

深圳市特发信息股份有限公司

长城证券股份有限公司

关于

深圳市特发信息股份有限公司

公开发行可转债申请文件反馈意见的回复

保荐机构（主承销商）



二〇一八年七月

中国证券监督管理委员会：

贵会于 2018 年 6 月 6 日下发的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（180588 号）及后附的《深圳市特发信息股份有限公司公开发行可转债申请文件反馈意见》（以下简称“《反馈意见》”）已收悉，长城证券股份有限公司作为保荐机构，与发行人深圳市特发信息股份有限公司、发行人律师上海市锦天城律师事务所、发行人会计师瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）对反馈意见所列问题认真地进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

一、重点问题

问题 1：申请人本次拟募集资金不超过 5 亿元用于“特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目”、“特发东智扩产及产线智能化升级项目”、“成都傅立叶测控地面站数据链系统项目”。申请人光纤光缆 2017 年度、2018 年 1-3 月产能利用率分别为 56.75%、51.34%。截至 2017 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 8.51 亿元，投资性房地产账面净值 3.75 亿元。请申请人：

(1)说明公司 2017 年末货币资金的主要预计用途；说明报告期内投资性房地产的构成和变动情况、坐落和经营情况，是否构成财务性投资；结合上述情况及公司、资产负债率水平、银行授信情况、留存收益情况、预计的近期大额支出情况等，说明本次募集资金的必要性和合理性。

(2)说明本次募投项目具体建设内容，具体投资数额安排明细，募集资金投入部分对应的投资项目，各项投资构成是否属于资本性支出，是否存在董事会前投入。募集资金用于预备费铺底流动资金等，视同补充流动资金说明测算过程及合理性。

(3)对比本次募投项目与公司现有固定资产和产能规模、以及同行业公司可比案例说明本次募投项目投资规模的合理性

(4)说明本次募投项目的募集资金使用和项目建设的进度安排

(5)结合本次募投项目在技术、人员、市场等方面的储备情况，说明本次募投项目实施的业务基础，本次募投项目的必要性及可行性。说明本次募投项目及产品与公司现有产品之间的关系,包括但不限于产品用途、生产工艺、技术、原材料、客户等。本次募投项目与现有厂区是否存在厂房及设备共用的情况,是否会形成重复建设

(6)结合公司现有产能的利用率和产销率状况说明本次募投项目新增产能的合理性和产能消化措施。

(7)结合募投项目主要原材料价格波动情况、公司现有业务及同行业可比公司的效益情况说明本次募投项目效益测算的过程及谨慎性。

(8)说明“特发东智扩产及产线智能化升级项目”、“成都傅立叶测控地面站数

据链系统项目”实施后，前次发行股份购买资产所注入资产的业绩能否独立核算，如是，请说明独立核算的主要方式，以及如何确保收入、成本和费用核算的真实、准确、完整；本次募集资金是否可能增厚标的资产经营业绩请保荐机构核查并发表意见。

发行人回复说明：

（一）公司 2017 年末货币资金的主要预计用途；说明报告期内投资性房地产的构成和变动情况、坐落和经营情况，是否构成财务性投资；结合上述情况及公司资产负债率水平、银行授信情况、留存收益情况、预计的近期大额支出情况等，说明本次募集资金的必要性和合理性；

1、公司 2017 年末货币资金的主要用途

（1）公司 2017 年年末货币资金的主要预计用途

公司客户主要为三大运营商及各大型国有企业，客户回款一般集中在第四季度，因此公司的货币资金余额在年末较高。2017 年年末货币资金的余额为 85,074.47 万元，主要用于支付到期的供应商款项、应付票据到期解付、预付原材料采购款以及偿还到期银行借款等。

截至 2018 年 3 月 31 日，公司货币资金余额为 38,980.97 万元，比 2017 年 12 月 31 日货币资金余额减少 46,093.49 万元，下降幅度为 54.18%。其中：2018 年 1-3 月公司经营活动现金净流出 59,497.13 万元，其中 2018 年 1-3 月累计支付采购款 130,496.79 万元，原材料采购付款较上年同期净增加 32,748.99 万元；投资活动现金净流出 5,610.33 万元，主要是购建固定资产支出 4,611.73 万元；2018 年 1-3 月筹资活动现金流累计偿还银行贷款 10,173.58 万元。

2、报告期内公司投资性房地产构成和变动情况、坐落和经营情况以及是否构成财务性投资

（1）报告期内公司投资性房地产构成和变动情况、坐落和经营情况如下：

单位：万元

物业名称	投资性房地产 入账时间	坐落位置	账面价值 (2015/1/1)	报告期内 增加	报告期 内减少	账面价值 (2017/12/31)
------	----------------	------	--------------------	------------	------------	----------------------

物业名称	投资性房地产	坐落位置	账面价值	报告期内	报告期	账面价值
八卦岭光纤小区	2002/10/31	福田区八卦三路旁	589.04	-	172.79	416.25
华通大厦第二十层	2007/4/30	罗湖区笋岗东路	159.78	-	32.96	126.82
特发信息港大厦 A、B、C 栋	2012/12/31	南山区科技园科丰路	15,200.40	-	1,888.44	13,311.96
T19 地块信息港一期	2012/12/31	南山区科技园科丰路	1,954.28	-	212.38	1,741.89
信息港 E 栋	2013/12/31	南山区科技园科丰路	900.60	-	388.06	512.54
信息港 D 栋	2014/12/31	南山区科技园科丰路	2,709.24	-	508.13	2,201.11
D 地块	2014/12/31	南山区科技园科丰路	492.50	-	50.38	442.11
特发信息科技大厦	2016/6/30	南山区科技园科丰路	-	19,191.60	1,630.38	17,561.22
T20 地块科技大厦	2016/6/30	南山区科技园科丰路	-	721.24	42.85	678.39
泰科大厦	2017/12/31	梅林工业区	-	541.30	-	541.30
合计			22,005.84	20,454.14	4,926.37	37,533.59

续上表：

物业名称	投资性房地产入账时间	坐落位置	租赁收入			出租率(%)		
			2015 年	2016 年	2017 年	2015 年	2016 年	2017 年
八卦岭光纤小区	2002/10/31	福田区八卦三路旁	573.53	232.86	94.87	90.58	36.33	24.24
华通大厦第二十层	2007/4/30	深圳市罗湖区笋岗东路	27.44	31.80	37.75	100.00	100.00	100.00
特发信息港大厦 A、B、C 栋	2012/12/31	南山区科技园科丰路	3,882.80	4,170.01	4,562.71	99.80	98.99	99.30
T19 地块信息港一期	2012/12/31	南山区科技园科丰路						
特发信息港 E 栋	2013/12/31	南山区科技园科丰路	438.16	456.58	423.61	87.72	78.04	85.62
特发信息	2014/12/31	南山区科	1,614.61	1,561.51	1,352.15	99.96	99.96	90.76

物业名称	投资性房地产入账时间	坐落位置	租赁收入			出租率(%)		
			2015 年	2016 年	2017 年	2015 年	2016 年	2017 年
港 D 栋		科技园科丰路						
D 地块	2014/12/31	南山区科技园科丰路						
特发信息科技大厦	2016/6/30	南山区科技园科丰路						
T20 地块科技大厦	2016/6/30	南山区科技园科丰路	-	1,464.74	3,770.21	-	73.16	97.93
泰科大厦	2017/12/31	梅林工业区	356.60	359.81	356.98	97.81	97.81	85.18
合计			6,893.14	8,277.31	10,598.28			

如上表所示，报告期内公司投资性房地产增加主要系 2016 年特发科技大厦完工从在建工程转入所致，其对应土地使用权 T20 地块从无形资产转入投资性房地产。报告期内八卦岭光纤小区出租率下降主要是所处地区拆迁，可出租面积减少所致，报告期内公司投资性房地产整体出租率较高，经营情况良好。

（2）发行人持有的投资性房地产不属于财务投资

根据《发行监管问答—关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》：上市公司申请再融资时，除金融类企业外，原则上最近一期末不得存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。根据 2016 年 3 月《关于上市公司监管指引第 2 号有关财务性投资认定的问答》：财务性投资除监管指引中已明确的持有交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人、委托理财等情形外，对于上市公司投资于产业基金以及其他类似基金或产品的，如同时属于以下情形的，应认定为财务性投资：

（1）上市公司为有限合伙人或其投资身份类似于有限合伙人，不具有该基金（产品）的实际管理权或控制权；（2）上市公司以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的。

而公司的投资性房地产主要是历史上股东投入、抵债取得的房产和土地使用权，以及公司为避免土地闲置进行存量开发的房屋建筑物。因此，公司持有的投

资性房地产不属于前述法规所规定的财务性投资。

3、公司资产负债率水平逐年上升，财务负担较重，本次融资有利于优化公司的财务结构

报告期内各期末，公司资产负债率分别为 55.30%、59.49%、61.04%，公司资产负债率逐年上升，借款利息支出金额分别为 1,344.67 万元、3,619.91 万元及 3,980.05 万元，财务负担较重。以 2017 年 12 月 31 日资产负债表为基础，公司本次发行可转债后全部转股和全部未转股情况下对公司资产负债率的影响如下：

项目	全部转股			全部未转股		
	总资产 (万元)	总负债 (万元)	资产负债率	总资产 (万元)	总负债 (万元)	资产负债率
特发信息	658,708.99	371,539.45	56.40%	658,708.99	421,539.45	63.99%

若本次融资后可转债投资人选择全部或部分转股，将增加公司净资产，对优化公司资产结构、降低公司财务风险起到积极的作用。若本次融资后可转债投资人选择持有至到期，鉴于可转债市场发行利率较低，并不会显著增加发行人的偿债压力。

4、公司目前尚未使用的银行授信以经营性短期贷款为主，难以匹配长期的固定资产投入

截至 2017 年 12 月 31 日，特发信息银行授信主要为银行综合授信，额度为 560,400 万元，公司银行授信已使用 145,580.66 万元（其中：银行借款 72,920.66 万元、应付票据 21,280 万元、信用证和保函 18,978 万元、商业票据贴现 32,402 万元），尚未使用授信额度为 414,819.34 万元。

特发信息目前尚有一定规模的银行授信额度未使用，主要原因为银行授信的具体使用往往附有相应的限制性条件和使用范围，银行贷款实际使用时受各银行分支机构的信贷规模、资金成本等因素影响，发放时间不确定性较大且期限较短。本次募集资金投资项目均涉及大量固定资产投资，所投入资金的回收需要一定时间周期，难以使用短期银行贷款投入建设。

5、公司留存收益情况

截至 2017 年 12 月 31 日，公司留存收益明细情况如下：

单位：万元

项目	2017 年 12 月 31 日
盈余公积	5,307.72
未分配利润	56,266.60
合计	61,574.32

经公司 2017 年年度股东大会审议，2017 年度权益分派以公司现有股本 626,994,746 股为基数，向全体股东每 10 股派 0.36 元人民币现金，2017 年现金分配股利为 2,257.18 万元。本次权益分派完成后，公司未分配利润为 54,009.42 万元，公司为广大中小股东持续创造稳定回报，截至目前未分配利润金额较低，主要用于维持公司的持续经营所需。

6、预计的近期大额支出情况

2018 年 1-3 月，公司已发生的大额支出分类统计如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-3 月
归还借款本息	11,026.37
应付票据到期解付	65,080.00
支付供应商款项	65,416.79
支付员工薪酬费用	13,832.38
合计	155,355.54

公司 2017 年末货币资金预期主要用于偿还银行借款、支付经营性采购款项及员工薪酬等，与公司实际经营情况一致。

综上所述，公司年末货币资金余额较高主要是客户年末集中回款所致，2018 年 3 月末已出现明显下降。报告期内公司资产负债率逐年上升，财务风险逐年增大，公司银行授信主要以经营性短期借款为主，难以匹配公司长期资产建设融资需求，公司留存收益主要用于保证公司业务规模扩大的流动资金需求。本次发行募集资金投资项目总投资额为 62,576 万元，公司现有自有资金难以满足此次募投项目的资金需求，公司本次募集资金是必要、合理的。

（二）本次募投项目具体建设内容，具体投资数额安排明细，募集资金投入

部分对应的投资项目，各项投资构成是否属于资本性支出,是否存在董事会前投入。募集资金用于预备费铺底流动资金等，视同补充流动资金说明测算过程及合理性；

1、本次募投项目具体建设内容，具体投资数额安排明细，募集资金投入部分对应的投资项目，各项投资构成是否属于资本性支出，是否存在董事会前投入

(1) 特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目

特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目包含两个子项目，厂房建设项目的实施主体为特发信息，厂房建设完毕后将全部用于特发光纤的扩产项目，特发信息厂房建设项目的投资总额为 9,350 万元，全部以本次公开发行可转债募集资金投入；特发光纤扩产项目的总投资额为 24,026 万元，其中本次公开发行可转债募集资金投入 11,635 万元。

厂房建设项目建设内容为光纤产业基地厂房建设。特发信息将利用东莞寮步特发信息光通信产业园内的存量土地，建设光纤厂房及化学品库、氢气站等辅助用房。

光纤扩产项目建设内容为光纤扩产，特发光纤通过租赁厂房建设项目的厂房、对租赁厂房进行装修、购置并安装光纤拉丝塔等生产设备完成光纤产线扩建从而扩充特发光纤现有光纤生产能力，光纤扩产项目达产后将新增年产光纤 800 万芯公里的产能。

本项目具体投资数额安排明细、募集资金投入部分对应的投资项目、各项投资构成是否属于资本性支出以及是否存在董事会前投入等情况如下：

单位：万元

序号	项 目	总投资额	截至董事会决议日 (2017 年 11 月 10 日) 已投入金额	募集资金拟投入金额	是否属于资本 性支出
特发信息厂房建设项目					
1	建安工程费用	6,980	1,056.63	6,980	是
2	工程建设及土地费用	1,450	328.13	1,450	是
3	项目预备费	920	-	920	否
小计		9,350	1,384.76	9,350	

特发光纤扩产项目					
1	厂房装修及公共设施	6,000	-	6,000	是
2	设备及工器具购置费	11,626	-	5,635	是
3	系统搭建支出	300	-	-	是
4	项目预备费	500	-	-	否
5	铺底流动资金	5,600	-	-	否
小计		24,026	-	11,635	

特发信息厂房建设项目存在董事会前投入的情形，截至董事会决议日，公司已投入 1,384.76 万元。鉴于特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目系一个整体项目，本项目总资金需求为 33,376 万元，募集资金投入金额为 20,985 万元，拟以自有资金投入 12,391 万元，若厂房建设项目结项后仍有募集资金结余，届时公司将按照法律法规规定的相关程序，将厂房建设项目的结余资金用于光纤扩产项目。

（2）特发东智扩产及产线智能化升级项目

特发东智扩产及产线智能化升级项目计划总投资 20,000 万元，其中本次公开发行可转换公司债券募集资金拟投入 19,815 万元，差额部分由特发东智自筹。

本项目的建设内容是产能提升和产线的智能化改造。其中，产能提升需要通过租赁新厂房并对厂房进行装修，购入用于生产 OTT 机顶盒和 PON 光猫的 SMT 贴片生产线及其配套设备；智能化改造主要建设内容包括智能系统研发设计、智能系统建设（包括机器人代替人工生产系统、智能管理系统、智能物流系统）、设备购置等。本项目投产后，将新增年产能 1,200 万台，其中 OTT 机顶盒年产 840 万台、PON 光猫年产 360 万台。

本项目投资数额安排明细、募集资金投入部分对应的投资项目及各项投资构成是否属于资本性支出情况如下：

单位：万元

序号	项 目	总投资额	募集资金拟投入金额	是否属于资本性支出
1	建设投资	14,680	14,680	
1.1	厂房装修	2,000	2,000	是

1.2	贴片机及辅助设备	6,000	6,000	是
1.3	DIP 线导入自动化插件线	2,450	2,450	是
1.4	厂组测包成品测试自动化线	4,230	4,230	是
2	项目预备费	320	320	否
3	铺底流动资金	5,000	4,815	否
总 计		20,000	19,815	

本项目不存在董事会前投入的情形。

(3) 成都傅立叶测控地面站数据链系统项目

成都傅立叶测控地面站数据链系统项目计划总投资 9,200 万元，全部由本次公开发行可转换公司债券的募集资金进行投入。

本项目建设内容主要是研发建设测控地面站数据链系统，包括完成上千个天线单元原理样机研制工作的初样阶段研究，完成数千个天线单元的全状态工程样机研制工作的正样阶段研究，针对无人机地面站数据链终端系统进行的定向改造的改进型阶段研究。

本项目投资数额安排明细、募集资金投入部分对应的投资项目及各项投资构成是否属于资本性支出情况如下：

单位：万元

序号	项 目	总投资额	募集资金拟投入金额	是否属于资本性支出
1	建设投资	7,195	7,195	
1.1	设备投入	450	450	是
1.2	系统搭建材料投入	6,745	6,745	是
2	项目开发支出	2,005	2,005	否
总 计		9,200	9,200	

本项目不存在董事会前投入的情形。

2、项目铺底流动资金视同补充流动资金的测算过程及合理性

(1) 公司合并口径补流测算

发行人最近三年主营业务收入分别为232,730.98万元、451,059.24万元和535,012.48万元，2017年较2016年主营业务收入同比增长18.61%、2016年较2015

年主营业务收入同比增长93.81%，年均主营业务收入增长率为56.21%。谨慎起见，假设公司2018年、2019年和2020年主营业务收入均保持10%的增长率，根据销售百分比法，公司2018年至2020年需要补充的流动资金测算如下：

单位：万元

序号		2015.12.31/2015 年度	占 2015 年 主营业务 收入比	2016.12.31/2016 年度	占 2016 年 主营业务 收入比	2017.12.31/2017 年度	占 2017 年 主营业务 收入比	近三年占主 营业务收入比例 平均数	2018.12.31/2018 年度	2019.12.31/2019 年度	2020.12.31/2020 年度
主营业务收入		232,730.98		451,059.24		535,012.48			588,513.72	647,365.10	712,101.61
1	流动资产	210,349.18		286,893.31		359,402.19			433,859.65	477,245.62	524,970.18
1.1	应收票据	7,466.87	3.21%	16,087.91	3.57%	10,365.59	1.94%	2.90%	17,091.45	18,800.59	20,680.65
1.2	应收账款	104,244.56	44.79%	142,342.87	31.56%	206,296.56	38.56%	38.30%	225,417.51	247,959.26	272,755.19
1.3	预付款项	7,561.34	3.25%	8,469.66	1.88%	8,851.47	1.65%	2.26%	13,302.63	14,632.89	16,096.18
1.4	存货	91,076.42	39.13%	119,992.87	26.60%	133,888.57	25.03%	30.25%	178,048.07	195,852.87	215,438.16
2	流动负债	145,582.10		216,109.27		270,585.53			315,915.87	347,507.46	382,258.21
2.1	应付票据	56,252.56	24.17%	93,004.31	20.62%	92,328.61	17.26%	20.68%	121,718.39	133,890.23	147,279.25
2.2	应付账款	62,902.49	27.03%	93,884.46	20.81%	146,393.17	27.36%	25.07%	147,530.14	162,283.15	178,511.47
2.3	预收款项	13,911.42	5.98%	10,337.30	2.29%	8,257.41	1.54%	3.27%	19,249.61	21,174.57	23,292.03
2.4	应付职工薪酬	9,242.04	3.97%	13,795.19	3.06%	16,247.53	3.04%	3.36%	19,747.33	21,722.07	23,894.27
2.5	应交税费	3,273.59	1.41%	5,088.00	1.13%	7,358.81	1.38%	1.30%	7,670.40	8,437.45	9,281.19
3	流动资金（1-2）										

		64,767.09		70,784.04		88,816.66			117,943.78	129,738.16	142,711.97
4	流动资金当期增加额			6,016.96		18,032.62			29,127.12	11,794.38	12,973.82
2018-2020 年流动资金增加额									53,895.31		

注：2018 年-2020 年主营业务收入增长率系基于行业整体发展状况、公司历史业绩及未来业务发展规划进行的估算，并不代表公司的盈利预测，也不构成公司对业绩的承诺。

根据上述测算，公司2018年-2020年共需要增加53,895.31万元流动资金。

本次募投项目铺底流动资金、预备费及项目开发支出情况如下：

单位：万元

序号	项 目	铺底流动资金	预备费	项目开发支出
1	特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目	5,600	1,420	-
2	特发东智扩产及产线智能化升级项目	5000	320	-
3	成都傅立叶测控地面站数据链系统项目	-	-	2,005
合计		10,600	1,740	2,005
总计		14,345		

综上，本次募投项目铺底流动资金、预备费及项目开发支出等补流资金总计14,345万元，不超过2018-2020年未来三年补流资金需求，补充流动资金具有合理性。

（2）本次募投项目实施主体补流测算

①特发信息厂房建设项目及特发光纤扩产项目

A、特发信息厂房建设项目

厂房建设项目实施主体为特发信息，特发信息母公司报表口径最近三年主营业务收入分别为178,954.58万元、194,227.73万元和189,799.17万元，2017年较2016年主营业务收入同比增长-2.28%、2016年较2015年主营业务收入同比增长8.53%，年均主营业务收入增长率为3.13%。谨慎起见，假设公司2018年、2019年和2020年主营业务收入与2017年主营业务收入持平，根据销售百分比法，公司2018年至2020年需要补充的流动资金测算如下：

单位：万元

序号		2015.12.31/2015 年度	占 2015 年主营业务收入比	2016.12.31/2016 年度	占 2016 年主营业务收入比	2017.12.31/2017 年度	占 2017 年主营业务收入比	近三年平均占比	2018.12.31/2018 年度	2019.12.31/2019 年度	2020.12.31/2020 年度
主营业务收入		178,954.58		194,227.73		189,799.17			189,799.17	189,799.17	189,799.17
1	流动资产	92,101.45		84,701.34		85,140.98			88,531.27	88,531.27	88,531.27
1.1	应收票据	2,600.60	1.45%	1,134.35	0.58%	3,445.03	1.82%	1.28%	2,437.24	2,437.24	2,437.24
1.2	应收账款	56,742.51	31.71%	54,637.00	28.13%	60,972.62	32.12%	30.65%	58,181.65	58,181.65	58,181.65
1.3	预付款项	488.53	0.27%	575.73	0.30%	3,016.86	1.59%	0.72%	1,365.87	1,365.87	1,365.87
1.4	存货	32,269.81	18.03%	28,354.26	14.60%	17,706.47	9.33%	13.99%	26,546.53	26,546.53	26,546.53
2	流动负债	77,707.00		79,307.24		80,199.98			80,038.32	80,038.32	80,038.32
2.1	应付票据	39,157.26	21.88%	36,684.43	18.89%	32,473.22	17.11%	19.29%	36,617.13	36,617.13	36,617.13
2.2	应付账款	26,303.93	14.70%	33,244.05	17.12%	35,207.01	18.55%	16.79%	31,863.67	31,863.67	31,863.67
2.3	预收款项	7,683.21	4.29%	3,841.91	1.98%	4,973.14	2.62%	2.96%	5,625.42	5,625.42	5,625.42
2.4	应付职工薪酬	3,702.38	2.07%	3,969.27	2.04%	4,469.82	2.36%	2.16%	4,091.78	4,091.78	4,091.78
2.5	应交税费	860.22	0.48%	1,567.58	0.81%	3,076.79	1.62%	0.97%	1,840.33	1,840.33	1,840.33
3	流动资金（1-2）	92,101.45		84,701.34		4,941.00			8,492.95	8,492.95	8,492.95

