

中新科技集团股份有限公司

关于对上海证券交易所《关于对中新科技集团股份有限公司 2016 年半年度报告的事后审核问询函》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。

中新科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）于 2016 年 9 月 6 日收到上海证券交易所《关于对中新科技集团股份有限公司 2016 年半年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2016】1008 号），现公司就相关问题回复如下：

一、半年报显示，报告期公司营业收入15.22亿元，同比降低13.36%；归属于上市公司股东的净利润为1006.54万元，同比下降79.40%；归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润为888.15万元，同比降低79.03%。公司2015年底上市后，2016年上半年即出现净利润大幅下滑的情况，请公司补充披露：

1、结合公司报告期主要产品的产销情况，包括产量、销量、销售价格，以及同比增减情况等，说明公司报告期营业收入和净利润下滑的原因；

答复：（一）公司营业收入下降

2015 年半年度和 2016 年半年度，公司的营业收入分别为 175,661.05 万元和 152,199.62 万元，2016 年半年度的营业收入较上年同期下降 13.36%。

公司主营业务为平板电视、平板电脑、笔记本电脑、手机等消费电子产品的研发、生产和销售。主营业务收入金额如下表所示：

项目		2016 年 1-6 月	2015 年 1-6 月	同比增减额	同比增减率
平板电视	产量（万台）	146.39	157.69	-11.30	-7.17%
	销售数量（万台）	149.59	150.13	-0.54	-0.36%
	销售单价（元/台）	848.87	1,120.27	-271.40	-24.23%
	销售收入（万元）	126,983.00	168,187.42	-41,204.42	-24.50%

笔记本电脑	产量 (万台)	16.26	1.80	14.46	803.33%
	销售数量 (万台)	15.03	1.53	13.50	882.35%
	销售单价 (元/台)	1,482.02	740.91	741.11	100.03%
	销售收入 (万元)	22,268.66	1,133.67	21,134.99	1864.30%
平板电脑	产量 (万台)	4.84	16.64	-11.80	-70.91%
	销售数量 (万台)	4.83	15.55	-10.72	-68.94%
	销售单价 (元/台)	313.07	217.00	96.07	44.27%
	销售收入 (万元)	1,512.03	3,373.85	-1,861.82	-55.18%
其他 (手机、DVD 播放器、机顶盒)	产量 (万台)	12.51	19.00	-6.49	-34.16%
	销售数量 (万台)	12.45	17.87	-5.42	-30.31%
	销售单价 (元/台)	102.95	153.10	-50.15	-32.76%
	销售收入 (万元)	1,282.22	2,735.99	-1,453.77	-53.14%
合计	产量 (万台)	180.00	195.13	-15.13	-7.75%
	销售数量 (万台)	181.90	185.08	-3.18	-1.72%
	销售单价 (元/台)	835.88	947.87	-111.99	-11.82%
	销售收入 (万元)	152,045.91	175,430.93	-23,385.02	-13.33%

由上表可见,公司主营业务收入下降,主要由于平板电视销售收入下降所致,具体原因如下:

(1) 销售单价下降

随着大屏电视和智能电视的普及,平板电视市场竞争愈加激烈导致其售价持续下降。2016年1-6月,平板电视平均销售价格为848.87元/台,上年同期平均销售价格为1,120.27元/台,下降幅度达24.23%。电视售价的下降是收入减少的主要原因。

(2) 销量基本持平

平板电视市场进入成熟期,根据市场研究机构 Westview 最新报告显示,2016年第一季度,全球液晶电视总出货与去年同期相比下滑6.3%,并预计全年销量较上年下滑。

全球市场规模下降,而公司2016年1-6月,平板电视销售149.59万台,上年同期销售150.13万台,下降0.36%。平板电视销量较上年同期基本持平。

(二) 公司毛利率下降

项目	2016年1-6月		2015年1-6月		同比增减率	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
平板电视	7.30%	83.52%	8.58%	95.26%	减少1.28个百分点	-12.32%
笔记本电脑	3.08%	14.65%	2.23%	0.64%	增加0.85个百分点	2189.06%
平板电脑	8.52%	0.99%	0.99%	1.91%	增加7.53个百分点	-48.17%

其他（手机、DVD 播放器、机顶盒）	-6.81%	0.84%	3.22%	2.19%	减少 10.03 个百分点	-61.64%
合计	6.58%	100.00%	8.31%	100.00%	减少 1.73 个百分点	-

