



中茵股份有限公司
关于《中国证监会行政许可项目审查一次反
馈意见通知书》（151768 号）的
回复说明
（公告稿）

二〇一五年七月

中茵股份有限公司

关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》 (151768 号) 的回复说明

根据中国证监会第 151768 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，中茵股份有限公司（以下简称“上市公司”、“公司”、“本公司”或“中茵股份”）在相关中介机构的协助下，对反馈意见通知书中提出的问题进行逐项核实和解答，具体回复说明如下：

释 义

如无特殊说明，本回复中所采用的释义与《中茵股份有限公司发行股份购买资产报告书（草案）》一致。所用字体对应内容如下：

反馈意见所列问题	黑体、加粗
对问题的回复	宋体
对《中茵股份有限公司发行股份购买资产报告书（草案）》的修改	楷体、加粗

本回复所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。

本回复中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

目 录

释 义.....	3
目 录.....	4
一、申请材料显示，中茵股份的主营业务为房地产开发。闻泰通讯从事以智能手机为主的移动互联网设备产品的研发与制造业务。请你公司：1）结合财务数据，补充披露本次重组后上市公司的主营业务构成。2）补充披露上市公司现有业务与闻泰通讯相关业务的开展计划、定位及发展方向。3）补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施。4）补充披露闻泰通讯是否存在因本次交易导致核心技术人员、供应商、客户流失的风险，并补充披露交易完成后保持主要管理层、核心技术人员稳定性的相关安排。5）补充披露交易完成后上市公司董事的具体推荐安排，该安排对上市公司治理及生产经营的影响。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。	6
二、申请材料显示，闻泰通讯拥有的一项商标权被他人提出异议，有三项注册商标被第三方向商标局提出撤销申请，部分境外商标权由闻泰通讯实际控制人张学政转让给闻泰通讯。请你公司补充披露：1）前述事项的最新进展情况。2）境外商标权转让预计办毕期限。3）前述事项对交易完成后上市公司生产经营的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。	18
三、请你公司：1）结合交易对方业绩承诺及评估作价，补充披露本次交易对上市公司财务状况的影响，包括但不限于每股收益、净资产及现金流等；如存在不利影响，请提示风险。2）补充披露本次交易对上市公司中小股东权益的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。	19
四、申请材料显示，海外市场将成为闻泰通讯重要的盈利贡献点。闻泰通讯管理层预测 2015 年 4-12 月收入为 604,215.51 万元，净利润为 17,985.86 万元。销售价格、销售量和成本的变动对收益法评估值有较大影响。请你公司：1）结合报告期内产品销售数量和价格变化趋势及内外销比例，补充披露闻泰通讯收益法评估中 2015 年及以后年度营业收入预测依据、预测过程及合理性。2）结合闻泰通讯 2015 上半年实际经营和订单情况，补充披露其 2015	

年营业收入、净利润预测的可实现性。3) 补充披露毛利率变动对闻泰通讯收益法评估值影响程度的敏感性分析。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。	22
五、申请材料显示，报告期内，闻泰通讯 ODM 整机销售存在客供原料和非客供原料两种结算方式及收入确认方式 2015 年 1-3 月闻泰通讯第一大客户和第一大供应商均为联想移动通信（武汉）有限公司。请你公司补充披露：1) 闻泰通讯两种结算方式下的销售收入构成，以及收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定和行业惯例。2) 2015 年 1-3 月闻泰通讯与移动通信（武汉）有限公司的订单和销售收入确认情况，结算模式与销售确认是否一致。3) 闻泰通讯两种模式下的毛利率及变化情况，与同行上市公司同类业务存在差异的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。	31
六、申请材料显示，信联科技持有闻泰通讯 4.31% 的股权。请你公司补充披露信联科技与闻天下及其实际控制人张学政是否存在关联关系。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。	36
七、申请材料显示，中茵股份拟发行股份购买闻泰通讯 51% 股权。请你公司补充披露：1) 本次交易未购买闻泰通讯全部股权的原因。2) 是否存在收购闻泰通讯剩余股权的后续计划和安排。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。	37

一、申请材料显示，中茵股份的主营业务为房地产开发。闻泰通讯从事以智能手机为主的移动互联网设备产品的研发与制造业务。请你公司：1）结合财务数据，补充披露本次重组后上市公司的主营业务构成。2）补充披露上市公司现有业务与闻泰通讯相关业务的开展计划、定位及发展方向。3）补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施。4）补充披露闻泰通讯是否存在因本次交易导致核心技术人员、供应商、客户流失的风险，并补充披露交易完成后保持主要管理层、核心技术人员稳定性的相关安排。5）补充披露交易完成后上市公司董事的具体推荐安排，该安排对上市公司治理及生产经营的影响。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）本次重组后上市公司的主营业务构成情况

本次交易方案为中茵股份拟向闻天下发行股份收购其持有的闻泰通讯 51% 股权，本次交易完成后，上市公司将持有闻泰通讯 51% 股权，闻泰通讯将成为上市公司控股子公司。闻泰通讯主要从事以智能手机为主的移动互联网设备产品的研发与制造业务，本次交易完成后，上市公司将在原有房地产开发业务的基础上新增以智能手机为主的移动互联网设备产品的研发与制造业务。

根据立信会计师出具的“信会师报字[2015]第 114224 号”《审阅报告》及上市公司备考财务报表，假设本次交易已在 2014 年 1 月 1 日完成，本次交易完成后，中茵股份主营业务收入分行业构成情况如下：

单位：万元

行业名称	2014 年度	
	营业收入	占比
房地产业	143,496.77	25.12%
采矿业	2,114.92	0.37%
服务业	13,079.34	2.29%
工业	412,479.99	72.22%
合 计	571,171.03	100.00%

分产品构成情况如下：

单位：万元

产品名称	2014 年度	
	营业收入	占比
整机	379,055.62	66.36%
手机主板	24,410.57	4.27%
商品房	143,496.77	25.12%
金矿	2,114.92	0.37%
其他	22,093.15	3.87%
合 计	571,171.03	100.00%

本次交易完成后，中茵股份原有房地产业占主营业务收入比重下降至 25.12%，新增工业行业营业收入占主营业务收入比重为 72.22%，成为上市公司 2014 年主要收入来源之一，使上市公司形成多主业的发展局面。

（二）上市公司现有业务与闻泰通讯相关业务的开展计划、定位及发展方向

1、本次交易完成后上市公司现有业务的开展计划、定位及发展方向

本次交易前，上市公司主营业务为房地产开发，由于房地产市场一直是国家宏观调控的重点，且国家对房地产行业实行长期调控，因此房地产业的发展存在极大的不确定性，为增强公司核心竞争力及持续发展能力，上市公司制定了“做强大健康产业，大力并购新兴互联网产业，全面实现公司产业战略转型，打造一流‘互联网+大健康产业’上市公司”的发展战略。

在上述发展战略的指导下，公司将利用自身在房地产行业的品牌优势，做稳做精现有地产项目，尽早完成现有存量地产开发，同时公司将利用自身拥有的高端酒店、精品城市综合体项目、成熟高端物业管理等各类丰富资源，与苏州九龙医院进行合作，积极探索“五星级酒店+高端体检中心+专科医院”三位一体的高端医疗及养老等大健康产业模式，致力于编制符合中国国情的高品质养生休闲养老服务标准，打造中茵特色的迁徙式休闲健康养老产业，并谋求在合适时机将养老服务延伸至居家社区养老及医疗康复养老等养老全产业链中去，大健康产业将成为公司现有业务未来发展的主要方向。

2、本次交易完成后闻泰通讯相关业务的开展计划、定位及发展方向

本次交易完成后，上市公司将在原有房地产开发业务的基础上新增以智能手机为主的移动互联网设备产品的研发与制造业务，由于中茵股份现有业务与闻泰通讯相关业务分属不同领域，对于新增的移动互联网设备产品的研发与制造业务，中茵股份将在保持控制权稳定及有利于上市公司可持续发展的基础上，保持闻泰通讯经营团队的相对独立性，不干预闻泰通讯日常经营管理。本次交易完成后，闻泰通讯将依托上市公司这一平台在稳步发展国内业务的基础上积极开拓海外市场，在为客户提供以智能手机为主的移动互联网设备 ODM 服务的同时进一步向其提供包括手机智能操作系统及手机应用商店等全方位的服务。

