证券代码:603680　　证券简称:今创集团　　公告编号:2020-045

今创集团股份有限公司关于上海证券交易所对公司2019年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

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。

今创集团股份有限公司(以下简称“今创集团”或“公司”)于2020年6月2日收到上海证券交易所下发的《关于对今创集团股份有限公司2019年年度报告信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0650号,以下简称“《问询函》”),根据相关要求,现将有关情况回复公告如下:

一、关于新增3C业务

问题一、《问询函》之1.年报披露,公司2019年度瞄准印度地区3C产品市场,与香港红康信息科技有限公司(以下简称香港红康)投资成立香港金玉信息科技有限公司(以下简称香港金玉),其中公司和香港红康分别持股60%和40%。香港金玉与公司全资子公司今创集团新加坡有限公司(以下简称新加坡今创)合资成立金鸿运电子印度有限公司(以下简称印度金鸿运或项目公司),其中香港金玉与新加坡今创分别持股99.99%和0.01%,以开拓发展印度地区通信、消费类电子等3C产品业务。经查询,香港红康的控股股东为常州欧帝盟通信科技有限公司(以下简称常州欧帝盟),常州欧帝盟的股东分别为邹波明、司彧和徐松。

请公司:(1)结合目前3C行业的发展趋势,补充披露公司进入3C行业并在印度建设工厂的主要考虑;(2)补充披露公司3C业务的具体业务模式,包括但不限于采购模式、生产模式和销售模式;(3)补充披露公司目前在3C业务层面的技术储备、人员储备、客户储备等情况;(4)结合项目合作方的技术实力、从业经历及资金实力,说明选择香港红康作为项目合作方的原因;(5)详细说明3C业务所涉控股子公司香港金玉、印度金鸿运的公司治理与公司管理机制,并结合上述机制解释公司与合作方之间在决策、经营、财务等方面的权责划分情况。

【回复】

(一)结合目前3C行业的发展趋势,补充披露公司进入3C行业并在印度建设工厂的主要考虑。

公司对3C业务项目进行深入调研,并多次赴赴印度实地考察,对该项目可行性和风险因素进行评估,直至2019年3月,公司经研究认为项目可行,决定在印度建设工厂。结合目前3C行业的发展趋势,有关情况补充披露如下:

(1)印度是发展中国家,人口总数仅次于中国。印度3C行业近几年的发展趋势来看,3C业务市场广阔。以印度手机市场为例,根据公开资料显示,2018年智能手机中国渗透率为69%,印度为24%,印度智能手机渗透率远低于中国,市场需求量大。根据国际数据公司IDC手机市场季度报告,虽然2019年全球市场出货量再次下滑,但2019年印度智能手机市场出货量为1.525亿部同比增长8%,已成为全球第二大智能手机市场,位居中国之后。

2019年印度智能手机厂商一一出货量、市场份额、同比增幅

厂商	2019年出货量(单位:百万台)	2019年市场份额	2018年出货量(单位:百万台)	2018年市场份额	同比增幅
1.小米	43.6	28.6%	39.9	28.3%	9.2%
2.三星	31.0	20.3%	31.9	22.6%	-2.8%
3.Vivo	23.8	15.6%	14.2	10.1%	67.0%
4.OPPO	16.3	10.7%	10.2	7.2%	60.5%
5.Realme	16.2	10.6%	4.4	3.2%	263.5%
其他	21.6	14.2%	40.5	28.6%	-46.6%
总计	152.5	100.0%	141.1	100.0%	8.0%

来源:IDC手机市场季度跟踪报告,2020年2月

从上图表总可看出,印度市场智能手机2019年出货量前5名中,除排名第2的三星之外,其他4家小米、VIVO、OPPO和REALME均为中国品牌,占整个市场规模的65.5%,中国品牌在印度智能手机市场已处于领先地位。

2020年,受新冠疫情影响,根据Gartner发布报告显示,2020年第一季度全球手机出货量同比下滑20.2%。据市场调研公司Counterpoint调查显示,由于疫情影响,2020年第一季度中国智能手机销售同比下降22%。但根据CMR发布2020年第一季度印度手机市场出货量数据报告显示,印度智能手机出货量继续逆势同比上涨4%。其中小米以30%的市场占有率稳居第一,随后是占比17%的VIVO、16%的三星、14%的REALME以及11%的OPPO。在排名前五的厂商中,除三星外,其余四家中国品牌厂商则均出现同比上涨,其中REALME涨幅高达149%。四家厂商总占比达到72%。

