证券代码:002453　证券简称:天马精化　编号:2018-011

苏州天马精细化学品股份有限公司关于对深圳证券交易所重组问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

2018年1月19日,苏州天马精细化学品股份有限公司(以下简称“公司”)召开第四届董事会第十四次会议,审议通过了《关于公司重大资产重组方案的议案》及其相关议案,同时披露了重大资产购买预案:公司全资子公司北京天马金信供应链管理有限公司拟以现金方式购买北京恒沙科技有限责任公司持有的北京中科金财电子产品有限公司51%股权。

公司于2018年1月31日收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对苏州天马精细化学品股份有限公司的重组问询函》(以下简称《问询函》)。根据《问询函》的要求,本公司及本公司聘请的中介机构对问询函涉及的问题进行了审慎核查,现就《问询函》中相关问题回复如下:

如无特别说明,本回复中的简称均与《苏州天马精细化学品股份有限公司重大资产购买预案》中相同。

1、根据《预案》,截至预估基准日,标的公司未经审计的净资产账面值为4,751.05万元,使用收益法评估的预估值为2.16亿元,较账面净资产增值16,926.57万元,增值率为356.27%。请补充说明以下事项:

(1)2017年3月27日,北京中科金财科技股份有限公司以2,125.71万元的价格向古丈信升华谊企业管理中心(有限合伙)(以下简称“古丈信升”)转让了中科电子49%的股份。请说明2017年3月股权转让中标的公司的评估情况,以及与本次预估值存在差异的原因和合理性。

(2)请结合可比交易及可比上市公司市盈率等指标,说明交易定价的公允性,并说明标的资产评估增值率较高的原因和合理性。

(3)请说明本次交易形成的商誉金额,并补充披露商誉减值风险。

请独立财务顾问对第(1)项和第(2)项发表意见。

回复:

一、2017年3月27日,北京中科金财科技股份有限公司以2,125.71万元的价格向古丈信升华谊企业管理中心(有限合伙)(以下简称“古丈信升”)转让了中科电子49%的股份。请说明2017年3月股权转让中标的公司的评估情况,以及与本次预估值存在差异的原因和合理性。

(一)2017年3月股权转让(以下简称“前次转让”)中标的公司的评估情况

2017年3月中科电子发生了一次股权转让,股权转让协议于2017年3月份签署,在该次交易中未对标的公司进行评估,该次作价系以标的公司净资产为依据(截至2017年3月31日,中科电子的净资产为4,018.33万元),股权转让双方综合考虑中科电子实际经营状况、各股东实缴出资、股权转让价款支付方式等最终确定49%股权作价2,125.71万元。

(二)前次转让作价与本次交易预估值存在差异的原因及合理性分析

截至预估基准日2017年10月31日,标的公司未经审计的合并口径归属于母公司所有者权益账面值为4,751.05万元,采用收益法预估,标的公司预估值为21,677.62万元,较账面净资产增值16,926.57万元,增值率为356.27%。经上市公司与交易对方协商,本次交易标的中科电子51%股权的交易价格拟定为10,200.00万元。本次交易对应的市盈率为18.21倍(按照2017年度标的公司未经审计净利润计算),对应的市净率为4.21倍(按照2017年10月末标的公司未经审计净资产计算)。

1、可比交易的市盈率和市净率指标

由于国内A股上市公司的并购标的尚无与中科电子同属于ICT产品分销及企业客户服务的标的公司,因此选取了与中科电子同属于“软件与信息技术服务业”的标的公司的并购案例。三家被收购可比公司分别是:北京卓泰天下科技有限公司(以下简称“北京卓泰”)、杭州博泰信息技术服务有限公司(以下简称“博泰服务”)及南京华苏科技股份有限公司(以下简称“华苏科技”),三家可比交易的简要情况如下:

(1)北京卓泰:科达集团股份有限公司之全资子公司广东雨林木风计算机科技有限公司现金收购北京卓泰天下科技有限公司100%股权,北京卓泰的主营业务是整合智能手机领域最优质的应用以及广告资源,搭建广告主和应用开发者之间的广告服务平台,并借助大规模数据处理的平台优势以及粘近应用开发者的服务模式,为应用开发者提供产品推广服务和吸量,以及为致力于在智能手机平台推广产品、品牌的广告主提供高效的服务。该项交易与本次交易均是通过上市公司子公司进行的现金收购。

(2)博泰服务:创业软件股份有限公司通过发行股份及支付现金的方式购买杭州博泰信息技术服务有限公司100%股权。博泰服务为IT运维服务商,根据客户要求,采用相关的方法、技术等,针对运行维护服务对象提供的综合服务。

