

**关于深圳市有方科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的
第三轮审核问询函的回复**

保荐机构（主承销商）



贵州省贵阳市云岩区中华北路 216 号

上海证券交易所：

深圳市有方科技有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“有方科技”）收到贵所于 2019 年 8 月 12 日下发的《关于深圳市有方科技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第三轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2019〕472 号）（以下简称“《问询函》”），公司已会同华创证券有限责任公司（以下简称“华创证券”、“保荐机构”）、北京德恒律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《问询函》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《深圳市有方科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）中的释义具有相同涵义。

本问询函回复中**楷体加粗**内容为涉及在《招股说明书》补充披露或修改的内容，已在《招股说明书》中以**楷体加粗**方式列示。本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

目 录	3
问题1.关于历史沿革	4
问题2.关于竞业限制	7
问题3.关于募投项目实施	11
问题4.关于贸易摩擦	12
问题5.关于技术先进性	17
问题6.关于高通返利	23
问题7.关于大客户Harman	42
问题8.关于应收账款	47
问题9.关于供应链公司	55
问题10.其他	68
关于切实提高招股说明书质量和问询回复质量的情况说明:	77

问题 1.关于历史沿革

公司原核心团队成员刘毅、贺本爽、陈妮曾入股公司后又退出。

请保荐机构和发行人律师核查刘毅、贺本爽、陈妮的出资、退出情况，退出价格是否公允，是否交易方真实意思表示，是否存在委托代持安排，是否存在纠纷或潜在纠纷，公司控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属是否清晰，是否存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷，并发表意见。

一、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

为核查以上事项，保荐机构及发行人律师执行了以下核查程序：

（1）查阅了发行人、基思瑞投资、方之星有限的工商变更登记资料。

（2）查阅了核心团队实际出资记录表、实际出资人实际出资的凭证、股权转让价款支付凭证。

（3）查阅发行人2014年的审计报告，取得并查阅刘毅、贺本爽、王慷、谭延凌、陈妮的声明及确认文件，查阅刘毅、贺本爽的访谈问卷，并补充访谈了陈妮。

（二）核查意见

刘毅、贺本爽、陈妮自 2010 年 1 月起通过委托持股的方式直接或间接投资有方有限，2013 年 2 月委托持股解除后至 2015 年 3 月，刘毅、贺本爽、陈妮直接或间接持有有方有限股权情况如下：

序号	姓名	直接持有有方有限股权比例	直接持有基思瑞投资股权比例	直接持有方之星有限股权比例	直接和间接持有的有方有限出资份额（万元）
1	陈妮	-	0.7574%	1.3668%	6.51
2	刘毅	1.41%	3.7871%	-	33.40
3	贺本爽	5.00%	4.0396%	-	70.60

2015 年 3-4 月，核心团队成员中刘毅、贺本爽、陈妮从有方有限离职，上述三人自愿将其直接或间接持有的有方有限股权转让，具体情况如下：

序号	姓名	转让有方有限 股权比例	转让基思瑞投资 股权比例	转让方之星有限 股权比例	股权转让协议 签署时间
1	陈妮	-	0.7574%	1.3668%	2014 年 12 月
2	刘毅	1.41%	2.5000%	-	2014 年 12 月、 2015 年 3 月
3	贺本爽	5.00%	4.0396%	-	2015 年 3 月

2014 年 12 月，经基思瑞投资全体股东一致同意，陈妮以 1 元每实收资本的价格将其持有的基思瑞投资股权转让给王慷，转让价格系经交易双方协商一致确定。2014 年 12 月，经方之星有限全体股东一致同意，陈妮以 1 元每实收资本的价格将其持有的方之星有限股权转让给谭延凌，转让价格系经交易双方协商一致确定。陈妮书面确认：“本人自愿、真实转让上述股权，不存在受到欺诈、胁迫、重大误解、显失公平等不当方式的影响，本人确认与受让方王慷、谭延凌之间不存在任何股权及其他债权债务纠纷或潜在纠纷。上述股权转让完成后，本人未通过持股、信托、代持、投票权、回购、其他协议安排等方式直接或间接持有公司任何股权或其他股权相关的权益。”

2015 年 3 月，经有方有限全体股东一致同意，刘毅以 7.31 元每实收资本的价格将其持有的有方有限股权转让给王慷，转让价格参考转让方离职前一年末公司每元注册资本对应的净资产，结合公司当时的财务状况以及转让方的初始投资成本，由交易双方协商确定，作价合理、公允；2014 年 12 月，经基思瑞投资全体股东一致同意，刘毅以 1 元每实收资本的价格将其持有的部分基思瑞投资股权转让给王慷，转让价格系经交易双方协商一致确定。刘毅书面确认：“本人自愿、真实转让上述股权，不存在受到欺诈、胁迫、重大误解、显失公平等不当方式的影响，本人确认与受让方王慷之间不存在任何股权及其他债权债务纠纷或潜在纠纷。上述股权转让完成后，本人未通过持股、信托、代持、投票权、回购、其他协议安排等方式直接或间接持有公司任何股权或其他股权相关的权益。”

2015 年 3 月，经有方有限全体股东一致同意，贺本爽以 7.36 元每实收资本的价格将其持有的有方有限股权转让给王慷，转让价格参考转让方离职前一年末公司每元注册资本对应的净资产，结合公司当时的财务状况以及转让方的初始投资成本，由交易双方协商确定，作价合理、公允；2015 年 3 月，经基思瑞投资全体股东一致同意，贺本爽以 1 元每实收资本的价格将其持有的基思瑞投

资股权转让给王慷，转让价格系经交易双方协商一致确定。贺本爽书面确认：“本人自愿、真实转让上述股权，不存在受到欺诈、胁迫、重大误解、显失公平等不当方式的影响，本人确认与受让方王慷之间不存在任何股权及其他债权债务纠纷或潜在纠纷。上述股权转让完成后，本人未通过持股、信托、代持、投票权、回购、其他协议安排等方式直接或间接持有公司任何股权或其他股权相关的权益。”

综上，前述股权转让均属交易双方真实意思表示，不存在委托代持安排，亦不存在纠纷或潜在纠纷，公司控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

经核查，保荐机构及发行人律师认为，刘毅、贺本爽、陈妮离职后自愿转让其直接或间接持有的发行人的份额，转让价格系经交易双方协商一致确定，不存在显失公平的情形，转让价格公允，前述股权转让均属交易双方真实意思表示，不存在委托代持安排，亦不存在纠纷或潜在纠纷；公司控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

问题 2.关于竞业限制

根据发行人及保荐机构对二轮问询第 1 题的回复，谭延凌、肖悦赏、林深在间接投资发行人时，存在可能受到竞业限制的情形。

请发行人说明谭延凌、肖悦赏、林深对发行人在产供销及技术研发等方面所作的贡献，与其在原单位任职的关系，如原单位主张损害赔偿，发行人可能遭受的损失及其承担方式，对发行人的持续经营能力是否存在重大不利影响。

请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。

一、发行人回复

请发行人说明谭延凌、肖悦赏、林深对发行人在产供销及技术研发等方面所作的贡献，与其在原单位任职的关系，如原单位主张损害赔偿，发行人可能遭受的损失及其承担方式，对发行人的持续经营能力是否存在重大不利影响。

1、谭延凌、肖悦赏、林深对发行人在产供销及技术研发等方面所作的贡献

谭延凌，于2015年8月入职公司，先后在公司担任董事、人力资源部长等职务。谭延凌在担任董事期间进一步完善了公司人力资源体系和企业文化，为公司改制后的制度建设和文化建设做出贡献。

肖悦赏，于2008年12月入职有方有限，先后在公司担任研发总工程师、董事、首席技术官职务。肖悦赏在公司任职期间参与了公司所有重点技术和新产品研发，为公司的核心技术构建、研发体系建设、技术创新和产品创新做出贡献。