公司看好印度3C行业发展,在印度建设以智能手机业务,以及集成线路板加工业务为主的3C业务OEM/ODM工厂,即项目公司,是基于希望抓住为在印度的中国3C产品品牌商及印度当地品牌商提供服务的新业务机会,为公司业务可持续发展、壮大提供支持的考虑。

(2)印度政府积极推进的“印度制造”战略已有数年,最近几年印度政府连续颁布的,用于加快对印度本土制造进行支持的有关政策连续出现,尤其是3C产品的相关产业备受重视。2020年2月,印度政府宣布将电子产品成品及有关零部件进口关税进一步提高,发展印度本土制造,以印度进口智能手机为例,进三年的变化如下。

印度进口智能手机及有关零部件关税变化表

Series No 序号	Item物料	BCD 基本关税		
		2018年4月1日	2019年4月1日	2020年4月1日
1	Mobile Phone 移动手机	10%	15%	20%
2	PCBA主板	0%	5%	10%
3	Display Assembly 显示屏组件	0%	0%	10%
4	Touch Panel/Cover Glass Assembly 触摸屏/玻璃组件	0%	0%	10%
5	Vibrator Motor/Ringer 马达/振铃	0%	0%	10%
6	Camera Module 摄像头模组	0%	10%	10%
7	Battery电池	0%	10%	15%
8	Front/Battery Cover 前盖/电池盖	0%	15%	15%
9	Rear/Front Camera 后置/前置摄像头	0%	10%	10%
10	Charger充电器	0%	15%	20%
11	Fingerprint module 指纹模组	0%	10%	10%
12	Speaker喇叭	0%	10%	10%
13	Receiver听筒	0%	10%	10%

受印度进口关税变化导致产品成本增加的影响,以及应对印度市场3C整机产品市场竞争压力的考虑,3C品牌产业链已形成向印度本土快速转移的趋势,从此前进口零部件和主板到印度组装,发展到现在主板也安排在印度本土制造的趋势也愈加明确,导致印度相关3C产品制造产能需求大、有一定的缺口。

公司选择在印度建设SMT共16条NXT 3代贴片线、24条组包生产线的项目公司,正是顺应印度推行“印度制造”、印度关税连年调整增加情况下,印度3C业务市场发展出现的新趋势,为公司抓住新业务发展机遇,获得新利润增长点,提高公司总盈利能力而采取的恰当决策的考虑。

(3)从印度3C业务制造产能方面的情况来看,手机方面,目前在印度,除三星、OPPO、VIVO等已经设厂的品牌商外,其他品牌及ODM厂商(有接近50%的市场份额)仍需要依赖于第三方OEM/ODM厂商。而原有两大制造商富士康、伟创力,以及其他中国ODM企业在印度设立的中小工厂,全年总产能尚无法满足印度市场所需。

从市场机会来看,公司于2019年年初选择快速启动在印度建立项目公司,是出于抓住印度市场产能需求缺口提供的良好切入印度3C产品行业机会的时机,能快速抢占市场份额,获得投资收益,降低新工厂建成后能否承顺利承接到业务订单风险的考虑。

(4)从公司在印度开展业务运营经验来看,公司在印度建设有全资子公司今创机道交通设备(印度)有限公司,对印度的政治、经济,工厂经营相关的环境、法律政策及社会文化等相对熟悉,并积累了一定的运营经验;项目合作方筹建的管理团队中的核心成员,同样拥有在印度运营同类3C产品制造工厂的丰富经验,并通过中方人员的传帮带,培训培养当地印度人团队。至本回复函出具日,正是基于合作方管理团队在印度工厂运营的经验,于2020年春节前做出了合理的安排,目前仍有中方管理团队核心人员仍有近半人员在印度工厂现场管理,其他核心人员在中国国内,与公司客户、合作的ODM公司及公司供应商进行技术、质量、体系系统、物流等对接,以及通过网络,远程对工厂日常运营进行管控。不存在因全球疫情导致中方人员无法到达印度工厂进行现场管理、工厂出现无法正常生产的不利局面。

公司基于合作方能够组建有经验的、成建制的管理团队,项目合作双方优势能够互补的情况下,可以通过发挥管理运营方面的各自优势,降低工厂运营管控风险,能确保项目顺利开展、目标达成的考虑,才决策在印度建设项目公司。

(5)公司直接在印度建设工厂,没有选择通过收购其他公司股权或资产的方式切入印度3C产品业务市场,是基于避免因收购股权或资产可能导致账面有商誉而潜藏的减值压力或风险,或者业绩对赌带来的经营风险。根据项目合作双方约定,印度工厂建设过程中,厂房土地的购置,是由公司直接谈判并组织落实购买的;印度工厂的固定资产设备的采购,同样是按照项目工厂拟经营3C产品高标准制造所需配置选型后,由公司直接进行采购谈判并组织落实购买的;项目工厂业务开展的模式是以销定产。公司基于能够最大限度降低固定资产投资过程中可能存在的风险,以及项目投资方式和过程中,确保公司财务方面风险可控的考虑,采用了直接建厂的模式。

