（上接A35版）

十、本次交易取得金锐显股东的同意符合公司章程规定的股权转让前置条件情况

2015年5月11日，深圳金锐扬召开合伙人会议并作出决议，同意深圳金锐扬将其所持金锐显12%的股权转让给达华智能，认购达华智能收购该股权所对应非公开发行的股份。2015年6月30日，深圳金锐扬召开合伙人会议并作出决议，同意深圳金锐扬将其所持金锐显12%的股权最终以9,120万元的总价转让给达华智能，该等股权转让价款由达华智能以发行股份的方式支付，深圳金锐扬认购达华智能收购上述股权所对应非公开发行的股份。

2015年5月11日，汇融金控召开合伙人会议并作出决议，同意汇融金控将其所持金锐显10%的股权转让给达华智能，同时依据本次交易的方案认购达华智能收购该股权对应非公开发行的股份。2015年6月30日，汇融金控召开合伙人会议并作出决议，同意汇融金控将其所持金锐显10%的股权最终以3,800万元的总价转让给达华智能，该等股权转让价款由达华智能以发行股份的方式支付，汇融金控认购达华智能收购上述股权所对应非公开发行的股份。

2015年5月15日，金锐显召开股东会会议并作出决议，同意全体股东将其所持公司合计100%的股权转让给达华智能，且该等股权的转让价格由金锐显全体股东与达华智能根据具有证券期货业务资格的资产评估机构出具的资产评估报告所确定的金锐显截至2014年12月31日的评估值协商确定即72,200万元，以发行股份的方式支付。2015年6月30日，金锐显召开股东会会议并作出决议，同意将其所持公司合计100%的股权最终以总价72,200万元转让给达华智能，该等股权转让价款以发行股份的方式支付。

因此，本次交易满足金锐显公司章程规定的股权转让前置条件。

十一、交易标的最近三年的资产评估、股权交易、增资事项

除本次交易外，交易标的最近三年未发生资产评估及增资事项。

另最近三年即自2013年10月的第四次股权转让至本次交易的股权交易事项中概括如下：

序号	股权转让时间	转让方	受让方	转让数量（出资额万元）	转让价格（万元）	对价	业务发展阶段	股权转让目的
1	2013年10月	王学军、杨林、蒋洋	方江涛	287.50	287.50	现金对价	非智能电视机主板需求下滑，智能电视机主板需求增长	股东退出
2	2014年8月	上海锐扬	方江涛	56.50	282.50		智能电视机主板销量上升	作为股权激励平台的有限合伙公司解散
3	2014年10月	方江涛	深圳金锐扬	120.00	120.00			实施新的股权激励，解除股份代持
4	2014年10月	方江涛	汇融金控	100.00	3,800.00			引入外部投资者
5	2015年5月	全体售股股东	达华智能	1,000.00	72,200.00	股份对价		运用上市公司资本平台优势，发挥协同效应

关于上表中的股权转让价格差异详细解释如下：

（一）最近三年标的资产股权转让价格存在一定差异

最近三年（即从2013年10月金锐显的第四次股权转让开始）标的资产股权转让价格存在一定差异，原因解释如下：

1、因享受了金锐显历史分红，王学军、杨林和蒋洋等原股东将其持有股权以注册资本或原始入股价格转让予方江涛实现其退出；

2、2014年10月深圳金锐扬以1元/注册资本受让金锐显股权的原因及合理性

上海锐扬系金锐显员工持股企业，于2010年12月通过受让股权方式持有金锐显5.65%的股权。上海锐扬成为金锐显股东后，因包括普通合伙人在内的部分员工从金锐显离职导致上海锐扬已无法达到员工激励目的。此外，除上海锐扬外，为有效实施员工激励，金锐显控股股东方江涛存在将其所持金锐显部分股权赠予给部分在职员工的情形，因此为有效梳理和实施员工激励，上海锐扬将其持有金锐显5.65%的股权转让给方江涛，终止上海锐扬层面的员工股权激励。前述股权转让完成后，上海锐扬于2015年1月21日注销。

如本报告书之“第四章 交易标的基本情况”之“三、金锐显历史沿革”所述第五次股权转让完成后，为对原为上海锐扬合伙人的在职员工实施新的股权激励并解除方江涛向员工赠予股权而形成的股权代持，方江涛将其持有金锐显的12%股权转让给其作为主要出资人发起设立的员工持股企业深圳金锐扬。深圳金锐扬成立后，方江涛将其持有深圳金锐扬的相应出资额转让给原为上海锐扬合伙人的在职员工和这期赠股权的员工，其中原为上海锐扬合伙人的员工受让的对应其在上海锐扬所享有出资额的受让价格为5元/出资额；通过受赠方式取得股权的部分员工受让出资额的价格为象征性价格1元。2014年12月15日和2014年12月25日，深圳金锐扬分别完成前述员工出资额转让的工商变更登记手续。至此，原为上海锐扬合伙人的15名员工和这期股权的员工成为深圳金锐扬的合伙人，并通过深圳金锐扬间接持有金锐显的股权。