林深，于2012年2月入职有方有限，先后在公司担任软件经理、研发副总经理、软件总工程师职务，参与了公司重点技术和新产品的软件研发。

2、肖悦赏、谭延凌、林深三人在公司负责工作与在中兴移动负责的工作内容不同

肖悦赏、谭延凌、林深入职公司前在中兴移动及入职公司后负责的工作情况主要如下：

序号	姓名	在中兴移动负责的工作情况	入职公司后负责的工作情况
1	肖悦赏	CDMA 450M 无线固话产品开发	工业级无线通信模块的研发
2	谭延凌	手机产品线的测试和质量检测工作	人力资源和企业文化管理等工作
3	林深	手机软件开发	通信模块软件开发

从上表可以看出，上述三人在入职公司后负责的工作与在中兴移动负责的工作内容不同，未侵占或盗用中兴移动技术成果，不存在损害中兴移动利益的情形。

3、肖悦赏、谭延凌二人未在竞业限制期内入职或投资有方科技

肖悦赏、谭延凌二人竞业限制义务届满时间等情况如下：

序号	姓名	入职有方有限前在其他企业的工作经历	原任职单位竞业限制义务届满时间	初次投资有方有限时间	初次入职有方有限时间
1	肖悦赏	1998 年 4 月至 2008 年 6 月，历任中兴通讯硬件工程师；中兴移动项目经理	2008 年 12 月	2010 年 1 月	2008 年 12 月
2	谭延凌	1998 年 9 至 2009 年 12 月，历任中兴通讯三级主任工程师、中兴移动测试科长、质量部长	2010 年 6 月	2010 年 6 月	2015 年 8 月

肖悦赏、谭延凌二人从中兴移动离职后，与中兴移动签署的竞业限制协议的竞业限制期限为 6 个月，从上表可以看出，肖悦赏、谭延凌不存在在竞业限制义务期限内入职公司的情形，亦不存在在竞业限制义务期限内投资公司的情形。

4、林深在竞业限制期内投资公司的行为不构成发行人需承担赔偿责任的情形

林深竞业限制义务届满时间等情况如下：

序号	姓名	入职有方有限前在其他企业的工作经历	原任职单位竞业限制义务届满时间	初次投资有方有限时间	初次入职有方有限时间
1	林深	2003 年 5 月至 2005 年 7 月，任中兴通讯软件工程师；2007 年 3 月至 2011 年 7 月，历任中兴移动软件工程师、软件经理	2012 年 2 月	2011 年 11 月	2012 年 2 月

林深从中兴移动离职后，与中兴移动签署的竞业限制协议约定的限制期限为 6 个月，林深不存在在竞业限制义务期限内入职公司的情形，但投资有方有

限的时间在竞业限制义务期限内。

针对竞业限制事项，首先，如未来中兴移动追诉林深，林深可以诉讼（仲裁）时效已过为由进行抗辩，承担违约责任的可能性较小。

其次，若法院或仲裁机构未支持林深的诉讼（仲裁）时效已过的抗辩请求。依据林深与中兴移动签署的竞业限制协议，林深不得入职、开业或参股与中兴移动及其控股股东经营范围相同或相近、生产或经营同类产品、从事同类业务等的企业。若法院或仲裁机构判定林深违反竞业限制义务，依据协议须赔偿他在中兴移动离职时前十二个月平均月工资 20 倍的违约金，同时若中兴移动因林深投资公司的行为遭受损失的，林深须赔偿中兴移动的经济损失。林深承诺其在投资或任职有方有限后，不存在利用在中兴移动任职时获知的技术成果等损害中兴移动利益的情形。

最后，依据林深签署的《竞业限制协议》的约定及《劳动合同法》的规定，并根据《深圳经济特区企业技术秘密保护条例》第三十五条之规定：“负有竞业限制义务的员工违反竞业限制约定的，应当按照约定向用人单位支付违约金。负有竞业限制义务的员工违反竞业限制协议，同时违反保密义务给企业造成损害的，受损害的企业有权要求支付违约金，并可以按照本条例第三十条的规定提出赔偿损失请求。具有业务竞争关系的相关企业知道或者应当知道该员工负有竞业限制义务，仍然招用该员工的，应承担连带责任。”如中兴移动主张赔偿责任且得到法院或仲裁机构支持，则只有在发行人知道或应当知道员工负有竞业限制义务，仍然招用其的情况下，发行人才需承担连带责任，而林深并未在竞业限制期内入职有方有限。因此，林深在竞业限制期内投资公司的行为不构成发行人需承担赔偿责任的情形。

5、发行人不存在因前述事项可能遭受损失的情形，亦不存在因前述事项对发行人的持续经营能力存在重大不利影响的情形

综上，发行人不存在在肖悦赏、谭延凌、林深的竞业限制期内聘用三人的情形。林深在竞业限制期内投资发行人的行为不构成发行人需承担赔偿责任的情形，发行人不存在因前述事项可能遭受损失的情形，亦不存在因前述事项对发行人的持续经营能力存在重大不利影响的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

为核查以上事项，保荐机构和发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅了核心团队实际出资记录表，谭延凌、肖悦赏、林深的股东调查表、确认函。
- 2、查阅谭延凌、林深与原任职单位中兴移动签署的竞业限制协议。
- 3、查阅《劳动合同法》、《深圳经济特区企业技术秘密保护条例》等法律、法规文件。
- 4、访谈了谭延凌、肖悦赏、林深三人。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

谭延凌入职公司为公司改制后的制度建设和文化建设做出贡献；肖悦赏入职公司后为公司的核心技术构建、研发体系建设、技术创新和产品创新做出贡献；林深入职公司后参与了公司重点技术和新产品的软件开发。

肖悦赏、谭延凌、林深在入职发行人后负责的工作与在中兴移动负责的工作内容不同，未侵占或盗用中兴移动技术成果，不存在损害中兴移动利益的情形。发行人不存在在肖悦赏、谭延凌、林深的竞业限制期内聘用三人的情形。林深在竞业限制期内投资公司的行为不构成发行人需承担赔偿责任的情形，发行人不存在因前述事项可能遭受损失的情形，亦不会因前述事项对发行人的持续经营能力产生重大不利影响。

问题 3.关于募投项目实施

根据发行人及保荐机构对二轮问询第 2 题的回复，本次发行上市募投项目之“研发总部大楼”实施主体东莞有方 100%股权被质押给东莞银行。

请发行人进一步采取措施消除东莞有方股权质押导致的募投项目实施风险。

一、发行人回复

（一）东莞有方股权质押情况

2017年11月10日，东莞有方与东莞银行股份有限公司松山湖科技支行（以下简称“东莞银行”）签订《授信额度合同》，约定东莞银行向东莞有方提供12,700万元的授信额度。2018年1月25日，公司与东莞银行签订《最高额权利质押合同》，约定公司为东莞有方与东莞银行签署的前述《授信额度合同》提供担保，将其持有的东莞有方100%股权出质给东莞银行，权利价值为12,700万元，质押率为100%。

（二）进一步消除募投项目实施风险的措施

为进一步消除东莞有方股权质押对募投项目实施的风险，公司与东莞银行已就东莞有方股权质押解除方案达成一致意见，东莞有方拟向东莞银行存入1,000万元人民币作为保证金，同时增加东莞物联对上述《授信额度合同》项下发生的债务提供信用担保，以置换解除东莞有方股权的质押担保。

2019年8月26日，公司已与东莞银行先行签订了关于解除东莞有方股权质押担保的《补充协议》。公司将尽快办理东莞有方股权质押解除手续。

问题 4.关于贸易摩擦

根据发行人及保荐机构对二轮问询第6题的回复，假设 Harman 等主要美国客户对公司的订单需求数量不变，并假设公司将产品降价 12%和 6%两种情况，关税加征对公司 2018 年的净利润影响分别为 667.71 万元和 333.85 万元。根据申请文件，公司 2019 年预计净利润 8,000 万元，20-28 倍 PE 属于合理估值区间。公司 2018 年扣非归母孰低的净利润为 3,757.98 万元，较 2017 年下滑 21.41%。