2016 年上半年主营业务毛利率为 6.58%，较上年同期毛利率 8.31% 下降 1.73 个百分点，下降的主要原因有：

（1）①2015 年全球 Open Cell 大幅降价，造成 Open Cell 厂商营运严重亏损，上游厂商策略性收缩产能，另有部分日系企业产能缩减或逐步退出；②受 2016 年 2 月份台湾地震的影响，2016 年 3 月份开始台湾地区部分 Open Cell 厂商产能损失严重，使得 Open Cell 处于阶段性紧缺状态；③三星公司 2016 年上半年新技术导入，出现良率超低现象，导致 Open Cell 供应比预期大幅减少；④全球电视机需求趋向大尺寸化明显，而 Open Cell 玻璃基板整体面积相对固定，从而造成供给数量减少，市场供应紧张。

以上多种因素导致 Open Cell 采购价格逐渐上涨，但整个平板电视行业竞争加剧，且在线上互联网+的销售模式下价格更趋透明化，整个行业电视销售单价下降，而公司无法因 Open Cell 的阶段性价格上涨迅速提高售价，直接影响公司产品的盈利水平，公司 ODM 模式下盈利空间较少。

（2）笔记本电脑收入占比增长但毛利率较低，降低整体毛利率水平。2015 年以来，公司为了摆脱对单一产品的依赖，积极开拓笔记本电脑等市场并实现了较好的销售收入。笔记本电脑产品由于工艺方式和工艺水平较平板电视区别较大，生产初期研发成本投入较大且毛利率较低，随着 2016 年上半年笔记本电脑收入和占比的上升，公司主营业务毛利率有所下降。

主营业务收入和毛利率的下降共同导致公司主营业务毛利额较上年减少 4,575.30 万元，毛利额下降是公司业绩下降的主要原因。

（三）公司销售费用上升

2015 年上半年和 2016 年上半年，公司的销售费用分别为 1,541.55 万元和 3,055.35 万元，2016 年上半年较上年同期增长 98.20%，主要原因如下：

（1）运输费较上年同期增加 474.79 万元，主要是由于：①去年同期鉴于个别客户长期向本公司采购液晶电视，公司在 ODM 产品售价上给予优惠，在 2015 年 1 月至 6 月期间产品运费由客户承担；2016 年公司自行承担此运费，导致运

输费同比上升；②2016年1月至6月，32寸以上（含32寸）出货量占总外销量比例达到80%，而去年同期32寸以下出货量占总外销量比例达到80%，本年度大尺寸出货量较去年同期增加，使货柜数量增加，导致运输费同比上升；③笔记本电脑销售量增加，导致运输费用相应增加。

（2）展务费增加251.62万元，主要是为了开拓市场，公司积极参加国际性展览并扩大展览面积，导致展务费增加较多。

（3）样品费增加166.36万元，是由于公司与主要客户合作多款机型，用于产品评测的样机大幅增多，样机费因此增加。

（4）工资薪金增加143.64万元。受社会人力成本普遍提高的影响，也基于提高员工稳定性、综合制造水平、管理水平及销售积极性的考虑，公司在报告期内逐步提高了员工的平均工资水平。另外，本报告期公司开始销售自有品牌产品，为了加大营销力度，新增销售人员较多，导致薪酬费用增加。

（5）维护修理费增加128.90万元，上年同期无发生。系公司销售给第一大客户的产品，因其个别产品设计存在瑕疵，导致其境外终端客户销售的相应商品产生售后维修事项，经友好磋商，为保持长期稳定的业务合作，公司适当补贴其部分售后维护修理费用所致。

公司为了全面发挥品牌价值，不断提高产品附加值，2016年公司启动了品牌发展战略。2016年1-6月是公司品牌发展战略的前期准备阶段，品牌的宣传与推广，团队的建立与运营，基础硬件设施的投入，样机的增多和驻外机构的设置等都增加了公司的费用，一定时期内提高了产品成本。随着品牌销售目标的逐步实现，品牌产品的规模量产和扩大后，这些成本将得到大幅分摊，且产品利润会得到较大提升。

