

中联资产评估集团有限公司关于《福建实达集团股份有限公司重大资产
购买预案信息披露的问询函》(上证公函【2016】0962 号)
预估相关问题的答复

上海证券交易所上市公司监管一部:

根据贵部 2016 年 8 月 15 日出具的《关于对福建实达集团股份有限公司重大资产购买预案信息披露的问询函》(上证公函【2016】0962 号)的要求,中联资产评估集团有限公司组织评估项目组对贵部的重组问询函进行了认真的研究和分析,并就预估相关问题出具了本答复。现将具体情况汇报如下:

问题 2：预案披露，交易对手邢亮承诺东方拓宇 2016 年、2017 年及 2018 年合并财务报表口径扣非后净利润不低于 3,500 万元、4,200 万元和 5,000 万元，而东方拓宇 2016 年 1-3 月扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润仅 56.59 万元，与承诺值差异较大。(1) 请结合东方拓宇 2014 年及 2015 年的经营情况，补充披露 2016 年 1-3 月扣非后净利润出现大幅下降的原因，东方拓宇的生产经营环境是否发生重大不利变化；(2) 请公司结合行业发展趋势、竞争格局变化、最新经营数据、在手订单合同情况和未来经营计划等补充披露东方拓宇 2016 年、2017 年及 2018 年业绩承诺的可实现性。请独立财务顾问和评估师发表意见。

答复：

一、东方拓宇所处生产经营环境未发生重大变化

报告期内，东方拓宇各年第一季度与全年经营情况对比如下：

单位：万元

项目	2016 年			2015 年			2014 年		
	一季度	全年预测数	占比	一季度	全年	占比	一季度	全年	占比
营业收入	17,767.64	126,000.00	14.10%	23,458.61	110,342.52	21.26%	2,872.15	73,683.36	3.90%
归属于母公司所有者净利润	27.25	3,500.00	0.78%	38.61	2,952.15	1.31%	-1,273.97	1,578.79	-

注：报告期内，东方拓宇的非经常性损益金额较小，2014 年 1-3 月、2015 年 1-3 月、2016 年 1-3 月东方拓宇扣除非经常性损益前后净利润水平相当。

如上表所示，根据市场和产品周期，东方拓宇的新产品一般于下半年上市并集中销售，上半年销售量相对较少，因此，东方拓宇每年一季度较全年而言实现的营业收入较少，但由于企业管理费用发生全年相对均匀，东方拓宇一季度实现的盈利较少甚至出现亏损。2016 年 1-3 月、2015 年 1-3 月及 2014 年 1-3 月，东方拓宇实现归属于母公司所有者的净利润分别为 27.25 万元、38.61 万元和 -1,273.97 万元，2016 年度第一季度与 2015 年同期实现的归属于母公司所有者净利润水平相当，2016 年第一季度较报告期内同期实现净利润不存在大幅下降的情形，东方拓宇所处生产经营环境未发生重大不利变化。

二、东方拓宇 2016 年、2017 年及 2018 年业绩承诺的可实现性。

(一) 行业发展情况

随着移动通信技术、互联网技术、物联网技术的不断发展，配套终端设备的

软硬件要求也随之不断提高，更快的处理器、更大的内存空间、更全面和便捷的应用服务等一系列需求不断增加。实现这一系列需求必须依托于性能更强大的新智能通讯设备终端，这使得手机更换率进一步加快，从而带动手机行业的市场需求以及品牌手机厂商的销售量，同时也为移动通讯智能终端方案设计厂商带来了业绩增长空间。

目前，4G 手机取代 3G 手机成为主流，全球智能手机业进入平稳发展阶段。根据 GFK 统计数据，2015 年全球智能手机出货量超过 13.08 亿部，同比增长 6.56%。GFK 预测 2016 年全球智能手机出货量达到 14 亿部，保持同比 7% 左右的增长率。根据 5G 技术的布局规划，预计商用时间为 2018 年及以后，4G 智能机的换机需求将会是未来手机市场的主要驱动力。

（二） 行业竞争格局

1、 行业地位

根据 IHS Technology 发布的《手机 ODM 产业白皮书》，2015 年手机出货量排名前三的手机设计公司（包括 IDH（方案设计）和 ODM）分别为闻泰通讯股份有限公司、华勤通讯技术有限公司、上海龙旗科技股份有限公司。由于成立时间较晚，从出货量及收入规模来看，东方拓宇尚无法与行业中前 10 的移动通讯智能终端设计公司相比。

