（上接A35版）

二次设备在整个变配电方案中起到关键作用：（1）只有先进的核心二次设备，才能充分体现变配电解决方案的先进性，包括提高系统可靠性、安全性、响应及时性等；（2）二次设备保障了变配电解决方案的完整性，在变配电系统中需要通过软件和二次设备集成不同厂家的设备，以保障系统的完整性；（3）二次设备是实现变配电解决方案用户数字化管理的核心部分，基础数据采集分析、信息化管理等主要由二次系统完成。

（三）主要业务模式

（1）方案咨询及项目交接：根据项目情况进行需求分析，针对不同设备的性能特征、适用环境等与客户进行沟通、讨论以及设计引导，对变配电解决方案进行初步规划；组织投标方案的制作，经相关人员评审后进行投标，中标后完成合同评审与签订，并向项目组移交项目，移交内容包括合同、技术协议、图纸、项目背景及客户信息等。

（2）方案设计：首先是总体方案的设计，编制技术方案，对技术协议书定性细化，制定设备选配方案、适配性软件开发方案、施工组织方案等，规划集成项目软件系统。总体方案初步完成后进行原理、结构、接线和施工图的细化设计，召开内部设计评审会或由客户、相关设计院参与的设计联络会，评审并通过项目整体设计方案。根据整体方案，提出适配性软件开发要求，自主核心产品的生产需求，外购一、二次设备采购需求等。

（3）核心产品的研发与制造，适配性软件开发，一、二次设备选配与采购：自主核心产品包括智能保护测控、智能测控、通信装置、杂散电流监控等设备，其核心部分（如CPU板及其软件）由华力特自行生产，其他部分通过外协或外购方式取得，由华力特进行整机组装与测试检验；研究并确定一、二次设备性能参数，组织供应商投标，并进行设备采购，华力特对部分采购设备的关键阶段进行监造和测试、装置组装、组屏及屏内接线、单元件测试、整屏测试和系统出厂联调，以检验设备及配型软件的系统功能，按合同组织客户进行出厂验收。验收完成后包装发货，其中，一次设备由华力特派质检人员在生产厂家做完FAT后，再由生产厂家直接发货到项目目的地，必要时派人到现场开箱验收。

（4）工程实施：现场技术交底（包括项目整体概况、技术要求、安装标准、调试试验标准等），进行设备基础制作、设备开箱检验、设备安装、一二次电缆敷设和接线等工作；安装完成后对一次设备进行交接试验、传动试验等单元调试，对二次设备进行上电、保护和通信装置参数设定、保护动作试验等；同时调试监控软件、通信软件及适配性软件的正确性；单元调试完成后进行一、二次系统的联动调试。

（5）项目验收、结算：向客户申请整体验收，验收合格后，将竣工资料及工程项目电子备份（项目的设备整定、配置），并将资料移交客户。

（6）培训与维护：提供多种方式的客户培训（大客户深度培训、深圳及周边地区培训、不定期培训），以提高维护客户服务水平；同时组织实施售后服务，如客户定期回访、质保期内维护保养等。

（四）具体业务模式

1、采购模式

除中性点电阻接地装置外，其余一次设备由华力特外购取得；核心二次设备主要由华力特自主开发完成，辅助设备则通过外购或外协方式取得。

2、生产模式

华力特的生产模式为“订单式”生产，只有接到客户的订单，签订供货合同后，才会安排生产。

华力特变配电解决方案业务自主生产的核心产品包括智能保护测控装置、智能测控装置、主控单元、杂散电流监控以及其他装置，该类设备一般由CPU板件、输入输出板件、电源、机壳、端子、显示板件、电阻片等组成。CPU板作为该类设备的核心部分，其中的嵌入式功能软件是蕴含下游行业技术特性的功能模块，亦是方案设计的核心技术所在。因此，华力特自行开发并生产CPU板件，其他产品或部件则委托外协厂商进行生产，同时派出生产管理人员、品质检测人员对外协生产产品质量进行严格管理，确保产品质量。

华力特自行开发的产品和软件相对于外购设备所占的比重较小，报告期内适配性软件及自主研发二次设备成本占变配电解决方案业务成本的比例如下：

单位:万元

设备名称	2014年度		2013年度	
	金额	占营业成本比	金额	占营业成本比
保护及测控装置	429.01	1.53%	366.56	1.32%
主控单元	493.39	1.76%	509.38	1.84%
行业特色产品	892.10	3.17%	874.23	3.15%
智能测控装置	655.13	2.33%	665.50	2.40%
合计	2,469.63	8.79%	2,415.67	8.71%

