

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

关于上海晶丰明源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

审核问询函的回复

二〇一九年五月

上海晶丰明源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
审核问询函的回复

信会师函字[2019]第 ZA197 号

上海证券交易所：

贵所于2019年4月15日出具的《关于上海晶丰明源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》（以下简称“《问询函》”）收悉，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对相关问题逐项进行了认真核查，现将核查过程和核查意见回复如下。

目 录

问题 13.....	4
问题 14.....	20
问题 15.....	30
问题 17.....	36
问题 18.....	40
问题 19.....	48
问题 20.....	50
问题 21.....	52
问题 23.....	53
问题 24.....	63
问题 25.....	64
问题 27.....	65
问题 29.....	72
问题 30.....	79
问题 31.....	86
问题 32.....	91
问题 33.....	95
问题 34.....	102
问题 36.....	105
问题 37.....	115
问题 38.....	117
问题 39.....	120
问题 40.....	125
问题 41.....	127
问题 45.....	132

问题 13

招股书说明书披露，报告期内发行人经销模式收入分别为 45,242.94 万元、55,094.94 万元和 55,979.52 万元，占各期收入的比重均在 70%以上。报告期各期前五大客户中除深圳市暗能量电源有限公司外，均为经销商客户。

请发行人补充披露：（1）发行人采用经销商模式实现销售是否符合下游目标客户采购的行业惯例，发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况，发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著高于同行业可比上市公司；（2）补充披露经销商家数的增减变动情况，是否存在大量新增和退出的情况；（3）区分直销模式和经销模式下前五大客户所采用的信用政策、结算政策和定价机制是否存在显著差异以及对报告期内的变动情况进行分析；（4）经销商的退货制度、退货后续处理及报告期内的退货情况；（5）发行人通过经销模式实现销售的毛利率和直接销售模式实现的毛利率情况，并进一步分析存在差异的原因；（6）是否存在直销客户和经销模式下客户存在重合的情况，如有请补充披露原因及商业合理性；（7）是否存在第三方回款的情况；（8）经销商客户是否专门或主要为销售发行人产品而成立，未来销售的可持续性。

请发行人说明：（1）经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内部控制是否健全并有效执行；（2）结合经销商的备货模式和产品销售周期，分析对经销商的信用政策是否具有商业合理性；（3）是否存在搭建多层经销架构完成产品销售的情况，如有请补充采用多层经销架构的商业合理性；（4）说明各期前五大经销商客户的基本情况，包括但不限于服务区域、终端客户、成立时间、注册资本和实收资本、注册地址、实际经营所在地、主营业务、报告期各期的主要财务数据、股权结构、员工人数和与发行人的合作历史等；（5）经销商客户的最终销售实现情况、期末库存以及期后实现销售的情况，是否存在经销商渠道压货、突击进货的情况。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师对发行人主要经销商及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员与发行人及其关联方、员工或前

员工之间是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排进行核查并发表核查意见。

请保荐机构、申报会计师对经销收入真实性以及经销商管理的有效性进行核查，说明核查程序、核查比例和范围，并发表明确意见。

【补充信息披露情况】

(一) 发行人采用经销商模式实现销售是否符合下游目标客户采购的行业惯例，发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况，发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著高于同行业可比上市公司；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、主要经营模式”之“(四) 销售模式”部分补充披露。

(二) 补充披露经销商家数的增减变动情况，是否存在大量新增和退出的情况；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十二、公司的销售情况和主要客户”之“(二) 报告期主要产品的销售收入情况”部分补充披露。

(三) 区分直销模式和经销模式下前五大客户所采用的信用政策、结算政策和定价机制是否存在显著差异以及对报告期内的变动情况进行分析；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十二、公司的销售情况和主要客户”之“(二) 报告期主要产品的销售收入情况”部分补充披露。

(四) 经销商的退货制度、退货后续处理及报告期内的退货情况；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、主要经营模式”之“(四) 销售模式”部分补充披露。

(五) 发行人通过经销模式实现销售的毛利率和直接销售模式实现的毛利率情况，并进一步分析存在差异的原因；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(四) 毛利率分析”部分补充披露。

(六) 是否存在直销客户和经销模式下客户存在重合的情况，如有请补充披露原因及商业合理性；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、主要经营模式”之“(四) 销售模式”部分补充披露。

(七) 是否存在第三方回款的情况；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(二) 各项主要资产分析”部分补充披露。

(八) 经销商客户是否专门或主要为销售发行人产品而成立，未来销售的可持续性。

上述内容发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十二、公司的销售情况和主要客户”之“(二) 报告期主要产品的销售收入情况”部分补充披露。

【说明与分析】

(一) 经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内部控制是否健全并有效执行；

1、经销商选取标准

公司的区域经理根据公司年度市场规划开发新的经销商，对经销商的发展规划、合作意愿、经营业务、经营产品、销售网络、市场营销能力、资金实力、风险管控能力、商业信誉、合作意愿等进行综合评估，并将评估结果提交至销售总监审核。由销售总监审定通过的经销商，将与公司签订《产品经销协议》，成为公司的正式经销商。

公司通过对经销商的提交数据及时率、付款及时率、插单率、提货准时率等进行考核并对表现优秀的经销商给予奖励。对于考核不达标或严重违反约定事项的经销商，取消其经销资格。

2、对经销商的管理模式

公司制定了《经销商管理制度》、《经销商渠道操作制度》、《经销商配合度考核标准》、《订单操作规则》等制度，建立健全了经销商的管理模式，具体如下：

项目	制度内容
经销商开发与评审	公司的区域经理根据公司年度市场规划开发新的经销商，对经销商的发展规划、合作意愿、经营业务、经营产品、销售网络、市场营销能力、资金实力、风险管控能力、商业信誉、合作意愿等进行综合评估，并将评估结果提交至销售总监审核。由销售总监审定通过的经销商，将与公司签订《产品经销协议》，成为公司的正式经销商。
经销商综合考评	公司通过对经销商的提交数据及时率、付款及时率、插单率、提货准时率等进行考核并对表现优秀的经销商给予奖励。对于考核不达标或严重违反约定事项的经销商，取消其经销资格。
销售价格管理	公司对经销商的销售产品价格依据公司制定的价格体系执行，公司对不同产品型号制定了标准销售价格，经销商向公司采购价格均按标准销售价格执行，公司根据终端销售价格给予一定的商业折扣。
货物流向管理	未得到公司产品经销授权以及未与公司签订书面经销商协议的经销商，不得以任何方式直接或者间接对公司产品进行报价及相关的销售活动。经销商仅可以向其报备的客户报价和经销交易，若经销商违规向其他经销商报备的客户报价和交易，将按照《产品经销协议》承担违约责任。
货物运输管理	经销商可以自行指定物流供应商提货，也可用委托公司代办运输的方式提货；具体运输标准由双方在协议中约定。
结算方式及信用政策管理	公司对新合作的经销商采取款到发货的交易方式，在合作一段时间后，经销商可以向公司提出账期申请，公司会基于经销商的交易量、信用商誉审核申请。审核通过后，公司可以给予经销商一定的账期。若经销商提出修改账期的，由区域经理进行评估并将评估结果提交至销售总监审核，由销售总监审核通过的经销商可以修改账期。经销商可以采取银行汇款方式和银行承兑汇票方式支付货款。
收取票据支付手续费、账期逾期费管理制度	经销商如支付银行承兑汇票，公司收取该汇票票面金额收取贴息；若经销商逾期支付货款，则应按每逾期一日未支付货款的千分之一的比例向公司支付滞纳金。
退货管理	由客服人员负责处理经销商的退货处理。如产品存在质量问题，由客服人员与经销

项目	制度内容
经销商市场推广管理	<p>商就退货产品的批次、数量、单价进行核对，核对无误后安排退货流程。</p> <p>公司与经销商签署《产品经销协议》，经销商仅能以自己的名义行使经销产品的销售与推广权，不可以公司名义或公司代理人之名义从事商业活动。经销商只能在协议约定的授权经销范围内销售合同约定产品，经销商只能向其报备的客户报价和交易，以避免影响到其他经销商的合理利益或者扰乱当地的市场价格体系。</p>
经销商支持政策管理	<p>公司采取多项措施帮助经销商完成其市场推广和产品销售任务，为经销商的员工提供产品讲解、基础技术培训、市场营销、通用能力等专业培训；邀请经销商一同参与行业展会、研讨会等活动，对公司产品和技术进行推广和宣传。对于具有战略意义的市场开拓及客户开发，通过在标准销售价格基础上给予经销商商业折扣，提高经销商市场拓展的积极性，实现与经销商的合作共赢。</p>
经销商退出管理	<p>公司区域经理根据每年度经销商的综合考评记录，结合经销商的发展规划、销售网络、市场营销能力、资金实力、风险管控能力、商业信誉、合作意愿、进行综合评估，并将评估结果提交至销售总监审核。经销售总监审定不合格的经销商，公司与该经销商签订《经销关系解除协议》以解除经销关系。若经销商提出终止经销关系，经销售总监批准，公司将与该经销商签订《经销关系解除协议》以解除经销关系。经销商仍应维护公司产品的价格体系，自行完成库存商品的销售，不得将其库存产品退回公司。</p>

3、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）

（1）定价机制

经销模式下，公司制定了标准价格体系，标准价格体系下全体经销商按照统一的价格向公司采购，根据终端销售价格给予一定的商业折扣。

（2）营销、运输费用的承担和补贴

标准价格体系下，公司同一产品执行统一的标准提货价格。公司与经销商关于营销、运输费用的承担与补贴不影响标准提货价格。

公司与经销商关于产品的营销、运输费用的承担和补贴约定具体如下：

关于营销费用：与产品相关的广告和促销活动原则上由公司策划和实施，但经销商可于征得公司书面同意后在区域内自行对产品进行广告或促销活动，与此相关

的费用由经销商承担。

关于运输费用：公司产品内销主要采用陆运方式、外销主要采用空运方式，通常由公司承担运输费用。

4、经销模式下的物流情况

经销模式下，公司根据经销商指示将产品发往指定地点。根据经销商要求，指定地点包括经销商仓库、终端客户，公司客服人员在产品发货后会持续跟踪物流信息，确认产品客户签收时间。

5、经销商退换货机制

由客服人员负责处理经销商的退货处理。如产品存在质量问题，由客服人员与经销商就退货产品的批次、数量、单价进行核对，核对无误后安排退货流程。

6、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行

公司在日常经营管理过程中，采用鼎捷 ERP 系统、经销商管理系统等信息系统辅助销售活动、存货管理活动的开展，通过在信息系统中预设业务流程及审批权限，公司将主要业务活动流程及关键控制活动固化在信息系统中，有效确保了内部控制活动不受人为了干扰并能够有效运行。

鼎捷 ERP 系统包括销售管理、采购管理、库存管理、应收管理、应付管理、票据管理、固资管理、总账管理、成本管理等功能模块。在销售活动中，从生成销售订单到产品发货、客户签收产品到产品收入结转等均通过销售模块实现内部审批及销售数据的处理。在存货管理方面，库存管理模块建立了完整的存货收发存管理流程，对各类存货进行编码管理，准确记录存货的数量、库位，同时配合销售模块、采购模块、生产模块，对存货的入库和出库数据准确记录，形成了完整、准确、及时的存货收发存数据。各业务模块与财务核算中使用的数据，通过鼎捷 ERP 系统的整合与共享，保证了财务核算的准确性与完整性。

经销商管理系统主要用于经销商管理、终端销售情况的统计以及商业折扣的申请与结算。通过该系统，公司可根据已审批的商业折扣申请，并依据对终端销售情

况的统计，自动计算应结算的商业折扣，确保了商业折扣金额的准确。同时，通过该系统的运用，公司能够及时掌握产品的终端销售状况，有利于及时调整市场策略。

公司配备了专职员工从事信息系统的运行与维护工作，并根据审核后录入系统的权限表，对各岗位各级员工进行信息系统的账户设置与权限配置，确保鼎捷 ERP 系统、经销商管理系统等信息系统预设的各级使用权限及审批权限能够有效执行。通过上述信息系统的有效运行，与公司销售业务、存货管理业务相关的内部控制能够有效运行。

（二）结合经销商的备货模式和产品销售周期，分析对经销商的信用政策是否具有商业合理性；

经销商库存备货模式系根据后期预计销售情况进行正常备货，通常经销商库存备货水平为 20 天左右的销售数量。报告期内，公司经销商产品销售周期具体如下：

分类	2018 年度	2017 年度	2016 年度
期初经销商申报库存数量[A]	14,310.53	7,899.69	6,642.27
进：经销商的进货数量[B]	260,210.97	234,008.72	190,465.16
销：销售给终端客户数量[C]	262,367.47	227,597.87	189,207.75
期末经销商申报库存数量[D]	12,154.03	14,310.53	7,899.69
经销商整体存货周转率[E=B/（A+D）*2]	19.66	21.07	26.2
存货周转天数[F=360/E]	18.31	17.09	13.74

由上表可知，公司经销商存货周转天数约为 20 天左右，与经销商存货备货周期较为相近。报告期内，公司与主要经销商的信用账期约为 20-90 天。公司经销商平均存货周转天数约为 20 天左右，考虑到经销商与终端客户结算时间等因素，公司与主要经销商的信用账期 20-90 天具有一定的商业合理性。

（三）是否存在搭建多层经销架构完成产品销售的情况，如有请补充采用多层经销架构的商业合理性；

公司经销商的层级为扁平化一级经销商管理模式。不存在搭建多层经销架构完成产品销售的情况。

(四) 说明各期前五大经销商客户的基本情况，包括但不限于服务区域、终端客户、成立时间、注册资本和实收资本、注册地址、实际经营所在地、主营业务、报告期各期的主要财务数据、股权结构、员工人数和与发行人的合作历史等；

报告期各期前五大经销商客户的基本情况如下：

(1) 广州晶丰电子科技有限公司

公司名称	广州晶丰电子科技有限公司		成立时间	2009年4月		
注册资本	1,100.00万元		实收资本	1,100.00万元		
注册地和主要生产经营所在地	广州市天河区长福路217号1-4层四层08房					
主营业务	电子产品的销售					
股权结构	股东名称			股权比例		
	广州汉铭通信科技有限公司			89.50%		
	揭志伟			10.50%		
	合计			100.00%		
员工人数	约13-18人					
主要服务区域	华南地区					
主要终端客户	佛山电器照明股份有限公司、广东三雄极光照明股份有限公司等					
主要财务数据 (单位：万元，未经审计)	2016年12月31日		2017年12月31日		2018年12月31日	
	总资产	2,646	总资产	2,921	总资产	2,551
	营业收入	6,907	营业收入	8,584	营业收入	10,536
合作历史	公司与该经销商于2009年建立合作关系。					

(2) 深圳市怡海能达有限公司

公司名称	深圳市怡海能达有限公司		成立时间	2014年6月	
注册资本	10,000.00万元		实收资本	10,000.00万元	
注册地和主要生产经营所在地	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋				
主营业务	电子产品的销售				
股权结构	股东名称			股权比例	
	深圳市华商龙商务互联科技有限公司			51.00%	

公司名称	深圳市怡海能达有限公司		成立时间	2014年6月		
	深圳市海能达科技发展有限公司			19.00%		
	张海山			13.80%		
	深圳市海友智创投资合伙企业(有限合伙)			5.00%		
	王利荣			4.50%		
	周博			4.20%		
	杨莘子			2.50%		
	合计			100.00%		
员工人数	约 148 人					
主要服务区域	全国					
主要终端客户	浙江生辉照明有限公司、浙江阳光照明电器集团股份有限公司等客户					
主要财务数据	2016年12月31日		2017年12月31日		2018年12月31日	
(单位:万元,未经审计)	总资产	18,400.41	总资产	27,008.31	总资产	24,621.25
	营业收入	40,471.83	营业收入	39,672.00	营业收入	46,426.13
合作历史	公司与该经销商于 2014 年建立合作关系,该经销商由上市公司英唐智控(300131)控股。					

(3) 厦门欣友联电子科技有限公司

公司名称	厦门欣友联电子科技有限公司		成立时间	2011年3月	
注册资本	600.00 万元		实收资本	600.00 万元	
注册地和主要生产经营所在地	厦门市湖里区仙岳路 1935 号 2503 室				
主营业务	电子产品的销售				
股权结构	股东名称		股权比例		
	刘海涛		100.00%		
	合计		100.00%		
员工人数	约 12-15 人				
主要服务区域	华东地区				
主要终端客户	厦门阳光恩耐照明有限公司、厦门星际电器有限公司等客户				
主要财务数据	2016年12月31日		2017年12月31日		2018年12月31日

公司名称	厦门欣友联电子科技有限公司		成立时间	2011年3月		
(单位:万元,未经审计)	总资产	2,746	总资产	2,721	总资产	2,732
	营业收入	5,556	营业收入	6,131	营业收入	7,113
合作历史	公司与该经销商于2011年建立合作关系。					

(4) 深圳市弘雷电子有限公司

公司名称	深圳市弘雷电子有限公司		成立时间	2010年7月		
注册资本	60.00万元		实收资本	60.00万元		
注册地和主要生产经营所在地	深圳市罗湖区桂园街道宝安南路大信大厦15F-1					
主营业务	电子产品的销售					
股权结构	股东名称		股权比例			
	李中山		65.00%			
	嵇付海		35.00%			
	合计		100.00%			
员工人数	11人					
主要服务区域	华南地区					
主要终端客户	中山市连盟照明科技有限公司、中山市古镇菲华电子经营部等客户					
主要财务数据 (单位:万元,未经审计)	2016年12月31日		2017年12月31日		2018年12月31日	
	总资产	2,533.9	总资产	1,474.90	总资产	2,258.17
	营业收入	3,780.3	营业收入	4,722.40	营业收入	4,660.80
合作历史	公司与该经销商于2010年建立合作关系。					

(5) 上海元捷电子科技有限公司

公司名称	上海元捷电子科技有限公司		成立时间	2006年1月	
注册资本	300.00万元		实收资本	300.00万元	
注册地和主要生产经营所在地	上海市宝山区长江西路101号195、196幢3层				
主营业务	电子产品的销售				
股权结构	股东名称		股权比例		
	陈黄新		50.00%		

公司名称	上海元捷电子科技有限公司		成立时间	2006年1月	
	陆换因			50.00%	
	合计			100.00%	
员工人数	15-20人				
主要服务区域	华东地区				
主要终端客户	杭州亮亮电子照明有限公司、杭州宇中高虹照明电器有限公司等客户				
主要财务数据	2016年12月31日		2017年12月31日		2018年12月31日
(单位:万元,未经审计)	总资产	2,686	总资产	2,365	总资产 2,111.32
	营业收入	5,213	营业收入	4,786	营业收入 4,810.72
合作历史	公司与该经销商于2009年建立合作关系。				

(6) 上海迎霄电子有限公司

公司名称	上海迎霄电子有限公司		成立时间	1999年8月	
注册资本	50.00万元		实收资本	50.00万元	
注册地和主要生产经营所在地	上海市杨浦区控江路2063号10楼09室				
主营业务	电子产品的销售				
股权结构	股东名称		股权比例		
	叶英		95.00%		
	张健		5.00%		
	合计		100.00%		
员工人数	12人				
主要服务区域	华东地区				
主要终端客户	横店集团得邦照明股份有限公司、镇江强凌电子有限公司等客户				
主要财务数据	2016年12月31日		2017年12月31日		2018年12月31日
(单位:万元,未经审计)	总资产	2,200	总资产	3,050	总资产 2,000
	营业收入	6,650	营业收入	8,990	营业收入 6,100
合作历史	公司与该经销商于2012年建立合作关系。				

(7) 深圳市亚讯联科技有限公司

公司名称	深圳市亚讯联科技有限公司	成立时间	2001年8月
------	--------------	------	---------

公司名称	深圳市亚讯联科技有限公司		成立时间	2001年8月		
注册资本	5,000.00万元		实收资本	5,000.00万元		
注册地和主要生产经营所在地	深圳市南山区粤海街道科技南十二路曙光大厦第十六层					
主营业务	电子产品的销售					
股权结构	股东名称		股权比例			
	林建明		63.00%			
	于川		27.00%			
	深圳市亚讯联资本管理有限合伙企业 (有限合伙)		10.00%			
	合计		100.00%			
员工人数	约200人					
主要服务区域	全国					
主要终端客户	欧普照明电器(中山)有限公司、浙江美科电器有限公司等客户					
主要财务数据 (单位:万元, 未经审计)	2016年12月31日		2017年12月31日		2018年12月31日	
	总资产	6,817	总资产	11,564	总资产	20,069
	营业收入	17,703	营业收入	16,987	营业收入	27,609
合作历史	公司与该经销商于2014年建立合作关系。					

(8) 中山市苏电科技电子有限公司

公司名称	中山市苏电科技电子有限公司		成立时间	2006年12月	
注册资本	200.00万元		实收资本	1,300.00万元	
注册地和主要生产经营所在地	中山市古镇曹二长安路69号之1A幢第2层				
主营业务	电子产品的销售				
股权结构	股东名称		股权比例		
	薛玉敏		97.50%		
	林花		2.50%		
	合计		100.00%		
员工人数	约20人				

公司名称	中山市苏电科技电子有限公司		成立时间	2006年12月		
主要服务区域	华南地区					
主要终端客户	江门市亿电照明科技有限公司、佛山市顺德区众一电器制造有限公司等客户					
主要财务数据 (单位:万元, 未经审计)	2016年12月31日		2017年12月31日		2018年12月31日	
	总资产	3,698	总资产	3,685	总资产	3,751
	营业收入	6,379	营业收入	5,806	营业收入	5,702
合作历史	公司与该经销商于2013年建立合作关系。					

(五) 经销商客户的最终销售实现情况、期末库存以及期后实现销售的情况, 是否存在经销商渠道压货、突击进货的情况。

1、经销商客户的最终销售实现情况

公司经销商经销的产品主要用于配套制造LED照明产品,最终流向主要为LED照明厂商或LED照明驱动模块生产商。报告期内公司经销商合计采购68.47亿颗,对终端客户销售数量合计67.92亿颗,销售数量占采购数量的比例99.20%,经销商最终销售情况实现良好。

经核查,整体而言,经销商最终销售情况实现良好。

2、经销商期末库存及期后实现销售的情况

报告期各期末,经销商期末库存以及期后1月销售情况具体如下:

分类	2018年度	2017年度	2016年度
期末经销商库存数量(万粒)	12,154.03	14,310.53	7,899.69
经销商期后1月销售给终端客户数量(万粒)	21,915.43	22,703.12	12,005.47
期末经销商库存占期后1月最终销售比例	55.46%	63.03%	65.80%

2016年末、2017年末、2018年末经销商库存数量仅占次年1月销售数量的65.80%、63.03%以及55.46%,占比基本稳定,且经销商期末库存平均已在期后1个月内完成最终销售,经销商存货为正常销售所需,周转较快,期后实现情况良好。

3、发行人不存在经销商渠道压货、突击进货的情况

报告期内经销商采购的公司产品均为其后续销售所购，经销商总体的购销比较高。经核查，公司销售回款正常且未发生大额退货，不存在经销商渠道压货、突击进货的情况。

（六）请保荐机构、申报会计师和发行人律师对发行人主要经销商及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员与发行人及其关联方、员工或前员工之间是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排进行核查并发表核查意见。

经核查，发行人主要经销商及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员与发行人及其关联方、员工或前员工之间不存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师核查过程如下：

1、申报会计师对发行人主要经销商关联关系核查情况如下：

①实地走访发行人主要经销商客户，并对该经销商客户的主要股东或经营管理人员访谈，通过访谈确认发行人与该经销商不存在关联关系；

②获取并查阅了发行人与主要经销商客户签订的经销协议，获取主要客户的工商登记资料或通过全国企业信用信息公示系统查询主要客户的基本工商信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人或负责人及股东结构等情况。获取发行人实际控制人、董事、监事和高级管理人员出具的关联关系调查表，确认上述人员及其近亲属不存在发行人主要客户中持有股权或担任职务情况。通过核对工商资料信息，确认发行人与主要经销商不存在关联关系；

③获取报告期内发行人主要经销商客户出具的《关联关系询证函》及相关确认文件，确认发行人主要经销商及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员与发行人及其关联方、员工或前员工之间不存在关联关系、关联交

易、资金往来或其他利益安排。

2、申报会计师对经销收入真实性核查情况如下：

①经销商基本信息核查，获取主要经销商的工商登记资料并通过全国企业信用信息公示系统查询主要经销商的基本工商信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人或负责人及股东结构等情况，了解发行人与主要客户合作历史、主要合作条款、退货政策等基本情况。通过以上核查程序，验证了主要经销商的基本情况及其真实性；

②经销商客户的实地访谈，申报会计师共计实地走访 24 家具备代表性的主要经销商，合计覆盖 2016 年至 2018 年发行人经销收入的比重达 97.78%、97.49% 及 94.47%，了解发行人主要经销商的基本情况、经营场所、与发行人的合作历史、经营模式、销售情况、与发行人的关联关系等情况；

③对经销商函证，针对报告期内经销收入，申报会计师对主要经销商进行了函证，具体函证比例如下：

项目	2018 年	2017 年	2016 年
经销商销售发函比例	94.00%	94.92%	98.00%
经销商销售回函比例	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，申报会计师发函比例、回函比例较高，经申报会计师核查，回函差异均为时间性差异。

④实地走访经销模式下终端客户，核查经销商产品最终销售的真实性

申报会计师对发行人报告期内主要的终端客户进行了抽查和实地走访，共计 74 家终端客户，走访覆盖了报告期各期经销商销售额 500 万元以上的终端客户，了解该等终端客户报告期内的采购情况、通过何种途径采购发行人产品、产品质量、售后情况等情况，并现场查看了终端客户生产线上发行人产品的使用情况，形成照片及访谈记录并由被访谈人签字确认。进一步验证经销商终端销售的真实性。具体终端客户走访情况如下：

单位：万粒

年度	2018年	2017年	2016年	合计
实地走访终端客户销售数量	186,097.00	182,367.44	155,700.48	524,164.92
占经销数量的比重	71.52%	77.93%	81.80%	76.57%

⑤取得主要经销商年度销售明细表，查验产品最终流向情况

申报会计师取得了报告期内主要经销商的销售明细表，整理了该等经销商终端客户的清单、销售产品型号、销售数量等信息，并由经销商核对无误后盖章确认，核对经销商反馈的年度销售明细表与定期向发行人反馈的产品最终流向、期末库存数据信息匹配性。

3、申报会计师对发行人经销商管理的有效性核查情况如下：

①取得发行人主要客户的经销协议以及发行人经销商管理制度等资料，查阅了经销商管理系统的使用情况，访谈了发行人销售人员，了解了发行人经销商管制的执行情况；

②了解发行人销售与收款活动相关的内部控制，并对相关内部控制的有效性进行了测试，以确认与经销商销售与收款活动相关的内部控制设计是否无重大缺陷，控制活动是否运行有效；

③申报会计师抽取主要经销商对期末库存进行盘点，盘点比例较高，除个别在途物资存在时间差异外，库存实物与经销商上报库存数量一致；

④申报会计师在实地走访主要经销商过程中随机抽取了经销商每年某一月份的销售订单以及相应的发货单据等内容，根据销售订单所载终端客户名称、产品型号、销售数量等信息与经销商管理系统中的年度销售清单、收发存信息进行比对、测算，验证该等信息的准确性。经核查，经销商定期反馈的终端销售情况与经销商向终端客户销售的内容，不存在重大差异。

