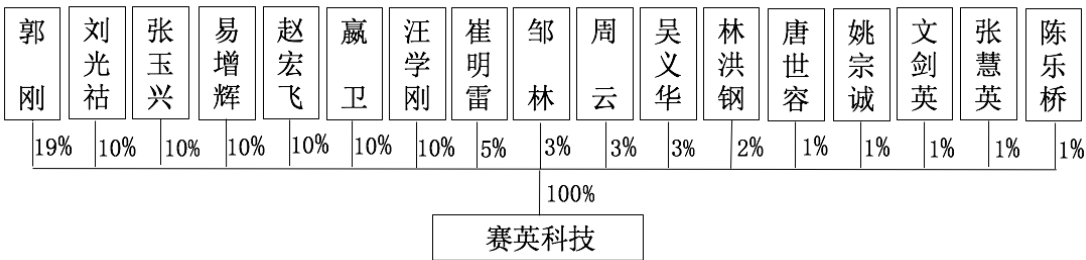


根据赛英科技公司章程及股东访谈，本次股权转让完成后，张玉兴、刘光祜负责赛英科技的技术研发，易增辉、郭刚负责赛英科技的生产和经营管理。同时，张玉兴担任法定代表人及执行董事，刘光祜担任公司监事。张玉兴、刘光祜、郭刚及易增辉合计持有赛英科技 86%的出资额，可以对赛英科技的发展施加重大影响，对赛英科技的生产经营具有决策权。

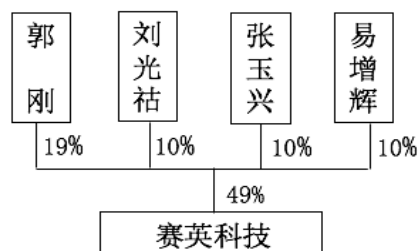
7、2010 年 5 月，赛英科技第六次股权转让

2010 年 5 月，为引进技术人才，增强技术实力，张玉兴将其持有的赛英科技 9%出资额转让给汪学刚；易增辉将其持有的赛英科技 1%出资额转让给汪学刚，5%出资额转让给崔明雷，3%出资额转让给邹林；刘光祜将其持有的赛英科技 9%出资额转让给赢卫；郭刚将其持有的赛英科技 3%出资额转让给周云，1%出资额转让给赢卫，3%出资额转让给吴义华，2%出资额转让给林洪钢，1%出资额转让给陈乐桥；唐世容将其持有的赛英科技 1%出资额转让给姚宗诚，1%出资额转让给文剑英，1%出资额转让给张慧英。该次股权转让的转让双方均依法签订了股权转让协议，获得了赛英科技全体股东一致同意，并在成都市工商行政管理局办理了股权变更登记。

该次股权转让完成后，赛英科技的股权结构如下：



(2) 该次股权转让完成后，赛英科技的控制权结构如下：

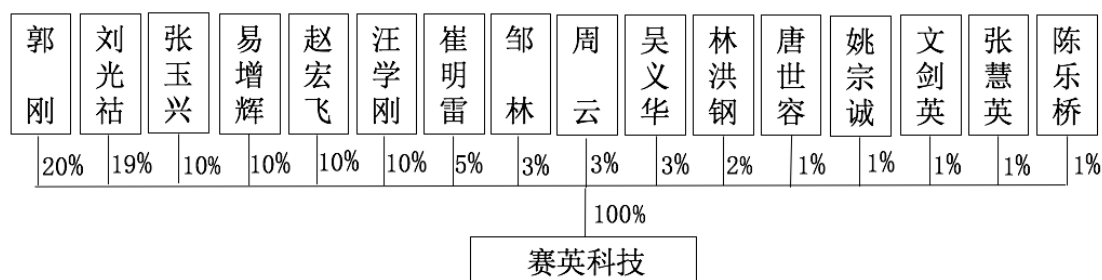


根据赛英科技公司章程及股东访谈，本次股权转让完成后，张玉兴、刘光祐负责赛英科技的技术研发，易增辉、郭刚负责赛英科技的生产和经营管理。同时，张玉兴担任法定代表人及执行董事，易增辉担任公司总经理，刘光祐担任公司监事。除张玉兴、刘光祐、郭刚及易增辉外，赛英科技其余股东为公司的员工及投资人，不存在关联关系及一致行动关系，张玉兴、刘光祐、郭刚及易增辉合计持有赛英科技 49% 的出资额，可以对赛英科技的发展施加重大影响，对赛英科技的生产经营具有决策权。

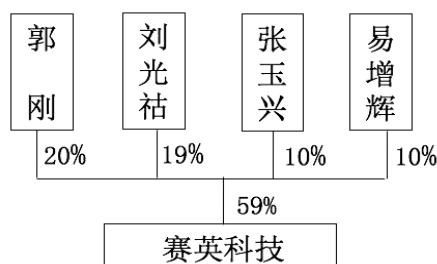
8、2016 年 2 月，股权强制执行

(1) 2016 年 2 月，根据《民事判决书》（[2015]川民提字第 309 号）、《民事判决书》（[2015]川民提字第 310 号）、《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），被执行人赢卫名下的赛英科技 9% 出资额过户至刘光祐，赛英科技 1% 出资额过户至郭刚。该次股权变更以具有强制执行力的法院判决及执行裁定书为依据，获得了赛英科技全体股东一致同意，并在成都市工商行政管理局办理了股权变更登记。

该次股权强制执行完成后，赛英科技的股权结构如下：

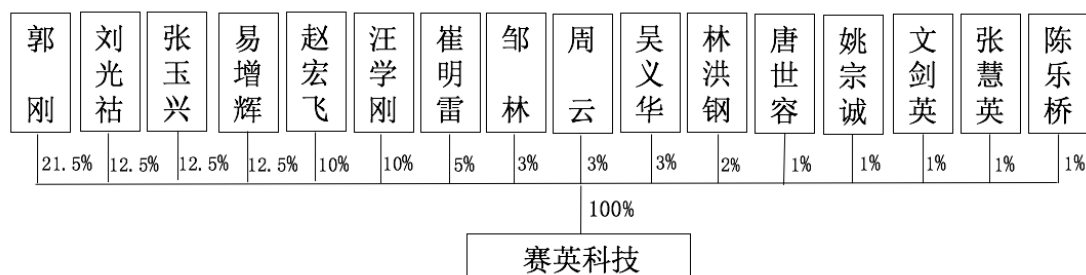


(2) 该次股权强制执行完成后，赛英科技的控制权结构如下：

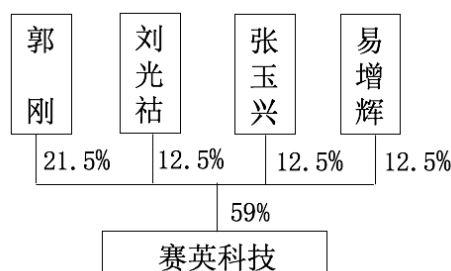


(3) 2015 年 11 月 29 日，根据赛英科技近几年经营情况，及 2015 年 11 月 2 日四川省高级人民法院出具的《民事判决书》([2015]川民提字第 309 号和[2015]川民提字第 310 号)对赢卫股权纠纷案件判决情况，郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉作为赛英科技的实际创始经营团队股东签署了《赛英公司创始大股东会议纪要》，决议赢卫名下被强制执行返还的赛英科技 10%出资额由郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉四人平均分配。2016 年 2 月，因上述股权强制执行，赢卫名下的赛英科技 9%出资额过户至刘光祜、1%出资额过户至郭刚后，郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉未对《赛英公司创始大股东会议纪要》约定的平均分配股权事宜进行股权变更登记。该次股权转让系赛英科技股东内部转让，转让各方已达成决议，系各方真实意思表示，未经股权变更登记不影响股权转让效力。

该次股权平均分配完成后，赛英科技的实际股权结构如下：



(4) 该次股权平均分配完成后，赛英科技的实际控制权结构如下：

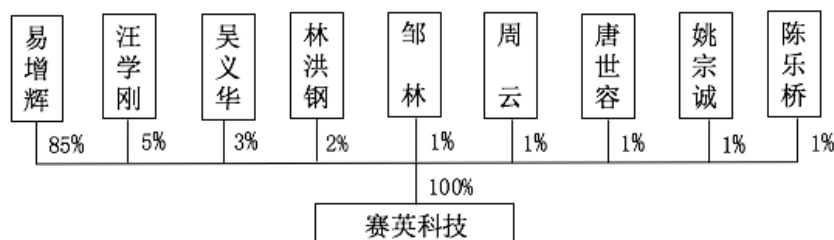


根据赛英科技公司章程及股东访谈，本次股权强制执行及平均分配完成后，张玉兴、刘光祜负责赛英科技的技术研发，易增辉、郭刚负责赛英科技的生产和经营管理。同时，张玉兴担任法定代表人及执行董事，易增辉任公司总经理，刘光祜担任公司监事。张玉兴、刘光祜、郭刚及易增辉合计持有赛英科技 59% 的出资额，可以对赛英科技的发展施加重大影响，对赛英科技的生产经营具有决策权。

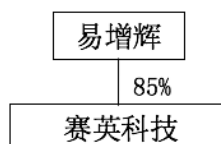
9、2016 年 9 月，赛英科技第七次股权转让

(1) 2016 年 9 月，为实施控制权集中，便于企业的发展和未来进入资本市场，郭刚、刘光祜、张玉兴、赵宏飞分别将各自持有的赛英科技出资额全部转让给易增辉；汪学刚将其持有的赛英科技 5% 出资额转让给易增辉；崔明雷将其持有的赛英科技 5% 出资额全部转让给易增辉；周云将其持有的赛英科技 2% 出资额转让给易增辉；邹林将其持有的赛英科技 2% 出资额转让给易增辉；文剑英将其持有的赛英科技 1% 出资额转让给易增辉；张慧英将其持有的赛英科技 1% 出资额全部转让给易增辉。该次股权转让的转让双方均依法签订了股权转让协议，获得了赛英科技全体股东一致同意，并在成都市工商行政管理局办理了股权变更登记。

该次股权转让完成后，赛英科技的股权结构如下：



(2) 该次股权转让完成后，赛英科技的控制权结构如下：



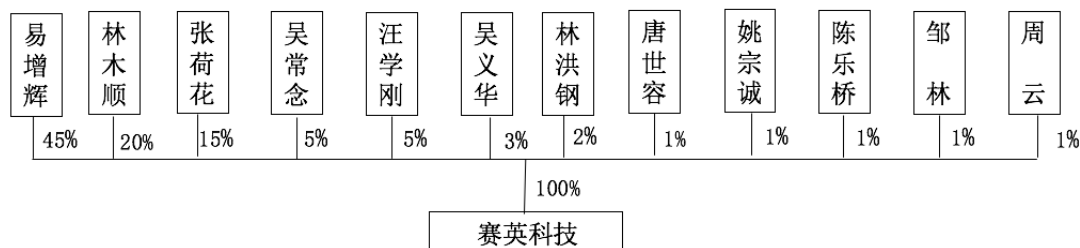
根据赛英科技公司章程及股东访谈，本次股权转让完成后，易增辉持有赛英科技 85%的出资额并担任公司的法定代表人、执行董事及总经理。易增辉作为赛英科技的第一大股东，可以对赛英科技的发展施加重大影响，对赛英科技的生产经营具有决策权。

10、2016 年 10 月，赛英科技第八次股权转让

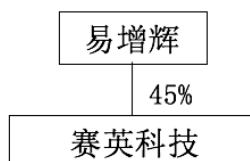
(1) 2016 年 10 月，易增辉将其持有的赛英科技 20%出资额转让给林木顺，15%出资额转让给张荷花，5%出资额转让给吴常念。

该次股权转让的转让双方均依法签订了股权转让协议，获得了赛英科技全体股东一致同意，并在成都市工商行政管理局办理了股权变更登记。

该次股权转让完成后，赛英科技的股权结构如下：



(2) 该次股权转让完成后，赛英科技的控制权结构如下：



根据股东访谈，本次股权转让完成后，易增辉持有赛英科技 45% 的出资额并担任公司的法定代表人、执行董事及总经理；林木顺、张荷花、吴常念为公司的财务投资人，不参与公司的日常经营管理；赛英科技的股东之间不存在关联关系及一致行动协议，易增辉作为赛英科技的第一大股东，可以对赛英科技的发展施加重大影响，对赛英科技的生产经营具有决策权。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“二、标的公司历史沿革”之“(十二) 标的资产历次股权变动的背景、合理性、变动前后的股权和控制权结构及对标的资产主营业务的影响”中对上述内容进行补充披露。

(二) 历次股权变动对标的资产主营业务的影响，新进入股东是否参与标的资产生产经营及参与方式

1、历次股权变动对标的资产主营业务的影响

2000 年 6 月，赛英科技设立时的主营业务为数字微波、雷达相关组件研发、设计及生产。2010 年 5 月，赛英科技为引进技术人才，进行了第六次股权转让，赛英科技老股东张玉兴、易增辉、刘光祜、郭刚、唐世容将自己持有的部分股权转让了汪学刚、崔明雷、邹林、赢卫、周云、吴义华、林洪钢、陈乐桥、姚宗诚、文剑英、张慧英。技术人才的引进促进赛英科技主营产品扩充，赛英科技在保留

原有业务的基础上，加强了将微波技术与数字技术进行结合的能力，开始涉足雷达整机类产品，本次股权变动丰富了赛英科技的产品，对赛英科技的主营业务不构成实质影响。

综上所述，赛英科技历次股权变动不存在影响赛英科技主营业务的情况。

2、历次股权变动新进入股东参与标的资产生产经营及参与方式的具体情况

根据赛英科技股东访谈，历次股权变动新进入股东参与标的资产生产经营及参与方式的具体情况如下：

股权转让时间	新股东姓名	是否参与生产经营及参与方式
2001 年 2 月	郭刚	是，时任副总经理，负责行政事务管理工作
	易增辉	是，时任副总经理，负责市场、售后服务及技术部门工作
2003 年 6 月	唐世容	是，时任公司采购人员，负责业务采购及生产部门工作
2007 年 9 月	向荣	是，负责技术研发，参与公司经营管理
	赵宏飞	是，负责技术研发，参与公司经营管理
2010 年 5 月	汪学刚	是，负责技术研发，主要为整机产品提供技术支持
	崔明雷	是，负责技术研发，主要为整机产品提供技术支持
	邹林	是，负责技术研发，主要为整机产品提供技术支持
	赢卫	是，负责市场开拓
	周云	是，负责技术研发，主要为整机产品提供技术支持
	吴义华	是，负责技术研发，为整机、软件、数字化技术及微波模块等产品提供技术支持
	林洪钢	是，负责技术研发，提供技术支持
	陈乐桥	是，时任财务人员，负责财务部门工作
	姚宗诚	是，负责技术研发，提供技术支持

股权转让时间	新股东姓名	是否参与生产经营及参与方式
2016-10	文剑英	是，时任保密办主任，负责综合后勤工作
	张慧英	是，负责质量管理体系工作
	林木顺	否，仅为财务投资人，不参与公司生产经营
	张荷花	否，仅为财务投资人，不参与公司生产经营
	吴常念	否，仅为财务投资人，不参与公司生产经营

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“二、标的公司历史沿革”之“(十二) 标的资产历次股权变动的背景、合理性、变动前后的股权和控制权结构及对标的资产主营业务的影响”中对上述内容进行补充披露。

(三) 2016 年 9 月易增辉受让股权并将 40.00%股权转让给林木顺、张荷花和吴常念的背景，转让不存在股权代持或其他未披露的利益安排

1、2016 年 9 月易增辉受让赛英科技 75.00%股权

因为军品业务发展研制周期长、前期投入大，2016 年 9 月前，赛英科技资产规模相对较小，融资能力有限，使得资金逐渐成为制约其的主要瓶颈之一。赛英科技希望通过进入资本市场解决资金的制约。但在赛英科技进行 2016 年 9 月的股权调整之前，易增辉作为赛英科技当时的实际经营管理者，任赛英科技总经理职务，仅持有赛英科技 10.00%的股权，持股比例较低，股权设置失衡，对实际经营管理者的激励较弱。同时，考虑到未来公司进入资本市场及较大规模的生产发展，需要更加有效且集中的控制决策权，应当优化股权结构。

根据赛英科技提供工商登记资料、股权转让协议、付款凭证及转让双方进行当面访谈，2016 年 9 月，经赛英科技原股东内部协商，为加强易增辉作为实际经营管理者的控制力，亦为了赛英科技实现快速发展，赛英科技原股东合计将赛英科技 75.00%的出资额转让给易增辉。该次股权转让系转让双方自愿、平等协商的结果，股权转让真实、合法、有效，不存在股权代持或其他未披露的利益安排。

2、2016 年 10 月易增辉将赛英科技 40.00%股权转让给林木顺、张荷花和吴常念

2016 年 9 月赛英科技股权调整完成后，明确了易增辉对赛英科技的控制权，易增辉开始积极推进赛英科技进入资本市场事宜，引入财务投资人协助其后续业务拓展。2016 年 10 月，财务投资人林木顺、张荷花和吴常念考虑赛英科技所处军工电子行业发展前景以及赛英科技经营状况、盈利能力、成长性、发展性等多种因素后加入赛英科技，易增辉将其所持赛英科技 20.00%股权转让林木顺，15.00%股权转让给张荷花，5.00%股权转让给吴常念。

经访谈，本次股权转让系转让双方自愿、平等协商的结果，股权转让真实、合法、有效，不存在股权代持或其他未披露的利益安排。

综上所述，2016 年 9 月易增辉受让股权并将 40.00%股权转让给林木顺、张荷花和吴常念，系转让各方自愿、平等协商的结果，股权转让真实、合法、有效，不存在股权代持或其他未披露的利益安排。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“九、标的公司最近三年股权转让、增减资及资产评估或估值情况”之“（一）最近三年股权转让情况”中对上述内容进行补充披露。

（四）林木顺、张荷花和吴常念取得标的资产股权的资金来源

根据股权转让转账凭证、本次交易全体交易对方及上市公司控股股东、实际控制人出具的书面确认，林木顺、张荷花、吴常念用以取得赛英科技股权的资金均为自有或自筹资金，不存在来源于其他交易对方或上市公司控股股东、实际控制人的情形。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“九、标的公司最近三年股权转让、增减资及资产评估或估值情况”之“（一）最近三年股权转让情况”中对上述内容进行补充披露。

