

中联资产评估集团有限公司

关于中国证券监督管理委员会[172393]号《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》资产评估相关问题的核查意见

中国证券监督管理委员会：

根据贵会于 2017 年 12 月 29 日下发的中国证券监督管理委员会[172393]号《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》的要求，中联资产评估集团有限公司技术支持中心组织评估项目组对贵会审核意见进行了认真的研究和分析，并就资产评估相关问题出具了本核查意见。

答复中可能涉及的公司名称简称如下：

北京千方科技股份有限公司简称为“千方科技”、“本公司”或“上市公司”；

杭州交智科技有限公司简称为“交智科技”或“标的公司”；

浙江宇视科技有限公司简称为“宇视科技”。

现将具体情况汇报如下：



问题一、申请材料显示，1)2016年12月，交智科技以53,550万美元的价格向香港宇视购买其所持的字视科技100%股权，2017年1月完成变更登记，3月支付税后转让价款49,247.517268万美元。2)交智科技单体报表中，报告期期末相关长期股权投资余额为374,451.56万元人民币。除该长期股权投资外，交智科技的主要资产负债为货币资金5,334.28万元。3)本次交易中交智科技100%的股权评估值为471,609.14万元，交智科技96.7233%股权的交易价格为454,599.51万元，远高于前次宇视科技交易作价。4)本次交易上市公司停牌日为2017年8月21日，距离前次收购宇视科技时间较近。请你公司补充披露本次收购交智科技的交易作价较前次收购宇视科技的交易作价，在较短时间内存在较大增值的具体原因及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。（反馈意见4）

答复：

本次收购交智科技的交易作价较前次收购宇视科技的交易作价存在较大增值的原因及合理性：

2016年12月，交智科技与香港宇视签署《股权购买协议》，约定交智科技以53,550万美元的价格向香港宇视购买其所持的字视科技100%股权，交智科技实际支付股权转让款折合人民币374,451.56万元。本次交易中交智科技100%股权的评估值为471,609.14万元，较香港宇视向交智科技出售宇视科技（以下简称“前次交易”）价格增长97,157.58万元，增长了25.95%，两次收购估值差异原因及合理性如下：

（一）两次交易标的不同

前次交易系交智科技收购宇视科技100%股权，而本次交易宇视科

技为交智科技合并报表范围内的经营性实体，交智科技账面除持有宇视科技 100%股权外，还有货币资金 5,334.28 万元。

（二）交易背景和作价依据不同

前次交易交智科技收购宇视科技的交易作价系通过竞争性投标和谈判确定。2016 年 9 月，千方集团参与了宇视科技收购的竞标程序，提交报价并中标后，千方集团与香港宇视签署《股权购买协议》，双方约定收购宇视科技的价格为 53,550 万美元，收购主体为千方集团作为股东发起设立的公司，支付对价全部为现金，其结算方式为美金。2016 年 12 月，基于千方集团与香港宇视于 2016 年 9 月签署的《股权购买协议》，交智科技作为收购主体，与香港宇视签署了《股权购买协议》。该次收购涉及收购外资企业审批和大量资金换汇出境，在当时政策环境下面临较大不确定性，收购方需要承担汇率波动带来的风险，并负有支付终止费的潜在义务。

因此，交智科技收购宇视科技系于 2016 年 9 月通过竞标确定，谈判报价过程中充分考虑了审批、换汇、利率波动等风险因素以及潜在的时间成本和终止成本。

而本次交易系上市公司发行股份购买资产，标的资产定价以评估结果为依据协商确定，评估结果主要基于标的公司未来盈利预测作出。

（三）不同时点标的公司盈利状况不同

前次交易的交易价格系基于千方集团与香港宇视于 2016 年 9 月签署的《股权购买协议》确定，双方以宇视科技当时的业绩水平为参考依据进行竞标确定。2015 年和 2016 年，宇视科技扣除非经常性损益后归属母公司的净利润分别为 7,187.36 万元和 13,027.82 万元。

本次交易协议于2017年11月签署，评估基准日为2017年6月30日，本次交易协议签署日期与前次协议签署日期间隔约为14个月。本次交易价格主要参考标的公司2017年及未来预计的盈利情况，2017年1-6月标的公司扣除非经常性损益后归属母公司的净利润为14,976.68万元，根据本次交易业绩承诺人作出的承诺，标的公司2017年度的承诺净利润不低于32,300万元，若标的公司2017年业绩兑现，则较2016年的实际数增长164.96%以上。根据本次交易业绩承诺人作出的承诺，标的公司2018年度、2019年度、2020年度承诺净利润分别不低于40,400万元、50,400万元及60,400万元。

（四）交易条件不同

前次交易不存在任何盈利预测补偿安排，且收购方需要承担汇率波动带来的风险，并负有支付终止费的潜在义务。而本次交易中，业绩承诺人需与上市公司（作为收购方）签署盈利预测补偿协议，如标的公司在2017年度、2018年度、2019年度、2020年度未能完成承诺业绩，则业绩承诺人须以股份或现金的方式对上市公司进行补偿。

（五）市场规模较大，标的公司未来有望快速增长

本次交易作价系上市公司经由董事会通过参考资产评估报告评估结果商议决议后的结果，此次出具的资产评估报告中对宇视科技采取收益法进行评估，未来业绩的增长速度决定了估值水平。

近年来，世界各国恐怖袭击、跨国犯罪等安全威胁事件屡屡发生，在此环境下，世界各国高度重视国家安全，加大对安防产业的投入，安防产业迎来高速发展的黄金时期。根据Market Line数据，全球安防服务行业近年来呈现快速发展趋势，到2020年，安防市场年收入预计将达到

3,150亿美元。宇视科技作为行业领先者，在行业地位、研发和技术、产品创新、营销网络和客户资源等方面存在竞争优势，有望持续扩大市场份额，实现快速增长。

经核查，评估师认为：上市公司补充披露了两次收购的交易标的、交易背景、作价依据、盈利状况及交易条件等内容，分析了两次收购对价的差异原因及合理性。以上分析内容具备合理性。

问题二、申请资料显示，1) 交智科技设立后至 2017 年 4 月前，千方集团等股东的增资 / 转让价格均为 42.45 元 / 注册资本，宇昆投资和宇仑投资增资价格为 18.98 元 / 注册资本。2017 年 10 月股权转让价格均为 46.70 元 / 注册资本，与本次交易价格一致。2) 宇昆投资和宇仑投资增资价格较低，确认了相关的股份支付费用。请你公司补充披露：1) 交智科技在 2016 年 12 月 2 日与香港宇视签署《股份购买协议》后至 2017 年 1 月 19 日股份变更登记前，以较低价格接纳宇昆投资和宇仑投资作为投资者的原因及合理性，相关的增资和股份交易是否存在利益输送。2) 相关股份支付费用确认的依据及合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师全面核查并补充披露本次交易背景及交易作价的公允性，包括但不限于上市公司及千方集团与本次交易对方、宇视科技原股东及董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，宇视科技和交智科技历次增资和股权转让价格存在较大差异的原因及合理性，历次交易是否存在利益输送。请独立财务顾问、律师、会计师和评估师核查并发表明确意见。（反馈意见 5）

答复：

（一）交智科技以较低价格接纳宇昆投资和宇仑投资作为投资者的原因及合理性

宇视科技原股东因投资退出需要拟出售宇视科技 100% 股权，在潜在收购方初步尽职调查完成后，贝恩资本委托相关机构于 2016 年 9 月向各潜在收购方发出报价流程说明书，千方集团作为潜在收购方参与该次收购竞标程序。上述报价流程说明书中，作为参与竞标的潜在收购者，

需要在报价书中明确说明关于宇视科技管理层及人员的安排规划，包括后续管理层详细安排，如管理层激励计划和任职安排等。千方集团在充分考虑潜在收购竞争者及宇视科技的行业地位及未来发展等因素，为维持宇视科技管理层和核心团队人员稳定，在报价单中承诺给予宇视科技管理层和核心团队低价入股的一次性股权激励安排。

在上述交易背景下，经各方协商一致，宇视科技管理层及核心团队通过宇昆投资和宇仑投资按照 18.98 元/注册资本增资入股交智科技，截至交智科技收购宇视科技完成前，宇昆投资和宇仑投资合计持有交智科技 20% 股权。上述入股行为系针对宇视科技管理层及核心团队的股权激励，已按照《企业会计准则》中股份支付有关规定进行会计处理，相关成本计入管理费用。

经核查，宇昆投资和宇仑投资实际出资人均系宇视科技员工，不存在在外部人员低价入股的行为。

综上，交智科技以低价引入宇昆投资和宇仑投资增资具有合理性，不存在利益输送的情形。

（二）相关股份支付费用确认的依据及合理性

股份支付费用确认的依据

2016 年 10 月，千方集团出资设立交智科技，认缴出资金额为 2,200.00 万元。

2016 年 12 月，交智科技与千方集团、千方科技、建信鼎信、宇昆

投资和宇仑投资签署《增资协议》，约定千方集团、千方科技、建信鼎信、宇昆投资和宇仑投资向交智科技增资，增资价款合计为 331,800.00 万元，其中宇昆投资和宇仑投资增资价款分别为 18,595.68 万元。

2017 年 1 月，千方科技、千方集团、建信鼎信、宇昆投资、宇仑投资和慧通联合与交智科技签署《增资协议》，约定宇昆投资、宇仑投资和慧通联合向交智科技增资，增资价款合计为 46,000.00 万元，其中宇昆投资和宇仑投资增资价款分别为 502.57 万元。

经交智科技各方股东协商，宇昆投资和宇仑投资出资 38,196.50 万元享有交智科技 20%的股权，其他股东出资 341,803.50 万元享有交智科技 80%股权。根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，宇昆投资和宇仑投资以低于其实际享有的交智科技权益的金额出资，且宇昆投资和宇仑投资的合伙人均为宇视科技员工，构成股份支付。

股份支付费用确认的合理性

交智科技设立时收到各股东出资款 380,000 万元外，无其他资产，因此交智科技 100%股权的公允价值为 380,000 万元。宇昆投资和宇仑投资实际出资价款合计为 38,196.50 万元，享有 20%的股权，该股权的公允价值为 76,000 万元，出资价格与公允价值的差异为 37,803.50 万元。根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二章之第四条规定“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量”，宇昆投资及宇仑投资增资交智科技构成股份支付，其

出资与公允价值的差异应确认为管理费用，金额为 37,803.50 万元。

由于宇昆投资和宇仑投资完成出资的时间为 2017 年 1 月，且该部分股权激励在授予时即可行权，因此上述费用全部在行权时进行会计处理，2017 年 1-6 月管理费用增加 37,803.50 万元，资本公积-其他资产公积相应增加 37,803.50 万元。

综上，宇昆投资及宇仑投资增资交智科技构成股份支付，相关会计处理符合企业会计准则第 11 号——《股份支付》的规定，具有合理性。

（三）本次交易背景及交易作价的公允性

本次交易的背景

1、安防产业正处于发展的黄金时期

（1）全球安防产业将迎来稳定发展

近年来，世界各国恐怖袭击、跨国犯罪等安全威胁事件屡屡发生，日益威胁社会稳定，2015年11月巴黎恐怖袭击事件再次为国家安全敲响警钟。在此大环境下，世界各国高度重视国家安全，加大对安防产业的投入，安防产业迎来稳定发展的黄金时期。

根据Market Line数据，全球安防市场规模未来五年将持续增长，到2020年，全球安防市场年收入将达到3,150亿美元。

（2）城市化进程和政策支持推动我国安防产业快速发展

中国是世界上增长最快的经济体之一，根据国家统计局的数据，2016

年中国城镇化率达到57.35%。随着城市现代化建设的加速发展，经济与文化交流日趋频繁，城市流动人口急剧增加，引发了城市的社会治安、重点区域安全防范等一系列城市管理问题，城市治安管理的日常防控和应对重大恐怖、灾害等特殊突发公共事件的安全防范压力也越来越大。为满足日益增长的城市治安管理和公共安全防范需要，我国自2003年以来在全国范围内开始推行“科技强警建设工程”和“3111工程”，随后以平安城市和“雪亮工程”为主体工程的安防产业链快速发展。

近年来，我国陆续出台了各项规范化和强制性政策，极大促进了对安防和视频监控系统的需求。2015年4月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《关于加强社会治安防控体系建设的意见》重点提到了视频监控要高起点规划，要有步骤地推进公共安全视频监控系统建设，逐步实现城乡监控一体化；2015年5月，九部委联合推出《关于加强公共安全视频监控建设联网应用工作的若干意见》，中国启动“雪亮工程”，要求全域覆盖、全网共享、全时可用、全程可控，更大力度、更多行业、更广泛区域（部省市县乡村）进行公共安全建设，并将视频监控纳入城市基础设施建设范畴。明确提出到2020年，重点公共区域视频监控联网率达到100%，视频监控系统联网成为了中期政策关注的重点。另外，中国安全防范产品行业协会发布的《中国安防行业“十三五”（2016-2020年）发展规划》也对安防行业制定了具体目标：到2020年，安防企业总收入达到8,000亿元左右，年增长率达到10%以上。

2、技术升级带动应用领域扩大，视频监控市场前景广阔

经过多年发展，我国安防技术和产品性能持续提升。作为安防系统中重要的子系统，视频监控系统已经从最初的模拟监控发展到现在的数字化、高清化、智能化监控，从区域小规模监控发展到基于IT及物联网技术的IP视频监控。

