

华勤技术股份有限公司  
首次公开发行股票申请文件反馈意见  
中有关财务事项的说明

大华核字[2022]002767号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

华勤技术股份有限公司  
首次公开发行股票申请文件反馈意见中  
有关财务事项的说明

	目 录	页 次
一、	首次公开发行股票申请文件反馈意见中 有关财务事项的说明	1-76
二、	事务所及注册会计师执业资质证明	

## 首次公开发行股票申请文件 反馈意见中有关财务事项的说明

大华核字[2022]002767号

上海证券交易所：

由中国国际金融股份有限公司转来的《关于华勤技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）（2021）406号，以下简称反馈意见）奉悉。我们已对反馈意见所提及的华勤技术股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

### 【反馈意见一】关于 Buy&Sell 模式

根据招股说明书，报告期内，公司部分客户基于其产品所用原材料的保密性、专用性和供应及时性等因素考虑，与公司采用 Buy&Sell 模式实施部分关键原材料的交易。在该模式下，该部分客户根据公司研发设计的器件选型清单先行向原材料供应商采购后转售给公司，公司自行购买其他原材料等并组织生产加工，生产完毕后再将产成品销售给客户，由此导致发行人存在客户和供应商重合的情形。针对公司存在既是客户又是供应商的情形，请发行人：（1）列表说明各报告期上述主要交易状况，说明对于指定物料采购如何定价；（2）结合 Buy&Sell 模式下的主要合同条款，说明相关产品销售定价权如何约定，使用总额法确认销售的依据；（3）开发合同与购销合同是否为一揽子合同；（4）该模式下，结合客户信用期及供应商回款要求，说明公司是否存在资金垫付导致短期资金压力的情形。

请保荐机构及申报会计师对应核查上述事项，并对上述销售模式下收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确核查意见，并提交发行人主要客户的有效定价订单或相关文本作为附件备查。

回复：

一、列表说明各报告期上述主要交易状况，说明对于指定物料采购如何定价

(一)各报告期 Buy&Sell 模式的主要交易状况

公司 Buy&Sell 模式在形式上体现为由公司向客户下单采购部分零部件并付款，生产完毕后再将产成品销售给客户，整机售价中包含公司以 Buy&Sell 模式采购的原材料价格，由此导致公司存在客户和供应商重合的情形。该模式在电子产品制造产业尤其是笔记本电脑 ODM 行业中较为广泛，是国际大型智能硬件品牌厂商普遍采用的交易模式，符合行业惯例。报告期公司 Buy&Sell 模式的主要交易情况如下：

单位：万元

客户分类	2021 年度				2020 年度				2019 年度			
	收入总额	其中：涉 Buy&Sell 收入	Buy&Sell 采购额	Buy&Sell 采购额占 Buy&Sell 收入比例	收入总额	其中：涉 Buy&Sell 收入	Buy&Sell 采购额	Buy&Sell 采购额占 Buy&Sell 收入比例	收入总额	其中：涉 Buy&Sell 收入	Buy&Sell 采购额	Buy&Sell 采购额占 Buy&Sell 收入比例
主要 Buy&Sell 客户	3,548,249.66	2,800,108.31	2,134,152.11	76.22%	1,939,821.00	1,716,113.53	1,287,475.56	75.02%	1,328,305.86	989,111.74	757,939.45	76.63%
非主要 Buy&Sell 客户及其他客户	4,827,602.78	1,860,311.21	522,996.03	28.11%	4,046,753.33	1,508,709.09	366,170.68	24.27%	2,201,703.92	265,114.34	85,800.02	32.36%
<b>总计</b>	<b>8,375,852.43</b>	<b>4,660,419.52</b>	<b>2,657,148.14</b>	<b>57.02%</b>	<b>5,986,574.33</b>	<b>3,224,822.63</b>	<b>1,653,646.23</b>	<b>51.28%</b>	<b>3,530,009.77</b>	<b>1,254,226.08</b>	<b>843,739.47</b>	<b>67.27%</b>

公司将主要 Buy&Sell 客户定义为报告期内 Buy&Sell 采购总额占 Buy&Sell 收入总额 35%以上的客户，公司选择 35%该范围指标主要系综合考虑选取后的金额占比情况、对应范围内客户的质量管理、内部控制以及业务合作的充分性、连续性和代表性等因素，基于重要性原则选择确定。上述客户的 Buy&Sell 采购额占 Buy&Sell 收入比例整体较高，客户和供应商重合的占比较高，系公司 Buy&Sell 业务模式的主要构成；非主要 Buy&Sell 客户及其他客户指无 Buy&Sell 业务或者告期内 Buy&Sell 采购总额占 Buy&Sell 收入总额不足 35%的客户，整体 Buy&Sell 采购金额相对较小，公司向其采购原材料的程度有限。

公司对主要 Buy&Sell 客户的定义具体基于如下因素：

（1）总金额占比因素。公司主要 Buy&Sell 客户的 Buy&Sell 采购额占公司整体 Buy&Sell 采购额较高，报告期各期，主要 Buy&Sell 客户的 Buy&Sell 采购额分别占到各年 Buy&Sell 采购总额的 89.83%、77.86%、80.32%，覆盖范围较大，客户和供应商重合的占比较高，业务具有代表性；

（2）业务合作及质量管理因素。由于客户指定公司采购 Buy&Sell 物料的目的一般是出于对最终整机的质量保证，公司对 Buy&Sell 采购额占该些客户的 Buy&Sell 收入比例超过 35% 的客户的采购原材料质量对最终产成品质量品质的贡献值相对更大，良好运营的 Buy&Sell 模式在双方业务合作过程中的贡献占比更高；

（3）内部控制因素。对于主要 Buy&Sell 客户的物料采购，由于采购额较大，在公司整体采购业务中具有一定重要性考量，采购部门会更侧重于对该些客户的 Buy&Sell 物料进行市场价格比较，并在发现存在其他合格供应商的供货价格低于目前采用的 Buy&Sell 物料供货价格时，与客户协商变更相应采购价格，使公司在采购价格中保持竞争优势；

（4）模式代表性因素。Buy&Sell 采购总额占 Buy&Sell 收入总额 35% 以下的客户整体 Buy&Sell 采购金额相对较小，公司向其采购原材料的程度有限，Buy&Sell 业务在该些客户的业务中不具有代表性，且与该些客户的 Buy&Sell 业务合作在报告期内不具有连续性，因此公司不将对应客户定义为主要主要 Buy&Sell 客户。

综上，综合考虑选取后的金额占比情况、对应范围内客户的质量管理、内部控制以及业务合作的充分性、连续性和代表性等因素，公司基于重要性原则将主要 Buy&Sell 客户定义为报告期内 Buy&Sell 采购总额占 Buy&Sell 收入总额 35% 以上的客户，具有合理性。

上表中公司主要 Buy&Sell 客户的具体情况如下：

单位：万元

客户集团	2021 年度				2020 年度				2019 年度			
	收入总额	其中：涉 Buy&Sell 收入	Buy&Sell 采购额	Buy&Sell 采购额占 Buy&Sell 收入比例	收入总额	其中：涉 Buy&Sell 收入	Buy&Sell 采购额	Buy&Sell 采购额占 Buy&Sell 收入比例	收入总额	其中：涉 Buy&Sell 收入	Buy&Sell 采购额	Buy&Sell 采购额占 Buy&Sell 收入比例
联想	1,529,039.80	1,412,640.66	1,098,882.59	77.79%	893,130.04	831,757.07	566,695.40	68.13%	794,520.12	578,614.47	439,018.84	75.87%
宏碁	340,052.04	337,861.38	257,608.24	76.25%	432,230.96	428,957.29	355,223.43	82.81%	188,706.05	185,412.65	173,743.54	93.71%
华硕	506,441.75	472,307.03	387,587.47	82.06%	302,358.90	286,635.62	252,857.21	88.22%	222,668.17	193,561.09	135,160.74	69.83%
小米	820,758.59	263,466.45	248,120.51	94.18%	212,271.21	88,146.42	78,255.36	88.78%	14,659.00			
HMD (诺基亚)	70,065.08	58,704.16	7,647.19	13.03%	75,918.35	62,565.67	29,819.63	47.66%	75,214.18			
索尼	234,240.19	214,109.61	104,747.61	48.92%	23,911.55	18,051.46	4,624.53	25.62%	32,538.34	31,523.52	10,016.33	31.77%
富士通	47,652.21	41,019.02	29,558.50	72.06%								
<b>总计</b>	<b>3,548,249.66</b>	<b>2,800,108.31</b>	<b>2,134,152.11</b>	<b>76.22%</b>	<b>1,939,821.00</b>	<b>1,716,113.53</b>	<b>1,287,475.56</b>	<b>75.02%</b>	<b>1,328,305.86</b>	<b>989,111.74</b>	<b>757,939.45</b>	<b>76.63%</b>

注：富士通系客户“Fujitsu Connected Technologies Limited (FCNT Limited)”的简称。

公司开展 Buy&Sell 业务的主要对象为以笔记本电脑业务为主的客户，上述智能硬件品牌厂商以 Buy&Sell 模式向公司提供部分屏幕、存储器、主芯片、电池等物料，与公司建立了良好、稳定的合作关系。

## (二)对于指定物料的采购定价情况

对于指定物料的定价，一般由客户向公司报价，采购价格以市场价格为基础商谈确定，公司具有参与定价谈判的权利，同时公司会定期跟踪和比对不同合格供应商对于同一物料的供货价格，并在发现存在其他合格供应商的供货价格明显低于目前采用的指定物料供货价格时，与客户协商确定变更合格供应商或调整采购价格，由变更合格供应商所产生的采购价格波动带来的收益除因客户要求向客户做出适度降价外由公司享有。

二、结合 Buy&Sell 模式下的主要合同条款，说明相关产品销售定价权如何约定，使用总额法确认销售的依据

(一)Buy&Sell 模式下的主要合同条款摘录

客户	贸易条件	销售定价形式	Buy&Sell 物料定价	其他与 Buy&Sell 定价相关条款	Buy&Sell 物料管理	Buy&Sell 交货条件
联想	<p>7.7 公共承运人。公司将以离岸价装运所有产品。以联想指定的地点为准。承运人在联想指定的地点收到产品时，灭失风险即转移到联想。如果联想要求公司将产品委托给第三方，则该委托应按照与第 4.9 节基本相同格式的零件委托协议进行。(来源: SYSTEM PURCHASE AGREEMENT (Lenovo))</p> <p>7.7 公共承运人。除非采购订单中另有规定，否则公司应将所有产品 EXW 装运 (2010 年国际贸易术语解释通则) 至公司工厂。如果摩托罗拉要求公司将产品委托给第三方，则该委托应按照与第 4.9 节基本相同格式的零件委托协议进行。(来源: SYSTEM PURCHASE AGREEMENT (MOTO) ) EXW (来源: 销售订单)</p>	<p>9.1 公司将以书面形式向摩托罗拉提出产品价格。公司的报价将规定以下要素，产品价格将不超过这些要素的总和:</p> <p>9.1.1 物料清单成本。</p> <p>9.1.2 制造增加值。(来源: SYSTEM PURCHASE AGREEMENT (Lenovo))</p> <p>9.1 公司将以书面形式向联想提出产品价格。公司的报价将规定以下要素，产品价格将不超过这些要素的总和:</p> <p>9.1.1 物料清单成本。</p> <p>9.1.2 制造增加值。</p> <p>9.1.3 强制降低成本。(来源: SYSTEM PURCHASE AGREEMENT (MOTO))</p>	<p>3-1.1B/S 物料价格以联想每季度更新价格为准。(来源: 采购协议工作说明书)</p>	<p>4.2 供应商。联想可自行决定选择供货商提供零件，也可依赖公司进行选择。公司可随时建议供货商或建议变更核准供应商清单，但所有供货商必须经联想批准。(来源 SYSTEM PURCHASE AGREEMENT (Lenovo) SYSTEM PURCHASE AGREEMENT (MOTO))</p>	<p>4.1, 联想将指定承运人在订单约定的交货日将产品交到约定的交货地点，产品交付后的风险由公司承担。</p> <p>4.3, 公司或其指定收货人对交货核对无误后，应以有效方式在交货单据上签收。公司不履行有效签收手续导致货物遗失、交货延迟及仓储、再次运输、人员食宿等费用增加的，相关责任由公司承担。</p> <p>4.4. 产品的所有权在公司付清货款后转移给公司。产品为软件或包含软件的，联想保证已获得合法授权，公司获得许可使用权，且仅可用于联想指定的产品中，其它未明确授予的权益始终归软件的许可人。(来源: 产品销售协议)</p>	<p>4.1, 联想将指定承运人在订单约定的交货日将产品交到约定的交货地点，产品交付后的风险由公司承担。(来源: 产品销售协议)</p>

续:



客户	贸易条件	销售定价形式	Buy&Sell 物料定价	其他与 Buy&Sell 定价相关条款	Buy&Sell 物料管理	Buy&Sell 交货条件
宏碁	5.1 交付条款。缔约方同意的交付条款将在采购订单或任何其他书面协议中详细说明。交付条款可能因不同的产品系列而异（如有必要，将在附件中加以规定）（来源：Master Purchase Agmt） FCA（来源：销售订单）	3.1 报价。公司向宏碁提供的报价应指定交货港、产品名称、单价、付款条件以及宏碁要求的任何其他内容。（来源：Master Purchase Agmt）	客户报价（来源：采购发票）	2.4 成本降低和降价。公司理解，宏碁选择公司为其产品供应商部分是基于宏碁对公司的信任，即公司承诺在本协议期限内持续改进产品追求“成本降低”，并通过“降价”向宏碁提供益处。此类成本降低和降价将针对每个不同的产品系列进行审查和实施（来源：Master Purchase Agmt）	2.1 卖方的责任。除非缔约方另有约定，否则公司对其根据本协议提供的产品和零件承担以下义务： (iii) 管理物流和运输； (iv) 管理材料采购和库存； （来源：Master Purchase Agmt）	DDU（来源：采购发票）
华硕	产品交货条件为 FCA 上海、重庆或香港 Forwarder Warehouse (Incoterms 2010)，货物之危险负担于公司将货物交至华硕指定承运人时，转移与华硕承担。（来源：工作说明书附录二 1.1） FCA（来源：销售订单）	报价采月报，每月报价时程依华硕下单与抛单间排定，公司应依照华硕提供时间表准时执行完毕华硕、华硕关联企业或华硕指定维修窗口得依下列公式计算之价格向公司购买产品【产品购买价格=物料清单费用 (BMC) + 生产加工费用 (MV A)】 （来源：工作说明书附录五 1.1、1.3）	客户报价（来源：采购发票）	公司愿致力于降低成品价格，使货品在其生命周期中更有成本竞争力。如取得更优惠的料件供应条件，应积极建议华硕，经华硕同意后更换之。（来源：工作说明书附录五 1.4）	1、每次叫料（call off）时，公司应提供正确相对应的定单资讯及项次，如因订单讯息错误而造成清关、账务等相关问题，公司须自行解决。 2、B&S 料件与 Consign 料件之呆滞料责任归华硕，但因公司库存管理不当或其他可归责于公司之事由，所造成之多料、损害及不良等，呆滞料之责任归公司。 （来源：工作说明书附录一 2.5 附录二 7.1）	交货条件为 EXW（来源：SOW 协议附录一 2.6）DAP（来源：采购发票）

续：

客户	贸易条件	销售定价形式	Buy&Sell 物料定价	其他与 Buy&Sell	Buy&Sell 物料管理	Buy&Sell
----	------	--------	---------------	--------------	---------------	----------

				定价相关条款		交货条件
小米	<p>1.8 “交货通知”系指依据采购订单条件，小米根据需要以纸本、电子文件或其它形式通知公司依小米指定的时间、数量与地点交付产品。 (来源：采购合约)</p> <p>8.1. 协议产品单价以采购订单双方约定为准。交货方式：小米负责委托物流商去公司工厂提货，公司负责产品的出口报关。(来源：合作框架协议)</p> <p>指定地点交货 (来源：销售订单)</p>	<p>1.2 ”价格 ”系指小米付款前双方协商一致之最新有效价格.除另有约定外，价格包含政府税费、运费、保险费、包装费等所有产销费用。(来源：采购合约)</p>	<p>4.2.具体的物料采购分工以量产前双方商定结果为准。 (来源：合作框架协议)</p>	<p>4.2. 具体的物料采购分工以量产前双方商定结果为准。(来源：合作框架协议)</p>	<p>2.5 公司原材料、半成品或成品不能消耗造成公司 呆滞费用由小米承担，但由于公司未按照双方约定进行备料或擅自超额备料而产生的呆滞费用由公司自行承担。(来源：采购合约)</p>	无合同约定
HMD (诺基亚)	FCA (来源：销售订单)	<p>1、产品价格 全价 (“X”代表 HMD 给供应商的发票中 HMD 采购的组件的价格) (来源：Product Agreement 附件 3)</p> <p>14.6 根据产品协议，HMD 应支付给供应商的所有金额为总额，该总额已包括适用法律要求供应商包括的所有增值税、使用税、销售税或其他类似税。(来源：Orginal Design and Manufacturing Frame Agreement 14.6)</p>	<p>8. 新的价格表适用于从规定的生效日期起的所有后续订单。价格不包括任何特殊服务或在公司国家产生的税收、关税、收费或费用，这些费用应由公司承担和支付。(来源：材料销售协议附件 2)</p>	无合同约定	<p>7. 材料灭失或损坏的风险应根据适用的交货条件转移给公司。材料的所有权应在向 HMD 全额支付材料款项后移交给公司。(来源：MATERIALS SALES AGREEMENT 附件 2)</p>	EXW (来源：MATERIALS SALES AGREEMENT 附件 1)

续：

客户	贸易条件	销售定价形式	Buy&Sell 物料定价	其他与 Buy&Sell	Buy&Sell 物料管理	Buy&Sell 交货
----	------	--------	---------------	--------------	---------------	-------------

				定价相关条款		条件
索尼	5.15.1 除非另有书面约定, 否则交货条款应为 FCA。 (来源: PRODUCT DEVELOPMENT AND SUPPLY AGREEMENT)	5.5.2 包括与规格书、工艺说明、预期物料清单 (BOM) 成本削减、供应链搭建、RTL 预测及数量假设以及产能指标相关的信息。公司应提供一份包含价格及产品生命周期定价的报价单。 5.5.3 除非另有约定, 否则每一产品或商业型号的总价格应为统包价格。 (来源: PRODUCT DEVELOPMENT AND SUPPLY AGREEMENT)	5.8.3 双方应逐年协商并以书面方式约定备件及服务工具的零件编号、价格以及供应条款及条件。(来源: COMPONENT SALES AGREEMENT)	5.8.3 为解决物料供应商起订量 (MOQ) 要求以及物料成本或通胀增加情况, 双方也可协商并约定价格调整。(来源: COMPONENT SALES AGREEMENT)	5.21.1 如公司已按照供应协议中规定的交货期并按照本协议的各项规定购买预测报告中列明的部件, 则索尼移动应就由于某一商业型号淘汰而被报废的特有部件, 向公司提供补偿。 相应地, 公司应负责由于某一商业型号淘汰而被报废的并非特有部件的其它部件。 对于不符合第 5.21.1 款或双方另外约定事项的特有部件或其它部件, 索尼移动无须负责。(来源: COMPONENT SALES AGREEMENT)	5.除非另有约定, 否则交货条款应为 DAP (华勤通讯香港有限公司) (来源: COMPONENT SALES AGREEMENT)
富士通	5.1.2 所有产品均应采用“FCA 香港”方式交付。当根据 FCA 条款在交付地点完成产品交付时, 产品的所有权和风险转移。(来源: Goba Procurement Agreement)	8.1 此类价格应在 FCA 香港的基础上或根据商定的相应国际贸易术语 (如适用) 以美元报价。价格为净价, 不含增值税, 但包含适合商定运输方式的适当包装费用。 8.2.各方至少每季度应更新和/或审查一次价格表或其他约定文件中规定的价格。为了促进此类审查过程, 富士通和公司应就建议价格展开讨论, 并确定下个日历季度产品/服务的适用价格 (来源: Goba Procurement Agreement)	1、双方同意由华勤香港发布报价单, 内容包含双方达成一致的价格和总金额。(来源: Memorandum Of Understanding)	1、如果将来有任何更新, 报价将由双方书面确认。(来源: Memorandum Of Understanding)	5.1.2 在交付地点完成产品交付时, 产品的所有权和风险转移 (来源: Goba Procurement Agreement)	FCA (来源: Goba Procurement Agreement)

注 1: 为方便阅读, 合同条款中的“甲方”、“乙方”、“买方”、“卖方”、“供应商”等均以“公司”与实际客户简称替代表述。

注 2: 上述条款中, 根据《国际贸易术语解释通则》:

1. FCA 指卖方于其所在地或其他指定地点将货物交付给承运人或买方指定人即完成交货;
2. DAP 指卖方在指定的交货地点, 将仍处于交货的运输工具上尚未卸下的货物交给买方处置即完成交货;

3. EXW 指当卖方在其所在地或其他指定地点将货物交由买方处置时即完成交货；
4. DDU 指当卖方在指定目的地将仍处于抵达的运输工具上，未完成进口清关，但已做好卸货准备的货物交由买方处置时即完成交货。

## (二)相关产品销售定价权的约定

Buy&Sell 模式销售合同定价均以整机价格作为定价依据，主要采用成本加成的方式进行定价。根据销售定价形式的合同条款，虽然部分客户要求公司按照“物料+制造费用”（该物料包含 Buy&Sell 物料及自供料）的形式进项报价，但由于客户指定公司采购 Buy&Sell 物料的目的一般是出于对最终整机的质量保证，而不是控制价格，且公司的自供料与 Buy&Sell 物料均为构成整机产品的重要材料，并非主材与辅材的区别，因此一般不会要求报价中详细区分“自供料价格”与“Buy&Sell 物料价格”，但无论报价形式上是否分开，公司对这些产品的定价是基于“销售整机”综合考虑的，报价方式仅为商务谈判中的一种价格形式。

公司掌握着最终产品的控制权，报价一般基于物料的整体材料价格以及人工、费用等成本因素，并结合市场情况对“整机”进行报价，且会随着市场及生产情况进行价格调整。

综上所述，公司在 Buy&Sell 模式下具备对最终产品完整的销售定价权。

## (三)使用总额法确认销售收入的依据

### 1. 基于原收入准则及《首发业务若干问题解答》关于总额法的分析

2019 年度公司执行 2006 版《企业会计准则 14 号—收入》，根据证监会《首发业务若干问题解答》问题 7 的答复：

“通常来讲，委托加工是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。从形式上看，双方一般签订委托加工合同，合同价款表现为加工费，且加工费与受托方持有的主要材料价格变动无关。实务中，发行人由客户提供或指定原材料供应，或向加工商提供原材料，加工后予以购回，应根据其交易业务实质区别于受托/委托加工业务进行会计处理。”

公司依据实质重于形式原则将 Buy&Sell 业务确认为购销业务，按总额法确认收入，具体分析如下：

#### (1) 辨识合同关于价款确定基础、定价方式、物料转移风险等约定

根据公司与客户签订的协议，采购业务单独定价，在收到材料后风险转移。销售定价均为整机定价，实际结算也按整机价格进行结算，无按照收取加工费形式进行定价的情形，整机产品在交付后风险报酬转移。公司采用向客户采购物料

有以下原因：

情况一：客户本身就是行业内的供应商；

情况二：客户有指定合格供应商/合格物料，出于对最终整机的质量保证会要求公司采购部分关键物料。

对于情况一，鉴于客户本身同时就是行业内的供应商，采购价格相对公允。对于情况二，如果 Buy&Sell 物料价格与市场价格存在明显偏差，实务中公司会与客户协商进行调价或者由公司直接由采购。

(2) 公司承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险

根据协议，Buy&Sell 物料由公司进行保管，自材料接收后就承担货物的毁损风险。所有物料经运输后进入公司的中央仓库集中管理，并根据订单进行排产调拨。采购物料有一定的前置性，公司根据预测产量进行采购计划，采购量的多少决定权在公司。采购数量没有合同约定，以及法律框架限制，但一般约定自某一客户购买的材料不得用于其他客户的产品。如果发生超额采购的情形，除因客户减少订单等原因外，公司需自行承担其风险。

此外在物料采购价格方面，公司会实时跟踪和比对不同合格供应商对于同一物料的报价，并在发现存在其他合格供应商的供货价格低于目前采用的 Buy&Sell 物料供货价格时，和客户协商确定变更合格供应商及相应采购价格。而由变更合格供应商所产生的采购价格波动带来的收益除因客户要求向客户做出适度降价外由公司享有，供料价格公允。

(3) 公司具备对最终产品的完整销售定价权

Buy&Sell 模式销售合同定价均以整机价格作为定价依据，因此公司在 Buy&Sell 模式下具备对最终产品完整的销售定价权。

(4) 公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险

公司在 Buy&Sell 模式下采购业务形成的应付账款、销售业务形成的应收账款均单独核算、支付及收取，故其承担了最终产品销售对应账款的信用风险。

(5) 公司对原材料加工的复杂性较高，加工物料在形态、功能等方面变化程度较大

公司在采购 Buy&Sell 物料后，将其与自供料一同投入生产加工，物料的形态和功用经生产加工后从单一的物理、化学性能整合为一项系统功能，最终形态

为手机、笔电或者平板等整机形式，相较于物料形式，其使用价值发生重大转变。客户只会对公司交付的整机产品的质量进行检验、按约定时间交付进行督促，不会对 Buy&Sell 物料进行单独验收。

## 2. 基于新收入准则关于总额法的分析：

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部 2017 年修订的《企业会计准则第 14 号—收入》。在新准则下，公司收入确认主要基于如下分析和考虑：

### （1）识别与客户订立的合同，及合同中的各单项履约义务

根据准则，合同是指双方或多方之间订立有法律约束力的权利义务的协议。客户与公司签订了销售合同来约定权利和义务，对于具体委托公司生产的产品类型，客户先会通过 ActiveOrder（“AO”）与公司进行沟通，具体销售业务系通过 PurchaseOrder（“PO”）向公司传达，公司根据 PO 组织生产材料。因此在该业务模式下中合同为公司与客户签订的协议框架加具体的 PO 订单，每个 PO 订单均以交付货物为履约义务。

根据与客户签订的合同，该合同中各个要素具有高度关联性，客户不能就单独的要素受益。其中对于 Buy&Sell 物料的采购应视为公司达成履约义务的要素支出，公司在整合各个生产要素后交付整机，因此只存在整机交付这一个履约义务。

### （2）确定交易价格：

整机产品的价格由公司定期或者在客户要求下向客户进行报价并最终确定，交易价格为整机价格而非加工费。

### （3）将交易价格分摊至各单项履约义务：

由于与客户签订的销售合同中仅存在交付货物这一项履约义务，因此不再分摊交易价格。

### （4）履行各单项履约义务时确认收入：

公司根据合同或者 PO 订单上约定的贸易条款对所生产的产品进行交付，在控制权转移给客户后，确认收入，并根据所销售货物的整体定价确认应收账款并承担信用风险。

### （5）主要责任人和代理人分析

企业会计准则第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥

有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。

根据新收入准则对主要责任人的判断原则，对于向客户采购部分 Buy&Sell 物料，进行后续产品设计，开发，生产并最终交付整机给客户的模式，公司符合主要责任人的认定，基于以下因素：

1) 公司自客户取得 Buy&Sell 物料或其他资产控制权后，进行生产后形成商品再转让给客户。

结合前述分析，公司对于 Buy&Sell 物料和自主采购的物资，拥有控制权，体现在公司承担物料的毁损风险和市场价格波动风险，且客户虽然定期提供采购量的预测，但是由公司对于 Buy&Sell 物料以及自采物料的备料计划和采购时点等都是自行判断和决策的，对于超额采购等风险也由公司承担（合同条款中约定只有在 Buy&Sell 物料质量产生问题、客户的最终产品生产计划发生变更和终止时，公司才可以申请退货。如果是由于公司自身保管不善、投入产出预估不准导致多采购等情况是不予退货的）。

此外，公司的整机产品形态多样，每种产品通常包括多个生产步骤并涉及了多种原材料的使用，因此公司整合了各种要素并最终交付整机，并对整机产品整体质量对客户负责，且拥有最终产品的定价权，符合主要责任人的认定。

2) 公司能够主导第三方代表本企业向客户提供服务

对于存在 sub-contracting（外协厂参与概念）或者指定第三方进行生产，公司将负责物料管控，生产的加工监督，同时就 sub-contracting 以及指定第三方生产直接对于客户承担最终的产品责任。基于公司在对于 sub-contracting 的物料控制，生产管理和控制等因素，公司满足主要责任人的认定。最终的产品由公司控制，并由公司作为产品交付的主要责任人完成与客户约定的履约义务。

3. 同行业上市公司对于 Buy&Sell 业务的处理

Buy&Sell 模式在电子产品制造产业尤其是笔记本电脑 ODM 行业中较为广泛，是国际大型智能硬件品牌厂商上普遍采用的交易模式。经公开资料检索，A 股资本市场部分电子产品制造行业上市公司存在 Buy&Sell 模式，导致出现客户与供应商重合情形，具体如下：



序号	上市公司	会计处理	具体情况
1	工业富联 (601138.SH)	总额法	“Buy and Sell 模式指客户向原材料供应商购买原材料后，再将原材料转卖给发行人，由原材料供应商根据客户的订单要求直接将原材料配送至发行人的采购模式。Buy and Sell 模式是国际知名大型品牌厂商目前普遍采用的采购模式。”
2	闻泰科技 (600745.SH)	总额法	“在 ODM 业务模式下，闻泰通讯与联想客户在业务结算模式上采取 buy-sell 模式，即闻泰通讯需向联想采购手机制造中的主要原材料，再将整机回售联想，该业务模式下，收入中包含了客供原材料”
3	蓝思科技 (300433.SZ)	总额法	“公司个别客户基于其产品所用原材料的保密性、专用性和供应及时性的考虑，将其大部分订单产品所用的玻璃基板的采购采用 Buy and Sell 模式。由发行人向客户下订单后客户再向最终供应商下达采购订单，最终供应商根据客户的订单要求直接将采购的物料发货至公司。”

资料来源：工业富联首次公开发行股票招股说明书、中茵股份重大资产置换与资产购买暨关联交易报告书（草案）（“中茵股份”为闻泰科技原证券简称）、蓝思科技向特定对象发行股票并在创业板上市募集说明书（注册稿）

### 三、开发合同与购销合同是否为一揽子合同

开发合同与购销合同是否与购销合同为一揽子合同主要基于以下考虑：

#### 1. 该两项合同基于不同商业目的而订立

公司与客户签署的开发合同主要为依据客户需求提供电子及移动通讯设备的设计、开发与试制等专业服务，其商业目的为获取开发及设计服务收入。与客户签署的购销合同主要以销售整机及材料业务为主，其商业目的为获取整机或材料的产品销售收入。两者商业目的不同。

#### 2. 该两项合同其中一项合同的对价金额不取决于另一项合同的定价及履约情况

公司与客户签订的开发合同与购销合同均单独定价，定价对象不同，前者主要为开发设计服务，后者为所销售的产品，且均有合理的毛利，毛利水平与同行业可比，不存在价格依附，或明显违背公允性的定价。

#### 3. 该两项合同所承诺的商品及服务构成单项履约义务

开发合同中所约定的产品开发设计系独立的履约义务，可单独形成销售收入，存在独立的验收条件，且应收款的回收与各验收节点相关，与后续是否继续开展整机购销业务无必然的因果关系。购销合同也并非以是否参与开发设计为前提，购销协议的核心是整机产品或材料的销售，对所销售产品的最终交付形成购销合同独立的履约义务。

公司存在与同一客户就同一项目同时签订开发合同与购销合同的情况，但该

两项业务可以独立拆分。实务中，公司存在 IDH 等以开发设计为主，但不进行后续整机制造的业务，也存在 EMS 等仅进行整机制造但不参与前期设计开发的业务，因此开发合同与购销合同的履约义务不存在重合或互为前提条件的情况。

综上所述，上述开发合同与购销合同不属于一揽子合同。

#### 四、结合客户信用期及供应商回款要求，说明公司是否存在资金垫付导致短期资金压力的情形

公司主要 Buy&Sell 客户均为知名跨国公司，绝大多数客户的采购付款信用期与销售收款信用期保持一致，甚至有客户的采购付款信用期存在高于销售收款信用期的情况，因此不会对公司造成资金压力。存在单一客户有信用期差异情况，但鉴于信用期差异天数较少，且在销售定价中公司已考虑了相关的资金成本，因此所形成的资金压力相对有限。综上，与公司开展 Buy&Sell 的客户均为知名跨国公司，信用情况良好，回款稳定，且均与公司建立了长期稳定的合作关系，因此资金垫付导致短期资金压力的情形影响有限。

#### 五、发行人主要客户的有效定价订单及相关文本备查情况

发行人 Buy&Sell 业务模式主要客户的有效定价订单及相关文本备查情况如下：

客户名称	合同名称	销售订单	采购发票 (Invoice)
联想	SYSTEM PURCHASE AGREEMENT (Lenovo)、SYSTEM PURCHASE AGREEMENT (MOTO)、Buy&Sell 产品销售协议及补充协议、采购协议工作说明书	2019 年、2020 年、2021 年销售订单样本	2019 年、2020 年、2021 年采购发票样本
宏碁	Master Purchase Agmt	2019 年、2020 年、2021 年销售订单样本	2019 年、2020 年、2021 年采购发票样本
华硕	工作说明书	2019 年、2020 年、2021 年销售订单样本	2019 年、2020 年、2021 年采购发票样本
小米	合作框架协议、采购合约	2020 年、2021 年销售订单样本	2020 年、2021 年采购发票样本
HMD (诺基亚)	MATERIALS SALES AGREEMENT、Product Agreement、Orginal Design and Manufacturing Frame Agreement	2020 年、2021 年销售订单样本	2020 年、2021 年采购发票样本
索尼	PRODUCT DEVELOPMENT AND SUPPLY AGREEMENT	2019 年、2020 年、2021 年销售订单样本	2019 年、2020 年、2021 年采购发票样本
富士通	Gobal Procurement Agreement、Memorandum Of Understanding	2021 年销售订单样本	2021 年采购发票样本

上述文件已随本次审核问询回复一并提交作为附件备查。

## 六、核查程序及核查结论

### (一)核查程序：

1. 获得公司分对手方、分产品的收入及采购明细表，并对金额、数量、单价变化情况进行分析性复核；

2. 获取与公司开展 Buy&Sell 业务主要客户的合同及订单，并对其进行大额交易抽凭，核查订单、出库单、签收单、银行回单等，了解交易合理性和真实性，了解合同约定的信用账期，分析对公司资金压力情况；

3. 查阅同行业可比公司招股说明书等公开披露文件了解同行业可比公司采用 Buy&Sell 模式的情况；

4. 测算与公司开展 Buy&Sell 业务客户的销售毛利率、销售价格与其他客户对比，核查是否异常，价格是否公允，对比 Buy&Sell 业务指定物料的采购单价与其他供应商对比，核查是否异常，价格是否公允。

5. 函证主要开展 Buy&Sell 业务客户的发生额、往来款余额等，对未回函或回函不符的客户执行了替代程序；

6. 对公司管理层进行访谈，了解公司销售业务模式和采购业务模式，以及在 Buy&Sell 业务模式下的内部控制及执行情况；

7. 对报告期内各年的重要客户进行走访，在访谈中确认客户的基本情况、交易内容、交易金额、合同主要条款、特殊情形发生原因、关联关系等内容；

8. 根据 Buy&Sell 业务交易合同及交易的实质，结合会计准则有关规定，核查公司以总额法确认收入的合理性；

9. 获取公司开发合同与购销合同，分析两种业务的定价模式，履约义务，结合会计准则分析是否为一揽子合同；

### (二)核查结论

经核查，我们认为：

1. 公司列表说明的交易数据完整且符合实际情况，所列示的主要 Buy&Sell 客户的 Buy&Sell 采购额分别占到各年 Buy&Sell 采购总额的 89.83%、77.86%、80.32%，主要 Buy&Sell 客户的选取标准具有合理性。对于指定物料的定价，公司会结合对市场供应商价格比较参与 Buy&Sell 指定物料定价，定价模式合理。

2. 公司采用总额法对 Buy&Sell 模式的收入进行确认符合《企业会计准则》

相关规定，会计处理恰当。

3. 开发合同与购销合同基于不同的商业目的而订立，不存在一项合同的对价金额取决于另一项合同的定价及履约的情况，两项合同所承诺的商品及服务构成单项履约义务，不构成一揽子交易。

4. 公司已在销售定价中考虑了相关的资金成本，因 Buy&Sell 模式中产生的销售、采购信用期差异导致的资金压力有限。

### 【反馈意见四、1】关于境外销售收入占比

根据招股说明书，公司采取直接销售的销售模式，报告期内，发行人前五大客户占比 70%以上，公司客户集中度较高。报告期内，公司境外收入占比分别为 31.38%、49.15%、67.20%，境外销售收入占比逐年提升。

请发行人说明：（1）报告期内境外销售大幅增加的原因，与同行业公司情况和行业发展趋势是否相符；（2）结合公司在手订单情况说明与主要客户之间交易是否具有可持续性。

请申报会计师对上述事项核查发表核查意见。

回复：

一、报告期内境外销售大幅增加的原因，与同行业公司情况和行业发展趋势是否相符

#### 1. 境外销售增加原因

报告期内，公司境外主营业务收入分产品线的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	增速	金额	增速	金额
智能手机	2,244,949.06	-0.33%	2,252,483.32	173.96%	822,198.02
笔记本电脑	1,951,894.34	67.99%	1,161,876.91	194.48%	394,548.23
平板电脑	727,422.12	57.72%	461,211.08	4.84%	439,937.46
智能穿戴	16,117.65	-21.90%	20,636.78		
AIoT 产品	11,573.32	-42.42%	20,098.89	-57.03%	46,777.90
服务器	4,076.95				
<b>合计</b>	<b>4,956,033.45</b>	<b>26.55%</b>	<b>3,916,306.98</b>	<b>129.90%</b>	<b>1,703,461.61</b>

报告期内，公司境外销售的大幅增加，主要原因如下：

### 1) 智能手机

三星手机业务从 2019 年开始大规模采用 ODM 模式进行生产，公司于 2019 年导入三星手机 ODM 业务，并于 2020 年实现营业收入的爆发式增长，2020 年三星手机产品线境外主营业务收入达到 172.25 亿元，较 2019 年增加 172.15 亿元，是 2020 年境外手机产品线销售增加的主要原因。2021 年 LG 对手机业务进行战略调整，因此公司 LG 手机产品线境外主营业务收入较 2020 年减少 17.09 亿元，但受益于 OPPO、索尼等客户境外手机业务的增长，公司 2021 年手机境外主营业务整体呈持平趋势。

### 2) 笔记本电脑

经过前期多年培育，报告期内公司笔记本电脑业务实现快速放量，公司凭借轻薄化、窄边框等手机 ODM 技术积累及各项能力，成功迁移到笔记本电脑领域，获得了笔记本电脑头部品牌的认可。2020 年公司除对宏碁、联想、华硕三家主要客户的收入有进一步增长之外，相继开拓了小米、Dynabook、惠普、三星等客户为公司的收入增加做出额外贡献，公司 2020 年对宏碁、联想、华硕三家主要客户的收入较 2019 年增加 58.40 亿元，占 2020 年收入增加的 76.11%，对其余客户的收入增加 18.33 亿元，占 2020 年收入增加的 23.89%，合计使得当年笔记本电脑增速高达 194.48%。2021 年，华硕、联想、三星、小米等客户持续放量，成为当期境外销售收入增长主要原因。

2020 年和 2021 年，公司笔记本电脑业务收入增长为 167.94% 和 54.88%，与笔记本电脑的境外收入增长幅度基本相当，因此，笔记本电脑的境外收入增长属于公司正常发展和业务拓展格局所致。

### 3) 平板电脑

公司自 2014 年成功开发亚马逊平板电脑 ODM 业务，并进入国际一线品牌供应链以来，持续以优良的产品质量打开北美市场。随着公司逐步切入亚马逊客户的主力机型，公司对亚马逊的平板电脑销售收入保持一定的稳定水平。2021 年公司平板电脑境外业务收入增长较快，主要系公司凭借高质量的产品和交付，成功切入三星的平板电脑产品线并快速起量。

### 4) 智能穿戴

公司智能穿戴产品线主要客户为以境内交易为主的 A 集团客户，2020 年公

司成功进入了三星智能手环供应链，从而产生境外智能穿戴销售，2021 年公司对三星的智能穿戴业务出货量有所下降导致境外收入减少。

#### 5) AIoT 产品

公司 AIoT 产品境外销售收入主要为亚马逊和 Nauto 的汽车电子产品，2019 年亚马逊该款产品进入放量周期因此收入较高，后随着产品生命周期受时间的变化于 2020 年及 2021 年收入有所下降，从而导致公司 AIoT 产品境外收入有所波动。

#### 6) 服务器

2021 年公司成功开拓了部分客户的境外服务器业务，并产生一定规模的境外收入。

## 2. 与同行业比较

报告期内，同行业可比公司境外营业收入情况如下表所示：

单位：亿元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	增速	金额	增速	金额
闻泰科技	未披露		328.87	46.76%	224.09
歌尔股份	未披露		501.39	82.34%	274.97
立讯精密	未披露		850.46	48.00%	574.65
传音控股	未披露		369.90	50.35%	246.02
<b>发行人</b>	<b>495.60</b>	<b>26.55%</b>	<b>391.63</b>	<b>129.90%</b>	<b>170.35</b>

