

北京飞利信科技股份有限公司

关于收到深圳证券交易所问询函并回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京飞利信科技股份有限公司（以下简称“飞利信”、“公司”或“总公司”）于 2019 年 2 月 15 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部出具的《关于对北京飞利信科技股份有限公司的问询函》（创业板问询函【2019】第 74 号）（以下简称“问询函”）。公司对问询函中提到的问题逐项进行了认真核查，现将问询函有关问题回复如下：

问题一、关于厦门精图信息技术有限公司（以下简称“厦门精图”）的相关情况：

（一）请结合厦门精图 2018 年及承诺期内的研发投入情况和目前在研项目情况，说明其 2018 年研发投入大幅增长的原因及合理性，相关研发项目目前的进展、与主营业务的协同性，以及研发投入大幅增加与你公司对厦门精图未来现金流量预计大幅减少的判断是否存在矛盾。

回复：

（1）结合厦门精图 2018 年及承诺期内的研发投入情况和目前在研项目情况，说明厦门精图 2018 年研发投入大幅增长的原因及合理性，相关研发项目目前的进展、与主营业务的协同性。

厦门精图 2015 年、2016 年、2017 年、2018 年总研发费用分别为 3,048 万元、2,786 万元、3,267 万元、1,799 万元，研发费用占营业收入的比例分别为 12.34%、9.24%、10.38%和 17.51%。2018 年研发费用占营业收入的比例比 2017 年增加 68.67%。根据 2019 年 2 月 12 日公司刊登于巨潮资讯网的《关于收到深圳证券交

易所关注函并回复的公告》（公告编号：2019-006），2018 年是厦门精图业绩承诺完成后自主经营第一年，为响应国家对自主可控技术的发展要求以及企业的自身发展与长治久安，厦门精图进行了符合总公司整体发展战略的规划布局，对原有自主地理信息产品 KingMap 进行大规模升级开发，产生大量研发费用，在开发期间尚未形成最终科研成果，无法申请政府研发补助。2015 年、2016 年、2017 年、2018 年 KingMap 研发费用分别为 914 万元、836 万元、980 万元和 1259 万元，2018 年研发投入有较大增长。

厦门精图目前主要研发项目为自主地理信息产品 KingMap 7.1 开发计划，研发重点包括管线管廊业务深化、轻量级移动端、平台性能优化、空间数据版本管理、动态矢量瓦片地图服务、国民经济动员业务深化等方面的业务，KingMap 7.1 具有自主可控的知识产权，支持跨平台和主流数据库，正在逐步落实支持时空（大）数据，根据在时间、空间和属性三个方面的固有特征，洞察全局数据趋势，并结合总公司 PhiView 产品来支持时空（大）数据可视化，同时，逐步落实支持云 GIS 服务，具有 GIS 微服务按量可伸缩利用资源、按需个性化定制、在线租赁服务等特点。

此平台原始版本 KingMap 6.0 是厦门精图核心业务的基础平台，包括综合管线业务、地名地址业务、国民经济动员业务，原始版本 KingMap 6.0 在承诺期内未作大版本升级。此次对 KingMap 进行大规模升级开发，是对原主营业务进一步深化、升级，与主营业务具有协同性，符合未来发展战略的规划布局，有鉴于此，厦门精图自主地理信息产品 KingMap2018 年研发投入大幅增长，且是合理的。

目前，厦门精图自主地理信息产品 KingMap 7.1 研发项目在全面支持地名业务、国民经济动员和应急业务等主营业务的基础上，积极对接支持管线、物联网业务方面的需求；在时空（大）数据版本管理方面已完成设计阶段，进入编码实施阶段，预计 2019 年中期完成 Alpha 版；在云 GIS 高性能服务方面已完成设计阶段，进入编码实施阶段，预计 2019 年下半年完成 Alpha 版；在支持跨平台方面，已完成移植改造评估，启动开展跨平台移植实施工作。该研发项目计划实施周期 2 年，预计将于 2019 年年底完成。

(2)说明研发投入大幅增加与你公司对厦门精图未来现金流量预计大幅减少

的判断是否存在矛盾。

为响应国家发展自主可控技术的号召，厦门精图针对自主地理信息产品 KingMap 7.1 平台项目研发投入有较大的增加，厦门精图研发投入大幅增加与公司对厦门精图未来现金流量预计大幅减少的判断不存在矛盾：

1、增加研发投入是为了保持厦门精图产品和服务能够持续为市场和客户所接受，是为了企业的长期发展考量。

2、既然是研发，就存在风险，厦门精图研发的产品和服务能够在多大程度上满足市场和客户的需求还有待于将来验证。

3、厦门精图研发的产品能否实现较大规模的利润，能否转化为现金流、转化多少现金流与市场需求、行业竞争存在很大关联性，为谨慎起见，避免对投资者造成误导，对未来现金流量预计做出谨慎预测。

除受企业自身发展的因素外，未来现金流量也受市场需求、行业竞争等外部因素的影响，因此厦门精图在关键项目上的研发投入大幅增加与公司对厦门精图未来现金流量预计大幅减少的判断不存在矛盾。

（二）请说明厦门精图团队人员离职的具体情况和离职原因，相关人员离职是否违反相关协议或承诺、离职后是否从事与厦门精图相同或相近的业务，以及相关人员离职对于厦门精图研发、生产、销售等经营活动的具体影响。

回复：

厦门精图核心团队人员离职具体情况包括原董事长 1 名，原总经理 1 名，原副总经理 1 名，原部门经理 3 名，其他基础员工一年内合计减员 110 名。由于竞争对手高薪聘用、个人发展等原因，加之自公司全面接管后，在组织架构、考勤薪酬制度等各方面加强管理，且公司业绩与员工个人挂钩，部分员工迫于承担相应的压力而离职。

根据收购时公司与对方签订的协议以及其他有关资料，厦门精图签署同业竞争相关协议的部分人员违反了自身及其关联方不得直接或间接从事任何可能与总公司业务相同、相似或相竞争活动的承诺，并对总公司造成了直接损失。

2018 年，自公司全面接管后发现，原董事长之子为北京中科精图信息技术有限公司（以下简称“中科精图”）的大股东，中科精图经营范围为“技术推广服务；销售电子产品、文具用品、机械设备；计算机系统服务；电脑图文设计、制作；货物进出口；建筑用机械设备租赁；计算机设备租赁。”在 2015 年 8 月总公司对厦门精图实施重组并购前，为避免同业竞争，厦门精图与西藏宝瑞投资有限公司签订股权转让协议，将持有的中科精图 100%股权进行转让，至 2015 年 7 月 30 日，中科精图已经完成股权变更的工商登记备案，自此中科精图从厦门精图剥离出去，并承诺根据国家相关规定避免同业竞争。经查实，中科精图经营范围虽未与厦门精图经营范围相同或相近，但与总公司经营范围有部分相近，存在潜在竞争可能，目前尚未发生直接业务竞争，但为防止形成实质同业竞争，总公司于 2018 年 12 月 25 日给原董事长发整改的函件，请求整改；原董事长已落实其子股权转让事宜，相关手续已被海淀区工商局受理，预计于 2019 年 3 月完成股权过户，实质避免同业竞争；此外，由于中科精图与厦门精图名称相近，总公司要求其更改公司名称，截止目前中科精图因历史项目验收原因，承诺项目验收后，最迟在 2019 年内完成企业更名。原董事长离职后从事投资业务，原总经理离职后从事建筑软件公司经营业务，原副总经理因病逝世，原 3 名部门经理离职后从事建筑软件公司经营业务，对厦门精图研发、生产和销售不构成实质影响。

厦门精图团队人员离职及部分骨干人员带走部分技术人员对于厦门精图具体业务拓展、销售等方面的经营活动产生了较大影响，厦门本地的非地理信息方面的信息化业务、东北区（包括东北三省、内蒙地区）所有业务均受到影响。

问题二、关于上海杰东系统工程控制有限公司（以下简称“上海杰东”）的相关情况：

（一）请结合上海杰东目前在手订单的实施进展和预计实施周期，以及承诺期内的项目承接与实施周期情况，说明上海杰东 2018 年业务经营模式与承诺期内相比是否发生明显变化，以及 2018 年业绩下滑与轨道交通项目实施周期较长的相关性及其合理性。

回复：

上海杰东 2018 年业务经营模式与承诺期内相比未发生明显变化，业务经营模

式均是先签订合同，项目实施过程中，按实际完成的工程量确认收入。截至目前，上海杰东在手订单较多，以承诺期中标的哈尔滨地铁三号线二期火灾报警及气体灭火系统项目为例，该项目原计划是2018年上半年签约，6月份开始施工，但施工时间延迟到2019年，至今还未完成签约流程，预计2019年年中开始施工；2018年8月份中标的成都地铁6号线项目工期延后预计2019年第一季度签约；2018年10月份中标的成都地铁9号线一期项目预计2019年第一季度签约。此外，2018年签约的上海磁悬浮改造项目由于涉及消防审批流程，2019年第一季度开始实施。这些在手订单均因项目实施周期的变化直接影响收入实现时点的确认。

