

北京国融兴华资产评估有限责任公司

关于《金杯电工股份有限公司关于〈中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书〉（192618号）的回复》之 核查意见（修订稿）

中国证券监督管理委员会：

贵会于2019年11月1日下发了《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（192168号）》（以下简称“《反馈意见》”）。北京国融兴华资产评估有限责任公司（以下简称我公司）现根据《反馈意见》中的款项要求，对贵会在《反馈意见》中所提出的需我司答复的相关问题进行了逐一检查、分析、复核，对重组问询函的有关问题回复如下：

一、问题2

申请文件中显示：1). 2019年1月8日，武汉二线48名股东分别转让部分或全部出资份额给长沙共举、湖南资管。并以8.8元/股出资额转让。2). 2018年5月31日，经资产基础法估值，标的资产100%股权的评估值为80,205.05万元，而本次交易中标的资产100%股权的评估值为95,700.00万元，两次评估差额为15,494.95万元。

请申请人：1). 补充披露武汉二线2019年1月8日股权转让的作价依据及其合理性。2). 结合前次评估的评估方法选择、评估范围差异、被评估资产增值原因、前次股权转让至本次评估期间标的资产股利分配情况、业务发展情况、具体业绩情况等因素，进一步补充披露本次交易作价较前次评估值增长的原因及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露武汉二线2019年1月8日股权转让的作价依据及其合理性

前次评估以2018年5月31日为评估基准日，根据资产基础法，标的资产100%股权的估值为80,205.05万元，武汉二线79.33%股权对应的评估值为63,626.67万元。

武汉二线2019年1月8日股权转让的作价依据系交易各方在资产评估结果基础上的谈判所确定。最终，武汉二线79.33%股权价值以69,808.17万元成交，较评估值溢价9.72%。其主要原因及背景分析如下：

1、 评估基准日与实际成交日间隔较长，期间利润较大

由于前次交易评估基准日为2018年5月31日，而签署协议日期为2019年1月11日，评估基准日与实际成交日间隔较长，导致评估结果未考虑评估基准日至实际成交日之间所产生的收益。因此经各方协商，应将武汉二线2018年6-12月期间产生的利润6,402.05万元（未经审计）考虑至评估结果。

2、 评估结果未考虑武汉二线品牌价值

武汉二线是专业的电线电缆生产企业，曾先后获得全国五一劳动奖状、中国线缆行业100强、中国机械工业名牌产品、国家级AAA信用证书、湖北省文明单位、湖北省优秀企业、湖北省守合同重信用企业、湖北省民营企业制造业100强等称号。“飞鹤”品牌经过多年的市场积累，在湖北省地区广大消费者心目中已拥有较大的知名度和影响力，并在行业中形成了较高的品牌价值。

前次交易评估采用资产基础法，评估结果未能反映武汉二线的品牌价值，因此各方协商，交易价格在评估结果的基础上增加部分品牌溢价。

综上，武汉二线2019年1月8日股权转让的作价系交易各方在资产评估结果基础上谈判确定，最终成交价格考虑了评估基准日与实际成交日间的净利润和标的公司的品牌价值，具有合理性。

（二）结合前次评估的评估方法选择、评估范围差异、被评估资产增值原因、前次股权转让至本次评估期间标的资产股利分配情况、业务发展情况、具体业绩情况等因素，进一步补充披露本次交易作价较前次评估值增长的原因及合理性。

本次交易作价系根据本次评估值交易各方协商确定，本次交易作价较前次评估值增长系两次评估结果不同所致，两次评估情况如下：

单位：万元

项目	前次评估	本次评估	
评估基准日	2018年5月31日	2019年4月30日	
股东全部权益评估值	80,205.05	95,700.00	94,866.38
差异		15,494.95	14,661.33
对应的评估方法	资产基础法	收益法	资产基础法

项目	前次评估	本次评估
标的公司净资产	71,775.87	81,370.08

两次评估标的公司评估值增长,一方面来自于两次评估间标的公司净资产的增长,另一方面来自于两次评估的评估增值的增长,具体分析如下:

1、前次评估方法的选择

前次评估选择采取了资产基础法进行估值,本次评估采取了资产基础法和收益法。

前次估值结论采用了资产基础法的结论,资产基础法系首先采用适当的方法对各类资产的市场价值进行评估,然后加总并扣除被评估单位应当承担的负债,得出股东全部权益的估值。

本次评估结论采用了收益法的结论,企业价值一般由正常经营活动中产生的经营性资产价值和与正常经营活动无关的非经营性资产价值构成,对于经营性资产价值的确定选用企业股权现金流折现模型,即以未来若干年度内的股权现金流量为依据,采用适当折现率折现后加总计算得出。评估增值原因:收益法评估是以资产的预期收益为价值标准,反映的是资产的经营能力(获利能力)的大小,这种获利能力通常将受到宏观经济、政府控制以及资产的有效使用等多种条件的影 响。标的公司的收入主要来源是销售电线电缆,收益法评估结果与公司账面实物资产存在一定关联。收益法评估中考虑了已列示在企业资产负债表上的所有资产和负债的价值,同时也考虑了资产负债表上未列示的品牌效应、人力资源以及营销网络等资产价值,从而评估增值。

2、评估范围

前次评估及本次评估的估值范围均为武汉二线全部资产及负债。

前次估值的合并后的账面总资产为 88,910.94 万元,负债总额为 17,135.06 万元,所有者权益总额为 71,775.88 万元(未经审计)。具体包括流动资产、固定资产、无形资产、递延所得税资产、流动负债及非流动负债等。

本次评估合并后的总资产账面价值为 103,048.47 万元,总负债账面价值为 21,678.39 万元,净资产账面价值 81,370.08 万元。具体包括流动资产、固定资产、无形资产、递延所得税资产、其他非流动资产、流动负债及非流动负债等。

两次评估均对标的公司的全部权益进行了估值,评估范围不存在差异。

3、被评估资产增值原因

两次评估均较标的公司净资产有一定增值，由于本次评估收益法与资产基础法评估值相差不大，故以两次资产基础法评估结果进行比较，具体情况如下：

单位：万元

项目	前次评估	本次评估
评估基准日	2018年5月31日	2019年4月30日
股东全部权益评估值	80,205.05	94,866.38
标的公司净资产（合并）	71,775.87	81,370.08
评估增值	8,429.18	13,496.30

两次评估间，标的公司净资产增长9,594.22万元，系标的公司两次评估基准日间净利润积累所致。

根据上表，标的公司前次评估较净资产评估增值8,429.18万元，本次评估较净资产增值13,496.30万元，标的公司为生产型企业，拥有较大规模的厂房和土地，同时因办公迁址等原因持有较大规模商品房。且标的公司成立时间较长，部分房产、土地购入时间较早，价格较低。因此两次资产评估，评估值较净资产增值主要源自于标的公司的房产和土地增值。

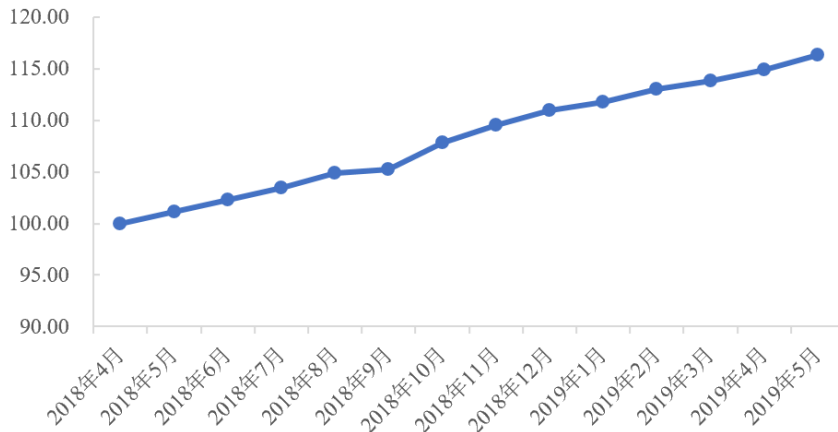
本次评估的评估增值较前次评估的评估增值有所增长，主要系两次评估基准日间，武汉市房产价格呈上升趋势，因此母子公司房屋建筑物、土地均存在一定增值，具体情况如下：