请发行人结合 2019 年上半年经营情况及对全年经营情况的预计，进一步分析并披露贸易摩擦对公司是否符合上市条件的影响。

请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。

一、发行人回复及补充披露

请发行人结合 2019 年上半年经营情况及对全年经营情况的预计，进一步分析并披露贸易摩擦对公司是否符合上市条件的影响

（一）贸易摩擦未对公司业务造成重大不利影响

公司的美国客户主要为 Harman，公司是 Harman 的 4G 智能 OBD 终端唯一供应商。美国贸易代表署（USTR）于 2018 年 9 月 17 日宣布对从中国进口的价值约 2,000 亿美元的商品额外加征 10%关税，公司无线通信产品在加征关税清单之列。2018 年第四季度，在前述贸易摩擦背景下，公司凭借 4G 智能 OBD 产品的差异化优势，开始对 Harman 实现批量销售，全年实现对 Harman 收入 7,242.99 万元。2019 年上半年公司持续向 Harman 供货，实现对 Harman 收入 9,360.88 万元¹，带动公司收入和净利润同比增长。

2019 年 5 月 10 日起，前述商品关税加征至 25%，但截至本回复意见签署日，Harman 仍持续向公司下发订单，且尚未因贸易摩擦等原因下调对公司采购的主要产品价格，公司亦未收到调整产品价格的通知。综上，贸易摩擦未对公司业务造成重大不利影响。

¹ 2019年1-6月数据为经审阅未经审计。

（二）预计公司符合上市条件

公司选择适用《上海证券交易所科创板股票上市规则》2.1.2 条款的第一项上市标准，即“预计市值不低于人民币 10 亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币 5,000 万元，或者预计市值不低于人民币 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元”。2017 年至 2018 年，公司归属于母公司股东的扣除非经常性损益前后孰低的净利润（以下简称“扣非归母孰低的净利润”）分别为 **4,776.28** 万元和 **3,783.19** 万元，最近两年扣非归母孰低的净利润均为正且累计不低于人民币 5,000 万元。此外，公司预计市值不低于人民币 10 亿元，分析如下：

1、预计 2019 年全年净利润同比增长，全年 6,000 万至 7,000 万净利润的可实现性较大

2018 年，公司营业收入同比增长 11.66%，但扣非归母孰低的净利润为 **3,783.19** 万元，较 2017 年下滑 **20.79%**，主要原因是基于对未来战略布局的考虑，公司加大了研发投入，同时根据经营规划增强了销售力量，使得期间费用上涨 3,023.28 万元，同比增长 50.87%。

2019 年上半年，公司前期的投入取得成效，带动公司扣非归母孰低的净利润 **1,881.73** 万元（经审阅而未经审计），同比增长 **202.73%**。2018 年 7 月 1 日至 2019 年 6 月 30 日的扣非归母孰低的净利润为 **5,043.33** 万元。

2019 年下半年，结合业务开展情况，预计公司业绩将持续增长：一方面，公司的智能 OBD 终端业务持续性较强，并且在欧洲、南美市场和东南亚的拓展获得成效；另一方面，结合智慧能源应用领域 2019 年已招标数据及与其他主要客户的接洽进度，预计在本年度最后四个月智慧能源领域的无线通信模块将可实现大批量出货。综上，公司预计 2019 年全年净利润同比增长，全年 6,000 万元至 7,000 万元净利润的可实现性较大。以 20-28 倍 PE 计算，公司预计市值不低于 10 亿元；以科创板已上市的计算机、通信和其他电子设备制造业公司（截至 2019 年 8 月 27 日共计 10 家）的首发市盈率平均水平及公司 2018 年扣非归母孰低的净利润计算，预计市值 **19.78** 亿。

2、同行业可比公司估值较高，结合发行人对应的净利润计算，发行人预计市值不低于 10 亿元

公司 2018 年扣非归母孰低的净利润的净利润为 3,783.19 万元；2018 年 7 月 1 日至 2019 年 6 月 30 日的扣除非经常性损益净利润为 5,043.33 万元；2019 年全年 6,000 万元至 7,000 万元净利润的可实现性较大。参考国内市场可比公司的估值，公司预计市值超过 10 亿元，分析如下：

(1) A 股同行业可比上市公司

截至 2019 年 8 月 27 日，公司在 A 股的同行业可比上市公司广和通、移远通信和高新兴的市盈率情况如下：

公司名称	PE (2018 年)	PE (TTM)	PE (2019E)
广和通	96.63	70.74	49.28
移远通信	62.84	62.84	44.62
高新兴	23.18	22.63	19.05
平均值	60.88	52.07	37.65

数据来源：Wind 资讯

考虑到发行后二级市场溢价，以上表的平均市盈率的七折和公司对应的净利润测算，公司的估值水平如下：

单位：亿元

项目	估值 (2018 年)	估值 (TTM)	估值 (2019E)
参考 A 股的同行业可比上市公司	16.12	18.38	15.81-18.45

综上，参考 A 股同行业可比上市公司的市盈率平均水平，预计公司市值超过 10 亿元。

(2) 科创板上市企业平均市盈率情况

截至 2019 年 8 月 27 日，科创板上市企业的平均市盈率情况如下：

项目	首发 PE	首发 PE (TTM)	首发 PE (2019E)
全部科创板上市公司	67.58	52.31	42.22
其中：计算机、通信和其他电子设备制造业	52.29	46.46	37.48

数据来源：Wind 资讯

以上表的平均市盈率和公司对应的净利润测算，公司的估值水平如下：

单位：亿元

项目	估值（2018 年）	估值（TTM）	估值（2019E）
参考全部科创板上市公司	25.56	26.38	25.33-29.55
参考其中计算机、通信和其他电子设备制造业	19.78	23.43	22.49-26.24

综上，参考科创板上市企业的首发平均市盈率情况，预计公司市值超过 10 亿元。

综上，截至本回复意见签署日，公司尚未受到贸易摩擦的重大不利影响；结合 2019 年上半年经营情况及对全年经营情况的预计，预计公司符合上市条件。

（四）补充披露贸易摩擦对公司是否符合上市条件的影响

公司已在招股说明书“第六节业务与技术”之“八、发行人境外经营情况”之“（三）中美贸易摩擦的影响”中补充披露如下：

“2、预计中美摩擦不影响公司符合上市条件

公司选择适用《上海证券交易所科创板股票上市规则》2.1.2 条款的第一项上市标准，即“预计市值不低于人民币 10 亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币 5,000 万元，或者预计市值不低于人民币 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元”。

美国贸易代表署（USTR）于 2018 年 9 月 17 日宣布对从中国进口的价值约 2,000 亿美元的商品额外加征 10%关税，公司无线通信产品在加征关税清单之列。但公司仍凭借 4G 智能 OBD 产品的差异化优势，在 2018 年四季度起对 Harman 实现批量销售。2017 年至 2018 年，公司扣除非经常损益前后孰低的净利润分别为 **4,776.28** 万元和 **3,783.19** 万元，均为正且累计不低于人民币 5,000 万元；此外，以科创板已上市的计算机、通信和其他电子设备制造业公司（截至 2019 年 8 月 27 日共计 10 家）的首发市盈率平均水平及公司 2018 年扣除非经常性损益前后孰低的净利润计算，预计市值 **19.78** 亿，符合上市条件。”

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

为核查以上事项，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、通过 USTR 等网站，查阅美国对中国加征关税的相关情况。
- 2、查阅了 Harman 近期的订单，与欧洲和南美市场客户的订单及合同情况。
- 3、获取了发行人关于全年业绩预测的说明。
- 4、通过 Wind 资讯查阅了同行业可比公司及科创板上市公司的市盈率情况，并测算公司对应的估值水平。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、截至本回复意见签署日，贸易摩擦未对发行人业务造成重大不利影响。
- 2、结合 2019 年上半年经营情况及对全年经营情况的预计，预计发行人符合上市条件；发行人已对相关情况进行了披露。