但是，东方拓宇自成立以来一直专注于移动通讯相关的业务，从手机 PCBA 入手，依托研发设计逐渐打造成为业务体系涵盖研发、设计、加工及生产等全产业链 ODM 厂商，为国内外手机品牌厂商提供一站式解决方案。东方拓宇具备行业领先的产品定义和产品实现能力，在智能通讯主板、整机方案设计、辅助软件开发和供应链管理等方面都积累了丰富经验。由于研发实力突出，产品质量过硬，生产规模较大，产品交付及时，不同客户的多层次需求的满足度较高，公司赢得了越来越多客户的青睐，客户的类型也由初期的中小型客户逐步发展延伸至知名度较高的手机品牌商，赢得了诸如中兴、桑菲、康佳、海尔、万利达、俄罗斯 Fly、意大利 Brondi 等在内的多家国内外知名移动终端品牌商及移动通讯网络运营商的信赖，成为其主要的 ODM 供应商之一。

2、主要竞争优势

（1） 研发团队

东方拓宇作为一家专业从事移动通讯终端的研发和制造的高新技术企业，一直非常注重研发团队的搭建和研发能力的提升。研发团队核心人员和技术骨干，主要来自于中兴、酷派、TCL 等知名通讯企业，平均拥有十年以上的移动终端研发经验，分布在深圳总部和南京研发中心，分属各个研发组别，负责不同领域的研发工作，实行平台和项目双向矩阵式管理。

研发团队研究范围除了智能移动通讯终端，还包括云计算和大数据处理基础，以及面向超低功耗无线应用的嵌入式实时操作系统、健康相关传感器技术和仿生算法、运动传感器算法、光电式心率传感器算法等新兴技术，并积极把相关技术应用到实际产品中，以应对通信技术持续快速发展的要求。

（2）技术能力

东方拓宇在移动通信终端技术方面积累了丰富的经验，从移动通讯主板、无线通讯模块到手机整机，从硬件设计到软件开发。在硬件方面，能够做到在狭小的主板空间内，完成更多的硬件组装工作，在确保质量的基础上令手机整机更为轻薄美观；在软件方面，掌握了从 1G 到 4G 移动通信技术下的核心应用，产品销往全球多个国家的品牌客户和运营商客户，先后为多国运营商定制多个软件版本，并最终形成了全球运营商定制需求库；在平台应用方面，不断突破市场现有芯片的限制，通过搭载周边器件、构建补充系统补足并提高芯片的使用能力，拓展芯片的承载外设能力，例如 LCD 分辨率、CAMERA 像素、阵列 CAMERA 等，实现将中低端芯片用于高端手机；在专项技术方面，公司通过与客户深度合作形成指标性的技术突破，例如与桑菲合作研究的超长待机技术，与中兴合作研究的金属机射频性能优化技术，与客户合作投影手机技术；测试验证能力，是研发的重要保障，东方拓宇在集成测试、系统测试、可靠性测试、可生产性测试、外场测试等方面具备完整的体系和设备，测试体系涵盖了从方案设计、到成果鉴定、设计定型、小批量试产、到量产的产品全流程，为客户提供了完整的测试解决方案。

东方拓宇专注于基于 MTK 平台的产品开发，开发经历涵盖 MTK 几乎所有平台，包括 2014 年的 6582 和 6592，2015 年的 6735 和 6755，2016 年的 6737 和 X20。公司和 MTK 的相关团队会定期和不定期的召集会议，分享技术成果，推动项目进度，解决疑难问题，一起为最终客户带来强大的技术支持。未来公司还会持续开发和储备新的技术，有效保证了公司在移动通讯设备领域的技术优势。

（3）供应链管理能力

经过多年的积累和沉淀，东方拓宇已具备稳定可靠的供应商资源和出色的供应链管理能力和。东方拓宇与核心芯片供应商 MTK 拥有长期战略合作伙伴关系，在采购价格、供货保障、新产品的合作开发、E-service 支持等方面具有极大优势，且在应用技术研发、设备检测等方面获得了优先支持。在前后端关键物料方面，比如 Flash、PA、LCD、CAMERA 等物料，东方拓宇与供应商已形成稳定的合作关系，能够使得公司的采购与生产形成无缝对接，由此大大降低了的原材料成本和时间成本。严格的供应商资质认定机制以及长期的战略合作关系，确保了生产订单的有效完成，及时满足品牌客户的订单需求，以此确保客户持续稳定的订单，从而确保东方拓宇的市场地位。