（二）核查结论

申报会计师认为：发行人主要经销商及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员与发行人及其关联方、员工或前员工之间不存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排。报告期内发行人经销收入真实，发行人经销

商管理有效。

问题 14

招股说明书披露，发行人建立了标准价格体系，同时考虑给予经销商一定的商业折扣，报告期内预计负债为公司计提的尚未与经销商结算的商业折扣，金额分别为 615.63 万元、997.75 万元和 662.27 万元，先增后减。

请发行人补充披露商业折扣计提和支付的情况、对发行人营业收入的影响及勾稽关系、变动原因，是否存在大额期后调整的情况及调整原因。

请发行人说明：（1）说明商业折扣的主要构成情况、产生的原因及核算情况，相关处理是否符合《企业会计准则》的规定；（2）说明按经销商客户和产品类别分类的商业折扣情况，是否存在不同产品和不同客户之间商业折扣率存在显著差异的情况；（3）说明发行人主要产品的生命周期，标准采购价格和商业折扣后的实际销售价格是否存在较大差异及原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

（一）请发行人补充披露商业折扣计提和支付的情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债的构成及其变化”之“3、非流动负债的构成及其变化分析”之“（1）预计负债”部分补充披露。

（二）对发行人营业收入的影响及勾稽关系、变动原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债的构成及其变化”之“3、非流

动负债的构成及其变化分析”之“(1) 预计负债”部分补充披露。

(三) 是否存在大额期后调整的情况及调整原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“(一) 负债的构成及其变化”之“3、非流动负债的构成及其变化分析”之“(1) 预计负债”部分补充披露。

【说明与分析】

(一) 说明商业折扣的主要构成情况、产生的原因及核算情况，相关处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、商业折扣的主要构成情况

报告期内，公司主要的商业折扣制度为经销模式下的日常商业折扣，具体情况如下：

公司经销模式下建立了标准价格体系。标准价格体系下，公司在新产品向市场推广时会制定标准价格，全部经销商均按照标准价格向公司采购。标准价格制定后，除市场竞争环境发生较大变换等特殊原因外，公司一般不对标准价格进行调整，保持产品在生命周期内价格的稳定性。

标准价格体系下，全体经销商按照统一的标准价格向公司采购，但经销商可以自主决定终端销售价格，经销商终端销售价格的形成系经销商与终端客户商业谈判的结果。当经销商与终端客户谈判确定的销售价格较低时，可以在向终端客户进行销售前，提前就该终端销售价格向公司申请商业折扣。如果经销商该商业折扣申请获得公司批准，则经销商虽然本次采购仍需按照标准价格进行，但获得了产品实现最终销售后可使用的商业折扣额度，实际采购的价格低于标准价格。

公司依据以下步骤计算给予经销商的商业折扣额度：

(1) 根据经销商申请的终端销售价格减去产品预计的制造成本估算该产品在销售环节的总毛利；

(2) 根据确定的原则计算总毛利在公司及经销商间的分配比例，例如按照 3：

1 的比例，由公司获得整体毛利的 75%，经销商获得整体毛利的 25%；

(3) 根据上述分配比例确定经销商完成该笔终端销售应得毛利；

(4) 若经销商按照标准价格采购，并按照上述终端销售价格销售后实际获得的毛利低于上述应得毛利，则差额通过商业折扣在经销商实现产品最终销售后予以补偿。

2、商业折扣产生的原因

公司商业折扣产生的主要原因为公司制定了产品销售的标准价格体系，标准价格体系下针对终端竞争环境的不同，需要通过商业折扣制度对经销商实际采购价格进行调节，具体分析如下：

(1) 商业折扣制度是公司标准价格体系下的重要组成部分，兼顾了公司维持产品价格体系稳定性及针对不同终端客户销售的灵活性；

公司制定了产品销售标准价格体系，并按照标准价格向经销商销售各型号产品。标准化价格体系下公司产品价格相对透明，有利于公司主动管理下游市场对公司产品价格的预期，避免公司产品终端市场定价权被少数大型战略客户所控制，是公司市场领先优势地位的体现。同时，标准价格体系下不同经销商向公司的采购价格均相同，从而确保了经销商在向公司采购时的价格一致性，避免非统一价格体系下经销商串货及扰乱公司价格体系的情况。标准价格体系下取消了经销商采购时的价格审批环节，提高了经销商采购效率，方便经销商根据销售需求采取小批量多批次的采购，有效避免经销商囤货等行为。

由于近年来终端市场竞争日趋激烈，经销商在面对终端客户销售时市场环境及销售场景不尽相同，标准价格体系下经销商在终端销售定价上灵活性受到了限制。公司通过给予经销商不同的商业折扣率，在维护标准价格体系的同时，使得公司产品在不同的终端竞争环境中均具有一定的价格优势。同时，商业折扣制度下，通过对经销商申请进行事前审批，公司对于终端市场产品销售价格仍然具有一定程度的把控能力，确保公司产品销售量价平衡，避免经销商过度追求短期利益对公司长期发展带来的不利影响。

(2)商业折扣制度可以有效激励经销商对战略客户及重点市场地区的开发力度，是公司实施市场销售策略的重要方式；

由于部分战略客户及战略区域的销售竞争激烈，客户开发及维护难度较大。且部分战略客户议价能力较高，在合作初期销售数量较小，其战略意义需要一定的时间体现，因此部分经销商在面对战略客户带来的市场机遇时主动性不高、市场开拓精力投入不足，使得公司可能因为经销商追求短期利益的行为而错失长期发展的机会。面对该种情况，公司通过区别化的商业折扣制度，以商业折扣方式对于经销商市场开拓行为给予鼓励和支持，引导经销商采取对公司利益最大化的终端销售行为，实现公司利益与经销商利益的共赢机制。

(3)商业折扣制度加大了公司对终端市场的把控能力，是公司获取终端销售数据的重要渠道；

由于公司对经销商采取卖断式销售模式，经销商无义务向公司报备终端销售数据，使得公司无法及时了解终端市场的需求情况及竞争变化情况，不利于公司灵活调整销售策略，及时应对终端市场变化。由于商业折扣制度下，经销商申请商业折扣的前置条件是报备对终端客户的销售情况，从而使得公司可以及时获得经销商在终端市场的销售价格及销售数量。对于公司及时了解终端市场需求变化情况，维持公司产品在销售量价上平衡，并采取针对性的销售策略具有重要的意义。

(4)“标准价格+商业折扣”是集成电路设计企业常用的商业模式

公司“标准价格+商业折扣”制度借鉴了国外集成电路企业常用的销售价格管理制度，经查阅公开资料，以下集成电路设计企业采用与公司相似的商业折扣制度：

公司名称	简介	商业折扣相关内容
恩智浦半导体 (NASDAQ: NXPI)	全球知名的汽车电子及人工智能物联网节点处理芯片公司	根据该公司年报(2014-10K)描述：NXP公司遵循半导体行业惯例，在公告的标准价格基础上给予经销商价格调整。并根据历史经验比例计提了经销商商业折扣额度。
德州仪器 (NASDAQ: NXPI)	世界上最大的半导体公司之一	根据该公司年报(2017-10k)：根据半导体行业惯例，管理层对未来给予经销商的折扣额度进行估

公司名称	简介	商业折扣相关内容
		计，并根据扣除上述折扣额度后的净额确认收入。该等折扣额度在计提时是没有实际发生的，一般与公司特殊的价格安排，质量退货以及为了最大化抓住增长机遇进行的折扣相关。
微芯科技 (NASDAQ: MCHP)	全球领先的单片机和模拟半导体供应商	经销商根据当时有效的价目表向供应商采购产品；微芯科技有自行调整价格的权利，可为经销商提供折扣价。经销商在向客户发运产品后 30 天内向微芯科技申请退款，退款金额为经销商原支付价格与折扣价的差价乘以经销商向其客户出货的数量。
英飞凌 (FWB: IFX)	全球领先的半导体公司之一，在模拟和混合信号、射频、功率以及嵌入式控制装置领域掌握尖端技术	经销商按照英飞凌所发布《价目表》中的产品价格进行采购“出货及折扣”项目产品。经销商在向客户交付了《价目表》中的“出货及折扣”项目产品后，经确认后，可用抵扣经销商应付英飞凌账款的方式获得折扣。
Power Integrations (NASDAQ: POWI)	专注于高压电源管理及控制领域的高性能电子元器件及电源方案的供应商	经许可，经销商可以用“出货及折扣”的方式采购产品，经销商出货后可以申请退款，退款金额为经销商原支付价格与折扣价的差价乘以经销商向其客户出货的数量。
芯科实验室 (NASDAQ: SLAB)	为各类智能终端设备提供互联互通的国际芯片、软件和解决方案供应商	芯科实验室可自行作为经销商确定出货与折扣计划，专用于经销商以低于建议转售价的价格销售产品。经销商可在产品交付后 60 天内要求芯科实验室公司支付折扣金额，该金额根据产品销售数量和初始支付价格与折扣价的差额进行计算。
艾迈斯 (AMS)	全球领先的先进传感器解决方案设计和制造商	经销商根据艾迈斯提供的报价单下达采购订单，所有订单在艾迈斯确认后生效。各方同意全力为经销商实现超过 10% 的平均毛利率。经销商为取得特定订单，可向艾迈斯申请特殊报价。

注：微芯科技、英飞凌、Power Integrations、芯科实验室及艾迈斯商业折扣相关政策均来自于 A 股上市公司睿能科技（603933）招股说明书。睿能科技为上述公司芯片产品的经销商。

综上所述，公司商业折扣制度与国外芯片设计公司的商业折扣制度较为类似，该商业模式具有一定的行业普遍性。

3、商业折扣的核算情况

经销商向最终客户销售产品后，于当月结账前将该月的各类产品的实际最终销售的客户名称、数量以及月末库存情况通过销售管理系统上报公司。公司确认经销商产品的最终销售流向后，对于经销商已完成最终销售的产品型号、数量及最终销售的终端客户，依据事先审批的商业折扣，确认该经销商可获得的商业折扣金额，借记“主营业务收入”，贷记“应收账款”。

各季度末，针对经销商因尚未实现终端销售而未向公司申请商业折扣的存货，公司根据各季度最后一个月的实际商业折扣率（最后一个月的商业折扣的总结算金额除以未扣除商业折扣的总销售金额）预估该部分经销商存货期后实现终端销售时可能给予的商业折扣额度，并将该额度确认为预计负债，借记“主营业务收入”，贷记“预计负债”。

在日常经营活动中，公司按照上述商业折扣管理制度，通过经销商管理信息系统，完成终端客户的备案，商业折扣的申请与审批流程。各月末，经销商管理系统汇总经销商填报的产品终端销售流向，财务部门审核终端销售数据并完成数据分析后，经销商管理系统根据已审批完成的商业折扣记录，自动计算该月各经销商的商业折扣金额，经复核并与经销商核对后，公司将商业折扣在发票上单独填列，完成商业折扣的结算。各季度末，公司根据经销商管理信息系统显示的经销商存货金额，经与经销商核对后，按照最后一个月的商业折扣率计提预计负债。

报告期内，公司严格按照商业折扣管理制度的规定执行商业折扣的审批与结算，商业折扣的会计核算真实、准确、完整。

4、相关处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司给予经销商的商业折扣，是在产品销售的标准价格上，给予经销商产品价格扣除。公司在兑现该等折扣时，不支付现金及其他任何资产，而是在满足结算条件时给予经销商一定的价格折扣，属于公司常态化的一种商业合作模式。

因此，当经销商从公司购货时，公司会按照享受该折扣后的金额收取货款、开具发票。公司按照折扣后的净额确认收入，公司向经销商开具销售发票时，将商业折扣在发票中以负数金额单独列示为折扣，故公司向经销商进行的产品价格扣除，属于《企业会计准则》中的商业折扣。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》中规定，“销售商品涉及商业折扣的，应当按照扣除商业折扣后的金额确定销售商品收入金额。”故公司将商业折扣计入营业收入的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(二) 说明按经销商客户和产品类别分类的商业折扣情况，是否存在不同产品和不同客户之间商业折扣率存在显著差异的情况

报告期内，公司对前五大经销商客户不同类别芯片产品销售的折扣比例情况如下：

1、2018 年度

经销商名称	产品类型	折扣比例
经销商客户 1	通用 LED 照明驱动芯片	21.33%
	智能 LED 照明驱动芯片	24.50%
	小计	21.78%
经销商客户 2	通用 LED 照明驱动芯片	26.81%
	智能 LED 照明驱动芯片	24.26%
	小计	26.02%
经销商客户 3	通用 LED 照明驱动芯片	28.03%
	智能 LED 照明驱动芯片	17.24%
	小计	26.84%
经销商客户 4	通用 LED 照明驱动芯片	16.64%
	智能 LED 照明驱动芯片	29.41%
	小计	18.93%
经销商客户 5	通用 LED 照明驱动芯片	20.00%
	智能 LED 照明驱动芯片	24.54%
	小计	21.03%

2、2017 年度

经销商名称	产品类型	折扣比例
经销客户 1	通用 LED 照明驱动芯片	25.79%
	智能 LED 照明驱动芯片	22.64%
	小计	25.40%
经销客户 2	通用 LED 照明驱动芯片	29.54%
	智能 LED 照明驱动芯片	19.86%
	小计	28.27%
经销客户 3	通用 LED 照明驱动芯片	23.32%
	智能 LED 照明驱动芯片	27.10%
	小计	25.13%
经销客户 4	通用 LED 照明驱动芯片	25.53%
	智能 LED 照明驱动芯片	29.67%
	小计	26.16%
经销客户 5	通用 LED 照明驱动芯片	28.88%
	智能 LED 照明驱动芯片	21.28%
	小计	27.73%

3、2016 年度

经销商名称	产品类型	折扣比例
经销客户 1	通用 LED 照明驱动芯片	23.31%
	智能 LED 照明驱动芯片	20.72%
	小计	23.06%
经销客户 2	通用 LED 照明驱动芯片	19.50%
	智能 LED 照明驱动芯片	23.67%
	小计	20.11%
经销客户 3	通用 LED 照明驱动芯片	16.68%
	智能 LED 照明驱动芯片	15.40%
	小计	16.60%
经销客户 4	通用 LED 照明驱动芯片	21.80%
	智能 LED 照明驱动芯片	25.46%

经销商名称	产品类型	折扣比例
	小计	22.14%
经销客户 5	通用 LED 照明驱动芯片	22.26%
	智能 LED 照明驱动芯片	18.92%
	小计	21.83%

不同经销商获得的商业折扣率不存在显著性差异。在公司现行的商业折扣制度下，公司就不同芯片产品给予经销商的折扣比例主要与经销商对该商品的终端销售价格密切相关。在市场化定价原则下，不同的经销商采购产品的型号不同、针对不同的终端客户的终端销售价格不同，是导致不同经销商所获得的商业折扣率不同的原因，具有合理性。

（三）说明发行人主要产品的生命周期，标准采购价格和商业折扣后的实际销售价格是否存在较大差异及原因

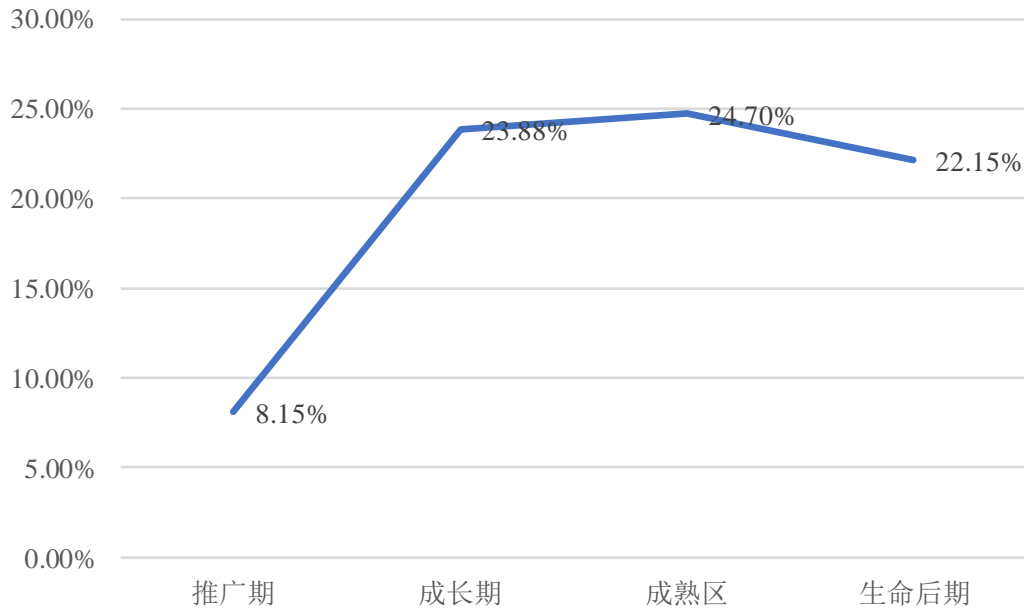
公司主要产品为 LED 照明驱动芯片，该产品的生命周期一般为 3~5 年，由于公司在报告期内技术工艺升级速度较快，从而加快了产品的升级换代速度，因而导致主要产品的实际生命周期相对较短。

标准价格体系下，公司在新产品向市场推广时，会根据新产品预估的成本、市场竞争情况确定向经销商销售的标准提货价格，新产品在生命周期的前期，实际生产成本与预估成本的差异较小，同时因具有显著的技术优势，新产品在生命周期前期的竞争环境较为缓和，因而经销商在采购新产品时，公司给予的商业折扣一般较少。

随着产品进入成熟期，该产品的生产成本可能因新工艺技术的采用而逐步降低，同时技术优势会逐渐缩小，竞争逐渐加剧。在该产品标准价格不变的情况下，公司需要给予更高的商业折扣率以维持该产品的市场竞争力。因此，正常情况下，公司在单一产品生命周期内给予该产品的商业折扣率整体呈上升趋势。

公司产品由成熟期进入到生命后期后，将逐步退出市场。期间经销商仍可以根据终端客户需求采购该产品，但公司原则上不再给予相关产品商业折扣，商业折扣率因此下降。

以 2018 年为例，根据产品的生命周期，公司给予的相应折扣率情况具体如下：



【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师对发行人的商业折扣的执行情况进行了如下核查：

1、取得发行人主要客户的经销协议和经销商管理制度、商业折扣管理制度等，核查经销协议中与商业折扣相关的条款，以及经销商管理制度、商业折扣管理制度的具体规定，并对经销商管理系统的使用情况进行了了解；

2、对商业折扣的申请、审批、结算等流程进行了穿行测试，并选取样本进行了控制测试。经核查，报告期内发行人按照商业折扣相关的管理制度进行商业折扣的审批与结算，与商业折扣业务相关的内部控制执行有效；

3、在对经销商销售收入进行函证时，将各年度商业折扣金额在收入函证中单独列示，并已回函与经销商核对一致；

4、取得经销商年度销售明细表并抽取主要经销商每年某一月份销售订单以及相应的发货单据等，并与经销商反馈的年度销售清单、收发存信息进行比对、测算，查验产品终端销售情况以及经销商提供数据的准确性。

5、核查了报告期内对经销商商业折扣的实施情况，访谈了发行人总经理，了解了发行人日常商业折扣额度的计算方法及依据，比对了商业折扣的标准及实际实施情况。

（二）核查结论

申报会计师认为：（1）报告期内，发行人主要的商业折扣制度为经销模式下的日常商业折扣，发行人严格按照商业折扣管理制度的规定执行商业折扣的审批与结算，商业折扣的会计核算真实、准确、完整，发行人将商业折扣计入营业收入的会计处理符合《企业会计准则》的规定；（2）报告期内，由于受不同经销商面对的终端客户不同、经销商综合评定情况不同及与不同经销商间谈判情况不同等因素影响，发行人针对不同产品、不同经销商间给予差异化的折扣率，具有合理性；（3）通常情况下，发行人在单一产品生命周期内给予产品的商业折扣率整体呈上升趋势，当产品进入生命后期后，商业折扣率下降，具有合理性。

问题 15

招股书说明书披露，发行人报告期内向前五大客户销售收入分别为 24,237.55 万元、28,222.72 万元和 30,727.67 万元，占当年销售总额比重分别为 42.71%、40.64% 和 40.08%。

请发行人披露：（1）区分销售模式、产品类别和境内外销售分别披露前五大客户的销售情况，包括客户名称、主要产品、销售金额、销售金额占销售总额的比重以及各年度上述客户的销售收入变动原因；（2）发行人与上述客户的简要合作历史。

请发行人说明：（1）说明上述客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本和实收资本、注册地址、实际经营所在地、主营业务、资产和销售规模、股权结构、员工人数和合作历史等；（2）同类型产品（如单芯片、无 VCC 电容系列等细分类别）向不同客户的销售价格是否存在显著差异。

请保荐机构和申报会计师说明对公司主要客户的核查方法、核查范围和核查证据并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

(一)区分销售模式、产品类别和境内外销售分别披露前五大客户的销售情况，包括客户名称、主要产品、销售金额、销售金额占销售总额的比重以及各年度上述客户的销售收入变动原因；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十二、公司的销售情况和主要客户”之“(二) 报告期主要产品的销售收入情况”部分补充披露。

(二) 发行人与上述客户的简要合作历史。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十二、公司的销售情况和主要客户”之“(二) 报告期主要产品的销售收入情况”部分补充披露。

【说明与分析】

(一) 说明上述客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本和实收资本、注册地址、实际经营所在地、主营业务、资产和销售规模、股权结构、员工人数和合作历史等；

公司前五大客户中深圳市暗能量电源有限公司系直销客户，其余前五大客户为经销客户。公司报告期内主要经销商客户的基本情况参见“问题 13”之“(十二) 说明各期前五大经销商客户的基本情况，包括但不限于服务区域、终端客户、成立时间、注册资本和实收资本、注册地址、实际经营所在地、主营业务、报告期各期的主要财务数据、股权结构、员工人数和与公司的合作历史等”。

公司主要客户之一深圳市暗能量电源有限公司基本情况如下：

公司名称	深圳市暗能量电源有限公司	成立时间	2013 年 4 月
注册资本	2,150.00 万元	实收资本	2,150.00 万元
住所	深圳市龙岗区坪地街道吉祥路 8 号大华工业区 A、D 栋		
主营业务	LED 灯设计与研发；国内贸易；货物及技术进出口。LED 灯驱动电源、LED		

公司名称	深圳市暗能量电源有限公司		成立时间	2013年4月		
	灯饰与配件、LED灯具的生产加工及销售。					
股权结构	股东名称		股权比例			
	彭国允		95.35%			
	深圳氢衣管理顾问有限公司		4.65%			
	合计		100.00%			
员工人数	约700人					
主要财务数据 (单位:万元, 未经审计)	2016年12月31日		2017年12月31日		2018年12月31日	
	总资产	18,156	总资产	20,203	总资产	20,870
	营业收入	20,810	营业收入	21,913	营业收入	28,495
合作历史	公司与该客户于2013年建立合作关系。					

(二) 同类型产品(如单芯片、无VCC电容系列等细分类别)向不同客户的销售价格是否存在显著差异。

报告期内,公司产品型号多达千余种。单芯片、去VCC电容等仅为相关产品设计时所使用到的多项技术之一,而运用了同种技术的产品型号间因在其他功能指标及技术上存在差异,导致销售价格彼此间不具备可比性。

为比较同一产品对不同客户销售的差异情况,公司选取了对报告期各期内销售量最大的三种型号产品进行价格对比,具体如下:

2018年度				
产品型号	客户名称	销售数量 (万粒)	单价 (元)	均价 差异比例
BP产品A(单芯片- 去VCC产品之一)	BP产品A客户1	4,318.50	0.1358	-3.5%
	BP产品A客户2	4,287.00	0.1464	4.0%
	BP产品A客户3	2,377.50	0.1528	8.5%
	BP产品A客户4	2,016.19	0.1450	3.0%
	BP产品A客户5	1,950.00	0.1238	-12.0%
	平均单价		-	0.1408
BP产品B(双芯片产 品之一)	BP产品B客户1	6,408.80	0.2730	7.7%
	BP产品B客户2	4,910.00	0.2418	-4.6%

2018 年度				
	BP 产品 B 客户 3	4,790.00	0.2500	-1.4%
	BP 产品 B 客户 4	650.00	0.2601	2.6%
	BP 产品 B 客户 5	287.04	0.2426	-4.3%
	平均单价	-	0.2535	-
BP 产品 C (单芯片产品之一)	BP 产品 C 客户 1	5,882.80	0.1611	-1.5%
	BP 产品 C 客户 2	4,021.60	0.1575	-3.7%
	BP 产品 C 客户 3	649.60	0.1738	6.3%
	BP 产品 C 客户 4	466.40	0.1646	0.6%
	BP 产品 C 客户 5	389.60	0.1609	-1.6%
	平均单价	-	0.1636	-
2017 年度				
产品型号	客户名称	销售数量 (万粒)	单价 (元)	均价 差异比例
BP 产品 D (单芯片产品之一)	BP 产品 D 客户 1	4,416.27	0.1647	-2.0%
	BP 产品 D 客户 2	4,282.93	0.1618	-3.8%
	BP 产品 D 客户 3	1,509.95	0.1672	-0.6%
	BP 产品 D 客户 4	1,208.08	0.1722	2.5%
	BP 产品 D 客户 5	1,205.20	0.1747	3.9%
	平均单价	-	0.1681	-
BP 产品 E (双芯片产品之一)	BP 产品 E 客户 1	8,858.87	0.1772	-1.3%
	BP 产品 E 客户 2	3,836.96	0.1843	2.7%
	BP 产品 E 客户 3	2,869.20	0.1783	-0.6%
	BP 产品 E 客户 4	1,601.20	0.1840	2.5%
	BP 产品 E 客户 5	313.60	0.1733	-3.4%
	平均单价	-	0.1794	-
BP 产品 F (单芯片产品之一)	BP 产品 F 客户 1	4,376.10	0.1609	4.3%
	BP 产品 F 客户 2	2,954.13	0.1650	7.0%
	BP 产品 F 客户 3	1,843.80	0.1378	-10.7%
	BP 产品 F 客户 4	1,271.08	0.1595	3.5%
	BP 产品 F 客户 5	1,105.37	0.1479	-4.1%

2018 年度				
	平均单价	-	0.1542	-
2016 年度				
产品型号	客户名称	销售数量 (万粒)	单价 (元)	均价 差异比例
BP 产品 G (单芯片产品之一)	BP 产品 G 客户 1	3,967.50	0.1686	1.1%
	BP 产品 G 客户 2	3,214.33	0.1648	-1.2%
	BP 产品 G 客户 3	2,673.30	0.1692	1.5%
	BP 产品 G 客户 4	1,690.50	0.1602	-4.0%
	BP 产品 G 客户 5	1,178.73	0.1711	2.6%
	平均单价	-	0.1668	-
BP 产品 H (单芯片产品之一)	BP 产品 H 客户 1	7,451.60	0.1649	-1.7%
	BP 产品 H 客户 2	2,572.60	0.1689	0.7%
	BP 产品 H 客户 3	491.80	0.1580	-5.8%
	BP 产品 H 客户 4	300.00	0.1637	-2.4%
	BP 产品 H 客户 5	277.60	0.1834	9.3%
	平均单价	-	0.1678	-
BP 产品 I (双芯片产品之一)	BP 产品 I 客户 1	5,510.80	0.2059	2.9%
	BP 产品 I 客户 2	2,808.00	0.1961	-2.0%
	BP 产品 I 客户 3	763.20	0.1993	-0.4%
	BP 产品 I 客户 4	540.40	0.1981	-1.0%
	BP 产品 I 客户 5	502.80	0.2011	0.5%
	平均单价	-	0.2001	-