经过多年的发展，闻泰通讯主营业务已从单一主板生产飞跃到硬件生产、组装和软件设计、开发。闻泰通讯积累了丰富的设计研发经验，具有较强的设计研发能力，始终坚持将提高研发设计能力作为企业经营发展的灵魂，将提升生产制造能力作为增强企业核心竞争力的重要驱动因素。目前，闻泰通讯已凭借其强大的研发设计能力和制造能力获得了众多国际知名品牌客户的认可，对以智能手机为主的移动互联网设备产品具有强大的定义能力和设计研发能力，已逐步树立了其在行业中的地位。

鉴于 2014 年以来，移动数据资费与 4G 手机价格有所下调，智能手机用户激增，未来三年将迎来手机更新换代的高峰期，闻泰通讯已完成了 4G 技术的战略布局，因此，闻泰通讯将以此为基础进一步扩张国内市场。此外，闻泰通讯目前已经为印度主要手机品牌商（Micromax、Karbonn、Lava、Intex 等）提供手机 ODM 服务，未来除继续向其提供服务外，还将拓展孟加拉国、印度尼西亚与南美这些人口集中地区的主要手机品牌商。通过多年的行业积累，闻泰通讯已构建起精细化的研发体系，以及充足的生产加工能力，为了拓展闻泰通讯的盈利空间，实现产业升级，闻泰通讯将依托手机硬件强大的研发设计能力，进一步开发基于 Android 平台的智能操作系统，并开发配套应用软件，在为客户提供 ODM 整机服务的同时，进一步向其提供包括手机智能操作系统及手机应用商店等全方位的服务，使闻泰通讯从单一的硬件 ODM 服务厂商转变为“硬件 ODM + 软件服务”等一体化的以智能手机为主的移动互联网设备全方位服务商。

公司通过本次重大资产重组，将发展移动通讯设备的设计和制造业务，并以此聚焦新兴产业，同时，公司将大力推进移动通讯设备制造业务的发展，为公司涉足新兴产业奠定坚实基础。未来公司经营业务还拟逐步拓展到智能可穿戴设备、物联网设备等领域。此外，公司将充分利用现有地产资源，依托新并购产业在智能手机、智能硬件方面的优势，以云计算和大数据处理为基础，打造智慧家庭，引领智慧生活，让家居更加智能，公司也会通过智能家居为消费者提供各种后续服务，为企业创造长期收益。

（三）本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施

1、本次交易完成后的整合计划

本次交易完成后，上市公司将直接切入智能手机为主的移动互联网设备产品的研发与制造领域，收购闻泰通讯控股权成为中茵股份实现战略转型的重要一步，有利于优化公司的业务结构，提高公司的抗风险能力及盈利能力，因此，中茵股份将全力支持闻泰通讯的快速发展，但鉴于上市公司与闻泰通讯在业务、市场、客户、销售渠道等方面存在差异，本次交易完成后，公司的管理模式将进行相应调整。

（1）业务整合计划

中茵股份现有业务与闻泰通讯相关业务分属不同领域，在业务流程、专业人员构成及财务核算等方面均存在差异，因此，闻泰通讯与上市公司现有业务层面将相对保持独立，对于新增的移动互联网设备产品的研发与制造业务，上市公司拟调整董事会下设的战略委员会成员，使具有专业背景知识的相关人员加入，并成立相应的发展小组，负责制定上市公司关于移动互联网设备产品的研发与制造业务的发展战略和规划，并从宏观层面将闻泰通讯的产品、经营理念、市场拓展等方面的工作进一步纳入上市公司的整体发展体系之中，具体业务执行及操作仍由闻泰通讯原管理层负责；上市公司将依托自身管理经验和平台优势，对标的公司进行规范运作、风险管控、融资等方面的支持，以实现整体及各方平衡、有序、健康的发展。

（2）资产及机构整合计划

本次交易完成后，闻泰通讯将成为上市公司的控股子公司，其仍将以独立法人主体的形式存在。在治理结构、内部控制、信息披露等方面，公司将结合闻泰通讯的经营特点、业务模式及组织架构对闻泰通讯原有的管理制度进行补充和完善，使其在公司治理、内部控制以及信息披露等方面达到上市公司的标准。此外，本次交易完成后且于业绩承诺期内，闻泰通讯董事会由五名董事组成，董事长由张学政先生担任，三名董事由上市公司提名的人员担任。上市公司的机构设置不会发生重大变化，闻泰通讯亦将维持原有组织架构和管理体系，本次交易不会对上市公司以及标的公司的组织架构产生重大影响。

（3）财务整合计划

本次交易完成后，公司将对闻泰通讯的财务制度体系、会计核算体系等实行统一管理和监控，委派经验丰富的财务人员负责闻泰通讯的日常财务活动、预算执行情况等重大事件进行监管，提高其财务核算及管理能力；对闻泰通讯实行预算管理、统一调度资金，完善资金支付、审批程序，通过财务整合，将闻泰通讯纳入公司财务管理体系，确保符合上市公司要求。

（4）人员整合计划

为确保并购后闻泰通讯原有团队的稳定性、市场地位的稳固性以及竞争优势的持续性，同时为其维护及拓展业务提供有利的环境，在闻泰通讯董事会确立的经营目标下，上市公司将不干预闻泰通讯日常经营管理活动并给予闻泰通讯原有管理团队较高的自主权，以充分发挥其丰富的管理经验及高效的业务能力，保持标的公司的经营稳定性，此外，上市公司将加强对闻泰通讯相关管理人员及业务人员在企业文化方面的交流和培训，以建立和完善长效机制，增强员工对公司整体文化的认同感和规范运作的意识。

2、本次交易的整合风险以及相应管理控制措施

本次交易完成后，闻泰通讯将成为中茵股份的控股子公司，上市公司的资产规模和业务范围都将得到扩大。上市公司与闻泰通讯需在企业文化、经营管理、业务拓展等方面进行融合。上市公司和闻泰通讯之间能否顺利实现整合具有不确定性，整合过程中若上市公司未能及时制定与之相适应的企业文化、组织模式、财务管理与内控、人力资源管理、技术研发管理等方面的具体整合措

施，可能会对闻泰通讯的经营产生不利影响，从而对公司及股东利益造成一定的影响。

为了防范整合风险，尽早实现融合目标，上市公司将根据风险情况采取以下措施加强对标的公司的管理控制：

（1）建立有效的控制机制，强化公司在业务经营、财务运作、对外投资、抵押担保、资产处置等方面对标的公司的管理与控制，保证上市公司对标的公司重大事项的决策和控制权，提高公司整体决策水平和抗风险能力。

（2）将标的公司的战略管理、财务管理人员考核纳入到上市公司统一的管理系统中，加强管理监督、审计监督和业务监督，保证上市公司对标的公司日常经营的知情权，提高经营管理水平和防范财务风险。

（3）上市公司利用自己合规经营的公司治理经验促进闻泰通讯的合规经营，严格规范其经营行为，促进闻泰通讯拓展更多业务渠道，丰富业务模式以提高其抗风险能力。

（四）闻泰通讯是否存在因本次交易导致核心技术人员、供应商、客户流失的风险，交易完成后保持主要管理层、核心技术人员稳定性的相关安排

1、本次交易导致闻泰通讯核心技术人员、供应商、客户流失的风险分析

（1）本次交易导致核心技术人员流失的风险分析

具有较多技术储备和较强的研发能力是闻泰通讯的核心竞争力之一，闻泰通讯自设立以来一直将研发团队的建设，高素质研发人员的培养作为企业文化的重要组成部分，闻泰通讯也不断在研发上持续大量投入，经过多年的发展积累，闻泰通讯已聚集了涵盖芯片平台、结构设计、电子电路、模具设计、软件开发等领域的优秀人才，报告期内，闻泰通讯核心技术人员保持稳定。本次交易完成后，上市公司将通过委派董事、委任财务人员的方式加强对标的公司的控制。在符合上市公司的内部控制规范、监管要求及统一管理的前提下，公司将保持闻泰通讯管理和业务的连贯性，使其在技术创新和运营管理方面延续自主独立性，上市公司未计划对闻泰通讯的组织架构和核心技术人员做出重大调整。因此，本次交易导致闻泰通讯主要核心技术人员流失的风险较小。

（2）本次交易导致主要供应商流失的风险分析

由于闻泰通讯是国内较为知名的以智能手机为主的移动互联网设备 ODM 厂商，生产规模逐年扩大，对上游的众多供应商具有一定的议价能力。闻泰通讯在选择原材料供应商时，主要参考产品质量、价格、供货速度、付款条件等，并经过多家比较，选择最优供应商。报告期内，闻泰通讯同主要供应商保持了良好的合作关系，相互间业务往来持续稳定。本次交易完成后，上市公司将在业务上最大限度的保持闻泰通讯的独立性，未改变闻泰通讯的原有业务结构。因此，本次交易不会对标的公司的主要供应商产生重大影响，导致主要供应商流失的风险较小。