上海杰东在承诺期内业务主要集中在上海地区，承诺期内项目工期计划性较强，而2018年业务多分布在四川成都、河北石家庄、江苏南京、重庆、哈尔滨等地区，具有项目实施周期长、计划的不确定较大等特点，因此，与预期计划确认收入时间点相比，有很大的滞后性，由于2018年度承接此类项目较多，成为上海杰东2018年度业绩下滑的主要原因。

（二）请结合上海杰东2018年及承诺期内的信用政策，说明上海杰东承诺期内是否存在放宽信用政策以扩大销售的情况，并结合2018年上海杰东对主要客户的应收账款回款情况，说明主要客户付款意愿和履约能力是否出现重大不利变化。

回复：

对比2018年及承诺期内的主要销售合同，信用条款均为“货到现场30天付至80%，验收后30天付至总款项的100%”，上海杰东的信用政策在承诺期和2018年保持了一致。上海杰东承诺期内不存在放宽信用政策以扩大销售的情况。

2018年上海杰东主要客户包括上海申通地铁、中车集团、中铁建、哈尔滨地铁、南京建工集团等，由于主要客户大部分为国有企业，其付款进度受到政府及行业内结算、审计流程和时间的影响。此外，部分项目由上海杰东与总包方共同完成，由于总包方未收到付款企业的款项，造成付款进度延后，进而影响上海杰东应收账款的回款周期。鉴于上海杰东主要客户大部分为国有企业，其付款意愿和履约能力未出现重大不利变化。

（三）请说明上海杰东部分技术人员离职的具体情况和离职原因，相关人员

离职是否违反相关协议或承诺，以及相关人员的离职对于上海杰东研发活动的具体影响。

回复：

上海杰东部分技术人员离职的具体情况包括原总经理 1 名、原副总经理 2 名、部门经理 2 名、项目经理 1 名、售前技术支持 3 名，技术工程师 3 名，离职原因是由于业绩承诺期后无体外薪酬补贴，另有部分离职人员是因未定居上海等家庭原因。

根据收购时公司与对方签订的协议以及其他有关资料，上海杰东签署同业竞争相关协议的部分人员违反了自身及其关联方不得直接或间接从事任何可能与公司业务相同、相似或相竞争活动的承诺，并对总公司造成了直接损失。

2018 年，自公司全面接管后发现，上海杰东原股东及业绩承诺期内业绩承诺义务人陈剑栋先生、陈建英先生之胞弟，即上海杰东原法定代表人及总经理陈建忠先生，作为上海真屹电子系统工程有限公司（以下简称“上海真屹”）法定代表人和实际控制人，上海真屹经营范围为“机电安装工程, 消防设施工程, 电子与智能化工程, 计算机系统集成, 通信工程, 电子工程设计与开发, 软件开发, 建筑消防设施检测、维修, 建筑装饰装修工程, 消防科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务, 建筑材料、消防器材、计算机及配件、电子产品、通讯设备的销售。”经查实，上海杰东于 2018 年 2 月 8 日完成陈建忠先生之法定代表人工商变更，上海真屹于 2018 年 3 月 19 日完成陈建忠先生之法定代表人工商变更，随后从事与上海杰东相近的业务，直接竞争业务，并直接参与投标并中标上海地铁“2019-2020 年 4 号线设备监控系统、消防报警系统、门禁系统（含 3 号线）维保检修项目”和上海地铁 10 号线门禁改造项目，间接参与（项目挂靠形式）并中标上海地铁“2018 年 4 月~2019 年 3 月 11 号线自控系统（FAS、EMCS、SIOS、ACS、气体灭火）及高压细水雾系统、三方通话设备维护保养项目”和“上海虹桥枢纽火灾报警维保项目”，这些项目之前由上海杰东所承接，上述行为直接造成上海杰东的业绩损失；总公司通知其针对上述事宜进行整改，截至目前陈建忠先生承诺预计 2019 年 6 月前变更上海真屹的法定代表人和执行董事、进行股权转让事宜，并承诺与上海杰东根据国家相关规定避免同业竞争。

问题三、关于互联天下科技发展（深圳）有限公司（以下简称“互联天下”）的相关情况：

（一）请说明互联天下与主要高校客户的合作期限、2018 年及承诺期内的项目合作情况，原有产品销售渠道商受阻的原因和具体情况，以及业务转型的具体情况和对经营业绩的影响。

回复：

（1）说明互联天下与主要高校客户的合作期限、2018 年及承诺期内的项目合作情况。

互联天下主要高校客户及项目包括：

互联天下与原人力资源和社会保障部劳动科学研究所共同合作推广“智能制造创新应用实训基地建设”校企合作课题研究项目。原有数十家高职院校积极响应参与课题研究项目。在承诺期内互联天下顺利完成了数所高职院校的课题研究项目的建设，取得了良好的成果。但由于宏观政策原因，2018 年原人力资源和社会保障部劳动科学研究所（原劳科所）与中国劳动科学保障研究院等相关单位进行了机构整合，原劳科所的建制和名称撤销，“智能制造创新应用实训基地建设”校企合作课题研究项目被迫暂时停止。

厦门大学网络学历教育平台合作运营项目。为长期合作运营项目，合作期限已延续到 2021 年。2018 年由于学校取消专科网络学历教育招生和其它一些政策变化，去年（2018 年）招生量相比上一年（2017 年）下降 50%以上。

厦门大学海外汉语学历教育平台合作运营项目。为长期合作运营项目，合作期限到 2020 年。2018 年由于合作单位的客观原因，招生拓展目前陷于停滞状态。

福州大学多媒体教室建设项目。原规划分多期进行建设。承诺期内互联天下与该校共进行了三次项目合作。2018 年未能达到合作新项目的预期。

惠州学院智能制造学院建设项目。原规划与互联天下合作进行数千万元项目，但 2018 年未能如期招标。

（2）说明原有产品销售渠道商受阻的原因和具体情况，以及业务转型的具体

情况和对经营业绩的影响。

互联天下原有一家具有多年教育领域产品集成和营销经验、地域竞争优势较强的互联天下作为福建区域的产品渠道销售商，承诺期内取得了一定的合作成果，合作前景展望较好。2017 年底该产品渠道销售商由于自身内部原因，股东间分歧导致互联天下经营出现问题，导致互联天下与其合作受到影响，使互联天下与福州大学多媒体教室建设、福建宁德地区、莆田地区的中小学互动录播产品销售等营销业绩受较大影响。

互联天下为改变对校企共建项目依赖度大的状况，布局业务转型。重点研发、营销具有自主知识产权和较强核心竞争力的智慧教室技术、产品和解决方案，大力发展渠道商拓展中小学教育信息化市场；同时布局自主运营互联网在线教育培训云平台业务。业务转型对互联天下短期经营业绩有较大影响，但长期可以为互联天下未来发展奠定基础。

（二）请结合互联天下 2018 年及承诺期内的研发投入情况以及目前在研项目情况，说明 2018 年研发投入大幅增长的原因及合理性，相关研发项目目前的进展、与主营业务的协同性，以及研发投入大幅增加与你公司对互联天下未来现金流量预计大幅减少的判断是否存在矛盾。

回复：

（1）结合互联天下 2018 年及承诺期内的研发投入情况以及目前在研项目情况，说明 2018 年研发投入大幅增长的原因及合理性，相关研发项目目前的进展、与主营业务的协同性。

互联天下 2015 年、2016 年、2017 年、2018 年研发费用分别为 442 万元、997 万、447 万、957 万元，研发费用占总体运营成本的比重分别为 14.07%、18.00%、7.16%、和 30.62%，研发费用 2018 年比 2017 年增长 114.25%，研发投入增长较多。互联天下目前主要研发项目包括网络学历教育平台、视频互动直播云平台、智慧教室软硬件系统、V 云在线教育培训运营平台等。

2018 年由于原有产品销售渠道商终止合作，同时为改变对与校企共建项目依赖度大的状况，互联天下布局业务转型，加大了研发费用的投入，同 2017 年度相

比，2018 年度研发费用出现了较大增长，互联天下加大研发投入是寻找新的业务增长点的需要，是互联天下持续经营发展的需要，因此加大研发投入具有合理性。

互联天下上述研发项目目前均处于初期阶段，这些研发项目与互联天下在教育信息化领域的主营业务属于同一领域，业务具有协同性。

(2)说明研发投入大幅增加与你公司对互联天下未来现金流量预计大幅减少的判断是否存在矛盾。

互联天下研发投入大幅增加与公司对互联天下未来现金流量预计大幅减少的判断不存在矛盾：

1、增加研发投入是为了保持互联天下产品和服务能够持续为市场和客户所接受，是为了企业的长期发展考量。

2、既然是研发，就存在风险，互联天下研发的产品和服务能够在多大程度上满足市场和客户的需求还有待于将来验证。

3、互联天下研发的产品能否实现较大规模的利润，能否转化为现金流、转化多少现金流与市场需求、行业竞争存在很大关联性，为谨慎起见，避免对投资者造成误导，对未来现金流量预计做出谨慎预测。

