

关于紫光国芯微电子股份有限公司
中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见中
有关财务事项的说明
大华核字[2020]003038 号



大华会计师事务所（特殊普通合伙）
Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于紫光国芯微电子股份有限公司
中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见中
有关财务事项的说明

目	录	页 次
一、	中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见中有关财务事项的说明	1-79

**关于紫光国芯微电子股份有限公司
中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见中
有关财务事项的说明**

大华核字[2020]003038号

中国证券监督管理委员会：

本事务所接受紫光国芯微电子股份有限公司（以下简称“紫光国芯”或“公司”）委托，对Financière Lully D SAS（以下简称“目标公司”）及北京紫光联盛科技有限公司（以下简称“标的公司”）2019年1-6月、2018年度、2017年度及财务报表发表了审计意见。我们的审计是依据中国注册会计师审计准则进行的。在审计过程中，我们结合公司的实际情况，实施了包括检查相关资料、抽查会计记录等我们认为必要的审计程序。根据中国证券监督管理委员会下发的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（193122号）的要求，对有关事项进行了核查并说明如下：

10.申请文件显示，紫光联盛境外子公司现有 1 项涉案金额超过 1000 万元的重大未决诉讼。

请你公司：1)补充披露标的资产未决诉讼的最新进展、会计处理情况及依据。2)补充披露若涉及败诉、赔偿等，相关责任的承担主体，会计处理及对本次交易的影响。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、标的资产未决诉讼的最新进展、会计处理情况及依据

（一）最新进展

根据境外律师报告，截至境外补充法律尽调截止日，就披露的紫光联盛境外子公司存在的1项涉案金额超过1,000万元的重大未决诉讼，其具体进展如下：

2020年1月16日，法国Linxens控股与新加坡Linxens提交书面答辩，认为

Yannick Zoccola的全部主张缺乏依据，应被驳回。该重大诉讼于2020年3月12日举行开庭审理。截至境外补充法律尽调截止日，该重大诉讼尚未判决。

（二）会计处理及依据

2015年3月，新加坡 Linxens 与泰国 Linxens (KnL) 的全部股东及其他有关方签署《股权转让协议》，拟收购泰国 Linxens (KnL) 100%股权。同日，法国 Linxens 控股公司向作为卖方之一的实际控制人的 Yannick Zoccola 发出一份函件（该函件经 Yannick Zoccola 及法国 Linxens 控股公司签署，“Earn-Out 函件”），约定如该次交易按照双方认可的《股权转让协议》完成的前提下，新加坡 Linxens 应就收购泰国 Linxens (KnL) 及其相关运营实体而支付以下款项：

1、首笔款项：向全部交易对方（包括 Yannick Zoccola 控制的 Gnabok Limited）支付金额为 900 万美元的首笔股权对价款，并向交易对手之一 Ace High Holdings Limited 支付 50 万美元的交易补偿款；

2、附条件或有对价，即盈利能力激励款：根据泰国 Linxens (KnL) 2015 年度—2017 年度的经营业绩和 Yannick Zoccola 的任职情况，向 Yannick Zoccola 分期支付盈利能力激励款。

Yannick Zoccola 认可并同意：（1）因该次交易而拟支付的全部金额（包括首笔款项和全部盈利能力激励款）不超过 1,600 万美元，且（2）盈利能力激励款中未在前一期支付的剩余金额，仅应在 Yannick Zoccola 仍任职于 Linxens 集团或其因正面离职而终止其在 Linxens 集团的职务时支付。

根据以上协议的约定，因该次交易而拟支付的全部金额不超过 1,600 万美元，包括首笔款项和附条件或有对价（盈利能力激励款）。根据 Linxens 集团管理层的回复，其中首笔款项共计 950 万美元已于 2015 年支付完毕，剩余盈利能力激励款将不超过 650 万美元。

基于该项诉讼截至本次反馈回复的进展情况，作为法院尚未判决的事项，对 Linxens 集团具体影响具有不确定性。出于谨慎性原则，Linxens 集团管理层考虑合同约定及与所聘请的法律顾问的沟通情况，对该项诉讼的预计负债进行充分计提，确定该诉讼所需支出的最佳估计数为 325 万美元（折合 300 万欧元）；此外，

预计需支出法律服务及相关费用约 100 万欧元。

基于以上情况，标的公司对该项诉讼已于 2018 年度计提预计负债 400 万欧元。

二、若涉及败诉、赔偿等，相关责任的承担主体

根据境外律师报告，Yannick Zoccola 仅向法国 Linxens 控股和新加坡 Linxens 提出主张，因此若巴黎商事法院（Commercial Court of Paris）支持 Yannick Zoccola 的主张，相关责任承担主体包括法国 Linxens 控股和新加坡 Linxens，且其承担的责任不会超过 Yannick Zoccola 提出的主张范围：尚未支付的或有对价相关的赔偿金（共计 11,830,000 美元）、欺诈性运用泰国 Linxens（KnL）股份出售协议中包含的反竞争条款相关的赔偿金（共计 776,988 美元）、个人职业赔偿金 50,000 欧元、精神损害赔偿金 20,000 欧元、利息、以及诉讼费用 10,000 欧元，合计 1,260.70 万美元及 8 万欧元。

此外，根据境外律师报告，除了法国 Linxens 控股和新加坡 Linxens 可能承担上述相关责任外，该重大诉讼未对 Linxens 集团之运营产生影响。

三、若涉及败诉、赔偿等会计处理及对本次交易的影响

根据境外律师报告，除了法国 Linxens 控股和新加坡 Linxens 可能承担上述相关责任外，该诉讼未对 Linxens 集团之运营产生影响。

根据企业会计准则及《上市公司执行企业会计准则监管问题解答》的相关规定，对于未决诉讼，企业当期实际发生的诉讼损失金额与已计提的相关预计负债之间的差额，应分别情况处理：（1）企业在前期资产负债表日，依据当时实际情况和所掌握的证据合理预计了预计负债，应当将当期实际发生的诉讼损失金额与已计提的相关预计负债之间的差额，直接计入或冲减当期营业外支出。（2）企业在前期资产负债表日，依据当时实际情况和所掌握的证据，原本应当能够合理估计诉讼损失，但企业所作的估计却与当时的事实严重不符（如未合理预计损失或不恰当地多计或少计损失），应当按照重大会计差错更正的方法进行处理。（3）企业在前期资产负债表日，依据当时实际情况和所掌握的证据，确实无法合理预计诉讼损失，因而未确认预计负债，则在该项损失实际发生的当期，直接计入当

期营业外支出。

就本诉讼而言，标的公司已依据当前实际情况和所掌握的证据合理预计了预计负债，在判决时，赔偿义务的金额业已确定，若涉及败诉、赔偿等，标的公司在判决当期在已计提预计负债的基础上进行会计处理：若判决金额小于已计提预计负债金额，差额部分冲减判决当期的营业外支出；若判决金额大于已计提预计负债金额，差额部分将计入当期的营业外支出。

若上述诉讼败诉，可能涉及的赔偿金额范围为0至1,260.70万美元及8万欧元，与已计提的金额差异为-325万美元至935.70万美元及8万欧元，按照2019年12月31日的汇率进行折算，占本次交易金额-0.13%至0.37%，占比较低。

综上，上述未决诉讼不会对本次交易构成实质性影响。

四、会计师核查意见

经审阅泰国 Linxens (KnL) 公司审计报告及股权转让协议相关条款，与公司管理层访谈及与公司代理律师函证确认诉讼情况，我们认为针对该项诉讼计提的预计负债金额充分、适当，符合《企业会计准则 13 号—或有事项》相关规定。该项诉讼未对标的公司的生产经营造成重大影响，若败诉，可能涉及的赔偿金额与已计提的金额差异占本次交易金额的比例较低，不会对本次交易构成实质性影响。

12.申请文件显示,1)根据目标公司模拟财务报告,2017年末、2018年末及2019年6月底无形资产中客户关系的账面值为4,759.40万元、4,786.85万元和4,781.42万元,该客户关系将于3-5年内摊销。2)紫光联盛截止2019年6月30日商誉余额为14,312,753,447.05元。目标公司截止2019年6月30日商誉余额1,107,464.01万元。

请你公司补充披露:1)结合合同类型,补充披露上述无形资产中客户关系的确认依据。2)量化分析目标公司商誉余额与紫光联盛备考商誉金额差异的原因,以及报告期各期末商誉余额增长的原因及合理性。3)形成商誉相关交易中被收购对象资产状况和财务状况,收购价格确认依据及评估合理性。4)报告期内对商誉进行减值测试的具体过程,折现率和增长率具体确认依据,相关参数与收购时评估报告差异情况,商誉减值测试的预测值与收购时评估报告的预测值、被收购对象实际业绩差异,商誉减值测试过程严谨性、商誉减值准备计提充分性。5)补充披露商誉减值风险对上市公司未来生产经营的影响,并对相关风险进行充分提示。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复:

一、结合合同类型,上述无形资产中客户关系的确认依据。

根据《企业会计准则第20号——企业合并》及相关规定,购买方在购买日应当对合并成本进行分配,确认所取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债。合并中取得的无形资产,其公允价值能够可靠地计量的,应当单独确认为无形资产并按照公允价值计量。根据《企业会计准则解释第5号》,非同一控制下的企业合并中,购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时,应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断,满足以下条件之一的,应确认为无形资产:(1)源于合同性权利或其他法定权利;(2)能够从被购买方中分离或者划分出来,并能单独或与相关合同、资产和负债一起,用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。根据《企业会计准则第39号——公允价值计量》应用指南三(六)估值技术-收益法是企业将未来金额转换成单一现值的估值技术。企业使用收益法时,应当反映市场参与者在计量日对未来现金流量或者收入费用等金额的预期。企业使用的收益法包括现金流量折现法、多期超额收益折现法、期权定价模型等估值方法。

根据目标公司模拟财务报告，2017 年末、2018 年末及 2019 年末无形资产中客户关系的账面原值分别为 4,759.40 万元、4,786.85 万元和 4,767.46 万元。目标公司模拟财务报告列示的客户关系，来自于 2017 年 3 月 31 日收购 Smartrac 下属 RFID 嵌体以及天线产品业务、2018 年 7 月 18 日收购法国 Lully A（上述历次收购中的标的资产以下合称“被购买方”）之非同一控制下的企业合并过程中取得的金融、交通以及门禁业务（Finance Transport Access，以下简称“FTA”）。

FTA 业务市场竞争相对激烈，被购买方拥有多年的品牌积累，并与客户建立了持续稳定的合同关系。经查阅 FTA 业务重要客户的主要合同，被购买方与该等客户签订了长期购买协议或框架合同，合同期限为 3-10 年不等，部分客户签订了无限期的框架合同。因此，预计该等客户关系能够保持稳定并且长期发展，被购买方与客户稳定的销售和合作关系能够在未来年度里为目标公司带来经济利益的流入。

目标公司进行非同一控制下企业合并的会计处理时，聘请第三方评估机构使用了超额收益法，对标的资产可辨认的客户关系类无形资产的公允价值进行了确认和评估。目标公司对上述客户关系在受益期间内进行摊销，摊销期限为 3-5 年。

此外，上市公司并购重组的以往案例中，存在较多将非同一控制下的企业合并中取得的客户关系确认为无形资产的先例，近年来的部分案例情况如下：

上市公司名称	经济行为内容	证监会核准日期
继峰股份	继峰股份收购 Grammer	2019 年 8 月 14 日
闻泰科技	闻泰科技收购安世集团	2019 年 6 月 25 日
汤臣倍健	汤臣倍健收购汤臣佰盛少数股东权益（汤臣佰盛为收购 LSG 设立的投资公司）	2019 年 7 月 2 日

综上，目标公司模拟财务报告列示的客户关系类无形资产，来自于目标公司非同一控制下企业合并过程取得的相关销售和合作关系，源于合同性权利或其他法定权利，由目标公司拥有并控制，可以与目标公司签订的合同一起从目标公司中分离或划分出来。该类销售和合作关系带来的经济利益很可能流入企业，且公允价值能够可靠地计量。目标公司基于评估机构的评估结果，根据相关会计准则的要求，将为企业未来带来持续经济利益或价值的客户关系确认为无形资产，符合《企业会计准则》的相关规定。

二、量化分析目标公司商誉余额与紫光联盛备考商誉金额差异的原因，以及报告期各期末商誉余额增长的原因及合理性。

（一）目标公司商誉余额与紫光联盛备考商誉金额差异原因

根据目标公司模拟财务报告和标的公司备考财务报告，截至 2019 年末，商誉构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	
	目标公司模拟财务报告	标的公司备考财务报告
法国 Linxens 控股	939,205.59	-
Smartrac 集团（SIT 部门）	95,973.56	-
德国 Linxens 2	66,804.71	-
法国 Lully A	-	1,418,648.04
香港天品	10,234.57	10,234.57
印度 Siepmann's	800.30	800.30
荷兰诺得卡	7,375.90	7,375.90
合计	1,120,394.62	1,437,058.81

目标公司、标的公司目前的账面商誉系历史收购过程中形成：

在前次收购交割前，目标公司账面商誉主要包括法国 Linxens 控股、德国 Linxens 2 和 Smartrac 集团（SIT 部门），形成时间分别为 2015 年度、2016 年度和 2017 年 3 月。

于前次收购 Lully A 时，标的公司按照合并成本与取得的可辨认净资产公允价值份额的差额确认了收购法国 Lully A 形成的商誉，在合并过程中识别可辨认净资产时已扣减法国 Lully A 及其子公司（含目标公司）历次收购过程中形成商誉的价值，故标的公司在前次收购计算商誉时无需单独体现目标公司及其子公司的历史商誉。

前次收购完成后，目标公司于 2019 年 3 月、2019 年 6 月、2019 年 7 月收购了印度 Siepmann's、香港天品和荷兰诺得卡，形成的商誉在目标公司模拟财务报告和标的公司备考财务报告中，同步确认。

(二) 报告期各期末商誉余额增长的原因及合理性

根据标的公司备考财务报告，截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 12 月 31 日，标的公司的商誉构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
标的公司备考财务报告			
法国 LullyA	1,418,648.04	1,423,716.38	1,389,244.94
香港天品	10,234.57	-	-
印度 Siepmann's	800.30	-	-
荷兰诺得卡	7,375.90		
合计	1,437,058.81	1,423,716.38	1,389,244.94

标的公司备考合并财务报表假设 2018 年 7 月紫光控股（法国）对法国 Lully A 的收购在 2017 年 1 月 1 日即已完成，相关商誉于 2017 年 1 月 1 日已经存在，2018 年末商誉增加主要系汇率变动所致。

2019 年末商誉金额增加的主要原因系收购香港天品、印度 Siepmann's 和荷兰诺得卡所致，上述商誉 2019 年末的账面价值分别为 10,234.57 万元、800.30 万元和 7,375.90 万元。

三、形成商誉相关交易中被收购对象资产状况和财务状况，收购价格确认依据及评估合理性。

(一) 被收购对象资产状况和财务状况

根据标的公司备考财务报告，截至报告期末，标的公司商誉包括法国 Lully A、香港天品、印度 Siepmann's 和荷兰诺得卡商誉。

各被收购对象收购前一年的资产状况和财务状况（折合为人民币）如下：

单位：万元

项目	购买日	收购前一年	资产总额	资产净额	营业收入
法国 Lully A	2018 年 7 月 18 日	2017 年度	1,426,892.25	239,425.62	303,740.97
香港天品	2019 年 6 月 21 日	2018 年度	29,597.75	20,775.26	14,221.74
印度 Siepmann's	2019 年 3 月 18 日	2017 年 4 月 1 日 -2018 年 3 月 31 日	4,104.14	1,554.13	8,369.54

项目	购买日	收购前一年	资产总额	资产净额	营业收入
荷兰诺得卡	2019 年 7 月 1 日	2018 年度	18,449.79	10,432.99	15,727.16

注 1：法国 Lully A 财务数据来源为大华会计师出具的大华审字【2019】0010193 号法国 Lully A《模拟财务报表审计报告》，法国 Lully A 模拟财务报表审计报告的编制基础为：①根据法国 Lully A 现母公司紫光控股（法国）及其股东卢森堡 SPV 与紫光集团签订的股权收购协议安排，法国 Lully A 拟将持有的 Financière Lully F Inc. 100%股权、Smartrac Technology US Inc.100%股权予以剥离；②法国 Lully A 模拟财务报表以 2016 年 12 月 31 日已经完成前述资产剥离后的会计主体为编制基础，并假设上述剥离资产在编制模拟财务报表的初始期间已经不在合并范围内。

注 2：香港天品于 2019 年成立，系控股公司，现持有上海伊诺尔 100%股权，香港天品 2018 年度以上海伊诺尔经审计的财务数据进行列式，财务数据来源为上海新嘉华会计师事务所出具的嘉业字 A（2019）第 0312 号《审计报告》。

注 3：印度 Siepmann's 的财务报表日为每年 3 月 31 日，2017 年 4 月 1 日-2018 年 3 月 31 日财务数据来源为 Manish Sharma & Associates Chartered Accountants 出具的《审计报告》。

注 4：财务数据来源为荷兰诺得卡管理层报表。

（二）收购价格确认依据及合理性

法国 Lully A 商誉系前次收购产生，2018 年 7 月 18 日为前次收购的交割日（即购买日）。紫光控股（法国）就前次收购支付法国 Lully A 股权取得成本 7.66 亿欧元、法国 Lully B 发行之可转换债券相关债务 3.90 亿欧元，并以 Linxens 集团相关实体的名义偿付（或赎回）其负有的特定债务，共计 4.76 亿欧元和 7.40 亿美元；按照交割日 2018 年 7 月 18 日的美元兑欧元汇率（1.1657：1）计算，前次收购合计支付对价 22.66 亿欧元。法国 Lully A 的收购价格为双方协商确定。2018 年 2 月 5 日，上海德勤资产评估有限公司出具德勤估值报告，以 2017 年 12 月 31 日为基准日，法国 Lully A 100%企业价值于评估基准日的公允市场价值的范围为 21.8 亿欧元至 26.4 亿欧元，根据评估基准日 2017 年 12 月 31 日的人民币兑欧元汇率（7.8023：1）计算，德勤估值报告最终评估结果的区间值为人民币 170.09-205.98 亿元。2019 年 9 月 5 日，国融兴华出具《追溯评估报告》，以 2017 年 12 月 31 日为基准日，法国 Lully A 的企业价值为 1,760,119.90 万元。综上，法国 Lully A 的收购价格具有合理性。

2019 年 6 月 21 日，目标公司收购香港天品 85%的股权，交易对价折合人民币 15,610.49 万元，EV/EBITDA（收购前一年）约为 7.4 倍。2018 年 11 月 30 日，目标公司取得印度 Siepmann's 100%的股权，并根据控制权取得情况确定 2019 年 3 月 18 日为购买日，交易对价折合人民币 2,134.57 万元，EV/EBITDA（收购前一年）约为 6.6 倍。上述收购涉及金额较小，收购价格为交易双方协商确定。根据