注：发行人境外营业收入为其主营业务收入口径

2019 年，公司境外销售增速与同行业可比公司相比较处于行业偏上区间，发展势头良好；2020 年，公司境外销售增速相比同行业可比公司增长较快主要系 2020 年三星手机 ODM 业务的迅猛增长及笔记本电脑业务的爆发增长所致。

公司境外收入占比自 2019 年度的 49.15% 提升至 2021 年度的 61.72%。一方面，公司立足国内丰富的供应链资源和先进的制造管控能力，面向全球逐步切入头部品牌厂商，客户矩阵得以不断迭代与优化，逐渐形成了国际传统消费电子龙头、新一代国内终端品牌厂和头部互联网生态链公司全覆盖格局；另一方面，伴随着国内终端品牌厂商的出海，公司在印度、东南亚、拉美等新兴市场销售收入进一步提升。2020 年度和 2021 年度公司境外销售占比均超过 60%，与智能手机行业的全球出货量分布基本一致，同时与可比公司闻泰科技的境外销售占比基本

保持相当，公司境外收入占比的逐年提升是成为全球产业链范围内的核心企业的重要体现。

综上，公司报告期内境外销售大幅增加原因合理，与同行业比较不存在重大差异。

## 二、结合公司在手订单情况说明与主要客户之间交易是否具有可持续性

下游客户一般会给与公司一定期间的滚动预测采购量，便于公司备货及资源调配，保证稳定供应。下表列示了主要客户给与的滚动预测与公司主营业务收入的情况，滚动预测占主营业务收入的覆盖比例在一定程度上是公司能够持续获得客户订单进行良好运营的体现。

单位：万元

客户	产品线	滚动预测	2021 年收入	滚动预测/ 2021 年收入	预测周期
三星	智能手机	495,075.09	1,459,195.00	33.93%	22 周
	平板电脑	486,987.86	382,781.30	127.22%	
联想	智能手机	135,297.28	74,724.12	181.06%	产品整个生命周期
	笔记本电脑	223,260.38	585,991.30	38.10%	滚动 13 周
	平板电脑	45,950.84	855,166.90	5.37%	6 个月
A 集团客户	智能手机	56,413.65	20,110.58	280.52%	滚动 13 周，并提供长周期预测供参考
	笔记本电脑	21,445.64	68,346.60	31.38%	
	平板电脑	13,492.92	104,031.30	12.97%	
	智能穿戴	118,548.94	208,302.10	56.91%	
	服务器	29,104.77	3,685.46	789.72%	
OPPO	智能手机	329,104.10	709,036.90	46.42%	6 个月
宏碁	笔记本电脑	252,968.55	337,994.40	74.84%	滚动 13 周
亚马逊	平板电脑	572,781.51	323,535.10	177.04%	6 个月
华硕	笔记本电脑	277,971.37	426,061.10	65.24%	滚动 13 周
小米	手机	1,481,304.47	538,721.90	274.97%	6-9 个月
<b>合计</b>		<b>4,539,707.36</b>	<b>6,097,684.06</b>	<b>74.45%</b>	

注：滚动预测起始日期为 2022/1/1

从上表可知，客户一般会给与 3-6 个月的滚动预测，前述预测占 2021 年对应产品收入比例较高，且主要客户不存在重大波动，说明公司与主要客户之间的合作关系良好，能够持续稳定的获得客户订单。

### 三、核查程序及核查结论

#### (一)核查程序：

1. 获取公司境外销售的主要合同及订单，并抽查外销收入中大额交易抽凭、对报表日前后交易进行截止测试，核查订单、出库单、签收单、银行回单等，核实交易真实性、完整性和准确性；

2. 查阅同行业可比公司年报以及招股说明书等公开披露文件了解同行业境外销售情况及行业趋势；

3. 函证主要客户及特殊情形客户的发生额、往来款余额等，对未回函或回函不符的客户执行了替代程序；

4. 获取公司在手订单信息及年度预测，结合财务数据对定价的公允性及业务的可持续性进行分析；

5. 对报告期内各年的重要外销客户进行访谈，在访谈中确认客户的基本情况、交易内容、交易金额、合同主要条款、与公司合作情况等内容；

#### (二)核查结论

经核查，我们认为：

1. 公司报告期内境外销售大幅增加原因合理，与同行业比较不存在重大差异；

2. 公司与主要客户之间的合作关系良好，交易具有可持续性。

#### 【反馈意见四、2】关于营业收入

根据招股说明书，报告期内公司营业收入分别为 3,088,093.73 万元、3,530,009.77 万元和 5,986,574.33 万元。最近三年年均复合增长率为 39.23%。

请发行人补充披露：公司各类产品、专业服务收入增长变动与细分行业变化趋势的比较情况。

请申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明收入确认是否真实准确完整、是否存在跨期的情形。

回复：

一、请发行人补充披露：公司各类产品、专业服务收入增长变动与细分行业变化趋势的比较情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营



成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、分模式主营业务收入构成分析”中补充披露各类产品、专业服务收入增长变动与细分行业变化趋势的比较情况，具体如下：

各类产品、专业服务收入增长变动与细分行业变化趋势的比较情况

报告期内，公司分产品线的产品销售收入和专业服务收入变化如下表所示：

单位：万元

大类	产品细分类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	增速	金额	增速	金额
智能手机	产品销售	3,609,672.75	21.48%	2,971,291.76	42.90%	2,079,286.09
	专业服务	158,148.49	59.66%	99,052.52	66.68%	59,425.77
笔记本电脑	产品销售	2,008,817.86	53.02%	1,312,769.24	167.65%	490,471.88
	专业服务	43,537.78	252.87%	12,338.32	202.70%	4,076.11
平板电脑	产品销售	1,705,255.05	69.09%	1,008,465.53	51.71%	664,722.39
	专业服务	20,212.30	19.83%	16,867.19	112.02%	7,955.32
智能穿戴	产品销售	313,309.91	21.59%	257,683.51	210.04%	83,111.68
	专业服务	14,868.87	43.47%	10,364.01	319.38%	2,471.29
AIoT 产品	产品销售	105,495.55	23.93%	85,126.20	25.82%	67,655.78
	专业服务	10,973.41	126.79%	4,838.62	37.09%	3,529.50
服务器	产品销售	33,481.01	-28.22%	46,645.22	1,269.93%	3,404.94
	专业服务	6,653.71	165.07%	2,510.22	7,292.12%	33.96
合计	产品销售	<b>7,776,032.14</b>	<b>36.85%</b>	<b>5,681,981.46</b>	<b>67.68%</b>	<b>3,388,652.77</b>
	专业服务	<b>254,394.56</b>	<b>74.28%</b>	<b>145,970.88</b>	<b>88.37%</b>	<b>77,491.96</b>

公司分产品线的产品销售收入和专业服务收入增速基本匹配，其中：1）2020 年和 2021 年智能手机产业线专业服务收入增速高于产品销售收入，主要系当年为小米、OPPP、索尼等客户提供了较多的项目技术开发服务；2）2020 年平板电脑业务线专业服务收入增速较高，主要系当年为 LG、联想、A 集团客户等客户提供了项目技术开发服务金额较大；3）2020 年和 2021 年笔记本电脑产业线专业服务增加较快，主要系为华硕、联想、三星等客户的技术开发服务；4）2021 年 AIOT 产品线专业服务增速较快，主要是对 A 集团客户、亚马逊等客户的技术开发服务增加所致；5）2021 年服务器业务线产品销售出现下降，主要系受 A 集团客户服务器业务调整的影响对其出货减少。

公司主要产品智能手机、笔记本电脑及平板电脑的产品销售收入及专业服务收入增长变动与细分行业变化趋势（全球产品出货量）增速相比情况如下：

产品大类	项目	2021 年增速	2020 年增速	2019 年增速
智能手机	公司产品销售收入	21.48%	42.90%	-2.88%
	公司专业服务收入	59.66%	66.68%	70.89%
	全球 ODM/IDH 模式出货量		21.52%	4.22%
笔记本电脑	公司产品销售收入	53.02%	167.65%	288.38%
	公司专业服务收入	252.87%	202.70%	126.11%
	全球 ODM/EMS 模式出货量		27.74%	0.74%
平板电脑	公司产品销售收入	69.09%	51.71%	-1.04%
	公司专业服务收入	19.83%	112.02%	247.34%
	全球 ODM/EMS 模式出货量		9.09%	1.54%

注：全球智能手机、笔记本电脑及平板电脑的出货量数据来源为 Counterpoint 公司智能手机线业务与细分行业出货量增速较为相符，其中 2020 年产品销售收入增速较高，主要系当年三星客户订单释放较大，从而拉高了整体增速。随着公司在笔记本电脑领域的逐步放量，相继进入头部品牌供应链，该产品线增速远高于行业平均水平。2020 年公司平板电脑产品销售收入高于行业平均水平，主要受个别主要客户出货量上升拉动所致。公司专业服务收入增速和行业整体趋势存在一定差异，主要系专业服务收入受个别订单影响较大。

## 二、发行人收入的确认方法

### 1. 产品销售收入

智能手机、笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴、AIoT 产品及服务器的销售业务属于在某一时刻履行的履约义务，并在该时点主要风险和报酬转移给购买方。

对于境内销售，根据销售协议或具体订单的约定，公司在将产品交付给客户指定的承运人，或按照协议合同约定运至约定交货地点，由客户确认接收后，确认收入。并根据公司相关销售管理制度与物流管理制度的规定，获取经客户签收的物流交接单或交付给客户指定的承运人的出库单具作为确认内销收入的主要业务凭据。

对于境外销售，公司根据销售合同或订单的约定，将出口产品办理出口报关手续并装船后，或运至指定的交货地点后确认收入。根据与外销客户的贸易约定，以报关单、货运单、与客户指定承运人的交接单、作为主要业务单据。

### 2. 专业服务收入

专业服务收入主要为研发设计服务收入，属于在某一时刻履行的履约义务，

在项目验收获取验收记录或根据协议合同约定的其他条件达到时确认收入。

### 三、核查程序及核查结论

#### (一)核查程序

1. 获取公司销售合同及订单，并抽查营业收入中大额交易抽凭、对报表日前后交易进行截止测试，核查订单、出库单、运输单、签收单、银行回单等，核查交易真实性、完整性和准确性；

2. 获取公司对客户提供专业服务的合同及订单，分析合同条款了解服务类型，获取验收文件并了解后续量产情况等信息；

3. 对公司管理层进行访谈，了解公司各类产品的销售及提供专业服务的业务模式，了解销售业务的内部控制制度及执行情况；

4. 函证主要客户及特殊情形客户的发生额、往来款余额等，对未回函或回函不符的客户执行了替代程序；

5. 对公司按产品线分类的各项产品销售收入、专业服务收入数据进行分析性复核；

6. 对报告期内各年的重要客户进行访谈，在访谈中确认交易内容、交易金额、合同主要条款等内容，以确认销售业务的真实性；

7. 查阅相关研究报告等公开披露文件了解细分行业产品变化趋势情况。

#### (二)核查结论

经核查，我们认为：

1. 公司销售收入的确认真实、准确、完整，不存在跨期确认的情况，符合《企业会计准则》的规定。

2. 公司各类产品、专业服务收入增长变动较细分行业变化趋势相比增加较快，具有合理性。

#### 【反馈意见十一】关于成本及毛利率

报告期内，公司主营业务成本结构较为稳定，以原材料为主，其中成本中原材料占比分别为 93.64%、93.31%、92.94%。报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 6.28%、7.63%、9.61%。

请发行人补充披露报告期内境内外采购的主要品种、金额及占比情况。

请发行人说明:(1)发行人是否与供应商签订锁定价格的长期供应合同;(2)对于境外采购的原材料,是否具有境内替代供应商,若存在境内替代供应商,分析产品供应价格、技术、使用效果等差异,如有必要,进一步提示原材料采购相关风险;(3)专业服务收入毛利率情况,分析剥离专业服务后各产品线毛利率情况,发行人毛利率低于同行业公司原因。

请申报会计师对上述事项进行核查,并对上述事项以及生产成本归集及结转主营业务成本的完整性、准确性和及时性发表明确意见。

回复:

一、发行人补充披露

(一)报告期内境内外采购的主要品种、金额及占比情况

公司已在招股说明书第六节“业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“(一)主要采购情况”之“1、主要原材料采购情况”补充披露如下:

报告期内,发行人境内外采购的主要品种、金额及占比情况具体如下:

单位:万元

2021年度				
项目	境内采购金额	占该原材料 采购金额比例	境外采购金额	占该原材料 采购金额比例
屏幕	969,491.17	65.85%	502,757.19	34.15%
主芯片	110,419.33	9.77%	1,019,754.03	90.23%
存储器	199,722.72	18.12%	902,765.96	81.88%
机壳	514,075.54	93.35%	36,647.09	6.65%
摄像头	595,092.95	96.50%	21,554.85	3.50%
功能 IC	105,827.13	19.86%	427,087.35	80.14%
电池	253,075.08	68.53%	116,214.21	31.47%
PCB	139,837.15	98.97%	1,452.60	1.03%
2020年度				
屏幕	588,136.69	64.71%	320,783.78	35.29%
主芯片	67,796.71	8.95%	689,804.22	91.05%
存储器	93,603.27	14.38%	557,199.23	85.62%
机壳	488,498.67	99.08%	4,545.81	0.92%
摄像头	369,468.43	96.43%	13,681.51	3.57%
功能 IC	70,122.75	23.77%	224,916.73	76.23%
电池	184,363.35	68.30%	85,554.84	31.70%
PCB	114,024.62	99.19%	934.11	0.81%

2019年度				
屏幕	611,304.78	83.74%	118,674.85	16.26%
主芯片	25,169.52	7.33%	318,171.38	92.67%
存储器	121,546.02	32.15%	256,485.74	67.85%
机壳	397,519.26	98.81%	4,790.94	1.19%
摄像头	239,536.94	97.35%	6,515.97	2.65%
功能 IC	25,114.05	16.93%	123,229.31	83.07%
电池	79,574.86	64.43%	43,926.73	35.57%
PCB	72,472.88	98.32%	1,238.01	1.68%

## 二、发行人说明

### (一) 发行人是否与供应商签订锁定价格的长期供应合同

报告期内，公司综合询价结果、客户需求、产品质量、交付能力及历史合作情况等因素选择主要原材料供应商，采购价格反映了采购时的市场价格。报告期内，公司不存在与相关供应商签订锁定价格的、一年以上长期供应合同的情形。

(二) 对于境外采购的原材料，是否具有境内替代供应商，若存在境内替代供应商，分析产品供应价格、技术、使用效果等差异，如有必要，进一步提示原材料采购相关风险

报告期内，发行人境外采购的主要原材料为主芯片、存储器和功能 IC 等。

上述境外采购的主要原材料的境内替代供应商具体情况如下：

序号	主要原材料	境内替代供应商	产品价格差异	技术差异		使用效果差异
				境内型号	境外型号	
1	主芯片	紫光展锐	国际品牌较国内品牌高 10%左右	公司：紫光展锐 型号：UMS9863 关键参数： 1、ADC 精度 20mV 2、在 4G 网络游戏或者 wifi 游戏等场景对比 MTK 或者高通平台会有 80-150mA 功耗增加，从而造成整机温升增加	公司：联发科 型号：MT6765 关键参数： 1、ADC 精度 10mV 2、在 4G 网络游戏或者 wifi 游戏等场景对比展锐平台会有 80-150mA 功耗降低	中低端产品基本可满足终端功能需求、但高端产品替代仍有难度
2	存储器	江波龙、兆易创新、合肥长鑫、佰维存储	国际品牌较国内品牌高 5-10%	公司：江波龙 型号：FEPQB3224-58A1911 关键参数： 1、容量：32GB+24Gb 2、clock rate:1600MHz 3、data rate:3200Mb/s/pin 4、package:254-ball FBGA – 11.3mm x 15mm x 1.0mm, 0.5mm pitch	公司：三星 型号：KMDX60018M-B425009 关键参数： 1、容量：32GB+24Gb 2、clock rate:1600MHz 3、data rate:3200Mb/s/pin 4、package:254-ball FBGA – 11.5mm x 13mm x 1.0mm, 0.5mm pitch	基本可满足终端功能需求，但国产器件封装尺寸较大、不良率仍较高
3	功能 IC	兆易创新、国民技术	MCU：国际品牌较国内品牌高 30%左右；	公司：国民技术 型号：N32G4FRHEQ7 关键参数： 1、内存：512KB 2、IO 口：41 3、低功耗模式：2uA 4、速率：144MHZ	公司：意法半导体 型号：STM32F411CEY6TR 关键参数： 1、内存：512KB 2、IO 口：49 3、低功耗模式：1.8uA 4、速率：100MHZ	基本可满足终端功能需求，基本可实现国产替代
		圣邦股份、上海南芯、士兰微	电源管理产品：国际品牌较国内品牌高 10%~20%左右； 传感器产品：国际品牌较国内品牌高 10%~30%	<b>案例 1：模拟开关_单刀双掷</b> 公司：圣邦微 型号：SGM3718YUWQ10G/TR 关键参数： 1、RDS (on) =1 欧 2、On-Resistance Match=0.15 欧 3、RON Flatness=0.4 欧 <b>案例 2：开关电源</b> 公司：圣邦微 型号：SGM66055H-5.0YG/TR 关键参数： 1、效率 90%	<b>案例 1：模拟开关_单刀双掷</b> 公司：安森美 型号：NLAS2750MUTAG 关键参数： 1、RDS (on) =0.6 欧 2、On-Resistance Match=0.1 欧 3、RON Flatness=0.37 欧 <b>案例 2：开关电源</b> 公司：安森美 型号：FAN48610UC50X 关键参数： 1、效率 94%	模拟开关基本可满足终端功能需求，但仍与进口器件存在一定差距；开关电源基本可满足终端功能需求，但存在部分效率损失

序号	主要原材料	境内替代供应商	产品价格差异	技术差异		使用效果差异
				境内型号	境外型号	
4	射频器件	PA: 唯捷创芯、锐石创芯、飞骧科技	PA: 国际品牌较国内品牌高30%~40%左右;	公司: 唯捷创芯 型号: VC7643-21 关键参数 (Band 7 为例): 1、谐波抑制 二次谐波抑制-12dBm 2、增益 Gain: 29dB 3、效率 Efficiency: 31%	公司: SKYWORKS 型号: SKY77643-21 关键参数 (Band 7 为例): 1、谐波抑制低 二次谐波抑制-15dBm 2、增益 Gain: 30 dB 3、效率 Efficiency: 31.5%	4G 领域基本可满足终端功能需求, 基本可实现国产替代, 5G 领域华勤技术正积极推进, 但实现替代仍有难度
		滤波器: 好达电子、麦捷微电子	滤波器: 国际品牌较国内品牌高10%左右	公司: 麦捷科技 型号: MS11U2G35-TX40C 关键参数 (LTE B40 为例): 1、插入损耗 典型值: 2.1dB 2、带外抑制 对 wifi 频段抑制 20dB	公司: 高通 RF360 型号: B8879 关键参数 (LTE B40 为例): 1、插入损耗 典型值: 1.6dB 2、带外抑制 对 wifi 频段抑制 40dB	基本可满足终端功能需求, 但部分频段与进口器件仍存在一定差距

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（三）原材料价格波动及短缺风险”中进一步提示原材料采购相关风险，具体如下：

“（三）原材料价格上涨及短缺风险

公司采购的主要原材料包括电子元器件、结构器件和包装材料等。报告期各期，公司原材料成本占主营业务成本的比例均在 90%以上，占比较高，对公司经营影响较大。公司采购的主芯片、存储器、功能 IC 等目前主要向境外供应商采购，相关原材料的国产化进程仍在不同程度的推进中，因此较易受到国际贸易摩擦及政策限制等因素的影响，对公司的正常采购带来了一定的不确定性风险。

2021 年以来，受上游供需关系紧张、新冠肺炎疫情等因素影响，消费电子行业部分上游原材料出现价格上涨趋势，芯片等部分原材料出现供应紧张甚至短缺情形。2021 年，公司屏幕、主芯片、存储器、摄像头、功能 IC 等原材料平均采购单价出现不同幅度地上涨，提高了公司营业成本，使得公司毛利承压。2021 年，公司综合毛利率为 7.75%，相比 2020 年度综合毛利率 9.90%出现下滑，扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润较上年同期出现下降。

未来如果因为宏观经济形势变化、地缘政治、上游产能供给、供应商经营策略调整、不可抗力等因素导致公司采购的主要原材料采购价格发生大幅波动或出现原材料产能紧张、供应短缺甚至停止供应等情形，公司的经营状况和盈利水平将可能受到不利影响。”

同时，公司已在招股说明书中“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（六）国际贸易摩擦及政策限制风险”和“第四节 风险因素”之“一、市场风险”之“（三）国际贸易摩擦及政策限制风险”中对国际贸易摩擦及政策限制风险进行了充分揭示。

