证券代码:600898　证券简称:三联商社　公告编号:临2016-04

三联商社股份有限公司
关于上海证券交易所《关于对公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金预案的审核意见函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

根据上海证券交易所《关于对三联商社股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金预案的审核意见函》(上证公函[2016]0013号)(以下简称:《审核意见函》)相关要求,三联商社股份有限公司(下称"公司"或"本公司")及相关中介机构对有关问题进行了认真分析,现对《审核意见函》中提及的问题回复如下:

如无特别说明,本回复中简称或名词的释义与重组预案相同,本回复中涉及的交易标的财务数据、预估数据等尚需经具有证券期货业务资格的会计师事务所、资产评估机构审计、评估,请投资者审慎使用。

一、本次交易主要风险

1、公司业务转型风险。预案披露,上市公司后续拟剥离家电零售资产,主营业务将转变为智能移动通讯终端的研发、制造业务。鉴于此,上市公司目前的经营制度、管理模式和管理团队需要随之作出调整和完善,同时预案就公司主营业务完全变更的转型风险作重大风险提示。请补充披露目前对资产重组所做的相应安排,及调整未来管理模式的计划和方案。请财务顾问发表意见。

回复:

(一)资产置出的安排

通过本次交易,三联商社向智能化手机跳条转型做技术型公司,公司将专注于自主可控、信息安全、智能移动终端三者的融合发展,原有家电业务进行划从上市公司进行剥离。家电业务置出向未来的具体内容和时间表的计划,其置出时间、置出范围、交易形式、交易对方均未确定。三联商社拟通过本次交易及后续家电业务资产的置出,解决上市公司与控股股东大联友之间长期存在的同业竞争问题,有利于上市公司的发展。上市公司将根据新业务的需要,设置组织机构,调整管理模式和管理层。

(二)财务顾问意见

经核查,本次重组的独立财务顾问认为:本次交易完成后,随着后续家电零售资产的置出,上市公司主营业务将转变为智能移动通讯终端设备研发、制造业务,上市公司将根据新业务的需要,设置组织机构,调整管理模式和管理层。

(三)补充披露情况

以上相关内容已在重组预案"第六节本次交易对上市公司的影响"之"一、本次交易对上市公司主营业务的影响"及"重大事项提示"之"十一、本次重组对上市公司的影响"之"(一)本次交易对上市公司主营业务的影响"中补充披露。

2、标的资产核心人员流失风险。预案披露,智能移动通讯终端研发及制造公司的主要资源是核心管理人员和核心技术人员。请补充披露:(1)标的资产核心管理人员和核心技术人员的范围及人数,在标的资产全体员工中所占比例;(2)标的资产核心管理人员及核心技术人员合同期限,是否签订相关协议承诺继续履职,及其承诺期限;(3)上述人员是否签订竞业禁止协议;(4)标的资产核心管理层及核心技术人员流失对公司产生的具体影响及其应对措施。请财务顾问发表意见。

回复:

(一)标的资产核心管理人员和核心技术人员的范围及人数,在标的资产全体员工中所占比例

德信电子核心管理人员和核心技术人员共10名,具体情况如下表所示:

序号	姓名	职位	类别
1	沙翔	监事	核心管理人员
2	于正刚	总经理	
3	胡俭波	副总经理	
4	金键	副总经理	
5	沈方	总监	
6	毛可贤	总监	
7	赵建国	总监	核心技术人员
8	李帆	总监	
9	陈世发	总监	

截至2015年9月30日,德信电子员工人数为1719名,核心管理人员和核心技术人员占全体员工的比例为0.52%。

(二)标的资产的核心管理层及核心技术人员合同期限,是否签订相关协议承诺继续履职,及其承诺期限;上述人员是否签订竞业禁止协议

德信电子核心管理层及核心技术人员合同期限、是否签订相关协议承诺继续履职及其承诺期限,签订竞业禁止协议情况如下表所示:

类别	员工姓名	劳动合同期限	是否签订相关协议继续履职	是否签订竞业禁止协议
核心管理层	沙翔	2015.08.01-2018.07.31	是	否(但为本次交易单独出具了声明)
	于正刚	2014.10.26-2017.10.25	是	否(但为本次交易单独出具了声明)
	金键	2015.06.01-2018.05.31	否	在职期间,解除劳动关系2年内不得在与公司有同类竞争业务的企业中兼职或经营与公司业务相同的企业,亦不得在公司的业务单位中兼职或任职
	胡俭波	2015.06.01-2018.05.31	否	
	沈方	2015.06.01-2018.05.31	否	
	毛可贤	2015.06.01-2018.05.31	否	
	赵建国	2015.11.01-2018.10.31	否	
	李帆	2015.06.01-2018.05.31	否	
	陈世发	2015.11.01-2018.10.31	否	