（4）市场开拓和客户维系能力

东方拓宇由于研发实力突出，制造规模和质量有保证，赢得了众多知名客户的认可，国内客户包括中兴、TCL、康佳、酷派、万利达、桑菲、海尔等在全球手机领域具有较大影响力的国际性手机品牌商，海外客户包括俄罗斯的 Fly、意大利的 Brondi 等在其所在区域市场具有重要影响力的手机品牌商，客户遍及东南亚、欧洲、拉美等地。未来公司将继续实施大客户战略，积极致力于和国内外知名手机品牌商与通信运营商进行合作，以扩大行业市场份额。

市场策略根据客户和市场灵活调整，可以满足国内外不同层次的需求。东方拓宇在客户分析具体需求后，在最快时间内给出初步方案，并根据市场机型的销售情况以及公司的技术储备和产品的研发情况向客户提供手机产品的开发建议。针对海外客户，东方拓宇重点选择拟开拓区域的富有影响力的当地龙头手机品牌商，为其提供各种配置、各种型号的手机产品供其选择，并给出相应产品的各项开发标准及未来市场前景。

随着公司与 MTK 的战略合作持续稳定和深入，双方的市场团队保持密切良好的沟通，同步市场、客户、产品的相关资讯，共同努力扩大 MTK 平台产品的市场占比。为保证产品品质及维持供货稳定，一旦确定合作关系之后，国内外知名手机品牌商通常不会轻易改变供应商。这种严格的供应商资质认定机制以及长期的战略合作关系，有利于公司和国内外知名手机品牌商与通信运营商保持长期的合作关系，使得公司的客户资源稳定，客户优势较为明显。

3、最新经营情况

根据未经审计的财务数据，截至 2016 年 7 月 31 日，东方拓宇最新经营情况如下表：

单位：万元

项目	2016 年 1-7 月	2016 年全年预测数	占比
营业收入	39,445.08	126,000.00	31.31%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润	85.56	3,500.00	2.44%

2016 年 1-7 月销售收入较全年预测数完成比例为 31.31%，其主要原因如下：

① 2016 年，东方拓宇依托移动通讯智能终端主业进一步向行业定制和智能硬件方向延伸，提升公司盈利能力和利润水平，力争实现创新业务与原有主业的协同发展。2016 年，东方拓宇已获行业定制及智能硬件订单超过 1 亿元，与 2015 年全年实现 43 万元行业定制及智能硬件销售收入的情况相比，有较大的提升。但是行业定制及智能硬件业务因技术集成度高于普通智能手机业务，因此研发周期有所延长，导致出现出货较往年延后的现象。

② 整机类业务、智能终端的制造商向规模化、集约化发展，市场资源向大客户倾斜，主板类业务的利润率有下滑趋势。在市场出现变化的情况下，2016 年上半年东方拓宇积极拓展海内外客户，国内的海尔，欧洲的 FLY，意大利的 Brondi 等整机品牌客户均实现了大批量的订单，开拓的大客户订单较为集中在下半年交货。

4、在手订单情况

2016 年 1-7 月，东方拓宇已确认销售收入 39,445.08 万元，占 2016 年盈利预测数比例为 31.31%。截至 2016 年 7 月 31 日，东方拓宇尚在执行未确认收入订单及尚待执行的在手订单合计约 55,000 万元（不含税）。合作意向已较明确且预计 9、10 月份可签订的订单金额约 20,000 万元，该部分订单在年内可实现销售。已确认销售收入及未确认收入在手订单金额合计约 114,445.08 万元。

全年预计实现销售收入 126,000 万元，已确认销售收入及在手订单覆盖率 91%。考虑到东方拓宇 2016 年开拓的大客户订单将较为集中在下半年交货 2016 年下半年为东方拓宇生产及销售高峰，预计 2016 年全年实现预测销售收入 126,000 万元的可能性较大。

5、未来经营计划

2016 年，东方拓宇依托移动通讯智能终端主业进一步向整机行业定制和智能硬件方向延伸，力争实现创新业务与原有主业的协同发展主板类业务。

1) 积极拓展海外客户

整机类业务方面，智能终端的制造商越来越体现规模效应，市场向大客户聚集。东方拓宇积极应对这一市场变化将持续深耕海外市场。目前，欧洲的 FLY、南美的 TMOVE 等当地品牌客户均实现了大批量的发货，企业将通过海外品牌，以海外运营商为着力点，持续拓展海外整机市场。