随着技术的不断升级，视频监控系统在应用上已逐渐突破了最基本的安防功能，逐渐被用于满足信息采集、智能分析、指挥调度、远程管理等需求。因此，行业内龙头企业纷纷深度挖掘用户需求，为用户提供视频监控系统的整体解决方案，在为客户创造更多价值的同时，也扩大了市场规模。目前，视频监控系统已广泛应用于政府行政、社会治安、交通管理、金融安全、文化教育、生产管理等众多领域。

视频监控产业在经历网络化和高清化后，智能化应用将迎来井喷式发展。未来基于视频应用的物联网加大数据应用，以人工智能、物联网技术、人脸识别和自动驾驶等为代表的前沿科技与视频监控不断融合，有可能成长为未来视频监控产业的“风口”，带来重量级的市场机会，未来市场前景广阔。

3、标的公司为全球领先的视频监控产品和解决方案供应商

本次交易标的公司的实际运营实体是宇视科技。经过宇视科技多年IT技术积累，宇视科技已掌握海量数据、高密高性能计算资源和深度学习算法等核心技术，并根据市场信息开发出满足用户深度需求的产品及

解决方案，宇视科技已发展成为全球领先的视频监控产品和解决方案供应商，在全国拥有大量高端用户群，包括政府单位、公共交通部门、公共机构及大型企业。

根据 IHS 发布的《2016 全球 CCTV 与视频监控设备市场研究报告》，2016 年，宇视科技视频业务市场占有率在中国视频监控设备市场排名第三位；在全球视频监控设备市场排名第七位，行业地位不断提高，全球市场占有率较 2014 年的第十二位、2015 年的第八位持续提升。宇视科技是我国视频监控行业少数一站式定制化解决方案供应商之一。

宇视科技自成立以来，一直致力于新产品、新技术、新应用领域的研发工作，致力于成为全球视频监控领域领导者。截至 2017 年 9 月 30 日，宇视科技约有 1,200 多名研发人员及技术人员，拥有 360 项国内发明专利权、113 项国内实用新型专利权、111 项国内外观设计专利权、7 项境外专利权。宇视科技拥有 123 项计算机软件著作权，涵盖了光机电、图像处理、机器视觉、智能识别、大数据、云存储及云计算等各个维度的前沿技术，为宇视科技未来在“可视智慧物联解决方案”、“系列化智能型超感产品”、“智能交通及车联网”等应用领域的布局奠定了坚实的基础。

另外，宇视科技也是行业标准制定的主要参与者，参与了如下标准制定：

序号	编号	标准名称
----	----	------

1	GB/T25724-2010	安全防范监控数字视音频编解码技术要求
2	GB/T28181-2011	安全防范视频监控联网系统信息传输、交换、控制技术要求
3	GB/T29315-2012	中小学、幼儿园安全技术防范系统
4	GB/T16571-2012	博物馆和文物保护单位安全防范系统
5	GA/T1211-2014	安全防范高清视频监控系统技术
6	GA/Z1164-2014	公安视频图像信息联网与应用标准体系
7	GA/T1154.5-2016	视频图像分析仪第5部分：视频图像增强与复原技术要求
8	GB/T28181-2016	公共安全视频监控联网系统信息传输、交换、控制技术要求
9	GA-T1399.1-2017	公安视频图像分析系统第1部分：通用技术要求
10	GA-T1399.2-2017	公安视频图像分析系统第2部分：内容分析
11	GA-T1400.1-2017	公安视频图像信息应用系统第1部分：通用技术要求
12	GA-T1400.2-2017	公安视频图像信息应用系统第2部分：应用平台技术要求
13	GA-T1400.4-2017	公安视频图像信息应用系统第4部分：接口协议要求
14	GB/T25724-2017	公共安全视频监控数字视音频编解码技术要求
15	GA/T1400.3-2017	公安视频图像信息应用系统第3部分：数据库技术要求

4、千方科技正积极开展“下一代智慧交通”的产业布局

千方科技是中国智能交通的领先企业，主营业务集中于智能交通信息化及相关领域，公司业务已经覆盖城市、公路、民航、轨道等交通领域，并构建了从核心技术、产品、解决方案、系统集成到运营的完整产业链。

近年来，随着新技术的应用，电子、信息、通信技术与交通行业正在走向深度融合，以智慧感知、机器视觉、人工智能、智慧物联、传输传感等新技术应用为特征的“下一代智慧交通”整体解决方案逐步推出，车、路、人、云将实现高度协同一体化，带动整个交通行业的重构与不断演进。

在新的形势下，千方科技正积极开展“下一代智慧交通”的产业布局，拓宽产业链，在智慧感知、车路协同、智慧物联、无人驾驶等领域继续增强研发能力和技术储备，力争成为“下一代智慧交通”的引领者。

综上所述，全球安防和视频监控市场进入稳步发展的黄金时期，市场前景广阔；千方科技与宇视科技分别是国内智能交通和安防领域的领先企业，本次交易完成后，千方科技进入快速增长的安防行业，实现产业链延伸和业务、技术、市场等方面的协同，未来将着力打造“一体两翼”的战略布局，奠定未来长远可持续发展的基础。

本次交易作价的合理性

1、本次交易作价系根据评估报告及标的公司盈利预测经交易各方协商确定

本次交易作价系根据评估报告及标的公司盈利预测经交易各方协商确定，截至评估基准日，交智科技 100%的股权评估值为 471,609.14 万元，经交易各方友好协商，交智科技 92.0435%股权的交易价格为 433,704.20 万元。本次交易聘请的评估机构及其经办评估师与上市公司、交易对方、标的公司，除业务关系外，无其他关联关系，亦不存在现实的及预期的利益或冲突，评估机构具有独立性。

根据交智科技的审计报告及评估报告，交智科技截至 2017 年 6 月 30 日净资产金额为 391,645.09 万元。业绩补偿义务人承诺交智科技 2017 年扣除非经常性损益归属于母公司股东的净利润为 32,300.00 万元。交

智科技扣除非经常性损益后相应的市盈率及市净率情况如下：

金额单位：万元

项目	数值
本次交智科技 100%股权对应的估值	471,194.82
首年承诺净利润	32,300
市盈率（倍）	14.59
报告期末净资产	391,645.09
市净率（倍）	1.20
市净率（倍）（剔除商誉后）	5.81

注：1、本次标的公司 100%股权对应的估值为根据本次交易价格计算；

2、市盈率=本次标的公司 100%股权对应的估值/标的公司 2017 年承诺净利润；

3、市净率=本次标的公司 100%股权对应的估值/标的公司 2017 年 6 月 30 日净资产。

2、可比同行业上市公司市盈率、市净率

同行业的可比上市公司包括海康威视、大华股份、苏州科达及东方网力。截至 2017 年 9 月 30 日，可比上市公司相对估值法下的估值情况如下表所示：

序号	证券代码	证券简称	市盈率（倍）	市净率（倍）
1	002415. SZ	海康威视	36.43	12.28
2	002236. SZ	大华股份	33.25	7.70
3	603660. SH	苏州科达	43.52	9.16
4	300367. SZ	东方网力	38.98	4.38
平均数			38.04	8.38
交智科技			14.59	1.20/5.81

注：上市公司市盈率为市盈率（TTM）

以 2017 年 9 月 30 日的收盘价计算，交智科技可比上市公司市盈率平均数 38.04。根据本次标的公司 100%股权交易对价及交易对方 2017 年承诺净利润计算的标的公司市盈率为 14.55，显著低于行业平均水平。

以 2017 年 9 月 30 日的收盘价计算，交智科技可比上市公司市净率的平均数为 8.38，根据本次标的公司 100% 股权交易对价以及截至 2017 年 6 月 30 日经审计归属于母公司的股东权益所计算的标的公司市净率为 1.20 倍（剔除商誉后为 5.79 倍），显著低于于可比上市公司的平均水平。

3、结合市场可比交易的定价水平分析本次交易定价的公允性

2016 年 6 月 30 日以来，A 股市场的数家上市公司公告了收购 wind 电子设备和仪器行业公司的交易方案，主要收购情况如下表所示：

上市公司	标的公司	收购比例	基准日	标的股权评估 值（万元）	市盈率 （倍）	基准日净资 产（万元）	市净率 （倍）
世嘉科技	波发特	100%	2017/5/31	75,059.00	23.46	13,127.96	5.72
荣之联	赞融电子	100%	2017/3/31	84,000.00	12.00	19,802.87	4.24
安洁科技	威博精密	100%	2016/12/31	340,000.00	10.30	38,056.16	8.93
先导智能	泰坦新动力	100%	2016/10/31	135,000.00	27.00	5,495.69	24.56
中光防雷	铁创科技	100%	2016/6/30	10,800.00	10.80	3,899.01	2.77
光韵达	金东唐	100%	2016/5/31	22,100.00	14.73	5,369.94	4.12
康跃科技	羿珩科技	100%	2016/3/31	90,000.00	18.00	26,563.26	3.39
平均值					16.61	16,044.98	7.68
千方科技	交智科技	92.0435%	2017/6/30	433,704.20	14.59	391,645.09	1.20/5.81

注 1：上表数据来源于上市公司的公告文件；

注 2：市盈率=交易价格/（首年承诺净利润*购买的股权比例）；

注 3：市净率=交易价格/期末净资产。

上述交易均系 A 股上市公司收购 Wind 电子设备和仪器行业公司事宜，与本次交易背景相似，且时间相近，具备可比性。在对该类公司进行估值时注重对盈利能力的考察和判断，最能反映交易价格与盈利能力的指标是市盈率。

上述上市公司收购此类公司案例的基准日市盈率平均值为 16.61，

上市公司收购交智科技 92.0435%股权的收购市盈率指标为 14.59，低于上述上市公司收购同行业公司的平均值水平。因此，本次交易的作价具有合理性。

4、本次交易对方、宇视科技原股东及董事、监事、高级管理人员与上市公司及千方集团的关联关系情况

经核查，交智科技收购宇视科技前，宇视科技原股东及董事、监事、高级管理人员与上市公司及千方集团不存在任何关联关系。

本次交易对方与上市公司及千方集团的关联关系如下：

(1) 千方集团和千方科技均受夏曙东实际控制，系同一控制下的企业；

(2) 屈山系上市公司董事、副总经理，存在关联关系；

(3) 张兴明系上市公司董事、副总经理及董事会秘书，存在关联关系；

(4) 慧通联合控股股东于晓曾任上市公司副总经理，另一股东韩婧担任上市公司副总经理；

(5) 建信鼎信的执行事务合伙人是建信北京，建信北京通过北京建信股权投资基金（有限合伙）间接持有上市公司 6.59%的股份，同时建信北京的执行董事兼经理王业强担任上市公司的董事，建信鼎信属于上市公司的关联方；建信鼎信与北京建信股权投资基金（有限合伙）为同一控制下的企业，为一致行动人。

除上述情形外，其他交易对方与上市公司及千方集团不存在关联关系。

5、宇视科技历次增资和股权转让价格差异原因及合理性

宇视科技自设立以来发生的增资、股权转让情况如下：

时间	事由	受让方/增资方	转让方	转让/增资注册资本（万美元）	转让/增资后股权比例（%）	转让/增资价格（美元/1美元注册资本）
2011年12月	增资	香港宇视	-	8,920.00	100%	1美元/1美元注册资本
2013年8月	增资	杭州迈尚	-	1,350.00	13.04%	6.91元人民币/1美元注册资本
2015年6月	股权转让	香港宇视	杭州迈尚	1,350.00	100%	7.02元人民币/1美元注册资本
2017年1月	股权转让	交智科技	香港宇视	10,350.00	100%	5.17美元/1美元注册资本

（1）宇视科技第一次增资

2011年10月，香港宇视对宇视科技增资，增资价格为1.00美元/1美元注册资本。香港宇视为宇视科技单一股东，增资价格不影响股权结构。

（2）2013年8月增资

2013年8月杭州迈尚增资时，由于宇视科技成立时间较短，各方协商按2013年6月底净资产为基准，因此增资价格确定为6.91元人民币/1美元注册资本，具有合理性。

（3）2015年6月股权转让

2015年6月，杭州迈尚将所持宇视科技股权转让给香港宇视，转让

价款为 9,473 万元。该次转让价格系根据万隆（上海）资产评估有限公司出具的评估报告确定，具有合理性。

（4）2017 年 1 月股权转让价格

宇视科技实际控制人贝恩资本拟通过股权转让实现投资退出，基于宇视科技财务状况和盈利能力，经过竞争性投标和谈判，2016 年 12 月 2 日，交智科技与香港宇视签署《股权购买协议》，约定转让价格为 53,550 万美元。因此，交智科技收购宇视科技系通过竞标确定，符合市场化原则。该次股权转让与前次股权转让价格差异较大，主要原因系：1）两次交易时间相隔较远，宇视科技经营情况发生较大变化；2）2015 年 6 月系转让参股权，2017 年 1 月系整体转让，涉及控股权转移。

经核查，宇视科技历次增资和转让价格存在合理性，不存在利益输送的情况。

6、交智科技历次增资和股权转让价格差异原因及合理性

交智科技自设立以来发生的增资、股权转让情况如下：

时间	事由	受让方/增资方	转让方	转让/增资 注册资本 (万元)	转让/增 资后股 权比例 (%)	转让/增资 价格 (元/1 元注 册资本)
2016 年 12 月	增资	千方集团	-	155.71	26.32	628.09
		千方科技	-	329.80	3.68	42.45
		建信鼎信	-	4,306.44	48.11	42.45
		宇昆投资	-	980.00	10.95	18.98
		宇仑投资	-	980.00	10.95	18.98
2017 年 1 月	增资	宇昆投资	-	26.49	10.00	18.98