综上因素的主要考虑,公司决策进入3C行业并在印度建设3C业务OEM/ODM工厂,组建项目公司。

【风险提示】公司投资开展印度3C业务,项目公司面临潜在的国际政治风险,印度当地政策、市场需求变化、竞争格局变化风险,汇率风险,以及项目公司其他经营管理风险等,可能导致项目投资不达预期目标、甚至失败。

(二)补充披露公司3C业务的具体业务模式,包括但不限于采购模式、生产模式和销售模式;

公司印度3C业务项目公司的经营策略为以销定产,目前业务模式分为两种:

第一种:印度金鸿运与客户签订委托加工协议,由客户提供原材料,按产品规格标准进行加工生产后,向客户交付成品。

第二种:印度金鸿运与客户签订合作协议后,按客户要求向合格的印度本土或其他国家供应商采购原材料,根据客户提供的产品规格标准进行加工生产,再将成品销售给客户(包括印度本土客户或印度海外客户);

具体业务模式如下:

1、采购模式

项目公司资材部下设采购组负责原材料、生产辅料及增添设备的采购。原材料的采购分为进口物料和印度本土物料。进口物料多数为最终客户指定供应商指定价格,以CIF印度德里或FOB中国香港条款交货,项目公司关务部负责进口清关。印度本土物料由项目公司采购组与客户共同选择供应商。原材料的采购价格及相关清关运输费用将作为产品成本的一部分体现在对最终客户的产品销售价格中。

2、生产模式

项目公司的主营业务为3C产品的电路板表面贴装(SMT),产品组装和包装。主营业务产品存在工艺标准高且标准化程度也比较高、批量大、交期短等高要求的供货特点,以销定产。印度金鸿运资材部根据销售部门提供的销售计划制定生产计划,生产部门根据生产计划组织生产,产品的生产工艺流程和生产标准均由客户提供后,结合印度金鸿运自身情况给予实施。印度金鸿运品质管理部负责原材料来料检验、生产过程的检验和产成品的质检。

3、销售模式

项目公司由销售部负责销售业务。销售部及时跟踪订单完成情况,通过印度金鸿运内部流程监督合同和订单的质量、成本、交付和服务,确保满足客户需求。作为电子产品的生产制造商,项目公司销售通过直销模式实现,主要通过竞争性谈判获取客户订单,并根据客户的需求进行生产。项目公司与客户的结算方式为电汇。

(三)补充披露公司目前在3C业务层面的技术储备、人员储备、客户储备等情况;

1、技术储备方面,印度3C业务目前的竞争力门槛在于高效低耗的生产加工工艺和满足未来电子产品的发展趋势,具体现在拥有先进的技术设备、优秀的精益生产管理和工艺设计能力。目前印度金鸿运所采购的生产设备是由公司和项目合作方共同组建的筹建团队,根据行业标准和3C产品未来实现工艺的需求进行选型。选型后,由公司直接按照公司的采购流程组织采购。所采购的16条NXT 3代贴片线以及CMW500/100等生产及测试设备,都是现阶段业界领先的先进设备,既能满足现阶段3C产品未来实现工艺要求,同时还能满足后续的5G移动通讯终端的生产及测试;3C业务的平均行业经验都在八年以上,核心管理团队具备15-20年的生产制造、品质管理经验且部分成员有20年以上手机行业市场拓展及工厂运营管理经验,团队核心人员有在印度从事3C业务生产制造业务3年以上实战经历,具备丰富的项目公司所选型设备的操作使用和管理技能,具备成熟的印度3C业务工厂运营管理技能,工厂所采用的是管理团队熟练掌握并擅长运用的先进的信息化管理系统,以SAP\WMS\MES系统贯穿整个生产运营流程,MES系统可满足与各类目标客户系统对接,能保证生产管理和工艺设计的领先水平。