注:以上数据未经审计，其中行业特色产品包括槽控机、杂散电流传感器、火灾监控装置、单导排流柜、无功补偿等。

3、销售模式

华力特主要采取直销的销售模式，主要以参加行业或用户组织的招投标的方式获得合同。在投标报价时，以“成本加成法”为基本原则，华力特根据产品技术方案进行成本核算，对以往投标结果和中标情况进行分析，参照行业水平和竞争对手情况，在保证合理产品毛利率的基础上确定投标报价。

4、结算模式

华力特采用分阶段收款的结算方式。华力特产品为成套电力设备，在产品发货并经客户验收后确认收入，但按照行业惯例和客户要求，销售合同约定华力特将在“合同签订”、“货到验收合格”、“调试送电”、“质保期满”四个阶段分期收款的方式进行货款结算。

（五）业务资质情况

序号	证书名称	颁发机关	许可类别和等级	证书编号	发证日期	有效期
1	高新技术企业	深圳市科技创新委员会、深圳市国家税务局和深圳市地方税务局	--	GF201444201500	2014-9-30	三年
2	计算机信息系统集成企业	中华人民共和国工业和信息化部	三级	Z3440320131107	2013-11-22	2016-11-21
3	承装（修、试）电力设施许可证	国家电力监管委员会	承装类三级，承修类三级，承试类四级	6-1-00321-2005	2013-02-05	2019-02-04
4	建筑业企业资质证书	中华人民共和国建设部	建筑智能化工程专业承包叁级、送变电工程专业承包叁级、城市及道路照明工程专业承包叁级	B3204044030516	2009-11-5	2014-11-5
5	对外承包工程资格证书	深圳市科技工贸和信息化委员会	1、承包与其实力、规模、业绩相适应的国外工程项目；2、对外派遣实施上述境外工程所需的劳务人员。	4403201000007	2010-11-12	--
6	软件企业认定证书	深圳市经济贸易和信息化委员会	--	深R-2013-0447	2013-6-28	--
7	对外贸易经营者备案登记表	-	-	00467888	2007-11-13	--
8	安全生产许可证	广东省住房和城乡建设厅	建筑施工	（粤）JZ安许证字[2014]022614延	2014-12-01	2017-12-01
9	质量管理体系认证证书	环通认证中心有限公司	质量管理体系符合标准：GB/T19001-2008/ISO9001:2008；质量管理体系符合GB/T50430-2007标准的体系覆盖范围：*变配电设施的安装、试验与维护；送变电工程施工*	02414QJ10101 84R0M	2014-10-14	2017-10-13

（六）主要产品销售情况

1、华力特主要产品收入情况

单位:元

产品	2014年度		2013年度	
	销售收入	占收入比重	销售收入	占收入比重
变配电解决方案业务	402,015,871.96	92.27%	403,111,674.73	91.40%
中性点电阻接地装置业务	33,660,329.38	7.73%	37,953,145.93	8.60%
合计	435,676,201.34	100.00%	441,064,820.66	100.00%

注:以上数据未经审计。

2、华力特分地区收入情况

单位:元

地区	2014年度		2013年度	
	销售收入	占收入比重	销售收入	占收入比重
内销	336,498,770.55	77.24%	393,193,893.15	89.15%
外销	99,177,430.79	22.76%	47,870,927.51	10.85%
合计	435,676,201.34	100.00%	441,064,820.66	100.00%

注:以上数据未经审计。

华力特海外收入主要为变配电解决方案业务，华力特2013年外销收入为47,870,927.51元，2014年为99,177,430.79元，2014年较2013年同比上升108.18%，主要系华力特海外市场订单增长所致。

3、报告期内前五名客户销售金额及占比情况

（1）2014年度

单位:元

客户名称	销售金额	占营业收入的比例
中建五局工业设备安装有限公司	81,205,788.98	18.63%
郑州华南城有限公司	50,826,400.00	11.66%
Enclave Power Company Limited(加纳)	41,771,479.63	9.59%
中广核工程有限公司	33,010,503.65	7.57%
Volta River Authority(加纳)	26,549,544.18	6.09%
合 计	233,363,716.44	53.55%

