

**德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙）关于
《关于九号机器人有限公司公开发行存托凭证并在科创板上市申请文件的审核问
询函》的回复**

德师报(函)字(19)第Q01531号

九号机器人有限公司：

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”)接受委托，对九号机器人有限公司(以下简称“九号机器人”或“公司”)2019年1月1日至6月30日止期间、2018年度、2017年度及2016年度的财务报表以及2018年度、2017年度及2016年度的财务报表执行了审计工作，分别于2019年8月4日和2019年4月2日出具了德师报(审)字(19)第P04827号及德师报(审)字(19)第P02404号无保留意见审计报告。

我们于2019年8月19日收到了九号机器人转来的上海证券交易所科创板上市审核中心(以下简称“上海证券交易所”)《关于九号机器人有限公司公开发行存托凭证并在科创板上市 申请文件的审核问询函》(上证科审(审核)(2019)482号)(以下简称“反馈意见”)。按照反馈意见的要求和公司的相关说明，基于我们已执行的审计工作，我们对反馈意见中涉及会计师的相关问题回复如下。

本回复所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并财务报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。本回复中部分合计数与各明细数之和在尾数上如有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

问题二：

发行人进行 A 轮融资时搭建了 VIE 架构。现有 VIE 架构的具体情况如下：纳恩博（北京）通过 VIE 协议控制鼎力联合 100% 股权。鼎力联合及其子公司主要负责公司平衡车及滑板车的研发、生产，是公司最为重要的境内生产主体。

请发行人：（1）明确披露通过协议进行控制的主体名称、经营内容、对发行人收入、利润、总资产、净资产等核心财务数据上的影响，列表披露报告期内 WFOE 与 VIE 的交易情况；（2）披露鼎力联合最近三年经审计的主要财务数据，披露 2018 年营业收入较低、净利润为负的原因；（3）结合 VIE 协议的具体内容，对照《企业会计准则——企业合并》等规定，分析说明将前述主体纳入合并范围的依据是否充分，是否存在争议条款，及对合并判断的影响；（4）明确披露 VIE 协议的具体签订日期，并说明对报告期内合并范围的影响。请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明：

（一）明确披露通过协议进行控制的主体名称、经营内容、对发行人收入、利润、总资产、净资产等核心财务数据上的影响，列表披露报告期内 WFOE 与 VIE 的交易情况

1、通过协议进行控制的主体名称、经营内容

通过协议控制的主体名称 (包括协议控制主体之子公司)	主要经营内容
鼎力联合	电动平衡车、服务机器人（基础产品）软件和硬件的研发
纳恩博（常州）（鼎力联合之子公司）	电动平衡车、滑板车、服务机器人、酷玩产品的生产及销售（主要为集团内部销售），滑板车、酷玩产品软件和硬件的研发
纳恩博（天津）（鼎力联合之子公司）	电动平衡车（独轮平衡车和九号平衡车）的生产和销售（主要为集团内部销售）
杭州发现（鼎力联合之子公司）	投资管理
致行慕远（鼎力联合之子公司）	技术开发

2、报告期内及各资产负债表日，鼎力联合及其子公司对发行人收入、利润、总资产、净资产等核心财务数据上的影响

报告期内，鼎力联合及其子公司的主要财务数据如下：

单位：人民币万元

项目	2019.6.30/ 2019年1-6月	2018.12.31/ 2018年度	2017.12.31/ 2017年度	2016.12.31/ 2016年度
资产总额	219,189.95	266,479.57	136,265.99	58,561.88
净资产	18,711.05	5,014.03	9,829.90	10,811.82
营业收入	187,373.77	392,850.84	121,019.90	105,303.41
净利润（亏损）	13,697.03	-4,815.87	-981.92	8,369.61

3、报告期内纳恩博（北京）和鼎力联合及其下属子公司之间的主要交易

（1）纳恩博（北京）向鼎力联合及其下属子公司销售业务所需要的相关软件及相关服务；

（2）鼎力联合及其下属子公司向纳恩博（北京）销售车辆及配件。

各报告期间上述交易的金额列示如下：

单位：人民币万元

交易额	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
纳恩博（北京）向鼎力联合及其下属子公司销售	21,117.14	44,154.45	9,149.51	4,436.51
鼎力联合及其下属子公司自纳恩博（北京）采购	-	19.58	154.15	0.48

（二）披露鼎力联合最近三年经审计的主要财务数据，披露 2018 年营业收入较低、净利润为负的原因

1、鼎力联合最近三年及一期包括在经审计合并财务报表中的主要财务数据如下：

单位：人民币万元

项目	2019.6.30/ 2019年1-6月	2018.12.31/ 2018年度	2017.12.31/ 2017年度	2016.12.31/ 2016年度
资产总额	19,839.43	74,747.31	76,319.71	14,845.79
净资产（负债）	-6,986.11	-8,552.01	7,962.56	10,715.61
营业收入	41.07	111.02	188.19	7,221.28
净利润（亏损）	1,565.90	-16,514.57	-2,753.05	5,866.85

2、2018年营业收入较低、净利润为负的原因

2018年鼎力联合营业收入为鼎力联合向其子公司纳恩博（天津）授权应用于Ninebot ONE Z及精英型系列产品的软件授权费收入。该软件授权费于纳恩博（天津）将Ninebot ONE Z及精英型系列产品对外销售时确认。由于2018年，纳恩博（天津）Ninebot ONE Z及精英型系列产品的销量下滑，因此导致2018年鼎力联合向纳恩博（天津）收取的软件授权费减少，鼎力联合营业收入降低。

2018年鼎力联合净利润为负的主要原因为鼎力联合发行的C轮可转债在2018年公允价值变动损失导致，减少2018年净利润14,502.12万元。

（三）结合VIE协议的具体内容，对照《企业会计准则——企业合并》等规定，分析说明将前述主体纳入合并范围的依据是否充分，是否存在争议条款，及对合并判断的影响

根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》第七条规定：合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定。控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。

鼎力联合及其股东与纳恩博（北京）签署了包括《独家购买权合同》、《独家咨询与服务协议》、《股东表决权委托协议》、《股权质押协议》以及《配偶同意函》在内的相关VIE协议，在VIE协议履行期限内，相关方已根据协议约定履行相关权利和义务，如办理质押登记、支付服务费用等，且不存在争议条款。VIE协议条款具体内容如下：

1、独家购股权协议

《独家购股权协议》由纳恩博（北京）、鼎力联合，以及鼎力联合股东：高禄峰、王野、王田苗、赵郑、魏林签署。《独家购股权协议》约定鼎力联合股东在法律允许的前提下，无条件且不可撤销地同意给予纳恩博（北京）或其指定的实体或个人收购鼎力联合部分或全部股权以及部分或全部资产的独家权利，使得纳恩博（北京）可以在任意时间以法律允许的最低价格取得鼎力联合的部分或全部股权或资产并享有相应的权利和权益。

2、独家技术咨询和服务协议

《独家技术咨询和服务协议》由纳恩博（北京）及鼎力联合签署。《独家技术咨询和服务协议》约定鼎力联合为更好的开展其业务同意由纳恩博（北京）向其提供软件技术开发、技术咨询等服务，鼎力联合将以当年净收入的百分之百（100%）作为报酬。《独家技术咨询和服务协议》同时约定，鼎力联合不得聘用其他第三方为其提供类似服务。《独家技术咨询和服务协议》于双方经营期限内长期有效，且纳恩博（北京）单方面有权将该协议延期。

3、股东表决权委托协议

《股东表决权委托协议》由纳恩博（北京）、鼎力联合，以及鼎力联合股东高禄峰、王野、王田苗、赵郑、魏林签署。《股东表决权委托协议》约定鼎力联合股东高禄峰、王野、王田苗、赵郑、魏林长期、不可撤销地委托纳恩博（北京）或其指定的机构或个人全权代表鼎力联合的股东行使其在鼎力联合中的全部权利。该协议长期有效，除纳恩博（北京）之外的协议各方无权修改或终止本协议。

4、股权质押协议

《股权质押协议》由纳恩博（北京）、鼎力联合，以及鼎力联合股东高禄峰、王野、王田苗、赵郑、魏林签署。《股权质押协议》约定，纳恩博（北京）作为质权人，鼎力联合的股东高禄峰、王野、王田苗、赵郑、魏林作为出质人，出质人无条件且不可撤销地将其合计持有的鼎力联合的 100%的股权全部质押给纳恩博（北京），作为鼎力联合、鼎力联合之股东履行《独家购股权协议》、《独家技术咨询

和服务协议》以及《股东表决权委托协议》向纳恩博（北京）提供的担保。该等股权质押已经完成在工商主管机关的质押登记。《股权质押协议》长期有效，直至《独家购股权协议》、《独家技术咨询和服务协议》以及《股东表决权委托协议》合同义务被完全履行或担保债务被完全清偿时为止。

5、配偶同意函

《配偶同意函》由鼎力联合股东高禄峰、王野、王田苗、赵郑、魏林之配偶刘晓霞、何媛媛、张瑞君、王莉、段小霞分别签署。根据《配偶同意函》规定，刘晓霞、何媛媛、张瑞君、王莉、段小霞无条件且不可撤销的同意其配偶所持有的鼎力联合股权属于其配偶之个人财产而非夫妻共同财产，同时保证不会做出与《独家购股权协议》、《独家技术咨询和服务协议》、《股东表决权委托协议》以及《股权质押协议》安排相冲突的任何行动，包括主张该等股权为夫妻共同财产。

根据以上 VIE 协议的条款的约定，（1）纳恩博（北京）可以通过《股东表决权委托协议》行使股东权利且行使投票权的比例为 100%，并通过该控制影响鼎力联合的可变回报；（2）同时纳恩博（北京）可通过《独家技术咨询和服务协议》获取鼎力联合的全部可变回报；（3）纳恩博（北京）通过《独家购股权协议》、《股权质押协议》以及《配偶同意函》确保了上述（1）及（2）中所示事项可以被长期且可靠地执行。根据以上协议，纳恩博（北京）拥有对鼎力联合的控制权，可以通过参与鼎力联合的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额，因此符合《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第七条中关于控制的定义。

综上，根据鼎力联合 VIE 协议，纳恩博（北京）能够控制鼎力联合且该控制并非暂时性的，能主导参与鼎力联合的相关活动并享有可变回报。纳恩博（北京）对鼎力联合实际上构成控制，纳入合并范围的会计处理是恰当的。

（四）明确披露 VIE 协议的具体签订日期，并说明对报告期内合并范围的影响

协议名称	签署时间	签署主体
------	------	------

《独家购买权协议》	2015年1月27日	高禄峰、王野、王田苗、赵郑、魏林、纳恩博（北京）、鼎力联合
《独家咨询与服务协议》	2015年1月27日	纳恩博（北京）、鼎力联合
《股东表决权委托协议》	2015年1月27日	高禄峰、王野、王田苗、赵郑、魏林、纳恩博（北京）、鼎力联合
《股权质押协议》	2015年1月27日	高禄峰、王野、王田苗、赵郑、魏林、纳恩博（北京）、鼎力联合
《配偶同意函》	2015年1月27日	刘晓霞、何媛媛、张瑞君、王莉、段小霞

通过签署以上协议，纳恩博（北京）可实现对鼎力联合的稳定、有效控制，自协议签署日起，九号智能将鼎力联合及其子公司纳入合并范围。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于 VIE 架构及相关事项的说明与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。公司将 VIE 纳入合并范围符合《企业会计准则》的规定。

问题六：

招股说明书披露，自 2015 年起，公司向 Sequoia 等投资人发行 A1 轮、A2 轮、A3 轮、B 轮优先股；2017 年从 Future Industry 等三名投资人取得借款并向其发行 C 轮优先股认股权证，三名投资人于 2019 年 3 月 27 日认购 C 轮优先股。2019 年 4 月 2 日，发行人作出董事会决议以及股东大会决议，审议通过将公司 A1 轮、A2 轮、A3 轮、B 轮、C 轮优先股股东持有的优先股股份全部转为 A 类普通股股份。2019 年 6 月 27 日，股东签署《股东协议终止协议之补充协议》，约定股东协议项下的优先权利及相应义务自终止日起即告终止。

请发行人：（1）说明公司历次发行优先股、附优先股认股权的借款的原因及具体方案，包括但不限于发行时点、发行对象及背景、价格、数量、估值依据、对转换赎回条款的约定、转换赎回条款中关于股利利息以及转换条件等约定的确定依据及合理性，每期估值调整的时间、依据及对会计核算的影响，并说明相应募集所得资金的使用情况；（2）逐年详细列示公司优先股、附优先股认股权的借款的会计核算方法，逐条说明有关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，说明将优先股、附优先股认股权的借款作为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债核算的依据，说明未将优先股的优先权利或优先股认股权单独确认为权益的理由，在招股说明书中补充披露附优先股认股权的借款的发生额及余额变动表，说明将其称为“可转换债券”是否恰当；（3）说明各期末公司使用自由现金流量折现法确定公司企业价值并采用股权价值分摊模型确定优先股及可转债公允价值的方法是否恰当，说明公允价值的详细计算过程，折现率、无风险利率、缺少流通性折扣、预期波动率等参数的确定依据，有关指标预计与实际情况之间的差异及原因，对公允价值与各参数进行敏感性分析并披露参数变化可能导致的公允价值变动对财务报表的影响；（5）详细分析说明 2019 年 4 月签订《股东协议之终止协议》中恢复条款对会计处理和财务报表的影响，详细分析说明 2019 年 6 月签订《股东协议终止协议之补充协议》对会计处理和财务报表的影响；（6）说明可转换可赎回优先股等公允价值变动损益形成的累计亏损是否可以在未来年度

税前抵扣；（7）说明申报前将优先股股东持有的优先股股份全部转为 A 类普通股股份的原因。请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明：

（一）说明公司历次发行优先股、附优先股认股权的借款的原因及具体方案，包括但不限于发行时点、发行对象及背景、价格、数量、估值依据、对转换赎回条款的约定、转换赎回条款中关于股利利息以及转换条件等约定的确定依据及合理性，每期估值调整的时间、依据及对会计核算的影响，并说明相应募集所得资金的使用情况

1、公司历次发行优先股、附优先股认股权的借款（“可转换公司债券”）的原因及具体方案，发行时点、发行对象及背景、价格、数量以及相应募集所得资金的使用情况如下：

优先股								
轮次	发行原因	发行时点	发行对象	发行对象背景	发行方案	价格	数量	募集所得资金的使用情况
A1 轮优先股	融资用于并购赛格威	2015年1月28日	Sequoia Capital China GF Holdco III-A, Ltd. (以下简称"Sequoia")	红杉资本之境外投资主体	发行 8,000,000 股 A1 轮优先股	人民币 18.75 元/股	8,000,000	融资用于企业发展
		2015年2月8日			回购 Sequoia 持有的 1,692,000 股 A1 轮优先股并向其发行 1,692,000 股 A2 轮优先股	N/A	-1,692,000	
A2 轮优先股	融资用于并购赛格威	2015年1月28日	Shunwei TMT III Limited (以下简称"Shunwei")	顺为资本境外投资主体	发行 5,000,000 股 A2 轮优先股	美元 1.94 元/股	5,000,000	融资用于企业发展
	融资用于并购赛格威	2015年2月8日			发行 846,000 股 A2 轮优先股	美元 3.05 元/股	846,000	融资用于企业发展
	融资用于并购赛格威	2015年1月28日	People Better Limited (以下简称"People Better")	小米集团境外投资主体	发行 5,000,000 股 A2 轮优先股	美元 1.94 元/股	5,000,000	融资用于企业发展
	融资用于并购赛格威	2015年2月8日			发行 846,000 股 A2 轮优先股	美元 3.05 元/股	846,000	融资用于企业发展
	优先股轮次改变	2015年2月8日	Sequoia	红杉资本之境外投资主体	回购 1,692,000 股 A1 轮优先股并 发行 1,692,000 股 A2 轮优先股	N/A	1,692,000	优先股轮次改变，无资金流入

A3 轮 优先股	融资用于 并购赛格 威	2015 年 4 月 7 日	Shunwei	顺为资本境外 投资主体	发行 1,323,529 股 A3 轮优先股	美元 3.40 元/股	1,323,529	融资用于收购赛格威
		2015 年 4 月 7 日	People Better	小米集团境外 投资主体	发行 1,323,529 股 A3 轮优先股	美元 3.40 元/股	1,323,529	融资用于收购赛格威
		2015 年 4 月 7 日	Sequoia	红杉资本之境外 投资主体	发行 2,647,059 股 A3 轮优先股	美元 3.40 元/股	2,647,059	融资用于收购赛格威
		2015 年 4 月 7 日	WestSummit Global Technology Fund, L.P. (以下简称"WestSummit Global")	华山资本之境外 投资主体	发行 3,529,412 股 A3 轮优先股	美元 3.40 元/股	3,529,412	融资用于收购赛格威
B 轮优 先股	增强公司 资本实 力, 筹集 经营发展 所需资金	2015 年 6 月 8 日	Intel Capital Corporation (以下简称"Intel")	英特尔投资	发行 1,857,585 股 B 轮优先股	美元 19.38 元/股	1,857,585	融资用于企业发展
		2015 年 6 月 8 日	Cliff Investment Pte. Ltd (以下简称"GIC")	新加坡政府投 资公司	发行 1,238,390 股 B 轮优先股	美元 19.38 元/股	1,238,390	融资用于企业发展
C 轮优 先股	C 轮可转 债转为 C 轮优先股	2019 年 3 月 27 日	Bumblebee Investment (Cayman) Co., Limited (以下简称"Bumblebee")	中移创新之境外 投资主体	C 轮可转债转股, 同时发行 1,323,578 股 C 轮优先股	人民币 151.11 元/ 股	1,323,578	可转债转股, 无资金 流入
		2019 年 3 月 27 日	Future Industry Investment (Cayman) Co., Limited (以下简称"Future Industry")	先进制造之境外 投资主体	C 轮可转债转股, 同时发行 1,713,372 股 C 轮优先股	人民币 151.11 元/ 股	1,713,372	
		2019 年 3 月 27 日	Megacity Industrial (Cayman) Co., Limited (以下简称"Megacity")	京津冀基金 (由国投创新 代表)之境外 投资主体	发行 1,323,578 股 C 轮优先股	人民币 151.11 元/ 股	1,323,578	

可转换公司债券								
轮次	发行原因	发行时点	发行对象	发行对象背景	发行方案	价格	数量（注）	募集所得资金的使用情况
C 轮可转债 （发行人为鼎力联合）	增强公司资本实力， 筹集经营发展所需资金	2017 年 9 月 25 日	中移创新产业基金（深圳）合伙企业（有限合伙）	中移创新	中移创新、先进制造、国投创新（代表京津冀基金）共向鼎力联合提供合计为人民币 6.589 亿元的借款，并有权将该等债权转换为鼎力联合、公司或其他拟上市主体的集团成员的股权。 同日，九号机器人向国投创新、中移创新、先进制造发行《认股权证》，可认购九号机器人 C 轮优先股。	人民币 2.00 亿元	认股权证： 1,323,578 股	融资人民币 65,890.00 万元用于 企业发展
		2017 年 9 月 25 日	先进制造产业投资基金（有限合伙）	先进制造		人民币 2.59 亿元	认股权证： 1,713,372 股	
		2017 年 9 月 25 日	京津冀产业协同发展投资基金（有限合伙）	京津冀基金（由国投创新代表）		人民币 2.00 亿元	认股权证： 1,323,578 股	

注：根据 C 轮投资人与公司签订的《可转债债券投资协议》，公司发生送股、转赠股本、拆股、合股等情况时该股数将相应调整。

2、估值依据、估值调整的时间、依据及对会计核算的影响

公司历次发行优先股、可转换公司债券的估值依据为独立第三方估值机构出具的估值报告。

公司在各资产负债表日以及优先股转股日对优先股、可转换公司债券进行了公允价值评估。公司聘请独立第三方估值机构以 2015 年 12 月 31 日（资产负债表日）、2016 年 12 月 31 日（资产负债表日）、2017 年 12 月 31 日（资产负债表日）、2018 年 12 月 31 日（资产负债表日）以及 2019 年 6 月 26 日（优先股转股日）为基准日，对公司整体价值采用收益法进行了估值。独立第三方估值机构在上述各时点企业价值的基础上，采用股权价值分摊模型确定优先股、可转换债券的公允价值。

公司根据发行日优先股和可转换公司债券的发行价格作为初始确认金额，并采用公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失计入当期损益。

3、转换赎回条款约定

公司以《AMENDED AND RESTATED MEMORANDUM AND ARTICLES OF ASSOCIATION》（经修订的公司章程）中对优先股转换赎回条款的约定为依据，该等条款由公司与优先股投资人协商确定，由于公司的投资人均为非关联第三方，因此商定条款具有经济实质以及合理性。

公司以《可转股债券投资协议》中对 C 轮可转债转换及赎回条款的约定为依据，该等条款由公司与 C 轮可转债投资人协商确定，由于公司的投资人均为非关联第三方，投资价格均为商业谈判的结果，因此商定条款具有经济实质以及合理性。

（1）优先股和可转股债券主要条款如下：

2015 年 2 月 8 日，A1 轮和 A2 轮优先股发行后的优先股转换赎回条款的约定：

① 股利或利息支付政策：

各轮优先股投资人仅在公司股东会决定宣派股息时可以获得分配，但有权优先于其他股东获得相当于每股发行价按照 8% 年复利计算的金额。A2 轮优先股投资人有权优先于 A1 轮优先股投资人取得宣告并派发的股利。

② 转换条款：

各轮优先股投资人有权选择在发行日后以不高于初始发行价将其持有的优先股转换成等份额已实缴的 A 类普通股。如果公司于发行日后增发的普通股价格低于优先股发行价，转股价格相应调整为增发的普通股价格。

③ 赎回条款

各轮优先股投资人有权在优先股发行 48 个月后随时要求对持有的优先股进行部分或全部优先股赎回，以“发行价按年复利 15% 计算的本息及已宣告未发放股利”和“赎回日的公允价值”孰高作为赎回价格。A2 轮优先股投资人有权优先于 A1 轮优先股投资人行使赎回权。

④ 清算优先权：

若公司因破产、解散、合并、收购等原因进行清算的，公司在清偿公司债务、税务后的剩余资产按照如下方式进行剩余财产分配：

A2 轮优先股投资人有权优先于 A1 轮优先股投资人行使清算优先权，并以 A2 轮优先股发行价格 120% 的金额优先清算；A1 轮优先股投资人有权优先于普通股投资人行使清算优先权，并以以现金方式获得等同于美元 0.30596 元每股计算投资款项 120% 的总价款。

优先股投资人根据届时按照法律规定获得优先清算分配后，可分配给股东的其他财产将根据持股比例分配给公司的全体股东。

(2) 2015 年 4 月 7 日，A3 轮优先股发行后的优先股转换赎回条款的约定：

① 股利或利息支付政策：

各轮优先股投资人仅在公司股东会决定宣派股息时可以获得分配，但有权优先于其他股东获得相当于每股发行价按照 8% 年复利计算的金额。A3 轮优先股投资人及 A2 轮优先股投资人有权优先于 A1 轮优先股投资人取得宣告并派发的股利。

② 转换条款：

各轮优先股投资人有权选择在发行日后以不高于初始发行价将其持有的优先股转换成等份额已实缴的 A 类普通股。如果公司于发行日后增发的普通股价格低于优先股发行价，转股价格相应调整为增发的普通股价格。

③ 赎回条款

各轮优先股投资人有权在优先股发行 48 个月后随时要求对持有的优先股进行部分或全部优先股赎回，以“发行价按年复利 15% 计算的本息及已宣告未发放股利”和“赎回日的公允价值”孰高作为赎回价格。A3 轮优先股投资人、A2 轮优先股投资人有权优先于 A1 轮优先股投资人行使赎回权。

⑤ 清算优先权：

若公司因破产、解散、合并、收购等原因进行清算的，公司在清偿公司债务、税务后的剩余资产按照如下方式进行剩余财产分配：

A3 轮优先股投资人及 A2 轮优先股投资人有权优先于 A1 轮优先股投资人行使清算优先权，并以 A3 轮优先股及 A2 轮优先股发行价格 120% 的金额优先清算；A1 轮优先股投资人有权优先于普通股投资人行使清算优先权，并以以现金方式获得等同于美元 0.30596 元每股计算投资款项 120% 的总价款。

优先股投资人根据届时按照法律规定获得优先清算分配后，可分配给股东的其他财产将根据持股比例分配给公司的全体股东。

(3) 2015 年 6 月 8 日，B 轮优先股发行后的优先股转换赎回条款的约定：

① 股利或利息支付政策：

各轮优先股投资人仅在公司股东会决定宣派股息时可以获得分配，但有权优先于其他股东获得相当于每股发行价按照 8% 年复利计算的金额。B 轮优先股投资人有权依次优先于 A3 轮优先股投资人、A2 轮优先股投资人及 A1 轮优先股投资人取得宣告并派发的股利；A3 轮优先股投资人及 A2 轮优先股投资人有权优先于 A1 轮优先股投资人取得宣告并派发的股利。

② 转换条款：

各轮优先股投资人有权选择在发行日后以不高于初始发行价将其持有的优先股转换成等份额已实缴的 A 类普通股。如果公司于发行日后增发的普通股价格低于优先股发行价，转股价格相应调整为增发的普通股价格。

③ 赎回条款

各轮优先股投资人有权在优先股发行 48 个月后随时要求对持有的优先股进行部分或全部优先股赎回，以“发行价按年复利 15% 计算的本息及已宣告未发放股利”和“赎回日的公允价值”孰高作为赎回价格。B 轮优先股投资人有权依次优先于 A3 轮优先股投资人、A2 轮优先股投资人及 A1 轮优先股投资人行使赎回权；A2 轮优先股投资人有权优先于 A1 轮优先股投资人行使赎回权。

④ 清算优先权：

若公司因破产、解散、合并、收购等原因进行清算的，公司在清偿公司债务、税务后的剩余资产按照如下方式进行剩余财产分配：

B 轮优先股投资人有权依次优先于 A3 轮优先股投资人、A2 轮优先股投资人及 A1 轮优先股投资人行使清算优先权，并以 B 轮优先股发行价格 120% 的金额优先清算；A3 轮优先股投资人及 A2 轮优先股投资人有权优先于 A1 轮优先股投资人行使清算优先权，并以 A3 轮优先股及 A2 轮优先股发行价格 120% 的金额优先清算；A1 轮优先股投资人有权优先于普通股投资人行使清算优先权，并以以现金方式获得等同于美元 0.30596 元每股计算投资款项 120% 的总价款。

优先股投资人根据届时按照法律规定获得优先清算分配后，可分配给股东的其他财产将根据持股比例分配给公司的全体股东。

(4) 2019 年 3 月 27 日，C 轮可转债转为 C 轮优先股后的优先股的转换赎回条款的约定：

① 股利或利息支付政策：

各轮优先股投资人仅在公司股东会决定宣告派发股利时可以获得分配，但有权优先于其他股东获得相当于每股发行价按照年利率 8% 并以复利计算的金额。

C 轮优先股投资人有权依次优先于 B 轮优先股投资人、A3 轮优先股投资人、A2 轮优先股投资人及 A1 轮优先股投资人取得宣告并派发的股利；B 轮优先股投资人有权依次优先于 A3 轮优先股投资人、A2 轮优先股投资人及 A1 轮优先股投资人取得宣告并派发的股利；A3 轮优先股投资人及 A2 轮优先股投资人有权优先于 A1 轮优先股投资人取得宣告并派发的股利。

② 转换条款：

各轮优先股投资人有权选择在发行日后以不高于初始发行价将其持有的优先股转换成等份额已实缴的 A 类普通股。如果公司于发行日后增发的普通股价格低于优先股发行价，转股价格相应调整为增发的普通股价格。

③ 赎回条款

如果公司于 2021 年 12 月 31 日前未能完成首次公开发行，各轮优先股投资人有权随时要求公司部分或全部优先股赎回其所持有的优先股。

C 轮优先股投资人有权依次优先于 B 轮优先股投资人、A3 轮优先股投资人、A2 轮优先股投资人及 A1 轮优先股投资人行使赎回权，以（1）按发行价格年利率 10% 并以复利计算的本息及已宣告尚未发放的股利和，（2）赎回日 C 轮优先股的公允价值，二者孰高作为赎回价格；B 轮优先股投资人有权依次优先于 A3 轮优先股投资人、A2 轮优先股投资人及 A1 轮优先股投资人行使赎回权，以（1）按发行价格年利率 15% 并以复利计算的本息及已宣告尚未发放股利和，（2）赎回日 B 轮优先股的公允价值，二者孰高作为赎回价格；A3 轮优先股投资人及 A2 轮优先股投资人有权优先于 A1 轮优先股投资人行使赎回权，以（1）按发行价年利率 15% 并以复利计算的本息及已宣告尚未发放股利，和（2）赎回日 A3 轮优先股及 A2 轮优先股的公允价值，二者孰高作为赎回价格；A1 轮优先股投资人有权行使赎回权，以（1）按发行价年利率 15% 并以复利计算的本息及已宣告尚未发放股利，和（2）赎回日 A1 轮优先股的公允价值，二者孰高作为赎回价格。

④ 清算优先权：

若公司因破产、解散、合并、收购等原因进行清算的，公司在清偿公司债务、税务后的剩余资产按照如下方式进行剩余财产分配：

C 轮优先股投资人有权依次优先于 B 轮优先股投资人、A3 轮优先股投资人、A2 轮优先股投资人及 A1 轮优先股投资人行使清算优先权，并以 C 轮优先股发行价格 120% 的金额优先清算；B 轮优先股投资人有权依次优先于 A3 轮优先股投资人、A2 轮优先股投资人及 A1 轮优先股投资人行使清算优先权，并以 B 轮优先股发行价格 120% 的金额优先清算；A3 轮优先股投资人及 A2 轮优先股投资人有权优先于 A1 轮优先股投资人行使清算优先权，并以 A3 轮优先股及 A2 轮优先股发行价格 120% 的金额优先清算；A1 轮优先股投资人有权优先于普通股投资人行使清算优先权，并以以现金方式获得等同于美元 0.30596 元每股计算投资款项 120% 的总价款。

优先股投资人根据届时按照法律规定获得优先清算分配后，可分配给股东的其他财产将根据持股比例分配给公司的全体股东。

(5) 2017 年 9 月 25 日，C 轮可转债的转换赎回条款的约定（2019 年 3 月 27 日，C 轮可转债转为 C 轮优先股后适用的优先股的转换赎回条款见上述（4）具体内容）：

① 股利或利息支付政策：

C 轮可转债的年复利为 10%。如果可转换债券投资人按照协议约定条件将债券转为公司或其他优先股投资人认可的境内拟上市主体的股权或完成支付 C 轮优先股认购价款，则公司偿还投资款和利息的义务将予以免除。

② 转换条款：

C 轮可转债投资人有权将其转为发行人（鼎力联合）的普通股（如果发行人重组后作为境内上市主体，以下简称“重组”），或者转为公司 C 轮优先股（如果不进行重组，或重组不能如期完成）。公司发行的 C 轮优先股约定以公司向可转换债券投资人偿还的投资款作为资金来源，购买单价为人民币 151.11 元等值的美元。投资人认购后，享有 C 轮投资人核心股东权利之赎回权。

公司应按照投资协议，在 2018 年 4 月 24 日前作出股东会决议确定是否按照投资协议执行重组并发出书面通知。如作出执行重组的决议，应在投资协议签署 18 个月内完成重组。如果公司进行其他后续股权类融资，则投资人的股权比例将相应调整。

③ 回购条款：

如 C 轮可转债投资人完成认购 C 轮优先股，且在 2021 年 12 月 31 日之前公司未实现合格上市，经表决权占 C 轮优先股投资人 1/2 以上的 C 轮优先股投资人同意，C 轮优先股投资人有权自行决定，优先于公司届时的其他股东，要求公司回购 C 轮优先股投资人所持目标公司的股权，公司将按照投资总额加 10% 年利率的价格回购 C 轮优先股投资人所持的股权。回购当时如有公司已宣布尚未派发的股息或现金分红的，C 轮优先股投资人仍有权获取上述股息或现金分红。同时，C 轮投资人在赎回权顺序上优先于目标公司的其他所有股东。

如公司不执行重组，公司创始股东和公司自行或指定第三方有义务回购 C 轮可转债投资人持有的全部债权，回购或转让债权的价款等于投资款加上按照不低于复利 15% 的利率计算的利息。计息期间为投资款向公司支付之日至投资款及相应利息向投资人支付之日（在公司创始股东和公司自行回购的情况下）或债券转让价款向投资人支付之日（第三方受让债券的情形下）。

④ 清算优先权：

若公司因破产、解散、合并、收购等原因进行清算的，公司在清偿公司债务、税务后的剩余资产按照如下方式进行剩余财产分配时，各轮优先股投资人有权优于其他股东以现金方式获得等同于其全部投资款项 120% 的总价款。如在 C 轮优先股投资人或可转换债券投资人获得上述分配所得财产，以及 B 轮优先股投资人和 A 轮优先股投资人获得上述分配所得财产后，根据届时按照法律规定可分配给股东的其他财产根据持股比例分配给公司的全体股东。

(二) 逐年详细列示公司优先股、附优先股认股权的借款的会计核算方法，逐条说明有关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，说明将优先股、附优先股认股权的借款作为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债核算的依据，说明未将优先股的优先权利或优先股认股权单独确认为权益的理由，在招股说明书中补充披露附优先股认股权的借款的发生额及余额变动表，说明将其称为“可转换债券”是否恰当

1、逐年详细列示公司优先股、附优先股认股权的借款的会计核算方法：

A1、A2、A3、B 以及 C 轮优先股：

期间	会计核算方法
发行日至 2019 年 4 月 3 日	于此期间，公司发行的优先股附有回购义务，因此是一项金融负债。公司根据发行日优先股的公允价值作为初始确认金额，并采用公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失计入当期损益。
2019 年 4 月 3 日至 2019 年 6 月 27 日	2019 年 4 月 3 日，公司优先股全部转换为普通股，同时，公司同优先股股东签署协议约定，如公司不能在科创板上市则公司应恢复优先股股东于转换前的优先权，包括要求公司进行回购。由于公司仍对转换后的普通股附有回购义务，因此仍是一项金融负债并以公允价值计量，公允价值变动形成的利得或损失计入当期损益。
2019 年 6 月 27 日及以后期间	2019 年 6 月 27 日，优先股股东同意放弃其所有的优先权，包括要求公司回购的权利。自此，于 4 月 3 日转换的普通股由金融负债重分类为一项权益工具，并以 2019 年 6 月 27 日转换前公允价值计量该权益工具。

C 轮可转债：

期间	会计核算方法

发行日至转换日	于此期间，公司发行的可转换债券附有回购义务，因此是一项金融负债。公司根据发行日可转换公司债券的公允价值作为初始确认金额，并采用公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失计入当期损益。
---------	---

2、逐条说明有关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，说明将优先股、附优先股认股权的借款作为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债核算的依据。

(1) 根据财政部于 2014 年颁布的《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》第十条规定，“如果企业不能无条件地避免以交付现金或其他金融资产来履行一项合同，则该合同义务符合金融负债的定义”。根据优先股及可转换公司债券的赎回条款，在 2019 年 6 月 27 日各轮优先股股东放弃其所有的优先权包括要求公司回购的权利之前，公司均存在不能无条件避免偿付现金的义务。因此，公司发行的优先股均应列示为金融负债而非权益。同时，鼎力联合发行的可转债因可转换为公司 C 轮优先股（其本身是金融负债而非权益），因此，该转股权是嵌入衍生工具，不是权益工具。根据财政部于 2006 年颁布的《企业会计准则第 22 号——金融工具列报》第二十条“嵌入衍生工具，是指嵌入到非衍生工具（即主合同）中，使混合工具的全部或部分现金流量随特定利率、金融工具价格、商品价格、汇率、价格指数、费率指数、信用等级、信用指数或其他类似变量的变动而变动的衍生工具。嵌入衍生工具与主合同构成混合工具，如可转换公司债券等。”第二十一条“企业可以将混合工具指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债。”公司将此项混合合同整体指定为以公允价值计量且变动计入当期损益的金融负债。

(2) 公司各轮优先股及可转换公司债券会计处理具体说明如下：

根据 C 轮优先股发行前 A 轮优先股和 B 轮优先股的赎回条款，A 轮、B 轮优先股投资人均有权在优先股发行 48 个月后（2019 年 1 月-6 月）要求公司随时赎回，因此于 2015 年 12 月 31 日、2016 年 12 月 31 日以及 2017 年 12 月 31 日，公司将发行

在外的优先股作为一项非流动负债，并列报于应付债券，于 2018 年 12 月 31 日，因赎回义务将发生在一年以内，公司将发行在外的优先股重分类为一项流动负债，并列报于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。

于 2019 年 3 月 27 日，C 轮优先股发行后公司对《AMENDED AND RESTATED MEMORANDUM AND ARTICLES OF ASSOCIATION》（经修订的公司章程）进行了修订，根据修订后的公司章程，如果公司于 2021 年 12 月 31 日前未能完成首次公开发行，各轮优先股投资人有权随时要求公司部分或全部优先股赎回其所持有的优先股。因此，于 2019 年 3 月 27 日公司将发行在外的全部优先股作为一项非流动负债，列报于应付债券。

根据可转换公司债券的回购条款，如果公司于 2021 年 12 月 31 日前未能完成首次公开发行，C 轮可转债投资人或 C 轮优先股投资人（若已完成转股）有权随时要求公司部分或全部赎回其所持有的债券或优先股。因此于 2017 年 12 月 31 日以及 2018 年 12 月 31 日，公司将发行在外的可转换公司债券作为一项非流动负债，列报于应付债券。

3、说明未将优先股的优先权利或优先股认股权单独确认为权益的理由

根据财政部于 2014 年颁布的《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》第九条，一项将来须用或可用企业自身权益工具结算的金融工具若要分类为权益工具需满足以下条件：“如为非衍生工具，该金融工具应当不包括交付可变数量的自身权益工具进行结算的合同义务；如为衍生工具，企业只能通过以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产结算该金融工具。企业自身权益工具不包括应按照本准则第三章分类为权益工具的金融工具，也不包括本身就要求在未来收取或交付企业自身权益工具的合同。”公司发行的各轮优先股投资人有权选择在发行日后以不高于初始发行价格将其持有的优先股转换成等份额已实缴的 A 类普通股。如果公司于发行日后增发的普通股价格低于优先股发行价格，转股价格相应调整为增发的普通股价格。由于优先股的转换权存在调价机制，即在公司以低于优先股发行价格增发股份的情况下，优先股投资人可以这个较低的价格进行转股，以保

护优先股投资人的利益。此类调价机制说明优先股在转换为普通股时，公司交付的普通股数量不是固定的，因此不符合权益工具的定义，不应被单独确认为一项权益。

4、在招股说明书中补充披露附优先股认股权的借款的发生额及余额变动表。

单位：人民币万元

C轮可转债	2019年1-6月	2018年度	2017年度
期初余额	80,597.72	66,095.61	-
本期发行	-	-	65,890.00
公允价值变动	-2,525.83	14,502.11	205.61
本期转为优先股	-78,071.89	-	-
期末余额	-	80,597.72	66,095.61

5、说明将其称为“可转换债券”是否恰当。

根据 2017 年 9 月 25 日，公司之协议控制公司鼎力联合与中移创新产业基金（深圳）合伙企业（有限合伙）（“中移创新基金”）、先进制造产业投资基金（有限合伙）（“先进制造基金”）、国投创新投资管理有限公司（“国投创新”）（中移基金、先进制造基金以及国投创新合称为“C 轮投资者”）签署的《可转股债权投资协议》，公司向 C 轮投资者借款合计本金人民币 658,900,000 元，同时授予 C 轮投资者以每股人民币 151.11 元的价格，将该债权转换为 4,360,528 股公司 C 轮优先股或集团内其他拟上市公司的股份的权利（“C 轮可转债”）。从单家公司层面看该项融资协议的实质为由鼎力联合发行债券，同时赋予债券持有人以债券本金换取鼎力联合的普通股或公司发行的 C 轮优先股的权利。从协议安排的形式和实质看将其称为“可转换债券”均具有合理性。

(三) 说明各期末公司使用自由现金流量折现法确定公司企业价值并采用股权价值分摊模型确定优先股及可转债公允价值的方法是否恰当, 说明公允价值的详细计算过程, 折现率、无风险利率、缺少流通性折扣、预期波动率等参数的确定依据, 有关指标预计与实际情况之间的差异及原因, 对公允价值与各参数进行敏感性分析并披露参数变化可能导致的公允价值变动对财务报表的影响

1、各期末公司使用自由现金流量折现法确定公司企业价值并采用股权价值分摊模型确定优先股及可转债公允价值的方法是否恰当

企业价值的估值方法一般分为成本法、市场法和收益法。成本法主要以企业的资产负债表为基础对企业进行估值分析, 可能未考虑商标、技术、商誉等账外无形资产价值, 无法反映企业未来的盈利能力、增长水平等因素。因此, 公司未选取成本法进行估值。

公司属于智能短交通行业, 同行业的上市公司较少。鉴于公司的业务规模与可比公司差距较大, 无法找到与公司在经营阶段、盈利能力、经营风险以及业务模式等完全相似的可比公司, 所以在确定公司的公允价值时, 未选取市场法。

因此, 公司以收益法为估值方法来确定公允价值。通过自由现金流量折现法确定公司企业价值并采用股权价值分摊模型确定优先股及可转债公允价值的收益法是恰当的。

2、公允价值的详细计算过程, 折现率、无风险利率、缺少流通性折扣、预期波动率等参数的确定依据

公司采用自由现金流量折现法对评估基准日的企业价值进行估算, 以一个能同时反映当前市场要求的收益率和投资固有风险的折现率将未来年度的自由现金流折算为现值, 以此得出估值结果。折现率基于估计的加权平均资本成本(WACC), WACC由股本成本和债务成本组成, 按资本结构的比例加权平均计算。

在得出企业价值的基础上, 对溢余现金、其他非经营性资产和其他非经营性负债进行调整, 计算得出公司的未考虑缺乏流动性折扣的股权价值, 考虑缺乏流动性

折扣（DLDM）以及期权价值后，计算得出公司的用于分摊普通股和优先股价值的股权价值。

根据《AMENDED AND RESTATED MEMORANDUM AND ARTICLES OF ASSOCIATION》（公司章程），在各个估值基准日，公司的股权结构包括优先股和普通股，优先股在公司发生清算和赎回时可以依照公司章程优先进行财产分配。因此公司的股权价值基于三种不同的方案被分配到优先股和普通股，这三种方案分别是：首次公开募股（IPO）方案、清算方案和赎回方案。

在IPO方案下，由于所有优先股会自动转换为普通股，所以公司的资产将按照持股比例分配给优先股股东和普通股股东。

在清算方案下，资产将优先分配给最高等级系列优先股股东，支付完优先股股东后，公司如果有剩余资产可供分配，应按比例分配给普通股股东和优先股股东。该方案下的分配机制是通过期权定价方法，使期权在优先股和普通股之间进行分配：把优先股和普通股作为看涨期权，以行权价为基础，优先股优先要求股权。

在赎回方案下，资产将优先分配给最高等级系列优先股股东，支付完优先股股东后，公司如果有剩余资产可供分配，应按比例分配给普通股股东。该方案下的分配机制是二叉树模型，使股权在优先股和普通股之间进行分配。

通过上述方式，可得出IPO方案、清算方案和赎回方案下的优先股及普通股价值，根据公司预估的三种方案发生的概率，对每个类别的股权价值按发生概率进行加权即可得出优先股和普通股的公允价值。

以上描述的计算流程中，需要进一步解释的事项如下（以下说明以2019年6月26日做为评估基准日举例）：

（1）自由现金流（FCF）的计算

$FCF = \text{税后净利润} + \text{折旧和摊销费用} + \text{税后利息费用} - \text{资本性支出} - \text{净营运资本的变动}$ （扣除流动负债后的流动资产净值）

自由现金流折现模型需要盈利预测，尤其是现金流的预测，预测期内每年的自由现金流的计算都源于上述公式。由于企业是持续经营的，2025年（以2019年6月26日为评估基准日）及以后年度的自由现金流按每年3.0%的永续增长率计算。

（2）财务预测假设

以2019年6月26日为评估基准日为例，公司编制了2019-2025年的财务预测，主要假设如下：

① 收入：

九号机器人的收入主要包括：①平衡车产品收入、②滑板车产品收入、③自行车和卡丁车收入、④新产品收入和⑤其他收入

A、平衡车产品收入

公司预计，平衡车产品收入的增长率在预测期内将稳定在3%左右。

B、滑板车产品收入

公司预计，滑板车产品收入的增长率由2020年的25%逐步下降至2025年的3%。

C、自行车和卡丁车收入

公司预计，自行车和卡丁车收入的增长率由2020年的40%逐渐下降到2025年的3%。

D、新产品收入

公司预计，新产品收入的增长率由2020年的100%逐渐下降到2025年的3%。

E、其他收入

其他收入为维修产品收入、配件收入等。公司预计，其他收入的增长率在预测期内将稳定在3%左右。

② 成本

九号机器人主要成本是材料成本和制造成本，公司采用占收入的比例进行预测。公司预计，预测期间随着收入规模的扩大，总成本的比例由2019年的72%逐步下降至2025年的68%左右。长期来看，九号机器人的毛利率将稳定在32%。

③ 营运费用

主要营运费用包括：①销售和市场费用、②行政管理费用、③研发费用。

A、销售和市场费用：主要包括活动推广及广告宣传费用等。公司预计，在预测期内占总收入比例将保持在5%。

B、行政管理费用：主要包括人员成本、办公费用、租金及物业费用等。公司预计2019年占收入比为6%，未来年度该占比将逐渐下降至5%。

C、研发费用：主要是研发新技术和新产品相关费用等。公司预计，在预测期内占总收入比例将保持在6%。

长期来看，九号机器人的息税前利率将稳定在16%。

④ 企业所得税

预测期内采用25%的法定所得税税率。

⑤ 资本性支出

九号机器人的固定资产主要是房屋及构筑物、机器设备、运输设备和办公设备，预测期内的固定资产资本性支出仅为维持性资本性支出，以购置电子产品和生产设备为主，公司预计，未来资本性支出占收入的比重将小于1%。已有固定资产折旧基于5年使用年限，行政固定资产折旧基于7年使用年限。

无形资产包括办公软件、土地使用权、专利和商标等，金额较少，随着公司发展，预测期末无形资产支出预算占收入比小于1%。已有无形资产基于20年摊销年限，新增无形资产基于5年摊销年限。

⑥ 净营运资本

公司的营运资本包括：

A、经营用现金：约为1个月的成本和费用支出（扣除折旧和摊销）；

B、应收账款：主要为应收客户款项。公司预计在预测期内应收账款的周转天数将从2019年的60天逐渐下降至2023年的35天并稳定在这一水平。

C、存货：主要为待售的商品。公司预计在预测期内存货的周转天数将从2019年的90天逐渐下降至2021年的70天并稳定在这一水平。

D、预付款项：主要是预先支付给供应商的款项。公司预计在预测期内预付款项的周转天数将稳定在10天。

E、应付账款：主要是应付材料商的款项。公司预计在预测期内应付账款的周转天数将从2019年的90天逐渐下降至2023年的60天并稳定在这一水平。

F、预收款项：主要是预收客户的款项。公司预计在预测期内预收账款的周转天数将稳定在5天。

G、应付职工薪酬：应付职工薪酬与人工成本和费用相关。公司预计在预测期内周转天数稳定在30天左右。

H、应付增值税：周转天数为30天。

I、应付企业所得税：周转天数为90天。

⑦ 永续增长率

假设公司在2025年以后的稳定期内每年按3%的永续增长率增长。

(3) WACC计算公式如下：

$WACC = \text{权益资本成本 (Ke)} * \text{权益资本结构比例} + \text{债务资本成本 (Kd)} * (1 - \text{有效税率}) * \text{债务资本结构比例}$

其中，权益资本成本采用资本资产定价模型（CAPM）计算。

$CAPM = R_f + \beta (ERP) + SRP + ARP$

其中： R_f （无风险收益率）； β （贝塔系数）； ERP （股本风险溢价）； SRP （小型公司溢价）； APR （根据公司具体情况进行的调整）。

CAPM模型基于以下假设：一个行业的资本化率应等于无风险收益率加上经行业风险系数 β 调整后的股本风险溢价。 β 通过分析特定行业投资者要求的收益率与整个市场中所有投资者要求的平均收益率之间的关系进行确定。

于不同的估值基准日，以上参数如下表所示：

评估基准日	Rf-中国	β -中国	ERP-中国	Rf-美国	β -美国	ERP-美国	国家风险差异	SRP	ARP	Ke
2015年12月31日	3.65%	0.51	6.65%	3.02%	0.82	5.75%	1.18%	2.69%	9.00%	19.98%
2016年12月31日	3.68%	0.62	7.18%	3.06%	0.95	6.25%	0.62%	2.54%	7.00%	18.74%
2017年12月31日	4.39%	0.56	6.55%	2.74%	0.88	5.69%	0.91%	2.08%	6.00%	17.26%
2018年12月31日	3.75%	0.66	5.73%	3.02%	1.45	5.08%	0.94%	2.08%	2.50%	14.39%
2019年6月26日	3.91%	0.55	6.94%	2.57%	1.31	5.96%	1.03%	1.88%	2.00%	14.10%

续：

评估基准日	Kd (税后)	Ke	权益比例	债务比例	WACC
2015年12月31日	4.05%	19.98%	85%	15%	17.5%
2016年12月31日	4.05%	18.74%	85%	15%	16.5%
2017年12月31日	3.68%	17.26%	85%	15%	15%
2018年12月31日	3.68%	14.39%	85%	15%	13%
2019年6月26日	3.68%	14.10%	90%	10%	13%

(4) 确定DLOM

流通性概念涉及所有者权益的流动性，也就是说所有者在选择出售其权益时的变现速度和便捷性。缺少流通性折扣反映了私有公司的股份没有现成的交易市场，其所有者权益通常不像上市公司那样可直接流通。因此，私有公司的股票价值通常低于上市公司的类似股票价值。

九号机器人估值报告中的DLOM的计算采用了Finnerty看跌期权模型，模型中看跌期权的价值等于缺乏流动性所导致的股权价值折扣额，该期权定价模型是估算流动性折扣的常用方法之一。模型考虑了清算事件（如IPO）的发生时点和估算

股价的波动率等因素，估值基准日离预期股权上市时点越远，看跌期权价值越高，则流动性折扣越大。

九号机器人根据同类型对比公司股票按照自评估基准日至预期清算日期的相同期限内的历史股价波动率的平均值估计预期波动率。

评估基准日	预期清算 (IPO) 日期	距离清算的 时间 (年)	波动率	股息生息 率	DLOM
2015年12月31日	2019年6月8日	3.44	45%	0.0%	20%
2016年12月31日	2019年6月8日	2.52	53%	0.0%	20%
2017年12月31日	2021年12月31日	4.00	46%	0.0%	20%
2018年12月31日	2021年12月31日	3.00	40%	0.0%	15%
2019年6月26日	2019年12月31日	0.52	37%	0.0%	10%

3、有关指标预计与实际情况之间的差异及原因

自由现金流折现模型需要公司对以后年度的盈利进行预测，预测基础是对收入的预测，于各评估基准日，预测收入和实际收入的对比情况如下：

于 2015 年 12 月 31 日，公司预测的 2016 年收入为人民币 101,925.16 万元，2016 年实际收入为人民币 115,287.77 万元，实际收入大于预测收入，差异为人民币 13,362.61 万元，主要是由于取得赛格威专利技术及品牌后，原有国内子公司的销售规模及生产规模扩大。

于 2016 年 12 月 31 日，公司预测的 2017 年收入为人民币 159,132.21 万元，2017 年实际收入为人民币 138,130.14 万元，实际收入小于预测收入，主要是由于 2016 年及 2017 年公司主要销售产品为智能电动双轮平衡车和智能电动单轮平衡车，智能电动双轮平衡车销量稳定，但智能电动单轮平衡车由于目标客户群体较小，虽 2016 年销量火热，但 2017 年销量下滑，销量不及预期，导致 2017 年实际收入小于预测收入。

于 2017 年 12 月 31 日，公司预测的 2018 年收入为人民币 202,083.52 万元，2018 年实际收入为人民币 424,764.87 万元，实际收入大于预测收入，差异为人民币 222,681.35 万元，主要是由于 2018 年公司积极拓展了海外共享业务，收入增长远超预期。

于 2018 年 12 月 31 日以及 2019 年 6 月 30 日，公司预测的 2019 年全年收入由于实际数据还未产生，因此不进行比较。

单位：人民币万元

项目	2015年评估预测及实际收入		2016年评估预测及实际收入		2017年评估预测及实际收入		2018年评估预测及实际收入		2019年评估预测及实际收入	
	实际-2015	预测-2016	实际-2016	预测-2017	实际-2017	预测-2018	实际-2018	预测-2019	预测-2019	预测-2020
收入	49,959.67	101,925.16	115,287.77	159,132.21	138,130.14	202,083.52	424,764.87	585,288.68	622,339.80	813,654.19
增长率	--	104%	131%	38%	20%	46%	208%	33%	47%	31%

4、对公允价值与各参数进行敏感性分析并披露参数变化可能导致的公允价值变动对财务报表的影响

根据独立第三方估值机构的估值工作，公司对2019年的6月26日的参数进行了如下敏感性分析：

单位：人民币万元

2019.6.26	公允价值								
	原参数	Wacc上浮10%	Wacc下降10%	Diom上浮10%	Diom下降10%	波动率上浮10%	波动率下降10%	无风险利率上浮10%	无风险利率下降10%
A1轮优先股	97,755.55	85,845.44	113,261.31	96,675.57	98,867.52	97,749.33	97,761.73	97,758.05	97,753.38
A2轮优先股	209,496.41	184,224.58	242,395.37	207,204.35	211,855.19	209,482.07	209,509.11	209,498.87	209,493.50
A3轮优先股	137,663.98	121,004.34	159,352.65	136,152.91	139,218.94	137,655.09	137,672.09	137,666.03	137,661.52
B轮优先股	53,943.27	48,565.71	60,987.36	53,454.46	54,446.24	53,955.84	53,933.54	53,933.55	53,952.60
C轮优先股	74,712.85	67,011.11	84,900.21	74,010.43	75,437.36	74,764.37	74,663.67	74,702.59	74,723.69
总额	573,572.06	506,651.18	660,896.90	567,497.73	579,825.25	573,606.71	573,540.15	573,559.08	573,584.70

如果折现率（WACC）上浮 10%，于 2019 年 6 月 30 日，公允价值变动损失减少人民币 66,920.88 万元，资本公积减少人民币 66,920.88 万元。

如果折现率（WACC）下降 10%，于 2019 年 6 月 30 日，公允价值变动损失增加人民币 87,324.83 万元，资本公积增加人民币 87,324.83 万元。

如果缺乏流通性折扣（DL0M）上浮 10%，于 2019 年 6 月 30 日，公允价值变动损失减少人民币 6,074.34 万元，资本公积减少人民币 6,074.34 万元。

如果缺乏流通性折扣（DL0M）下降 10%，于 2019 年 6 月 30 日，公允价值变动损失增加人民币 6,253.18 万元，资本公积增加人民币 6,253.18 万元。

如果波动率上浮 10%，于 2019 年 6 月 30 日，公允价值变动损失增加人民币 34.64 万元，资本公积增加人民币 34.64 万元。

如果波动率下降 10%，于 2019 年 6 月 30 日，公允价值变动损失减少人民币 31.92 万元，资本公积减少人民币 31.92 万元。

如果无风险利率上浮 10%，于 2019 年 6 月 30 日，公允价值变动损失减少人民币 12.99 万元，资本公积减少人民币 12.99 万元。

如果无风险利率下降 10%，于 2019 年 6 月 30 日，公允价值变动损失增加人民币 12.63 万元，资本公积增加人民币 12.63 万元。

（五）详细分析说明 2019 年 4 月签订《股东协议之终止协议》中恢复条款对会计处理和财务报表的影响，详细分析说明 2019 年 6 月签订《股东协议终止协议之补充协议》对会计处理和财务报表的影响

于 2019 年 4 月 2 日，公司通过董事会及股东大会决议，同意将公司 A1 轮、A2 轮、A3 轮、B 轮、C 轮优先股股东持有的优先股股份全部转换为 A 类普通股股份。于 2019 年 4 月 1 日，公司全体股东签署《股东协议之终止协议》，约定出现未完成科创板上市的情况下，公司应立即将所有优先股股东所持全部 A 类普通股重新恢复至决议日前一日其所持之相应轮次的优先股；同时，股东协议项下优先权利的效力亦应自行恢复。根据以上约定，由于公司未完成科创板上市的情况下，该等 A 类普通股可恢复为优先股且相关权利一并自行恢复。能否完成科创板上市并非公司能够控制，《股东协议之终止协议》关于公司未完成科创板上市的情况下公司仍有义务赎回相关优先股的条款表明，公司仍然存在不能无条件避免的偿付现金的义务，此次转换的 A 类普通股仍符合企业会计准则关于金融负债的定义。因此，公司将该等 A 类普通股继续作为一项以公允价值计量且公允价值变动计入当期损益的金融负债进行会计核算，此次优先股转普通股对财务报表没有影响。

于 2019 年 6 月 27 日，公司全体股东签署《股东协议终止协议之补充协议》，约定于 2019 年 4 月 1 日签署的《股东协议之终止协议》中约定的原 A1 轮、A2 轮、A3 轮、B 轮、C 轮优先股股东的全部优先权，自公司向上海证券交易所就科创板上市正式提交申报文件材料并获得受理之日的前一日自动终止。于 2019 年 4 月 17 日，公司已向上海证券交易所就公司科创板上市正式提交申报文件材料并获得受理，因此于 2019 年 6 月 27 日，《股东协议之终止协议》约定的原 A1 轮、A2 轮、A3 轮、B 轮、C 轮优先股股东所享有的优先权自动终止。即公司不再承担交付现金赎回优先股的义务，且持股人持有的已是公司的普通股，满足权益工具定义，因此公司将该等 A 类普通股自 2019 年 6 月 27 日起作为一项权益工具进行会计核算，并以该等 A 类普通股于 2019 年 6 月 27 日签署《股东协议终止协议之补充协议》之前一日的公允价值进行初始计量。于 2019 年 6 月 27 日，公司将该等 A 类普通股自应付债券科目重分类至权益科目。

（六）说明可转换可赎回优先股等公允价值变动损益形成的累计亏损是否可以在未来年度税前抵扣

可转换可赎回优先股的公允价值变动损益形成的累计亏损在公司（开曼群岛注册成立）进行确认，开曼群岛所得税税率为 0%，因此不存在未来年度税前抵扣的情形。

C 轮可转债的公允价值变动损益形成的累计亏损在公司位于中国境内的子公司鼎立联合进行确认，鼎立联合的税率为 15%。可转债公允价值变动是由于转股权公允价值变动导致的，也就是可转债可以转换成的权益工具的公允价值变动，当可转债转换为股权时，可转债公允价值变动所形成的应付债券余额将从负债科目重分类至权益科目，并未计入累计亏损因此不可以在未来年度税前抵扣。

（七）说明申报前将优先股股东持有的优先股股份全部转为 A 类普通股股份的原因

于 2019 年 4 月 2 日，公司通过董事会及股东大会决议，同意将公司 A1 轮、A2 轮、A3 轮、B 轮、C 轮优先股股东持有的优先股股份全部转为 A 类普通股股份。2019 年 4 月 1 日，公司全体股东签署《股东协议之终止协议》，约定出现未完成科创板上市的情况下，公司应立即将所有优先股股东所持全部 A 类普通股重新恢复至决议日前一日其所持之相应轮次的优先股；同时，股东协议项下优先权利的效力亦应自行恢复。根据以上约定，虽然 A1 轮、A2 轮、A3 轮、B 轮、C 轮优先股股东持有的优先股股份已经名义上转换为 A 类普通股股份，但由于存在《股东协议之终止协议》关于公司未完成科创板上市的情况下回复其转换前优先权的条款，因此 A1 轮、A2 轮、A3 轮、B 轮、C 轮优先股股东仍然同公司存在对赌约定。此项对赌约定的对赌方是公司，因此不符合科创板上市申请有关不能以申请人作为对赌方的规定。

为符合科创板关于不能同申请人进行对赌的规定，于 2019 年 6 月 27 日，公司全体股东签署《股东协议终止协议之补充协议》，约定《股东协议之终止协议》约定的优先权利，自公司向上海证券交易所就科创板上市正式提交申报文件材料并获

得受理之日的前一日自动终止。于 2019 年 4 月 17 日，公司已向上海证券交易所就科创板上市正式提交申报文件材料并获得受理，因此于 2019 年 6 月 27 日，原 A1 轮、A2 轮、A3 轮、B 轮、C 轮优先股股东同公司的对赌约定解除。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于历次优先股、可转换债券发行、转股及会计处理的说明与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。公司上述优先股和可转换债券的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题七：

申报材料显示，发行人报告期各期末净资产分别为-7.20 亿元、-12.65 亿元、-32.30 亿元和 21.46 亿元；报告期各期归母净利润分别为-1.58 亿元、-6.27 亿元、-17.99 亿元和-3.59 亿元，各期扣非归母净利润分别为 0.44 亿元、-0.62 亿元、5.44 亿元和 2.12 亿元；最近一期累计未弥补亏损为 34.69 亿元。

请发行人：（1）详细分析报告期内公司净资产、净利润持续为负的主要原因，并定量说明对公司持续经营的影响、公司拟采取的具体解决措施，在经营成果分析、资产状况分析中进行清晰扼要的披露，并作为重大事项和重要风险因素进行提示；（2）对于公司尚未盈利且最近一期存在累计未弥补亏损的情形，请对照《审核问答》第 2 问的要求进行披露或说明。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

（一）详细分析报告期内公司净资产、净利润持续为负的主要原因

报告期内公司净资产、净利润持续为负的主要原因是由于优先股和可转换债券的会计处理造成，报告期内公司经营收入和业绩持续增长，整体评估价值上升，故优先股和可转换债券公允价值相应上升，导致各期分别形成公允价值变动损失，进而导致报告期内公司净资产、净利润持续为负。

优先股和可转换债券公允价值变动事项对报告期内公司净利润的定量影响情况如下：

单位：人民币万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
优先股	-62,402.01	-220,777.11	-58,667.44	-21,158.34
可转换债券	2,525.83	-14,502.12	-205.61	-
小计	-59,876.18	-235,279.23	-58,873.05	-21,158.34
净利润	-35,899.99	-179,927.81	-62,726.81	-15,760.42
扣除优先股和可转换	23,976.19	55,351.42	-3,853.76	5,397.92

债券影响的净利润				
----------	--	--	--	--

报告期内，最近一年及一期扣除优先股和可转换债券事项影响的净利润已经为正。

（二）定量说明对公司持续经营的影响

公司已于 2019 年 6 月 27 日终止股东优先权利的恢复条款，权益工具不以公允价值进行后续计量，故 2019 年 6 月 30 日之后的会计期间，公司财务数据将不再受到报告期内优先股公允价值变动的影响。

截至 2019 年 6 月 30 日，公司净资产已由负转正，期末余额为 214,587.06 万元。报告期各期，公司扣除优先股和可转换债券事项影响的净利润分别为 5,397.92 万元、-3,853.76 万元、55,351.42 万元和 23,976.19 万元，随着公司主营业务的快速发展，2018 年度及 2019 年 1-6 月公司扣除优先股和可转换债券事项影响的净利润已经为正；报告期各期，公司经营性现金流分别为 -4,513.85 万元、13,747.64 万元、37,660.68 万元和 25,519.96 万元，公司的经营性现金流情况良好。

（三）公司拟采取的具体解决措施

如上所述，报告期内公司经营性现金流情况良好，且未来公司将持续加大对主营业务的投入，保持公司主营业务的持续健康发展。公司将依托自身在智能控制、工业设计、供应链管理、规模与品牌等多方面的竞争优势，逐渐将业务链延伸至智能配送机器人、电动摩托车以及电动自行车领域。目前上述几类产品均已完成设计，正处于样品测试阶段，即将进入规模化量产阶段。新产品的生产和销售将为公司的业绩带来新的增长点，进一步增强公司的持续经营能力。

（四）在经营成果分析、资产状况分析中进行清晰扼要的披露，并作为重大事项和重要风险因素进行提示

报告期各期末，公司净资产分别为 -72,033.34 万元、-126,498.13 万元、-323,049.02 万元和 214,587.06 万元；报告期内，公司净利润分别为 -15,760.42 万元、-62,726.81 万元、-179,927.81 万元及 -35,899.99 万元。

报告期内公司净资产、净利润为负主要系优先股和可转换债券的会计处理导致：报告期内公司经营收入和业绩持续增长，整体评估价值上升，故优先股和可转换债券公允价值相应上升，使得各期产生大额公允价值变动损失，进而导致报告期内公司净资产、净利润持续为负。

报告期各期，优先股和可转换债券公允价值变动对公司净利润的影响分别为-21,158.34万元、-58,873.05万元、-235,279.23万元和-59,876.18万元，扣除优先股和可转换债券公允价值变动影响后的净利润分别为5,397.92万元、-3,853.76万元、55,351.42万元和23,976.19万元，最近一年及一期净利润已经为正。

报告期各期，公司经营性现金流分别为-4,513.85万元、13,747.64万元、37,660.68万元和25,519.96万元，公司优先股和可转债的公允价值变动与公司的经营活动无关，公司的经营性现金流情况良好。

公司于2019年4月2日将各轮优先股转为普通股，并于2019年6月27日终止股东优先权利的恢复条款且作为权益工具进行核算，2019年6月30日之后的会计期间公司将不再受到优先股和可转换债券公允价值变动影响，截至2019年6月30日，公司净资产已由负转正，期末余额为214,587.06万元。

未来，公司依托自身在智能控制、工业设计、供应链管理、规模与品牌等多方面的竞争优势，逐渐将业务链延伸至智能配送机器人、电动摩托车以及电动自行车领域。目前上述几类产品均已完成设计，正处于样品测试阶段，即将进入规模化量产阶段。新产品的生产和销售将为公司的业绩带来新的增长点，进一步增强公司的持续经营能力。

