

信息披露 Disclosure

(上接A30版)

三、营销网络及信息系统升级
1、募投项目简介
公司拟投入6,000万元资金用于营销网络及信息系统升级,以提升公司的运营能力。项目包括营销网络升级和信息系统升级两部分。
2、募投项目实施的必要性
公司未来业务发展需要相匹配的营销网络,营销网络升级有助于增强公司营销能力和客户服务能力

目前,公司在全国各地设立办事处,各办事处主要围绕客户所在地设置,同时辐射周边区域。公司各办事处的主要职责包括搜集客户需求、保障产品销售及提供售后服务等。公司在各地设置的办事处是公司营销网络的重要组成部分,系公司贴近客户的重要布局,关系到公司的客户关系维护与未来业务拓展。同时,公司的营销网络有助于加深公司对于客户需求的理解,在公司产品的研发和推广中发挥重要作用。

公司虽然在营销渠道建设上积累了一定经验,但现有营销网络的建设尚不完善,现有办事处未覆盖客户分布,部分办事处的办公设施较为陈旧,尤其是办公用车数量明显不足。未来随着公司客户资源不断开拓,客户地域分布更加广泛,客户的服务需求将更加突出,公司现有营销网络预计无法满足未来业务发展的需要,公司有必要升级既有营销网络。

公司拟在全国各地设立办事处,各办事处主要围绕客户所在地设置,同时辐射周边区域。公司各办事处的主要职责包括搜集客户需求、保障产品销售及提供售后服务等。公司在各地设置的办事处是公司营销网络的重要组成部分,系公司贴近客户的重要布局,关系到公司的客户关系维护与未来业务拓展。同时,公司的营销网络有助于加深公司对于客户需求的理解,在公司产品的研发和推广中发挥重要作用。

公司拟在全国各地设立办事处,各办事处主要围绕客户所在地设置,同时辐射周边区域。公司各办事处的主要职责包括搜集客户需求、保障产品销售及提供售后服务等。公司在各地设置的办事处是公司营销网络的重要组成部分,系公司贴近客户的重要布局,关系到公司的客户关系维护与未来业务拓展。同时,公司的营销网络有助于加深公司对于客户需求的理解,在公司产品的研发和推广中发挥重要作用。

公司拟在全国各地设立办事处,各办事处主要围绕客户所在地设置,同时辐射周边区域。公司各办事处的主要职责包括搜集客户需求、保障产品销售及提供售后服务等。公司在各地设置的办事处是公司营销网络的重要组成部分,系公司贴近客户的重要布局,关系到公司的客户关系维护与未来业务拓展。同时,公司的营销网络有助于加深公司对于客户需求的理解,在公司产品的研发和推广中发挥重要作用。

公司拟在全国各地设立办事处,各办事处主要围绕客户所在地设置,同时辐射周边区域。公司各办事处的主要职责包括搜集客户需求、保障产品销售及提供售后服务等。公司在各地设置的办事处是公司营销网络的重要组成部分,系公司贴近客户的重要布局,关系到公司的客户关系维护与未来业务拓展。同时,公司的营销网络有助于加深公司对于客户需求的理解,在公司产品的研发和推广中发挥重要作用。

公司拟在全国各地设立办事处,各办事处主要围绕客户所在地设置,同时辐射周边区域。公司各办事处的主要职责包括搜集客户需求、保障产品销售及提供售后服务等。公司在各地设置的办事处是公司营销网络的重要组成部分,系公司贴近客户的重要布局,关系到公司的客户关系维护与未来业务拓展。同时,公司的营销网络有助于加深公司对于客户需求的理解,在公司产品的研发和推广中发挥重要作用。

公司拟在全国各地设立办事处,各办事处主要围绕客户所在地设置,同时辐射周边区域。公司各办事处的主要职责包括搜集客户需求、保障产品销售及提供售后服务等。公司在各地设置的办事处是公司营销网络的重要组成部分,系公司贴近客户的重要布局,关系到公司的客户关系维护与未来业务拓展。同时,公司的营销网络有助于加深公司对于客户需求的理解,在公司产品的研发和推广中发挥重要作用。

