

无锡新宏泰电器科技股份有限公司关于对上海证券交易所《关于对无锡新宏泰电器科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案信息披露的问询函》的回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

无锡新宏泰电器科技股份有限公司(以下简称“无锡新宏泰”)、上市公司、“公司”、“本公司”于2018年9月18日收到了上海证券交易所《关于对无锡新宏泰电器科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案信息披露的问询函》(上证公函[2018]2504号)以下简称“《问询函》”。

问题1、公司于2016年新上市公司,2017年业绩大幅下滑32%,且前次重组于2018年1月重组被否后,2018年6月又有再次筹划本次重大资产重组。请公司补充说明:(1)结合本年经营情况,公司目前已有业务的经营业绩是否存在进一步下滑的可能。如存在,请详细说明主要原因并充分提示风险;

回复:一、结合本年经营情况,公司目前已有业务的经营业绩是否存在进一步下滑的可能。如存在,请详细说明主要原因并充分提示风险;

(一)公司2016年度、2017年度经营情况

Table with 4 columns: 科目, 2017年度, 2016年度, 变动比例. Rows include 营业收入, 营业成本, 毛利率, 销售费用, 管理费用, 财务费用, 资产处置收益, 归属于上市公司股东的净利润.

2017年度,公司实现营业收入37,932.05万元,同比增长略有增长,归属于上市公司股东的净利润4,493.40万元,同比减少31.86%。

2017年,公司主要产品整体销售均价有所下滑,同时主要原材料(铜材、钢板、化工原料)价格有所上升,尤其是铜材采购均价上涨幅度较大,上述双因素导致2017年公司整体毛利率下降了2.37%。

2017年,公司经无锡市人民政府批准,公司解除对无锡市国土资源局国有土地使用权出让合同(惠山区惠新城凤泽路与德惠路交叉口“XDG(HS)-2015-10号”),支付违约金939.35万元。

2017年因并购重组增加中介机构费用388.85万元,导致管理费用有所上升。

综上,公司2017年度营业收入略有增长,净利润大幅下滑主要受毛利率下降,资产处置损失以及并购重组费用的支付等综合因素的影响。

(二)公司2018年1-6月经营情况

Table with 4 columns: 科目, 2018年1-6月, 2017年1-6月, 变动比例. Rows include 营业收入, 营业成本, 销售费用, 管理费用, 财务费用, 资产处置收益, 归属于母公司净利润.

从上表可以看出,2018年上半年公司营业收入、归属于母公司的净利润同比均有所增长。截至本《问询函》回复出具日,2018年上半年公司经营情况正常,预计2018年全年营业收入及归属于母公司的净利润同比均有所增长。

二、在公司主营业务为铜板及金属制备业务的情况下,收购与公司主营业务不相关,且溢价较高资产的主要原因及其相关考虑

公司近年经营稳健,但随着产品销量单价下降,铜材、钢板原材料成本上升等因素影响,公司拟收购现有产品实现净利润大幅增长的机会较大,因此,公司需要在保持现有业务的基础上,寻找新的稳定利润增长点。

本次交易是公司积极推动传统业务与新兴业务多元化发展战略,布局新经济增长领域的关键步骤。本次交易完成后,标的公司将成为上市公司全资子公司,上市公司将新增软件和信息业务板块,顺利实现传统制造业与软件和信息技术的多元化发展局面。

综上,上市公司收购与自身主营业务不相关且溢价较高的资产的主要原因是基于自身经营战略发展的需要,看好标的企业的未来经营发展,收购后能够进一步做大做强上市公司,符合上市公司全体股东利益。

三、公司收购高通信是否存在利用并购增厚上市公司业绩,维持经营业绩稳定的情形

本次交易完成后,标的公司将成为上市公司的全资子公司,纳入上市公司合并财务报表的范围。从盈利能力角度来看,本次交易完成后,上市公司的营业收入和净利润均有所提高,有利于增厚上市公司业绩,但是鉴于上市公司自身经营稳健,收入利润情况均良好,不存在通过本次并购维持经营业绩稳定的情形。

四、中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问认为:(一)公司于2017年度营业收入略有增长,净利润大幅下滑主要受毛利率下降,资产处置损失以及并购重组费用的支付等综合因素的影响,2018年上半年公司经营情况正常,预计2018年全年营业收入及净利润同比均有所增长。