时间	事由	受让方/增 资方	转让方	转让/增资 注册资本 (万元)	转让/增 资后股 权比例 (%)	转让/增资 价格 (元/1 元注 册资本)
2017 年 4 月	股权转让	宇仑投资	-	26.49	10.00	18.98
		慧通联合	-	1,059.95	10.53	42.45
		深圳创投	慧通联合	235.57	2.34	42.45
		人保远望	慧通联合	471.02	4.68	42.45
2017 年 10 月	股权转让	千方集团	建信鼎信	1,139.2588	34.7245	46.70
		宇昆投资	建信鼎信	251.6220	12.5000	46.70
		宇仑投资	建信鼎信	251.6220	12.5000	46.70
		张鹏国	建信鼎信	353.3415	3.5106	46.70
		张兴明	建信鼎信	256.9757	2.5532	46.70
		屈山	建信鼎信	192.7317	1.9149	46.70
		王兴安	建信鼎信	47.1122	0.4681	46.70
		林凯	建信鼎信	47.1122	0.4681	46.70
		王玉波	建信鼎信	47.1122	0.4681	46.70
		刘常康	建信鼎信	36.4049	0.3617	46.70
		闫夏卿	建信鼎信	36.4049	0.3617	46.70
		李林	建信鼎信	36.4049	0.3617	46.70
		张浙亮	建信鼎信	27.8390	0.2766	46.70

(1) 2016 年 12 月增资价格的合理性

1) 千方集团增资价格较高的原因

股东名称	时间	认缴价款(万元)	新增注册资本(万元)	增资价格(元/股)
千方集团	2016 年 10 月	2,200.00	2,200.00	1.00
千方集团	2016 年 12 月	97,800.00	155.71	628.09
合计		100,000.00	2,355.71	42.45

2016 年 10 月，千方集团在交智科技成立时，认缴出资 2,200.00 万元，获得 2,200.00 万元注册资本；2016 年 12 月，千方集团增资交智科

技，认缴出资 97,800.00 万元，获得 155.71 万元注册资本。通过上述价格安排，系千方集团为保证其获得每元注册资本对应的价格和千方科技、建信鼎信保持一致，均为 42.45 元/1 元注册资本。

2) 宇昆投资、宇仑投资增资价格较低的原因

宇昆投资、宇仑投资合伙人均为宇视科技的管理层及核心团队，增资价格较低，主要系对宇视科技员工进行股权激励，该次增资已进行股份支付的会计处理。

(2) 2017 年 1 月增资价格的合理性

该次增资与 2016 年 12 月增资间隔时间较近，增资价格与 2016 年 12 月增资价格保持一致。

(3) 2017 年 4 月股权转让价格的合理性

该次股权转让的受让方深圳创投和人保远望是市场上知名的投资机构，其股权转让对应的转让价格与建信鼎信、慧通联合增资价格保持一致，均为 42.45 元/1 元注册资本。

(4) 2017 年 10 月股权转让的合理性

2017 年 10 月，建信鼎信转让交智科技 27.0638% 股权至千方集团等十三方，该次转让价格为 46.70 元/1 元注册资本，交智科技 100% 股权经协商确认 470,000 万元，该次交易作价与前次转让和增资价格（42.45 元/1 元注册资本）存在差异原因如下：

1) 交易背景和作价依据不同

交智科技设立的目的是为了收购宇视科技 100%股权，自设立至 2017 年 4 月之前，除引入股权激励外，股权增资和转让均系围绕收购资金的筹措展开。因此，除宇昆投资、宇仑投资按 18.98 元/1 元注册资本进行增资外，其余股东出资成本均为 42.45 元/1 元注册资本，全部股东合计出资金额为 380,000 万元。上述出资规模主要是为了满足收购宇视科技 100%股权的需要，增资和转让价格均系根据出资规模和注册资本金额折算。

2017 年 10 月，建信鼎信转让交智科技 27.0638%股权，股权转让时，上市公司已停牌筹划发行股份购买资产，交智科技审计和评估工作尚在进行中，该次股权转让价格系交易各方基于未经审计的交智科技财务数据和盈利预测情况进行协商确定。

2) 不同时点标的公司盈利状况不同

2015 年和 2016 年，宇视科技扣除非经常性损益后归属母公司的净利润分别为 7,187.36 万元和 13,027.82 万元。2017 年 1-6 月，宇视科技扣除非经常性损益后归属母公司的净利润为 16,079.20 万元，已超过上年全年水平。

因此，2017 年 10 月，建信鼎信转让交智科技股权的作价充分考虑了标的公司的盈利能力。

3) 市场规模较大，标的公司未来有望快速增长

近年来，世界各国恐怖袭击、跨国犯罪等安全威胁事件屡屡发生，

在此环境下，世界各国高度重视国家安全，加大对安防产业的投入，安防产业迎来高速发展的黄金时期。根据 Market Line 数据，全球安防服务行业近年来呈现快速发展趋势，到 2020 年，安防市场年收入预计将达到 3,150 亿美元。宇视科技作为行业领先者，在行业地位、研发和技术、产品创新、营销网络和客户资源等方面存在竞争优势，有望持续扩大市场份额，实现快速增长。

经核查，交智科技历次增资和转让价格存在合理性，不存在利益输送的情况。

经核查，评估师认为：上市公司 1) 补充披露了交智科技在 2016 年 12 月 2 日与香港宇视签署《股份购买协议》后至 2017 年 1 月 19 日股份变更登记前，以较低价格接纳宇昆投资和宇仑投资作为投资者的原因及合理性；2) 补充披露了相关股份支付费用的确认依据和合理性；3) 补充披露了本次交易的背景和交易作价的公允性；4) 分析了宇视科技和交智科技历次增资和股权转让价格存在较大差异的原因及合理性，历次交易不存在利益输送。以上分析内容具备合理性。

问题三、申请材料显示，1)标的公司经营主体宇视科技为高新技术企业，根据《企业所得税法》等相关规定，宇视科技2016年至2018年可减按15%的所得税率缴纳企业所得税。2)2015年度及2016年度，宇视科技取得了杭州市滨江区国家税务局颁发的《企业所得税优惠事项备案表》，准予宇视科技享受国家规划布局内重点软件企业可减按10%的税率征收企业所得税的税收优惠政策。3)宇视科技自2012年5月起享受增值税软件产品增值税即征即退优惠政策。2015年度、2016年度和2017年1-6月，宇视科技增值税即征即退金额分别是8,956.60万元、7,720.39万元和9,169.70万元，占扣除非经常性损益后归母公司净利润的比例分别是124.62%、59.26%和58.85%。请你公司补充披露：1)上述税收优惠的有效期限，以及到期后相关税收优惠是否具有可持续性。2)相关假设是否存在重大不确定性及对本次交易评估值的影响。请独立财务顾问、律师和评估师核查并发表明确意见。（反馈意见12）

答复：

（一）相关假设不存在重大不确定性及极端情况下对本次交易评估值的影响

宇视科技享受高新技术企业所得税优惠政策具有可持续性：

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32号）“第九条、通过认定的高新技术企业，其资格自颁发证书之日起有效期为三年”和“第十条、企业获得高新技术企业资格后，自高新技术企业证书颁发之日所在年度起享受税收优惠，可依照本办法第四条的规定到主管税务机关办理税收优惠手续”。

宇视科技主营业务预测期内不会出现重大调整，继续符合相关政策

规定。在未来预测期内，宇视科技延续目前主营业务而不发生较大变化，仍从事宇视科技主要从事视频监控产品的研发、生产、销售及服务。因此，宇视科技主营业务预测期内不会出现重大调整，不存在因业务变化影响资质取得的情况。

宇视科技未来年度业务和费用结构较为稳定，从人才资源、研发能力、研发投入、知识产权、业务特点等多方面分析，宇视科技具有较强的技术实力，未来在持续经营条件下将保持稳定的科研能力和一定数量的科研人员，不断研发新产品，挖掘新技术，紧跟市场需求并不断投入研发经费以确保其产品性能及质量指标满足客户的要求。同时，宇视科技已具有高新技术企业资质多年，对《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）认定标准有了较为深入的理解和掌握，宇视科技未来还将继续按照《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）认定标准进行公司管理，确保符合相关认定标准。因此，宇视科技在未来还将继续保持其技术竞争力并按照相关认定标准进行经营，未来宇视科技不能符合相关认定标准的不确定性风险较小。

国家主管部门对现行高新技术企业相关法律、法规、政策的调整、修订将成为未来影响宇视科技高新技术企业资格持续性认定的主要潜在风险，而根据目前国家发展状况进行分析，相关法律、法规、政策未来一段时间内进行较大调整的可能性较小，宇视科技预计将持续符合现有高新技术企业的认定条件。

综上，宇视科技在未来及时提出复审申请的情况下，不能持续取得高新技术企业资格的不确定性风险较小，享受高新技术企业税收可减按15%的所得税率缴纳优惠政策具有可持续性。

字视科技享受软件产品增值税即征即退优惠政策具有可持续性：

国务院于 2011 年 1 月 28 日下发的《关于印发进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》（国[2011]4 号），财政部、国家税务总局 2011 年 10 月 13 日下发的《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100 号），上述文件对软件产品增值税即征即退优惠政策进行了规定。经核查，上述法规未有明确的法律效力期限，法规本身亦未对企业持续享受软件产品增值税即征即退优惠政策的有效期进行明确限制。

此外，近年来国家及地方相关部门出台了对软件知识产权的保护及促进软件产业发展，推动信息化建设等多项支持政策。如《国务院关于深化制造业与互联网融合发展的指导意见》（国发〔2016〕28 号），指出推动制造企业与互联网企业在发展理念、产业体系、生产模式、业务模式等方面全面融合；明确保障措施，完善支持融合发展的税收和金融政策，结合全面推开营改增试点，进一步扩大制造企业增值税抵扣范围，落实增值税优惠政策，落实研发费用加计扣除、高新技术企业等所得税优惠政策，积极研究完善科技企业孵化器税收政策。《深圳市关于进一步加快软件产业和集成电路设计产业发展的若干措施规定》，加大财税支持力度、强化资金扶持，每年投入不少于 5 亿元支持软件产业和集成电路设计产业发展，用于核心关键技术研发、提升开发质量、加强应用推广、引导集聚发展等；落实税收优惠政策，加强政策指导和部门协调，优化办税流程，加快退税进度，全面落实国发〔2011〕4 号文件规定的增值税、营业税和所得税优惠等政策，为企业营造良好的税收支持环境等。上述政策均明确表示对软件行业的鼓励态度。在可预见的未来，软

件产品增值税即征即退优惠政策被取消的可能性较低。

因此，宇视科技享受软件产品增值税即征即退优惠政策具有可持续性。

结合以上分析，在相关税收政策未发生较大变动的前提下，未来宇视科技享受高新技术企业税收优惠及增值税软件产品增值税即征即退优惠政策具有可持续性。故本次评估假设宇视科技未来年度能够持续享受高新技术企业税收优惠及增值税软件产品增值税即征即退优惠政策具备合理性，而对于“杭州市滨江区国家税务局颁发的《企业所得税优惠事项备案表》，准予宇视科技享受国家规划布局内重点软件企业可减按 10%的税率征收企业所得税”的税收优惠政策，本次评估在预测期未予考虑。

此外，在极端情况下若宇视科技未能持续享受高新技术企业税收优惠或增值税软件产品增值税即征即退优惠政策，则将对估值产生一定影响。在上述情况下，假设其他因素不变，宇视科技若不能持续享受高新技术企业税收优惠或增值税软件产品增值税即征即退优惠政策对其估值影响如下：

政策情况	评估值（万元）	估值变动率
享有 15%所得税优惠政策及增值税退税优惠政策	466,274.87	0.00%
享有 15%所得税优惠政策但不享有增值税退税优惠政策	331,318.36	-28.94%
享有增值税退税优惠政策但不享有 15%所得税优惠政策	408,178.87	-12.46%
既不享有 15%所得税优惠政策也不享有增值税退税优惠政策	288,613.33	-38.10%

经核查，评估师认为：上市公司对宇视科技持续享受相关税收优惠

政策的情况进行了补充披露，分析后认为宇视科技未来年度能够持续享受高新技术企业税收优惠及增值税软件产品增值税即征即退优惠政策的假设前提具备合理性。若在极端情况下宇视科技未能持续享受上述税收优惠政策，则会对本次交易评估值产生一定影响。

问题四、申请材料显示，报告期 2015 年至 2017 年 1-6 月，交智科技营业外收入及其他收益中，软件增值税退税金额分别为 8,956.60 万元、7,720.39 万元和 9,169.70 万元。请你公司：1)补充披露交智科技报告期营业收入中软件收入占比，在申报增值税退税过程中能否准确区分，并进一步补充披露交智科技报告期软件收入与增值税退税之间的对应关系。2)结合本次交易收益法评估中其他收益的预测情况，补充披露本次交易预测期交智科技软件增值税退税收入的预测依据。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。（反馈意见 25）

答复：

（一）预测期标的公司软件增值税退税收入的预测依据

报告期内，标的公司营业外收入和其他收益科目主要为软件增值税退税，以及高新研发项目等政府补助。

由于出口产品不缴纳增值税，因此标的公司软件产品增值税退税收入主要与国内业务收入相关。报告期内，标的公司软件产品增值税退税收入金额与其国内业务收入关系见下表：

金额单位：万元

项目	2015 年	2016 年	2017 年 1-9 月
退税金额	8,956.60	7,720.39	11,345.39
国内业务收入	149,879.89	176,897.04	173,172.40
退税/收入比	5.98%	4.36%	6.55%
平均	5.63%		