2、人员储备方面,项目公司中高层管理团队在3C业务领域从业时间长、经验丰富。项目公司核心管理团队由项目合作方组建且由中国籍管理人员组成,平均行业经验都在八年以上,且有在印度运营同类3C产品制造工厂的丰富经验。印度金鸿运各部门的管理人员,采用中印籍员工搭配,聘用的当地印度籍管理人员也有平均行业经验三年以上,并通过中方人员的传帮带,进一步培训培养当地印度人团队。至本回复函发布日,正是基于合作方管理团队在印度工厂运营的经验,于2020年春节前做出了合理的安排,目前仍有中方管理团队核心人员近半人员在印度金鸿运现场进行管理,通过与当地印度政府部门保持良好和及时积极的沟通、申请,在印度因新冠疫情封锁期间,印度金鸿运于5月上旬就已获得了印度政府部门的复工许可,开始试产,在印度政府宣布继续封锁至6月30日的情况下,取得了一定的市场竞争优势。其他中方核心人员在中国国内,与项目公司客户、ODM公司及项目公司供应商进行技术、质量、体系系统、物流等对接,以及通过网络,远程对印度金鸿运日常运营进行管控。目前不存在因人员储备不足,或者全球疫情导致中方人员无法到达印度金鸿运进行现场管理、或印度金鸿运出现无法正常生产的不利局面的情形。

印度人口与中国相近,达到了13亿人,印度人口红利已超过中国,劳动力资源丰富且有较大的劳动力成本优势。中国2019年的平均年龄为41岁,印度平均年龄29岁且平均受教育程度较高,印度劳动力市场严重供过于求,存在大量待业青壮年。有资料显示,印度的平均工资只是中国平均工资的40%,甚至更低;印度劳动力相对集中,非常适合加工型大型工厂入住。因此,印度金鸿运的产线工人,在重要岗位及其他部分岗位,采用工厂直接招聘方式,同时,针对印度劳务市场非常成熟的特点,印度金鸿运与当地多家劳务公司建立合作关系,通过劳务公司派遣到印度金鸿运。产线工人均经培训合格后上岗,产线工人的数量,根据业务订单和生产计划,及时通过劳务公司进行补充和调整,截至本回复函出具日,印度金鸿运生产经营正常,不存在因产线工人人员储备不足,或者因疫情影响导致印度金鸿运出现无法正常开展生产活动的不利局面的情形。

3、客户储备方面,公司核心管理团队和营销团队在电子产品行业从业多年,与手机等3C产品的行业的头部客户均有过长时间合作并保持了良好的关系。目前,经过接洽,公司已经通过多家知名品牌企业的供应商资质审核,包括但不限于此前公司已披露信息中提及的华勤、九洲、禾苗、英望、Intex、Reliance等品牌,均是印度金鸿运未来业务的客户储备,部分客户的项目已开始合作,部分其他项目和客户是否能实际形成业务尚需进一步接洽商谈。因其他客户资源涉及到商业机密,项目公司与部分客户均签订了保密协议,因此,其他储备客户信息不便公开披露。

公司已详细调查了项目公司储备客户的相关情况,储备客户多数是印度3C业务市场占比领先品牌公司或一些3C产品领域细分市场头部公司,与公司及项目公司及项目合作方均无关联关系,储备客户及储备项目真实可靠、质地较好,均有利于实现项目公司的投资目的。

4、资质储备方面,印度金鸿运在工厂筹备期间,展现了团队优秀的项目组织和实施能力以及运作能力,完成了当地印度政府所强制要求的或项目公司主动申请的共计全部42项资质申领工作,获得了相应的资质,包括生产制造资质、消防及电力审核、税务资质、大型制造企业认证等。项目公司通过了ISO9001:国际质量管理体系认证、ISO14001:国际环境管理体系认证、ISO45001:职业健康安全管理体系认证、ISO13485:医疗器械质量管理体系用于法规的要求、ESDS20:静电防护管理体系认证。印度金鸿运还获得Bonded Warehouse:保税加工资质,印度金鸿运是印度首家具备保税工厂资质的手机加工制造商,为客户提供面向全球的制造交付服务奠定了基础。

(四)结合项目合作方的技术实力、从业经历及资金实力,说明选择香港红康作为项目合作方的原因;

香港红康系常州欧帝盟的全资子公司,常州欧帝盟的股东为邹波明、司彧和徐松,相关的主要从业经历如下:

邹波明先生1972年2月16日出生,本科学历,2004年至2008年,任上海龙旗通讯硬件部总监;2008年至2012年,任上海政泽信息科技有限公司副总裁;2012年至2019年,上海华章信息科技有限公司,历任研发体系总经理,销售体系总经理,运营体系总经理,产品体系总经理、副总裁。邹波明先生从事通讯行业达20年,通讯产品的技术研发、公司运营管理、市场销售等均有丰富的行业经验。

