

关于对纳思达股份有限公司

《中国证监会行政许可项目并购重组审核

委员会会后二次反馈意见回复》

相关问题的会计师意见



关于对纳思达股份有限公司
《中国证监会行政许可项目并购重组审核委员会会后二次
反馈意见回复》
相关问题的会计师意见

信会师函字[2021]第 ZM0015 号

中国证券监督管理委员会：

2021 年 8 月 25 日，中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）上市公司并购重组审核委员会（以下简称“并购重组委”）召开 2021 年第 22 次并购重组委工作会议，纳思达股份有限公司（以下简称“纳思达”或“上市公司”）发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易（以下简称“本次交易”）获得有条件通过。

2021 年 9 月 6 日，上市公司收到并购重组委关于本次交易申请文件会后二次反馈意见。根据并购重组委会后二次反馈意见的要求，本所对二次反馈意见中须由会计师发表意见的问题答复如下：

问题 6：请申请人结合信创市场经销商向奔图电子采购，再销售至最终信创政府用户的预收预付款与发货情况，信创市场产业链的业务模式、奔图电子在该产业链的地位及竞争力，说明奔图电子向经销商销售信创打印产品收取全额货款的商业合理性，是否符合信创市场惯例，报告期末预收款项或合同负债金额较低与营业收入规模的匹配性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、信创市场产业链的业务模式：

信创市场参与者主要包括厂商、经销商（也称“代理商”）、集成商和终端客户，奔图电子为厂商。厂商产品首先需完成生态适配，通过有关部门的产品检测认证，从而进入信创市场产品目录。终端客户存在产品需求时，一般通过招投标

形式进行采购，且现阶段绝大多数招投标项目为系统集成项目，由集成商参与投标，提供系统集成解决方案。集成商通常并不生产系统集成所需的全部产品，部分产品需要外购，集成商会根据终端客户需求从信创市场产品目录中挑选合适的厂商和产品，并需在参与投标之前获得厂商的授权。集成商中标后，会根据终端客户对集成项目的交付安排向外购厂商的经销商下订单，经销商根据出货需求向厂商下订单，厂商根据项目的交付地点发出产品。集成商收到产品后，与其他产品集成并进行调试、交付、验收。

奔图电子与信创市场经销商采用预收货款的结算方式，通常情况下款到 3 日内发货。奔图电子与信创市场经销商销售模式为买断式销售，以客户完成签收为收入确认时点。完成发货签收后，除非因产品质量问题，产品不予退换。报告期内，奔图电子在信创市场未出现退货的情况。

二、奔图电子向信创市场全额预收货款的商业合理性

（一）奔图电子在信创市场销量主要驱动因素为公司和产品的竞争力，而非经销商的分销能力

信创市场销售采购活动大多通过招投标模式开展，奔图电子产品实现销售，关键因素在于：（1）产品通过有关部门检测认证，进入信创市场产品目录；（2）产品获得终端客户或集成商的选择，参与投标；（3）向集成商进行授权，并协助投标过程，最终中标并实现销售。

因此，对奔图电子而言，信创市场销量主要驱动因素为公司和产品具有竞争力，从而进入信创市场产品目录并在招投标活动中中标。相对而言，经销商的分销能力并非主要驱动因素。

（二）奔图电子产品在信创市场具有较强的竞争力

1、奔图电子拥有自主品牌和核心技术优势，以及信创市场的先发优势

2010 年奔图电子自主研发的奔图激光打印机正式发布，填补了中国自主技术激光打印机产业的空白，改变了美国、日本和韩国对打印技术的垄断。奔图电子目前已发展成为集打印机及耗材的研发、设计、生产、销售为一体的企业。

作为我国打印机自主品牌的重要代表，奔图电子为国内打印设备行业的国产化奠定了重要基础。奔图电子是一家掌握打印机自主核心技术的公司；目前，奔图电子成功掌握了打印机各级源代码和软固件核心技术，拥有自主可控的 SoC、LSU 等关键零部件，以及具有自主知识产权的打印机引擎。截至 2021 年 6 月 30

日,奔图电子及其控股子公司共取得并拥有 257 项境内专利以及 102 项境外专利。凭借对核心技术的全面掌握及应用,奔图电子持续为用户提供有竞争力的打印机产品。

2、奔图电子的产品在信创市场具有较强的竞争优势,市场占有率领先得益于奔图电子的自主品牌和核心技术优势,奔图电子产品进入信创市场产品目录的数量和占比都具有一定优势,参与信创市场招投标的比例以及中标比例也处于行业领先地位。