问题 5.关于技术先进性

根据二轮问询回复，公司产品价格相对较低及市场份额相对较小并非技术原因导致，公司产品及技术在行业中处于相对优势水平，尤其在智能电网和 4G 智能 OBD 车载领域，处于行业领先地位。公司是国内少数能向欧美高端市场提供 4G 智能 OBD 车载产品的厂商之一。

请发行人：（1）结合智能电网客户的供应商结构及 Harman 及其主要客户的认证供应商披露公司在行业内的竞争对手情况；（2）说明公司的产品价格与竞争对手同类产品相比是否存在差异，披露公司产品及技术在行业中存在相对优势及领先地位的具体体现。

请保荐机构核查并发表意见。

一、发行人回复及补充披露

（一）结合智能电网客户的供应商结构及 Harman 及其主要客户的认证供应商披露公司在行业内的竞争对手情况

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“二、所处行业的基本情况”及“竞争情况”之“（六）发行人与同行业可比公司比较情况”中补充披露如下：

1、智能电网领域的竞争对手

报告期内，公司在智能电网领域的主要直销客户同类产品的供应商如下表：

客户名称	提供无线通信模块的其他主要供应商
国网甘肃省电力公司物资公司	全部从有方科技采购
华立科技及其关联方	移远通信、高新兴物联
烟台东方威思顿电气有限公司	芯讯通、移远通信
威胜控股及其关联方	芯讯通、移远通信
科陆电子及其关联方	基本从有方科技采购、无其他同类产品主要供应商

2、4G 智能 OBD 领域的竞争对手

公司是 Harman 唯一的 4G 智能 OBD 供应商，Harman 则基于公司提供的产品为美国运营商 Sprint 和 AT&T 提供车联网云平台解决方案。目前，国内能为

欧美高端市场提供 4G 智能 OBD 产品的仅公司和高新兴物联。根据高新兴 2018 年年度报告披露：其与欧洲、北美的互联网汽车服务提供商 MOJIO、OCTO，通信运营商 AT&T、T-Mobile 展开合作。

（二）说明公司的产品价格与竞争对手同类产品相比是否存在差异，披露公司产品及技术在行业中存在相对优势及领先地位的具体体现

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及服务的情况”之“（二）发行人主要产品”中补充披露如下：

1、智能电网领域比较

公司在智能电网领域的同类产品价格与竞争对手基本一致，无明显差异，大部分主要客户对公司技术和产品反馈如下：基于有方科技在智能电网无线通信模块领域多年的行业实力积累，先进稳定可靠的产品质量和性能，在有方科技产品价格与其他供应商基本一致或并未体现出明显价格劣势的情况下，多年以来首选有方科技作为其采购智能电网无线通信模块的主要供应商。

公司产品及技术在智能电网领域存在相对优势及领先地位的具体体现主要为：

（1）公司产品在智能电网领域的市场份额处于行业龙头地位

公司智能电网 4G 无线通信模块出货量占国家电网近三年智能电表招标采购量 50%以上。

（2）公司产品质量和性能可靠性较强

公司物联网无线通信模块产品与广和通、移远通信等主要竞争对手总体性能优劣势对比如下：

公司	产品性能指标
广和通	-40至+85℃的超宽温度范围、8KV/15KV的ESD抗干扰性能、3db以上的辐射杂散余量、88小时*7cycle的老化寿命试验、设计生产过程CPK大于1.33的质量管控体系等。
移远通信	主要产品适用于-40至+85℃的工业温度，符合8KV/15KV的ESD抗干扰性能，并通过1000小时以上的老化寿命实验验证，可以适应物联网的各种恶劣的工作环境。
有方科技	主要产品适用于-40至+85℃的工业温度，按照10KV/18KV的标准进行内部测试，符合8KV/15KV的ESD抗干扰性能，并通过1000小时以上85%湿度、85℃高温环境下的老化测试以及长达30天的数据收发稳定性测试，在恶劣运行环境下具有极强的抗干扰能力。

注：以上资料来源于可比公司招股说明书、年度报告；芯讯通母公司日海智能（002313）未披露相关产品性能。

由上表可知，公司产品对性能稳定性要求较高，在智能电网领域的具体介绍如下：

智能电网领域需要无线通信模块在强电磁干扰、强静电、雷击、浪涌的严苛环境下稳定运行，现场维护成本高，对物联网无线通信模块的产品质量和性能要求极其严格。公司主要产品的ESD防静电能力按照10KV/18KV的标准进行内部测试，符合8KV/15KV的ESD抗干扰性能，并通过1000小时以上85%湿度、85℃高温环境下的老化测试以及长达30天的数据收发稳定性测试，在恶劣运行环境下具有极强的抗干扰能力，公司的可靠性等技术优势明显。

2、4G 智能 OBD 领域比较

公司是 Harman 在 4G 智能 OBD 领域的唯一供应商，Harman 则基于公司提供的产品为美国运营商 Sprint 和 AT&T 提供车联网云平台解决方案，其加价后将 OBD 销售给运营商，运营商按照 OBD 硬件或 OBD 硬件+流量套餐的形式销售给最终消费者。国内能向欧美高端市场提供该产品的除公司以外仅有高新兴物联，但 OBD 产品由于电信运营商按照 OBD 硬件或 OBD 硬件+流量套餐的形式销售，不同运营商的定价策略不同，无法直接从硬件销售价格倒推公司或高新兴物联的 4G 智能 OBD 销售价格。公司和高新兴物联的 4G 智能 OBD 在运营商处的对外销售定价如下表：

运营商	生产厂商	硬件价格	数据流量费用
Sprint	有方科技	分期付款 120 美元 (5 美元/月, 付款 24 个月)	选用 10 美元/月 2 个 G 的流量套餐或者 25 美元/月的无限流量套餐 24 个月, 则可免除 5 美元/月的硬件费用。
T-Mobile	高新兴物联	分期付款 96 美元 (4 美元/月, 付款 24 个月)	选用 10 美元/月的无限流量套餐 24 个月, 则可免除 4 美元/月的硬件费用。

数据来源：运营商官网、宣传网站。

由上表可知，公司与高新兴物联产品在运营商处的硬件定价与数据流量费用为联动定价，长期使用套餐可以免除硬件费用。公司的 4G 智能 OBD 在运营商处的销售价格（纯硬件价格）相对高新兴物联在运营商处的销售价格更高，公司的 4G 智能 OBD 搭载安卓智能操作系统，产品应用和功能扩展性更好。

目前，公司已协助 Harman 通过了全球知名高端汽车品牌奥迪汽车在印度市场的测试认证，公司已具备通过 Harman 向印度市场的奥迪汽车提供 4G 智能 OBD 的条件，且奥迪汽车将该产品作为官方推荐配件，这一定程度上代表了公司 4G 智能 OBD 产品品质及技术的先进性。

公司产品及技术在 4G 智能 OBD 领域存在相对优势及领先地位的具体体现主要为：

（1）稀缺性强

目前，国内具备向欧美高端市场提供 4G 智能 OBD 的厂商仅公司及高新兴物联，广和通、移远通信和芯讯通等公司无该产品。

（2）对技术的综合性和复杂度要求较高且产品扩展性好

4G 智能 OBD 对技术的综合性和复杂度要求较高，主要包括：嵌入式软件及云平台技术、数据压缩算法技术、MCU 程序加密签名技术、基于 MSM8909 和 phase-II 射频架构的高性价比 4G 全网通技术等技术。