公司拟在全国各地设立办事处,各办事处主要围绕客户所在地设置,同时辐射周边区域。公司各办事处的主要职责包括搜集客户需求、保障产品销售及提供售后服务等。公司在各地设置的办事处是公司营销网络的重要组成部分,系公司贴近客户的重要布局,关系到公司的客户关系维护与未来业务拓展。同时,公司的营销网络有助于加深公司对于客户需求的理解,在公司产品的研发和推广中发挥重要作用。

公司拟在全国各地设立办事处,各办事处主要围绕客户所在地设置,同时辐射周边区域。公司各办事处的主要职责包括搜集客户需求、保障产品销售及提供售后服务等。公司在各地设置的办事处是公司营销网络的重要组成部分,系公司贴近客户的重要布局,关系到公司的客户关系维护与未来业务拓展。同时,公司的营销网络有助于加深公司对于客户需求的理解,在公司产品的研发和推广中发挥重要作用。

第五节 风险因素和其他重要事项

一、风险因素

(一) 行业风险

1、下游市场需求变动的风险

公司从事以多层瓷介电容器 (MLCC) 为主的电子元器件的技术研发、产品生产和销售。公司主营业务包括自产业务和代理业务两大类,符合“军民融合”的国家战略。

公司自产业务的主要产品广泛应用于航天、航空、船舶、兵器、电子信息、轨道交通、新能源等行业,满足军用及民用高端工程对产品的技术要求和应用需求。公司代理业务的主要产品主要面向工业类及消费类民用市场。

报告期内,得益于我国航天航空等高端领域迅速发展以及国防装备国产化、数字化、信息化建设的需求,公司自产业务销售收入持续平稳增长。但若未来相关军工行业预算和行业整体增长不及预期,市场需求下降,公司自产业务将无法保持现有的增长速度,进而对公司的盈利能力产生不利影响。

公司代理业务以销售电子元器件产品为主,产品主要应用于汽车电子、轨道交通、新能源、智能电网、通讯、消费电子、医疗器械等多个领域。上述领域易受到宏观经济环境、居民收入水平、消费者偏好等因素影响,有明显的经济周期性。如果未来全球经济或中国经济发生重大不利事件,使得下游行业需求增长放缓甚至负增长,公司将面临相关产品市场需求不足,进而导致收入及利润下滑的风险。

2、军工政策变化导致行业竞争加剧的风险

“军民融合”发展目前已上升为国家战略的高度。“军民融合”主要分为两层含义,一是“军民转”,即军事技术为民用领域的使用;二是“民参军”,即民营企业参与军工产业。“军民融合”有利于提高管理和生产效率,为国防建设提供重要支撑。

2014年6月,原总装备部会同工信部、国防科工局等单位,集中发布了12项推进“民参军”措施,主要包括实施分类准入审查,建立联合审查机制,简化审查程序,增加装备审查申请受理点,降低准入门槛;建设全国武器装备采购信息网、军民结合公共服务平台,按密级分别发布政策信息、采购需求和军民两用产品技术信息,定期举办具有权威性、公信力的展览和论坛活动,搭建供需双方交流平台,解决信息不对称问题;健全竞争采购管理机制,完善军品市场定价机制,建立竞争性采购保障制度,完善税收和财政优惠政策,营造公平有序的市场竞争环境;鼓励民企参与装备研发,健全合同履行监管机制,推进军民标准深度融合,完善国防知识产权制度,探索装备采购质价控制制度。

上述政策和措施对于推动军工开发,充分利用优质社会资源,加快吸纳优秀民营企业进入武器装备科研生产和维护领域,促进有序竞争,推动军民融合深度发展,具有重大意义。

但与此同时,民营企业的进入门槛降低及市场化程度提高,可能会吸引新的竞争对手进入,导致发行人所在行业竞争加剧,进而使得发行人收入以及毛利率无法保持在现有水平,盈利能力遭受不利影响。