沙翔、于正刚出具了《关于本次交易完成后在上市公司任职等相关事宜的承诺函》,承诺:

1.自本次交易的交割日起,声明人将根据上市公司的要求,与上市公司建立稳定的劳动关系,将声明人全部的精力投入上市公司,并按照上市公司关于声明人的职务的具体职责规定履行其职责。自本次交易的交割日起至本次交易上市公司向声明人发行的股份登记在声明人名下之日起六年内,除非(i)上市公司因东大会/董事会或其他有权机构依职权解除上市公司与声明人的劳动关系与声明人的劳动关系,或(ii)声明人因重大疾病等原因确实无法正常履行职责,非经上市公司同意,声明人不会自行辞去在上市公司的职务。

2.自本次交易的交割日起至本次交易上市公司向声明人发行的股份登记在声明人名下之日起十年内,无论声明人是否持有上市公司股份,亦无论声明人是否在上市公司任职:

(1)声明人不会直接或间接(包括但不限于通过其亲属、朋友或其他自然人、公司、其他实体,以下同)从事(包括但不限于控股、经营、管理、施加重大影响,以下同)任何与上市公司经营的业务相同或相似的业务(该等相同或相似的业务包括但不限于移动通讯终端、智能穿戴产品和智能家居的研发、设计、加工及生产,以下同);

(2)声明人不会在与上市公司存在相同或者相类似业务的任何实体担任任何职务,亦不得以担任名义或实质顾问或其他形式参与或为与上市公司存在相同或相类似业务的任何实体提供任何建议、咨询、指导;

(3)声明人不向任何与上市公司存在竞争关系的竞争对手提供上市公司所从事业务有关的任何信息或其他秘密。

(三)德信电子的核心团队及核心技术人员流失对公司产生的具体影响及其应对措施

德信电子作为智能移动通讯终端研发及制造公司,较强的研发能力为其竞争力之一,核心管理层及核心技术人员流失将会对德信电子生产经营产生一定的不利影响。

德信电子核心团队具有较强的稳定性,全部核心团队成员均在德信电子及关联公司任职时间超过5年。同时,基于未来标的公司稳定经营以及标的公司股东利润承诺实现之需要,上市公司及交易对方协商采取了一系列措施,以保障标的公司经营团队核心人员未来数年均的稳定性,并充分激励标的经营团队核心人员发挥主观能动性,推动标的公司智能移动通讯终端业务加速发展。相关措施具体如下:

1.不改变标的公司现有主要管理人员和员工结构

上市公司与交易对方在共同签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》中约定了德信电子及其下属公司作为独立法人的身份不会发生变化,德信电子将继续履行与其员工的劳动合同,并不因本次交易而导致额外的人员安排问题。

2.约定交易对方的竞业禁止义务

根据上市公司与交易对方达成的《发行股份及支付现金购买资产协议》,为保证标的公司持续发展和保持持续竞争优势,交易对方需遵守竞业禁止约定。同时,沙翔、于正刚出具了《关于本次交易完成后在上市公司任职等相关事宜的承诺函》,对其在上市公司任职期限、避免与上市公司经营相同或类似业务等相关事宜做出了承诺。

3.交易对方获得的上市公司股份设定了股份锁定安排

为强化交易对方与上市公司的利益一致性,实现交易对方与上市公司的利益共赢,交易对方本次获得的对价大部分由公司以股份形式支付,且交易对方获得的公司股份均设定了股份锁定安排。

4.具有竞争力的薪酬体系

德信电子自创立以来,一直致力于打造一支成熟稳定、经验丰富的管理、销售和技术人才队伍。经过多年的发展,标的公司已经形成了一套具有竞争力的薪酬和激励体系,不断吸引着行业内的优秀人才。未来,德信电子将在人才选聘、激励机制、考核机制等方面继续优化制度安排,并积极通过中场化手段,借助外部猎聘、内部选拔等手段,培养挖掘更多优秀的人才。

综上,上市公司已采取、并将采取一系列措施保持标的公司未来主要管理层、核心技术人员的稳定性,尽量避免因本次交易导致标的公司管理层及核心技术人员流失,以保障上市公司股东权益的有效实现。