（四）整合配套供应商导致1-6月份生产延误（欠产）

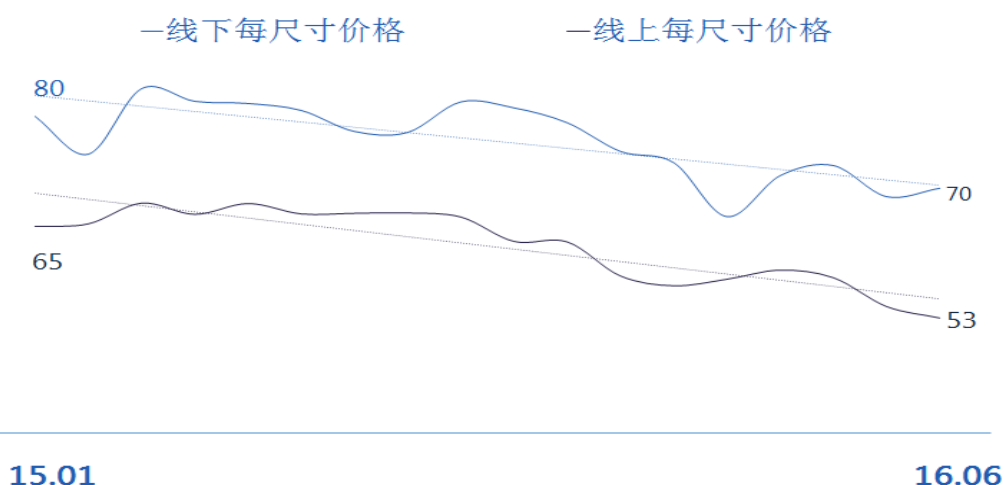
2016年以前公司产品的大部分配套料件需从华南、苏南等台州市外地区采购，造成成本高企，且这些料件经长途运输品质难以保障，供应商的配合效率低下。鉴于此，2016年公司按照“降本、保质、增效、便捷”的方针，积极构建“半小时配套零部件供给经济圈”，自华南、苏南等台州市外地区全力引进零部件配套企业落户公司周边，实现在半小时内供给配套零部件给公司，以高效保障公司的生产制造需求。截止6月底，已在公司周边落户的企业达14家，还有20

多家正在积极对接之中。2016年1-6月，公司引进的配套企业逐步搬迁入驻，且需进行较为复杂的前期筹备、基建工程和设备安装、调试后才能续产。因此，这些引进企业在1-6月未能完全形成生产，导致他们对接公司生产制造的能力未能形成，一些零部件在一个时期里出现了供应脱节，从而导致公司1-6月部分订单生产延误（欠产），由此一定程度上造成公司1-6月的销售额和利润下降，经济效益未达预期。

随着引进配套零部件供应的企业生产能力的建立、恢复和续产，引进配套零部件供应的企业制约公司经济效益的情况将明显改善。如愿实现，公司构建的“半小时配套零部件供给经济圈”将会全面发力，供应链配置效率将会大大提升，公司确立的“降本、保质、增效、便捷”的目标也将得到体现。

2、结合同行业公司产品售价的情况，说明报告期公司产品单价变动的趋势、原因及其合理性。

答复：因国内可比上市公司半年度报告中普遍未披露产品销量和售价情况，故公司选取奥维咨询相关报告中2015年1月至2016年6月的数据予以说明上述问题，价格走势显示如下：



数据源：奥维云网（AVC）全渠道推总数据 单位：元

数据源：奥维云网（AVC）全渠道推总数据 单位：元

注：每尺寸均价=销售额/（各尺寸*各尺寸销量）

如上图所示：从2015年1月开始，各尺寸的线上、线下价格均呈现不同程度的下降。

随着大屏电视和智能电视的普及，平板电视市场竞争愈加激烈导致其售价缓慢下降。2016年1-6月，公司平板电视平均销售价格为848.87元/台，上年同期平均销售价格为1,120.27元/台，下降幅度达24.23%。根据奥维咨询的价格走势图，可见平板电视整体行业产品价格呈现逐步下降趋势，公司产品售价受本行业经济环境影响较大。

二、半年报显示，报告期公司向境内客户的销售收入为5.01亿元，同比下降49.35%；公司向境外客户的销售收入为10.19亿元，同比上升33.30%。请公司补充披露：