（五）对于公司尚未盈利且最近一期存在累计未弥补亏损的情形，请对照《审核问答》第2问的要求进行披露或说明

《审核问答》第2问：针对部分申请科创板上市的企业尚未盈利或最近一期存在累计未弥补亏损的情形，公司针对上述问题的披露要求及中介机构核查情况逐项回复如下：

1、发行人尚未盈利且最近一期存在累计未弥补亏损的原因分析

公司最近一期净利润为-35,899.99 万元，最近一期末累计未弥补亏损为-346,927.99 万元，主要是由于报告期内公司发行的可转换债券和优先股以公允价值计量导致的账面亏损，在企业会计准则下，可转换债券和优先股公允价值的增加会在当期利润表中体现为损失。

2、发行人尚未盈利且最近一期存在累计未弥补亏损的影响分析

公司尚未盈利且最近一期存在累计未弥补亏损的情形，主要系公司优先股和可转债的公允价值变动导致，与公司的经营活动无关，不影响公司的现金流量情况。上述情形对公司业务拓展、人才吸引、团队稳定性、研发投入、战略性投入及生产经营可持续性等方面均不存在不利影响。

报告期各期，公司经营性现金流净额分别为-4,513.85 万元、13,747.64 万元、37,660.68 万元和 25,519.96 万元，各期末现金及现金等价物分别为 20,826.03 万元、39,327.13 万元、104,010.11 万元和 227,160.67 万元。报告期内公司的经营性现金流情况良好，盈利质量较高，期末现金及现金等价物余额相对较大，目前现金流量基本能够满足公司日常生产经营活动的需要，未来随着主营业务增长，资本结构进一步优化，同时公司将加强成本管理，严格控制费用开支，加速营运资金的周转，提高资金的使用效率。

3、发行人尚未盈利且最近一期存在累计未弥补亏损的趋势分析

2019 年 6 月 30 日之后的会计期间公司将不再受到优先股和可转换债券公允价值变动的的影响，公司尚未盈利且最近一期存在累计未弥补亏损的情形将明显改善。

公司 2019 年 6 月 27 日将普通股作为权益工具核算时，将股本溢价计入权益科目-资本公积核算，2019 年 6 月末，公司累计未弥补亏损为-346,927.99 万元，资本公积为 579,915.81 万元，期末股东权益合计为 214,587.06 万元。随着主营业务的持续发展，公司累计未弥补亏损金额有望持续减少，但由于最近一期末累计未弥补亏损金额较大，公司存在未弥补亏损的情形可能会持续较长时间。

4、发行人最近一期存在累计未弥补亏损的风险因素

报告期各期末，公司净资产分别为-72,033.34 万元、-126,498.13 万元、-

323,049.02 万元和 214,587.06 万元；报告期内，公司净利润分别为-15,760.42 万元、-62,726.81 万元、-179,927.81 万元及-35,899.99 万元。

报告期内公司净资产、净利润持续为负的主要是由于优先股和可转换债券的会计处理所造成，报告期内公司经营收入和业绩持续增长，整体评估价值上升，故优先股和可转换债券公允价值相应上升，使得各期分别形成公允价值变动损失，进而导致报告期内公司净资产、净利润持续为负。

报告期各期，优先股和可转换债券事项对公司净利润的影响分别为-21,158.34 万元、-58,873.05 万元、-235,279.23 万元和-59,876.18 万元，扣除优先股和可转换债券事项影响的净利润分别为 5,397.92 万元、-3,853.76 万元、55,351.42 万元和 23,976.19 万元，最近一年及一期净利润已经为正。

报告期各期，公司经营性现金流分别为-4,513.85 万元、13,747.64 万元、37,660.68 万元和 25,519.96 万元，公司尚未盈利且最近一期存在累计未弥补亏损的情形，主要系公司优先股和可转债的公允价值变动导致，属于非现金项目，与公司的经营活动无关，公司的经营性现金流情况良好，盈利质量较高。

公司于 2019 年 4 月 2 日将各轮优先股转为普通股，并于 2019 年 6 月 27 日终止股东优先权利的恢复条款且作为权益工具进行核算，故 2019 年 6 月 30 日之后的会计期间公司将不再受到优先股和可转换债券公允价值变动损失影响，截至 2019 年 6 月 30 日，公司净资产已由负转正，期末余额为 214,587.06 万元。

未来，公司依托自身在智能控制、工业设计、供应链管理、规模与品牌等多方面的竞争优势，逐渐将业务链延伸至智能配送机器人、电动摩托车以及电动自行车领域。目前上述几类产品均已完成设计，正处于样品测试阶段，即将进入规模化量产阶段。新产品的生产和销售将为公司的业绩带来新的增长点。

5、投资者保护措施及承诺

公司已在《招股说明书》“第十二节 投资者保护”详细披露了投资者保护措施及承诺，具体包括：投资者关系的主要安排、本次发行前后股利分配政策和决策程序及差异情况、本次发行前滚存利润的分配政策、股东投票机制的建立情况以及重

要承诺。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于持续经营能力及相关事项的说明与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。

问题九：

招股说明书披露，发行人于 2014 年 12 月在开曼群岛设立，2015 年至 2019 年 6 月经过多次融资、股权转让和股权变动。

请发行人：（1）详细说明历次股权变动（包括普通股和优先股的发行、回购、转换、交易等）的背景原因、对价及价格确定依据，说明除小米以外是否还有其他客户或供应商持股的情形，相应股权发行价格是否公允，说明在合并报表层面除股权激励计划以外是否存在应当确认股份支付费用的股权变动事项；（2）结合报告期内各控股、参股公司的股权变动情况，分析说明是否存在应当确认股份支付费用的情形。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

(一) 详细说明历次股权变动（包括普通股和优先股的发行、回购、转换、交易等）的背景原因、对价及价格确定依据，说明除小米以外是否还有其他客户或供应商持股的情形，相应股权发行价格是否公允，说明在合并报表层面除股权激励计划以外是否存在应当确认股份支付费用的股权变动事项

1、历次股权变动明细

时间	事项	背景原因	股转/增资价格	价格确认依据	价格是否公允	是否涉及股份支付费用
2014年12月	发行人设立向 NovaSage（公司注册代理）发行 1 股普通股	--	面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及
2014年12月	NovaSage 向 Putech Limited 转让 1 股普通股	--	面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及
	向五家 BVI（Wltech、Zhaoduan、Putech、Cidwang、Wtmtech）增发普通股	--	面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及
2015年1月	五家 BVI 股份类型转换（Wltech、Zhaoduan A 类普通股；Putech、Cidwang、Wtmtech B 类普通股）	普通股拆分为 A 类普通股和 B 类普通股	--	--	--	--

	向 Sequoia 发行 8,000,000 股 A1 轮优先股	增强公司资本实力，融资用于业务发展	人民币 18.75 元/股	协商确定	于 2015 年 2 月 8 日，A1 轮优先股评估价值为美元 2.75 元/股，与实际交易价格接近。由于小米集团及顺为资本于 2014 年 10 月即与公司接洽，比 Sequoia 时间更早，因此存在 A1 轮优先股发行价高于 A2 轮优先股发行价。	不涉及
	向 Shunwei 发行 5,000,000 股 A2 轮优先股	增强公司资本实力，融资用于业务发展	美元 1.94 元/股	协商确定	于 2015 年 2 月 8 日，A2 轮优先股评估价值为美元 3.58 元/股，与小米集团及顺为资本的投资价格存在差异是由于小米集团及顺为资本 2014 年 10 月即与公司接洽。发行人海外架构于 2014 年 12 月搭建完成后才进行优先股投资，因此与 2015 年 2 月的评估价值存在差异。	不涉及
	向 People Better 发行 5,000,000 股 A2 轮优先股		美元 1.94 元/股	协商确定		不涉及
2015 年 2 月	Sequoia 股份转换 A1 轮优先股变 A2 轮优先股	应 Sequoia 要求，对部分股份进行重分类	--	--	--	--
	回购 Wltech Limited 持有的 1,692,000 股 A 类普通股	回购 Wltech Limited 股份	美元 4.49 元/股	协商确定	于 2015 年 2 月 8 日，普通股评估价值为美元 1.62 元/股，低于	不涉及

					实际交易价格，是由于价格为股东与公司协商确定。	
	向 People Better 发行 846,000 股 A2 轮优先股	增强公司资本实力， 融资用于业务发展	美元 3.05 元/股	协商确定	于 2015 年 2 月 8 日，A2 轮优先股评估价值为美元 3.58 元/股，与实际交易价格接近。	不涉及
	向 Shunwei 发行 846,000 股 A2 轮优先股		美元 3.05 元/股	协商确定		不涉及
2015 年 3 月	向 Sequoia 发行 2,647,059 股 A3 轮优先股	增强公司资本实力， 融资用于并购赛格威	美元 3.4 元/股	协商确定	于 2015 年 4 月 7 日，A3 轮优先股评估价值为美元 4.86 元/股，实际交易价格约为评估价格的 7 折，发行人为了融资并购赛格威给予早期投资者一定折扣。发行人向 3 类无关联关系的投资者以同一价格发行 A3 轮优先股，证明价格公允。	不涉及
	向 People Better 发行 1,323,529 股 A3 轮优先股		美元 3.4 元/股	协商确定		不涉及
	向 Shunwei 发行 1,323,529 股 A3 轮优先股		美元 3.4 元/股	协商确定		不涉及
	向 WestSummit Global 发行 3,529,412 股 A3 轮优先股		美元 3.4 元/股	协商确定		不涉及
2015 年 4 月	向 Putech Limited 发行 1,112,471 股 B 类普通股	向创始人及高管发行 股份	面值美元 0.0001 元/股	面值	以票面价值发行，远低于公允价值	涉及，已确认相关股份支付费用
	向 Cidwang Limited 发行 1,295,294 股 B 类普通股		面值美元 0.0001 元/股	面值		涉及，已确认相关股份支付费用

	向 Wltech Limited 发行 304,000 股 A 类普通股	将由 Putech Limited 代持的 B 类普通股转为 A 类普通股	面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及
2015 年 6 月	向 Intel 发行 1,857,585 股 B 轮优先股	增强公司资本实力， 筹集经营发展所需资金	美元 19.38 元/ 股	协商确定	于 2015 年 6 月 8 日 B 轮优先股 评估价值为美元 19.53 元/股，与 实际交易价格接近。	不涉及
	向 GIC 发行 1,238,390 股 B 轮优先股		美元 19.38 元/ 股	协商确定		不涉及
2015 年 7 月	回购 Putech Limited 持有的 127,554 股 B 类普通股并向其发行 127,554 股 A 类普通股	回购 B 类普通股，发 行同等数量的 A 类普 通股	--	--	--	--
	回购 Cidwang Limited 持有的 120,124 股 B 类普通股并向其发行 120,124 股 A 类普通股		--	--	--	--
	Intel 以美元 2,060,000 元受让 Putech Limited 持有的 127,554 股 A 类普通股	股东之间的股份交易	美元 16.15 元/ 股	股东之间协商确定	于 2015 年 6 月，发行人发行的 B 轮优先股为美元 19.38 元/股， 于 2015 年 7 月股东之间交易的 A 类普通股参考 B 类优先股的 发行价，由于无优先权利价格有一 定折扣。	不涉及
	Intel 以美元 1,940,000 元受让 Cidwang Limited 持有的 120,124 股 A 类普通股		美元 16.15 元/ 股			不涉及

2015年12月	YYME以美元5,000,000元受让 People Better 持有的 257,998 股 A3 轮优先股	股东之间的股份交易	美元 19.38 元/股	股东之间协商确定	于 2015 年 6 月，发行人发行的 B 轮优先股为美元 19.38 元/股，于 2015 年 12 月股东之间交易的 A3 轮普通股参考了 B 类优先股的发行价。	不涉及
	YYME以美元5,000,000元受让 Shunwei 持有的 257,998 股 A3 轮优先股		美元 19.38 元/股			不涉及
2018年8月	回购 Putech Limited 持有的 187,496 股 B 类普通股	回购创始人及高管股份并将该部分股份重新发行给第三方投资者	美元 19.49 元/股	协商确定	于 2018 年 12 月 31 日，普通股评估价值为美元 18.30 元/股，交易价格较评估价值有 6.50% 的溢价，为商业谈判结果。	不涉及
	回购 Cidwang Limited 持有的 183,586 股 B 类普通股		美元 19.49 元/股			不涉及
	向 West Origin FT LP 发行 410,403 股 A 类普通股		美元 19.49 元/股			不涉及
2019年3月	向 Future Industry 发行 1,713,372 股 C 轮优先股	C 轮可转债转股	人民币 151.11 元/股	合同约定	2017 年 9 月发行 C 轮可转债时协商确定转股价格	不涉及
	向 Bumblebee 发行 1,323,578 股 C 轮优先股		人民币 151.11 元/股			不涉及
	向 Megacity 发行 1,323,578 股 C 轮优先股		人民币 151.11 元/股			不涉及

回购 Putech Limited 代马戈持有的 2,168,933 股 B 类普通股，回购价款合计 28,596,839 美元	回购离职员工的股份	美元 13.18 元/ 股	双方商定	按双方商定价格回购，该价格为 独立商业谈判结果。	不涉及
回购 Putech Limited 代赵忠玮持有的 1,019,088 股 B 类普通股，回购价款合计 5,839,374 美元	回购离职员工的股份	美元 5.73 元/股	双方商定	按双方商定价格回购，该价格为 独立商业谈判结果。	不涉及
向 Innovation Secure、WestSummit Innovation 发行 599,901 股 A 类普通股	回购马戈的股份发行 给第三方投资人	美元 20.64 元/ 股	协商确定,C 轮可转债 评估价格的 9 折	于 2017 年 9 月 30 日，C 轮可转债 评估价值为美元 22.98 元/股， 此次交易发行的为普通股，公允 价值相对优先股较小，因此使用 C 轮可转债评估价值的 9 折作为 交易价格。	不涉及
向 West Origin SD 发行 484,566 股 A 类 普通股					
回购 Wtmtech Limited 持有的 3,264,000 股 B 类普通股并向其发行 3,264,000 股 A 类普通股	将 B 类普通股转为 A 类普通股	--	--	--	不涉及
向 Xiong Fu Kong Wu 发行 121,364 股 A 类普通股	向杭州虬龙股东发股 作为取得虬龙认股权 的对价	人民币 157.88 元/股	协商确定	于 2019 年 3 月 31 日，普通股评 估价值为美元 19.92 元/股，交易 价格高于评估价值。公司与虬龙 股东协商确定交换股份的总额以 及交换股份数量，公司与虬龙股	不涉及
向 Northern Light 发行 49,649 股 A 类普 通股		人民币 157.88 元/股			

					东无关联关系，谈判确定的价格具有合理性。	
	回购 Putech Limited 代公司部分高管持有的 2,160,853 股 B 类普通股	代持还原	面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及
	回购 Cidwang Limited 代公司部分高管持有的 5,285,533 股 B 类普通股		面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及
	向赵忠玮、肖潇、蒲立所在的持股平台 Hctech I L.P 发行 2,285,001 股 B 类普通股		面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及
	向陈中元、张辉、沈涛、梁建宏 所在的持股平台 Hctech II L.P. 发行 5,161,385 股 B 类普通股		面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及
	回购 Putech Limited 代 ZhongTouYuanQuan 持有的 1,600,000 股 B 类普通股	代持还原	面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及
	向 ZhongTouYuanQuan 发行 1,600,000 股 A 类普通股（代持还原）		面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及
	回购 Wltech Limited 代前雇员聂智持有的 304,000 股 A 类普通股	代持还原	面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及

	向聂智持股平台 Niezhi Ltd 发行 304,000 股 A 类普通股（代持还原）		面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及
	回购 Wtmtech Limited 代梁建宏持有的 153,383 股 A 类普通股		面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及
	向梁建宏持股平台 Liangjianhong Limited 发行 153,383 股 A 类普通股（代持还原）	代持还原	面值美元 0.0001 元/股	面值	--	不涉及
	向 Putech Limited 发行 2,103,554 股 B 类普通股，向其回购 1,878,721 股 B 类普通股，以上两项交易合计向 Putech Limited 发行 224,833 股受限 B 类普通股	向创始人发行股份	美元 1 元/股	协商确定	以美元 1 元/股或零美元/股发行，远低于公允价值	涉及，已确认相关股份支付费用
	向 Cidwang Limited 发行 224,833 股受限 B 类普通股	向创始人发行股份	美元 1 元/股	协商确定		涉及，已确认相关股份支付费用
	向 Hctech III 发行 1,472,007 股受限 B 类普通股（员工期权加速到期形成的员工持股平台）	向高管及员工发行股份以及同意高管及员工期权加速到期期权	美元 1 元/股或零美元/股	期权原行权价为零美元/股则发行价为零美元/股，其余期权及新发行股份发行价为美元 1 元/股		涉及，已确认相关股份支付费用
2019 年 6 月	优先股股份全部转为 A 类普通股股份	优先股转普通股	--	--	--	不涉及

如上表所述，结合独立第三方估值机构出具的估值报告以及向不同的无关联关系投资人发行股权价格来看，发行人历次股权变动相应股权发行价格合理，除已作为股份支付处理的交易外，在合并报表层面不存在应当确认股份支付费用而未予确认的股权变动事项。

2、除小米以外其他客户或供应商持股的情形

除小米集团外，发行人没有其他客户或供应商持股的情形。

（二）结合报告期内各控股、参股公司的股权变动情况，分析说明是否存在应当确认股份支付费用的情形

1、报告期内各控股公司的股权变动情况

于 2016 年 12 月 27 日，纳恩博（北京）与坂云智行，坂云智行创始人林骥、李星乐、楼谊，坂云智行其他股东西安中科创星创业孵化企业管理咨询合伙企业（有限合伙）、深圳市众创大业科技投资合伙企业（有限合伙）、岐维佳、陕西西科天使企业管理咨询合伙企业（有限合伙）、仲杨、王艳昭签署《股权转让协议》，约定纳恩博（北京）以人民币 549.23 万元收购坂云智行的全部股份，于 2017 年 1 月 18 日纳恩博（北京）取得坂云智行全部股份。以上交易价格以商业谈判为基础确定，条款不包括向公司提供商品、服务或劳务，因此不涉及股份支付。于收购日坂云智行亦不存在发行在外的员工股份支付计划。

报告期内公司各控股子公司，除公司增加对其投资外未发生股权变动。

2、报告期内参股公司的股权变动情况

于 2018 年 3 月，吴国庆与纳恩博（北京）共同设立福建云众动力科技有限公司，注册资本为人民币 1000 万元，其中纳恩博（北京）认缴人民币 200 万元，按认缴金额计算的出资比例为 20%。于 2018 年 8 月纳恩博（北京）与吴国庆、戴嫦羽签署了《福建云众动力科技有限公司投资协议》，约定各股东出资额共计人民币 1,052.63 万元，纳恩博（北京）认缴出资额为人民币 200.00 万元，按认缴金额计算的出资比例为 19%。以上股权变动为其他股东增资导致的股权稀释，不涉及股份支付。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于历次股权变动、股份支付及相关事项的说明与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。

问题二十三：

招股说明书显示，小米集团持有发行人 10.91%股份，雷军作为实际控制人的顺为基金持有发行人 10.91%股份；报告期内发行人向小米集团的关联销售金额分别为 6.43 亿元、10.19 亿元、24.34 亿元和 10.50 亿元，占比分别为 55.75%、73.76%、57.31%和 47.32%；同时发行人各期向小米集团关联采购金额分别为 26 万元、1,512 万元、1,963 万元和 632 万元。

.....

请保荐机构和申报会计师按照《首发业务若干问题解答（一）》和《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》（以下简称“《审核问答（二）》”）的有关规定督促发行人进行披露和说明，说明具体核查方式并发表明确意见。

.....

申报会计师说明

（一）关于关联方和关联交易的核查方式

（1）通过与管理层及销售部门的访谈，了解关联方交易的合作模式、交易流程、定价依据及结算方式。通过查阅与关联方签订的采购和销售合同，评价公司的交易流程、定价依据及结算方式与销售合同约定是否一致；

（2）通过查阅小米集团及生态链企业的招股说明书等公开披露文件，以及对小米集团的实地走访和向经办公司业务的负责人了解双方合作模式、交易定价原则、利益分配机制，评价双方合作模式与其他小米生态链企业是否保持一致；

（3）抽样选取与公司与小米集团进行关联交易的相同或相似的产品，与可比市场价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格进行对比，分析公司向小米集团进行关联交易定价的公允性；

（4）抽样检查公司关联交易中的货款和分成款结算单、发票等原始财务单据，对关联交易的合理性和真实性进行核查；

（5）对关联交易金额和往来余额进行询证，验证关联交易真实性和准确性；

(6) 获取管理层提供的关联方清单，评价管理层认定的关联方的会计政策是否符合企业会计准则等相关规定，并评估关联方清单的完整性。于执行审计程序的过程中关注是否有迹象表明可能存在的未披露关联交易，例如明显不公允交易、交易条款及交易方式明显有别于公司正常交易条款和方式并无合理解释、交易对方名称同公司及公司子公司相似、等情况。根据关联方清单，识别报告期内公司与关联方发生的关联交易；

通过我们执行上述程序，我们未发现公司关联方交易及相关披露存在重大错报。

问题二十五：

招股说明书披露，公司生产模式分为自主生产及 OEM 两种，OEM 工厂以生产米家智能电动滑板车和电动平衡轮产品为主，报告期各期 OEM 工厂生产数量占比分别为 0%、0.66%、32.14%和 31.86%。

请发行人：（1）结合公司生产设备金额较低的特点，说明并扼要披露公司在主要生产经营场所的生产线、工序和人员配备情况，披露在自主生产过程中委外加工或直接采购半成品进行组装的具体情形及占比情况，说明与“自主生产”的含义是否相符，如果仅进行组装生产，是否与公司的核心技术、创新能力相矛盾；

（2）说明在 OEM 模式下，公司采购关键物料发送给 OEM 工厂、或由 OEM 工厂直接从公司指定的供应商采购指定型号和规格物料涉及的材料情况，说明过程中的权利义务转移情况，相应的会计处理是否客观反映业务实质；（3）说明发行人与 OEM 工厂的交货约定，结合 OEM 厂商的期末库存水平、库存周转数据等说明是否存在发行人将存货压在 OEM 工厂处的情形；（4）说明发行人与 OEM 工厂的合作是否排他；（5）说明发行人与 OEM 工厂的定价方式，发行人是否掌握 OEM 工厂的成本核算数据；（6）说明在 OEM 生产占比快速上升的背景下对产品质量控制的安排。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

（一）结合公司生产设备金额较低的特点，说明并扼要披露公司在主要生产经营场所的生产线、工序和人员配备情况，披露在自主生产过程中委外加工或直接采购半成品进行组装的具体情形及占比情况，说明与“自主生产”的含义是否相符，如果仅进行组装生产，是否与公司的核心技术、创新能力相矛盾

1、结合公司生产设备金额较低的特点，说明并扼要披露公司在主要生产经营场所的生产线、工序和人员配备情况

（1）公司主要生产场所的生产线、人员配备情况

公司的主要生产场所为位于境内的天津、常州工厂，其生产线、人员配备情

况如下：

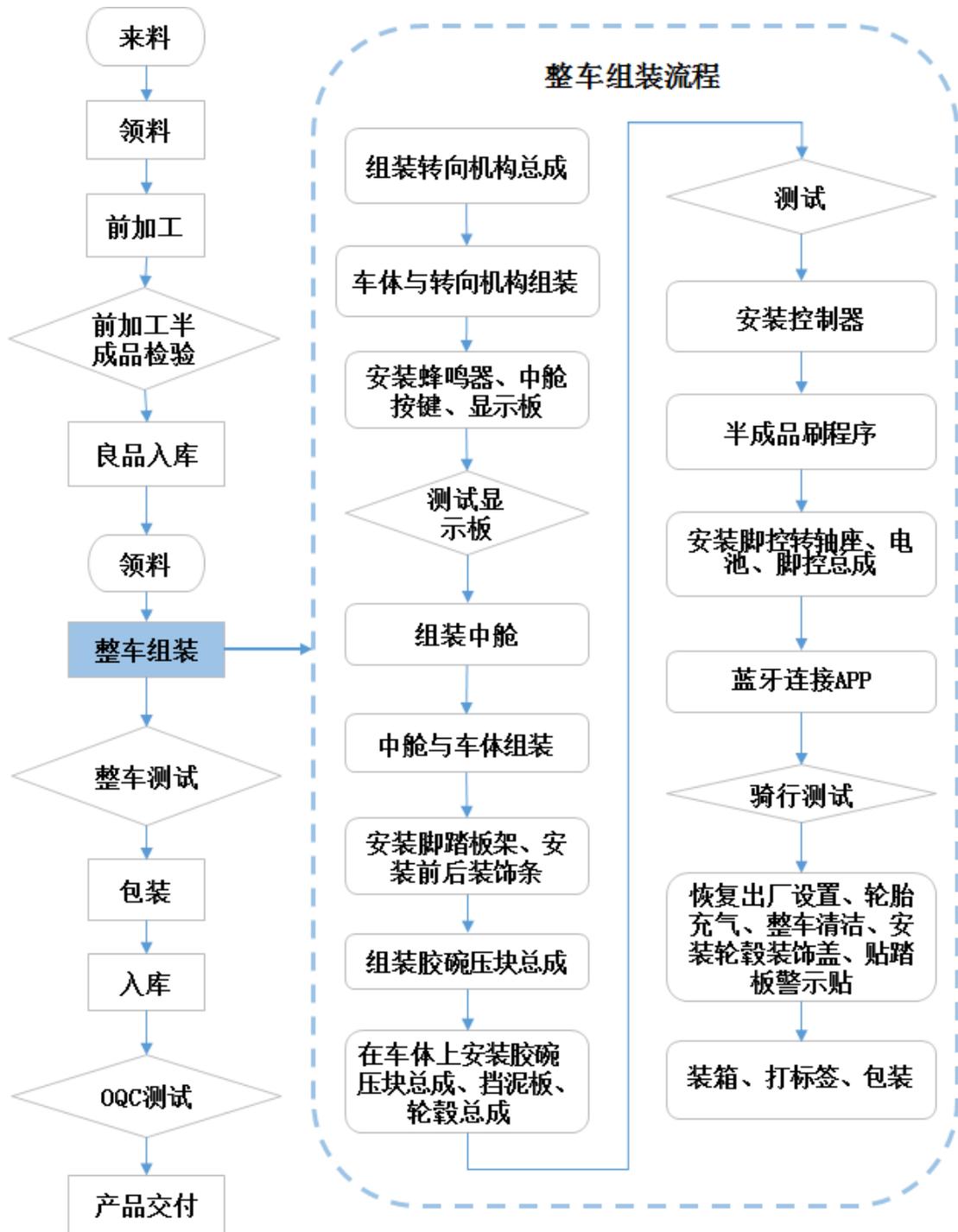
工厂	2019年6月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	生产线数量 (条)	配备人员数量 (人)	生产线数量 (条)	配备人员数量 (人)	生产线数量 (条)	配备人员数量 (人)	生产线数量 (条)	配备人员数量 (人)
常州工厂	8	700	10	1,040	7	390	5	275
天津工厂	4	215	4	170	3	108	4	128

注：表中配备人员数量仅统计一线操作人员，不包含搬运工、测试员等辅助生产人员。

2019年6月30日，常州工厂的产线数量与配备人员数量较2018年底有所下降，主要系公司将部分大规模生产的成熟产品由自主生产模式转为OEM生产模式，公司自有工厂逐步缩小产能所致。

(2) 公司生产工序情况以及生产设备金额较低的具体原因

公司产品（以平衡车为例）具体生产工序如下：



由于公司生产环节以组装为主，核心技术形成的软件将在半成品环节录入到产品当中，生产过程中使用的设备除流水线外，主要为螺丝刀、控制平板等价值较低的设备、工具，导致生产设备金额较低。

2、自主生产过程中委外加工或直接采购半成品进行组装的具体情形及占比情况

公司主要从事产品硬件、软件以及生产工艺的设计，生产过程以组装为主。公司的电池总成、控制器总成等全部通过外协加工方式完成组装，公司完成电池总成、控制器总成等零件设计后，自行采购电芯、IC、MOS 等核心物料，并发货至外协工厂完成组装。公司采购的轮毂电机、车架等均为公司负责设计和参数设定，并委托供应商生产，待供应商生产完成后，公司从供应商处采购半成品。此外，公司转向机构总成、脚控总成等工序较为简单的半成品零件为公司采购基础物料后自行组装或前加工获得。公司主要产品的组装工序见本问之“一、（一）、1、（2）公司生产工序情况以及生产设备金额较低的具体原因”。公司生产组装使用的半成品零件的获得方式具体如下：

序号	零件种类	获得方式
1	电池总成、控制器总成、仪表盘总成、鹅头总成	委外加工
2	轮毂电机、车架/车体以及挡泥板、装饰壳、踏板警示贴等配件	直接采购
3	转向机构总成、胶碗压块组成、脚控总成等工序较为简单的零件及配件	公司进行组装或前加工获得

3、说明与“自主生产”的含义是否相符，如果仅进行组装生产，是否与公司的核心技术、创新能力相矛盾

公司生产组装环节包含较多工序，并非简单组装，并且公司生产还包含前期设计、软件程序导入、测试、包装等多个主要环节由公司独立完成，符合“自主生产”含义，以上环节具体内容参见本问询回复问题 19 之“一、（六）、3、发行人生产经营主要流程”。

在公司生产的主要环节中，核心技术形成软件程序导入是公司产品拥有更出色性能以及更丰富功能的核心因素，是公司技术先进性、创新能力的主要表现。前期设计环节中，公司需对产品外形进行设计，公司设计的产品曾获得美国 IDEA 奖、德国 iF 奖，中国设计红星奖等多项国内外知名设计奖项，也是公司创新能力的主要表现。

(二) 说明在 OEM 模式下，公司采购关键物料发送给 OEM 工厂、或由 OEM 工厂直接从公司指定的供应商采购指定型号和规格物料涉及的材料情况，说明过程中的权利义务转移情况，相应的会计处理是否客观反映业务实质

1、OEM 模式下，公司采购关键物料发送给 OEM 工厂、或由 OEM 工厂直接从公司指定的供应商采购指定型号和规格物料涉及的材料情况

公司自 2018 年起开始与 OEM 工厂展开大规模合作，并采用将公司自采的关键物料发送给 OEM 工厂或由 OEM 工厂直接从公司指定的供应商采购指定型号和规格物料的模式，各模式具体情况如下：

模式	具体情况
客供物料 (卖断模式)	客供物料是指由公司采购后销售给 OEM 工厂进行加工或组装的物料。
零元客供物料 (代加工模式)	零元客供物料属于客供物料，与普通客供物料的区别在于原材料发送给 OEM 工厂时未作销售处理。
客指物料	客指物料为 OEM 工厂直接向发行人指定供应商购买的原材料。

(1) 主要客供物料及金额如下表：

单位：人民币万元

物料名称	2019 年 1-6 月	2018 年度
电池总成	11,413.26	17,440.37
轮毂电机总成	3,859.35	4,985.85
控制器总成	2,218.62	3,954.65
仪表板总成（黑）	827.11	1,248.09
合计	18,318.34	27,628.96

(2) 主要零元客供物料及金额如下表：

单位：人民币万元

物料名称	2019 年 1-6 月	2018 年度
电池总成	6,517.67	273.68
内置电池组件	2,754.04	2.60
控制器总成	839.24	44.36
仪表板总成	485.34	54.89
轮毂电机总成	1.70	249.81
合计	10,597.99	625.35

2、OEM 模式下，物料的权利义务转移情况，相应的会计处理是否客观反映业务实质。

项目	客供物料 (卖断模式)	零元客供物料 (代加工模式)	客指物料
具体过程、权力义务转移情况及会计处理	<p>1. 公司购买物料： 公司购买物料，于物料所有权转移给公司时确认应付账款以及存货，该等存货的所有归属于公司；</p> <p>2. 公司向 OEM 工厂销售物料： 公司根据其向 OEM 工厂发出的生产订单向 OEM 工厂销售物料。OEM 工厂收到物料后，物料的所有权归 OEM 工厂所有。</p> <p>在向 OEM 工厂销售物料时公司会在账面确认销售收入并结转存货成本以及相关存货的账面价值；</p> <p>3. 公司购买 OEM 成品： OEM 工厂按照公司发出的订单生产完成后，公司自 OEM 工厂购买产成品。公司收到产成品并检验合格后产成品的所有权归公司所有，同时公司确认应付账款及存货。</p> <p>4. 于编制财务报表时，公司将冲减向 OEM 工厂销售物料时确认的收入以及成本。</p>	<p>1. 公司购买物料： 公司购买物料，于物料所有权转移给公司时确认应付账款以及存货，该等存货的所有归属于公司；</p> <p>2. 公司向 OEM 工厂提供物料 公司根据其向 OEM 工厂发出的生产订单向 OEM 工厂提供物料，同时公司继续拥有相关物料的所有权并对物料进行管理。公司对移至 OEM 工厂的物料不确认收入，也不进行成本结转。</p> <p>3. 公司购买 OEM 成品： OEM 工厂按照公司发出的订单生产完成后，公司自 OEM 工厂购买产成品，并确认应付账款及存货（该金额不包括产成品中所含零元客供物料的金额）。同时，公司将这些产成品对应的仍然记录于公司存货金额中的零元客供物料成本结转至相应产成品成本。</p>	<p>1. OEM 工厂购买物料 OEM 工厂根据公司向其发出的生产订单向公司指定的供应商采购物料。OEM 工厂收到物料后，物料所有权归 OEM 工厂所有。这一阶段公司对 OEM 工厂向指定供应商采购的物料没有所有权；</p> <p>2. 公司购买 OEM 成品： OEM 工厂按照公司发出的订单生产完成后，公司自 OEM 工厂购买产成品，并确认应付账款及存货。</p>
会计处理是否反映业务实质	<p>公司销售原材料给 OEM 工厂用于生产加工的物料中虽然物料相关所有权的风险报酬名义上已转移，但被销售物料最终将会以产成品的形式被公司购回，因此该物料销售不具有商业</p>	<p>零元客供物料在物料实物转移给 OEM 工厂后，公司仍然拥有该等物料的所有权，因此公司继续将该等物料确认为存货的会计处理反映了其业务实质。</p>	<p>客指物料不属于公司的资产，公司对其没有所有权，因此公司无需进行任何会计处理，这反映其业务实质。</p>

	<p>实质，不符合收入确认原则。公司于编制财务报表时将这部分物料销售确认的收入和成本进行抵消的处理反映了销售给 OEM 工厂物料的业务实质。</p>		
--	--	--	--

（三）说明发行人与 OEM 工厂的交货约定，结合 OEM 厂商的期末库存水平、库存周转数据等说明是否存在发行人将存货压在 OEM 工厂处的情形

发行人与 OEM 工厂约定，订单交货地点为 OEM 工厂，由客户或发行人指定的第三方物流前往 OEM 工厂提货并验货，OEM 工厂按照发行人发送的《发货通知单》进行交付，交货后产品的损毁灭失风险即由发行人承担。

由于公司 OEM 工厂均为公司的非关联企业，且 OEM 工厂所生产产品于销售给公司前其所有权归 OEM 工厂所有，因此公司并不能直接获取 OEM 工厂的期末库存水平、库存周转数据等。报告期内，公司未发生过由于自身原因，要求 OEM 工厂于完工后推迟发货的情况。

（四）说明发行人与 OEM 工厂的合作是否排他

根据发行人与欣旺达、昆山富士锦电子有限公司、昆山华夏儿童用品有限公司、比亚迪股份有限公司等 OEM 工厂签订的委托加工协议，发行人可与多个 OEM 工厂签订同一产品的委托加工协议，但其中欣旺达与昆山富士锦电子有限公司已与发行人签订《保密和不竞争协议》，不可为其他公司就《保密和不竞争协议》中的限定的产品进行委托加工。

此外，发行人与全部 OEM 工厂签订的委托加工协议中明确指出，发行人委托加工所涉及的所有知识产权、发行人提供给 OEM 工厂的全部技术数据及委托加工过程中所有衍生或转换而成的 OEM 工厂技术数据、委托加工过程中产生的全部产品或服务及设计成果（包括成品半成品、中间产品等）均归发行人所有，OEM 工厂不得将以上知识产权及成果应用于发行人项目以外的其他项目产品或未经发行人允许授权任何第三方使用。

（五）说明发行人与 OEM 工厂的定价方式，发行人是否掌握 OEM 工厂的成本核算数据

1、OEM 工厂的定价方式

公司选择与新的 OEM 工厂展开合作或与已合作 OEM 工厂委托加工新产品时，会与 OEM 工厂确定加工价格，具体流程如下：

（1）公司生产中心产品管理项目部通过邮件向其发送产品 BOM 表、组装操作与产品检验的指导书、报价表模板，OEM 工厂一般两周内根据以上资料反馈报价表；

（2）生产中心产品管理项目部与运营部对 OEM 反馈的报价表进行核算，如出现分歧，将由产品管理项目部与 OEM 工厂进行交涉；

（3）经过生产中心运营部核算 OEM 工厂报价单合理无误后，产品管理项目部会将最终的报价单通过邮件反馈给 OEM 工厂，以此作为日后生产订单中的定价依据；

（4）在 OEM 工厂完成生产订单后，会根据实际生产情况向公司发送《BOM 成本对账表》，主要内容为 OEM 工厂自采的原材料的实际价格与最初公司发送的 BOM 表中记载价格的差异值，经过供应链采购部确认合理无误后，根据《BOM 成本对账表》调整最终结算价格。

此外，公司每半年会与 OEM 工厂重新核定委外加工价格。

2、发行人掌握的 OEM 工厂成本核算数据

（1）人工费用

在公司与 OEM 工厂最终确认的报价表中，OEM 工厂需提供生产所需的直接或间接人员的工种、工时、单位成本的明细，并由此估算单位产品所需的直接、间接人工费用。

（2）制造费用

在公司与 OEM 工厂最终确认的报价表中，OEM 工厂需提供生产所需使用的厂

房、设备、专用产线、工装、夹具、治工具、水电的费用，并由此估算单位产品所需的制造费用。

(3) BOM 成本

在 OEM 工厂完成生产订单后，会根据实际生产情况向公司发送《BOM 成本对账表》，其中包含 OEM 工厂实际生产过程中自采原材料的 BOM 成本价格。

(六) 说明在 OEM 生产占比快速上升的背景下对产品质量控制的安排

2018 年，公司开始大规模采用 OEM 生产模式，为了保证产品质量，公司制定相关制度并确认负责质量把控、监督及核查的部门，同时制定月度 OEM 绩效考核制度，对其质量进行实施监控。

1、制定相关制度并确认负责质量把控、监督及核查的部门

为了加强与 OEM 工厂合作的流程控制以及对 OEM 生产产品的质量把控，公司制定了《OEM 管理程序》，明确 OEM 新产品导入、OEM 量产运维管理、OEM 项目结束管理及 OEM 售后管理四项工作流程与管理程序，其中由公司质量管理部、研发质量部、技术支持与售后部负责各流程中对于产品质量的把控、监督及核查，具体情况如下：

(1) OEM 新产品导入

OEM 新产品导入流程中，公司质量控制相关部门及其具体职责如下：

公司部门		具体职责
质量管理部	DCC	负责按需输出 OEM 新产品导入或 ECN 导入需求的产品资料
	QPM	负责于 OEM 新产品导入时提供现场支持、稽核及判定试产质量通过与否
	SQE	负责支持 OEM 供应商开发审查、新产品物料封样等工作
研发质量部		负责 OEM 新产品或 ECN 导入的认证、可靠性评估与测试、量产准入、物料封样和整机封样等工作

(2) OEM 量产运维管理

OEM 量产运维管理流程中，公司质量控制相关部门及其具体职责如下：

公司部门		具体职责
质量管理部	QS	负责组织定期 OEM 审核及体系完善工作
	PQE	负责 OEM 量产产品质量现场控制、改善与售后处理
研发质量部		组织公司质量和技术专家以及 OEM 工厂专家，对特定质量缺陷和共性故障组成项目组，以项目形式组织攻关解决

(3) OEM 项目结束管理

OEM 项目结束管理流程中，公司质量控制相关部门及其具体职责如下：

公司部门	具体职责
质量管理部	负责确认回收的工装检具的状态与数量

(4) OEM 售后管理

OEM 售后管理流程中，公司质量控制相关部门及其具体职责如下：

公司部门	具体职责
质量管理部-CQE	负责对接 OEM 反馈售后不良、客户质量投诉及售后故障率统计与整改等工作
技术支持与售后部	负责反馈属于 OEM 责任的售后不良，并对接 OEM 处理 OEM 责任的售后不良品

2、月度 OEM 绩效考核

公司产品管理项目每月组织各部门（包括质量、工程、采购等）对 OEM 的运行健康度、输出达标情况及满意度等进行考评与打分，以此作为 OEM 承接新项目与量产任务的决策依据。公司 OEM 绩效考核主要从报价成本、NPI&技术、订单交付、质量管理四个维度进行，其中质量管理的权重为 25%。

质量管理考核从八个维度进行考核，每个维度都有对应的单项权重及考核标准。通过月度 OEM 绩效考核，公司可以更直观地对 OEM 生产质量进行把控、监督，并对 OEM 工厂进行管理。OEM 质量管理考核的具体考核指标情况如下：

序号	考核指标	单项权重	考核标准	标准分值
1	重大质量事故（市场、过程等，按纳恩博重大质量事故等级定义）	25%	0 次/月	100
			1 次/月	50
			≥2 次/月	0
2	客诉次数（产生费用或退货）	15%	0 次/月	100
			1 次/月	80

			2次/月	60
			≥2次/月	0
3	进料检验批退率	10%	≤2%	100
			≤5%	80
			≤10%	60
			>10%	0
4	开箱检查合格率	20%	≥97.5%	100
			≥95%	80
			≥90%	60
			<90%	0
5	成功实施质量专案改善活动（加分激励项，改善活动需获公司质量部认可）	5%	≥3次/月	100
			2次/月	50
			1次/月	20
			0次/月	0
6	现场质量文件/标准更新的时效性	5%	全部最新	100
			标准更新后文件 >1天未更新	50
			标准更新后文件 >3天未更新	0
7	直通率	10%	≥95%	100
			≥85%	75
			≥80%	60
			<80%	0
8	问题点解决效率（到期关闭问题数/问题总数*100%）	10%	1	100
			≥90%	75
			≥80%	60
			<80%	0

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于 OEM 生产模式的相关问题的说明与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。公司说明所述 OEM 相关会计处理方法符合《企业会计准则》的规定。

问题二十六：

招股说明书披露，公司产品销售覆盖线上、线下渠道，采用直营与分销相结合的销售模式。

请发行人：（1）在公司各渠道主要销售模式及各模式下代表客户、代表平台情况表中，将平台/客户一列进一步按照境内销售、境外销售划分；（2）以列表方式扼要披露各类销售模式下的主要合同约定，包括但不限于付款模式、商品是否买断、物流费用和广告宣传费的承担方式、折扣和返利、售后服务及质保等，披露与不同类型客户确定销售数量和销售单价的方式；（3）按照公司的业务模式修改收入确认政策的披露内容，并结合主要合同约定说明收入确认的具体方法是否反映业务模式中的权利义务关系，说明退货约定、质保约定以及7天无理由退货等对收入确认的影响，说明公司是否有积分活动及相应会计处理，说明在线上销售模式中物权是否转移至分销商或平台对收入确认的影响，分析说明新收入准则适用对公司定制产品独家分销渠道收入确认的影响；（4）说明公司参与确定各渠道终端零售价的具体方式，比较同类产品对不同渠道的销售价格及终端价格的差异情况，并说明公司如何处理向小米销售产品定价、向其他客户销售产品定价以及终端零售价之间的关系，结合公司销售价格在终端零售价中的占比分析公司在产业链中的地位；（5）说明先发货至境外仓库、后按订单发货的模式下的销售金额及涉及客户情况，说明该类业务中公司的收入确认时点是否符合准则规定，客户预付的货款是否具有定金性质；（6）补充披露公司与小米集团利润分成模式和供货价直接采购模式的差异，两种模式的交易金额比较，说明两种合作模式未来是否仍将持续；（7）说明公司在与小米的利润分成模式的具体实现方式，说明交货签收、对账结算、利润分成等交易环节的具体过程、发票开具情况、会计处理及合规性，说明在分成模式下分阶段确认收入的会计政策是否符合会计准则的规定，在第一次收入确认时的定价不含乙方（发行人）利润和间接成本的做法下交易是否具备商业实质，相应收入确认政策和确认时点是否能反映合同约定的商业实质，披露分成比例，说明分成计算中各要素的数额或具体确定方式和各方认可方式，公司对于其中涉及小米方或第三方的数据如何确认，说明公司将取得的分成计入

产品收入而非单独确认收入的依据，说明是否存在小米最终实现销售但发行人无法取得利润分成的情形，说明是否存在通过小米交易实现盈余管理的情形，说明小米库龄情况，说明 2018 年末、2019 年 6 月 30 日对小米应收账款的增加是否对应了真实实现的销售业务；（8）披露在线上 M2C 直营模式中是否由第三方代为运营，说明分别与各平台签订协议的主要内容，平台佣金是否作为公司的销售收入总额进行确认及理由；（9）说明“定制产品独家分销”的销售实现方式，说明将其归类为线下渠道中是否恰当，说明通过“定制产品独家分销”渠道向小米集团销售与通过“自主品牌-线上 M2C 直营”中的小米有品（代售/寄售）渠道进行销售的关系，说明小米有品代收和寄售的权利义务约定、收入确认和定价等方面的差异；（10）说明通过 indiegogo 进行众筹销售的具体业务内容，是否涉及股权众筹，说明相应的业务数据和会计处理情况，说明众筹是否符合相关法律法规的规定，是否会被处罚；（11）结合对境内外共享电滑板车竞争格局的分析，说明该行业的主要运营企业情况、其电滑板车的采购来源，分析说明该类企业本身是否能实现盈亏平衡，是否有能力向发行人支付货款，说明该类企业的采购是否存在明显的季节性，分析说明公司 2018 年、2019 年 1-6 月对该类企业的销售是否可持续，说明公司与该类客户在售后服务方面的约定情况；（12）补充披露公司各分销渠道与进场费、上架费、分成费或宣传推广费分摊等有关的主要约定、发生金额及会计处理；（13）披露报告期内各渠道的退换货金额和比例、维修费用、退换货或维修的执行流程，结合合同中与售后服务相关的约定，说明收入会计政策中关于销售退回估计的具体方法及是否恰当；（14）说明与调整欣旺达记账模式相关销售退回的具体情况、会计处理，是否涉及追溯调整。招股说明书披露，“根据利润分成模式相关协议的约定，在不存在质量问题的情况下，小米集团会买断小米定制产品”。但申报材料显示，公司与小米通讯技术有限公司签订的《采购协议》中约定，小米通讯有权对库存时间达到一定条件的滞销品退货。请发行人解释有关披露是否准确，说明该等条款对收入确认政策的影响。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表明确意见。

一、公司说明

(一) 在公司各渠道主要销售模式及各模式下代表客户、代表平台情况表中, 将平台/客户一列进一步按照境内销售、境外销售划分

公司各渠道主要销售模式、各模式下代表客户、代表平台境内、境外划分情况如下:

渠道	销售模式	平台/客户	
		境内	境外
线下	定制产品 独家分销	小米集团	-
	自主品牌 分销	杭州融力、深圳逢刚等分销商	KSR、Athena、KP Sport 等垂直渠道分销商, MediaMart 等欧洲客户, Walmart、BestBuy、Costco 等美国连锁分销商
	ODM 产 品直营	标致雪铁龙、大众等汽车主机厂	Voi、Uber、Skinny 和 Encosta 等 共享业务客户
线上	自主品牌 分销	京东自营、苏宁易购等平台	亚马逊 (Amazon) 等平台
	自主品牌 M2C 直营	公司官网、天猫、京东、小米有品等平台	公司官网、Indiegogo 等平台

注: MediaMart、Walmart、Bestbuy 等客户均为通过第三方分销商进一步分销。

(二) 各类销售模式下的主要合同约定, 包括但不限于付款模式、商品是否买断、物流费用和广告宣传费的承担方式、折扣和返利、售后服务及质保等, 以及与同类型客户确定销售数量和销售单价的方式

1、各类销售模式的主要合同约定

公司各类销售模式主要合同约定情况如下:

销售模式		付款模式	商品是否买断	物流费用和广告宣传费的承担方式	折扣和返利	售后服务及质保等
定制产品 独家 分销	直接采购模式	先货后款, 每月进行 对账后客户收到公司 开具的发票起 45 个 工作日内支付货款	是	主要由客户 承担	无	按照小米官网 中的售后服务 标准, 全部由 公司承担;
	分成模式	基础货款为先货后款 形式, 每月进行对账				双方在规定的 质量不良率

		后客户收到公司开具的发票起 45 个工作日内支付货款；分成款则为每月对账后客户收到公司开具的发票起 30 个工作日内支付货款				内，各自承担售后服务费用
ODM 产品直营		先款后货	是	主要由客户承担	无	根据公司与不同客户的商业谈判结果，为 ODM 产品提供商业谈判相对应的质保期。对于质保期内 ODM 产品发生的质量问题，执行情况会参照具体的商业谈判结果，例如提供换货及维修服务或者在发出 ODM 产品时为客户提供一定比例的可更换配件
自主品牌线下分销		以先款后货为主，部分优质分销商客户会采用先货后款形式，给予 30 天账期	是	主要由由客户承担	无	公司满足终端客户因质量问题产生的退换货及维修需求
自主品牌线上分销		先货后款，给予 30 天账期	是	公司送货到客户的物流费用主要由公司承担、客户再销售的物流费用由客户承担，广告宣传费主要用由客户承担	无	公司满足客户因质量、滞销等问题产生的退换货及维修需求
自主品牌线上 M2C 直营	公司官网	先款后货	是	主要由公司承担	无	主要为公司按照平台规定承担相应售后服务
	天猫旗舰店	客户确认收货 15 天后，货款自动转到公司支付宝账户				

	京东旗舰店	客户确认收货第二天，货款自动转到公司京东钱包账户				
	小米有品	先货后款，给予30天账期				

2、不同类型客户确定销售数量和销售单价的方式

公司各类型客户确定销售数量和销售单价的具体方式如下：

客户类型		确定销售单价的方式	确定销售数量的方式
定制产品独家分销	直接采购模式	公司在与小米集团开展某项新产品的合作或已合作产品需要进行价格变动时，公司根据小米集团格式要求，提供 BOM（物料清单），在小米集团系统录入成功后，公司与小米集团基于公司导入的 BOM 协商确认最终采购价格。	小米集团根据实际需求向公司发送 PO（采购订单），包含采购产品型号、采购数量、已约定好的采购单价以及采购总额。公司在收到小米集团发出的 PO 后，在 3 个工作日内在小米集团 PO 上签字盖章并返还给小米集团，成为双方之有效订单，如公司未能在上述时间内确认订单并返还甲方，视为公司对订单信息无异议，该订单视为有效订单。
	利润分成模式	基础采购价：公司在与小米集团开展某项新产品的合作或已合作产品需要进行价格变动时，公司根据小米集团格式要求，提供 BOM（物料清单），在小米集团系统录入成功后，公司根据小米集团模板提供有效报价单，经小米集团确认后作为公司产品的成本价，最终基础采购价在不高于成本价的前提下由双方协商确定。 利润分成：小米集团根据每月实际销售情况计算销售收入，去除相应产品的公司成本以及小米集团成本后，按照约定比例，给予公司利润分成。	
ODM 产品直营	自主品牌线下分销	公司在与客户开展某项新产品的合作或已合作产品需要进行价格变动时，公司会向客户发送报价单，在不低于公司价格委员会制定的最低出厂价的前提下经双方协商确认最终销售单价。	客户根据实际需求向公司发送 PO（采购订单），包含采购产品型号、采购数量、已约定好的采购单价以及采购总额。公司收到 PO 并确认后反馈给客户确认信息，该 PO 作为双方认可的有效订单。
	自主品牌线上分销		
自主品牌线上 M2C 直营		公司根据价格委员会制定的建议零售价在线上平台上进行标价	客户于线上平台下单并付款后，其下单数量作为公司向客户的销售数量。

(三) 按照公司的业务模式修改收入确认政策的披露内容，并结合主要合同约定说明收入确认的具体方法是否反映业务模式中的权利义务关系，说明退货约定、质保约定以及7天无理由退货等对收入确认的影响，说明公司是否有积分活动及相应会计处理，说明在线上销售模式中物权是否转移至分销商或平台对收入确认的影响，分析说明新收入准则适用对公司定制产品独家分销渠道收入确认的影响

1、收入确认

各销售渠道具体收入确认方法如下：

(1) 定制产品独家分销

公司定制产品独家分销渠道为小米集团定制产品业务。公司与小米集团主要是通过利润分成模式进行合作，根据利润分成模式相关协议的约定，在不存在质量问题的情况下，小米集团会买断小米定制产品，公司不能私自对外销售。公司按照成本价格向小米集团供应定制产品，小米集团通过其自有销售渠道实现对最终用户的销售，将利润部分与公司按照事先约定的比例进行分成，其中公司将供应环节的基础采购价和收到的利润分成部分计入产品销售收入。小米集团定制产品于小米集团验收合格入库后，公司以基础采购价确认收入；小米集团将收到的商品对外销售后，公司按照小米集团销售毛利以及事先确定的分成比例确认分成收入。

(2) 线下自主品牌分销

公司线下自主品牌分销渠道为自主品牌产品向第三方实体分销商销售。公司按照与第三方线上分销商签订的合同，将货物交付分销商，分销商完成货物验收时确认收入。

(3) ODM 产品直营

公司 ODM 产品直营渠道主要系为海外共享客户提供定制产品业务。公司按照同海外共享客户签订的合同，按照基于 FOB（装运港船上交货）、FCA（货交承运人）或 EXW（工厂交货）条款确认收入。ODM 产品直营业务不接受客户无理由退货。

(4) 线上自主品牌分销

公司线上自主品牌分销渠道为自主品牌产品向第三方网络分销商销售。公司按照与第三方线上分销商签订的合同，将货物交付分销商，分销商完成货物验收时确认收入。

(5) 自主品牌 M2C 直营

公司自主品牌 M2C 直营为公司自主品牌产品通过公司自营的线上商铺直接向最终客户进行销售。公司于终端消费者确认签收货物时确认收入。

公司按照历史数据，分别对各类别客户、各类交易及各合同或协议下的销售退回进行估计，并按照预计退货金额抵减销售收入及销售成本。

2、结合主要合同约定说明收入确认的具体方法是否反映业务模式中的权利义务关系

销售渠道	合同条款约定	公司分析
定制产品独家分销	<p>1、公司与小米通讯技术有限公司所签订的《业务合作协议》条款如下： “第4条 订单执行： 4.4 乙方将产品交付至有效订单中指定的交货地点，甲方指定收货人应对产品进行初步验收，并签署收货凭证以接收初步验收合格的订单产品。初步验收合格后，甲方有权对产品进行进一步验收，如果进一步验收不合格，乙方应当按照甲方的要求进行退换货。”</p> <p>2、公司与小米通讯技术有限公司所签订的《采购协议》条款如下： “第3条：适用 3.2 乙方将产品交付至有效订单中指定的交货地点，甲方指定收货人对产品进行初步验收，并签署收货凭证以接收初步验收合格的订单产品。甲方接受订单产品后所发生的损失由甲方负责（不含接收前产品的损毁及瑕疵），在甲方接收订单产品之前所发生的损失由乙方负责。甲方经初步验收接收订单产品，并不减轻或免除乙方对本协议项下订单产品的质量所应承担的责任和义务。”</p>	<p>合同条款中规定：“甲方指定收货人应对产品进行初步验收，并签署收货凭证以接收初步验收合格的订单产品”以及“甲方接受订单产品后所发生的损失由甲方负责（不含接收前产品的损毁及瑕疵），在甲方接收订单产品之前所发生的损失由乙方负责”，因此小米签收或初步验收，即接收订单产品后，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。又由于小米签收时，根据小米分成相关条款的规定，公司仅有权收取产品基础采购价的货款，因此于小米签收时公司按照小米签收商品的成本确认收入。</p> <p>于小米将其从公司采购的商品销售给最终用户后，根据小米分成相关条款的规定，公司同小米将按销售毛利的5:5比例分成，于小米对最终客户销售后，公司确认分成收入。</p> <p>考虑到分成收入金额只有在小米对最终用户销售后才能确</p>

		定，因此公司于小米向最终用户销售后确认分成收入是恰当的，且符合《企业会计准则》的规定。
线下自主品牌分销	合同未明确约定交付条款。相关条款包括： 运输：一般由甲方（公司）指定货运或快递公司进行公路运输，运费由乙方（客户）负责，如有特殊需求或促销行为，将特别说明。 结算方式：甲方（公司）收到乙方（客户）货物全款到账后，甲方负责发货，款到发车。	根据合同条款，公司于乙方签收后确认收入。在合同没有明确约定的情况下，可以合理判断于乙方签收后，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。
线下 ODM 产品直营	线下 ODM 产品均为出口，因此于销售合同中会明确说明贸易方式，包括：FOB（装运港船上交货）、FCA（货交承运人）或 EWX（工厂交货）。以下合同条款为 EWX（工厂交货）条款： “ <u>装运；所有权；损失风险；海关：</u> 在本协议中，产品交货条件应采用工厂交货（指定交货地点为纳恩博工厂）（国际贸易术语解释通则 2010）。Bird 应安排其承运人在纳恩博工厂接收产品交付。当纳恩博在纳恩博工厂向 Bird 或 Bird 的承运人交付产品时，产品的所有权和产品丢失或损坏的风险从纳恩博转移到 Bird。”	对外贸易合同条款的交货条款约定了货物风险转移的条件、时点及状态，因此公司根据对外贸易条款所规定的商品权利义务转移时点作为收入确认时点是恰当的。
线上自主品牌分销	公司与北京京东世纪贸易有限公司所签订的《产品购销协议》条款如下： “第三条 产品订购、运输及收货 3.2 乙方负责将订单列明的产品，通过甲方仓储预约系统按照约定的时间（即除双方另有约定外，应于甲方订单系统记录的下单时间之日起，同城 5 天，异地 10 天送达；同城、异地是指乙方发货地与甲方收货仓库是否处于同一市级行政区域界定）、运输方式足量保质送至甲方指定地点，如遇甲方原因使乙方未按预约相应送货时间完成送货的，乙方按双方另行协商的时间预约送达，产品所有权自甲方验收入库后转移甲方；产品在交付甲方验收入库前的一切费用及风险责任由乙方承担。”	合同条款中规定：“产品所有权自甲方验收入库后转移甲方；产品在交付甲方验收入库前的一切费用及风险责任由乙方承担”，因此客户验收入库后，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，同时公司确认收入。因此公司该业务模式中收入确认的方法符合《企业会计准则》的规定。
自主品牌 M2C 直营	公司于京东旗舰店的销售条款如下： “关于退换货 自买家收到商品起 7 天内（以物流签收时间为准）可申请无理由退货，商品退回运费买家承担，但需满足以下两种情况。 1、商品收到未开箱，包装及车体完好无损，经由售后客服核验，符合该标准，可以申请无理由退货。2、商品收到已开箱，包装及车体完好无损，车体及所有相关附（配）件（如：保修卡、说明书、赠品等）完好无损，产品未激活且无任何使用痕迹，不影响商品完好，具体标准咨询售后客服。”	根据合同条款，公司于客户签收后确认收入。签收后，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。对于 7 天内无理由退货的条款以及超过七天的预计退货情况，公司预计退回比例，估计可能会被退回的金额，并对这一部分收入于期末进行冲减。

3、说明退货约定、质保约定以及 7 天无理由退货等对收入确认的影响

项目	合同约定	分析
最终消费者退货约定及 7 天无理由退货。 (注)	“关于退换货 自买家收到商品起 7 天内（以物流签收时间为准）可申请无理由退货，商品退回运费买家承担，但需满足以下两种情况。 1、商品收到未开箱，包装及车体完好无损，经由售后客服核验，符合该标准，可以申请无理由退货。2、商品收到已开箱，包装及车体完好无损，车体及所有相关附（配）件（如：保修卡、说明书、赠品等）完好无损，产品未激活且无任何使用痕迹，不影响商品完好，具体标准咨询售后客服。”	公司依据历史经验合理估计退货率以及合同退货条款，于资产负债表日对本期已销售商品未来期间可能发生的销售退回金额进行估计，并冲减当期销售收入。
最终消费者质保约定（注）	（1）15 天内换货或维修 “自用户签收次日起 15 天内，发生非人为损坏性能故障，消费者可以选择换货或维修，其中赠品等不在换货范围内。” （2）保修条款 起保时间依次以购车发票、Ninebot 官方电商平台订单、产品激活日期或 Ninebot 公司系统记录日期进行保修（电商以客户签收次日起为起保日期）。 主机：1 年；附件：6 个月；外观易损件：3 个月。	根据《企业会计准则 13 号——或有事项》的相关规定，公司于销售商品时给予最终用户的保修条款构成一项或有负债。于资产负债表日公司根据历史经验对预计未来可能发生的维修成本进行估计，预估的质保金确认为当期销售费用并同时确认一项预计负债。

注：对于 ODM 直营产品，公司不接受无理由退货申请。根据公司与不同客户的商业谈判结果，为 ODM 产品提供商业谈判相对应的质保期。对于质保期内 ODM 产品发生的质量问题，执行情况会参照具体的商业谈判结果，例如提供换货及维修服务或者在发出 ODM 产品时为客户提供一定比例的可更换配件。对于质保期内因质量问题产生的退货成本，在实际发生时进行账务处理。

4、说明公司是否有积分活动及相应会计处理

报告期内，公司不存在积分活动。

5、说明在线上销售模式中物权是否转移至分销商或平台对收入确认的影响

销售渠道		公司分析
线上	自主品牌分销	公司自主品牌分销渠道的对象主要为京东自营、苏宁易购、亚马逊等电商平台及其他线上分销商。公司委托第三方物流公司将商品发往电商的指定仓库，由电商平台负责订单管理及后续的物流配送等。消费

		者直接向电商下单并付款，电商收到消费者款项后通过其自有物流或第三方物流向消费者直接发货。根据公司与电商平台的合同约定，相关商品自电商平台验收入库后，公司不再承担与相关商品可能发生损毁灭失等形成的损失。公司取得与电商平台结算权利的时点（即验收入库时点），相关商品所有权上的主要风险及报酬转移给电商平台，公司依据与电商结算确认销售收入符合企业会计准则的规定。
	自主品牌 M2C 直营	直销模式，公司的客户为商品的最终消费者。公司通过线上电子商务平台对外销售，公司收到客户订单后发货，在消费者确认签收的时点，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。公司于消费者确认签收的时点确认销售收入。

6、分析说明新收入准则适用对公司定制产品独家分销渠道收入确认的影响

公司定制产品独家分销渠道为小米集团定制的产品。根据合同条款约定以及原收入准则的相关规定，此类收入根据收入金额能否可靠确定的情况分两段进行确认：

- （1）于独家定制产品被小米集团接收后按照同产品成本相同的金额确认收入；
- （2）于小米集团向最终用户销售后确认自小米集团取得的分成款。

在新收入准则框架下，此类存在分成约定的公司定制产品独家分销渠道的销售收入应适用新收入准则有关可变对价的规定，具体分析如下：

财政部于 2017 年 7 月 5 日颁布的《企业会计准则第 14 号——收入》（“新收入准则”）规定：

“第九条：合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行还是在某一时点履行，然后在履行了各单项履约义务时分别确认收入。

履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。企业为履行合同而应开展的初始活动通常不构成履约义务，除非该活动向客户转让了承诺的商品。”

在新收入准则框架下，公司定制产品独家分销渠道业务包括一项履约义务即公司向小米集团交付货物，公司定制产品独家分销渠道的收入应于实际完成履约义务时（货物交付时）确认。由于分成条款的金额只有在小米集团将产品销售给最终用

户后才能最终确定，因此于公司交付小米集团货物时并不能确定分成收入的具体金额。这部分金额属于可变对价，新收入准则规定：

“ 第十六条，合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数但包含可变对价的交易价格应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。”

根据新收入准则第十六条的规定，公司定制产品独家分销渠道的销售于收入确认时应就可变对价进行估计，并按照最佳估计金额于履约义务完成时（商品交付时）确认收入。在对可变对价进行估计时，应考虑上述关于可变对价估计的限制的规定，即“包含可变对价的交易价格应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额”收入确认后，对可变对价进行的调整将计入调整当期损益。

公司认为，于完成履约义务时（商品交付时），公司可以根据历史交易信息以及当前市场情况并在考虑上述关于“可变对价估计的限制”的规定后合理估计并确认分成收入金额，该估计值的后续变动将计入变动当期损益。同目前的收入确认方法相比，这将导致提前确认部分或全部分成收入。

（四）说明公司参与确定各渠道终端零售价的具体方式，比较同类产品对不同渠道的销售价格及终端价格的差异情况，并说明公司如何处理向小米销售产品定价、向其他客户销售产品定价以及终端零售价之间的关系，结合公司销售价格与终端零售价中的占比分析公司在产业链中的地位

1、公司参与确定各渠道终端零售价的具体方式

公司会结合产品的销售成本及销售地区的市场情况制定建议零售价。在向客户销售产品时，会向客户提供其所购买的产品在其主要销售区域的建议零售价，并建议客户在向终端用户销售时，终端售价不要超过公司给予的建议零售价。因此公司产品的终端零售价一般即为公司给出的建议零售价或因促销等因素略有下调。

2、比较同类产品对不同渠道的销售价格及终端价格的差异情况

同类产品对不同渠道的销售价格的差异情况主要分为智能电动平衡车产品在小米集团与非小米集团销售的差异（参见本问询回复问题 23 之“一、（六）、2、关联销售的公允性”），以及智能电动滑板车在小米集团、ODM 产品直营与其它销售渠道的差异（参见本问询回复问题 24 之“一、（三）说明不同渠道、不同品牌的同类产品在核心性能特点上的差异，并分析以上差异在成本、售价和毛利率上的体现”）。