综上所述，本报告书之“第四章 交易标的基本情况”之“三、金锐显历史沿革”中第五次股权转让和第六次股权转让系金锐显结合公司员工实际情况而进行的员工激励方案调整并解除原先方江涛因股权赠予而形成的股权代持。

3、2014年10月汇融金控受让金锐显10%股权与本次交易价格差异的原因及合理性

2014年10月26日，金锐显召开股东会会议并作出决议，同意方江涛将其持有金锐显10%的股权以3,800万元的价格转让给汇融金控，因此汇融金控入股时，金锐显估值为38亿元，而本次交易作价为722亿元，存在差异的原因是：

（1）2014年10月，方江涛存在个人变现需求，因此以股权转让的方式将汇融金控作为财务投资者引入，双方在估值作价时以2013年度的净利润及2014年度的预测净利润作为平均数为基础，考虑一定的市盈率估值倍数（最终确定为10倍），最终协商确定价格；

（2）两次交易所涉及的股权承担的风险存在差异。2014年10月汇融金控受让金锐显10%股权，根据方江涛与汇融金控签署的《关于深圳市金锐显数码科技有限公司之股权转让协议书》，汇融金控与金锐显之间并无未来盈利预测补偿安排，汇融金控不存在后续补偿风险。而本次交易定价基于收益法的评估结果，金锐显股东需与上市公司签署盈利预测补偿协议，存在补偿风险，因此，两次交易所对应的交易风险不同，交易价格应有所区别；

（3）两次交易的交易对价及退出形式不同。方江涛向汇融金控转让股权所获取的对价是现金，获取现金对价的时间确定，程序简便且不存在审批风险；而本次交易的对价是上市公司股份，设定了一定期限的锁定期，不能快速变现，存在一定的二级市场波动风险，因此两次交易的交易对价及退出形式不同，交易价格应有所区别。

（4）本次交易前，上市公司已围绕智能生活体系进行了多项业务布局，而互联网电视是智能生活产业链建设的重要终端环节，直接与终端消费者相关联。通过收购金锐显，上市公司将深度切入互联网电视产业，实现布局联网基础支撑产业的布局，与公司现有的RFID产业、软件产业、系统集成产业相结合，完善智能生活产业体系，形成智能生活生态圈，延伸业务范围，是公司顺应行业智能化，实现互联网全生态链战略目标的重要举措。因此本次交易双方存在协同效应。

鉴于深圳金锐扬和汇融金控入股时间相隔较近，金锐显已按照中国证监会相关规定，参照2014年10月汇融金控入股的估值模型，按照方江涛与员工实际签订《股权赠予协议》的日期以及赠予的股数，将公允价值与转让价格之间的差异作为股份支付计入股权激励实际发生年度的管理费用，分别为2013年度确认股份支付费用6,235,000.00元，2014年度确认股份支付费用480,000.00元。

如上，金锐显近三年的股权交易价格均为交易各方根据金锐显的经营情况协商确定的，最近三年股权转让价格合理。

（二）本次交易价格与最近三年标的资产股权转让交易价格存在一定差异

本次重组交易评估值76,01203万元，资产评估机构对标的资产采用了收益法及资产基础法两种方法进行评估，并以收益法评估结果作为本次交易的定价依据，综合考虑了标的资产账面价值中未包括的但有益于提升企业盈利能力的其他资源和获著，估值具备合理性。经协商，本次交易标的100%股权交易价格确定为72,20000万元。

本次交易价格与最近三年标的资产股权转让的交易价格比较存在一定差异，除因部分股股东退出及金锐显实施股权激励等原因外，主要基于交易所承担的风险及交易对价差异等原因，主要如下：

1、除本次交易外，最近三年的股权转让均为现金对价，获取现金对价的时间确定、程序简便且不存在审批风险；

2、本次重组交易以上市公司发行股份作为支付对价，作价系基于收益法的评估结果，且以业绩承诺人的三年业绩承诺、业绩补偿、股份锁定等为前提，所获得股份的未来价值具也有不确定性。

综上所述，最近三年股权转让价格的差异主要是基于标的公司处于不同的业务发展阶段、交易目的、交易对象、交易时间、作价方法等所致，因此上述价格差异存在合理性。

（三）本次交易金锐显相同股权交易价作不同的原因

本次发行股份购买资产的评估基准日为2014年12月31日，金锐显100%股权的评估值约为76,01203万元，经交易各方友好协商，确定金锐显100%股权交易价格为72,20000万元。公司向金锐显各股东包括方江涛、韩泽、梁智震、深圳金锐投及汇融金控分别支付对价的金额及具体方式如下表所示：