除受企业自身发展的因素外，未来现金流量也受市场需求、行业竞争等外部因素的影响，因此互联天下研发投入大幅增加与公司对互联天下未来现金流量预计大幅减少的判断不存在矛盾。

问题四、关于成都欧飞凌通讯技术有限公司（以下简称“欧飞凌”）的相关情况：

（一）请结合欧飞凌与武汉烽火 2018 年及承诺期内的业务往来情况说明 2018 年度订单减少的具体原因，以及与武汉烽火的后续合作是否产生重大不利变化。

回复：

欧飞凌和武汉烽火在承诺期内，有正常的业务往来。在 2017 年初，为适应最终市场的需求，客户面向它的几个供应商要求在限定时间内完成新功能的开发需求，欧飞凌的产品未能及时满足并通过客户的测试，因此 2017 年底和 2018 年初，

武汉烽火相关产品的订单相应减少。

后续，欧飞凌和武汉烽火的合作会受到一定程度的影响。经过几年的发展，武汉烽火业务在整个欧飞凌的营收比重中已经从 2017 年度的 61.71% 下降到 2018 年度的 17.37%，欧飞凌在总公司的帮助下将继续开拓新的客户，减轻因与武汉烽火的合作减少对整体业务和发展规划造成的影响。

（二）请说明欧飞凌支付超额业绩奖励的具体情况，以及支付奖励的合规性。

回复：

欧飞凌 2015 年、2016 年、2017 年度净利润分别是 3649.76 万元，4917.59 万元，7920.52 万元。三年累计净利润超出业绩承诺期金额 3787.87 万元。

根据北京飞利信科技股份有限公司《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书》“若补偿期间届满时，各标的公司补偿期内累计实现的净利润数超过补偿期内累计承诺的净利润数，则在补偿期限届满时，各标的公司可以以现金方式对在标的公司任职的高级管理人员和其他核心骨干人员进行奖励。奖励金额为补偿期内累计实现的净利润数超过补偿期内累计承诺的净利润数部分的 50% 且不超过当期期末各标的公司实际实现的净利润数，即，（补偿期内实际累计实现的净利润—补偿期内累计承诺的净利润数）×50%，但该奖励金额不得超过当期期末标的公司实际实现的净利润数。奖励金额在各标的公司职工薪酬费用中列支。”之规定，欧飞凌在 2018 年 5 月份，经过审批发放超额完成业绩奖励 726 万元，没有超过规定的奖励金额，符合《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书》的规定。

问题五、关于东蓝数码有限公司（以下简称“东蓝数码”）的相关情况：

（一）请结合东蓝数码 2018 年在新业务领域的订单承接和市场开拓情况，说明其在新业务领域的经营进展是否符合预期；结合东蓝数码 2018 年及承诺期内的研发投入情况，说明 2018 年加大研发投入的原因及合理性，以及加大研发投入与你公司对于东蓝数码未来现金流量预计大幅减少的判断是否存在矛盾。

回复：

(1) 结合东蓝数码 2018 年在新业务领域的订单承接和市场开拓情况，说明其在新业务领域的经营进展是否符合预期。

在 2018 年度，东蓝数码按照总公司“新型智慧城市”框架，布局精细化管理与服务解决方案及相关产品研发。目前已经初步形成产能，在城市社区数据精准采集、智慧城管等领域开展业务试点。同时在政务数据应用和海洋考察等领域开辟新市场并获得收益。目前新业务领域的研发及市场开拓情况包括：

在智慧水务领域，依托总公司工业互联网平台实现了水务数据实时展示及远程控制；基于大数据中心实现水务数据分析及决策，并能够以水务运行体征报告直观反应水务运行情况。

在城市社区数据精准采集、智慧城管领域，东蓝数码在城市基本组成单元社区层面利用互联网+服务模式建立规范和统一的通用服务体系，通过网格化管理实现穿透式和动态化的社区和城市公共部件的精确管理。新服务体系和精准管理系统基于东蓝数码近年研发的数据资产管理体系，以数据集成、数据治理、数据质量管控、数据服务为基础支撑社区和城市管理创新应用。

在政务数据应用和海洋考察领域，东蓝数码依托近年的研发成果，推出以政务数据应用为基础的电子政务应用，在 2018 年度应用范围拓展至海洋考察领域。主要面向智慧海洋、海域和极地考察等项目，整合集团内部兄弟公司（厦门精图）的海图技术，逐步拓展市场份额。

在物联网研发平台方面，东蓝数码在物联网方面主要围绕产品溯源应用展开相关技术研发和市场推广，目前已经在农业领域成功应用。产品溯源应用目前正在向工业和医药领域拓展，技术研发将引入多式联运模式，以支撑更为广泛的应用（工业、医药、进出口贸易等）。

在智慧党建方面，智慧党建研发结合党员管理和干部管理的新变化进行二次研发，同时积极推进云服务模式。未来智慧党建将从项目建设模式逐步向服务模式转变。

(2) 结合东蓝数码 2018 年及承诺期内的研发投入情况，说明 2018 年加大研发投入的原因及合理性，以及加大研发投入与你公司对于东蓝数码未来现金流量

预计大幅减少的判断是否存在矛盾。

东蓝数码 2014 年、2015 年、2016 年、2017 年、2018 年研发费用分别为 1,910 万元、2,055 万元、1,932 万、1,086 万元、1,213 万元，研发经费占营业收入的比例分别为 6.19%、4.42%、9.06%、7.38%和 24.61%，2018 年研发经费比 2017 年增加 11.69%。

2018 年度加大研发力度，一是根据市场变化情况，提升 IT 服务的水平和产品质量；二是跟踪技术发展潮流，融入新的技术要素；三是面向未来，开拓新的产品和服务。2018 研发的业务重点在于新型数字城市建设中的智慧应用，融入的新技术要素包括大数据和人工智能等新兴技术，符合总公司整体战略布局。

东蓝数码研发投入大幅增加与公司对东蓝数码未来现金流量预计大幅减少的判断不存在矛盾：

1、增加研发投入是为了保持东蓝数码产品和服务能够持续为市场和客户所接受，是为了企业的长期发展考量。

2、既然是研发，就存在风险，东蓝数码研发的产品和服务能够在多大程度上满足市场和客户的需求还有待于将来验证。

3、东蓝数码研发的产品能否实现较大规模的利润，能否转化为现金流、转化多少现金流与市场需求、行业竞争存在很大关联性，为谨慎起见，避免对投资者造成误导，对未来现金流量预计做出谨慎预测。

除受企业自身发展的因素外，未来现金流量也受市场需求、行业竞争等外部因素的影响，因此东蓝数码研发投入大幅增加与公司对东蓝数码未来现金流量预计大幅减少的判断不存在矛盾。

（二）请说明与东蓝数码原股东仲裁事项的进展，以及相关事项对东蓝数码经营活动的影响。

回复：

2017 年 6 月北京飞利信科技股份有限公司向北京仲裁委员会申请仲裁，要求宁波东控集团有限公司（原名称为“宁波东蓝商贸有限公司”）、宁波众元投资

管理有限公司、宁波海宇投资管理有限公司、宁波乾元文化传播有限公司四名被申请人履行业绩补偿义务，支付现金补偿款等合计人民币 22,238.76 万元。

2017 年 9 月 18 日，仲裁庭组织进行了第一次开庭审理。

2017 年 10 月 31 日，仲裁庭组织进行了第二次开庭审理。

2018 年 7 月 3 日，仲裁庭组织进行了本案的第三次开庭审理。

截至目前，本案的仲裁审理程序业已完成，等待北京仲裁委员会对本案作出裁决。

由于仲裁案件正在审理中，尚不能判断对东蓝数码经营活动的影响。

（三）请说明东蓝数码团队人员大面积离职的具体情况和离职原因，相关人员离职是否违反相关协议或承诺、离职后是否从事与东蓝数码相同或相近的业务，以及相关人员离职对于东蓝数码研发、生产、销售等经营活动的具体影响。