以下同时期可比案例，香港天品和印度 Siepmann's 的收购价格具有合理性：

可比案例	交易完成时间	EV/EBITDA (倍)	标的公司主营业务
艾派克(002180.SZ)收购美国 Static Control Components, Inc.100%的股权	2016 年 11 月	9.28	通用打印耗材芯片的设计、生产和销售以及通用和再生打印耗材部件的研发、生产和销售
长电科技收购新加坡证券交易所上市的星科金朋发行在外的全部股份	2017 年 6 月	12.98	半导体封装和测试业务
华天科技(002185.SZ)与控股股东天水华天电子集团股份有限公司及马来西亚主板上市公司 UNISEM(5005.KL)的股东联合以每股 MYR3.30 的价格要约收购 UNISEM(5005.KL)流通股中 75.72% 的股份	2019 年 1 月	7.00	半导体封装和测试业务

2019 年 7 月 1 日，目标公司收购荷兰诺得卡 100%的股权。收购荷兰诺得卡交易对价折合人民币 18,828.04 万元¹，因收购涉及金额较小，收购价格主要依靠交易双方参考其资产总额、未来业务发展预期和商业谈判确定，收购价格具有合理性。

四、报告期内对商誉进行减值测试的具体过程，折现率和增长率具体确认依据，相关参数与收购时评估报告差异情况，商誉减值测试的预测值与收购时评估报告的预测值、被收购对象实际业绩差异，商誉减值测试过程严谨性、商誉减值准备计提充分性。

(一) 报告期内对商誉进行减值测试的具体过程

1、各期末商誉明细

根据标的公司备考财务报告，报告期内各年末未计提商誉减值准备。标的公司备考财务报告列示的各期末商誉情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
----	------------------	------------------	------------------

¹ 含代偿债务 2,739.37 万元。

	商誉	减值准备	商誉	减值准备	商誉	减值准备
法国 LullyA	1,418,648.04	-	1,423,716.38	-	1,389,244.94	-
香港天品	10,234.57	-	-	-	-	-
印度 Siepmann's	800.30	-	-	-	-	-
荷兰诺的卡	7,375.90	-				
合计	1,437,058.81	-	1,423,716.38	-	1,389,244.94	-

2、对商誉进行减值测试的具体过程

(1) 截至 2019 年末商誉所在资产组或资产组组合的相关信息

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，商誉应当结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。相关的资产组或者资产组组合应当是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或者资产组组合，不应当大于按照《企业会计准则第 35 号——分部报告》所确定的报告分部。

实践中，判断资产组或者资产组组合的协同效应时，需要考虑收购方与被收购方在业务、管理、品牌、渠道等各方面的协同效应。

Linxens 集团的主营业务为微连接器、RFID 嵌体及天线等产品的研发、设计、生产、封测和销售。根据标的公司备考财务报告，标的公司依据能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或者资产组组合的分析，将商誉按照业务板块进行分摊，2019 年度标的公司下属法国 Lully A 收购香港天品 85%股权、荷兰诺得卡 100%股权、印度 Siepmann's 100%股权，法国 Lully A 与香港天品、荷兰诺得卡、印度 Siepmann's 业务关联性强且标的公司在对各业务板块的监控和决策方式上为一体化管理，基于合并后各业务之间的协同效应，因此标的公司将香港天品、荷兰诺得卡、印度 Siepmann's 商誉与收购法国 Lully A 形成的业务共同考虑，划分资产组或资产组组合，具体分为微连接器业务板块（包括法国 Lully A 旗下开展该业务的相关资产、香港天品、荷兰诺得卡等）、RFID 嵌体及天线业务板块（包括 Lully A 旗下开展该业务的相关资产 Smartrac 集团(SIT 部门)、印度 Siepmann's 等）。这两部分构成资产组或资产组组合的业务板块为标的公司基于内部管理目的对商誉进行监控的最低水平。

(2) 截至 2019 年末商誉减值测试过程、参数及商誉减值损失的确认方法

根据标的公司备考财务报告，商誉减值测试过程、参数及商誉减值损失的确认方法如下：

资产组组合-微连接器业务板块的可收回金额按照预计未来现金流量的现值确定，并经国融兴华 2020 年 3 月 16 日出具的《北京紫光联盛科技有限公司以财务报告为目的所涉及的 SCS 及其他业务商誉减值测试项目资产评估报告》（国融兴华评报字（2020）第 010030-1 号）（以下简称“SCS 商誉减值测试报告”）确定。未来现金流量基于管理层批准的 2020 年至 2024 年的财务预算确定。在预计未来现金流量的现值时使用的关键假设为：基于该资产组组合过去的业绩和对市场发展的预期估计预计的收入增长率（2020 年至 2024 年复合增长率为 18.5%，2024 年以后为 1.50%）、毛利率（2020 年至 2024 年平均为 45.6%，2024 年以后为 46.5%）以及折现率（2020 年至 2024 年为 9.74%，2024 年以后为 9.74%）。

资产组组合-RFID 嵌体及天线业务板块的可收回金额按照预计未来现金流量的现值确定，并经国融兴华 2020 年 3 月 16 日出具的《北京紫光联盛科技有限公司以财务报告为目的所涉及的 SIT 业务商誉减值测试项目资产评估报告》（国融兴华评报字（2020）第 010030-2 号）（以下简称“SIT 商誉减值测试报告”，与 SCS 商誉减值测试报告合称“商誉减值测试报告”）确定。未来现金流量基于管理层批准的 2020 年至 2024 年的财务预算确定。在预计未来现金流量的现值时使用的关键假设为：基于该资产组组合过去的业绩和对市场发展的预期估计预计的收入增长率（2020 年至 2024 年复合增长率为 10.6%，2024 年以后为 1.50%）、毛利率（2020 年至 2024 年平均为 22.4%，2024 年以后为 22.1%）以及折现率（2020 年至 2024 年为 9.78%，2024 年以后为 9.78%）。

标的公司将上述收购按业务确认资产组或资产组组合并进行商誉分摊。各资产组或资产组组合的可收回金额以预计未来现金流量现值的方法确定。标的公司根据管理层批准的最近未来 3 至 5 年财务预算和相应的税前折现率分别预计各资产组组合的未来现金流量现值。超过财务预算期之后年份的现金流量均保持稳定。

经测试商誉所在的资产组或者资产组组合，截至 2019 年末未发生减值，不计提商誉减值准备。具体测算如下：

单位：万欧元

项目	微连接器业务板块	RFID 嵌体及天线业务板块
截至 2019 年末资产组组合账面价值(按可辨认公允价值持续计算, 不含商誉)	16,573.05	3,681.63
加: 商誉金额	166,443.80	17,429.12
加: 归属少数股东商誉	231.09	-
含商誉资产组组合账面价值合计	183,247.94	21,110.75
资产组组合可收回金额	184,430.00	23,890.00
是否减值	否	否

(二) 折现率和增长率具体确认依据

1、折现率具体确认依据

微连接器业务板块、RFID 嵌体及天线业务板块的税前折现率分别为 9.74%、9.78%。在确定折现率时, 采用资本加权平均成本模型 (WACC) 确定折现率, 具体如下:

参数	确认依据
无风险报酬率 Rf	评估基准日中长期美国国债的年到期收益率的平均值, 无风险报酬率 Rf 取其平均到期收益率 2.389%
市场风险溢价 Rm - Rf	=成熟股票市场的长期平均风险溢价+国别补偿额=6.26%+0%=6.26% 其中: ①成熟股票市场的长期平均风险溢价取投资者对英、美等成熟市场普遍要求的 6.26%左右的水平。②国别补偿额根据国别的债务评级、该国经济的市场化程度进行综合分析确定; 评估人员综合分析后, 标的公司为全球性公司, 本次评估取美国的国别补偿额 0%。
权益资本的预期市场风险系数 β_e	选取在业务内容、资产负债率等方面与被评估单位相近的上市公司作为可比公司, 查阅取得每家可比公司在距评估基准日 24 个月期间 (至少有两年上市历史) 的采用沪深 300 指标和标普 500 计算归集的风险系数 β , 并剔除每家可比公司的财务杠杆后 β 系数, 计算其平均值作为被评估公司的剔除财务杠杆后的 β 系数。剔除财务杠杆后的 β 系数为 0.8293; 被评估单位基准日无贷款、未来无借款计划, 因此被评估单位的 β_e 为 0.8293。
特性风险调整系数 ϵ	=规模风险报酬率+个别风险报酬率=0.5%+1%=1.5% 其中: 考虑到被评估单位的业务模式、资产规模、经营状况等, 选取 0.5%的规模风险报酬率、1%的个别风险报酬率。
权益资本成本 Re	$Re = Rf + \beta_e \times (Rm - Rf) + \epsilon = 9.08\%$
折现率 R	由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础的, 而用于估计折现率的基础是税后的, 因此需要将其调整为税前的折现率, 以便于与资产未

来现金流量的估计基础相一致。

本次根据税后现金流及税后折现率计算的相关业务经营性资产价值，通过迭代计算出微连接器业务板块、RFID 嵌体及天线业务板块的税前折现率分别为 9.74%、9.78%。

2、增长率具体确认依据

根据商誉减值测试报告，2020 年至 2024 年微连接器业务板块、RFID 嵌体及天线业务板块营业收入复合增长率分别为 18.5%、10.6%。2020 年至 2024 年预测收入具体如下：

单位：万欧元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
微连接器业务板块	30,044.97	36,524.60	44,351.45	48,651.16	53,722.91
RFID 嵌体及天线业务板块	23,977.97	27,608.60	31,499.02	33,456.38	32,933.11

根据 2020-2024 年各业务板块的销量和销售单价进行营业收入预测：（1）微连接器业务板块预测期综合平均价格保持稳定，相对报告期略有上升，主要基于对行业发展趋势的审慎判断，未来双界面微连接器市场增长潜力将会更大，因此预测期标的公司销售单价相对较高的双界面微连接器在微连接器总体业务中占比将会进一步上升；微连接器业务销量的增长主要源于下游传统终端应用市场的需求持续增长、新兴市场需求增长强劲以及中国区域市场的有效拓展。（2）RFID 嵌体及天线业务板块预测期平均单价趋势符合市场惯例，且呈逐年下降态势，RFID 嵌体及天线业务板块预测期的增长低于报告期历史增速，具有可实现性。

2024 年以后微连接器业务板块、RFID 嵌体及天线业务板块的永续增长率均为 1.50%，是结合标的公司历史收入增长情况、宏观经济、外部环境以及细分行业未来增长趋势综合判断所致，且与市场案例不存在重大差异，具有合理性。

（三）相关参数与收购时评估报告差异情况，商誉减值测试的预测值与收购时评估报告的预测值、被收购对象实际业绩差异

1、与收购时评估报告的差异情况

收购法国 Lully A 股权确认商誉 18.14 亿欧元。2018 年 2 月 5 日，上海德勤资产评估有限公司出具德勤估值报告，以 2017 年 12 月 31 日为评估基准日，法国 Lully A 100%企业价值于评估基准日的公允市场价值的范围为 21.8 亿欧元至

26.4 亿欧元。2019 年 9 月 5 日，国融兴华出具《追溯评估报告》，以 2017 年 12 月 31 日为评估基准日，法国 Lully A 的企业价值为 1,760,119.90 万元。单位：万元

项目	评估基准日	报告出具日	折现率				
德勤估值报告	2017/12/31	2018/2/5	12-14%				
追溯评估报告	2017/12/31	2019/9/5	9.08%				
商誉减值测试报告	2019/12/31	2020/3/16	9.74%（SCS 商誉减值测试报告）、 9.78%（SIT 商誉减值测试报告）				
营业收入	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
德勤估值报告（预测）	419,764	484,523	546,941	596,096	649,932	682,701	716,251
追溯评估报告（预测）	333,754	339,329	404,006	482,306	573,329	621,555	656,299
商誉减值测试报告（预测）	-	-	422,216	501,233	592,809	641,711	677,260
综合毛利率	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
德勤估值报告（预测）	42.2%	41.2%	39.9%	39.9%	39.9%	39.9%	39.9%
追溯评估报告（预测）	35.8%	32.7%	34.9%	36.1%	37.3%	37.4%	37.6%
商誉减值测试报告（预测）	-	-	34.8%	35.2%	36.1%	36.5%	37.3%

注 1：为分析之目的，将 SCS 商誉减值测试报告与 SIT 商誉减值测试报告相加，与德勤估值报告、《追溯评估报告》进行对比分析。

注 2：德勤估值报告、商誉减值测试报告以欧元为计价单位，为分析之目的，在此根据各报告评估基准日 2017 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日的人民币兑欧元汇率 7.8023:1、7.8155:1 分别进行折算。

（1）折现率差异情况

前次收购《追溯评估报告》与德勤估值报告选取折现率差异主要是德勤估值报告选取的特性风险系数较高所致。德勤估值报告的规模风险溢价和特有风险溢价分别为 3.7%和 2.0%-3.0%，据其报告所述，上述风险溢价系基于 Morningstar 公司的研究、参考法国 Lully A 的运营规模和业务发展状况等得出。而《追溯评估报告》的规模风险报酬率和个别风险报酬率分别为 0.5%和 1.0%。《追溯评估报告》相关风险报酬率的选取则是按照国内 A 股市场的评估要求，参考国内 A 股市场跨境并购的相关案例，并综合考虑了法国 Lully A 的业务模式、行业地位、资产规模、经营状况、全球化业务程度等进行取值。此外，德勤估值报告未采用国内的评估准则，将预测期业绩设定为较高的目标值，把实现的概率放在了折现率中进行体现；而追溯评估报告参照国内评估准则，直接将预测期业绩进行了合理性分析并匹配适当的折现率，更贴近实际情况。

因此，德勤估值报告与《追溯评估报告》基于不同的评估要求、参考案例、评估预测以及对法国 Lully A 这一评估主体的不同判断——《追溯评估报告》需

对评估基准日至报告出具日间法国 Lully A 已经发生的事实进行判断，导致二者对折现率的取值出现差异。

商誉减值测试报告与《追溯评估报告》折现率存在差异，主要系商誉减值测试报告测算资产组组合的可回收金额所使用的是税前折现率，《追溯评估报告》所使用的是税后折现率。

（2）营业收入差异情况

德勤估值报告预计的营业收入较《追溯评估报告》预测值偏高，主要是基于下列原因：

（1）德勤估值报告以 2016 年、2017 年的历史数据作为基期数据进行预测，根据德勤估值报告依据的历史财务数据（该数据未经审计调整，且包含了当时未被剥离的 Financière Lully F Inc.、Smartrac Technology US Inc. 的相关数据）显示，Linxens 集团 2017 年较 2016 年营业收入大幅增长超过 50%，达到近 5 亿欧元（约 38 亿元人民币）。而追溯评估报告根据大华会计师出具的法国 Lully A 模拟财务报告的历史数据作为基期数据进行预测，将已剥离的 Financière Lully F Inc.、Smartrac Technology US Inc. 作为模拟条件不再考虑在合并范围内，预测的合并范围更贴近收购的实际情况；同时，将 2018 年、2019 年 1-6 月的实际经营情况纳入预测的考虑，2018 年、2019 年 1-6 月的营业收入数据分别为 33.38 亿元、15.85 亿元，其中 2018 年较上一年度增长 11%、2019 年 1-6 月与同期基本持平。因此德勤估值报告与《追溯评估报告》在实际预测时所依据的历史数据的差异，是导致二者在营业收入预测上产生差异的原因之一。

（2）德勤估值报告出具时间为 2018 年 2 月 5 日，《追溯评估报告》出具时间为 2019 年 9 月 5 日，两报告编制时所面临的不同经济形势和行业发展态势，也造成了二者对营业收入的预测上产生了差异。

首先，在 2018 年初回顾 2017 年度全球智能安全芯片卡市场、RFID 市场的发展，从 Linxens 集团到下游或同业厂商均出现了较为乐观的信号，如 Linxens 集团在 2017 年度录得了同比超过 50% 的营收增长；作为其下游智能安全芯片的主力厂商的紫光国微在经历了 2016 年的短暂下降之后，2017 年其智能安全芯片业务实现营业收入 8.13 亿元，同比增长 43.07%；作为以 RFID 为主要业务的 A 股

上市公司远望谷，2017 年较 2016 年营业收入同比增长 9%。此外，根据 Frost & Sullivan 公司统计，中国智能安全芯片卡市场 2014-2018 年复合增速达到 11.8%；据 IIPA（国际物联网贸易与应用促进协会）预测，超高频 RFID 产品在 2013-2015 年间预测复合增长率为 52%、2016-2017 年间预测复合增长率为 42%，高频 RFID 产品在 2013-2015 年间预测复合增长率为 17.5%、2016-2017 年间预测复合增长率为 20%。因此，基于当时良好的行业发展态势，德勤估值报告给予了 Linxens 集团在历史数据基础上未来十年（2018-2027）营业收入年均约 8% 的增长预测。

其次，从 2019 年二、三季度回顾 2018 年及 2019 年上半年的经济总体形势及行业状况，可以看到陆续发生了中美贸易战、英女王正式批准脱欧法案、部分国家电信 SIM 卡管理政策调整等对经济运行、行业发展产生重要影响的事件。受前述事件影响，全球经济出现动荡及下行，作为 Linxens 集团重要应用领域的半导体、电信卡等市场均出现行业短期下滑。此外，在《追溯评估报告》编制期间，自 2018 年起也出现了一些对行业产生积极影响的因素，例如 2018 年区块链概念的提出、因中美贸易战导致的国内半导体行业加速发展及芯片国产化浪潮、2019 年 6 月国内 5G 商用牌照正式发放等，均对《追溯评估报告》的预测期业绩预测产生了影响。

（3）为了更好的应对经济形势波动、适应行业态势变化和未来经营需要，Linxens 集团对其内部架构、发展战略的调整，导致了《追溯评估报告》与德勤估值报告在收入预测上产生差异。

例如 Linxens 集团对自身内部进行了重组——关闭了德国 Linxens2 并积极开展外延式并购（收购印度 Siepmann's、香港天品等）；此外 Linxens 集团自 2019 年起开始整合中国区域业务，未来将进一步提升在中国的生产、制造和营销能力。相关重组、并购及企业发展事项在德勤估值报告编制时不可预测、但在追溯评估报告编制时已发生，这也造成了追溯评估报告与德勤估值报告在营业收入预测时产生差异。

商誉减值测试报告的预计营业收入略高于《追溯评估报告》，商誉减值测试报告基准日的合并范围增加、产业链延长，管理层及评估机构进一步结合宏观经济、外部环境变化以及细分行业未来增长趋势进行了营业收入预测