由上表可知，标的公司报告期增值税退税占国内业务收入比率平均为 5.63%。2017 年 7-12 月以标的公司实际收到退税额及预计收到退税额进行预测，2018 年及以后年度的增值税退税额考虑到谨慎性原则，以国内业务收入 5%进行预测，具体预测情况如下：

金额单位：万元

项目	2017 年 7-12 月	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年及以后
国内业务收入预测	120,617.71	266,691.08	314,044.46	358,963.97	398,028.26
退税预测比例	4.88%	5%	5%	5%	5%
增值税退税	5,884.51	13,334.55	15,702.22	17,948.20	19,901.41

根据宇视科技截止到 2017 年底未经审计的财务数据显示，增值税软件产品退税收入为 1.36 亿元，其他收益合计 1.51 亿元，故宇视科技软件增值税退税收入预测具备合理性。

经核查，评估师认为，上市公司补充披露了预测期宇视科技软件增值税退税收入的预测依据及合理性。以上预测依据具备合理性。

问题五、申请材料显示，1) 报告期 2015 年至 2017 年 1-6 月，宇视科技营业收入分别为 157,741.46 万元、206,111.03 万元和 121,971.90 万元，其中 2016 年增长 30.66%，2017 年 1-6 月较 2016 年同期增长 50.42%。2) 宇视科技预测期 2017 年至 2021 年预测营业收入增长率分别为 35.7%、27.6%、24.6%、18.9%和 12.2%，其中海外收入增长率较高。请你公司：1) 结合截至目前宇视科技的业绩实现情况，进一步补充披露宇视科技收益法评估 2017 年预测营业收入和净利润的可实现性。2) 结合宇视科技从 2014 年开展海外业务，起步时间较晚、报告期快速增长的实际情况，补充披露宇视科技预测期计划拓展的主要海外市场、未来保持较高增速的预测依据及合理性。3) 结合宇视科技在行业内的市场地位及竞争优势、主要竞争对手情况、国内国际安防产业的未来市场规模、在手订单情况、主要合作伙伴业务关系的稳定性等，进一步补充披露宇视科技预测期营业收入保持增长的预测依据及可实现性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。（反馈意见 29）

答复：

（一）宇视科技 2017 年预测营业收入和净利润具备可实现性。

宇视科技 2017 年 7-12 月预测实现营业收入为万元 157,814.15 万元，净利润为 15,802.94 万元；因此 2017 年全年的营业收入的预测金额为 279,786.05 万元，扣除股份支付影响后净利润为 31,994.60 万元。

根据宇视科技截至 2017 年 9 月 30 日经审计的财务数据，宇视科技实现销售收入 210,039.15 万元，扣除股份支付影响后净利润为

27,195.05 万元；根据宇视科技截至 2017 年 12 月 31 日未经审计的财务数据，宇视科技 2017 年营业收入为 310,019.84 万元，扣除股份支付影响后的净利润为 39,034.84 万元。

因此，宇视科技 2017 年全年实现营业收入和净利润均高于预测数据，宇视科技 2017 年的盈利预测具有可实现性。

（二）宇视科技海外市场未来保持较高增速的预测具备合理性。

宇视科技自成立以来，一直致力于新产品、新技术、新应用领域的研发工作，在面向平安城市的视频监控大系统构建能力方面处于行业领先地位，大系统稳定性高、性能强，在关键新技术的导入和应用方面具备较强的技术优势。经过多年经营，宇视科技已成为业内领先的视频监控产品及解决方案供应商。作为国内技术领先的行业领先者之一，宇视科技不只满足于中国市场，更着眼于全球视频监控行业，致力于成为全球视频监控领域领导者。

在国内相关业务快速发展的基础上，宇视科技于 2014 年底开始拓展海外业务，计划以美国、中东区域、俄罗斯等国家和地区作为先行试点，通过代理商推广如通用型 IP 摄像机等不需要售后服务或售后服务较少的产品，并派遣专人以定时出差的方式与相关代理商进行对接，业务逐渐成熟后再以此销售模式扩展至各大洲的主要国家。

经过几年的飞速发展，2016 年宇视科技海外业务板块实现营业收入 29,997.51 万元，2017 年 1-6 月海外业务板块实现营业收入 21,560.50 万元，根据截至 2017 年 12 月 31 日未经审计的财务数据，2017 年全年海外业务收入约 5.5 亿元，相比 2016 年增长超过 80%。截至目前，

宇视科技海外业务已拓展至美国、印度、韩国、澳大利亚、意大利、墨西哥等超过 120 个国家，分管海外业务销售和售前支持人员 140 余人，海外代理商共计 700 余家，并且与各国代理商均建立了长久且稳定的合作关系。

宇视科技海外业务量预计在 2017 年-2021 年由 5.82 亿元增长至 19.57 亿元，年复合增长率 35.39%，其主要理由如下：

(1) 海外市场本身的结构性发展：

目前全球安防市场增速呈稳定状态，约 10%左右。但市场内部存在结构性变化。由于我国视频监控行业快速发展，客户对视频监控行业产品更新换代速度、价格和服务等提出更高的要求，综合实力强的企业竞争优势日益明显，特别是以海康威视、大华股份和宇视科技等全球领先的中国视频监控企业为代表，不仅占有高速增长的中国安防市场地利优势，同时产业的积聚和规模效应也带来研发、成本和服务优势，产品在海外市场竞争力优势明显，行业集中度也在逐步提升。

从近期历史数据发现，行业集中度正在逐步提升，根据中国安防展览网公布数据：2015 年全球 TOP15 厂商的市场总份额达到 55%，相比 2014 年的 52%有较为明显的提升，市场集中度更趋向大中型专业设备厂商。国内方面，中国 TOP3 在全球市场占有率快速提升，挤压大部分欧美企业份额。根据 IHS 统计：宇视科技的全球市场份额排名从第 12 名（2014 年）攀升至第 7 名（2016 年），2017 年预测上升至第 6 名，市场份额提升迅速。

随着全球市场品牌收敛的速度加快，中国优秀企业在世界市场的

占有率将逐步提升。根据 IHS 发布的《2016 全球 CCTV 与视频监控设备市场研究报告》，海康威视、大华股份和宇视科技在全球市场的市场份额占有率为 33%，通过优胜劣汰，市场份额向行业领先者收缩已是必然趋势，宇视科技在中国市场已经具备的地位、持续的研发投入能力以及未来数年的海外销售服务网络持续增加覆盖的战略，且海外市场业务板块还在起步阶段，基数较小，将会使得宇视科技海外业务具备足够的增长潜力，近年仍保持高速发展具备合理性及可实现性。

（2）产品线的增量：

过去几年内，海外市场相关产品仅涉及公司全线产品的三成左右，未来，宇视科技计划在美国、韩国、印度、俄罗斯、墨西哥等地（主要的海外业务地点）成立专门的办事处，并向当地派遣专业的销售人员和运维人员超过 100 人，以此来扩大宇视科技在海外的业务规模。在销售模式上除了以代理商代理业务体系之外，逐步发展大系统类业务，加强市场纵深的挖掘；产品方面除了通用类的 IP 摄像机、NVR 等产品外，逐步扩展到存储等解决方案类产品。

海外视频安防市场相对成熟，整体趋于稳定并保持慢速增长，根据 IHS Markit 预测，2016-2021 年全球视频安防市场业务量复合增长率约 6.5%，设备销售单位量复合增长率约为 8%，其中：EMEA（欧洲、中东、非洲）整体业务量呈停滞状态，但设备销售单位量在 2016-2021 年期间复合增长率为 7.3%，业务总量停滞的主要原因是随着日益加剧的市场竞争，单位价格的逐渐下降导致；美洲方面整体业务量在 2016-2021 年期间复合增长率 2.1%，设备销售单位量在

2016-2021 年期间复合增长率 5.3%；亚洲地区（不含中国）业务量在 2016-2021 年期间复合率增长 2.7%，设备销售单位量在 2016-2021 年期间复合增长率 11.0%。具体情况如下：

		复合增长率（2016-2021 年）
EMEA	总销售收入	-0.5%
	总销售单位量	7.3%
美洲	总销售收入	2.1%
	总销售单位量	5.3%
亚洲（除中国）	总销售收入	2.7%
	总销售单位量	11.0%

宇视科技 2017-2021 年预测中，海外市场业务量增长普遍高于全球行业平均增长，年平均复合增长率约 35.39%，主要由于宇视科技海外市场业务刚刚起步，尚处发展阶段，基数较小因此近年增速较快。宇视科技预计海外业务将于 2021 年达到业务收入 195,701.50 万元，根据 IHS Markit 预测，2021 年全球（不含中国）主要市场安防视频业务量将达到 7,164,199.48 万元，宇视科技海外业务量预测 195,701.50 万元，占比 2.73%。具体情况如下：

金额单位：万元

	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
IHS 预测全球业务量（不含中国）	6,735,752.40	6,838,849.98	6,944,582.83	7,053,011.87	7,164,199.48
宇视科技预测期海外业务量	58,244.28	90,278.63	130,904.02	170,175.22	195,701.50
市场份额	0.86%	1.32%	1.88%	2.41%	2.73%

由上表可见，宇视科技海外业务市场份额在预测期随着海外业务的逐步发展逐渐增长至 2.73%。宇视科技能够快速挤占海外市场份额的主要原因是行业集中度的逐步提升，宇视科技作为高品质专业设备厂商的领导者之一，将凭借其先进的技术与产品优势，通过优胜劣汰，

使市场份额向其收缩。

海康威视海外销售收入从2010年6.50亿元增长至2016年的93.60亿元，大华股份海外销售从2010年4.50亿元增长至2016年50.56亿元，充分证明中国制造与服务质量有望迅速打开海外市场。宇视科技从2014年开始着手布局海外市场，2016年海外业务收入已经达到2.92亿元，目前已经完成海外100多个国家市场布局，根据2017年未经审计的财务数据，宇视科技2017年海外业务收入近5.5亿元。

因此，海外市场在未来保持较高增速的预测具备较强的可实现性及合理性。

（三）宇视科技预测期营业收入保持增长具备合理性及可实现性。

宇视科技在行业内具备竞争优势：

中国视频监控企业多达数千家，主要的视频监控企业为海康威视、大华股份、宇视科技、苏州科达和东方网力等。在技术升级和规模效应的竞争压力下，我国视频监控市场的集中度在逐步提升。

其中，视频监控市场中用户的需求层次差异较大，既有智慧城市、平安工程、雪亮工程、智能交通等大型项目的行业市场，也有中小企业监控、家庭监控等通用市场，而大型项目的系统规模大，技术难度和定制化程度高，只能由少数优势企业承建。视频监控行业除为行业客户提供高端产品及服务的市场外，还存在海量规模的中小企业及家庭市场，从业企业数量众多，规模参差不齐，处于充分竞争状态。

宇视科技在视频监控行业的主要竞争对手如下：

(1) 海康威视

杭州海康威视数字技术股份有限公司成立于 2001 年，总部位于浙江杭州，致力于视频处理技术和视频分析技术的研发，主要为客户提供摄像机/智能球机、光端机、DVR/DVS/板卡、网络存储、视频综合平台、中心管理软件等安防产品。海康威视于 2010 年在国内 A 股上市，2016 年营业收入为 319.24 亿元。

(2) 大华股份

浙江大华技术股份有限公司成立于 2001 年，总部位于浙江杭州，主要专注于视频监控技术的研究和视频监控产品的研发、生产和销售，为客户提供视频存储、前端、显示控制和智能交通等系列化产品。大华股份于 2008 年在国内 A 股上市，2016 年营业收入为 133.29 亿元。

(3) 苏州科达

苏州科达科技股份有限公司成立于 1995 年，总部位于苏州，是领先的视讯与安防产品及解决方案供应商，致力于以视频会议、视频监控以及丰富的视频应用解决方案。苏州科达于 2016 年 12 月在国内 A 股上市，2016 年营业收入为 14.49 亿元，其中视频监控业务收入为 6.85 亿元。

(4) 东方网力

东方网力科技股份有限公司成立于 2000 年，总部位于北京，东方网力自成立以来一直致力于视频监控管理平台的研究和开发，是全球领先的视频监控管理产品与解决方案供应商。东方网力于 2014 年

1 月在国内 A 股上市，2016 年营业收入为 14.81 亿元，其中视频监控业务收入为 11.17 亿元。

（5）安讯士

安讯士于 1984 年在瑞典成立，佳能是安讯士最大的股东。安讯士是网络摄像机和视频编码器领域的全球市场领导者，专业提供各种网络视频产品，并创造了安防物联网产品。产品远销全球多个国家，2016 年销售额达 74 亿克朗（约 60 亿人民币），拥有超过 2,600 名员工。（以上数据来源于安讯士官网）

（6）博世

博世于 1866 年在德国斯图加特市成立。博世是世界领先的技术及服务供应商，涵盖汽车与智能交通技术、工业技术、消费品以及能源与建筑技术等领域。其中，博世安防通讯系统为博世集团旗下全球领先的安防与通讯产品、解决方案与服务的供应商，是中国与全球安防及通讯市场的重要一员。2016 年博世安防通讯系统雇佣了超过 9,000 名员工，销售额达 18 亿欧元（约 140 亿人民币）。（以上数据来源于博世官网）

根据 IHS Markit 发布的《2016 全球 CCTV 与视频监控设备市场研究报告》，2016 年，宇视科技视频业务市场占有率在中国视频监控设备市场排名第三位；在全球视频监控设备市场排名第七位，全球市场占有率较 2014 年的第十二位、2015 年的第八位持续提升，2017 年预计在全球视频监控设备市场排名第六位，行业地位不断提高。