（3）本次交易导致主要客户流失的风险分析

闻泰通讯的客户主要是国内外知名移动通信设备品牌商，其中华为、小米、联想、酷派、魅族、HTC 等都已经跻身世界一线手机品牌，在全球手机领域拥有较高的市场份额及较大的影响力，Micromax、Kabonn、LAVA、Intex 等海外客户也是区域市场的主导品牌商，客户资源优质。由于闻泰通讯的研发技术水平较高，生产规模较大，制造工艺优良，能够满足上述客户对于移动通信设备品质的苛刻要求，因此闻泰通讯的客户基础较为稳固。本次交易完成后，闻泰通讯仍将以独立法人主体的形式存在且上市公司不会干预闻泰通讯业务运营模式及原有业务结构。因此，本次交易不会对标的公司的主要客户产生重大影响，导致主要客户流失的风险较小。

2、交易完成后保持标的公司主要管理层、核心技术人员稳定性的相关安排

（1）闻泰通讯主要管理层及核心技术人员基本情况

报告期内，闻泰通讯主要管理层及核心技术人员较为稳定，具体情况如下：

闻泰通讯主要管理层			
序号	姓名	职 务	任职期间
1	张学政	董事长、总经理	2006年至今
2	肖学兵	副董事长	2008年至今
3	颜运兴	董事、副总经理	2006年至今
4	张秋红	董事	2010年至今

5	高 岩	副总经理	2006年至今
6	曾海成	财务总监	2010年至今

闻泰通讯核心技术人员

序号	姓名	职 务	公司技术职称	任职期间
1	高岩	副总经理	首席技术官	2006 年至今
2	权圣良	事业五部总经理	硬件总工程师	2006 年至今
3	王伟超	事业二部总经理	高级工程师	2006 年至今
4	路广	事业一部总经理	高级工程师	2006 年至今
5	汪浩	品牌客户业务部总经理	高级工程师	2006 年至今
6	高帅	软件部总监	软件总工程师	2006 年至今
7	叶华	系统部总监	高级工程师	2006 年至今

(2) 保持标的公司主要管理层、核心技术人员稳定性的相关安排

①保密条款和竞业禁止条款

根据闻泰通讯与其主要管理人员及核心技术人员签订的《劳动合同》及其补充协议，其已对知识产权保护、竞业禁止等内容做了详尽的约定，具体如下（闻泰通讯简称“甲方”，主要管理人员及核心技术人员简称“乙方”）：

A. 保密责任

乙方在甲方任职期间因职务上的需要，乙方所持有或保管的一切记录有甲方规定为秘密信息的文件、资料、图表、笔记、报告、信件、传真、磁带、磁盘、仪器以及其它任何形式的载体，均归甲方所有，无论这些秘密信息有无商业上的价值。

乙方在甲方任职期间，应遵守甲方的保密规章制度，履行保密职责。乙方除履行职务的需要外，未经甲方书面许可，不得泄露、传播、公布、发表、传授、交换或者以其他任何方式使任何第三方（包括按照甲方保密规定无权知悉该秘密的甲方职员）知悉属于甲方或者虽属于第三方但甲方承诺有保密义务的商业秘密，包括技术秘密、商务秘密、财务秘密、管理秘密以及其它经营秘密，也不得在履行职务之外使用这些秘密信息。

乙方如拟离职，应当于离职前、或者于甲方在任何时候提出请求时，返还属于甲方的全部财物和载有甲方秘密信息的一切载体（包括但不限于下列情形：

凡记录甲方秘密信息的文件、资料、图表、笔记、报告、信件、传真、磁带、磁盘、仪器以及其他任何形式的载体)，不将这些载体及其复制件擅自保留或交给其他任何人。

B. 保密期限

无论乙方出于何种原因离职，离职后二年内（自离职之日起）仍有义务保守在甲方任职期间接触、知悉的属于甲方或属第三方但甲方承诺有保密义务的技术秘密和商业秘密，同样承担与在甲方任职时一样的保密义务。

C. 第二职业限制

乙方在甲方任职期间，不从事第二职业。未经甲方书面同意或未与甲方签订相关协议，不在与甲方生产、经营同类产品或提供同类服务的其他企业内任职。这些职位包括但不限于合伙人、董事、监事、股东、经理、职员、代理人、顾问等，也不得间接为上述企业提供服务。

D. 技术秘密和商业秘密

本合同提及的技术秘密，包括但不限于技术方案、工程设计、电路设计、制造方法、配方、工艺流程、技术指标、计算机软件、数据库、研究开发记录、技术报告、检测报告、实验数据、试验结果、图纸、样品、样机、模型、模具、操作手册、技术文档、相关的函电等等。

本合同提及的商业秘密，包括但不限于客户名单、行销计划、采购资料、定价政策、财务资料、进货渠道、法律事务信息、人力资源信息等等。

E. 竞业禁止安排

乙方在与甲方解除劳动关系之次日起两年内，不得在中华人民共和国境内、境外从事下列活动，不论以长期或临时、有偿或无偿、专职或兼职、直接或间接的方式：

a) 直接或间接从事竞争业务，包括 (i) 新设、收购、参股与甲方有直接或间接竞争关系的公司；(ii) 委托他人经营与甲方有直接或间接竞争关系的公司；或 (iii) 接受他人的委托，经营与甲方有直接或间接竞争关系的公司。为避免疑

义，该等竞争关系应包含但不限于生产、经营与甲方生产的产品、经营的业务类似、同类或相同的产品、业务；

b) 直接或间接地为甲方的竞争对手工作，或作为竞争对手的代理人、董事、监事、顾问或代表人从事活动，或以任何其他身份为竞争对手提供服务、提供财务支持、担保或任何建议；

c) 以任何方式招揽或试图招揽甲方已有或潜在的客户、已有或潜在的商业合作伙伴、政府事务代理机构和社会团体等。其中，“客户”是指与甲方有业务往来或曾在有偿或无偿的情况下从甲方获得产品或服务的任何实体。“实体”是指任何个人、公司、合伙、合资企业、企业、有限责任公司、联营体、股份公司、信托、非公司组织或任何其他类似实体、政府、政府机构或政府的任何分支机构；

d) 以任何方式招揽或试图招揽、引诱或试图引诱与甲方有劳动关系的员工与甲方解除劳动关系或实施上述第（a）至（c）款之行为；

e) 以其他方式从事与甲方有竞争关系或有损甲方经济利益的任何活动。

上述保密条款和竞业禁止安排有助于维持闻泰通讯主要管理层及核心技术团队的稳定性，有助于提升本次交易整合绩效。

②发展平台扩展和股权激励

本次交易完成后，闻泰通讯将成为中茵股份控股子公司，中茵股份将为闻泰通讯主要管理人员及核心技术人员提供更为广阔的发展平台，并且闻泰通讯的主要管理人员及核心技术人员将被纳入到中茵股份股权激励人员范围，未来通过上市公司股权激励的方式，有助于激发闻泰通讯主要管理人员及核心技术人员的的工作热情，有利于保持主要管理人员和核心技术人员的稳定。此外，根据中茵股份与闻天下签订的《发行股份购买资产协议之补充协议》，本次交易完成后，如中茵股份拟对其经营团队实施股权激励计划，中茵股份将适当优先考虑闻泰通讯的经营团队，有利于提高闻泰通讯主要管理人员和核心技术人员的的工作积极性，保持相关人员的稳定性。

（五）交易完成后上市公司董事的具体推荐安排，该安排对上市公司治理及生产经营的影响

本次交易之前，上市公司董事会由五名董事组成，其中包括三名非独立董事，具体为：高建荣先生、徐庆华先生和李时英女士；包括两名独立董事，具体为：刘凤委先生和邓子新先生，上述董事人选均系公司董事会提名委员会提名，经公司股东大会选举产生。根据 2015 年 3 月 31 日中茵股份与闻天下签订的《发行股份购买资产协议之补充协议》，本次交易完成后，上市公司董事会仍由五名董事组成，闻天下有权按照上市公司《公司章程》提名一名非独立董事候选人。就交易完成后董事推选事项，独立财务顾问与法律顾问向闻天下进行了了解，本次交易完成后，在符合法律、法规等规范性文件及中茵股份《公司章程》的规定下，闻天下拟提名张学政为中茵股份非独立董事候选人，董事会成员最终以股东大会选举结果为准。