(四)财务顾问意见

经核查,本次重组的独立财务顾问认为:本次交易完成后,德信电子及其下属公司作为独立法人的身份不会发生变化,德信电子的核心人员稳定且德信电子将继续履行与其员工的劳动合同。本次交易签订的《发行股份及支付现金购买资产协议》已经对交易对方约定了竞业禁止相关承诺,沙翔、于正刚已出具承诺函,对其在上市公司任职期限、避免与上市公司经营相同或类似业务等相关事宜做出了承诺。其他核心人员也在与标的公司签订的保密合同中约定了竞业禁止相关承诺,若标的公司管理层及核心技术人员流失,上市公司已经准备了充分的应对措施。综上,本次重组不会对标的公司的管理层及核心技术人员流失而对标的公司的核心竞争力造成较大的不利影响。

(五)补充披露情况

以上相关内容已在重组预案"第四节本次交易标的基本情况"之"六、德信电子的主营业务情况"之"(七)核心管理人员和核心技术人员"中补充披露。

二、关于标的资产行业发经营情况

1.预案披露,标的资产的主要业务包括智能手机制造、自主安全芯片制造、安全系统研发,主要产品为移动通讯整机、移动通讯设备主板,请补充披露:(1)标的资产分产品营业收入、净利润占比;(2)标的资产移动通讯整机、移动通讯设备主板近三年的出货量、市场占比情况及存货量

回复:

(一)德信电子分产品营业收入、净利润占比;

1、德信电子分产品营业收入如下表:

单位:万元

产品类别	2015年1-9月		2014年		2013年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
整机	49,171.98	52.36%	91,346.86	70.30%	135,181.05	91.17%
主板	33,999.43	36.20%	29,013.73	22.33%	10,177.48	6.86%
其他	10,739.58	11.44%	10,071.92	7.37%	2,923.07	1.97%
合计	93,910.99	100.00%	130,432.51	100.00%	148,281.60	100.00%

2、德眼电子财务基础未依照产品分摊核算,所以无法分产品划分净利润,按产品划分营业收入与营业成本如下表:

单位:万元

产品类别	2015年1-9月		2014年		2013年	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
整机	49,171.98	43,964.49	91,346.86	81,326.13	135,181.05	127,635.73
主板	33,999.43	29,138.91	29,013.73	25,125.91	10,177.48	8,408.43
其他	10,739.58	9,602.80	10,071.92	8,616.20	2,923.07	2,629.33
合计	93,910.99	82,706.20	130,432.51	115,068.24	148,281.60	138,673.49

(二)德眼电子移动通讯整机、移动通讯设备主板近三年的出货量、市场占比情况及存货量

单位:万部

年度	产品类别	出货量	存货结存数量
2015年1-9月	整机	219	0
	主板	484	5
	合计	703	5
2014年	整机	669	5
	主板	428	18
	合计	1,098	23
2013年	整机	757	0
	主板	148	57
	合计	905	57

2、德眼电子移动通讯整机、移动通讯设备主板近三年的出货量市场占比情况

根据工业和信息化部研究院数据显示,2014年我国手机市场出货量为452亿部,其中,智能手机出货量为389亿部。2013年我国手机市场累积出货量为5.79亿部,其中,智能手机2013年出货量为42亿部。德眼电子手机整机出货量市场占比较低。

(三)财务顾问意见

经核查,本次重组的独立财务顾问认为:德眼电子主营业务为智能通讯终端的研发与制造,主要产品包括整机和主板,标的资产分产品营业收入占比、标的资产移动通讯整机及移动通讯设备主板近三年的出货量及存货量等相关情况已在重组预案中补充披露。

(四)补充披露情况

以上相关内容已在重组预案"第四节本次交易标的基本情况"之"六、德眼电子的主营业务情况"之"(三)德眼电子主要产品"中补充披露。

4、预案披露,标的资产的生产模式包括自主生产模式和外协生产模式。请公司补充披露:(1)上市公司主营业务外协生产比例情况;(2)外协生产模式的前五大生产商,具体生产模式及会计处理等;(3)"自主生产"及"外协生产"业务模式的采购及销售占比情况。

回复:

(一)自主生产与外协生产比例情况

1、难以按照最终出货情况区分德眼电子自主生产与外协生产的比例的原因:

(1)德眼电子同一产品既有外协生产又有自主生产的情形,且产成品入库和出库按照同一产成品编码进行加权平均,销售台账不按照自主或外协模式进行区分,同时造成期末结存数量及主板库存数量,金额也无法按照生产方来进行区分。各期末结存的存在也造成次年按照自主生产与外协生产出货比例难以统计。