独立财务顾问意见：1、标的资产历次股权变动具有合理性，同时，通过股

权变动引入人才一定程度上促进了赛英科技的发展，历次股权变动不存在影响赛英科技主营业务的情况；

2、2016年9月易增辉受让股权并将40.00%股权转让给林木顺、张荷花和吴常念不存在股权代持或其他未披露的利益安排，林木顺、张荷花、吴常念用以取得赛英科技股权的资金均为自有或自筹资金，不存在来源于其他交易对方或上市公司控股股东、实际控制人的情形。

律师意见：1、历次股权变动不存在影响赛英科技主营业务的情况；

2、2016年9月易增辉受让股权并将40.00%股权转让给林木顺、张荷花和吴常念不存在股权代持或其他未披露的利益安排；

3、林木顺、张荷花、吴常念用以取得赛英科技股权的资金均为自有或自筹资金，不存在来源于其他交易对方或上市公司控股股东、实际控制人的情形。

问题三：申请材料显示，1) 2015 年 11 月 2 日，经四川省高级人民法院判决，解除郭刚、刘光祜与赢卫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，将所持赛英科技 9%的股权返还予刘光祜。2) 11 月 29 日，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。请你公司补充披露：1) 前述股权纠纷是否已审结并执行完毕，有无其他相关纠纷或法律风险，以及对本次重组的影响。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背景及合理性，是否根据公司章程等履行了必要的审议程序，有无股权代持及其他未披露的利益安排。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

答复：

（一）赛英科技股权纠纷已审结并执行完毕，现时不存在争议和纠纷，对本次交易不构成影响

鉴于刘光祜、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》124 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。因此，赛英科技股权纠纷事宜按照相关法律法规的规定，已经审理结束。

同时，赛英科技于 2016 年 1 月 8 日召开股东会，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）的内容，修订了公司章程并办理完毕股东工商变更登记。据此，股权纠纷双方已履行了判决书的全部义务，相关判决已执行完毕。

根据上述股权纠纷诉讼案件的判决及执行情况，相关涉及诉讼的股权已经过四川省高级人民法院的终审判决并已执行完毕，现时不存在任何争议和纠纷。同时，经访谈，赛英科技现有股东持有赛英科技的股权不存在代持和其他利益安排，所持股权不存在任何争议和纠纷。

综上所述，赛英科技股东刘光祜、郭刚与赢卫发生的股权纠纷已经过四川省

高级人民法院的终审判决并已执行完毕，现时不存在任何争议和纠纷，故上述股权纠纷对于本次交易不构成影响。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“二、标的公司历史沿革”之“（九）2016年2月，股权强制执行”中对上述内容进行补充披露。

（二）赢卫返还的赛英科技 10.00%股权由郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉四人平均分配的原因，该次股权平均分配的效力及真实性

1、赢卫返还的赛英科技 10.00%股权由郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉四人平均分配的原因

根据四川省高级人民法院关于争议股权的终审判决结果，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，签署了《赛英公司创始大股东会议纪要》，同意易增辉受让郭刚、张玉兴、刘光祜三位股东所持赛英科技全部股权，同时，同意赢卫返还的赛英科技 10.00%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、张玉兴将各自所持的 2.50%股权转让给易增辉。

上述股权平均分配主要系赛英科技因资本规模及对外融资能力有限，生产经营资金的缺乏已制约了当时赛英科技的发展。同时，创始经营团队股东中的刘光祜、张玉兴由于年纪较大，以及郭刚由于身体原因已较长时间不实际参与赛英科技的经营管理，而易增辉作为赛英科技当时的实际经营管理者，在赛英科技持股比例较低，仅持有赛英科技 10%的股权。为对赛英科技的股权结构进行优化，实现收益与义务的平衡，对实际经营管理者进行激励，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，根据赛英科技近年经营情况及赢卫股权纠纷案件判决后股权返还情况，作出了前述平均分配的一致意见，并同意由易增辉后续收购郭刚、刘光祜、张玉兴各自所持有的赛英科技股权。

2、股权平均分配的法律效力及真实性

（1）《公司法》第 71 条规定：“股东向股东以外的人转让股权，应当经其他

股东过半数同意。股东应就其股权转让事项书面通知其他股东征求同意，其他股东自接到书面通知之日起满三十日未答复的，视为同意转让。其他股东半数以上不同意转让的，不同意的股东应当购买该转让的股权；不购买的，视为同意转让。经股东同意转让的股权，在同等条件下，其他股东有优先购买权。两个以上股东主张行使优先购买权的，协商确定各自的购买比例；协商不成的，按照转让时各自的出资比例行使优先购买权。公司章程对股权转让另有规定的，从其规定。”

根据上述规定，有限责任公司股东向股东以外的人转让股权，应当经其他股东过半数同意，除公司章程另有规定的，股东内部股权转让不要求其他股东同意。赛英科技的公司章程中并无对于股东内部股权转让事项的特殊约定，郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉平均分配股权时均为赛英科技的股东，故该次股权平均分配无需其他股东同意即可生效。

（2）《公司法》第 25 条规定：“有限责任公司章程应当载明下列事项：（五）股东的出资方式、出资额和出资时间。”《成都赛英科技有限公司章程》第 44 条规定：“公司章程经全体股东签字盖章生效”。

根据上述规定，赛英科技股东股权转让完成后，赛英科技应召开股东会审议修改公司章程中的股东出资信息，修改后的公司章程或者章程修正案经赛英科技全体股东签字盖章后生效。郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉平均分配股权后，未履行召开股东会修改公司章程的审议程序，截至本答复出具日，相关股权已全部转让给易增辉，并已办理完毕工商变更登记，故股权平均分配后未及时办理工商变更登记和未履行修改公司章程事宜不影响本次股权分配的效力，对于本次交易不构成实质影响。

（3）2016 年 9 月 13 日，张玉兴、刘光祜、郭刚将各自所持有赛英科技的全部股权转让给易增辉，全体股东就上述股权转让事项达成一致同意，并完成股东工商变更登记，经访谈确认，该次股权分配系上述四人真实意思表示，股权平均分配事宜不存在任何争议和纠纷，亦不存在股权代持及其他未披露的利益安排。

综上，根据《公司法》及赛英科技公司章程的相关规定，郭刚、刘光祜、张

玉兴、易增辉平均分配股权事项属于股东内部股权转让，无需获得其他股东同意即可生效。但上述股权转让完成后，赛英科技应履行召开股东会对公司章程进行相应修改的程序。由于截至本答复出具日，相关股权已全部转让给易增辉，并已办理完毕工商变更登记，故股权平均分配后未及时办理工商变更和未履行修改公司章程事宜不影响本次股权分配的效力；上述股权分配及转让不存在股权代持及其他未披露的利益安排。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“二、标的公司历史沿革”之“（九）2016年2月，股权强制执行”中对上述内容进行补充披露。

独立财务顾问意见：赛英科技股东刘光祜、郭刚与赢卫发生的股权纠纷已经过四川省高级人民法院的终审判决并已执行完毕，现时不存在任何争议和纠纷，故上述股权纠纷对于本次交易不构成影响；同时，根据《公司法》及赛英科技公司章程的相关规定，郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉平均分配股权事项属于股东内部股权转让，无需获得其他股东同意即可生效。但上述股权转让完成后，赛英科技应履行召开股东会对公司章程进行相应修改的程序。由于相关股权已全部转让给易增辉，并已办理完毕工商变更登记，故股权平均分配后未及时办理工商变更和未履行修改公司章程事宜不影响本次股权分配的效力；上述股权分配及转让不存在股权代持及其他未披露的利益安排。

律师意见：赛英科技股东刘光祜、郭刚与赢卫发生的股权纠纷已经过四川省高级人民法院的终审判决并已执行完毕，现时不存在任何争议和纠纷，故上述股权纠纷对于本次交易不构成影响；同时，根据《公司法》及赛英科技公司章程的相关规定，郭刚、刘光祜、张玉兴、易增辉平均分配股权事项属于股东内部股权转让，无需获得其他股东同意即可生效。但上述股权转让完成后，赛英科技应履行召开股东会对公司章程进行相应修改的程序。由于相关股权已全部转让给易增辉，并已办理完毕工商变更登记，故股权平均分配后未及时办理工商变更和未履行修改公司章程事宜不影响本次股权分配的效力；上述股权分配及转让不存在股权代持及其他未披露的利益安排。

问题四：申请材料显示，本次重组标的资产涉及军工业务，且尚未取得国防科工局批准本次交易涉密信息豁免披露及脱密处理方案。请你公司补充披露：1) 上市公司取得国防科工局批准本次交易涉密信息豁免披露及脱密处理方案的进展情况，及对本次交易的影响。2) 重组报告书中豁免披露或者采用脱密方式披露涉密相关信息的具体章节，以及相关原因、依据。3) 是否需要向交易所履行信息披露豁免程序，如是，豁免具体情况。4) 中介机构及人员是否具有开展涉密业务的资质，以及中介机构对上述涉密信息披露的核查过程。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

答复：

（一）上市公司取得国防科工局批准本次交易涉密信息豁免披露及脱密处理方案的进展情况，及对本次交易的影响

依据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》（科工财审[2008]702号）的相关规定，对于涉及国家秘密的财务信息，或者可能间接推断出国家秘密的财务信息，军工企业对外披露前应当采用代称、打包或者汇总等方式进行脱密处理；对于无法进行脱密处理，或者经脱密处理后仍然存在泄露国家秘密风险的财务信息，军工企业应当依照该办法的规定，向国家相关主管部门或者证券交易所申请豁免披露。

本次交易的重组报告书在披露之前，已经赛英科技保密办公室指导进行了严格的脱密处理。根据赛英科技保密办公室出具的《说明》，经赛英科技保密办公室审阅，本次重组申报文件相关内容已采用脱密方式披露，脱密后，本次重组申报文件中涉及披露的信息不涉及国家秘密且不能间接推断出国家秘密。

重组报告书中具体章节的处理方式，均属于对涉密信息的脱密处理，不属于豁免披露，无需向国防科工局申请豁免披露，符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》的规定。同时，就本次交易涉密信息豁免披露及脱密处理方案，赛英科技已按照相关规定向国防科工局进行了申报，但鉴于重组报告书中对涉密信息进行的脱密处理不属于豁免披露，不排除国防科工局因出台新的法规，或依照其内部新的审批指导精神，对本次交易涉密信息脱密处理及豁免披露

方案不再进行批复。由于脱密后本次重组申报文件中涉及披露的信息不涉及国家秘密且不能间接推断出国家秘密，皖通科技可依据《国防科工局关于成都赛英科技有限公司重组上市涉及军工事项审查的意见》（科工计[2017]990号）对赛英科技进行收购。

因此，本次交易已无需取得国防科工局批准本次交易涉密信息豁免披露及脱密处理方案的批复，且不对本次交易构成障碍。

上市公司已在重组报告书“第十三节 其他重要事项”之“九、本次交易涉密信息豁免披露及脱密处理情况及对本次交易影响”中对上述内容进行了补充披露，并删除了本次交易尚需国防科工局批准本次交易涉密信息豁免披露及脱密处理方案的相关表述。

（二）重组报告书中豁免披露或者采用脱密方式披露涉密相关信息的具体章节，以及相关原因、依据

依据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》的相关规定，对于涉及国家秘密的财务信息，或者可能间接推断出国家秘密的财务信息，军工企业对外披露前应当采用代称、打包或者汇总等方式进行脱密处理；对于无法进行脱密处理，或者经脱密处理后仍然存在泄露国家秘密风险的财务信息，军工企业应当依照该办法的规定，向国家相关主管部门或者证券交易所申请豁免披露。

赛英科技作为军工配套企业，部分信息涉及国家秘密，因此本次交易重组报告书依据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》的规定对相关涉密信息进行豁免披露或脱密处理，重组报告书中豁免披露或采用脱密方式披露相关涉密信息的具体章节及依据如下：

1、“第四节 交易标的基本情况”之“五、标的公司主营业务发展情况”之“（二）主要产品的功能和用途”中根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》第十五条第（二）款规定，对项目、产品名称以代称方式披露以进行脱密处理。

2、“第四节 交易标的基本情况”之“五、标的公司主营业务发展情况”之“(五) 主要产品的生产销售情况”之“1、主要产品的产量及销量”中根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》第十一条规定，对赛英科技各类产品的产量、销量数据通过汇总方式披露以进行脱密处理。

3、“第四节 交易标的基本情况”之“五、标的公司主营业务发展情况”之“(五) 主要产品的生产销售情况”之“3、对主要客户销售情况”中根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》第十五条第（三）款规定、第九条第（二）款规定，对赛英科技前五名客户名称及销售金额通过代称、汇总方式披露以进行脱密处理。

4、“第四节 交易标的基本情况”之“五、标的公司主营业务发展情况”之“(六) 主要产品的原材料和能源及其供应情况”之“3、对主要供应商采购情况”中根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》第十五条第（三）款规定、第九条第（二）款规定，对赛英科技前五名供应商名称及采购金额通过代称、汇总方式披露以进行脱密处理。

5、“第四节 交易标的基本情况”之“五、标的公司主营业务发展情况”之“(七) 赛英科技所获资质、认证及荣誉”中根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》第五条第（二）款规定以脱密方式披露赛英科技武器装备科研生产许可证的相关内容。

经脱密处理后，本次重组申报文件中涉及披露的信息不涉及国家秘密且不能间接推断出国家秘密。

上市公司已在重组报告书“第十三节 其他重要事项”之“九、本次交易涉密信息豁免披露及脱密处理情况及对本次交易影响”中对上述内容进行了补充披露。

（三）向交易所履行信息披露豁免程序情况

本次发行股份购买资产和募集配套资金发行的股份将在深交所上市交易。根

据《深圳证券交易所股票上市规则》第 2.20 规定：“上市公司拟披露的信息属于国家机密、商业秘密或者本所认可的其他情况，按本规则披露或者履行相关义务可能会导致其违反国家有关保密法律、行政法规规定或者损害公司利益的，公司可以向本所申请豁免按本规则披露或者履行相关义务。”

鉴于皖通科技已取得了《国防科工局关于成都赛英科技有限公司重组上市涉及军工事项审查的意见》（科工计[2017]990 号），且本次交易中相关内容已采用脱密方式披露，脱密后，本次重组申报文件中涉及披露的信息不涉及国家秘密且不能间接推断出国家秘密，无需向证券交易所申请豁免披露。

同时，本次交易报告书已经由深圳证券交易所审核，深圳证券交易所未要求补充申请豁免。经沟通确认，本次交易披露文件由上市公司根据相关规定要求处理后进行披露，并由国家保密行政管理部门进行管辖，本次交易无需向交易所履行信息披露豁免程序。

上市公司已在重组报告书“第十三节 其他重要事项”之“九、本次交易涉密信息豁免披露及脱密处理情况及对本次交易影响”中对上述内容进行了补充披露。

（四）中介机构及人员开展涉密业务的资质，以及中介机构对涉密信息披露的核查过程

1、中介机构及人员具有开展涉密业务的资质

根据《军工涉密业务咨询服务安全保密监督管理办法（试行）》（科工安密[2011]356 号）的要求，从事军工涉密业务咨询服务的法人单位或者其他组织应当向所在地省级国防科技工业管理部门提出安全保密条件备案申请，经审查符合条件的，报国防科工局列入《军工涉密业务咨询服务单位备案名录》。

为本次交易提供军工涉密业务咨询服务的中介机构均取得了国防科工局颁发的《军工涉密业务咨询服务安全保密条件备案证书》，具体如下：

中介机构	名称	备案证书编号
------	----	--------

中介机构	名称	备案证书编号
独立财务顾问	华泰联合证券有限责任公司	21177002
法律顾问	北京国枫律师事务所	00154002
审计机构	大华会计师事务所（特殊普通合伙）	00163017
评估机构	中联资产评估集团有限公司	07178004

根据《军工涉密业务咨询服务安全保密监督管理办法实施细则》规定，咨询服务单位的涉密人员（包括外聘专家）应当通过国防科工局组织的军工涉密业务咨询服务单位安全保密监督管理培训，获得军工保密资格审查认证中心颁发的《培训证书》。本次交易中介机构项目团队配备了具有《安全保密培训证书》的相关人员，已具备开展涉密业务的资质。

2、中介机构对涉密信息披露的核查过程

根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》的规定，军工企业对于涉密信息应当进行脱密处理或豁免披露。

本次交易中介机构通过查阅赛英科技生产经营资质文件、重大销售合同及采购合同、销售及采购明细账，实地走访赛英科技重要客户、供应商，访谈赛英科技主要责任人员等，对上述涉密信息履行了必要的核查程序，认为本次重组申请文件涉及国家秘密信息的内容已根据法律法规的要求通过代称、打包、汇总等方式进行脱密处理，脱密处理后的信息与赛英科技实际情况相符，符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》的相关要求。

上市公司已在重组报告书“第十三节 其他重要事项”之“十、中介机构及人员开展涉密业务的资质及对涉密信息披露的核查过程”中对上述内容进行了补充披露。

独立财务顾问意见：本次交易已无需取得国防科工局批准本次交易涉密信息豁免披露及脱密处理方案的批复，且不对本次交易构成障碍；本次重组涉密信息已根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》的规定在重组报告书的相关章节中通过代称、打包或者汇总等方式进行脱密处理或豁免披

露；本次交易无需向交易所履行信息披露豁免程序；本次交易中介机构项目团队配备了具有《安全保密培训证书》的相关人员，已具备开展涉密业务的资质，并已对上述涉密信息披露履行了相应的核查程序。

律师意见：本次交易已无需取得国防科工局批准本次交易涉密信息豁免披露及脱密处理方案的批复，且不对本次交易构成障碍；本次重组涉密信息已根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》的规定在重组报告书的相关章节中通过代称、打包或者汇总等方式进行脱密处理或豁免披露；本次交易无需向交易所履行信息披露豁免程序；本次交易中介机构项目团队配备了具有《安全保密培训证书》的相关人员，已具备开展涉密业务的资质，并已对上述涉密信息披露履行了相应的核查程序。

问题五：申请材料显示，如果新产品研制失败，或最终未能通过军方设计定型批准，将对赛英科技业绩产生不利影响。请你公司补充披露：1）赛英科技进入军工体系的背景。2）赛英科技报告期主要产品列入军方装备订购名录情况，包括但不限于定型时间、进入名录时间、预计销售持续期间、产品报告期各期销售收入等。3）未通过设计定型对赛英科技生产经营的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

答复：

（一）赛英科技进入军工体系的背景

赛英科技自 2000 年成立以来，一直深耕射频微波相关领域，赛英科技创立时，考虑到创始人具备相关领域技术及客户资源，并看好射频微波行业及军工行业的未来发展，故赛英科技设立时即从事射频微波相关业务。具体而言，标的公司早年几位创始人股东具备射频微波相关专业背景及一定的军品业务客户资源，基于对我国国防科技实力提升及军用装备及相关配套产品行业发展前景的看好，同时，为响应国家军民融合政策，决定成立赛英科技，以将其所掌握的具有实用价值的知识技能转化为现实生产力并实现经济效益。

