(上接B066版)

请公司:(1)结合博盛新材具体经营数据、在手订单和产能变化、行业竞争格局等情况,说明其实际业绩与前期承诺差异较大的原因,相关情况与前期2022年报回函披露信息是否存在重大差异;(2)结合前述情况,说明未计提商誉减值准备的原因及合理性;(3)结合协议约定明确博盛新材有关业绩承诺方本期需履行的业绩补偿义务和后续补偿安排。”

公司回复:

一、结合博盛新材具体经营数据、在手订单和产能变化、行业竞争格局等情况,说明其实际业绩与前期承诺差异较大的原因,相关情况与前期2022年报回函披露信息是否存在重大差异;

(一)结合博盛新材具体经营数据、在手订单和产能变化、行业竞争格局等情况,说明其实际业绩与前期承诺差异较大的原因

2022年1月,公司全资子公司鑫瑞科技以5,000万元对博盛新材进行增资从而持有博盛新材8.33%的股权。相关投资协议约定,博盛新材的创始股东及总经理承诺2023年和2024年实现净利润分别为4,750万元(扣非后归母净利润,下同)和6,000万元,而2023年和2024年1-6月博盛新材实际扣除非经常性损益后的净利润分别为-3,050.76万元和-4,847.79万元,二者存在较大差异。博盛新材主要经营情况及实际业绩与前期承诺差异较大原因如下:

1、博盛新材具体经营情况及主要经营数据

报告期内,博盛新材母公司单体亏损500.19万元,合并亏损4,727.97万元。博盛新材持续亏损主要系因为产品平均售价下降、应用新工艺流程的产线仍处于调试阶段因此主动减少部分在手订单、产线陆续投产使得固定资产折旧及摊销增加及借款利息大幅增加等因素。报告期内博盛新材合并主要经营数据如下(其中2023年的数据已经苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)审计):

(1)合并资产负债表

金额单位:万元

项目	2024.6.30	2023.12.31
流动资产	29,950.60	38,349.41
非流动资产	83,214.80	67,628.30
资产总计	113,165.41	105,977.72
流动负债	85,739.75	74,894.24
非流动负债	14,245.14	13,196.40
负债合计	99,984.89	88,090.65
归属于母公司所有者权益合计	13,180.52	17,887.07
少数股东权益	-	-
所有者权益合计	13,180.52	17,887.07
负债和所有者权益总计	113,165.41	105,977.72

(2)合并利润表

金额单位:万元

项目	2024年1-6月	2023年度
营业收入	4,107.46	24,107.99
营业利润	-5,541.16	-2,861.60
利润总额	-5,541.24	-2,861.99
净利润	-4,727.97	-2,539.53
归属于母公司所有者的净利润	-4,727.97	-2,539.53

(3)合并现金流量表

金额单位:万元

项目	2024年1-6月	2023年度
经营活动产生的现金流量净额	141.49	-15,663.54
投资活动产生的现金流量净额	-15,026.74	-25,592.57
筹资活动产生的现金流量净额	16,608.80	31,067.77
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-3.14
现金及现金等价物净增加额	1,723.56	-10,191.48
期末现金及现金等价物余额	4,195.71	2,472.16

(4)产量及销量情况

报告期内,博盛新材主要产品干法基膜的产量及销量情况如下:

数量单位:万平方米

	2024年1-6月
产量	11,682.31
销量	10,206.20
产销率	87.36%

为应对产品价格下降带来的影响,博盛新材于2023年第四季度引入可以增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程,在新增产线运用上述新工艺进行试生产调试,且同步将新工艺引入已投产产线并对已投产产线进行调试,导致2024年1-6月产线的产量及销量较低。

2、实际业绩与前期承诺差异较大的原因

(1)产品价格下降

在2022年1月鑫瑞科技增资博盛新材之前,博盛新材2021年度主要销售14μm及以上厚度的隔膜产品,其中主打的高强度三层共挤隔膜平均售价为0.88元/平米;2022年以来,博盛新材主要销售12μm厚度的隔膜产品,主打的高强度三层共挤隔膜平均售价为0.68元/平米;2024年客户采购价格进一步降低,但隔膜产品的厚度降低及生产规模化优势实现的成本下降幅度低于产品价格下降幅度。