(3)华苏科技:神州数码信息服务股份有限公司以发行股份及支付现金的方式购买南京华苏科技股份有限公司96.03%股权。华苏科技主营业务为通信网络技术服务,具体从事网络优化、通信网络工程维护业务。

三家可比交易的市盈率与市净率如下表:

上市公司	标的资产	基准日	标的资产交易价格(万元)	标的资产基准日净资产(万元)	市盈率	市净率
科达股份	北京卓泰100%股权	2015年12月31日	3,922.91	14647	22.72	26.75
创业软件	博泰服务100%股权	2016年4月30日	123,800.00	12,582.26	16.81	9.84
神州信息	华苏科技96.03%股权	2015年12月31日	115,233.89	23,277.39	31.24	4.95
平均数					22.76	13.85
天马精化	中科电子51%股权	2017年10月31日	10,200.00	2,423.04	18.21	4.21

由上表可知,本次交易的市盈率和市净率水平均低于可比交易的平均水平。从可比交易来看,本次交易定价公允,估值具有合理性。

2、可比上市公司的市盈率和市净率指标

A股可比上市公司的市盈率、市净率如下(以2017年三季报作为基准):

序号	证券代码	证券简称	市盈率	市净率
1	000034	神州数码	36.92	4.81
2	002416	爱施德	27.88	1.66
3	000851	高鸿股份	59.15	1.60
4	000032	深桑达A	69.94	2.31
5	600203	福日电子	81.76	1.61
平均数			56.13	2.40
中科电子			18.21	4.21

由上表可知,标的公司市盈率低于A股可比上市公司的平均水平。中科电子市净率高于可比上市公司平均水平,主要原因系中科电子属于轻资产运营公司,资产主要为货币资金、应收账款、存货等流动资产,固定资产、无形资产等长期资产占比较小。从可比上市公司来看,本次交易定价公允,估值具有合理性。

三、请说明本次交易形成的商誉金额,并补充披露商誉减值风险。

假设预估基准日(2017年10月31日)为合并日,根据预评估结果,中科电子在预估日的可辨认净资产公允价值为5,027.18万元。上市公司将此次中科电子51.00%股权受让价格10,200.00万元与51.00%股权对应的可辨认净资产公允价值2,563.86万元之间的差额7,636.14万元确认为商誉。

单位:万元

项目	金额
现金	10,200.00
合并成本合计(A)	10,200.00
可辨认净资产公允价值(B)	5,027.18
持股比例(C)	51.00%
本次取得的可辨认净资产公允价值(B×C)	2,563.86
商誉(A-B×C)	7,636.14

已在《预案(修订稿)》“重大风险提示”之“一、上市公司及本次交易相关的风险”中补充披露如下:

(四)商誉减值风险

本次交易完成后,上市公司合并资产负债表中将会形成较大金额的商誉。根据《企业会计准则》的规定,上述商誉不作摊销处理,但需要在未来每个会计年度末进行减值测试。如果未来标的公司的经营状况及盈利能力没有达到预期,则公司会存在计提商誉减值的风险;如果发生大额计提商誉减值的情形,则可能会对公司当期的净利润水平造成较大不利影响。

四、独立财务顾问核查意见

(1)2017年3月27日,北京中科金财科技股份有限公司以2,125.71万元的价格向古丈信升华谊企业管理中心(有限合伙)(以下简称“古丈信升”)转让了中科电子49%的股份。请说明2017年3月股权转让中标的公司的评估情况,以及与本次预估值存在差异的原因和合理性。

经核查,独立财务顾问认为:前次交易与本次交易在标的资产的差异、标的公司的业务发展、交易背景、交易方案设计等方面均存在明显不同,两次交易价价存在差异具有合理性。

(2)请结合可比交易及可比上市公司市盈率等指标,说明交易定价的公允性,并说明标的资产评估增值率较高的原因和合理性。

经核查,独立财务顾问认为:根据对可比交易案例、可比上市公司的市盈率等指标进行的分析,中科电子本次评估增值具有合理性。

2、根据《预案》,古丈信升、王峰、逯鹏承诺中科电子2017年、2018年、2019年和2020年实现的净利润承诺数分别不低于1,000万元、1,600万元、2,000万元和2,400万元。请补充说明以下事项:

(1)中科电子在2015年、2016年和2017年1-10月实现的净利润分别为589.03万元、583.15万元和579.71万元,请结合中科电子的核心竞争力、行业发展情况、历史经营业绩和盈利预测等补充披露业绩承诺的依据和合理性,并请独立财务顾问发表意见。

(2)请补充披露古丈信升的基本情况,包括但不限于历史沿革、主要股东出资情况等。

(3)本次交易对方北京恒沙科技有限责任公司(以下简称“恒沙科技”)未做出业绩承诺,古丈信升作为标的公司的少数股东、王峰和逯鹏作为标的公司的高管在本次交易中做出了业绩承诺。请补充说明上述业绩承诺安排的原因和合理性,恒沙科技、古丈信升、王峰和逯鹏是否在本未披露的协议或安排,并请独立财务顾问发表意见。

