

**关于宁波奥拉半导体股份有限公司  
首次公开发行股票申请文件审查反馈意见中  
有关财务会计问题的专项说明**

**致同会计师事务所（特殊普通合伙）**

关于宁波奥拉半导体股份有限公司  
首次公开发行股票申请文件审查反馈意见中  
有关财务会计问题的专项说明

致同专字（2023）第 441A021343 号

上海证券交易所：

贵所《关于宁波奥拉半导体股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）〔2022〕543 号）（以下简称 反馈意见）已于 2022 年 12 月 22 日收悉。对反馈意见所涉及财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称 我们）对宁波奥拉半导体股份有限公司（以下简称宁波奥拉公司、发行人或公司）相关资料进行了核查，现做专项说明如下：

问题 1.关于收购印度奥拉

根据申报材料：（1）2017 年 12 月，实控人下属公司安可控股、HSP 分别收购印度奥拉 99.995%、0.005%的股权；2018 年 5 月实控人以代持方式出资设立发行人，于同年 9 月收购安可控股 100%股权，发行人子公司香港奥拉于 2022 年 7 月收购 HSP 所持有的印度奥拉 0.005%股权；上述收购完成后，印度奥拉成为发行人全资子公司；（2）2018 年 9 月发行人合计以 4,270.36 万美元通过收购安可控股 100%股权间接控股印度奥拉，确认商誉 2,950.80 万美元，报告期内商誉未发生减值；在合并过程中对印度奥拉的芯片设计专利及专有技术进行了识别并确认为无形资产，公允价值 9,020.00 万元，摊销年限 10 年；（3）印度奥拉成立于 2010 年 8 月，设立时主要对外提供射频、时钟和音频芯片的设计服务，逐渐积累自有的 IP 对外进行 IP 授权；目前印度奥拉定位于公司时钟芯片的研发主体，主要职责系为母公司或其他关联公司提供技术开发与支持服务，主要收入为少量 IP 授权收入。

请发行人说明：（1）收购前后印度奥拉主营业务、主要客户、经营业绩、核心技术和知识产权的变化情况，发行人对印度奥拉人员、财务、技术方面的整合情况，收购后相关技术的迭代情况及对应研发主体，结合上述情况说明印

度奥拉在发行人研发和业务体系中的定位和发挥的作用；（2）实控人下属公司收购印度奥拉、发行人及香港奥拉收购印度奥拉履行的决策程序、资金来源及款项支付过程，履行的发改、商务、外汇、税务等审批备案程序及其合规性，是否符合境内外的法律法规规定，是否存在纠纷及潜在纠纷；（3）收购印度奥拉的具体过程，前述交易是否构成一揽子交易，认定属于非同一控制下企业合并的依据，收购价格确定依据及公允性，购买日、合并成本的确定依据，商誉的计算过程；确认为无形资产的专利及专有技术的具体构成、公允价值的确定方法及具体假设，是否符合无形资产的确认条件和计量要求，摊销年限的确定依据及实际执行情况；（4）结合收购后印度奥拉的主要财务数据和经营业绩情况、时钟芯片业务的技术迭代和业务发展情况等，说明上述专利、专有技术和商誉是否存在减值风险，各期末减值测试的具体过程，资产组认定及相关参数估计是否合理，未计提减值准备的合理性。

请发行人律师对（1）（2）进行核查，请申报会计师对（3）（4）进行核查，请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

(三) 收购印度奥拉的具体过程，前述交易是否构成一揽子交易，认定属于非同一控制下企业合并的依据，收购价格确定依据及公允性，购买日、合并成本的确定依据，商誉的计算过程；确认为无形资产的专利及专有技术的具体构成、公允价值的确定方法及具体假设，是否符合无形资产的确认条件和计量要求，摊销年限的确定依据及实际执行情况

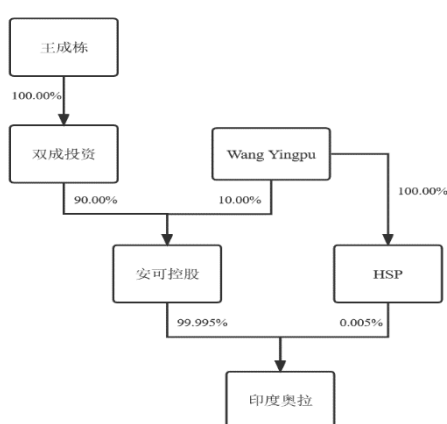
1、收购印度奥拉的具体过程，前述交易是否构成一揽子交易，认定属于非同一控制下企业合并的依据，收购价格确定依据及公允性，购买日、合并成本的确定依据，商誉的计算过程

### (1) 收购印度奥拉的具体过程

① 发行人成立前，由实际控制人控制的安可控股、HSP 收购印度奥拉 100% 股权

2017 年 12 月，公司实际控制人通过安可控股、HSP 收购了印度奥拉 100% 股权，其中：安可控股持有印度奥拉 99.995% 股权、HSP 持有印度奥拉 0.005% 股权。本次股权收购对价共计 4,270.58 万美元，包括为完成业绩目标而设定的或有对价 670.58 万美元。2018 年 1 月，印度奥拉完成工商登记变更。

本次股权转让后，印度奥拉的股权结构如下：

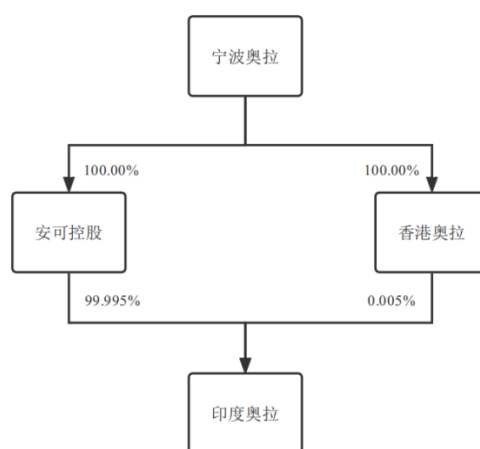


② 发行人成立后，发行人以原并购价格，收购安可控股以及 HSP 所持有的印度奥拉股权，从而间接持有印度奥拉 100% 股权

2018 年 5 月，发行人设立。2018 年 9 月，宁波奥拉以 3,599.84 万美元并承继

原由双成投资和安可控股实际承担的收购尾款支付义务为对价收购双成投资所持安可控股 90%股权；同时，因收购印度奥拉时 WANG YINGPU 未实际出资，发行人以 0 美元收购 WANG YINGPU 所持安可控股 10%股权。至此，发行人持有安可控股 100%股权并通过安可控股间接持有印度奥拉 99.995%的股权，印度奥拉成为发行人的间接控股子公司。

2022 年 7 月，发行人全资子公司香港奥拉以 1,600 美元收购 HSP 所持印度奥拉 0.005%股权，印度奥拉成为发行人的全资子公司。本次股权转让后，印度奥拉的股权结构如下：



## （2）前述交易不构成一揽子交易

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》，各项交易的条款、条件以及经济影响符合下列一种或多种情况的，通常将多次交易作为“一揽子交易”进行会计处理：（1）这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；（2）这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；（3）一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；（4）一项交易单独考虑时是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

安可控股收购印度奥拉的股权交割事项于 2018 年 1 月 3 日已实质完成，无论发行人是否通过安可控股并购印度奥拉，都不会导致安可控股的本次股权并购发生逆转。因此，在发行人尚未成立前，实际控制人为尽快锁定交易，由安可控股先行收购印度奥拉；发行人于 2018 年 5 月设立后，于当年 9 月以原并购价格通过 100%收购安可控股的方式间接控股印度奥拉。从交易实质看，两项交易彼此独立，互不依赖，均可独立达成商业结果，上述交易不符合《企业会计

准则第 33 号——合并财务报表》关于一揽子交易的规定。

### **(3) 非同一控制下企业合并的依据**

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》规定，同一控制下企业合并指参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的。定义中的“控制并非暂时性”是指参与合并的各方在合并前后较长的时间内受同一方或相同的多方最终控制。较长的时间通常指一年以上（含一年）。

安可控股收购印度奥拉时的决策程序及协议文件中虽未明确收购印度奥拉为暂时性过渡安排。但发行人实际控制人在接触并了解印度奥拉基本情况后，结合对国际贸易形势、中国半导体国产化趋势等情况的判断，即确定了由境内主体控制印度奥拉，并将其相关技术引入中国境内进行产业化发展战略。但由于交易对手要求的交易时间较为紧迫，该项交易又存在其他潜在收购方，实际控制人没有充足的时间设立境内主体实施该项交易。为快速锁定交易，遂安排由其控制的安可控股于 2017 年 12 月先行收购印度奥拉。发行人于 2018 年 5 月设立并作为印度奥拉芯片技术产业化落地的境内主体，于 2018 年 9 月，在安可控股收购印度奥拉不足一年的时间内，即以原并购价格通过收购安可控股股权实现了间接持有印度奥拉 99.995% 股权的目的，从而完成了对印度奥拉的收购。

综上所述，并购前安可控股实质控制印度奥拉不足一年，为暂时性的过渡安排，为更好的反映并购实质，发行人按非同一控制下企业合并处理对印度奥拉的并购交易，符合企业会计准则的相关规定。

### **(4) 收购价格确定依据及公允性，购买日、合并成本的确定依据，商誉的计算过程**

#### **① 收购价格确定依据及公允性**

安可控股和 HSP 在收购印度奥拉时并未对印度奥拉进行资产评估，收购价格系由交易双方通过协商进行确定。安可控股和 HSP 收购印度奥拉 100% 股权的总对价为 4,270.58 万美元，分两期支付，即首期付款 3,600 万美元和附业绩条件的里程碑尾款 670.58 万美元。

发行人在编制合并财务报表时，印度奥拉可辨认净资产公允价值系根据上海东洲资产评估有限公司出具的《宁波奥拉半导体股份有限公司以财务报告为

目的拟对合并 Aura Semiconductor Private Limited 进行合并对价分摊涉及的部分资产价值追溯评估资产评估报告》（东洲评报字【2022】第 1270 号）为基础进行确定的。

根据 Guru&Jana Chartered Accountants 出具的《审计报告》，印度奥拉 2016-2017 财年营业收入为 27,635.01 万卢比（按 2017 年平均汇率折合 424.72 万美元），净利润为-11,322.84 万卢比（按 2017 年平均汇率折合-17.40 万美元），其经营业绩处于亏损状态，因此采用市销率法评估收购印度奥拉价格的公允性，根据收购价格与印度奥拉 2016-2017 财年营业收入计算，印度奥拉的市销率为 10.06。

经统计，彼时已上市的从事芯片设计业务的上市公司圣邦股份、韦尔股份、全志科技、紫光国微、汇顶科技和兆易创新 2017 年平均市销率情况如下：

序号	企业名称	2017 年平均市销率（倍）
1	圣邦股份	9.83
2	韦尔股份	5.02
3	全志科技	8.21
4	紫光国微	14.12
5	汇顶科技	14.26
6	兆易创新	14.50
可比上市公司市销率平均值		10.99
收购印度奥拉对应市销率		10.06

注：彼时公司其余三家可比上市公司纳芯微、杰华特及思瑞浦尚未上市，故额外选取已上市的韦尔股份、全志科技、紫光国微、汇顶科技和兆易创新进行比较。

如上表所示，收购印度奥拉对应的市销率与同行业芯片设计公司基本趋近，本次收购价格具有公允性。

## ②购买日、合并成本的确定依据

2018 年 9 月，发行人董事会决议同意以原并购价值收购安可控股 100%股权从而间接控股印度奥拉，同月，交易双方签订股权转让协议，并在同月完成股权变更登记申请。2018 年 9 月，发行人收购安可控股的股权转让协议已获董事会等经营决策机构批准，办理了工商变更登记和必要的财产转移手续。发行人于 2018 年 9 月控制了安可控股并对印度奥拉进行业务整合，故购买日确定为 2018 年 9 月 30 日，发行人购买印度奥拉 99.995%股权的合并成本为 4,270.36 万美

元。

### ③商誉的计算过程

发行人通过收购安可控股实现并购印度奥拉时，公司合并层面确认的商誉计算过程如下：

序号	项目	公式	金额
1	收购价款（美元：万元）	A	4,270.36
2	享有的可辨认净资产公允价值（美元：万元）	B	1,706.65
3	递延所得税负债（美元：万元）	C	387.08
4	商誉（美元：万元）	$D=A-(B-C)$	2,950.80
5	收购时点汇率	E	6.8792
6	商誉（人民币：万元）	$F=D \times E$	20,299.13

报告期各期末，公司商誉账面金额折人民币分别为 19,279.38 万元、18,849.95 万元、20,544.93 万元和 **21,296.72** 万元，商誉账面金额发生变动系汇率变动导致。

2、确认为无形资产的专利及专有技术的具体构成、公允价值的确定方法及具体假设，是否符合无形资产的确认条件和计量要求，摊销年限的确定依据及实际执行情况

#### （1）确认为无形资产的专利及专有技术的具体构成

##### ①专利技术

序号	专利名称	专利号	专利类别	注册地
1	Power amplifier providing high efficiency	US9319495	发明专利	美国
2	Reducing errors due to non-linearities caused by a phase frequency detector of a phase locked loop.	US9742414	发明专利	美国
3	Programmable frequency divider providing output with reduced duty-cycle variations over a range of divide ratios.	US9438257	发明专利	美国
4	Programmable frequency divider providing a fifty-percent duty-cycle output over a range of divide factors.	US9608801	发明专利	美国
5	Correcting for non-linearity in an amplifier providing a differential output	US10312868	发明专利	美国
6	Managing a shoot-through condition in a component containing a push-pull output stage	US10312872	发明专利	美国
7	Operating mode for a DC-DC converter to obtain a broad range of output voltages	US10389250	发明专利	美国



序号	专利名称	专利号	专利类别	注册地
8	Charge pump for scaling the highest of multiple voltages when at least one of the multiple voltages varies	US10637402	发明专利	美国
9	Avoiding very low duty cycles in a divided clock generated by a frequency divider.	US10700669	发明专利	美国
10	Hitless switching when generating an output clock derived from multiple redundant input clocks.	US10514720	发明专利	美国
11	Relocking a phase locked loop upon cycle slips between input and feedback clocks.	US10892765	发明专利	美国
12	<b>Power supply catering to peak current demands of a load</b>	<b>US11588399</b>	<b>发明专利</b>	<b>美国</b>

注：序号 2-5 为收购基准日印度奥拉拥有的已获授权专利，序号 1、6-12 为收购基准日后获得授权的专利。序号 12 发明专利于 2023 年 2 月方获得正式授权。

目前上述发明专利已全部转移至发行人。

## ②非专利技术

未申请专利的专有技术包括时钟类产品技术、射频产品技术和电源管理等其他技术。

项目	技术概况
时钟类产品技术	低电源干扰模块技术、带有辅助偏置的双环线性稳压技术、芯片边界信号交互模块、片上杂散管理技术、低温漂移和高频率分辨率的 VCO 设计技术等
射频类产品技术	低功耗蓝牙收发器关键技术、片上集成匹配技术、用于 RX 和 TX 模式下的 VCO 技术、异步 SAR ADC 架构、MGTR（多栅晶体管）为基础的功率放大器技术、紧凑匹配滤波器组频率解调器、连续时间 Delta sigma ADC 转换器、较低功率和较小面积低噪声放大器等
电源管理等其他技术	支持包络跟踪的音频功率放大器、单电感多输出降压转换器、应用于汽车的 80V 多路降压和升压技术等

## (2) 公允价值的确定方法及具体假设

### ①评估方法的选择

对账面未反映的芯片设计专利及专有技术采用收益法-多期超额收益折现法（MEEM）进行评估，多期超额收益折现法（MEEM）基本情况如下：

一般认为企业的收益都是由企业拥有的资产创造的，包括有形资产和无形资产；企业各类可确指的资产对企业整体收益的贡献是可以分割估算的。如果企业整体收益与各类可确指的资产的贡献之和后相比仍有剩余，则这个剩余收益就被称为超额收益。

贡献资产是指与被评估无形资产一起共同发挥作用并与被评估无形资产一

起对未来收益产生贡献的资产，一般包括营运资金、固定资产、无形资产等。

MEEM的基本公式为：

$$V = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+r)^t}$$

其中：

$R_t$ 为第  $t$  年无形资产预期超额收益；

$r$ 为折现率；

$n$ 为收益年限。

对于无形资产未来各期的超额收益，本次采用如下方式进行计算。

无形资产贡献收益=标的资产税后经营净利润-其他贡献资产回报（本例包括营运资金回报-固定资产回报）

## ②预测期限

标的公司研发的时钟芯片产品经历了从技术研发设计到大规模量产再到技术迭代的历程，实现了良好的商业化成果。已申请并获得专利授权的技术申请时间涵盖从 2014 年至 2020 年，考虑到目前半导体行业竞争日趋激烈，参与企业众多，技术迭代速度进一步加快，工业用芯片一般在 5-10 年之间即可完成完整的技术迭代。考虑到标的公司产品上市后的市场反馈良好，且目前宁波奥拉时钟芯片在国内市场份额较高，因此其在该细分领域的生命周期较长，因此本次预测期确定为 10 年，即至 2027 年末。

### A、印度奥拉营业收入的预测方式

印度奥拉在并购完成后成为宁波奥拉旗下专业从事技术开发的公司，宁波奥拉通过全资子公司香港奥拉向印度奥拉以成本加成的方式支付委托开发服务费，因此印度奥拉对内实现的销售收入与其技术涉及产品的销售收入并不直接挂钩，无法有效反映印度奥拉时钟芯片技术所能获取的收益。鉴于上述因素，本次评估对宁波奥拉产品结构和各产品收入进行了分析，并假设宁波奥拉与印度奥拉采用技术授权许可使用的方式结算相应的许可费作为印度奥拉的营业收入，以便真实反映印度奥拉时钟芯片技术所能获取的收益。即：

印度奥拉时钟技术收入=宁波奥拉合并口径时钟类产品销售毛利×模拟毛利分配比例

对于模拟毛利分配比例，本次根据国家知识产权局公布的《“十三五”期间专利实施许可使用费有关数据发布》中列示的许可费率相关数据以及同行业的平均水平确定。

依据《“十三五”期间专利实施许可使用费有关数据发布》数据，信息传输、软件和信息技术服务业的平均销售收入提成率为 12%。

根据同花顺 IFIND 金融终端数据，模拟芯片设计行业十三五期间平均销售毛利率为 38.54%，进而计算得出行业平均毛利提成率为 31.10%（12%÷38.54%）。

考虑到企业对外进行专利实施许可通常不会涉及自身的核心技术，而印度奥拉相关专利和技术则系发行人当前时钟芯片的核心技术，因此按照 31.10% 计算印度奥拉模拟结算收入，具有谨慎性和合理性。

对于印度奥拉射频技术相关 IP 授权收入，直接采用相关技术对外授权收入历史年度发生额进行预测，未来保持小幅下降。

#### B、印度奥拉成本及其他费用等项目的预测方式

印度奥拉的全部业务均为芯片设计，除此之外无其他业务。故公司在历史年度无营业成本，研发投入均计入期间费用。因此本次对营业成本不予预测，统一在研发费用中考虑相应的研发支出。

对于销售费用和管理费用，考虑到印度奥拉的职能较为单一，主要承担集团内的研发任务，因此销售费用和管理费用金额较小，占比较低。本次按历史年度销售费用和管理费用率进行预测。

印度奥拉历年技术研发成本均计入研发费用，近年研发投入金额持续上升，占比逐年下降的原因主要系收入规模快速上升所致，本次考虑研发费用率占比保持在 2021 年基础上进行预测。

#### C、衰减率

随着技术的进步，旧的技术必然将被新的技术所取代，现有的核心技术产出的产品存在一定的功能性可替代性，考虑到随时间的推移，新技术的发展，被评估单位专利防御性的降低，现有技术的贡献率会有所衰减。故本次考虑未

来预测期内按每年 5%-15%比例预测技术贡献衰减率。

### ③折现率

折现率是任何定价模型中最重要的参数之一，主要体现时间价值和风险，确定折现率常用方法是资本资产评价模型（CAPM）。但是在半导体领域，由于存在太多复杂的科学或技术风险，无法在资本资产评价模型计算的折现率中得到体现。本次对于产品上市阶段，根据本次评估的特点和收集资料的情况，采用了累加法来估测评估中的适用折现率。即

折现率 = 无风险报酬率 + 无形资产特有风险报酬

无形资产特有风险报酬率 = 技术风险系数 + 市场风险系数 + 资金风险系数 + 管理风险系数

无风险报酬率：

根据 Aswath Damodaran 的研究，一般会把作为无风险资产的零违约证券的久期，设为现金流的久期。国际上，企业价值评估中最常选用的年限为 10 年期债券利率作为无风险利率。经查基准日前后中国债券信息网最新 10 年期的、可以市场交易的国债平均到期实际收益率为 3.88%。

无形资产特有风险报酬：

经评估人员初步判断其经营风险、市场风险、技术风险和财务风险后，确定特定风险报酬率为 12.40%。

折现率 = 无风险报酬率 + 特定资产风险报酬

$$= 3.88\% + 12.40\%$$

$$= 16.28\%$$

### ④评估结果

按照上述方法进行评估，芯片设计专利及专有技术的评估结果如下：

单位：万元

专利及非专利技术计算表	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
项目\年份	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
主营业务收入	1,813.92	3,747.04	9,395.42	12,665.68	13,772.82	14,710.84	15,303.44	14,159.37	13,067.90	12,413.02
EBIT%	-79.41%	14.60%	59.15%	62.57%	60.54%	59.54%	57.04%	54.54%	52.04%	50.54%
EBIT	-1,440.48	547.09	5,557.08	7,924.99	8,338.01	8,758.77	8,729.02	7,722.46	6,800.48	6,273.49
实际所得税率	-	27.82%	27.82%	27.82%	27.82%	27.82%	27.82%	27.82%	27.82%	27.82%
税后净营业利润 NOPAT	-1,440.48	394.90	4,011.10	5,720.25	6,018.38	6,322.08	6,300.61	5,574.07	4,908.59	4,528.21
贡献资产（扣减项）										
1、固定资产投资回报										
其中：当年固定资产账面价值	188.57	188.57	288.57	388.57	438.57	438.57	438.57	438.57	438.57	438.57
固定资产投资回报率	6.46%	6.46%	6.46%	6.46%	6.46%	6.46%	6.46%	6.46%	6.46%	6.46%
固定资产投资回报	12.18	12.18	18.64	25.10	28.33	28.33	28.33	28.33	28.33	28.33
2、营运资金回报										
营运资金余额	816.93	827.10	1,300.98	1,695.33	1,870.74	2,025.15	2,178.69	2,074.29	1,967.79	1,899.18
营运资金投资回报率	2.80%	2.80%	2.80%	2.80%	2.80%	2.80%	2.80%	2.80%	2.80%	2.80%
营运资金投资回报	22.88	23.16	36.44	47.48	52.39	56.72	61.02	58.09	55.11	53.19
3、人力资源回报										
人力资源公允价值	203.94	203.94	203.94	203.94	203.94	203.94	203.94	203.94	203.94	203.94
人力资源回报率	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%

专利及非专利技术计算表	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
项目\年份	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
人力资源投资回报	36.71	36.71	36.71	36.71	36.71	36.71	36.71	36.71	36.71	36.71
技术贡献净收益	-1,512.25	322.84	3,919.31	5,610.96	5,900.94	6,200.32	6,174.55	5,450.93	4,788.44	4,409.98
衰减率	-	5%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	15%	15%
衰减后技术贡献收益	100%	95%	85%	75%	65%	55%	45%	35%	20%	5%
技术贡献收益	-1,512.25	306.70	3,331.42	4,208.22	3,835.61	3,410.18	2,778.55	1,907.83	957.69	220.50
折现率	16.28%	16.28%	16.28%	16.28%	16.28%	16.28%	16.28%	16.28%	16.28%	16.28%
折现系数	0.93	0.80	0.69	0.59	0.51	0.44	0.38	0.32	0.28	0.24
折现值	-1,402.46	244.59	2,285.02	2,482.01	1,945.81	1,487.52	1,042.51	615.47	265.76	52.61
合计现值（取整）	9,020.00									

### **(3) 发行人专利及专有技术符合无形资产的确认条件和计量要求**

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》相关规定，无形资产是指企业拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产；无形资产同时满足下列条件的，才能予以确认：A、与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业；B、该无形资产的成本能够可靠地计量。

#### **① 与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业**

公司收购印度奥拉前，印度奥拉主要从事模拟芯片相关 IP 授权及定制开发服务，掌握了大量的相关经验与技术，其中对于个别子模块已经申报专利并获得授权。收购完成后，通过双方的技术资源整合和交流借鉴，公司提升技术研发水平，相关专利技术的转化能够为公司芯片产品量产销售提供较强的技术支撑，且相应产品在期后通过公司已成功商业化，获得了市场客户的认可。因此，印度奥拉及公司在研发相关产品的过程中使用上述芯片设计专利及专有技术，能够为公司带来经济利益，与相关芯片设计专利及专有技术有关的经济利益很可能流入企业。

#### **② 该无形资产的成本能够可靠地计量**

为了将合并对价在取得的可辨认资产之间进行合理分配，公司聘请上海东洲资产评估有限公司对印度奥拉于收购基准日的公允价值进行了追溯评估，并由上海东洲资产评估有限公司于 2022 年 10 月 14 日出具了东洲评报字【2022】第 1270 号《宁波奥拉半导体股份有限公司以财务报告为目的拟对合并 Aura Semiconductor Private Limited 进行合并对价分摊涉及的部分资产价值追溯评估资产评估报告》。

评估机构采用收益法-多期超额收益折现法（MEEM）对账面未反映的芯片设计专利及专有技术进行评估，评估基准日（2017 年 12 月 31 日）相关资产的评估价值为 9,020.00 万元。

因此，公司系根据专业第三方评估机构出具的评估报告中的评估值确认上述芯片设计专利及专有技术的账面金额，相关无形资产的成本能够可靠地计量。

综上，印度奥拉的相关芯片设计专利及专有技术符合无形资产的定义，与该等无形资产有关的经济利益很可能流入企业，同时该等无形资产的成本能够可靠计量，公司在合并中识别并确认的无形资产满足无形资产的确认条件和计量要求，符合《企业会计准则》相关规定。

#### （4）摊销年限的确定依据及实际执行情况

对于使用寿命有限的无形资产，发行人在取得时确定其使用寿命，并在使用寿命内采用直线法进行合理摊销，摊销金额按受益期计入当期损益。

发行人基于对无形资产有关经济利益的预期实现方式，并参考同行业可比公司摊销年限，确定专利权及专有技术使用年限为 10 年。

专利及专有技术的摊销方法与同行业对比如下：

公司名称	无形资产类别	预计使用寿命	摊销方法
纳芯微	专利权	10 年	直线法
圣邦股份	非专利技术	10 年	直线法
发行人	专利权及专有技术	10 年	直线法

发行人专利权及专有技术摊销年限与同行业可比上市公司相比，不存在重大差异。

公司并购印度奥拉时确认的可辨认的无形资产账面原值为 1,371.35 万美元，按 10 年摊销，年摊销金额为 137.13 万美元；报告期各期摊销金额折合人民币分别为 945.42 万元、884.16 万元、926.66 万元和 **477.87 万元**。

（四）结合收购后印度奥拉的主要财务数据和经营业绩情况、时钟芯片业务的技术迭代和业务发展情况等，说明上述专利、专有技术和商誉是否存在减值风险，各期末减值测试的具体过程，资产组认定及相关参数估计是否合理，未计提减值准备的合理性

#### 1、收购后印度奥拉的主要财务数据和经营业绩情况

报告期内，印度奥拉的主要财务数据和经营业绩（剔除股份支付影响）情况如下：



单位：万元

项目	2023.6.30/2023年 1-6 月	2022.12.31/2022 年度	2021.12.31/2021 年度	2020.12.31/2020 年度
资产	4,693.45	6,517.92	4,659.15	3,622.32
负债	3,259.44	3,583.00	2,407.90	2,102.57
营业收入	1,411.84	6,558.92	5,881.44	3,987.21
净利润	-1,591.20	374.72	767.45	-49.13

公司收购印度奥拉后，将印度奥拉定位为公司的研发平台，印度奥拉不再承担利润中心职能，其主要业务为根据发行人要求，为发行人开发时钟芯片及电源管理芯片，发行人以成本加成的方式向其支付委托开发服务费。同时，根据发行人安排，印度奥拉的 IP 授权服务亦逐步变更至发行人名下，由发行人对外进行授权和收取授权费。最近 3 年，印度奥拉的营业收入主要由发行人及子公司贡献，2020 年、2021 年、2022 年，印度奥拉单体收入中来自于发行人及其子公司的比例分别为 71.65%、73.06%、66.73%。

由上所述，印度奥拉单体的经营业绩与其技术涉及产品尤其是时钟芯片的销售收入并不直接挂钩，无法有效反映印度奥拉芯片技术所能获取的收益。

## 2、时钟芯片业务的技术迭代和业务发展情况等

2018 年 9 月，公司首款去抖时钟芯片成功流片；2019 年 3 月，公司开始批量销售去抖时钟芯片，成功实现了时钟芯片的产业化及先进信息通信系统中时钟芯片的国产替代。在此基础上，公司不断进行技术迭代和丰富时钟芯片产品类型，有关公司主要型号时钟产品的迭代情况如下：

收购后，基于印度奥拉相关 IP 及技术积累，公司实际控制人及创始团队制定了时钟芯片产业化发展战略，印度奥拉作为公司的研发平台，其核心研发目标为根据公司对时钟芯片产品的定义和路标规划，研发相应的时钟芯片产品，并不断进行产品迭代。印度奥拉作为研发主体，主要负责应用于有线通信设备、无线通信设备领域的去抖时钟产品的研发及迭代工作。

2020 年，为快速丰富去抖时钟芯片产品类型，缩小与国际先进水平的差距，公司组建了以境内技术人员为骨干的第二时钟团队（混合信号团队）。第二时钟团队主要负责抖动指标更优的应用于基站设备（RRU/AAU 模块）的去抖时钟芯片 Au5328 及应用于服务器领域的时钟产品的研发工作。基于团队成员丰富的设

计经验和研发创造，结合对印度奥拉相关时钟 IP 的复用，第二时钟团队于 2022 年一方面成功研发推出了 Au5328 并实现批量销售，Au5328 产品抖动性能低于 50fs，达到国际一流水平；另一方面，第二时钟团队按照英特尔新设计规范研发的 RTC 实时时钟芯片亦已完成流片，并经英特尔认证，成为英特尔下一代服务器全球三家参考设计芯片之一，为 BirchSteam 平台服务器的标准配置产品。

收购印度奥拉后至今，公司主要时钟产品对应的研发主体、研发人员、研发时间、技术迭代情况等具体如下：

主要型号产品	产品类别	主要研发主体	核心研发人员	研发量产时间	技术迭代情况
Au531X	去抖时钟	印度奥拉	Srinath Sridharan、Ankit Seedher、Anurag Pulincherry、Raja Prabhu、Bhupendra Sharma	2019 年初	第一代去抖时钟，去抖性能为 150fs，核心电路电源为 3.3V 或 2.5V
Au532X	去抖时钟	印度奥拉	Srinath Sridharan、Ankit Seedher、Anurag Pulincherry、Raja Prabhu、Bhupendra Sharma	2019 年末	去抖性能为 150fs，在 Au531x 系列基础上针对市场反馈情况对芯片其他功能进行了优化，同时核心电路电源降低为 1.8V，功耗大幅降低
Au55XX	去抖时钟	印度奥拉	Srinath Sridharan、Ankit Seedher、Anurag Pulincherry、Raja Prabhu、Bhupendra Sharma	2021 年	去抖性能提升至 120fs，支持高精度 1588 精确时钟同步（PTP）协议，支持高速信号采集接口协议 JESD204B/C 时钟，支持秒脉冲（1PPS）锁定，精确的输入到输出相位调制（ps 级别）功能
Au561X	去抖时钟	印度奥拉	Srinath Sridharan、Ankit Seedher、Anurag Pulincherry、Raja Prabhu、Bhupendra Sharma	2022 年	去抖性能提升至 85fs，产品扩展性大幅提高，可基于同一个裸片设计，利用可编程技术、封装优化、测试优化等方式，延伸出专用于特定领域的不同型号产品
Au5328	去抖时钟	发行人	史明甫、许长喜、杨锦城、费小洞	2022 年	去抖性能 46fs，应用于基站射频系统，5G 大规模天线（Massive MIMO）系统对于射频收发器的参考时钟有更加苛刻的要求，尤其在近段相噪部分，Au5328 通过双模拟锁相环架构及对芯片内部线路选择器、环路滤波器、压控

主要型号产品	产品类别	主要研发主体	核心研发人员	研发量产时间	技术迭代情况
					振荡器等各个器件以及线路的优化设计实现了超高去抖性能
Au541X	时钟驱动器	印度奥拉	Srinath Sridharan、Ankit Seedher、Anurag Pulincherry、Raja Prabhu、Bhupendra Sharma	2019年	首款10路输出单端或差分时钟驱动器，可用于超低抖动、高频率时钟分配和电平转换
Au5424A	时钟驱动器	印度奥拉	Srinath Sridharan、Ankit Seedher、Anurag Pulincherry、Raja Prabhu、Bhupendra Sharma	2021年	车规级4路输出单端时钟驱动器，符合AEC-Q100等车规级标准
Au190X	RTC实时时钟芯片	发行人	史明甫、许长喜、杨锦城、费小洞	2022年流片，目前已经送样，尚未量产	首款双I2C控制端口RTC实时时钟芯片，超低工作功耗，日历模式下电流消耗低于1uA；支持主电源电压检测以及自动电源切换；支持振荡器故障检测以及电源失效检测；支持备用电池电压测量；双I2C控制端口，支持任意一个I2C端口独立读写

凭借优异的产品性能及可靠性，公司时钟芯片客户群体已包括客户 A、中兴通讯、锐捷网络、客户 B、华勤技术、新华三、客户 C、客户 D、中国长城等一系列知名厂商，并成为龙芯中科、飞腾信息 CPU 参考设计配套芯片；时钟芯片已应用于 5G 通讯基站、光传输网设备、光模块、路由器、服务器、交换机、数据中心、智能安防、个人电脑、工业控制、新能源汽车等领域。报告期内，公司时钟芯片业务收入及毛利情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
时钟芯片收入	8,731.02	33,545.29	48,120.65	39,351.15
时钟芯片毛利	5,517.94	24,299.68	35,630.52	26,575.37

2022年，公司与全球领先的硅振荡器厂商 SiTime 达成新的合作协议，来源于 SiTime 的时钟晶粒收入和毛利大幅上涨，2022年时钟晶粒收入和毛利分别为 9,803.97 万元、7,204.10 万元。2023年1-6月，公司时钟晶粒收入和毛利分别为 1,564.14 万元、1,082.73 万元。

2023年10月30日，公司与 SiTime 签订了《知识产权许可合同》，总金额不超过 2.68 亿美元，其中 1.48 亿美元为确定对价，1.2 亿美元为可变对价。通过本次 IP 授权交易，一方面公司可以间接进入海外时钟芯片市场，获得海外时钟芯片市场的收益，实现时钟芯片技术价值的最大化；另一方面，该交易的达成，表明了全球顶尖厂商 SiTime 对公司时钟芯片技术的绝对认可，充分体现了公司时钟芯片技术的先进性和全球竞争力。

### 3、上述专利、专有技术和商誉是否存在减值风险

由上可知，公司时钟芯片技术不断迭代，产品种类、型号日益丰富，除上述已量产的产品外，在研的产品还包括可编程 XO 系列、PCIE 以及扩频兼容的时钟发生器、兼容 Intel CK440 规格的时钟发生器、兼容 Intel DB2000 规格的时钟缓冲器系列、车规级 PCIE 时钟发生器、RTC 实时时钟芯片、工业 4.0 市场的通用时钟产品、超低抖动先进以太网同步时钟产品等；公司时钟芯片客户群体和应用领域不断扩大，收入及毛利均保持了较高的水平，公司已成长为国内领先、国际先进的时钟芯片厂商；公司时钟芯片技术迭代和业务发展情况良好，上述专利、专有技术和商誉在报告期内不存在减值迹象和减值风险。

基于谨慎性原则，发行人已在招股说明书第三节“风险因素”中对未来可能存在的商誉和无形资产减值风险进行了风险提示，具体情况如下：

#### “2、商誉减值风险

公司于 2018 年收购了印度奥拉 99.995% 股权，产生商誉。截至 2023 年 6 月 30 日，该部分商誉金额为 21,296.72 万元，占公司资产总额比例为 27.39%。公司每年会对商誉是否发生减值进行测试，如相关资产组（或资产组组合）的可收回金额低于其账面价值的，应当就其差额确认减值损失。若未来因行业政策变化、技术发展或者其他因素导致与商誉相关的资产组盈利能力下降，将可能产生较大的商誉减值，从而对公司经营业绩产生不利影响。

#### 3、无形资产减值风险

公司在收购印度奥拉过程中，对印度奥拉的芯片设计专利及专有技术进行了识别，经评估截至 2017 年 12 月 31 日印度奥拉芯片设计专利及专有技术公允价值为 9,020.00 万元。截至 2023 年 6 月 30 日，该部分无形资产账面价值为

4,459.08 万元，占公司资产总额的比例为 5.74%。公司将在资产负债表日判断相关无形资产是否存在减值迹象，对于存在减值迹象的，需进行减值测试。若未来因行业政策变化、技术发展或者其他因素导致与无形资产相关的资产组盈利能力下降，将可能产生较大的无形资产减值，从而对公司经营业绩产生不利影响。”

#### 4、各期末减值测试的具体过程，资产组认定及相关参数估计是否合理，未计提减值准备的合理性

##### （1）专利、专有技术的减值测试具体情况

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》“第四条 因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试”。公司收购印度奥拉确认的无形资产均为有具体使用寿命的无形资产，按照明确的摊销年限进行摊销，需在每年末判断是否存在减值迹象，对于存在减值迹象的，需进行减值测试。

由上可知，报告期内，公司时钟芯片业务技术迭代和业务发展情况良好，因此收购取得的无形资产不存在减值迹象，不存在需要对无形资产计提减值准备的情形，未计提减值准备具备合理性。

##### （2）商誉减值测试具体情况

报告期各期末，公司使用预计未来现金流量的现值的方法对商誉执行减值测试，执行测试的具体过程为：因印度奥拉在并购完成后成为发行人旗下专业从事技术开发的公司，发行人及子公司向印度奥拉以成本加成的方式支付委托开发服务费，因此印度奥拉对内实现的销售收入与其技术涉及产品的销售收入并不直接挂钩，无法有效反映印度奥拉时钟芯片技术所能获取的收益；因此，以发行人时钟芯片所直接带来的毛利为基准，并假设发行人与印度奥拉采用技术授权许可使用的方式结算相应的许可费作为印度奥拉的营业收入，减去印度奥拉期间费用后，经调整计算得出归母息税前现金流，通过折现率计算得出未来现金流的现值，最终得出资产组的价值，将资产组的价值与资产组账面金额进行比较，判断是否存在减值情况。经测试，报告期各期末，公司商誉不存在减值。

公司基于谨慎性原则对资产组的未来收入预测增长期为五年，以最近一期

末（2023年6月30日）商誉减值测试为例，公司商誉减值测试过程及主要参数估计合理性分析如下：

### ①资产组的认定

资产组包括公司合并印度奥拉形成的商誉、固定资产、无形资产、长期待摊费用等长期资产，截至2023年6月30日，资产组的账面金额合计为27,816.83万元，具体情况如下：

单位：万元

科目名称	合并报表的公允价值
固定资产	353.08
无形资产	6,140.07
商誉	21,297.62
其中：合并报表确认的商誉	21,296.72
归属于少数股东的商誉	0.90
长期待摊费用	26.05
<b>资产组账面金额合计</b>	<b>27,816.83</b>

公司对资产组的认定符合《企业会计准则第8号-资产减值》的相关规定，具有合理性。

### ②评估方法及评估模型

因该资产组目前不存在销售协议价格，也不存在类似的资产活跃市场，亦无法取得同行业类似资产最近的交易价格。根据公司管理层未来预测数据资料，最终选用了预计未来现金流量的现值的方法对资产组的可回收价值进行计算。

本次对资产组选用息税前现金流量折现模型，基本公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i} + \frac{F_n \times (1+g)}{(r-g) \times (1+r)^n} - A$$

其中：

P：资产组的可收回金额；

F<sub>i</sub>：第i年的息税前现金流量；

g：永续增长率；根据企业进入稳定期的因素分析预测期后的收益趋势，本

次评估假定 n 年后  $F_i$  不变，G 取零。

A: 初始营运资金，资产组对应的营运性流动资产-资产组对应的营运性流动负债

n: 明确的预测期期间是指从评估基准日至企业达到相对稳定经营状况的时间。

### ③评估参数的选取及合理性

#### A、未来预测、收益期限的确定

依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，建立在预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年，企业管理层如能证明更长的期间是合理的，可以涵盖更长的期间。

本次评估，对资产组未来 5 年各年的现金流量进行了预测，并认为现有的管理模式、行业经验、销售渠道、产品更新能力等与商誉相关的其他可辨认资产可以持续发挥作用，其他资产可以通过简单更新或追加的方式延长使用寿命，包含商誉的资产组预计 5 年后达到稳定并保持，实现永续经营。符合企业会计准则的规定，具有合理性。

#### B、折现率的确定

依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，在资产减值测试中估算资产预计未来现金流量现值时所使用的折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率。

本次评估具体计算税前折现率时，先根据加权平均资本成本（WACC）计算得出税后口径的折现率，然后将其调整为税前的折现率，以便于与资产组的未来现金流量的预测基础相一致。

计算加权平均资本成本（WACC），即股权期望报酬率和经所得税调整后的债权期望报酬率的加权平均值，基本公式为：

$$WACC = R_d \times (1 - T) \times W_d + R_e \times W_e$$

其中： $R_d$ : 债权期望报酬率；

$R_e$ : 股权期望报酬率;

$W_d$ : 债务资本在资本结构中的百分比;

$W_e$ : 权益资本在资本结构中的百分比;

$T$ : 为公司有效的所得税税率。

股权期望报酬率采用资本资产定价修正模型 (CAPM) 来确定, 计算公式为:

$$R_e = R_f + \beta_e \times MRP + \varepsilon$$

式中:  $R_f$ : 无风险利率;

$MRP$ : 市场风险溢价;

$\varepsilon$ : 特定风险报酬率;

$\beta_e$ : 评估对象权益资本的预期市场风险系数;

$$\beta_e = \beta_t \times \left( 1 + (1 - t) \times \frac{D}{E} \right)$$

式中:  $\beta_t$  为可比公司的预期无杠杆市场风险系数;

D、E: 分别为可比公司的债务资本与权益资本。

考虑到虽然标的资产组所处企业为注册在印度的公司, 但印度奥拉的主要业务为向境内母公司提供技术支持与研发服务成果, 同时母公司的主要客户均为境内企业, 故本次选取中国境内市场参数对折现率进行计算。

#### a、无风险利率 $R_f$ 的确定

根据国内外的行业研究结果, 并结合中评协发布的《资产评估专家指引第12号—收益法评估企业价值中折现率的测算》的要求, 本次无风险利率选择最新的十年期中国国债收益率均值计算。数据来源为中评协网上发布的、由“中央国债登记结算公司 (CCDC)”提供的《中国国债收益率曲线》。

国债收益率曲线是用来描述各个期限国债与相应利率水平的曲线。中国国债收益率曲线是以在中国大陆发行的人民币国债市场利率为基础编制的曲线。

考虑到十年期国债收益每个工作日都有发布, 为了避免短期市场情绪波动对取值的影响, 按照最新一个完整季度的均值计算, 每季度更新一次, 本次基



准日取值为 2.74%。

综上，无风险利率选择具有合理性。

#### b、市场风险溢价（MRP, 即 $R_m - R_f$ ）的计算

市场风险溢价是指投资者对与整体市场平均风险相同的股权投资所要求的预期超额收益，即超过无风险利率的风险补偿。市场风险溢价通常可以利用市场的历史风险溢价数据进行测算。本次评估利用中国证券市场指数的历史风险溢价数据计算得到市场风险溢价。

$R_m$  的计算：根据中国证券市场指数计算收益率。

指数选择：根据中评协发布的《资产评估专家指引第 12 号—收益法评估企业价值中折现率的测算》，同时考虑到沪深 300 全收益指数因为修正了样本股分红派息因而比沪深 300 指数在计算收益率时相对更为准确，选用了沪深 300 全收益指数计算收益率。基期指数为 1000 点，时间为 2004 年 12 月 31 日。

时间跨度：计算时间段为 2005 年 1 月截至基准日前一年年末。

数据频率：周。考虑到中国的资本市场存续至今为 30 年左右，指数波动较大，如果简单按照周收盘指数计算，则会导致收益率波动较大而无参考意义。按照周收盘价之前交易日 200 周均值计算（不足 200 周的按照自指数发布周开始计算均值）获得年化收益率。

年化收益率平均方法：计算分析了算数和几何两种平均年化收益率，最终选取几何平均年化收益率。

$R_f$  的计算：无风险利率采用同期的十年期国债到期收益率（数据来源同前）。和指数收益率对应，采用当年完整年度的均值计算。

市场风险溢价（MRP,  $R_m - R_f$ ）的计算：

通过上述计算得出了各年度的中国市场风险溢价基础数据。考虑到当前我国经济正在从高速增长阶段转向高质量发展阶段，增速逐渐趋缓，因此采用最近 5 年均值计算 MRP 数值，如下：

期间	社会平均收益率	十年期国债到期收益率	MRP, $R_m - R_f$
----	---------	------------	------------------

均值	-	-	6.87%
2022年	9.71%	2.77%	6.94%
2021年	9.95%	3.03%	6.92%
2020年	9.90%	2.94%	6.96%
2019年	9.87%	3.18%	6.69%
2018年	10.48%	3.62%	6.86%

即目前中国市场风险溢价约为 6.87%。

由上所述，市场风险溢价的计算具有合理性。

### c、贝塔值（ $\beta$ 系数）的确定

该系数是衡量委估企业相对于资本市场整体回报的风险溢价程度，也用来衡量个别股票受包括股市价格变动在内的整个经济环境影响程度的指标。由于委估企业目前为非上市公司，一般情况下难以直接对其测算出该系数指标值，故本次通过选定与委估企业处于同行业的可比上市公司于基准日的  $\beta$  系数（即  $\beta_t$ ）指标平均值作为参照。

综合考虑可比上市公司与被评估企业在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等多方面的可比性，最终选择 36 家可比上市公司。浙江核新同花顺网络信息股份有限公司是一家专业的互联网金融信息服务提供商，在其金融数据终端查询到该 36 家可比上市公司加权剔除财务杠杆调整平均  $\beta_t = 0.945$ 。

$\beta$  系数数值选择标准如下：

标的指数选择：沪深 300

计算周期：周

时间范围：5 年

收益率计算方法：对数收益率

剔除财务杠杆：按照市场价值比

D 根据基准日的有息负债确定，E 根据基准日的股票收盘价对应的市值计算。

最后得到评估对象权益资本预期风险系数的估计值  $\beta_e = 0.996$ 。

由上所述，贝塔值（ $\beta$ 系数）的确定具有合理性。

#### d、特定风险报酬率 $\epsilon$ 的确定

在综合考虑委估企业的风险特征、企业规模、业务模式、所处经营阶段、核心竞争力、主要客户及供应商依赖等因素及与所选择的可比上市公司的差异后，主要依据评估人员的专业经验判断后确定。经过分析判断最终确定特定风险报酬率  $\epsilon$  为 **2.50%**。

由上所述，特定风险报酬率  $\epsilon$  的确定具有合理性。

#### e、债权期望报酬率 $R_d$ 的确定

债权期望报酬率选取全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR）-5年期贷款利率。

由上所述，债权期望报酬率  $R_d$  的确定具有合理性。

#### f、资本结构的确定

参照《国际会计准则第 36 号—资产减值》“折现率独立于企业的资本结构以及为购买资产所采用的筹资方式、因为预期从资产中获得的未来现金流量独立于企业购买资产所采用的筹资方式。”本次采用目标资本结构。

依据国际会计准则 IAS36 BCZ85 列示，“理论上，只要税前折现率是以税后折现率为基础加以调整得出的，以反映未来纳税现金流量的时间和特定金额，采用税后折现率折现税后现金流量的结果与采用税前折现率折现税前现金流量的结果应当是相同的。”基于上述国际会计准则原则，本次通过对税后折现率（WACC）采用单变量求解的方法计算出税前折现率：

$$\sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i} + \frac{F_n \times (1+g)}{(r-g) \times (1+r)^n} = \sum_{i=1}^n \frac{F_{t_i}}{(1+r_t)^i} + \frac{F_{t_n} \times (1+g)}{(r_t-g) \times (1+r_t)^n}$$

式中： $F_i$ ：第  $i$  年的税前现金流量；

$r$ ：税前折现率；

$F_{t_i}$ ：第  $i$  年的税后现金流量；

$r_t$ ：税后折现率。

由上所述，资本结构的确定具有合理性。

### C、永续增长率的确定

依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，预计资产的未来现金流量，应当以经企业管理层批准的最近财务预算或者预测数据，以及该预算或者预测期之后年份稳定的或者递减的增长率为基础。企业管理层如能证明递增的增长率是合理的，可以以递增的增长率为基础。

本次评估过程中，永续期间增长率为零，该增长率并没有超过企业经营的产品、市场、所处的行业或者所在国家或者地区的长期平均增长率，或者该资产所处市场的长期平均增长率，具有合理性。

### ④营业收入的预测

印度奥拉在并购完成后成为宁波奥拉旗下专业从事技术开发的公司，宁波奥拉通过全资子公司香港奥拉向印度奥拉以成本加成的方式支付委托开发服务费，因此印度奥拉对内实现的销售收入与其技术涉及产品的销售收入并不直接挂钩，无法有效反映印度奥拉时钟芯片技术所能获取的收益。鉴于上述因素，假设宁波奥拉与印度奥拉采用技术授权使用的方式结算相应的许可费作为印度奥拉时钟产品的营业收入，以便真实反映印度奥拉时钟芯片技术所能获取的收益。即：

印度奥拉时钟模拟结算收入=宁波奥拉合并口径时钟类产品销售毛利×模拟毛利分配比例

对于 IP 授权收入，根据公司整体经营规划，印度奥拉未来对外技术授权将主要由母公司开展，因此本次预测时，基于谨慎性原则，仅考虑由印度奥拉作为授权主体的对外授权收入，不考虑已转由母公司授权的相关收入。

#### A、模拟毛利分配比例的确定

对于模拟毛利分配比例，本次根据国家知识产权局公布的《“十三五”期间专利实施许可使用费有关数据发布》中列示的许可费率相关数据以及同行业的平均水平确定。

依据《“十三五”期间专利实施许可使用费有关数据发布》数据，信息传输、

软件和信息技术服务业的平均销售收入提成率为 12%。

根据同花顺 IFIND 金融终端数据，模拟芯片设计行业十三五期间平均销售毛利率为 38.54%，进而计算得出行业平均毛利提成率为 31.10%（12%÷38.54%）。

考虑到企业对外进行专利实施许可通常不会涉及自身的核心技术，而印度奥拉相关专利和技术则系发行人当前时钟芯片的核心技术，因此按照 31.10% 计算印度奥拉模拟结算收入，具有谨慎性和合理性。

#### B、印度奥拉模拟结算收入的预测

报告期内，发行人时钟芯片收入均主要由印度奥拉主导开发的产品所贡献，2020 年至 2023 年 1-6 月，发行人时钟产品及 IP 授权收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年 1-6 月
发行人合并口径时钟产品收入	39,371.18	48,281.40	43,349.26	10,295.16
发行人合并口径时钟产品毛利	26,580.62	35,693.86	31,503.78	6,600.66
印度奥拉 IP 对外授权收入	1,130.48	1,584.59	2,182.23	991.97

结合上述历史经营情况，根据发行人产品规划和发展趋势，对资产组的未来收入进行预测，具体情况如下：

单位：万元

项目\年份	2023 年 E	2024 年 E	2025 年 E	2026 年 E	2027 年 E	2028 年 E	2029 年及以后 E
印度奥拉模拟分配的时钟芯片收入预测	11,908.20	17,840.10	13,956.97	10,800.57	13,101.58	15,239.44	11,379.57
印度奥拉 IP 对外授权收入预测	1,542.38	106.50	106.50	106.50	106.50	106.50	106.50
印度奥拉模拟预测收入	13,450.58	17,946.60	14,063.47	10,907.07	13,208.08	15,345.94	11,486.07

#### ⑤商誉减值测试结果

根据收入预测结果，基于印度奥拉 2023 年 1-6 月销售费用、管理费用和研发费用并经过适当调整对 2023 年至 2029 年的期间费用率进行预测，最终计算得出印度奥拉未来归母息税前现金流。使用折现系数进行折现，最终计算可得资产组的评估价值，具体情况如下：

单位：万元

项目\年份	2023年 E	2024年 E	2025年 E	2026年 E	2027年 E	2028年 E	2029年 E	2030年及以后 E
一、营业总收入	13,450.58	17,946.60	14,063.47	10,907.07	13,208.08	15,345.94	11,486.07	11,486.07
销售费用	70.52	77.57	85.33	93.86	103.25	113.57	113.57	113.57
管理费用	322.00	355.14	393.75	438.87	491.75	553.86	553.86	553.86
研发费用	5,759.17	6,079.46	6,308.46	6,548.92	6,801.40	7,066.50	7,066.50	7,066.50
二、息税前利润 EBIT	7,298.89	11,434.44	7,275.93	3,825.42	5,811.68	7,612.00	3,752.13	3,752.14
减：少数股东的 EBIT	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、归母息税前利润 EBIT	7,298.89	11,434.44	7,275.93	3,825.42	5,811.68	7,612.00	3,752.13	3,752.14
其中：基准日已实现归母公司 EBIT	-175.08	-	-	-	-	-	-	-
加：折旧和摊销	535.25	1,070.49	1,070.49	1,070.49	1,070.49	1,070.49	1,070.49	1,070.49
减：资本性支出	565.55	1,131.07	1,131.07	1,070.49	1,070.49	1,070.49	1,070.49	1,070.49
减：营运资本增加	483.60	64.56	68.85	73.53	78.69	84.39	0.00	0.00
四、归母息税前现金流	6,960.08	11,309.30	7,146.50	3,751.89	5,732.99	7,527.61	3,752.13	3,752.14
折现系数	0.9560	0.8354	0.6979	0.5830	0.4871	0.4069	0.3399	1.7254
五、收益现值	6,653.84	9,447.79	4,987.54	2,187.35	2,792.54	3,062.98	1,275.35	6,473.94
经营性资产组价值（含期初营运资金）								36,881.33
减：期初营运资金净额	812.25	含商誉资产组收益法评估值						36,100.00

由上可知，截至 2023 年 6 月 30 日，公司包含商誉的资产组的评估值为 36,100.00 万元，大于资产组账面价值（27,816.83 万元），公司商誉不存在减值情况，未计提减值准备具有合理性。

## 二、核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述（3）（4）事项，我们核查程序如下：

（1）查阅并购印度奥拉相关的股权转让协议和董事会决议、印度奥拉的股东登记簿、股权转让款资金流水凭证、印度奥拉四位原自然人股东的收购尾款确认函等；

（2）查阅并购安可控股相关的股权转让协议和董事会决议、安可控股的股东登记簿、股权转让款资金流水凭证等；

（3）查阅上海东洲资产评估有限公司出具的《宁波奥拉半导体股份有限公司以财务报告为目的拟对合并 Aura Semiconductor Private Limited 进行合并对价分摊涉及的部分资产价值追溯评估资产评估报告》；

（4）访谈发行人相关管理人员，了解收购印度奥拉背景、交易定价及交易过程，判断相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定；

（5）检查发行人于购买日是否充分识别印度奥拉的可辨认净资产，合并对价分摊涉及的资产的公允价值确认方法及摊销年限是否合理。

（6）核查了发行人去抖时钟芯片及时钟驱动器的迭代、客户开拓及收入、毛利变动情况；

（7）核查了《企业会计准则第 8 号-资产减值》相关规定，并结合准则规定核查了发行人专利、专有技术和商誉的减值计提情况；

（8）查阅了上海东洲资产评估有限公司出具的东洲评报字【2022】第 1538 号、东洲评报字【2023】第 0430 号、东洲评报字【2023】第 2052 号《资产评估报告》；

（9）复核了发行人商誉减值测试中资产组认定、相关参数的选取依据以及资产组收入预测及减值测试结果；

## （二）核查结论

针对上述（3）、（4）事项，经核查，我们认为：

发行人收购印度奥拉所确认的专利、专有技术在报告期内不存在减值迹象和减值风险，未计提减值具有合理性；发行人商誉减值测试资产组认定及相关参数估计合理，商誉减值测试过程合理，商誉未计提减值准备具有合理性。报告期内，发行人收购印度奥拉价格公允，购买日、合并成本、合并方式的处理、识别的专利及专有技术的公允价值确认方法以及摊销年限符合相关企业会计准则的规定。

### 问题 3.关于收购子公司

根据申报材料：（1）发行人拥有 3 家境内全资子公司、7 家境外控股子公司，除印度奥拉以外，其他子公司分别从事传感器芯片、车规级芯片及 MEMS 芯片、VRM 芯片、射频芯片的研发工作；（2）部分子公司存在净资产为负的情况，如截至 2022 年 6 月 30 日，绍兴圆方净资产为-3,501.23 万元，AMPS 净资产为-805.55 万元，SightTech 净资产为-75.74 万元；凤鸣翔天、绍兴圆方为向关联方收购取得，香港成如、AMPS、Spirit 与 SightTech 为绍兴圆方子公司；（3）发行人产品覆盖时钟芯片、电源管理芯片、传感器芯片及射频芯片四大类，时钟芯片产品占比 80%以上，电源管理芯片、传感器芯片目前收入规模较小。

请发行人披露：发行人对境外子公司发展战略、业务、财务、人员等方面的管控措施、内部控制制度的建立及执行情况，如何确保境外子公司有效运营。

请发行人说明：（1）收购各子公司交易对价的公允性及相关测算依据；（2）结合各子公司业务定位与分工、与主营业务的关系，说明收购多家子公司，特别是收购亏损子公司的原因，于多个国家设立从事研发业务的子公司的背景及合理性，子公司与母公司是否在技术研发等方面具有协同的情况；（3）主要子公司的资产负债结构及偿债能力，部分子公司净资产为负值的原因，是否存在债务履约风险，是否影响其持续经营能力；（4）结合发行人电源管理芯片、传感器芯片和射频芯片产品的研发、测试、流片、验证、量产的主要时间节点、对应的专利或专有技术、在手订单情况，说明发行人上述产品目前收入规模较小的原因，相关产品的销售前景，是否存在产品研发失败的风险，是否存在产



品竞争激烈导致无法有效开拓市场的风险。

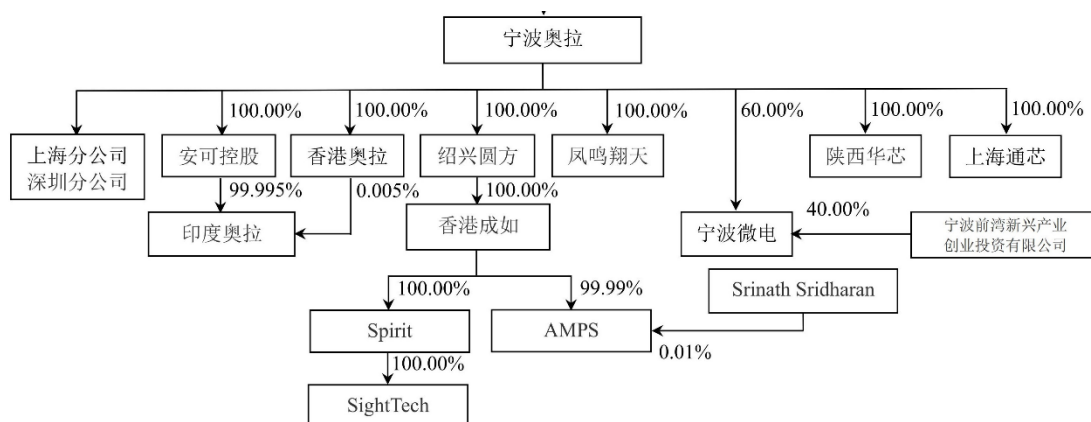
请申报会计师对上述事项（1）（3）进行核查，请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

### （一）收购各子公司交易对价的公允性及相关测算依据

截至本回复出具日，公司的子公司架构情况如下：



公司通过设立香港奥拉、上海通芯、陕西华芯、宁波微电以及收购凤鸣翔天、绍兴圆方及安可控股，形成了上述的子公司架构。收购各子公司交易对价的公允性及相关测算依据如下：

#### 1、凤鸣翔天

凤鸣翔天成立于 2020 年 3 月，主要从事物联网传感器芯片的研发业务。为消除同业竞争，有效整合业务，2020 年 10 月，发行人召开董事会，决议收购凤鸣翔天 100% 的股权，收购基准日为 2020 年 9 月 30 日。因凤鸣翔天成立时间不长，处于前期研发投入阶段，处于亏损状态。上海东洲资产评估有限公司采用资产基础法进行评估，经评估，凤鸣翔天截至 2020 年 9 月 30 日的全部权益的评估值 378.77 万元，发行人与 HSP、双成投资在评估值基础上协商定价，最终确定凤鸣翔天的收购价款 378.00 万元。收购价格具有合理性，不存在向实际控制人转移利益的情形。

## 2、绍兴圆方

绍兴圆方成立于 2020 年 5 月，主要从事 MEMS 相关产品的研发业务。为消除同业竞争，有效整合业务，2020 年 10 月，发行人召开董事会，决议收购绍兴圆方 100%的股权，收购基准日为 2020 年 9 月 30 日。因绍兴圆方成立时间不长，处于前期研发投入阶段，处于亏损状态。上海东洲资产评估有限公司采用资产基础法进行评估，经评估，绍兴圆方截至 2020 年 9 月 30 日的全部权益的评估值 2,403.96 万元，发行人与 HSP、双成投资在评估值基础上协商定价，最终确定绍兴圆方的收购价款 2,400.00 万元。收购价格具有合理性，不存在向实际控制人转移利益的情形。

## 3、安可控股

2018 年 9 月，宁波奥拉以 3,599.84 万美元并承继原由双成投资和安可控股实际承担的收购尾款支付义务为对价收购双成投资所持安可控股 90%股权；同时，因收购印度奥拉时 WANG YINGPU 未实际出资，发行人以 0 美元收购 WANG YINGPU 所持安可控股 10%股权。至此，发行人持有安可控股 100%股权并通过安可控股间接持有印度奥拉 99.995%的股权，印度奥拉成为发行人的间接控股子公司。发行人通过收购安可控股拥有印度奥拉控制权的交易对价与公司实际控制人先行收购印度奥拉的定价相同，具有公允性。相关具体情况参见本回复“问题 1/—/（三）/1、收购印度奥拉的具体过程，前述交易是否构成一揽子交易，认定属于非同一控制下企业合并的依据，收购价格确定依据及公允性，购买日、合并成本的确定依据，商誉的计算过程”。

（三）主要子公司的资产负债结构及偿债能力，部分子公司净资产为负值的原因，是否存在债务履约风险，是否影响其持续经营能力

### 1、主要子公司的资产负债结构及偿债能力

#### （1）印度奥拉

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月 30 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日
资产负债结构				
流动资产	1,839.77	3,386.05	2,768.04	1,370.28

项目	2023年1-6月/2023年6月30日	2022年度/2022年12月31日	2021年度/2021年12月31日	2020年度/2020年12月31日
非流动资产	2,853.68	3,131.87	1,891.11	2,252.04
资产合计	4,693.45	6,517.92	4,659.15	3,622.32
流动负债	1,522.73	1,565.51	1,420.04	1,076.66
非流动负债	1,736.72	2,017.49	987.87	1,025.91
负债合计	3,259.44	3,583.00	2,407.90	2,102.57
股东权益合计	1,434.01	2,934.92	2,251.24	1,519.74
偿债能力				
流动比率	1.21	2.16	1.95	1.27
速动比率	1.21	2.16	1.95	1.27
资产负债率	69.45%	54.97%	51.68%	58.04%