(二)上市公司收购与自身主营业务不相关且溢价较高的资产的主要原因是基于自身经营战略发展的需要,看好标的企业的未来经营发展,收购后能够进一步做大做强上市公司,符合上市公司全体股东利益。

(三)本次交易完成后,标的公司将成为上市公司的全资子公司,上市公司的营业收入和净利润均有所提高,有利于增厚上市公司业绩,但是鉴于上市公司自身经营稳健,收入利润情况均良好,不存在通过本次并购维持经营业绩稳定的情形。

问题2、预案披露,标的资产高通信原股东、赛普工信、刘青和张涛为一致行动人。2015年12月至2017年4月,星地通、赛普工信、刘青获得标的资产50%股权,交易成本合计为1800万元。本次重组,上市公司拟以18亿元购买交易对方合计持有高通信100%股权。

2017年6月5日,刘青之配偶张涛在全国中小企业股份转让系统通过协议转让的方式以1,308,150.00元的价格受让了刘青持有的高通信855,000股股份;2017年6月6日,张涛在全国中小企业股份转让系统通过协议转让的方式以732,870.00元的价格受让了刘青持有的高通信479,000股股份。

2016年3月,隋田力及其配偶张涛在全国中小企业股份转让系统通过协议转让的方式以1,308,150.00元的价格受让了刘青持有的高通信855,000股股份;2017年6月6日,张涛在全国中小企业股份转让系统通过协议转让的方式以732,870.00元的价格受让了刘青持有的高通信479,000股股份。

2016年3月,隋田力及其配偶张涛在全国中小企业股份转让系统通过协议转让的方式以1,308,150.00元的价格受让了刘青持有的高通信855,000股股份;2017年6月6日,张涛在全国中小企业股份转让系统通过协议转让的方式以732,870.00元的价格受让了刘青持有的高通信479,000股股份。

2016年3月,隋田力及其配偶张涛在全国中小企业股份转让系统通过协议转让的方式以1,308,150.00元的价格受让了刘青持有的高通信855,000股股份;2017年6月6日,张涛在全国中小企业股份转让系统通过协议转让的方式以732,870.00元的价格受让了刘青持有的高通信479,000股股份。

(三)提升标的公司品牌形象以及产品知名度的需要

标的公司基于自身长期以来积累的技术优势、产品稳定性以及与客户及时的沟通能力,在客户群中获得较好的口碑以及产品粘性,在行业中处于较为领先的地位。

(四)与上市公司全体股东分享标的公司及上市公司成长红利

本次交易,上市公司拟通过发行股份的方式购买高通信100%股权。交易完成后,星地通、赛普工信、张涛和高通信实际控制人隋田力及刘青将长期持有上市公司股权,将与上市公司所有股东一起共同享有上市公司及高通信持续发展的红利。

三、前期,688万等收购标的资产股权的资金来源,是否存在以本次交易标的为其提供抵押、担保或者财务资助等情形;如有,补充说明具体情况及其影响;截止目前,是否已经消除

2015年11月25日,星地通、吴中平、黄策、张丽、李宏宇、韩燕熙、王斌、刘碧、张耀、陈爱琴及常智投资共同签订了《股权转让协议》,其中约定星地通分别以142万元的对价受让刘青和常策各持有的10%的高通信有限股权。

2016年4月21日,星地通、赛普工信、刘碧及刘青共同签订了《股权转让协议书》,约定张丽将其所持高通信有限16%股权以227.2万元的价格转让给赛普工信,刘碧将其所持高通信有限14%的股权以198.8万元的价格转让给刘青。

2016年4月21日,星地通、赛普工信、韩燕熙、刘青、陈爱琴、常智投资、张耀、王斌、黄策、李宏宇及吴中平签订了《上海高通信股份有限公司增资扩股协议书》,其中约定星地通以192万元的价格认购高通信新增160万股股份,赛普工信以153.6万元的价格认购高通信新增128万股股份,刘青以134.4万元的价格认购高通信新增112万股股份。

2017年2月7日,星地通、赛普工信、韩燕熙、刘青、陈爱琴、常智投资、李宏宇、吴中平分别与高通信签署了附生效条件《上海高通信股份有限公司定向非公开发行股票之股份认购协议》,其中约定星地通以231.5万元的价格认购高通信定向发行的50万股股票,赛普工信以185.2万元的价格认购高通信定向发行的40万股股票。

