(上接B075版)

2016年,公司收购澳洲安保集团,交易价格以上海立信资产评估有限公司出具《中安消股份有限公司拟现金收购股权所涉及的澳洲安保集团股东全部权益价值资产评估报告》(信资评报字(2016)第1022号)中市场法评估值为基础确认。

①业绩预测与实际完成情况

单位:万澳元

项目		2016年	2017年	2018年	累计实现
净利润	实际经营	589.01	127.34	-128.33	588.02
	盈利预测	1,079.45	1,247.16	1,325.21	3,651.82
	差异	-490.44	-1,119.82	-1,453.54	-3,063.80
	比例(%)	-45.43	-89.79	-109.68	-83.90

②、评估报告的相关假设及重大变化情况的时间及原因

Ⅰ、一般性假设

A、企业所在的行业保持稳定发展态势,所遵循的国家和地方的现行法律、法规、制度及社会政治和经济政策与现时无重大变化;

B、企业以目前的规模或目前资产决定的融资能力可达到的规模,按持续经营原则继续经营原有产品或类似产品,不考虑新增资本规模带来的收益;

C、企业与国内外合作伙伴关系及其相互利益无重大变化;

D、国家现行的有关贷款利率、汇率、税赋基准及税率,以及政策性收费等不发生重大变化;

E、无其他人力不可抗拒及不可预见因素造成的重大不利影响;

F、评估结论依据的是委托方及被评估企业提供的资料,假设委托方及被评估企业提供的资料是客观合理、真实、合法、完整的,委估资产产权清晰。

Ⅱ、针对性假设

A、委估企业的资产在评估基准日后不改变用途,仍持续使用;

B、委估企业的现有和未来经营者是负责的,且企业管理能稳步推进公司的发展计划,尽力实现预计的经营态势;同时主要高管不在澳洲安保集团以外的经济实体从事与澳洲安保集团竞争的相关业务,并将长期在澳洲安保集团任职,积极推进澳洲安保集团的经营发展;

C、委估企业遵守国家相关法律和法规,不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项;

D、委估企业提供的历年财务资料所采用的会计政策和进行收益预测时所采用的会计政策与会计核算方法在重要方面基本一致;

E、委估企业在评估目的实现后,仍将按照现有的经营模式持续经营,继续经营原有产品或类似产品,企业的供销模式、与关联企业的利益分配等运营状况均保持不变;

F、所有的收入和支出均发生于年末;

G、目前委估企业的经营场地和部分设备均为租赁,本次评估假设上述生产经营场地和设备租赁期满后可正常续租;

H、委估企业的资质证书到期后均可正常续签,企业的合法经营不受影响;

I、根据《澳洲安保集团收购协议》,《澳洲安保集团收购协议》的卖方将承担在本次评估基准日存在的11项未决诉讼的赔偿责任,对澳洲安保集团的正常经营不构成不利影响;其人员调整顺利进行,不会影响公司未来经营和产生纠纷。

Ⅲ、上述假设发生重大变化情况时间及原因

澳洲安保集团是澳洲排名前列的安保及设施管理服务提供商,在澳洲及新西兰地区为客户提供人力安保、报警监控、电子安防及设施管理服务等安保延伸服务。澳洲安保集团的客户主要包括大型连锁零售商超、购物中心、银行、学校、医院、场馆、州政府、机场等类型,是Westfield、昆士兰州政府、布里斯班机场、澳洲联邦银行等大型企业和机构的重要合作服务商。澳洲安保集团2016年到2018年销售增长率分别为9.50%、-12.76%和-6.24%。澳洲安保集团在2016年尚保持一定幅度的增长,但是在2017年、2018年业绩下滑较大,主要是由于公司在并购重组中,对于当地企业增加了除履行当地法律法规及行业要求外,作为国内上市公司海外子公司还增加了一系列监管要求及管理措施,导致部分核心管理人员不适离职,部分信息敏感客户先后解约转至本土控股企业,从而造成部分客户的流失及销售业绩的下降,这部分影响持续至2018年。

在行业监管方面,由于工会的一再主张,最低工资以及高危行业人力的福利保障不断提高,这方面的法律监管也在不断细化和明确,部分成本不再允许通过分包转嫁而获得减少。为降低国内上市公司未来可能带来的诉讼及监管风险,在16年并购之后,公司内控及法务部门对其所有分包及劳务供应商进行了合规检查,并对其所履约合同一一比对后,作出了大规模的调整,成本总额由而提高。受限于并购交易过程中的信息不对称所带来的潜在风险,在此项梳理中得以有效控制。短期的毛利率下降是管理层对其长远稳定发展所下的决心。此项直接影响了整体销售成本,导致企业不得不放弃亏损合同的续约,销售收入进一步下降。