4	流动资金当期 增加额			-7,400.11		-79,760.34			3,551.95	-	-
---	---------------	--	--	-----------	--	------------	--	--	----------	---	---

注：2018年-2020年主营业务收入增长率系基于行业整体发展状况、特发信息（母公司）历史业绩及未来业务发展规划进行的估算，并不代表公司的盈利预测，也不构成公司对业绩的承诺。

根据上述测算，特发信息（母公司）2018年-2020年共需要增加3,551.95万元流动资金。

本次募投项目特发信息厂房建设项目预计需要预备费920万元，不超过2018-2020年补流资金需求，补充流动资金具有合理性。

B、特发光纤扩产项目

光纤扩产项目实施主体为特发光纤，光纤扩产项目铺底流动资金、预备费不以本次募集资金投入。

②特发东智扩产及产线智能化升级项目

特发东智最近三年主营业务收入分别为78,399.92万元、190,826.89万元和255,520.69万元，2017年较2016年主营业务收入同比增长33.90%、2016年较2015年主营业务收入同比增长143.40%，年均主营业务收入增长率为88.65%。谨慎起见，假设特发东智2018年、2019年和2020年主营业务收入均保持10%的增长率，根据销售百分比法，特发东智2018年至2020年需要补充的流动资金测算如下：

单位：万元

序号		2015. 12. 31/20 15 年度	占 2015 年 主营业务收入 入比	2016. 12. 31/20 16 年度	占 2016 年 主营业务 收入比	2017. 12. 31 /2017 年度	占 2017 年 主营业务 收入比	近三年平 均占比	2018. 12. 31/20 18 年度	2019. 12. 31/ 2019 年度	2020. 12. 31/ 2020 年度
主营业务收入		78,399.92		190,826.89		255,520.69			281,072.76	309,180.03	340,098.04
1	流动资产	50,674.02		122,039.06		166,900.94			181,672.34	199,839.58	219,823.53
1.1	应收票据	1,012.20	1.29%	11,179.15	5.86%	2,156.88	0.84%	2.66%	7,489.14	8,238.05	9,061.86
1.2	应收账款	25,710.94	32.79%	48,462.93	25.40%	78,486.46	30.72%	29.64%	83,297.94	91,627.73	100,790.51
1.3	预付款项	2,423.20	3.09%	4,493.22	2.35%	819.35	0.32%	1.92%	5,402.30	5,942.53	6,536.78
1.4	存货	21,527.68	27.46%	57,903.76	30.34%	85,438.25	33.44%	30.41%	85,482.97	94,031.26	103,434.39
2	流动负债	22,532.68		86,175.35		130,066.51			116,928.27	128,621.10	141,483.21
2.1	应付票据	13,445.90	17.15%	43,806.09	22.96%	46,488.06	18.19%	19.43%	54,621.61	60,083.77	66,092.15
2.2	应付账款	7,519.19	9.59%	37,025.29	19.40%	76,067.32	29.77%	19.59%	55,055.50	60,561.05	66,617.16
2.3	预收款项	-	0.00%	12.10	0.01%	62.19	0.02%	0.01%	28.74	31.62	34.78
2.4	应付职工薪酬	1,022.57	1.30%	4,540.34	2.38%	6,313.09	2.47%	2.05%	5,766.00	6,342.60	6,976.86
2.5	应交税费	545.02	0.70%	791.53	0.41%	1,135.85	0.44%	0.52%	1,456.42	1,602.06	1,762.27
3	流动资金（1-2）	28,141.34		35,863.71		36,834.43			64,744.07	71,218.47	78,340.32

4	流动资金当期增加额			7,722.37		970.72			27,909.64	6,474.41	7,121.85
2018-2020 年流动资金增加额									41,505.89		

注：2018 年-2020 年主营业务收入增长率系基于行业整体发展状况、特发东智历史业绩及未来业务发展规划进行的估算，并不代表公司的盈利预测，也不构成公司对业绩的承诺。

根据上述测算，特发东智2018年-2020年共需要增加41,505.89万元流动资金。

本次募投项目特发东智扩产及产线智能化升级项目预计需要铺底流动资金5,000万元、预备费320万元，合计补流5,320万元，不超过2018-2020年补流资金需求，补充流动资金具有合理性。

③成都傅立叶测控地面站数据链系统项目

成都傅立叶最近三年主营业务收入分别为5,843.19万元、11,694.18万元和18,340.72万元，2017年较2016年主营业务收入同比增长56.84%、2016年较2015年主营业务收入同比增长100.13%，年均主营业务收入增长率为78.48%。谨慎起见，假设成都傅立叶2018年、2019年和2020年主营业务收入均保持20%的增长率，根据销售百分比法，成都傅立叶2018年至2020年需要补充的流动资金测算如下：

单位：万元

序号		2015. 12. 31 /2015 年度	占2015年 主营业务 收入比	2016. 12. 31/ 2016 年度	占2016年 主营业务 收入比	2017. 12. 31 /2017 年度	占2017年 主营业务 收入比	近三年平均 占比	2018. 12. 31/ 2018 年度	2019. 12. 31/ 2019 年度	2020. 12. 31 /2020 年度
	主营业务收入	5,843.19		11,694.18		18,340.72			22,008.86	26,410.64	31,692.76
1	流动资产	6,308.32		12,566.00		26,299.77			26,323.40	31,588.08	37,905.70
1.1	应收票据	409.00	7.00%	1,874.46	16.03%	3,588.43	19.57%	14.20%	3,124.82	3,749.78	4,499.74
1.2	应收账款	3,804.97	65.12%	8,522.83	72.88%	17,812.92	97.12%	78.37%	17,249.17	20,699.00	24,838.81
1.3	预付款项	217.58	3.72%	263.59	2.25%	2,154.86	11.75%	5.91%	1,300.48	1,560.58	1,872.70
1.4	存货	1,876.77	32.12%	1,905.12	16.29%	2,743.56	14.96%	21.12%	4,648.93	5,578.71	6,694.46
2	流动负债	2,127.18		3,053.38		5,039.31			6,601.98	7,922.38	9,506.85
2.1	应付票据	-		951.79	8.14%	1,079.50	5.89%	4.67%	1,028.90	1,234.68	1,481.62
2.2	应付账款	1,293.04	22.13%	737.56	6.31%	1,825.17	9.95%	12.80%	2,816.22	3,379.46	4,055.36
2.3	预收款项	14.28	0.24%	3.53	0.03%	4.86	0.03%	0.10%	22.09	26.50	31.81
2.4	应付职工薪酬	172.15	2.95%	224.11	1.92%	316.54	1.73%	2.20%	483.35	580.02	696.02
2.5	应交税费	647.71	11.08%	1,136.39	9.72%	1,813.24	9.89%	10.23%	2,251.42	2,701.71	3,242.05
3	流动资金（1-2）	6,308.32		12,566.00		21,260.46			19,721.42	23,665.70	28,398.84

4	流动资金当期增加额			6,257.68		8,694.46			-1,539.04	3,944.28	4,733.14
2018-2020 年流动资金增加额									7,138.38		

注：2018 年-2020 年主营业务收入增长率系基于行业整体发展状况、成都傅立叶历史业绩及未来业务发展规划进行的估算，并不代表公司的盈利预测，也不构成公司对业绩的承诺。

根据上述测算，成都傅立叶2018年-2020年共需要增加7,138.38万元流动资金。

本次募投项目成都傅立叶测控地面站数据链系统项目预计需要研发支出2,005万元，不超过2018-2020年补流资金需求，补充流动资金具有合理性。

(三) 对比本次募投项目与公司现有固定资产和产能规模、以及同行业公司可比案例说明本次募投项目投资规模的合理性；

1、本次募投项目与公司现有情况比较

报告期内，公司营业收入的主要来源包括光缆、光纤、光猫，路由器、机顶盒以及军工电子设备。其中，光纤为本次特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目对应的产品，路由器、机顶盒为特发东智扩产及产线智能化升级项目所对应产品。成都傅立叶测控地面站数据链系统项目对应产品为军工电子设备。该三类产品在制备装置及单位装置产能效率方面与本次募投项目的固定资产投资具有一定可比性。公司目前的光纤产品主要由公司控股子公司特发光纤生产，光猫、路由器产品则由公司全资子公司特发东智生产，军工电子设备由公司全资子公司成都傅立叶生产。因此，为了提高公司现有固定资产规模与拟新增固定资产规模之间的可比性和相关性，选取特发光纤，特发东智和成都傅立叶截至2017年12月31日的合计固定资产(原值)作为与本次募投项目拟新增固定资产的对比参照物。具体对比情况如下所示：

现有生产项目相关指标	金额（万元）	募投项目相关指标	金额（万元）
固定资产（原值）【a】	45,726	固定资产投资规模【c】	41,486
最近三年平均营业收入【b】	206,565	全部达产后预计年均新增营业收入【d】	128,924
营业收入固定资产比率【b/a】	4.52	营业收入固定资产比率【d/c】	3.11
最近三年平均净利润【c】	11,769	预计年均新增净利润【f】	10,101
固定资产收益率【c/a】	25.74%	预计固定资产收益率【f/c】	24.35%

本次募投项目的预计效益指标——营业收入固定资产比率、固定资产收益率略低于公司目前实际情况，主要原因为本次募投项目包括了光纤厂房的建设且生产设备等近年来价格升高所致。

公司现有产能规模与募投项目新增产能对比情况：

产品	单位	2017 产能	募投项目新增产能	产能增长率
光纤光缆产品	万芯公里	3,130	800	25.56%
智能通信设备	万台	6,050	1,200	19.83%
军工电子设备	-	-	-	-

注：军工电子设备通过销售部建立与客户深入的需求沟通，先期参与这些项目配套产品定制化设计开发和产品定型，建立锁定的供需配套关系，实现批量配套产品的生产。在此种生产模式下，产能不适用于定制化军工电子设备。

本次募投项目新增光纤光缆产能的增长率为 25.56%，新增智能通信设备产能的增长率为 19.83%，均系在原有产能基础上的平稳增长，与公司目前的产能需求情况基本相符，本次募投项目的投资规模合理。

2、本次募投项目与同行业上市可比项目的对比情况

（1）特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目

公司本次募投项目特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目的总投资额为 33,376 万元，拟新增年产 800 万芯公里光纤产能。其中，特发信息厂房建设将用于本次募投项目“特发光纤扩产项目”，故主要以“特发光纤扩产项目”与同行业上市公司进行对比。同行业上市公司通鼎互联“年产光纤 700 万芯公里项目”总投资额为 36,819.91 万元，投资规模、生产产品以及新增产能与本次募投项目“特发光纤扩产项目”相近。公司本次募投项目固定投资规模、预计年均新增营业收入及净利润与通鼎互联的对比分析如下表所示：

单位：万元

项目	本次募投项目	通鼎互联首发募投项目
预计年均新增营业收入	44,680	57,030
固定资产投资规模	18,426	29,124
营业收入固定资产比率	2.42	1.96
预计年均新增净利润	2,451	6,059
预计固定资产收益率	13.30%	20.80%

公司本次募投项目“固定资产收益率”与可比公司相比较低，主要原因为本次募投项目固定资产价格升高所致。“营业收入固定资产比率”高于可比公司，总体差距不大，符合行业基本水平。

综上，本募投项目的投资规模合理。

（2）特发东智扩产及产线智能化升级项目

公司本次募投项目特发东智扩产及产线智能化升级项目计划总投资 20,000 万元，其中本次公开发行可转换公司债券募集资金拟投入 19,815 万元。同行业上市公司共进电子“宽带通讯终端产品升级和智能制造技术改造项目”与公司本次募投项目在项目建设方向、生产产品、新增产能方面相近，综合而言，两个项目的总投资规模及所建设产能较为可比。公司本次募投项目固定投资规模与预计年均新增净利润与可比公司的对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	本次募投项目	共进股份非公开募投项目
固定资产投资规模	14,680	40,418
预计年均新增净利润	6,503	10,861
预计固定资产收益率	44.30%	26.87%

公司本次募投项目“预计固定资产收益率”与可比公司募投项目相比较高，主要原因包括：（1）共进股份募投项目包含了高端通信设备的研发，在研发设备，产品模型上进行了一定规模的投资。而特发东智募投项目是在生产线上进行智能化改造升级，研发投入较少，固定资产收益率较高；（2）特发东智募投项目包含了生产线的扩充，而共进股份的募投项目为在旧有产线上的升级，相较而言，扩产的收益率较智能制造技术改造的收益率略高。综上，本募投项目的投资规模合理。

（3）成都傅立叶测控地面站数据链系统项目

成都傅立叶测控地面站数据链系统项目的对应产品均为军工通讯产品，主要包括军用航空电子设备、弹载计算机等。军工通讯类产品定制化程度较高，且相关信息披露受到一定的限制，已公开的上市公司募投项目中，暂未发现可与本募

投项目直接比较的案例。

综上，本募投项目的投资规模合理。

（四）本次募投项目的募集资金使用和项目建设的进度安排

1、特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目

（1）特发信息厂房建设项目

特发信息厂房建设项目建设期为三年，其中：项目可研及环评时间为3个月时间，设计招标为2个月时间，初步设计及审批时间为2个月时间，施工图设计及审查3个月时间，施工招标4个月时间，施工许可申请3个月时间，土建施工14个月时间，机电施工6个月时间，室外工程施工4个月时间，竣工验收3个月时间。根据工作的内容，部分工作可能并行进行。

特发信息厂房建设项目进度安排如下：

工作内容	月份											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
第一年												
可行性研究	■	■	■									
设计招标		■	■									
初步设计及审批				■	■							
施工图设计及审查						■	■	■				
施工招标								■	■	■	■	
施工许可申请										■	■	■
第二年												
土建施工	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
第三年												
土建施工	■	■										
机电施工			■	■	■	■	■	■				
室外工程施工						■	■	■	■			

竣工验收													
------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

公司将根据项目进度安排逐步投入募集资金。

(2) 特发光纤扩产项目

特发光纤扩产项目建设期预计 1.5 年，第一年投资完成厂房装修、公共设施安装、设备论证、选型、购置、安装以及调试等，第二年上半年为试运行阶段。

特发光纤扩产项目进度安排如下：

工作内容	第一年		第二年
	1-6 月	7-12 月	1-6 月
装饰工程			
公共设施安装工程			
设备论证、选型、购置、安装以及调试等			
试运行并达产			

公司将根据项目进度安排逐步投入募集资金。

2、特发东智扩产及产线智能化升级项目

特发东智扩产及产线智能化升级项目建设期为 1 年。扩产项目和智能制造项目大部分工作任务可以同时进行。

扩产项目对厂房进行装修需要 3 个月，安装生产设备和辅助设备需要 3 个月，调试、试生产以及操作工培训等大概需要 6 个月。

智能制造项目的智能系统研发与设计 3 个月，生产线的智能提升 3 个月，智能管理系统和智能物流系统建设 3 个月，设备安装调试和试运行需要 3 个月。

特发东智扩产及产线智能化升级项目进度安排如下：

工作内容	月份											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
特发东智扩产项目												
厂房装修												

生产设备和辅助设备安装													
调试、试生产及操作工培训													
特发东智智能制造项目													
智能系统研发与设计													
生产线的智能提升													
智能管理系统和智能物流系统建设													
设备安装调试和试运行													

公司将根据项目进度安排逐步投入募集资金。

3、成都傅立叶测控地面站数据链系统项目

成都傅立叶测控地面站数据链系统项目建设工期约 3.9 年，主要分为初样研制阶段、正样研制阶段和改进型样机研制阶段等三个阶段。

成都傅立叶测控地面站数据链系统项目进度安排如下：

序号	实施阶段	项目期间	时间安排
1.1	初样研制阶段	总体方案设计	1 个月
1.2		详细设计	3 个月
1.3		模块设计及加工	4 个月
1.4		模块调试及试验	6 个月
1.5		系统调试	3 个月
1.6		系统测试	6 个月
2.1	正样研制阶段	总体方案设计	1 个月
2.2		详细设计	2 个月
2.3		模块设计及加工	4 个月
2.4		模块调试及试验	6 个月
2.5		系统调试	3 个月
2.6		系统测试	3 个月
3.1	改进型样机研制阶段	总体方案设计	1 个月
3.2		详细设计	1 个月

3.3		模块设计及加工	4 个月
3.4		模块调试及试验	6 个月
3.5		系统调试	3 个月
3.6		系统测试	3 个月

注：初样研制阶段建设工期约为 2 年，正样研制阶段建设工期约为 13 个月，改进型样机研制阶段建设工期约为 10 个月，各阶段内的部分具体建设项目可以同时进行。

公司将根据项目进度安排逐步投入募集资金。

（五）结合本次募投项目在技术、人员、市场等方面的储备情况，说明本次募投项目实施的业务基础，本次募投项目的必要性及可行性。说明本次募投项目及产品与公司现有产品之间的关系，包括但不限于产品用途、生产工艺、技术、原材料、客户等。本次募投项目与现有厂区是否存在厂房及设备共用的情况，是否会形成重复建设

1、本次募投项目必要性及可行性分析

（1）特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目

①可行性分析

本次募投项目“特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目”为公司现有主营业务的扩展。公司在光纤光缆领域生产经营多年，本次募投项目与公司现有业务一致，公司具备相应的技术、人员和市场准备，募投项目具备充分的可行性。

A、技术方面

特发光纤在消化吸收海外知名通信设备生厂商法国阿尔卡特（Alcatel）公司、荷兰德拉克通信科技公司（Draka）的先进技术基础上，不断提升和完善，产品系列不断丰富，产品质量不断提高，技术水平不断提升，目前已经拥有 g.652 光纤、g.657 光纤等多种光纤产品和技术的研发和制造能力。产品广泛应用于电信运营商、铁路、电力、广电、石油、航天、交通等各行各业。

特发光纤目前经营管理着深圳南山光纤生产基地、东莞寮步生产基地等光纤生产厂，从建设筹备到投产运营全程参与，积累了丰富的项目经验。

B、人员方面

特发光纤拥有专业化的研发和生产经营管理团队，在本行业积累了丰富的运营经验，并聘请业内知名专家为公司研发和生产经营管理提供技术支持，使公司的人员实力得到了进一步提升。公司的人才储备将能保证本次募集资金投资项目的顺利实施。

C、市场方面

a、市场容量

光纤光缆产业是我国国民经济和信息化建设的重要战略产业。随着光纤通信技术的迅猛发展，光纤通信被应用于日益众多的领域，使得光纤光缆需求量快速增长。根据研究机构 CRU 的统计，近 10 年间，全球光纤市场规模保持 15%复合增长，我国保持 25%复合增长，过去 10 年在流量需求增长以及基础网络建设共同驱动下，是光纤市场快速发展的 10 年，而我国需求占比也从 20%提升至 58%。

《中国制造 2025》提出 2020 年中国宽带普及率达到 70%，2025 年宽带普及率达到 82%。2014 年，中国互联网宽带接入用户规模达 2.07 亿户，根据“宽带中国”发展战略，到 2020 年，中国互联网宽带接入用户将达到 4 亿户，互联网宽带接入对光纤光缆的市场需求还有较大发展空间。预计“十三五”期间，中国网络建设投资的平均增速将保持 7%以上，预计 2020 年三大运营商网络建设总投资将达到 5,446 亿元，中国互联网总投资将不低于 8,000 亿元。

b、客户情况

特发光纤生产的光纤产品主要用于股东特发信息及其下属子公司进行配套光缆生产。特发光纤对外的主要客户为中国移动，中国联通，中国电信三大运营商。其中中国移动 2015-2016 年光纤集采量为 9,452 万芯公里，公司中标份额为 8.33%。光纤光缆行业发展 20 多年来，特发光纤凭借可靠的产品、优质的服务和先进的技术，在客户群体中建立了良好的声誉，为光纤扩产项目的产能出路奠定了基础。

综上，从技术、人才、市场方面分析得出，本项目具有可行性。

②必要性分析

A、快速响应日益增长的市场需求，巩固市场地位

随着互联网、移动互联网的蓬勃发展，数据中心和云计算等业务快速兴起，作为通信基础网络的主要载体，我国的光纤光缆产业迎来了较快发展，同时“宽带中国”战略逐渐落地，LTE 牌照发放以及 100G 的部署，也让光纤光缆产业备受业界关注。在《中国制造 2025》、《关于实施“宽带中国”2015 专项意见》等政策的推动下，中国光纤市场将迎来新一轮发展高潮。

随着国内运营商通信基础设施建设高峰的持续，2016 年中国光纤市场需求同比增长 9%至 2.2 亿芯公里，据 CRU 预计，2017 年中国光纤需求约将比 2016 年增长 12.5%，达到 2.7 亿芯公里。光纤市场需求持续增长。2017 年 1 月，发改委、工信部联合发布《信息基础设施重大工程建设三年行动方案》，2016 年-2018 年，预计信息基础设施建设共需投资 1.2 万亿元，其中重点推进骨干网、城域网、固定宽带接入网、移动宽带接入网等 92 项重点建设项目设计总投资 9022 亿元，光纤需求进一步扩大。

光纤光缆市场的强劲需求为纤缆产业的发展带来了大好机遇，特发信息的线缆生产需要快速响应市场需求，扩大纤缆产能，强化规模优势，稳固现有的市场地位。

B、突破产能制约瓶颈，盘活存量土地

满足股东特发信息的光纤配套需求，是特发光纤的核心战略，特发光纤主要业务是为特发信息配套光纤产能。目前，特发信息光缆产能共计 2,000 万芯公里，而特发光纤目前产能为 1,100 万芯公里，缺口较大，因此需要进行 800 万芯公里规模的扩产，合计光纤年产能将达到 1,900 万芯公里，以满足特发信息的光纤配套需求。

特发信息位于东莞寮步的特发信息光通信产业园内，已经建成光缆生产车间，且留有发展用地。本项目利用特发信息光通信产业园预留发展用地建设光纤产业基地，有效地利用了存量土地，盘活特发信息在产业园内的土地资产。同时，将光纤、光缆产业基地整合在同一产业园内，进一步发挥规模经济效益。

综上，从市场，自身业务发展方面分析得出，本项目具有必要性。

(2) 特发东智扩产及产线智能化升级项目

①可行性分析

本次募投项目“特发东智扩产及产线智能化升级项目”为公司现有主营业务的扩展。公司于 2015 年收购特发东智，特发东智主营业务为智能通信设备的生产制造，本次募投项目与公司现有业务一致，公司具备相应的技术、人员和市场准备，募投项目具备充分的可行性。