回复：

东蓝数码团队人员大面积离职具体情况为，自 2017 年初至 2018 年末，包括原董事长、原副总经理、原部门经理、其他技术员工等，共计 76 名。根据收购时公司与对方签订的协议以及其他有关资料，东蓝数码签署同业竞争相关协议的部分人员严重违反了自身及其关联方不得直接或间接从事任何可能与总公司业务相同、相似或相竞争活动的承诺，并对总公司造成了直接损失。

东蓝数码原业绩承诺期团队成员系朱召法、唐吉、薛万娟、万秀勇、田京伟等同业竞争禁止义务人明显违反合同约定及承诺，其本人及其直系亲属设立与东蓝数码从事同类业务的公司，以东蓝数码的名义，将原客户迁至同业竞争的公司。

例如，北京中科中投智慧城市科技有限公司（以下简称“中科中投”），其经营范围为“技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售自行开发的产品、机械设备、建筑材料（不从事实体店铺经营）、仪器仪表、医疗器械 I 类；计算机系统服务；基础软件服务、应用软件开发；软件开发；软件咨询；产品设计；模型设计；包装装潢设计；教育咨询（中介服务除外）；经济贸易咨询；文化咨询；体育咨询；公共关系服务；会议服务；工艺美术设计；电脑动画设计；企业策划、设计；设计、制作、代理、发布广告；市场调查；企业管理；企业管理咨询；汽车租赁（不含

九座以上客车);承办展览展示活动;翻译服务;自然科学研究与试验发展;工程和技术研究与试验发展;农业科学与研究与试验发展;医学研究与试验发展;数据处理(数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.5 以上的云计算数据中心除外)。”其业务与东蓝数码相近,形成竞争关系,以东蓝数码的名义,私自将东蓝数码与北京市某政府客户签署 2017 年运维项目合同及支付运维费转给中科中投,类似该类行为对东蓝数码造成直接损失。

业绩承诺期结束后原业绩承诺期团队成员大面积离职对其所涉及项目的实施和运维造成不利影响,并且在一定程度影响客户关系。2018 年,该类影响持续延伸,目前,东蓝数码的研发活动围绕新业务领域展开,离职人员未参与其中,对于东蓝数码研发、生产、销售等经营活动基本没有影响。

(四)请说明你公司实际控制人、董事长杨振华在 2018 年 3 月 6 日在特定对象调研活动中表示东蓝数码 2017-2019 年均不会有商誉减值风险的具体依据,以及是否存在误导性陈述。

回复:

据公司实际控制人、董事长杨振华先生回复,鉴于 2018 年 3 月公司 2017 年度年报整理工作尚未完成,具体数据未知,参照公司于 2017 年 12 月 27 在巨潮资讯网发布的《2017 年度业绩预告》(公告编号:2017-095)和 2018 年 2 月 8 日在巨潮资讯网发布的《2017 年度业绩快报》(公告编号:2018-005)归属于上市公司股东的净利润约 4.47 亿元,结合东蓝数码 2017 年全年经营状况,东蓝数码于 2016 年度业绩承诺期结束,2017 年初东蓝数码团队人员大面积离职,公司对东蓝数码全面接手,相继采取人员调整、业务整合、发展布局等一系列措施,至 2018 年初,东蓝数码在 2017 年度整体业绩符合预期;东蓝数码仲裁案件,按照案件正常进度,原本会在 2017 年 12 月出结果,根据 2017 年度对仲裁案件的审理情况,预计在 2018 年会有最终裁定;针对整体形势而言,公司依据近年来外部环境形势,对东蓝数码内部进行经营策略调整和整体战略布局,对东蓝数码经营情况预估良好。因而在 2018 年 3 月表示东蓝数码 2017-2019 年均不会有商誉减值风险,不存在误导性陈述。

问题六、请逐一说明上述五家公司 2018 年所在资产组的具体情况,与承诺期

内是否一致，本年度商誉减值测试结果与承诺期存在较大差异的原因；并结合对上述五家公司承诺期内每年商誉减值测试的具体过程，以及关键参数的确定依据，逐一说明承诺期内商誉减值测试过程与结果的合理性、减值计提的充分性。

回复：

（一）厦门精图 2018 年所在资产组的具体情况，与承诺期内是否一致，本年度商誉减值测试结果与承诺期存在较大差异的原因；并结合对厦门精图承诺期内每年商誉减值测试的具体过程，以及关键参数的确定依据，说明承诺期内商誉减值测试过程与结果的合理性、减值计提的充分性。

1、2018 年所在资产组的具体情况：

①厦门精图 2018 年度账面净资产因 2018 年度将三年承诺期实现的净利润向母公司进行分红造成净资产比承诺期减少。

②厦门精图 2018 年度技术人员、管理人员流失较多，对业务产生了不利影响。

③厦门精图 2018 年度的经营环境比承诺期严峻，融资困难，市场竞争激烈。

④2018 年度厦门精图的采购模式、销售模式和承诺期基本保持一致，但原管理团队出现较多人员离职。

2、本年度商誉减值测试结果与承诺期存在较大差异的原因：

基于厦门精图承诺期的业绩实现情况，公司预测并购后的协同效应能够提升厦门精图未来盈利能力，在承诺期对资产组进行了商誉减值测试，认定商誉不存在减值。承诺期结束后，受宏观经济、去杠杆、市场竞争激烈、管理人员离职等多重因素影响，2018 年厦门精图业绩和现金流不达预期，基于 2018 年度厦门精图的业绩和未来厦门精图的业务发展情况，公司预测厦门精图未来盈利能力较承诺期的预测出现一定程度的减弱，2018 年度对商誉进行减值测试时确定商誉存在减值，与承诺期存在较大差异。

3、承诺期内每年商誉减值测试的具体过程

在对厦门精图商誉进行减值测试时，根据其公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金净流量的现值两者之间较高者确定资产组的可收回金额，根据资产组的可收回金额减去资产组账面价值的金额确定商誉减值金额，商誉减值测试过程如下：

单位：万元

商誉减值测试年度		2015 年度	2016 年度	2017 年度
项目名称		厦门精图	厦门精图	厦门精图
对子公司的持股比例		100%	100%	100%
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	35,079	43,228	45,350
	②商誉账面价值	64,921	64,921	64,921
	合计=①+②	100,000	108,149	110,271
(2) 可收回金额	①资产组的公允价值减去处置费用后的净额			
	②资产组预计未来现金流量的现值	101,902	116,725	110,353
	③可收回金额取①和②中较高者	101,902	116,725	110,353
(3) 商誉减值金额		0	0	0

关键参数的确定依据：

①收益期的确定

商誉减值测试采用永续年期作为收益期，其中，第一阶段商誉减值测试期为五年，自商誉减值测试期第二年 1 月 1 日至五年后的 12 月 31 日，在此阶段根据被估值企业的经营情况及经营计划，收益状况处于变化之中；自第一阶段结束起为第二阶段——永续经营，在此阶段假设被估值企业将保持稳定的盈利水平。

②折现率的确定

商誉减值测试的收益额为企业自由现金流量，折现率选取加权平均资本成本（WACC）确定。

③付息债务价值的确定

债务包括资产组的长短期借款，按其市场价值确定。

④溢余资产及非经营性资产公允价值的确定

溢余资产是指与企业收益无直接关系的，超过企业经营所需的多余资产，一般指超额货币资金和交易性金融资产等；非经营性资产是指与企业收益无直接关系的，不产生效益的资产。对该类资产单独进行估值。

综上所述，承诺期内厦门精图商誉减值测试过程合理，商誉减值测试结果合理，商誉不存在减值。

（二）上海杰东 2018 年所在资产组的具体情况，与承诺期内是否一致，本年度商誉减值测试结果与承诺期存在较大差异的原因；并结合对上海杰东承诺期内每年商誉减值测试的具体过程，以及关键参数的确定依据，说明承诺期内商誉减

值测试过程与结果的合理性、减值计提的充分性。

1、2018 年所在资产组的具体情况：

①上海杰东 2018 年度账面净资产因 2018 年度将三年承诺期实现的净利润向总公司进行分红造成净资产比承诺期减少。

②上海杰东 2018 年度的经营环境比承诺期严峻，回款较慢，融资困难，市场竞争激烈。

③2018 年度上海杰东的采购模式、销售模式和承诺期基本保持一致，但出现部分技术人员离职。

2、本年度商誉减值测试结果与承诺期存在较大差异的原因：

基于上海杰东承诺期的业绩实现情况，公司预测并购后的协同效应能够提升上海杰东未来盈利能力，在承诺期对资产组进行了商誉减值测试，认定商誉不存在减值。承诺期结束后，受宏观经济、市场竞争激烈、项目实施周期较长等多重因素影响，2018 年上海杰东业绩和现金流不达预期，基于 2018 年度上海杰东的业绩和未来上海杰东的业务发展情况，公司预测上海杰东未来盈利能力较承诺期的预测出现一定程度的减弱，2018 年度对商誉进行减值测试时确定商誉存在减值，与承诺期存在较大差异。