（3）毛利率差异情况

与营业收入类似，德勤估值报告预计的毛利率水平较《追溯评估报告》预测值偏高，主要是基于下列原因：

（1）德勤估值报告以 2016 年、2017 年的历史数据作为基期数据进行预测，而《追溯评估报告》实际以 2018 年、2019 年 1-6 月作为历史数据进行预测。根据德勤估值报告依据的历史财务数据（该数据未经审计调整，且包含了当时未被剥离的 Financière Lully F Inc.、Smartrac Technology US Inc. 的相关数据）显示，Linxens 集团 2016 年、2017 年毛利率分别为 54.7%、41.0%。而《追溯评估报告》2018 年、2019 年 1-6 月的毛利率分别为 36%、33%。前述毛利率差异的产生，主要是因为德勤估值报告依据的管理层报表未将因并购产生的 PPA 摊销等折旧摊销纳入营业成本核算所致。因此德勤估值报告与《追溯评估报告》在实际预测时所依据的历史数据的差异，是导致二者在毛利率预测上产生差异的原因之一。

（2）Linxens 集团产品中的重要原材料包括金和钯。德勤估值报告为 2018 年 2 月出具，其时黄金、钯金均处于近年来的相对低位，导致其预测期毛利率较高。但自 2018 年 1 月 1 日起至 2019 年 9 月 5 日，伦敦金价格累计上涨了 17%；现货钯金价格累计上涨了 47%，金和钯价格持续处于上升通道。同时基于近年来全球经济动荡加剧，避险情绪上升的考虑，《追溯评估报告》在进行毛利率预测时选取了与 2018 年、2019 年实际经营情况近似的毛利率水平，且判断其将延续一段时间。因此，Linxens 集团重要原材料的价格走势，也使得两份报告在毛利率预测上产生了一定差异。

（3）德勤估值报告出具时，Linxens 集团产品线已初步形成，分为 SCS 以及 SIT 两个分部。但 2019 年以来集团为提升盈利水平对产品线进行了调整——为提高客户购买便利度、提升客户粘度，延长产业链至芯片组件业务。该项业务的实施将在一段时期内稀释集团的综合毛利率水平。该事项在追溯评估报告编制时已经发生，因此导致其与德勤估值报告在毛利率预测上产生差异。

商誉减值测试报告的预计毛利率略低于《追溯评估报告》，并逐步企稳回升，主要系：短期来看，贵金属等主要原材料价格上升、行业及政策原因造成单界面

微连接器产品需求量的短期冲击，稀释了 Linxens 集团的综合毛利率水平；长期来看，Linxens 集团近年来加大了双界面、电子消费品的研发能力及开拓力度，随着新产品推广力度的加强以及下游新应用场景的不断出现、成长，预计 Linxens 集团综合毛利率将企稳回升。

2、与被收购对象实际业绩的差异情况

因为法国 Lully A 为持股型公司，未开展实际经营业务，主要持有法国 Lully D 及下属公司股权，所以下文以目标公司（法国 Lully D）模拟财务报告相关数据为实际情况进行对比分析。

单位：万元

营业收入	2018 年	2019 年
德勤估值报告（预测）	419,763.74	484,522.83
追溯评估报告（预测）	333,753.89	339,329.28
目标公司（实际）	333,753.89	331,481.33
净利润	2018 年	2019 年
德勤估值报告（预测）	137,320.48	156,826.23
追溯评估报告（预测）	4,088.98	58,630.40
目标公司（实际）	41,282.89	56,910.41

注 1：为分析之目的，将 SCS 商誉减值测试报告与 SIT 商誉减值测试报告相加，与德勤估值报告、《追溯评估报告》进行对比分析。

注 2：德勤估值报告以欧元为计价单位，为分析之目的，在此根据各报告评估基准日 2017 年 12 月 31 日的人民币兑欧元汇率 7.8023:1 进行折算。

2018 年、2019 年，被收购对象实际业绩低于德勤估值报告，详见题目回复说明中（三）/1/（2）营业收入差异情况”中的相关内容。

2018 年度、2019 年度，《追溯评估报告》的预计营业收入与实际营业收入不存在重大差异。2018 年度《追溯评估报告》的预计净利润与实际净利润存在差异原因主要为法国 Lully A 下属子公司法国 Lully B 在当年确认了大额利息支出、同时预测净利润时在营业成本中考虑了因合并对价分摊所产生的影响、且法国 Lully A 合并层面管理费用略高于法国 Lully D；2019 年度，《追溯评估报告》的预计净利润略高于实际净利润，主要原因是《追溯评估报告》基准日后目标公司实施优先股计划并计提股权激励费用。若剔除上述影响，则法国 Lully A 在 2018 年度、2019 年度的实际净利润与《追溯评估报告》预计净利润将亦不存在重大差异。

（四）商誉减值测试过程严谨性、商誉减值准备计提充分性

标的公司在充分考虑能够受益于企业合并的协同效应的资产组组合基础上，将商誉账面价值在各资产组组合进行分摊。标的公司相关资产组组合的可收回金额按照预计未来现金流量的现值确定，并经国融兴华出具的商誉减值测试报告确定，未来现金流量基于管理层批准的财务预算确定，在预计未来现金流量的现值时使用的关键假设包括收入增长率、毛利率、折现率等。估计资产组组合的预计可收回金额后，与分摊商誉后的资产组组合账面价值进行比较。

经分析标的公司商誉减值测试关键指标，获取外部具有证券期货资格的评估师出具的商誉减值测试报告，将收购时的评估/估值报告与商誉减值测试报告的预测值、关键指标进行比较，并分析其差异原因，标的公司目前生产经营状况正常，符合行业发展规律，根据标的公司备考财务报告，截至报告期末，标的公司商誉未出现减值，商誉减值准备计提充分。

五、商誉减值风险对上市公司未来生产经营的影响，并对相关风险进行充分提示

本次交易为同一控制下的企业合并，不会形成新的商誉，但由于 Linxens 集团历史上自身经历过多次并购及被并购，紫光联盛账面存在较大金额的商誉，截止 2019 年末，商誉金额为 143.71 亿元。根据大华会计师出具的上市公司备考财务报告大华核字[2020]002479 号，假设本次重组在 2018 年 1 月 1 日完成，上市公司 2019 年末合并报表商誉金额为 150.56 亿元，占备考报表总资产的比例为 56.98%，占备考报表归属于母公司股东净资产的比例为 67.02%。

本次交易完成前，标的公司财务报表合并层面因历次收购形成有较大幅度的商誉，本次交易完成后，在上市公司合并报表中将增加较大金额的商誉。对于本次交易完成后形成的商誉，根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，上市公司至少于每年度终了进行减值测试。本次交易所形成的商誉在减值测试中会分摊至相关资产组或资产组组合，这些相关的资产组或资产组组合能够从企业合并的协同效应中受益，收购完成后上市公司与 Linxens 集团具有较强的协同效应。

如果未来市场环境发生不利变化，上市公司及 Linxens 集团核心业务未来经营状况恶化，可能导致上述商誉存在大额减值，对上市公司经营业绩造成重大不利影响，亦会导致上市公司存在较大的未弥补亏损，在未来多年无法对股东进行分红。提请投资者注意上述商誉减值并对上市公司业绩造成不利影响的风险已在本次重组草案（修订稿）“重大风险提示/重大风险提示/十五、商誉减值风险”中补充披露。

六、会计师核查意见

1、会计师核查程序如下：

- （1）查阅客户关系的估值报告、FTA 业务重要客户的主要合同；
- （2）了解和评价与商誉相关的内部控制制度设计及运行的有效性；
- （3）与管理层讨论资产重组的目的和过程，获取资产重组中并购协议和董事会决议等文件、资料，结合企业合并的审计工作，判断合并是否属于非同一控制的企业合并，了解企业合并的目的；
- （4）检查商誉增加是否真实，判断购买日的确定是否正确；
- （5）获取企业合并的相关审计报告和估值依据，分析被购买方可辨认净资产公允价值份额的合理性，检查会计处理是否正确；关注实现企业合并时，商誉的计算是否正确。

2、对于商誉减值所实施的重要审计程序包括：

- （1）与管理层讨论商誉减值的评估方法，可收回金额测算的准确性；
- （2）参考行业惯例，评价管理层对预计未来现金流量现值时采用的方法的适当性；
- （3）与商誉相关的资产组或资产组组合的确认过程及资产组或资产组组合的确认是否与商誉具备相关性；
- （4）管理层及管理层聘请的评估师讨论资产组或资产组组合的预测未来收入、现金流折现率等假设的合理性及每个组成部分盈利状况的判断，并利用评估专家工作判断是否存在减值风险。评价关键假设的变化对减值评估结果的影响，

考虑对关键假设的选择是否存在管理层偏向的迹象；

(5) 将预测的收入增长率、费用比率等，与被审计单位的历史收入增长率及行业可比数据进行比较；将预测的毛利率与历史毛利率进行比较；根据行业发展趋势以及被审计单位在行业中的地位，评价相关假设的合理性；基于同行业可比公司的市场数据重新计算折现率，与管理层计算预计未来现金流量现值时采用的折现率进行比较，评价管理层选用的折现率的恰当性；

(6) 基于所了解的可收回金额的计算过程、使用的假设等，进行重新计算以便核实可收回金额测算的准确性；

(7) 聘请评估专家，对商誉减值测试过程进行复核；

(8) 基于所实施的审计程序，评估管理层在商誉减值测试中作出的判断是否可以被获取的证据支持。

3、会计师核查结论如下：

通过执行前述核查程序，我们认为标的公司无形资产中客户关系确认合理，报告期各期末商誉余额增长的主要原因是汇率变动和历次收购，增长原因合理。形成商誉相关交易的收购价格以被收购单位评估值、资产总额或可比交易为参考依据，具有合理性。标的公司目前生产经营状况正常，符合行业发展规律，根据商誉减值测试报告结果，截至报告期末，标的公司商誉未出现减值，标的公司的商誉减值测试过程结果严谨，商誉减值准备计提充分。

13.申请文件显示，报告期目标公司研发投入占营业收入比重情况分别为2.76%、3.70%、4.14%。

请你公司：1)补充披露目标公司的行业地位、行业进入门槛、市场占有率、与同行业可比公司相比在市场前景、研发能力、生产工艺、销售渠道、客户关系等方面的核心竞争力及可持续性。2)结合同行业主要竞争对手研发投入情况和行业技术及产品更新速度，补充披露报告期及预测期内目标公司研发费用占营业收入比较低的合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、目标公司的行业地位、行业进入门槛、市场占有率、与同行业可比公司相比在市场前景、研发能力、生产工艺、销售渠道、客户关系等方面的核心竞争力及可持续性

(一) 目标公司的行业地位、行业进入门槛、市场占有率

1、目标公司行业地位及市场占有率

Linxens 集团主营业务为微连接器、RFID 嵌体及天线等产品的研发、设计、生产、封测和销售。

Linxens 集团的微连接器产品行业地位全球领先：Linxens 集团的微连接器产品主要应用于智能安全芯片领域，尤其在智能安全芯片卡行业的应用最为广泛。公司是智能卡微连接器的发明者，早在 20 世纪 80 年代便研发了全球第一款超薄、柔性微连接器产品，迄今为止公司已经拥有 30 多年的微连接器行业专业经验。Linxens 集团的 RFID 嵌体及天线产品行业地位全球领先：RFID 嵌体及天线产品主要应用于非接触式智能卡、电子护照和电子身份证等以及物联网应用领域。

Linxens 集团业务遍及全球众多国家，从全球来看，Linxens 集团主要产品应处于电子连接器以及射频标签市场，该类市场在全球规模体量巨大，根据研究机构 Bishop&Associate 披露，全球电子连接器市场 2018 年市场规模达到 668 亿美元，而 RFID 领域全球市场同样体量庞大，市场细分领域众多，涵盖通信识别、汽车、工业、消费电子等。

从细分市场看，Linxens 集团核心产品智能安全芯片微连接器、RFID 嵌体及天线在部分应用领域均处于领先地位。根据欧洲智能卡协会统计的市场数据，2018 年度全球电信卡出货量 56 亿件、银行卡出货量 32.10 亿件，结合 2018 年 Linxens 集团的销售情况测算，2018 年公司在微连接器产品在电信卡子应用终端市场份额、银行卡子应用终端市场份额占比均超过 50%。

2、Linxens 集团所处行业的进入门槛

(1) 技术及量产经验壁垒

微连接器、RFID 嵌体及天线产品均属于技术密集型的行业，技术水平要求较高，进入该行业需要丰富的生产加工经验的积累。该行业具有技术开发周期长

的特点，与此同时，产品批量化生产工艺复杂、精度高，需要紧跟工艺的进步以及生产技术的发展，以保持自身在市场上的竞争优势。而技术水平和制程工艺的创新主要来源于企业长时间、大规模的生产实践和研究开发，需要持续的生产经验的积累。因此，具备竞争力的企业逐步形成自主核心技术，构筑起同行难以仿效的技术壁垒。

（2）客户壁垒

经过多年发展，在微连接器、RFID 嵌体及天线产品应用的各细分市场，客户对自己认可的品牌已形成较高的品牌忠诚度。由于下游客户多为大型智能卡、物联网等应用产品生产商，该等客户对产品可靠性、稳定性要求较高。目前，市场上的主要的产品供应商都是经过多年的积累，在激烈的市场竞争中通过诚信服务、优秀的产品质量逐步积累起公司的品牌和声誉，并且已经与客户形成了长期、互信的合作关系，新进入者通常难以在短期内取得客户认同，打破现有市场竞争格局。

（3）规模效应与成本控制壁垒

随着终端产品升级换代速度的加快，同一产品的降价趋势越来越快，因此下游终端厂商对成本较敏感，进而要求组件产品供应商的成本控制能力较强。规模效应是影响产品成本的关键因素，企业的生产经营规模越大，企业与供应商的议价能力越强，同时单位产品的生产加工成本和设备维护成本也越低。量产能力形成的规模效应与成本控制能力形成了竞争壁垒。

（4）人才壁垒

Linxens 集团所处行业属于知识密集型行业，领先的技术创新人才和经验丰富的管理人才对于企业未来的发展和市场竞争力的提高具有重要的推动作用。集团发展对于人才的要求和依赖程度最高，优秀的管理人才和技术人才多集中于行业龙头企业。因此，对于市场的新进入者，优秀人才形成了重要壁垒。

Linxens 集团作为行业先行者以及领导者，在技术创新、客户积累、规模效应以及人才储备等方面进行了长期积累，为其在行业竞争中提供了巨大的竞争优势，奠定其在行业中的领先地位，保证了其长期业务发展的持续性。

（二）与同行业可比公司相比在市场前景、研发能力、生产工艺、销售渠道、客户关系等方面的核心竞争力及可持续性

Linxens 集团主营业务为微连接器、RFID 嵌体及天线等产品的研发、设计、生产、封测和销售在微连接器领域，主要的竞争对手为新恒汇电子科技有限公司以及韩国 LG 伊诺特（LG Innotek）；在 RFID 嵌体及天线同行业，Linxens 集团主要的竞争对手包括国际性的企业比如 Gemalto 以及 HID 全球等，而近年来中国企业，比如上海一芯智能科技有限公司等，也在逐步进入该市场。

Linxens 集团与竞争对手相比的核心竞争力如下：

1、市场前景突出

Linxens 集团是智能安全芯片卡微连接器市场的领导者，公司近年来积极进行产品研发布局，不断增强产品竞争力，推出行业领先的彩色、蚀刻标识条带产品，打造中高端产品系列护城河优势。

同时，全球智能终端市场客户从传统的接触式连接向更为便捷的非接触式连接方案升级。而 Linxens 集团通过并购获得非接触式连接方案的解决能力，形成了综合化解决方案能力，可以及时满足未来行业发展的需求。

Linxens 集团在传统银行卡、电信 SIM 卡以外的市场优势基础上不断向外发展，目前已经向广阔的物联网市场进行业务拓展，并在电子护照以及电子身份证为代表的电子政务市场占据领先地位。

此外，Linxens 集团已经实现全球化业务覆盖，并入上市公司后，将更有助于其在中国业务的拓展，因此，Linxens 集团将大幅受益于全球尤其是中国市场的智能安全芯片、物联网、5G 等产业的大发展趋势，未来市场前景广阔。

相比于其主要竞争对手仍然主要在中低端、区域性的智能安全芯片卡微连接器市场进行布局发展，Linxens 集团的市场发展前景显著领先于其主要竞争对手。

2、全球领先的创新研发能力以及工艺技术

（1）创新能力突出，研发体系完善

Linxens 集团是智能卡微连接器的发明者，引领了该产业的发展和变革。集

团长期关注研发和创新，并予以持续投入，已在全球范围内设立 6 大研发中心。截至 2019 年 12 月 31 日，Linxens 集团在全球范围内拥有超过 200 名的研发人员，包括众多拥有博士学位的专家。Linxens 集团拥有 300 多项专利，现已建立多层次的研发体系，在集团层面以及事业部层面对研发工作进行合理分工，充分调动集团资源和事业专业性，并建立发明家激励计划，来鼓励创新并保护知识产权。

Linxens 集团积极创新研发并大量投入市场的产品目前均处于行业领先地位，市场应用前景广阔，技术实力优势明显，产品竞争力突出：其中，集团 NXT-L 产品系列是目前全球范围内应用最为广泛的微连接器产品之一，产品凭借其良好的稳定性以及耐腐蚀性，自 2006 年以来，累计出售超过 400 亿件产品；NXT-H 产品通过增强镀层配置，提升了产品耐腐蚀性，可以延长产品在严苛环境下的使用寿命，适合应用于支付终端、电子证件等应用场景。

Linxens 集团长期持续的创新能力为企业持续的产品竞争力。

（2）全球领先的生产工艺技术

Linxens 集团所处下游行业对于产品质量的稳定性以及可靠性要求较高，因此也对上游的组件产品的加工工艺提出了极高的要求，每个产品需要经过大量的加工环节和测试验证工序方可出厂。Linxens 集团经过三十年的长期积累，不断完善提高加工工艺技术，在粘合、电镀、检测等工艺环节创新优化，确保了核心工艺在行业内的持续领先性。此外，Linxens 集团自主研发关键工艺设备，保证了集团产品的领先优势。

Linxens 集团丰富的生产工艺经验是其产品竞争力的有力保障：集团能够为各类客户提供量身定制的解决方案，包括为各行业客户提供丰富的产品参数选择以满足下游客户对于成本、性能等多元化的需求。此外，公司彩色条带技术、蚀刻标识技术均系行业领先的个性化产品技术，保证了公司产品的竞争力。