A、技术方面

特发东智计划改进生产技术，打造一套先进的集成智能化生产和管理系统，通过实现机器人生产、智能化运营，来降低生产成本、提高企业竞争力。为实现这一目标，2016 年特发东智已完成了当前所有生产线的精益生产改造，并不断固化生产工艺，减少物料浪费，2016 年 3 月，特发东智完成了信息系统的建设，实现了仓库物流的可追踪，并实现了 ERP、MES 的互联互通。特发东智完成精益生产线的建设和东智信息系统的建设为特发东智全面建设智能化工厂做了充分的准备。

B、人员方面

通过向外引进和内部培养特发东智已经建成一支高素质的管理队伍，具有硕士以上学历的有 14 人，大专以上学历的人员超过 500 人，有一支近 300 人的研发和工程技术团队。公司的人才储备将能保证本次募集资金投资项目的顺利实施。

C、市场方面

a、市场容量

根据 Grand ViewResearch 的数据，2017 年，全球机顶盒市场需求量为 3.15 亿台，至 2022 年，预计增长到 3.37 亿台，机顶盒需求呈稳步增长的态势。其中，亚太地区是全球机顶盒的最大市场，预计到 2022 年，份额扩大至 45.69%，逐步上升。

进入 2017 年年，光通信板块市场延续了 2016 年高需，三大运营商宽带建设

持续，同时 4G 建设进入深度覆盖阶段，中国联通加强部署 NB-IOT 的商用，并加快 5G 研究和大数据建设。中国广电成为新的亮点，提出全国一张网的目标，计划“十三五”总投资 1000 亿元，设“五横五纵”骨干网，接入网与终端实现双向化宽带化改造和终端智能化升级替换。IPTV 及 OTT 市场随国家“宽带中国”战略实施迅速扩张，替代传统电视机顶盒为大势所趋。

b、客户情况

特发东智主要客户为深圳市中兴康讯电子有限公司、华为技术有限公司、华为软件技术有限公司、烽火通信科技股份有限公司等国内主流通信设备及方案提供商。2016 年特发东智的光网络接入终端产品（PON）销售迅速增长，其中对中兴的销售额（主要是 PON）占全年销售额的 53%。2016 年，随着公司网络机顶盒项目（OTT）的开发及销售，特发东智对华为公司的销售份额显著提高，全年销售额占比达到了 34%。华为网络机顶盒项目（OTT）的成功生产销售，以及 2017 年及以后华为光猫（PON）的引入，加强了与华为之间的客户纽带关系。

综上，从技术、人才、市场方面分析得出，本项目具有可行性。

②必要性分析

A、满足主要客户合作要求，顺应华为扩张计划

2017 年以来，随着与华为公司合作的进一步深入，华为公司对特发东智生产线的需求进一步提高。按照华为的相关规划，2017-2019 年未来三年内所有核心供应商拥有贴片生产线的数量必须快速增长至相当于目前保有数量的 5 倍。目前特发东智已有贴片生产线 25 条，未来三年内拟扩充至 125 条，以满足核心客户订单快速响应的需求。因此，特发东智需要对现有的生产经营规模进行扩充。

B、强化投标能力，争取新客户

特发东智要实现既定的战略发展目标，不但要维持现有的客户中兴通讯、华为通信、烽火科技以争取更多的订单，更要致力于开拓国内外新的客户群体。在拓展新客户新业务评标时，除了对技术标的可行性、先进性进行打分评价外，还需对公司规模等进行评价打分。公司的经营规模、注册资本、银行授信等级等则是商务资质评分的重要依据。对于一些大型项目的招标，招标说明书中明确了对

技术水平、商务能力的要求，以此提高投标准入门槛。特发东智将争取获得规模较大的投标项目，并且完善风险控制。此外，在新客户的开发过程中，更大的规模等级意味着更容易取得新客户的信任，有利于企业拓展新的市场疆域。

综上，从市场需求，自身业务发展的发面分析，本项目具有必要性。

（3）成都傅立叶测控地面站数据链系统项目

①可行性分析

本次募投项目“特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目”为公司现有主营业务的扩展和延伸。公司于 2015 年收购成都傅立叶，成都傅里叶主要生产军工类电子设备，本次募投项目与公司现有业务一致，公司具备相应的技术、人员和市场准备，募投项目具备充分的可行性。

A、技术方面

成都傅立叶电子科技有限公司是四川省软件认证企业和高新技术认证企业，具有武器装备质量管理体系认证证书、武器装备科研生产单位二级保密资格认证证书、装备承制单位资格认证证书和武器装备科研生产许可证书，是专业的飞控计算机、数据链端机、数据采集存储、专网通信、测控集成产品和解决方案提供商。

在从事军品配套产品的业务过程中，积累了大量软、硬件设计经验和技術，部分技术处于国内领先水平。其测控及系统集成事业部的技术团队具有地面测控站的项目相关经验和深厚的专业知识和优秀的素质，并拥有基于接收机阵列的航空遥测系统及其实现方法的发明专利，具备本项目需要的系统设计及保障能力。

而涉及本项目的系统架构采用的模块将会是商用现成品，目前技术发展成熟，基本已经能够代替使用或者仅需进行少量修改就可使用。成都傅立叶电子公司对配套产品的了解和对新技术的敏感度强，优质的行业配套资源有利于进一步保证本项目的顺利实施。

B、人员方面

成都傅立叶自成立以来，在“以人为本，不断创新”的经营理念下，设置了完整可行的组织机构，从研发到销售业务的流程体系成熟，其人才培育与激励培养

方式、机制完善。

在研发团队上，公司现任主要的研发人员专业背景上不仅包含测控相关专业，还包括有无线电、通信等专业，专业能力全面，对项目开展的全面性与前瞻性能提供支持。在人员学历结构上，骨干研发成员全部为硕士及以上学历，研发能力得以保证。在研发经历上，都参与过系统测试项目、核心算法项目、阵列信号处理项目等多个相关项目，涉及军工系统、平台控制、卫星通信等多个领域，荣获过多项知识产权，具备测控系统研发的专业团队。

C、市场方面

a、市场容量

根据财政部数据，2008-2017 年，我国国防预算支出从 4,099 亿元增至 10,225 亿元，我国军费开支保持稳定增长，仍有较大提升空间。根据智研咨询统计，2015 年我国国防支出 8,869 亿元，占 GDP 比重约 1.29%；而同年美国军费开支 5,960 亿美元，占 GDP 比重 3.32%；俄罗斯占比则为 5.39%。我国军费开支占 GDP 比重远低于俄罗斯、美国等大国的水平。

从装备机械化、信息化的发展角度来看，目前我国国防军工机械化尚未完成，距实现信息化建设仍有很长的道路要走。根据《2006 年中国的国防》白皮书称，依据国家总体规划，国防和军队现代化建设实行“三步走”的发展战略。第一步，到 2010 年，努力实现新时期军事战略方针的各项要求，为国防和军队现代化打下坚实基础；第二步，到 2020 年，随着经济实力增长和军费增加，加快军队质量建设步伐，适当加大高技术武器装备力度，基本实现机械化，并且信息化建设取得重大进展；第三步，到 21 世纪中叶，基本实现建设信息化军队、打赢信息化战争的战略目标，基本实现军队国防现代化。

目前，我国正处于实现第二步规划“基本实现机械化、信息化建设取得重大进展”关键时期，未来 5 年是军工信息化建设政策红年，行业增速有望远超国防支出。2016 年 7 月 27 日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《国家信息化发展战略纲要》，首次将信息强军的内容纳入信息化战略。2017 年 6 月 22 日，国防科工局发布了《2017 年国防科工局军民融合专项行动计划》，共提出六个方面 30 项年度工作重点。这一系列的国家层面的军民融合动作表明国家对军民融合

的高度重视。未来一段时期，军队信息化将是我国国防建设的重点，预计军工信息化相关产品的需求仍会持续增长。

b、客户储备情况

成都傅立叶通过市场开发，已经与国内众多相关单位建立了联系和合作。目前，成都傅立叶已经就 GPU 高性能计算产品、TCAS 产品、测控链产品与多家客户达成合作协议或合作意向。

综上，从技术、人才、市场方面分析得出，本项目具有可行性。

②必要性分析

A、积极响应军民融合政策，深入军品行业细分市场

《关于建立和完善军民结合寓军于民武器装备科研生产体系的若干意见》(国发[2010]37 号)提出“建立和完善军民结合、寓军于民的武器装备科研生产体系，是国防现代化建设的必然选择”、“引导社会资源进入军品能力建设领域，进一步放开一般能力，使其寓于民用工业中发展，形成面向全国、分类管理、有序竞争的开放式能力发展格局”、“加速军工和民用技术相互转化。推动军工技术成果向民用转化。为军工技术转民用创造有利条件”。《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》明确指出要“深化国防和军队改革”、“加快新型战斗力量建设”、“推动军民融合深度发展”，要“健全国防工业体系，完善国防科技协同创新体制，改革国防科研生产管理和武器装备采购体制机制，引导优势民营企业进入军品科研生产和维修领域”。2017 年 6 月 22 日，国防科工局发布了《2017 年国防科工局军民融合专项行动计划》，共提出六个方面 30 项年度工作重点。这一系列的国家层面的军民融合动作表明国家对军民融合的高度重视。

随着国家军民融合政策的深入落实，民用企业进入军品领域的门槛进一步放低。测控地面站数据链终端，符合将来装备发展的需求，已成为当前测控领域的重点发展技术，国内多家大型科研单位均在相关研究，深入测控地面站数据链系统军品细分行业是成都傅立叶顺应军民融合政策潮流的必然趋势。

B、优化产品结构，促进产品转型升级

成都傅立叶是军工电子设备的研发与制造的高新技术企业，目前主要从事军

用航空通讯设备、数据记录仪和弹载计算机的研发、生产与销售，产品应用范围覆盖军用无线通信、飞控导航、雷达信号处理和电子对抗等领域，逐步形成了军用航空通讯设备、数据记录仪、弹载计算机等产品。

随着行业整体技术能力在最近几年得到快速提升，模块级和子系统级产品的技术门槛变得越来越低，竞争越来越大，利润越来越低。提升公司产品的系统级别，增加产品的技术附加值，使公司产品直接进入国防重大专项的采购序列是保障公司长远发展和长期利益的必要手段。目前，有实力的公司已经逐步从模块级产品研发向系统设计转型。成都傅立叶在从事配套产品的业务过程中，积累了大量软、硬件设计经验和技術，部分技术处于国内领先水平。要实现从模块级、子系统级市场向分系统、系统级市场转移的产业升级，就需要在合适的机会将已掌握的核心技术整合为系统级产品，进入系统级产品市场，拉开与竞争对手的技术差距，从而避免同质化竞争，实现更大的经济效益，实现加速公司发展的目的。本项目正是为实现公司产品升级转型战略的一个重大机遇。

综上，从市场需求，自身业务发展的发面分析，本项目具有必要性。

2、本次募投项目及产品与公司现有产品之间的关系，包括但不限于产品用途、生产工艺、技术、原材料、客户等

(1) 特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目

本项目包含两个子项目，对应的产品为光纤，厂房建设项目的实施主体为特发信息，厂房建设完毕后将全部用于特发光纤的扩产项目。项目建设地点位于广东省东莞市特发信息光通信产业园。项目达产后将新增年产光纤 800 万芯公里的产能。特发光纤主要业务是为特发信息配套光纤产能，以满足股东特发信息的光纤配套需求。

本次募投项目扩产的光纤产品与公司现有光纤产品在用途，生产工艺、技术、原材料、客户等方面均保持一致，为公司现有业务的扩展。

(2) 特发东智扩产及产线智能化升级项目

本项目的建设内容是产能提升和产线智能化升级。

扩产项目拟购置 10 条 SMT 贴片生产线及其配套设备，用于生产 OTT 机顶

盒和 PON 光猫，均系特发东智现有产品。本次募投项目扩产新增的光贴片生产线相比老贴片生产线在生产工艺及技术方面实现了升级，在用途、原材料、客户等方面均保持一致，为公司现有业务的扩展。

产线智能化升级主要建设内容包括：智能系统研发设计、智能系统建设（包括机器人代替人工生产系统、智能管理系统、智能物流系统）、设备购置等。产线智能化升级与公司现有业务的关系体现在：

项目	公司现有业务	本次募投项目
生产系统	人工操作生产	机器人生产
管理系统	管理层，生产管理层，生产设备层独立运作。	打通管理层、生产管理层和生产设备层，并实现智能化数据交互
物流系统	人为进行物流资源配置	实现物流作业过程中的大量运筹与决策的智能化，以“生产需求”为中心，根据生产需求变化来灵活调节物流资源配置

（3）成都傅立叶测控地面站数据链系统项目

本项目主要是研发建设测控地面站数据链系统。主要包括完成上千个天线单元原理样机研制工作的初样阶段研究，完成数千个天线单元的全状态工程样机研制工作的正样阶段研究，针对无人机地面站数据链终端系统进行的定向改造的改进型阶段研究。

本项目产品与公司现有产品主要的关系，具体如下：

本项目所采用的的技术包括数字波束成形、高精度 DOA 估计、多通道同步、幅相不一致性校正等关键技术。这些技术在成都傅立叶原来的高性能运算项目和军品配套项目中虽都曾经实现。通过本次项目的实施，可以将上述多项核心技术进行整合，形成具有技术优势的系统级产品——测控地面站数据链终端，从而将这些核心技术转化出更高的经济价值。

本次募投项目为系统建设工程，为公司现有的军工电子设备制造提供了技术支持与升级，为公司现有业务的延伸。

3、本次募投项目与现有厂区是否存在厂房及设备共用的情况,是否会形成重复建设

光纤扩产项目拟在新建厂房实施，与原有的产线及厂房相独立，不存在共用厂房及设备的情况，该募投项目不会形成重复建设。

特发东智扩产及产线智能化升级项目中，扩产项目建设地点位于特发东智新租赁的厂房，不存在共用厂房或生产设备的情况。产线智能化升级项目建设地点为特发东智位于深圳龙岗区宝能工业区的原厂址，对原有生产线进行自动化及智能化改造。该募投项目与现有厂房及生产设备不会形成重复建设。

成都傅立叶测控地面站数据链系统项目为系统建设工程，基于成都傅立叶已有技术，将数字波束成形、高精度 DOA 估计、多通道同步、幅相不一致性校正等关键技术进行整合，形成具有技术优势的系统级产品。该募投项目与现有厂房及生产设备不存在厂房及设备共用的情况，不会形成重复建设。

（六）结合公司现有产能的利用率和产销率状况说明本次募投项目新增产能的合理性和产能消化措施

1、光纤光缆产品

报告期内，发行人光纤光缆产品的产销率和产能利用率分别如下表所示：

产品分类	项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度
光纤光缆产品	产销率	106.10%	104.28%	93.73%
	产能利用率	56.75%	69.74%	91.29%

（1）新增产能的合理性

由上表可知，2015 年至 2017 年公司光纤光缆产品的产销率处于较高水平，2016 年及 2017 年的产能利用率有所降低，主要因为光纤生产的重要原材料光纤预制棒供应不足所致，具体分析如下：

2017 年，“宽带中国”战略持续推进，国内光纤光缆需求维持增长态势。为深入实施“宽带中国”战略，2017 年 1 月，发改委、工信部联合发布《信息基础设施重大工程建设三年行动方案》，2016 年-2018 年，预计信息基础设施建设共需投资 1.2 万亿元，其中重点推进骨干网、城域网、固定宽带接入网、移动宽带接入网等 92 项重点建设项目设计总投资 9,022 亿元，光纤需求进一步扩大。

目前，光纤仍旧处于供不应求的状态，但光纤预制棒产能是影响光纤光缆整

体产量的决定性因素。光纤预制棒是生产光纤的核心原材料。自 2015 年 8 月 19 日起，我国商务部对原产于美国、日本的进口光纤预制棒采取了反倾销措施，对于日本的光纤预制棒公司征收 8.0%-9.1%的反倾销税，对于美国的光纤预制棒厂商征收 17.4%-41.7%的反倾销税，实施期是 2 年，到 2017 年 8 月 18 日到期。自 2017 年 8 月 19 日起，对原产于日本和美国的进口光纤预制棒所适用的反倾销措施进行期终复审调查。调查日期自 2017 年 8 月 19 日起开始，于 2018 年 8 月 18 日前结束，反倾销期终复审调查期间将继续对原产于日本和美国的进口光纤预制棒征收反倾销税。由于光棒反倾销的存在，我国光棒供给出现缺口。发行人的采购也受到该政策的影响。

报告期内，特发光纤的光棒采购量与光纤产能、产量统计表如下所示：

年份	光棒采购量 (kg)	光纤产量 (芯公里)	光纤产能 (芯公里)	产能利用率
2015 年	294,421.27	9,648,563.00	10,000,000	96.49%
2016 年	282,406.30	10,454,159.80	11,000,000	95.04%
2017 年	190,161.32	7,808,509.00	11,000,000	70.99%
合计	766,988.89	27,911,231.80	32,000,000	87.22%

由上表可知，公司 2015 年、2016 年采购受反倾销政策影响较小，原因为部分订单在反倾销政策前已签订。2017 年光棒采购量较小，光纤产量随之减少，而光纤产量减少也间接导致了公司光缆生产原材料不足，导致光缆的产能利用率也出现下滑。

2018 年，我国光纤预制棒供应有望恢复正常，发行人光纤产能利用率预计将回到较高水平，具体分析如下：

由于光棒反倾销政策的实施，助推了国内光棒行业快速发展。根据公开披露的信息，国内各大光棒生厂商如长飞公司，亨通光电等近年都进行了光棒的扩产。长飞公司 2015 年于潜江建厂，扩产 1,000 吨光棒，2017 年扩产后将达到 3,250 吨。亨通光电于 2016 年投资设立光棒子公司，预计 2017 年产能达到 1,500 吨。据不完全统计，到 2017 年底，国内厂商光棒产能将达到 8,500-9,000 吨。考虑各厂商扩产的实际进度，预计到 2018 年年底，我国光棒供给将与需求基本持平，特发光纤的光纤产能利用率也将逐渐回升。

为解决光棒供给紧张问题，进一步延伸产业链，实现战略规划，公司拟与长飞光纤光缆股份有限公司共同投资设立长飞特发（湖北）光棒有限公司（暂定名，具体以工商登记主管部门核准为准；以下简称“合资公司”），主营光纤预制棒的生产和销售。上述投资事项已于 2018 年 4 月 9 日经公司董事会第六届三十九次会议审议通过。

合资公司将逐步形成年产 600 吨预制棒的产能，生产的光纤预制棒将优先满足特发信息子公司特发光纤的生产。

（2）产能消化措施

我国光纤光缆行业发展迅速，产业链完善，已经成为全球最重要的通信光纤光缆制造基地，也是全球最重要的通信光纤光缆消费市场之一，从下游需求来看，光纤光缆行业的客户群较为集中，三大国有电信运营商是国内光纤光缆市场的主要终端客户，其集采需求约占中国市场需求 80%以上。

近 5 年间，三大运营商集采光纤超过 7 亿芯公里，中国移动一家就采购超过 4.5 亿芯公里，从每年的集采量来看，需求量持续增长。而从集采价格看，2017 年联通和电信将招标价格分别提升至 62 元/芯公里和 60 元/芯公里，到 2018 年移动和电信为了保证供货速度，均提出了不限价招标模式，从侧面反映了运营商对光纤光缆的超高需求。运营商集采持续增长，反映市场对于光纤光缆需求持续旺盛，前瞻产业研究院预计 2018 年中国移动光缆需求有望达到 2.2 亿芯公里以上，比 2017 年光缆用量增长大约 50%。

光棒供给的回升以及特发信息光棒合资公司的成立，将会提升公司光纤光缆的产能利用率，并逐渐恢复到原有水平，以满足光纤光缆日益增长的需求，并达到一定的市场占有率。

2、智能通信设备

报告期内，发行人智能通信设备的产销率和产能利用率分别如下表所示：

产品分类	项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度
------	----	---------	---------	---------

智能通信设备	产销率	94.64%	98.30%	93.56%
	产能利用率	93.06%	83.13%	84.25%

（1）新增产能的合理性

2015 年至 2017 年，公司智能通信设备的产销率处于较高水平，产能利用率维持较高水平并逐年上升，2017 年已达到 90%以上。公司需要对智能通信设备进行扩产以满足市场以及客户的需求。按照华为的相关规划，2017-2019 年未来三年内所有核心供应商拥有贴片生产线的数量必须快速增长至相当于目前保有数量的 5 倍。目前特发东智已有贴片生产线 25 条，未来三年内拟扩充至 125 条，以满足核心客户订单快速响应的需求。因此，特发东智需要对现有的生产经营规模进行扩充。本募投项目拟新建 10 条贴片生产线，并对原有产线进行智能化升级，系特发东智未来产能扩充计划的重要组成部分。

（2）产能消化措施

特发东智主要客户为华为技术有限公司、华为软件技术有限公司及烽火通信科技股份有限公司等国内主流通信设备及方案提供商。2016 年，随着公司网络机顶盒项目（OTT）的开发及销售，对华为公司的销售份额显著提高，全年销售额占比达到了 34%。华为网络机顶盒项目（OTT）的成功生产销售，以及 2017 年及以后华为光猫（PON）的引入，加强了与华为之间的客户纽带关系。

特发东智目前拥有京能工业园和福昌工业园两处生产厂区，现有产线不能满足当前的订单交付要求，亟需通过实施扩产项目增加现有产能。此外，为顺应智能制造政策导向，进一步夯实 ODM 代加工能力，特发东智实施产线智能化升级项目，生产线自动化和智能化改造之后，将显著减少用工人数，缩短停工等待时间从而提高生产效率，进一步降低主要原材料的损耗，提高产品合格率。

3、军工电子设备

报告期内，发行人军工电子设备的产销率和产能利用率分别如下表所示：

产品分类	项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度
军工电子设备	产销率	71.75%	125.83%	66.13%
	产能利用率	-	-	-

注：军工电子设备通过销售部建立与客户深入的需求沟通，先期参与这些项目配套产品定制化设计开发和

产品设计定型，建立锁定的供需配套关系，实现批量配套产品的生产。在此种生产模式下，产能不适用于定制化军工电子设备。

（1）新增产能的合理性

本项目建设带来新增产能具有合理性和必要性，具体分析参见本回复“一、重点问题”之“问题 1-（五）结合本次募投项目在技术、人员、市场等方面的储备情况，说明本次募投项目实施的业务基础，本次募投项目的必要性及可行性。”相关回复。

（2）产能消化措施

测控地面站数据链终端的市场明确，同时其可预期的目标市场容量较大，并具备很强的扩展应用能力。

本次募投项目“测控地面站数据链系统项目”为基于原有产品或技术进行升级改造形成的新产品，目前已在测控系统方面取得相关订单，具体分析参见本回复“一、重点问题”之“问题 4-(1)结合成都傅立叶的现有业务布局、在手订单等情况,说明目前成都傅立叶的效益实现状况和承诺履行情况”相关回复。。