在内部环境方面,澳洲安保从原来的本土私人企业向A股上市企业转换产生了不可避免的合规成本及内部管理结构变化,以便更好的完成披露及监管要求。对比国内其他的收购企业可以依赖集团总部资源,澳洲安保在2017年的整合过程中发生的一次性人力成本增幅远超过往年度,导致其管理费用在标准化假设基础上增幅超过14%。为满足国内审计及内控要求,澳洲安保公司对其原有的财务政策及业务流程作出修改,一定程度上进一步导致其利润率短期内的波动。

在外部环境方面,最低工资上调超过预期,由2018年基于过往年度数据预测的2.5%实际上调幅度为3.5%。由于2019年政府大选竞争激烈,众多政府合同续约及招标出现大幅度延期,导致公司无法更快的针对销售业绩进行成本调整及规模压缩予以应对。

在2018年下半年,公司进一步作出战略调整:在成功重建了具备丰富经验的核心管理团队的同时重建管理模式,优化运营效率并缩短决策流程。公司外部,凭借多层次管理方式强化客户关系和行业知名度,成功维护和拓展了客户关系。2018年在维多利亚购物中心、维多利亚国家美术馆和布里斯班机场的项目中标及合同延伸上获得成功。

2019年,澳洲安保将专注于其擅长的商业地产、教育、医疗、交通和零售等目标市场的安保服务、电子安防和清洁管理服务。公司将主推其大规模人力或工作场所的安保服务,综合安保解决方案,创新型清洁管理服务。公司目前已投标在等待结果的合约金额已超过4000万澳元,跟进项目超6000万澳元。公司还将通过先进技术的投入改善运营效率,提升2019年及日后业绩。同时,公司还实行严格的劳动力成本及费用管控。自整合以来,通过调整人力结构和降低管理费用,每年节约超300万美元。凭借核心市场业务盈利能力的逐步恢复,更严格的人力成本控制以及各项费用管控,2019年经营业绩有望获得提高。

(2)说明上述商誉在以前年度的减值迹象、减值测试情况及结果,分析各年度计提商誉减值准备的恰当性和充分性,明确是否存在应当计提减值而未计提的情况;

1)、以前年度的减值迹象、减值测试情况及结果

①、深圳威大

2015年度,深圳威大实现扣非后的净利润为2,512.58万元,较业绩承诺数超额完成537.08万元,公司管理层根据深圳威大的历史业绩,同时结合目前深圳威大在手订单综合判断,未来现金流量现值的可收回金额大于商誉资产组持续计算的可辨认净资产价值,因合并深圳威大形成的商誉在2015年12月31日不存在减值迹象。

2016年度,深圳威大实现扣非后的净利润为2,283.70万元,完成当年业绩承诺金额的85.28%,但2015年-2016年累计完成金额超过累计承诺数。同时,公司聘请上海立信资产评估有限公司对深圳威大进行评估,并出具信资评报字(2017)第2015号评估报告,经评估深圳威大的价值为29,900.00万元,高于商誉资产组持续计算的可辨认净资产价值,因合并深圳威大形成的商誉在2016年12月31日不存在减值迹象,因而未计提商誉减值准备。

2016年度,飞利泰实现扣非后的净利润1,391.07万元,较业绩承诺数超额完成90.56万元,公司管理层根据目前飞利泰在手订单以及历年业绩承诺实际完成情况综合判断,合并飞利泰形成的商誉不存在商誉减值迹象。同时,公司聘请上海立信资产评估有限公司对飞利泰进行评估,并出具信资评报字(2017)第2014号评估报告,经评估飞利泰的价值为15,800.00万元,高于商誉资产组持续计算的可辨认净资产价值,因合并飞利泰形成的商誉在2016年12月31日不存在减值迹象,因而未计提商誉减值准备。

2017年度,飞利泰实现扣非后的净利润1,683.72万元,2015年-2017年累计实现扣非后的净利润4,114.93万元,累计超额完成业绩承诺数134.96万元。公司管理层根据目前飞利泰在手订单以及历年业绩承诺实际完成情况综合判断,合并飞利泰形成的商誉不存在商誉减值迹象。同时,公司聘请北京北方亚事资产评估事务所(特殊普通合伙)对飞利泰进行评估,并出具北方亚事评报字[2018]第01-155-1号的评估报告,经评估,飞利泰的价值为17,816.00万元,高于商誉资产组持续计算的可辨认净资产价值,因合并飞利泰形成的商誉在2017年12月31日不存在减值迹象,因而未计提商誉减值准备。

③、上海擎天

2015年度,上海擎天实现扣非后的净利润1,730.43万元,较业绩承诺数超额完成522.17万元,公司管理层根据上海擎天的历史业绩,同时结合目前上海擎天在手订单综合判断,未来现金流量现值的可收回金额大于商誉资产组持续计算的可辨认净资产价值,因合并上海擎天形成的商誉在2015年12月31日不存在减值迹象。