根据我国国民经济和社会发展的“十五”规划（2001 年-2005 年）、“十一五”规划（2006 年-2010 年），国家提出坚持军民结合、寓军于民、强化基础、自主创新的方针，加快国防科技工业转型升级，提高科技创新能力，提高武器装备研发和制造水平，调整优化军品科研生产能力结构，健全军民互动合作的协调机制等要求。在该等国家政策的鼓励和支持下，赛英科技积极引进技术人才和管理人才，不断加大对技术研发的投入，致力于将微波技术与数字技术进行完美结合，将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应用于机载、舰载、弹载等武器平台上，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，已形成了较为显著的行业先发优势和技术成果优势。

在成立早期，赛英科技主要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。通过多年积累，赛英科技逐步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。

目前，赛英科技已获得国防科工局、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，赛英科技军品科研生产资质体系完整，为赛英科技在军用微波领域的持续发展奠定了坚实基础。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“五、标的公司主营业务发展情况”之“（五）主要产品的生产销售情况”中对上述内容进行了补充披露。

（二）赛英科技报告期主要产品列入军方装备订购名录情况，包括但不限于定型时间、进入名录时间、预计销售持续期间、产品报告期各期销售收入等

赛英科技 2015 年、2016 年及 2017 年 1-9 月合计产生收入在 100 万元以上的产品进入客户供应商名录时间、产品设计定型时间、产品报告期各期销售收入情况如下：

序号	产品名称	产品编码	产品类别	进入名录时间 ^{注1}	设计定型时间	销售收入（万元）		
						2017 年 1-9 月	2016 年	2015 年
1	C 波段 6 位数字移相器	SIN202000191	微波混合集成电路	2009	2012	330.55	243.31	372.41
2	单脉冲接收机	SIN203000012	整机及系统	- ^{注2}	2015	694.02	138.80	-
3	频率源	SIN202000115	嵌入软件式微波混合集成电路	2009	2013	239.34	159.67	296.70
4	宽带跳频源	SIN202000121	嵌入软件式微波混合集成电路	2009	2015	293.71	357.91	13.68
5	频率合成器	SIN202000119	嵌入软件式微波混合集成电路	2009	2012	222.51	174.33	183.85
6	近程警	SIN203000014	整机及系统	- ^{注2}	2015	485.64	-	37.84

序号	产品名称	产品编码	产品类别	进入名录时间 ^{注1}	设计定型时间	销售收入（万元）		
						2017年1-9月	2016年	2015年
	戒雷达							
7	微波开关	SIN202000153	微波混合集成电路	2013	2014	263.00	140.61	68.38
8	频率源	SIN202000099	嵌入软件式微波混合集成电路	2006	2003	109.13	264.21	7.38
9	测距接收机	SIN203000009	整机及系统	2015	2015	339.01	-	23.60
10	L波段调制源	SIN202000037	嵌入软件式微波混合集成电路	2010	2010	42.12	271.52	48.21
11	航空总线接口卡(1553)	SIN202000011	嵌入软件式微波混合集成电路	注2	2015	318.91	-	-
12	监测询问器	SIN203000011	整机及系统	2015	2014	301.54	-	-
13	频率合成器	SIN202000111	嵌入软件式微波混合集成电路	2009	2010	3.16	80.64	188.38
14	频率合成器	SIN202000105	嵌入软件式微波混合集成电路	2009	2013	118.00	72.26	64.14
15	滤波混放II	SIN202000018	微波混合集成电路	2011	2011	-	46.15	184.62
16	X波段FSK信号源	SIN203000027	整机及系统	2004	2016	109.23	118.78	-
17	视频脉冲源	SIN202000133	嵌入软件式微波混合集成电路	2011	2015	107.06	63.76	54.53
18	频率合成器	SIN202000104	嵌入软件式微波混合集成电路	2009	2010	43.59	144.25	31.60
19	视频脉冲发生器	SIN202000130	嵌入软件式微波混合集成电路	2015	2016	113.85	76.65	8.68
20	视频脉冲源	SIN202000132	嵌入软件式微波混合集成电路	2013	2014	67.49	58.61	57.69
21	小型化频率合成器	SIN202000098	嵌入软件式微波混合集成电路	2006	2006	60.92	71.87	44.68
22	滤波混放I	SIN202000017	微波混合集成电路	2011	2011	-	34.62	138.46
23	数字跟踪接收机	SIN203000021	整机及系统	2015	2008	-	65.93	98.90

序号	产品名称	产品编码	产品类别	进入名录时间 ^{注1}	设计定型时间	销售收入（万元）		
						2017年1-9月	2016年	2015年
24	数字相关器	SIN202000137	嵌入软件式微波混合集成电路	2006	2006	-	151.00	-
25	波形产生II	SIN202000039	嵌入软件式微波混合集成电路	2011	2011	-	29.06	116.24
26	温度补偿检波器	SIN202000193	微波混合集成电路	2009	2015	20.77	46.54	70.38
27	监测询问器	SIN203000008	整机及系统	2015	2015	126.84	-	10.00
28	频率合成器	SIN202000102	嵌入软件式微波混合集成电路	2002	2003	33.33	100.00	-
29	温度补偿检波器	SIN202000192	微波混合集成电路	2007	2015	39.85	39.85	48.10
30	频率合成器	SIN202000101	嵌入软件式微波混合集成电路	2002	2003	83.33	44.44	-
31	变频模块	SIN202000068	微波混合集成电路	2014	2016	46.50	72.65	-
32	开关选频	SIN202000126	微波混合集成电路	- ^{注2}	2012	25.00	58.85	34.62
33	限幅场放II	SIN202000023	微波混合集成电路	2011	2011	1.93	19.32	94.65
34	带天线多路功分器	SIN202000184	微波混合集成电路	2009	2012	24.36	24.36	60.90
35	带天线多路功分器	SIN202000185	微波混合集成电路	2009	2012	24.36	24.36	60.90
36	带天线多路功分器	SIN202000186	微波混合集成电路	2009	2012	24.36	24.36	60.90
37	带天线多路功分器	SIN202000187	微波混合集成电路	2009	2012	24.36	24.36	60.90
38	1090ES地面接收机	SIN203000037	整机及系统	- ^{注2}	2012	100.12	-	-

注 1：赛英科技产品主要为下游客户所生产的雷达、电子对抗和通信系统提供配套，因此此处为赛英科技产品进入客户合格供应商名录的时间；

注 2：相应产品为民用产品或军事援助产品，不适用进入军工客户供应商名录的情形。

赛英科技产品服务于机载、舰载、弹载等多种武器平台，产品主要为雷达、电子对抗和通信系统提供配套，在相应武器装备服役期内，装备持续生产及老装备的维修维护所需备件均对相关产品产生持续需求。因此，赛英科技生产的产品将在相关武器装备的服役期内持续销售，销售持续时间较长。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“五、标的公司主营业务发展情况”之“（五）主要产品的生产销售情况”中对上述内容进行了补充披露。

（三）未通过设计定型对赛英科技生产经营的影响

1、军工产品一旦列装使用，下游军工客户一般不会轻易更换供应商，赛英科技生产经营稳定性较高

军品市场具有客户粘性较高的特点，产品一旦定型并列装使用，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，一般情况下军工单位不会轻易更换。此外，军工企业要经过长期、良好的应用和服务才能取得军方客户的信任，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机载、舰载、弹载等武器平台上的应用，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，与主要客户合作时间超过 10 年。同时，赛英科技目前销售收入大部分来源于已设计定型的产品，在此背景下，赛英科技已有设计定型产品未来继续实现收入的确定性较高。

2、赛英科技具备较强的研发技术成果产品化并规模化生产的能力，产品受到客户的高度认可，产品定型风险较小

赛英科技与客户建立了紧密合作的关系，在客户设计配套产品方案之初即参与微波电路及其相关组件的设计，确保微波电路结构契合系统整体方案设计的同时能够根据客户需求及时洞察微波电路未来的发展趋势；同时赛英科技也自主研发整机及系统产品，及时满足市场需求，为顾客提供优良的产品。

在产品立项、方案论证及研发设计的各个环节，赛英科技积极与客户就设计标准、规格参数等要求进行及时的沟通和反馈，根据客户要求对设计和生产过程进行及时调整，并制定和执行严格的质量控制标准，以确保在产品定型及验收时产品功能、性能、质量、外观等各方面满足客户要求。

综上所述，凭借技术质量优势及长期合作基础，赛英科技与下游客户建立了稳定的合作关系，具备较强的研发技术成果产品化并规模化生产的能力，也在产品设计定型方面积累了丰富的经验，预计未能完成设计定型从而对生产经营造成不利影响的风险较小。

3、尽管赛英科技未来产品实现设计定型风险较小，为充分提示风险，上市公司进一步补充披露相关风险提示

尽管如前所述赛英科技未来产品实现设计定型风险较小，但若赛英科技部分在研产品最终未实现定型，则难以实现批量生产并销售，从而对赛英科技未来经营业绩的增长产生不利影响。据此，上市公司进一步补充了标的公司产品研发的风险如下：

“赛英科技主要从事军品业务，致力于为下游客户提供优质、高效的微波系列产品 and 整机系统，赛英科技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。考虑到军品生产对性能和质量要求高、研发难度较大，如果赛英科技不能持续进行有效的技术创新，或竞争对手在相关产品技术领域取得重大突破，研发出更有竞争力的或其他替代性产品，则将对赛英科技未来的发展产生不利影响。

此外，军用产品的科研生产需要经过立项、方案论证、研发设计、样品定型等多个环节，且最终装备产品需由国家军工产品定型机构对产品的技术指标、使用性能及质量稳定性进行审核，研发所需的时间周期较长、投入较大。赛英科技与客户建立了紧密合作的关系，在产品立项、方案论证及研发设计的各个环节，赛英科技积极与客户就设计标准、规格参数等要求进行及时的沟通和反馈，根据客户要求对设计和生产过程进行及时调整，并制定和执行严格的质量控制标准，以确保在产品定型及验收时产品功能、性能、质量、外观等各方面满足客户要求，具备较强的研发技术成果产品化并规模化生产的能力，也在产品设计定型方面积

累了丰富的经验，预计未能完成设计定型从而对生产经营造成不利影响的风险较小。

但是如果新产品研制失败，或最终装备产品未能通过军方设计定型批准，则难以实现批量生产并销售，从而对赛英科技未来经营业绩的增长产生不利影响。同时，在未来的业务发展中，如果赛英科技在市场发展趋势的判断方面出现失误，没有能够在快速成长的应用领域推出适合的产品和服务，或者重点推广拓展的应用领域没有给其带来足够的订单，则赛英科技的经营业绩将会受到较大不利影响。”

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“五、标的公司主营业务发展情况”之“（五）主要产品的生产销售情况”中对上述未通过设计定型对赛英科技生产经营的影响进行了补充披露；在重组报告书“重大风险提示”和“第十二节 本次交易的风险因素”之“十一、标的公司产品研发的风险”对上述定型风险进行了进一步补充披露。

独立财务顾问意见：（1）赛英科技进入军工体系的背景符合赛英科技实际经营发展情况，具备合理性。（2）上市公司已补充披露了赛英科技报告期主要产品列入客户订购名录情况。（3）凭借技术质量优势及长期合作基础，赛英科技与下游客户建立了稳定的合作关系，也在产品设计定型方面积累了较为丰富的经验，预计赛英科技产品未能完成设计定型从而对生产经营造成不利影响的风险较小。

律师意见：赛英科技进入军工体系的背景符合赛英科技实际经营发展情况；赛英科技与主要客户合作时间较长，预计赛英科技产品未能完成客户设计定型从而对生产经营造成不利影响的风险较小，《重组报告书》对于报告期内赛英科技军品定型及销售情况进行了披露，并对赛英科技产品研发的风险进行了补充披露。

问题六：请你公司补充披露标的资产军品业务主要供应商及外协服务提供商是否需要取得《保密资格单位证书》、《武器装备质量体系认证证书》、《装备承制单位注册证书》和《武器装备科研生产许可证》等相关资质。如需要的，补充披露其资质取得情况。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

答复：

根据赛英科技针对军品业务与主要供应商及外协服务提供商签署的采购合同及赛英科技主要供应商及外协服务提供商的经营范围，赛英科技军品业务的主要供应商及外协服务提供商不需要取得《保密资格单位证书》、《武器装备质量体系认证证书》、《装备承制单位注册证书》和《武器装备科研生产许可证》等相关资质。具体情况如下：

（一）赛英科技军品业务的主要供应商及外协服务提供商提供的产品及服务不涉及武器装备的科研、生产、维修和技术服务

1、关于武器装备科研生产许可资质的相关规定

国防科工局颁发的《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》规定，“涉军企事业单位指的是已取得武器装备科研生产许可的企事业单位。”中华人民共和国国务院、中华人民共和国中央军事委员会联合发布的《武器装备科研生产许可管理条例》第2条规定：“未取得武器装备科研生产许可，不得从事许可目录所列的武器装备科研生产活动。但是，经国务院、中央军事委员会批准的除外。”中华人民共和国工业和信息化部、中国人民解放军总装备部联合发布的《武器装备科研生产许可实施办法》（2010）第2条亦明确规定，“从事武器装备科研生产许可目录所列的武器装备科研生产活动，应当依照本办法申请取得武器装备科研生产许可；未取得武器装备科研生产许可的，不得从事许可目录所列的武器装备科研生产活动。”

据此，企业从事许可目录所列的武器装备科研生产活动，需取得《武器装备科研生产许可证》。

2、关于装备承制资质的相关规定

中国人民解放军总装备部发布《中国人民解放军装备承制单位资格审查管理规定》第 2 条规定：“本规定是中国人民解放军组织实施装备承制单位资格审查工作的基本依据。装备承制单位资格审查是指军队装备部门对申请装备承制资格的单位进行审查、审核、注册和监督管理等一系列活动。本规定所称装备承制单位，是指承担武器装备及配套产品科研、生产、修理、技术服务任务的单位。”

据此，企业承担武器装备及配套产品科研、生产、修理、技术服务任务，需取得《装备承制单位注册证书》。

3、关于武器装备质量管理体系认证资质的相关规定

国务院、中央军事委员会联合发布的《武器装备质量管理条例》第 46 条规定：“国务院国防科技工业主管部门和总装备部联合组织对承担武器装备研制、生产、维修任务单位的质量管理体系实施认证，对用于武器装备的通用零（部）件、重要元器件和原材料实施认证。国务院国防科技工业主管部门和总装备部在各自的职责范围内，组织对武器装备测试和校准试验室实施认可，对质量专业人员实施资格管理。未通过质量管理体系认证的单位，不得承担武器装备研制、生产、维修任务。”

据此，企业承担武器装备研制、生产、维修任务，需取得《武器装备质量体系认证证书》。

4、赛英科技军品业务的主要供应商及外协服务提供商提供的产品及服务不涉及武器装备的科研、生产、维修和技术服务

根据上述法律、法规、部门规章及规范性文件的规定，经查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）及对赛英科技主要供应商及外协提供商进行访谈确认，赛英科技向主要供应商采购的产品以及委托外协服务商加工的产品主要为：电子元器件、腔体和 PCB 板等市场通用产品，不属于武器装备科研生产许可目录中的产品，不涉及武器装备的科研、生产、维修和技术服务，不需

要取得《武器装备质量体系认证证书》、《装备承制单位注册证书》和《武器装备科研生产许可证》资质。

（二）赛英科技军品业务的主要供应商及外协服务提供商提供的产品及服务不需要取得保密资质

根据《武器装备科研生产单位保密资格认定办法》第三条：“承担涉密武器装备科研生产任务的企业事业单位应当依法取得相应保密资格。”第六条：“取得保密资格的单位，列入《武器装备科研生产单位保密资格名录》。军队系统装备部门的涉密武器装备科研生产项目，应当在列入名录的具有相应保密资格的单位中招标订货。承包单位分包涉密武器装备科研生产项目的，应当从列入名录的具有相应保密资格的单位中选择。”根据《武器装备科研生产单位保密资格认定办法》的相关规定，涉密武器装备科研生产任务是指承担的武器装备研制项目或研制产品涉及国家秘密；项目或产品仅背景、用途、数量涉密的，不适用《武器装备科研生产单位保密资格认定办法》。

经查验赛英科技与主要供应商及外协服务提供商签署的业务合同，并经对赛英科技主要供应商及外协服务提供商的访谈确认，赛英科技向主要供应商采购的产品为电子元器件、腔体和 PCB 板等市场通用产品，向外协服务提供商采购的服务主要为电路板制作、腔体加工、表面处理等长耗时非核心环节，供应商及外协服务提供商无需掌握相关产品的核心技术指标、性能、参数等信息即可提供产品。因此，上述产品和服务主要为面向市场所有客户的通用产品，并非赛英科技承担的对武器装备科研生产任务的分包。根据《武器装备科研生产单位保密资格认定办法》的相关规定，赛英科技军品业务的主要供应商及外协服务提供商提供的产品及服务不需要取得保密资质。

（三）赛英科技报告期内未因违反保密规定及产品质量问题受到主管机关的行政处罚

赛英科技现持有的《装备承制单位注册证书》、《武器装备科研生产许可证》、《武器装备质量体系认证证书》、《二级保密资格单位证书》、《军工系统安全生产标准化三级单位》、《质量管理体系认证证书》均为有效，不存在因违反相关保密

及产品质量规定被撤销的情形。

根据国家保密科技测评中心（<http://www.nsstec.org.cn>）、国家国防科技工业局（<http://www.sastind.gov.cn>）、中国政府网（<http://www.gov.cn>）、中华人民共和国国防部（<http://www.mod.gov.cn>）、中华人民共和国工业和信息化部（<http://www.miit.gov.cn>）的查询结果，报告期内，赛英科技未存在因违反保密规定或存在产品质量问题受到主管机关行政处罚的情况。

根据中国人民解放军驻七八四厂军事代表室出具的证明，赛英科技基础设施完善，质量管理体系运行有效，生产过程受控，产品质量稳定可靠，报告期内无违规违法行为。

综上，赛英科技向主要供应商采购的产品为市场通用产品，不属于武器装备科研生产许可目录中的产品，不涉及武器装备的科研、生产、维修和技术服务；赛英科技向主要外协服务商采购的服务为通用产品的表面加工等基础性工作，不涉及武器装备科研生产任务的分包；上述产品及服务不需取得《保密资格单位证书》、《武器装备质量体系认证证书》、《装备承制单位注册证书》和《武器装备科研生产许可证》等相关资质；报告期内，赛英科技不存在因违反保密规定或存在产品质量问题受到主管机关行政处罚的情况。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“五、标的公司主营业务发展情况”之“（六）主要产品的原材料和能源及其供应情况”中对上述内容进行了补充披露。