（七）结合募投项目主要原材料价格波动情况、公司现有业务及同行业可比公司的效益情况说明本次募投项目效益测算的过程及谨慎性

1、特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目

（1）效益测算过程

特发信息厂房建设及特发光纤扩产项目由特发信息厂房建设项目和特发光纤扩产项目两个子项目构成。厂房建设项目的实施主体为特发信息，厂房建设完毕后，特发信息将厂房租赁给特发光纤，租赁厂房将全部用于扩产项目，项目建设地点位于广东省东莞市特发信息光通信产业园。

特发信息厂房建设项目：特发信息厂房建设项目建设期 3 年，经营期 37 年。该项目总投资为 9,350 万元，项目资本金为 9,350 万元，正常运营年平均营业收入为 1,074 万元，正常运营年平均利润总额为 688 万元，投资利润率为 7.36%，项目内部收益率 7.13%，项目净现值为 1,720 万元，静态投资回收期 14.1 年（不含建设期），动态投资回收期为 27.6 年（不含建设期）。效益测算主要根据租赁厂房在未来年度可获得的租金进行测算，厂房租赁价格参考了东莞地区普通标准

厂房租赁价格、厂房建造成本、特发光纤深圳科技园厂房租赁价格等各种因素综合考量确定。

A、营业收入预测

特发信息厂房建设项目新建厂房将出租给特发光纤，初始租赁价格为 35 元/m²，以后每三年上调 5%。详细租金收入情况如下：

运营年	1-3	4-6	7-9	10-12	13-15	16-18	19-21
租赁价格（元//平方米/月）	35.0	36.8	38.6	40.5	42.5	44.7	46.9
年收入（万元）	725	761	799	839	881	925	971
运营年	22-24	25-27	28-30	31-33	34-36	37	-
租赁价格（元//平方米/月）	49.2	51.7	54.3	57.0	59.9	62.9	-
年收入（万元）	1,020	1,071	1,125	1,181	1,240	1,302	-

根据威海市工程咨询院的调查结果，东莞地区普通标准厂房土建造价约为 1,500~2,000 元/m²，租金一般为每月 15~20 元/m²。本项目建设特发光纤专用厂房，其技术要求和特殊需要远非一般普通厂房可比，土建及安装工程以及工程其他费高达 4500 元/m²，按照线性推算，光纤基地厂房建成以后合理租金应为每月 45 元/m²。

鉴于特发光纤深圳科技园厂房 2014 年的租金为每月 40 元/m²，2015 年上调 5%，2016 年再上调 5%，考虑到东莞土地成本低于深圳，且结合东莞地区厂房租赁价格水平，按照谨慎原则，本项目财务测算假定，东莞寮步光纤生产基地厂房起始租金为每月 35 元/m²，以后每三年上浮 5%。

B、成本费用预测

特发信息厂房建设项目成本费用主要由以下部分构成：固定资产折旧费、其他资产摊销费。房屋按 20 年折旧，其他固定资产按 10 年折旧，折旧到期后资产账面价值为 0，其他资产按 10 年进行摊销，摊销到期后账面价值为 0。

特发信息厂房建设项目效益测算如下：

单位：万元

项目	T0（建设期）	T1		T37	经营期年均
营业收入	-	725		1,302	1,074
总成本费用	-	586		-	253
营业利润	-	98		1,149	688
净利润	-	98		977	585

特发光纤扩产项目：特发光纤扩产项目，运营期为 15 年，年均销售收入为 44,680 万元，年均利润总额为 2,883 万元，销售利润率为 6.5%，投资利润率为 12.0%。项目净现值为 7,550 万元，内部收益率为 11.6%，动态投资回收期为 10.9 年。该项目建设期 1.5 年。

A、营业收入预测

特发光纤扩产项目设计产能 800 万芯公里，参考公司光纤 2017 年 1-6 月平均销售单价（55.95 元/芯公里，不含税价）和对未来三年光纤价格趋势的分析，假定项目投产第一年，光纤销售价格在 55.95 元/芯公里的基础上增加 7%，第二年增加 5%，第三年增加 3%，以后年度持平。

产量方面，假定项目运营第一年运营率为 50%，第二年增长到 80%，第三年运营率达到 90%。

B、营业成本预测

光纤生产直接成本包括原材料成本、人工成本和制造费用。

原材料成本预测方面，结合公司 2017 年 1-6 月光纤主要材料单位成本（43.76 元/芯公里，不含税价）和目前市场对光纤原材料需求，假定项目投产第一年主要材料单位成本在此基础上增加 7%，第二年增加 5%，第三年增加 3%，以后年度持平。

人工成本预测方面，根据 2017 年 1-6 月直接人工平均成本 1.38 元/芯公里，假定该项目直接人工成本为 1.40 元/芯公里。

制造费用预测方面，主要包括厂房租金、厂房装修和机器设备折旧以及其他制造费用。厂房租金起始单价按 35 元/（平方米，月）不含税单价计算，以后每

三年上涨 5%；厂房装修、公共设施和机器设备按照 10 年线性折旧不留残值；其他制造费用，如间接生产人员薪酬、辅助材料消耗（预制棒手柄）、维修保养等费用，根据特发光纤 2017 年 1-6 月财务报表数据，按照固定费用和变动费用分别进行估算（2017 年 1-6 月，特发光纤固定费用与变动费用占其他制造费用的比分别为 70%和 30%）。考虑到本次光纤扩产项目投产后，将与特发光纤深圳科技园厂区进行统一管理，因此无需聘请新的生产总监等生产管理人员，固定费用相较于深圳科技园厂区可大大降低，出于谨慎性考虑，假定本项目生产性固定费用为科技园工厂实际发生的 80%左右，取值 850 万元，变动费用按照 0.50 元/芯公里测算。具体测算逻辑如下：

单位：万元

特发光纤 2017 年上半年损益数据							用于财务分析测算	
其他制造费用(a)	销售量(万芯公里,b)	固定比例(c)	变动比例(d)	固定金额(e)	变动金额(f)	变动比例(g)	固定金额(h)	变动比例
752.63	493.35	0.7	0.3	526.84	225.79	0.46	842.94	0.5

注：e=a*c ;f=a*d ; g=f/b ; h=e*80%*2.

费用方面，本项目拟向银行借款 3,000 万元流动资金，贷款利率 6.0%，在经营期第一年初一次性贷入，从经营期第二年开始，每年归还 1,000 万元，分三年还清。此外，根据特发光纤 2017 年 1-6 月财务报表数据，按照固定费用和变动费用对管理费用和销售费用进行估算：销售费用中，固定费用占比 20%，变动费用占比 80%；管理费用中，固定费用占比 80%，变动费用占比 20%；研发费用中，固定费用占比 75%，变动费用占比 25%。考虑到本次光纤扩产项目投产后，将与特发光纤深圳科技园厂区进行统一管理，管理费用、销售费用的固定部分较之科技园工厂将有所降低，出于谨慎性考虑，假定本次光纤扩产项目管理费用固定部分为科技园工厂实际发生的 50%，则本项目管理费用固定部分每年约为 320 万元，变动部分按销售收入的 0.30%测算；假定本次光纤扩产项目销售费用固定部分为科技园工厂实际发生的 80%，则本项目销售费用固定部分每年为 150 万元，而变动部分按销售收入的 1.35%测算；假定本次光纤扩产项目研发费用固定部分为科技园工厂实际发生的 75%，则本项目研发费用固定部分每年为 1,000 万元，变动部分按照销售收入的 0.80%测算。具体测算逻辑如下：

单位：万元

项目		销售费用	管理费用	研发费用
特发光纤 2017 年 1-6 月损益数据	主营业务收入 (a)	27,603.20	27,603.20	27,603.20
	具体费用金额 (b)	452.25	389.56	864.97
	固定比例 (c)	0.2	0.8	0.75
	变动比例 (d)	0.8	0.2	0.25
	固定金额 (e=b*c)	90.45	311.64	648.73
	变动金额 (f=b*d)	361.80	77.91	216.24
	变动比例 (g=f/a)	1.31%	0.28%	0.78%
用于财务分析测算	固定金额 (h=e*2*80%或 50%或 75%)	144.72	311.64	973.09
	变动比例	1.35%	0.3%	0.8%

综上，特发光纤扩产项目效益测算如下：

单位：万元

项目	T0 (建设期)	T1		T15	经营期年均
营业收入	-	23,947		46,617	44,680
总成本费用	-	22,563		42,145	41,797
营业利润	-	1,384		4,472	2,883
净利润	-	1,038		3,801	2,419
毛利率	-	15.12%		15.20%	12.33%

(2) 主要原材料价格波动的预测与市场供需情况相符

光纤的主要原材料为光纤预制棒，受光棒反倾销政策、技术瓶颈限制、供求关系等因素影响，国内光纤预制棒价格持续走高。

以长飞光纤光缆光纤预制棒销售单价变化趋势为例。长飞光纤光缆系全球最大的光纤预制棒、光纤和光缆的供应商，主要从事研究、开发、生产和销售光纤预制棒、光纤、光缆、通信线缆、特种线缆及器件、附件、组件和材料，专用设备以及通信产品的制造，以及提供上述产品的工程及技术服务业务。根据长飞光纤光缆招股说明书披露内容，2015 年-2017 年长飞光纤光缆光纤预制棒销售价格分别为 30.55 元/芯公里、33.66 元/芯公里和 40.97 元/芯公里，2017 年较 2016 年

同比上涨 21.72%，2016 年较 2015 年同比上涨 10.18%。

随着国内光纤预制棒产能提升带来供给侧压力的缓解，光纤预制棒价格增长幅度将逐渐降低。面对国内光纤预制棒供不应求的局面，国内各大厂商进行了光纤预制棒扩产。根据公开披露的信息，长飞光纤光缆 2015 年于潜江建厂，扩产 1,000 吨光棒，2017 年扩产后将达到 3,250 吨，亨通光电于 2016 年投资设立光棒子公司，预计 2017 年产能达到 1,500 吨。据不完全统计，到 2017 年底，国内厂商光棒产能将达到 8,500-9,000 吨。同时，为确保光棒的稳定供应，进一步延伸产业链，实现战略规划，发行人与长飞光纤光缆拟共同投资设立长飞特发（湖北）光棒有限公司（暂定名）。上述投资事项已于 2018 年 4 月 9 日经公司董事会第六届三十九次会议审议。若上述事项顺利推进，未来特发光纤的光棒采购来源将更为稳定。

综上，公司在效益测算时假定项目投产第一年主要材料单位成本增加 7%，第二年增加 5%，第三年增加 3%，以后年度持平，具有谨慎性。

（3）项目的预测毛利率与公司现有业务情况相符

公司是国内最早涉足光纤、光缆及光通讯设备开发、生产的国家级高新技术企业之一，连续 10 年获得“中国光通信最具综合竞争力企业”十强、“中国光纤光缆最具竞争力企业”十强等称号。

公司光纤光缆产品客户优质，主要系三大电信运营商。公司 2016 年实现销售光纤光缆 2,276 万芯公里，国内光纤光缆市场总需求约为 2.425 亿芯公里，发行人销售量约占 9%，市场占有率较高。

2015 年-2017 年，公司光纤光缆销售收入分别为 182,358.27 万元、184,565.96 万元和 200,495.70 万元。2016 年光纤光缆销售与 2015 年基本持平，2017 年公司光纤光缆销售收入同比增长 15,929.74 万元，增幅 8.63%。报告期内，公司光纤光缆销售收入稳步增长。

2014 年-2017 年，特发光纤销售综合毛利率如下：

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度	2014-2017 年平均毛利率
----	---------	---------	---------	---------	------------------

综合毛利率	16.95%	16.05%	13.11%	9.78%	13.97%
-------	--------	--------	--------	-------	--------

特发光纤扩产项目经营期平均毛利率为 12.33%，与特发光纤历史期平均毛利率水平不存在重大差异。

综上，公司在效益测算时充分考虑了公司现有业务情况，具有谨慎性。

（4）公司整体的效益情况与行业情况相匹配

公司光纤光缆业务同行业可比上市公司最近三年效益情况如下：

单位：万元

同行业可比公司	财务指标	2017 年	2016 年度	2015 年度
亨通光电	营业收入	2,595,026.90	1,930,054.64	1,362,230.52
	净利润	223,575.99	152,312.74	69,327.52
	综合毛利率	20.08%	21.07%	20.23%
烽火通信	营业收入	2,105,622.47	1,736,107.83	1,348,963.69
	净利润	90,345.72	79,462.15	70,724.54
	综合毛利率	23.75%	24.29%	26.54%
中天科技	营业收入	2,710,139.57	2,110,795.03	1,652,294.62
	净利润	179,754.66	159,547.22	101,074.10
	综合毛利率	15.46%	16.38%	16.88%
平均	营业收入	2,470,262.98	1,925,652.5	1,454,496.277
	净利润	164,558.79	130,440.70	80,375.39
	综合毛利率	19.76%	20.58%	21.22%
公司	营业收入	547,307.41	461,241.80	244,979.74
	净利润	29,756.32	22,906.67	11,361.99
	综合毛利率	16.64%	17.31%	18.25%

最近三年，同行业可比上市公司营业收入、净利润均呈现稳步增长态势，公司营业收入、净利润与同行业可比公司发展趋势一致，同时，公司综合毛利率高于中天科技、低于亨通光电、烽火通信，略低于同行业可比公司平均水平。公司在效益测算时，充分考量了同行业可比公司效益情况，具有谨慎性。

2、特发东智扩产及产线智能化升级项目

(1) 效益测算的过程

特发东智扩产和产线智能化升级项目投资总额为 20,000 万元，其中厂房装修投资 2,000 万元，扩产设备投资 6,000 万元，产线智能化升级设备投资 6,680 万元，流动资金投资 5,320 万元。项目经营期年均收入为 76,744 万元，年均利润总额为 7,651 万元，销售利润率为 10.0%。投资收益率为 38.3%。当基准收益率为 15%时，本投资项目计算期内的净现值为 15,180 万元，投资回收期 6.8 年（不含建设期）。本投资项目的内部收益率为 26.0%。

A、营业收入预测

特发东智扩产项目投产后，假定经营期第一年达产 50%，第二年达产 75%，第三年达产 100%。第三年达产后，新增年销售数量为 1200 万台，其中 OTT 机顶盒按照 70%预计为年产 840 万台；PON 光猫按照 30%预计为年产 360 万台。

当前 OTT 机顶盒的销售价格为 52 元/台（不含增值税），假定项目经营期前四年该销售价格每年下降 5%，但以后年度持平。同样，当前 PON 光猫的销售价格为 130 元/台（不含增值税），假定项目经营期前四年该销售价格每年下降 5%，但以后年度持平。据此，特发东智销售收入预测如下：

销售收入测算	T0	T1	T2	T3	T4	T5
OTT 机顶盒						
数量		420	630	840	840	840
价格（元）	52	49	47	45	42	42
价格变动率		-5.00%	-5.00%	-5.00%	-5.00%	0.00%
销售收入小计 （万元）		20,748	29,566	37,450	35,578	35,578
PON 光猫						
数量		180	270	360	360	360
价格（元）	130	124	117	111	106	106
价格变动率		-5.00%	-5.00%	-5.00%	-5.00%	0.00%

销售收入小计 (万元)		22,230	31,678	40,125	38,119	38,119
销售收入合计 (万元)		42,978	61,244	77,575	73,697	73,697

智能制造项目实施以后，生产效率可以提升 20%以上。谨慎起见，经济效益分析假定其他条件不变的情况下销售数量可以提升 10%。更新后的销售预测如下：

销售收入测算	T0	T1	T2	T3	T4	T5
OTT 机顶盒						
数量		462	693	924	924	924
价格（元）	52	49	47	45	42	42
价格变动率		-5.00%	-5.00%	-5.00%	-5.00%	0.00%
销售收入小计（万元）		22,823	32,522	41,195	39,135	39,135
PON 光猫						
数量		198	297	396	396	396
价格（元）	130	124	117	111	106	106
价格变动率		-5.00%	-5.00%	-5.00%	-5.00%	0.00%
销售收入小计（万元）		24,453	34,846	44,138	41,931	41,931
销售收入合计（万元）		47,276	67,368	85,333	81,066	81,066

A、营业成本费用预测

成本预测方面，假定扩产项目的销售毛利率可以与 2016 年度持平。特发东智 2016 年营业成本比例和销售毛利率如下：

单位：万元

营业成本和比例	2016 全年	比例
直接材料	144,647	75.80%
人工成本	9,923	5.20%

制造费用	11,450	6.00%
折旧费用	1,145	0.60%
营业收入	190,827	100.00%
销售毛利	23,663	12.40%

智能制造项目实施以后，原材料单耗可以降低 5%，合格率可以提升 5%，合计 10%；操作工的数量可以减少 50%。谨慎起见，经济效益分析假定其他条件不变的情况下材料成本在上表的基础上可以减少 5%，直接人工成本在上表的基础上可以减少 20%。

费用预测方面，根据特发东智 2016 年度和 2015 年度的损益表，采用还原法将销售费用分解为变动销售费用和固定销售费用，当 2016 年固定销售费用与 2015 年持平，均为 570 万元时，2016 年变动销售费用与营业收入的比例与 2015 年相等均为 0.21%。假定损益预测的变动销售费用率为 0.25%。采用同样的方法，当 2016 年固定管理费用与 2015 年持平，均为 2,450 万元时，2016 年变动管理费用与营业收入的比例与 2015 年相等约为 4.03%。假定损益预测的变动管理费用率为 4.25%。具体如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度
主营业务收入	190,827	78,400
销售费用	962	731
其中：固定费用	570	570
变动费用	392	161
固定费用比率	0.30%	0.73%
变动比率比率	0.21%	0.21%
管理费用	10,118	5,618
其中：固定费用	2,450	2,450
变动费用	7,668	3,168
固定费用比率	1.29%	3.13%
变动费用比率	4.03%	4.03%

注：固定费用比率=固定费用/主营业务收入；变动费用比率=变动费用/主营业务收入。

综上，特发东智扩产及产线升级改造项目效益测算如下：

单位：万元

项目	T0（建设期）	T1		T10	经营期年均
营业收入	-	47,276		81,066	76,744
总成本费用	-	42,686		72,988	69,093
营业利润	-	4,590		8,078	7,651
净利润	-	3,902		6,867	6,503
毛利率		15.11%		16.27%	16.12%

（2）主要原材料价格波动的预测与行业情况相符

报告期内，特发东智所需主要原材料的平均采购价格如下：

单位：元

原材料名称	单位	2017 年		2016 年度		2015 年度
		价格	增幅	价格	增幅	价格
IC CPU	PCS	21.9	-20.83%	27.7	9.49%	25.3
BOSA GPON	PCS	31.6	-39.39%	52.1	-6.29%	55.6
IC BOSA 驱动芯片	PCS	2.9	-14.12%	3.4	-20.93%	4.3
PCB	PCS	4.8	-11.30%	5.4	-18.18%	6.6
电源适配器	PCS	7.4	-25.25%	9.9	-22.66%	12.8

由此可见，特发东智主要原材料价格近三年整体呈现逐年下降趋势。

公司在效益测算时，成本预测方面，假定扩产项目的销售毛利率可以与 2016 年度持平，收入预测方面，假定项目经营期前四年销售价格每年下降 5%，以后年度持平，收入与成本变动趋势一致，具有谨慎性。

（3）项目预测毛利率水平与公司实际经营情况相符

特发东智产品线丰富，覆盖了无源光纤网络终端、无线路由器、IPTV 机顶盒、分离器和智能路由器系列等产品的研发、生产和销售，主要采用 ODM 模式，为中兴通讯、华为、烽火通信、北京极客等通讯设备提供商提供设计和生产外包服务。

特发东智产品拥有较强的市场竞争力。目前，我国宽带通讯智能接入终端市场化程度较高，市场竞争较为激烈。根据公开资料，截止到 2014 年底，极路由总销量已经突破 150 万台，连接终端数突破 2,000 万台，占据了智能路由器行业 68% 的市场份额。特发东智的供货量约占极路由总量的 45%，因此可间接推算其市场份额约为 30%。根据咨询机构 OVUM、MRG 发布的调查报告，可以间接推算出特发东智 PON 市场占有率约为 5%，IPTV 机顶盒市场占有率约为 10%。

此外，2014 年-2017 年，特发东智销售综合毛利率如下：

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度	2014-2017 年平均毛利率
综合毛利率	11.90%	12.47%	18.94%	20.90%	16.05%

由此可见，本项目经营期年均毛利率 16.12%与特发东智 2014-2017 年平均毛利率水平相当，与特发东智盈利能力相匹配。

综上，公司在效益测算时充分考虑了特发东智现有业务情况，具有谨慎性。

（4）公司整体的效益情况与行业情况相匹配

公司通信设备业务同行业可比上市公司最近三年效益情况如下：

单位：万元

同行业可比公司	财务指标	2017 年	2016 年度	2015 年度
共进股份	营业收入	755,532.57	654,302.54	653,243.13
	净利润	9,943.07	33,963.35	564,723.00
	综合毛利率	10.83%	15.44%	13.55%
兆驰股份	营业收入	1,022,867.05	747,734.64	609,587.72
	净利润	60,465.54	35,451.26	34,457.94
	综合毛利率	10.98%	15.52%	12.74%
卓翼科技	营业收入	276,324.92	269,798.20	377,946.51
	净利润	1,187.01	1,203.16	-5,496.52
	综合毛利率	9.97%	9.83%	5.53%
平均	营业收入	684,908.18	557,278.46	546,925.79

	净利润	23,865.21	23,539.26	197,894.81
	综合毛利率	10.59%	13.60%	10.61%
公司	营业收入	547,307.41	461,241.80	244,979.74
	净利润	29,756.32	22,906.67	11,361.99
	综合毛利率	16.64%	17.31%	18.25%

最近三年，同行业可比上市公司平均营业收入、净利润整体均呈现增长态势，公司营业收入、净利润与同行业可比公司发展趋势一致，同时，公司综合毛利率高于同行业可比上市公司，主要系公司光纤光缆、电子设备毛利率拉高了公司综合毛利率所致。公司在效益测算时，充分考量了同行业可比公司效益情况，具有谨慎性。

3、成都傅立叶测控地面站数据链系统项目

（1）效益测算的过程

成都傅立叶测控地面站数据链系统项目，计划总投资 9,200 万元，经营期预测年均可实现营业收入为 7,500 万元，年利润总额为 1,350 万元，项目投资财务内部收益率为 26.0%（所得税后），投资回收期为 6.1 年（所得税后，不含建设期）。

（1）营业收入预测

测控地面站数据链终端，符合将来装备发展的需求，已成为当前测控领域的重点发展技术，国内多家大型科研单位均在进行相关研究。成都傅立叶通过前期的市场调研了解到的在“十三五”期间有许多空军基地将启动测控地面站数据链终端项目，该等单位装备测控地面站数据链终端的平均预算为 6000-9000 万元。傅立叶当前在测控系统方面现有的订单已达 3,000 万元左右，为谨慎起见，假定经营期第 1 年销售收入为 3000 万元，以后逐年上升，至第 5 年达到 9000 万元以后保持稳定。

（2）营业成本费用预测

①直接成本

本项目直接成本包括材料费用、人工费用和制造费用。根据历史财务数据，

直接材料约占销售收入的 50%、直接人工约占销售收入 10%。制造费用主要是机器设备折旧费、无形资产摊销费，机器设备线性折旧 10 年不留残值，无形资产线性摊销 5 年不留残值。