单位：万元

项目	前次评估	本次评估	差异	增幅
评估基准日	2018年5月31日	2019年4月30日	11个月	15.05%
母子公司房屋建筑物及土地评估值	30,245.09	34,796.99	4,551.90	

两次评估基准日间武汉市新建商品住宅销售价格指数如下：

武汉市新建商品住宅销售价格指数



注1：数据来源：国家统计局-70个大中城市商品住宅销售价格变动情况；

注2：以2018年4月平均销售价格为基数100。

两次评估基准日间，标的公司房产土地增值 15.05%，与武汉市新建住宅销售价格指数增幅一致。

4、前次股权转让至本次评估期间标的资产股利分配情况

前次股权转让至本次评估期间被评估单位未进行股利分配。

5、业务发展情况

1) 行业发展稳中有升

电线电缆行业受国家宏观经济影响较大，2018年，我国国民生产总值（GDP）突破 90 万亿，同比增长 6.6%，较 2017 年回落 0.3 个百分点，但仍保持增长态势，受益于宏观经济的稳定发展，电线电缆行业需求呈现稳中有升的态势。与此同时，国家颁布多项政策促进电力电网、城市轨道的发展，都将带动行业的进一步发展。

2) 持续优化管理

武汉二线在经过第一次评估后，武汉二线管理层为保证收购后经营管理的稳定过渡，对内加强内部宣传引导，加强员工信心，对外通过各种营销策略稳定市场，增加经销商信心，内部生产经营和外部市场占有率稳步发展。2019年1月，在长沙共举和湖南资管受让武汉二线股权后，长沙共举将标的公司的日常经营管理委托金杯电工全面负责，金杯电工向标的公司派驻管理干部，在保证经营稳定的同时，逐步开展对标的公司运营管理的优化。两次评估基准日之间，标的公司的主营业务和经营状况未发生重大变化。

6、具体业绩情况

2017年、2018年及2019年1-4月，标的公司分别实现净利润9,224.62万元、9,099.94万元和3,192.16万元。可见标的公司盈利能力稳定，年净利润稳定在9,000万元左右。而由于两次评估基准日之间相差了11个月，期间所产生的净利润使得标的公司的净资产规模增长了9,594.22万元，是本次评估较前次评估增值的主要原因。

7、本次交易作价较前次评估值增长的原因及合理性

综上所述，两次交易间武汉二线业务发展稳定，两次交易定价均系根据评估结果确定，成交价格的市盈率、市净率无明显差异，本次交易作价较前次评估值增长，主要系本次评估较前次评估增值所致，本次评估较前次评估增值的主要原因如下：

首先，两次评估的评估基准日相差11个月，在此期间武汉二线业务发展较为快速且取得较大的盈利，因此第二次评估时的评估基准日的账面价值较上一次有了较大的增长。

其次，两次评估基准日间，武汉市房产价格呈上升趋势，导致本次评估标的公司房屋建筑物及土地评估值较前次评估有所提升。

因此，本次交易作价较前次评估值增长具有合理性。

（三）核查意见

经核查，资产评估机构认为，武汉二线2019年1月8日股权转让的作价依据具有合理性；本次交易作价较前次评估值增长，主要系两次评估基准日间武汉二线业务发展较为快速且取得较大的盈利，以及房屋建筑物及土地升值所致，本次交易作价较前次评估值增长具有合理性。

二、问题4:

申请文件显示，业绩承诺期为2019-2021年，并承诺标的资产每年实现净利润分别不低于8,300万元、8,600万元、8,900万元。标的资产2018年实现的净利润为8,900万元。

请申请人：1)补充披露前次收购时是否设置业绩承诺和补偿条款并进一步披露业绩完成情况。2)补充披露本次交易业绩承诺设置低于2018年业绩实现情况

的原因及合理性，是否有利于保护上市公司和中小股东权益。请独立财务顾问、律师和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