交易对方	拟出售金锐显股权	获取对价（万元）	股份支付		股份数量	
			金额（万元）	占总对价比例	数量（万股）	占总量比例
方江涛	76.40%	58,064.00	58,064.00	80.42%	9,231.1605	80.42%
韩泽	1.10%	836	836	1.16%	132.9094	1.16%
梁智震	0.50%	380	380	0.53%	60.4134	0.53%
深圳金锐扬	12.00%	9,120.00	9,120.00	12.63%	1,449.9206	12.63%
汇融金控	10.00%	3,800.00	3,800.00	5.26%	604.1335	5.26%
合计	100.00%	72,200.00	72,200.00	100.00%	11,478.5373	100.00%

如上表，本次交易中汇融金控获取的对价仍然为按照38亿元估值，即等同于2014年10月汇融金控受让方江涛持有金锐显10%股权时的估值，而本次交易金锐显相同股权交易价作一致的原因如下：

1、2014年10月31日，金锐显办理完毕汇融金控入股的工商变更手续，与本次交易的停牌时间2014年11月18日相隔较近，因此本次交易时汇融金控持有金锐显10%股权的估值仍以汇融金控入股时价格计算；

2、汇融金控作为财务投资者，交易完成后并不承担未来的业绩补偿责任，风险相对金锐显其他股东较小，因此经与交易对方内部协商后同意金锐显各方股东并不完全按照其持有标的公司的股权比例确定得交易对价。

（四）本次交易金锐显相同股权交易作价不同对上市公司和中小股东的影响

本次交易中金锐显相同股权交易作价不同对上市公司和中小股东的影响如下：

1、本次交易中对中小投资者权益保护的安排

为保护中小投资者合法权益，上市公司在审议本次交易相关议案的股东大会中除以现场会议形式召开外，还同时提供网络投票为中小股东参加股东大会提供便利。在股东大会投票结果披露方面，中小股东的投票情况均单独统计并予以披露，能够有效保护中小股东的相关权益。

2、标的资产交易对价低于其评估值，有利于保护上市公司和中小股东利益

本次交易中，金锐显经收益法评估后的股东全部权益价值为76,01203万元，鉴于汇融金控入股金锐显时间距本次交易停牌期间较短且未来并不承担业绩补偿责任，因此汇融金控参与本次重组获取的对价仍为其入股金锐显时的股权转让价格3,80000万元，因此经交易各方友好协商后，本次交易中金锐显的交易价格最终确定为72,200.00万元。因此上市公司支付的交易对价低于标的资产的评估值，有利于保护上市公司和中小股东的利益。

综上，本次交易金锐显相同股权作价不同未对上市公司和中小股东权益造成不利影响。

3、本次交易金锐显相同股权交易作价不同的合规性

依据本次发行股份购买资产方案，本次发行股份购买资产的股份种类为境内上市人民币普通股（A股），发行价格为629元/股，故达华智能向交易对方发行股份种类与价格均一致。

依据达华智能与交易对方确认并经核查，虽然汇融金控转让金锐显10%股权的价格不同于金锐显其他股东转让金锐显股权的价格，但是标的资产的价格均由达华智能与交易对方协商确定，并已经达华智能董事会、股东大会和金锐显股东会、交易对方批准同意，为达华智能与交易对方的真实意思表示，且汇融金控以原价转让金锐显10%股权和《发行股份购买资产协议》均未违反《公司法》、《合同法》等相关法律、行政法规的强制性规定，亦未损害国家及其他第三方的合法权益。

因此，汇融金控以原价向达华智能转让金锐显10%股权合法、合规、真实、有效。

（五）汇融金控以原价转让金锐显10%股权不存在其他原因及协议安排

针对汇融金控以原价转让金锐显10%股权，上市公司、汇融金控和金锐显不存在其他原因及协议安排，并且上述三方共同出具承诺函如下：

“（1）汇融金控于2014年10月受让方江涛所持金锐显10%的股权时，金锐显处于智能电视机主板销量上升的业务发展阶段，且本次股权转让的目的为引入外部投资者。

（2）因方江涛变现需求，汇融金控受让方江涛所持金锐显10%的股权，并作为财务投资者入股金锐显，且已支付完毕股权转让价款，该等股权转让不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在委托持股、信托持股及其他经济利益安排之情形。汇融金控与方江涛估值作价时以金锐显2013年度实现的净利润及2014年度的预测净利润作为平均数为基础，并考虑一定的市盈率估值倍数，最终协商确定前述股权转让的价格，即3,800万元。

（3）汇融金控与方江涛于2014年10月签署的《股权转让协议书》中，本企业与金锐显之间并无未来盈利预测补偿安排。

（4）汇融金控、方江涛、韩泽、梁智震和深圳金锐扬投资管理企业（有限合伙）于2015年5月将其所持金锐显合计100%的股权转让达华智能时，金锐显处于智能电视机主板销量上升的业务发展阶段，且本次股权转让的目的为运用上市公司资本平台优势，发挥协同效应。