注:以上数据未经审计。

（2）2013年度

单位:元

客户名称	销售金额	占营业收入的比例
湛江港(集团)股份有限公司	113,716,011.23	25.78%
深圳劲嘉彩印集团股份有限公司	39,897,435.90	9.05%
Volta River Authority(加纳)	39,619,429.34	8.98%
深圳盐田西港区码头有限公司	30,455,942.89	6.91%
中建三局第二建设工程有限责任公司华南公司	16,260,000.00	3.69%
合 计	239,948,819.36	54.40%

注:以上数据未经审计。

报告期内，华力特不存在向单个客户的销售比例超过总额的50%或严重依赖少数客户的情况。

4、报告期内外销前五名客户销售金额及占比情况

报告期内，华力特外销前五名客户情况如下：

（1）2014年度

单位:元

客户名称	销售金额	占营业收入的比例
Enclave Power Company Limited(加纳)	41,771,479.63	9.59%
Volta River Authority(加纳)	26,549,544.18	6.09%
Energy Ventures(GH)Ltd.(加纳)	26,207,264.36	6.01%
葛洲坝集团电力有限责任公司纳凯蓬供水扩建项目施工4标项目部	2,123,234.93	0.49%
中国水电八局机电制造安装分局加纳布维项目部	1,583,834.36	0.36%
合 计	98,235,357.46	22.54%

注:以上数据未经审计。

（2）2013年度

单位:元

客户名称	销售金额	占营业收入的比例
Volta River Authority(加纳)	39,619,429.34	8.98%
National Electric Power CO.(NEPCO)(约旦)	4,528,501.95	1.03%
Incomtel Nigeria Limited(尼日利亚)	2,054,472.62	0.47%
Meister International,Llc(美国)	1,540,672.13	0.35%
Dhinimex Co.,Ltd(柬埔寨)	95,059.95	0.02%
合 计	47,838,135.99	10.85%

注:以上数据未经审计。

5、报告期内华力特毛利及毛利率情况

报告期内，华力特主营业务分地区毛利情况如下：

地区	2014年度		2013年度	
	毛利	占毛利比重	毛利	占毛利比重
内销	109,474,915.75	78.87%	129,522,174.01	93.31%
外销	29,326,760.51	21.13%	16,850,473.46	12.14%
合计	138,801,676.26	100.00%	146,372,647.47	105.45%

报告期内，华力特分地区毛利率情况如下：

地区	2014年度	2013年度
内销	32.53%	32.94%
外销	29.57%	35.20%
合计	31.86%	33.19%

注:以上数据未经审计。

（七）主要原材料和能源供应情况

1、主要原材料采购情况

（1）变配电解决方案业务

华力特变配电解决方案业务所需原材料包括保护及测控装置、仪表、高低压开关柜、变压器、线缆等。原材料市场竞争充分，由华力特根据实际情况从国内外供应商采购或外协加工。由于华力特与原材料供应商已建立稳定的合作关系，原材料供应不存在市场垄断或贸易风险。

变配电解决方案业务主要原材料采购的具体情况如下：

名称	2014年度		2013年度	
	采购金额(万元)	占变配电解决方案业务营业成本比例	采购金额(万元)	占变配电解决方案业务营业成本比例
保护及测控装置	2,035.09	7.24%	2,100.21	7.57%
仪表	1,439.88	5.12%	1,587.25	5.72%
通信设备	869.76	3.09%	837.10	3.02%
IT设备	203.62	0.72%	226.17	0.82%
箱体屏体	372.70	1.33%	418.14	1.51%
线缆	3,542.10	12.60%	2,900.49	10.45%
变压器	1,011.39	3.60%	1,045.28	3.77%
高压柜	1,497.86	5.33%	1,220.46	4.40%
低压柜	2,002.59	7.12%	1,855.60	6.69%
照明及发光设备	1,317.22	4.69%	1,410.56	5.08%
合 计	14,292.21	50.84%	13,601.26	49.02%

注:以上数据未经审计。

报告期内主要原材料的价格相对平稳，线缆受有色金属价格影响有一定上升趋势，但不会对华力特经营情况造成不利影响。

（2）中性点电阻接地装置

中性点电阻接地装置的结构相对较简单，主要部件为由电阻片组成的电阻部件、箱壳和根据系统要求配置的接地变压器。

中性点电阻接地装置主要原材料采购的具体情况如下：

名 称	2014年度		2013年度	
	采购金额(万元)	占中性点电阻接地装置营业成本比例	采购金额(万元)	占中性点电阻接地装置营业成本比例
电阻片	495.16	31.41%	546.58	31.71%
箱壳	235.07	14.91%	252.84	14.67%
接地变压器	186.25	11.81%	205.45	11.92%
合 计	916.48	58.13%	1,004.87	58.29%