综上，本次交易完成后，公司将增加以智能手机为主的移动互联网设备产品的研发与制造业务，闻天下有权按照上市公司《公司章程》提名一名非独立董事候选人的安排有利于增强公司董事会决策的科学性和合理性，促进上市公司双主业的协同发展，同时，预计本次交易完成后，中茵集团及其关联人推荐的非独立董事仍将保持相对多数，将有利于维持上市公司控制权的稳定。

（六）关于补充披露的说明

1、关于本次重组后上市公司的主营业务构成情况，上市公司已在《重组报告书》“第九节 管理层讨论与分析/三、本次交易对上市公司的影响分析/（一）本次交易对上市公司持续经营能力影响/1、本次交易完成后，上市公司多主业发展情况”中补充披露。

2、关于上市公司现有业务与闻泰通讯相关业务的开展计划、定位及发展方向，上市公司已在《重组报告书》“第九节 管理层讨论与分析/三、本次交易对上市公司的影响分析/（三）本次交易完成后上市公司的业务发展规划及整合计划”中补充披露。

3、关于本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施，上市公司已在《重组报告书》“第九节 管理层讨论与分析/三、本次交易对上市公司的影响分析/（三）本次交易完成后上市公司的业务发展规划及整合计划”中补充披露。

4、关于闻泰通讯因本次交易导致核心技术人员、供应商、客户流失的风险，以及交易完成后保持主要管理层、核心技术人员稳定性的相关安排，上市公司已在《重组报告书》“第九节 管理层讨论与分析/三、本次交易对上市公司的影响分析/（三）本次交易完成后上市公司的业务发展规划及整合计划”中补充披露。

5、关于交易完成后上市公司董事的具体推荐安排，该安排对上市公司治理及生产经营的影响，上市公司已在《重组报告书》“第九节 管理层讨论与分析/三、本次交易对上市公司的影响分析/（三）本次交易完成后上市公司的业务发展规划及整合计划”中补充披露。

（七）中介机构核查意见

经核查，会计师认为：本次交易完成后，上市公司将由单一主业发展转变为“房地产开发”和“以智能手机为主的移动互联网设备产品的研发与制造”的双主业发展，同时业务规模将大幅增加，业务规模将大幅增加，同时闻天下有权按照上市公司《公司章程》提名一名非独立董事候选人的安排有利于增强公司董事会决策的科学性和合理性，促进上市公司双主业的协调发展。

经核查，律师认为：考虑到本次交易完成后，上市公司将新增以智能手机为主的移动互联网设备产品的研发与制造业务，董事推荐安排有利于增强上市公司董事会决策的科学性和合理性，不会对上市公司公司治理及生产经营产生不利影响。

经核查，独立财务顾问认为：

本次交易完成后，上市公司将由单一主业发展转变为“房地产开发”和“以智能手机为主的移动互联网设备产品的研发与制造”的双主业发展，同时业务规模将大幅增加，上市公司已在重组报告书当中充分披露了本次交易后上市公司主营业务构成，上市公司现有业务与闻泰通讯相关业务的开展计划、定位及发展方向，以及本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施。相关计划和管理控制措施有助于推动本次交易完成后的具体整合实施，有利于提升上市公司的持续盈利能力。

上市公司已充分披露了闻泰通讯因本次交易导致核心技术人员、供应商、客户流失的风险，交易完成后保持主要管理层、核心技术人员稳定性的相关安排及交易完成后上市公司董事的具体推荐安排，相关稳定性措施及安排有利于保持闻泰通讯主要管理层和核心技术人员的稳定，有利于保持上市公司治理及业务经营的稳定性和延续性。

二、申请材料显示，闻泰通讯拥有的一项商标权被他人提出异议，有三项注册商标被第三方向商标局提出撤销申请，部分境外商标权由闻泰通讯实际控制人张学政转让给闻泰通讯。请你公司补充披露：1）前述事项的最新进展情况。2）境外商标权转让预计办毕期限。3）前述事项对交易完成后上市公司生产经营的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

（一）境内注册商标相关事项进展情况

闻泰通讯持有的注册号为 6296738 的注册商标被第三方于 2013 年 9 月向国家工商行政管理总局商标评审委员会提出撤销申请（于 2013 年 8 月 30 日修订，2014 年 5 月 1 日起施行的《商标法》将前述“撤销申请”改为“宣告注册商标无效申请”）。

截至本回复签署日，前述注册商标撤销申请事项仍处在审理过程当中。

闻泰通讯持有的注册号为 6296739 的注册商标被第三方于 2015 年 4 月 27 日以连续 3 年不使用为由向国家工商行政管理局商标局（以下简称“商标局”）提出撤销申请，上海闻泰持有的注册号为 7765105、7765106 的注册商标被第三方于 2015 年 5 月 27 日以连续 3 年不使用为由向商标局提出撤销申请。截至本回复签署日，闻泰通讯及上海闻泰已分别收到商标局就前述注册商标的下达的“关于提供注册商标使用证据的通知”，闻泰通讯及上海闻泰已着手进行前述注册商标使用证据的搜集整理，并将在要求的法定期限内向商标局提交相关材料。

前述四项注册商标对闻泰通讯的生产经营未有重大影响。

（二）境外注册商标相关事项

根据闻泰通讯及其海外商标代理机构上海致达商标代理有限公司出具的说明，闻泰通讯的实际控制人张学政拟将其所持的注册号为 1579304、1579305、1579306、1579307 的印度注册商标转让予闻泰通讯，该等印度注册商标转让事项已于 2014 年 4 月 7 日进入聆讯程序。截至本回复签署日，前述印度注册商标转让事项仍处于审核过程当中，一般审核期限在 2 年左右。

前述印度注册商标对闻泰通讯目前的生产经营未有重大影响。

综上，本次交易完成后，中茵股份持有闻泰通讯 51% 股权，主要为移动通讯终端品牌商提供 ODM 外包服务，上述事项对公司的生产经营未有重大影响。

（三）关于补充披露的说明

以上回复内容已在《重组报告书》“第四节 交易标的基本情况\六、主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债情况\（一）主要资产权属状况\2、无形资产\（2）商标”部分作了补充披露。

（四）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问及律师认为：闻泰通讯持有的注册号为 6296738 注册商标被他人提出异议，及闻泰通讯及其子公司持有的注册号为 6296739、7765105、7765106 注册商标被第三方向商标局提出撤销申请，仍处在审理过程当中；部分境外商标权由闻泰通讯实际控制人张学政转让给闻泰通讯的事项正按照境外商标注册国相关程序办理中。前述事项对闻泰通讯目前的生产经营未有重大影响。

三、请你公司：1）结合交易对方业绩承诺及评估作价，补充披露本次交易对上市公司财务状况的影响，包括但不限于每股收益、净资产及现金流等；如存在不利影响，请提示风险。2）补充披露本次交易对上市公司中小股东权益的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）本次交易对上市公司财务状况的影响

本次交易方案为中茵股份拟向闻天下发行股份收购其持有的闻泰通讯 51% 股权，本次交易完成后，上市公司将持有闻泰通讯 51% 股权，闻泰通讯将成为上市公司控股子公司。

根据银信资产评估有限公司出具的银信评报字[2015]沪第 0488 号《评估报告》以及众华会计师事务所（特殊普通合伙）出具了众会字（2015）第 4080 号《审计报告》，评估增值对闻泰通讯 2015 年 3 月 31 日（即评估基准日）后承诺期间（2015 年 4-12、2016 年以及 2017 年）净利润的影响如下：

单位：万元

项目	存货	固定资产	无形资产	小计
基准日评估增值	2,597.34	6,826.68	26,336.12	35,760.14
影响2015年4-12月净利润	-2,207.74	-299.82	-2,912.06	-5,419.62
其中：成本、折旧及摊销	-2,597.34	-352.73	-3,425.95	-6,376.02
递延所得税负债	389.6	52.91	513.89	956.40
影响2016年度净利润		-510.16	-3,882.74	-4,392.90
其中：成本、折旧及摊销		-600.19	-4,567.93	-5,168.12
递延所得税负债		90.03	685.19	775.22
影响2017年度净利润		-571.68	-3,882.74	-4,454.42
其中：成本、折旧及摊销		-672.57	-4,567.93	-5,240.50
递延所得税负债		100.89	685.19	786.08