3、承诺期内每年商誉减值测试的具体过程

在对上海杰东商誉进行减值测试时，根据其公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金净流量的现值两者之间较高者确定资产组的可收回金额的，根据资产组的可收回金额减去资产组账面价值的金额确定商誉减值金额，商誉减值测试过程如下：

单位：万元

商誉减值测试年度		2015 年度	2016 年度	2017 年度
项目名称		上海杰东	上海杰东	上海杰东
对子公司的持股比例		100%	100%	100%
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	15,094	21,056	26,894
	②商誉账面价值	56,906	56,906	56,906
	合计=①+②	72,000	77,963	83,800
(2) 可收回金额	①资产组的公允价值减去处置费用后的净额			
	②资产组预计未来现金流量的现值	72,577	78,161	84,896
	③可收回金额取①和②中较高者	72,577	78,161	84,896
(3) 商誉减值金额		0	0	0

关键参数的确定依据：

①收益期的确定

商誉减值测试采用永续年期作为收益期，其中，第一阶段商誉减值测试期为五年，自商誉减值测试期第二年1月1日至五年后的12月31日，在此阶段根据被估值企业的经营情况及经营计划，收益状况处于变化之中；自第一阶段结束起为第二阶段——永续经营，在此阶段假设被估值企业将保持稳定的盈利水平。

②折现率的确定

商誉减值测试的收益额为企业自由现金流量，折现率选取加权平均资本成本（WACC）确定。

③付息债务价值的确定

债务包括资产组的长短期借款，按其市场价值确定。

④溢余资产及非经营性资产公允价值的确定

溢余资产是指与企业收益无直接关系的，超过企业经营所需的多余资产，一般指超额货币资金和交易性金融资产等；非经营性资产是指与企业收益无直接关系的，不产生效益的资产。对该类资产单独进行估值。

综上所述，承诺期内上海杰东商誉减值测试过程合理，商誉减值测试结果合理性，商誉不存在减值。

（三）互联天下 2018 年所在资产组的具体情况，与承诺期内是否一致，本年度商誉减值测试结果与承诺期存在较大差异的原因；并结合对互联天下承诺期内每年商誉减值测试的具体过程，以及关键参数的确定依据，说明承诺期内商誉减值测试过程与结果的合理性、减值计提的充分性。

1、2018 年所在资产组的具体情况：

①互联天下 2018 年度账面净资产因 2018 年度将三年承诺期实现的净利润向总公司进行分红造成净资产比承诺期减少较多。

②互联天下 2018 年度的经营环境比承诺期严峻，融资困难，市场竞争激烈。

③互联天下 2018 年度与相关高校合作项目建设延期、原有优势项目处于维护状态、原有产品销售渠道商受阻。

④互联天下 2018 年度对承诺期的业务进行了逐步转型，发展渠道商布局中小学教育信息化市场以及布局自主运营互联网在线教育培训云平台业务。

2、本年度商誉减值测试结果与承诺期存在较大差异的原因：

基于互联天下承诺期的业绩实现情况，公司预测并购后的协同效应能够提升

互联天下未来盈利能力，在承诺期对资产组进行了商誉减值测试，认定商誉不存在减值。承诺期结束后，受宏观经济、相关高校合作项目建设延期、原有优势项目处于维护状态、原有产品销售渠道受阻等多重因素影响，2018 年互联天下业绩和现金流不达预期，基于 2018 年度互联天下的业绩和未来互联天下的业务发展情况，公司预测互联天下未来盈利能力较承诺期的预测出现一定程度的减弱，2018 年度对商誉进行减值测试时确定商誉存在减值，与承诺期存在较大差异。

3、承诺期内每年商誉减值测试的具体过程

在对互联天下商誉进行减值测试时，根据其公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金净流量的现值两者之间较高者确定资产组的可收回金额的，根据资产组的可收回金额减去资产组账面价值的金额确定商誉减值金额，商誉减值测试过程如下：

单位：万元

商誉减值测试年度		2015 年度	2016 年度	2017 年度
项目名称		互联天下	互联天下	互联天下
对子公司的持股比例		80%	80%	80%
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	4,375	7,841	11,738
	②商誉账面价值	30,040	30,040	30,040
	③未确认的归属于少数股东的商誉价值	7,510	7,510	7,510
	合计=①+②+③	41,925	45,391	49,288
(2) 可收回金额	①资产组的公允价值减去处置费用后的净额			
	②资产组预计未来现金流量的现值	45,983	48,255	50,726
	③可收回金额取①和②中较高者	45,983	48,255	50,726
(3) 商誉减值金额		0	0	0

关键参数的确定依据：

①收益期的确定

商誉减值测试采用永续年期作为收益期，其中，第一阶段为商誉减值测试期为五年，自商誉减值测试期第二年 1 月 1 日至五年后的 12 月 31 日，在此阶段根据被估值企业的经营情况及经营计划，收益状况处于变化之中；第二阶段为第一阶段结束起为永续经营，在此阶段被估值企业将保持稳定的盈利水平。

②折现率的确定

商誉减值测试的收益额为企业自由现金流量，折现率选取加权平均资本成本（WACC）确定。

③付息债务价值的确定

债务包括资产组的长短期借款，按其市场价值确定。

④溢余资产及非经营性资产公允价值的确定

溢余资产是指与企业收益无直接关系的，超过企业经营所需的多余资产，一般指超额货币资金和交易性金融资产等；非经营性资产是指与企业收益无直接关系的，不产生效益的资产。对该类资产单独进行估值

综上所述，承诺期内互联天下商誉减值测试过程合理，商誉减值测试结果合理性，商誉不存在减值。

（四）欧飞凌 2018 年所在资产组的具体情况，与承诺期内是否一致，本年度商誉减值测试结果与承诺期存在较大差异的原因；并结合对欧飞凌承诺期内每年商誉减值测试的具体过程，以及关键参数的确定依据，说明承诺期内商誉减值测试过程与结果的合理性、减值计提的充分性。

1、2018 年所在资产组的具体情况：

①欧飞凌 2018 年度账面净资产因 2018 年度将三年承诺期实现的净利润向总公司进行分红造成净资产比承诺期减少。

②欧飞凌 2018 年度相关产品未能满足客户新的定制需求，导致第一大客户武汉烽火订单大幅减少，对业务产生了不利影响。

③欧飞凌 2018 年度的经营环境比承诺期严峻，行业竞争加剧，竞争对手数量增加，导致某些项目进入低价恶性竞争。

④欧飞凌 2018 年度原有优势行业颁布新标准，需按照新标准改造原有产品，生产经营受到一定影响。

2、本年度商誉减值测试结果与承诺期存在较大差异的原因：

基于欧飞凌承诺期的业绩实现情况，公司预测并购后的协同效应能够提升欧飞凌未来盈利能力，在承诺期对资产组进行了商誉减值测试，认定商誉不存在减值。承诺期结束后，相关产品未能满足客户新的定制需求，经营环境比承诺期严峻，行业竞争加剧，竞争对手数量增加，导致某些项目进入低价恶性竞争等多重因素影响，2018 年欧飞凌业绩和现金流不达预期，基于 2018 年度欧飞凌的业绩和未来欧飞凌的业务发展情况，公司预测欧飞凌未来盈利能力较承诺期的预测出现一定程度的减弱，2018 年度对商誉进行减值测试时确定商誉存在减值，与承诺期存在较大差异。

3、承诺期内每年商誉减值测试的具体过程

在对欧飞凌商誉进行减值测试时，根据其公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金净流量的现值两者之间较高者确定资产组的可收回金额的，根据资产组的可收回金额减去资产组账面价值的金额确定商誉减值金额，商誉减值测试过程如下：

单位：万元

商誉减值测试年度		2015 年度	2016 年度	2017 年度
项目名称		欧飞凌	欧飞凌	欧飞凌
对子公司的持股比例		100%	100%	100%
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	7,656	12,446	19,255
	②商誉账面价值	44,844	44,844	44,844
	合计=①+②	52,500	57,290	64,099
(2) 可收回金额	①资产组的公允价值减去处置费用后的净额			
	②资产组预计未来现金流量的现值	52,729	59,714	73,445
	③可收回金额取①和②中较高者	52,729	59,714	73,445
(3) 商誉减值金额		0	0	0

关键参数的确定依据：

①收益期的确定

商誉减值测试采用永续年期作为收益期，其中，第一阶段商誉减值测试期为五年，自商誉减值测试期第二年 1 月 1 日至五年后的 12 月 31 日，在此阶段根据被估值企业的经营情况及经营计划，收益状况处于变化之中；自第一阶段结束起为第二阶段——永续经营，在此阶段假设被估值企业将保持稳定的盈利水平。