2) 发展行业定制业务

2015 年，东方拓宇开始布局行业智能终端定制和智能硬件，并于 2016 年实现销售的突破。2016 年上半年东方拓宇和某知名物流公司合作物流智能终端，和 A 股某高端电子视像上市公司合作的全景相机手机，和深圳某微型投影技术方案公司合作的微型投影仪，均具有鲜明的行业定制特征，较好的实现了年初公司制定的战略。东方拓宇将继续积极拓展行业定制终端和智能硬件的广阔市场，力争在该领域实现未来年度的持续增长。

结合企业发展战略及业务着力点，东方拓宇制定了如下经营计划及目标。

单位：万元

项目\年份	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年及以后
主板类产品	66,000	70,000	74,000	73,000	73,000
整机类产品	52,000	57,000	62,000	63,000	63,000
行业定制及智能硬件	8,000	10,000	12,000	12,000	12,000
合计	126,000	137,000	148,000	148,000	148,000

6、业绩承诺的可实现性

(1) 2016 年业绩承诺的可实现性分析

2016 年 1-7 月，东方拓宇已确认销售收入 39,445.08 万元，占 2016 年盈利预测数比例为 31.31%。截至 2016 年 7 月 31 日，东方拓宇尚在执行未确认收入订单及尚待执行的在手订单合计约 55,000 万元（不含税）。经与目前的已接触的客户洽谈，合作意向已较明确且预计 9、10 月份可签订的订单金额约 20,000 万元，该部分订单在年内可实现销售。已确认销售收入及未确认收入在手订单金额合计

约 114445.08 万元，在手订单覆盖率为 91%。考虑到下半年为东方拓宇生产及销售高峰，预计 2016 年全年实现预测销售收入 126,000 万元的可能性较大。

(2) 2017 年、2018 年业绩承诺的可实现性分析

根据 GFK 统计数据，2015 年全球智能手机出货量超过 13.08 亿部，同比增长 6.56%。GFK 预测 2016 年全球智能手机出货量达到 14 亿部，保持同比 7% 左右的增长率。根据 5G 技术的布局规划，预计商用时间为 2018 年及以后，4G 智能机的换机需求将会是未来手机市场的主要驱动力。东方拓宇智能手机及智能手机 PCBA 业务出货量 2015 年同比增长约 23%，销售收入同比增长约 46%，显著高于全球 6.56% 的同比增幅。东方拓宇的手机板块业务获得的市场认可程度较高，市场整体上升的同时，东方拓宇在整体市场中的市场份额也不断扩大。智能手机及智能手机 PCBA 业务合计的预测收入增长率 2017、2018 年分别为 8.73%、8.03%，略高于行业平均增幅，但是较东方拓宇的历史收入增长率而言较为谨慎，可实现性较强。

行业定制终端及智能硬件方面：智能硬件处于快速发展阶段，据 Gartner 分析预测，截至 2020 年，将有 250 亿个物件，90 亿客户端设备，以及 12 亿可穿戴设备。受益于较强的设计研发能力，东方拓宇 2015 年开始涉足行业定制终端及智能硬件领域，2015 年实现销售收入 43.05 万元，截止 2016 年 7 月底，行业定制终端及智能硬件业务获得订单较多。由于行业定制终端及智能硬件业务相对的技术含量更高，具有较高的技术壁垒，因此毛利率高于普通手机业务，目前该部分业务仍然处于快速增长通道之中，预计未来两年有较大幅度增长。

随着移动互联网、移动通讯技术和数据处理能力的不断加强和革新，以智能手机、智能硬件为代表的移动通讯终端未来的应用范围将不断拓宽，其市场规模将继续扩大，标的公司的业务将因此获得持续的增长空间。

根据交易双方签订的盈利预测补偿协议，东方拓宇承诺的 2016 年、2017 年、2018 年的净利润（扣除非经常性损益）分别为 3500 万元、4200 万元、5000 万元，净利润增长率分别 22%、20%、19%，与历史期净利润增长率相比，较为谨慎。综上所述，东方拓宇业绩承诺具备一定的可实现性。

