（上接B053版）

程序为主，具体情况如下：

被投资单位	审计程序	审计程序函盖范围	实施结果
苏州市吴中区用直农村小额贷款有限公司	分析性复核程序	1、取得被投资单位经审计的财务报表；对财务报表执行分析性复核程序； 2、对被投资单位在所在的行业进行了解； 3、对被投资单位2019年度经营状况、财务状况等进行了解。	经复核，用直小额贷公司于2019年经营稳定，财务状况良好，其经审计后的财务报表能公允反映其财务状况及经营成果，公司根据持投比例计算其投资收益是合理的
苏州氟特电池材料股份有限公司	分析性复核程序	1、取得被投资单位经审计的财务报表；对财务报表执行分析性复核程序； 2、对被投资单位所在的行业进行了解； 3、对被投资单位2019年度经营状况、财务状况等进行了解。	经复核，氟特公司于2019年经营稳定，财务状况良好，其经审计后的财务报表能公允反映其财务状况及经营成果，公司根据持投比例计算其投资收益是合理的
株洲能翔瑞家新能源汽车租赁有限公司	分析性复核程序	1、取得被投资单位经审计的财务报表；对财务报表执行分析性复核程序； 2、对被投资单位所在的行业进行了解； 3、对被投资单位2019年度经营状况、财务状况等进行了解。	经复核，能翔瑞家公司于2019年经营稳定，财务状况良好，其财务报表能公允反映其财务状况及经营成果，公司根据持投比例计算其投资收益是合理的。
张家港苏工能源科技有限公司	分析性复核程序	1、对被投资单位2019年度经营状况、财务状况等进行了解； 2、对被投资单位进行公开信息查询了解。	经复核，被投资单位已被吊销，公司已于2016年全额计提减值。

2、请年审会计师详细说明对保留意见涉及事项已执行的审计程序和已获取的审计证据，进一步说明认为根据上述程序、证据无法判断公司相关事项的主要原因及对财务报表的影响程度。

年审会计师核查程序：

我们对迪比科进行全面审计，在审计过程中，我们保持职业怀疑态度，充分考虑可能存在导致财务报表发生重大错报的情形，主要通过询问、检查、观察、函证和重新执行等审计程序获取证据，在审计过程中我们发现以下事项无法获取充分适当的证据：

①迪比科存货出入库的财务账面数据与ERP系统数据存在差异，对其营业收入和营业成本产生一定影响；

②迪比科在进行存货跌价测试时，部分存货单位预计售价缺乏合理依据，其存货跌价准备计提是否充分存在疑虑；

③2018年成本核算资料不勾稽不完整，成本计算表与账面记录不符，影响2019年期初存货余额，并对2019年存货期末余额产生一定影响；

④迪比科关联方应账款项余额较大，截至2019年末，应收款项中对关联方应收款项合计金额2.81亿元，迪比科已对上述款项按预期信用损失计提了坏账准备，但由于该坏账准备计提涉及较大的不确定性，无法确定相关应收款项的可收回金额以及减值准备计提的合理性。

根据上述程序、证据，我们无法对迪比科的财务状况和经营成果及以股东权益的公允价值获取进一步的审计证据，以合理确定其对公司该项长期股权投资价值、投资收益的影响。

3、请年审会计师重点说明相关事项对财务报表的影响是否具有广泛性，出具保留审计意见的依据是否充分、恰当。

根据《中国注册会计师审计准则第1502号——在审计报告中发表非无保留意见》第八条规定，当存在下列情形之一时，注册会计师应当发表保留意见：（一）在获取充分、适当的审计证据后，注册会计师认为错报单独或汇总起来对财务报表影响重大，但不具有广泛性；（二）注册会计师无法获取充分、适当的审计证据以作为形成审计意见的基础，但认为未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性。

公司对迪比科持股比例为17.86%，因对其生产经营产生重大影响，公司对其按照权益法核算。该项长期股权账面的价值为7,234.13万元，占总资产的比例为2.84%。因对迪比科收入及成本真实性和完整性无法核实、应收款项和存货等资产减值计提合理性无法判断，以及其他可能影响迪比科财务报表公允反映等事项，我们无法判断公司对迪比科长期股权投资账面价值以及当期确认投资收益的恰当性。