司彧先生1970年5月23日出生,本科学历。2000年至2008年,北京登合科技有限公司,任副总经理;2008年至2015年,盛耀无线通讯科技(北京)有限公司,任高级副总裁;2015年至2018年,北京海杭通讯科技有限公司,任副总裁。司彧先生有20年移动通讯设备研发和生产制造企业的运营管理和市场营销经验,带领团队先后为华为、小米、中兴、联想、中国移动、酷派、乐视等一系列知名和主流手机品牌提供产品设计方案并组织实施交付,曾成功运作与京东、锤子、小米、黑鲨等品牌的战略合作,行业各方面的经验丰富。

徐松先生于1975年8月25日出生,本科学历。1999年至2000年,深圳富源电子有限公司,任工程师;2000年至2005年,深圳长城国际有限公司历任工程师、生产经理;2005年至2015年,深圳桑菲通信有限公司,历任工程总监、生产部总经理、供应链总监、品质总经理;2015年至2019年,深圳智慧海派通讯有限公司,任至运营体系副总经理,期间全面负责印度Hipad Technology India Private Limited工厂的筹建、日常运营管理。徐松先生从事电子行业近20年。有丰富的在印度建设3C产品制造工厂经验,以及相应的生产组织、品质管理等运营管理经验,尤其在SMT生产线的效率提高、技术工艺改进、良品率控制等方面,经验丰富。

公司的项目公司合作方以及项目启动时其已拟筹建的成建制核心管理团队,优势是行业从业时间长,均有丰富的产品技术和生产工艺开发的行业背景和能力,以及组织实施的丰富经验和能力,在保证新工厂正常建设、建成后市场订单开拓、工厂顺利运营方面的企业经营管理技术和组织实施能力是可信和可靠的,合作方三名股东从项目开展至现今为止在项目公司的工作,所展示的工作成果也已初步印证其优势;弱势是在资金实力方面有限,但也已在其自身能力范围内,完成项实缴投资资金1,000万元人民币。

公司优势是有资金实力,有让客户信赖的良好信誉,有全球化开展业务的管理能力,有在印度投资建厂和进行经营管理的相关经验。针对印度3C业务制造市场突然出现的较好市场机会,弱势是没有在印度建3C行业产品制造工厂并进行运营管理的经验和能力,或者短期内自行搭建开展此项业务团队的可能性也低。

公司选择香港红康作为项目合作方的原因,是基于公司经过评估,充分考虑投资风险后,认为印度3C业务制造市场机遇,是公司发展新业务的良好商业机会和恰当的时间切入点已具备,决定快速在印度投资建设项目工厂的基础上,综合考虑公司自身优劣势和考察合作方优劣势后,最终选择了香港红康为合作方,以期发挥合作双方强强联合,将双方的优势及资源得到充分互补和发挥,获得投资回报,最终通过提高公司净资产收益率和每股收益,回报公司全体股东。

(五)详细说明3C业务所涉控股子公司香港金玉、印度金鸿运的公司治理与公司管理机制,并结合上述机制解释公司与合作方之间在决策、经营、财务等方面的权责划分情况。

香港金玉股东会由今创香港和香港红康组成,董事会成员根据公司和项目合作方股权比例委派:由公司委派3名董事、项目合作方委派2名董事组成。股东会、董事会等具体权责根据相关法律、地方性法规、公司法、公司章程、公司相关规章制度规范制定和行使。

印度金鸿运是印度3C业务项目的实际运营公司,股东会由香港金玉和公司全资子公司新加坡今创组成,董事会成员根据公司和项目合作方在印度金鸿运中的实际股权比例委派:公司委派3名董事,项目合作方委派2名董事(按照印度相关要求,其中一名为印度籍董事),董事长由公司委派的董事担任。股东会、董事会具体权责由相关法律、地方性法规、公司法、公司章程、公司相关规章制度规范行使。

印度金鸿运的经营管理层,由公司委派1名常务副总经理,项目合作方委派总经理及2名副总经理。印度金鸿运的管理分工为:销售、生产、技术由项目合作方团队负责,对项目业绩承担指标责任,财务、采购、行政由公司委派负责。因此,印度金鸿运的日常经营管理,系由双方委派人员和项目公司招聘人员合作完成。

印度金鸿运根据公司管理要求及相关法律法规及《公司章程》规定等规定,制定了严谨的内控管理制度,包括但不限于规定项目公司经营管理层定期向公司汇报经营情况及提供财务报表,涉及重大的交易、投资、资金使用、员工奖励计划、可能影响项目公司的经营模式、经营计划的转变或可能减少、增加项目公司交易机会等重要事项,项目公司经营管理层均应提前向公司以书面形式报告,并取得公司书面同意后方可执行。