从上表可知，公司向各期销售的主要产品价格整体不存在重大差异，相对较为稳定。报告期各期，公司同一产品不同客户的价格受该经销商对该料号采购规模、客户合作情况、市场开拓销售策略等因素影响而有所差异，这是由行业特点及产品特性决定的，符合公司实际经营情况。

【中介机构核查意见】

(一) 核查过程

申报会计师核查过程如下：

1、对主要客户的真实性的核查：获取报告期内发行人客户清单，获取并查阅了发行人与主要客户签订的购销合同，了解了发行人报告期内主要销售模式。通过走访获取主要客户的工商登记资料或通过全国企业信用信息公示系统查询主要客户的基本工商信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人或负责人及股东结构等情况，了解发行人与主要客户合作历史、主要合作条款等基本情况。通过以上核查程序，验证了主要客户的基本情况及其真实性。

2、对主要客户关联关系的核查：获取发行人实际控制人、董事、监事和高级管理人员出具的关联关系调查表，确认上述人员及其近亲属不存在发行人主要客户中持有股权或担任职务情况。获取报告期内发行人主要客户出具的《关联关系询证函》，确认发行人主要客户与发行人及其子公司、股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员投资或任职的企业、本次首次公开发行并上市相关的保荐机构、律师和会计师不存在关联关系；确认发行人主要客户除正常业务往来外与发行人及其子公司之间不存在有特殊关系或其他利益关系，也不存在可能或者已经造成相互之间利益倾斜的情形。

3、对主要客户销售真实性的核查：获取了发行人主要客户的销售明细，访谈了发行人销售人员，了解了发行人主要客户的销售变化情况及原因。经核查，报告期内，发行人主要客户稳定，主要客户销售占比变化属于正常的客户自身经营变化，符合商业逻辑和发行人实际经营情况，不存在主要客户销售异常变动的情形。

4、对主要客户实地走访及函证情况：实地走访了发行人报告期内的主要客户，共计 29 家，覆盖报告期内发行人销售收入比例分别为 89.74%、87.82%、77.31%，核查比例较高；对发行人主要客户函证情况如下：

项目	2018 年	2017 年	2016 年
主要客户销售发函比例	91.41%	89.69%	96.03%
主要客户销售回函比例	96.61%	96.26%	99.87%

（二）核查结论

申报会计师认为：申报会计师对发行人销售真实性履行了较为全面的核查程序，经核查，发行人对主要客户的销售收入具备真实性。

问题 17

报告期内，发行人境外销售收入分别为 1,661.35 万元、4,066.25 万元和 4,835.76 万元，逐年上升。招股说明书披露，发行人子公司晶丰香港负责与境外经销商的合同签订和货款收取，发行人直接向境外经销商发货并办理出关手续。

请发行人披露：（1）结合母子公司之间的资金流向，披露发行人子公司晶丰香港与发行人的款项的结算和支付方式，是否符合外汇相关法律法规的规定；（2）境外经销商未与晶丰明源直接签订合同的原因和依据；（3）境外直销模式和经销模式的收入和占比、境内外经销商实现销售的毛利率、内销和外销的毛利率是否存在显著差异并分析原因。

请发行人说明：（1）发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配；（2）发行人对主要境外客户的销售情况，包括境外客户名称、最终客户名称、主要销售产品、销售金额、期末库存情况和期后销售情况等。

请保荐机构和申报会计师核查物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用情况，说明境外客户销售收入的核查方法、过程和结论，并发表明确意见。

请保荐机构和发行人律师对发行人子公司晶丰香港与发行人的款项的结算和支付方式是否符合外汇相关法律法规的规定进行核查并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

（一）结合母子公司之间的资金流向，披露发行人子公司晶丰香港与发行人的款项的结算和支付方式，是否符合外汇相关法律法规的规定

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、主要经营模式”之“(四) 销售模式”之“1、经销模式”之“(2) 境外经销模式”部分补充披露。

(二) 境外经销商未与晶丰明源直接签订合同的原因和依据

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、主要经营模式”之“(四) 销售模式”之“1、经销模式”之“(2) 境外经销模式”部分补充披露。

(三) 境外直销模式和经销模式的收入和占比、境内外经销商实现销售的毛利率、内销和外销的毛利率是否存在显著差异并分析原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(四) 毛利率分析”之“3、毛利率的主要影响因素分析及变化趋势”部分补充披露。

【说明与分析】

(一) 发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配

报告期内，公司产品出口主体由母公司完成，公司出口退税与母公司外销出口金额相关。公司出口退税情况与母公司出口金额对比情况具体如下：

单位：万元

年度	母公司出口收入	公司免抵退税申报表数据	
		免抵退出口货物计税额	当期应免抵退税额
2016 年度	1,623.73	1,699.04	288.84
2017 年度	3,803.98	3,838.92	652.62
2018 年度	4,633.81	4,584.89	762.30
合计	10,061.52	10,122.85	1,703.76

报告期各期母公司出口收入总额与免抵退申报出口货物销售额总额基本吻合，差异较小。该等较小差异产生的主要原因系：报告期各期，公司外销收入以出口报关为收入确认时点，出口退税通常在单证齐备后方可获得相应的退税，公司收入确认时点与出口退税存在一定的时间间隔，通常为 1-3 个月，时间性差异导致母公司出口收入与申报的免抵退出口货物计税额存在差异。

综上所述，公司出口退税情况合理反映了公司境外销售规模，相关数据不存在显著差异，境外销售收入真实、完整。

(二) 发行人对主要境外客户的销售情况, 包括境外客户名称、最终客户名称、主要销售产品、销售金额、期末库存情况和期后销售情况等

1、报告期内，公司前五名外销客户的销售情况如下：

单位：万元

销售模式	客户名称	销售产品	最终客户名称	2018年	2017年	2016年
经销	Excelexport Systems (PTE) LTD	LED 照明驱动芯片	Havells India LTD、Ventus Technology (P) Ltd、Elin Electronics Ltd 等	2,991.24	1,591.47	115.97
	Bosway Electronics Company Limited	LED 照明驱动芯片	快捷达通信设备(东莞)有限公司、佛山市南海嘉美时代照明有限公司等	260.23	923.29	549.75
	Rabyte Technologies LLP	LED 照明驱动芯片	CENTURY LED LIMITED、PURI ELECTRONICS、GLOW GREEN ENERGY LTD.等	233.73	53.24	-
	Asiacom Technology (H.K.) Limited	LED 照明驱动芯片	台表科技(苏州)电子有限公司等	12.40	210.32	372.30
直销	Rang Dong Light Source And Vacuum Flask Joint Stock Co., (RALACO)	LED 照明驱动芯片	-	898.19	597.10	90.44
	Dixon Cooperation (India) Private Limited	LED 照明驱动芯片	-	203.45	345.45	343.75

注：Bosway Electronics Company Limited、3A Electronics Company 为同一控制下企业。

2、上述经销商各期末库存及期后销售情况如下：

单位：万粒

分类	2018年度	2017年度	2016年度
期末申报库存数量	362.15	513.60	133.40
期后1月销售给终端客户数量	1,110.82	3,241.91	256.40

分类	2018 年度	2017 年度	2016 年度
期末库存占期后 1 月最终销售比例	32.60%	15.84%	52.03%

综上，报告期各期末公司境外经销商期末库存均为正常销售所需，期后 1 月基本均已销售，存货周转速度较快。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

报告期内，针对发行人外销收入，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人外销收入明细及主要海外客户清单，实地走访主要海外客户并调取中国出口信用保险公司出具的海外客户资信报告，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围及股权结构等情况，访谈海外客户的主要管理人员、关键经办人员，了解海外客户与发行人合作历史、采购原因、采购规模、采购用途等情况，获取了海外客户《关联关系询证函》，向海外客户发放销售询证函，确认各期双方交易金额及期末往来余额。会计师通过实地走访形式核查海外客户范围如下：

年度	2018 年	2017 年	2016 年
走访海外客户销售金额（万元）	4,411.59	3,682.51	1,472.21
占外销收入的比重	91.23%	90.56%	88.62%

2、针对海外主要经销客户，实地走访其主要终端客户，查验发行人产品的最终使用情况，并进一步了解经销客户的当期销售和期末库存水平；

3、取得发行人与主要海外客户签订的销售合同及订单、记账凭证、发货单、物流单据、报关单、发票、银行回单等资料，核查发行人收入确认的真实性、准确性，了解了主要海外客户的回款情况；

4、获取了发行人外销收入明细，对比了发行人外销主要产品价格与内销产品价格的差异情况，访谈了发行人海外销售负责人，了解了发行人海外销售客户开拓的历史以及外销市场策略，查阅了相关公开信息资料，了解了主要海外市场政策及客户情况；

5、调取海关出口数据，核验发行人主要产品出口信息，并与账面记录核对。查阅税务机关及海关出具守法证明，并取得该等守法证明作为核查证据；

6、查阅相关法律法规关于税收优惠的相关条款；查阅《中华人民共和国增值税暂行条例》的规定和《出口商品代码及退税率》等相关法律法规规定。访谈了发行人财务负责人，了解发行人出口退税的申报流程、管理模式及账务处理等情况；查阅发行人外贸企业出口退税申报表，核对申报表列示的出口额、出口退税进货额及公司相关的财务记录，并对主要客户核查交易的真实性；

7、了解发行人报告期内出口退税业务的会计处理，复核发行人增值税免退税的计算过程，并核对《出口货物退（免）税审批表》、《生产企业出口货物免、抵、退税审批通知书》，核查发行人出口退税业务的合规性及会计核算的准确性。

报告期内，针对发行人子公司晶丰香港与发行人的款项的结算和支付方式是否符合外汇相关法律法规的规定，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了报告期内发行人与子公司晶丰香港的款项结算划款凭证（抽样）及其说明；

2、核查发行人提供的开立机构外汇账户相关资料；

3、根据国家外汇管理局上海市分局出具的《国家外汇管理局上海市分局关于外汇行政处罚信息查询的说明》，发行人不存在外汇行政处罚违规记录。

（二）核查结论

申报会计师认为：（1）报告期内，发行人出口退税情况合理反映了发行人境外销售规模，发行人对境外客户销售收入真实、合理；（2）报告期内，发行人海外客户真实存在，报告期各期末境外经销商期末库存均为正常销售所需，存货周转速度较快。

问题 18

招股说明书披露，发行人向前五名主要供应商的采购额占总采购额的比例为 85.88%、71.29%和 75.90%，集中度较高，第一大供应商上海华虹宏力半导体制造有限公司的采购额逐年下降。

请发行人披露：（1）结合报告期内对主要供应商的采购额情况，补充披露前五名供应商变化的原因及单个供应商采购占比变化的原因，尤其是发行人第一大供应商上海华虹宏力半导体制造有限公司逐年下降的原因；（2）结合行业状况、主要供应商的行业地位等，分析主要供应商供应的稳定性和可持续性，是否存在发行人的产量和销量受限于晶圆和 MOS 供应商、封测服务供应商的情况，是否存在对供应商的重大依赖；（3）发行人与主要供应商的付款政策、质量控制措施和退换货政策等约定；（4）未来随着募集资金项目的实施和发行人收入规模的扩大，发行人将采取的保障晶圆、MOS 和封测服务稳定供应的措施。

请发行人说明主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构、合作历史及持续性合作等，与发行人及其关联方之间是否存在关联关系。

请保荐机构和申报会计师说明对主要供应商的核查方法、范围和证据，并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

（一）结合报告期内对主要供应商的采购额情况，补充披露前五名供应商变化的原因及单个供应商采购占比变化的原因，尤其是发行人第一大供应商上海华虹宏力半导体制造有限公司逐年下降的原因；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十三、公司的采购情况和主要供应商”之“（二）公司前五大供应商情况”部分补充披露。

（二）结合行业状况、主要供应商的行业地位等，分析主要供应商供应的稳定性和可持续性，是否存在发行人的产量和销量受限于晶圆和 MOS 供应商、封测服务供应商的情况，是否存在对供应商的重大依赖；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十三、公司的采购情况和主要供应商”之“(二) 公司前五大供应商情况”部分补充披露。

(三) 发行人与主要供应商的付款政策、质量控制措施和退换货政策等约定；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十三、公司的采购情况和主要供应商”之“(二) 公司前五大供应商情况”部分补充披露。

(四) 未来随着募集资金项目的实施和发行人收入规模的扩大，发行人将采取的保障晶圆、MOS 和封测服务稳定供应的措施。

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“八、募集资金投资项目实施后对公司现有经营模式的影响”部分补充披露。

【说明与分析】

请发行人说明主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构、合作历史及持续性合作等，与发行人及其关联方之间是否存在关联关系。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	主要股东及持股比例	合作历史
1	上海华虹宏力半导体制造有限公司（母公司港交所代码：1347，以下简称“华虹宏力”）	2013.1	782,857.78 万元	集成电路制造技术研发、晶圆代工生产	截至 2018 年 12 月 31 日，总资产为 241.12 亿港元；2017 年度营业收入为 72.87 亿港元。	华虹半导体有限公司 100.00%	华虹宏力是全球具有领先地位的晶圆供应商之一，为华虹半导体有限公司全资子公司。华虹半导体有限公司（HKSE：1347）为港交所上市公司。公司与华虹半导体有限公司于 2008 年建立合作关系，近几年双方合作良好、合作关系稳定，为公司主要供应商之一。
2	中芯国际集成电路制造（天津）有限公司（母公司纽交所代号：SMI，港交所股份代号：0981，以下简称“中芯国际”）	2003.11	129,000.00 万美元	晶圆代工生产	截至 2018 年 12 月 31 日，总资产为 1,129.84 亿港元；2018 年度营业收入为 263.18 亿港元	中芯集电投资（上海）有限公司 100.00%	中芯国际集成电路制造（天津）有限公司是国内具有一定规模的晶圆供应商，隶属于中芯国际集成电路制造有限公司，为纽交所、港交所上市公司。公司与该供应商于 2017 年建立合作关系，合作关系稳定。
3	天水华天科技股份有限公司（深交所代码：002185，以下简称“华	2003.12	213,111.29 万元	半导体集成电路、MEMS 传	截至 2018 年 12 月 31 日，总资产为 1,244,268.24 万	截至 2018 年 12 月 31 日，上市公司前五大股东：天水华天电子集团股份有限	华天科技为国内主要的半导体集成电路封装测试企业之一，系深交所上市公司。公司与该供应

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	主要股东及持股比例	合作历史
	天科技”)			感器、半导体元器件的封装测试业务	元;2018 年度营业收入为 712,170.63 万元	公司 25.97%、泰康人寿保险有限责任公司—投连—行业配置 1.44%、招商财富—招商银行—汇垠天粤 1 号专项资产管理计划 1.40%、中央汇金资产管理有限责任公司 0.77%、香港中央结算有限公司 0.75%、	商于 2013 年建立合作关系，近几年双方合作良好、合作关系稳定，为公司主要供应商之一。
4	吉林华微电子股份有限公司(上交所代码:600360,以下简称“华微电子”)	1999.10	75,158.80 万元	半功率半导体器件的设计、晶圆代工生产、封装及销售业务	截至 2018 年 12 月 31 日，总资产为 438,506.51 万元; 2018 年度营业收入为 170,926.233 万元	截至 2018 年 12 月 31 日，上市公司前五大股东：上海鹏盛科技实业有限公司 23.08%、中国长城资产管理股份有限公司 2.13%、姚颖臻 0.46%、任忠唐 0.35%、吉林市中小企业信用担保集团有限公司 0.26%	华微电子是集功率半导体器件设计研发、芯片加工、封装测试及产品营销为一体的国家级高新技术企业，系上交所上市公司。公司与该供应商于 2010 年建立合作关系，近几年双方合作良好、合作关系稳定，为公司主要供应商之一。
5	通富微电子股份有限公司(包括其控股子公司合肥通富微电子	1994.2	115,370.46 万元	集成电路封装测试	截至 2018 年 12 月 31，总资产为 1,396,837.73 万	截至 2018 年 12 月 31 日，上市公司前五大股东：南通华达微电子集团有限公	通富微电为国内主要的半导体集成电路封装测试企业之一，系深交所上市公司。公司与该供应

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	主要股东及持股比例	合作历史
	有限公司，深交所代码：002156，以下简称“通富微电”）				元；2018 年度营业收入为 722,286.30 万元	司 28.35%、国家集成电路产业投资基金股份有限公司 21.72%、南通招商江海产业发展基金合伙企业(有限合伙)5.00%、宁波梅山保税港区道康信斌投资合伙企业(有限合伙)5.00%、秦皇岛宏兴钢铁有限公司 0.89%	商于 2015 年建立合作关系，近几年双方合作良好、合作关系稳定，为公司主要供应商之一。
6	无锡华润上华科技有限公司(以下简称“华润上华”)	2002.7	66,801.15 万美元	晶圆代工生产	无锡华润上华科技有限公司未公开披露财务数据。根据中国半导体行业协会数据，华润微电子在销售规模上位列“2016 年中国半导体制造十大企业”第四名。	截至 2018 年 12 月 31 日股权结构：华润微电子控股有限公司 100.00%	无锡华润上华科技有限公司是国内领先的晶圆供应商，拥有国内最大的六英寸晶元生产线。公司与该供应商于 2011 年建立合作关系，近几年双方合作良好、合作关系稳定，为公司主要供应商之一。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	主要股东及持股比例	合作历史
7	江苏长电科技股份有限公司(上交所代码:600584,以下简称“长电科技”)	1998.11	135,984.40 万元	集成电路、分立器件的封装与测试以及分立器件的芯片设计、制造	截至2018年12月31,总资产为3,442,740.10万元;2018年度营业收入为2,385,648.74万元	截至2018年12月31日,上市公司前五大股东:国家集成电路产业投资基金股份有限公司19.00%、芯电半导体(上海)有限公司14.28%、江苏新潮科技集团有限公司10.42%、兴业银行股份有限公司一兴全趋势投资混合型证券投资基金2.65%、招商银行股份有限公司一兴全合宜灵活配置混合型证券投资基金2.40%	长电科技为国内主要的半导体集成电路封装测试企业之一,系上交所上市公司。公司与该供应商于2009年建立合作关系,近几年双方合作良好、合作关系稳定,为公司主要供应商之一。

上述公司主要供应商与公司及关联方之间不存在关联关系。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师核查过程如下：

1、主要供应商基本情况核查：获取报告期内发行人主要供应商清单。通过全国企业信用信息公示系统及其他公开资料查询主要供应商的基本工商信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围及股权结构等情况；

2、对主要供应商实地走访：对主要供应商进行了现场走访并对其相关业务人员进行了访谈，对发行人报告期内采购金额分别占比 92.13%、89.46%和 87.19%的供应商进行了实地走访，了解该等供应商与发行人的合作情况，包括但不限于合作内容及合作的稳定性，验证了主要供应商的基本情况及其真实性；

3、主要供应商关联关系的核查：获取报告期内发行人主要供应商出具的《关联关系询证函》，确认发行人主要供应商与发行人及其子公司、股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员投资或任职的企业、本次首次公开发行并上市相关的保荐机构、发行人律师和申报会计师不存在关联关系；除正常业务往来外，与发行人及其子公司之间不存在有特殊关系或其他利益关系，也不存在可能或者已经造成相互之间利益倾斜的情形；

4、对主要供应商函证情况：申报会计师向报告期内主要供应商函证情况具体如下：

单位：万元

报告期	2018 年	2017 年	2016 年
主要供应商采购发函比例	90.72%	94.37%	95.59%
对主要供应商采购回函比例	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内申报会计师对主要供应商函证覆盖比例、回函比例较高，且回函差异均为时间性差异。

5、对主要供应商的原材料采购、外协加工情况进行细节测试，抽查采购合同/加工合同、入库单、发票等原始单据，并与入账信息核对一致。

（二）核查结论

申报会计师认为：发行人报告期内与主要供应商合作真实，主要供应商与发行人及其关联方不存在关联关系。

问题 19

报告期内，晶圆的采购价格分别为 1,819.37 元/片、1,936.97 元/片和 1,923.48 元/片，MOS 的采购价格分别为 0.0689 元/粒、0.0736 元/粒和 0.0733 元/粒，2017 年度较 2016 年度均大幅上升，2018 年较 2017 年略有下降，晶圆为定制化采购，MOS 为标准化采购。

请发行人补充披露：（1）2017 年度晶圆采购价格大幅上升的原因，结合采购模式补充披露发行人与晶圆加工商定制化采购的定价机制和调价机制；（2）MOS 采购价格波动的原因，同一类型产品向不同供应商采购的采购价格是否存在显著差异。

请发行人说明发行人采购晶圆的主要尺寸规格，按照 8 寸统一折算的采购价格是否准确。

请保荐机构和申报会计师进行核查并发表核查意见。

回复：

【补充信息披露情况】

（一）2017 年度晶圆采购价格大幅上升的原因，结合采购模式补充披露发行人与晶圆加工商定制化采购的定价机制和调价机制

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十三、公司的采购情况额主要供应商”之“（一）主要采购及能源供应情况”部分补充披露。

（二）MOS 采购价格波动的原因，同一类型产品向不同供应商采购的采购价格是否存在显著差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十三、公司的采购情况额主

要供应商”之“（一）主要采购及能源供应情况”部分补充披露。

【说明与分析】

发行人采购晶圆的主要尺寸规格，按照 8 寸统一折算的采购价格是否准确

报告期内，公司采购晶圆的尺寸规格结构具体如下：

单位：万元

项 目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
8 寸晶圆	22,066.54	91.26%	22,251.69	87.02%	17,100.88	96.90%
6 寸晶圆	2,112.98	8.74%	3,318.09	12.98%	546.61	3.10%
合计	24,179.51	100.00%	25,569.78	100.00%	17,647.49	100.00%

由上表所示，报告期内，公司采购的晶圆尺寸主要以 8 寸为主，6 寸占比较小。

在光罩层数、工艺要求等工艺参数或指标相同的前提下，晶圆采购价格主要由晶圆尺寸大小决定，为直观地反映各年度晶圆采购价格的变化情况，公司将 6 寸晶圆按照面积及良率统一折算成 8 寸晶圆并对采购单价进行比较。公司 6 寸晶圆折算公式如下：折合成 8 寸晶圆数量=6 寸晶圆数量/（64/36*1.03），即：6 寸晶圆数量/1.83。

报告期内，在工艺参数或指标相同的前提下，公司采购的 6 寸晶圆价格实际为 8 寸晶圆价格的 50.00%-55%左右，与上述折算结果不存在重大差异。并且，报告期内经折算的 6 寸晶圆占晶圆采购总金额的比例较小，上述折算总体而言对平均单价影响较小。

综上所述，按照 8 寸统一折算的采购价格直观且准确地反映了公司晶圆采购单价的变动情况。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师对发行人的采购情况进行如下核查：

1、获取发行人采购与生产业务相关制度，并对采购、生产、财务等业务人员进行

访谈，了解发行人采购、生产、付款等业务流程及其内部控制的运行情况；

2、与发行人采购部经理进行访谈，了解发行人与各供应商的合作情况，包括发行人与供应商合作背景、合作变化情况、主要采购产品、主要产品单价等；

3、获取发行人与主要原材料供应商的采购合同及报价单，了解发行人相关原材料的定价机制与调价机制；

4、获取发行人的应付账款明细账，查验大额付款凭证，核查入账金额、对方收款单位、入账时间等信息，经检查入账付款信息与原始单据的一致；查阅发行人的采购订单、付款单、采购发票等采购相关凭证；

5、对报告期内主要供应商主要原材料进行分析，分析发行人向同一供应商采购的同一产品的价格波动情况，对于同一产品向不同供应商采购的情况，则对比向不同供应商采购的价格差异，以及采购差异的合理性；

6、了解相关主要原材料晶圆及 MOS 的市场价格变动趋势，与发行人的实际采购价格进行分析，判断相关价格变动的合理性及公允性。

（二）核查结论

申报会计师认为：报告期内，按照 8 寸统一折算的采购价格直观且准确地反映了发行人晶圆采购单价的变动情况，具有合理性。

问题 20

报告期内，发行人采用典型的 Fabless 经营模式，中测、封装和测试等生产制造环节均由外协加工的形式委托第三方完成。

请发行人补充披露外协加工的价格定价依据，定价是否公允，不同外协加工商之间的定价是否存在显著差异，发行人封装测试费逐年下降的原因。

请保荐机构和申报会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

请发行人补充披露外协加工的价格定价依据，定价是否公允，不同外协加工商之间的定价是否存在显著差异，发行人封装测试费逐年下降的原因。

上述楷体加粗内容发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十三、公司的采购情况和主要供应商”之“(一) 主要采购及能源供应情况”部分补充披露。

【中介机构核查意见】

(一) 核查过程

申报会计师核查过程如下：

1、对发行人运营负责人进行访谈，了解发行人主要的加工工序以及上游产业链分布情况，取得发行人委托加工相关管理制度，了解发行人对外协加工的相关控制程序；查阅同行业招股说明书，对比同行业上市公司的加工工序及分类情况；

2、获取了报告期内发行人主要外协加工商的工商资料或查阅了相关供应商公开披露信息，了解主要外协供应商基本情况。获取了外协加工采购明细，核查了外协加工的定价公允性；

3、对主要外协供应商进行实地走访并对主要负责人进行访谈并形成相关访谈记录，核实发行人与外协厂商合作模式以及相关定价情况，与发行人及其董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系。会计师通过实地走访形式核查了外协供应商，报告期内会计师外协供应商实地核查比例分别为 89.74%、85.04%及 89.95%。

4、对主要外协加工商函证情况，取得发行人报告期内的外协加工明细表，向覆盖发行人报告期内外协采购总额绝大部分的供应商进行函证，验证发行人对供应商采购的真实性。申报会计师向报告期内主要外协加工商函证情况具体如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
主要外协供应商发函比例	85.95%	93.93%	92.00%
主要外协供应商回函比例	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内申报会计师对主要外协加工商函证覆盖比例、回函比例较高，且回函差异均为时间性差异。

5、取得主要外协厂商填写并确认的《关联关系询证函》，核查外协厂商与发行人及其董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系和关联交易。

（二）核查结论

申报会计师认为：发行人外协加工定价公允，不存在显著差异；发行人封测费下降符合发行人实际经营状况，不存在异常情况。

问题 21

招股说明书披露发行人于 2016 年和 2017 年分别向成都岷创科技有限公司和英特格灵芯片（天津）有限公司收购了部分专利及非专利技术。

请发行人补充披露：（1）发行人购买上述专利及非专利技术的原因，是否履行了相关的决策程序；（2）发行人购买上述专利及非专利技术的价格、定价依据，是否经过评估，定价是否公允；（3）上述专利及非专利技术与发行人主要销售产品之间的关系及报告期内的销售情况。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

（一）发行人购买上述专利及非专利技术的原因，是否履行了相关的决策程序；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十四、发行人主要固定资产及无形资产”之“（二）主要无形资产”部分补充披露。

（二）发行人购买上述专利及非专利技术的价格、定价依据，是否经过评估，定价是否公允；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十四、发行人主要固定资产及无形资产”之“（二）主要无形资产”部分补充披露。