至此,星地通取得高通信20%股权,取得股权对价合计为70.75万元,上述资金均为星地通自有资金;赛普工信取得高通信16%股权,取得股权对价合计为566万元,上述资金均为赛普工信自有资金;刘青取得高通信14.22%股权,取得股权对价合计为518.4万元,上述资金均为刘青自有资金。

综上,星地通、赛普工信、刘青、张涛收购高通信股权的资金均为自有资金,不存在以本次交易标的为上述收购提供抵押、担保等情形,同时,也不存在标的公司为其上述收购提供抵押、担保或者财务资助等情形。

四、隋田力等与上市公司控股股东、实际控制人及管理是否存在关联关系及其他可能影响本次交易的其他关系,如存在,请详细说明

本次交易完成后,星地通、赛普工信、张涛及高通信实际控制人隋田力和刘青与上市公司控股股东、实际控制人及管理不存在关联关系及其他可能影响本次交易的其他关系。

五、结合上述情况,分析说明本次重组是否存在向交易对方进行利益输送的情形

(一)本次发行股份购买资产定价合理性

本次交易,上市公司拟通过发行股份的方式购买高通信100%股权。发行股份购买资产定价以本次重组董事会决议公告日前60个交易日公司股票收盘后股票交易均价的90%。

本次交易的评估基准日为2018年6月30日,经股东全部权益价值评估值为180,000.00万元。根据上述评估值,经交易各方协商一致,初步确定标的公司的交易价格为180,000万元。

本次交易完成后,标的公司将成为上市公司的全资子公司,上市公司将新增软件和信息业务板块,顺利实现传统制造业与软件和信息技术的多元化发展局面。

(二)上市公司与交易对方不存在关联关系

本次交易完成后,交易对方与上市公司、上市公司控股股东、实际控制人及管理不存在关联关系及其他可能影响本次交易的其他关系。

综上,本次重组不存在上市公司向交易对方进行利益输送的情形。

七、补充披露情况

公司已就上述回复内容在预案(修订稿)“第四章 交易标的基本情况”/“一、拟购买资产的基本情况”/“(三)标的公司的产权控制关系”/“第一、本次交易概况”/“2、本次交易的目的(五)标的公司实际控制人拟通过本次交易促进标的公司快速发展的需求”/“第三、交易对方基本情况”/“五十二、星地通收购标的公司股权的资金来源,是否存在以本次交易标的为其提供抵押、担保或者财务资助等情形”/“第三、交易对方基本情况”/“一、交易对方/配套资金认购安排”/“(二)交易对方与上市公司、上市公司控股股东、实际控制人及管理是否存在关联关系及其他可能影响本次交易的其他关系及其他情况说明,交易对方向上市公司推荐董事或高级管理人员的情况”/“第三、交易对方基本情况”/“五十四、本次重组不存在向交易对方进行利益输送的情形”中进行了补充披露。

问题3、预案显示,2016年、2017年和2018年上半年,标的资产高通信营业收入分别为31,996.70万元、10,899.70万元和6,678.16万元,且其前五名客户的收入占营业收入的比重分别为97%、83%和95%。标的资产客户较为集中,存在大客户依赖的风险。

同时,重组预案未披露标的资产供应商的相关信息。请公司补充披露:(1)2016年、2017年和2018年上半年,标的资产高通信前五大客户的具体名称、销售金额以及是否占标的资产的控股股、实际控制人及管理层的关联关系;(2)2016年、2017年和2018年上半年,标的资产高通信前五十大供应商的具体名称、采购金额以及是否占标的资产的控股股、实际控制人及其管理层的关联关系。请财务顾问及会计师事务所发表意见。

回复:一、2016年、2017年和2018年上半年,标的资产高通信前五十大客户的具体名称、销售时点、销售金额以及是否占标的资产的控股股、实际控制人及管理层的关联关系

Table with 7 columns: 期间, 排序, 客户名称, 销售时点及营业收入, 营业收入合计, 占营业收入比例, 是否存在关联关系. Rows include 南京元博和利科技有限公司, 江苏中利电子通信科技有限公司, 南京华顺国际贸易有限公司, etc.

注:以上财务数据未经审计

二、2016年、2017年和2018年上半年,标的资产高通信前五十大供应商的具体名称、购买时点、采购金额以及是否占标的资产的控股股、实际控制人及其管理层的关联关系

高通信2016年度、2017年度及2018年1-6月来自于前五十大供应商的采购占整体采购的比例分别为99.75%、89.89%和99.31%。报告期内,高通信主要供应商采购情况如下:

Table with 7 columns: 期间, 排序, 供应商名称, 采购时点, 采购金额(不含税), 占采购比例, 是否存在关联关系. Rows include 上海微石电子有限公司, 浙江汇宇, 上海天臣电器发展有限公司, etc.