(4)古丈信升、王峰、逯鹏作为业绩承诺方是否具有履约能力,说明你公司为确保交易对方履行协议所拟采取的保障措施,并请独立财务顾问对补偿方案及保障措施的可行性发表意见。

(5)若业绩承诺未达标,请以举例的方式说明不同情况(含极端情况)下,业绩承诺期内各期应补偿的金额及对应的补偿方式,并请独立财务顾问发表意见。

(6)请说明你公司对超额业绩奖励的具体会计处理,并请会计师发表专业意见。

回复:

一、中科电子在2015年、2016年和2017年1-10月实现的净利润分别为589.03万元、583.15万元和579.71万元,请结合中科电子的核心竞争力、行业发展情况、历史经营业绩和盈利预测等补充披露业绩承诺的依据和合理性,并请独立财务顾问发表意见。

(一)行业发展情况及核心竞争力

1、行业发展情况

(1)ICT电子产品分销业务

在政策推动、产业变革、行业融合发展的新形势下,国内信息通信行业发展已经进入新阶段,线上和线下将进一步融合发展。随着4G网络的逐步完善,终端产品功能将进一步创新和集成,并有可能在局部实现突破。未来电子产品与智能家居、车联网、工业互联网等的跨界交融将是发展趋势,人工智能、产业物联网、生物科技、大健康等方向的应用将成为未来的市场热点,ICT电子产品仍将保持较为旺盛的需求。

同时,随着互联网化品牌溢价销售模式和传统渠道销售模式不断成熟,线下市场与线上市场的价格差距逐步缩小,价格或出现趋同的态势,线下市场份额逐步走高,同时伴随着线下市场产品体验服务能力的不断提升,不同品牌对线下市场推动力度加大,线下市场将迎发出新活力,这将给标的公司ICT电子产品分销及零售带来新的发展机遇。

(2)企业移动信息化业务

伴随着中国移动互联网的高速发展,大量传统企业不得不面对移动化的变革和转型。一些新的技术比如云管理平台、大数据营销、企业移动化管控等,正在经历明显的上升期和快速发展期,高效的移动信息化服务正改变着传统的工作方式。企业移动信息化可以有效提升工作效率及员工满意度,帮助员工节省工作时间。企业移动信息化已成为大势所趋,其服务市场发展前景非常广阔。

(3)行业市场规模概况

随着智慧城市和云计算、大数据等互联网应用概念的推广,信息系统最终用户更希望依托长期小成本投入来替代一次性大成本购置设备。因此,传统ICT分销企业在传统业务业绩逐年下滑的形势下,逐步向给予客户增值服务角度转变,在项目前期咨询、后期技术培训、系统维护、以及介绍新型第三方系统服务外包、云方式系统存储等方面开发市场领域,逐步扩大ICT分销商的市场份额。

虽然ICT市场的整体增速将逐渐放缓,但是,经CMIC(中国市场情报中心)分析预测,随着“十三五”规划的逐渐明确,ICT市场增速又将逐步回升,预计到2018年中国ICT市场规模将突破2万亿元,达到21,920.00亿元,复合增长率达到12.90%。在整个ICT市场发展的带动下,ICT分销市场规模也有望转暖开启。

2、核心竞争力

(1)较为稳定的优质客户资源

通过多年的经营,标的公司已获得优质企业客户多达600多家,其中包含较多的世界500强或国内500强企业,与335家企业签署了长期合作框架协议。

(2)产品与服务的多样性

中科电子与三星、微软、联想、华为等公司均有合作,取得了相应的授权经销商或者特约经销商资质,提供的产品或服务包括平板电脑、电脑、手机、耳机、音响、穿戴设备、VM虚拟化软件等及相应的增值服务。自2017年7月开始与苹果公司合作共同建设苹果企业解决方案中心项目(简称ESC,Enterprise Solution Center),该项目集销售、维修和方案交流于一体,专为企业客户和企业员工提供一站式服务。目前中科电子已经在北京中关村科技园区、上海张江高科技园区、苏州新加坡工业园区开设ESC,并且将陆续在上海、杭州、北京、成都、西安、武汉等地的高新技术园区建立企业解决方案中心。

(3)员工专业水平较高

中科电子较多员工拥有信息技术行业认证的资质证书,具体明细如下:

证书	人数	证书描述
ACIT	15	Apple iOS维修资质
ACMT	6	Apple MacOS维修资质
Apped Product Professional	43	苹果在线销售培训,通过者掌握苹果全系列产品知识技能
iOS for Technical	1	Apple iOS设备技术技能培训证书
ACSP	3	苹果认证技术支持工程师,通过者具备macOS支持技术和故障诊断排错能力
VTSP(VMware Technical sales professional)	2	通过者具备VMware产品销售工程师能力
PMPA证	3	项目管理证书
iOS23000主任审核师	1	服务管理体系认证证书
ITIL Foundation	2	ITIL管理流程认证证书

(4)在苹果公司企业级业务中具有优势地位

2017年,中科电子在苹果公司大中华区企业授权经销商中总销售额处于领先地位。在苹果公司ESC(企业解决方案中心)业务的开发中,已经在北京中关村科技园区、上海张江高科技园区、苏州新加坡工业园区建立了ESC(企业解决方案中心),具备一定的先发优势。2018年,中科电子将继续在北京望京、上海虹桥、杭州未来科技城、成都天府软件园、武汉东湖高新园、西安西咸新区新设6家ESC(企业解决方案中心),进一步巩固在该领域的市场地位。

(5)管理团队成熟

标的公司员工队伍不断壮大,核心管理团队大多有任职于苹果公司、佳杰科技等的工作经验,具备10年以上的ICT业务管理经验,并且与主要品牌企业保持着多年成熟、稳定的合作关系。员工年龄层整体年轻化,有利于新兴产品的快速推广与营销。

(二)历史经营业绩和盈利预测

本次交易业绩承诺系根据对标的公司未来净利润的预测所作出的,具体依据、合理性及可实现性分析如下:

1.收入及净利润预测情况

根据收益法对中科电子的预评估结果,中科电子在业绩承诺期内的营业收入及净利润如下:

单位:万元

中科电子	2017年1-10月	2017年11月	2017年12月	2018年度	2019年度	2020年度
收入	88,908.33	22,548.12	19,000.00	169,593.40	203,512.08	244,214.49
净利润	579.72	291.06	217.44	1,961.85	2,123.44	2,730.57

鉴于ICT产品销售和企业移动信息化已成为大势所趋,企业移动化市场发展前景非常广阔。同时中科电子在该领域积累了一定的技术经验,产品得到了用户的认可,营业收入和利润体现了较好的成长性;2018年-2020年中科电子将继续深耕业务,在保持原有业务的基础上积极开拓新客户。

2017年度,根据未经审计的财务报表,中科电子实现营业收入141,209.12万元,净利润1,098.61万元,2017年度已经实现承诺业绩。

(1)营业收入增长率预测情况

中科电子最近三年营业收入保持较快增长率,2015年、2016年和2017年营业收入同比分别增长35.77%、94.36%和78.87%(2017年营业收入取未审计数)。根据中科电子对在手合同以及对未来客户开发、客户需求的预期,本次预估选取的营业收入预计增长率为20%。

(2)毛利率预测情况

中科电子2015年度、2016年度和2017年度的毛利率分别为2.34%、2.39%、2.99%,毛利率逐年提升,主要是由于企业级客户和企业级移动信息化解决方案的毛利率较高(一方面是因为企业级客户是最终用户,中科电子向企业级客户的产品售价略高于向分销商的产品售价;另一方面是因为企业级移动信息化解决方案包含硬件销售和技术服务,而技术服务毛利较高),以及标的公司此两种业务的业务量增加。随着标的公司企业级客户数量的增加,以及企业级移动信息化解决方案业务占比增加,标的公司的毛利率会进一步提高,本次交易预估的业绩承诺期内的毛利率为3.20%。

(三)独立财务顾问核查意见

经核查,独立财务顾问认为:本次交易中,业绩承诺是在综合考虑标的公司核心竞争力、行业发展情况、历史经营业绩和盈利预测的基础上,经交易各方友好协商而约定的,具有合理性。

二、请补充披露古丈信升的基本情况,包括但不限于历史沿革、主要股东出资情况等。

已在《预案(修订稿)》“第四节标的公司的基本情况”部分补充披露如下:

四、古丈信升基本信息及历史沿革

(一)古丈信升华谊企业管理中心(有限合伙)基本情况

企业名称	古丈信升华谊企业管理中心(有限合伙)
统一社会信用代码	91433126MA4LFR3KTF
成立日期	2017年03月16日
类型	有限合伙企业
合伙期限至	2022年03月15日
执行事务合伙人	逯鹏
住所	湖南省古丈县古阳镇红星区会展中心一楼
经营范围	商务信息咨询、企业管理、财务顾问、技术开发、技术咨询、技术服务(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)
登记机关	古丈县工商行政管理局

(二)古丈信升华谊企业管理中心(有限合伙)历史沿革

2017年3月9日,古丈信升合伙人王峰、逯鹏签署了《古丈信升华谊企业管理中心(有限合伙)合伙协议》。根据协议的规定,古丈信升注册资本为人民币100.00万元,其中王峰出资50.00万元,逯鹏出资50.00万元。