3、上游产品价格及供给波动的风险

公司自产业务的上游主要包括陶瓷粉末、电极材料及芯片等原材料的生产供应商。

普通陶瓷粉末基本实现国产化,供给较充分,在一定程度上能减少价格及供给波动的影响。但带有特殊功能的陶瓷粉末则仍然依赖国外供应体系,该部分原材料的供应更容易受到上游价格及供给波动的影响,极端情况下甚至不排除部分供应商停止供货的风险。电极材料一般采用金属铝银浆及镍,其中金属把属于贵金属,价格相对昂贵且波动剧烈。芯片材料全球供应量巨大,各大供应商之间的竞争较激烈,供应充分,价格相对稳定。

上述上游产品的价格及供给发生波动,可能会导致公司自产业务的生产成本增加亦或产能受到限制,从而无法满足客户的需求,进而导致公司盈利能力遭受不利影响。

4、代理业务下游行业政策及市场变化的风险

报告期内,公司代理业务中光伏新能源及区块链硬件行业的营业收入及毛利占比较高。2018年5月31日,国家发展改革委、财政部、工业和信息化部发布《关于2018年光伏发电有关事项的通知》(发改能源[2018]323号),严控光伏发电新建规模,减少补贴。此外,国家还对虚拟货币发行业务的监管趋于严格,同时比特币价格大幅波动,也会对挖矿机等区块链硬件的需求造成不利影响。上述行业政策变动和市场变化,短期内将影响公司相关领域的订单需求,进而可能对代理业务的营业收入及利润产生一定不利影响。

二、经营风险

1、毛利率下降的风险

公司在核心技术团队、自主知识产权、产品可靠性水平、综合服务能力等方面的优势显著,毛利率水平较高。2016年度、2017年度及2018年度,公司主营业务毛利率分别为49.12%、42.74%及51.25%。

如果未来公司的核心技术及产品无法满足客户持续更新的需求,或者核心技术团队人员流失,或者因客户采购模式、商业模式变化等原因,在采购中压低对本公司的采购价格,又或者其他各种原因导致公司的产品无法满足客户需求、为客户提供增值服务的能力下降,则公司存在毛利率下降以及盈利能力降低的风险。

2、自产军用产品降价风险

军工领域准入门槛较高,行业外潜在竞争对手较难进入。针对公司自产军用产品技术含量高、产品附加值高,且存在小批量、定制化生产的特点,公司通常参照同类产品的历史价格,并结合客户的具体要求及供货量等,最终与客户协商达成销售价格,产品定价遵循市场化原则,定价机制相对稳定。

若公司的核心技术及产品未能及时满足客户未来持续更新的需求,或者主要军方客户采购模式、定价机制发生重大变化,又或者行业内竞争进一步加剧,则公司存在因自产军用产品降价导致利润下滑的风险。

3、主要供应商相对集中的风险

公司采购集中度较高,存在主要供应商相对集中的风险。公司自产业务生产所需主要原材料为陶瓷粉末、电极材料、芯片等。2016年度、2017年度及2018年度,公司自产业务向前五名供应商采购金额占自产业务采购金额的比例分别为62.25%、51.02%及58.30%。为保障原材料供应,公司对供应商的基本情况、资信、履约能力、价格、供货能力等方面进行考察,每年进行动态管理,选择有信誉、有实力的供应商。报告期内,公司自产业务原材料供应稳定可控,但不排除未来部分供应商在市场货源紧张等情况下,对公司减少供货量或抬高价格,从而影响公司生产经营,造成公司原材料供应不足或采购成本增加,进而影响公司的盈利能力。

公司代理业务主要以采购国际知名品牌厂商的电子元器件产品为主。2016年度、2017年度及2018年度,公司代理业务前五名供应商采购金额占代理业务采购金额的比例分别为77.50%、83.24%及86.73%。公司拥有较强的客户渠道优势,多年来与上述供应商均保持良好的合作关系,在供货速度、产品质量、价格协商机制、新品推广力度等方面得到原厂的大力支持与配

