

今创集团股份有限公司
关于上海证券交易所对公司
2019 年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

今创集团股份有限公司（以下简称“今创集团”或“公司”）于 2020 年 6 月 2 日收到上海证券交易所下发的《关于对今创集团股份有限公司 2019 年年度报告信息披露监管问询函》（上证公函【2020】0650 号，以下简称“《问询函》”），根据相关要求，现将有关情况回复公告如下：

一、关于新增 3C 业务

问题一、《问询函》之 1. 年报披露，公司 2019 年度瞄准印度地区 3C 产品市场，与香港红康信息科技有限公司（以下简称香港红康）投资成立香港金玉信息科技有限公司（以下简称香港金玉），其中公司和香港红康分别持股 60% 和 40%。香港金玉与公司全资子公司今创集团新加坡有限公司（以下简称新加坡今创）合资成立金鸿运电子印度有限公司（以下简称印度金鸿运或项目公司），其中香港金玉与新加坡今创分别持股 99.99% 和 0.01%，以开拓发展印度地区通信、消费类电子等 3C 产品业务。经查询，香港红康的控股股东为常州欧帝盟通信科技有限公司（以下简称常州欧帝盟），常州欧帝盟的股东分别为邹波明、司戡和徐松。

请公司：（1）结合目前 3C 行业的发展趋势，补充披露公司进入 3C 行业并在印度建设工厂的主要考虑；（2）补充披露公司 3C 业务的具体业务模式，包括但不限于采购模式、生产模式和销售模式；（3）补充披露公司目前在 3C 业务层面的技术储备、人员储备、客户储备等情况；（4）结合项目合作方的技术实力、从业经历及资金实力，说明选择香港红康作为项目合作方的原因；（5）详细说

明 3C 业务所涉控股子公司香港金玉、印度金鸿运的公司治理与公司管理机制，并结合上述机制解释公司与合作方之间在决策、经营、财务等方面的权责划分情况。

【回复】

（一）结合目前 3C 行业的发展趋势，补充披露公司进入 3C 行业并在印度建设工厂的主要考虑。

公司对 3C 业务项目进行深入调研，并多次赶赴印度实地考察，对该项目可行性和风险因素进行评估，直至 2019 年 3 月，公司经研究认为项目可行，决定在印度建设工厂。结合目前 3C 行业的发展趋势，有关情况补充披露如下：

（1）印度是发展中国家，人口总数仅次于中国。印度 3C 行业近几年的发展趋势来看，3C 业务市场广阔。以印度手机市场为例，根据公开资料显示，2018 年智能手机中国渗透率为 69%，印度为 24%，印度智能手机渗透率远低于中国，市场需求量大。根据国际数据公司 IDC 手机市场季度报告，虽然 2019 年全球市场出货量再次下滑，但 2019 年印度智能手机市场出货量为 1.525 亿部同比增长 8%，已成为全球第二大智能手机市场，位居中国之后。

2019 年印度智能手机厂商——出货量、市场份额、同比增幅

厂商	2019 年出货量 (单位: 百万台)	2019 年市场份额	2018 年出货量 (单位: 百万台)	2018 年市场份额	同比增幅
1、小米	43.6	28.6%	39.9	28.3%	9.2%
2、三星	31.0	20.3%	31.9	22.6%	-2.8%
3、Vivo	23.8	15.6%	14.2	10.1%	67.0%
4、OPPO	16.3	10.7%	10.2	7.2%	60.5%
5、Realme	16.2	10.6%	4.4	3.2%	263.5%
其他	21.6	14.2%	40.5	28.6%	-46.6%
总计	152.5	100.0%	141.1	100.0%	8.0%

来源：IDC 手机市场季度跟踪报告，2020 年 2 月

从上图表总可看出，印度市场智能手机 2019 年出货量前 5 名中，除排名第 2 的三星之外，其他 4 家小米、VIVO、OPPO 和 REALME 均为中国品牌，占整个市场规模的 65.5%，中国品牌在印度智能手机市场已处于领先地位。

2020 年，受新冠疫情影响，根据 Gartner 发布报告显示，2020 年第一季度

全球手机出货量同比下滑 20.2%。据市场调研公司 Counterpoint 调查显示，由于疫情影响，2020 年第一季度中国智能手机销售同比下降 22%。但根据 CMR 发布 2020 年第一季度印度手机市场出货量数据报告显示，印度智能手机出货量继续逆势同比上涨 4%。其中小米以 30%的市场占有率稳居第一，随后是占比 17%的 VIVO、16%的三星、14%的 REALME 以及 11%的 OPPO。在排名前五的厂商中，除三星外，其余四家中国品牌厂商则均出现同比上涨，其中 REALME 涨幅高达 149%。四家厂商总占比达到 72%。

公司看好印度 3C 行业发展，在印度建设以智能手机业务，以及集成线路板加工业务为主的 3C 业务 OEM/ODM 工厂，即项目公司，是基于希望抓住为在印度的中国 3C 产品品牌商及印度当地品牌商提供服务的新业务机会，为公司业务可持续发展、壮大提供支持的考虑。

（2）印度政府积极推进的“印度制造”战略已有数年，最近几年印度政府连续颁布的，用于加快对印度本土制造进行支持的有关政策连续出现，尤其是 3C 产品的相关产业备受重视。2020 年 2 月，印度政府宣布将电子产品成品及有关零部件进口关税进一步提高，发展印度本土制造，以印度进口智能手机为例，进三年的变化如下。

印度进口智能手机及有关零部件关税变化表

Series No 序号	Item 物料	BCD 基本关税		
		2018 年 4 月 1 日	2019 年 4 月 1 日	2020 年 4 月 1 日
1	Mobile Phone 移动手机	10%	15%	20%
2	PCBA 主板	0%	5%	10%
3	Display Assembly 显示屏组件	0%	0%	10%
4	Touch Panel/Cover Glass Assembly 触摸屏/玻璃组件	0%	0%	10%
5	Vibrator Motor / Ringer 马达/振铃	0%	0%	10%
6	Camera Module 摄像头模组	0%	10%	10%
7	Battery 电池	0%	10%	15%
8	Front/Battery Cover 前盖/电池盖	0%	15%	15%
9	Rear/Front Camera 后置/前置摄像头	0%	10%	10%

10	Charger 充电器	0%	15%	20%
11	Fingerprint module 指纹模组	0%	10%	10%
12	Speaker 喇叭	0%	10%	10%
13	Receiver 听筒	0%	10%	10%

受印度进口关税变化导致产品成本增加的影响，以及应对印度市场 3C 整机产品市场竞争压力的考虑，3C 品牌产业链已形成向印度本土快速转移的趋势，从此前进口零部件和主板到印度组装，发展到现在主板也安排在印度本土制造的趋势也愈加明确，导致印度相关 3C 产品制造产能需求大、有一定的缺口。

公司选择在印度建设 SMT 共 16 条 NXT 3 代贴片线、24 条组包生产线的项目公司，正是顺应印度推行“印度制造”、印度关税连年调整增加情况下，印度 3C 业务市场发展出现的新趋势，为公司抓住新业务发展机遇，获得新利润增长点，提高公司总盈利能力而采取的恰当决策的考虑。

（3）从印度 3C 业务制造产能方面的情况来看，手机方面，目前在印度，除三星、OPPO、VIVO 等已经设厂的品牌商外，其他品牌及 ODM 厂商（有接近 50%的市场份额）仍需要依赖于第三方 OEM/ODM 厂商。而原有两大制造商富士康、伟创力，以及其他中国 ODM 企业在印度设立的中小工厂，全年总产能尚无法满足印度市场所需。

从市场机会来看，公司于 2019 年年初选择快速启动在印度建立项目公司，是出于抓住印度市场产能需求缺口提供的良好切入印度 3C 产品行业机会的时机，能快速抢占市场份额，获得投资收益，降低新工厂建成后能否承顺利承接到业务订单风险的考虑。

（4）从公司在印度开展业务运营经验来看，公司在印度建设有全资子公司今创轨道交通设备（印度）有限公司，对印度的政治、经济，工厂经营相关的环境、法律政策及社会文化等相对熟悉，并积累了一定的运营经验；项目合作方筹建的管理团队中的核心成员，同样拥有在印度运营同类 3C 产品制造工厂的丰富经验，并通过中方人员的传帮带，培训培养当地印度人团队。至本回复函出具日，正是基于合作方管理团队在印度工厂运营的经验，于 2020 年春节前做出了合理的安排，目前仍有中方管理团核心人员仍有近半人员在印度工厂现场管理，其他核心人员在中国国内，与公司客户、合作的 ODM 公司及公司供应商进行技术、

质量、体系系统、物流等对接，以及通过网络，远程对工厂日常运营进行管控。不存在因全球疫情导致中方人员无法到达印度工厂进行现场管理、工厂出现无法正常生产的不利局面。

公司基于合作方能够组建有经验的、成建制的管理团队，项目合作双方优势能够互补的情况下，可以通过发挥管理运营方面的各自优势，降低工厂运营管控风险，能确保项目顺利开展、目标达成的考虑，才决策在印度建设项目公司。

（5）公司直接在印度建设工厂，没有选择通过收购其他公司股权或资产的方式切入印度 3C 产品业务市场，是基于避免因收购股权或资产可能导致账面有商誉而潜藏的减值压力或风险，或者业绩对赌带来的经营风险。根据项目合作双方约定，印度工厂建设过程中，厂房土地的购置，是由公司直接谈判并组织落实购买的；印度工厂的固定资产设备的采购，同样是按照项目工厂拟经营 3C 产品高标准制造所需配置选型后，由公司直接进行采购谈判并组织落实购买的；项目工厂业务开展的模式是以销定产。公司基于能够最大限度降低固定资产投资过程中可能存在的风险，以及项目投资方式和过程中，确保公司财务方面风险可控的考虑，采用了直接建厂的模式。