公司产品的终端价基本与公司建议零售价一致，仅有部分终端在进行促销活动时，终端价格会略低于公司建议零售价。公司同一型号产品在同一销售地区的建议零售价保持一致。公司各型号产品于各地区的建议零售价参见本问询回复问题 24 之“一、（四）、2、产品更新换代相关的终端价、出厂价变化安排”。

3、如何处理向小米销售产品定价、向其他客户销售产品定价以及终端零售价之间的关系

公司与小米集团、其他客户销售产品的定价方式见参见本问询回复问题 26 之“（二）、2 不同类型客户确定销售数量和销售单价的方式”。公司设立价格委员会，基于产品成本、所需利润空间、市场同类商品价格等多重因素，制定公司产品在终端的建议零售价格。

公司向各类客户销售定价与终端建议零售价的关系如下：

（1）定制产品独家分销

模式	销售定价与终端建议零售价的关系
直接采购模式	主要基于公司成本、终端建议零售价、给小米集团预留的利润空间等多方面制定。
利润分成模式	1、基础货款基于产品成本价制定，与终端建议零售价无直接关系； 2、分成款主要基于公司与小米集团各自承担的成本以及小米集团的最终销售价格确定。

由于公司向小米集团销售产品与向其他客户销售产品种类有较大不同，两者定价无直接关系。

（2）其他销售模式

客户类型	销售定价与终端建议零售价的关系
ODM 产品直营	主要基于公司成本、终端建议零售价、给下游客户预留的利润空间等多方面制定。
自主品牌线下分销	
自主品牌线上分销	
自主品牌线上 M2C 直营	销售价格即终端建议零售价

4、结合公司销售价格在终端零售价中的占比分析公司在产业链中的地位

由于公司产品销售的模式大部分为工厂直接销售给下游客户，因此公司销售价格基本与出厂价一致。公司各产品终端建议零售价及报告期内平均出厂价情况见参见本问询回复问题 24 之“一、（四）、2、产品更新换代相关的终端价、出厂价变化安排”。

除个别处于生产周期末的产品，公司产品销售价格基本为终端建议零售价的 60%-70%，由此可见，公司凭借核心技术的先进性以及核心技术在产品中的重要性，在产业链中占据核心地位。

（五）说明先发货至境外仓库、后按订单发货的模式下的销售金额及涉及客户情况，说明该类业务中公司的收入确认时点是否符合准则规定，客户预付的货款是否具有定金性质

该模式下的主要客户为境外的 ODM 线下直营与自有品牌线下分销客户，其收入确认时点符合准则规定，客户预付的货款不具有定金性质，具体情况如下：

模式要素	具体内容
运行方式	为确保供货的及时性，公司根据境外销售预测，先将一定数量的产成品发至公司位于境外的仓库保管，随后根据境外客户订单进行销售的模式。
采用原因	采用这种模式主要是考虑到境外运输周期较长，因此建立海外仓库库存以便保证向终端用户发货的及时性。
主要客户	Voi、SEAT, S.A.、KSR Group GmbH 等境外客户。
销售金额	报告期内，此种模式下的销售金额分别为 38,604.01 万元、30,154.96 万元、42,720.93 万元及 40,777.27 万元。
收入确认的方式及是否符合准则规定	发货至境外仓库、后按订单发货的模式下，货物发至境外仓库后，由于货物所有权相关的风险和报酬依然为公司所有，因此不确认收入，不做存货成本结转。境外公司将货物发至客户并由客户确认签收后，货物所有权相关的风险和报酬转移给客户，同时公司确认收入并结转存货成本。该类业务收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。
预付货款是否具有订金属性	该模式下，公司收款方式以先收款后发货为主，因此客户预付的款项为预付全部货款，不具有定金的性质。

(六) 补充披露公司与小米集团利润分成模式和供货价直接采购模式的差异，两种模式的交易金额比较，说明两种合作模式未来是否仍将持续

1、公司与小米集团利润分成模式和供货价直接采购模式的差异

公司与小米集团利润分成模式和供货价直接采购模式的主要差异为采购产品的型号、定价方式、最终付款模式以及售后服务及质保不同。

利润分成模式下，公司向小米集团销售的产品主要为小米集团定制整车产品及搭配使用的其它产品，均为小米集团在全渠道或境内范围内独家分销；直接采购模式下，主要为小米定制产品九号平衡车、九号平衡车 Plus 的海外版及配件等。两种合作模式对应的采购产品如下：

采购模式	采购产品
利润分成	九号平衡车（国内版）、九号平衡车 Plus（国内版）、Ninebot miniPRO、米家电动滑板车、米家电动滑板车 Pro 及小米云台相机、头盔、护具等搭配使用产品
直接采购	九号平衡车（海外版）、九号平衡车 Plus（海外版）以及停车支架、贴纸、改装套件等产品配件

两种合作模式定价方式、最终付款模式以及售后服务及质保的差异见参见本问询回复问题 26 之“一、（二）各类销售模式下的主要合同约定，包括但不限于付款模式、商品是否买断、物流费用和广告宣传费的承担方式、折扣和返利、售后服务及质保等，以及与同类型客户确定销售数量和销售单价的方式”。

2、两种模式的交易金额比较

公司向小米集团销售产品以利润分成模式为主、直接采购模式为辅的方式进行。报告期内两种模式涉及的具体金额及占比情况如下：

单位：人民币万元

模式	2019 年 1-6 月		2018 年		2017 年		2016 年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
分成模式	103,470.08	98.54%	237,615.01	97.62%	99,496.53	97.66%	64,199.27	99.88%
直采模式	1,533.45	1.46%	5,803.09	2.38%	2,387.86	2.34%	79.07	0.12%
合计	105,003.53	100.00%	243,418.10	100.00%	101,884.39	100.00%	64,278.34	100.00%

3、两种合作模式未来将持续进行

目前公司与小米集团两种合作模式均良好运行，双方对目前两种模式下的销售产品型号、产品定价等主要条款均为认可态度，根据公司目前与小米集团签订的合作协议，预计未来两种模式将持续进行。

(七) 说明公司在与小米的利润分成模式的具体实现方式，说明交货签收、对账结算、利润分成等交易环节的具体过程、发票开具情况、会计处理及合规性，说明在分成模式下分阶段确认收入的会计政策是否符合会计准则的规定，在第一次收入确认时的定价不含乙方（发行人）利润和间接成本的做法下交易是否具备商业实质，相应收入确认政策和确认时点是否能反映合同约定的商业实质，披露分成比例，说明分成计算中各要素的数额或具体确定方式和各方认可方式，公司对于其中涉及小米方或第三方的数据如何确认，说明公司将取得的分成计入产品收入而非单独确认收入的依据，说明是否存在小米最终实现销售但发行人无法取得利润分成的情形，说明是否存在通过小米交易实现盈余管理的情形，说明小米库龄情况，说明 2018 年末、2019 年 6 月 30 日对小米应收账款的增加是否对应了真实实现的销售业务

1、公司与小米的利润分成模式的具体实现方式

在与小米的利润分成模式下，公司以成本价格向小米集团销售小米定制电动平衡车、电动滑板车等相关产品，并收取相应的货款收入；在小米集团实现小米定制产品最终对外销售后，将利润部分与公司按照约定的比例进行分成，公司收到分成款项。

2、说明交货签收、对账结算、利润分成等交易环节的具体过程、发票开具情况、会计处理及合规性

交易环节	具体过程	发票开具情况	会计处理
生产预测及订单处理	小米集团根据未来市场需求预期提前 3 个月向公司提交销售预测，并通过小米供应商关系管理系统向公司下发采购订单，公司按照小米订单计划安排生产。	不适用	不适用

交货签收	公司根据小米集团订单安排生产。产品生产完毕后，公司直接安排从代工厂向小米发货，公司将产品交付至订单指定的交货地点，小米指定收货人对产品进行验收。	不适用	不适用
对账结算	公司销售会计于每月末核对公司的出货明细表，与从小米集团供应商关系管理系统获取的小米集团当月入库明细表进行核对，双方数据核对一致后，公司按照对账结果以对方收到货物对应的成本金额确认第一部分收入，并开具增值税发票。	货款发票：于对账完成后，小米根据对账结果在其供应商平台中提交增值税发票开票申请，公司根据开票申请开具增值税专用发票	公司于每月末根据对账结算结果，确认销售收入并结转存货成本，同时确认应收账款以及增值税销项税。其中主营业务收入和主营业务成本金额相同。会计分录如下： 借：应收账款-小米集团 贷：主营业务收入-小米集团 应交税费-增值税销项税 借：主营业务成本 贷：存货
利润分成	根据公司与小米集团签订的《业务合作协议》，小米集团财务部门每月在供应商关系管理系统中上传产品交付与销售明细，公司销售会计复核明细表中的销售价格、分成比例等信息，公司财务核对无误后，于小米集团供应商关系管理系统提交对账单，待收到小米集团财务确认的分成款结算单后，公司确认产品分成收入，并向小米集团开具增值税发票。	分成款发票：小米集团根据实际销售定制产品情况按月向公司开具分成款结算单，公司确认无误后，小米集团根据结算单信息在其供应商平台中提交增值税发票开票申请。公司根据开票申请开具增值税专用发票；公司按照不含税金额确认收入计算应交增值税销项税额。	公司于每月末收到小米分成款结算单时，确认分成收入并计提增值税销项税额。会计分录如下： 借：应收账款-小米集团 贷：主营业务收入-小米集团 应交税费-增值税销项税

3、说明在分成模式下分阶段确认收入的会计政策是否符合会计准则的规定，在确认基础货款收入时的定价不含乙方（发行人）利润和间接成本的做法下交易是否具备商业实质，相应收入确认政策和确认时点是否能反映合同约定的商业实质。

（1）根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，公司对分成模式下分阶段确认收入是否符合会计准则的规定的分析如下：

收入确认条件	公司分析
--------	------

企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	公司与小米集团签订的《业务合作协议》中约定，公司根据小米集团供应商关系管理系统下达的采购订单向小米集团安排发货，相关货物自小米集团签收后与货物所有权相关的风险及报酬转移至小米集团。小米集团签收后，对相关产品拥有在全部渠道的销售和处置权，且与相关商品损毁灭失的风险由小米集团承担，故公司认为小米集团签收后与相关风险及报酬已经转移给购货方。
企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	公司向小米发出商品并经过小米集团验收合格后，与商品相关的所有权自小米签收后转移至小米，公司不再保留与售出商品所有权相关的任何继续管理权，也没有对已售出商品实施有效控制。
收入的金额能够可靠计量	对于基础货款收入，小米集团采购每一款产品的单价和数量在采购订单中都有明确的规定，这些订单均由公司和小米集团双方认可。此外，公司和小米集团每月通过小米分销系统确认交易金额。 对于分成款收入，小米集团将产品销售给终端消费者后，按照对外销售总额扣除采购成本及相关费用后与公司进行分成，并每月与公司进行结算。由于小米集团会根据市场环境、季节性等因素调整其对外销售价格，最终销售价格存在波动，故在货物交付时其金额无法进行可靠计量。 原收入准则中没有对于可变对价的明确规定，公司在收入确认的计量时以能可靠计量的部分为限，符合谨慎性原则
相关经济利益很可能流入企业	公司与小米集团开展合作以来，小米集团均按照合同约定的信用期限向公司支付货款，未出现违约或拖欠货款情形。公司根据以往与小米集团合作的经验认为小米信誉良好，故公司认为销售商品相关的经济利益很可能流入企业。
相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量	公司产品单位成本采用加权平均方法按照各月实际原材料领用成本、加工费、直接人工成本以及其他制造费用等实际成本除以各月实际发货数量计算。每月根据收入确认数量相应结转营业成本，故相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量。

(2) 分成收入属于产品收入的一部分，且小米集团签收货物时商品所有权上的主要风险和报酬已转移给小米集团，公司在确认基础货款收入时的定价不含乙方（发行人）利润和间接成本的做法只是因为在公司将货物销售给小米集团时分成金额尚不确定，该会计处理不影响交易本身的商业实质。

4、披露分成比例

报告期内，公司与小米集团的分成比例以 **50%：50%** 为主，报告期内分成比例保持稳定，不存在调节利润的情形，上述分成比例符合双方签署的合同和相关报价单的约定，在可预见的未来不会发生重大变化。

5、说明分成计算中各要素的数额或具体确定方式和各方认可方式，公司对于其中涉及小米方或第三方的数据如何确认。

分成计算中涉及的关键要素包括小米定制产品销售价格以及公司与小米集团的分成比例，其中，小米集团根据市场公平定价销售小米定制产品，分成比例根据合同约定形式经双方认可。

公司销售会计有权限登录小米集团供应商关系管理系统，并查看小米集团财务人员在该系统上传的产品交付与销售明细，并确认分成比例金额是否准确。

6、说明公司将取得的分成计入产品收入而非单独确认收入的依据

公司取得的分成收入属于产品收入的一部分，并非单独的一项收入。公司首先按照货物的成本金额确认货款收入，由于在公司将货物销售给小米集团时分成金额尚不确定，因此在分成金额确定后确认这部分产品收入。

7、说明是否存在小米最终实现销售但发行人无法取得利润分成的情形

公司与小米集团的分成条款经双方认可且体现在合作协议中，且公司销售会计可以通过小米集团供应商关系管理系统查看小米定制产品的销售情况。小米集团信用状况良好，于报告期，未发现小米集团最终实现销售但发行人无法取得利润分成的情形。

8、说明是否存在通过小米交易实现盈余管理的情形，说明小米库龄情况

在公司与小米集团的合作中，小米集团采购产品的数量以及其向下游客户的销售均由小米集团独立决定或完成，故公司无法通过与小米集团交易实现盈余管理的情况。

公司无法从小米销售系统中提取未销售产品的库龄信息，小米集团也不会向公司提供其库存商品的库龄信息。经小米集团确认，其通常保存约 1-2 个月预计销售量的库存以确保充足货源并兼顾较低的库存成本；报告期内，各期末小米集团自公司采购商品的存货库存水平符合小米集团的正常库存需求，不存在滞销或存货异常的情况。

9、说明 2018 年末、2019 年 6 月 30 日对小米应收账款的增加是否对应了真实实现的销售业务

报告期内，公司对小米集团收入及应收账款金额如下：

单位：人民币万元

项目	2019年6月30日/2019年1-6月	2018年12月31日/2018年度	2017年12月31日/2017年度	2016年12月31日/2016年度
营业收入	105,003.53	243,418.10	101,884.39	64,278.34
营业收入增长率		138.92%	58.51%	
应收账款	60,790.98	63,215.07	11,014.83	10,481.31
应收账款增长率	-3.83%	473.91%	5.09%	
应收账款周转率	1.69	6.56	9.48	

如上表所示，2018年和2019年1-6月公司销售收入快速增长，尤其在期末前1-2个月受到双11、618、圣诞、元旦等线上线下促销活动影响，小米集团采购公司产品的需求相比平时会有明显提升。公司与小米集团结算的方式为“先货后款”，存在45天（分成模式基础货款与直采模式货款）或30天（分成模式分成款）的账期，加上对账和开票时间，故期末应收账款约等于2个月的销售金额。2018年末及2019年6月30日应收账款余额已于期后全额收回。

（八）披露在线上 M2C 直营模式中是否由第三方代为运营，说明分别与各平台签订协议的主要内容，平台佣金是否作为公司的销售收入总额进行确认及理由

1、线上 M2C 直营模式主要由公司自主运营

公司线上 M2C 直营主要由公司自主运营，不存在第三方代为运营的情形，具体包括由公司人员负责产品上架、填写价格与产品描述、售前及售后客服等工作。线上 M2C 直营模式相对应的主要平台包括天猫、京东、小米有品等。

2、平台签订协议的主要内容

公司与电商平台签订协议的主要内容参见本问询回复问题 26 之“一、（二）、1、各类销售模式的主要合同约定”。

3、平台佣金计入公司的销售收入总额的理由

公司作为主要责任人通过 M2C 的线上平台向最终消费者销售产品。M2C 线上平台作为公司的代理，并不承担商品销售及售后的主要责任，也不承担相关产品的存货风险。因此，公司全额确认销售商品收入，包括平台支付给公司货款时已经扣除的平台佣金。公司将平台佣金作为一项销售费用于发生时进行确认，而非抵减销售金额，故公司将平台佣金计入公司销售收入总额。

（九）说明“定制产品独家分销”的销售实现方式，说明将其归类为线下渠道中是否恰当，说明通过“定制产品独家分销”渠道向小米集团销售与通过“自主品牌-线上 M2C 直营”中的小米有品（代售/寄售）渠道进行销售的关系，说明小米有品代收和寄售的权利义务约定、收入确认和定价等方面的差异

1、“定制产品独家分销”的销售实现方式及其归类为线下渠道的理由

在定制产品独家分销模式下，公司在确认小米集团发出的 PO（采购订单）后安排相应产品的备货，并在小米集团支付除利润分成以外的全部货款后再向小米集团发出货物，小米集团验收货物后，产品物权由公司转移给小米集团，公司同时确认该笔交易的收入。

公司将定制产品独家分销模式归类为线下渠道，一方面因为公司与小米集团的交易均未通过线上销售平台完成，另一方面，小米集团将公司产品销售给其客户时主要通过线下销售渠道完成，与公司线下分销模式的客户的再销售模式基本类似。

2、通过“定制产品独家分销”渠道向小米集团销售与通过“自主品牌-线上 M2C 直营”中的小米有品（代售/寄售）渠道进行销售无直接关系

定制产品独家分销模式的销售协议中客户签约主体为小米通讯科技有限公司，自主品牌-线上 M2C 直营模式中小米有品（代售/寄售）渠道的销售协议中客户签约主体为小米有品科技有限公司、有品信息科技有限公司、小米科技有限责任公司，以上两种模式的客户签约主体均为小米集团的子公司或关联方。

而两种模式在销售产品的种类、定价方式、付款方式、物流费用承担方式、售后服务及质保等方面均存在差异，具体差异参见本问询回复问题 26 之“一、（二）各类销售模式下的主要合同约定，包括但不限于付款模式、商品是否买断、物流费用和广告宣传费的承担方式、折扣和返利、售后服务及质保等，以及与同类型客户确定销售数量和销售单价的方式”。

综上所述，以上两种销售模式并无直接关系。

（十）说明通过 indiegogo 进行众筹销售的具体业务内容，是否涉及股权众筹，说明相应的业务数据和会计处理情况，说明众筹是否符合相关法律法规的规定，是否会被处罚

根据《美国备忘录》，发行人目前共有 Loomo（“路萌”机器人）、Drift W1（Segway Drift W1）、Gokart（卡丁改装套件+智能电动平衡车产品）和 MAX（九号电动滑板车 MAX G30）四个 Indiegogo 众筹销售项目，该四个项目的众筹内容为 Indiegogo 个人用户“贡献”研发和/或生产的资金，换取一定的奖励（即以折扣价购买特定的产品），且上述众筹项目均不涉及“股权众筹”。

若众筹项目涉及股权众筹，则其必须满足美国联邦证券法和有关州的州证券法的证券注册规定或满足豁免情形的要求。鉴于发行人上述四个众筹销售项目均不涉及股权众筹，故该等众筹销售项目不违反联邦证券法和州证券法的限制性规定。

以上四款产品的众筹销售分为两种模式：

1、Loomo 由公司直接在 indiegogo 上进行发布，公司聘用代理公司进行线上运营并支付相应费用。众筹期间，客户可向 indiegogo 支付全部货款购买产品或配件，也可以直接捐赠金额支持产品研发等方式参与众筹，indiegogo 在扣除平台服务费后将货款支付给公司，在众筹完成后公司向支付全部货款的客户发出相应产品或配件。

2、Drift W1、GoKtat 和 MAX 三款产品不是直接由公司在 indiegogo 上发布，而是由公司客户 Hong Kong LongHam Tec. Co.,Limited 进行发布，公司仅负责向

Hong Kong LongHam Tec. Co.,Limited 销售产品，所有众筹相关的推广宣传、物流运输等费用均由 Hong Kong LongHam Tec. Co.,Limited 承担。公司与 Hong Kong LongHam Tec. Co.,Limited 在产品上线前签订《合作协议》，约定公司产品的销售型号与销售单价；Hong Kong LongHam Tec. Co.,Limited 在 indiegogo 上完成众筹后，会根据众筹数量向公司发出采购订单，公司在确认采购订单会向 Hong Kong LongHam Tec. Co.,Limited 开具发票，在确认 Hong Kong LongHam Tec. Co.,Limited 向公司支付全额货款后公司发出相应货物。

以上四款产品在 indiegogo 上众筹销售数量及金额如下：

序号	产品名称	销售数量（台）	销售金额（万美元）
1	Loomo	816	107.96
2	Drift W1	2,436	104.49
3	Gokart	1,312	134.07
4	MAX	6,982	468.50

注：1、Loomo 机器人的销售金额为最终众筹金额，包含捐赠金额、配件销售金额以及需要支付给 indiegogo 的平台服务费等费用；

2、部分参与 Gokart 众筹的客户仅购买其中的卡丁改装套件或智能电动平衡车产品。

（十一）结合对境内外共享电滑板车竞争格局的分析，说明该行业的主要运营企业情况、其电滑板车的采购来源，分析说明该类企业本身是否能实现盈亏平衡，是否有能力向发行人支付货款，说明该类企业的采购是否存在明显的季节性，分析说明公司 2018 年、2019 年 1-6 月对该类企业的销售是否可持续，说明公司与该类客户在售后服务方面的约定情况

1、共享滑板车企业融资情况较好，充分具备支付货款能力

目前主流的共享滑板车运营商以未上市的创业企业为主，难以获取准确的财务数据进行分析。根据市场公开信息，主流共享滑板车运营商仍处于投入大量资金拓展市场阶段，均未实现盈亏平衡，但主流共享滑板车运营商的融资情况较好，资金较为充沛，充分具备向公司支付货款的能力。主流共享滑板车运营商近期融资情况如下：

序号	共享滑板车企业	融资阶段	融资时间	融资金额	投资方
1	Uber	IPO	2019/5/10	81 亿美元	公开发行
		战略投资	2019/4/19	10 亿美元	丰田汽车、软银中国
2	Lyft	IPO	2019/3/29	23.4 亿美元	公开发行
3	Voi	B 轮	2019/3/4	3,000 万美元	未公开
		A 轮	2018/11/21	5,000 万美元	Balderton Capital, Raine Ventures
4	Flash	A 轮	2019/1/19	5,500 万欧元	Target Global, Signals Venture Capital, Idinvest Parnters
5	Wind	种子轮	2018/11/22	2,200 万美元	Source Code Capital, HV Holtzbrinck Ventures
6	Bird	D 轮	2019/7/23	未公开（估值 25 亿美元）	红杉资本领投
		-	2018/6/29	3 亿美元	红杉资本领投, Accel、B Capital、CRV、Sound Ventures、Greycroft 等跟投
7	Lime	E 轮	2019/2/3	4 亿美元	未公开

公司目前与共享滑板车运营商客户采用先款后货的付款模式，在客户支付全部货款后才会向其发出产品，避免客户难以支付货款给公司带来损失的风险。

2、共享滑板车企业采购来源

目前主流的共享滑板车运营商中，除美国的 Bird、Lime 于 2018 年向公司采购电动滑板车产品，现改为使用自主研发产品外，美国的 Uber、Lyft、Spin 与欧洲的 Voi、Wind、Flash 以及巴西的 Grow 均将公司作为独家供应商或第一供应商。除公司外，还有浙江欧凯车业有限公司等公司作为以上主流共享滑板车运营商的第二或第三供应商。

3、共享滑板车企业采购不存在明显的季节性

共享滑板车运营企业具有单笔采购数额较大、采购间隔时间较长的特点，具体为在前一批电动滑板车使用时间较长需要更新或业务规模扩大需增加市场产品投放时进行新一批次的集中采购，因此在时间间隔方面存在一定周期性，但不存在明显的季节性。

4、共享滑板车企业客户的可持续性

在美国地区，近几年共享电动滑板车的使用量快速增长，市场规模不断扩大。Lime、Bird、Lyft 及 Uber 四家公司作为共享电动滑板车的引领者已在美国数十个城市投放共享滑板车。2018 年 12 月，Lime 在其年度报告中公布，其投放的每辆电动滑板车日均使用频率达 8-12 次。2019 年 3 月，Google 地图宣布在 iOS 和安卓应用中可以支持直接搜索附近的 Lime 单车和 Lime 滑板车，目前支持全世界 100 个城市的用户使用。

欧洲地区通勤人口数量较多且汽车保有量低于美国，因此电动滑板车共享业务有望迅速增长。Lime 已在法国巴黎、瑞士苏黎世等地区开始投放、测试共享电动滑板车。欧洲最大电动滑板车共享公司 Voi 公司也于 2019 年 3 月 4 日对外透露，该公司已在新一轮融资中筹得 3,000 万美元；其产品自 2018 年 8 月在斯德哥尔摩等北欧城市投放以来已积累了 40 多万名乘客，共搭乘 75 万余次；Voi 公司同时计划在意大利、德国、挪威和法国等其他欧洲国家进行业务扩张；此外，根据公司最新官网信息，Voi 公司的总骑乘距离已超过 500 万公里。

在拉丁美洲地区，最大的最后一公里共享出行平台 Grow 也推出了共享电动滑板车业务并且其规模正在快速扩大。

目前共享滑板车行业规模仍在快速增长，美国、欧洲等国家或地区使用共享电动滑板车的用户规模持续扩大，亚太、拉丁美洲也有望大规模推出共享电动滑板车业务。公司作为国际知名电动滑板车供应商，是主流共享滑板车运营商采购电动滑板车的主要选择。公司对共享电动滑板车客户的销售具有可持续性。

5、与共享滑板车企业客户的售后服务约定

公司在向共享滑板车企业发出货物时，会随货物提供一定比例配件作为支持，并为部分客户提供约定的质保期内因质量问题产生的退换货或维修服务。此外，在质保期或质保范围以外的产品，公司也会以收费的方式为共享滑板车企业提供维修服务。

(十二) 补充披露公司各分销渠道与进场费、上架费、分成费或宣传推广费分摊等有关的主要约定、发生金额及会计处理

报告期内，公司未发生进场费、上架费以及分成费。

报告期内，公司各分销渠道发生的宣传推广费发生金额如下：

单位：人民币万元

渠道	销售模式	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
线下	定制产品独家分销	154.28	223.20	92.11	1.7
	自主品牌分销	1,768.66	2,946.17	2,591.12	1,478.55
	ODM产品直营	-	-	-	-
线上	自主品牌分销	234.00	315.75	107.32	44.83
	自主品牌M2C直营	80.41	114.84	82.06	19.35

公司宣传推广费主要为进行广告宣传、线下活动推广、线上平台推广发生的费用，公司于此类费用发生时或根据合同约定的推广期间分期确认宣传推广费用。

(十三) 披露报告期内各渠道的退换货金额和比例、维修费用、退换货或维修的执行流程，结合合同中与售后服务相关的约定，说明收入会计政策中关于销售退回估计的具体方法及是否恰当

1、公司各渠道的退换货金额和比例、维修费用、退换货或维修的执行流程

(1) 公司各渠道的退换货金额和比例

报告期内，公司各分销渠道各渠道的退换货金额和占对应销售收入比例如下：

单位：人民币万元

渠道	销售模式	类别	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
线下	定制产品 独家分销	金额	1,037.87	3,187.22	2,911.43	1,004.20
		占对应销售收入比例	0.99%	1.31%	2.86%	1.56%
	自主品牌 分销	金额	3,983.35	7,475.26	4,364.41	5,602.63
		占对应销售收入比例	7.52%	11.40%	14.04%	12.08%
		金额	375.08	-	-	-

	ODM 产品 直营	占对应销售 收入比例	0.69%	-	-	-
线上	自主品牌 分销	金额	1,762.20	909.17	227.05	182.28
		占对应销售 收入比例	33.40%	8.41%	12.80%	10.56%
	自主品牌 M2C 直营	金额	164.47	277.22	57.07	118.18
		占对应销售 收入比例	4.26%	4.08%	2.11%	4.61%
合计		金额	7,322.97	11,848.87	7,559.96	6,907.29
		占销售收入 比例	3.31%	2.80%	5.50%	6.01%

(2) 公司各渠道的维修费用

报告期内，公司各分销渠道各渠道的维修费用金额如下：

单位：人民币万元

渠道	销售模式	类别	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
线下	定制产品独家分销	金额	553.13	458.42	485.69	471.23
	自主品牌分销	金额	607.11	173.55	146.98	339.94
	ODM 产品直营	金额	408.45	145.21	-	-
线上	自主品牌分销	金额	20.87	15.57	8.45	12.65
	自主品牌 M2C 直营	金额	15.33	9.78	12.91	18.80

(3) 公司各分销渠道退换货执行流程

① 定制产品独家分销

定制产品独家分销合作对象为小米集团，根据签订的《售后 RMA 协议》相关约定，公司接受小米集团向终端用户提供的七天无理由退货以及终端用户十五日内质量问题换货，小米集团与公司每月结算退货款项。报告期内，小米集团根据其收到终端用户退货（主要包括 7 天无理由退货及质量退货），定期通知公司从小米集团仓库提取退货商品。

② 线下自主品牌分销

根据公司与线下经销商的相关协议约定与实务操作，产品经线下经销商确认签收后，货物风险转移给线下经销商。在线下经销商签收货物后，公司不接受线下经销商的退货，若存在不良品，公司接受线下经销商的换货。但公司向终端用户提供 7 天无理由退货以及终端用户 15 日内质量问题换货。

③ ODM 产品直营

根据公司政策与 ODM 产品直营客户的相关协议约定与实务操作，ODM 产品根据协议约定的交货条件交付后，货物风险转移给相关客户。公司不接受 ODM 产品的无理由退换货申请。根据公司与不同客户的商业谈判结果，为 ODM 产品提供商业谈判相对应的质保期。对于质保期内 ODM 产品发生的质量问题，执行情况会参照具体的商业谈判结果，例如提供换货及维修服务或者在发出 ODM 产品时为客户提供一定比例的可更换配件。

④ 线上自主品牌分销

根据公司与线上经销商的相关协议约定与实务操作，产品经线上经销商确认签收后，货物风险转移给线上经销商。在线上经销商签收货物后，公司不接受线上经销商的退货，若存在不良品，公司接受线上经销商的换货。但公司向终端用户提供 7 天无理由退货以及终端用户 15 日内质量问题换货。

⑤ 线上自主品牌 M2C 直营

根据公司政策，公司接受通过线上直营渠道向终端用户提供 7 天无理由退货以及终端用户 15 日内质量问题换货。公司定期从线上分销商提取退货商品。

2、结合合同中与售后服务相关的约定，说明收入会计政策中关于销售退回估计的具体方法及是否恰当

根据企业会计准则的相关规定，退货权属于附有销售退回条件的商品销售。

公司在与交易相关的经济利益很可能流入，相关的收入能够可靠计量且满足各种销售模式下的特定收入确认标准时，确认相关的收入。对于公司接受终端客户无理由或质量问题退货的安排，公司在确认产品销售收入的同时根据历史经验合理估计退货率，对预计未来可能发生的退货金额进行估计，冲减相应收入及成本并同时确认与退货相关的预计负债。

对于换货及售后质保期内的维修，公司承担与此相关的售后服务成本并不影响与销售相关的产品风险和报酬转移的判断，因此并不影响公司各种模式下相关收入

确认的时点和金额。综上，公司在确定各种销售模式下的收入确认时，已充分考虑了相关的售后服务安排对公司各种销售模式下的收入确认时点和金额的影响。

（十四）说明与调整欣旺达记账模式相关销售退回的具体情况、会计处理，是否涉及追溯调整。招股说明书披露，“根据利润分成模式相关协议的约定，在不存在质量问题的情况下，小米集团会买断小米定制产品”。但申报材料显示，公司与小米通讯技术有限公司签订的《采购协议》中约定，小米通讯有权对库存时间达到一定条件的滞销品退货。请发行人解释有关披露是否准确，说明该等条款对收入确认政策的影响

1、说明与调整欣旺达记账模式相关销售退回的具体情况、会计处理，是否涉及追溯调整

客供物料模式下公司在发送物料给 OEM 工厂时做销售处理，同时结转存货成本。但由于此类销售并不具有商业实质，因此于月末结账时，此类销售所确认的收入和成本将做抵销处理。由于向 OEM 工厂发货时所记录的销售已经做了抵销处理，因此当 OEM 工厂退回这一部分销售时所冲销的收入和成本也将在月末结账时抵销。因此 OEM 工厂退回公司销售的物料时，并不会影响公司收入，也不涉及追溯调整。

2、有关披露是否准确，说明该等条款对收入确认政策的影响

虽然小米通讯在部分合同约定有权对库存时间达到一定条件的滞销品退货，但于报告期内未发生过此类退货，公司合理判断此类退货发生的可能性极低，因此在实际发生退货时冲减收入及相应成本。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于不同销售模式的会计处理的说明与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。公司说明所述会计处理方法符合《企业会计准则》的规定。

问题二十九：

招股说明书披露，报告期内公司向前五大客户销售占比分别为 76.97% 83.25% 和 77.86%。

请发行人：（1）披露公司与主要客户达成业务合作、取得订单的主要方式，说明签订合同的主要条款；（2）补充披露按销售渠道和销售模式的主要客户、销售金额及占比；（3）披露主要客户的主要情况、合作历史，说明并扼要披露报告期内主要客户的变动情况、向主要客户销售金额的变动原因；（4）结合公司产品在主要客户同类采购中的占比和主要客户销量或使用量数据，分析公司对主要客户销售金额的变动原因；（5）披露公司于报告期末的在手订单情况，并结合下游行业和主要客户的发展情况、与客户签订的框架合作协议等，说明向主要客户销售是否具有可持续性；（6）披露《保荐工作报告》中识别的发行人与 Bird 的商业纠纷具体情况、进展、律师专业意见，说明相关存货、应收款项的风险，并在风险因素一节中提示相关风险。

公司高管赵欣（现任共享出行事业部总经理）曾担任温岭市钱江进出口有限公司销售经理，钱江进出口为公司 2016 年第三大客户。请说明聘请赵欣的原因及背景，并结合媒体关于共享单车行业腐败的报道，说明公司是否存在通过商业贿赂取得业务的情况。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表明确意见，说明对客户核查的具体情况、核查方式、覆盖金额和比例。

一、公司说明

（一）披露公司与主要客户达成业务合作、取得订单的主要方式，说明签订合同的主要条款

公司主要客户达成业务合作、取得订单的主要方式及其对应的销售模式情况如下：

年度	序号	客户名称	达成业务合作、取得订单的主要方式	销售模式
2019年1-6月	1	小米集团	公司早期产品曾在小米集团渠道销售，小米集团在了解到公司具备较强的产品研发、生产能力，与公司开展定制产品分销合作	定制产品独家分销
	2	Voi	在市场上了解到公司为全球领先的电动滑板车供应商后，主动与公司联系并达成合作	线下 ODM 产品直营
	3	Uber	在市场上了解到公司为全球领先的电动滑板车供应商后，主动与公司联系并达成合作	线下 ODM 产品直营
	4	Skinny	在市场上了解到公司为全球领先的电动滑板车供应商后，主动与公司联系并达成合作	线下 ODM 产品直营
	5	Encosta	在市场上了解到公司为全球领先的电动滑板车供应商后，主动与公司联系并达成合作	线下 ODM 产品直营
2018年度	1	小米集团	见 2019 年 1-6 月“小米集团”	
	2	Bird	在市场上了解到公司为全球领先的电动滑板车供应商后，主动与公司联系并达成合作	线下 ODM 产品直营
	3	Neutron	在市场上了解到公司为全球领先的电动滑板车供应商后，主动与公司联系并达成合作	线下 ODM 产品直营
	4	京东自营	公司早期产品于京东平台销售，京东自营认为公司产品具备较强的创新性以及良好的市场前景，与公司开展线上分销合作	自主品牌线上分销
	5	Encosta	见 2019 年 1-6 月“Encosta”	
2017年度	1	小米集团	见 2019 年 1-6 月“小米集团”	
	2	SDONA, LLC.	在市场上了解公司产品，并认可公司产品的创新性以及良好的市场前景，遂与公司达成美国市场的经销合作协议	自主品牌线下分销
	3	京东自营	见 2018 年度“京东自营”	
	4	Personal Transportation Systems Limited	原为赛格威客户，在公司收购赛格威后，Personal Transportation Systems Limited 了解公司产品并认可公司产品的创新性以及良好的市场前景，于是成为公司客户	自主品牌线下分销
	5	KSR	原为赛格威客户，在公司收购赛格威后，KSR 了解公司产品并认可公司产品的创新性以及良好的市场前景，于是成为公司客户	自主品牌线下分销
2016年度	1	小米集团	见 2019 年 1-6 月“小米集团”	
	2	SDONA, LLC.	见 2017 年度“SDONA, LLC.”	
	3	温岭市钱江进出口有限公司	与公司同为 KSR 不同品类产品的供应商，经 KSR 介绍，成为公司客户	自主品牌线下分销
	4	KSR	见 2017 年度“KSR”	
	5	京东自营	见 2018 年度“京东自营”	

与以上主要客户签订合同的主要条款参见本问询回复问题 26 之“一、（二）、1、各类销售模式的主要合同约定”。

（二）补充披露按销售渠道和销售模式的主要客户、销售金额及占比

公司的销售模式分为定制产品独家分销、ODM 线下直营、自主品牌线下分销、自主品牌线上分销、自主品牌线上 M2C 直营五种，具体情况如下：

1、定制产品独家分销

该模式下，公司客户仅包含小米集团一家，报告期内其销售金额如下：

单位：人民币万元

年度	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
销售金额	105,003.53	243,418.10	101,884.39	64,278.34

2、ODM 线下直营

公司自 2018 年开展 ODM 线下直营模式，主要客户为 Voi、Uber、Skinny 等共享电动滑板车运营商，销售产品主要为智能电动滑板车及其配件。

报告期内，该模式主要客户的销售金额及占比如下：

单位：人民币万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占该模式收入比例
2019 年 1-6 月	1	Voi	10,244.53	18.93%
	2	Uber	9,246.31	17.08%
	3	Skinny	8,456.37	15.62%
	4	Encosta	6,883.02	12.72%
	5	Wunder Fleet GmbH	4,484.68	8.29%
			合计	39,314.91
2018 年度	1	Bird	40,981.89	42.22%
	2	Neutron	26,231.01	27.02%
	3	Encosta	9,952.61	10.25%

年度	序号	客户名称	销售金额	占该模式收入比例
	4	Lyft	8,255.81	8.50%
	5	Uber	2,738.90	2.82%
		合计	88,160.22	90.82%

3、自主品牌线下分销

公司自主品牌产品的线下分销以北美、欧洲、拉丁美洲地区为主，主要客户包括杭州融力科技有限公司、深圳逢刚发展有限公司等境内分销商以及 KSR、Athena、KP Sport 等境外户外运动、驾驶设备销售商等，销售产品包括智能电动滑板车、各类智能电动平衡车。

报告期内，该模式客户较多且较为分散，主要客户销售金额及占比如下：

单位：人民币万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占该模式收入比例
2019年1-6月	1	杭州融力科技有限公司	4,521.21	8.54%
	2	广州广尔数码供应链管理股份有限公司	2,696.30	5.09%
	3	Synnex Corporation	2,251.53	4.25%
	4	Witt Hvidevarer A/S	1,861.13	3.51%
	5	Athena S.p.a	1,765.64	3.33%
			合计	13,905.81
2018年度	1	杭州融力科技有限公司	4,008.84	6.11%
	2	SDONA, LLC.	3,226.04	4.92%
	3	KP Sport	2,676.51	4.08%
	4	深圳逢刚发展有限公司	2,221.63	3.39%
	5	PowerData SA	2,135.76	3.26%
			合计	14,268.78
2017年度	1	SDONA, LLC.	9,271.36	29.83%
	2	Personal Transportation Systems Limited	1,451.82	4.67%
	3	KSR	907.46	2.92%
	4	Athena S.p.a	832.61	2.68%

年度	序号	客户名称	销售金额	占该模式收入比例
	5	KP Sport	767.02	2.47%
	合计		13,230.27	42.57%
2016年度	1	SDONA, LLC.	17,342.22	37.40%
	2	温岭市钱江进出口有限公司	2,787.22	6.01%
	3	KSR	2,681.96	5.78%
	4	Big Robots Europe	1,446.71	3.12%
	5	iWheel Inc	1,426.17	3.08%
	合计		25,684.28	55.39%

4、自主品牌线上分销

公司自主品牌产品的线上分销的销售对象以京东自营为主。公司将产品按供货价销售给京东等分销商，并直接与分销商进行结算。分销商再通过自身平台或线上店铺销售给最终消费者。

报告期内，该模式主要客户销售金额及占比如下：

单位：人民币万元

线上分销商	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
京东自营	3,096.97	58.70%	10,106.79	93.48%	1,495.89	84.36%	1,645.74	95.35%
其他	2,178.91	41.30%	705.49	6.52%	277.40	15.64%	80.29	4.65%
合计	5,275.88	100%	10,812.28	100%	1,773.29	100%	1,726.03	100%

5、自主品牌线上 M2C 直营

公司自主品牌线上 M2C 直营的主要平台包括公司官网、天猫、京东、小米有品等。公司通过电商平台直接将产品销售给终端客户。

报告期内，该模式主要客户销售金额及占比如下：

单位：万元

线上平台	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
公司官网	9.49	0.25%	117.22	1.73%	64.53	2.38%	131.06	5.11%
天猫	1,917.40	49.63%	2,771.42	40.80%	1,072.82	39.61%	1,221.32	47.63%
京东	1,091.36	28.25%	1,333.84	19.64%	569.35	21.02%	596.58	23.27%
小米有品	824.45	21.34%	2,091.23	30.79%	117.03	4.32%	153.41	5.98%
其他	21.07	0.55%	478.19	7.04%	884.43	32.66%	461.73	18.01%
合计	3,863.77	100%	6,791.90	100%	2,708.16	100%	2,564.10	100%

(三) 披露主要客户的主要情况、合作历史，说明并扼要披露报告期内主要客户的变动情况、向主要客户销售金额的变动原因

2016年-2017年，公司主要客户为小米集团、京东自营、SDONA、KSR等境内外线上、线下分销商。由于公司2018年开展与共享电动滑板车运营商的业务合作，且共享电动滑板车运营商客户的产品采购量较大，故自2018年起，除小米集团仍为公司第一大客户外，公司其他前五大客户基本变为共享电动滑板车运营商客户。报告期内，公司主要客户销售金额参见本问询回复问题29之“一、(二)补充披露按销售渠道和销售模式的主要客户、销售金额及占比”，主要客户情况如下：

年度	序号	客户名称	主要情况	合作历史
2019年 1-6月	1	小米集团	全球领先的智能硬件与电子产品的研发商、供应商，已建成全球最大消费类IoT物联网平台，2019年入选世界500强企业	2014年开始合作
	2	Voi	欧洲最大的共享电动滑板车运营商之一	2019年开始合作
	3	Uber	美国网约车巨头，美国最大的共享电动滑板车运营商之一	2018年开始合作
	4	Skinny	美国最大的共享电动滑板车运营商之一	2019年开始合作
	5	Encosta	南美地区最大的共享电动滑板车运营商之一	2018年开始合作
2018年 年度	1	小米集团	见2019年1-6月“小米集团”	
	2	Bird	美国最大的共享电动滑板车运营商之一	2018年开始合作
	3	Neutron	美国最大的共享单车、电动滑板车、共享电动自行车运营商之一	2018年开始合作
	4	京东自营	国内最大的自营式电商企业，2016年成为首个进入世界500强榜单的中国互联网企业，并于2017-2019年再度入选世界500强企业	公司成立之初即开始合作
	5	Encosta	见2019年1-6月“Encosta”	
2017年 年度	1	小米集团	见2019年1-6月“小米集团”	
	2	SDONA, LLC.	美国知名的电子设备分销商	2016年开始合作
	3	京东自营	见2018年度“京东自营”	

年度	序号	客户名称	主要情况	合作历史
	4	Personal Transportation Systems Limited	欧洲知名的电动交通工具分销商	2015年开始合作
	5	KSR	欧洲知名的电动交通工具分销商	2015年开始合作
2016年度	1	小米集团	见2019年1-6月“小米集团”	
	2	SDONA, LLC.	见2017年度“SDONA, LLC.”	
	3	温岭市钱江进出口有限公司	国内知名的交通工具进出口贸易公司	2016年开始合作
	4	KSR	见2017年度“KSR”	
	5	京东自营	见2018年度“京东自营”	

（四）结合公司产品在主要客户同类采购中的占比和主要客户销量或使用量数据，分析公司对主要客户销售金额的变动原因

由于公司产品在主要客户同类采购中的占比和主要客户销量或使用量数据涉及公司客户的商业机密，公司无法从客户方获得相关数据。根据公司客户反馈，公司产品均为其同类产品的独家供应商或最大供应商（小米集团的再分销情况除外）。

（五）披露公司于报告期末的在手订单情况，并结合下游行业和主要客户的发展情况、与客户签订的框架合作协议等，说明向主要客户销售是否具有可持续性

1、下游行业和主要客户的发展情况

目前，公司的主要客户包括小米集团、Voi、Uber、Skinny、Encosta等共享电动滑板车运营商以及京东自营等电商平台。小米集团与电商平台的收入、利润水平呈上升趋势，并且智能设备为其主要销售商品种类之一；共享电动滑板车运营商融资情况良好，具备较好的货款支付能力，并且随着其规模的逐渐扩大，其对电动滑板车的采购需求仍在不断上升。综上所述，公司主要客户具备充足支付货款能力且对公司产品的需求较大，公司向其销售产品的可持续性较强。公司主要客户具体发展情况如下：

（1）小米集团发展情况

根据小米集团发布的 2019 年半年报，2019 年 1-6 月小米集团实现收入 957.1 亿元，同比增长 20.2%，经调整后净利润为 57.2 亿元，同比增长 49.8%；其中 2019 年第二季度实现收入 519.5 亿元，同比增长 14.8%，经调整后净利润 36.4 亿元，同比增长 71.7%。其中 2019 年 1-6 月，IoT 及生活消费品实现收入 270 亿元，同比增长 49.3%；2019 年二季度 IoT 及生活消费品实现收入 149 亿元，同比增长 44%。

综上所述，小米集团营收及利润保持较高增速，并且 IoT 及生活消费品收入规模仍在持续增长，经营情况及未来发展前景良好。

（2）共享电动滑板车运营商发展情况

共享电动滑板车使用地区及用户规模仍在快速增长，主流共享电动滑板车运营商融资情况良好，具备持续扩张的能力，详细情况参见本问询回复问题 26 之“一、（十一）、1、共享滑板车企业融资情况较好，充分具备支付货款能力”与“一、（十一）、4、共享滑板车企业客户的可持续性”。

（3）电商平台发展情况

目前国内外主流电商平台包括京东、淘宝（阿里巴巴）、苏宁易购、亚马逊（Amazon）等。根据 wind 统计数据显示，上述企业最近一期营业收入与净利润大部分呈增长趋势，经营情况及未来发展前景良好，具体情况如下：

单位：人民币亿元

电商平台	2019 上半年营业收入	同比增长	2019 上半年净利润	同比增长
京东	2,713.62	22.00%	79.38	1254.56%
淘宝（阿里巴巴）	1,149.24	42.02%	309.49	53.97%
苏宁易购	1,355.71	22.49%	21.39	-64.36%
亚马逊（Amazon）	8,463.03	18.45%	425.27	48.59%

注：阿里巴巴财年从 4 月 1 日开始计算，上表数据为阿里巴巴 2019 年 4-6 月经营数据。

2、公司与客户签订框架协议的情况及在手订单情况

目前，公司已与小米集团、京东自营、KSR等分销客户以及Voi、Encosta等部分主要共享电动滑板车运营商客户签署框架协议，并正在推进与Uber、Skinny等主要共享电动滑板车运营商签署框架协议的事宜。框架合同中主要约定购买产品的种类、价格、付款方式、运送方式等基本条款，部分客户约定了每年的最低采购数量，但最终采购数量均以实际订单为准。

公司已与大部分主要客户签署了框架协议，建立了长期、稳定的合作关系，公司向其销售产品的可持续性较强。

由于公司除小米集团、共享电动滑板车运营商以外的客户单笔订单数额较小、下单频次较高，并且公司产品的生产周期较短且有一定产品库存，可以在较短时间内完成上述客户订单，所以公司不将上述客户的订单作为在手订单进行统计。

公司在手订单中，小米集团基本为公司向其下一个月的实际销售数量；共享电动滑板车企业客户基本为公司向其接下来1-2个月的实际销售数量，由于公司2019年5-6月已交付大量产品给共享电动滑板车企业客户，故2019年6月底共享电动滑板车企业客户的在手订单数量低于全年平均水平。

报告期末，公司在手订单涉及平衡车以及滑板车产品的交付数量情况如下：

单位：台

客户	平衡车系列	滑板车系列
小米集团	81,500	202,000
共享滑板车企业客户	-	38,082
合计	81,500	240,082

(六) 披露《保荐工作报告》中识别的发行人与 Bird 的商业纠纷具体情况、进展、律师专业意见，说明相关存货、应收款项的风险，并在风险因素一节中提示相关风险

1、发行人与 Bird 的商业纠纷具体情况、进展、律师专业意见

纳恩博（北京）与 Bird 于 2018 年 4 月 4 日签署《滑板车供应协议（SCOOTER SUPPLY AGREEMENT）》（“供应协议”），由纳恩博（北京）向 Bird 生产供应滑板车。发行人根据 Bird 于 2018 年 7 月 16 日签署的采购订单（“2018 年采购订单”）生产滑板车，并已将 2018 年采购订单所载货物根据供应协议及采购订单的约定全部实现交付¹。就 2018 年采购订单所载的最后一批货物，由于与 Bird 就已发出到达美国海关的货物归属权存在争议，Bird 拒收相关存货后存货滞留海关。

此外，由于公司 2018 年首次开展与 Bird 业务合作时，Bird 与公司签署相关保证金协议并支付给公司金额为美元 400 万元的保证金。该协议中列明，若 Bird 每季度完成目标订单量，公司将每个季度结束后的 10 个工作日内返还给 Bird 金额为总支付金额 25% 部分的保证金。根据 DORSEY & WHITNEY LLP 于 2019 年 7 月 24 日就 Bird 合同分析出具的法律备忘录，由于 Bird 仅在签约后的第一个季度完成目标订单量，公司无需退还 Bird 第二季度，第三季度和第四季度的履约保证金（总计美元 300 万元）。

因此，考虑 Bird 已经预付发行人的金额以及 Bird 已经支付的履约保证金后，Bird 尚需向发行人支付人民币 3,362.97 万元。

截至目前，发行人尚未向 Bird 提起诉讼。

2、说明相关存货、应收款项的风险，并在风险因素一节中提示相关风险。

于 2018 年末，上述纠纷发生时，公司未对存在纠纷的货物销售确认收入，因此未确认应收账款。对于此批销售之前 Bird 已经收货交易的应收账款，在扣除 Bird 已经支付的保证金以及其他预付款后，将 2018 年 12 月 31 日应收账款全额计提减

¹ 发行人与 Bird 的交易条款为 FOB，即商品控制权及风险转移时点为为公司将货物于规定期限内将货物装上 Bird 指定船只。

值。对于 2018 年 12 月 31 日滞留在港口的存货，由于未确认收入，因此未进行成本结转，并记录为一项在途存货，同时预提了相关存货可能发生的港口报关费。于 2018 年 12 月 31 日，以上账务处理充分考虑了公司可能面临的风险，并对相关资产或可能发生的费用做了充分的拨备。

于 2019 年 6 月 30 日，由于 Bird 于 2019 年陆续支付了已收货货物的应收账款，因此转回了已经计提的坏账准备。同时，公司预计滞留于港口的产品已经被海关拍卖，因此全额计提了存货跌价准备。关于 2018 年底计提的可能发生的港口管理费，公司予以冲回。于 2019 年 6 月 30 日，公司不存在就 Bird 纠纷仍有可能发生的损失项目。

（七）公司高管赵欣（现任共享出行事业部总经理）曾担任温岭市钱江进出口有限公司销售经理，钱江进出口为公司 2016 年第三大客户。请说明聘请赵欣的原因及背景，并结合媒体关于共享单车行业腐败的报道，说明公司是否存在通过商业贿赂取得业务的情况

1、聘请赵欣的原因及背景

赵欣曾任温岭市钱江进出口有限公司销售经理，主要负责温岭市钱江进出口有限公司向欧洲地区销售电动交通工具的工作。在公司与温岭市钱江进出口有限公司合作期间，赵欣与公司无业务上的往来，也不存在与公司向温岭市钱江进出口有限公司销售业务相关人员的直接联系。

2016 年，赵欣通过正常社会招聘流程应聘至公司销售岗位。公司考虑赵欣本人具有多年欧洲地区电动交通工具销售经验，因此聘任其为公司国际销售总监。2018 年 8 月，赵欣被提升为公司共享出行事业部总经理。

2、公司不存在通过商业贿赂取得业务的情况

结合媒体报道，共享单车行业腐败情况主要归结为“虚报维修人员”以及“收取供应商回扣”两点。由于国内生产自行车的企业较多，并且大部分企业在商品质量上没有本质差异，为了可以获得共享单车企业的订单，会通过给予相关人员回扣的方式取得业务。

公司是全球领先的电动滑板车供应商，在产品的性能与质量、供货能力以及售后服务等多方面均具备较大优势。公司产品搭载了自研的世界一流、全国领先的高可靠双重保护电池管理技术与高精度低成本永磁同步电机驱动技术，确保公司产品电池与电机的可靠性与耐用性；公司 2018 年共生产 179.76 万台电动滑板车产品（包含 OEM 生产），可充分应对共享电动滑板车运营商的需求；公司在美国、欧洲主要地区均设有维修站点，在质保期内为共享电动滑板车运营商提供免费维修服务。

由于产品及服务具备较强的竞争优势，公司绝大部分共享电动滑板车客户系主动寻求与公司进行合作，并将公司作为独家或第一供应商，因此公司无需通过商业贿赂手段取得业务。公司严格按照合同或订单约定收取费用并确认收入，公司及下属子公司均不存在与共享电动滑板车在正常业务以外的财务往来。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于销售、主要客户的说明中与财务报表审计有关的部分在所有重大方面与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。

针对公司报告期内销售收入、主要客户情况，我们执行的主要核查程序说明如下：

我们对公司的收入执行了访谈、函证、细节测试、截止性测试、客户走访等程序：

1.与发行人各业务线负责人进行访谈，了解各业务线业务模式、销售流程等情况。

2.获取主要客户的销售合同，对主要条款进行核查，评价收入确认时点是否正确。对与财务报表相关的销售与收款的关键控制点进行控制测试。

3.对主要客户执行发生额及往来款项余额函证程序，验证期末应收账款与报告期销售收入的真实性、准确性与完整性。2019 年 1-6 月、2018 年度、2017 年度以及 2016 年度收入的发函金额分别为 173,704.63 万元、297,570.07 万元、104,392.64

万元和 72,751.14 万元，占收入总额比例分别为 78.28%、70.06%、75.58%和 63.01%，回函金额占发函金额的比例分别为 77.38%、83.53%、98.41%和 95.85%。对于未回函客户，执行替代测试，对销售订单、出库单、出口报关单、销售发票及银行收款情况进行核查。

4.对收入执行细节测试，以收入明细表为整体使用审计抽样方法抽取样本，检查对应销售订单、物流单据、出口报关单、签收单等单据，验证收入的真实性。

5.对截止日前后的收入执行截止性测试，获得对应的订单、出库单、物流单据、出口报关单、提单、签收单等单据，验证收入是否被记录在正确的期间。

6.对小米集团、KSR Group、Lyft、杭州融力科技有限公司等主要客户进行了走访，确认其工商信息是否属实，了解其与发行人的主要业务往来、定价方式、付款交货方式、结算周期及销售情况等。

通过执行上述核查程序，我们未发现公司收入确认存在重大错报。

问题三十：

招股说明书披露，采购物料分成三类，主要包括高价值物料（如锂电池电芯、锂电池包、电动机、主要 IC 等）、关键重要物料（如电子元件、接插件、结构件、车架等）、其他辅助物料（塑胶件、标准件、轴承、包装物等通用物料）。

请发行人：（1）结合生产过程说明各主要原材料在产成品中的位置及作用，与发行人核心技术应用之间的关系；（2）按照采购物料的主要类型（包括 OEM 采购），披露各期采购金额、占比，并结合不同类产品 BOM 特征、销售结构的变动说明采购物料结构变动的合理性，分析披露 2018 年、2019 年 1 6 月采购金额显著增加的原因，说明采购规模与公司的生产销售规模是否匹配；（3）说明第一版招股说明书中披露的主要采购内容 电池、轮毂电机、控制器、车架与目前披露口径下的七项主要材料之间的内容与金额勾稽关系，说明采购占比逐年下降的原因；（4）结合公司与主要供应商的定价方式，进一步说明主要原材料采购价格变动的原因，说明是否符合材料市场价格变动趋势，说明公司是否与供应商签订锁定价格的长期供应合同；（5）说明各期采购金额与营业成本中直接材料成本之间的勾稽关系；（6）按采购的主要材料类型（包括 OEM 采购）披露主要供应商、采购金额、占采购总额比例及占同类采购比例，披露主要供应商的主要情况、合作历史，披露报告期内主要供应商变动情况、向主要供应商采购金额变动的原因，说明公司的主要代工厂欣旺达未成为公司前五大供应商的原因；（7）披露在重要原材料上是否对特定供应商存在依赖或存在进口依赖，披露小米集团等客户在发行人对供应商的选择、材料采购价格的确定上的影响，说明发行人的材料采购是否受到贸易争端的影响；（8）补充披露采购能源的情况（9）说明客户和供应商重合的情况，包括企业名称、销售和采购金额、客户和供应商重合的原因、交易定价公允性。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表明确意见，说明对供应商核查的具体情况、核查方式、覆盖金额和比例。

一、公司说明

(一) 结合生产过程说明各主要原材料在产成品中的位置及作用，与发行人核心技术应用之间的关系

1、各主要原材料在产成品中的位置及作用

公司各主要原材料在产成品中的位置及作用具体情况如下：

序号	原材料	在产成品中的位置	在产成品中的作用
1	电芯	位于电动平衡车、电动滑板车车体中的电池总成当中	电池包的重要组成部分，是产品的动力来源
2	IC	位于电动平衡车、电动滑板车车体中的控制器总成与电池总成当中	控制器的重要组成部分，是实现产品操纵控制系统的主要元器件之一
3	MOS	位于电动平衡车、电动滑板车车体中的控制器总成与电池总成当中	控制器的重要组成部分，是实现产品操纵控制系统的主要元器件之一
4	电池外协加工费及辅料	位于电动平衡车、电动滑板车车体中的电池总成当中	电池包的重要组成部分，是将电芯、IC、MOS 制作成可搭载在产品上的电池包过程中所必需的辅料及加工环节
5	轮毂电机	位于电动平衡车的全部车轮当中以及电动滑板车的前轮或后轮当中	是将电能转化为产品动能的主要部件
6	滑板车车架	电动滑板车外部架构的主要组成部分	保护电动滑板车内部结构，帮助用户更便捷使用产品的主要部件
7	平衡车车体	电动平衡车外部架构的主要组成部分	保护电动平衡车内部结构，帮助用户更便捷使用产品的主要部件

2、各主要原材料与发行人核心技术应用之间的关系

公司的核心技术主要为控制技术、硬件管理技术、定位技术等软件系统，在产品半成品环节，公司将核心技术形成的软件程序导入产品当中，并随着技术更新及功能迭代远程更新产品软件程序。核心技术形成的软件程序是公司产品可以拥有更出色的性能以及更丰富的功能的主要原因。

公司在采购原材料与半成品时，公司研发部门根据核心技术形成的软件程序对于硬件的要求进行分析，设定公司采购原材料或半成品零件所需具备的性能参数，并对部分较复杂零件给出设计图纸。例如，公司根据核心技术双余度热

备份电机控制技术对轮毂电机进行设计，根据高可靠双重保护电池管理技术对电池进行设计等。供应商按照公司需求为公司提供足以支持核心技术所需的原材料与半成品零件。

(二) 按照采购物料的主要类型（包括 OEM 采购），披露各期采购金额、占比，并结合不同类产品 BOM 特征、销售结构的变动说明采购物料结构变动的合理性，分析披露 2018 年、2019 年 1 6 月 采购金额显著增加的原因，说明采购规模与公司的生产销售规模是否匹配

除 OEM 整车采购外，公司根据物料对产品的重要性以及物料的价值分为高价物料、关键物料、其他物料三类，各类采购物料构成情况如下：

单位：人民币万元

物料分类	物料品类	2019 年 1-6 月		2018 年		2017 年		2016 年	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
	整车	19,628.32	13.93%	56,586.75	16.76%	254.13	0.24%	-	-
高价物料	电芯	37,191.40	26.39%	69,692.25	20.65%	18,874.89	18.01%	18,097.79	22.07%
	电机类	20,982.32	14.89%	44,946.85	13.32%	22,223.69	21.21%	18,879.56	23.02%
	电池加工费及辅料	14,309.10	10.16%	30,265.98	8.97%	8,594.15	8.20%	5,878.01	7.17%
	IC	4,933.65	3.50%	13,545.60	4.01%	4,779.45	4.56%	2,505.65	3.06%
	MOS	2,550.85	1.81%	9,866.42	2.92%	2,632.11	2.51%	1,557.44	1.90%
	控制器、显示板加工费及辅料	5,859.29	4.16%	17,858.49	5.29%	5,027.84	4.80%	1,069.27	1.30%
	合计	85,826.61	60.91%	186,175.59	55.16%	62,132.13	59.30%	47,987.72	58.52%
关键物料	车架/车体	7,228.98	5.13%	15,929.02	4.72%	7,426.46	7.09%	2,520.40	3.07%
	塑胶类物料	4,667.89	3.31%	12,174.29	3.61%	4,767.99	4.55%	3,501.73	4.27%
	包材类物料	3,571.58	2.53%	10,040.13	2.97%	4,679.03	4.47%	3,146.51	3.84%
	铸造类物料	2,807.95	1.99%	7,332.72	2.17%	2,557.68	2.44%	1,579.63	1.93%
	充电器	2,421.86	1.72%	7,362.71	2.18%	3,216.41	3.07%	3,010.32	3.67%

	型材类物料	2,110.30	1.50%	5,962.70	1.77%	1,494.86	1.43%	1,560.30	1.90%
	合计	22,808.56	16.19%	58,801.57	17.42%	24,142.43	23.04%	15,318.89	18.68%
	其他物料	12,643.33	8.97%	35,975.54	10.66%	18,248.48	17.42%	18,693.67	22.80%
	合计	140,906.82	100.00%	337,539.45	100.00%	104,777.16	100.00%	82,000.28	100.00%

高价值物料于 2018 年占比下降主要系公司的电动滑板车销量上升，其产量占比也随之上升，而在其 BOM 构成中，轮毂电机的数量为 1 个，相比 2017 年的主要产品智能电动平衡车少用 1 个轮毂电机，导致轮毂电机采购金额占比下降所致，此外整车采购占比提升也导致高价值物料占比有所下降；高价值物料于 2019 年占比回升主要系公司上半年对高价值物料进行一定战略储备以及部分高价值物料价格上升所致。

关键物料自 2017 年占比逐年下降主要系 OEM 整车采购占比提升，公司需要自行采购原材料组装整车的比例下降，导致关键物料占比有所下降。

2018 年、2019 年 1-6 月采购金额明显增长一方面由于公司产量明显提升，另一方面公司开始大规模采用 OEM 生产模式，除采购原材料外还需支付 OEM 工厂加工费用，从而导致采购金额快速增长，与公司产量的增长趋势基本一致。由于公司采用以销定产模式，2018 年、2019 年 1-6 月公司采购金额与公司产品销量基本匹配。

（三）说明第一版招股说明书中披露的主要采购内容 电池、轮毂电机、控制器、车架与目前披露口径下的七项主要材料之间的内容与金额勾稽关系，说明采购占比逐年下降的原因，结合公司与主要供应商的定价方式，进一步说明主要原材料采购价格变动的的原因，说明是否符合材料市场价格变动趋势，说明公司是否与供应商签订锁定价格的长期供应合同

1、“电池、轮毂电机、控制器、车架”与“电芯、IC、MOS、电池外协加工费及辅料、轮毂电机、平衡车车体、滑板车车架”的对应关系

两版招股书披露主要原材料的对应关系如下：

序号	目前披露口径原材料	与第一版招股书中披露的原材料的关系
1	电芯、部分 IC、部分 MOS、电池外协加工费及辅料	电池的主要组成部分
2	部分 IC、部分 MOS	控制器的主要组成部分
3	轮毂电机	轮毂电机
4	滑板车车架	车架
5	平衡车车体	未披露

由于公司电池、控制器均使用 IC、MOS 等基础原材料，无法进行精准划分，故合并考虑金额勾稽关系，两版招股书披露主要原材料金额勾稽的具体情况如下：

单位：人民币万元

原材料	2018 年	2017 年	2016 年	差异原因
第一版招股书中披露的电池、控制器	129,942.83	43,770.89	41,716.50	公司电池、控制器采购费用除电芯、IC、MOS、电池外协加工费及辅料的采购费用外，还包括控制器外协加工费及其它辅料，差异值逐年缩小，主要系电池外协采购的辅料增多，公司自采的辅料减少所致
目前披露口径下的电芯、IC、MOS、电池外协加工费及辅料	123,370.24	34,880.59	28,038.86	
第一版招股书中披露的轮毂电机	45,834.37	22,298.68	18,928.73	基本一致
目前披露口径下的轮毂电机	44,946.85	22,223.69	18,879.56	
第一版招股书中披露的车架	10,089.56	4,355.29	485.64	第一版招股书中披露的车架仅考虑电动滑板车的主要车身部分，目前披露口径下的滑板车车架还包括配套的立管、车把等车体部件，因此略高于第一版招股书中披露的车架金额
目前披露口径下的滑板车车架	12,303.93	5,336.61	524.12	