公司与高新兴物联关于 4G 智能 OBD 的性能对比如下：

指标	有方	高新兴物联	说明
产品型号	N2810	VM6200S-Lite	
平台	MSM8909	MDM9207	
操作系统	Android	Linux	平台客户可以基于 Android 操作系统开发独立应用，对于其调整和扩展业务具有更高的灵活性
基础功能	车载 WiFi、定位跟踪、驾驶行为分析判断、车辆故障诊断、报警等功能		
特色功能	基于 Android 集成第三方应用	--	具有更好的应用和功能扩展性，适用更多应用场景
供电电压	11V-32V,可以兼容 12/24V 车型	9V-16V,匹配 12V 车型	适配更多车型
工作温度	-20°C-70°C	-20°C-70°C	

数据来源：高新兴物联官网公开的产品规格书 v1.0。

由上表可知，相对于高新兴物联，公司产品采用安卓系统，产品应用和功能扩展性更好，在保持硬件不变的情况下，客户仅通过软件/APP即可重新定义产品，进而实现以一款智能硬件适用UBI、车队管理、汽车租赁等多种车联网场景，满足客户的个性化需求，形成了差异化的产品优势，适用更多应用场景，且较大幅度的供电电压使得适配车型更多。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

为核实以上事项，保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、查阅行业研究报告。
- 2、访谈发行人销售负责人，查阅发行人产品销售明细表。
- 3、查阅同行业公司公开披露信息。
- 4、访谈发行人主要客户，从客户处了解对发行人产品的评价，取得行业协会关于公司4G智能OBD产品先进性的评价报告。
- 5、获取智能电网领域主要客户及Harman提供的说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露了发行人在智能电网和 4G 智能 OBD 领域的竞争对手情况。

2、发行人已说明产品价格与同类产品竞争对手的对比情况；发行人产品及技术在智能电网领域存在相对优势及领先地位的具体体现主要为：市场份额处于行业龙头地位；发行人产品质量和性能稳定性较强；发行人产品及技术在 4G 智能 OBD 领域存在相对优势及领先地位的具体体现主要为：稀缺性，目前国内除发行人以外仅高新兴能向欧美高端市场提供 4G 智能 OBD；4G 智能 OBD 对技术的综合性和复杂度要求较高且发行人产品扩展性好。

问题 6.关于高通返利

根据二轮问询回复，公司与同行业针对高通返利事项采取不同会计处理，从谨慎性和匹配性两个角度各有合理性。公司基于谨慎性原则对高通返利进行处理，存在实现销售的会计期间和返利冲减营业成本的会计期间不匹配的情况。移远通信在销售后根据申请的返利冲减成本，实现销售的会计期间和冲减成本的会计期间匹配，但冲减成本的金额与高通当期确认的返利金额不一致，且存在高通后续不确认企业已冲减当期成本部分对应返利的潜在风险。

高通返利确认与公司申请时间超过 60 天的次数及相关返利金额占比超过 50%，超过 90 天的占比接近 30%，超过 150 天的占比也超过 10%。在申请期间，高通存在要求公司补充提供 BOM 物料清单、产品说明书、样本照片、是否含有 GPS 功能等资料、根据审核情况要求修改申请的返利数量的情况，高通各期审批数量与公司申请数量存在少量差异。综上，高通审批时间和审批结果具有不确定性。

自 2017 年 5 月起，公司制定了相关内控制度，要求相关业务人员在每季度第二个月的 15 号前完成对上一季度高通返利的申报。实际执行中，公司基本在季度结束后的 40 天内对前季度的返利进行申报，符合制定的内控制度的相关要求。2018 年三季度后，高通与公司协商优化了相关流程，进一步开放公司的操作权限，使得高通审批确认周期有所缩短，从目前返利执行情况来看，高通实际确认返利与公司申请时间间隔较短，两种方式对公司未来业绩的影响差异较小。

请发行人：（1）说明实现销售的会计期间和返利冲减营业成本的会计期间不匹配，财务报表的编制和披露是否能公允反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量；（2）结合与高通的合同约定说明返利申请的具体流程，结合高通返利的具体制度及内控流程说明返利的金额及审批期限，是否在发行人相关芯片产品出售后并按照高通的相关制度申请即可在确定时间内收到返利，审批时间和审批结果具有不确定性的原因在于公司还是高通的审批不确定；

（3）说明在制定相关内控制度并有效执行，且从目前返利执行情况来看，高通实际确认返利与公司申请时间间隔较短的情况下，实现销售的会计期间和冲减成本的会计期间不能匹配的原因及合理性，并结合报告期各期两种会计方式

对发行人业绩的影响，说明认定采取高通确认后冲减成本的处理方式更具有谨慎性的依据；（4）说明发生采购返利的具体原因及比例确认标准，高通所销售的各种型号芯片是否均存在返利情况，结合报告期内采购的主要原材料如芯片在行业内的技术先进水平，说明发行人产品是否具有技术先进性，产品核心竞争力及技术壁垒的具体体现，产品的可替代性是否较强。

请保荐机构及申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构、申报会计师全面核查发行人是否符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十一条的规定并发表核查意见。

一、发行人回复

（一）说明实现销售的会计期间和返利冲减营业成本的会计期间不匹配，财务报表的编制和披露是否能公允反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量

按照高通的返利合同和返利政策文件，只有高通对返利申请确认后，公司才能使用返利抵扣货款或专利许可费，公司根据谨慎性原则在高通对返利确认后冲减营业成本，真实公允地反映了财务状况、经营成果和现金流量。实现销售的会计期间和返利冲减营业成本的会计期间不匹配，主要是由于部分已申请返利未得到高通确认。具体分析如下：

1、返利申请经高通审批确认后，才能用于抵扣货款或专利许可费，公司选择了谨慎性的返利确认方式

按照高通的返利合同和返利政策文件，高通公司的返利可用于抵扣货款或专利许可费，且仅有经过高通确认后，公司才能获得芯片返利的所有权和控制权，公司不能根据估算的返利去抵扣货款或专利费。此外，高通返利的申请及确认时间较长，其中合作早期审批时间及结果也存在一定不确定性，基于谨慎性原则，公司仅对高通已经确认且具体产品已经实现销售的返利进行会计处理。公司自2015年起，一直按照此种方法进行会计处理，符合会计准则的一贯性原则。

2、公司 2016 年度审计时，无法在当期报表中直接确认高通未审批的返利

公司自2015年起使用高通可返利芯片，公司与高通返利相关部门之间的合作时间较短，2016年度审计时选择不确认高通未审批返利的原因主要包括：

（1）难以通过历史数据评估返利的可回收性

公司于2017年6月首次申报创业板IPO，报告期为2014年至2016年。2017年第一季度首次申报创业板前进行2016年度审计时，由于公司2015年起方使用享受返利政策的高通芯片，返利申请主要集中在报告期最后一年2016年，高通确认的返利金额极少，难以通过历史数据或客观信息评估返利的可回收性。

（2）无法获得足够的证据支持在当期报表中直接确认估算的返利

首次申报时，A股市场上未有上市公司详细披露对高通返利的会计处理方式，难以通过获取高通返利在其他公司执行的具体情况，同时公司使用高通可返利芯片的时间较短，难以评估返利的可回收性。此外，在申请过程中，高通有要求补充提供额外材料，对于待明确事项高通邮件回复公司的时间不确定且较长，并且存在高通根据审核情况要求修改申请的返利数量等情况。高通公司当时也未接受中介机构访谈。

（3）高通返利的不确定性对经营成果影响较大

2016年度公司经审计的税后净利润为**2,094.79**万元，按匹配性原则模拟测算的净利润为**4,295.63**万元，高于谨慎性原则的净利润**105.06%**，若按照匹配性方式确认但后续高通不对该部分返利确认或单方面取消返利政策，则会对报表反映的经营成果造成重大负面影响。

（4）参考高通关于返利的财务处理方式

高通 2016 财年年报（2016 年 11 月披露）对于返利处理的描述为：“The Company recognizes the maximum potential liability at the later of the date at which the Company records the related revenues or the date at which the Company offers the incentive or, if payment is contingent, when the contingency is resolved.”公司理解高通将返利作为一项负债，选择在确认相关收入之日（the Company records the related revenues）、提供返利之日（Company offers the incentive）或在返利支出基本确定（the contingency is resolved）的孰晚（at the later of the date）时点进行