注:当期应收增值增值税即征即退额=应纳税额-符合即征即退要求的软件产品销售收入*3%

根据标的公司执行的会计政策,标的公司在实际收到增值税即征即退时,按照实际收到金额予以确认并计入其他收益。报告期内,标的公司按照月申报的累计增值税即征即退金额为722.47万元,443.78万元、728.14万元,当期实际收到金额为1,231.82万元、593.00万元、355.90万元。

软件企业增值税的即征即退申报与实际发放之间存在时间差,因此,企业当期收到的即征即退金额包含了上年度已申报未发放的金额。标的公司于2018年上半年所获取的软件企业增值税即征即退款中,包含2017年申请的886.83万元以及归属于2018年1-4月的344.99万元,从而使得2018年上半年其他收益科目余额较大,导致标的公司营业利润高于营业收入。

剔除软件企业增值税即征即退的影响后,标的公司经营调整的营业利润汇总表如下表:

Table with 4 columns: 所述年度, 2018年上半年, 2017年度, 2016年度. Rows include 营业收入, 营业利润, 扣除增值税即征即退的影响后的营业利润, 营业利润率.

注:上表中,2016年的营业收入中扣除了向中利电子销售的从外部采购的通信硬件设备22,600.34万元。

由上表可知,扣除增值税即征即退的影响后,报告期内标的公司的营业利润率保持相对稳定,营业利润低于营业收入。

三、结合标的资产行业地位和竞争优势,并与同行业上市公司净利润率相对比,说明2018年上半年净利润率高达90%的主要原因

高通信的主营业务是专用通信应用软件的开发和销售,以及为电信运营商为代表的公网通信设备提供网络运维管理、综合服务保障及大数据等核心业务服务的全面解决方案。高通信以软件开发为核心,结合市场需求和技术发展趋势,专注于技术成果的高附加值转化,最终形成“软件开发+通信软件产品+定制软件产品+技术服务”的商业模式。

(一)标的公司的行业地位分析

高通信创立于1994年,是较早专业从事通信产品领域软件产品的自主研发型企业,20多年来专注于电信运营支撑平台核心组件产品的开发和推广,是最早为中国电信提供大数据云平台服务的专业IT厂商之一,持续服务于上海电信、湖北电信等运营商,业务覆盖电信网络运营支撑、数据分析等领域。

高通信凭借在公网通信领域多年积累的技术优势和项目经验,开始着手开发公网通信应用软件,于2015年取得相关软件著作权,并于2016年初形成销售收入。2017年,公网通信设备品种增加,硬件不断升级,高通信根据情况开发出适配各型设备和不同应用场景的专用通信软件,为专用设备的大规模使用提供了软件保障。

高通信通过自主研发,不断提升软件产品的技术含量,结合企业自身在无线通信应用软件开发中积累多年的技术和产品经验,将自身研发的通信软件产品逐步投入市场进行推广销售,藉此机会打开了公网通信市场,从而实现全年营业收入31,996.02万元,其中向中利电子销售了从外部采购的通信硬件设备22,600.34万元,由于该种产品销售目前已实现,公司的承诺未再发生经营类业务。从财务数据角度来看,标的公司2017年度营业收入,同比2016年出现较大幅度的下降,但剔除除上述通信硬件销售业务的影响后,标的公司2016、2017年的营业收入分别为3,995.68万元和10,899.56万元,2017年度营业收入增长16.01%,不存在大幅波动情形。

(二)标的公司2018年上半年营业收入同比增长2017年上半年大幅增长的原因

2016年,高通信依托大股东在公网通信设备市场的深厚资源,结合企业自身在无线通信应用软件开发中积累多年的技术和产品经验,将自身研发的通信软件产品逐步投入市场进行推广销售,藉此机会打开了公网通信市场,从而实现全年营业收入31,996.02万元,其中向中利电子销售了从外部采购的通信硬件设备22,600.34万元,由于该种产品销售目前已实现,公司的承诺未再发生经营类业务。

从财务数据角度来看,标的公司2017年度营业收入,同比2016年出现较大幅度的下降,但剔除除上述通信硬件销售业务的影响后,标的公司2016、2017年的营业收入分别为3,995.68万元和10,899.56万元,2017年度营业收入增长16.01%,不存在大幅波动情形。