(三) 上述专利及非专利技术与发行人主要销售产品之间的关系及报告期内的销售情况。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十四、发行人主要固定资产及无形资产”之“(二) 主要无形资产”部分补充披露。

【中介机构核查意见】

(一) 核查过程

申报会计师核查过程如下：

1、查阅并获取了岷创科技、英特格灵收购资产清单，访谈了岷创科技、英特格灵相关人员，了解收购相关的背景。

2、取得了岷创科技、英特格灵购买资产的协议、评估报告，并查阅了入账凭证、资产交割清单、发票等资料；

3、访谈了发行人实际控制人胡黎强和财务负责人，了解了发行人收购岷创科技、英特格灵的商业背景。

(二) 核查结论

申报会计师认为：(1) 发行人购买岷创科技、英特格灵的部分专利及非专利技术履行了相关的决策程序；(2) 发行人购买上述专利及非专利技术的定价系以资产评估结果或经协商确定，定价公允；(3) 发行人购买岷创科技、英特格灵的部分专利及非专利技术，系对自身现有产品技术的补充或对后续拟发展技术的储备。

问题 23

发行人曾多次向股东胡黎强、夏风、上海晶哲瑞按基准日持股比例提供无息借款用于其改善生活；公司股东与实际控制人还因个人资金需求与公司进行多次的资金拆借，招股说明书中按日均借款余额口径披露了拆借情况；2016 年度发行人累计向股东分配现金股利 14,384.08 万元。

请发行人补充披露：(1) 2016 年度股东、实际控制人占用发行人资金的期初余额、累计拆出和拆入金额、期末余额，拆借资金的具体用途，拆借资金偿还的具体过程，偿还金额与支付方式，偿还资金的来源，现金股利是否用于偿还所占用的资金，如用于，现金股利是否足够偿还所占用的资金及资金占用补偿款；(2) 股东、实际控制人是否通过贷款等方式筹集偿还所需资金，因此举债的抵质押情况，负债的偿还情况；(3) 2014 年至 2016 年期间，公司共 4 次向股东按基准日持股比例提供无息贷款，采取该种贷款方式的原因，是否属于变相分配利润，实际控制人及其他借款股东是否需要缴纳个人所得税，是否存在税务风险。

请发行人说明：(1) 以日均借款余额的口径说明发行人股东、实际控制人因个人资金需求而占用发行人资金的原因；(2) 实际控制人、夏风三人是否存在大额的个人债务，债务的主要用途，债务的偿还情况与偿还压力，是否可能影响发行人控制权的稳定。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师核查并说明：(1) 拆出资金的实际流向，是否存在流入发行人客户及其关联方、发行人供应商及其关联方的情况，是否存在为发行人代垫成本费用的情形，是否存在其他利益安排；(2) 是否存在违法《公司法》相关规定的情况；(3) 除实际控制人签署了相关承诺外，公司是否制定了防止资金占用的内部控制制度并得到有效执行。

【补充信息披露情况】

(一) 2016 年度股东、实际控制人占用发行人资金的期初余额、累计拆出和拆入金额、期末余额，拆借资金的具体用途，拆借资金偿还的具体过程，偿还金额与支付方式，偿还资金的来源，现金股利是否用于偿还所占用的资金，如用于，现金股利是否足够偿还所占用的资金及资金占用补偿款

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联交易情况”之“(三) 关联方资金往来”处补充披露。

(二) 股东、实际控制人是否通过贷款等方式筹集偿还所需资金，因此举债的抵质押情况，负债的偿还情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联交易情况”

之“（三）关联方资金往来”处补充披露。

（三）2014年至2016年期间，公司共4次向股东按基准日持股比例提供无息贷款，采取该种贷款方式的原因，是否属于变相分配利润，实际控制人及其他借款股东是否需要缴纳个人所得税，是否存在税务风险

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联交易情况”之“（三）关联方资金往来”处补充披露。

【说明与分析】

（一）以日均借款余额的口径说明发行人股东、实际控制人因个人资金需求而占用发行人资金的原因

2016年度，公司股东胡黎强、夏风、上海晶哲瑞及实际控制人刘洁茜与公司间发生了资金拆借行为，日均借款余额分别为526.49万元、35.31万元、0.49万元及380万元。由于2016年上述资金拆借的借还过程较为频繁，导致累计发生额较大，但每次资金占用的实际占用时间较短，日均借款余额可以更加准确的反应出上述资金拆借行为在本年度内对公司的闲置资金的实际占用情况。同时，日均余额法为银行计算存款利息的通用方法，以日均借款余额口径可以准确计算借款股东应向公司支付的资金占用补偿款。

（二）实际控制人、夏风三人是否存在大额的个人债务，债务的主要用途，债务的偿还情况与偿还压力，是否可能影响发行人控制权的稳定

报告期内，公司实际控制人胡黎强、刘洁茜及公司股东夏风不存在大额的个人债务。根据个人征信报告的相关信贷信息记录及全国法院被执行人信息网站的公开信息查询，公司实际控制人胡黎强、刘洁茜及公司股东夏风均不存在大额的个人债务，信用状况良好。

（三）拆出资金的实际流向，是否存在流入发行人客户及其关联方、发行人供应商及其关联方的情况，是否存在为发行人代垫成本费用的情形，是否存在其他利益安排

公司股东及实际控制人胡黎强从公司拆借资金主要用于借给非关联企业资金短

期周转。向胡黎强借款的非关联企业均系胡黎强朋友介绍，因临时性资金周转具有短期借款需求，实际资金周转天数较短。公司实际控制人刘洁茜从公司拆借资金主要用于个人投资、理财、亲属及朋友资金周转使用，公司股东夏风从公司拆借资金主要用于个人投资及临时资金周转等。上海晶哲瑞从公司拆借资金主要系实现对员工持股平台的收益分配。截至 2016 年 12 月 31 日，上述股东/实际控制人占用公司资金已全部偿还。

经核查，发行人股东胡黎强、夏风、上海晶哲瑞及实际控制人刘洁茜与发行人之间的资金拆借未流入发行人客户及其关联方、发行人供应商及其关联方，不存在为发行人代垫成本费用情形，不存在其他利益安排。

（四）是否存在违反《公司法》相关规定的情况

公司股东胡黎强、夏风、上海晶哲瑞及实际控制人刘洁茜与公司之间的借款行为不存在违反《公司法》相关规定的情况。发行人资金拆借行为均发生在发行人股份公司设立之前，根据发行人当时的章程及相关制度，未明确发行人对外借款及关联交易的决策程序。但是发行人股东同比例向公司借款已经时任股东的一致同意，发行人股东、实际控制人非同比例向公司借款行为中，主要采取借款人向公司提交《借款单》等资金缴付单据并经过财务部门负责人审核及总经理审批的决策机制，上述资金拆借行为均履行了其时必要的决策、审批程序。此外，该等资金拆借事项均已入账，且借款方均已偿还占用资金，不存在违反《公司法》相关禁止性规定的情形。

（五）除实际控制人签署了相关承诺外，公司是否制定了防止资金占用的内部控制制度并得到有效执行

发行人已建立了《货币资金的使用和管理制度》、《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》、《关联交易管理办法》等内控管理制度，对发行人的现金及银行账户的监管、资金的审批权限、资金支出的审批程序、关联方的资金往来等均做出了系统、全面的规定，且得到了有效的执行。截至本意见回复出具之日，发行人不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用的情形。

为杜绝控股股东及关联方占用发行人资金，发行人已建立健全治理结构，根据有关法律法规在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作细则》、《对外担保制度》和《关联交易管理办法》对关联交易作出了严格规定，包括关联交易的回避表决制度、决策权限、决策程序等内容，以确保关联交易的公允、合理。

除上述相关议事规则和管理制度外，发行人还专项制定了《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》，以防止和杜绝大股东及关联方占用发行人资金行为的发生，并根据发行人主要业务和事项从资金活动、投资与融资活动、采购与销售业务、人力资源、资产管理、财务报告及全面预算方面建立与实施内部控制。报告期内，发行人发生的关联交易已按上述制度履行了相关内部决策程序，发行人内控制度完善、有效。发行人内控制度的具体措施及执行情况具体如下：

1、发行人内控制度的建设与完善情况

根据发行人历次股东（大）会会议资料、相关议事规则，为进一步减少并规范关联交易，发行人内控制度上做了如下建设与完善：

（1）公司治理结构的健全

从公司治理结构上，发行人建立了股东大会、董事会和监事会等健全的治理结构，分别作为发行人的权力机构、经营决策机构和监督机构。前述机构按照《公司法》、《公司章程》、相关议事规则、制度规定的程序和权限，在审议关联交易及其他重大事项时履行相应的内部决策程序，从公司治理机制上保证决策的合法、合规、真实、有效。

此外，发行人建立并规范了独立董事制度，董事会成员中有 3 位独立董事，有利于公司董事会的独立性和公司治理机制的完善。公司董事会设立了审计专门委员会及下辖的内部审计机构，主要负责监督公司的外部审计，指导公司内部审计工作，促进发行人建立有效的内部控制并提供真实、准确、完整的财务报告。

上述治理机构的建立与健全，明确了股东、董事、监事、高级管理人员的责任，有利于股东（大）会决策监督机制的落实到位，以保障公司、股东、债权人及社会公众的利益，防范关联方以各种形式损害公司利益。

（2）公司治理制度的完善

从公司治理制度上，发行人已制定《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作细则》、《对外担保制度》和《关联交易管理办法》，该等制度从不同角度对公司关联交易决策作出了必要的要求和安排，主要对关联方的认定、关联交易的认定、关联交易的定价、关联交易决策权力和程序作出了详细的规定。根据上述规定，股东大会、董事会表决关联交易事项时，关联股东、关联董事对关联交易应执行回避制度，以保证关联交易决策的公允性，确保公司的关联交易行为不损害发行人和中小股东的利益。

（3）保护公司、中小股东利益措施

从确保控股股东、关联方不损害发行人、中小股东利益的措施方面，除上述相关议事规则和管理制度外，发行人还专项制定了《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》，以防止和杜绝大股东及关联方占用公司资金行为的发生。根据前述制度，若发生大股东、控股股东或实际控制人侵占公司资产、损害公司及中小股东利益情形的，公司董事会会有权对大股东股份申请司法冻结。

自该制度实施以来，发行人严格执行管理制度的相关规定，未发生大股东、控股股东或实际控制人侵占发行人资产、损害发行人及中小股东利益情形。

同时，发行人现有股东、实际控制人均已出具书面确认，“不存在以借款、代偿债务、代垫款项或者其他任何方式占用晶丰明源及其分（子）公司资金的情形；于本承诺函出具之后也不以任何方式（包括但不限于借款、代偿债务、代垫款项）占用晶丰明源及其分（子）公司资金。”

（4）主要业务和事项中的内控制度建立

除上述发行人已经建立和健全的组织架构及相应内控制度外，发行人参照《企业内部控制基本规范》（财会[2008]7号）及其配套指引的规定，根据公司主要业务和事项，从资金活动、投资与融资活动、采购与销售业务、人力资源、资产管理、财务报告及全面预算方面，建立与实施内部控制。

①资金活动

针对公司货币资金的管理，发行人已制定《货币资金的使用和管理制度》，建立与资金授权和资金收付审核批准的相关制度。其中，资金授权制度规定，经授权的各级人员方有权进行相应资金限额的审批；审批核准制度规定，资金从支付申请、审批、复核与办理支付等各个环节的权限与责任。同时，根据前述制度，公司财务部设立专职人员管理货币资产，未经授权的人员严禁接触与办理货币资金业务。

②投资与融资活动

针对公司从事的对外投资业务，发行人已制定了《对外投资管理制度》，该制度从投资业务的决策与执行、投资处置方面按照授权制度规定的分级审批权限和审批程序履行决策与批准程序。针对公司从事的融资业务，发行人已制定了《融资管理制度》，该制度从融资业务的决策与执行管理、融资偿付管理等环节设置了权责及相互制约要求与措施。

③采购与销售业务

针对公司日常生产经营中的采购业务，发行人已制定了《采购与付款内控管理制度》及《采购控制管理规定》。前述制度从请购与审批、询价与供应商确定、采购合同订立、采购、验收与相关会计记录、付款申请、审批与执行等环节明确了公司相应部门的权限与职责。同时，公司设置了运营部门，专项负责采购业务与制度的落实。

针对公司日常生产经营中的销售业务，发行人已制定了《销售与收款内控管理制度》，该制度从销售授权审批、客户信用管理、销售合同管理，发货、退货管理，货款回收、应收账款与票据管理等环节明确公司相应部门的权限与职责。同时，公司设置了销售部门，专职从事销售业务与管理活动。

④其他业务内控管理

此外，发行人还从以下几方面进行内部控制：（a）人力资源方面，发行人已制定了《人力资源管理办法》、《行政管理办法》、《绩效管理程序》，由人事行政部门专职管理人力资源。（b）资产管理方面，发行人已制定了《工程项目与固定资产管理规定》、《物料仓储管理规定》，由人事行政部和财务部共同管理固定资产。（c）财务报告方面，发行人已制定了《财务报告与财务评价制度》、《财务内部管理制度》等

与财务报告相关的内部控制制度，并由财务部专职会计核算，以保证公司财务管理和会计核算工作。(d) 全面预算方面，发行人已制定了《预算管理制度》，以明确预算的编制、审批、执行、分析与考核等各部门、各环节的职责任务、工作程序和具体要求。

2、发行人内控制度的有效性

(1) 发行人现有关联交易情况

根据立信会计师出具的信会师报字〔2019〕第 ZA10540 号《审计报告》，报告期内发行人股东、实际控制人存在的资金占用情况已得到清理；自 2016 年 12 月起，公司未再发生与控股股东及关联方的资金拆借行为，也不存在资金被股东以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。

(2) 治理结构对内控制度的落实情况

经核查发行人设立以来的历次董事会、监事会和股东大会会议资料，发行人报告期内的关联交易均已根据上述内控制度要求履行了相关决策程序。发行人股东大会通过相关议案，对发行人近三年关联交易事项进行了确认；独立董事与监事会就发行人近三年的关联交易发表专项审查意见，确认该等资金占用对公司正常生产经营和独立运作没有造成实质性影响。发行人报告期内发生的历次关联交易决策程序如下：

①发行人于 2017 年 8 月 31 日召开了一届四次董事会，并于 2017 年 9 月 15 日召开了 2017 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司近三年关联交易事项的议案》以及《关于确认 2014 年-2016 年公司关联方资金占用及相应补偿的议案》，对发行人报告期内与关联方发生的关联交易予以确认，对股东非同比例借款部分，要求按照资金占用期间及同期银行贷款利率支付资金占用费。

②发行人于 2017 年 12 月 6 日召开了一届五次董事会，并于 2017 年 12 月 21 日召开了 2017 年第四次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司近三年关联交易事项的议案》以及《关于确认 2014 年-2016 年公司关联方资金占用及相应补偿的议案》，对发行人报告期内与关联方发生的关联交易予以确认，并对股东同比例借款部分，要求按照资金占用期间及同期银行贷款利率支付资金占用费。

③发行人于 2018 年 3 月 15 日召开了一届六次董事会，审议通过了《关于确认公司近三年关联交易事项的议案》，对发行人报告期内与关联方发生的关联交易予以确认。

④发行人于 2019 年 3 月 7 日召开了一届十一次董事会，审议通过了《关于确认公司近三年关联交易事项的议案》，对发行人报告期内与关联方发生的关联交易予以确认。

⑤发行人的全体独立董事就发行人近三年的关联交易发表专项审查意见如下：“发行人近三年的关联交易均按市场原则进行，定价合理公允，履行了必要的决策程序，不存在损害公司及其他股东利益的情况。公司已建立了必要的关联交易管理制度，设置了合法合规的关联交易的批准程序”。

⑥发行人的监事会就发行人近三年的关联交易发表专项审查意见如下：“发行人近三年的关联交易均按市场原则进行，定价合理公允，履行了必要的决策程序，不存在损害公司及其他股东利益的情况。公司已建立了必要的关联交易管理制度，设置了合法合规的关联交易的批准程序”。

经核查，报告期内发行人已发生的关联交易的决策过程与《公司章程》的规定相符，与审议事项有关联关系的董事、股东已回避相关议案的表决，其所持有的表决票或表决权的股份未计入出席董事会的表决票总数或股东大会有表决权的股份总数。

(3) 管理层对内控制度的执行情况

根据发行人提供的财务审批、业务管理授权批准资料、申报会计师对主要业务内部控制进行了测试，发行人经理层负责组织领导发行人内部控制的日常运行；发行人结合自身业务特点设置的各部门与岗位，能够按照各自的权责及相互制约要求与措施，履行相应的审批权限和审批程序报批；发行人经理层和员工能够有效实施已经制定的相关制度，确保在发行人资金活动、投资活动、融资活动、采购业务、资产管理、销售业务、财务报告、全面预算和人力资源等涉及公司经营的主要业务和事项方面，落实风险管理措施。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师核查过程如下：

1、获取了关联方的银行对账单，查阅了关联方的资金流水，核查关联方向公司资金拆借后的资金流向；

2、访谈了胡黎强、刘洁茜等关联方，了解其向公司借款的主要原因、借款后用途、还款资金来源等；

3、对相关资金使用方进行了访谈，了解了其向公司股东、实际控制人借款的原因、用途、期限等情况，获取了该等资金使用方与发行人客户、供应商及其关联方不存在资金往来及关联关系或其他任何利益安排的确认函；

4、查阅了公司报告期内对于资金拆借的内控制度，了解股份改制前公司资金拆借的审批权限、决策程序等相关制度规定，取得了公司股东出具的确认函并对其访谈，核查资金拆借行为履行的决策、审批程序；

5、查阅了发行人为杜绝控股股东及关联方占用发行人资金所建立的相关制度规定及其执行情况。

（二）核查结论

申报会计师认为：（1）发行人股东胡黎强、夏风、上海晶哲瑞及实际控制人刘洁茜与发行人之间的资金拆借未流入发行人客户及其关联方、发行人供应商及其关联方，不存在为发行人代垫成本费用的情形，不存在其他利益安排；（2）发行人股东胡黎强、夏风、上海晶哲瑞及实际控制人刘洁茜与发行人之间的借款行为不存在违反《公司法》相关规定的情况；（3）发行人已建立了《货币资金的使用和管理制度》、《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》、《关联交易管理办法》等内控制度，对发行人的现金及银行账户的监管、资金的审批权限、资金支出的审批程序、关联方的资金往来等均做出了系统、全面的规定，且得到了有效的执行。截至本意见回复出具之日，发行人不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用的情形。

问题 24

2016 年度发行人累计向发行人股东分配现金股利 14,384.08 万元，以未分配利润 2,224.00 万元转增注册资本，但分配股利、利润或偿付利息支付的现金为 8,145.17 万元，与分配金额不一致。

请发行人补充披露：（1）现金股利支付和现金流量表数据不一致的原因，现金分红和未分配利润转增注册资本缴纳个人所得税的情形；（2）是否存在超额分配利润的情形。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

（一）现金股利支付和现金流量表数据不一致的原因，现金分红和未分配利润转增注册资本缴纳个人所得税的情形；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”部分补充披露。

（二）是否存在超额分配利润的情形。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）报告期内股利分配的具体实施情况”部分补充披露。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师核查过程如下：

1、获取了 2016 年度相关分红股东会决议、税收完税证明、电子缴款凭证及发行人说明；

2、取得利润分配明细账，并对 2016 年度相关分红的会计处理进行了复核；

3、获取了发行人利润分配时的相关财务报表，核对利润分配前累计的未分配利润金额是否充足。

（二）核查结论

申报会计师认为：发行人已披露现金股利支付和现金流量表数据不一致的原因，符合发行人实际经营情况，相关分红股东已履行缴纳个人所得税义务，发行人分红时不存在超额分配利润的情形。

问题 25

请发行人按季度披露报告期各期营业收入的情况并分析是否存在季节性波动及波动的原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

报告期各期营业收入的情况并分析是否存在季节性波动及波动的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、营业收入结构分析”部分补充披露。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师通过如下方式对关于发行人销售情况进行了核查：

1、获取发行人销售业务相关的制度，并对销售、财务等业务人员进行访谈，了解发行人销售等业务流程及其内部控制的运行情况；对销售与收款主要业务流程内部控制的运行进行控制测试，从各年度业务明细中各随机抽取 25 笔，获取对应的订单及原

始单据，并与 ERP 系统流转的单据进行核对，经检查上述主要业务流程的重要控制均得到有效执行；

2、获取发行人各年度 ERP 系统销售明细及销售出库列表等，并与账面销售数据进行核对，经检查上述销售数据均核对一致；

3、查阅发行人的前十大经销商及前五大直销客户的主要合同，对比发行人与客户签订协议中约定的主要条款，包括但不限于发行人与客户约定的订单金额、收发货约定、风险报酬转移时点等；并查验销售协议或销售订单、销售出库单及销售发票、销售签收记录、海关报关等销售资料，经检查销售明细账相关录入的销售数量、销售单价等信息与原始单据一致；

4、获取发行人的应收账款明细账，查验大额收款凭证，核查入账金额、对方付款单位、入账时间等信息，经检查入账收款信息与原始单据的一致；

5、对报告期各期末的应收账款执行函证程序，核查应收账款期末余额的完整性、正确性；

（二）核查结论

申报会计师认为：报告期内，公司各季度收入相对保持稳定，各季度收入之间不存在重大波动的情形，具有合理性。

问题 27

2016 年至 2018 年，发行人材料成本占营业成本的比例分别为 59.89%、61.54% 及 63.42%；发行人外协加工费占营业成本的比例分别为 40.11%、38.46%及 36.58%；材料成本逐年上升，外协加工费逐年下降。

请发行人披露：（1）报告期各期通用和智能 LED 芯片、其他产品的成本结构及变化原因，分析单位材料成本和单位外协加工费变动对营业成本的影响；（2）2017 年晶圆采购价格较 2016 年度上升的具体原因；（3）量化分析 2017 年度封装产业技术水平和新型封装设备生产效率导致外协加工费下降的具体原因；（4）2018 年度封

测费单价下降的具体原因；(5) 结合主要产品类别、生产工艺和采购价格变动等因素，分析通用 LED 芯片单位成本逐年下降而智能 LED 芯片单位逐年上升的原因。

请发行人说明：(1) 结合生产模式及业务流程，核查产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性；(2) 成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比、成本的变化与收入变化的趋势是否配比。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

(一) 报告期各期通用和智能 LED 芯片、其他产品的成本结构及变化原因，分析单位材料成本和单位外协加工费变动对营业成本的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(二) 营业成本分析”部分补充披露。

(二) 2017 年晶圆采购价格较 2016 年度上升的具体原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十三、公司的采购情况和主要供应商”之“(一) 主要采购及能源供应情况”之“2、主要采购价格变动情况”部分补充披露。

(三) 量化分析 2017 年度封装产业技术水平和新型封装设备生产效率导致外协加工费的下降，2018 年度封测费单价下降的具体原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十三、公司的采购情况和主要供应商”之“(一) 主要采购及能源供应情况”之“2、主要采购价格变动情况”部分补充披露。

(四) 结合主要产品类别、生产工艺和采购价格变动等因素，分析通用 LED 芯片单位成本逐年下降而智能 LED 芯片单位成本逐年上升的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成

果分析”之“(二) 营业成本分析”部分补充披露。

【说明与分析】

(一) 结合生产模式及业务流程，核查产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性

1、结合生产模式及业务流程，核查产品成本的主要核算方法和核算过程

(1) 生产模式及业务流程

公司采用集成电路设计行业典型的 Fabless 经营模式，主要负责芯片的设计、生产工艺技术的开发及产品质量管控，晶圆制造、封装、测试等生产制造环节通过定制化采购或委托加工方式完成。公司主要的业务流程具体为：①公司自主完成集成电路版图设计；②向晶圆供应商下达晶圆加工订单；③晶圆代工厂完成晶圆加工后，将晶圆送达集成电路封装测试企业，封装测试企业完成芯片的封装、测试作业，形成芯片成品；④将芯片产品交付入库。

(2) 产品成本的归集、计量和结转

产品量产阶段，公司按照生产批次归集产品的材料成本与加工费，并按批次计算分摊产品的成本。核算过程中，采用 ERP 软件辅助各类存货的出入库计量、成本的计算与结转。

①原材料采购入库

晶圆厂根据公司采购订单完成晶圆加工并向中测厂发货，晶圆厂即视同为已经向公司交付了订购的晶圆。公司对不同规格、型号的晶圆均设置了单独的物料代码，完成晶圆的入库，并作为原材料记账。

公司从 MOS 供应商处订购标准化的 MOS 产品，收到供应商提供的 MOS 后，公司对不同规格、型号的 MOS 均设置了单独的物料代码，完成 MOS 的入库，并作为原材料记账。

②发出中测工单

中测厂收到晶圆后，公司运营部在 ERP 系统中编制生产工单，并传递给中测代

工厂，代工厂对指定批次的晶圆进行中测。ERP 系统自动完成原材料出库及委托加工物资（待测晶圆）入库，并在月末加权计算发货的单价及成本，完成原材料成本到委托加工物资（待测晶圆）的转移。

③中测完成

中测厂完成检测后，公司生产计划部通知中测厂向封测厂发货。仓库管理员根据中测厂发货清单在 ERP 系统中编制入库单。ERP 系统将入库单中委托加工物资（待测晶圆）单位成本加上中测费单价，计算已完成中测的委托加工物资（已测晶圆）的成本，完成委托加工物资（待测晶圆）成本到委托加工物资（已测晶圆）的结转和中测加工费的记账。

④发出封测工单

公司运营部根据生产计划，将 MOS 发往封测厂，并在封测厂收到已测晶圆后，公司运营部在 ERP 系统中编制生产工单并传递给封测厂。封测厂对指定批次的已测晶圆进行封装和最终测试，部分型号的产品在封装过程中需加入 MOS。ERP 系统根据生产工单自动完成委托加工物资（已测晶圆）出库与委托加工物资（封测晶圆）入库、原材料（MOS）出库与委托加工物资（封测 MOS）入库及相应地材料成本转移。

⑤完成封测并产成品入库

封测厂完成封装和测试后，生产计划部通知封装厂将成品发往公司仓库或暂存于封测厂的直发库。封测厂编制产品箱单明细提交公司生产计划部，仓库管理员收到产成品并办理入库手续，仓库管理员根据箱单明细在 ERP 系统编制产成品入库单。ERP 系统将委托加工物资（封测晶圆、封测 MOS）单位成本加上封测费单价，计算产成品的成本，并完成委托加工物资（封测晶圆、封测 MOS）到产成品的成本结转和封测费的入账。

⑥销售发货

公司根据客户或经销商发出的产品订单，在 ERP 系统中编制销售订单。ERP 系统生成发货通知单，并通知仓库管理员安排发货。仓库管理员完成发货后，在 ERP 系统中生成发货单，ERP 系统将发货单所列产品的数量转到发出商品科目。

⑦客户签收

当产品到达客户或经销商指定收货地点并签收后，客服人员将产品签收时间录入 ERP 系统，并按照发货单所列产品在 ERP 系统生成签收单，财务部应收会计审核签收单，并生成收入确认凭证和成本结转凭证，完成发出商品成本到营业成本的结转。