报告期内，印度奥拉的流动比率分别为 1.27、1.95、2.16 和 1.21，速动比率与流动比率相同，短期变现和偿债能力较强。报告期内，印度奥拉资产负债率分别为 58.04%、51.68%、54.97%和 69.45%，资产负债水平较为稳定。

## (2) 香港奥拉

单位：万元

项目	2023年1-6月/2023年6月30日	2022年度/2022年12月31日	2021年度/2021年12月31日	2020年度/2020年12月31日
资产负债结构				
流动资产	6,054.54	7,256.86	4,991.21	4,142.84
非流动资产	873.25	696.78	756.36	811.07
资产合计	6,927.79	7,953.64	5,747.57	4,953.92
流动负债	2,634.79	3,422.32	2,332.67	1,487.65
非流动负债	332.26	60.49	60.28	82.35
负债合计	2,967.05	3,482.80	2,392.94	1,570.00
股东权益合计	3,960.75	4,470.84	3,354.62	3,383.92
偿债能力				
流动比率	2.30	2.12	2.14	2.78
速动比率	1.87	1.71	1.95	1.84
资产负债率	42.83%	43.79%	41.63%	31.69%

报告期内，香港奥拉的流动比率分别为 2.78、2.14、2.12 和 2.30，速动比率分别为 1.84、1.95、1.71 和 1.87，短期变现和偿债能力较强。报告期内，香港奥

拉资产负债率分别为 31.69%、41.63%、43.79%和 **42.83%**，资产负债率较低，资产负债水平较为稳定。

### (3) 凤鸣翔天

单位：万元

项目	2023年1-6月 /2023年6月30日	2022年度/2022年 12月31日	2021年度/2021 年12月31日	2020年度/2020 年12月31日
<b>资产负债结构</b>				
流动资产	<b>1,117.22</b>	1,360.39	1,746.46	414.18
非流动资产	<b>438.60</b>	635.19	1,075.45	290.50
资产合计	<b>1,555.82</b>	1,995.58	2,821.90	704.68
流动负债	<b>277.60</b>	406.30	2,861.67	750.22
非流动负债	-	107.23	305.73	-
负债合计	<b>277.60</b>	513.53	3,167.41	750.22
股东权益合计	<b>1,278.22</b>	1,482.05	-345.50	-45.54
<b>偿债能力</b>				
流动比率	<b>4.02</b>	3.35	0.61	0.55
速动比率	<b>4.02</b>	3.35	0.61	0.55
资产负债率	<b>17.84%</b>	25.73%	112.24%	106.46%

报告期内，凤鸣翔天的流动比率分别为 0.55、0.61、3.35 和 **4.02**，速动比率与流动比率相同，截至 **2023年6月30日**，凤鸣翔天的短期变现和偿债能力已有所改善。报告期内，凤鸣翔天资产负债率分别为 106.46%、112.24%、25.73%和 **17.84%**，虽在 2020年12月31日及 2021年12月31日资产负债率较高，但截至 **2023年6月30日**，凤鸣翔天资产负债率已降至较低水平。

### (4) 绍兴圆方

单位：万元

项目	2023年1-6月/2023 年6月30日	2022年度/2022 年12月31日	2021年度/2021 年12月31日	2020年度/2020 年12月31日
<b>资产负债结构</b>				
流动资产	<b>11,597.11</b>	3,102.40	839.12	931.34
非流动资产	<b>1,913.38</b>	1,779.04	1,325.79	1,212.44
资产合计	<b>13,510.49</b>	4,881.44	2,164.91	2,143.78
流动负债	<b>8,560.63</b>	7,366.64	8,114.02	78.78

项目	2023年1-6月/2023年6月30日	2022年度/2022年12月31日	2021年度/2021年12月31日	2020年度/2020年12月31日
非流动负债	2,000.00	2,000.08	2,000.44	2,000.00
负债合计	10,560.63	9,366.72	10,114.47	2,078.78
股东权益合计	2,949.86	-4,485.28	-7,949.55	65.00
偿债能力				
流动比率	1.35	0.42	0.10	11.82
速动比率	1.18	0.39	0.10	11.82
资产负债率	78.17%	191.88%	467.20%	96.97%

报告期内，绍兴圆方的流动比率分别为 11.82、0.10、0.42 和 1.35，速动比率分别为 11.82、0.10、0.39 和 1.18，流动比率及速动比率较低，但由于绍兴圆方系发行人全资子公司，发行人能够向其提供充足的流动性及偿债保障。资产负债率分别为 96.97%、467.20%、191.88%和 78.17%，截至 2023 年 6 月 30 日，资产负债率已大幅降低。绍兴圆方具体负债情况如下：

单位：万元

科目/项目		2023年 6月30日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
短期借款		-	-	495.67	-
应付票据	宁波奥拉	2,710.00	-	-	-
应付账款	宁波奥拉	5,440.00	990.96	63.71	-
	香港奥拉	76.04	262.52	166.58	-
	Spirit	-	-	12.00	-
	其他	25.11	100.63	32.35	8.83
应付职工薪酬		96.45	97.03	104.16	61.94
应交税费		8.33	28.65	8.02	4.40
其他应付款	宁波奥拉	200.00	4,249.99	6,730.00	-
	凤鸣翔天	-	750.00	500.00	-
	上海通芯	-	880.00	-	-
	其他	4.70	6.86	1.54	3.60
一年内到期的非流动负债		-	-	-	-
租赁负债		-	-	0.29	-
递延收益		2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
递延所得税负债		-	0.08	0.15	-

报告期内，绍兴圆方主要负债为应付票据、应付账款、其他应付款及递延收益。其中，应付票据、应付账款主要为应付发行人及发行人其他子公司的货款，其他应付款主要为应付发行人及发行人其他子公司的往来款，递延收益为绍兴圆方收到的绍兴滨海新区管理委员会政府补助款。综上所述，绍兴圆方不存在较大的债务履约风险。

### (5) AMPS

单位：万元

项目	2023年1-6月/2023年6月30日	2022年度/2022年12月31日	2021年度/2021年12月31日	2020年度/2020年12月31日
<b>资产负债结构</b>				
流动资产	253.35	501.06	519.73	247.34
非流动资产	455.67	293.32	486.60	244.72
资产合计	709.02	794.38	1,006.33	492.06
流动负债	1,076.77	1,075.22	1,525.63	154.14
非流动负债	258.31	66.23	185.04	41.38
负债合计	1,335.08	1,141.45	1,710.67	195.52
股东权益合计	-626.06	-347.07	-704.34	296.54
<b>偿债能力</b>				
流动比率	0.24	0.47	0.34	1.60
速动比率	0.24	0.47	0.34	1.60
资产负债率	188.30%	143.69%	169.99%	39.74%

报告期内，AMPS的流动比率分别为1.60、0.34、0.47和**0.24**，速动比率与流动比率相同，流动比率及速动比率较低，但发行人能够向其提供充足的流动性及偿债保障。资产负债率分别为39.74%、169.99%、143.69%和**188.30%**，资产负债率较高，AMPS具体负债情况如下：

单位：万元

科目/项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应付账款	-	2.74	13.79	72.66
应付职工薪酬	1.06	40.50	272.67	5.40
应交税费	0.49	6.71	165.07	26.70

科目/项目		2023年 6月30日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
其他应付款	香港奥拉	951.23	905.01	920.06	/
	其他	3.73	5.30	0.86	0.12
一年内到期的非流动负债		120.26	114.95	153.19	49.27
长期应付款		258.31	66.23	185.04	41.38

报告期内，AMPS 主要负债为其他应付款、长期应付款及一年内到期的非流动负债。其中，其他应付款主要为应付发行人其他子公司款项，长期应付款及一年内到期的非流动负债，系其分期购买的 EDA 软件款项，预计未来 1-3 年左右支付完成。综上所述，AMPS 不存在较大的债务履约风险。

### (6) Spirit

单位：万元

项目	2023年1-6月/2023 年6月30日	2022年度/2022 年12月31日	2021年度/2021 年12月31日	2020年度/2020 年12月31日
资产负债结构				
流动资产	848.95	1,200.20	1,142.71	1,305.89
非流动资产	2,396.77	2,712.13	1,854.18	819.58
资产合计	3,245.72	3,912.33	2,996.89	2,125.47
流动负债	774.86	1,203.82	209.92	3,071.41
非流动负债	532.88	731.46	931.91	166.87
负债合计	1,307.73	1,935.28	1,141.83	3,238.28
股东权益合计	1,937.99	1,977.05	1,855.06	-1,112.81
偿债能力				
流动比率	1.10	1.00	5.44	0.43
速动比率	1.10	1.00	5.44	0.43
资产负债率	40.29%	49.47%	38.10%	152.36%

报告期内，Spirit 的流动比率分别为 0.43、5.44、1.00 和 1.10，速动比率与流动比率相同，短期变现和偿债能力较强。报告期内，Spirit 资产负债率分别为 152.36%、38.10%、49.47%和 40.29%，截至 2023 年 6 月 30 日，Spirit 资产负债率已降至较低水平。

## (7) SightTech

单位：万元

项目	2023年1-6月 /2023年6月30日	2022年度/2022 年12月31日	2021年度/2021 年12月31日	2020年度/2020 年12月31日
资产负债结构				
流动资产	264.00	234.98	270.65	181.37
非流动资产	17.47	18.49	18.08	12.96
资产合计	281.47	253.48	288.73	194.33
流动负债	215.78	197.32	561.34	671.38
非流动负债	-	-	-	-
负债合计	215.78	197.32	561.34	671.38
股东权益合计	65.69	56.16	-272.60	-477.06
偿债能力				
流动比率	1.22	1.19	0.48	0.27
速动比率	1.22	1.19	0.48	0.27
资产负债率	76.66%	77.85%	194.41%	345.49%

报告期内，SightTech 的流动比率分别为 0.27、0.48、1.19 和 **1.22**，速动比率与流动比率相同，截至 2023 年 6 月 30 日，SightTech 的短期变现和偿债能力已有所改善。资产负债率分别为 345.49%、194.41%、77.85% 和 **76.66%**，资产负债率已大幅降低，SightTech 具体负债情况如下：

单位：万元

科目/项目	2023年 6月30日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日	
应付账款	14.12	5.21	0.81	0.70	
应付职工薪酬	55.58	53.57	114.92	2.55	
其他应付款	Spirit	143.73	138.54	445.61	668.10
	其他	2.34	-	-	0.04

SightTech 的主要负债为其他应付发行人其他子公司款项，SightTech 不存在较大的债务履约风险。

**2、部分子公司净资产为负值的原因，是否存在债务履约风险，是否影响其持续经营能力**

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人控股子公司中存在净资产为负值的公司有



AMPS。截至 2023 年 6 月 30 日，AMPS 的净资产为 -626.06 万元。造成 AMPS 净资产为负值的主要原因是该公司作为集团内部的研发平台，需要发生员工职工薪酬、折旧与摊销、材料消耗、软件费和技术测试及服务费等费用支出，由于这些公司的股本金投入较少，日常通过集团内部往来款解决运营资金，并且来自内部的委托研发收入无法覆盖相关费用支出，使得历史期间形成持续亏损，故导致截止 2023 年 6 月末净资产为负。

AMPS 的主要负债为合并报表范围内的关联方应付款，相关债务不存在履约风险；作为发行人的研发平台公司，发行人能够向其提供充足的流动性及偿债保障，不影响其持续经营能力。

## 二、核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述事项（1）（3），我们执行的核查程序如下：

（1）查阅凤鸣翔天、绍兴圆方的工商登记资料、董事会决议、会计报表、财务账套、银行流水、购买股权的相关协议等；

（2）查阅上海东洲资产评估有限公司出具的“东洲评报字[2020]第 1574 号”及“东洲评报字[2020]第 1573 号”《资产评估报告》，并由我们的内部评估专家对资产评估报告进行了复核；

（3）访谈发行人相关管理人员，了解收购的背景及原因，询问收购对价的约定情况及依据，复核各标的公司交易对价是否合理，判断相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

（4）访谈发行人相关人员，了解各子公司业务定位，研发方向及目标经营状况；

（5）核实各主要子公司的财务数据，分析其负债结构及偿债能力，了解其主要债务来源；

（6）访谈发行人财务负责人，了解子公司净资产为负值的原因，是否存在债务履约风险及影响其持续经营能力。

## （二）核查结论

针对上述事项（1）（3），经核查，我们认为：

凤鸣翔天、绍兴圆方成立时间不长，处于前期研发投入阶段，发行人参照资产基础法确认各家公司收购交易对价，收购价格公允，相关测算依据合理、充分。发行人部分子公司主要负债为合并报表范围内的关联方应付款，故不影响其偿债能力、持续经营能力，不存在债务履约风险。

### 问题 5.关于经销模式

根据申报材料：（1）报告期各期发行人经销收入金额分别为 68.46 万元、1,851.78 万元、44,325.12 万元和 15,176.49 万元，收入占比分别为 0.52%、4.57%、88.39%和 68.63%，主要经销商为中电港、嘉德智能；报告期内发行人存在对经销商支付销售佣金的情况；（2）2021 年起发行人经销收入金额大幅提升；报告期各期发行人对第一大客户的销售金额分别为 11,353.25 万元、37,372.44 万元、42,411.88 万元和 14,079.24 万元，占比分别为 85.00%、92.26%、84.41%和 63.66%；（3）报告期各期末对第一大客户的应收账款余额分别为 3,808.27 万元、0 万元、17,984.16 万元和 10,439.04 万元，波动较大；（4）保荐机构访谈了经销商的主要终端客户，一般情况下经销商不进行备货，采购发行人的芯片产品基本实现下游终端销售，并对主要终端客户进行函证，未说明终端客户访谈及函证比例、截止性测试情况、经销商具体管理机制等。

请发行人说明：（1）经销商管理的具体机制及报告期内实际执行情况，支付销售佣金的合理性、支付对象、支付标准及执行情况，经销、直销毛利率的差异情况及原因；是否存在直销客户与经销商终端客户重合、专门或主要销售发行人产品等特殊情形，如有请进一步说明原因及合理性；（2）向各主要经销商客户销售的产品类型、毛利率、对应的终端客户以及发行人产品在终端客户的具体使用情况，经销商及终端客户的采购量与其规模的匹配性；（3）对主要经销商报告期内及期后实际回款周期的变化情况，实际回款与信用政策的匹配性；经销商采购发行人产品的进销存、退换货情况，期后平均销售周期，是否存在经销商压货情形；（4）客户 A 采购金额和价格、产品类型、毛利率、采购周期、回款周期等变化情况和原因；与客户 A 的合作方式、主要交易条款、实

际执行等方面与其他客户的差异情况及合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明：（1）对经销收入及终端销售的具体核查情况，包括终端客户访谈及函证比例、回函金额差异情况、截止性测试情况等，对经销收入真实性发表明确意见；（2）发行人及其主要关联方、关键岗位人员与经销商及其终端客户是否存在关联关系、业务合作、直间接资金往来或其他利益安排。

回复：

### 一、发行人说明

（一）经销商管理的具体机制及报告期内实际执行情况，支付销售佣金的合理性、支付对象、支付标准及执行情况，经销、直销毛利率的差异情况及原因；是否存在直销客户与经销商终端客户重合、专门或主要销售发行人产品等特殊情形，如有请进一步说明原因及合理性

#### 1、经销商管理的具体机制及报告期内实际执行情况

公司建立了《分销商管理制度》，并与经销商签署《分销协议》，对经销商的引入、终端客户管理、培训、考核、激励、定价、验收、货物用途管理、退换货以及售后服务等进行明确约定，具体如下：

管理维度	具体机制
引入标准	公司销售经理、销售部门负责人根据经销商的财务能力、合作意愿、协同能力、行业匹配性以及业务能力进行综合评估打分，评估通过后提交审批，审批通过后客户服务代表经理办理经销商建档
终端客户管理机制	公司销售经理每个季度检查各经销商当前终端客户的支持情况，以决定是否需要调整切换至其他经销商继续跟进。公司技术支持经理在各年初制定年度 DI（Design In，即客户确定设计产品并上板调试）考核指标，并分解到每个季度，安排季度经销商会议进行重要客户及项目检查，监督经销商技术支持提交 DI 审批
培训机制	公司每年至少安排一次经销商产品培训
考核方式	公司销售经理、销售部门负责人在每年年初根据公司的总体目标制定经销商的年度和季度销售目标，并安排经销商季度会议检查完成情况；经销商每月更新销售预测，由公司销售经理审核并进行调整
激励机制	销售经理、销售部门负责人会根据经销商的客户支持情况和贡献程度来调整其产品销售利润率。公司每年设置最佳技术支持、最佳销售、最佳市场等奖项来激励经销商
定价机制	经销商按照公司价格簿定价购买的产品可以自行定价销售。对于需要额外折扣的报价，实行一个客户一种报价的方式，由经销商向公司提交申请，其最终售价、订货成本、利润等需由公司根据销售和贸易条款、所需数量

管理维度	具体机制
	等审核批准，之后向经销商提供书面通知，并通知生效期和到期日（如有），经销商方可使用该折扣价格向该客户进行销售。经奥拉书面协商后，经销商有权从上述有效期内，以折扣价刷新积压订单或库存中的未完成订单
验收机制	公司应将符合规格的产品运送给经销商，如果经销商购买的产品经公司测试并确认有质量问题，公司同意免费更换相同数量的产品。公司应承担退货的费用或任何可能需要支付的地方税
货物用途管理机制	经销商需要提前向公司报备订单的终端用户和销售数量，如因部分终端客户需要而临时挪货，需要提前向公司报备和批准
退换货机制	经销商在遵守公司相关合理程序情况下，可将经销商库存中流通缓慢的产品的一部分交换为经销商选择的其他产品，退回产品的所有权和损失风险在公司接收之前不得转移给公司
售后服务机制	若发生保修索赔，授权经销商应根据公司的退货程序和说明，及时将产品退回公司，并预付运费。公司应自行选择并承担费用，对任何不合格或有缺陷的产品进行维修、更换或退款

报告期内，经销商采购公司产品的销售情况良好。上述机制中的“经销商以折扣价刷新积压订单或库存中的未完成订单”仅在 2022 年 8 月触发一次，折扣总金额为 8.37 万元，金额较小，公司已根据折扣金额冲减当期收入，收入确认准确；上述机制中的“将经销商库存中流通缓慢的产品的一部分交换为经销商选择的其他产品”未实际发生。

报告期内公司经销商管理的各种机制执行情况良好。

## 2、支付销售佣金的合理性、支付对象、支付标准及执行情况

### （1）支付销售佣金的支付对象

报告期内发行人曾对嘉德智能一家经销商支付销售佣金。

### （2）支付销售佣金的合理性

嘉德智能成立于 2015 年，专注于为客户提供 IP 集成、国产化元器件解决方案及产品方案一站式服务。嘉德智能创始团队具有超过二十年的研发、市场和运营管理经验，深耕电信设备、数据中心及 AIoT 物联网等主要市场，与国内主要通信设备厂商有多年的合作经验，对客户 A 及中兴通讯等客户的产品需求较为了解，具有较为深厚的与客户 A、中兴通讯等客户的合作经验。

2018 年公司设立初期，公司处于业务起步阶段，销售人员数量较少，需要借助嘉德智能深度开发及维护客户 A 与中兴通讯等大客户，因而公司需要与嘉德智能开展合作。公司与嘉德智能签订了《销售代表协议》，嘉德智能为公司提

供了如下服务：①商务协助：搜集市场商务信息，协助公司举办客户交流会议，约见客户相关部门负责人；②新机会发现：协助公司及其产品导入到新的项目组、结识新的客户联系人；③销售服务支持：向公司提供市场情报和大客户需求动向，报告所掌握的客户订单以及样品、开发板的需求情况。

随着公司销售团队人员的扩张以及与客户合作的不断成熟和深入，公司不再需要嘉德智能提供相关服务，故于2021年12月终止《销售代表协议》。

### （3）支付销售佣金的支付标准及执行情况

根据双方协议约定，公司2019年-2021年内向嘉德智能支付销售佣金的支付标准及执行情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	2019年	支付标准
第1季度奖励金	10.00	10.00	-	奖金池按每季度10万元人民币依据完成考核目标发放。完成90%及以上考核目标的按100%发放，完成50%不足90%，按20%-80%发放，完成不足50%的该季度奖金为0
第2季度奖励金	8.00	8.00	-	
第3季度奖励金	8.00	10.00	10.00	
第4季度奖励金	10.00	8.00		
新产品销售佣金	260.00	260.00	243.39	如嘉德帮助公司实现了向指定客户销售相关产品，奥拉向代表方支付佣金，佣金率为2%-5%之间，封顶260万元
市场推广费	-	-	46.61	2018年8月11日至2019年10月10日，每月支付5万元作为市场推广和客户管理费用
合计	296.00	296.00	300.00	各项总额不超过300万元

注：以上金额均为含税金额。

### 3、经销、直销毛利率的差异情况及原因

报告期内，公司既有直接销售也有通过经销商实现销售的公司量产销售产品为去抖时钟芯片、时钟驱动器和传感器芯片，其直销、经销毛利率对比如下：

项目	销售模式	毛利率			
		2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
去抖时钟芯片	经销	64.50%	74.55%	76.11%	80.54%
	直销	60.82%	70.80%	76.19%	73.54%
时钟驱动器	经销	59.47%	61.89%	47.46%	57.94%

项目	销售模式	毛利率			
		2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
	直销	20.24%	49.88%	49.90%	30.93%
传感器芯片	经销	90.63%	90.57%	95.06%	-
	直销	-	92.94%	-	-

注：2021年、2023年 1-6月传感器芯片不存在直销情形。

2020年，去抖时钟芯片与时钟驱动器经销的毛利率均高于直销的毛利率，主要原因为2020年公司以直销模式为主，直销客户主要为客户A等大客户，其采购量大，为与大客户长期保持良好的合作关系，公司给予直销大客户的价格低于经销客户，因而直销毛利率较低。2021年去抖时钟、时钟驱动器直销和经销的毛利率不存在明显差异。2022年，传感器芯片直销和经销的毛利率不存在明显差异。2022年，去抖时钟芯片直销毛利率低于经销主要系因为随着公司与直销主要客户中兴通讯合作的不断深入，中兴通讯对公司时钟芯片产品的认可度不断提高，大幅增加对公司去抖时钟芯片的采购量，根据公司的销售政策，公司相应调低了向中兴通讯销售的去抖时钟芯片的销售单价，从而导致公司直销的去抖时钟芯片毛利率同比下降较多。2022年、2023年 1-6月，时钟驱动器经销毛利率高于直销系因为2022年起公司开始大量通过经销商销售车规级时钟驱动器，车规级时钟驱动器单价、毛利率较高（毛利率超90%），从而拉高了时钟驱动器的经销毛利率。2023年 1-6月，时钟驱动器直销毛利率下降较多的原因为公司直销的时钟驱动器主要应用于信息通信领域，受信息通信市场需求不足以及时钟驱动器市场竞争较为激烈影响，公司综合考虑竞争对手定价，结合自身调价策略，对运用于信息通信领域的时钟驱动器的销售单价下调较多。2023年 1-6月，公司综合考虑半导体市场行情，结合自身正常调价策略，适当下调了去抖时钟芯片的销售单价，直销客户与经销客户去抖时钟芯片毛利率较2022年分别下降9.98%、10.05%。

#### 4、是否存在直销客户与经销商终端客户重合、专门或主要销售发行人产品等特殊情形，如有请进一步说明原因及合理性

报告期内存在直销客户与经销商终端客户重合的情形主要系客户自身采购策略调整所致，具有合理性。

报告期内经销商不存在专门或主要销售发行人产品等特殊情形。

(二) 向各主要经销商客户销售的产品类型、毛利率、对应的终端客户以及发行人产品在终端客户的具体使用情况, 经销商及终端客户的采购量与其规模的匹配性

1、向各主要经销商客户销售的产品类型、毛利率、对应的终端客户, 经销商及终端客户的采购量与其规模的匹配性

(1) 公司向中电港销售的产品类型、毛利率、对应的终端客户, 以及经销商及终端客户的采购量与其规模的匹配性

单位：万元

期间	主要销售产品类型	当期销售金额	毛利率	当期末中电港注册资本	当期中电港营业收入	中电港采购量是否匹配
2023年1-6月	去抖时钟芯片、时钟驱动器	7,172.36	63.36%	75,990.01	1,569,820.73	是
2022年	去抖时钟芯片、时钟驱动器、传感器芯片	23,089.29	73.43%	56,992.51	4,330,299.24	是
2021年	去抖时钟芯片、时钟驱动器	42,411.88	74.02%	56,992.51	3,839,100.32	是
2020年	去抖时钟芯片、时钟驱动器	899.75	75.54%	56,992.51	2,602,597.05	是

注：中电港的报告期各期营业收入数据来自其招股说明书和定期财务报告。

中电港主要客户包括国内知名通信设备制造厂商及 ODM/OEM 厂商，终端客户采购量与其规模匹配。

(2) 公司向嘉德智能销售的产品类型、毛利率、对应的终端客户，以及经销商及终端客户的采购量与其规模的匹配性

单位：万元

期间	主要销售产品类型	当期销售金额	毛利率	当期末嘉德智能注册资本	当期嘉德智能营业收入	嘉德智能采购量是否匹配	主要终端客户	当期终端实现收入	当期末终端客户注册资本	终端客户采购量是否匹配
2023年1-6月	去抖时钟芯片、时钟驱动器、传感器芯片、电源管理芯片	1,757.77	54.60%	500.00	约 4,523	是	国内知名智能手机厂商	612.29	**	是
							天弘科技	245.08	12,160 万股	是
							客户 D	182.90	118,782.79	是
							锐捷网络	119.60	56,818.18	是
							深圳市佳贤通信科技股份有限公司	88.83	7,400.03	是



期间	主要销售产品类型	当期销售金额	毛利率	当期末嘉德智能注册资本	当期嘉德智能营业收入	嘉德智能采购量是否匹配	主要终端客户	当期终端实现收入	当期末终端客户注册资本	终端客户采购量是否匹配
2022年	去抖时钟芯片、时钟驱动器、时钟发生器、传感器芯片、电源管理芯片	2,923.60	72.84%	500.00	约 7,528	是	客户 D	579.80	118,782.79	是
							锐捷网络	384.54	50,000.00	是
							重庆智慧水务有限公司	155.09	3,000.00	是
							深圳市佳贤通信科技股份有限公司	127.01	6,253.55	是
							华勤技术	114.52	65,182.72	是
2021年	去抖时钟芯片、时钟驱动器、电源管理芯片	1,758.84	71.75%	500.00	约 9,156	是	东莞记忆存储科技有限公司	310.22	20,000.00	是
							锐捷网络	279.90	50,000.00	是
							客户 D	160.38	117,098.46	是
							深圳市汇科鑫电子技术有限公司	75.38	100.00	是
							深南电路	62.54	48,920.83	是
2020年	去抖时钟芯片、时钟驱动器	959.80	70.23%	500.00	约 6,380	是	东莞记忆存储科技有限公司	444.80	20,000.00	是
							华勤技术	242.70	65,182.72	是
							深科技	78.57	147,125.94	是
							锐捷网络	52.41	50,000.00	是
							客户 D	44.02	117,098.46	是

注：嘉德智能的报告期各期营业收入数据来自访谈和书面声明确认。

## 2、发行人产品在终端客户的具体使用情况

发行人产品在终端客户处主要用于无线通信设备、有线通信设备和计算机相关等领域。主要终端用户及其主营业务、发行人产品使用领域明细如下：

主要终端客户	主营业务	发行人产品使用领域
东莞记忆存储科技有限公司	从事计算机（含外接设备）大容量存储器及其部件、封测技术、通讯设备及其他电子设备存储器及其部件、移动存储器及其部件、电子元器件、计算机板卡、调制解调器及其他相关电脑配件的研发及生产	有线通信设备、计算机相关
昊阳天宇科技（深圳）有限公司	研发并生产集线器、宽带接入网通信系统设备、高端路由器、网络交换机（千兆比以上）、无线局域网设备、IP数据通信系统、第三代及后续移动通信系统周边产品、基站、交换设备、数字集群系统设备、光交叉连接设备（OXC）、10千兆比/秒以上光同步系列传输设备	有线通信设备
合肥市卓怡恒通信信息安全有限公司	主板和整机产品的研发、生产及供应链服务	有线通信设备、计算机相关
华勤技术	智能硬件产品的研发设计，生产制造和运营服务	有线通信设备、计算机相关、 <b>无线通信设备</b>
华硕	制造及销售电脑，通讯产品及消费电子（3C）	计算机相关
锐捷网络	网络设备、网络安全产品及云桌面解决方案的研发、设计和销售	无线通信设备、有线通信设备
上海博致智能科技有限公司	工业计算机整体解决方案	计算机相关
深科技	数据存储、医疗器械、汽车电子、消费电子、商业与工业、新型智能产品等领域产品的制造服务以及智能计量智能终端与工业物联网系统的研发生产服务	有线通信设备
新华三	提供云计算、大数据、人工智能等在内的一站式数字化解决方案，以及端到端的技术服务	有线通信设备、 <b>无线通信设备</b> 、 <b>工业及其他</b>
深南电路	印制电路板、封装基板及电子装联等三项业务	计算机相关、有线通信设备、无线通信设备
深圳市汇科鑫电子技术有限公司	笔记本电脑、电脑主板等解决方案	计算机相关
中科泓泰电子有限公司	高性能计算机运算芯片及服务器之研发与生产	计算机相关

主要终端客户	主营业务	发行人产品使用领域
重庆智慧水务有限公司	水表终端制造、系统集成服务和数据服务管理	工业及其他
海康威视	视频产品和内容服务提供商	工业及其他、 无线通信设备
深圳市佳贤通信科技股份有限公司	无线直放站、光纤直放站、4G小基站、5G分布式/一体化小基站、5G基站网管、网关、UPF、MEC、基站侦码和基站定位等无线通信设备的研发、生产、销售及技术服务	无线通信设备
云尖信息技术有限公司	拥有计算、存储、网络、安全等多条技术创新产品线，以及适配信创环境的云计算、大数据平台解决方案	无线通信设备
天弘科技	面向全球通讯，消费电子，计算以及多元化终端市场 OEM 的供应链解决方案提供商	有线通信设备

(三) 对主要经销商报告期内及期后实际回款周期的变化情况，实际回款与信用政策的匹配性；经销商采购发行人产品的进销存、退换货情况，期后平均销售周期，是否存在经销商压货情形

1、对主要经销商报告期内及期后实际回款周期的变化情况，实际回款与信用政策的匹配性

单位：天、万元

客户名称	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
中电港	信用政策	月结 30 天-60 天内付款			月结 30 天内付款
	当年/期收入平均回款天数	37.70	59.81	58.50	67.06
	期末应收账款	6,997.03	1,959.25	17,984.16	195.75
	期末应收账款期后平均回款天数	40.65	68.58	40.95	44.34
嘉德智能	信用政策	月结 30 天内付款			
	当年/期收入平均回款天数	99.95	59.52	57.75	82.19
	期末应收账款	1,612.57	1,622.39	1,159.06	805.74
	期末应收账款期后平均回款天数	103.88	61.81	39.10	60.31

2020年、2021年中电港、嘉德智能部分年度平均回款天数超过信用期，主要系客户付款审批流程较长及相关客户占当期收入比例较小公司未能及时催收所致，经核查相关款项均已收回，无形成坏账的情形。公司自2021年起加强对该类应收账款的管理，指派专人负责催收应结未结款项，中电港的平均回款天数已与信用政策基本匹配。

2022年、2023年1-6月嘉德智能当期平均回款天数和期末应收账款期后平均回款天数增长较多，主要原因系2022年第四季度起嘉德智能因半导体行业需求疲软回款放慢及开拓其他业务投入资金，资金较为紧张，相应向公司回款时间有所延后，经核查相关款项均已收回，无形成坏账的情形。

## 2、经销商采购发行人产品的进销存、退换货情况，期后平均销售周期，是否存在经销商压货情形

### (1) 经销商采购发行人产品的进销存及期后平均销售周期，不存在经销商压货情形

公司主要经销商中电港、嘉德智能采购发行人产品的进销存及期后平均销售周期情况如下：

单位：万颗、天

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	中电港	嘉德智能	中电港	嘉德智能	中电港	嘉德智能	中电港	嘉德智能
经销商当期采购数量①	712.39	648.47	1,581.63	277.64	2,488.13	173.26	63.32	96.74
经销商当期实现销售的数量②	488.37	445.24	1,456.57	244.12	2,468.12	140.59	60.00	92.40
经销商期末库存数量③	364.06	274.63	140.04	71.41	23.38	37.90	3.36	5.22
经销商当期实现销售的数量 / 经销商当期采购数量④ = ②/①	68.55%	68.66%	92.09%	87.93%	99.20%	81.14%	94.75%	95.52%
经销商期末库存占当期采购的比例⑤ = ③/①	51.10%	42.35%	8.85%	25.72%	0.94%	21.87%	5.31%	5.40%
期后平均销售周期	30.39	18.16	119.17	53.54	114.12	84.38	37.49	15.41

注：期后平均销售周期 =  $\sum$  (期后实现销售数量 \* 期后销售天数) / 期后已实现销售总数量；期后平均销售周期的计算截至2023年10月31日。

2023年1-6月，中电港期末库存占当期采购的比例上升较多的原因为2023年6月，公司根据客户要求进行交货，截至2023年6月末，中电港尚未将其中的316万颗向客户进行交付，从而导致中电港期末库存占比较高。中电港已于2023年7月将前述库存交付给客户。

2023年1-6月嘉德智能的期末库存占比较高的原因为：2023年第一季度，客户根据其投产计划，向公司下达其升降压芯片的需求预测或采购订单，公司据此安排晶圆厂和封测厂投产，结合芯片生产周期（3-5个月），公司主要于第二季度向客户交付升降压芯片。2023年第二季度，嘉德智能向发行人采购了530.70万颗升降压芯片，其中328.80万颗于当季向客户完成交付，截至2023年6月末，尚有201.90万颗未向客户交付，从而导致嘉德智能期末库存占比较高。嘉德智能已于2023年7月将前述库存交付给客户。

公司主要经销商报告期各期末的库存期后平均销售周期均处于合理范围，且期后销售情况良好，发行人主要经销商均不存在压货的情形。

## （2）公司主要经销商采购发行人产品的退换货情况

报告期内，公司主要经销商退换货金额如下：

单位：万元

退货经销商	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
中电港	2,698.01	89.05	38.40	-
占营业收入比例	21.75%	0.19%	0.08%	-

2021年、2022年，公司主要经销商发生少量退货，金额分别为38.40万元、89.05万元，占营业收入的比重较低。

2023年1-6月，公司主要经销商退货金额及其占营业收入比例均较高，主要系中电港产生了大额退货所致，具体情况如下：

### ①事件背景

公司一直在逐步推进生产线国产化替代的问题。公司于2021年完成封测环节的国产化后，决定增加中芯国际作为晶圆代工厂，尽快完成时钟芯片的国产化。

此后，公司以中芯国际所拥有的工艺库为基础，与中芯国际一同开发了公司去抖时钟在中芯国际进行加工的全套工艺，并履行了客户的产品认证和测试等量产前必须经过的质量检测程序。最终，公司获取了客户确认，中芯国际生产的产品符合其质量要求并要求公司开始向其交付由中芯国际制造的去抖时钟芯片产品（以下简称“AS 时钟芯片”）。公司于 2022 年 6 月-7 月向客户交付了 256.40 万颗中芯国际代工的去抖时钟芯片。

## ②事件过程

2022 年 10 月，客户向公司报告，其在批量使用公司 AS 时钟芯片中存在极端条件下少量芯片偶发失锁的情况，从而导致个别设备会概率性的发生频率校正失败问题。

2023 年 1 月，公司向客户提交了分析报告，经分析，导致 AS 芯片在极端条件下产生偶发失锁的原因系不同晶圆厂工艺冗余存在差异引起。同时，公司向客户确认对于已使用 3.12 万颗 AS 时钟芯片的设备可以通过软件升级的方式进行修复，对于尚未使用的 253.28 万颗 AS 时钟芯片可通过 ATE 筛选的方式将存在失锁可能的瑕疵品筛选出来进行报废。

2023 年 3 月底，公司开发完成了 ATE 筛选测试程序，并于 4 月开始为客户进行 ATE 筛选；2023 年 4 月-5 月公司协助客户对尚未使用的 253.28 万颗产品完成了筛选，其中 216.08 万颗为良品，37.19 万颗存在瑕疵，公司根据客户要求对存在瑕疵的产品进行了换货处理。经客户确认，公司筛选后的产品可以满足其对去抖时钟产品的质量要求，但出于谨慎性考虑，客户决定将该部分产品应用于非骨干网络、影响范围小、对可靠性要求不高的新项目如校园网上。

2023 年 8 月，由于客户为该部分 AS 时钟芯片选定的可使用场景市场环境及相关项目推进情况不及预期，客户决定退回 122.80 万颗 AS 时钟芯片。为维护与客户的长期合作关系，公司同意客户对部分 AS 时钟芯片进行退货。根据会计准则规定，该退货属于期后调整事项，故公司分别冲减了 2023 年 1-6 月收入 2,698.01 万元、成本 672.26 万元。

## ③事件对公司与客户合作的影响

上述产品质量问题未对公司与客户的合作关系造成不利影响。供应链国产

化是目前国际环境下必然的趋势，也是公司坚定不移执行的战略。公司目前已根据中芯国际的工艺冗余差异对该产品进行了调整设计，并已经行了重新流片，目前正在进行内部测试，待内部测试完成后，将提交客户重新进行测试。

(四) 客户 A 采购金额和价格、产品类型、毛利率、采购周期、回款周期等变化情况和原因；与客户 A 的合作方式、主要交易条款、实际执行等方面与其他客户的差异情况及合理性

1、客户 A 采购金额和价格、产品类型、毛利率、采购周期、回款周期等变化情况和原因

公司对客户 A 采购金额和价格、产品类型、毛利率、采购周期、回款周期等变化系由于客户 A 经营情况变化所致，不存在异常变化，原因合理。

2、与客户 A 的合作方式、主要交易条款、实际执行等方面与其他客户的差异情况及合理性

报告期内，受合作时间、采购规模及客户内部合同范式不同等影响，公司与客户 A 的交易条款与其他客户有所差异，相关差异具有合理性。公司与主要客户在合作过程中，按照合同约定的条款进行交易，不存在重大差异。

二、请保荐机构及申报会计师说明对经销收入及终端销售的具体核查情况，包括终端客户访谈及函证比例、回函金额差异情况、截止性测试情况等，对经销收入真实性发表明确意见

(一) 对经销商及终端客户函证、走访样本选取方法

对经销商及终端客户函证样本选取方法为，按照金额从大到小排序，选取排名靠前、金额较大的经销商及终端客户，选取样本覆盖了各期经销收入金额的并使发函比例达到经销收入的 90%以上。

(二) 对经销商及终端客户函证情况，回函差异原因及调节情况

1、经销商

(1) 回函确认的金额及比例情况

单位：万元

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
经销收入金额 (A)	9,031.24	26,955.16	44,336.20	1,859.55
经销商发函金额 (B)	9,028.32	26,930.46	44,334.22	1,859.55
发函比例 (C=B/A)	99.97%	99.91%	99.99%	100.00%
回函确认金额 (D)	6,854.19	26,348.66	44,335.03	1,859.55
回函有差异并且可解释金额 (E)	2,174.13	581.84	-0.81	-
回函可确认金额 (F=D+E)	9,028.32	26,930.50	44,334.22	1,859.55
回函可确认金额比例 (G=F/A)	99.97%	99.91%	99.99%	100.00%

(2) 回函差异原因及调节情况

报告期各期，经销商回函差异情况如下：

单位：万元

年度	客户	币别	差异金额		
			账面记载差异金额	以调节表形式确认的双方核算时间性差异金额	合计差异金额
2023年 1-6月	中电港	人民币	-2,174.13	2,174.13	0.00
2022年	中电港	人民币	-581.81	581.84	0.03
2021年	嘉德智能	人民币	0.81	-	0.81

注：回函金额小于账面金额以“-”表示。

2022年，公司对中电港账载营业收入 23,089.29 万元，较中电港账载金额多计金额 581.81 万元，系双方记账时间性差异导致。2023年 1-6月，公司对中电港账载营业收入 7,172.36 万元，较中电港账载金额多计金额 2,174.13 万元，主要系双方记账时间性差异导致。公司根据与中电港的销售协议，在货物送达至中电港并经中电港签收时确认营业收入及应收账款，符合企业会计准则规定。

经中电港确认，中电港账载采购额不包含已签收但未办妥入库手续的货物金额，中电港采购环节具体流程及核算情况如下：①仓储部门在收到供应商货



物后，核对总量无误，在送货单签字确认；②财务部门在仓储部门按自身仓储管理规定办理入库手续并经其核实入库无误后，确认采购入库。而从货物签收到办妥入库手续，存在一定的时间差，从而最终导致双方账载金额产生差异。函证时，中电港在回函中以调节表的形式确认了双方核算时间性差异金额，即2022年，发行人已运送至中电港并经中电港签收的货物中，合计581.84万元未办妥入库手续；2023年1-6月，中电港将2022年末已签收但未办妥入库手续的581.84万元货物于2023年1月办妥入库手续，将2023年6月已签收合计2,755.88万元货物于2023年7月办妥入库。

## 2、终端客户

报告期各期，通过回函确认的金额如下：

单位：家、万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
回函终端客户家数	19	17	13	11
回函确认终端客户收入	1,600.86	2,377.20	2,481.09	1,033.23

### (三) 对经销商及终端客户走访的情况

#### 1、经销商

发行人的经销商较为集中，其中主要经销商中电港和嘉德智能的合计收入占经销收入的95%以上。我们根据发行人经销收入情况排名，对主要经销商进行了走访，选取样本已覆盖各期经销收入金额的90%以上，具体情况如下：

单位：家、万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
经销商访谈数量(A)	6	5	2	2
访谈经销商对应收入金额(B)	9,003.05	26,930.46	44,170.71	1,859.55
经销收入(C)	9,031.24	26,955.16	44,336.20	1,859.55
访谈覆盖经销收入比例(D=B/C)	99.69%	99.91%	99.63%	100.00%

#### 2、终端客户

根据发行人经销模式下终端用户对应的销售收入明细，按照金额从大到小排序，重点选取排名靠前、金额较大的终端用户，具体情况如下：

单位：家、万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
终端客户访谈数量	18	13	10	10
访谈终端客户对应收入金额	6,670.01	23,962.75	42,551.38	1,067.93
访谈确认比例	97.29%	96.88%	97.99%	61.21%

注：访谈确认比例=访谈终端客户自主主要经销商处采购额/主要经销商向终端客户发货总金额。

#### （四）收入截止性测试的具体核查情况

我们选取资产负债表日对临近资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，抽取样本检查至相关合同、销售订单、销售确认依据如验收单或签收单等相关资料，核实是否存在跨期确认的情况，截止测试情况如下：

单位：%

月份	核查比例			
	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
12/6	99.82	97.13	96.35	90.50
1/7	99.78	100.00	98.86	100.00

注：①核查比例=核查金额/当月销售收入金额；②计算2020年12月及2023年6月截止性测试核查比例时剔除了销售退回金额。

#### （五）对经销收入真实性发表明确意见

经核查，我们认为：针对发行人经销收入真实性核查执行了必要的核查程序，报告期内，发行人经销收入真实。

三、请保荐机构及申报会计师说明发行人及其主要关联方、关键岗位人员与经销商及其终端客户是否存在关联关系、业务合作、直间接资金往来或其他利益安排

我们履行了如下核查程序：

（1）对主要经销客户和主要终端客户进行访谈确认，获取客户出具的不存在关联关系或其他特殊利益安排、不存在非业务资金往来的声明；

（2）查阅了发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员调查表，并对主要经销商及主要终端客户进行网络查询，交叉比对经销商及终端客户（包括其工商登记的董事、监事、高级管理人员）与实际控制人、主要关联方、董

事、监事、高管及关键岗位人员名单，核查上述人员是否与发行人主要经销商、终端客户存在关联关系；

(3) 获取并核查发行人及其主要关联方、关键岗位人员报告期内的银行流水，对其是否与经销商及其终端客户存在非经营性直间接资金往来进行核查；

(4) 查阅公司签订的《终端用宽带 ETM 电源器件开发（委托）协议》。

经核查，除发行人参与合作研发终端用宽带 ETM 电源器件、发行人及其子公司与经销商及其终端客户之间正常的购销合作外，发行人及其主要关联方、关键岗位人员与经销商及其终端客户之间不存在关联关系、其他业务合作、非经营性直间接资金往来或其他利益安排。

#### 四、核查并发表明确意见

##### (一) 核查程序

针对上述事项，我们执行的核查程序如下：

(1) 访谈销售部门负责人，了解公司向嘉德智能支付佣金的原因和背景、公司经销商管理制度的执行情况、销售定价策略、收款政策、终端应用情况等；

(2) 获取与经销商签订的分销协议，查阅并评价发行人经销商管理等销售相关的内控制度，获取并检查发行人经销商实际管理过程中的相关记录；

(3) 获取并检查公司与嘉德智能签订的《销售代表协议》、《终止协议》、**2019 年至 2021 年**嘉德智能各季度的销售佣金申请表，并对嘉德智能佣金交易情况进行函证；

(4) 获取公司报告期内的直销客户与经销商终端客户清单，比较公司直销客户与经销商终端客户是否重合；

(5) 对发行人主要经销商进行函证，包括函证当期销售交易及期末往来情况；对主要终端客户进行函证，包括函证其购买公司芯片的产品型号及数量；

(6) 查阅中电港的招股说明书、获取嘉德智能营业收入情况说明并对主要经销商及其主要终端客户进行工商信息搜索从而获取其注册资本、营业收入等情况，分析经销商及终端客户采购量与其规模是否匹配；

(7) 获取发行人及其子公司的开票明细、银行日记账及银行流水，计算主要经销商报告期内及期后实际回款周期；

(8) 获取主要经销商出具的关于发行人产品的 POS 表，核查发行人向主要经销商销售产品的最终销售及期末库存情况，并计算期末库存的期后平均销售周期；

(9) 获取主要客户的销售框架协议，对关键合同条款（包括验收条款、退换货条款、售后服务条款、定价依据、货款结算条款等）进行检查和比较；

(10) 获取销售订单明细，比较不同销售模式变更前后的采购周期。

## (二) 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司经销商管理的各种机制执行情况良好；发行人对嘉德智能支付佣金具有合理性；报告期内不同产品的经销、直销毛利率的差异情况具有合理性；报告期内存在直销客户与经销商终端客户重合的情形，报告期内经销商不存在专门或主要销售发行人产品等特殊情形。

(2) 发行人产品在终端客户主要应用于无线通信设备、有线通信设备和计算机相关等领域；主要经销商及终端客户的采购量与其规模具有匹配性。

(3) 报告期内中电港各期的实际回款周期和各期末的期后实际回款周期整体上保持相对平稳，与中电港的信用政策基本匹配；嘉德智能各期的实际回款天数及期末应收账款回款天数有所波动，具有合理性；公司主要经销商**退货具有合理性**；发行人主要经销商均不存在压货的情形。

(4) 公司与大客户的合作方式、主要交易条款、实际执行等方面均没有重大差异。

### 问题 6.关于收入

#### 问题 6.1 关于收入增长

根据申报材料：(1) 报告期各期发行人主营业务收入分别为 **13,244.02** 万元、**40,501.68** 万元、**50,146.62** 万元和 **22,113.84** 万元，前五大客户销售收入占比分别为 **96.55%**、**98.93%**、**98.01%**和 **97.13%**，主要客户变动较小，收入增长主要由大

客户贡献；（2）2021 年收入增幅由 203.30%下降至 24.04%，低于同行业可比公司平均值 126.74%；发行人主要收入来源去抖时钟芯片在国内市场占有率已达 61.27%，在全球去抖时钟芯片市场份额为 10.19%；（3）报告期各期时钟驱动器收入分别为 1,516.31 万元、6,140.77 万元、3,486.22 万元和 1,335.16 万元，系 2021 年晶圆制造产能紧张优先用于去抖时钟芯片所致；（4）报告期内去抖时钟芯片单价由 33.63 元/颗下降至 23.07 元/颗，为综合考虑毛利、客户关系、国际厂商同类竞品定价等正常调价所致；产品价格比较方面，对于时钟芯片未能获取境内外可比产品市场价格数据，电源管理、传感器芯片报告期内收入未超过 100 万元，价格（1.8624 元/颗、6.1770 元/颗）高于同行业可比公司（0.60 元/颗以下、1.07 元/颗以下）主要系应用领域不同；（5）IP 授权业务主要客户泰凌微为实际控制人曾控制过的公司，报告期内发行人对其合计销售 1,117.54 万元；相关交易双方为发行人子公司印度奥拉与泰凌微子公司泰凌微香港，具体销售内容为射频 IP 授权，与印度奥拉主营的时钟芯片 IP 授权业务存在差异。公开资料显示：2022 年开始消费电子芯片市场出现明显降温趋势。

请发行人补充披露：对照《科创板股票发行上市审核问答（二）》第 12 条分析并披露客户集中度较高的合理性、业务的持续性。

请发行人说明：（1）结合对主要客户销售结构、销售数量、销售单价、期后销售情况等，量化分析报告期内销售收入增长的原因及可持续性；结合报告期内及预计未来对主要客户的销售收入、毛利占比情况，分析是否存在单一大客户依赖风险；（2）2021 年收入增幅下降、与同行业可比公司差异的原因；结合发行人各产品已占市场份额及下游应用市场空间变化情况、新客户开拓情况、在手订单情况及对应主要客户等量化分析收入增长的可持续性；（3）报告期内时钟驱动器芯片收入变动的具体原因，是否存在除产能不足外的其他不利因素，对于晶圆制造产能紧张的应对措施，期后生产销售情况；（4）结合对大客户价格优惠情况、不同系列芯片推出时间及价格变动情况、销售结构等说明去抖时钟芯片单价持续下降的合理性，价格及变动趋势与同行业可比公司同类产品的价格差异比较情况；电源管理芯片、传感器芯片未形成规模化收入、价格高于同行业可比公司的原因及合理性；（5）IP 授权业务授权的 IP 类型、对应客户、授权模式、定价模式及收入可持续性，与发行人无形资产的对应关系；印度奥

拉向泰凌微香港销售内容与印度奥拉主营业务存在差异的合理性，合同的核心交易条款、授权价格与其他客户的差异情况及合理性，销售价格的公允性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明对收入的具体核查情况，包括走访、函证的样本选取方法，回函比例及回函金额差异情况；如存在未回函的，详细说明履行的替代性程序，并对收入真实性发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

（一）结合对主要客户销售结构、销售数量、销售单价、期后销售情况等，量化分析报告期内销售收入增长的原因及可持续性；结合报告期内及预计未来对主要客户的销售收入、毛利占比情况，分析是否存在单一大客户依赖风险

1、结合对主要客户销售结构、销售数量、销售单价、期后销售情况等，量化分析报告期内销售收入增长的原因及可持续性

### （1）报告期内，公司销售收入增长的原因

2020年，公司营业收入总体增长27,153.34万元，其中：客户中兴通讯处于逐步开发和导入阶段，因而中兴通讯销售规模不高；来自客户A的收入增长26,096.64万元，占营业收入增长净额的比例为96.11%，客户A对营业收入增长贡献较大。公司营业收入增长主要系对客户A的时钟芯片销量大幅增长所致，销量增长主要原因为：随着国内通信基础设施建设投入的加快，以及公司与客户A合作的不断深入，客户A逐渐向公司增加时钟芯片采购量，因而2020年公司向客户A销售的时钟芯片销量大幅增长。

2021年，公司营业收入总体增长9,737.22万元，其中来自中兴通讯的收入增长了3,659.20万元，随着时钟芯片产品成功导入中兴通讯，公司对中兴通讯时钟芯片销售开始大规模放量，其中去抖时钟芯片销量大幅增加140.71万颗，其销量变动对收入影响3,645.22万元，最终使得公司对中兴通讯销售收入大幅增加3,659.20万元。同时，尽管综合考虑自身成本、毛利率、长期与客户保持友好合作关系以及国际厂商同类竞品定价水平等因素，公司适当降低了去抖时钟芯片、时钟驱动器产品的销售单价，但其他客户对公司的时钟芯片仍然保持了较高的采购需求，公司将晶圆产能优先用于向客户销售单价和毛利率更高的去抖时钟

芯片，得益于去抖时钟销量的大幅增加，最终带动了公司整体收入增长了9,737.22万元。

2022年，公司营业收入总体下降。受宏观经济环境不佳及客户经营策略调整的影响，2022年下半年客户放慢了时钟芯片采购节奏，因而公司去抖时钟、时钟驱动器等时钟芯片销售数量大幅减少，去抖时钟、时钟驱动器销量变动对收入变动影响分别为-14,292.14万元、-627.49万元。与此同时，对于同款产品型号，公司适当降低了去抖时钟销售单价，去抖时钟销售单价变动对收入影响-3,286.98万元。2022年，公司开始大量销售车规级时钟驱动器，其单价较高，因而拉高了时钟驱动器平均单价，时钟驱动器单价变动对收入影响443.76万元。另一方面，随着公司与中兴通讯合作的不断深入，中兴通讯不断认可公司时钟芯片产品，大幅增加公司去抖时钟芯片的采购量。公司去抖时钟芯片向中兴通讯销量增长153.93万颗，销量变动对销售收入影响3,741.85万元，进而带动销售收入增加3,531.69万元。

2023年1-6月，主要客户延续压库存策略，去抖时钟、时钟驱动器采购量有所下降，其销量变动对收入变动影响分别为-3,726.12万元、-284.35万元。另外，公司向主要客户销售单价较低的去抖时钟Au5328的占比提高，以及适当向主要客户降低部分去抖时钟型号的销售单价，导致去抖时钟平均销售单价有所下降，去抖时钟销售单价变动对收入影响为-3,338.26万元；公司销售单价较高的车规级时钟驱动器比例大幅增加，时钟驱动器单价变动对收入影响129.69万元。另外，公司上半年销售的电源管理芯片大幅增加，对收入变动影响945.31万元。另一方面，受半导体周期下行以及下游需求不佳影响，出于谨慎性经营与降低库存考虑，中兴通讯大幅减少对公司去抖时钟芯片的采购，去抖时钟销量变动对收入影响-3,400.87万元，公司对中兴通讯的收入下降主要系去抖时钟销售量大幅下降所致。

综上，2021年，在半导体芯片国产化趋势以及国内通信基础设施建设较快的背景下，凭借着自身技术积累与产品性能优势，公司时钟芯片产品不断获得主要客户的认可，主要客户增加了去抖时钟芯片的采购量，因此公司销售收入大幅增长。2022年及2023年1-6月，受客户自身经营策略调整的影响，公司销售收入有所下降。与此同时，随着公司与中兴通讯合作的不断深入，2022年公

司来自中兴通讯的收入有所增加；2023年1-6月，受半导体周期下行、下游需求不佳与自身库存策略调整影响，中兴通讯采购公司时钟芯片大幅减少，公司来自中兴通讯的收入下降。

## （2）期后销售情况及销售收入增长的可持续性

### ①期后销售情况

报告期内，公司营业收入分别为40,509.45万元、50,246.67万元、47,799.78万元和12,407.01万元，凭借优异的技术实力、产品性能和客户服务能力，公司营业收入呈现增长趋势，2022年受宏观环境不佳及大客户经营策略调整等因素影响，公司收入水平略有下降。但从中长期来看，国家持续从政策层面大力支持集成电路的自主创新，公司在技术研发、产品种类及市场服务等方面亦具有较强的竞争优势，并将通过本次募投项目的实施进一步提升综合实力，因此公司收入增长具有可持续性。公司销售收入增长的可持续性详细分析参见本题回复之“二/（二）2021年收入增幅下降、与同行业可比公司差异的原因”的相关内容。

### ②公司对大客户收入下降的具体原因及对其收入的可持续性

#### A、公司对大客户收入下降的具体原因

##### a、宏观经济环境不佳

2022年，在全球经济周期下行、主要经济体增速放缓、欧美高通胀与加息周期交织、供应链产业链深度调整、美国在半导体、通信等领域持续加强对我国的出口管制和制裁措施等复杂严峻的外部环境下，叠加“需求收缩、供给冲击及预期转弱”的三重压力，我国宏观经济内生动能不足，基本面明显偏弱，面临较大的压力，2022年10-12月制造业PMI连续三个月下降且均低于荣枯线（12月制造业PMI降至47%）。根据国家统计局的数据，2022年全年，我国GDP同比仅增长3%，全年社会消费品零售总额比上年下降0.2%，集成电路产量同比下降11.6%。

##### b、客户自身经营策略调整

2022年，面对外部宏观经济环境不佳并结合自身经营状况，客户经营策略



有所调整。受此影响，客户对公司采购需求减少较多。2023年1-6月，客户的去库存行为仍在持续，采购仍未恢复至正常水平。

B、公司对大客户收入具有可持续性

a、我国宏观经济长期向好

随着国家货币、财政、产业等各方面政策逐步生效，市场主体信心不足问题得到一定程度缓解，我国宏观经济不断回暖。2023年前三季度我国国内生产总值同比增长5.2%，国民经济持续恢复向好。总体而言，我国长期经济发展向好的基本面不会改变。

b、信息通信等新基建建设持续进行

2022年12月15日，中央经济工作会议明确指出，2023年扩大国内需求是经济工作的重点方向。财政政策系国家刺激经济、扩大内需的重要手段。近年来，我国财政政策的施政重点已逐步从铁路、公路、机场、桥梁、码头水利工程等“旧基建”转向到5G、人工智能、数据中心、工业互联网等“新基建”领域。国务院发布的《“十四五”数字经济发展规划》明确提出“到2025年，数字经济核心产业增加值占GDP比重达到10%”。

在2023年经济发展的关键时期，以5G、数据中心、工业互联网为代表的信息基础建设工程已成为国家提振经济的重要抓手，数字经济和数字化战略已经成为国家层面应对宏观挑战的解决方案之一。政府、行业机构、企业和消费者都前所未有地拥抱数字技术和服 务，加速数字化转型进程。2023年2月19日，新闻联播以“新思想引领新征程”为主题，明确指出“习近平总书记强调：加强信息基础设施建设，强化信息资源深度整合，打通经济社会发展的信息大动脉。今年，我国将进一步加快信息基础设施建设，夯实数字经济发展底座，不断塑造发展新动能、新优势”。2023年2月27日，中共中央、国务院印发《数字中国建设整体布局规划》（以下简称“《规划》”），《规划》提出：到2025年，基本形成横向打通、纵向贯通、协调有力的一体化推进格局，数字中国建设取得重要进展。《规划》指出：要夯实数字中国建设基础。打通数字基础设施大动脉。加快5G网络与千兆光网协同建设，深入推进IPv6规模部署和应用，推进移动物联网全面发展，大力推进北斗规模应用。系统优化算力基础设施布局，促进东西

部算力高效互补和协同联动，引导通用数据中心、超算中心、智能计算中心、边缘数据中心等合理梯次布局。整体提升应用基础设施水平，加强传统基础设施数字化、智能化改造。

c、客户对公司产品仍会持续产生采购需求

客户业务对时钟芯片尤其是去抖时钟存在大量刚性需求。因此，客户在逐步实现其经营策略调整后，仍需要持续采购时钟芯片产品。公司作为客户去抖时钟芯片的主要供应商，对客户的时钟芯片销售将逐渐恢复。**2023 年上半年**，公司对第一大客户实现收入超 **7,000** 万元，较 2022 年第四季度已有所回暖。

d、公司与大客户合作的产品种类不断丰富，将会构成公司对客户收入增长的另一重要组成部分

公司持续深挖客户需求，充分发挥不同产品线的协同效应，从优势产品出发，以点带面，不断提升各类产品在客户各个业务线中的渗透度，以获得更高的客户黏性。公司与大客户合作的产品种类不断丰富，随着公司新产品的不断推广和逐步量产销售，相关产品将成为公司对大客户收入增长的新动力。

**2、结合报告期内及预计未来对主要客户的销售收入、毛利占比情况，分析是否存在单一大客户依赖风险**

**(1) 报告期内及预计未来对主要客户的销售收入、毛利占比情况**

报告期内，公司对第一大客户的销售收入、毛利占比情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入占比	57.81%	48.30%	84.41%	92.26%
销售毛利占比	55.78%	47.42%	83.42%	90.64%

公司于 2018 年设立，2019 年芯片产品开始实现量产销售，在业务发展初期，为集中优势资源，快速实现市场突破并树立“品牌”效应，公司优先选择与国内头部厂商进行合作。客户 A 系公司开拓的首个客户，双方建立合作关系较早，于 2018 年即已开始接触，该客户对供应商和产品的要求极高，历经数十道验证程序，公司于 2019 年正式通过认证，开始向其批量销售时钟芯片产品，客户 A 作为行业领先厂商，采购需求巨大，随着双方合作深度和广度的增加，公司对其

销售额快速增长。同时，由于开发知名厂商需要占用公司较多资源，加之其他知名客户的供应商准入、产品可靠性认证亦需要一定周期，公司对大型客户的开拓需要分时间、分阶段完成，从而最终导致在已开发完成的客户持续放量、新客户尚处于开拓周期的业务发展初期，公司出现了阶段性的对第一大客户和毛利占比较高的现象。

随着公司对其他头部客户开拓的完成及合作的深入，公司来自于其他客户的收入和毛利大幅增加，对第一大客户的销售收入和毛利占比**整体呈现下降趋势**，2022年，公司对第一大客户的收入及毛利占比已分别下降至48.30%、47.42%

**2023年1-6月，公司对第一大客户的收入及毛利占比又有所回升，超过50%**，根据《监管规则适用指引——发行类第5号》之“5-17 客户集中”相关规定，**公司存在对第一大客户的重大依赖。**

截至目前，公司还储备了一批仍处于开拓过程中、尚未产生销售或尚未大规模放量的知名客户，未来随着公司与众多客户的合作深入及销售的逐渐放量，公司客户结构将不断优化。公司主要客户储备情况及合作进度情况如下：

客户名称	客户简介
锐捷网络	行业领先的ICT基础设施及行业解决方案提供商，主营业务为网络设备（交换机、路由器、无线产品等）、网络安全产品及云桌面解决方案的研发、设计和销售。2019年-2021年，锐捷网络在中国以太网交换机市场占有率连续3年排名第三
华勤技术	专业从事智能硬件产品的研发设计、生产制造和运营服务的平台型公司，产品线涵盖智能手机、笔记本电脑、AIoT产品（包含智能POS机、汽车电子、智能音箱等）及服务器等智能硬件产品
新华三	国内数字化解决方案领导者，拥有计算、存储、网络、5G、安全、终端等全方位的数字化基础设施整体能力
联想	全球智能设备的领导厂商，联想每年为全球用户提供数以亿计的智能终端设备，包括电脑、平板、智能手机等。2021年联想PC销售量居全球第一。作为企业数字化和智能化解决方案的全球顶级供应商，联想积极推动全行业“设备+云”和“基础设施+云”的发展，以及智能化解决方案的落地。

## （2）公司单一大客户依赖不会对公司经营的持续性构成不利影响

### ①公司下游通信行业高度集中

公司自成立之初，就制定了时钟芯片产业化的发展战略，将研发资源优先用于通信设备领域国产化比例极低的时钟芯片领域，致力于实现先进通信系统关键时钟芯片的“自主、安全、可控”。通信行业具有明显的垄断竞争的市场格局

和厂商集中度较高的特征，根据 Dell'Oro Group 报告显示，2019 年至 2021 年，全球通信设备供应商排名前 5 的厂商占据的市场份额持续保持在 75%左右；从境内市场来看，2022 年上半年，前两大厂商在中国市场的份额合计达到了 90%，更是呈现高度集中的格局。

发行人 2018 年成立，2019 年主要产品初步导入市场，2020 年销售收入实现快速增长，整体来看，发行人规模化销售时间尚短。发行人在业务发展初期，基于国家战略需要，产品规划定位于通信设备等要求较高的领域，成功推出数款时钟芯片产品，并主要针对通信设备领域头部厂商进行市场开拓，很好的满足了头部厂商对时钟芯片国产化的迫切需求，受头部厂商市场份额较高及发行人其他客户尚未开拓完毕影响，发行人单一客户收入占比较高。

### **②公司对单一客户收入占比较高为阶段性现象，单一客户收入占比有望下降**

发行人对单一客户收入占比较高系公司业务发展初期，已开发完成的客户持续放量、新客户尚处于开拓周期的阶段现象，随着公司对其他客户开拓的完成，公司对单一客户的收入占比快速下降，未来随着公司深度合作客户群体的进一步增加，公司对单一客户的收入占比有望下降。