独立财务顾问意见：赛英科技向主要供应商采购的产品为市场通用产品，不属于武器装备科研生产许可目录中的产品，不涉及武器装备的科研、生产、维修和技术服务；赛英科技向主要外协服务商采购的服务为通用产品的表面加工等基础性工作，不涉及武器装备科研生产任务的分包；上述产品及服务不需取得《保密资格单位证书》、《武器装备质量体系认证证书》、《装备承制单位注册证书》和《武器装备科研生产许可证》等相关资质；报告期内，赛英科技不存在因违反保密规定或存在产品质量问题受到主管机关行政处罚的情况。

律师意见：赛英科技向主要供应商采购的产品为市场通用产品，不属于武器装备科研生产许可目录中的产品，不涉及武器装备的科研、生产、维修和技术服务；赛英科技向主要外协服务商采购的服务为通用产品的表面加工等基础性工作，不涉及武器装备科研生产任务的分包；上述产品及服务不需取得《保密资格单位证书》、《武器装备质量体系认证证书》、《装备承制单位注册证书》和《武器装备科研生产许可证》等相关资质；报告期内，赛英科技不存在因违反保密规定或存在产品质量问题受到主管机关行政处罚的情况。

问题七：申请材料显示，标的资产《高新技术企业证书》已过期。请你公司补充披露：1）相关资质续办情况，是否存在重大不确定性。2）标的资产相关税收优惠的有效期限，以及到期后相关税收优惠是否具有可持续性。3）相关假设是否存在重大不确定性及对本次交易评估值的影响。请独立财务顾问、律师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

（一）赛英科技《高新技术企业证书》续办情况

截至本答复出具日，赛英科技持有的《高新技术企业证书》具体情况如下：

证书名称	证书编号	核发机关	有效期限	持有人
高新技术企业证书	GR201451000780	四川省科学技术厅、四川省财政厅、四川省国家税务局、四川省地方税务局	2014/10/11-2017/10/11	赛英科技

2017 年 8 月 18 日，赛英科技在高新技术企业认定管理工作网（<http://www.innocom.gov.cn>）上提交了申请《高新技术企业证书》的相关申请材料，并于 2017 年 8 月 24 日，网上申请被受理。

根据标的公司提供的专利权证书、计算机软件著作权证书、《高新技术企业认定申请材料》，国家知识产权局出具的《证明》并经查询国家知识产权局网站相关信息，中国版权保护中心于 2017 年 8 月 1 日出具的《软件著作权登记概况查询结果》并经查询中国版权保护中心网站相关信息，及对标的公司主营业务的访谈，将标的公司各项条件与科技部、财政部、国家税务总局 2016 年 1 月 29 日发布的《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32 号）第十一条关于高新技术企业认定条件逐条进行比对，具体情况如下：

序号	认定条件	标的公司的申请条件	是否符合
1	企业申请认定时须注册成立一年以上	2000 年 6 月 29 日成立，注册成立时间一年以上	是
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主	标的公司共拥有已获授权的知识产权 45 项，其中发明专利 2 项，实用新型	是

序号	认定条件	标的公司的申请条件	是否符合
	要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	专利 7 项，外观设计专利 8 项，软件著作权 28 项 上述知识产权均系标的公司自主研发，对标的公司主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用	
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	标的公司目前主要产品为嵌入软件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，根据《国家重点支持的高新技术领域》目录，对标的公司主要产品发挥核心支持作用的技术应属于“一、电子信息/（四）通信技术/7、微波通信系统技术”领域	是
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	截至 2017 年 9 月 30 日标的公司职工总数 98 人，其中研发人员 42 人，研发人员占企业职工总数的比例为 42.86%，不低于 10%	是
5	企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求： （1）最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%； （2）最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%； （3）最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%； 其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	（1）2016 年销售收入 4,172.63 万元；2014 年—2016 年总销售收入 10,594.62 万元，研究开发费用总额 1,919.15 万元，研究开发费用总额占总销售收入比例为 18.11%，不低于 5% （2）标的公司不存在中国境外研发费用，在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例为 100%，不低于 60%	是
6	最近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	标的公司 2016 年总收入为 4,172.63 万元，高新技术产品（服务）收入为 3,139.90 万元，高新技术产品（服务）收入总收入的比例为 75.25%，不低于 60%	是
7	企业创新能力评价应达到相应要求	（1）标的公司共拥有自主研发并获授权的 45 项知识产权，有力地提升了企业形象和核心产品竞争力	是

序号	认定条件	标的公司的申请条件	是否符合
		(2) 近三年来, 标的公司开展相关科研项目 16 项, 项目研究过程中取得知识产权 24 项, 并迅速实现成果的全部转化, 具有较强的科技转化能力 (3) 标的公司已建立较为完善的研究开发与技术创新组织管理体系 (4) 标的公司中高级管理人员具有丰富的管理经验; 研究开发人员占比较高, 核心团队均为来自国内知名理工类大学的专业教科人员, 具有强大的研发创新能力	
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	报告期内, 标的公司未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	是

综上所述, 标的公司符合《高新技术企业认定管理办法》(国科发火[2016]32号)对高新技术企业的认定标准, 且考虑以前年度标的公司均顺利通过复审, 预计标的公司的《高新技术企业证书》续期不存在实质性法律障碍。

(二) 标的资产相关税收优惠的有效期限, 以及到期后相关税收优惠是否具有可持续性

根据《高新技术企业认定管理办法》(国科发火[2016]32号)“第九条、通过认定的高新技术企业, 其资格自颁发证书之日起有效期为三年”和“第十条、企业获得高新技术企业资格后, 自高新技术企业证书颁发之日所在年度起享受税收优惠, 可依照本办法第四条的规定到主管税务机关办理税收优惠手续”, 标的公司现在所持《高新技术企业证书》(证书编号: GR201451000780)有效期自 2014 年 10 月 11 日至 2017 年 10 月 11 日, 其可享有相关税收优惠的有效期限为 2014 年度、2015 年度及 2016 年度。

《高新技术企业证书》(证书编号: GR201451000780)已于 2017 年 10 月 11 日到期, 预计标的公司的《高新技术企业证书》续期不存在实质性法律障碍, 可持续享受高新技术企业所得税优惠, 具体分析如下:

1、标的公司主营业务预测期内不会出现重大调整，继续符合相关政策规定

赛英科技历史上高新技术企业资质到期后均能成功续期，可见，赛英科技目前主营业务符合相关政策规定。在未来预测期内，标的公司将延续目前的生产业务而不发生较大变化，仍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。因此，标的公司主营业务预测期内不会出现重大调整，不存在因业务变化影响资质取得的情况。

2、标的公司在未来还将继续保持其技术竞争力并按照相关认定标准进行经营，不能符合相关认定标准的不确定性风险较小

本次评估还考虑了标的公司未来年度业务和费用结构较为稳定，从人才资源、研发能力、研发投入、知识产权、业务特点等多方面分析，标的公司具有较强的技术实力，未来在持续经营条件下将保持稳定的科研能力和一定数量的科研人员，不断研发新产品，挖掘新技术，紧跟市场需求并不断投入研发经费以确保其产品性能及质量指标满足客户的要求。同时，标的公司已具有高新技术企业资质多年，对《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）认定标准有了较为深入的理解和掌握，标的公司未来还将继续按照《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）认定标准进行公司管理，确保符合相关认定标准。因此，标的公司在未来还将继续保持其技术竞争力并按照相关认定标准进行经营，未来标的公司不能符合相关认定标准的不确定性风险较小。

3、政策变动影响高新技术企业的认定的风险较小

国家主管部门对现行高新技术企业相关法律、法规、政策的调整、修订将成为未来影响标的公司高新技术企业资格持续性认定的主要潜在风险，而根据目前国家发展状况进行分析，相关法律、法规、政策未来一段时间内进行较大调整的可能性较小，标的公司预计将持续符合现有高新技术企业的认定条件。

4、标的公司未来将及时提出复审申请，预计将能够继续享受税收优惠政策

标的公司在未来经营过程中，在高新技术企业资质到期前将及时提出复审申

请，因此，本次评估假设高新技术企业资质到期前，赛英科技会及时向有关部门提出复审申请，预计将能够继续享受上述税收优惠政策。

综上，未来标的公司不能持续取得高新技术企业资格的不确定性风险较小，享受高新技术企业税收优惠具有可持续性。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“五、标的公司主营业务发展情况”之“（七）赛英科技所获资质、认证及荣誉”中对上述内容进行了补充披露。

（三）相关假设不存在重大不确定性且对本次交易评估值无重大不利影响

结合以上分析，未来标的公司不能持续取得高新技术企业资格的不确定性风险较小，享受高新技术企业税收优惠具有可持续性，故本次标的公司未来年度能够持续享受高新技术企业所得税 15%优惠税率的假设前提具备合理性，符合其实际经营情况。

此外，在极端情况下若标的公司未能持续取得高新技术企业资质并享有国家规定的相关税收优惠政策，则不能享受减至 15%的税率征收企业所得税的税收优惠，将对赛英科技的所得税综合税率产生一定的影响。在上述情况下，根据收益法计算数据，假设其他因素不变，所得税综合税率变动对赛英科技估值的敏感性分析如下：

所得税综合税率变动额	变动后评估值（万元）	估值变动率
3%	41,408.78	-3.77%
2%	41,949.73	-2.51%
1%	42,490.68	-1.26%
0%	43,031.63	0.00%
-1%	43,572.59	1.26%
-2%	44,113.55	2.51%
-3%	44,654.51	3.77%

由上表可见，所得税综合税率变化会对标的公司估值产生一定程度的影响。

上市公司已在重组报告书“第六节 交易标的评估情况”之“二、董事会对

本次交易标的评估的合理性以及定价的公允性分析”之“（三）报告期内变动频繁且影响较大的指标对评估的影响分析”中对上述内容进行了补充披露。

独立财务顾问意见：赛英科技符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32号）对高新技术企业的认定标准，且考虑以前年度标的公司均顺利通过复审，预计标的公司的《高新技术企业证书》续期不存在实质性法律障碍，享受高新技术企业所得税优惠具备可持续性；同时，本次交易的收益法评估中相关假设不存在重大不确定性，对本次交易评估值无重大不利影响。

律师意见：赛英科技符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32号）对高新技术企业的认定标准，且考虑以前年度标的公司均顺利通过复审，预计标的公司的《高新技术企业证书》续期不存在实质性法律障碍，享受高新技术企业所得税优惠具备可持续性。

评估师意见：上市公司对标的公司享受高新技术企业税收优惠政策的可持续性进行了补充披露，并认为标的公司未来年度能够持续享受高新技术企业所得税 15%优惠税率的假设前提具备合理性。若在极端情况下标的公司未能持续取得高新技术企业资质，则标的公司综合所得税税率每变动 1 个百分点，其估值变动率约为 1.26%。

问题八：申请材料显示，上市公司主要从事交通信息化领域的应用软件开发、信息系统集成及运行维护服务，本次重组后新增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。请你公司：1）结合财务指标，补充披露本次交易完成后上市公司主营业务构成、未来经营发展战略和业务管理模式。2）补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应的管理控制措施。3）结合上市公司实际控制人、管理团队的经历和背景,进一步说明本次重组后对标的资产进行整合及管控相关措施的可实现性。4）补充披露上市公司主营业务多元化的经营风险，以及应对措施。5）补充披露上市公司和标的资产是否存在显著协同效应。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

答复：

（一）本次交易完成后上市公司主营业务构成、未来经营发展战略和业务管理模式

1、本次交易完成后上市公司主营业务构成

上市公司专注于交通信息化领域的应用软件开发、信息系统集成及运行维护服务，通过为交通行业管理和应用领域提供完整的解决方案，已发展成为国内交通信息化行业的领军企业。赛英科技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。本次交易完成后，赛英科技将成为上市公司的控股子公司，上市公司通过本次交易切入具有良好发展前景的军工电子领域，拓宽了上市公司未来的发展空间。

根据上市公司、标的公司的产品和服务的应用领域，以及大华会计师出具的大华核字[2017]003925 号备考审阅报告，假设 2016 年 1 月 1 日上市公司已经持有赛英科技 100%股权，则上市公司备考合并财务报表中营业收入构成如下：

单位：万元

项目	2017 年 1-9 月		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比
上市公司软件和信息技术服	68,143.05	91.90%	99,213.68	95.96%

业务				
赛英科技射频、微波业务	6,004.23	8.10%	4,172.63	4.04%
合计	74,147.28	100.00%	103,386.31	100.00%

如上表所示，假设本次交易于 2016 年 1 月 1 日完成，则上市公司 2016 年度、2017 年 1-9 月的营业收入中，来源于上市公司原有业务的收入分别为 99,213.68 万元及 68,143.05 万元，来源于新增赛英科技业务的收入分别为 4,172.63 万元和 6,004.23 万元，新增军品业务营业收入占比分别为 4.04%和 8.10%。考虑到军民融合大背景下军工行业未来广阔的发展前景，军品业务将成为上市公司极具前景的业务领域之一。同时，本次交易拟注入的赛英科技军品业务盈利能力较强，有助于优化和改善上市公司现有的业务结构和盈利能力，为上市公司股东的利益提供更为多元化和可靠的保障。

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“八、本次交易对上市公司未来发展前景影响的分析”之“（一）本次交易完成后上市公司主营业务构成”中对上述内容进行了补充披露。

2、本次交易完成后上市公司未来经营发展战略

本次交易前，上市公司专注于交通信息化领域的应用软件开发、信息系统集成及运行维护服务，通过为交通行业管理和应用领域提供完整的解决方案，已发展成为国内交通信息化行业的领军企业。公司以软件研发为核心，以高速公路和港口航运信息化为龙头，围绕交通产业链精心布局业务结构，致力于打造国内一流的交通信息化系统方案提供商和运行维护商。通过本次交易，上市公司得以切入具有良好发展前景的军工电子领域，拓宽了上市公司未来的发展空间，有利于上市公司的可持续发展。

本次交易完成后，一方面，上市公司从多方面将继续巩固发展原有交通信息化业务：一是通过推进技术创新、完善服务网络，深耕交通运输行业；二是相应智能交通建设规划，多方面布局未来智能交通业务；三是着眼智能城市，关注城市智能交通市场。

另一方面，上市公司将融合自身与标的公司各自在资金、技术、行业经验、客户等方面的优势，充分发挥本次交易带来的协同效应，提升上市公司的经营规模和盈利能力。上市公司可以自身优势的软件科技研发实力带动赛英科技软件研发实力的提升，进一步提升赛英科技在嵌入软件式微波混合集成电路产品领域的竞争优势；同时，上市公司在高速公路、港口、安防等领域良好的渠道资源亦可为赛英科技雷达整机和系统等产品在民用市场领域打开空间。通过本次交易，赛英科技可以不断强化军品科研生产能力，进而向军工电子行业内更高端的业务领域发展，为军工产业持续快速发展贡献力量。

综上所述，上市公司将在巩固和保持现有主营业务平稳增长的同时，充分利用资本平台，寻求优质合作伙伴，深入践行集团化发展战略，外延式扩张和内涵式增长并重发展，在成为中国一流的交通信息化系统方案提供商和运行维护商的愿景下，着眼未来，重点储备未来所需技术和产品，不断提升竞争实力和可持续发展能力；同时，上市公司还将积极响应国家军民融合号召，积极布局军工行业，为上市公司未来发展注入活力，进一步打开上市公司的未来发展空间。

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“八、本次交易对上市公司未来发展前景影响的分析”之“（二）交易当年和未来两年拟执行的发展计划”中对上述内容进行了补充披露。

3、本次交易完成后上市公司业务管理模式

本次交易完成后，赛英科技将成为上市公司的控股子公司，赛英科技应当根据上市公司管理的相关规范，建立符合上市公司规范要求的内部控制制度，执行上市公司规范管理要求所必要的管理制度。

此外，上市公司将委派一名财务负责人，将赛英科技的财务管理纳入统一的上市公司财务管理体系。赛英科技财务负责人受上市公司垂直管理，并向赛英科技董事会和总经理汇报工作。赛英科技财务系统应与上市公司财务系统对接，基本财务管理遵照上市公司的要求进行。

本次交易完成后，上市公司将保持赛英科技原有管理团队的稳定，并授予赛

英科技现有管理团队对日常业务经营和发展的相应决策权，保持赛英科技资产、业务、人员的独立性。上市公司将会在资金、技术、管理等方面给予赛英科技大力支持，同时加强在产品开发、技术研发、销售渠道、运营管理等方面的优势互补，充分发挥协同效应。

本次交易前，皖通科技董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 人。经上市公司与各交易对方协商确定，本次交易完成后，上市公司将根据《公司法》及《公司章程》的相关规定调整董事会成员，交易对方有权向上市公司推荐两名董事候选人以推动上市公司在军工领域的外延式扩张和内涵式增长，新任董事的选聘将严格按照上市公司章程及相关议事规则的规定进行。

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“八、本次交易对上市公司未来发展前景影响的分析”之“（三）本次交易完成后上市公司业务管理模式”中对上述内容进行了补充披露。

（二）本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应的管理控制措施

1、本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划

本次交易完成后，赛英科技将成为上市公司的控股子公司，上市公司将在保持赛英科技独立运营、核心团队稳定的基础上将其纳入上市公司整个经营管理体系。上市公司将认真客观地分析双方管理体系差异，在尊重标的公司原有企业文化的基础上，完善各项管理流程，统一内控制度，力争做到既能保持标的公司原有竞争优势，又充分发挥双方业务的协同效应。上市公司拟采取以下整合措施：

（1）业务整合

本次交易完成后，上市公司将切入具有良好发展前景的军工电子领域，拓宽了上市公司未来的发展空间。同时，赛英科技领先的技术实力与上市公司良好的技术、业务协同性，亦将有利于提升上市公司在高速公路信息化、港口航运信息化和智能安防等领域的业务竞争力，有助于上市公司可持续经营能力的不断提

升。

作为中国交通信息化领域的领军企业，上市公司立足行业需求，围绕交通产业链进行前瞻性布局，以创新为引领，紧跟移动互联、大数据、云计算等新一代信息技术发展方向，研发出了多项专业信息化产品和整体解决方案，牢固树立了在相关技术领域的领先优势。上市公司已拥有百余项软件著作权，30 余项实用新型专利和近 10 项发明专利，主导、参与制定了多项行业标准及地方标准，并获得了“中国交通运输信息化智能化优秀技术创新应用”、“安徽省软件企业 20 强”等荣誉称号，在软件技术方面有着较强的科技研发优势。