由于主要产品的销售价格下调,对原业绩承诺的经营预期产生了较大的影响,造成实际净利润与预期承诺净利润存在较大差异。

单位:万平方米、元/平方米、万元

项目	数值
A.2024年1-6月高强度三层共挤隔膜的销售数量	9,184
B.2024年1-6月产品平均销售单价	0.31
C.2021年产品平均销售单价	0.88
影响2024年1-6月营业利润金额(=A×(B-C))	-5,234.88

经测算,在不考虑成本及其他因素的影响下,以2024年1-6月的高强度三层共挤隔膜的销售量为基础,该类产品的价格下降将导致博盛新材2024年1-6月营业利润减少5,234.88万元,从而对承诺净利润的完成造成较大影响。

(2)在手订单

经统计,博盛新材2024年6月末对比亚迪的在手订单达到3,551万平方米。为应对产品价格下降带来的影响,博盛新材于2023年第四季度引入可以增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程。截至2024年6月末,应用新工艺流程的产线仍处于调试阶段,因此博盛新材主动减少了部分在手订单。

(3)产能变化及新增固定资产折旧

为应对产品价格下降带来的影响,博盛新材于2023年第四季度引入可以增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程,在新增产线运用上述新工艺进行试生产调试,且同步将新工艺引入已投产产线并对已投产产线进行调试,导致2024年1-6月产线的产能较低。

项目	2024年1-6月
产能(万平方米)	18,246.44
产能利用率	64.03%

随着新产线的投产,博盛新材固定资产规模出现大幅度增加,年折旧摊销费用也相应增加,对博盛新材生产经营及业绩实现产生不利影响。

单位:万元

项目	数值
A.2024年1-6月固定资产折旧及使用权资产摊销	1,930.03
B.2024年1-6月长期待摊费用摊销	260.37
C.2021年度固定资产及使用权资产折旧	934.92
D.2021年度长期待摊费用摊销	181.74
影响2024年1-6月营业利润金额(=(A-C/2)+(B-D/2))	1,632.07

经测算,在不考虑收入及其他因素的影响下,以2021年数据为基础,长期资产折旧和摊销增加导致博盛新材2024年1-6月营业利润减少1,632.07万元,从而对承诺净利润的完成造成较大影响。

(4)产能持续扩张导致借款利息大幅增加

自2022年10月公司控股博盛新材以来,博盛新材产能持续扩张,对资金链的周转要求和规模相应提高,博盛新材的短期借款和向股东公司借款大幅度增加(其中,截止2024年6月30日,博盛新材向股东公司累计借款余额为6.65亿元),导致有息负债产生的利息大幅增加,2024年1-6月利息费用为1,218.88万元,对原业绩承诺的经营预期产生了较大的影响。

(5)行业竞争格局

ICC鑫椤资讯数据显示,2024H1中国隔膜产量达到了92.4亿平米,同比增长达到20%。

与此同时,隔膜扩产周期进入集中投放期,恩捷股份常州基地、星源材质南通基地、中材锂膜宜宾萍乡基地、江苏厚生山西基地等行业内多个新建项目相继投产。由于产能投放过于集中,隔膜行业供需短期失衡。

行业竞争加剧和供需短期失衡导致恩捷股份等隔膜上市公司业绩集体下滑。以恩捷股份为例,2024年上半年营收为47.83亿元、归母净利润为2.91亿元,同比下降14.10%和79.28%;毛利率则从2023年的37.43%降至2024H1的21.02%。从自身客户角度来看,博盛新材核心客户2024年上半年单价相比2023年底也出现一定幅度的下滑,与行业趋势基本一致。

总体而言,2024年锂电池隔膜行业需求有一定提升,但隔膜行业短期的需求增量低于产能增量。

3、实际业绩与前期承诺差异较大的原因与前期2022年报回函披露信息是否存在重大差异

上文已详细列示2024年1-6月实际业绩与承诺差异较大的原因,与前期2022年报回函披露的影响当期业绩承诺完成的原因存在一定的差异,主要系因期间不同、影响业绩承诺完成的因素亦存在相应的差异,具体情况如下:

序号	2024年1-6月实际业绩与前期承诺差异较大的原因	2022年报回函披露的影响当期业绩的原因	差异情况说明
1	产品价格下降	产品价格下降	主要产品价格在2022年的基础上进一步下降。
2	在手订单	无	应用了新工艺流程的产线仍处于调试阶段,因此博盛新材主动减少了部分在手订单。
3	产能变化及新增长期资产折旧摊销	新产线达产时间延后	2022年新产线达产时间延后,尚未全部开始产生折旧摊销; 2023年以来,新产线陆续投产,年折旧摊销费用大幅增加。
4	产能持续扩张导致借款利息大幅增加	无	自2022年10月以来,博盛新材的有息负债大幅增加。
5	行业竞争格局	无	相比2022年,当前行业竞争显著加剧。
6	无	会计政策差异	持续性影响因素。