（3）形成接触式以及非接触式产品组合，提供综合化整体解决方案

智能安全芯片下游应用行业发展迅速，多元化的应用场景需要综合化的解决方案。而 Linxens 集团通过收购获得了 RFID 产品以及其技术方案。Linxens 集团在接触式连接产品系列的基础上完善了非接触式产品技术集成能力，有能力为下

游客户提供更为综合化的整体解决方案。

3、全球化供应链、产能布局，保证产品服务竞争力

微连接器产品具有批次多，供货量大，生产时间周期短的特点，因此对于供应链体系及时性、稳定性提出了很高的要求。而 Linxens 集团通过长期的供应链运营以及不断地优化，积累了大量的经验，形成了稳定的全球化供应链体系，能够确保全球产品货源的供应稳定及时，解决大型客户的生产需求，赢得了核心客户的认可和青睐。

Linxens 集团在全球范围拥有生产设施，分别坐落在欧洲以及亚洲，多元化的生产基地布局有利于就近满足客户的需求，降低产品生产运输成本以及缩短产品交付周期，有助于与客户形成长期合作关系，提高集团产品服务的竞争力。

4、核心客户稳定，销售网络遍布全球，产品知名度高

Linxens 集团通过几十年市场实践，形成全球化的销售网络，覆盖欧洲、北美、南美、亚洲以及非洲等核心区域。公司核心客户群体覆盖全球知名芯片厂商、智能卡厂商、模组厂商以及大型物联网应用企业，包括 NXP Semiconductors、Infineon 等为代表的全球领先的芯片半导体生产、设计企业，部分客户合作超过十几年，形成了坚实的品牌忠诚度。与全球知名企业长期合作，为 Linxens 集团拓展新的客户奠定了良好基础，品牌效应进一步凸显。

综上所述，Linxens 集团市场地位领先，行业壁垒明显。同时，相比主要竞争对手，Linxens 集团在市场前景、研发能力、生产工艺、销售渠道、客户关系等方面的核心竞争力突出，并能通过较高的行业壁垒、持续的研发能力、先进的生产工艺以及稳定的客户关系保持持续的竞争优势。

二、报告期及预测期内目标公司研发费用占营业收入比重较低的合理性分析

（一）同行业主要竞争对手研发投入情况

考虑到目标公司旗下 Linxens 集团属于“计算机、通信和其他电子设备制造业”大类中较为细分的行业，同行业主要竞争对手较少且难以获取公开财务信息，公司基于《评估报告》中选取的 A 股市场相近或类似行业可比上市公司，综合考虑可比公司主营业务类型，选取恒宝股份等十二家可比公司（标注*可比公司

截至 2020 年 4 月 14 日尚未出具年报,以 2019 年 1-6 月比率作为参考数据比较)
研发投入情况进行比较,具体如下:

证券简称	研发费用率	研发费用率	研发费用率
	2019 年	2018 年	2017 年
恒宝股份*	9.46%	7.21%	8.90%
立讯精密*	7.36%	7.01%	6.76%
景旺电子	4.69%	4.64%	4.74%
崇达技术*	5.82%	4.65%	4.24%
航天信息*	2.22%	1.97%	0.85%
信维通信*	7.93%	5.92%	4.91%
顺络电子	7.30%	5.65%	7.06%
佳讯飞鸿	7.41%	7.14%	6.34%
飞凯材料	8.04%	7.88%	10.27%
达华智能*	4.95%	3.90%	3.82%
晶方科技	21.99%	21.52%	15.38%
深南电路	5.10%	4.56%	5.15%
平均值	7.69%	6.84%	6.54%
中位值	7.33%	5.79%	5.75%
目标公司	3.84%	3.70%	2.76%

(二) 目标公司研发费用占营业收入情况

报告期,目标公司研发费用占营业收入比例情况:

项目	2017 年度	2018 年度	2019 年度
研发费用率	2.76%	3.70%	3.84%

由上表所示,目标公司报告期研发费用占比相对可比公司偏低,主要由于 Linxens 集团长期积累的研发技术领先优势、所属行业技术以及产品更新速度较为稳定、研发投入方向以及并购战略降低内部研发要求有关。

本次交易未对目标公司未来研发费用进行预测,考虑到目标公司和标的公司股权结构关系和财务相关性,分析标的公司预测期研发费用情况具有相似性。本次评估标的公司研发费用的预测主要是根据其历史投入情况以及管理层设定的未来规划、经营发展策略进行预测。预测期,标的公司研发费用各年度情况如下:

单位:万元

项目	标的公司预测期研发费用情况					
	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年

	7-12 月					
研发费用	7,237.88	15,066.25	17,254.84	19,903.22	21,608.31	23,255.91
研发费用率	4.00%	3.73%	3.58%	3.47%	3.48%	3.54%

可以看出，由于标的公司发展处于相对稳定期，产品竞争力和市场地位相对稳固，因此预测期研发费用率和报告期历史研发费用率保持一致性，绝对投入金额稳步增加，具有合理性。

（三）目标公司研发费用占营业收入比较低的合理性

1、Linxens 集团长期积累的研发技术领先优势

Linxens 集团是智能卡微连接器的发明者，引领了该产业的发展和变革。公司长期对于研发和创新持续关注和投入，Linxens 集团已经积累了 300 多项专利，并建立成熟完善的多层次全球研发体系。同时，公司经过三十年的长期积累，在加工工艺技术，尤其是在粘合、电镀、检测等工艺环节持续创新优化，保持了行业内的持续领先地位。此外，Linxens 自主内部开发用于关键工艺的设备，保证了公司产品的领先优势。

因此，相比其他可比公司，Linxens 集团在其所从事的领域已经经历了长达 30 年的产品创新技术以及工艺研发积累，大幅减少前期研发试错成本，有效提升研发投入效率。

2、行业技术及产品更新速度

Linxens 集团主营产品为微连接器以及 RFID 嵌体及天线产品，主要下游应用行业为银行卡以及电信卡为代表的智能卡行业。整体智能卡产业链相关技术及产品更新速度较为稳定。以银行卡为例，早期银行卡以磁条卡为主，1999 年，国际三大卡组织共同成立了 EMVCo 组织，用来管理、维护和完善 EMV 智能（芯片）卡的规格标准，至此，全球开始从磁条卡向芯片卡升级换代，然而至今，磁条卡仍然在全球范围进行使用中。而芯片卡目前正从前期的单界面向双界面产品进行迭代升级，该进程已经有 10 年之久，而在全球大部分国家，双界面卡产品渗透率仍然不高。

3、Linxens 集团主要研发投入方向

由于 Linxens 集团主要配合下游企业进行产品研发，而下游终端产品迭代周期较长，因此，Linxens 集团主要研发投入为两方面：首先为对于原有工艺的改

进以及材料的替换研发，用以降低单位生产成本，提升产品经济性；第二，基于原有工艺技术对于产品进行改良，以适用于更多的应用场景。因此，Linxens 集团的研发投入主要基于已有技术经验累积基础，进行性能改良和提升，对部分高端产品进行衍生开发创新，但整体不涉及跨业务、跨技术领域进行大规模革新的研发投入。

4、并购战略快速获取研发技术，降低内部研发投入要求

Linxens 集团将并购作为业务拓展的重要战略手段，而对外并购的核心诉求之一系对标的公司核心技术的获取。2017 年，公司完成对 Smartrac 公司部分业务的并购，进而快速获得了 RFID 嵌体及天线的解决方案。未来，公司仍然将并购战略作为获取核心技术的重要手段，而非完全依赖内部研发成果，并购战略也降低了公司对于内部研发投入的要求。

综上所述，目标公司研发费用报告期投入占比相对可比公司偏低，主要由于长期积累的研发技术领先优势、所属行业技术以及产品技术更新速度较为稳定、研发投入方向以及并购战略降低内部研发要求有关。目标公司（或标的公司）预测期研发费用率和报告期数据水平和趋势保持一致性，且绝对投入金额逐年增加。总体看，Linxens 集团研发投入占营业收入比例较低具有合理性。

三、会计师核查意见

1、针对研发费用执行的审计程序如下：

（1）了解公司的研究开发循环，评价其内部控制的设计是否合理，确定内部控制是否得到有效执行；

（2）计算分析研发费用中各项目发生额及占费用总额的比率，将本期、上期研发费用各主要明细项目作比较分析，判断其变动的合理性；

（3）比较本期各月份研发费用，对有重大波动和异常情况的项目应查明原因；

（4）对本期发生的直接计入损益的研发费用，选取样本，检查其支付性文件，确定原始凭证是否齐全，记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确；

快转型升级步伐，布局新产品、研发更先进的技术，快速拓展Linxens集团在新产品领域的市场空间。

3、完善考核体系，激发团队活力

上市公司将进一步完善管理层考核体系、激励机制和竞争机制，建设充满活力的进取团队。优化富有吸引力的薪酬体系，增强员工团队职业自豪感和责任感；完善目标责任制考核，更好将顶层设计与基层考核相结合，激发员工活力。

（二）上市公司已制定利润分配政策及股东回报规划

本次交易完成后，上市公司将继续遵守《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》、《公司章程》等规定，实施积极的利润分配政策，重视对股东的合理回报并兼顾公司的可持续发展，利润分配政策保持连续性和稳定性。

同时，为进一步明确公司对投资者的合理投资回报，进一步细化《公司章程》中有关利润分配政策的条款，增加利润分配决策透明度和可操作性，完善和健全公司科学、持续、稳定的利润分配政策及监督机制，便于投资者对公司经营和利润分配进行监督，引导投资者树立长期投资和理性投资理念，公司制定了《公司未来三年（2020-2022年）股东分红回报规划》，该项规划已与本次交易的相关事项同时提交上市公司董事会、股东大会予以审议。

（三）董事会及股东大会对相关议案的审议情况

上市公司第六届董事会第三十四次会议、2019年第三次临时股东大会已审议通过《关于本次交易摊薄即期回报情况及填补措施的议案》以及《关于<公司未来三年（2020-2022年）股东分红回报规划>的议案》。

（四）相关责任主体已做出相关承诺

1、上市公司控股股东、实际控制人已出具承诺

上市公司控股股东紫光春华及其一致行动人紫光集团、紫光通信，根据《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发〔2014〕17号）、《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发〔2013〕110号）和《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关

事项的指导意见》（中国证券监督管理委员会公告〔2015〕31号）的要求，为保障上市公司填补被摊薄即期回报措施能够得到切实履行，作出承诺如下：

“不越权干预上市公司经营管理活动，不侵占上市公司利益。”

同时，本次交易完成后的上市公司潜在控股股东紫光神彩及其一致行动人紫锦海阔、紫锦海跃、鑫铎投资（紫光集团）已补充出具承诺：

“不越权干预上市公司经营管理活动，不侵占上市公司利益。”

2、上市公司董事、高级管理人员已出具承诺

为确保上市公司本次重组摊薄即期回报事项的填补回报措施能够得到切实履行，上市公司全体董事、高级管理人员作出如下承诺：

“1. 承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害本公司利益；

2. 承诺对本人的职务消费行为进行约束；

3. 承诺不动用本公司资产从事与履行职责无关的投资、消费活动；

4. 承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与本公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

5. 如本公司实施股权激励，承诺拟公布的本公司股权激励的行权条件与本公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

如果本人违反所作出的承诺或拒不履行承诺，本人将按照《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告〔2015〕31号）等相关规定履行解释、道歉等相应义务，并同意中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所和中国上市公司协会依法作出的监管措施或自律监管措施；给公司或者股东造成损失的，本人愿意依法承担相应补偿责任。”

综上，针对本次重组存在摊薄每股收益的风险已制定填补每股收益的具体措施，并已提交上市公司董事会、股东大会审议通过，负责落实该等具体措施的相关责任主体均已公开承诺，保证切实履行其义务和责任。因此本次重组填补摊薄每股收益的相关安排符合《重组管理办法》第三十五条第二款的相关规定。

二、本次交易摊薄即期回报的情况说明以及拟采取措施的有效性分析

(一) 关于本次重组完成当年摊薄每股收益情况的分析

根据上市公司 2018 年度、2019 年度审计报告及备考财务报告，公司 2019 年度每股收益情况如下：

项目	2019.12.31/2019 年		2018.12.31/2018 年	
	交易前	交易后 (上市公司备考财务报告)	交易前	交易后 (上市公司备考财务报告)
资产总额(万元)	678,646.53	2,642,249.71	572,602.25	3,056,187.02
归属于上市公司股东所有者权益(万元)	418,822.16	2,246,447.88	379,438.05	2,131,478.37
营业收入(万元)	343,041.00	668,822.80	245,842.35	576,423.91
利润总额(万元)	45,617.00	90,253.05	37,302.97	101,591.67
归属于母公司所有者的净利润(万元)	40,576.18	90,987.08	34,797.38	96,175.72
EBITDA(万元)	60,742.47	125,553.04	46,511.91	143,324.03
资产负债率	38.22%	13.93%	33.62%	29.38%
基本每股收益(元/股)	0.6687	0.8170	0.5734	0.8636
稀释每股收益(元/股)	0.6687	0.8170	0.5734	0.8636
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.6373	0.7695	0.3216	0.7378
扣除非经常性损益后的稀释每股收益(元/股)	0.6373	0.7695	0.3216	0.7378
每股净资产(元/股)	6.90	20.17	6.25	19.14

如上表所示，本次交易完成后，2019 年上市公司的基本及稀释每股收益、扣除非经常损益后的基本及稀释每股收益将得到增厚。

此外，本次重组预计将于 2020 年实施完成，上市公司根据上述情况及标的公司盈利预测数据对本次交易完成后每股收益进行测算，经测算上市公司本次交易前后每股收益指标影响如下：

项目	2020 年	
	交易前	交易后
上市公司总股本(股)	606,817,968	1,113,717,431

上市公司扣除非经常性损益后的净利润（万元）	48,855.70	106,801.84
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	0.8051	0.9590
扣除非经常性损益后的稀释每股收益（元/股）	0.8051	0.9590

基于上述假设，本次交易完成后，上市公司 2020 年扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润较交易前增长 57,946.14 万元，上市公司 2020 年扣除非经常性损益后的基本/稀释每股收益 0.9590 元/股，较 2020 年交易前基本/稀释每股收益 0.8051 元/股增长 19.11%，交易后上市公司盈利能力上升。根据上述假设和测算，本次交易完成当年，上市公司不存在因本次交易导致即期每股收益被摊薄的情形。

根据上述假设和测算，本次重组完成当年，上市公司不存在因本次交易导致即期每股收益被摊薄的情形。

（二）上市公司填补每股收益相关措施有效性的分析

1、上市公司现有业务板块运营状况，发展态势，面临的主要风险及改进措施

上市公司当前不存在重大经营风险，但不排除在经营过程中可能面对新产品研发、技术更新、市场竞争等风险和应收账款回收不及时、综合毛利率下滑等不利因素。上市公司将密切跟踪市场需求，发挥技术、人才方面的优势，持续加大技术创新及产品研发力度，不断提高公司核心竞争力，提供差异化的安全产品与服务，积极应对经营风险。

此外，汇率波动会影响上市公司出口产品的价格，可能导致上市公司出口业务收入收益减少，从而对公司利润造成不利影响。公司积极开展远期外汇业务，规避和防范汇率风险。

2、提高上市公司日常运营效率、降低上市公司运营成本、提升上市公司经营业绩具体措施的有效性

本次交易为产业并购，上市公司与Linxens集团同处半导体芯片产业链，产业协同度较高，未来协同效应明显。

一方面，紫光国微完成对Linxens集团的收购后，将完成“芯片设计-微连接

器制造-模组封装-RFID嵌体和天线”的智能安全芯片应用产业关键节点布局，确保了微连接器产品的大批量供货的稳定性和安全性，上市公司将通过本次交易完善产业链布局，打通产业链核心环节，实现核心组件的自主可控，为上市公司快速发展奠定基础；Linxens集团也可借势加大国内业务的开拓力度，二者必将形成良好的互补局面。另一方面，目前Linxens集团已对核心团队人员进行了股权激励，相关受激励对象与上市公司的长远发展形成了利益绑定，并将助推上市公司、本次交易标的资产的业绩提升及未来整合工作的推进。

综上所述，基于本次交易以产业整合为背景、产业协同为目标，并以此为基础制定了以提升双方业绩为核心的填补每股收益的具体措施，上市公司填补每股收益相关措施具备有效性。

三、会计师核查意见

1、会计师核查程序：

我们对公司管理层进行访谈、查阅公司披露的重组报告书、查阅相关董事会及股东大会决议及承诺函等程序。

2、会计师核查结论：

经执行上述核查程序，我们认为，本次重组填补摊薄每股收益的相关安排符合《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条第二款的规定，上市公司及相关主体已按照《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》进行了信息披露，并且上市公司应对本次交易摊薄即期回报拟采取措施具有有效性。

15.申请文件显示, 1)根据紫光联盛备考财务报表, 报告期净利润分别为 81,746.51 万元、61,744.39 万元和 14,776.64 万元。根据目标公司模拟财务报表, 报告期净利润分别为 15,976.98 万元、41,282.89 万元和 30,233.41 万元。2)根据目标公司模拟财务报告, 报告期各期末应收账款周转率以及存货周转率大幅下滑。

请你公司: 1) 补充披露最新经营数据, 是否完成 2019 年预测收入。2)以列表形式分析报告期紫光联盛备考财务报表与目标公司模拟财务报告净利润差异的原因, 以及目标公司报告期净利润大幅增长的合理性, 与收入是否匹配。3) 补充披露目标公司应收账款周转率和存货周转率在报告期大幅下滑的原因。4) 补充披露目标公司的模拟合并现金流情况, 与净利润的匹配性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复:

一、标的公司最新经营数据, 是否完成 2019 年预测收入

根据国融兴华出具的《评估报告》及大华会计师出具的大华审字[2019]0010191 号标的公司备考财务报告, 预测标的公司 2019 年度收入为 341,318.67 万元。根据大华会计师出具的大华审字[2020]001509 号标的公司备考财务报告, 标的公司 2019 年度收入为 331,481.33 万元, 较预测收入完成度为 97.12%, 基本完成 2019 年预测收入。

二、紫光联盛备考财务报表与目标公司模拟财务报告净利润差异的原因, 以及目标公司报告期净利润大幅增长的合理性, 与收入是否匹配

(一) 以列表形式分析报告期紫光联盛备考财务报表与目标公司模拟财务报告净利润差异的原因

报告期内, 标的公司备考财务报告与目标公司模拟财务报告中营业收入无差异。标的公司 2017 年度净利润高于目标公司, 主要差异原因系标的公司备考财务报告中剔除了由并购产生的借款的利息支出; 标的公司 2018 年度净利润高于目标公司, 主要差异原因系标的公司备考财务报告中剔除了重组费用和由并购产生的借款的利息支出; 标的公司 2019 年度净利润低于目标公司, 主要差异原因系股份支付费用。