一方面，上市公司将保持赛英科技的相对独立运营，以充分延续原有核心团队在其业务领域的优势，提升自身业务的经营业绩。另一方面，为充分整合交易双方的竞争优势，上市公司将在技术、研发、渠道等方面进行全面梳理，力争实现标的公司、上市公司在软件研发技术之间的交叉渗透，并利用自身优势的软件科技研发实力带动赛英科技软件研发实力的提升，进一步提升赛英科技在嵌入式微波混合集成电路产品领域的竞争优势；同时，上市公司在高速公路、港口、安防等领域良好的渠道资源亦可为赛英科技雷达整机和系统等产品在民用市场领域打开空间，在促进标的公司良性发展的基础上拉动上市公司整体的可持续发展。

（2）资产整合

本次交易完成后，赛英科技将成为上市公司全资子公司，其仍将保留独立的法人地位，享有独立的法人财产权利，其资产仍将保持独立。但未来标的公司重要资产的购买和处置、对外投资、对外担保等事项须按照上市公司的相关治理制度履行相应程序。

（3）财务等管理体系整合

本次交易完成后，上市公司将在保持赛英科技独立运营、核心团队稳定的基础上将其纳入上市公司整个经营管理体系。上市公司将指导标的公司的业务方向，以丰富且规范的管理经验尽快实现标的公司在公司治理水平方面的提高。

上市公司将标的公司的财务管理纳入统一财务管理体系，通过派驻财务人员、进行培训和加强沟通汇报等形式，防范并减少赛英科技的内控及财务风险，实现内部资源的统一管理和优化配置。此外，上市公司将充分利用资本平台优势，降低融资成本，为标的公司增加研发投入、扩大生产规模、吸引优秀人才、拓展业务渠道等提供资金支持。

（4）人员整合

本次交易完成后，上市公司将赛英科技员工纳入体系内部，统一进行考核。赛英科技现有的员工与上市公司现有员工一样平等的享有各项激励措施，通过对技能水平、分析解决问题能力、承担的职责与责任、服务年限、公司业绩、个人业绩等维度进行评估，平等的享有股票期权、限制性股票等股权激励措施及员工持股计划等激励措施，从而使相关人员能够分享上市公司的发展成果，与上市公司利益保持长期一致。

（5）机构整合

本次交易完成后，标的公司仍作为独立的法人主体存在，现有内部组织机构将保持稳定。此外，上市公司将结合标的公司的业务模式和机构设置特点，指导、协助标的公司加强自身制度建设及执行，优化机构设置和日常管理制度，完善治理结构，保证本次交易平稳过渡。

（6）企业文化整合

长期以来，皖通科技坚持开放、合作、共赢的原则，通过与内部研发团队、销售客户、供应商等伙伴的密切合作，在竞争中共同发展以及加强技术创新、管理创新，追求有质量、有效率的持续增长的企业精神，在日常管理中强调以人为本，让员工与上市公司共同发展、共同成长。

并购整合过程中，上市公司将通过有效控制和充分授权相结合，力争使标的公司的经营得以平稳过渡、快速发展。交易完成后，皖通科技将加强与标的公司之间的高层战略沟通，中层业务交流，尤其是技术研发部门之间的沟通和业务探

讨。通过相互之间的学习、交流、培训等使标的公司的管理层和核心技术人员更好地了解、认同皖通科技的企业文化，尽快融入上市公司体系，实现交易双方的共赢。

通过以上整合措施，上市公司拟实现对标的公司的有效整合，从而有利于上市公司与标的公司发挥协同效应，增强上市公司的盈利能力和市场竞争力。

2、整合风险以及相应的管理控制措施

本次交易完成后，赛英科技将成为上市公司的全资子公司，上市公司的资产规模和业务范围都将得到扩大。上市公司将在保持标的公司独立运营的基础上与标的公司在发展战略、技术开发、销售渠道、运营管理等多方面实现优势互补。虽然上市公司根据公司发展战略已形成了明晰的整合路径，但本次交易完成之后，能否通过整合保证上市公司对标的公司的控制力并保持标的公司原有竞争优势、充分发挥并购整合的协同效应具有不确定性。

为了防范可能出现的整合风险，尽快实现整合目标，上市公司将采取以下措施加强对整合过程的管理控制：

（1）保证重大事项的决策和控制权。本次重组完成后，上市公司将在授予赛英科技现有管理团队对日常业务经营和发展的相应决策权、保持标的公司独立运营的基础上，根据上市公司的规范要求，对标的公司建立有效的控制机制，强化标的公司在业务经营、财务运作、对外投资、抵押担保等方面的管理与控制，保证上市公司对标的公司重大事项的决策和控制权，提高标的公司治理能力、决策水平和抗风险能力。

（2）保证标的公司核心经营管理团队稳定。根据上市公司与交易对方签订的《发行股份购买资产协议》及与补偿义务人签订的《业绩承诺补偿协议》，包含标的公司主要管理团队的补偿义务人已作出业绩承诺并承担补偿义务。同时，上述协议也对股份锁定期、超额业绩奖励、核心管理人员和技术人员的任职期限、竞业禁止等事宜进行了约定。上述交易安排有利于保持标的公司核心经营管理团队的稳定性和积极性，为标的公司未来长期稳定发展提供了良好的支撑，保障了

标的公司和上市公司利益的一致性。

(3) 将标的公司的战略管理、财务管理和风控管理纳入到上市公司统一的管理系统中，加强审计监督、业务监督和管理监督，保证上市公司对标的公司日常经营的知情权，提高经营管理水平和风险防范能力。

(4) 建立高效的管理沟通机制。上市公司和标的公司将在对企业文化和战略发展目标共同认同的基础上，从高层战略沟通、中层业务交流、人员学习培训等各个方面，加强沟通融合，促进不同业务之间的认知与交流，降低因沟通渠道不畅或信息不对称导致的整合风险。

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“八、本次交易对上市公司未来发展前景影响的分析”之“(四) 本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面对上市公司未来发展的影响”中对上述内容进行了补充披露。

(三) 本次交易后对标的资产进行整合及管控相关措施的可实现性

上市公司实际控制人及高级管理人员的专业背景及主要工作经历如下：

序号	姓名	职位	任职期限	简历
(一) 实际控制人				
1	王中胜	董事长	2007/6/6 至今	毕业于天津大学系统工程研究所系系统工程专业，工学硕士，曾任安徽皖通科技发展有限公司总经理、董事长。现任公司董事长、天津市天安怡和信息技术有限公司董事、安徽汉高信息科技有限公司董事、安徽行云天下科技有限公司董事长、天津信息港甲子科技有限公司董事、武汉宏途科技有限公司董事。
2	杨世宁	董事、副董事长、总经理	2007/6/6 至今	毕业于天津大学技术经济与系统工程系系统工程专业，工学硕士，曾任安徽皖通科技发展有限公司董事、副总经理、总经理。现任公司董事、副董事长、总经理、天津市天安怡和信息技术有限公司董事长、天津信息港甲子科技有限公司董事长。
3	杨新子	董事、副总经理	2007/6/6 至今	毕业于天津大学管理学院管理科学与工程专业，管理学博士，曾任安徽皖通科技发展有限公司董事、副总经理。现任公司董事、副总经理、天津

序号	姓名	职位	任职期限	简历
				市金飞博光通讯有限公司董事长、天津市天安怡和信息技术有限公司总经理、烟台华东电子软件技术有限公司董事、天津信息港甲子科技有限公司总经理。
(二) 其他高级管理人员				
1	陈新	董事、副总经理、董事会秘书	2007/6/6至今	毕业于云南大学地球物理系地球物理专业，理学学士，高级工程师，曾任安徽皖通科技发展有限公司北京办事处主任。现任公司董事、副总经理、董事会秘书、烟台华东电子软件技术有限公司董事、安徽汉高信息科技有限公司董事、安徽皖通城市智能交通科技有限公司董事。
2	孙胜	董事、副总经理	2013/6/26至今	毕业于华东冶金学院工业自动化专业，本科学历，工程师，曾任公司职工代表监事。现任公司董事、副总经理、安徽汉高信息科技有限公司执行监事。
3	孔梅	副总经理	2013/6/26至今	毕业于安徽广播电视大学公关与文秘专业，大专学历，曾任安徽皖通科技发展有限公司总经理助理。现任公司副总经理、安徽皖通城市智能交通科技有限公司董事长。
4	卢玉平	财务负责人	2014/3/18至今	毕业于安徽财经大学经济专业，本科学历，中国注册会计师协会会员（非执业），曾任华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计职务、公司财务部经理。现任公司财务负责人、重庆皖通科技有限责任公司董事。

经过在行业内多年的深耕，上市公司已成为国内交通信息化的领军企业，在研发生产、市场开拓、财务管理等各方面均拥有具有相关专业背景和丰富从业经验的核心管理团队，其中多数已在公司任职多年。除高级管理人员外，经过多年培养，上市公司亦凝聚了一支专业、负责的中层管理人才团队，共同构成了上市公司持续发展的坚实基础。

基于管理团队深厚的行业经验和集团管理经验，上市公司不仅具备在原有业务领域持续深耕发展的能力，也具有进一步开拓相关业务领域的稳固基础。本次交易标的公司的选择系上市公司基于业务发展战略及自身实际经营管理能力作出，是上市公司切入具有广阔发展前景的军工业务领域、践行外延式扩张战略的良好开端。从业务规模来看，上市公司 2017 年 9 月末总资产达 188,852.92 万元，2016 年营业收入 99,213.68 万元，赛英科技 2017 年 9 月末总资产 14,168.07 万元，

2016 年营业收入 4,172.63 万元，本次交易标的公司相较上市公司资产及业务规模较小，业务模式及组织结构相对简单，上市公司基于实际控制人及管理团队丰富的行业履历和多年集团化管理经验，具备对标的公司有效整合并实现后续持续良好运营的能力。

在具体整合及管控层面，上市公司自身信息化业务与标的公司业务存在共通之处。标的公司独特的嵌入软件式微波混合集成电路产品是软件技术和硬件技术结合的结果，产品的核心技术是内部运行的嵌入式软件。上市公司方面在软件技术方面有着较强的技术实力和管理经验，因此，以软件技术为纽带，上市公司可以对标的公司进行有效的整合及管控。

本次交易完成后，标的公司的产品将进一步拓展上市公司的业务领域、增强上市公司盈利能力，同时标的公司亦可通过上市公司已有的平台，共享上市公司的渠道资源、融资平台及管理经验等，双方共同开拓新的行业发展机遇，实现公司价值的整体提升。交易完成后，上市公司将利用现有成熟的经营管理经验，在资金、技术、管理等方面给予赛英科技大力支持，以实现整合目标和协同效应。

综上所述，结合上市公司实际控制人及管理团队的专业背景及从业履历、本次交易完成后上市公司的整合计划及安排等因素分析，上市公司在本次重组后对标的公司进行整合及管控的相关措施可实现性较强。

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“八、本次交易对上市公司未来发展前景影响的分析”之“（五）本次交易后对标的资产进行整合及管控相关措施的可实现性”中对上述内容进行了补充披露。

（四）上市公司主营业务多元化的经营风险以及应对措施

上市公司主营业务为提供交通信息化领域的应用软件开发、信息系统集成及运行维护服务，标的公司主要从事嵌入软件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，上市公司通过本次交易可以快速切入军工电子行业，本次交易系属于相关多元化，是公司践行外延式发展战略的重要举措，双方有望在在技术研发、产品应用、销售渠道等环

节充分共享资源，实现良好的协同效应。

尽管上市公司自身业务与标的公司业务存在共通之处，且已制定了切实的整合计划，但进入新的业务领域仍面临着一定的风险。一方面，标的公司在自身业务经营中，将面临行业政策、市场竞争、技术更新换代等影响其经营业绩的内外部风险因素，存在上市公司资金回报不达预期的风险；另一方面，上市公司与标的公司在业务领域、组织模式、管理制度、公司文化等方面也存在一定的差异，因此双方是否能顺利实现整合并达到良好经营效果具有不确定性，上市公司面临一定的多元化经营的风险。

为了应对业务多元化可能的风险，上市公司将根据未来发展规划并结合赛英科技的经营现状，从业务、资产、财务、人员和机构等方面制定切实可行的整合计划和管理控制措施，包括强化赛英科技在业务经营、财务运作、对外投资、抵押担保等方面的管理与控制，保证上市公司对重大事项的决策和控制权，保证赛英科技经营管理团队、核心技术人员的稳定性，将赛英科技的内部管理、财务核算纳入到上市公司统一的管理系统中，建立有效的管理监督机制等。上市公司将充分利用自身与标的公司各自在技术研发、销售渠道、融资渠道等方面的互补优势，努力发挥协同效应，降低多元化经营风险，实现股东价值最大化。

上市公司已在重组报告书“重大风险提示”和“第十二节 本次交易的风险因素”之“十、多元化经营的风险”中对上述内容进行了补充披露。

（五）上市公司和标的资产协同效应分析

本次交易完成后，上市公司与赛英科技有望形成良好的技术研发协同、市场渠道协同及资本协同，有利于进一步提升上市公司整体价值：

（1）技术研发协同

标的公司方面，通过在射频微波领域十余年的技术积累，赛英科技积累了较强的技术实力，其产品性能指标处于国内领先水平。同时，赛英科技在射频微波领域还独具特色的具有较为优秀的定制化软件开发能力，形成了独特的软硬结合

能力优势。通过结合多品种的微波混合集成电路和嵌入式软件的研发、生产经验，赛英科技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，技术优势较为显著。

上市公司方面，作为中国交通信息化领域的领军企业，上市公司立足行业需求，围绕交通产业链进行前瞻性布局，以创新为引领，紧跟移动互联、大数据、云计算等新一代信息技术发展方向，研发出了多项专业信息化产品和整体解决方案，牢固树立了在相关技术领域的领先优势。上市公司已拥有百余项软件著作权，30 余项实用新型专利和近 10 项发明专利，主导、参与制定了多项行业标准及地方标准，并获得了“中国交通运输信息化智能化优秀技术创新应用”、“安徽省软件企业 20 强”等荣誉称号，在软件技术方面有着较强的科技研发优势。

目前，上市公司在高速公路、城市交通、港口航运的信息管理、智能安防领域具有较强的市场影响力，通过本次并购重组，上市公司可以自身优势的软件科技研发实力带动赛英科技软件研发实力的提升，进一步提升赛英科技在嵌入式微波混合集成电路产品领域的竞争优势。

（2）市场渠道协同

赛英科技在上市公司已有各业务领域均具备较为现实的产品需求和市场空间，上市公司在高速公路、港口、安防等领域良好的渠道资源有望为赛英科技雷达整机和系统等产品在民用市场领域打开空间。

在智能安防领域，智能安防周界防范系统较为常见的“光纤震动或震动传感系统”受大风、道路车辆等环境因素影响，容易产生误报和漏报，而周界监控的视频智能分析又会在雨雾等恶劣天气下基本失效。相比之下，雷达探测系统因抗雷电、电磁及无线电干扰，雪雾霾等天气影响能力强，具有在恶劣环境下稳定工作、使用寿命长、故障率低等特点，能有效解决智能安防周界安防存在的问题。

在港口信息化领域，作为物流链的核心节点之一，港口码头对一个地区甚至一个国家的经济发展起着非常关键性的作用。对于港口而言，安全总是放在第一位的，尤其是码头与船舶的安全、危险品区域的安全等，它关系到人员和设施的

安全、环境保护和码头的生产效率。雷达技术的优点是无论白天黑夜均能探测远距离目标，有一定的穿透能力，且不受雾、云和雨的阻挡，具有全天候、全天时的特点。近年来，随着国家和社会对公共安全的重视，雷达在港口和航运业中需求快速增长，在航海、引航、船舶靠泊、探测物料高度等方面均得到了广泛的运用。

在高速公路领域，探地雷达利用高频电磁波（主频为数十兆赫至数百兆赫以至千兆赫）以宽频带短脉冲形式，由地面通过天线 T 送入地下，经地下地层或目标的体反射后返回地面，然后为另一天线 R 所接收，形成雷达剖面，可较为有效的确定地质结构，在公路建设前期可利用探地雷达对地质基础进行勘查探测，确定地质结构，划分不良地质体；在施工过程中，利用探地雷达可以全面准确地检测出路面结构层厚度，从而保证施工质量；在公路运营阶段，运用 GPR 进行公路日常检测，及时发现各种隐患，对于指导公路养护维修，延长公路使用寿命具有重要意义，同时，基于雷达传感与智能分析技术的车载终端设备和路侧设备可完成交通环境、设施状态、车辆运行的全面感知，有助于交通管理者全面掌控路网运行态势，进行精准调度和协同管控，实现路网承载能力和交通出行需求之间的平衡，实现对交通运输各层级交通流的调度或控制，最大限度发挥交通网使用功能和运输系统的服务功能。截至 2016 年末，我国高速公路总里程已突破 13 万公里，位居世界第一位，近十年来年均增长率在 10% 以上，高速公路巨大的市场保有量及快速的发展为射频、雷达相关产品创造了巨大的市场空间。

（3）资本协同

作为发展的源动力，赛英科技自成立以来一直高度重视研发投入，但是作为资产规模相对较小的企业，赛英科技资本规模及对外融资能力有限，而资金已成为制约赛英科技发展的主要瓶颈之一。而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，只有通过进入资本市场解决资金瓶颈，赛英科技方有机会承担一些资本投入较大的较大型军品研制任务，抓住所面临的历史机遇，使公司实现跨越式发展。本次交易完成后，赛英科技可充分依托上市公司资本市场平台，有效解决资金瓶颈，实现经营规模的持续提升，从而实现资本协同，进一步促进上市公司的可持续发展。

综上，本次交易完成后，上市公司与标的公司将在技术研发、市场渠道、资本等方面产生较强的协同效应，促进双方的市场拓展，提升技术、产品的研发能力，拓展公司的产业布局，增强公司的抗风险能力，进一步提升公司的经营效益。

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“十、本次交易的协同效应分析”中对上述内容进行了补充披露。

独立财务顾问意见：本次交易完成后，赛英科技将成为公司的控股子公司，赛英科技业务将成为上市公司重要的业务领域之一。上市公司制订了明晰的交易完成后的经营发展战略及业务管理模式，和明确的整合计划及整合风险管理控制措施，针对主营业务多元化风险制订了应对措施。上市公司实际控制人及管理团队具备丰富的企业管理经验，相关整合及管控措施可实现性较高。上市公司和标的公司之间存在较为显著的协同效应。