注:以上数据未经审计。

报告期内，中性点电阻接地装置主要部件电阻片、箱壳的价格基本稳定。

2、主要能源供应

华力特使用的能源主要为电力、水。由于业务不依赖传统机械加工生产制造环节，消耗量较少。电力、水的供应单位分别是:广东电网公司深圳供电局、深圳市水务集团。报告期内，华力特能源费用支出情况如下：

单位:元

名称	2014年度	2013年度
电力	350,974.66	323,232.16
水	34,026.05	33,186.02
合计	385,000.71	356,418.18

注:以上数据未经审计。

3、报告期内前五名供应商采购金额及占比情况

（1）2014年度

供应商名称	采购金额(元)	占采购总额的比例
佛山市宏图中宝电缆有限公司	25,135,717.06	12.48%
深圳市奔达康环市线缆有限公司	9,022,762.77	4.48%
湛江市中仪设备有限公司	8,745,584.62	4.34%
广东省顺德开关厂有限公司	8,384,615.38	4.16%
广州白云电器设备股份有限公司	8,376,068.38	4.16%
合 计	59,664,748.21	29.63%

注:以上数据未经审计。

（2）2013年度

供应商名称	采购金额(元)	占采购总额的比例
康稳移动供电设备(上海)有限公司	15,571,723.08	8.07%
无锡市长城电线电缆有限公司	10,466,960.98	5.42%
深圳市华通电气设备有限公司	6,284,373.55	3.26%
SCHWEITZER ENGINEERING LABOR.	6,071,657.02	3.15%
上海泰高开关有限公司	5,823,722.23	3.02%
合 计	44,218,436.86	22.91%

注:以上数据未经审计。

在报告期内，华力特没有向单个供应商的采购比例超过总额的50%或严重依赖于少数供应商的情况。

（八）安全生产和环境保护情况

1、安全生产情况

华力特严格执行安全生产管理制度，并严格按制度进行安全生产检查、考核，对安全隐患进行整改，定期或不定期进行安全生产培训。报告期内，华力特没有因重大安全事故受到处罚的情形。

2、环境保护情况

华力特各项生产工艺符合国家和地方政府环境保护相关法律法规，生产活动过程中无废气、废渣、噪音产生，报告期内华力特不存在因环保事项被处罚的情形。

（九）质量控制情况

1、质量体系认证和执行的相关标准

华力特于1999年通过ISO9001:1994质量管理体系认证，2010年通过了ISO9000:2008换版审核，华力特质量方针为“造科技精品，创一流服务”。华力特严格按照质量管理体系的要求进行研发设计、产品制造、检验、销售、工程实施和服务。

华力特自成立以来十分重视标准化工作，始终如一、有序、紧凑地开展企业标准的编制、实施和监督工作，建立了完整的标准化体系，在采用国际、国家标准和行业标准的基础上制定、编辑出版了企业的产品及系统标准、调试大纲和作业指导书，实现了标准化体系对产品的“全覆盖”。华力特在材料、外购件的进货检验、生产环节的过程质量检测、出厂检验的各个环节都有标准、调试大纲和作业指导书作为质量控制的规范和标尺。

华力特是深圳市标准化协会的副会长单位，拥有深圳市标准化专家库专家3名，其中两名专家参加过多项国家标准的制定。华力特是2009年第一批通过深圳市原质量技术监督局组织的“研发与标准化同步试点”的企业，肯定了华力特的标准化工作在业界处于领先地位。

2、质量控制措施

华力特设立质量管理部门，专门负责质量体系管理、质量检验与控制、质量改进、质量监督，华力特根据ISO9001标准建立了完善的质量管理制度，并通过PDCA循环，使所有影响质量的活动得到持续有效的控制。

华力特在质量管理过程中实行全员参与的全过程质量控制，从研发设计、采购、生产、销售、项目现场实施到服务与培训，明确质量关键控制点与控制措施：

（1）在研发设计方面，华力特采用IPD集成的产品项目开发管理流程，从源头严格控制产品质量；

（2）在营销管理方面，华力特制订了售前控制流程，通过投标评审、合同评审等活动，确保客户需求（包括质量要求）在售前阶段得到明确确认；

（3）在原材料采购方面，华力特制订了供应商评估控制流程、采购控制流程、进货检验控制流程、进货检验作业指导书等，对原材料的质量进行严格的把关和控制；

（4）在生产方面，华力特建立了生产过程控制流程，制定了工艺文件、操作手册等，在生产过程中加强对关键工序过程的控制，严格按照工艺规程进行检查，并及时通报，按制度考核；