综上因素的主要考虑，公司决策进入 3C 行业并在印度建设 3C 业务 OEM/ODM 工厂，组建项目公司。

【风险提示】公司投资开展印度 3C 业务，项目公司面临潜在的国际政治风险，印度当地政策、市场需求变化、竞争格局变化风险，汇率风险，以及项目公司其他经营管理风险等，可能导致项目投资不达预期目标、甚至失败。

（二）补充披露公司 3C 业务的具体业务模式，包括但不限于采购模式、生产模式和销售模式；

公司印度 3C 业务项目公司的经营策略为以销定产，目前业务模式分为两种：

第一种：印度金鸿运与客户签订委托加工协议，由客户提供原材料，按产品规格标准进行加工生产后，向客户交付成品。

第二种：印度金鸿运与客户签订合作协议后，按客户要求向合格的印度本土或其他国家供应商采购原材料，根据客户提供的产品规格标准进行加工生产，再将成品销售给客户（包括印度本土客户或印度海外客户）；

具体业务模式如下：

1、采购模式

项目公司资材部下设采购组负责原材料、生产辅料及增添设备的采购。原材料的采购分为进口物料和印度本土物料。进口物料多数为最终客户指定供应商指定价格，以 CIF 印度德里或 FOB 中国香港条款交货，项目公司关务部负责进口清关。印度本土物料由项目公司采购组与客户共同选择供应商。原材料的采购价格及相关清关运输费用将作为产品成本的一部分体现在对最终客户的产品销售价格中。

2、生产模式

项目公司的主营业务为 3C 产品的电路板表面贴装（SMT），产品组装和包装。主营业务产品存在工艺标准高且标准化程度也比较高、批量大、交期短等高要求的供货特点，以销定产。印度金鸿运资材部根据销售部门提供的销售计划制定生产计划，生产部门根据生产计划组织生产，产品的生产工艺流程和生产标准均由客户提供后，结合印度金鸿运自身情况给予实施。印度金鸿运品质管理部负责原材料来料检验、生产过程的检验和产成品的质检。

3、销售模式

项目公司由销售部负责销售业务。销售部及时跟踪订单完成情况，通过印度金鸿运内部流程监督合同和订单的质量、成本、交付和服务，确保满足客户需求。作为电子产品的生产制造商，项目公司销售通过直销模式实现，主要通过竞争性谈判获取客户订单，并根据客户的需求进行生产。项目公司与客户的结算方式为电汇。

（三）补充披露公司目前在 3C 业务层面的技术储备、人员储备、客户储备等情况；

1、技术储备方面，印度 3C 业务目前的竞争力门槛在于高效低耗的生产加工工艺和满足未来电子产品的发展趋势，具体体现在拥有先进的技术设备、优秀的精益生产管理和工艺设计能力。目前印度金鸿运所采购的生产设备是由公司和项目合作方共同组建的筹建团队，根据行业标准和 3C 产品未来实现工艺的需求进行选型。选型后，由公司直接按照公司的采购流程组织采购。所采购的 16 条 NXT 3 代贴片线以及 CMW500/100 等生产及测试设备，都是现阶段业界领先的先进设备，既能满足现阶段 3C 产品未来实现工艺要求，同时还能满足后续的 5G

移动通讯终端的生产及测试；3C 业务的平均行业经验都在八年以上，核心管理团队具备 15~20 年的生产制造、品质管理经验且部分成员有 20 年以上手机行业市场拓展及工厂运营管理经验，团队核心人员有在印度从事 3C 业务生产制造业务 3 年以上实战经历，具备丰富的项目公司所选型设备的操作使用和管理技能，具备成熟的印度 3C 业务工厂运营管理技能，工厂所采用的是管理团队熟练掌握并擅长运用的先进的信息化管理系统，以 SAP\WMS\MES 系统贯穿整个生产运营流程，MES 系统可满足与各类目标客户系统对接，能保证生产管理和工艺设计的领先水平。

2、人员储备方面，项目公司中高层管理团队在 3C 业务领域从业时间长、经验丰富。项目公司核心管理团队由项目合作方组建且由中国籍管理人员组成，平均行业经验都在八年以上，且有在印度运营同类 3C 产品制造工厂的丰富经验。印度金鸿运各部门的管理人员，采用中印籍员工搭配，聘用的当地印度籍管理人员也有平均行业经验三年以上，并通过中方人员的传帮带，进一步培训培养当地印度人团队。至本回复函发布日，正是基于合作方管理团队在印度工厂运营的经验，于 2020 年春节前做出了合理的安排，目前仍有中方管理团队核心人员近半人员在印度金鸿运现场进行管理，通过与当地印度政府部门保持良好和及时积极的沟通、申请，在印度因新冠疫情封锁期间，印度金鸿运于 5 月上旬就已获得了印度政府部门的复工许可，开始试产，在印度政府宣布继续封锁至 6 月 30 日的情况下，取得了一定的市场竞争优势。其他中方核心人员在中国国内，与项目公司客户、ODM 公司及项目公司供应商进行技术、质量、体系系统、物流等对接，以及通过网络，远程对印度金鸿运日常运营进行管控。目前不存在因人员储备不足，或者全球疫情导致中方人员无法到达印度金鸿运进行现场管理、或印度金鸿运出现无法正常生产的不利局面的情形。

印度人口与中国相近，达到了 13 亿人，印度人口红利已超过中国，劳动力资源丰富且有较大的劳动力成本优势。中国 2019 年的平均年龄为 41 岁，印度平均年龄 29 岁且平均受教育程度较高，印度劳动力市场严重供过于求，存在大量待业青壮年。有资料显示，印度的平均工资只是中国平均工资的 40%，甚至更低；印度劳动力相对集中，非常适合加工型大型工厂入住。因此，印度金鸿运的产线工人，在重要岗位及其他部分岗位，采用工厂直接招聘方式，同时，针对印度劳

务市场非常成熟的特点，印度金鸿运与当地多家劳务公司建立合作关系，通过劳务公司派遣到印度金鸿运。产线工人均经培训合格后上岗，产线工人的数量，根据业务订单和生产计划，及时通过劳务公司进行补充和调整，截至本回复函出具日，印度金鸿运生产经营正常，不存在因产线工人人员储备不足，或者因疫情影响导致印度金鸿运出现无法正常开展生产活动的不利局面的情形。

3、客户储备方面，公司核心管理团队和营销团队在电子产品行业从业多年，与手机等 3C 产品的行业的头部客户均有过长时间合作并保持了良好的关系。目前，经过接洽，公司已经通过多家知名品牌企业的供应商资质审核，包括但不限于此前公司已披露信息中提及的华勤、九洲、禾苗、英望、Intex、Reliance 等品牌，均是印度金鸿运未来业务的客户储备，部分客户的项目已开始合作，部分其他项目和客户是否能实际形成业务尚需进一步接洽商谈。因其他客户资源涉及到商业机密，项目公司与部分客户均签订了保密协议，因此，其他储备客户信息不便公开披露。

公司已详细调查了项目公司储备客户的相关情况，储备客户多数是印度 3C 业务市场占比领先品牌公司或一些 3C 产品领域细分市场头部公司，与公司及项目公司及项目合作方均无关联关系，储备客户及储备项目真实可靠、质地较好，均有利于实现项目公司的投资目的。

4、资质储备方面，印度金鸿运在工厂筹备期间，展现了团队优秀的项目组织和实施能力以及运作能力，完成了当地印度政府所强制要求的或项目公司主动申请的共计全部 42 项资质申领工作，获得了相应的资质，包括生产制造资质、消防及电力审核、税务资质、大型制造企业认证等。项目公司通过了 ISO9001: 国际质量管理体系认证、ISO14001: 国际环境管理体系认证、ISO45001: 职业健康安全管理体系认证、ISO13485: 医疗器械质量管理体系用于法规的要求、ESDS20: 静电防护管理体系认证。印度金鸿运还获得 Bonded Warehouse: 保税加工资质，印度金鸿运是印度首家具备保税工厂资质的手机加工制造商，为客户提供面向全球的制造交付服务奠定了基础。

（四）结合项目合作方的技术实力、从业经历及资金实力，说明选择香港红康作为项目合作方的原因；

香港红康系常州欧帝盟的全资子公司，常州欧帝盟的股东为邹波明、司戥和

徐松，相关的主要从业经历如下：

邹波明先生 1972 年 2 月 16 日出生，本科学历，2004 年至 2008 年，任上海龙旗通讯硬件部总监；2008 年至 2012 年，任上海政泽信息科技有限公司副总裁；2012 年至 2019 年，上海华章信息科技有限公司，历任研发体系总经理，销售体系总经理，运营体系总经理，产品体系总经理、副总裁。邹波明先生从事通讯行业达 20 年，通讯产品的技术研发、公司运营管理、市场销售等均有丰富的行业经验。