确认；即对于返利，公司理解高通在客户申请且其审批确认后才作为一项负债在报表上确认。

3、2018 年第三季度前公司无法预计是否可在确定时间内收到返利

2017 年 5 月以来，公司制定关于高通返利申请的内部控制制度，要求必须在每季度第二个月的 15 号前完成对上一季度高通返利的申请。制度制定后，公司均在季度结束后的 45 天内对前季度的返利进行申请，未有刻意延迟申请。公司申请后收到芯片返利的时间及结果取决于高通的审批，2018 年第三季度前，高通返利确认时间与申请时间的间隔波动仍然较大，公司无法预计是否可在确定时间内收到返利。

4、高通返利谨慎性处理方式对财务报表的影响

(1) 高通返利谨慎性处理方式能公允反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量

公司在获得芯片返利的所有权和控制权时进行返利确认，符合会计准则的相关规定；报告期内公司高通返利的处理方式符合会计准则的谨慎性及一贯性。因此，财务报表的编制和披露能公允反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量。

(2) 高通返利谨慎性处理方式不影响投资者对可比公司进行财务分析

公司与同行业针对高通返利事项采取不同会计处理，从谨慎性和匹配性两个角度各有合理性。同行业可比公司移远通信主要采购高通芯片，且采用匹配性原则对高通返利进行会计处理。因此，在与同行业可比公司的毛利率进行对比时，公司在招股说明书中按照业务匹配性原则对主要财务数据和毛利率进行了模拟测算，以便投资者理解和比较。

(3) 随着公司内部控制制度有效执行和高通返利申请流程优化，两种会计处理方式的对公司经营结果的影响已明显减小

高通返利的谨慎性与匹配性原则两种处理方式对公司业绩的影响，会随着申请及审批周期的缩短而呈明显下降趋势。2017 年起，公司制定了返利申请制度，并于每季度后 45 天内申请返利。2018 年第三季度起，高通与公司协商优化

了返利申请流程，从申请到确认的时间基本在 1 个月内，前期高通在期末尚未确认的返利已逐步在 2017 年和 2018 年度确认完毕。两种会计处理方式的差异已明显减小。

（二）结合与高通的合同约定说明返利申请的具体流程，结合高通返利的具体制度及内控流程说明返利的金额及审批期限，是否在发行人相关芯片产品出售后并按照高通的相关制度申请即可在确定时间内收到返利，审批时间和审批结果具有不确定性的原因在于公司还是高通的审批不确定

高通返利申请的流程主要包括：返利申请、高通审批、高通完成确认后出具返利确认单据。高通的返利政策文件明确不同型号产品所适用的返利单价和适用条件，公司根据返利单价和适用的芯片返利数量确定向高通申请返利的金额。2017 年 5 月后公司每季度及时向高通申请返利，高通的合同并未限定高通接受返利申请后的办结时限，公司申请后收到芯片返利的时间及结果取决于高通的审批，公司无法预计是否可在确定时间内收到返利。2018 年第三季度，高通与公司协商进一步优化了流程，审批不确定性减少。

1、高通返利的基本制度

高通的返利政策文件明确不同型号产品所适用的返利单价和适用条件，公司根据返利单价和适用的返利数量确定向高通申请返利的金额。

高通合同约定，申请人最早可于次季度申请归属于前一季度的返利。合同约定申请人申请时需提交申请报告，结合返利政策文件及高通提供的模板，申请报告内容包括归属季度、芯片型号、对应的产品型号、产品类型（如是否为 CDMA）和相关数量等。

2、公司通过内控流程保证自身及时申请高通返利

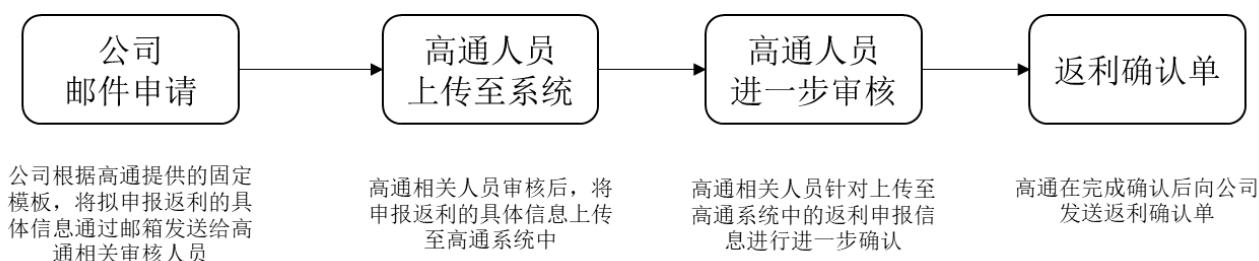
2017 年 5 月后，公司制定了相关内部控制制度《高通返利申请流程规定》并规定于每季度结束后第一个月底前完成返利申请报告的统计及填列工作，经复核后于第二个月的 15 号前提交申请。制度制定后，公司每季度均在季度结束后 45 天内及时向高通申请返利，且均按高通最大可申请额度进行申请，不存在刻意延后申请或少申请的情况。

因此，公司通过内控制度的建立和实施保证了高通返利的及时申请。

3、报告期内，公司申请高通返利的具体流程

(1) 2018 年第三季度前，公司需先通过邮件提交申请资料

2018 年第三季度以前，公司通过邮件向高通提交申请资料，当时的高通返利申请流程系：



2018 年第三季度前，高通返利确认时间与公司申请时间间隔的情况如下：

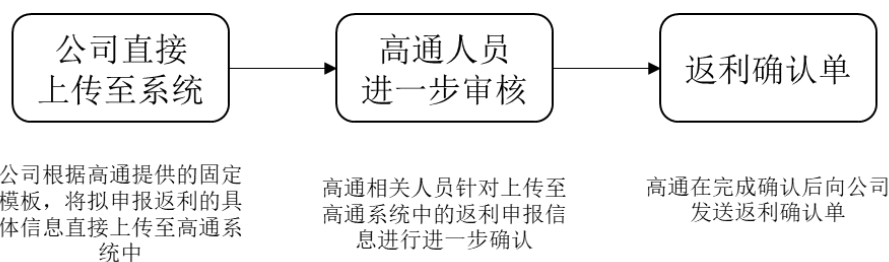
项目	超过 60 天	超过 90 天	超过 150 天
次数	29	16	7
金额（美元）	12,959,124.60	6,787,772.50	3,958,494.00
次数占比	52.73%	29.09%	12.73%
金额占比	55.05%	28.84%	16.82%

如上表所示，高通返利确认与公司申请时间的间隔超过 60 天的次数及相关返利金额占比超过 50%，超过 90 天的占比接近 30%，超过 150 天的占比也超过 10%。

在公司提交申请资料后，高通存在通过邮件要求额外补充提供 BOM 物料清单、产品说明书、样本照片、是否含有 GPS 功能等资料、根据审核情况要求修改申请的返利数量等情况，高通各期审批数量与公司申请数量存在少量差异。额外补充的资料并非申请时必须提供，但高通可根据审核情况要求补充提供资料，往来的邮件沟通使得部分返利审批时间较长。此外，对于审批过程中的待确认事项，高通对公司的部分邮件回复间隔较长，也使审批时间较长且使公司认为审批结果具有不确定性。公司无法预计是否可在确定时间内收到返利。

(2) 2018 年第三季度之后，高通与公司协商优化了返利申请流程

2018 年第三季度后，高通与公司协商优化了申请流程，高通进一步开放公司的操作权限，公司可直接将申请资料上传至高通系统，流程如下：



上述操作权限的开放，使得高通审批确认周期有所缩短，2018 年第三季度至 2019 年第一季度，从公司提交申请到高通确认的时间基本在 1 个月内，审批不确定性减小。