②期间费用

销售费用全部为变动费用，约占销售收入的 6%。管理费用全部为变动费用，约占销售收入的 9%。在经营期内，成都傅立叶可能需要通过银行借款方式解决流动资金缺口问题，假定流动资金借款共需要 4500 万元，贷款利率 6.0%，在经营期第一年初一次性投入 1500 万元，第二年至第五年每年投入 750 万元。从运营期第一年开始偿还利息，10 年后偿还所有本金。

成都傅立叶测控地面站数据链系统项目效益测算如下：

单位：万元

项目	T0（建设期）	T1		T10	经营期年均
营业收入	-	3,000		9,000	7,500
总成本费用	-	2,764		7,148	6,150
营业利润	-	236		1,852	1,350
净利润	-	200		1,574	1,147

综上，成都傅立叶测控地面站数据链系统项目系基于现有的合同订单基础之上对系统产品进行深度的开发及生产交付，具有先发优势。在完成首单产品交付之后，未来将实现在全国空军各训练基地的复制推广，支撑本募投项目效益的逐步实现。

（2）主要原材料波动情况

本次募投项目测控地面站数据链系统本身为专用系统，其主要原材料均为专用设备，用以组成系统的子系统或分系统，需要定制开发，因而无可参考历史采购价格。本次募投项目所需通用设备，历史采购价格波动情况如下：

单位：万元、台

序号	设备	数量	2017 年		2016 年		2015 年
			单价	增幅	单价	增幅	单价

1	高端示波器	1	45.05	3.61%	43.48	4.82%	41.48
2	示波器	2	13.61	4.21%	13.06	3.57%	12.61
3	频谱仪	1	43.72	4.79%	41.72	4.96%	39.75
4	RF 信号源	1	35.8	4.50%	34.26	3.10%	33.23
5	微波暗室	1	300	3.45%	290	2.84%	282

注：高端示波器以 MSOS604A 型号为参考；示波器以 DSOS054A 型号为参考；频谱仪以 N9030A 型号为参考；RF 信号源以 E8267D 型号为参考；微波暗室以 9 米×6 米×6 米规格为参考。

最近三年，虽然成都傅立叶通用设备采购价格逐年上涨，但通用设备非主要原材料，对本项目效益测算影响较小。

（3）公司现有业务情况

成都傅立叶已取得完备的军工生产资质。报告期内，成都傅立叶主要产品产量及销量情况如下：

行业分类	项目	单位	2017 年度	2016 年度	2015 年度
军工电子设备	销售量	套	1,443	2,202	1,072
	生产量	套	2,011	1,750	1,621
	产销率	-	71.76%	125.83%	66.13%

目前，成都傅立叶的产品配套销售给科研院所，再由科研院所组装后销售给军方，最终由军工集团或军队消费。

除 2015 年外，成都傅立叶保持较高的产销率，产品销售情况良好。2015 年，受军队部门裁撤整合、七大军区撤销等军改事件影响，军队招投标采购工作受到一定程度的影响，因此，该年度销售量较少，产销率较低。2017 年，成都傅立叶外销主要以单价较高产品为主，单价较低的产品库存居多，截至 2017 年 12 月 31 日，成都傅立叶存货账面余额为 2,743.56 万元，占总资产的 8.83%，占比较 2016 年同比下降 2.14%。

（4）同行业可比公司的效益情况

公司电子设备业务同行业可比上市公司最近三年效益情况如下：

单位：万元

同行业可比公司	财务指标	2017 年	2016 年度	2015 年度
华力创通	营业收入	57,092.25	41,853.68	41,498.71
	净利润	8,150.02	4,927.15	2,879.03
	综合毛利率	49.29%	48.51%	50.44%
旋极信息	营业收入	329,714.08	218,877.59	98,031.92
	净利润	51,068.88	59,996.88	11,560.15
	综合毛利率	42.08%	59.35%	49.97%
海格通信	营业收入	335,207.07	411,873.41	380,657.91
	净利润	34,108.38	60,785.82	65,431.43
	综合毛利率	40.00%	40.29%	43.45%
平均	营业收入	240,671.13	224,201.56	173,396.18
	净利润	31,109.09	41,903.28	26,623.54
	综合毛利率	43.79%	49.38%	47.95%
公司	营业收入	547,307.41	461,241.80	244,979.74
	净利润	29,756.32	22,906.67	11,361.99
	综合毛利率	16.64%	17.31%	18.25%

最近三年，同行业可比上市公司业绩情况良好，同行业可比上市公司综合毛利率保持较高水平，公司综合毛利率主要系公司通信设备毛利率拉低了公司综合毛利率所致，同时公司电子设备毛利率与一定时期的招标价格相关，产品结构亦存在较大差异，使得公司电子设备业务线毛利率与同行业上市公司存在一定的差异。公司在效益测算时，充分考量了同行业可比公司效益情况，具有谨慎性。

（八）说明“特发东智扩产及产线智能化升级项目”、“成都傅立叶测控地面站数据链系统项目”实施后,前次发行股份购买资产所注入资产的业绩能否独立核算，如是，请说明独立核算的主要方式，以及如何确保收入、成本和费用核算的真实、准确、完整；本次募集资金是否可能增厚标的资产经营业绩，请保荐机构核查并发表意见

发行人回复说明：

1、特发东智扩产及产线智能化升级项目

（1）前次发行股份购买资产业绩承诺情况

特发东智前股东陈传荣、胡毅、殷敬煌承诺 2015 年度至 2017 年度特发东智业绩承诺期，承诺特发东智 2015 年、2016 年、2017 年的净利润（净利润均为目标公司合并报表口径下扣除非经常性损益后归属于目标公司母公司股东的净利润）分别不低于 3,750 万元、4,688 万元、5,860 万元，三年累积承诺净利润总额不低于 14,298 万元；若在业绩承诺期内任意一个年度实际净利润低于当年承诺净利润但三年实现的累积实际净利润总和不低于 14,298 万元的，视为完成承诺业绩。在陈传荣、胡毅、殷敬煌上述业绩承诺基础上，特发东智前实际控制人陈传荣就特发东智 2018 年至 2020 年（“补充业绩承诺期”）的业绩单独作出补充承诺如下：特发东智 2018 年、2019 年、2020 年的净利润均不低于 2017 年的承诺净利润，即均不低于 5,860 万元。

（2）本次项目实施后对业绩承诺的影响

根据瑞华会计师出具的“瑞华核字【2018】48330003 号”《关于发行股份及支付现金购买资产 2017 年业绩承诺完成情况的说明》，2015 年-2017 年，特发东智分别实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 4,483.70 万元、7,376.90 万元和 8,956.42 万元，合计完成 2015 年-2017 年业绩承诺的 145.59%，已实现业绩承诺期内各年度业绩承诺。本次募集资金投资项目对特发东智 2015 年度-2017 年度业绩承诺实现情况不造成影响。

特发东智前实际控制人陈传荣就特发东智 2018 年至 2020 年的业绩承诺为 2018 年、2019 年、2020 年的净利润均不低于 2017 年的承诺净利润，即均不低于 5,860 万元。

特发东智扩产及产线智能化升级项目包括扩产和现有产线的升级改造。本次发行募集资金预计将增厚特发东智经营业绩。其中，扩产项目在新的租赁厂房实施，项目产出及对应的经营业绩可以独立核算，而产线智能化升级项目系对原有产线的智能化改造，难以与前次发行股份购买资产所注入资产的业绩独立计算。

为保护中小股东利益，避免因本次发行募集资金投入增厚标的资产经营业绩，进而影响特发东智承诺业绩的测算的公允性，公司与陈传荣签署了《深圳市

特发信息股份有限公司与陈传荣关于深圳特发东智科技有限公司因特发信息可转债募集资金而节省的资金成本不计业绩承诺的协议》，协议约定：

公司拟公开发行 A 股可转换公司债券，本次发行的募集资金总额（含发行费用）不超过人民币 50,000.00 万元（含），扣除发行费用后的部分募集资金将投资于特发东智扩产及产线智能化升级项目，该项目计划投资总额为 20,000 万元，募集资金投资额为 19,815 万元。公司与陈传荣商定，因可转债募集资金而节省的资金成本，以公司对全资及控股子公司的内部贷款利率计算。自可转债募集资金到募集资金专用账户之日起，按照甲方当期的内部贷款利率计算资金成本，即因可转债募集资金而节省的资金成本=【公司实际投入募集资金】*内部贷款利率*资金占用天数/360，当内部贷款利率发生调整时，以新的利率计算下一期资金成本。具体以公司结算中心计算的数据为准。补充业绩承诺期内（2018 会计年度至 2020 会计年度），在按照《利润补偿协议》计算每年承诺净利润时，以审计报告载明的目标公司净利润减去当期因增资及可转债募集资金而节省的资金成本*（1-15%）作为实际实现的净利润。

综上所述，特发东智扩产及产线智能化升级项目实施后，公司与特发东智前实际控制人陈传荣签署补充协议，约定因可转债募集资金而节省的资金成本将不计入业绩承诺，从而避免了本次募集资金对特发东智实现业绩情况测算的公允性，保护上市公司中小股东利益。

2、成都傅立叶测控地面站数据链系统项目

（1）前次发行股份购买资产业绩承诺情况

成都傅立叶前股东戴荣、阴陶、林峰、陈宇及张红霞承诺 2015 年至 2017 年度为业绩承诺期，承诺成都傅立叶 2015 年至 2017 年净利润（成都傅立叶扣除非经常性损益后的净利润；如成都傅立叶通过并购重组等形式新设或收购子公司的、参股其他公司的，该等被投资企业所实现的净利润也视为业绩承诺的组成部分，相应的实际净利润数为成都傅立叶合并报表口径下扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润）分别不低于 2,200.00 万元、3,000.00 万元、3,500.00 万元，三年累积承诺净利润总额不低于 8,700.00 万元；若在业绩承诺期内任意一个年度实际净利润低于当年承诺净利润但三年实现的累积实际净利润总和并不低

于 8,700.00 万元的，视为戴荣、阴陶、林峰、陈宇及张红霞 5 名成都傅立叶前股东完成承诺业绩。交易双方确定，在戴荣等人各方切实履行上述业绩承诺基础上，成都傅立叶管理层股东戴荣、阴陶、林峰就成都傅立叶 2018 年至 2020 年（“补充业绩承诺期”）的业绩单独作出补充承诺如下：即管理层股东进一步补充承诺成都傅立叶 2018 年、2019 年、2020 年的净利润均不低于 2017 年的承诺净利润，即均不低于 3,500 万元。

（2）本次项目实施后对业绩承诺的影响

2015 年-2017 年，成都傅立叶分别实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 1,559.71 万元、2,916.69 万元和 4,308.39 万元，合计为 8,784.79 万元，未实现 2015 年度和 2016 年度业绩承诺，但三年合计实现利润总额达到承诺合计数，根据前述约定，视同完成业绩承诺。本次发行募集资金投资项目对特成都傅立叶 2015 年度-2017 年度业绩承诺实现情况不造成影响。

成都傅立叶测控地面站数据链系统项目是基于成都傅立叶已有技术，将数字波束成形、高精度 DOA 估计、多通道同步、幅相不一致性校正等关键技术进行整合，从而形成具有技术优势的系统级产品。新的系统级产品与成都傅立叶现有产品具有明显的差异，具备独立核算的条件，因此本次项目实施后，将与前次发行股份购买资产所注入资产的业绩独立核算。

针对 2018 年至 2020 年的补充业绩承诺部分，戴荣、阴陶、林峰亦已出具承诺如下：

“各方一致同意，本次募集资金投资项目实现的经济效益将不计入承诺方 2018 年、2019 年和 2020 年的承诺业绩，即在计算成都傅立叶当年度所实现净利润数时，应将本次募集资金投资项目实现的损益予以扣除，从而避免本次募集资金可能直接或间接增厚前次收购承诺方的承诺效益。会计师将对本次募集资金投资项目的资金使用情况单独审核。本次募集资金投资项目产生的经济效益以会计师事务所出具的鉴证报告数字为准。”

成都傅立叶在实施募集资金投资项目时，将针对测控地面站数据链系统项目成立专门的项目研发测试团队，与成都傅立叶现有业务团队保持相对独立，并对

项目相关的固定资产、存货、应收应付款项等项目进行精细化管理，以确保项目的收入、成本、费用可以独立与成都傅立叶原有业务进行核算。

因此，本次发行募投项目不存在故意提高成都傅立叶业绩，以避免戴荣、阴陶、林峰可能触发业绩补偿条件，从而损害上市公司股东利益的情形。

保荐机构核查意见：

保荐机构通过查阅和分析发行人定期报告、财务报告、相关董事会和股东大会决议文件、发行股份购买资产重组报告书、募集资金用途相关披露文件、募集资金投资项目可行性研究报告、公司与陈传荣签署的补充协议、成都傅立叶的业绩承诺方出具的相关承诺、公司的内控制度等，并采取对公司相关负责人员进行访谈等方式，对募投项目投资金额及投资进度、募集资金用途信息披露合规性等方面进行核查。

经核查，保荐机构认为：公司已与标的资产特发东智业绩承诺人签署补充协议，约定因可转债募集资金而节省的资金成本将不计入业绩承诺，同时，标的资产成都傅立叶业绩承诺人作出本次募投项目实现效益在计算承诺业绩时提前扣除的补充承诺，并确保募投项目的收入、成本、费用与成都傅立叶原有项目独立核算，不存在通过本次募投项目增厚业绩承诺方承诺效益的情形，充分保护了公司股东特别是中小股东的利益，提高公司未来的回报能力。

问题 2：报告期各期末,申请人应收账款余额分别为 10.42 亿元 14.23 亿元、20.63 亿元，金额及占总资产的比例均持续增长，请申请人说明：(1)根据公司实际运营情况，分析说明报告期应收账款持续增长的原因，公司销售信用政策是否发生改变；(2)说明坏账准备计提政策是否符合公司实际，坏账准备计提是否充分，是否能充分覆盖实际坏账损失的需要。请保荐机构、会计师核查并发表意见。

发行人回复说明：

1、根据公司实际运营情况,分析说明报告期应收账款持续增长的原因，公司销售信用政策是否发生改变

报告期各期末，公司应收账款的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015-12-31	2016-12-31	2017-12-31
应收账款	104,244.56	142,342.87	206,296.56
总资产	404,445.13	506,549.20	608,708.99
应收账款占总资产的比重（%）	25.77%	28.10%	33.89%

2015 年以来，公司应收账款期末余额占总资产比重有所上升，主要是 2015 年通过发行股份及支付现金的方式购买特发东智和成都傅立叶（以下统称“被收购公司”）100.00%股权，并于 2015 年 12 月 1 日起纳入公司的合并范围的影响。该次交易对公司报告期应收账款的影响如下表所示：

单位：万元

项目	2015.12.31	2016.12.31			2017.12.31		
	金额	金额	增长金额	占合并应收账款增长比例	金额	增长金额	占合并应收账款增长比例
被收购公司应收账款	29,506.37	56,756.31	27,249.94	71.53%	95,969.04	39,212.73	61.31%
公司原有业务应收账款	74,738.19	85,586.56	10,848.37	28.47%	110,327.52	24,740.96	38.69%
合并应收账款	104,244.56	142,342.87	38,098.31	-	206,296.56	63,953.69	-

被收购公司的应收账款在报告期各期末，占公司应收账款的比例分别为 28.30%、39.87%和 46.52%，占比不断加大。报告期内公司应收账款增长主要是被收购公司应收账款增长，其中 2016 年被收购公司应收账款增长 27,249.94 万元，占 2016 年合并应收账款增长金额的 71.53%；2017 年被收购公司应收账款增长 39,212.73 万元，占 2017 年合并应收账款增长金额的 61.31%。

被收购公司应收账款增长主要是被收购公司营业收入增长所致，报告期内被收购公司应收账款与营业收入变化如下表：

单位：万元

项目	2015.12.31/年度		2016.12.31/年度		2017.12.31/年度	
	金额	增长比例	金额	增长比例	金额	增长比例
被收购公司应收账款	29,506.37	72.71%	56,756.31	92.35%	95,969.04	69.09%
被收购公司营业收入（注 1）	84,261.84	74.98%	202,601.04	140.44%	274,112.93	35.30%

项目	2015.12.31/年度		2016.12.31/年度		2017.12.31/年度	
	金额	增长比例	金额	增长比例	金额	增长比例
被收购公司应收账款占营业收入的比例	35.02%	-	28.01%	-	35.01%	-

注 1：为可比及计算需要，被收购公司 2015 年度营业收入系全年营业收入。

如上表，报告期内被收购公司应收账款增长主要是被收购公司营业收入增长所致。2015 年，被收购公司应收账款增长比例与营业收入增长比例较为接近；2016 年，被收购公司营业收入大幅增长，而由于其纳入上市公司体系，加强了应收账款的管理，应收账款周转率上升，应收账款增长比例较营业收入增长比例小；2017 年，被收购公司经过 2016 年的高速发展，营业收入基数较大，而当年度第四季度销售收入占被收购公司全年营业收入的比例为 34.44%。第四季度的收入所形成的应收账款，在 2017 年末未到期，导致年末应收账款余额较高。

报告期内公司的销售信用政策没有明显变化，给予客户的赊销账期保持和执行良好。按照公司客户性质的不同，智能通信设备客户的赊销账期一般在 60-210 天，光纤光缆客户赊销账期一般在 3-9 个月，军工电子设备客户的赊销账期相对较长，通常为 6 个月以上，部分核心军工客户账期通常为 1 年。

截至 2018 年 5 月，2017 年 12 月 31 日公司主要应收账款客户回款情况如下：

序号	客户名称	2017/12/31 余额	占期末余额比例	期后回款金额
1	深圳市中兴康讯电子有限公司	485,466,881.37	22.88%	485,466,881.37
2	华为技术有限公司	136,535,647.23	6.43%	136,535,647.23
3	烽火通信科技股份有限公司	97,836,354.57	4.61%	97,836,354.57
4	**所	73,543,500.00	3.47%	-
5	上海顺迪通讯科技有限公司	29,082,062.02	1.37%	6,500,000.00
合计		822,464,445.19	38.76%	726,338,883.17

如上表，截至 2018 年 5 月，2017 年末应收账款前五名客户累计回款 72,633.89 万元，累计回款比例 88.31%，其中**所尚未回款，主要是因为军工电子设备客户账期较长，客户一般在次年年末付款。总体来看公司应收账款回款较好。

综上所述，报告期内公司应收账款增长主要是 2015 年收购的特发东智和成都傅立叶营业收入增长导致的应收账款增长，报告期内公司销售信用政策稳定，

未发生明显的变化。

2、说明坏账准备计提政策是否符合公司实际，坏账准备计提是否充分，是否能充分覆盖实际坏账损失的需要

(1) 公司应收账款坏账准备计提政策

公司应收账款坏账准备计提方法：对于单项金额重大的应收款项和单项金额虽不重大但有客观证据表明其发生了减值的应收款项单独计提坏账准备；对单项金额重大单独测试未发生减值的应收款项汇同单项金额不重大的应收款项，以账龄作为信用风险特征组合，计提坏账准备。组合中，采用账龄分析法计提坏账准备比例如下：

账龄	对移动、电信、联通、电力 的应收款（%）	对室内缆客户的应 收款（%）	对光纤客户的应 收款（%）	对其他客户的应 收款（%）
3 个月以内			3	
3 个月-1 年以内		5	3	
1-2 年	1	15	15	5
2-3 年	3	30	30	15
3-4 年	5	50	50	30
4-5 年	5	80	80	30
5 年以上	10	100	100	100

(2) 报告期内公司坏账准备计提、转回及核销情况

公司报告期内按照上述会计政策，对单项金额超过 300 万元应收账款，经单独减值测试，除报告期初业已存在减值的重大应收账款 363.33 万元外不存在其他重大应收账款减值；对于单项金额虽不重大但存在减值客观证据的应收账款，均计提了相应坏账准备，截至 2017 年 12 月 31 日公司对该类债务人因财务状况恶化可能导致款项无法收回的应收账款 1,717.35 万元；对其他应收账款（包括经单独测试未发生减值的单项金额重大的应收账款）按账龄组合定期计提相应坏账准备，报告期内公司计提和转回的应收账款坏账准备如下表所示：

单位：万元

项目	单项金额重大	账龄组合计提	单项金额不重大	合计
----	--------	--------	---------	----

项目	单项金额重大	账龄组合计提	单项金额不重大	合计
2015 年 1 月 1 日余额	363.33	2,230.67	1,248.95	3,842.95
计提	-	324.12	267.46	591.58
合并增加	-	79.04	-	79.04
转回	-	-101.79	-	-101.79
2015 年 12 月 31 日余额	363.33	2,532.04	1,516.42	4,411.79
计提	-	743.81	50.62	794.43
转回	-	-65.96	-	-65.96
2016 年 12 月 31 日余额	363.33	3,209.90	1,567.04	5,140.27
计提	-	634.25	150.31	784.55
转回	-	-36.60	-	-36.60
2017 年 12 月 31 日余额	363.33	3,807.55	1,717.35	5,888.23

报告期内公司不存在核销的应收账款。

综上所述，报告期内公司应收账款回收情况较好，公司坏账准备计提政策根据公司客户性质、历史损失经验、信用风险特征等因素而制定，符合公司业务的实际情况，坏账准备计提充分并已充分覆盖坏账损失的实际需要。

保荐机构核查意见：

1、核查程序

（1）保荐机构访谈公司管理人员、财务部门人员及业务部门人员，了解公司业务模式、行业特点、主要客户情况、内部控制制度等；

（2）保荐机构对公司销售业务进行穿行测试，核对相关销售合同、发货单、出库单、验收单、发票、会计凭证、回款单据等原始资料；

（3）保荐机构对公司主要客户期后回款情况进行测试，复核主要客户期后回款情况；

（4）保荐机构查阅公司应收账款明细账、应收账款账龄分析表，复核公司应收账款减值测试及坏账准备计提过程；

2、核查情况及核查意见

经核查，保荐机构认为，最近三年公司应收账款余额较大且持续增长，主要系 2015 年并购特发东智、成都傅立叶之后，公司业务规模增长较快，以及基于公司客户特点及行业惯例，应收账款回款周期较长所致。报告期内公司选用的坏账准备会计政策谨慎合理，公司已按照既定的坏账准备计提政策及时、足额计提了有关坏账准备，并充分覆盖已发生坏账损失的实际需要。

会计师核查意见：

经核查，会计师认为：公司最近三年公司应收账款余额较大且持续增长，主要系 2015 年并购特发东智、成都傅立叶之后，公司业务规模增长较快，以及基于公司客户特点及行业惯例，部分应收账款回款周期较长所致；公司重要应收账款不存在明显的减值风险，公司已经按照既定的会计政策在资产负债表日合理估计应收账款的可回收金额，坏账准备计提充分，可以充分覆盖实际坏账损失的需要，其会计处理符合会计准则的谨慎性要求。