司戔先生 1970 年 5 月 23 日出生，本科学历。2000 年至 2008 年，北京登合科技有限公司，任副总经理；2008 年至 2015 年，盛耀无线通讯科技(北京)有限公司，任高级副总裁；2015 年至 2018 年，北京海杭通讯科技有限公司，任副总裁。司戔先生有 20 年移动通讯设备研发和生产制造企业的运营管理和市场营销经验，带领团队先后为华为、小米、中兴、联想、中国移动、酷派、乐视等一系列知名和主流手机品牌提供产品设计方案并组织实施交付，曾成功运作与京东、锤子、小米、黑鲨等品牌的战略合作，行业各方面的经验丰富。

徐松先生于 1975 年 8 月 25 日出生，本科学历。1999 年至 2000 年，深圳富源电子有限公司，任工程师；2000 年至 2005 年，深圳长城国际有限公司历任工程师、生产经理；2005 年至 2015 年，深圳桑菲通信有限公司，历任工程总监、生产部总经理、供应链总监、品质总经理；2015 年至 2019 年，深圳智慧海派通讯有限公司，任运营体系副总经理，期间全面负责印度 Hipad Technology India Private Limited 工厂的筹建、日常运营管理。徐松先生从事电子行业近 20 年。有丰富的在印度建设 3C 产品制造工厂经验，以及相应的生产组织、品质管理等运营管理经验，尤其在 SMT 生产线的效率提高、技术工艺改进、良品率控制等方面，经验丰富。

公司的项目公司合作方以及项目启动时其已拟筹建的成建制核心管理团队，优势是行业从业时间长，均有丰富的产品技术和生产工艺开发的行业背景和能力，以及组织实施的丰富经验和能力，在保证新工厂正常建设、建成后市场订单开拓、工厂顺利运营方面的企业经营管理技术和组织实施能力是可信和可靠的，合作方三名股东从项目开展至现今为止在项目公司的工作，所展示的工作成果也已初步印证其优势；弱势是在资金实力方面有限，但也已在其自身能力范围内，完成项

实缴投资资金 1,000 万元人民币。

公司优势是有资金实力，有让客户信赖的良好信誉，有全球化开展业务的管理能力，有在印度投资建厂和进行经营管理的相关经验。针对印度 3C 业务制造市场突然出现的较好市场机会，弱势是没有在印度建 3C 行业产品制造工厂并进行运营管理的经验和能力，或者短期内自行搭建开展此项业务团队的可能性也低。

公司选择香港红康作为项目合作方的原因，是基于公司经过评估，充分考虑投资风险后，认为印度 3C 业务制造市场机遇，是公司发展新业务的良好商业机会和恰当的时间切入点已具备，决定快速在印度投资建设项目工厂的基础上，综合考虑公司自身优劣势和考察合作方优劣势后，最终选择了香港红康为合作方，以期发挥合作双方强强联合，将双方的优势及资源得到充分互补和发挥，获得投资回报，最终通过提高公司净资产收益率和每股收益，回报公司全体股东。

（五）详细说明 3C 业务所涉控股子公司香港金玉、印度金鸿运的公司治理与公司管理机制，并结合上述机制解释公司与合作方之间在决策、经营、财务等方面的权责划分情况。

香港金玉股东会由今创香港和香港红康组成，董事会成员根据公司和项目合作方股权比例委派：由公司委派 3 名董事、项目合作方委派 2 名董事组成。股东会、董事会等具体权责根据相关法律、地方性法规、公司法、公司章程、公司相关规章制度规范制定和行使。

印度金鸿运是印度 3C 业务项目的实际运营公司，股东会由香港金玉和公司全资子公司新加坡今创组成，董事会成员根据公司和项目合作方在印度金鸿运中的实际股权比例委派：公司委派 3 名董事，项目合作方委派 2 名董事（按照印度相关要求，其中一名为印度籍董事），董事长由公司委派的董事担任。股东会、董事会具体权责由相关法律、地方性法规、公司法、公司章程、公司相关规章制度规范行使。

印度金鸿运的经营管理层，由公司委派 1 名常务副总经理，项目合作方委派总经理及 2 名副总经理。印度金鸿运的管理分工为：销售、生产、技术由项目合作方团队负责，对项目业绩承担指标责任，财务、采购、行政由公司委派负责。因此，印度金鸿运的日常经营管理，系由双方委派人员和项目公司招聘人员合作完成。

印度金鸿运根据公司管理要求及相关法律法规及《公司章程》规定等规定，制定了严谨的内控管理制度，包括但不限于规定项目公司经营管理层定期向公司汇报经营情况及提供财务报表，涉及重大的交易、投资、资金使用、员工奖励计划、可能影响项目公司的经营模式、经营计划的转变或可能减少、增加项目公司交易机会等重要事项，项目公司经营管理层均应提前向公司以书面形式报告，并取得公司书面同意后方可执行。

为支持项目公司规范运作和管理，合作双方还制定了以下机制：由公司按照《年度管理督查计划》和《年度审计计划》的安排，委派督查审计组对项目公司进行经营管理督查和审计，工作范围主要是对项目公司管理系统的完善和执行情况进行督查审计，包括全供应链管理、项目管理、信息管理、财务管理等各个环节的经营管理活动内控的有效性和合规性，推动项目公司健全管理体制，改善管理效率，确保业务规范、真实可靠有效，风险可控，管理持续改进。

问题 2. 年报披露，上述 3C 业务项目计划总投资额为 98,800,000 美元。截止年报披露日，项目工厂已完成建设并试产，其设计产能是满产后可达每年加工生产 2400 万台/套智能手机或同等加工量的 3C 类电子产品。2019 年，投资的 3C 电子项目因处于投入建设期，相关业务净利润为-3,303.10 万元。

请公司：（1）详细披露 3C 业务板块的财务数据；（2）量化分析上述 3C 业务的盈利能力，包括年固定成本、单位变动成本、预计盈亏平衡点产量、预计满产盈利金额等，并补充说明上述业务的开展是否会降低公司的毛利率和净利率；（3）补充披露该项目后续投入计划及金额，以及预计正式投产时间。

【回复】

（一）详细披露 3C 业务板块的财务数据

3C 业务板块包含香港金玉、深圳今鸿安、印度金鸿运 3 个所属子公司，其详细财务数据如下：

合并资产负债表
2019 年 12 月 31 日

单位:元 币种:人民币

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
流动资产：		
货币资金	140,460,640.55	-

结算备付金	-	-
拆出资金	-	-
交易性金融资产	-	-
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-
衍生金融资产	-	-
应收票据	-	-
应收账款	153,402.37	-
应收款项融资	-	-
预付款项	1,258,359.69	-
应收保费	-	-
应收分保账款	-	-
应收分保合同准备金	-	-
其他应收款	1,140,318.14	-
其中：应收利息	-	-
应收股利	-	-
买入返售金融资产	-	-
存货	-	-
持有待售资产	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-
其他流动资产	52,846,822.26	-
流动资产合计	195,859,543.01	-
非流动资产：		-
发放贷款和垫款	-	-
债权投资	-	-
可供出售金融资产	-	-
其他债权投资	-	-
持有至到期投资	-	-
长期应收款	-	-
长期股权投资	-	-
其他权益工具投资	-	-
其他非流动金融资产	-	-
投资性房地产	-	-
固定资产	559,525.96	-
在建工程	349,885,865.41	-
生产性生物资产	-	-
油气资产	-	-
使用权资产	-	-
无形资产	15,644,160.09	-
开发支出	-	-
商誉	-	-
长期待摊费用	-	-

递延所得税资产	-	-
其他非流动资产	5,851,711.03	-
非流动资产合计	371,941,262.49	-
资产总计	567,800,805.50	-
流动负债：		
短期借款	-	-
向中央银行借款	-	-
拆入资金	-	-
交易性金融负债	-	-
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-	-
衍生金融负债	-	-
应付票据	-	-
应付账款	37,150,030.78	-
预收款项	-	-
卖出回购金融资产款	-	-
吸收存款及同业存放	-	-
代理买卖证券款	-	-
代理承销证券款	-	-
应付职工薪酬	2,797,199.63	-
应交税费	817,625.07	-
其他应付款	551,550,817.50	-
其中：应付利息	-	-
应付股利	-	-
应付手续费及佣金	-	-
应付分保账款	-	-
持有待售负债	-	-
一年内到期的非流动负债	-	-
其他流动负债	-	-
流动负债合计	592,315,672.98	-
非流动负债：		
保险合同准备金	-	-
长期借款	-	-
应付债券	-	-
其中：优先股	-	-
永续债	-	-
租赁负债	-	-
长期应付款	-	-
长期应付职工薪酬	-	-
预计负债	-	-
递延收益	-	-
递延所得税负债	-	-

其他非流动负债	-	-
非流动负债合计	-	-
负债合计	592,315,672.98	-
所有者权益（或股东权益）：		
实收资本（或股本）	25,284,501.73	-
其他权益工具	-	-
其中：优先股	-	-
永续债	-	-
资本公积	-	-
减：库存股	-	-
其他综合收益	-16,783,194.38	-
专项储备	-	-
盈余公积	-	-
一般风险准备	-	-
未分配利润	-33,030,954.83	-
归属于母公司所有者权益（或股东权益）合计	-24,529,647.48	-
少数股东权益	14,780.00	-
所有者权益（或股东权益）合计	-24,514,867.48	-
负债和所有者权益（或股东权益）总计	567,800,805.50	-

合并利润表

2019 年 1—12 月

单位:元 币种:人民币

项目	2019 年度	2018 年度
一、营业总收入	151,786.17	-
其中：营业收入	151,786.17	-
利息收入	-	-
已赚保费	-	-
手续费及佣金收入	-	-
二、营业总成本	33,030,427.28	-
其中：营业成本	1,182,050.66	-
利息支出	-	-
手续费及佣金支出	-	-
退保金	-	-
赔付支出净额	-	-
提取保险责任准备金净额	-	-
保单红利支出	-	-
分保费用	-	-
税金及附加	-	-