(2)德眼电子ODM业务区分两个主要生产环节,主板生产环节为整机组装环节。主板在直接对外销售以外,存在外协工厂完成主板生产后,由自主工厂完成组装;同时也存在自主工厂完成主板生产后,由外协工厂完成整机组装的情形。交叉生产的现象造成难以界定最终产品是属于自主生产或外协生产。

由于以上原因,难以按照最终出货情况区分德眼电子自主生产与外协生产的比例。但在假设所有产品在当年均被销售的情况下,按照不同加工厂各期的生产量比例,估算最终生产情况区分自主生产与外协生产的数量比例如下表所示:

单位:万部

项目	2015年1-9月		2014年		2013年	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
整机生产环节	215	100%	674	100%	753	100%
其中:自主生产	42	19%	53	8%	8	1%
外协生产	173	81%	621	92%	745	99%
主板生产环节	535	100%	872	100%	819	100%
其中:自主生产	134	25%	122	14%	246	30%
外协生产	400	75%	749	86%	573	70%

2、采用外协生产模式的原因及改进德眼电子生产模式的措施

德眼电子采用外协生产的主要目的是为了尽可能降低生产成本和人工费用,同时保证德眼电子在行业波峰时期的订单能够保质保量经时行完成。采用外协生产有助于降低德眼电子的产品成本,节省生产所需人工及固定资产的支出,因此德眼电子两年及一期的外协生产比较高。

德眼电子的核心竞争能力及核心技术全部由德眼电子掌握,德眼电子的外协生产并不涉及相关核心技术,且主要原因在于补充阶段性订单需求以及降低生产成本。外协工厂负责为德眼电子提供基础生产设备的制造能力和作业人员,并按照德眼电子的要求执行加工制造。具体如下:

1、产品设计和研发由德眼电子自主完成,其中包括研发至量产阶段的多次试产和验证。

2、德眼电子自主设计产品的生产流程方案及工艺制造方案,如工艺指导文件(包括生产站位、操作说明与技能要求)、实时生产系统(MES)等核心生产技术和管控方案均由德眼电子设计提供。

3、德眼电子为外协工厂提供生产所需软硬件材料以确保生产效率,如产品制造过程中所需要的制造工艺的设计、软件测试工具、专用生产器件模具等。

4、为严格保证德眼电子的产品质量,德眼电子会对外协工厂派驻外协管理团队(质量、工程、计划等),对生产全过程进行指导监督,并对产品质量进行验收。

随着德眼电子不断扩大其移动通讯终端的产业规模,由于对外协按产品的技术研发、严格把控产品质量、降低外协生产的各环节风险,德眼电子不断加强自主生产能力。截止重组预案披露日,德眼电子已投在惠州和惠州建立了生产基地,且于2015年完成了部分车间及生产线的半自动化改造。德眼电子整机业务外协生产比例在2013年度99.80%降至2015年1-9月81%。生产基地的建立极大的促进了公司自主研发技术的实现性,同时也有利于保证德眼电子稳定的生产能力,综合提升德眼电子的市场竞争能力。本次交易募集配套资金也将用于提升德眼电子的生产能力。

(二)外协生产模式的前五大生产商,具体生产模式及会计处理等

1、德眼电子两年及一期外协生产模式的前五大生产商:

排名	2015年1-9月	2014年	2013年
1	深圳市恒晶盛科技有限公司	深圳市卓翼科技股份有限公司	中天信实业(深圳)有限公司
2	中天信实业(深圳)有限公司	中天信实业(深圳)有限公司	深圳市信慧智能电子股份有限公司
3	深圳福盛高科电子技术有限公司	西可通信技术设备(河源)有限公司	深圳福盛高科电子技术有限公司
4	西可通信技术设备(河源)有限公司	深圳市信慧智能电子股份有限公司	深圳瑞芯惠电子有限公司
5	深圳市盛联丰电子有限公司	杭州携丰电子科技有限公司	惠州海弘科技有限公司

2、外协工厂的具体生产模式

外协生产是德眼电子为解决产能不足采取的生产模式。外协生产在弥补产能不足,快速满足客户需求方面发挥了重大作用。经过多年的自主生产加工和外协生产监督管理,德眼电子逐步建立了完善的外协生产模式,通过对外协厂商的选择、评价与考核、外协生产与技术、产品质量管理等进行制度化管理,使外协工厂生产的产品质量及效率能够满足德眼电子不断增长的订单需要。