宇视科技在市场竞争中主要的竞争优势如下：

1、领先的行业地位

经过多年经营，宇视科技已成为全球领先的视频监控产品及解决方案供应商。根据 IHS 发布的《2016 全球 CCTV 与视频监控设备市场研究报告》，2016 年，宇视科技视频业务市场占有率在中国视频监控设备市场排名第三位；在全球视频监控设备市场排名第七位，全球市场占有率较 2014 年的第十二位、2015 年的第八位持续提升，2017 年预计在全球视频监控设备市场排名第六位，行业地位不断提高。

宇视科技的视频监控产品广泛应用于公安、交通、司法、教育医疗、企事业和智能建筑等各大行业的安防系统；为城市监控领域、公共交通监控领域、公共机构监控领域及大型企业监控领域等多个领域的最终用户开发定制化视频监控解决方案。其中，宇视科技在面向平安城市的视频监控大系统构建能力方面处于行业领先地位，大系统稳定性高、性能强，在关键新技术的导入和应用方面具备优势。目前，国内规模最大的视频监控系统——浙江省省级视频监控联网平台系由宇视科技承建。另外，在机场、地铁等行业领域，宇视科技视频监控解决方案也处于领先地位。

截至 2017 年 9 月 30 日，宇视科技成功交付 580 余个平安城市、610 余所平安高校、40 多个机场、34 个城市的超过 100 条地铁线路、330 余个智能交通项目、380 余家大型企业、180 余家三甲医院、230 余条高速公路等视频监控解决方案，服务对象包括亚太经济合作组织峰会、博鳌亚洲论坛、杭州 G20 峰会、厦门 2017 年金砖会议、迪士尼等。

2、研发及技术优势

宇视科技坚持客户导向，在中国的杭州、深圳、西安、济南设有研发机构，包括上千名研发人员及工程师。宇视科技研发管理团队主管均拥有多个成功产品开发经验，对新技术和市场需求敏感度高，注重新技术应用和市场需求相结合。

宇视科技自成立以来，一直致力于新产品、新技术、新应用领域的研发工作，致力于成为全球视频监控领域领导者。截至 2017 年 9 月 30 日，宇视科技约有 1,200 多名研发人员及技术人员，拥有 360 项国内发明专利权、113 项国内实用新型专利权、111 项国内外外观设计专利权、7 项境外专利权。宇视科技拥有 123 项计算机软件著作权，涵盖了光机电、图像处理、机器视觉、智能识别、大数据、云存储等各个维度的前沿技术，为宇视科技未来在“可视智慧物联的解决方案”、“系列化智能型超感产品”、“智能交通及车联网”等应用领域的布局奠定了坚实的基础。

宇视科技是浙江省重点企业研究院、浙江省博士后工作站、浙江省大数据应用示范企业，并被评为浙江省级工业设计中心、杭州市级企业技术中心，通过 CMMI 5 级认证，并为行业内获得国务院颁发国家科学技术进步奖的视频监控解决方案供应商。

另外，宇视科技也是行业标准制定的主要参与者，参与了如下标准制定：

序号	编号	标准名称
1	GB/T25724-2010	安全防范监控数字视音频编解码技术要求
2	GB/T28181-2011	安全防范视频监控联网系统信息传输、交换、控制技术要求
3	GB/T29315-2012	中小学、幼儿园安全技术防范系统

4	GB/T16571-2012	博物馆和文物保护单位安全防范系统
5	GA/T1211-2014	安全防范高清视频监控系统技术
6	GA/Z1164-2014	公安视频图像信息联网与应用标准体系
7	GA/T1154.5-2016	视频图像分析仪第 5 部分：视频图像增强与复原技术要求
8	GB/T28181-2016	公共安全视频监控联网系统信息传输、交换、控制技术要求
9	GA-T1399.1-2017	公安视频图像分析系统第 1 部分：通用技术要求
10	GA-T1399.2-2017	公安视频图像分析系统第 2 部分：内容分析
11	GA-T1400.1-2017	公安视频图像信息应用系统第 1 部分：通用技术要求
12	GA-T1400.2-2017	公安视频图像信息应用系统第 2 部分：应用平台技术要求
13	GA-T1400.4-2017	公安视频图像信息应用系统第 4 部分：接口协议要求
14	GB/T25724-2017	公共安全视频监控数字视音频编解码技术要求
15	GA/T1400.3-2017	公安视频图像信息应用系统第 3 部分：数据库技术要求

3、产品创新能力

宇视科技拥有全系列自主知识产权的视频监控产品，在主打产品开发上，创新能力强。宇视科技践行精工之路，其前端摄像机于 2012 年、2015 年及 2016 年三次赢得德国 iF 产品设计奖；8 寸球形摄像机获中国设计智造奖（2016 Design Intelligence Award）。

宇视科技凭借技术优势，业内率先推出了多项产品和技术。包括：业内率先推出了超感网络摄像机、44 倍星光级球机、恒定大光圈超星光级筒型机、内嵌深度学习芯片的智能型摄像机；采用自研 U-Code 的专利智能编码技术，提供更高的编码压缩效率；在智能交通抓拍摄像机中，推出基于全局曝光的 CMOS 智能型抓拍单元和路侧停车桩；另外，宇视科技在业内推出支持智能棒的 NVR、“四合一”平台一体机，一台设备即可构建监控中心，集“管理、存储、解码、转发”四大模块于一体。

在网络存储产品方面，宇视科技采取高可靠性硬件设计和超高密度前面板硬盘维护技术，能够大幅降低硬盘故障率，可利用外部扩展单元进行大规模容量扩展。宇视科技是视频直存技术的先行者，通过 iSCSI 块直存技术，能够提供超高性价比的视频存储解决方案，设备内置视频接入与点播服务，简化了视频监控网络的组网结构。

在行业解决方案方面，宇视科技于 2013 年完成了平安丹东项目，搭建了具有大数据分析能力的城市监控系统，可运用车牌识别摄像机及电子警察摄像机组对来自多数据源的大量监控数据进行实时采集、处理、分享及分析。宇视科技于 2014 年开发了具有云存储容量的大型企业监控系统，具有云存储容量的监控系统，可通过 IP 网络存储及管理视频片段高达 288PB，可长时间按要求串流播放及存取。2017 年，宇视科技与英特尔联合发布 VDC12500 系列视图数据中心一体机“昆仑二代”，采用融合业务架构，支持 CPU 通用计算机板卡、GPU 计算机板卡混插，实现通用计算业务、智能分析业务、大数据业务，实现了视频调度、大数据、智能等全部安防算力的融合，可广泛应用于人工智能城市的建设。

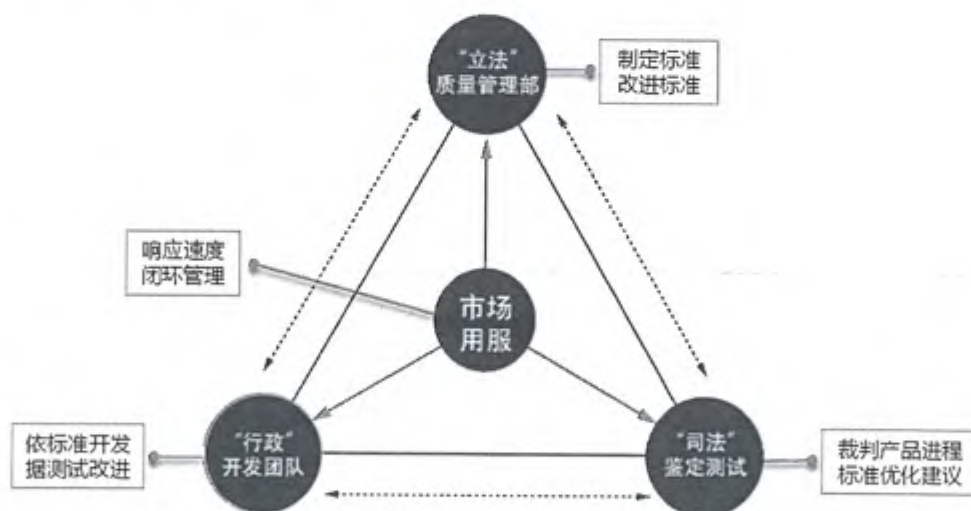
4、管理创新能力

经过多年的摸索，宇视科技在消化吸收众多先进企业管理经验的基础上，形成了有自己特色的、较为完善的技术管理、人才管理、生产经营管理制度和内部控制制度。宇视科技管理团队重视体系建设和流程优化，通过持续变革，由条块管理发展到流程管理与部门管理相结合的矩阵式管理，通过流程持续优化，确定了公司的关键流程、支持流程和各监管点，对每个流程建立了相应的目标指标，通过目标指

标考核流程业绩。

宇视科技针对视频监控领域的软硬件产品研发特点，持续优化内部管理流程，倡导小、快、灵，形成了宇视科技的 U-IPD(Uniview IPD) 流程，包含“市场需求调研-产品定义-产品立项评审-开发过程管理-鉴定测试-试制-量产后”的产品生命周期管理。

在产品开发质量控制体系方面，宇视科技遵循“三权分立”的原则，有利于快速、高质量的推出产品和解决方案。其中，鉴定测试中心独立于各研发产品线，代表客户对产品进行测试，并对产品质量与市场发布有否决权。基于“内部第三方测试中心”的定位，鉴定测试中心激活了宇视科技整个研发质量管理体系。



另外，宇视科技成功建立了 B2B 系统、ERP 系统和 NOTES 管理系统用于订单生产管理、信息资源管理，并采用了办公系统用于辅助人力资源部门管理。这些系统覆盖了宇视科技的所有经营活动，规范了各个环节的作业流程和要求，通过严密的系统对各个业务环节进行控制，减少了人为差错，有效实现了信息资源共享，确保了管理的规

范性和科学性。

5、营销网络和客户资源

经过多年发展，宇视科技的视频监控产品已广泛应用于公安、交通、司法、教育医疗、企事业和智能建筑等各大行业，建立了覆盖广泛的营销网络，拥有大量的优质客户资源。

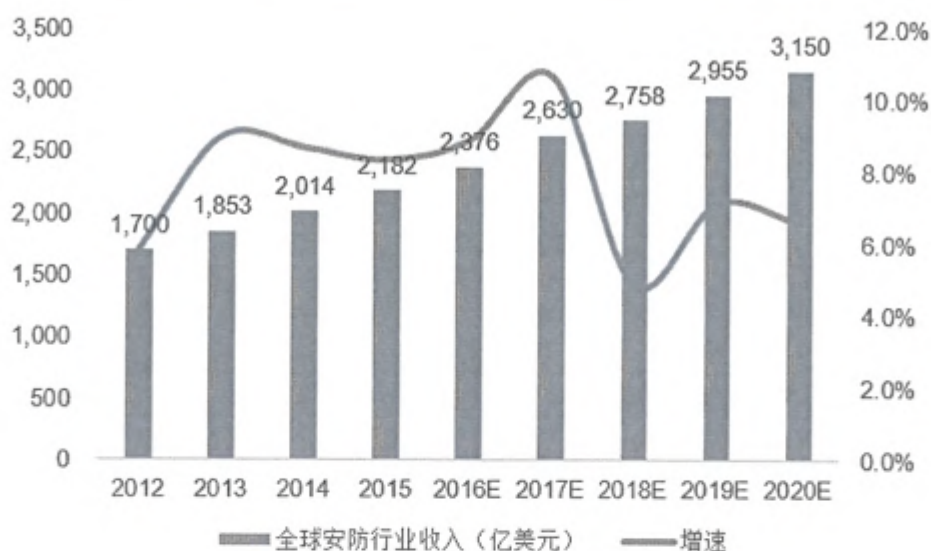
国内和国际安防产业的未来市场规模：

1、全球安防行业市场规模

近年来，世界各国恐怖袭击、跨国犯罪等安全威胁事件屡屡发生，日益威胁社会稳定，2015年11月巴黎恐怖袭击事件再次为国家安全敲响警钟。在此大环境下，世界各国高度重视国家安全，加大对安防产业的投入，安防产业迎来高速发展的黄金时期。

根据 Market Line 数据，全球安防服务行业近年来呈现快速发展趋势。2015年，全球安防产业总收入 2,182 亿美元，同比增长 8.4%，2011 年至 2015 年复合增长率达到 8%。安防市场规模未来五年将持续增长，但增速预计将略有放缓，年均复合增长率预期为 7.6%。到 2020 年，安防市场年收入将达到 3,150 亿美元。

2012-2020 年全球安防行业规模及增速



数据来源: Market line

根据 IHS 数据统计,全球视频监控行业近年来呈现稳定发展趋势。2016 年,全球视频监控市场总收入约 154 亿美元,同比增长约 3.9%。根据预测,2020 年全球视频监控市场约 197 亿美元,年均复合增长率预期为 6%左右。