合,但是未来若公司与上述厂商的合作关系发生重大不利变化,公司代理销售产品可能无法及时保质保量地交付下游客户,影响代理业务的正常经营,进而导致公司盈利能力遭受不利影响。

4、代理业务的固有风险

公司代理业务毛利贡献较低,但收入占比较高。2016年度、2017年度及2018年度,公司代理业务收入分别为32,805.73万元、42,016.91万元及43,232.33万元,占主营业务收入的比例分别为50.56%、57.23%及46.98%。公司代理业务以销售电子元器件产品为主,电子元器件行业竞争激烈,行业前列的代理商均专注于技术研发并充分追求规模效应,产能很大,但囿于行业终端用户数量庞杂,因此一般均选择通过代理商进行销售和提供服务。

公司依靠经验丰富的管理、营销团队、规范的业务管理流程和专业的技术服务能力以及丰富的终端客户资源的优势,获得上述厂商的产品代理权。公司代理业务需取得代理商的授权,代理业务的发展受相关代理商的代理政策、同类代理商市场竞争的影响。若上述厂商的代理销售政策发生重大变化或前者同类代理商市场竞争加剧,使得公司未能继续取得相关厂商的产品代理权或者相关的业务模式发生改变,则存在对公司代理业务的收入及利润产生重大不利影响的风险。

此外,由于被代理企业大多为外资背景,公司与其在语言、法律常识认知等方面的差异,可能会导致双方对相关的合同条款效力、权利义务以及适用法律等方面的理解产生分歧,存在一定的纠纷甚至诉讼风险。

5、新产品开发风险

持续开发新产品是公司市场中保持竞争优势的重要手段。为此,公司持续投入资金用于新产品研发及技术升级,公司始终坚持以市场需求为导向,注重在新产品开发、技术升级的基础上对市场需求进行充分论证,使得公司新产品投放市场取得了较好的效果。随着市场竞争的不断加剧,下游客户整机产品更新换代周期缩短,公司如果不能及时准确地把握市场动态,将导致公司研发的新产品不能获得市场认可,对公司市场竞争力产生不利影响。

6、资质风险

对于军工配套市场,由于产品应用环境条件的特殊性及其高可靠性的要求,进入该市场需通过系统性的严格考核,取得相关的军工资质认证,包括武器装备质量管理体系认证、国军标生产线认证、武器装备科研生产许可、保密资格认证、装备承制单位资格认证等。上述资质的取得需从科研生产能力、质量管理水平、产品质量保障、动态系统管理等方面进行逐项审核与考评,需要周期较长,且持续进行动态管理。相关企业需具有多年生产经验的积累和文化积淀,对于新的市场进入者存在明显的障碍,潜在竞争对手较难进入,行业目前处于有限竞争格局。

报告期内,公司拥有上述军工资质,未来若因自身原因丧失或未能及时更新相关资质,将对公司的自产业务经营产生重大不利影响。

三、管理风险

1、产品质量控制风险

自成立以来,公司的高可靠MLCC应用于航天、航空、船舶、兵器等领域。上述领域客户对产品的可靠性、一致性及稳定性有着特殊要求。若公司质量控制流程导致产品质量出现问题,尤其在具有重大国内影响的项目的应用中出现问题,不仅会影响到公司造成质量索赔等经济损失,还将对公司的品牌及后续供货资格造成重大不利影响。

2、核心技术失密和技术人才流失的风险

新产品研发是公司提升竞争力的关键。公司极为重视研发的投入,核心产品的技术和制造工艺成熟先进。在稳定核心技术人员、保护核心技术等方面,公司制定了相应的措施。自公司成立以来,公司技术研发团队保持了高度的稳定性。但由于MLCC生产技术具有很强的专用性和系统性,其配方技术、产品结构设计及生产、生产工艺控制技术、检测技术具有较强的关联性并相互关联,如核心技术人才流失或某一项技术失密,将会影响公司的整体竞争力,对公司盈利能力造成不利影响。