（5）本次交易中，鉴于金锐显办理完毕本企业入股的工商变更登记手续与本次交易的停牌时间（2014年11月18日）相距较近，因此，汇融金控获取的对价仍然以金锐显38亿元估值为基础，即等同于2014年10月汇融金控受让方江涛所持金锐显10%股权时的估值，且汇融金控作为财务投资者，本次交易完成后并不承担未来业绩补偿责任。

（6）汇融金控经与金锐显其他股东及达华智能协商，同意金锐显股东并不完全按照其持有金锐显的股权比例取得交易对价，且汇融金控与达华智能、金锐显就汇融金控以原价转让金锐显10%股权事宜不存在其他原因及协议安排。

十二、金锐显主营业务发展情况

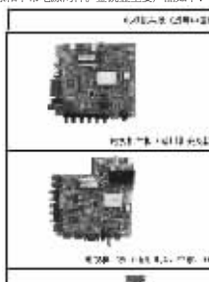
金锐显专注于提供视频与音频领域完整的技术解决方案，主营业务为模拟和数字电视主板、互联网电视主板与互联网机顶盒的研发、生产和销售，产品主要集中在模拟电视、数字电视、互联网电视、3D电视主板、4K/2K电视主板以及互联网机顶盒等消费电子市场。

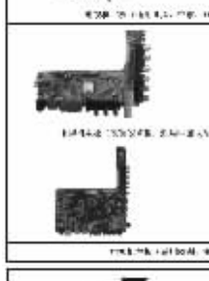
金锐显推出了美国数字电视解决方案、澳洲数字电视解决方案、欧洲标清和高清数字电视解决方案、巴西和日本数字电视解决方案、国标数字电视解决方案、IPOD一体机、DVD一体机、蓝光BD一体机和PC一体机等众多产品，并且在行业中率先推出美国和欧洲互联网电视解决方案。

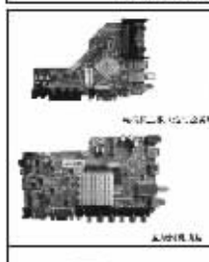
自成立以来，金锐显一直专注于模拟和数字电视主板、互联网电视主板与互联网机顶盒产品的研发、生产和销售。报告期内，金锐显的主营业务和主要产品均没有发生重大变化。

十三、主要产品及用途

金锐显的产品主要包括电视机主板和互联网机顶盒两种，其中电视机主板按照是否包括电源板块，分为带电源和不带电源两种。金锐显主要产品如下：







金锐显的电视机主板以Mstar、Realtek、Amlogic、Novatek、S2 Tek等主流芯片平台为基准，支持的电视信号标准包括欧洲地区、澳洲地区、北美及南美地区、亚太地区、中东地区、非洲地区等，符合的模拟电视信号标准、数字电视广播系统标准包括DVB、ISDB、ATSC、PAL、NTSC、SECAM、DTMB等。不同国家的数字卫星广播系统标准有着不同的编码调制方式，且无法兼容，无法采用通用的解决方案，因此针对不同国家制式的不同，金锐显建立了不同的解决方案。

目前，金锐显的数字电视解决方案包括美国数字电视解决方案、澳洲数字电视解决方案、欧洲标清和高清数字电视解决方案、巴西和日本数字电视解决方案、国标数字电视解决方案、IPOD一体机、DVD一体机、蓝光BD一体机和PC一体机等众多产品，并且在行业中率先推出美国和欧洲互联网电视解决方案。

由于金锐显是集研发、生产、销售为一体的企业，互联网电视主控板卡和机顶盒产品以满足市场需求为根本出发点，故主要产品不具备生产唯一性。但相比于多数同行业企业，金锐显在长期生产过程中，全面掌握了适合生产互联网电视主控板卡和互联网机顶盒的一系列研发技术和制造技术，且经历多年的投入，生产规模优势突出。

金锐显可以为客户提供从原理系统架构设计，软件、硬件、制造、自动化测试等一系列、多元化的专业定制服务，并且整个链条中金锐显采用自有申请、自组团队、自主生产等完全控制的方式，同时已形成了具有行业影响力的品牌。而大多数的同行业企业，某一环节可能具备同等优势，但尚未有金锐显一样拥有完整的规模化、系统化的集成研发和制造服务能力。