销售费用	7,414.35	-
管理费用	24,859,819.01	-
研发费用	-	-
财务费用	6,981,143.26	-
其中：利息费用	9,602,479.35	-
利息收入	877,444.01	-
加：其他收益	-	-
投资收益（损失以“－”号填列）	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益	-	-
汇兑收益（损失以“－”号填列）	-	-
净敞口套期收益（损失以“－”号填列）	-	-
公允价值变动收益（损失以“－”号填列）	-	-
信用减值损失（损失以“－”号填列）	-40,011.97	-
资产减值损失（损失以“－”号填列）	-	-
资产处置收益（损失以“－”号填列）	-	-
三、营业利润（亏损以“－”号填列）	-32,918,653.08	-
加：营业外收入	-	-
减：营业外支出	112,301.75	-
四、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	-33,030,954.83	-
减：所得税费用	-	-
五、净利润（净亏损以“－”号填列）	-33,030,954.83	-
1.持续经营净利润（净亏损以“－”号填列）	-33,030,954.83	-
2.终止经营净利润（净亏损以“－”号填列）	-	-
1.归属于母公司股东的净利润（净亏损以“－”号填列）	-33,030,954.83	-
2.少数股东损益（净亏损以“－”号填列）	-	-
六、其他综合收益的税后净额	-16,783,194.38	-
（一）归属母公司所有者的其他综合收益的税后净额	-	-
1.不能重分类进损益的其他综合收益	-	-
（1）重新计量设定受益计划变动额	-	-
（2）权益法下不能转损益的其他综合收益	-	-

(3) 其他权益工具投资公允价值变动	-	-
(4) 企业自身信用风险公允价值变动	-	-
2. 将重分类进损益的其他综合收益	-16,783,194.38	-
(1) 权益法下可转损益的其他综合收益	-	-
(2) 其他债权投资公允价值变动	-	-
(3) 可供出售金融资产公允价值变动损益	-	-
(4) 金融资产重分类计入其他综合收益的金额	-	-
(5) 持有至到期投资重分类为可供出售金融资产损益	-	-
(6) 其他债权投资信用减值准备	-	-
(7) 现金流量套期储备（现金流量套期损益的有效部分）	-	-
(8) 外币财务报表折算差额	-16,783,194.38	-
(9) 其他	-	-
(二) 归属于少数股东的其他综合收益的税后净额	-	-
七、综合收益总额	-49,814,149.21	-
(一) 归属于母公司所有者的综合收益总额	-49,814,149.21	-
(二) 归属于少数股东的综合收益总额	-	-

(二)量化分析上述 3C 业务的盈利能力, 包括年固定成本、单位变动成本、预计盈亏平衡点产量、预计满产盈利金额等, 并补充说明上述业务的开展是否会降低公司的毛利率和净利率;

3C 业务的盈利能力分析如下:

金额单位: 人民币 万元

序号	项目	金额等	备注
a	年满产产量 (万台)	2,400.00	假设产品为智能手机
b	预计单位售价 (元/台)	800.00	不含增值税 (GST)
c	年满产营业收入=a*b	1,920,000.00	
d	单位变动成本 (元/台)	780.85	主要包括直接材料、辅助材料、能源动力、直接人工、销售费用等
e	年变动成本总额=a*d	1,874,040.00	

f	年固定成本总额	18,866.88	主要包括管理费用、财务费用（未考虑汇率波动损益）、制造费用等
g	利润总额=c-e-f	27,093.12	
h	所得税费用	9,467.42	所得税税率（包含附加费和教育税）34.944%
i	净利润=g-h	17,625.70	
j	盈亏平衡点产量(万台) =f/(b-d)	985.22	

从表中分析数据可以看出，该项目满产后，预计年实现净利润可达 1.76 亿元人民币以上，具备较强的盈利能力，但上述业务属于 OEM 代工业务，该类业务行业毛利率水平普遍在 10% 以下，如富士康工业互联网股份有限公司（股票代码：601138，简称工业富联）、闻泰科技股份有限公司（股票代码：600745，简称闻泰科技），显著低于公司现有轨道交通业务，从而整体上拉低公司毛利率及净利率水平，但满产后预计实现较高的净利润将会显著提高公司的每股收益及净资产收益率等财务指标。

【风险提示】印度金鸿运尚处于刚成立发展阶段，承接业务量存在较大的不确定性，尤其受到新冠疫情的影响，印度金鸿运于 2020 年 5 月 6 日获得政府的复工许可，开始陆续复工复产，后续是否会受到疫情不利影响尚不确定。印度金鸿运预计短期内无法满产，需进一步开拓市场，获得满产订单量并得到好的执行，才有可能达到预期业绩目标，同时印度政策、市场变化以及汇率变动等因素也会对业绩产生影响，请广大投资者注意投资风险。

（三）补充披露该项目后续投入计划及金额，以及预计正式投产时间。

目前项目公司土地、厂房、机器设备等固定资产的投入基本已经完成，后续固定资产的投入会根据实际业务订单情况，补充专用设备，预计总金额约 1,000 万人民币。

结合后续订单增加，需要补充部分流动资金，根据现阶段在手订单情况及将来一段时间订单预计，该项目总投资额 98,800,000 美元，能维持现阶段经营需要。

公司原计划于今年二季度正式投产，但受 2020 年新冠病毒疫情影响，当前项目尚处于小批量试产，逐步释放产能的阶段，预计在今年第三季度正式投产，全面释放产能时间则需根据印度当地国情及业务接单情况确定。

【风险提示】因目前与将来客户的业务模式和业务量、关税税率等变化存在

不确定性，因此后续资金投入计划也存在较大的不确定性，请广大投资者注意投资风险。

问题 3. 年报披露，印度金鸿运目前已与华勤通讯技术有限公司、Sprocomm India Technologies Co., Ltd.（深圳禾苗通信科技有限公司印度子公司）、深圳市九洲电子有限公司等业内知名企业签署合作协议，并与 Reliance Retail Limited、Intex Technologies(India) Limited 等印度本地客户建立了合作关系，其中，在香港禾苗通信科技有限公司和 Sprocomm India Technologies Co., Ltd.与印度金鸿运签订的三方协议中，约定了每年订单量不少于 3.5 亿元。此外，公司根据印度金鸿运未来生产经营需要，为印度金鸿运因开展通讯电子产品业务而与 Xiaomi H.K. Limited、珠海小米通讯技术有限公司及 Xiaomi Technology India Private Limited 产生的相关债务提供连带责任担保，最高担保限额为 1.98 亿美元或等值金额的其他货币，公司与债权人签订了《第三方公司保证书》。

请公司：（1）补充披露目前印度金鸿运与客户的具体合作情况，包括但不限于客户名称、协议签订情况等，并说明相关协议是具备法律约束力的正式协议还是意向性协议；（2）补充披露相关客户的行业背景及行业地位，并结合以上情况说明相关协议的可执行性；（3）结合业务背景说明上述担保的具体内容和债务形成原因，并详细分析其可能带来的风险。

【回复】

（一）补充披露目前印度金鸿运与客户的具体合作情况，包括但不限于客户名称、协议签订情况等，并说明相关协议是具备法律约束力的正式协议还是意向性协议；

印度金鸿运在项目工厂建设期间，项目经营管理团队发挥自身特长，高效建立项目公司合规体系，快速获得各项资质，为进入业内知名企业的供应体系奠定基础；项目经营管理团队在工厂投建期间积极开拓业务接洽潜在客户，为项目后续提供订单支持。截止于 2020 年 4 月 24 日，已确立合作关系的主要客户及签订协议情况如下：

销售协议客户方名称	签订协议类型	合作业务产品
IPCL TECHNOLOGY PRIVATE LIMITED	供应合作框架协议	手机

（以下简称“印度华勤”）		
Sprocomm India Technologies Co., Ltd（以下简称“印度禾苗”）	供应合作框架协议	手机等
九洲（香港）多媒体有限公司（以下简称“香港九洲”）	供应合作框架协议	九洲产品
INONE SMART TECHNOLOGY (INDIA) PRIVATE LIMITED（以下简称“印度英望”）	供应合作框架协议	手机
Reliance Retail Limited	供应合作框架协议	手机
Intex Technologies(India) Limited	供应合作框架协议	手机

上述合作协议均是具备法律约束力的正式协议，印度金鸿运在以上协议框架下已具备供应商资格，供需双方已达成订单预期根据框架协议的约定，截至本回复函出具日，印度金鸿运已获得并在执行的订单包括：加工生产手机 32.5 万台、其他产品 3 万台/套以及多家客户给予的试生产订单，截止本回复函发布日，项目公司已确定订单的产品的价值合计约 16.93 亿元人民币。后续将陆续释放订单，预计今年第三季度开始量产。

（二）补充披露相关客户的行业背景及行业地位，并结合以上情况说明相关协议的可执行性；

经公司市场调研及客户资质审查，确定目前印度金鸿运合作的客户均为行业内的知名品牌商及方案商，与公司及项目公司均不存在关联关系。

印度华勤是华勤通讯技术有限公司（以下简称“华勤”）的香港子公司在印度设立的子公司，华勤主营业务为通讯产品及相关软硬件的设计、研究开发、制造、销售，计算机软件的制作和以上相关业务的技术开发、技术咨询、技术服务，从事货物与技术的进出口业务，印度华勤全面负责华勤在印度地区相关业务，华勤的行业地位是全球领先的手机 ODM 公司。根据 IHS Markit 发布的 2018 年手机 ODM 产业白皮书，华勤排名第二。