标的公司备考财务报告与目标公司模拟财务报告利润表项目的主要差异如下（差异额对净利润负向影响为“-”）：

单位：万元

项目		2019 年	2018 年	2017 年	主要差异原因
营业成本	标的公司	223,066.45	204,677.80	187,607.58	1、备考条件造成差异，备考报告中视同标的公司于 2017 年初已成立并已对法国 Lully A 实施控制，收购法国 Lully A 对应的无形资产于模拟调整初始形成时点即评估增值，重新计算摊销额追溯模拟调整，且并购过程中形成的、报告期末已摊销完毕的合并对价分摊（即在手订单）对利润表的影响不存在；2、目标公司股东公司的折旧摊销。
	目标公司	222,354.93	204,517.17	194,660.88	
	差异	-711.52	-160.64	7,053.30	
管理费用	标的公司	47,386.05	34,782.76	21,359.55	1、股份支付费用；2、备考报告剔除了重组费用。
	目标公司	30,990.76	41,173.02	24,471.74	
	差异	-16,395.29	6,390.26	3,112.19	
财务费用	标的公司	-4,989.28	4,540.35	4,123.06	1、备考报告中剔除了由并购产生的借款的利息支出；2、标的公司与目标公司记账本位币不同产生的汇兑损益不同。
	目标公司	294.28	18,797.02	54,929.20	
	差异	5,283.57	14,256.67	50,806.14	
所得税费用	标的公司	-6,263.55	2,945.36	-979.73	Linxens 集团法国注册公司汇总纳税，标的公司与目标公司所得税费用的差异主要受目标公司股东公司产生的当期可抵扣亏损、历史亏损未抵扣税金、合并对价分摊等因素影响。
	目标公司	-997.04	2,640.71	4,132.67	
	差异	5,266.50	-304.65	5,112.39	
净利润	标的公司	50,313.66	61,744.39	81,746.51	-
	目标公司	56,910.41	41,282.89	15,976.98	
	差异	-6,596.75	20,461.49	65,769.53	

（二）目标公司报告期内净利润大幅增长的合理性及其与收入的匹配性

根据目标公司模拟财务报表，2017 年度、2018 年度、2019 年度目标公司营业收入分别为 303,740.97 万元、333,753.89 万元和 331,481.33 万元，目标公司净利润分别为 15,976.98 万元、41,282.89 万元和 56,910.41 万元。2018 年度、2019 年度，目标公司营业收入较上年变动分别为 9.88%、-0.68%，净利润较上年增幅分别为 158.39%、37.85%。报告期内，目标公司净利润增幅高于营业收入增幅。

2018 年度，目标公司净利润增幅高于营业收入增幅，主要系非同一控制下企业合并确认在手订单类无形资产的摊销和财务费用的影响：（1）目标公司 2018 年毛利率为 38.72%，高于 2017 年毛利率 35.91%，2017 年度，目标公司毛利率

处于较低水平，主要系当年目标公司收购 Smartrac 下属 RFID 嵌体及天线产品业务板块时，按照合并日在手订单的情况确认了无形资产—在手订单，并于 2017 年摊销完毕计入当年 RFID 嵌体及天线产品的成本，剔除该影响，2017 年度目标公司毛利率为 38.43%。（2）目标公司 2018 年财务费用为 18,797.02 万元，大幅低于 2017 年财务费用 54,929.20 万元，其中：①因借款产生的利息支出较 2017 年度减少 14,019.23 万元，主要系 2015 年 10 月卢森堡 Lully Finance 借入 2.35 亿欧元和 7.51 亿美元后转借予目标公司，利息由目标公司支付，2018 年 7 月由紫光盛耀（香港）偿还后转为无息借款，故 2018 年 8 月后目标公司无利息支出；②因汇率变动产生的汇兑损益影响较 2017 年度减少 22,178.10 万元，主要系目标公司下属重要子公司新加坡 Linxens 记账本位币为美元，且因经营需要持有大量美元，2017 年度美元对欧元持续贬值，但在 2018 年度保持持续升值的状态。

2019 年度，目标公司营业收入较 2018 年基本持平，净利润增幅较高，主要系管理费用和财务费用减少所致：（1）目标公司 2019 年管理费用为 30,990.76 万元，较 2018 年管理费用下降 10,182.26 万元，主要系 2018 年对德国 Linxens 2 进行重组计提重组费用共 17,814.75 万元；（2）目标公司 2019 年财务费用为 294.28 万元，低于 2018 年财务费用 18,502.74 万元，主要系如上所述的 2.35 亿欧元和 7.51 亿美元借款已于 2018 年 8 月后不再产生利息支出。

综上，目标公司净利润波动主要系非同一控制下企业合并确认的在手订单类无形资产的摊销、管理费用、借款利息支出和作为全球型公司所有的汇兑损益所致。总体来看，目标公司净利润合理反应了其经营状况和成本费用情况，与营业收入在报告期内具有匹配性。

三、目标公司应收账款周转率和存货周转率在报告期大幅下滑的原因

（一）应收账款及其周转率

根据目标公司模拟财务报告，2017 年、2018 年及 2019 年目标公司的应收账款周转率分别为 7.38、5.37 和 4.86。报告期内，目标公司应收账款周转率的下降主要受应收账款余额变动影响：目标公司 2018 年末应收账款余额较 2017 年末上升 31.49%，主要系 2017 年 3 月收购 Smartrac 下属 RFID 嵌体以及天线产品业务导致合并范围增加、2018 年末部分客户为资金流考虑推迟了付款时间所致；2019

年末应收账款余额较 2018 年末下降 6.68%，客户的付款情况较 2018 年末有所改善，但仍未回归到 2017 年末的水平。

目标公司的信用期一般为 30-70 天，报告期各期末目标公司的应收账款主要为 1 年以内应收账款，占比达到 96%以上。报告期内，目标公司的应收账款周转率虽有下降，但整体的坏账风险仍处于较低水平。

受全球经济形势和半导体行业整体影响，目标公司同行业可比公司的应收账款周转率大多有下降趋势，目标公司的应收账款周转率基本处于同行业公司的平均水平。2017 年、2018 年及 2019 年，目标公司及同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
恒宝股份	8.90	9.89	6.08
立讯精密	4.27	3.92	2.87
景旺电子	3.16	3.28	3.44
崇达技术	4.77	5.08	5.06
航天信息	15.10	15.91	18.84
信维通信	1.77	2.66	2.81
顺络电子	2.88	3.00	2.73
佳讯飞鸿	1.42	1.25	1.43
飞凯材料	3.34	3.24	2.62
达华智能	2.66	3.78	3.65
深南电路	5.55	6.09	7.04
晶方科技	6.36	7.07	6.21
同行业可比公司平均值	5.02	5.43	5.23
目标公司	4.86	5.37	7.38

注：截至 2020 年 4 月 14 日，景旺电子、顺络电子、佳讯飞鸿、飞凯材料、深南电路、晶方科技已公告 2019 年年报，故选取 2019 年年报的情况进行披露；其他可比公司未披露 2019 年年报，故选取 2019 年半年报数据年化处理。

（二）存货及其周转率

根据目标公司模拟财务报告，2017 年、2018 年及 2019 年目标公司存货周转率分别为 7.49、5.98 和 5.66。2018 年存货周转率较 2017 年下降，主要系 2017 年 3 月收购 Smartrac 下属 RFID 嵌体以及天线产品业务，导致 2018 年存货余额

上升所致。2019 年存货周转率较 2018 年度略有下降，主要系 2019 年收购印度 Siepmann's、香港天品和荷兰诺得卡，合并范围增加导致 2019 年末存货余额上升所致。

目标公司的存货库龄主要集中在 1 年以内，截至各报告期末，库龄在 1 年以内的存货占比均在 90%左右，存货周转情况良好，不存在滞销怠销的情况。

四、目标公司的模拟合并现金流情况及其与净利润的匹配性

根据目标公司模拟财务报告，报告期内目标公司的经营活动现金流量净额及其与净利润的关系如下：

单位：万元，倍

项目	2019 年	2018 年	2017 年
目标公司模拟财务报告			
经营活动现金流量净额	58,101.78	81,068.05	129,623.71
净利润	56,910.41	41,282.89	15,976.98
比例（经营活动现金流量净额/净利润）	1.02	1.96	8.11

根据目标公司模拟财务报告，2017 年、2018 年和 2019 年，目标公司经营活动现金流量净额分别为 129,623.71 万元、81,068.05 万元及 58,101.78 万元，是当期净利润的 8.11 倍、1.96 倍及 1.02 倍。报告期内，目标公司经营活动现金流充裕。2017 年度，经营活动现金流量净额与净利润的差异主要系：（1）因外部借款的影响，目标公司于 2017 年计提了利息支出 51,199.31 万元；（2）目标公司作为微连接器、RFID 嵌体及天线等产品的研发、设计、生产、封测和销售公司，2017 年度计提了折旧及摊销费用 27,937.76 万元；（3）2017 年 3 月目标公司收购 Smartrac 集团下属 RFID 业务后，产品结构变化较大，目标公司 2017 年末应付账款较 2017 年初增加 12,182.89 万元；因收购导致的目标公司合并层面纳税义务增加，2017 年末应交税费较 2017 年初增加 7,616.61 万元。2018 年，经营活动现金流量净额与净利润的差异主要系当年计提了利息支出 37,180.09 万元。2019 年度，经营活动现金流量净额与净利润基本匹配。

五、会计师核查意见

1、针对应收账款周转率及存货周转率执行的审计程序如下：

（1）计算赊销比例、应收账款周转率、应收账款周转天数等指标，并与目标公司以前年度指标、同行业同期相关指标对比分析；

（2）比较期初、期末应收账款余额，了解目标公司的信用政策等，分析其变动原因；

（3）抽查应收账款中大额或异常的贷方发生额相关业务，核查对应款项是否收回，资金流入来源是否正常；

（4）近三年存货总体比较、分析；将关键存货指标与行业正常水平进行比较；分析关键存货指标的变动，并将关键存货指标与行业正常水平进行比较；

（5）抽查采购存货凭证及生产记录以及其他入库单、验收单、采购合同等相关资料，抽查销售出库凭证及出库单、运单、合同等相关资料。

2、经核查，标的公司 2019 年度收入较预测收入完成度为 97.12%。标的公司备考财务报告与目标公司模拟财务报告的净利润差异主要原因包括备考条件、股份支付费用、目标公司以上的公司产生的费用等。目标公司净利润波动主要系与重组相关的在手订单的摊销、管理费用、借款利息支出和作为全球型公司所有的汇兑损益所致，目标公司净利润合理反应了其经营状况和成本费用情况，目标公司净利润大幅增长具有合理性。报告期内，目标公司的应收账款周转率下降主要系合并范围增加及部分客户为资金流考虑推迟了付款时间所致；目标公司的存货周转率下降主要系合并范围增加所致。报告期内，目标公司的经营活动现金流量净额与净利润的差异符合企业实际情况。

16.申请文件显示，根据目标公司模拟财务报告，截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 6 月 30 日，目标公司的应收账款余额分别为 53,666.21 万元、70,564.53 万元及 69,615.82 万元。其中，逾期的应收账款为 8,629.69 万元、18,062.87 万元和 15,234.89 万元。目标公司的信用期一般为 30-70 天。

请你公司：1)结合可比公司情况，补充披露目标公司坏账准备计提政策的合理性。2)结合目标公司对主要客户的信用政策情况以及各报告期末应收账款逾期情况，补充披露目标公司信用政策执行的有效性。3)结合各报告期应收账款期后回款情况，补充披露目标公司应收账款坏账准备计提的充分性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、目标公司坏账准备计提政策的合理性

(一) 目标公司应收款项坏账准备计提政策

目标公司对于应收票据和不包含重大融资成分的应收账款按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

对于包含重大融资成分的应收账款、租赁应收款和其他应收款，目标公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金融计量损失准备。

除了单项评估信用风险的应收款项外，基于其信用风险特征，将应收款项划分为不同组合：

项目	组合
应收票据组合	所有应收票据
应收账款组合	除单项计提预期信用损失的所有应收账款
其他应收款组合	款项性质相同的其他应收款

对于划分为组合的应收票据，目标公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

对于划分为组合的应收账款，目标公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款预期天数与整个存续期预期信用损

失率对照表，计算预期信用损失。

对于划分为组合的其他应收款，目标公司结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

（二）目标公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司比较分析

经比较分析，目标公司的应收账款分类及坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。

对于划分为组合的应收账款，目标公司的同行业可比上市公司主要采用账龄分析法计提坏账准备，具体情况如下所示：

单位：%

公司	0-60 天	61-120 天	121-180 天	181-365 天	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
恒宝股份	5	5	5	5	20	50	100	100	100
立讯精密	1	5	10	20	50	100	100	100	100
景旺电子	未披露								
崇达技术	5	5	5	5	10	50	100	100	100
航天信息	6	6	6	6	10	15	60	60	60
信维通信	-	-	10	10	30	50	100	100	100
顺络电子	3	3	3	3	10	30	50	100	100
佳讯飞鸿	7	7	7	7	20	30	40	50	100
飞凯材料	未披露								
达华智能	5	5	5	5	10	20	30	100	100
深南电路	未披露								
晶方科技	2	2	2	2	10	30	50	50	100

注：截至 2020 年 4 月 14 日，景旺电子、顺络电子、佳讯飞鸿、飞凯材料、深南电路、晶方科技已公告 2019 年年报，故选取 2019 年年报的情况进行披露；其他可比公司未披露 2019 年年报，故选取 2018 年年报的披露情况。

目标公司对客户的应收账款进行严格的管理，一般给予客户 30-70 天的信用期，在信用期内的应收账款目标公司按照余额的 0.1%计提坏账准备。报告期内目标公司的应收账款大部分在信用期之内，各报告期末 97%以上的应收账款的账龄在 1 年以内。对于超出信用期的应收账款，按照逾期时间计提坏账准备。具体计提政策如下：

单位：%

0-30 天	30-90 天	91-180 天	181-365 天	1—2 年	2—3 年	3 年以上
1	3	5	10	20	50	100

目标公司的主要客户为全球知名企业，规模较大、资金实力雄厚、信用较好，目标公司与其合作多年，业务关系稳定且牢固，报告期内未出现过大额应收账款无法收回的情况。

基于上述考虑，目标公司对账龄在 1 年以内（含 1 年）的应收账款，执行较低的计提比例；对于账期较长的客户，从谨慎性的角度考虑，执行相对严格的坏账计提比例。

综上，目标公司应收账款坏账准备计提政策符合企业实际经营情况，与同行业可比公司的坏账准备计提政策不存在重大差异。

二、目标公司对主要客户的信用政策情况、各报告期末应收账款逾期情况及目标公司信用政策执行的有效性

目标公司的信用期一般为 30-70 天，报告期内销售前五大客户主要信用期和各报告期末应收账款逾期比例如下所示：

（1）2019 年

序号	客户名称	信用期（天）	年末逾期比例
1	客户 1	35-70	6.46%
2	客户 2	49-75	4.88%
3	客户 3	60	1.02%
4	客户 4	30	6.37%
5	客户 7	45	59.94%

（2）2018 年

序号	客户名称	信用期（天）	年末逾期比例
1	客户 1	35-70	19.40%
2	客户 2	49-75	9.11%
3	客户 3	60	10.47%
4	客户 6	60	16.42%

5	客户 7	45	56.58%
---	------	----	--------

(3) 2017 年

序号	客户名称	信用期（天）	年末逾期比例
1	客户 1	35-70	0.56%
2	客户 2	60	5.05%
3	客户 3	49-75	8.30%
4	客户 8	30	-
5	客户 6	60	-

报告期内，目标公司销售前五大客户各期末应收账款的逾期比例基本在其对应的合理范围内波动，目标公司信用政策执行有效。总体来看，大部分客户的逾期比例保持在 20%以内，处于较低水平；个别客户的逾期比例较高，但在合作期间内持续保持稳定的情况，报告期内也未出现重大应收账款无法收回的情况。

根据目标公司模拟财务报告，2017 年、2018 年及 2019 年目标公司的应收账款周转率分别为 7.38、5.37 和 4.86。报告期内，目标公司应收账款周转率的下降主要受应收账款余额变动影响：目标公司 2018 年末应收账款余额较 2017 年末上升 31.49%，主要系 2017 年 3 月收购 Smartrac 下属 RFID 嵌体以及天线产品业务导致合并范围增加、2018 年末部分客户为资金流考虑推迟了付款时间所致；2019 年末应收账款余额较 2018 年末下降 6.68%，客户的付款情况较 2018 年末有所改善，但仍未回归到 2017 年末的水平。

受全球经济形势及半导体行业整体影响，目标公司同行业可比公司的应收账款周转率大多有下降趋势，目标公司的应收账款周转率基本处于同行业公司的平均水平。2017 年、2018 年及 2019 年，目标公司及同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
恒宝股份	8.90	9.89	6.08
立讯精密	4.27	3.92	2.87
景旺电子	3.16	3.28	3.44
崇达技术	4.77	5.08	5.06
航天信息	15.10	15.91	18.84

项目	2019 年	2018 年	2017 年
信维通信	1.77	2.66	2.81
顺络电子	2.88	3.00	2.73
佳讯飞鸿	1.42	1.25	1.43
飞凯材料	3.34	3.24	2.62
达华智能	2.66	3.78	3.65
深南电路	5.55	6.09	7.04
晶方科技	6.36	7.07	6.21
同行业可比公司平均值	5.02	5.43	5.23
目标公司	4.86	5.37	7.38

注：截至 2020 年 4 月 14 日，景旺电子、顺络电子、佳讯飞鸿、飞凯材料、深南电路、晶方科技已公告 2019 年年报，故选取 2019 年年报的情况进行披露；其他可比公司未披露 2019 年年报，故选取 2019 年半年报数据年化处理。

目标公司与主要客户存在长期合作关系，报告期内的交易不存在违约、纠纷、诉讼或潜在的诉讼情况。目标公司的主要客户均为全球知名的智能卡商、芯片设计公司 & 模组厂商，规模大、信用好。截至 2017 年末、2018 年末及 2019 年末，目标公司销售前五大客户应收账款的逾期比例基本在其对应的合理范围内波动。2017 年、2018 年及 2019 年，目标公司的应收账款周转率基本处于同行业可比公司的平均水平。综上，目标公司的信用政策执行较为有效。

三、各报告期应收账款期后回款情况及应收账款坏账准备计提的充分性

报告期内，目标公司销售前五大客户各期末应收账款账面余额、期后回款及坏账准备的计提情况如下：

(1) 2019 年

序号	客户名称	应收账款账面余额（万元）	期后回款比例
1	客户 1	8,437.21	82.41%
2	客户 2	9,808.70	55.53%
3	客户 3	3,991.99	81.18%
4	客户 4	954.47	100.00%
5	客户 7	1,990.38	4.58%
平均回款比例			72.51%