(一)补充披露本次交易业绩承诺设置低于 2018 年业绩实现情况的原因及合理性。

2018 年，武汉二线经审计的合并报表口径下，扣除非经常性损益后的净利润为 8,907.96 万元。2019-2022 年，长沙共举承诺净利润分别为 8,300 万元、8,600 万元、8,900 万元和 9,300 万元，2019-2021 年业绩承诺金额低于武汉二线 2018 年非经常性损益后的净利润，系基于未来市场环境和标的公司实际经营计划所作出的合理预计，具体原因如下：

1、上市公司与标的公司客观上存在过渡期、融合期

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的控股子公司，上市公司将对标的公司实行统一管理。本次重组属于同行业产业并购，标的公司是生产电线电缆的专业企业，但整合的过程仍需要双方在管理模式、业务发展、团队合作等多个方面进行融合，整合期间管理关系的理顺、团队的稳定和激励等都可能对标的公司的生产经营带来一定影响，从而一定程度上影响业绩承诺期的净利润。

2、电线电缆行业步入平缓增长的发展阶段

电线电缆作为国民经济中最大的配套行业之一，是各产业的基础，其产品广泛应用于电力、建筑、民用、通信、船舶以及石油化工等领域。行业的发展与国民经济发展密切相关，其发展直接受国家宏观经济影响。近年来，我国发展面临着更加复杂和多变的外部环境，在经济下行压力加大，经济增长速度放缓的背景下，电线电缆行业市场规模增速有所放缓。基于电线电缆行业内厂商数量众多，行业增速的放缓将进一步提高对行业内企业的要求，使得行业内竞争加剧，企业未来面临的不确定因素增加，这些都有可能对标的公司的经营产生较大的不利影响。

3、武汉二线拟加大市场开拓的投入

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的控股子公司。面对行业增速放缓的大环境，武汉二线拟加大市场开拓的投入，着力于品牌宣传、市场区域拓展、

销售人才引进等，以巩固和扩大核心市场区域，为公司的长远发展打下更坚实的基础。该等投入短期内将增加销售费用，从而影响业绩承诺期的净利润。

综上，本次交易对武汉二线未来业绩的预测符合行业发展的现状，符合武汉二线的实际经营情况，2019-2021年承诺净利润低于2018年扣除非经常性损益后净利润具有合理性。

（二）核查意见

评估师认为：

本次交易业绩承诺设置低于2018年业绩实现情况系基于未来市场环境和标的公司实际经营计划所作出的合理预计。

三、问题12：

申请文件显示，武汉二线电气装备用电线报告期产能利用率分别为98.72%、96.29%，电力电缆报告期产能利用率分别为97.83%、92.16%，特种电线电缆报告期产能利用率分别为99.75%、96.75%。

请申请人：1). 结合标的资产未来年度产能扩张计划及预计投资总额及其测算依据等因素，补充披露相关资本性投入与收益法评估中盈利预测的匹配性。2). 结合报告期内各标的资产现有产能利用率、产品销售政策、行业发展预期、在手订单的签订情况、主要客户的稳定性、竞争对手情况等，补充披露标的资产产销率较高的原因、合理性及未来销量预测的可实现性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）结合标的资产未来年度产能扩张计划及预计投资总额及其测算依据等因素，补充披露相关资本性投入与收益法评估中盈利预测的匹配性。

1、标的公司未来年度产能扩增计划及预计投资总额的测算依据

被评估单位主要影响产能的设备包括：拉丝机、绞丝机、挤塑机、成圈机。标的公司既有设备已满足目前产能。

目前标的公司电力电缆、特种电缆产能利用率较高，考虑到标的公司在省内电气装备用电线市场占有率较高，管理层计划未来进一步开拓电力电缆和特种电

缆市场，因此计划未来扩增产能原则上以电缆车间设备独立为主，并考虑房屋建设投入及设备投入。

厂房投入：考虑在公司现有的一块空白地（约 14100 m²，长 156.67m、宽 90m）建造厂房，打造一个全新的智能化制造车间，预计建筑面积 16000 平方米，单方造价 1418.44 元/平方米，厂房投入金额 2000 万元。

设备投入：主要增加一体机生产线及拉丝设备 1 台、绞丝设备 2 台、挤塑设备 2 台、成缆设备 4 台、绕包机 4 台。设备投入金额合计 2000 万元。相关资本性投入合计 4000 万元。