迪比科作为公司的联营企业，公司对其采用权益法核算，不合并其财务报表，

该事项仅对公司的长期股权投资和投资收益两个科目的产生影响。

因此，我们认为相关事项对财务报表的影响不具有广泛性。根据审计准则的相关规定，我们对公司2019年度财务报表出具保留意见的审计报告是恰当的。

4、上市公司以前年度进行会计差错更正的理由是否充分，是否与前任会计师进行沟通、是否存在配合上市公司规避股票暂停上市的情形

陕西通家由于内部管理的问题，2017年和2018年出现新能源汽车采购发票与车型公告的供应商不一致的情况，该部分新能源汽车无法申报补贴款，陕西通家对该部分收入进行了前期会计差错更正。

陕西通家为公司的联营公司，根据企业会计准则规定，公司对联营企业的投资采用权益法核算，在取得长期股权投资后，应按投资比例享有的被投资企业实现的净损益的份额确认投资收益，在陕西通家进行了前期差错更正的前提下，公司依据陕西通家调整后的2017年度、2018年度财务报表对公司层面的长期股权投资及投资收益等报表项目进行了前期会计差错更正。

因此，我们认为公司对以前年度进行会计差错更正的理由是充分的。

针对上述前期会计差错更正已与前任注册会计师进行了充分沟通。

我们认为，我们对上市公司的前期会计差错更正进行了专项审计，并取得充分、适当的审计证据，不存在配合上市公司规避股票暂停上市的情形。

7、报告期内，你公司实现营业收入2.65亿元，同比减少65.41%；按产品列示，IDC数据中心实现营业收入6,245.64万元，毛利率为31.8%，较上年增加42个百分点；LED产品实现营业收入3,669.39万元，毛利率为- 160.1%，较上年大幅下滑；此外，你公司主营通信网络产品、锂电材料产品当年毛利率分别为2.7%和1.63%。请说明：

（1）LED毛利率为负数的原因及合理性，并结合业务模式、收入确认及成本归集及结转过程说明收入与成本是否配比；

1、LED毛利率为负原因及合理性

新纳晶2019年主营业务收入3,669.39万元，主营业务成本9,544.15万元，毛利为-5,874.77万元，毛利率为-160.10%。主营业务收入由外延部、芯片部和照明事业部产生构成，分别为2,112万元、3,643.26万元和24.01万元。成本主要由原材料、人工工资、折旧及其他制造费用构成，其中原材料502.08万元，人工工资205.61万元，折旧4,461.77万元，其他制造费用4,374.70万元。

新纳晶2019年主营收入中99.29%为LED芯片销售收入，造成2019年LED芯片毛利率为负的主要原因如下：

①产品售价低于产品成本；

②产能低单位分摊成本大幅增加，拉高产品单位成本。

具体情况如下：

项目	2018年	2019年	变动幅度
销售均价	4.92	2.79	-43.29%
单位成本	5.26	8.92	69.58%
单品分摊的折旧等固定成本	1.46	4.21	188.74%

受LED芯片市场价格持续下跌影响，2018年6月LED芯片市场价格开始低于新纳晶生产成本（如上表所列示：销售价格4.92元/K，产品的单位成本为5.26元/K），新纳晶将产能减少到总产能的35%，至2019年6月，LED照明芯片市场价格已低于新纳晶LED芯片生产的现金流成本（如上表所列示，单品成本8.92元/K -单品中固定费用4.21元/K，单品的变动费用4.71元/K，单位变动成本已经低于销售价格，销售产品的现金流已经为负数），公司开始停止LED芯片投片，逐步消化生产线上的剩余物料。2019年公司全年累计投产LED芯片19.81万片（以2寸片核计），仅为新纳晶芯片产线理论产能的8.3%，产能偏低导致单位产品上固定费用摊销大幅增加，单品分摊的固定成本同比增幅达到188.74%，产品的最终单片制造成本达到8.92元/K，高出当期的销售价格6.13元/K。

2、结合业务模式、收入确认及成本归集及结转过程说明收入与成本是否配比

关于收入的确认：LED产品接到订单后，业务部门组织发货，对方在收货单签字后，财务依此作为确认收入的条件，并记入账务，相关的会计处理为：借：应收账款贷：主营业务收入和应交税金。

关于成本的归集，企业按照分批法核算产品成本。业务部门接到客户订单后，由生产部依据客户订单给生产车间下对应的生产订单，并给出相应的产品批次，车间按照生产订单和相应批次领料（相关会计处理：借：生产成本 贷：材料），产品入库当期财务需按照生产订单和相应批次归集成本数据（相关会计处理：借：库存商品 贷：生产成本）。产品发出并确认收入后，财务部按照对应的批次，结转相应的库存商品（借：主营成本 贷：库存商品）

收入和成本按照订单、批次的方式进行匹配，由客户订单关联生产订单，在有由生产订单关联产品批次；收入和业务订单相匹配，主营成本由产品批次相匹配；由前所述，客户订单是最终关联到产品批次，因此在本公司的财务核算中收入和成本是相配比的。