德眼电子每月对外协厂商月度考核,考核主要内容包括:(1)外协厂商产能空余;(2)外协厂商产分布与变化;(3)上月生产质量数据;(4)交货进度;(5)已发现问题的改善进度;(6)工厂运营情况、员工流失率及员工工资发放。为了尽可能降低外协加工的风险,2015年起,德眼电子按照"单一外协厂商未接单德眼电子订单总量的三分之一"的要求进行外协生产任务的分配,以确保如外协工厂能与质量发生变故,德眼电子可以快速将订单转回德眼电子本部或者其他外协厂生产。

3、外协工厂的会计处理

德眼电子将直接运抵外协工厂的外购材料成本及相关外购材料的运费等作为委托加工物资的初始入账成本;每月末根据各工厂完工产品数量、实际委托加工物资使用量计算的加权平均出库成本、支付给各外协工厂的加工费分项确认完工产品成本。

(三)"自主生产"及"外协生产"业务模式的采购及销售占比情况

德眼电子的外协生产涉及PCBA(主板)以及手机整机的生产任务。外协生产是为德眼电子在行业波峰期解决产能不足采购的外部条件生产模式,也是德眼电子在日常生产环节降低产品成本的一种选择性生产模式。德眼电子采购客户类型来分配自主生产和外协生产任务,也都以从客户角度划分自主加工和外协生产。

(四)补充披露情况

以上相关内容已在重组预案"第四节本次交易标的基本情况"之"六、德眼电子的主营业务情况"之"(四)主要经营模式"中补充披露。

5、预案未披露标的资产具体的行业情况。请补充披露标的资产的主要产品工艺流程、主要经营模式、所在行业的主要政策、生产盈利模式、销售模式、采购方式等,并按照自主加工和外协加工分别披露相关经营数据以及客户名称,针对行业发展趋势,分析相关行业经营风险。请财务顾问发表意见。

回复:

(一)标的资产所在行业的主要政策

近年来,国家推出了多项政策以支持产业的发展,主要如下:

序号	文件名称	颁布部门	发布时间	重点内容
1	《电子信息产业调整和振兴规划》	国务院	2009年4月	加快第三代移动通信网络、下一代互联网和宽带光纤接入网建设,开发适应新一代移动通信网络特点和移动互联网需求的新业务,新时用,带动系统和终端产品的升级换代,支持IPTV(网络电视)、手机电视等新兴服务业发展。建立内容、终端、传输、运营企业和互促进、共赢发展的新体系。
2	《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》	发改委	2010年10月	推动新一代移动通信、下一代互联网核心设备和智能终端的研发及产业化,加速推进三网融合,促进物联网、云计算的研发和示范应用。
3	《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南》	发改委	2011年6月	3G增强/长期演进技术产品,新一代移动通信系统(含移动互联网)的网络设备、智能终端、专用芯片、操作系统、业务平台及应用软件,与新一代移动通信有关的设备关键配套件及测试仪器,宽带集群通信系统及设备。
4	《外商投资产业指导目录》(2011修订)	发改委	2011年12月	第三代及后续移动通信系统手机、基站、核心网设备以及网络检测设备开发与制造列为鼓励类。
5	《"十二五"国家战略性新兴产业发展规划》	国务院	2012年7月	加快推进宽带光纤接入网络建设,推进第三代移动通信(3G)网络全面、深度覆盖,开展TD-LTE宽频商用示范。
6	《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》	发改委	2013年2月	新一代移动终端设备,包括智能手机、面配各操作系统,支持多核技术、支持多点触控、支持应用商店及Web应用等多种模式、支持多传感器和增强现实等功能的智能手机、手持平板电脑、便携、小巧、可手持使用、以触摸屏作为基本输入设备的个人电脑。其它移动智能终端,包括移动电子书终端、移动电视、手机电视、车载智能终端等。
7	《产业结构调整指导目录(2011年本)》(2013年修订版)	发改委	2013年2月	数字移动通信、报入网系统、数字集群通信系统及路由器、网关等网络设备制造列为鼓励类。
8	《工业和信息化部关于加快我国手机行业品牌建设的指导意见》	工信部、发改委	2014年2月	充分利用运营商和行业用户等市场资源,加快手机品牌发展,支持运营商强化与自主品牌手机企业的合作,加强对优势品牌和高端机型的宣传推广,在4G发展中做好与产业的衔接互动,支持手机企业做好产品规划布局。
9	《关于实施宽带中国2014专项行动的意见》	工信部、发改委	2014年5月	加快TD-LTE建设与加强共建共享同步。大力支持加快TD-LTE网络建设和发展,同步深入推进电信基础设施共建共享,努力建成覆盖完善、质量稳定、资源节约的TD-LTE网络。
10	《中华人民共和国网络安全法(草案)》	全国人大常委会	2015年7月	重视对我国公民的个人信息保护,有利于理顺网络安全管理体制,建立权责分明、运转高效的网络安全管理体制,为我国形成更加清晰的网络安全战略奠定基础。该法律不仅针对打击国内网络犯罪行为做出明确规定,更为云空间大数据时期国内政动及如何抵御外国网络情报收集划出明确路径,是网络安全领域新的"纲领性文件"。
11	《中华人民共和国国家安全法》	全国人大常委会	2015年7月	国家建设网络与信息安全保障体系,提升网络与信息安全能力。加强网络和信息技术的创新研究和开发应用,实现网络和信息核心技术、关键基础设施和重要领域信息系统及数据的安全可控;加强网络管理,防范、制止和依法惩治网络攻击、网络入侵、网络窃密、散布违法有害信息等网络违法犯罪行为,维护国家网络空间主权、安全和发展利益。
12	贯彻落实《国务院关于积极推进"互联网+"行动的指导意见》行动计划(2015-2018年)的通知	工业和信息化部	2015年12月	按照规划,到2018年高性能计算、海量存储系统、网络通信设备、安全防护产品、智能终端、集成电路、平板显示、工业互联网关键技术及标准等领域取得重大突破,形成一批具有自主创新能力的国际领先企业、安全可靠的产业生态体系初步建成。