有关上述情况的详细分析，参见本题回复之“二/（一）/2/（1）报告期内及预计未来对主要客户的销售收入、毛利占比情况”相关内容。

### **③公司研发实力及市场地位突出，具备独立面向市场获取业务的技术实力和开拓能力**

公司是境内少有能与 Skyworks、瑞萨电子、TI、微芯科技等同行全球知名公司在高性能去抖时钟芯片领域直接竞争的企业；公司结合市场需求，在去抖时钟芯片领域积累了多项核心技术，推出多款去抖时钟芯片产品，打破了境外厂商在去抖时钟芯片市场的垄断。公司一方面持续进行产品升级和迭代，去抖时钟芯片抖动性能已由第一代的 150fs 提升至 46fs，达到国际一流水平；另一方面，不断丰富产品类型，扩展产品应用领域，陆续推出多款时钟驱动器、车规级时钟驱动器并实现量产销售，目前在研的时钟产品还包括了可编程 XO 系列、PCIE 以及扩频兼容的时钟发生器、兼容 Intel CK440 规格的时钟发生器、车规级

PCIE 时钟发生器、RTC 实时时钟芯片、工业 4.0 市场通用时钟等一系列市场前景良好的时钟产品。

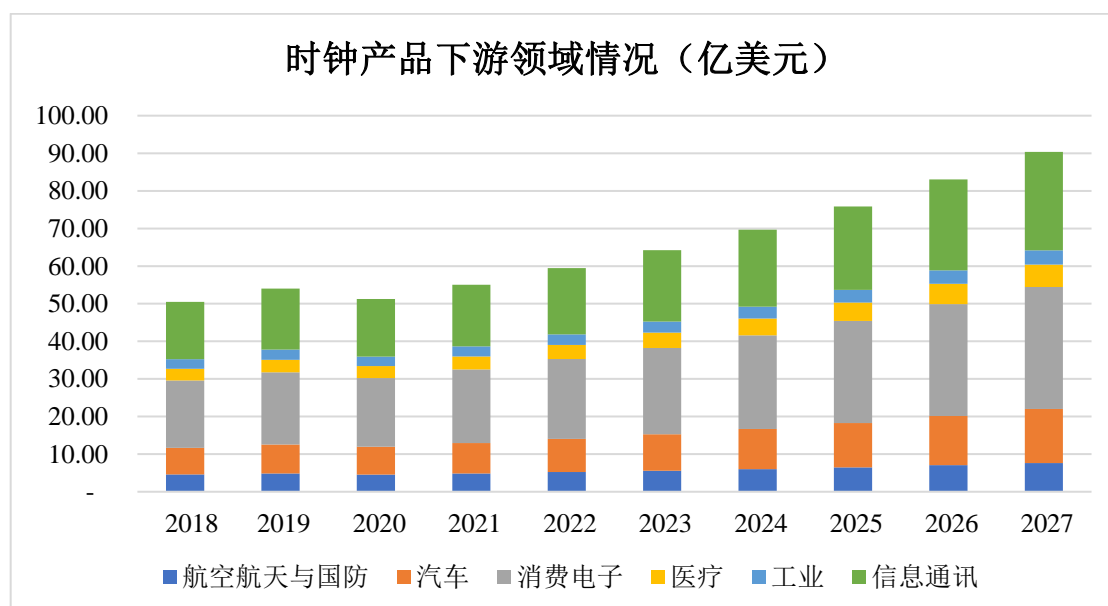
公司于 2018 年成立，凭借卓越的技术实力和市场开发能力，2019 年即实现了芯片产品的量产销售，2020 年、2021 年，公司客户群体快速增加、营收规模大幅增长，短时间内迅速成长为国内领先、国际知名的时钟芯片厂商，根据 Market Data Forecast 数据显示，以 2021 年公司时钟芯片产品销售金额计算，公司在全球同类时钟芯片市场份额为 3.97%，在全球去抖时钟芯片市场份额为 10.19%；公司在中国同类时钟芯片市场份额为 23.51%，在中国去抖时钟芯片市场份额为 61.27%。

综上所述，公司产品性能先进、种类丰富且具有稀缺性，公司市场地位突出，公司具备独立面向市场获取业务的技术实力和开拓能力。

#### ④公司产品线不断丰富，下游市场空间和应用领域不断扩大

##### A、时钟产品应用领域逐步分散

时钟产品为电子系统提供其协调、稳定运行的必要时钟信号，其性能直接影响电子设备的数据处理精度和效率，系电子系统的“心脏”。时钟产品下游应用领域广泛，除信息通信领域外，汽车、工业、医疗、航空航天、消费电子等领域对时钟产品均有较大需求。



注：数据来源于 Market Data Forecast。上述数据包含了石英振荡器/硅振荡器、谐振器等其他时钟产品的市场需求。

公司在业务发展初期，产品规划和市场开拓主要面向通信设备等要求较高的领域，随着公司对通信设备的成功开发并已获得较高的市占率，公司逐步加大对其他领域的渗透力度，来自于非通信设备的时钟产品收入不断增长，多领域市场开发已初见成效。

单位：万元

项目	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
计算机相关	60.33	1,307.62	1,797.56	1,202.22
工业及其他	369.40	246.65	234.29	39.52
汽车电子	295.86	696.46	15.32	-
合计	725.59	2,250.73	2,047.17	1,241.74

此外，公司目前在研的产品还包括车规级 PCIE 时钟发生器、工业 4.0 市场通用时钟、可编程 XO 系列、PCIE 以及扩频兼容的时钟发生器、兼容 Intel CK440 规格的时钟发生器、兼容 Intel DB2000 规格的时钟缓冲器系列、RTC 实时时钟芯片等，未来随着前述新产品的研发推出和市场推广，公司时钟产品应用于非通信设备领域的收入占比将不断扩大，应用领域将更加均衡。

B、电源管理芯片、传感器芯片等新产品线发展情况良好，公司下游应用领域占比有望更加均衡

公司致力于成为领先的平台型模拟集成电路设计企业，参考同行业先进企业经验，把握住境内芯片产业要求“自主、可控”的关键时间窗口，除时钟芯片外，同时在电源管理芯片、传感器芯片等多个领域进行产品研发，以谋求在境内模拟芯片市场取得更大的份额，也为营业收入增长提供更多元化的助力。截至目前，公司在电源管理芯片、传感器芯片的研发及市场开发方面已取得重大突破：2022 年全年，公司电源管理芯片销售金额 349.95 万元，公司传感器芯片销售金额 662.88 万元；2023 年 1-6 月，公司电源管理芯片销售金额为 964.16 万元。随着新产品线的逐步放量，公司产品下游应用领域占比将更加均衡。

## （二）2021 年收入增幅下降、与同行业可比公司差异的原因

2020 年、2021 年，发行人与同行业可比公司营业收入变动率对比情况如下：

项目	2021 年收入变动率	2020 年收入变动率	2019 年至 2021 年复合增长率
思瑞浦	134.06%	86.61%	108.99%

项目	2021 年收入变动率	2020 年收入变动率	2019 年至 2021 年复合增长率
纳芯微	256.26%	162.73%	205.94%
杰华特	156.17%	58.30%	101.38%
圣邦股份	87.07%	50.98%	68.06%
平均	<b>158.39%</b>	<b>89.66%</b>	<b>121.09%</b>
发行人	<b>24.04%</b>	<b>203.30%</b>	<b>93.96%</b>

由上表可知，尽管 2021 年发行人收入增幅小于同行业可比公司，但发行人 2020 年收入增长幅度却远高于同行可比公司；从最近 3 年的复合增长率来看，发行人收入复合增长率与同行业公司基本相近，并不存在重大差异。导致该情况的主要原因系：一方面，公司产品与同行业上市公司存在明显不同，公司主要产品为时钟芯片，同行业公司的产品则主要为电源类模拟芯片、信号链类模拟芯片（思瑞浦、杰华特、圣邦股份）以及信号感知芯片、隔离与接口芯片、驱动与采样芯片（纳芯微），不同芯片产品的市场需求变动及国产替代节奏存在一定的差异。另一方面，各个公司的业务发展阶段、客户开拓进度及下游应用领域亦存在一定差别，公司于 2018 年成立，2019 年实现规模化销售，最近 3 年尚处于业务开拓初期，产品主要应用于通信设备领域；而同行业公司成立时间普遍较早，如圣邦股份成立于 2007 年，思瑞浦、杰华特、纳芯微成立于 2012 年-2013 年，同行业公司业务发展相对成熟，产品型号较多，客户群体较为丰富，产品主要应用于信息通信、消费电子、工业控制、汽车电子等领域，下游应用领域更加分散。

（三）结合发行人各产品已占市场份额及下游应用市场空间变化情况、新客户开拓情况、在手订单情况及对应主要客户等量化分析收入增长的可持续性

#### 1、发行人各产品已占市场份额及下游应用市场空间变化情况

##### （1）去抖时钟芯片产品

报告期内，去抖时钟芯片系公司主要芯片产品，占公司主营业务收入的比例分别为 82.00%、89.01%、63.33%和 62.15%。去抖时钟芯片主要应用于有线通信设备（光通讯、路由器、交换机等）和无线通信设备（宏基站、小基站）等高速数据通信系统。公司去抖时钟芯片的生命周期特性、国内稀缺性和先进性以及全球市场空间决定了其收入增长具有可持续性，具体内容如下：

①去抖时钟芯片系通信系统的必备芯片，生命周期较长，各代产品可长期同时市场中销售，公司去抖时钟芯片收入增长具有良好基础

去抖时钟芯片系通信系统的必备芯片，由光传输网、通信基站、交换机、路由器等构建的通信系统需要去抖时钟同步上游设备的频率并去除时钟信号的抖动，方可进行信息传输。受通信系统所用接口速率演变及同一速率接口应用领域迁移特征影响，去抖时钟芯片相较于一般模拟芯片，通常具有更长的生命周期。

以通信设备最常用的光网络 Serdes 接口为例，过往 20 年间，光网络 Serdes 接口速度经历了 10Gbps-28Gbps-56Gbps-112Gbps 的演变，某一速率的接口从提出标准到开始普及再到大规模应用通常会持续多年时间，更高速率接口出现以后通常会首先应用于数据处理需求最大的网络，然后随着整个网络的逐步升级在数年周期内向下替换。因此，更高速率接口的出现并不会导致前一代被市场淘汰，市场中会呈现出较长时间内不同速率接口共存的状态。例如早在 2000 年左右，业界便提出了 10Gbps Serdes 接口标准，在其应用的早期，10Gbps Serdes 接口首先被用在长距离的波分复用（WDM）电信骨干网，后续随着自身应用的普及及更高速率接口的出现，10Gbps Serdes 接口的应用逐渐从骨干网下沉或迁移至城域传输网，再到城域以太网，最终于 2020 年左右开始进入企业及家庭网络，10Gbps Serdes 接口至今在市场中已应用超过 20 年。应用于 10G 交换机的去抖时钟产品的生命周期亦已跨越了 20 年。尽管随着通信技术迭代速度的加快，去抖时钟的生命周期有所缩短，但主流产品预计仍将在 10-15 年左右。

较长的生命周期使得公司的去抖时钟芯片一旦成功获得市场认证，并被应用于通信设备后，将在较长的时间内持续为公司带来销售收入。公司应用于 28 Gbps-56Gbps Serdes 接口的去抖时钟芯片 Au532x 报告期内已实现大批量销售，同时公司目前已成功实现了该产品的迭代升级，研发推出了应用于 112Gbps Serdes 接口的去抖时钟芯片 Au561x，对目前主流速度接口及下一代主流速度接口应用的全覆盖为公司去抖时钟销售收入持续增长奠定了良好基础。

应用领域	主流应用时间阶段	对应抖动指标要求	宁波奥拉产品情况
光网络-Serdes 接口 (10G)	2000-2012	500fs	未进入市场

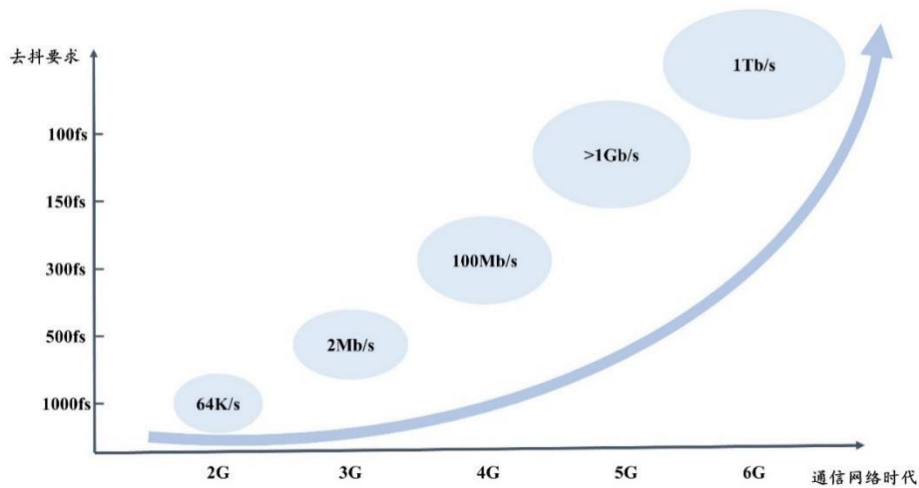


应用领域	主流应用时间阶段	对应抖动指标要求	宁波奥拉产品情况
光网络-Serdes 接口 (28G)	2013-2020	300fs	AU531x/532x, 150fs
光网络-Serdes 接口 (56G PAM4, 两路 50G 合成一路 100G)	2018-2025 (预估)	150fs	
光网络-Serdes 接口 (112G PAM4, 单路 100G)	2020-2030 (预估)	100fs	AU561x, 85fs

②公司去抖时钟芯片在国内具有稀缺性和先进性，系我国“自主、安全、可控”的实现先进通信系统建设和发展的关键芯片，将持续受益于我国通信网络基础设施的部署建设以及通信技术的不断升级演进

A、随着通信技术的演进，信息传输速度不断提升，去抖时钟必须不断提升性能以满足新一代通信技术的要求

由上所述，去抖时钟芯片系通信系统的必备芯片。随着集成电路技术、数字通信技术的发展，通信技术不断演进，每一代通信技术的变革，带来的最直观的体现便是信息传输速度的大幅提升。信息传输速度越快，对时钟信号的抖动要求也越高，去抖时钟必须不断提升性能以满足新一代通信技术的要求。



B、公司去抖时钟将持续受益于我国 5G 网络、千兆光纤网络等通信网络基础设施的部署建设以及通信技术不断升级演进所产生的新增需求

截至目前，公司作为国内领先的时钟芯片厂商，仍是我国少有的能在去抖时钟芯片领域直接与境外厂商竞争的企业。公司去抖时钟将持续受益于我国 5G 网络、千兆光纤网络、IPv6、移动物联网等通信网络基础设施建设的推进：

根据国家《“十四五”信息通信行业发展规划》所提出的发展目标，2025 年我

国每万人拥有的 5G 基站数要达到 26 站，按人口总数 14 亿人计算，2025 年我国 5G 基站数量需达到 364 万站；根据工信部数据，截至 2022 年 12 月 31 日，我国 5G 基站数量为 231.2 万站，即未来 2 年至少还需建设 132.8 万站。同时，考虑到与无线基站匹配的有线通信设施的配套建设、千兆光纤网络普及率的不断提高，以及 5G 与云计算、大数据、物联网、人工智能等数字经济领域的深度融合对通信产业发展的进一步推进，公司去抖时钟芯片在我国无线及有线通信设备领域仍然有巨大的发展空间，收入具备可持续性。

此外，公司去抖时钟芯片不断迭代，以匹配不断演进的通信技术：公司已成功研发推出新一代应用于无线及有线通信设备的去抖时钟产品 Au561x 系列，该系列产品抖动性能可达 85fs，性能已达到世界一流时钟芯片厂商同类产品水平，充分满足我国 5G 基站 BBU 设备及光传输网 Serdes 接口速率逐步提升至 112G 的要求；公司新推出的应用于基站设备（AAU/RRU 模块）的 Au5328 产品抖动性能已可低于 50fs。公司已成功根据通信技术演进迭代研发出相匹配的性能更优、功能更为丰富的新一代去抖时钟产品，为我国通信设备后续的升级换代提供了系统性的国产方案，去抖时钟产品未来收入持续增长具有充分保障。

伴随着我国将于 2023 年开始全面推进 6G 技术的研发，公司将持续研发抖动性能更佳的去抖时钟产品，为我国在下一代通信技术上保持全球领先地位做出贡献。

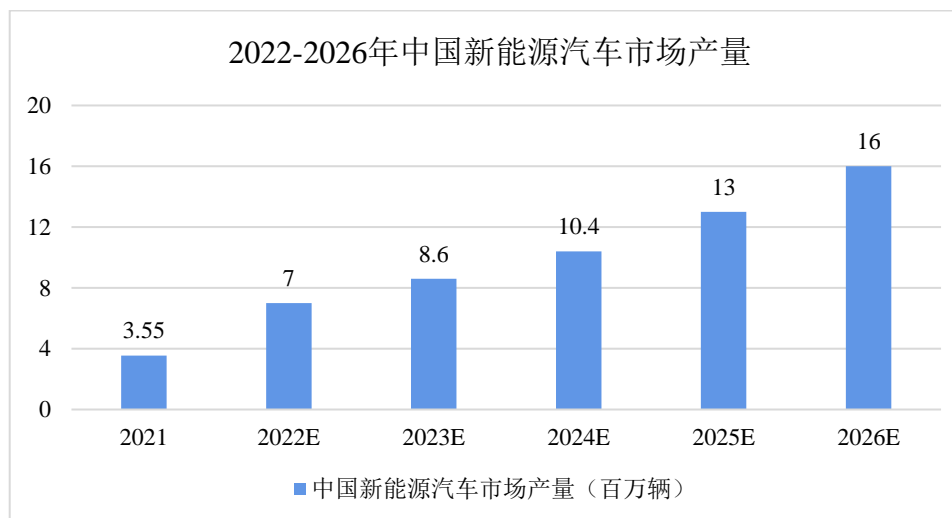
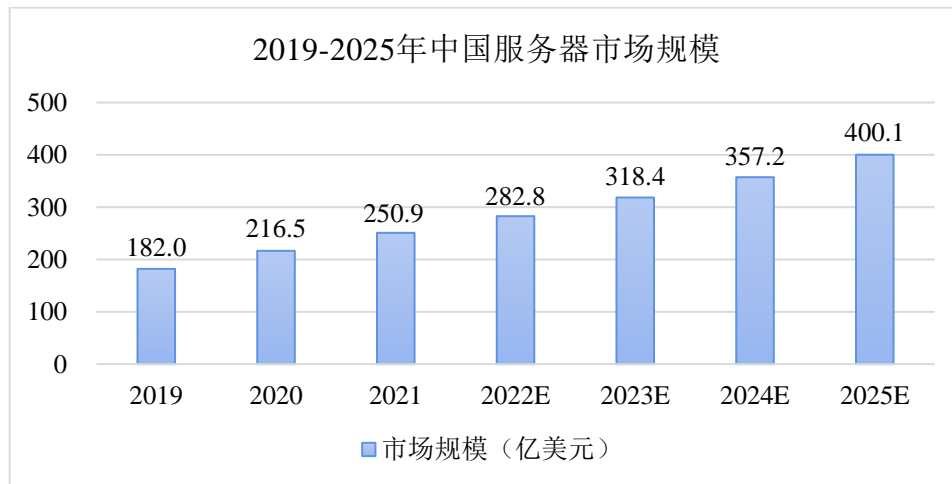
## （2）其他时钟芯片产品

公司在业务发展初期，产品规划和市场开拓主要面向通信设备等要求较高的领域，因此去抖时钟芯片占时钟芯片收入的比例较高。随着公司对通信设备的成功开发并已获得较高的市占率，公司开始加大应用于计算机相关（包括服务器、台式机、笔记本等）、工业和汽车电子等其他领域的时钟产品如时钟驱动器、时钟发生器的研发及市场开拓力度，目前已初见成效，2020 年至 2022 年，公司应用于前述领域的时钟驱动器产品收入合计分别为 268.43 万元、630.00 万元和 1,340.62 万元。

同时，公司目前还在持续重点研发更多应用于数据中心/服务器/计算机、工业 4.0 以及汽车领域的时钟产品的研发布局，具体情况如下：

公司新的时钟产品	应用领域	产品进度
时钟发生器	服务器	已开始批量销售
车规级时钟驱动器	汽车	已开始批量销售
RTC 实时时钟芯片	服务器、汽车	已送样，全球唯三经英特尔认证为下一代服务器参考设计芯片
DB2000 时钟驱动器	服务器	已送样
可编程振荡器 XO	服务器、工业、汽车	已送样
PCIe 以及扩频兼容的时钟发生器	服务器	研发中
兼容 Intel CK440 规格的时钟发生器	服务器	研发中
车规级 PCIe 时钟发生器	汽车	研发中

上述产品下游应用领域主要集中于服务器和汽车领域，相关领域市场空间广阔，并呈现出快速增长的趋势。根据 IDC 统计，中国服务器和新能源汽车市场规模变动如下：



未来随着公司应用于服务器和汽车领域时钟产品的陆续量产销售，相关产品收入将形成公司时钟芯片收入的重要一极，公司时钟产品收入可实现持续增长。

### **(3) 电源管理芯片、传感器芯片及射频芯片**

公司电源管理芯片、传感器芯片及射频芯片具体市场份额及下游应用情况如下：

#### **(1) 电源管理芯片、传感器芯片和射频芯片目前收入规模较小的原因**

报告期内，发行人电源管理芯片、传感器芯片和射频芯片目前收入规模较小的主要原因系公司上述产品量产时间较短，尚处于市场验证和推广阶段。从上述产品的量产时间可以看出，除线性稳压器、升降压芯片、多相电源控制器、无磁传感芯片、功率放大器外，剩余的电源管理芯片、传感器芯片和射频芯片虽然芯片产品已完成流片，但是仍未进入量产阶段。主要原因系一方面上述产品研发难度较大，公司研发时间尚短；另一方面，上述产品应用特点决定了下游厂商需要较长时间验证是否符合应用场景的相关要求。同时，对于电源管理芯片、传感器芯片，由于下游客户相对分散，因此不同客户对产品的验证存在不同的要求，导致产品的销售呈现缓慢上升的趋势。

2022 年全年，公司电源管理芯片实现收入 349.95 万元，同比 2021 年增长约 10 倍；传感器芯片实现收入 662.88 万元，同比 2021 年增长 255 倍。此外，2023 年 1-6 月，公司升降压芯片销售金额已达到 944.82 万元；射频芯片亦已取得零的突破，获得客户量产订单。

#### **(2) 电源管理芯片、传感器芯片和射频芯片的市场前景**

##### **① 电源管理芯片**

公司电源管理芯片业务尚处于初创阶段，2022 年，公司电源管理芯片销售收入为 349.95 万元，市占率较低，具有较大的增长空间。

电源管理芯片的应用场景极为广泛，涵盖消费电子、移动通信、工业控制等各类终端产品，是模拟芯片最大细分市场之一。根据 Frost&Sullivan 的数据，全球电源管理芯片市场规模 2016-2020 年复合增长率为 13.33%，预计到 2025 年

全球电源管理芯片市场规模将达到 525 亿美元。其中以中国为主的亚太地区将是未来电源管理芯片市场的主要增长动力。2020 年我国电源管理芯片市场规模达到 110 亿美元，预计将于 2025 年达到 200 亿美元。

具体到公司电源管理芯片产品，公司目前已量产或流片的电源管理芯片主要包括线性稳压器、多相电源控制器及智能功率器件、升降压芯片、包络电源管理芯片，各产品的具体应用场景及市场空间如下：

项目	主要应用场景	市场空间情况
线性稳压器	基站、服务器，另外高性能线性稳压器还广泛用于无线小基站、有线通讯设备（路由器、交换机、光传输等）	每台宏基站一般需要一个 BBU 以及 3 个 AAU，每个 BBU 一般需要 10 颗左右的线性稳压器，每个 AAU 一般需要 30 到 50 颗线性稳压器。根据工信部数据测算，2025 年我国 5G 基站数量需达到约 364 万站，预计未来 2 年还有约 132.8 万站的空间。 每台服务器一般需要 3 颗线性稳压器。根据 Gartner 的数据，2022 年上半年全球服务器市场出货量为 668.9 万台。
多相电源控制器及智能功率器件	服务器、个人电脑、人工智能设备 CPU、GPU 供电模块	每台服务器一般需要 8 颗多相电源控制器，40 颗智能功率器件。根据 Gartner 的数据，2022 年上半年全球服务器市场出货量为 668.9 万台。 在现有主流个人电脑架构中，一般采用多相电源控制器配套离散器件或者智能功率器件的供电方案。个人电脑在采用多相电源控制器配套智能功率器件供电方案时，每台个人电脑一般需要 1 颗多相电源控制器以及 3 到 4 颗智能功率器件。根据 Canalys 数据，2022 年全球个人电脑出货量为 2.85 亿台。
升降压芯片 包络电源管理芯片	智能手机	每部 5G 智能手机一般需要 1 颗升降压芯片和 1-2 颗包络电源管理芯片，根据中国信息通信研究院的数据，2022 年 1-11 月，我国 5G 手机出货量达 1.91 亿部。

公司上述产品中，除线性稳压器存在少量国内同行业竞争对手外，其余产品的主要竞争对手均为 TI、Richtek、MPS、高通、MTK、Qorvo 等国外芯片厂商。未来随着公司相关产品的验证通过和市场推广，一方面公司产品有望实现对相关国外芯片厂商的国产替代，获取一定的市场份额，目前公司升降压芯片已确定用于国内某知名智能手机厂商旗舰手机并已获得订单；另一方面，公司目前在国际市场开拓上已取得良好成果，电源管理芯片已批量销售给思科应用于其服务器及基站设备，同时还在多家境外知名厂商处通过验证。公司电源管理芯片产品线未来前景良好，销售收入有望出现快速增长。

## ②传感器芯片

公司传感器芯片业务尚处于初创阶段，2022年，公司传感器芯片销售收入为662.88万元，市占率较低，具有较大的增长空间。公司目前研发推出的传感器芯片包括无磁感应传感器芯片和骨声纹MEMS加速计芯片，两种产品的下游应用市场空间情况如下：

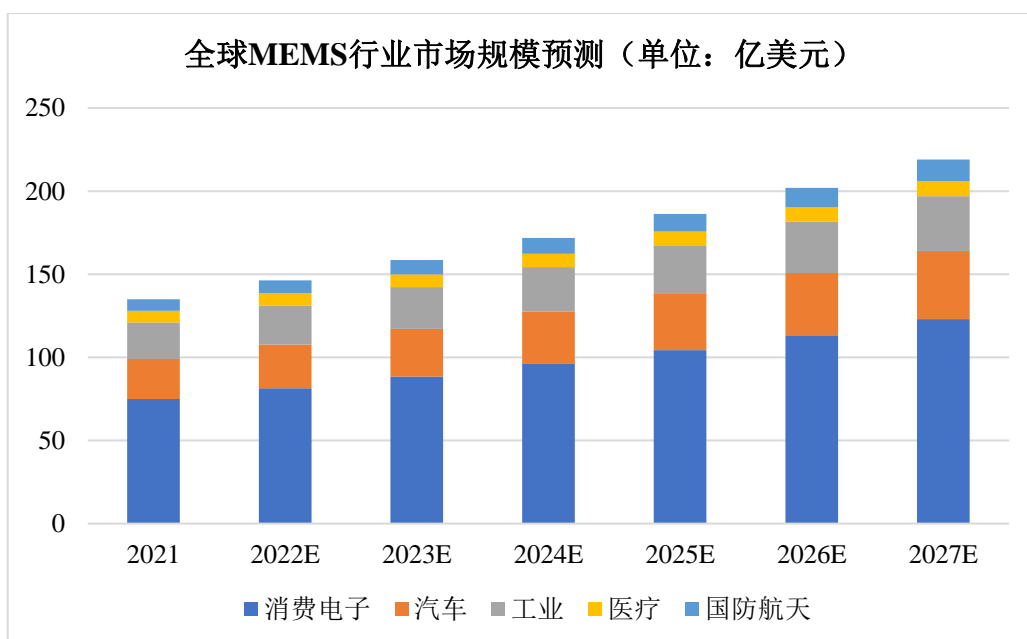
### A、无磁感应传感器芯片

公司无磁感应传感器芯片目前已批量应用于智能水表领域。智能水表是一种利用现代微电子技术、现代传感技术、智能IC卡技术对用水量进行计量并进行用水数据传递及结算交易的新型水表。随着智慧城市建设以及节能减排、节水的政策需求以及水务集团、供水企业降低管网漏损率水平、提高供水运营效益、加强智慧水务建设等长短期需求的驱动下，智能水表凭借优良的性能逐渐成为市场“新宠”。根据中国仪器仪表行业协会预计，预计到2026年，我国智能水表规模将接近200亿元。

公司无磁感应传感器芯片下游市场空间巨大，公司无磁感应传感器芯片2022年全年收入达到662.88万元，同比2021年增长约255倍。

### B、骨声纹MEMS加速计芯片

MEMS技术被誉为21世纪具有革命性的高新技术之一，其诞生和发展是需求牵引和技术推动的综合结果，亦是微电子技术和微机械技术的巧妙结合。MEMS器件已经被广泛应用于消费电子、汽车、医疗、工业、通信、国防航天等多个领域。根据Yole Developpement的统计和预测，全球MEMS行业市场规模将从2021年的135.8亿美元增长到2027年的222亿美元，2021-2027年复合增长率为8.54%，市场空间巨大。



数据来源：Status of MEMS Industry report, Yole Intelligence, 2022

公司的骨声纹 MEMS 加速计芯片已在客户测试阶段，同时公司目前还正在研发六轴陀螺仪、车规级 MEMS 芯片等其他 MEMS 产品，目前国内有能力大规模量产相关产品的公司较少，随着国产替代的不断进行，公司 MEMS 芯片未来将实现收入的快速增长。

### ③ 射频芯片

公司的射频芯片目前功率放大器已获得客户批量订单，在手订单 **122.00** 万元，同时还在中兴通讯进行验证；射频前端模块正在进行验证，虽尚未产生收入，但未来成长空间较大。公司目前研发推出的射频芯片包括射频前端模块和功率放大器，均主要应用于 5G 通信基站，其中射频前端模块主要负责在基站接收信号时，对信号进行放大并根据基站指示切换天线的工作状态，功率放大器主要负责在基站发送信号时，对信号进行放大。

5G 采用超高频信号，是 4G 信号频率的数倍。5G 基站的覆盖半径更小，覆盖半径约为 100 米到 300 米，与 4G 相比，在覆盖相同区域范围的情况下，5G 需要的基站数量将大幅提升。按照中低频段的宏站可实现与 4G 基站相当的覆盖范围，预计 5G 宏站数量将是 4G 宏站的 1.2 倍，小站应用于热点区域或更高容量业务场景，其数量保守估计将是宏站的 2 倍（资料来源：前瞻产业研究院）。根据工业和信息化部数据，截至 2022 年 12 月末，我国移动通信基站总数达 1,083 万

个，其中 5G 基站总数达 231.21 万个，占移动基站总数的 21.35%。国家《“十四五”信息通信行业发展规划》明确提出，我国每万人拥有的 5G 基站数需从 2020 年的 5 个增长至 2025 年的 21 个，5G 用户普及率从 2020 年的 15% 增长至 2025 年的 56%。5G 通信基站未来需求量较大。

目前 A 股已上市或正在审核中的从事射频前端芯片业务的公司如卓胜微、唯捷创芯、飞骧科技、慧智微等的产品均主要应用于智能手机等移动智能终端，公司的射频芯片在境内具有一定的稀缺性。目前，公司的功率放大器已获得客户批量订单，在手订单 122.00 万元，同时还在中兴通讯进行验证；射频前端模块正在进行验证；未来随着相关客户验证的逐步完成，公司射频芯片有望逐步放量，收入将实现持续增长。

综上所述，公司电源管理芯片、传感器芯片和射频芯片的销售前景良好。

## 2、各产品新客户开拓情况

公司充分发挥不同产品线的协同效应，持续深挖既有客户需求，以老带新，提升各类产品在客户供应链中的渗透度，获得更高的客户黏性。同时，公司亦积极拓展其他知名客户，快速丰富公司客户群体，现已取得良好成果，为公司收入的持续增长创造了坚实基础。截至目前，公司产品已获得订单或已通过验证或正在验证的新客户开拓情况如下：

### (1) 时钟芯片

客户名称	客户简介
信科移动	信科移动（688387）系由大唐移动和虹信通信联合重组成立，系从事移动通信国际标准制定、核心技术研发和产业化的唯一一家央企控股的高新技术企业。主要面向国内外通信运营商提供移动通信网络产品，并向垂直行业客户提供 4/5G 行业专网通信解决方案。在我国四大通信运营商的 5G 无线主设备招标中，市场份额排名国内厂商第三
深圳市佳贤通信科技股份有限公司	全球领先的无线射频通信产品及移动通信网络覆盖整体方案提供商，主要从事无线直放站、光纤直放站、5G 分布式/一体化小基站、5G 基站网管、网关等无线通信设备的研发、生产、销售及技术服务，为全球 50 多个国家和地区的顶级运营商提供专业覆盖产品及整体定制解决方案
共进股份	主营通信产品制造和先进移动通信设备及应用产品、智慧医疗产品等研发制造和销售。共进电子目前拥有深圳、上海、北京、越南和欧美各地多个研发、生产中心，净资产 50 亿元，销售额年超过百亿元



客户名称	客户简介
四川恒湾科技有限公司	国内知名的无线基站系统方案供应商，主营 5G 通讯设备技术研发、生产及销售，为全球运营商提供高性能、低成本及低功耗的基站设备，公司客户主要为海外知名通讯公司
迈瑞医疗	迈瑞医疗（300760.SZ）是全球领先的医疗器械与解决方案供应商，产品涵盖生命信息与支持、临床检验及试剂、数字超声、放射影像四大领域，在全球范围内的销售已扩展至 190 多个国家和地区
开立医疗	开立医疗（300633.SZ）致力于医疗设备的自主研发和制造，产品涵盖超声医学影像、内镜诊疗、微创外科和体外诊断等领域。目前公司全球员工超过 2000 人，在全球 130 多个国家和地区设有销售和维修网点
大疆	大疆是全球领先的无人飞行器控制系统及无人机解决方案的研发商和生产商，客户遍布全球 100 多个国家。截至 2021 年 3 月末，大疆在美国无人机市场份额占 76.1%
闻泰科技	闻泰科技（600745.SH）是全球领先的集研发设计和生产制造于一体的基础半导体、光学/显示模组、产品集成企业
海能达	海能达（002583.SZ）是国内专业无线通信行业的龙头企业，主要从事对讲机终端、集群系统等专业无线通信设备的研发、生产、销售和服务，并提供整体解决方案
联想	全球智能设备的领导厂商，联想每年为全球用户提供数以亿计的智能终端设备，包括电脑、平板、智能手机等。2021 年联想 PC 销售量居全球第一。作为企业数字化和智能化解决方案的全球顶级供应商，联想积极推动全行业“设备+云”和“基础设施+云”的发展，以及智能化解决方案的落地。

## （2）电源管理芯片

客户名称	客户简介
思科	全球知名的通信设备生产厂商，2021 年在全球通信设备市场份额为 4.9%，在全球以太网交换机的市场份额为 45.3%，在 SP 和企业路由器市场份额为 34.6%
深圳市佳贤通信科技股份有限公司	全球领先的无线射频通信产品及移动通信网络覆盖整体方案提供商，主要从事无线直放站、光纤直放站、5G 分布式/一体化小基站、5G 基站网管、网关等无线通信设备的研发、生产、销售及技术服务，为全球 50 多个国家和地区的顶级运营商提供专业覆盖产品及整体定制解决方案
太仓市同维电子有限公司	共进股份（603118.SH）子公司，主营通信产品制造和先进移动通信设备及应用产品、智慧医疗产品等研发制造和销售。共进电子目前拥有深圳、上海、北京、越南和欧美各地多个研发、生产中心，净资产 50 亿元，销售额年超过百亿元
深圳品网科技有限公司	成立于 2010 年，智能设备 ODM 厂商，产品线有 Intel 平台的 PC 类产品、AIO 一体机，NCU 盒子和基于 ARM 平台的安卓平板电脑，一体机和行业信息终端，年营业额超过 20 亿元人民币，并获得英特尔、联发科、微软等多次评为全球有价值、可靠的 ODM 合作伙伴
深圳市安科讯实业有限公司	安科讯聚焦于 ICT（信息与通讯技术）、网络能源、新能源、汽车电子、物联网、企业网等领域，产品包括交换机、服务器、模块电源、逆变器等

客户名称	客户简介
成都芯通科技股份有限公司	全球领先的射频技术和服务提供商，产品和解决方案在移动通讯、有线通讯、医疗电子和工业 4.0 领域均取得了广泛的应用，与国内外多家运营商、设备商、系统集成商形成战略合作关系。
联想	全球智能设备的领导厂商，联想每年为全球用户提供数以亿计的智能终端设备，包括电脑、平板、智能手机等。2021 年联想 PC 销售量居全球第一。作为企业数字化和智能化解决方案的全球顶级供应商，联想积极推动全行业“设备+云”和“基础设施+云”的发展，以及智能化解决方案的落地。
三星电子	三星集团旗下最大的子公司，业务涉及半导体、行动通讯、数字图像、电信系统、IT 解决方案及数字应用等多个领域，2021 年在全球通信设备市场份额为 3.1%
Tejas Networks	Tejas Networks 是印度知名的电信设备公司，设计和制造领先的光纤设备。Tejas Networks 设计和制造领先的光纤设备，宽带无线和数据网络产品，全球超过 75 个国家的电信服务提供商使用。
威联通科技 QNAP	全球知名的网络设备制造商，专注于储存、网络及智能影音产品创新，主要产品包括 NAS 网络存储、云端 NAS、路由器、交换机、视讯监控和智能影像等
伟创力	全球领先的电子产品的原始设备制造商和服务商，业务涉及计算机、移动设备业务、服务器和存储业务、集成网络解决方案等
锐捷网络	行业领先的 ICT 基础设施及行业解决方案提供商，主营业务为网络设备（交换机、路由器、无线产品等）、网络安全产品及云桌面解决方案的研发、设计和销售。2019 年-2021 年，锐捷网络在中国以太网交换机市场占有率连续 3 年排名第三
诺基亚	全球知名的通信和信息技术公司，业务包括提供固定网络、移动电话、WIFI 系统、IP 路由、用户数据管理、网络实施和 5G 服务等。2021 年在全球通信设备市场份额为 14.9%

### (3) 传感器芯片

客户名称	客户简介
宁水集团	宁水集团（603700.SH）从单一生产机械水表产品起步，逐步涉足水流量计量、供热计量、管网测控系统等多个领域，产品覆盖全球 80 多个国家和地区，是水表全球贸易竞争的主要参与者和国际水表标准制定的重要参与者。
宁波东海集团有限公司	全国知名的智能化能源和资源计量管理企业，产品涵盖水表、燃气表、热计量表、智能家电、仪表传感器等智能计量仪表系统产业链，广泛应用于市政和公用事业部门水、气、热、污水排放和水资源计量、节能减排、综合利用和管理。
深圳市华奥通通信技术有限公司	深圳市华奥通通信科技有限公司提供 100MHz~2.4GHz 频率范围的无线数据通信模块，物联网无线终端产品和无线应用解决方案。
南京宁源智能仪表有限公司	南京宁源智能仪表有限公司是一家专注智能仪器仪表生产的企业，其经营范围包括智能仪器仪表制造、智能仪器仪表销售、机械设备研发、软件开发、信息系统集成服务、物联网技术服务、通讯设备销售和节能管理服务。
震离智能科技（深圳）有限公司	震离智能科技（深圳）有限公司是业内领先的 AIoT 产品和解决方案提供商，其经营范围包括软件开发、销售、维护及咨询；计算机系统集成；通信设备、物联网智能设备的开发、销售、上门维护及咨询。

客户名称	客户简介
金卡智能	金卡智能（300349.SZ）系公共事业数字化解决方案提供商，业务涵盖智慧燃气、智慧水务、氢能计量等，产品包括智能民用燃气终端及系统、智能工商业燃气终端及系统等。
杭州中沛电子有限公司	杭州中沛电子有限公司主营业务为四表技术开发、生产加工销售、技术服务，产品包括 IC 卡智能水表、无磁式智能水表、无线远程抄表系统等，与多家大中型电子企业建立战略型商业合作伙伴关系。
深圳金康特智能科技有限公司	深圳金康特成立于 2007 年，是国家级高新技术企业，在深圳、福建、重庆三地设有研发中心。金康特是最早进入智能穿戴领域的企业之一，主要产品为智能手环、智能手表、物联网模块等。

#### (4) 射频芯片

客户名称	客户简介
太仓市同维电子有限公司	共进股份（603118.SH）子公司，主营通信产品制造和先进移动通信设备及应用产品、智慧医疗产品等研发制造和销售。共进电子目前拥有深圳、上海、北京、越南和欧美各地多个研发、生产中心，净资产 50 亿元，销售额年超过百亿元
深圳市佳贤通信科技股份有限公司	全球领先的无线射频通信产品及移动通信网络覆盖整体方案提供商，主要从事无线直放站、光纤直放站、5G 分布式/一体化小基站、5G 基站网管、网关等无线通信设备的研发、生产、销售及技术服务，为全球 50 多个国家和地区的顶级运营商提供专业覆盖产品及整体定制解决方案
深圳华臻信息技术有限公司	深圳华臻信息技术有限公司是一家无线通信系统方案及产品提供商，专注于无线专网通信设备的研发设计和生产

### 3、在手订单情况及对应主要客户

截至 2023 年 10 月 31 日，公司在手订单及对应的主要客户情况如下：

单位：万元

项目	在手订单金额	对应的主要客户
时钟产品	9,922.71	中兴通讯、客户 D、太仓市同维电子有限公司、锐捷网络、深圳市佳贤通信科技股份有限公司、天固信息安全系统（深圳）有限公司等
电源管理芯片	1,115.17	深圳品网科技有限公司、太仓市同维电子有限公司、闻泰科技等
传感器芯片	433.72	金卡智能、宁波东海集团有限公司、重庆智慧水务有限公司等
射频芯片	122.00	太仓市同维电子有限公司、深圳华臻信息技术有限公司

由上可知，公司时钟芯片在手订单充足；新产品线电源管理芯片、传感器芯片和射频芯片在手订单分别为 1,115.17 万元、433.72 万元和 122.00 万元，新产品线发展情况良好。

综上所述，公司各产品市场需求广阔，各产品目前已占市场份额较小；各产品线客户开拓情况良好，客户群体日益丰富，合作项目不断增加；公司各产品线在手订单情况良好。公司未来收入增长具有可持续性。

**（四）报告期内时钟驱动器芯片收入变动的具体原因，是否存在除产能不足外的其他不利因素，对于晶圆制造产能紧张的应对措施，期后生产销售情况**

**1、报告期内时钟驱动器芯片收入变动的具体原因，是否存在除产能不足外的其他不利因素**

报告期内，公司时钟驱动器收入分别为 6,140.77 万元、3,486.22 万元、2,930.28 万元和 1,021.24 万元。公司时钟驱动器芯片收入变动原因如下：

2020 年，公司时钟驱动器收入较高，主要原因为随着国内 5G 通信基站、服务器等通信基础设施建设投入的不断加大，以及公司与客户合作的不断深入，客户 A 充分认可公司的产品，公司产品实现国产替代的速度加快，客户 A 大幅增加时钟驱动器采购量。

2021 年，受国际芯片贸易环境紧张的影响，全球出现缺芯浪潮。公司主要客户加大了芯片备货量，公司时钟芯片销售收入保持增长。同时，公司主要晶圆制造供应商产能趋紧，为最大化公司利益，公司将晶圆产能优先用于制造单价及毛利率更高的去抖时钟芯片，去抖时钟芯片销量同比增长 62.77%，时钟驱动器销量同比减少 49.27%，因而时钟驱动器销售收入同比下降 43.23%。

2022 年，公司时钟驱动器实现销售收入 2,930.28 万元，整体金额有所下降。主要原因为：一方面，结合芯片生产周期，2022 年上半年时钟驱动器的销售通常需在 2021 年底与大客户协商确定交货量并进行产能排产安排，2021 年底中芯国际尚未完成时钟芯片大规模量产供货，考虑到公司晶圆产能依旧较为紧张，2022 年上半年公司将产能优先供应去抖时钟芯片，因而 2022 年上半年获取的时钟驱动器订单数量相对较少，拉低了全年时钟驱动器销售收入总额；另一方面，部分客户调整经营策略，采取合理压库存的备货策略，时钟芯片提货节奏有所放慢，因而时钟驱动器销售金额有所下降。

综上，报告期内，公司时钟驱动器销售收入变动主要系由上游晶圆产能紧张公司主动调整销售结构与销售策略以及受部分客户经营策略调整的影响所致。

时钟驱动器主要功能在于增加同一频率时钟信号的输出线路数量，主要应用于信息通信领域、智能安防、个人电脑、工业控制、新能源汽车等领域，其不具备调频、同步频率和去抖功能，技术难度低于去抖时钟芯片。公司产品时钟驱动器主要竞争对手既包括国际知名大厂商 Skyworks、TI、瑞萨电子、微芯科技等公司，也包括新港海岸、南京极景微、浙江赛思及大普通信等境内供应商，与去抖时钟相比其面临的竞争压力更大。未来，除晶圆产能因素外，如若宏观经济低迷影响信息通信行业发展速度有所放缓，或时钟驱动器产品市场竞争加剧，将对公司时钟驱动器市场销售产生不利影响，公司时钟驱动器销售收入将有所波动。

## 2、对于晶圆制造产能紧张的应对措施

近年来，面对全球范围内晶圆代工产能紧张局面，公司采取了一系列措施保障供应链安全、保障排单生产，具体包括：

### (1) 公司产品建立起境内境外双供应链体系

2020年起，受地缘政治不稳定、手机厂商为抢占市场份额大量下单、新能源汽车需求激增等因素影响，晶圆代工产能较为紧张。为解决晶圆产能紧张问题，在巩固与现有晶圆厂商合作的同时，公司不断拓展新的晶圆产能，选定境内的供应商，在原有的境外供应链体系外新增同产品的境内供应链，增强了公司供应链的稳定性。2021年第一季度，公司积极推动与境内晶圆供应商中芯国际的合作，2022年第一季度中芯国际成功实现公司产品时钟芯片的量产，从而解决公司晶圆产能不足的问题。

截至本回复出具日，公司时钟产品已建立起境内、境外两条产线。电源管理芯片、传感器芯片、射频芯片产品的供应链已实现部分环节的国产供应商替换。公司正建立起境内境外双供应链体系，全部产品供应链体系的“国产化”工作正在稳步推进中。公司产品晶圆供应商情况如下：

序号	产品类型	晶圆供应商分布情况
1	时钟芯片	境内：中芯国际 境外：联华电子
2	电源管理芯片	境内：中芯国际 境外：台湾积体电路制造股份有限公司、联华电子
3	射频芯片	境外：联华电子、稳懋半导体股份有限公司

序号	产品类型	晶圆供应商分布情况
4	传感器芯片	境内：上海新微技术研发中心、中芯国际、芯联集成电路制造股份有限公司 境外：联华电子

### (2) 预付款项锁定晶圆产能

由于近年来晶圆代工产能紧张，发行人运营部、销售部等部门会结合预计客户需求、供应链变动等因素提前就下一年整体产能规划进行沟通和交流，并定期提前向晶圆厂下单锁定产能，如向联华电子、中芯国际预付款项以锁定晶圆产能，从而保证了公司晶圆的供应及订单的顺利排产。

### (3) 主要晶圆供应商具有较高的行业地位，公司与其合作情况良好

公司主要晶圆供应商均系具有较高行业地位、较大规模的集成电路生产主流供应商，一方面，前述晶圆供应商产能较大，发行人采购占上述供应商销售额的比例较低；另一方面，前述供应商亦会根据下游需求适当扩充其自身产能。公司与主要合作的晶圆代工厂合作情况良好，建立了良好的商业信誉，预期未来出现贸易摩擦的可能性较小，公司将与晶圆制造商继续保持友好的业务合作关系。

因此，总体来看，公司晶圆厂商系集成电路生产主流供应商，公司已建立起境内中芯国际、境外联华电子等晶圆厂的双供应链体系，并通过预付款项锁定晶圆产能，目前晶圆代工产能紧张形势已有所缓解，公司产量不存在受限于晶圆厂的情形。

### 3、期后生产销售情况

2022年，公司时钟驱动器销售收入 2,930.28 万元，其中下半年实现销售收入 1,590.59 万元，环比增长 250.90 万元。2023 年 1-6 月，公司时钟驱动器实现销售收入 1,021.24 万元。

(五) 结合对大客户价格优惠情况、不同系列芯片推出时间及价格变动情况、销售结构等说明去抖时钟芯片单价持续下降的合理性，价格及变动趋势与同行业可比公司同类产品的价格差异比较情况；电源管理芯片、传感器芯片未形成规模化收入、价格高于同行业可比公司的原因及合理性

1、结合对大客户价格优惠情况、不同系列芯片推出时间及价格变动情况、销售结构等说明去抖时钟芯片单价持续下降的合理性

#### (1) 大客户价格优惠情况

##### ①公司对大客户定价策略

公司针对大客户时的价格优惠策略如下：1) 一般情况下，公司针对采购量较大的客户，在采购量到达一定标准后，会在产品标准价格上给予一定的优惠；2) 不同客户采购数量不同，公司给予的优惠幅度不同，采购量越多，优惠幅度越大；3) 此外，公司会考虑大客户采购产品所处的产品周期、产品产能情况、原材料价格波动情况、同类竞品市场价格情况、产品应用领域、客户信用期情况以及预计未来合作情况等因素，与客户协商确定最终销售价格。

报告期内，公司客户集中度较高，随着大客户的采购量不断增加，公司对大客户的销售单价存在不断优惠的情况，导致公司去抖时钟产品价格下降。公司产品单价的下调，符合公司的销售政策也符合模拟芯片行业市场规律。

##### ②公司产品价格与国际厂商同类竞品定价水平的差异情况

报告期内，结合目前市场竞争对手主要为国际厂商的市场竞争格局，公司产品在进行客户报价时，充分考虑了国际竞争对手的竞品价格、产品成本、销售策略等因素，并在此基础上依据公司的销售策略与交易对方进行商务谈判。根据公司销售人员了解，公司去抖时钟产品定价一般较国际厂商同类竞品低 5% 左右；报告期内，在晶圆产能紧张阶段，公司的时钟驱动器产品定价一般较国际厂商同类竞品高 5%-10%；随着晶圆产能逐渐充裕，公司适当下调时钟驱动器销售单价，时钟驱动器的销售价格与国际厂商同类竞品相近。

#### (2) 不同系列芯片推出时间及价格变动情况

报告期内，公司的去抖时钟主要包括最早于 2019 年推出的 Au5315 及 Au5317，

以及后续在 Au531x 系列上进行功能优化的 Au5325 及 Au5327 系列（2019 年下半年推出）和 Au5330 及 Au5331 产品（2020 年推出）。报告期内，公司去抖时钟各系列产品的销售单价情况如下：

报告期内，公司形成收入的去抖时钟主要包括最早推出的 150fs 去抖时钟 Au5315 及 Au5317，以及后续在 Au531x 系列上进行功能优化的 Au5325 及 Au5327 系列和 Au5330 及 Au5331 产品，此外公司迭代研发的 120fs 去抖时钟产品 Au55xx 系列收入亦呈现出快速增长态势。报告期内，公司去抖时钟主要型号的性质用途及销售情况如下：

单位：万元

性能水平	主要型号	销售情况				
		项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
抖动性能 150fs	Au5315 及 Au5317	金额	/	2,762.32	13,469.38	32,857.64
		占去抖芯片产品销售比例	/	9.13%	30.18%	98.94%
		毛利率	/	67.39%	74.37%	73.70%
抖动性能 150fs；在 Au531x 系列上针对市场反馈情况对芯片功能进行了优化	Au5325 及 5327	金额	<b>4,833.45</b>	21,161.88	28,392.28	239.83
		占去抖芯片产品销售比例	<b>62.69%</b>	69.92%	63.61%	0.72%
		毛利率	<b>66.79%</b>	76.91%	77.50%	85.37%
	Au5330 及 Au5331	金额	<b>103.41</b>	3,444.89	2,159.71	54.38
		占去抖芯片产品销售比例	<b>1.34%</b>	11.38%	4.84%	0.16%
		毛利率	<b>52.84%</b>	64.82%	72.03%	83.47%
抖动性能 120fs	Au5508 及 Au5518	金额	<b>472.13</b>	1,035.95	21.10	/
		占去抖芯片产品销售比例	<b>6.12%</b>	3.42%	0.05%	/
		毛利率	<b>66.25%</b>	69.85%	80.39%	/

报告期内，公司 Au5325、Au5327 系列及 Au5330、Au5331 系列对 Au5315、Au5317 系列产品的迭代已基本完成。从产品单价上看，同系列产品单价呈逐年下降趋势；从占销售时钟产品的比例和销量上看，新产品 Au5325、Au5327 和 Au5330、Au5331 在推出后呈现出对原有产品的快速替代，Au55xx 系列亦已开始逐步放量，新产品收入规模快速上涨。发行人迭代产品具备收入转化能力和收入的可持续性。



报告期内，公司去抖时钟芯片单价呈现下降趋势，主要原因为随着公司销售规模的扩大和出货量的增加，公司综合考虑自身成本、毛利率、长期与客户保持友好合作关系以及国际厂商同类竞品定价水平等因素，公司适当降低了去抖时钟芯片产品的销售单价，公司去抖时钟芯片单价下降系正常调价。报告期内虽然公司去抖时钟单价持续下降，但通过不断的产品迭代及成本优化措施，公司去抖时钟毛利率分别为 73.80%、76.12%、73.65%和 64.21%，仍保持在较高水平。

## 2、价格及变动趋势与同行业可比公司同类产品的价格差异比较情况

根据公开检索，行业内没有去抖时钟芯片单价相关的统计数据，同行业上市公司和公开渠道来源也不存在相关数据。因此，公司无法采用公开数据进行比较。根据公司销售人员了解，公司目前去抖时钟产品相关报价，略微低于同行业境外企业同类产品报价，但不存在重大差异。

## 3、电源管理芯片、传感器芯片未形成规模化收入、价格高于同行业可比公司的原因及合理性

### (1) 电源管理芯片、传感器芯片未形成规模化收入的原因及合理性

报告期内，公司电源管理芯片、传感器芯片未形成规模化收入的主要原因系由于上述两类芯片进入量产的时间较短，仍处于销量爬坡阶段。具体原因如下：

报告期内，发行人电源管理芯片、传感器芯片和射频芯片目前收入规模较小的主要原因系公司上述产品量产时间较短，尚处于市场验证和推广阶段。从上述产品的量产时间可以看出，除线性稳压器、升降压芯片、多相电源控制器、无磁传感芯片、功率放大器外，剩余的电源管理芯片、传感器芯片和射频芯片虽然芯片产品已完成流片，但是仍未进入量产阶段。主要原因系一方面上述产品研发难度较大，公司研发时间尚短；另一方面，上述产品应用特点决定了下游厂商需要较长时间验证是否符合应用场景的相关要求。同时，对于电源管理芯片、传感器芯片，由于下游客户相对分散，因此不同客户对产品的验证存在不同的要求，导致产品的销售呈现缓慢上升的趋势。

2022 年全年，公司电源管理芯片实现收入 349.95 万元，同比 2021 年增长约 10 倍；传感器芯片实现收入 662.88 万元，同比 2021 年增长 255 倍。此外，2023 年 1-6 月，公司升降压芯片销售金额已达到 944.82 万元；射频芯片亦已取得零的突破，获得客户量产订单。

## (2) 公司电源管理芯片、传感器芯片价格高于同行业可比公司的原因及合理性

公司与行业内可比公司在产品、客户、主要应用领域、价格等方面的比较情况如下：

### ① 电源管理芯片

项目	杰华特	思瑞浦	圣邦股份	发行人
电源管理芯片主要客户	海康威视、大华股份、国家电网、富士康、纬创股份、视源股份、九联科技、共进电子等	中兴通讯、海康威视、昆仑通泰等	未披露	华勤技术、三维通信、思科
主要产品	AC-DC 芯片、DC-DC 芯片、线性电源芯片、电池管理芯片	线性稳压器、电源监控、开关型电源稳压器、负载开关和热插拔控制、马达驱动器等	LDO、微处理器电源监控电路、DC/DC 降压转换器、DC/DC 升压转换器、DC/DC 升降压转换器、电池充放电管理芯片、电池保护芯片、马达驱动芯片、MOSFET 驱动芯片等	线性稳压器、升降压芯片
主要应用领域	通讯电子、计算和存储、工业应用、消费电子	工业类电表、水表、烟感、通讯基站、图像传感、工业控制器、智能设备	主要的应用领域包括汽车、通信、工业、消费类、计算等方面	通信设备、服务器
2021 年产品单价 (元/颗)	0.32	0.60	未披露	1.86

与目前市场上从事电源管理芯片的公司相比，公司产品销售单价显著高于行业内其他企业，这主要系由于公司产品在具体应用领域上与行业内其他企业存在较大区别。杰华特、思瑞浦、圣邦股份三家企业的线性稳压器产品系其电源管理芯片中的一小部分，且其应用场景包含较多类型，应用场景的不同导致

产品的性能要求、定价均存在较大差异。以应用于消费电子和通信基站的线性稳压器差异为例，应用于消费电子的线性稳压器，需要承受的电流一般不超过 1.5A，而应用于通信基站的线性稳压器的电源承载能力要达到 3A；同时，应用于通信基站的线性稳压器在低噪声、高 PSRR、低压差电压和可靠性等方面要求也更加严格，性能的差异导致两类产品单价差异巨大。

## ②传感器芯片

公司名称	纳芯微	敏芯股份	灿瑞科技	发行人
主要客户	九阳股份、传音控股、鱼跃医疗等	传音控股、小米、联想九安医疗、乐心医疗等	海康威视、格力、美的、小米等	重庆智慧水务有限公司、震离智能科技（深圳）有限公司
主要产品	集成式传感器芯片	MEMS 传感器	磁传感器芯片、光传感器芯片	无磁感应传感器芯片
主要应用领域	汽车电子、工业自动化、消费电子、电机驱动控制器、光伏逆变器、新能源充电桩、智能家居、智能安防	消费电子、汽车和医疗	消费电子、工业控制、汽车电子、医疗仪器、电力通信、智能安防、人脸支付、可穿戴设备、工业控制	智能水表
2021 年产品单价（元/颗）	2021 年 1-6 月集成式传感器芯片单价为 0.94 元/颗	0.78	0.23	6.18

注：杰华特、思瑞浦、圣邦股份公开披露文件中未披露其有传感器芯片产品，故选取科创板主要从事传感器芯片业务的公司敏芯股份、灿瑞科技进行对比。

同行业传感器芯片产品主要为传感器信号调理 ASIC 芯片、集成式传感器芯片、磁传感器芯片、光传感器芯片及 MEMS 传感器等，应用领域分布在汽车电子、消费电子、工业控制、医疗健康及物联网等。公司的传感器芯片产品为无磁感应传感器芯片，与同行业公司的产品差异较大，且主要应用于智能水表领域。该领域对于传感器的抗电磁干扰能力、抗湿能力、感应信号分析能力均有较高的要求。目前市场上尚未有太多厂家推出应用于智能表计的无磁传感芯片，公司产品具备较高的议价能力。

总体而言，公司目前已量产或预计量产的电源管理芯片、传感器芯片与市场上同行业公司的产品具有一定差异，且主要应用于性能、可靠性要求较高的领域，相关领域竞争对手较少。因此，公司的电源管理芯片、传感器芯片与市场上专门从事电源管理芯片、传感器芯片的公司的产品相比单价较高。

(六) IP 授权业务授权的 IP 类型、对应客户、授权模式、定价模式及收入可持续性，与发行人无形资产的对应关系；印度奥拉向泰凌微香港销售内容与印度奥拉主营业务存在差异的合理性，合同的核心交易条款、授权价格与其他客户的差异情况及合理性，销售价格的公允性

1、IP 授权业务授权的 IP 类型、对应客户、授权模式、定价模式及收入可持续性，与发行人无形资产的对应关系

(1) IP 授权业务授权的 IP 类型、对应客户、授权模式、定价模式，与发行人无形资产的对应关系

报告期内，形成收入的公司 IP 授权业务授权的 IP 类型、对应客户、授权模式、定价模式，与发行人无形资产的对应关系明细如下：

序号	客户名称	IP 类型	授权模式	定价模式	对应发行人无形资产
1	Sino Wealth Electronic Limited	射频 IP	IP1: 黑盒	IP1: 固定许可费+按照客户相应产品的销售额收取权利金	射频相关非专利技术
			IP2: 白盒	IP2: 固定许可费	
2	CiCi Technology Inc	射频 IP	黑盒	固定许可费+按照客户相应产品的销售额收取权利金	射频相关非专利技术
3	Em Microelectronic Marin SA	射频 IP	IP1: 黑盒	IP1: 固定许可费+按照客户相应产品的销售额收取权利金	射频相关非专利技术
			IP2: 白盒	IP2: 固定许可费	
4	深圳桐汭	射频 IP	IP1、IP2: 黑盒	IP1、IP2: 固定许可费+按照客户相应产品的销售额收取权利金	射频相关非专利技术
			IP3: 白盒	IP3: 固定许可费	
5	炬芯科技	射频 IP	黑盒	固定许可费+按照客户相应产品的销售额收取权利金	射频相关非专利技术
6	上海赛昉科技有限公司	射频 IP	黑盒	固定许可费+按照客户相应产品的销售额收取权利金	射频相关非专利技术
7	泰凌微	射频 IP	白盒	固定许可费	射频相关非专利技术
8	恩智浦	射频 IP	白盒	固定许可费	射频相关非专利技术
9	Cypress Semiconductor Inc.	时钟 IP	黑盒	按照客户相应产品的净销售额收取权利金	US9742414、US9438257、US9608801
10	瑞萨电子	时钟 IP	黑盒	按照客户相应产品的净销售额收取权利金	US9742414、US9438257、US9608801

注 1：深圳桐汭包括深圳桐汭科技有限公司和桃芯科技（苏州）有限公司。

注 2: 炬芯科技包括炬芯科技股份有限公司和炬力（珠海）微电子有限公司。

## **(2) IP 授权业务的收入可持续性**

公司向 Em Microelectronic Marin SA、Cypress Semiconductor Inc.和瑞萨电子等境外大型集成电路设计企业提供了芯片 IP 授权服务，根据相关技术许可协议的约定，发行人按照客户相应产品的销售额收取权利金，随着客户相应产品的量产销售，发行人权利金收入预计将保持相对稳定。

随着中国集成电路产业的蓬勃发展，从外部获取成熟的 IP 授权以有效缩短开发周期、提升设计质量、降低设计成本系目前各类终端厂商的常用做法。公司从事 IP 授权业务已有较长时间，已积累了一定的 IP 授权业务经验和行业知名度及认可度。随着印度奥拉原有的 IP 授权业务逐步往发行人转移，发行人也新开发了炬芯科技股份有限公司等境内 IP 授权客户。在 IP 授权市场需求增长的背景下，公司凭借不断的研发投入、深厚的技术积累、成功的 IP 授权经验和知名客户应用案例，有望继续开拓新的境内 IP 授权业务客户。

因此，发行人的 IP 授权业务的收入具有可持续性。

**2、印度奥拉向泰凌微香港销售内容与印度奥拉主营业务存在差异的合理性，合同的核心交易条款、授权价格与其他客户的差异情况及合理性，销售价格的公允性**

**(1) 印度奥拉向泰凌微香港销售内容与印度奥拉主营业务存在差异的合理性**

印度奥拉向泰凌微香港提供的 IP 内容为 2.4Ghz BLE Radio IP Au5081 及 2.4Ghz BLE Radio IP Au5082，系印度奥拉自主研发的射频 IP。