**（三）专业服务收入毛利率情况，分析剥离专业服务后各产品线毛利率情况，发行人毛利率低于同行业公司的原因**

**1. 专业服务收入毛利率情况**

报告期内，公司专业服务收入毛利率分别为 87.99%、79.90%和 71.32%，毛利率较高。公司专业服务收入主要为项目技术开发收入、IDH 收入和专业制造（受托加工）收入，对应的成本主要为职工薪酬，以及少量的材料领用及折旧摊销等。公司 2020 年度及 2021 年毛利率较之前年度有所下降，主要系毛利率较低的专业



制造（受托加工）业务占比增加所致。

## 2. 剥离专业服务后各产品线毛利率情况

报告期内，公司分产品线的产品销售毛利率和专业服务毛利率如下表列示：

大类	产品细分类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度
		毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率
智能手机	产品销售	5.04%	-4.15%	9.19%	3.08%	6.11%
	专业服务	61.24%	-13.97%	75.21%	-14.72%	89.94%
笔记本电脑	产品销售	3.41%	-1.34%	4.75%	1.74%	3.01%
	专业服务	85.97%	-0.46%	86.43%	-4.53%	90.96%
平板电脑	产品销售	5.44%	-0.63%	6.08%	0.03%	6.05%
	专业服务	91.78%	-0.95%	92.73%	2.72%	90.01%
智能穿戴	产品销售	14.84%	1.60%	13.24%	2.07%	11.17%
	专业服务	88.75%	0.30%	88.44%	37.28%	51.16%
AIoT	产品销售	11.05%	0.04%	11.01%	3.41%	7.60%
	专业服务	87.79%	-1.95%	89.74%	16.74%	73.00%
服务器	产品销售	6.63%	-0.21%	6.84%	13.65%	-6.81%
	专业服务	86.81%	-5.26%	92.07%	2.49%	89.58%
合计	产品销售	<b>5.19%</b>	<b>-2.61%</b>	<b>7.80%</b>	<b>2.01%</b>	<b>5.79%</b>
	专业服务	<b>71.32%</b>	<b>-8.57%</b>	<b>79.90%</b>	<b>-8.09%</b>	<b>87.99%</b>

### 1) 智能手机

报告期各期公司智能手机业务产品销售毛利率分别为 6.11%、9.19% 和 5.04%。2019 年至 2020 年度成上升趋势，主要系随着 4G 换机周期结束以及智能手机市场趋向饱和，前期激烈的市场竞争格局导致的行业洗牌效应随着部分竞争对手的出局有所缓和，随之而来的是行业龙头企业华勤技术、闻泰科技、龙旗科技合计的市场占有率从 2018 年的 60% 迅速提升至 2020 年的 77%。受益于此，公司市场份额提升带来了产业链影响力增强，从而带动整体手机产品销售业务的毛利率回升。2021 年智能手机产品销售毛利率下降较大，主要原因一方面为原材料持续涨价，另一方面 2020 年人民币兑美元持续升值导致前期产品开发定价时预留的毛利率空间在实际量产出货时因汇率影响受到挤压。

报告期各期公司智能手机专业服务业务毛利率分别为 89.94%、75.21% 和 61.24%。2019 年度公司智能手机专业服务毛利率保持较高水平，2020 年及 2021 年有所下降主要系公司稳步拓展专业服务渗透，毛利率较低的专业制造（受托加工）业务占比增加所致。

## 2) 笔记本电脑

报告期各期公司笔记本电脑产品销售毛利率分别为 3.01%、4.75% 和 3.41%，2019 年度毛利率基本保持稳定，2020 年度有较大幅度提升。在报告期早期，公司尚处于切入市场抢夺市场份额阶段，整体笔记本电脑的产品线收入规模及毛利率水平偏低。此后，一方面随着笔记本电脑的新建产线投产、快速产能爬坡和产品良率逐步提升，规模效应逐步显现；另一方面公司稳步切入联想、宏碁、华硕等主流笔记本电脑厂商的主力机型，与头部品牌的绑定日益稳固，利用技术驱动和研发设计、制造综合能力奠定了稳定的合作基础，因此公司 2020 年收入规模及毛利率得到快速释放。2021 年，公司毛利率略有下降，主要系原材料涨价导致。笔记本电脑产品采购与销售一般以美元结算为主，因此毛利率受汇率波动影响较小。

报告期各期公司笔记本电脑专业服务毛利率分别为 90.96%、86.43% 和 85.97%，报告期内基本保持稳定。

## 3) 平板电脑

报告期各期公司平板电脑产品销售毛利率分别为 6.05% 和 6.08% 和 5.44%，2020 年度公司平板电脑产品销售毛利率与 2019 年度基本保持一致。2021 年，平板电脑毛利率受原材料价格上升以及汇率影响亦有所下滑。

报告期各期公司平板电脑专业服务毛利率分别为 90.01%、92.73% 和 91.78%，整体保持略有上升的趋势，不存在较大波动。

## 4) 其他产品

公司其他产品业务线产品销售毛利率的波动主要受收入大幅度增加导致的产品结构占比变动影响。公司智能穿戴、AIoT 及服务器相关产品的专业服务收入毛利率均已回归至正常水平。2021 年，智能穿戴产品销售毛利率有所上升，主要受特定客户竞争环境改善影响，服务器产品的专业服务收入毛利率有所降低，主要系毛利率较低的专业制造（受托加工）业务占比增加。

### 3. 发行人毛利率低于同行业公司原因

报告期内，公司综合毛利率与可比公司比较如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
闻泰科技	未披露	12.11%	9.36%
工业富联	8.31%	8.35%	8.38%
比亚迪电子	未披露	13.61%	8.12%
平均		<b>11.36%</b>	<b>8.62%</b>
华勤技术综合毛利率	<b>7.75%</b>	<b>9.90%</b>	<b>7.87%</b>

数据来源：上述各公司财务报告、招股说明书等公开资料；其中，闻泰科技 2019-2020 年度选取手机及配件业务毛利率。

公司综合毛利率各年略低于闻泰科技，主要原因为公司笔记本电脑及平板业务在报告期内的规模及占比均比闻泰科技高，而前述两类业务毛利率较手机业务低，因此拉低了毛利率。

公司主要产品与工业富联略有差异，工业富联除了通信及移动网络设备之外，还存在结构件及连接器的生产及销售，而公司主要以手机等智能硬件的整机生产与销售为主，因此报告期内毛利率与工业富联略有差异，且差异随着公司主要细分市场的竞争格局、产品构成变化而有所变化。

2019 年度和 2020 年度，公司综合毛利率低于比亚迪电子，主要原因为：1）比亚迪电子 2020 年手机及笔电业务板块实现收入 487.19 亿元，其中零部件销售占比 36.06%，组装业务收入占比 63.94%。比亚迪电子组装业务为 OEM 模式为主，与公司有一定差异，并且毛利率较高的零部件销售收入占比较高；2）比亚迪电子涉及的业务领域较广，还涉及智能硬件产品、玻璃陶瓷产品、医疗防护产品等，非手机及笔电业务收入贡献约 250 亿元，与公司的业务结构有一定差异。3）2020 年因疫情影响，比亚迪电子生产的口罩等医疗防护产品贡献了较高的毛利润。

综上，公司综合毛利率水平较为合理，与可比公司相比不存在重大异常。

#### (四) 生产成本归集及结转主营业务成本的方法

##### 1. 制造成本归集对象与方法

公司外购入库的原材料，经验收合格后按成本进行初始计量，包括采购成本、加工成本和其他成本。存货发出时按月末一次加权平均法计价。

公司生产成本下设置直接材料（含外协加工部分）、直接人工和制造费用对当期生产成本进行归集核算，其中直接材料归集核算生产直接耗用原材料，直接人工归集核算车间直接从事产品生产人员的薪酬，制造费用归集核算固定资产折旧、水电费消耗、生产管理人员薪酬等间接生产费用。具体归集方法如下：

#### （1）直接材料

生产车间根据生产工单和对应 BOM 表（物料清单），开具原材料领料单，仓库管理员按领料单发放物料，当期生产直接领用材料按生产工单归集至对应产品。

#### （2）直接人工

直接人工核算车间直接生产人员的工资、奖金、五险一金等，期末按 BOM 标准人工费用比例分摊至当月制造的工单，并根据工单完工情况在在制品与产成品中进行区分。

#### （3）制造费用

生产部门为组织生产发生的间接费用，发生时通过制造费用账户归集，期末按 BOM 标准制造费用比例分摊至当月制造的工单，并根据工单完工情况在在制品与产成品中进行区分。

### 2. 专业服务成本的归集

#### （1）职工薪酬的归集

职工薪酬用于归集和核算参与设计开发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费以及住房公积金等员工薪酬。根据所参与的项目编制工时记录，由财务部根据工时记录将每月薪酬分配计入各项目的成本。

#### （2）材料工具费的归集

材料工具费用于归集和核算样机试制、检测、试验等服务的原材料、设备组件、低值易耗品的耗用等。所有领料均根据项目号领料，并根据领用金额计入各项目的成本。

#### （3）制造费用的归集

制造费用主要包含折旧摊销、办公差旅等费用，主要根据设计开发等部门实际发生金额归集，并根据各项目所耗用的工时，按比例计入项目成本。

### 3. 成本与收入的配比关系

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

对于专业服务收入，公司根据项目验收或根据协议合同约定确认收入时，将归集的项目成结转至营业成本，项目收入与项目成本一一对应，项目一致、期间一致，营业收入确认与营业成本能够准确匹配。

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

### 三、核查程序及核查结论

#### (一)核查程序

1. 获取主要供应商合同，分析合同中与采购价格相关的条款及对于合同有效期限的约定；
2. 获取发行人的采购订单，采购明细和交易银行流水，对主要供应商查询其经营范围，核查采购的商品情况，核查采购交易的真实性与准确性；
- 3、函证主要供应商及特殊情形供应商的发生额、往来款余额等，对于回函不符合未回函的供应商进行了替代测试；
- 4、对报告期内主要供应商进行了函证及访谈，确认交易的真实性与准确性；
5. 查询公开信息，并访谈相关业务部门，了解公司主要材料类别所对应的境内供应商价格及技术性能，结合公司境外采购材料的价格及技术性能进行比较；
6. 对公司的管理层进行访谈，了解公司材料采购及选择供应商的模式，了解公司采购业务的内部控制及执行情况；
7. 对公司专业服务收入毛利进行分析性复核，分析专业服务收入毛利对各产品线整体毛利的影响；
8. 获取同行业公司年报及招股说明书等公开信息，对各产品线毛利情况进行分析性比较，分析公司毛利情况的合理性；
9. 了解与材料采购、生产领料、成本核算、产品交付、仓储管理等相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控

制的运行有效性；

10. 了解公司的主要原材料、产品特性、生产工艺流程、完工产品及在产品成本核算方法和存货发出计价方法，检查成本核算方法与生产工艺流程是否匹配；

11. 检查成本计算情况，检查直接材料、直接人工及制造费用的归集和分配是否正确，了解公司信息化系统对成本核算的影响，并对信息化系统执行 IT 审计程序；

12. 选取接近资产负债表日的时点，对公司期末存货进行实地监盘；

13. 对存货出库执行截止性测试，关注是否存在销售跨期导致的营业成本跨期。

## (二) 核查结论

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司不存在与主要供应商签订锁定价格的、一年以上长期供应合同的情形；

2. 发行人已在招股说明书中充分披露原材料采购相关风险；

3. 公司综合毛利率水平较为合理，逐年增长，与可比公司相比不存在重大异常；

4. 公司生产成本归集及结转主营业务成本完整、准确、及时，符合《企业会计准则》的规定。

### 【反馈意见十二】关于期间费用

根据招股说明书，公司最近一年销售费用率为 0.21%，同行业可比公司平均值为 2.41%。

公司研发费用主要由职工薪酬和材料工具费构成，报告期各期占研发费用的比例分别为 82.58%、80.71%及 77.64%。

请发行人说明：（1）结合产品结构、销售模式差异、会计处理等因素，公司销售费用率较大程度低于同行业可比公司的合理原因；（2）对于客户的技术开发、IDH、ODM 等业务活动中涉及的研究开发项目，对应费用如何处理，如何区分研发费用及生产成本的归集。

请申报会计师核查上述事项，并核查发行人期间费用核算的完整性和归集的

准确性发表明确意见。

回复：

### 一、公司销售费用率低于同行业可比公司的合理性

公司的期间费用系在日常活动中发生，与公司营业收入不直接相关的费用，包括销售费用、管理费用、研发费用和财务费用，并按照权责发生制原则确认。公司具备健全的核算流程和制度，财务部将发生的费用金额主要按照业务部门的具体职能情况进行合理编制与核算，并归集至对应的期间费用。其中，销售费用科目核算的为公司在销售商品、提供服务过程中发生的各种费用，主要包括营销体系相关部门人员的职工薪酬，因销售商品、提供服务过程中发生的业务招待费、材料工具费、交通差旅费和运费等，2020 年执行新收入准则后，公司主要销售商品有关的运输费用计入营业成本，销售费用中无运费金额。

报告期内，公司与同行业可比公司销售费用率比较如下表所示：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
立讯精密	暂未披露	0.52%	0.80%
歌尔股份	暂未披露	0.82%	1.52%
闻泰科技	暂未披露	2.09%	1.16%
比亚迪电子	暂未披露	0.32%	0.48%
工业富联	0.20%	0.21%	0.42%
传音控股	暂未披露	10.21%	11.28%
<b>平均值</b>		<b>2.36%</b>	<b>2.61%</b>
<b>华勤技术</b>	<b>0.18%</b>	<b>0.21%</b>	<b>0.37%</b>

数据来源：可比公司年报、招股说明书等公开资料，截至本审核问询函回复签署日，部分可比公司尚未披露 2021 年度相关财务数据

注：可比公司工业富联 2021 年运输成本计入营业成本，并追溯调整比较期间 2020 年度销售费用金额，因此 2020 年度可比公司销售费用率均值同步变化

公司 2020 年度销售费用率略低于同行业可比公司立讯精密、歌尔股份、比亚迪电子，与工业富联保持一致，较大程度低于同行业可比公司闻泰科技及传音控股，主要受销售模式及费用构成差异影响。公司与同行业可比公司在产品结构、销售模式及收入构成、会计处理及费用构成等方面的对比情况如下：

项目	立讯精密	歌尔股份	闻泰科技	比亚迪电子	工业富联	传音控股	华勤技术
产品结构(主要产品)	以各类声学类 TWS 耳机、头戴式蓝牙耳机等消费性电子产品为主	包括微型扬声器/受话器等为主的精密零组件、包括智能无线耳机等为主的智能声学整机以及智能硬件产品	以智能手机及配件为主的移动通讯产品，以及半导体、新型电子元器件	以手机和笔电、新型智能产品、汽车智能系统三大业务板块为主	以运营商电信及网络设备、智能移动终端及穿戴装置等为主的通信及移动网络设备，以及云服务器等云计算相关产品	包括智能手机、功能手机等手机产品及数码产品等其他产品	涵盖智能手机、笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴、AIoT 产品及服务器等智能硬件产品
2019 至 2020 年度主要产品收入占比	超过 70%	超过 90%	超过 80%	2019 年及 2021 年 1-6 月超过 80%，2020 年超过 60%	超过 90%	超过 90%	超过 90%
销售模式	直销为主	直销为主	手机及配件产品主要通过直销模式，半导体产品（安世集团的销售）主要通过经销实现	直销为主	直销为主	经销为主	直销为主
报告期各期前五大收入占比	77.04%、82.03%、暂未披露	69.26%、79.07%、暂未披露	80.71%、77.31%、暂未披露	75.06%、75.68%、暂未披露	70.75%、64.00%、65.00%	15.91%、15.00%、暂未披露	81.70%、72.21%、68.51%
2020 年及 2021 年运输费用的相关会计处理	计入营业成本	计入营业成本	2020 年计入销售费用，2021 年度计入营业成本	未单独列示披露	2021 年计入营业成本，并追溯调整比较期间 2020 年度费用	2020 年计入销售费用，2021 年度计入营业成本	计入营业成本
主要费用构成	职工薪酬、仓储费、运费、租赁费	职工薪酬、运输费用	职工薪酬、运输费、专利许可费、市场推广/佣金	未单独列示披露	物流、租赁及仓储费用、职工薪酬、包装费	职工薪酬、物流费用、宣传推广费	职工薪酬、佣金、运费
报告期各期主要费用占比	72.17%、68.24%、暂未披露	69.25%、65.76%、暂未披露	82.43%、69.02%、暂未披露	未单独列示披露	87.33%、69.57%、83.42%	75.35%、79.67%、暂未披露	75.77%、75.35%、70.86%

数据来源：可比公司年报、招股说明书等公开资料，截至本审核问询函回复签署日，部分可比公司尚未披露 2021 年度相关财务数据



### (一)产品结构因素分析

就产品结构而言，公司与同行业可比公司生产的产品均为以智能手机、智能移动终端及穿戴装置等的消费性电子类产品或相应元器件为主，产品结构不存在较大差异，其中可比公司比亚迪电子 2020 年度涉及的业务领域较广，除了手机及笔电业务外还涉及智能硬件产品、玻璃陶瓷产品、医疗防护产品等，2020 年度非手机及笔电业务收入贡献占比超过 30%，与公司的业务结构存在一定差异。

### (二)销售模式因素分析

就销售模式而言：

1. 公司与同行业可比公司立讯精密、歌尔股份、比亚迪电子、工业富联基本保持一致，均以直销模式为主，且客户分布较为集中，报告期内前五大销售客户的收入占比均超过六成。

2. 同行业可比公司闻泰科技自 2019 年完成对安世半导体的收购以来，销售模式以直销模式为主逐渐转变至直销（手机及配件产品）及经销（半导体产品）相结合的方式，因此销售费用率逐年提升，自 2019 年度的 1.16% 提升至 2020 年度的 2.09%，受 2021 年度闻泰科技将运输费用计入营业成本核算影响，2021 年 1-6 月销售费用率下降至 1.53%，2021 年度销售费用率有望同步下降，且闻泰科技报告期内仍保持部分房地产业务的收入，因此销售费用中仍有房地产业务相关的费用支出，与公司销售模式存在一定差异。

3. 同行业可比公司传音控股为手机品牌商，销售收入主要以经销方式实现，报告期内前五大销售客户的收入占比均不到两成，因其直接面对终端消费市场引致销售费用中宣传推广费占比较高，与以直销为主、客户集中度高的发行人在销售模式方面存在较大差异。

综上，同行业可比公司闻泰科技及传音控股销售费用率较大程度高于发行人主要系销售模式不同导致，具有合理性。

### (三)会计处理及费用构成因素分析

就费用会计处理及费用构成情况而言：

1. 同行业可比公司立讯精密执行新收入准则后对主要销售商品有关的运输费用会计处理与发行人保持一致，销售费用率略高于发行人主要受职工薪酬、仓

储费、租赁费占收入比例相对较高所致。

2. 同行业可比公司歌尔股份执行新收入准则后对主要销售商品有关的运输费用会计处理与发行人保持一致，销售费用率略高于发行人主要受职工薪酬、股份支付费用、房屋租赁费占收入比例相对较高所致。

3. 同行业可比公司工业富联执行新收入准则并追溯调整比较期间 2020 年度销售费用后，销售费用率与发行人已经基本保持一致。

4. 同行业可比公司比亚迪电子系香港挂牌上市公司，费用会计处理与发行人存在会计准则应用的差异，且未单独列示披露销售费用的构成情况，因此不具有可比性。

综上，同行业可比公司立讯精密、歌尔股份销售费用率略高于发行人，主要受职工薪酬、物流、租赁及仓储费用差异所致。

#### (四)销售费用率具体构成分析

公司与销售模式相类似的同行业可比公司立讯精密、歌尔股份、工业富联的具体销售费用科目占收入比差异情况分析如下：

##### 1. 销售费用率具体构成情况

发行人与同行业可比公司的销售费用率具体构成情况如下：

销售费用率具体构成	公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
职工薪酬占收入比	立讯精密	暂未披露	0.33%	0.44%
	歌尔股份	暂未披露	0.59%	0.77%
	工业富联	0.13%	0.11%	0.09%
	华勤技术	0.08%	0.10%	0.16%
物流、租赁及仓储费用占收入比	立讯精密	暂未披露	0.03%	0.13%
	歌尔股份	暂未披露	0.04%	0.35%
	工业富联	0.02%	0.02%	0.26%
	华勤技术	0.00%	0.00%	0.11%
销售费用-其他科目占收入比	立讯精密	暂未披露	0.17%	0.22%
	歌尔股份	暂未披露	0.19%	0.40%
	工业富联	0.06%	0.08%	0.07%
	华勤技术	0.10%	0.11%	0.10%
销售费用率合计	立讯精密	暂未披露	0.52%	0.80%
	歌尔股份	暂未披露	0.82%	1.52%
	工业富联	0.20%	0.21%	0.42%
	华勤技术	0.18%	0.21%	0.37%