2、成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性

公司营业成本由各类销售出库的产成品构成，营业成本能够准确拆分到各类产成品。

在销售环节，公司根据客户或经销商发出的产品订单，在 ERP 系统中编制销售订单。销售订单经审核后，客服人员根据销售订单、库存状况在 ERP 系统生成发货通知单，并通知仓库管理员安排发货。仓库管理员根据发货通知单、收货人及地址，在 ERP 系统中生成发货单，并联系物流公司，将产品发往客户或经销商指定收货地点。产品发出且发货单经审核后，ERP 系统将发货单所列产品的成本转到发出商品科目。当产品到达客户或经销商指定收货地点并签收后，客服人员将产品签收时间录入 ERP 系统，并按照发货单所列产品在 ERP 系统生成签收单。ERP 系统生成签收单时，财务部应收会计审核签收单，并生成收入确认凭证，同时签收日期自动过入发货单，该发货单对应的产品成本自动生成营业成本结转凭证。

公司营业成本结转过程中，产品数量由 ERP 系统自动根据发货单生成的签收单确认，成品结转单价则由 ERP 系统自动按月加权平均计算发出单价，营业成本的确认、计量、结转金额准确、完整，符合《企业会计准则》的规定。

（二）成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比、成本的变化与收入变化的趋势是否配比

1、成本的归集对象与计算方式

在组织生产的过程中，公司按照批次对各阶段的存货进行管理，归集该批次产品的材料成本和加工费，并以物料作为具体的成本核算对象，按照生产步骤核算成品成本。

生产过程中的批次一般对应公司向供应商发出的采购订单或者生产任务单，与供应商之间也按照采购订单或生产任务单的批次进行结算，故各批次的材料采购成本或加工费可以准确核算并归集。不同型号的产品，均安排在不同的批次中进行生产加工，确保产品成本归集的准确性。

随着生产的进程，生产过程中各阶段的存货，均编制不同的物料号。在某一生产步骤完成时，将该步生产的具体批次产品的材料成本和加工费进行归集，并根据该步骤的完工产品数量，将该批次的总成本全部结转到完工产品中，计算出完工品单价，将完工产品数量和单价以代表后续物料的物料号办理入库。经过中测、封装测试几个生产程序分步核算成本后，各批次产品的单位成本可以准确计算。

2、成本结转与收入确认的配比关系

公司通过 ERP 系统执行产品销售流程并结转营业收入和营业成本，销售订单、发货通知单、发货单、签收单等单据在系统中有准确地对应关系，销售单价、发货数量、成本单价能够准确取数并进行收入和成本计算，可以确保营业收入确认与营业成本结转的产品品种一致、数量一致、时间一致，故营业收入确认与营业成本能够准确匹配。

因此，公司成本的归集和结转与收入的确认均按照配比原则准确匹配，公司成本的归集和结转与收入的确认符合配比性原则。

3、成本的变化与收入变化的趋势的配比关系

报告期内，公司营业收入呈增长趋势，2017 及 2018 年营业收入同比增长率分别为 22.36%和 10.40%。相应地营业成本也呈现增长趋势，增长率分别为 19.68%和 8.77%，营业收入和营业成本增长率基本一致，公司成本的变化与收入的变化趋势整体匹配。具体情况如下表所示：

单位：万元

年度	营业收入		营业成本		毛利率	
	金额	增长率	金额	增长率	数值	变化
2018 年度	76,659.12	10.40%	58,868.80	8.77%	23.21%	1.15%
2017 年度	69,437.85	22.36%	54,123.24	19.68%	22.06%	1.75%
2016 年度	56,749.33	-	45,224.49	-	20.31%	-

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师对发行人存货核算的流程进行了核查，并分析了营业成本的构成以及与营业收入的匹配关系：

1、获取发行人采购与生产业务相关制度、销售业务相关的制度，并对采购、生产、销售、财务等业务人员进行访谈，了解发行人采购、生产、销售等业务流程及其内部控制的运行情况；

2、对采购、生产、销售等主要业务流程内部控制的运行进行控制测试，从各年度业务明细中各随机抽取 25 笔，获取对应的订单及原始单据，并与 ERP 系统流转的单据进行核对，经检查上述主要业务流程的重要控制均得到有效执行；

3、对 ERP 系统中各类存货的计量与结转、单位成本计算、营业收入与营业成本的结转时点和配比情况进行了解，并针对 ERP 系统的数据流转，抽取样本进行了穿行测试。经测试，发行人 ERP 系统的设置完善、成本计算准确、收入与成本能够准确匹配；

4、获取申报各期的采购入库明细、加工费明细，对报告各期产成品的材料与加工费构成进行分析，了解构成变动的原因，并结合采购单价的变动、工费单价的变动等进行分析。

5、对各类产品营业收入的变动与营业成本的变动关系进行分析，并结合销售单价的变动以及材料单价、加工费单价的变动，分析营业收入与营业成本的配比关系；

6、取得采购明细账，并从申报各期的采购入库明细、加工费明细中，抽取样本进行细节测试，获取相应的订单、入库单、并核对供应商开具的发票。经测试，材料采购与加工费入账依据完整、金额准确；

7、对申报各期的采购金额、加工费金额以及应付账款的余额进行了函证，各报告期的函证比例达到 90% 以上。供应商回函金额中，部分存在入账时间性差异，经对差异原因进行追查并确认后，回函金额在调节后相符。

（二）核查结论

申报会计师认为：（1）产品量产阶段，发行人按照生产批次归集产品的材料成本与加工费，并按批次计算分摊产品的成本。报告期内，成本能够按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转具备完整性与合规性；（2）报告期内，发行人成本的归集和结转与收入的确认均按照配比原则准确匹配，发行人成本的归集和结转与收入的确认符合配比性原则；报告期内营业收入和营业成本增长率基本一致，发行人成本的变化与收入的变化趋势整体匹配。

问题 29

报告期内，公司销售费用分别为 1,209.96 万元、1,268.21 万元、1,517.19 万元，主要构成为职工薪酬和物流费。

请发行人补充披露发行人销售收入增长但人均销售人员薪酬未升反降的原因。

请发行人说明：（1）报告期内列入销售费用的人员部门构成、人数、基本工资和奖金构成、奖金和销售绩效的匹配等相关信息，进一步分析职工薪酬的变动原因；（2）结合物流单价、产品运输重量和数量等情况，说明物流费用波动的原因，主要是 2018 年度物流费用下降的原因；（3）销售部门配备的 18 名客户服务工程师的工资薪金是否全部计入销售费用核算；（4）比较发行人和同行业可比上市公司的销售模式、产品销售结构和销售人员数量等情况，进一步分析发行人销售费用占营业收入的比重低于同行业可比公司的原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【补充信息披露情况】

请发行人补充披露发行人销售收入增长但人均销售人员薪酬未升反降的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用分析”中补充披露。

【说明与分析】

(一) 报告期内列入销售费用的人员部门构成、人数、基本工资和奖金构成、奖金和销售绩效的匹配等相关信息，进一步分析职工薪酬的变动原因

1、报告期内，公司列入销售费用的人员部门构成及人数如下：

单位：人/年

部门名称	2018年	2017年	2016年
销售部-境内组	17	15	16
销售部-境外组	3	1	1
销售部-订单业务管理组	10	8	7
合计	30	24	24

报告期内，公司列入销售费用的人员部门构成主要包括销售部-境内组、销售部-境外组和销售部-订单业务管理组。随着公司业务的增长，公司销售人员数量有所增加。

2、报告期内，公司销售部门的基本工资和奖金构成情况及奖金与销售绩效的匹配关系如下：

单位：万元

薪酬构成	2018年	2017年	2016年
基本工资	637.18	552.84	499.49
奖金	141.06	112.68	165.33
其中：销售季度奖金	51.02	36.45	49.57
年终奖金	90.04	76.23	115.76
平均绩效指标达成率	68.60%	61.57%	104.12%

报告期内，公司销售部门的基本工资逐年增长，主要系随着公司业务的增长，公司销售人员的增加，以及各期按照正常考核晋级调薪所致。报告期内，公司销售部门的奖金构成包括销售季度奖金及年终奖金，公司 2018 年、2017 年奖金总额较 2016 年度有所下降，主要原因系当期销售人员绩效目标完成情况不及 2016 年，奖金与销售绩效匹配情况良好。

3、销售费用中职工薪酬变动情况及原因

报告期内，公司销售费用中职工薪酬变动情况具体如下：

项 目	2018 年	2017 年	2016 年
销售人员薪酬（万元）	962.49	808.53	808.07
销售人员人数（人/年）	30	24	24
销售人员平均薪酬（万元）	32.08	33.69	33.67
营业收入（万元）	76,659.12	69,437.85	56,749.33
销售人员薪酬占当期营业收入比例	1.26%	1.16%	1.42%

报告期内，公司销售费用中职工薪酬分别为 808.07 万元、808.53 万元和 962.49 万元，报告期各期末销售人员数量分别为 24 人、24 人和 30 人，销售人员平均职工薪酬分别为 33.67 万元、33.69 万元和 32.08 万元。2018 年度公司销售人员人均薪酬较 2017 年有所下降，主要原因系 2018 年销售人员人数较 2017 年增加 6 名，其中有 2 名销售人员系 2018 年末入职，无相应的季度及年终奖金，剔除该等影响因素后，2018 年销售人员平均职工薪酬为 34.37 万元，较 2017 年的 33.69 万元有所增长。

报告期内，公司销售人员薪酬占同期营业收入的比例分别为 1.42%、1.16% 及 1.26%，销售人员薪酬的增长速度低于营业收入的增长速度，主要原因系公司实行固定薪酬与浮动薪酬相结合的薪酬制度，销售人员固定薪酬部分与其职位、工作年限相关；浮动薪酬部分与销售人员当年个人绩效指标达成情况相关，固定薪酬与浮动薪酬均与销售收入不存在直接挂钩关系。报告期内，公司销售人员平均绩效指标达成率分别为 104.1%、61.60% 及 68.60%，依据考核绩效指标完成度核算的奖金金额分别 165.33 万元、112.68 万元及 141.06 万元，销售人员奖金金额与其个人绩效高度相关。

综上，报告期内公司销售人员人均薪酬总体保持稳定，符合公司实际情况，变动合理。

（二）结合物流单价、产品运输重量和数量等情况，说明物流费用波动的原因，主要是 2018 年度物流费用下降的原因

报告期内，公司物流费用变动及占营业收入比例情况如下：

项 目	2018 年	2017 年	2016 年
物流费用（万元）	199.92	222.03	205.26
运输重量（KG）	901,268.52	927,026.81	912,461.29

项 目	2018 年	2017 年	2016 年
单位运费（元/KG）	2.22	2.40	2.25
营业收入（万元）	76,591.53	69,437.85	56,749.33
万元收入对应重量（KG/万元）	11.77	13.35	16.08
物流费用占当期营业收入比例	0.26%	0.32%	0.36%

2016年、2017年及2018年，公司物流费分别为205.26万元、222.03万元和199.92万元，占营业收入的比例分别为0.36%、0.32%及0.26%。公司物流费用占营业收入的比例有所下降，该等占比有所下降的主要原因系公司产品重量的降低及单位运费的变化。具体分析如下：

1、产品重量降低：报告期内，随着公司产品的集成度不断提升，单位产品的面积越来越小，重量越来越轻，公司万元收入对应产品发货重量分别为16.08 KG/万元、13.35 KG/万元和11.77 KG/万元，2017年及2018年单位收入对应发货重量同比分别下降16.97%及11.86%。例如，2017年公司使用包括CPC-4的小封装标准替换产品中较多使用的大管脚封装，将金属引脚数量降低50%，芯片体积缩小40%，从而使得成品芯片重量下降最高至75%；2018年公司应用了更为先进的SOT-33封装标准，进一步降低成品芯片重量。

2、单位运费变动：报告期内，公司单位运费为分别为2.25元/KG、2.40/KG及2.20元/KG，基本保持稳定，与公司快递供应商报价范围一致。其中2017年单位运费略高于2016年及2018年，主要原因为受晶圆供应紧张影响，当年公司芯片产品库存整体较为紧张，为不影响产品交期，公司使用航空件、次晨达等单价较高的快递产品发货增多，从而提高了当年的单位运费。

综上所述，报告期内公司物流费用变化情况符合公司实际情况，具有合理性。

（三）销售部门配备的18名客户服务工程师的工资薪金是否全部计入销售费用核算

截至2018年末，公司销售部门配置了18名客户服务工程师，负责客户技术服务、客户需求跟踪及反馈，该等人员日常工作均与产品销售相关，其工资薪金已全部计入销售费用核算。

(四) 比较发行人和同行业可比上市公司的销售模式、产品销售结构和销售人员数量等情况, 进一步分析发行人销售费用占营业收入的比重低于同行业可比公司的原因。

报告期内, 公司销售费用明细占营业收入的比例与同行业上市公司对比情况具体如下:

2018 年								
名称	职工薪酬	物流费	业务招待费	业务宣传费	租赁费	办公费用	其他	合计
士兰微	2.01%	0.38%	0.22%	-	-	-	0.61%	3.22%
圣邦股份	4.26%	0.72%	-	1.08%	0.31%	-	1.50%	7.88%
全志科技	2.24%	0.14%	0.11%	0.12%	0.11%	-	1.18%	3.90%
上海贝岭	1.93%	1.18%	0.11%	-	0.22%	0.04%	0.44%	3.92%
平均值	2.61%	0.61%	0.15%	0.60%	0.21%	0.04%	0.93%	4.73%
晶丰明源	1.26%	0.26%	0.12%	0.12%	0.09%	0.08%	0.05%	1.98%
2017 年								
名称	职工薪酬	物流费	业务招待费	业务宣传费	租赁费	办公费用	其他	合计
士兰微	1.89%	0.33%	0.23%	-	-	-	0.79%	3.24%
圣邦股份	4.12%	0.70%	-	1.14%	0.37%	-	0.69%	7.02%
全志科技	2.43%	0.13%	0.11%	0.34%	0.12%	-	1.94%	5.07%
上海贝岭	2.66%	1.40%	0.16%	-	0.22%	0.03%	0.73%	5.20%
平均值	2.78%	0.64%	0.17%	0.74%	0.24%	0.03%	1.04%	5.13%
晶丰明源	1.16%	0.32%	0.11%	0.09%	0.09%	0.05%	-	1.83%
2016 年								
名称	职工薪酬	物流费	业务招待费	业务宣传费	租赁费	办公费用	其他	合计
士兰微	1.92%	0.35%	0.26%	-	-	-	0.69%	3.22%
圣邦股份	4.52%	0.70%	-	0.86%	0.40%	-	0.53%	7.01%
全志科技	1.64%	0.14%	0.06%	0.39%	0.10%	-	1.17%	3.50%
上海贝岭	2.71%	1.30%	0.19%	-	0.07%	0.03%	0.49%	4.79%
平均值	2.70%	0.62%	0.17%	0.63%	0.19%	0.03%	0.72%	4.63%
晶丰明源	1.42%	0.36%	0.13%	0.07%	0.10%	0.04%	-	2.13%

报告期内，公司销售费用占比低于同行业上市公司，主要因销售职工薪酬、业务宣传费占比低于同行业平均水平。

1、销售人员薪酬占比较低的原因

报告期各期末，公司销售人员数量分别为 24 人、24 人和 30 人，公司销售人员数量与同行业可比公司平对比情况如下：

公司名称	2018 年	2017 年	2016 年
士兰微	148	136	223
圣邦股份	54	44	41
全志科技	70	83	82
上海贝岭	36	34	29
晶丰明源	30	24	24

如上表所示，公司销售费用占营业收入的比重及销售人员数量低于同行业上市公司平均水平，具体分析如下：

① 销售模式不同

公司采用“经销为主，直销为辅”的销售模式，报告期内公司经销收入占主营业务收入的比重分别为 79.72%、79.36%和 73.09%。根据查阅取得的全志科技招股说明书等公开资料显示，全志科技的销售模式系将芯片产品直接销售给方案商和整机厂商，2016 年至 2018 年，全志科技销售费用中市场推广费及销售佣金占营业收入的比重分别为 0.98%、1.71%及 0.87%。与全志科技相比，公司以经销模式为主，经销模式下经销商承担了部分的市场推广工作及新客户开发工作引致公司销售费用率较低。

② 产品结构不同

公司主营业务突出，主要产品集中于 LED 照明驱动芯片，报告期内公司 LED 照明驱动芯片收入占主营业务收入的比重分别为 97.17%、95.84%及 91.94%。根据查阅取得的士兰微、圣邦股份及上海贝岭招股说明书等公开资料显示，士兰微主要产品覆盖集成电路、半导体分立器件、LED（发光二极管）等，圣邦股份的主要产品包括运算放大器、音频放大器等放大器芯片及 LED 驱动、DC/DC 转换器、CPU

电源监测电路、锂电池充电管理芯片等电源管理芯片，上海贝岭的主要业务覆盖集成电路产品的研发及销售、集成电路贸易、测试加工等领域，主要产品包括智能计量及 SoC 芯片、通用模拟芯片产品、DC/DC 转换器等电源管理芯片、非挥发存储器及高速高精度 ADC 产品等。上述同行业上市公司的产品品类更多，下游应用领域较分散，该等因素使得上述同行业公司的销售人员数量更多，销售人员薪酬及市场推广支出占营业收入的比重较大。

2、业务宣传费占比较低的原因

公司采用“经销为主，直销为辅”的销售模式，经销模式下经销商承担了部分的市场推广工作及新客户开发工作引致公司业务宣传费低于同行业可比上市公司。此外，公司凭借一流的产品和服务，经过多年的市场积累，成功进入一大批客户的供应链，与主要的行业客户建立了长期稳定的合作关系，引致公司业务宣传费用较低。

综上，由于销售模式及产品销售结构的差异，导致公司销售费用率低于同行业上市公司平均水平，符合公司的实际情况。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师通过如下方式对发行人销售费用中主要项目的具体内容、发生原因及是否与发行人的实际经营状况相符、报告期内销售费用率与同行业可比上市公司之间的差异情况等进行了核查：

1、获取报告各期销售费用明细账、主要费用的费用合同、审批单及相关发票，核查费用发生的真实性、入账正确性；

2、获取同行业上市公司的招股说明书、年报等公开材料，核查发行人销售费用率与同行业上市公司的差异情况。

3、分析申报各期各项费用项目的变动情况，了解并追查波动的原因，核实费用波动的合理性；

4、取得申报各期职工薪酬清单，对员工所在部门及计入各项费用的薪酬归集方式及金额进行核对，并检查核算方式是否保持一致；

5、选取截止日前后的凭证，对销售费用进行截止测试，确保费用入账期间准确。

（二）核查结论

申报会计师认为：（1）报告期内发行人销售人员人均薪酬总体保持稳定，符合公司实际情况，变动合理；（2）报告期内，发行人物流费用占营业收入的比例有所下降，该等占比有所下降的主要原因系公司产品重量的降低及单位运费的变化，符合发行人实际情况，具有合理性；（3）截至报告期末，销售部门配备的 18 名客户服务工程师的工资薪金已全部计入销售费用核算；（4）由于销售模式及产品销售结构的差异，导致公司销售费用率低于同行业上市公司平均水平，符合公司的实际情况。

问题 30

报告期内，公司管理费用分别为 3,386.59 万元、2,150.74 万元、2,829.10 万元，主要构成为职工薪酬、办公费用、咨询服务费和股份支付。

请发行人说明：（1）报告期内列入管理费用的人员部门构成、人数、人均薪酬变化、管理人员的薪酬体系政策等相关信息，进一步分析职工薪酬金额变化的原因；（2）说明股权激励公允价值的计量依据，是否符合会计准则的规定；（3）发行人与采用 IDM 模式的同行业上市公司是否具有可比性，与采用 Fabless 模式的同行业上市公司相比管理费用率的差异情况及原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【说明与分析】

（一）报告期内列入管理费用的人员部门构成、人数、人均薪酬变化、管理人员的薪酬体系政策等相关信息，进一步分析职工薪酬金额变化的原因

1、报告期内，公司列入管理费用的人员部门构成及人数如下：

单位：人/年

部门名称	2018 年	2017 年	2016 年
运营部	26	25	28

部门名称	2018年	2017年	2016年
财务部	15	16	15
人事行政部	7	8	7
合计	48	49	50

报告期内，公司列入管理费用的人员部门构成主要包括运营部、财务部和人事行政部，部门及人员设置合理，且可以满足公司业务发展的需要。

2、管理人员的薪酬体系政策

为规范管理及促进公司业务的发展，公司针对管理人员制定了相应的薪酬激励政策，公司对管理人员的薪酬政策具体如下：

公司管理人员薪酬主要由基本工资、奖金、员工福利等组成。每年公司对管理人员的工作绩效、工作态度、工作能力与行为表现等方面进行考核，并将评估结果应用于工资调整、奖金分配、晋升转岗、培训教育、个人发展计划等。薪酬具体构成如下：①基本工资：公司以管理人员的职能等级、工作年限等确定相应的薪资标准，形成标准工资；②奖金：依据员工职级、工作职能划分及管理能效设定关键指标，根据管理部门员工个人绩效指标完成情况进行奖金分配；③员工福利：包括社会保险及住房公积金、过节福利、员工生日福利等项目。

根据公司对管理人员的薪酬体系政策，公司管理人员的薪酬水平主要与管理人员职级以及对应管理岗位的绩效指标完成情况相关。

3、报告期内公司管理人员人均薪酬变化情况及原因

报告期内，公司管理费用中职工薪酬变动情况具体如下：

项目	2018年	2017年	2016年
管理人员薪酬（万元）	1,457.02	1,406.14	1,434.71
管理人员人数（人/年）	48	49	50
管理人员平均薪酬（万元）	30.35	28.70	28.69
营业收入（万元）	76,659.12	69,437.85	56,749.33
管理人员薪酬占当期营业收入比例	1.90%	2.03%	2.53%

报告期内，公司管理费用中职工薪酬分别为 1,434.71 万元、1,406.14 万元和 1,457.02 万元，报告期各期末管理人员数量分别为 50 人、49 人和 48 人，管理人员平均职工薪酬分别为 28.69 万元、28.70 万元和 30.35 万元。报告期内，公司管理人员人均薪酬总体保持稳定并略有增长。报告期内，公司管理人员薪酬占同期营业收入的比例分别为 2.53%、2.03% 及 1.90%，管理人员薪酬的增长速度低于营业收入的增长速度，主要原因系公司管理效率提升所致。

（二）说明股权激励公允价值的计量依据，是否符合会计准则的规定

1、公司股份支付的基本情况

公司在发展过程中，为建立有效激励机制、增强公司管理团队和核心员工的凝聚力，对主要管理层及核心员工进行了股权激励。员工取得的激励股权系员工持股平台上海晶哲瑞企业管理中心（有限合伙）出资份额，从而间接持有公司股份。上述出资份额系以公司的股权作为激励的计算依据，属于以权益结算的股份支付。

公司股权激励的形式主要分为两种：在服务期内分期行权的期权和授予时可立即行权的股权。

在服务期内分期行权的期权，除具有服务期限的规定外，无其他市场条件或业绩条件，故在期权授予时，按照期权公允价值乘以授予数量确定股份支付的成本，并在整个服务期限内平均分摊计入管理费用，相应增加资本公积。

授予时可立即行权的股权，未附带服务期或其他市场条件、业绩条件，在授予时可立即行权，故在授予时按照授予时点的股权公允价值减去股权转让对价再乘以授予数量，作为股份支付成本计入当期管理费用，相应增加资本公积。

2016 年 11 月末，公司进行股份改制，为保持改制后公司股权明晰，公司与授予期权且尚未到行权日的员工签订补充协议，允许员工从补充协议签订日起可将尚未行权的期权立即行权。由于股权激励的条件变更对员工有利，故将尚未行权的期权股份支付成本一次性计入 2016 年 11 月。

2、股权激励公允价值的确定

公司为非上市公司，公司股权的公允价值无活跃市场价作为参考依据。2011 年

至 2016 年，公司尚未引进财务投资机构，故无财务投资机构投资价格为参考依据。公司实施股权激励时，对于公司股权公允价值的确定方法是公司正常经营情况下所具备的内在价值，即按照公司未来自由现金流量折现计算公司价值的收益法。

公司聘请上海众华资产评估有限公司以 2011 年末、2012 年末、2013 年末、2014 年末、2015 年末，以及 2016 年 11 月末为基准日，对公司整体价值采用收益法进行了追溯性评估，并出具沪众评咨字[2019]第 0023-0028 号评估报告。

2011 年末至 2015 年末、2016 年 11 月末公司整体价值如下：

时点	股权公允价值 (万元)	股份数量 (股)	每股公允价值 (元/股)
2011 年末	14,800.00	3,000.00	4.93
2012 年末	28,200.00	3,000.00	9.40
2013 年末	37,500.00	3,000.00	12.50
2014 年末	44,200.00	3,324.00	13.30
2015 年末	34,600.00	3,324.00	10.41
2016 年 11 月末	41,800.00	3,324.00	12.58

注：2011 年至 2013 年，发行人与员工进行股权激励的计算基础是以 3000 万股作为公司总股本模拟计算，2014 年后计算基础是 3324 万股为公司总股本模拟计算。

上海众华资产评估有限公司在上述各时点股权价值的基础上，采用期权估值模型，考虑转让价格、服务年限等因素后，计算出各转让价格及服务年限对应的期权公允价值。期权公允价值的计算公式如下：

$$P = S \times e^{-qT} \times N(d_1) - X \times e^{-rT} \times N(d_2)$$

上述公式的参数如下：

P：期权价值；X：为期权执行价；

S：现实股权价格，即基准日评估公允价格；

r：连续复利计算的无风险收益率；

e^{-rT} ：代表连续复利下的现值系数；

q：连续复利计算的股票股息率；

T: 期权限制时间;

N(): 标准正态密度函数;

d_1, d_2 : Black-Scholes 模型的两个参数。

公司在报告期内多次对员工实施股权激励, 授予股权的时间点较多, 且公司的整体估值各年度均有所变动, 故在计算授予时点的股权公允价值时, 采用各年度末经上海众华资产评估有限公司追溯性评估的整体价值, 使用插值法计算两次评估间各月份公司整体估值。

按上述方法, 公司报告期各个股份支付授予时点整体估值及按照 3,324 万股股本计算的每股公允价值如下:

时点	股份基数 (万股)	发行人整体估值 (万元)	估值方法	每股公允价值 (元)
2014 年 12 月	3,324.00	44,200.00	按收益法评估	13.30
2015 年 1 月	3,324.00	43,400.00	插值法	13.06
2015 年 3 月	3,324.00	41,800.00	插值法	12.58
2015 年 4 月	3,324.00	41,000.00	插值法	12.33
2015 年 5 月	3,324.00	40,200.00	插值法	12.09
2015 年 6 月	3,324.00	39,400.00	插值法	11.85
2015 年 7 月	3,324.00	38,600.00	插值法	11.61
2015 年 8 月	3,324.00	37,800.00	插值法	11.37
2015 年 12 月	3,324.00	34,600.00	按收益法评估	10.41
2016 年 1 月	3,324.00	35,254.55	插值法	10.61
2016 年 3 月	3,324.00	36,563.64	插值法	11.00
2016 年 6 月	3,324.00	38,527.27	插值法	11.59
2016 年 9 月	3,324.00	40,490.91	插值法	12.18
2016 年 11 月	3,324.00	41,800.00	按收益法评估	12.58

3、股权激励公允价值的计量符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则——股份支付》及相关规定, 以权益结算的股份支付换取职工提供服务的, 应当以授予职工权益工具的公允价值计量。如果企业股份未公开交易, 则应按估计的市场价格计量, 并考虑授予股份所依据的条款和条件进行调整。对于授予职工的股票期权, 在不存在条款和条件相似的交易期权, 应通过期权定价