要加快安全可靠服务器、存储系统、桌面计算机及外围设备、网络设备、智能终端等终端产品、基础软件和信息系统的研发与推广。

(二)标的资产主要经营模式

德眼电子经营模式为主要通过ODM模式为客户提供移动通讯设备主板及移动通讯整机等移动通信产品。在该模式下,德眼电子根据对市场走势的研判以及客户的要求,及时把握市场及用户的需求变化情况以及客户的产品推广标准,如配置、功能、尺寸等,在制定的设计方案获得客户认同后获得客户订单,并确定采购和生产计划,由采购部门比较确定施采购、自主生产和外协加工,产品经检验合格后交付客户。

德眼电子的业务体系涵盖了移动通讯设备的研发设计、材料采购、加工生产及市场销售各个环节,除不从事自有品牌推广外,德眼电子具备较为完整的移动通讯设备研产销产业链。

主要业务流程如下:

1.研发模式

德眼电子的研发模式主要采取基于上游芯片厂商提供的各类参考平台研发与按照客户需求研发相结合的模式。

基于参考平台研发模式主要指德眼电子公司以当前主流芯片供应商提供的基础方案为框架,结合自身在硬件、软件、结构设计等领域技术及经验的积累,找出最符合项目需求的参考平台作为基础,基于该参考平台进行研发甚至突破参考平台的局限,在性能增强、功能增加、周边设备进行性价比最高方案优化等方面进行深入开发,研发出适应各芯片厂商平台的手机整机产品,从而使得公司具备为采用不同芯片平台的各种客户研发设计出符合市场需求的手机产品的能力。

按照客户需求研发模式主要指德眼电子根据客户的初步需求,德眼电子能够快速形成产品定义、软硬件设计方案,获得认可后及时按照产品组建研发小组,运用德信的平台研发技术为客户研发设计出客户所需的产品。

2.采购方式

德眼电子的原材料主要分为三类:电子器件、结构物料、包装材料。电子器件包括PCB光板、主芯片、内存、电源类芯片、音频类芯片、射频类芯片、传感器、指纹器等;结构物料包括显示屏、触摸屏、摄像头、电池、充电器、壳料等;包装材料包括纸盒以及一些生产用辅料,这些原材料均用于智能移动通讯终端的生产。

(1)采购模式

德眼电子的原材料主要采用以销定购的采购模式,即采购计划是根据客户的用料预测或实际订单而确定。对于大型客户,德眼电子都是在客户发出正式订单后再组织采购备货,个别客户在发出正式订单前会先提交用料预测,德眼电子则根据用料预测采购备货。

对于芯片、存储器、射频元器件、显示屏玻璃、摄像头等大宗战略性原材料,德眼电子会提前预测市场供需情况,评估备货风险。对于大客户,德眼电子将该信息及时告知并协同解决备货问题,由客户决定是否提前储备并承担相应责任;对于中小客户,德眼电子则自主决定是否提前备货,由此带来的损失由公司自己承担。因此,德眼电子的采购模式总体属于以销定购模式,可以相对减少采购与销售不匹配带来的存货大规模采购减损风险。

(2)采购流程

德眼电子的采购流程如下所示:

(3)采购渠道

德眼电子采购渠道主要分为境内采购和境外采购。

1)境内采购

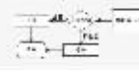
对于结构物料和包装材料等加工工艺简单、采购数量大的物料,由于国内市场供给充裕,且采购成本较低,因此主要从境内采购。

2)境外采购

电子元器件类物料则多来自于海外供应商,德眼电子主要通过境外采购公司采购,包括香港德景及Trasco,贸易公司。

与海外供应商物料采购流程类似,德眼电子由境外采购公司发出采购订单,供应商在规定时限内将物料交付境外采购公司委托的鹏密公司的仓库,由鹏密公司依据装箱单、发票等报关所需的凭证办理报关手续,运输到境内各个生产基地。德眼电子将海外物料验收入库后依据国家外汇管理相关规定向境外采购公司支付美金货款,由境外采购公司支付供应商货款。

德眼电子委托境外采购公司代理采购业务流程如下:

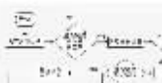


(4)供应商管理体系

为了在保证材料质量的前提下,降低采购成本,同时对现生产的连续性和及时性,德眼电子建立了较为系统的供应商管理制度,包括《整机供应商管理程序》、《PCBA供应商管理程序》、《供应商基本信息调查表》、《供应商考核表》、《供应商导入申请表》、《供应商改善报告》、《签样管理规定及流程》等,对供应商的开发、认证、考评、异常处理进行全过程管理。

对于开发、认证新供应商,德眼电子则会组织采购、技术、质量等部门人员组成的专业团队对供应商进行实地考察,全面了解供应商的资金实力、生产规模、工艺流程、品质管理等,并根据供应商审核标准对供应商进行规场评鉴评分,实地考察经评合格后德眼电子将将其纳入合格供应商清单。

新供应商认证的主要流程如下:



对于已纳入供应商名单的合格供应商,德眼电子每年将组织质量及技术等相关部门进行定期或不定期的实地考察,考察后向供应商提出评鉴意见,存在不满足要求的地方将要求其进行改善,整改后仍不满足要求的,将其从合格供应商序列名单中剔除。

3.生产模式

德眼电子采取以销定产的生产模式,根据客户的订单要求,采购原材料并组织生产。出于有效衔接产品的技术研发、严格把控产品质量、提高生产效率、降低生产成本等目的,德眼电子在惠州和惠州都建立生产基地。生产基地的建立极大的促进了公司自主研发技术的实用性,同时也有利于保证德眼电子稳定的生产能力,扩大德眼电子智能移动通讯终端的产业链,综合提升德眼电子的市场竞争能力。

为了保证自身具有稳定的生产能力,保证产品质量,同时尽可能降低生产成本,拓展盈利空间,德眼电子以覆盖行业波峰期的所有客户订单为目的,灵活选择自主生产与外协生产的比例,避免订单规模较大时生产能力不足影响订单的及时执行以及订单规模较小时造成自有产能闲置的状况。

(1)自主生产模式

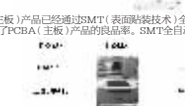
1)PCBA(主板)生产

德眼电子的PCBA(主板)生产流程如下:

德眼电子的PCBA(主板)产品已经通过SMT(表面贴装技术)全自动化生产线实现了自动化生产,在提高生产效率的同时极大地提高了PCBA(主板)产品的良品率。SMT全自动化生产线的主要情况如下:

2)整机生产

德眼电子的手机整机产品的生产流程如下:



德眼电子的手机整机产品的主要生产模式如下:

第一部分为客户定制的研发费用。德眼电子通过多年的发展建立了强大的研发体系,积累了业界领先的技术能力,针对研发和设计方面会根据产品的技术难度向部分客户收取研发费用。

第二部分为销售产品的利润。德眼电子建立了业界领先的供应链体系,能够严格控制产品的成本,从而导致产品价格具有竞争优势。同时,德眼电子不断加强公司自身的市场分析和预测能力,并提前规划适合市场需求的产品,客户采用德眼电子设计的产品能够领先于竞争对手进入市场,从而获得产品技术及性能的竞争优势。

基于以上两点,公司能够在为客户提供有竞争力的产品同时获取稳定的利润。

(三)行业发展趋势及相关经营风险

1.智能手机的行业发展趋势

近几年,全球智能手机的出货量呈现出高速增长的态势,2010年未首次超过PC同期出货量,并且在随后的短期内出现了井喷式的发展趋势。智能手机的迅速的发展趋势在2013年以10亿部的年出货量超过了功能手机同期的出货量,约为PC同期出货量的3倍,成为当今电子市场容量最大的产品分支。