②折现率的确定

商誉减值测试的收益额为企业自由现金流量，折现率选取加权平均资本成本（WACC）确定。

③付息债务价值的确定

债务包括资产组的长短期借款，按其市场价值确定。

④溢余资产及非经营性资产公允价值的确定

溢余资产是指与企业收益无直接关系的，超过企业经营所需的多余资产，一般指超额货币资金和交易性金融资产等；非经营性资产是指与企业收益无直接关系的，不产生效益的资产。对该类资产单独进行估值。

综上所述，承诺期内欧飞凌商誉减值测试过程合理，商誉减值测试结果合理性，商誉不存在减值。

(五) 东蓝数码 2018 年所在资产组的具体情况，与承诺期内是否一致，本年度商誉减值测试结果与承诺期存在较大差异的原因；并结合对东蓝数码承诺期内每年商誉减值测试的具体过程，以及关键参数的确定依据，说明承诺期内商誉减值测试过程与结果的合理性、减值计提的充分性。

1、2018 年所在资产组的具体情况：

①东蓝数码 2018 年度账面净资产因 2018 年度将三年承诺期实现的净利润向总公司进行分红造成净资产比承诺期减少。

②东蓝数码管理人员陆续流失，截止 2018 年末，离职人员较多，对业务产生了不利影响。

③东蓝数码 2018 年度的经营环境比承诺期严峻，融资困难，市场竞争激烈。

④2018 年度东蓝数码的采购模式、销售模式和承诺期基本保持一致。

⑤就重庆梅安森相关业务欠款事项和重庆梅安森公司发生了诉讼，欠款至今未能收回；因原管理团队未能完成承诺业绩，与原管理团队正在仲裁中，尚未有仲裁结果，因而一直未能收到业绩补偿款。

2、本年度商誉减值测试结果与承诺期存在较大差异的原因：

基于东蓝数码承诺期的业绩实现情况，公司预测并购后的协同效应能够提升东蓝数码未来盈利能力，在承诺期对资产组进行了商誉减值测试，因其 2016 年度未能完成承诺业绩，经商誉减值测试于当年计提了约 514 万的商誉减值损失。承诺期结束后，受宏观经济、去杠杆、市场竞争激烈、管理人员离职等多重因素影响，2018 年东蓝数码业绩和现金流不达预期，基于 2018 年度东蓝数码的业绩和未来东蓝数码的业务发展情况，公司预测东蓝数码未来盈利能力较承诺期的预测出现一定程度的减弱，2018 年度对商誉进行减值测试时确定商誉存在减值迹象。

3、承诺期内每年商誉减值测试的具体过程

在对东蓝数码商誉进行减值测试时，根据其公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金净流量的现值两者之间较高者确定资产组的可收回金额的，根据资产组的可收回金额减去资产组账面价值的金额确定商誉减值金额，商誉减值测试过程如下：

单位：万元

商誉减值测试年度	2014 年度	2015 年度	2016 年度
项目名称	东蓝数码	东蓝数码	东蓝数码

对子公司的持股比例		100%	100%	100%
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	31,560	36,291	35,231
	②商誉账面价值	28,449	28,449	28,449
	合计=①+②	60,009	64,741	63,681
(2) 可收回金额	①资产组的公允价值减去处置费用后的净额			
	②资产组预计未来现金流量的现值	60,228	65,586	63,167
	③可收回金额取①和②中较高者	60,228	65,586	63,167
(3) 商誉减值金额		0	0	514

关键参数的确定依据:

①收益期的确定

商誉减值测试采用永续年期作为收益期，其中，第一阶段商誉减值测试期为五年，自商誉减值测试期第二年1月1日至五年后的12月31日，在此阶段根据被估值企业的经营情况及经营计划，收益状况处于变化之中；自第一阶段结束起为第二阶段——永续经营，在此阶段假设被估值企业将保持稳定的盈利水平。

②折现率的确定

商誉减值测试的收益额为企业自由现金流量，折现率选取加权平均资本成本（WACC）确定。

③付息债务价值的确定

债务包括资产组的长短期借款，按其市场价值确定。

④溢余资产及非经营性资产公允价值的确定

溢余资产是指与企业收益无直接关系的，超过企业经营所需的多余资产，一般指超额货币资金和交易性金融资产等；非经营性资产是指与企业收益无直接关系的，不产生效益的资产。对该类资产单独进行估值。

综上所述，承诺期内东蓝数码商誉减值测试过程合理，商誉减值测试结果合理性，商誉在2015年度不存在减值，在2016年度减值514万。

问题七、请结合上述五家公司2018年度及承诺期内的分季度业绩，逐一说明你公司在相关公司2018年前三季度业绩均出现下滑的情况下，仍在回函中称“判断其第四季度能够扭转下滑趋势”的依据及合理性，与实际是否一致，年末才认定相关公司存在商誉减值迹象是否及时，是否符合《企业会计准则》和《会计监管风险提示第8号——商誉减值》对于商誉减值迹象判断和商誉减值测试时点的相关规定。

回复：

（一）结合厦门精图 2018 年度及承诺期内的分季度业绩，说明你公司在厦门精图 2018 年前三季度业绩均出现下滑的情况下，仍在回函中称“判断其第四季度能够扭转下滑趋势”的依据及合理性，与实际情况是否一致，年末才认定相关公司存在商誉减值迹象是否及时，是否符合《企业会计准则》和《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》对于商誉减值迹象判断和商誉减值测试时点的相关规定。

厦门精图 2018 年度及承诺期内的分季度业绩

单位：万元

年份	项目	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	合计	4 季度占比
2015 年度	营业收入	4,501.89	3,312.84	4,956.00	11,931.46	24,702.19	48.30%
	净利润	243.71	229.45	1,295.11	6,043.00	7,811.27	77.36%
2016 年度	营业收入	4,188.50	3,845.58	9,676.14	12,440.68	30,150.90	41.26%
	净利润	949.71	1,553.55	3,153.62	3,047.31	8,704.20	35.01%
2017 年度	营业收入	3,045.72	8,791.41	7,279.64	12,347.87	31,464.65	39.24%
	净利润	601.89	1,942.85	2,674.20	798.58	6,017.52	13.27%
2018 年度	营业收入	2,847.02	2,128.74	1,952.85		6,928.61	
	净利润	194.11	331.66	-523.99		1.78	

从上述 2015 年、2016 年、2017 年厦门精图营业收入和净利润可以看出，第四季度的营业收入和净利润在全年占有重要地位，主要原因是公司一些项目通常在第四季度验收，同时公司在 2018 年第四季度加大对厦门精图的业绩支持，希望能扭转业绩下滑的趋势，所以判断厦门精图第四季度能够扭转下滑趋势具有一定的合理性。受市场竞争激烈、人员离职等多重因素影响，实际经营业绩和公司预期出现了较大的偏差。公司根据会计准则《企业会计准则第 8 号——资产减值》“对企业合并所形成的商誉，公司应当至少在每年年度终了进行减值测试”的规定在 2018 年年度终了、公司财务报表初步编制完成后进行了商誉减值测试，并通过在 2019 年 1 月 30 日刊登于巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 的《2018 年度业绩预告》（公告编号：2019-004）提示了相关风险。公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，在规定的时间内对厦门精图存在的商誉减值迹象进行了认定，符合《企业会计准则》和《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》对于商誉减值迹象判断和商誉减值测试时点的相关规定。

(二) 结合上海杰东 2018 年度及承诺期内的分季度业绩, 说明你公司在上海杰东 2018 年前三季度业绩均出现下滑的情况下, 仍在回函中称“判断其第四季度能够扭转下滑趋势”的依据及合理性, 与实际情况是否一致, 年末才认定相关公司存在商誉减值迹象是否及时, 是否符合《企业会计准则》和《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》对于商誉减值迹象判断和商誉减值测试时点的相关规定。

上海杰东 2018 年度及承诺期内的分季度业绩

单位: 万元

年份	项目	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	合计	4 季度占比
2015 年度	营业收入	7,723.82	7,527.46	5,767.91	10,362.73	31,381.92	33.02%
	净利润	357.08	1,510.92	1,257.30	1,193.06	4,318.36	27.63%
2016 年度	营业收入	7,381.07	15,249.04	7,307.40	9,049.15	38,986.67	23.21%
	净利润	647.23	3,093.38	630.74	1,627.86	5,999.21	27.13%
2017 年度	营业收入	6,777.18	12,674.48	9,737.21	16,897.57	46,086.44	36.66%
	净利润	1,374.84	2,430.57	601.32	2,658.02	7,064.74	37.62%
2018 年度	营业收入	8,501.97	5,777.24	11,967.29		26,246.50	
	净利润	1,627.99	185.70	937.07		2,750.76	