2、采购占比逐年下降的原因

第一版招股说明书中披露的主要采购内容的采购占比逐年下降主要系在计算采购总额时将部分提供给 OEM 工厂与外协加工厂的原材料重复计算导致采购总额较实际情况偏高所致。

根据目前披露口径下采购的主要原材料金额，其采购占比主要受市场供需关系带来的价格影响以及公司对核心原材料的战略储备影响发生波动，主要原材料合计采购金额占比逐年上升主要系公司减少直接采购其他辅料的金额，而

是由外协加工厂、半成品供应商购买辅料并直接装配在其向公司销售的半成品零件上以及公司对核心原材料提前进行战略储备所致。

（四）结合公司与主要供应商的定价方式，进一步说明主要原材料采购价格变动的原因，说明是否符合材料市场价格变动趋势，说明公司是否与供应商签订锁定价格的长期供应合同

1、主要供应商的定价方式

公司与原材料及半成品零件主要供应商的定价方式通常为每半年或每季度定期与供应商确定采购物料的具体型号及价格，如果供应商的成本出现较大变动，也会主动联系公司对约定价格进行调整。

公司在进行采购时，会根据约定的价格向供应商发出采购订单，其中原材料价格即为公司与供应商约定的价格，经供应商确认后该订单成为有效订单，供应商会依照订单内容向公司发货。每月公司在与供应商对账时，会根据订单金额进行结算。

公司与 OEM 工厂的定价方式参见本问询回复问题 25 之“一、（五）、1、OEM 工厂的定价方式”。

2、主要原材料采购价格变动主要受市场价格及公司工艺改良影响

基于上述定价方式，公司与主要原材料供应商最终结算的价格均基于双方协定采购价格时原材料的成本构成及市场供需关系影响。此外，公司产品经过改良后，可使用一些性价比较高的原材料进行替代，从而影响公司主要原材料采购的价格。

3、公司已与主要供应商签订长期框架合同，但大部分未对价格进行锁定

公司已与电芯、轮毂电机、车架等主要原材料供应商以及电池、控制器等主要外协加工厂签订年度或长期采购合同，但并未对价格进行锁定，实际采购价格主要受市场价格影响。

（五）说明各期采购金额与营业成本中直接材料成本之间的勾稽关系

报告期内，公司采购金额与直接材料的勾稽关系如下：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
期初存货	102,091.90	33,873.50	24,366.60	16,549.85
加：本期购入	140,906.82	337,539.45	104,777.16	82,000.28
直接人工	3,192.40	13,476.25	2,917.65	2,044.22
制造费用	3,655.54	20,739.43	7,711.41	5,951.38
外协加工费	987.28	1,855.95	1,240.76	750.07
减：期末存货	89,187.02	102,091.90	33,873.50	24,366.60
用作其他用途的存货	2,429.34	2,906.16	1,064.74	2,123.45
存货核销	5,333.16	878.52	2,541.11	291.56
外币报表折算影响	-173.82	-1,298.03	737.30	-733.46
等于：应结转产品成本	153,710.60	300,309.97	104,271.53	79,780.73
减：主营业务成本-直接人工	3,509.29	10,968.43	2,606.41	2,011.68
主营业务成本-制造费用	4,903.24	16,378.30	7,744.48	5,856.65
主营业务成本-外协费用	1,068.77	1,590.43	1,136.11	706.56
等于：主营业务成本-直接材料	144,229.30	271,372.82	92,784.53	71,205.85

（六）按采购的主要材料类型（包括 OEM 采购）披露主要供应商、采购金额、占采购总额比例及占同类采购比例，披露主要供应商的主要情况、合作历史，披露报告期内主要供应商变动情况、向主要供应商采购金额变动的的原因，说明公司的主要代工厂欣旺达未成为公司前五大供应商的原因

1、OEM 采购主要供应商情况

公司 2017 年开始与 OEM 工厂合作，以 OEM 模式小规模采购童车产品。2018 年，由于公司开展与共享电动滑板车运营商的合作，电动滑板车的订单数量快速上升，公司自有工厂产能的提升难以应对订单的需求，于是公司开始大规模展开与 OEM 工厂的合作，2018 年起公司 OEM 采购金额明显上升。

2018 年公司电动滑板车的主要 OEM 工厂为欣旺达，2019 年公司为了降低单一 OEM 工厂的影响且代工的产品种类有所增加，新增昆山富士锦电子有限公司、深圳市卓翼智造有限公司、比亚迪股份有限公司等多家 OEM 工厂。

报告期内，公司 OEM 采购主要供应商情况如下：

单位：人民币万元

年度	序号	供应商名称	采购金额	占 OEM 采购金额比例	占采购总额比例	采购材料	主要情况	合作历史
2019 年 1-6 月	1	欣旺达	18,850.52	82.68%	13.38%	电动滑板车整车及电池等配件	全球锂离子电池领域的领军企业、国内新能源产业的领军企业之一，已形成 3C 消费类电池、智能硬件产品、动力电池及动力总成、储能系统及综合能源、自动化与智能制造、实验室检测服务六大产业集群。	2018 年开展 OEM 生产合作
	2	昆山富士锦电子有限公司	2,470.48	10.84%	1.75%	电动滑板车整车及电控、结构定制件配件	国内较大的新型仪表元器件、高技术绿色电池、移动系统手机、数字微波传输设备等产品的制造商。	2019 年开展 OEM 生产合作
	3	深圳市卓翼智造有限公司	590.91	2.63%	0.42%	电动滑板车整车及电控定制件等配件	国内较大的各类通讯网络、移动终端接入、智能硬件、视频影像等电子产品制造商以及专业化 ODM/OEM/EMS 服务供应商。	2019 年开展 OEM 生产合作
	4	比亚迪股份有限公司	493.34	2.16%	0.35%	电动平衡车整车及电控、塑胶定制件等配件	国内知名的 IT、汽车及新能源产业的高新技术企业，已在全球设立 30 多个工业园，业务布局覆盖电子、汽车、系能源和轨道交通等领域。	2019 年开展 OEM 生产合作
	5	昆山华夏儿童用品有限公司	355.72	1.56%	0.25%	童车	国内较大的儿童自行车、儿童三轮车等儿童用品供应商。	2017 年开展 OEM 生产合作
	合计		22,769.11	99.86%	16.16%	-	-	-
2018 年度	1	欣旺达	64,110.79	99.15%	18.99%	电动滑板车整车及电池等配件	见 2019 年 1-6 月“欣旺达”	
	2	世同金属（昆山）有限公司	313.79	0.49%	0.09%	童车	国内较大的自行车、轮椅等运动器材和医疗器械产品供应商。	2018 年开展 OEM

年度	序号	供应商名称	采购金额	占 OEM 采购金额比例	占采购总额比例	采购材料	主要情况	合作历史
								生产合作
	3	昆山华夏儿童用品有限公司	236.84	0.37%	0.07%	童车	见 2019 年 1-6 月“昆山华夏儿童用品有限公司”	
	合计		64,661.42	100%	19.16%	-	-	-
2017 年度	1	天津富士达自行车有限公司	148.13	58.29%	0.14%	童车	国内知名的自行车产品供应商。	2017 年开展 OEM 生产合作
	2	昆山华夏儿童用品有限公司	106.00	41.71%	0.10%	童车	见 2019 年 1-6 月“昆山华夏儿童用品有限公司”	
	合计		253.13	100%	0.24%	-	-	-

年度	序号	供应商名称	采购金额	占 OEM 采购金额比例	占采购总额比例	采购材料	主要情况	合作历史
2019 年 1-6 月	1	欣旺达	18,850.52	82.68%	13.38%	电动滑板车整车及配件	全球锂离子电池领域的领军企业、国内新能源产业的领军企业之一，已形成 3C 消费类电池、智能硬件产品、动力电池及动力总成、储能系统及综合能源、自动化与智能制造、实验室检测服务六大产业群。	2018 年开展 OEM 生产合作
	2	昆山富士锦电子有限公司	2,470.48	10.84%	1.75%	电动滑板车整车及电控、结构定制件配件	国内较大的新型仪表元器件、高技术绿色电池、移动系统手机、数字微波传输设备等产品的制造商。	2019 年开展 OEM 生产合作
	3	深圳市卓翼智造有限公司	590.91	2.63%	0.42%	电动滑板车整车及电控定制件等配件	国内较大的各类通讯网络、移动终端接入、智能硬件、视频影像等电子产品制造商以及专业化 ODM/OEM/EMS 服务供应商。	2019 年开展 OEM 生产合作

年度	序号	供应商名称	采购金额	占 OEM 采购金额比例	占采购总额比例	采购材料	主要情况	合作历史
	4	比亚迪股份有限公司	493.34	2.16%	0.35%	电动平衡车整车及电控、塑胶定制件等配件	国内知名的 IT、汽车及新能源产业的高新技术企业，已在全球设立 30 多个工业园，业务布局覆盖电子、汽车、系能源和轨道交通等领域。	2019 年开展 OEM 生产合作
	5	昆山华夏儿童用品有限公司	355.72	1.56%	0.25%	童车	国内较大的儿童自行车、儿童三轮车等儿童用品供应商。	2017 年开展 OEM 生产合作
	合计		22,769.11	99.86%	16.16%	-	-	-
2018 年度	1	欣旺达	64,110.79	99.15%	18.99%	电动滑板车整车及电池等配件	见 2019 年 1-6 月“欣旺达”	
	2	世同金属(昆山)有限公司	313.79	0.49%	0.09%	童车	国内较大的自行车、轮椅等运动器材和医疗器械产品供应商。	2018 年开展 OEM 生产合作
	3	昆山华夏儿童用品有限公司	236.84	0.37%	0.07%	童车	见 2019 年 1-6 月“昆山华夏儿童用品有限公司”	
	合计		64,661.42	100%	19.16%	-	-	-
2017 年度	1	天津富士达自行车有限公司	148.13	58.29%	0.14%	童车	国内知名的自行车产品供应商。	2017 年开展 OEM 生产合作
	2	昆山华夏儿童用品有限公司	106.00	41.71%	0.10%	童车	见 2019 年 1-6 月“昆山华夏儿童用品有限公司”	
	合计		253.13	100%	0.24%	-	-	-

注：公司与欣旺达、深圳市卓翼智造有限公司两家 OEM 工厂的合作采用客供部分原材料的模式，即公司向 OEM 工厂销售部分主要原材料或半成品零件，再以整车价格向 OEM 工厂采购产成品，上表中采购金额为当期公司向 OEM 工厂采购总金额-当期公司向 OEM 工厂销售原材料总金额。

2、高价值物料主要供应商情况

报告期内，公司高价值物料的主要供应商较为稳定，均为公司长期合作伙

伴。公司会根据各家供应商的产品报价、供货能力以及供货质量等因素对各主要供应商的采购占比进行调整。自 2017 年公司新增部分高价值物料供应商以保証对供应商的议价权优势后，高价值物料前五名供应商的采购额占高价值物料采购总额比例相对稳定。

报告期内，公司高价值物料主要供应商情况如下：

单位：人民币万元

年度	序号	原材料供应商名称	采购金额	占高价值物料采购金额比例	占采购总额比例	采购材料	主要情况	合作历史
2019 年 1-6 月	1	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	15,961.78	18.60%	11.33%	锂电芯	全球知名的电池/电极与偏光板制造与研发商，产品包括二次充电电池的生产与研发、高容量/高安全性锂电池用三元正极材料以及尖端信息电子材料 TFT-LCD 用偏光板。	报告期前即开始合作
	2	惠州亿纬锂能股份有限公司	10,836.82	12.63%	7.69%	锂电芯	世界一流的锂亚电池供应商，国内领先的锂原电池供应商。	报告期前即开始合作
	3	台州市金宇机电有限公司	10,630.33	12.39%	7.54%	轮毂电机	国内较大的永磁无刷直流轮毂电机研发商、制造商以及服务供应商。	报告期前即开始合作
	4	福建飞毛腿动力科技有限公司	8,229.55	9.59%	5.84%	电池	国内较大的动力电池、储能电源、充电桩等相关配套产品的研发商与供应商。	报告期前即开始合作
	5	苏州路之遥科技股份有限公司	5,029.20	5.86%	3.57%	控制器、显示板及 IC、MOS 等材料	国内知名的生产微电脑控制器、精密连接器等产品的高新技术企业。	2017 年开始合作
	合计			50,687.68	59.06%	35.97%	-	-
2018 年度	1	惠州亿纬锂能股份有限公司	30,821.06	16.55%	9.13%	锂电芯	见 2019 年 1-6 月“惠州亿纬锂能股份有限公司”	
	2	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	27,754.43	14.91%	8.22%	锂电芯	见 2019 年 1-6 月“乐金化学（南京）信息电子材料有限公司”	

年度	序号	原材料供应商名称	采购金额	占高价值物料采购金额比例	占采购总额比例	采购材料	主要情况	合作历史
	3	福建飞毛腿动力科技有限公司	17,353.34	9.32%	5.14%	电池	见 2019 年 1-6 月“福建飞毛腿动力科技有限公司”	
	4	台州市金字机电有限公司	16,296.61	8.75%	4.83%	轮毂电机	见 2019 年 1-6 月“台州市金字机电有限公司”	
	5	武汉力源信息技术股份有限公司	9,381.61	5.04%	2.78%	IC、MOS 等电子元器件	国内较大的电子元器件供应商。	报告期前即开始合作
	合计		101,607.05	54.58%	30.10%	-	-	-
2017 年度	1	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	16,426.51	26.44%	15.68%	锂电芯	见 2019 年 1-6 月“乐金化学（南京）信息电子材料有限公司”	
	2	常州市吉庆机电有限公司	5,743.58	9.24%	5.48%	轮毂电机	国内较大的轮毂电机、电动轮椅动力系统供应商。	报告期前即开始合作
	3	福建飞毛腿动力科技有限公司	4,801.01	7.73%	4.58%	电池	见 2019 年 1-6 月“福建飞毛腿动力科技有限公司”	
	4	台州市金字机电有限公司	4,401.34	7.08%	4.20%	轮毂电机	见 2019 年 1-6 月“台州市金字机电有限公司”	
	5	无锡市星伟车辆配件有限公司	4,286.39	6.90%	4.09%	轮毂电机	国内较大的电动摩托车、电动自行车电机、仪表盘供应商。	报告期前即开始合作
	合计		35,658.83	57.39%	34.03%	-	-	-
2016 年度	1	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	16,402.25	34.18%	20.00%	锂电芯	见 2019 年 1-6 月“乐金化学（南京）信息电子材料有限公司”	
	2	常州市吉庆机电有限公司	8,775.74	18.29%	10.70%	轮毂电机	见 2017 年“常州市吉庆机电有限公司”	
	3	无锡市星伟车辆配件有限公司	4,755.23	9.91%	5.80%	轮毂电机	见 2017 年“无锡市星伟车辆配件有限公司”	
	4	飞毛腿电池有限公司	4,031.02	8.40%	4.92%	电池	国内较大的锂离子电池研发商、供应商。	报告期前即开始合作
	5	台州市金字机电有限公司	4,026.44	8.39%	4.91%	轮毂电机	见 2019 年 1-6 月“台州市金字机电有限公司”	
	合计		37,990.68	79.17%	46.33%	-	-	-

3、关键物料主要供应商情况

报告期内，公司关键物料主要供应商较为稳定，均为公司 2017 年或以前即开始合作的供应商。公司会根据各家供应商的产品报价、供货能力以及供货质量等因素对各主要供应商的采购占比进行调整。2018 年，公司因淘汰部分供应商导致关

键物料前五名供应商占比上升。

报告期内，公司关键物料采购主要供应商情况如下：

单位：人民币万元

年度	序号	原材料供应商名称	采购金额	占关键物料采购金额比例	占采购总额比例	采购材料	主要情况	合作历史
2019年1-6月	1	江阴海虹新能源科技有限公司	3,039.05	13.32%	2.16%	车架、型材类物料	国内较大的工业铝型材、门窗型材、流水线型材、散热器型材、铝管材等铝合金型材供应商。	2017年开始合作
	2	亿和精密工业（苏州）有限公司	2,088.65	9.16%	1.48%	塑胶类等型材	国内较大的精密模具、产品及设备组件供应商	报告期前已开始合作
	3	明达铝业科技（太仓）有限公司	1,519.33	6.66%	1.08%	车架、型材类物料	一家国内的铝型材供应商	报告期前已开始合作
	4	深圳信隆健康产业发展有限公司	1,471.02	6.45%	1.04%	车架、铸造类等物料	国内较大的自行车零配件及体育运动健身康复器材供应商	2017年开始合作
	5	深圳市雅晶源科技有限公司	1,282.34	5.62%	0.91%	充电器等物料	国内较大的电子充电电池、变压器、充电器及电子元器件供应商。	2017年开始合作
	合计			9,400.39	41.21%	6.67%	-	-
2018年度	1	明达铝业科技（太仓）有限公司	6,654.98	11.32%	1.97%	车架、型材类物料	见2019年1-6月“明达铝业科技（太仓）有限公司”	
	2	亿和精密工业（苏州）有限公司	6,585.09	11.20%	1.95%	塑胶类等型材	见2019年1-6月“亿和精密工业（苏州）有限公司”	
	3	江阴海虹新能源科技有限公司	5,275.10	8.97%	1.56%	车架、型材类物料	见2019年1-6月“江阴海虹新能源科技有限公司”	
	4	苏州裕同印刷有限公司	3,709.07	6.31%	1.10%	说明书、标签等包材类物料	国内较大的纸品印刷包装企业。	报告期前已开始合作

年度	序号	原材料供应商名称	采购金额	占关键物料采购金额比例	占采购总额比例	采购材料	主要情况	合作历史
	5	深圳市雅晶源科技有限公司	1,282.34	2.18%	0.38%	充电器等物料	见 2019 年 1-6 月“深圳市雅晶源科技有限公司”	
	合计		23,506.58	39.98%	6.96%	-	-	-
2017 年度	1	明达铝业科技（太仓）有限公司	3,536.86	14.65%	3.38%	车架、型材类物料	见 2019 年 1-6 月“明达铝业科技（太仓）有限公司”	
	2	亿和精密工业（苏州）有限公司	2,453.13	10.16%	2.34%	塑胶类等型材	见 2019 年 1-6 月“亿和精密工业（苏州）有限公司”	
	3	苏州裕同印刷有限公司	2,427.67	10.06%	2.32%	说明书、标签等包材类物料	见 2018 年“苏州裕同印刷有限公司”	
	4	山西银光华盛镁业股份有限公司	2,185.24	9.05%	2.09%	车架、铸造类物料	公司是一家集矿山开采、原镁冶炼、镁合金深加工为一体的企业。	报告期前已开始合作
	5	青米（北京）科技有限公司	1,703.72	7.06%	1.63%	充电器	公司是国内知名的智能家居类产品的研发商、供应商。	报告期前已开始合作
	合计		12,306.62	50.98%	11.75%	-	-	-
2016 年度	1	山西银光华盛镁业股份有限公司	1,828.85	11.94%	2.23%	铸造类物料	见 2017 年“山西银光华盛镁业股份有限公司”	
	2	青米（北京）科技有限公司	1,634.73	10.67%	1.99%	充电器	见 2017 年“青米（北京）科技有限公司”	
	3	苏州裕同印刷有限公司	1,608.48	10.50%	1.96%	说明书、标签等包材类物料	见 2018 年“苏州裕同印刷有限公司”	
	4	敬得（苏州）科技有限公司	1,442.23	9.41%	1.76%	铸造类物料	国内较大的有色金属（镁、铝）新型合金材料生产、压铸供应商。	报告期前已开始合作
	5	深圳市鑫冠宇达电源科技有限公司	1,246.86	8.14%	1.52%	充电器	一家国内的电源适配器、电池充电器、开关电源的研发商和供应商。	报告期前已开始合作

年度	序号	原材料供应商名称	采购金额	占关键物料采购金额比例	占采购总额比例	采购材料	主要情况	合作历史
		合计	7,761.15	50.66%	9.46%	-	-	-

4、公司未将主要代工厂欣旺达列入前五大供应商主要基于聚焦原材料进行分析从而刨除整车影响的考虑

公司披露的原材料前五大供应商仅考虑原材料以及半成品零件的采购，因 OEM 采购模式与原材料采购存在明显差异，公司并未将整车 OEM 采购纳入原材料统计范围内。由于公司向欣旺达以 OEM 方式采购整车为主，故未将其列入前五大原材料供应商中。

报告期内，公司包含 OEM 采购在内的前五大供应商情况如下：

单位：人民币万元

年度	序号	原材料供应商名称	采购金额	占总原材料采购金额比例	采购材料
2019年1-6月	1	欣旺达	18,850.52	13.38%	电动滑板车整车及与配件
	2	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	15,961.78	11.33%	锂电芯
	3	惠州亿纬锂能股份有限公司	10,836.82	7.69%	锂电芯
	4	台州市金宇机电有限公司	10,630.33	7.54%	轮毂电机
	5	福建飞毛腿动力科技有限公司	8,229.55	5.84%	电池
			合计	64,509.00	45.78%
2018年度	1	欣旺达	64,110.79	18.99%	电动滑板车整车及与配件
	2	惠州亿纬锂能股份有限公司	30,821.06	9.13%	锂电芯
	3	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	27,754.43	8.22%	锂电芯
	4	福建飞毛腿动力科技有限公司	17,353.34	5.14%	电池
	5	台州市金宇机电有限公司	16,296.61	4.83%	轮毂电机
			合计	156,336.23	46.32%
2017年度	1	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	16,426.51	15.68%	锂电芯

年度	序号	原材料供应商名称	采购金额	占总原材料采购金额比例	采购材料
	2	常州市吉庆机电有限公司	5,743.58	5.48%	轮毂电机
	3	福建飞毛腿动力科技有限公司	4,801.01	4.58%	电池
	4	台州市金字机电有限公司	4,401.34	4.20%	轮毂电机
	5	无锡市星伟车辆配件有限公司	4,286.39	4.09%	轮毂电机
	合计		35,658.83	34.03%	-
2016年度	1	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	16,402.25	20.00%	锂电芯
	2	常州市吉庆机电有限公司	8,775.74	10.70%	轮毂电机
	3	无锡市星伟车辆配件有限公司	4,755.23	5.80%	轮毂电机
	4	飞毛腿电池有限公司	4,031.02	4.92%	电池
	5	台州市金字机电有限公司	4,026.44	4.91%	轮毂电机
	合计		37,990.68	46.33%	-

（七）披露在重要原材料上是否对特定供应商存在依赖或存在进口依赖，披露小米集团等客户在发行人对供应商的选择、材料采购价格的确定上的影响，说明发行人的材料采购是否受到贸易争端的影响

1、公司不存在对特定供应商依赖情况

公司目前主要原材料均由多家供应商提供，不存在对特定供应商依赖，具体情况如下：

序号	主要采购内容	公司供应商
1	电芯	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司、惠州亿纬锂能股份有限公司、郑州比克电池有限公司、江苏天鹏电源有限公司等
2	IC	武汉力源信息技术股份有限公司、艾睿（上海）贸易有限公司、深圳市蓝科迅通科技有限公司、深圳市瑞凡微电子科技有限公司等
3	MOS	武汉力源信息技术股份有限公司、贝能电子（福建）有限公司、阳云电子科技（上海）有限公司、天津光电通信技术有限公司等
4	电池外协加工费及辅料	福建飞毛腿动力科技有限公司、欣旺达电子股份有限公司、惠州市德赛电池有限公司、比亚迪股份有限公司等
5	轮毂电机	台州市金字机电有限公司、常州市裕成富通电机有限公司、大澳电器（江苏）有限公司、江苏新伟动力科技有限公司等
6	滑板车车架	明达铝业科技（太仓）有限公司、太仓信隆车料有限公司、深圳信隆健康产业发展股份有限公司等
7	平衡车车体	山西银光华盛镁业股份有限公司、比亚迪股份有限公司、敬得（苏州）科技有限公司等

8	整车	欣旺达电子股份有限公司、昆山富士锦电子有限公司、深圳市卓翼智造有限公司、比亚迪股份有限公司等
---	----	--

2、公司不存在进口依赖情况

公司目前的供应商中属于境外企业的主要为意法半导体（STMicroelectronics）。意法半导体为公司陀螺仪传感器供应商，目前公司仅意法半导体一家陀螺仪传感器供应商，但国内已有杭州士兰微电子股份有限公司和上海矽睿科技有限公司可供应同类产品作为替代。虽然公司主要电芯供应商乐金化学（南京）信息电子材料有限公司的母公司为境外公司，但实际为公司提供原材料的乐金化学（南京）信息电子材料有限公司为境内公司。此外，公司主要生产场所位于国内的天津与常州，境外工厂产量极低且多为当地采购原材料，基本不存在从国外向国内供应商采购的原材料的情况。

综上所述，公司不存在进口依赖情况。

3、小米集团等客户对发行人对供应商的选择、材料采购价格的确定上不存在重大影响

报告期内，公司小米定制产品生产所需的原材料均由公司主导完成采购，如果产品 BOM 发生变动，公司应在 BOM 成本清单发生变化的 3 个工作日内向小米集团提供最新的成本清单。小米集团有权要求公司提供其和代工厂商/供货商的双方合作合同、发票、收款单等明细。

报告期内，公司对供应商的选择严格依照公司制定的《供应商管理制度》进行，公司自有品牌产品生产所需的原材料均由公司独立完成供应商评选及采购。公司原材料的采购价格系公司与供应商协商确定的市场价格。

综上所述，小米集团等客户对发行人对供应商的选择、材料采购价格的确定上不存在重大影响。

4、发行人的材料采购基本不会受到贸易争端的影响

由于公司目前原材料及 OEM 整车均以境内供应商为主，境外供应商较少，主要原材料均有国内厂商作为替代选择，发行人的材料采购基本不会受到贸易争端的影响。

（八）补充披露采购能源的情况

报告期内，公司采购能源的情况如下：

能源种类	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	耗用量 (万吨/ 万度)	金额 (万元)	耗用量 (万吨/ 万度)	金额 (万元)	耗用量 (万吨/ 万度)	金额 (万元)	耗用量 (万吨/ 万度)	金额 (万元)
水费	0.58	2.65	2.81	12.63	0.97	4.28	1.03	4.72
电费	82.02	82.72	293.49	308.74	140.26	137.07	121.92	141.80
合计	-	85.37	-	321.37	-	141.35	-	146.52

（九）说明客户和供应商重合的情况，包括企业名称、销售和采购金额、客户和供应商重合的原因、交易定价公允性

单位：人民币万元

企业名称	2019年1-6月		2018年	
	销售金额	采购金额	销售金额	采购金额
小米集团	105,003.53	631.77	243,418.10	1,963.45

单位：人民币万元

企业名称	2017年		2016年	
	销售金额	采购金额	销售金额	采购金额
小米集团	101,884.39	1,511.54	64,278.34	26.37
芜湖市慕晨电子商务有限公司	141.70	443.08	-	-

发行人与小米集团之间的交易主要为发行人销售小米定制产品给小米集团，发行人从小米集团采购的内容主要为充电口、电源线等通用类配件。公司建立了独立、完整的供应链体系，所有原材料均由公司采购部门独立完成，公司选择从小米集团采购以上种类通用配件是由于小米集团自身对部分通用类配件如充电器、电源线的采购量较大，具有较强的议价能力，销售价格比发行人自有供应商更优。报告期内，公司与小米集团的交易价格公允，具体分析参见本问询回复问题 23 之“（六）结

合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，说明并摘要披露 关联交易的公允性”。

根据公司与小米集团《业务合作协议》的约定，未经小米集团书面同意公司不得对小米定制产品销售。2017 年公司个别客户有采购小米定制产品的需求，公司经小米集团同意后从小米集团授权经销商芜湖市慕晨电子商务有限公司采购部分小米定制产品销售给公司客户。公司与芜湖市慕晨电子商务有限公司的采购销售均为市场化定价，且交易金额较小。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于采购物料、主要供应商的说明中与财务报表审计有关的部分在所有重大方面与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。

针对采购我们执行了如下主要核查程序：

1.访谈了发行人采购部门相关负责人及采购会计，了解供应商相关情况、采购流程及账务处理等信息，并对主要控制点执行控制测试。

2.对主要供应商采购发生额及往来款项余额执行了函证程序，并对未回函部分执行替代测试，查看采购合同、采购订单、入库单、发票等原始单据，以核查采购交易的真实性、准确性、完整性。报告期内函证金额及占比如下表：

单位：人民币万元

核查程序	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
函证程序、函证替代程序覆盖的供应商采购金额	98,719.34	204,271.05	69,185.99	51,139.95
占采购总金额的比例	70.06%	60.52%	66.03%	62.37%
回函金额占发函总金额的比例	86.01%	97.52%	98.73%	94.62%
函证、替代程序覆盖的应付账款金额	89,534.51	110,581.94	20,285.33	5,892.37
占应付总金额的比例	87.36%	88.99%	73.82%	50.65%
函证、替代程序覆盖的预付账款金额	3,131.56	1,405.70	819.76	596.46
占预付总金额的比例	64.38%	31.84%	51.22%	42.30%

3. 对主要供应商执行了走访程序。查看经营场所及库存情况，确认其工商信息是否属实，了解供应商与发行人之间的主要业务往来、定价方式、付款交货方式、结算周期，核查供应商与发行人之间是否存在关联方关系，与发行人之间是否存在利益输送。2019年1-6月、2018年、2017年及2016年走访供应商采购额分别为40,974.46万元、150,679.23万元、55,939.69万元及40,409.21万元，占采购发生额比例分别为29.08%、44.64%、53.39%及49.28%。

通过执行上述核查程序，我们未发现公司采购存在重大异常情况。

问题三十一：

招股说明书显示，公司报告期内各期境外收入占比分别为 35.70%、26.11%、37.07%和 45.18%。

请发行人：（1）明确说明境外收入的统计口径；（2）说明公司组织结构与境外子公司之间的关系，在机构、人员、业务方面实现境外经营的安排；（3）说明主要境外客户的情况、销售内容、运输方式、运费承担方式、结算方式等；（4）按主要境外销售国家或地区、主要结算币种列示说明境外收入情况；（5）说明报告期内境外销售金额显著变动的的原因，分析说明贸易摩擦对公司境外收入的影响；（6）结合前述问题，对“公司国际化业务风险”这一因素进行客观、具体的补充披露；（7）请发行人结合海外销售地区的政治、经济、环境等因素以及与中国的政治、贸易等关系，综合分析发行人在上述地区业务的可持续性，发行人境外经营是否符合当地的法律法规，是否取得了经营所必要的许可、认证，是否存在被当地有权机构处罚的情况；如存在影响发行人持续经营能力的情况，请充分揭示风险。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师对以上事项核查，说明境外销售与海关单据、物流信息、增值税申报表之间的勾稽关系，并发表明确意见。

一、公司说明

（一）明确说明境外收入的统计口径

公司把对中国大陆地区客户的销售收入统计为境内收入，对中国大陆地区之外客户的销售收入统计为境外收入。

（二）说明公司组织结构与境外子公司之间的关系，在机构、人员、业务方面实现境外经营的安排

公司境外子公司共有 11 家，包括九号机器人（香港）、纳恩博收购公司、纳恩博公司、赛格威机器人公司、赛格威、赛格威（德国）、赛格威发现（开曼）、赛格威发现（美国）、九号机器人（新加坡）、赛格威（欧洲）和赛格威（首尔）。境外子公司在机构、人员、业务方面实现境外经营的具体安排如下：

对于业务量较大的境外子公司，是在总部统一协调下独立运营，根据其各自职能设置了相应的机构部门并招聘或派驻相关人员，其各职能部门和公司总部对应部门具体对接日常业务，其主要负责人通过不定期的视频例会、电话会议或现场会议向总部汇报工作；对于业务量较小的境外子公司，目前由总部相关职能部门负责对接和开展业务；部分海外子公司设立后尚未开展业务，尚未设置机构部门和招聘人员。公司境外子公司在机构、人员、业务方面实现境外经营的具体安排如下：

序号	公司名称	注册地	授权资本（股本）/ 注册资本（资本）	机构、人员、业务方面实现境外经营的安排
1	九号机器人（香港）	香港	10,000 港元/ 10,000 港元	未设置机构部门；当地未派驻人员，由境内公司人员对接业务；主要用于境外业务对接及签订业务合同
2	纳恩博收购公司	美国	100 股/100 股	未设置机构部门；目前没有人员；报告期内，未开展过实际经营业务
3	纳恩博公司	美国	1 美元/1 美元	未设置机构部门；目前没有人员；报告期内，未开展过实际经营业务
4	赛格威机器人公司	美国	100 股/1 股	未设置机构部门；目前没有人员；报告期内开展过路萌机器人销售业务，目前未开展实际经营业务
5	赛格威	美国	1,000 股/100 股	设置了生产、销售、法务、行政、财务等部门；目前在岗员工各司其职，

				分别负责生产、销售、法务、行政、财务等；主要经营平衡车生产，及主要面向美洲地区开展销售业务
6	赛格威（德国）	德国	10,000 股/1 股	设置了售后部门；目前在岗员工主要负责欧洲地区的售后服务的协调
7	赛格威发现（开曼）	开曼	500,000,000 股/1 股	未设置机构部门；目前没有人员；报告期内，未开展过实际经营业务
8	赛格威发现（美国）	美国	5,000 股/5,000 股	未设置机构部门；由赛格威委派人员负责具体业务对接；主要负责美国地区滑板车及操作系统的销售
9	九号机器人（新加坡）	新加坡	1,000,000 美元/ 1,000,000 美元	未设置机构部门；目前没有人员；报告期内，未开展过实际经营业务
10	赛格威（欧洲）	荷兰	500,000 欧元/ 0 欧元	设置了销售、法务、行政、财务等部门；目前在岗员工各司其职，分别负责销售、法务、行政、财务等；主要面向欧洲地区开展销售业务
11	赛格威（首尔）	首尔	1,000,000 股/ 65,000 股	未设置机构部门；当地未派驻人员，由境内公司人员对接业务；主要面向韩

				国地区开展销售业务
--	--	--	--	-----------

（三）说明主要境外客户的情况、销售内容、运输方式、运费承担方式、结算方式等

公司主要境外客户为 Voi、Uber、Skinny、Encosta 等共享业务客户和 SDONA、KSR、Personal Transportation Systems Limited 等线下经销商，公司主要向上述境外客户销售公司智能电动平衡车和智能电动滑板车产品。公司向境外客户销售主要采取海运方式，运费承担方式主要有：客户承担全部运费、公司与客户分别承担运送至码头的运费和后续运费。公司与主要境外客户的结算方式为银行电汇。

报告期内，公司对主要境外客户的销售内容、运输方式、运费承担方式和结算方式等条款未发生重大变化，具体情况如下：

境外客户名称	客户情况	销售内容	运输方式	运费承担方式	结算方式
Voi	欧洲一家共享滑板车运营公司	滑板车	海运	客户承担	银行电汇
Uber	美国的一家网约车平台，为用户提供基本叫车服务，旗下有餐饮、自行车租赁、滑板车租赁等服务	滑板车	海运	发起人运送至码头并承担相关运杂费，后续船运由客户负责	银行电汇
Skinny	美国的一家在城市和校园投放自行车和滑板车的运营公司	滑板车	海运	发起人运送至码头并承担相关运杂费，后续船运由客户负责	银行电汇

Encosta	墨西哥一家从事产品设计、采购和物流管理的综合公司	滑板车	海运	发起人运送至码头并承担相关运杂费，后续船运由客户负责	银行电汇
Bird	美国一家提供移动短交通服务及解决方案公司	滑板车	海运	客户承担	银行电汇
Neutron	美国一家共享滑板车运营公司	滑板车	海运	发起人运送至码头并承担相关运杂费，后续船运由客户负责	银行电汇
SDONA	美国一家销售电动平衡车的经销商	平衡车	海运	客户承担	银行电汇
Personal Transportation Systems Limited	欧洲一家销售电动平衡车的经销商	平衡车	海运	客户承担	银行电汇
KSR	欧洲一家销售各类车辆（摩托车，电动车，ATV/UTV，踏板车等）的代理商	滑板车、平衡车	空运、海运	客户承担	银行电汇
MOVO	一家位于墨西哥、波哥大、利马和智利圣	滑板车	海运	发起人运送至码头并承担相关运杂费，后续船运由客	银行电汇

	地亚哥的电动 车租赁公司			户负责	
Big Robots	欧洲一家专注于消费类电子产品销售，机器人业务销售的公司	平衡车	客户安排物流工厂自提	客户承担	银行电汇
iWheel Inc	韩国一家进口中国生产电动代步工具的公司	滑板车	海运	客户承担	银行电汇
Athena S.p.a.	欧洲一家销售电机配件及电子、生活用品的公司	滑板车、平衡车	海运	客户承担	银行电汇
Lyft	美国的一家网约车平台公司，为用户提供基本叫车服务，包括自行车租赁、滑板车租赁等服务	滑板车	海运	发起人运送至码头并承担相关运杂费，后续船运由客户负责	银行电汇

（四）按主要境外销售国家或地区、主要结算币种列示说明境外收入情况

报告期内，公司境外销售区域主要为亚太地区、欧洲地区和美洲地区等。公司按主要境外销售国家或地区和主要结算币种列示境外收入的情况如下：

1、按主要境外销售国家或地区列示境外收入情况

单位：人民币万元

主要境外销售国家或地区	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
欧洲地区	38,051.66	25,167.24	6,969.81	4,623.44
美洲地区	52,464.15	97,064.58	21,260.87	28,857.73
亚太及其他地区	9,753.08	35,227.87	7,828.36	7,672.48
合计	100,268.89	157,459.69	36,059.04	41,153.65

注：上表中数据已采用各资产负债表日即期汇率折算成人民币。

2、按主要结算币种列示境外收入情况

单位：人民币万元

主要结算币种	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
欧元	38,051.66	25,167.24	6,969.81	4,623.44
美元	61,811.89	132,292.45	29,089.23	36,530.21
韩币	405.35	-	-	-
合计	100,268.89	157,459.69	36,059.04	41,153.65

注：上表中数据采用各资产负债表日即期汇率折算成人民币。

(五) 说明报告期内境外销售金额显著变动的的原因，分析说明贸易摩擦对公司境外收入的影响

1、说明报告期内境外销售金额显著变动的的原因

报告期各期，公司境外收入的金额分别为41,153.65万元、36,059.04万元、157,459.69万元和100,268.89万元，占收入总额的比例分别为35.70%、26.11%、37.07%和45.18%，公司境外销售金额整体呈现增长的趋势，主要原因为公司全球化战略的稳步推进和公司产品良好的市场竞争力。公司将海外业务作为重要战略组成部分，持续加大海外市场的推广和管理投入。同时，公司产品设计和研发过程中也深入挖掘海外主要客户和消费群体的需求，进行有针对性的研发，提高公司产品在海外市场的竞争力。

公司 2017 年境外销售金额相比 2016 年下降 5,094.61 万元，主要原因系主要境外客户 SDONA, LLC. 由于自身采购需求发生变化，对公司产品的采购金额由 2016 年的 17,342.22 万元下降至 2017 年的 9,271.36 万元，降幅较大。

公司 2018 年新增加了 Bird、Neutron 等境外共享客户，致使 2018 年境外销售金额相比 2017 年增加 121,400.65 万元。

公司 2019 年 1-6 月境外销售金额为 100,268.89 万元，占营业收入的比例由 2018 年 37.07% 上升为 45.18%，主要原因系公司境外共享客户业务收入主要是从 2018 年下半年才开始产生，导致 2018 年全年的境外收入占比相比较低。

2、分析说明贸易摩擦对公司境外收入的影响；

截至 2019 年 6 月末，公司智能电动平衡车、智能电动滑板车等核心产品销售区域覆盖全球 100 多个国家和地区，公司当前对外出口的国家或地区中，除美国外，其他国家或地区的贸易环境及对中国的贸易政策总体保持相对稳定。报告期内，公司被加征关税金额及占公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的比例情况如下：

单位：人民币万元

主要结算币种	2019 年 1-6 月	2018 年
公司被加征关税金额	545.37	1,195.01
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	21,162.32	54,389.08
占比	2.58%	2.20%

注：公司被加征关税为美元缴纳。上表中已采用各资产负债表日即期汇率折算为人民币。

美国自 2018 年 8 月起实施关税加征政策，2018 年和 2019 年 1-6 月，公司被加征关税金额分别为 1,195.01 万元和 544.46 万元，占公司当期扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的比例分别为 2.20% 和 2.57%，金额较小，占比较低。同时，报告期内，公司的境外收入分别为 41,153.65 万元、36,059.04 万元、157,459.69 万元和 100,268.89 万元，呈现逐年上涨的趋势，随着公司面向的境外客户群体日益全球化，我国与美国等少数国家间的贸易摩擦对境外收入影响将更加降低。

另外，公司凭借持续的技术创新、领先的工业设计、稳定可靠的品质、良好的售后技术支持服务，已经在全球范围内建立了强大的品牌和声誉，尤其是公司收购赛格威之后，在全球的知名度更是得到了大幅的提升，且公司在全球范围内拥有大量的软件著作权和技术专利，鉴于专利权保护机制，公司在美国、德国等重视专利权保护的国家具有限制性竞争优势，因此我国与美国等少数国家间的贸易摩擦整体上不会对公司的境外收入产生重大不利影响。

（六）结合前述问题，对“公司国际化业务风险”这一因素进行客观、具体的补充披露

报告期内，公司营业收入中来自于中国境外的收入分别为 41,153.65 万元、36,059.05 万元、157,459.69 万元及 100,268.89 万元，占公司营业收入的比例分别为 35.70%、26.11%、37.07%及 45.18%，国际化业务占比较高。截至目前，公司在境外有 11 家控股子公司，区域遍布香港、美国、荷兰、首尔、新加坡等国家或地区，公司根据境外子公司业务量大小而对相关境外子公司灵活采取总部统一协调下独立运营或者总部相关部门直接负责开展业务的管理方式。公司向境外客户销售时，货物运输方式主要采取海运，运费承担方式与客户协商约定，结算方式则主要为银行电汇。公司未来将进一步加大上述地区的销售渠道建设，并根据当地的法律法规和市场情况建立符合当地的商业模式。

公司的国际化扩张尽管一定程度上增加了公司的全球市场占有率，但同时也增加了公司的运营成本，并且可能使得公司面临多种风险，例如市场竞争风险、知识产权保护风险、海外合规风险、贸易摩擦风险等，虽然公司已严格按照当地的法律法规执行了相关的政策及程序，但是不排除未来各地的法律法规或政策会产生一定的变化而公司未能及时作出相应调整，导致公司不再符合相应的法规政策，从而对公司的整体业绩产生不利影响；或者不排除因国家间贸易摩擦，可能导致公司业务受到短期或长期冲击，从而对公司的整体业绩产生不利影响。

（七）请发行人结合海外销售地区的政治、经济、环境等因素以及与中国的政治、贸易等关系，综合分析发行人在上述地区业务的可持续性，发行人境外经营是否符合当地的法律法规，是否取得了经营所必要的许可、认证，是否存在被当

地有权机构处罚的情况；如存在影响发行人持续经营能力的情况，请充分揭示风险

1、海外销售地区业务可持续性

报告期，发行人主要海外销售地区为美国及欧盟等经济发达地区，该等地区不存在重大的政治动荡问题；经济方面，该等地区经济较为发达，具备较强的消费能力；环境方面，发行人产品不涉及重大环境污染、环境安全问题，对发行人于上述地区的销售业务不会构成重大影响。

我国具有完善的工业制造体系和广泛的用户基础，是全球智能短程移动设备的重要制造基地和消费国。目前在智能电动平衡车及电动滑板车领域，我国企业集聚了全球范围内80%以上的知识产权和90%以上的产能。因此，国外市场竞争格局由国内企业主导。欧美国家作为全球智能电动平衡车和电动滑板车的主要市场，有着较为完善的质量标准，以及对知识产权的重视。

公司在全球范围内拥有大量的软件著作权和技术专利，鉴于专利权保护机制，公司在美国、德国等重视专利权保护的国家具有限制性竞争优势。

公司凭借持续的技术创新、领先的工业设计、稳定可靠的品质、良好的售后技术支持服务，已经在全球范围内建立了强大的品牌和声誉，尤其是公司收购赛格威公司之后，在全球的知名度更是得到了大幅的提升。

2、发行人境外运营资质

发行人调研了包括美国、荷兰、德国、香港、新加坡以及韩国等境外市场的关于平衡车、滑板车生产、销售的相关规定，如下：

（1）美国

根据《美国备忘录》，平衡车、滑板车的生产尚不存在特别的资质要求、限制、认证或强制性的行业标准规范。与其它商品生产商类似，这类工具的生产商需要满足制造业行业普遍要求的生产要求、质量要求、环境要求、验检要求等。可能存在第三方拟定的“行业标准规范”，但此类“行业标准规范”不具备强制性。

根据《美国法律意见书》，美国子从事经营活动不存在受到行政处罚的情况。

（2）荷兰

根据《荷兰法律意见书》，荷兰子公司从事的分销业务不需要任何许可、政府或监管机构同意、授权或许可证。

根据《荷兰法律意见书》，荷兰子公司当前并无未决或受到威胁的诉讼、诉讼，仲裁、政府机构诉讼或其他争议或调查。

（3）德国

根据《德国备忘录》，该公司作为 Segway 商用产品服务中心，包括 Segway 个人运输车（PT）和 SE3。该公司为欧洲，中东和非洲（EMEA）的客户提供保修服务，产品支持和供应零件及配件的服务。从事特定操作业务的雇员根据所从事的具体服务类型需要取得特定的执业资格，德国子公司根据其业务开展情况可能需要雇佣具有相应资格的雇员，除此之外德国子公司具有所有必要的许可证和资格来经营其业务。

根据《德国法律意见书》，德国律师未了解到德国子公司（或在与德国子公司相关的范围内，其现任或者前任雇员）受限于，可能受限于，或受影响于由任何机关、法院，或者其他对竞争或者反垄断有管辖权的公共机构做出的调查、报告、决定或者指令。

（4）香港

根据《香港法律意见书》，香港子公司之主营业务为：（a）投资控股；及（b）与中国境内供货商签署采购滑板车（“**货物**”）的采购合同后，再与海外客户签署销售合同，由供货商直接将货物通过物流配送给海外客户（“**该业务**”）（货物并不出入香港关税区或边境）。从事该业务并不违反香港法律；该公司章程并未就从事该业务设置任何限制。

根据《香港备忘录》，香港子公司不存在违反香港《公司条例》（香港法例第622章）之重大违法行为，且未因此涉及任何香港政府部门作出的处罚或者涉及任何可能致使该公司涉及该等处罚的情况，亦未收到任何关于告知前述处罚的通知或

文书。

(5) 新加坡

根据《新加坡尽职调查报告》，新加坡关于个人代步工具的生产以及销售主要法规如下：

关于个人代步工具的生产，个人代步工具必须符合陆路交通管理局规定的限制，才可以注册和使用。根据 2018 年《活跃通勤条例》（“2018 年 AMR”）第 4 条，个人代步工具必须符合以下规定：

- ① 在任何情况下，个人代步工具的最高时速不得超过 25 公里；
- ② 个人代步工具的重量不可超过 20 公斤；
- ③ 个人代步工具的宽度不可超过 70 厘米；以及
- ④ 个人代步工具必须通过 UL2272 消防安全标准认证（请注意，这项规定将从 2020 年 7 月 1 日起生效）。

关于个人代步工具的销售，《活跃通勤法》第 4 部分大部分规定了对个人在业务过程中出售或提供或公开零售个人代步工具的行为的限制。有关的限制如下：

- ① 展示不符合规定的个人代步工具 — 除例外情况外，该人不得在知道不合规的情况下展示或安排展示不符合规格的个人代步工具，并且必须确保顾客或公众不会看到任何不符合规格的个人代步工具；
- ② （展示警告通知 — 该人必须在店内为所有出售、提供或零售的个人代步工具展示或安排展示一份警告通知；
- ③ 不符合规格的个人代步工具的广告 — 该人不得在店内作出不符合规格的个人代步工具的广告，也不得授权或安排作出不符合规格的个人代步工具广告；
- ④ 售卖要在道路上使用的个人代步工具 — 该人不得在知道或罔顾买家是否打算在公路上使用个人代步工具的情况下，售卖任何个人代步工具；
- ⑤ 售卖不符合规格的个人代步工具 — 除辩护外，该人不得在知道或罔顾买家是否打算使用不符合规格的个人代步工具（在售卖时）的情况下，售卖不

符合规格的个人代步工具，

有关售卖个人代步工具的更多信息可以在 2018 年《活跃通勤（售卖个人代步工具和电动车）条例》中找到。

根据《新加坡尽职调查报告》，就纳恩博（新加坡）有限公司主要业务，即 PMD 的销售和服务，并考虑到其目前的状态为休眠公司，不需要获得《活跃通勤法》许可。

根据《新加坡尽职调查报告》，纳恩博（新加坡）有限公司从事经营活动不存在受到行政处罚的情况。

（6）韩国

根据《韩国法律意见书》，发行人韩国子公司赛格威（首尔）从中国公司即纳恩博（北京）进口电动滑板车、电动二轮平行车、电动滑板类产品等（以下简称“公司经营产品”），并通过韩国的线下和线上渠道进行销售。赛格威（首尔）为从事营业已经进行安全确认对象产品申报及通信销售业申报。目前赛格威（首尔）已经取得从事章程及法人登记簿藤本项下载明的经营内容所需要的申报、登记、同意、批准或许可等全部许可手续。

根据韩国《电气生活用品安全法》，安全确认对象产品不符合安全标准的，市、道知事可以命令安全确认对象产品的进口商及销售商在一定的期间内就该等安全确认对象产品进行改善、销毁、回收或停销（下称“召回命令”）。

如上所述，赛格威（首尔）经营产品属于安全确认对象产品。根据安全标准，赛格威（首尔）经营产品须（i）最高速度不超过 25km/h，（ii）产品或包装上须标示制造年月。但赛格威（首尔）经营产品中的“Ninebot ES2”的（i）最高速度已经超过 25km/h，且（ii）包装上仅标示了“制造年份”并未标示“制造月份”，因此于 2018 年 11 月 14 日收到了市、道知事授权的韩国国家技术标准院的召回命令（下称“本次召回”）。

赛格威（首尔）经过与国家技术标准院协商，按照下列方式进行了改正：（i）2018 年 11 月 23 日，通过对“Ninebot ES2”产品的固件进行升级，将最高速度设定

为 25km/h; (ii) 2018 年 11 月 14 日, 通过官网公开了可以确认各“Ninebot ES2”产品制造年月的方法。赛格威(首尔)确认不存在有关本次召回的已经确定的追加制裁处分, 赛格威(首尔)未曾因本次召回接到一般客户的索赔要求或需承担任何债务。

除了上述本次召回外, 赛格威(首尔)不存在违反与雇佣、社会保险、消防、海关、营业及其他公司运营相关的韩国法律的情形, 不存在因此受到政府机构的行政制裁等的情形。赛格威(首尔)不存在侵害第三方的环境权、知识产权等财产权等合法权益的情形。

**(八) 说明境外销售与海关单据、物流信息、增值税申报表之间的勾稽关系
境外销售与增值税免抵退税申报表之间的勾稽关系**

1. 境外销售与海关单据之间的勾稽关系

报告期内, 公司境内主体实现的境外销售收入为纳恩博(常州)、纳恩博(天津)及九号联合通过一般贸易模式实现的外销收入。海关统计数据为针对境内主体出口数据进行统计。报告期内, 公司境内主体实现的境外销售收入(包括公司境内主体销售给境外主体的收入)与海关统计数据如下:

单位: 人民币万元

	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度	解释
外销收入	74,505.93	140,073.25	18,663.26	34,417.54	
海关统计数据	82,926.85	139,911.17	16,841.98	34,568.47	
本期确认收入, 下期收到关单	-	2,840.10	2,792.11	134.57	注 1
上期确认收入, 本期收到关单	-2,840.10	-2,792.11	-134.57	-	注 1
本期末确认收入, 已申报关单	-5,313.73	-	-	-	注 2
境内客户后续出口收入	-110.61	-40.74	-54.56	-440.50	注 3
内部销售价格调整	-	2.08	-623.58	-	注 4
汇率差异	-156.48	50.71	-158.12	155.00	注 5
年末未结关	-	102.04	-	-	注 6

差异	-	-	-	-
----	---	---	---	---

注 1：公司在 12 月发生成交方式为 EXW 的出口（EXW 指卖方将货物从工厂或仓库交付给买方，除非另有规定，卖方不负责将货物装上买方安排的车或船上，也不办理出口报关手续），公司以出库交货时点确认收入，但由于运输及海关清关等原因，海关口径的出口日期为次年；

注 2：公司境内子公司向境外子公司销售商品以收到报关单为收入确认时点，提交报关单时点与报关单在中国电子口岸系统上可查询到的时间存在一定差异，故海关口径的出口日期为本期，但未确认收入；

注 3：公司销售货物给境内客户，将收入确认为内销收入，货物继而被客户销往海外。由于公司为“生产销售单位”，虽然后续的出口报关手续不再由公司负责，但该部分报关单也会被包含在中国电子口岸系统公司的关单中，产生报关金额比销售金额多的情况；

注 4：公司于报关后调整公司境内子公司向境外子公司销售价格冲减了公司内部销售收入，产生收入金额与关单原价金额不一致的情况；

注 5：公司采用每月第一个工作日汇率作为折算汇率并以折算后的人民币金额入账，但根据海关的统计口径，海关统计价格分别以当天人民币、美元及欧元计值并使用当日汇率折算，由于公司与海关所用汇率不一致，故产生汇率差异；

注 6：本笔订单成交方式为 EXW，公司以 2018 年 12 月出库交货时点确认收入，但本笔关单由于清洁仓清洁程度未达到海关要求，海关不予放行，因此在 2018 年海关口径出口数据中无法查询。本笔出口已于 2019 年 4 月 10 号放行。

2. 物流信息与海关单据之间的勾稽关系

公司物流提单包含打包日期、发货公司、收货公司及地址、商品名称、商品重量、托盘数量等信息。经核查，提单上发货公司与报关单上境内收发货人及生产销售单位一致，提单上收货地址国家与报关单上运抵国一致，提单上商品名称与报关单上商品名称、商品重量、托盘数量一致，提单上打包日期比报关单上申报日期早 1-2 天。

3. 境外销售与增值税免抵退税申报表之间的勾稽关系

报告期内，公司产品出口主体为纳恩博（常州）、纳恩博（天津）及九号联合。出口退税情况与公司出口金额对比情况具体如下：

单位：人民币万元

年份	外销收入	免抵退出口货物销售	差异	差异率
2016 年度	34,417.54	36,036.07	-1,618.53	-4.49%
2017 年度	18,663.26	18,814.47	-151.21	-0.80%
2018 年度	140,073.25	144,483.52	-4,410.27	-3.05%
2019 年 1-6 月	74,505.93	74,248.15	257.78	0.35%
合计	267,659.99	273,582.21	-5,922.22	-2.10%

报告期各期，公司外销收入（包括公司境内主体销售给境外主体的收入）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，时间性差异导致公司出口收入与申报的免抵退出口货物计税额存在差异。报告期内，公司各年对外销售金额同免抵退出口货物销售金额的差异均较小。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于境外销售、主要客户及相关事项的说明中与财务报表审计有关的部分在所有重大方面与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。经核查，我们未发现境外销售与海关单据、物流信息、增值税申报表之间的勾稽关系存在异常。

问题三十八：

请保荐机构和申报会计师核查并说明，发行人在报告期内是否存在《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题 14、15 中列示的内控不规范情形，若有，说明具体核查情况及发行人整改情况。

一、公司说明

（一）关于《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题 14

公司在报告期内不存在《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题 14 中列示如下内控不规范情形：

1、为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）；

2、为获得银行融资，向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，进行票据贴现后获得银行融资；

3、报告期内，公司存在向实际控制人高禄峰控制的企业九号合力拆入资金的余额，上述资金拆入在报告期前发生，截至本问询回复出具之日，上述拆入资金已还清。报告期内，公司未发生过与关联方进行资金拆借的情形；

4、因外销业务结算需要，通过关联方或第三方代收货款（内销业务应自主独立结算）；

5、利用个人账户对外收付款项；

6、出借公司账户为他人收付款项；

7、其他内控不规范情形。

（二）关于《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题 15

公司在报告期内存在《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题 15 中列示的第三方回款情况。

公司部分客户通过第三方付款的主要原因包括：（1）部分客户由于外汇直接

付款受限或缺乏便捷性等原因，委托第三方企业代为向公司支付货款；（2）部分客户采购时出现临时性资金缺口，故委托其合作方代为向公司付款。上述第三方回款情况具有合理的商业理由，符合公司与该行业部分客户的长期商业习惯。

报告期内公司第三方回款情况如下：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
第三方回款金额	1,783.89	4,919.80	1,369.03	1,388.66
营业收入	221,908.87	424,764.87	138,130.14	115,287.77
第三方回款金额占营业收入的比例	0.80%	1.16%	0.99%	1.20%

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于第三方回款及相关内控的说明中与财务报表审计有关的部分在所有重大方面与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。针对公司存在的第三方回款情况，我们按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题 15 中所列示的核查要求并结合公司实际情况，对发行人第三方回款情况履行了如下主要核查程序，未发现重大异常。

（1）访谈公司财务人员，内部审计人员，了解第三方回款内控制度设计和执行的有效性；

（2）访谈公司管理层，了解第三方回款的原因和商业合理性；

（3）获取公司报告期内第三方回款的统计明细表，复核第三方回款金额计算的准确性，并抽查相关合同或订单、运货单及资金流水凭证等原始交易凭证，以核查第三方回款及销售的真实性；

（4）获取主要第三方回款方涉及委托付款声明文件、查阅客户及主要第三方回款方工商信息等资料，以核查第三方回款行为的真实性，代付金额的准确性及付

款方和委托方之间的关系。

问题三十九：

招股说明书显示，除小米集团外，发行人报告期内还与部分关联方发生了关联交易。

请发行人：（1）说明以上各类关联交易的发生背景、定价公允性、发生的合理性和必要性，以及是否仍将持续；（2）说明公司从九号合力拆入资金的背景及偿还安排；（3）说明关联方往来余额的期后结算情况。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查，说明是否存在其他未识别的关联交易，并发表意见。

一、公司说明

（一）说明以上各类关联交易的发生背景、定价公允性、发生的合理性和必要性，以及是否仍将持续

报告期内，除小米集团外，公司与其他关联方发生的关联交易为向关键管理人员支付薪酬和向关联方北京博创兴盛科技有限公司进行采购，具体情况如下：

1、向关键管理人员支付薪酬

（1）报告期内公司向关键管理人员支付薪酬的情况

报告期内，公司向关键管理人员支付薪酬的具体情况如下：

单位：人民币万元

项目	2019年 1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
关键管理人员薪酬（不含股份支付）	514.79	3,925.06	322.90	299.21
关键管理人员薪酬（股份支付）	1,738.44	143.44	25.79	11.99
关键管理人员薪酬（合计）	2,253.23	4,068.50	348.69	311.20

（2）公司向关键管理人员支付薪酬具有合理性，且未来将持续发生

关键管理人员指有权利并负责进行计划、指挥和控制企业活动的人员，包括董事、高级管理人员及其他行使类似政策职能的人员。公司支付给关键管理人员的报酬包括基本工资、奖金、各项补贴及当期确认的股份支付费用。公司关键管理人员

稳定性对公司商业化目标的实现以及成功实施业务战略具有重要意义。公司向关键管理人员支付薪酬具有合理性和必要性，且将在未来持续发生。

(3) 公司向关键管理人员支付薪酬具有公允性

公司根据关键管理人员岗位价值和工作内容、公司内部的薪酬体系标准、关键管理人员自我的薪酬预期等因素综合确定关键管理人员薪酬，并依据市场薪酬和物价变动情况进行年度调整，具备公允性。

2、关联采购

报告期内，公司除小米集团之外的关联采购为公司 2016 年向关联方北京博创兴盛科技有限公司采购 328.60 万元的技术服务费，占当期的营业成本比例为 0.41%，金额及占比较小，公司采购价格参照市场价格制定，并已经公司董事会和股东会审议确认。

(二) 说明公司从九号合力拆入资金的背景及偿还安排

1、拆入资金的背景

资金拆入主体鼎力联合是公司通过 VIE 协议控制的子公司。资金拆出方九号合力是公司实际控制人之一高禄峰担任普通合伙人的企业，系 VIE 架构搭建之前的鼎力联合的原股东。报告期前，鼎力联合基于资金需求，从九号合力拆入资金合计 390.00 万元。截至本问询回复出具之日，公司已经偿还前述拆入资金。

2、偿还安排

截至本问询回复出具之日，公司已偿还向九号合力拆入的 390.00 万元。

(三) 关联方往来余额的期后结算情况

截至本问询回复出具之日，公司与关联方往来余额的期后结算情况如下：

单位：人民币万元

项目名称	关联方	2019年6月末	期后结算情况
应收账款	小米集团	60,790.98	已结清
其他应收款	九号合力	26.12	已结清
其他应收款	小米集团	10.00	已结清
预付款项	小米集团	3.00	已结清
应付账款	小米集团	1,075.12	已结清

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于报告期内的关联方销售、关联方采购以及相关事项的说明在所有重大方面与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。经核查，我们未发现公司存在重大未识别的关联交易。

问题四十一：

请申报会计师说明对发行人合并财务报表的审计范围，对主要子公司的审计情况，以及是否利用其它注册会计师工作。

一、申报会计师说明事项

（一）发行人合并财务报表的审计范围

于报告期内，我们审计范围同发行人合并财务报表的合并范围一致，包括发行人的子公司、发行人协议控制公司（VIE）以及协议控制公司之子公司。

（二）申报会计师对主要子公司的审计情况

于报告期内，我们基于集团审计的目的，按照《中国注册会计师审计准则第1401号——对集团财务报表审计的特殊考虑》规定，依据财务重大性以及可能存在导致集团财务报表发生重大错报风险的单个组成部分的特定性质或情况，将全部子公司划分为重要组成部分或非重要组成部分。我们对于重要组成部分执行了审计程序，对于非重要组成部分，对重大账户执行审计程序以及在集团层面实施分析程序。

（三）利用其他注册会计师工作

关于赛格威 2017 及 2018 年的审计工作，申报会计师利用了 BDO International（"美国 BDO"）执行的审计工作（2016 年度及 2019 年 1-6 月期间相关审计工作由申报会计师执行）。这部分工作涉及的收入，净利润，总资产及净资产占集团合并金额如下：

	收入	净利润	总资产	净资产
2018 年占比	3.97%	1.34%	6.16%	1.49%
2017 年占比	15.46%	4.60%	6.26%	1.72%

我们根据《中国注册会计师审计准则第 1401 号——对集团财务报表审计的特殊考虑》的规定，对组成部分赛格威的审计师美国 BDO（BDO International）进行充分沟通，并实施了以下程序：

1、评估了美国 BDO 担任赛格威 2017 年及 2018 年财务报表审计的会计师的专业胜任能力，并向美国 BDO 发送了《集团审计指引》；

2、获取了美国 BDO 关于其他注册会计师遵守与被审计单位和组成部分保持独立性的要求和其他注册会计师遵守会计、审计等有关规定和编制报告的要求的书面声明。

3、赛格威审计完成后，获取美国 BDO 出具的审计报告和审计声明。

我们现场查阅了美国 BDO 的工作底稿，在此基础上，我们对于其中重要审计领域和重要会计项目重新执行了相关审计程序，具体如下：

（1）风险评估：对组成部分审计师的风险评估程序进行了复核；

（2）内部控制：复核了组成部分内部控制测试底稿，并对关键内部控制有效性重新执行了测试；

（3）货币资金：对赛格威 2017 年 12 月 31 日及 2018 年 12 月 31 日重要的银行存款账户执行了函证程序。

（4）应收账款及其他应收款：对赛格威 2017 年 12 月 31 日及 2018 年 12 月 31 日应收账款及其他应收款余额执行了函证程序，对于未收回函证，执行了替代审计程序。

（6）固定资产：对赛格威 2017 年及 2018 年固定资产折旧执行了重新计算的测试。

（7）存货：于 2019 年 3 月 8 日对赛格威存货执行监盘程序；对 2018 年 12 月 31 日及 2017 年 12 月 31 日存货余额执行后推测试。

（8）应付账款及其他应付款：对赛格威 2017 年 12 月 31 日及 2018 年 12 月 31 日应付账款及其他应付款余额执行了函证程序，对于未收回函证，执行了替代审计程序。

（10）借款：对赛格威 2017 年 12 月 31 日及 2018 年 12 月 31 日借款余额执行了函证程序。

（11）营业收入和营业成本：对赛格威 2017 年及 2018 年营业收入和营业成本执行了细节测试，截止性测试，对重大客户及供应商执行了函证程序。

我们认为，已执行的审计程序以及获取的审计证据是充分、恰当的，为发表集团审计意见提供了合理的基础。

问题四十二：

.....