(三)标的公司2018年上半年营业收入同比增长2017年上半年大幅增长的原因

2016年,高通信依托大股东在公网通信设备市场的深厚资源,结合企业自身在无线通信应用软件开发中积累多年的技术和产品经验,将自身研发的通信软件产品逐步投入市场进行推广销售,藉此机会打开了公网通信市场,从而实现全年营业收入31,996.02万元,其中向中利电子销售了从外部采购的通信硬件设备22,600.34万元,由于该种产品销售目前已实现,公司的承诺未再发生经营类业务。

从财务数据角度来看,标的公司2017年度营业收入,同比2016年出现较大幅度的下降,但剔除除上述通信硬件销售业务的影响后,标的公司2016、2017年的营业收入分别为3,995.68万元和10,899.56万元,2017年度营业收入增长16.01%,不存在大幅波动情形。

综上,在剔除2016年标的公司的硬件产品销售收入后,标的公司最近两期一期的收入呈稳定上升趋势。在报告期内的营业收入变动情况符合行业整体增长以及企业自身的经营情况向好等多方面因素,具有其合理性。

二、2018年上半年,标的资产净利润率高于营业收入的主要原因

标的公司2018年上半年实现营业收入6,678.16万元,较2017年同期增长82.72%,其中,公网业务保持平稳,公网业务量大幅增长。公网业务收入增长的原因,一方面随着两化融合的不断深入,各类专用通信设备以及应用软件开发需求不断增加,随着公网通信市场的规模也随之持续扩大;另一方面,标的公司针对专用软件的客户需求进行积极和深度的挖掘,保持原有客户业务量稳定中有升。

综上,在剔除2016年标的公司的硬件产品销售收入后,标的公司最近两期一期的收入呈稳定上升趋势。在报告期内的营业收入变动情况符合行业整体增长以及企业自身的经营情况向好等多方面因素,具有其合理性。

根据前述会计准则的规定,标的公司于2017年度起,将与日常活动相关的软件企业报告期内即征即退相关补助,从营业收入中计入其他收益。

报告期内,标的公司的软件企业增值税即征即退金额列表汇总如下:

注:以上财务数据未经审计

单位:元

Table with 4 columns: 所属年度, 2018年上半年, 2017年度, 2016年度. Rows include 应纳税额, 符合即征即退要求的软件产品销售收入, 当期应缴增值税即征即退(按月申报金额), 当期实际收到的增值税即征即退.

注:当期应缴增值税即征即退额=应纳税额-符合即征即退要求的软件产品销售收入*3%

根据标的公司执行的会计政策,标的公司在实际收到增值税即征即退时,按照实际收到金额予以确认并计入其他收益。报告期内,标的公司按照月申报的累计增值税即征即退金额为722.47万元,443.78万元、728.14万元,当期实际收到金额为1,231.82万元、593.00万元、355.90万元。

软件企业增值税的即征即退申报与实际发放之间存在时间差,因此,企业当期收到的即征即退金额包含了上年度已申报未发放的金额。标的公司于2018年上半年所获取的软件企业增值税即征即退款中,包含2017年申请的886.83万元以及归属于2018年1-4月的344.99万元,从而使得2018年上半年其他收益科目余额较大,导致标的公司营业利润高于营业收入。

剔除软件企业增值税即征即退的影响后,标的公司经营调整的营业利润汇总表如下表:

Table with 4 columns: 所述年度, 2018年上半年, 2017年度, 2016年度. Rows include 营业收入, 营业利润, 扣除增值税即征即退的影响后的营业利润, 营业利润率.

注:上表中,2016年的营业收入中扣除了向中利电子销售的从外部采购的通信硬件设备22,600.34万元。

由上表可知,扣除增值税即征即退的影响后,报告期内标的公司的营业利润率保持相对稳定,营业利润低于营业收入。

三、结合标的资产行业地位和竞争优势,并与同行业上市公司净利润率相对比,说明2018年上半年净利润率高达90%的主要原因

高通信的主营业务是专用通信应用软件的开发和销售,以及为电信运营商为代表的公网通信设备提供网络运维管理、综合服务保障及大数据等核心业务服务的全面解决方案。高通信以软件开发为核心,结合市场需求和技术发展趋势,专注于技术成果的高附加值转化,最终形成“软件开发+通信软件产品+定制软件产品+技术服务”的商业模式。