（5）在工程实施方面，华力特建立了项目实施过程控制流程，对项目安全、进度、质量、成本进行有效控制，保证工程项目交付符合客户要求；

（6）在质检方面，华力特建立了检验控制流程、不合格品控制流程、质量事件收集及跟踪办法，对各工序产品或项目阶段进行严格的质量检验，以防止不合格品进入下道工序，保证交付合格的最终产品；

（7）在技术支持及售后服务方面，华力特建立了售后服务管理流程，与客户建立定期的有效沟通机制，充分重视用户的反馈，把提高客户满意度作为华力特整体的年度考核目标，并及时检查反思，不断改进产品和服务；

（8）按时发布质量月报和半年报，华力特定期和不定期（必要时）召开质量分析改进会议，定期总结分析以求提高产品的品质。

3、质量控制结果

华力特建立了完善的质量控制体系，严格按照质量控制流程精心管理，产品质量优良，符合国家和行业技术标准，报告期内未发生因为产品质量问题而受到质量技术监督部门处罚的情形，也未出现因产品质量问题与客户发生重大法律纠纷的情况。

七、华力特最近两年的关联公司情况

（一）华力特关联方及关联关系

根据《公司法》和《企业会计准则》等相关规定，截至本预案出具之日，华力特存在的关联方及其关联关系如下：

1、控股股东及实际控制人

关联方名称	关联关系
屠方魁	控股股东、实际控制人，华力特董事长兼总裁，直接持股比例为26.51%
陈爱素	控股股东、实际控制人，华力特董事，直接持股比例为24.71%

2、其他持有华力特5%以上股份的主要股东

关联方名称	关联关系
张成华	持股比例17.07%
金穗投资	持股比例7.51%
中世融川	持股比例6.10%
力瑞投资	持股比例为5.46%

3、华力特控股、参股企业

关联方名称	关联关系
华力特智能	华力特全资子公司

4、华力特关键管理人员

根据《企业会计准则第36号——关联方披露》，关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员，包括公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员。报告期内，华力特该类关联方如下：

关联方名称	华力特任职情况	关联关系
屠方魁	董事长、总裁	董事、高级管理人员
邓婧	副董事长	董事
陈爱素	董事	董事
罗飞	董事	董事
蔡献军	董事、副总裁、总工程师	董事、高级管理人员、核心技术人员
杜宣	董事	董事
郭晋龙	独立董事	董事
陈更新	独立董事	董事
孙明高	独立董事	董事
朱同春	监事会主席	监事
陈伟东	监事	监事
王新廷	职工监事	监事
邱华英	副总裁	高级管理人员
陈鹏	副总裁	高级管理人员
杨军	副总裁	高级管理人员
周文华	财务总监	高级管理人员
饶光黔	技术总顾问	核心技术人员
游泽银	副总工程师	核心技术人员
刘国英	研发二部经理	核心技术人员

5、其他关联方

关联方名称	关联关系
深圳市金证科技投份有限公司	杜宣为该公司董事；同时杜宣持有华力特4.87%的股份，为华力特董事

（二）关联交易情况

报告期内，华力特的关联交易主要为实际控制人屠方魁与陈爱素为华力特提供银行授信及贷款担保，具体情况如下：

序号	担保方	担保金额(万元)	担保期限	担保合同号	担保是否已经履行完毕
1	屠方魁	10,700	2012年12月30日-2019年12月30日	工银深高保（高新园）字第018号	否
2	陈爱素	10,700	2012年12月30日-2019年12月30日	工银深高保（高新园）字第019号	否
3	屠方魁与陈爱素	5,000	2013年12月30日-2014年12月9日	S206（个人高保）20130013-11	是
4	屠方魁	14,000	2013年12月27日-2016年12月27日	2013圳中银高司保字第0261号	否