模型来估计所授予的期权的公允价值。

公司为非上市公司，公司股权的公允价值无活跃市场价作为参考依据。2011年至2016年，公司尚未引进财务投资机构，故无财务投资机构投资价格为参考依据。故公司按照公司未来自由现金流量折现法，计算的股权公允价值是公司正常经营情况下所具备的内在价值，计算方法及公允价值的选取标准符合《企业会计准则》的规定。

综上，公司在计算股份支付成本时，采用授予日的期权或股权公允价值作为计算依据，且期权或股权的公允价值已经过上海众华资产评估有限公司的追溯评估。故公司股权激励权益工具的公允价值计量，符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）发行人与采用 IDM 模式的同行业上市公司是否具有可比性，与采用 Fabless 模式的同行业上市公司相比管理费用率的差异情况及原因

1、发行人与采用 IDM 模式的同行业上市公司是否具有可比性

公司是国内领先的电源管理驱动类芯片设计企业之一，主营业务为电源管理驱动类芯片的研发与销售，公司产品包括 LED 照明驱动芯片、电机驱动芯片等电源管理驱动类芯片。目前在细分领域中不存在与公司完全可比的上市公司。选择同行业上市公司主要从与公司业务范围存在部分重叠和相似性的角度出发，根据该等标准，集成电路设计行业中产品线与公司重合或部分重合，且具有一定规模效应的同行业可比公司主要为杭州士兰微电子股份有限公司（以下简称“士兰微”）。

公司与士兰微具有一定的相似性和可比性，但也存在部分差异。士兰微主要采用 IDM 模式，公司则主要采用集成电路行业典型的 Fabless 模式。Fabless 模式即无晶圆生产线集成电路设计模式，与 IDM 模式相比，指仅仅从事集成电路的研发设计和销售，而将晶圆制造、封装和测试业务外包给专门的晶圆代工、封装及测试厂商的模式。由于经营模式的差异，公司与士兰微在毛利率、管理费用率等方面不具有可比性。

2、发行人与采用 Fabless 模式的同行业上市公司相比管理费用率的差异情况及原因

报告期内，公司管理费用占营业收入比例与同行业上市公司对比情况如下：

公司名称	2018年	2017年	2016年
上海贝岭	6.09%	7.79%	6.99%
全志科技	4.69%	5.34%	4.83%
圣邦股份	4.11%	3.77%	3.29%
晶丰明源	3.69%	3.10%	3.63%

注：上述管理费用均剔除研发费用及股份支付

报告期内剔除股份支付影响后，公司管理费用率分别为 3.63%、3.10% 和 3.69%，与同行业可比公司圣邦股份及全志科技的管理费用率水平较为接近，低于上海贝岭的管理费用率。

公司、圣邦股份及全志科技管理费用率低于上海贝岭的主要原因系除集成电路产品的研发及销售业务外，上海贝岭的业务还覆盖集成电路贸易、测试加工等领域，所需行政辅助人员、管理人员人数以及设备较多，使得管理人员薪酬以及折旧等支出占营业收入的比重较高。综上，公司管理费用占营业收入的比例与同行业可比公司不存在重大差异，符合公司生产经营模式的特点，具有合理性。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师通过如下方式对发行人管理费用中主要项目的具体内容、发生原因及是否与发行人的实际经营状况相符、报告期内管理费用率与同行业可比上市公司之间的差异情况等进行了核查：

1、获取报告期各期管理费用明细、主要费用的费用审批单、相关发票，核查费用发生的真实性、入账正确性；

2、获取同行业公司的招股说明书、年报等公开材料，核查发行人管理费用率与同行业公司的差异情况。

3、分析申报各期各项费用项目的变动情况，了解并追查波动的原因，核实费用波动的合理性；

4、取得申报各期职工薪酬清单，对员工所在部门及计入各项费用的薪酬归集方式及金额进行核对，并检查核算方式是否保持一致；

5、获取发行人与员工签订的劳动合同、股票期权协议等资料，对股权激励的授予时间、条件、价格、数量等进行复核；并获取各期股权、期权的评估报告，对授予日的公允价值进行了复核；

6、选取截止日前后的凭证，对管理费用进行截止测试，确保费用入账期间准确。

（二）核查结论

申报会计师认为：（1）报告期内，发行人管理人员人均薪酬总体保持稳定并略有增长。管理人员薪酬的增长速度低于营业收入的增长速度，主要原因系公司管理效率提升所致。（2）发行人在计算股份支付成本时，采用授予日的期权或股权公允价值作为计算依据，且期权或股权的公允价值已经过上海众华资产评估有限公司的追溯评估。公司股权激励权益工具的公允价值计量符合《企业会计准则》的相关规定。（3）发行人管理费用占营业收入的比例与同行业可比公司不存在重大差异，符合公司生产经营模式的特点，具有合理性。

问题 31

报告期内，发行人研发费用分别为 4,571.88 万元、5,251.08 万元和 6,081.72 万元，占当期营业收入的比例分别为 8.06%、7.56%和 7.93%，其中：职工薪酬和测试开发费逐年上升，物料费用先减后增。

请发行人披露：（1）报告期内在研和已完成的研发项目的整体预算、费用支出金额、人员配置和研发成果转化为产品的销售收入情况；（2）研发项目数量与物料费用变动不一致的原因；（3）测试开发费用的具体明细情况；（4）结合发行人核心技术、技术储备和技术创新的情况，进一步分析发行人研发费用占营业收入的比例低于同行业可比上市的原因；（5）正在从事研发的项目经费投入情况和人员配置情况。

请发行人说明：（1）报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规；（2）发行人是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；（3）是否建立与研发项目相

对应的人财物管理机制；(4)是否已明确研发支出开支范围和标准，得到有效执行；
(5)报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将于研发无关的费用在研发支出中核算的情形；(6)是否建立了研发支出审批程序。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【补充披露】

(一) 报告期内在研和已完成的研发项目的整体预算、费用支出金额、人员配置和研发成果转化为产品的销售收入情况

发行人已在招股书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(五)期间费用分析”部分补充披露。

(二) 研发项目数量与物料费用变动不一致的原因

发行人已在招股书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(五)期间费用分析”部分补充披露。

(三) 测试开发费用的具体明细情况

发行人已在招股书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(五)期间费用分析”部分补充披露。

(四) 结合发行人核心技术、技术储备和技术创新的情况，进一步分析发行人研发费用占营业收入的比例低于同行业可比上市的原因

发行人已在招股书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(五)期间费用分析”部分补充披露。

(五) 正在从事研发的项目经费投入情况和人员配置情况

发行人已在招股书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(五)期间费用分析”部分补充披露。

【说明与分析】

（一）报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规

研发投入是指为公司研究开发活动形成的总支出。研发活动是指公司开展的与已立项的研发项目相关研究与开发活动。公司研发投入归集范围包括研发部门相关的职工薪酬、物耗费、加工费、技术检测费、咨询服务费、专利商标费、房屋租金、差旅费、会务费、办公费、水电费和折旧及摊销费用等相关费用。

报告期各期公司对于能明确区分研发项目费用的物料消耗、差旅费等直接按研发项目归集，对于不能明确区分研发项目费用如人工成本、房屋租金、水电费和折旧及摊销费用等按研发人员相关研发项目工时占研发项目总工时来进行分配。

考虑到芯片研发的技术风险和市场风险，为规避人因素的影响，使公司的财务状况、经营成果得到更客观、可靠、稳健的反映，报告期内公司的研发投入均列入“研发费用”中核算。

公司将研发部门发生的，与研发项目直接相关的各项费用计入研发支出，并在实际发生当期费用化，符合《企业会计准则》的规定。

（二）发行人是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性

1、公司建立了研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况

（1）公司制定了与研发相关内控管理制度

公司设立了研发部门，主要负责制定研发计划、组织研发项目评审、规范项目研发流程、跟踪项目开发进度、归档整理研发文件等。

公司制定了《项目研发流程管理制度》、《研发费用财务核算要求》《财务内部管理制度》、《采购付款管理》等一系列内部控制管理制度，保证公司研发过程各个阶段的可控性及研发投入核算的准确性。

（2）公司建立了项目跟踪管理系统，能有效监控、记录各研发项目的进展情况

公司建立了研发项目的跟踪管理系统，具体体现为通过 OA 办公系统、ERP 财

务系统以及其他管理措施，来实现对研发项目的全过程有效监控、记录及管理。OA办公系统主要涉及研发项目的重要节点审批，包括研发项目立项、调用技术资料、项目变更、计划变更、项目结项、项目周报等；ERP财务系统主要涉及研发支出相关核算事项。其他管理措施主要包括通过考勤系统记录研发人员工时、通过项目助理统计项目工时、各项目研发支出审批、研发项目资产管理以及保密安全管理等事项。

2、合理评估技术上的可行性

公司在研发项目立项阶段，已经根据《项目研发流程管理制度》的相关规定，依据客户需求、产品技术特征，并结合开发计划及未来市场状况等，对研发项目进行可行性分析，并将分析结果作为项目立项阶段的依据。公司已按照相关制度，履行了研发项目可行性的评估。

（三）发行人建立了与研发项目相对应的人财物管理机制

公司建立了与研发项目对应的人财物管理机制，具体包括研发项目人员管理内控机制、研发项目物资管理内控机制、研发项目财务管理机制。

研发项目人员管理内控机制通过研发人员及招聘制度、研发人员薪酬标准及绩效政策、研发项目人员日常管理、研发项目人员薪酬分配及核算方法等具体规则，实现对研发项目人员的有效管理。

研发项目物资管理内控机制通过《固定资产管理制度》等规范对研发用设备、仪器采购、领用及使用实施管理和控制；通过《物料仓储管理规定》、《采购控制管理规定》等对研发物资采购、领用及使用实施管理和控制。

研发项目财务管理机制通过《财务内部管理制度》、《采购付款管理》、《研发费用财务核算要求》对研发支出及研发核算进行规范和控制。

（四）发行人已明确研发支出开支范围和标准，得到有效执行

公司研发支出核算的范围包括研发部门相关的职工薪酬、物耗费、加工费、技术检测费、咨询服务费、专利商标费、房屋租金、差旅费、会务费、办公费、水电费和折旧及摊销费用等相关费用。非研发部门发生的费用，不得计入研发支出。

报告期内公司已严格执行《财务内部管理制度》、《研发费用财务核算要求》等规定，研发费用的开支范围和标准一贯得以有效执行。

（五）发行人严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将于研发无关的费用在研发支出中核算的情形

报告期内公司已严格执行《财务内部管理制度》、《研发费用财务核算要求》等规定，将研发部门发生的，与研发项目相关的支出计入研发费用，不存在将与研发无关的费用在研发费用中核算的情况。

（六）发行人已建立了研发支出审批程序

根据公司《财务内部管理制度》、《研发费用财务核算要求》等规定以及公司工资薪酬支付审批、领料审批、费用报销等相关规定，公司已在研发支出发生的各环节建立了相关的审批制度，且各类支出的审批程序执行有效。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师核查过程如下：

1、获取报告各期研发费用明细、主要费用的费用审批单、相关发票，核查费用发生的真实性、入账正确性，查阅了发行人研发相关的制度；

2、获取同行业公司的招股说明书、年报等公开材料，核查发行人研发费用占比与同行业公司的差异情况；

3、获取研发项目可行性研究报告、研发预算、相关立项资料、项目研发确认书等资料，核实发行人研发项目，分析、检查公司研发费用的规模与列支与公司当期的研发行为进行匹配。

4、取得申报各期职工薪酬清单，对员工所在部门及计入各项费用的薪酬归集方式及金额进行核对，并检查核算方式是否保持一致；

5、选取截止日前后的凭证，对研发费用进行截止测试，确保费用入账期间准确。

（二）核查结论

申报会计师认为：发行人研发支出归集准确、相关数据来源及计算合规。发行人建立了研发项目的跟踪管理系统，具有可行性；发行人建立了与研发项目相对应的人财物管理机制；发行人已明确研发支出列支范围和标准，并得到有效执行；发行人报告期各期严格按照研发支出用途、性质据实列支研发支出费用，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；发行人建立了研发支出审批程序。发行人研发相关内部控制制度健全且被有效执行。

问题 32

发行人 2017 年度和 2018 年度分别将原计入其他业务收入的票据支付手续费、账期逾期费用重分类至财务费用的利息收入核算，金额分别为 388.63 万元和 338.78 万元。

请发行人补充披露报告期内票据支付手续费和账期逾期费用的金额并分析变化原因。

请发行人说明：（1）作出上述重分类调整的原因，是否符合企业会计准则的相关规定；（2）向经销商客户收取票据支付手续费和账期逾期费用是否符合商业惯例，报告期各期票据支付手续费和账期逾期的具体情况，包括客户名称和金额；（3）结合合同约定、票据收款和逾期情况，说明上述利息收入的计算过程。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

报告期内票据支付手续费和账期逾期费用的金额并分析变化原因。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“4、财务费用分析”部分补充披露。

【说明与分析】

（一）作出上述重分类调整的原因，是否符合企业会计准则的相关规定

公司收取票据支付手续费的原因系促使客户采用货币资金结算，对收取货币资金以外的票据，公司会对销售价格进行调整；公司收取账期逾期费用的原因系对超过账期的货款结算收取一定的费用。

前次申报时，公司计入其他业务收入的原因是该等费用均与公司主营业务产生的营业收入具有直接关系，并且公司收取该等费用是对经销商收取管理服务费，因此与经销商管理相关的该等费用计入其他业务收入。

本次申报时，公司管理层认为，为经销商提供相关管理服务，并收取了相关费用的商业实质是提高资金使用效率，以及避免长账龄应收账款及其坏账风险采取的相关措施。从目的、效果、性质等方面分析，公司收取该等费用与现金折扣性质相似、方向相反，其业务本质为反向现金折扣。根据《企业会计准则》的规定，“财务费用”科目核算企业为筹集生产经营所需资金等而发生的筹资费用，包括利息支出（减利息收入）、汇兑损益以及相关的手续费、企业发生的现金折扣或收到的现金折扣等。

根据实质重于形式的原则，公司向经销商收取的该等费用应当计入财务费用，作出上述重分类的调整，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（二）向经销商客户收取票据支付手续费和账期逾期费用是否符合商业惯例，报告期各期票据支付手续费和账期逾期的具体情况，包括客户名称和金额

1、向经销商客户收取票据支付手续费和账期逾期费用是否符合商业惯例

公司向经销商收取的该等费用是出于加强对经销商的管理，提高资金使用效率的目的，以及避免长账龄应收账款及其坏账风险采取的相关措施。根据公司制定的经销商管理制度，公司与经销商签订年度经销商合同，并在经销商管理合同中对该等费用的收取进行明确约定，具有常态化、制度化、规范化等特点，在报告期内保持一致。因此，公司向经销商收取该等费用为多年来与经销商之间形成的商业惯例。

此外，根据查阅取得的相关资料显示，其他上市公司国芳集团、利群股份、美凯龙、春风动力存在类似制度，具体情况如下：

公司名称	业务	发生性质
国芳集团 (601086)	收取信用卡手续费	联营模式下，公司主要提供营业场地、营销策划、客户维护等服务，供应商在公司商场指定区域设立品牌专柜，并具体负责商品配送、陈列、推介和现场服务等。公司与供应商通过签订联营合同约定双方权利义务，其中双方约定顾客刷卡产生的银行手续费先由公司统一支付给银行，公司再按照供应商刷卡销售额的一定比例收取该信用卡手续费
利群股份 (601366)	收取管理费	公司的联营模式下，该项费用系公司向供应商收取的服务费和其他费用
美凯龙 (601828)	收取销售佣金	预付卡（具体表现为消费卡或购物券）及 P2P 业务（在自营商场模式下，公司主要为商户提供营销平台，无需承担存货风险）收取的手续费
春风动力 (603129)	收取利息	公司子公司 CFF 为 公司子公司 CFP 经销商提供库存融资服务，经销商根据与 CFF 协议约定向 CFF 支付融资款和利息，CFF 在收到款项后将本金付给 CFP，并收取利息。

公司向经销商收取的该等费用中，票据结算手续费为主要的构成部分。经销商使用票据与公司结算货款较为常见，因此该等费用发生频率较高，具有常态化的特点，符合商业惯例。

2、报告期各期票据支付手续费和账期逾期的具体情况

报告各期公司收取的票据支付手续费及账期逾期费用合计发生额前五大具体明细如下：

单位：万元

年度	客户名称	票据支付手续费	账期逾期费用	合计
2018 年	广州晶丰电子科技有限公司	33.43	-	33.43
	宁波宏殿智能科技有限公司	17.77	37.89	55.66
	厦门欣友联电子科技有限公司	31.59	59.24	90.83

年度	客户名称	票据支付手续费	账期逾期费用	合计
	上海元捷电子科技有限公司	16.34	37.09	53.43
	深圳市怡海能达有限公司	58.26	0.57	58.83
	小计	157.38	134.79	292.17
2017年	厦门欣友联电子科技有限公司	36.47	60.68	97.16
	上海元捷电子科技有限公司	26.79	37.00	63.79
	深圳市亚讯联科技有限公司	44.43	-	44.43
	深圳市怡海能达有限公司	42.09	0.02	42.12
	中山市苏电科技电子有限公司	31.47	14.75	46.22
	小计	181.26	112.46	293.72
2016年	厦门欣友联电子科技有限公司	25.47	71.06	96.53
	上海元捷电子科技有限公司	22.70	48.17	70.87
	中山市苏电科技电子有限公司	34.71	32.28	66.99
	深圳市亚讯联科技有限公司	23.67	0.19	23.85
	深圳市怡海能达有限公司	21.35	0.44	21.79
	小计	127.89	152.14	280.02

(三) 结合合同约定、票据收款和逾期情况，说明上述利息收入的计算过程

根据公司与经销商签订的协议及经销商管理制度等约定，收取上述费用的计算过程主要情况如下：

项目	合同主要约定	计提依据
票据支付手续费	经销商如支付银行承兑汇票，公司收取该汇票票面金额1%贴息	当月收取经销商支付的银行承兑汇票票面金额*1%=当月票据支付手续费
账期逾期费用	若经销商逾期支付货款，则应按每逾期一日未支付货款的千分之一的比例向公司支付滞纳金	(经销商实际付款天数-经销商账期天数)*1%*货款=账期逾期费用

【核查意见】

(一) 核查过程

申报会计师通过如下方式对发行人收取票据支付手续费和账期逾期的流程和核

算方式进行了核查：

1、获取发行人销售活动中与经销商签订的经销协议以及相关的管理制度，并通过对销售人员、财务人员进行访谈，了解发行人对经销商管理的日常执行情况；

2、获取报告期各期收取票据支付手续费和账期逾期的明细，并对票据支付手续费和账期逾期的入账依据进行了抽查；

3、结合经销商管理制度的相关条款，对发行人收取的价外费用的入账金额的计算过程进行了复核。

（二）核查结论

申报会计师认为：（1）发行人将原计入其他业务收入的经销商票据手续费及账期逾期费用重分类至财务费用的利息收入核算，符合企业会计准则的相关规定；（2）发行人向经销商客户收取票据支付手续费和账期逾期费用，目的不是以取得利息收入作为经营收益，而是出于对经销商的管理需求，为提高资金使用效率，避免长账龄应收账款及其坏账风险采取的相关措施，符合商业惯例；（3）根据发行人与经销商签订的协议及经销商管理制度等约定，发行人收取的相关利息计算准确、合理。

问题 33

报告期各期末，公司应收票据余额分别为 4,688.64 万元、3,932.88 万元和 2,520.22 万元，应收票据余额下降主要系公司通过应收票据背书结算货款的金额有所增加所致。

请发行人补充披露报告期各期票据收取及结算情况，包括期初余额，当期收到票据金额、当期背书票据金额、当期到期承兑金额、当期贴现金额和期末余额，报告期各期银行转账收款和票据收款的情况。

请发行人说明：（1）按主要客户列示当期票据收取的情况、期末余额情况；（2）列示应收票据背书对象及金额情况，是否均为发行人供应商；（3）是否存在无真实交易背景的票据交易；（4）发行人对收取银行承兑汇票的政策以及银行承兑汇票相

关控制制度等是否健全，是否得到有效执行，及承兑汇票背书、贴现业务的会计处理是否符合规范，背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

报告期各期票据收取及结算情况，包括期初余额，当期收到票据金额、当期背书票据金额、当期到期承兑金额、当期贴现金额和期末余额，报告期各期银行转账收款和票据收款的情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(二) 各项主要资产分析”之“1、流动资产的构成及变化分析”之“(2) 应收票据及应收账款”之“①应收票据”部分补充披露。

【说明与分析】

(一) 按主要客户列示当期票据收取的情况、期末余额情况

报告期内，公司票据收取的情况及期末余额情况如下：

1、2018 年收取票据前五大客户

单位：万元

客户	当期收票金额	期末票据余额
深圳市怡海能达有限公司	6,868.66	-
广州晶丰电子科技有限公司	4,886.38	129.00
深圳市暗能量电源有限公司	3,855.70	213.60
厦门欣友联电子科技有限公司	3,673.01	-
宁波凯耀电器制造有限公司	2,347.37	667.37
主要客户小计	21,631.12	1,009.97

2、2017 年收取票据前五大客户

单位：万元

客户	当期收票金额	期末票据余额
深圳市怡海能达有限公司	5,004.69	476.49

客户	当期收票金额	期末票据余额
深圳市暗能量电源有限公司	4,618.62	886.70
厦门欣友联电子科技有限公司	4,238.14	118.28
中山市苏电科技电子有限公司	3,986.96	744.39
深圳市亚讯联科技有限公司	4,877.98	210.17
主要客户小计	22,726.38	2,436.03

3、2016 年收取票据前五大客户

单位：万元

客户	当期收票金额	期末票据余额
深圳市暗能量电源有限公司	4,794.71	1,211.60
中山市苏电科技电子有限公司	3,676.43	280.00
深圳市亚讯联科技有限公司	2,818.58	582.61
深圳市怡海能达有限公司	2,579.80	494.11
上海元捷电子科技有限公司	2,530.62	349.11
主要客户小计	16,400.13	2,917.44

(二) 列示应收票据背书对象及金额情况，是否均为发行人供应商

报告期内，公司应收票据背书的对象，均为公司的供应商。申报各期，公司应收票据主要背书情况如下：

1、2018 年背书票据前五大供应商

单位：万元

应收票据背书对象	当期背书金额	是否供应商
吉林华微电子股份有限公司	7,773.20	供应商
天水华天科技股份有限公司	6,917.81	供应商
中芯国际集成电路制造（上海）有限公司	6,256.02	供应商
合肥通富微电子有限公司	5,799.91	供应商
中芯国际集成电路制造（天津）有限公司	3,001.78	供应商
背书金额小计	29,748.72	-

2、2017 年背书票据前五大供应商

单位：万元

应收票据背书对象	当期背书金额	是否供应商
吉林华微电子股份有限公司	8,018.29	供应商
天水华天科技股份有限公司	6,494.42	供应商
江苏长电科技股份有限公司	4,161.07	供应商
中芯国际集成电路制造（天津）有限公司	3,390.98	供应商
合肥通富微电子有限公司	2,730.54	供应商
背书金额小计	24,795.30	-

3、2016 年背书票据前五大供应商

单位：万元

应收票据背书对象	当期背书金额	是否供应商
吉林华微电子股份有限公司	4,534.05	供应商
江苏长电科技股份有限公司	3,383.58	供应商
天水华天科技股份有限公司	2,976.90	供应商
佛山市蓝箭电子股份有限公司	1,708.40	供应商
无锡华润上华半导体有限公司	1,130.00	供应商
背书金额小计	13,732.93	-

报告期内，公司应收票据背书对象均为公司供应商。

（三）是否存在无真实交易背景的票据交易

报告期内，公司应收票据的取得、转让或背书具体情况如下：

单位：万元

项目	备注	2018 年度	2017 年	2016 年
期初余额	A	3,932.88	4,688.64	2,446.04
因销售商品收到的银行承兑汇票	B	41,012.63	38,436.86	29,305.26
因支付供应商货款而背书的银行承兑汇票	C	37,765.40	32,443.16	16,022.86
银行承兑汇票到期托收及贴现	D	4,659.89	6,749.46	11,039.80
期末余额	E=A+B-C-D	2,520.22	3,932.88	4,688.64

报告期内，公司应收票据的取得、转让或背书等均存在真实的贸易背景，银行承兑汇票前手或银行承兑汇票的被背书人均系公司的客户或供应商；应收票据借方发生额均为系因销售商品而收取的银行承兑汇票，贷方发生额为因支付供应商货款而背书减少的银行承兑汇票及银行承兑汇票到期托收及贴现，均为有真实交易背景

的票据交易。

(四) 发行人对收取银行承兑汇票的政策以及银行承兑汇票相关控制制度等是否健全, 是否得到有效执行, 及承兑汇票背书、贴现业务的会计处理是否符合规范, 背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件

1、公司收取银行承兑汇票的政策

(1) 票据收取: 公司根据与客户约定的销售货款结算方式, 同意客户以银行承兑汇票的支付方式结算销售货款;

(2) 票据类型: 公司与客户约定仅收取银行承兑汇票, 不收取商业承兑汇票;

(3) 票据检查: 公司收取银行承兑票据后, 由出纳核对银行承兑票据的票面金额、出票日期、到期日期、票据编号、出票银行等票据要件。对票据要件缺失的银行承兑汇票, 退回给客户; 检查无误后, 登入《应收票据台账》, 并由财务人员核对后进行记账;

(4) 开具收据: 公司收取经检查无误的银行承兑汇票后, 开具相关收据给客户。

2、公司制定健全的银行承兑汇票相关控制制度

发行人对于应收票据管理制定了《票据管理制度》, 明确了票据取得、交接、备查登记、入账、保管、背书转让、到期承兑等全过程相关人员的职责权限和业务流程, 保证了应收票据真实有效、保管安全、变现及时。

(1) 票据取得和保管

银行承兑汇票的承兑人应为具备相应业务资格的银行; 出纳人员检查票据, 在确保票据内容真实、准确且权利完整、不存在权利瑕疵后, 向客户开具收款收据; 财务部设置《应收票据台账》, 记载票据信息; 应收票据由出纳负责管理, 每日盘点清查, 不得私自挪用。

(2) 票据转让

票据在背书时需提交《付款申请单》, 并需经财务经理、财务总监、总经理逐级审批; 供应商收取票据时, 公司财务取得签章的收据, 核对无误后进行记账处理;

出纳人员提出贴现申请后，交由财务经理、财务总监及总经理进行审批；票据贴现后将金额存入公司账户，由出纳人员核对银行回单，确认账款确已收到后进行账务处理。

（3）票据到期兑付

票据到期前应提前到银行办理承兑，到期存入托收银行账户，出纳人员查询银行账户确认收款后进行账务处理；无法承兑的票据，财务部应及时联系运营部人员，查明原因，采取补开延期证明、进行换承兑或退回汇票等措施。

3、银行承兑汇票背书、贴现业务的会计处理是否符合规范

（1）银行承兑汇票背书的会计处理

公司银行承兑汇票背书的对象，均为公司供应商，有真实的业务背景。在背书过程中，根据经审批的《付款申请单》且由供应商在银行承兑汇票上加盖财务专用章、取得签章的收据后，进行银行承兑汇票背书记账处理。