3、专业人才风险

公司拥有高可靠MLCC产品具有定制化的特点,其服务质量尤为显著,因此对相关技术人员综合素质要求较高。通过多年发展,公司拥有一支经验丰富的高可靠市场管理和销售团队,形成了一套适应相关产品生产的经营管理体系。

随着公司军工等高可靠产品业务的不斷拓展以及募集资金项目的投入,将对上述专业管理和产品销售人才提出更高需求。如果公司的高可靠市场人才培育和引进未能满足业务扩张的需求,将对公司的发展产生不利影响。

4、公司规模迅速扩大导致的风险

本次发行后,公司业务、资产及人员规模都将大幅增加,需要在产品研发、资源配备、质量管理、财务管理和内部控制等诸多方面进一步提高。虽然公司目前已积累了较丰富的管理经验,具有完善的公司治理结构,形成了有效的内部激励约束机制,但如果公司管理水平不能适应本次发行后业务、资产及人员规模扩张的需要,将对公司竞争力持续提高、未来经营及生产组织管理等方面产生不利影响。

四、财务风险

1、应收账款及应收票据较大的风险

截至2016年末、2017年末及2018年末,公司应收账款分别为39,763.94万元、40,555.74万元及48,156.20万元,占流动资产比例分别为45.97%、39.29%及38.83%。公司自产业务客户大部分面向航天、航空、船舶、兵器等领域的客户。销售回款周期需要根据客户整体项目的施工进度而定,付款周期相对较长。报告期内随着公司高可靠产品销售规模的增长,相应的应收账款逐渐增加。未来随着公司销售规模的进一步扩大,若应收账款无法收回将可能导致坏账损失的发生,对公司经营产生不利影响。

截至2016年末、2017年末及2018年末,公司应收票据账面价值分别为19,106.49万元、27,926.45万元及34,510.64万元,占流动资产比例分别为22.09%、27.05%及27.83%。公司应收票据金额较高,减缓了公司回笼资金的速度,且存在应收账款到期无法兑现的风险。

2、人力成本上涨的风险

报告期内,由于公司规模不断扩大,人员规模上升较快,同时受到地区平均工资调整、市场环境变化等因素的影响,公司人工成本增长较快。2016年度及2017年度及2018年度,公司主营业务成本中的直接人工、销售费用、管理费用及研发费用中的人工费用合计分别为7,528.85万元、8,860.63万元及10,948.07万元,年复合增长率达20.59%。

未来,不断上涨的人力成本可能对公司经营业绩造成不利影响。

3、税收优惠政策及政府补助变动的风险

2008年12月18日,公司取得由北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国税局和北京市地方税务局联合批准的高新技术企业证书。并于2011年、2014年、2017年通过复审,有效期为三年,有效期内执行15%的企业所得税优惠税率。上述税收优惠到期后,如公司不能被继续认定为高新技术企业,可能导致公司所得税税负上升,对公司业绩产生负面影响。

2016年度、2017年度及2018年度,公司计入当期损益的政府补助金额分别为529.77万元、1,888.81万元及1,645.58万元,分别占同期税前利润的3.77%、12.80%及6.30%。如未来相关政府补助政策发生变化,则可能对公司净利润产生不利影响。

4、经营性现金流低于净利润的风险

2016年度、2017年度及2018年度,公司经营活动产生的现金流量净额分别为3,114.00万元、9,038.82万元及5,263.66万元,同期公司产生的净利润分别为11,791.33万元、12,201.28万元及21,836.27万元,公司经营活动产生的现金流量净额低于同期净利润,主要原因为公司目前正处于高速发展阶段,公司销售规模快速增长,公司应收账款及应收票据随之增加,同时公司为应对增加的订单持续备货,导致报告期末公司经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润。未来,公司业务将继续快速发展,短期内公司仍存在经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润的风险。