印度禾苗通信是深圳禾苗通讯科技有限公司（以下简称“禾苗”）的香港子公司在印度设立的子公司，禾苗是一家专业从事移动通讯终端产品和智能硬件产品的设计研发、生产加工、销售服务为一体的高科技企业，是香港交易所上市公司，已形成以智能移动通信设备、智能电动飞行器（无人机）、智能手持云台、

智能虚拟现实设备（VR）等为主的多元化产业集群的消费电子集团，深圳为总部所在地，是国家高新技术企业，双软企业、深圳市直通车服务企业，同时在上海、贵州、成都、泸州、香港、印度均建有分、子公司和工厂，产品分别出口至南亚、东南亚、欧洲、美洲、非洲十几个国家和地区。根据灼识咨询报告，禾苗按 2017 年的单位出货量计，于中国全国 ODM 手机供货商中排名第七。

香港九洲是深圳市九洲电器有限公司（以下简称“深圳九洲”）的香港子公司，深圳九洲是大型国有企业四川九洲电器集团有限公司（以下简称“四川九洲”）旗下的全资一级子公司，在四川九洲电器集团深圳研发中心的基础上成立，主营业务为网络产品、通讯设备、电脑类产品、数字移动通信终端产品及家用电子器材的研发和销售，研发、生产（生产车间另设）及销售集成电路芯片、电子半成品及成品。四川九洲是深圳交易所上市公司，国家重点国有企业、专注于电子信息产业的大型高科技企业集团，是专业的高端装备制造和智慧应用与服务提供商，是中国电子信息百强（2019 年排名 41 名）、中国软件和信息技术服务综合竞争力百强、中国制造业企业 500 强。

印度英望是英望科技（深圳）有限公司（以下简称“英望”）在印度设立的子公司，英望是一家集手机、智能硬件、新兴零售为一体的创新型企业，品牌前身为硕诺科技（深圳）有限公司，总部及研发、运营中心位于深圳南山，主营业务为电脑及其周边外设、通讯设备、通讯产品、网络设备、手机软硬件的设计、技术开发以及咨询，生产手机及平板电脑等，产品销售超过全球 18 个国家及地区，布局全球新型零售品牌。

Reliance Retail Limited 是 Reliance Industries Limited 的子公司，Reliance Industries Limited 是世界 500 强公司，也是印度本土最大的私营企业，是一家集数字服务和娱乐、能源、材料、零售等为一体的大型企业，Reliance Retail Limited 是印度的零售行业龙头企业。

Intex Technologies(India) Limited 是印度本土的大型智能手机、消费电子及配件制造商，是印度的第二大手机销售公司，主营产品包括电脑及周边设备、MP3 播放器、DVD 播放器、耳机、家庭影院系统、音响、液晶电视、手机等。

以上客户均是信誉良好、实力雄厚的市场知名品牌公司，印度金鸿运和以上客户签订的合作框架协议均是基于双方充分沟通后，在具体项目上达成合作约定

的前提下签署，符合行业一贯运营方式，客户合同小批量试产订单已开始陆续释放。公司认为，以上协议真实可信，具有较高的可执行性。

（三）结合业务背景说明上述担保的具体内容和债务形成原因，并详细分析其可能带来的风险。

公司为印度金鸿运与 Xiaomi H.K. Limited、珠海小米通讯技术有限公司及 Xiaomi Technology India Private Limited（以下简称“小米”）的业务所提供的最高额度为 1.98 亿美元的担保，系小米要求印度金鸿运对小米供应给印度金鸿运的生产物料而产生的款项安全风险，承担必要的担保保证。因此，该担保形成的原因，系由双方开展业务所需形成。截至本回复出具日，小米尚未向印度金鸿运提供原材料，该担保尚未对公司产生任何风险。

可能带来的风险如下：未来如果双方发生业务往来，主要风险来自于因小米向印度金鸿运提供生产物料发生不可控的毁损、或者印度金鸿运向小米提供的成品发生不可控的毁损、生产质量严重失控等极端情形。

风险应对及控制措施分析如下：印度金鸿运管理团队均有丰富的行业从业经验，各方面技术及管理能力和水平也已在他们此前履历得到验证，项目公司合作双方权责划分明确，项目公司各方面管理体制体系、管理流程及系统均健全、规范有效且具可操作性，生产物料发生不可控的毁损风险较低、风险可控；根据项目公司与客户双方合作业务的特点，成品生产过程中的工厂装备水平因素、工厂管理团队生产管理能力因素是最主要的两大因素，印度金鸿运的生产设备均是全球采购的、目前行业高标准配置的装备，性能已通过行业运用得到充分的验证；另外，按行业一般规律，小米公司与项目公司合作模式将会是循序渐进，即双方合作会从小批量订单开始，印度金鸿运从小批量的生产、品质管控、交付等达到小米要求，且双方各自对合作订单的评审均满足各自内部控制程序要求后，批量的订单量再有序递增。

小米系行业综合实力强的领军上市企业，资金实力较强、信誉度良好，总体合作风险较低。就公司提供的上述担保，公司认为：因双方业务合作循序渐进、过程风险可控；项目公司有充分的技术储备、人员储备能够保证项目公司对合作项目的有效履行；公司与合作方权责划分清晰，项目公司日常经营管理风险可控等因素。因此，上述担保风险可控。

问题 4. 年报披露，3C 业务项目计划总投资额为 98,800,000 美元，将由投资双方共同筹措。但根据相关决议，香港金玉的借款全部由公司全资子公司香港今创提供，审议额度为 97,300,000 美元，目前已实际提供借款 75,832,577 美元。项目合作方香港红康虽持有香港金玉 40% 股份，但并未提供同比例借款。与之类似，公司为深圳今鸿安提供不超过 3,000 万元人民币的借款，香港红康同样未提供同比例借款。

请公司：（1）补充披露 3C 业务板块中所有公司的具体资金来源，包括但不限于认缴情况、实缴情况、债务及担保情况等；（2）详细说明合作方香港红康未提供同比例借款的原因及合理性，是否损害上市公司利益；（3）详细说明 3C 业务板块中所涉各公司的具体职能。

【回复】

（一）补充披露 3C 业务板块中所有公司的具体资金来源，包括但不限于认缴情况、实缴情况、债务及担保情况等

1、3C 业务板块中公司认缴、实缴情况

香港金玉注册资本为 28,800,000 港币，香港今创认缴金额 17,280,000 港币，已全额实缴，折算为 2,255,874.67 美元，香港红康认缴金额 11,520,000 港币，实缴金额为 11,323,445.61 港币，折算为 1,445,331.68 美元（香港红康认缴与实缴资本差额系缴纳资本金汇率变动造成）；印度金鸿运注册资本为 15 亿印度卢比，香港金玉应缴 14.9985 亿印度卢比，以其实收资本金和向香港今创借款全额实缴，折算为 21,593,285.56 美元，新加坡今创应缴 0.0015 亿印度卢比，已全额实缴，折算为 2,175 美元；深圳今鸿安注册资本为 50 万元，认缴 50 万元，实缴 0 元。

2、3C 业务板块中债务及担保情况（除业务担保外）

在 3C 业务板块中，根据相关决议，香港金玉的借款全部由公司全资子公司香港今创提供，审议额度为 97,300,000 美元，截至 2020 年 4 月 24 日已实际提供借款 75,832,577 美元，香港金玉在取得借款后，再提供借款给印度金鸿运；香港今创借出资金的来源包括自有资金 21,982,460.22 美元，向公司取得的借款 11,368,000 美元，以及向银行取得的借款 44,737,991.45 美元（根据相关决议，公司为其提供了担保）；深圳今鸿安的借款全部由公司提供，审议额度为 3,000 万元人民币，截至 2020 年 4 月 24 日已实际提供 2305.50 万元人民币，按当期汇率折算为 3,301,177.48 美元。

3C 业务板块资金来源汇总表（截至 2019 年年度报告出具日）

单位：美元

项目资金来源方式	金额	备注
项目合作双方实际投资款	3,701,206.35	
公司方提供给香港金玉-印度金鸿运的借款	75,832,577.00	合作方香港红康未提供同比例借款
其中：由公司担保向银行借款	44,737,991.45	今创集团股份有限公司用人民币 34,888 万元定期存单作质押
公司方提供给深圳今鸿安的借款	3,301,177.48	合作方香港红康未提供同比例借款
项目已投入金额合计	82,834,960.83	

3、3C 业务板块中的业务担保

公司提供的业务担保系项目公司与客户开展业务模式产生，系对客户供应生产物料形成的应收账款等提供担保，详见问题 3、（三）内容，截至 2019 年年度报告出具日（2020 年 4 月 24 日），形成如下两笔业务担保：

（1）根据相关决议，鉴于小米向项目公司提供生产物料，项目公司再向印度小米销售成品的业务模式，公司向小米提供了《第三方担保书》，为印度金鸿运因开展通讯电子产品业务而与 XIAOMI H.K. LIMITED、珠海小米通讯技术有限公司及 Xiaomi Technology India Private Limited 产生的相关债务（主要为生产物料款项）提供连带责任担保，最高担保限额为 1.98 亿美元或等值金额的其他货币。香港红康未提供同比例担保。