(1) 奔图电子在信创市场具有产品优势和技术优势

① 奔图电子入选信创市场打印机采购目录的产品数量较多,占比较高,在信创市场中具备较大竞争优势

奔图电子在信创市场销售的核心产品包括:低速至中高速段 A4 黑白打印机、彩色打印机;中高速段 A3 黑白、彩色打印机。

奔图电子入选信创市场打印机采购目录的产品数量较多,占比较高,在信创市场中具备较大竞争优势。

② 奔图电子掌握打印机自主核心技术,较早开始国产化适配工作,在信创市场具有技术优势

经过多年发展,奔图电子掌握了打印机各级源代码和软固件核心技术,拥有自主可控的 SoC、LSU 等关键零部件,以及具有自主知识产权的打印机引擎。2006 年起奔图电子开始分析和排查打印机行业专利,并绘制出自身的专利地图,建立了自己的基础专利技术平台,开发了自有创新专利,截至 2021 年 6 月末,奔图电子共有 257 项境内专利、102 项境外专利。打印机市场为寡头垄断市场,技术壁垒较高,突破较难。奔图电子目前已拥有 3 款自主研发 A4 黑白打印机引擎、1 款在研 A4 彩色打印机引擎以及 2 款 A3 打印机引擎,奔图电子拥有打印机引擎数量与国际主要大厂商惠普、佳能、兄弟差距逐步缩小。

同时,奔图电子是信息安全国产化打印机的主要供应商,奔图电子自较早开始进行国产化适配工作,已经完成国产化产品型号适配,产品通过测试并成功入围名录,在信创市场具有一定先发优势。

奔图电子信创市场主要产品主要参数优于主要竞品，在信创市场具有技术优势。

(2) 信创市场行业竞争格局及主要竞争对手

由于信创市场的要求，信创市场打印机供应厂商全部为国内厂商，各厂商产品需进入信创市场产品名录才可参与信创市场竞争。

信创市场打印机供应厂商主要集中为以下 8 家：奔图电子、联想、立思辰信息安全、天津光电、中国长城、得力、中船汉光和宜联。

联想为我国电脑及相关电子设备制造商，其打印业务产品主要包括黑白、彩色激光打印机、扫描器、针式打印机及 3D 打印以及打印机耗材产品，其部分产品已入选信创打印机供应商名录。

立思辰信息安全主要为行业用户提供安全解决方案，主要产品包括安全外设产品、安全管控软件等，部分产品已入选信创打印机供应商名录。

天津光电是我国较早开始研发信息安全打印机产品的厂商，为信创打印机市场主要供应商之一。

中国长城信创产品主要以数据中心、服务器、电脑为主，打印机等电脑外围设备占比较低，其信息安全产品主要应用于各级政府部门以及金融、能源、交通、医疗等关系到国计民生的重要行业。

得力近年来开始进入打印机细分市场，部分产品入选信创市场打印机供应商名录。

中船汉光主要从事打印、复印等静电成像耗材及成像设备的研发、生产和销售，主要产品为墨粉、OPC 鼓、信息安全复印机、特种精密加工产品，其中墨粉和 OPC 鼓是打印机、复印机、多功能一体机的核心消耗材料，其打印业务主要集中于打印机耗材端。

宜联总部位于江西宜春，2020 年宜联打印机入围国家信息化应用创新名录，是打印机信创市场供应商之一，目前宜联信创打印机型号主要包括 EGP3001N、EGM3001AN 以及 EGM3001N 三种。

(3) 奔图电子在各级信创政府客户（中央、省级及省级以下）的市场占有率等情况

由于奔图电子较早开始进行国产化适配工作，在信创市场具有一定先发优势，信创市场产品目录中产品占比较高，渠道比较广泛。奔图电子通过信创市场集成商等下游客户参与招投标，报告期内奔图电子参与信创市场打印机招投标项目平均覆盖率为 96.79%。

在奔图电子参与的招投标项目中，奔图电子报告期内招投标平均中标率为 70.12%，其中，在中央信创客户方面，奔图电子报告期内招投标平均中标率为 85.21%，省级及以下信创客户方面，奔图电子报告期内报告期内招投标平均中标率为 68.42%。