（2）你公司IDC数据中心业务的详细情况，包括但不限于业务介绍、上下游情况、主要应用场景、主要客户群体、业务模式、收入确认及结算政策、业务的可持续性，产品营业成本构成及驱动因素、营业成本——其他项的具体内容，对比说明你公司IDC数据中心产品毛利率与行业同类产品是否存在重大差异，当年营业收入及毛利率大幅提升的原因及合理性；

回复：

1、IDC数据中心行业景气上行，未来可期

新海宜于2016年开始涉足互联网数据中心业务，利用自有土地与建筑物改建成国际T4标准的IDC数据中心，项目一期投建了2000个IDC机柜，项目二期正投建2000个IDC机柜，项目三期规划建6000个IDC机柜。目前主要以出租机柜的方式为互联网用户提供服务器等网络设备的托管服务、代理维护、系统配置及管理服务。

在信息技术快速发展的背景下，数据中心作为关键基础设施以及为5G赋能的必须载体，是我国经济转型升级的重要支撑。目2014年以来，国内IDC市场规模整体保持着双位数高速增长趋势，尤其是2017年以来开始进入爆发式增长；2017年中国数据中心机架数量为166.2万台，同比增长了34.1%；2018年中国数据中心机架数量为203.4万台，2019年中国数据中心机架数量约为246万台。在此期间全球以 IaaS/PaaS/SaaS为代表的公有云市场规模正在迅猛发展，我国也不例外，且发展速度更快。据预测：2020年中国互联网数据流量将达到8806EB，国内数据中心机架将至少增长至327万台以上。2019年我国的IDC业务市场规模已超过1400亿元，到2022年将超过2000亿元，后续五年内仍会持续增长。

2020年3月4日中共中央政治局常务委员会召开会议，明确强调要加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设进度，推动中国IDC行业客户需求充分释放，拉升IDC业务市场规模增长。预计2019-2022年，中国IDC业务市场规模复合增长率为27%以上，在未来很长一段时间内将保持稳定增长态势。

2、新海宜云数据中心介绍

2014年底，新海宜与中国电信股份有限公司苏州分公司签署了合作建设运营“新海宜云数据中心”的发展合作协议，2017年坐落在苏州工业园区国家级高新技术产业开发区CBD中心区的“新海宜云数据中心”正式运营，提供托管空间租用、托管带宽租用、托管服务以及企业级互联网通信整体解决方案等服务。该数据中心占地219亩，批复建筑面积30万平米，总体建设一次性规划，采取分阶段建设的方式，目前已建成6万平米，2019年该项目的利润率为31.8%。新海宜云数据中心在未来可持续经营发展中的优势：

2.1“新海宜数据中心”坐落于护城河上的苏州工业园区，东邻上海；南连浙江省杭州、嘉兴；西傍太湖；北枕长江。距苏州国际城铁站5.4公里，距省会南京约200公里，距上海市区仅60公里，紧邻中国最大的金融与贸易现代化城市上海，处在上海的紧密联系圈层，该数据中心还是护城河上为数不多的“三线机房”，同时接进了中国电信、中国移动、中国联通的带宽网络。便利的交通和便利的带宽资源对吸引大型的、著名的互联网企业入驻有着天然的优势；同时苏州工业园区经过二十多年的工业配套大发展，已然成为中国智能制造的新兴工业聚集地，世界500强中有超过50%的企业在苏州设立设厂，众多的智能制造企业对工业互联网有着天然的必须的需求。该数据中心2017年~2018年开通的一期机房目前已全部满员，公司将在未来二年内按照国际T4标准采取自建和合建的模式继续完成二期机房、三期机房建设，提供10,000个高配置的IDC数据机柜，力争三年内新海宜数据中心产值达6.5亿元。

2.2新海宜数据中心在建设初期就引进了国内外的先进技术，从建筑、空调、电力等诸多方面进行了节能环保重点设计，确保该项目工程成为江苏省数据机房的绿色节能标杆项目，充分体现了绿色数据中心的节能性、环保性、合规性、可用性、高效性、安全性等特点。数据中心网络保障采用IDC流量汇聚专网设计，与本地、异地连接路径均达到最短最优，使用H3C 12510数据中心核心交换机支撑IDC核心层。该数据中心按国际T4标准建设，能效比PUE达到1.43，较低的PUE值反映了公司较强的设计能力与运维能力，是数据中心核心竞争力的体现之一。