1、请公司区分境内销售和境外销售，分别说明公司对境内客户和境外客户的销售收入确认政策，包括确认条件、确认时点等；

答复：公司主要销售平板电视机、平板电脑、笔记本电脑等产品。

内销产品收入确认需满足以下条件：①公司已根据合同约定将产品交付给购货方；②产品销售收入金额已确定；③已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入；④产品相关的成本能够可靠地计量。内销产品的收入确认时点为：公司将商品运输至客户指定地点，以产品发出并经客户确认后根据签收单确认收入。

外销产品收入确认需满足以下条件：①产品发出仓库、将货物装船并完成出口报关手续；②产品销售收入金额已确定；③已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入；④产品相关的成本能够可靠地计量。外销产品的收入确认时点为：公司外销产品基本为FOB结算方式，少部分以CIF结算的，公司都会对货物做相关保险，因此，外销产品的收入确认时点为产品发出仓库、将货物装船并完成出口报关手续，按照提单签发日作为确认收入时点。

2、请公司说明报告期境外客户的拓展情况，并说明报告期是否存在境外客户破产清算、员工罢工等影响公司销售收入实现和顺利回款的情况；

答复：（1）报告期内境外新客户拓展情况良好，并成功签单10几家新客户，主要地区分布于法国、中国香港、沙特、美国等；原有合作客户的订单量增加，主要有加拿大、澳大利亚、美国、墨西哥等地区的品牌商和零售商需求量明显上升。

（2）报告期内不存在境外客户破产清算、员工罢工等影响公司销售收入实

现和顺利回款的情况。

3、请公司说明报告期公司境内业务的经营策略，境内客户订单量同比减少的原因，公司与海尔、长虹等境内客户的合作是否出现对公司的重大不利变化。

答复：（1）公司坚持以ODM模式服务于全球品牌商及零售商的经营策略。为防止过于依赖于境外或境内市场，降低客户相对集中和消费电子行业终端需求热点快速变化等因素对公司经营业绩的影响，公司在保持国内知名品牌商等优质客户稳固发展的坚实基础上，面对部分境内客户订单需求量的变化，公司积极维护原有优质客户并大力开拓新客户。

在巩固ODM业务模式的基础上，公司着力构建国内、国外、线上、线下等多维市场紧密互动、协同发展新格局，全面导入品牌发展战略，线上和线下双渠道同步推动自有品牌市场开拓，“CNC”自主品牌已进驻京东、淘宝、苏宁、国美、工行融e购等线上平台和线下实体商店，并与全国20多个省的代理商建立了良好合作关系，逐步推进渠道下沉至地市和县区级。

（2）境内客户订单量同比减少，主要由于境内客户四川长虹的订单量有所减少，上年同期其收入占境内销售的67.80%，2016年上半年其收入占境内销售的36.12%。从四川长虹半年报披露的数据可看出其电视机业绩有所下滑，且自今年起其自有品牌外发加工的数量减少，ODM厂商间竞争加剧，导致公司接到的四川长虹订单量相应降低，销售额下降幅度为73.02%。

（3）公司境内主要合作客户有长虹、TCL、海尔等知名品牌商，主要合作客户中除长虹销售额下降48,998.14万元、同比下降73.02%，TCL销售额增长4,776.43万元、同比增长47.44%，海尔国内销售额增长6,595.05万元、同比增长126.65%；另外2015年末新开拓的国内品牌商在本报告期内业绩增速明显，其后续业务合作会更加紧密。而国内客户相对集中的风险也相对减少，因此公司与境内客户的合作整体上未出现对公司的重大不利变化。

三、半年报显示，报告期末公司应收账款余额为11.41亿元，期初余额为8.78亿元，增长幅度较大。公司营业收入下降的情况下，应收账款大幅攀升，请公司补充披露：

1、请公司结合同行业公司情况，补充披露公司应收账款周转率、周转天数，以及同比变动情况，并说明应收账款大幅上升的原因及其合理性。

答复:报告期内,公司应收账款周转率、周转天数,以及同比变动情况如下:

单位:元

项 目	本报告期	上年同期	同比增减
应收账款期初数	958,851,005.66	710,014,970.43	248,836,035.23
应收账款期末数	1,233,747,975.16	1,183,326,979.23	50,420,995.93
营业收入	1,521,996,167.36	1,756,610,498.65	-234,614,331.29
应收账款周转率(次/期)	1.39	1.86	-0.47
应收账款周转天数(天)	259	194	65