评估师核查意见

经核查，评估师认为：东方拓宇管理层根据所在行业的发展特点，结合自身

在行业中的发展状况、历史期细分业务特点、各业务的发展趋势、市场拓展状况编制了盈利预测。根据东方拓宇最新经营数据、在手订单情况可看出，东方拓宇的业绩承诺具有一定的可实现性。

问题 4: 截至 2016 年 3 月 31 日，东方拓宇净资产账面值为 0.51 亿元，100%股权的预估值约为 3.02 亿元，增值 2.51 亿元，增值率为 492.16%。请公司补充披露采用收益法对东方拓宇进行预估时使用的盈利预测和主要参数假设；并说明是否对置入资产采用两种评估方法，如是，补充披露另一种评估方法的预估值结果。

答复:

一、采用收益法对东方拓宇进行预估时使用的盈利预测和主要参数假设

由于本次重组标的资产的评估工作尚未完成，本回复中仅披露公司对标的资产以 2016 年 3 月 31 日为基准日进行预估时采用的主要参数，与最终资产评估机构出具的评估结果可能存在差异。标的资产评估的主要参数将以资产评估机构出具的资产评估报告为准。

(一) 盈利预测

预估阶段企业的盈利预测如下：

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年及以后
收入	126,000	137,000	148,000	148,000	148,000
成本	111,000	119,000	129,000	129,000	129,000
期间费用	11,500	12,900	13,600	13,600	13,600
净利润	3,500	4,200	5,000	5,000	5,000

1、营业收入的预测

单位：万元

项目	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年及以后
收入	73,683	110,343	126,000	137,000	148,000	148,000	148,000
收入增长率		49.75%	14.19%	8.73%	8.03%	0.00%	0.00%

公司在预测未来营业收入时，考虑了自身的业务模式，结合在手订单情况、未来经营计划，对比历史年度各业务增长情况及管理层的发展规划等因素，综合预测企业未来年度营业收入。

2016 年预测收入分析：2016 年 1-7 月，东方拓宇已确认销售收入 39,445.08 万元，占 2016 年盈利预测数比例为 31.31%。截至 2016 年 7 月 31 日，东方拓宇尚在执行未确认收入订单及尚待执行的在手订单合计约 55,000 万元（不含税）。经与目前的已接触的客户洽谈，合作意向已较明确且预计 9、10 月份可签订的订单金额约 20,000 万元，该部分订单在年内可实现销售。已确认销售收入及未确认收入在手订单金额合计约 114,445.08 万元，在手订单覆盖率 91%。考虑到下半年通常为东方拓宇生产及销售高峰，预计 2016 年全年实现预测销售收入 126,000 万元的可能性较大。2016 年预测的收入增长率为 14.19%，主要原因是东方拓宇 2016 年在行业定制终端及智能硬件业务市场拓展获得较大突破，2015 年该部分销售收入 43.05 万元，截止 2016 年 7 月底，行业定制终端及智能硬件业务获得订单金额较大。同时，东方拓宇海外客户拓展方面获得较大突破，欧洲的 FLY、意大利的 Brondi 等整机品牌客户均实现了大批量的发货，并通过海外品牌，进军海外运营商，为海外整机市场的持续发展铺垫坚实基础。综上，2016 年的盈利预测是符合东方拓宇客观实际的。

2017 年、2018 年预测收入分析：根据 GFK 统计数据，2015 年全球智能手机出货量超过 13.08 亿部，同比增长 6.56%。GFK 预测 2016 年全球智能手机出货量达到 14 亿部，保持同比 7%左右的增长率。根据 5G 技术的布局规划，预计商用时间为 2018 年及以后，4G 智能机的换机需求将会是未来手机市场的主要驱动力。东方拓宇所在行业的产品周期较短，截至目前，暂无可在 2017 年及以后实现收入的订单。根据盈利预测，东方拓宇 2017、2018 年收入增长率分别为 8.73%、8.03%，略高于 GFK 预测的 7%左右的行业平均增长率。考虑到东方拓宇的 2015 年的收入增长率分别为 50%，显著高于行业平均水平，东方拓宇快速成长的趋势显示其研发及经营管理能力高于行业平均水平。同时，东方拓宇管理层结合现有业务地域、客户体量及业务类型等特点制定的经营规划，充分考虑了宏观方面行业增长趋势逐渐放缓的客观事实，在预测期规划的收入增长速度逐年降低。综上，东方拓宇 2017 年、2018 年盈利预测是较为合理的。