目前，金锐显是整个互联网电视主控板卡和机顶盒产品生产商中具备最完善研发生产环节的企业。

市场	产品优势	金锐显	同行业公司	金锐显优势
安卓智能机产品	硬解H.265 4K2K 60帧，支持在线、多媒体、HDMI全4K解码、超高清UHD解决方案	支持	支持	时间领先
	搭载Android 1.最新操作系统	支持	支持	时间领先
	高端MEMC解决方案，显著提升观影体验	领先	一般	
	支持USB3.0、HDMI2.0、语音识别	支持	支持	时间领先
	支持最新DTMB国标	支持	支持	时间领先
	搭载 芒果TV/CIBN/南方传媒等牌照	领先	一般	跟CIBN/南方传媒牌照深度绑定
	深度整合多家知名APP厂商的优势资源，打造出集合影音/娱乐/教育一体的家庭智能电视产品	领先	支持	
	64bit（4核CPU A53+4核GPU）高端智能电视的适配量产	支持	支持	时间领先
	新一代的金锐显2.0操作系统，实现客户定制化OS需求	唯一	一般	技术唯一
	全自动化生产测试的软硬件支持	领先	一般	技术领先
	生产线板卡测试自动化，包含软件、硬件、指标、出厂设置等自动化完成。	唯一	部分支持	技术唯一
	自有生产线，产品验证周期快，供货数量有保障，同时可以做好产品保密开发	领先	一般	
	专业音效DSP，提供优秀的聆听体验	领先	一般	
非智能机产品	四合一电源一体板，在三合一基础上集成TCON功能，可以支持TCON LESS的屏，将整机成本做到最优	领先	一般	
	完成Netflix4.1产品认证，支持4K2K超高清	支持	支持	时间领先
	完成VUDU/YouTube等的流媒体播控应用，支持北美主流视频服务商	支持	支持	时间领先
	支持HEVC/H.265视频及编码解决方案，率先完成德国T2/S2市场量产	支持	支持	时间领先
	支持澳洲HBTV1.5规格，率先完成澳洲产品量产并取得第一市场占有率	支持	支持	时间领先
	FreeViewPlay产品开发，提前布局欧洲下一代互联网TV	支持	支持	时间领先
	开发印度TV市场专属产品，BLUETOOTH+MHL+HDMI PIP+I2S+UI GAME	支持	支持	时间领先
	全自动化生产测试的软硬件支持	领先	一般	技术领先
	生产线板卡测试自动化，包含软件、硬件、指标、出厂设置等自动化完成。	唯一	部分支持	技术唯一
	自有生产线，产品验证周期快，供货数量有保障，同时可以做好产品保密开发	领先	一般	

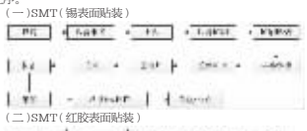
从产品角度讲，产品根据客户需求定制，只要可以通过客户验收，同型号产品性能角度上可以领先同行业三至六个月，就某个产品上并非长期领先。但金锐显目前掌握的先进研发技术和制造技术，再加上相应的软硬件环境的投入，已经更为全面、多元、系统化，可以满足客户一站式采购和定制需求，并且所生产的产品品质稳定性强，形成了具有竞争力的品牌。

基于上述技术优势，目前，金锐显已与国内多家行业知名互联网电视品牌企业建立了长期良好的合作关系。包括但不限于互联网电视品牌如乐视、夏普、海尔、微鲸。

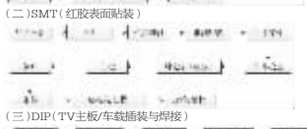
十四、主要的产品生产工艺流程图

金锐显的产品包括TV板卡、电源板、电源与TV一体板、成品组装等。按产品种类及生产环节的不同，主要的生产工艺流程图包括SMT（锡表面贴装）、SMT（红胶表面贴装）、DIP（TV主板/车载插装与焊接）、DIP（电源板插装与焊接）、TV主板测试、电源测试与包装、电源与TV一体板组装、成品组装等工序。

（一）SMT（锡表面贴装）



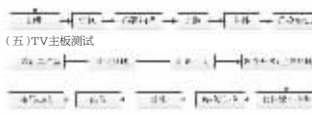
（二）SMT（红胶表面贴装）



（三）DIP（TV主板/车载插装与焊接）

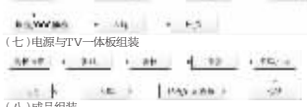
（四）DIP（电源板插装与焊接）

（五）TV主板测试

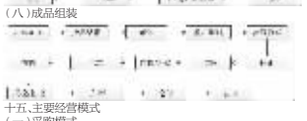


（六）电源测试与包装

（七）电源与TV一体板组装



（八）成品组装



十五、主要经营模式

（一）采购模式

金锐显的采购工作主要由采购部负责，包括与质量有关的物料采购和服务采购。为保证采购工作的顺利实施，金锐显制定了《采购控制程序》，以保证采购物料及服务时为所用的文件提供审批和控制程序，确保采购文件中的资料准确和充足。金锐显的采购程序包括物料采购、服务采购、采购订单修改、采购产品的验证、记录等。