为支持项目公司规范运作和管理,合作双方还制定了以下机制:由公司按照《年度管理督查计划》和《年度审计计划》的安排,委派督查审计组对项目公司进行经营管理督查和审计,工作范围主要是对项目公司管理系统的完善和执行情况进行督查审计,包括全供应链管理、项目管理、信息管理、财务管理等各个环节的经营管理活动内控的有效性和合规性,推动项目公司健全管理体制,改善管理效率,确保业务规范、真实可靠有效,风险可控,管理持续改进。

问题2.年报披露,上述3C业务项目计划总投资额为98,800,000美元。截止年报披露日,项目工厂已完成建设并试产,其设计产能是满产后可达每年加工生产2400万台/套智能手机或同等加工量的3C类电子产品。2019年,投资的3C电子项目因处于投入建设期,相关业务净利润为-3,303.10万元。

请公司:(1)详细披露3C业务板块的财务数据;(2)量化分析上述3C业务的盈利能力,包括年固定成本、单位变动成本、预计盈亏平衡点产量、预计满产盈利金额等,并补充说明上述业务的开展是否会降低公司的毛利率和净利率;(3)补充披露该项目后续投入计划及金额,以及预计正式投产时间。

【回复】

(一)详细披露3C业务板块的财务数据

3C业务板块包含香港金玉、深圳今鸿安、印度金鸿运3个所属子公司,其详细财务数据如下:

合并资产负债表

2019年12月31日

单位:元　币种:人民币

项目	2019年12月31日	2018年12月31日
流动资产:		
货币资金	140,460,640.55	–
结算备付金	–	–
拆出资金	–	–
交易性金融资产	–	–
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	–	–
衍生金融资产	–	–
应收票据	–	–
应收账款	153,402.37	–
应收款项融资	–	–
预付款项	1,258,359.69	–
应收保费	–	–
应收分保账款	–	–
应收分保合同准备金	–	–
其他应收款	1,140,318.14	–
其中:应收利息	–	–
应收股利	–	–
买入返售金融资产	–	–
存货	–	–
持有待售资产	–	–
一年内到期的非流动资产	–	–
其他流动资产	52,846,822.26	–
流动资产合计	195,859,543.01	–
非流动资产:		–
发放贷款和垫款	–	–
债权投资	–	–
可供出售金融资产	–	–
其他债权投资	–	–
持有至到期投资	–	–
长期应收款	–	–
长期股权投资	–	–
其他权益工具投资	–	–
其他非流动金融资产	–	–
投资性房地产	–	–
固定资产	559,525.96	–
在建工程	349,885,865.41	–
生产性生物资产	–	–
油气资产	–	–
使用权资产	–	–
无形资产	15,644,160.09	–
开发支出	–	–
商誉	–	–
长期待摊费用	–	–
递延所得税资产	–	–
其他非流动资产	5,851,711.03	–
非流动资产合计	371,941,262.49	–
资产总计	567,800,805.50	–
流动负债:		–
短期借款	–	–
向中央银行借款	–	–
拆入资金	–	–
交易性金融负债	–	–
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	–	–
衍生金融负债	–	–
应付票据	–	–
应付账款	37,150,030.78	–
预收款项	–	–
卖出回购金融资产款	–	–
吸收存款及同业存放	–	–
代理买卖证券款	–	–
代理承销证券款	–	–
应付职工薪酬	2,797,199.63	–
应交税费	817,625.07	–
其他应付款	551,550,817.50	–
其中:应付利息	–	–
应付股利	–	–
应付手续费及佣金	–	–
应付分保账款	–	–
持有待售负债	–	–
一年内到期的非流动负债	–	–
其他流动负债	–	–
流动负债合计	592,315,672.98	–
非流动负债:		–
保险合同准备金	–	–
长期借款	–	–
应付债券	–	–
其中:优先股	–	–
永续债	–	–
租赁负债	–	–
长期应付款	–	–
长期应付职工薪酬	–	–
预计负债	–	–
递延收益	–	–
递延所得税负债	–	–
其他非流动负债	–	–
非流动负债合计	–	–
负债合计	592,315,672.98	–
所有者权益(或股东权益):		
实收资本(或股本)	25,284,501.73	–
其他权益工具	–	–
其中:优先股	–	–
永续债	–	–
资本公积	–	–
减:库存股	–	–
其他综合收益	-16,783,194.38	–
专项储备	–	–
盈余公积	–	–
一般风险准备	–	–
未分配利润	-33,030,954.83	–
归属于母公司所有者权益(或股东权益)合计	-24,529,647.48	–
少数股东权益	14,780.00	–
所有者权益(或股东权益)合计	-24,514,867.48	–
负债和所有者权益(或股东权益)总计	567,800,805.50	–