2、相关资本性投入与收益法评估中盈利预测的匹配性

经前述资本性投入，预计房屋建设均可在2021年底完成产能扩增计划，产能扩增后各产品的产能情况如下：

产品类别	项目	2019年 5-12月	2020年	2021年
电气装备用电线 (km)	设计产能	666,666.67	1,000,000.00	1,000,000.00
电力电缆 (km)	设计产能	4,600.00	6,900.00	8,000.00
特种电线电缆(km)	设计产能	3,400.00	5,100.00	12,000.00
裸导线 (t)	设计产能	72	90	90

预测期产销量均未超过设计产能，与收益法评估中盈利预测均较为匹配。

（二）结合报告期内标的资产现有产能利用率、产品销售政策、行业发展预期、在手订单的签订情况、主要客户的稳定性、竞争对手情况等，补充披露标的资产产销率较高的原因、合理性及未来销量预测的可实现性

1、产能利用率情况

报告期各期，标的公司产能利用率情况如下：

项目	2019年 1-8月	2018年	2017年
电气装备用电线	93.38%	96.29%	98.72%
电力电缆	99.68%	92.16%	97.83%
特种电缆	98.84%	96.75%	99.75%
裸导线	79.80%	68.62%	87.73%

报告期各期，除裸导线收入占比较低，标的公司其他产能利用率均处于较高水平。其主要原因是标的公司采用计划生产为主、以销定产为辅的生产模式，公司产能和产量均由市场需求所决定。因此，标的公司保持了较高的产能利用率和产销率，并能根据市场销售情况逐步调整产能，以期避免产能资源的闲置或产能不足。

2、标的公司产品销售政策

标的公司采用经销为主、直销为辅的销售模式，经销销售收入占主营业务收入比重超过 75%，经销是标的公司的主要销售模式。

经过多年发展，标的公司已经建立了覆盖全省的经销商网络，其经销网络成熟稳定，并实现了稳定、可预期的月度、季度出货量。标的公司虽保留了一定的合理备货以满足经销商需求，却并不存在存货滞销的情形。

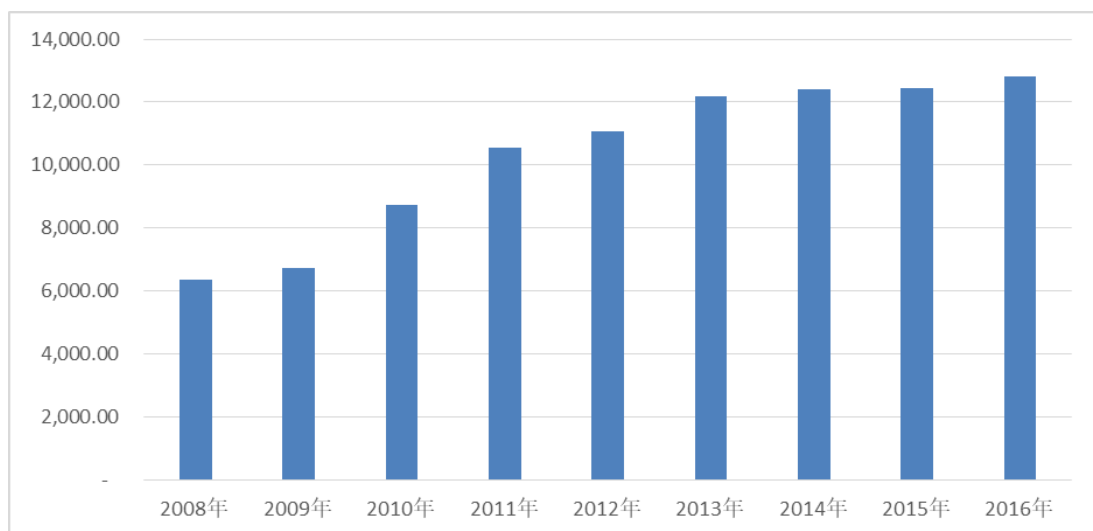
电线电缆行业具有薄利多销的特点，存货周转速度至关重要。标的公司主要采用现款现货、先款后货的方式销售。但经销商一般不会囤货，其进货具有多批次小批量的特点。因此，标的公司保持了较高的产销率。