请申报会计师说明审计过程中对于持续经营假设执行的主要审计程序、执行结果及结论。请保荐机构和申报会计师按照《审核问答（二）》第 13 条的规定进行核查，并发表意见。

申报会计师说明

我们在审计过程中对于持续经营假设执行的主要审计程序、执行结果及结论如下：

根据《中国注册会计师审计准则第 1324 号——持续经营》，我们对可能导致对被审计单位持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况所进行的分析和评估如下：

1、于 2019 年 6 月 30 日，公司在财务方面不存在无法偿还到期债务的情形；不存在大额的逾期未缴税金；不存在累计经营性亏损数额巨大的情形；不存在过度依赖短期借款筹资的情形；能够获得供应商的正常商业信用；能够获得开发必要新产品或进行必要投资所需资金；不存在资不抵债的情形；于 2019 年 6 月 30 日营运资金为正数、于 2019 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额为正数；不存在大股东长期占用巨额资金；重要子公司能够持续经营；不存在大量长期未作处理的不良资产；不存在因对外巨额担保等或有事项引发的或有负债。

2、公司在经营方面不存在以下情形：关键管理人员离职且无人替代；主导产品不符合国家产业政策；失去主要市场、特许权或主要供应商；人力资源或重要原材料短缺。

3、公司在其他方面不存在以下情形：严重违反有关法律法规或政策；异常原因导致停工、停产；有关法律法规或政策的变化可能造成重大不利影响；经营期限即将到期且无意继续经营；投资者未履行协议、合同、章程规定的义务，并有可能造成重大不利影响；因自然灾害、战争等不可抗力因素遭受严重损失。

此外，我们根据《审核问答（二）》第 13 条所列举的影响发行人持续经营能力的重要情形逐一进行了分析和评估。

综上所述，我们对报告期末起 12 个月的持续经营能力进行了评价，未发现对持续经营能力产生重大怀疑的事项或情况。因此，公司财务报表在持续经营假设的基础上编制是适当的。

问题四十三：

招股说明书披露，美元为公司经营所处的主要经济环境中的货币，故公司以美元为记账本位币。公司下属子公司根据其经营所处的主要经济环境中的货币确定其记账本位币。公司编制财务报表时所采用的货币为人民币。

请发行人：（1）说明公司主要经营实体在境内，却以美元作为记账本位币的原因，是否符合《企业会计准则》的规定，说明未来是否仍将一直以美元作为记账本位币；（2）用浅白语言解释并披露报告期内外币折算的主要来源及对财务报告的影响。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

（一）说明公司主要经营实体在境内，却以美元作为记账本位币的原因，是否符合《企业会计准则》的规定，说明未来是否仍将一直以美元作为记账本位币

公司根据企业会计准则的相关规定确定集团内各成员公司的记账本位币，包括公司、公司位于境内外的子公司、VIE 以及 VIE 的子公司。根据《企业会计准则第 19 号——外币折算》规定，记账本位币，是指企业经营所处的主要经济环境中的货币。企业选定记账本位币，应当考虑下列因素：

“1、该货币主要影响商品和劳务的销售价格，通常以该货币进行商品和劳务的计价和结算；

2、该货币主要影响商品和劳务所需人工、材料和其他费用，通常以该货币进行上述费用的计价和结算；

3、融资活动获得的货币以及保存从经营活动中收取款项所使用的货币。”

公司位于开曼群岛，主要经营活动为融资及投资，包括：以发行普通股或优先股的方式进行融资，以及投资设立子公司。这些活动均以美元定价并结算，因此选择美元为记账本位币。预计于可预见的未来，公司的主要经营活动仍将为以美元计价的融资和投资活动，因此将继续以美元作为公司记账本位币。

公司之子公司根据其经营所处的主要经济环境中的货币确定其记账本位币，位于中国境内的子公司、VIE以及VIE的子公司均以人民币为记账本位币；位于境外的子公司以当地货币作为记账本位币。

公司各主体记账本位币的选择符合《企业会计准则》的规定。

（二）用浅白语言解释并披露报告期内外币折算的主要来源及对财务报告的影响

于报告期内，外币项目以及外币汇率波动对以下科目产生影响：1、损益表财务费用中的汇兑损益金额；2、资产负债表其他综合收益中的外币报表折算差额；3、现金流量表中汇率变动对现金及现金等价物的影响。具体说明如下：

1、损益表财务费用中的汇兑损益金额

于2016年至2019年1-6月，公司确认汇兑损益金额分别为265.21元、-128.43万元、866.05万元以及2,497.19万元。这些金额来源于报告期内公司各主体账面以外币计价的货币性项目（科目）于报告期间内因外币汇率波动而产生的汇兑损失或者汇兑收益的情况，这些收益或损失于发生期间确认为一项损益。

外币计价的货币性项目是指公司持有的外币资金以及将收到或付出外币的往来款项；外币是指不同于公司记账本位币的货币。由于汇率波动，在此类科目外币余额没有变动的情况下，于不同时点折合成记账本位币的金额将发生变化，两次折算的差额即记为汇兑收益或损失。各期汇兑收益或损失的大小取决于：（1）公司资产类外币项目和负债类外币项目的金额；以及（2）期间内外币汇率的变动幅度。

2、资产负债表其他综合收益中的报表折算差额

于2016年至2019年1-6月各期末，公司确认累计外币报表折算差额分别为10,235.99万元、2,213.47万元、19,703.46万元以及18,405.01万元。这些金额来源于以非人民币作为记账本位币的公司及部分子公司财务报表折算为人民币时的累计折算差额。

为编制合并财务报表，境外经营的外币财务报表按以下方法折算为人民币报表：资产负债表中的所有资产、负债类项目按资产负债表日的即期汇率折算；股东权益项目按发生时的即期汇率折算；利润表中的所有项目及反映利润分配发生额的项目按交易发生日即期汇率近似的汇率折算；折算后资产类项目与负债类项目和股东权益类项目合计数的差额确认为其他综合收益并计入股东权益。

3、现金流量表中汇率变动对现金及现金等价物的影响

于 2016 年至 2019 年 1-6 月，公司于现金流量表中确认汇率变动对现金及现金等价物的影响金额分别为-3,003.52 万元、-46.30 万元、-637.33 万元以及 1,953.65 万元。这些金额来源于外币现金及银行存款金额于报告期初和期末由于外汇汇率变动而产生的折算差额。

外币现金流量以及境外子公司的现金流量，采用现金流量发生日即期汇率近似的汇率折算，汇率变动对现金及现金等价物的影响额，作为调节项目，在现金流量表中以“汇率变动对现金及现金等价物的影响”单独列示。

年初数和上年实际数按照上年财务报表折算后的数额列示。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述对报告期内外币折算的相关说明与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。公司上述关于外币折算的会计政策符合《企业会计准则》的规定。

问题四十四：

请发行人结合自身业务活动实质、经营模式特点及关键审计事项等，披露对公司财务状况和经营成果有重大影响的会计政策和会计估计，针对性披露相关会计政策和会计估计的具体执行标准，不应简单重述一般会计原则。

请发行人：（1）说明与报告期内资产重组相关的合并期间确定是否符合《企业会计准则》的规定；（2）披露公司发行的主要优先股、可转债以及投资的主要优先股、可转债的金融工具分类情况并详细分析分类依据；（3）详细说明公司根据新金融工具准则对应收款项计提信用损失准备的具体方法和依据，说明适用新准则是否涉及 2019 年应收款项期初数的调整及理由；（4）说明固定资产、无形资产的折旧年限、预计残值率的估计是否符合企业客观情况，与同行业可比公司相比是否存在显著差异；（5）说明公司是否存在及借款费用资本化的情况；

（6）说明公司报告期内是否存在研发费用资本化的情况；（7）披露政府补助的确认采用总额法还是净额法；（8）披露对维保费的具体会计处理方式，并说明是否符合《企业会计准则》的规定；（9）说明公司 2019 年 1 月 1 日首次施行新金融工具准则产生影响的具体原因；（10）在招股说明书第十节“（二十六）运用会计政策过程中所作的重要判断和会计估计所采用的关键假设和不确定因素”中明确识别相关会计处理中的关键假设和不确定因素，并逐项说明公司管理层作出的具体重要判断或会计估计情况及依据，说明相关判断或估计或作出该等判断或估计的原则在报告期内是否频繁变化，定量分析说明关键假设和不确定因素变动可能对财务报表的影响情况。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

（一）说明与报告期内资产重组相关的合并期间确定是否符合《企业会计准则》的规定

非同一控制下企业合并：根据《企业会计准则第 33 号——合并会计报表》第七条规定：“合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定。控制，是指投

投资方拥有对被投资方的权力,通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报,并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。”根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》应用指南“同时满足下列条件的,通常可认为实现了控制权的转移:

(一) 企业合并合同或协议已获股东大会等通过; (二) 企业合并事项需要经过国家有关主管部门审批的,已获得批准; (三) 参与合并各方已办理了必要的财产权转移手续; (四) 合并方或购买方已支付了合并价款的大部分(一般应超过 50%),并且有能力、有计划支付剩余款项; (五) 合并方或购买方实际上已经控制了被合并方或被购买方的财务和经营政策,并享有相应的利益、承担相应的风险。”。

于 2017 年初,双方按照收购合同的条款规定履行了股权转让、产权交割等手续,本公司之子公司纳恩博(北京)以现金对价 349.52 万元收购了坂云智行的 100% 的股权。该交易于 2017 年 1 月 18 日完成工商登记变更,于该日起纳恩博(北京)取得坂云智行控制权,因此 2017 年 1 月 18 日为购买日。

如上所述,报告期内上述对非同一控制企业合并购买日的判断符合《企业会计准则》的规定。

(二) 披露公司发行的主要优先股、可转债以及投资的主要优先股、可转债的金融工具分类情况并详细分析分类依据

1、公司发行的主要优先股、可转债的金融工具分类情况及分类依据

公司发行的优先股、可转债于报告期内列报于以下会计科目:

轮次	2015、2016 及 2017 年度	2018 年 12 月 31 日 (注 1)	2019 年 6 月 30 日 (注 2)
A1 轮优先股	应付债券	以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	权益工具 --
A2 轮优先股			
A3 轮优先股			
B 轮优先股			
C 轮优先股 (注 2)	--	--	

C 轮可转债 (注 2)	应付债券	应付债券	
-----------------	------	------	--

注 1: 根据 C 轮优先股发行前 A 轮优先股和 B 轮优先股的赎回条款, A 轮、B 轮优先股投资人均有权在优先股发行 48 个月后 (2019 年 1 月-6 月) 要求公司随时赎回,因此于 2015 年 12 月 31 日、2016 年 12 月 31 日以及 2017 年 12 月 31 日, 公司将发行在外的优先股作为一项非流动负债, 并列报于应付债券, 于 2018 年 12 月 31 日, 因赎回义务在一年以内, 公司将发行在外的优先股重分类为一项流动负债, 并列报于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。

注 2: 于 2019 年 3 月 7 日, 公司、鼎力联合和 C 轮投资者共同签署《重组框架协议》, 约定 C 轮投资人将其对鼎力联合的 C 轮可转债转为本公司的 C 轮优先股。于 2019 年 4 月 3 日, 公司优先股全部转换为普通股, 同时, 公司同优先股股东签署协议约定, 如公司不能在科创板上市则公司应恢复优先股股东于转换前的优先权, 包括要求公司进行回购。由于公司仍对转换后的普通股附有回购义务, 因此仍是一项金融负债并以公允价值计量, 公允价值变动形成的利得或损失计入当期损益。于 2019 年 6 月 27 日, 相关股东同意放弃其所有的优先权, 包括要求公司回购的权利。自此, 上述普通股由金融负债重分类为一项权益工具, 并以 2019 年 6 月 27 日转换前公允价值计量该权益工具。

公司发行的主要优先股、可转债的金融工具的分类依据请见问题六/发行人回复/(二)的回复内容中公司关于优先股、可转债会计处理的说明。

2、公司投资的主要优先股、可转债的金融工具分类情况及分类依据

公司投资的主要优先股、可转债于报告期内列报于以下会计科目:

投资项目	2016 年-2018 年	2019 年 6 月 30 日
第一期虬龙可转债	--	其他非流动金融资产
虬龙认股权	--	其他非流动金融资产

于 2019 年 1 月 14 日，公司、公司之子公司纳恩博（北京）与杭州虬龙，以及虬龙集团股东共同签署虬龙投资协议。根据虬龙投资协议，公司拟以增资和换股的方式于交易完成后持有虬龙集团 40% 的股权。根据虬龙投资协议，公司将向虬龙集团增资人民币 45,000,000.00 元的等值美元，并将向虬龙集团股东发行合计 171,013 股公司 A 类普通股作为对价取得虬龙集团 40% 的股权。

(1) 于 2019 年 3 月 5 日，公司认购虬龙集团发行的第一期可转换公司债券总计人民币 25,000,000.00 元（“第一期虬龙可转债”），该等债券可以转换为约 13.89% 虬龙集团的股权，包括虬龙集团未来海外架构搭建完成后的海外控股公司股权或者杭州虬龙的股权。

由于杭州虬龙对公司投资的主要优先股、可转债的金融工具分类发行虬龙可转债是为了筹资进行重组，并在重组后公司投资的主要优先股、可转债的金融工具分类再进行债转股。根据重组的实质，公司投资的主要优先股、可转债的金融工具分类投资和持有虬龙可转债的最终目的是成为虬龙集团的股东。从虬龙可转债的合同条款来看，如果公司投资的主要优先股、可转债的金融工具分类将虬龙可转债转换为杭州虬龙或虬龙开曼的股权或股份，则虬龙可转债免息。根据财政部于 2017 年修订的《企业会计准则第 22 号--金融工具的确认和计量》第十七条“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以摊余成本计量的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”公司认为，公司投资的主要优先股、可转债的金融工具分类持有的虬龙可转债由于包含上述转股条款而不满足“在特定日期产生的现金流量，仅为本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付”。因此，虬龙可转债应作为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产确认，并按其流动性列示于其他非流动金融资产。

(2) 于 2019 年 3 月 31 日，公司向虬龙集团股东发行了 171,013 股公司 A 类普通股。按照虬龙投资协议约定，作为对价，虬龙集团于其海外架构搭建完成后将向公司投资的主要优先股、可转债的金融工具分类发行虬龙集团 100,000,000 股 B 轮优先股，于公司完成对虬龙集团的增资和换股时占虬龙集团全部股份的 15%（“虬

龙认股权”）。同日，虬龙集团股东向公司投资的主要优先股、可转债的金融工具分类质押杭州虬龙 15% 的股权，该项质押将于虬龙集团按照虬龙投资协议的约定向公司投资的主要优先股、可转债的金融工具分类发股后或者虬龙投资协议终止时解除。

上述认股权证是一项衍生工具，赋予公司以既定价格发行的公司 A 类普通股在未来取得目标公司一定比例股权的权利。根据财政部于 2017 年修订的《企业会计准则第 22 号--金融工具的确认和计量》第十九条，公司持有的衍生金融工具为交易性金融工具，因此，虬龙认股权以公允价值计量且变动计入当期损益，公司根据其流动性，列示于其他非流动金融资产。

（三）详细说明公司根据新金融工具准则对应收款项计提信用损失准备的具体方法和依据，说明适用新准则是否涉及 2019 年应收款项期初数的调整及理由

1、新金融工具准则对应收款项计提信用损失准备的具体方法和依据

（1）应收账款计提预期信用损失的具体方法和依据

公司按照信用风险评级、初始确认日期、剩余合同期限、债务人所处行业、债务人所处地理位置等为共同风险特征，对应收账款进行分组并以组合为基础考虑评估信用风险，确定预期信用损失。

公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，如：应收关联方款项；与客户存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。

① 针对单项计提预期信用损失准备的应收账款，公司进行逐笔分析判断。按照该应收账款的账面金额与预期能收到的现金流量现值的差额，确定该应收账款的预期信用损失，计提损失准备。

② 针对按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合销售渠道、当前业务状况及对未来经济状况的预测，编制不同销售渠道应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。公司依据近期三个完整年度期末应收账款，采用减值矩阵法并考虑本年的前瞻性信息，计算

出期末应收账款在整个存续期内按账龄的预期信用损失率，应收账款在整个存续期按账龄的预期损失率为：账龄6个月以内，预期信用损失率为8.45%；账龄6个月-1年8.48%；账龄1-2年（含2年）30.52%；账龄2-3年（含3年）63.53%；账龄3年以上100%。

（2）其他应收款计提预期信用损失的具体方法和依据

公司按照信用风险评级、剩余合同期限等为共同风险特征，对其他应收款进行分组并以组合为基础考虑评估信用风险，确定预期信用损失。若其他应收款的信用风险自初始确认后已显著增加，公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备；若其他应收款的信用风险自初始确认后并未显著增加，公司按照相当于该金融工具未来12个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。

于2019年6月30日，公司其他应收款的信用风险自初始确认后并未显著增加，公司根据以前年度的实际信用损失，并考虑本年的前瞻性信息，对于回收风险较低组合，公司判断不存在预期信用损失，不计提信用损失；对于其他组合，公司判断在未来12个月内按账龄的预期损失率为：账龄6个月以内，不存在预期信用损失；账龄6个月-1年，预期信用损失率为5%；账龄1-2年（含2年）10%；账龄2-3年（含3年）50%；账龄3年以上100%。

2、适用新准则是否涉及2019年应收款项期初数的调整及理由

于2019年1月1日之前的金融工具确认和计量与新金融工具准则要求不一致的，公司投资的主要优先股、可转债的金融工具分类按照新金融工具准则的要求进行衔接调整。金融工具原账面价值和在新金融工具准则施行日的新账面价值之间的差额，计入2019年1月1日的留存收益或其他综合收益。由于适用新金融工具准则对2019年应收款项期初数的影响不重大，因此公司未予调整。

（四）说明固定资产、无形资产的折旧年限、预计残值率的估计是否符合企业客观情况，与同行业可比公司相比是否存在显著差异

1、报告期内固定资产折旧和无形资产摊销政策

报告期内，公司固定资产的折旧政策如下：

固定资产类别	折旧方法	折旧年限	预计净残值率	年折旧率
房屋及建筑物	直线法	20年	0-3%	4.85%-5.00%
机器设备	直线法	3-10年	0-3%	9.70%-33.33%
运输设备	直线法	3-10年	0-3%	9.70%-33.33%
计算机及电子设备	直线法	3年	0-3%	32.33%-33.33%
办公设备及其他	直线法	3年-7年	0-3%	13.85%-33.33%

报告期内，公司无形资产的摊销政策如下：

无形资产类别	摊销方法	使用寿命	残值率（%）
软件使用权	直线法	3-5年	-
商标权	直线法	30年	-
土地使用权	直线法	50年	-
非专利技术	直线法	6-10年	-
客户关系	直线法	5-7年	-

公司固定资产、无形资产的折旧年限、预计残值率的估计系根据各类固定资产、无形资产的使用状况、预计使用寿命等特点，并参照同行业可比公司相关会计政策后制定，符合企业客观情况及《企业会计准则》的相关规定。

2、同行业可比公司固定资产折旧和无形资产摊销政策

公司与同行业可比公司固定资产均采用年限平均法计提折旧，折旧年限及预计残值率对比情况如下：

单位：年、%

项目		飞科电器	科沃斯	小狗电器	漫步者	公司
房屋及建筑物	折旧年限	20	20	-	20-40	20
	预计净残值率	5	5	-	5	0-3
	年折旧率	4.75	4.75	-	2.38-4.75	4.85-5.00
机器设备	折旧年限	10	3-15	-	5-10	3-10
	预计净残值率	5	0-5	-	5	0-3
	年折旧率	9.5	6.33-33.33	-	9.50-19.00	9.70-33.33
运输设备	折旧年限	4	4-10	-	5	3-10

项目		飞科电器	科沃斯	小狗电器	漫步者	公司
	预计净残值率	5	5	-	5	0-3
	年折旧率	23.75	23.75-9.5	-	19.00	9.70-33.33
计算机及电子设备	折旧年限	3	-	-	-	3
	预计净残值率	5	-	-	-	0-3
	年折旧率	31.67	-	-	-	32.33-33.33
办公设备及其他	折旧年限	5-10	3-10	3-5	5	3-7
	预计净残值率	5	5	5	5	0-3
	年折旧率	9.50-19.00	31.66-9.60	19.00-31.67	19.00	13.85-33.33

注：由于公司与同行业可比公司固定资产分类不尽相同，表中“办公设备及其他”折旧年限及残值率与部分同行业可比公司的“其他设备”折旧年限及残值率比较。

从上表可以看出，公司各类固定资产折旧年限及残值率与同行业可比公司不存在显著差异。

发行人与同行业可比公司无形资产摊销政策均为在预计使用寿命内按直线法摊销。发行人与同行业可比公司无形资产使用寿命和残值率对比情况如下：

单位：年、%

项目		飞科电器	科沃斯	小狗电器	漫步者	公司
软件使用权	使用寿命	3	3-10	5	5	3-5
	残值率	-	-	-	-	-
商标权	使用寿命	-	-	-	10	30
	残值率	-	-	-	-	-
土地使用权	使用寿命	50	50	-	50	50
	残值率	-	-	-	-	-
非专利技术	使用寿命	10	-	-	10	6-10
	残值率	-	-	-	-	-
客户关系	使用寿命	-	-	-	-	5-7
	残值率	-	-	-	-	-

注：由于公司与同行业可比公司无形资产分类不尽相同，表中“非专利技术”摊销年限及残值率与部分同行业可比公司的“专利权”摊销年限及残值率比较。

公司商标权的使用寿命高于同行业可比公司，公司商标权按30年进行摊销的理由和依据请见本问询回复问题57之“一、发行人说明事项/（三）/2的回复内容。除

商标权外，公司其他各类无形资产摊销政策与同行业可比公司不存在显著差异，具有合理性。

（五）说明公司是否存在借款费用资本化的情况

公司于报告期内购建长期资产的支出均来源于自有资金，不存在为购建长期资产而发生的借款。因此公司不存在借款费用资本化的情况。

（六）说明公司报告期内是否存在研发费用资本化的情况

于报告期内，公司研发费用主要由工资及其他人工成本、股份支付费用、材料费、专业服务费、房租及物业费、差旅与交通运输费用构成，由于报告期内没有满足资本化条件的研发支出，因此，公司将研发支出全部费用化计入当期损益，不存在研发支出资本化的情形。

（七）披露政府补助的确认采用总额法还是净额法

政府补助是指公司从政府无偿取得货币性资产和非货币性资产，包括研发项目补贴等。政府补助在能够满足政府补助所附条件且能够收到时予以确认。

政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。

公司按照总额法确认政府补助。与日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益。与日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

（八）披露对维保费的具体会计处理方式，并说明是否符合《企业会计准则》的规定

公司产品销售承诺一年维保期，根据年销量、平均返修成本、历史返修率进行维保费的估计。其中，年销量使用最近 12 个月的销售台数作为预估，平均返修成本由物流成本、材料成本、人工成本组成，历史返修率取每月返修台数与销售台数之比平均数。公司将所计提的维保费计入费用并且确认为一项预计负债。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关规定，对尚在保修期内的已销售产品，公司将承担一项现时义务，且履行该义务很可能导致经济利益流出企业，在此类义务的金额能够可靠计量的情况下确认为一项预计负债。公司所销售的

部分产品有质量保证条款，因此于各期末公司管理层根据最佳估计对已经销售且尚在保修期内的产品计提维保费用。预计维保费反映了各期末企业在现有保修条款下因尚处于保修期内的已销售产品预计将会在未来期间发生的保修费用。质量保证构成公司一项现时义务，并会导致经济利益很可能流出企业，在计量维保费用金额时，公司考虑了历史期间维保费用发生的金额以及该事项不确定性可能对估计金额产生的影响。因此，公司就质量保证条款确认预计负债的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（九）说明公司 2019 年 1 月 1 日首次施行新金融工具准则产生影响的具体原因

金融资产分类与计量方面，新金融工具准则要求金融资产基于其合同现金流量特征及企业管理该等资产的业务模式分类为“以摊余成本计量的金融资产”、“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产”和“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”三大类别。取消了贷款和应收款项、持有至到期投资和可供出售金融资产等原分类。权益工具投资一般分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，也允许企业将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，但该指定不可撤销，且在处置时不得将原计入其他综合收益的累计公允价值变动额结转计入当期损益。

金融资产减值方面，新金融工具准则有关减值的要求适用于以摊余成本计量以及以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。新金融工具准则要求采用预期信用损失模型以替代原先的已发生信用损失模型。新减值模型要求采用三阶段模型，依据相关项目自初始确认后信用风险是否发生显著增加，信用损失准备按 12 个月内预期信用损失或者整个存续期的预期信用损失进行计提。对于应收账款存在简化方法，允许始终按照整个存续期预期信用损失确认减值准备。对于其他金融资产，公司在每个资产负债表日评估相关金融资产的信用风险自初始确认后的变动情况。

于 2019 年 1 月 1 日公司采用新金融工具准则对合并资产负债表的影响详见下表。

单位：人民币万元

项目	按原准则列示的账面价值 2018年12月31日	自原分类为可供出售金融资产转入	按新金融工具准则列示的账面价值 2019年1月1日
交易性金融资产		2,400.00	2,400.00
其他流动资产	7,759.47	-2,400.00	5,359.47
可供出售金融资产	343.16	-343.16	
其他权益工具投资		343.16	343.16

于2019年1月1日，公司将原账面价值为2,400.00万元的以公允价值计量的可供出售金融资产（包括在其他流动资产中）的短期银行理财产品投资，根据新金融工具准则的规定重分类为交易性金融资产。

于2019年1月1日，343.16万元的以成本计量的可供出售金融资产被重分类至其他权益工具投资，该投资属于非交易性权益工具投资且公司预计不会在可预见的未来出售，因此根据新金融工具准则的规定，公司不可撤销地将上述金融资产指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

于2019年1月1日，公司按照新金融工具准则计算的应收款项预期信用损失准备同2018年12月31日坏账准备差异金额不重大，因此未对2019年1月1日金额进行调整。

（十）在招股说明书第十节“（二十六）运用会计政策过程中所作的重要判断和会计估计所采用的关键假设和不确定因素”中明确识别相关会计处理中的关键假设和不确定因素，并逐项说明公司管理层作出的具体重要判断或会计估计情况及依据，说明相关判断或估计或作出该等判断或估计的原则在报告期内是否频繁变化，定量分析说明关键假设和不确定因素变动可能对财务报表的影响情况

运用会计政策过程中所作的重要判断和会计估计包括：应收款项的减值、递延所得税资产的确认、商誉减值、除商誉以外的长期资产减值、优先股及可转换债券的公允价值以及维保费相关的预计负债，具体说明如下：

1、应收款项的减值-预期信用损失（自 2019 年 1 月 1 日起适用）

自 2019 年 1 月 1 日起，发行人根据财政部于 2017 年修订的《企业会计准则第 22 号——金融工具的确认和计量》的规定，在资产负债表日复核按摊余成本计量的应收款项，以评估预期信用损失的具体金额。发行人按照相当于应收账款整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，对于其他应收款，发行人采用三阶段模型计量预期信用损失。

在评估预期信用损失涉及的关键假设和不确定因素为：（1）预期信用损失率以及（2）单项计提预期信用损失应收账款的减值。

（1）预期信用损失率

除了单项计提预期信用损失应收账款外，发行人以共同风险为特征，将应收款项分为不同组别，在组合基础上采用减值矩阵确定相关金融工具的信用损失。发行人参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表。于 2019 年 6 月 30 日，发行人使用的预期信用损失率对照表如下：

账龄	应收账款预期信用损失率
6 个月以内	8.45%
6 个月-1 年	8.48%
1-2 年（含 2 年）	30.52%
2-3 年（含 3 年）	63.53%
3 年以上	100.00%

由于预期信用损失为发行人使用新金融工具准则后使用的应收账款减值评估方法，在报告期内仅适用于 2019 年 1-6 月，不存在报告期内频繁变化的情况。

如果应收账款各账龄（账龄 3 年以上的应收账款已 100% 计提除外）对应的预期信用损失率提升 5%，于 2019 年 6 月 30 日，应收账款账面价值减少人民币 55.83 万元，预期信用损失增加人民币 55.83 万元。

如果应收账款各账龄对应的预期信用损失率减少 5%，于 2019 年 6 月 30 日，应收账款账面价值增加人民币 59.42 万元，预期信用损失减少人民币 59.42 万元。

（2）单项计提预期信用损失应收账款的减值

公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，如：应收关联方款项；与客户存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。在评价信用风险时涉及的关键假设和不确定因素为客户信用情况、偿付能力。

发行人计提相关准备作出的具体重要判断或会计估计情况及依据如下：

①考虑与客户的业务开展情况，对于有业务纠纷等其他影响应收账款收回的情形，公司单独计提预期信用损失准备。

②考虑应收账款相关的净风险敞口，如是否向客户预收的履约保证金。

于2019年6月30日，发行人单项计提预期信用损失应收账款的减值情况如下：

单位：人民币万元

客户	期末余额		
	应收账款	信用损失准备	计提比例
小米集团	607,909,820.89	-	-
SDONA, LLC.	18,210,751.35	18,210,751.35	100.00%

发行人作出该等判断或估计的原则在报告期内无变化。

如果小米集团信用风险增加，参考预期信用损失率对照表计提信用损失准备，于2019年6月30日，应收账款预期损失准备/预期信用损失将增加人民币5,135.47万元。

2、应收款项的减值-适用于2018年度、2017年度及2016年度

评估坏账涉及的关键假设和不确定因素为：（1）组合计提坏账准备的计提比例以及（2）单独计提坏账准备应收账款的减值。

（1）组合计提坏账准备的计提比例

除单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款以及单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项外，发行人对应收款项按信用风险特征组合计提坏账准备。

组合一：回收风险较低组合：管理层依据客观证据和历史经验数据判断无需计提坏账的应收款项，如保证金、押金等；组合二：账龄分析法组合。发行人考虑过往的回款模式、实际信用条款的遵守情况，以及对经营环境及行业基准的认知制定了相应的坏账准备计提比例。于 2018 年度、2017 年度及 2016 年度，发行人对账龄分析法组合使用的坏账准备计提比例如下：

账龄	坏账计提比例		
	2018 年度	2017 年度	2016 年度
6 个月以内	-	-	-
6 个月-1 年	5%	5%	5%
1-2 年（含 2 年）	10%	10%	10%
2-3 年（含 3 年）	50%	50%	50%
3 年以上	100%	100%	100%

发行人关于坏账计提比例的判断或估计在报告期内无变化。

如果应收账款各账龄（账龄 3 年以上的应收账款已 100% 计提除外）对应的坏账计提比例提升 5%，于 2018 年 12 月 31 日，应收账款坏账准备/资产减值损失将增加人民币 10.16 万元；于 2017 年 12 月 31 日，应收账款坏账准备/资产减值损失将增加人民币 8.02 万元；于 2016 年 12 月 31 日，应收账款坏账准备/资产减值损失将增加人民币 37.04 万元。

如果应收账款各账龄对应的坏账计提比例减少 5%，于 2018 年 12 月 31 日，应收账款坏账准备/资产减值损失将减少人民币 12.08 万元；于 2017 年 12 月 31 日，应收账款坏账准备/资产减值损失将减少人民币 8.02 万元；于 2016 年 12 月 31 日，应收账款坏账准备/资产减值损失将减少人民币 37.04 万元。

（2）单独计提坏账准备应收账款的减值

公司对信用风险显著不同的金融资产单独评价信用风险，如：应收关联方款项；与客户存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。在评价信用风险时涉及的关键假设和不确定因素为客户信用情况、偿付能力。

发行人计提相关准备作出的具体重要判断或会计估计情况及依据如下：

①考虑与客户的业务开展情况，对于有业务纠纷等其他影响应收账款收回的情形，公司单独计提坏账准备。

②考虑应收账款相关的净风险敞口，如是否向客户预收的履约保证金。

于2018年12月31日、2017年12月31日以及2016年12月31日，发行人单独计提坏账准备应收账款的减值情况如下：

单位：人民币万元

客户	2018年12月31日		
	应收账款	坏账准备	计提比例
BIRD	13,373.62	3,362.97	25.15%
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	676.59	608.85	89.99%

客户	2017年12月31日		
	应收账款	坏账准备	计提比例
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	537.00	525.61	97.88%

客户	2016年12月31日		
	应收账款	坏账准备	计提比例
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	133.90	133.90	100.00%

发行人作出该等判断或估计的原则在报告期内无变化。

如果对单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款 100%计提坏账，于2018年12月31日，应收账款坏账准备/资产减值损失将增加人民币 67.74 万元。于2017年12月31日，应收账款坏账准备/资产减值损失将增加人民币 11.39 万元。于2016年12月31日，对财务报表无影响。

3、递延所得税资产的确认

对于某些资产、负债项目的账面价值与其计税基础之间的差额，以及未作为资产和负债确认但按照税法规定可以确定其计税基础的项目的账面价值与计税基础之间的差额产生的暂时性差异，发行人采用资产负债表债务法确认递延所得税资产及递延所得税负债。

对于可抵扣暂时性差异，发行人以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，按照预期收回相关资产或清偿相关负债期间的适用税率确认相关的递延所得税资产。

在确认递延所得税资产时涉及的关键假设和不确定因素为：（1）未来的盈利情况及（2）暂时性差异在未来使用年度的税率。

（1）未来的盈利情况

发行人充分考虑子公司在报告期间的经营状况及盈利水平，谨慎认为未来五年的盈利情况至少与最近一期报告期间持平，以最近一期的税前利润作为预计未来五年盈利情况的基础，于 2019 年 6 月 30 日，对子公司纳恩博（常州）、纳恩博（天津）、九号联合确认了递延所得税资产，于 2018 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日及 2016 年 12 月 31 日，对子公司纳恩博（常州）确认了递延所得税资产。于报告期内，子公司纳恩博（常州）持续盈利，预期可抵扣暂时性差异于未来可全部抵扣，因此于各资产负债表日发行人对全部的可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产，发行人作出的判断或估计在报告期内无变化。

于报告期内，子公司纳恩博（天津）盈利状况出现大幅波动，盈利状况不可预期，因此发行人在 2016 至 2018 年度未对纳恩博（天津）确认递延所得税资产。由于纳恩博（天津）于 2018 年度、2019 年 1-6 月持续盈利且预期未来将产生足够的应纳税所得额用以抵减可抵扣亏损和可抵扣暂时性差异，因此于 2019 年 6 月 30 日，发行人对可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产。发行人作出的判断或估计在报告期内的变化是基于实体盈利状况波动导致的。

于报告期内子公司九号联合仅在 2019 年 6 月 30 日存在可抵扣暂时性差异，预期未来可全部抵扣，因此发行人对全部的可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产，发行人作出的判断或估计在报告期内无变化。

如果公司未来盈利状况出现剧烈波动，预计发行人于各资产负债表日不确认递延所得税资产，则于 2019 年 6 月 30 日，递延所得税资产减少人民币 1,649.66 万元，递延所得税费用增加人民币 1,649.66 万元，于 2018 年 12 月 31 日，递延所得税资产减少人民币 1,292.33 万元，递延所得税费用增加人民币 1,292.33 万元；于 2017 年 12 月 31 日，递延所得税资产减少人民币 233.50 万元，递延所得税费用增加人民币 233.50 万元；于 2016 年 12 月 31 日，递延所得税资产减少人民币 53.17 万元，递延所得税费用增加人民币 53.17 万元。

(2) 暂时性差异在未来使用年度的税率

发行人以子公司现行适用的所得税税率作为暂时性差异在未来使用年度转回的税率对子公司确认递延所得税资产，具体情况如下：

子公司	所得税税率			
	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
纳恩博（常州）	25%	25%	25%	25%
纳恩博（天津）	25%	25%	25%	25%
九号联合	25%	25%	25%	25%

发行人作出该等判断或估计的原则在报告期内无变化。

由于所得税税率为法定税率，影响暂时性差异在未来使用年度的实际税率的主要因素为发行人可能申请所得税优惠政策。九号联合发行人暂无申报所得税优惠政策的计划。对于纳恩博（常州）和纳恩博（天津），发行人有申报高新技术企业的计划，如果申报成功，适用 15% 的所得税税率，则于 2019 年 6 月 30 日，递延所得税资产减少人民币 505.39 万元，递延所得税费用增加人民币 505.39 万元。

4、商誉减值

发行人至少每年对商誉进行减值测试。包含商誉的资产组和资产组组合的可收回金额为其预计未来现金流量的现值，对于包含商誉的资产组和资产组组合的可收回金额低于其账面价值的部分，确认相应的减值损失。

在进行商誉减值测试时涉及的关键假设和不确定因素为：（1）未来现金流量及（2）折现率。

（1）未来现金流量

预计未来现金流量的确定是根据发行人管理层批准的未来 5 年财务预算，对未来 5 年的现金流量以收入预测为基础按税后净利润、折旧和摊销费用、税后利息费用、资本性支出以及净营运资本的变动等项目进行估计，对超过 5 年的现金流量按照递增 3.00% 的永续增长率为基础计算。该递增的增长率基于相关行业的增长预测确定，并且不超过该行业的长期平均增长率。在预计未来现金流量时使用的其他关键假设还有：基于过去的业绩和管理层对市场发展的预期估计预计销售和毛利。

于各资产负债表日，发行人根据当期实际收入及经营状况，预测未来 5 年的现金流量，由于发行人仍处于业务发展阶段，各年度收入涨幅波动较大，因此发行人作出该等判断或估计在报告期变动较大。

以 2019 年 6 月 30 日的评估为基础，如果预测年度的收入减少 5%，于 2019 年 6 月 30 日，商誉仍不会发生减值，对财务报表无影响。

（2）折现率

折现率基于估计的加权平均资本成本（WACC），WACC 由股本成本和债务成本组成，按资本结构的比例加权平均计算。其中，2019 年 6 月 30 日采用 13.00% 的折现率，2018 年 12 月 31 日采用 13.00% 的折现率，2017 年 12 月 31 日采用 15.00% 的折现率及 2016 年 12 月 31 日采用 17.50% 的折现率。由于 WACC 取决于不同时点的无风险收益率、贝塔系数、股本风险溢价、小型公司溢价以及根据公司具体情况进行的收益率调整等因素，因此发行人作出该等判断或估计在报告期内变动较大。

以 2019 年 6 月 30 日的评估为基础，如果 WACC 提升或减小 5%，于 2019 年 6 月 30 日，商誉仍不会发生减值，对财务报表无影响。

5、除商誉以外的长期资产减值

发行人在每个资产负债表日检查长期股权投资、固定资产、在建工程及使用寿命确定的无形资产是否存在可能发生减值的迹象。如果该等资产存在减值迹象，则估计其可收回金额。尚未达到可使用状态的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年均进行减值测试。估计资产的可收回金额以单项资产为基础，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，则以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。可收回金额为资产或者资产组的公允价值减去处置费用后的净额与其预计未来现金流量的现值两者之中的较高者。如果资产的可收回金额低于其账面价值，按其差额计提资产减值准备。

在进行长期资产减值测试时涉及的关键假设和不确定因素为：（1）未来现金流量及（2）折现率。

由于报告期间，长期股权投资、固定资产、在建工程及使用寿命确定的无形资产不存在减值迹象，因此发行人未对上述长期资产进行减值测试。

6、优先股及可转换债券的公允价值

发行人发行的可转换可赎回优先股和可转换债券并未于活跃市场上交易，其公允价值依据估值技术确定。发行人运用自由现金流量折现法确定企业价值并采用股权价值分摊模型确定优先股、可转换债券的公允价值。

在对发行人发行的优先股及可转换债券的公允价值进行评估时涉及的关键假设和不确定因素为：（1）未来现金流量及（2）折现率、无风险利率、缺少流通性折扣以及预期波动率。

（1）未来现金流量

预计未来现金流量的确定是根据发行人管理层批准的未来 5 年财务预算，对未来 5 年的现金流量以收入预测为基础按税后净利润、折旧和摊销费用、税后利息费

用、资本性支出以及净营运资本的变动等项目进行估计，对超过 5 年的现金流量按照递增 3.00% 的永续增长率为基础计算。该递增的增长率基于相关行业的增长预测确定，并且不超过该行业的长期平均增长率。在预计未来现金流量时使用的其他关键假设还有：基于过去的业绩和管理层对市场发展的预期估计预计销售和毛利。

于各资产负债表日，发行人根据当期实际收入及经营状况，预测未来 5 年的现金流量，由于发行人仍处于业务发展阶段，各年度收入涨幅波动较大，因此发行人在报告各期作出的该等判断或估计变动较大。

（2）折现率、无风险利率、缺少流通性折扣以及预期波动率

折现率按照评估日期的加权平均资本成本（WACC）估计，通过资本资产定价模型（CAPM 模型）计算权益成本，综合考虑规模溢价、国家风险溢价、公司特定风险溢价以及债务成本和债权比例，最终计算出加权平均资本成本。无风险利率综合考虑中国及美国国债的收益率。缺少流通性折扣（DLDM）使用期权定价法估计。预期波动率采用与到期期限一致的可比公司股票的历史股价波动率的平均值估计。由于以上参数取决于不同时点的无风险收益率、贝塔系数、股本风险溢价、小型公司溢价、根据公司具体情况进行的收益率调整以及可比公司股价波动等均有波动，因此发行人在报告期内作出的该等判断或估计变动较大。

于 2019 年 6 月 26 日，公司发行的发行的优先股已转为普通股，该部分普通股的账面价值为转换日优先股的评估价值，后续作为权益工具核算，不再确认公允价值变动，预计关键假设和不确定因素变动不会对财务报表产生影响。

7、维保费预计负债

发行人生产销售的产品承诺一年维保期，因此在确认收入时对预计发生的产品保修费用确认为维保费预计负债，根据年销量、平均返修成本、历史返修率进行维保费的计算。在对产品保修费用进行估计时涉及的关键假设和不确定因素为：历史返修率及平均返修成本。其中平均返修成本由每个会计年度实际发生的物流成本、材料成本、人工成本与该会计年度实际返修台数计算所得，历史返修率为每月返修

台数与该月销售台数之比的算术平均数。由于不同工厂生产商品的类型存在差异，因此发行人以主要工厂为单位统计相关数据，具体情况如下：

实体	关键假设和不确定因素	2019年1-6月	2018年度	2017年度
纳恩博（常州）	返修率	2.13%	2.38%	2.11%
	平均返修成本	915.10	471.89	325.28
纳恩博（天津）	返修率	0.46%	0.69%	2.29%
	平均返修成本	971.27	580.72	591.68

由于不同会计年度公司主要销售的产品种类、产品销售数量发生了变动，返修率、返修成本随之变化，因此导致发行人在报告期内作出的判断或估计存在变动，但发行人在报告期内作出该等判断或估计的原则无变动。

以 2019 年 6 月 30 日的销售数据为基础，如果返修率提高 5%，于 2019 年 6 月 30 日，预计负债/销售费用将增加人民币 135.55 万元。如果返修率减少 5%，于 2019 年 6 月 30 日，预计负债/销售费用将减少人民币 135.55 万元。

如果平均返修成本提高 5%，于 2019 年 6 月 30 日，于 2019 年 6 月 30 日，预计负债/销售费用将增加人民币 135.55 万元。如果平均返修成本减少 5%，于 2019 年 6 月 30 日，预计负债/销售费用将减少人民币 135.55 万元。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述说明在所有重大方面与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。

问题四十五：

经注册会计师核验的非经常性损益表显示，报告期各期公司的非经常性损益分别为-2.02亿元、-5.66亿元、-23.43亿元和-5.71亿元。

请发行人：（1）说明其他符合非经常性损益定义的损益项目的具体内容，与财务报表相关项目的勾稽关系，结合非经常性损益的定义说明将相关损益纳入非经常性损益的理由；（2）说明单独进行减值测试的应收款项减值准备转回金的具体内容，说明2019年1-6月相应金额较大的原因；（3）说明是否将股份支付费用认定为非经常性损益及相关依据。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

（一）说明其他符合非经常性损益定义的损益项目的具体内容，与财务报表相关项目的勾稽关系，结合非经常性损益的定义说明将相关损益纳入非经常性损益的理由

单位：人民币万元

项目	2019年 1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-59,876.18	-235,279.23	-58,873.05	-21,158.34
包括：				
- 优先股公允价值变动	-62,402.01	-220,777.11	-58,667.44	-21,158.34
- 可转换债券公允价值变动	2,525.83	-14,502.12	-205.61	-

非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。因发行人发行的优先股及C轮可转债均与正常经营活动无关，为发行人的筹资活动，同时优先股及C轮可转债的公允价值变

动并不属于常规非经常性损益项目，因此，发行人将优先股及C轮可转债的公允价值变动损失于其他符合非经常性损益定义的损益项目中列示。

（二）说明单独进行减值测试的应收款项减值准备转回金的具体内容，说明2019年1-6月相应金额较大的原因

于2018年12月31日，发行人与客户BIRD存在业务纠纷，发行人管理层据此判断应收BIRD款项可能存在较高坏账风险，因此对应收BIRD账款进行单项减值测试。于确定BIRD相关应收账款坏账准备计提金额时，发行人管理层考虑了BIRD的净风险敞口。包括BIRD已经预付发行人的金额以及BIRD已经支付该发行人的履约保证金，预计净风险敞口为3,362.97万元，并将此金额全额计提坏账准备。截至2019年6月30日，发行人实际收回的款项超过已计提减值准备的金额，因此全额转回上年已经计提的减值准备3,362.97万元。由于以前年度没有此类项目发生，因此导致2019年1-6月应收款项减值准备转回的金额较大。

（三）说明是否将股份支付费用认定为非经常性损益及相关依据

根据《首发业务若干问题解答（二）》相关规定：“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期等限制条件的股份支付，股份支付费用可采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。”

公司报告期内股份支付行为设定了服务期限等限制条件，核算方式为等待期内分摊，由此并未计入非经常性损益。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于非经常性损益及相关事项的说明与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。

问题四十六：

招股说明书披露，发行人子公司鼎力联合和纳恩博（北京）在报告期内享受所得税优惠政策。

请发行人：（1）逐项说明公司享受各类税收优惠政策的纳税申报主体是否满足相应政策要求，按照《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》等相关规定的条件逐条说明发行人及其附属企业是否符合高新技术企业认定、软件企业及增值税即征即退条件，发行人续期申请高新技术企业资质是否存在障碍，分析税收优惠政策的可持续性；（2）说明公司各期研发费用显著高于加计扣除金额的原因；（3）说明软件增值税即征即退与软件收入之间的勾稽关系，说明公司软件产品收入来源、定价方式、是否通过对软件产品不公允定价取得高额税收返还的情形，相应金额在报告期内波动较大的原因；（4）说明公司享受出口免抵退政策的优惠情况，将其一并作为计算税收优惠对税前利润影响的基础，披露主要产品的退税率；（5）报告期内发行人享受的税收优惠是否合法合规，是否存在被追缴的风险；（6）发行人经营业绩是否对税收优惠存在依赖；（7）结合公司不同纳税主体适用企业所得税率不同的情况，详细分析说明是否存在通过内部交易不公允定价方式规避税负的情形；（8）说明现金流量表中支付的各项税费的构成，说明支付的各项税费、收到的税费返还、营业收入、营业税金及附加、利润总额、应交税费余额、其他流动资产等项目之间的勾稽关系，说明增值税销项税额与收入、增值税进项税额与采购之间的勾稽关系。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

（一）逐项说明公司享受各类税收优惠政策的纳税申报主体是否满足相应政策要求，按照《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》等相关规定的条件逐条说明发行人及其附属企业是否符合高新技术企业认定、软

件企业及增值税即征即退条件，发行人续期申请高新技术企业资质是否存在障碍，分析税收优惠政策的可持续性

1、高新技术企业认定

2016年12月1日，北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局向纳恩博（北京）联合颁发《高新技术企业证书》（证书编号：GR201611000332），有效期为三年。

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32号）第十一条所规定的高新技术企业认定条件，发行人符合《高新技术企业证书》相关认定标准，具体情况如下：

认定条件	认定情况	是否符合
第十一条（一）“企业申请认定时须注册成立一年以上”。	纳恩博（北京）成立于2015年1月23日，2016年9月14日申请高新技术企业，存续期已达一年以上。	符合
第十一条（二）“企业通过自主研发、受让受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权”。	纳恩博（北京）拥有多项发明专利、实用新型、软件著作权、外观设计的知识产权，能够对主要服务在技术上发挥核心支持作用。	符合
第十一条（三）“对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围”。	纳恩博（北京）主要技术领域为电子信息、软件、云计算与移动互联网软件，属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围。	符合
第十一条（四）“企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%”。	纳恩博（北京）从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业职工总数的比例为66%，不低于10%。	符合

<p>第十一条（五）“企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：</p> <p>1. 最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%；</p> <p>2. 最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%；</p> <p>3. 最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。</p> <p>其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%”。</p>	<p>最近一年（2016 年）销售收入为 1,457.88 万元，实际经营期间研发费用总额为 1373.51 万元，占同期销售收入总额 1,457.88 万元的比例为 94%，不低于 5%；企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例为 100%。</p>	<p>符合</p>
<p>第十一条（六）“近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%”。</p>	<p>最近一年（2016 年）高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例为 100%</p>	<p>符合</p>
<p>第十一条（七）“企业创新能力评价应达到相应要求”。</p>	<p>纳恩博（北京）设置了研发机构，组建了专门的研发团队并制定了相应的管理制度及人才奖励制度，建立了研发投入核算体系，编制了研发费用辅助账。此外，拥有多项核心自主知识产权（包括发明专利、实用新型、外观设计、软件著作权），并实现多项技术的科技成果转化。</p>	<p>符合</p>

<p>第十一条（八）“企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为”。</p>	<p>纳恩博（北京）在日常经营活动中不涉及生产及加工行为，也不产生废气、废水和固定废弃物，对环境不产生污染，根据说明，纳恩博（北京）在2016年度未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。</p>	<p>符合</p>
--	---	-----------

综上所述，纳恩博（北京）符合高新技术企业认定，公司将对纳恩博（北京）持续进行研发投入，预期续期申请高新技术企业资质不存在障碍，税收优惠政策可持续。

2、软件企业认定

（1）鼎力联合

2013年11月11日，北京市经济和信息化委员会向鼎力联合颁发《软件企业认定证书》（证书编号：京 R-2013-1309），根据《中华人民共和国企业所得税法》、财政部、国家税务总局《关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税[2008]1号）及财政部、国家税务总局《关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》（财税[2012]27号），鼎力联合作为境内新办的集成电路设计企业和符合条件的软件企业，于2014年12月31日前自获利年度起计算优惠期，第一年至第二年免征企业所得税，第三年至第五年按照25%的法定税率减半征收企业所得税，并享受至期满为止。鼎力联合于2016、2017、2018年度为减半征收企业所得税的年度，企业所得税率为12.5%。自2019年起，企业所得税率为25%。

根据《关于软件和集成电路产业企业所得税优惠政策有关问题的通知》（财税[2016]49号）第四条所规定的软件企业认定条件，鼎力联合符合《软件企业认定证书》相关认定标准，具体情况如下：

认定条件	认定情况	是否符合
------	------	------

<p>(一) 在中国境内（不包括港、澳、台地区）依法注册的居民企业；</p>	<p>鼎力联合注册地在北京，为中国境内依法注册的居民企业；</p>	<p>符合</p>
<p>(二) 汇算清缴年度具有劳动合同关系且具有大学专科以上学历的职工人数占企业月平均职工总人数的比例不低于 40%，其中研究开发人员占企业月平均职工总数的比例不低于 20%；</p>	<p>鼎力联合汇算清缴年度具有劳动合同关系且具有大学专科以上学历的职工人数占企业月平均职工总人数的比例为 44.57%，其中研究开发人员占企业月平均职工总数的比例为 23.91%；</p>	<p>符合</p>
<p>(三) 拥有核心关键技术，并以此为基础开展经营活动，且汇算清缴年度研究开发费用总额占企业销售（营业）收入总额的比例不低于 6%；其中，企业在中国境内发生的研究开发费用金额占研究开发费用总额的比例不低于 60%；</p>	<p>鼎力联合拥有核心关键技术，并以此为基础开展经营活动，且汇算清缴年度研究开发费用总额占企业销售（营业）收入总额的比例为 8.55%；其中，企业在中国境内发生的研究开发费用金额占研究开发费用总额的比例为 100%；</p>	<p>符合</p>
<p>(四) 汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 50%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 40%），其中：软件产品自主开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 40%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 30%）；</p>	<p>鼎力联合汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例为 100%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例为 100%），其中：软件产品自主开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 40%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 30%）；</p>	<p>符合</p>
<p>(五) 主营业务拥有自主知识产权；</p>	<p>鼎力联合主营业务为软件销售，拥有自主知识产权；</p>	<p>符合</p>
<p>(六) 具有与软件开发相适应软硬件设施等开发环境（如合法的开发工具等）；</p>	<p>鼎力联合具有与软件开发相适应软硬件设施等开发环境；</p>	<p>符合</p>

(七) 汇算清缴年度未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	鼎力联合汇算清缴年度未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	符合
------------------------------------	------------------------------------	----

鼎力联合软件企业税收优惠于 2018 年到期，到期后不再继续申请软件企业。

(2) 纳恩博（北京）

2019 年 5 月 30 日，国家税务总局北京市海淀区税务局第四税务所受理纳恩博（北京）提交的软件企业认定申请。根据《关于软件和集成电路产业企业所得税优惠政策有关问题的通知》（财税[2016]49 号）第四条所规定的软件企业认定条件，纳恩博（北京）符合《软件企业认定证书》相关认定标准，具体情况如下：

认定条件	认定情况	是否符合
(一) 在中国境内（不包括港、澳、台地区）依法注册的居民企业；	纳恩博（北京）注册地在北京，为中国境内依法注册的居民企业。	符合
(二) 汇算清缴年度具有劳动合同关系且具有大学专科以上学历的职工人数占企业月平均职工总人数的比例不低于 40%，其中研究开发人员占企业月平均职工总数的比例不低于 20%；	汇算清缴年度具有劳动合同关系且具有大学专科以上学历的职工人数占企业月平均职工总人数的比例为 97%，其中研究开发人员占企业月平均职工总数的比例为 51%。	符合
(三) 拥有核心关键技术，并以此为基础开展经营活动，且汇算清缴年度研究开发费用总额占企业销售（营业）收入总额的比例不低于 6%；其中，企业在中国境内发生的研究开发费用金额占研究开发费用总额的比例不低于 60%；	拥有核心关键技术，并以此为基础开展经营活动，且汇算清缴年度研究开发费用总额占企业销售（营业）收入总额的比例为 8.2%；其中，企业在中国境内发生的研究开发费用金额占研究开发费用总额的比例为 100%；	符合

<p>（四）汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 50%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 40%），其中：软件产品自主开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 40%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 30%）；</p>	<p>汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例为 73%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例为 100%），其中：软件产品自主开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 40%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于 30%）。</p>	<p>符合</p>
<p>（五）主营业务拥有自主知识产权；</p>	<p>纳恩博（北京）主营业务为软件销售，拥有自主知识产权。</p>	<p>符合</p>
<p>（六）具有与软件开发相适应软硬件设施等开发环境（如合法的开发工具等）；</p>	<p>纳恩博（北京）具有与软件开发相适应软硬件设施等开发环境。</p>	<p>符合</p>
<p>（七）汇算清缴年度未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。</p>	<p>纳恩博（北京）汇算清缴年度未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。</p>	<p>符合</p>

根据《国家税务总局关于发布修订后的〈企业所得税优惠政策事项办理办法〉的公告》（国家税务总局公告 2018 年第 23 号），发行人管理层预计纳恩博（北京）于 2019 年内可以完成软件企业备案，且纳恩博（北京）可于 2018 年 1 月 1 日起适用两免三减半的税收优惠政策，2018 年为首个免税年度。软件企业税收优惠申请后于五年内享受两免三减半的税收优惠，该期间过后公司不再享受该优惠政策。

3、增值税即征即退

根据财政部、国家税务总局财税〔2011〕100 号《关于软件产品增值税政策的通知》规定：“三、满足下列条件的软件产品，经主管税务机关审核批准，可以享受本通知规定的增值税政策：1. 取得省级软件产业主管部门认可的软件检测机构

出具的检测证明材料；2. 取得软件产业主管部门颁发的《软件产品登记证书》或著作权行政管理部门颁发的《计算机软件著作权登记证书》。”

针对上述软件企业增值税退税相关要求，鼎力联合与纳恩博（北京）软件产品的《软件产品登记证书》或《计算机软件著作权登记证书》及相应的《软件事项通知书》情况如下：

序号	子公司	软件产品名称	行业应用领域	软件产品/计算机软件著作权登记证书	税务事项通知书	执行即征即退日期
1	纳恩博（北京）	平衡车平衡控制调试软件 V1.0	嵌入式软件	软著登字第 0990549 号	海国税软字 [2015]2015 0729091124 号	2015 年 7 月 1 日
2	纳恩博（北京）	平衡车远程控制软件 V1.0	嵌入式软件	软著登字第 1136601 号	税软字 201707140 号	2017 年 7 月 1 日
3	纳恩博（北京）	平衡车状态数据监测软件 V1.0	嵌入式软件	软著登字第 1067892 号	税软字 201707140 号	2017 年 7 月 1 日
4	鼎力联合	智能电动车管理应用系统 [简称：智能电动车] V1.0	嵌入式软件	软著登字第 0594905 号	朝国税通 [2014]2002 53	2014 年 12 月 1 日
5	鼎力联合	平衡车固件下载软件 V1.0	嵌入式软件	软著登字第 1031596 号	朝国税软字 [2015]2015 0828100146 号	2015 年 8 月 1 日

软件产品增值税退税条件认定通过后长期有效，因此鼎力联合与纳恩博（北京）享受增值税即征即退相关优惠政策具有可持续性。

（二）说明公司各期研发费用显著高于加计扣除金额的原因

报告期内，公司研发费用与加计扣除金额的差异情况如下：

单位：人民币万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
研发费用账面金额	12,308.38	9,133.03	7,133.67
加计扣除金额	3,652.91	3,072.87	2,368.07
差异情况	8,655.47	6,060.16	4,765.60

注：发行人 2019 年第 1 和第 2 季度所得税预缴时未申报研发费用加计扣除，相关费用将于 2019 年所得税汇算清缴时进行申报。

发行人报告期各期的研发费用账面金额均显著高于加计扣除金额，其主要原因为：（1）发行人体系内仅子公司纳恩博（北京）申请了加计扣除；（2）纳恩博（北京）报告期内存在部分研发费用未加计扣除的情形。具体分析如下：

1、发行人体系内仅子公司纳恩博（北京）申请了加计扣除

报告期内，发行人只有子公司纳恩博（北京）申报研发费用加计扣除，其他子公司未申报的具体情况如下：

单位：人民币万元

项目	2018年	2017年	2016年	未申报原因
Ninebot limited	412.49	159.39	141.50	境外公司，无法申报
赛格威	555.53	1,318.94	1,836.63	境外公司，无法申报
创伟智能	8.62	-	-	研发费用较小，未申请
九号科技	5.29	-	-	研发费用较小，未申请
九号联合	0.13	12.38	46.13	研发费用较小，未申请
鼎力联合	666.64	902.07	851.53	拟追溯申报
纳恩博（常州）	3,140.15	1,015.86	237.87	
纳恩博（天津）	443.87	313.94	157.70	
合计	5,232.72	3,722.58	3,271.36	

根据财政部、国家税务总局、科技部《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号）第五条“管理事项及征管要求”的第4点规定：企业符合本通知规定的研发费用加计扣除条件而在2016年1月1日以后未及时享受该项税收优惠的，可以追溯享受并履行备案手续，追溯期限最长为3年。根据上述规定，鼎力联合、纳恩博（常州）和纳恩博（天津）可就其自2016年1月1日后所发生的合规研发费用追溯申请相关研发税收优惠。因此鼎力联合、纳恩博（常州）和纳恩博（天津）计划于2019年度申请2016年度至2019年度所发生的合规研发活动所对应的研发费用加计扣除优惠。目前上述公司已启动内部相关部门对研发费用加计扣除优惠申请的相关沟通工作。

2、纳恩博（北京）报告期内存在部分研发费用未加计扣除的情形

报告期内，纳恩博（北京）各期也存在部分研发费用未被计入加计扣除金额中，具体情况如下：

单位：人民币万元

项目	2018年	2017年	2016年
研发费用账面金额	7,075.66	5,410.45	3,862.31
加计扣除金额	3,652.91	3,072.87	2,368.07
差异情况	3,422.75	2,337.58	1,494.24

报告期内，纳恩博（北京）的加计扣除金额与账面研发费用的差异原因，主要包括部分不属于研发费用加计扣除范围的费用、与所申报研发项目不直接相关费用、出于谨慎性及保密性考虑未申报研发项目相关费用、委托外部机构进行研发活动产生的费用的不可扣除部分，具体金额如下：

单位：人民币万元

项目	2018年	2017年	2016年
不属于研发费用加计扣除范围的费用	638.83	694.92	417.33
-房租	433.25	323.09	128.69
-认证费	6.56	150.46	70.25
-宣传费	10.98	22.93	62.60
-办公费	25.63	8.77	25.47
-物业费	59.43	80.01	10.15
-其他不属于加计扣除范围内费用	102.98	109.66	120.17
与所申报研发项目不直接相关费用	1,009.78	898.67	395.83
-差旅费	137.55	89.10	56.64
-折旧费	21.23	64.19	20.88
-软件费	10.72	7.64	47.78
-咨询服务费	121.68	117.25	54.49
-材料费	199.64	131.62	57.93
-模具费	240.61	417.72	77.73
-其他与所申报研发项目不直接相关费用	278.35	71.15	80.38

出于谨慎性及保密性考虑未申报研发项目相关费用	1,772.63	743.19	681.08
委托外部机构进行研发活动产生的费用的 20%部分不可扣除	1.51	0.80	-
合计	3,422.75	2,337.58	1494.24

(1) 不属于加计扣除范围的费用

根据国家税务总局相关规定，房租费、企业研发产品上市前的认证费、宣传费、办公费、物业费、通讯费、展会费、签证费等不属于法规规定的加计扣除范围，发行人未就该类费用申请研发费用加计扣除。

(2) 与所申报研发项目不直接相关费用

① 差旅费

根据国家税务总局发布的相关法规规定，与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，差旅费、会议费等，可计入其他费用类别申请研发费用加计扣除。

发行人仅就与研发项目直接相关的差旅费申请了研发费用加计扣除，其余与研发项目不直接相关的差旅费（比如研发人员招聘相关差旅费以及工厂考察差旅费等）未申请研发费用加计扣除。

② 折旧费

根据国家税务总局相关规定，用于研发活动的仪器、设备的折旧费可以申请研发费用加计扣除。发行人该科目在会计口径项下核算了研发用办公用品、电子设备等资产。发行人仅就与研发项目直接相关的折旧费申请了研发费用加计扣除，其余与研发项目不直接相关的折旧费未申请研发费用加计扣除。

③ 软件费

根据国家税务总局相关规定，用于研发活动的软件的摊销费用可以申请研发费用加计扣除。发行人该科目在会计口径项下核算了研发用无形资产、网络防火墙系统、人员管理系统等资产。发行人仅就与研发项目直接相关的软件摊销费用申请了研发费用加计扣除，其余与研发项目不直接相关的软件摊销费用未申请研发费用加计扣除。

④咨询服务费

发行人在该类费用在会计口径下核算了包含设计咨询费、部分研发人员招聘有关的猎头服务费、CDN 费用等费用。发行人仅就与研发项目直接相关的设计咨询服务费申请了研发费用加计扣除，其余与研发项目不直接相关的咨询服务费未申请研发费用加计扣除。

⑤材料费

根据国家税务总局相关规定，研发活动直接相关的材料费可以申请研发费用加计扣除。发行人仅就与研发项目直接相关的材料费申请了研发费用加计扣除，其余与研发项目不直接相关的材料费用未申请研发费用加计扣除。

⑥模具费

根据国家税务总局相关规定，研发活动直接相关的模具费可以申请研发费用加计扣除。发行人仅就与研发项目直接相关的模具费申请了研发费用加计扣除，其余与研发项目不直接相关的模具费用未申请研发费用加计扣除。

⑦其他与所申报研发项目不直接相关费用

该类费用在会计口径下主要核算研发部门发生的测试加工费、检测费等费用。发行人仅就与研发项目直接相关的费用类别申请了研发费用加计扣除，其余与研发项目不直接相关的费用未申请研发费用加计扣除。

(3) 出于谨慎性及保密性考虑未申报研发项目相关费用

根据《完善研究开发费用税前加计扣除政策》（财税〔2015〕119号）规定，以下活动不适用税前加计扣除政策：

- ①企业产品（服务）常规升级
- ②企业在商品化后为顾客提供的技术支持活动
- ③对现存产品、服务、技术、材料或工艺流程进行的重复或简单改变
- ⑤ 市场调查研究、效率调查或管理研究

发行人未就不涉及核心技术的质改升级类项目（如产品常规优化升级、在售产品的技术支持类活动等）、研发成果应用拓展类项目以及部分预研类基础技术研究等活动相关的费用申请研发费用加计扣除。

(4) 企业委托外部机构或个人进行研发活动所产生的费用，按照费用实际发生额的 80% 计入委托方研发费用并计算加计扣除

根据财税〔2015〕119 号规定，企业委托外部机构或个人进行研发活动所产生的费用，按照费用实际发生额的 80% 计入委托方研发费用并计算加计扣除。故发行人研发部门发生的合规委托研发活动的费用仅按实际发生额的 80% 进行研发费用加计扣除的申请，剩余 20% 部分未申请加计扣除。

3、发行人的研发费用中不存在其他非研发用途的费用

报告期内，发行人在研究开发过程中发生的研发费用及相应的归集方式具体如下：

①直接费用：即与特定研发项目具有直接对应关系的研发费用，主要包括模具费、认证费、检测费、直接材料投入等；直接费用由研发人员发起订单审批申请和支付审批申请，发行人在“研发费用”科目下设立“研发费用-模具费、研发费用-材料费”等二级科目进行研发费用归集核算，所依据的主要原始凭证包括合同、验收单、发票等，上述原始凭证能够反映相关费用与发行人研发的直接对应关系，可以将研发费用与其他费用或生产成本进行明确区分。

②研发人员的人工费用：主要包括研发人员的工资、社会保险、住房公积金等人工费用；人工费用在“研发费用-人工费用”科目进行归集核算，发行人研发人员与其他人员具有明确的岗位职责区分，不存在与其他生产人员或管理、销售人员的人工费用混同的情况。

③其他费用：主要包括用于研发活动的仪器、设备、租赁房屋、软件等资产的折旧摊销费或租赁费，研发人员的差旅费等；发行人单独区分用于研发活动的仪器、设备、租赁房屋、软件等资产，将上述资产的折旧摊销和租赁费用在“研发费用-折旧及摊销”、“研发费用-租赁费”等科目进行核算；根据差旅费用单据在“研发费用-差旅费”科目归集研发人员差旅费用。

综上所述，发行人严格按照《企业会计准则》的规定对研发费用进行归集和核算，发行人的研发费用中不存在其他用途而非研发用途的费用。

(三) 说明软件增值税即征即退与软件收入之间的勾稽关系, 说明公司软件产品收入来源、定价方式、是否通过对软件产品不公允定价取得高额税收返还的情形, 相应金额在报告期内波动较大的原因

1、软件增值税即征即退与软件收入之间的勾稽关系

报告期内, 纳恩博(北京)、鼎力联合软件收入与增值税纳税申报表申报的软件收入如下:

单位: 人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
软件收入①	21,158.21	44,662.62	9,007.36	14,454.84
减: 不适用软件收入②	-16,352.38	-34,468.27	-0.92	-
适用即征即退软件收入③=①+②	4,805.83	10,194.35	9,006.44	14,454.84
单家应纳税额为0的软件收入④	36.99	111.02	-	-
即征即退项目应纳税额⑤	569.78	1,580.51	1,444.05	2,457.32
不退税部分⑥=(③-④)*3%	143.06	302.50	270.19	433.65
本期申报金额⑦=⑤-⑥	426.72	1,278.01	1,173.86	2,023.68
加: 上年申报金额本年收到⑧	37.29	34.01	156.97	107.39
减: 本年申报金额下年收到⑨	-252.34	-37.29	-34.01	-156.97
即征即退本期应退金额⑩=⑦+⑧+⑨	211.67	1,274.72	1,296.82	1,974.10
账面确认退税金额⑪	211.67	1,751.75	1,302.48	2,086.23
差异⑫=⑩-⑪	-	-477.03	-5.66	-112.13
差异%	0%	-27%*	0.43%	5.37%

*2018年度人民币477.03万元的差异为纳恩博(北京)收到的进项税额的退还。由于在税务局的留抵税额金额较大, 发行人于2018年申请退还。发行人的增值税申报表按一般货物及劳务和应税服务, 以及即征即退货物及劳务和应税服务两项分别进行申报。在2018年以前的年度对于公共项目如无形资产采购、固定资产采购、研发新产品等项目产生的进项税额, 发行人均按一般货物及劳务和应税服务进行申报, 由于发行人的收入主要属于即征即退货物及劳务和应税服务, 一般货物及劳务和应税服务项下的销项税额较少, 导致存在较大数额的留抵税额, 发行人于2018年申请退回截止2017年12月31日的留抵税额人民币477.03万元, 该事项不属于软件增值税即征即退。

2、公司软件产品收入来源

公司软件产品收入均为内部收入，均已在合并过程中抵销。软件收入主要来源于子公司纳恩博（北京）与鼎力联合。纳恩博（北京）主要负责新产品的研发，主要拥有智能电动滑板车、Ninebot miniPRO 和 Ninebot miniLite 系列产品的技术专利并负责相关技术的开发、升级、维护，其工作包括研究开发智能电动平衡车运行所需要的程序及各产品所需要的手机操作软件，也包括产品生产和下线时所需要的相关系统，并针对于产品的外观和设计开展相应活动。鼎力联合拥有九号平衡车、九号平衡车 Plus 和 Ninebot One 等系列平衡车产品的技术专利并负责相关的技术开发、升级、维护。

报告期内，纳恩博（北京）和鼎力联合主要将软件销售给纳恩博（天津）及纳恩博（常州）。根据纳恩博（天津）及纳恩博（常州）所生产产品的不同，纳恩博（北京）和鼎力联合分别供应相关产品所需的软件。同时，自 2018 年起，纳恩博（北京）就纳恩博（常州）所生产的电动滑板车产品，提供相关软件及硬件的技术授权，收取特许权使用费。

3、定价方式

纳恩博（北京）及鼎力联合销售给纳恩博（天津）及纳恩博（常州）的软件，按照成本加成法确定销售价格。纳恩博（北京）向纳恩博（常州）提供相关软件及硬件的技术授权，按照所涉及电动滑板车产品销售收入的一定比例收取特许权使用费。

4、是否通过对软件产品不公允定价取得高额税收返还的情形

公司软件产品收入为子公司间关联交易。发行人聘请第三方中介机构普华永道中天会计师事务所（以下简称“普华永道”）对发行人 2016-2018 三年间的关联交易进行梳理，并对发行人关联交易模型及转让定价政策进行分析，从而对发行人转让定价安排是否符合相关的中国转让定价政策和法规以及独立交易原则进行评估。根据普华永道于 2019 年 5 月 22 日出具的《Segway-Ninebot 集团转让定价分析报告》，2016-2018 年间各年度，集团内各项主要关联交易，并未造成集团转让定价

角度的所得税的不合理减少。2019年1-6月期间，软件产品定价比照2018年交易价格进行定价。

5、相应金额在报告期内波动较大的原因

根据前述“软件增值税即征即退与软件收入之间的勾稽关系”所列示表格，即征即退变动在报告期内波动较大的原因主要为：

(1) 公司每年适用即征即退的软件收入波动较大，即征即退的退税额相应波动（请参考上述表格适用即征即退软件收入③数据）；

(2) 公司申报软件产品增值税即征即退的时点与实际收到退税额的时点之间存在时间性差异，如果按照增值税纳税申报表口径确认增值税即征即退，则报告期各期增值税即征即退金额变动与适用即征即退软件收入金额变动基本一致（请参考上述表格即征即退本期应退金额⑩数据及⑧、⑨时间差异调整）；

(3) 由于增值税税率于2018年5月1日从17%调整至16%、2019年4月1日从16%调整至13%，实际税负超过3%的部分减少，即征即退的退税额占比软件收入也相应会降低。

（四）说明公司享受出口免抵退政策的优惠情况，将其一并作为计算税收优惠对税前利润影响的基础，披露主要产品的退税率

报告期内，公司境内子公司纳恩博（天津）、纳恩博（常州）和九号联合通过海关报关出口并销售，享受出口免抵退政策。

报告期内公司享受的包括出口退税在内的各项税收优惠构成及占利润总额的比例主要情况如下：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占税前利润的绝对比例	金额	占税前利润的绝对比例	金额	占税前利润的绝对比例	金额	占税前利润的绝对比例
免、抵、退税额	12,924.60	36.26%	10,253.22	6.07%	3,383.62	5.45%	5,773.11	40.36%
其他税收优惠	3,021.31	8.48%	9,098.70	5.39%	1,302.48	2.10%	3,148.94	22.01%

税收优惠合计	15,945.91	44.73%	19,351.92	11.45%	4,686.10	7.54%	8,922.05	62.37%
税前利润	-35,646.04	100%	-168,952.99	100%	-62,138.91	100%	-14,305.23	100%
剔除税收优惠后的税前利润	-51,591.95		-188,304.91		-66,825.01		-23,227.28	

根据财政部、税务总局《关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32号），自2018年5月1日起，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用17%税率的调整为16%，原适用17%税率且出口退税率为17%的出口货物，出口退税率调整至16%，2018年5月起适用16%增值税优惠税率和出口退税率；根据财政部、税务总局、海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部、税务总局、海关总署公告[2019]39号），自2019年4月1日起，增值税一般纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用16%税率的，税率调整为13%，原适用16%税率且出口退税率为16%的出口货物劳务，出口退税率调整为13%。2019年6月30日前（含2019年4月1日前），纳税人出口前款所涉货物劳务、发生前款所涉跨境应税行为，适用增值税免退税办法的，购进时已按调整前税率征收增值税的，执行调整前的出口退税率，购进时已按调整后税率征收增值税的，执行调整后的出口退税率；适用增值税免抵退税办法的，执行调整前的出口退税率，在计算免抵退税时，适用税率低于出口退税率的，适用税率与出口退税率之差视为零参与免抵退税计算。

公司出口产品的退税率包括17%、16%、15%、13%、10%、9%、5%，根据《中华人民共和国海关进出口税则》的规定，公司主要产品退税率如下：

商品编码	商品名称	计量单位	增值税退税率
85044014	功率<1千瓦直流稳压	个	13%, 16%
85076000	锂离子蓄电池	个	13%, 16%, 17%
85176910	其他无线设备	台	13%, 16%

87116000	装有驱动电动机的其他摩托车（包括机器脚踏两用车）及装有辅助发动机的脚踏车，不论有无边车；边车	辆	13%, 16%, 17%
87149900	非机动脚踏车等的其他零件、附件	千克	13%, 15%, 16%
90318090	未列名测量、检验仪器	台	13%, 16%, 17%

（五）报告期内发行人享受的税收优惠是否合法合规，是否存在被追缴的风险

1、报告期内发行人享受的相关税收优惠的具体情况请详见本问题关于“申请加计扣除的研发费用与会计报表确认的研发费用的差异原因”的说明。

2、根据上述说明，报告期内发行人及其控股子公司享受的税收优惠合法合规，不存在被追缴的风险。

（六）发行人经营业绩是否对税收优惠存在依赖

报告期内，发行人的扣非后净利润于 2018 年大幅上升，总体呈上升趋势，税收优惠影响占扣非后净利润占比总体呈下降趋势，公司税收优惠金额对公司持续经营能力的影响较小。

公司报告期内享受税收优惠金额占比如下：

单位：人民币万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
享受税收优惠金额：				
- 所得税优惠	2,809.64	7,346.95	-	1,062.71
- 增值税优惠	211.67	1,751.75	1,302.48	2,086.23
合计	3,021.31	9,098.70	1,302.48	3,148.94
净利润	-35,899.99	-179,927.81	-62,726.81	-15,760.42
减：非经常性损益	-57,062.31	-234,316.89	-56,566.34	-20,200.60
扣非后净利润	21,162.32	54,389.08	-6,160.48	4,440.18
税收优惠占比%	14.28%	16.73%	-21.14%	70.92%

(七) 结合公司不同纳税主体适用企业所得税率不同的情况，详细分析说明是否存在通过内部交易不公允定价方式规避税负的情形

1、报告期间，涉及主要关联交易的子公司主要业务如下：

鼎力联合主要从事集团产品项目的研发工作，是集团的前研发中心，自纳恩博（北京）成立之后，集团将研发业务分拆到两家公司，由鼎力联合负责原有产品的研发工作，由纳恩博（北京）负责集团新型产品和创新项目以及服务类机器人的研发工作。纳恩博（天津）及纳恩博（常州）从鼎力联合采购产品所需的软件。

纳恩博（北京）主要从事集团新型产品和创新项目以及服务类机器人的研发工作，是集团的研发中心。纳恩博（天津）及纳恩博（常州）从纳恩博（北京）采购产品所需的软件。同时，2018年，纳恩博（常州）就其所生产的电动滑板车产品，从纳恩博（北京）接受相关软件及硬件的技术授权。

纳恩博（常州）及纳恩博（天津）主要负责集团产品的组装和生产。产成品主要销售给境内外关联方。

九号联合主要负责为集团产品及其配件在亚太区的分销。九号联合从纳恩博（常州）和纳恩博（天津）采购产成品。

赛格威主要经营平衡车生产，及主要面向美洲地区开展销售业务。

赛格威（欧洲）是集团面向欧洲市场的业务中心。

九号机器人（新加坡）的主营业务为 Segway 产品在亚太区的分销，是集团面对亚太市场的销售公司之一。

九号机器人（香港）从2018年开始有规模性业务，主要从纳恩博（常州）采购产品并分销给赛格威（欧洲）和第三方客户，是集团负责销售的公司之一。

2、报告期间，涉及主要关联交易的子公司所得税率如下：

纳税主体名称	所得税税率			
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年1-6月
鼎力联合	12.5%	12.5%	12.5%	25%
纳恩博（北京）	15%	15%	0%	0%

纳恩博（常州）	25%	25%	25%	25%
纳恩博（天津）	25%	25%	25%	25%
九号联合	25%	25%	25%	25%
赛格威	34%	34%	21%	21%
赛格威（欧洲）	25%	25%	25%	25%
九号机器人（新加坡）	17%	17%	17%	17%
九号机器人（香港）	16.5%	16.5%	16.5%	16.5%

3、报告期间，涉及主要关联交易的子公司关联交易及定价情况如下：

序号	内部交易类型	销售方	采购方	定价依据
1	根据其所生产产品的不同，采购相关产品所需的软件	鼎力联合（12.5%） 纳恩博（北京）（0-15%）	纳恩博（常州）（25%） 纳恩博（天津）（25%）	成本加成法
2	生产的电动滑板车产品相关软件及硬件的技术授权	纳恩博（北京）（0-15%）	纳恩博（常州）（25%）	根据其所涉及电动滑板车产品销售收入的一定比例，支付特许权使用费
3	产成品	纳恩博（常州）（25%） 纳恩博（天津）（25%） 赛格威（34%）	九号联合（25%） 赛格威（21-34%） 赛格威（欧洲）（25%） 九号机器人（新加坡）（17%） 九号机器人（香港）（16.5%）	交易双方在保证各自获得的利润水平与其承担的功能风险相匹配的基础上，参考市场价格协商确定销售价格
4	产成品	九号机器人（香港）（16.5%）	赛格威（欧洲）（25%）	交易双方在保证各自获得的利润水平与其承担的功能风险相匹配的基础上，参考市场价格协商确定销售价格

4、2016-2018年度，转让定价分析报告内容如下：

根据普华永道于2019年5月22日出具的《Segway-Ninebot集团转让定价分析报告》，2016-2018年间各年度，集团内各项主要关联交易，并未造成集团转让定价角度的所得税的不合理减少。

公司于2019年1-6月期间不同纳税主体主要关联交易价格比照2018年交易价格进行确定。

公司不同纳税主体间交易价格公允，不存在规避税负的情形。在合并报表中公司已对所有内部交易进行了抵销，不存在虚增收入及利润的情况。

（八）说明现金流量表中支付的各项税费的构成，说明支付的各项税费、收到的税费返还、营业收入、营业税金及附加、利润总额、应交税费余额、其他流动

资产等项目之间的勾稽关系，说明增值税销项税额与收入、增值税进项税额与采购之间的勾稽关系

1、说明现金流量表中支付的各项税费的构成

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
支付的各项税费				
- 所得税	9,612.86	8,338.82	2,274.62	1,043.71
- 增值税	4,135.31	6,405.84	1,375.20	1,288.12
- 城市维护建设税	431.39	455.28	327.08	203.43
- 教育费附加	351.96	290.36	223.80	158.07
- 其他	179.37	323.81	145.55	76.60
合计	14,710.88	15,814.12	4,346.25	2,769.92

2、说明支付的各项税费、收到的税费返还、营业收入、营业税金及附加、利润总额、应交税费余额、其他流动资产等项目之间的勾稽关系

(1) 支付的其他各项税费

下表为企业所得税以及税金及附加期初期末应付金额、本期发生额以及本期支付金额的勾稽关系：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
税金及附加发生额①	941.29	1,190.67	749.37	657.46
当期所得税费用②	821.02	15,741.43	1,475.95	2,450.56
应交税费余额（不包括增值税及个人所得税）-期末③	1,891.59	10,633.86	1,711.83	2,589.40
应交税费余额（不包括增值税及个人所得税）-期初④	10,633.86	1,711.83	2,589.40	1,013.48
测算合计⑤=①+②-③+④	10,504.58	8,010.07	3,102.89	1,532.10
支付的各项税费（不包括增值税及个人所得税）⑥	10,575.88	8,159.12	2,971.25	1,481.92
差异⑦=⑥-⑤	-71.30	149.04	-131.64	-50.18
差异率⑦/⑥	-1%	-2%	4%	3%

(3) 收到的税费返还

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
增值税即征即退	211.67	1,751.75	1,302.48	2,086.23

(4) 当期所得税与利润总额勾稽

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
会计亏损	-35,646.04	-168,952.99	-62,138.91	-14,305.23
按25%的税率计算的所得税费用	-8,911.51	-42,238.25	-15,534.73	-3,576.31
适用不同税率的影响	13,584.57	52,700.91	14,906.11	4,897.80
税率变化对当期所得税的影响	-3,462.26	-	-	-
非应税收入的纳税影响	-631.46	-	-	-
不可抵扣费用的纳税影响	38.30	3,657.01	61.86	22.11
研发费用加计扣除	-561.66	-796.01	-576.16	-296.01
税率变化对递延所得税的影响	-	-3,140.52	-	-
未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的纳税影响	1,314.01	1,792.90	1,742.35	781.26
使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的纳税影响	-1,116.04	-1,001.22	-11.52	-373.66
所得税费用	253.95	10,974.82	587.91	1,455.19
其中： 递延所得税	-567.07	-4,766.62	-888.04	-995.37
当期所得税	821.02	15,741.43	1,475.95	2,450.56

3、说明增值税销项税额与收入、增值税进项税额与采购之间的勾稽关系

(1) 增值税销项税与收入的勾稽关系

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
营业收入①	221,235.86	424,563.04	138,062.64	115,207.04
外销收入②	119,902.70	230,118.65	52,269.99	62,574.53
合并抵销内销收入③	131,393.53	404,226.00	123,982.11	135,327.81
应税收入合计④=①-②+③	232,726.69	598,670.38	209,774.75	187,960.32

销项税额（账面金额）⑤	33,162.82	95,548.23	26,656.81	29,958.66
销项税额占应税收入比⑤/④	14.25%	15.96%	12.71%	15.94%
适用税率⑥	6%、13%、 16%	6%、16%、 17%	6%、17%	6%、17%

报告期内，销项税额与营业收入的勾稽基本一致。销项税额占内销收入比例与适用税率略有差异，系部分发出商品在发出时已计缴销项税额与营业收入存在一定时间性差异，同时少量视同销售样品按照税法相关规定计缴销项税额。

（2）增值税进项税与采购的勾稽关系

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
采购金额①	140,906.82	337,539.45	104,777.16	82,000.28
境内集团内采购金额②	208,798.13	385,036.50	142,858.33	136,469.50
境外采购金额③	37,892.98	73,797.32	27,764.64	33,247.08
应税采购金额④=①+②-③	311,811.98	648,778.63	219,870.85	185,222.70
增值税进项税（账面金额）⑤	37,017.39	100,221.01	25,030.93	30,107.24
增值税进项税占应税采购金额比⑤/④	11.87%	15.45%	11.38%	16.25%
适用税率	3%、5%、 6%、9%、 10%、13%、 16%	3%、5%、 6%、10%、 11%、16%、 17%	3%、5%、 6%、11%、 13%、17%	3%、5%、 6%、 11%、 13%、17%

报告期内，进项税额与应税采购金额之间的勾稽关系未见异常。

二、申报会计师说明

我们在所有重大方面没有注意到公司上述关于税收及税收优惠相关事项的说明中与财务报表审计有关的部分与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息存在不一致。我们未发现公司进、销项税与应税采购和销售的勾稽关系存在重大异常。

问题四十七:

招股说明书披露，报告期内公司主营业务收入分别 11.53 亿元、13.82 亿元、42.48 亿元和 22.19 亿元。

.....

请保荐机构和申报会计师核查并说明，公司确认收入的依据是否充分，对线上销售、境外销售、关联销售执行的程序和结果，对收入执行函证、走访、电话访谈程序的具体情况和结论。

申报会计师说明

(一) 线上销售执行的主要程序和结果

1、核查程序

(1) 自主品牌 M2C 直营模式

①对业务人员进行访谈并查看网店运营

取得公司与主要客户签订的业务合同及其历年更新情况，核对主要条款，并就主要业务流程与公司电商负责人进行访谈确认，了解主要线上电商平台的防作弊措施。同时，在各期核查过程中，多次登录公司在天猫、京东的品牌旗舰店和小米有品网（以下统称“线上旗舰店”），查看网站运营与产品销售情况，证实公司线上旗舰店真实存在且持续运营。

②核对与分析网店销售数据

报告期内，取得了公司自主品牌 M2C 直营模式下线上销售交易明细，并对交易数据进行了分析，并结合客户姓名对象、送货地址、购买数量、消费金额及付款等信息对交易数据进行异常分析。

③销售交易抽样核查测试

取得自主品牌 M2C 直营模式下的交易明细信息，并按照单笔订单金额较大、同一 ID 重复购买次数较多等标准选取具体交易，检查仓库发货与物流运输记录、客户签收记录及收款记录，并随机抽取订单进行电话访谈，不存在异常情况。

(2) 自主品牌分销模式

①检查业务合同与合作关系

取得公司与主要客户签订的业务合同，核对主要条款，并就主要业务流程与公司电商负责人进行访谈确认。同时，在核查过程中，多次登录主要客户官方网站，查看公司产品在上述网站的产品展示与推广介绍，证实公司业务真实与持续存在情况。

②核对与分析销售数据

从主要平台获取销售数据，并就客户数量、订单数量、客均次、客单量、客单价、次均量和次均价等对交易数据进行了异常性分析。

③测试销售交易的真实性

对主要客户销售收入执行具体核查工作，包括：

A、抽取主要客户的结算单，与公司账面确认收入金额进行核对。同时，将抽取的结算单核对至销售发票、期后回款等支持性凭证。

B、向主要客户寄发往来询证函，验证报告期内各资产负债表日公司对主要客户的往来余额是否准确。

C、抽取报告期内公司主要客户发货的出库单、物流凭证等单据，与公司收入确认数据进行比对。

④对京东自营进行调查走访

项目组成员对京东自营进行了现场走访调查，同经办公司业务的负责人就双方合作模式进行了访谈，了解到京东自营均在与公司合同约定的框架内执行销售交易和安排。

2、核查结果

经核查，我们未发现公司线上销售收入存在重大错报。

(二) 境外销售执行的主要程序和结果

1、核查程序

(1) 通过第三方专业机构查询数据、互联网检索等方式对报告期内主要境外客户进行公司背景调查，确认其公司背景、业务性质和营业规模等；

(2) 获取与主要境外客户签订的协议，复核交易方式、权利和义务约定、收入确认时点、计价方式、结算周期等重要条款，评价收入确认政策的合理性；

(3) 抽查主要境外客户，对于境外销售产品产生的收入，执行抽样测试，检查对应的记账凭证，出库单，到货验收单/报关单、发票等，查看收入是否真实发生，且金额是否记录正确；

(4) 抽查主要境外客户，从期前 1 个月的出库单、签收单追查至相应发票、签收单及记账凭证，查看销售是否被记录在正确期间。从期后 1 个月从明细帐中抽取记录销售凭证，追查至相应发票、出库单及签收单，查看销售是否被记录在正确期间；

(5) 针对不同产品的收入、成本、毛利执行分析性程序，复核发行人公司对境外销售数据的合理性与准确性；

(6) 对境外销售的增值税销项税与出口退税进行整体测算，并执行抽样测试，查看相应的报关单、退税通知单等，复核出口相关税金记录的准确性。

(7) 获取发行人的报关明细台账，到北京、天津、常州项目现场登录实体的中国电子口岸系统账户 (<http://www.chinaport.gov.cn/>) 查询下载，以获取发行人在报告期内有关进出口货物数量或金额证明，并与台账记录信息进行逐项核对，确保台账记录信息的准确性及完整性；

(8) 选取报告期内收入发生额排名总收入前十的部分境外客户，进行了实地走访，检查报告期内境外客户的基本情况和经营状况、与发行人的关系以及合作模式、价格机制、货物控制权转移时点条款、退货条款等信息。

(9) 函证报告期内主要境外客户销售交易金额，对于未回函部分通过查看销售原始单据及期后回款等执行替代程序；

(10) 发行人的重要组成部分赛格威 2017-2018 年由美国 BDO 审计事务所担任审计师，申报会计师与组成部分审计师进行沟通，获取其工作底稿，并对组成部分审计师执行的审计程序、发表的审计意见进行了复核。

2、核查结果

经核查，我们未发现公司境外销售收入存在重大错报。

（三）关联销售执行的主要程序和结果

1、核查程序

（1）对小米集团进行调查和实地走访

①取得了公司与小米集团签订的业务合同，核对主要条款，并就主要业务流程与公司内部的小米集团业务负责人进行访谈。了解公司与小米集团的交易流程、交易模式、发货、利润分成以及发票开具等业务流程。

②结合业务流程及主要条款判断相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。同时，比较小米生态链企业小米模式下收入确认的会计政策与发行人是否存在重大差异。

③实地对小米集团进行走访，同经办公司业务的小米集团负责人就双方合作模式、交易定价原则、利益分配机制等进行访谈。

（2）核查公司对小米销售收入的真实性

①登录小米分销系统账户界面，抽取报告期内“货款结算单”以及“分成款结算单”，与公司账面确认收入金额进行核对；

②抽取公司对小米的销售交易明细，核查公司对小米发货的物流凭证、发票以及银行回款单等单据；

③对报告期内公司与小米集团之间的交易发生额及往来余额进行函证。

2、核查结果

经核查，我们未发现公司关联销售收入存在重大错报。

问题四十八：

高禄峰在一篇新闻报道评价变成小米供应链成员的好处，称“电池成本下降了30%，电机、金属件、塑料组件和电机部分成本下降在20%”。

关于营业成本和毛利率请发行人：（1）结合公司的采购、生产、委外、OEM等模式，详细说明公司成本核算、归集、结转的方式；（2）补充披露公司按照直接材料成本、直接人工成本、制造费用、委外加工成本等类型的主营业务成本构成，并定量分析成本结构变动的的原因，与电池、电芯、轮毂等主要原材料采购价格的关系；（3）结合公开报道中高禄峰关于加入小米供应链成员对生产成本的影响，详细说明加入小米供应链如何使公司降低电池、电机、金属件、塑料组件等材料的成本，说明加入前后的采购单价对比情况，说明供应商中属于小米供应链成员的情况，在第十一节中对该类客户和采购比照关联方和关联交易进行披露，说明相应交易的定价方式是否公允，是否存在关联方利益输送，结合该信息考虑小米入股是否需要进行股份支付；（4）进一步披露电动平衡车和电动滑板车单位成本的具体构成，按主要产品类型、销售渠道、客户类型等对主要产品的单位毛利结构进行分析，从不同角度解释各主要产品毛利率的变动的的原因，并综合说明公司主营业务毛利率变动的的原因，删除更新后招股书343页至345页中对于单位毛利变动单纯就数字论数字的论述内容；（5）说明公司可比公司选取是否客观、恰当、充分，说明与招股说明书选取的可比公司相比公司毛利率显著偏低的原因，结合毛利率水平说明公司是否具备技术先进性。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

（一）结合公司的采购、生产、委外、OEM等模式，详细说明公司成本核算、归集、结转的方式

发行人成本核算、归集、结转主要分为 buysell 模式、委托加工模式、自产模式三种，具体说明如下：

1. Buysell 模式:

Buysell 模式下，公司负责采购原材料并销售给代工厂，从代工厂采购整车，双方结算的款项包括物料款及整车款。该模式下，产品的入账成本包括原材料成本、委托加工费。其中原材料成本为公司采购物料成本，按照各类产品 BOM 清单核算得到；委托加工费按照公司与代工厂签订的委外订单中规定的金额确认于对应的产品成本。产成品发出成本方法为加权平均法，按照确认产品收入的数量对应计算并结转成本。销售原材料给代工厂所确认的收入及成本于编制财务报表时抵销。

2. 委托加工模式:

委托加工模式下，公司采购原料，下委托加工订单给外协厂，与外协厂结算加工费。产品入账包括原材料成本、委托加工费及制造费用。其中原材料成本为公司自采原材料的成本，委托加工费按照公司与代工厂签订的委外订单中规定的金额确认；制造费用包括模具摊销及间接人工成本等，根据期间内实际发生成本按照产品入库数量进行分摊，在存货出库后按照分摊后金额进行结转。

3. 自产模式:

自产模式下，产品入账成本为原材料成本及分配的制造费用。其中原材料成本为公司采购物料成本，按照各类产品 BOM 清单核算得到；制造费用包括设备折旧费、模具摊销费及间接人工成本等，根据期间内实际发生成本按照产品入库数量进行分摊，存货出库时依据分摊后的金额结转营业成本。

(二) 补充披露公司按照直接材料成本、直接人工成本、制造费用、委外加工成本等类型的主营业务成本构成，并定量分析成本结构变动的的原因，与电池、电芯、轮毂等主要原材料采购价格的关系

1、报告期内，公司主营业务成本构成如下：

单位：人民币万元

	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
直接材料	144,229.30	271,372.82	92,784.53	71,205.85
占比	92.68%	89.80%	88.09%	88.62%

直接人工	3,509.29	10,968.43	2,606.41	2,011.68
占比	2.26%	3.63%	2.47%	2.50%
制造费用	4,903.24	16,378.30	7,744.48	5,856.65
占比	3.15%	5.42%	7.35%	7.29%
外协加工费	1,068.77	1,590.43	1,136.11	706.56
占比	0.69%	0.53%	1.08%	0.88%
主营业务成本 其他项目 (注)	1,568.36	1,706.93	1,021.43	530.66
占比	1.01%	0.56%	0.97%	0.66%
其他业务成本	333.46	167.77	41.48	41.85
占比	0.21%	0.06%	0.04%	0.05%
成本合计	155,612.42	302,184.68	105,334.43	80,353.24

注：主营业务成本其他项目主要包括运输费、关税等。

2、报告期内公司电池、电芯、轮毂等材料的采购价格如下：

单位：人民币万元

产品	指标	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
电芯	平均单价（元）	8.00	8.00	7.33	8.31
	采购数量（万颗）	4,647.71	8,712.62	2,575.42	2,178.68
IC	平均单价（元）	1.92	3.17	2.93	2.85
	采购数量（万颗）	2,574.37	4,273.73	1,629.55	880.29
MOS	平均单价（元）	1.36	2.13	1.60	1.14
	采购数量（万颗）	1,872.31	4,628.46	1,645.64	1,362.41
电池外协加工费及辅料	平均单价（元）	131.18	120.42	95.06	89.89
	采购数量（万套）	109.08	251.34	90.40	65.39
轮毂电机	平均单价（元）	141.48	141.15	147.83	164.34
	采购数量（万个）	148.30	318.44	150.34	114.88
滑板车车架	平均单价（元）	124.67	128.70	192.23	210.45
	采购数量（万个）	46.15	95.60	27.76	2.49
平衡车车体	平均单价（元）	33.15	32.92	35.22	35.33
	采购数量（万个）	30.27	84.26	59.33	56.51

公司采购电芯平均单价于2017年明显下降主要系2017年公司生产新产品采用性价比较高的电芯所致；公司采购电芯平均单价于2018年明显上升主要系其上游

原材料价格波动及市场供需变化所致。

公司采购 IC、MOS 平均单价波动主要系市场供需关系影响所致；此外，2019 年公司优化设计工艺，改为采用性价比较高的 IC、MOS 也导致采购平均单价下降。

公司电池外协加工费及辅料平均单价上升主要原因系期初由公司采购并提供给委外加工厂的部分辅料改为委外加工厂采购，以及自 2018 年起部分型号电池外协加工增加外挂电池组件导致辅料和加工费用增加。

公司采购轮毂电机平均单价逐年下降主要系公司改善设计工艺，降低轮毂电机成本所致。

公司采购滑板车车架平均单价于 2018 年明显下降主要系公司新型号产品优化设计工艺降低车架成本所致。

3、成本结构变动与主要原材料采购价格之间的关系

报告期内公司主要原材料根据实际需求进行采购，采购价格与市场供需变化、产品工艺设计等因素有关，发行人成本结构在报告期间并未发生显著变化，直接材料约占总成本的 90%左右，直接人工稳定在 2.5%左右，制造费用在 2018 年和 2019 年 1-6 月占比显著下降的主要原因为自 2017 年起，发行人与 OEM 工厂的合作逐步扩大，因此自有工厂生产而产生的制造费用占比降低。

（三）结合公开报道中高禄峰关于加入小米供应链成员对生产成本的影响，详细说明加入小米供应链如何使公司降低电池、电机、金属件、塑料组件等材料的成本，说明加入前后的采购单价对比情况，说明供应商中属于小米供应链成员的情况，在第十一节中对该类客户和采购比照关联方和关联交易进行披露，说明相应交易的定价方式是否公允，是否存在关联方利益输送，结合该信息考虑小米入股是否需要进行股份支付

公司于2015年获得小米入股，在获得小米入股前，主要产品处于研发阶段，主打产品定价高，销量较小，因此公司采购量较小，公司议价能力较弱，且主要是从二级、三级供应商处采购物料。在获得小米入股后，公司重新规划产品定位，对产品价格进行调整，将产品价格定位在千元水平（调整前为万元水平），业务规模扩

大，产品产量提升，物料采购量较之前有大幅增长，议价能力提高，且逐渐与一级供应商直接采购物料。公司对产品价格的大幅下调也促使公司寻求低成本的替代方案。因此相关物料采购成本有所下降。公司部分原材料成本下降与小米集团并无直接关系，公司与供应商的价格商定取决于公司需求量和独立的商业谈判。

公司认为小米集团是公司重要的战略投资者，目前销售给小米集团的产品也占公司总销售额的较高比例，小米集团作为公司的最大客户在交易中具有一定的议价能力。在公司与小米集团关于入股的商业谈判中，未涉及以低价入股换取供应链或其他利益的内容。公司同小米的投资协议中没有包括小米集团以股份方式获取任何形式服务或商品的条款，股份的交割也不以任何服务或商品的提供为条件，因此不存在关联方利益输送或股份支付的情况。

（四）进一步披露电动平衡车和电动滑板车单位成本的具体构成，按主要产品类型、销售渠道、客户类型等对主要产品的单位毛利结构进行分析，从不同角度解释各主要产品毛利率的变动的的原因，并综合说明公司主营业务毛利率变动的原因，删除更新后招股书 343 页至 345 页中对于单位毛利变动单纯就数字论数字的论述内容

1、电动平衡车单位成本的具体构成如下：

单位：人民币元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
单位成本	1,296.11	1,313.42	1,290.85	1,437.05
其中：				
直接人工	12.96	20.81	27.83	35.46
直接材料	1,242.78	1,242.94	1,160.65	1,296.34
制造费用	40.37	49.67	102.36	105.24
单位价格	1,655.78	1,766.79	1,755.61	2,068.68
单位毛利率	21.72%	25.66%	26.47%	30.53%
毛利率变动	-3.94%	-0.81%	-4.06%	-
单位成本变动对毛利率的影响	4.20%	-1.29%	7.07%	-
单价变动对毛利率的影响	-8.14%	0.48%	-11.13%	-

2、电动滑板车单位成本的具体构成如下：

单位：人民币元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
单位成本	1,310.67	1,239.16	1,215.28	1,183.81
其中：直接人工	37.62	45.30	29.59	67.47
直接材料	1,235.30	1,155.88	1,068.95	988.17
制造费用	37.76	37.98	116.75	128.17
单位价格	1,896.13	1,752.77	1,437.91	1,396.66
单位毛利率	30.88%	29.30%	15.48%	15.24%
毛利率变动	1.58%	13.82%	0.24%	-
单位成本变动对毛利率的影响	-4.08%	-1.66%	-2.25%	-
单价变动对毛利率的影响	5.66%	15.48%	2.50%	-

3、电动平衡车按渠道分类毛利率如下：

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
小米集团	17%	23%	23%	17%
中国地区	28%	26%	27%	31%
亚太地区	19%	38%	39%	42%
欧洲地区	39%	37%	39%	47%
美洲地区	38%	25%	31%	46%

4、电动滑板车按渠道分类毛利率如下：

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
小米集团	15%	14%	21%	-
中国地区	17%	15%	7%	-
亚太地区	27%	22%	19%	-
欧洲地区	43%	48%	35%	-
美洲地区	48%	34%	6%	-
共享 BU	44%	40%	-	-

公司电动平衡车单位成本基本保持稳定，总体呈下降趋势，从2018年起因自有工厂产能限制，发行人与OEM工厂合作逐步扩大，导致单位成本直接人工、制造费用占比总体呈下降趋势。

公司 2019 年电动平衡车单价相比 2016 年下降 19.96%，主要原因为 Ninebot One 第一代产品、Ninebot miniLite、Ninebot E 系列产品进入生命周期末，发行人调低以上三类产品售价导致平均单价下降，因此毛利率有所下降。

由于公司销售给小米集团的的小米定制产品定价较低，因此小米定制产品毛利率相对其他渠道较低。报告期内中国地区线上店铺逐年增加，线下渠道经销商逐年增多，带动中国区毛利率小幅升高。亚太地区电动滑板车处于平稳上升阶段，因此亚太地区电动滑板车毛利率随单价小幅升高。

报告期内，公司电动滑板车单位成本与单位价格均逐步增加，2019 年单位成本较 2016 年提高 10.72%，2019 年单位价格较 2016 年升高 35.76%。单位成本升高主要原因系随着产品销量上升，发行人与 OEM 工厂及外协工厂合作逐步扩大，发行人向 OEM 工厂及外协工厂支付的代采费、加工费等计入公司营业成本，营业成本相应上升。

公司收购赛格威之后，欧洲、美洲业务迅速发展，2018 年共享业务的加入使发行人电动滑板车产品销量大幅增高，而境外客户销售单价较高，因此电动滑板车平均单价上升，电动滑板车毛利率大幅增加。

（五）说明公司可比公司选取是否客观、恰当、充分，说明与招股说明书选取的可比公司相比公司毛利率显著偏低的原因，结合毛利率水平说明公司是否具备技术先进性

1、报告期内，公司与可比公司毛利率比较情况

公司名称	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
飞科电器	38.60%	39.09%	39.32%	37.93%
科沃斯	37.28%	37.84%	36.58%	33.88%
小狗电器	-	-	46.41%	51.40%
漫步者	34.70%	31.35%	34.47%	33.49%
可比公司平均值	36.86%	36.09%	39.20%	39.18%
九号机器人	29.88%	28.86%	23.74%	30.30%

2、公司毛利率偏低原因分析

公司与可比公司均属于智能设备行业，该行业属于高技术产业，其高产品附加值的特点使得行业毛利率水平整体较高。受不同企业的产品类型、客户议价能力、市场竞争程度、终端消费产品价格不同等因素影响，不同企业的毛利率存在一定的差异。公司毛利率低于可比公司平均值主要是由于公司主要采用利润分成模式与小米集团进行合作，利润分成模式下的毛利率偏低，同时，报告期内公司对小米集团的收入占公司总收入的比例较高。

3、公司技术具备先进性的情况说明

公司技术具备先进性的情况说明具体参见本问询回复问题 19 之“一、发行人说明事项/（二）问”的回复。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于报告期内营业成本和毛利率的说明在所有重大方面与我们在审计过程中了解到的信息是一致的。

问题四十九：

关于销售费用。请发行人：（1）说明按销售渠道的销售费用项目和金额，说明各渠道销售费用与相应渠道销售收入之间的关系，说明各渠道毛利率与销售费用率之间的关系；（2）结合销售人员平均数量、人均薪酬等分析销售费用中职工薪酬的变动原因，说明公司销售费用中的职工薪酬金额与占比与同行业可比公司相比是否存在显著差异；（3）按销售渠道类型披露各期运输费的构成，定量分析运输费与营业收入的勾稽关系；（4）说明不同渠道宣传与广告费的主要内容和投入金额，说明报告期内是否存在宣传或广告投放的重要变化，说明相关费用逐年上升的原因，发行人是否存在故意压低广告宣传费用的情形；（5）说明保险费的主要内容，上升较快的原因，概述报告期内保险申报、赔付情况，分析说明保险对公司有关产品责任风险的转移效果；（6）结合售后服务约定，说明销售费用中售后服务费核算的内容，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，售后服务费先降后升并在2019年1-6月显著上升的原因，是否存在少计销售服务费的情形；（7）说明平台服务费、技术服务费等涉及的具体业务内容、金额变动原因，说明对不同平台的服务费核算方式是否存在差异；（8）说明其他销售费用的主要内容，各期金额占比较大的原因；（9）结合费用结构、销售渠道结构，分析说明公司与同行业可比公司在销售费用率上的差异原因。

请保荐机构和申报会计师核查并说明公司是否存在少计销售费用，或由关联方或其他第三方代垫销售费用的情形。

一、公司说明

（一）说明按销售渠道的销售费用项目和金额，说明各渠道销售费用与相应渠道销售收入之间的关系，说明各渠道毛利率与销售费用率之间的关系

1、公司按销售渠道的销售费用项目和金额列示如下：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
线下渠道				
定制产品独家分销				

- 销售费用	1,873.47	2,258.60	1,298.01	718.85
- 销售费用率	1.78%	0.93%	1.27%	1.12%
- 收入	105,003.53	243,418.10	101,884.39	64,278.34
- 毛利率	15.65%	17.61%	22.46%	16.43%
自主品牌分销				
- 销售费用	9,082.07	14,103.03	10,042.99	7,572.12
- 销售费用率	17.14%	21.51%	32.31%	16.33%
- 收入	52,972.56	65,578.26	31,079.48	46,370.47
- 毛利率	44.39%	39.17%	25.41%	48.39%
ODM 产品直营				
- 销售费用	568.49	1,119.49	-	-
- 销售费用率	1.05%	1.15%	-	-
- 收入	54,124.31	97,070.93	-	-
- 毛利率	43.68%	39.76%	-	-
线上渠道				
自主品牌分销				
- 销售费用	600.34	327.85	258.26	247.08
- 销售费用率	11.38%	3.03%	14.56%	14.31%
- 收入	5,275.88	10,812.28	1,773.29	1,726.03
- 毛利率	21.13%	39.35%	30.34%	36.31%
自主品牌 M2C 直营				
- 销售费用	606.08	712.56	462.80	448.64
- 销售费用率	15.69%	10.49%	17.09%	17.50%
- 收入	3,863.77	6,791.90	2,708.16	2,564.10
- 毛利率	32.49%	36.93%	30.80%	39.01%
销售费用合计	12,730.45	18,521.53	12,062.06	8,986.69

2、说明各渠道销售费用与相应渠道销售收入之间的关系：

(1) 线下定制产品独家分销：2016 年度至 2019 年 1-6 月，公司该渠道的销售费用率为 1.12%、1.27%、0.93% 及 1.78%，销售费用率较低，且报告期内较为稳定，主要由于公司该渠道的客户为小米集团，产品以小米定制产品为主，宣传及推广所发生的费用均为小米承担，因此销售费用率较低；

(2) 线下自主品牌分销：2016 年度至 2019 年 1-6 月，公司该渠道的销售费用率为 16.33%、32.31%、21.51% 及 17.14%，销售费用率较高，主要由于公司线下经销商数量众多，且分布分散，需安排较多的业务人员与其对接，因此该渠道所发生的人工成本较多；

(3) 线下 ODM 产品直营：2018 年度至 2019 年 1-6 月，公司该渠道的销售费用率为 1.15% 及 1.05%，销售费用率较低，且报告期内较为稳定，主要由于公司

ODM 客户较为集中，且公司产品海外知名度较高，新客户拓展的需求较少，因此发生的销售费用较少；

(4) 线上自主品牌分销及线上自主品牌 M2C 直营：线上自主品牌分销 2016 年度至 2019 年 1-6 月的销售费用率为 14.31%、14.56%、3.03% 及 11.38%，销售费用率较高；线上自主品牌 M2C 直营 2016 年度至 2019 年 1-6 月的销售费用率为 17.50%、17.09%、10.49% 及 15.69%，销售费用率较高，主要由于公司电商平台经历了 618、双十一和双十二等购物节，推广力度较大，因此发生了较多的线上推广费用。

3、说明各渠道毛利率与销售费用率之间的关系

公司产品在各渠道的毛利率主要与公司定价策略相关，而各渠道的销售费用率则与各渠道的销售模式相关，二者无直接的关联关系，报告期内各渠道的毛利率与销售费用率之间无明显变动关系。

(二) 结合销售人员平均数量、人均薪酬等分析销售费用中职工薪酬的变动原因，说明公司销售费用中的职工薪酬金额与占比与同行业可比公司相比是否存在显著差异

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
公司：				
- 销售费用	12,730.45	18,521.53	12,062.06	8,986.69
- 其中：职工薪酬	3,329.13	3,652.29	2,949.55	2,252.68
- 职工薪酬占比%	26.15%	19.72%	24.45%	25.07%
- 销售人员人数	308	161	132	116
- 人均工资	10.81	22.73	22.43	19.45
可比公司：飞科电器				
- 销售费用	18,954.40	34,665.79	29,419.91	34,357.64
- 其中：职工薪酬	3,930.69	7,766.91	5,858.60	5,597.05
- 职工薪酬占比%	20.74%	22.41%	19.91%	16.29%
可比公司：科沃斯				
- 销售费用	43,878.59	107,152.15	72,701.30	51,983.02
- 其中：职工薪酬	12,267.77	21,812.54	15,455.32	13,795.44
- 职工薪酬占比%	27.96%	20.36%	21.26%	26.54%
可比公司：小狗电器				
- 销售费用			20,458.20	17,257.62
- 其中：职工薪酬			1,588.71	1,092.25

- 职工薪酬占比%			7.77%	6.33%
可比公司: 漫步者				
- 销售费用	3,457.09	8,955.98	8,769.51	6,814.04
- 其中: 职工薪酬	1,276.77	2,409.33	2,709.16	1,779.59
- 职工薪酬占比%	36.93%	26.90%	30.89%	26.12%

注: 上表中的人员薪酬按照销售部门相关人员统计, 包含销售部门中承担管理、技术等职能的员工。

1、公司在销售费用中核算薪酬的员工主要为线下销售人员薪酬, 报告期内, 公司销售费用中职工薪酬逐年递增, 主要原因如下: (1) 随着公司业务规模扩大以及销售渠道的不断丰富, 公司销售部门人员数量需求增加, 2016 年度至 2019 年 1-6 月期间, 销售人员规模总体呈上升趋势, 销售人员增幅分别为 13.79%、21.97% 以及 91.30%; (2) 公司 2016 年度至 2018 年度, 销售人员人均薪酬总体呈上升趋势, 主要由于公司销售规模扩大, 销售人员的提成收入增加。2019 年 1-6 月人均薪酬下降, 主要由于该数据目前为半年平均工资, 且 2019 年度年终奖尚未发放。

2、报告期内, 公司销售费用中的职工薪酬金额占比同可比公司飞科电器及可比公司科沃斯基本一致, 以上公司销售费用中的职工薪酬金额占比均略小于可比公司漫步者; 小狗电器销售费用中的职工薪酬金额占比远低于其他可比公司, 不具有参考意义。

(三) 按销售渠道类型披露各期运输费的构成, 定量分析运输费与营业收入的勾稽关系

1、报告期内, 各销售渠道运输费金额如下:

单位: 人民币万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
线下渠道				
定制产品独家分销				
- 收入	105,003.53	243,418.10	101,884.39	64,278.34
- 运输费	546.93	1,652.01	1,055.66	645.43
运输费占收入%	0.52%	0.68%	1.04%	1.00%
自主品牌分销				
- 收入	52,972.56	65,578.26	31,079.48	46,370.47
- 运输费	1,369.36	2,908.00	1,158.38	939.18

运输费占收入%	2.59%	4.43%	3.73%	2.03%
ODM 产品直营				
- 收入	54,124.31	97,070.93	-	-
- 运输费	556.49	512.50	-	-
运输费占收入%	1.03%	0.53%	-	-
线上渠道				
- 收入	9,139.65	17,604.18	4,481.45	4,290.13
- 运输费	149.07	32.19	42.75	87.50
运输费占收入%	1.63%	0.18%	0.95%	2.04%
运输费合计	2,621.85	5,104.70	2,256.79	1,672.11

2、定量分析运输费与营业收入的勾稽关系：

各期运输费包括国内运费与海外运费，均为从公司仓库发往经销商、终端用户处的运费支出。对各渠道运输费用与营业收入的具体分析如下：

（1）线下渠道-定制产品独家分销

报告期内，公司该销售渠道支付的运输费占营业收入比重分别为 1.00%、1.04%、0.68%和 0.52%，呈现逐步下降的趋势。上述变动的主要原因系在 2018 年 4 月前，公司与小米集团指定承运商合作并签署三方物流协议，因此议价空间较小导致运输成本相对较高；2018 年 4 月公司成立了物流部门，对于承运人的选择采取独立招标、竞价方式，从而一定程度上降低了物流成本。

（2）线下渠道-自主品牌分销

报告期内，公司该渠道支付的运输费占营业收入比重分别为 2.03%、3.37%、4.43%和 2.59%，整体呈现增长的态势；主要原因系公司海外业务逐年扩大，海外运费规模相应提升。

（3）线下渠道-ODM 产品直营

公司于 2018 年开展 ODM 产品直营销销售模式，2018 年、2019 年 1-6 月期间该渠道支付的运输费占营业收入比重分别为 0.53%和 1.03%，其变动主要原因包括：

- 1) 2018 年 Bird 成为公司共享业务的主要客户，公司与 Bird 公司正常业务合作中，相关运费由 Bird 自行承担，因此 2018 年度该渠道运输费用占收入比重较小；
- 2) 2019 年 1-6 月期间公司与 Bird 存在业务纠纷而停止合作；另一方面对于其他共

享客户，公司承担运送至码头相关运杂费，综合影响当期该渠道运输费用规模以及占比均有所上升。

(4) 线上渠道

报告期内，公司为该渠道支付运输费占营业收入比重分别为 2.04%、0.95%、0.18%和 1.63%，呈现波动趋势；主要原因系公司 2016 年度至 2018 年度线上渠道承担运输费用的产品以 Ninebot One 系列为主，因 2018 年该产品销量下滑，导致当年销售费用占比较低。

(四) 说明不同渠道宣传与广告费的主要内容和投入金额，说明报告期内是否存在宣传或广告投放的重要变化，说明相关费用逐年上升的原因，发行人是否存在故意压低广告宣传费用的情形

1、报告期内，公司各销售渠道宣传与广告费的主要内容和投入金额

公司宣传费的构成主要包括赠品支出、博展会搭建支出、线下体验活动支出和线上搜索投放广告、搜索引擎推广等内容；广告费构成内容主要包括各类产品的广告拍摄、制作费用等。报告期内各渠道宣传费、广告费投入金额如下表所示：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
线下渠道				
定制产品独家分销				
- 宣传费	134.28	199.62	86.30	-
- 广告费	20.00	23.58	5.81	-
合计	154.28	223.20	92.11	-
自主品牌分销				
- 宣传费	1,534.93	2,123.15	1,717.81	1,218.76
- 广告费	233.73	823.02	873.31	259.79
合计	1,768.66	2,946.17	2,591.12	1,478.55
ODM产品直营				
- 宣传费	-	-	-	-
- 广告费	-	-	-	-
合计	-	-	-	-
线上渠道				

自主品牌分销				
- 宣传费	234.00	315.75	107.32	44.83
- 广告费	-	-	-	-
合计	234.00	315.75	107.32	44.83
自主品牌 M2C 直营				
- 宣传费	80.41	93.85	70.32	5.29
- 广告费	-	20.99	11.74	14.06
合计	80.41	114.84	82.06	19.35
总计				
- 宣传费与广告费	2,237.35	3,599.96	2,872.61	1,542.73

2、说明报告期内是否存在宣传或广告投放的重要变化

报告期内，公司宣传、广告渠道无重大变化；公司报告期内逐年加大了赠品支出和淘宝、京东的站内搜索广告投放量。

3、说明相关费用逐年上升的原因

报告期内，公司广告及宣传费逐年上涨，主要原因如下：

（1）公司逐年加大线上平台推广力度，尤其在 618、双十一和双十二等购物节，相关广告及宣传费大幅增加，且同线上渠道收入变动趋势保持一致；

（2）公司于 2018 年对“路萌”机器人进行众筹广告宣传，引起线下自主品牌分销广告及宣传费用的上涨。

4、发行人是否存在故意压低广告宣传费用的情形

公司自 2015 年全资收购全球平衡车“鼻祖”赛格威后，在平衡车市场中具有明显的市场及品牌优势，且其知名度较高，因此在销售过程中，不存在产生大额的市场推广费用的需求，报告期内，公司销售费用各明细项目均未发生大幅下降，费用规模与公司所处阶段、自身业务模式特点相匹配，具有合理性，不存在故意压低广告宣传费用的情形。

(五) 说明保险费的主要内容，上升较快的原因，概述报告期内保险申报、赔付情况，分析说明保险对公司有关产品责任风险的转移效果

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
保险费用	862.72	1,874.29	873.28	588.57
保险索赔金额	100.02	221.11	79.43	91.50
保险赔付金额	5.37	108.31	22.69	76.17
保险费用涨幅	-7.94% (年化)	114.63%	48.37%	

注：费用变动（年化）=（2019年1-6月当期费用*2-2018年度费用）/2018年度费用，下同。

1. 主要内容

于2016年及2017年，公司的保险为海外商业综合责任保险，该保险的金额主要受境外销售状况影响；

于2018年开始，公司新增人身意外险、产品责任险。其中，人身意外保险是公司为最终消费者配置的人身意外保险，保费金额主要受激活保险人数和单人保费金额的影响。产品责任险为公司为某一特定产品支付的保险金额，保费金额受产品预计销量的影响。

2. 上升较快的原因

公司2018年度保险费用较2017年增幅较大，主要原因如下：

(1) 2018年开始，公司的保险类型新增人身意外险、产品责任险，保险产品种类增加，导致保险费用大幅增长；

(2) 公司的人身意外险配置给终端消费者，产品责任险配置给所销售的产品，因此保险费用的变动受公司销售情况影响较大。

于报告期内，公司收入规模逐年扩大，2018年度较2017年度收入增幅达207.51%，2017年度较2016年度收入增幅达19.81%，其变动趋势同保险费用基本一致。

3. 保险申报、赔付情况

消费者因发行人的产品意外受伤或产生财产损失并向发行人申报后，消费者、

发行人、保险公司就赔偿金额进行商议。赔偿金额中：对于投保了人身意外伤害保险的产品品种且申报为人身伤害的索赔，由人身意外保险公司对低于其最高赔付金额的部分进行赔付；消费者索赔金额中扣除人身意外保险公司赔付金额后低于产品责任险免赔额的部分，由发行人承担；其余部分由产品责任保险公司承担。上述表格中列示的保险索赔金额为发行人与用户最终和解金额或估损金额。保险赔付金额为由保险公司进行赔付的金额。

2017 年保险索赔金额远高于保险赔付金额主要是因为消费者用于向保险公司申请索赔的资料不充分，无法申请保险赔付。该部分由发行人向消费者支付全部赔偿款项。2018 年发行人提供的申请索赔的资料较为齐全，因此保险赔付金额较 2017 年有较大比例上升。

4. 保险对公司有关产品责任风险的转移效果

发行人为 Ninebot 系列主要在售产品购买了不同的产品责任保险，不同产品对应的每次事故最高赔偿额为美元 500 万元、美元 300 万元、美元 200 万元、美元 100 万元或人民币 500 万元。

发行人为所有在中国境内购买 Ninebot mini 系列的用户购买了意外伤害保险，保单生效时间为产品激活之时的下一个时间自然整点，保险期限为保单生效后的一年期内。保险期间内，被保险人因使用发行人的产品遭受意外伤害并导致身故、残疾的，保险公司最高赔付额为 11 万元/人。

由于发行人为所有产品购买了产品责任保险，发行人的赔付金额上限为产品责任险免赔额，所以有效转移了产品责任风险。

（六）结合售后服务约定，说明销售费用中售后服务费核算的内容，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，售后服务费先降后升并在 2019 年 1-6 月显著上升的原因，是否存在少计销售服务费的情形

单位：人民币万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
销售收入	221,908.87	424,764.87	138,130.14	115,287.77
售后服务费	1,604.87	802.54	654.03	842.62

售后服务费占比	0.72%	0.19%	0.47%	0.73%
---------	-------	-------	-------	-------

1、公司售后服务费系核算的预计维保费，即各期末企业在现有保修条款下因尚处于保修期内的已销售产品预计将会在未来期间发生的保修费用。其会计处理是否符合《企业会计准则》的规定请见问题四十四/公司说明/（八）问的回复内容“披露对维保费的具体会计处理方式，并说明是否符合《企业会计准则》的规定”。

2、公司售后服务费于2016年度至2018年度占销售收入的比重逐年下降，主要由于公司2016年度Ninebot One系列销量占比较大，该产品返修率较高，因此2016年度及2017年度售后服务费占比较高，随着2017年Ninebot One系列车产品销量下降，售后服务费金额及占比呈下降趋势。

公司2019年售后服务费占销售收入比重较高，主要由于公司2018年下半年开始销售增加，根据保修期为1年的规定，处于保修期内商品数量较大，对于售后服务费金额影响较大。

综上所述，公司报告期内售后服务费的变动符合自身经营状况，不存在少计售后服务费的情形。

（七）说明平台服务费、技术服务费等涉及的具体业务内容、金额变动原因，说明对不同平台的服务费核算方式是否存在差异

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
销售收入	221,908.87	424,764.87	138,130.14	115,287.77
平台服务费	232.73	452.08	42.30	94.52
平台服务费占比	0.10%	0.11%	0.03%	0.08%
技术服务费	536.87	444.54	362.94	312.90
技术服务费占比	0.24%	0.10%	0.26%	0.27%

1、平台服务费、技术服务费等涉及的具体业务内容、金额变动原因

平台服务费：平台销售模式下，公司与线上销售平台签署代售合作协议，由公司直接在线上销售平台对下游客户进行销售，线上销售平台收取平台服务费，公司主要合作的线上平台包括：天猫旗舰店、小米有品网、京东旗舰店。

2018年度较2017年度线上渠道销售收入增幅为292.82%，因此带来平台服务

费的大幅上涨。

技术服务费：公司技术服务费主要为向专业服务机构支付的销售货物所需的安全认证费、翻译费等费用，公司技术服务费主要与子公司赛格威收入密切相关，报告期内，公司技术服务费占赛格威收入比重较稳定。

2、说明对不同平台的服务费核算方式是否存在差异

天猫旗舰店、小米有品网、京东旗舰店按照销售净额的一定比重向公司收取平台服务费，并于每月末同公司进行对账，对账完成后公司确认平台服务费。公司对不同平台的服务费核算方式不存在差异。

（八）说明其他销售费用的主要内容，各期金额占比较大的原因

1、报告期内，公司其他销售费用的主要内容如下：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
销售费用-其他：				
- 服务费	-	455.40	98.94	429.51
- 出口代理费	77.19	128.23	217.51	162.46
- 确认无法收回款项	146.34	319.09	382.13	156.03
- 其他	125.48	225.91	269.66	98.12
合计	349.01	1,128.63	968.24	846.12

其他销售费用主要是公司出口货物支付出口代理商的代理费等。上述各项发生额占销售费用合计数比例低，所以归集在其他销售费用中披露，导致其他销售费用发生额及占比达到一定规模。但报告期内，其他销售费用占总销售费用的比例均低于10%，对报告使用者影响较低。

（九）结合费用结构、销售渠道结构，分析说明公司与同行业可比公司在销售费用率上的差异原因

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	%	2018年度	%	2017年度	%	2016年度	%
公司								
收入：	221,908.87		424,764.87		138,130.14		115,287.77	
销售费用：								

- 员工成本	3,816.33	1.72%	3,798.44	0.89%	2,973.32	2.15%	2,275.35	1.97%
- 运输费	2,621.85	1.18%	5,104.70	1.20%	2,256.79	1.63%	1,672.11	1.45%
- 宣传与广告费	2,237.35	1.01%	3,599.96	0.85%	2,872.61	2.08%	1,542.73	1.34%
- 售后服务费	1,604.87	0.72%	802.54	0.19%	654.03	0.47%	842.62	0.73%
- 保险费	862.72	0.39%	1,874.29	0.44%	873.28	0.63%	588.57	0.51%
- 技术服务费	536.87	0.24%	444.54	0.10%	362.94	0.26%	312.90	0.27%
- 其他	1,050.46	0.47%	2,897.06	0.68%	2,069.09	1.50%	1,752.41	1.52%
合计	12,730.45	5.74%	18,521.53	4.36%	12,062.06	8.73%	8,986.69	7.80%
可比公司: 飞科电器								
收入:	172,489.48		397,655.55		385,342.89		336,389.48	
销售费用:								
- 员工成本	4,535.05	2.63%	8,770.02	2.21%	6,719.94	1.74%	6,205.12	1.84%
- 运输费	1,214.89	0.70%	2,745.73	0.69%	2,789.08	0.72%	2,491.00	0.74%
- 宣传与广告费	10,987.88	6.37%	19,441.09	4.89%	16,809.92	4.36%	22,691.46	6.75%
- 售后服务费	1,373.78	0.80%	2,208.74	0.56%	1,623.12	0.42%	1,638.50	0.49%
- 保险费	-	-	-	-	-	-	-	-
- 技术服务费	-	-	-	-	-	-	-	-
- 其他	842.80	0.49%	1,500.21	0.38%	1,477.85	0.38%	1,331.56	0.40%
合计	18,954.40	10.99%	34,665.79	8.72%	29,419.91	7.63%	34,357.64	10.21%
可比公司: 科沃斯								
收入:	242,738.69		569,365.61		455,102.56		327,674.70	
销售费用:								
- 员工成本	12,267.77	5.05%	22,988.91	4.04%	16,280.05	3.58%	13,795.44	4.21%
- 运输费	4,855.04	2.00%	14,145.28	2.48%	9,986.39	2.19%	7,387.05	2.25%
- 宣传与广告费	17,083.12	7.04%	50,648.96	8.90%	32,314.27	7.10%	24,639.46	7.52%
- 售后服务费	1,401.14	0.58%	4,784.09	0.84%	4,692.02	1.03%	2,193.68	0.67%
- 保险费	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
- 技术服务费	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
- 其他	8,271.52	3.41%	14,584.91	2.56%	9,428.57	2.07%	3,967.39	1.21%
合计	43,878.59	18.08%	107,152.15	18.82%	72,701.30	15.97%	51,983.02	15.86%
可比公司: 小狗电器								
收入:					69,552.49		51,568.53	
销售费用:								
- 员工成本					1,692.46	2.43%	1,123.28	2.18%
- 运输费					3,802.93	5.47%	2,658.77	5.16%
- 宣传与广告费					12,868.59	18.50%	11,556.67	22.41%
- 售后服务费					279.94	0.40%	479.84	0.93%
- 保险费					-	0.00%	-	0.00%
- 技术服务费					-	0.00%	-	0.00%
- 其他					1,814.28	2.61%	1,439.06	2.79%
合计					20,458.20	29.41%	17,257.62	33.47%
可比公司: 漫步者								
收入:	51,252.87		88,086.63		90,079.04		72,617.26	
销售费用:								
- 员工成本	1,302.63	2.54%	2,681.88	3.04%	2,722.06	3.02%	1,779.59	2.45%

- 运输费	628.55	1.23%	1,499.95	1.70%	1,823.29	2.02%	1,491.62	2.05%
- 宣传与广告费	1,005.50	1.96%	3,422.43	3.89%	3,001.90	3.33%	2,630.16	3.62%
- 售后服务费	-	-	-	-	-	-	-	-
- 保险费	-	-	-	-	-	-	-	-
- 技术服务费	-	-	-	-	-	-	-	-
- 其他	520.42	1.02%	1,351.72	1.53%	1,222.26	1.36%	912.67	1.26%
合计	3,457.09	6.75%	8,955.98	10.17%	8,769.51	9.74%	6,814.04	9.38%

根据上述表格所示，公司销售费用率低于可比公司，主要系公司广告及宣传费明显低于可比公司，主要原因如下：

1、公司的客户主要为境内外经销商、小米集团、电商平台以及海外共享企业，公司产品的市场推广主要由小米集团等各经销商承担，公司的推广费用支出相对较低；

2、公司的客户集中程度较高，其中报告期内来自小米集团的收入占比保持在50%左右，前五大客户收入占比保持在60%以上，因此公司在客户拓展、关系维护等方面的支出相对较低。

3、公司在平衡车市场中具有明显的市场优势和品牌优势，品牌知名度较高，因而公司销售过程中产生的市场推广费用相对较低。

综上所述，公司销售费用率水平虽然低于多数可比公司，但与自身业务模式特点、实际经营情况相匹配，具有合理性。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述说明中与财务报表审计有关的部分在所有重大方面与我们在审计财务报表过程中了解到的信息一致。财务报表审计过程中我们没有发现公司少计销售费用，或由关联方或其他第三方代垫销售费用的情形。

问题五十：

关于管理费用。请发行人：（1）说明员工成本的构成，结合管理人员平均数量、人均薪酬等分析其变动原因；（2）说明折旧及摊销、物业服务费在报告期内均先降后升的原因；（3）披露保险费、专业服务费、技术服务费等涉及的具体业务内容、金额变动原因；（4）说明其他管理费用的主要内容，各期金额占比较大的原因；（5）结合费用结构，分析说明公司与同行业可比公司在管理费用率上的差异原因。

请保荐机构和申报会计师核查并说明公司是否存在少计管理费用，或由关联方或其他第三方代垫管理费用的情形。

一、公司说明

（一）说明员工成本的构成，结合管理人员平均数量、人均薪酬等分析其变动原因

1、报告期内，公司员工成本的构成如下：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
管理费用-人员成本：				
- 工资、津贴和补贴	6,030.81	8,654.38	3,944.23	3,184.21
- 奖金	777.94	269.50	338.78	274.37
- 社保及公积金	487.33	777.34	866.57	485.60
- 其他	138.97	253.22	147.64	322.83
合计	7,435.05	9,954.44	5,297.22	4,267.01
同比变动	49.38%（年化）	187.92%	124.14%	
平均人数	615	436	175	127
同比变动	41.05%	149.33%	37.35%	
管理人员平均工资	12.09	22.84	30.30	33.53
同比变动	5.91%（年化）	-24.63%	-9.61%	

注：管理人员平均工资变动（年化）=（2019年1-6月管理人员平均工资*2-2018年度管理人员平均工资）/2018年度管理人员平均工资

2、公司在管理费用中核算薪酬的员工包括专职从事公司管理工作的高级管理人员及从事运营管理的相关部门员工，包括行政部、人事部、财务部、证券部、内审部等，于报告期内，公司管理费用中员工成本逐年上升，主要为公司规模不断扩大，在深圳、常州等地新设子公司，相应管理部门人员数量大幅增加；2016年度至2018年度，管理人员平均工资逐年下降，主要原因为公司不断扩大规模，在常州、深圳等地新设子公司，新增的员工以基层管理人员为主，其平均薪酬较低。

管理人员工资总额 2016 年度至 2019 年 1-6 月期间，总体呈现增长趋势，主要由于公司规模的不扩大，管理人员数量逐年上升。

（二）说明折旧及摊销、物业服务费在报告期内均先降后升的原因

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
折旧及摊销	1,679.77	3,407.68	2,704.78	3,401.44
变动%	-1.41%（年化）	25.99%	-20.48%	
房租及物业费	875.31	779.25	610.39	828.55
变动%	124.65%（年化）	27.66%	-26.33%	

根据上表所示，公司2017年度折旧及摊销费较2016年度减少20.48%，物业服务费减少26.33%，主要原因为：公司于2016年下半年关闭了天津建设智能代步机器人项目的工厂，并计划在常州另建新厂。因此，2016年度折旧及摊销以及物业服务费金额较大。