华力特取东方华力特银行借款提供担保所发生的行为，对于华力特的筹资具有一定的作用，但不构成对华力特财务状况、经营成果的实质性影响。

八、华力特最近两年主要财务数据

（一）主要财务数据

华力特最近两年的主要财务数据如下（未经审计）：

单位:元

项 目	2014年12月31日	2013年12月31日
流动资产合计	412,685,978.62	492,884,230.36
非流动资产合计	193,117,991.04	122,607,072.27
资产总计	605,803,969.66	615,491,302.63
流动负债合计	292,561,510.72	298,025,695.63
非流动负债合计	77,943,411.35	64,900,000.00
负债合计	370,504,922.07	362,925,695.63
所有者权益合计	235,299,047.59	252,565,607.00
项 目	2014年度	2013年度
营业收入	435,786,201.34	441,064,820.66
营业成本	296,912,908.87	294,692,173.19
营业利润	56,769,606.82	62,595,758.30
利润总额	57,354,607.26	63,266,180.70
净利润	48,333,440.59	53,606,454.54

（二）华力特收入确认原则

华力特收入确认原则如下：

1、销售商品的收入，在下列条件均能满足时予以确认：①已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施控制；③与交易相关的经济利益很可能流入公司；④相关的收入和已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

变配电解决方案收入确认的时点：变配电解决方案业务是指以电力自动化技术及整体解决方案为基础的行业变配电设备集成业务，一般包括项目交授、方案设计、设备选型与采购、自主核心产品制造、软件开发、现场安装和调试、项目验收、客户培训等主要环节。公司对该类业务按照安装调试完成并验收后确认收入的实现。

中性电阻接地装置确认的时点：中性点电阻接地装置业务根据业务特点和收入确认原则，在货物已发至客户并经客户验收，不再对该货物实施继续管理权和有效控制，与销售该货物相关的成本已经确定，相关的货款已经收到或可以取得了收款的凭据时，确认收入。

2、提供劳务的确认：①不跨年度劳务收入按完成合同法，即在劳务完成时确认收入；②跨年度劳务收入在资产负债表日，如果提供劳务的结果能够可靠地计量，则采用完工百分比法确认劳务收入。

3、让渡资产使用权取得收入的确认：①与交易相关的经济利益很可能流入企业；②收入的金额能够可靠地计量。

九、华力特100%股权预估值

（一）交易标的预估值及评估方法

1、交易标的预估值结果

华力特100%股权以2014 年12月31日为评估基准日，采用收益法预估，在持续经营的假设条件下，华力特100%股权的预估值约为6.6亿元。

2、评估方法选择的合理性

企业价值评估的基本方法包括收益法、市场法和资产基础法。收益法适用的前提条件是：（1）被评估对象的未来预期收益可以预测并可以用货币衡量；（2）资产拥有者获得预期收益所承担的风险也可以预测并可以用货币衡量；（3）被评估对象预期获利年限可以预测。经核实企业审计后历史财务数据和调查了解企业历史经营情况，企业近几年的发展，主营业务较为稳定，被评估企业管理层能够提供未来年度的盈利预测，具备采用收益法评估的条件。

市场法适用的前提条件是：（1）存在一个活跃的公开市场且市场数据比较充分；（2）公开市场上有可比的交易案例。考虑到在资本市场上能够找到相同或类似的上市公司的经营和财务数据，计算适当的价值比率，在与被评估企业比较分析的基础上，得出被评估企业的股权价值，故具备采用市场法评估的条件。

资产基础法适用的前提条件是：（1）被评估对象处于继续使用状态或被假定处于继续使用状态；（2）能够确定被评估对象具有预期获利潜力；（3）具备可利用的历史资料。由于资产基础法不能反映企业未入账的客户资源、商誉、人力资源等无形资产的价值，因此不适宜采用资产基础法评估。

综上所述，华力特100%股权的市场价值适合采用收益法和市场法进行评估。本次对华力特100%股权的市场价值仅采用收益法进行预估，待披露本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书时将同时披露资产评估机构采用收益法和市场法两种方法对华力特100%股权的市场价值的评估结果。

（二）本次预估的基本假设

1、本次评估以本资产评估报告所列明的特定评估目的为基本假设前提；

2、本次评估假设评估基准日后外部经济环境不会发生不可预见的重大变化；

3、本次评估假设被评估单位的经营业务合法，并不会出现不可预见的因素导致其无法持续经营；

4、被评估单位和委托方提供的相关基础资料和财务资料真实、准确、完整；

5、评估人员所依据的对比公司的财务报告、交易数据等均真实可靠；

6、本次评估，除特殊说明外，未考虑被评估单位股权或相关资产可能承担的抵押、担保事宜对评估价值的影响，也未考虑国家宏观经济政策发生变化以及通有自然力和其它不可抗力对资产价格的影响；