3、公司数据中心业务模式

“新海宜数据中心”采取自建、客户定制的方式建设数据中心基础设施，与电信运营商合作运营的模式发展数据中心业务。

数据中心的业务根据客户规模和需求可分为批发型和零售型业务，“新海宜云数据中心” 业务定位为以批发型数据中心服务为主，零售型数据中心服务为辅，

面向电信运营商或大型互联网公司提供定制化的服务器托管服务，电信运营商或大型互联网公司提出具体的数据中心运营服务等级要求和业务要求，“新海宜云数据中心”按照要求投资建设数据中心基础设施，最终用户将其服务器及相关设备托管于数据中心内，并由“新海宜云数据中心”按照最终用户要求的运营服务等级和服务内容对数据中心系统进行技术保障、维护和管理，确保数据中心系统安全有效运行，确保用户服务器及相关设备安全稳定运行。

4、公司数据中心的主要客户、收入确认和结算政策

2014年7月，新海宜与中国电信股份有限公司苏州分公司签《IDC业务合作协议》，确定双方合作经营“新海宜云数据中心”，借助双方的市场信誉共同拓展市场，权级引入客户，保证“新海宜云数据中心”有固定和稳定的业务收入。

目前“新海宜数据中心”的主要终端客户均为双方共同开发的著名的云计算公司、互联网公司、工业互联网平台等（客户情况见附件）。

按照《IDC业务合作协议》约定入驻新海宜数据中心的客户均与苏州电信签订业务合同，再由苏州电信与新海宜公司按照项目内容逐一结算，新海宜数据中心的收入确认对象为中国电信股份有限公司苏州分公司，苏州电信与新海宜公司按合同约定对当月机柜的租赁托管费用以及各项服务费用于次次月结算。

5、公司数据中心业务的可持续性

5.1“新海宜数据中心”的地理优势和带宽优势可吸纳大中型互联网公司和大量的工业互联网优质客户：在未来相当长的一段时间内IDC行业主要面对的客户是云计算公司、金融企业、大中型互联网公司、高端智能制造，而这类企业往往对一线城市的IDC资源的需求明显更多、更喜好、更迫切，长三角和珠三角两个地区的IDC市场业务量占比高达全国IDC市场业务量的60%。而与此同时由于高能耗限制的问题，一线城市的IDC资源稀缺性不断凸显。苏州作为中国最大的现代化城市上海的近邻以及在苏州周边分布着全国近二分之一的高端智能制造企业，使得新海宜数据中心有着天然的地理优势可以持续性吸纳和留住优质客户。

5.2 具备充足的扩容空间可以规模化运营：新海宜数据中心现有地块及建筑物为自有物业，分段建设的一期数据中心6万平米机房仅占用了目有场地的1/5，剩余场地目前规划容纳30000台高配置的IDC数据机柜，该目有物业为新海宜数据中心向着规模化方向扩展提供了场地保障。

5.3 行业深耕，专业沉淀，且建自营，成本控制力强：新海宜公司苏州园区上是一家专业的通信设备研发制造供应商，有着长达二十五年的通信产品研发制造经验积累，有着超过十五年的数据机房设备制造和数据机房集成建设经验积累，新海宜参与了国内第一批IDC数据机房的建设，参与了奥运数据机房的建设，此后新海宜为中国电信、中国移动、中国联通提供了大量的IDC机柜和各类数据中心机房专用设备，过去十多年对数据中心建设的专业性与熟悉程度使得新海宜在建造数据中心方面有着得天独厚的经验与成本控制能力。这将为目建自运营的数据中心后续的运行维护及可持续盈利能力创造良好的条件。

5.4 快速扩容，满足现有入驻客户的增容需求，提升盈利水平：公司针对数据中心业务的自有机柜扩容做了充分的资金储备计划——2020年度下半年公司预计可收回4亿现金，具体构成 :a)新海宜和江西迪比科已签订框架协议，由迪比科公司回购新海宜所持有的迪比科股权，标的金额不低于2亿元，约定2020年底迪比科支付给新海宜1亿现金。b)按公司的年度经营规划，本年度拟出售新纳晶的部分闲置设备预估回收金额0.5~0.8亿元。c). 本年度拟出售新海宜的闲置模冲智加经营性现金流，按目前市场价格，预估可回收金额1亿元。d)收回出售易思博股权转让款尾款1.6亿元。公司计划在现有基础设施完善的机房里快速扩容2000台~3000台IDC机柜，建设成本单价约8万/台，2000台机柜所需资金总额约1.6亿元，根据公司2020年下半年的资金筹措计划，完全可以保障新增2000台机柜所需的建设资金无虞。到2021年新海宜数据中心可有4000台~5000台自有IDC机柜出租运营（可有2.6亿元~3.3亿元的销售收入，毛利率约40%），初步形成规模效益。