根据交易双方于 2015 年 4 月 15 日签订的业绩补偿协议以及上述评估增值对净利润的影响，本次交易对承诺期间上市公司财务状况的影响如下：

单位：万元

项目	2015年度	2016年度	2017年度
业绩承诺净利润	21,000.00	32,000.00	45,000.00
2015年1-3月已实现	2,501.15		
基准日后业绩承诺净利润	18,498.85	32,000.00	45,000.00
评估增值对净利润的影响	-5,419.62	-4,392.90	-4,454.42
扣除评估影响后净利润	13,079.23	27,607.10	40,545.58
中茵股份持股比例	51.00%	51.00%	51.00%
对中茵股份净利润影响	6,670.41	14,079.62	20,678.25

本次交易完成后，闻泰通讯 51% 股权可增加中茵股份未来三年（2015-2017 年）的盈利分别为：6,670.41 万元、14,079.62 万元、20,678.25 万元，远高于中

茵股份过去三年（2012-2014 年度）平均盈利水平（5,715.79 万元），将对未来中茵股份的盈利能力起到持续增强作用。

承诺期间，若不发生其他影响净资产变化的情况，且现金流与净利润基本相符的情况下，本次交易对上市公司净资产以及现金流的影响如下：

项目	2015年4-12月	2016年度	2017年度
净资产	6,670.41	14,079.62	20,678.25
现金流	18,498.85	32,000.00	45,000.00

注：1、评估增值对现金流没有影响；

2、中茵股份合并现金流量表中闻泰通讯的现金流为整体数据，无需按照持股比例51%进行折算。

本次交易完成后，上市公司股本变为 637,266,387 股，若承诺期间股本不再发生变化，其承诺实现的净利润对每股收益的影响如下：

项目	2015年4-12月	2016年度	2017年度
每股收益（元/股）	0.105	0.221	0.324
均值（元/股）	0.217		

在不考虑上市公司现有业务盈利情况下，本次交易完成后，闻泰通讯 51% 股权可增加中茵股份未来三年（2015-2017 年）的基本每股收益均值（为 0.217 元），远高于中茵股份过去三年（2012-2014 年）基本每股收益平均水平（为 0.17 元），增厚了归属于上市公司股东的每股收益。

综上所述，本次交易有利于提高归属于上市公司股东的净资产规模，增厚归属于上市公司股东的每股收益，有利于进一步提升公司的综合竞争能力、市场拓展能力和公司的盈利水平，增强上市公司的抗风险能力和可持续发展的能力，符合股东利益诉求。

（二）可能存在的不利影响

中茵股份发行股份收购闻泰通讯 51% 股权为非同一控制下企业合并，合并对价超过被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，于合并报表时确认为商誉。本次交易确认的商誉较高，主要是由于闻泰通讯具有较好的持续盈利能力、未来业绩增速较高而得出的结果。

本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了时做减值测试。若宏观经济的波动、产业政策的变化、市场竞争环境改变等情况，使得闻

泰通讯未来盈利水平达不到预测数据，可能会导致商誉发生减值，商誉减值会直接影响上市公司的经营业绩，减少上市公司的当期利润；若一旦集中计提大额的商誉减值，将对上市公司业绩水平产生较大的不利影响。

（三）本次交易对上市公司中小股东权益的影响

本次交易完成前，上市公司的主营业务为房地产开发。受宏观经济周期影响，房地产行业景气度整体呈下滑趋势，国家对房地产行业实行长期调控，增大了房地产业发展的不确定性，上市公司的房地产业务面临着很大的经营压力。

本次交易完成后，上市公司将增加以智能手机为主的移动互联网设备产品的研发与制造业务，并将以此为契机向“互联网+大健康产业”转型，这将优化上市公司的业务结构，丰富上市公司的业务品种，抗风险能力将进一步增加，盈利能力将获得改善，增强了上市公司的可持续发展能力。从而使得中小股东权益得到进一步的保障，不断提升中小股东权益的价值。

（四）关于补充披露的说明

以上回复内容已在《重组报告书》“第九节 管理层讨论与分析\三、本次交易对上市公司的影响分析\（四）本次交易业绩承诺及评估作价，对上市公司财务状况的影响”部分作了补充披露。

（五）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问及会计师认为：本次交易有利于提高归属于上市公司股东的净资产规模，增厚归属于上市公司股东的每股收益，增强上市公司的抗风险能力和可持续发展的能力，符合全体股东利益诉求；本次交易形成的商誉，若未来存在减值情形，会对上市公司业绩水平产生较大的不利影响。

四、申请材料显示，海外市场将成为闻泰通讯重要的盈利贡献点。闻泰通讯管理层预测2015年4-12月收入为604,215.51万元，净利润为17,985.86万元。销售价格、销售量和成本的变动对收益法评估值有较大影响。请你公司：1）结合报告期内产品销售数量和价格变化趋势及内外销比例，补充披露闻泰通讯收益法评估中2015年及以后年度营业收入预测依据、预测过程及合理性。2）结合闻泰通讯2015上半年实际经营和订单情况，补充披露其2015年营业收入、净利润预测的

可实现性。3) 补充披露毛利率变动对闻泰通讯收益法评估值影响程度的敏感性分析。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复:

(一) 2015 年及以后年度营业收入预测依据、预测过程及合理性

1、报告期内产品销售数量和价格变化趋势及内外销比例

(1) 产品销售情况

闻泰通讯销售的产品包括移动通讯整机及移动通讯设备主板(PCBA)等移动通信产品,其中以智能手机为主。报告期内,闻泰通讯自有工厂和外协加工厂生产的销售数量情况如下:

产品	2015 年 1-3 月	2014 年	2013 年
整机(万部)	628.24	2,595.00	2,606.32
主板(PCBA)(万部)	36.95	219.93	676.76

另外,部分客户销售由闻泰通讯为其研发的特定智能手机机型时,闻泰通讯按数量收取技术提成费。由客户其他外协厂商生产前述机型,闻泰通讯收取技术提成费对应的整机销量情况如下:

产品	2015 年 1-3 月	2014 年	2013 年
整机(万部)	360.72	1,138.46	135.19

近几年,我国成为全球智能手机市场增长的主导力量,并引领全球移动市场智能化演进。闻泰通讯销售收入逐步增长,主要是华为、小米、联想、酷派、魅族、HTC、Acer 等国内手机品牌商为闻泰通讯提供了大量的订单。

(2) 价格变化情况

报告期内,闻泰通讯产品销售价格情况如下:

单位:元/部

产品	2015 年 1-3 月	2014 年	2013 年
ODM 整机	客供原料	29.26	30.21
	非客供原料	357.96	187.54
手机主板	117.61	110.99	35.34

闻泰通讯收取技术提成费的价格为:4.32 元/部~6.48 元/部(含税价)。

闻泰通讯客供原料 ODM 整机的销售量较大，同时部分特定智能机型还会收取技术提成费用，销售价格报告期内，基本趋于稳定，略有下降。

因 2014 年为 4G 元年，相比历史年度产品更新，非客供原料 ODM 销售单价与历史年度相比提高较多。随着智能机研发经验的积累，闻泰通讯智能机技术更加成熟、产品品质更高、机型更新更快，产品附加值趋高，非客供原料 ODM 销售均价也有所提高。

2014 年 10 月，闻泰通讯生产的联想机型量产，于当年 11 月开始正式出货；并于 2015 年一季度开始大批量生产。同时，2015 年闻泰通讯取得了魅族、印度第一大手机品牌商 Micromax 等大客户。由于前述客户所涉及的机型单价较高，从而使得整机产品单价较 2014 年有大幅上升，随着该些客户新机型的陆续量产以及闻泰通讯原有客户产品的不断投产，2015 年的营业收入较 2014 年将会有大幅的提升。

对以后年度销售价格预测，评估过程中根据闻泰通讯管理层对市场的分析及对各客户产品价格的预计，其整体的价格还将随着市场的变化而变化。

（3）内外销情况

闻泰通讯业务部负责产品的销售，其下设品牌客户业务部和国际业务部，其中，品牌客户业务部主要负责国内客户的开发与拓展及产品销售，国际业务部主要负责国外客户的开发与拓展及产品销售。

报告期内闻泰通讯各业务部门的销售收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2013 年		2014 年		2015 年 1-3 月	
	收入	比重	收入	比重	收入	比重
品牌客户业务部	266,353.61	69.68%	270,051.88	66.93%	109,453.23	80.50%
国际业务部	91,992.21	24.07%	109,003.74	27.02%	22,172.78	16.31%
PCBA(主板)	23,916.66	6.26%	24,410.57	6.05%	4,346.06	3.20%
合计	382,262.48	100%	403,466.19	100%	135,972.07	100%