3、行业发展预期

（1）电线电缆行业需求呈现稳中有升的态势

电线电缆作为国民经济中最大的配套行业之一，是各产业的基础，其产品广泛应用于电力、建筑、民用、通信、船舶以及石油化工等领域，行业的发展与国民经济发展密切相关，其发展直接受到国家宏观经济影响。2018 年，我国国民生产总值（GDP）突破 90 万亿，同比增长 6.6%，较 2017 年回落 0.3 个百分点，但仍保持增长态势。受益于宏观经济的稳定发展，电线电缆行业需求呈现稳中有升的态势。与此同时，国家颁布多项政策促进电力电网、城市轨道的发展，都将带动行业的进一步发展。2008 年-2016 年我国电线电缆行业市场规模如下：

单位：亿元



注：资料来源：《中国机械工业年鉴》、《中国工业统计年鉴》（历年）

(2) 行业集中度将进一步提升，品牌知名度低、产业规模小、技术实力弱、产品质量差的中小企业将逐步退出市场竞争

电线电缆行业内存在大量中小型企业，该部分企业品牌知名度低、产业规模小、技术实力弱、产品质量差。随着市场竞争的加剧，国家对电线电缆产品质量引导和监管力度的不断加强，该部分企业将逐步退出市场竞争。而具备品牌、规模、质量优势的企业将在行业发展中不断提高知名度和市场占有率。整个行业开始由产品以次充好、低价无序竞争转向质量、服务、品牌竞争，行业集中度将进一步提升。

行业的稳定发展和优胜劣汰对标的公司的销售起到了促进作用，标的公司产销率较高具有合理性。

4、在手订单情况

标的公司主要通过经销方式进行销售，各期销售收入 75%以上来自于经销销售。为满足经销商随时提货的需求，标的公司主要采用“计划生产”的生产模式，大部分电气装备用电缆经销商可随时提货。由于标的公司经销商下单周期短、采购频次较高，订单从下单至完成交货确认收入的时间跨度极短，故在手订单对于业绩预测的可参考性不强。

报告期各期末，标的公司签约合格经销商分别为 223 家、209 家和 192 家。经销商遍布湖北省内，成熟稳定的经销商体系是标的公司预测销量、计划生产、实现销售的保证。由此可见，标的公司产销率较高。

5、客户稳定性

报告期内，标的公司原有客户与新增客户的销售收入具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年8月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原有客户	108,802.82	84.05%	165,589.03	87.72%	134,090.30	73.71%
新增客户	20,642.04	15.95%	23,175.43	12.28%	47,830.23	26.29%
合计	129,444.86	100.00%	188,764.46	100.00%	181,920.52	100.00%

报告期内，标的公司原有客户收入占比较高，标的公司与主要客户合作稳定。由于标的公司与主要经销商合作已多年，其客户稳定性较高，为其收入的稳定性提供了保障，并提高了标的公司的产销率。

6、竞争对手情况

从整体来看，电线电缆行业内生产厂商数量众多，行业高度分散，市场集中度低。由于电缆产品的运输成本较高，电线电缆企业存在明显的运输半径，因此各区域都具有相当规模和竞争力的当地企业。经过多年发展，国内已出现部分收入规模较大、覆盖面较广的线缆企业。上市公司中有宝胜股份、智慧能源、万马股份、中超控股、汉缆股份、太阳电缆、金杯电工等，该部分上市公司主要通过收购和异地建厂的方式拓展销售区域。

标的公司报告期各期收入分别为 181,938.78 万元、188,789.18 万元和 129,531.78 万元。超过 90%的收入源自于湖北省内，其中电气装备用电线收入占比约为 70%。标的公司在省内电气装备用电线领域具有较强的竞争优势。产品品质优良、市场占有率高、产品知名度高，是标的公司销量稳定，产销率高的保障。

7、产销率较高的原因

报告期各期，标的公司产销率情况如下表所示：

项目	2019年 1-8月	2018年	2017年
电气装备用电线	106.21%	98.40%	98.43%
电力电缆	94.44%	88.78%	98.13%
特种电缆	129.01%	109.20%	114.17%
裸导线	95.83%	81.11%	87.84%