数据来源：可比公司年报、招股说明书等公开资料，截至本审核问询函回复签署日，部分可比公司尚未披露 2021 年度相关财务数据

由上表，发行人销售费用率略低于同行业可比公司立讯精密、歌尔股份，主要受职工薪酬、物流、租赁及仓储费用差异所致，发行人与工业富联销售费用率基本保持一致。

### 1) 职工薪酬

发行人销售费用中职工薪酬占收入的比与同行业可比公司工业富联基本保持一致，低于立讯精密、歌尔股份。与部分可比公司人员结构中营销体系员工包含较多的客户服务人员以及售后服务人员相比，公司产品销售时无需大量营销人员投入，采用精干的销售团队对销售过程中的市场拓展、客户跟踪、运营维护等流程进行深入执行并全局掌控，销售团队在事务处理中可随时牵头组织其他部门人员以团队制形式解决实际问题，因此销售人员的数量占比相对较少，以通过提升销售人员质量水平的形式有效降低了销售费用中职工薪酬的总额。报告期各期，发行人及立讯精密、歌尔股份的销售费用-职工薪酬占收入比均持续有所下降，体现了业内销售团队精简的发展趋势及初步成效。2020 年度发行人的销售人员职工薪酬占收入比已与工业富联基本保持一致。

### 2) 物流、租赁及仓储费用

公司同行业可比公司立讯精密、歌尔股份、工业富联均存在租赁销售部门经营所用的厂房、办公室等而产生的租赁费用，以及产品销售过程中产生的仓储费用；与此相对比，发行人销售人员的数量相对精简，所需经营用地不多，且厂房及办公用房均为自有用房，因此租赁费用占收入的比例几乎可以忽略不计；除此之外发行人仓储规模相对较小，按照以销定产的经营模式较快周转存货，不存在为客户租赁仓库用于转手贸易等活动，因此相应仓储费用发生额较低。

剔除上述分析的职工薪酬及物流、租赁及仓储费用而产生的销售费用金额后，公司与销售模式相一致的同行业可比公司立讯精密、歌尔股份、工业富联在 2020 年度及 2021 年度的销售费用率（剔除后）情况如下：

销售费用率（剔除后）	立讯精密	歌尔股份	工业富联	华勤技术
2020 年度	0.17%	0.19%	0.08%	0.11%
2021 年度	暂未披露	暂未披露	0.06%	0.10%

由上表，公司剔除相关因素影响后的销售费用率与销售模式相一致的同行业可比公司基本保持一致。

综上所述，发行人销售费用率较大程度低于同行业可比公司主要受销售模式及费用构成差异所致。就销售模式而言，发行人的直销模式与存在经销模式或以经销模式为主的闻泰科技和传音控股存在较大差异；就费用构成而言，受销售人员团队精简及物流、租赁仓储费用发生金额较小的影响，发行人销售费用率略低于同行业可比公司立讯精密、歌尔股份，剔除相关因素影响后的销售费用率与上述可比公司基本保持一致。同行业可比公司工业富联执行新收入准则并追溯调整比较期间 2020 年度销售费用后，销售费用率与发行人已经基本保持一致。因此发行人销售费用率较大程度低于同行业可比公司均值具有合理原因。

## 二、对于客户的技术开发、IDH、ODM 等业务活动中涉及的研究开发项目，对应费用的处理及区分情况

### （一）研发费用中核算的研究开发项目及相关支出的归集

#### 1. 研发费用核算的研究开发项目

纳入公司研发费用核算的研究开发项目均为公司基于满足自身技术需求，保障未来销售持续增长及公司核心竞争力，围绕现有产品的升级和新工艺、新产品的研发的技术项目。包括通用性设计技术、产品设计技术、智能制造技术、IT 技术、生产工艺改进等核心技术，应用于公司智能手机、智能穿戴、平板电脑、笔记本电脑、AIoT 等主要产品的生产制造以及技术储备。

纳入公司研发费用核算的研究开发项目系由公司的研发部门根据公司现有技术情况及技术需求提出，由项目负责人提交《项目立项申请书》，根据公司所制定的《研发项目管理办法》《研发费用核算管理制度》等与研发活动相关的内部控制制度按照项目名称及项目编号进行后续的项目立项、跟踪、实施、验收、技术保存等环节进行管理。

#### 2. 研发费用的归集

报告期内公司研发费用的构成如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	241,076.32	66.66%	153,402.98	63.10%	103,256.44	67.21%
技术服务费	44,735.26	12.37%	32,422.28	13.34%	14,339.66	9.33%
材料工具费	37,703.52	10.43%	35,344.99	14.54%	20,726.36	13.49%
折旧摊销费	14,158.67	3.91%	8,279.53	3.41%	5,172.78	3.37%
交通差旅费	12,957.42	3.58%	8,216.86	3.38%	6,920.48	4.50%
办公通讯费	5,028.86	1.39%	1,651.82	0.68%	1,362.94	0.89%
租赁物业费	4,914.46	1.36%	2,883.68	1.19%	1,375.80	0.90%
业务招待费	552.43	0.15%	244.55	0.10%	269.17	0.18%
其他费用	529.40	0.15%	652.40	0.27%	199.27	0.13%
<b>合计</b>	<b>361,656.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>243,099.11</b>	<b>100.00%</b>	<b>153,622.91</b>	<b>100.00%</b>

构成公司研发费用的支出项目主要包括：职工薪酬、材料工具费、技术服务费，三项费用分别占到申报期研发支出总额的 90.04%、90.98%、89.45%。

#### （1）职工薪酬的归集

职工薪酬用于归集和核算研发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费以及住房公积金等员工薪酬。各研发部门中参与研发的人员自行申报填列对应项目的研发工时并经项目负责人审批确认后，形成研发人员工时表并交至财务部，财务部根据当期各研发项目工时占比对研发人员的薪酬进行归集与分摊。

#### （2）材料工具费的归集

材料工具费用于归集和核算项目研发、试验过程中的原材料、设备组件、低值易耗品等。研发项目领料时，由研发部门根据项目号领用，财务部根据研发项目号计入各项研发项目的成本。

#### （3）技术服务费的归集

技术服务费用于归集和核算各个项目的评价测试及软件服务费等，按实际项目发生计入各项研发项目的成本。

#### （4）其他费用的归集

其他费用主要根据研发部门实际发生其他费用金额归集，并根据各研发项目所耗用的工时，按比例计入各项研发项目的成本。

(二) 研究开发项目在生产成本中核算范围及相关支出的归集

**1. 生产成本中核算的研究开发项目**

纳入生产成本核算的研究开发项目主要涉及专业服务、IDH 业务活动所对应的的项目，该类项目均根据客户需求进行，通过销售，形成专业服务收入与 IDH 收入。

计入成本的设计开发项目均与客户签订销售合同或获取相关服务订单，属于独立的单项履约义务，根据合同或订单要求为客户提供相应的设计开发及制造（样机等）运营服务，所有项目按照订单项目号进行后续的设计、实施、制造、验收、交付等环节。

**2. 专业服务成本的归集**

专业服务收入包括项目技术开发收入、IDH 收入和专业制造(受托加工)等，基本为设计开发收入，对应的成本基本为人工薪酬成本，此外涉及小批量样机试制等环节因此存在材料领用而产生的材料工具费。

公司 ODM 业务由于对应的产品以量产为主，前期相应的产品研发活动已经相对技术成熟并完善落地，因此不存在 ODM 业务涉及研究开发项目计入成本的情况。

报告期内公司专业服务成本的构成如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	11,711.03	49.37%	6,170.74	48.82%	3,968.14	52.08%
材料工具费	9,798.55	41.31%	5,285.85	41.82%	2,883.47	37.84%
制造费用	2,212.59	9.33%	1,182.22	9.35%	768.31	10.08%
<b>合计：</b>	<b>23,722.18</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,638.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,619.93</b>	<b>100.00%</b>

(1) 职工薪酬的归集

职工薪酬用于归集和核算参与设计开发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费以及住房公积金等员工薪酬。根据所参与的项目编制工时记录，由财务部根据工时记录将每月薪酬分配计入各项目的成本。

(2) 材料工具费的归集

材料工具费用于归集和核算样机试制、检测、试验等服务的原材料、设备组

件、低值易耗品的耗用等。所有领料均根据项目号领料，并根据领用金额计入各项目的成本。

### （3）制造费用的归集

制造费用主要包含折旧摊销、办公差旅等费用，主要根据设计开发等部门实际发生金额归集，并根据各项目所耗用的工时，按比例计入项目成本。

## （三）研发费用及生产成本的划分

公司研究开发项目支出在研发费用及生产成本划分主要依据为：

### 1. 项目性质的不同

纳入研发费用核算的项目费用主要因公司内部技术需求而形成，相应的设计、研发活动并不构成单项履约义务，研发活动相关成果的控制权由公司完全享有，项目完成并通过验收后，往往形成可用于公司未来销售持续增长的技术储备，不与单独的销售订单及收入确认相挂钩；纳入成本核算的项目支出主要为根据客户需求而形成的设计、定制化等研发服务，相关活动系满足合同约定的成果输出，属于单项履约义务，完成验收或交付后形成公司的销售收入，并就职工薪酬、材料工具费、制造费用等研究开发相关支出确认对应成本。

### 2. 项目完成的内部控制不同

根据公司内部控制制度，纳入研发费用核算的项目以项目编号为管理载体，以内部验收形成以技术储备等为代表的研发成果作为项目终止时点；纳入成本核算的项目以订单为管理载体，以客户验收并完成交付形成收入为终止时点。

纳入研发费用核算的参与研发项目的人员薪酬以相应研发项目进行分摊及归集通过研发人员研发记录工时表作为核算依据；纳入成本核算的参与专业服务项目的研究人员薪酬以相应服务项目进行分摊及归集通过服务人员订单号填列情况作为核算依据，上述人员薪酬不存在混淆。

综上，公司研究开发项目支出在研发费用及生产成本的划分在项目性质、内部控制等方面存在较为显著的区别，研发费用及生产成本的归集具有明确的区分。

## 三、核查程序及核查结论

### （一）核查程序

1. 了解与销售费用、研发费用等期间费用相关的内部控制制度评价其内部

控制制度设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 获取同行业可比上市公司数据，对销售费用进行分析性比较，确定销售费用结构的合理性；

3. 计算发行人期间费用主要明细科目发生金额占期间费用的比重，并将其与同行业可比公司进行对比，判断其是否存在重大差异；

4. 核查了发行人研发项目的立项文件和研发过程记录文件，并对相关人员进行访谈；

5. 访谈发行人财务部门负责人，了解发行人研发费用归集和核算方法，获取并检查研发费用明细账及各项目研发费用的归集明细项目。关注是否存在将研发不相关的支出计入研发费用的情况。询问相关研发人员，了解项目进展情况，评价是否与研发支出明细账中记录的进度相符；

6. 抽样检查期间费用的合同、发票、付款单据、银行流水等原始凭证是否真实完整，检查期间费用的准确性，是否严格区分其用途、性质据实列支，是否存在将研发无关的支出在研发支出中核算的情形。

7. 查阅了大额期间费用发生的原始凭证、执行截止性测试，核查期间费用认定的准确性。

## (二) 核查结论

经核查，我们认为：

1. 公司销售费用的核算及相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，销售费用率较大程度低于同行业可比公司主要受销售模式及费用构成差异所致，具有合理性；

2. 公司研发支出会根据项目性质及内部控制情况进行区分，对形成收入的研发支出纳入生产成本核算，对于形成技术储备的研发支出纳入研发费用核算，公司研发费用及成本的核算及相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

3. 公司各项期间费用核算完整，归集准确。

### 【反馈意见十三】关于应收账款

报告期各期末公司应收账款余额分别为 639,102.60 万元、766,684.91 万元、1,437,091.22 万元，坏账准备金额分别为 6,423.13 万元、6,819.67 万元、7,359.71



万元。申报材料未披露应收账款回款情况。

请发行人说明：应收账款的期后回款、逾期情况、逾期应收账款的期后回款情况，对超过约定付款期限的应收账款是否持续催收，是否存在无法收回的风险，是否获取了足够的证据支持坏账准备计提充分。

请申报会计师核查上述事项，并就应收款项坏账准备计提的充分性及以上事项发表明确意见。

回复：

### 一、发行人应收账款期后回款相关情况

报告期各期末，发行人应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	应收账款余额	期后 6/2 个月回款情况	期后 6/2 个月回款比例
2021 年 12 月 31 日	1,846,281.38	1,769,383.50	95.83%
2020 年 12 月 31 日	1,437,091.22	1,409,765.11	98.10%
2019 年 12 月 31 日	766,684.91	738,328.04	96.30%

注：2021 年 12 月 31 日期后回款比例为期后 2 个月（即截至 2022 年 2 月 28 日）的回款比例，下同。

2019 年末、2020 年末公司应收账款余额分别为 766,684.91 万元、1,437,091.22 万元，期后 6 个月内的回款比例均达到 96% 以上，公司应收账款期后回款状况良好。2021 年末公司应收账款余额为 1,846,281.38 万元，期后 2 个月内的回款比例为 95.83%，回款比例低于前两年系部分应收账款尚在信用期内未达到回款时间条件。

报告期各期末，发行人应收账款构成中，按照客户单笔应收账款账龄超过相应合同约定信用期限的逾期日期统计逾期金额合计情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
逾期 180 天以内（含 180 天）	10,820.12	57.09%	15.28	0.22%	351.57	2.15%
逾期 180 天-365 天	1,458.44	7.70%	27.97	0.41%	1,627.73	9.98%
逾期 1 年以上	6,673.40	35.21%	6,771.06	99.37%	14,335.57	87.87%
合计	18,951.96	100.00%	6,814.31	100.00%	16,314.87	100.00%

报告期各期末，发行人应收账款中存在部分逾期的情形，除已经单项计提坏账的乐视移动智能信息技术（北京）有限公司（以下简称“乐视”）及 OPTIEMUS ELECTRONICS LIMITED（以下简称“OEL”）的应收账款（上述两家客户的逾期金额合计分别占公司报告期各期末 180 天以上逾期总金额的 99.43%、97.13% 及 82.06%，系公司逾期余额的主要构成，后续单独分析）外，其他客户应收账款逾期主要因客户尚在履行付款流程亦或临时性资金周转缓慢等相关原因，导致对应款项略有超期，后续均已基本收回。2021 年末公司逾期 180 天以内应收账款金额有大幅度提升，主要系公司 OPPO 客户账期因业务调整导致部分账期短期逾期，占公司逾期 180 天以内应收账款金额的 70% 以上，公司已进行相应的坏账计提，且截至本审核问询函回复签署日，上述款项均已于期后收回。

公司建立了应收账款管理制度，公司市场团队负责制订公司年度应收账款催收工作方案与实施细则，监督各客户应收账款的运行情况并协助商务团队进行逾期款催收。公司财务中心每月依合同付款条件对客户应收账款进行逾期分析，编制逾期分析表，并开展持续逾期跟催记录。报告期内，发行人对应收账款余额以及账款账龄进行持续监控，对超过约定付款期限的应收账款持续保持催收，以把控整体信用分风险。

其中，乐视及 OEL 应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	期末金额	其中：逾期金额	期末金额	其中：逾期金额	期末金额	其中：逾期金额
乐视	3,675.55	3,675.55	3,675.55	3,675.55	3,675.55	3,675.55
OEL	2,997.25	2,997.25	2,928.16	2,928.16	12,197.47	12,197.47
合计	<b>6,672.80</b>	<b>6,672.80</b>	<b>6,603.72</b>	<b>6,603.72</b>	<b>15,873.03</b>	<b>15,873.03</b>

注：（1）乐视 2019 年、2020 年及 2021 年末期末余额均为 3,675.55 万元，考虑到乐视经营恶化，已全额计提坏账。

（2）OEL 公司 2019 年应收账款余额为 12,197.47 万元，2020 年应收账款余额为 2,928.16 万元，2021 年末应收账款余额为 2,997.25 万元。考虑到 OEL 经营恶化，濒临破产，公司扣除对 OEL 债务后的剩余债权已全额计提坏账。具体背景为：公司 2019 年末由于子公司 IPCL 对 OEL 存在应付账款，而另一子公司香港华勤对该公司同时存在应收账款，因此公司按照应收应付余额抵消后的应收账

款剩余金额全额计提坏账准备，同时往来余额仍分别列示；2020 年及 2021 年末，受 IPCL 对 OEL 的应付账款及香港华勤对 OEL 的应收账款于当年三方签订了债券债务相互豁免的协议，因此公司对相应债权债务直接进行账务抵消处理，对抵消后的债权全额计提坏账。

2019 年末、2020 年末及 2021 年末发行人逾期应收账款金额分别为 16,314.87 万元、6,814.31 万元、18,951.96 万元，期后回款情况如下：

单位：万元

项目	逾期应收账款余额	扣除可抵消或已单项计提减值准备的逾期应收账款余额	期后回款情况	期后 6/2 个月回款比例（扣除后）
2021 年 12 月 31 日	18,951.96	12,279.16	10,305.79	83.93%
2020 年 12 月 31 日	6,814.31	210.59	202.27	96.05%
2019 年 12 月 31 日	16,314.87	441.84	415.51	94.04%

除乐视和 OEL 公司由于经营恶化，逾期的应收账款无法收回并已单项计提减值准备外，2019 年末、2020 年末、2021 年末，公司其余逾期应收账款回款情况较为良好，期后基本回款完毕，逾期应收账款无法收回的风险整体较低。

## 二、发行人坏账准备计提充分

发行人对单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的应收账款单独确定其信用损失，当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司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判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

在计算应收账款各组合预期信用损失率时，公司以应收账款各组合近三年平均迁徙率并考虑前瞻性调整后计算确定。其中预期信用损失率的确定情况如下：

账龄	平均迁徙率	前瞻性估计	预期信用损失
0-3 个月	0.0000%	0.0500%	0.05%
4-6 个月	0.0008%	0.0492%	0.05%
7-9 个月	0.0026%	0.0474%	0.05%
10-12 个月	0.0116%	0.0384%	0.05%
1-2 年	1.7755%	28.2245%	30.00%
2-3 年	10.3962%	39.6038%	50.00%
3 年以上	100.0000%	0.00%	100.00%

根据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》应用指南的相关规定：

历史信息是企业计量预期信用损失的重要基准。某些情形下，未经调整的历史信息可能是最佳的合理且有依据的信息。而其他情况下，企业可能需要使用当期数据对历史数据进行调整，以反映当前状况和未来预测的影响，并剔除与未来现金流量不相关的历史因素影响。

发行人 1 年以内账龄预期回收率采用近 3 年实际平均回收率计算，将 1 年以内的预期损失率调高 0.05%。1 年以上应收账款金额小，且该部分长账龄大多因特殊事项导致，无法准确反映发行人未来可能的事件导致的损失。故发行人认为该部分历史回收情况可参考性较低，难以反映以后年度预期回收率，故对 1 年以上的应收账款预期回收率重新估计。综合考虑市场经济状况、客户偿债能力、所处地区等因素后，将历史损失率分别增加 30%、50% 和 100%。

发行人与同行业应收账款坏账政策对比情况如下：

根据同行业可比公司 2019 年年报，应收账款坏账准备计提比例比较情况如下：

账龄	立讯精密	歌尔股份	闻泰科技（通讯制造）	工业富联	传音控股	发行人
0.5 年以内	0.05%-40%	1%	0%	1%-1.20%	5%	0.05%
0.5 年-1 年	50%	1%	0%		5%	
1-2 年	90%	30%	2.87%	10%	20%	30%
2-3 年	100%	50%	21.28%	30%	50%	50%
3 年以上	-	100%	100.00%	-	100%	100%

根据同行业可比公司 2020 年年报，应收账款坏账准备计提比例比较情况如下：

账龄	立讯精密	歌尔股份	闻泰科技（通讯制造）	工业富联	传音控股	发行人
0.5 年以内	0.05%-40%	1%	0%	1.22%	5%	0.05%
0.5 年-1 年	50%	1%	0.02%		5%	
1-2 年	90%	30%	9.84%	14.99%	20%	30%
2-3 年	100%	50%	19.85%	34.96%	-	50%
3 年以上	100%	100%	100%	-	-	100%

由上表，发行人应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异。公司坏账计提比例在历史平均迁徙率的基础上谨慎加计前瞻性估计，合理谨慎。

综上所述，发行人应收账款期后回款情况良好，发行人对超过约定付款期限

的应收账款持续保持催收，扣除已经单项计提坏账的乐视和 OEL 公司两家公司外，期后回款情况良好，无法收回的风险整体较低。发行人的应收账款坏账准备计提比例符合行业水平，坏账计提审慎，坏账准备计提充分。

### 三、核查程序及核查结论

#### (一)核查程序：

1. 获取报告期内发行人与主要客户签订的协议，核对协议约定的信用政策与实际执行的信用政策是否相符，是否存在对同一客户放宽信用政策的情况；
2. 获取报告期内发行人应收账款明细表，查阅主要债务人名单，并向客户函证报告期期末的应收账款余额；
3. 获取发行人应收账款账龄分布情况表，分析超期应收账款的合理性；
4. 通过对客户访谈，了解双方的合作关系、信用政策，报告期内是否发生变化；
5. 取得发行人报告期各期末应收账款账龄明细表、应收账款坏账计算表，通过检查、重新计算等方式判断应收账款账龄、坏账的计算准确性；
6. 比较同行业可比公司应收账款坏账计提政策与公司是否具有可比性；
7. 结合新金融工具准则，了解发行人管理层对于预期信用损失率的计算方法及相关制定政策，判断是否合理，并对预期信用损失率计算进行复核；
8. 检查应收账款期后回款情况，关注大额应收账款是否能按期收回，回款单位是否与合同签订方一致。