（2）根据相关决议，鉴于印度金鸿运与印度禾苗签订产品采购协议，与香港禾苗签订物料销售协议，与香港禾苗和印度禾苗签订三方协议，公司与香港红康共同按各自投资比例为印度金鸿运履行上述协议项下的合同义务提供担保，最高担保限额为 1,000 万美元或等值金额的其他货币。

（二）详细说明合作方香港红康未提供同比例借款的原因及合理性，是否损害上市公司利益；

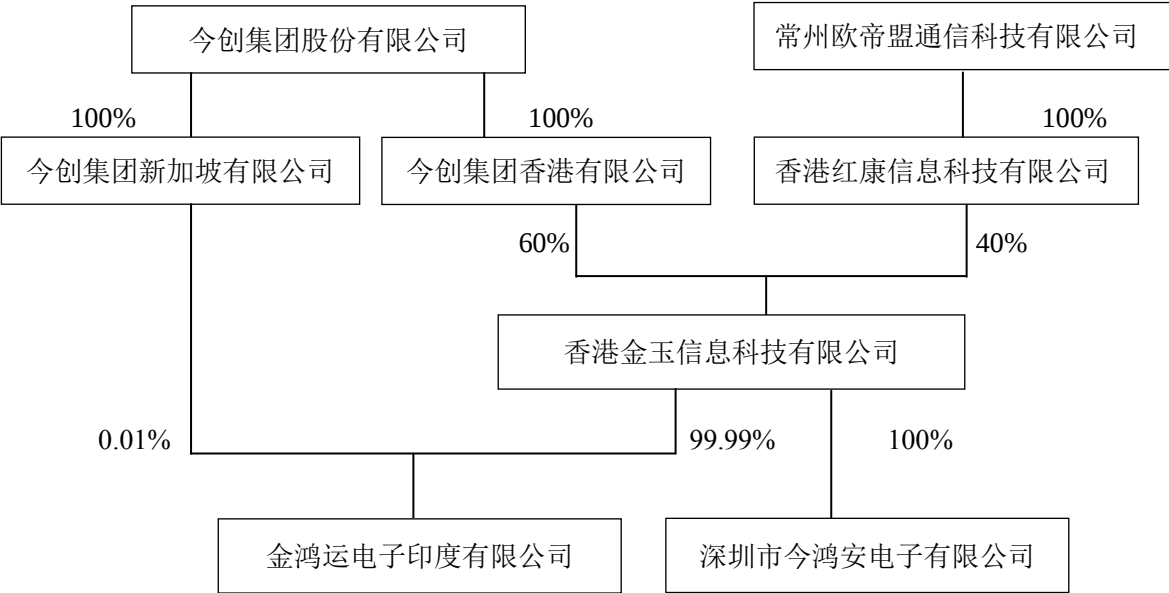
在项目借款事项中，项目合作方未提供同比例借款的系项目合作方拥有较强的技术研发、生产管理、市场客户资源、在印度建设 3C 业务工厂及综合运营管理能力等优势，但资金实力不足，公司在资金、管理方面具有优势，双方采取发挥各自强项、优势互补合作。

3C 业务项目向公司及子公司借款，均经过公司股东大会、董事会审议通过，办理了合规手续，按照银行同期利率正常收取利息，程序规范、价格公允。项目资金大部分用于固定资产的购置（约 4 亿元），公司定期核查项目进展与资金的使用情况。同时，根据项目的进一步推进，公司也会加强资金使用的监督管理，防范相关风险。

公司基于优势互补与合作方共同投资项目公司，有利于公司抓住印度 3C 业务市场机会并获得投资回报，提高净资产收益率和每股收益水平，提升公司价值，回报公司 and 公司全体股东，不存在损害上市公司利益的情形。

（三）详细说明 3C 业务板块中所涉各公司的具体职能。

3C 业务板块所设公司关系图



如上图所示，公司及常州欧帝盟是 3C 业务板块中的投资母公司，香港今创和香港红康是 3C 业务板块中的主要投资公司，新加坡今创依照印度当地的公司设立相关政策和规定对印度金鸿运进行了少数股权投资。以上公司为 3C 业务板块的投资公司。

香港金玉是 3C 业务板块中的股权架构公司，设立的目的是有利于项目的独立核算和运行。

印度金鸿运是 3C 业务板块中是项目实际运营公司，负责在印度市场 3C 产品的生产、加工、销售及售后服务业务。

深圳今鸿安是 3C 业务板块中的项目技术支持、采购及管理服务公司，负责

项目的技术研发、国内业务接洽（主要对接在印度设立子公司的 3C 业务中国品牌客户）、国内采购和销售业务、印度金鸿运中方工作人员招聘、派遣和管理等事宜。

二、关于公司业绩及股权激励计划

问题 5. 公司于 2018 年 2 月上市，上市之后公司营业收入逐年增长，但净利润、扣非净利润、销售毛利率、销售净利率等盈利指标均呈下降趋势。与 2017 年相比，2019 年公司营业收入增长 28%，但净利润下降 34%，扣非净利润下降 59.13%，销售毛利率由 40.05% 下降至 31.86%，销售净利率由 20.81% 下降至 10.32%。关于毛利率的下降，公司解释称因产品结构不同，低毛利率产品比重有所增加，这一解释与 2018 年的解释基本一致。此外，在公司 2018 年开始实施的限制性股票激励计划中，仅以营业收入增长率作为业绩考核指标。

请公司：（1）结合行业发展趋势和同行业可比公司情况，说明公司上市后低毛利率产品比重持续增加的原因及合理性；（2）补充披露该趋势是否具备持续性，是否将对公司盈利能力构成持续不利影响；（3）自查并说明是否存在降低产品售价或承接盈利能力不佳的订单以完成收入考核指标的情况。

【回复】

（一）结合行业发展趋势和同行业可比公司情况，说明公司上市后低毛利率产品比重持续增加的原因及合理性；

1、我国高铁列车技术经过引进、消化吸收和再创新的过程，技术水平和生产工艺逐步成熟，行业市场规模不断扩大。铁总基于行业特性和自身经营考虑，要求中国中车产品价格有所下降，中国中车为应对铁总的降价要求对供应商实行降价策略，导致近二年产品销售价格有所下滑，行业整体毛利率呈现下滑现象。

公司综合毛利率水平与可比上市公司比较如下：

序号	公司简称	证券代码	综合毛利率			变动（百分点）	
			2019 年	2018 年	2017 年	2019 年 /2018 年	2018 年 /2017 年
1	康尼机电	603111	34.60%	29.46%	35.87%	5.14	-6.41
2	永贵电器	300351	33.86%	35.53%	38.85%	-1.67	-3.32
3	威奥股份	605001	37.63%	39.85%	45.53%	-2.23	-5.67
今创集团			31.86%	33.98%	40.05%	-2.12	-6.07

从上表可以看出，2018 年与 2017 年相比可比公司毛利率均出现较大幅度下滑，而 2019 年与 2018 年相比，除康尼机电外有所上升外，其他也均有所下滑，

但下滑幅度明显降低，下滑趋势趋缓，随着中车采购策略的稳定及公司加强降本措施，毛利率会逐渐趋稳或有所回升。本公司业务与威奥股份最为接近，近二年毛利率变化趋势及幅度基本相同。

2、内外销收入结构的变化对毛利率的影响

金额单位：人民币万元

分地区	2019 年度				2018 年度			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	结构占比	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	结构占比
境内	276,992.35	187,541.07	32.29%	76.02%	247,064.44	160,908.73	34.87%	78.45%
境外	87,360.26	64,895.75	25.71%	23.98%	67,848.37	49,464.54	27.10%	21.55%
合计	364,352.60	252,436.82	30.72%	100.00%	314,912.82	210,373.28	33.20%	100.00%

公司境外销售的毛利率低于境内销售毛利率，主要原因是境内销售中包含较高比例的动车组车辆配套产品，境外销售的绝大部分为城轨地铁车辆配套产品。公司动车组车辆配套产品毛利率水平显著高于城轨地铁车辆配套产品。2019 年公司境外销售比例由 2018 年的 21.55%提高至 23.98%，从而整体上也降低了公司整体毛利率水平。

综上所述，公司低毛利率产品比重上升，主要是因为上述中国中车为应对铁总的降价要求对供应商实行降价策略及人工成本不断上升，原高毛利率产品部分逐步落入中毛利率区间，而原中低毛利率产品部分逐步落入低毛利率区间，以及内外销收入结构变化所致。

（二）补充披露该趋势是否具备持续性，是否将对公司盈利能力构成持续不利影响

如上所述，近二年毛利率整体水平虽呈现下降趋势，针对毛利率不断下滑的不利局面，公司也积极采取如下措施降低生产成本，传递和化解毛利率下降压力。

- 1、积极拓展高毛利率的高铁动车组检修业务；
- 2、不断开发新产品、新技术；
- 3、降低原材料采购成本；
- 4、优化生产工艺，提高生产效率，降低生产成本。

中国中车对供应商的降价策略主要为了应对铁路总公司对中国中车的降价需求。但是，高铁动车组运行环境复杂，列车运行速度较快，为确保安全运行，对车辆各部件质量的要求极其严格，铁路总公司和中国中车需要在车辆安全稳定

运行和经济效益之间取得平衡，高铁动车组及其配套产品价格需有利于各级供应商保质保量生产、持续研发投入并获取合理利润，不断提升中国轨道交通装备的全球竞争力，预计未来产品价格持续下降的可能性较小，降价趋势不具有持续性，不会对公司盈利能力构成持续不利影响。