问题九：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

序号	项目	拟投入募集资金金额
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。

上市公司已在重组报告书“第五节 发行股份情况”之“二、募集配套资金”之“（三）募集配套资金的具体用途”中对上述内容进行补充披露。

（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、国内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

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	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

解决方案	方案简述	相关缺点
	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	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

跟踪技术等应用在机载、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。

上市公司已在重组报告书“第五节 发行股份情况”之“二、募集配套资金”之“（三）募集配套资金的具体用途”中对上述内容进行补充披露。

（三）结合微位移雷达的适用范围、市场容量、发展前景等情况分析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，市场上亟需一种可以实时监控高铁路基、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。

上市公司已在重组报告书“第五节 发行股份情况”之“二、募集配套资金”之“（三）募集配套资金的具体用途”中对上述内容进行补充披露。

（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：

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。

上市公司已在重组报告书“第五节 发行股份情况”之“二、募集配套资金”之“（三）募集配套资金的具体用途”中对上述内容进行补充披露。

独立财务顾问意见：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；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；同时，由于国内现有方案存在一定缺陷，微位移监测产品目前产业化应用规模较小，已有同类产品呈分散竞争态势；赛英科技微位移雷达产品具有全天候、高精度、低成本的特点，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；此外，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，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，产能消化具有可行性，募投项目的收益测算假设充分，具有合理性。

会计师意见：募投项目的收益测算假设充分，具有合理性。

律师意见：本次交易募投项目所用技术来源于赛英科技自有技术，与赛英科技现有主营产品技术关系紧密，为维护公司技术秘密，赛英科技暂未就相关产品申请专利或其他知识产权。

问题十：申请材料显示，截至 2017 年 4 月 30 日，上市公司货币资金余额为 50,992.88 万元，资产负债率低于行业平均值。上市公司货币资金余额中，1.99 亿元拟用于前期非公开发行募投项目后续建设，1.48 亿元用于研发支出以及增加营运资金、保证金和偿还银行贷款。2017 年上半年，上市公司营业收入下降 0.79%。请你公司：1) 结合上市公司半年度收入情况，补充披露在测算营运资金时，假设未来三年增长率为过去两年平均增长率的合理性。2) 结合上市公司货币资金余额及其用途，资产负债率及与同行业可比公司水平比较情况，偿还银行贷款后资产负债率情况，其他融资渠道及交易完成后上市公司日常经营现金流等，进一步补充披露本次交易募集配套资金的必要性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

答复：

(一) 未来三年增长率为过去两年平均增长率的合理性

2017 年上半年，上市公司营业收入 48,314.46 万元，较 2016 年同期下降 0.79%，主要系上市公司工程项目施工周期长，结算存在不确定性，导致收入正常波动所致。虽然上市公司收入水平略有波动，但是上市公司利润总额实现 4,410.30 万元，比上年同期增长 14.69%；归属于上市公司股东的净利润 3,218.91 万元，比上年同期增长 11.33%，上市公司盈利能力仍得以增强。由于 2017 年上半年收入较 2016 年同期下降因素非长期不利因素影响所致，因此不会对上市公司长期收入变化构成重大影响。

在对未来三年收入增长情况进行预测过程中，考虑到上市公司项目制的业务特点，收入存在一定周期性和波动性。为消除某个特定年度的偶然因素影响，避免偶发性因素使未来预测产生较大偏误，上市公司在进行预测过程中对收入增长率进行了平均处理，以合理反映上市公司过去一定时间内的增长趋势。在选取增长率时，上市公司考虑了三组增长率指标情况如下：

项 目	收入增长率
2012 年-2016 年近五年平均增长率	16.64%
2014 年-2016 年近三年平均增长率	7.89%

项 目	收入增长率
2015 年-2016 年近两年平均增长率	12.69%

上表中，上市公司上市初期发展较快，收入增长速度较高，但是，近年来上市公司收入增长趋于平稳，进入了平稳较快增长的阶段，因此，2012 年-2016 年间较高的收入增长速度难以反应上市公司未来一段时间的实际发展趋势，存在一定偏误。

另一方面，2014 年底，由于上市公司业务结算特点的影响，使 2014 年收入存在一定波动。考虑到 2017 年以来，交通运输业全面落实“十三五”发展规划，进入基础设施发展、服务水平提高和转型发展的黄金时期。交通信息化作为实现智慧交通的重要载体和手段，在“互联网+”、大数据等新一代信息技术与行业管理服务深度融合的大背景下，迎来了新一轮战略机遇和发展契机，上市公司未来发展机遇广阔。

上市公司自身则将继续夯实在交通信息化领域的领先地位，以市场开拓为核心，以业务协同整合为主线，以资本运作为手段，保持稳健上升的发展态势。因此，如采用 2014 年-2016 年平均增长率水平，则与未来上市公司所处的政策、市场环境不符，亦与上市公司自身对未来的发展规划相悖。综合考虑之下，上市公司选取了最近两年的收入平均增长率水平来对公司未来收入增长情况进行预测。

因此，从上市公司发展趋势来看，上市公司目前发展环境良好，公司业务整体保持稳健向上，同时，用近两年收入增长率平均值对上市公司未来增长率进行预测在一定程度上消除偶发因素的影响外，亦符合公司的未来战略规划，能在较为谨慎的基础上合理的反映未来上市公司的发展趋势。

上市公司已在重组报告书“第五节 发行股份情况”之“二、募集配套资金”之“（四）募集配套资金的必要性和可行性分析”中对上述内容进行补充披露。

(二) 结合上市公司货币资金余额及其用途，资产负债率及与同行业可比公司水平比较情况，偿还银行贷款后资产负债率情况，其他融资渠道及交易完成后上市公司日常经营现金流等进行分析，本次交易募集配套资金具有必要性

1、上市公司及标的公司货币资金余额及用途、未来支出安排

(1) 上市公司货币资金余额及用途、未来支出安排

①货币资金情况

截至 2017 年 9 月 30 日，上市公司合并报表（未经审计）的货币资金余额为 46,842.21 万元，具体资金类型如下：

单位：万元

存款类别	金额
特定用途的前次募集资金	16,716.53
承建工程项目专用账户	2,987.27
流动资金	25,867.99
其他货币资金	1,270.42
合计	46,842.21

②未来三年支出安排

上市公司账面资金均已有了合理的使用计划，资金使用需求较大，具体而言，上市公司未来三年资金需求具体情况如下：

单位：万元

项目	金额
前次募投项目支出	16,716.53
承建工程项目专用账户	2,987.27
研发支出	14,819.11
偿还短期银行借款	1,000.00
保证金支出	1,225.42
营运资金需求	4,857.44
合计	41,605.77

上表中，各项支出具体安排如下：

1) 前次募投项目支出

上市公司在前次募集资金中，募集资金用途如下：

单位：万元

承诺投资项目	金额
港口物流软件及信息服务平台建设项目	9,014.00
基于 TD-LTE 技术的企业网通讯终端产业化建设项目	4,055.00
智能路网管理系统建设项目	6,692.00
交通运输智能信息服务平台建设项目	8,213.00
市场营销和服务网络建设项目	4,221.00
补充流动资金	4,000.00
总体	36,195.00

截至 2017 年 9 月 30 日，上市公司前次募集资金余额为 16,716.53 万元，将用于“港口物流软件及信息服务平台建设项目”、“基于 TD-LTE 技术的企业网通讯终端产业化建设项目”、“智能路网管理系统建设项目”、“交通运输智能信息服务平台建设项目”和“市场营销和服务网络建设项目”，且该等项目目前实施情况良好，未来上市公司将按照相关规定持续对其进行投入。

因此，该部分资金需用于前次募集资金投资项目建设使用。

2) 研发支出

上市公司以软件研发为核心，以高速公路和港口航运信息化为龙头，围绕交通产业链精心布局业务结构，致力于打造国内一流的交通信息化系统方案提供商和运行维护商。过硬的技术实力是上市公司重要的核心竞争力之一，因此，上市公司每年在研发方面支出较大，主要围绕软件产品和行业应用进行研发。2014 至 2016 年三年研发支出分别为 4,375.91 万元、4,906.61 元、5,536.59 万元，三年平均研发支出 4,939.70 万元。

未来上市公司还将持续加大技术研发投入，依托丰富的研发经验和对行业需

求的深刻理解，通过推动产品更新换代，不断提升产品质量和服务水平，保证公司系统产品能够在激烈的市场竞争中持续保持优势。

在测算未来研发支出所需资金时，上市公司保守假设未来三年年均研发支出与 2014 年至 2016 年三年平均研发支出一致。据此测算，未来三年研发方面需要的资金支出为 14,819.11 万元。

3) 保证金资金占用

上市公司 2014 至 2016 年每年其他货币资金-保证金分别为 1,875.52 万元、2,434.29 万元、3,177.71 万元，三年平均资金占用为 2,495.84 万元，假设皖通科技未来每年都按照 2014 至 2016 年三年平均保证金占用测算，在目前已有 1,270.42 万元保证金余额的基础上，未来尚需 1,225.42 万元保证金。

4) 短期借款偿还

截至 2017 年 9 月 30 日，上市公司共有 1,000 万元短期借款需要偿还，亦将占用一部分上市公司流动资金。

5) 营运资金需求

上市公司 2015 和 2016 年两年收入增长分别为 12.89%和 12.48%，假设上市公司 2017-2019 年三年收入增长率为过去两年的平均增长率 12.69%，流动性资产和流动性负债占收入的比重保持 2016 年不变，则上市公司未来三年营运资金缺口如下：

单位：万元

项目	2016 年收入	比例	2017-2019 年预测经营资产与经营性负债数额		
			2017E	2018E	2019E
收入	99,213.68	100.00%	111,803.90	125,991.82	141,980.18
应收账款	23,997.08	24.19%	27,042.31	30,473.98	34,341.12
应收票据	1,475.49	1.49%	1,662.73	1,873.73	2,111.51
预付账款	4,965.07	5.00%	5,595.14	6,305.16	7,105.28
存货	19,782.34	19.94%	22,292.72	25,121.67	28,309.61

项目	2016 年收入	比例	2017-2019 年预测经营资产与经营性负债数额		
其他应收款	10,805.18	10.89%	12,176.36	13,721.54	15,462.80
经营性流动资产合计	61,025.17	61.51%	68,769.26	77,496.08	87,330.33
应付票据	1,345.59	1.36%	1,516.35	1,708.77	1,925.61
应付账款	37,229.99	37.53%	41,954.48	47,278.50	53,278.14
预收账款	11,180.84	11.27%	12,599.69	14,198.59	16,000.39
经营性流动负债合计	49,756.42	50.15%	56,070.51	63,185.86	71,204.15
流动资金占用额	11,268.74	11.36%	12,698.75	14,310.22	16,126.19
营业资金缺口			4,857.44		

根据上述测算，上市公司未来三年由于业务规模扩张对营运资金需求为 4,857.44 万元。此外，2017 年以来上市公司营运资金占收入的比例较以前年度有所提高，因此，上市公司未来三年由于业务规模扩张对营运资金的实际需求将大于上述测算。

综上所述，截至 2017 年 9 月 30 日，上市公司现有货币资金大部分已有明确的用途，仅剩余部分少量流动资金。考虑到上市公司项目制的业务特性，日常经营中需要持有一定量的流动资金以应对突发的投标保证金、履约保证金等资金需求，且相对于上市公司目前的收入规模，上市公司可自由支配流动资金持有量偏低。因此，上市公司持有一定量的流动资金对上市公司业务开展和降低经营风险具有必要性，上市公司货币资金余额无法满足募投项目的投资需求。

（2）标的公司货币资金余额及未来支出安排

截至 2017 年 9 月 30 日，赛英科技货币资金余额 190.02 万元，其中库存现金 2.32 万元、银行存款 187.70 万元。

根据中联评估对赛英科技 2017 年、2018 年及 2019 年的营运资金预测，赛英科技未来三年累计需新增营运资金 2,076.21 万元。据此，赛英科技账面货币资金余额将主要用于日常营运资金需求，无法满足募投项目的投资需求。

2、本次交易前后上市公司资产负债率与同行业上市公司对比

上市公司的主营业务为系统集成、技术服务、技术转让和产品销售，属于计算机应用服务行业。因此，选取证监会“软件和信息技术服务业”行业分类的 A 股上市公司作为同行业对比分析，并在选取过程中剔除了 ST、*ST 的上市公司数据。据此，上市公司在本次交易前后的资产负债率与同行业上市公司的对比情况如下：

“软件和信息技术服务业”上市公司 ^注	算术平均值	29.73%
“软件和信息技术服务业”上市公司	中位数	28.53%
皖通科技（002331.SZ）	交易前	25.26%
皖通科技（002331.SZ）	交易前-偿还银行借款后	24.87%
皖通科技（002331.SZ）	交易后	21.25%

注：剔除 ST、*ST 的上市公司样本后，共选取数据 162 家；由于部分上市公司尚未公布 2017 年三季度财务数据，因此同行业上市公司财务数据截至 2016 年 6 月 30 日。

由上表可见，本次交易前后，上市公司资产负债率略低于同行业上市公司资产负债率水平，与同行业水平较为可比。

由于证监会“软件和信息技术服务业”行业中上市公司较多，上市公司规模差异较大，离散度较高，为进一步反映皖通科技资产负债率与同行业上市公司对比情况，选取资产规模与皖通科技较为可比的同行业上市公司资产负债率情况分析如下：

股票代码	股票名称	资产负债率
300386.SZ	飞天诚信	15.17%
300378.SZ	鼎捷软件	34.72%
300440.SZ	运达科技	31.11%
300379.SZ	东方通	6.10%
300150.SZ	世纪瑞尔	14.44%
002316.SZ	键桥通讯	54.30%
300419.SZ	浩丰科技	15.15%
300248.SZ	新开普	27.50%
002232.SZ	启明信息	34.43%

股票代码	股票名称	资产负债率
300533.SZ	冰川网络	11.98%
平均值		24.62%
002331.SZ	皖通科技（交易前）	25.26%
002331.SZ	皖通科技（交易前，偿还银行借款）	24.87%
002331.SZ	皖通科技（交易后）	21.25%

由上表可见，本次交易前，皖通科技资产负债率略高于资产规模与皖通科技较为可比的同行业上市公司，与同行业水平亦较为可比。

本次交易完成后，皖通科技资产负债率虽略低于同行业水平，但考虑在未来发展过程中，除了上市公司自身业务发展需要一定的资金量推动外，本次收购标的公司赛英科技属于军工领域，受行业结算方式的影响，赛英科技销售规模的增长亦需要较为充足的资金支持，资金需求较大。因而在交易完成后上市公司的实际资金需求将有所增长，未来资产负债率存在一定上浮压力。

因此，本次交易中配套募集资金有利于节约上市公司资金流，保持上市公司与同行业上市公司较为可比的资产负债率水平，符合上市公司的发展战略，有利于实现上市公司股东利益最大化。

3、上市公司的融资渠道与授信额度

上市公司主要融资渠道有股权融资与债权融资等融资渠道，除股权融资外，上市公司目前的融资渠道主要为银行借款。截至 2017 年 9 月 30 日，上市公司的授信额度情况如下：

银行名称	授信额度（万元）	授信种类	已用额度（万元）
中国光大银行合肥分行	11,250.00	综合授信	117.70
中信银行股份有限公司合肥分行	17,500.00	综合授信	2,092.11
中国银行股份有限公司合肥望江中路支行	7,000.00	综合授信	733.06
中国民生银行合肥	8,000.00	综合授信	-

银行名称	授信额度（万元）	授信种类	已用额度（万元）
分行			
华夏银行合肥分行	20,000.00	综合授信	-
中国建设银行蜀山 开发区支行	10,000.00	综合授信	12.85

上表中，上市公司虽然仍有部分授信额度，但是该等银行授信额度的主要用途为办理各类保函及补充短期流动资金，无法用于相关固定资产项目建设，无法满足本次交易募集配套资金投资项目需要。

除前述银行授信额度外，上市公司其他融资渠道包括发行债券等，但融资规模较为有限、效率较低，且会提升公司的资产负债率和增加公司财务费用，增大经营风险。

因此，虽然上市公司资产负债率较低，但是上市公司目前其他的融资渠道主要为银行贷款，但是贷款规模、用途等存在一定限制，无法满足募投项目的投资需求。同时，银行贷款和发行债券等债券融资渠道会增加公司的财务费用，减少股东权益，增加公司经营风险。因此，从上市公司上市公司的融资渠道方面进行分析，本次交易募集配套资金具有必要性。

4、上市公司经营现金流量情况

报告期内，上市公司经营现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2017 年 1-9 月	2016 年	2015 年
经营活动现金流入小计	73,565.05	118,392.46	124,755.16
经营活动现金流出小计	91,715.38	107,353.86	112,362.34
经营活动产生的现金流量净额	-18,150.33	11,038.60	12,392.82

由于上市公司行业特性，产品大部分属订制且单个产品单价高、生产周期长，生产经营过程中需要投入大量资金，因此上市公司经营活动产生的现金流量净额不高，经营活动产生的现金流量主要用于满足日常经营活动的需要，且随着上市公司业务规模的不断扩张，上市公司在未来对于经营活动资金的需求将进一步加

大。因此，上市公司经营活动现金流量存在一定压力，使用募集配套资金投入相关项目建设具有必要性。

综上所述，上市公司现有货币资金大部分已有明确的用途，仅剩余部分少量流动资金，同时，上市公司经营活动产生的现金流量净额不高，经营活动产生的现金流量主要用于满足日常经营活动的需要，且随着上市公司业务规模的不断扩张，上市公司在未来对于经营活动资金的需求将进一步加大；目前上市公司资产负债率与同行业上市公司基本可比，在上市公司已有融资渠道下，股权融资比债务融资更有利于上市公司节约财务费用，增加股东权益，更符合上市公司股东的利益。因此，整体而言，本次募集资金用途有利于节约上市公司资金流，符合上市公司的发展战略，上市公司本次募集配套资金具有必要性。

上市公司已在重组报告书“第五节 发行股份情况”之“二、募集配套资金”之“（四）募集配套资金的必要性和可行性分析”中对上述内容进行补充披露。

独立财务顾问意见：从上市公司发展趋势来看，上市公司目前发展环境良好，公司业务整体保持稳健向上，同时，用近两年收入增长率平均值对上市公司未来增长率进行预测在一定程度上消除偶发因素的影响外，亦符合公司的未来战略规划，能在较为谨慎的基础上合理的反应未来上市公司的发展趋势；同时，通过对上市公司货币资金余额及其用途，资产负债率及与同行业可比公司水平比较情况，偿还银行贷款后资产负债率情况，其他融资渠道及交易完成后上市公司日常经营现金流等进行分析，本次交易募集配套资金具有必要性。