注:平均应收账款余额=(应收账款余额期初数+应收账款余额期末数)/2;应收账款周转率=当期营业收入/平均应收账款余额;应收账款周转天数=360/应收账款周转率。

如上表所示,本期应收账款周转率1.39次,同比下降0.47次,变化较小,应收账款周转天数同期对比增加65天,主要由于:①公司合作的境内外品牌客户的应收款平均账期较长,期末销售量多但回款期未到;②为利于公司加强客户合作、扩大销售业绩,公司根据客户合作关系、信用状况等对客户采用不同的结算方式。国内客户信用期一般月结30天、承兑汇票60-90天为主;国外客户信用期一般OA 30-120天、LC 30-120天为主,个别客户因特殊原因公司经慎重决策后同意其适当延长账期。本期境外销售占主营业务收入比例为67.03%,比上年同期增长33.3%,国外客户账期相对较长、销售额增长导致应收账款周转率降低。

应收账款期末较期初增加2.7亿元,主要是由于:①境外客户账期相对较长,部分客户2016年第二季度销售额较2015年第四季度销售额有所增加,其销售收入已实现但账期未到,导致记入应收账款的期末余额较期初增加;②2016年度新增的客户第二季度实现的销售额,其销售收入已确认但账期未到,导致记入应收账款的期末余额增加。

报告期内,公司应收账款周转率与同行业上市公司对比情况如下:

单位:次

公司名称	2016年1-6月	2015年1-6月	同比增减
兆驰股份	1.79	1.92	-0.13
TCL集团	3.36	3.26	0.10
四川长虹	3.56	3.27	0.29
深康佳A	3.62	3.77	-0.15
行业平均	3.08	3.06	-0.02
本公司	1.39	1.86	-0.47

数据来源:上市公司数据来源于各公司2015年半年报及2016年半年报。

与TCL集团、四川长虹、深康佳A等同行业上市公司相比,公司应收账款周

转率较低，主要是由于该类公司均为自主品牌，产品以内销为主，而公司本期销售主要面向国外品牌商和零售商，目标客户不同导致收款结算方式不同，因此应收账款周转率存在差异。

与同为 ODM 厂商的兆驰股份相比，公司应收账款周转率略低，主要原因包括：
 ①兆驰股份主营产品包括液晶电视、数字机顶盒、视盘机、LED 产品及配件等，公司本期主营产品为平板电视与笔记本电脑，产品线存在一定差异导致应收账款周转率不同；
 ②公司主要客户与兆驰股份主要客户群体不同，相应授予客户的信用期及信用额度不同，客户群体及信用政策差异导致客户回款速度及应收账款周转率不同；
 ③报告期内公司的产品以外销为主，由于外销的账期较长导致报告期末应收账款大幅增加，进而导致本期应收账款周转率下降。

2、请公司说明报告期主要客户的信用政策是否发生重大变化。

答复：报告期内公司主要客户的信用政策未发生重大变化。

四、半年报显示，公司存货期末余额为7.07亿元，较期初余额4.88亿元增长幅度较大。其中，原材料期末账面价值5.14亿元，期初账面价值为2.88亿元。请公司补充披露：

1、请公司结合行业内公司情况，说明报告期公司存货周转次数的变化及其合理性；

答复：报告期内，公司存货周转次数及同比变动情况如下：

单位：元

项 目	本报告期	上年同期	同期增减
存货期初数	495,086,698.31	407,105,608.84	87,981,089.47
存货期末数	714,366,885.86	470,194,253.62	244,172,632.24
营业成本	1,421,294,541.11	1,609,993,804.39	-188,699,263.28
存货周转次数（次/期）	2.35	3.67	-1.32

注：平均存货余额=(存货余额期初数+存货余额期末数)/2，存货周转率=营业成本÷存货平均余额，
 存货周转天数=360/存货周转率。

本期公司存货周转率同比降低1.32次，主要是本期期末存货余额较期初存货余额增加2.19亿元导致。而存货增加的主要原因在于原材料期末余额较期初余额增加2.26亿元，主要是由于：①2015年全球Open Cell大幅降价，造成Open Cell厂商营运严重亏损，上游厂商策略性收缩产能，另有部分日系企业产能缩减或逐