2019 年及以后年度预测收入分析：考虑到公司所在行业整体增长趋势逐渐放缓，2019 年及以后年度行业可能逐渐趋于稳定或者呈现弱增长状态，盈利预测不再考虑 2019 年及以后收入增加。盈利预测对于 2019 年及以后年度东方拓宇

收入的判断较为合理。

2、 营业成本的预测

报告期及未来成本预测表如下：

单位：万元

项目	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 及以后
成本	63,171	96,632	111,000	119,000	129,000	129,000	129,000
销售成本率	85.73%	87.57%	86.84%	86.99%	86.76%	86.76%	86.76%

从上表可以看出，东方拓宇各年销售成本率均处于稳定水平，综合毛利率维持在 13%左右，预计未来几年维持这种趋势具备合理性。

3、 期间费用预测

单位：万元

项目	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 及以后
收入	73,683	110,343	126,000	137,000	148,000	148,000	148,000
期间费用	7,715	9,864	12,900	13,600	13,600	13,600	13,600
期间费用/收入	10.13%	8.93%	10.24%	9.93%	9.19%	9.19%	9.19%

从上表可以看出，期间费用占收入的比例在报告期内相对稳定，以报告期内期间费用占比为基础预测未来年度期间费用占比具备合理性。

（二）折现率

预估阶段根据东方拓宇的行业风险特征及其个体的资本结构特征，综合考虑约为折现率在 13 %。

（三）溢余资产（负债）

溢余或非经营性资产(负债)是指与企业经营性收益无直接关系的、未纳入收益预测范围的资产及相关负债。

东方拓宇存在附追索权的票据贴现 1,782.60 万元，根据会计准则，应计入短期借款，该款项与生产经营无关，计入溢余负债。

二、置入资产采用的评估方法

企业整体评估基本方法包括资产基础法、收益法和市场法。本次交易根据评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，分析资产基础法、收益法和市场法三种资产评估基本方法的适用性，选择资产基础法、收益法作为标的资产的评

估基本方法，主要有以下原因：

1、资产基础法能够反映东方拓宇评估基准日的重置成本，且东方拓宇各项资产负债等相关资料易于搜集，故本次交易将采用资产基础法对东方拓宇进行整体评估。

2、本次交易的标的资产经营比较稳健，其未来年度收益可以合理估计，因此本次预估选择收益法进行估值。

本次重组预案阶段已对标的资产采用收益法进行了预估，并采用收益法预估结果作为标的资产的预估值。由于本次标的资产的审计评估工作尚在进行中，为保证预估数据的准确性，避免数据差异给投资者的判断造成误导，本次预案暂未披露资产基础法的预估结果。在正式评估报告中，评估机构将会披露收益法、资产基础法对于标的资产的评估结果。

问题 17：预案披露，“本预案中所载的任何前瞻性陈述均不应被视作公司对未来计划、目标、结果等能够实现的承诺。”（1）请公司董事会、财务顾问、律师核查预案中披露的一切前瞻性陈述内容，确认其是否审慎。如存在不审慎，请作相应修改；如认为内容审慎，应承诺预案披露内容符合真实、准确、完整的信息披露要求，且不因本风险提示免除可能承担的责任；（2）请财务顾问、律师说明上述风险提示是否符合《重组办法》第五条、第六条的规定。

答复：

福建实达集团股份有限公司拟通过下属子公司深圳市兴飞科技有限公司支付现金购买深圳市东方拓宇科技有限公司 100%的股权。本机构作为上市公司聘请的证券服务机构，特此说明如下：

本机构及本机构的经办人员遵守法律、行政法规和中国证监会的有关规定，遵循本行业公认的业务标准和道德规范，严格履行职责，对所制作、出具文件的真实性、准确性和完整性承担责任。

本机构保证本机构及本机构的经办人员不会教唆、协助或者伙同委托人编制或者披露存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的报告、公告文件，不得从事不正当竞争，不得利用本次重大资产购买谋取不正当利益。符合《上市公司重大资产重组管理办法》第六条的规定。

(此页无正文，为《中联资产评估集团有限公司关于《福建实达集团股份有限公司重大资产购买预案信息披露的问询函》(上证公函【2016】0962 号)预估相关问题的答复》之盖章页)



中联资产评估集团有限公司

2016年8月26日