合并利润表

2019年1一12月

单位:元　币种:人民币

项目	2019年度	2018年度
一、营业总收入	151,786.17	–
其中:营业收入	151,786.17	–
利息收入	–	–
已赚保费	–	–
手续费及佣金收入	–	–
二、营业总成本	33,030,427.28	–
其中:营业成本	1,182,050.66	–
利息支出	–	–
手续费及佣金支出	–	–
退保金	–	–
赔付支出净额	–	–
提取保险责任准备金净额	–	–
保单红利支出	–	–
分保费用	–	–
税金及附加	–	–
销售费用	7,414.35	–
管理费用	24,859,819.01	–
研发费用	–	–
财务费用	6,981,143.26	–
其中:利息费用	9,602,479.35	–
利息收入	877,444.01	–
加:其他收益	–	–
投资收益(损失以“-”号填列)	–	–
其中:对联营企业和合营企业的投资收益	–	–
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益	–	–
汇兑收益(损失以“-”号填列)	–	–
净敞口套期收益(损失以“-”号填列)	–	–
公允价值变动收益(损失以“-”号填列)	–	–
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-40,011.97	–
资产减值损失(损失以“-”号填列)	–	–
资产处置收益(损失以“-”号填列)	–	–
三、营业利润(亏损以“-”号填列)	-32,918,653.08	–
加:营业外收入	–	–
减:营业外支出	112,301.75	–
四、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	-33,030,954.83	–
减:所得税费用	–	–
五、净利润(净亏损以“-”号填列)	-33,030,954.83	–
1.持续经营净利润(净亏损以“-”号填列)	-33,030,954.83	–
2.终止经营净利润(净亏损以“-”号填列)	–	–
1.归属于母公司股东的净利润(净亏损以“-”号填列)	-33,030,954.83	–
2.少数股东损益(净亏损以“-”号填列)	–	–
六、其他综合收益的税后净额	-16,783,194.38	–
(一)归属母公司所有者的其他综合收益的税后净额	–	–
1. 不能重分类进损益的其他综合收益	–	–
(1)重新计量设定受益计划变动额	–	–
(2)权益法下不能转损益的其他综合收益	–	–
(3)其他权益工具投资公允价值变动	–	–
(4)企业自身信用风险公允价值变动	–	–
2. 将重分类进损益的其他综合收益	-16,783,194.38	–
(1)权益法下可转损益的其他综合收益	–	–
(2)其他债权投资公允价值变动	–	–
(3)可供出售金融资产公允价值变动损益	–	–
(4)金融资产重分类计入其他综合收益的金额	–	–
(5)持有至到期投资重分类为可供出售金融资产损益	–	–
(6)其他债权投资信用减值准备	–	–
(7)现金流量套期储备(现金流量套期损益的有效部分)	–	–
(8)外币财务报表折算差额	-16,783,194.38	–
(9)其他	–	–
(二)归属于少数股东的其他综合收益的税后净额	–	–
七、综合收益总额	-49,814,149.21	–
(一)归属于母公司所有者的综合收益总额	-49,814,149.21	–
(二)归属于少数股东的综合收益总额	–	–

(二)量化分析上述3C业务的盈利能力,包括年固定成本、单位变动成本、预计盈亏平衡点产量、预计满产盈利金额等,并补充说明上述业务的开展是否会降低公司的毛利率和净利率;

3C业务的盈利能力分析如下:

金额单位:人民币 万元

序号	项目	金额等	备注
a	年满产产量(万台)	2,400.00	假设产品为智能手机
b	预计单位售价(元/台)	800.00	不含增值税(GST)
c	年满产营业收入=a*b	1,920,000.00	
d	单位变动成本(元/台)	780.85	主要包括直接材料、辅助材料、能源动力、直接人工、销售费用等
e	年变动成本总额=a*d	1,874,040.00	
f	年固定成本总额	18,866.88	主要包括管理费用、财务费用(未考虑汇率波动损益)、制造费用等
g	利润总额=c-e-f	27,093.12	
h	所得税费用	9,467.42	所得税税率(包含附加费和教育税)34.944%
i	净利润=g-h	17,625.70	
j	盈亏平衡点产量(万台)=f/(b-d)	97.65	