2015-2020 年全球视频监控市场规模



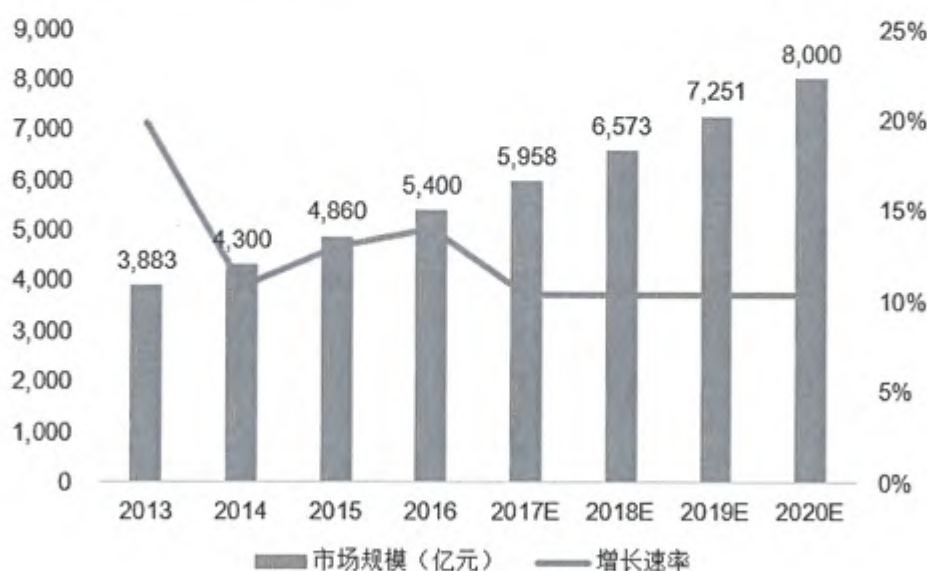
数据来源: IHS 报告

2、国内安防行业市场规模

根据智研咨询的统计，我国安防行业总规模从 2012 年的 3,240 亿元增长到 2016 年的 5,400 亿元，年均复合增长率达到 15%。其中，2016 年安防工程规模约 3,100 亿元，占比约为 57%；安防产品规模约 1,900 亿元，占比约为 35%。

中国安全防范产品行业协会发布的《中国安防行业“十三五”（2016-2020 年）发展规划》指出，“十三五”期间，安防行业将向规模化、自动化、智能化转型升级，且到 2020 年，安防企业总收入达到 8,000 亿元左右，年增长率达到 10%以上。

2013-2020 年中国安防行业规模及增速



数据来源：智研咨询

根据 IHS 数据统计，我国视频监控行业近年来发展稳定。2016 年，我国市场视频监控市场总收入约 64 亿美元，同比增长约 7%。根据预测，2020 年我国视频监控市场约 102 亿美元，年均复合增长率

预期为 11%左右。

2015-2020 年我国视频监控市场规模



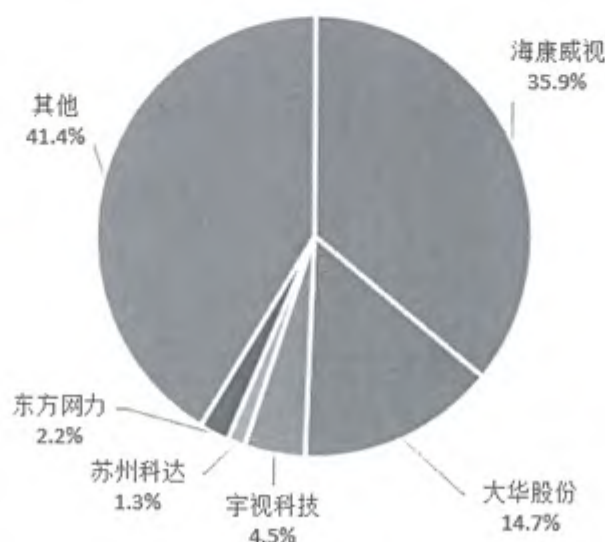
数据来源：IHS 报告

视频监控行业的主要需求依然来自于平安城市建设、行业延伸及民用市场开启。平安城市、智能交通和智能楼宇是主要的应用领域，伴随着我国城镇化的持续推进，政府对平安城市、智慧城市建设及升级改造的重视，各行业对视频监控及视频应用需求的进一步提升，居民对人身安全、财产安全的重视程度不断提高，促进视频监控行业市场规模继续保持快速增长。从 2012 年住建部发布《关于开展国家智慧城市试点工作的通知》起，我国 95%的副省级以上城市、76%的地级以上城市，总计约 500 多个城市提出或在建智慧城市，其潜力将在“十三五”集中释放，预计“十三五”期间我国视频监控市场年增长率将达到 15%左右的水平，即到 2020 年我国视频监控市场规模有望达到 1,683 亿元。除了政府，视频监控应用已经呈现出从重点领域

向社会各经济领域全面铺开的态势，既涉及到金融、能源、电信、交通等传统领域，也涉及智能楼宇、文教卫、司法监狱等新兴领域。

根据市场研究咨询机构沙利文公司(美国)的数据分析表明，在 2009~2014 年期间，中国视频监控市场的市场份额迅速增长。截止至 2014 年，中国的市场份额已占全球市场份额的 34.10%，较 2009 年相比提升了 11.6%。沙利文公司(美国)的分析预测表示，在 2009~2014 年间，中国视频监控行业的年复合增长率高达 22.2%，与之同期相比的美国、亚太、欧洲及中东非洲等地区的年复合增长率分别达到 8.9%、21%以及 4%。如果可以按照这种趋势继续发展，中国的视频监控市场份额在世界范围内的占比将于 2019 年达到 44.50%，凭借国内的市场份额几乎可以占领全球视频监控行业市场的半壁江山。

相较国际市场而言，宇视科技在国内的市场份额占有率和排名有着显著上升。根据市场研究机构 IHS Markit 的数据调查分析显示，2016 年视频监控设备供应商所占中国市场份额比例如下表所示：



资料来源：IHS 发布的《2016 全球 CCTV 与视频监控设备市场研究报告》

根据上表显示，2016 年中国闭路电视监控及视频监控设备供应商所贡献的市场份额，宇视科技在国内市场范围之内排名第三，市场占有率达到了 4.5%。

从绝对增长额来看，根据 IHS Markit 预测，2017 年较 2016 年全国视频监控市场增长量约 53.76 亿人民币，宇视科技国内业务量 2017 年较 2016 年绝对增长值约 4.46 亿元，总体增长量占行业预测业务增长量约 10%，占比较高。这是由于行业集中度正在逐步提升，根据中国安防展览网公布数据：2015 年全球 TOP15 厂商的市场总份额达到 55%，相比 2014 年的 52% 有较为明显的提升，市场集中度更趋向大中型专业设备厂商。

在手订单情况

截至 2017 年 12 月 31 日，宇视科技在手订单金额合计为 30,092.28 万元，较 2015 年、2016 年 12 月 31 日在手订单量有较大增长，具体情况如下：

时间	在手订单金额（万元）
2015 年 12 月 31 日	9,141.07
2016 年 12 月 31 日	19,750.99
2017 年 12 月 31 日	30,092.79

报告期内，客户一般通过订单形式与宇视科技开展具体业务，订单交货周期一般在 1-2 个月。因此，宇视科技在手订单的数量和金额是一个时点数，反映未来 1-2 个月左右的客户需求，不断循环。在手订单金额随客户需求量、客户下单节奏、公司交付情况变化而变化。报告期内宇视科技获取和完成订单的能力持续增强，截至 2017 年 12

月 31 日，宇视科技 2017 年 9 月 30 日的在手订单已基本完成。

主要合作伙伴业务关系具备稳定性：

在国内，宇视科技主要采取两级合作伙伴模式销售产品及视频监控解决方案。截至 2017 年 9 月 30 日，在国内视频监控解决方案方面，宇视科技已形成五家一级合作伙伴及约 5,000 家二级合作伙伴，建立了覆盖全国的销售渠道网络。

报告期内，宇视科技与一级合作伙伴均系长期合作，合作关系稳定，报告期内未发生变化。

2015 年、2016 年和 2017 年 1-9 月，连续三年均有业务发生的稳定二级合作伙伴共计 519 家，其业务量占行业解决方案业务量的比例合计约为 50%；报告期内两年有业务发生的较稳定二级合作伙伴共计 1198 家，其业务量占行业解决方案业务量的比例合计超过 70%。从数据统计上看，报告期内宇视科技与二级合作伙伴合作关系较为稳定，连续三年均有合作及两年中有合作的合作伙伴数量较多，业务量占比均相对较高，因此，宇视科技的合作伙伴具有相对稳定的黏性需求。另外，宇视科技未来的业绩增长不仅来自于稳定二级合作伙伴带来的业务量增长，也来自于通过自身优势吸引的更多新增二级伙伴。

综上，宇视科技预测期营业收入保持增长具备合理性及可实现性。

经核查，评估师认为：上市公司 1) 结合宇视科技 2017 年的业绩实现情况，补充披露了宇视科技 2017 年预测营业收入和净利润的可实现性；2) 结合宇视科技海外业务拓展情况，补充披露了海外业务未来保持增长的合理性；3) 结合国内国际安防产业的未来市场规模、宇视科技市场地位及核心竞争力、主要合作伙伴合作关系的稳定性等角度，补充披露了宇视科技预测期营业收入保持增长的合理性。以上分析内容具备合理性。

问题六、申请材料显示，1) 报告期，宇视科技毛利率分别为 43.89%、38.97%和 41.87%。2) 预测期 2017 年 7-12 月至 2021 年，宇视科技毛利率分别为 36.71%、37.96%、36.69%、35.98%和 35.44%。请你公司结合宇视科技报告期毛利率及主要产品售价的变化情况，补充披露预测期宇视科技毛利率低于报告期且持续下降的依据及合理性，毛利率下降是否符合行业实际情况，对宇视科技未来盈利能力是否存在重大不利影响。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。（反馈意见 30）

答复：

（一）宇视科技报告期毛利率情况

宇视科技报告期各类业务毛利率情况如下：

金额单位：万元

	2015 年	2016 年	2017 年 1-9 月
营业收入合计	157,741.46	206,111.03	210,039.15
营业成本合计	88,516.32	125,779.65	124,266.13
毛利率	43.89%	38.97%	40.84%
国内营业收入	149,879.89	176,897.04	173,172.40
国内营业成本	83,467.36	107,427.43	100,313.67
国内业务毛利率	44.31%	39.27%	42.07%
海外营业收入	7,861.57	29,213.99	36,866.75
海外营业成本	5,048.97	18,352.22	23,952.45
海外业务毛利率	35.78%	37.18%	35.03%

由上表可知，2015 年、2016 年、2017 年 1-9 月宇视科技综合毛

利率分别为 43.89%、38.97%和 40.84%，2016 年毛利率虽略有下降，但报告期综合毛利率相对基本稳定，在 40%左右；国内业务毛利率分别为 44.31%、39.27%和 42.07%，变动趋势与综合毛利率水平一致；而海外业务毛利率分别为 35.78%、37.18%和 35.03%，基本稳定。

（二）可比上市公司报告期毛利率情况

报告期内，主要可比上市公司及行业毛利率水平如下：

证券简称	2017 年 1-9 月	2016 年度	2015 年度
海康威视	42.72%	41.58%	40.10%
大华股份	39.45%	37.71%	37.22%
苏州科达	68.66%	65.47%	66.40%
东方网力	55.05%	58.81%	56.29%
宇视科技	40.84%	38.97%	43.89%

由上表可知，和宇视科技业务最为类似的海康威视和大华股份在报告期内毛利率水平较为稳定，且和宇视科技毛利率水平差异不大，基本都维持在 40%左右，体现出行业毛利率近年来保持在较为稳定的水平的特点。

（三）宇视科技预测期毛利率合理性

预测期宇视科技毛利率预测情况如下：

金额单位：万元

	2017 年全年	2017 年 7-12 月	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年及以后
营业收入合计	279,786.04	157,814.15	356,969.71	444,948.47	529,139.19	593,729.77	593,729.77
营业成本合计	170,786.46	99,881.29	221,457.49	281,705.79	338,730.71	383,288.79	383,288.79
毛利率	38.96%	36.71%	37.96%	36.69%	35.98%	35.44%	35.44%
国内营业收入合计	221,541.77	120,617.71	266,691.08	314,044.46	358,963.97	398,028.26	398,028.26
国内营业成本合计	133,218.90	75,361.64	162,812.49	195,898.21	226,415.07	253,147.29	253,147.29
国内毛利率	39.48%	37.52%	38.95%	37.62%	36.93%	36.40%	36.40%

海外营业收入合计	58,244.28	37,196.44	90,278.63	130,904.02	170,175.22	195,701.50	195,701.50
海外营业成本合计	37,567.56	24,519.65	58,645.00	85,807.58	112,315.65	130,141.50	130,141.50
海外毛利率	35.50%	34.08%	35.04%	34.45%	34.00%	33.50%	33.50%

由上表可知，宇视科技 2017 年 7-12 月毛利率预测 36.71%，结合 2017 年 1-6 月毛利率水平，2017 年全年预测毛利率为 38.96%，与 2016 年毛利率水平基本持平。

报告期内，宇视科技产品的销售单价情况如下：

项目	2017 年 1-9 月		2016 年		2015 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
产品销售收入（万元）	205,900.39	2.58%	200,727.55	30.47%	153,848.71
产品销量（万件）	172.01	-10.54%	192.27	46.05%	134.97
销售单价（元/件）	1,197.03	14.66%	1,044.01	-8.41%	1,139.86

注：1、上表产品销售收入为产品销售收入，不包含服务收入；

2、产品销量不含软件及直接出售的硬盘等产品。

2016 年，宇视科技平均销售单价较 2015 年下降 8.41%，主要系分销和工程商业务、海外业务初步开展，为提高市场竞争力，售价相对较低导致；同时受市场竞争因素影响，销售单价有所下降。2017 年 1-9 月，宇视科技销售单价较 2016 年上升 14.66%，主要系宇视科技因市场因素、业务及产品结构的变化导致销售单价有所上升。

报告期内，宇视科技的产品种类较多，更新换代较快，销售单价受市场竞争和成本因素等方面的影响，同一规格产品的销售单价存在降价压力。预测期主要从谨慎性角度出发，基于历史毛利率水平和行业毛利率水平，考虑到未来行业充分竞争等因素，预测未来年度各项业务毛利率有一定幅度的下降，具有合理性。