印度奥拉被收购前，主要从事模拟芯片相关 IP 授权及定制开发服务。印度奥拉被发行人收购后定位为公司的研发平台，主营业务调整为时钟芯片和电源管理芯片的研发工作，其原有的射频、时钟等 IP 授权业务不再作为主业，仅为其主营业务的适当补充，同时根据公司安排，其 IP 授权业务在报告期内逐步变更至发行人名下。因此，印度奥拉向泰凌微香港提供的射频 IP 授权服务系属于印度奥拉的业务范围，印度奥拉向泰凌微香港销售内容与印度奥拉当前主营业务存在差异具有合理性。

(2) 合同的核心交易条款、授权价格与其他客户的差异情况及合理性，销售价格公允性

泰凌微及其他射频 IP 授权客户的合同核心交易条款及授权价格的具体情况如下：

客户名称	授权主体	授权模式	授权价格	付款期限	授权期限
Sino Wealth Electronic Limited	印度奥拉	黑盒	IP1: 初始许可费 58 万美元，并就相应产品的销售额收取权利金	收到公司发票后 45 天内开始支付许可费，权利金应在季度结束后 30 天内支付	除非根据协议条款终止，否则应永久有效
	绍兴圆方	白盒	IP2: 初始许可费 934 万元	收到公司发票后 30 天内开始支付许可费	
CiCi Technology Inc	印度奥拉	黑盒	初始许可费 50 万美元，并就相应产品的销售额收取权利金	收到公司发票后 30 天内开始支付许可费，权利金应在季度结束后 30 天内支付	除非根据协议条款终止，否则应永久有效
Em Microelectronic Marin SA	印度奥拉	IP1: 黑盒	IP1: 初始许可费 70 万美元，并就相应产品的销售额收取权利金	收到公司发票后 30 天内开始支付许可费，权利金应在季度结束后 30 天内支付	除非根据协议条款终止，否则应永久有效
		IP2: 白盒	IP2: 初始许可费 175 万美元		
深圳桐汭	印度奥拉	IP1: 黑盒	IP1: 初始许可费 60 万美元，并就相应产品的销售额收取权利金	收到公司发票后 30 天内开始支付许可费，权利金应在季度结束后 30 天内支付	除非根据协议条款终止，否则应永久有效
	宁波奥拉	IP2: 黑盒	IP2: 初始许可费 20 万美元，并就相应产品的销售额收取权利金		
	绍兴圆方	IP3: 白盒	IP3: 初始许可费 205 万元		
炬芯科技	宁波奥拉	黑盒	初始许可费 45 万美元，并就相应产品的销售额收取权利金	收到公司发票后 30 天内开始支付许可费，权利金应在季度结束后 30 天内支付	除非根据协议条款终止，否则应永久有效
上海赛昉科技有限公司	宁波奥拉	黑盒	初始许可费 45 万美元，并就相应产品的销售额收取权利金	收到公司发票后 30 天内开始支付许可费，权利金应在季度结束后 30 天内支付	2020.3.2-2023.3.1
恩智浦	印度奥拉	白盒	初始许可费 100 万美元	收到公司发票后 75 天内开始支付许可费	除非根据协议条款终止，否则应永久有效
泰凌微	印度奥拉	IP1: 白盒	IP1: 初始许可费 120 万美元	收到公司发票后 30 天内开始支付许可费	除非根据协议条款终止，否则应永久有效
		IP2: 白盒	IP2: 初始许可费 50 万美元		

注 1: 深圳桐汭包括深圳桐汭科技有限公司和桃芯科技（苏州）有限公司。

注 2: 炬芯科技包括炬芯科技股份有限公司和炬力（珠海）微电子有限公司。

泰凌微 IP 授权为白盒模式系基于泰凌微具有再编辑 IP 的需求。泰凌微 IP 授权合同的付款期限、授权期限等交易条款与其他射频 IP 授权客户差异较小。

#### ①泰凌微 IP 授权初始许可费较高的原因

公司向泰凌微授权的 IP2 系 IP1 的基础迭代，二者合计许可费为 170 万美元。公司向泰凌微授权价格较高的原因为：A、公司向泰凌微的授权模式为白盒模式，白盒模式下被授权方设计人员可以对 IP 进行二次开发设计与验证 debug，并且可以用不同的工艺库进行综合从而应用在不同的工艺设计中，而黑盒模式下被授权方设计人员无法对 IP 进行修改，且只能应用在特定的工艺中，故泰凌微初始许可费高于其他采用黑盒模式的 IP 授权；B、白盒授权模式下，泰凌微的总对价与公司向 Em Microelectronic Marin SA 授权的 IP2 的价格（175 万美元）基本相当。

综上，公司对泰凌微的 IP 授权价格较高具有合理性，对泰凌微的 IP 授权价格具有公允性。

#### ②对其他射频 IP 授权客户就相应产品销售额收取权利金比例的差异合理性

公司对其他射频 IP 授权客户就相应产品销售额收取权利金比例的差异系公司结合授权模式、IP 技术难度、公司开发时间及成本等因素与不同客户商业谈判的结果，差异具有合理性。

**二、说明对收入的具体核查情况，包括走访、函证的样本选取方法，回函比例及回函金额差异情况；如存在未回函的，详细说明履行的替代性程序，并对收入真实性发表明确意见**

我们执行的核查程序如下：

（1）了解与销售收款相关的内部控制流程，评价与收入确认相关内部控制的设计和运行有效性。通过对公司访谈了解收入确认政策，检查主要客户合同相关条款，发行人财务的销售账务处理流程；并检查收入确认方法是否准确，是否符合企业会计准则的相关规定；

（2）查阅发行人所在行业的主要产业政策、同行业可比公司招股（募集）说明书、年度报告等公开资料，并访谈发行人管理层，分析报告期各期发行人与同行业可比公司收入增速变动趋势，对比分析发行人产品价格变动与同行业

可比公司同类产品价格变动趋势；

(3) 查阅发行人在手订单统计表及期后销售实现情况、下游客户定期报告、官方网站信息等公开资料，分析发行人收入增长的可持续性。

(4) 通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，了解主要客户的工商注册等相关信息；通过网络检索主要客户官方网站及相关报道，查阅公开披露公告，了解主要客户的经营情况及相关背景信息。

(5) 执行了细节测试，对销售合同、出库单、发票、客户签收单、物流信息等凭证进行了核查，核对客户名称及实际交易的产品、数量和金额与相关原始单据是否一致，核查销售收入真实性；获取银行回单与应收账款明细账等，执行双向核对，核对客户名称是否与实际交易客户一致，检查往来金额是否具有业务实质。细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
细节测试金额	<b>11,818.19</b>	44,081.07	46,615.58	38,574.16
营业收入	<b>12,407.01</b>	47,799.78	50,246.67	40,509.45
占比	<b>95.25%</b>	92.22%	<b>92.77%</b>	<b>95.22%</b>

(6) 选取收入发生额及应收账款余额较大的客户进行函证，发函比例、回函比例及回函金额差异情况如下：

① 函证情况

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入金额 (A)	<b>12,407.01</b>	47,799.78	50,246.67	40,509.45
发函金额 (B)	<b>12,373.12</b>	47,704.93	49,269.72	39,887.93
发函比例 (C=B/A)	<b>99.73%</b>	99.80%	98.06%	98.47%
回函金额 (D)	<b>12,373.12</b>	47,354.88	49,269.72	39,887.93
其中：回函相符金额 (E)	<b>10,185.88</b>	46,720.38	49,270.53	39,887.93
回函有差异并且可解释金额 (F)	<b>2,187.25</b>	634.50	-0.81	-
回函比例 (G=D/B)	<b>100%</b>	99.27%	100.00%	100.00%
回函相符比例金额 (%) (H=E/B)	<b>82.32%</b>	97.94%	100.00%	100.00%



项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
未回函金额 (I=B-D)	0.00	350.05	0.00	0.00
未回函比例 (%) (J=I/B)	0.00%	0.73%	0.00%	0.00%
执行替代程序金额 (K)	-	350.05	-	-
回函相符金额加执行替代程序金额占营业收入的比例 (L= (E+F+K)/A)	99.73%	99.80%	98.06%	98.47%

②函证差异情况

单位：万元

年度	客户	币别	差异金额		
			账面记载差异金额	以调节表形式确认的双方核算时间性差异金额	合计差异金额
2023年 1-6月	中电港	人民币	-2,174.13	2,174.13	0.00
2023年 1-6月	超聚变数字技术有限公司	人民币	-13.12	13.12	0.00
2022年	中电港	人民币	-581.81	581.84	0.03
2022年	SiTime	美元	-7.80	7.80	0.00
2021年	嘉德智能	人民币	0.81	-	0.81

注：回函金额小于账面金额以“-”表示。

SiTime 差异原因主要是双方账务处理时间性差异，根据合同约定当 SiTime 销售完成时发行人根据其收入情况收取许可费。发行人根据 SiTime 提供的销售明细确认收入，符合企业会计准则规定。SiTime 以收到发票确认费用，由于发行人在年末寄出发票，对方在次年初收到发票，存在较短的时间差。2023 年，超聚变数字技术有限公司差异原因主要是入库时间差导致，超聚变将 2023 年 6 月签收的合计 13.12 万元货物于 2023 年 7 月办妥入库手续。中电港差异原因及确认情况，参见本回复之“问题 5/二/（二）对经销商及终端客户函证情况，回函差异原因及调节情况”的回复内容。

（7）对发行人客户进行走访访谈，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入金额 (A)	12,407.01	47,799.78	50,246.67	40,509.45
现场走访、视频访谈客户数量 (家) (B)	13	13	10	8

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
现场走访、视频访谈客户销售额 (C)	11,515.81	46,033.20	49,670.66	39,813.39
走访访谈比例 (D=C/A)	92.82%	96.30%	98.85%	98.28%

其中，现场走访执行的主要核查程序包括实地查看客户的生产经营场所，查阅客户的营业执照，就发行人与客户的交易背景、交易内容、交易金额、结算方式、信用政策等与客户相关负责人进行访谈；视频访谈执行的主要核查程序包括就发行人与客户的交易背景、交易内容、交易金额、结算方式、信用政策等与客户相关负责人进行访谈。

(8) 对经销商的终端销售情况核查，包括获取经销商出具的关于发行人产品的 POS 表，访谈经销商终端客户并确认终端客户采购数量。终端客户访谈包括实地或视频访谈终端客户，就终端客户基本情况、通过经销商采购发行人产品的交易内容、交易数量、最终应用以及与发行人的关联关系等与终端客户相关负责人进行访谈。同时中介机构向终端客户进行发函，通过函证确认终端客户向经销商采购发行人产品的数量。函证、访谈经销商终端客户的比例具体如下：

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
访谈终端客户并确认比例	97.29%	96.88%	97.99%	61.21%

(9) 针对资产负债表日前后确认的销售收入，选取样本执行截止性测试，核对发货单、运输单据、客户验收证明文件等支持性文件，以评估销售商品收入是否在恰当的期间确认；

(10) 获取报告期内发行人银行账户对账单和银行存款明细账，双向交叉核对检查销售及回款的真实性，同时对资产负债表日后回款进行检查。

经核查，我们认为：报告期内，发行人收入真实、准确。

### 三、核查并发表明确意见

#### (一) 核查程序

我们执行的核查程序如下：

(1) 获取了公司去抖时钟芯片的销售明细，核查了销售内容、销售单价、销售成本的变动情况，抽查了公司的销售订单、收款情况；

(2) 对公司销售负责人进行访谈，了解公司大客户价格优惠情况，同行业价格变动情况；

(3) 核查了发行人报告期内对客户 A 的销售收入、毛利占比情况；核查了发行人客户开拓历史及主要客户开拓过程情况；

(4) 核查了发行人期后的销售收入占比情况；核查了发行人储备客户经营业务、市场地位、与发行人的合作进度等情况；

(5) 核查了发行人报告期内芯片产品应用领域情况；分析了发行人产品主要应用领域的市场集中度；核查了发行人的研发实力、市场开拓能力；

(6) 核查了发行人各条产品线的下游应用领域的市场规模及发行人已占市场份额；核查了发行人芯片产品在各个应用领域的收入分布情况；核查了发行人各产品线的市场开拓情况；

(7) 查阅了同行业公司公开披露资料，分析了发行人与同行业公司报告期内的收入变动率情况，核查了发行人与同行业公司在产品种类、产品应用领域、发展时间、客户群体等方面的差异情况；

(8) 核查了发行人各产品的在手订单情况，分析了发行人未来收入增长的可持续性；

(9) 查阅泰凌微的招股说明书及审核问询函回复；

(10) 核查相关 IP 授权的技术许可协议，比对各 IP 授权客户的授权内容、授权价格、授权方式、付款期限及授权期限的异同；

(11) 对公司相关研发人员进行访谈，了解公司 IP 授权情况及各 IP 对应的无形资产情况。

## (二) 核查结论

经核查，我们认为：

发行人不存在单一大客户依赖风险；发行人 2021 年收入变动幅度与同行业

公司有所差异具有合理性，收入增长具有可持续性。报告期内，公司去抖时钟芯片单价持续下降存在合理性。电源管理芯片、传感器芯片未形成规模化收入的主要原因系上述芯片推出时间尚短。公司电源管理芯片、传感器芯片价格高于同行业可比公司具备合理性。公司 IP 授权业务收入具有可持续性；印度奥拉向泰凌微香港销售内容与印度奥拉主营业务存在差异具有合理性，泰凌微 IP 授权合同的核心交易条款及授权价格与其他客户存在的差异具有合理性，对泰凌微香港的 IP 授权价格具有公允性。

## 问题 6.2 关于收入季节性

根据申报材料：2019-2021 年发行人第四季度收入占比分别为 68.03%、7.53% 和 53.11%，波动主要受大客户的影响；2022 年上半年第二季度收入占比为 71.70%，大客户主要在第二季度进行采购。

请发行人说明：（1）2019-2021 年第四季度、2022 年上半年第二季度不同月份收入情况，并分析变动原因；（2）2019-2021 年第四季度、2022 年上半年第二季度收入对应的主要客户、客户类型、销售内容、形成的应收账款的期后回款情况，回款进度与信用政策、合同条款约定情况是否一致，2022 年度大客户主要在第二季度进行采购的原因及合理性、主要客户采购周期的变化情况及变化原因。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明截止性测试的具体情况，包括核查方式、核查比例等，对收入确认时点的准确性发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

（一）2019-2021 年第四季度、2022 年上半年第二季度不同月份收入情况，并分析变动原因

2023 年上半年，公司第一季度、第二季度主营业务收入分别为 5,383.08 万元、7,021.33 万元，占比分别为 43.40%、56.60%，两个季度销售收入相对均衡。2019-2022 年度，公司主营业务收入按季节分布如下：

单位：万元、%

季度	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	6,270.44	13.12	1,697.97	3.39	9,178.75	22.66	1,152.36	8.70
第二季度	15,903.41	33.28	7,545.24	15.05	9,775.42	24.14	415.16	3.13
第三季度	15,116.41	31.63	14,270.75	28.46	18,498.59	45.67	2,666.17	20.13
第四季度	10,501.70	21.97	26,632.66	53.11	3,048.93	7.53	9,010.34	68.03
合计	<b>47,791.96</b>	<b>100.00</b>	<b>50,146.62</b>	<b>100.00</b>	<b>40,501.68</b>	<b>100.00</b>	<b>13,244.02</b>	<b>100.00</b>

其中，公司 2019-2021 年第四季度、2022 年上半年第二季度不同月份收入情况如下：

单位：万元、%

月份	2022 年第二季度		2021 年第四季度		2020 年第四季度		2019 年第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
10/4	2,593.91	16.32	7,073.34	26.56	3,104.27	101.82	669.33	7.43
11/5	3,458.98	21.75	7,216.69	27.10	543.41	17.82	4,567.03	50.69
12/6	9,850.52	61.93	12,342.62	46.34	-598.76	-19.64	3,773.98	41.88
合计	<b>15,903.41</b>	<b>100.00</b>	<b>26,632.66</b>	<b>100.00</b>	<b>3,048.93</b>	<b>100.00</b>	<b>9,010.34</b>	<b>100.00</b>

### 1、报告期内收入季节性分布及四季度（二季度）月度增减变化的原因

2019 年，公司上半年收入较低，主要原因为 2019 年 2 月公司首款时钟芯片通过客户认证，2019 年 3 月方开始供货，加之合作初期业务处于发展阶段，因而上半年整体出货量较小；其中，第一季度收入高于第二季度主要系第一季度 IP 授权收入占比较高所致，若剔除 IP 授权收入金额，第一季度公司的芯片产品销售金额为 5.65 万元。2019 年第三季度、第四季度收入逐季增长，且 11 月、12 月合计占第四季度收入的比例为 92.57%，主要原因为：2019 年 6 月，工信部发布 5G 牌照，中国正式进入 5G 商用元年，随着国内 5G 通信基站、光网络等通信基础设施建设投入的不断加大，客户对时钟芯片的需求量不断增加；同时，公司在产品量产初期，自供应商处获得的封测产能有限，产品交付能力较弱，2019 年 8-9 月，公司获得的封测产能大幅上升，因公司产品封测周期通常为 1-2 个月，故 11 月、12 月公司交付能力大幅增强，收入水平相应较高。

2020年，下游信息通信设施领域需求旺盛，加之公司2019年第四季度方具备大批量供货能力，客户采购需求较为强烈，故2020年第一季度、第二季度持续向公司大量采购，公司第一季度、第二季度收入均保持了较高水平。2020年下半年，主要客户增加备货量，于第三季度集中向公司采购产品，最终导致第三季度收入大幅上升，占比较高。第四季度各月收入不断下降且12月收入为负的主要原因为：受客户自身采购变动，公司获得的客户订单逐月减少。客户采购了一部分尚未进行测试的产品，后续进行了退回，2020年12月客户退回该部分产品，公司根据会计准则规定冲减了当月的收入。

2021年，公司收入逐季上涨，且第四季度各月收入呈现逐月上升趋势，主要原因为：2021年上半年，公司新增的境内封测厂商仍处于客户认证过程中，公司无法大规模向客户交付产品，故第一季度、第二季度收入较少；2021年6月，境内封装测试厂华天西安和苏州矽兴等方通过客户认证，一方面，公司自封测厂商处获得的产能存在逐步提升的过程；另一方面，公司产品生产需要一定的周期，其中晶圆生产周期约为2-3个月，封装测试周期约为1-2个月，最终使得公司较多地在第四季度向客户交付产品且交付量逐月提升。

2022年1-6月，公司第二季度收入占比较高，且第二季度各月收入呈现逐月上升趋势，主要原因为：①2021年末公司根据客户要求交付了大量的芯片产品，公司库存降至较低水平。2022年第一季度，公司根据客户需求预测或采购订单进行备货，结合芯片生产周期（3-5个月），公司主要于第二季度向客户交付芯片产品；②公司客户开拓取得良好成果，一方面，在中兴通讯处获得的份额提升，对中兴通讯的销售从第二季度开始大规模放量，第二季度对中兴通讯实现收入3,411.76万元；另一方面，2022年6月，SiTime与公司签订补充协议，SiTime增加时钟晶粒采购量，2022年6月公司来自SiTime的时钟晶粒销售收入为1,770.05万元。

## **2、2022年、2020年一二季度收入占比呈现不同变化趋势的原因**

2022年、2020年，公司第一季度、第二季度收入及占比情况如下：

单位：万元

季度	2022年1-6月		2020年1-6月	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	6,270.44	28.28%	9,178.75	48.43%
第二季度	15,903.41	71.72%	9,775.42	51.57%
合计	22,173.85	100.00%	18,954.17	100.00%

2020年第一季度收入及收入占比高于2022年的主要原因为：2020年客户采购需求强烈；而公司受封测产能影响，自2019年第四季度开始方具备大批量交货的能力，当季共确认收入9,010.34万元，同比2019年第三季度增长237.95%；故客户在2020年第一季度持续向公司进行大量采购，采购金额与2019年第四季度基本相当。而2021年第四季度客户已向公司采购较多的芯片产品，因此2022年第一季度采购需求相对较弱，公司2022年第一季度收入水平相应较低。

2022年第二季度收入及收入占比高于2020年的主要原因为：公司2022年客户开拓取得良好成果，与中兴通讯、SiTime的交易金额在第二季度大规模放量。若剔除中兴通讯、SiTime等其他客户的收入，2022年第二季度公司的收入与2020年第二季度收入基本相当，不存在异常情况。

**（二）2019-2021年第四季度、2022年上半年第二季度收入对应的主要客户、客户类型、销售内容、形成的应收账款的期后回款情况，回款进度与信用政策、合同条款约定情况是否一致，2022年度大客户主要在第二季度进行采购的原因及合理性、主要客户采购周期的变化情况及变化原因**

**1、2019-2021年第四季度、2022年上半第二季度收入对应的主要客户、客户类型、销售内容**

报告期各期末，公司收入对应的主要客户均为行业内知名客户，主要包括客户A、中兴通讯、中电港和SiTime等公司。2019年-2021年第四季度、2022年上半第二季度，此四家客户收入合计占比分别为99.22%、60.86%、92.31%和91.38%。2020年，除上述四家客户外，其他客户主要为嘉德智能，其终端客户主要为华勤技术、东莞记忆存储科技有限公司、中国长城等知名客户。主要客户基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	基本介绍	销售内容
1	中兴通讯	1997年	461,343.49万元	是全球领先的综合通信信息解决方案提供商，为全球电信运营商、政企客户和消费者提供创新的技术与产品解决方案。中兴通讯于香港和深圳两地上市，2020年销售收入超1,000亿，净利润超40亿人民币。根据Dell'Oro数据，按销售额计算中兴通讯占全球通信设备市场10.5%的份额	时钟芯片
2	SiTime	2003年	2,221.02万股	美国纳斯达克上市公司，硅计时系统解决方案的领先供应商，专业致力于为全球提供先进的MEMS全硅振荡器，以95%的市场绝对占有率引领全球电子厂商全面从石英晶振转向全硅MEMS振荡器。2021年，SiTime实现收入2.18亿美元，净利润3,227.70万美元	时钟晶粒
3	中电港	2014年	75,990.01万元	中国电子信息产业集团有限公司下属子公司。中电港是行业领先的电子元器件应用创新与现代供应链综合服务平台，目前已发展成为涵盖电子元器件分销、设计链服务、供应链协同配套和产业数据服务的综合服务提供商。中电港2020年销售收入超260亿人民币，营业收入位居中国本土分销商第一	时钟芯片

由上可知，公司2019-2021年第四季度、2022年上半年第二季度收入对应的主要客户均为国际知名大型客户，客户严格按照自身采购备货策略和生产安排进行提货，不会配合公司将收入确认期间进行转移。

**2、2019-2021年第四季度、2022年上半年第二季度收入对应的主要客户形成的应收账款期后回款情况，回款进度与信用政策、合同条款约定情况是否一致**

公司2019-2021年第四季度、2022年上半年第二季度主要客户应收账款期后3个月内100%实现回款，回款进度与信用政策、合同条款约定情况基本一致。



### 3、2022年度大客户主要在第二季度进行采购的原因及合理性

主要客户主要在第二季度进行采购的原因如下：①2021年末公司根据客户要求交付了大量的芯片产品，公司库存降至较低水平。2022年第一季度，公司根据客户的需求预测或采购订单进行备货，结合芯片生产周期（3-5个月），公司主要于第二季度向客户交付芯片产品；②公司对中兴通讯的开拓取得良好成果，在中兴通讯处获得的份额提升，对中兴通讯的销售从第二季度开始大规模放量，第二季度对中兴通讯实现收入 3,411.76 万元；③SiTime 近几年经营发展迅速，2019年至2021年营业收入复合增长率为 61.32%，并在2021年实现扭亏为盈，为获得有保障的晶粒供应数量以便更好的拓展基础通信设施领域的市场销售，2022年6月SiTime与公司签订补充协议，支付固定金额许可费，并增加时钟晶粒采购量，2022年6月公司来自SiTime的时钟晶粒销售收入为 1,770.05 万元。

报告期各期末，公司收入对应的客户主要为客户 A、中兴通讯、中电港及 SiTime 等知名大客户，大客户根据自身原材料采购备货政策及生产情况安排采购备货，公司根据客户的交期和提货时间向其交付产品，履约情况良好，公司收入确认符合会计准则规定。同时，前述主要客户报告期各期末确认的应收账款期后三个月内回款 100.00%，与合同约定的信用政策一致，公司不存在通过期末突击销售、提前确认收入或放宽信用政策刺激销售的情形。大客户主要在二季度进行采购具有合理性。

### 4、主要客户采购周期的变化情况及变化原因

报告期内，公司主要客户为客户 A、中电港、中兴通讯、SiTime 等，其采购周期及订单频次的情况如下：

客户 A：客户 A 根据其自身的排产计划及原材料备货需求下达具体采购订单，下单频次较为频繁，发行人根据具体采购订单需求向客户 A 进行交付产品。

中电港：依据终端客户对其下达的订单需求及预测并结合自身的库存计划向发行人下达订单，下单周期及下单频次会依据终端客户的需求而变化。

中兴通讯：在下达具体订单时，中兴通讯根据其自身的排产计划及原材料备货需求对发行人下达具体的订单，发行人根据其具体交期和提货时间进行产品交付。

SiTime: 2019年-2021年, 由于 SiTime 产品处于初步推广期, 其采购量较小, 采购频率较低且未呈现明显规律。2022年上半年, 随着产品的销售起量, SiTime 第二季度下达了较多的订单。

综上所述, 发行人主要客户的采购周期变化原因是其根据自身原材料采购备货政策及生产情况安排采购备货, 公司根据具体交期和提货时间向其交付产品。

## 二、请保荐机构、申报会计师说明截止性测试的具体情况, 包括核查方式、核查比例等, 对收入确认的准确性发表明确意见

### (一) 截止性测试的具体情况

针对收入截止性测试, 我们的核查方式、核查比例等情况如下:

1、了解主要销售合同的条款或条件, 评价收入确认方法是否适当, 包括: 对于 2020 年 1 月 1 日以前的业务, 判断商品所有权上的主要风险和报酬转移时点确定的合理性; 对于 2020 年 1 月 1 日以后的业务, 分析履约义务的识别、交易价格的分摊、相关商品的控制权转移时点的确定等是否符合行业惯例和公司的经营模式;

2、对主要客户进行函证, 就报告期内各期的交易金额、往来款余额予以确认;

3、为核查 2019-2021 年第四季度、2022 年上半年第二季度收入确认是否存在跨期情况, 对临近资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试, 抽取样本检查至相关合同、销售订单、销售收入确认依据如验收单或签收单等相关资料, 核实是否存在跨期确认的情况, 截止测试情况如下:

单位: %

月份	比例			
	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
12/6	98.14	96.35	90.50	100.00
1/7	84.79	98.86	100.00	100.00

注: ①核查比例=核查金额/当月销售收入金额; ②计算 2020 年 12 月截止性测试核查比例时剔除了销售退回金额。

为核查 2022 年第四季度、2023 年第二季度公司收入确认是否存在跨期的情况，实施的截止性测试情况如下：

单位：万元、%

月份	比例	
	2023 年 1-6 月	2022 年度
12/6	99.82	97.13
1/7	99.78	100.00

注：①核查比例=核查金额/当月销售收入金额。②计算 2023 年 6 月截止性测试核查比例时剔除了销售退回金额。

4、检查资产负债表日后销售退货情况，检查相应会计处理是否正确，判断是否属于资产负债表日后调整事项。

## （二）收入确认时点准确

经核查，我们认为，发行人收入确认时点准确。

## 三、核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述事项，我们执行的核查程序如下：

1、访谈销售部门负责人，了解客户基本信息及业务合作背景等信息，结合公司产品各主要客户认证情况及美国相关禁令影响，分析变动合理性；

2、获取发行人报告期内销售明细表，对 2019-2021 年第四季度、2022 年第二季度不同月份收入情况，结合各客户销售收入，分析变动原因及合理性；

3、检查期后回款，比对回款进度与合同约定的信用政策，进一步核实报告期各期末销售收入的真实准确性；

4、对发行人境内外主要客户销售金额、应收账款等实施函证程序，对回函差异情况及合理性进行核查，并对未回函客户执行替代测试，包括抽查销售合同、出库单、签收单、付款凭证、发票等单据资料；

5、对发行人境内外主要客户进行走访或视频询问，了解客户成立时间、主营业务等基本情况，核实合作背景、下单及回款流程、交易数据真实性、双方是否存在关联关系等；获取主要经销商提供的出入库表，对重要的终端客户进

行补充走访，了解其与发行人主要客户的合作背景、采购产品数量等，确认下游终端客户与发行人是否存在关联关系，确认经销商客户销售的真实性。

## （二）核查结论

经核查，我们认为：

发行人 2019-2021 年第四季度、2022 年第二季度不同月份收入变动原因合理；2019-2021 年第四季度、2022 年上半年第二季度收入对应的主要客户形成的应收账款的期后回款情况良好，回款进度与信用政策、合同条款约定情况一致；2022 年度大客户主要在第二季度进行采购具有合理性，主要客户采购周期变化具有合理性；发行人收入确认时点准确。

### 问题 6.3 关于收入确认

根据申报材料：（1）发行人收入确认政策为当产品运送至客户指定的交货地点，并经客户签收确认取得相关凭证后确认收入；2020 年退换货金额为 1,382.25 万元，主要系当年客户采购部分未完成测试的产品，后续再退回公司；发行人与客户 A 签订的框架合同涉及 VMI（供应商管理库存）模式、NORMAL（标准采购）模式和具体的验收及退换货条款；（2）2022 年 6 月 SiTime 与发行人签署补充协议，将原协议中后续可按销售净额收取的许可费按照 1,800 万美元的价格买断，发行人将提供知识产权许可和销售时钟晶粒合并认定为一项履约义务，将当期时钟晶粒销售量占最低交货量 1,500 万颗的比例分摊 1,800 万美元作为时钟晶粒当期销售收入，致 2022 年 1-6 月时钟晶粒销售收入大幅上涨。

请发行人说明：（1）结合发行人对客户 A 采用 VMI 模式销售的金额及销售确认方法、2020 年大额退回情况以及与客户框架合同关于验收及退换货的约定，说明收入确认时点的准确性；（2）时钟晶粒产品对应的主要客户及业务发展规划，发行人的许可费相关业务与 IP 授权业务的差异；SiTime 与发行人的合作背景、签署补充协议的原因及商业合理性，将提供知识产权许可和销售时钟晶粒合并认定为一项履约义务的合理性、相关收入确认模式调整是否符合《企业会计准则》规定；SiTime 在 2022 年上半年采购量大幅上涨的原因，SiTime 采购量变化趋势及发行人对 SiTime 销售收入的可持续性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复:

## 一、发行人说明

(一) 结合发行人对客户 A 采用 VMI 模式销售的金额及销售确认方法、2020 年大额退回情况以及与客户框架协议关于验收及退换货的约定, 说明收入确认时点的准确性

### 1、发行人对客户 A 的销售模式

发行人与客户 A 签订的采购协议内约定的 VMI 模式销售并未实际执行, 未建立 VMI 仓库。发行人根据客户 A 的发货通知将相关产品交付运输至客户 A 指定地点, 经客户签收后, 即获得该商品的现时收款权利。

2、2020 年客户大额退回情况以及双方框架协议关于验收及退换货的约定, 说明收入确认时点的准确性

#### (1) 2020 年客户大额退回情况

2020 年客户发生大额退货主要系客户采购了一部分未完成测试的产品, 后续退回公司, 公司根据退回的产品金额在 2020 年 12 月冲减销售收入 1,377.58 万元。

#### (2) 公司与客户 A 签订的框架协议关于验收及退换货的约定

公司与客户 A 合同关于验收及退换货的约定如下:

项目	说明
验收	买方根据约定的质量标准、验收依据及验收流程对产品进行检验。
退换货	对不合格产品买方有权自行确定按以下方式处理: 1、取消订单, 并要求供应商按合同约定支付违约金 2、要求供方在指定期限内重新交付符合约定的产品

#### (3) 公司与客户 A 交易的收入确认时间点准确性

公司与客户 A 的收入确认的具体原则: 公司与客户 A 销售合同签订后, 根据客户 A 的发货通知将相关产品交付运输至客户 A 指定地点, 由客户收货后取得客户签收单确认收入。

公司与客户 A 以签收作为收入确认时间点。主要原因如下:

①公司与客户 A 签订的合同中虽然约定了相关的验收条款，但客户 A 实际未进行实质性验收

A、公司与客户 A 签订协议时采用客户 A 的合同模板，客户 A 的合同模板中存在质量验收标准、退换货标准及售后服务等相关约定，故公司与客户 A 签订的合同中存在验收条款；

B、公司与客户 A 交易的产品为非定制产品，不存在满足个别客户的特殊性能指标，客户的验收主要系基于良率、合格率等方面的要求，而公司芯片均在完成芯片封测厂商的良率检测后才会对外销售；

C、公司产品质量稳定，除 2020 年的特殊事项、2023 年 1-6 月因切换晶圆厂所发生的少部分产品极端条件下偶发性失锁之外，报告期各期的退换货金额为 4.67 万元、38.40 万元、89.05 万元及 37.68 万元，退换货金额及占比较小，对公司收入的影响极小；客户采购公司产品实际付款与验收无关，客户的付款并不以验收为前提。

综上，客户对公司产品的验收并非实质验收。

### ②客户签收已构成控制权或风险报酬的转移

公司产品交付后对已售出的商品无法实施有效控制以及继续管理，客户签收公司产品后即可自行使用公司产品，公司产品的控制权或风险报酬转移已在客户签收时转移。

### ③芯片产品签收确认收入符合行业惯例

公司以客户签收作为芯片产品收入确认的时点，符合行业惯例。同行业上市公司均以客户签收作为芯片产品收入确认时点：

序号	上市公司	芯片产品收入确认政策
1	思瑞浦 (688536.SH)	将模拟芯片按照合同规定运至约定交货地点，在客户确认接收产品且签署货物交接单后确认收入
2	纳芯微 (688052.SH)	公司以快递运单、客户签收记录作为收入确认依据。根据客户发货通知将相关产品交付快递等物流公司，在客户或客户指定收货方签收后视为商品所有权上的主要风险和报酬随之转移，以快递等物流签收记录作为公司收入确认的直接证据。
3	圣邦股份 (300661.SZ)	公司销售模拟芯片的产品收入均属于销售商品收入，且不用安装。在相关产品发出并确认客户已经收到时，依据合同约定的价格条款确认当期实现的收入

序号	上市公司	芯片产品收入确认政策
4	杰华特 (688141.SH)	内销收入在公司已根据合同约定将产品发出，产品送达客户或客户指定的交货地点并签收后确认销售收入。外销收入在公司已根据合同约定发货并完成出口报关手续后确认收入。

④公司对客户 A 以签收作为收入确认时点，符合企业会计准则规定

公司以客户签收作为收入确认时点，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的收入确认条件，分析如下：

A、《旧企业会计准则第 14 号——收入》的收入确认条件

序号	企业会计准则规定	情况说明	是否符合
1	企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	发行人交付货物后，客户 A 根据约定的质量标准、验收依据及验收流程对产品进行检验。产品测试验收出现异常会尽快通知发行人进行退换。公司产品质量管控非常严格，遵循行业标准，产品核心指标满足行业要求的要求，产品经检验合格后方可对外销售。实际签收时已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户。	是
2	企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	公司与客户 A 的合同无特殊条款，产品交付后对已售出的商品无法实施有效控制以及继续管理，产品交付客户完成签收后，满足商品所有权上的主要风险和报酬已转移的条件。	是
3	收入的金额能够可靠地计量	订单约定了交付数量、单价及总金额。产品交付签收后，公司能够按照订单约定对收入金额进行可靠计量。	是
4	相关的经济利益很可能流入企业	合同约定了付款期限以及付款方式。报告期内，公司采用通常给予客户一定的信用期，客户付款能力强，应收账款质量高、不存在无法回收的情形，同时公司销售部高度关注应收账款回款情况并催收，能有效地降低货款的回收风险，故与销售商品相关的经济利益很可能流入公司。	是
5	相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	公司制定了成本核算流程以及制度，能够准确核算出各类产品的成本，故相关已发生或将发生的成本能够可靠计量。	是

B、新《企业会计准则第 14 号——收入》的收入确认条件

序号	企业会计准则规定	情况说明	是否符合
1	合同开始日，企业应当对合	公司与客户 A 所订立的合同中，约定的交	是

序号	企业会计准则规定	情况说明	是否符合
	同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行还是在某一时点履行，然后在履行了各单项履约义务时分别确认收入。	付产品义务都为在某一时刻履行的义务，不存在某一时间段履行义务的情况。	
2	对于在某一时刻履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户占有该商品；（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；（五）客户已接受该商品；（六）其他表明客户已取得该商品控制权的迹象。	（一）公司按照合同中约定的交付时间发货，经客户签收后，即享有对产品的现时收款权利；公司采用预收货款或在公司按约定交付产品后一段时间内收取的形式收取产品货款，收款时间的约定只会影响公司收款的时间，不会影响公司享有收款的权利。（二）根据合同约定，自交付日起，商品的所有权即转移给客户；（三）客户签收后，公司已将商品实物转移给客户；（四）客户签收后，公司销售价格确定且货物的毁损灭失风险已转移给客户，商品所有权上的主要风险和报酬已转移；（五）公司产品的参数、生产工艺、投入生产的原材料等在生产时均已确定，一般情况下不再发生改变。公司生产过程中严格按产品参数及技术标准生产产品，并经内部检验，符合行业质量标准认证。客户签收公司产品后，即表明客户已接受该产品；（六）客户签收公司产品后，其即可使用公司产品用于销售或生产，公司无法再掌握产品的信息。	是

综上，公司与客户 A 的合同约定验收标准的情况下以客户签收作为收入确认时点仍具有准确性，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的收入确认条件。收入政策的实际执行情况符合会计准则要求。

综上所述，公司与客户 A 签订的合同中存在验收及退换货约定系常见的保护性条款，客户并未对公司产品进行实质性验收。基于公司产品质量稳定可靠，对客户响应速度快，退货率较低，公司采取在货物发出并经客户 A 签收时确认收入，在退换货发生时冲减当期销售收入的会计处理方法，与同行业上市公司不存在重大差异，符合企业会计准则规定，收入确认时间点准确。



(二) 时钟晶粒产品对应的主要客户及业务发展规划，发行人的许可费相关业务与 IP 授权业务的差异；SiTime 与发行人的合作背景、签署补充协议的原因及商业合理性，将提供知识产权许可和销售时钟晶粒合并认定为一项履约义务的合理性、相关收入确认模式调整是否符合《企业会计准则》规定；SiTime 在 2022 年上半年采购量大幅上涨的原因，SiTime 采购量变化趋势及发行人对 SiTime 销售收入的可持续性

1、时钟晶粒产品对应的主要客户及业务发展规划，发行人的许可费相关业务与 IP 授权业务的差异

### (1) 时钟晶粒产品对应的主要客户及业务发展规划

报告期内，公司时钟晶粒产品销售收入分别为 20.03 万元、160.75 万元、9,803.97 万元及 1,564.14 万元，销售收入对应的客户均为 SiTime。

时钟晶粒系未进行封装测试的时钟芯片。公司时钟晶粒业务发展规划如下：

大数据时代对带宽处理和传送大型数据集提出了更高的要求。除了增加以太网标准提高带宽外，利用可拔插光模块进行平滑扩容以增加带宽容量亦是重要的方式。随着信号速率的提升，可插拔光模块耗能高、信号传输延迟、体积大等问题凸显，其信号密度容易受到限制。共封装光学将光学互连与电交换芯片以高级封装的形式（如 3D 封装）集成在同一电路板，其在交换速率、成本、功耗和尺寸等方面都更具优势，逐渐成为下一代大容量接口的解决方案。

为抓住共封装光学发展趋势，公司正积极推动以裸片或芯粒模式参与下一代共同封装技术（如 3D 封装、系级封装），探索将大容量以太网交换 SoC、光收发器、光引擎和去抖时钟及时钟驱动器等以裸片模式共同封装在同一电路板，开拓时钟晶粒新的应用模式，拓展时钟晶粒新业务。

### (2) 公司许可费相关业务与 IP 授权业务的差异

公司许可费业务主要系公司许可 SiTime 将公司的晶粒与自身产品进行合封并对外销售。公司与 SiTime 之间的许可费业务与其他 IP 授权业务的差异对比如下：

事项	与 SiTime 的许可费业务	IP 授权业务
许可内容	许可 SiTime 将公司时钟晶粒与自身产品进行合封并对外销售，SiTime 无法单独销售时钟晶粒或销售只包含时钟晶粒（没有 MEMS 晶振产品）的部件	交付半导体 IP 技术资料，授权使用公司半导体 IP，用于芯片的研发
收费方式	原协议为就收取版税的相关产品的实际销售情况按规定费率收取使用费，补充协议修改为按固定金额收取特许权买断费	两种方式。方式一：就收取版税的相关产品的实际销售情况按规定费率支付使用费；方式二：收取固定的金额
是否构成单项履约义务	客户从知识产权许可中无法单独获益，需与公司提供的时钟晶粒一起使用才能从中获益，时钟晶粒亦无法从其他晶圆代工厂直接加工，故知识产权许可业务与时钟晶粒销售共同构成公司的单项履约义务	属于单项履约义务，客户取得半导体 IP 授权后，可自行进行研发、生产或销售

综上，公司与 SiTime 之间的许可费业务与公司其他半导体 IP 授权业务在许可内容、收费方式及是否构成单项履约义务等方面存在差异。公司与 SiTime 之间的许可费业务，公司许可其将公司时钟晶粒与其产品进行合封并对外销售，客户需将授予的知识产权与时钟晶粒合并使用方可获益，两者共同构成单项履约义务，与公司其他半导体 IP 授权业务存在差异。

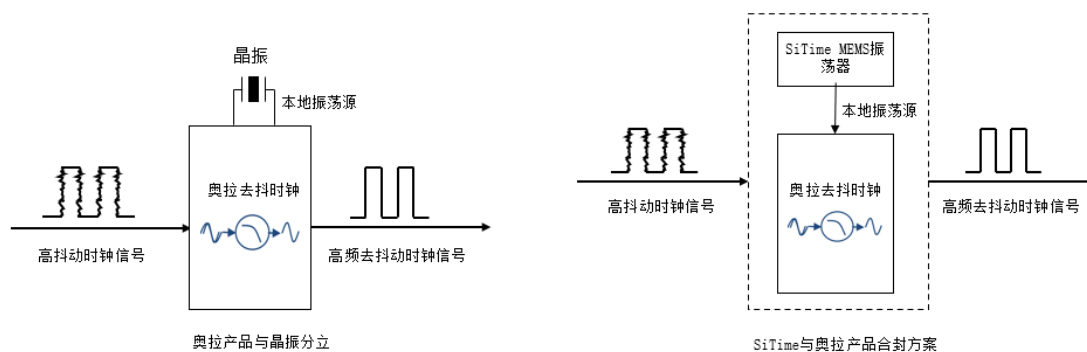
**2、SiTime 与发行人的合作背景、签署补充协议的原因及商业合理性，将提供知识产权许可和销售时钟晶粒合并认定为一项履约义务的合理性、相关收入确认模式调整是否符合《企业会计准则》规定**

**(1) SiTime 与发行人的合作背景、签署补充协议的原因及商业合理性**

**①与 SiTime 合作的背景**

SiTime 成立于 2003 年，是硅时钟系统解决方案的领先供应商，致力于为全球提供先进的 MEMS 全硅振荡器，已累计向 200 个应用交付了超过 20 亿个时钟设备（资料来源于 SiTime 官方网站）。SiTime 于 2019 年成功登陆纳斯达克。

晶振产品主要功能在于为系统提供稳定的原始时钟信号，以及为去抖时钟提供高质量的本地振荡源。SiTime 希望向公司采购去抖时钟晶粒，并将公司时钟晶粒与其自身 MEMS 振荡器进行合封，从而可以向客户提供一种集成了本地晶振的去抖时钟产品方案。



2018年6月，SiTime与印度奥拉签署《Aura-SiTime Die License Agreement》（以下简称“原协议”），约定印度奥拉向SiTime交付合格去抖时钟晶粒，并允许SiTime将去抖时钟晶粒与其MEMS振荡器合并封装并对外销售，印度奥拉按照SiTime合封后产品的销售毛利收取许可费，销售的晶粒另行计价。

在被公司收购后，印度奥拉定位为公司的研发平台，主要从事时钟芯片和电源管理芯片的研发工作，同时其原本的授权业务逐渐转至宁波奥拉和香港奥拉名下。2022年6月，基于各自合理商业诉求，公司与SiTime充分协商达成一致并签订补充协议，将原协议中公司后续可按销售净额收取的许可费按照1,800万美元的价格买断，并约定公司需按照固定价格至少向SiTime销售1,500万颗去抖时钟晶粒。

## ② 签署补充协议的原因及商业合理性

### A、SiTime 签署补充协议的原因及合理性

SiTime 该合封产品主要用于基础通信设施，随着全球 5G 建设的推进和通信设施的升级，SiTime 近几年经营发展迅速，2020 年至 2022 年营业收入增长率为 56.26%，并在 2021 年实现扭亏为盈，实现收入 2.18 亿美元，净利润 3,227.70 万美元，2022 年 SiTime 实现销售收入 28,360.50 万美元，同比增长 29.61%。为持续拓展基础通信设施领域的市场销售，SiTime 对发行人的时钟晶粒产品有明确的需求，固定金额买断许可费和保底供应量有利于保障 SiTime 能够从公司采购获得有保障的晶粒数量，利于其市场推广以及销售的稳定性。

### B、公司签署补充协议的原因及合理性

公司授予 SiTime 的时钟晶粒系公司第一代去抖时钟芯片 Au531x，公司基于自身时钟产品研发进展及市场规划，考虑到公司已研发推出功能更优的 Au532x，

逐步实现了对 Au531x 的替代，SiTime 的主要销售区域又与公司重叠性较低，因此同意 SiTime 将时钟晶粒许可费进行买断，公司可一次确定收取固定金额较高的买断费，最大化 Au531x 该系列产品收益，减少未来收取许可费变动的风险。

公司按原协议与补充协议分别交付 1,500 万颗时钟晶粒对公司销售收入的影响测算如下：

单位：万美元

项目	原协议下交付 1,500 万颗时钟晶粒的销售收入（模拟测算）①	补充协议下交付 1,500 万颗时钟晶粒的销售收入②	差异（①-②）
时钟晶粒实物销售收入	869.41	990.00	-120.59
许可费分摊至时钟晶粒的收入	2,268.11	1,800.00	468.11
<b>合计收入</b>	<b>3,137.52</b>	<b>2,790.00</b>	<b>347.52</b>

注：原协议下交付 1,500 万颗时钟晶粒实物销售收入系根据 2019 年至签署补充协议前公司向 SiTime 销售时钟晶粒的平均价格测算；原协议下交付 1,500 万颗时钟晶粒的许可费分摊至时钟晶粒的收入系以 2019 年至 2022 年 6 月 SiTime 提供的销售合封产品的平均单价及平均毛利率等相关数据为基础，并按原协议所约定毛利额的分成比例进行测算。

补充协议下，公司交付 1,500 万颗时钟晶粒产生的销售收入低于根据原协议下模拟测算的收入，公司签署补充协议的原因及合理性如下：尽管原协议下公司理论上可收取的金额较高，但原协议下公司收取许可费的前提系 SiTime 成功将相关合封产品售出，且实际收取的金额还会受合封产品单价、毛利、销量等因素影响，不确定性较高；补充协议签署后，协议明确约定了 SiTime 的最低采购量，且无论 SiTime 相关合封产品能否顺利售出，其均需按照里程碑向公司支付固定金额的许可费，公司未来实际可收取金额的确定性大幅提高。因此，公司通过适当降低潜在的可变收益以换取稳定、可预期的收入，SiTime 通过提前支付许可费，牺牲一定的现金流亦可达到降低总采购成本的目的，双方各取所需，达成了补充协议，补充协议签订具有商业合理性。

综上所述，公司与 SiTime 签订的补充协议是基于各自减少未来风险商业预期和产品规划的考虑所做出的正常商业决定，补充协议的签订具有商业合理性。

**（2）提供知识产权许可和销售时钟晶粒合并认定为一项履约义务的合理性、相关收入确认模式调整是否符合《企业会计准则》规定**

根据《企业会计准则第 14 号——收入》，企业向客户授予知识产权许可时，

可能也会同时销售商品。在该情况下，企业应当评估授予客户的知识产权许可是否可与所售商品明确区分，即该知识产权许可是否构成单项履约义务，并进行相应的会计处理。授予客户的知识产权许可不构成单项履约义务的，企业应当将该知识产权许可和所售商品一起作为单项履约义务进行会计处理。知识产权许可与所售商品不可明确区分的情形包括：一是该知识产权许可构成有形商品的组成部分并且对于该商品的正常使用不可或缺；二是客户只有将该知识产权许可和相关服务一起使用才能够从中获益。

根据公司与 SiTime 签署的《Aura-SiTime Die License Agreement》及《Accession And Amendment To Aura-SiTime Die License Agreement》，公司授予 SiTime 的是允许 SiTime 将发行人时钟晶粒用于开发、销售 SiTime 自身合封产品的权利，且 SiTime 只能将公司时钟晶粒与其自身产品合封后对外销售，不能单独对外销售发行人时钟晶粒。基于上述约定，公司向 SiTime 的交付物为发行人的时钟晶粒及 SiTime 将发行人晶粒进行合封时需要运用的技术资料，并不包含生产发行人晶粒所必须的技术文件，客观上 SiTime 自身并不具有委托晶圆厂生产相关晶粒的能力，只能向发行人采购。

因此，SiTime 无法单独使用公司许可的时钟晶粒进行研发、生产或销售，其并未在授予时点主导知识产权的使用并获得其几乎所有的剩余利益，SiTime 并未控制该许可权利，不能从此项知识产权许可中单独获益。相反，SiTime 只有通过将自身产品叠加至公司提供的时钟晶粒裸片中再统一封装形成的产品中才能受益，且时钟晶粒也只能向公司采购，无法自行通过晶圆厂加工。由于 SiTime 只有通过公司提供的时钟晶粒才能从该知识产权许可中获益，因此公司将知识产权许可和时钟晶粒合并认定为一项履约义务，符合《企业会计准则》的相关规定。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》，授予知识产权许可不属于在某一时段内履行的履约义务的，应当作为在某一时点履行的履约义务，在履行该履约义务时确认收入。在客户能够使用某项知识产权许可并开始从中获利之前，企业不能对此类知识产权许可确认收入。2022 年 6 月签订补充协议前，公司向 SiTime 销售时钟晶粒，并按照 SiTime 合封后产品的销售净额收取许可费，在取得客户提供的授权使用产品的出货量或销售收入报告后确认收入，将许可

费分摊至时钟晶粒销售收入；签订补充协议后，公司按照当期时钟晶粒销售量占 1,500 万颗最低交货量的比例来分摊买断许可费 1,800 万美元作为时钟晶粒当期销售收入。补充协议签署前后，公司与 SiTime 交易的许可费收入财务处理方式未发生变化，均系在销售时钟晶粒后将相关许可费分摊至时钟晶粒销售收入。公司在客户能够使用知识产权许可并开始从中获益后，方对此类知识产权许可确认收入，收入确认符合《企业会计准则》规定。

综上，公司将提供知识产权许可和销售时钟晶粒合并认定为一项履约义务具有合理性，收入确认模式符合《企业会计准则》相关规定。

### 3、SiTime 在 2022 年上半年采购量大幅上涨的原因，SiTime 采购量变化趋势及发行人对 SiTime 销售收入的可持续性

#### (1) 2022 年上半年采购量大幅上涨的原因

公司向 SiTime 销售时钟晶粒并收取许可费。公司对 SiTime 销售数量及销售收入如下：

单位：万元、万颗、%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额/数量	占比	金额/数量	占比	金额/数量	占比	金额/数量	占比
时钟晶粒实物销售数量	163.94	-	30.59	-	5.23	-	7.31	-
时钟晶粒实物销售收入	725.44	37.56	109.88	68.35	20.03	100.00	25.50	100.00
知识产权许可费分摊至时钟晶粒的收入	1,205.85	62.44	50.87	31.65	-	-	-	-
<b>时钟晶粒销售收入合计</b>	<b>1,931.29</b>	<b>100.00</b>	<b>160.75</b>	<b>100.00</b>	<b>20.03</b>	<b>100.00</b>	<b>25.50</b>	<b>100.00</b>

报告期内，SiTime 向公司采购时钟晶粒的数量整体呈现快速上涨趋势。其中，2022 年上半年，SiTime 采购时钟晶粒 163.94 万颗，较 2021 年增长 435.93%。2022 年全年，SiTime 采购时钟晶粒 771.04 万颗，较 2021 年增长 2,420.57%，公司确认时钟晶粒销售收入 9,803.97 万元。SiTime 采购量大幅上涨，主要原因为：

2019 年第四季度，公司时钟晶粒通过 SiTime 的产品资格认证并实现量产销售。彼时，SiTime 正处于新产品新市场拓展阶段，通常而言半导体行业市场新兴进入者需要两年左右时间获得客户及市场的认可。另外，SiTime 向公司采购

时钟晶粒并将其合封至 MEMS 晶振产品，亦需要花费更长的时间对合封产品进行测试、验证。经过两年多的产品优化及市场开拓，SiTime 合封时钟晶粒的 MEMS 晶振产品出货量大幅增加。根据公开信息，SiTime MEMS 晶振产品市场份额占比较高，SiTime 销售收入呈现快速增长趋势。2022 年，SiTime 实现销售收入 28,360.50 万美元，同比增长 29.61%。因此，2022 年 SiTime 业务规模快速扩大，其向公司采购时钟晶粒数量亦大幅增加。

## （2）SiTime 采购量变化趋势及公司对 SiTime 销售收入的可持续性

2023 年 10 月 30 日，公司与 Sitime 签订了《知识产权许可合同》，总金额不超过 2.68 亿美元，其中 1.48 亿美元为确定对价，1.2 亿美元为可变对价。

同时，鉴于公司已根据上述知识产权许可合同将时钟晶粒相关 IP 授权给 Sitime，Sitime 后续可以自行生产晶粒，2023 年 12 月，公司与 Sitime 签订了《补充协议（二）》，SiTime 向公司采购的时钟晶粒数量由 1,500 万颗变更为 1,000 万颗，SiTime 可根据自身需求决定是否采购剩余时钟晶粒；此外，SiTime 仍需按照补充协议的约定向公司支付合计 1,800 万美元的时钟晶粒买断式特许权使用费。

综上所述，公司后续对 SiTime 销售收入将主要由 IP 授权收入构成，双方签署的合同已明确也定了相关收入的确认方式和时间，公司对 SiTime 销售收入具有持续性。

## 二、核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述事项，我们执行的核查程序如下：

（1）获取客户 A 销售合同，查阅合同中关于产品验收、退换货、双方的权利与义务等条款；

（2）查阅同行业上市公司的公开披露信息及新旧《企业会计准则》中对于收入确认的条件；

（3）访谈公司相关人员，了解公司与客户的相关销售模式、交易流程及 2020 年大额退回原因；

(4) 结合合同、企业会计准则及同行业上市公司相关会计处理，判断公司与客户 A 的收入会计处理是否符合企业会计准则规定，收入确认时间点是否准确；

(5) 了解公司退货情况，判断发行人退换货会计处理是否符合企业会计准则规定；

(6) 访谈发行人相关负责人，了解公司时钟晶粒业务发展规划，与 SiTime 的合作背景，以及签署补充协议的原因，分析签署补充协议的商业合理性；

(7) 获取与 SiTime 签署的相关协议，查阅协议条款，了解将知识产权许可和销售时钟晶粒合并认定为一项履约义务的原因，分析认定依据与收入确认模式是否符合《企业会计准则》的相关规定；

(8) 访谈发行人相关人员，了解 SiTime 采购量变化情况，分析发行人对 SiTime 销售收入的可持续性；

(9) 查询 SiTime 公告和财务报表，分析其经营业绩是否与采购量相匹配。

## (二) 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 发行人收入确认符合企业会计准则规定，收入确认时间点准确；

(2) SiTime 与发行人签署补充协议的原因具有商业合理性；相关收入确认模式调整符合《企业会计准则》规定；SiTime 在 2022 年上半年采购量大幅上涨的原因合理；SiTime 经营业绩持续向好，发行人对 SiTime 销售收入具有可持续性。

## 问题 7.关于成本和毛利率

根据申报材料：(1) 报告期内去抖时钟芯片单位成本由 9.40 元/颗下降至 5.94 元/颗，时钟驱动器芯片单位成本由 3.14 元/颗下降至 1.38 元/颗，主要系 2020 年开始发行人持续优化封装测试程序，单颗芯片所需测试时间减少；时钟晶粒 2020 年单位成本下降，与晶圆采购价格变动趋势不一致；(2) 报告期各期发行人时钟芯片毛利率分别为 61.10%、67.53%、74.04%和 72.53%，上升主要受单位成本下降及销售结构影响；发行人综合毛利率（66.55%-74.89%）高于同行



业可比公司平均值（44.59%-52.93%）；（3）报告期各期末发行人存货账面价值分别为 1,208.18 万元、2,973.30 万元、1,971.03 万元和 3,504.18 万元，存货和固定资产存在异地存放的情况。

请发行人说明：（1）不同产品的单位成本构成及变动原因，变动趋势与各原材料采购价格的匹配性；持续优化封装测试程序的具体情况，各类芯片单位测试时间的变化情况，对单位成本的量化影响；（2）结合销售结构、单位价格、单位成本等因素，量化分析时钟芯片毛利率上升的原因及较高毛利率的可持续性；不同产品毛利率与同行业可比公司可比产品的差异情况及差异原因；（3）报告期各期末库存商品各产品单位成本与主营业务成本单位成本的差异情况及原因，期末存货的在手订单覆盖率、期后结转或销售情况，是否存在销售放缓的情形。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，对成本结转的完整性发表明确意见，并说明存货、固定资产异地存放的分布情况及具体核查情况。

回复：

#### 一、发行人说明

（一）不同产品的单位成本构成及变动原因，变动趋势与各原材料采购价格的匹配性；持续优化封装测试程序的具体情况，各类芯片单位测试时间的变化情况，对单位成本的量化影响

#### 1、不同产品的单位成本构成及变动原因，变动趋势与各原材料采购价格的匹配性

公司产品分为芯片类产品和半导体 IP 授权服务两大类。半导体 IP 授权服务所涉及 IP 是公司在产品研发过程中形成的自用 IP，相关研发投入均已于 IP 形成过程中费用化，因此报告期内公司半导体 IP 授权服务成本均为零。公司芯片产品成本主要由晶圆及封装测试费构成。

#### （1）不同产品的单位成本构成及变动原因

##### ①时钟芯片

公司时钟芯片可分为去抖时钟、时钟驱动器和时钟发生器。公司去抖时钟、

时钟驱动器和时钟发生器单位成本构成如下：

单位：元/颗

产品类别	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
去抖时钟	单位成本	6.41	6.06	5.91	7.85
	其中：晶圆	3.8703	3.5010	3.0174	2.9067
	封测	2.5006	2.5046	2.8484	4.8794
	其他	0.0391	0.0544	0.0442	0.0639
时钟发生器	单位成本	-	8.85	-	-
	其中：晶圆	-	5.3704	-	-
	封测	-	3.4242	-	-
	其他	-	0.0554	-	-
时钟驱动器	单位成本	1.40	1.27	1.72	1.94
	其中：晶圆	0.5693	0.4532	0.4321	0.4256
	封测	0.7902	0.7598	1.2422	1.4504
	其他	0.0405	0.0570	0.0457	0.0640

报告期内，公司去抖时钟、时钟驱动器的单位晶圆成本呈现逐年上升趋势，单位封测成本整体呈现下降趋势。

#### A、公司去抖时钟、时钟驱动器单位晶圆成本变动原因

报告期内，公司去抖时钟和时钟驱动器单位晶圆成本有所上升，主要原因为：（1）公司主要晶圆制造供应商产能趋紧，晶圆厂商普遍上调了晶圆结算价格。公司晶圆采购单价上涨带动了去抖时钟芯片、时钟驱动器单位晶圆成本的上涨。（2）2020年下半年，公司调整和优化时钟芯片的封测工艺，逐步将由原封测厂商进行的常温测试调整为在联华电子采购晶圆时进行晶圆测试。联华电子向公司另外收取晶圆测试费，因而拉高了晶圆整体采购单价。

#### B、公司去抖时钟、时钟驱动器单位封测成本持续下降的原因

2019年，公司时钟芯片开始大规模量产，公司与封测厂商的封测程序尚处在磨合、调整及优化的阶段，部分封测工艺尚未成熟，且在与客户合作初期，为确保产品交付质量，公司对时钟芯片产品进行了较多的测试项目，因而封测成本较高。随着公司出货量的增加，公司不断调整和优化测试工艺，不断改良测试程序，并根据所积累的测试经验减少了不必要的测试项目，主要产品测试

时间不断缩短，公司封测成本逐年下降。公司去抖时钟、时钟驱动器单位封测成本下降具体分析参见本题回复之“一/（一）/2、持续优化封装测试程序的具体情况，各类芯片单位测试时间的变化情况，对单位成本的量化影响”。

2022年，公司去抖时钟、时钟驱动器单位封测成本进一步下降，主要原因为：①2022年下半年，经过商业谈判，公司去抖时钟、时钟驱动器境内主要封装测试厂商整体适当下调了封装单价及测试机时费用，公司去抖时钟、时钟驱动器封装及测试价格有所降低；②公司时钟驱动器 Au5424 系列销售收入占时钟驱动器收入比例由 2021 年的 4.49% 上升至 32.22%，时钟驱动器 Au5411 销售收入占比由 2021 年的 72.27% 下降至 27.42%。一方面，Au5424 系列体积及尺寸较 Au5411 小，其封装成本较低；另一方面，Au5424 系列主要型号 Au5424BA1 系车规级产品，其在晶圆测试环节执行低温和高温测试，在最终测试环节仅执行常温测试，最终测试环节测试时间较短，因此测试成本较低。公司时钟驱动器 Au5424 系列平均封测成本为 0.38 元/颗，大幅低于 Au5411，因而时钟驱动器平均封测成本大幅下降。

2023年 1-6 月，公司去抖时钟、时钟驱动器平均封测价格整体保持稳定。

## ②电源管理芯片

报告期内，公司电源管理芯片单位成本构成如下：

单位：元/颗

产品类别	项目	2023年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
电源管理芯片	单位成本	1.00	1.03	0.99	-
	其中：晶圆	0.6626	0.4848	0.4119	-
	封测	0.3089	0.4917	0.5318	-
	其他	0.0285	0.0535	0.0463	-

公司于 2021 年量产销售电源管理芯片。2022 年，电源管理芯片单位晶圆成本有所上升，主要原因为受成本上涨影响，公司电源管理芯片的主要晶圆厂商上调了晶圆结算价格，公司电源管理芯片晶圆采购价格有所上涨；2023 年 1-6 月，公司升降压芯片 Au8310 实现大规模销售，其销售占比由 2022 年 5.26% 大幅增加至 97.99%，升降压芯片 mask 层数多、工艺复杂度相对较高，其单位晶圆成本较高，因而拉高电源管理芯片单位晶圆成本。

2022年，电源管理芯片单位封测成本有所下降，主要原因为封测成本较高的线性稳压器 Au8013 和 Au8014 系列销售数量占电源管理芯片比例由 2021 年 94.93% 下降至 74.02%，销售比例降低拉低了电源管理芯片平均封测单价。Au8013 系列尺寸及体积较大，其封装成本较高；Au8014 系列具有低压降、精度高的特点，最终测试还进行高温测试，其测试成本较高。2023 年 1-6 月，电源管理芯片单位封测成本有所下降，主要系封测成本较高的线性稳压器 Au8013 和 Au8014 销售占比大幅下降所致。

### ③ 传感器芯片

报告期内，公司传感器芯片单位成本构成如下：

单位：元/颗

产品类别	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
传感器芯片	单位成本	0.45	0.46	0.31	-
	其中：晶圆	0.0541	0.0527	0.0526	-
	封测	0.3647	0.3466	0.2067	-
	其他	0.0312	0.0607	0.0507	-

公司于 2021 年开始小批量销售传感器芯片。2022 年，传感器芯片单位成本上涨主要系受封测成本上涨的影响。报告期内，传感器芯片单位晶圆成本整体基本保持稳定，主要原因为报告期内销售所结转的晶圆均系 2021 年采购，所结转的晶圆采购价格相同。2022 年下半年以来，公司传感器芯片出货量大幅增加，为保障芯片测试产能充足，公司将部分原在华天科技执行的测试程序转移至日荣半导体，日荣半导体芯片测试价格较高，因而报告期内公司传感器芯片封测成本有所上升。