2017年3月16日,古丈县工商行政管理局核发了(古丈)登记内名预核字[2017]60号《企业名称预先核准通知书》,核准了合伙企业名称为“古丈信升华谊企业管理中心(有限合伙)”。

2017年3月16日,古丈县工商行政管理局核准了合伙企业的设立,并向古丈信升核发了《营业执照》。

截至本预案签署之日,古丈信升出资情况如下:

序号	合伙人姓名	认缴出资额(万元)	认缴出资占注册资本比例(%)	实缴出资额(万元)	实缴出资占注册资本比例(%)	出资方式
1	王峰	50.00	50.00	50.00	50.00	货币
2	逯鹏	50.00	50.00	50.00	50.00	货币
合计		100.00	100.00	100.00	100.00	-

三、本次交易对方北京恒沙科技有限责任公司(以下简称“恒沙科技”)未做出业绩承诺,古丈信升作为标的公司的少数股东、王峰和逯鹏作为标的公司的高管在本次交易中做出了业绩承诺。请补充说明上述业绩承诺安排的原因和合理性,恒沙科技、古丈信升、王峰和逯鹏是否存在未披露的协议或安排,并请独立财务顾问发表意见。

本次交易属于《重组管理办法》规定的上市公司与交易对方可自主协商是否采取业绩补偿情形;交易对方虽未做出业绩承诺但做出了股票买卖限制安排;本次交易业绩承诺方约定为王峰、逯鹏及二人投资合伙企业古丈信升华谊企业管理中心(有限合伙)具有商业上的合理性。恒沙科技、古丈信升、王峰和逯鹏不存在未披露的协议或安排。具体情况说明如下:

(一)本次交易属于《重组管理办法》规定的上市公司与交易对方可自主协商是否采取业绩补偿情形

根据《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条第三款:“上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的,不适用本条前二款规定,上市公司与交易对方可以根据市场化原则,自主协商是否采取业绩补偿和每股收益填补措施及相关具体安排。”本次交易对方属于上市公司的控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象,且本次交易完成后,上市公司的控股股东仍为金陵投资,实际控制人仍为王广宇,上市公司的控制权未发生变更,符合《重组管理办法》第三十五条第三款的规定。因此,上市公司与交易对方可以根据市场化原则,自主协商是否采取业绩补偿。

(二)本次交易完成后标的公司将按照上市公司既定战略开展经营,交易对方不再参与中科电子经营,且与上市公司、古丈信升及其关联方不存在任何关联关系;此外,基于恒沙科技与中科电子在业务领域的差异、逯鹏与王峰在中科电子业务领域积累的长期工作经验与业务资源等,在交易之前中科电子事实上也主要由王峰、逯鹏负责经营管理。因此,恒沙科技作为交易对方不做业绩承诺具有合理性。

本次交易对方虽未做业绩承诺,但在交易协议中约定了交易对方需购买天马精化股票金额不低于人民币1000万元,并承诺购买的上述股票自购买之日起十二(12)个月内不得以任何形式进行转让、质押或设立其他权益负担。该安排在一定程度上保证了交易对方与上市公司利益的一致性。

(三)业绩承诺方为王峰、逯鹏及二人投资合伙企业古丈信升华谊企业管理中心(有限合伙)具有合理性

本次交易之前,基于王峰、逯鹏在该领域积累的长期工作经验、业务资源等优势,中科电子的业务主要由王峰、逯鹏二人负责经营管理;本次交易完成后,王峰、逯鹏将与上市公司签署《劳动合同》并由上市公司委派到中科电子继续进行经营管理工作,其二人对经营结果负责具有合理性。同时为最大程度地激励两人,将其与中科电子长期利益绑定一致,保障上市公司及其中小股东的利益,上市公司与王峰、逯鹏及二人投资合伙企业古丈信升华谊企业管理中心(有限合伙)约定了未来的业绩承诺及超额奖励条款。

此外,本次交易完成后,中科电子作为上市公司的控股下属公司,能够获得进入资本市场的机会,市场竞争力进一步得以提升;能够获得来自上市公司在管理、资金、人员等方面的支持;能够获得包括苹果公司在内的上游企业更高授信、更长账期等支持。在上述有利条件的支持下,中科电子将获更好的发展,盈利能力进一步增强。本次交易中经团队要求,采用最大限度保留王峰、逯鹏二人投资合伙企业——古丈信升所持股份,大股东恒沙科技单方退出的机制,从而形成根据中科电子未来发展获益分配的预期,古丈信升及王峰、逯鹏为中科电子未来发展的重要动力。古丈信升及王峰、逯鹏作为业绩承诺方具有合理性。