问题 3：报告期各期末，公司存货账面价值分别为 9.11 亿元、12 亿元、13.39 亿元，金额及占总资产的比例较高。请申请人结合公司经营模式及特点说明存货账面余额较高的合理性，结合存货周转情况、年末在手订单情况等说明是否存在库存积压，期末存货跌价准备计提是否充分。请保荐机构、会计师核查并发表意见。

发行人回复说明：

1、公司期末存货余额占总资产的比例较高的原因分析

（1）报告期各期末公司存货余额明细如下：

单位：万元

项目	2017.12.31		2016.12.31		2015.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	39,891.66	29.79%	25,013.97	20.85%	17,468.01	19.18%
在产品	35,375.85	26.42%	22,530.18	18.78%	10,236.19	11.24%
库存商品	33,885.78	25.31%	27,357.62	22.80%	16,823.31	18.47%
委托加工物资	377.91	0.28%	99.21	0.08%	1,049.73	1.15%
发出商品	24,339.81	18.18%	44,969.50	37.48%	45,491.63	49.95%

项目	2017.12.31		2016.12.31		2015.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
低值易耗品	17.55	0.01%	22.37	0.02%	7.55	0.01%
存货合计	133,888.57	100.00%	119,992.85	100.00%	91,076.42	100.00%
总资产	608,708.99		506,549.20		404,445.13	
存货占总资产的比例	22.00%		23.69%		22.52%	

公司报告期各期末存货余额分别为 91,076.42 万元、119,992.85 万元和 133,888.57 万元，占资产总额的比重分别为 22.52%、23.69%和 22.00%。

报告期内公司存货余额增加主要是 2015 年公司发行股份购买资产收购的特发东智存货余额增加所致，具体如下：

单位：万元

项目	2017.12.31			2016.12.31			2015.12.31		
	金额	占比	增长比例	金额	占比	增长比例	金额	占比	增长比例
特发东智存货	83,895.52	62.66%	46.33%	57,331.81	47.78%	166.32%	21,527.68	23.64%	-
光纤光缆及其他存货	49,993.05	37.34%	-20.22%	62,661.06	52.22%	-9.90%	69,548.74	76.36%	-
公司合并存货	133,888.57	100.00%	11.58%	119,992.87	100.00%	31.75%	91,076.42	100.00%	-

如上表，报告期各期末公司存货余额增加主要是公司 2015 年发行股份及支付现金收购的特发东智存货余额增加所致，其中 2015 年、2016 年和 2017 年末特发东智存货余额占公司存货余额的比例分别为 23.64%、47.78%和 62.66%。

（2）特发东智经营模式对存货余额的影响分析

特发东智主营业务为无源光纤网络终端、无线路由器、IPTV 机顶盒、分离器和智能路由器等通信设备系列等产品的研发、生产和销售，主要采用 ODM 模式，为中兴、华为、烽火通信、北京极科等通讯设备提供商提供设计和生产外包服务。特发东智通过与下游客户签订的 ODM 的订单，根据客户对各产品的个性化需求，由计划部门结合库存情况制定生产计划并下达物料采购指令，生产部门按计划通过自有生产线来安排生产，并将产品在规定时间内交付给客户。对于市

场上较为紧缺或预期价格上涨较快的常用原材料（如：芯片、电容电阻等），特发东智结合自身资金结余情况保持一定的库存保有量。随着特发东智业务规模的快速增长，特发东智为保证生产和交付的安全库存快速增加，导致公司存货余额大幅上涨。

2015 年、2016 年和 2017 年，特发东智营业收入分别为 78,399.92 万元、190,879.62 万元和 255,714.23 万元，2016 年和 2017 年营业收入增长幅度分别为 143.47%和 33.97%，与特发东智 2016 年和 2017 年存货增长率 166.32%和 46.33%的增长趋势基本一致。

2、结合存货周转情况、年末在手订单情况等说明是否存在库存积压，期末存货跌价准备计提是否充分

（1）存货周转情况

报告期内公司存货周转率如下：

财务指标	2017 年度	2016 年度	2015 年度
合并报表存货周转率（次）	3.59	3.61	2.74（注 2）
特发东智存货周转率（次）	3.19	4.23	3.90
光纤光缆及其他存货周转率（次）	10	3.25	3.11

注 1：上表存货周转率按合并口径、特发东智口径和光纤光缆及其他口径进行分析；

注 2：剔除 2015 年 12 月合并特发东智和成都傅立叶合并期间的不可比因素，修正后的合并存货周转次数为 3.24 次。

报告期内公司存货周转率总体保持在较为稳定、合理的水平。2016 年特发东智存货周转率上升，主要是 2016 年特发东智业务规模快速增长，期末存货余额增长幅度小于营业收入及营业成本增长速度所致。2017 年特发东智存货周转率下降，主要是受公司业务规模扩张、电容电阻价格上涨等因素影响，特发东智加大对电容电阻和芯片的原材料备货所致。2017 年公司光纤光缆存货周转率上升，主要是受“光棒反倾销”的影响，光纤供应不足导致公司光纤光缆产量下降，而光纤光缆市场需求依旧旺盛，导致公司年末光纤光缆存货余额下降的影响。

（2）年末在手订单情况

截至 2017 年 12 月 31 日，公司在手订单约 202,361 万元，其中通信设备订

单 118,280 万元、光纤光缆订单 80,989 万元和电子设备订单 3,092 万元。公司在手订单总量占 2017 年末存货余额的比例约 151.14%。

截至 2017 年 12 月 31 日，公司正在执行的按客户统计的 1,000 万元以上订单统计如下：

单位：万元

序号	客户名称	订单内容	订单金额
1	深圳市中兴康讯电子有限公司	通信设备	82,823.47
2	烽火通信科技股份有限公司	通信设备	16,113.11
3	上海小蚁科技有限公司	通信设备	6,489.24
4	华为科技有限公司	通信设备	8,906.35
5	上海顺迪通讯科技有限公司	通信设备	2,212.62
6	深圳市潮流网络技术有限公司	通信设备	1,526.28
7	客户 4	电子设备-ICNI 综合试验台	1,690.00
8	四川移动	光纤光缆	3,101.10
9	广东移动	光纤光缆	2,961.61
10	湖南移动	光纤光缆	2,885.01
11	云南电信	光纤光缆	2,522.69
12	河北移动	光纤光缆	1,806.87
13	安徽电信	光纤光缆	1,742.91
14	湖北广电	光纤光缆	1,594.19
15	广西电信	光纤光缆	1,552.29
16	香港信通电子	光纤光缆	1,483.62
17	广东电信	光纤光缆	1,229.96
18	重庆移动	光纤光缆	1,073.48
19	新疆移动	光纤光缆	1,009.94
合计			142,724.74

可见，截至 2017 年年末，公司按客户统计的 1,000 万以上订单合计金额为 142,724.74 万元，占期末存货余额的比例为 106.60%。

综上，公司 2017 年末客户订单情况良好，公司存货不存在库存积压的情形。

（3）存货的减值情况分析

①存货跌价准备计提政策情况

在资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

②报告期内公司存货跌价准备的计提情况

报告期内，公司根据既定的会计政策对存货进行减值测试并相应计提存货跌价准备，其中对于库龄在 1 年以上的且数量繁多、单价较低的存货，按存货类别全额计提存货跌价准备；对于库存商品和发出商品的成本低于预计销售价格的，在考虑销售费用后计提存货跌价准备。除此以外对于结算周期较长、发出时间超过一定期限的光纤光缆存货按一定风险比例计提存货跌价准备。报告期内公司计提和转回的存货跌价准备如下表：

单位：万元

项目	原材料	在制品	库存商品	发出商品	合计
2015 年 1 月 1 日余额	599.33	44.83	1,734.30	1,275.65	3,654.11
计提	374.32	-	-	-	374.32
合并增加	64.03	-	7.93	-	71.97
转回、转销	-	-22.49	-93.76	-216.35	-332.60
2015 年 12 月 31 日余额	1,037.69	22.34	1,648.47	1,059.30	3,767.80
计提	955.07	10.39	137.97	986.33	2,089.77
转回、转回	-140.23	-	-565.58	-42.77	-748.58
2016 年 12 月 31 日余额	1,852.53	32.73	1,220.86	2,002.86	5,108.99

项目	原材料	在制品	库存商品	发出商品	合计
计提	614.90	17.51	196.24	121.40	950.05
转回、转回	-110.84	-	-202.35	-281.22	-594.41
2017 年 12 月 31 日余额	2,356.59	50.24	1,214.75	1,843.05	5,464.63

综上所述，公司期末存货不存在严重积压的情形，公司存货跌价准备计提政策充分考虑了公司生产经营的实际情况，存货跌价准备的计提是充分的。

保荐机构核查意见：

1、核查程序

（1）访谈公司管理人员、财务部门人员及业务部门人员，了解公司业务模式、行业特点、主要客户情况、内部控制制度等；

（2）保荐机构对公司采购业务进行穿行测试，核对相关采购合同、入库单、验收单、发票、会计凭证、付款单据等原始资料；

（3）访谈会计师，复核会计师对报告期末的存货盘点以及发出商品函证记录；

（4）分析公司重点存货的库龄结构以及存货跌价准备的计提比例。

2、核查情况及核查意见

经核查，保荐机构认为，报告期各期末公司存货余额占公司资产总额的比例较高与公司实际经营情况相符；报告期内公司存货未发生大额减值的情形，不存在存货积压情形，存货跌价计提符合业务实际情况，不存在未充分计提的情形。

会计师核查意见：

经核查，会计师认为：报告期各期末公司存货余额占公司资产总额的比例较高与公司实际经营情况相符；公司已经按照既定的会计政策，在资产负债表日已合理估计各项存货的可变现净值，公司会计处理符合会计准则的谨慎性要求。

问题 4：2015 年，申请人发行股份及支付现金收购成都傅立叶，形成商誉 2.06 亿元。请申请人：(1)结合成都傅立叶的现有业务布局、在手订单等情况,说明目前成都傅立叶的效益实现状况和承诺履行情况。(2)说明报告期内对成都傅

立叶的商誉减值测试和商誉减值准备计提情况，商誉减值准备计提是否充分、合理，是否符合《企业会计准则》的相关规定，请保荐机构、会计师核查并发表意见。

（一）成都傅立叶的效益实现状况和承诺履行情况

发行人回复说明：

2015-2017 年，成都傅立叶效益实现情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015年	2016年	2017年
承诺利润数	2,200.00	3,000.00	3,500.00
实际利润数（扣非后）	1,559.71	2,916.69	4,308.39
差额	-640.29	-83.31	808.39
实现率	70.90%	97.22%	123.10%

2015 年，成都傅立叶因为受军队部门裁撤整合、七大军区撤销等军改事件影响，当年净利润的实现不如预期。2016 年，成都傅立叶在军改影响较上年有所减弱的情况下，加大市场开拓力度，当年基本实现预期净利润。2017 年，成都傅立叶测控业务在前期投入的基础上于当年取得突破性进展，传统军品配套业务稳步增长，2017 年实现净利润 4,308.39 万元，完成 2017 年承诺净利润的 123.10%。

根据瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于发行股份及支付现金购买资产 2017 年业绩承诺实现情况的专项审核报告》（瑞华核字【2018】48330003 号），成都傅立叶 2015--2017 年度实现扣除非经常性损益后归属于成都傅立叶母公司股东的累计净利润 8,784.79 万元，完成累计承诺净利润的 100.97%，已实现成都傅立叶原股东戴荣、阴陶、林峰、陈宇及张红霞的三年累计承诺。

成都傅立叶在军品配套业务领域、卫星通信业务领域、测控集成业务领域具备多年的经验，已经具有较好的市场基础，能够为测控系统建设技术支持。

成都傅立叶在测控集成业务领域具有长期的技术积累、自主的专利技术、优秀的软硬件研发团队，已与国内外众多厂商达成合作伙伴关系，在行业处于领先地位。在试飞、训练等应用领域，成都傅立叶正投入大量研发资源，积极探索测、

通、导一体的多领域融合遥测遥控技术，并已与多家潜在客户达成订购意向。

目前，成都傅立叶已在测控系统方面取得约 3,000 万元的订单，具体情况如下：

签订日	客户	名称	合同金额（万元）
2016.12.28	客户 1	总线网络检测仪	958.00
2017.1.3	客户 2	尾减速器加载端变速箱	39.00
2017.2.27	客户 3	GPU 服务器	34.80
2017.5.24	客户 4	ICNI 综合试验台	1,690.00
2017.7.4	客户 5	GPU 高性能服务器磁盘升级配件	3.19
2017.8.7	客户 6	p100\p40.GXT1080TI/GRID K2(GPU 卡)	27.50
2017.8.7	客户 7	模拟器研制	340.00
合计			3,092.49

由此可见，成都傅立叶已在测控系统领域积累了一定的技术和客户，在此基础上实现了承诺效益。

（二）报告期内对成都傅立叶的商誉减值测试和商誉减值准备计提情况，商誉减值准备计提是否充分、合理，是否符合《企业会计准则》的相关规定

发行人回复说明：

1、公司商誉减值测试原则

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。商誉应当结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的（总部资产和商誉分摊至某资产组或者资产组组合的，该资产组或者资产组组合的账面价值应当包括相关总部资产和商誉的分摊额），应当确认相应的减值损失。减值损失金额应当先抵减分摊至资产组或者资产组组合中商誉的账面价值，再根据资产组或者资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

报告期内各资产负债表日，公司对商誉进行减值测试，在预计投入成本的可回收金额时，采用了与商誉有关的资产组合来预计未来现金流量现值。

2、报告期内对成都傅立叶的商誉减值测试和商誉减值准备计提情况

公司基于以前年度经营情况对预计未来现金流量进行模拟，并假设超过五年财务预算之后年份的现金流量均保持稳定。

具体测试时，公司将与商誉减值测试相关的资产，具体包括固定资产、无形资产和长期待摊费用等非流动资产(即相关长期资产)作为资产组，将其他资产和负债作为营运资金。公司通过预测营业收入、成本、费用来预测税息折旧及摊销前利润(以下简称“EBITDA”)，再考虑资产更新维护性投资和营运资金追加额来预计未来现金流量，然后通过一定的折现率(12.72%-13.74%)来计算未来现金流量现值(并扣除营运资金期初投入额)。其中折现率的选择考虑国债率、市场期望报酬率、通信设备制造业行业权益报酬率和公司的付息债务水平等因素综合确定。具体测试过程如下：

单位：万元

项目	2015 年度		2016 年度		2017 年度	
	EBITDA	当年现金流量	EBITDA	当年现金流量	EBITDA	当年现金流量
第 1 年	3,810.24	-4,246.23	4,547.21	1,619.71	5,790.69	3,210.48
第 2 年	4,087.84	2,483.82	4,884.37	3,913.86	6,228.45	3,325.59
第 3 年	4,768.35	2,711.20	5,127.74	4,377.17	6,717.65	3,611.74
第 4 年	5,445.88	3,240.79	5,215.61	4,839.60	7,180.97	4,140.79
第 5 年	5,443.70	5,355.70	5,307.28	4,886.26	7,989.84	3,978.57
稳定年	5,443.70	5,355.73	5,307.28	5,206.88	7,989.84	7,859.45
折现现金流量合计	25,983.97		33,395.35		45,467.57	
减：营运资金期初投入额	4,640.45		9,988.02		16,530.09	
预计未来现金流量现值	21,343.52		23,407.32		28,937.48	
资产组账面价值	21,261.60		21,414.46		21,389.17	
其中：商誉	20,569.17		20,569.17		20,569.17	

报告期内，经商誉减值测试，未发现公司商誉存在减值，故公司未对商誉计提减值准备。

保荐机构核查意见：

1、核查程序

保荐机构查阅了最近一年被收购公司成都傅立叶经营情况的相关说明、行业资料、财务报表、公司商誉减值的会计政策、商誉及商誉减值科目的明细表、会计师商誉测算说明。

2、核查情况及核查意见

保荐机构认为，公司对成都傅立叶的商誉减值测试合理，未来不存在大额减值的风险。

会计师核查意见：

经核查，会计师认为：成都傅立叶 2015--2017 年度实现扣除非经常性损益后归属于成都傅立叶母公司股东的累计净利润 8,784.79 万元，完成累计承诺净利润的 100.97%，已实现成都傅立叶原股东戴荣、阴陶、林峰、陈宇及张红霞的三年累计承诺；公司已经按照既定的会计政策，在资产负债表日对成都傅立叶的商誉进行了减值测试，未发现商誉减值迹象，无需计提商誉减值准备，公司的减值测试及其会计处理符合会计准则的相关规定。

问题5:报告期内,来自中兴康讯的收入占公司营业收入的比例分别为 2.82%、23.53%和 26.06%,均位列当年度申请人第一大客户。中兴康讯亦位列申请人 2016、2017 年度前五名供应商,请申请人:(1)说明对中兴康讯是否存在关联关系,既采购又销售的原因、交易内容、交易价格及其公允性、交易必要性、合理性,及对报告期业绩的影响。(2)说明与中兴康讯交易的本质是否为加工业务,会计核算采用全额法还是净额法,是否符合会计准则的规定。请保荐机构、会计师核查并发表意见。

发行人回复说明：

(一)说明对中兴康讯是否存在关联关系,既采购又销售的原因、交易内容、交易价格及其公允性、交易必要性、合理性,及对报告期业绩的影响。

1、与中兴康讯是否存在关联关系

深圳市中兴康讯电子有限公司(以下简称“中兴康讯”)系上市公司中兴通讯(000063.SZ)的全资子公司,公司及公司董监高与中兴康讯不存在关联关系。

2、对中兴康讯既采购又销售的原因、交易内容、交易价格及其公允性、交易必要性和合理性，及对公司报告期内业绩的影响

（1）既采购又销售的原因，交易的必要性、合理性

报告期内公司对中兴康讯的销售收入主要来自于特发东智。中兴康讯是中兴通讯的全资子公司，特发东智向中兴康讯采购的原材料主要是芯片以及中兴指定必须向其采购的原材料。为保证供应商供货的稳定性，中兴会指定部分市场紧缺材料的供应渠道，部分芯片则由中兴康讯直接采购后销售给供应商，以保证供应商持续、稳定的生产供应以及产品质量，同时，规模化采购核心原材料并提供给供应商，亦能降低中兴最终产品的采购成本。因此，特发东智在向中兴康讯采购的同时又向中兴康讯销售的业务模式是合理、必要的。

（2）交易内容和交易价格及其公允性

报告期内特发东智向中兴康讯采购的原材料主要是 BOSA、IC 集成电路等芯片类材料，2015 年 12 月、2016 年和 2017 年采购金额分别为 381.40 万元、24,674.87 万元和 45,425.24 万元；特发东智向中兴康讯销售的产品主要是无源光网络终端(PON)和机顶盒产品，2015 年 12 月、2016 年和 2017 年销售金额分别为 6,917.59 万元、106,145.79 万元和 142,655.24 万元。

特发东智向中兴康讯的销售订单均通过招投标的方式取得。特发东智结合研发、生产、采购、成本控制等情况准备报价信息，经审批形成最终报价投标，中标后经过商业谈判方与客户签订销售合同。其中，在招投标前，中兴康讯对指定的芯片等原材料即根据市场情况提供了相应的价格信息，特发东智向中兴康讯采购的指定芯片的具体价格以届时签订的采购合同为准。因此，特发东智与中兴康讯的交易基于市场定价，交易价格是公允的。

（3）对公司报告期内业绩的影响

2015 年、2016 年和 2017 年，特发东智对中兴康讯的销售收入为 6,917.59 万元¹、106,145.79 万元和 142,655.24 万元，占特发东智合并销售收入的比例为 74.83%、55.61%和 55.79%；按销售占比计算的净利润影响额为 386.37 万元、

¹ 为特发东智 2015 年 12 月纳入合并报表的收入

4,386.16 万元和 6,027.42 万元。

（二）说明与中兴康讯交易的本质是否为加工业务，会计核算采用全额法还是净额法,是否符合会计准则的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第二条对“收入”的定义，“收入，是指企业在日常活动中形成的、会导致所有者权益增加的、与所有者投入资本无关的经济利益的总流入”。因此，是否导致所有者权益增加，是界定一项经济利益流入是否构成收入的重要判断标准。在判断收入的确认应当采用“总额法”还是“净额法”时，首先需要明确的问题就是企业（报告主体）在交易中所处的地位，即其自身是否构成交易的一方，并直接承担交易的后果；还是仅仅在交易双方之间起到居间的作用，仅仅就其提供的居间代理服务收取佣金，而并不承担交易的后果。换言之，企业与供应商之间的交易是否为独立于企业与顾客或用户之间的交易的另一项交易；企业是否承担了所交易的商品或服务的所有权上的主要风险和报酬。

一般认为，如果存在以下一种或数种情况，则企业自身被认定为交易的一方，从而应按总额法确认收入：

（1）根据所签订的合同条款，企业是首要的义务人，负有向顾客或用户提供商品或服务的首要责任，包括确保所提供的商品或服务可以被顾客或用户接受。如果企业所提供的某项商品或服务可以有多个供应商，企业有能力从中自主选择使用哪一个供应商提供的商品或服务，则表明企业很可能是首要义务人，应按总额法确认收入。

（2）企业在交易过程中承担了一般存货风险，即存货所有权上的主要风险和报酬，例如标的商品或服务的价格变动风险等，应按总额法确认收入。

如根据合同的约定，公司承担了在商品交付前后任何时间的价格变动风险，且无权因下游客户价格变动的损失风险从上游供应商取得补偿，或下游客户发生退货时，无权无条件的将下游客户退回的商品再退回给上游供应商，公司承担了商品交易过程中所交易商品或服务所有权上的质量风险、违约风险等主要风险。

（3）企业具备合理的定价自由权，可以在由宏观经济、行业和市场等因素

确定的合理价格区间之内自行确定所交易的商品或服务的价格，表明企业承担了交易过程中的主要风险和报酬，应按总额法确认收入。

（4）企业承担了信用风险。如果根据企业与供应商签订的合同，即使最终用户或顾客无力付款，企业仍需承担向供应商支付货款或劳务款项的责任，则此时企业承担了源自顾客或用户的信用风险与收账风险；或如果由供应商提供的商品或服务存在缺陷，当顾客或用户提出索赔时，企业仍应先行承担赔付责任后，再向供应商追偿，则此时企业承担了源自供应商的信用风险。由此表明企业是首要义务人，是承担交易过程中主要风险的责任主体，应按总额法确认收入。

根据上述总额法确认收入的条件分析如下：

（1）报告期内，特发东智向中兴康讯采购的原材料占向中兴康讯销售的产品原材料比例约 30%-40%，其他原材料由特发东智独立向市场其他供应商采购，并由特发东智与其他供应商独立签署供货合同并进行结算。因此，特发东智所提供的商品或服务可以有多个供应商，且特发东智有能力从中自主选择使用哪一个供应商提供的商品或服务，并独立承担与其他供应商支付货款的责任，承担了源自中兴康讯的信用风险和收账风险，符合上述条件中（1）、（4）的要求；