5.5 合作共赢，稳定客户，扩大业务规模，实现长久可持续经营

综合市场因素及自身能力及条件优势，目前公司确定了将数据中心作为未来的核心业务来持续发展。为争取更多更优质的市场份额，公司在适当的条件下将考虑对新海宜数据中心的建设由完全自建转向部分的合建，利用资源互补，稳定优质客户。目前公司正在洽谈与合适的合作方合建新的数据机房（6万平米，可容纳60000个高配IDC机柜）用以固定定制型客户，快速建设和扩容IDC机柜，利用双方优势资源，达到规模运营，保障新海宜数据中心的可持续经营。

目前进驻“新海宜数据中心”的终端客户主要集中在云计算公司和大型互联网公司，一方面公司不断提升综合技术水平和运维管理能力以增加与现有客户的粘性，另一方面公司积极拓展与运营商及国内知名互联网企业的共建合作。

新海宜与中国电信股份有限公司苏州分公司于2014年签署了《IDC业务合作协议》，此后鉴于新海宜数据中心的机柜出租率不断上升，双方又签订了合作共营的《补充协议》，约定进一步扩大双方合作规模与合作范围，一致同意将互相合作的IDC机柜资源增加至6000台机柜，并协商延长合作期为15年。

新海宜与中国移动通信集团江苏有限公司苏州分公司签署了《深化互联网数据中心战略合作协议》。

6、公司数据中心的平均成本结构

IDC数据中心运营成本要素有下面几大项：水电费、设备折旧费、人工费、其他费用。 在所有配套设施满负荷运转的情况下，“新海宜数据中心”的水电费占成本的比率约56.3%、折旧费占成本的比率约25.2%，人工费占成本的比率约2.2%，其他费用占成本比率约16.3%。

A、2018年~2021年营业收入（含预估）：

	2018年	2019年	2020年	2021年
开通机柜数（架）	820	1,230	2,000	4,000（预估）
单机柜租金（月）	5,500元（平均）	5,500元（平均）	5500元（平均）	5,500元（平均）
全年营业收入（万元）	3869（不含税）	6246（不含税）	12,000.00万元（预估）	26,400.00万元（预估）
备注			预估到2020年底可开通2000架	预估到2021年底可开通4000架

B、2019年成本分析：

单位（万元）	金额	占收入比	备注
其他（水电费为主）	2954.19	47.29%	
折旧	1,206.86	19.32%	按照10年折旧计算
人工工资	98.75	1.58%	
毛利率		31.81%	

C、未来三年新海宜数据中心的稳定盈利能力预估：

年份	开通机柜数	营业收入	备注
2020年	2,000架	12000万元	2020年按每月2000台*11个月测算（部分机柜上架时间不足12个月），按均价0.55万元/架/月计算
2021年	4,000架	26400万元	2021年按每月4000台*12个月测算，按均价0.55万元/架/月计算
2022年	10,000架	66000万元	2021年按每月10000台*12个月测算，按均价0.55万元/架/月计算

“新海宜数据中心”的成本构成中，水电费占总成本的比率近56%，此项成本为变动成本；折旧费占总成本的比率近25%，此项成本为固定成本；其他费用占总成本的比率近16%，此项成本为变动成本；人工费用占总成本的比率近3%，此项成本为变动成本。随着上架机柜的升降，对应的单耗成本将上下变动，对产品的毛利产生影响。结合公司2019年度成本和2020年度营收，可看出，随着机柜上架率提高，成本结构中固定成本均摊到单体机柜的折旧和其他费用的摊分支出渐低。营收的上涨和资源利用率的提升，将为数据中心的稳定盈利起到提升的作用---2019年的毛利为31.8%；2020年的毛利将约为40.06%；2021年达到标准成本后毛利将约为45.48%，详见如下测算表：

成本核算示意（标准成本，2019年实际成本，2020年预测成本）

核算明细	单位	标准成本	2019年实际成本	2020年预测成本	说明
出租机柜	台次/年	24,000.00	12,754.00	19800.00	①标准成本按照每月2000台次*12个月测算，②2020年按照全年2000台递增式上架计算。
出租单价	元/台/年	62,264.15	58,764.11	58764.11	按照本年度出租单价均价计算，市场趋势向好。
成本及费用明细（未税）：		33946.91	40,079.66	35212.12	
水电费	元/台/年	19096.91	21,931.83	20606.06	按照实际发生额计算
折旧费	元/台/年	8550.00	11,355.14	9696.97	按照投资分10年摊销
人工费	元/台/年	750.00	929.11	909.09	按照19年、20年实际发生数计算
其他费用	元/台/年	5550.00	5,863.58	4000.00	
				–	
单位成本（未税）	元/台/年	33946.91	40,079.66	35212.12	
毛利	元/台/年	28317.24	18,684.45	23551.98	
毛利率		45.48%	31.80%	40.08%	