注：特种电缆产销率超过 100%，主要系标的公司存在部分外购商品销售。

近年来电线电缆行业发展稳定，标的公司凭借良好的产品品质和品牌优势建立了在湖北省地区的领先优势。并通过采用合理的销售政策，构建了稳定的经销商团队。与此同时，其根据市场销售情况合理调整了生产计划。因此，标的公司的产品产销率较高。

8、未来销量预测的可实现性

结合市场容量及行业增长率，谨慎预计 2019 年 5 月后标的公司销量情况如下：

项目	2017年	2018年	2019年 1-4月	2019年 5-12月	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
电气装备用电线 (KM)	971,695.32	947,512.42	319,109.54	638,219.07	957,328.61	962,115.25	966,925.83	971,760.46	976,619.26	981,502.36
电力电缆 (KM)	5,855.56	5,645.37	1,873.04	3,746.08	5,619.12	5,647.22	6,098.99	6,525.92	6,917.48	7,263.35
特种电缆 (KM)	4,688.39	4,934.41	2,333.65	4,667.30	7,000.95	7,035.95	7,598.83	8,358.71	9,361.76	10,297.94
裸导线(t)	23.12	27.83	21.83	43.66	65.49	68.76	72.20	75.81	79.60	83.58

注：2019年销量为2019年1-4月实际销量加预测2019年5-12月销量。

未来标的公司销售量较报告期呈稳定上升趋势，上升速度预计较为缓慢，2019年1-8月，标的公司已实现销量情况如下：

项目	2019年 1-8月(1)	2019年度 预测(2)	完成率 1/2
电气装备用电线(KM)	661,148.07	957,328.61	69.06%
电力电缆(KM)	6,778.49	5,619.12	120.63%
特种电缆(KM)	5,100.56	7,000.95	72.86%
裸导线(t)	41.29	65.49	63.05%

根据上表，2019年1-8月，标的公司完成销量均超过60%，预计2019年销量具有可实现性。本次评估主要基于行业发展处于较为稳定状态，标的公司通过多年经营，在省内市场已经树立了良好的品牌形象，建立了稳定的经销商体系，产品销量在报告期内较为稳定，预测期内标的公司销量较报告期内增幅不大，未来预测销量具有可实现性。

本次评估对收入的预测建立在产品平均单价基本稳定的基础上，但电线电缆产品型号规格繁多，销售产品的型号变化将影响标的公司销售平均单价，2019年1-8月，标的公司电力电缆产品中单价较低的型号产品销售量较大，因此该类产品销售量的增长与收入的增长趋势一致，但增长幅度相差较大。标的公司主营业务收入分产品完成情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-8月(1)	2019年度预测(2)	完成率1/2
电气装备用电线	90,201.10	130,056.33	69.36%
电力电缆	20,545.40	29,580.03	69.46%
特种电缆	18,471.10	23,872.12	77.38%
裸导线	227.26	295.50	76.91%
合计	129,444.86	183,803.98	70.43%

根据上表，2019年1-8月，标的公司各项产品销售收入完成度良好，2019年标的公司收入预测具有可实现性。

(三) 核查意见

经核查，资产评估机构认为，相关资本性投入与收益法评估中盈利预测匹配；标的资产产销率较高具有合理性；未来销量预测具有可实现性。

四、 评估机构意见

经核查，资产评估机构意见如下：

长沙共举、湖南资管收购武汉二线79.33%股权定价系交易各方在资产评估结果基础上谈判确定最终的交易对价；前次评估采用资产基础法，评估结论较为谨慎合理；两次评估值差异系两次评估基准日间标的公司产生净利润及持有房产增值所致，具有合理性；标的公司2019年度利润下滑主要系平均销售单价下降及与上市公司整合影响所致；相关资本性投入与收益法评估中盈利预测匹配；标的资产产销率较高具有合理性；未来销量预测具有可实现性。

（本页以下无正文）

（本页无正文，为《北京国融兴华资产评估有限责任公司关于<金杯电工股份有限公司关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（192618号）的回复>之核查意见》之签章页）

经办资产评估师：

黄 根_____

信 娜_____

北京国融兴华资产评估有限责任公司

年 月 日