2016年度,上海擎天实现扣非后的净利润3,558.85万元,较业绩承诺数超额完成2,010.36万元,公司管理层根据目前上海擎天在手订单以及历年业绩承诺实际完成情况综合判断,合并上海擎天形成的商誉不存在商誉减值迹象。同时,公司聘请上海立信资产评估有限公司对上海擎天进行评估,并出具信资评报字(2017)第2016号评估报告,经评估上海擎天的价值为20,200.00万元,高于商誉资产组持续计算的可辨认净资产价值,因合并上海擎天形成的商誉在2016年12月31日不存在减值迹象,因而未计提商誉减值准备。

2017年度,上海擎天实现扣非后的净利润1,717.67万元,仅完成当年承诺净利润的84.78%,但2015年-2017年,上海擎天累计实现实现扣非后的净利润7,006.95万元,累计超额完成业绩承诺数2,224.12万元。公司管理层根据目前上海擎天在手订单以及历年业绩承诺实际完成情况综合判断,合并上海擎天形成的商誉不存在商誉减值迹象。同时,公司聘请北京北方亚事资产评估事务所(特殊普通合伙)对上海擎天进行评估,并出具北方亚事评报字[2018]第01-155-4号的评估报告,经评估,上海擎天的价值为23,688.00万元,高于商誉资产组持续计算的可辨认净资产价值,因合并上海擎天形成的商誉在2017年12月31日不存在减值迹象,因而未计提商誉减值准备。

④、华和万润

2016年度,华和万润实现扣非后的净利润3,706.51万元,较业绩承诺数超额完成1,106.51万元,公司管理层根据目前华和万润在手订单以及历年业绩承诺实际完成情况综合判断,合并华和万润形成的商誉不存在商誉减值迹象,因而未计提商誉减值准备。

2017年度,华和万润实现扣非后的净利润3,433.49万元,较业绩承诺数超额完成233.49万元。公司管理层根据目前华和万润在手订单以及历年业绩承诺实际完成情况综合判断,合并华和万润形成的商誉不存在商誉减值迹象。同时,公司聘请北京北方亚事资产评估事务所(特殊普通合伙)对华和万润进行评估,并出具北方亚事评报字[2018]第01-155-2号的评估报告,经评估,华和万润的价值为54,104.00万元,高于商誉资产组持续计算的可辨认净资产价值,因合并华和万润形成的商誉在2017年12月31日不存在减值迹象,因而未计提商誉减值准备。

⑤、江苏中科

2016年度,江苏中科实现扣非后的净利润6,043.55万元,较业绩承诺数超额完成2,943.55万元,公司管理层根据目前江苏中科在手订单以及历年业绩承诺实际完成情况综合判断,合并江苏中科形成的商誉不存在商誉减值迹象,因而未计提商誉减值准备。

2017年度,江苏中科实现扣非后的净利润3,034.45万元,仅完成当年业绩承诺金额的78.41%,但2016年-2017年累计实现扣非后的净利润9,078.00万元,超过累计应完成扣非后的净利润30.24%。公司管理层根据目前江苏中科在手订单以及历年业绩承诺实际完成情况综合判断,合并江苏中科形成的商誉不存在商誉减值迹象。同时,公司聘请北京北方亚事资产评估事务所(特殊普通合伙)对江苏中科进行评估,并出具北方亚事评报字[2018]第01-155-6号的评估报告,经评估,江苏中科的价值为73,385.00万元,高于商誉资产组持续计算的可辨认净资产价值,因合并江苏中科形成的商誉在2017年12月31日不存在减值迹象,因而未计提商誉减值准备。

⑥、澳洲安保集团

2016年度,澳洲安保集团实现扣非后的净利润589.01万澳元,公司管理层结合目前签订服务合同的情况以及未来澳洲安保集团的发展规划综合判断,认为合并澳洲安保集团形成的商誉不存在商誉减值迹象,因而未计提商誉减值准备。

2017年度,澳洲安保集团实现扣非后的净利润127.34万澳元,公司管理层结合历史澳洲安保集团的经营状况以及目前在手服务协议状况,初步判断合并澳洲安保集团形成的商誉存在初步减值迹象。公司聘请北京北方亚事资产评估事务所(特殊普通合伙)对澳洲安保集团进行评估,并出具北方亚事评报字[2018]第01-155-7号的评估报告,经评估,澳洲安保集团的价值为11,457.70万澳元,低于商誉资产组持续计算的可辨认净资产价值,因合并澳洲安保集团形成的商誉在2017年12月31日不存在减值迹象,因此计提商誉减值准备1,739.75万澳元。