公司2018年度折旧及摊销费较2017年度增加25.99%，物业服务费较2017年度增加27.66%，主要是因为北京总部于2018年3月新租入600平米办公室，导致计入管理费用的物业费、房租、水电费等大幅增加。同时，新办公室及办公家具的增加也使折旧金额大幅上升。

2019年1-6月的物业服务费较上年同比增加124.65%，主要是因为北京总部于2019年5月迁入新租入的办公室（新增办公空间），管理层、行政部、财务部等部门使用面积占北京总部办公室面积比例增至75%，导致分摊计入管理部门的物业费、房租及水电等费用较上年同期大幅上涨。此外，公司于2019年新租赁位于深圳的办

公室、员工宿舍带来物业费用的上涨。

（三）披露保险费、专业服务费、技术服务费等涉及的具体业务内容、金额变动原因

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
保险费	374.32	948.28	1,562.89	749.72
变动	-21.05%（年化）	-39.33%	108.46%	
专业服务费	2,153.58	2,731.72	3,382.05	1,560.18
变动	57.67%（年化）	-19.23%	116.77%	
技术服务费	579.07	959.55	440.44	69.00
变动	20.70%（年化）	117.86%	538.32%	

1. 保险费

保险费主要为公司购买的公众责任险，公司管理费用中的保险费2017年度较2016年度增加108.46%，增幅较大，主要为随2017年公司收入规模的扩大，与产品责任有关的保险赔付增多，带来产品保险费用的大幅上涨。

2018年度至2019年1-6月，公司管理费用中保险费逐年下降，主要由于公司于2018年开始，为最终消费者配置了人身意外保险，公司为该险种所支付的保险费在销售费用-保险费中核算，由于两种保险对于公司责任风险的转移效果相同，因此公司减少了公众责任险的配置。

2. 专业服务费

专业服务费为公司为雇佣的专业机构支付的费用，主要是律师费、审计费、技术咨询费、税务咨询费等。

公司2017年度专业服务费较2016年度增长116.77%，主要原因为2017年展开美国国际贸易委员会（“ITC”）调查，由此产生律师费1,878.68万元。

公司2018年度专业服务费较2017年度减少19.23%，主要原因为ITC调查进入后期，发生律师费498.02万元。此外，公司聘请专业机构加大网络、信息系统维护管理，发生了大额专业服务费。

公司2019年1-6月专业服务费较2018年度同比增长57.67%，主要原因为：公司

于2019年启动科创板上市项目，聘请相关专业服务机构，发生大额专业服务费。

3. 技术服务费：

技术服务费为公司为特定事项雇佣的专业机构支付的费用，报告期间主要的技术服务费为财务顾问支出、SAP系统费用化支出、技术咨询支出等。

公司2017年度技术服务费较2016年度发生额增长538.32%，主要原因为随着公司业务规模不断扩大，对于企业管理系统的需求不断扩大，因此于2017年开始搭建集团财务数据集成分析系统。

2018年度技术服务费较2017年度发生额增长117.86%，主要是页面设计、上线SAP系统项目，发生较多技术服务费用的支出。

2019年1-6月较2018年度同比增加20.70%，主要原因是公司聘请专业机构上线SAP系统项目并提供系统培训发生的支出。

（四）说明其他管理费用的主要内容，各期金额占比较大的原因

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
报废损失及维修费	1115.12	1205.59	646.19	170.1
开办费	-	174.42	72.39	138.74
商标费	11.14	21.30	23.66	120.87
专利及代理费	-	306.15	239.68	156.16
其他	3.67	369.34	5.77	345.81
合计	1,129.93	2,076.80	987.69	931.68

其他管理费用主要是维修费、物料损失、存货盘亏等。上述各项发生额占管理费用合计数比例低，不足以单独披露，也无法与其他明细合并披露，所以归集在其他管理费用中披露，导致其他管理费用发生额及占比达到一定规模。但报告期内，其他管理费用占总管理费用的比例在2016年度、2017年度、2018年度、2019年1-6月期间分别为7.38%、5.90%、9.12%和6.66%，均低于10%，对报告使用者影响较低。

(五) 结合费用结构，分析说明公司与同行业可比公司在管理费用率上的差异原因

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	%	2018年度	%	2017年度	%	2016年度	%
公司								
收入：	221,908.87		424,764.87		138,130.14		115,287.77	
管理费用：								
- 员工成本	7,435.05	3.35%	9,954.44	2.34%	5,297.22	3.83%	4,267.01	3.70%
- 专业服务费	2,153.58	0.97%	2,731.72	0.64%	3,382.05	2.45%	1,560.18	1.35%
- 折旧及摊销费用	1,679.77	0.76%	3,407.68	0.80%	2,704.78	1.96%	3,401.44	2.95%
- 股份支付费用	1,519.73	0.68%	258.06	0.06%	56.35	0.04%	49.01	0.04%
- 房租及物业费	875.31	0.39%	779.25	0.18%	610.39	0.44%	828.55	0.72%
- 其他	3,309.78	1.49%	5,648.31	1.33%	4,700.78	3.40%	2,510.07	2.18%
合计	16,973.22	7.65%	22,779.46	5.36%	16,751.57	12.13%	12,616.26	10.94%
可比公司：飞科电器								
收入：	172,489.48		397,655.55		385,342.89		336,389.48	
管理费用：								
- 员工成本	2,397.89	1.39%	4,399.25	1.11%	3,438.48	0.89%	3,082.36	0.92%
- 专业服务费	303.38	0.18%	565.84	0.14%	395.74	0.10%	286.72	0.09%
- 折旧及摊销费用	829.91	0.48%	1,685.29	0.42%	1,985.03	0.52%	1,459.77	0.43%
- 股份支付费用	-	-	-	-	-	-	-	-
- 房租及物业费	289.40	0.17%	592.16	0.15%	745.96	0.19%	735.67	0.22%
- 其他	1,685.69	0.98%	3,220.35	0.81%	2,245.53	0.58%	1,475.18	0.44%
合计	5,506.27	3.19%	10,462.90	2.63%	8,810.74	2.29%	11,734.41	3.49%
可比公司：科沃斯								
收入：	242,738.69		569,365.61		455,102.56		327,674.70	
管理费用：								

- 员工成本	9,456.58	3.90%	16,392.67	2.88%	22,635.02	4.97%	17,170.97	5.24%
- 专业服务费	435.59	0.18%	1,125.38	0.20%	973.65	0.21%	1,121.67	0.34%
- 折旧及摊销费用	1,456.00	0.60%	3,711.83	0.65%	4,301.65	0.95%	3,539.71	1.08%
- 股份支付费用	-	0.00%	-	-	-	-	18,856.06	5.75%
- 房租及物业费	786.87	0.32%	1,046.84	0.18%	-	-	-	-
- 其他	3,201.21	1.32%	7,081.15	1.24%	12,521.32	2.75%	9,223.39	2.81%
合计	15,336.26	6.32%	29,357.87	5.16%	40,431.64	8.88%	49,911.80	15.23%
可比公司：小狗电器								
收入：					69,314.33		51,471.85	
管理费用：								
- 员工成本					3,204.70	4.62%	2,407.46	4.68%
- 专业服务费					143.78	0.21%	181.6	0.35%
- 折旧及摊销费用					70.71	0.10%	55.88	0.11%
- 股份支付费用					136.88	0.20%	316.03	0.61%
- 房租及物业费					246.17	0.36%	231.77	0.45%
- 其他					1,636.08	2.36%	1,386.45	2.69%
合计					5,438.32	7.85%	4,579.19	8.90%
可比公司：漫步者								
收入：	51,252.87		88,086.63		90,079.04		72,617.26	
管理费用：								
- 员工成本	1,641.98	3.20%	3,496.84	3.97%	3,314.16	3.68%	2,853.28	3.93%
- 专业服务费	-	-	-	-	-	-	-	-
- 折旧及摊销费用	750.52	1.46%	1,670.17	1.90%	1,477.33	1.64%	1,662.11	2.29%
- 股份支付费用	60.67	0.12%	576.6	0.65%	23.12	0.03%	-	0.00%
- 房租及物业费	-	-	-	-	-	-	-	-
- 其他	71.51	0.14%	321.3	0.36%	202.55	0.22%	5,536.49	7.62%
合计	2,524.68	4.93%	6,064.91	6.89%	5,017.16	5.57%	10,051.88	13.84%

公司 2016 年度至 2019 年 1-6 月，管理费用率为 10.94%、12.13%、5.36% 及 7.65%，高于可比公司管理费用率平均水平，主要原因如下：

1、公司专业服务费用率高于可比公司平均水平，主要原因为于 2016-2018 年度，公司聘请专业机构对网络、信息系统维护管理，于 2017 年，公司开展 ITC 调查以启动对专利权的保护产生较高费用，于 2019 年 1-6 月公司启动科创板上市项目产生较高费用；

2、公司折旧及摊销费用率高于可比公司平均水平，主要原因为公司对于技术研发和知识产权保护支持力度大，专利权等无形资产的金额较大；

3、公司授予了管理人员期权计划，提高了管理费用率。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述说明中与财务报表审计有关的部分在所有重大方面与我们在审计财务报表过程中了解到的信息一致。我们没有发现公司少计管理费用，或由关联方或其他第三方代垫管理费用的情形。

问题五十一：

关于研发费用。请发行人：（1）结合研发人员平均数量、人均薪酬等分析研发费用中职工薪酬的变动原因，说明在研发费用明细中采用“工资及其他人工成本”说法的原因，说明其包含的人员范围；（2）说明公司研发活动领用的主要材料内容和金额，以及材料费先升后降的原因，说明公司是否能准确区分生产和研发用材料并提供依据；（3）说明专业服务、技术服务费涉及的具体业务内容、金额变动情况；（4）披露报告期内各期研发费用按产品类型的金额（基础性或通用型研究单列），说明报告期内实现销售的主要产品与研发活动成果之间的对应关系；（5）将发行人研发费用金额与研发费用率与同行业可比公司进行比较，分析说明不同公司在研发投入上的差异情况、原因以及对发行人在未来竞争中技术储备的影响。

请保荐机构和申报会计师核查并说明公司是否存在少计研发费用，或由关联方或其他第三方代垫研发费用的情形。

一、公司说明

（一）结合研发人员平均数量、人均薪酬等分析研发费用中职工薪酬的变动原因，说明在研发费用明细中采用“工资及其他人工成本”说法的原因，说明其包含的人员范围

1、报告期内发行人研发费用中职工薪酬的变动情况分析

报告期内，研发费用中职工薪酬的明细情况如下：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
研发费用-工资及其他人工成本：				
- 工资、津贴和补贴	5,290.92	6,993.75	4,220.34	3,392.26
- 奖金	999.67	187.74	223.57	202.11
- 社保及公积金	296.35	670.34	923.37	357.45
- 其他	41.00	77.00	27.14	19.81
合计	6,627.94	7,928.83	5,394.42	3,971.63
变动%	67%（年化）	47%	36%	
平均人数	333	244	154	125
变动%	36.70%	58.56%	22.94%	
研发人员平均工资	19.90	32.55	35.11	31.78
变动%	22.30%（年化）	-7.30%	10.48%	

注：研发人员平均工资变动（年化）=（2019年1-6月工资及其他人工成本*2-2018年度工资及其他人工成本）/2018年度工资及其他人工成本。

上表中的人员薪酬主要包含公司研发中心人员，未包含产品线、事业部等部门中的研发人员。

综合上表数据，报告期内，公司研发费用中的职工薪酬金额规模呈现逐年增长的趋势，主要原因为公司高度重视技术研发同时强化产品多样化的布局战略，因此报告期内公司根据经营业务实际需求增加研发人员的招聘数量，研发人力成本投入随之逐年提升。

2、研发费用明细中采用“工资及其他人工成本”说法的原因分析

结合前述表格明细的内容，研发费用-工资及其他人工成本主要核算公司研发人员相关薪酬等内容，具体包括“工资、津贴和补贴”、“奖金”、“社保及公积金”以及“其他”等明细科目。采用“工资及其他人工成本”属于形式上称谓的设置，但实质上其作用为核算研发费用中对于研发人员的人工成本情况，具备合理性。

3、研发费用中人工成本所对应的人员范围情况

报告期内，公司研发费用中人工成本核算所对应的人员主要包含公司研发中心人员，未包含产品线、事业部等部门中的研发人员。

（二）说明公司研发活动领用的主要材料内容和金额，以及材料费先升后降的原因，说明公司是否能准确区分生产和研发用材料并提供依据

1、公司研发活动领用的主要材料内容、金额以及变动原因分析

报告期内，发行人研发活动领用材料的内容以及金额情况如下：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
研发费用-材料费：				
- 原材料	229.76	635.18	545.52	269.70
- 模具	502.06	244.39	514.80	129.24
- 其他	29.24	36.51	-	5.24
合计	761.05	916.08	1,060.33	404.17
变动%	66.15%	-13.60%	162.35%	

综合上表数据，公司研发费用-材料费金额规模呈现先增长后下降的变动趋势，形成上述态势的主要原因包括：

(1) 报告期内新产品不同研发流程阶段对应所需原材料规模、金额不同。公司 2016 年开始进行智能机器人产品以及智能机器人导航系统等技术的研发，因此当期发行人在流程上仍处于研发阶段并以设计开发为主，对应材料消耗规模较小；2017 年公司对相关新产品开始试生产以及进一步调试，当期对于材料需求提升；2018 年公司相关新产品上市并规模化量产，对应研发所需材料需求减少，材料费用规模下降；

(2) 公司 2019 年初强化产品多样化布局以及提升现有产品的性能，对应 2019 年 1-6 月形成的研发费用规模增长明显。当期公司研发投入领域一方面用于包括开发配送机器人、CityGo 等项目；另一方面研发投入主要用于对原有种类产品进行升级开发以及性能提升。

2、说明公司是否能准确区分生产和研发用材料并提供依据

公司根据材料实际耗用的部门及人员，将领用的材料准确归集于生产部门或研发部门。公司能够准确区分生产和研发用料并提供依据，能够将研发领用材料单独存放。

(三) 说明专业服务费、技术服务费涉及的具体业务内容、金额变动情况

公司专业服务费对应的具体业务内容为：研发部门为研究阶段聘请第三方专业机构发生的费用，如：翻译费、咨询费；

技术服务费涉及的具体业务内容为：开发、调试过程中发生的设计费、模具费、测试费以及研发所需的物料消耗。

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
技术服务费	1,532.91	152.21	167.79	183.20
变动%	1914.26%	-9.29%	-8.41%	
专业服务费	353.45	417.70	638.37	714.51
变动%	69.23%	-34.57%	-10.66%	

2016年至2018年，发行人专业服务费及技术服务费规模整体呈现下降趋势，主要原因为2016年至2018年期间公司新产品及相关系统经历研发并最终量产的周期，对应实现相关费用规模符合业务周期特征。具体而言，2016年度公司新产品等以研究设计为主，对应产生专业服务费和技术开发费（以模具费、设计费为主）金额较大；2017年相关新产品进行试生产并以材料消耗为主，因此专业服务费和技术开发费整体金额有所下降；2018年度新产品上市并规模量产，公司以市场开发为主（体现在销售费用），相应专业服务费和技术服务费用金额进一步下降。

2019年1-6月，公司当期发生专业服务费、技术服务费金额分别为人民币353.45万元和人民币1,532.91万元，若以年化处理预计较2018年将明显增长，主要原因为公司于2019年初开始强化产品多样化布局以及提升现有产品的性能，因此期间提升研发投入力度，对应所需的咨询以及设计、模具需求等增加，进一步体现在发生的专业服务费、技术服务费金额提升幅度明显。

（四）披露报告期内各期研发费用按产品类型的金额（基础性或通用型研究单列），说明报告期内实现销售的主要产品与研发活动成果之间的对应关系

1、报告期内各期研发费用按产品类型的金额

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
智能电动平衡车系列	224.74	423.36	353.46	532.99
智能电动滑板车系列	462.67	1,212.20	323.90	184.23
智能服务机器人	2,146.34	3,952.01	3,479.13	2,028.70
基础性或通用型研究	8,618.97	6,720.82	4,976.54	4,387.75
合计	11,452.73	12,308.38	9,133.03	7,133.67

2、报告期内实现销售的主要产品与研发活动成果之间的对应关系

报告期内，公司的核心技术与应用产品的对应关系如下表所示：

序号	核心技术名称	应用产品
1	自平衡控制技术	电动平衡车类，自平衡机器人，电动自行车，电动摩托车
2	双冗余热备份电机控制技术	双轮平衡车系列

序号	核心技术名称	应用产品
3	高可靠双重保护电池管理技术	电动平衡车类，电动滑板车类，电动自行车类，电动摩托车类，机器人系列
4	超宽带无线定位技术	九号平衡车 Plus，自平衡机器人
5	高精度低成本永磁同步电机驱动技术	电动平衡车类，电动滑板车类，电动自行车类，电动摩托车类，机器人系列
6	视觉为主的多传感器室内定位技术	自平衡机器人，室内配送类机器人
7	高动态室内环境机器人运动控制技术	自平衡机器人，室内配送类机器人
8	基于视觉的人体跟随系统	自平衡机器人，室内配送类机器人
9	三轴机器人头部增稳技术	自平衡机器人
10	基于视觉的自主充电技术	自平衡机器人，室内配送类机器人，室外配送机器人
11	ORV 并联式混合动力平台	ORV 全地形车混动系列产品
12	ORV 串联式混合动力平台	ORV 全地形车混动系列产品

(五) 将发行人研发费用金额与研发费用率与同行业可比公司进行比较，分析说明不同公司在研发投入上的差异情况、原因以及对发行人在未来竞争中技术储备的影响

单位：人民币万元、%

公司名称	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率
飞科电器	3,079.59	1.79%	5,288.66	1.33%	5,443.00	1.41%	3,678.93	1.09%
科沃斯	6,318.15	5.06%	20,512.91	3.60%	12,406.78	2.73%	9,818.21	3.00%
小狗电器	-	-	-	-	1,047.70	1.51%	787.20	1.53%
漫步者	3,225.54	6.29%	6,161.04	6.99%	5,777.90	6.41%	5,273.17	7.26%
算术平均值	4,207.76	4.38%	10,654.20	3.97%	6,168.85	3.02%	4,889.38	3.22%
公司	11,452.73	5.22%	12,308.38	2.90%	9,133.03	6.61%	7,133.67	6.19%

报告期各期，公司研发费用分别为 7,133.67 万元、9,133.03 万元、12,308.38 万元和 11,452.73 万元，高于同行业可比公司研发费用算术平均值，报告期各期，公司研发费用率分别为 6.19%、6.61%、2.90% 和 5.22%，除 2018 年外，其余期间均高于同行业可比公司研发费用率算术平均值。2018 年公司研发费用率相比公司其他期间下降的主要原因系当年度公司产品销售收入的增长幅度大于研发费用的增长幅度，导致公司研发费用占比相应下降。

公司研发费用与同行业可比公司存在的差异主要受各家公司的技术研发战略、产品研发周期及阶段、细分产品类型、收入规模等因素影响。

公司未来在经营规模扩大的同时，将会继续增加研究开发的投入，随着公司技术创新机制的不断深入以及日常生产经营中新工艺、新技术项目的不断实施，公司的技术储备和核心技术将不断增多，为公司的快速发展创造有利的条件。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述说明中与财务报表审计有关的部分在所有重大方面与我们在审计财务报表过程中了解到的信息一致。我们没有发现公司少计研发费用，或由关联方或其他第三方代垫研发费用的情形。

问题五十二

招股说明书显示，报告期内发行人在营业外收入中记载了部分供应商质量罚款、诉讼赔偿款等，在营业外支出中记载了赔偿款等。

请发行人：（1）说明供应商质量罚款的主要约定、执行方式，收取供应商质量罚款和诉讼赔偿款的有关事项是否影响公司向客户销售商品的质量；（2）披露与公司支付赔偿款相关的事项具体内容，说明报告期内发生的全部产品安全事故或质量事故情况，说明是否存在大规模产品质量事故，在支付赔偿款之前各报告期末是否根据纠纷或诉讼进展确认预计负债。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

（一）说明供应商质量罚款的主要约定、执行方式，收取供应商质量罚款和诉讼赔偿款的有关事项是否影响公司向客户销售商品的质量

1、公司收取供应商质量罚款的相关情况

报告期内，供应商质量罚款主要为公司针对供应商提供的原料质量问题而向其收取的罚款。报告期各期，公司收取的供应商质量罚款金额分别为 24.92 万元、0.00 万元、21.91 万元和 88.51 万元。占扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的比例分别为 0.56%、0.00%、0.04% 和 0.42%，金额和占比均较小。

根据公司与供应商签署的《质量保证协议》等协议的约定：由于供应商零部件质量原因而造成不同类型的故障时，公司有权根据相关法律、法规以及本协议的有关条款提出索赔。公司在协议中按照产品的不同各自约定了考核的项目、考核的标准及索赔的流程等。实际执行中，公司会根据协议的约定，一般选择直接扣除货款或要求供应商缴纳罚款等方式执行。

公司自成立以来，一直以“高标准、严要求”规范供应商管理，严控原料质量，并严格执行与供应商签订合同中的各项条款，公司采购的原料品质整体有保障。报告期内，公司收取供应商质量罚款的事项不存在影响公司向客户销售商品质量的情形。

另外，公司建立了健全的质量管理体系，在供应商资质管理、原材料采购、产品设计、产品试制、生产加工、售后服务等环节制订了严格的质量管理规范，由各部门遵照执行。同时，品质中心会定期对质量管理体系的执行情况进行跟踪和监督，分别从客户满意度、进料检验合格率、来料不良率、成品检验合格率、产品过程合格率、企业标准匹配性等方面进行考核和评审，确保质量管理体系的有效、持续运转。对标准的严格执行和对流程的不断优化保证了公司产品质量的稳定性和可靠性，自公司成立以来未发生过重大产品质量问题。

2、公司收取诉讼赔偿款的相关情况

报告期内，公司收取的诉讼赔偿款分别为 0.00 万元、2,025.54 万元、475.08 万元和 96.76 万元，其主要内容为 Razor USA, LLC 和 Lara Invest 两家公司因侵犯公司知识产权而支付的赔偿款，与公司向客户销售商品的质量不存在联系。

（二）披露与公司支付赔偿款相关的事项具体内容，说明报告期内发生的全部产品安全事故或质量事故情况，说明是否存在大规模产品质量事故，在支付赔偿款之前各报告期末是否根据纠纷或诉讼进展确认预计负债

公司支出赔偿款的具体内容主要为公司在销售合同约定售后服务条款之外，为彰显公司企业文化并遵守顾客至上的宗旨，支付客户使用过程中发生的意外受伤等情况的关怀基金。

报告期内发生的产品安全事故或质量事故的情况具体参见本问询回复问题 34 之“一、公司说明/（一）近三年消费者在使用发行人产品过程中是否发生过事故，是否存在纠纷”。报告期内，公司因为产品安全事故或质量事故情况支付的赔偿金额较小，公司不存在大规模的产品质量事故。

公司经营中对于实际发生的诉讼赔偿，在实际支付费用时全部计入当期营业外支出；公司对于尚未结案的诉讼案件，会在每个资产负债表日，考虑与未决诉讼有关的风险、赔付可能性等因素，确认预计负债及营业外支出。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于供应商质量罚款、诉讼赔偿款、支付赔偿款的说明

与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。

问题五十三：

关于其他利润表科目。请发行人：（1）说明投资收益各明细项目的内容和计算依据，说明发行人与对外投资相关的内控制度建立健全及执行情况；（2）说明 2019 年 1-6 月应收款项信用损失转回金额较大的原因；（3）说明 2019 年 1-6 月客户违约赔偿 1,985 万元的有关情况；（4）说明公司是否不存在与资产相关的政府补助；（5）对于所得税费用与会计利润调节表，说明第二行按照 25% 税率计算的理理由，说明税率变化对当期所得税和递延所得税影响的含义，说明 2018 年度不可抵扣费用的纳税影响显著较高的原因，说明报告期每期均有使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的纳税影响的原因，报告期内对相应可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损在未来可实现性发生频繁变更的理由。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

（一）说明投资收益各明细项目的内容和计算依据，说明发行人与对外投资相关的内控制度建立健全及执行情况

1、投资收益各明细项目的内容和计算依据

报告期内，公司投资收益情况如下：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
权益法核算的长期股权投资收益	-5.18	-39.00	-	-
理财产品收益	76.36	641.78	39.70	84.23
合计	71.18	602.79	39.70	84.23

权益法核算的长期股权投资收益为公司根据《企业会计准则第 2 号—长期股权投资》对联营企业福建云众动力科技有限公司采用权益法核算，按照应享有或应分担的福建云众动力科技有限公司实现的净损益份额，确认投资收益，同时调整长期股权投资的账面价值。

理财产品收益为公司使用闲置资金购买银行理财产品所取得的投资收益。

报告期内，公司与投资收益中理财产品收入相关的理财投资具体情况如下：

(1) 2019年1-6月理财收益明细；

单位：人民币万元

产品名称	首次购买日期	全部出售日期	累计购买金额	收益率	理财收益
0191090003“蕴通财富·生息365”	30/09/2018	30/06/2019	2,400.00	3.30%	32.21
CNYRSD20190013/14 增利 38天	04/01/2019	11/02/2019	3,500.00	3.00%	11.08
AMRJYL01 中银日积月累-日计划	10/01/2019	28/06/2019	4,600.00	3.00%	33.08
合计					76.36

(2) 2018年理财收益明细；

单位：人民币万元

产品名称	首次购买日期	全部出售日期	累计购买金额	收益率	理财收益
0191090003“蕴通财富·生息365”	16/03/2018	05/06/2019	44,820.00	3.30%	463.69
中银表内理财全球智选	17/01/2018	26/02/2018	20,000.00	3.80%	80.00
AMRJYL01 中银日积月累-日计划	19/12/2017	09/10/2018	80,800.00	3.00%	98.10
合计					641.78

(3) 2017年理财收益明细；

单位：人民币万元

产品名称	首次购买日期	全部出售日期	累计购买金额	收益率	理财收益
AMRJYL01 中银日积月累-日计划	25/10/2017	27/12/2017	22,000.00	3.00%	39.70
合计					39.70

(4) 2016年理财收益明细；

单位：人民币万元

产品名称	首次购买日期	全部出售日期	累计购买金额	收益率	理财收益
薪加薪 16 号	31/12/2015	31/05/2016	70,000.00	3.10%	84.23
合计					84.23

2、发行人与对外投资相关的内控制度建立健全及执行情况

报告期内，为规范公司的对外投资行为，防范和控制投资风险，保障公司资产安全与增值，公司制定了公司《对外投资管理制度》及《投资决策委员会议事规则》。投资决策委员会负责公司投资项目的决策。公司的任何投资均需经过投资决策委员会批准。投资决策委员会的运作，按照《投资决策委员会议事规则》进行。根据以上制度，公司对外投资需经历项目发起、立项程序、尽职调查、投资决策、投资交割、投资后管理及档案管理多项复核批准实施程序。

公司对外投资相关的内部控制制度健全，执行有效。

（二）说明 2019 年 1-6 月应收款项信用损失转回金额较大的原因

截至 2018 年 12 月 31 日，公司与客户 BIRD 存在尚未解决的商业纠纷。发行人管理层据此判断应收 BIRD 款项可能存在较高坏账风险，因此对 BIRD 尚未支付的应收账款进行单项减值测试，并按照 BIRD 相关应收账款扣除当年度期后收款、BIRD 已经预付公司的金额以及 BIRD 已经支付的履约保证金后的金额人民币 3,362.97 万元全额计提坏账准备。于 2018 年财务报表批准日后至 2019 年 6 月 30 日止期间公司收回全部应收 BIRD 账款，因此，公司转回 2018 年计提的减值准备 3,362.97 万元。由于公司在以前年度没有类似情况发生，因此导致 2019 年 1-6 月单独进行减值测试的应收款项信用损失转回项目的金额较大。

（三）说明 2019 年 1-6 月客户违约赔偿 1,985 万元的有关情况

公司 2018 年首次开展与 BIRD 业务合作时，为确保双方业务进展顺利，BIRD 与公司签署相关保证金协议并支付给公司金额为美元 400 万元的保证金。该协议中列明，若 BIRD 每季度完成目标采购量，公司将于每个季度结束后的 10 个工作日内返还给 BIRD 金额为总支付金额 25%部分的保证金。但在实际合作中，BIRD 仅在签约后的第一个季度完成目标采购量，公司由此应返还 25%总支付保证金即为美元 100 万元保证金。公司将剩余因 BIRD 无法达成业务约定而无需偿付的金额为美元 300 万元（约合人民币金额为 1,985 万元）的保证金计入客户违约赔偿。

（四）说明公司是否不存在与资产相关的政府补助

公司存在与资产相关的政府补助，根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》相关规定，将与资产相关的政府补助确认为递延收益。报告期内，公司 2016 年获得与资产相关的政府补助 100 万元，系江苏省科学技术厅科技成果转化项目资助金；公司 2017 年获得与资产相关的政府补助 400 万元，分别为江苏省科学技术厅科技成果转化项目资助金 100 万元、江苏省常州市科教城市管理委员会研发及产业化项目补助金 300 万元；公司 2018 年获得与资产相关的政府补助 200 万元，系江苏省科学技术厅科技成果转化项目资助金。

（五）对于所得税费用与会计利润调节表，说明第二行按照 25% 税率计算的理理由，说明税率变化对当期所得税和递延所得税影响的含义，说明 2018 年度不可抵扣费用的纳税影响显著较高的原因，说明报告期每期均有使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的纳税影响的原因，报告期内对相应可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损在未来可实现性发生频繁变更的理由

1、说明第二行按照 25% 税率计算的理理由

公司主要经营场所为境内，故使用境内企业所得税基本税率 25% 进行所得税费用与会计利润调节。

2、说明税率变化对当期所得税和递延所得税影响的含义

（1）美国名义联邦企业税率变化的相关影响

发行人于 2015 年对位于美国的赛格威进行了股权收购，评估了赛格威的固定资产与无形资产的公允价值，并对非同一控制下企业合并资产评估增值部分确认递延所得税负债。

子公司赛格威 2016 年及 2017 年适用美国名义联邦企业税率为 34%。自 2018 年 1 月 1 日起，由于 2017 年《减税和就业法案》的通过，美国名义联邦企业税率调整为 21%。

因此，公司 2016、2017 年确认递延所得税负债使用税率为 34%，2018 年将计算税率调整为 21%，导致 2018 年递延所得税负债由 7,641 万元降至 4,500 万元，故赛格威税率的变化使 2018 年递延所得税费用减少 3,141 万元。

（2）纳恩博（北京）适用软件企业“两免三减半”优惠政策的影响

根据《国家税务总局关于发布修订后的〈企业所得税优惠政策事项办理办法〉的公告》（国家税务总局公告 2018 年第 23 号）发行人预计子公司纳恩博（北京）在 2019 年内可以完成软件企业备案，且纳恩博（北京）获得备案后可自 2018 年 1 月 1 日起适用所得税“两免三减半”的税收优惠政策。因此纳恩博（北京）在 2018 年度、2019 年 1-6 月期间可以享受所得税免税的政策。

于 2018 年度，纳恩博（北京）实际已经按照 25% 税率计算了所得税费用并进行了预缴，于 2018 年汇算清缴时相关税务部门同意纳恩博（北京）按零税率申报，并将于 2019 年退回纳恩博（北京）预缴的 2018 年度企业所得税。因此纳恩博（北京）于 2019 年 1-6 月期间对 2018 年度已经记录的所得税费用进行了调整，并于 2019 年 1-6 月期间冲销所得税费用 3,462.26 万元。

3、说明 2018 年度不可抵扣费用的纳税影响显著较高的原因

2018 年度，公司不可抵扣费用的纳税影响为 3,657 万元，其中 3,626 万元来源为鼎力联合。鼎力联合发行的 C 轮可转债 2018 年公允价值变动损失为 14,502 万元，作为永久性差异处理，故按 25% 所得税率计算应纳税调增 3,626 万元。

4、说明报告期每期均有使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的纳税影响的原因

①2016 年度使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣亏损的纳税影响数 373.66 万元主要包括以下原因：

纳恩博（常州）2016 年度使用以前年度可抵扣亏损 871.68 万元，对所得税的影响为 217.92 万元；纳恩博（天津）2016 年度使用以前年度可抵扣亏损 555.31 万元，对所得税的影响为 138.83 万元；九号联合 2016 年度使用以前年度可抵扣亏损 67.65 万元，对所得税的影响为 16.91 万元。纳恩博（常州）、纳恩博（天津）及九

号联合以前年度由于尚未开始盈利，不能预计其在未来期间有足够应纳税所得额可以用来抵扣可抵扣亏损，因此均未确认递延所得税资产，2016年应纳税所得额按税法调整后为正数，因此使用了前期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异。

②2017年度使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣亏损的纳税影响数 11.52万元主要存在以下原因：

赛格威（欧洲）2017年度使用以前年度可抵扣亏损 37.51万元，对所得税的影响为 9.38万元；九号机器人（香港）2017年度使用以前年度可抵扣亏损 8.56万元，对所得税的影响为 2.14万元。赛格威（欧洲）、九号机器人（香港）以前年度由于尚未开始盈利，不能预计其在未来期间有足够应纳税所得额用来抵扣可抵扣亏损，因此均未确认递延所得税资产，2017年应纳税所得额按税法调整后为正数，因此使用了前期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异。

③2018年度使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣亏损的纳税影响数 1,001.22万元主要存在以下原因：

纳恩博（北京）2018年度使用以前年度可抵扣亏损 3,155.37万元，对所得税的影响为 788.84万元；赛格威（欧洲）2018年度使用以前年度可抵扣亏损 538.14万元，对所得税的影响为 134.54万元；九号联合 2018年度使用以前年度可抵扣亏损 311.36万元，对所得税的影响为 77.84万元。纳恩博（北京）、赛格威（欧洲）、九号联合由于尚未开始盈利，不能预计其在未来期间有足够应纳税所得额用来抵扣可抵扣亏损，因此以前年度均未确认递延所得税资产，2018年应纳税所得额按税法调整后为正数，因此使用了前期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异。

④2019年 1-6月使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的纳税影响数 1,116.03万元主要存在以下原因：

赛格威 2019年 1-6月使用以前年度可抵扣亏损 416.66万元，对所得税的影响为 104.16万元；赛格威发现（美国）2019年 1-6月使用以前年度可抵扣亏损 112.33万元，对所得税的影响为 28.08万元；赛格威（首尔）2019年 1-6月使用以前年度可抵扣亏损 76.51万元，对所得税的影响为 19.13万元；纳恩博收购公司 2019年 1-

6月使用以前年度可抵扣亏损 4.18 万元，对所得税的影响为 1.04 万元。赛格威、赛格威发现（美国）、赛格威（首尔）、纳恩博收购公司由于尚未开始盈利，不能预计其在未来期间有足够应纳税所得额用来抵减可抵扣亏损，因此以前年度均未确认递延所得税资产，2019 年 6 月 30 日应纳税所得额按税法调整后为正数，因此使用了前期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异。

纳恩博（天津）、九号联合应纳税所得额按税法调整后，2018 年度、2019 年 1-6 月持续盈利，公司根据盈利预测以公司未来 5 年可实现应纳税所得额为限，确定未来很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣亏损，根据相关企业会计准则的规定于 2019 年确认了纳恩博（天津）、九号联合的递延所得税资产。纳恩博（天津）使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异 1,963.58 万元，对所得税的影响为 490.90 万元，使用以前年度可抵扣亏损 1,770.24 万元，对所得税的影响为 442.56 万元；九号联合使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异 114.51 万元，对所得税的影响为 28.63 万元。

⑤报告期内对相应可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损在未来可实现性发生频繁变更的理由

公司报告期内“所得税费用与会计利润的调节表”中“未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的纳税影响”如下：

单位：人民币万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的纳税影响	1,314.01	1,792.90	1,742.35	781.26

公司报告期内未确认递延所得税资产的内容为：2016-2018 年度，除纳恩博（常州）外其余所有子公司、2019 年 1-6 月，除纳恩博（常州）、纳恩博（天津）、九号联合外其余所有子公司的可抵扣亏损及可抵扣暂时性差异，公司预计上述子公司在未来期间没有足够的应纳税所得用来抵减，故未对上述子公司的可抵扣亏损及

可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产。报告期内，上述子公司适用的企业所得税税率均为 25%。

上述未确认递延所得税资产的公司于后续年度使用以前年度的可抵扣亏损及可抵扣暂时性差异，主要是由于公司出于谨慎性原则，对没有盈利历史的子公司未确认递延所得税资产，随着公司的业务发展，各子公司逐渐开始盈利，因此使用以前年度未确认递延所得税资产的可抵扣亏损及可抵扣暂时性差异。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述说明在所有重大方面与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。

问题五十五：

招股说明书披露，报告期各期末应收账款账面价值分别为 2.29 亿元、1.31 亿元、8.51 亿元和 7.16 亿元。

请发行人：（1）补充披露按不同销售渠道的应收账款余额，定量分析各期末应收账款余额增长与收入增长的关系，披露 2018 年末应收账款余额显著增长的原因；（2）披露所有应收账款余额按账龄的分布及占比情况；（3）披露各期末应收账款余额中逾期款项占比，并说明主要逾期客户情况和造成逾期的主要原因；（4）说明应收账款前五名变化及金额变动原因，说明各期前五大客户的应收账款余额情况，详细分析并扼要披露公司对小米集团应收账款显著增加的原因及合理性；（5）说明报告期内对主要客户信用政策是否发生变化，结合按客户的应收账款周转率分析公司应收账款周转率变动的的原因，披露应收账款周转率与同行业可比公司比较的情况，并分析差异原因；（6）说明发行人 2016 年至 2018 年对于 6 个月内的应收账款不计提坏账准备的原因，说明在对单项金额重大并单独计提坏账准备的情况或单项计提预期信用损失准备时，发行人对相关准备的具体确定方式和依据，与 2016 年至 2018 年相比，2019 年 1-6 月对于按账龄分析计提坏账准备或预期信用损失准备的计提比例显著上升的原因，是否说明公司 2016 年至 2018 年的坏账准备计提不谨慎，综合分析说明应收账款坏账准备或预期信用损失的计提政策是否符合公司业务特征，计提比例与同行业可比公司的比较情况，说明更新后招股说明书 383 页 2019 年 6 月 30 日表格中的计提比例一列是否计算有误；（7）说明 2018 年对 Bird 应收款项按照 25% 计提坏账准备的依据是否充分，综合说明公司坏账准备计提是否充分，并说明对 Bird 的应收账款和相应收入是否符合确认条件；（8）披露预收款项是否为公司主要的收款方式、涉及的主要客户情况。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

(一) 补充披露按不同销售渠道的应收账款余额，定量分析各期末应收账款余额增长与收入增长的关系，披露 2018 年末应收账款余额显著增长的原因

1、公司报告期内按不同销售渠道的应收账款余额如下：

单位：人民币万元

渠道	销售模式	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
线下	定制产品独家分销	60,790.98	63,215.07	10,221.44	10,481.31
	自主品牌分销	6,778.54	5,566.86	3,478.81	13,106.27
	ODM产品直营	2,125.77	19,891.61	-	-
线上	自主品牌分销*	2,064.62	2,841.55	598.06	187.21
	自主品牌M2C直营	2,843.94	615.91	75.47	29.08
合计		74,603.85	92,131.00	14,373.78	23,803.87

*于 2017 年度及 2018 年度，公司对北京京东世纪贸易有限公司的应收货款在其他应收款中核算，金额分别为 560.66 万元及 2,839.79 万元，该金额已包含在上述表格线上自主品牌分销渠道中。

2、定量分析各期末应收账款余额增长与收入增长的关系

报告期内，公司各渠道应收账款增长率与收入增长率如下：

(1) 线下定制独家分销应收账款及收入变动：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款余额	60,790.98	63,215.07	10,221.44	10,481.31
应收账款增长率	-3.83%	518.46%	-2.48%	
本期收入金额	105,003.53	243,418.10	101,884.39	64,278.34
本期收入增长率	-13.73% (年化)	138.92%	58.51%	

注：年化收入增长率=（2019年1-6月收入金额*2-2018年度收入金额）/2018年度收入金额

公司线下定制独家分销渠道的客户为小米集团，报告期内，公司该渠道的应收账款增长趋势与收入增长趋势基本保持一致。2019年6月30日线下定制独家分销渠道应收账款余额已于期后全额收回。

(2) 线下自主品牌分销应收账款及收入变动：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款余额	6,778.54	5,566.86	3,478.81	13,106.27
应收账款增长率	21.77%	60.02%	-73.46%	
本期收入金额	52,972.56	65,578.26	31,079.48	46,370.47
本期收入增长率	61.56% (年化)	111.00%	-32.98%	

注：年化收入增长率=（2019年1-6月收入金额*2-2018年度收入金额）/2018年度收入金额

报告期内，公司线下自主品牌分销渠道的应收账款变动趋势与收入变动趋势保持一致。

(3) 线下 ODM 产品直营应收账款及收入变动：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款余额	2,125.77	19,891.61	-	-
应收账款增长率	-89.31%			
本期收入金额	54,124.31	97,070.93	-	-
本期收入增长率	11.51% (年化)			

注：年化收入增长率=（2019年1-6月收入金额*2-2018年度收入金额）/2018年度收入金额

本期应收账款余额较上期期末大幅下降主要是由于收回对 BIRD 应收款项；另外，线下 ODM 产品直营逐渐转变为以先款后货的付款方式为主，导致期末应收账款余额较小。

(4) 线上自主品牌分销应收账款及收入变动：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款余额	2,064.62	2,841.55	598.06	187.21
应收账款增长率	-27.34%	375.13%	219.46%	
本期收入金额	5,275.88	10,812.28	1,773.29	1,726.03
本期收入增长率	-2.41% (年化)	509.73%	2.74%	

注：年化收入增长率=（2019年1-6月收入金额*2-2018年度收入金额）/2018年度收入金额

报告期内，公司线上自主品牌分销渠道的应收账款变动趋势与收入变动趋势保持一致。

(5) 线上自主品牌 M2C 直营应收账款及收入变动:

单位: 人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款余额	2,843.94	615.91	75.47	29.08
应收账款增长率	361.75%	716.10%	159.53%	
本期收入金额	3,863.77	6,791.90	2,708.16	2,564.10
本期收入增长率	13.78% (年化)	150.79%	5.62%	

注: 年化收入增长率= (2019年1-6月收入金额*2-2018年度收入金额)/2018年度收入金额

报告期内, 公司线上自主品牌 M2C 直营渠道的应收账款增长趋势与收入增长趋势保持一致, 比例差异波动主要为应收账款回款时间性差异导致。

3、披露 2018 年末应收账款余额显著增长的原因

公司 2018 年末应收账款余额较 2017 年末增长 548.11%, 同期收入增幅 207.51%, 应收账款余额增幅较大的客户主要为小米集团, 公司与小米集团约定的账期是 45 天 (分成模式基础货款与直采模式货款) 或 30 天 (分成模式分成款), 加上对账和开票时间, 故期末应收账款约等于期前 2 个月的销售金额, 由于公司与小米集团的交易在 2018 年有较大的增长, 导致 2018 年末应收账款余额较大。

(二) 披露所有应收账款余额按账龄的分布及占比情况

报告期内, 公司应收账款余额按账龄的分布及占比情况如下:

单位: 人民币万元

项目	2019年6月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
6个月以内	73,375.67	98.35%	86,881.41	97.31%	11,100.17	80.37%	13,092.39	55.00%
6个月-1年	742.41	1.00%	786.90	0.88%	1,979.95	14.33%	8,834.93	37.12%
1-2年	359.40	0.48%	1,483.85	1.66%	697.79	5.05%	1,581.25	6.64%
2-3年	54.48	0.07%	100.83	0.11%	35.22	0.25%	295.30	1.24%
3年以上	71.89	0.10%	38.23	0.04%	-	-	-	-

合计	74,603.85	100%	89,291.21	100%	13,813.12	100%	23,803.87	100%
----	-----------	------	-----------	------	-----------	------	-----------	------

(三) 披露各期末应收账款余额中逾期款项占比，并说明主要逾期客户情况和造成逾期的主要原因

1、各期末应收账款余额中逾期款项占比情况如下：

单位：人民币万元

项目	2019年6月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
未逾期余额	71,554.59	95.91%	86,881.40	97.30%	13,067.46	94.60%	21,927.32	92.12%
逾期余额	3,049.26	4.09%	2,409.81	2.70%	745.66	5.40%	1,876.55	7.88%
合计	74,603.85	100%	89,291.21	100%	13,813.12	100%	23,803.87	100%

2、主要逾期客户情况和造成逾期的主要原因

报告期末，公司主要逾期客户情况如下：

2019年6月30日

单位：人民币万元

逾期客户	逾期金额	逾期原因
SDONA, LLC.	1,821.08	为公司海外经销商，由于业务纠纷，对方拒绝支付款项，公司已对该笔应收账款全额计提信用损失准备。
Uber Technologies Inc	535.26	为公司主要海外共享客户，公司适当延长信用期，但根据合同信用期计算仍为逾期。
Eco Leisure Korea Co., Ltd.	70.19	为公司海外经销商，公司催收后仍未回款，公司已对该笔应收账款全额计提信用损失准备。
Genny Mobility SA	62.50	为公司海外经销商，公司催收后仍未回款，公司已对该笔应收账款全额计提信用损失准备。
合计	2,489.03	
逾期款项合计	3,049.26	
占比	81.63%	

2018年12月31日

单位：人民币万元

逾期客户	逾期金额	逾期原因
SDONA, LLC.	1,818.03	为公司海外经销商，公司催收后仍未回款，公司已对该笔应收账款按照账龄计提坏账准备。
Eco Leisure Korea Co., Ltd.	70.19	为公司海外经销商，公司催收后仍未回款，公司已对该笔应收账款全额计提坏账准备。
Genny Mobility SA	62.50	为公司海外经销商，公司催收后仍未回款，公司已对该笔应收账款全额计提坏账准备。
Kit Personalizacion Sport S.L	54.00	为公司海外经销商，公司对该客户的逾期应收账款均已于 2019 年收回。
合计	2,004.72	
逾期款项合计	2,409.81	
占比	83.19%	

2017 年 12 月 31 日

单位：人民币万元

逾期客户	逾期金额	逾期原因
Koma Trade Co Ltd	693.34	为公司海外经销商，公司催收后仍未回款，公司已对该笔应收账款按照账龄计提坏账准备。
合计	693.34	
逾期款项合计	745.66	
占比	92.98%	

2016 年 12 月 31 日

单位：人民币万元

逾期客户	逾期金额	逾期原因
温岭市钱江进出口有限公司	1,457.58	为公司发展初期主要出口代理商，由于公司初期大力开发市场，因此会给主要客户延长信用期，公司对该客户的逾期应收账款均已于 2017 年收回。
合计	1,457.58	
逾期款项合计	1,876.55	
占比	77.67%	

(四) 说明应收账款前五名变化及金额变动原因, 说明各期前五大客户的应收账款余额情况, 详细分析并扼要披露公司对小米集团应收账款显著增加的原因及合理性

报告期内, 公司应收账款前五名变化及金额变动情况如下所示:

2019年6月30日:

单位: 人民币万元

项目	2019年6月30日	
	余额	占比
小米集团	60,790.98	81.49%
Amazon	2,778.79	3.72%
北京京东世纪贸易有限公司	2,064.00	2.77%
SDONA, LLC.	1,821.08	2.44%
SYNNEX CORPORATION	1,417.41	1.90%
合计	68,872.26	92.32%

2018年12月31日:

单位: 人民币万元

项目	2018年12月31日	
	余额	占比
小米集团	63,215.07	70.80%
BIRD	13,373.62	14.98%
SDONA, LLC.	1,818.03	2.04%
SEAT, S.A.	1,465.86	1.64%
Voi	1,247.29	1.40%
合计	81,119.87	90.85%

2017年12月31日:

单位: 人民币万元

项目	2017年12月31日	
	余额	占比
小米集团	11,014.83	79.74%
Koma Trade Co Ltd	693.34	5.02%
KSR Group GmbH	545.80	3.95%

Cicloway Industria e Comercio de Veiculos Eletricos Ltda	379.27	2.75%
Creative Clouds Inc.	232.72	1.68%
合计	12,865.96	93.14%

2016年12月31日：

单位：人民币万元

项目	2016年12月31日	
	余额	占比
小米集团	10,481.31	44.03%
SDONA, LLC.	3,088.38	12.97%
温岭市钱江进出口有限公司	1,531.69	6.43%
Koma Trade CoLtd	1,001.47	4.21%
SGW Importacao a Comercio do Dispositivos para	967.70	4.07%
合计	17,070.55	71.71%

报告期内，公司应收账款余额前五名主要为小米集团、海外共享客户及经销商；2018年及2019年1-6月，公司海外共享业务迅速发展，因此2018年末及2019年6月30日，公司前五大用户中Bird（2018年末）、Voi均为主要海外共享客户，且交易量较大。

公司于2018年末开始与Amazon展开合作，且为境外主要线上销售平台，因此于2019年1-6月，公司对Amazon销售额较大，产生较大的应收账款。

对北京京东世纪贸易有限公司的应收账款于2017年及2018年在其他应收款中披露，金额分别为560.66万元及2,839.79万。

公司对小米集团应收账款显著增加主要原因是由于公司与小米集团约定的账期是45天（分成模式基础货款与直采模式货款）或30天（分成模式分成款），加上对账和开票时间，故期末应收账款约等于期前2个月的销售金额。2018年为满足各电商购物节，例如“双十一”、“双十二”活动的销售需求，2019年1-6月为满足“618购物节”的购物需求，小米集团向公司采购商品数量较多，金额较大，因此导致2019年6月30日及2018年12月31日公司对小米集团应收账款较以前年度显著增加，变动合理。公司截至2019年6月30日应收小米集团款项均已于2019年8月31日前全部收回。

(五) 说明报告期内对主要客户信用政策是否发生变化, 结合按客户的应收账款周转率分析公司应收账款周转率变动的的原因, 披露应收账款周转率与同行业可比公司比较的情况, 并分析差异原因

1、报告期内对主要客户信用政策情况

报告期内对主要客户信用政策未发生重大变化, 报告期内, 公司根据客户的具体情况给予不同的信用政策。一般给予 1-2 个月的账期; 对信誉好、规模较大、合作时间长的客户通常账期也适当延长, 一般为 3-6 个月。国外客户根据其规模和信用情况适用不同的信用政策, 对于线下订单的货款结算方式以先款后货方式为主。

发行人的信用政策在报告期内并未发生重大变化, 也不存在为增加销售而放宽信用账期的情况。

2、各期末主要客户应收账款周转率如下:

2019 年 1-6 月:

单位: 人民币万元

客户	期末余额	本期确认收入	应收账款周转率 (注)
小米集团	60,790.98	105,003.53	3.39 (年化)
Amazon	2,778.79	5,089.27	3.66 (年化)
北京京东世纪贸易有限公司	2,064.00	3,100.86	2.53 (年化)
SDONA, LLC.	1,821.08	-	-
SYNNEX CORPORATION	1,417.41	2,236.73	3.16 (年化)
合计	68,872.26	115,430.39	3.08 (年化)

注: 以 2019 年 1-6 月收入*2 作为全年收入用于计算年化的应收账款周转率。

2018 年度:

单位: 人民币万元

客户	期末余额	本期确认收入	应收账款周转率
小米集团	63,215.07	243,418.10	6.56
BIRD	13,373.62	40,981.89	6.06
SDONA, LLC.	1,818.03	1,140.38	1.14
SEAT, S.A.	1,465.86	1,458.55	1.00
Voi	1,247.29	3,847.12	3.08
合计	81,119.87	290,846.04	6.19

2017 年度：

单位：人民币万元

客户	期末余额	本期确认收入	应收账款周转率
小米集团	11,014.83	101,884.39	9.48
Koma TradeCoLtd	693.34	-	-
KSR	545.80	907.46	1.45
Cicloway	379.27	12.18	0.03
Creative CloudsInc.	232.72	638.61	2.74
合计	12,865.96	103,442.64	6.91

2016 年度：

单位：人民币万元

客户	期末余额	本期确认收入	应收账款周转率
小米集团	10,481.31	64,278.34	
SDONA,LLC.	3,088.38	17,342.22	
温岭市钱江进出口有限公司	1,531.69	2,787.22	
Koma TradeCoLtd	1,001.47	166.50	
SGW	967.70	1,133.16	
合计	17,070.55	85,707.44	

公司对主要客户的应收账款周转率于 2019 月 1-6 月，2018 年以及 2017 年分别为 3.08、6.19、6.91，应收账款周转天数分别为 118.57 天、58.97 天、52.82 天。2018 年以及 2017 年的应收账款周转率波动较小，与公司对主要客户的账期为 1-6 月相吻合。2019 月 1-6 月应收账款周转率大幅下降，主要原因是公司智能电动平衡车和智能电动滑板车销售的季节波动性以及境内境外各国法定假日集中在一季度，导致公司一季度为销售淡季，二季度收入回升导致 2019 年 6 月 30 日应收账款金额较 2018 年 12 月 31 日仅小幅下降，以上原因导致以 2019 年 1-6 月的应收账款周转率下降。

3、披露应收账款周转率与同行业可比公司比较的情况，并分析差异原因

单位：人民币万元

公司名称	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
飞科电器	6.59 (年化)	9.92	19.82	29.41
科沃斯	6.01 (年化)	7.86	8.47	7.95
小狗电器			21.87	22.64
漫步者	8.55 (年化)	10.15	11.90	14.18

均值	7.57 (年化)	9.31	15.52	18.55
公司	5.67 (年化)	8.65	7.66	5.03

公司应收账款周转率与同行业可比公司的差异比较分析：

公司应收账款周转率低于同行业可比公司均值，主要原因如下：

公司定制产品独家分销小米集团以及部分其他渠道中优质分销商客户为赊销，如下表所示，赊销比例占销售额的 70% - 80%，比例较高。由于此类客户均为公司的主要大客户，信誉良好，跟公司有着较为长期的合作关系，账期也略长。因此公司应收账款周转率略低于可比公司平均水平。除此之外，其他渠道和客户均为先款后货。

单位：人民币万元

渠道	销售模式	销售模式	销售收入			
			2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
线下	定制产品独家分销	赊销	105,003.53	243,418.10	101,884.39	64,278.34
	自主品牌分销	预收款销售和赊销混合	52,972.56	65,578.26	31,079.48	46,370.47
	ODM产品直营	预收款销售和赊销混合	54,124.31	97,070.93	-	-
线上	自主品牌分销	预收款销售和赊销混合	5,275.88	10,812.28	1,773.29	1,726.03
	自主品牌M2C直营	预收款销售	3,863.77	6,791.90	2,708.16	2,564.10
	其他	预收款销售	668.82	1,093.39	684.82	348.83
	合计		221,908.87	424,764.86	138,130.14	115,287.77

(六) 发行人 2016 年至 2018 年对于 6 个月内的应收账款不计提坏账准备的原因, 说明在对单项金额重大并单独计提坏账准备的情况或单项计提预期信用损失准备时, 发行人对相关准备的具体确定方式和依据, 与 2016 年至 2018 年相比, 2019 年 1-6 月对于按账龄分析计提坏账准备或预期信用损失准备的计提比例显著上升的原因, 是否说明公司 2016 年至 2018 年的坏账准备计提不谨慎, 综合分析说明应收账款坏账准备或预期信用损失的计提政策是否符合公司业务特征, 计提比例与同行业可比公司的比较情况, 说明更新后招股说明书 383 页 2019 年 6 月 30 日表格中的计提比例一列是否计算有误

1、说明发行人 2016 年至 2018 年对于 6 个月内的应收账款不计提坏账准备的原因

报告期内, 公司应收账款集中度较高, 账龄为 6 个月内的应收账款主要为对小米集团的应收账款, 公司结合客户的行业地位、信用情况、资金实力、与公司的合作时间等因素对客户进行综合评估, 给予不同客户不同的信用期。小米集团资金实力较强, 信用情况良好, 账龄在 6 个月以内的应收账款, 公司认为相关应收款项发生坏账损失的风险较小, 因此公司对账龄 6 个月内应收账款不计提坏账准备。

2、说明在对单项金额重大并单独计提坏账准备的情况或单项计提预期信用损失准备时, 发行人对相关准备的具体确定方式和依据, 与 2016 年至 2018 年相比, 2019 年 1-6 月对于按账龄分析计提坏账准备或预期信用损失准备的计提比例显著上升的原因, 是否说明公司 2016 年至 2018 年的坏账准备计提不谨慎, 综合分析说明应收账款坏账准备或预期信用损失的计提政策是否符合公司业务特征, 计提比例与同行业可比公司的比较情况

(1) 说明在对单项金额重大并单独计提坏账准备的情况或单项计提预期信用损失准备时, 发行人对相关准备的具体确定方式和依据

于 2016 年度、2017 年度及 2018 年度, 公司适用旧金融工具准则, 对单项金额重大并单独计提坏账准备的情况时, 公司具体确定方式和依据如下:

① 考虑与客户的业务开展情况，是否存在业务纠纷，对方的偿付能力，对方的偿付意愿，以及是否存在任何事项说明应收账款已经发生减值。

② 考虑应收账款相关的净风险敞口，如是否向客户预收履约保证金。

于2019年1-6月期间，公司适用新金融工具准则，单项计提预期信用损失准备时，公司依据客户信用风险确定需单独计提信用损失准备的应收账款并按信用风险特征单独计提信用损失准备。针对单独计提预期信用损失准备的应收账款，公司进行逐笔分析判断。按照该应收账款的账面金额与预期能收到的现金流量现值的差额，确定该应收账款的预期信用损失，计提预期信用损失准备。

(2) 与2016年至2018年相比，2019年1-6月对于按账龄分析计提坏账准备或预期信用损失准备的计提比例显著上升的原因，是否说明公司2016年至2018年的坏账准备计提不谨慎

根据新金融工具准则，应收账款坏账准备的计提方法由“已发生损失法”改为“预期损失法”，在“已发生损失法”下，企业在有客观证据表明应收账款发生减值的，计提减值准备；“预期损失法”下，企业以预期信用损失为基础，对应收账款确认损失准备，所确认的损失准备不仅包含已发生减值的应收账款，还需对预期将发生信用损失的应收账款计提信用损失准备。因此在新金融工具准则下，公司2019年1-6月应收账款信用损失准备的计提金额高于2016年至2018年是由于执行新金融工具准则导致的，并非公司2016年至2018年的坏账准备计提不谨慎。

(3) 综合分析说明应收账款坏账准备或预期信用损失的计提政策是否符合公司业务特征，计提比例与同行业可比公司的比较情况

①坏账计提情况：

在稳步拓展业务的同时，公司重视应收款项的管理，制定了销售与收款管理等相关制度。报告期内，随着公司营业收入规模的扩大，应收账款金额也随之增长。公司根据实际情况制定了稳健的资产减值准备计提政策，计提减值准备或预期信用损失准备足额、合理。

②公司应收账款坏账准备或预期信用损失的计提政策与同行业公司对比情况：

2019年1月1日后，适用新金融工具准则的应收账款预期信用损失计提政策与同行业可比公司对比如下：

公司名称	预期信用损失计提政策
飞科电器	<p>本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）的预期信用损失进行估计。预期信用损失的计量取决于金融资产自初始确认后是否发生信用风险显著增加。</p> <p>如果该金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加，本公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备；如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，本公司按照相当于该金融工具未来12个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。</p> <p>通常逾期超过30日，本公司即认为该金融工具的信用风险已显著增加，除非有确凿证据证明该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。</p> <p>如果金融工具于资产负债表日的信用风险较低，本公司即认为该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。</p>
科沃斯	<p>对于应收款项、租赁应收款和合同资产，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。本公司基于历史信用损失经验，考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对上述金融资产的预期信用损失进行估计。</p> <p>对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。</p> <p>除了单项评估信用风险的金融资产外，本公司基于共同风险特征将金融资产划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。</p>
小狗电器	未能获取公开数据
漫步者	<p>本公司对所有应收款项根据整个存续期内预期信用损失金额计提坏账准备。在以前年度应收账款实际损失率、对未来回收风险的判断及信用风险特征分析的基础上，确定预期损失率并据此计提坏账准备。</p> <p>本公司参照历史信用损失经验确认的应收款项账龄天数与固定损失准备率。</p>

	<p>本公司根据经营情况，按款项性质分类后，以账龄为风险特征划分信用风险组合，确定计提比例。对合并范围内的应收账款不计提坏账准备。</p> <p>对于已发生信用减值的应收款项，在计量其预期信用损失时，基于账面余额与按该应收款项原实际利率折现的预计未来现金流量的现值之间的差额。</p>
公司	<p>对应收账款在组合基础上采用减值矩阵确定相关金融工具的信用损失。本集团以共同风险特征为依据，将金融工具分为不同组别。本集团采用的共同信用风险特征包括：金融工具类型、信用风险评级、初始确认日期、剩余合同期限、债务人所处行业、债务人所处地理位置等。</p> <p>对于金融资产，信用损失为本集团应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间差额的现值。</p> <p>本集团计量金融工具预期信用损失的方法反映的因素包括：通过评价一系列可能的结果而确定的无偏概率加权平均金额；货币时间价值；在资产负债表日无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息</p>

组合计提比例与与同行业可比公司对比如下：

单位：%

公司名称	风险组合	1年以内			1年-2年	2年-3年	3年-4年	4年-5年	5年以上
		3个月以内	3个月-6个月	6个月-1年					
飞科电器	除纳入母公司合并财务报表合并范围的关联方	1	5		20	50	100		
	纳入母公司合并财务报表合并范围的关联方	0	5		20	50	100		
科沃斯	中报未披露								
小狗电器	未能获取公开数据								
漫步者	非合并范围内应收款项	5			10	30	50	80	100
公司	账龄分析法组合	8.45		8.48	30.52	63.53	100		

公司各账龄区间计提比例均高于同行业可比公司。

于2019年1月1日前，适用原金融工具准则的应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司的比较情况如下所述。

按账龄分析法应收账款坏账计提政策与同行业可比公司对比如下：

单位：%

公司名称	1年以内			1年-2年	2年-3年	3年-4年	4年-5年	5年以上
	3个月以内	3个月-6个月	6个月-1年					
飞科电器	0	5		20	50	100		
科沃斯	1		5	10	30	100		
小狗电器	5			10	20	50	80	100
漫步者	5			10	30	50	80	100
公司	0		5	10	50	100		

公司1年以上应收账款坏账计提政策与同行业可比公司基本一致，且对于3年以上应收账款，公司全额计提坏账准备，计提比例高于同行业可比公司。

公司与同行业可比公司按账龄分析法计提坏账的主要差异在于对账龄为6个月以内的应收账款不计提坏账，主要原因为公司6个月内应收账款80%以上来源于最大客户小米集团，小米集团资金实力较强，信用情况良好，因此公司认为相关应收款项发生坏账损失的风险较小，对账龄6个月内应收账款不计提坏账准备，具有合理性。

公司应收账款坏账准备计提政策符合公司的业务特征，计提比例与同行业可比公司相比无重大差异。

3、说明更新后招股说明书 383 页 2019 年 6 月 30 日表格中的计提比例一列是否计算有误

种类	2019年6月30日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
单项计提预期信用损失准备的应收账款	62,612.06	83.93%	1,821.08	2.91%	60,790.98
按信用风险特征组合计提预期信用损失准备的应收账款	11,991.79	16.07%	1,188.41	9.91%	10,803.38
合计	74,603.85	100.00%	3,009.49	4.03%	71,594.36

（七）说明 2018 年对 Bird 应收款项按照 25%计提坏账准备的依据是否充分，综合说明公司坏账准备计提是否充分，并说明对 Bird 的应收账款和相应收入是否符合确认条件

1、说明 2018 年对 Bird 应收款项按照 25%计提坏账准备的依据是否充分

于 2018 年末，公司账面对 Bird 应收账款余额为 16,147.45 万元，对 Bird 的其他应付款余额为 2,773.83 万元，该其他应付款为 Bird 支付给公司的业务押金，在 Bird 拒绝支付货款时，公司有权不归还押金，因此公司财务报表中将对 Bird 的应收账款及其他应付款以净额列示为 13,373.62 万元。

于 2018 年末，公司另有预收 Bird 款项 8,922.16 万元，于 2018 年财务报表批准日前公司收到 Bird 款项 1,088.49 万元，综上所述，公司对截至 2018 年 12 月 31 日 Bird 应收账款风险敞口为 3,362.97 万元，公司对以上金额全额计提坏账准备，计提充分。

结合以上可比公司坏账准备计提政策以及公司运营模式的特点，公司坏账准备计提合理、充分。

2、说明对 Bird 的应收账款和相应收入是否符合确认条件

公司与 Bird 的交易条款为 EWX（工厂交货），即商品控制权及风险转移时点为工厂向 Bird 或 Bird 的承运人交付产品时。因此公司销售给 Bird 的商品于工厂交货时确认收入以及应收账款。

公司于 2018 年末已知 Bird 有拒收存货的行为时，公司合理判断 Bird 对其拒收商品的付款可能性较低，因此有关款项收回可能性较低，因此不符合收入确认原则。相应的，对于 Bird 拒收的存货，公司于 2018 年末未确认收入以及应收账款。

（八）披露预收款项是否为公司主要的收款方式、涉及的主要客户情况

报告期内，公司对小米集团以及部分优质经销商、客户的付款方式为先货后款，除此之外，公司采取预先收取部分货款或全款方式销售。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于应收账款及相关事项的说明在所有重大方面与我们在审计公司财务报表过程中了解到的信息一致。