二、结合前述情况,说明未计提商誉减值准备的原因及合理性;

1、2023年度商誉减值测试中博盛新材2024年度预算情况

公司合并报表确认的博盛新材商誉形成于2022年10月收购博盛新材之控股权。公司对博盛新材商誉减值测试,系根据博盛新材管理层提供的2024年度经营预算,综合考虑了当前博盛新材所在行业竞争格局的变化、主要产品销售价格的下调以及产线投产进度放缓等因素影响,按照包含商誉资产组减值测试口径对管理层预算利润进行了调整,最终得出商誉减值测试口径的2024年度预算。

2022年1月,公司全资子公司鑫瑞科技以5,000万元对博盛新材进行增资,博盛新材的创始股东及总经理对2022-2024年的业绩进行了承诺。公司于并购日2022年10月31日合并成本为公司(含相关子公司)先后增资及股权受让直至取得深圳博盛47.21347%的股权及其控制权时所累计支付的现金对价29,413.80万元,并购日可辨认净资产的公允价值为32,552.28万元,本次合并成本与按持股比例47.21347%享有深圳博盛购买日可辨认净资产公允价值份额之间的差额确认为商誉14,044.74万元。上述业绩承诺与商誉的形成无直接关联,因此商誉减值测试口径的2024年度预算数据与上述业绩承诺存在较大差异。

商誉减值测试中,预算利润为所得税前口径,不考虑财务费用、其他收益、投资收益、信用减值损失、资产减值损失、资产处置收益等非经营性收入和支出。该预算利润与2023年度商誉减值测试的预算利润口径一致,具体情况如下:

金额单位:人民币万元

项目	2024年度
营业收入	38,980.55
减:营业成本	35,941.60
税金及附加	60.87
销售费用	317.44
管理费用	1,416.16
研发费用	1,660.02
营业利润	-415.54

2024年新投产线处于安装调试至达产的过程中,各产线的投产时间不同,2024年上下半年产能水平存在明显差异。针对该情况,公司在编制2024年度预算时,根据各条产线的预期投产进度逐月分析并预测了博盛新材的产能水平、预期销量以及预期收入。又由于固定成本费用相对稳定,因此24年各月利润(或亏损)存在差异,基于此,公司根据各月预算收入情况对2024年度预算合理拆分出上、下半年的预算收入、预算成本、预算费用以及预算利润。公司通过对比分析博盛新材2024年上半年实际利润与模拟预算,差异较小,从而判断无需计提商誉减值。2024年上、下半年预算数据的模拟拆分过程详见下文。

2、模拟拆分2024年上、下半年预算数据

为便于2024年1-6月实际经营数据与预算数据的对比分析,博盛新材对2024年度预算按上、下半年进行了拆分。具体拆分思路和过程如下:

(1)预算收入的拆分

①预算主营业务收入的拆分

预算主营业务收入为锂电池隔膜销售收入,具体拆分过程如下:

A.上、下半年隔膜预算销量拆分

博盛新材主要采取“以销定产”的生产模式,生产部门根据销售部门的订单数量和交期需求,结合各生产基地的实际生产情况来确定生产计划和采购计划。年度经营预算对隔膜销量的预测建立在理论产能的范围内,按企业预计的隔膜需求量进行预测,产量和销量保持一致。根据年初投产进度预估,2024年上、下半年的预计销量如下:

销量单位:万平方米

销量预测	生产基地	2024年全年	2024年上半年	2024年下半年
高强度三层共挤隔膜	娄底	55,274.56	22,325.56	32,949.00
	盐城	36,903.01	3,563.47	33,339.54
	小计	92,177.57	25,889.03	66,288.54
其他隔膜	娄底	2,518.93	1,259.46	1,259.46
	盐城	187.96	18.15	169.81
	小计	2,706.89	1,277.61	1,429.28
预算销量合计		94,884.46	27,166.64	67,717.82

B.上、下半年预算隔膜销售单价

预算单价是博盛新材结合市场发展情况、客户结构变化、未来产能的集中释放情况及成本因素综合确定。2024年预算中隔膜销售单价不变,上、下半年保持一致。

单价单位:元/平方米

预算单价	2024年全年	2024年上半年	2024年下半年
高强度三层共挤隔膜单价	0.3750	0.3750	0.3750
其他隔膜单价	0.3576	0.3576	0.3576
预算综合单价	0.3745	0.3745	0.3745