（2）银行承兑汇票贴现业务的会计处理

公司根据经由出纳人员提出贴现申请并由财务经理、财务总监及总经理审批后予以贴现；银行承兑汇票贴现后将金额存入公司账户，由出纳人员核对银行回单，确认账款确已收到后进行账务处理；由于公司申请贴现银行承兑汇票主要为国有股份制银行，因此贴现的票据均予以终止确认。

报告期内，公司银行承兑汇票背书、贴现业务的会计处理符合规范。

4、背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件

报告期内，公司收取的承兑汇票均为银行承兑汇票，公司不存在收取商业汇票的情况。

2016年、2017年及2018年银行承兑汇票背书的金额分别为16,022.86万元、32,443.16万元及37,765.40万元，票据到期承兑及贴现的金额分别11,039.80万元、6,749.46万元及4,659.89万元。

报告期内，公司背书或贴现的承兑汇票均为银行承兑汇票，票据到期时由银行

承兑，后手人或贴现人向公司追索票据款项的风险极低，故在票据背书或贴现时终止确认，符合会计准则的规定。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师通过如下方式对发行人票据的取得、转让或背书及内部管理情况进行了核查：

1、了解管理层关于票据的内部控制制度，结合内控测试检查票据制度的有效性，并执行穿行测试，核对相应的销售合同、销售发票、付款单位名称、票面金额等；

2、获取发行人应收票据明细账，抽取大额的借方发生额及贷方发生额进行抽凭，金额占比均超过 70%，将应收票据开票人或前手人与公司客户进行核对，确认票据收取来源于公司客户、票据支付去向为发行人供应商；

3、获取发行人应收票据备查簿，核对应收票据明细账与应收票据备查簿登记的票据信息，确认应收票据明细账与应收票据备查簿记载信息一致；

4、盘点发行人应收票据的在手金额，并与发行人账面及票据备查簿进行核对，确认应收票据账实一致；

5、对报告期内应收票据的收票及背书情况，申报会计师对应收票据前手人及被背书人进行函证确认，函证比例达到 80%；

6、获取报告期各期末已背书未到期及已贴现未到期应收票据清单，并于报告期末予以披露。

（二）核查结论

申报会计师认为：（1）发行人各期均未收取商业承兑汇票，且报告期内不存在到期无法兑付造成损失的情况，应收票据的取得、转让或背书均存在真实的贸易背景。（2）发行人票据背书及贴现业务的会计处理符合规范，背书或贴现的终止确认符合企业会计准则的规定。

问题 34

报告期各期末，公司应收账款净额分别为 8,155.78 万元、10,976.28 万元和 13,181.31 万元，逐年上升。

请发行人披露按客户类型分类的应收账款构成，不同客户类型应收账款前五名客户与销售收入前五名客户进行比较，补充披露差异原因和余额波动的原因，截至目前的期后回款情况。

请发行人说明公司对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况等，是否存在显著差异，如存在，请进一步分析差异原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，说明核查方法、范围、证据、结论，并发表核查意见。

回复：

【补充信息披露情况】

（一）按客户类型分类的应收账款构成

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）各项主要资产分析”之“1、流动资产的构成及变化分析”之“（2）应收票据及应收账款”之“②应收账款”部分补充披露。

（二）不同客户类型应收账款前五名客户与销售收入前五名客户进行比较，差异原因和余额波动的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）各项主要资产分析”之“1、流动资产的构成及变化分析”之“（2）应收票据及应收账款”之“②应收账款”部分补充披露。

（三）应收账款期后回款情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产

质量分析”之“(二)各项主要资产分析”之“1、流动资产的构成及变化分析”之“(2) 应收票据及应收账款”之“②应收账款”部分补充披露。

【说明与分析】

公司对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况

1、公司主要客户信用政策情况

报告期内，公司前五大客户基本稳定，发行人对主要客户的信用政策主要为：对于前五大客户中的经销客户，公司综合考虑经销客户的资信情况、与公司合作历史、经销商终端客户情况等因素给予 20 天至 90 天不等的信用期；对于前五大客户中的直销客户，公司在销售合同或销售框架协议中约定具体的信用政策，通常给予直销客户一定的信用期。

报告期内，公司对前五大客户的信用政策情况具体如下：

客户类型	客户名称	2018 年 信用政策	2017 年度 信用政策	2016 年度 信用政策	变化情况
经销客户	广州晶丰电子科技有限公司	月结 20 天	月结 20 天	月结 20 天	未发生变化
	深圳市怡海能达有限公司	月结 20 天	月结 20 天	月结 20 天	未发生变化
	厦门欣友联电子科技有限公司	月结 55-85 天	月结 55 天	月结 55 天	公司与该经销商自 2011 年建立合作关系以来，该经销商资信状况优良，经营状况良好。公司综合考量上述因素后，在公司给予经销商的信用期合理范围内，给予了适当调整。
	中山市苏电科技电子有限公司	月结 25 天	月结 25 天	月结 25 天	未发生变化
	上海元捷电子科技有限公司	月结 55 天	月结 55 天	月结 55 天	未发生变化
	上海迎霄电子有限公司	月结 55 天	月结 55 天	月结 55 天	未发生变化

客户类型	客户名称	2018 年 信用政策	2017 年度 信用政策	2016 年度 信用政策	变化情况
	深圳市亚讯联科技有限公司	月结 20 天	月结 20 天	月结 20 天	未发生变化
	深圳市弘雷电子有限公司	月结 20 天	月结 20 天	月结 20 天	未发生变化
直销客户	深圳市暗能量电源有限公司	月结 75 天	月结 75 天	月结 75 天	未发生变化

如上表所示，报告期内，公司前五大主要客户信用期未发生重大变化，信用政策基本保持稳定，对主要客户的信用政策不存在显著差异。

2、公司信用政策执行情况

2016 年末、2017 年末及 2018 年末，公司应收账款账龄 6 个月以内的占比均在 99.50% 以上。2016 年末、2017 年末及 2018 年末，公司应收账款周转率分别为 7.74、7.26 和 6.35，周转天数在 45 天至 55 天左右，整体上应收账款回款期限在公司制定的信用期限内。

报告期内公司建立了完善的客户信用评价体系和完善的客户资信管理制度，公司按照应收账款管理的有关规定严格执行对客户信用政策，顺利开展应收账款的管理及催收工作，信用政策整体执行情况良好。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师通过如下方式对发行人应收账款合理性、期后收款情况进行了核查：

1、对公司高级管理人员及关键管理人员进行了访谈，了解公司的行业特点、销售模式、销售业务流程、了解期末应收账款金额增长的原因，核查各年末应收账款增长与收入增长的匹配关系，分析应收账款增长的合理性；

2、获取申报各期应收账款明细，并抽查对应的销售订单、出库单及验收证明文件，抽查收款原始凭证，并核对收款情况与订单约定的一致性；

3、获取主要客户应收账款在期后的收款明细，核查收款原始凭证，并核对期后

收款情况与订单约定的一致性，并对应收账款的可回收性进行分析；

4、对主要客户应收账款余额、销售收入进行函证；

5、将报告各期应收账款变动情况与相关的经营性现金流量项目的匹配性进行分析；

6、获取并查阅发行人与主要客户的对账单凭证以及有关应收账款管理的制度，核查其是否制定信用政策；

7、通过实地走访主要客户，观察客户的生产经营状况，对客户的偿债能力进行了解。

（二）核查结论

申报会计师认为：（1）报告期内，发行人整体应收账款回款期限在其规定的信用期限内，发行人信用政策总体执行情况良好；（2）报告期内，发行人前五大主要客户信用期未发生重大变化，信用政策基本保持稳定，发行人对主要客户的信用政策不存在显著差异。

问题 36

报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 3,869.85 万元、8,696.06 万元和 8,803.35 万元，逐年提高，2017 年末原材料、委托加工物资和产成品均大幅增加，2018 年末委托加工物资和产成品略有上升。

请发行人披露：（1）结合上下游行业的特征和变化趋势、发行人生产和销售模式等，披露原材料、委托加工物资和产成品变动的的原因；（2）各年末委托加工物资和产成品期后销售的情况；（3）按存放地分类补充披露存货的金额及占比；（4）公司存货跌价准备的计提政策、存货减值测试的具体方法、存货跌价准备的计提、转销和核销金额，结合主要产品的生命周期和销售周期，分析发行人存货跌价准备是否计提充分，并与同行业可比上市公司进行比较，是否存在显著差异。

请发行人说明：(1) 公司对于存放于第三方仓库存货的金额及占比、人员配置、执行情况，并对存货损毁灭失风险的承担约定及相关内部控制管理的有效性发表明确意见；(2) 公司的存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货盘点计划、盘点地点和时间、盘点执行人员、存货的盘点范围、盘点结果、监盘情况等；(3) 存货跌价准备与前次申报文件表述是否一致，两版招股说明书选取了不同可比公司的具体原因。

请保荐机构和申报会计师说明具体执行的核查程序、核查范围和核查结果并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

(一) 结合上下游行业的特征和变化趋势、发行人生产和销售模式等，披露原材料、委托加工物资和产成品变动的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(二) 各项主要资产分析”之“1、流动资产的构成及变化分析”之“(5) 存货”部分补充披露。

(二) 各年末委托加工物资和产成品期后销售的情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(二) 各项主要资产分析”之“1、流动资产的构成及变化分析”之“(5) 存货”部分补充披露。

(三) 按存放地分类补充披露存货的金额及占比

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(二) 各项主要资产分析”之“1、流动资产的构成及变化分析”之“(5) 存货”部分补充披露。

(四) 公司存货跌价准备的计提政策、存货减值测试的具体方法、存货跌价准备的计提、转销和核销金额，结合主要产品的生命周期和销售周期，分析发行人存货跌价准备是否计提充分，并与同行业可比上市公司进行比较，是否存在显著差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(二) 各项主要资产分析”之“1、流动资产的构成及变化分析”之“(5) 存货”部分补充披露。

【说明与分析】

(一) 公司对于存放于第三方仓库存货的金额及占比、人员配置、执行情况，并对存货损毁灭失风险的承担约定及相关内部控制管理的有效性发表明确意见

1、公司对于存放于第三方仓库存货的金额及占比

报告期各期末，公司存放于第三方仓库存货的金额及占比具体情况如下：

单位：万元

存货类别	存放地点	2018 年末		2017 年末		2016 年末	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存商品	封测供应商仓库	1,640.07	48.79%	883.96	31.67%	79.56	9.93%
	库存商品小计	3,361.28	100.00%	2,791.37	100.00%	801.58	100.00%
委托加工物资	封测供应商仓库	2,077.50	52.86%	2,379.31	65.44%	1,865.14	100.00%
	中测供应商仓库	1,811.09	46.08%	1,152.88	31.71%	-	0.00%
	其他供应商仓库	0.48	0.01%	0.39	0.01%	-	0.00%
	委托加工物资小计	3,930.49	100.00%	3,635.95	100.00%	1,865.14	100.00%
原材料	中测供应商仓库	119.30	7.52%	1,094.12	50.17%	578.73	46.98%
	封测供应商仓库	1,299.77	81.91%	655.31	30.05%	623.55	50.62%
	原材料小计	1,586.88	100.00%	2,180.78	100.00%	1,231.81	100.00%
发出商品		26.54	100.00%	134.54	100.00%	25.48	100.00%
存货合计		8,905.19	100.00%	8,742.65	100.00%	3,923.99	100.00%

存货类别	存放地点	2018 年末		2017 年末		2016 年末	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
外库占比合计		6,948.21	78.02%	6,165.97	70.53%	3,146.98	80.20%

2、第三方仓库存货的人员配置、执行情况，并对存货损毁灭失风险的承担约定及相关内部控制管理的有效性发表明确意见

公司已制定《委外加工管理制度》、《物料仓储管理规定》等制度，对原材料、委外加工环节及供应商进行管理。

公司已建立委外加工供应商的调查与评估制度，包含供货商制造工厂的调查、生产制品之质量管理、环境管理、出货状况、财务状况分析等，确保委外加工供应商符合公司的产品生产标准。对委外加工供应商，公司每年至少重新评审一次，根据供应商加工产品的质量、交换准确度、配合程度指标进行考核。

公司已建立委外加工供应商的生产管理制度。公司设有运营部，具体负责生产计划的编制，并负责向委外供应商发出生产指令，并监控各生产订单的进度情况。运营部负责委外供应商完工情况的管理，并与仓储管理人员配合进行生产物资的收发。

公司已建立委外加工供应商的物料收发管理制度。公司配有专门的仓储管理人员，具体负责与供应商进行存货收发单据的交接、办理存货出入库手续、完成存货单据与实物的核对。各类存货收发单据与实物核对后，仓储管理人员负责编制 ERP 系统中存货出入库记录。

公司已制定委外加工物资的盘点制度。公司在年末对供应商处保管的各类委外加工物资进行盘点，日常季度末不定期进行抽盘。公司执行盘点计划，并派出盘点人员，会同供应商管理人员对委托加工物资进行盘点。盘点结束后汇总盘点结果，对盘盈盘亏的原因进行调查，并对供应商物资管理情况进行评价，确保委外加工物资账实一致。

公司产品的整个生产流程均属于精细加工过程，包含了严格的工序流程管理及生产控制，在产品发货前经过了晶圆出厂检测、中测、封测等多道检测程序，以检查产品是否合格，并剔除不良品，保证芯片产品的稳定性及可靠性。由于芯片产品

难以通过外观或其他简易手段进行品质测试，且具有单颗价值较小，采购数量较多的特点，故公司产品发至客户时，客户不再进行质量验收，仅对交货数量进行验收，验收合格后签署验收单据返给公司。客户在使用公司产品过程中，如发现产品存在质量问题，可申请退货或索赔，公司亦可根据质量问题产生的原因向相关委外加工工厂索赔。

综上所述，公司已建立了稳定、完善的委外加工管理体系及工艺管理体系，产品质量稳定。报告期内，未发生因产品质量导致的大批量退货或诉讼、纠纷。

（二）公司的存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货盘点计划、盘点地点和时间、盘点执行人员、存货的盘点范围、盘点结果、监盘情况等

1、公司的存货盘点制度

（1）盘点时间

公司对各类存货盘点按盘点方式的不同分为年终盘点和不定期检查，具体为：

①年终盘点：由公司运营部门会同财务部门于年终时，实施全面盘点；

②不定期盘点：公司根据生产经营或年中审计需要，由公司运营部门会同财务部门于年中时实施全面清点。

（2）盘点流程及安排

①盘点通知：首先由财务部提前一周下发盘点通知，运营部人员做好盘点准备工作，仓库在盘点时暂停收发存货；提前与封测及中测供应商进行沟通，沟通盘点时间等事项。

②盘点人员及范围：由财务部和运营部人员组成盘点小组，对公司成品仓库、封测供应商及中测供应商的全部存货进行盘点。

③盘点方法：原材料、半成品及产成品全部盘点；由于委外加工物资的生产特性，封测厂无法停工进行盘点，故获取封测厂生产系统里与公司在线生产有关的产品清单，按照封测厂生产任务工单号，将公司盘点表与封测厂生产系统清单进行核对，同时抽取在生产线上比例不低于 30% 的工单，将生产线中工单的在线数据与封测厂系统在线数据进行核对。

④盘点结果处理：盘点结束后，财务部对盘点差异原因进行分析核对，并进行存货盘盈盘亏的账务处理。

(3) 盘点结果处理

盘点后 3 个工作日内，盘点小组将盘点表等盘点情况汇总后，交财务部召开盘点总结会议，对于存货的盘盈、盘亏均及时查找原因；在取得管理层的适当审批后进行账务处理。

2、公司报告期内存货盘点结果

报告期内，公司实施了多次年终盘点及不定期盘点。报告期各期末，公司各报告期末的盘点计划、盘点范围、盘点地点及时间、盘点人员及结果情况如下：

项目	2018 年	2018 年	2017 年	2017 年	2017 年	2016 年	2016 年
	12 月 31 日	6 月 30 日	12 月 31 日	9 月 30 日	3 月 31 日	12 月 31 日	11 月 30 日
盘点计划	公司编制存货盘点计划	公司编制存货盘点计划	公司编制存货盘点计划	公司编制存货盘点计划	公司编制存货盘点计划	公司编制存货盘点计划	公司编制存货盘点计划
盘点范围	原材料仓、半成品、成品仓及在制车间	原材料仓、半成品、成品仓及在制车间	原材料仓、半成品、成品仓及在制车间	原材料仓、半成品、成品仓及在制车间	原材料仓、半成品、成品仓及在制车间	原材料仓、半成品、成品仓及物料仓、生产仓、研发仓	原材料仓、半成品、成品仓及在制车间
盘点对象	原材料、在产品、库存商品及半成品	原材料、在产品、库存商品及半成品	原材料、在产品、库存商品及半成品	原材料、在产品、库存商品及半成品	原材料、在产品、库存商品及半成品	原材料、在产品、库存商品及半成品	原材料、在产品、库存商品及半成品
盘点地点	天水、无锡、合肥、上海、宿迁、佛山等地	天水、无锡、合肥、上海、宿迁、深圳、佛山等地	天水、无锡、合肥、上海、宿迁、深圳、佛山等地	天水、无锡、合肥、上海、宿迁、深圳、佛山等地	天水、无锡、合肥、上海、宿迁、佛山等地	天水、无锡、合肥、上海、宿迁、深圳、佛山等地	天水、无锡、上海、宿迁、滁州、江阴、佛山等地
盘点时间	2018 年 12 月 29 日	2018 年 6 月 29 日	2017 年 12 月 29 日	2017 年 9 月 28 日	2017 年 4 月 1 日	2016 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 1 日
盘点人员	财务部门、运营部门	财务部门、运营部门	财务部门、运营部门	财务部门、运营部门	财务部门、运营部门	财务部门、运营部门	财务部门、运营部门

报告期内，公司对存货执行年终盘点及不定期盘点，各期盘点情况总体较好，存货盘点发现的盘亏盘盈及毁损变质情况均已及时进行了账务处理。

3、监盘情况

报告期内，会计师根据公司存货的特点、存货盘存制度和存货内部控制的有效性等情况，在评价发行人管理层制定的存货盘点程序的基础上，编制存货监盘计划，对存货监盘作出合理安排。

监盘过程中，会计师从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以及从存货实物中选取项目追查至盘点记录，以获取有关盘点记录准确性和完整性的审计证据。

存货监盘结束时，会计师再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点。取得并检查已填用、作废及未使用盘点表单的号码记录，确定其是否连续编号，查明已发放的表单是否均已收回，并与存货盘点的汇总记录进行核对。

报告期内，申报会计师对公司实施了六次监盘程序，具体情况如下：

项目	2018年12月31日	2018年6月30日	2017年12月31日	2017年9月30日	2017年3月31日	2016年11月30日
监盘计划	申报会计师根据企业的盘点计划制定审计监盘计划	申报会计师根据企业的盘点计划制定审计监盘计划	申报会计师根据企业的盘点计划制定审计监盘计划	申报会计师根据企业的盘点计划制定审计监盘计划	申报会计师根据企业的盘点计划制定审计监盘计划	申报会计师根据企业的盘点计划制定审计监盘计划
监盘范围	原材料仓、半成品、成品仓及在制车间	原材料仓、半成品、成品仓及在制车间	原材料仓、半成品、成品仓及在制车间	原材料仓、半成品、成品仓及在制车间	原材料仓、半成品、成品仓及在制车间	原材料仓、半成品、成品仓及物料仓、生产仓、研发仓
监盘对象	原材料、在产品、库存商品及半成品	原材料、在产品、库存商品及半成品	原材料、在产品、库存商品及半成品	原材料、在产品、库存商品及半成品	原材料、在产品、库存商品及半成品	原材料、在产品、库存商品及半成品
监盘地点	天水、无锡、合肥、上海、宿迁、佛山	天水、无锡、合肥、上海、宿迁、深圳、	天水、无锡、合肥、上海、宿迁、深圳、	天水、无锡、合肥、上海、宿迁、深圳、	天水、无锡、合肥、上海、宿迁、滁州、	天水、无锡、南通、上海、宿迁、滁州、江阴、佛

项目	2018年12月31日	2018年6月30日	2017年12月31日	2017年9月30日	2017年3月31日	2016年11月30日
		佛山	佛山	佛山	昆山、佛山	山
监盘时间	2018年12月29日	2018年6月28日、29日	2017年12月29日	2017年9月28日	2017年4月1日	2016年12月1日
监盘人员	申报会计师及保荐机构人员	申报会计师及保荐机构人员	申报会计师及保荐机构人员	申报会计师及保荐机构人员	申报会计师及保荐机构人员	申报会计师及保荐机构人员
监盘比例	92.18%	92.46%	77.58%	72.05%	80.32%	83.79%

经核查，报告期内公司存货账实相符。

（三）存货跌价准备与前次申报文件表述是否一致，两版招股说明书选取了不同可比公司的具体原因

1、存货跌价准备与前次申报文件表述是否一致

除选取的同行业上市公司不同外，公司存货跌价准备与前次申报文件表述不存在差异的情形，本次公司将在招股书中补充披露存货跌价准备计提与同行业可比公司的对比情况。

2、两版招股说明书选取了不同可比公司的具体原因

（1）前次申报选择同行业可比上市公司的依据

前次申报材料中，公司选择士兰微、富满电子、圣邦股份作为同行业可比上市公司，选择的标准为主要产品中包含电源管理类芯片的A股上市公司，选取结果如下：

公司	一级产品类别	与公司相类似产品
士兰微	集成电路产品	LED照明驱动电路
富满电子	LED控制及驱动类芯片	LED驱动IC
圣邦股份	电源管理产品	LED驱动器产品

由于上述标准下选取的上市公司中富满电子产品结构中LED照明驱动芯片主要应用领域为显示背光，其产品结构较为复杂，包含了MOS等较多与公司产品差异较大的其他半导体产品。同时富满电子自建了封测产线，严格意义上不属于Fabless模

式。业务模式和产品结构的双重差异导致富满电子公司在各项财务指标上与公司之间不具备可比性。为增加可比性，公司本次调整可比上市公司选择标准。

(2) 本次申报选择同行业可比上市公司的依据

本次同行业可比上市公司选取标准为：

①产品与公司产品具有竞争关系的 A 股上市公司，包括士兰微；

②采用 Fabless 模式且产品包含电源管理类芯片的 A 股上市公司，包括圣邦股份、全志科技、上海贝岭。

公司与可比公司主要芯片产品的比较情况如下：

公司	业务及产品结构	产品主要应用领域	经营模式	选择原因
晶丰明源	LED 照明驱动芯片、电机驱动芯片	LED 照明等	Fabless 模式	-
士兰微	集成电路、半导体分立器件、LED（发光二极管）	手机通讯、白色家电、智能终端设备、LED 照明等	IDM 模式	部分产品存在直接竞争关系
圣邦股份	信号链和电源管理模拟芯片	移动通讯终端、智能手机、播放器、数码设备、LED 显示背光驱动等	Fabless 模式	主要产品类别相同，经营模式一致
全志科技	终端应用处理器芯片和电源管理芯片的设计与销售	平板电脑、电源管理芯片等	Fabless 模式	主要产品类别相同，经营模式一致
上海贝岭	智能计量及 SOC、电源管理、通用模拟、非挥发存储器、高速高精度 ADC	电表、手机、液晶电视及平板显示、机顶盒等	Fabless 模式	主要产品类别相同，经营模式一致

【中介机构核查意见】

(一) 核查过程

申报会计师对发行人存货变动、存货的管理和流转情况进行了如下核查：

1、获取发行人采购与生产业务相关制度、外协供应商管理相关制度，并对采购、

生产、财务等业务人员进行访谈，了解发行人采购、生产业务流程及其内部控制的运行情况；

2、对采购、生产等主要业务流程内部控制的运行进行控制测试，从各年度业务明细中各随机抽取 25 笔，获取对应的订单及原始单据，并与 ERP 系统流转的单据进行核对，经检查上述主要业务流程的重要控制均得到有效执行；

3、对 ERP 系统中各类存货的计量与结转、单位成本计算、营业收入与营业成本的结转时点和配比情况进行了解，并针对 ERP 系统的数据流转，抽取样本进行了穿行测试。经测试，发行人 ERP 系统的设置完善、成本计算准确、收入与成本能够准确匹配；

4、获取申报各期的采购入库明细、加工费明细，对报告各期产成品的材料与加工费构成进行分析，了解构成变动的原因，并结合采购单价的变动、外协加工费单价的变动等进行分析；

5、对存货余额的变动情况进行了分析，并结合营业收入的变动，分析存货水平的合理性以及与营业收入的配比合理性；

6、取得采购明细账，并从申报各期的采购入库明细、加工费明细中，抽取样本进行细节测试，获取相应的订单、入库单、并核对供应商开具的发票。经测试，材料采购与加工费入账依据完整、金额准确；

7、对发行人的期末存货盘点，包括存放于代工厂的各类物资盘点，进行了监盘，经会计师监盘的存货比例达到存货期末余额的 80%，发行人仓库及代工厂仓库对存货管理良好，实物数量与账面数量能够核对一致；

8、结合期末存货盘点情况、存货库龄的分析，对各期末存货进行减值测试。在测试过程中，获取期后销售标准价格、近期实际销售价格分析销售价格的合理性，并剔除相应的商业折扣、后续加工费与销售税金，计算各类存货的可变现净值。经测试，报告期各期已足额计提了存货跌价准备；

9、对申报各期的采购金额、加工费金额以及应付账款的余额进行了函证，各报告期的函证比例达到 90% 以上。供应商回函金额中，部分存在入账时间性差异，经对差异原因进行追查并确认后，回函金额在调节后相符。

10、获取申报各期末的存货清单，对存货所处的位置、保管人等情况进行复核，并与存货盘点表进行核对，经核查，存货盘点的范围已经涵盖了公司自行管理的所有仓库及主要的供应商仓库；

11、获取发行人存货盘点计划、盘点小结，并对期末存货进行监盘。经核查，公司存货盘点比例达到 80% 以上，且供应商对存货的分类管理较好、保管条件符合产品要求。

12、获取发行人与供应商签订的采购合同、加工合同，对合同中涉及权利义务、存货保管等相关的条款进行了复核。经核查，在委托加工过程中，发行人与供应商的权利义务明确，各类存货物资的保管责任明确。

13、了解发行人存货管理相关流程并获取《委外加工管理制度》、《物料仓储管理规定》等与存货管理相关的制度，并获取申报各期各类存货出入库清单，各年度随机抽取 25 笔进行存货管理有关的控制测完。经核查，发行人存货管理有关的制度执行有效，存货出入库单据齐全、核算数据准确。

（二）核查结论

申报会计师认为：（1）发行人已建立了稳定、完善的委外加工管理体系及工艺管理体系，产品质量稳定。报告期内，未发生因产品质量导致的大批量退货或诉讼、纠纷；（2）报告期内，发行人对存货执行年终盘点及不定期盘点，各期盘点情况总体较好，存货盘点发现的盘亏盘盈及毁损变质情况均已及时进行了账务处理；（3）除选取的同行业上市公司不同外，发行人存货跌价准备与前次申报文件表述不存在差异的情形。发行人充分考虑所在行业的特点，并结合期末存货情况，严格按照存货跌价准备的计提方法充分计提了跌价准备，具有合理性。

问题 37

报告期各期末，发行人预付款项分别为 270.02 万元、2,405.80 万元和 4,722.52 万元，逐年增加，主要为预付中芯国际的晶圆采购款和华天科技的封装测试加工费