从上述 2015 年、2016 年、2017 年上海杰东营业收入和净利润可以看出, 第四季度的营业收入和净利润在全年占有重要地位, 主要原因是公司一些项目通常在第四季度验收, 同时公司在 2018 年第四季度加大对上海杰东的业绩支持, 希望能扭转业绩下滑的趋势, 所以判断上海杰东第四季度能够扭转下滑趋势具有一定的合理性。受宏观经济、市场竞争激烈、项目实施周期较长等多重因素影响, 实际经营业绩和公司预期出现了较大的偏差。公司根据会计准则《企业会计准则第 8 号——资产减值》“对企业合并所形成的商誉, 公司应当至少在每年年度终了进行减值测试”的规定在 2018 年年度终了、公司财务报表初步编制完成后进行了商誉减值测试, 并通过在 2019 年 1 月 30 日刊登于巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 的《2018 年度业绩预告》(公告编号: 2019-004) 提示了相关风险。公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定, 在规定的时间内对厦门精图存在的商誉减值迹象进行了认定, 符合《企业会计准则》和《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》对于商誉减值迹象判断和商誉减值测试时点的相关规定。

(三) 结合互联天下 2018 年度及承诺期内的分季度业绩, 说明你公司在互联天下 2018 年前三季度业绩均出现下滑的情况下, 仍在回函中称“判断其第四季度能够扭转下滑趋势”的依据及合理性, 与实际情况是否一致, 年末才认定相关公司存在商誉减值迹象是否及时, 是否符合《企业会计准则》和《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》对于商誉减值迹象判断和商誉减值测试时点的相关规定。

互联天下 2018 年度及承诺期内的分季度业绩

单位: 万元

年份	项目	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	合计	4 季度占比
2015 年度	营业收入	464.91	1729.96	1,236.96	2812.17	6,244.00	45.04%
	净利润	-69.78	968.52	318.81	1,546.62	2,764.17	55.95%
2016 年度	营业收入	635.93	1,686.10	688.83	6,418.53	9,429.39	68.07%
	净利润	69.53	186.39	-186.26	3,396.50	3,466.17	97.99%
2017 年度	营业收入	1,208.81	770.12	211.13	9,753.78	11,943.84	81.66%
	净利润	59.16	-407.01	-450.43	5,249.71	4,451.43	117.93%
2018 年度	营业收入	319.96	1,593.88	0.00		1,913.84	
	净利润	-209.94	462.81	-909.13		-656.26	

从上述 2015 年、2016 年、2017 年互联天下营业收入和净利润可以看出, 第四季度的营业收入和净利润在全年占有重要地位, 主要原因是公司一些项目通常在第四季度验收, 同时公司在 2018 年第四季度加大对互联天下的业绩支持, 希望能扭转业绩下滑的趋势, 所以判断互联天下第四季度能够扭转下滑趋势具有一定的合理性。受宏观经济、相关高校合作项目建设延期、原有优势项目处于维护状态、原有产品销售渠道商受阻等多重因素影响, 实际经营业绩和公司预期出现了较大的偏差。公司根据会计准则《企业会计准则第 8 号——资产减值》“对企业合并所形成的商誉, 公司应当至少在每年年度终了进行减值测试”的规定在 2018 年年度终了、公司财务报表初步编制完成后进行了商誉减值测试, 并通过在 2019 年 1 月 30 日刊登于巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 的《2018 年度业绩预告》(公告编号: 2019-004) 提示了相关风险。公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定, 在规定的时间内对互联天下存在的商誉减值迹象进行了认定, 符合《企业会计准则》和《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》对于商誉减值迹象判断和商誉减值测试时点的相关规定。

(四) 结合欧飞凌 2018 年度及承诺期内的分季度业绩, 说明你公司在欧飞凌 2018 年前三季度业绩均出现下滑的情况下, 仍在回函中称“判断其第四季度能够扭转下滑趋势”的依据及合理性, 与实际情况是否一致, 年末才认定相关公司存在商誉减值迹象是否及时, 是否符合《企业会计准则》和《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》对于商誉减值迹象判断和商誉减值测试时点的相关规定。

欧飞凌 2018 年度及承诺期内的分季度业绩

单位: 万元

年份	项目	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	合计	4 季度占比
2015 年度	营业收入	2,476.52	1,727.48	2,774.69	4,401.55	11,380.24	38.68%
	净利润	151.19	228.53	133.31	3,136.73	3,649.76	85.94%
2016 年度	营业收入	4,229.07	980.49	2,386.46	4,237.82	11,833.84	35.81%
	净利润	2,985.70	17.20	1,156.97	757.72	4,917.59	15.41%
2017 年度	营业收入	4,544.47	3,409.72	4,486.33	5,680.92	18,121.44	31.35%
	净利润	2,845.45	1,315.20	1,061.26	2,698.61	7,920.52	34.07%
2018 年度	营业收入	4,208.52	808.63	2,318.36		7,335.51	
	净利润	1,132.40	-562.95	149.44		718.89	

从上述 2015 年、2017 年欧飞凌营业收入和净利润可以看出, 第四季度的营业收入和净利润在全年占有重要地位, 主要原因是公司一些项目通常在第四季度验收, 同时公司在 2018 年第四季度加大对欧飞凌的业绩支持, 希望能扭转业绩下滑的趋势, 所以判断欧飞凌第四季度能够扭转下滑趋势具有一定的合理性。相关产品未能满足客户新的定制需求, 经营环境比承诺期严峻, 行业竞争加剧, 竞争对手数量增加, 导致某些项目进入低价恶性竞争等多重因素影响, 实际经营业绩和公司预期出现了较大的偏差。公司根据会计准则《企业会计准则第 8 号——资产减值》“对企业合并所形成的商誉, 公司应当至少在每年年度终了进行减值测试”的规定在 2018 年年度终了、公司财务报表初步编制完成后进行了商誉减值测试, 并通过在 2019 年 1 月 30 日刊登于巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 的《2018 年度业绩预告》(公告编号: 2019-004) 提示了相关风险。公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定, 在规定的时间内对欧飞凌存在的商誉减值迹象进行了认定, 符合《企业会计准则》和《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》对于商誉减值迹象判断和商誉减值测试时点的相关规定。

(五) 结合东蓝数码 2018 年度及承诺期内的分季度业绩, 说明你公司在东蓝数码 2018 年前三季度业绩均出现下滑的情况下, 仍在回函中称“判断其第四季度能够扭转下滑趋势”的依据及合理性, 与实际情况是否一致, 年末才认定相关公司存在商誉减值迹象是否及时, 是否符合《企业会计准则》和《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》对于商誉减值迹象判断和商誉减值测试时点的相关规定。

东蓝数码 2018 年度及承诺期内的分季度业绩

单位: 万元

年份	项目	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	合计	4 季度占比
2014 年度	营业收入	902.92	12,448.30	7,498.70	9,989.00	30,838.92	32.39%
	净利润	-1,527.45	2,677.08	920.98	2,384.11	4,454.72	53.52%
2015 年度	营业收入	3,022.93	8,733.99	4,942.81	29,756.11	46,455.85	64.05%
	净利润	361.94	661.58	957.07	3,171.03	5,151.61	61.55%
2016 年度	营业收入	2,052.87	1,958.86	16,996.20	315.86	21,323.80	1.48%
	净利润	100.97	-208.30	6,625.84	-6,159.69	358.82	-1716.67%
2018 年度	营业收入	5,824.75	30,357.30	30,571.02		66,753.07	
	净利润	1,610.11	-1,170.63	224.02		663.50	

从上述 2014 年、2015 年东蓝数码营业收入和净利润可以看出, 第四季度的营业收入和净利润在全年占用重要地位, 同时公司在 2018 年第四季度加大对东蓝数码的业绩支持, 希望能扭转业绩下滑的趋势, 所以判断东蓝数码第四季度能够扭转下滑趋势具有一定的合理性。受市场竞争激烈、管理人员离职等多重因素影响, 实际经营业绩和公司预期出现了较大的偏差。公司根据会计准则《企业会计准则第 8 号——资产减值》“对企业合并所形成的商誉, 公司应当至少在每年年度终了进行减值测试”的规定在 2018 年年度终了、公司财务报表初步编制完成后进行了商誉减值测试, 并通过在 2019 年 1 月 30 日刊登于巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 的《2018 年度业绩预告》(公告编号: 2019-004) 提示了相关风险。公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定, 在规定的时间内对东蓝数码存在的商誉减值迹象进行了认定, 符合《企业会计准则》和《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》对于商誉减值迹象判断和商誉减值测试时点的相关规定。