（三）自查并说明是否存在降低产品售价或承接盈利能力不佳的订单以完成收入考核指标的情况

1、公司业务模式，难以选择性只承接部分高毛利率订单。

公司所涉及的产品主要为非标准化产品，根据客户的需求进行设计和生产，依据客户对定制化程度、项目技术要求程度等方面的不同，因此不同项目不同产品的毛利率水平取决于客户的需求。公司与主要客户均建立了长期稳定的供需关系，为客户全面提供配套产品与服务，积极响应客户的各类招标邀约，而客户招标是将项目所有相关产品及服务进行打包，公司难以选择性只承接高毛利率产品订单或不承接低毛利率产品订单。

公司通过自查调阅了 2019 年低毛利率主要项目的合同，均为通过公开竞标获得，不存在主动降低产品售价的情形。

序号	项目名称	客户名称	是否关联方	业务类型	合同取得方式	获取订单日期	新增客户日期
1	***地铁内装项目	客户 1	否	车辆内装	招标	2018-03-07	2010 年之前
2	***轨道交通屏蔽门	客户 2	否	地铁屏蔽门	招标	2016-08-16	2016-8-15
3	***地铁屏蔽门	客户 3	否	地铁屏蔽门	招标	2017-07-31	2017-7-29
4	***地铁内装项目	客户 1	否	车辆内装	招标	2017-11-23	2010 年之前
5	***屏蔽门	客户 4	否	地铁屏蔽门	招标	2018-08-13	2018-10-19
6	***塞拉门项目	客户 1	否	塞拉门	招标	2017-01-21	2010 年之前
7	***地铁项目	客户 1	否	车辆内装	延续老项目	2019-01-09	2010 年之前
8	***动车组	客户 5	否	车辆内装	招标	2017-03-17	2010 年之前
9	***风挡项目	客户 6	否	风挡	招标	2018-07-18	2016-11-17
10	庞巴迪***项目	客户 7	否	车辆内装	招标	2017-05-05	2010-5-25

注：因公司与相关客户具体交易情况涉及公司商业秘密，公司不便披露，隐去部分关键字（用*号、客户代替）。

2、如上表所示，2019 低毛利率业务承接订单的时间绝大部分早于公司实施

股权激励的时间点 2018 年 7 月。2019 低毛利率业务订单客户大部分是公司传统客户，并非公司为完成股权激励收入考核指标开发的新客户。低毛利率产品所属业务是公司传统业务，并非公司为完成股权激励收入考核指标而开展的新业务。

3、公司 2019 年低毛利率（低于 15%）项目合计实现毛利额 7,000 余万元，如果不承接这些项目，公司产能将出现闲置，公司净利润及每股收益将进一步下滑，将对公司及公司全体股东利益造成不利影响。

综上所述，近二年公司低毛利率产品比重有所增加的主要原因系中国中车为应对铁总的降价要求对供应商实行降价策略、人工成本不断上升以及内外销收入结构变化所致所致，公司不存在降低产品售价或承接盈利能力不佳的订单以完成收入考核指标的情况。

问题 6. 在公司的限制性股票激励计划中，未明确公司因发展新业务或对外收购导致的营业收入增长部分是否纳入收入考核指标。目前，公司正在开拓发展印度地区通信、消费类电子等 3C 业务业务，该项目截至目前尚未实现盈利。

请公司：明确在根据激励计划计算营业收入增长率时，是否包含因开展新业务导致的营业收入增量，如包含上述增量，请详细说明在新业务利润率水平低于公司原有业务时，如何保障公司及全体股东利益，以及如何体现激励计划中的收益与贡献对等原则。

【回复】

公司于 2018 年 7 月经董事会、股东大会审议通过后的《2018 年限制性股票激励计划》中，明确解除限售的年度考核目标如下：

解除限售期	业绩考核目标
第一个解除限售期	以 2017 年营业收入为基数，2018 年营业收入增长率不低于 9%；
第二个解除限售期	以 2017 年营业收入为基数，2019 年营业收入增长率不低于 18%；
第三个解除限售期	以 2017 年营业收入为基数，2020 年营业收入增长率不低于 27%；
第四个解除限售期	以 2017 年营业收入为基数，2021 年营业收入增长率不低于 36%。

公司层面业绩考核指标强调营业收入增长率，该指标有助于直接反映上市公司的成长能力等，所设定的业绩指标是综合考虑历史业绩、经营环境、行业状况，以及公司未来发展规划等相关因素，指标设定合理、科学。

由此，在根据激励计划计算营业收入增长率时，包括因开展新业务导致的营业收入增长增量。

公司主营的轨道交通配套业务近二年在整体上毛利趋势是下降的，主营业务毛利下降的主要原因在“问题 5”中已经分析，主要系中国中车为应对铁总的降价要求对供应商实行降价策略、人工成本不断上升以及内外销收入结构变化所致所致。正是考虑到公司主营的轨道交通行业现阶段客观现状，自 2018 年到 2019 年，公司管理层开展了广泛而深入的开源节流、降本增效的策略，以及通过优化人员、工艺提升、集中采购等措施稳定利润；另一方面为保证公司在未来能够持续发展和提高公司盈利能力，公司管理层在公司董事会、股东会的支持和同意下，制定了新业务发展战略。现在进行新业务投资的目的，是为了将来能够推动公司实现可持续发展，保障公司价值可持续增长。公司的限制性股票激励计划是以营业收入增长为主要考核指标，有利于激励公司核心团队在稳定和发展主营业务的同时，充分运用公司各方面资源和实力，拓展并抓住新业务发展机会。

公司与合作伙伴在印度发展全新的 3C 业务，作为公司重要发展战略之一，涉足的 3C 业务具有高周转低毛利的特征，在相对有限的投资下，未来收入若达到相当规模或者投资预期目标时可以实现较大金额的净利润，有利于提高公司的净资产收益率和每股收益，有利于实现公司价值提升，保障公司及全体股东利益，充分体现了激励计划的初衷和激励计划中的收益与贡献对等原则。

三、关于财务会计信息

问题 7. 年报披露，公司 2019 年经营活动产生的现金流量净额-13,980.24 万元，较上年减少 56,890.05 万元，主要原因系本期以银行或商业承兑票据进行销售结算量大幅增加。具体分析，公司 2019 年末商业承兑汇票余额 2.64 亿元，同比增长 322.61%；云信余额 0.69 亿元，同比增长 71.69%；银行承兑汇票余额 3.9 亿元，同比增长 41.39%。根据公司财务数据，公司本年度商业承兑汇票增幅明显较大。此外，公司对于商业承兑汇票仅按照 1.5%计提坏账准备，该比例小于 1 年以内应收账款的坏账准备计提比例 3%。

请公司：（1）补充披露期末应收票据尤其是商业承兑汇票大幅增长的原因，并说明公司销售政策和信用政策是否较往年发生变化；（2）补充披露云信的有

关情况，包括但不限于票据性质、结算条款、信用及利率风险等；（3）补充列示公司所持商业承兑汇票主要承兑人的信用状况及付款能力，并说明商业承兑汇票相关出票人、背书人和承兑人中是否存在关联方，是否涉及关联交易；（4）结合公司对商业承兑汇票和应收账款坏账准备计提比例的差异，说明公司对商业承兑汇票的坏账准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。

【回复】

（一）补充披露期末应收票据尤其是商业承兑汇票大幅增长的原因，并说明公司销售政策和信用政策是否较往年发生变化。

1、期末应收票据变动情况如下：

金额单位：人民币万元

票据种类	期末余额	期初余额	增加额	变动比例
商业承兑汇票	26,437.32	6,255.71	20,181.61	322.61%
云信	6,881.79	4,008.23	2,873.56	71.69%
银行承兑汇票	39,009.53	27,590.57	11,418.96	41.39%
合计	72,328.64	37,854.51	34,474.13	91.07%

期末应收票据较期初增加 3.44 亿元，主要系本期销售收入较上期增加 5.25 亿元及客户通过应收票据方式结算大幅增加所致。

2、期末商业承兑汇票结算的主要客户情况：

金额单位：人民币万元

主要客户	是否关联方	票据余额
中车青岛四方机车车辆股份有限公司	非关联方	13,850.00
中车成都机车车辆有限公司	非关联方	4,320.00
武汉中车长客轨道车辆有限公司	非关联方	2,000.00
中车长春轨道客车股份有限公司	其他关联方	1,000.00
中车四方车辆有限公司	非关联方	990.00
合计		22,160.00
占期末商业承兑汇票比例		83.82%

期末商业承兑汇票大幅增加主要系中车青岛四方机车车辆股份有限公司、中车成都机车车辆有限公司本期用商业承兑汇票结算增加所致。

3、公司的销售政策与信用政策较往年未发生变化。主要销售政策系通过招投标或竞争性谈判获取客户订单，并根据客户的需求进行设计生产。公司参与主要客户招投标的具体流程如下：客户发布招标公告——企业获得招标信息——递送投标材料——客户对投标材料进行审核——客户确认中标企业并进行公告——客户与中标企业确认产品信息——签订供货合同。公司销售通过直销模式实现，不存在经销模式或代理销售模式，公司与客户的结算方式为电汇或承兑汇票。

主要客户信用政策系货物经买方验收合格、卖方已开具发票、买方已收到用户支付的相应动车组合同价款的95%后的30日内，买方按列支付给公司总价款的95%，5%的余款作为质量保证金，在质保期届满且用户已向买方支付相应动车组的质保金后的30日内支付。在实际执行过程中，轨道交通行业的整体资金环境、产品最终用户的付款情况将直接影响公司客户的现金流状况，进而影响公司货款的回收情况。