作为行业领导者的闻泰通讯等 ODM 厂商已经受到了众多国际品牌的青睐，一些以往以台湾 ODM 合作为主的国际品牌纷纷转往内陆，因此，闻泰通讯将充分抓住这些机遇，以最优的服务承接台湾地区 ODM 厂家的客户资源，利用大陆

厂商稳步提升的研发能力、快速响应的交付能力、持续不断的成本竞争能力，全面开拓国际一线品牌，扩大大客户群体数量和订单规模。同时，利用电商和运营商对手机市场越来越大的主导性，闻泰通讯将其中的主要领军者作为合作伙伴，不断拓展业务规模。

在海外市场，据美国《时代周刊》报道，印度的手机注册用户超过 9 亿，但只有 1.1 亿至 1.2 亿人拥有智能手机，印度的智能手机普及率只有大约 10%。印度自 2013 年第一季度已经成为全球第三大智能手机市场，由于印度人口仍处于增长期，加上智能金融等用途越来越普及，印度的智能手机增长空间巨大。闻泰通讯目前已经为印度主要手机品牌商 Micromax、Karbonn、Lava、Intex 提供手机 ODM 服务，未来除继续向其供货外，还将开拓孟加拉国、印度尼西亚与南美这些人口大国与大洲，闻泰通讯已经与部分手机品牌商和运营商进行了合作，除继续维持合作关系外，还将目标瞄准了当地其他排名前列的手机品牌商，未来将重点与市场前三名进行战略合作，为其提供 ODM 服务，海外市场也将成为闻泰通讯重要的盈利贡献点。

2、2015 年及以后年度营业收入预测依据、预测过程及合理性

（1）营业收入预测依据

对于整机业务，闻泰通讯在 2015 年取得了魅族、印度第一大手机品牌商 Micromax 等大客户，加之公司原有的优质客户，如联想、小米、华为、酷派、魅族、HTC、TCL、ACER 等。在手机行业，一旦确定合作关系，为保证产品品质及维持供货稳定，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，使得闻泰通讯的客户资源稳定，客户优势较为明显。

随着全球电信运营商陆续投入 LTE 商用网络业务，引领智能型手机、平板电脑、穿戴式装置等智能终端的市场蓬勃发展。据研究机构预测，2015 年全球智能型手机出货量将达 14.67 亿部，年增 14.79%，其中新兴市场为主要成长动力。随着智能手机快速低价化，2015 年成长最快速的地区为印度、拉美、中东、非洲等地区。2015 年高价手机市场成长空间将持续缩小，600 美元以上的智

能手机出货量仅占整体智能手机 18%，而 300 美元以下智能机出货量占比将达到 37%，智能型手机朝低价化发展已成为必然趋势。

2014 年，我国移动电话用户净增 5698 万户，其中，移动宽带用户（3G 和 4G）净增达到 1.81 亿户，总数达到 5.83 亿户，移动电话用户总数占比由上年末的 32.7%提升至 45.3%。4G 用户继续保持高速增长态势，12 月净增突破 2100 万户，再创新高。呈现 2G 用户直接向 4G 用户迁移趋势。预计在 2015 年，仍有大量的 2G 和 3G 用户向 4G 转移，将拉动国内手机市场需求增长。

随着 4G 产品的成熟稳定，价格的快速下降，3G 产品将逐步退出历史舞台，2015 及 2016 年将迎来 4G 终端市场的大爆发，中国市场 90%以上的市场将迅速替换成 4G 产品，4G 将迎来黄金发展时期。

随着行业的优胜劣汰，4G 终端发展进入平稳期，品牌将愈发集中，ODM 也逐步往规划化、垂直整合的方向发展，最终形成几家行业领先企业。

未来闻泰通讯主营方向为整机的生产和销售，主板（PCBA）业务比重未来会不断下降。

（2）营业收入预测过程

根据闻泰通讯的经营情况及公司未来的经营规划，闻泰通讯管理层对 2015 年 4-12 月至 2017 年的整机（整机包括品牌客户业务部和国际业务部）和主板的销量进行了测算，具体情况如下：

单位：万部

内容	2013 年 (实际)	2014 年 (实际)	2015 年 1-3 月 (实际)	2015 年 4-12 月	2015 年	2016 年	2017 年
品牌客户业务部 (包含技术提成销量)	1,667.59	3,086.26	902.83	3,422.00	4,324.83	4,790.00	5,280.00
国际业务部	1,073.92	647.20	86.13	516.18	602.31	1,174.75	1,481.90
PCBA(主板)	676.76	219.93	36.95	72.00	108.95	160.00	160.00
合计	3,418.27	3,953.39	1,025.91	4,010.18	5,036.09	6,124.75	6,921.90
增长率							
品牌客户业务部		85.07%			40.13%	10.76%	10.23%
国际业务部		-39.73%			-6.94%	95.04%	26.15%
PCBA(主板)		-67.50%			-50.46%	46.86%	0.00%

合计		15.65%			27.39%	21.62%	13.02%
----	--	--------	--	--	--------	--------	--------

根据上述销量的预测数据，并结合闻泰通讯报告期的经营情况及公司未来的经营规划，闻泰通讯管理层对 2015 年 4-12 月至 2017 年的整机和主板的销售收入进行了测算，对于整机业务 2018 年—2020 年产品销售收入的增长率分别为在前一年的基础上增加 11%、7%、4%；对于主板业务其 2018 年—2020 年则维持在 2017 年的水平上，具体情况如下：

单位：万元

内容	2013 年（实际）	2014 年（实际）	2015 年 1-3 月（实际）	2015 年 4-12 月	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
整机	358,345.82	379,055.62	131,626.01	598,016.15	729,642.16	962,552.49	1,207,924.92	1,344,957.01	1,439,104.01	1,496,668.17
主板	23,916.66	24,410.57	4,346.06	5,516.32	9,862.38	19,828.80	19,828.80	19,828.80	19,828.80	19,828.80
其他	6,462.81	9,013.81	1,840.32		1,840.32					
其他业务收入	914.16	1,252.00	225.74	683.03	908.78	844.47	928.91	993.94	1,043.64	1,095.82
营业收入合计	389,639.45	413,732.00	138,038.13	604,215.51	742,253.65	983,225.76	1,228,682.64	1,365,779.75	1,459,976.44	1,517,592.78
整机增长率		5.78%			92.49%	31.92%	25.49%	11.34%	7.00%	4.00%
主板增长率		2.07%			-59.60%	101.05%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
营业收入增长率		6.18%			79.40%	32.46%	24.96%	11.16%	6.90%	3.95%

2013年国际业务部的销量较2014年较多的主要原因系2013年海外销量中存在数量较多价格较低的功能机。2013年下半年闻泰通讯转型成功，主要产品为智能机。2014年以来，全球智能手机增长较快，其中我国成为全球智能手机市场增长的主导力量，并引领全球移动市场智能化演进。随着4G宣传日益深入、网络建设完善、资费大幅降低，国内4G智能手机用户增速较快。

2015年国际业务部根据闻泰通讯战略调整，开始实行客户战略转型，从服务多个客户多个产品转型到服务大客户做单款上量的产品，提升研发的工作效率，整个海外市场客户为Micromax、Intex、Lava、Karbonn、Symphony、Blu、Fly等，产品均为智能机，覆盖2G、3G、4G。闻泰通讯为每个客户成立了专门的服务团队；2015年的另一重大策略是结合本土特色，凭借闻泰通讯成功的互联网产品定义、研发、生产经验，把中国线上品牌的销售成功经验移植到海外大市场，强强联合，提升客户粘性。2016年以及2017年属于海外客户利润增长年，经过2014年的智能机市场的基础以及2015年的客户的开拓，海外整机将实现平稳发展以及利润增长。

（二）2015年营业收入、净利润预测的可实现性

目前国内众多的知名大手机品牌商在准备推出新手机机型时通常会采取招标的方式选择ODM厂商，招标条件主要集中在产品报价、研发能力、生产规模、质量控制、供货速度、售后质量，闻泰通讯对这类客户的主要销售模式为参与机型投标，中标后为其提供研发设计方案，获得认可后开始进行规模量产。量产交付后，该机型如果成为市场销售的明星机型，且闻泰通讯的产品质量没有出现重大问题时，手机品牌商将会持续向公司提供后续订单。此外，闻泰通讯也会根据过往销售情况向客户提供未来可能畅销的机型初步方案，得到认可后即开始研发设计并最终生产交付。通常情况下，闻泰通讯拥有所开发机型的研发成果，对于境外客户及小客户而言，闻泰通讯与其接洽磋商后，会向其推荐公司研发的机型品种，获得其认可后进行生产与交付。