### ④ 时钟晶粒

报告期内，公司时钟晶粒单位成本构成如下：

单位：元/颗

产品类别	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
时钟晶粒	单位成本	3.89	3.37	3.18	2.83
	其中：晶圆	3.8560	3.3139	3.1382	2.7581
	其他	0.034	0.0561	0.0418	0.0719

公司销售的时钟晶粒为未进行封装测试的去抖时钟晶圆，其单位成本主要由单位去抖时钟晶圆成本构成。报告期内，公司时钟晶粒单位晶圆成本呈现逐年上升的趋势，变动趋势与去抖时钟芯片单位晶圆成本一致。

## (2) 变动趋势与各原材料采购价格的匹配性

报告期内，公司芯片产品单位晶圆成本、单位封测成本如下：

单位：元/颗

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比
晶圆	1.87	63.39%	2.36	64.06%	2.06	47.69%	1.29	32.33%
封测	1.04	35.25%	1.27	34.36%	2.22	51.39%	2.63	65.91%
其他	0.04	1.36%	0.06	1.57%	0.05	1.16%	0.07	1.75%
合计	2.95	100.00%	3.68	100.00%	4.32	100.00%	3.99	100.00%

报告期内晶圆、封测单位成本及其采购单价变动比较情况如下：

单位：元/颗

项目		2023年1-6月		2022年		2021年		2020年
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
晶圆	单位成本	1.87	-20.76%	2.36	14.56%	2.06	59.69%	1.29
	采购单价	1.73	-16.43%	2.07	4.02%	1.99	48.51%	1.34
封测	单位成本	1.14	-31.33%	1.66	-25.89%	2.24	-15.15%	2.64
	采购单价	1.38	-10.97%	1.55	-21.72%	1.98	-22.96%	2.57

注：为使得数据具备可比性，此处计算封测单位成本时剔除时钟晶粒的数量。

由于报告期内主要原材料的采购价格、结转至主营业务成本中的原材料单位价格与报告期材料采购价格的波动、采购原材料与结转成本时间差异、产品生产过程中的不良率等均相关，两者存在着一定的差异。2023年1-6月，公司单位晶圆成本有所下降，主要原因为单位晶圆成本较低的电源管理芯片与传感器芯片销量占比由2022年8.06%上升至39.26%，进而拉低整体单位晶圆成本。整体来看，报告期内晶圆单位成本与采购单价呈现先上升后下降趋势，封测单位成本与采购单价呈现下降趋势，两者变动趋势基本一致，单位成本变动与原材料采购价格变动相匹配。

## 2、持续优化封装测试程序的具体情况，各类芯片单位测试时间的变化情况，对单位成本的量化影响

### (1) 持续优化封装测试程序的具体情况

报告期内，随着出货量的增加，公司不断调整和优化封测工艺，并根据所积累的测试经验减少了不必要的测试项目。去抖时钟主要型号 Au532x 和时钟驱动器主要型号 Au541x 多次更新最终测试程序版本，不断缩短测试时间，降低测试费用。

2019 年，公司时钟芯片开始大规模量产，公司时钟芯片封测程序与供应商尚处于磨合、调整及优化的阶段，部分封测工艺尚未成熟，且在与客户合作初期，为确保产品交付质量，公司对时钟芯片产品进行了较多的测试项目，因而封测成本较高。2019 年及 2020 年上半年，公司时钟芯片产品最终测试采用高温及常温测试程序，测试成本较高；2020 年下半年，公司逐渐对时钟芯片测试程序进行调整和优化，逐步将由原封测厂商进行的常温测试调整为在晶圆厂进行晶圆测试。

晶圆测试系在晶圆制造完成后、封装前由晶圆厂使用测试机台、探针台等设备对晶圆所载芯片的电气等性能进行测试，以确保晶圆能够实现芯片的电路功能。一方面，晶圆测试与常温测试在测试效果方面无明显差异；另一方面，相比于由封装测试厂执行的常温测试，晶圆测试通常将一整片晶圆进行测试，针卡并测数增加，单台测试机单位时间可测试的数量更多，因而单颗芯片测试时间大幅减少。由于测试成本主要由产品测试所需时间决定，因而单颗芯片测试成本将会下降。此外，经过晶圆测试后，公司可筛选晶圆上裸芯片不良品并将其剔除，相比于原由封装测试厂执行常温测试和高温测试，封装测试厂现只需对良品进行高温测试，亦在一定程度上可降低测试成本。

2021 年下半年，芯片测试硬件实现升级，进一步提高了芯片测试效率，去抖时钟出货量最大的 Au532x 最终测试的测试板由 2site 转为 4site，即测试板原只可同时测试两颗芯片增加至可同时测试四颗，大幅缩短了单颗测试时间并降低了测试价格。

半导体企业往往综合考虑芯片应用领域要求以及测试成本等多个因素选择

合适的测试方案。采用晶圆测试和最终测试中的高温测试组合的测试方案系行业较为普遍的测试方法。公司通过持续优化封装测试程序降低封测成本系半导体行业通用方法，符合行业惯例。同行业公司优化测试方案以降低成本的典型案例如下：

公司名称	封装测试采购单价下降原因
上海新相微电子股份有限公司	2019年至2021年，封装测试采购单价整体有所下降，一方面系通过供应商议价、持续开发和优化测试方案等方式有效控制采购成本，使得部分产品型号的封测成本有所下降；另一方面系持续优化产品生产工艺，降低单位产品的封测采购成本所致。
希荻微（688173.SH）	2020年，优化了与成都宇芯、嘉栋科技有限公司合作相关的测试程序，减少了单个芯片的测试时间，从而增加了封测厂的封测效率，降低了封装测试采购单价。
芯朋微（688508.SH）	芯片成品测试成本主要受测试机台折旧、单颗芯片的测试耗时等因素影响。发行人通过开展版图设计改进、优化封装测试程序及封装BOM物料、与封装厂议价等措施降低成本。
瑞芯微（603893.SH）	公司封装测试单价整体呈下降趋势，主要原因为：一是公司不断改进设计版图、优化封装测试程序等方式降低总体封装测试成本；二是随着累计采购量的增加及封测效率的提升，公司将和封测厂商重新议价。

注：来源于各公司公告。

## （2）各类芯片单位测试时间的变化情况，对单位成本的量化影响

报告期内，公司时钟芯片收入占芯片收入（剔除无需封测的时钟晶粒）的比例平均超过98%，时钟芯片各类芯片主要型号单位测试时间如下：

### ①去抖时钟

2020年下半年，公司去抖时钟芯片由常温测试和高温测试逐步变更为晶圆测试和高温测试，单颗测试时间大幅缩短。以公司去抖时钟芯片主要型号Au532x为例，2020年下半年开始，Au532x执行晶圆测试和高温测试，单位测试时间合计为10.29秒，测试单价合计为0.349美元；2021年下半年，芯片测试硬件实现升级，测试板由2site转为4site，即由同时测试2颗升级为可同时测试4颗，进一步提高测试效率，Au532x去抖时钟最终测试单位测试时间进一步缩短至6秒，单位测试时间合计下降至7.88秒，测试单价下降至0.179美元。2022年及2023年1-6月，公司去抖时钟最终测试单位测试时间下降至5.78秒，测试单价下降至0.17美元。公司去抖时钟单位测试成本呈现逐年下降的趋势，封测降本效果良好。

## ②时钟驱动器

2021年2月，公司时钟驱动器主要型号 Au541x 所用晶圆开始大规模执行晶圆测试，其测试程序由常温与高温测试转变为晶圆测试与高温测试，因而测试成本大大降低。2020年至**2023年1-6月**，公司 Au5410 时钟驱动器不同程序版本最终测试与晶圆测试单位测试时间合计分别为 2.11 秒、0.99 秒、0.99 秒及 **0.99 秒**，最终测试与晶圆测试测试单价合计 0.0884 美元、0.0327 美元、0.0306 美元及 **0.0306 美元**，单位测试成本分别下降 0.0557 美元、0.0021 美元。

2020年至**2023年1-6月**，公司 Au5411 时钟驱动器不同程序版本最终测试与晶圆测试单位测试时间合计分别为 4.1 秒、1.95 秒、1.95 秒及 **1.95 秒**，最终测试与晶圆测试测试单价合计 0.1275 美元、0.0550 美元、0.0516 美元及 **0.0516 美元**，单位测试成本分别下降 0.0725 美元、0.0034 美元。

报告期内，公司时钟驱动器主要型号 Au5410、Au5411 测试单价呈现下降的趋势，公司时钟驱动器封测降本效果良好。

(二) 结合销售结构、单位价格、单位成本等因素，量化分析时钟芯片毛利率上升的原因及较高毛利率的可持续性；不同产品毛利率与同行业可比公司可比产品的差异情况及差异原因

1、结合销售结构、单位价格、单位成本等因素，量化分析时钟芯片毛利率上升的原因

公司时钟芯片产品包括去抖时钟和时钟驱动器。报告期内，公司去抖时钟与时钟驱动器的毛利率及占时钟芯片收入的比例如下：

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
去抖时钟	<b>64.21%</b>	<b>88.30%</b>	73.65%	90.23%	76.12%	92.76%	73.80%	84.39%
时钟发生器	-	-	66.37%	1.04%	-	-	-	-
时钟驱动器	<b>55.57%</b>	<b>11.70%</b>	60.62%	8.74%	47.52%	7.24%	33.65%	15.61%
小计	<b>63.20%</b>	<b>100.00%</b>	<b>72.44%</b>	<b>100.00%</b>	<b>74.04%</b>	<b>100.00%</b>	<b>67.53%</b>	<b>100.00%</b>



报告期内，公司时钟芯片毛利率分别为 67.53%、74.04%、72.44%及 63.20%。采用连环替代法，报告期内销售结构、单位价格、单位成本等对时钟芯片毛利率的变动影响分析如下：

时间	项目	产品结构影响 (A)	销售单价影响 (B)	单位成本影响 (C)	对时钟芯片毛利率的影响 (A+B+C)
2023年1-6月相较于2022年	去抖时钟	-1.42%	-6.62%	-1.72%	-9.76%
	时钟发生器	-0.69%	-	-	-0.69%
	时钟驱动器	1.80%	-0.10%	-0.49%	1.20%
	总计	-0.31%	-6.72%	-2.21%	-9.24%
2022年相较于2021年	去抖时钟	-1.92%	-1.63%	-0.60%	-4.15%
	时钟发生器	1.04%	0.00%	-0.35%	0.69%
	时钟驱动器	0.71%	-0.07%	1.22%	1.86%
	总计	-0.18%	-1.70%	0.27%	-1.60%
2021年相较于2020年	去抖时钟	6.17%	-5.13%	7.28%	8.32%
	时钟驱动器	-2.81%	0.51%	0.49%	-1.81%
	总计	3.36%	-4.62%	7.77%	6.51%

注：根据连环替代法，产品结构影响 (A) =  $S_1 * (1 - C_0 / P_0) - S_0 * (1 - C_0 / P_0)$ ，销售单价影响 (B) =  $S_1 * (1 - C_0 / P_1) - S_1 * (1 - C_0 / P_0)$ ，单位成本影响 (C) =  $S_1 * (1 - C_1 / P_1) - S_1 * (1 - C_0 / P_1)$ ；0表示上期，1表示当期，S表示收入占比、P表示单位价格、C表示单位成本。

2021年，公司时钟芯片毛利率为 74.04%，较 2020 年毛利率 67.53%提高 6.51%，主要是受产品结构、单位成本和销售单价共同的影响，具体情况如下：

(1) 产品结构影响毛利率 3.36%。2021 年，公司主要晶圆制造供应商产能趋紧，为最大化公司利益，公司将晶圆产能优先用于制造毛利率较高的去抖时钟芯片，去抖时钟收入占比由 2020 年 84.39%提升至 92.76%，带动时钟芯片毛利率提高 6.17%。(2) 销售单价影响毛利率 -4.62%。综合考虑自身成本、毛利率、以及国际厂商同类竞品定价水平等因素，公司正常下调了去抖时钟的销售单价，平均销售单价由 29.98 元/颗下降至 24.75 元/颗，拉低时钟芯片毛利率 5.13%。(3) 单位成本影响毛利率 7.77%。2021 年，公司持续优化芯片测试装备，去抖时钟芯片部分主要型号的测试板由 2site 改良为 4site，单颗测试时间缩短，测试效率提高，单颗测试费用下降，去抖时钟芯片平均单位成本由 7.85 元/颗下降至 5.91 元/颗，带动毛利率提高 7.28%。

2022年，公司时钟芯片毛利率为72.44%，较2021年毛利率74.04%下降1.60%，主要受产品结构、销售单价和单位成本的影响，具体情况如下：（1）产品结构影响毛利率-0.18%。2022年，公司时钟发生器成功量产销售，而毛利率最高的去抖时钟销售收入占比略有下降，分别影响时钟芯片毛利率1.04%及-1.92%。（2）销售单价影响毛利率-1.70%。公司按照自身正常调价策略适当降低了去抖时钟销售单价，去抖时钟平均销售单价由24.75元/颗下降至23.01元/颗，拉低时钟芯片毛利率1.63%。（3）单位成本影响毛利率0.27%。一方面，2022年晶圆成本整体仍呈上升趋势带动时钟芯片单位晶圆成本有所上涨，其中去抖时钟单位成本上升减少时钟芯片毛利率0.60%；另一方面，公司时钟芯片不断调整和优化封测程序，时钟驱动器封测成本大幅降低，提升时钟芯片毛利率1.22%。

2023年1-6月，公司时钟芯片毛利率为63.20%，较2022年毛利率下降9.24%，主要受销售单价及单位成本的影响，具体情况如下：（1）销售单价影响毛利率-6.72%。综合考虑半导体市场行情，结合自身正常调价策略，公司适当下调了去抖时钟芯片的销售单价，去抖时钟平均销售单价由23.01元/颗下降至17.92元/颗，拉低时钟芯片毛利率6.62%；（2）单位成本影响毛利率-1.72%。2022年晶圆采购成本整体仍呈上升趋势，2023年1-6月公司销售的去抖时钟与时钟驱动器销售所结转的晶圆平均成本较高，去抖时钟和时钟驱动器单位成本的上升减少时钟芯片毛利率2.21%。

综上，报告期内公司时钟芯片毛利率分别为67.53%、74.04%、72.44%和63.20%。2020年至2022年，公司时钟芯片毛利率维持在较高水平，主要原因为公司持续改良封测程序，不断降低封测成本，同时优化产品结构，单价及毛利率较高的去抖时钟销售占比整体增加。2023年1-6月，公司时钟芯片毛利率有所降低，主要系公司适当下调销售价格及所结转的晶圆成本较高所致。公司时钟芯片产品毛利率变动符合公司业务实际情况，具备合理性。

## 2、不同产品毛利率与同行业可比公司可比产品的差异情况及差异原因

### （1）时钟芯片

公司产品时钟芯片主要竞争对手主要为Skyworks、瑞萨电子、TI、微芯科技等国外大型厂商。由于国外大型厂商时钟芯片产品占其收入比例较小，其未对

外发布时钟芯片定价、成本或毛利率等信息，因而无法获得国外公开的时钟芯片毛利率。由于中国大陆企业在该领域起步相对较晚，目前中国大陆在时钟芯片领域尚无 A 股上市公司，境内时钟芯片生产厂商的毛利率等相关数据亦难以获取。

为便于财务数据比较分析，公司选取了杰华特、纳芯微、思瑞浦及圣邦股份四家模拟芯片集成电路设计公司作为其他可比公司。公司时钟芯片产品与同行业可比公司产品综合毛利率对比如下：

公司名称	毛利率			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
思瑞浦	54.74%	58.61%	60.53%	61.23%
纳芯微	42.83%	50.01%	53.50%	54.32%
杰华特	31.63%	39.93%	42.18%	19.97%
圣邦股份	51.51%	58.98%	55.50%	48.73%
平均值	45.18%	51.88%	52.93%	46.06%
公司	63.20%	72.44%	74.04%	67.53%

如上表所示，公司时钟芯片产品毛利率显著高于同行业可比公司毛利率原因分析如下：

#### ① 公司产品类型与同行业公司显著不同

半导体行业具有产品种类众多、应用广泛的特点，不同产品之间毛利率差异较大。公司与杰华特、纳芯微、思瑞浦及圣邦股份的芯片产品对比如下：

公司名称	芯片产品类型	主要功能
思瑞浦	电源类模拟芯片、信号链类模拟芯片	电源管理模拟芯片常用于电子设备电源的管理、监控和分配，其功能一般包括：电压转换、电流控制、低压差稳压、电源选择、动态电压调节、电源开关时序控制等；信号链模拟芯片能够对模拟信号进行收发、转换、放大、过滤等处理。
杰华特	电源管理芯片、信号链芯片	
圣邦股份	电源管理芯片、信号链芯片	
纳芯微	信号感知芯片、隔离与接口芯片、驱动与采样芯片	信号感知芯片能够实现传感器信号的采样、放大、模数转换、传感器校准、温度补偿及输出信号调整等多项功能；集成式传感器芯片能够将感受到的信息，按一定规律变换成为电信号或其他所需形式的信息输出；隔离芯片能将输入信号进行转换并输出，以实现输入、输出两端电气隔

公司名称	芯片产品类型	主要功能
		离；接口芯片广泛应用于电子系统之间的信号传输，可提高系统性能和可靠性；驱动芯片用于驱动功率器件，能够放大控制芯片的逻辑信号；采样芯片主要用于系统中电流、电压等模拟信号的监控。
公司	时钟芯片	时钟芯片可为电子系统提供其所需的时钟信号，时钟信号是电子系统协调、稳定运行的必要节拍，在系统中扮演着“脉搏”的重要作用。

从产品类型来看，公司与思瑞浦、纳芯微、杰华特以及圣邦股份产品芯片具体种类不同，在产品上不存在直接竞争关系。上述企业主要为电源类芯片与信号链类芯片，细分产品涵盖电源监控产品、电压转换器、AC-DC 芯片、DC-DC 芯片、电池管理芯片等类型，主要应用于电源模块中。公司时钟芯片产品包括去抖时钟芯片与时钟驱动器，主要功能系为电子系统提供其所需的时钟信号，在系统中扮演着“脉搏”的重要作用。公司产品与上述四家同行业公司芯片产品在产品类型及功能上完全不同，不同产品的技术难度、竞争态势、供需状况等因素决定了毛利率可比性较弱。

从产品销售价格上看，公司产品单位销售价格与同行业上市公司亦存在较大差异，公司时钟芯片平均销售单价远高于同行业上市公司芯片平均销售单价，可比性较弱。具体对比如下：

单位：元/颗

公司	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
思瑞浦	-	0.68	0.62	0.57
纳芯微	-	1.16	0.66	0.35
杰华特	-	0.42	0.34	0.23
圣邦股份	-	0.69	0.47	0.36
平均值	-	0.74	0.52	0.38
公司	11.58	15.00	16.78	12.28

注：可比公司 2023 年半年报均未披露相关数据。

## ②去抖时钟芯片的技术难度较高

去抖时钟是公司核心产品。去抖时钟芯片是一个复杂的数模混合芯片系统，其中，模拟电路主要负责提供高频率、超低相噪的本地时钟源，数字电路主要负责数字信号的处理，模拟电路与数字电路配合以实现主备时钟切换、时钟保持、频率规划、频率转换、相位同步、分频处理等功能。去抖时钟芯片的设计

难度极大，需要熟悉通信系统要求，使得芯片设计既能满足无线基站的要求，也能满足传输和网络设备的要求；需要掌握小数分频技术、超低抖动 VCO 和鉴相器设计等关键技术，以实现任意频率变换，超低相位噪声、输入和输出全交叉并保持高隔离度等功能；需要解决多个 VCO 之间、多路输入信号之间、多路输出信号之间的相互干扰问题；需要在模拟设计尤其是射频电路设计、高速数字信号设计和通信系统等多个领域积累相关经验。

去抖时钟芯片产品研发技术难度高，毛利率较高具有合理性。

### ③公司是境内时钟芯片的领先企业，具备技术先进性和市场稀缺性

公司在模拟芯片设计领域积累了多年的设计经验，具有丰厚的技术积累，是境内领先的以去抖时钟芯片为核心产品的模拟芯片设计企业，亦是境内少有能在去抖时钟芯片领域直接与境外厂商竞争的企业，并实现了先进通信系统中关键芯片的国产替代。在公司研发出去抖时钟芯片产品前，该产品基本被境外顶尖模拟芯片设计厂商垄断，公司作为国内头部通信设备厂商去抖时钟芯片领域最早的境内供应商，是境内少有能与 Skyworks、瑞萨电子、TI、微芯科技等同行全球知名公司在高性能去抖时钟芯片领域直接竞争的企业。公司现售的去抖时钟芯片产品抖动性能已达到 85fs，最新推出的亦已批量出货的去抖时钟产品抖动已低于 50fs，达到国际先进水平。

根据 Market Data Forecast 数据显示，以 2021 年公司时钟芯片产品销售金额计算，公司在中国同类时钟芯片市场份额为 23.51%，在中国去抖时钟芯片市场份额为 61.27%。

公司时钟芯片产品在境内具备技术先进性及市场稀缺性，毛利率较高具备商业合理性。

## (2) 电源管理芯片

公司与同行业可比公司电源管理芯片产品毛利率对比如下：

公司名称	芯片类型	2023年 1-6月	2022年	2021年度	2020年度
杰华特	电源管理芯片	-	38.65%	41.88%	19.49%
思瑞浦	电源管理芯片	47.90%	49.81%	50.37%	29.24%

圣邦股份	电源管理芯片	45.95%	55.41%	53.03%	44.67%
平均值		46.93%	47.96%	48.43%	31.13%
公司		41.99%	61.69%	46.87%	-

注：纳芯微未销售电源管理芯片，此处不列示对比毛利率；杰华特 2023 年半年度报告未披露相关数据。

2021 年，公司电源管理芯片整体出货量较少，尚未形成规模效应，单位成本较高，因而毛利率低于同行业可比公司。2022 年，公司电源管理芯片毛利率有所提高，主要原因为公司线性稳压器成功开拓境外新客户，且境外客户的销售占比较高，公司向该境外客户销售的线性稳压器的毛利率较高，最终拉高电源管理芯片平均毛利率。2023 年 1-6 月，公司电源管理芯片主要以向境内某知名智能手机厂商销售升降压芯片为主，其毛利率为 42.39%，大幅低于 2022 年向境外客户销售线性稳压器毛利率，因而电源管理芯片毛利率有所下降。

### (3) 传感器芯片

公司与同行业传感器芯片类企业毛利率对比如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
纳芯微	42.83%	50.01%	53.50%	54.32%
灿瑞科技	26.12%	46.41%	43.22%	38.07%
敏芯股份	15.73%	25.75%	34.97%	35.48%
平均值	28.23%	40.72%	43.90%	42.62%
公司	90.63%	90.75%	95.06%	-

注：因思瑞浦、杰华特、圣邦股份产品不包括传感器芯片，故此选择已在科创板挂牌上市的从事传感器芯片业务的灿瑞科技、敏芯股份进行比较。

公司传感器芯片销售毛利率显著高于行业内其他传感器芯片企业，主要原因为公司已实现量产销售的传感器芯片为新推出的无磁感应传感器芯片，其具体产品类型及应用领域与同行业传感器芯片公司有所不同，具体对比如下：

公司名称	芯片产品类型	主要功能	下游应用领域
纳芯微	传感器信号调理 ASIC 芯片	对传感器敏感元件的输出信号进行采样和处理的高集成度专用化芯片	汽车电子、工业自动化、消费电子、电机驱动控制器、光伏逆变器、新能源充电桩、智能家居、智能安防
	对传感器敏感元件的	将温度、压力、电容值	工业控制、汽车电子、

公司名称	芯片产品类型	主要功能	下游应用领域
	输出信号进行采样和处理的集成度高专用化芯片	变化等形成相关的信号输出	物联网等
灿瑞科技	磁传感器芯片	磁传感器芯片是集成对磁场参量敏感的器件，通过磁电效应将接收的被测量物理信号（如速度、位移、角度等）转化为电信号输出给其他元器件，实现对终端设备开关、转速、方向等方面的控制。	消费电子、工业控制、汽车电子、医疗仪器、电力通信
	光传感器芯片	光传感器芯片是基于结构光、TOF技术等光学原理，发射或接收经过特殊调制的光线用于3D成像或感知。	智能安防、人脸支付、可穿戴设备、工业控制
敏芯股份	MEMS 传感器	能够为智能终端设备采集声学、压力、惯性、光学、温度、湿度等信息	消费电子、汽车和医疗
公司	无磁感应传感器芯片	通过采样算法、延时补偿算法等机制，对感应信号进行分析处理，可实现对水流流量的高可靠性、高精度计量	智能水表

同行业传感器芯片产品主要为传感器信号调理 ASIC 芯片、集成式传感器芯片、磁传感器芯片、光传感器芯片及 MEMS 传感器等，应用领域分布在汽车电子、消费电子、工业控制、医疗健康及物联网等。公司新推出的无磁感应传感器芯片主要用于智能水表领域，其通过采样算法、延时补偿算法等机制，对感应信号进行分析处理，实现对水流流量的高可靠性、高精度计量。目前在智能水表领域推出无磁传感器芯片的企业较少，公司已量产传感器芯片主要应用于对产品性能、可靠性要求较高的智能水表领域，一方面该产品具备较高的议价能力，另一方面，公司通过独特的技术方案，在保证产品性能的前提下，大幅减小了芯片面积，芯片成本较低，最终使得产品毛利率较高。

### 3、较高毛利率的可持续性

由上述可知，公司较高的产品毛利率主要由产品技术难度、稀缺性、市场地位等因素综合形成。为维持较高的产品毛利率，发行人采取了以下措施：

### **(1) 时钟芯片产品持续迭代升级，强化时钟芯片的市场领先地位**

发行人目前在时钟芯片尤其是去抖时钟芯片领域，在境内处于领先地位，是境内少有能与 Skyworks、瑞萨电子、TI、微芯科技等同行全球知名公司在高性能去抖时钟芯片领域直接竞争的企业。

为强化市场领先地位，公司一方面持续加快去抖时钟芯片的产品迭代升级和性能提升，公司最新推出的已量产的 Au5615 去抖时钟产品抖动性能已达到 85fs，已批量出货的 Au5328 去抖时钟产品可使时钟信号抖动低于 50fs，去抖时钟芯片产品抖动性能持续提升，已达到国际一流水平，核心优势产品的持续提升为公司保持较高毛利率提供了充分保障；另一方面，不断扩大时钟产品的产品类别，与 Skyworks、瑞萨电子、TI 等国际模拟芯片大厂相比，公司的时钟芯片种类目前还相对较少，产品线不够丰富，为进一步优化产品结构，拓展产品应用场景，满足客户多样化需求，公司在研的时钟产品还包括可编程 XO 系列、PCIE 以及扩频兼容的时钟发生器、兼容 Intel CK440 规格的时钟发生器、兼容 Intel DB2000 规格的时钟缓冲器系列、车规级 PCIE 时钟发生器及时钟缓冲器、RTC 实时时钟芯片、工业 4.0 市场的通用时钟产品、超低抖动先进以太网同步时钟产品等，增加公司在整体时钟产品中的市场份额，保持领先地位，持续获得较高毛利率。

### **(2) 电源管理芯片、传感器芯片和射频芯片等新产品的成功研发和逐步量产，为公司维持较高毛利率提供充分助力**

公司致力于打造境内领先的平台型模拟芯片设计企业，除时钟芯片外，在电源管理芯片、传感器芯片和射频芯片等领域均有布局。公司在前述领域重点布局的具体产品均具有技术门槛高、国产化程度低、境内较为稀缺的特征。截至目前，公司电源管理芯片中的线性稳压器产品已成功应用于通信基站和服务器，销量逐步提升；升降压芯片已大批量用于知名智能手机；电源管理芯片中的多相电源控制器已量产并获得批量订单。传感器芯片中的无磁感应传感器芯片已批量应用于智能水表，市场推广效果良好，最近一年一期已逐步放量；传感器芯片中的骨传导 MEMS 芯片已在客户处测试。射频芯片中的射频前端模块已在进行验证，功率放大器已获得订单。



未来随着上述境内较为稀缺的新产品的逐步落地推广、量产和放量，占公司整体收入的比例亦将不断增加，从而为公司维持较高毛利率提供充分助力。

### （3）建立起境内境外双供应链体系，提升议价空间，降低生产成本

报告期内，公司持续优化时钟系列测试方案，公司封测成本有所下降。公司晶圆厂商由报告期期初的联华电子逐步拓展新增中芯国际、上海新微技术研发中心、芯联集成电路制造股份有限公司等境内晶圆厂，封测厂商由日月光集团逐步拓展新增华天科技、矽兴科技、盛合晶微半导体（江阴）有限公司、上海根派半导体科技有限公司等境内封测厂。公司建立起境内境外双供应链体系，既保证了公司产能能够及时供应，也为公司提供了议价的空间。公司将综合产能、价格及质量等因素灵活选择晶圆和封测厂商，努力导入更先进的晶圆、封测工艺节点，降低生产成本，维持高毛利率。

（三）报告期各期库存商品各产品单位成本与主营业务成本单位成本的差异情况及原因，期末存货的在手订单覆盖率、期后结转或销售情况，是否存在销售放缓的情形

#### 1、报告期各期库存商品各产品单位成本与主营业务单位成本的差异情况及原因

剔除进口报关代理费、物流运输费和仓储费等影响，报告期各期库存商品各产品单位成本与主营业务单位成本的差异情况如下：

单位：元/颗、%

产品类别	2023年1-6月/2023年6月末				2022年度/2022年末			
	库存商品单位成本	主营业务成本单位成本	差异金额	差异比例	库存商品单位成本	主营业务成本单位成本	差异金额	差异比例
时钟芯片	4.35	4.22	0.13	3.08	3.58	4.08	-0.49	-12.09
其中：去抖时钟	6.32	6.37	-0.05	-0.78	6.34	6.01	0.34	5.61
时钟驱动器	1.43	1.36	0.07	5.15	1.37	1.21	0.16	13.18
电源芯片	0.92	0.97	-0.05	-5.15	1.04	0.98	0.06	6.37
传感器芯片	0.41	0.42	-0.01	-2.38	0.41	0.40	0.01	2.82
产品类别	2021年度/2021年末				2020年度/2020年末			
	库存商品单位成本	主营业务成本单位成本	差异金额	差异比例	库存商品单位成本	主营业务成本单位成本	差异金额	差异比例

产品类别	2023年1-6月/2023年6月末				2022年度/2022年末			
	库存商品单位成本	主营业务成本单位成本	差异金额	差异比例	库存商品单位成本	主营业务成本单位成本	差异金额	差异比例
	成本	成本			成本	成本		
时钟芯片	2.26	4.31	-2.05	-47.54	3.56	3.92	-0.36	-9.19
其中：去抖时钟	4.62	5.87	-1.25	-21.3	6.64	7.79	-1.15	-14.74
时钟驱动器	1.44	1.67	-0.23	-13.93	2.02	1.88	0.14	7.69
电源芯片	0.97	0.94	0.02	2.33	-	-	-	
传感器芯片	0.26	0.26	0	1.05	-	-	-	

由上表可知，报告期各期末各产品单位成本与当年结转的单位成本存在一定的差异。产品当年结转的单位成本与期末库存产品单位成本差异的主要原因为：①各期末结存的产品型号结构占比与当年销售产品型号结构占比存在一定差异；②2020及2021年，随着公司芯片产品出货量的增加，公司不断调整和持续优化封装测试程序，单位成本整体呈下降趋势，公司按加权平均法结转营业成本，导致营业成本降幅滞后于生产成本。另外，由于2021年下半年晶圆采购单价上升较大，导致2022年回货的晶圆生产的产成品单位成本增加，公司按加权平均法结转营业成本，导致营业成本增幅滞后于生产成本。2023年1-6月，库存商品单位成本与主营业务单位成本差异较小。

## 2、报告期各期末存货在手订单覆盖率

单位：万元，%

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
在手订单覆盖金额	4,893.52	5,174.25	1,252.53	7,875.16
期末存货余额	6,984.14	6,767.17	1,986.08	2,975.92
在手订单覆盖率	70.07%	76.46%	63.07%	264.63%

注：在手订单覆盖金额=在手订单金额\*(1-当期综合毛利率)

报告期各期末，公司存货在手订单覆盖率分别是264.63%、63.07%、76.46%及70.07%，在手订单覆盖率整体较高。

2020年，公司产品主要下游信息通信设施领域需求旺盛，随着公司与客户合作的不断深入，公司产销量大幅上涨，年末基于销售情况预测及晶圆材料的

紧缺情况，公司有计划的进行适当备货，以应对大客户来年订单需求，所以各类存货期末在手订单覆盖率略有下降。

2021 年末公司整体订单覆盖率有所下降，主要原因为：①当年公司主要于第四季度向客户交付芯片产品，大部分订单已完成交付，年末新订单尚未下达，在手订单有所减少；②考虑到原材料紧张，公司适当增加了备货，备货库存尚有部分未被消耗；③公司初步量产电源管理芯片产品，尚在开拓客户阶段，产销率尚低，形成一定库存。

2022 年末，公司在手订单覆盖率虽然较 2021 年有所提高，但对比 2020 年相对较低，主要原因系：①2022 年第一季度境内晶圆厂商中芯国际成功实现公司时钟芯片晶圆大规模量产，公司晶圆产能较为充裕，为快速响应客户需求并及时供货，公司根据主要客户提供的预计采购需求安排生产和备货，原材料和库存商品备货量较多；②受宏观经济环境不佳及下半年主要客户自身经营策略突发性调整的影响，部分客户采取压库存、保持一定现金流的备货策略，主要客户实际订单量与需求预测差异较大，导致 2022 年末存货在手订单覆盖率较低。

2023 年 1-6 月，受下游需求及半导体周期下行等影响，下游客户普遍进入去库存阶段，客户采购量下降，公司库存有所增加，导致整体订单覆盖率较有所下降。

### 3、报告期各期末存货期后结转或销售情况

单位：万元、%

项目	2023 年 6 月 30 日			2022 年 12 月 31 日		
	期末结存金额	期后结转金额	期后结转率	期末结存金额	期后结转金额	期后结转率
原材料	2,386.06	1,169.36	49.01	2,155.32	1,909.75	88.61
低值易耗品	3.37	0.47	13.83	6.14	3.23	52.69
委托加工物资	412.34	392.68	95.23	476.99	476.93	99.99
库存商品	4,182.37	1,320.96	31.58	4,128.72	3,804.23	92.14
合计	6,984.14	2,883.47	41.29	6,767.17	6,194.15	91.53
项目	2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	期末结存金额	期后结转金额	期后结转率	期末结存金额	期后结转金额	期后结转率
原材料	292.38	281.79	96.38	1,019.69	1,019.69	100.00

低值易耗品	23.41	21.10	90.13	37.00	37.00	100.00
委托加工物资	459.70	459.70	100.00	260.85	260.85	100.00
库存商品	1,210.58	1,199.06	99.05	1,658.39	1,658.39	100.00
合计	1,986.08	1,961.66	98.77	2,975.92	2,975.92	100.00

注：期后结转或销售情况统计至 2023 年 10 月 31 日止。

报告期各期末，公司存货期后结转或销售比例分别为 100.00%、98.77%、91.53%及 41.29%。总体来看，公司各类存货期后结转情况较好，各期末库龄一年以上的存货比例极低，存货周转速度较快，存货期后结转及比例未发生不利变化。

## 二、请保荐机构及申报会计师对成本结转的完整性发表明确意见，并说明存货、固定资产异地存放的分布情况及具体核查情况

### （一）对成本结转的完整性的核查程序

针对上述事项，我们执行的核查程序如下：

（1）了解了公司产品成本核算流程与方法，复核其成本归集、结转是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（2）检查公司采购、生产环节相关单据，验证其材料、封测服务等采购入账的真实完整性；

（3）获取公司报告期内原材料收发存明细表和主要产品的产量数据，对主要原材料的领用数量与主要产品的入库数量进行投入产出分析，并结合生产经营情况分析投入产出比波动的原因，判断其合理性；

（4）分析主营业务成本构成的合理性，并结合原材料及封测服务费采购单价波动情况进行趋势匹配分析；

（5）获取公司报告期各期存货收发存数据，抽取一定比例各类别存货进行计价测试，分析存货的计价及成本的结转是否存在异常；

（6）获取公司报告期各期主营业务成本明细账及存货收发存数据，结合各类存货期初期末数据、各期出入库数据等对主营业务执行倒扎测试，将倒扎结

果与账面进行核对，分析公司主营业成本结转准确性及完整性；

(7) 查阅同行业可比公司披露的公开信息，分析同行业可比公司产品成本构成与公司的差异情况及原因。

## (二) 对成本结转的完整性的核查意见

经核查，我们认为：公司成本已完整结转，不存在成本结转不完整的情形。

## (三) 存货、固定资产异地存放的分布情况及具体核查情况

公司属于 fabless 集成电路设计企业，专注于芯片产品的研发、设计和销售，将晶圆制造、封装测试等委外加工服务向第三方采购，将库存商品主要存放于专业物流仓储服务机构。因此，公司大部分存货以及部分固定资产存放在第三方物流仓库、委外加工厂或外部实验室等，如：深圳市朗华供应链服务有限公司、上海季丰电子股份有限公司、日月光集团、华天科技、矽兴科技、日荣半导体（上海）有限公司等。

### 1、存货及固定资产异地存放的分布情况

#### (1) 存货

单位：万元、%

存放地点	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第三方物流仓库	3,397.11	48.64	4,440.37	65.62	1,165.47	58.68	966.15	32.46
其中：深圳市朗华供应链服务有限公司	2,805.24	40.17	3,895.45	57.56	986.75	49.68	207.79	6.98
华际国际有限公司	591.88	8.47	544.91	8.05	178.72	9.00	758.36	25.48
委外加工厂	2,884.02	41.29	1,819.80	26.89	770.11	38.77	1,823.04	61.25
其中：矽兴（苏州）集成电路科技有限公司	2,162.56	30.96	860.86	12.72	137.07	6.90	-	-
日月光半导体制造股份有限公司中坜分公司	378.12	5.41	666.18	9.84	197.08	9.92	590.83	19.85
华天科技（西安）有限公司	312.21	4.47	246.19	3.64	378.48	19.06	41.20	1.38
日荣半导体（上海）有限公司	31.14	0.45	46.56	0.69	57.48	2.89	1,191.01	40.02

存放地点	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	6,281.13	89.93	6,260.16	92.51	1,935.59	97.46	2,789.20	93.73

注：深圳市朗华供应链服务有限公司及华际国际有限公司均属于朗华国际集团下属公司。

## (2) 固定资产

单位：万元

存放地点	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第三方保管	1,354.92	29.60%	1,225.12	28.23%	1,016.56	27.73%	854.52	33.49%
其中：封测厂	793.84	17.34%	895.70	20.64%	776.43	21.18%	570.69	22.36%
晶圆厂	119.81	2.62%	65.48	1.51%	60.00	1.64%	82.26	3.22%
其他	441.27	9.64%	263.94	6.08%	180.13	4.91%	201.57	7.90%
公司自有场地	3,222.16	70.40%	3,114.97	71.77%	2,649.67	72.27%	1,697.23	66.51%
合计	4,577.08	100.00%	4,340.09	100.00%	3,666.22	100.00%	2,551.75	100.00%

报告期内，存放于封测厂的固定资产主要系各型号芯片的测试卡、测试负载板等，各期金额整体呈上升趋势主要是由于公司选用的测试厂数量增加，以及公司产品型号增加导致。存放于晶圆厂的固定资产主要系晶圆探针卡。其他主要系存放于第三方实验室的研发设备。

## 2、异地存放的存货及固定资产具体核查情况

### (1) 核查程序

A、获取了按地点归集的存货及固定资产明细表，与账面存货总额进行核对确保其存货存放地点清单的完整性；

B、对期末存货及固定资产执行实地监盘程序，包括了解公司存货及固定资产盘点制度、盘点计划、盘点流程；观察库存及固定资产分布情况，观察公司盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货及固定资产数量和状况；重点关注存货及固定资产数量是否存在差异、存货（固定资产）状态是否存在毁损破坏呆滞（闲置）等情况；选取一定比例的存货及固定资产进行抽盘，选取盘点表中存货及固定资产追查至实物，以验证存货及固定资产的

存在性，选取现场实物与存货及固定资产盘点表进行核对，以验证存货及固定资产的完整性；

C、对异地第三方存放的存货及固定资产执行函证程序（未实地监盘的部分），验证期末存货及固定资产的存在性。对存放在境外公司办公室的固定资产进行视频盘点、以及选取部分固定资产要求公司提供实时的图片，图片包含拍照日期、地点等，验证期末固定资产的存在性；

D、对 2019 年末以及 2020 年末的固定资产，通过 2021 年末固定资产盘点结果倒轧方式，验证各期末固定资产的存在性；

E、报告期各期，通过监盘及函证方式对存货的核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2023年 6月30日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
盘点金额	5,218.25	5,032.43	1,126.84	-
函证金额	772.54	1,362.85	859.24	2,821.31
合计核查金额	5,990.79	6,395.28	1,986.08	2,821.31
存货账面余额	6,984.14	6,767.17	1,986.08	2,975.92
盘点核查比例	74.72%	74.37%	56.74%	0.00%
函证核查比例	11.06%	20.14%	43.26%	94.80%
合计核查比例	85.78%	94.50%	100.00%	94.80%

F、报告期各期，通过监盘（含视频盘点）方式对固定资产的核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
核查金额	3,232.30	3,256.74	2,310.03
账面金额	4,577.08	4,340.09	3,666.22
核查比例	70.62%	75.04%	63.01%

## （2）核查意见

经核查，我们认为公司存放在异地存货及固定资产具有真实性。

### 三、核查并发表明确意见

#### (一) 核查程序

针对上述事项，我们执行的核查程序如下：

(1) 查阅发行人收入成本明细表，访谈发行人财务人员，了解报告期内的各类芯片产品单位成本构成及其变动原因；

(2) 获取发行人采购明细表，分析发行人原材料采购变动趋势，分析单位变动成本与原材料采购价格的匹配性；访谈发行人相关人员，了解发行人持续优化封装测试程序的具体情况，各类芯片单位测试时间的变化情况，分析对单位成本的影响；

(3) 查阅发行人收入成本表，分析产品销售结构、各类产品销售价格及单位成本变动对时钟芯片毛利率的影响，分析毛利率变动的原因以及发行人较高毛利率的可持续性；

(4) 查阅同行业可比公司相关公告，获取其相关产品毛利率数据，与发行人产品的毛利率进行对比，分析差异原因及合理性；

(5) 获取公司期末库存商品明细表，统计期末各产品单位成本与主营业务单位成本差异情况，并对差异原因进行分析；

(6) 结合公司在手订单情况，统计各期末存货在手订单覆盖率情况，并分析各期在手订单覆盖率的合理性；

(7) 结合公司各期末存货期后结转或销售情况，分析公司存货周转情况。

#### (二) 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 不同产品的单位成本变动趋势与各原材料采购价格具有匹配性；

(2) 时钟芯片毛利率变动具有合理性，较高毛利率具有可持续性。不同产品毛利率与同行业可比公司可比产品存在差异具有合理性；

(3) 报告期各期库存商品各产品单位成本与主营业务成本单位成本的差异具有合理性；期末存货在手订单覆盖率较高，期后结转情况良好，不存在销售



放缓的情况。

#### 问题 8.关于采购

根据申报材料：（1）报告期各期发行人向前五名供应商合计采购金额占比分别为 100.00%、99.96%、99.02%和 97.03%，供应商集中度较高；2021 年封装测试采购金额由 9,241.45 万元下滑至 5,985.79 万元，在采购单价上升的情况下，晶圆采购量亦有所下滑；（2）发行人一般通过深圳朗华代理进口晶圆等原材料，具体模式为先由公司支付采购款给深圳朗华，再由其支付给香港奥拉，最后由香港奥拉对外采购晶圆；（3）报告期各期末预付账款净额分别为 1,115.94 万元、1,121.52 万元、1,734.91 万元和 6,285.79 万元，2022 年 6 月末大幅增加主要系基于对下半年产品销售情况的判断及晶圆产能供给的增加预付晶圆采购款。

请发行人说明：（1）通过深圳朗华代理进口晶圆等原材料的具体情况，是否存在其他代理商，通过深圳朗华将采购款转给香港奥拉等相关资金安排的原因及合理性，资金支付周期；（2）预付款项的主要对象及金额，与采购金额的匹配性，发行人与相关方关于预留产能的具体约定及相关资金的后续使用安排；晶圆、封装测试采购量与收入增长的匹配性，是否存在产能受限的情况。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人说明

（一）通过深圳朗华代理进口晶圆等原材料的具体情况，是否存在其他代理商，通过深圳朗华将采购款转给香港奥拉等相关资金安排的原因及合理性，资金支付周期

#### 1、通过深圳朗华代理进口晶圆等原材料的具体情况，是否存在其他代理商

宁波奥拉通过深圳朗华代理进口晶圆等原材料的具体流程如下：宁波奥拉与香港奥拉签订内部采购订单，香港奥拉与联华电子股份有限公司等境外晶圆厂签订晶圆采购订单，对日月光半导体制造股份有限公司中坜分公司等境外封装厂下达委外工单。境外供应商完工后送货至深圳朗华香港子公司的香港仓库，深圳朗华受公司委托代理报关。报关完成后，如晶圆未进行封装测试，则深圳

朗华根据公司指示负责将晶圆寄送至华天科技等境内封测厂进行下一步的封装测试；如晶圆已在境外封测厂封装测试为成品芯片，则通常寄送至深圳朗华的深圳仓库。

资金支付情况如下：当香港奥拉需要支付货款时，公司向深圳朗华支付人民币货款，由深圳朗华根据其外汇敞口为宁波奥拉代办付汇额度；深圳朗华在收到公司人民币货款后其香港子公司通常于当天或下一工作日将对应美元货款支付给香港奥拉。

除深圳朗华外，公司不存在其他进口代理商。

## **2、通过深圳朗华将采购款转给香港奥拉等相关资金安排的原因及合理性，资金支付周期**

供应链服务公司通过整合供应链环节的信息流、资金流、物流等资源，将上下游企业连成整体的功能网链，实现供应链的高效运作和流程优化，进而达到整条供应链价值的最大化。供应链服务公司不但能持续稳定满足企业的采购需求，还提供便捷的进出口报关、缴纳税款、货物运输、外币付款等服务，帮助企业降低供应链管理成本，提升企业核心竞争力。

深圳朗华成立于 2006 年，注册资本 1 亿元，建企以来累计营收超 1,900 亿元，办理一般贸易进出口累计金额超 7,000 亿元，系国内知名大型供应链服务公司。公司通过深圳朗华代理进口主要是两方面原因，一方面是深圳朗华可以提供专业的物流、仓储、报关等服务，有利于公司节约运营成本，优化业务流转速度；另一方面公司境外采购晶圆及封装测试服务金额较高，且均采用美元结算。深圳朗华作为大型供应链服务商，其具有较高的美元付汇敞口，可以在一定授信额度内满足公司预付美元货款的业务需求。

公司通过深圳朗华代理进口，报关人为深圳朗华，根据国家外汇管理局《货物贸易外汇管理指引》第十四条“企业应当按照谁出口谁收汇、谁进口谁付汇原则办理贸易外汇收支业务，代理进口、出口业务应当由代理方付汇、收汇”的规定，需先由公司将货款支付给深圳朗华，深圳朗华再办理付汇，深圳朗华在收到公司人民币货款后其香港子公司通常于当天或下一工作日将对应美元货款支付给香港奥拉。

境内半导体行业企业通过供应链公司向境外厂商代理进口晶圆及其他电子元器件系普遍现象，部分同行业公司相关案例如下：

序号	公司名称	主营业务	具体情况
1	中微半导	数模混合信号芯片、模拟芯片的研发、设计与销售	公司通过境外子公司香港中微及新加坡中微向GLOBALFOUNDRIES 和华虹宏力等主要供应商采购晶圆和MASK，委托深圳市华富洋供应链有限公司和深圳中电投资股份有限公司等报关公司将晶圆报关入境，并通过报关公司向香港中微支付晶圆采购款
2	利尔达	物联网模块及物联网系统解决方案的研发、生产和销售以及 IC 增值分销业务	公司通过境外子公司香港利尔达采购境外芯片原厂的产品，委托深圳富森供应链管理公司将采购货物报关入境。公司将人民币款项支付给深圳富森，深圳富森将外币款项支付给境外子公司香港利尔达
3	新相微	显示芯片的研发、设计及销售，主要产品为整合型显示芯片、分离型显示芯片	公司主要通过境外子公司新相香港采购晶圆，委托信利康集团、旗丰集团、九立集团等供应链公司报关入境。供应链公司的香港关联公司会支付全额货物采购款至新相香港，双方以美元结算；之后，公司再支付全额采购款项以及供应链费用至供应链公司境内主体，双方以人民币结算

综上所述，公司通过深圳朗华将采购款转给香港奥拉具有合理性，资金支付周期较短。

（二）预付款项的主要对象及金额，与采购金额的匹配性，发行人与相关方关于预留产能的具体约定及相关资金的后续使用安排；晶圆、封装测试采购量与收入增长的匹配性，是否存在产能受限的情况

### 1、预付款项的主要对象及金额，与采购金额的匹配性

报告期各期末，公司预付款项的主要对象及金额明细如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购内容	预付款项	预付款项占比	账龄
2023年1-6月	联华电子	晶圆	2,484.89	64.93%	1年以内
	中芯国际	晶圆	473.07	12.36%	2年以内
	芯联集成	晶圆	435.11	11.37%	1年以内
	台积电	晶圆	83.28	2.18%	1年以内
	AKOUSTIS INC.	谐振器	54.19	1.42%	1年以内
	小计			3,530.55	92.25%
2022年	中芯国际	晶圆	1,017.15	37.96%	1年以内
	联华电子	晶圆	960.24	35.84%	1年以内
	芯联集成	晶圆	281.21	10.50%	1年以内

期间	供应商名称	采购内容	预付款项	预付款项占比	账龄
	AKOUSTIS INC.	谐振器	52.23	1.95%	1年以内
	New Indian Assurance	保险	52.09	1.94%	1年以内
	小计		2,362.93	88.19%	
2021年	联华电子	晶圆	813.71	46.90%	1年以内
	中芯国际	晶圆	281.09	16.20%	1年以内
	台积电	晶圆	123.44	7.12%	1年以内
	QULSAR,LNC	技术服务	102.01	5.88%	1年以内
	IFFCO Tokio General Insurance Company Ltd	保险	66.11	3.81%	1年以内
	小计		<b>1,386.36</b>	<b>79.91%</b>	
2020年	联华电子	晶圆	839.11	74.82%	1年以内
	台积电	晶圆	62.55	5.58%	1年以内
	KEYSIGHT TECHNOLOGIES	实验设备及维修、EDA软件使用权	54.29	4.84%	1年以内
	Cadence Design Systems (Ireland) Ltd	EDA软件使用权	42.78	3.81%	1年以内
	Regus (IW Group)	物业租赁	19.47	1.74%	1年以内
	小计		<b>1,018.19</b>	<b>90.79%</b>	

注 1: 受同一实际控制或互为关联企业的供应商主体已合并披露。

注 2: 联华电子包括联华电子股份有限公司及和舰芯片制造(苏州)股份有限公司。

注 3: 中芯国际包括中芯北方集成电路制造(北京)有限公司、中芯国际集成电路制造(北京)有限公司、中芯国际集成电路制造(上海)有限公司和中芯国际集成电路制造(天津)有限公司。

注 4: KEYSIGHT TECHNOLOGIES 包括 Keysight Technologies Singapore (Sales) Pte. Ltd.和 Keysight Technologies India Pvt. Ltd.。

由上可知, 公司主要对晶圆供应商联华电子和中芯国际预付款项。公司在报告期内对联华电子和中芯国际的预付款项与生产采购金额的匹配情况如下:

单位: 万元

供应商名称	项目	2023年6月末 /2023年1-6月	2022年末 /2022年	2021年末 /2021年	2020年末 /2020年
联华电子	预付款项	<b>2,484.89</b>	960.24	813.71	839.11
	采购金额	<b>2,220.44</b>	6,882.94	5,351.86	5,141.53
中芯国际	预付款项	<b>473.07</b>	1,017.15	281.09	-
	采购金额	<b>178.41</b>	3,418.60	12.37	-

**2020-2022** 年联华电子的预付款项与生产采购金额基本匹配。由于晶圆厂商产能紧张, 公司 2021 年下半年对境内晶圆厂商中芯国际开始小批量采购, 之后

对中芯国际采购持续放量，导致当期对中芯国际的期末预付款项高于当期生产采购金额。2022年中芯国际的预付款项与生产采购金额基本匹配。2023年1-6月公司对联华电子、中芯国际的期末预付款项均高于当期生产采购金额的主要原因为：公司根据中芯国际的工艺冗余差异调整设计后的产品目前仍处于内部测试，公司在2023年1-6月减少对中芯国际的晶圆采购量，将时钟芯片晶圆产能更多地安排在联华电子；公司自2023年3月底起向联华电子陆续预付较高金额的货款，由于晶圆从投产到出货一般需要三个月左右，截至2023年6月末联华电子的大额预付账款尚未结转为原材料。

## 2、是否存在产能受限的情况，发行人与相关方关于预留产能的具体约定及相关资金的后续使用安排

2020年下半年以来，全球晶圆代工产能紧缺，公司产量曾一定程度受到晶圆产能供给受限影响。2022年起，随着消费电子芯片市场出现明显降温趋势，原先晶圆供不应求的市场情况得到改善，且公司与中芯国际的合作进一步紧密，中芯国际成功实现公司产品时钟芯片的大规模量产，目前公司已不再存在产能受限的情况。

发行人未曾与晶圆厂签订产能预留的相关协议。为协调晶圆厂产能、保证供货的及时性，发行人会在每年年中向各晶圆厂提供来年晶圆采购预测计划，各晶圆厂会自行评估并提前确定来年的晶圆基础产能分配。发行人平时也会根据晶圆当前供给状况，通过提前下达晶圆订单并预付货款的方式锁定产能。

报告期内相关预付晶圆款的后续使用安排为：发行人在晶圆厂投产之前向晶圆厂预付货款，晶圆从投产到出货一般需要三个月左右，后续待晶圆厂出货后公司将相关预付账款结转为原材料。

## 3、晶圆、封装测试采购量与收入增长的匹配性

公司报告期内晶圆、封装测试生产采购量与芯片产品收入增长的匹配情况如下：

单位：万颗、万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额	增幅

晶圆采购量	1,692.16	-18.71%	5,400.83	98.53%	2,720.37	-28.97%	3,830.05	138.59%
封装测试采购量	1,217.84	-9.01%	3,401.09	12.27%	3,029.38	-15.61%	3,589.55	293.50%
芯片产品销售金额	11,308.11	-46.59%	44,362.09	-8.19%	48,317.02	22.72%	39,371.18	243.83%

2020 年公司晶圆、封装测试生产采购量与芯片产品收入增长匹配。2021 年公司芯片产品销售收入同比上升 22.72%，而晶圆、封装测试采购量分别同比下降 28.97%和 15.61%，主要原因系 2021 年全球晶圆代工产能紧缺，为最大化公司利益，公司将晶圆产能优先用于制造毛利率、单价较高的去抖时钟芯片，相较于时钟驱动器，单片晶圆切割出来的去抖时钟较少，从而导致晶圆采购及封装测试量下降，2021 年公司去抖时钟芯片出货量大幅增加，销量占时钟芯片的比例由 2020 年的 34.58%增至 62.90%，从而带动了公司芯片产品销售收入持续增长。

2022 年晶圆、封装测试采购量分别同比上升 98.53%和 12.27%，晶圆采购量增长幅度大于封装测试采购量的原因系：（1）2022 年，公司时钟晶粒销售大幅增长，同比增加 740.45 万颗，时钟晶粒系无需进行封装测试的时钟芯片；（2）2022 年下半年主要客户调整经营策略放慢提货节奏，公司相应调整排产策略，因晶圆款主要采用预付形式，故此此前已预付下单的晶圆仍按照原定计划生产完成，但是放缓后续封装测试的委外节奏，即晶圆厂生产完毕后的部分晶圆未继续委外进行封装测试，封装测试采购量相应少于晶圆采购量。2022 年，芯片产品销售收入同比下降 8.19%，与晶圆、封装测试采购量变动趋势不一致的主要原因系公司根据客户给予的需求预测与供应商协调获取产能并排产，但 2022 年下半年受宏观经济疲软和主要客户经营策略调整放慢提货节奏影响，客户实际提货数量小于需求预测，公司销量下降，期末存货余额较高。

2023 年 1-6 月，公司芯片产品销售金额降幅高于晶圆采购量及封装测试采购量主要系因为受半导体周期下行，以及客户去库存行为等因素的影响，公司销量下降较多所致。

## 二、核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述事项，我们执行的核查程序如下：

（1）访谈公司运营部门、财务部门负责人，了解公司通过深圳朗华代理进

口的原因，了解公司报告期内联华电子和中芯国际的预付款项与生产采购金额变动原因以及报告期内晶圆、封装测试采购量变动的原因；

(2) 抽取并核查通过深圳朗华代理进口晶圆等原材料过程中涉及的相关单据，了解公司代理进口的具体流程；

(3) 核查宁波奥拉及香港奥拉报告期内的相关银行流水，计算通过深圳朗华代理进口晶圆时宁波奥拉向深圳朗华支付每笔人民币货款及香港奥拉收到深圳朗华香港子公司支付的每笔美元货款的时间差；

(4) 查找同行业公司通过供应链公司向境外厂商代理进口晶圆及其他电子元器件的相关案例；

(5) 对报告期内主要供应商发函确认报告期各期末预付账款金额和各期采购金额；

(6) 获取公司向晶圆厂提供的晶圆采购预测计划和长期订单，抽查公司将对晶圆厂预付账款结转为原材料的相关记账凭证。

## (二) 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 除深圳朗华外，公司不存在其他进口代理商。公司选择通过深圳朗华将采购款转给香港奥拉的资金支付方式具有合理性，资金一般为当天或下一工作日到账。

(2) 公司预付款项的主要对象为联华电子、中芯国际等晶圆厂商，报告期内上述晶圆厂商的预付款项与生产采购金额基本匹配；公司未曾与晶圆厂签订产能预留的相关协议；晶圆厂出货后公司将相关预付账款结转为原材料；报告期内公司晶圆、封装测试采购量与芯片产品销售收入变动具有合理性，目前公司已不再存在产能受限的情况。

## 问题 9.关于期间费用

根据申报材料：(1) 报告期内发行人进行了多产品线布局，并给予不同子公司不同研发方向分工；(2) 报告期各期发行人研发费用中材料消耗金额分别为 288.74 万元、784.74 万元、2,015.00 万元和 753.41 万元，技术测试及服务费用

额分别为 1,011.59 万元、1,514.14 万元、1,900.08 万元和 1,173.06 万元，包括 NRE（一次性工程费用）等，折旧与摊销费用分别为 1,362.19 万元、1,872.22 万元、2,955.50 万元和 1,703.60 万元；（3）销售人员薪酬分别为 248.30 万元、448.85 万元、1,080.61 万元和 951.11 万元，管理人员薪酬分别为 717.00 万元、1,102.27 万元、2,183.91 万元和 1,631.35 万元，研发人员薪酬分别为 2,767.22 万元、6,728.97 万元、12,618.58 万元和 6,395.23 万元；报告期内股份支付费用计入销售费用、管理费用、研发费用的金额分别为 6,703.63 万元、55,374.70 万元、99,566.43 万元；（4）销售费用-市场推广费金额分别为 398.55 万元、345.33 万元、686.22 万元和 151.98 万元，包括市场开拓费、推广服务等；管理费用率（扣除股份支付）分别为 9.43%、6.55%、7.95%和 12.26%，高于同行业可公司平均值。

请发行人说明：（1）研发费用、研发人员在不同研发主体、不同研发产品线之间的分布情况；不同研发主体业务定位、研发方向的差异情况，存在多个研发主体的原因及合理性，研发费用归集相关内控的有效性；（2）研发、生产所用原材料和使用仪器设备是否通用，相关原材料、固定资产和无形资产折旧摊销在研发费用和其他成本费用科目间的归集依据及归集情况；技术服务费的主要支付对象及金额，计入研发费用的依据，是否存在支付给自然人的情况，NRE（一次性工程费用）的金额、支付对象、协议约定及会计处理；（3）销售人员、管理人员、研发人员报告期内数量的变化情况及原因，人均薪酬与同行业可比公司的差异情况及原因，研发人员数量变动与研发项目的匹配性；结合研发人员的认定标准等说明股份支付费用分摊计入销售费用、管理费用、研发费用的准确性；（4）市场推广费与客户拓展情况的匹配性，市场开拓费、推广服务费的支付对象或具体用途，是否存在商业贿赂行为；管理费用率（扣除股份支付）波动及高于同行业可比公司平均值的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：



## 一、发行人说明

(一) 研发费用、研发人员在不同研发主体、不同研发产品线之间的分布情况；不同研发主体业务定位、研发方向的差异情况，存在多个研发主体的原因及合理性，研发费用归集相关内控的有效性

### 1、研发费用、研发人员在不同研发主体、不同研发产品线之间的分布情况

#### (1) 研发费用、研发人员在不同研发主体的分布情况

报告期内，公司各研发主体的研发费用及研发人员分布情况如下：

单位：万元

研发主体	平均研发人数（人）	研发费用			
		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
宁波奥拉	53.00	3,841.88	6,779.18	5,401.52	2,584.23
绍兴圆方	13.00	1,366.45	1,438.85	784.17	173.83
凤鸣翔天	9.00	140.89	420.98	1,414.07	749.38
上海通芯	5.00	343.78	261.63	-	-
印度奥拉	86.00	3,207.31	6,694.78	5,309.00	4,539.51
AMPS	8.00	304.98	812.69	2,336.12	674.65
香港奥拉	3.00	478.16	974.12	1,208.10	1,126.82
Spirit	21.00	1,838.05	3,625.45	2,754.95	1,332.20
SightTech	6.00	787.87	1,442.26	1,080.77	445.55
合计	204.00	12,309.37	22,449.94	20,288.70	11,626.18

注：①各期研发费用不含股份支付费用；②平均研发人数为各研发主体报告期各期末研发人数的平均数。

报告期内，公司平均研发人数为 **204** 人，不考虑股份支付的研发费用分别为 11,626.18 万元、20,288.70 万元、22,449.94 万元以及 **12,309.37** 万元。公司研发投入不断加强，不同主体的研发费用基本呈现逐年增加的趋势。公司产品研发流片费部分由香港奥拉承担，因而香港奥拉虽然研发人员少，但研发费用较高。2022 年之后，AMPS 及凤鸣翔天的研发费用有所减少，主要原因为：AMPS 存在员工离职，后续相关研发工作主要由印度奥拉承担；为方便人员管理，公司陆续将凤鸣翔天人员转移至母公司宁波奥拉。绍兴圆方成立之初人数较少，随着研发人员数量及研发项目的增加，研发费用增长较快。

## (2) 研发费用、研发人员在不同研发产品线之间的分布情况

报告期内，公司各研发产品线的研发费用及研发人员分布情况如下：

单位：万元、人

研发产品线	平均研发人数（人）	研发费用			
		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
时钟芯片	76.00	4,130.73	7,950.50	7,261.60	5,297.01
电源管理芯片	55.00	3,579.90	5,959.75	5,812.42	2,642.99
射频芯片	28.00	2,418.41	4,950.85	3,607.00	2,022.86
传感器芯片	45.00	2,180.34	3,588.84	3,607.67	1,663.32
合计	204.00	12,309.37	22,449.94	20,288.70	11,626.18

注：①各期研发费用不含股份支付费用；②平均研发人数为各研发产品线在报告期各期末研发人数的平均数。

报告期内，公司各产品线研发活动逐步有序开展，各产品线研发费用逐年增加。其中，报告期内贡献主要收入的时钟芯片产品线研发人数最多，研发费用最高。公司射频芯片研发主体主要为英国子公司 Spirit，其平均薪酬水平较高，因而虽然研发人数较少，但人均研发费用较高。整体来看，公司各研发产品线的研发人数分布合理，与研发费用的匹配性较好。