综上，2017 年 5 月后，公司每季度按时向高通申请返利，不存在延后申请或者少申请返利的情况。公司申请后，返利确认的时间及结果取决于高通的审批，2018 年第三季度前，公司无法预计是否可在确定时间内收到返利；2018 年第三季度后，高通与公司协商优化了申请流程，审批不确定性减小。

此外，公司仅在返利已经得到高通确认，且使用该部分芯片的产品已经实现了销售时才冲减当期营业成本，报告期内公司冲减成本之高通返利对应的产品均已实现销售，不存在提前冲减成本的情况。

（三）说明在制定相关内控制度并有效执行，且从目前返利执行情况来看，高通实际确认返利与公司申请时间间隔较短的情况下，实现销售的会计期间和冲减成本的会计期间不能匹配的原因及合理性，并结合报告期各期两种会计方式对发行人业绩的影响，说明认定采取高通确认后冲减成本的处理方式更具有谨慎性的依据

1、高通返利相关内控制度的执行情况

自 2017 年 5 月起，公司制定了《高通返利申请流程规定》，通过内控制度系统地规范高通返利的业务处理和财务确认。公司明确规定于每季度结束后第一个月底前完成返利申请报告的统计及填列工作，经复核后于第二个月的 15 号前向高通提交申请。制度制定后，公司每季度均在季度结束后 45 天内及时向高通申请返利，并均按高通最大可申请额度进行申请，不存在刻意延后申请或少申请的情况。

报告期内，公司对高通返利的会计处理政策保持了一贯性，始终为：仅在返利申请已经得到高通确认，且使用该部分芯片的产品已经实现销售后，才冲减当期营业成本。保荐机构及申报会计师核查了公司自2016年起高通返利确认及冲减营业成本的明细账，报告期内公司冲减成本之高通返利对应的产品均已实现销售，不存在提前冲减成本的情况。

综上，公司自2017年5月起有效执行返利申请制度，及时申请返利，不存在刻意延后申请或调节返利申请数量从而调节利润的情况。

2、实现销售的会计期间和冲减成本的会计期间不能匹配的原因及合理性

实现销售的会计期间和冲减成本的会计期间不能匹配，是由于使用高通基带芯片的产品存在已经实现了销售，但是公司在当期未收到高通公司的返利确认单据（Credit Memo）的情况。报告期内，出现上述情况的原因有两个：

（1）部分已申请返利未得到高通确认

2018 年第三季度前，公司无法预计是否可在确定时间内收到返利，详见本问题之“（二）”之“3、报告期内，公司申请高通返利的具体流程”。公司基于谨慎性原则仅对高通已经确认且具体产品已经实现销售的返利进行会计处理，而由于部分已申请返利未得到高通确认，使得销售的会计期间和冲减成本的会计期间不能匹配且差异较大。

（2）高通约定最早需在次季度申请归属于前一季度的返利

2018 年第三季度后，高通与公司协商优化了相关流程，使得高通审批确认周期有所缩短，基本在 1 个月以内。但是，由于高通约定公司最早需在次季度申请归属于前一季度的返利，因此公司归属于四季度的返利最早在次年一季度方能确认，从而使得销售的会计期间和冲减成本的会计期间存在滚动错配的情况。

3、随着公司内部控制制度有效执行和高通返利申请流程优化，两种会计处理方式对公司经营结果影响的差异已明显减小

2017 年起，公司制定了返利申请制度并于每季度后 45 天内及时申请返利；2018 年三季度后，申请流程的优化使得高通返利从申请到确认的时间基本在 1

个月内，前期高通在期末尚未确认的返利已逐步在 2017 年和 2018 年度确认完毕。目前两种会计处理方式对公司经营结果影响的差异已明显减小。2018 年和 2019 年 1-6 月，公司两种会计处理方式的净利润情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月 (经审阅)	2018 年
报表净利润（按谨慎性原则）	2,072.69	4,349.52
模拟净利润（按匹配性原则）	1,939.06	3,165.73
差距	133.63	1,183.79

4、结合报告期各期两种会计方式对发行人业绩的影响，说明认定采取高通确认后冲减成本的处理方式更具有谨慎性的依据

自 2015 年使用高通返利的芯片起，在不同的会计处理方式下，公司每年的累计净利润情况如下：

单位：万元

公司简称	项目	截至 2019 年 6 月末（经 审阅）	截至 2018 年 期末	截至 2017 年 期末	截至 2016 年 期末
有方科技	会计处理方式①	14,982.73	12,910.04	8,560.52	3,402.74
	匹配性原则②	15,331.77	13,392.71	10,226.98	5,920.06
	①-②	-349.04	-482.67	-1,666.46	-2,517.32

（1）从会计处理的角度，公司的处理方式更具有谨慎性

会计处理方式是否更具有谨慎性主要考虑进行会计处理时的依据是否充分、不确定性是否更小。移远通信在销售后根据申请的返利冲减成本。公司除了使用该部分芯片的产品已经实现销售外，尚需芯片返利得到高通确认才冲减成本。与移远通信相比，公司冲减成本时的不确定性更低，更具有谨慎性。

（2）公司自使用返利以来的累计净利润低于采用匹配性原则的模拟测算值

使用不同会计处理方式会影响不同年度间的业绩分布，从而使得报告期内公司存在报表净利润低于或者高于采用匹配性原则测算值的情况。但由上表可知，公司采用谨慎性原则，各年度的累计净利润均低于采用匹配性原则的模拟测算值。

综上，公司采用的会计处理方式更具有谨慎性。

（四）说明发生采购返利的具体原因及比例确认标准，高通所销售的各种型号的芯片是否均存在返利情况，结合报告期内采购的主要原材料如芯片在行业内的技术先进水平，说明发行人产品是否具有技术先进性，产品核心竞争力及技术壁垒的具体体现，产品的可替代性是否较强

1、高通返利的商业逻辑及公司在芯片产业链中的作用，发生返利的具体原因

高通、联发科和翱捷等知名芯片厂商在实际业务开展过程中，会根据自身战略、采购方的市场规模和地位等，以返利形式给予采购方一定的商业折扣，主要目的是为了促进其长期商业利益和芯片市场开拓计划，具体分析如下。

无线通信产品是高通芯片的一个重要应用，无线通信产品系物联网的信息入口，应用场景多、规模大、增速快，也给产业链的参与各方都带来了高速增长的业务机会。

公司作为高通等芯片厂商的下游企业，是芯片升级换代过程中在各应用场景实现应用和使用推广的重要渠道。在高通未推出物联网专用的芯片前，有方科技等物联网模块厂商根据各自的技术能力对市场上成熟的手机芯片进行改造来满足客户的物联网需要，助推了物联网市场的快速发展，如公司 2015 年使用基于高通 7 模全网通手机芯片平台 MSM8909 推出应用在智能电网领域的产品 4G 全网通 N710 模块。高通作为全球领先的芯片厂商，意识到物联网发展带来的机会，利用其长期积累的技术优势在 2016 年推出了 9X07 等系列物联网专用芯片。公司应用相关芯片，研发出 N720 等产品并实现大批量出货，成为高通在中国销售其物联网芯片的重要渠道之一。

中国物联网市场近年增长迅速，高通对相关芯片通过返利的形式降低最终用户的使用成本，以推动其产品在中国物联网产业的应用，分享行业增长的红利并获得更大的市场份额，从而赢得长期市场利益。公司积极配合高通的上述战略，根据高通返利的情况制定公司相关产品的价格策略，推动和满足最终用户的需求。