5、存货发生跌价的风险

截至2016年末、2017年末及2018年末,公司存货分别为9,671.11万元、12,492.45万元及17,902.82万元,占流动资产的比例分别为11.18%、12.10%及14.44%。公司的存货主要包括自产业务的原材料、半成品及产成品,以及代理业务的库存商品。

公司代理业务采取买断式采购并自行对外销售的模式,通常会对必要的常用规格产品备货,存在由于客户需求变化引起的存货跌价风险。

公司自产业务产品生产过程中会提前对部分标准规格的原材料进行较大规模的备货,如果下游客户整机项目出现重大延期或违约,或者产品及原材料的市场价格出现重大不利变化,亦会面临存货跌价的风险,对经营业绩带来不利影响。

(五) 募集资金投资项目风险

1、未能实现预期经济效益的风险

公司本次发行的募集资金将投向“电子元器件生产基地项目、直流感测器项目、营销网络及信息系统升级”及补充流动资金。公司已对募集资金投资项目的必要性、可行性进行了充分的论证,但可行性分析是基于目前的经济环境和市场条件作出。若未来项目实施过程中相关因素发生重大不利变化,如整体经济形势、市场环境发生重大变化或企业自身管理能力无法适应等,可能导致本次募集资金投资项目新增的产能无法得到有效消化,亦可能造成项目不能如期完成或不能实现预期收益,从而会影响公司的盈利能力。

2、盈利下降的风险

募集资金投资项目建成达产后,将新增较大规模的固定资产及无形资产,年新增折旧、摊销及相关运营费用将金额较大。如本次募集资金投资项目按预期实现收益,公司预计主营业务收入的不增长可消化本次募集资金投资项目新增的支出,但若行业或市场环境发生重大不利变化,募集资金投资项目无法实现预期收益,则募集资金投资项目折旧、摊销、费用支出的增加可能导致公司净利润下降。

3、净资产收益率下降的风险

本次发行后,公司净资产规模将大幅度提高,而募集资金投资项目的实施需要一定时间方可产生经济效益。募集资金投资项目建成投产后,经济效益亦需要逐步体现。因此在募集资金投资项目建设期内以及募集资金投资项目建成投产后的早期阶段,公司净资产收益率存在短期内下降的风险。

4、募投项目无法取得相关军工资质认证的风险

发行人已取得武器装备科研生产许可证、装备承制单位注册证书、武器装备科研生产三级保密资格证书、武器装备质量管理体系认证证书等军工资质,具备向军工客户销售商品及服务提供服务的资格,故本次募投项目的产品可以向军工类客户进行销售。

此外,对于发行人所在的电子元器件行业,中国军用电子元器件认证委员会以国家军用标准为依据,对军用电子元器件制造厂生产线进行认证,同时对相关产品进行鉴定,产品通过鉴定后列入军用电子元器件QPL目录。

公司拟就本次募投项目的生产线和产品申请上述QPL认证。公司已参军工业深研多年,具备军工产品的研发和生产经验,对于募投项目的生产线及产品申报QPL认证的全流程及要求较为熟悉,公司预计本次募投项目的生产线和产能能够通过QPL认证。但若未来相关QPL认证的相关条件或政策发生

变化,或本次募投项目的建设未达预期,公司募投项目的生产线和产品存在无法通过相关军工认证的风险。

5、技术风险

公司募投项目主要用于电子元器件生产基地项目和直流感测器项目,项目的顺利实施将会提升公司的生产能力和技术水平。先进的技术水平是保持公司核心竞争力的有力保障,是推进公司业务规模、市场份额进一步增长的持续动力,技术研发需要投入大量的人力、物力、财力,并面临一定的研发失败风险和研发成果产业化失败风险。如果公司不能保持先进的技术水平,将会对募投项目带来的收益产生影响。