（二）补充披露云信的有关情况，包括但不限于票据性质、结算条款、信用及利率风险等。

云信系 2016 年中国中车在供应商结算体系中全面推广的付款结算方式，是一种可拆分、可融资、可流转的电子付款承诺函，由中国中车和所属核心企业提供到期确保支付的承诺。

公司接收云信不能立即提现，云信承诺付款日一般为 6-12 个月后，如企业立即提现，需支付一笔融资费云信会标注融资利率。公司持有的云信主要为到期收回或向供应商支付货款，通常不进行贴现，因此不存在利率风险。

（三）补充列示公司所持商业承兑汇票主要承兑人的信用状况及付款能力，并说明商业承兑汇票相关出票人、背书人和承兑人中是否存在关联方，是否涉及关联交易。

主要出票人、承兑人及背书人情况如下：

金额单位：人民币万元

主要承兑人(出票人)	背书人	票据余额	是否关联方	信用及付款能力
中国铁路南昌局集团有限公司	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	12,000.00	否	良好
武汉中车长客轨道车	武汉中车长客轨道车辆	2,000.00	否	良好

主要承兑人(出票人)	背书人	票据余额	是否关联方	信用及付款能力
辆有限公司	有限公司			
中车成都机车车辆有限公司	中车成都机车车辆有限公司	4,320.00	否	良好
中国铁路昆明局集团有限公司	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	1,500.00	否	良好
中车青岛四方机车车辆股份有限公司	中车青岛四方机车车辆股份有限公司	350.00	否	良好
	江苏纳博特斯克今创轨道设备有限公司	600.00	背书人为关联方	
	成都中车四方轨道车辆有限公司	200.00	否	
合计		20,970.00		
占期末商业承兑汇票比例		79.32%		

注 1：期末商业承兑票据的出票人与承兑人相同。

注 2：江苏纳博特斯克今创轨道设备有限公司与公司存在关联交易。

通过对上述主要承兑人、出票人及背书人信息检查，商业承兑票据的承兑人主要为中国中铁及下属单位等大型国有企业，上述客户资金实力较强，信誉度良好，因此公司应收票据总体风险较小。

（四）结合公司对商业承兑汇票和应收账款坏账准备计提比例的差异，说明公司对商业承兑汇票的坏账准备计提是否充分。

公司根据应收账款和商业承兑汇票的风险程度、到期日及考虑在无须付出不必要的额外成本或努力即可获得合理且有依据的信息包括前瞻性信息等综合判断，确定账龄一年以内应收账款坏账准备计提比例 3%，商业承兑汇票计提比例 1.5%。

两者计提比例存在差异主要原因如下：

1、公司收到的商业承兑汇票主要承兑人为中国中铁及下属单位等大型国有企业承兑，承兑人资金实力较强、信誉度良好，总体到期承兑风险较低。

2、商业承兑汇票约定到期时间，商业承兑汇票的付款期限一般情况下 6-12 个月，到期日短于应收账款。由于下游客户主要为中国中车下属整车制造企业，以及阿尔斯通、庞巴迪等全球知名企业，行业所属的产品特征决定了客户的生产

周期、回款及付款周期较长，导致公司与客户的结算周期较长，从而形成了较大规模的应收账款，合同虽然约定价款支付条款，在实际执行过程中，轨道交通行业的整体资金环境、产品最终用户的付款情况将直接影响公司客户的现金流状况，进而影响公司货款的回收情况，导致应收账款的回款时间具有一定的不确定性。因此，公司持有的商业承兑汇票信用风险整体低于应收账款。

3、2020 年新冠疫情对社会经济产生了较大冲击。公司对前瞻性信息进行研判，商业承兑汇票的承兑人资金实力及信誉度良好，信用损失风险较小，但考虑疫情对经济影响具有不确定性，公司综合判断商业承兑汇票存在一定的信用损失风险。

公司商业承兑汇票计提比例与可比上市公司比较如下：

序号	公司简称	证券代码	商业承兑汇票计提比例	应收账款计提比例
1	康尼机电	603111	1.00%	3.00%
2	永贵电器	300351	0.00%	5.00%
3	威奥股份	605001	0.00%	3.24%
今创集团			1.50%	3.00%

从上表可以看出，同行业商业承兑汇票坏账准备计提比例均低于公司计提比例，并且商业承兑汇票计提比例均低于应收账款计提比例。通过对上述各风险因素及同行业数据对比综合分析，公司计提比例相对充分。

【审计会计师意见】

综上所述，我们认为：公司期末应收商业承兑汇票大幅增长主要因本期客户票据结算量增加所致，根据期末所持商业承兑汇票承兑人的信用状况及付款能力判断期末商业承兑汇票信用损失风险较低，但考虑前瞻性信息影响后按 1.5%的预期信用损失率计提坏账准备相对充分，符合公司的实际情况。

问题 8. 年报披露，公司报告期内在城轨地铁车辆、动车组车辆、普通客车车辆、特种车辆和其他业务板块的新增订单金额分别为 28.91 亿元、9.16 亿元、1.35 亿元、2.10 亿元和 2.07 亿元，在手订单金额分别为 30.81 亿元、4.47 亿元、0.18 亿元、3.09 亿元、2.26 亿元。公司 2019 年各业务订单占比与各业务板块的收入占比存在较大差异。

请公司：（1）补充披露导致上述差异的原因；（2）分析说明公司未来各业务板块的收入占比是否将持续发生变化，并结合各业务板块的毛利率差异说明可能对公司业绩产生的影响。

【回复】

（一）补充披露导致上述差异的原因

公司将近二年期末在手订单、当期新增订单及当期实现的营业收入进行了专项统计分析，具体情况如下：

金额单位：人民币万元

主营大类	2018 年期 末在手订单	结构 占比	2019 年 新增订单	结构占 比	2019 年主 营业务收入	结构占 比
城轨地铁车辆	212,684.79	63%	289,057.34	66%	193,676.75	53%
动车组车辆	71,143.36	21%	91,594.38	21%	118,046.51	32%
普通客车车辆	2,480.03	1%	13,477.62	3%	14,113.52	4%
特种车辆	26,707.36	8%	21,023.00	5%	16,866.08	5%
其他	23,519.38	7%	20,735.49	5%	21,649.74	6%
合计	336,534.93	100%	435,887.84	100%	364,352.60	100%

通过以上数据分析，期末在手订单及当期新增订单各业务类型结构占比，与当期实现的营业收入结构占比存在显著差异，即城轨地铁车辆的期末在手订单及当期新增订单比例相较当期营业收入的结构占比高出 10 个百分点以上。这个差异说明，各业务类型订单实现为营业收入的所需时间即实现速度上存在显著差异，具体分析如下：

金额单位：人民币万元

主营大类	2018 年期 末在手订单	2019 年 新增订单	2019 年主 营业务收入	当期收入 实现率
	a	b	c	d=c/(a+b)
城轨地铁车辆	212,684.79	289,057.34	193,676.75	38.60%
动车组车辆	71,143.36	91,594.38	118,046.51	72.54%
普通客车车辆	2,480.03	13,477.62	14,113.52	88.44%

特种车辆	26,707.36	21,023.00	16,866.08	35.34%
其他	23,519.38	20,735.49	21,649.74	48.92%
合计	336,534.93	435,887.84	364,352.60	47.17%

通过上表可以看出城轨地铁车辆、特种车辆及其他三种业务类型当期收入实现率指标显著低于动车组车辆与普通客车车辆，这与该三类业务的订单特点有着密切关系。城轨地铁车辆业务在手订单与新增订单主要为出口业务，而出口业务的订单大部分属于中长期订单，订单完成周期平均需要 2-3 年，特种车辆及其他业务中的大型起重机械业务也基本类似；动车组车辆及普通客车业务主要为国内业务，国内业务订单主要为中短期订单，订单完成周期平均需要 1-2 年。因此，不同业务类型的订单完成周期影响了当期营业收入的实现程度，导致了订单结构占比与营业收入结构占比的显著差异。

（二）分析说明公司未来各业务板块的收入占比是否将持续发生变化，并结合各业务板块的毛利率差异说明可能对公司业绩产生的影响

通过上述差异原因原析，公司结合轨道交通板块 2020 年预计新增订单及预计完成交付的订单情况进行了相应对比分析如下：

金额单位：人民币万元

主营大类	2019 年期末在手订单	结构占比	2020 预计新增订单	结构占比	2020 年预计完成交付目标	结构占比
城轨地铁车辆	308,065.39	75%	249,914.95	58%	216,787.18	55%
动车组车辆	44,691.23	11%	117,041.57	27%	118,063.43	30%
普通客车车辆	1,844.13	0%	13,617.60	3%	10,746.20	3%
特种车辆	30,864.28	8%	20,017.90	5%	19,758.04	5%
其他	22,605.14	6%	31,327.28	7%	31,327.28	8%
合计	408,070.16	100%	431,919.30	100%	396,682.13	100%

轨道交通板块各类型业务 2020 年预计完成交付的订单结构占比分别为 55%、30%、3%、5%、8%，与 2019 年各类型业务实现的营业收入结构占比 53%、32%、4%、5%、6%相比，并未发生重大变化，因此不会因为上述差异情况对公司未来业绩产生重大影响。

【风险提示】上述订单预计仅为公司预测数据，2020 年实际新增订单与交

付情况可能与预测有差异，上述数据不构成对公司的业绩承诺，请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

今创集团股份有限公司董事会

2020年6月10日