(一)标的公司的行业地位分析

高通信创立于1994年,是较早专业从事通信产品领域软件产品的自主研发型企业,20多年来专注于电信运营支撑平台核心组件产品的开发和推广,是最早为中国电信提供大数据云平台服务的专业IT厂商之一,持续服务于上海电信、湖北电信等运营商,业务覆盖电信网络运营支撑、数据分析等领域。

高通信凭借在公网通信领域多年积累的技术优势和项目经验,开始着手开发公网通信应用软件,于2015年取得相关软件著作权,并于2016年初形成销售收入。2017年,公网通信设备品种增加,硬件不断升级,高通信根据情况开发出适配各型设备和不同应用场景的专用通信软件,为专用设备的大规模使用提供了软件保障。

高通信通过自主研发,不断提升软件产品的技术含量,结合企业自身在无线通信应用软件开发中积累多年的技术和产品经验,将自身研发的通信软件产品逐步投入市场进行推广销售,藉此机会打开了公网通信市场,从而实现全年营业收入31,996.02万元,其中向中利电子销售了从外部采购的通信硬件设备22,600.34万元,由于该种产品销售目前已实现,公司的承诺未再发生经营类业务。

从财务数据角度来看,标的公司2017年度营业收入,同比2016年出现较大幅度的下降,但剔除除上述通信硬件销售业务的影响后,标的公司2016、2017年的营业收入分别为3,995.68万元和10,899.56万元,2017年度营业收入增长16.01%,不存在大幅波动情形。

(二)标的公司2018年上半年营业收入同比增长2017年上半年大幅增长的原因

2016年,高通信依托大股东在公网通信设备市场的深厚资源,结合企业自身在无线通信应用软件开发中积累多年的技术和产品经验,将自身研发的通信软件产品逐步投入市场进行推广销售,藉此机会打开了公网通信市场,从而实现全年营业收入31,996.02万元,其中向中利电子销售了从外部采购的通信硬件设备22,600.34万元,由于该种产品销售目前已实现,公司的承诺未再发生经营类业务。

从财务数据角度来看,标的公司2017年度营业收入,同比2016年出现较大幅度的下降,但剔除除上述通信硬件销售业务的影响后,标的公司2016、2017年的营业收入分别为3,995.68万元和10,899.56万元,2017年度营业收入增长16.01%,不存在大幅波动情形。

(三)标的公司2018年上半年营业收入同比增长2017年上半年大幅增长的原因

2016年,高通信依托大股东在公网通信设备市场的深厚资源,结合企业自身在无线通信应用软件开发中积累多年的技术和产品经验,将自身研发的通信软件产品逐步投入市场进行推广销售,藉此机会打开了公网通信市场,从而实现全年营业收入31,996.02万元,其中向中利电子销售了从外部采购的通信硬件设备22,600.34万元,由于该种产品销售目前已实现,公司的承诺未再发生经营类业务。

从财务数据角度来看,标的公司2017年度营业收入,同比2016年出现较大幅度的下降,但剔除除上述通信硬件销售业务的影响后,标的公司2016、2017年的营业收入分别为3,995.68万元和10,899.56万元,2017年度营业收入增长16.01%,不存在大幅波动情形。

综上,在剔除2016年标的公司的硬件产品销售收入后,标的公司最近两期一期的收入呈稳定上升趋势。在报告期内的营业收入变动情况符合行业整体增长以及企业自身的经营情况向好等多方面因素,具有其合理性。

二、2018年上半年,标的资产净利润率高于营业收入的主要原因

标的公司2018年上半年实现营业收入6,678.16万元,较2017年同期增长82.72%,其中,公网业务保持平稳,公网业务量大幅增长。公网业务收入增长的原因,一方面随着两化融合的不断深入,各类专用通信设备以及应用软件开发需求不断增加,随着公网通信市场的规模也随之持续扩大;另一方面,标的公司针对专用软件的客户需求进行积极和深度的挖掘,保持原有客户业务量稳定中有升。

综上,在剔除2016年标的公司的硬件产品销售收入后,标的公司最近两期一期的收入呈稳定上升趋势。在报告期内的营业收入变动情况符合行业整体增长以及企业自身的经营情况向好等多方面因素,具有其合理性。

根据前述会计准则的规定,标的公司于2017年度起,将与日常活动相关的软件企业报告期内即征即退相关补助,从营业收入中计入其他收益。

报告期内,标的公司的软件企业增值税即征即退金额列表汇总如下:

注:以上财务数据未经审计