注：2019 年度销售前五大客户的期后回款金额按照截至 2020 年 2 月 29 日的回款情况进行统计。

(2) 2018 年

序号	客户名称	应收账款账面余额（万元）	期后回款比例
1	客户 1	12,216.04	100.00%
2	客户 2	5,049.44	100.00%
3	客户 3	8,343.17	100.00%
4	客户 6	5,734.39	100.00%
5	客户 7	687.27	100.00%
平均回款比例			100.00%

注：2018 年度销售前五大客户的期后回款金额按照截至 2019 年末的回款情况进行统计。

(3) 2017 年

序号	客户名称	应收账款账面余额（万元）	期后回款比例
1	客户 1	6,585.58	100.00%
2	客户 2	7,009.63	100.00%
3	客户 3	6,193.98	100.00%
4	客户 8	3,685.56	100.00%
5	客户 6	4,058.78	100.00%
平均回款比例			100.00%

注：2017 年度销售前五大客户的期后回款金额按照截至 2019 年末的回款情况进行统计。

目标公司核心客户群体覆盖全球知名芯片厂商、智能卡厂商和模组工厂，目标公司与主要客户建立了持续稳定的合作关系。目标公司 2017 年度、2018 年度、2019 年度销售前五大客户的平均期后回款比例分别为 100.00%、100.00%和 72.51%，总体回款情况良好。2019 年度回款时间统计时间较短，回款比例下降，个别客户回款比例较低，但与目标公司拥有持续稳定的合作，报告期内也未出现重大应收账款无法收回的情况。

目标公司应收账款坏账准备计提政策符合企业实际经营情况，综合考虑目标公司客户信用期、逾期应收账款坏账准备计提比例、可比公司账龄分析法坏账准备计提比例，目标公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司的坏账准备计提政策不存在重大差异。

综上，根据目标公司主要客户的回款情况和可比公司应收账款坏账准备计提政策，目标公司应收账款坏账准备计提政策合理、坏账准备计提充分。

四、会计师核查意见

1、针对应收账款坏账准备执行的审计程序如下：

(1) 了解坏账准备计提政策，访谈公司财务总监，了解公司应收账款管理的内控制度及其对主要客户的信用政策；

(2) 访谈报告期内主要客户，获取公司与主要客户签订的销售合同，了解公司给予主要客户的信用期；

(3) 获取坏账准备计算表，复核加计正确，与坏账准备总账数、明细账合计数核对相符；将应收账款坏账准备本期计提数与信用减值损失相应明细项目的发生额核对，并确定其是否相符；

(4) 评价坏账准备所依据的资料、假设及计提方法，关注公司坏账政策是否发生变更，变更理由是否充分，变更影响数计算，比较同行业上市公司坏账准备政策，与被审计单位与其有无差别，关注差异的合理性；

(5) 检查已经确认并转销的坏账重新收回的，检查其会计处理是否正确；

(6) 复核并测试逾期客户的期后收款情况。

2、经核查，我们认为，目标公司的应收账款坏账准备计提政策符合企业实际经营情况，与同行业可比公司的坏账准备计提政策不存在重大差异；目标公司的信用政策执行较为有效；目标公司坏账准备计提充分。

17.申请文件显示，1)目标公司报告期关联方往来金额为 69,924.95 万元、4,246.96 万元和 4,242.05 万元。2018 年 12 月 31 日，目标公司其他应收款较 2017 年末减少 65,724.43 万元，主要系当年收回对 Financiere Lu11y F Inc 的借款。2)截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 6 月 30 日，紫光联盛的关联方往来金额为 374,200.68 万元、468,049.26 万元和 0 万元。

请你公司：1)补充披露上述报告期关联方往来的具体情况及借款原因。2)结合目标公司内部控制制度及其执行、公司治理等情况，补充披露后续避免关联方资金占用的措施。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、报告期关联方往来的具体情况及借款原因

(一) 目标公司模拟财务报告中的其他应收款

单位：万元

关联方名称	2019 年末	2018 年末	2017 年末	形成原因
法国 Lully A	6,564.24	4,246.96	3,360.45	应收可抵税金
法国 Lully B	-	-	14.89	集团内部资金往来
卢森堡 Lully Finance	-	-	661.66	
Financière Lully F Inc	-	-	65,887.95	报表编制因素
合计	6,564.24	4,246.96	69,924.95	—

上述其他应收款的形成原因如下：

1、应收税金返还：报告期内目标公司以法国 Lully A 作为汇总纳税申报主体，所有的税收返还需要通过法国 Lully A 来进行，其他应收款的往来余额为目标公司及下属子公司应收法国 Lully A 的研发支出税收优惠及职工竞争税收优惠返还款。

2、集团内部资金拆借：有关主体均与目标公司属同一控制下的企业集团，因生产经营需要存在集团内部公司正常的资金往来。

3、目标公司对 Financière Lully F Inc 的其他应收款为其给予 Financière Lully F Inc 的经营资金。Financière Lully F Inc 前次收购前为目标公司之子公司，在 2018 年前次收购时进行了剥离，模拟合并财务报表以 2016 年 12 月 31 日已经完成上述资产剥离后的会计主体为编制基础，并假设上述剥离资产在编制模拟合并财务报表的初始期间已经不在目标公司的合并范围内，故模拟合并财务报表形成该等关联方往来，2018 年目标公司已收回对 Financière Lully F Inc 的借款。

根据紫光联盛的书面确认，目标公司（系指法国 Lully D）上述往来款的交易对方均为紫光联盛下属合并报表内的子公司，系目标公司生产经营需要同一集团主体之间内部统一资金调配、及因历史并购而产生，符合目标公司作为全球化运营企业的实际情况。并且，根据标的公司基础和备考财务报告，本次交易的标的公司紫光联盛合并口径其他应收款中并不存在关联方资金往来。

(二) 标的公司备考财务报告中的其他应收款

单位：万元

关联方名称	2019 年末	2018 年末	2017 年末	形成原因
Financière Lully F Inc	-	-	65,887.95	报表编制因素
模拟出资方	-	468,049.26	308,312.73	
合计	-	468,049.26	374,200.68	—

紫光联盛备考财务报告对 Financière Lully F Inc 的其他应收款产生原因与目标公司该等款项相同，系假设上述剥离资产在编制模拟合并财务报表的初始期间已经不在标的公司的合并范围内。

模拟出资方往来金额主要为备考条件所致，因备考报告中视同 2017 年 1 月 1 日标的公司股东已经完成投入，因此报告期内标的公司并未因并购而产生贷款及利息支出和重组费用。鉴于备考事项的现金流动影响无法追溯，因此股东投入在 2017 年 1 月 1 日以对股东的其他应收款代替，由于收购法国 Lully A 产生的需要追溯调整的现金收支事项均通过其他应收款科目核算，并无实际借款产生。

二、本次交易后避免关联方资金占用的措施

根据紫光联盛的书面确认，目标公司上述往来款系目标公司生产经营需要同一集团主体之间内部统一资金调配、及因报表编制因素、税金返还等原因而产生，符合目标公司作为全球化运营企业的实际情况。

根据上市公司的书面确认，本次交易完成后，上市公司通过紫光联盛将 Linxens 集团纳入上市公司合并报表范围，上市公司将严格按照《上市公司治理准则》等法律法规的要求，进一步完善相关内部决策和管理制度，建立健全有效的法人治理结构，规范上市公司运作。

根据《公司法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等法规的要求，上市公司已经建立《关联交易管理制度》、《信息披露管理制度》等关联交易审批及信息披露制度。《关联交易管理制度》对关联人及关联交易范围、定价方法、决策以及交易信息披露等作了详尽的规定。上市公司制定关联方名单并及时予以更新，加强对关联交易的有效识别。对于构成关联交易的行为，上市公司严格履行相关审批程序，按照公平市场价格定价，执行关联方回避表决的规定，确保关联交易的公允、合理，有效维护公司及全体股东的利益。

根据上市公司的书面确认，本次交易完成后，紫光国微将继续严格依照相关

法律、法规、深交所上市规则的要求，遵守公司章程、《关联交易管理制度》等公司治理制度中关于关联交易的规定，履行必要的程序，审议、披露关联交易事项，确保关联交易的价格合理、公允，维护上市公司及股东的合法权益。

上市公司控股股东紫光春华及其一致行动人紫光集团、紫光通信、以及交易对方紫光神彩、紫锦海阔、紫锦海跃、鑫铎投资已出具承诺：“在持有上市公司股份期间，本承诺人将杜绝一切非法占用上市公司的资金、资产的行为”。

综上，本次交易完成后，紫光国微及有关主体将严格根据有关制度要求规范关联交易，采取积极措施，避免出现关联方资金占用的情形。

三、会计师核查意见

通过对交易的商业理由、交易条件的了解及检查关联方拥有的信息，经核查，我们认为，上述关联方资金往来具有合理性。

18.申请文件显示，1)2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月，目标公司存货跌价损失为-52.48 万元、567.68 万元和 391.78 万元。2)截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 6 月 30 日，目标公司的应付账款分别为 22,357.36 万元、31,461.64 万元和 31,999.63 万元。

请你公司：1)结合合同行业可比公司存货跌价准备计提会计政策，原材料价格变动等情况，补充披露目标公司报告期内计提存货跌价准备的合理性。2)补充披露目标公司 2018 年存货跌价损失较报告期以前年度增幅较大的原因及合理性。3)结合报告期内目标公司向主要供应商的采购量、采购价格和信用期等，补充披露应付账款余额及其变动的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、目标公司报告期内计提存货跌价准备的合理性

（一）目标公司和同行业可比公司的存货跌价准备计提会计政策

根据目标公司模拟财务报告，目标公司的存货跌价准备计提会计政策如下：

“期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。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。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。”

根据公开资料显示，经比较分析，目标公司的存货跌价准备计提会计政策与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）目标公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况

根据目标公司模拟财务报告，截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日和 2019 年 12 月 31 日，目标公司存货跌价准备计提比例略高于同行业可比公司平均情况，具体情况如下：

单位：%

公司	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
恒宝股份	3.97	3.50	0.00
立讯精密	1.36	1.70	1.16
景旺电子	1.79	3.57	3.25
崇达技术	1.40	1.41	0.76
航天信息	3.90	6.21	7.92
信维通信	9.28	10.95	6.83
顺络电子	9.44	8.55	5.44
佳讯飞鸿	-	-	3.99
飞凯材料	0.78	1.16	3.34

公司	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
达华智能	14.76	13.42	2.76
深南电路	5.13	6.88	7.78
晶方科技	3.15	1.63	0.00
平均值	4.58	4.92	3.60
标的公司	11.37	7.27	5.76

注：截至 2020 年 4 月 14 日，景旺电子、顺络电子、佳讯飞鸿、飞凯材料、深南电路、晶方科技已公告 2019 年年报，故选取 2019 年年报的情况进行披露；其他可比公司未披露 2019 年年报，故选取 2019 年半年报数据进行披露。

（三）目标公司报告期内计提存货跌价准备的合理性

根据目标公司模拟财务报告，截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 12 月 31 日，目标公司的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目		存货余额	跌价准备	跌价准备比例
2019 年 12 月 31 日	原材料	18,230.48	2,530.51	13.88%
	库存商品	21,552.72	2,453.53	11.38%
	在产品	3,716.78	-	-
	在途物资	331.37	-	-
	合计	43,831.34	4,984.04	11.37%
2018 年 12 月 31 日	原材料	17,493.23	1,301.93	7.44%
	库存商品	12,272.00	1,223.78	9.97%
	在产品	4,413.30	-	-
	在途物资	549.38	-	-
	合计	34,727.91	2,525.71	7.27%
2017 年 12 月 31 日	原材料	19,317.16	1,231.48	6.38%
	库存商品	9,593.53	707.12	7.37%
	在产品	4,235.24	-	-
	在途物资	529.52	-	-
	合计	33,675.44	1,938.60	5.76%

目标公司存货包括原材料、库存商品、在产品和在途物资。具体而言：

1、主要原材料为芯片、铜、钯、金、基板、PVC 膜等，受市场行情影响，主要原材料中钯、金等贵金属价格增幅较大，铜价格基本在一定区间内波动；其

他原材料的价格报告期内保持稳定，未发生重大波动。

由于上述原材料生产的产品微连接器、RFID 嵌体及天线为标的公司主要产品，销售情况较好，市场需求量大，毛利率处于较高水平，其可变现净值高于成本，因此对应贵金属等原材料报告期各期末不存在减值迹象。针对数量繁多、单价较低的原材料，按照其类别、后续订单情况及其成新率计提存货跌价准备。

2、库存商品主要为微连接器、RFID 嵌体及天线，标的公司主要产品价格相对稳定，市场需求量大、毛利率处于较高水平，同时结合成新率分析，按照单个库存商品项目及其后续的订单情况计提跌价准备。

3、在产品均为标的公司主要产品的中间品，结合后续的订单情况判断，报告期各期末均未发现减值风险。

4、在途物资为近期采购的在途原材料，由于采购时间与期末减值测试时间较近，可以判断为市场公允价格，报告期各期末亦不存在减值风险。

目标公司的存货库龄主要集中在 1 年以内，截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 12 月 31 日，库龄在 1 年以内的存货占比均在 90%以上，存货周转情况良好。

综上，目标公司存货跌价准备计提会计政策与同行业可比公司不存在重大差异，存货跌价准备计提较同行业可比公司更为谨慎。存货库龄较低，周转情况良好。因此，目标公司报告期内计提存货跌价准备的政策和比例较为合理。

二、目标公司存货跌价损失较报告期以前年度增长的原因及合理性

根据目标公司模拟财务报告，2017 年度、2018 年度和 2019 年，目标公司存货跌价损失分别为-52.48 万元、567.68 万元和 2,764.78 万元。2018 年度，目标公司存货跌价损失较 2017 年度有所增长，主要系目标公司的下游行业对芯片的要求较高，芯片作为 Linxens 产品的原材料之一更新和技术提升较快，因此对产成品进行了分析后计提跌价准备。2019 年度，目标公司存货跌价损失较 2018 年度有所增长，主要系：受中美贸易战影响，部分中国客户因芯片中含有美国技术而暂时无法继续使用 Linxens 提供的原类型产品，出于谨慎公司对该类型产品生产使用的芯片计提了跌价准备；针对芯片的技术更新的现状，公司对产成品进行

分析后计提跌价准备。

三、应付账款余额及其变动的合理性

目标公司供应商的应付账款信用期一般在 15-60 天左右。报告期内，目标公司各年度采购前五大供应商的信用期和采购情况如下：

(1) 2019 年度

序号	供应商名称	信用期（天）	采购金额（万元）
1	供应商 1	45	38,022.91
2	供应商 2	30-45	18,535.44
3	供应商 7	30	7,905.29
4	供应商 3	30	7,831.02
5	供应商 8	45	6,681.00

(2) 2018 年度

序号	供应商名称	信用期（天）	采购金额（万元）
1	供应商 1	45	37,205.50
2	供应商 2	30-45	17,672.63
3	供应商 3	30	6,405.85
4	供应商 4	45	6,342.28
5	供应商 6	30-45	5,119.35

(3) 2017 年度

序号	供应商名称	信用期（天）	采购金额（万元）
1	供应商 1	45	24,786.88
2	供应商 3	30-45	24,680.45
3	供应商 2	30	8,780.10
4	供应商 4	45	7,837.93
5	供应商 5	30-45	4,305.94

2017 年、2018 年及 2019 年，目标公司应付账款周转天数分别为 38.32 天、47.37 天及 43.22 天，处于主要供应商针对采购行为给予目标公司的信用期范围内。

目标公司主要原材料为芯片、铜、钯、金、基板、PVC 膜等，因生产环节采购的主要能源为电力、水，能源成本在营业成本中的比例较小，能源价格变化对目标公司的总成本影响有限。报告期内，芯片保持稳定的价格水平，主要贵金属原材料保持上涨态势，金、钯、铜的市场价格走势如图所示：



注：以上数据来自 wind 统计，以 2017 年初的价格为基准统计 2017 年初至 2019 年末的金、钯和铜的价格走势情况

截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 12 月 31 日，目标公司的应付账款分别为 22,357.36 万元、31,461.64 万元和 21,924.99 万元。目标公司 2018 年末应付账款较 2017 年末增加 9,104.28 万元，主要原因包括原材料价格上涨、为提高生产效率增加固定资产购入和改造、收购 Smartrac 下 RFID 嵌体及天线业务导致合并范围增加等多种因素；目标公司 2019 年末应付账款较 2018 年末减少 9,536.65 万元，主要系当年支付较多款项导致。

四、会计师核查意见

1、针对存货跌价准备执行的审计程序如下：

(1) 我们获取了公司的存货跌价明细表，并与资产减值损失中本期存货计提的减值金额进行了核对；

(2) 将存货余额与现有订单、资产负债表日后各期销售额和下年的预测销售额进行比较，评估存货滞销和跌价的可能性；

(3) 结合存货现场监盘中结合存货库龄情况，对存货的状况进行检查，确认是否存在残次、毁损或滞销的存货；

(4) 评价公司确定期末存货可变现净值的方法以及依据，确认其合理性，并检查计提存货跌价准备的依据、方法是否前后一致。

2、对应付账款执行的审计程序如下：

(1) 本期发生的应付账款增减变动，检查至相关支持性文件，确定会计处理是否正确；

(2) 实施函证程序，针对最终未回函的账户实施替代审计程序；

(3) 针对已偿付的应付账款，追查至银行对账单、银行付款单据和其他原始凭证，检查其是否在资产负债表日前真实偿付；

(4) 检查资产负债表日后应付账款明细账贷方发生额的相应凭证，关注其购货发票的日期，确认其入账时间是否合理；

(5) 结合存货监盘程序，检查被审计单位在资产负债日前后的存货入库资料（验收报告或入库单），检查是否有大额料到单未到的情况，确认相关负债是否计入了正确的会计期间；

(6) 检查公司前十大供应商、本期新增重大供应商、异常供应商，并进行访谈程序。

3、经核查，我们认为，公司已按照《企业会计准则 1 号-存货》的相关规定对期末存货实施减值测试，计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，存货跌价准备的计提比例符合企业实际经营情况；应付账款的期末余额及变动具有合理性。

19.申请文件显示，1)截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 6 月 30 日，目标公司因关联方往来而产生的其他应付款为 837,716.04 万元、866,782.70 万元和 901,242.13 万元。2)截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 6 月 30 日，标的公司的其他应付款 3,015.70 万元、612,665.39 万元和 4,980.22 万元。

请你公司补充披露上述其他应付款形成的原因及必要性，已还款资金来源或以及未来支付安排。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、其他应付款形成的原因