7、本次评估假设股东于年度内均习获得净现金流。

（三）收益法模型及参数的选取原则

1、收益法模型

企业价值评估中的收益法，是指将预期收益资本化或者折现，确定评估对象价值的评估方法。本次评估采用企业自由现金流折现模型，基本公式为：

华力特目前为高新技术企业，其取得的高新技术企业资格证书于2017年到期，故2015年至2017年所得税执行15%税率，2018年以后年度按25%预测。分别计算得到华力特总投资回报率分别为12.4%（2015-2017年）和12.3%（2018年以后），以其作为被评估企业的折现率。

（四）本次交易的定价

本次交易中，标的资产的价格将由本次交易各方根据具有证券业务资格的评估机构出具的资产评估报告中确认的标的资产的评估值，由交易各方协商确定。华力特100%股权的预估值约为6.6亿元。

（五）评估增值较高的原因及合理性

本次标的资产交易作价的评估基准日为2014年12月31日，预估值约为6.6亿元，较2014年12月31日未经审计的净资产价值23,529.90万元，评估增值率约为180.49%。本次交易拟购买的资产评估增值率相对较高。

标的资产预估值增值较大的原因:收益法是从未来收益的角度出发，以被评估企业现实资产未来可以产生的收益，经过风险折现后的现值和作为被评估企业股权的评估价值，因此收益法涵盖诸如客户资源、商誉、人力资源等无形资产的价值。被评估单位经过多年的发展，已形成了自己特有的技术业务能力、客户关系以及良好的商誉等，因此评估结果较账面价值增值。

（六）关于主要未来现金流参数预测情况的说明

1、营业收入的预测

华力特未来年度的收入主要来源于变配电解决方案业务和中性点电阻接地装置业务。华力特对2015年收入的预测主要依据已签订尚在执行的合同预计实现的收入及已确定待签订的合同预计实现的收入综合预测，其中已签订尚在执行的每份金额在300万元以上的合同预计实现的收入约占2015年预测收入的55%，已确定待签订的合同预计实现的收入约占2015年预测收入的33%。2016年以后至2020年预测期内收入的增长逐渐放缓，至2021年后每年的经营情况趋于稳定。

2、营业成本的预测

根据华力特的历史财务数据分析，其营业成本主要包括直接材料、直接人工和制造费用等。参照历史数据、目前经营情况等，对变配电解决方案业务和中性点电阻接地装置业务的毛利率水平分别进行预测，该两类业务历史平均毛利率水平分别约为31%、54%，预测期内分别为30%-28.5%、52%-47%，即随着未来收入的增长，毛利率水平下降，营业成本呈上升趋势。

3、营业税金及附加的预测

营业税金主要包括增值税、营业税、城市建设维护税、教育费附加。主要参照历史年度营业税金及附加占收入的比例进行预测。

4、销售费用的预测

销售费用包括人员工资、福利工会教育经费、办公与差旅费、业务招待费、售后服务费和其他费用等，其中工资预测期内预测每年按10%的比例增长、福利工会教育经费按工资的18%预测，办公与差旅费、业务招待费、售后服务费等根据历史年度数据占收入比例情况预测。

5、管理费用的预测

管理费用包括管理人员工资、福利工会教育经费、办公与差旅费、业务招待费、折旧、社会保险费、水电费、试制实验费（研发费用）、税金、住房公积金等，其中工资预测期内预测每年按10%的比例增长，福利工会教育经费按工资的18%预测，社会保险费、住房公积金分别按工资的45%、12%预测，办公与差旅费、业务招待费、水电费、试制实验费（研发费用）等根据历史年度数据占收入比例情况预测。税金主要是房产税，按房产税的征收比例预测，折旧按华力特计提折旧的会计政策预测。

6、财务费用的预测

财务费用预测主要是对利息支出、利息收入等进行预测。利息支出主要按评估基准日银行借款本金及借款利率水平预测，利息收入参照历史数据及未来资金占用情况预测。

7、所得税

华力特目前为高新技术企业，其取得的高新技术企业资格证书于2017年到期，故2015年至2017年所得税执行15%税率，2018年以后年度按25%预测。

十、华力特100%股权最近三年的资产评估、股权交易、增资事项

（一）最近三年资产评估情况

截至本预案出具之日，除本次资产评估外，华力特100%股权曾在2014年进行过一次资产评估。前次评估基准日为2013年12月31日，华力特股东100%股权评估价值为67,353.09万元，前次评估值与本次预估值差异较小。