由于报告期内宇视科技及可比上市公司的毛利率水平均较为稳定，宇视科技未来在维持现有业务模式的情况下，预测期主要从谨慎性角度出发，考虑到未来行业充分竞争等因素，预测未来年度各项业务毛利率有一定幅度的下降也是合理的。

从宇视科技最新经营情况角度讲，宇视科技 2017 年 12 月 31 日未经审计的财务数据显示，2017 年全年毛利率水平约为 40.16%，与报告期毛利率基本持平，高于预测期毛利率水平，从这个角度也说明预测毛利率是符合谨慎性原则的，对宇视科技未来盈利能力并不存在重大不利影响。

经核查，评估师认为：上市公司结合宇视科技报告期毛利率变化情况，补充披露了宇视科技预测期毛利率的依据及合理性，对宇视科技未来盈利能力不存在重大不利影响。以上分析内容具备合理性。

问题七、申请材料显示，1) 报告期，宇视科技销售费用分别为 39,233.41 万元、39,697.25 万元和 22,192.37 万元，主要为员工费用、市场业务费用、宣策费用、平台费用及其他费用等；管理费用分别为 26,933.61 万元、31,105.63 万元和 54,307.37 万元，主要为一般行政费用和研发费用等。2) 预测期 2017 年 7-12 月至 2021 年（以下简称预测期），宇视科技销售费用分别为 23,336.80 万元、53,029.13 万元、60,928.46 万元、69,043.55 万元和 74,628.99 万元，管理费用分别为 23,336.80 万元、53,029.13 万元、60,928.46 万元、69,043.55 万元和 74,628.99 万元，预测期主要期间费用均保持稳定增长态势。请你公司：1) 结合宇视科技报告期期间费用组成情况及变化趋势，补充披露宇视科技预测期期间费用的预测依据，与报告期期间费用变化趋势是否匹配。2) 结合宇视科技所处地区的劳动力成本变化情况，补充披露并分析宇视科技报告期及预测期单位人工费用的变化趋势及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。（反馈意见 31）

答复：

（一）预测期期间费用预测具备合理性。

宇视科技报告期期间费用组成情况及占比如下：

销售费用：

项目	金额单位：万元		
	2015 年	2016 年	2017 年 1-6 月

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工费用	20,867.44	53.19%	21,580.57	54.36%	12,697.53	57.22%
差旅费	3,479.85	8.87%	3,987.00	10.04%	1,734.01	7.81%
办公费	2,140.25	5.46%	1,765.15	4.45%	807.03	3.64%
业务招待费	5,245.62	13.37%	5,175.05	13.04%	1,992.13	8.98%
咨询费	45.47	0.12%	35.00	0.09%	8.51	0.04%
车辆费用	928.62	2.37%	982.88	2.48%	267.64	1.21%
招投标费	33.79	0.09%	12.31	0.03%	22.20	0.10%
折旧及摊销	591.48	1.51%	483.91	1.22%	179.42	0.81%
房租及物业水电费	2,055.09	5.24%	2,106.07	5.31%	966.54	4.36%
市场推广费	3,117.34	7.95%	2,669.83	6.73%	2,970.32	13.38%
劳务费	21.75	0.06%	24.15	0.06%	8.74	0.04%
其他	706.70	1.80%	875.34	2.21%	538.30	2.43%
营业费用合计	39,233.41	100.00%	39,697.25	100.00%	22,192.37	100.00%
营业费用/营业收入	24.87%		19.26%		18.19%	

由上表可知，宇视科技报告期营业费用分别为 39,233.41 万元、39,697.25 万元、22,192.47 万元，随着营业收入稳步增长，营业费用率分别为 24.87%、19.26%、18.19%，呈平稳下降趋势，各项费用占比相对较为稳定。

人工费用方面，2015 年、2016 年及 2017 年 1-6 月人工费用分别为 20,867.44 万元、21,580.57 万元和 12,697.53 万元，占营业收入比例分别为 13.23%、10.47%及 10.41%。销售部门人数随宇视科技经营规模的扩张而对应略有增长。预测期人工费用综合考虑了为拓展海外业务所投入的必要新增人员并结合报告期人工费用的增长水平进行预测。

市场推广费 2015 年、2016 年及 2017 年 1-6 月分别为 3,117.34 万元、2,669.83 万元及 2,970.32 万元，占营业收入比例分别为 1.98%、1.30%及 2.44%；业务招待费 2015 年、2016 年及 2017 年 1-6 月分别为 5,245.62

万元、5,175.05 万元及 1,992.13 万元，占营业收入比例分别为 3.33%、2.51%及 1.63%。市场推广费和业务招待费主要为宇视科技为树立品牌形象在各类媒体及活动上对自身品牌的宣传推广和发展业务的必要应酬所产生的费用。报告期内市场推广费和业务招待费占营业收入的比重略有波动，主要是由于宇视科技在不同时期对品牌、产品和服务的宣传策略不同。预测期市场推广费和业务招待费主要参考宇视科技未来宣传策略并结合报告期市场推广费用和业务招待费占营业收入的比例水平进行预测。

办公费 2015 年、2016 年及 2017 年 1-6 月分别为 2,140.25 万元、1,765.15 万元及 807.03 万元，占营业收入比例分别为 1.36%、0.86%及 0.66%。差旅费 2015 年、2016 年及 2017 年 1-6 月分别为 3,479.85 万元、3,987.00 万元及 1,734.01 万元，占营业收入比例分别为 2.21%、1.93%及 1.42%。办公费及差旅费为宇视科技销售人员进行日常销售工作的必要的办公及差旅费用，预测期主要参考宇视科技报告期办公费及差旅费占营业收入的比例水平进行预测。

预测期销售费用情况如下：

金额单位：万元

项目	2017 年 7-12 月		2018 年		2019 年		2020 年		2021 年	
营业收入	157,814.15		356,969.71		444,948.47		529,139.19		593,729.77	
营业费用合计	23,336.80		53,029.13		60,928.46		69,043.55		74,628.99	
营业费用/营业收入	14.79%		14.86%		13.69%		13.05%		12.57%	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
人工费用	13,332.40	8.45%	29,153.53	8.17%	32,068.88	7.21%	35,275.77	6.67%	37,039.55	6.24%



中联资产评估集团有限公司

CHINA UNITED ASSETS APPRAISAL GROUP CO., LTD

差旅费	2,243.56	1.42%	5,074.86	1.42%	6,325.61	1.42%	7,522.50	1.42%	8,440.76	1.42%
办公费	807.03	0.51%	1,775.46	0.50%	1,953.01	0.44%	2,148.31	0.41%	2,363.14	0.40%
业务招待费	1,992.13	1.26%	5,083.39	1.42%	6,354.24	1.43%	7,625.09	1.44%	8,387.60	1.41%
咨询费	8.51	0.01%	18.73	0.01%	20.60	0.00%	22.66	0.00%	24.93	0.00%
车辆费用	267.64	0.17%	588.80	0.16%	647.68	0.15%	712.45	0.13%	783.70	0.13%
招投标费	22.20	0.01%	48.84	0.01%	53.72	0.01%	59.10	0.01%	65.01	0.01%
折旧及摊销	179.42	0.11%	376.18	0.11%	394.36	0.09%	413.42	0.08%	433.40	0.07%
房租及物业水电费	1,263.57	0.80%	2,933.52	0.82%	3,795.18	0.85%	4,617.98	0.87%	5,380.01	0.91%
市场推广费	2,673.29	1.69%	6,772.33	1.90%	7,991.35	1.80%	9,190.05	1.74%	10,109.06	1.70%
劳务费	8.74	0.01%	19.22	0.01%	21.14	0.00%	23.26	0.00%	25.58	0.00%
其他	538.30	0.34%	1,184.26	0.33%	1,302.69	0.29%	1,432.95	0.27%	1,576.25	0.27%

管理费用：

金额单位：万元

	2015 年		2016 年		2017 年 1-6 月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工费用	2,458.04	9.13%	2,337.01	7.51%	1,862.90	3.43%
折旧及摊销	1,296.91	4.82%	1,290.35	4.15%	629.40	1.16%
房租及物业水电费	295.48	1.10%	298.09	0.96%	149.94	0.28%
劳务费	4.69	0.02%	1.62	0.01%	3.04	0.01%
上市费用	512.43	1.90%	-	0.00%	-	0.00%
差旅费	111.29	0.41%	73.07	0.23%	115.13	0.21%
中介机构服务费	535.81	1.99%	470.37	1.51%	75.36	0.14%
车辆费用	120.28	0.45%	126.61	0.41%	73.70	0.14%
办公费	178.30	0.66%	195.13	0.63%	257.37	0.47%
市场推广费	87.40	0.32%	127.51	0.41%	96.25	0.18%
研发费用	20,474.82	76.02%	25,724.16	82.70%	13,101.33	24.12%
股份支付	-	0.00%	-	0.00%	37,803.50	69.61%
其他	858.16	3.19%	461.71	1.48%	139.45	0.26%
管理费用	26,933.61		31,105.63		54,307.37	
管理费用/营业收入	17.07%		15.09%		44.52%	

由上表可知，宇视科技报告期管理费用分别为 26,933.61 万元、31,105.63 万元、54,307.37 万元，管理费用率分别为 17.07%、15.09%、44.52%。2017 年 1-6 月管理费用较高的主要原因为宇视科技于 2017 年上半年发生一次性股份支付 37,803.50 万元。除去股份支付费用后，管

理费用率呈平稳下降趋势，各项费用占比相对较为稳定，除去股份支付费用后的管理费用情况如下：

金额单位：万元

	2015 年		2016 年		2017 年 1-6 月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工费用	2,458.04	9.13%	2,337.01	7.51%	1,862.90	11.29%
折旧及摊销	1,296.91	4.82%	1,290.35	4.15%	629.40	3.81%
房租及物业水电费	295.48	1.10%	298.09	0.96%	149.94	0.91%
劳务费	4.69	0.02%	1.62	0.01%	3.04	0.02%
上市费用	512.43	1.90%	-	0.00%	-	0.00%
差旅费	111.29	0.41%	73.07	0.23%	115.13	0.70%
中介机构服务费	535.81	1.99%	470.37	1.51%	75.36	0.46%
车辆费用	120.28	0.45%	126.61	0.41%	73.70	0.45%
办公费	178.30	0.66%	195.13	0.63%	257.37	1.56%
市场推广费	87.40	0.32%	127.51	0.41%	96.25	0.58%
研发费用	20,474.82	76.02%	25,724.16	82.70%	13,101.33	79.38%
其他	858.16	3.19%	461.71	1.48%	139.45	0.84%
管理费用	26,933.61		31,105.63		16,503.87	
管理费用/营业收入	17.07%		15.09%		13.53%	

宇视科技研发费用 2015 年、2016 年及 2017 年 1-6 月分别为 20,474.82 万元、25,724.16 万元及 13,101.33 万元，占营业收入分别为 12.98%、12.48%及 10.74%。宇视科技以技术研发为核心，以技术创新推动宇视科技整体业务持续发展。为提高宇视科技视频安防产品的技术竞争力和品牌优势，宇视科技一直注重持续的研发投入。随着宇视科技业务不断发展，收入不断增高，研发费用的绝对值虽不断增长，但所占业务收入比例呈平缓向下的趋势。预测期宇视科技为保持竞争优势，仍将持续加大研发投入以应对视频安防行业产品技术和设计的快速更新迭代的特点。预测期宇视科技研发费用主要参考报告期研发费用占收入的比例水

平并结合变动其变动趋势进行预测。

人工费用方面，2015 年、2016 年及 2017 年 1-6 月人工费用分别 2,458.04 万元、2,337.01 万元及 1,862.90 万元，占营业收入分别为 1.56%、1.13%及 1.53%。预测期人工费用综合考虑了宇视科技拟开设的海外机构所投入的必要新增管理人员并结合报告期人工费用的增长水平进行预测。

其他一般行政费用方面，对于办公费、差旅费等变动费用，预测以报告期相关费用构成及占营业收入比例及变动趋势，结合宇视科技营业收入预测情况进行预测。

预测期管理费用情况如下：

金额单位：万元

项目	2017 年 7-12 月		2018 年		2019 年		2020 年		2021 年	
营业收入	157,814.15		356,969.71		444,948.47		529,139.19		593,729.77	
管理费用	19,305.38		43,366.28		52,904.16		62,124.00		69,179.57	
管理费用/营业收入	12.23%		12.15%		11.89%		11.74%		11.65%	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
人工费用	1,956.05	1.24%	4,277.22	1.20%	4,704.94	1.06%	5,175.44	0.98%	5,434.21	0.92%
折旧及摊销	629.40	0.40%	1,319.62	0.37%	1,383.40	0.31%	1,450.25	0.27%	1,520.34	0.26%
房租及物业水电费	149.94	0.10%	329.87	0.09%	362.86	0.08%	399.14	0.08%	439.06	0.07%
劳务费	3.04	0.00%	6.68	0.00%	7.35	0.00%	8.09	0.00%	8.89	0.00%
差旅费	115.13	0.07%	253.28	0.07%	278.60	0.06%	306.46	0.06%	337.11	0.06%
中介机构服务费	75.36	0.05%	165.80	0.05%	182.38	0.04%	200.62	0.04%	220.68	0.04%
车辆费用	73.70	0.05%	162.14	0.05%	178.36	0.04%	196.19	0.04%	215.81	0.04%
办公费	257.37	0.16%	566.22	0.16%	622.84	0.14%	685.13	0.13%	753.64	0.13%
市场推广费	124.53	0.08%	281.68	0.08%	351.10	0.08%	417.54	0.08%	468.50	0.08%
研发费用	15,781.41	10.00%	35,696.97	10.00%	44,494.85	10.00%	52,913.92	10.00%	59,372.98	10.00%
其他	139.45	0.09%	306.80	0.09%	337.48	0.08%	371.22	0.07%	408.35	0.07%