C.上、下半年隔膜预算销售收入拆分

隔膜销售收入=隔膜销量×隔膜销售单价

综合上文分析,2024年上、下半年隔膜预算销售收入拆分情况如下:

金额单位:人民币万元

预算主营业务收入	2024年	2024年上半年	2024年下半年
高强度三层共挤隔膜收入	34,568.74	9,708.15	24,857.59
其他隔膜收入	968.11	456.93	511.17
预算主营业务收入合计	35,533.84	10,165.08	25,368.77

②预算其他业务收入的拆分

博盛新材其他业务收入主要为废料销售收入。2024年预算废料销售单价不变,上、下半年预算单价保持一致。废料的销量与隔膜销量(预算中假设产销平衡)紧密相关,按单位隔膜所产生的废料量并结合上、下半年隔膜销量进行拆分。最终,废料销售收入预测情况如下:

预算其他业务收入	单位	2024年	2024年上半年	2024年下半年
预算废料销量	吨	8,178.06	2,329.47	5,848.59
预算废料销售单价	万元/吨	0.4215	0.4215	0.4215
预算废料销售收入	万元	3,446.71	985.40	2,461.31
预算其他业务收入	万元	3,446.71	985.40	2,461.31

③预算收入拆分结果

经上述思路拆分后,博盛新材的预算收入拆分情况如下:

金额单位:人民币万元

预算收入	2024年	2024年上半年	2024年下半年
主营业务收入	35,533.84	10,165.08	25,368.77
其他业务收入	3,446.71	985.40	2,461.31
预算收入合计	38,980.55	11,150.48	27,830.07

(2)预算营业成本的拆分

博盛新材营业成本主要包括:直接材料、直接人工、制造费用、销售运费等。

①预算直接材料的拆分

隔膜直接材料包括材料本身和材料采购运费两部分。

其中:隔膜材料本身包括聚丙烯和包铜材,预算材料成本是综合考虑不同客户对不同型号隔膜的需求、不同型号隔膜的材料消耗、聚丙烯的采购价、包铜材的耗用量及采购价等综合分析得出。预算材料采购运费,根据单位产量隔膜所需采购运费耗用综合分析得出。

对于预算直接材料的拆分,结合上、下半年隔膜销量进行拆分。拆分后具体情况如下:

成本单位:万元

预算直接材料	2024年	2024年上半年	2024年下半年
材料本身	18,785.19	5,393.39	13,391.80
采购运费	220.89	63.51	157.38
预算直接材料合计	19,006.08	5,456.90	13,549.18

②预算直接人工的拆分

预算人工成本是根据博盛新材员工数量及其薪资水平分析得出。预算中人员数量和薪资水平全年平稳,因此,上、下半年预算直接人工为全年直接人工预算的一半。

③预算制造费用的拆分

制造费用包括辅助人工成本、折旧摊销、水电费、办公费、交通差旅费等。

预算辅助人工成本的拆分方法参考直接人工;

预算折旧摊销依据企业折旧和无形资产摊销政策进行上、下半年拆分;

预算电费为变动成本,与产线配置水平相关,根据上、下半年产线数量拆分;

水费、办公费、交通差旅费等为固定成本,按全年预算的一半拆分。

④预算销售运费的拆分

销售运费为变动成本,预算销售运费是根据单位销量隔膜耗用的销售运费测试得出,因此上、下半年销售运费按隔膜销量进行拆分。

⑤预算营业成本拆分结果

经上述思路拆分后,博盛新材的预算营业成本拆分情况如下:

金额单位:人民币万元

预算营业成本	2024年	2024年上半年	2024年下半年
(一)直接材料	19,006.08	5,456.90	13,549.18
隔膜直接材料本身	18,785.19	5,393.39	13,391.80
采购运费	220.89	63.51	157.38
(二)直接人工	3,621.16	1,810.58	1,810.58
(三)制造费用	11,939.14	5,097.62	6,841.52
辅助人工	567.59	283.80	283.80
折旧费	4,238.47	1,861.90	2,376.57
摊销费	2,328.55	1,164.28	1,164.28
电费	4,402.88	1,586.83	2,816.06
水费	14.97	7.49	7.49
厂区租金	245.93	122.97	122.97
办公等其他费用	4.40	2.20	2.20
交通及差旅费	36.34	18.17	18.17
维修费	100.00	50.00	50.00
(四)销售运费	1,375.22	393.74	981.47
预算营业成本合计	35,941.60	12,758.84	23,182.76