2)、本年度的减值迹象、减值测试情况及结果

2018年,公司依据《会计风险监管提示第8号—商誉减值》对商誉测试,对提示中提到的减值迹象进行判断,主要包括:①现金流或经营利润持续恶化或明显低于形成商誉时的预期,特别是被收购方未实现承诺的业绩;②所处行业产能过剩,相关产业政策、产品与服务的市场状况或市场竞争程度发生明显不利变化;③相关业务技术壁垒较低或技术快速进步,产品与服务易被模仿或已升级换代,盈利现状难以维持;④核心团队发生明显不利变化,且短期内难以恢复;⑤与特定行政许可、特许经营资格、特定合同项目等资质存在密切关联的商誉,相关资质的市场惯例已发生变化,如放开经营资质的行政许可、特许经营或特定合同到期无法接续等;⑥客观环境的变化导致市场投资报酬率在当期已经明显提高,且投有证据表明短期内会下降;⑦经营所处国家或地区的风险突出,如面临外汇管制、恶性通货膨胀、宏观经济恶化等。

公司按照《企业会计准则第8号-资产减值》的相关规定,对商誉进行减值测试,具体方法为将包含商誉的可辨认净资产作为资产组,以第三方估值机构评估确认的未来资产组可回收价值作为该资产组的可收回金额,结合公司对包含商誉资产组的业绩达成情况,如资产组的可收回金额低于其账面价值或业绩未完成预期的资产组,确认商誉的减值损失。

公司2018年商誉减值测试过程及结果如下:

单位:万元

项目	深圳威大	飞利泰	华和万润	中科智能	上海擎天
商誉账面原值①	17,931.65	10,535.83	33,134.49	28,945.54	10,878.52
商誉减值准备余额②	6,196.49				
商誉的账面余额③=①-②	11,735.16	10,535.83	33,134.49	28,945.54	10,878.52
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④					
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	11,735.16	10,535.83	33,134.49	28,945.54	10,878.52
不含商誉的资产组账面价值⑥	11,938.06	5,223.71	12,474.22	19,350.68	11,079.66
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	23,673.22	15,759.54	45,608.71	48,296.21	21,958.18
资产组预计未来现金流量的现值(可收回金额)⑧	5,454.65	8,571.48	34,876.12	41,911.41	10,978.95
商誉减值损失(大于0时,以商誉减至0为限)⑨=⑦-⑧	11,735.16	7,188.06	10,732.59	6,384.80	10,878.52

续:

项目	澳洲安保集团	泰国卫安集团	卫安1有限公司
商誉账面原值①	37,172.76	4,697.27	38,542.86
商誉减值准备余额②	8,394.27		
商誉的账面余额③=①-②	28,778.49	4,697.27	38,542.86
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④			
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	28,778.49	4,697.27	38,542.86
不含商誉的资产组账面价值⑥	28,112.64	9,585.89	37,911.53
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	56,891.13	14,283.16	76,454.39
资产组预计未来现金流量的现值(可收回金额)⑧	33,163.19	19,099.49	129,428.00
商誉减值损失(大于0时,以商誉减至0为限)⑨=⑦-⑧	23,727.94		

说明:期末存在1,059,351.09元的商誉为收购澳洲安保集团时公司已经形成;经管理层判断,该公司生产经营状况良好,无需计提商誉减值准备。

公司各年度计提商誉减值准备,符合公司资产实际情况和相关政策规定,能够更加公允的反映公司的资产状况,可以使公司资产价值的会计信息更加真实可靠,具有恰当性和充分性,公司不存在应当计提减值而未计提的情况。

(3)结合行业发展趋势、标的公司的业务开展情况等,分析是否存在商誉继续减值的风险;

截止2018年12月31日,公司商誉情况如下:

单位:元

被投资单位名称	商誉余额	商誉减值准备余额	商誉净值
深圳市威大医疗系统工程有限公司	179,316,507.51	179,316,507.51	
昆明飞利泰电子系统工程有限公司	105,358,315.34	71,880,578.07	33,477,737.27
上海擎天电子科技有限公司	108,785,223.92	108,785,223.92	
浙江华和万润信息科技有限公司	331,344,856.52	107,325,878.56	224,018,977.96
江苏中科智能系统有限公司	289,455,357.46	63,848,049.90	225,607,307.56
澳洲安保集团	372,786,972.14	321,222,136.63	51,564,835.51
泰国卫安集团	46,972,688.76		46,972,688.76
卫安1有限公司	385,428,587.93		385,428,587.93
合计	1,819,448,509.58	852,378,374.59	967,070,134.99

受公司立案调查、股票ST风险警示、银行抽贷、市场竞争激烈、管理层变动等因素影响,公司资金周转较为困难,对公司主营业务的开拓、实施产生较大不利影响,业绩下滑严重,公司正在积极寻求资金解决方案及稳定各公司经营管理层,相关措施正在进行中。同时,加强各事业部业绩考核,鼓励下属子公司积极开展业务。就具体公司而言:

1)、昆明飞利泰电子系统工程有限公司

2019年飞利泰开拓新市场,“业务多领域突破,业务多元化”布局稳步推进。当前飞利泰主要业务包括音视频/指挥中心、弱电大集成(智能化项目)、信息化、信息安全、医疗行业五大板块。

在2010年国家增快增强对信息安全领域重视的大背景下,在公司2018年“内涵式发展、事业部模式”业务经营模式战略布局下,为实现集团内部子公司之间的协同效应,2018年8月飞利泰并入公司安全事业部,同期飞利泰成立网络安全部。同时聘请业界有资源基础、专业能力、行业经验的团队任职。

飞利泰信息安全业务范围包括:信息安全服务和信息安全集成服务。目标客户包括云南省传统上比较重视信息安全的行业客户:电力、烟草、金融、军工、公安;云南省目前新兴的比较重视信息安全的行业:电力、交通、教育、医疗;云南省目前不重视信息安全的行业:政府机构、党委大部分部门、检察院、法院、司法乡镇级小型银行、传统企业、提供换联网服务的新兴企业。目前云南省专项安全服务企业较少,安全服务以单项服务存在的方式较多,安全集成项目尚未形成规模,信息安全业务2019年经营目标为3,300.00万元。

在与集团事业部子公司华和万润的深度协同合作中,目前在信息安全领域进行了业务拓展,也具有了一定的项目经验及案例。

随着人口老龄化趋势持续,医药行业整体需求不断增加,中长期持续看好。同时,商业健康险扩张给医疗行业带来更多资金供给,医药行业增速有望维持在10-15%区间,前景广阔。2019年公司将依托集团公司子公司之间的“技术平台、资源平台”整合利好大布局下,基于旭龙电子的医院智能化解决方案、信息化解决方案及威大医疗工程医疗专项和实验室解决方案和飞利泰云南省本地化服务能力及实力,联手开拓云南省医疗智能化/信息化/专项和实验室领域,逐步打开市场份额。

为此2019年3月飞利泰成立医疗事业部,同时聘请业界有资源基础、专业能力、行业经验的团队任职。目前,在已有在推进项目,将使得公司在医疗行业的业务扩张快速推进,公司战略布局的顺利实施为营收和利润增长提供了充分的保障。

截止2019年4月底,飞利泰在手订单2,602.07万元,有意向近期或近一年内要投标的项目21个,金额为21,160万元,该部分订单预计2019年实现产值9,000多万元。

2)、浙江华和万润信息科技有限公司

华和万润的主要业务包括智慧城市安保系统集成、信息运维服务及专业软件开发。各项业务所处的行业市场待开发容量较大,具体包括以下几个方面:

①、智慧城市安保系统集成

在未来发展中,智慧城市将不断融合智能新技术,无论是创新研发还是落实应用,新技术都是智慧城市建设的重头戏。依照国家政策的大力扶植和相关政府、企业的鼎力支持,后续年度智慧城市建设发展将出现一番新气象。

目前,华和万润立足宁波,辐射绍兴、舟山等周边地区;华和万润将积极发挥自身优势,进一步提升在宁波本地及浙江省的市场份额。

②、信息运维服务

随着华和万润对服务项目的大力支持及投入,市场份额预计会有大幅提升。在银行安全信息技术服务及网吧安全信息技术服务领域,华和万润已占较大市场份额,且后续会加强拓展信息运维服务的业务板块。

③、专业软件开发

华和万润目前已有开发海关移动稽查系统、浙江各地气象监检系统的成功案例。随着公司经验及实力的提升,市场竞争力及市场份额预计会有大幅提升。

华和万润资质较全、级别较高,信誉较强,公司具备系统集成叁级、安防壹级、电子与智能化系统工程专业承包壹级、建筑智能化设计系统专项乙级、计算机信息网络安全服务贰级等资质。在宁波地区同时具备所有以上资质的仅华和万润一家。

华和万润作为专业的智慧城市安保系统集成、信息运维服务、专业软件开发服务供应商,拥有自主知识产权的软件产品、软件著作权和多项专利,在项目承揽上面具有一定的优势。

华和万润有丰富的大型项目建设经验,较强的项目承揽能力,经过20年的发展,华和万润在IT系统规划和设计、解决方案集成、行业解决方案制定、行业软件研发和未来行业趋势分析等方面拥有众多专业的科研成果,多年研发的实践和积累,使公司具备深厚实力,能够满足客户不断增长的服务需求。