问题十一：申请材料显示，赛英科技最近三年多次进行股权转让，整体估值增长较大，且与本次交易作价存在较大差异。请你公司：结合赛英科技业务前景、业绩实现、转让目的、相关市盈率以及交易双方之间是否存在关联关系等情况，进一步补充披露与 2016 年 9 月转让相比，2016 年 10 月转让和本次交易估值在短期内大幅提升的原因及合理性。请独立财务顾问发表明确意见。

答复：

（一）军民融合大背景下，军工行业快速发展，赛英科技发展前景良好是 2016 年 9 月赛英科技进行股权转让的前提

自十八届三中全会作出的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》，明确将“推动军民融合深度发展”作为深化国防和军队改革的三大任务之一，到 2017 年 6 月，中央军民融合发展委员会召开第一次会议把军民融合发展上升为国家战略。期间国家不断鼓励符合条件的军工企业进行股份制改造并通过资本市场进行融资，鼓励民营军工企业通过并购重组的方式进入资本市场，增强军工企业经营活力和资源配置能力，以推动军工产业持续快速发展。

在军民融合的大背景下，我国军工行业快速发展。同时，我国国防信息化进程不断加深，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 11.6%，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。

在政策鼓励、我国国防投入不断增长、国防信息化大潮涌动、市场空间广阔背景下，赛英科技作为专业从事嵌入软件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、销售与服务的专家，其微波混合集成电路产品得益于军事电子装备对高性能、小型化、轻量化、高可靠性的迫切要求，未来存在着广阔的发展前景。

在此基础上，赛英科技迎来了快速发展的历史机遇。但是，赛英科技作为资产规模相对较小的企业，资本规模及对外融资能力有限，资金已逐渐成为了制约赛英科技发展的主要瓶颈之一。考虑到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，只有通过进入资本市场解决资金瓶颈，赛英科技方有机会承担一些资本投入较大的较大型军品研制任务，抓住所面临的历史机遇，使赛英科技实现跨越式发展。

但是，易增辉作为赛英科技当时的实际经营管理者，在赛英科技持股比例较低，仅持有赛英科技 10%的股权，股权设置难以对实际经营管理者予以有效激励，股权结构设置存在失衡。同时。考虑到未来进入资本市场以及未来获取大型军品研制任务需要投入较多的时间、精力以及个人资源，收益与义务失衡的股权结构设置无法进行有效激励，如不对股权设置进行调整，赛英科技将难以进入资本市场，从而错失发展机遇。

因此，在当时赛英科技所面临的政策、市场环境下，赛英科技发展机遇良好。但是，历史上较不合理的股权结构设置一定程度上制约了赛英科技的发展，如不对股权设置进行调整，赛英科技将无法推动进入资本市场进而解决业务发展中的资金瓶颈。故在 2016 年 9 月股权转让前，赛英科技自身已存在了进行股权调整的必要性。

（二）赛英科技原股东内部协商进行股权转让，转让定价非以市盈率、评估等估值方法确定，转让双方之间不存在关联关系

在前述背景下，为进入资本市场，赛英科技需明确易增辉的控股地位，从而解决股权结构设置失衡问题。在此基础上，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于 2015 年 11 月即达成一致，郭刚、刘光祜、张玉兴同意由易增辉受让其所持赛英科技股权。

同时，在四位实际创始经营团队股东决议的基础上，结合赛英科技近几年经营情况与各股东于赛英科技的任职、贡献等情况，经协商一致，赵宏飞、汪学刚、崔明雷、周云、邹林、文剑英、张慧英同意将其所持股权转让予易增辉，并分别确定了各自的股权转让价格，并于 2016 年 9 月完成了前述股权的转让手续。

其中，股权结构调整过程中转让价格的确定系在考虑各转让方于赛英科技的任职、历史贡献以及未来将于赛英科技承担的职责等因素，予与合理回报的基础

上经协商一致所作出，未进行资产评估或采用市盈率法等估值技术确定转让价格。

此外，在 2016 年 9 月的股权转让中，股权转让方郭刚、刘光祜、张玉兴、赵宏飞、汪学刚、崔明雷、周云、邹林、文剑英、张慧英与易增辉均不存在关联关系。

（三）2016 年 9 月股权转让系赛英科技原股东之间股权结构调整所致，与 2016 年 10 月引入投资人转让定价和本次交易定价不具有可比性。

2016 年 9 月赛英科技股权调整完成后易增辉开始积极推进赛英科技进入资本市场事宜，并于 2016 年 10 月引入财务投资人林木顺、吴常念及张荷花协助其进行后续业务拓展。

林木顺、吴常念及张荷花与易增辉不存在关联关系，其投资入股赛英科技系在对军工电子行业前景的长期看好及对赛英科技业务竞争实力认可的基础上经独立判断所作出。作为外部投资人，其投资入股定价系基于赛英科技 2016 年预计盈利水平，并综合考虑赛英科技所处市场空间、经营状况、盈利能力、成长性、技术水平、竞争力等多项因素后与易增辉谈判协商作出。

本次交易则系上市公司基于自身发展战略所作出的市场化产业并购，交易定价以具有证券期货业务资格的评估机构所作出的评估结果为基础，经与各交易对方谈判协商作出。

相对而言，虽然股权的工商变更是在 2016 年 9 月完成，但各转让方于 2015 年底即已达成了股权转让的意向，确立了易增辉的控股地位，为赛英科技的业务发展奠定了良好的基础。在此基础上 2016 年赛英科技的盈利能力有了明显的增长，形成了良好的增长趋势。可见，如不进行股权结构调整确定易增辉的控股地位，则将难以推进赛英科技进入资本市场事宜，也不会发生后续的财务投资人及上市公司对赛英科技股权价值进行外部评估定价的情况，赛英科技股权价值仍将处于“无流动性”状态，不会产生外部估值定价结果。2016 年 9 月股权结构调整构成 2016 年 10 月转让和本次交易的必要条件。

正是由于解决股权结构设置失衡问题后，赛英科技的业务发展前景可期，股权方能产生交易的可行性，赛英科技才能逐步迈入资本市场。因此，2016 年 9 月股权转让是赛英科技原股东之间股权结构调整所作出的内部安排，与 2016 年 10 月和本次交易的外部定价估值不具有可比性。

由此可见，2016 年 10 月股权转让与 2016 年 9 月为解决股权结构设置失衡问题所作出的股权转让的目的、定价逻辑有显著的不同，两者之间定价不具有可比性。同时，由于 2016 年 9 月股权转让作为赛英科技原股东之间的内部股权结构调整安排未进行评估，股权转让定价不反应赛英科技股权的市场价值，因此，2016 年 9 月转让定价与 2016 年 10 月股权转让及本次交易定价差异较大并非由赛英科技股权估值快速增长所致。

（四）2016 年 9 月股权出让方认可其转让价格，转让未损害其合法权益

在本次交易过程中，经访谈确认，2016 年 9 月各股权转让方均认可上述股权转让价格，明确转让系在经协商的基础上，其真实意思的表示。因此，2016 年 9 月股权转让获得了相关出让方的明确认可，该次转让不存在欺诈、胁迫等损害其合法权益的情形。

（五）2016 年 10 月股权转让和本次交易估值对应市盈率水平接近，估值变化主要系交易时点不同，赛英科技盈利水平迅速提升所致

2016 年 10 月股权转让和本次交易估值存在差异除重组报告书所述作价依据、交易目的不同的影响外，主要系 2016 年 10 月股权转让与本次交易时点不同，赛英科技盈利水平迅速提升使其估值水平相应提升所致。

具体而言，林木顺、张荷花、吴常念受让取得易增辉所持有的赛英科技股权系发生于 2016 年，当时赛英科技刚解决股权结构设置失衡问题等内部工作，股权结构调整后，能否取得实际经营管理者所预期的效果存在不确定性，未来能否实现快速发展不确定性较高。据此，作为外部投资人，其投资入股定价系基于赛英科技 2016 年预计盈利水平作出，赛英科技 100%股份对应估值为 20,000.00 万元，交易市盈率约 15 倍。

因筹划重大事项，上市公司于 2017 年 5 月 2 日起开始停牌，并于 2017 年 5 月 9 日起因筹划发行股份购买资产停牌进行本次交易，在本次交易时点，赛英科技经营规模、盈利能力已取得了明显的进步，从财务数据方面看，2017 年 1-4 月赛英科技即已实现了收入 4,199.39 万元，实现净利润 2,294.63 万元，均已超过 2016 年全年水平，赛英科技盈利水平迅速提升。相应的，在本次交易中，交易对价对应 2017 年赛英科技承诺净利润市盈率仅约 13.65 倍。

由此可见，在本次交易时点，赛英科技已取得了其经营管理者所预期的经营效果，未来发展的不确定性较 2016 年已明显降低，同时，赛英科技盈利水平显著提升，使赛英科技在维持较为稳定的市盈率倍数的基础上，绝对估值金额仍产生了较为明显的增长。

因此，鉴于 2016 年 10 月股权转让的作价依据、交易目的、交易时点等因素与本次交易均有较大差异，故相应作价与本次交易作价存在差异具有合理性。

综上所述，赛英科技的历史股权结构设置难以对实际经营管理者予以有效激励，股权结构设置存在失衡，股权结构调整已构成了其进入资本市场的必要条件之一。为解决股权结构设置失衡问题，赛英科技原股东之间于 2016 年 9 月进行了股权结构调整，相关定价系在考虑各转让方于赛英科技的任职、历史贡献以及未来将于赛英科技承担的职责等因素，予与合理回报的基础上经协商一致所作出，未进行资产评估或采用市盈率法等估值技术确定转让价格，相关股权转让的目的、定价逻辑与 2016 年 10 月股权转让及本次交易显著不同，定价不具有可比性且与后续转让定价差异非由赛英科技股权估值快速增长所致。同时，2016 年 9 月股权转让定价获得了相关出让方的明确认可，未损害出让方的合法权益。因此，2016 年 9 月赛英科技股权转让符合商业逻辑，相关定价具有合理性。

此外，鉴于 2016 年 10 月股权转让的作价依据、交易目的、交易时点等因素与本次交易均有较大差异，故相应作价与本次交易作价存在差异亦具有合理性。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“九、标的公司最近三年股权转让、增减资及资产评估或估值情况”之“（一）最近三年股权转让情况”中对上述内容进行补充披露。

独立财务顾问意见：赛英科技的历史股权结构设置难以对实际经营管理者予以有效激励，股权结构设置存在失衡，股权结构调整已构成了其进入资本市场的必要条件之一。为解决股权结构设置失衡问题，赛英科技原股东之间于 2016 年 9 月进行了股权结构调整，相关定价系在考虑各转让方于赛英科技的任职、历史贡献以及未来将于赛英科技承担的职责等因素，予与合理回报的基础上经协商一致所作出，未进行资产评估或采用市盈率法等估值技术确定转让价格，相关股权转让的目的、定价逻辑与 2016 年 10 月股权转让及本次交易显著不同，定价不具有可比性且与后续转让定价差异非由赛英科技股权估值快速增长所致。同时，2016 年 9 月股权转让定价获得了相关出让方的明确认可，未损害出让方的合法权益。因此，2016 年 9 月赛英科技股权转让符合商业逻辑，相关定价具有合理性。

此外，鉴于 2016 年 10 月股权转让的作价依据、交易目的、交易时点等因素与本次交易均有较大差异，故相应作价与本次交易作价存在差异亦具有合理性。

问题十二：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快速增长的原因

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度，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。

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。

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“六、标的资产财务状况、盈利能力分析”之“（二）盈利能力分析”中对上述内容进行了补充披露。

（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，标的公司营业收入分布情况如下：

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
上半年	4,992.04	2,901.30	69.54%	1,780.75	52.37%
下半年	1,012.20	1,271.34	30.47%	1,619.06	47.62%
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。

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“四、行业特点”之“（八）行业的周期性、区域性和季节性特征”中对上述内容进行了补充披露。

（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	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	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	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合作关系。

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及时跟进和解决，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。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“五、标的公司主营业务发展情况”之“（五）主要产品的生产销售情况”、“（六）主要产品的原材料和能源及其供应情况”中对上述内容进行了补充披露。

独立财务顾问意见：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。

会计师意见：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。

问题十三：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软件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：

（一）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	1,014.13	59.73%	698.26	56.84%	582.49	49.43%
固定成本	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。

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“六、标的资产财

务状况、盈利能力分析”之“（二）盈利能力分析”中对上述内容进行补充披露。

（二）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
----	--------------	--------	--------

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）	2,229	-	2,553	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）	4,048	-	5,204	80.88%	2,877
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)	3,140	1,234	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	2,522.00	56.62%	3,228.43	1,296.94
2015 年前十大产品	1,962.00	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。

可见，赛英科技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，同时，产品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	34.80%	-	-

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。

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“六、标的资产财务状况、盈利能力分析”之“（二）盈利能力分析”中对上述内容进行补充披露。

独立财务顾问意见：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。

会计师意见：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。

问题十四：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：

（一）赛英科技应收账款的期后回款情况

赛英科技应收账款的期后回款情况如下：

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
期初账面余额	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客户 A 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，并由赛英科技收取银行支付的收购款 1,780.02 万元（扣除利息和手续费后的净额），客户按照销售合同约定付款时，则直接汇款予银行。根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》规定，该贸易融资相关的应收账款不应终止确认，因而在收到银行转款时未减少应收账款，故 2017 年 5 月至今账面显示前五户回款较低。如若将上述贸易融资纳入考虑，则 2017 年 5 月至今回款达 3,319.90 万元，占 2017 年 4 月 30 日应收账款余额比例可达 48.67%。

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。

（二）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：

单位：万元

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%	-
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。

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“六、标的资产财务状况、盈利能力分析”之“（一）财务状况分析”中对上述内容进行补充披露。

独立财务顾问意见：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。

会计师意见：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。

问题十五：申请材料显示，赛英科技收益法评估值为 43,031.63 万元，增值率 399.41%。赛英科技评估预测营业收入增长率较高，2017 年至 2019 年预测营业收入增长率分别为 73.04%、17.34%及 16.80%。2) 报告期内赛英科技毛利率已有较大幅度的提升。请你公司：1) 结合最新业绩情况，补充披露赛英科技 2017 年预测收入和净利润的可实现性。2) 结合赛英科技合同签订和执行情况、产品预测价格和销量、与主要客户合作的稳定性、产能情况，分产品补充披露赛英科技收益法评估预测营业收入的具体依据及其合理性。3) 补充披露“2018 及以后年度，各类产品毛利率按照 2017 年毛利率进行预测”这一评估假设的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

(一) 结合最新业绩情况，标的公司 2017 年收入和净利润预测具备可实现性

截至 2017 年 9 月底，赛英科技 2017 年 1-9 月营业收入为 6,004.23 万元，实现净利润 2,437.23 万元，2017 年 1-9 月业绩实现情况与全年预测对比情况见下表。

单位：万元

项目/时间	2017 年 1-9 月	2017 年全年预测	占比
营业收入	6,004.23	7,220.52	83.16%
净利润	2,437.23	3,128.41	77.91%

由上表可知，2017 年 1-9 月实际营业收入和净利润占全年预测比例约为 80%，占比较高；另外，根据标的公司统计的截至 2017 年 9 月 30 日已发货但尚未确认收入的产品情况，截至 2017 年 9 月 30 日标的公司累计已发货且预计在 2017 年可确认收入的金额为 1,282.89 万元，已覆盖全年预测收入，故从标的公司最新业绩情况及已发货情况来看，2017 年预测营业收入和净利润具备可实现性。

（二）结合标的公司合同签订及执行情况、产品预测价格和销量、产能情况、与主要客户合作的稳定性，2018 年及以后收入预测具备合理性

1、标的公司合同（订单）签订及执行情况

截至 2017 年 9 月 30 日，标的公司尚未发货的在手合同（订单）及执行情况见下表：

单位：万元

在手订单	2018 年预测收入	订单金额/预测金额
2,386.87	8,472.51	28.17%

根据前述内容及上表可知，截至 2017 年 9 月 30 日，标的公司已发货的订单金额共计 1,282.89 万元，可覆盖 2017 年全年预测；未发货且正在执行的在手订单已覆盖 2018 年全年预测收入近 30%，考虑到赛英科技客户主要为国内军工配套企业、军工科研院所、军工厂、军工企业、军事院校等，该类客户一般于年初制定当年财务预算后根据预算安排采购，因此，2018 年合同（订单）覆盖量已较为充足。

赛英科技历史上客户合同（订单）执行情况良好，与客户建立了长期的良性合作关系，预计出现未能执行合同（订单）情况的可能性较小。因此，从标的公司合同（订单）角度进行分析，标的公司营业收入的预测具备可实现性。

2、标的公司主要产品单价、销量及营业收入预测情况

标的公司主要产品可分为嵌入式微波混合集成电路、微波混合集成电路、整机及系统产品三类，其产品在电子对抗、相控阵雷达以及老装备提档升级等军用领域、智能安防、港口及码头安全、机场异物探测等民用领域均存在较大需求，在我国军民融合的大背景下，我国军工行业快速发展，国防信息化进程不断加深，国防投入不断增长，标的公司的主营业务未来将迎来巨大的发展空间。本次标的公司结合目前现有订单情况、未来行业需求情况及标的公司持续研发投入带来的业务增长情况对 2018 年及以后年度各类产品收入进行预测，具体情况见下表：

单位：万元

项目/年度	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
收入合计	8,472.51	9,895.75	11,443.36	12,950.88	14,089.93
嵌入软件式微波混合集成电路	3,359.47	3,807.20	4,302.13	4,818.39	5,203.86
整机及系统	3,047.80	3,731.00	4,477.20	5,148.78	5,663.66
微波混合集成电路	2,065.25	2,357.55	2,664.03	2,983.72	3,222.42

标的公司主要生产定制化产品，各类产品均有多种不同的规格及型号，因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，致使主要产品之间价格差异较大。

本次盈利预测在标的公司三大类主要产品的基础上，将每类产品细分为不同的子类，再按照子类的产品价格及销量对未来年度收入进行预测，对于销售金额占比较小的其他产品，本次评估中还考虑一定的增长空间进行预测。各类产品中主要具体产品单价、销量及营业收入预测情况如下：

（1）嵌入软件式微波混合集成电路

单位：万元

项目/时间		2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
产品 1	单价	3.44	3.44	3.44	3.44	3.44
	销量	800.00	900.00	1,020.00	1,140.00	1,230.00
	销售额	2,748.09	3,091.60	3,503.81	3,916.02	4,225.18
产品 2	单价	5.52	5.52	5.52	5.52	5.52
	销量	30.00	34.00	38.00	43.00	46.00
	销售额	165.50	187.57	209.63	237.22	253.77
产品 3	单价	3.48	3.48	3.48	3.48	3.48
	销量	50.00	57.00	64.00	72.00	78.00
	销售额	174.23	198.62	223.01	250.89	271.80
其他产品	销售额	271.65	329.41	365.67	414.26	453.11
合计		3,359.47	3,807.20	4,302.13	4,818.39	5,203.86