综上所述，奔图电子在中央、省级及以下信创政府客户细分市场的中标率均较高，特别是在中央信创客户方面，具备较强的竞争优势。

(三) 奔图电子对信创市场经销商有较强的议价能力

由于奔图电子的产品在信创市场具有较强的竞争优势，且在信创市场销量的主要驱动因素为公司和产品的竞争力而非经销商的分销能力，奔图电子对信创市场经销商具有较强的议价能力，从而可以采用预收货款的结算方式。

(四) 奔图电子与信创市场经销商的合作模式具有商业合理性

1、通过与经销商的合作，奔图电子可为终端客户提供更好的本地化服务

信创市场终端客户一般有三年或以上质保及后续技术支持等服务需求。信创市场采购虽大多为系统集成项目并通过集成商完成，但主要设备的质保和后续服务由设备生产厂商提供。考虑到终端客户响应的时效性及服务成本，经销商本地化的后续技术支持等服务能够提升终端客户体验，并具有成本优势。

2、通过与经销商的合作，奔图电子可提高资金回笼速度

奔图电子以买断式销售方式与经销商合作，并以款到发货方式进行结算，提高了奔图电子的资金回笼速度，为奔图电子的业务发展以及持续在产品升级和核心零部件的研发投入提供支持。

3、与奔图电子合作，经销商可获得较高的销售额和一定的渠道利润

得益于奔图电子的自主品牌和核心技术优势，奔图电子产品在信创市场具有

较强的竞争优势，奔图电子在信创市场的市场占有率在同行业中领先，销量也逐年增长。与奔图电子合作，经销商销售压力相对较低，可获得较高的销量和销售额。同时，作为提供后续技术支持等服务的补偿，经销商可获得 10%左右的较高的渠道利润，经销商可以从与奔图电子的合作中获益，具有商业合理性。

三、预收款项符合行业操作惯例

预收账款在信创市场较为普遍，经查询从事信创市场业务上市公司公告，同方股份、浪潮信息、中国长城、中科曙光、中孚信息等信创市场业务占比较高的公司也存在较高的预收账款余额，具体情况如下：

单位：人民币/亿元

公司简称	中国长城 (000066)	同方股份 (600100)	浪潮信息 (000977)	中科曙光 (603019)	中孚信息 (300659)	奇安信 (688369)
2018 年预收款项余额	1.46	50.77	5.93	4.34	0.19	3.59
2019 年预收款项余额	2.94	52.25	14.35	11.35	0.25	3.96
2019 年收入	108.44	230.40	516.53	95.26	6.03	31.54
预收款项余额占收入比	2.71%	22.68%	2.78%	11.92%	4.23%	12.55%
2020 年合同负债余额	4.90	38.58	40.86	13.35	0.26	2.73
2020 年收入	144.46	259.07	630.38	101.61	9.93	41.61
合同负债余额占收入比	3.39%	14.89%	6.48%	13.14%	2.63%	6.57%
2021 年 06 月 30 日合同负债余额	5.70	39.31	13.76	16.21	0.40	2.53
2021 年 1-6 月收入	71.88	112.62	285.55	44.98	3.63	14.56
合同负债余额占收入比	7.92%	34.91%	4.82%	36.04%	11.11%	17.37%

说明：上述数据来源于上市公司的公告。

另外，奇安信、深信服、安恒信息等从事信创市场业务的上市公司在公告中也披露了对经销商采用预收款信用政策，具体情况如下：

公司简称	经销商信用政策
奇安信（688561）	根据行业经销商具体情况而定，原则上要求提供 100%的预付款
深信服（300454）	对主要经销商约定以预付款及信用期付款方式进行结算
安恒信息（688023）	渠道模式下，公司对渠道客户的信用政策根据项目不同主要分为两种形式，一是款到发货，二是合同签订后付款 50%，到货验收后一个月内付款 50%，渠道销售的回款周期一般较短。

注：上述数据来源于上市公司的公告。

四、奔图电子预收账款情况与收入匹配的情况

1、奔图电子各期预收款项/合同负债

单位：万元

核算科目	市场划分	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日
预收款项	信创			959.71
合同负债	信创	2,153.76	4,826.03	
合同负债	非信创	638.44	1,472.90	590.11
合计		2,792.20	6,298.93	1,549.82