（2）根据特发东智与中兴康讯签署的《供货保证协议》，货物在移交给中兴康讯前，特发东智享有货物的所有权，并承担货物的灭失与损坏风险。且特发东智不具备无条件将下游客户退回的商品再退回给上游供应商的权利，特发东智承担了商品交易过程中所交易商品或服务所有权上的质量风险、违约风险等主要风险，符合上述条件中（2）的要求。

（3）根据特发东智与中兴康讯签署的《供货保证协议》，特发东智需参与中兴康讯定期或滚动的采购招标以获取订单。特发东智根据行业和市场情况确定合理的报价参与投标，具备合理的定价自由权，符合上述条件中（3）的要求；

综上所述，特发东智与中兴康讯、上游供应商独立签署采购、销售合同，且独立承担商品交易过程中的质量风险、违约风险和信用风险，并对销售商品具有合理的定价自由权，特发东智将对中兴康讯的销售采用全额法核算，符合企业会计准则的相关规定。

保荐机构核查意见：

1、核查程序：

（1）通过查询全国企业信用信息公示系统，对中兴康讯及其股东信息、董事、监事、高级管理人员信息进行查询，并与特发信息的关联方清单核对，以核实特发信息与中兴康讯之间是否存在关联关系；

（2）查阅中兴康讯母公司中兴通讯公开信息披露文件；

（3）获得了特发信息出具的关于与中兴康讯不存在关联关系的承诺函，取得董事、监事和高级管理人员《关联自然人调查表》，核对是否与中兴康讯之间是否存在关联关系；

（4）查阅与中兴康讯签署的销售、采购相关协议，访谈公司相关人员；

（5）根据企业会计准则进行分析讨论。

2、核查情况及核查意见

经核查，保荐机构认为，公司与中兴康讯不存在关联关系，与中兴康讯的交易是必要、合理的，交易内容及交易价格公平、合理。公司与中兴康讯的交易主要为 ODM 模式的受托加工业务，会计核算采用全额法符合企业会计准则的相关规定。

会计师核查意见：

经核查，会计师认为：认为公司对中兴康讯业务的会计处理与相关会计政策相符且在重大方面符合企业会计准则的规定。

问题 6：请申请人说明报告期现金分红是否符合公司章程中“原则上每年以现金方式分配的利润应不少于当年实现的可分配利润的百分之二十；且公司最近三年以现金方式累计分配的利润应不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十”的约定。请保荐机构核查并发表意见。

发行人回复说明：

《公司章程》（2018 年 1 月修订）第 184 条第二款第四项规定了：公司应保持利润分配政策的连续性和稳定性，原则上每年以现金方式分配的利润应不少于

当年实现的可分配利润的百分之二十；且公司最近三年以现金方式累计分配的利润应不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

2015 年-2017 年，公司利润分配情况如下：

2016 年 5 月，公司召开 2015 年度股东大会，审议通过了 2015 年度利润分配的议案：按总股本 313,497,373 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.30 元（含税），不以公积金转增股本。

2017 年 5 月，公司召开 2016 年度股东大会，审议通过了 2016 年度利润分配的议案：以总股本 313,497,373 股为基数，向全体股东每 10 股送红股 3 股(含税)，派发现金红利 0.75 元（含税），同时以资本公积向全体股东每 10 股转增 7 股。

2018 年 5 月，公司召开 2017 年度股东大会，审议通过了 2017 年度利润分配的议案：以总股本 626,994,746 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.36 元（含税），不以公积金转增股本。

截至本反馈意见回复出具之日，公司已完成上述权益分派工作。

1、公司报告期现金分红不少于当年实现的可分配利润的百分之二十

公司在制定当年度利润分配方案时系基于母公司当年实现的可供分配利润为依据进行分配，原则上每年以现金方式分配的利润不少于母公司当年实现可供分配利润的百分之二十。

根据财政部《关于编制合并会计报告中利润分配问题的请示的复函》（财会函[2000]7号）：“编制合并会计报表的公司，其利润分配以母公司的可分配利润为依据。合并会计报表中可供分配利润不能作为母公司实际分配利润的依据。”

根据《主板信息披露业务备忘录第1 号——定期报告披露相关事宜》（深圳证券交易所，2018年2月修订），上市公司制定利润分配方案时，应当以母公司报表中可供分配利润为依据。同时，为避免出现超分配的情况，公司应当以合并报表、母公司报表中可供分配利润孰低的原则来确定具体的利润分配比例。

因此，公司在制定当年利润分配方案时以母公司报表可分配利润为依据符合财政部《关于编制合并会计报告中利润分配问题的请示的复函》（财会函[2000]7

号)及深圳证券交易所《主板信息披露业务备忘录第1号——定期报告披露相关事宜》关于利润分配的规定。

2015年度至2017年度,公司现金股利分配及占母公司可分配利润的比例情况如下:

单位:万元

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度	合计
母公司可分配利润	8,983.83	4,821.44	4,342.21	18,147.48
现金股利	2,257.18	2,351.23	940.49	5,548.90
分配比例	25.12%	48.77%	21.66%	30.58%

因此,公司报告期现金分红满足《公司章程》“原则上每年以现金方式分配的利润应不少于当年实现的可分配利润的百分之二十”的规定。

2、公司最近三年累计现金分红不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十

2015年度至2017年度,公司现金股利分配及占当年合并报表口径可分配利润(归属于母公司净利润)的比例情况如下:

单位:万元

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度	合计	最近三年年均可分配利润
可分配利润	26,562.32	19,578.51	9,194.19	55,335.02	18,445.01
现金股利	2,257.18	2,351.23	940.49	5,548.90	-
分配比例	8.50%	12.01%	10.23%		30.08%

因此,公司报告期现金分红满足《公司章程》“公司最近三年以现金方式累计分配的利润应不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十”的规定。

保荐机构核查意见:

保荐机构取得了公司的公司章程、相关董事会决议、股东大会决议及利润分配相关议案,查看了最近三年审计报告、利润分配内部决策决议相关公告文件、权益分派公告文件及定期报告等,并计算了公司最近三年现金股利占可分配利润的比例。

经核查，保荐机构认为公司报告期现金分红满足《公司章程》“原则上每年以现金方式分配的利润应不少于当年实现的可分配利润的百分之二十；且公司最近三年以现金方式累计分配的利润应不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十”的规定。

问题 7：募投项目特发东智扩产及产线智能化升级项目的用地为租赁取得，请申请人补充披露租赁合同的主要条款,包括但不限于租赁期限、价格等，申请人是否就该租赁向有关土地管理部门办理必要的登记手续。请保荐机构及申请人律师核查并发表意见。

发行人回复说明：

（一）关于特发东智扩产及产线智能化升级项目房产租赁合同的主要条款

公司已在《募集说明书》“第八节 本次募集资金运用”之“四、募集资金投资项目简介”之“（二）特发东智扩产及产线智能化升级项目”部分补充披露如下：

“6、项目用地情况

扩产项目通过租赁方式解决用地问题。2017年10月13日，特发东智与深圳市深兆业投资有限公司（以下简称“深兆业”）签署《房屋租赁合同》和《补充协议》，承租深兆业位于深圳市龙岗区龙岗街道宝龙五路1号厂房A栋3楼整层，建筑面积为6,500平方米。上述房产为深圳市同洲电子股份有限公司所有，其已取得深房地字第6000378341号《房地产证》，所占土地宗地号为G02319-0002，土地用途为工业用地。产线智能化升级项目主要是对特发东智原宝能工业区产线的改造升级，因而不涉及新增用地。

扩产项目房屋租赁合同主要条款内容如下：

特发东智向深兆业承租位于深圳市龙岗区龙岗街道宝龙五路1号厂房A栋3楼整层的房产，计租面积为6,500平方米，租赁期间为3年，从2017年10月14日至2020年10月13日，厂房租金为每月148,750元整，该费用含承租房产内现有的三台格力空调使用费2,500元，从2017年11月13日起计租，租金每两年递增一次，递增比例为上年租金的10%。房产按照2017年10月31日的现状交付，该房产内现存装修归特发东智免费使用。

产线智能化升级项目拟在京能工业园园区1号厂房第一层、第三层及科研楼原有产线上实施。该等厂房租赁合同情况如下：

(1) 特发东智与中节能（深圳）投资集团有限公司（以下简称“中节能”）、中节能龙岗分公司签署的 JNZL2016001 《物业租赁合同（续签）》主要条款为：特发东智承租位于深圳市龙岗区宝龙二路3号京能科技环保工业园科研楼整栋，建筑面积为 15,166.27 平方米，用途为生产、办公，租赁期限为 2016 年 1 月 31 日起至 2022 年 1 月 30 日止。租金及其他税费约定如下：（1）第一个租赁年度（即 2016 年 1 月 31 日至 2017 年 1 月 30 日期间），厂房租金：14.8 元/平方米/月；物业管理费（按租赁面积计收）：2 元/平方米/月；房屋本体维修基金：0.2 元/平方米/月；园区生活垃圾清运费每桶 360 元/月（按 4 桶收取）。（2）第二个租赁年度月租金在第一个租赁年度月租金基础上上浮 5%；（3）第三个租赁年度月租金在第二个租赁年度月租金基础上上浮 5%；（4）第四个租赁年度月租金在第三个租赁年度月租金基础上上浮 5%；（5）第五个租赁年度月租金在第四个租赁年度月租金基础上上浮 5%；（6）第六个租赁年度月租金在第五个租赁年度月租金基础上上浮 5%。

(2) 特发东智与中节能、中节能龙岗分公司签署的 JNZL2016011 《物业租赁合同（续签）》主要条款为：特发东智承租位于深圳市龙岗区宝龙二路3号京能科技环保工业园1号厂房第一层（134平方米）、第三层（3922平方米），用途为生产、办公，租赁期限为2016年11月1日起至2022年1月30日止。租金及其他税费约定如下：（1）第一个租赁年度（即2016年11月1日至2017年10月31日期间），厂房租金：18元/平方米/月；物业管理费（按租赁面积计收）：1元/平方米/月；房屋本体维修基金：0.2元/平方米/月；园区生活垃圾清运费每桶360元/月。（2）第二个租赁年度月租金在第一个租赁年度月租金基础上上浮5%；（3）第三个租赁年度月租金在第二个租赁年度月租金基础上上浮6%；（4）第四个租赁年度月租金在第三个租赁年度月租金基础上上浮7%；（5）第五个租赁年度月租金在第四个租赁年度月租金基础上上浮8%；（6）第六个租赁年度月租金在第五个租赁年度月租金基础上上浮9%。”

（二）前述募投项目租赁房产备案登记手续办理情况

1、房产租赁备案情况

特发东智租赁扩产及产线智能化升级项目使用在相关土地上已建成房产，该等房产所有权人深圳市同洲电子股份有限公司、中节能已分别就该等出租房产及其所占土地取得深房地字第6000378341号《房地产证》、深房地字第6000455452号《房地产证》。特发东智就该等房产承租与产权人或经授权的出租人签署了房屋租赁合同。由于出租人未能给予配合，该等房产租赁均未办理房屋租赁备案登记手续。

根据最高人民法院《关于适用〈中华人民共和国合同法〉若干问题的解释（一）》第九条的规定，“法律、行政法规规定合同应当办理登记手续，但未规定登记后生效的，当事人未办理登记手续不影响合同的效力”。

特发东智与有关出租人签署的上述房产的租赁合同，为各方真实意思表示，租赁合同内容不存在违反法律、行政法规效力强制性规定的情形，该等租赁合同合法、有效。

此外，特发东智原股东陈传荣出具承诺：“在业绩承诺期间，如特发信息及特发东智因上述两处租赁房产未办理房屋租赁备案登记手续受到任何有权部门/机关处罚的，或因此遭受任何经济损失的（包括但不限于拆迁、处罚的直接损失，因拆迁可能产生的搬迁费用、固定配套设施损失、停工损失等），本人将就特发信息及特发东智实际遭受的经济损失，向特发信息及特发东智承担赔偿责任。”

2、土地使用权出租备案情况

经咨询深圳市规划和国土资源委员会（以下简称“深圳规土委”）综合咨询窗口，深圳规土委目前不办理关于土地使用权出租登记的业务。

公司承诺：如后续相关主管部门要求就上述房屋租赁事项办理土地使用权相关租赁登记手续的，公司承诺将根据要求及时办理，并积极督促出租方届时予以配合。

报告期内，公司及特发东智不存在因违反规划土地管理方面的法律、法规等相关规定而被调查或行政处罚的情形。通过登陆深圳规土委网站

(<http://www.szpl.gov.cn>) 查询，截至本反馈问题回复出具之日，公司及特发东智未因特发东智扩产及产线智能化升级项目所租赁房产未办理相关租赁登记手续而受到过处罚。

保荐机构核查意见：

保荐机构查看了特发东智扩产及产线智能化升级项目承租厂房的相关产权证书、房屋所有人关于转租的相关授权委托书或确认函，取得了租赁房屋的租赁合同，咨询了深圳规土委等相关主管部门，并取得公司、特发东智原股东陈传荣出具的相关说明承诺文件、深圳市规土委出具的土地合法合规证明文件。

经核查，保荐机构认为，特发东智与有关出租人签署的房产的租赁合同，为各方真实意思表示，租赁合同内容不存在违反法律、行政法规效力强制性规定的情形，该等租赁合同合法、有效，特发东智扩产及产线智能化升级项目所租赁房产未办理相关租赁登记手续的情形，对本次发行不构成实质性障碍。

律师核查意见：

经核查，发行人律师认为：特发东智与有关出租人签署的房产的租赁合同，为各方真实意思表示，租赁合同内容不存在违反法律、行政法规效力强制性规定的情形，该等租赁合同合法、有效，特发东智扩产及产线智能化升级项目所租赁房产未办理相关租赁登记手续的情形，对本次发行不构成实质性障碍。

问题 8：本次募投项目的实施主体之一特发东智因原采购部经理周某伪造公章签署合同而被相对方记忆电子起诉，要求支付货款并承担相应损失。请申请人说明前述诉讼的具体案由及最新进展情况，如出现不利于特发东智的判决结果可能对其生产经营产生的影响。特发东智在该诉讼发生后对于内控所采取的整改措施。请保荐机构及申请人律师对申请人及其子公司的内控有效性发表核查意见。

发行人回复说明：

1、记忆电子诉讼案件具体案由及最新进展情况

2016 年 6 月初，记忆电子有限公司到特发东智反映 2015 年 3 月至 2016 年 6 月期间的 BOHS 订单及货款事宜并提交了收款委托书、付款委托书、账期确认函等一系列加盖特发东智公章的材料，称特发东智共计欠其货款 3,007,850.32 美

元。特发东智查实，其所持订单不是特发东智所签署，特发东智也未欠其任何款项。记忆电子有限公司称，全部交易过程均是由特发东智已于 2016 年 4 月解除职务的原采购部经理周嘉骏完成。特发东智遂向其所在辖区深圳市公安局南山区高新技术园区派出所就公司公章被伪造一事报案，经司法鉴定该公章系伪造后，对周嘉骏涉嫌伪造公司印章的行为予以立案。

2016 年 10 月 18 日，记忆电子有限公司就前述事项向深圳前海合作区人民法院提请诉讼，请求判令特发东智支付货款 3,007,850.32 美元、未执行订单损失 132,800.00 美元、涉诉公证费 17,400.00 港元、律师费 200,000 人民币元及其资金占用利息和为追索债权产生的其他费用，并承担本案诉讼费。2016 年 11 月 25 日，记忆电子有限公司申请诉讼财产保全，查封冻结特发东智存于江苏银行深圳科技支行的银行存款 21,767,359.47 人民币元。截至目前，该案正在审理中，该案已于 2018 年 6 月 25 日第二次开庭。

2、如出现不利于特发东智的判决结果可能对特发东智生产经营产生的影响

按照中国人民银行授权中国外汇交易中心 2018 年 6 月 14 日公布的汇率（1 美元对人民币 6.3962 元，1 港元对人民币 0.81508 元）计算，记忆电子主张的未付货款及相关损失、公证费、律师费合计约为人民币 20,302,409.97 元；根据中国人民银行同期贷款基准利率（一年期限 4.75%），结合记忆电子主张的交易期间，假设以 2016 年 6 月 16 日至 2018 年 6 月 15 日为资金占用期间，以记忆电子主张的未付货款（3,007,850.32 美元）为基数进行计算，资金占用利息约为人民币 1,827,687.16 元。前述款项总计约为人民币 22,130,097.13 元，占 2017 年度特发信息经审计的净资产（1,981,573,125.52 元）的 1.12%，占 2017 年度特发信息经审计的净利润（265,623,180.36）的 8.33%，该等比例较小。

2016 年 11 月 25 日，记忆电子有限公司申请诉讼财产保全，查封冻结特发东智存于江苏银行深圳科技支行的银行存款 21,767,359.47 人民币元，如果出现不利于特发东智的判决结果，上述已冻结银行存款已基本覆盖诉讼赔偿金额，不会对特发东智的生产经营产生重大不利影响。

3、截至目前的整改情况

上述诉讼发生后，特发东智对公司业务相关的内部控制进行风险排查并整改，具体措施及整改情况如下：

（1）对特发东智公章管理和公章使用流程进行风险排查，特发东智建立了公章管理和使用相关的内部控制制度，公章由专人负责保管，公章使用需使用部门提交申请，并经各级部门领导审批及总经理签字授权审批；

（2）按特发信息内部控制相关要求梳理规范特发东智财务相关的业务流程，严格公司财务付款流程，特发东智财务章由特发信息资金结算部门统一保管，特发东智对外付款需由特发东智提交付款申请，由特发信息资金结算部门统一对外支付；

（3）对特发东智采购部不同物料采购负责人员不定期调整，以降低类似的员工违法违规风险；

（4）在采购订单管理方面，减少了手工订单，将所有的订单纳入公司的采购 ERP 系统管理；

（5）加强与供应商定期对账管理，采购事项经特发东智财务部对账确认后方可申请付款；

（6）加强对员工的厂纪厂规、内部管理规范等方面的教育培训，让员工充分了解公司各项规章制度，明确自身的职责、权利和义务。

4、特发信息及特发东智的内部控制建设和执行情况

（1）内部控制建设情况

为规范经营管理，控制风险，保证经营业务活动的正常开展，公司根据《公司法》、《证券法》、《会计法》、《深圳证券交易所上市公司内部控制指引》等有关法律、法规和规章制度的要求，结合公司的实际情况、自身特点和管理需要，对公司的业务流程和管理制度进行了全面梳理，制定并不断完善贯穿于公司生产经营各层面、各环节的且符合公司实际情况的内部控制体系，并得到有效执行。公司建立和实施内部控制制度时，考虑了目标设定、内部环境、风险确认、风险评估、风险管理策略选择、控制活动、信息沟通、检查监督等要素。公司内部控制涵盖了组织架构、发展战略、人力资源、社会责任、企业文化、资金活动、采购

业务、资产管理、销售业务管理、研究与开发、工程项目、财务报告管理、全面预算、合同管理、内部信息传递、信息系统控制和内部监督等具体控制制度。公司内部控制的目标是：合理保证企业经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息真实、准确、完整，提高经营效率和效果，促进企业实现发展战略。

采购业务方面，公司制定了《特发信息生产性物资及服务采购管理办法》，规范了各类采购活动的操作流程。协助各子公司等经营单位完善自身采购业务规范，建立了各单位的《生产性物资采购管理办法》《非生产性物资采购管理办法》以及《办公用品及设备采购管理办法》等，敦促各单位采购业务部门做好请购、供应商管理、询价议价、采购招投、采购合同订立以及付款结算等环节的风险防范与控制，合理控制采购成本，堵塞了采购环节的漏洞，减少采购风险，确保各经营单位采购工作有章可循，有法可依。

公司持续完善采购管理与运行机制，在流程机制建设方面，依托信息的平台逐步搭建采购管理平台；在采购价格管理方面，以公平、公正、充分竞争为原则，完善了招投标、询比价、竞争性谈判等多种采购方式，不断引进性价比高的供应商；在供应商管理方面，公司进一步优化供应商绩效评价体系，对供应商评价更具客观性和准确性，促进供应商之间的良性竞争。经营管理部每年执行对下属各分子公司采购业务的巡检工作，对采购职责的履行、供应商开发、供应商考核评价、供应商退出、供应商安全管理、供应商档案管理及采购人员从业行为等反面进行监督检查。对于检查中发现的问题，要求各经营单位限期进行整改。

（2）内部控制评价情况

2015年、2016年和2017年，公司出具了《深圳市特发信息股份有限公司2015年度内部控制评价报告》《深圳市特发信息股份有限公司2016年度内部控制评价报告》和《深圳市特发信息股份有限公司2017年度内部控制评价报告》，并经瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)审核并出具了瑞华专审字[2016] 48330002号《内部控制审计报告》、瑞华专审字[2017] 48330002号《内部控制审计报告》和瑞华专审字[2018] 48330001号《内部控制审计报告》，2015年、2016年和2017年，公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

保荐机构核查意见：

保荐机构查阅和复核了公司内部控制相关制度，公司内部控制自我评价报告和会计师出具的内部控制鉴证报告，对主要内部控制流程进行穿行测试，对特发东智整改措施落实情况进行了核查。

经核查，保荐机构认为：特发信息及控股子公司现有的内部控制制度符合我国有关法规和证券监管部门的要求，在所有重大方面保持了与公司业务及管理相关的有效的内部控制。

律师核查意见：

经核查，发行人律师认为：特发信息现有的内部控制制度符合我国有关法规和证券监管部门的要求，在所有重大方面保持了与公司业务及管理相关的有效的内部控制。

问题 9：申请人存在部分房屋、土地未取得房产证或土地使用权证的情形，请申请人补充说明前述土地及房产未取得土地使用权证或房屋所有权证的原因，是否着手办理，预计办毕时间，是否会对申请人正常生产经营产生重大不利影响请保荐机构及申请人律师核查并发表意见。

发行人回复说明：

1、新取得产权证书情况

2018年4月25日，成都傅立叶分别就其位于成都武侯区武兴二路17号12栋6层1号、2号、3号的房屋及土地使用权取得川（2018）成都市不动产权第0134092号、川（2018）成都市不动产权第0134097号、川（2018）成都市不动产权第0134093号《不动产权证书》。根据该等《不动产权证书》，其权利类型为“国有建设用地使用权 / 房屋（构筑物）所有权”，其共用宗地面积均为24,693.65平方米，房屋建筑面积共954.29平方米，国有建设用地使用权至2057年6月29日止，宗地内共同使用的土地面积为全体业主共有。

2、未取得房屋所有权证的房产及土地使用权情况

（1）未取得房屋所有权证的房产情况

截至本反馈意见回复出具之日，公司仍有以下房产未取得产权证书：

①T305-0019地块上未取得产权证书的房产

公司位于深圳市南山区科技园科丰路的宗地号为T305-0019的土地上仍有下列房产未取得产权证书：

A、深圳市科技园通讯工业区1#厂房（现为特发信息港大厦D栋）1-3层房产

根据公司与深圳市成宏拍卖有限公司1999年9月17日签订的深（成）拍成字（990917）第016-02号《深圳市不动产拍卖成交确认书》，公司通过拍卖取得该房产，该房产建筑面积为9,270平方米，原权利人为通讯工业，该房产已实际交付公司，公司尚未就该房产取得产权证书。