（2）微波混合集成电路

单位：万元

项目/时间		2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
产品 1	单价	1.60	1.60	1.60	1.60	1.60
	销量	730.00	830.00	930.00	1,040.00	1,120.00

	销售额	1,169.08	1,329.23	1,489.38	1,665.54	1,793.66
产品 2	单价	1.27	1.27	1.27	1.27	1.27
	销量	670.00	760.00	850.00	950.00	1,030.00
	销售额	848.24	962.19	1,076.13	1,202.73	1,304.02
其他产品	销售额	47.92	66.14	98.53	115.45	124.74
合计		2,065.25	2,357.55	2,664.03	2,983.72	3,222.42

(3) 整机及系统

单位：万元

项目/时间		2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
产品 1	单价	8.43	8.43	8.43	8.43	8.43
	销量	30.00	37.00	44.00	51.00	56.00
	销售额	253.00	312.03	371.07	430.10	472.27
产品 2	单价	26.67	26.67	26.67	26.67	26.67
	销量	30.00	37.00	44.00	51.00	56.00
	销售额	800.00	986.67	1,173.33	1,360.00	1,493.33
产品 3	单价	8.65	8.65	8.65	8.65	8.65
	销量	210.00	256.00	312.00	359.00	395.00
	销售额	1,816.00	2,213.79	2,698.06	3,104.50	3,415.81
其他产品	销售额	178.80	218.51	234.74	254.18	282.25
合计		3,047.80	3,731.00	4,477.20	5,148.78	5,663.66

上表中，鉴于标的公司产品服务于机载、舰载、弹载等多种武器平台，涉及国家的战略安全，该类武器装备注重产品的高精度和性能的稳定性，客户对价格敏感度较低，且通常要求长期稳定的供货，价格较少出现大幅波动的情况，本次评估预测中单价、销量及营业收入预测具有合理性。

3、标的公司未来收入增长不受其产能限制

标的公司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。标的公司的机械制造生产活动较少，除生产部分自动化生产线中用到的机加工零配件外，主要为组件研发、系统设计、组装等工作。

标的公司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，且标的公司主要进行的组

件研发、系统设计、组装等工作并非标准化工作，标的公司产能无法有效量化。但是，在经营过程中，标的公司已将电路板制作、腔体加工、表面处理等长耗时环节采取了外协或外包方式完成，在现阶段及在未来可预期的生产规模合理扩张过程中无明显对标的公司生产构成阻碍的产能瓶颈。

4、标的公司与主要客户合作稳定且其产品具备持续需求

在本次评估预测中还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后，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持续、稳定的保障。

综上所述，结合标的公司合同签订和执行情况、产品预测价格和销量、产能情况、与主要客户合作的稳定性及市场需求情况，各类产品营业收入的预测具备合理性。

上市公司已在重组报告书“第一节 管理层讨论与分析”之“四、本次交易的具体方案”之“（五）业绩承诺补偿”中对上述内容进行补充披露。

（三）标的公司各类产品毛利率在 2017 年毛利率基础上进行预测

标的公司 2017 年 5-12 月和未来预测年度毛利率情况如下：

单位：万元

项目/年度	2017 年 5-12 月	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
收入合计	3,021.13	8,472.51	9,895.75	11,443.36	12,950.88	14,089.93
成本合计	971.45	2,352.50	2,777.27	3,241.06	3,692.63	4,023.38
毛利率	0.6784	0.7223	0.7193	0.7168	0.7149	0.7145
嵌入软件式 微波混合集成 电路	收入	1,085.24	3,359.47	3,807.20	4,302.13	4,818.39
	成本	177.60	549.78	623.05	704.05	788.53
	毛利率	0.8363	0.8363	0.8363	0.8363	0.8363
整机及系统	收入	1,135.20	3,047.80	3,731.00	4,477.20	5,148.78
	成本	433.34	1,015.53	1,255.61	1,521.59	1,766.82
	毛利率	0.6183	0.6668	0.6635	0.6601	0.6568
微波混合集成 电路	收入	800.69	2,065.25	2,357.55	2,664.03	2,983.72
	成本	360.50	787.19	898.61	1,015.42	1,137.28
	毛利率	0.5498	0.6188	0.6188	0.6188	0.6188

对于 2017 年 5-12 月的毛利率，考虑到嵌入软件式微波混合集成电路产品报告期内毛利率较为稳定，产品稳定性较高，因此评估预测期内对其按照 2017 年 1-4 月毛利率水平进行预测；对于整机及系统和微波混合集成电路产品，本次评估中考虑了 2017 年 1-4 月固定成本及变动成本情况，结合相关产品的未来销售预期进行预测。

整体而言，2017 年全年预测毛利率为 72.51%，低于 2016 年及 2017 年 1-4 月毛利率水平，较为谨慎，且从截止 2017 年 9 月实际经营情况来看，2017 年 1-9 月标的公司综合毛利率水平为 71.72%，与 2017 年全年预测毛利率差异不大，且根据标的公司目前的发货安排，预计全年实际毛利率与预测毛利率持平，故从 2017 年最新经营情况来看，2017 年毛利率预测具备合理性；对于 2018 年及以后年度的毛利率，预测毛利率分别为 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。同时，本次盈利预测中出于谨慎性考虑，未将未来年度销售规模扩大可能带来的规模效应、议价能力上升等毛利率上升因素纳入评估。故 2018 年及以后年度各类产品的毛利率在参考 2017 年全年水平基础上，结合可预见的情况进行预测，具备合理性，且从综合毛利率角度来看，未来年度综合毛利率预测趋势略有下降，符合谨慎性原则。

综上所述，标的公司各类产品毛利率在 2017 年毛利率基础上进行预测，系基于已有事实的情况下结合对未来的合理预计进行预测，具备合理性。

上市公司已在重组报告书“第六节 交易标的评估情况”之“一、标的资产的评估情况”之“（五）收益法评估说明”中对上述内容进行补充披露。

独立财务顾问意见：结合最新业绩情况分析，标的公司 2017 年收入和净利润预测具备可实现性；结合标的公司合同签订及执行情况、产品预测价格和销量、产能情况、与主要客户合作的稳定性分析，2018 年及以后收入预测具备合理性；标的公司各类产品毛利率在 2017 年毛利率基础上进行预测，系基于已有事实的情况下结合对未来的合理预计进行预测，具备合理性。

评估师意见：上市公司结合赛英科技最新业绩情况披露了赛英科技 2017 年预测收入和净利润的可实现性，结合赛英科技合同签订和执行情况、产品预测价格和销量、产能情况、与主要客户合作的稳定性及产品市场需求情况，补充披露了赛英科技各类产品营业收入的依据及其合理性，补充披露了标的公司各类产品毛利率在 2017 年毛利率基础上进行预测的合理性。上述分析内容具备合理性。

问题十六：请你公司：1）结合近期可比案例情况，补充披露赛英科技收益法评估折现率的合理性。2）补充披露赛英科技收益法评估预测营运资本增加额的依据及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

（一）结合近期可比交易案例，本次收益法评估折现率选取具备合理性

经统计，最近三年，军工电子行业发生的可比交易案例收益法评估折现率选取情况如下：

上市公司股权代码	上市公司简称	标的公司简称	折现率
300427.SZ	红相电力	星波通信	10.60%
600990.SH	四创电子	博微长安	11.69%
002413.SZ	雷科防务	奇维科技	11.76%
002446.SZ	盛路通信	南京恒电	11.00%
300342.SZ	天银机电	华清瑞达	11.86%
000070.SZ	特发信息	傅立叶	12.22%
000687.SZ	华讯方舟	成都国蓉	12.91%
000547.SZ	航天发展	南京长峰	11.57%
002151.SZ	北斗星通	华信天线	12.65%
002151.SZ	北斗星通	佳利电子	12.02%
	平均值		11.83%
002331.SZ	皖通科技	赛英科技	11.75%

从上表可知，本次赛英科技收益法评估折现率与最近三年行业内可比交易案例收益法评估折现率的选取情况较为可比，本次赛英科技收益法评估折现率选取具备合理性。

上市公司已在重组报告书“第六节 交易标的评估情况”之“一、标的资产的评估情况”之“（五）收益法评估说明”中对上述内容进行补充披露。

（二）营运资金增加额预测具备合理性

1、本次收益法评估营运资金预测情况

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。如正常经营所需保持的现金、产品存货购置、代客户垫付购货款（应收款项）等所需的基本资金以及应付的款项等。营运资金的增加是指随着企业经营活动的变化，获取他人的商业信用而占用的现金，正常经营所需保持的现金、存货等；同时，在经济活动中，提供商业信用，相应可以减少现金的即时支付。

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现金（最低现金保有量）、存货、应收款项和应付款项等主要因素。

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=经营性现金+存货+应收款项-应付款项

应收款项主要包括应收账款、预付账款以及与经营业务相关的其他应收账款等诸项。应付款项主要包括应付账款、预收账款以及与经营业务相关的其他应付账款等诸项。

根据对赛英科技经营情况的调查，以及经审计的历史经营的资产和损益、收入和成本费用的统计分析以及对未来经营期内各年度收入与成本的估算结果，按照上述定义，可得到未来经营期内各年度的经营性现金（最低现金保有量）、存货、应收款项以及应付款项等及其营运资金增加额。赛英科技报告期及预测期营运资金情况如下：

单位：万元

项目/年度	2015 年	2016 年	2017 年 1-4 月	2017 全年	2018 年
销售收入合计	3,399.80	4,172.63	4,199.39	7,220.52	8,472.51
销售成本合计	1,178.34	1,228.51	1,013.70	1,985.14	2,352.50

项目/年度	2015.12.31	2016.12.31	2017.4.30	2017.12.31	2018.12.31
最低现金保有量	179.92	180.46	346.31	261.07	307.85
存货	2,062.73	2,190.14	1,678.76	3,308.57	3,920.83
应收款项	2,370.66	2,666.14	6,085.29	4,613.62	5,413.59
应付款项	1,761.41	1,133.53	1,437.26	1,831.66	2,170.61
营运资金	2,851.90	3,903.22	6,673.10	6,351.61	7,471.67
营运资金增加额		1,121.85		-321.49	1,120.06
营运资金/营业收入	83.88%	93.54%	158.91%	87.97%	88.19%

(续)

项目/年度	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
销售收入合计	9,895.75	11,443.36	12,950.88	14,089.93
销售成本合计	2,777.27	3,241.06	3,692.63	4,023.38
项目/年度	2019.12.31	2020.12.31	2021.12.31	2022.12.31
最低现金保有量	360.08	415.78	470.17	511.01
存货	4,628.78	5,401.77	6,154.38	6,705.63
应收款项	6,322.98	7,311.85	8,275.09	9,002.90
应付款项	2,562.54	2,990.47	3,407.13	3,712.30
营运资金	8,749.30	10,138.93	11,492.52	12,507.23
营运资金增加额	1,277.64	1,389.62	1,353.59	1,014.71
营运资金/营业收入	88.41%	88.60%	88.74%	88.77%

2、营运资金增加额预测依据及合理性

由于军工行业的客户一般于年初制定当年财务预算，根据预算安排当年采购及付款计划，货款结算则主要集中于下半年甚至第四季度，因此赛英科技所属行业业务特点导致其上半年营运资金占用金额较高，若仅选取最近一期营运资金情况进行预测，则与未来年度实际情况可能存在较大偏误。故本次营运资金预测以报告期全年各项周转率为基础，结合未来经营期内各年度收入与成本的估算情况进行测算。从未来年度营运资金占用的预测情况来看，未来年度营运资金/营业收入约为 88%-89%，与 2015 年和 2016 年营运资金占用的平均情况基本相当，因此，营运资金增加额预测具备合理性。

此外，从期后经营情况来看，截至 2017 年 9 月 30 日，标的公司营运资金占用额为 5,327.59 万元，相比 2017 年 4 月 30 日营运资金占用额减少约 1,300.00 万元，期后回款情况良好；营运资金占营业收入比重为 88.73%，相比 2017 年 4 月 30 日的 158.91%有很大改善，与 2017 年全年预测情况基本持平，随着第四季度的持续回款，2017 年全年营运资金占用情况会优于预测。因此，从期后经营情况来看，营运资金增加额预测亦具备合理性。

上市公司已在重组报告书“第六节 交易标的评估情况”之“一、标的资产的评估情况”之“（五）收益法评估说明”中对上述内容进行补充披露。

独立财务顾问意见：结合近期可比交易案例分析，本次收益法评估折现率选取具备合理性；赛英科技未来年度预测的营运资本增加具备合理性。

评估师意见：结合近期可比案例情况，赛英科技收益法评估折现率的选取具备合理性；赛英科技未来年度预测的营运资本增加具备合理性。

问题十七：赛英科技在生产过程中将部分环节如电路板制作、腔体加工、表面处理等采取外协或外包方式完成。请你公司结合行业情况，补充披露：赛英科技报告期内外协加工的金额、具体内容、是否为核心工艺/零部件、是否对外协方存在重大依赖，及外协加工相关会计处理，赛英科技与外协方是否存在关联关系，交易价格是否公允。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

答复：

（一）赛英科技报告期内外协加工的金额、具体内容

赛英科技报告期内外协加工内容及金额情况如下：

单位：万元

原料名称	2017 年 1-9 月		2016 年		2015 年	
	金额	占总采购金额占比	金额	占总采购金额占比	金额	占总采购金额占比
腔体	196.09	16.69%	169.69	20.45%	133.69	8.50%
PCB 板	90.59	7.71%	155.21	18.70%	91.17	5.80%
合计	286.68	24.40%	324.90	39.15%	224.86	14.30%

赛英科技以外协加工的方式采购的主要为腔体（包含腔体加工及腔体表面处理）和 PCB 电路板，2015 年、2016 年及 2017 年 1-9 月，合计采购金额分别为 53.50 万元、324.90 万元和 286.68 万元。

（二）外协加工非核心工艺/零部件，对外协方不存在重大依赖

赛英科技生产过程中，主要采取“定制化开发+外协加工”的生产模式以降低生产成本，其中核心软、硬件产品由赛英科技完成设计、开发和测试工作，部分长耗时的劳动密集型环节如电路板制作、腔体加工、表面处理等采取外协或外包方式完成。具体来说，在业务开展中，首先由赛英科技根据客户个性化需求进行产品方案设计、核心软硬件的开发，确保产品在外观、功能、性能、信号控制及传输、功耗、环境适应性等各方面满足客户要求，进入生产过程后，相关非核心、耗时较长的环节的硬件产品交由外协厂商生产加工并经赛英科技检验合格后，由赛英科技负责最终产品组装、软件注入等工作，并经赛英科技检验测试合

格后交由客户进行检测认证。

上述外协加工产品同其他一般原材料采购模式相同，即构成赛英科技正常采购环节的一部分。外协加工厂商根据赛英科技下达的设计方案及工艺标准等要求，自行采购原材料并进行生产加工，赛英科技在对完工产品执行相应检验验收程序后采购入库，并作为原材料纳入后续产成品的生产成本核算。

报告期内，赛英科技外协加工部分占总采购金额的比例分别为 14.30%、39.15%和 24.40%，占比较低。赛英科技对上述非核心环节采取外协加工的方式，可有效提升生产效率、降低生产成本，使企业将有限的生产资源集中于研究开发工作及核心生产环节，符合同行业惯例。

综上所述，赛英科技涉及外协加工的生产环节主要为基本的通用零部件、产品外壳、产品表面外观处理等，不涉及赛英科技核心技术和工艺，且外协加工部分采购金额占标的公司各期总采购金额的比例较低，同时，赛英科技所处的成都地区，腔体加工及腔体表面处理、电路板制作企业较多，竞争较为充分，因此外协加工对标的公司的生产影响程度较低，对外协方不存在重大依赖。

（三）外协加工相关会计处理

赛英科技外协加工电路板、腔体的会计处理方式与其他一般原材料的采购相同，即：

（1）采购原材料时：

借：原材料

应交税费——应交增值税（进项税额）

贷：银行存款或应付账款

（2）生产领用原材料时：

借：生产成本

贷：原材料

（四）赛英科技与外协方不存在关联关系，交易价格在市场基础上作出，价格公允

上述电路板制作、腔体加工、表面处理等环节的外协加工服务均为较为成熟的市场，具备相应外协生产能力的厂商较多，该类外协厂商加工的技术内容较为常见，不存在不可替代的特定技术。赛英科技结合产品质量需求、生产能力、加工工艺、发货速度等生产要求，通过询价、比价和议价的方式择优选择某项产品的外协加工供应商，赛英科技与各外协加工企业均不存在关联关系。

由于相关市场竞争充分，市场定价较为透明，发行人与主要外协加工厂商的定价系在市场价格的基础上，双方在合作中自愿、平等协商确定，交易定价公允。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“五、标的公司主营业务发展情况”之“（六）主要产品的原材料和能源及其供应情况”中对上述内容进行了补充披露。

独立财务顾问意见：赛英科技涉及外协加工的生产环节主要为电路板制作、腔体加工、表面处理等非核心环节，不涉及赛英科技核心技术和工艺，赛英科技对外协方不存在重大依赖，外协加工相关会计处理符合企业会计准则的规定。赛英科技与外协方之间不存在关联关系，交易价格具有公允性。

问题十八：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：

鉴于大华会计师出具的大华审字[2017]007382 号《备考审阅报告》中以 2017 年 4 月 30 日为基准日的备考财务数据已经到期。根据大华会计师事务所新出具的上市公司备考审阅报告（大华审字[2017]003925 号），其附注“注释 16. 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
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
因收购赛英科技产生的暂时性差异	3,120.17	468.02	3,293.58	494.04
合计	3,293.75	494.06	3,488.24	523.24

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

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。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评估以 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，假设其在存续期间内按赛英科技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，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。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 日赛英科技账面净资产	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
因收购赛英科技产生的暂时性差异	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。

上市公司已在重组报告书“第十节 财务会计信息”之“二、上市公司备考财务报表”之“（三）递延所得税科目计算依据”中对上述内容进行了补充披露。

独立财务顾问意见：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。

会计师意见：备考财务报表中，因收购赛英科技产生的暂时性差异，依据是充分的。

（本页无正文，为《安徽皖通科技股份有限公司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]号之反馈意见答复》之签章页）

安徽皖通科技股份有限公司

年 月 日