金锐显的物料采购流程如下：

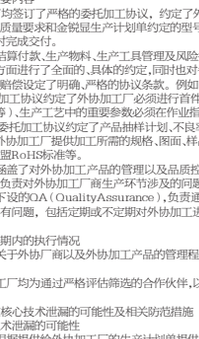
步骤	具体内容	负责
1	一般情况下，对生产用的物料的采购按照市场需的销售订单进行；	采购员
2	根据销售订单或备料单编写出MRP计划订单，派发采购部和物料部及有关部门；	MC员
3	审核和直接投放后制作《采购申请单》；	采购员
4	从《认可供应商/加工商名单》中选择合适的供应商，形成《采购订单》；	采购员
5	审批《采购订单》；	采购经理
6	将《采购订单》寄出或传真给供应商；	采购员
7	根据生产的进展安排有关物料返货；	采购员
8	返货后继续跟进物料的来料质量及使用情况，当有退货或坏料出现时，须及时出《采购订单》补订欠缺物料。	采购员

金锐显的服务采购流程如下：

步骤	具体内容	负责
1	制定采购订单，并确保订单上采购资料充足，服务内容清晰；	需要服务的部门主管人或其指定人
2	审批《采购订单》；	需要服务的部门主管
3	发出《采购订单》通知供应商，要求服务供应商根据采购订单上资料提供服务；	需要服务的部门主管人或其指定人
4	服务采购订单之修改及取消，重复步骤1-3。	步骤1-3所述负责人

金锐显物料采购计划的确定主要来源两点：一是根据客户的订单需求确定物料采购计划；二是根据物料的评估结果确定采购计划。金锐显每个月对物料进行一次评估。为了避免由于客户订单波动造成影响，金锐显采取备料的方式进行应对。物料采购周期一般为7-8天。

金锐显的采购订单处理流程如下所示：



为了确保原材料采购质量，金锐显制定了详细的质量控制管理体系，来料检验是金锐显质量控制管理体系中最重要的一道检测工序，采取抽检的方式，确保来料的质量符合要求。

金锐显制定了《认可供应商/加工商名单》，物料和服务均从合格供应商采购。金锐显对合格供应商的评估条件严格，供应商要经过严格的审核才能成为合格供应商。金锐显每月对交货的合格供应商进行一次评估，评估的标准包括供应商的产品质量、交期、价格等。对一些稳定的合格供应商，金锐显还与其达成战略合作伙伴关系，每年与战略供应商洽谈两次左右。

金锐显的部分重要原材料，如M-star芯片等进行海外采购。金锐显通过贸易商向M-star芯片的代理商下单，完成原材料的海外采购。

（二）生产模式

金锐显产品生产主要由生产部负责，市场部、生产品质部、PIE部、物流部、SKD工程部、采购中心、人力资源中心等协同参与。产品生产的主要流程为：市场部接到客户下单后，经商务部和物流部传递到工厂安排生产。

为确保生产计划的顺利完成，金锐显制订了《生产过程控制程序》、《生产计划控制作业指引》、《生产过程在制品管理操作指引》等一系列完整的生产管理标准，以加强对生产活动的组织和管理。《生产过程控制程序》明确了生产过程中质量与环境控制的职责及控制程序，作业内容包括：生产前准备、SMT生产过程控制、DIP生产过程控制、测试线生产过程控制、关键及特殊工序的控制、生产异常的控制、生产情况的记录及监控等。《生产过程控制程序》确保了所生产的产品符合规定的要求。《生产计划控制作业指引》对订单交期控制及确认、物料和生产计划以及产能管控、订单交期变动时物料及生产计划弹性调整、生产状况紧急事件应对、订单出货等进行了规定，通过对订单物料需求、生产计划的管控及生产过程中异常情况的合理调配，满足客户订单交期。

金锐显采取“以销定产”的生产方式安排生产，并对生产进行总体控制和管理，及时处理订单在执行过程中的相关问题，保证生产计划能够顺利完成。具体的生产计划安排为：生产部根据MC提供订单物料信息以及工厂人员、设备所能负荷的最大产能，制订《生产计划排程表》，并按产能状况每天滚动更新。

金锐显采取自主加工和外协加工两种方式生产，生产部在接受客户订单后，首先由自主工厂安排生产，在交期时间内超过自主工厂产能负荷订单则外发外协工厂加工，并制定外协交货计划。外协加工所需的原材料由金锐显提供。

1、外协加工比例

截至2015年6月30日，金锐显自主加工和外协加工占比情况如下：

项目	2015年1-6月	2014年度	2013年度
自主加工	53.55%	49.84%	55.80%
外协加工	46.45%	50.16%	44.20%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

2015年1-6月，外协加工产品产量占总产量的46.45%，自主加工的占比为53.55%，总体而言，外协加工占比较为稳定。截止2015年6月30日，金锐显自主加工和外协加工各自产量情况如下：

年度	2015年上半年（PCS）	2014年（PCS）	2013年（PCS）
自主加工	3,550,246	8,487,242	8,367,636
外协加工	3,079,574	8,543,217	6,629,281
合计	6,629,820	17,030,459	14,996,917