由以上营业费用和管理费用的预测可知，宇视科技预测期各项营业

费用及管理费用占比与报告期各项占比差异较小，基本维持稳定，随着海外市场及国内标准产品业务由开拓初期进入高速成长及成熟发展阶段，人员规划数量趋于稳定略有上升，因此人工费用绝对值虽有增长，但占比逐渐降低；相关推广费用、业务招待费用等销售费用随着收入的高速增长而比重逐渐增大，以支撑收入的大幅增长；而为保持竞争优势，研发费用在营业收入高速增长的同时，仍保持较高占比。

根据宇视科技 2017 年 9 月 30 日经审计的财务报表，截至 2017 年 9 月 30 日，宇视科技营业收入 210,039.15 万元，营业费用（销售费用）34,453.40 万元，占营业收入 16.40%，管理费用 65,136.48 万元，占营业收入 31.01%，剔除股份支付影响后管理费用 27,332.98 万元，占营业收入 13.01%。宇视科技实际经营情况与预测差异较小，因此预测具备合理性。具体情况详见下表：

金额单位：万元

	2017 年 1-9 月		2017 年全年（预测）	
		占比		占比
营业收入	210,039.15		279,786.04	
销售费用	34,453.40	16.40%	45,529.17	16.27%
管理费用	65,136.48	31.01%	73,612.75	26.31%
管理费用（扣除股份支付影响后）	27,332.98	13.01%	35,809.25	12.80%

（二）宇视科技报告期及预测期单位人工费用的变化趋势及合理性

宇视科技报告期管理人员及销售编制及工资情况如下：

金额单位：万元

	2015 年	2016 年	增长率
管理人员人数	108	96	-10.70%
管理费中人工费用	2,458.04	2,337.01	-4.92%

管理人员平均人工成本	22.76	24.34	6.96%
销售人员人数	821	924	12.55%
营业费中人工费用	20,867.44	21,580.57	3.42%
销售人员平均人工成本	25.42	23.36	-8.11%

从上表可知，宇视科技 2016 年相比 2015 年，管理人员数量有所减少，但人均工资增幅约为 7%；从销售费用角度来看，为扩充各地销售团队，2016 年宇视科技销售人员数量增加约 100 人，销售人员工资总额增加约 700 万元，销售人员人均工资降低约 8%，主要是因为各地销售人员工资差异较大，2016 年新增销售人员的地理位置公司水平较低，故拉低了整体销售人员平均工资。

宇视科技具体生产经营所处地区为杭州市，根据从杭州市人力资源和社会保障网查询的信息显示，杭州市在 2015 年度至 2017 年度的人均工资如下：

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2017 年度较 2016 年度增长	2017 年度较 2016 年度增长
人均工资/年	64,668.00	61,174.00	55,908.00	5.71%	9.42%

从宇视科技实际人员人工成本与杭州市全社会单位就业人员平均工资水平对比来看，宇视科技平均人工成本远高于杭州市全社会单位就业人员平均工资水平，故在平均人工成本增幅角度低于杭州市平均工资增幅水平也是合理的。

预测期考虑到宇视科技管理体系相对比较健全，相关人员配备较为完整，而海外市场拓展需要必要的人员投入，因此在宇视科技一定幅度的扩张范围内不需要大规模扩充管理人员人数但销售人员一定程度上

需略有增长。预测期相关员工数量及单位人工成本情况如下：

金额单位：万元

	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
管理费用中人工费用预测	3,818.95	4,277.22	4,704.94	5,175.44	5,434.21
管理人员数量规划	125	135	145	155	160
管理人员单位人工成本	30.55	31.68	32.45	33.39	33.96
单位人工成本变动率		3.70%	2.41%	2.90%	1.72%
营业费用中人工费用预测	26,029.93	29,153.53	32,068.88	35,275.77	37,039.55
销售人员数量规划	1,010	1,090	1,170	1,260	1,300
销售人员单位人工成本	25.77	26.75	27.41	28.00	28.49
单位人工成本变动率		3.78%	2.48%	2.14%	1.77%

由上表可知，宇视科技预测期相关员工的数量及单位人工成本均有一定的增长，在平均人工成本远高于杭州全市企业平均人工成本前提下仍保持一定程度增幅，预测较为审慎，具备合理性。

经核查，评估师认为：上市公司 1) 结合宇视科技报告期期间费用组成情况及变化趋势，补充披露宇视科技预测期期间费用的预测依据及合理性；2) 结合宇视科技所处地区的劳动力成本变化情况，补充披露了宇视科技报告期及预测期单位人工费用的变化趋势及合理性。以上分析内容具备合理性。

问题八、申请材料显示，字视科技预测期预测营运资本增加金额分别为 4,687.75 万元、13,553.09 万元、19,165.37 万元、18,349.02 万元和 14,072.26 万元。请你公司补充披露上述预测期营运资本增加的预测依据。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。（反馈意见 32）

答复：

营运资本增加预测依据：

（一）字视科技报告期内营运资金状况：

营运资金追加额系指企业在不改变当前主营业务条件下，为保持企业持续经营能力所需的新增营运资金，如正常经营所需保持的现金、产品存货购置、代客户垫付购货款（应收账款）等所需的基本资金以及应付的款项等。营运资金的追加是指随着企业经营活动的变化，获取他人的商业信用而占用的现金，正常经营所需保持的现金、存货等；同时，在经济活动中，提供商业信用，相应可以减少现金的即时支付。通常其他应收账款和其他应付账款核算的内容绝大多为与主业无关或暂时性的往来，需具体甄别视其与所估算经营业务的相关性个别确定。因此估算营运资金的增加原则上只需考虑正常经营所需保持的现金、应收款项、存货和应付款项等主要因素。

营运资金增加额=当期营运资金-上期营运资金

营运资金=现金+应收款项+存货-应付款项

其中：

应收款项=营业收入总额/应收款项周转率

存货=营业成本总额/存货周转率

应付款项=营业成本总额/应付款项周转率

应收款项包括与经营业务相关且与营业收支存在相关关系的：① 应收票据；② 应收账款（扣除预收账款）；③ 长期应收款；④ 其他应收款。应付款项包括与经营业务相关且与营业收支存在相关关系的① 应付票据；② 应付账款（扣除预付账款）；③ 应付职工薪酬；④ 应交税费；⑤ 其他应付款。

宇视科技历史年度营运资金相关的财务数据见下表。

金额单位：万元

项目/年度	2015 年	2016 年	2017 年 1-6 月
营业收入合计	157,741.46	206,111.03	121,971.90
营业成本合计	88,516.32	125,779.65	70,905.18
付现成本	157,985.93	199,805.28	147,421.31
项目/年度	2015 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日	2017 年 6 月 30 日
最低现金保有量	13,165.49	16,650.44	24,570.22
存货	19,398.94	24,424.68	48,405.64
应收款项	41,733.74	49,939.66	39,306.33
应付款项	49,539.36	56,346.36	52,126.55
营运资金	24,758.80	34,668.42	60,155.65
营运资金追加额	8,024.49	9,909.62	25,487.22
营运资金占营业收入的比例	15.70%	16.82%	24.66%

从营运资金的周转情况来看，2015 年和 2016 年营运资金占营业收入的比例较为稳定，平均水平约为 16%，2017 年上半年营运资金占营业收入比重相对较高主要是由于宇视科技为备货导致的存货占用资金较多。

（二）宇视科技预测期营运资金的情况

对于未来年度营运资金，2017 年根据宇视科技自身业务实际发展情况及对 2017 年末宇视科技预计的各项指标进行预测，2018 及以后年度以历史年度各项周转率为基础，结合未来经营期内各年度收入与成本的估算情况来测算的，未来经营期各年度的营运资金增加额的预测结果详见下表。

金额单位：万元

项目/年度	2017 年预测	2018 年预测	2019 年预测	2020 年预测	2021 年预测
销售收入合计	279,786.04	356,969.71	444,948.47	529,139.19	593,729.77
销售成本合计	170,786.46	221,457.49	281,705.79	338,730.71	383,288.79
付现成本	290,916.55	320,270.10	399,113.75	474,470.58	532,478.71
项目/年度	2017 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
最低现金保有量	24,243.05	26,689.17	33,259.48	39,539.22	44,373.23
存货	58,296.37	75,592.45	96,157.65	115,622.57	130,832.06
应收款项	45,081.55	57,518.05	71,693.94	85,259.48	95,666.87
应付款项	62,777.57	81,403.19	103,549.21	124,510.39	140,889.02
营运资金	64,843.40	78,396.49	97,561.86	115,910.88	129,983.14
营运资本增加额	4,687.75	13,553.09	19,165.37	18,349.02	14,072.26
营运资金占营业收入的比例	23.18%	21.96%	21.93%	21.91%	21.89%

（三）宇视科技预测期营运资金具备合理性

根据宇视科技 2017 年未经审计的财务数据显示，宇视科技 2017 年营运资金占用为 57,378.78 万元，相比 2017 年 6 月 30 日营运资金占用额 60,155.65 万元减少约 3,000.00 万元；营运资金占收入比重 18.51%，相比 2017 年 6 月 30 日的 24.66%有很大改善，营运资金占用情况优于 2017 年全年预测情况。未来年度预测营运资金占收入比重与 2017 年预测情况差异不大，高于报告期平均占收入比例，符合谨慎性原则，故宇

视科技预测期营运资金具备合理性。

经核查，评估师认为：上市公司对宇视科技营运资本及营运资本增加的预测依据进行了补充披露，宇视科技未来年度预测的营运资本增加具备合理性。



问题九、申请材料显示，1) 本次交易宇视科技资产基础法评估中，截至评估基准日宇视科技净资产账面价值为 104,677.40 万元，评估值 81,359.79 万元，评估减值 23,317.61 万元，减值率 22.28%。主要为宇视科技评估基准日商誉账面价值为 32,178.82 万元为宇视科技成立后从新华三通信购买资产产生的商誉，为表内实体资产与溢价收购的差价，不存在评估价值。2) 交智科技模拟财务报表中，报告期两年一期商誉金额为 310,523.58 万元。请你公司：1) 补充披露宇视科技成立后从新华三购买资产产生的商誉形成的具体情况，评估值为 0 的合理性，并结合评估基准日宇视科技资产基础法评估结果，补充披露报告期末针对上述商誉进行减值测试的具体情况，上述商誉是否存在重大减值风险。2) 补充披露本次交易交智科技模拟报表存在大额商誉的合理性，是否已充分辨认相应的可辨认无形资产，包括专利权、商标权、著作权、专有技术、销售网络、客户关系、特许经营权、合同权益等。3) 结合交智科技模拟报表及上市公司备考报表中商誉金额占总资产、净资产的比例，对商誉减值风险进行充分提示。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。（反馈意见 33）

答复：

（一）宇视科技成立后从新华三购买资产产生的商誉形成的具体情况

2005 年，杭州华三通信技术有限公司（“华三通信”）成立了多媒

体及存储事业部以开发和推广中国 IP 视频监控解决方案，资产重组后独立运营视频监控业务。2011 年，华三通信为专注于其核心业务，将视频监控业务全部剥离，相关资产和业务由宇视科技受让取得。

2011 年 10 月，宇视科技与华三通信签署了《资产买卖协议》，经双方协商，宇视科技以人民币 5.1 亿元的对价收购华三通信全部视频监控解决方案业务及其相关资产。

根据《企业会计准则第 20 号--企业合并》的相关规定，上述交易系非同一控制下的企业合并，购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉，因上述交易形成商誉 321,788,244.00 元。

（二）该部分商誉评估值为零的合理性：

宇视科技从新华三购买业务时考虑的不仅仅是该业务所包含的各类可辨认资产，更重要的是该业务的供应商及客户资源优势、库存及供应链管理的优势和丰富的管理团队优势等不可辨认资产，看重的是该业务的整体获利能力，而以上优势（或资产获利能力）的价值本次已体现在本次收益法评估结果中。而资产基础法是指简单汇总被评估企业各项可辨认资产和负债的评估价值的基础上确定评估对象价值，是以在评估基准日重新建造一个与评估对象相同的企业或独立获利实体所需的投资额作为判断整体资产价值的依据，具体是指将构成企业的各种要素资产的评估值加总减去负债评估值求得企业价值的方法。该方法中未考虑



被评估企业拥有的可辨认资产以外的其它资源，因此资产基础法评估中未考虑上述商誉，将宇视科技从新华三购买业务时产生的商誉评估为零具备合理性。

（三）本次交易已充分辨认相关无形资产

经核查，宇视科技的可辨认无形资产包括宇视科技外购的办公用财务、管理、运营平台等软件共计 81 项、自行研发技术 17 项、境内专利权 584 项、境外专利权 5 项、计算机软件著作权 118 项、受许可使用的计算机软件著作权及专利权分别为 2 项和 201 项、境内外注册商标 44 项、域名 14 项以及 3C 证明 98 项，本次不存在尚未确认的可辨认无形资产。

经核查，评估师认为：上市公司补充披露了宇视科技成立后从新华三购买资产产生的商誉形成的具体情况，及本次评估值为 0 的合理性。以上披露内容具备合理性。



中联资产评估集团有限公司
CHINA UNITED ASSETS APPRAISAL GROUP CO., LTD

此页无正文，为《关于<中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书 172393 号>资产评估相关问题的核查意见》之盖章页）

中联资产评估集团有限公司



二〇一八年 月 日