从表中分析数据可以看出,该项目满产后,预计年实现净利润可达1.76亿元人民币以上,具备较强的盈利能力,但上述业务属于OEM代工业务,该类业务行业毛利率水平普遍在10%以下,如富士康工业互联网股份有限公司(股票代码:601138,简称工业富联)、闻泰科技股份有限公司(股票代码:600745,简称闻泰科技),显著低于公司现有轨道交通业务,从而整体上拉低公司毛利率及净利率水平,但满产后预计实现较高的净利润将会显著提高公司的每股收益及净资产收益率等财务指标。

【风险提示】印度金鸿运尚处于刚成立发展阶段,承接业务量存在较大的不确定性,尤其受到新冠疫情的影响,印度金鸿运于2020年5月6日获得政府的复工许可,开始陆续复工复产,后续是否会受到疫情不利影响尚不确定。印度金鸿运预计短期内无法满产,需进一步开拓市场,获得满产订单量并得到好的执行,才有可能达到预期业绩目标,同时印度政策、市场变化以及汇率变动等因素也会对业绩产生影响,请广大投资者注意投资风险。

(三)补充披露该项目后续投入计划及金额,以及预计正式投产时间。

目前项目公司土地、厂房、机器设备等固定资产的投入基本已经完成,后续固定资产的投入会根据实际业务订单情况,补充专用设备,预计总金额约1,000万人民币。

结合后续订单增加,需要补充部分流动资金,根据现阶段在手订单情况及将来一段时间订单预计,该项目总投资额98,800,000美元,能维持现阶段经营需要。

公司原计划于今年二季度正式投产,但受2020年新冠病毒疫情影响,当前项目尚处于小批量试产,逐步释放产能的阶段,预计在今年第三季度正式投产,全面释放产能时间则需根据印度当地国情及业务接单情况确定。

【风险提示】因目前与将来客户的业务模式和业务量、关税税率等变化存在不确定性,因此后续资金投入计划也存在较大的不确定性,请广大投资者注意投资风险。

问题3.年报披露,印度金鸿运目前已与华勤通讯技术有限公司、Sprocomm India Technologies Co., Ltd.(深圳禾苗通信科技有限公司印度子公司)、深圳市九洲电子有限公司等业内知名企业签署合作协议,并与Reliance Retail Limited、Intex Technologies(India) Limted等印度本地客户建立了合作关系,其中,在香港禾苗通信科技有限公司和Sprocomm India Technologies Co., Ltd.与印度金鸿运签订的三方协议中,约定了每年订单量不少于3.5亿元。此外,公司根据印度金鸿运未来生产经营需要,为印度金鸿运因开展通讯电子产品业务而与Xiaomi H.K. Limited、珠海小米通讯技术有限公司及Xiaomi Technology India Private Limited产生的相关债务提供连带责任担保,最高担保限额为1.98亿美元或等值金额的其他货币,公司与债权人签订了《第三方公司保证书》。

请公司:(1)补充披露目前印度金鸿运与客户的具体合作情况,包括但不限于客户名称、协议签订情况等,并说明相关协议是具备法律约束力的正式协议还是意向性协议;(2)补充披露相关客户的行业背景及行业地位,并结合以上情况说明相关协议的可执行性;(3)结合业务背景说明上述担保的具体内容和债务形成原因,并详细分析其可能带来的风险。

【回复】

(一)补充披露目前印度金鸿运与客户的具体合作情况,包括但不限于客户名称、协议签订情况等,并说明相关协议是具备法律约束力的正式协议还是意向性协议;

印度金鸿运在项目工厂建设期间,项目经营管理团队发挥自身特长,高效建立项目公司合规体系,快速获得各项资质,为进入业内知名企业的供应体系奠定基础;项目经营管理团队在工厂投建期间积极开拓业务接洽潜在客户,为项目后续提供订单支持。截止于2020年4月24日,已确立合作关系的主要客户及签订协议情况如下:

销售协议客户方名称	签订协议类型	合作业务产品
IPCL TECHNOLOGY PRIVATE LIMITED(以下简称“印度华勤”)	供应合作框架协议	手机
Sprocomm India Technologies Co., Ltd(以下简称“印度禾苗”)	供应合作框架协议	手机等
九洲(香港)多媒体有限公司(以下简称“香港九洲”)	供应合作框架协议	九洲产品
INONE SMART TECHNOLOGY (INDIA) PRIVATE LIMITED(以下简称“印度英望”)	供应合作框架协议	手机
Reliance Retail Limited	供应合作框架协议	手机
Intex Technologies(India) Limted	供应合作框架协议	手机

上述合作协议均是具备法律约束力的正式协议,印度金鸿运在以上协议框架下已具备供应商资格,供需双方已达成订单预期根据框架协议的约定,截至本回复函出具日,印度金鸿运已获得并在执行的订单包括:加工生产手机32.5万台、其他产品3万台