随着我国3G、4G的通讯资费不断下调,各大手机品牌厂商、运营商对中低端智能手机的推广和普及,使得智能手机更加贴近中国手机市场的实际需求情况,进一步激发了消费者对于智能手机的购买意向,直接扩大了中国手机市场的市场容量。

我国手机的总出货量由2010年的3385亿部提高至2014年的4152亿部,年均复合增长率为17.40%。其中,智能手机的出货量由2010年的043亿部提高至2014年的389亿部,占总出货量的比重从11.16%上升至86.06%。另外,4G手机出货量在持续扩大,2014年全年手机出货量为452亿部,其中4G手机出货量在持续扩大,从2014年9月份开始,4G出货量占全部出货量超过50%,全年4G手机出货量为171亿部,占比为37.8%。国内市场手机整体出货量有所下降,但4G手机爆发式增长势不可挡。

根据市场研究机构TrendForce于2015年10月公布的2015年第三季度全球主要智能手机报告显示,2015年第三季度全球智能手机出货量共322亿台,相比第二季度增长了91%,其中,国产手机品牌贡献了15亿台的出货量,环比增速高达163%。TrendForce认为,2015年全球智能手机市场迈入平缓期,增长率将放缓,但是中国品牌的智能手机出货虽然受全球市场增长放缓的影响,但手机出货量仍高于全球的表现,年增长(含外销)达145%,占全球出货总量的41%。

2.智能手机制造行业经营风险

由于手机行业近年来市场渗透率逐年攀升,手机品牌运营商竞争愈发激烈,行业集中度明显提高但手机利润大幅下滑。而手机产品在技术、硬件、功能和工艺等方面已经进入瓶颈期。因此,有限的市场和逐步降低的价格都将压缩智能手机制造商的产品利润。德眼电子将把安全手机作为智能移动通讯终端行业的发展亮点,力争开拓该领域的市场。

(四)按照自主加工和外协部分的分类分别按销售机型披露及客户名称

德眼电子可供参考的按照最终出货情况区分自主生产及外协生产相关经营数据等具体内容请详见本回复"4、预案披露,标的资产的生产模式包括自主生产模式和外协生产模式,请公司补充披露:(1)自主生产与外协生产出货比例;(2)外协生产模式的前五大生产商,具体生产模式及会计处理等;(3)"自主生产"及"外协生产"业务模式的采购及销售占比情况。"。

(五)财务顾问意见

经核查,本次重组的独立财务顾问认为:上市公司已如实按照标的公司业务模式、相关经营数据、相关行业的经营风险等相关内容。

(六)补充披露情况

以上相关内容已在重组预案"第四节本次交易标的基本情况"之"六、德眼电子的主营业务情况"中补充披露。

6、预案披露,标的资产存在核心零部件供应渠道单一,同时未披露主要客户情况。请补充披露:(1)标的资产近三年前五大客户,供应商的名称、交易金额、占营业收入及成本的比例以及是否构成关联交易;(2)说明与主要客户合作的稳定性及其对未来生产经营的影响,是否存在对主要客户或供应商的依赖及应对措施(3)结合前五大客户的主要情况,说明标的资产在维护客户及供应商资源方面的优势和劣势。请财务顾问发表意见。

回复:

(一)标的资产近三年前五大客户、供应商的名称、交易金额、占营业收入及成本的比例以及是否构成关联交易

1、德眼电子近两年一期前五大客户

单位:万元

期间	客户名称	销售产品	销售金额	占当期营业收入的比重
2015年1-9月	深圳市兴飞科技有限公司	整机及相关配件物料	35,858.13	38.18%
	青岛海信通信有限公司	整机及相关配件物料	14,982.05	15.95%
	中兴通讯(杭州)有限责任公司	整机及相关配件物料	6,290.94	6.70%
	深圳小米科技有限责任公司	整机及相关配件物料	5,532.53	5.89%
	深圳市么么贸互联通信有限公司	整机及相关配件物料	5,096.84	5.43%
	合计		67,760.49	72.15%
2014年	摩托罗拉(武汉)移动技术通信有限公司	整机及相关配件物料	42,527.33	32.60%
	深圳市兴飞科技有限公司	整机及相关配件物料	39,795.64	30.48%
	青岛海信通信有限公司	整机及相关配件物料	13,656.97	10.47%
	北京百纳威尔科技有限公司	整机及相关配件物料	7,515.13	5.76%
	德赛电子(惠州)有限公司	整机及相