步退出；②受2016年2月份台湾地震的影响，2016年3月份开始台湾地区部分Open Cell厂商产能损失严重，使得Open Cell处于阶段性紧缺状态；③三星公司2016年上半年新技术导入，出现良率超低现象，导致Open Cell供应比预期大幅减少；④全球电视机需求趋向大尺寸化明显，而Open Cell玻璃基板整体面积相对固定，从而造成供给数量减少，市场供应紧张，以上多种因素导致Open Cell采购价格逐渐上涨。自2016年4月以来，Open Cell处于紧缺状态，公司为避免Open Cell不足影响生产计划，且集中采购Open Cell有利于获得价格优惠，因此增加Open Cell的备货。

公司报告期末备货的液晶面板主要有32寸达18万台，40寸达15万台，合计金额达1.5亿元；此外，第三季度处于产销旺季，公司根据在手订单预期2016年第三季度出货量较大，其中7月份在手订单45万台左右，8月份在手订单70万台左右，公司为执行大量在手订单，增加Open Cell及其他原材料备货，期末原材料余额提高，存货周转率相应降低。

报告期内，公司与同行业上市公司存货周转率对比情况如下：

单位：次

公司名称	2016年1-6月	2015年1-6月	同比增减
兆驰股份	2.26	2.4	-0.14
TCL集团	4.69	3.59	1.10
四川长虹	2.35	1.94	0.41
深康佳A	2.26	1.7	0.56
行业平均	2.89	2.41	0.48
本公司	2.35	3.67	-1.32

数据来源：上市公司数据来源于各公司2015年半年报及2016年半年报。

根据上表，公司上年同期存货周转率高于自主品牌上市公司，主要系公司与同行业品牌商库存管理模式存在不同：公司主要根据在手订单情况安排采购和生产，并在产品生产完成后即报关出口或国内销售，而品牌商通常需要备货；与兆驰股份的存货周转率存在差异的主要原因是公司与兆驰股份的产品线存在差异，且兆驰股份具有较强的主要零部件的自制能力，公司与兆驰股份主要零部件自制能力的差异也会导致存货周转率的不同。

公司本期存货周转率与同行业上市公司平均水平较为接近，与兆驰股份存货周转率也差异较小。主要系上游主要原材料液晶面板处于紧缺状态，公司为避免液晶面板不足影响生产计划，且集中采购Open Cell有利于获得价格优惠，增加

Open Cell的备货；另公司根据在手订单预期2016年三季度出货量较大，公司为执行大量在手订单，增加Open Cell及其他原材料备货，期末原材料余额提高，相应降低本期存货周转率。

2、请公司说明报告期原材料大幅上升的原因。

答复：截止本报告期末，原材料余额较年初增加22,649.24万元，主要原因如下：

(1) 主要是由于：①2015年全球Open Cell大幅降价，造成Open Cell厂商营运严重亏损，上游厂商策略性收缩产能，另有部分日系企业产能缩减或逐步退出；②受2016年2月份台湾地震的影响，2016年3月份开始台湾地区部分Open Cell厂商产能损失严重，使得Open Cell处于阶段性紧缺状态；③三星公司2016年上半年新技术导入，出现良率超低现象，导致Open Cell供应比预期大幅减少；④全球电视机需求趋向大尺寸化明显，而Open Cell玻璃基板整体面积相对固定，从而造成供给数量减少，市场供应紧张，以上多种因素导致Open Cell采购价格逐渐上涨。自2016年4月以来液晶面板处于紧缺状态，公司为避免液晶面板不足影响生产计划，且集中采购Open Cell有利于获得价格优惠，因此增加Open Cell的备货。

(2) 公司根据在手订单预期2016年三季度出货量较大，公司为执行大量在手订单，增加Open Cell及其他原材料备货，期末原材料余额相应提高。公司主要备货了32寸和40寸液晶面板，其中32寸期末备货达18万台，40寸期末备货达15万台，合计金额达1.5亿元；而在手的7-8月份订单中，32寸的订单为50.60万台（去年7-8月份为40.09万台），40寸的订单为11.30万台（去年7-8月份为3.05万台）。