注：由于2020年1月1日开始实施新收入准则，从2020年1月1日开始，不含销项税的预收货款在合同负债科目核算。

2、奔图电子报告期信创市场预收款项/合同负债与收入的占比

单位：万元

项目	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日
信创市场预收款项/合同负债	2,153.76	4,826.03	959.71
信创市场收入	94,371.72	104,806.73	63,351.69
预收款项与收入的比例	2.28%	4.60%	1.51%
预收款项周转天数	6.66	9.94	2.86

奔图电子与信创市场经销商签订的协议及订单中约定：奔图电子在收到货款后3天内发货，经销商需在奔图电子将货物送到指定地点后2个工作日内验收。奔图电子待经销商验收后确认收入；若奔图电子无法在3天内发货，会告知经销商，并取得经销商同意推迟发货。报告期内，奔图电子预收款项及合同负债的周转天数分别为2.86天、9.94天及6.66天；由于指定的送货地点及奔图电子备货情况的差异，则报告期的周转天数存在差异，但在订单及协议约定的送货及验收时间合理范围内。2020年末奔图电子信创市场预收款项余额占信创市场收入比例高于其他年度，主要是因为2020年上半年受疫情影响信创市场招投标处于停滞状态，部分市场采购需求积累到下半年，导致2020年下半年尤其四季度信创市场招投标和采购活动更为活跃，因此2020年末合同负债余额增加。

会计师回复：

1、针对上述问题，会计师的核查程序主要包括：

(1) 访谈管理层、财务部、销售部，了解奔图电子销售及收款相关的内部控制及执行情况、信创市场产业链的业务模式及公司对信创市场的经销商管理制度。

(2) 获取销售明细数据，与财务收入进行核对，分析是否存在差异及其原因；获取主要客户的合同，分析合同的关键交易条款与收入确认原则是否存在差异；查询同行业公司财务报告，比对是否存在重大差异。

(3) 通过公开的信息平台查询客户工商信息，分析其与奔图电子交易的合理性及是否存在未披露的关联方关系。

(4) 根据重要性和风险导向原则，对主要客户的销售与收款业务执行穿行测试，抽样核查合同、销售订单、发票、出库单、物流单据及验收单等。

(5) 对主要客户收入执行函证程序。将被询证者的身份、名称、地址及被函证信息与奔图电子的销售合同、增值税发票等文件进行核对；在选择函证样本时，根据重要性水平计算抽样的样本数据，抽样是按照各单体收入（剔除合并关联方）占总收入的比例分配单体样本量，再按照销售金额分配样本数据，并覆盖新增的大客户。

(6) 对报告期内的主要客户执行核查程序，2019年、2020年、2021年1-6月，对客户主要人员进行访谈，包括但不限于客户的终端销售能力、客户的规模等，以印证交易的真实性。

(7) 访谈业务部门，了解奔图电子与经销商的定价方式，了解经销商对外销售的价格。

(8) 执行截止测试程序，根据大额、分层选样原则选取样本，对每笔样本发货单、物流单据及验收单进行核对，识别是否存在跨期确认收入的情况。

(9) 信创市场经销商向终端客户提供维保服务，抽查奔图电子售后服务系统信创市场维保情况，了解终端客户使用产品及接受服务情况。

(10) 取得银行对账单，抽查主要客户的回款与账务记录进行核对，查验金额是否准确，是否存在第三方回款。

(11) 核查了奔图电子银行流水、奔图电子实控人和董监高个人银行流水，是否存在体外资金循环或代垫成本费用情形。

2、经核查，会计师认为：

奔图电子在信创市场销量主要驱动因素为公司和产品的竞争力，而非经销商的分销能力，因此奔图电子对信创市场经销商具有较强的议价能力，奔图电子向

经销商销售信创打印产品收取全额货款具有商业合理性，符合信创市场惯例。报告期末预收款项或合同负债金额与营业收入比例具有合理性。

本专项说明报告仅供公司报送中国证券监督管理委员会关于对纳思达股份有限公司《中国证监会行政许可项目并购重组审核委员会会后二次反馈意见回复》相关问题的会计师意见回复使用，不得用作任何其他目的，因使用不当造成的后果与注册会计师及所在的会计师事务所无关。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：
杜小强（项目合伙人）

中国注册会计师：
张之祥

中国注册会计师：
廖慕桃

中国·上海

二〇二一年九月十四日