闻泰通讯在与客户签订手机生产的框架性合同后，客户会根据各款机型的市场销售情况提前一个月向公司发送下个月的订单，但有部分机型客户也会要求公司对当月下达的订单在当月进行交付。闻泰通讯根据收到的订单安排生产。

闻泰通讯 2015 年预测净利润与上半年实际实现的净利润（未经审计）的比较数据如下：

单位：万元

项目	2015 年预测数	2015 年 1-3 月 实现数（经审计）	2015 年 4-12 月 预测数	2015 年 1-6 月 实际数（未经审计）	实现比例
营业收入	742,253.65	138,038.14	604,215.51	345,639.24	46.57%
净利润	20,471.83	2,485.97	17,985.86	10,199.21	49.82%

2015 年 1-6 月，闻泰通讯实现的净利润完成 2015 年全年预测数的 49.82%。

根据闻泰通讯的统计，自 2015 年 1 月至 2015 年 7 月下旬，闻泰通讯收到的订单所涉及的金额如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-7 月订单总额	2015 年预计销售收入	占比
品牌客户业务部	394,451.80	500,276.60	78.85%
国际业务部	112,876.10	229,365.57	49.21%
合计	507,327.90	729,642.16	69.53%

2015 年 1-7 月，闻泰通讯获得的订单所涉及的金额约为 507,327.90 万元，占 2015 年全年产品销售预测收入的 69.53%。

综上，闻泰通讯 2015 年的营业收入和净利润可实现性较高。

（三）毛利率变动对闻泰通讯收益法评估值影响程度的敏感性分析

预测期内毛利率变动对闻泰通讯估值影响的敏感性分析如下：

变动率	-2.00%	-1.00%	0.00%	1.00%	2.00%
评估值（万元）	168,895.99	263,454.64	358,013.29	452,571.94	547,130.59
估值变动率	-52.82%	-26.41%	0.00%	26.41%	52.82%

（四）关于补充披露的说明

1、关于营业收入预测依据、预测过程及合理性已在《重组报告书》“第五节 交易标的评估情况\三、收益法评估说明\（二）未来经营情况预测及现金流计算\1、营业收入预测情况”部分作了补充披露。

2、关于 2015 年营业收入、净利润的可实现性已在《重组报告书》“第九节 管理层讨论与分析\二、拟购买资产的行业特点和经营情况\（四）盈利能力分析\6、2015 年营业收入及净利润预测的可实现性”部分作了补充披露。

3、关于毛利率变动对闻泰通讯收益法评估值影响程度的敏感性分析“第五节交易标的评估情况\六、董事会对本次评估的合理性以及定价的公允性分析\（二）标的资产定价合理公允性的分析\2、评估结果敏感性分析”部分作了补充披露。

（五）中介机构核查意见

经核查，评估师认为：根据报告期内闻泰通讯实现的销量、销售收入、国内外市场的开拓情况以及公司未来的发展，闻泰通讯未来营业收入的预测是相对合理的；根据闻泰通讯 2015 年 1-6 月份的经营情况及其所取得的订单情况分析，其 2015 年营业收入、净利润预测的可实现性较大。

经核查，会计师认为：根据报告期内闻泰通讯实现的销量、销售收入、国内外市场的开拓情况以及公司未来的发展，闻泰通讯未来营业收入的预测是相对合理的；根据闻泰通讯 2015 年 1-6 月份的经营情况及其所取得的订单情况分析，其 2015 年营业收入、净利润预测的可实现性较大。

经核查，独立财务顾问认为：根据报告期内闻泰通讯实现的销量、销售收入、国内外市场的开拓情况以及公司未来的发展，闻泰通讯未来营业收入的预测是相对合理的；根据闻泰通讯 2015 年 1-6 月份的经营情况及其所取得的订单情况分析，其 2015 年营业收入、净利润预测的可实现性较大。

五、申请材料显示，报告期内，闻泰通讯ODM整机销售存在客供原料和非客供原料两种结算方式及收入确认方式2015年1-3月闻泰通讯第一大客户和第一大供应商均为联想移动通信（武汉）有限公司。请你公司补充披露：1）闻泰通讯两种结算方式下的销售收入构成，以及收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定和行业惯例。2）2015年1-3月闻泰通讯与移动通信（武汉）有限公司的订单和销售收入确认情况，结算模式与销售确认是否一致。3）闻泰通讯两种模式下的毛利率及变化情况，与同行上市公司同类业务存在差异的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）闻泰通讯两种结算方式下的销售收入构成，及收入确认符合《企业会计准则》相关规定和行业惯例

闻泰通讯通过 ODM 模式为客户提供产品和服务时，主要的盈利模式与客户对物

料供应模式的要求有关，主要分为客供物料与非客供物料模式。报告期内，两种方式下的销售收入构成如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-3 月	占比	2014 年	占比	2013 年	占比
客供原料整机收入	10,356.03	7.50%	24,240.81	5.86%	3,842.88	0.99%
非客供原料整机收入	121,269.98	87.86%	354,814.81	85.76%	354,502.95	90.98%
整机收入合计	131,626.01	95.36%	379,055.62	91.62%	358,345.82	91.97%
手机主板	4,346.06	3.15%	24,410.57	5.90%	23,916.66	6.14%
其他	1,840.32	1.33%	9,013.81	2.18%	6,462.81	1.66%
其他业务收入	225.74	0.16%	1,252.00	0.30%	914.16	0.23%
营业收入合计	138,038.14	100%	413,731.99	100%	389,639.45	100%

闻泰通讯通过 ODM 模式为客户提供产品和服务时，自主研发产品的过程中，闻泰通讯有权决定选用什么物料、以及使用哪家供应商的物料；只有极少部分生产用料为客户指定，但须经闻泰通讯研发、质量检测部门检验通过。

闻泰通讯手机生产过程中大多数物料，都有二、三家供应商，闻泰通讯 ODM 生产过程中，采取客供原料还是非客供原料的模式，以规模经营有利于降低生产成本为导向，闻泰通讯经和客户协商评估后确定。例如，闻泰通讯和华为等合作产品中，也有部分产品中物料为客供物料，只是比重不同。

1、客供原料模式及收入确认情况

客供原料模式是指闻泰通讯为客户研发设计出某款手机机型后，该机型的物料配置已经确定，由客户提供生产物料，并运送至闻泰通讯的生产基地进行生产，闻泰通讯向其收取加工费、设计提成等。

在该模式下，物料所有权未转移至闻泰通讯，物料的资金成本也未由闻泰通讯承担，闻泰通讯只承担物料的保管义务，并未承担商品所有权上的主要风险和报酬，因此闻泰通讯在核算生产成本时核算人工和制造费用，未包含物料成本。闻泰通讯在将产成品运送给客户并经客户验收，产成品所有权上的主要风险和报酬已转移至客户时确认收入，闻泰通讯按照合同或协议确定的加工费、设计提成等金额确认收入。

2、非客供原料模式及收入确认情况

非客供原料模式是指闻泰通讯接受订单后，闻泰通讯采购全部或大部分物料，客户不提供或提供小部分客供料。闻泰通讯根据订单自行安排采购物料，根据订单生产成品，按合同或订单价格向客户销售。

闻泰通讯均通过正常采购手续，取得了物料的所有权，承担了资金成本，承担了物料所有权上的主要风险和报酬，因此，闻泰通讯在核算生产成本时，包含了除客供料外的物料成本、人工和制造费用，按产品进行归集核算，产成品所有权上的主要风险和报酬已转移至客户后确认收入，闻泰通讯按照从客户合同或协议价款确定的产品收入金额。

3、收入确认符合《企业会计准则》相关规定

目前同行业或类似行业中，不同业务模式会计处理如下：

关于客供原料模式，该模式为委托加工较为传统模式，由于客户提供材料，加工方收取加工费，并根据加工费确认收入；由于该机型为闻泰通讯设计研发，因此同时每台收取提成费并确认收入。闻泰通讯该类型会计处理符合委托加工行业的一般会计处理惯例。

采用非客供物料模式，为目前 ODM 较为常见结算方式，目前如同行业中“深圳市中诺通讯有限公司”、“卓翼科技（002369）”等均主要采用该种模式，其成本归集与收入确认与闻泰通讯相同模式下会计处理相似。

根据《企业会计准则》第 14 号——收入第四条、第五条规定：

“第四条销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

- （一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- （二）企业既没有保留通常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；
- （三）收入的金额能够可靠地计量；
- （四）相关的经济利益很可能流入企业；
- （五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

第五条企业应当按照从购货方已收或应收的合同协议价款确定销售商品收入金额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。”