#### (二)核查结论：

经核查，我们认为：

发行人的应收账款期后回款情况良好，对超过约定付款期限的应收账款持续保持催收，扣除已经单项计提坏账的乐视和 OEL 公司两家公司外，逾期期后回款情况良好，无法收回的风险整体较低；发行人根据根据历史违约率及前瞻性估计确定的预期信用损失率计提坏账，且对于无法收回的应收账款已单独计提坏账，发行人应收款项坏账准备计提充分。

#### 【反馈意见十五】关于税收优惠

根据招股说明书，报告期内税收优惠金额分别为 9,677.36 万元、12,652.82

万元、41,424.33 万元。

请发行人说明：报告期内增值税的进项税额与原材料采购金额、销项税额与销售收入之间的关系，报告期软件销售收入与增值税退税、出口退税与海外收入之间的勾稽关系。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

回复：

### 一、发行人说明

#### (一)报告期内增值税的进项税额与原材料采购金额的关系

报告期内发行人的增值税进项税额主要由原材料采购、外协加工采购、低值易耗采购、长期资产采购以及费用类采购等产生。报告期内，发行人根据原材料采购测算的进项税额与增值税申报表进项税额的匹配关系如下：

单位：万元

项目	计算公式	2021 年	2020 年	2019 年
原材料采购额	①	7,527,462.22	5,165,367.94	3,215,515.21
减：进口保税采购额	②	945,021.48	634,309.86	358,435.54
计税原材料采购额	③=①-②	6,582,440.74	4,531,058.08	2,857,079.67
加：集团内部国内关联采购额	④	2,155,878.85	1,491,410.71	1,422,965.15
加：外协加工采购额	⑤	165,012.57	143,731.29	103,297.83
加：低值易耗采购额	⑥	158,023.74	51,478.82	25,754.60
加：暂估采购当期开票净减少 (期初-期末)	⑦	9,114.76	-142,651.11	-46,233.69
合计计税采购商品、接受劳务采购额	⑧=③+④+ ⑤+⑥+⑦	9,070,470.66	6,075,027.78	4,362,863.56
其中：适用 16.00% 增值税的采购额				588,891.25
适用 13.00% 增值税的采购额		8,495,103.09	5,550,852.69	3,539,726.18
适用其他增值税税率的采购额		575,367.57	524,175.08	234,246.13
测算进项税额	⑨	1,138,885.46	753,061.36	563,743.17
增值税申报表进项税额	⑩	1,148,980.47	811,005.13	581,457.33
加：当期待抵扣进项税净增加 (期末-期初)	⑪	33,478.73	-30,698.96	-4,690.75
减：当期长期资产采购申报进项税	⑫	19,529.70	13,494.08	6,019.45
减：当期费用类采购申报进项税	⑬	18,549.97	11,583.18	4,922.58
调整后采购商品、接受劳务申报进项税	⑭=⑩ +⑪-⑫-⑬	1,144,379.53	755,228.92	565,824.55
测算差异	⑮=⑨-⑭	-5,494.07	-2,167.56	-2,081.38
差异率	⑯=⑮/⑨	-0.48%	-0.29%	-0.37%

经合理性测算后，发行人根据原材料采购测算的进项税额与增值税申报表进项税额不存在显著差异，差异主要系进口材料实际进口日期与缴纳进口增值税日期存在时间性差异导致，具有合理性。

综上，报告期内发行人增值税的进项税额与原材料采购金额相匹配。

## (二)报告期内增值税的销项税额与销售收入之间的关系

报告期内发行人的增值税销项税额主要由不同年度适用不同增值税率的国内销售产生。报告期内，发行人根据销售收入测算的销项税额与增值税申报表销项税额的匹配关系如下：

单位：万元

项目	计算公式	2021年	2020年	2019年
销售收入	①	8,375,852.43	5,986,574.33	3,530,009.77
减：境外销售收入	②	5,023,020.79	3,969,951.14	1,728,781.76
境内销售收入	③=①-②	3,352,831.64	2,016,623.19	1,801,228.01
加：集团内部境内关联销售收入	④	2,730,999.47	1,603,810.99	1,422,965.15
合计计税销售收入	⑤=③+④	6,083,831.12	3,620,434.18	3,224,193.16
其中：适用 16.00% 增值税的收入				452,606.10
适用 13.00% 增值税的收入		5,508,463.55	3,167,113.74	2,602,170.19
适用其他增值税税率的收入		575,367.57	453,320.44	169,416.87
测算销项税额	⑥	750,622.32	438,924.01	416,165.51
增值税申报表销项税额	⑦	752,132.45	441,836.38	418,407.13
测算差异	⑧=⑥-⑦	-1,510.14	-2,912.37	-2,241.62
差异率	⑨=⑧/⑥	-0.20%	-0.66%	-0.54%

经合理性测算后，发行人根据销售收入测算的销项税额与增值税申报表销项税额不存在显著差异，差异主要系时间性口径差异，具有合理性。

综上，报告期内发行人增值税的销项税额与销售收入相匹配。

## (三)报告期软件销售收入与增值税退税的勾稽关系

报告期内，发行人收到的软件产品增值税即征即退金额均是与软件产品销售相关的退税，该收入均来源于发行人子公司上海摩软的软件销售收入。根据财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号）的有关规定，上海摩软销售自行开发生产的软件产品，对其增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。

报告期内，上海摩软收到的增值税即征即退金额与其软件产品销售收入的对  
应关系如下：

单位：万元

项目	计算公式	2021年	2020年	2019年
当期审定的软件销售收入	①	2,954.36	44,887.14	26,957.97
当期申请软件产品即征即退销售收入	②	2,954.36	44,887.14	26,957.97
审定软件销售收入与申报收入的差异	③=①-②	-		
当期软件产品销项税额	④	384.07	5,835.33	3,538.09
当期软件产品可抵扣进项税额	⑤	1.42	6.63	18.27
当期软件产品应纳税额	⑥=④-⑤	382.65	5,828.70	3,519.82
当期实际申请即征即退税款	⑦=⑥-② *3%	294.02	4,482.09	2,711.08
加：当期收到前期应收退税款	⑧	2,852.52	2,617.07	232.75
减：当期尚未收到的应收退税款	⑨	233.76	2,852.52	2,617.07
当期实际收到增值税即征即退税款	⑩=⑦+⑧-⑨	2,912.78	4,246.64	326.76
其他收益-税费返还金额	⑪	2,912.78	4,246.64	326.76
差异	⑫=⑩-⑪			
增值税即征即退金额/申报软件销售收入	⑬=⑦/②	9.67%	9.99%	10.06%

2021年度，公司软件销售收入较2020年度有较大幅度下降，主要原因系公司之前年度软件研发相关销售客户逐渐变更业务合作模式，公司由纯软件研发相关合作方式转变为以ODM为主的一整套合作方式，因此不再享受软件产品即征即退销售收入。

由上表，发行人当期审定的软件销售收入与当期申请软件产品即征即退销售收入不存在差异，当期实际收到增值税即征即退税款与其他收益-税费返还当期发生额不存在差异，增值税即征即退金额与申报软件销售收入的比率与当年增值税征收率与退税率之差基本保持一致。

综上，报告期内发行人软件销售收入与增值税退税相匹配。

#### (四) 报告期出口退税与海外收入之间的勾稽关系

##### (1) 出口退税金额的计算

报告期内，发行人境内子公司东莞华贝、东莞和勤和南昌华勤完成生产加工后销售给境外子公司香港华勤和新加坡华勤，因此发行人的出口退税主要产生于境内子公司（东莞华贝、东莞和勤和南昌华勤）对境外子公司（香港华勤和新加坡华勤）的出口销售。



而发行人海外收入则主要是来自境外子公司（香港华勤和新加坡华勤）对注册地在中国大陆以外地区客户的销售，与发行人出口退税不存在直接勾稽关系，以下分析发行人出口退税与境内子公司（东莞华贝、东莞和勤和南昌华勤）对境外子公司（香港华勤和新加坡华勤）的勾稽关系。

报告期内，公司收到增值税出口退税金额变动情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	2021年	2020年	2019年
期初应收出口退税	①	30,372.26	19,253.39	12,377.53
当期申报出口退税	②	425,617.21	396,343.53	165,480.51
当期收到出口退税	③	419,716.71	385,224.67	158,604.65
期末应收出口退税	④=①+②-③	36,272.75	30,372.26	19,253.39

公司在报告期内申报出口退税金额和收到出口退税金额存在差异，主要原因系时间性差异，即当月收到的是上个月申报的出口退税额。

公司收到的出口退税具体计算过程如下：

单位：万元

项目	计算公式	2021年	2020年	2019年
申报出口货物劳务销售额	①	4,464,460.92	4,013,850.17	1,513,314.53
申报退税额	②	580,379.92	521,783.73	220,828.49
减：免抵退税抵减额	③	101,967.04	87,902.62	23,271.26
免抵退税额	④=②-③	478,412.88	433,881.12	197,557.22
减：当期免抵额	⑤	52,795.67	37,537.58	32,076.71
当期申报应退税额	⑥=④-⑤	425,617.21	396,343.53	165,480.51
退税比率	⑦=⑥/①	13.00%	13.00%	14.59%
主要产品出口适用退税率		13.00%	13.00%	13.00%、16.00%

## (2) 报告期内，申报出口退税销售额与公司收入匹配分析

单位：万元

项目	计算公式	2021年	2020年	2019年
外销收入金额	①	4,672,150.44	3,750,574.38	1,686,632.09
加：前期外销收入本期单证齐全金额	②	100,402.58	364,430.83	189,911.24
减：本期外销收入单证不齐全金额	③	306,806.41	100,402.58	364,430.83
申报出口货物劳务销售额	④	4,464,460.92	4,013,850.17	1,513,314.53
差异	⑤=①+②-③-④	1,285.70	752.46	-1,202.03
差异率	⑥=⑤/①	0.03%	0.02%	-0.07%

经测算，境内子公司申报出口退税销售额与其外销收入差异主要系发行人确

认外销收入的汇率与申报出口退税销售额的汇率不一致，具有合理性。

综上，发行人报告期内出口退税与海外收入相匹配。

## 二、核查程序及核查结论

### (一)核查程序

1. 对报告期内发行人进项税额与销项税额进行匡算，检查其与相关存货采购和销售收入相匹配，销项税额与进项税额金额合理；

2. 获取报告期内发行人纳税申报表，并将销项税额、进项税额、已交税金等科目与纳税申报表进行核对；

3. 对增值税进项税额、销项税额及出口退税进行合理性测试，并查阅发行人的完税凭证及支付税金的银行水单；

4. 查阅发行人报告期内享受增值税即征即退税收优惠的政策文件，核查发行人是否符合相关规定；

5. 获取发行人软件产品登记证书、税务机关下发的税务事项通知书，核实发行人享受税收优惠的资格；

6. 复核发行人软件产品增值税即征即退金额计算过程并分析其变动的原因；

7. 查阅发行人报告期内免抵退申报汇总表及生产企业出口货物免、抵、退税审批通知书，与发行人账面数据进行核对。

### (二)核查结论

经核查，我们认为：

1. 报告期内发行人的增值税的进项税额与原材料采购金额相匹配；

2. 报告期内发行人的销项税额与销售收入相匹配；

3. 报告期内发行人的软件销售收入与增值税退税相匹配；

4. 报告期内发行人的出口退税与海外收入相匹配。

### 【反馈意见十六、2】关于披露简要历史沿革

招股说明书披露，公司与控股股东控制的上海宽联共同投资了无锡市好达电子股份有限公司、厦门傅里叶电子有限公司。报告期内，公司与两家公司存在业务往来。

请发行人：删除“投资后的历次股权变动情况”，按照审核问答要求披露简要历史沿革，避免招股说明书内容冗余。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师按照《科创板股票发行上市审核问答（二）》问题 8 进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人落实情况

针对无锡好达与上海傅里叶，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、公司控股子公司、参股企业的情况”之“（四）发行人与控股股东控制的企业共同投资的公司”删除了“（4）投资后的历次股东变动情况”，并补充披露两家公司的简要历史沿革如下：

#### 1. 无锡好达

##### （4）简要历史沿革

无锡好达简要历史沿革如下：

序号	事项
1	1999年6月，刘平、谢中华、周宗闽、陈书明、王建文、黄辉、王竞宇共同出资人民币50万元设立无锡市好达电子有限公司（“好达有限”）
2	2001年12月，增资至人民币1,000万元，由刘平、王建文、黄辉、王竞宇分别认缴全部出资
3	2003年11月，周宗闽将全部股权转让给刘平、王建文、黄辉；陈书明将全部股权转让给王竞宇、黄辉；谢中华将全部股权转让给刘平
4	2003年12月，增资至人民币4,150万元，由勤增实业有限公司（“勤增实业”）、刘平、王建文、黄辉、王竞宇分别认缴全部出资
5	2004年10月，刘平、王建文、黄辉、王竞宇将部分股权转让给浙江正原电气股份有限公司（“正原电气”）；勤增实业将部分股权转让给香港采时科技有限公司（“采时科技”）和ITF Co.,Ltd（“ITF”）
6	2005年12月，刘平、黄辉、王建文、王竞宇将部分股权转让给上海舒达投资管理有限公司（“舒达投资”）
7	2007年5月，增资至人民币4,815万元，由勤增实业、采时科技、ITF和无锡市好达投资有限公司（“好达投资”）分别认缴全部出资
8	2007年6月，正原电气、舒达投资、勤增实业、采时科技将股权转让给好达投资、深圳市宝和通讯设备有限公司（“宝和通讯”）
9	2008年11月，ITF和采时科技分别将全部股权转让给宝和通讯
10	2010年2月，宝和通讯将股权转让给刘博、好达投资、严雯、张雨花
11	2012年11月，张雨花将全部股权转让给邓文格
12	2014年6月，宝和通讯将部分股权转让给林永波
13	2016年8月，好达投资、刘博、严雯、邓文格、林永波、宝和通讯将部分股权转让给王为标、黄辉、王建文、王竞宇、杨义平
14	2016年9月，增资至人民币5,350万元，由无锡市共进同达投资企业（有限合伙）认缴全部出资
15	2018年3月，增资至人民币5,702.86万元，由茆林凤、苏州中和春生三号投资中心（有限合伙）分别认缴全部出资；王建文、杨义平将部分股权转让给温州楚巽企业管理合伙企业（有限合伙）
16	2018年9月，增资至人民币6,394.37万元，由湖北小米长江产业投资基金管理有限公司、上海摩勤分别认缴全部出资

序号	事项
17	2018年9月,黄辉、王建文将部分股权转让给宋淮滨;王竞宇、邓文格将股权转让给好达投资
18	2018年11月,宋淮滨将全部股权转让给廖震
19	2018年12月,增资至人民币6,684.80万元,上海宽联认缴全部出资
20	2019年9月,王建文、王竞宇将股权转让给南京俱成秋实股权投资合伙企业
21	2020年1月,增资至人民币7,085.89万元,由哈勃科技投资有限公司认缴
22	2020年6月,整体变更为股份有限公司
23	2020年7月,增资至人民币7,625万元,由无锡金程高新创业投资管理有限公司等15名外部财务投资人认缴全部出资
24	2020年12月,无锡金程高新创业投资管理有限公司将全部股权转让给无锡金程新高投资合伙企业(有限合伙)

## 2. 上海傅里叶

### (4) 简要历史沿革

上海傅里叶简要历史沿革如下:

序号	事项
1	2016年5月,徐小林、刘保良出资人民币50万元设立上海傅里叶
2	2016年8月,刘保良将部分股权转让给徐小林、丁学欣
3	2016年9月,增资至人民币62.50万元,由刘长江认缴全部出资
4	2017年1月,增资至人民币69.4444万元,由江燕认缴全部出资;徐小林将部分股权转让给刘保良、丁学欣
5	2017年4月,增资至人民币850万元,由徐小林、刘保良、丁学欣、刘长江、江燕认缴全部出资
6	2017年10月,增资至人民币923.91万元,由邓天顺、中厦资本管理有限公司(“中厦资本”)、伟泰晟弘股权投资合伙企业(有限合伙)认缴全部出资
7	2018年6月,增资至人民币1,116.40万元,由深圳市合创智能及健康创业投资基金(有限合伙)等3名外部财务投资人认缴全部出资
8	2018年11月,徐小林、丁学欣、刘保良将部分股权转让给厦门傅里叶企业管理咨询合伙企业(有限合伙)
9	2019年5月,增资至人民币1,151.84万元,由宁波梅山保税港区磐鸿股权投资合伙企业(有限合伙)认缴全部出资
10	2019年12月,增资至人民币1,370.69万元,由厦门君翼凯翔创业投资合伙企业(有限合伙)、上海摩勤认缴全部出资
11	2019年12月,刘长江、江燕分别将部分股权转让给上海宽联
12	2020年7月,增资至人民币1,405.83万元,由福睿创信(厦门)新兴产业投资合伙企业(有限合伙)认缴全部出资
13	2021年1月,增资至人民币1,638.80万元,由深圳市展想信息技术有限公司(“展想信息”)、嘉兴君昇股权投资合伙企业(有限合伙)、绍兴淦盛股权投资合伙企业(有限合伙)(“绍兴淦盛”)认缴全部出资
14	2021年1月,中厦资本将全部股权转让给绍兴淦盛、徐小林;江燕、刘长江、徐小林、刘保良、丁学欣将部分股权转让给展想信息、绍兴淦盛、厦门傅里叶科创企业管理咨询合伙企业(有限合伙)
15	2021年3月,增资至人民币1,682.87万元,由拉萨经济技术开发区闻天下投资有限公司认缴全部新增出资
16	2021年3月,丁学欣将全部股权转让给徐小林
17	2021年5月,增资至人民币1,803.08万元,由无锡方舟投资合伙企业(有限合伙)认缴全部出资
18	2021年11月,增资至人民币1,894.79万元,由上海傅里叶管理咨询合伙企业(有限合伙)认缴全部出资

序号	事项
19	2021年11月，增资至人民币2,379.01万元，由福建珺信睿智股权投资合伙企业（有限合伙）、上海超越摩尔股权投资基金合伙企业（有限合伙）、深圳市财智创赢私募股权投资企业（有限合伙）、苏州集萃美柏创业投资合伙企业（有限合伙）、嘉兴君擎股权投资合伙企业（有限合伙）、深圳市达晨创鸿私募股权投资企业（有限合伙）、上海复淼投资管理合伙企业（有限合伙）认缴全部出资
20	2022年3月，增资至人民币2,541.64万元，由上海摩勤、广州初枫股权投资合伙企业（有限合伙）、苏州亚禾星华光电产业投资合伙企业（有限合伙）、上海龙旗智能科技有限公司、宁波志佑企业管理合伙企业（有限合伙）认缴全部出资