(一) 目标公司关联方往来而产生的其他应付款

单位：万元

关联方名称	2019 年末	2018 年末	2017 年末	形成原因
法国 Lully A	6,731.58	8,291.46	-	集团内部资金往来
FINANCIERE LULLY C SAS	-	-	2,438.22	
紫光控股（法国）	52,941.42	31,900.84	-	
卢森堡 Lully Finance	2,120.11	826,590.40	835,277.82	借款及集团内部资金往来
合计	61,793.11	866,782.70	837,716.04	—

除集团内部资金往来外，目标公司对卢森堡 Lully Finance 的借款主要包括卢森堡 Lully Finance（作为借款人）、美国 Lully Finance（作为共同借款人）、Financière Lully C、Financière Lully D 与 Credit Suisse AG 及其他有关方于 2015 年 10 月 16 日签署并经后续修订的 First Lien Credit Agreement 和 Second Lien Credit Agreement 项下的借款，卢森堡 Lully Finance 取得借款后，转借予目标公司。该等借款之原因包括为 2015 年 CVC 收购 Linxens 集团相关实体提供资金支持、用于替换 Linxens 集团相关实体当时已有债务、以及为 Linxens 集团相关实体日常经营提供资金支持等。截至 2019 年 12 月 31 日，目标公司对卢森堡 Lully Finance 的主要借款已以债转股的形式进行了转换。

（二）标的公司其他应付款形成原因

根据标的公司备考财务报告，标的公司其他应付款明细如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
关联方往来	-	608,989.04	-
预提费用	6,486.22	3,676.35	3,015.70
其他应付款合计	6,486.22	612,665.39	3,015.70

标的公司的其他应付款主要为紫光国际的借款，2018 年 7 月，紫光国际给予标的公司子公司紫光盛耀（香港）11 亿欧元借款额度，年利率 6.14%，截至 2018 年末紫光盛耀（香港）在该额度下借入款项折合人民币约 60.90 亿元，用以支付收购目标公司的款项，该借款已于 2019 年偿还。

单位：万元

关联方名称	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
紫光国际	-	608,989.04	-
合计	-	608,989.04	-

二、已还款资金来源或以及未来支付安排

截至 2019 年 12 月 31 日，目标公司对卢森堡 Lully Finance 的借款已以债转股的形式进行了转换，增资金额 1,072,529,000.00 欧元，未来不涉及还款，目标公司其他关联方资金往来为属同一集团控制的企业的内部资金往来，将根据实际生产经营需要及集团内部统一调配安排还款事宜。

截止 2019 年 12 月 31 日，标的公司所欠紫光国际款项已以收到的股东增资款偿还，其他应付款中的预提费用不涉及还款。

三、会计师核查意见

通过对交易的商业理由、价格和条件的了解及检查关联方拥有的信息，经核查，我们认为，上述关联方资金往来具有合理性，截至本反馈回复出具日主要款项已偿还。

20.请独立财务顾问和会计师补充披露针对目标公司业绩真实性核查情况，包括但不限于目标公司与主要客户、供应商是否存在关联关系、收入确认政策是否符合会计准则的规定、营业收入及应收账款的真实性等，并就核查范围、核查手段和核查结论发表明确意见。

答复：

一、目标公司与主要客户、供应商的关联关系

（一）核查范围

本次核查的范围为目标公司与主要客户、供应商的关联关系。

1、目标公司主要客户

目标公司的主要产品包括微连接器以及 RFID 嵌体及天线，采取直销模式销售。2017 年、2018 年以及 2019 年，目标公司不存在对单个客户销售比例超过当期销售总额 50%的情形，不存在销售严重依赖于少数客户的情况。

2017 年、2018 年以及 2019 年，目标公司前五大客户销售金额及占营业收入比例如下：

（1）2019 年

单位：万元，%

序号	客户名称	销售金额	占目标公司营业收入比重	是否存在关联关系
1	客户 1	63,806.22	19.25	无
2	客户 2	50,487.31	15.23	无
3	客户 3	22,455.14	6.77	无
4	客户 4	17,740.88	5.35	无
5	客户 7	9,214.26	2.78	无
合计		163,703.80	49.39	-

（2）2018 年度

单位：万元，%

序号	客户名称	销售金额	占目标公司营业收入比重	是否存在关联关系
----	------	------	-------------	----------

序号	客户名称	销售金额	占目标公司营业收入比重	是否存在关联关系
1	客户 1	60,958.46	18.26	无
2	客户 2	35,794.75	10.72	无
3	客户 3	35,208.71	10.55	无
4	客户 6	13,947.81	4.18	无
5	客户 7	11,421.50	3.42	无
合计		157,331.24	47.14	-

(3) 2017 年度

单位：万元，%

序号	客户名称	销售金额	占目标公司营业收入比重	是否存在关联关系
1	客户 1	61,710.64	20.32	无
2	客户 2	32,983.22	10.86	无
3	客户 3	23,718.62	7.81	无
4	客户 8	15,273.03	5.03	无
5	客户 6	14,996.93	4.94	无
合计		148,682.44	48.95	-

(4) 报告期内主要客户简介

客户名称	客户简介
客户	该客户是数字安全领域全球领先企业。该客户研发设计并交付实体和数字身份证件、多种身份验证方案（包括生物识别）、物联网连接、设备安全以及数据加密和云服务保护技术，并利用这些技术为数字支付、边境控制、云安全和智能医疗等多个领域提供支持。
	该客户是全球身份信息识别领域的全球领导者，也是全球最大的智能卡生产商之一，该客户在银行卡、SIM 卡、身份证和多用途卡领域市场地位领先。该客户通过国际化的策略和本地化的运营，成为了身份信息识别领域的技术领先者和市场领导者，该客户业务覆盖超过 180 个国家，员工人数超过 13,000 人
	该客户是一家为实体与数字空间提供安全技术的全球化公司，全球最大的智能卡生产商之一。该企业集团旨在为支付流程、身份、连接和数据保障安全。该企业集团旗下移动安全部门致力于为数字化交易提供安全服务支持。该客户为手机公司、银行、车辆制造商、代工商、公共事业机构和其他公司提供行业解决方案，包括 eSIM 管理、安全 HCE/云端支付网络安全等；其产品组合还包括数据和项目管理，以及 SIM 卡、银行卡、ID 和医疗保健卡等。
	该客户是肯尼亚高品质塑料包装产品的领先制造商，是东非和中非最早生产各种方便、卫生包装产品的企业之一，目前已经成长为肯尼亚和该区域市场

客户名称	客户简介
	的领导者。
	该客户系国际半导体产业创新的领导者，公司为有线和无线通信、汽车及工业电子、内存、计算机安全以及芯片卡市场提供先进的半导体产品及完整的系统解决方案。
	该客户是中国最大的国有综合性电子信息企业集团，连续 8 年位列世界 500 强企业。该客户是国内领先的集成电路研发、设计、制造整体解决方案供应商，是涵盖设计、制造、封装、测试等集成电路完整产业链的企业。
	该客户是全球前十大半导体公司，为客户提供半导体、系统解决方案，并为手机、个人媒体播放器、电视、机顶盒、辨识应用、汽车以及其他广泛的电子设备提供优质的感官体验。

2、目标公司主要供应商

目标公司主要原材料为芯片、铜、钯、金、基板、PVC 膜等，目标公司与供应商保持长期合作，持续保持良好关系，原材料供应保持稳定。因生产环节采购的主要能源为电力、水，能源成本在营业成本中的比例较小，能源价格变化对目标公司的总成本影响有限。

2017 年、2018 年及 2019 年度，目标公司前五大供应商采购金额占营业成本比例合计均低于 40%，不存在采购严重依赖于少数供应商的情况，具体情况如下：

(1) 2019 年度

单位：万元，%

序号	供应商名称	采购金额	占目标公司营业成本比重	是否存在关联关系
1	供应商 1	38,022.91	17.10	无
2	供应商 2	18,535.44	8.34	无
3	供应商 7	7,905.29	3.56	无
4	供应商 3	7,831.02	3.52	无
5	供应商 8	6,681.00	3.00	无
合计		78,975.66	35.52	

(2) 2018 年度

单位：万元，%

序号	供应商名称	采购金额	占目标公司营业成本比重	是否存在关联关系
1	供应商 1	37,205.50	18.19	无

2	供应商 2	17,672.63	8.64	无
3	供应商 3	6,405.85	3.13	无
4	供应商 4	6,342.28	3.10	无
5	供应商 6	5,119.35	2.50	无
合计		72,745.61	35.57	

(3) 2017 年度

单位：万元，%

序号	供应商名称	采购金额	占目标公司营业成本比重	是否存在关联关系
1	供应商 1	24,786.88	12.73	无
2	供应商 3	24,680.45	12.68	无
3	供应商 2	8,780.10	4.51	无
4	供应商 4	7,837.93	4.03	无
5	供应商 5	4,305.94	2.21	无
合计		70,391.30	36.16	

(4) 报告期内主要供应商简介

供应商名称	供应商简介
供应商	该供应商是全球前十大半导体公司，为客户提供半导体、系统解决方案，并为手机、个人媒体播放器、电视、机顶盒、辨识应用、汽车以及其他广泛的电子设备提供优质的感官体验。
	该供应商是全球最大的贵金属行业服务提供商之一，产品服务包括金、银、铂和钯精炼加工，制表和豪华珠宝的加工解决方案，贵金属实物交易服务等
	该供应商为世界最大的贵金属制造商之一，年加工近 1,000 吨黄金，占全球加工量约 20%；该供应商所生产的金条产品被瑞士国家银行、伦敦金银市场协会、纽约商品交易所、上海黄金交易所等各大交易场所认可。
	该供应商为全球领先的电气绝缘材料的专业制造商，产品主要用于聚合物的工业材料以及环氧树脂模具（铸造）电气设备。
	该供应商是一家全球领先，专门为电子行业提供高品质电沉积铜箔的企业。
	该供应商是世界上最大的高科技聚合物材料生产商之一，主要服务于汽车、电气和电子、建筑、运动和休闲行业，其创新的应用解决方案被应用于现代生活的各个方面。
	该供应商系国际半导体产业创新的领导者，该供应商为有线和无线通信、汽车及工业电子、内存、计算机安全以及芯片卡市场提供先进的半导体产品及完整的系统解决方案。

供应商名称	供应商简介
	该供应商是数字安全领域全球领先企业。该供应商研发设计并交付实体和数字身份证件、多种身份验证方案（包括生物识别）、物联网连接、设备安全以及数据加密和云服务保护技术，并利用这些技术为数字支付、边境控制、云安全和智能医疗等多个领域提供支持。

3、目标公司的关联销售与采购

紫光国微子公司紫光同芯微电子有限公司、香港同芯投资有限公司系与目标公司受同一最终控制方控制的关联企业。根据目标公司模拟财务报告，报告期内与目标公司发生的销售与采购交易情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2019 年	2018 年	2017 年
紫光同芯微电子有限公司	销售商品	2,670.83	3,172.33	156.40
	购买商品	101.72	-	-
香港同芯投资有限公司	销售商品	2,925.13	-	-

4、前五大客户、供应商中部分信息采用脱密方式披露的原因及依据

根据《格式准则 26 号》第四条规定：由于涉及国家机密、商业秘密（如核心技术的保密资料、商业合同的具体内容等）等特殊原因，本准则规定的某些信息或文件确实不便披露或提供的，上市公司可以不予披露或提供，但应当在相关章节中详细说明未按本准则要求进行披露或提供的原因。中国证监会认为需要披露或提供的，上市公司应当披露或提供。

本次交易的方案中，脱密披露的具体章节为《重组报告书》“第四节 交易标的基本情况/二、标的公司主营业务情况/（六）业务发展状况”。脱密处理的原因：为 Linxens 集团的客户、供应商信息属于日常经营中的商业秘密，上述脱密过程有助于保障标的公司正常经营、确保本次交易完成。本次交易的标的公司紫光联盛，报告期内向单个客户的销售比例均不超过总额的 50%，均不存在严重依赖于少数客户的情形；报告期内向单个供应商的采购比例均不超过总额的 50%，均不存在严重依赖于少数供应商的情形。因此《重组报告书》未披露标的资产在报告期内前五大主要客户、供应商名称，脱密处理符合《格式准则 26 号》的要求。

（二）核查手段

我们对目标公司高级管理人员进行了访谈并得到目标公司核心管理团队的回复确认，目标公司不存在核心管理团队、其他主要关联方或持有目标公司 5% 以上股份的股东在前五名客户及前五名供应商中所占有重大权益的情形。

我们对目标公司前五大客户、供应商以实地走访、电话会议、邮件相结合的形式进行了访谈问询，确认其与目标公司不存在关联关系。我们通过网上公开信息查询渠道，包括但不限于 Baidu、Wind、政府网站、客户公司官网、各国交易所网站等，对报告期各期主要客户和供应商的公司信息、主要管理人员、主营业务、业务规模、人员规模、办公地点等进行了公开检索，对主要客户和供应商是否与目标公司存在关联关系进行判断。

（三）核查结论

经核查，目标公司与其前五大客户、供应商不存在关联关系。此外，紫光同芯微电子有限公司、香港同芯投资有限公司系与目标公司受同一最终控制方控制的关联企业，报告期内与目标公司发生过销售和采购商品相关的关联交易。

二、收入确认政策是否符合会计准则的规定

（一）核查范围

本次核查的范围为目标公司的收入确认政策及执行情况。

根据目标公司模拟财务报告，目标公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

目标公司具体收入确认政策如下：（1）以货物交付承运人为风险转移时点（FCA），除非买卖双方另有书面约定，产品应在发货国机场或卖方指定的其他设施免费交付承运人，产品的所有权在卖方装运时转移给买方；（2）以货物运达目的地并由客户接收作为风险和报酬转移时点，以取得货运签收单为确认收入时点。

（二）核查手段

1、收入确认政策是否符合会计准则的规定

我们对目标公司财务总监及主要财务人员进行访谈，了解目标公司具体业务的收入确认会计政策及收入确认时点，确认是否符合企业会计准则的规定并保持前后各期一致。

我们对目标公司与同行业可比公司的收入确认政策进行了对比分析，确认是否存在重大差异；对目标公司境内、境外销售模式进行了了解，检查收入确认模式是否存在差异。

我们针对报告期的销售流程和内控情况进行了评估，取得目标公司主要客户的销售订单、销售发票、运输记录、报关单、提单、转账记录等相关原始资料进行抽查。此外，我们通过抽查前十大客户的销售合同、客户提单/签收单、转账记录等凭证，并结合与管理层访谈对营业收入确认是否符合收入确认政策进行评估，核实目标公司收入确认政策是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。

2、新收入准则全面实施后对目标公司的影响

根据财政部于 2006 年 2 月 15 日印发的《企业会计准则第 14 号——收入》、《企业会计准则第 15 号——建造合同》及相应的《应用指南》（以下简称“原准则”），目标公司制定了报告期内收入确认会计政策。2017 年 7 月 5 日，财政部发布修订后的《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号，以下简称“新收入准则”），目标公司对新收入准则实施前后的影响分析如下：

（1）原准则与新收入准则差异

1) 将原收入和建造合同两项准则纳入统一的收入确认模型

原准则是根据《收入》及《建造合同》制定的，区分销售商品、提供劳务、让渡资产使用权和建造合同等业务类型，分别采用不同的收入确认模式；新收入准则不再区分业务类型，采用统一的收入确认模式。

2) 以“控制权转移”替代“风险报酬转移”作为收入确认时点的判断标准。

原准则的收入确认重要条件为企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。从以下五个方面进行判断：①将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

新收入准则收入确认标准为当企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。并采用下述五步法，当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；②该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；③该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

新收入准则改革了原有的“风险报酬转移”为核心原则的收入确认模型，明确收入确认的核心原则为“控制权转移”，即“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入”，强调企业确认收入的方式应当反映其向客户转让商品或服务的模式，确认金额应当反映企业因交付该商品或服务而预期有权收取的金额。

（2）新收入准则实施后对目标公司的影响

目标公司的主营业务为微连接器、RFID 嵌体及天线等产品的研发、设计、生产、封测和销售。

从业务类型来看，目标公司风险和报酬转移时点和控制权转移时点无重大差异。从业务模式和合同条款来看，目标公司主要根据客户合同或订单组织生产和销售，合同或订单约定了产品类型、数量、价款、质量标准、交付方式、付款方式、违约责任等条款，目标公司承担的合同义务为整体性的履约义务，交易价格与合同或订单价款一致；目标公司的业务模式、合同条款不会因实施新收入准则而发生重大变化。

综上，目标公司的收入确认不会因实施新收入准则而发生重大变化。

（三）核查结论

经核查，目标公司收入确认政策符合企业会计准则的相关规定，目标公司的收入确认不会因实施新收入准则而发生重大变化。

三、营业收入及应收账款的真实性

（一）核查范围

本次核查范围为目标公司营业收入及应收账款的真实性。

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，目标公司营业收入分别为 303,740.97 万元、333,753.89 万元和 331,481.33 万元，报告期各期末，目标公司的应收账款余额分别为 53,666.21 万元、70,564.53 万元及 65,848.69 万元。

（二）核查手段

我们针对的目标公司营业收入及应收账款的真实性和合理性进行的核查程序如下：

1、核查销售与收款相关的内部控制的有效性

了解目标公司的收入确认政策，对与收入相关的内部控制制度的设计和执行进行评估；核查相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性，并与企业内部控制基本规范及其配套指引对照；

询问管理层，了解目标公司销售流程、销售模式、信用政策和实际回款情况。对内控流程进行穿行测试，取得目标公司主要客户的销售合同、销售订单、销售发票、出库单、运输记录、报关单、客户提单/签收单、收款凭证等相关原始资料进行抽查。

2、选取主要客户进行背景调查

取得报告期各期间主要客户名单，分析报告期客户数量变动及总体分布情况；对于交易额较大的新增客户以及各年度主要客户，我们通过网上公开信息查询渠道，包括但不限于 Baidu、Wind、政府网站、客户公司官网、各国交易所网站等，

对公司信息、主要管理人员、主营业务、业务规模、人员规模、办公地点等进行了公开检索，关注是否存在注册地与目标公司及其子公司相同或相似的情形、关注是否存在法人代表、高管姓名与目标公司高管相同的情形，判断是否存在关联关系。

3、通过抽查销售合同、客户提单/签收单等凭证，并结合与管理层访谈对营业收入确认是否符合收入确认政策进行评估。

4、取得报告期内主要客户的销售合同、销售订单，对合同或订单约定的订货方式、产品交付与验收、产品价格及结算方式、产品保修等条款进行查看，并与账面情况进行比较分析，并结合与管理层和主要客户的访谈情况关注其是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》和目标公司收入确认会计政策。