问题八、请逐一说明对上述五家公司经营陷入困境已采取和拟采取的应对措施。

回复：

（一）厦门精图经营陷入困境已采取和拟采取的应对措施。

为应对经营困境，厦门精图已根据总公司的统一战略布局进行了业务调整，对自主地理信息产品 KingMap 进行了大规模升级开发，增强行业竞争力；同时计划与总公司的 PhiliCube 工业物联网平台和态势感知安全云平台进行融合，以满足多行业应用需求，进一步增强市场影响力。

目前，在业务方面，厦门精图正在持续跟踪智慧城市相关项目，发挥相关项目在智慧城市案例和北斗整体应用的占位优势，争取获得新的大型项目，在智慧城市业务方面持续发力，保持在智慧城市行业先进性。在科研方面，厦门精图预计在 2019 年形成专门面向军民融合，遥感遥测数据处理分析的新版 KingMap 平台，以此为基础深化厦门精图在智慧管线、智慧管廊、国民经济动员等方面的业务，响应国家发展自主可控技术的号召，保持并推进在地理信息行业的前列地位。

厦门精图于 2018 年年底已经制定具体经营策略：

自主业务专业化，销售资源整合。厦门精图进一步深化在原有业务上的专业能力，提升在相关业务上的竞争能力，这些业务包括国民经济动员、地名地址地址、专业管线等。为了降低销售成本，更快建立客户的对厦门精图的信心，厦门精图开展和总公司及其下属公司之间的业务交流，实现销售资源整合。

加大服务模式比重，落地区域本地销售。厦门精图往年外地驻点销售人员较少，新策略将大力建设非厦门地区落地销售和服务团队。智慧城市建设已经从建设期走向建设、运维、创新期，加强本地销售和服务力量势在必行。从人才队伍建设开拓成本考虑，厦门精图借助总公司体系有优势基础地区的力量，建设异地落地团队。

kingMap 为基础，专业应用为核心。厦门精图 kingMap 的大规模创新研发应建立在对应规模的产品渠道基础上，我们采取专业应用结合平台的方式逐步积累基础平台能力。当前的研发以标准靠近（arcgis）；优先支持三维、遥感遥测数据叠加（国防）、物联网叠加（智慧城市），加强水资源（自来水公司）、能源（燃气公司）资源数据分析；项目带动为在自主创新项目中强制 kingMap 的使用。

地理信息专业技能为主，通用 IT 技能为辅助。除了在人才引进、长效考核机

制等方面循序渐进的向优秀公司站齐外，厦门精图通过销售、售前支持、研发团队、实施团队的领导增强自身的地理信息行业认可度。对于通用 IT 能力强、贡献大的员工则必须向地理信息方向培养。

（二）上海杰东经营陷入困境已采取和拟采取的应对措施。

为应对经营困境，上海杰东将巩固原有业务方向，并加大市场投入，强化项目跟踪及落地交付能力，同时逐步实现总公司的 PhiliCube 工业物联网平台与自身地铁安防管控业务、火灾报警系统、气体灭火系统、设备与环境监控系统等业务的结合，打造地铁综合管控平台，为客户提供综合性解决方案，巩固行业地位。同时将消防维护信息化管理软件平台应用到地铁维保业务中，提高所承接项目的维护效率，进一步扩大消防及机电维保业务。除地铁业务外，将自主研发的综合监控软件平台、消防灭火救援指挥辅助决策系统拓展应用到智能建筑、智慧园区领域，为客户提供智能化整体解决方案，以进一步扩大智能建筑、智慧园区等领域的消防、弱电等专业的综合集成业务份额。

在人力资源方面，上海杰东将优化人员结构，提升团队素质。上海杰东已在轨道交通设备与环境监控、综合监控系统的软件平台和专业应用软件方面加大技术研发和人才储备，预计在 2019 年将轨道交通设备与环境监控平台在轨道交通领域开始推广，将综合监控系统的软件平台在智能建筑领域推广应用，提供综合智能化解决方案，并结合总公司物联网技术进行应用，与总公司协同发展，为未来业务奠定基础。

（三）互联天下经营陷入困境已采取和拟采取的应对措施。

为应对经营困境，互联天下正在持续加强与高等职业院校合作，做好现有项目的延续和保障。2019 年互联天下将减少经营成本，优化人员结构，增强研发和市场力量，强化项目跟踪及落地交付能力。未来互联天下将重点研发和营销自主产权并具有较强核心竞争力的产品，充分发挥互联天下多年积累的基于互联网的视音频应用核心技术优势，拓展在远程教育、视频会议、远程医疗和司法领域的业务应用，重点针对中小学和高校的教育信息化市场推广智慧教室技术、软硬件产品和解决方案；完善营销模式，大力发展渠道商和代理商进行产品销售和推广；同时加大布局自主运营互联网在线教育培训云平台业务，为互联天下中长

期发展奠定基础。

（四）欧飞凌经营陷入困境已采取和拟采取的应对措施。

为应对经营困境，欧飞凌正在加强 5G 相关产品的开发工作，聚焦 25G 无源波分产品研发，做好 5G 市场布局；加强与总公司安全产品的融合，适应多种应用场景，拓宽自身业务范围；加强自身产品研发能力和服务能力，提升产品市场竞争力，巩固现有客户群体；利用现有数据采集设备，和合作伙伴深度合作，集成数据分析等后端处理和分析产品，进一步拓展新领域新应用。欧飞凌将加强人力资源建设，优化人员结构，增强研发和市场力量，强化项目跟踪及落地交付能力。2019 年，欧飞凌以 5G 为契机，结合自身光模块的优势，继续开拓集成商和运营商市场；以 100G 和 200G 光传输技术为基础，开发新产品，用于新兴的数据中心互联应用，作为未来发展长期规划。

（五）东蓝数码经营陷入困境已采取和拟采取的应对措施。

为应对经营困境，东蓝数码的首要举措是优化产品与服务，扩大市场并增强营收能力。根据总公司的统一战略布局进行业务调整，业务方向定位为以大数据、人工智能、物联网技术为技术支撑的智慧城市和电子政务解决方案与服务供应商。2019 年度将在传统项目升级提升和新应用领域拓展两个方向发力。传统项目升级一是围绕飞利信传统优势市场，根据 2018 年度策划完成的“智慧人大”解决方案，建立面向人大和政协的全面解决方案，以现有市场渠道为基础开展销售。二是以日益扩大的人事/党建市场为目标，对已有的产品进行升级和整合，在传统产品供应模式基础上逐步推出云服务，以适应不同客户的需求，提升产品/服务竞争能力。2019 年新开辟的产品/服务线为城市精细化管理产品/服务解决方案。包括精细网格管理和城市数据资产管理等基本应用，公共事务（例如水务）、智慧交通等专业应用系统。将通过在具有影响力的城市建立样板、然后逐步推广的方式开拓市场。

东蓝数码摆脱经营困境的另外一个举措是降低运营成本。一是优化人员结构，提升人员复用水平降低人工成本，包括全员参与经营活动、规范化经营活动和量化工作任务、针对不同岗位建立具有针对性的考核管理机制等。二是降低市场费用，强调以利润为中心的项目管理体制，围绕费用进行细化管理。三是加强集团

内部技术资源整合，利用集团内部成熟技术资源开发与升级产品。四是行政管理删繁就简，使得既能为业务和研发活动提供有效控制和可靠服务、又能大幅降低行政成本。五是对东蓝数码客户服务规程进行梳理，通过标准化和实用化改造提升服务品质和服务效率。

问题九、请自查对于上市公司及子公司面临的经营和市场风险等事项是否及时、充分履行了信息披露义务。

回复：

经自查，公司在 2019 年 1 月 30 日《2018 年度业绩预告》(公告编号:2019-004)中对于公司及子公司面临的经营和市场风险等事项进行了披露。虽然前三季度各子公司业绩出现一定程度的下滑，但截至 2018 年 9 月 30 日，2018 年第三季度显示公司经营情况基本正常，按照经营历史数据推测，第四季度经营情况往往是最好的一个季度，因此基本维持了对公司整体状态的原有判断。但 2018 年 10 月 1 日后，整个股市大幅度下跌，市场流动性更加恶化，公司也未能置身事外。直至公司 2018 年度业绩预告汇总数据期间，公司财务部门与审计机构、评估机构沟通后，根据 2018 年 11 月 16 日证监会发布的《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》，“对商誉减值的会计处理、信息披露、减值事项的审计、与减值事项相关的评估等三方面进行了明确规定；对因企业合并形成的商誉，不论是否存在减值迹象，都应当至少在每年度进行减值测试”，最终判断需要进行商誉减值。

针对整体不利情况，公司对全资子公司厦门精图、上海杰东、互联天下、欧飞凌、东蓝数码存在商誉减值风险，进而导致本年度出现亏损的情形在《2018 年度业绩预告》（公告编号：2019-004）中及时、充分地履行了信息披露义务。

特此公告。

北京飞利信科技股份有限公司

董事会

2019 年 2 月 25 日