7.公司IDC数据中心产品毛利率与行业同类产品是否存在重大差异

“新海宜数据中心”的产品毛利率与行业同类产品不存在重大差异。通过下列表格中的数据可以分析比较出公司数据中心产品与同行业同类产品的毛利率无重大差异，详见下表：

同行业同业务的毛利率水平（摘自2019年上市公司公开年报）公司名称	营业收入（元）	营业成本（元）	毛利率	备注
光环新网（300383）	1,560,767,510.37	710,773,444.48	54.46%	
数据港（603881）	700,008,982.86	436,797,755.69	37.60%	
鹏博士（600804）	1593644351.83	925083993.48	41.95%	
新海宜（002089）	62456449.85	42597995.38	31.80%（上架1230台）	上架达到2000台后毛利可达到45.48%；

光环新网营业成本构成

项目	金额	本期占总成比例
人工成本	35,356,317.18	5.0%
带宽使用费	47,022,974.71	6.6%
物料消耗	20,534,255.07	2.9%
服务费	36,243,966.13	5.1%
电费	318,278,747.85	44.8%
水费	5,945,140.26	0.8%
房租及物业费	13,240,201.55	1.9%
折旧摊销	219,150,482.09	30.8%
设备租赁	14,929,522.52	2.1%
其他	71,837.12	0.0%

数据港营业成本构成		
项目	金额	本期占总成比例
电费	199,060,938.34	45.6%
房屋设备租赁及折旧	187,004,496.23	42.8%
其他	50,732,321.12	11.6%

新海宜营业成本构成（2019年）		
成本构成项目	金额	本期占总成本比例（%）
折旧	12,068,620.00	28.3%
人工工资	987,485.62	2.3%
其他（主要为水电费、房租、维护费用等）	29,541,889.76	69.4%

新海宜数据中心产品成本构成中，其他费用占总成本的比率为69.4%，其中水电费占总成本比率54.72%。与同行业光环新网的45.6%、数据港的45.6%比较稍高出9%，主要因素为机房内部分设备为公司内部自产自销自用，成本相对较低，使得折旧成本较其他企业较低，导致水电费比例较其他企业较高，如剔除该部分的影响因素，新海宜公司的成本结构与同行业其他企业大致相同。毛利率方面，公司2019年的毛利率为31.8%，利润率将随着业务规模扩大继续提高，与行业同类产品相比无重大差异。

8、2019年营业收入和毛利率大幅提升的原因及合理性

从数据中心营收数据来看一：2018年全年开通上架的机柜台次为7987台次到2019年上涨到12754台次，营业收入从2018年的3869万元上涨到2019年的6246万元，同比增长约60%。

从数据中心成本角度来看二：首先2019年机柜上架数量同比增长约60%，均摊到单台机柜的折旧费同比下降40%，折算到2019年每台机柜单位成本下降11.2%。其次数据中心初期投入使用时，为了满足机房运行的基本要求，基础设施产生的固定成本费支出较高，机柜上架量偏少时，固定水电费分摊到开通机架上的成本较高，而随着机柜上架数量的增多，除机柜本身产生的电费会有所增长，但基础设施产生的固定水电费用支出会随着上架数量的增加而摊销费用逐渐下降。

营收增长和资源利用率的提升，分摊到机柜的折旧及固定水电支出费用的降低促成公司2019年毛利较2018年有大幅提升。

以公司现在的销量，对比光环新网（300383）、数据港（603881）、鹏博士（600804）的利润水平，公司数据中心2019年31.81%的毛利率是切合实际、充分、合理的。

（3）结合所处行业毛利率水平，说明你公司通信网络产品和锂电材料产品毛利率低的原因，分析说明低毛利经营的可持续性，你公司生产经营环境是否发生重大不利变化，充分揭示相关风险及拟采取提升毛利率的具体措施；