华和万润作为宁波地区资质、口碑及实力较强的企业;在政府、学校、银行、企业等有一批稳定的客户;华和万润为移动、电信等运营商的战略合作伙伴,每年有一定的合同量,可通过他们进入一些行业客户。且对企业历史年度经营状况分析和行业形势的判断,未来年度受构建平安城市、智慧城市的积极产业政策影响,华和万润借助良好的地域优势,在类似项目的承接上保持着较高的竞争力,从而创造更多价值。

截止2019年4月底,华和万润“在手可执行订单”合计138个,合同总金额24,622.82万元,该部分订单预计2019年度实现产值1.5亿元。

3)、江苏中科智能系统有限公司

江苏中科主要业务包括:建筑智能化和建筑节能业务、城市智能交通领域业务、智慧医疗、智慧养老业务以及隧道交通智能化业务。

①、建筑智能化和建筑节能

建筑智能化和建筑节能服务领域主要包括商业建筑、交通建筑、办公建筑、住宅建筑、学校建筑、医院建筑、文化建筑和工业建筑等八大类建筑。江苏中科通过运用智能化技术提供建筑智能化和建筑节能服务,使客户的建筑实现高效、节能、便捷、安全、舒适、环保、健康等功能。

具体内容为承建建筑智能化系统工程,包括信息设施系统、信息化应用系统、建筑设备管理系统、公共安全系统、机房工程和智能化集成系统等工程,通过承建其中的建筑设备监控系统(BAS)实现建筑节能服务;业务流程包括方案咨询、规划设计、定制开发、设备提供、施工管理、系统集成及增值服务。

建筑智能化系统工程服务主要有以下各个关联的环节:

Ⅰ方案咨询:为客户提供建筑智能化系统的解决方案;

Ⅱ工程设计:为客户的建筑智能化工程项目提供设计图,分为初步设计和深化设计两个阶段。各专业系统设计包括:系统构成图、安装工艺图、接线图、程序设计规格书、系统设备配置等;

Ⅲ施工和调试:系统设备的采购以及软件的设计开发;智能化各子系统设备安装后,进行各子系统自调,并进行整个集成系统的联调;

Ⅳ运行维护:系统调试开通后,在一段期间内将对不符合实际运行状况和客户管理要求的功能和技术参数进行修改和调整,直至达到最佳运行状态。

江苏中科经过近20年发展,已经对八大建筑类型的建筑智能化和建筑节能服务领域,都有相关设计,施工经验。随着经济不断告诉发展,新一轮通讯技术发展,势必会在此领域带来新一轮的项目。尤其是目前江苏中科实施的吴中区太湖新城某项目,按照吴江区建设的经验,太湖新城吴江区项目建设周期需要达到5年左右,江苏中科承接太湖新城吴中区的第一个落地智能化项目,势必对江苏中科在太湖新城吴中区项目建设打好了良好和坚实的基础。

②、城市智能交通领域

随着城市化进程快速推进,经济和社会活动日益频繁,城市交通在人、车、路、环境等方面资源失衡、矛盾加剧,拥堵、事故频发,行车难、停车难成为城市交通管理亟待解决的突出问题。

改善城市交通管理的关键是让有限的交通资源高效有序运行。江苏中科的解决方案将通过城市智能交通管控平台整合交通资源,让疏导管控信息在所有用户群车载/移动设备、路网交通管控设备设施、(分)中心管控平台之间定向迅速传递,通过预防和快速消解交通冲突,充分发挥城市主干路网通行能力,均衡区域路网通行负载,改善交通参与者出行体验,保障城市路网安全、有序、畅通,减少城市环境污染。

主要包括以下子系统:交通信号控制系统、视频综合监控系统、交通诱导信息发布系统、交通管理控制中心指挥集成系统、交通仿真辅助决策系统、交通专家系统辅助决策系统、交通数据分析系统和智能交通运维系统等;

轨道交通智能化系统解决方案满足客户对城市轨道交通自动化各子系统进行综合管理并使各子系统最大限度的发挥功能的需求,可以有效降低城市轨道运营成本,提高自动化水平。主要涉及以下系统:轨道交通(地铁)通信系统(专用通信系统、信息系统、公安通信系统、民用通信系统、公众通信系统)、综合监控系统(ISCS)、门禁系统(ACS)等系统。

从苏州轨道交通1号线开始,江苏中科积极参与轨道交通建设。未来10年,苏州已经获批轨轨道建设线路达到8条,以及S1线,远景规划近15条。作为已经进入苏州轨道交通市场的本地企业,势必将继续在城市轨道交通领域寻求更进一步的突破。

此外,随着苏州经济硬实力的提升,苏州进入了新一轮的城市道路发展建设。高架快速路,城市道路改造项目比比皆是。整个交通行业合同额占整个公司营业合同额的比重,每年都在提高。江苏中科通过在人民路改造,西环南延快速路,吴中大道快速路等几个涉及民生项目工程承接,既积累了关于智能交通领域的项目经验,又在整个苏州交通领域提升了自身的形象。面对未来5G时代的技术发展,相信智能交通领域,会带来新的一波技术改造潮流。江苏中科会紧跟技术发展,积极参与城市智能交通领域项目建设。