B、深圳市特发信息工业大厦4-6层房产（现为特发信息港大厦D栋）

根据公司与特发集团2009年11月18日签署的《关于特发集团以厂房对特发信息龙华光缆厂区所占工业地块进行补偿的协议》，特发集团将其在深圳市南山区科技园科丰路T305-0019地块上拥有特发信息工业大厦4、5、6层的产权转让给特发信息，转让价款用于特发集团对特发信息龙华光缆厂区所占工业地块的使用权的补偿。根据特发集团及通讯工业签署的《以物抵债协议书》，上述特发信息工业大厦4、5、6层房产（建筑面积为9345.64平方米）原系因以物抵债特发集团自通讯工业取得。该房产已实际交付公司，公司尚未取得该房产产权证书。

C、深圳市南山区科技工业园科丰路2号通讯大厦（现为特发信息港大厦E栋）1-7层房产

根据公司与通讯工业2000年12月30日签署的《办公楼抵债协议书》，通讯工业将位于南山区科技工业园科丰路2号通讯大厦1-7层物业（建筑面积为5,559.22平方米）作价992万元抵债给特发信息。该房产已实际交付公司，目前该房产其中约745平方米为公司自用，主要用于公司档案保管及物业经营事业部办公使用，公司尚未取得该房产产权证书。

T305-0019地块原土地使用权人为通讯工业，上述房产由通讯工业开发建设，通讯工业当时未就该等房产办理产权证书。公司以抵债、拍卖方式取得该等房产后，因通讯工业丢失有关资料而导致无法办理产权证书。

公司拟启动对T305-0019号宗地及地上建筑更新计划。由于有关更新计划未定，该等房产取得产权证书时间暂时无法确定。

T305-0019地块上述房产虽未办理房产证，但权属清晰，其未影响公司对该等房产的正常使用，该等房产未作为公司开展主营业务的生产性经营场所。此外，根据特发集团承诺，如因上述的房产未取得权属证书，特发信息及其子公司因此受到任何有权部门 / 机关的处罚，或根据相关司法、裁判机关 / 机构就上述的房产及土地权属所做出的相关判决、裁定或裁决导致特发信息及其子公司遭受任何经济损失的，特发集团将就公司及其子公司实际遭受的经济损失，向公司及其子公司承担赔偿责任。因此，T305-0019地块上述房产未取得产权证书的情形对公司正常生产经营不会构成重大不利影响。

（2）八卦岭工业区未取得产权证书的房产

公司位于八卦岭工业区的以下房产未取得房屋所有权证书：

①深圳市福田区八卦岭三路光纤工业小区2号厂房四、五层房产

根据公司与深圳市成宏拍卖有限公司1999年11月26日签订的深（成）拍成字（991125）第019-03号《深圳市不动产拍卖成交确认书》，公司通过拍卖取得座落于福田区八卦岭三路光纤工业小区2号厂房四、五层，建筑面积为4,120平方米的房产，原权利人为深圳光纤通信工业公司。该房产已实际交付公司，公司尚未取得该房产产权证书。

②深圳市罗湖区八卦三路光纤小区一栋（即光纤工业小区1号厂房）五楼房产

根据特发信息与深圳市龙飞实业有限公司签署的《抵押协议》，深圳市龙飞实业有限公司以其于深圳市罗湖区八卦三路光纤小区一栋五楼房产使用权等财产抵押，为其截止2002年10月31日对特发信息750万元的借款作担保。因深圳市龙飞实业有限公司未能清偿到期债务，其已将该房产交付特发信息，公司尚未取得该房产产权证书。

上述房产所在深圳市八卦岭老工业厂房区，建设时间较早，由于历史遗留问题，八卦岭地区土地使用权归属于当时的开发商所有，上述房产一直未能办理产

权证书。位于八卦岭工业区的上述房产虽未办理产权证书，该房产及所在范围的土地属旧城改造区域，有待深圳市城市更新计划实施后深圳市人民政府统一解决，其取得产权证书时间无法确定。

上述房产目前未作为公司生产性经营场所，且特发集团已就该等房产承诺对因相关处罚或根据相关判决、裁定或裁决导致特发信息及其子公司实际遭受经济损失承担赔偿责任，该等房产未取得产权证书的情形不会对公司正常生产经营构成重大不利影响。

（3）公司设立时发起人投入的有关房产

特发信息1997年7月设立时，特发集团等7名发起人以其下属深圳市特发通信发展公司（前身为“深圳特区传呼机服务公司”）、深圳市特发泰科通信有限公司（前身为“深圳市泰科通信工业公司”）、深圳光通发展有限公司、深圳市特发星索光缆通讯工业公司、深圳吉光电子有限公司等5家企业100%的权益（包括房产）和深圳龙飞实业有限公司80%的权益出资，特发信息设立后，上述5家下属企业注销，下列房产为上述5家下属企业原有房产，该等房产未能办理权属人为特发信息的产权证书。

①珠海市香洲柠溪大道40A栋503、504号房产

上述房产为原深圳市泰科通信工业公司所有，建筑面积共计199.21平方米，宗地号为D0803250，分摊用地面积共74.2平方米，土地使用期限至2041年11月29日止。深圳市泰科通信工业公司就上述房产领取了粤房地证字第1406203号、第1406204号《房地产权证》。

②番禺市大岗镇解放路岗城大厦179号、159号、170号、161号、160号、162号房产

上述房产为原深圳市特发泰科通信有限公司所有，建筑面积共计164.4平方米，深圳市特发泰科通信有限公司就上述房产领取了粤房地证字第1833214号、第1833215号、第1833217号、第1833219号、第1833220号、第1833221号共6份《房地产权证》。

③深圳市罗湖区布心路布心花园17栋807号房产

该房产为原深圳特区传呼机服务公司所有，建筑面积为84.3平方米。

④深圳市福田区笋岗路莲花一村美莲花园B2栋703号房产

该房产为原深圳传呼机服务公司所有，建筑面积为75.05平方米。

⑤深圳市福田区上步电子工业区417栋第七层南半层房产

该房产为原深圳吉光电子有限公司所有，建筑面积为444.2平方米，宗地号为B214-26（13），用地面积为13,500平方米，土地用途为住宅，使用权来源于划拨，土地使用年限至2031年11月21日。深圳吉光电子有限公司原持有深房地字0080130号《房地产证》。

⑥深圳市罗湖区嘉宾路国商大厦北座1918座房产

该房产为原深圳传呼机服务公司所有，建筑面积为56平方米。

⑦深圳市福田区八卦岭工业区1-2区第二幢（即光纤工业小区2号厂房）第1-3层房产

该房产为原深圳光通发展有限公司所有，建筑面积共计6,192平方米。

其中第①-⑤项房产，在公司设立后，由于当时工作人员的疏忽，在未将以上房屋产权及时变更至公司名下之前，就将下属企业深圳市特发通信发展公司、深圳市特发泰科通信有限公司、深圳光通发展有限公司、深圳市特发星索光缆通讯工业公司、深圳吉光电子有限公司向有关主管部门申请并办理了注销，而上述房产在有关产权登记部门依然登记为上述5家公司。上述情况发生后，公司一直与有关政府房屋产权登记部门沟通，但因相关法律文件缺失，导致上述房产长期未能办理变更登记，其取得产权证书时间无法确定。其中第⑥、⑦项房产在发起人作为出资投入到公司时未取得产权证书，因此公司也无法办理产权证书。第⑥、⑦项房产及所在范围的土地属旧城改造区域，有待深圳市城市更新计划实施后深圳市人民政府统一解决，其取得产权证书时间无法确定。

上述第①-⑦项房产虽未登记在公司名下，但权属清晰，未作为公司生产性经营场所，且特发集团已就该等房产承诺对因相关处罚或根据相关判决、裁定或裁决导致特发信息及其子公司实际遭受经济损失承担赔偿责任，因此该等房产未

取得产权证书的情形对公司正常生产经营不会构成重大不利影响。

(4)特发信息于宝安区龙华镇龙观路宗地号为A838-0002号土地上建设的厂房、办公楼、宿舍楼

公司已就该土地使用权取得深房地字第5000052119号《房地产证》，就厂房、办公楼建设公司分别取得深规土建许字2002龙008号《深圳市建设工程规划许可证》、深规土建许字2002龙010号《深圳市建设工程规划许可证》。根据上述建设工程规划许可证及深圳市公安局宝安区消防警察大队2003年4月3日出具的深公宝消验〔2003〕第119号《深圳市公安局宝安区消防警察大队建筑工程消防验收意见书》，公司厂房为1栋单层，建筑面积为2,053平方米，办公楼为1栋两层，建筑面积为696平方米，宿舍楼一栋两层，建筑面积为1,698平方米，公司尚未取得该房产的产权证书。

上述房产为公司临时建筑，因相关报建手续不全，故无法办理产权证书。公司拟对该等房产拆除后重新开发建设，届时将根据相关法律法规规定办理有关报建手续。

上述房产虽未办理产权证书，但未作为公司生产性经营场所，且特发集团已就该等房产承诺对因相关处罚或根据相关判决、裁定或裁决导致特发信息及其子公司实际遭受经济损失承担赔偿责任，因此该等房产未取得产权证书的情形不会对公司正常生产经营构成重大不利影响。

(5)特发信息于深圳市南山区科技园科丰路宗地号为T305-0020土地上建设的特发信息科技大厦

公司已就该房产所在土地的土地使用权取得了深房地字第4000189336号《房地产证》，并取得了深发改核准〔2012〕0320号《深圳市社会投资项目核准通知书》、深规土建许字ZG-2013-0016号《深圳市建设工程规划许可证》、编号为4403002013002601的《建筑工程施工许可证》。根据前述《深圳市建设工程规划许可证》，特发信息科技大厦为1栋25层，建筑性质为工业研发，规划建筑面积为39,396.58平方米。

该在建工程尚在结算中，预计2018年底办理完毕工程结算，于2019年中旬办

理完毕产权证书。就该在建工程，公司已经取得相关土地使用权产权证书，并已办理相关报建手续，该房产将来取得产权证书不存在实质性障碍，因此，该房产暂未取得产权证书的情形不会对公司正常生产经营构成重大不利影响。

（6）特发光网于深圳市公明薯田铺地区科裕一路以东、科裕七路以北宗地号为A631-0107的土地上建设特发光网ODN系统产业园

特发光网已就在建工程所在土地使用权取得了粤（2016）深圳市不动产权第0099675号《不动产权证书》，并取得了深光明发财备案〔2015〕0038号《深圳市社会投资项目备案证》、深规土许GM-2015-0004号《深圳市建设用地规划许可证》、深规土建许字GM-2016-0013号《深圳市建设工程规划许可证》、编号为440300201612302的《建筑工程施工许可证》。根据前述《深圳市建设工程规划许可证》，特发光网ODN系统产业园包括厂房及办公建筑，规划建筑面积为36,420.49平方米。

该在建工程尚在建设中。就该在建工程，公司已经取得相关土地使用权产权证书，并已办理相关报建手续，该房产将来取得产权证书不存在实质性障碍。因此，该房产暂未取得产权证书的情形不会对公司正常生产经营构成重大不利影响。

（7）特发信息于深圳市南山区第五工业区朗山一路宗地号为T401-0089的土地上实施的光纤生产基地改扩建工程所建房产

公司已就房产所在土地使用权取得了深房地字第4000082777号《房地产证》，并取得了深南发改备案[2010]0007号《社会投资项目备案通知》、深规土许ZG-2010-0050号《深圳市建设用地规划许可证》、深规土建字ZG-2011-0030号《深圳市建设工程规划许可证》、编号为44030020110491001的《建筑工程施工许可证》。根据前述《深圳市建设工程规划许可证》，光纤生产基地改扩建厂房规划建筑面积为8,675.77平方米。

该厂房已建成并由特发光纤作生产经营使用，由于办理报建手续时疏忽，其改扩建所使用的土地上原有一栋一层建筑面积为950平方米的厂房，公司在办理规划时未就该建筑物的拆除向主管部门申报，该部分用地面积未计入光纤生产基地

改扩建工程的用地面积，导致改扩建新增厂房实际用地面积与深规土许ZG-2010-0050号《深圳市建设用地规划许可证》不一致。此外，扩建新增厂房包含光纤拉丝塔，因光纤拉丝塔的建筑面积计算方法的差异，导致扩建新增厂房的建筑面积与深规土建字ZG-2011-0030号《深圳市建设工程规划许可证》不一致。因此，公司未能通过规划验收，尚未取得该等房产的产权证书。

公司将就上述建设工程重新申请有关用地规划、建设工程规划许可，在取得新的用地规划、建设工程规划许可后再办理有关房产的产权证书。而根据深圳市政府办公厅2015年8月7日下发的《深圳高新区北区产业升级改造实施方案》，上述地块已被划入高新区北区规划范围，将按照统一规划、分步实施、立体布局、复合更新的原则进行升级改造。因此，截至本回复出具日，公司与相关部门保持持续沟通，上述房产产权证书的办理工作亦将在配合区域升级改造工作需要的基礎上，予以持续推进，具体办结时间尚难以确定。

报告期内，公司及特发光纤不存在因违反规划土地管理方面的法律、法规等相关规定而被调查或行政处罚的情形。

（8）常州市新庆路317号一栋三层房产

该房产建筑面积为342.7平方米，该房产所占土地为集体土地，无法取得产权证书。

由于该房产面积较小，且目前作为员工宿舍使用，未用于生产，其未取得产权证书的情形对公司正常生产经营不会构成重大不利影响。

2、未取得产权证书的土地使用权

根据广东省深圳市中级人民法院2009年2月26日出具的（2006）深中执法字第476-2号《民事裁定书》，法院裁定被执行人中牟县广播电视局所有的中牟县城关镇青年路西段西环路东中牟广电大楼房产(产权证号：05994、06486号)及其土地使用权（土地证号为郑土权字第256号，原属中牟县广播站所有）作价人民币6,741,026元抵偿给申请执行人特发信息所有。上述房产建筑面积共计7,391.44平方米已办理过户手续并已领取牟房权证字第20100273号、第20100272号、第20100271号、第20100270号、第20100269号、第20100268号、第20100267号、第

20100256号共8份《房屋所有权证书》，但其土地使用权尚未变更登记至特发信息名下，公司尚未取得该土地使用权的产权证书。

由于相关方不予配合，中牟广电大楼房产尚未交付给公司，公司已就该等房产交付问题提起过多项诉讼，该土地使用权产权过户手续也暂无法办理，暂时无法确定取得土地使用权产权证的时间。

根据《物权法》第二十八条规定，因人民法院、仲裁委员会的法律文书或者人民政府的征收决定等，导致物权设立、变更、转让或者消灭的，自法律文书或者人民政府的征收决定等生效时发生效力。

根据《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国物权法〉若干问题的解释（一）》第七条规定，人民法院、仲裁委员会在分割共有不动产或者动产等案件中作出并依法生效的改变原有物权关系的判决书、裁决书、调解书，以及人民法院在执行程序中作出的拍卖成交裁定书、以物抵债裁定书，应当认定为物权法第二十八条所称导致物权设立、变更、转让或者消灭的人民法院、仲裁委员会的法律文书。第八条规定，依照物权法第二十八条至第三十条规定享有物权，但尚未完成动产交付或者不动产登记的物权人，根据物权法第三十四条至第三十七条的规定，请求保护其物权的，应予支持。

因此，公司虽未就上述土地使用权取得相应产权证书，依据（2006）深中执法字第476-2号《民事裁定书》，公司已成为该土地使用权的合法权利人。该房产尚未实际交付给公司，未用于公司生产经营，其未取得土地使用权产权证书情形不会对公司正常经营构成重大不利影响。

保荐机构核查意见：

保荐机构核查了公司及其子公司的房地产权属证书、部分房产的不动产拍卖成交确认书、以厂房进行补偿的协议、办公楼抵债协议、抵押协议和对外租赁合同，查阅了公司及其子公司部分尚未取得房地产权属证书的报建证书，取得了法院出具的司法裁定文书、聘请相关中介签署的城市更新专业咨询服务合同、控股股东特发集团出具的书面承诺以及公司出具的相关说明确认文件等，同时查看了公司披露的相关临时公告文件，并取得了深圳规土委出具的公司及其子公司土地合法合规证明文件、登录深圳规土委网站对公司及其子公司是否存在违反土地管

理方面法律法规的重大违法行为进行查询。

经核查，保荐机构认为：发行人及其子公司的上述房产因原权利单位注销、资料缺失、报建手续瑕疵等原因而未办理房产证书。截至本反馈意见回复出具之日，发行人及其子公司主要的生产厂房、经营场所中，自有部分多办妥了相应的权属证书。前述大部分未办理产权证的房产面积较小，且亦非发行人的主要经营场所，尚未办妥权属证书未对发行人的生产经营不构成重大不利影响。

律师核查意见：

经核查，发行人律师认为：上述房产未取得产权证书的情形对公司正常生产经营不会构成重大不利影响。

问题 10：申报材料显示,申请人下游客户主要为国际知名的通信设备及方案提供商,请申请人结合中美贸易摩擦的形势发展进步说明其对公司生产经营的影响,募投项目实施是否存在重大不确定性。请保荐机构及申请人律师核查并发表意见。

发行人回复说明：

1、中美贸易摩擦进展

2018年以来，中美贸易摩擦不断，3月22日，美国总统特朗普签署了总统备忘录，将依据1974年贸易法第301条，指示美国贸易代表(USTR)对从中国进口的商品征收关税，涉及的商品总计可达600亿美元。

2018年4月3日，美国政府发布了加征关税的商品清单，将对从中国出口美国的1,333项，价值500亿美元的商品加征25%的关税，该清单涉及航空航天、信息和通信技术、机器人和机械等行业，包含大约1,300个独立关税项目。美国贸易代表署建议对清单上中国产品征收额外25%的关税，以弥补美国在科技领域所受到的影响。

2018年5月19日，中国政府与美国政府在华盛顿就双边经贸磋商发表联合声明，双方同意，将采取有效措施实质性减少美对华货物贸易逆差。双方就扩大制造业产品和服务贸易进行了讨论，就创造有利条件增加上述领域的贸易达成共识。

2018年5月29日晚，美国白宫声明：将继续按照3月22日的总统备忘录，对从中国进口的包括高科技产品在内的总值500亿美元的产品，征收25%的惩罚性关税，最终征税名单将在6月15日公布。

6月15日，美国白宫宣布对从中国进口的、含重要工业技术的500亿美元商品征收25%的关税，征税清单包含两列，其一是基于USTR（美国贸易代表办公室）于4月6日清单上1333种商品中的818种约340亿美元的商品，自7月6日起对其征收25%附加税；其二是301条款中确认的受益于中国工业政策（包括“中国制造2025”）的商品，共284种约160亿美元，这一部分征税决议需经公众协议后确定。征税清单中，通信行业主要涉及光纤光缆、通信卫星和光通信行业部分上游器件，未包括市场较为担心的光模块、手机终端、专网终端等设备，对通信行业影响有限。

2、中美贸易摩擦对发行人业务及募投项目的影响

特发东智所处的通信设备行业产业链趋于全球化，芯片、操作系统等上游产品由美国等国家提供，整机等下游产品由我国等国家提供，产业链分工明确、市场化程度高。其中，我国系全球最大的通信设备及消费类电子产品生产国，我国每年采购的芯片、操作系统占全球总采购量的比例较高，若美国对中国企业采取极端贸易措施，美国本土通信产业也将会受到较大冲击。中国的产业链、成本等诸多优势依然不可替代，短期内美国无法找到合适替代者，因此，从长远来看，中美合作共赢的模式不易改变。

报告期内，发行人子公司特发东智为国际知名的通信设备及方案提供商提供通信设备产品，对该等客户的销售收入占发行人营业收入的比例较高。因中美贸易摩擦问题，该等客户生产经营受到一定影响，并进而影响到特发东智的业务开展。目前，中美贸易摩擦事件尚未有定论，发行人及特发东智已针对该事件未来的可能走向进行了针对性分析并制定了应对措施。发行人及特发东智有能力在中美贸易摩擦的背景下，维持生产经营的稳定开展，中美贸易摩擦对发行人业务不形成重大不利影响。

本次发行募投项目之一“特发东智扩产及产线智能化升级项目”系发行人及特发东智经谨慎研究，针对特发东智的业务开展情况所制定的。截至目前，特发

东智已储备了丰富的客户资源以消化该募投项目所带来的新增产能。中美贸易摩擦不会造成该募投项目的重大不确定性。

综上，中美贸易摩擦对发行人正常生产经营不会产生重大不利影响，本次发行募投项目的实施不存在重大不确定性。

保荐机构核查意见：

保荐机构通过搜索引擎、门户网站等互联网途径查询了中美贸易摩擦的相关新闻报道，查阅了中国电子信息产业年鉴中美贸易进出口有关数据，取得了特发东智报告期主要客户的销售明细、销售订单，并访谈了公司高级管理人员。

经核查，保荐机构认为，中美贸易摩擦对发行人募投项目的顺利实施不会产生重大不利影响。

律师核查意见：

经核查，发行人律师认为，中美贸易摩擦对发行人正常生产经营不会产生重大不利影响，本次发行募投项目的实施不存在重大不确定性。

二、一般问题

问题 1：请申请人公开披露最近五年被证券监管部门和交易所采取处罚或监管措施的情况，以及相应整改措施；同时请保荐机构就相应事项及整改措施进行核查，并就整改效果发表核查意见。

发行人回复说明：

公司已在《募集说明书》“第四节 发行人基本情况”之“十六、最近五年被证券监管部门和交易所采取监管措施或处罚的情况”部分披露如下：

“截至本募集说明书签署日，公司最近五年内不存在被证券监管部门和交易所采取监管措施或处罚的情形。”

保荐机构核查意见：

保荐机构访谈了公司高级管理人员，取得了公司出具的最近五年不存在被证券监管部门和交易所采取处罚或监管措施的声明文件，查阅了公司最近五年的临时公告、定期报告文件，并登陆中国证监会（<http://www.csrc.gov.cn>）、证券期货

市场失信记录查询平台（<http://shixin.csrc.gov.cn>）、深圳证券交易所（<http://www.szse.cn>）等网站进行查询。经核查，公司最近五年内不存在被证券监管部门和交易所采取监管措施或处罚的情形。

（以下无正文）

（本页无正文，为《深圳市特发信息股份有限公司关于<深圳市特发信息股份有限公司公开发行可转债申请文件反馈意见>的回复》之签章页）

深圳市特发信息股份有限公司

2018 年 7 月 2 日

（本页无正文，为《长城证券股份有限公司关于<深圳市特发信息股份有限公司公开发行可转债申请文件反馈意见>的回复》之签章页）

保荐代表人签字：

张 涛

黄 梅

长城证券股份有限公司

2018 年 7 月 2 日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读深圳市特发信息股份有限公司本次反馈意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，反馈意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理/公司总裁：_____

何 伟

长城证券股份有限公司

2018 年 7 月 2 日