五、半年报显示，公司预付款项期末余额为1.23亿元，较期初余额8235.79万元增长幅度较大。请公司补充披露：

1、请公司结合采购模式，说明报告期预付款项大幅上升的原因；

答复：物料采购时公司首先按照在手已有订单的数量进行接单购货，其次再根据预计的下期出货需求及市场原料的价格走势变化，经评估后提前备料。

报告期预付款项大幅上升，主要原因为：（1）平板电视中Open Cell、平板显示屏、主板等主要原材料因其市场主导力强、货源厂商较为集中，公司按行业

常规采用预付款结算，本期末备货需求较多导致预付款增加；（2）笔记本电脑业务的主要原材料显示屏、主板、集成电路块也基本采用预付款结算，且部分供应商合作期较短，预付比例相对较高。公司在半年报中披露的预付账款前五名，其提货方式主要为100%款到发货，或预付部分定金、尾款结清后提货，故公司期末预付款项大幅上升。

2、请公司核查报告期预付款项前五名供应商与公司之间是否存在关联关系。

答复：报告期预付款项前五名供应商与公司不存在关联关系。

六、公司上市后，销售费用和管理费用同比增长较快。半年报显示，报告期公司销售费用3055.35万元，去年同期为1541.55万元，销售费用大幅上升。报告期公司管理费用为3336.57万元，去年同期为2859.92万元，管理费用上升幅度较大。请公司补充披露：

1、请公司结合行业内公司情况，说明公司报告期销售费用率同比变动趋势及其合理性；

答复：同行业可比上市公司中，兆驰股份本报告期销售费用率为3.59%，比去年同期上升0.75%。公司报告期销售费用率为2.01%，比去年同期上升1.13%，公司销售费用率跟同行业公司相比占比并不高，且因市场竞争加剧，导致公司报告期销售费用率比去年同期增加。

2015年上半年和2016年上半年，公司的销售费用分别为1,541.55万元和3,055.35万元，2016年上半年较上年同期增长98.20%，主要原因如下：

（1）运输费较上年同期增加474.79万元，主要是由于：①去年同期鉴于个别客户长期向本公司采购液晶电视，公司在ODM产品售价上给予优惠，在2015年1月至6月期间产品运费由客户承担；2016年公司自行承担此运费，导致运输费同比上升；②2016年1月至6月32寸以上（含32寸）出货量占总外销量比例达到80%，而去年同期32寸以下出货量占总外销量比例达到80%，本年度大尺寸出货量较去年同期增加，使货柜数量增加，导致运输费同比上升；③笔记本电脑销售量增加，导致运输费用相应增加。

（2）展务费增加251.62万元，主要是为了开拓市场，公司积极参加国际性展览并扩大展览面积，导致展务费增加较多。

（3）样品费增加166.36万元，是由于公司与主要客户合作多款机型，用于

产品评测的样机大幅增多，样机费因此增加。

(4) 工资薪金增加143.64万元。受社会人力成本普遍提高的影响，也基于提高员工稳定性、综合制造水平、管理水平及销售积极性的考虑，公司在报告期内逐步提高了员工的平均工资水平。另外，本报告期公司开始销售自有品牌产品，为了加大营销力度，新增销售人员较多，导致薪酬费用增加。

(5) 维护修理费增加128.90万元，上年同期无发生。系公司销售给第一大客户的产品，因其个别产品设计存在瑕疵，导致其境外终端客户销售的相应商品产生售后维修事项，经友好磋商，为保持长期稳定的业务合作，公司适当补贴其部分售后维护修理费用所致。

2、请公司说明报告期运输费同比大幅上升的原因；

答复：运输费较上年同期增加474.79万元，主要是由于：

(1) 去年同期鉴于个别客户长期向本公司采购液晶电视，公司在ODM产品售价上给予优惠，在2015年1月至6月期间产品运费由客户承担；2016年公司自行承担此运费，导致运输费同比上升；

(2) 2016年1月至6月32寸以上（含32寸）出货量占总外销量比例达到80%，而去年同期32寸以下出货量占总外销量比例达到80%，本年度大尺寸出货量较去年同期增加，使货柜数量增加，导致运输费同比上升；

(3) 笔记本电脑销售量增加，导致运输费用相应增加。

3、请公司说明报告期维修管理费同比大幅上升的原因；

答复：报告期内销售费用中维护修理费上年同期无发生，本期发生128.90万元，系公司销售给第一大客户的产品，因其个别产品设计存在瑕疵，导致其境外终端客户销售的相应商品产生售后维修事项，经友好磋商，为保持长期稳定的业务合作，公司适当补贴其部分售后维护修理费用所致。