回复：

1、公司通信网络产品低毛利原因分析

公司通信网络产品在2019年毛利为2.7%（这是公司所有通信类产品总和的毛利），其中通信网络产品中的光跳纤产品在2019年产量较低的情况下其毛利率为5.4%。根据公司以往的设备使用率达标后的标准成本来看：公司光跳纤产品在年产量2100万根的情况下，毛利率为19%。2019年度公司该产品的产量为230万根，只有计划产量的11%，产品的折旧费和其他费用高于标准成本404.67%，导致了光跳纤产品2019年度的毛利率只有5.4%。

公司的标准毛利率18%相比同行业上市公司的水平，没有差异，相信在公司产量上升后，公司的该产品毛利率亦将达到同行业的平均水平。

通信网络产品同行业上市公司毛利率情况

通信设备同行业公司	股票代码	毛利率（%）
华脉科技	603042	21.81%
科信技术	300565	21.15%
天邑股份	300504	18.95%
享通光电	600487	25.64%

2、经营的持续性、公司提升毛利率的具体措施。

公司有订单保障，使公司的设备产能基本达到满负荷的运作，可导致2019年度低毛率的因素消除，预计2020年度公司产品的毛利可恢复达到18%，可以持续性经营，具体的说明如下：

相关订单的情况简要说明：

① 2018年公司中标中国移动集团股份有限公司苏州分公司项目，与中国移动各省公司签署了具体金额的框架协议，加上追加签署的增补协议，仅该产品公司获得的3年的市场份额超过1亿元。2018年、2019年由于公司战略方向转移至新能源产业，大量的人力物力资源均往新能源方向偏移，对于运营商客户的服务范围大幅度缩小，就ODN系列产品中的软跳纤产品来看，在2018年、2019年两年内仅使用了2000多万元的份额，公司仅执行了中标份额的20%。2020年还可以在框架范围内继续执行剩余的8000多万元订单。

②2020年度毛利率分析：

	单位	2020年毛利率	2019年毛利率	备注
月产量	万根	176.80	19.20	标准产能按16条线每天产量8500头来计算。
材料成本	元/根	1.6022	1.6022	
人工费	元/根	0.7322	0.7322	
折旧及其他固定分摊费用	元/根	0.0920	0.4643	
单位成本（含税）	元/根	2.4264	2.7987	
销售单价（含税）	元/根	2.96	2.96	
毛利率		18.00%	5.4%	

按照目前公司现有的订单量，预计2020年度公司的产量将达到2100万根/年，对应的固定成本单耗将大幅下降，产品的单位成本预测为2.4264元/根，毛利率将达到18.00%。

2、锂电材料产品

①低毛利的原因简述：产量低，设备利用率严重不足，反映在产品单位折旧上，导致了产品成本较高。具体详见下表：

成本项目	核算明细	单位	标准成本	2019年实际成本
月产量		万只	6,500.00	740.00
产品单价	18650镀镍钢壳	元/万只	1,858.41	1,858.41
成本及费用明细：			1,409.76	1,828.0898
主材	材料	元/万只	621.21	710.59
加工费（变）	电镀费	元/万只	542.66	542.66
人工	人工	元/万只	117.00	136.27
动力	动力合	元/万只	39.54	39.54
费用	制费	元/月	33.17	331.98
不良摊销（变）	损耗	元/万只	126.18	137.04
废品回收（变）	变卖收入冲减成本	元/万只	-70.00	-70.00
单位成本（未税）		元/万只	1,409.76	1,828.0898
毛利		元/万只	448.64	30.32
毛利率			24.14%	1.63%

说明：公司的标准产量是6500万只/月，标准成本为1409.76元/万只，标准的毛利率为24.14%。2019年度公司实际的产量只有740万只/月，设备利用率只有11%，导致产品的制造费用单位成品为331.98元/万只，高出标准成本近300元/万只，最终2019年度该产品单位成本为1828.09元/万只，毛利只有30.32元/只，对应的毛利率1.63%。

②经营的持续性、公司提升毛利率的具体措施

2020年度公司下半年的订单预计达到2800万只/月，具体的明细如下：

客户	月销量/万只
广西卓能	900
湖南斯盛	200
安徽众禾	500
江西汇亿	400
泉州因泰	400
天翼联动	400
小计	2800

按照2800万只/月的产量，公司设备利用率将达到45%，产品的成本将大幅下降，预期毛利率为25.06%，详见下表：

成本项目	核算明细	单位	2019年实际成本	2020年预测成本
月产量		万只	740.00	2,800.00
产品单价	18650镀镍钢壳	元/万只	1,858.41	1,858.41
成本及费用明细：			1,828.0898	1,392.6326
主材	材料	元/万只	710.59	546.52
加工费	电镀加工费	元/万只	542.66	542.66
人工	人工	元/万只	136.27	136.27
动力	动力合	元/万只	39.54	39.54
费用	制费	元/月	331.98	77.00
不良摊销（变）	损耗	元/万只	137.04	120.64
废品回收（变）	变卖收入冲减成本	元/万只	-70.00	-70.00
单位成本（未税）		元/万只	1,828.0898	1,392.6326
毛利		元/万只	30.32	465.77
毛利率			1.63%	25.06%