### 核查过程：

就上述关联方共同投资相关问题，我们履行了包括但不限于以下核查程序：

（1）查阅了无锡好达及上海傅里叶的营业执照、工商档案、最近一年及一期的财务数据等文件；

（2）查阅了发行人投资无锡好达及上海傅里叶的相关投资协议及内部决策文件；

（3）查阅了上海宽联投资无锡好达及上海傅里叶的相关投资协议/股权转让协议；

（4）查阅了发行人与无锡好达及上海傅里叶直接或间接业务往来相关的合同、并对苏州达亚电子有限公司相关业务人员进行了访谈；

（5）取得了发行人出具的书面确认；

（6）取得了上海宽联及邱文生出具的书面确认。

### 二、核查内容及结果：

（一）相关公司的基本情况，包括但不限于公司名称、成立时间、注册资本、住所、经营范围、股权结构、最近一年又一期主要财务数据及简要历史沿革

1. 无锡好达的基本情况、主要财务数据及简要历史沿革

根据无锡好达现行有效的《营业执照》及工商档案并经核查，无锡好达的基本情况如下：

<b>名称</b>	无锡市好达电子股份有限公司
<b>类型</b>	股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）
<b>住所</b>	无锡市滨湖经济技术开发区高运路 115 号
<b>法定代表人</b>	刘平
<b>注册资本</b>	7,625 万元
<b>成立日期</b>	1999 年 6 月 14 日
<b>经营范围</b>	电子元件及组件的制造、加工、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
<b>简要历史沿革</b>	<p>(a) 1999 年 6 月，刘平、谢中华、周宗闽、陈书明、王建文、黄辉、王竞宇共同出资人民币 50 万元设立好达有限；</p> <p>(b) 2001 年 12 月，增资至人民币 1,000 万元，由刘平、王建文、黄辉、王竞宇分别认缴全部出资；</p> <p>(c) 2003 年 11 月，周宗闽将全部股权转让给刘平、王建文、黄辉；陈书明将全部股权转让给王竞宇、黄辉；谢中华将全部股权转让给刘平；</p> <p>(d) 2003 年 12 月，增资至人民币 4,150 万元，由勤增实业、刘平、王建文、黄辉、王竞宇分别认缴全部出资；</p> <p>(e) 2004 年 10 月，刘平、王建文、黄辉、王竞宇将部分股权转让给正原电气；勤增实业将部分股权转让给采时科技和 ITF；</p> <p>(f) 2005 年 12 月，刘平、黄辉、王建文、王竞宇将部分股权转让给舒达投资；</p> <p>(g) 2007 年 5 月，增资至人民币 4,815 万元，由勤增实业、采时科技、ITF 和好达投资分别认缴全部出资；</p> <p>(h) 2007 年 6 月，正原电气、舒达投资、勤增实业、采时科技将股权转让给好达投资、宝和通讯；</p> <p>(i) 2008 年 11 月，ITF 和采时科技分别将全部股权转让给宝和通讯；</p> <p>(j) 2010 年 2 月，宝和通讯将股权转让给刘博、好达投资、严雯、张雨花；</p> <p>(k) 2012 年 11 月，张雨花将全部股权转让给邓文格；</p> <p>(l) 2014 年 6 月，宝和通讯将部分股权转让给林永波；</p> <p>(m) 2016 年 8 月，好达投资、刘博、严雯、邓文格、林永波、宝和通讯将部分股权转让给王为标、黄辉、王建文、王竞宇、杨义平；</p> <p>(n) 2016 年 9 月，增资至人民币 5,350 万元，由无锡市共进同达投资企业（有限合伙）认缴全部出资；</p> <p>(o) 2018 年 3 月，增资至人民币 5,702.86 万元，由茆林凤、苏州中和春生三号投资中心（有限合伙）分别认缴全部出资；王建文、杨义平将部分股权转让给温州楚巽企业管理合伙企业（有限合伙）；</p> <p>(p) 2018 年 9 月，增资至人民币 6,394.37 万元，由湖北小米长江产业投资基金管理有限公司、上海摩勤分别认缴全部出资；</p> <p>(q) 2018 年 9 月，黄辉、王建文将部分股权转让给宋淮滨；王竞宇、邓文格将股权转让给好达投资；</p> <p>(r) 2018 年 11 月，宋淮滨将全部股权转让给廖震；</p> <p>(s) 2018 年 12 月，增资至人民币 6,684.80 万元，上海宽联认缴全部出资；</p> <p>(t) 2019 年 9 月，王建文、王竞宇将股权转让给南京俱成秋实股权投资合伙企业；</p> <p>(u) 2020 年 1 月，增资至人民币 7,085.89 万元，由哈勃科技投资有限公司认缴；</p> <p>(v) 2020 年 6 月，整体变更为股份有限公司；</p> <p>(w) 2020 年 7 月，增资至人民币 7,625 万元，由无锡金程高新创业投资管理有限公司等 15 名外部财务投资人认缴全部出资；</p> <p>(x) 2020 年 12 月，无锡金程高新创业投资管理有限公司将全部股权转让给无锡金程新高投资合伙企业（有限合伙）。</p>

截至本回复出具之日，无锡好达的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数（万股）	持股比例
1	无锡市好达投资有限公司	1,938.67	25.43%
2	刘博	864.83	11.34%
3	无锡市共进同达投资企业（有限合伙）	539.30	7.07%
4	黄辉	420.90	5.52%
5	湖北小米长江产业基金合伙企业（有限合伙）	404.31	5.30%
6	哈勃科技投资有限公司	404.31	5.30%
7	王为标	356.75	4.68%
8	杨义平	350.22	4.59%
9	上海摩勤	292.76	3.84%
10	上海宽联	292.76	3.84%
11	王建文	219.29	2.88%
12	王竞宇	213.40	2.80%
13	茆林凤	201.61	2.64%
14	苏州中和春生三号投资中心（有限合伙）	154.09	2.02%
15	廖震	151.21	1.98%
16	南京俱成秋实股权投资合伙企业（有限合伙）	151.21	1.98%
17	温州楚巽企业管理合伙企业（有限合伙）	141.13	1.85%
18	苏民投君信（上海）产业升级与科技创新股权投资合伙企业（有限合伙）	89.29	1.17%
19	枣庄拓海二号股权投资合伙企业（有限合伙）	53.57	0.70%
20	国投（宁波）科技成果转化创业投资基金合伙企业（有限合伙）	53.57	0.70%
21	嘉兴君强投资合伙企业（有限合伙）	35.71	0.47%
22	上海金浦国调并购股权投资基金合伙企业（有限合伙）	35.71	0.47%
23	深圳市聚隆景润科技有限公司	35.71	0.47%
24	苏州聚源铸芯创业投资合伙企业（有限合伙）	35.71	0.47%
25	严雯	31.48	0.41%
26	嘉兴君俞投资合伙企业（有限合伙）	17.86	0.23%
27	宁波清容创业投资中心（有限合伙）	17.86	0.23%
28	无锡金程新高投资合伙企业（有限合伙）	17.86	0.23%
29	无锡毓立创业投资合伙企业（有限合伙）	17.86	0.23%
30	温州荣巽企业管理合伙企业（有限合伙）	17.86	0.23%
31	海南丰晟企业管理合伙企业（有限合伙）	17.86	0.23%
32	无锡橙盛天际股权投资合伙企业（有限合伙）	17.86	0.23%
33	深圳追远财富投资合伙企业（有限合伙）	17.86	0.23%
34	林永波	14.63	0.19%
	<b>合计</b>	<b>7,625.00</b>	<b>100.00%</b>

鉴于无锡好达正处于中国证监会注册过程中，未能配合提供最近一年的财务数据，发行人暂无法披露无锡好达 2021 年度的财务数据。2020 年及 2021 年 1-6 月，无锡好达的主要财务数据如下

项目	2021年1-6月(万元)	2020年度(万元)
总资产	126,090.35	92,645.83
净资产	59,574.58	55,122.61
净利润	4,238.18	4,680.35

注：以上 2020 年度、2021 年 1-6 月的财务数据已经公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

## 2. 上海傅里叶的基本情况、主要财务数据及简要历史沿革

根据上海傅里叶现行有效的《营业执照》及工商档案并经核查，上海傅里叶的基本情况如下：

<b>名称</b>	上海傅里叶半导体有限公司
<b>类型</b>	有限责任公司（自然人投资或控股）
<b>住所</b>	中国（上海）自由贸易试验区临港新片区环湖西二路 888 号 C 楼
<b>法定代表人</b>	徐小林
<b>注册资本</b>	2,541.64 万元
<b>成立日期</b>	2016 年 5 月 17 日
<b>经营范围</b>	一般项目：从事半导体技术领域内的技术服务、技术开发、技术咨询、技术转让；半导体器件专用设备销售；电子元器件与机电组件设备销售；半导体分立器件销售；电子元器件零售；光电子器件销售；集成电路销售；集成电路芯片设计及服务；集成电路设计；信息系统集成服务；音响设备销售；电子产品销售；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
<b>简要历史沿革</b>	<p>(a) 2016 年 5 月，徐小林、刘保良出资人民币 50 万元设立上海傅里叶；</p> <p>(b) 2016 年 8 月，刘保良将部分股权转让给徐小林、丁学欣；</p> <p>(c) 2016 年 9 月，增资至人民币 62.50 万元，由刘长江认缴全部出资；</p> <p>(d) 2017 年 1 月，增资至人民币 69.4444 万元，由江燕认缴全部出资；徐小林将部分股权转让给刘保良、丁学欣；</p> <p>(e) 2017 年 4 月，增资至人民币 850 万元，由徐小林、刘保良、丁学欣、刘长江、江燕认缴全部出资；</p> <p>(f) 2017 年 10 月，增资至人民币 923.91 万元，由邓天顺、中厦资本、伟泰晟弘股权投资合伙企业（有限合伙）认缴全部出资；</p> <p>(g) 2018 年 6 月，增资至人民币 1,116.40 万元，由深圳市合创智能及健康创业投资基金（有限合伙）等 3 名外部财务投资人认缴全部出资；</p> <p>(h) 2018 年 11 月，徐小林、丁学欣、刘保良将部分股权转让给厦门傅里叶企业管理咨询合伙企业（有限合伙）；</p> <p>(i) 2019 年 5 月，增资至人民币 1,151.84 万元，由宁波梅山保税港区磐鸿股权投资合伙企业（有限合伙）认缴全部出资；</p> <p>(j) 2019 年 12 月，增资至人民币 1,370.69 万元，由厦门君翼凯翔创业投资合伙企业（有限合伙）、上海摩勤认缴全部出资；</p> <p>(k) 2019 年 12 月，刘长江、江燕分别将部分股权转让给上海宽联；</p> <p>(l) 2020 年 7 月，增资至人民币 1,405.83 万元，由福睿创信（厦门）新兴产业投资合伙企业（有限合伙）认缴全部出资；</p> <p>(m) 2021 年 1 月，增资至人民币 1,638.80 万元，由展想信息、嘉兴君昇股权投资合伙企业（有限合伙）、绍兴淦盛认缴全部出资；</p> <p>(n) 2021 年 1 月，中厦资本将全部股权转让给绍兴淦盛、徐小林；江燕、刘长江、徐小林、刘保良、丁学欣将部分股权转让给展想信息、绍兴淦盛、厦门傅里叶科创企业管理咨询合伙企业（有限合伙）；</p> <p>(o) 2021 年 3 月，增资至人民币 1,682.87 万元，由拉萨经济技术开发区闻天下投资有限公司认缴全部新增出资；</p> <p>(p) 2021 年 3 月，丁学欣将全部股权转让给徐小林；</p> <p>(q) 2021 年 5 月，增资至人民币 1,803.08 万元，由无锡方舟投资合伙企业（有限合伙）认缴全部出资；</p> <p>(r) 2021 年 11 月，增资至人民币 1,894.79 万元，由上海傅里叶管理咨询合伙企业（有限合伙）认缴全部出资；</p> <p>(s) 2021 年 11 月，增资至人民币 2,379.01 万元，由福建瑞信睿智股权投资合伙企业（有限合伙）、上海超越摩尔股权投资基金合伙企业（有限合伙）、深圳市财智创赢私募股权投资企业（有限合伙）、苏州集萃美柏创业投资合伙企业（有限合伙）、嘉兴君擎股权投资合伙企业（有限合伙）、深圳市达晨创鸿私募股权投资企业（有限合伙）、上海复淼投资管理合伙企业（有限合伙）认缴全部出资；</p> <p>(t) 2022 年 3 月，增资至人民币 2,541.64 万元，由上海摩勤、广州初枫股权投资合伙企业（有限合伙）、苏州亚禾星华光电产业投资合伙企业（有限合伙）、上海龙旗智能科技有限公司、宁波志佑企业管理合伙企业（有限合伙）认缴全部出资。</p>



截至本回复出具之日，上海傅里叶的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	持股比例
1	上海傅里叶管理咨询合伙企业（有限合伙）	329.61	12.97%
2	徐小林	281.68	11.08%
3	厦门傅里叶企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	184.78	7.27%
4	绍兴淦盛股权投资合伙企业（有限合伙）	167.36	6.58%
5	上海摩勤	166.18	6.54%
6	深圳市合创智能及健康创业投资基金（有限合伙）	150.91	5.94%
7	深圳市达晨创鸿私募股权投资企业（有限合伙）	122.69	4.83%
8	无锡方舟投资合伙企业（有限合伙）	120.21	4.73%
9	厦门傅里叶创科企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	109.87	4.32%
10	厦门君翼凯翔创业投资合伙企业（有限合伙）	92.15	3.63%
11	上海超越摩尔股权投资基金合伙企业（有限合伙）	78.95	3.11%
12	广州初枫股权投资合伙企业（有限合伙）	78.95	3.11%
13	嘉兴君晟股权投资合伙企业（有限合伙）	76.32	3.00%
14	刘保良	65.79	2.59%
15	刘长江	64.21	2.53%
16	深圳市展想信息技术有限公司	51.77	2.04%
17	闻天下科技集团有限公司	44.08	1.73%
18	厦门伟泰晟弘股权投资合伙企业（有限合伙）	43.89	1.73%
19	宁波君翼博瑞股权投资合伙企业（有限合伙）	38.50	1.51%
20	厦门正储股权投资合伙企业（有限合伙）	35.44	1.39%
21	福睿创信（厦门）新兴产业投资合伙企业（有限合伙）	35.15	1.38%
22	上海宽联	34.56	1.36%
23	嘉兴君擎股权投资合伙企业（有限合伙）	34.02	1.34%
24	江燕	24.82	0.98%
25	苏州亚禾星华光电产业投资合伙企业（有限合伙）	23.68	0.93%
26	福建珺信睿智股权投资合伙企业（有限合伙）	17.51	0.69%
27	苏州集萃美柏创业投资合伙企业（有限合伙）	15.79	0.62%
28	上海龙旗智能科技有限公司	15.79	0.62%
29	上海复淼投资管理合伙企业（有限合伙）	14.64	0.58%
30	邓天顺	8.78	0.35%
31	深圳市财智创赢私募股权投资企业（有限合伙）	5.78	0.23%
32	宁波志佑企业管理合伙企业（有限合伙）	4.74	0.19%
33	深圳市合创信达投资管理企业（有限合伙）	3.08	0.12%
	合计	2,541.64	100.00%

最近一年，上海傅里叶的主要财务数据如下：

项目	2021年度（万元）
总资产	22,619.41
净资产	21,706.30
净利润	-3,722.90

注：以上2021年度的财务数据未经审计。

**(二)发行人与上海宽联共同投资的背景、原因和必要性，发行人出资是否合法合规、出资价格是否公允**

### 1. 无锡好达

(1) 发行人与上海宽联共同投资无锡好达的背景、原因和必要性

根据发行人确认，无锡好达是国内知名的声表面波器件生产厂商，由于其产品在国内市场的进口替代发展空间较大，发行人看好无锡好达产品在行业内的竞争力，且与发行人业务具有协同性，因此发行人决定通过上海摩勤投资无锡好达。结合无锡好达对股权结构优化的要求，上海宽联亦看好无锡好达的业务发展前景，因此上海宽联同时予以投资。

(2) 发行人出资的合法合规性及定价公允性

2018年1月，发行人召开董事会，同意上海摩勤通过现金增资的方式对无锡好达进行投资。2018年7月，上海摩勤以自有资金出资人民币1,900万元认购无锡好达290.43万元新增注册资本，入股价格为6.54元/每一元出资额。发行人出资已履行相应的内部决策程序，合法合规。

根据发行人确认，在综合考虑无锡好达的经营及财务状况、未来发展前景和计划等因素后，经与无锡好达友好协商，上海摩勤按照投前估值3.5亿元确定其向无锡好达的增资价格。小米基金（基金编号：SEE206）同时参与了本次增资，增资价格一致。

综上，发行人投资无锡好达的价格系在综合考虑无锡好达的经营及财务状况、未来发展前景和计划等因素的基础上，经各方友好协商确定，价格公允合理，且发行人出资已履行了相应的公司内部决策程序，合法合规。

### 2. 上海傅里叶

(1) 发行人与上海宽联共同投资上海傅里叶的背景、原因和必要性

根据发行人确认，上海傅里叶是国内专注于音频 IC 行业的研发设计公司，由于发行人看好上海傅里叶未来的业务发展潜力，且上海傅里叶与发行人业务具有协同性，因此发行人决定通过上海摩勤投资上海傅里叶。

此外，由于上海傅里叶原股东有资金需求，并结合上海傅里叶对股权结构优化的要求，上海宽联亦看好上海傅里叶的业务发展前景，在发行人已投资上海傅里叶后，上海宽联亦通过受让该公司原股东部分股权的方式共同投资了上海傅里叶。

### (2) 发行人出资的合法合规性及定价公允性

2019 年 6 月，发行人召开董事会会议，同意上海摩勤以现金增资的方式投资上海傅里叶。2019 年 9 月，上海摩勤出资 2,200 万元认购上海傅里叶 126.70 万元新增注册资本，增资价格为 17.36 元/每一元出资额。发行人出资已履行相应的内部决策程序，合法合规。

根据发行人确认，在综合考虑上海傅里叶的经营及财务状况、未来发展前景和计划及最近一轮融资估值等因素的基础上，经与上海傅里叶友好协商，发行人按照投前估值 2 亿元确定本次增资价格。君翼凯翔（基金编号：SGW408）同时参与了本次增资，增资价格一致。

综上，发行人投资上海傅里叶的价格系在参考上海傅里叶前轮融资价格的基础上，综合考虑其经营及财务状况、未来发展前景和计划等因素，经各方友好协商确定，价格公允，且发行人已履行了相应的公司内部决策程序，合法合规。

### (三) 发行人与无锡好达、上海傅里叶相关交易的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系，相关交易的真实性、合法性、必要性、合理性及公允性，是否存在损害发行人利益的行为

#### 1. 无锡好达

##### (1) 与无锡好达的交易情况

报告期内，发行人与无锡好达发生的交易情况如下：

单位：万元

交易内容	定价方法	2021 年	2020 年	2019 年
滤波器等电子元器件	市场化定价	3,829.04	4,213.40	561.19

报告期内，采购金额增长较快系随着无锡好达自身产能扩大、产品品质不断

提高等因素影响。

(2) 与无锡好达交易的背景及原因

滤波器等产品系智能硬件产品的射频关键零部件，无锡好达的产品主要应用于手机、通信基站、LTE 模块、物联网、车联网、智能家居及其它射频通讯领域。报告期内，公司向其采购滤波器等产品，主要原因系无锡好达的相关产品符合公司整机产品的设计标准，公司向其采购部分产品用于手机产品的配套生产，与公司的主营业务相关，具有真实性、合理性及必要性。

(3) 与无锡好达交易定价的公允性

报告期内，发行人向无锡好达采购相关产品与向其他供应商采购同类产品的对比情况如下：

年度	采购产品	采购金额（万元）	采购平均单价（元）	同类供应商 平均采购单价（元）	差异率
2019	滤波器	561.19	0.161	0.161	-0.17%
2020	滤波器	4,113.75	0.170	0.147	15.91%
2021	滤波器	3,643.78	0.169	0.179	-5.23%

上表所列产品各期采购金额分别占公司对无锡好达整体采购金额的 100%、97.63%和 95.16%。报告期内，公司对无锡好达的平均采购价格与同类供应商相比差异不大。2020 年公司增加了对无锡好达高端产品的采购比例，因此 2020 年的平均采购价格略高于同类供应商。公司与无锡好达的交易依据市场化原则定价，总体与其他供应商采购价格相当，价格公允合理，不存在损害公司利益的行为。

综合以上，公司与无锡好达的上述交易与发行人主营业务相关，具有真实性、必要性、合理性及公允性，不存在损害公司利益的行为。

## 2. 上海傅里叶

(1) 与上海傅里叶的交易情况

报告期内，公司与上海傅里叶之间不存在直接业务往来。报告期各期，公司向供应商苏州达亚电子有限公司采购的产品中包含上海傅里叶相关产品，具体情况如下：

单位：万元

交易内容	定价方法	2021 年	2020 年	2019 年
音频 IC 等电子元器件	市场化定价	1,925.97	770.17	24.98

(2) 与上海傅里叶交易的背景及原因

音频 IC 等电子元器件系智能硬件产品的关键零部件，上海傅里叶的产品主要应用于智能手机、平板、电视等各个领域。苏州达亚电子有限公司代理销售上海傅里叶音频 IC 等电子元器件，公司并未指定或要求其采购上海傅里叶的产品，相关采购是由苏州达亚电子有限公司自主确定。因此，报告期内，公司向苏州达亚电子有限公司采购的产品中包含上海傅里叶的音频 IC 等电子元器件，用于智能手机等产品的配套生产，与公司的主营业务相关，具有真实性、合理性。

(3) 交易定价的公允性

报告期内，公司向苏州达亚电子有限公司采购的上海傅里叶相关产品与向其他供应商采购同类产品的对比情况如下：

年度	采购产品	采购金额 (万元)	采购平均 单价 (美元)	同类供应商 平均采购单价 (美元)	差异率
2019	智能音频放大器	24.98	0.29	0.50	-42.00%
2020	智能音频放大器	770.17	0.24	0.41	-41.60%
2021	智能音频放大器	1,925.97	0.23	0.25	-9.06%

上海傅里叶成立于 2016 年，产品尚处于开拓市场阶段，规模较小，为尽快打入产品市场，其采取具备竞争力的较低定价策略；同时出于品牌知名度、产能稳定性等考虑，其产品有一定的折价。因此整体上上海傅里叶的产品价格低于同类供应商。公司与苏州达亚电子有限公司、苏州达亚电子有限公司与上海傅里叶之间的采购价格均是双方协商一致后基于市场化原则确定，价格公允合理，公司不存在向苏州达亚电子有限公司指定产品供应商或要求苏州达亚电子有限公司向上海傅里叶采购的情形，该等间接采购不存在为公司、上海傅里叶及其股东、董事、监事、高级管理人员或其他第三方进行利益输送或特殊利益安排的情形，亦不存在损害公司利益的行为。