6、市场拓展风险

本次募投项目完全达产后,公司高可靠多层瓷介电容器产品将新增产能7,500万只年,通用多层瓷介电容器产品将新增产能192,500万只年,直流感测器产品将新增产能8万只年。公司综合考虑行业政策、下游市场需求及未来市场开拓等因素对其募投产品的市场竞争力和产能消化情况进行了详尽分析,并筹划了相关市场营销拓展计划,为募集资金投资项目实施提供了可靠的保障。但如果国家政策环境发生变动,市场需求发生重大变化或行业竞争加剧等情况发生,公司将面临新增产能不能被消化的风险。

7、劳务采购风险

发行人需要新增劳动力使得本次募投项目顺利投产。截至2018年末,公司员工人数为758人,报告期各期,公司主营业务成本中直接人工占主营业务成本的比重在16%以上。虽然公司目前的劳动力供应较为充足,但随着中国人口红利的逐步消失,本次募投项目有可能面临无法采购到充足且优秀的风险,劳务短缺会导致劳务成本上涨,这有可能对本次募投项目的进度及效益造成影响。

(六) 豁免披露部分信息可能影响投资者对公司价值判断的风险

公司部分信息涉及国家秘密,不宜披露或直接披露。涉密信息主要包括军工类产品和供应单位名称、武器装备科研生产许可证具体信息、军用品相关优惠政策、相关科研项目具体信息等。根据《军工企业对外披露特殊信息信息披露管理暂行办法》(科工财审[2008]702号)的相关规定,公司部分涉密信息采取脱密处理的方式进行披露,部分无法进行脱密处理或者进行脱密处理后仍存在泄密风险的信息,在取得国防科工局批复同意后豁免披露。

2016年9月26日,国防科工局出具《关于北京元六鸿远电子科技有限公司部分涉密信息豁免披露及脱密处理有关事项的批复》(科工财审[2016]1020号),同意公司豁免披露及脱密处理相关涉密信息。

投资者因上述涉密信息豁免披露或豁免披露而无法获知公司的部分信息,可能影响其对公司价值的判断,造成其投资决策失误。

(七) 国家秘密泄密的风险

根据《武器装备科研生产单位保密资格认定办法》,承担武器装备科研生产任务的企业单位,均须经过保密资格审查认定。公司取得了武器装备科研生产单位二级保密资格证书,采取各项有效措施确保国家秘密,但不排除一些意外情况发生导致有关国家秘密泄密,进而可能对公司生产经营产生重大不利影响。

二、重大合同

(一) 销售合同

销售方	购货方	销售商品	合同/订单金额	签订日期
元六鸿远	客户BE	电子元器件	737.43	2018/3/12
元六鸿远	北京京东方显示技术有限公司	电子元器件	456.45	2018/9/18
元六鸿远	北京天诚同创电子有限公司	电子元器件	351.72	2019/1/24
元六鸿远	北京京东方显示技术有限公司	电子元器件	343.24	2019/1/21
元六鸿远	客户BX	电子元器件	332.48	2018/10/8

(二) 采购合同

采购方	供货方	采购商品	合同/订单金额	签订日期
爱普科斯(上海)产品服务有限公司	创思电子	电子元器件	268.69	2018/11/21
爱普科斯(上海)产品服务有限公司	创思电子	电子元器件	263.20	2018/11/21
爱普科斯(上海)产品服务有限公司	创思电子	电子元器件	25.57	2019/1/7
供应商E	元六鸿远	电子元器件	130.60	2018/7/27
供应商D	元六鸿远	电子元器件	128.12	2018/10/17

截至2019年2月28日,公司正在履行的主要商品采购合同情况如下:

委托方	受托方	合同内容	合同金额	签订日期
元六鸿远	供应商O	委托方依据自身生产需要把所需电量的电容器等品委托受托方代电	不低于300万元	2017/3/16