问题五十六：

招股说明书披露，报告期各期末存货账面价值分别为 2.25 亿元、3.33 亿元、10.06 亿元和 8.80 亿元。

请发行人：（1）结合产品结构、生产模式和销售模式特征，解释各期末存货余额结构及变化的合理性；（2）说明自制半成品与半成品是否存在差异，说明与公司 OEM 模式相关的存货核算方式、内控制度建立情况和存货余额；（3）披露 2018 年末和 2019 年 6 月 30 日原材料、库存商品、发出商品、半成品余额相比 2016 年末和 2017 年末显著增加的原因；（4）披露公司报告期末存货中有订单支持的比例，与“以销定产”的生产模式是否相符；（5）补充披露各期末按存货类别的库龄情况，说明计提存货跌价准备的具体方式，并结合库龄情况、公司产品代际淘汰情况、同行业可比公司情况说明公司的存货跌价准备计提是否充分；（6）补充披露各存货类别的周转率，结合经营模式说明各类存货周转天数的合理性和变化原因，说明公司存货周转率逐年提升的原因，披露存货周转率与同行业可比公司的比较情况，并分析差异原因。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查，说明公司存货盘点制度和执行情况，说明中介机构监盘、抽盘结果，并发表意见。

一、公司说明

（一）结合产品结构、生产模式和销售模式特征解释各期末存货余额结构及变化的合理性

报告期内，公司主营业务为各类智能短程移动设备的设计、研发、生产、销售及服务，主要产品有智能电动平衡车、智能电动滑板车、智能服务机器人等。公司实行自主生产及代工生产模式，在以客户订单为导向制定具体生产计划并组织生产外，根据市场行情和销售预测，对部分产品进行适量备货，以确保客户订单突然增加时，能快速生产出客户需要的产品。公司产品销售覆盖线上、线下渠道，采用直营与分销相结合的销售模式。

报告期各期末，公司存货的具体情况如下：

单位：人民币万元、%

项目	2019年6月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	28,044.46	31.44	27,625.38	27.06	9,998.29	29.52	9,943.18	40.81
库存商品	37,076.83	41.57	49,187.20	48.18	16,303.66	48.13	10,472.91	42.98
发出商品	13,105.56	14.69	12,022.14	11.78	862.47	2.55	0.46	0.00
包装物	253.73	0.28	249.65	0.24	149.45	0.44	-	-
低值易耗品	138.76	0.16	144.64	0.14	154.49	0.46	46.83	0.19
自制半成品	10,567.69	11.85	12,862.90	12.60	6,405.14	18.91	3,903.22	16.02
余额合计	89,187.02	100.00	102,091.90	100.00	33,873.50	100.00	24,366.60	100.00
减：存货跌价准备	1,235.32		1,513.84		534.17		1,833.81	
账面价值	87,951.70		100,578.06		33,339.33		22,532.79	

2019年6月30日、2018年末、2017年末及2016年末，公司存货账面价值分别为87,951.70万元、100,578.06万元、33,339.33万元和22,532.79万元，存货规模总体保持在合理水平，随着公司营业收入规模的扩大，存货余额也随之增长。公司存货主要由原材料、库存商品、发出商品及自制半成品组成，占存货规模的比重各期间均超过80%，符合公司以销定产和需求预测相结合的生产模式，原材料和库存商品的适当备货可以使公司及时组织生产、缩短产品交付周期。

1、原材料：

公司原材料账面余额逐年增长。报告期内，公司主要产品销售收入均稳步增加，从2018年开始，公司海外共享业务快速发展，收入大幅上涨，从而公司相应增加了原材料的备货，导致2018年原材料余额较2017年增幅较大。

2、库存商品：

公司库存商品账面余额逐年增长。报告期内，库存商品2018年末较2017年末大幅增长，主要由于公司2018年海外共享业务快速发展，销量大幅增加，因此公司相应增加了库存商品的备货，以便满足销售订单增长的需要。

3、发出商品：

在销售环节，在确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方时，确认销售收入，对于已经发出但尚未达到收入确认条件的库存商品转入发出商品核算，按发出的实际成本入账。发出商品满足收入确认条件时，结转营业成本。公司的发出商品主要系已发货但由于客户尚未签收或仍在海关等待报关的产品。

自 2018 年，发出商品余额大幅上涨，主要由于公司 2018 年开始海外共享业务迅速发展，公司将产品发往海外仓库，客户从海外仓库提货后货权发生转移、公司确认收入。

综上所述，公司存货余额水平和存货余额结构与公司经营规模相适应，其变动与公司经营实际情况相符。

（二）说明自制半成品与半成品是否存在差异，说明与公司 OEM 模式相关的存货核算方式、内控制度建立情况和存货余额

1、说明自制半成品与半成品是否存在差异

自制半成品与半成品不存在差异，已修改披露，统一为自制半成品：

单位：人民币万元

项目	2019年6月30日			
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额占比
原材料	28,044.46	495.08	27,549.38	31.44%
库存商品	37,076.83	457.78	36,619.05	41.57%
发出商品	13,105.56	-	13,105.56	14.69%
包装物	253.73	6.21	247.51	0.28%
低值易耗品	138.76	1.06	137.70	0.16%
自制半成品	10,567.69	275.18	10,292.51	11.85%
合计	89,187.02	1,235.32	87,951.70	100.00%
项目	2018年12月31日			
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额占比
原材料	27,625.38	713.10	26,912.28	27.06%
库存商品	49,187.20	467.06	48,720.14	48.18%
发出商品	12,022.14	-	12,022.14	11.78%
包装物	249.65	3.98	245.67	0.24%
低值易耗品	144.64	2.31	142.33	0.14%
自制半成品	12,862.90	327.40	12,535.50	12.60%
合计	102,091.90	1,513.84	100,578.06	100.00%

2、说明与公司 OEM 模式相关的存货核算方式、内控制度建立情况和存货余额

(1) 与公司 OEM 模式相关的存货核算方式，请见“问题五十七/公司说明/第(三)问的回复内容与公司 OEM 模式相关的存货核算方式请见问题二十五/发行人回复/第(二)问的回复内容“说明在 OEM 模式下，公司采购关键物料发送给 OEM 工厂、或由 OEM 工厂直接从公司指定的供应商采购指定型号和规格物料涉及的材料情况，说明过程中的权利义务转移情况，相应的会计处理是否客观反映业务实质”。

(2) 内控制度建立情况

对于零元客供物料，由于此类物料在发往 OEM 工厂后仍为公司账面存货，因此，公司对于零元客供物料按照自有存货的管理办法管理，包括定期盘点。公司安排仓库及内审部门人员，定期前往 OEM 工厂仓库执行盘点程序，盘点频率同公司自有存货一致。

对于客供物料以及客指物料，公司对该等存货没有所有权，因此不适用公司的内控制度。

(3) 存货余额

单位：人民币万元

项目	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
OEM 存货余额	93.69	61.54	0.21	-

(三) 披露 2018 年末和 2019 年 6 月 30 日原材料、库存商品、发出商品、半成品余额相比 2016 年末和 2017 年末显著增加的原因

公司 2018 年末和 2019 年 6 月 30 日，原材料、库存商品、发出商品、自制半成品余额相比 2016 年末和 2017 年末显著增加，主要由于公司 2018 年公司海外共享业务迅速发展，收入规模扩大，公司增加原材料和库存商品的备货，以便公司及时组织生产、缩短产品交付周期。

（四）披露公司报告期末存货中有订单支持的比例，与“以销定产”的生产模式是否相符

公司不同销售渠道采用不同的备产模式，包括：（1）按已确认订单数量及交货日期进行生产；以及（2）根据销售部门对近期需求的预测进行生产。其中定制产品独家分销（小米产品）以及 ODM 产品直营（共享类）按订单生产，其他销售渠道按销售预测进行生产。下表列明了各类渠道的备产模式以及申报期内各期的销售金额，可以看到申报期内绝大部分销售均为订单生产模式（超过 55.75%），因此与“以销定产”的生产模式相符。

单位：人民币万元

渠道	销售模式	生产模式	2019.1-6	2018年度	2017年度	2016年度
线下	定制产品独家分销	订单生产	105,003.53	243,418.10	101,884.39	64,278.34
	自主品牌分销	销售预测	52,972.56	65,578.26	31,079.48	46,370.47
	ODM产品直营	订单生产	54,124.31	97,070.93	-	-
线上	自主品牌分销	销售预测	5,275.88	10,812.28	1,773.29	1,726.03
	自主品牌M2C直营	销售预测	3,863.77	6,791.90	2,708.16	2,564.10
	其他	销售预测	668.82	1,093.39	684.82	348.83
	合计		221,908.87	424,764.86	138,130.14	115,287.77

如上文所述，公司定制产品独家分销（小米产品）以及 ODM 产品直营（共享类）按订单生产，同时发出商品也均按订单发货。报告期内有订单支持的库存商品比分别为 3.52%、8.65%、36.06%和 43.01%；有订单支持的发出商品比例为 100%。除此之外的公司存货中的原材料、自制半成品、包装物以及低值易耗品主要为根据销售预测、生产需求以及库存情况进行的材料备货。具体情况如下表：

单位：人民币万元

项目	2019年6月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	订单比例	账面余额	订单比例	账面余额	订单比例	账面余额	订单比例

库存商品	37,076.83	43.01	49,187.20	36.06	16,303.66	8.65	10,472.91	3.52
发出商品	13,105.56	100	12,022.14	100	862.47	100	0.46	100
原材料	28,044.46	-	27,625.38	-	9,998.29	-	9,943.18	-
自制半成品	10,567.69	-	12,862.90	-	6,405.14	-	3,903.22	-
包装物	253.73	-	249.65	-	149.45	-	-	-
低值易耗品	138.75	-	144.64	-	154.49	-	46.83	-
合计	89,187.02		102,091.91		33,873.50		24,366.60	

(五) 补充披露各期末按存货类别的库龄情况, 说明计提存货跌价准备的具体方式, 并结合库龄情况、公司产品代际淘汰情况、同行业可比公司情况说明公司的存货跌价准备计提是否充分

1、报告期内, 公司各期末存货库龄情况如下:

单位: 人民币万元

项目	2019年6月30日			2018年12月31日		
	一年以上	一年以内	合计	一年以上	一年以内	合计
原材料	679.43	26,869.95	27,549.38	609.54	26,302.74	26,912.28
库存商品	5.01	36,614.04	36,619.05	17.85	48,702.29	48,720.14
发出商品	-	13,105.56	13,105.56	-	12,022.14	12,022.14
包装物	11.06	236.45	247.51	16.32	229.35	245.67
低值易耗品	11.34	126.35	137.70	16.75	125.58	142.33
自制半成品	206.74	10,085.76	10,292.50	119.82	12,415.67	12,535.50
合计	913.59	87,038.11	87,951.69	780.29	99,797.77	100,578.06

单位: 人民币万元

项目	2017年12月31日			2016年12月31日		
	一年以上	一年以内	合计	一年以上	一年以内	合计
原材料	199.21	9,291.13	9,490.34	2.30	9,549.35	9,551.65
库存商品	0.32	16,303.34	16,303.66	0.77	9,029.86	9,030.63
发出商品	-	862.47	862.47	-	0.46	0.46
包装物	0.01	149.09	149.11	-	-	-
低值易耗品	12.85	140.94	153.79	2.67	44.16	46.83
自制半成品	53.86	6,326.10	6,379.97	57.51	3,845.71	3,903.22
合计	266.25	33,073.07	33,339.33	63.25	22,469.54	22,532.79

2、说明计提存货跌价准备的具体方式

报告期内公司按存货成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。可变现净值是指存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司分别对存在下列减值迹象的存货进行减值测试，估计其可变现净值，计提存货跌价准备。

(1) 生产中已不再需要或其他原因足以证明已无使用价值和转让价值的存货，全额计提存货跌价准备；

(2) 该存货的市场价格持续下跌，并且在可预见的未来无回升的希望，按成本高于其可变现净值计提存货跌价准备；

(3) 公司使用该项原材料生产的产品的成本大于产品的销售价格，按成本高于其可变现净值计提存货跌价准备。

(4) 经公司各部门分析，因市场变化等其他足以证明该项存货实质上已经发生减值的情形，按成本高于其可变现净值的计提存货跌价准备。

3、结合库龄情况、公司产品代际淘汰情况、同行业可比公司情况说明公司的存货跌价准备计提是否充分

报告期内公司及同行业可比公司存货跌价准备占存货余额比例情况如下：

可比公司	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
飞科电器	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
科沃斯	4.29%	4.27%	6.01%	6.29%
小狗电器			0.46%	0.00%
漫步者	19.13%	13.91%	4.51%	4.24%
公司	1.39%	1.48%	1.58%	7.53%

报告期内，公司存货库龄大部分为1年以内，2016年至2019年6月30日，公司存货库龄在1年以内的比例分别为99.72%、99.20%、99.22%及98.98%。对于库龄在1年以上的存货，公司全额计提了存货跌价准备。

公司产品寿命在1-2年内，公司每月按订单或预计出货量安排生产以及采购原材料，在此种模式下，公司不存在大量已被淘汰产成品或已被淘汰产成品所需原材料的情况。

结合公司库龄以及代际淘汰情况，公司存货跌价准备的计提恰当且充分。

报告期内，公司与同行业各可比公司由于具体存货结构及业务情况存在差异，各期存货跌价准备余额及占比存在一定差异。

公司存货跌价准备计提比例高于可比公司飞科电器及小狗电器，低于科沃斯及漫步者，主要原因如下：（1）科沃斯存货库龄 1 年以上占比高于公司，产品以家庭服务机器人为主，产品更新迭代较快，老款产品打折降价促销的情况有所增加，因此其存货跌价准备计提比例较高；（2）漫步者存货跌价准备计提比例远高于其他可比公司，不具有参考意义。

综上所述，公司产品在市场中竞争力较强，且存货库龄集中在一年以内，存货跌价准备计提充分。

（六）补充披露各存货类别的周转率，结合经营模式说明各类存货周转天数的合理性和变化原因，说明公司存货周转率逐年提升的原因，披露存货周转率与同行业可比公司的比较情况，并分析差异原因

1、报告期内各存货类别的周转率/天数如下：

项目	2019年1-6月 (年化)	2018年度	2017年度	2016年度
原材料	11.43	16.60	11.06	9.55
库存商品	7.29	9.29	8.32	11.40
发出商品	24.77	46.91	244.13	17,609.11
包装物	1,262.11	1,530.92	1,412.89	-
低值易耗品	2,222.81	2,040.96	1,050.11	1,964.01
自制半成品	27.27	31.95	20.49	24.12
合计	3.30	4.51	3.77	3.57
周转天数	110.61	80.93	96.82	102.24

存货周转率（年化）=当期营业成本*2/存货平均净额

2、结合经营模式说明各类存货周转天数的合理性和变化原因，说明公司存货周转率逐年提升的原因。

公司的生产模式包括自产和 OEM 生产两种，其中 OEM 模式下 OEM 工厂将负责部分原材料的采购和库存，因此 OEM 模式下体现在公司账面的存货相对于自产模式较低。近年公司逐步由完全自产模式向 OEM 模式过渡，并逐步增加 OEM 比

例，由于 OEM 模式下公司自有存货金额较低，因此 2016 年至 2018 年存货周转率呈现逐年上升的趋势。

上表中各类存货的周转率的变动同存货整体周转率的变动趋势基本一致。发出商品的周转率波动较大，主要是由于发出商品余额主要为发货和客户收货时间差导致，因此其波动没有规律。

3、报告期内，可比公司存货周转率情况如下：

可比公司	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
飞科电器	3.60 (年化)	5.42	6.67	5.65
科沃斯		3.92	4.46	3.88
小狗电器			4.95	3.82
漫步者	2.30 (年化)	1.96	2.33	3.06
可比公司平均	2.95 (年化)	3.77	4.60	4.10
公司	3.30 (年化)	4.51	3.77	3.57

存货周转率（年化）=当期营业成本*2/存货平均净额

报告期内，公司 2016 年度及 2017 年度存货周转率低于可比公司平均水平，主要由于公司报告期期初经营规模相对偏小，成本规模低于同行业上市公司，存货周转率低于同行业平均水平。2018 年开始，公司海外共享业务迅速发展，经营规模不断扩大，进入快速成长期，主营业务成本快速增长，使得存货周转率持续上升并超过同行业上市公司平均水平。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于存货及相关事项的说明在所有重大方面与我们在审计公司财务报表过程中所了解到的情况一致。对于公司存货盘点，我们了解到，公司于每月末，定期由专人对存货进行全面盘点，并形成存货盘点报告。对于盘点差异，由专人调查并确定盘点差异原因。盘点差异经管理层批准后进行账务调整。

我们于 2018 年 12 月 29 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 1 月 2 日、2019 年 3 月 5 日、2019 年 3 月 7 日以及 2019 年 7 月 1 日分别选取重要仓库对公司存货盘点进行了监盘。在监盘过程中，我们注意到公司已经暂停了存货的出入库，盘点过程由不同人员进行复盘并确定复盘数量同初盘数量是否一致，盘点过程中对于已经盘点的存货进行标识以防止重复盘点。盘点完成后，公司及时形成盘点报告，并对差

异在确定差异原因的基础上进行账务处理。我们执行了监盘的抽样复盘，抽样复盘的结果均与公司盘点结果一致。

问题五十七：

关于非流动资产。请发行人：（1）说明报告期内固定资产原值先降后增的原因；（2）说明在建工程、无形资产中的土地使用权、其他非流动资产中的预付土地出让金涉及的项目情况和相互关系，说明其他非流动资产的期后转销情况；（3）披露无形资产中非专利技术、商标权、客户关系的具体内容，说明无形资产中软件、非专利技术、商标、客户关系的主要内容、取得方式、原值、摊销方式、累计摊销额，详细说明非专利技术、商标、客户关系是否满足资产确认的条件，说明商标权按 30 年进行摊销的理由和依据，客户关系的具体内容、相关协议是否具有约束力或期限限制，并说明合并赛格威的流失情况，充分说明各项无形资产未发生减值的理由；（4）说明商誉余额变动的原因，说明商誉的计算过程、被合并方净资产识别的具体情况、评估公允性，结合赛格威、坂云智行相关资产或资产组的盈利情况详细分析说明有关商誉无需计提减值的原因及合理性；（5）说明递延所得税资产的计算过程，相关资产确认是否符合谨慎性原则，说明递延所得税资产余额增长较快的原因，说明报告期内未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异情况；同时说明递延所得税负债的计算过程，未将递延所得税资产与递延所得税负债按净额列示的原因。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

（一）说明报告期内固定资产原值先降后增的原因

单位：人民币万元

固定资产原值	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
期初余额	19,119.37	16,671.99	17,123.25	15,283.99
本期购置	929.90	2,034.46	794.08	1,147.21
在建工程转入	209.97	-	-	-
本期处置或报废	-43.05	-203.64	-493.15	-126.86
转入在建工程	-75.54	-	-	-
外币折算影响	20.93	616.57	-752.20	818.92

期末余额	20,161.58	19,119.37	16,671.99	17,123.25
------	-----------	-----------	-----------	-----------

报告期内固定资产原值变动情况请见上表。2017 年末较 2017 年初固定资产原值下降主要是由于 2017 年度外币报表折算导致固定资产原值减少了人民币 752.20 万元以及 2017 年度处置及报废固定资产导致固定资产原值减少了人民币 493.15 万元。外币报表折算影响主要是由于 2017 年人民币对美元汇率持续升值，公司以美元作为记账本位币的海外子公司所持有固定资产在期末进行外币报表折算所导致的。固定资产原值 2018 年末较 2018 年初增加了人民币 2,447.38 万元，主要是 2018 年度发行人购置了固定资产导致固定资产原值增加了人民币 2,034.46 万元以及 2018 年人民币对美元汇率贬值，外币报表折算导致固定资产原值增加了人民币 616.57 万元。固定资产原值 2019 年 6 月 30 日较 2019 年初增加了人民币 1,042.21 万元，主要是 2019 年 1-6 月发行人购置了固定资产导致固定资产原值增加了人民币 929.90 万元。

（二）说明在建工程、无形资产中的土地使用权、其他非流动资产中的预付土地出让金涉及的项目情况和相互关系，说明其他非流动资产的期后转销情况

公司于预付土地出让金或支付土地定金但尚未取得土地使用权文件时将预付金额于其他非流动资产科目核算，待取得土地使用权证书后将预付款转入无形资产核算。于报告期间，记入其他非流动资产的与土地相关预付款以及记入无形资产的土地使用权变动情况如下：

记录于其他非流动资产中的土地出让金及土地保证金：

单位：人民币万元

项目	备注	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
期初余额		6,857.00	-	-	-
本期新增：					
-纳恩博常州项目	注 1	-	3,000.00	-	-

-赛格威常州项目	注 2	-	3,857.00	-	-
-九号科技常州项目	注 3	10,192.74	-	-	-
本期减少:					
-纳恩博常州项目	注 1	(3,000.00)	-	-	-
-赛格威常州项目	注 2	(3,857.00)	-	-	-
期末余额		10,192.74	6,857.00	-	-

记录于无形资产中的土地使用权:

单位: 人民币万元

土地使用权账面原值	备注	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
期初余额		-	-	-	1,561.50
本期增加					
- 赛格威常州项目	注 2	3,859.86	-	-	-
本期处置		-	-	-	-
-纳恩博天津项目	注 4				-1,561.50
期末余额		3,859.86	-	-	-

注 1 - 纳恩博常州项目: 根据纳恩博(北京)与常州国家高新技术产业开发区管理委员会于 2018 年签订的《纳恩博常州项目-投资协议》, 纳恩博(北京)预先支付土地购买保证金人民币 3,000.00 万元, 该笔保证金可在土地竞买时抵扣竞买资金。于 2018 年 12 月 31 日, 纳恩博(北京)预先支付的保证金人民币 3,000.00 万元列示于其他非流动资产。截至 2019 年 6 月 30 日, 由于此块土地流拍, 公司收回该笔保证金。

注 2 - 赛格威常州项目：根据赛格威科技与常州市高新区集体经济组织于 2018 年签订的常州市《武进区农村集体经营性建设用地使用权出让合同》，赛格威科技预先支付土地购买保证金人民币 3,857.00 万元。于 2018 年 12 月 31 日，赛格威科技预先支付的保证金人民币 3,857.00 元列示于其他非流动资产。于 2019 年 1 月 3 日，赛格威科技取得购买土地的不动产权证书（苏（2019）武进区不动产权第 0000576 号），因此将预先支付土地购买保证金重分类为土地使用权，将会计科目自其他非流动资产重分类为无形资产。于 2019 年 6 月 30 日，赛格威科技取得的上述土地使用权原值 3,859.86 万元列示于无形资产。

注 3 - 九号科技常州项目：根据九号科技与常州市自然资源局于 2019 年签署《国有建设用地使用权出让合同》，于 2019 年 5 月九号科技已足额支付转让对价人民币 10,192.74 万元。截至 2019 年 6 月 30 日，相关土地出让事宜仍在办理过程中，因此九号科技将预付的土地出让金人民币 10,192.74 万元列示于其他非流动资产。

注 4 - 纳恩博天津项目：根据纳恩博（天津）与天津武清汽车产业园有限公司于 2014 年签署《纳恩博用地协议》，纳恩博（天津）支付土地购买款人民币 1,500.00 万元以及其相关费用取得了不动产权证书（津（2016）武清区不动产权第 1000644 号），于 2016 年 1 月 1 日，该项土地使用权人民币 1,561.50 万元列示于无形资产。于 2016 年发行人决定在常州投建厂房，因此纳恩博（天津）与天津武清汽车产业园有限公司签署《解除协议书》，协议约定纳恩博（天津）办理完成不动产权证书（津（2016）武清区不动产权第 1000644 号）的注销手续后，天津武清汽车产业园向纳恩博（天津）退还土地购买款及各项费用合计人民币 1,944.44 万元。于 2016 年发行人完成以上解除协议事项。

(三) 披露无形资产中非专利技术、商标权、客户关系的具体内容, 说明无形资产中软件、非专利技术、商标、客户关系的主要内容、取得方式、原值、摊销方式、累计摊销额, 详细说明非专利技术、商标、客户关系是否满足资产确认的条件, 说明商标权按 30 年进行摊销的理由和依据, 客户关系的具体内容、相关协议是否具有约束力或期限限制, 并说明合并赛格威的流失情况, 充分说明各项无形资产未发生减值的理由

1、披露无形资产中非专利技术、商标权、客户关系的具体内容, 说明无形资产中软件、非专利技术、商标、客户关系的主要内容、取得方式、原值、摊销方式、累计摊销额;

单位: 人民币万元

资产名称	主要内容	取得方式	2019年6月30日原值	摊销方式	2019年6月30日累计摊销额
软件	并购: Oracle、ERP 外购: 网康下一代防火墙系统、人力资源管理系统 Vantop V2.0 (PC版)、 ORB-SLAM Monocular、 泛微 OA、V1.0 软件、 altium 软件、solidworks 软件、 衡石智能分析平台、 PLM 软件、ARM 软件软件	外购及并购	6,885.90	直线法 (3-5年)	2,015.93
非专利技术	DEKA 算法自平衡技术和赛格威的其他专有技术	并购赛格威时评估产生	14,004.58	直线法 (6-10年)	7,813.60

商标权	“Segway”的商标和商号	并购赛格威时评估产生	15,811.81	直线法 (30年)	2,240.01
客户关系	赛格威在全球所拥有的经销商资源	并购赛格威时评估产生	2,827.73	直线法 (5-7年)	2,537.97

2、详细说明非专利技术、商标、客户关系是否满足资产确认的条件

根据《企业会计准则第6号——无形资产》、《企业会计准则解释第5号》的规定，无形资产满足“源自合同性权利或其他法定权利，无论这些权利是否可以从企业或其他权利和义务中转移或者分离”，即符合可辨认的标准。中国证监会《2016年上市公司年报会计监管报告》指出，非同一控制企业合并中，购买方应在取得控制权日以公允价值重新确认和计量被购买方所有可辨认资产和负债，包括被购买方财务报表中原未予以确认的资产和负债。

2015年3月，发行人收购赛格威时，聘请安永会计师事务所对赛格威2015年3月31日的可辨认净资产进行辨认及评估，并出具了相应的评估报告，对赛格威的非专利技术、商标权和客户关系等资产进行了辨认及估值，发行人据此确认了“非专利技术”、“商标权”和“客户关系”的无形资产。

(1) 赛格威非专利技术，指 DEKA 算法自平衡技术和赛格威的其他专有技术，为永久排他性授权。发行人预计有关的经济利益很可能流入公司并在并购评估时使用多期超额收益折现法 (Multi-Period Excess Earnings Method, MPEEM) 计量，评估价值为美元 1,700.00 万元，符合资产确认条件；

(2) 赛格威商标，赛格威是一家由美国发明家狄恩·卡门与他的 DEKA 研发公司团队于 1999 年创立，发明设计了赛格威电动平衡车，其商标权在个人移动行业得到了广泛的认可，并截止至并购日已经使用 14 年，预计有关的经济利益很可能流入公司并在并购评估时使用收益法中的节省许可费折现法 (Relief from Royalty Method) 计量，评估价值为美元 2,300.00 万元，符合资产确认条件；

(3) 赛格威客户关系，赛格威的客户关系包括与美国经销商、国际经销商的

关系，预计有关的经济利益很可能流入公司并在并购评估时使用重置成本法（Replacement Cost Method）计量，评估价值为美元 280.00 万元，符合资产确认条件。

3、说明商标权按 30 年进行摊销的理由和依据；

公司拥有赛格威商标的所有权，可无限期使用赛格威的商标。根据企业会计准则对于无形资产后续计量的要求，公司需要首先判断商标的使用寿命是有限或是无限，对于使用寿命有限的无形资产公司于其使用寿命内进行摊销。于确定商标使用寿命时，公司综合考虑了以下因素：（1）商业计划：公司预计会在较长时间内继续使用赛格威商标；（2）产品换代：使用赛格威商标的平衡车产品在目前还是一项较为新兴的产品，处于产品周期的初期，公司预计平衡车产品仍会在较长时间内作为公司的主要产品类型；（3）产品周期：平衡车产品在目前尚没有进入产品的衰退期，仍处于产品增长阶段；（4）商标所有权：公司拥有商标所有权，可以无限制、无限期地使用该商标。基于以上的考虑因素，公司认为虽然可以无限期地使用该商标，但其建立在平衡车产品的产品生命周期上的经济寿命是有限的。公司预计 30 年是这一类产品合理的使用寿命，30 年后此类产品可能将最终被新产品取代，因此公司预计赛格威商标的使用寿命为 30 年，并在 30 年内以直线法进行摊销。

4、客户关系的具体内容、相关协议是否具有约束力或期限限制，并说明合并赛格威的流失情况；

（1）客户关系的具体内容

于购买日，赛格威无形资产中客户关系的具体构成为现时存在的、与赛格威有长期业务关系的客户群。该客户群包括与赛格威签订合同或者以订单形式向赛格威采购产品，同时截至购买日与赛格威有长期、持续采购业务关系的客户。安永会计师事务所采用重置成本法对客户关系的公允价值进行评估并确定于购买日的公允价值为美元 280.00 万元。

（2）相关协议是否具有约束力或期限限制

于购买日，上述客户群中部分是签署了有约束力协议的客户，部分是未签署有

约束力协议的客户，因此安永会计师事务所采用重置成本法对客户关系进行公允价值评估时，以赛格威管理层提供的评估日客户数量为基础，预估重新获得该客户群的成本，包括客户沟通成本、合同准备成本、产品培训成本、差旅费、展厅成本等。

(3) 说明合并赛格威的流失情况

项目	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日	收购日
客户数量	61	62	72	89	153
占初始数量比重%	40%	41%	47%	58%	100%

5、充分说明各项无形资产未发生减值的理由；

根据《企业会计准则第8号——资产减值》第五条：存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

(1) 资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；

(2) 企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；

(3) 市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；

(4) 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；

(5) 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；

(6) 企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；

(7) 其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

根据《企业会计准则》的规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值迹象。资产存在减值迹象的，应当进行减值测试，估计资产的可收回金额。

(1) 非专利技术未发生减值的理由

公司对计入无形资产的专利技术减值迹象确定标准包括：企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；专利技术失效或被宣告无效；专利技术在公司开展业务和日常生产中不再使用；专利技术对应特定的产品发生重大不利变化等。公司的非专利技术为并购赛格威时取得的 DEKA 自平衡技术，报告期间该技术一直使用于公司产品的生产与制造中，且赛格威的利润自 2016 年至 2019 年都呈增长趋势，故无需进行减值测试。

(2) 商标权未发生减值的理由

公司对计入无形资产的商标权是否存在减值迹象的确定标准包括：该项商标权的使用情况，该商标所销售商品所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对该项商标产生不利影响；特殊事项，例如产品安全、用户口碑等可能说明该项商标价值受损；以及其他商标权的减值迹象。公司于申报期间未发现任何上述减值迹象，因此上述商标权未发生减值。

(3) 客户关系未发生减值的理由

截至 2019 年 6 月 30 日，根据购买日后公司各年实际与该客户群签订销售合同或订单的情况，其中于购买日至 2019 年 6 月 30 日连续与公司发生交易的客户数量占于购买日被定义为客户关系范围内客户总数的比例为 40%，并购时客户清单中客户的流失率低于该项无形资产的摊销率。此外，公司自 2016 年至 2019 年 1-6 月期间的扣非后利润逐年增长，因此该客户关系于 2019 年 6 月 30 日不存在减值迹象，故无需进行减值测试。

(四) 说明商誉余额变动的原因，说明商誉的计算过程、被合并方净资产识别的具体情况、评估公允性，结合赛格威、坂云智行相关资产或资产组的盈利情况详细分析说明有关商誉无需计提减值的原因及合理性

1、商誉余额变动的原因：

商誉在报告期的变动情况，如下：

单位：人民币万元

项目	2019年 6月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
1.赛格威商誉原币金额 (美元万元)	1,898.23	1,898.23	1,898.23	1,898.23
赛格威商誉人民币金额 (人民币万元)	13,112.04	13,094.95	12,470.43	13,168.02
2.坂云智行商誉(人民币 万元)	56.67	56.67	56.67	-
商誉合计(人民币万 元)	13,168.71	13,151.62	12,527.10	13,168.02

如上表所示，于报告期内，公司除在 2017 因收购坂云智行并确认商誉人民币 56.67 万元，没有其他商誉变动。报告期内，人民币商誉余额变动的原因主要是公司收购赛格威所产生的商誉以美元确认，并于各资产负债表日折算成人民币金额列报，因此造成人民币列报余额变动。

2、商誉的计算过程：

商誉计算过程如下：

收购日被收购单位公允价值	赛格威	坂云智行
	(美元万元)	(人民币万元)
收购对价	6,100.00	349.52
减：取得的可辨认净资产公允价值份额		
货币资金	126.60	3.17
应收账款	284.60	-

存货	1,163.70	-
预付款项	156.20	1.98
其他应收款	716.13	19.70
固定资产	880.30	-
在建工程	20.00	-
无形资产	4,320.80	268.00
其中：商标权	2,300.00	-
非专利技术	1,700.00	-
软件	40.80	268.00
客户关系	280.00	-
递延所得税资产	55.70	-
应付账款	-598.40	-
预收款项	-35.50	-
其他应付款	-328.10	-
其他流动负债	-30.70	-
长期应付款	-1,000.00	-
递延所得税负债	-1,529.56	-
可辨认净资产公允价值合计：	4,201.77	292.85
商誉	1,898.23	56.67

3、被合并方净资产的识别情况、评估公允性

公司聘请专业、具有相关资质的第三方评估公司对被合并方购买日的资产、负债进行评估。赛格威购买日相关资产、负债经安永会计师事务所进行评估，并于2016年5月11日出具评估报告。坂云智行购买日相关资产、负债经独立第三方估值机构进行估值，并于2019年3月31日出具估值咨询报告。于并购日，按照被并购公司可辨认净资产的公允价值入账。

于合并日，被合并方净资产的识别情况如下：

单位：美元万元

项目	赛格威	
	购买日公允价值	购买日账面价值
资产：		
货币资金	126.60	126.60
应收账款	284.60	284.60

存货	1,163.70	735.80
预付款项	156.20	156.20
其他应收款	716.13	716.13
固定资产	880.30	384.10
在建工程	20.00	20.00
无形资产	4,320.80	318.30
其中：商标权	2,300.00	106.46
非专利技术	1,700.00	162.67
软件	40.80	36.20
客户关系	280.00	12.97
递延所得税资产	55.70	55.70
资产合计	7,724.03	2,797.43
负债：		
应付账款	-598.40	-598.40
预收款项	-35.50	-35.50
其他应付款	-328.10	-328.10
其他流动负债	-30.70	-30.70
长期应付款	-1,000.00	-1,000.00
其他非流动负债	-	-175.90
递延所得税负债	-1,529.56	-
负债合计	-3,522.26	-2,168.60
净资产	4,201.77	628.83

单位：人民币万元

项目	坂云智行	
	购买日公允价值	购买日账面价值
资产：		
货币资金	3.17	3.17
预付款项	1.98	1.98
其他应收款	19.70	19.70
流动资产	24.85	24.85
无形资产	268.00	-
资产合计	292.85	24.85
负债合计	-	-
净资产	292.85	24.85

4、结合赛格威、坂云智行相关资产或资产组的盈利情况详细分析说明有关商誉无需计提减值的原因及合理性：

(1) 赛格威商誉减值测试以及当期扣非后利润和经营活动现金流情况如下：

单位：美元万元

项目	2019年6月30日 /2019年1-6月	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度	2016年12月31日 /2016年度
商誉账面价值 ①	1,898.23	1,898.23	1,898.23	1,898.23
不包含商誉的 资产组账面价值②	29,315.80	25,466.44	18,185.54	8,356.50
资产组可收回 金额③	172,392.19	150,312.62	73,903.14	39,213.14
差额③-②-①	141,178.16	122,947.95	53,819.37	28,958.41
结论	未减值	未减值	未减值	未减值
资产组净利润 (扣非后)	3,078.29	7,924.74	-942.81	640.07
资产组经营活 动现金流	3,712.16	5,487.34	2,103.95	-650.69

商誉减值复核情况是依据独立第三方估值机构出具的估值咨询报告。发行人的可收回金额依据其预计未来现金流量现值确定，而预计未来现金流量现值的确定是根据发行人管理层批准的未来5年财务预算确定。其中，2019年6月30日采用13.00%的折现率，2018年12月31日采用13.00%的折现率，2017年12月31日采用15.00%的折现率及2016年12月31日采用17.50%的折现率，超过5年的现金流量按照递增3.00%的永续增长率为基础计算。该递增的增长率基于相关行业的长期平均增长率确定，并且不超过该行业的长期平均增长率。在预计未来现金流量时使用的其他关键假设还有：基于过去的业绩和管理层对市场发展的预期估计预计销售和毛利。管理层认为上述假设发生的合理变化均不会导致本集团的账面价值合计超过其可收回金额。

根据上表，于报告期内各期间减值测试的结果显示赛格威商誉没有发生减值。于报告期内各期间，资产组的扣非后净利润除2017年出现亏损外，其他期间均为

盈利，经营活动现金流除 2016 年为净流出外，其他期间均为净流入，且增长较快，相关资产组的盈利能力以及经营活动现金流情况亦表明相关商誉无需计提减值是合理的。

（2）坂云智行商誉减值测试：

坂云智行商誉金额较小，占合并商誉的比例不到 1%，出于重要性和成本效益的原则，发行人未聘请第三方评估机构进行减值测试，发行人管理层于各资产负债表日将坂云智行的商誉分配至国内资产组进行减值测试。国内资产组的可收回金额依据其预计未来现金流量现值确定，而预计未来现金流量现值的确定是根据公司管理层批准的未来 5 年财务预算确定。其中，2019 年 6 月 30 日采用 13.00% 的折现率，2018 年 12 月 31 日采用 13.00% 的折现率及 2017 年 12 月 31 日采用 15.00% 的折现率，超过 5 年的现金流量按照递增 3.00% 的永续增长率为基础计算。该递增的增长率基于相关行业的长期平均增长率确定，并且不超过该行业的长期平均增长率。在预计未来现金流量时使用的其他关键假设还有：基于过去的业绩和管理层对市场发展的预期估计预计销售和毛利。管理层认为上述假设发生的合理变化均不会导致本集团的账面价值合计超过其可收回金额。

于报告期内各期间减值测试的结果显示坂云智行商誉没有发生减值。于报告期内各期间，资产组的扣非后净利润除 2017 年出现亏损外，其他期间均为盈利，经营活动现金流均为净流入，且增长较快，因此商誉未发生减值的结论同相关资产组的盈利能力以及经营活动现金流情况一致，相关商誉无需计提减值是合理的。

（五）说明递延所得税资产的计算过程，相关资产确认是否符合谨慎性原则，说明递延所得税资产余额增长较快的原因，说明报告期内未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异情况；同时说明递延所得税负债的计算过程，未将递延所得税资产与递延所得税负债按净额列示的原因

1、递延所得税资产的计算过程

报告期各期末递延所得税资产计算过程：

递延所得税资产=（可抵扣暂时性差异+可抵扣亏损）（仅包括预计未来将有足

够应纳税所得的子公司)*预计转回期间的适用所得税税率

单位：人民币万元

项目	2019年6月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	暂时性差异	递延所得税资产	暂时性差异	递延所得税资产	暂时性差异	递延所得税资产	暂时性差异	递延所得税资产
预计负债	2,711.04	677.76	990.94	247.74	393.33	98.33	113.05	28.26
存货跌价准备	1,235.32	308.83	434.32	108.58	43.64	10.91	-	-
递延收益	936.08	234.02	381.08	95.27	497.02	124.26	99.64	24.91
应收款项信用损失/坏账准备	146.22	36.56	3,362.97	840.74	-	-	-	-
可抵扣亏损	140.07	35.02	-	-	-	-	-	-
内部交易未实现利润	1,429.90	357.48	-	-	-	-	-	-
合计	6,598.63	1,649.66	5,169.31	1,292.33	933.99	233.50	212.69	53.17

2、相关资产确认是否符合谨慎性原则

公司确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异主要为预计负债、存货跌价准备、递延收益、应收账款信用损失/坏账准备、可抵扣亏损以及内部交易未实现利润。是否确认递延所得税资产取决于公司管理层关于公司各主体是否在未来有足够的应纳税所得用来抵扣可抵扣暂时性差异及可抵扣亏损。于做出此项判断时公司综合考虑各主体的盈利情况、未来业务规划、未来盈利预测以及盈利预测实现的可能性。通常在各主体没有盈利历史的情况下，管理层预计未来各主体将没有足够的应纳税所得用来抵扣可抵扣暂时性差异及可抵扣亏损，不确认递延所得税资产，管理层关于递延所得税资产的确认较为谨慎。报告期各期末，公司以各主体在未来期间很可能取得用以抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，并按各主体未来适用的税率计算确认对应的递延所得税资产。

3、说明递延所得税资产余额增长较快的原因

于报告期内，随着公司业务的发展，集团内各主体逐步开始盈利。通常公司于主体盈利后根据其未来期间很可能取得用以抵减可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认对应的递延所得税资产。因此递延所得税资产余额增长主要是由于实体盈利能力变化导致的。

4、说明报告期内未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异情况

(1) 未确认递延所得税资产明细包括：

单位：人民币万元

项目	2019年 6月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
信用损失准备/坏账准备	2,889.98	863.72	688.65	876.19
预计负债	68.75	603.79	351.22	37.62
存货跌价准备	-	1,079.52	490.53	1,833.81
递延收益	-	255.00	255.00	527.49
广告费和业务宣传费	16.20	10.15	54.26	-
合计	2,974.93	2,812.18	1,839.66	3,275.11

报告期内未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异主要为信用损失准备/坏账准备、预计负债、存货跌价准备、递延收益等。发行人综合考虑各子公司的盈利历史、未来业务规划、未来盈利预测以及盈利预测实现的可能性，通常在公司没有盈利历史的情况下，发行人预计未来子公司将没有足够的应纳税所得以转回递延所得税资产，不确认递延所得税资产。

5、说明递延所得税负债的计算过程

报告期各期末递延所得税负债计算过程：

递延所得税负债=应纳税暂时性差异*预计转回期间的适用所得税税率

单位：人民币万元

项目	2019年6月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	暂时性差异	递延所得税负债	暂时性差异	递延所得税负债	暂时性差异	递延所得税负债	暂时性差异	递延所得税负债
非同一控制下企业合并资产评估增值	20,346.08	4,280.72	21,642.20	4,553.44	22,918.99	7,770.75	26,551.67	9,027.57
固定资产加速折旧	251.94	62.98	-	-	-	-	-	-
合计	20,598.02	4,343.70	21,642.20	4,553.44	22,918.99	7,770.75	26,551.67	9,027.57

发行人确认的递延所得税负债分别为非同一控制下企业合并资产评估增值部分和固定资产加速折旧。发行人分别于2015年以及2017年收购了赛格威及坂云智行，评估的固定资产和无形资产增值部分产生了应纳税暂时性差异，发行人以预计相关暂时性差异转回年度适用的所得税税率确认相应的递延所得税负债。

根据《中华人民共和国企业所得税法》及其实施条例、《财政部、税务总局关于设备、器具扣除有关企业所得税政策的通知》（财税〔2018〕54号）规定，企业在2018年1月1日至2020年12月31日期间新购进的设备、器具，单位价值不超过500万元的，允许一次性计入当期成本费用在计算应纳税所得额时扣除，不再分年度计算折旧。发行人部分子公司将符合上述条件的固定资产一次性计入当期成本费用，产生应纳税暂时性差异，发行人以预计相关暂时性差异转回年度适用的所得税税率确认相应的递延所得税负债。

6、说明未将递延所得税资产与递延所得税负债按净额列示的原因

当拥有以净额结算的法定权利，且意图以净额结算或取得资产、清偿负债同时进行，发行人当期所得税资产及当期所得税负债以抵销后的净额列报。

当拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利，且递延所得税资产及递延所得税是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得税相关或者是对不同的纳税主体相关，但在未来每一具有重要性的递延所得税资产及负债转回的期间内，涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债或是同时取得资

产、清偿负债时，发行人递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列报。

发行人已在各子公司层面对递延所得税资产和递延所得税负债按净额列示。在合并财务报表层面，因不具有以净额结算的法定权利未将不同纳税主体的递延所得税资产和递延所得税负债予以抵销。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于固定资产、无形资产、商誉、递延所得税以及相关事项的说明在所有重大方面与我们在审计公司财务报表过程中所了解到的情况一致。

问题五十八：

关于应付账款和预付款项。请发行人：（1）披露公司与主要供应商在信用期、付款方式上的约定；（2）说明公司各期应付账款前五名情况，向各期前五大供应商的应付账款余额情况，说明公司 2018 年末和 2019 年 6 月 30 日应付账款余额显著增长的原因，有关供应商同意向发行人增加赊销金额的原因及合理性；（3）结合信用期约定和应付账款账龄说明是否存在拖延供应商货款的情形；（4）说明公司采取预付款项采购的主要材料类别和供应商情况，说明报告期内各期预付款项占付款金额的比例，报告期内主要付款方式是否发生变化。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

（一）公司与报告期内主要原材料供应商以及主要代工厂欣旺达在信用期、付款方式上的约定

序号	供应商名称	信用期	付款方式约定	付款形式
1	欣旺达电子股份有限公司	整车 75 天	收到发票后 75 天内支付	银行转账
		原料 60 天	收到发票后 60 天内支付	
2	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	90 天	收到货物后 90 天内支付	银行转账
3	惠州亿纬锂能股份有限公司	30 天	收到发票后 30 天内支付	银行转账
4	台州市金宇机电有限公司	60 天	收到发票后 30 天内支付	银行转账
5	福建飞毛腿动力科技有限公司	60 天	收到发票后 60 天内支付	银行转账
6	苏州路之遥科技股份有限公司	60 天	收到发票后 60 天内支付	银行转账
7	台州市金宇机电有限公司	60 天	收到发票后 60 天内支付	银行转账
8	武汉力源信息技术股份有限公司	60 天	收到发票后 60 天内支付	银行转账
9	常州市吉庆机电有限公司	30 天	收到发票后 30 天内支付	银行转账
10	无锡市星伟车辆配件有限公司	30 天	收到发票后 30 天内支付	银行转账
11	飞毛腿电池有限公司	60 天	收到发票后 60 天内支付	银行转账

(二) 说明公司各期应付账款前五名情况，向各期前五大供应商的应付账款余额情况，说明公司 2018 年末和 2019 年 6 月 30 日应付账款余额显著增长的原因，有关供应商同意向发行人增加赊销金额的原因及合理性

报告期各期末，公司应付账款余额中排名前五的供应商情况如下：

单位：人民币万元

序号	供应商名称	期末余额	占应付账款余额的比例
2019 年 6 月 30 日			
1	欣旺达电子股份有限公司	20,936.06	20.43%
2	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	7,585.89	7.40%
3	惠州亿纬锂能股份有限公司	6,677.04	6.52%
4	福建飞毛腿动力科技有限公司	3,816.74	3.72%
5	昆山富士锦电子有限公司	3,333.65	3.25%
合计		42,349.39	41.32%
2018 年 12 月 31 日			
1	欣旺达电子股份有限公司	35,722.13	28.75%
2	惠州亿纬锂能股份有限公司	11,825.16	9.52%
3	福建飞毛腿动力科技有限公司	7,350.64	5.92%
4	武汉力源信息技术股份有限公司	4,476.79	3.60%
5	江苏新伟动力科技有限公司	4,236.01	3.41%
合计		63,610.73	51.19%
2017 年 12 月 31 日			
1	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	3,125.80	11.38%
2	福建飞毛腿动力科技有限公司	1,619.59	5.89%
3	天通精电新科技有限公司	1,471.99	5.36%
4	博世（宁波）轻型电动车电机有限公司	1,144.59	4.17%
5	明达铝业科技（太仓）有限公司	972.42	3.54%
合计		8,334.38	30.33%
2016 年 12 月 31 日			
1	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	1,830.99	15.74%

序号	供应商名称	期末余额	占应付账款余额的比例
2	建德市五星车业有限公司	414.32	3.56%
3	无锡市星伟车辆配件有限公司	371.66	3.19%
4	大澳电器（江苏）有限公司	329.28	2.83%
5	深圳市高思源科技有限公司	321.50	2.76%
合计		3,267.75	28.09%

公司 2018 年末和 2019 年 6 月 30 日应付账款余额显著增长的主要原因系公司 2018 年和 2019 年 1-6 月销售规模同比增长较快，导致采购规模同步上升，故期末应付账款余额大幅上升。

报告期内，有关供应商同意向发行人增加赊销金额主要原因为公司自身实力较强，报告期不存在拖延供应商货款的情形，供应商对公司信任度较高，同时，公司主要供应商多为上市公司或知名企业，规模较大，具备向公司增加赊销金额的能力。

（三）结合信用期约定和应付账款账龄说明是否存在拖延供应商货款的情形

报告期内，应付账款账龄情况如下：

单位：人民币万元、%

项目	2019 年 6 月末		2018 年末		2017 年末		2016 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内（含 1 年）	101,589.28	99.13	123,700.72	99.55	27,441.68	99.86	11,604.24	99.75
1-2 年（含 2 年）	619.51	0.60	269.31	0.22	10.52	0.04	28.99	0.25
2-3 年（含 3 年）	258.53	0.25	282.77	0.23	27.15	0.10	-	-
3 年以上	16.28	0.02	9.89	0.01	-	-	-	-
合计	102,483.59	100.00	124,262.70	100.00	27,479.36	100.00	11,633.23	100.00

报告期内各期末，公司 1 年以内（含一年）的应付账款占当期期末应付账款总额的比例分别为 99.75%、99.86%、99.55% 和 99.13%，公司应付账款账龄主要集中在 1 年以内（含 1 年），其中超过 1 年的应付账款主要为货款的质保尾款。

综上，公司与主要供应商的货款均根据信用期约定按时结算，应付账款的账龄合理，公司不存在拖延供应商款项的情形。

（四）说明公司采取预付款项采购的主要材料类别和供应商情况，说明报告期内各期预付款项占付款金额的比例，报告期内主要付款方式是否发生变化

报告期内，公司采取预付款项采购的主要材料类别和供应商情况如下：

单位：人民币万元

供应商名称	主要材料类别	供应商情况	采购金额			
			2019年 1-6月	2018年	2017年	2016年
ArthurJ.Gallagher&Co	保险费	一家总部位于美国 保险经纪公司	508.54	-	-	-
国际商业机器（中国）有限公司	信息咨询系统	一家注册地位于上海 的咨询公司	162.50	-	-	-
上海博众汽油机有限公司	仪器设备	一家隶属于上海汽车 工业（集团）总公司的通用设备 制造业公司	299.29	-	-	-
北京东升博展科技发展有限公司	房租及物业费	一家园区开发公司	335.93	485.56	296.72	264.34
天津市天波科达科技有限公司	仪器设备	一家注册地位于天津的 成套自动化装备供应商	84.00	84.00	-	-
深圳欧米智能科技有限公司	仪器设备	一家专注于自行车智能 控制系统、电助力车智能控制系 统的研发、生产、销售和行业解 决方案的专业提供商	48.27	135.53	-	-
比亚迪股份有限公司	原材料、整车	一家拥有IT，汽车及新 能源三大产业群的高新技术民 营企业	0.72	25.22	-	-
大联大商贸有限公司	原材料、整车	一家注册地位于上海 的装卸搬运和仓储业公司	0.21	2,439.27	-	-
昆山华夏儿童用品有限公司	原材料	一家专业生产儿童自行 车,儿童三轮车等多种儿童用品 系列产品的企业	-	412.78	-	-
世同金属（昆山）有限公司	原材料	一家专业生产自行车、 轮椅等运动器材和医疗器械等 产品	-	136.05	-	-

瑞再企商保险有限公司	保险费	一家世界上最大的、最多元化的再保险公司之一	-	441.87	127.89	-
乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	原材料	一家由韩国 LG 集团于 2003 年 7 月 14 日，在中国投资兴建的大型企业	-	3,206.06	358.23	-
世平国际（香港）有限公司	原材料	一家以其他半导体、电子元器件、芯片、集成电路、IC 为主的企业	-	-	16.41	-
海克斯康测量技术（青岛）有限公司	仪器设备	一家技术先进、实力超强的坐标测量机制造企业	-	33.41	69.62	-
中国人民财产保险股份有限公司	保险费	一家国内历史悠久、业务规模大、综合实力强的大型国有财产保险公司	-	-	0.02	114.63
中国电子国际展览广告有限责任公司	会展费	一家主营境内外展览、策划设计、广告等业务的公司	42.07	62.38	50.39	50.81

报告期各期，预付款项占付款金额的比例如下：

单位：人民币万元

类别	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
预付款项借方发生额	11,482.71	22,893.98	10,537.51	6,586.75
总付款金额	206,834.96	290,663.41	97,989.19	85,680.58
预付款项占比	5.55%	7.88%	10.75%	7.69%

注：总付款金额为报告期各期“购买商品、接受劳务支付的现金”。

报告期内，公司采用预付款项采购的主要系原材料、房租及物业费等。报告期内预付款项占总付款金额的比例较小，主要的采购付款方式未发生变化。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于供应商及相关问题的说明在所有重大方面与我们在审计公司财务报表过程中所了解到的情况一致。

问题五十九：

关于预计负债。请发行人：（1）说明预计负债的具体内容，说明维保费和赔偿款的计提依据；（2）说明公司是否就报告期内发生的诉讼、纠纷计提预计负债，计提金额是否充足。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

公司于报告各期期末确认预计负债具体金额如下：

单位：人民币万元

项目	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
预计维保费	2,711.04	1,594.74	744.54	150.66
预计赔偿款	68.75	-	-	-
合计	2,779.79	1,594.74	744.54	150.66

预计维保费：

公司所销售的部分产品有质量保证的条款，因此于各期期末公司管理层根据最佳估计对已经销售且尚在保修期内的产品计提维保费用。预计维保费反应了企业在现有保修条款下尚处于保修期内的已销售产品于各期期末预计将会在未来期间发生的保修费用。预计维保费是根据企业销量、单位返修成本及历史返修率进行计算。其中，销量为实际销售数量；单位返修成本为实际售后材料成本、物流成本、人工成本的合计除以实际返修台数计算得出；历史返修率为历史各期返修台数占销售数量百分比的平均数。

预计赔偿款：

公司于各期期末对有可能发生赔偿的诉讼事项根据管理层就赔偿金额的最佳估计确认预计负债。于2019年6月30日，公司管理层估计在一起涉及因使用公司平衡车产品而造成的人身伤害诉讼中公司很可能需要进行赔付，赔付金额的最佳估计数为人民币68.75万元，因此计提了预计负债。在做出此项估计时，公司管理层参考了案件律师的法律意见，并充分考虑了全部已知相关事实。

除以上事项外，公司没有其他需要计提预计负债的事项。公司就报告期内发生的经济利益很可能流出企业且金额可以估计的诉讼、纠纷已计提预计负债，金额充足。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于预计负债、诉讼等相关问题的说明在所有重大方面与我们在审计公司财务报表过程中了解到的情况一致。

问题六十：

关于现金流量表。

请发行人详细说明公司各期净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因，说明剔除公允价值变动损失后两者的差异主要原因。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

（一）公司各期净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因

公司各期净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大的主要原因是优先股及可转换债券公允价值的变动。公司发行的可转换可赎回优先股以及可转换公司债券均为以公允价值计量的金融负债，其公允价值变动计入当期损益。该公允价值变动损失于其确认期间并不会产生实际的现金流出，因此导致公司各期净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大（如下表）。

（二）剔除公允价值变动损失后两者的差异主要原因

剔除公允价值变动损失后，报告期内发行人净利润与经营活动产生的现金流量净额明细归类如下：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
净利润	-35,899.99	-179,927.81	-62,726.81	-15,760.42
减：公允价值变动损失	59,618.89	235,279.23	58,873.05	21,158.34
剔除公允价值变动损失后的净利润	23,718.90	55,351.42	-3,853.76	5,397.93
经营活动产生的现金流量净额	25,519.96	37,660.68	13,747.64	-4,513.85
差异	1,801.06	-17,690.74	17,601.40	-9,911.78
其中：				
- 非付现项目（注1）	9,430.86	10,464.71	5,546.82	6,422.81
- 经营性应收应付项目及存货的变动（注2）	-8,081.55	-24,042.35	11,557.92	-15,669.45
- 非经营性项目现金流（注3）	1,018.82	653.52	1,384.70	330.23
- 其他（注4）	-567.07	-4,766.62	-888.04	-995.37
合计	1,801.06	-17,690.74	17,601.40	-9,911.78

注 1：非付现项目包括资产减值准备、信用减值损失、固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销、股份支付费用。非付现项目为无实际现金流出的成本和费用，因此导致经营活动产生的现金流量净额大于净利润金额。

注 2：经营性应收应付项目及存货的变动包括经营性应收和应付项目的变动、存货净额的变动。经营性应收应付项目及存货的变动不影响净利润，但影响经营活动产生的现金流量，因此导致经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异。

注 3：非经营性项目现金流包括财务费用、投资收益、处置固定资产、无形资产和其他长期资产的收益。非经营性项目现金流为投资活动和筹资活动现金流，因此导致经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异。

注 4：其他包括递延所得税资产和负债的净额变动。递延所得税资产和负债的净额变动为非付现项目。

1、2019 年 1-6 月差异分析

（1）非付现项目

2019 年 1-6 月净利润中非现流明细金额为 9,430.86 万元，其中长期资产折旧及摊销 2,120.43 万元，发行人计提原材料、库存商品等存货的跌价准备 540.17 万元，长期待摊费用摊销 292.03 万元，股份支付费用为 3,154.24 万元，转回信用减值损失 1,190.48 万元。另由于与 Bird 就已发出到达美国海关的货物归属权存在争议，Bird 拒收相关存货后存货滞留海关，发行人单独对相关存货全额计提存货跌价准备 4,514.48 万元。

（2）经营性应收应付项目及存货的变动

2019 年 1-6 月期间经营活动产生的现金流量净额中经营性应收应付项目，及存货的变动金额为-8,081.55 万元，其中存货减少 7,571.72 万元，经营性应收项目减少 23,217.12 万元，经营性应付项目减少 38,870.39 万元。发行人销售规模持续扩大，受“618 购物节”的影响，销量增加，库存商品减少导致存货减少。经营性应付项目（预收款项）减少 9,258.56 万元，收到国家税务总局常州武进高新技术产业开发区税务局的补贴出口退税款导致经营性应收项目减少 2,619.31 万元，收回海关保证金

导致经营性应收项目减少 2,474.91 万元。支付代工厂应付加工费导致经营性应付项目减少 1.48 亿元，公司本期完成所得税汇算清缴后支付所得税费用导致经营性应付项目减少 8,791.84 万元。

（3）非经营性项目现金流

2019 年 1-6 月净利润中非经营性现金流金额为 1,018.82 万元，主要是借款利息支出 1,091.07 万元。

（4）其他

2019 年 1-6 月导致经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异的其他变动金额为-567.07 万元，主要是因内部交易未实现利润上升，导致递延所得税资产增加 357.48 万元，因非同一控制下企业合并资产评估增值部分的折旧与摊销，导致递延所得税负债减少 272.72 万元。递延所得税资产和负债净额的增加导致递延所得税费用减少。

2、2018 年度差异分析

（1）非付现项目

2018 年度净利润非付现项目金额为 10,464.71 万元，其中发行人因与客户 Bird 就已发出货物归属权存在争议，对应收 Bird 货款单独计提坏账准备 3,362.87 万元，计提其他坏账准备 175.16 万元，长期资产折旧及摊销 3,819.96 万元，计提原材料、库存商品等存货的跌价准备 1,858.18 万元，股份支付费用 816.69 万元，长期待摊费用摊销 431.84 万元。

（2）经营性应收应付项目及存货的变动

2018 年度经营活动产生的现金流量净额中经营性应收应付项目，及存货的变动金额为-24,042.35 万元，其中存货增加 67,238.73 万元，经营性应收项目增加 91,343.70 万元，经营性应付项目增加 134,540.08 万元。

（3）非经营性项目现金流

2018 年度净利润中非经营性现金流金额为 653.52 万元，主要是借款利息支出

1,269.21 万元，发行人投资多笔短期理财获得投资收益 641.78 万元。借款利息支出在筹资活动进行核算，因此导致经营活动产生的现金流量净额大于净利润金额。

（4）其他

2018 年度导致经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异的其他变动主要是递延所得税资产和负债净额的增加 4,766.62 万元。递延所得税资产和负债净额变动主要包括非同一控制下企业合并资产评估增值部分的折旧与摊销以及赛格威适用的美国名义联邦企业税率自 2018 年 1 月 1 日起由 34% 降为 21%，共同导致递延所得税负债减少 3,217.31 万元。预计负债增加，使递延所得税资产增加 149.40 万元，因存货跌价准备增加，使递延所得税增加 97.67 万元。

3、2017 年度差异分析

（1）非付现项目

2017 年度净利润中非付现项目金额为 5,546.82 万元，主要是长期资产折旧及摊销 3,886.88 万元，计提原材料、库存商品等存货的跌价准备 1,241.48 万元，长期待摊费用摊销 366.49 万元，股份支付费用 239.51 万元，转回坏账准备 187.54 万元。

（2）经营性应收应付项目及存货的变动

2017 年度经营活动产生的现金流量净额中经营性应收应付项目，及存货的变动金额为 11,557.92 万元，其中存货增加 10,806.54 万元，经营性应收项目减少 7,915.10 万元，经营性应付项目增加 14,449.36 万元。由于发行人产品销售规模持续扩大，所以存货、经营性应收和应付项目均显著增加。

（3）非经营性现金流

2017 年度净利润中非经营性现金流金额为 1,384.70 万元，主要是借款利息支出 1424.40 万元。

（4）其他

2017 年度导致经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异的其他变动主要是递延所得税资产和负债净额的增加 888.04 万元。递延所得税资产和负债净额变

动主要包括非同一控制下企业合并资产评估增值部分的折旧与摊销，使递延所得税负债减少 1,256.82 万元，因预计负债增加，递延所得税资产增加 70.07 万元，因递延收益增加，递延所得税增加 99.35 万元。

2、2016 年度差异分析:

(1) 非付现项目

2016 年度净利润中非付现项目金额为 6,422.81 万元，主要是长期资产折旧及摊销 4,187.79 万元，计提坏账准备 876.20 万元，计提原材料、库存商品等存货的跌价准备 720.19 万元，长期待摊费用摊销 433.84 万元，股份支付费用 204.79 万元。

(2) 经营性应收应付项目及存货的变动

2016 年度经营活动产生的现金流量净额中经营性应收应付项目及存货的变动金额为-15,669.45 万元，其中存货增加 8,793.30 万元，经营性应收项目增加 8,328.12 万元，经营性应付项目增加 1,451.97 万元。

(3) 非经营性现金流

2016 年度净利润中非经营性现金流金额为 330.23 万元，主要是借款利息支出 645.65 万元。

(4) 其他

2016 年度导致经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异的其他变动主要是由于递延所得税资产和负债净额的增加 995.37 万元，出售土地使用权的收益 321.52 万元。递延所得税资产和负债净额变动主要包括非同一控制下企业合并资产评估增值部分的折旧与摊销，使递延所得税负债减少 942.20 万元，因预计负债增加，使递延所得税资产增加 28.26 万元，因递延收益增加，递延所得税增加 24.91 万元。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于报告期净利润与经营活动产生的现金流量净额差异的说明与我们在审计公司财务报表过程中了解到的情况一致。

问题六十一：

申报材料显示，发行人申报报表与原始报表在 2016 年、2017 年有较多差异，差异金额较大。

请发行人：（1）说明主要差异的产生原因，说明是否存在会计核算不规范的情形，说明相关整改情况；（2）对于涉及收入确认的调整，说明公司在申报报表中收入金额的调整依据。

请保荐机构和申报会计师对以上事项核查并发表意见。

一、公司说明

（一）说明主要差异的产生原因，说明是否存在会计核算不规范的情形，说明相关整改情况

发行人申报报表与原始报表在 2016 年、2017 年有较多差异，差异金额较大，其中主要包括：1、优先股、可转换公司债券分类及公允价值变动损益调整；2、收入跨期或期后价格调整；以及 3、重分类调整，具体如下：

1、公司于申报报表期间及以前年度向投资人发行可转换可赎回优先股，此类融资根据企业会计准则被认定为以公允价值计量的金融负债。于原始报表报出时，公司管理层将其作为权益工具入账。申报报表对此做出更正，并聘请专业评估机构对金融负债的公允价值进行评估。评估结果显示，优先股及可转换公司债券于报告期间有较大的公允价值变动，申报财务报表因此进行了相应的调整。与此相关的调整 2017 年及 2016 年的影响金额分别为 58,873.05 万元和 21,158.34 万元。

2、公司于编制申报财务报表时重新对收入确认时点进行了梳理，并对部分合同条款为客户签收后风险报酬转移的收入确认时点进行了调整。此类调整合计金额不重大。

3、其他调整还包括资产负债表及损益表科目的重分类调整，此类调整仅影响科目间列报金额，并不影响相关项目的计量，对财务报表整体影响较小。

根据以上分析，虽然公司于 2016 年度及 2017 年度申报报表与原始报表存在较多差异，但主要是优先股及可转换公司债公允价值的调整导致。其他调整虽存在个别会计核算不规范的事项，但影响金额不重大，且均已在申报报表中进行了调整。

（二）对于涉及收入确认的调整，说明公司在申报报表中收入金额的调整依据

收入金额调整依据为销售合同约定的交货条款以及支持性单据或公司的合理判断，具体为：

对于通过境内关联方或第三方经销商渠道销售，本集团按照与相关方签订的合同，将货物交付经销商，完成验收时确认。此类销售通常按照物流签收单的签收日期确认；

对于海外分销业务，本集团主要基于 FOB（装运港船上交货）、FCA（货交承运人）或 EXW（工厂交货）条款确认收入。FOB 以及 FCA 销售通常按照海运提单的签发日期确认收入；

对于通过自营渠道销售商品，本集团于终端消费者确认签收货物时确认收入。

对于小额零星国内销售，管理层估计货物通常能在发出 10 日内被签收，因此估计发货 10 日后确认收入。

二、申报会计师说明

我们认为，公司上述关于申报报表与原始报表在 2016 年、2017 年差异的说明与我们出具《关于九号机器人有限公司原始财务报表与申报财务报表差异比较表的专项说明》时了解到的信息一致。

本函仅供九号机器人向上海证券交易所回复反馈意见使用，不得用作任何其他目的。



德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)
中国•上海

签字注册会计师：茆广勤

茆广勤



签字注册会计师：张玉

张玉



2019年10月9日