③、智慧医疗、智慧养老

在现行趋势下,江苏中科仍紧跟社会需求力争走在行业的前端。国家卫计委日前发布《关于进一步规范社区卫生服务管理和提升服务质量的指导意见》。到2020年,力争实现让每个家庭拥有一名合格的签约医生,每个居民有一份电子化的健康档案。签约医生团队掌握辖区居民主要健康问题,开展健康教育和健康促进,危险因素干预和疾病的防治,从而实现综合、连续、有效的健康管理服务。

借助新兴物联网、云计算、大数据和智能终端技术的发展和应用,公司实现国内养老产业智能化4.0系统为标准,江苏中科承接了位于苏州、三亚等地高端养老社区的咨询规划、设计和施工工作,目前均已经落地开业。江苏中科凭借着自身医疗建设过程和施工的经验,会全力投入到项目建设中去。

④、隧道交通智能化

随着交通道路的不断发展,作为其一个重要的环节的隧道,其数量不断增加,建设可靠、稳定、先进、经济的隧道监控系统已经成为工程界和公路营运管理部门共同关心的问题。现代控制技术的发展大大提高了公路交通的信息化和智能化程度,与3C技术相结合的PLC以其卓越的可靠性、抗干扰性以及灵活的控制方式成为隧道监控系统的核心控制器,他们与开放的网络通信系统一起,共同推动着隧道监控系统的发展。在隧道技术方面,江苏中科已成功申请软件著作权“中科智能隧道控制中心综合监控软件”,隧道建设的迅猛发展必然会对其附属设施及其技术水平提出更高的要求,而隧道综合监控系统适合在隧道里应用,结合了风机、排水泵、照明及交通指示设备,它将以往的手动控制更改为自动化控制,具有良好的发展前景。公司已成功承接了苏州北环隧道、中环阳澄西湖隧道、渔洋山隧道、星港街隧道、独墅湖隧道改造项目等。应该说目前在苏州隧道项目中,江苏中科属于龙头施工企业。

目前苏州私家车保有量已经超过400万辆,苏州也是小桥流水人家的古老城市。道路建设经常会遇到地质条件影响,建立隧道项目也是能够高效解决道路交通拥挤的方法之一。目前已经有金鸡湖隧道、城北路隧道、春申路隧道、阳澄湖第三隧道,苏州湾隧道,东太湖隧道都已经获批建设。凭借江苏中科在隧道项目的领先地位,势必会全力投入到以上项目建设中去。

截止2019年4月底,江苏中科在手可执行订单58个,有意向在跟踪项目56个,总金额约5.30亿元,为完成2019年及以后年度预测指标打好了良好基础,该部分订单预计2019年度实现产值约3.00亿元。

4)、澳洲安保集团

澳洲安保集团在2018年顺利承接2018英联邦运动会后,其品牌及公司知名度得到进一步的提升。这个由超过6600名运动员及来自71个国家的参与者组成的运动会从准备之初就备受关注。澳洲安保集团作为主要的安保服务提供商之一,在这次的运动会中提供了防恐应急措施,周界防范,紧急疏散方案以及1200名的安保人员。本项目的顺利承接为澳洲安保集团在收购后市场产生的疑虑及恶性攻击作出了最好的说明,也为其后续政府项目及大型活动承接沉淀了基础。

在航空方面,澳洲安保集团从2014年开始参与布里斯班机场的设施维护及清洁项目,在2018年通过进一步的人员调整及运营流程管控,在重新投标中顺利胜出,获得4年服务合同,服务内容及金额有所增加。布里斯班机场的顺利续约及增量已帮助公司顺利在2019年Avalon机场的清洁合同招标中中标。

以墨尔本板球场,墨尔本市政府以及昆士兰铁路为例的其他重大政府及单位的合约,澳洲安保集团通过并购后两年整合期内的不断努力,顺利获得了续约,为后期业务的可持续性提供了坚实的基础。这些标志性合同的承接,使澳洲安保集团顺利在2018年底应邀投标了新南威尔士州立图书馆,悉尼大学,堪培拉大学等项目。

在2019年,澳洲安保集团除了2018年已累计签署执行中的服务合同外,将目光放在了大型商业楼宇以及医疗设施的安保解决方案上。打通内部渠道,整合内部资源,将电子安防与其人力安防在解决方案上进行打包,进而降低人力成本,不断在解决方案上创新,以此培育更多高端,低危客户。