用。报告期各期末，公司应付账款分别为 9,262.82 万元、9,618.95 万元和 8,216.31 万元，为流动负债的主要构成。

请发行人补充披露：（1）2017 年末和 2018 年末主要预付账款对象及金额情况；（2）各期末应付账款前五大供应商的应付账款余额、采购内容、当年度采购额和应付账款占采购额的比重等，分析各期采购额与应付账款波动的原因是否配比；（3）公司与华天科技的支付方式和信用政策是否发生重大变化。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

（一）2017 年末和 2018 年末主要预付账款对象及金额情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）各项主要资产分析”之“1、流动资产的构成及变化分析”之“（3）预付款项”部分补充披露。

（二）各期末应付账款前五大供应商的应付账款余额、采购内容、当年度采购额和应付账款占采购额的比重等，分析各期采购额与应付账款波动的原因是否配比

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债的构成及其变化”之“2、流动负债的构成及其变化分析”之“（1）应付票据及应付账款”之“②应付账款”部分补充披露。

（三）公司与华天科技的支付方式和信用政策是否发生重大变化

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）各项主要资产分析”之“1、流动资产的构成及变化分析”之“（3）预付款项”部分补充披露。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师对发行人应付账款及付款信用期进行了核查：

1、取得申报各期预付账款、应付账款余额明细，并获取对应的供应商合同或协议，将采购记账的内容与合同或协议内容进行了核对，并分析比较付款信用期的变化；

2、对应付账款余额变动情况进行合理性分析，并与各期采购业务规模进行对比分析；

3、对主要供应商应付账款余额进行函证，函证比例达到应付账款余额的 90%，供应商回函金额中，部分存在入账时间性差异，经对差异原因进行追查并确认后，回函金额在调节后相符。

（二）核查结论

申报会计师认为：（1）报告期内，发行人预付款项主要为预付材料采购款、封测加工费以及房屋租赁费等，预付款项的支付真实、合理。（2）报告期内，发行人应付账款余额变动与业务规模的变化及部分供应商账期的变动情况基本匹配，各期应付账款余额与采购规模基本匹配，具有合理性。（3）报告期内，发行人与华天科技的支付方式和信用政策未发生重大变化。

问题 38

报告期各期末，发行人无形资产账面价值分别为 295.36 万元、1,302.75 万元及 1,037.70 万元，主要为软件使用权及外购非专利技术、外购专利权等。

请发行人补充披露：（1）无形资产摊销和减值等相关会计政策及执行情况；（2）专用技术和专利权的预计使用寿命的确认依据，是否与同行业可比公司之间存在显著差异。

请发行人说明无形资产减值测试的具体方法，主要无形资产是否存在减值迹象，可收回金额的确定依据，期末是否存在无形资产账面价值高于可收回金额的情况。

请保荐机构和申报会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

【补充信息披露情况】

(一) 披露无形资产摊销和减值等相关会计政策及执行情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(二) 各项主要资产分析”之“2、非流动资产构成及变化分析”之“(4) 无形资产”部分补充披露。

(二) 专用技术和专利权的预计使用寿命的确认依据，是否与同行业可比公司之间存在显著差异。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(二) 各项主要资产分析”之“2、非流动资产构成及变化分析”之“(4) 无形资产”部分补充披露。

【说明与分析】

请发行人说明无形资产减值测试的具体方法，主要无形资产是否存在减值迹象，可收回金额的确定依据，期末是否存在无形资产账面价值高于可收回金额的情况

1、无形资产减值测试方法

公司无形资产主要为软件使用权、专用技术及专利权，公司无形资产减值测试的方法为：当资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

2、无形资产软件使用权的减值测试情况

软件使用权主要为公司日常办公以及研发软件，申报会计师在报告期各个期末时点，均对无形资产进行盘点，相关软件均有效使用，不存在闲置或无法使用的软

件，软件使用权不存在减值迹象，符合根据《企业会计准则-资产减值》的规定，因此无需计提无形资产减值准备。

3、无形资产专用技术及专利权的减值测试情况

公司专用技术及专利权主要系从岷创科技、英特格灵购买，具体情况如下：

(1) 公司从岷创科技购买非专利技术及专利技术的减值测试情况

公司从岷创科技购买的相关非专利技术及专利权原值共计 279 万元，与该非专利技术及专利权直接相关的智能 LED 照明驱动芯片产品 2016 年 4-12 月、2017 年度及 2018 年带来经济流入（毛利）分别为 89.49 万元、282.42 万元和 129 万元，该部分资产所实现的营业利润已经高于收购相关资产的支出，且相关产品市场近期未发生重大变化，不存在减值迹象，符合根据《企业会计准则-资产减值》的规定，因此无需计提无形资产减值准备；

(2) 公司从英特格灵购买非专利技术及专利权的减值测试情况

2017 年，公司从英特格灵购买的相关非专利技术及专利权原值共计 902.34 万元，其中非专利技术原值为 150.83 万元，专利权为 751.51 万元。公司购买的该等非专利技术及专利权主要系用于电机驱动产品的研发和推广，该等产品通过终端客户的认证周期相对较长，随着电机驱动产品性能的可靠与稳定，未来亦会实现良好的经济效益。公司预计该非专利技术及专利权适用的相关产品未来十年的收益额，并根据技术先进折减率、收入相关提成率、折现率等，对该非专利技术及专利权未来十年的盈利予以折现。根据预计的未来现金流折现后的金额高于 2018 年 12 月末的账面净值，因此，该非专利技术及专利权与公司不存在减值迹象，无需计提无形资产减值准备。

【中介机构核查意见】

(一) 核查过程

申报会计师对发行人无形资产情况进行了核查：

1、获取报告期内公司无形资产的资产清单，并查验与购入或委托开发无形资产相关的合同、付款单据、发票及验收报告等原始资料；

2、获取报告期内公司无形资产的摊销政策，并判断摊销政策是否符合《企业会计准则-无形资产》的相关规定；

3、根据无形资产摊销政策，对报告期的无形资产进行累计摊销测试，判断是否存在少计提累计摊销的情况；

4、对报告期各期末的无形资产进行盘点，判断无形资产是否存在闲置、无法使用等情况；

5、对报告各期末的无形资产进行减值测试。

(二) 核查结论

申报会计师认为：发行人无形资产入账金额准确，无形资产累计摊销符合会计准则的要求，发行人无形资产不存在减值迹象，无需计提无形资产减值准备。

问题 39

2016 年末至 2018 年末，公司应付票据金额分别为 4,541.19 万元、3,497.59 万元和 2,785.65 万元，其他货币资金余额为 2,450.43 万元、699.58 万元和 822.56 万元，为开具银行承兑汇票存入的保证金。

请发行人说明银行承兑汇票与保证金缴存的勾稽关系，保证金支付和收回在现金流量表的列示情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【说明与分析】

(一) 说明银行承兑汇票与保证金缴存的勾稽关系

报告期内，公司与各银行签订承兑汇票保证金协议，根据协议约定的保证金比例支付票据保证金，具体开具的银行承兑汇票与保证金缴存的勾稽关系情况如下：

1、2016 年银行承兑汇票与保证金勾稽情况

单位：万元

承兑银行	出票金额	收票人	出票日	到期日	币种	保证金原币	保证金比例	保证金本币
浦发银行上海张江科技支行	500.00	天水华天科技股份有限公司	2016/8/26	2017/2/26	人民币			
	460.00	江苏长电科技股份有限公司	2016/9/23	2017/3/23	人民币	92.00	20%	92.00
	300.00	南通富士通微电子股份有限公司	2016/10/28	2017/4/28	人民币	60.00	20%	60.00
	729.48	天水华天科技股份有限公司	2016/10/28	2017/4/28	人民币	145.90	20%	145.90
	724.05	天水华天科技股份有限公司	2016/12/23	2017/6/23	人民币	144.81	20%	144.81
上海招商银行张江支行	100.00	天水华天科技股份有限公司	2016/8/26	2017/8/25	人民币	100.00	100%	100.00
上海招商银行联洋支行	823.27	天水华天科技股份有限公司	2016/9/27	2017/3/27	美金	132.00	100%	915.73
	456.64	江苏长电科技股份有限公司	2016/10/28	2017/4/28	美金	72.50	100%	502.93
	447.76	天水华天科技股份有限公司	2016/11/25	2017/5/25	美金	70.50	100%	489.06
合计	4,541.19							2,450.43

2、2017 年银行承兑汇票与保证金勾稽情况

单位：万元

承兑银行	出票金额	收票人	出票日	到期日	币种	保证金原币	保证金比例	保证金本币
浦发银行上海张江科技支行	357.48	佛山市蓝箭电子股份有限公司	2017/7/28	2018/1/28	人民币	71.50	20%	71.50
	297.95	合肥通富微电子有限公司	2017/7/28	2018/1/28	人民币	59.59	20%	59.59

承兑银行	出票金额	收票人	出票日	到期日	币种	保证金原币	保证金比例	保证金本币
	680.00	天水华天科技股份有限公司	2017/8/25	2018/2/25	人民币	136.00	20%	136.00
	818.70	天水华天科技股份有限公司	2017/11/27	2018/5/27	人民币	163.80	20%	163.80
	200.00	天水华天科技股份有限公司	2017/12/25	2018/6/25	人民币	40.00	20%	40.00
	200.00	天水华天科技股份有限公司	2017/12/25	2018/6/25	人民币	40.00	20%	40.00
	200.00	天水华天科技股份有限公司	2017/12/25	2018/6/25	人民币	40.00	20%	40.00
	200.00	天水华天科技股份有限公司	2017/12/25	2018/6/25	人民币	40.00	20%	40.00
	200.00	天水华天科技股份有限公司	2017/12/25	2018/6/25	人民币	40.00	20%	40.00
	200.00	天水华天科技股份有限公司	2017/12/25	2018/6/25	人民币	40.00	20%	40.00
	143.45	天水华天科技股份有限公司	2017/12/25	2018/6/25	人民币	28.69	20%	28.69
合计	3,497.59							699.58

3、2018 年银行承兑汇票与保证金勾稽情况

单位：万元

承兑银行	出票金额	收票人	出票日	到期日	币种	保证金原币	保证金比例	保证金本币
上海招商银行张江支行	131.31	江苏长电科技股份有限公司	2018/11/21	2019/2/21	人民币	26.26	20%	26.26
中信银行大宁支行	1,555.79	中芯国际集成电路制造（上海）有限公司	2018/9/4	2019/3/4	人民币	466.74	30%	466.74
	200.00	天水华天科技股份有限公司	2018/9/25	2019/3/25	人民币	60.00	30%	60.00
	200.00	天水华天科技股份有限公司	2018/9/25	2019/3/25	人民币	60.00	30%	60.00
	200.00	天水华天科技股份有限公司	2018/9/25	2019/3/25	人民币	60.00	30%	60.00

承兑银行	出票金额	收票人	出票日	到期日	币种	保证金原币	保证金比例	保证金本币
	200.00	天水华天科技股份有限公司	2018/9/25	2019/3/25	人民币	60.00	30%	60.00
	98.55	天水华天科技股份有限公司	2018/9/25	2019/3/25	人民币	29.56	30%	29.56
	200.00	天水华天科技股份有限公司	2018/9/25	2019/3/25	人民币	60.00	30%	60.00
合计	2,785.65							822.56

（二）银行承兑汇票保证金支付和收回在现金流量表的列示情况

报告期内，公司开具汇票支付部分原材料采购款项或加工费，使用的汇票均为 6 个月期限的银行承兑汇票。报告期内，银行承兑汇票保证金支付和收回在现金流量表的列示情况如下：

单位：万元

期间	期初余额	期末余额	银行承兑汇票保证金余额变动
2016 年度	736.00	2,450.43	1,714.43
2017 年度	2,450.43	699.58	-1,750.85
2018 年度	699.58	822.56	122.98

公司开具银行承兑汇票用于支付原材料采购款或加工费，故上述银行承兑汇票保证金余额的变动额均计入申报各期现金流量表的“购买商品、接受劳务支付的现金”中。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师对发行人应付票据与保证金的勾稽关系以及与现金流量的关系进行了核查：

1、获取申报各期应付票据余额明细以及明细账、票据备查簿，核查应付票据的开立、使用、承兑等会计记录与票据备查簿登记的情况一致；

2、获取与开票银行签订的应付票据承兑协议，核查应付票据的开立手续完整、开票金额准确，冻结的票据保证金金额经测算后与承兑协议约定的保证金比例一致；

3、对申报各期应付票据的开具情况、冻结的保证金金额进行函证，银行回函结果表明发行人账面记录与银行记录信息一致；

4、获取与应付票据收票供应商签订的采购合同或协议，检查相关结算条款，发行人应付票据的使用范围与采购合同或协议的约定一致。

5、对申报各期应付票据余额、票据保证金余额与现金流量表的关系进行复核，分析应付票据的使用与经营性现金流量净额的关系。

（二）核查结论

申报会计师认为：报告期内发行人银行承兑汇票与保证金缴存的勾稽关系合理准确，保证金支付和收回在现金流量表列示合理。

问题 40

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 7,973.30 万元、-660.07 万元和 3,700.99 万元，与各年度净利润差异较大。

请发行人说明：（1）“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与报表科目的勾稽关系；（2）“支付的其他与经营活动有关的现金”中“管理费用支出”是否应拆分为“研发费用支出”和“管理费用支出”。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【说明与分析】

（一）说明“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与报表科目的勾稽关系

1、“销售商品、提供劳务收到的现金”与报表科目的勾稽关系

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入	76,659.12	69,437.85	56,749.33
加：应交税金-增值税（销项税）	11,704.22	10,956.16	9,673.74
加：预收帐款（期末-期初）	150.67	-203.82	-29.07
加：应收票据（期初-期末）	1,412.65	755.77	-2,242.60

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
加：应收帐款（期初-期末）	-2,227.29	-2,845.12	-1,666.20
减：票据背书	37,765.39	32,843.16	16,022.86
加：预计负债（期末-期初）	-335.48	382.12	264.66
加：其他	-32.31	-65.86	-63.80
销售商品、提供劳务收到的现金	49,566.19	45,573.94	46,663.20

公司“销售商品、提供劳务收到的现金”与报表应收票据、应收账款、预收账款、营业收入及其销项税等科目变化情况勾稽关系合理。

2、“购买商品、接受劳务支付的现金”与报表科目的勾稽关系

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业成本	58,868.80	54,123.24	45,224.49
加：应交税金-增值税（进项）	9,793.08	10,094.94	7,779.25
减：存货（期初-期末）	-162.54	-4,818.67	414.03
减：应付票据(期末-期初)	-711.94	-1,043.60	3,166.19
减：应付帐款（期末-期初）	-1,402.64	356.13	4,880.18
减：预付帐款（期初-期末）	-2,316.72	-2,135.78	141.96
减：票据背书	37,765.40	32,443.16	16,022.86
加：银行承兑汇票保证金（期末-期初）	122.98	-1,750.85	1,714.43
加：其他	-358.09	-180.15	-94.19
购买商品、接受劳务支付的现金	35,255.21	37,485.94	29,998.76

公司“购买商品、接受劳务支付的现金”与报表应付票据、应付账款、预付账款、存货采购及进项税、票据保证金等科目变化情况勾稽关系合理。

（二）“支付的其他与经营活动有关的现金”中“管理费用支出”是否应拆分为“研发费用支出”和“管理费用支出”

报告期内，公司现流表“支付的其他与经营活动有关的现金”中“管理费用支出”的主要明细如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
----	---------	---------	---------

项 目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
管理费用支付	857.01	621.14	716.43
研发费用支付	1,828.35	1,565.87	1,959.24
小计	2,685.36	2,187.01	2,675.66

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师对发行人“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与报表科目的勾稽关系进行了核查：

1、获取并复核发行人申报各期资产负债表、利润表及现金流量表的相关科目明细；

2、获取报告期各期发行人的现金流量表，并将“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与报表科目进行勾稽；

（二）核查结论

申报会计师认为：发行人现金流量表“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与报表科目的勾稽关系合理。

问题 41

2016 年度和 2017 年度，发行人曾存在购买理财产品的情况，列表说明购买理财产品的具体情况，包括但不限于理财产品名称、起止日期、收益率、对应的投资收益金额与利润表的勾稽关系。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【说明与分析】

发行人购买理财产品的具体情况

1、报告期各期公司流动资产中理财产品情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
银行理财产品	-	-	2,500.00

2、报告期公司银行理财产品投资收益情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
银行理财产品	-	36.73	109.20

3、报告期内购买的银行理财产品具体明细如下：

单位：万元

日期	序号	银行	产品名称	购入金额	赎回金额	购入日期	赎回日期	理财收益金额	实际收益率	备注		
2016 年度	1	上海浦东发展银行股份有限公司张江科技支行	利多多对公结构性存款	500.00		2016/8/24	2017/2/24	-	-	固定到期日		
	2		天添利 2 号	1,000.00	1,000.00	2016/11/28	2016/12/5	8.16	2.78%	无固定到期日		
	3			6,000.00	6,000.00	2016/11/28	2016/12/13					
	4			1,000.00	1,000.00	2016/12/1	2016/12/5					
	5			1,000.00	1,000.00	2016/12/7	2016/12/13					
	6			1,500.00		2016/12/14	2017/1/12				-	-
	7			500.00		2016/12/15	2017/1/12				-	-
	8		月添利结构性存款	1,000.00	1,000.00	2016/3/9	2016/4/8	11.95	3.93%	无固定到期日		
	9			1,500.00	1,500.00	2016/4/19	2016/5/19					
	10			1,200.00	1,200.00	2016/6/13	2016/7/13					
	11	上海国际信托有限公司	现金丰利（运作）-C	25,100.00	25,100.00	2016/1/15	2016/11/24	88.89	3.26%	无固定到期日 (注 1、注 2)		
	12	招商银行上海张江支行	理财产品	3,000.00	3,000.00	2016/8/31	2016/9/1	0.20	2.44%	无固定到期日		
合计				43,300.00	40,800.00			109.20				
2017 年度	1	上海浦东发展银行股份有限公司张江科技支行	利多多现金管理 2 号	700.00	700.00	2017/1/13	2017/1/20	5.20	2.88%	无固定到期日		
	2			300.00	300.00	2017/1/22	2017/3/14					

日期	序号	银行	产品名称	购入金额	赎回金额	购入日期	赎回日期	理财收益金额	实际收益率	备注
	3			500.00	500.00	2017/2/7	2017/3/14			
	4			600.00	600.00	2017/6/2	2017/6/9			
	5			1,200.00	1,200.00	2017/7/4	2017/7/13			
	6			600.00	600.00	2017/8/2	2017/8/24			
	7		利多多E路发B款	1,000.00	1,000.00	2017/5/27	2017/6/13	1.77	4.04%	无固定到期日
	8		利多多对公结构性存款		500.00	2016/8/24	2017/2/24	7.25	2.90%	固定到期日
	9			800.00	800.00	2017/8/22	2017/9/13			
	10		天添利1号	500.00	500.00	2017/8/28	2017/9/13	3.12	3.55%	无固定到期日
	11			500.00	500.00	2017/8/31	2017/9/13			
	12			700.00	700.00	2017/1/6	2017/1/12			
	13			700.00	700.00	2017/2/7	2017/2/14			
	14			700.00	700.00	2017/3/8	2017/3/14			
	15			500.00	500.00	2017/4/7	2017/5/25			
	16		天添利2号	200.00	200.00	2017/6/28	2017/7/5	12.34	3.33%	无固定到期日
	17			100.00	100.00	2017/6/28	2017/7/13			
	18			300.00	300.00	2017/7/18	2017/8/17			
	19			600.00	600.00	2017/7/21	2017/8/14			
	20			400.00	400.00	2017/8/3	2017/8/28			

日期	序号	银行	产品名称	购入金额	赎回金额	购入日期	赎回日期	理财收益金额	实际收益率	备注
	21	招商银行上海张江支行	朝招金 7007 号	700.00	700.00	2017/9/8	2017/9/14	7.04	2.98%	无固定到期日
	22			1,500.00	2016/12/14	2017/1/12				
	23			500.00	2016/12/15	2017/1/12				
	24			500.00	500.00	2017/1/12	2017/1/19			
	25			600.00	600.00	2017/2/6	2017/2/14			
	26			400.00	400.00	2017/2/6	2017/3/15			
	27			1,500.00	1,500.00	2017/3/17	2017/3/24			
	28			700.00	700.00	2017/3/17	2017/4/14			
	29			600.00	600.00	2017/3/17	2017/4/27			
	30			200.00	200.00	2017/4/6	2017/5/24			
	合计			16,100.00	18,600.00			36.73		

注 1: 公司于 2016 年期间购买的上海国际信托有限公司“现金丰利（运作）-C”交易笔数较多且购入、赎回日期不固定，因此上述表格中的购买日期及赎回日期为购买第一笔理财产品的日期和最后一笔赎回理财产品的日期。

注 2: 公司于 2016 年期间购买的上海国际信托有限公司“现金丰利（运作）-C”购入金额、赎回金额均为累计发生额，日均余额为 3,684.07 万元。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

申报会计师对发行人于2016年度和2017年度期间购买的理财产品进行了核查：

1、获取购买银行理财产品的理财合同，确认购买理财产品交易的真实性、列报其他流动资产的合理性；

2、获取银行对账单明细，实施银行对账单双向勾稽程序，确认购买理财产品交易的真实性、准确性；

3、获取银行理财产品收益的收款进账单，查验收益金额的准确性、确认收益时间的正确性；

4、复核无固定赎回日期的银行理财产品年化收益率的合理性；

5、复核固定赎回日期、固定收益率银行理财产品的理财收益的准确性；

6、对报告期各期末的其他流动资产银行理财产品执行银行函证，并查验期后银行理财产品赎回的银行收款进账单，执行银行对账单大额的双向勾稽查验；报告期各期末的银行函证均已回函，回函均相符；查验期后银行收款进账单及银行对账单双向勾稽，未发现发行人期末其他流动资产存在重大不符事项。

（二）核查结论

申报会计师认为：发行人报告期各期确认的理财收益与其他流动资产银行理财产品相匹配，期末其他流动资产真实、存在，确认金额准确，理财收益与利润表的勾稽关系合理。

问题 45

请保荐机构和发行人律师说明就申请文件所申报的原始财务报表是否为发行人当年实际向税务局报送的报表、所履行的核查程序及取得的证据；保荐机构和申

报会计师说明原始财务报表与申报财务报表的差异比较情况、差异产生的原因分析及调整过程。

回复：

【说明与分析】

保荐机构和申报会计师说明原始财务报表与申报财务报表的差异比较情况、差异产生的原因分析及调整过程。

1、发行人原始财务报表与申报财务报表的差异情况

申报会计师取得发行人的原始财务报表，并与报告期申报财务报表进行对比分析：

(1) 2018 年度上海晶丰明源半导体股份有限公司原始财务报表与申报财务报表不存在差异；Bright Power Semiconductor(Hong Kong)Limited 原始财务报表与申报财务报表不存在差异。

(2) 2017 年度上海晶丰明源半导体股份有限公司原始财务报表与申报财务报表存在差异；Bright Power Semiconductor(Hong Kong)Limited 原始财务报表与申报财务报表不存在差异。

(3) 2016 年度上海晶丰明源半导体有限公司原始财务报表与申报财务报表存在差异；Bright Power Semiconductor(Hong Kong)Limited 原始财务报表与申报财务报表不存在差异。

2、发行人原始财务报表与申报财务报表差异产生的原因及调整过程

(1) 2017 年度报表项目差异情况

①利润表

单位：万元

项目	申报财务报表金额 (A)	原始财务报表金额 (B)	差异金额 (A-B)
营业收入	69,230.45	69,619.08	-388.63
财务费用	-269.76	118.87	-388.63

②差异说明如下：

调整一：申报报表营业收入较原始报表调减 388.63 万元，系将计入其他业务收入的票据支付手续费、账期逾期费重分类至财务费用核算，故减少营业收入 388.63 万元，减少财务费用 388.63 万元。

(2) 2016 年度报表项目差异情况

①资产负债表

单位：万元

项目	申报财务报表金额 (A)	原始财务报表金额 (B)	差异金额 (A-B)
应收账款	8,187.16	10,050.00	-1,862.84
递延所得税资产	213.56	124.04	89.52
预收款项	158.58	36.24	122.34
应交税费	943.05	915.19	27.86
其他流动负债	-	2,004.00	-2,004.00
预计负债	615.63	-	615.63
递延所得税负债	4.15	4.14	0.01
盈余公积	881.68	908.28	-26.60

②利润表

单位：万元

项目	申报财务报表金额 (A)	原始财务报表金额 (B)	差异金额 (A-B)
营业收入	56,705.35	57,308.79	-603.45
管理费用	7,958.59	7,972.92	-14.32
财务费用	-382.57	-43.79	-338.78
资产减值损失	22.53	-	22.53
所得税费用	462.13	469.03	-6.90

③差异说明如下：

调整一：申报报表应收账款较原始报表调减 1,862.84 万元，差异原因为：（1）将计入其他流动负债的截至年末已申请的商业折扣重分类调整至应收账款，减少应收账款 2,004 万元，调增其他流动负债 2,004 万元；（2）将期末应收账款贷方余额

重分类至预收账款，增加应收账款 122.34 万元，增加预收账款 122.34 万元；（3）根据调整后的应收账款余额，调整应收账款坏账准备，增加应收账款 18.82 万元，减少资产减值损失 7.24 万元，减少未分配利润 11.58 万元。

调整二：申报报表递延所得税资产较原始报表调增 89.52 万元，系根据审定的坏账准备及与税法规定的暂时性差异进行调整，增加递延所得税资产 89.52 万元，增加递延所得税负债 0.01 万元，增加未分配利润 54.76 万元，减少所得税费用 34.76 万元。

调整三：申报报表应交税费较原始报表调增 27.86 万元，系补提当期少计提的所得税费用，增加应交税费 27.86 万元，增加所得税费用 27.86 万元。

调整四：申报报表预计负债较原始报表调增 615.63 万元，系补提尚未结算的商业折扣，增加预计负债 615.63 万元，减少营业收入 264.66 万元，减少未分配利润 350.97 万元。

调整五：申报报表盈余公积较原始报表调减 26.60 万元，系根据 2016 年净利润的 10% 计提法定盈余公积，减少盈余公积 26.60 万元，增加未分配利润 26.60 万元。

调整六：申报报表营业收入较原始报表减少 603.45 万元，差异原因为：（1）系将计入其他业务收入的票据支付手续费、账期逾期费重分类至财务费用核算，故减少营业收入 338.78 万元，减少财务费用 338.78 万元；（2）差异额 264.66 万元，详见 2016 年度差异说明注 4。

调整七：申报报表管理费用较原始报表减少 14.32 万元，差异原因为：（1）补提公司股份支付相关股权激励成本，增加管理费用 15.45 万元，增加未分配利润 15.45 万元；（2）将管理费用中的应收账款坏账损失重分类至资产减值损失，减少管理费用 29.77 万元，增加资产减值损失 29.77 万元。

综上，上述调整对损益的影响：减少营业收入 603.45 万元，减少管理费用 14.32 万元，减少财务费用 338.78 万元，增加资产减值损失 22.53 万元，减少所得税费用 6.9 万元，减少净利润共计 265.97 万元，上述为暂时性差异调整，均不涉及纳税义务。

【本页无正文，专用于《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于上海晶丰明源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审核问询函的回复》之签字盖章页】

中国注册会计师：



唐会骏

中国注册会计师：



周会会



立信会计师事务所(特殊普通合伙)

2019年5月8日