综合以上，公司间接采购上海傅里叶产品的交易系客观原因形成的，相关采购与主营业务相关，具有真实性、必要性、合理性及公允性，不存在损害公司利益的行为。

(四)共同投资方为发行人董事长兼总经理邱文生实际控制的企业，公司是否符合《公司法》第 148 条规定，即董事、高级管理人员未经股东会或者股东大会同意，不得利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者

## 为他人经营与所任职公司同类的业务

发行人在上述投资中的共同投资方上海宽联系发行人董事、高级管理人员邱文生实际控制的企业。经核查，发行人就该等共同投资已履行相应内部决策程序，不存在董事、高级管理人员未经股东会或者股东大会同意，利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类业务的情况，具体说明如下：

2021年5月29日，发行人第一届董事会第四次会议审议通过《关于确认公司2018年至2020年期间关联交易事项的议案》，关联董事均回避表决，独立董事对该议案发表了独立意见，认为公司报告期内发生的关联交易行为遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，有关协议或合同所确定的条款是公允的、合理的，关联交易的价格依据市场定价原则或者按照使公司或非关联股东受益的原则确定，不存在损害公司及其股东利益的情况。2021年6月4日，公司2020年年度股东大会审议通过《关于确认公司2018年至2020年期间关联交易事项的议案》，对公司与上海宽联的上述共同投资进行了确认，关联股东均回避表决。

根据上海宽联及发行人董事长兼总经理邱文生确认，上海宽联的主营业务为投资管理，且对于无锡好达与上海傅里叶的投资仅作为财务投资，并不参与该等公司的日常经营及管理；无锡好达主要从事声表面波射频芯片的研发、设计、生产和销售，主要产品包括滤波器、双工器和谐振器等，上海傅里叶主要提供音频设计方案服务，主要产品包括 Smart PA、SPC Audio PA、中大功率音频功放、Haptic Driver 等，无锡好达及上海傅里叶与公司的主营业务为产业链上下游关系，不属于竞争性的同类业务；上海宽联及公司上述投资行为均为独立与交易对方进行商谈，独立决策，并独立投资，独立承担各自的投资风险，发行人已就上述共同投资经董事会、股东大会审议确认，独立董事也出具了独立意见，不存在上海宽联或董事、高级管理人员利用职务便利谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与公司同类业务的情形。

综上，发行人与上海宽联的上述两项共同投资符合《公司法》第148条规定。

### (五) 核查结论

经核查，我们认为：发行人投资无锡好达、上海傅里叶的价格公允，出资合法合规；发行人与无锡好达、上海傅里叶的交易与主营业务相关，具有真实性、

必要性、合理性及公允性，不存在损害发行人利益的情形；发行人已就该等共同投资履行相应内部审批程序，符合《公司法》第 148 条的规定。

**【反馈意见十七、2】关于财务内控**

报告期内，公司财务内控不规范事项包括：关联方资金拆借、个人卡收付款、境外关联方代付台湾研发费用、代付零星销售等费用。

请发行人说明：申报前公司内控是否整改完毕，符合《上海证券交易所科创板股票上市审核问题（二）》问答 14 的要求。

请保荐机构及申报会计师按照《上海证券交易所科创板股票上市审核问题（二）》问答 14 相关要求进行检查，并对发行人财务内控是否建立健全并有效运行发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

1. 关联方资金拆借行为已经整改，相关本息均已归还

公司向关联方拆出的资金本金均于 2020 年 12 月 31 日前归还。考虑到境外利率较低，同时公司作为股东支持被投资企业早期发展，与 DBG TECHNOLOGY (INDIA) PRIVATE LIMITED 的借款按照其和公司的约定不收取利息。除此之外，借款利息按照市场公允利率计提，并且绝大部分已在 2020 年 12 月 31 日前归还，剩余 78.04 万元由于期限较短、支持参股公司发展等未向拆借对方收取利息。出于不侵占上市公司利益、规范内控等考虑，在申报前由控股股东上海奥勤代为偿还，具体情况如下：

借款人	借款本金 (万元)	借款日期	本金还款日期	应计利息 (万元)	利息归还日期
河源友华机电科技有限公司	200.00	2017/10/10	2020/5/15	41.56	2021/5/27
上海摩比莱通讯技术有限公司	670.00	2018/5/25	2018/11/27	27.31	2021/5/27
上海云漪华通讯技术有限公司	1,850.00	2019/5/31	2019/6/21	8.52	2021/5/27
上海酷现信息科技有限公司	1,500.00	2018/2/7	2018/2/9	0.66	2021/5/27
合计				78.04	

2018 年，HQ TECHNOLOGY US INC.因设立初期的资金周转需求，曾向凯易达贸易有限公司拆入 10,000 美元，该笔借款已于申报前归还。

公司关联方资金拆借严格遵循《公司章程》《关联交易管理制度》《资金管理

制度》等规定的决策权限和批准程序，公司第一届董事会第四次会议审议通过《关于确认公司 2018 年至 2020 年期间关联交易事项的议案》，关联董事均回避表决。公司独立董事发表独立意见认为公司报告期内发生的关联交易行为遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，有关协议或合同所确定的条款是公允的、合理的，关联交易的价格依据市场定价原则或者按照使公司或非关联股东受益的原则确定，不存在影响公司及其股东利益的情况。

## 2. 个人卡收付款行为均已停止，专卡专用的个人账户均已完成注销

### (1) 个人卡代收款

公司出于为员工提供福利角度，将部分测试样机以较低的价格销售给员工供其自身使用。由于样机内卖多为零星小额收款，为了便于资金管理，公司采用个人卡进行收款，并及时汇入公司银行账户。此外，报告期公司通过个人卡对废品销售进行收款，2019 年和 2020 年，公司通过个人卡代收废品销售与样机销售款合计 1,793.25 万元和 3,194.95 万元。前述个人卡代收款占公司报告期内收入比重极小。个人卡于 2021 年 1 月收取零星废品销售款 371.29 万元，该收款行为系基层执行人员操作疏忽所致，公司发现后已将款项退回相关方并以公司对公账户收款。

### (2) 个人卡代付款

出于支付便利性考虑，公司使用前述个人卡代付研发费用或零星销售费用，2020 年和 2021 年分别代付 1,144.96 万元及 500.00 万元，占整体费用比重较小。2021 年 1 月，出于资金周转目的，前述个人卡以公允利率拆借 454.96 万元给公司董事之友人，并于 2021 年 2 月归还完毕。

此外，公司创始股东等曾使用个人卡代收的废品销售款用于回购员工所持的股权激励份额。2019 年和 2020 年使用的资金金额分别为 780.48 万元和 939.81 万元，并于 2021 年 1 月使用资金 253.75 万元。相关资金占用的本金已于 2021 年 3 月全部归还，按公允利率计提的利息已于 2021 年 5 月支付完毕。

公司存在个人卡收付款的内控不规范情形，但所发生的金额较小，并已进行整改。公司与员工个人以及交易相关方就上述行为未产生任何纠纷或潜在纠纷，公司未因上述行为受到行政主管部门处罚，且公司通过个人银行账户结算的业务已如实反映在公司财务报表中，相关税费已及时足额缴纳。截至申报前，所有专



卡专用的个人账户均已销户，相关款项已全额归还发行人。

公司已制定了《防范控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金管理制度》《资金管理制度》等资金使用、管理制度，加强对收款及付款的内部控制，并由发行人内部审计部门对公司资金往来情况进行监督与核查。

### **3. 境外关联方代付研发费用、代付零星销售等费用行为均已停止，相关关联方均已完成注销或已在注销过程中**

为近距离服务发行人中国台湾笔记本电脑客户，台湾启晟通讯科技有限公司（以下简称“台湾启晟”）为发行人提供相关的笔记本电脑研发服务。由于报告期内发行人存在对境外关联方凯易达贸易有限公司、禾纯有限公司、庞欣有限公司的境外废品收入，出于支付的便利性，所有费用均由发行人指定上述境外关联方直接向台湾启晟通讯科技有限公司或其母公司睿奇科技香港有限公司（以下简称“香港睿奇”）支付。2019年和2020年，发行人通过上述境外关联方向台湾启晟或其母公司香港睿奇支付的服务费分别为689.08万元和1,801.39万元，占各期研发费用比例均不到1%，占比极小。

出于交易便利性，报告期内发行人委托上述境外关联方直接支付少量境外销售费用，主要为公司参加境外展会时的会务、差旅、食宿等开支，报告期内于2019年发生30.00万元，占整体费用比例极小。

报告期后，境外关联方代付费用行为均不再发生。截至申报前，凯易达贸易有限公司、禾纯有限公司已完成注销。庞欣有限公司已于2020年11月提交注销申请，截至申报前已在注销过程中且银行账户均已完成注销。2021年6月25日，庞欣有限公司已完成注销。截至本回复出具日，除因中国台湾公司注销流程较长，台湾启晟及其母公司香港睿奇仍在注销进程中外，其余代付的境外关联方均已完成注销。

### **4. 申报前公司内控已整改完毕，符合《上海证券交易所科创板股票上市审核问题（二）》问答 14 的要求**

根据《审核问答（二）》的整改要求，发行人已按照现行法规、规则、制度要求对涉及的财务内控不规范情形进行整改或纠正，具体完善措施如下：

公司制定了包括《公司章程》、《关联交易管理制度》、《资金管理制度》、《防范控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金管理制度》、《内部审计制度》

等在内的完整的公司治理制度和内部控制制度，针对重大资金借款、重大资金支出或融资行为，均需通过董事会或股东大会审议。

在发行人上市辅导期间，本次发行相关的保荐机构、发行人律师及申报会计师，通过辅导培训，组织董事、监事、高级管理人员及财务人员深入学习《公司法》、《证券法》等法律法规，督促公司建立规范运作机制、完善内部控制制度。

发行人关联方资金拆借严格遵循《公司章程》、《关联交易管理制度》、《资金管理制度》等规定的决策权限和批准程序，股份公司成立后，公司进一步制定了《防范控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金管理制度》对内控制度进行完善。公司独立董事于第一届董事会第四次会议就报告期内发生的关联资金拆借事项发表了意见，认为公司报告期内与关联方发生的关联交易是公司按照平等、自愿、等价、有偿的原则，有关协议或合同所确定的条款是公允的、合理的，不存在影响公司及其股东利益的情况。

个人卡收付款和境外关联方代付部分费用的内控不规范现象主要是出于交易和操作的便利性，2021年初极少量代收代付现象主要系基层执行员工的疏忽导致，相关往来和款项均用于公司相关经营活动，并无侵占公司利益的目的，不属于主观恶意行为，也不构成重大违法违规。截至申报前，代收代付行为均已完全停止，涉及的专卡专用的个人银行账户均已注销、境外关联方也均已注销或者注销过程中。

申报会计师对发行人内部控制情况进行了鉴证，并于2021年5月29日出具了《内部控制鉴证报告》（大华核字[2021]009038号），其结论意见如下：“我们认为，华勤技术按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于2020年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”；申报会计师于2021年9月1日出具了《内部控制鉴证报告》（大华核字[2021]0011239号），其结论意见如下：“我们认为，华勤技术按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于2021年6月30日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”；申报会计师于2022年3月3日出具了《内部控制鉴证报告》（大华核字[2022]002764号），其结论意见如下：“我们认为，华勤技术按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于2021年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。

综上，发行人已建立和完善了相关的内部控制制度和财务管理制度，内控已完成整改，能够持续符合规范性要求，符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答 14 的要求。

## 二、核查程序

### 1. 关联方资金拆借

（1）取得发行人资金管理相关内部控制制度，查阅公司历次修订的《公司章程》《资金拆借管理制度》等内部治理规则、历次董事会会议文件、内部付款审批文件；

（2）取得发行人已开立账户清单，将已开立账户清单中的银行账户与发行人财务账面的银行账户进行核对，检查发行人财务账面核算的银行账户清单与已开立账户清单的银行账户是否一致；

（3）对发行人报告期内大银行流水与发行人财务明细账的双向核对，核查大额资金流水是否均已入账；同时，针对发行人大额资金往来，分析是否存在重大异常，是否与发行人经营活动、资产购置、对外投资等相匹配，与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

（4）查阅发行人财务账簿，了解发行人报告期分红情况；检查发行人报告期的现金日记账，检查分析现金支出用途；检查发行人报告期的银行日记账；

（5）获取实际控制人及其控制的其他公司、非独立内部董事、监事、高级管理人员等主要关联方报告期内的银行资金流水，核查该等人员提供报告期内银行资金流水的完整性；对上述银行流水中大额交易记录进行逐笔核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，对相关人员进行访谈确认；

（6）查阅关联方资金拆借协议、资金拆出和资金归还的银行回单；对实际控制人、财务负责人和实际控制人之兄邱文辉以及其他拆借对象进行访谈，了解每笔资金拆借的具体用途和最终去向并获取相应底稿。

### 2. 个人卡收付款

#### （1）交易完整性核查

1) 通过云闪付和支付宝 APP，核查董监高、实际控制人及配偶、关键管理人员及涉事人员在国内主流 18 家银行的现有开卡记录，保证卡完整性；获得相

关关联法人的开户清单；核查前述开卡记录和开户清单中记载的银行卡流水，并通过交叉复核核查卡完整性；

2) 通过核查前述个人卡、相关关联方的银行流水，确认不存在新增的未发现的关联方；核查发行人银行流水，关注对手方是个人大额往来，确认交易的真实性，不存在其他员工代发行人收款的情形；获得公司相关交易台账，将台账与流水匹配，确认金额完整性；

3) 获得前述人员签署的确认函，确认银行卡和银行流水提供的完整性；与公司相关人员访谈，了解使用个人卡和设立相关关联方的原因和目的，确认不存在其他未发现的关联方。

## (2) 交易真实性及公允性核查

1) 对于个人卡代收样机销售款，获取员工代收款台账，包括姓名、账户、金额、时间等明细；取得公司样机内部销售制度和销售流程等规定；

2) 抽取代收样机款金额较大的交易，取得对应的样机拍卖发布公告、实际购买对象的具体明细、样机出库记录、员工收款记录、员工打款给公司的银行流水等，核查实际样机销售是否按照内部销售制度进行有效控制；拉取公司样机内卖系统的历史登记数据，与实际样机销售金额进行交叉核对；

3) 对收款人员及实际购买样机的员工进行访谈，确认相关交易的真实性；

4) 对于个人卡代收废品销售款，获得公司废料收入台账，将台账记录与流水进行匹配，确认交易对象、内容和金额；对废料收入进行抽凭，包括销售明细、提货单等资料；

5) 对南昌、东莞的废料客户进行访谈，各期访谈比例超过 50%，并获得无关联关系声明函和重大合同确认函；

6) 对于个人卡代付研发费用，取得个人卡支付研发费用的上海茂勤科技有限公司和东莞科云技术有限公司（“研发公司”）的工商底档、员工花名册、财务报表；取得研发公司的银行基本户开户许可证、征信报告、开户清单、完整银行流水，检查其主要资金来源及资金去向；

7) 核查研发公司的具体运营情况，包括办公用固定资产、工作场所、人员及系统是否有混同等；取得研发公司相关的研发成果、工时表等，核查研发服务的真实性；与发行人可比交易进行比较，核查交易的公允性；

8) 对于个人卡代付零星销售费用, 对代垫费用的相关人员进行访谈, 确认交易背景、金额真实准确;

9) 对于资金拆借及股权激励相关用途, 与创始股东等相关人员进行访谈, 确认资金拆借的背景和金额; 交叉核对股权激励相关协议及相关流水, 确认与个人卡代收款用于股权激励相关的流水发生时间和金额相吻合。

### 3. 境外关联方代付研发费用、代付零星销售等费用

#### (1) 交易完整性核查

1) 获得上述境外关联方的所有流水; 通过交叉核查, 确认不存在未发现的银行流水; 通过公开信息反查前述董监高及关键管理人员, 确认相关企业与发行人的关系; 通过核查前述个人卡的银行流水, 确认不存在新增的未发现的关联方;

2) 与公司相关人员访谈, 确认上述境外关联方设立的目的, 确认不存在承继至其他未发现的关联方中; 获得公司相关交易台账, 将台账与流水匹配, 确认金额的完整性。

#### (2) 交易真实性及公允性核查

1) 获得了台湾启晟、香港睿奇的全套工商登记资料; 获取了台湾启晟、香港睿奇的银行流水、序时账、财务报表等财务资料; 对台湾启晟的主要运营支出进行了抽凭, 包括合同、发票、工资发放清单等;

2) 核查了研发服务工时表、服务成果等材料, 了解交易的真实性; 对向台湾启晟采购的研发服务交易定价公允性进行了核查, 与发行人主要研发外包服务提供商中科创达、诚迈科技等公司的利润率进行比较, 确认交易定价不存在重大差异;

3) 对主要涉及人员等进行了访谈, 了解交易背景、金额真实性及准确性; 对发行人业务负责人进行访谈, 了解代垫的主要内容、支付对象等情况。

### 三、核查结论

经核查, 我们认为:

申报前公司内控已整改完毕, 财务内控已建立健全并有效运行, 符合《上海证券交易所科创板股票上市审核问题(二)》问答 14 的要求, 按照核查要求的结论性意见如下:

序号	核查要求	结论性意见
1	关注发行人前述行为信息披露充分性，如对相关交易形成原因、资金流向和使用用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况等	公司已在招股说明书中对关联方资金拆借、个人卡收付款、关联方代付等情况进行充分披露
2	关注前述行为的合法合规性，由中介机构对公司前述行为违反法律法规规章制度（如《票据法》《贷款通则》《外汇管理条例》《支付结算办法》等）的事实情况进行说明认定，是否属于主观故意或恶意行为并构成重大违法违规，是否存在被处罚情形或风险，是否满足相关发行条件的要求	公司前述内控不规范行为主要出于交易和操作的便利性而发生，未违反国家相关法律、法规规定，不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法违规，不存在被处罚情形或风险，满足相关发行条件
3	关注发行人对前述行为财务核算是否真实、准确，与相关方资金往来的实际流向和使用情况，是否通过体外资金循环粉饰业绩	公司关联方资金拆借财务核算准确、真实，通过个人银行账户结算的业务已如实反映在公司财务报表中，相关税费已及时足额缴纳。与相关方的资金往来均存在真实交易背景，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形
4	不规范行为的整改措施，发行人是否已通过收回资金、纠正不当行为方式、改进制度、加强内控等方式积极整改，是否已针对性建立内控制度并有效执行，且申报后未发生新的不合规资金往来等行为	对于前述不规范的行为，公司已通过收回资金和利息、停止不规范行为、注销相关主体、改进制度、加强内控等方式积极整改。公司已针对性地建立内控制度并有效执行，申报后未发生新的不合规资金往来等行为
5	前述行为不存在后续影响，已排除或不存在重大风险隐患	公司前述行为均已停止，未产生任何纠纷或潜在纠纷，公司未因上述行为受到行政主管部门处罚，不存在后续影响或重大风险隐患

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

张俊峰

张俊峰

中国注册会计师：

李颖庆

李颖庆

二〇二二年三月二十八日





证书序号: 0000093

### 说明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的

- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

**此件仅用于业务报告专用, 复印无效。**



发证机关:

二〇一七年 十月 七日

中华人民共和国财政部制



## 会计师事务所 执业证书



名称: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 梁春

主任会计师:

经营场所: 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010148

批准执业文号: 京财会许可[2011]0101号

批准执业日期: 2011年11月03日





姓名 Full name 张俊辉  
 性别 Sex 男  
 出生日期 Date of birth 1975-10-12  
 工作单位 Working unit 大华会计师事务所(特殊普通合伙)  
 身份证号码 Identity card No. 310102197510125632



张俊辉(310000080387)  
 您已通过2021年年检  
 上海市注册会计师协会  
 2021年10月30日

年 月 日

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.



张俊辉(310000080387)  
 您已通过2020年年检  
 上海市注册会计师协会  
 2020年08月31日

年 月 日

证书编号: 310000080387  
 No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会  
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 1998年12月31日  
 Date of Issuance



姓名: 李锐庆  
 Full name: 李锐庆  
 性别: 女  
 Sex: 女  
 出生日期: 1978-06-09  
 Date of birth: 1978-06-09  
 工作单位: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所  
 Working unit: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所  
 身份证号码: 430181197806094225  
 Identity card No.: 430181197806094225



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



李锐庆(110101480082)  
 您已通过2021年年检  
 上海市注册会计师协会  
 2021年10月30日

年 月 日

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 110101480082  
No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs: Shanghai Institute of Certified Public Accountants

发证日期: 2014年11月27日  
Date of Issuance

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



李锐庆(110101480082)  
 您已通过2020年年检  
 上海市注册会计师协会  
 2020年08月31日

年 月 日