(三) 工程合同

截至2019年2月28日,公司正在履行的重大工程合同情况如下:
2017年7月14日,元六鸿远与北京典方建设工程咨询有限公司签署《造价咨询顾问委托合同》,由后者为新建厂房项目提供造价咨询服务,本项目总价咨询服务费为人民币100.00万元。
2017年9月20日,元六鸿远与京兴国际工程管理有限公司签署了《建设工程监理合同》,由后者为年产电子元器件50亿只及电子陶瓷材料10吨的新建厂房项目工程提供监理及相关服务,签约酬金为人民币233.37万元。
2017年9月25日,元六鸿远与苏州建鑫建设工程集团有限公司签署《建设工程施工合同》,工程名称为年产电子元器件50亿只及电子陶瓷材料10吨的新建厂房项目,合同总价款共人民币11,628.06万元。

截至2019年2月28日,公司正在履行的超过200万元人民币的重大设备采购合同如下:

供应商	合同标的	合同金额	签订日期
赛米科技术(天津)有限公司	检测设备	222.80	2018/5/18
赛米科技术(天津)有限公司	检测设备	219.00	2018/5/10

(三) 银行授信和借款合同
1、授信合同
截至2019年2月28日,公司正在履行的授信合同如下:

序号	签订日期	授信银行	授信金额(万元)	授信期限	合同编号	担保方式
1	2017/1/17	北京银行股份有限公司总部基地支行	12,000.00	2017/1/17-2019/1/17	0391143	中关村担保提供最高额连带责任保证担保。郑红、刘辰和元六鸿远为中关村担保提供最高额反担保。
2	2017/10/27	南京银行股份有限公司北京分行	5,000.00	2017/10/27-2018/9/28	A04004051709290024	郑红和刘东燕提供最高额连带责任保证担保。
3	2017/12/12	中国银行股份有限公司总部基地支行	4,000.00	2017/12/12-2018/12/12	0452464	中关村担保提供最高额连带责任保证担保。郑红、刘辰和元六鸿远为中关村担保提供最高额反担保。
4	2018/2/23	招商银行股份有限公司北京石景山支行	3,000.00	2018/2/23-2019/2/22	2018年万授字第004号	郑红提供最高额连带责任保证担保。元六鸿远为郑红提供最高额反担保。
5	2016/6/17	招商银行股份有限公司北京石景山支行	2,000.00	2016/6/17-2019/6/16	2016年万授字第001号	元六鸿远提供最高额连带责任保证担保。元六鸿远为郑红提供最高额反担保。
6	2018/3/22	中国银行股份有限公司北京丰台支行	1,400.00	2018/3/22-2019/3/19	G16E181541	郑红提供最高额连带责任保证担保。元六鸿远为郑红提供最高额反担保。
7	2018/6/11	中国民生银行股份有限公司北京分行	7,000.00	2018/6/11-2019/6/10	18授借字第0006460	郑红和刘东燕提供最高额连带责任保证担保。
8	2018/10/26	北京银行股份有限公司总部基地支行	3,000.00	2018/10/26-2019/10/25	0514658	郑红和刘东燕提供最高额连带责任保证担保。
9	2018/10/30	华夏银行股份有限公司北京平谷支行	6,000.00	2018/10/30-2019/10/29	YYB19 0602	郑红和刘东燕提供最高额连带责任保证担保。
10	2018/12/14	上海浦东发展银行股份有限公司北京分行	3,000.00	2018/12/14-2019/5/8	BC201811090000773	郑红和刘东燕提供最高额连带责任保证担保。

注:1、公司《综合授信合同》(G391143号)项下借款合同到期日为2019年10月26日;该综合授信合同仍在履行中;
2、公司《最高授信额度合同》(A04004051709290024)项下借款合同到期日为2019年3月28日,该最高授信额度合同仍在履行中;
3、公司《综合授信合同》(0452464号)项下借款合同到期日为2019年6月21日,该综合授信合同仍在履行中;
4、公司《授信协议》(2018年万授字第004号)项下借款合同到期日为2019年3月29日,该授信协议仍在履行中。