## 2、不同研发主体业务定位、研发方向的差异情况

公司不同研发主体业务定位、研发方向的差异的具体情况如下：

序号	主体名称	地点	业务定位与分工	与主营业务的关系
1	宁波奥拉	中国浙江	主要从事境内销售、采购业务及芯片研发	是公司境内运营主体，与主营业务相关
2	绍兴圆方	中国浙江	主要从事传感器芯片、车规级芯片及MEMS芯片的研发工作	是公司的研发主体之一，与主营业务相关
3	凤鸣翔天	中国广东	主要从事传感器芯片的研发工作	是公司的研发主体之一，与主营业务相关
4	上海通芯	中国上海	主要从事传感器芯片及电源管理芯片的研发工作	是公司的研发主体之一，与主营业务相关
5	安可控股	英属维京群岛	控股平台，持有印度奥拉 99.995%的股份	是公司的境外持股平台，与主营业务无关
6	印度奥拉	印度	主要从事时钟芯片及电源管理芯片的研发工作	是公司的研发主体之一，与主营业务相关
7	香港奥拉	中国香港	发行人境外销售和采购平台	是公司的境外运营主体，与主营业务相关

序号	主体名称	地点	业务定位与分工	与主营业务的关系
8	香港成如	中国香港	控股平台，持有 Spirit 100%的股份，持有 AMPS 99.99%的股份	是公司的境外持股平台，与主营业务无关
9	AMPS	印度	主要从事多相电源控制器芯片的研发	是公司的研发主体之一，与主营业务相关
10	Spirit	英国	主要从事射频芯片的研发业务	是公司的研发主体之一，与主营业务相关
11	SightTech	美国	主要从事时钟芯片及 MEMS 芯片的研发工作	是公司的研发主体之一，与主营业务相关

### 3、公司存在多个研发主体的原因及合理性

报告期内公司于多个国家设立研发子公司的原因如下：

#### (1) 有利于公司吸纳全球的模拟芯片设计人才

为抓住国内半导体行业发展的良好时机及时间窗口，发行人必须在短时间内针对想要发展的产品组建起一支经验丰富的研发团队。但是，根据《中国集成电路产业人才发展报告（2020-2021年版）》，截至2020年底，我国集成电路产业人才存量约为54.1万人，其中设计业产业人员规模19.96万人。预计到2023年前后全行业人才需求将达到76.65万人左右，存在超20万的缺口。特别是对于模拟集成电路设计行业而言，由于模拟集成电路设计除了电路设计外还需要考虑的因素众多，比如噪声、匹配、干扰等因素，因此就要求设计者既要熟悉集成电路设计和晶圆制造的工艺流程，又需要熟悉大部分元器件的电特性和物理特性。这就导致培养一名优秀的模拟集成电路设计师往往需要10年以上的时间。短期内，国内的集成电路设计行业无法提供足够的、富有经验的模拟集成电路设计师。

因此，公司将搜寻人才的视野放宽到全球，从全球各地招聘经验丰富的模拟集成电路设计师，再以其为骨干组建研发团队。公司于多个国家设立子公司有利于海外骨干员工的就近入职，增强对人才的吸引力。同时，结合公司的人才梯队的培养策略，形成老带青，国外带动国内的流水机制，也加速国内本土设计人员的快速成长。

#### (2) 有利于公司拓展海外业务

公司成立之初，不仅将自身定位为国产芯片替代厂商，更致力于发展成为国际模拟芯片市场的有力竞争者。因此，公司在发展时不仅要考虑国内业务的

发展，也需要兼顾海外业务的布局。模拟芯片作为设备运作的关键元器件，往往需要与设备制造厂商进行密切的沟通交流，以获取最新的需求反馈。将研发中心分散于世界各地，有利于和客户的技术沟通及现场提供技术支持，便于产品测试认证和导入，最大程度了解客户的产品性能需求，正确的引导产品开发方向。

综上所述，公司于多个国家设立从事研发业务的子公司具备合理性。

#### **4、研发费用归集相关内控的有效性的说明**

公司制定了《研发项目内部管理制度》《项目研发流程》等研发活动内部控制制度，从研发立项、研发项目人员管理、研发进度控制、研发质量控制、研发技术管理、研发项目成本管理、研发文档管理及研发知识产权管理等多方面进行了管理与控制。公司建立了研发项目跟踪管理流程，产品线市场负责人和设计团队负责人均定期向管理团队汇报产品线市场进展情况及产品研发进展情况，并定期提交报告，完成各阶段的活动和交付成果。

公司建立了与研发项目相对应的人财物管理机制，根据研发项目组建设计团队，成立产品开发项目组，确定设计团队负责人，明确接口与职责分工，并实行项目成本核算制，对研发项目运行的全过程进行成本管理；公司已建立研发支出审批程序，研发活动开支审批需符合财务制度与流程要求。

公司已明确研发支出开支范围和标准，成本费用严格按照研发支出的具体内容、用途和性质据实列支，研发活动相关的人员、材料、资产折旧等费用与其他生产、管理活动严格区分，并将研发支出按照研发项目的具体情况核算、分配和归集。

报告期内，公司的研发费用按照研发项目进行归集，独立核算，根据《企业会计准则》的相关规定明确研发投入的核算范围和标准，公司研发投入核算、归集准确，相关内控制度健全且被有效执行。

(二) 研发、生产所用原材料和使用仪器设备是否通用，相关原材料、固定资产和无形资产折旧摊销在研发费用和其他成本费用科目间的归集依据及归集情况；技术服务费的主要支付对象及金额，计入研发费用的依据，是否存在支付给自然人的情况，NRE（一次性工程费用）的金额、支付对象、协议约定及会计处理

1、研发、生产所用原材料和使用仪器设备是否通用，相关原材料、固定资产和无形资产折旧摊销在研发费用和其他成本费用科目间的归集依据及归集情况

(1) 研发、生产所用原材料和使用仪器设备是否通用

① 原材料

公司原材料主要是晶圆材料，晶圆材料绝大部分用于生产芯片成品，仅有极小一部分研发部门会直接领用，用于前端晶圆的工程性能测试。一般情况下，公司研发部门是领用成品物料进行测试分析。原材料在生产成芯片成品后既可用于销售也可由研发部门领用测试，所以从原材料上来看，其基本不具有研发专用用途，具有通用性。

② 仪器设备

公司仪器设备主要是信号源分析仪、示波器、Accotest STS8200 测试机、NI 测试系统以及 Socket、Loadboard 等，主要系由各研发实验室保管及使用的研发设备。实验室研发仪器设备不承担晶圆生产或封装测试等生产作用，为研发使用，所使用的仪器设备具有专用性。

(2) 相关原材料、固定资产和无形资产折旧摊销在研发费用和其他成本费用科目间的归集依据

① 原材料

公司严格区分研发活动与生产活动原材料领用，每笔领料均需在系统填写领料单，内容包含领用部门、领料用途、物料名称、规格、数量、领料人等，并经过相关部门领导审批。财务部门根据系统领料单中对应的具体项目，分别将领料计入研发费用或其他成本费用中。

## ②折旧摊销

公司对各类资产的使用部门有明确划分，每月计提折旧或摊销时，先按照对应资产的使用部门归集当月应计提的折旧摊销费用，归属于研发部门的折旧摊销直接计入研发费用，能直接归集到研发项目的折旧摊销直接计入该项目研发费用，多个项目共用的资产，其折旧摊销再按照项目工时分摊至各项目研发费用中。运营、行政等部门计提的折旧摊销直接或分摊归集至管理费用等。

### (3) 相关原材料、固定资产和无形资产折旧摊销在研发费用和其他成本费用科目间的归集情况

#### ①原材料归集情况

报告期内，原材料计入研发费用及其他成本费用的情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
研发费用	534.60	16.43	634.49	6.43	476.14	7.13	204.03	4.65
其他成本费用	2,719.96	83.57	9,231.70	93.57	6,198.62	92.87	4,181.52	95.35
合计	3,254.55	100.00	9,866.20	100.00	6,674.76	100.00	4,385.55	100.00

注：①以上数据根据进销存材料领用口径统计；②进入研发费用的原材料包括领用半成品及成品中包含的材料费。

公司原材料领用主要是生产之目的，总体研发领用金额较小，研发领用原材料及产成品等主要是进行测试分析。2023年1-6月研发费用占比大幅增加主要系较多型号电源芯片及射频芯片新产品进入工程送样阶段，需要大量领料，研发领料金额与项目情况相匹配。

#### ②固定资产和无形资产折旧摊销归集情况

报告期内，固定资产和无形资产折旧摊销计入研发费用及其他成本费用的情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
研发费用	2,003.70	88.02	3,365.48	87.71	2,696.86	90.45	1,872.22	86.84
其他成本费用	272.83	11.98	471.50	12.29	284.86	9.55	283.68	13.16
合计	2,276.53	100.00	3,836.98	100.00	2,981.72	100.00	2,155.90	100.00

公司属于 fabless 集成电路设计企业，除少量电子办公设备属于运营管理所需，其他仪器设备、专利权及专有技术、IP 授权、EDA 软件等均是用于研发用途，报告期内资产折旧摊销计入研发的费用比例较高。

## 2、技术服务费的主要支付对象及金额，计入研发费用的依据，是否存在支付给自然人的情况

报告期各期，技术服务费的主要支付对象及金额如下：

单位：万元、%

期间	序号	供应商名称	金额	占比	是否自然人
2023年 1-6月	1	芯联集成电路制造股份有限公司	191.45	27.36	否
	2	SFTW Powertool Technologies	121.00	17.29	否
	3	RICHERBAY VENTURES LLC	40.65	5.81	否
	4	C3 Stream Land Designs	40.57	5.80	否
	5	通标标准技术服务(上海)有限公司	34.52	4.93	否
		合计	428.19	61.19	
2022年	1	SFTW Powertool Technologies	249.81	19.51	否
	2	Green PMU Semi Private Limited	119.47	9.33	否
	3	江苏长电科技股份有限公司	105.13	8.21	否
	4	C3 Stream Land Designs	98.15	7.66	否
	5	Cientra Techsolution Private Limited	87.01	6.79	否
		合计	659.57	51.50	
2021年	1	SFTW Powertool Technologies	227.47	20.45	否
	2	Concept Silicon LDA	97.91	8.80	否
	3	Cientra TechSolution Private Limited	87.60	7.88	否
	4	LIU **	75.30	6.77	是
	5	C3 Stream Land Designs	65.91	5.93	否
		合计	554.19	49.82	
2020年	1	Plextek RFI Limited	167.12	17.97	否
	2	SFTW Powertool Technologies	142.53	15.33	否
	3	Concept Silicon LDA	98.82	10.63	否
	4	Cientra TechSolution Private Limited	64.21	6.91	否
	5	HCL Technologies Limited	48.12	5.17	否
		合计	520.80	56.01	

报告期各期，公司技术服务费金额分别为 929.89 万元、1,112.34 万元、1,280.73 万元和 699.75 万元，公司技术服务费主要包括研发阶段技术咨询费、集成电路版图设计、验证、芯片设计及芯片分析等费用，各项费用均是与研发项目直接相关，其支出计入研发费用具有合理性。

报告期各期，公司发生的技术服务费存在支付给自然人的情况，其具体金额及占比情况如下：

单位：万元、%

支付对象性质	2023年 1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公司	680.04	97.18	971.29	75.84	829.12	74.54	821.70	88.37
自然人	19.71	2.82	309.44	24.16	283.23	25.46	108.19	11.63
合计	699.75	100.00	1,280.73	100.00	1,112.34	100.00	929.89	100.00

报告期各期，公司支付给自然人的技术服务费主要是公司根据实际业务需求，结合经营管理需要和节约用人成本考虑，将部分辅助芯片设计、版图设计、测试验证等阶段性工作量大但并非公司关键核心技术的业务外包给具备丰富从业经验的外部第三方个人完成，这样的管理措施能快速满足研发部门的短期业务需求，大幅提高工作效率，避免因招聘周期过长而影响业务开展，避免因短期高峰用工需求导致人力资源的浪费，同时亦能在此过程中为公司发现人才并为已所用，一定程度上拓宽了公司的招聘渠道。因此，公司支付给自然人的技术服务费用符合公司业务发展需求，具有合理性。

### 3、NRE（一次性工程费用）的金额、支付对象、协议约定及会计处理

报告期各期，NRE（一次性工程费用）的主要支付对象、金额、协议约定如下：

单位：万元、%

期间	序号	供应商名称	金额	占比	主要协议约定
2023年 1-6月	1	芯联集成电路制造股份有限公司	191.45	77.16	Au1311 项目成品芯片的开发，包括数据提取，版图设计，工艺流水以及其他制作芯片的必要工序；一次性预付 100%后提供服务
	2	上海聚跃检测技术有限公司	31.23	12.59	提供去层拍照、简易版图提取和电路整理等集成电路分析服务；合同签订后预付 60%费用，项目完成验收后支付剩余 40%



期间	序号	供应商名称	金额	占比	主要协议约定
	3	TESSOLVE DTS INC	12.36	4.98	提供 Au5614/AU5612 项目程序开发及调试的支持服务；根据双方对账及发票金额确认费用（月结 30 天）
	4	上海共进微电子科技有限公司	8.00	3.22	Au1311 项目（[LGA2*2 加速度传感器）测试程序开发费；合同签订后预付 50%款项，程序验收后支付 50%
	5	华天科技	5.09	2.05	封装项目框架材料及开模费用；预付 100%后提供服务
	合计		248.13	100.00	-
2022 年	1	江苏长电科技股份有限公司	105.13	46.15	基板设计开发费用；根据双方对账及发票金额确认费用（月结 45 天）
	2	华天科技	68.55	30.09	封装项目框架材料及开模费用；预付 100%后提供服务
	3	Qulsar, Inc.	40.54	17.80	1588 项目开发费；分阶段交付研发成果确认费用
	4	上海新微技术研发中心有限公司	7.50	3.29	Mask 改版费用；合同签订预付 50%，成果交付后支付 50%
	5	Tessolve DTS Inc.	5.07	2.22	主要是 LoadBoard 设计费用；根据双方对账及发票金额确认费用（月结 30 天）
	合计		226.79	99.55	-
2021 年	1	华天科技	57.30	39.64	封装项目框架材料及开模费用；预付 100%后提供服务
	2	上海时芯电子科技有限公司	40.00	27.67	提供芯片设计服务，按项目进度验收支付款项，合同签订支付 40%；Trialrun 阶段验收 30%；GDS 上传验收 30%
	3	芯创智创新设计服务中心（宁波）有限公司	12.38	8.57	提供芯片版图设计服务；派驻工程师按指定的方式远程登陆公司服务器 EDA 工作环境中进行工作；根据工程师经验按月度收费；
	4	Spirox Corporation	10.15	7.03	项目开发费；预付 100%后提供服务
	5	上海芯索芯片分析技术有限公司	5.88	4.06	芯片电路整理（包括照片背景制作与电路整理）；合同签订支付 50%；数据交付后支付 50%
	合计		125.71	86.97	-
2020 年	1	Plextek RFI Limited	167.12	72.41	项目开发费；分阶段交付研发成果确认费用
	2	上海芯索芯片分析技术有限公司	34.47	14.93	芯片电路整理（包括照片背景制作与电路整理）；合同签订支付 50%；数据交付后支付 50%
	3	华天科技	15.84	6.86	封装项目框架材料及开模费用；预付 100%后提供服务
	4	日月光半导体制造股份有限公司中坜分公司	10.69	4.63	Lead Frame 设计费用；根据双方对账及发票金额确认费用（月结 60 天）

期间	序号	供应商名称	金额	占比	主要协议约定
	5	安徽智板通信信息科技有限公司	1.94	0.84	mainboard 项目 PCBA 板设计；预付 60%定金，验收后支付 40%
		合计	230.06	99.67	-

报告期各期，公司发生的 NRE 费用（一次性工程费用）分别是 230.81 万元、144.54 万元、227.82 万元和 248.13 万元，总体金额不大。公司 NRE 费用（一次性工程费用）的会计处理主要是在供应商交付合同约定的研发成果并经公司研发部分相关人员验收确认后，财务人员根据签字确认的项目验收单、合同、发票等单据一次性或分阶段确认研发费用。

（三）销售人员、管理人员、研发人员报告期内数量的变化情况及原因，人均薪酬与同行业可比公司的差异情况及原因，研发人员数量变动与研发项目的匹配性；结合研发人员的认定标准等说明股份支付费用分摊计入销售费用、管理费用、研发费用的准确性

#### 1、销售人员、管理人员、研发人员报告期内数量的变化情况及原因

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员平均数量变化情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
销售人员（人）	28	23	14	7
管理人员（人）	71	60	40	24
研发人员（人）	226	207	182	123
合计	325	290	236	154

注：平均人员数量=（期初人数+期末人数）/2

报告期内，公司员工平均人数分别为 154 人、236 人、290 人及 325 人，呈现逐年增长的趋势。

报告期内，公司销售人员平均人数分别为 7 人、14 人、23 人及 28 人，销售人员逐年增加，主要原因为为拓展和丰富客户群体，持续扩大销售规模，公司扩充了销售团队人员以支持公司业务规模的扩张。

报告期内，公司管理人员平均人数分别为 24 人、40 人、60 人及 71 人，呈现逐年增长趋势，主要原因为：一方面，随着公司经营规模的扩大，为提升经营管理水平，确保芯片产品质量优势及降低封测成本，公司扩大了管理人员规

模，生产控制、品质控制、封装测试主管等运营管理人员数量有所增加；另一方面，随着公司完成对绍兴圆方、凤鸣翔天等公司的收购，公司子公司数量有所增加，行政、财务等各职能型人员数量有所增长。

报告期内，公司研发人员平均人数分别为 123 人、182 人、207 人及 226 人。公司研发人员快速增长，主要原因为公司致力于成为领先的平台型模拟集成电路设计企业，在时钟芯片、电源管理芯片、射频芯片与传感器芯片等均有布局。平台型及多产品线的发展战略要求公司拥有较多的研发人员开展各个产品线的研发工作。基于研发项目的人员需求，公司持续扩充各产品线的研发人员，因此报告期内公司研发人员数量增长较快。

## 2、人均薪酬与同行业可比公司的差异情况及原因

报告期内，公司销售人员、管理人员与研发人员人均薪酬与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

职能类型	公司名称	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
销售人员	圣邦股份	未披露	80.71	78.94	69.65
	杰华特	未披露	51.95	54.90	37.54
	思瑞浦	未披露	65.71	69.71	51.07
	纳芯微	未披露	未披露	未披露	未披露
	行业平均	-	66.13	67.85	52.76
	公司	46.47	94.11	77.19	64.12
管理人员	圣邦股份	未披露	58.53	57.67	45.94
	杰华特	未披露	31.58	未披露	未披露
	思瑞浦	未披露	65.08	58.35	49.22
	纳芯微	未披露	未披露	未披露	43.22
	行业平均	-	51.73	58.01	46.13
	公司	22.37	49.64	54.60	45.93
研发人员	圣邦股份	24.00	51.07	47.92	40.17
	杰华特	38.00	55.36	51.99	38.79
	思瑞浦	32.42	73.15	68.36	57.52
	纳芯微	39.19	77.39	63.49	33.63
	行业平均	33.40	64.24	57.94	42.53

职能类型	公司名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
	公司	30.38	63.63	69.33	54.71
全部人员	圣邦股份	29.64	46.22	39.44	35.26
	杰华特	29.32	53.58	43.02	29.05
	思瑞浦	37.01	62.53	58.33	46.80
	纳芯微	37.56	52.83	36.89	30.59
	行业平均	33.38	53.79	44.42	35.43
	公司	31.13	63.44	63.26	49.13

注：表格数据来源于公开资料整理，部分同行业公司未披露相关数据，故无法计算人均薪酬。出于数据的可获得性和完整性考虑，全部人员平均薪酬为当年支付给职工以及为职工支付的现金除以当年员工人数，职能类型人均薪酬为对应薪酬费用除以该职能人数。

报告期内，公司人均薪酬整体呈现增长趋势。2021年，公司人均薪酬较2020年增长较快，主要原因为：①公司英国子公司与美国子公司人数有所增加，其人均薪酬较高；②公司新入职员工中工作经验丰富的人数较多，其薪酬水平较高；③为留住优秀老员工，公司适当提高了老员工的整体薪酬。

2020年及2021年，公司研发人员人均薪酬高于同行业可比公司平均水平，主要原因为：①集成电路行业人才短缺，高端人才争夺激烈，公司成立时间较晚，为在市场上吸引芯片行业优秀人才的加入，公司为员工提供了较有竞争力的薪酬水平；②公司员工以研发人员为主，公司在时钟芯片、电源管理芯片、射频芯片和传感器芯片等产品线均布局细分领域较为高端的产品，为了吸引和留住优秀研发人才，加强研发团队建设，提高公司核心技术水平和产品研发能力，公司给予研发人员相对优厚的薪酬待遇。2022年及2023年1-6月，公司研发人员人均薪酬与同行业公司基本相当。

报告期内，公司主要面向大客户，客户相对集中，公司销售人员数量较少，受部分高薪酬人员影响，销售人员人均薪酬较高。

报告期内，公司管理人员人均薪酬与同行业可比公司平均水平相近。

### 3、研发人员数量变动与研发项目的匹配性

报告期内，公司研发人员平均人数分别为123人、182人、207人及226人。研发人员数量与研发项目匹配关系如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
平均研发人员数量(人)	226	207	182	123
研发项目数量(个)	13	16	11	10
研发项目平均配备研发人员数量(人)	17.38	12.94	16.55	12.30

报告期内，公司研发人员与研发项目数量整体呈增长趋势，新增研发项目需求具有人员支撑，具有合理性。公司在时钟芯片、电源管理芯片、射频芯片与传感器芯片等多个产品线均布局较为高端的产品，其研发难度较高，需要配备充足的研发人员数量。2021年，公司研发项目平均配备研发人员数量有所增加，主要原因为时钟芯片产品拓展项目、多相电源控制器产品研发及射频相关芯片研发等多个项目各自增加了具体产品型号及相应功能的开发，该类研发项目的研发深度与难度有所加大，因而单个研发项目配备的研发人员数量有所提高。2022年，公司研发项目配备研发人员数量有所减少，主要原因为2022年下半年公司根据上市募投项目新增5个研发项目，该类新设研发项目主要处于前期投入阶段，新增研发项目未同比例增加研发人员，因而单个研发项目平均配备研发人员数量有所减少。2023年1-6月，公司存在部分研发项目已结项的情况，因而在研的研发项目数量减少，研发项目平均配备研发人员数量有所增加。

#### 4、结合研发人员的认定标准等说明股份支付费用分摊计入销售费用、管理费用、研发费用的准确性

公司研发人员的认定标准系根据员工所属部门及具体工作职责确定，公司研发中心下设时钟事业部、电源事业部、MEMS事业部、传感器事业部、射频事业部等，上述部门人员直接从事研发活动，为公司的研发人员。各研发人员根据自己所在事业部的研发方向及研发项目开展研发工作，具体职责根据研发团队或研发项目的具体分工而定。

公司的股份支付费用按照授予对象的所属部门及职能范围进行归集，分别计入销售费用、管理费用、研发费用。具体划分标准为：市场部、营销中心等部门人员对应的股份支付费用计入销售费用，运营中心、财务中心、行政人事中心等部门人员对应的股份支付费用计入管理费用，研发中心下设的时钟事业部、电源事业部、MEMS事业部、传感器事业部、射频事业部等部门人员对应的股份支付费用计入研发费用。

公司严格按照研发人员认定标准区分研发人员及其他人员，不存在将管理或销售人员认定为研发人员的情况，即不存在将其他人员产生的股份支付费用计入研发费用的情况，公司股份支付费用在管理费用、销售费用及研发费用之间的分摊合理且准确。

**（四）市场推广费与客户拓展情况的匹配性，市场开拓费、推广服务费的支付对象或具体用途，是否存在商业贿赂行为；管理费用率（扣除股份支付）波动及高于同行业可比公司平均值的原因及合理性**

**1、市场推广费与客户拓展情况的匹配性，市场开拓费、推广服务费的支付对象或具体用途，是否存在商业贿赂**

**（1）市场推广费与客户拓展情况的匹配性，市场开拓费、推广服务费的支付对象或具体用途**

报告期内，公司市场推广费分别为 345.33 万元、686.22 万元、245.74 万元及 30.65 万元。公司市场推广费主要系为拓展市场与客户所发生的销售佣金、市场开拓费以及样品费，报告期各期支付对象和用途如下：

年份	支付对象	金额（万元）	用途
2023 年 1-6 月	Disman Bakner Northwest1	16.73	市场开拓费
	ARL GROUP	8.36	市场开拓费
	其他	5.56	样品费
	合计	30.65	-
2022 年	GTS Nordic Finland OY	123.92	销售人员雇佣服务费
	T2M UG (haftungsbeschränkt)	63.32	销售佣金
	Cedar Technologies Limited	24.33	市场开拓费
	Disman Bakner Northwest	8.11	市场开拓费
	其他	26.06	主要为样品费
	合计	245.74	-
2021 年	嘉德智能	279.25	销售佣金、奖励金等
	GTS Nordic Finland OY	254.72	销售人员雇佣服务费
	T2M UG (haftungsbeschränkt)	111.40	销售佣金
	Cedar Technologies Ltd	18.05	市场开拓费
	上海企思信息科技有限公司	9.68	销售佣金

年份	支付对象	金额（万元）	用途
	其他	13.11	样品费
	合计	<b>686.22</b>	-
2020 年	嘉德智能	279.25	销售佣金、奖励金等
	T2M UG（haftungsbeschränkt）	14.75	销售佣金
	CiCi Technology Inc	10.72	销售佣金
	其他	40.61	主要为样品费
	合计	<b>345.33</b>	-

公司市场推广费及与客户拓展情况的匹配性分析如下：

### ①嘉德智能市场推广费与客户拓展匹配性

报告期内，嘉德智能主要向公司提供深度开发及维护大客户等服务。2019年至2021年，公司支付给嘉德智能服务费金额（不含税）分别为283.02万元、279.25万元和279.25万元。公司按照约定对嘉德智能进行考核，并根据新产品的销售情况和考核结果向嘉德智能每年支付总计不超过300万元（含税）的销售佣金和奖励金等，公司向嘉德智能支付的市场推广费与客户拓展、相关客户收入实现情况相匹配。有关公司与嘉德智能合作背景以及相关销售佣金的计算过程参见本回复之“问题5/一/（一）/2、支付销售佣金的合理性、支付对象、支付标准及执行情况”。

### ②GTS Nordic Finland OY、Cedar Technologies Ltd 市场推广费与客户拓展的匹配性

2021年和2022年，公司支付给Cedar Technologies Ltd的市场推广费为18.05万元和24.33万元，支付给GTS Nordic Finland OY的金额分别为254.72万元和123.92万元。为进一步开拓公司芯片产品进入海外市场，公司委托英国公司Cedar Technologies Ltd在欧洲代理、推广和销售公司产品，由Cedar Technologies Ltd负责组织开展市场营销活动，联系客户与安排会议、并提供市场数据信息等工作；委托欧洲人力资源公司GTS Nordic Finland OY招聘和管理海外市场推广人员，向其支付雇佣服务费，海外市场推广人员负责接触、建立和维护客户关系，并提供客户拓展过程中的技术支持。

GTS Nordic Finland OY 总部位于丹麦哥本哈根，系一家在丹麦、瑞典、挪威和芬兰等地均设有办事处的专业就业组织，主要提供北欧地区就业解决方案、移民服务及薪资服务等。为尽快拓展海外市场，公司拟在欧洲招聘市场推广人员，由于公司未在北欧设立子公司或办事处，且部分北欧国家人员异国工作需要备案，为提高效率尽快进行欧洲市场开拓，公司通过专业的人力资源服务机构 GTS Nordic Finland OY 招聘和管理两名市场推广人员。公司向 GTS Nordic Finland OY 支付的费用主要为两名市场推广人员的服务费报酬，主要系综合考虑当地工资整体水平、市场推广人员工作经验后最终协商确定。该两名市场推广人员曾在微芯科技、爱立信及诺基亚等大型企业任职多年，在半导体或电子行业领域积累了丰富的经验和市场推广渠道。2022 年 8 月，两名市场推广人员与公司签订劳动合同，转为公司正式员工，2022 年公司支付给 GTS Nordic Finland OY 的费用有所减少。

2021 年以来，为进一步扩大业务规模，公司持续开拓重点境外客户，如思科、诺基亚、爱立信等大型企业，并努力向境外重点客户输出自身优势产品，以点带面，不断丰富境外客户群体。目前，公司已取得了思科批量订单，并已成为诺基亚合格供应商，5G 射频前端模块已在诺基亚进行验证。公司向 GTS Nordic Finland OY、Cedar Technologies Ltd 支付的市场推广费具有合理性，与客户拓展情况相匹配。

### **③T2M UG（haftungsbeschränkt）与 CiCi Technology Inc 市场推广费与客户拓展的匹配性**

T2M UG（haftungsbeschränkt）总部位于德国，其主要业务为通信和消费电子市场的半导体技术授权。CiCi Technology Inc 主要从事半导体设计、制造和销售等业务。印度奥拉设立时主要对外提供射频、时钟和音频芯片的定制设计服务，然后将逐渐积累自有的 IP 对外进行 IP 授权，半导体 IP 授权系印度奥拉被收购前的主要业务。2016 年及 2017 年，为进一步推广半导体 IP 业务，印度奥拉分别与 CiCi Technology Inc 与 T2M UG（haftungsbeschränkt）签订《业务代表服务协议》，由其向印度奥拉提供 IP 授权售前技术支持、客户的沟通和销售活动等 IP 授权业务的推广服务。在 CiCi Technology Inc 与 T2M UG（haftungsbeschränkt）的协助下，印度奥拉分别最终成功开拓 Ingchips Technology Co. Ltd、Sino Wealth Electronic



Limited 及 Em Microelectronic Marin SA 等客户，印度奥拉根据协议的约定分别按与客户签订订单金额的 7.5%、15% 向 CiCi Technology Inc 与 T2M UG (haftungsbeschränkt) 支付销售佣金。公司向 T2M UG (haftungsbeschränkt)、CiCi Technology Inc 支付的市场推广费与客户拓展情况相匹配。

## (2) 公司市场推广费不存在商业贿赂行为

公司市场推广费均系基于自身的业务发展需要所做出的合理商业行为。公司凭借自身深厚的技术积累、优异的产品性能以及对客户需求的快速响应，通过合法合规的市场营销活动、销售拓展等方式获取客户。公司在日常经营中采取各种措施防范商业贿赂行为，比如公司与主要客户签订《诚信廉洁协议》《阳光面洽协议书》等，对双方的廉洁自律行为进行相关约定，上述约定得到了良好的执行。

公司主要客户与公司除正常业务外，与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在其他资金往来。根据公司及子公司市场监督主管部门出具的合规证明、境外律师出具的法律意见书，公司及子公司未因违反相关法律法规被主管部门处罚的记录；根据公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员的无犯罪证明记录文件，报告期内公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员没有刑事处罚记录；通过查询信用中国 (<https://www.creditchina.gov.cn/>)、国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn/>)、中国裁判文书网 (<https://wenshu.court.gov.cn/>) 等网站，报告期内，公司、子公司及上述人员不存在因商业贿赂等违法违规行为受到主管部门处罚或涉及诉讼仲裁的情形。

公司市场推广费不存在商业贿赂行为。

## 2、管理费用率（扣除股份支付）高于同行业可比公司平均值的原因及合理性

报告期内，公司管理费用率（扣除股份支付）与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
思瑞浦	7.88%	5.69%	3.81%	5.54%
纳芯微	11.80%	8.22%	6.70%	9.90%

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
杰华特	8.29%	4.75%	4.07%	5.96%
圣邦股份	3.28%	2.09%	2.84%	2.71%
平均值	7.81%	5.18%	4.36%	6.03%
公司（扣除股份支付）	21.70%	10.91%	7.95%	6.55%

### （1）公司管理费用率（扣除股份支付）波动原因及合理性

报告期内，公司管理费用率（扣除股份支付）分别为 6.55%、7.95%、10.91% 及 21.70%，公司管理费用率（扣除股份支付）波动分析如下：

2020 年，公司管理费用率（扣除股份支付）较低，主要原因为公司当年销售收入较 2019 年实现大规模增长，增幅 203.30%，而管理费用（扣除股份支付）金额未同比例增长。

2021 年、2022 年及 2023 年 1-6 月，公司管理费用率（扣除股份支付）有所上升，主要原因如下：①公司管理人员数量增加较快，管理人员数量由 2020 年 24 人分别增长至 40 人、60 人及 71 人。一方面，随着公司经营规模的扩大，为确保芯片产品质量优势及降低封测成本，公司增加了生产控制、品质控制、封装测试主管等运营管理人员；另一方面，随着公司完成对绍兴圆方、凤鸣翔天等公司的收购以及异地办公地点的增加，公司行政类管理人员数量有所增长；②2021 年，公司管理人员人均薪酬有所上涨。为提升经营管理水平和吸引优秀的人才，2021 年公司适当提高了员工的整体薪酬水平；③2022 年公司营业收入有所下降，而管理人员数量有所增加，管理人员薪酬支出、折旧摊销费、办公及差旅费等各项管理费用均上涨，因而 2022 年管理费用率进一步上升；④2023 年 1-6 月，公司营业收入降幅较多，管理费用保持稳定，因而管理费用率占比提高。

### （2）公司管理费用率（扣除股份支付）高于同行业可比公司平均值原因及合理性

#### ①公司收入规模相对较小，管理费用率较高

与同行业可比公司相比，公司成立时间仍相对较晚，收入规模整体仍然不大，在相同的管理费用支出情况下管理费用率相对较高。公司收入规模与同行

业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
思瑞浦	61,200.90	178,335.39	132,594.89	56,648.85
纳芯微	72,367.67	167,039.27	86,209.32	24,198.71
杰华特	64,925.09	144,767.82	104,155.95	40,658.26
圣邦股份	114,843.39	318,754.99	223,840.20	119,654.68
平均值	78,334.26	202,224.37	136,700.09	60,290.13
公司	12,407.01	47,799.78	50,246.67	40,509.45

### ② 职工薪酬占收入比例高于同行业

随着公司经营规模的扩大，为提升经营管理水平、确保产品质量和降低生产成本，公司扩大了运营及行政管理人员规模，提高员工整体薪酬水平。报告期内，公司管理人员平均数量分别为 24 人、40 人、60 人和 71 人，平均薪酬分别为 45.93 万元、54.60 万元、49.64 万元和 22.37 万元，公司管理费用职工薪酬支出占收入比例较高。公司管理费用职工薪酬占营业收入的比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
思瑞浦	5.35%	3.28%	2.68%	3.21%
纳芯微	6.71%	3.90%	3.08%	4.64%
杰华特	4.09%	2.78%	2.53%	3.24%
圣邦股份	2.05%	1.26%	1.37%	1.54%
平均值	4.55%	2.81%	2.41%	3.16%
公司	12.80%	6.23%	4.35%	2.72%

### ③ 公司办公地点分散，折旧摊销费和物业水电租赁费较高

报告期内，公司组织机构较多，在印度、美国、英国、宁波、上海、深圳等多个地方均设有办公室，办公场所较为分散，相较于集中化的办公地点，公司办公场所租赁费、折旧摊销费以及行政类费用支出金额占比较高。报告期内，公司管理费用中物业水电租赁费、折旧摊销费与行政类费用支出合计为 501.93 万元、767.03 万元、1,046.97 万元和 557.09 万元，增长较快。

综上，报告期内，公司管理费用率（扣除股份支付）高于同行业可比公司

平均值，主要系与公司管理人员数量及整体薪酬增加、公司收入规模较同行业可比公司偏小和租赁办公地点分散等原因相关，管理费用率（扣除股份支付）高于同行业可比公司平均值具有合理性。

## 二、核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述事项，我们执行的核查程序如下：

（1）了解公司与研发相关的内部控制制度，评价其设计的合理性和执行的有效性；

（2）了解公司研发组织架构和研发工作流程体系，取得并查阅公司关于研发环节的相关内部控制和管理制度，检查研发开支的范围和标准；

（3）访谈公司管理层，了解公司研发产品线的主要情况，不同研发主体的业务定位及研发方向的差异情况，公司存在多个研发主体原因及合理性；

（4）获取公司组织结构图、员工花名册，访谈公司相关人员，了解公司研发人员及其他人员的划分标准；

（5）了解公司研发费用核算方法，分析公司研发费用及其他成本费用的归集与分配过程是否符合企业会计准则的规定；

（6）访谈公司研发负责人，实地察看发行人研发、生产场所，了解研发、生产所用原材料及设备的通用性；

（7）获取公司研发台账，复核研发台账金额与账面金额是否一致，分析研发费用在各项目之间的归集分配的准确、合理性；

（8）获取公司报告期各期研发费用中技术服务费（含 NRE 费用）的具体构成情况，抽取其中大额费用对其合同、结算单据、发票、付款等凭证进行检查，并结合公司研发项目实际情况，判断技术服务费（含 NRE 费用）会计处理的恰当性、存在支付给自然人的情况的必要性及合理性；

（9）访谈公司财务部负责人，了解公司股份支付费用在销售费用、管理费用和研发费用进行分摊的依据，并结合股权激励明细复核股份支付费用分摊的准确性。

(10) 取得发行人员工花名册，了解发行人研发人员、管理人员、销售人员数量变动情况及原因，分析发行人人员数量变动的合理性；

(11) 查阅同行业可比公司公告，计算同行业可比公司人均薪酬，与发行人人均薪酬进行对比，分析发行人人均薪酬与同行业人均薪酬差异的原因及合理性；对比同行业可比公司管理费用率，分析发行人管理费用率高于同行业的原因及合理性；

(12) 获取发行人研发项目资料，分析发行人研发人员数量与研发项目之间的匹配性；

(13) 获取市场推广费明细表及市场推广费相关协议，了解市场推广费支付对象及用途，分析市场推广费与客户拓展的匹配性，测算市场推广费的准确性，并对主要市场推广费进行函证；对发行人及其子公司报告期内银行流水和控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员报告期内银行流水进行专项核查，核查是否与市场推广费支付对象之间存在其他异常大额资金往来；获取相关市场监督管理部门出具的合规证明、境外子公司法律意见书，以及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员的无犯罪证明记录文件，登录信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）等网站，查询公司及上述人员是否存在因商业贿赂被主管部门处罚或涉及诉讼仲裁的情形。

## **（二）核查结论**

经核查，我们认为：

(1) 公司已建立健全与研发相关的内部控制制度，相关内控制度得到有效执行；

(2) 公司多研发主体、多产品线布局符合公司业务发展的实际需求，具有合理性；

(3) 公司研发费用及其他成本费用的归集方法合理，符合《企业会计准则》的规定，研发费用归集准确；

(4) 公司研发费用中技术服务费(含 NRE 费用)会计处理恰当,计入研发费用合理;公司存在支付给自然人的技术服务费用亦符合公司业务发展需求,具有合理性;

(5) 公司销售人员、管理人员、研发人员报告期内数量呈现逐年增长趋势,具有合理性;研发人员数量变动与研发项目呈现增长趋势,具有匹配性;

(6) 市场推广费主要系为拓展市场与客户所发生的销售佣金、市场开拓费以及样品费,市场推广费与客户拓展情况相匹配,公司产品市场推广不存在商业贿赂行为;管理费用率高于同行业可比公司与自身经营规模与公司发展情况相关,具有合理性。

#### 问题 10.关于员工持股平台和股份支付

根据申报材料:(1)境内直接员工持股平台包括宁波奥吉芯、宁波奥如芯、宁波奥意芯,境外直接员工持股平台包括 Win Aiming、Key Brilliance、Light Brilliance,境内间接员工持股平台为宁波奥芯,境外间接员工持股平台为 Smart Leading;(2)林兵系 Win Aiming、Key Brilliance、Light Brilliance 等三家境外直接员工持股平台的董事;(3)宁波奥芯系宁波奥吉芯、宁波奥如芯、宁波奥意芯等三家境内直接员工持股平台的执行事务合伙人,刘润松、董斌分别持有宁波奥芯 90%、10%的股权,刘润松持有宁波奥吉芯 15.16%的合伙份额,董斌持有宁波奥意芯 16.87%的合伙份额;董斌担任董秘,刘润松担任监事会主席;(4)保荐机构报告显示公司员工持股计划共覆盖 315 名公司员工,招股说明书显示股权激励对象共计 318 人,截至 2022 年 6 月末发行人员工总数为 282 人;(5)通过员工持股平台授予股数为 78,750,008 股,授予价格为 1 元/出资额,以 2021 年 5 月外部投资者股权受让价 40 元/出资额作为公允价值,将授予日至预计未来成功上市时点的期间作为等待期,2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月分别确认股份支付费用 16,164.48 万元、120,386.85 万元和、48,493.43 万元;(6)2020 年 12 月双成投资将发行人 10.52%股权以 4.42 元/出资额的价格转让给宁波双全;2021 年 5 月、2021 年 10 月,奥拉投资、宁波双全以及各员工持股平台将发行人 8.66%股权以 40 元/出资额转让给外部股东。

请发行人说明：（1）结合境内外员工持股平台的主要历史沿革，说明形成上述复杂股权结构的主要考虑，平台出资人是否均为公司员工，是否存在交叉持股情形，是否符合《证券法》的相关规定；结合员工任职情况、获取股份数量等说明不同员工持股份额的分配方式；（2）结合境内外员工持股平台的内部决议形成机制、日常运营管理及实际执行情况、出资来源，说明上述员工持股计划的实际控制主体，是否存在来自于控股股东、实际控制人及关联方资金的情形，是否存在股份代持或其他利益安排，相关股份锁定是否符合监管要求；（3）结合董事会/股东大会等决策程序、相关协议的签署情况与内容、员工出资情况、实际取得股份时点等，分析授予日、等待期及股份支付金额的准确性；持股平台内员工离职后股权回购的情况和会计处理；（4）报告期内历次股权转让定价评估的具体计算方法、关键参数，与同行业可比公司的估值差异情况及原因；相比于 2020 年 12 月，2021 年 5 月转让价格在短期内大幅上升的原因及合理性；外部股东受让股权资金支付情况、资金来源，是否存在资金来源于发行人及关联方的情况。

请发行人律师对（1）（2）及（4）中外部股东的资金来源进行核查，请申报会计师对（3）（4）进行核查，请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人说明

（三）结合董事会/股东大会等决策程序、相关协议的签署情况与内容、员工出资情况、实际取得股份时点等，分析授予日、等待期及股份支付金额的准确性；持股平台内员工离职后股权回购的情况和会计处理

1、董事会/股东大会等决策程序、相关协议的签署情况与内容、员工出资情况、实际取得股份时点等

##### （1）董事会/股东大会等决策程序、相关协议的签署情况与内容

##### ①2020 年董事会决议实施员工股权激励方案情况

2020 年 11 月 21 日，公司召开 2020 年第四次董事会，审议通过了《宁波奥拉员工股权激励方案及实施》及其相关事项的议案，股权激励总额度为发行人

总股本的 31.50%。据此，境内激励对象签订《股权激励协议》、《合伙协议》以及《财产份额转让协议》；境外激励对象签订《Share Purchase Plan》、《Share Purchase Agreement》和《Instrument of Transfer》。

《宁波奥拉员工股权激励方案及实施》及其相关事项的议案，以及激励对象签署的相关协议约定的主要内容如下：①股权激励方式：限制性股权；②股权激励范围：发行人以及全部子公司的员工；③股权激励额度：发行人总股本的 31.50%，即 78,750,008 股；④股权激励股份来源：实际控制人控制的奥拉投资、双成投资转让其持有的老股；⑤股权激励价格：换算成发行人股份价格为 1 元/出资额；⑥股权激励资金来源：在持股平台取得发行人股权后，再以较高的估值向外部投资者出让少量其持有的发行人股权，以支付股权转让对价；⑦有关服务期的约定：协议中均未明确约定激励对象在公司的服务期限，仅约定了激励对象离职及离职股权处置和定价原则，具体情况如下：

激励对象离职原因	上市阶段	转让价格
触发惩罚性条款，如严重违反公司规章制度等	上市前	实缴出资金额，不包含向外部投资者出让股权获得的对价
发生一般性条款，如劳动关系解除或劳动合同期限届满而未续签的	上市前（因个人原因员工主动辞职或主动不续聘）	实缴出资金额 * (1+0.5%*持有份额累计月份)，其中实缴出资金额不包含向外部投资者出让股权获得的对价
	上市前（因其他原因解除劳动关系或不续聘）	实缴出资金额 * (1+0.5%*持有份额累计月份) 或离职前 12 个月的公司累计净利润*5 倍市盈率*持有公司股份比例的孰高值，其中实缴出资金额不包含向外部投资者出让股权获得的对价
	上市后至股票禁售期满前	未经书面同意不得转让或质押
	禁售期满后	股票卖出后，税后股票变现金额

## ②2023 年股东大会决议调整员工股权激励方案情况

2023 年 11 月，公司股东大会决议对员工股权激励方案进行调整，根据调整后的员工股权激励方案，激励对象实质性获得相关股份，公司不再回购离职激励对象的股份，公司股权激励方案不再隐含服务期条款，调整后的员工股权激励方案主要内容如下：

①在公司上市前，员工有权将其所持员工持股平台的财产份额的全部或部分，按照转让双方协商确定的公允价值，转让给符合公司员工持股计划要求的其他员工。



②自公司上市之日起 12 个月内，员工不得减持公司股权，前述锁定期届满后，员工每 12 个月内可减持不超过其所持公司股权的 25%；若上市前非因公司原因导致激励对象与公司的劳动关系解除的，公司有权要求锁定期额外增加 24 个月，即自公司上市之日起 36 个月内，激励对象不得减持公司股权，前述锁定期届满后，激励对象每 12 个月内可减持不超过其所持公司股权的 15%。

③在减持申请日，若申请减持股份数量超过法律法规允许的减持额度的，则按以下规则分配各顺位可减持额度：若第一顺位减持申请人和第二顺位减持申请人申请减持股份数量超过法律法规允许的减持额度的，则按照 2:1 的比例分配可减持额度；若第一顺位减持申请人和第二顺位减持申请人申请减持股份数量小于法律法规允许的减持额度的，就差额部分安排第三顺位减持申请人减持。如果同一顺位减持申请人申请减持股份数量超过该顺位可减持额度的，则根据该减持申请人申请减持股份数量占该顺位减持申请人申请减持股份总数量的比例，确定该减持申请人可减持股份数量。

上文中，“第一顺位减持申请人”指在减持申请日仍系公司员工，或在任何时点因公司原因导致与公司劳动关系终止的员工；“第二顺位减持申请人”指上市后、减持申请日前，与公司劳动关系终止的员工；“第三顺位减持申请人”指在上市当日或之前与公司劳动关系终止的员工，或在任何时点因自身过错导致与公司劳动关系终止的员工。

## （2）员工出资情况、实际取得股份时点

根据 2020 年 11 月 21 日公司召开的第四次董事会决议和相关协议约定，平台取得发行人股份价格为 1 元/出资额，员工持股平台在取得发行人股权后，以 40 元/出资额（对应 2021 年 5 月、2021 年 10 月外部投资者入股时公司估值 1,000,000.00 万元）向外部投资者出让少量发行人股权所得资金作为取得激励股权的资金来源。

境内激励对象在签署相关《股权激励协议》、《合伙协议》以及《财产份额转让协议》完毕时取得股份，境外激励对象在签署相关《Share Purchase Plan》、《Share Purchase Agreement》和《Instrument of Transfer》完毕时取得股份。因激励对象签订的相关协议区分上市前、上市后去设置不同的离职转让价格，实质上，

激励对象在公司完成首次公开募股才享有完整的收益权，构成服务期限条件。

## 2、授予日、等待期及股份支付金额的准确性

### (1) 授予日

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，授予日，是指股份支付协议获得批准的日期，发行人股权激励经公司于 2020 年 11 月 21 日召开的 2020 年第四次董事会批准后实施，公司于董事会已明确激励方案、激励对象、激励金额等，故股份支付授予日为 2020 年 11 月 21 日。

### (2) 等待期

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，等待期是指可行权条件得到满足的期间，对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间。

依据 2020 年董事会审议通过的员工股权激励方案协议，发行人区分上市前、上市后去设置不同的离职转让价格，实质上激励对象在公司完成首次公开募股才享有完整的收益权，构成服务期限条件。发行人将授予日至预计未来成功完成首次公开募股的期间作为等待期，公司预计完成首次公开募股为 2023 年 12 月，即等待期为授予日至首次公开募股预计完成日 2023 年 12 月。

2023 年 11 月，公司股东大会审议通过了《关于调整员工股权激励方案的议案》，依据调整后的股权激励方案，员工已享有相关股份的完整收益权，员工实质已获得相关股份。即等待期变更为授予日至 2023 年 11 月。

### (3) 股份支付金额

发行人按 2021 年 5 月及 2021 年 10 月外部投资者股权受让价格均为 40 元/出资额作为股权激励的公允价值，此部分激励股权对应公允价值为 315,000.03 万元，扣除员工持股平台支付的股权转让价款后应确认股份支付总额 307,125.03 万元，在等待期内摊销确认为股权激励费用。2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，发行人确认的股权激励费用分别为 16,164.48 万元、92,820.61 万元、92,395.26 万元和 48,722.86 万元。

#### (4) 持股平台内员工离职后股权回购的情况和会计处理

报告期内，公司存在因股权激励对象离职而转让通过持股平台间接持有的公司股份的情形，具体情况如下：

单位：万元

序号	员工持股平台	回购时间	回购对象	对应持有发行人股权金额	对应持有发行人股权比例
1	宁波奥吉芯	2021.11	郭媛伟等 10 人	71.0395	0.28%
2	宁波奥如芯	2021.11	董方元等 19 人	235.2649	0.94%
3	宁波奥意芯	2021.11	王震	5.7429	0.02%
4	Ideal Kingdom	2021.12	SAHU BIRANCHINATH 等 12 人	167.2788	0.67%
5	Key Brilliance	2022.3	AGRAWAL GAURAV	12.7262	0.05%
6	Light Brilliance	2022.3	AHUJA VAISHALI 等 4 人	17.2516	0.07%
7	Win Aiming	2022.3	WANG FEIYUE 等 2 人	58.4358	0.23%
8	宁波奥如芯	2022.9	赖文婷等 3 人	17.4837	0.07%
9	宁波奥意芯	2022.9	袁慧鹰	119.6007	0.48%
10	宁波奥共芯	2022.10	张家超	0.4781	0.01%
11	Light Brilliance	2022.10	JAIN KIRTISH 等 6 人	12.1796	0.05%
12	Light Brilliance	2023.4	Annamalai Velu	13.5596	0.05%
13	Win Aiming	2023.4	Kit Fai Chan 等 3 人	<b>12.0506</b>	<b>0.05%</b>
14	<b>Win Aiming</b>	<b>2023.5</b>	<b>Peter Jupp</b>	<b>12.2463</b>	<b>0.05%</b>
15	宁波奥共芯	2023.4	孙旭光	<b>1.9250</b>	<b>0.01%</b>
16	宁波奥如芯	2023.5	方向	<b>5.9250</b>	<b>0.02%</b>
合计				<b>763.1883</b>	<b>3.05%</b>

注：此处回购时间为办理完毕工商变更登记的时间。

报告期内，发行人因股权激励对象离职，合计回购折发行人股本金额合计 **763.1883 万元**，占发行人总股本的 **3.05%**。因员工持股平台以 40 元/股向外部投资者出让少量发行人股权所得资金作为受让发行人股权的资金来源，即激励对象在股份授予时并未实际支付对价，按相关协议约定发行人在激励对象离职时按 0 元对价进行回购。

发行人关于激励对象离职相关会计处理具体如下：当某个激励对象离职时，视同该激励对象未达到股权激励的行权条件，在其离职当期对其所持有的股份所对应的前期确认的股份支付费用予以冲回；在将从该激励对象回购的股份再

次授予给其他激励对象之前，不确认股份支付费用；在将从该激励对象回购的股份再次授予给其他对象之时，认定构成新的股权激励，授予日为该次授予经公司董事长审批通过之日（公司董事会授权董事长负责股权激励方案的调整及实施），等待期为授予日至公司首次公开募股完成之日，并按照新的激励对象获授股份数量及公司股份的公允价值 40 元/股在其等待期内分期确认新的股份支付。

公司股份支付相关处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定。

（四）报告期内历次股权转让定价评估的具体计算方法、关键参数，与同行业可比公司的估值差异情况及原因；相比于 2020 年 12 月，2021 年 5 月转让价格在短期内大幅上升的原因及合理性；外部股东受让股权资金支付情况、资金来源，是否存在资金来源于发行人及关联方的情况

1、报告期内历次股权转让定价评估的具体计算方法、关键参数，与同行业可比公司的估值差异情况及原因；相比于 2020 年 12 月，2021 年 5 月转让价格在短期内大幅上升的原因及合理性

（1）历次股权转让定价评估的具体计算方法、关键参数

报告期内，发行人历次股权转让定价具体情况如下：

单位：元/出资额

序号	时间	转让方	受让方	转让价格	定价方法
1	2020.12	双成投资	宁波双全	4.42	未采取评估定价方式，转让方和受让方均为实际控制人控制的企业，转让价格系实际控制人根据其控制公司的财务筹划所确定
			宁波奥吉芯	1.00	
			宁波奥如芯	1.00	
			宁波奥意芯	1.00	
2	2021.03	奥拉投资	Key Brilliance	1.00	未采取评估定价方式，系实施股权激励计划，平价转让给（前）员工持股平台
			Light Brilliance	1.00	
			Win Aiming	1.00	

序号	时间	转让方	受让方	转让价格	定价方法
			Ideal Kingdom	1.00	未采取评估定价方式，青岛海阔天空实际控制人龚海燕及PENG Capital 实际控制人之子、董事唐鹏飞介绍了收购印度奥拉的商业机会并提供了相关尽调服务，按照约定以 1 元/股的价格转让股权作为酬劳
			PENG Capital	1.00	
			青岛海阔天空	1.00	
		宁波双全	宁波臻胜	1.48	
3	2021.05	奥拉投资	共青城航达	40.00	未采取评估定价方式，参考彼时芯片设计行业上市公司估值水平协商定价，对应投前估值 100 亿元
			李耀原	40.00	
			青岛益文	40.00	
			深圳瑞兆	40.00	
			宁波商创	40.00	
			常胜诚泰	40.00	
		宁波双全	共青城航达	40.00	
			李耀原	40.00	
			青岛益文	40.00	
			深圳瑞兆	40.00	
			宁波商创	40.00	
			常胜诚泰	40.00	
		宁波奥吉芯	宁波商创	40.00	
		宁波奥如芯	宁波商创	40.00	
宁波奥意芯	宁波商创	40.00			
Light Brilliance	共青城航达	40.00			
Win Aiming	李耀原	40.00			

序号	时间	转让方	受让方	转让价格	定价方法		
			常胜诚泰	40.00			
			青岛益文	40.00			
			共青城航达	40.00			
		Key Brilliance	李耀原	40.00			
			宁波商创	40.00			
		Ideal Kingdom	共青城航达	40.00			
		4	2021.10	奥拉投资		Jade Elephant	40.00
						海南弘金	40.00
海南全芯	40.00						
北京丝路	40.00						
胡妍秋	40.00						
刘杭丽	40.00						
肖亮	40.00						
宁波双全	海南弘金			40.00			
	北京丝路			40.00			

## (2) 与同行业可比公司的估值差异情况及原因

由上可知，发行人 2021 年 3 月之前的股权转让均具有特定背景，与同行业可比公司的估值情况不具有可比性。2021 年 5 月、2021 年 10 月发行人股权转让定价情况与同行业可比公司的估值对比情况如下：

发行人 2020 年剔除股份支付费用后的扣非后归母净利润为 1.49 亿元，2021 年 5 月、2021 年 10 月两次股权转让对应投前估值为 100 亿元，据此估算发行人市盈率约为 67 倍。

彼时已上市的从事芯片设计业务的上市公司圣邦股份、思瑞浦、芯海科技及芯朋微的市盈率情况如下：

序号	企业名称	市盈率（倍）
1	圣邦股份	137.53
2	思瑞浦	195.18
3	芯海科技	70.08
4	芯朋微	86.85
平均值		122.41

注：上述可比上市公司市盈率为 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 4 月 30 日间平均市盈率。彼时公司其余两家可比上市公司纳芯微、杰华特尚未上市，故选取已上市的芯海科技、芯朋微进行比较。

如上表所示，发行人 2021 年 5 月、2021 年 10 月两次股权转让中对发行人的定价水平低于同行业上市公司，考虑到公司股份无法自由在市场流通，未来能否成功上市亦存在一定的不确定性，公司估值水平低于同行业上市公司具有合理性。

### **(3) 相比于 2020 年 12 月，2021 年 5 月转让价格在短期内大幅上升的原因及合理性**

发行人 2020 年 12 月，2021 年 5 月股权转让的定价具体情况参见本题回复之“一/（四）/1/（1）历次股权转让定价评估的具体计算方法、关键参数”，其中转让价格在短期内大幅上升的原因主要系 2020 年 12 月股权转让对象为实际控制人控制的其他企业及发行人境内员工持股平台。一方面，双成投资和宁波双全均为实际控制人控制的企业，实际控制人根据自身控制企业的财务筹划所确定的股权转让价格较低；另一方面，根据发行人股权激励计划，对境内员工持股平台进行平价转让具有合理性。

2021 年 5 月股权转让对象主要系外部投资者。因看好公司未来发展，外部投资人通过股权受让的方式入股发行人，本次入股价格系结合发行人当时的盈利状况、未来发展前景以及同行业可比上市公司估值情况等因素，由各方谈判协商确定的，该价格体现当时市场及投资人对公司价值的认可，具有合理性。

综上所述，相比于 2020 年 12 月，2021 年 5 月转让价格在短期内大幅上升主要系股权转让对象及定价依据不同所致，两次股权转让定价依据均具备合理性。

## **2、外部股东受让股权资金支付情况、资金来源**

除控股股东、实际控制人控制的股东以及发行人境内外员工持股平台外，发行人其他外部股东受让股权的资金支付情况、资金来源具体如下：

单位：万股、万元

序号	外部股东名称/ 姓名	受让股权数	受让比例	转让对价	资金来源	支付情况
1	PENG Capital	250.0000	1.00%	250.0000	自有资金	已支付
2	青岛海阔天空	350.0000	1.40%	350.0000	自有资金	已支付

序号	外部股东名称/ 姓名	受让股权数	受让比例	转让对价	资金来源	支付情况
3	宁波臻胜	500.0000	2.00%	737.5796	自有资金	已支付
4	宁波商创	500.0000	2.00%	20,000.0000	自有资金	已支付
5	共青城航达	151.2500	0.61%	6,050.0000	自有资金	已支付
6	青岛益文	142.5000	0.57%	5,700.0000	自有资金	已支付
7	李耀原	75.0000	0.30%	3,000.0000	自有资金	已支付
8	枣庄常胜	75.0000	0.30%	3,000.0000	自有资金	已支付
9	深圳瑞兆	70.0000	0.28%	2,800.0000	自有资金	已支付
10	海南弘金	500.0000	2.00%	20,000.0000	关联方借款	已支付
11	Jade Elephant	250.0000	1.00%	10,000.0000	自有资金	已支付
12	海南全芯	200.0000	0.80%	8,000.0000	自有资金	已支付
13	刘杭丽	87.5000	0.35%	3,500.0000	自有资金	已支付
14	北京丝路	75.0000	0.30%	3,000.0000	自有资金	已支付
15	胡妍秋	20.0000	0.08%	800.0000	自有资金	已支付
16	肖亮	17.5000	0.07%	700.0000	自有资金	已支付

如上表所示，除海南弘金外，其他外部股东受让股权的资金来源均为自有资金，来源合法合规；海南弘金受让股权的资金来源于其关联方西藏弘毅夹层投资管理中心（有限合伙）向其提供的借款，该借款系西藏弘毅夹层投资管理中心（有限合伙）的投资收益，系自有资金，来源合法合规。

### 3、不存在资金来源于发行人及关联方的情况

外部股东受让股权的资金均系自有或自筹资金，不存在资金来源于发行人及关联方的情况。

## 二、核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述（3）（4）事项，我们履行了以下程序：

（1）查阅相关董事会决议、《股权激励协议》、《合伙协议》、《财产份额转让协议》、《Share Purchase Plan》、《Share Purchase Agreement》和《Instrument of Transfer》；



(2) 访谈发行人相关管理层及股权激励对象，了解发行人员工持股计划的实施过程、股权激励目标、回购条款及回购价格等，从设置上判断授予日、服务期等；

(3) 核查发行人股份支付的确认条件、授予日及其确认依据、股份支付费用的公允价值及确认方法、服务期约定和相关限制性条件等，并获取发行人对服务期的预计数据；

(4) 将发行人股份支付费用涉及的公允价值与同期第三方增资价格进行对比分析；

(5) 取得并核查股权激励对象离职的股权转让协议等，检查相关会计处理的准确性；

(6) 复核发行人股份支付费用的计算过程，确认会计处理的准确性，并核查报告期内股份支付费用在等待期内的分摊是否准确；

(7) 获取了发行人设立以来的全套工商档案、历次股权转让有关交易文件、公司章程或章程修正案、董事会决议文件、相关股权转让款支付凭证；

(8) 获取了发行人各直接股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，间接机构股东出具的确认函、间接自然人股东填写的调查问卷；

(9) 获取并核查发行人及其子公司、发行人控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的企业、发行人董事、监事、高级管理人员报告期内的银行流水。

## **(二) 核查结论**

针对上述(3)(4)事项，经核查，我们认为：

发行人股份支付相关安排具有商业合理性。股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理，与同期可比公司估值不存在重大差异。与股权所有权或收益权等相关的限制性条件真实、可行。公司授予日、等待期及股份支付金额准确，等待期各年/期确认的职工服务成本或费用准确。发行人股份支付相关会计处理符合会计准则。

2021年5月、2021年10月两次股权转让估值与同行业可比公司的差异具有合理性。相比于2020年12月，2021年5月转让价格在短期内大幅上升主要系股权转让对象及定价依据不同所致，具备合理性。外部股东受让股权资金已足额支付，外部股东受让股权资金合法合规，不存在资金来源于发行人及关联方的情况。

#### 问题 11.关于尚未盈利

根据申报材料：（1）报告期内发行人归属于母公司所有者的净利润分别为1,893.00万元、681.75万元、-109,556.03万元和-46,571.27万元，截至2022年6月30日累计未弥补亏损为-137,087.24万元，主要原因是2020年实施了股权激励，分期确认了高额的股份支付费用，报告期内扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）分别为1,008.42万元、14,855.67万元、9,762.53万元和1,423.91万元；（2）报告期各期发行人经营活动产生的现金流量净额分别为-1,118.89万元、22,120.95万元、-2,778.18万元和-169.44万元，报告期各期末货币资金余额分别为1,894.60万元、15,096.37万元、6,251.94万元和5,218.09万元，自2020年之后逐年下降；各期流动比率分别为0.44、0.58、1.51、1.61，速动比率分别为0.38、0.50、1.42、1.45，均远低于行业平均。

请发行人补充披露：对照《科创板股票发行上市审核问答》第2条细化对未来是否可实现盈利的前瞻性信息的披露，披露公司达到盈亏平衡状态时主要经营要素需要达到的水平及相关假设基础，并充分揭示相关风险。

请发行人说明：（1）经营业绩的主要影响因素，报告期内扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）波动的原因，发行人是否具备扭亏为盈的基础条件和经营环境，提供具体的内外部证据、业务数据测算过程、损益趋势变化分析；（2）报告期内经营活动产生的现金流净额波动较大的具体原因，与净利润差异较大的原因，货币资金余额与日常经营需要的匹配性，是否面临流动性风险，并充分提示风险。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

(一) 经营业绩的主要影响因素，报告期内扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）波动的原因，发行人是否具备扭亏为盈的基础条件和经营环境，提供具体的内外部证据、业务数据测算过程、损益趋势变化分析

### 1、经营业绩的主要影响因素

#### (1) 收入变动趋势

报告期内，公司收入变动主要受到芯片产品国产替代速度、下游应用市场需求、公司市场开发情况以及主要客户经营情况等因素的影响。

#### ① 国产替代速度

近年来，在国际贸易摩擦背景下，实现供应链安全和集成电路产业的自主可控，提升国家科技产业链的自主创新能力已成为社会共识，越来越多的下游客户选择使用国产芯片。与此同时，全球经济体不断推出本土芯片扶持计划，也加快了集成电路产品的国产替代进程。国产替代趋势为公司模拟芯片产品的销售提供了较好的外部动力。