(3)预算税金及附加、销售费用、管理费用以及研发费用的拆分

预算税金及附加包括印花税和车船使用税。印花税按上下半年收入规模拆分、车船使用税按全年预算的一半拆分。

预算销售费用、管理费用、研发费用主要包括职工薪酬、折旧摊销、业务招待费、差旅费交通费、物业管理费等。其中,预算职工薪酬的拆方法参考营业成本-直接人工;预算折旧摊销依据企业折旧和无形资产摊销政策进行上、下半年拆分;预算业务招待费、差旅费交通费、物业管理费以及其他费用为固定成本,按全年预算的一半拆分。

(4)2024年度经营预算拆分结果

金额单位:人民币万元

项目	2024年年度经营预算		
	2024全年	2024年1-6月	2024年7-12月
营业收入	38,980.55	11,150.48	27,830.07
减:营业成本	35,941.60	12,758.84	23,182.76
税金及附加	60.87	17.42	43.45
销售费用	317.44	158.72	158.72
管理费用	1,416.16	710.10	706.06
研发费用	1,660.02	830.96	829.07
营业利润	-415.54	-3,325.56	2,910.02

3、按商誉减值测试口径调整2024年1-6月实际经营数据

为便于2024年1-6月实际经营数据与预算数据的对比分析,博盛新材对2024年1-6月实际数据按商誉减值测试口径进行调整。具体如下表:

金额单位:人民币万元

项目	调整前2024年1-6月合并利润表	调整后2024年1-6月合并利润表	调整内容
营业收入	4,107.46	4,107.46	不调整
减:营业成本	5,059.70	5,077.26	厂房租赁使用权资产折旧调整为实际租金
税金及附加	29.59	29.59	不调整
销售费用	107.18	106.96	办公室租赁使用权资产折旧调整为实际租金
管理费用	2,116.83	1,960.67	厂房、办公室租赁使用权资产折旧调整为实际租金
研发费用	409.74	409.60	厂房租赁使用权资产折旧调整为实际租金
财务费用	1,168.86	-	商誉减值测试口径不包含,剔除
加:其他收益	326.12	-	商誉减值测试口径不包含,剔除
投资收益	-	-	商誉减值测试口径不包含,剔除
信用减值损失	-97.40	-	商誉减值测试口径不包含,剔除
资产减值损失	-969.87	-	商誉减值测试口径不包含,剔除
资产处置收益	-15.57	-	商誉减值测试口径不包含,剔除
营业利润	-5,541.16	-3,476.61	

经调整后,博盛新材2024年1-6月与减值测试预算同口径的亏损额为3,476.61万元。

4、2024年1-6月实际经营数据与预算数据对比分析

(1)2024年1-6月实际经营数据与预算数据差异情况

金额单位:人民币万元

项目	2024年1-6月预算数	2024年1-6月实际数	差额	差异率
收入端	11,150.48	4,107.46	-7,043.02	-63.16%
其中:营业收入	11,150.48	4,107.46	-7,043.02	-63.16%
成本端	14,476.04	7,584.07	-6,891.96	-47.61%
其中:营业成本	12,758.84	5,077.26	-7,681.59	-60.21%
税金及附加	17.42	29.59	12.17	69.86%
销售费用	158.72	106.96	-51.76	-32.61%
管理费用	710.10	1,960.67	1,250.57	176.11%
研发费用	830.96	409.60	-421.36	-50.71%
营业利润	-3,325.56	-3,476.61	-151.06	4.54%

对比2024年1-6月实际经营数据与预算数据,博盛新材2024年1-6月收入端完成度较低,但由于通过成本端的降本增效手段,营业利润与预算目标差距并不大。

(2)2024年1-6月实际经营数据与预算数据差异原因分析

①收入端差异原因分析:

A.产品价格

随着隔膜行业龙头企业扩产产能的集中释放,导致市场供需错配,客户进一步降低了产品价格。虽然年初预算已根据市场行情大幅度调低预期隔膜单价,但2024年1-6月实际情况仍低于预期。具体情况如下:

单位:万平方米、万元、元/平方米

项目	2023年度实际数	2024年1-6月预算数	2024年1-6月实际数
隔膜销量	42,149.77	27,166.64	10,206.20
隔膜销售收入	21,775.70	10,165.08	3,293.24
平均销售单价	0.52	0.37	0.32