2、外协厂商管理体系的主要内容及报告期内的执行情况。

（1）外协厂商管理体系的主要内容

金锐显与所有外协加工厂商均签订了严格的委托加工协议，约定了外协加工厂应当在规定期限内，按照金锐显及金锐显客户的质量要求和金锐显生产计划单约定的型号生产互联网电视主板和三合一电视主板等相关产品，并准时完成交付。

委托加工协议就加工费用、结算付款、生产物料、生产工具管理及风险担当、产品品质、加工技术、领料送货、致业禁止以及保密等方面进行了全面的、具体的约定，同时也对各种造成或可能造成意外和损失情况下的责任认定和相应赔偿设定了明确、严格的协议条款。例如：

1）关于加工技术要求，委托加工协议约定了外协加工厂必须进行首件测试（包括锡膏测厚、LCR确认、回流炉温检验和生产测试等），生产工艺中的重要参数必须在作业指导书中体现等条款。

2）关于外协加工产品品质，委托加工协议约定了产品抽样计划、不良率及处理、产品返工、交货情况等安排，约定了金锐显将向外协加工厂提供加工所需的规格、图面、样品及必要的技术支持以及外协加工并交付的产品需符合欧盟ROHS标准等。

金锐显设有品质中心，职能涵盖了对外协加工产品的管理以及品质控制。品质中心下设的SQE（SupplierQualityEngineer），负责对外协加工厂商生产环节涉及的问题进行技术指导以及提供产品质量控制解决建议；品质中心下设的QA（QualityAssurance），负责通过建立和维持质量管理体系来确保外协加工的产品质量没有问题，包括定期或不定期对外协加工进行抽样以及根据抽样的结果调整抽样计划及检验标准。

（2）外协厂商管理体系报告期内的执行情况

报告期内，金锐显严格执行关于外协厂商以及外协加工产品的管理程序，严格按照委托加工协议约定的条款执行。

目前，金锐显合作的外协加工厂均为通过严格评估筛选的合作伙伴，以确保最终产品的供货及时、质量稳定可靠。

3、外协加工过程中是否存在核心技术泄漏的可能性及相关防范措施

（1）外协加工过程中核心技术泄漏的可能性

外协加工过程中，金锐显只根据提供给外协加工厂的生产计划单提供必要的生产资料，比如原材料、产品规格、图面、样品以及必要的技术支持，外协加工厂商只负责基础的加工环节，金锐显并不对其提供任何有关产品生产的设计资料，因此不存在设计资料泄漏的可能。

电视机主板中烧录的基础程序是电视机主板的重要组成部分，主要功能是为电视机主板提供最底层的、最直接的硬件设置和控制，不同的主板型号及配置也需要搭载不同的基础程序。外协加工过程中，外协加工厂商只能获取烧录完成后的成品效果，无法获取和解析烧录程序，因此不存在泄露的可能。

此外，对于产品生产中的重要技术和创新，金锐显已申请了相应的专利证书，具有可控的排他性；金锐显与外协加工厂商签订的委托加工协议中也限制了外协加工厂委托给其他第三方进行加工的情形。

综上所述，外协加工过程中核心技术泄漏的可能性较小。

（2）防范措施

金锐显与所有外协加工厂商签订的委托加工协议中，就竞业禁止、客户联系以及合同内容保密等签订了“不绕开承诺与保证”（以下“甲方”为金锐显，乙方为相关外协加工厂商）：

“1、乙方承诺并保证，在本协议有效期内，乙方不得与任何与甲方构成直接、间接或潜在的商业竞争关系的企业、商业机构或者组织进行相同或类似协议内容的任何合作，亦不得以其他任何方法经营上述产品。

2、乙方承诺并保证，乙方自身及其关联公司和组织不会绕过甲方而与甲方客户直接或间接的进行任何形式的联系。如果甲方客户绕过甲方直接或间接地通过任何方式与乙方联系，乙方应当第一时间告知甲方。

3、乙方承诺并保证，其自身及乙方的组织和员工不会向甲方客户及任何第三方透露甲乙双方的任何合作内容和细节，包括但不限于合作模式、合同条款、价格、付款方式、运输方式和条件、技术要求等。

4、乙方承诺并保证，未经甲方事先书面许可，乙方不得以任何方式将甲方委托乙方加工的产品转委托给任何第三方进行任何形式的加工，否则乙方自愿向甲方支付人民币壹佰萬圓的违约金，并赔偿因此造成的一切经济损失；且甲方有权单方面终止协议，并要求乙方承担赔偿责任。

5、乙方在本条项下的义务不受本协议有效期限的限制，无论双方的合作是否终止，也无论双方的合作以何种方式终止。”