#### ② 下游应用市场需求

公司的模拟芯片产品亦与下游行业整体发展息息相关。近年来随着信息通讯、智能安防、工业控制、汽车电子和消费电子等行业的发展，对模拟芯片的需求量大幅上升，进一步拓宽了行业发展空间。公司目前已实现量产销售的芯片产品主要有时钟芯片、电源管理芯片和传感器芯片，产品大规模应用于 5G 基站、服务器、光传输网设备、交换机、路由器、数据中心等信息通信基础设施领域和智能水表领域。终端市场的需求变化将影响发行人的收入增速。

#### ③ 市场开拓情况

公司持续收集行业市场与技术动态信息，将产品、技术创新与市场开发相结合，在大力投入研发的基础上，密切关注市场需求，不断进行产品迭代并积极研发新产品，在满足现有客户已提出的需求的同时，深度挖掘现有客户的其他需求，并由此逐步拓展了更多的行业客户和应用领域。公司积极拓展各类知

名客户，不断支持公司扩大业务规模。

#### ④主要客户经营情况

报告期内，公司芯片产品主要应用于通信领域。通信行业具有垄断竞争的市场格局和厂商集中度较高的特征，如 2022 年上半年，境内市场前两大厂商在中国市场的份额合计达到了 90%。受主要应用领域竞争格局的影响，报告期内公司收入亦呈现出客户集中度较高的特点。公司主要客户的自身业务发展情况、下游市场需求、采购备货节奏等因素均会对公司的营业收入产生影响。

#### (2) 材料及封测费价格波动

公司采用集成电路设计行业较为常见的 Fabless 运营模式，不直接从事芯片的生产和加工，将晶圆制造、封装测试等主要生产环节交由晶圆代工厂和封测代工厂完成。随着半导体产业链国产化进程加速，近年来境内半导体行业芯片代工需求快速上涨，上游晶圆代工、封装测试厂商产能整体趋紧。公司营业成本主要由晶圆成本、封装测试费等构成，晶圆及封装测试采购价格波动会对公司产品单位成本及营业成本构成产生影响。

#### (3) 研发支出的持续投入

公司致力于成为领先的平台型模拟集成电路设计企业，射频芯片、骨声纹 MEMS 加速计芯片等多项产品仍尚未量产，需要持续进行研发投入。报告期内，剔除股份支付后的研发费用占当期营业收入的比例分别为 28.70%、40.38%、46.97%和 99.21%，研发费用占比较高。加大研发投入是公司持续丰富产品结构、拓展应用领域及提升市场竞争力的必要支出，但研发投入能否形成研发成果具有一定的不确定性，研发成果向经济效益的转化也具有不确定性，持续的研发投入短期内会影响发行人的利润水平。

#### (4) 股权激励费用

为进一步建立、健全公司长效激励机制，公司对员工实施了股权激励，激励范围覆盖了公司绝大部分员工，股权激励为公司人才培养和激励提供了制度性和根本性保障。与此同时，因实施股权激励政策，报告期内公司分别确认股权激励费 16,164.48 万元、92,820.61 万元、92,395.26 万元和 48,722.86 万元。考虑股份支付费用，2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月，公司归属于母公司股东的净

利润分别为-105,389.24万元、-85,562.18万元和-56,930.20万元，亏损幅度较大。2023年11月，经公司2023年第二次临时股东大会审议通过，公司对员工股权激励方案进行调整，股权激励方案不再隐含服务期条款，尚未完成摊销的股份支付费用将于2023年全部摊销完毕。股权激励费用影响2021年至2023年公司利润水平，2024年起不影响公司利润水平。

2、报告期内，公司净利润为负不会对公司净资产造成不利影响

2021年-2023年1-6月，公司归属于母公司所有者净利润为负的原因主要系公司分别确认了较大金额的股份支付费用所致。报告期内，股份支付费用对公司归母净利润的影响如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
归属于母公司所有者净利润	-56,930.20	-85,562.18	-105,389.24	681.75
股份支付费用	48,722.86	92,395.26	116,220.61	16,164.48
剔除股份支付费用后的归母净利润	-8,207.33	6,833.09	10,831.37	16,846.23

从上表可知，报告期内，公司剔除股份支付费用后的归母净利润分别为16,846.23万元、10,831.37万元、6,833.09万元和-8,207.33万元，带动公司净资产增加26,303.36万元。同时，根据《企业会计准则》规定，公司对股份支付费用的会计处理为借记“销售费用/管理费用/研发费用”、贷记“资本公积”，管理费用、销售费用、研发费用的增加会导致未分配利润减少，但资本公积同额增加，故股份支付费用的确认不会对发行人净资产总额产生影响。

报告期各期末，公司归属于母公司所有者权益明细如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
股本/实收资本	25,000.00	25,000.00	25,000.00	8,007.80
资本公积	241,905.55	193,182.69	132,772.61	16,171.75
其他综合收益	1,756.68	534.11	-2,011.20	-1,461.50
盈余公积	-	-	123.79	123.79
未分配利润	-228,841.55	-171,911.35	-118,457.14	-13,067.90
归属于母公司所有者权益合计	39,820.69	46,805.45	37,428.06	9,773.94

综上所述，报告期内，发行人净资产增长 **30,046.75** 万元，归母净利润为负未对公司的净资产造成不利影响。

### 3、报告期内扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）波动的原因

#### （1）报告期内扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）波动的原因

报告期内，公司经营业绩主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2023年 1-6月	变动额	2022年度	变动额	2021 年度	变动额	2020 年度
营业收入	<b>12,407.01</b>	<b>-9,710.91</b>	47,799.78	-2,446.89	50,246.67	9,737.22	40,509.45
综合毛利率	<b>65.66%</b>	<b>-7.92%</b>	74.80%	-0.09%	74.89%	6.48%	68.41%
营业毛利	<b>8,146.86</b>	<b>-8,127.13</b>	35,754.31	-1,877.84	37,632.15	9,919.02	27,713.13
管理费用（剔除股份支付）	<b>2,692.68</b>	<b>-19.56</b>	5,215.66	1,221.25	3,994.41	1,340.76	2,653.65
销售费用（剔除股份支付）	<b>1,929.21</b>	<b>772.15</b>	2,554.57	688.38	1,866.19	1,018.29	847.90
研发费用（剔除股份支付）	<b>12,309.37</b>	<b>1,903.97</b>	22,449.94	2,161.24	20,288.70	8,662.52	11,626.18
财务费用	<b>411.58</b>	<b>58.93</b>	477.77	-758.66	1,236.43	996.42	240.01
期间费用合计	<b>17,342.84</b>	<b>2,715.50</b>	30,697.94	3,312.21	27,385.73	12,017.99	15,367.74
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）	<b>-9,086.14</b>	<b>-10,510.05</b>	<b>5,047.76</b>	<b>-4,715.32</b>	<b>9,763.08</b>	<b>-5,092.59</b>	14,855.67

注：2023年1-6月经营业绩主要财务指标的变动额系较2022年1-6月的同比变动额。

2021年，随着公司完成对绍兴圆方、凤鸣翔天等主要从事研发工作的子公司的收购，公司进一步强化了在时钟芯片、电源管理芯片、射频芯片与传感器芯片等多个领域的布局深度。2021年公司研发人员数量与薪酬大幅增长，材料费与技术测试费等直接投入、研发设备及EDA软件费等投入增长较快，公司研发费用大幅增长8,662.52万元，期间费用整体增长12,017.99万元，因而扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）减少5,093.14万元。

2022 年，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）减少 **4,715.32** 万元，主要原因如下：①受宏观经济环境不佳及主要客户自身经营策略调整的影响，主要客户采购需求放缓，公司营业收入减少 2,446.89 万元，毛利额减少 1,877.84 万元；②公司持续进行研发投入，职工薪酬、直接投入及折旧与摊销等各项研发费用均有所增长，各项研发费用合计增加 2,161.24 万元；③公司员工规模有所扩大，管理费用与销售费用合计增长 1,909.63 万元。

2023 年 1-6 月，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）为负，主要原因为：①受半导体周期下行、下游市场需求放缓及主要客户放慢提货节奏的影响，公司营业收入与毛利有所下降，分别为 **12,407.01** 万元与 **8,146.86** 万元；②为保持产品竞争力，公司持续进行了较高的研发投入，研发费用（剔除股份支付）高达 **12,309.37** 万元；③公司员工规模较大，管理费用与销售费用保持在较高水平，合计为 **4,621.89** 万元。

综上，报告期内公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）有所波动主要系与收入规模变动、管理费用及研发费用等期间费用增加相关，具有合理性。

(2) 扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）的预计变动情况

报告期内，受宏观经济环境不佳、大客户自身经营策略调整以及公司持续大额研发投入的影响，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）持续下降。2023 年 10 月，公司与 SiTime 签订《知识产权许可合同》。随着公司半导体 IP 授权服务的拓展，以及电源管理芯片、传感器芯片及射频芯片等各产品线细分产品通过客户测试并量产销售，公司经营业绩将大幅改善，预计 2024 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）将实现增长。

(3) 扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）持续下降不会影响公司持续经营能力

报告期内，公司营业收入分别为 40,509.45 万元、50,246.67 万元、47,799.78 万元及 12,407.01 万元，保持在较高规模，经营性现金流净额合计为 23,218.68 万元，2023 年 6 月末货币资金余额为 13,026.00 万元。公司业务发展及销售回款良好，货币资金能够满足日常经营的需要。目前，公司生产经营活动正常开展，各项工作均在有序推进。

随着国家货币、财政、产业等各方面政策逐步生效，市场主体信心不足问题得到一定程度缓解，我国宏观经济不断回暖。2023 年前三季度我国国内生产总值同比增长 5.2%，国民经济持续恢复向好。宏观经济持续复苏将在一定程度上带动下游客户需求回暖，从而为公司业务发展和持续经营提供良好的环境。另外，公司已在研发投入、客户开拓、应用领域、费用管控等多个方面采取相关应对措施保障持续经营，具体措施参见本回复之“问题 11/二/（一）/3/（5）/已采取的保障持续经营的措施”。报告期内扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）持续下降未对公司持续经营能力造成不利影响。

#### (4) 相关风险揭示情况

虽然长期来看，宏观经济复苏、半导体行业高景气度的大趋势不会改变，但如若短期内宏观经济持续萎靡、国际贸易摩擦进一步加剧、公司新产品研发和推广不及预期，公司仍然存在业绩持续下滑的风险，甚至导致上市当年或次年出现亏损。基于谨慎性考虑，公司已在招股说明书之“第二节/一/（六）公司剔除股份支付影响后的净利润持续下滑的风险”和“第三节/一/（五）公司剔除股份支付影响后的净利润持续下滑的风险”进行风险提示，具体如下：

“2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月，公司扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润分别为 -1,308.80 万元、-83,057.53 万元、-87,347.51 万元和 -57,715.05 万元，若剔除股份支付的影响，则公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润分别为 14,855.67 万元、9,763.08 万元、5,047.76 万元和 -9,086.14 万元，总体呈现出下降的趋势。2021 年，公司扣除非经



常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）下滑的主要原因系公司持续加大研发投入，研发费用同比增长了 8,662.52 万元；2022 年，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）下滑的主要原因系受宏观经济环境不佳及主要客户自身经营策略调整的影响，公司营业收入减少 2,446.89 万元，毛利额减少 1,877.84 万元，同时公司继续加大研发投入，研发费用增加 2,161.24 万元，加之管理费用和销售费用亦有所增加；2023 年 1-6 月，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）为负，主要原因为：①受半导体周期下行、下游市场需求放缓及主要客户放慢提货节奏的影响，公司营业收入与毛利水平较低，分别为 12,407.01 万元与 8,146.86 万元；②为保持产品竞争力，公司持续进行了较高的研发投入，研发费用（剔除股份支付）高达 12,309.37 万元；③公司员工规模较大，管理费用与销售费用保持在较高水平，合计为 4,621.89 万元。

公司经营业绩受多个因素的影响，如若未来国际贸易摩擦加剧，宏观经济持续低迷，信息通信行业发展速度放缓，公司时钟芯片更新迭代无法满足市场要求或市场竞争加剧导致市场份额减少，电源管理芯片、传感器芯片、射频芯片等新产品线的研发和市场推广弱于预期，同时研发费用、管理费用和销售费用持续保持增长态势，市场需求低迷导致产生大额存货跌价准备等，公司可能面临扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付影响）持续下滑的风险。”

#### （5）已采取的保障持续经营的措施

为降低业绩持续下滑的风险，公司已采取一系列的措施保障持续经营，具体如下：

##### ①持续研发投入，完善人才激励机制

研发投入是半导体企业科技创新和构筑核心竞争力的重要保障。公司制定了多元化的产品布局方案，在时钟芯片、电源管理芯片、射频芯片、传感器芯片等领域均有布局并进行大量研发投入，报告期内累计研发投入（不考虑股份支付）为 66,674.19 万元。未来，公司将持续推进技术创新，提升技术创新能力和整体研发能力，以市场需求为导向，加快超低抖动时钟芯片、低噪声小数分

频器、高性能压控振荡器、包络电源、六轴陀螺仪、多相电源控制器等产品研发成果向经济效益的转化。

另外，公司已形成了完善且有效的高素质专业人才激励机制，通过提供具有市场竞争力的薪酬福利、基本覆盖全体研发人员的股权激励、建立完善的集成电路设计人才培养机制、举办各项精神文化活动和合同约定等多项措施吸引优秀人才加入企业，留住核心技术人员，保障研发人员的稳定性。

#### ②整合主要客户资源，开拓知名品牌新客户

报告期内，公司时钟芯片主要应用于信息通信领域，并以客户 A、中兴通讯、锐捷网络、华勤技术、客户 C 等行业龙头企业为主。公司持续深挖行业龙头企业的需求，充分发挥时钟芯片、电源管理芯片、射频芯片及传感器芯片等不同产品线的协同效应，向客户导入新产品，不断提升各类产品在行业龙头企业各个业务线中的渗透度，进一步提高头部客户的客户黏性。公司制定的长期持续开拓大客户业务机会的大客户战略初见成效，各产品线细分产品已在客户进行送样、验证或测试，已与客户建立了良好的合作基础。

#### ③深耕信息通信领域，布局新应用领域

公司致力于成为领先的平台型模拟集成电路设计企业。成立之初，公司制定了时钟芯片产业化的发展战略，产品规划主要面向通信设备领域。公司产品主要应用于有线通信设备、无线通信设备，其中有线通信设备主要包括光传输设备、光模块、路由器、交换机等；无线通信设备主要包括无线基站。随着公司对通信设备的成功开发并已获得较高的市占率，同时凭借着全面的技术储备，公司开始加大应用于服务器、工业、汽车电子、消费电子等其他领域的产品的研发力度。公司在研的 PCIE 以及扩频兼容的时钟发生器、DB2000 时钟驱动器、多相电源控制器等主要用于服务器领域，车规级 PCIE 时钟发生器主要用于汽车电子领域，可编程振荡器 XO 主要用于服务器、工业、汽车领域，升降压芯片、包络电源管理芯片等主要用于消费电子领域。上述应用领域的市场空间广阔，为公司业绩增长提供良好的动力。

#### ④有序搭建团队，强化费用管控

为有效促进业务发展、提升经营业绩，公司制定了团队搭建和人才招聘规

划，设定了财务预算制度和费用管控目标。报告期内，公司仍主要处于搭建研发、管理及销售团队的阶段，因而各项费用快速增长。

一方面，经过过去几年高强度的研发投入，公司产品矩阵已初步形成，研发费用快速增长已告一段落，后续几年研发投入预计将保持较为平稳的状态；同时，公司团队结构和规模已经完善并趋于稳定，预计未来管理和销售人员增长幅度有限，管理费用和销售费用亦将进入较为平稳的阶段。另一方面，公司已建立了完善的财务预算和费用支出审批制度，执行过程中持续加强过程控制，并严格落实费用管控目标。

综上，公司已采取有效的措施保障持续经营。

#### **4、公司具备扭亏为盈的基础条件和经营环境**

公司主要从事模拟芯片及数模混合芯片的研发、设计和销售业务，是境内极少数掌握多项时钟芯片相关核心技术的企业。公司产品具有较强的市场竞争力，市场接受程度较高，客户群体已包括客户 A、中兴通讯、锐捷网络、华勤技术、新华三、客户 C 等知名品牌企业。2020 年公司已实现盈利，2021 年及 2022 年因大额股份支付费用导致亏损，若剔除股份支付费用的影响，公司 2021 年、2022 年已实现盈利。未来，随着公司**半导体 IP 授权服务**业务规模进一步扩大、尚未确认的股份支付金额的减少、新产品逐渐量产销售，公司将扭亏为盈。

#### **5、公司具备扭亏为盈能力的内外部依据**

##### **(1) 扭亏为盈能力的外部依据**

成立以来，公司致力于成为领先的平台型模拟集成电路设计企业。目前，公司产品线包含时钟芯片、电源管理芯片、传感器芯片、射频芯片四大类，并**对外提供 IP 授权服务**。公司各产品线以及**半导体 IP 授权服务**拥有良好的政策环境和广阔的市场需求，为公司的业绩增长提供了有力的外部支撑。公司扭亏为盈的外部依据已在招股说明书“第五节/二/(九)/1、面临的机遇”披露。

##### **(2) 扭亏为盈能力的内部依据**

###### **① 多产品线布局能够满足下游市场应用需求**

公司产品线现已包括时钟芯片、电源管理芯片、传感器芯片和射频芯片。

其中，时钟芯片、电源管理芯片、传感器芯片在报告期内已实现量产销售。公司产品应用范围涵盖信息通信基础设施、个人电脑、智能手机、新能源汽车、安防及图像处理、工业控制、智能表计、TWS 耳机等众多市场领域，可满足不同终端客户各种场合的应用需求。公司已初步形成完整的产品矩阵，公司将持续致力于实现公司产品在模拟芯片链条的广覆盖，打造模拟芯片领域的国产化替代方案。

此外，半导体 IP 授权业务亦是公司主营业务重要组成部分。IP 授权业务一方面提高了芯片设计企业研发成果的使用效率，另一方面往往也是芯片设计企业研发实力和技术水平的充分体现。目前，公司在时钟芯片、射频芯片领域已积累相关 IP，且已拓展 SiTime、中颖电子等多家知名客户，未来将根据各条产品线的研发进展、IP 积累、客户诉求等情况，持续实施 IP 授权业务，实现知识产权效益的最大化。

### ②经验丰富的研发团队和管理团队

集成电路设计属于典型的智力密集型行业，人才是集成电路设计企业的最关键要素。公司高度重视研发和管理人才，积极引进国内外高端技术人才，以核心技术人员为基石，以经验丰富的研发团队成员为骨干，大力吸收行业内优质人才，建起一个多元化的开发团队。公司核心技术人员、研发骨干具备扎实的研发功底、前瞻的战略眼光和敏锐的市场嗅觉，平均拥有数十年的工作经验，具有成熟的模拟芯片设计理念和丰富的设计经验。

除研发团队外，公司的市场、运营、销售等部门的核心团队均拥有集成电路行业相关的学历背景和国内外知名半导体公司多年的工作经历，积累了丰富的产业经验和专业的管理能力。

### ③强大的研发实力及不断升级的高质量产品

公司致力于成为领先的平台型模拟集成电路设计企业。凭借深厚的集成电路技术储备，公司的研发团队在模拟芯片设计领域积累了境内领先的设计能力，持续推出具备较强竞争力的芯片产品。

报告期内，公司推出多款时钟芯片产品，不断提高芯片产品性能，在短时间内实现了时钟芯片产品的快速升级。2018 年，公司推出首款去抖时钟芯片，

抖动性能为 150fs；2021 年第一季度，公司去抖时钟芯片抖动性能提升至 120fs；2022 年已量产的 Au5617 去抖时钟产品抖动性能已达到 85fs，已规模销售的 Au5328 去抖时钟产品可使时钟信号抖动小于 50fs，抖动性能已达到国际一流水平。

公司在其他芯片以及**半导体 IP 授权**领域亦取得良好成果。在电源管理芯片方面，公司线性稳压器、**升降压芯片**已实现大批量销售，多相电源控制器已实现量产并获得批量订单。传感器芯片方面，骨声纹 MEMS 加速计芯片采用了公司自主研发的惯性 MEMS 制造工艺，可通过微机械结构感知电子设备的位置移动和振动及佩戴者发出的声音、声纹，目前已在客户处测试。射频芯片方面，公司的功率放大器已获得客户订单。**半导体 IP 授权**方面，基于对公司技术团队丰富的模拟芯片设计经验以及技术积累的认可，SiTime、EM Microelectronics、瑞萨电子、中颖电子、泰凌微等知名集成电路设计企业均（曾）向公司采购部分模拟芯片方面的 IP 授权。

公司将积极研判行业前沿信息，把握模拟芯片发展动态，积极布局市场新需求，不断扩充并迭代产品系列，驱动公司整体营业收入长期可持续增长。

#### **④优质、广泛的客户基础**

芯片行业上下游产业链之间具有高度的粘性，下游应用行业对产品质量和供应商的选定有严格的要求，一旦对选用的芯片产品经过测试、认证并规模化使用之后一般不会轻易更换供应商。凭借高质量的产品以及过硬的技术，公司的芯片产品已进入客户 A、中兴通讯、锐捷网络、客户 B、华勤技术、新华三、客户 C、客户 D、中国长城等一系列知名厂商的供应链体系，时钟芯片产品已成为龙芯中科、飞腾信息 CPU 参考设计配套芯片。

公司积累了优质的客户资源和良好的品牌知名度，并与客户建立了良好的合作关系，公司在客户资源质量上具备较为明显的优势，不断扩大的客户基础有利于公司获取下游客户的需求，及时跟进、研发相应的产品，从而保障公司业务进一步快速增长，形成可持续发展的良性循环。

## **6、业务数据测算过程及损益趋势变化分析**

2021 年及 2022 年，公司因确认大额股份支付费用导致亏损。**2023 年 11 月**，

经公司 2023 年第二次临时股东大会审议通过，公司对员工股权激励方案进行调整，股权激励方案不再隐含服务期条款，尚未完成摊销的股份支付费用将于 2023 年全部摊销完毕，后期无需继续摊销。结合公司目前经营计划、在手订单情况以及相关条件假设，预计公司扭亏为盈的预期时间节点为 2024 年。

### (1) 营业收入

报告期内，受益于半导体国产化趋势、强大的研发实力及不断升级的高质量产品、下游应用市场持续增长以及公司优质客户群体不断扩大等因素影响，公司收入保持较大规模。以 2022 年、2023 年 1-6 月销售收入为基础，综合考虑公司业务发展现状、新产品量产销售规划、在手订单、大客户需求变化及行业前景等因素，基于谨慎性预计，公司 2023-2024 年销售收入预计如下：

单位：万元

项目	2021A	2022A	2023E	2024E
营业收入	50,246.67	47,799.78	<b>48,075.58</b>	<b>85,480.18</b>
其中：时钟芯片及晶粒	48,281.40	43,349.26	<b>14,229.06</b>	<b>17,006.00</b>
电源管理芯片	33.03	349.95	<b>1,407.07</b>	<b>11,390.00</b>
传感器芯片	2.59	662.88	<b>109.81</b>	<b>1,420.00</b>
射频芯片	-	-	-	<b>460.00</b>
半导体 IP 授权服务	1,829.60	3,429.88	<b>32,329.64</b>	<b>55,204.50</b>

注 1：公司根据 IP 授权合同签订情况、半导体市场行情、产品研发及验证进程、客户开拓进度等情况对 2023 年、2024 年收入预计情况进行了调整；

注 2：2024 年，公司预计时钟类 IP 授权收入为 54,398.00 万元，公司时钟类业务收入合计为 71,404.00 万元。

2023 年至 2024 年，预计公司营业收入将达到 **48,075.58** 万元及 **85,480.18** 万元。公司营业收入预计的主要依据为：

①2022 年下半年以来，受半导体周期下行、下游市场需求放缓以及主要客户自身经营策略调整放慢提货节奏的影响，公司时钟芯片销售规模有所下降，预计 2024 年主要客户仍采取压库存、保持一定现金流的备货策略，2023 年及 2024 年公司时钟芯片销售收入整体规模相对不大；

②2023 年上半年，公司升降压芯片成功实现量产销售，带动公司电源管理芯片销售收入大幅增加，未来随着公司多相电源和智能功率器件、包络电源等各类细分产品逐步通过客户测试并量产销售，预计公司电源管理芯片销售收入

将实现大幅上涨；

③2023 年以来，受下游客户智能水表需求放缓影响，公司无磁感应传感器芯片市场开拓进度慢于预期，公司传感器芯片销售收入有所下降；随着 MEMS 传感器芯片逐步通过客户测试并量产销售、智能水表需求逐渐复苏，预计 2024 年公司传感器芯片销售收入有所上涨；

④2023 年 10 月，公司与 SiTime 签订《知识产权许可合同》，总金额不超过 2.68 亿美元，其中 1.48 亿美元为确定对价，1.2 亿美元为可变对价。因此预计 2023 年及 2024 年公司半导体 IP 授权业务收入将大幅增加。

## (2) 毛利率

报告期各期，随着公司芯片产品实现量产并大规模销售，公司主营业务毛利率整体有所提高。以 2023 年 1-6 月的数据为基础，结合报告期内各类产品毛利率变化情况以及未来各产品发展规划，公司预计未来产品毛利率变化趋势如下：

项目	2021A	2022A	2023E	2024E
综合毛利率	74.89%	74.80%	87.58%	80.14%
其中：时钟芯片及晶粒毛利率	73.93%	72.67%	63.86%	63.20%
电源管理芯片毛利率	46.87%	61.69%	41.99%	41.99%
传感器芯片毛利率	95.06%	90.75%	90.63%	60.00%
射频芯片毛利率	-	-	45.00%	45.00%
半导体 IP 授权毛利率	100.00%	100.00%	100.00%	94.04%

2023 年 10 月，公司与 SiTime 签订《知识产权许可合同》，预计 2023 年至 2025 年公司将收取较高金额的半导体 IP 授权服务费，半导体 IP 授权服务业务毛利率较高，因而预计未来公司综合毛利率将大幅提高。公司各类产品毛利率预计主要考虑因素包括：

①受半导体市场行情及自身正常调价策略的影响，2023 年上半年公司适当下调了部分时钟芯片的销售单价，时钟芯片毛利率较 2020 年至 2022 年有所下降；基于谨慎性考虑，2023 年及 2024 年公司时钟芯片及晶粒毛利率参考 2023 年 1-6 月相关产品毛利率进行预测；

②2023年1-6月，公司电源管理芯片主要以向境内某知名智能手机厂商销售升降压芯片为主，其毛利率低于2022年向境外客户销售线性稳压器毛利率，因而电源管理芯片毛利率有所下降。2023年及2024年公司电源管理芯片毛利率参考2023年1-6月相关产品毛利率进行预测；

③鉴于预计2023年下半年传感器出货量较少，2023年传感器芯片毛利率参考2023年1-6月毛利率进行预测。2024年，一方面，随着无磁感应传感器芯片出货量的增加，公司预计将给予客户一定的价格优惠，无磁感应传感器芯片销售单价将适当下调，毛利率预计有所下降；另一方面，随着MEMS传感器芯片通过客户测试并量产销售，预计其毛利率低于无磁传感器芯片。因此，综合考虑无磁感应传感器芯片与MEMS传感器芯片销售收入占比及毛利率水平，公司预计2024年传感器芯片平均毛利率将出现一定幅度下降。

④公司功率放大器与射频前端模组芯片等射频芯片逐步放量，预计射频芯片毛利率45%左右；

⑤公司半导体IP授权服务包括根据2023年10月公司与SiTime签订的《知识产权许可合同》向SiTime所授权的IP，以及向其他客户授权的IP。公司2024年向SiTime所授权的IP需额外进行人工及流片等部分投入，预计2024年发生的相关成本为3,287.74万元，毛利率为93.96%；公司向其他客户所授权的IP系研发过程中支出已费用化的IP，且无需进行额外投入，其毛利率为100%。

### （3）期间费用（不含股份支付）

公司期间费用主要由销售费用、管理费用和研发费用构成。报告期内，公司期间费用率（不含股份支付）较高，主要原因为公司业务尚处于起步阶段，营业收入整体规模相较于同行业可比公司不大，且报告期内公司有序搭建研发、管理及销售团队，各项费用支出增长较快。随着公司产品矩阵的形成与团队结构和规模的完善，公司人员招聘力度趋于稳定，人员相关费用增长预计将大幅放缓，各项期间费用（不含股份支付）增长速度预计会出现合理降低。公司2023年销售费用、管理费用、研发费用预测主要系参考2023年上半年有关费用支出并适当上调，财务费用预测系参考2023年上半年费用比照全年支出。以2023年的各项期间费用为基础，基于公司未来人员招聘计划以及对各项期间费



用的预算和管控目标，预计 2024 年公司销售费用、管理费用及财务费用增长率为 5%，研发费用增长率为 10%。公司预计未来各项期间费用（不含股份支付）具体金额如下：

单位：万元

项目	2021A	2022A	2023E	2024E
销售费用（不含股份支付）	1,866.19	2,554.57	4,651.34	4,883.91
管理费用（不含股份支付）	3,994.41	5,215.66	6,954.62	7,302.35
研发费用（不含股份支付）	20,288.70	22,449.94	26,849.69	29,534.65
财务费用（不含股份支付）	1,236.43	477.77	823.16	864.32
合计	27,385.72	30,697.94	39,278.81	42,585.24

#### （4）股份支付费用

2023 年 11 月，经公司 2023 年第二次临时股东大会审议通过，公司对员工股权激励方案进行调整，股权激励方案不再隐含服务期条款，尚未完成摊销的股份支付费用将于 2023 年全部摊销完毕，2023 年预计确认的股份支付金额为 99,639.12 万元。

#### （5）综合损益表

基于上述假设，不考虑其他因素，2023 年至 2024 年公司盈亏情况测算如下：

单位：万元

项目	2023E	2024E
销售收入	48,075.58	85,480.18
销售毛利	42,106.92	68,506.01
期间费用	39,278.81	42,585.24
股份支付	99,639.12	-
税前利润	-96,811.02	25,920.77

根据上述测算，公司预计将在 2024 年实现扭亏为盈。

前述对未来期间业绩预计情况系公司根据自身经营计划及扭亏为盈的具体条件作出的初步测算数据，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

(二) 报告期内经营活动产生的现金流净额波动较大的具体原因，与净利润差异较大的原因，货币资金余额与日常经营需要的匹配性，是否面临流动性风险，并充分提示风险

1、报告期内经营活动产生的现金流净额波动较大的具体原因，与净利润差异较大的原因

(1) 报告期内经营活动产生的现金流净额波动较大的具体原因

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售商品、提供劳务收到的现金	10,268.36	64,207.15	33,985.95	49,944.66
收到的税费返还	17.42	-	673.25	-
收到其他与经营活动有关的现金	1,059.08	1,897.86	1,189.80	6,932.30
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>11,344.86</b>	<b>66,105.00</b>	<b>35,849.00</b>	<b>56,876.96</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	7,822.59	20,890.05	13,753.25	18,342.54
支付给职工以及为职工支付的现金	10,117.27	18,398.85	14,930.32	7,565.48
支付的各项税费	450.04	4,160.90	2,025.03	3,402.26
支付其他与经营活动有关的现金	4,267.23	7,467.03	7,918.58	5,445.73
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>22,657.12</b>	<b>50,916.83</b>	<b>38,627.18</b>	<b>34,756.01</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-11,312.26</b>	<b>15,188.17</b>	<b>-2,778.18</b>	<b>22,120.95</b>

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 22,120.95 万元、-2,778.18 万元、15,188.17 万元和-11,312.26 万元，主要系受经营性应收、支付职工薪酬以及销售回款所属期间的影响。

2021年，经营活动产生的现金流量净额为负，较2020年减少24,899.13万元，主要原因为：一方面，公司根据主要客户需求，调整供应链，将部分封测采购切换至境内供应商，公司产能于下半年逐步释放，并主要于第四季度交货实现收入，应收款项于年末尚未收回，销售商品、提供劳务收到的现金较上年减少15,958.71万元；另一方面，公司当年平均人员数量较上年有所增加，职工薪酬支出大幅增加，支付给职工以及为职工支付的现金较上年增长7,364.84万元。

2022年，公司经营活动产生的现金流量净额较2021年增长17,966.35万元，主要系销售回款大幅增加所致，具体原因为：①2021年末公司确认大额应收账款21,759.04万元，该应收账款于2022年收回；②2022年公司在前三季度实现销售收入37,297.28万元，占比达78.03%，结合公司对客户的信用政策，当年实现的销售收入已大部分实现回款。2022年公司经营活动现金流入较2021年增加30,256.00万元，最终导致经营活动产生的现金流量净额大幅增长。

2023年1-6月，受半导体周期下行、市场需求不足以及主要客户放慢提货节奏影响，公司营业收入规模下降较多，销售商品、提供劳务收到的现金为10,268.36万元；与此同时，为维持正常经营，公司支付给职工以及为职工支付的现金等固定支出和采购商品与劳务支出分别为10,117.27万元、7,822.59万元，仍保持在较高水平，因而公司经营活动产生的现金流量净额为负。

## (2) 报告期内经营活动产生的现金流净额与净利润差异较大的原因

公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差额，主要受到股份支付费用、固定资产折旧、无形资产摊销、存货的变动和经营性应收应付项目变动的综合影响，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
经营活动产生的现金流量净额	-11,312.26	15,188.17	-2,778.18	22,120.95
净利润	-56,930.20	-85,562.22	-105,389.21	681.72
<b>差额</b>	<b>45,617.94</b>	<b>100,750.39</b>	<b>102,611.03</b>	<b>21,439.23</b>
差额构成				
非付现项目				
计提的资产减值损失	35.75	7.26	12.46	0.11
计提的信用减值损失	78.13	-91.85	216.38	-19.87
固定资产折旧	754.80	1,227.50	910.85	453.83
使用权资产折旧	365.88	717.45	482.43	-
无形资产摊销	1,461.96	2,315.97	1,822.66	1,569.15
长期待摊费用的摊销	95.42	199.65	127.42	54.61
<b>合计</b>	<b>2,791.94</b>	<b>4,375.98</b>	<b>3,572.20</b>	<b>2,057.83</b>

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
<b>经营性应收应付项目及存货的变动项目</b>				
存货的减少（增加为负）	<b>-216.97</b>	-4,781.09	989.85	-1,765.06
经营性应收项目的减少（增加为负）	<b>-6,322.98</b>	10,394.65	-21,104.88	1,738.70
经营性应付项目的增加（减少为负）	<b>409.72</b>	-2,171.24	2,118.29	3,094.36
<b>合计</b>	<b>-6,130.23</b>	<b>3,442.32</b>	<b>-17,996.74</b>	<b>3,068.00</b>
<b>非经营性项目</b>				
固定资产报废损失	<b>0.36</b>	7.51	-	0.14
财务费用	<b>560.42</b>	677.39	1,094.66	317.16
投资损失	<b>-8.33</b>	-20.73	-0.15	-12.49
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-	-	-7.13	-
公允价值变动损失	-	-5.56	-	-2.92
<b>合计</b>	<b>552.45</b>	<b>658.61</b>	<b>1,087.38</b>	<b>301.75</b>
<b>其他项目</b>				
递延所得税资产减少	<b>-245.19</b>	<b>16.11</b>	<b>40.03</b>	225.94
递延所得税负债增加	<b>-73.90</b>	<b>-137.88</b>	<b>-312.45</b>	-378.89
其他（股份支付费用）	<b>48,722.86</b>	92,395.26	116,220.61	16,164.48
<b>合计</b>	<b>48,403.77</b>	<b>92,273.49</b>	<b>115,948.19</b>	<b>16,011.53</b>

### ① 2023年1-6月差异原因分析

2023年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异为45,617.94万元。若剔除股份支付的影响，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异为3,104.92万元，差异主要系非付现项目、经营性应收项目变动所致。

#### A、非付现项目

2023年1-6月，净利润中的非付现项目金额为2,791.94万元，其中固定资产折旧754.80万元、使用权资产折旧365.88万元以及无形资产摊销1,461.96万元。

#### B、经营性应收应付项目及存货的变动

2023年1-6月，经营性应收应付项目及存货的变动金额导致的净利润与经

营活动现金净流量差额为-6,130.23万元，其中经营性应收项目增加导致现金流减少6,322.98万元。公司经营性应收项目增加主要原因为：一方面，2023年6月末公司应收票据增加2,281.27万元，公司与客户中兴通讯的结算采用银行承兑汇票的方式，货物结算条款为验收合格后60天支付期限为150天的银行承兑汇票，截至期末部分应收票据尚未到期；另一方面，截至2023年6月末，公司大部分应收账款仍在信用期内，客户尚未支付货款，因而期末应收账款余额较大。

### ②2022年差异原因分析

2022年，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异为100,750.39万元。若剔除股份支付的影响，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异为8,355.13万元，差异主要系非付现项目、经营性应收应付项目及存货的变动所致。

#### A、非付现项目

2022年，净利润中的非付现项目金额为4,375.98万元，其中固定资产折旧1,227.50万元、使用权资产折旧717.45万元、无形资产摊销2,315.97万元以及长期待摊费用摊销199.65万元。

#### B、经营性应收应付项目及存货的变动

2022年，经营性应收应付项目及存货的变动金额导致的净利润与经营活动现金净流量差额为3,442.32万元，其中存货增加导致现金流量减少4,781.09万元，经营性应收项目减少导致现金流增加10,394.65万元，经营性应付项目减少导致经营活动现金流量减少2,171.24万元。

2022年，公司存货增加4,781.09万元，主要系公司根据主要客户提供的预计采购需求安排生产，期末备货增加较多；公司经营性应收项目减少10,394.65万元，主要系公司2022年第四季度收入确认金额同比2021年大幅下降，年末应收账款余额较2021年末有所下降所致。

### ③2021年差异原因分析

2021年度，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异为102,611.03

万元。若剔除股份支付的影响，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异为 13,609.03 万元，差异主要系经营性应收应付项目及存货的变动所致。

#### A、经营性应收应付项目及存货的变动

2021 年度，经营性应收应付项目及存货的变动金额导致的净利润与经营活动现金净流量差额为 -17,996.74 万元，其中存货减少导致现金流量增加 989.85 万元、经营性应收项目增加导致现金流量减少 21,104.88 万元，经营性应付项目增加导致经营活动现金流量增加 2,118.29 万元。

公司经营性应收项目增加 21,104.88 万元，主要原因为当年主要于第四季度实现销售，部分应收账款尚未回收。

#### ④2020 年差异原因分析

2020 年度，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异为 21,439.23 万元。若剔除股份支付的影响，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异为 5,274.75 万元，差异主要系非付现项目、经营性应收应付项目及存货的变动所致。

#### A、非付现项目

2020 年度净利润中的非付现项目金额为 2,057.83 万元，其中固定资产折旧 453.83 万元、无形资产摊销 1,569.15 万元。

#### B、经营性应收应付项目及存货的变动

2020 年度，经营性应收应付项目及存货的变动金额导致的净利润与经营活动现金净流量差额为 3,068.00 万元，其中存货增加导致现金流量减少 1,765.06 万元、经营性应收项目减少导致现金流量增加 1,738.70 万元，经营性应付项目增加导致经营活动现金流量增加 3,094.36 万元。

### 2、货币资金余额与日常经营需要的匹配性，是否面临流动性风险，并充分提示风险

报告期内，根据经营现金流量情况测算公司日常运营需要的营运资金金额如下：

单位：万元

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
购买商品、接受劳务支付的现金	7,822.59	20,890.05	13,753.25	18,342.54
支付给职工以及为职工支付的现金	10,117.27	18,398.85	14,930.32	7,565.48
支付的各项税费	450.04	4,160.90	2,025.03	3,402.26
支付其他与经营活动有关的现金	4,267.23	7,467.03	7,918.58	5,445.73
经营活动现金流出小计	22,657.12	50,916.83	38,627.18	34,756.01
月均经营活动现金流出金额=经营活动现金流出金额/12或6(①)	3,776.19	4,243.07	3,218.93	2,896.33
偿还债务支付的资金	7,000.00	16,600.00	11,000.00	-
月均偿还债务所需资金=偿还债务支付的现金/12或6(②)	1,166.67	1,383.33	916.67	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	364.36	571.36	13,864.70	199.48
月均分配股利或偿付利息所需资金=分配股利、利润或偿付利息现金/12或6(③)	60.73	47.61	1,155.39	16.62
月均经营活动现金流出金额和月均偿还债务、分配股利或偿付利息支付的现金小计(①+②+③)	5,003.59	5,674.01	5,290.99	2,912.96
期末现金及现金等价物余额	8,027.84	11,735.14	6,251.94	15,096.37

注：2023年 1-6月为半年度数据，月均经营活动现金流出金额、月均偿还债务所需资金、月均分配股利或偿付利息所需资金为对应半年度金额除以 6。

公司日常运营需投入较大流动资金。为降低公司流动性风险，保证生产经营稳定，公司资金管控目标通常是维持最低 3 个月以上的可用资金规模，并将不低于 1 个月的资金需求量作为警戒线。公司可用资金规模通常不能低于人民币 5,000 万元，用于支付采购款项和各项税费、发放职工工资和归还贷款等。报告期各期末，公司货币资金余额均大于月均经营活动现金流出金额、月均偿债金额及月均分配股利或偿付利息合计金额，公司货币资金余额能够满足公司日常经营需要，因此报告期公司货币资金余额与公司日常经营需要相匹配。

公司正常销售对应经营性现金流入，正常筹资活动对应融资性现金流入，对日常营运资金进行补充。公司客户信用情况良好，合作期内均能按照商务账期约定时间回款，公司应收账款未出现坏账情况。此外，公司近三年经营状况良好，与银行保持良好的合作关系。如若公司货币资金余额在 1 个月左右的资金需求量警戒线附近，公司可通过已获取的授信额度快速融资，满足公司正常的运营资金需求。

综上，公司货币资金余额与日常经营需要相匹配，流动性风险可控。出于谨慎性考虑，公司已在招股说明书“第三节/一/（十）/7、流动性风险”中对流动性风险补充披露如下：“

## 7、流动性风险

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 22,120.95 万元、-2,778.18 万元、15,188.17 万元和-11,312.26 万元，呈现一定的波动性，且与净利润差异较大。报告期各期流动比率分别为 0.58、1.51、1.80 和 1.30，速动比率分别为 0.50、1.42、1.48 和 1.08，低于行业平均。目前公司主要通过日常经营积累、银行借款等方式满足日常经营资金需求，未来随着公司规模的扩张，资金需求进一步增大，若公司不能及时收回应收账款或不能通过外部融资及时取得流动性支持，将会导致公司资金紧张，出现流动性风险，进而对公司经营产生不利影响。”

## 二、核查并发表明确意见

### （一）核查程序

我们执行以下核查程序：

（1）访谈发行人相关负责人，了解影响发行人经营业绩的主要影响因素，分析净利润波动的原因；

（2）复核公司业务数据测算过程，评价测算过程中采用的假设及参数的合理性，分析公司未来两年营业收入、毛利率、期间费用等盈利预测的重要参数的变化趋势和对公司盈利的影响；

（3）对现金流量各项目的变动趋势进行了分析，分析现金流量表中影响经营活动现金净流量变动的因素，核实经营活动现金净流量波动的原因及合理性，分析报告期内发行人净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因；

（4）访谈发行人财务人员，了解货币资金管控目标，分析货币资金与业务规模、日常营运资金需求的匹配性，分析是否存在流动性风险。

### （二）核查结论

经核查，我们认为：



报告期内扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（剔除股份支付金额）波动具有合理原因；结合公司主要业务的市场地位、客户情况、业务发展情况，公司具备扭亏为盈的基础条件和经营环境，实现扭亏为盈具有客观性和可行性；报告期内公司经营活动产生的现金流净额波动较大具有合理原因，与净利润差异较大具有合理性；公司货币资金余额与日常经营需要相匹配，流动性风险可控。

#### 问题 12.关于资金流水核查

根据申报材料：（1）报告期内发行人与关联方之间存在大额资金拆借情况，如 2021 年公司对双成投资、宁波双全、奥拉投资等关联方合计拆入 25,513.18 万元、合计偿还 25,513.18 万元；（2）报告期各期末发行人累计未分配利润分别为-249.66 万元、-13,067.90 万元、-122,623.93 万元和-137,087.24 万元，2020 年 11 月发行人决议分红 1.35 亿元；（3）保荐机构、申报会计师对发行人控股股东、实际控制人等的流水进行了核查，不存在异常情形，核查过程表述较为笼统；实际控制人 WANGYINGPU 为澳大利亚国籍，王成栋、WANG YINGPU 为深市上市公司双成药业实际控制人。

请发行人说明：（1）发行人与控股股东或其他关联方之间是否存在资金池、联动账户或现金管理协议等安排，如有请说明报告期内及期前相关资金归集的具体情况，是否存在侵害发行人利益的情况；（2）在未分配利润为负情况下大额分红的合理性，是否符合公司章程约定，是否存在利润超分的风险；分红款的支付对象，资金的最终用途，是否存在流向员工持股平台的情况。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明资金流水核查的核查范围及完整性、核查方法、核查证据，分主体按年度汇总列示发行人及主要关联方、关键岗位人员报告期内资金的主要流入来源及流出去向，具体说明对分红款资金最终用途的核查情况，并发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

(一) 发行人与控股股东或其他关联方之间是否存在资金池、联动账户或现金管理协议等安排，如有请说明报告期内及期前相关资金归集的具体情况，是否存在侵害发行人利益的情况

### 1、发行人与控股股东或其他关联方之间是否存在资金池、联动账户或现金管理协议等安排

2021年11月，上海通芯、奥拉投资共同与招商银行股份有限公司上海宜山支行签订《上海自贸区跨境双向人民币资金池服务协议》，共同申请自贸区跨境双向人民币资金池服务，同时约定上海通芯、奥拉投资的境内外成员企业以分别出具承诺函的形式加入资金池业务，招商银行为上海通芯搭建境内资金池，并协助奥拉投资搭建境外资金池。该资金池设立之目的为便于发行人向奥拉投资借入资金用于满足公司日常经营资金周转。

除上述情况外，发行人与控股股东或其他关联方之间不存在其他资金池、联动账户或现金管理协议等安排。

### 2、报告期内及期前相关资金归集的具体情况，不存在侵害发行人利益的情况

发行人仅通过该资金池发生一笔交易，即发行人全资子公司上海通芯在2021年12月因临时性资金需求从奥拉投资借款5,000万元，并于当月末全部归还。奥拉投资未曾通过该资金池对发行人资金进行归集，不存在侵害发行人利益的情况。为保证发行人资产独立性，发行人已注销该资金池业务。

(二) 在未分配利润为负情况下大额分红的合理性, 是否符合公司章程约定, 是否存在利润超分风险; 分红款的支付对象, 资金的最终用途, 是否存在流向员工持股平台的情况

1、在未分配利润为负情况下大额分红的合理性, 是否符合公司章程约定, 是否存在利润超分风险

(1) 分红时点公司可供分配利润大于分红金额, 符合公司章程约定, 不存在利润超分风险

2020年11月15日, 公司召开2020年第三次董事会, 审议通过以2020年10月31日为分红基准日, 向公司股东以现金方式合计分配利润1.35亿元。

根据上海安信信会计师事务所出具的沪信师报(2020)第1067号《审计报告》, 2020年1至10月, 发行人实现净利润20,092.02万元, 截至2020年10月31日, 发行人未分配利润金额为21,273.60万元。

本次利润分配金额为13,500万元, 未超过截至2020年10月31日公司经审计的可供分配利润, 未违反当时有效的《公司章程》“合营公司上一个会计年度亏损未弥补前不得分配利润”的相关规定, 不存在利润超分风险。

2020年11月21日, 公司召开2020年第四次董事会, 决定对宁波奥拉全体员工实施股权激励。根据相关规定, 2020年11月至12月, 发行人计提了较大金额的股权激励费用, 导致截至发行人2020年12月31日的累计未分配利润为负。

## (2) 公司大额分红的原因及合理性

### ① 平衡新老股东利益

分红时点后, 发行人拟引入员工持股平台及财务投资者。在此基础上, 鉴于2020年10月31日前的未分配利润积累主要为原有股东持股期间实现, 为平衡新老股东的利益, 从而向该等时点的股东双成投资、奥拉投资分配现金股利。

### ② 引入外部投资者、偿还所欠印度奥拉收购款的必要安排

2020年下半年, 发行人开始筹划引入外部投资者事宜, 在与投资机构的沟通中, 投资机构反馈因公司注册资本实缴比例仅20%且账面尚有大额负债即应付印度奥拉股权转让款未结清, 不满足其对外投资条件。为同时解决股东奥拉

投资出资资金来源及公司清偿所欠双成投资印度的奥拉股权收购款，遂进行了本次分红。奥拉投资在获得税后分红款后，将其全部用于实缴公司注册资本；公司在获得奥拉投资的增资款后，将款项主要用于向双成投资支付印度奥拉股权收购款。在注册资本实缴比例超过 50%，且大额应付印度奥拉股权收购款基本清偿完毕后，公司顺利引入了外部投资者。

## **2、分红款的支付对象，资金的最终用途，不存在流向员工持股平台的情况**

发行人该次共分红 13,500 万元，分配对象为双成投资和奥拉投资，其中奥拉投资获得税后分红款 9,720 万元，双成投资获得分红款 2,700 万元。

### **(1) 奥拉投资分红款资金流向**

奥拉投资于 2021 年 1 月收到税后分红款 9,720 万元后，次日即将该税后分红款兑换为美元，向发行人实缴出资 1,500 万美元。奥拉投资在获得税后分红款后将其全部用于实缴公司注册资本符合相关法律法规规定，具体情况如下：

①奥拉投资和双成投资根据当时有效的《公司章程》，按所持奥拉有限注册资本比例分红，不违反当时适用的《公司法》的相关规定；

②奥拉有限召开了董事会，并由全体董事审议通过了上述分红事宜，依法就上述分红事宜履行了内部决策程序；

③奥拉有限向奥拉投资支付分红款时依法代扣代缴了企业所得税，并就向境外支付分红款、奥拉投资向境内支付出资款事宜履行了必要的外汇手续；

④分红时，奥拉有限的股东为双成投资及奥拉投资。双成投资的实际控制人为王成栋、奥拉投资的实际控制人为 WANG YINGPU，二人系父子关系，且王成栋及双成投资、WANG YINGPU 及奥拉投资均确认就上述分红事宜不存在任何争议或潜在纠纷。

综上所述，奥拉投资在获得税后分红款后将其全部用于向发行人实缴出资合法合规。

### **(2) 双成投资分红款资金流向**

双成投资于 2021 年 8 月至 9 月收到该 2,700 万元分红款后，用于向其股东王成栋偿还借款；王成栋收到双成投资所归还的 2,700 万元借款后，先将其用于银

行理财，后于 2022 年 3 月至 4 月陆续最终用于向被代持自然人支付股权代持解除款，具体情况如下：

序号	支付对象	支付金额（万元）	支付日期
1	LI**	300.00	2022 年 3 月 24 日
2	张**	473.80	2022 年 3 月 24 日
3	常**	473.80	2022 年 3 月 24 日
4	赵**	407.05	2022 年 3 月 24 日
5	张**	474.05	2022 年 3 月 25 日
6	胡**	100.00	2022 年 4 月 1 日
7	LI**	391.55	2022 年 4 月 6 日
8	张**	174.05	2022 年 4 月 6 日
合计		<b>2,794.30</b>	

综上所述，奥拉投资所获得的分红款最终用于向发行人实缴出资，双成投资获得的分红款最终用于支付股权代持解除款，不存在流向员工持股平台的情况。

二、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明资金流水核查的核查范围及完整性、核查方法、核查证据，分主体按年度汇总列示发行人及主要关联方、关键岗位人员报告期内资金的主要流入来源及流出去向，具体说明对分红款资金最终用途的核查情况，并发表明确意见

#### （一）资金流水核查的核查范围及完整性、核查方法、核查证据

##### 1、资金流水核查的范围、核查账户数量

我们根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的要求，结合发行人的实际情况对发行人的控股股东、实际控制人及其配偶、主要关联企业、董事、监事、高级管理人员等关联方开立或控制的银行账户进行了资金流水核查，核查期间覆盖报告期或任职期间。具体核查范围及核查账户数量如下表所示：

核查对象	名称/姓名	核查银行账户数量（个）
发行人	宁波奥拉半导体股份有限公司	28
发行人分公司	宁波奥拉半导体股份有限公司上海分公司	1

核查对象	名称/姓名	核查银行账户数量(个)
	宁波奥拉半导体股份有限公司深圳分公司	1
发行人子公司	绍兴圆方半导体有限公司	7
	深圳凤鸣翔天科技有限公司	4
	上海通芯奥拉微电子有限公司	2
	安可控股有限公司	4
	Aura Semiconductor Private Limited	7
	香港奥拉半导体有限公司	3
	成如有限公司	4
	Advanced Monolithic Power Semiconductor private	1
	Spirit Semiconductor limited	6
	SightTech Corp.	1
控股股东	香港奥拉投资有限公司	<b>23</b>
实际控制人/董事长/总经理及其配偶	王成栋、张立萍	<b>80</b>
实际控制人/董事及其配偶	WANG YINGPU、白晶	25
董事/副总经理	石俊荣	12
董事/财务总监	余广林	<b>11</b>
董事/董事会秘书	董斌	9
董事	张嵘	<b>9</b>
原董事	张翌 (YI ZHANG)	5
监事会主席	刘润松	<b>32</b>
监事	张伟	17
监事	邓彩虹	16
原监事	袁慧鹰	<b>20</b>
原副总经理	杨志刚	7
关键岗位人员	陈昆	<b>10</b>
关键岗位人员	肖正华	15
关键岗位人员	涂明仪	7
关键岗位人员	李凡龙	15
关键岗位人员	史明甫	<b>28</b>
实际控制人控制的其他企业	海南双成投资有限公司	<b>14</b>
实际控制人控制的其他企业	海南双成投资有限公司上海分公司	2

核查对象	名称/姓名	核查银行账户数量(个)
实际控制人控制的其他企业	海南双成有限公司	1
实际控制人控制的其他企业	海南至德成大科技发展有限公司	1
实际控制人控制的其他企业	宁波守正药物研究有限公司	4
实际控制人配偶控制的企业	宁波卓业股权投资合伙企业(有限合伙)	1
实际控制人配偶控制的企业	南京卓恒股权投资合伙企业(有限合伙)	2
实际控制人配偶控制的企业	宁波卓研股权投资合伙企业(有限合伙)	1
实际控制人控制的其他企业	宁波双全创业投资合伙企业(有限合伙)	1
实际控制人配偶控制的企业	北京赢迪股权投资管理有限公司	6
实际控制人配偶控制的企业	北京赢迪股权投资管理有限公司南京分公司	1
实际控制人配偶控制的企业	北京赢迪咨询有限责任公司	1
实际控制人控制的其他企业	HSP Investment Holdings Limited	7
实际控制人控制的其他企业	海南陨铁商务咨询有限公司	5
实际控制人控制的其他企业	绍兴博成文旅有限公司	1
实际控制人控制的其他企业	深圳中科天鹰科技有限公司	2
实际控制人控制的其他企业	海南矿生投资合伙企业(有限合伙)	1
实际控制人控制的其他企业	海南石出投资合伙企业(有限合伙)	1
实际控制人配偶控制的企业	南京卓才股权投资合伙企业(有限合伙)	1
实际控制人配偶控制的企业	南京创熠赢迪昂科利创业投资合伙企业(有限合伙)	4
实际控制人配偶控制的企业	南京卓赢股权投资合伙企业(有限合伙)	1
实际控制人配偶控制的企业	南京卓辉企业管理合伙企业(有限合伙)	1
实际控制人配偶控制的企业	南京卓群股权投资合伙企业(有限合伙)	4
实际控制人配偶控制的企业	宁波卓立股权投资合伙企业(有限合伙)	2
实际控制人控制的其他企业	Ideal Kingdom Limited	3
实际控制人控制的其他企业	海南双成药业股份有限公司及其子公司	67

核查对象	名称/姓名	核查银行账户数量(个)
实际控制人曾经控制的企业	La Pourvoirie Du Lac Moreau Inc.	1
合计		546

## 2、资金流水核查完整性及核查方法

### (1) 资金流水核查的完整性

为核查上述资金流水的完整性，我们主要履行了以下核查程序：

#### ① 发行人及其子公司、分公司

A、陪同发行人及其子公司的财务人员前往基本户开立银行现场查询打印《已开立银行结算账户清单》并取得企业信用报告，将独立获得的开户清单与发行人提供的银行账户清单进行核对，识别是否存在未提供的其他账户，以验证银行账户的完整性；

B、通过与银行函证中确认的发行人及其子公司报告期内各期末的相关银行账户（包含报告期内注销的银行账户、外汇结算账户、非预算单位专用存款账户）进行比对，复核相关银行账户的完整性；

C、通过将获取的银行流水和日记账进行双向核对，比对银行账户期初期末余额的连续性，复核相关账户银行流水的完整性；

D、获取发行人及其子公司出具的关于其使用的全部银行账户的承诺函，承诺其已提供报告期内以其名义开立的所有银行账户（包括已注销账户）。

#### ② 实际控制人及其配偶控制的其他企业

A、获得实际控制人及其配偶控制的其他企业的《已开立银行结算账户清单》及《企业信用报告》，将银行流水中出现的银行账户与清单列表中的账户进行比对，核查是否存在开户清单以外的银行账户或未提供的银行账户流水；

B、获取实际控制人及其配偶控制的其他企业出具的关于其使用的全部银行账户的承诺函，承诺其已提供报告期内以其名义开立的所有银行账户（包括已注销账户）。



### ③主要关联自然人

A、我们陪同实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及关键岗位人员前往 6 大国有银行（工商银行、农业银行、建设银行、中国银行、交通银行、邮储银行）、10 家主要全国性股份制银行（中信银行、光大银行、招商银行、浦发银行、民生银行、平安银行、兴业银行、华夏银行、浙商银行、广发银行）以及当地主要银行（宁波银行、上海银行、海南银行、江苏银行、农商行或信用社）现场获取个人开立账户清单及全部账户的银行流水，并通过交叉核对已获取的银行流水交易对手信息确认已提供银行账户的完整性；

B、针对上述自然人的境外银行账户，我们通过交叉核对不同账户之间的交易对手方账户信息等方式复核确认相关人员提供的境外银行账户的完整性、真实性，如核查该对象转账至其名下其他账户、其他核查对象名下账户的记录；

C、通过中国银联的“云闪付”平台的“一键查卡”功能，查询关联自然人名下的银行卡，复核上述自然人所提供账户的完整性；；

D、取得上述自然人出具的关于其使用的全部银行账户的承诺函，承诺其已提供报告期内以其名义开立的所有银行账户（包括已注销账户）。

## （2）资金流水核查的标准

### ①交易性质标准

对于发行人及其子公司的银行流水，筛选交易对方为个人及关联方的异常资金往来；对于发行人实际控制人、实际控制人控制的其他企业、相关自然人的银行流水，筛选交易对方为发行人及其客户、供应商、关联方的异常资金往来、大额取现情况。

### ②交易金额标准

对于宁波奥拉及其子公司、分公司，抽取 100 万人民币（或等值外币）及以上大额资金收款、付款记录；对于海南双成药业股份有限公司及其子公司，抽取 50 万人民币（或等值外币）及以上的流水记录；对于其他关联法人及自然人，抽取 5 万人民币（或等值外币）及以上的流水记录。

### 3、核查程序及核查证据

针对上述主体的资金流水，我们执行了以下核查程序，并获取相应核查证据：

#### (1) 发行人及其子公司、分公司

A、获取发行人资金管理相关的内部控制制度，了解并测试相关内控设计的合理性和执行的有效性，验证发行人资金管理内部控制设计是否合理并得到有效运行；

B、针对发行人及其子公司、分公司境内银行账户，项目组成员根据独立获取的开户清单中所列银行账户，亲自前往各境内开户行独立获取发行人及其子公司、分公司银行流水；针对发行人子公司的境外银行账户，由我们现场监督公司财务人员登录银行官方网站下载获取，并发送至指定邮箱；

C、通过对重要性水平测算，选定 100 万人民币（或等值外币）及作为重要性标准，对重要性标准以上的银行流水和发行人及子公司、分公司的银行日记账逐笔进行双向核对，核对内容包括资金流水发生日期、资金流水金额、交易对手方名称等，核查入账的完整性并印证银行流水的真实性；

D、比对发行人及子公司、分公司银行流水各期末余额与账面余额是否一致，是否存在异常情形；

E、对核查范围内的银行流水进行分析检查，核查是否存在大额取现、销售收款的交易对手方是否均为客户、采购付款的交易对手方是否均为供应商、是否存在与同一主体连续小额交易或与个人发生的大额交易等各式异常交易；针对识别出的异常交易，询问公司关于该笔交易的性质及背景，并获取原始交易记录及记账凭证等；

F、我们对发行人报告期内的银行账户进行了函证，确认账户及账户余额等重要信息的真实性，核对回函的真实性及银行回函信息。

#### (2) 实际控制人及其配偶控制的其他企业

A、针对实际控制人及其配偶控制的其他企业的境内银行账户，我们根据独立获取的开户清单中所列银行账户，亲自前往各境内开户行独立获取主要关联

企业的银行流水；针对实际控制人及其配偶控制的其他企业的境外银行账户，由我们现场或视频监督公司财务人员登录银行官方网站下载获取，并发送至指定邮箱；

B、按照重要性标准对主要关联法人银行流水进行分析核查，核查是否存在大额取现、销售收款的交易对手方是否均为客户、采购付款的交易对手方是否均为供应商、是否存在与同一主体连续小额交易或与个人发生的大额交易等各式异常交易；针对识别出的异常交易，询问主要关联方关于该笔交易的性质及背景，并获取合伙协议、投资协议、借款合同及交易合同等支持性底稿。

### **(3) 主要关联自然人**

A、项目组成员亲自陪同实际控制人及其配偶、发行人董监高核及关键岗位人员前往上述银行查询个人账户清单、获取报告期内的完整银行流水，对于未在上述银行开户的，获取不存在开户情况的相关资料；

B、对报告期内上述人员银行流水记录进行了交叉核对，通过银行流水显示的对手方账户信息确认是否存在未提供的银行账户，分析其是否提供了包括工资户、还贷户、日常消费户等账户，并取得了上述人员出具的已提供全部银行账户的承诺函；

C、按照重要性标准，对主要关联自然人银行流水进行分析核查，对于存在异常或金额重大的资金往来，向账户所有人确认具体情形，要求相关人员提供资金往来交易的说明、借款合同及买卖合同等支持性底稿确认背景原因及合理性；

D、对于存在异常或金额重大的资金往来，向账户所有人确认具体情形，要求相关人员提供资金往来交易的说明、借款合同、买卖合同及明细清单等支持性底稿确认背景原因及合理性；

E、对于存在异常或金额重大的资金往来交易对手方进行访谈，就交易的真实性以及其是否与发行人实际控制人存在代持情况、是否存在代发行人代垫成本费用、是否存在代发行人客户支付货款、代发行人供应商收取货款等情况进行确认；

F、通过现场核查所购置商品具体情况、交易对手方的生产情况等确认有关交易真实性；通过网络查询相关商品市场售价，将发行人主要客户、供应商的董监高名单与交易对手方进行比对分析，确认有关交易的合理性。

#### **4、核查情况**

##### **(1) 对发行人及其子公司、分公司的银行流水核查情况**

根据上述核查标准及核查程序，我们对发行人及其子公司、分公司的大额银行流水进行充分核查，报告期内发行人及其子公司、分公司的大额资金往来事项主要包括日常经营收支、股东出资、股权收购及同一集团内企业往来等。经核查，发行人及子公司大额资金往来与公司经营情况相符合，不存在异常的情形。

##### **(2) 对实际控制人及其配偶控制的其他企业银行流水核查情况**

根据上述核查标准及核查程序，我们对实际控制人及其配偶控制的其他企业的银行流水进行充分核查，并获取支持性底稿。经核查，报告期内实际控制人及其配偶控制的其他企业大额资金往来的主要原因包括日常经营收支、同一控制下企业互转、投资收支及取得/偿还借款等，用途具有合理性，不存在异常资金往来情形，不存在代发行人进行体外资金循环的情形。