B.产能

a.引入新工艺流程,导致投产时间不及预期

为应对产品价格下降带来的影响,博盛新材于2023年第四季度引入可以增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程。博盛新材在新增的二期生产线运用新工艺进行试生产调试阶段,同步将新工艺引入一期生产线并对一期生产线进行调试。由于一期、二期生产线引入新工艺的调试期间花费了较预期更久的投产爬坡时间,导致一期生产线的产量远低于正常生产期间产量,二期生产线的投产时间也远落后于原计划投产时间。

C.订单量

为应对产品价格下降带来的影响,博盛新材于2023年第四季度引入可以增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程。应用了新工艺流程的产线仍处于调试阶段,因此博盛新材主动减少了部分在手订单。与此同时,博盛新材客户集中度较高,大客户订单不足也是引起博盛新材的收入完成不如预期的原因之一。

②成本端差异原因分析

A.营业成本

金额单位:人民币万元

项目	2023年度实际数	2024年1-6月预算数	2024年1-6月实际数
营业收入	24,107.99	11,150.48	4,107.46
营业成本	21,487.81	12,758.84	5,077.26
毛利率	10.87%	-14.42%	-23.61%

从上表可见,博盛新材2024年1-6月实际毛利率不及预期,但考虑到市场销售单价的下滑因素以及新增固定资产折旧的因素,博盛新材2024年1-6月的实际毛利率低于预算毛利率属于合理范围。随着新工艺的调试稳定及产能利用率的提高,在现有价格水平下未来毛利存在较大提升空间。

B.期间费用

对比博盛新材2024年1-6月的实际期间费用和预算期间费用,公司销售费用、研发费用的控制优于预期,而管理费用超预期的主要原因为产线投产晚于预期,而扩产调试期间的车间费用转入管理费用核算。

综上,从成本端看,博盛新材2024年1-6月通过合理有效的成本控制,有效降低了与预算目标的差距。

5、2024年半年报未计提商誉减值的合理性

经上述分析,总体来说,博盛新材2024年1-6月受产能扩张速度、市场供需环境影响,营收水平低于预期,但公司合理有效地通过成本控制手段,整体盈利水平与预期目标差距并不大,预计下半年随着新工艺的调试稳定及产能利用率的提高,毛利水平将有较大幅度提高,全年仍有可能完成预算目标,在半年报报告日,对照商誉减值测试时的全年预算仍有可能完成,因此,2024年半年报未计提商誉减值具备合理性。

三、结合协议约定明确博盛新材有关业绩承诺方本期需履行的业绩补偿义务和后续补偿安排;

(一)业绩补偿的约定;

公司全资子公司广东鑫瑞新材料科技有限公司(以下简称“鑫瑞科技”)及相关方已于2022年1月11日签署《投资协议书》,由鑫瑞科技以人民币5,000.00万元的价格认缴深圳市博盛新材料有限公司(以下简称“博盛新材”、“目标公司”)新增注册资本人民币1,079.3599万元,占博盛新材注册资本总额的8.33%,且《投资协议书》中约定了业绩承诺等条款。

由于鑫瑞科技已将根据《投资协议书》取得的博盛新材8.33%股权等合计持有的博盛新材14.85%的股权转让给公司,公司于2022年11月10日与相关方签署《投资协议书之补充协议》,约定《投资协议书》项下鑫瑞科技的权利由公司享有。

《投资协议书》中关于业绩承诺条款的具体约定如下:

“9.3创始股东及公司总经理承诺,目标公司业绩承诺期净利润分别不低于人民币3,000万元、人民币4,750万元和人民币6,000万元,合计人民币13,750万元。

9.4若目标公司业绩承诺期内任一年度净利润低于本协议第9.3条约定的业绩承诺,则投资方有权要求业绩补偿义务人进行业绩补偿;经投资方书面通知后30日内,业绩补偿义务人应以现金或股权方式向投资方进行业绩补偿,每年的补偿金额按照以下公式进行计算:

业绩补偿金额=(当年度承诺净利润-当年度实现净利润)÷业绩承诺期承诺净利润总额×本次投资总价款

若上述补偿金额计算结果为负值时,则补偿金额取0。

若逾期支付补偿金额,则每逾期一个自然日,应向投资方支付每日万分之五的违约利息。

顾军、钱超、熊杰及公司总经理对本协议项下的业绩补偿义务承担连带责任。

如果目标公司某年度实际利润达不到上述承诺,但在业绩承诺期满后累计实现的净利润达到或超过业绩承诺期承诺净利润总额人民币13,750万元的,投资方予以退还业绩补偿义务人之前已履行的业绩补偿金额。”