5、根据客户在 2017 年、2018 年及 2019 年收入中的占比，选择样本并对样本执行了相关核查程序，包括但不限于对 2017 年、2018 年及 2019 年确认收入的重要客户进行了销售合同、销售订单、销售发票、出库单、运输单、报关单、客户提单/签收单、收款凭证等的抽查，确认产品营业收入的发生；对资产负债表日前后确认的营业收入进行了截止性测试，核对出库单、运输单、客户提单/签收单等资料，确认产品营业收入的完整性。

6、取得销售台账，统计分析分客户的销售情况；分产品将各期的销售收入进行比较，分析销售变动的原因；

7、将各类产品各期毛利率进行比较，分析变动的原因。

8、根据销售台账，抽查营业收入和应收账款的对应情况；并与银行流水和对账单进行核对，抽查应收账款回款记录及期后收款情况，并进行了期后回款测试。

9、采用实地走访、电话会议、邮件相结合的方式，对目标公司报告期前五大及其他重要的客户进行访谈。主要询问问题如下：

- (1) 客户的主营业务、主要产品、主要客户、主要市场区域、销售规模等；
- (2) 客户除向目标公司采购以外，是否还存在向 Linxens 销售的行为；

(3) 客户与目标公司的销售定价标准或定价原则、付款方式、结算币种、信用期等，上述定价标准或定价原则和付款方式是否符合行业惯例或满足市场公允性；

(4) 客户与目标公司是否存在长期采购协议，及长期合作的原因；

(5) 客户在各报告期内向目标公司采购/销售（如有）的主要产品、实际交易量、采购金额，截至各报告期末的往来账项情况，是否发生过资金拆借行为；

(6) 客户是否存在将货款汇入个人账户或目标公司指定的第三方账户的情形，是否存在由个人账户或目标公司指定的第三方账户付款的情形；

(7) 客户是否有对目标公司提供的产品或劳务要求提供质量保证的要求，报告期内是否发生过退货行为；

(8) 客户是否与目标公司存在违约、争议以及诉讼和仲裁等事项；

(9) 客户目标公司是否存在关联关系。

10、对 2017 年、2018 年及 2019 年的销售金额和期末往来余额实施函证程序，并对回函不符的客户执行双方对账验证；针对部分对未回函的客户执行替代测试程序，抽查其订单、合同、发票、送货单等执行情况，同时抽查期后收款情况以确认当期销售额真实性。

11、银行账户核查

取得了银行账户截至各报告期末的对账单，对已销户的银行账户取得其销户材料；对所有仍在使用的银行账户发函询证，对于未回函的银行执行替代测试程序，核查对账单的情况。

（三）核查结论

我们执行了销售与收款相关的内部控制的有效性核查、选取主要客户进行背景调查、客户访谈、对账、函证、抽查销售交易相关凭证、大额销售回款测试、截止性测试、期后回款核查、分析性复核等方式，核实标的公司收入的真实性。经核查，目标公司的收入及应收账款具有真实性。

24. 申请文件显示, 1) 紫光联盛报告期实际平均毛利率为 37.00%。2019 年上半年毛利率有一定的下降, 主要是原材料中金和钯价格波动较大。2) 2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月, 紫光联盛的微连接器毛利率分别为 46.93%、49.91% 和 44.22%; RFID 嵌体及天线产品毛利率分别为 19.41%、23.69% 和 22.66%。3) 2020 年预测中参考了历史平均毛利率预测, 后期毛利率略有提高。

请你公司: 1) 补充披露标的资产各业务毛利率报告期变动的原因及合理性, 是否与行业趋势一致。2) 结合同行业可比公司可比产品毛利率水平, 原材料历史价格及所处周期, 报告期产品价格以及毛利率变动趋势, 补充披露标的资产未来年度毛利率预测依据及合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

答复:

一、标的资产各业务毛利率报告期变动的原因及合理性, 是否与行业趋势一致

(一) 紫光联盛历史毛利率分析

根据大华会计师事务所出具的(大华审字[2020]001509 号)《北京紫光联盛科技有限公司备考合并财务报表》, 2017 年至 2019 年实际毛利率情况如下:

项目	2019 年	2018 年	2017 年
微连接器	42.23%	49.91%	46.93%
RFID 嵌体及天线	23.19%	23.69%	19.41%
主营业务平均毛利率	32.76%	38.89%	38.40%

标的资产 2017-2019 年度主营业务平均毛利率为 36.68%。2017 以及 2018 年主营业务平均毛利率保持稳定, 2019 年出现下降主要由于微连接器业务毛利率下降。

2018 年度, 目标公司微连接器产品毛利率较 2017 年上升, 主要系当年对德国 Linxens 2 进行重组, 重组时相关固定资产未计提的折旧一次性计入重组费用, 使得 2018 年计入成本的相关固定资产折旧较 2017 年减少约 6 个月; 2019 年, 微连接器产品毛利率较 2018 年出现下滑, 主要系: (1) 当期用于微连接器的贵金属、环氧玻璃带等主要原材料价格上升; (2) 半导体产业短期波动以及部分国家电信 SIM 卡管理政策变化, 对单界面微连接器产品需求量造成短期冲击, 固

定费用无法随销售收入变动造成毛利率下降；（3）2019 年收购香港天品和荷兰诺得卡，模组公司毛利率较低。

2018 年及 2019 年，RFID 嵌体及天线产品毛利率保持稳定，较 2017 年度有所增长，除 2017 年度在手订单摊销产生的影响外，主要系 Linxens 集团对该产品业务进行了重组，提升了其经营效率所致。

（二）行业毛利率分析

考虑到标的公司旗下 Linxens 集团属于“计算机、通信和其他电子设备制造业”大类中较为细分的行业，直接可比公司较少且难以获取公开财务信息，公司基于国融兴华《评估报告》中选取的 A 股市场相似行业可比上市公司，综合考虑可比公司主营业务类型，选取恒宝股份等 12 家上市公司作为可比公司，具体分析如下，其中标注为*的可比公司截至 2020 年 4 月 14 日尚未披露年报，以 2019 年 1-6 月数据列式。

证券简称	2019 年	2018 年	2017 年
恒宝股份*	27.17%	20.53%	27.93%
立讯精密*	19.24%	21.05%	20.00%
景旺电子	27.45%	31.78%	32.51%
崇达技术*	31.76%	32.94%	32.61%
航天信息*	20.65%	20.42%	15.99%
信维通信*	34.62%	36.51%	36.43%
顺络电子	34.15%	34.64%	33.48%
佳讯飞鸿	38.21%	37.28%	36.10%
飞凯材料	42.47%	46.41%	44.69%
达华智能*	15.64%	9.20%	15.43%
晶方科技	39.03%	27.94%	37.20%
深南电路	26.53%	23.13%	22.40%
平均值	29.74%	28.49%	29.56%
标的公司	32.76%	38.89%	38.40%

由于上表可比公司包括恒宝股份、航天信息、佳讯飞鸿、华达智能均是终端应用类公司，相对于上游材料类公司受大宗商品价格影响较小，因此剔除终端应用产品集成为主的公司，以上游材料类公司为主。此外，晶方科技 2017 年毛利率在 37.20%，2018 年毛利率大幅下降主要由于当年折旧摊销费用较大所致，数

据异常，故剔除。经调整后的可比公司数据如下：

证券简称	2019 年	2018 年	2017 年
立讯精密*	19.24%	21.05%	20.00%
景旺电子	27.45%	31.78%	32.51%
崇达技术*	31.76%	32.94%	32.61%
信维通信*	34.62%	36.51%	36.43%
顺络电子	34.15%	34.64%	33.48%
飞凯材料	42.47%	46.41%	44.69%
深南电路	26.53%	23.13%	22.40%
平均值	30.89%	32.35%	31.73%
标的公司	32.76%	38.89%	38.40%

由上表所述，报告期内，2017 以及 2018 年可比公司的毛利率小幅上升，2019 年上半年，可比公司的毛利率也同样出现了一定程度的下滑，与 Linxens 集团毛利率趋势相同。因此，Linxens 集团报告期毛利率变化符合行业变化趋势。

二、标的资产未来年度毛利率预测依据及合理性分析

（一）同行业可比公司毛利率水平

标的公司毛利率高于行业平均水平，主要由于应用终端有一定区别，标的公司微型连接器产品技术含量、工艺难度较高，而且标的公司产品定位中高端市场，品质以及个性化程度均优于同行业产品，并在细分市场份额领先，规模经济优势明显，在产业链中有较强的话语权，因此整体毛利率水平高于行业平均水平，毛利率变动趋势与可比公司一致。

同行业可比公司毛利率水平请详见本反馈回复之“第 24 题/（二）行业毛利率分析”。

（二）原材料历史价格和周期

Linxens 集团主要原材料为芯片、铜、钯、金、基板、PVC 膜等，受市场行情影响，主要原材料中钯、金等贵金属价格增幅较大。

报告期内，主要原材料的价格走势如图所示：



注：以上数据来自 wind 统计，以 2017 年初的价格为基准统计 2017 年初至 2019 年末的金、钯和铜的价格走势情况

由上图可见，目前钯金、黄金价格 2019 年出现大幅上升，处于大宗商品价格周期的高点，因此对于标的公司的成本造成了较大影响，2019 年度标的公司毛利率出现下滑。

（三）报告期产品价格以及毛利率变动趋势

标的公司报告期内产品价格情况如下：

单位：元/个、件

产品	2019 年	2018 年度	2017 年度
微连接器	0.27	0.28	0.28
RFID 嵌体和天线	1.58	1.71	1.72

标的公司报告期内产品综合平均毛利率情况如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
综合毛利率	32.86%	38.89%	38.40%

如上表所示，报告期内标的公司各产品平均价格基本保持稳定，其中 RFID 嵌体及天线产品平均价格 2019 年略有下降。毛利率 2017 年度及 2018 年度保持稳定，2019 年度由于原材料价格处于上涨趋势毛利率水平有所下降。

（四）未来年度毛利率预测依据及合理性

1、预测期毛利率情况

预测期标的公司综合毛利率具体情况如下：

项目	2019 年 7-12 月	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
综合毛利率	31.81%	34.85%	36.09%	37.28%	37.44%	37.64%

2、预测依据及合理性

预测期毛利率参考了历史平均毛利率预测，后期毛利率略有提高，主要原因如下：

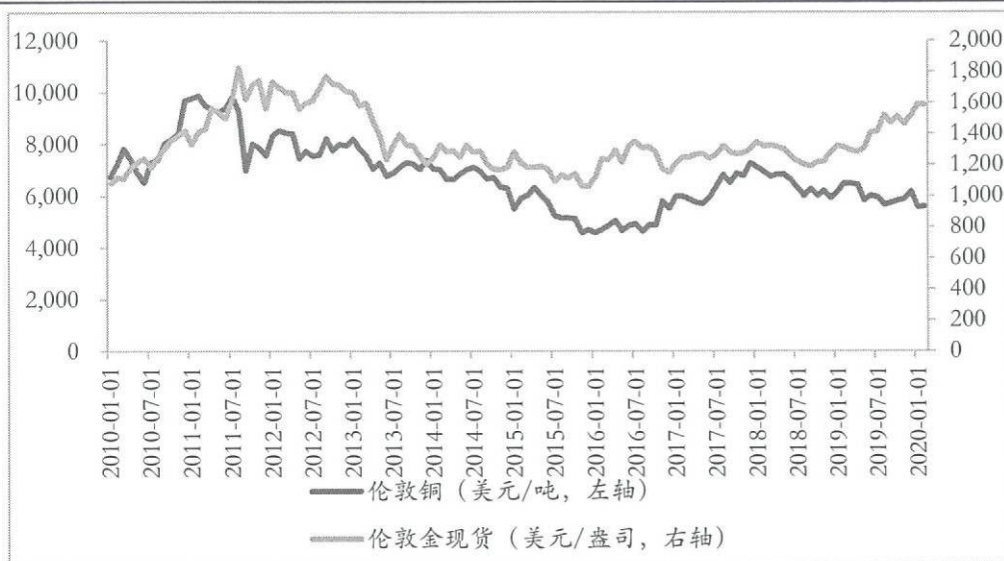
（1）历史平均毛利水平较为稳定

标的公司 2017-2019 年度平均毛利率水平在 36.72%。2019 年度毛利率下滑主要由于受到上游原材料价格短期内上涨较快等原因综合所致。

由于产业成本传导需要一定的时间周期，考虑到 Linxens 集团在行业中具备较高的市场地位，在产业链中的话语权较强，在未来将逐步把成本向下游进行传递消化，从而支持毛利率向历史毛利率水平回归。

此外，目前钯金、黄金等贵金属价格处于高位，如果未来有所回落，也将帮助标的公司毛利率逐步回升至历史平均水平，具备合理性。

（2）大宗商品价格呈现周期性，长周期将保持稳定



由上图可知，主要的大宗商品价格呈现周期性，在长周期会稳定在一定的价格区间波动，而目前的黄金价格已经处于相对的高位，因此，未来进一步大幅上升的空间有限。而铂金价格目前同样处于历史高位，进一步大幅上涨的空间有限，而铂金通常作为铂金的替代物，如果两者之中任一价格大幅上升，将导致市场增加另一品类的需求，因此，对价格具有限制性。

（3）规模经济效应逐步增大

随着预测期标的公司收入规模不断扩大，规模经济效应逐步增加，单位采购成本，单位人工费用等均将出现下降，从而提升毛利率水平。因此，规模经济的逐步体现，将有助于标的公司未来毛利率提升。

（4）双界面产品占比将逐步提高

随着下游主流应用终端商家逐步推广双界面非接触式产品，以及消费者习惯的逐步养成，该趋势亦有望逐步向全球其他区域市场发展，因此，双界面非接触式产品未来市场增长空间较大。双界面产品毛利相对较高，因此预测期毛利在总体保持平稳情形下逐年略有提升。

综上所述，综合考虑标的公司市场地位稳固核心竞争能力较强，大宗商品价格长周期将逐步回落稳定，以及规模经济的逐步体现、产品结构的改善等因素，预测期标的公司平均毛利率和报告期差异不大，总体保持平稳且逐年略有上升，具有合理性。

三、会计师核查意见

1、针对毛利率变动执行的审计程序如下：

（1）将本期的主营业务收入与上期的主营业务收入进行比较，分析产品销售的结构和价格变动是否异常，并分析异常变动的原因；

（2）比较本期各月各类主营业务收入的波动情况，分析其变动趋势是否正常，是否符合被审计单位季节性、周期性的经营规律；

（3）对主要产品的成本结构及主要产品的单位成本变化原因进行了分析；

（4）按收入类别对销售数量、毛利率等进行比较分析；

（5）将本期重要产品的毛利率与同行业企业进行对比分析。

2、经核查，我们认为，公司历史毛利率变动情况符合行业可比公司变动情况，各业务毛利率报告期变动具有合理性。

特别声明

本专项说明仅供紫光国芯反馈证监会对非公开发行股票申请文件审核意见之目的使用，不得用作任何其他目的。我们同意将本专项说明作为紫光国芯报送非公开发行股票所必备的文件，随其他材料一起报送。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：敖都吉雅

中国注册会计师：杨洪武

二〇二〇年四月十七日



营业执照

统一社会信用代码

91110108590676050Q



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息

(副本) (7-1)



名称 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

出资人 梁春, 杨雄

经营范围

审查企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报告; 办理企业合并、分立、增资、减资、清算、债务重组等事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账, 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训; 法律、法规规定的其他业务。(企业依法自主选择经营项目, 开展经营活动; 依法须经批准的项目, 经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动; 不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

成立日期 2012年02月09日

合伙期限 2012年02月09日至 长期

主要经营场所 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101



登记机关

2019年 11月 20日

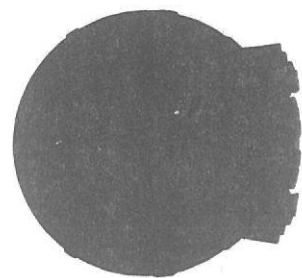
此件仅用于业务报
告专用, 复印无效。

国家企业信用信息公示系统网址:

<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



会计师事务所 执业证书



名称：大华会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：梁春

主任会计师：

经营场所：北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010148

批准执业文号：京财会许可[2011]0101号

批准执业日期：2011年11月03日

证书序号：0000093

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

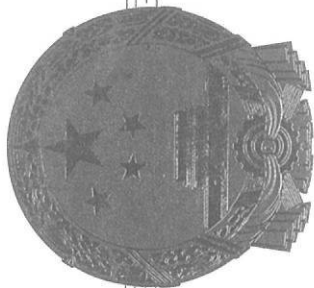
此件仅用于业务报告专用，复印无效。



发证机关：

二〇一七年七月七日

中华人民共和国财政部制



证书序号: 000398

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证



经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准
大华会计师事务所（特殊普通合伙）
执行证券、期货相关业务。

首席合伙人 **梁春**
此件仅用于业务报告专用，复印无效。



证书号: 01 发证时间: 二〇二〇年九月十日
证书有效期至: 二〇二〇年九月十日

年度检验登记

年度检验登记

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



内蒙古自治区财政厅

2014年4月10日
年检专用章

2014年3月16日
自治区注册税务师协会



姓名: 刘军
Sex: 女
出生日期: 1977-09-10
工作单位: 大华会计师事务所
身份证号码: 15010219770910XXXX

110001010117

证书编号: 内蒙古注册税务师协会
批准注册协会: 2007 12 09
发证日期: 年 月 日
Date of Issuance: 年 月 日

年度检验登记

年度检验登记

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



内蒙古自治区注册税务师协会

2013年4月10日
年检专用章

2016年3月28日
自治区注册税务师协会

2017年3月13日
自治区注册税务师协会

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

登记
Registration

姓名: 杨洪武

证书编号: 110001570138

本证书检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
Year Month Day

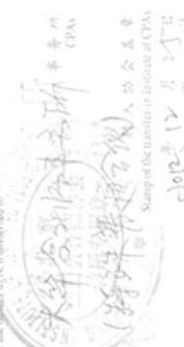


注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from



同意调入
Agree the holder to be transferred to



NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of revocation after making an announcement of loss on the newspaper.

注意事项

- 一、注册会计师执业业务，必要时应向委托方出示本证书。
- 二、本证书只限持证人本人使用，不得转让、涂改。
- 三、注册会计师停止执业业务时，应将本证书退还主管注册会计师协会。
- 四、本证书如遗失，应立即向主管注册会计师协会报告，登报声明作废后，办理补发手续。

证书编号: 110001570138
No. of Certificate

批准注册协会: 北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2007年6月14日
Date of Issuance

2013.4.16

北京注册会计师协会

2007年度任资格审查合格

2008年3月20日



姓名: 杨洪武
Full name
性别: 男
Sex
出生日期: 1979-9-26
Date of Birth
工作单位: 信永中和会计师事务所
Working unit
身份证号码: 220103197909261614
Identity card No.