成本控制方面,澳洲安保集团在各项保险费用,人力成本,运营赔付三个方面已经初见成效,为销售收入若不能完成预期提升做好了安全垫。从人均贡献率以及运营有效性上入手,制定了分级考核及预算目标,2019年的业绩有望逐步得以提升。

澳洲安保集团所处敏感行业,在大的反华,防华的经济及政治背景下,澳洲安保集团仍旧需要一段时间将企业价值真正得以体现。澳洲安保集团正不断寻求客户群体的转型,以及中资企业在海外运营的支持,以降低由此可能带来的负面影响。

5)、泰国卫安集团

在泰国,保安人员履行各种各样的角色,让人们感到不仅安全,而且是大家庭的一部分。泰国卫安集团客户群主要为政府、企业和个人。盈利能力取决于其运营效率,大公司在营销和管理方面享有规模经济效益,小公司可以通过专门服务于特定类型的客户或地理区域来竞争。泰国卫安集团是这个行业的中型服务提供商,因此,战略重点始终是运营效率,并通过服务扩展到不同的客户行业部门来增加销量。

2019年计划招募更多的销售人员和业务人员来覆盖目标行业以产生新的销售;进一步审查和修改销售激励计划;不再仅关注大型企事业单位合同,还将把中小合同作为重点目标,降低成本,减少服务交付的复杂性;参与2019年度的数字营销和展览,提高品牌知名度;构建CRM数据库进行销售分析。

作为泰国的市场领导者之一,泰国卫安集团敏锐捕捉市场对安全的需求,将正确的创新技术与丰富的行业经验相结合,以最具成本效益的方式将泰国卫安集团的服务提升到新的水平。

6)、卫安1有限公司(简称:卫安1)

卫安1在香港经营超过40年,是香港全部持有1、2、3类业务牌照的三家安保服务企业之一,目前就现金押运业务市场占有率排名第一,已拥有积累超过1000家的客户,包括各大银行、金融机构、零售商、知名交通运输公司等。卫安1的客户群体分布十分广泛,排名前20的大客户占营业收入比例不超过50%,这意味着企业的业绩增长不会受到单一客户的影响,但也意味着市场成熟,客户群体分散,运营商间的竞争激烈。

卫安1通过以下几个方面来确保和提升业务:

①、调整海外业务结构,持续拓展市场。卫安1重新梳理并整合海外业务。由此前人力安保与设施服务、现金及贵重物品押运、电子安防与报警运营服务转变为人力安防、安防科技和安防物流三大板块。巩固了香港卫安的现金及贵重物品押运业务合作,加大对现金、珠宝需求的零售连锁客户的开发力度,目标新增旗舰级客户并扩大整体客户规模。

②、在人力安防板块,卫安1将继续加大在国际学校的客户扩张,主要群体包含在港的国际学校。同时在渗透现有客户发掘新需求上,交叉营销公司现有客户的人力安保合同。

③、卫安1将加强电子安防的市场拓展,目前电子安防业务已为卫安1带来一定利润,预计将在19年进一步获得市场的肯定。

④、持续加强客户关系维护,加强服务质量。总结市场竞争吸取经验,更好的设置客户关系维度保护及安全网。通过国内资源嫁接,大力发展在港中资客户。

⑤、持续巩固核心管理层,加强团队管理。目前已任命新执行总裁,聘请具有物联网及电子科技背景的高级副总裁及海外业务副总裁,相关管理人员均具备丰富的海外业务管理经验、专业的行业经验以及国际化战略思维,为下一步卫安从现金往非现金业务转型打下基础。未来对于卫安1的持续经营、战略转型、核心竞争力提升以及品牌形象深化等提供重要保障。此外,卫安1将通过科技的力量进一步加强成本管控及运营效率,引入当今全球先进的安防技术与管理模式。

截止目前,各子公司均制订切实可行的工作计划,预计2019年商誉减值风险较小,但是资产组可收回金额是在一定假设条件下对未来经营的预测,在相关假设条件发生重大不利变化的情况下,不排除未来商誉存在减值的风险。在商誉出现减值迹象或至少于每年度终了时,公司将聘请专业的机构对商誉所属资产组的可回收金额进行重新评估,以具体确定商誉是否需要计提减值准备。

(4)本期计提存货跌价准备相应的测试过程

生产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,在正常生产经营过程中,以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;需要经过加工的材料存货,在正常生产经营过程中,以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货,其可变现净值以合同价格为基础计算,若持有存货的数量多于销售合同订购数量的,超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

对于已完工未结算资产形成的存货,资产负债表日,按建造合同预计合同总成本超出合同总收入的部分与该建造合同已确认损失之间的差额预计合同损失,计提存货跌价准备。

公司按照上述存货跌价测试方法,在报告期末根据库存商品及其相关原材料、在产品的可变现净值与存货成本对比情况计提了存货跌价准备4,