委托加工协议中，金锐显与外协加工厂商也约定“保密条款”：

“甲方向乙方提供所有资料，包括但不限于BOM清单、样板、软件、质量标准、验收标准及工艺要求等书面文件均属商业机密，乙方应当严格履行保密义务，保密期限为自本协议终止之日起5年内。在未经甲方许可，乙方不得以任何方式泄露给任何第三方或非因实现加工目的的不正当使用，否则乙方承担因此而造成的一切经济损失并承担法律责任。”

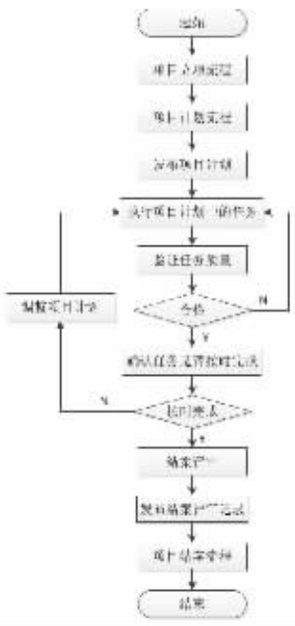
上述条款就外协加工工艺程中涉及的客户资源、同业竞争、生产技术保密等方面对金锐显方面的利益进行了合理的保护和约定。

（三）研发模式

金锐显的产品研发由产品部负责，研发工作贯穿企业整个体系。产品部和市场部合作，满足现有产品的推广和客户定制化的产品需求；产品部和品质中心合作，强化产品的品质监控，确保研发产品性能稳定、可靠，保证产品生产的一致性需求；产品部和生产制造体系合作，完善测试环境的搭建，优化测试流程，为以后的批量化制造测试做准备。

金锐显的项目研发包括项目立项、项目计划、项目实施、项目结案四个工作流程。金锐显结合市场需求、社会环境以及内部的研发资源部署情况，在前期的市场调研基础上，召开项目立项会议，编制项目立项报告。项目立项报告包括项目立项时间、项目名称、立项目的、组织实施方式、经费的预算、项目组人数等。

金锐显的项目研发流程如下：



为了保证项目的按期完成，加快项目开发和新技术的推广应用，促进经济效益的提高，金锐显加强了研发项目开发经费的管理，结合实际情况制定了《研发投入核算财务管理制度》。该制度确定了研发经费主要用于新产品的研究、开发、新技术推广应用等专项费用，实行统筹安排，节约使用，讲求经济效益。

金锐显还建立了科学的研发绩效管理体系和完善的研发人员的绩效考核模式，编制了《研发绩效管理制度》。在研发部员工绩效与企业战略、目标和价值观之间建立清晰的联系，公平合理地评价研发部员工绩效，贯彻落实经营战略，制订科学的研发人力资源决策，并帮助技术研发员工不断进步。

金锐显研发团队分为两个主要方向：研发中心和新产品研发中心，各中心下设计多个产品组，并外配置硬件部及测试部，金锐显研发人员均有着丰富的工作经验和较高的研发水平，每年研发出的产品都顺利通过国内外权威机构的认证，符合国际标准。

此外，金锐显还通过加强与机构、科研院所的合作与交流，完善人才队伍，提升创新能力。例如跟华清等培训机构建立策略联盟，帮助企业培训、输送优秀人才；通过与高校的合作，利用高校人才资源，增强研发人才队伍。

（四）销售模式

金锐显的产品销售由营销中心负责，营销中心下设销售部、商务部和技术支持部，销售部门为国内销售部门及海外销售部门，分别负责国内市场及海外市场。营销中心的职责是通过市场信息收集和分析，制定产品销售目标、计划、方向和策略，管控销售风险，提升优质客户和产品市场占有率。

根据产品的市场需求情况，金锐显采取灵活的销售策略：对于国内的客户，金锐显采取直销的方式，销售人员与客户直接对接，并与客户保持密切的合作伙伴关系，及时挖掘客户需求，率先研发客户所需产品；对于海外的客户，海外销售部进行海外客户的开发后，海外客户下单给贸易商，再由贸易商下单给金锐显，完成海外市场的产品销售。

金锐显主要通过参加专业展会、拓展品牌知名度等方式开拓目标市场。目前，金锐显拥有一支稳定、经验丰富、专业化的营销队伍，并建立了一整套完善、行之有效的营销管理体系和营销模式，市场销售区域已拓展至亚太地区、中东地区、非洲、欧洲、澳洲、美洲等众多区域。

金锐显的销售回款政策包括“月结方式”和“预收款及款到发货”两种方式。对于信誉较好、经营规模较大、合作时间较长的客户，金锐显根其资信水平采用月结方式，但前次的货款需要已经结清。对于其他客户，一般采取预收款及款到发货的结算方式，客户已付货款且经过财务部审核后再进行发货。

（五）盈利模式

金锐显在与客户签订合同时，一般采取成本加成法确定销售价格，从而赚取合理的利润。未来，金锐显将以技术创新、