##### **(3) 对实际控制人、董监高及关键岗位人员的银行流水核查情况**

根据上述核查标准及核查程序，我们对发行人实际控制人、董监高及关键岗位人员的银行流水进行充分核查，对部分流水往来人员进行访谈，获取借款协议、交易合同等支持性底稿。经核查，报告期内上述自然人的大额资金往来主要原因包括个人资金拆借、投资理财、工资奖金收入、家庭消费支出和实际控制人收到代持款及解除代持款项支付等，发行人实际控制人、董监高及关键岗位人员的大额资金往来、用途具有合理性，不存在异常资金往来情形。

#### **(二) 分主体按年度汇总列示发行人及主要关联方、关键岗位人员报告期内资金的主要流入来源及流出去向**

我们对于发行人及其子公司，抽取 100 万元人民币（或等值外币）及以上大额资金流水记录进行核查；对于海南双成药业股份有限公司及其子公司，抽

取 50 万元人民币（或等值外币）及以上的流水记录进行核查；对于其他主要关联自然人及法人，抽取 5 万人民币（或等值外币）及以上的流水记录进行核查。经剔除理财金额、公司（个人）内部资金往来、直系亲属间互转及实际控制人及其配偶控制的除发行人外的其他企业之间的内部资金往来，并将所有外币资金流水按当年平均汇率换成人民币后，汇总其主要流入来源和资金流出去向，具体情况如下所示：

### 1、发行人及其子公司

单位：万元

交易类型	交易流向	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	交易备注
发行人收到股东出资款	资金流入	-	-	16,992.20	3,007.80	主要系奥拉投资、双成投资对发行人的出资款
	资金流出	-	-	-	-	
取得子公司支付的现金净额	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-	-10,636.34	-13,578.00	主要系对外支付子公司印度奥拉、绍兴圆方、凤鸣翔天的股权收购款
经营支出	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-11,527.47	-39,299.78	-20,213.28	-23,746.74	主要系采购、工资及纳税支出
经营回款	资金流入	8,928.26	62,239.93	34,503.19	49,664.05	主要系对外销售收入及税费返还
	资金流出	-	-	-	-	
利润分配	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-	-13,500.00	-	主要系发行人现金分红款
贷款收支	资金流入	17,172.35	14,700.00	15,240.83	8,400.00	主要系银行贷款收支
	资金流出	-7,000	-16,641.37	-11,012.64	-	
同一控制下企业往来	资金流入	-	-	25,513.18	6,795.71	主要系与 HSP、奥拉投资、宁波双全及双成投资的借款

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
						往来
	资金流出	-	-	-25,513.18	-8,603.34	
其他	资金流入	1,006.29	11,101.57	6,358.20	6,700.00	主要系政府补助、装修补贴及换汇收入
	资金流出	-294.88	-7,937.47	-5,022.52	-	主要系换汇支出

注：已剔除发行人及其子公司所有内部资金往来款

## 2、主要关联自然人

### (1) 王成栋（实际控制人/董事长/总经理）及配偶张立萍

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
对外往来借款	资金流入	20.00	3,919.55	130.00	30.00	主要系亲戚朋友间资金周转拆借往来
	资金流出	-20.00	-1,892.07	-1,487.00	-3,447.00	
股权代持款	资金流入	-	-	50.00	330.00	主要系发行人股权代持及解除款
	资金流出	-	-14,686.92	-7,200.00	-800.00	
家庭消费-购买名贵收藏品	资金流入	-	-	-	-	主要系购买名贵家具收藏品、艺术品及字画
	资金流出	-2,244.75	-3,086.00	-2,330.98	-895.00	
家庭消费-其他	资金流入	-	-	-	-	主要系购房、购车、买酒、教育、医疗、投保及法律咨询等费用
	资金流出	-200.00	-711.99	-121.74	-42.37	
对外投资	资金流入	-	-	-	-	主要系对宁波智严胜慧股权投资合伙企业（有
	资金流出	-	-	-40.00	-	

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
						限合伙)的投资款
对实际控制的其他企业出资	资金流入	1,974.45	-	-	-	主要系宁波卓业退回投资本金、宁波卓研分配投资收益
	资金流出	-	-620.00	-3,544.70	-1,055.00	主要系对宁波卓业、南京卓恒、南京卓辉、北京赢迪、双成有限及海南至德的出资款
对外赠予	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-125.00	-	-70.80	主要系对亲属及公司员工的赠予
存取现金	资金流入	8.00	28.40	70.70	30.00	主要系用于家庭备用金、家庭消费等
	资金流出	-8.00	-15.00	-139.42	-28.00	
利润分配	资金流入	221.00	540.69			主要系宁波双全的利润分配款
	资金流出	-	-			
纳税支出	资金流入	-	29.80			退税返还
	资金流出	-14.42	-317.00	-1,393.11		
转让款收入	资金流入	434.45	611.04	-	-	主要系转让加拿大猎场公司 La Pourvoirie Du Lac Moreau Inc.所得
自有庄园维护、猎场尾款支出及租金收入	资金流入	14.19	14.03	14.12	15.42	主要系实控人自有庄园的日常维护、猎场尾款支出及租金收入
	资金流出	-27.02	-120.73	-119.35	-165.49	

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
其他	资金流入	80.76	319.75	72.01		主要系收回代缴纳的股权转让税款、朋友委托投资理财款、工资奖金及出售自有房产收入、 <b>报告期前股权转让尾款及诉讼费退还</b>
	资金流出	-6.32	-196.92	-80.00	-8.52	主要系退回代朋友投资理财款、部分代缴的股权转让税款、打错款项、归还待垫付款项及向本人控制的其他企业的员工支付的差旅备用金

报告期内，王成栋及其配偶张立萍资金流入及流出主要事项具体情况如下：

#### ① 对外往来借款

根据借款流水、还款流水、借款合同、还款委托书、委托收款付款协议书、债务代付情况说明、民事判决书等文件，对外借款均有合理原因，除对 ZHANG YI、袁慧鹰、陈\*\*及王\*\*的借款外，其余借款均已还清，不存在争议或纠纷。

针对上述借还款事宜，中介机构履行了以下核查程序：

- A、获取了借款及还款银行流水；
- B、获取了借款协议、抵押借款合同、还款委托书、委托收款付款协议书、债务代付情况说明、民事判决书等原始凭证；
- C、除陈\*\*、李\*\*无法取得联系外，中介机构访谈了所有借款金额 20 万元以



上的交易对手方，就其工作履历、相关借还款的真实性以及其是否与发行人实际控制人存在代持情况、是否存在代发行人代垫成本费用、是否存在代发行人客户支付货款、代发行人供应商收取货款等情况进行确认；

D、通过网络查询，将发行人主要客户、供应商的董监高名单与上述借款对手方进行比对分析。

经核查，上述借款资金不存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

## ② 股权代持款

报告期内，发行人股权代持及解除资金具体情况如下：

### (1) 实际控制人与各被代持人代持关系形成及解除的具体方式

#### ① 代持关系的形成

胡妍秋等 16 名自然人系发行人实际控制人的亲戚朋友，袁剑琳等 15 名自然人系发行人实际控制人控制的其他企业的在职员工，该 31 名自然人有意与实际控制人共同投资项目。后续，该等自然人从实际控制人处知悉宁波奥拉的投资机会，并看好半导体行业的发展前景，希望投资发行人。经各方协商一致，发行人实际控制人以 2 元/每注册资本的价格将其所持奥拉有限部分股权以个人名义转让给上述 31 位被代持人、并暂由实际控制人代其持有，具体情况如下：

单位：万元

序号	被代持人	代持形成时间	代持出资额	代持比例	中途退出/对外转让代持出资额	代持解除款支付完毕时间
1	袁剑琳	2015.06	50	0.20%	2020年4月向王旭光、于晓风、张巍分别平价转让15万元、10万元和10万元出资额	2021.12
2	范凡	2019.01	50	0.20%	—	2022.05
3	樊红灿	2019.06、 2020.09	65	0.26%	2020年9月平价退出50万元出资额	2022.04
4	张弛	2019.09	50	0.20%	2020年9月平价退出25万元出资额	2022.04
5	胡跃武	2020.02	50	0.20%	—	2022.05
6	于晓风	2020.04	10	0.04%	—	2021.12
7	张巍	2020.04	10	0.04%	—	2021.12

序号	被代持人	代持形成时间	代持出资额	代持比例	中途退出/对外转让代持出资额	代持解除款支付完毕时间
8	王旭光	2020.04	15	0.06%	—	2022.04
9	符斌	2020.04	5	0.02%	—	2022.04
10	符儒远	2020.04	5	0.02%	—	2022.04
11	许明丰	2020.04	5	0.02%	—	2022.04
12	杨琦	2020.04	5	0.02%	—	2022.04
13	姚忠	2020.04	10	0.04%	—	2022.04
14	陈飞	2020.04	5	0.02%	—	2022.04
15	LI JIANMING	2020.05	50	0.20%	—	2022.04
16	王仕银	2020.05	5	0.02%	—	2022.04
17	王红雨	2020.05	5	0.02%	—	2022.04
18	张园	2021.01	25	0.10%	—	2022.03
19	刘杭丽	2019.05、 2019.06、 2019.09	300	1.20%	2020年9月平价退出150万元出资额	2022.05
20	肖亮	2019.02	50	0.20%	—	2022.05
21	胡妍秋	2019.07	37.5	0.15%	—	2022.05
22	孙泽雄	2017.03	40.5	0.16%	—	2022.08
23	WU MINYING	2017.08	50	0.20%	—	2022.05
24	张丽华	2017.11	17.5	0.07%	—	2022.03
25	常素珍	2017.11	17.5	0.07%	—	2022.03
26	赵彦	2017.11	15	0.06%	—	2022.03
27	李晓来	2019.06	50	0.20%	2020年9月平价全部退出	2020.09
28	李飞飞	2019.06	100	0.40%	2020年9月平价全部退出	2020.09
29	李君华	2019.09	50	0.20%	2020年9月平价退出25万元出资额	2022.04
30	姚璇	2019.09	100	0.40%	—	2022.09
31	陈勇	2020.05	5	0.02%	—	2022.04

注：上述代持形成时间为被代持人向实际控制人支付投资款的时间。部分代持形成时间早于奥拉有限成立时间的原因系该等被代持人原计划与实际控制人共同投资其他项目，后因投资计划取消，经与实际控制人协商，将相关投资款转为对奥拉有限的投资。

## ②代持关系解除的具体方式

2020年9月，李飞飞等6名自然人考虑到投资风险，希望全部或部分退出对奥拉有限的投资，经各方协商一致，该等自然人按照入股价格即2元/每注册

资本退出对奥拉有限的投资；截至 2020 年 9 月，实际控制人或其配偶已足额向前述 6 名被代持人支付了股权代持解除款，股权代持情形通过被代持人退出的方式得到有效清理。

2021 年下半年，因发行人筹备上市，经各方协商一致，剩余的被代持人按照 2021 年 10 月发行人外部投资者入股价格即 40 元/每注册资本，全部退出对奥拉有限的投资；截至 2022 年 9 月，实际控制人或其配偶已足额向前述剩余的被代持人支付了股权代持解除款，上述股权代持情形通过被代持人退出的方式得到有效清理。

综上所述，上述股权代持关系均通过被代持人退出的方式得以解除。

## **(2) 股份代持已彻底清理**

①上述 31 位被代持人均已经中介机构访谈确认上述股权代持关系已解除，且解除是代持双方的真实意思表示；代持解除后，该等被代持人与发行人实际控制人和/或宁波奥拉之间不存在权益代持、委托持股等类似安排，不存在委托或受托持有宁波奥拉和/或其子公司股权的情形；

②截至 2022 年 9 月，实际控制人或其配偶已足额向上述 31 位被代持人支付了股权代持解除款；

③控股股东、实际控制人及其他发行人直接股东均已出具调查表、书面说明文件，并经中介机构访谈确认，不存在受托持有发行人股权的情形，也不存在委托他人持有发行人股权的情形；

④发行人间接机构股东已出具确认函、间接自然人股东已出具调查问卷，所持发行人股权均系真实持有，不存在为他人直接或间接代持发行人股权的情形，也不存在通过他人代持方式而持有发行人股权的情形。

综上所述，上述股份代持已彻底清理。

## **(3) 被代持人以不同价格退出发行人不存在纠纷或潜在纠纷**

由上所述，导致被代持人以不同价格退出发行人的原因系 2020 年 9 月部分被代持人考虑到投资风险，自愿按照入股价格、全部或部分退出奥拉有限。发行人实际控制人已出具书面确认，上述 31 位被代持人均已接受中介机构访谈确

认就代持关系的形成及解除、退出原因、退出价格等事实均确认无异议，并确认已足额收到代持解除款；代持关系解除后，被代持人与发行人及其实际控制人之间不存在纠纷或潜在纠纷。

### ③家庭消费-购买名贵收藏品

报告期内，王成栋及张立萍家庭消费支出主要用于购买名贵收藏品（包括家具收藏品、艺术品和字画等），其中向曹\*\*、曹\*\*共支付 **7,205.00** 万元，主要系购买小叶紫檀、金丝楠木定制家具收藏品及艺术品。针对该笔大额支出我们履行了如下核查程序：

A、获取双方签署的定制家具收藏品和艺术品买卖合同和明细清单等文件；

B、根据相关定制家具收藏品和艺术品买卖合同及明细清单，现场核查所购置收藏品的具体情况及真实性；

C、对收藏品供应商进行实地走访，就相关购买收藏品事项进行确认，现场查看收藏品加工场所以及正在加工中的收藏品，核查是否具备家具收藏品及工艺品定制加工能力；

D、访谈曹\*\*、曹\*\*，了解其从事相关业务的历史、业务范围、相关收藏品价格定价情况等；通过网络查询，将发行人主要客户、供应商的董监高名单与交易对手方进行比对分析；

E、网络查询小叶紫檀、金丝楠木价格情况，对同类家具收藏品销售商进行现场走访调查，了解小叶紫檀家具、金丝楠木相关家具收藏品的市场售价情况，相关价格公允性的具体核查情况如下：

a、中介机构登陆了龙顺成、明堂红木、杜氏衡立等同类家具收藏品销售商的官方网站，了解相关收藏家具制作的历史、发展、风格、工艺、选材、特点等基本信息；

b、通过网络查询，了解小叶紫檀、金丝楠木原料的市场价格，并与发行人实际控制人购买价格进行对比；经核查，发行人实际控制人购买的原料价格具有公允性。

c、实地走访龙顺成、元怡宸、明堂红木及杜氏衡立等同类家具收藏品销售商，了解小叶紫檀、金丝楠木相关家具收藏品的市场售价情况。因发行人实际控制人购置的家具收藏品具有定制化特征，无法在前述家具销售商处找到所有具有可比性的商品，故将前述销售商在售的同类相似收藏品销售价格与实际控制人购置的相关收藏品价格进行了对比；经核查，发行人实际控制人购买的家具收藏品价格具有公允性。

经核查，我们认为：王成栋及张立萍所购买收藏品的价格具有合理性，双方交易行为具有真实性，不存在异常情形。

#### ④对外赠予

报告期内，王成栋及张立萍对外赠予支出共计 195.80 万元，其中对公司员工的赠予共 40.00 万元，主要包括对刘润松赠予 20.00 万元，系对其家属生病的慰问金；对罗\*\*赠予 20.00 万元，系对其家属生病的慰问金；对王成栋及张立萍亲属赠予共 130.00 万元，主要包括对亲属生病的慰问金和购房的赞助款；剩余赠予主要是对双成投资其他员工的赠予。我们获取了诊断书、银行流水及购房合同等原始凭证，并访谈了受赠方，相关对外赠予事项具有真实性，不存在异常情形。

综上所述，经核查，王成栋及其配偶张立萍与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

## (2) WANG YINGPU (实际控制人/董事) 及配偶白晶

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
对外投资	资金流入	-	461.92	445.00	-	报告期前曾委托**资本合伙人王**进行对外投资，报告期内王**将本金及投资收益转给WANG YINGPU
	资金流出	-	-	-	-	
家庭消费支出	资金流入	-	-	236.43	-	主要系房地产商退回购房款项

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
	资金流出	-100.00	-51.45	-245.17	-1,236.80	主要系购房装修、旅游医疗及买酒、投保等支出
对外赠予	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-	-4.00	-2.00	主要系赠予给其同学用于班级宣传影片制作
借款利息收入	资金流入	-	-	39.48	42.63	主要系王成栋、张立萍夫妇对外借出款项的利息，经协商，借款人将利息转给WANG YINGPU
	资金流出	-	-	-	-	
纳税支出	资金流入		-	-	-	
	资金流出	-	-	-	-43.80	
报销款	资金流入	-	11.89	-	-	主要系白晶在双成投资的报销款
	资金流出	-	-	-	-	

经核查，WANG YINGPU 共有境内银行账户 5 个，境外银行账户 1 个，WANG YINGPU 境内外银行账户数量较少的原因：①WANG YINGPU 虽为澳大利亚籍，但其本人实际已回国定居生活 10 余年，故持有的境外银行账户数量较少；②根据国内银行相关监管规定，外籍人士开立及使用境内银行账户存在诸多不便，故其所开立使用的境内账户数量亦相对较少；③实际控制人家庭中主要由 WANG YINGPU 母亲张立萍负责统一管理家庭资金收支等，张立萍名下开立的银行账户数量较多，为 54 个。

为核查 WANG YINGPU 银行账户完整性，我们主要履行了以下核查程序：①陪同 WANG YINGPU 本人前往 6 大国有银行（工商银行、农业银行、建设银行、中国银行、交通银行、邮储银行）、10 家主要全国性股份制银行（中信银行、光大银行、招商银行、浦发银行、民生银行、平安银行、兴业银行、华夏银行、浙商银行、广发银行）以及当地的农商行或农村信用社现场核查确认是否开立账户，并获取已开立账户信息及全部账户的银行流水，通过交叉核对已获取的银行流水交易对手信息确认已提供银行账户的完整性；②通过交叉核对其配偶、

父母、所控制企业等关联方不同账户之间交易对手方账户信息等方式复核确认 WANG YINGPU 提供的境内、境外银行账户的完整性、真实性；③取得 WANG YINGPU 出具的关于其使用的全部银行账户的声明，承诺其已提供报告期内以其名义开立的所有银行账户（包括已注销账户）。

经核查，我们认为：WANG YINGPU 境内境外银行账户数量较少具备合理性，对 WANG YINGPU 银行账户的核查范围具有完整性。

报告期内，WANG YINGPU 及白晶家庭消费支出共 **1,633.42 万元**，流入 236.43 万元。其中购房款支出共计 1,095.00 万元，房屋装修支出共计 265.62 万元，**投保支出 100.00 万元**；流入金额系房地产商退回的购房款。我们已获取了相关购房协议、银行流水、装修协议、装修支出单据、**投保协议**等，上述交易与发行人客户、供应商及其关联方之间不存在资金往来情况。

经核查，WANG YINGPU 及白晶与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

### (3) 石俊荣（董事/副总经理）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
工资奖金及报销	资金流入	45.43	92.31	119.65	94.02	主要系从发行人处领取的工资奖金及报销
	资金流出	-	-	-	-	
家庭消费支出	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-16.51	-28.69	-	主要系购买停车位及孩子留学费等
纳税收支	资金流入	-	118.79	-	-	主要系持股平台代发股权转让税款
	资金流出	-	-118.79	-	-	主要系缴纳持股平台股权转让税款
信用卡还款	资金流入	-				
	资金流出	-5.59				

经核查，石俊荣与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

#### (4) 余广林（董事/财务总监）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
工资奖金及报销	资金流入	27.81	57.83	64.72	26.00	主要系从原任职公司及发行人处领取的工资奖金及报销
	资金流出	-	-	-	-	
对外往来借款	资金流入	34.00	-	10.80	1.80	主要系旁系亲属及朋友间日常资金周转
	资金流出	-8.00	-29.00	-10.00	-24.90	
存取现	资金流入			-	-	
	资金流出			-10.00	-20.00	主要用作生活费及礼金支出
转让房产所得	资金流入		242.53	-	-	主要系转让自有房产所得
	资金流出			-	-	
归还贷款	资金流入			-	-	
	资金流出		-44.28	-	-	
纳税收支	资金流入		43.56	-	-	主要系持股平台代发股权转让税款
	资金流出		-43.58	-	-	主要系缴纳持股平台股权转让税款
其他	资金流入	8.00	46.92	15.00	7.24	主要系参与的项目分成收入及股票交易
	资金流出	-15.00	-	-1.70	-	系退回多收的项目分成款及股票交易

经核查，余广林与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。



### (5) 董斌（董事/董事会秘书）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
工资奖金及报销	资金流入	27.22	48.90	27.87	-	主要系从原任职单位领取的奖金及从发行人处领取的津贴、薪酬
	资金流出		-	-	-	

经核查，董斌与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

### (6) 张嵘（董事）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
工资奖金及报销	资金流入	91.63	176.54	160.87	46.64	主要系从任职的其他公司领取报酬奖金
	资金流出		-	-	-	
对外投资	资金流入		-	26.21	-	主要系跟投款及投资收益
	资金流出		-	-90.00	-29.03	
代朋友对外投资	资金流入		7.27	90.00	-	主要系朋友委托投资款
	资金流出		-	-	-	
对外往来借款	资金流入		-	-	7.26	主要系与旁系亲属及朋友的日常资金周转
	资金流出	-94.00	-	-5.07	-	
家庭消费支出	资金流入		-	-	-	
	资金流出		-20.00	-	-35.11	主要系购车、旅行及医疗等支出
纳税支出	资金流入	24.97	-	-	-	退税收入
	资金流出		-10.00	-10.00	-	

经核查，张嵘与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(7) ZHANG YI (原董事)

单位: 万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
工资奖金及报销	资金流入	69.63	138.59	120.72	120.54	主要系从发行人处领取的薪酬
	资金流出	-	-	-	-	
存取现	资金流入	-	22.89	-	-	主要系将出售二手车收入及部分妻子工资存入银行
	资金流出	-	-	-	-	
信用卡还款	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-13.15	-	-16.06	
房产租金收入	资金流入	15.33	8.95	12.89	10.34	
	资金流出	-	-	-	-	
家庭消费支出	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-40.73	-80.14	-120.40	-46.19	主要系购房、购车及孩子学费、生活费支出
纳税收支	资金流入	-				
	资金流出	-26.14				用于缴纳工资税及房产税

经核查, ZHANG YI 与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来, 不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(8) 刘润松 (监事会主席)

单位: 万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
工资奖金及报销	资金流入	33.15	74.45	80.39	48.22	主要系从发行人处领取的薪酬奖金及报销款
	资金流出	-	-	-	-	
纳税收支	资金流入		89.29	-	-	主要系持股平台代发股权转让税款
	资金流出		-89.29	-	-	主要系缴纳持股平台股权转让税款及缴纳购房税款

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
家庭消费支出	资金流入		-	-	-	
	资金流出		-24.71	-41.44	-20.00	主要系医疗费用、购房费用及租房支出
保险投保及理赔	资金流入		25.35	19.88	162.10	
	资金流出	-10.00	-83.00	-5.00	-	
收到赠予	资金流入		-	-	20.00	主要系实控人对其家属的慰问费
	资金流出		-	-	-	

经核查，刘润松与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(9) 张伟（监事）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
工资奖金及报销	资金流入	30.10	55.10	66.17	64.50	主要系从发行人处领取的薪酬奖金及报销
	资金流出		-	-	-	
对外借款往来	资金流入	10.00	38.50	10.00	0.80	主要系旁系亲属及朋友间的日常资金周转
	资金流出	-	-13.50	-30.03	-42.48	
归还贷款	资金流入		-	-	-	
	资金流出		-	-5.65	-16.37	
家庭消费支出	资金流入		-	-	-	
	资金流出		-	-6.65	-4.49	主要系租房支出、购房定金及购买珠宝的支出
纳税收支	资金流入		29.87	-	-	主要系持股平台代发股权转让税款
	资金流出		-29.87	-	-	主要系缴纳持股平台股权转让税款

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
股票交易	资金流入	27.00				
	资金流出	-40.50				

经核查，张伟与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

#### (10) 邓彩红（职工代表监事）

经核查，报告期内，邓彩红不存在单笔 5 万元人民币（或等值外币）及以上的流水记录。

#### (11) 袁慧鹰（原股东监事）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
对外借款往来	资金流入	105.00	-	-	100.00	主要系与旁系亲属及朋友的日常资金周转
	资金流出	-105.00	-21.00	-145.00	-10.00	
家庭消费支出	资金流入		-	-	-	主要系买酒及礼金支出
	资金流出	-10.00	-	-10.00	-14.52	
存取现	资金流入	-	-	10.00	-	主要系取现用于礼金支出
	资金流出	-	-	-	-	
差旅备用金	资金流入	-	-		8.52	主要系实控人给予的差旅备用金
	资金流出	-	-			
纳税收支	资金流入	-	67.18	-	-	主要系持股平台代发股权转让税款
	资金流出	-	-67.18	-	-	主要系缴纳持股平台股权转让税款
与直系亲属投资/任职企业往来	资金流入		-	-	25.00	
	资金流出		-	-	-	

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
保险收支	资金流入	8.27				
	资金流出					
贷款收支	资金流入	200.00				
	资金流出	-62.74				

经核查，袁慧鹰与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

**(12) 杨志刚（原副总经理）**

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
工资奖金及报销	资金流入	41.98	103.38	81.76	105.55	主要系从原任职公司及发行人处领取的工资奖金及报销
	资金流出	-	-	-	-	
对外借款往来	资金流入	-	-	15.00	47.00	
	资金流出	-	-36.00	-40.00	-61.00	主要系与左悦电子科技有限公司及旁系亲属的短期资金周转
纳税收支	资金流入	-	118.81	-	-	主要系持股平台代发股权转让税款
	资金流出	-6.80	-118.81	-	-	主要系缴纳持股平台股权转让税款

经核查，杨志刚与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

**(13) 李凡龙（关键岗位人员-资深市场总监）**

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
工资奖金及报销	资金流入	53.82	103.95	90.13	33.41	主要系从原任职公司及发行人处领取的工资奖金及报销

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
	资金流出	-	-	-	-	
对外借款 往来	资金流入	-	5.00	-	10.00	主要系与旁系亲属及朋友的日常资金周转
	资金流出	-	-5.00	-5.00	-41.03	
纳税收支	资金流入	-	52.43	-	-	主要系持股平台代发股权转让税款
	资金流出	-	-62.07	-6.15	-	主要系缴纳持股平台股权转让税款及补缴个人所得税

经核查，李凡龙与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

#### (14) 史明甫（关键岗位人员-时钟芯片设计总监）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
工资奖金 及报销	资金流入	57.28	112.37	59.74	29.20	主要系从原任职公司及发行人处领取的工资奖金及报销
	资金流出		-	-	-	
对外借款 往来	资金流入		-	-	-	主要系偿还旁系亲属及朋友的借款
	资金流出		-	-12.60	-	
归还贷款	资金流入		-	-	-	
	资金流出	-123.52	-	-10.00	-13.65	
家庭消费 -购房及 装修	资金流入		-	-	-	主要系购房支出320.00万元
	资金流出		-	-496.00	-20.00	
对外投资	资金流入	384.41				嘉兴璋石二号投资合伙企业投资收益
	资金流出	-				

经核查，史明甫与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(15) 陈昆 (关键岗位人员-销售总监)

单位: 万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
工资奖金及报销	资金流入	31.99	77.98	72.63	65.29	主要系从原任职公司及发行人处领取的工资奖金及报销
	资金流出	-	-	-	-	
对外借款往来	资金流入	40.00	-	10.00	250.00	主要系朋友间日常资金周转
	资金流出		-	-15.00	-255.00	
出售房产	资金流入		280.00	-	-	主要系出售自有房产收入
	资金流出		-	-	-	
家庭消费支出	资金流入		-	-	-	
	资金流出	-238.26	-	-	-20.00	主要系购买房产及汽车
纳税收支	资金流入		20.76	-	-	主要系持股平台代发股权转让税款
	资金流出		-20.76	-	-	主要系缴纳持股平台股权转让税款
股票交易	资金流入	494.45				
	资金流出	-400.00				
贷款收支	资金流入	680.00				
	资金流出	-				

经核查, 陈昆与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来, 不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(16) 肖正华 (关键岗位人员-采购负责人)

单位: 万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
工资奖金及报销	资金流入	50.19	108.50	138.70	40.87	主要系从原任职单位及发行人处领取的工资奖金及报销
	资金流出	-	-	-	-	
对外借款往来	资金流入		14.55	-	-	主要系朋友间的资金周转
	资金流出		-	-20.00	-	
房产租金收入	资金流入		2.76	11.04	6.44	主要系自有房产出租收入
	资金流出		-	-	-	

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
纳税 收支	资金流入		11.66	-	-	主要系持股平台代发股权转让税款
	资金流出		-12.16	-	-	主要系缴纳持股平台股权转让税款

经核查，肖正华与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

### (17) 涂明仪（关键岗位人员-出纳）

经核查，报告期内，涂明仪不存在单笔 5 万元人民币（或等值外币）及以上的流水记录。

### 3、主要关联法人

经核查，报告期内，南京卓才股权投资合伙企业（有限合伙）、南京卓赢股权投资合伙企业（有限合伙）、南京卓群股权投资合伙企业（有限合伙）、宁波卓立股权投资合伙企业（有限合伙）、海南矿生投资合伙企业（有限合伙）和海南石出投资合伙企业（有限合伙）、海南创界投资合伙企业（有限合伙）、深圳中科天鹰有限公司北京分公司、天鹰光子科技有限公司、海南双成投资有限公司上海分公司均不存在单笔 5 万人民币（或等值外币）及以上的流水记录，南京赢迪卓睿创业投资合伙企业（有限合伙）的银行账户系报告期后开立。

### (1) 香港奥拉投资有限公司（控股股东/实际控制人控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
对发行人的 出资款	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-	-16,992.20	-3,007.80	
发行人股权 转让款	资金流入	-	5,000.00	61,478.52	-	
	资金流出	-	-	-	-	
对外资金 拆借	资金流入	-	16,356.21	-	-	主要系对外资金拆借，对方已偿还本金及利息
	资金流出	-	-	-16,118.50	-	
与发行人的	资金流入	-	-	9,513.18	-	



交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
资金拆借	资金流出	-	-	-9,513.18	-	
经营支出	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-8.00	-21.25	-	主要系支付律师服务费
利润分配	资金流入	-	-	9,720.00	-	系发行人现金分红款
	资金流出	-	-13,519.44	-	-	系向其股东HSP分配利润
纳税支出	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-	-3,404.16	-	主要系缴纳股权转让所得税
利息收入	资金流入	29.66	63.01	-	-	
	资金流出	-	-	-	-	

报告期内，奥拉投资资金流入主要来源为发行人的股权转让款及分红款，流出去向主要为对发行人的出资、缴纳股权转让所得税及向其股东分配利润。其发生的大额资金拆借具体情况如下：

序号	借款方	借款时间	借款金额（万美元）	还款时间
1	United Strength Blossom Limited	2021.12.16	1,000	2022.01.28
2		2021.12.16	750	2022.01.28
3		2021.12.24	750	2022.01.28

注：上述还款时间为 Strength Blossom 向奥拉投资的还款时间，受国际支付结算时间的影响，奥拉投资于 2022 年 1 月 31 日收到还款。

United Strength Blossom Limited（以下简称“Strength Blossom”）系弘毅投资子公司，弘毅投资 2021 年底因自身资金需要，需要短期的过桥贷款补充自身的流转资金，故向奥拉投资进行了短期资金拆借。2022 年 1 月 28 日，弘毅投资即向奥拉投资归还了借款本金 2,500 万美元，同时根据协议约定的借款利率，向奥拉投资支付了利息 14.10 万美元。就该事项，中介机构履行了以下核查程序：

①访谈了 Strength Blossom，确认其是否存在通过上述借款，协助宁波奥拉或其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联方、以及核心技术人员、客户、供应商等进行体外资金循环，是否存在不当利益输送；Strength Blossom 及其公司合伙人直至最终权益持有人及其关联方中，是否为发行人的客户或供应商，是否在发行人客户或供应商中拥有权益；Strength Blossom 及其

股东、董事、高级管理人员、子公司及其关联方与为宁波奥拉上市提供服务的中介机构及其签字人员之间是否存在关联关系；

②查阅了发行人、发行人子公司、发行人关联自然人、关联法人银行流水，核查是否存在同 Strength Blossom 除上述借款往来以外的其他资金往来；

③实地走访了发行人主要的客户、供应商，访谈确认发行人同主要客户、供应商之间是否存在体外收取或支付货款的情形；

④查询了发行人主要客户、供应商的工商登记信息、公开披露信息，了解其主要客户、供应商的注册资本、企业规模、主要股东及管理层等情况。

经核查，中介机构认为：Strength Blossom 与奥拉投资的借款为正常的短期资金拆借往来，不存在代发行人进行体外资金循环的情形。

经核查，奥拉投资与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

## (2) 海南双成投资有限公司（实际控制人控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
对发行人及其子公司出资款	资金流入		-	-	-	
	资金流出		-	-	-800.00	主要系对发行人及绍兴圆方、凤鸣翔天的出资款
对实际控制人控制的其他企业出资款	资金流入		-	-	-	
	资金流出	-500.00	-505.00	-1,035.00	-	主要系对中科天鹰及绍兴博成的出资款
发行人及其子公司股权转让款	资金流入		-	24,636.62	14,058.00	主要系向宁波双全转让发行人股权以及向发行人转让绍兴圆方、凤鸣翔天及安可控股股权收到的款项
	资金流出		-	-	-	
其他对外投资	资金流入	942.88	4,761.09	260.61	739.72	主要系对光量启新及光量远航减持基金份额收回本金以及投资收益、减持双成药业股票所得

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
	资金流出		-	-	-	
经营收支	资金流入		13.50	40.50	92.81	主要系退税收入及房租收入
	资金流出	-17.75	-113.08	-34.01	-306.97	主要系工资奖金、纳税支出、咨询费用、退回租房押金
利润分配	资金流入		-	2,700.00	-	系发行人现金分红款
	资金流出		-	-	-	
贷款收支	资金流入		-	76.99	4,717.91	
	资金流出		-	-4,612.50	-11,661.70	主要用于归还银行贷款本金及利息，以及向证券公司偿还ETF融资的负债、利息及费用
房租收支	资金流入		13.50	40.50	81.00	主要系房租收入
	资金流出		-12.00	-	-	主要系退回租房押金
与发行人的资金拆借	资金流入		-	10,500.00	1,985.00	
	资金流出		-	-10,500.00	-1,165.00	
利息收入	资金流入	6.83				
	资金流出	-				

报告期内，双成投资资金流入主要来源为对发行人及其子公司的股权转让款、其他对外投资流入及发行人现金分红款，资金流出主要去向为对发行人及其子公司、实际控制人控制的其他企业进行出资及偿还贷款。其中，其他对外投资流入主要系报告期内减持深圳光量启新投资管理企业（有限合伙）（简称“光量启新”）、光量远航基金份额所收回的本金及两只私募基金的投资收益**4,513.72**万元。报告期内，双成投资贷款支出合计**16,274.20**万元，主要系用于归还银行贷款本金及利息，向证券公司偿还ETF融资的负债、利息及费用，具体情况如下：

序号	支付对象	支付原因	支付金额（万元）	支付日期
1	海南省农村信用合作社	支付银行贷款利息	65.10	2020年1月
2	海南省农村信用合作社	支付银行贷款利息	65.10	2020年2月
3	海南省农村信用合作社	支付银行贷款利息	60.90	2020年3月

序号	支付对象	支付原因	支付金额（万元）	支付日期
4	海南省农村信用合作社	支付银行贷款利息	65.10	2020年4月
5	海南省农村信用合作社	支付银行贷款利息	63.00	2020年5月
6	海南省农村信用合作社	支付银行贷款利息	65.10	2020年6月
7	海南省农村信用合作社	支付银行贷款本金及利息	4,451.96	2020年7月
8	海南省农村信用合作社	支付银行贷款本金	2,034.84	2020年9月
9	海南省农村信用合作社	支付银行贷款本金及利息	4,426.60	2020年10月
10	广发证券	偿还ETF融资的负债、利息及费用	364.00	2020年12月
11	广发证券	偿还ETF融资的利息及费用	68.00	2021年3月
12	广发证券	偿还ETF融资的负债、利息及费用	2,344.50	2021年6月
13	广发证券	偿还ETF融资的负债、利息及费用	2,200.00	2021年12月
合计			16,274.20	-

经核查，双成投资与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

**(3) 宁波双全创业投资合伙企业（有限合伙）（实际控制人控制的其他企业）**

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
合伙人出资款	资金流入	-	-	50.00	-	
	资金流出	-	-	-	-	
股权转让款	资金流入	-	-	12,710.00	1,130.00	2021年资金流入系对外转让发行人股权款项，2020年资金流入系收到海南至德支付的宁波守正股权转让款
	资金流出	-	-	-10,892.42	-	主要系向双成投资支付发行人股权转让款
利润分配	资金流入		-	-	-	

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
	资金流出	-221.00	-540.69	-	-	系向实际控制人分配利润
纳税支出及退税收入	资金流入	27.77	406.86	-	-	系股权转让所得税返还奖励及代收所得税
	资金流出	-27.75	-959.43	-	-	代缴所得税、奖励办税人员
与发行人的资金拆借	资金流入		-	5,500.00	-	
	资金流出		-	-5,500.00	-	
其他对外投资收入	资金流入	222.00	222.00	-	-	主要系对外转让深圳光量云图创业投资企业（有限合伙）基金份额款项
	资金流出	-	-	-	-	

报告期内，宁波双全资金流入主要来源为对外转让发行人和宁波守正股权收到的款项，资金流出主要去向为支付发行人股权收购款及缴纳税款。经核查，宁波双全与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

#### （4）海南至德成大科技发展有限公司（实际控制人控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
股权转让	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-	-	-1,130.00	主要系向宁波双全支付宁波守正股权收购款

经核查，报告期内至德成大与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

#### （5）HSP（实际控制人控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
对实际控制人控制的其他企业投资款	资金流入		-	-	-	
	资金流出		-2,621.97	-2,460.91	-	主要系对海南陨铁的投资款

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
对发行人 子公司出 资款	资金流入		-	-	-	
	资金流出		-	-	-1,600.00	主要系对绍兴圆方的 出资款
发行人子 公司股权 转让款	资金流入		-	-	4,619.72	主要系转让香港成 如及绍兴圆方股权 所得
	资金流出		-	-	-	
与发行人的 资金拆 借	资金流入		-	-	6,504.08	HSP与公司之间的 资金拆借往来已结 清
	资金流出		-	-	-5,630.71	
对外资金 拆借	资金流入		-	-	-	
	资金流出		-1,351.46	-	-	主要系对 RELIVE BIOTECHNOLOGIES LTD 的资金拆借
其他对外 投资	资金流入		687.44	54.01	-	主要系减持私募基金 份额及减持双成药 业股票所得
	资金流出	-2,000.78	-282.42	-	-	主要系退回私募 基金减持份额所 得及对 RELIVE BIOTECHNOLOGIES LTD 的投资款
纳税支出	资金流入		-	-	-	
	资金流出	-25.18	-	-	-5.50	主要系转让香港成 如股权的印花税款 及二级市场减持 双成药业股票所 得税
利润分配	资金流入		13,519.44	-	-	主要系奥拉投资的 利润分配
	资金流出		-	-	-	
其他	资金流入		-	-	-	主要系代付实控人 投保支出
	资金流出		-	-	-12.17	

注：HSP 与公司的资金拆借往来已于 2020 年结清，2020 年初公司应付 HSP 3,460.20 万元，2020 年 HSP 向公司拆出 5,630.71 万元，同期公司向 HSP 偿还 9,090.90 万元，其中 6,504.08 万元系现金偿还，2,586.82 万元通过 HSP 对香港成如债转股的方式偿还。

报告期内，HSP 资金流入主要来源为转让子公司股权收到的款项、子公司利润分配，资金流出主要去向为对发行人子公司及实际控制人控制其他企业的出资、对外资金拆借，投资 RELIVE BIOTECHNOLOGIES LTD。

#### ①对外资金拆借情况

序号	借款方	借款时间	借款金额（万美元）
1	ReLive Biotechnologies Ltd.	2022.9.19	200.00

ReLive Biotechnologies Ltd.（以下简称“ReLive”）系发行人实际控制人配偶张立萍所控制的南京创熠所投资企业。ReLive 是一家面向全球市场的组织工程与再生医学新锐企业，2022 年 ReLive 准备全面收购德国上市公司 Co.Don AG（以下简称“Codon”）主要资产，Codon 是德国一家致力于研发、生产和销售组织工程与再生医学产品的生物科技公司。因 Codon 有短期资金需求，Relive 计划向 HSP 借款 200 万美元，用于向 Codon 提供短期贷款，并承诺以获得的投资款或通过其他方式偿还借款并按协议约定支付利息。2023 年 1 月，HSP 与 RELIVE 签订《A 系列优先股购买协议》，约定将该笔借款本金和利息转为对 Relive 的股权投资，并于 2023 年 2 月完成债转股的相关手续。就该事项，中介机构履行了以下核查程序：

A、获取了 HSP 与 ReLive 签署的《借款协议》、《A 系列优先股购买协议》及对应的《股权证》，核查该笔借款的最终用途；

B、查阅了发行人、发行人子公司、发行人关联自然人、关联法人银行流水，核查是否存在同 ReLive 除上述借款往来以外的其他资金往来；

C、实地走访了发行人主要的客户、供应商，访谈确认发行人同主要客户、供应商之间是否存在体外收取或支付货款的情形；

D、查询了发行人主要客户、供应商的工商登记信息、公开披露信息，了解其主要客户、供应商的注册资本、企业规模、主要股东及管理层等情况；

E、核查了关于 ReLive 的公开资料及其跨境收购 Co.Don AG 的相关报道。

经核查，中介机构认为：HSP 与 ReLive 的借款为正常的短期资金拆借往来，不存在代发行人进行体外资金循环的情形。

## ②利润分配所获资金最终流向

2022 年 5 月，奥拉投资董事会作出决议，向其股东 HSP 分红 15,000 万港币（折合人民币 13,519.44 万元），HSP 于 2022 年 8 月至 2022 年 12 月陆续收到分红款后主要用于银行定期存款、认购 ReLive 的股份、向海南隕铁支付投资款和归还奥拉投资借款；海南隕铁收到该笔投资款项后主要用于支付购房款，奥拉投

资收到该笔还款后，主要用于银行定期存款。HSP 所获得的分红款最终流向具体情况如下：

单位：万元

序号	付款方	收款方	支付金额	支付时间	备注
1	海南隕铁	华润置地发展(海南)有限公司	866.93	2022年10月	海南隕铁收到 HSP 的 900 万元投资款后，主要用于支付购房款
2	HSP	HSP 定期存款账户	4,500.00	2022年10月	HSP 将部分分红款转入银行定期存款账户
3	奥拉投资	奥拉投资定期存款账户	2,000.00	2022年12月	奥拉投资将 HSP 归还的 4,400 万元借款部分转入银行定期存款账户
4	奥拉投资	奥拉投资境内 FTN 账户	2,000.00	2022年12月	奥拉投资将 HSP 归还的 4,400 万元借款部分转入境内 FTN 账户
5	HSP	HSP 定期存款账户	1,100.00	2022年12月	HSP 将部分分红款转入定期存款账户
6	HSP	ReLive	2,000.00	2023年3月	HSP 将部分分红款用于购买 ReLive 股份
合计			12,466.93	-	-

注：累计流出金额小于分红款总额的原因系部分分红款仍在活期账户中。

经核查，HSP 与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

#### (6) IDEAL KINGDOM (实际控制人控制的其他企业)

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
发行人股权转让款	资金流入	-	-	281.40	-	主要系收到共青城航达支付的股权转让款
	资金流出	-	-	-250.10	-	主要系向奥拉投资支付发行人股权转让款

报告期内，IDEAL KINGDOM 资金流入主要来源及流出去向为收到及支付转让发行人股权款项。经核查，IDEAL KINGDOM 与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。



(7) 深圳中科天鹰科技有限公司（实际控制人控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
收到股东出资款	资金流入	500.00	500.00	1,000.00	-	主要系双成投资的出资款
	资金流出	-	-	-	-	
经营支出	资金流入	-	-	-	-	主要系日常运营、工资及纳税支出
	资金流出	-338.22	-588.32	-291.78	-	

报告期内，中科天鹰资金流入主要来源为股东出资款，流出去向主要为经营支出。经核查，中科天鹰与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(8) 宁波守正药物研究有限公司（实际控制人控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
经营收支	资金流入	-	389.17	-	75.00	主要系药物研发服务费及退税收入
	资金流出	-776.89	-1,241.20	-1,367.4	-1,863.82	主要系经营采购、租金、咨询测试服务费及工资支出
政府补助	资金流入	-	-	5.00	-	
	资金流出	-	-	-	-	

报告期内，宁波守正资金流入主要来源为经营回款，流出去向主要为经营支出。经核查，宁波守正与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(9) 北京赢迪股权投资管理有限公司（实际控制人配偶控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
收到股东出资款	资金流入		500.00	200.00	-	
	资金流出		-	-	-	

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
对实际控制人配偶控制其他企业的投资款	资金流入		-	-	-	
	资金流出		-	-120.00	-	主要系对南京创熠的出资款
经营支出	资金流入		-	-	-	
	资金流出	-12.54	-228.85	-231.98	-210.98	主要系咨询费、工资及纳税支出
房租收支	资金流入		-	9.96	-	主要系退回租房押金
	资金流出	-23.24	-34.86	-52.28	-10.98	主要系房租及物业费
私募基金管理费收入	资金流入		600.00	600.00	600.00	主要系私募基金管理费收入
	资金流出		-	-	-	

报告期内，赢迪股权资金流入主要来源为股东出资款及私募基金管理费收入，流出去向主要为经营支出及对南京创熠的出资款。经核查，赢迪股权与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(10) 北京赢迪咨询有限责任公司（实际控制人配偶控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
经营收支	资金流入	50.00	120.00	-	-	主要为咨询服务收入
	资金流出	-67.90	-15.00	-28.62	-7.60	主要为代理服务及工资支出
其他	资金流入		-	5.23	-	主要系退回租房押金
	资金流出		-	-	-	

报告期内，赢迪咨询资金流入主要来源为股东出资款，流出去向主要为经营支出。经核查，赢迪咨询与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(11) 宁波卓业股权投资合伙企业（有限合伙）（实际控制人配偶控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
合伙人出资款	资金流入		-	5,940.00	-	
	资金流出	-3,918.91	-	-	-	向合伙人退回未投资本金
对实际控制人控制的其他企业出资	资金流入		-	-	-	
	资金流出		-1,420.59	-600.00	-	主要系对南京创熠的出资款

报告期内，宁波卓业资金流入来源主要为合伙人出资款，流出去向主要为对南京创熠出资及向合伙人退回未投资本金。经核查，宁波卓业与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(12) 南京创熠赢迪昂科利创业投资合伙企业（有限合伙）（实际控制人配偶控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
合伙人出资款	资金流入	-	3,420.59	780.00	-	
	资金流出	-	-	-	-	
对外投资	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-4,713.98	-1,250.00	-1,650.00	主要系对生物医药类企业的投资款
可转债投资及回款	资金流入	-	1,244.32	-	-	主要系可转债投资及回款
	资金流出	-	-	-1,244.32	-	
支付基金管理费	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-600.00	-600.00	-600.00	
经营支出	资金流入	-	-	-	-	

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
	资金流出	-	-28.00	-27.00	-30.00	主要系 律师咨 询费
利息收入	资金流入	-	13.82	35.90	37.42	主要系 银行结 息收入
	资金流出	-	-	-	-	

报告期内，南京创熠资金流入主要来源为合伙人出资款，流出去向主要为对外投资及支付基金管理费。经核查，南京创熠与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

**(13) 南京卓辉企业管理合伙企业（有限合伙）（实际控制人配偶控制的其他企业）**

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
合伙人出 资款	资金流入	580.00	960.00	-	-	
	资金流出	-	-	-	-	

报告期内，南京卓辉资金流入主要来源为合伙人出资款。经核查，南京卓辉与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

**(14) 南京卓恒股权投资合伙企业（有限合伙）（实际控制人配偶控制的其他企业）**

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
合伙人出 资款	资金流入	-	-	-	1,600.00	
	资金流出	-	-	-	-	
对外投资	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-	-	-1,600.00	主要系对其他 设备制造企业的 投资款

报告期内，南京卓恒资金流入主要来源为合伙人出资款，流出去向主要为对外投资。经核查，南京卓恒与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在

资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(15) 宁波卓研股权投资合伙企业（有限合伙）（实际控制人配偶控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
收到股东出资款	资金流入		-	-	200.00	
	资金流出		-	-	-	
向合伙人退回投资本金及分红	资金流入		-		-	
	资金流出	-15.00	-	-87.97	-	
对外投资	资金流入	20.80	-	87.97	-	主要系减持私募基金份额退回的本金及基金分红
	资金流出		-	-	-200.00	主要系对南京智严善名生物技术有限公司的投资款

报告期内，宁波卓研资金流入主要来源为收到合伙人出资额和减持私募基金份额退回的本金，流出去向主要为对外投资并向合伙人退回投资本金。经核查，宁波卓研与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(16) 北京赢迪股权投资管理有限公司南京分公司（实际控制人配偶控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
房租支出	资金流入		-	-	-	
	资金流出	-10.72	-	-7.09	-	主要系房屋租赁费及其保证金
员工奖金	资金流入					
	资金流出	-5.00				

报告期内，赢迪股权南京分公司资金流出去向主要为房租支出。经核查，赢迪股权南京分公司与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，

不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(17) 海南双成有限公司（实际控制人控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
经营支出	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-	-10.00	-	主要系律师费

报告期内，双成有限资金流出去向主要为经营支出。经核查，双成有限与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(18) 海南隕铁商务咨询有限公司（实际控制人控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
股东出资款	资金流入		2,621.97	2,460.91	-	主要系HSP的出资款
	资金流出		-	-	-	
购置房产及车位	资金流入		-	-	-	
	资金流出		-2,553.32	-2,167.33	-	
经营支出	资金流入					
	资金流出	-137.94				主要系缴纳税款，办公场所装修设计施工费用

报告期内，海南隕铁资金流入主要来源为股东出资款，流出去向主要为购置房产及车位支出，缴纳税款及办公场所装修设计施工费。经核查，海南隕铁与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(19) 绍兴博成文旅有限公司（实际控制人控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
股东出资款	资金流入	-	5.00	35.00	-	主要系双成投资的出资款
	资金流出	-	-	-	-	

交易类型	交易流向	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	交易备注
经营支出	资金流入	-	-	-	-	
	资金流出	-	-7.60	-30.40	-	主要系设计服务费用

报告期内，绍兴博成资金流入主要来源为股东出资款，流出去向主要为设计服务费支出。经核查，绍兴博成与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

### (20) 海南双成药业股份有限公司及其子公司（实际控制人控制的其他企业）

报告期内，双成药业及其子公司资金流入主要来源为经营回款、股权转让款、政府补助和双成药业员工激励对象的投资款及税款，流出去向主要为经营支出。经核查，双成药业及其子公司与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

### (21) La Pourvoirie Du Lac Moreau Inc.（实际控制人曾经控制的其他企业）

单位：万元

交易类型	交易流向	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	交易备注
经营支出	资金流入	-	-	-	
	资金流出	-90.76	-77.17	-94.71	主要系经营采购及纳税支出
经营回款	资金流入	178.95	51.57	45.68	主要系客户回款及退税收入
	资金流出	-	-	-	
政府补助	资金流入	4.81	-	28.27	
	资金流出	-	-	-	

注：该公司已于2022年6月对外转让。

报告期内，La Pourvoirie Du Lac Moreau Inc.资金流入主要来源为经营回款、及政府补助，流出去向主要为经营支出。经核查，La Pourvoirie Du Lac Moreau Inc.与发行人客户、供应商及其关联方之间均不存在资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

### (三) 核查结论

综上，我们已对报告期内发行人及关联方的资金流水进行了全面充分的核

查，基于对上述主体报告期内的资金流水核查情况，我们认为：报告期内发行人关联方银行流水不存在与发行人经营业务相关的异常资金往来，不存在替发行人进行体外资金循环等异常情形。

### 三、核查程序及意见

#### （一）核查程序

针对资金池及分红事项，我们履行了以下程序：

（1）核查了发行人分红的董事会决议；查阅了发行人彼时有效的《公司章程》；查阅了上海安倍信会计师事务所出具的沪信师报（2020）第1067号《审计报告》；

（2）访谈了发行人实际控制人，询问关于分红的原因；核查了发行人历史沿革情况；

（3）核查了发行人分红银行流水、发行人所获得增资资金的用途和去向；核查了奥拉投资、双成投资银行流水，逐笔核查所获分红资金的流向；核查了实际控制人及其配偶的银行流水；对被代持自然人进行了现场访谈，核查了被代持人代持资金的流入及代持解除的银行流水；

（4）查阅相关资金池服务协议和关联借款合同；

（5）核查发行人及其子公司、实际控制人及其配偶、实际控制人及其配偶所控制企业的银行流水，查阅发行人相应的财务凭证及银行回单等文件；

（6）访谈发行人财务总监，了解资金池的设立及关联资金拆借发生的背景、原因，对发行人的资金池业务进行函证确认；

（7）获取资金池注销的相关证明文件。

#### （二）核查结论

经核查，我们认为：

发行人与奥拉投资之间曾存在资金池安排，奥拉投资未曾通过该资金池对发行人资金进行归集，不存在侵害发行人利益的情况。为保证发行人资产独立性，发行人已注销资金池。发行人分红符合公司章程相关规定，不存在利润超



分的风险；发行人大额分红具有合理性；奥拉投资所获得的分红款最终用于向发行人实缴出资，双成投资获得的分红款最终用于支付股权代持解除款，不存在流向员工持股平台的情况。

## 问题 15.关于其他

### 问题 15.1 关于申报报表及原始报表差异

根据申报材料：发行人申报报表与原始报表 2019 年存在差异调整，2020 年、2021 年未见差异调整。

请发行人说明：申报报表与原始报表 2020 年、2021 年不存在差异调整的原因，是否重新进行纳税申报，如是，请说明重新申报前的原始报表与申报报表的差异情况，及对发行人会计基础及财务相关内控的影响。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明原始报表的获取及申报报表的差异调整过程。

回复：

#### 一、发行人说明

为了更加准确的反映会计信息，发行人对 2020-2021 年财务报表进行了调整，并重新进行申报纳税。发行人申报文件所申报的 2020、2021 年原始财务报表为发行人调整后并重新申报纳税的财务报表。

发行人以合并范围内各公司原始报表为基础，对非同一控制下企业合并中取得的子公司进行调整，按照权益法对子公司的长期股权投资进行调整，抵销母公司与子公司、子公司相互之间发生的内部交易，编制原始合并财务报表。因合并层面的调整及抵销，不影响各公司原始报表的确认，故发行人合并财务报表差异为合并范围内各公司原始财务报表差异之和。

（一）发行人在编制原始合并财务报表时，对非同一控制下企业合并中取得的子公司印度奥拉个别财务报表的调整情况

#### 1、收购印度奥拉时的定价及初始入账的会计处理情况

2017 年 12 月，发行人实际控制人通过安可控股、HSP 收购了印度奥拉 100% 股权，股权收购对价共计 4,270.58 万美元，其中：安可控股收购印度奥拉 99.995%

股权的对价为 4,270.36 万美元。2018 年 5 月发行人设立后，于当年 9 月以原并购价格通过 100%收购安可控股的方式间接控股印度奥拉。

发行人按非同一控制下企业合并处理对印度奥拉的并购交易，因当时的合并报表仅为内部使用，发行人未对印度奥拉各项可辨认资产、负债及或有负债等在购买日按公允价值计量，仅是以并购成本减去享有印度奥拉在并购时点账面净资产的份额确认商誉 3,955.10 万美元。

## 2、基于合并对价分摊追溯评估报告在合并层面对印度奥拉个别报表进行调整

根据企业会计准则，在编制合并报表时，对于非同一控制下企业合并中取得的子公司印度奥拉，应以印度奥拉各项可辨认资产、负债及或有负债等在购买日的公允价值为基础，对印度奥拉提供的个别财务报表进行调整后再进行合并抵销。

发行人依据上海东洲资产评估有限公司出具的东洲评报字【2022】第 1270 号《宁波奥拉半导体股份有限公司以财务报告为目的拟对合并 Aura Semiconductor Private Limited 进行合并对价分摊涉及的部分资产价值追溯评估资产评估报告》，在收购印度奥拉合并日，于合并财务报表中追溯确认印度奥拉可辨认净资产的公允价值，并将合并对价在各项资产之间进行分摊。以经追溯的合并日财务报表为基础，追溯持续编制后续各期的财务报表。

发行人对合并日印度奥拉可辨认净资产公允价值的追溯确认，对公司报告期各期合并财务报表影响如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度	差异原因
无形资产	5,245.97	6,263.53	非同一控制下合并，在购买日识别的无形资产以公允价值为基础计量导致无形资产增加
固定资产	25.56	52.32	非同一控制下合并，在购买日识别的固定资产以公允价值为基础计量导致固定资产增加
商誉	-7,018.53	-6,589.10	购买日识别的可辨认资产的公允价值导致商誉减少。2020年年末与2021年末的差异为汇率变动导致。

项目	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度	差异原因
递延所得税负债	1,466.54	1,757.07	非同一控制下合并，识别的可辨认资产的公允价值和计税基础之间的产生的应纳税时间性差异
外币报表折算差额	-476.12	50.24	外币报表折算时，汇率变动导致
未分配利润	-2,737.41	-2,080.57	自合并日起，各期折旧及摊销增加，减少未分配利润
管理费用	25.85	27.64	固定资产以公允价值计量，固定资产折旧增加
研发费用	884.16	945.42	无形资产以公允价值计量，无形资产摊销增加
所得税费用	-253.16	-270.70	非同一控制下合并，识别的可辨认资产的公允价值和计税基础之间的产生的应纳税时间性差异

因上述调整为发行人在编制合并报表时以设置备查簿的方式进行的调整，不影响合并范围各公司的原始报表，故发行人在编制原始合并财务报表时，以合并范围各公司原始报表为基础，未将在编制合并财务报表层面的调整以及抵销列示为差异。

## （二）重新申报前的原始报表与申报报表的差异情况

剔除在编制合并财务报表层面时的调整以及抵销的上述差异后，发行人重新申报前的原始报表与申报报表主要差异情况如下：

### 1、2021年12月31日/2021年度

单位：万元

项目	差异金额	主要差异原因
<b>资产类合计</b>	<b>178.88</b>	
其中：预付款项	74.19	预付的流片费用，未达到费用化条件调整
无形资产	74.51	购买的EDA软件使用权资本化调整
使用权资产	45.28	新租赁准则调整
<b>负债类合计</b>	<b>6.60</b>	
其中：一年内到期的非流动负债	-84.96	新租赁准则调整
租赁负债	91.50	新租赁准则调整
<b>权益类合计</b>	<b>172.28</b>	
其中：资本公积	27,817.94	1、冲回公司在改制基准日而非股份公司成立日对改制净资产折股的会计处理 31,984.17万

项目	差异金额	主要差异原因
		元；2、离职员工回购再授予减少股份支付费用金额，调减资本公积 4,166.23 万元
盈余公积	123.79	冲回公司在改制基准日而非股份公司成立日对改制净资产折股的会计处理
未分配利润	-27,769.45	1、冲回公司在改制基准日而非股份公司成立日对改制净资产折股的会计处理；2、离职员工回购再授予减少股份支付费用金额，调增未分配利润 4,166.23 万元
<b>损益类（净利润）</b>	<b>4,313.26</b>	
其中：销售费用	-971.93	1、股份支付费用重分类调整，调减销售费用 1,231.58 万元；2、费用重分类，调减销售费用 69.66 万元；3、离职员工回购再授予增加股份支付费用金额，调增销售费用 329.31 万元
管理费用	2,574.80	1、股份支付费用重分类调整，调增管理费用 2,622.65 万元；2、费用重分类，调增管理费用 77.47 万元；3、离职员工回购再授予减少股份支付费用金额，调减管理费用 127.22 万元
研发费用	-5,917.90	1、股份支付费用重分类调整，调减研发费用 1,391.07 万元；2、购买的 EDA 软件使用权资本化调整，调减研发费用 74.51 万元；3、预付的流片费用，未达到费用化条件调整，调减研发费用 62.20 万元；4、离职员工回购再授予减少股份支付费用金额，调减研发费用 4,368.32 万元

注：差异=调整后-调整前

## 2、2020 年 12 月 31 日/2020 年度

单位：万元

项目	差异金额	主要差异原因
<b>资产类合计</b>	<b>-237.72</b>	
其中：在建工程	-252.24	将工程流片支出费用化调整
<b>负债类合计</b>	<b>2.88</b>	
其中：一年内到期的非流动负债	10,636.34	将一年内到期的长期应付款进行重分类调整
长期应付款	-12,636.34	1、将一年内到期的长期应付款进行重分类调整；2、收到的政府补助重分类调整
递延收益	2,000.00	收到的政府补助重分类调整
<b>权益类合计</b>	<b>-240.60</b>	
其中：资本公积	-266,564.18	1、存在服务期的以母公司权益结算的子公司股权激励，对原一次性确认的股份支付费用，调整为在服务期内摊销，调减资本公积 206,790.35 万元；2、存在服务期的以自身权益结算的股权激励，对原一次性确认的股份支付费用，调整为在服务期内摊销，调减资本公积 59,773.83 万

项目	差异金额	主要差异原因
		元
未分配利润	266,323.58	股份支付费用调整导致
<b>损益类（净利润）</b>	<b>266,264.04</b>	
其中：营业收入	-823.44	2019 年收入跨期调整
营业成本	-670.86	2019 年收入跨期调整，相应调减成本
销售费用	-15,986.90	1、对原一次性确认的股份支付费用，调整为在服务期内摊销，调减销售费用 15,966.55 万元； 2、费用重分类，调减销售费用 24.38 万元
管理费用	-104,615.30	1、对原一次性确认的股份支付费用，调整为在服务期内摊销，调减管理费用 104,559.55 万元； 2、费用重分类，调减管理费用 59.57 万元
研发费用	-145,785.41	1、对原一次性确认的股份支付费用，调整为在服务期内摊销，调减研发费用 146,038.09 万元； 2、将工程流片支出费用化调整，调增研发费用 160.85 万元；3、费用重分类，调增研发费用 79.01 万元
其他收益	4,520.00	政府补助重分类调整
营业外收入	-4,520.00	政府补助重分类调整

注：差异=调整后-调整前

经核查，剔除发行人通过合并对价分摊追溯报告所确认的非同一控制下企业购买日所识别的可辨认资产公允价值的影响，发行人重新申报前的 2020-2021 年原始报表与申报报表差异主要系报表重分类、股份支付费用分摊调整和申报期初部分收入跨期调整所致。

发行人已采取积极措施，不断完善内控制度，确保内控制度有效执行，使财务信息质量得到了有效提升。同时，对涉及的纳税义务，发行人均已重新纳税申报，发行人及境内子公司均已获取主管税务机关出具的合规纳税证明。发行人会计基础良好，财务相关内控有效。

## 二、核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述事项，我们执行的核查程序如下：

（1）获取发行人及境内子公司向税务局申报的纳税申报表，核实主管税务机关受理时间，以及盖章确认情况，判断是否为当年实际向税务局报送的纳税申报表；

(2) 将发行人申报文件中的申报报表与上述纳税申报表进行比对，复核差异调整事项的具体情况，检查差异调整依据的合理性及数据准确性；

(3) 查阅原始财务报表差异调整事项对应的企业会计准则相关规定，复核差异调整是否符合企业会计准则规定；

(4) 取得主管税务机关出具的发行人及境内子公司报告期内的合规纳税证明；

(5) 了解及评价与财务报表相关的内部控制的设计有效性，并测试了关键控制流程运行的有效性。

## (二) 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 重新申报前的原始报表与申报报表不存在重大差异，差异主要系报表重分类、股份支付费用调整和申报期期初部分收入跨期调整所致；

(2) 发行人对原始财务报表的调整符合企业会计准则的规定；

(3) 发行人已采取积极措施，不断完善内控制度，确保内控制度有效执行，财务信息公允反映公司经营成果和现金流量。发行人会计基础良好，财务相关内控有效。



中国·北京

中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二三年十二月二十七日