4、请公司说明报告期，销售费用和管理费用中工资薪酬同比上升幅度较大的原因。

答复：报告期内，受社会人力成本普遍提高的影响，也基于提高员工稳定性、综合制造水平、管理水平及销售积极性的考虑，公司在报告期内逐步提高了员工的平均工资水平。另外，本报告期公司开始销售自有品牌产品，为了加大营销力

度，新增销售人员较多，导致薪酬费用增加。

七、半年报显示，报告期末公司货币资金合计3.64亿元，期初余额为8.10亿元。请公司说明报告期货币资金大幅下滑的原因。

答复：期初余额为8.10亿元的原因是上年年末募集资金到位，本报告期末货币资金为3.64亿元，大幅下滑的主要原因在于：（1）用募集资金偿还银行贷款5,000万元；（2）分配2015年度股利8,004万元；（3）报告期末由于未执行订单较多，公司备货增加，预付材料款增加以及应收账款期末余额较期初大幅增加等导致本期经营活动现金流量净额为-3.65亿元。

八、半年报显示，报告期公司经营活动现金流净额为-3.65亿元，去年同期为-3.14亿元。请公司说明经营活动现金流净额持续为负的原因。

答复：因原材料备货、预付账款增加，应收账款增加，导致经营活动现金流入金额少于经营活动现金流出金额，出现公司经营活动现金流量净额持续为负现象。

2016年1-6月公司现金流量明细如下：

单位：元

项目	本期发生额	上期发生额
一、经营活动产生的现金流量：		
销售商品、提供劳务收到的现金	1,315,683,248.61	1,125,818,379.32
收到的税费返还	46,737,174.43	59,309,554.99
收到其他与经营活动有关的现金	193,830,247.88	78,773,695.87
经营活动现金流入小计	1,556,250,670.92	1,263,901,630.18
购买商品、接受劳务支付的现金	1,669,929,928.89	1,382,602,777.99
支付给职工以及为职工支付的现金	60,158,612.00	65,020,931.33
支付的各项税费	21,554,982.13	20,406,220.66
支付其他与经营活动有关的现金	169,277,936.40	110,000,611.73
经营活动现金流出小计	1,920,921,459.42	1,578,030,541.71
经营活动产生的现金流量净额	-364,670,788.50	-314,128,911.53

由上表可以看出，公司经营活动产生的现金流量净额为负主要是由于公司购买商品、接受劳务支付的现金持续多于销售商品、提供劳务收到的现金。

(1) 公司采购原材料占用较多资金。2016年6月底，原材料余额较年初增加22,649.24万元，导致公司购买商品、接受劳务支付的现金较多，主要原因有以下方面：

①2015年全球Open Cell大幅降价，造成Open Cell厂商营运严重亏损，上游厂商策略性收缩产能，另有部分日系企业产能缩减或逐步退出；

②受2016年2月份台湾地震的影响，2016年3月份开始台湾地区部分Open Cell厂商产能损失严重，使得Open Cell处于阶段性紧缺状态；

③三星公司2016年上半年新技术导入，出现良率超低现象，导致Open Cell供应比预期大幅减少；

④全球电视机需求趋向大尺寸化明显，而Open Cell玻璃基板整体面积相对固定，从而造成供给数量减少，市场供应紧张。

以上多种因素导致Open Cell采购价格逐渐上涨，自2016年4月以来，Open Cell处于紧缺状态，公司为避免Open Cell不足影响生产计划，且集中采购Open Cell有利于获得价格优惠，因此增加Open Cell的备货；

⑤因第三季度为产销旺季，公司根据在手订单预期2016年三季度出货量较大，公司为执行大量在手订单，增加Open Cell及其他原材料备货，期末原材料余额相应提高。

(2) 报告期预付款项大幅上升，导致公司购买商品、接受劳务支付的现金较多，主要为：

①平板电视中Open Cell、平板显示屏、主板等主要原材料因其市场主导力强、货源厂商较为集中，公司按行业常规采用预付款结算；下半年作为消费类电子产品销售旺季，公司根据订单支付主要原材料采购款，导致预付款增加；

②笔记本电脑业务的主要原材料显示屏、主板、集成电路块也基本采用预付款结算，且部分供应商合作期较短，预付比例较高；

(3) 销售收入实现的同时，因账期未到导致应收账款增加，导致公司销售商品、提供劳务收到的现金相比减少。

特此公告。

中新科技集团股份有限公司董事会

二〇一六年九月十日