(四)独立财务顾问核查意见

经核查,独立财务顾问认为:本次交易中,有关业绩承诺的安排具有合理性,恒沙科技与古丈信升、王峰和逯鹏之间不存在未披露的协议或安排。

四、古丈信升、王峰、逯鹏作为业绩承诺方是否具有履约能力,说明你公司为确保交易对方履行协议所拟采取的保障措施,并请独立财务顾问对补偿方案及保障措施的可行性发表意见。

(一)古丈信升、王峰、逯鹏作为业绩承诺方具备一定的履约能力,但是存在极端情况下无法履约的风险。主要原因如下:

1、交易完成后,王峰、逯鹏通过古丈信升仍持有中科电子46.67%的股权;

2、王峰、逯鹏长期从事IT行业,积累了一定的经济基础。其中王峰拥有位于北京朝阳区318.45平方米的房产,逯鹏拥有位于北京海淀区234.27平方米的房产,该两处房产合计市场价值预估约3000万元。2017年6月5日,中科电子与中国工商银行股份有限公司北京海淀支行签订了编号为2017年(海淀)字00123号《小企业借款合同》,借款金额2,800万元人民币,针对该银行借款业务,中科电子与北京首创融资担保有限公司签订了编号为CGIG12017字第0415号《委托保证合同》,由北京首创融资担保有限公司提供保证担保,王峰、逯鹏分别以上述自有房产提供反担保,反担保期限为2018年6月7日至2020年6月7日。

因此,古丈信升及王峰、逯鹏作为业绩承诺方具备一定的履约能力,但是如果业绩承诺期内出现极端情况(即连续四年均未达到业绩承诺),那么存在古丈信升及王峰、逯鹏仍无法履约的风险。

(二)为确保交易对方履行协议,拟采取的保障措施如下:

1、交易双方在《支付现金购买资产协议》中约定,公司根据支付现金购买资产进度分三个阶段向恒沙科技支付股权转让款,且每一期股权转让款支付需满足先决情况;

2、中科电子在业绩承诺期间内任一会计年度的经审计净利润未能达到当年承诺净利润,王峰、逯鹏每年按照经审计净利润不足当年承诺净利润的差额部分以现金支付给中科电子进行补足,同时每年以中科电子10%股权为基数进行股权补偿;

3、交易双方在《支付现金购买资产协议》中约定,本协议成立后,生效前,如原股东提出解除本协议或以任何方式拒绝履行本协议的,应向公司支付总额为人民币200万元的违约金;

4、王峰签署《关于履行业绩补偿义务的承诺》,承诺:“本人无法筹集足够的现金补足承诺净利润的差额部分,那么将会优先将自己间接持有的中科电子对应股权划转至上市公司,划转比例以经评估的中科电子股权价值为基础进行确定;仍不能补足承诺净利润的差额部分,本人以位于北京市朝阳区*楼*单元的房产作为本人承担业绩补偿义务的保障措施,业绩承诺期间届满前,本人将不会处置上述房产。”

逯鹏签署《关于履行业绩补偿义务的承诺》,承诺:“本人无法筹集足够的现金补足承诺净利润的差额部分,那么将会优先将自己间接持有的中科电子对应股权划转至上市公司,划转比例以经评估的中科电子股权价值为基础进行确定;仍不能补足承诺净利润的差额部分,本人以位于北京市海淀区*楼*单元的房产作为本人承担业绩补偿义务的保障措施,业绩承诺期间届满前,本人将不会处置上述房产。”

(三)独立财务顾问核查意见

经核查,独立财务顾问认为:古丈信升、王峰、逯鹏作为业绩承诺方具备一定的履约能力,在不发生极端情况下,补偿方案及保障措施具有可行性。

五、若业绩承诺未达标,请以举例的方式说明不同情况(含极端情况)下,业绩承诺期内各期应补偿的金额及对应的补偿方式,并请独立财务顾问发表意见。

(一)以举例的方式说明不同情况(含极端情况)下,业绩承诺期内各期应补偿的金额及对应的补偿方式

1、假设F1=业绩承诺利润-当年实现利润;Max(F1,0)是指取F1,0的较大值;Min(F2,1)是指取F2,1的较小值

单位:万元

业绩承诺期	业绩承诺利润	当年实现利润	F1	F2
2017年	1,000.00	A	1,000.00-A	
2018年	1,600.00	B	1,600.00-B	$\frac{Max(1600-B,0)}{1600}$
2019年	2,000.00	C	2,000.00-C	$\frac{Max(2000-C,0)}{2000}$
2020年	2,400.00	D	2,400.00-D	$\frac{Max(2400-D,0)}{2400}$

则业绩承诺期内各期应补偿金额及补偿股权比例的计算公式如下:

(1)现金补偿金额=

$$Max(1000-A,0)\cdot Max(1600-B,0)+Max(2000-C,0)\cdot Max(2400-D,0)$$

(2)股权补偿比例=

$$\left[Min\left(\frac{Max(1600-B,0)}{1600},1\right)+Min\left(\frac{Max(2000-C,0)}{2000},1\right)+Min\left(\frac{Max(2400-D,0)}{2400},1\right)\right]\times 10\%$$

2、(1)假设2017年当年实现业绩承诺利润,2018年、2019年、2020年其中一年未实现业绩承诺利润,例如2018年当年实现利润800万元,则:

业绩承诺期内应补偿的现金=500+0+0+0=500(万元)

$$业绩承诺期内应补偿的股权比例=\left[\frac{500}{1600}+0+0\right]\times 10\%=5\%$$

因此,2017年王峰、逯鹏分别向中科电子应补偿的现金为500万元。同时古丈信升无偿向北京金信转让中科电子15%的股权。

(4)假设2017年当年未实现业绩承诺利润,且2017年当年实现利润为500万元,2018年、2019年、2020年连续三年均实现业绩承诺利润,则:

业绩承诺期内应补偿的现金=500+0+0+0=500(万元)

$$业绩承诺期内应补偿的股权比例=[0+0+0]\times 10\%=0$$

因此,2017年王峰、逯鹏分别向中科电子应补偿的现金为250万元。

(5)假设2017年当年未实现业绩承诺利润,且2017年当年实现利润为500万元,2018年、2019年、2020年其中一年未实现业绩承诺利润且亏损,例如2018年当年实现利润-400万元,则:

$$业绩承诺期内应补偿的股权比例=\left[Min\left(\frac{2000}{2000},1\right)+0+0\right]\times 10\%$$

$$=[1+0+0]\times 10\%=10\%$$

因此,因股端情况下标的公司连续四年均未实现业绩承诺利润,2017年度、2018年度、2019年度、2020年度王峰、逯鹏合计分别向中科电子应补偿的现金为1750万元,同时支付北京金信13,733.73万元回购本次交易的全部股份。

(二)独立财务顾问核查意见

经核查,独立财务顾问认为:上述举例已包括中科电子在业绩承诺期内如未实现承诺业绩,在各种情况下王峰、逯鹏应向上市公司补偿的方式及内容。

六、请说明你公司对超额业绩奖励的具体会计处理,并请会计师发表专业意见。

(一)超额业绩奖励机制

根据本次交易对方签署的《支付现金购买资产协议》约定:甲方(即天马精化、北京天马金信供应链管理有限公司)和丙方(即古丈信升华谊企业管理中心(有限合伙)、王峰、逯鹏)均同意并承诺,如果标的公司(即中科电子)2017年度、2018年度、2019年度、2020年度经审计净利润均高于当年承诺净利润的,标的公司承诺将在2020年度中科电子审计报告出具后四个工作日内,以现金方式向丙方进行奖励,奖励金额为业绩承诺期间累计实现的经审计净利润与业绩承诺期间承诺净利润差额部分的30%且合计超额业绩奖励总额不超过2,040万元,现金奖励产生的所得税由丙方自行承担。

(二)超额业绩奖励会计处理方法

超额业绩奖励建立在王峰、逯鹏尽职管理中科电子并且中科电子在业绩承诺期每年均实现了超额业绩的基础上,其实际性质为中科电子向王峰、逯鹏支付激励薪酬,符合《企业会计准则9号-职工薪酬》中对职工薪酬获取的定义——职工薪酬是指企业为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿。

1、假设中科电子2017年度、2018年度、2019年度、2020年度经审计净利润均高于当年净利润的,承诺期内第i年(i表示承诺期年限,分别为1、2、3、4,对应2017年、2018年、2019年、2020年)应计提奖励金额=(第i年实现经审计净利润-第i年业绩承诺净利润)×30%。超额业绩奖励的会计处理如下:

借:管理费用

贷:应付职工薪酬

业绩承诺期内累计计提的奖励金额不超过2,040万元。

2、假设中科电子2017年度、2018年度、2019年度、2020年度其中任一会计年度的经审计净利润未达到当年承诺净利润,则在当年及业绩承诺期的以后年度均不再计提超额业绩奖励,且需冲回以前年度累计计提的超额业绩奖励。

冲回超额业绩奖励的会计处理如下:

借:应付职工薪酬

贷:管理费用

3、假设中科电子2017年度、2018年度、2019年度、2020年度经审计净利润均高于当年承诺净利润,则在2020年度中科电子审计报告出具后四十个工作日内,将中科电子在业绩承诺期内累计计提的超额业绩奖励一次性发放给丙方。

发放超额业绩奖励的会计处理如下:

借:应付职工薪酬

贷:银行存款

经核查,会计师认为:在相关假设条件下,公司对超额业绩奖励具体会计处理的判断合理,符合《企业会计准则》的相关规定。

3、请以具有可读性和可理解性的文字,分产品类型和服务模式补充披露中科电子具体主营业务和收入确认会计政策,结合行业格局和市场竞争情况补充说明中科电子行业地位、核心竞争力,并说明其否具有持续盈利能力。

回复:

一、对标的公司的主营业务的重新表述

已在《预案(修订稿)》“五、标的公司的主营业务情况”之“(一)标的公司的主要产品或服务”补充披露如下:

1、标的公司的主要产品或服务概述

中科电子坐落于国家新一代信息技术产业高端专业化园区——北京中关村科技园,为一家集ICT电子产品分销与供应链服务、企业移动信息化解决方案以及企业电子商城为一体的综合服务提供商。标的公司成立于2013年2月,成立当年即成为苹果公司授权一级企业客户授权经销商。中科电子于2016年12月取得了北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局联合颁发的《高新技术企业认定证书》,证书编号:GR201611001234,有效期三年,步入高新技术企业行列。

为了更好的拓展企业移动信息化解决方案业务,作为苹果公司移动信息化产业发展的重要合作伙伴,2017年7月,中科电子设立了苹果公司全球第一家企业解决方案中心(Enterprise Solution Center,简称“ESC”)即北京中科金财电子产品有限公司海淀分公司;同年8月,中科电子在上海、苏州均建立了企业解决方案中心。随着中科电子在行业品牌的推广,以及新的产品服务提供模式——ESC的建立,2017年度中科电子在苹果公司大中华区企业授权经销商中总销售额处于领先地位。

2、标的公司主要产品/服务介绍

(1)主要产品/服务介绍

中科电子主要服务为ICT电子产品分销与供应链服务、企业移动信息化解决方案以及企业电子商城服务。具体情况如下:

①ICT电子产品分销与供应链服务

ICT产品(包括手机、平板电脑及其配件等)分销是中科电子的传统业务。中科电子从苹果、华为、小米等公司采购ICT产品后,以批发形式销售给下游经销商,下游经销商大多再通过批发或零售方式销售给终端客户。中科电子ICT产品分销业务的利润来自于产品的购销差价,该业务呈现销售额大、毛利率低的特点,平均毛利率在1%左右。目前中科电子已积累北京友通华盛科技有限公司、成都时代天意电子技术有限公司、北京欣智通科技发展有限公司等数百家经销商客户。

中科电子在向下游经销商销售ICT产品的同时,根据下游经销商的历史信用、采购规模等情况,给予其一定的赊购额度,并为其提供物流及仓储管理,满足下游经销商的实际需求。

②企业移动信息化解决方案

企业移动信息化解决方案业务是中科电子重点发展的核心业务,该业务以满足企业信息化、移动化办公为根本出发点,向企业提供便携式电脑(laptop)、平板(pad)等硬件产品全生命周期服务,同时根据企业的个性化需求,为其提供办公管理软件、安全管理软件等软件产品安装、运维等系列服务的“一揽子”综合解决方案。

其中,硬件产品全生命周期服务包括硬件销售、设备部署与发放、设备维护、维修与回收。软件产品系列服务主要包括软件预装、系统培训,基于公有云的管理平台搭建,以及在安全管控领域的方案咨询、管控系统部署、管控软件代理与运维等服务。

目前,中科电子已积累包括阿里巴巴、百度、滴滴出行、网易、中国银行等百余家知名企业客户,广泛涵盖IT互联网、金融、交通、制药、快消等众多行业。随着企业级移动信息化办公需求的不断加大,中科电子的企业移动信息化综合解决方案业务将面临巨大市场机遇。

③企业电子商城

中科电子对于建立长期战略合作关系的企业客户,为其打造针对内部员工ICT电子产品需求的个性化电子商城,每一企业客户均有属于自己的电子商城。商城从网站页面设计、在售商品类别、商品销售价格及其优惠政策等各方面均体现每个企业的独特性。企业客户的内部员工经授权,可凭员工工号和密码登录该电子商城购买ICT产品。商城通过与企业客户合作,不定期推出员工福利计划,通过灵活的结算方式以及定制化的产品和服务,帮助企业客户向员工提供弹性福利,从而进一步有效挖掘各企业客户的ICT产品需求。目前已与网易、英菲尼迪、华润、中粮等数十家企业客户合作开设企业商城。

3、苹果企业解决方案中心(Enterprise Solution Center)介绍

苹果ESC(苹果企业解决方案中心)作为苹果公司中国战略的重要组成部分,于2017年启动,由苹果(中国)有限公司授权一级企业合作伙