公司的该产品产量达到2800万只/月后，预测其单位固定成本将下降到77元/万只，同比2019年度下降256元/万只；同时2020年度公司采购的主材一电池钢单价同比去年下降近2000元/吨（低于标准成本中的主材1000元/吨），同比降低单位成本164元/万只。以上因素，最终导致2020年度毛利同比去年增加419元/万只，毛利率将达到25.06%。

3、公司生产经营环境是否发生重大不利变化

公司生产经营环境未发生重大不利变化

（4）结合你公司产品架构、各类产品销售价格及订单情况，说明你公司营业收入下滑的原因，对你公司未来的持续经营能力进行详细论证，并结合行业发展及竞争环境分析说明你公司主营产品是否具有市场竞争力和持续盈利能力。

回复：

1、结合公司产品架构、各类产品销售价格及订单情况，说明营业收入下滑的原因

①主营业务收入来源

2018年度公司主营业务有8大产品系列收入来源，实现营业收入7.66亿，2019年度公司主营业务为7大产品系列收入来源。

产品系列	2019年		2018年		
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	同比增减
专网通信产品及贸易收入	0	0.00%	420,293,965.68	54.84%	-100.00%
软件开发	1,871,469.39	0.71%	5,814,206.92	0.76%	-67.81%
LED产品	36,693,857.34	13.84%	141,032,363.09	18.40%	-73.98%
通信网络产品	41,305,669.46	15.58%	50,259,422.58	6.56%	-17.82%
IDC数据中心	62,456,449.85	23.56%	27,257,662.17	3.56%	129.13%
锂电材料产品	18,521,597.08	6.99%	7,317,095.40	0.95%	153.13%
其他	104,194,779.06	39.31%	114,361,869.79	14.92%	-8.89%
营业收入合计	265,043,822.18	100%	766,336,584.63	100%	-65.41%

②营业收入下滑的原因

2019年度，公司实现营业收入2.65亿，同比下降-65.41%，其中专网通信产品及贸易收入、软件开发、LED产品、通信网络产品的营业收入都有明显下滑；但IDC数据中心、锂电材料产品的营业收入提升较快。主要原因为近两年公司处于战略转型阶段，受此影响，2019年度公司主动放弃了部分盈利能力一般、收款期相对偏长的业务项目，公司对盈利较少或对资金投入需求量较大的业务项目采取放弃策略导致了公司营业收入下滑。

专网通信产品及贸易收入

该类业务由新海宜的孙公司电子技术公司负责生产及销售。从2019年度开始，公司失去对电子技术的控制权，仅对其有重大影响，按照相关会计准则，从2019年度开始需要将电子技术公司从合并报表中剔除，对其按照权益法进行核算。因此，从2019年度开始，电子技术公司的主营收入将不会合并入公司的报表中。对比去年同期，公司的专网通信产品收入减至零。

软件开发收入

该类业务由新海宜的子公司武汉思博公司负责，软件开发业务趋势利薄，软件开发人工费用相对难以控制，纵观过去三年的软件业务利润情况，基本无利或者仅微利。加上受公司战略转型的影响，2019年公司开始逐步剥离相关业务，2019年软件业务收入187.14万元，较2018年下降67.81%。

LED产品收入

该类业务由新海宜的子公司新纳晶公司负责生产及销售，产品包括LED外延片、芯片、光源和灯具等。2018年以来，LED行业出现了产能严重过剩，各厂商库存居高不下，市场出现了严重供大于求的情况。各大厂商竞争激烈，行业巨头普遍采用低价倾销的手段，市场上频频出现低于各自生产成本价格的倾销，导致LED产品市场价格不断下滑，中小规模企业面临退产减产的生存考验，越做越亏，大多选择停产观望。报告期内，新纳晶公司60%的产线开工不足，2019年度销量较2018年度下降73.98%。公司已在考虑对新纳晶公司进行转产或清算关闭离处理。

通信网络产品

主要在新海宜母公司生产，客户为中国移动通信集团、中国电信股份有限公司、中国联合网络通信有限公司、中国铁通集团有限公司。产品主要包括光跳线、光缆接头盒、综合配线箱、机房电源分配柜、各类型网络机柜等通信产品。受到公司