（1）从收入确认时点来看，闻泰通讯上述两种收入模式均在产品交付客户时，其主要风险和报酬转移给客户，闻泰通讯既没有保留通常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，同时符合《企业会计准则》中关于收入确认时点的其他相关规定。

（2）从收入确认金额来看，闻泰通讯根据《企业会计准则》第五条中关于收入确认金额的相关规定，按照从购货方已收或应收的合同协议价款确定销售商品收入金额。

综上，闻泰通讯的收入确认符合《企业会计准则》相关规定和行业惯例。

（二）2015 年 1-3 月闻泰通讯与联想移动通信（武汉）有限公司的订单和销售收入确认情况

2015 年 1-3 月，闻泰通讯对联想移动通信（武汉）有限公司（简称“联想”）订单及销售情况如下：

出货量（万台）	销售收入金额（万元）	向联想采购金额（万元）
116.87	57,458.08	49,517.50

2015 年 1-3 月闻泰通讯第一大客户和第一大供应商均为联想移动通信（武汉）有限公司，主要原因如下：

闻泰通讯与联想的合作情况为非客供物料下的一种特殊情形。联想利用其集中采购优势以较低价格对手机生产所需的部分材料进行采购，再以市场价格向制造商进行销售，以赚取该环节的利润，制造商通过市场价格向其采购其对应订单下的部分材料，并配套其他材料生产出成品，对其销售。该模式目前为大型品牌商普遍应用。

闻泰通讯向联想采购时，均通过正常采购手续，取得了物料的所有权，承担了资金成本，承担了物料所有权上的主要风险和报酬。闻泰通讯向联想采购的每笔订单均确定销售价格，与其他客户一样需要进行对账确认等；业务流程上，闻泰通讯与联想的销售订单均需通过联想有效签发的订单进行采购，经闻泰通讯审批后生产

发货，经双方验收后确认收入，每笔销售订单均需独立下达，闻泰通讯根据订单生产情况及周期下达采购订单，与其他厂商的销售模式无异。

闻泰通讯作为制造商向品牌商联想采购时执行一套完整的采购流程，采购价格按市场价格进行议价，根据联想与闻泰通讯的框架协议中约定，需向联想采购部分物料，物料采购之后的价格波动风险由闻泰承担，物料的所有权归属于闻泰通讯，物料风险由闻泰通讯承担。

闻泰通讯对联想的采购和销售业务分属独立的销售和采购合同，债权债务是分开的，采购和销售的发票开具也是独立分开的，从法律关系上两者债权债务除非双方同意，不可以随意抵消。实务中，合作初期双方的采购款与销售款是分开结算的，每笔收入、支出均分别收支，以明确债权债务关系。随着双方的深化合作，为了简化流程，加强资金有效利用，2015年2月后，对期限相同或相近的债权债务，通过债权债务抵消得到双方的确认后进行抵销后结算，但抵销的每期采购及销售款的账期需相同或相近，不能随意抵销。因此虽抵销结算，但其债权债务关系还是明确的。

根据上述模式，闻泰通讯在采购材料时，根据合同确认采购记录，计入存货，生产时领用材料时将其归集至相关订单成本中，产品发出后经客户签收确认后，根据销售合同或订单确认收入，同时结转成本，每月闻泰通讯根据销售、采购分别与联想进行结算，确认债权债务关系。

例如，福日电子(600203)之子公司中诺通讯，于2014年下半年取得了联想ODM订单，中诺通讯公开信息中，2014年1-9月前五大客户及前五大供应商同时存在联想移动通信(武汉)有限公司，会计处理与闻泰通讯相同。

综上，2015年1-3月闻泰通讯与联想的结算模式与销售确认一致，符合《企业会计准则》相关规定。

(三) 闻泰通讯两种模式下的毛利率及变化情况，与同行上市公司比较

同行业上市公司的最近几年公开披露文件中，公司未查询到客供原料及非客供料的收入成本构成情况，无法就不同业务模式与同行上市公司直接比较。与闻泰通讯主营业务和盈利模式都相似的公众公司：晨讯科技(02000.HK)、创智5(400059)、中诺通讯，综合毛利率比较如下：

证券代码	名称	2015 年 1-3 月	2014 年度	2013 年度
02000.HK	晨讯科技	-	11.99%	9.88%
		-	2014 年 1-9 月	2013 年度
-	中诺通讯		16.02%	11.37%
			2014 年 1-8 月	2013 年度
400059	天珑移动ODM业务	-	11.92%	9.86%
	闻泰通讯营业毛利率	10.84%	11.82%	9.85%

注：天珑移动的数据摘自创智 5（400059）收购天珑移动交易报告书。晨讯科技主要从事手机 ODM 业务，数据摘自其 2014 年年度报告。中诺通讯的数据摘自福日电子（600203）收购中诺通讯 100%股权。2015 年 1-3 月无法从公开渠道获得。

上表中，中诺通讯从 2013 年开始从事 ODM 业务，2014 年 1-9 月的毛利率偏高主要系 2014 年 3 月收购了讯通安添公司，该公司主要从事手机开发设计业务，毛利率较高。

闻泰通讯与行业内公众公司的毛利率基本一致，不存在明显差异。

（四）关于补充披露的说明

以上回复内容已在《重组报告书》“第四节 交易标的基本情况\七、主营业务发展情况\（四）主要经营模式\2、盈利模式”部分作了补充披露。

（五）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问及会计师认为：闻泰通讯的收入确认符合《企业会计准则》相关规定和行业惯例，2015 年 1-3 月闻泰通讯与联想的结算模式与销售确认一致，闻泰通讯和行业内公司的毛利率的变化趋势基本一致。

六、申请材料显示，信联科技持有闻泰通讯4.31%的股权。请你公司补充披露信联科技与闻天下及其实际控制人张学政是否存在关联关系。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

（一）信联科技与闻天下及其实际控制人张学政不存在关联关系

COMMON HOLDINGS LIMITED（中文名称:信联科学技术有限公司，简称“信联科技”或“CHL”）持有闻泰通讯 4.31%的股权，信联科技（CHL）系一家注册于

香港的有限公司，系 CDH Venture Partners II,L.P（“二期基金”）控制的公司，二期基金普通合伙人的股东主要为鼎晖投资的合伙人，有限合伙人为海外机构投资者。

根据信联科技（CHL）确认，信联科技（CHL）及其直接或间接投资人\股东均与闻天下及其实际控制人张学政不存在关联关系。

（二）关于补充披露的说明

以上回复内容已在《重组报告书》“第四节 交易标的基本情况\四、股权结构及控制关系情况\（一）闻泰通讯股权结构”部分作了补充披露。

（三）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问及律师认为：信联科技及其直接或间接投资人\股东均与闻天下及其实际控制人张学政不存在关联关系。

七、申请材料显示，中茵股份拟发行股份购买闻泰通讯51%股权。请你公司补充披露：1）本次交易未购买闻泰通讯全部股权的原因。2）是否存在收购闻泰通讯剩余股权的后续计划和安排。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

（一）未购买闻泰通讯全部股权的原因以及剩余股权的后续收购计划和安排

上市公司实施产业战略转型，积极介入新兴朝阳产业，通过公司产业战略转型，推动公司持续健康发展，根据前期沟通筹划，中茵股份对闻泰通讯的收购意向是，拟收购闻泰通讯超过 50%的股权。经双方协商最终确定，中茵股份收购闻泰通讯 51%的股权，主要原因如下：

（1）采用控股型收购而不是全资收购有利于公司节约资本投入，以尽可能小的代价获得被并购企业的控制权，有利于控制交易风险，同时又可以锁定被并购企业；

（2）本次交易完成后，被收购企业由上市公司和原股东共同持股，有利于稳定被收购企业的经营管理，有利于被收购企业的持续发展，减少并购风险。

因此，中茵股份本次发行股份购买资产没有收购闻泰通讯的全部股权。

截至目前，中茵股份没有收购闻泰通讯剩余股权的后续计划和安排。

（二）关于补充披露的说明

以上回复内容已在《重组报告书》“第一节 本次交易概况\四、本次交易具体方案\（四）未购买闻泰通讯全部股权的原因及后续计划和安排”部分作了补充披露。

（三）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和律师认为：中茵股份未收购闻泰通讯全部股权是基于自身实际情况的合理商业行为，有利于减少并购风险，截至目前，中茵股份没有收购闻泰通讯剩余股权的后续计划和安排。

（以下为正文）

（本页无正文，为中茵股份有限公司关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（151768 号）的回复说明之签署页）