(二)2023年度业绩补偿概况;

苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)已就博盛新材2023年度业绩承诺实现情况出具《关于深圳市博盛新材料有限公司2023年度业绩承诺实现情况的审核报告》(苏亚核[2024]30号),博盛新材2023年度实现扣除非经常性损益后的归属于母公司的净利润为人民币-3,050.76万元,未达到2023年度承诺净利润金额人民币4,750.00万元。

依据《投资协议书》中业绩承诺条款的计算公式以及苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)出具的审核报告中载明的博盛新材2023年度业绩承诺的实现情况,博盛新材相关业绩补偿义务人2023年度应补偿的金额如下:业绩补偿金额=(当年度承诺净利润-当年度实现净利润)÷业绩承诺期承诺净利润总额×本次投资总价款=(4,750-(-3,050.76))÷13,750×5,000=2,836.64万元。

(三)业绩补偿的进展情况;

公司已于2024年6月6日向业绩补偿义务人发出《关于支付业绩补偿款的函》,要求上述业绩补偿义务人及时履行对公司的业绩补偿义务,并在30日内即2024年7月6日前以现金方式向公司支付2023年度业绩补偿款2,836.64万元。若逾期支付,应按《投资协议书》约定支付违约利息。

公司亦已于2024年8月12日收到业绩补偿义务人顾军发来的《关于支付业绩补偿款的回函》,内容如下:

“已收到《关于支付业绩补偿款的函》,现结合本人相关情况作如下说明:

(1)创业至今,本人已将自身大部分资金投入到博盛新材的经营发展,资金及身家已耗尽;

(2)对于博盛新材2022年度的业绩补偿款,经内部协商,钱超、熊杰及张羽标确无支付能力,最后由本人及家庭成员通过向包括亲属朋友在内的多方借款等多种方式进行筹措,才勉勉强强凑足资金,于2023年7月才由本人配偶陈燕子以支付,并为钱超、熊杰及张羽标等人先行进行了垫付;

(3)对于博盛新材2023年度的业绩补偿款,结合现实的资金情况,确无现金支付能力,唯一可执行的解决方式,是按照投资文件的约定,将本人所持有的博盛新材股权转让予贵司充抵业绩补偿款。”

公司正在与业绩补偿义务人等相关方进行积极协商,后续也将密切关注上述业绩补偿义务的实际承担情况,并严格按照有关法律法规的规定和要求及时履行信息披露义务。

《监管工作函》项下问题三:

“三、半年报显示,公司本期权益法核算的长期股权投资收益为-1.27亿元,是报告期业绩出现亏损的主要原因之一。公司2021-2023年度权益法核算的长期股权投资收益分别为4.49亿元、0.03亿元、-0.77亿元,投资收益波动较大。分投资标的看,报告期对合营企业成都天图天投东风股权投资基金中心(有限合伙)(以下简称成都基金)和深圳天图东峰投资咨询中心(有限合伙)(以下简称深圳基金)的投资收益分别是-0.53亿元、-0.82亿元,合计-1.38亿元,上述基金存续期即将届满。

请公司:(1)列示报告期内成都基金、深圳基金的具体投资项目情况,说明大额亏损的具体原因,未对相关长期股权投资项目计提减值准备的原因及合理性;(2)补充披露成都基金、深圳基金的后续退出安排,并结合近期投资风险和收益波动情况审慎考虑公司未来的投资安排;(3)核实并说明基金底层资产投向是否存在直接或间接流向公司控股股东及其关联方的情况。”

公司回复:

一、列示报告期内成都基金、深圳基金的具体投资项目情况,说明大额亏损的具体原因,未对相关长期股权投资项目计提减值准备的原因及合理性;

1、报告期内两只基金的具体投资项目以及当期公允价值变动情况列示如下:

(1)成都基金

金额单位:人民币万元

被投资项目名称	期末公允价值	期初公允价值	当期公允价值变动	估值方法
深圳市品道餐饮管理有限公司	8,864.10	14,001.60	-5,137.50	市价法(股价)
深圳百果园实业(集团)股份有限公司	2,980.60	7,232.40	-4,251.80	市价法(股价)
项目1	1,591.30	5,147.80	-3,556.50	可比公司法
项目2	7,258.80	5,868.20	1,390.60	可比公司法
其他投资项目	7,725.30	8,864.80	-1,139.50	
合计	28,420.10	41,114.80	-12,694.70	