（二）最近三年股权交易情况

1、2013年10月股权转让

2013年10月9日，屠方魁将其持有的华力特9.41%的股权以3,665.97万元的价格转让给张成华；陈爱素将其持的华力特8.77%的股权以3,418.03万元的价格转让给张成华。

具体转让情况如下：

转让方	受让方	转让出资额(万元)	出资比例	转让价格(万元)
屠方魁	张成华	724.42	9.41%	3,665.97
陈爱素		675.54	8.77%	3,418.03
合计		1,399.96	18.18%	7,084.00

（1）2013年10月股权转让的原因、作价依据

张成华认可屠方特的投资价值，希望通过受让华力特股权，分享华力特长期价值。该次股份转让的定价为5.06元/股，是以华力特当时每股净资产为基础，考虑到华力特的未来经营状况和发展情况，各方以华力特2012年每股收益的约8倍市盈率协商确定。

（2）本次交易作价与上述股权转让价格差异原因

本次交易华力特股权预估值高于2013年10月股权转让时的估值，主要在于：

①两次交易对标的公司控制权的影响不同

本次交易完成后，标的公司成为上市公司的全资子公司，上市公司取得标的公司的控制权，交易作价考虑了标的公司的整体价值。而2013年10月股权转让中，张成华受让屠方魁、陈爱素转让股权，主要是成为标的公司的财务投资者，未考虑标的公司的整体价值。

②两次交易的估值基础和作价依据不同

本次交易中，上市公司向标的资产股东收购标的公司100%股权，交易各方约定最终作价以收益法的评估结果为基础，经双方协商确定。收益法评估是以资产的预期收益为价值标准，反映的是资产的未来产出、获利能力的大小，不仅反映了企业各项有形资产和可以确指的无形资产对未来收益的贡献，还包括诸多不可确指的无形资产，特别是企业在经营过程中存在某些未在财务账上反映的无形资产（包括企业的经营资质、管理团队、企业商誉等）等无形资产的价值。2013年10月的股权转让中，股权转让价格未考虑公司整体估值情况。

③两次交易对参与主体的权利义务要求不同

因本次交易最终作价以收益法评估结果为依据，屠方魁、陈爱素、张成华、金穗投资，以及力瑞投资股东蔡献军、陈鹏对华力特2015年、2016年、2017年的利润实现情况进行了承诺，并同意承担补偿责任，且交易对方取得上市公司的股份锁定期在12-36个月不等。

2013年10月股权转让中，转让方取得的转让对价不存在延期支付或锁定期限要求，且转让方或标的公司其他股东未对受让方做出任何业绩承诺或补偿事项。

由此可见，本次交易和华力特2015年2月股权转让在控制权转让、估值基础、作价依据、各方权利义务等方面均有所不同，两次交易价格差异存在合理性。

2、2015年2月股权转让

2015年2月，深港优势创投将其持有的华力特5.63%的股份，以2,244.52万元转让给金穗投资；中科宏易将其持有的华力特1.88%的股份，以714.84万元转让给金穗投资。

具体转让情况如下：

转让方	受让方	转让出资额(万元)	出资比例	转让价格(万元)
深港优势创投	金穗投资	462.00	5.63%	2,244.52
中科宏易		154.00	1.88%	714.84

（1）2015年2月股权转让的原因、作价依据

由于深港优势创投、中科宏易投资华力特已近8年，且华力特多次资本运作未成功，深港优势创投、中科宏易希望能尽快退出，故向华力特实际控制人屠方魁、陈爱素提出了回购要求。为了避免因华力特股东意见不一致影响华力特的生产经营，经协商，屠方魁、陈爱素同意按照市场上通行的股份回购价格，即按投资款加计8%年利率的价格（扣除历年利润分配，加计相关费用），回购深港优势创投、中科宏易所持华力特所有股份。屠方魁、陈爱素基于个人资金安排考虑，同时金穗投资看好华力特的发展，有意向投资华力特，经各方协商，由金穗投资向深港优势创投、中科宏易购买其所持华力特所有股份。屠方魁、陈爱素、金穗投资签署了《收购安排及一致行动协议》，约定未来在猛狮科技股东大会中采取“一致行动”，若屠方