成都基金2024年1-6月出现大额亏损的主要原因,系所投资股权项目报告期期末较期初整体公允价值大幅减少12,694.70万元,其中:深圳市品道餐饮管理有限公司(奈雪的茶,股票代码HK2150)当期公允价值减少5,137.50万元,系股价从上期末HKD3.17元/股下跌为本期末HKD2.06元/股;深圳百果园实业(集团)股份有限公司(百果园集团,股票代码HK2411)当期公允价值减少4,251.80万元,系股价从上期末HKD6.09元/股下跌为本期末HKD2.47元/股;项目1当期公允价值减少3,556.50万元,主要系因主营业务开展受限,企业业绩下降71%,导致其估值水平大幅下降。

(2)深圳中小微基金

金额单位:人民币万元

被投资项目名称	期末公允价值	期初公允价值	当期公允价值变动	估值方法
项目3	105,436.50	159,340.00	-53,903.50	可比公司法
项目4	15,678.50	23,737.10	-8,058.60	可比公司法
项目5	15,971.70	13,253.80	2,717.90	可比公司法
项目6	45,596.90	36,567.10	9,029.80	可比公司法
其他投资项目	184,988.74	189,801.40	-4,812.66	
合计	367,672.34	422,699.40	-55,027.06	

深圳中小微基金2024年1-6月出现大额亏损的主要原因,系所投资股权项目报告期期末较期初整体公允价值大幅减少55,027.06万元,其中:项目3当期公允价值减少53,903.50万元,主要系行业整体低迷,门店业绩下滑,使得成本费率大幅上涨,虽然零售商品总销售额增加,但利润微薄,企业业绩下降8%,同时可比公司估值倍数下降,导致其估值水平下降;项目4当期公允价值减少8,058.60万元,主要系经济下行、行业内卷导致天猫渠道销售业绩下滑,企业业绩下降16%,同时可比公司估值倍数下降,导致其估值水平下降。

成都基金、深圳中小微基金所投资的股权项目均作为以公允价值计量的交易性金融资产,期末采用公允价值计量。其2024年6月末的公允价值,均系根据深圳市天图投资管理股份有限公司聘请的具备胜任能力的独立第三方评估机构艾华迪商务咨询(上海)有限公司和北京中企华资产评估有限责任公司出具的以财务报告为目的所涉及的基金公司持有的交易性金融资产项目资产评估报告为计量依据;2023年年末的公允价值,均根据深圳市天图投资管理股份有限公司聘请的具备胜任能力的独立第三方评估机构艾华迪商务咨询(上海)有限公司和北京中企华资产评估有限责任公司出具的以财务报告为目的所涉及的基金公司持有的交易性金融资产项目资产评估报告为计量依据,2023年期末公允价值经过对其财务报表进行审计的德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)和深圳致公会计师事务所(普通合伙)分别予以审计确认。

2、公司未对相关长期股权投资项目计提减值准备的原因及合理性

成都基金、深圳基金系根据中国证券投资基金业协会发布的《证券公司金融工具估值指引》、《私募投资基金非上市股权投资估值指引(试行)》等相关指引,上述两只基金属于私募投资基金,其财务报表应当以公允价值计量,对不同的具体投资项目可以采用市场法、收益法、成本法等估值技术确定其公允价值,市场法常用方法包括市场乘数法、最近融资价格法、行业指标法等。成都基金、深圳基金对外投资的股权投资项目均采用以公允价值计量且其变动计入当期损益的交易性金融资产进行会计核算。具体估值情况,由基金管理人天图投资委托第三方评估机构对投资项目采用专业的评估方法进行企业价值评估,并据此确认投资项目的公允价值变动。

公司按照《企业会计准则第2号——长期股权投资》的相关规定,将成都基金和深圳基金作为合营企业,两只基金期末估值已按公允价值计量,公司对其采用权益法核算。具体计算投资损益时,系根据合伙协议中关于费用、收益分配和亏损分担的相关约定条款进行相应调整后的财务数据,主要调整包括计提基金普通合伙人管理费、支付给普通合伙人的业绩报酬等相关事项。公司按经调整后的合伙人权益(为合伙人资本与可供分配利润之和)