综上，高通借助返利政策推动其芯片在新兴领域的快速发展以获取长期市场利益，公司作为芯片在各应用场景实现应用和使用推广的重要渠道，跟其他

物联网模块厂家一样，根据高通返利的情况制定相关产品的价格策略，参与市场竞争，降低最终用户的使用成本，共同推动中国物联网产业发展，实现产业良性循环。

2、采购返利的比例确认标准，高通所销售的各种型号芯片是否均存在返利情况

高通通过返利政策文件，向公司明确可享受返利的基带芯片型号，以及不同型号基带芯片所适用的返利单价及适用条件。高通的返利金额的根据约定的返利单价和适用的返利芯片数量确认，而非按具体比例明确返利标准。报告期内，公司采购高通可返利基带芯片的金额及确认的返利金额的情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
采购金额①	2,433.15	14,135.54	11,996.16	4,184.78
财务确认返利金额②	1,961.63	9,033.75	7,715.69	282.8
②/①	80.62%	63.91%	64.32%	6.76%
按匹配性原则应确认返利金额③	1,524.72	7,641.06	6,714.68	2,823.94
③/①	62.66%	54.06%	55.97%	67.48%

高通向公司销售部分型号芯片不享受返利政策。公司报告期内采购或使用的高通基带芯片中，享受和不享受返利的芯片型号如下：

芯片型号	是否享受芯片返利
MDM9207-0	享受
MDM9607-0	享受
MDM9628-0	享受
MSM8909-2	享受
MSM8909-0	享受
MSM8909-5	享受
MSM8612-0	享受
QSC6270-0	享受
QSC1110	不享受
QSC6240-0	不享受
MSM8208	不享受
MSM8212	不享受
MSM8909-4	不享受
MDM9206-0	不享受

3、说明发行人产品是否具有技术先进性，产品核心竞争力及技术壁垒的具体体现，产品的可替代性是否较强

(1) 结合报告期内采购的主要原材料如芯片在行业内的技术先进水平，说明发行人产品是否具有技术先进性

基带芯片是物联网芯片的核心，基带芯片及由其组成的通讯芯片方案是保证物联网连接的基础，公司主要基带芯片来自于高通、联发科，在不同的通讯制式方面，高通与联发科各有优势。高通的蜂窝物联网基带芯片，市场占有率高，产品线齐全，覆盖 3G/4G/5G/CAT-M 等，网络兼容性好，市场接受程度高。MTK 在 2G/3G/NB 制式的市场占有率高，但在 4G 等高速高端产品上产品匮乏。

公司根据客户的需求选择高通、联发科或翱捷 ASR 等国产芯片，先进的芯片能够保证通讯的可靠连接和对不同场景的兼容。公司进一步基于自身积累的 5 项核心基础技术和 11 项特色核心应用技术，在深刻理解客户行业特点和客户需求的基础上，为客户定制化开发产品，形成了技术相对先进性，尤其是在智能电网和 4G 智能 OBD 领域，公司处于领先水平，具体分析如下。

1) 智能电网领域

公司于 2013 年开始研发 4G 技术，至 2015 年已经完成相关产品技术储备，公司判断物联网 4G 无线通信模块将迎来爆发性增长。为抢占市场先机，公司果断选择基于高通 7 模全网通手机芯片平台 MSM8909，通过软件架构重构（将复杂的安卓系统裁剪为轻量级 Linux）、代码优化、降低存储空间、优化硬件电路、创新设计射频单元（采用高性价比、领先的 Phase-II 架构）、提升工业应用稳定性等软硬件创新手段于 2015 年成功研发出工业级的 4G 全网通 N710 模块，并在 2015 年第四季度在智能电网领域实现大规模商用。公司在智能电网领域处于行业龙头地位，在智能电网 4G 无线通信模块出货量占国家电网近三年智能电表招标采购量 50%以上。

2) 4G 智能 OBD 领域

基于对无线通信智能终端技术的掌握及车联网市场潜在需求，公司 2016 年开始在车联网领域进行布局，经过一年多的技术攻关，通过高水平的硬件和结

构设计、改造安卓系统、自主研发安全性相关软件和流程等，2017 年成功推出搭载安卓智能操作系统的 4G 智能 OBD 产品，2018 年实现向欧美高端市场的大批量出货，为国内少数能向欧美高端市场提供 4G 智能 OBD 产品的厂商。

（2）产品核心竞争力及技术壁垒的具体体现

1) 智能电网领域产品核心竞争力

智能电网领域需要无线通信模块在强电磁干扰、强静电、雷击、浪涌的严苛环境下稳定运行，现场维护成本高，对物联网无线通信模块的产品质量和性能要求极其严格。公司主要产品的 ESD 防静电能力按照 10KV/18KV 的标准进行内部测试，符合 8KV/15KV 的 ESD 抗干扰性能，并通过 1000 小时以上 85% 湿度、85℃ 高温环境下的老化测试以及长达 30 天的数据收发稳定性测试，在恶劣运行环境下具有极强的抗干扰能力，公司产品的可靠性是智能电网领域产品的核心竞争力。

2) 4G 智能 OBD 产品核心竞争力

在硬件和结构方面：在 OBD 受限、紧凑的体积内，智能 OBD 相对于传统单片机做主控的 OBD，存在硬件复杂，元器件数量多，发热量大等挑战，公司通过高水平的硬件和结构设计，如：内部多块单元 PCB 联合设计，使发热部件能均匀分布，充分利用内部空间，增加导热材料，在外壳上开对流散热孔，并充分利用 OBD 连接器进行散热等，成功解决了散热，天线性能和车载产品面临的电磁干扰、电源冲击和高低温等问题。

在软件方面：通过将安卓系统改造，如：裁剪掉产品不需要的安卓组件，包括复杂、庞大的用户交互界面（UI）等，同时针对休眠功耗，优化 APP 调度等，将应用软件与硬件解耦，使得该产品应用和功能扩展性更好，在保持硬件不变的情况下，客户仅通过软件/APP 即可重新定义产品，进而实现以一款智能硬件适用 UBI、车队管理、汽车租赁等多种车联网场景，满足客户的个性化需求，形成了差异化的产品优势，同时公司自主研发安全性相关的软件和流程，如：采用 Boot 和 APP 交叉验证方式，密钥在生产时动态生成并统一在平台管理，做到一机一密；在产品出厂前，将本地的 USB 和 ADB 等调试端口关闭、禁用，防止本地入侵等，增强了该车载产品的安全性。

3) 技术壁垒的具体体现

公司的核心应用技术可分为本行业的通用技术和非通用技术两类。

针对通用技术，公司的核心技术壁垒主要为二次开发，提升了工作效率、安全性等，具体情况如下表：

核心应用技术	技术壁垒的具体体现
无线通信智能模块高精度定时器技术	对芯片的底层技术进行了二次开发，提升了工作效率
无线通信智能模块加密技术	对芯片的底层技术进行了二次开发，提升了系统安全性
数据传输粘包处理技术	针对物联网的细分行业车载定位等，对通讯协议进行了修改，提升了工作效率
防饱和基站连接技术	对通讯网络进行了优化，提升了系统接通率
Open CPU/Open Linux 技术	对操作系统进行修改后，更适合电力、车载等高可靠性要求的工作场景
无线通信模块网络切换技术	针对多模通讯网络环境，提升了自动切换能力，保证网络质量下降情况下的通讯连接质量
基于 MSM8909 和 phase-II 射频架构的高性价比 4G 全网通技术	对行业基础技术进行二次开发，形成适用于物联网的更优化的硬件架构

公司非通用核心应用技术壁垒的具体体现如下表：

核心应用技术	技术壁垒的具体体现
数据压缩算法技术	采用精简的数据压缩算法和较少的 CPU 资源占用，应用于 RTOS/Nucleus 等轻量级操作系统上，能有效提升上行通信效率和安全性，降低数据流量等
无线通信模块数据传输实时性技术	采用了动态可变深度的滑动窗口重传技术，能根据当前网络质量的快速变化，自适应调整滑动窗口的参数，使终端能在当前网络质量情况下，获得最优的数据连续性，适合在对通信实时性要求很高的公网对讲、视频电话等场景。
MCU 程序加密签名技术	针对海外高端车载市场，为了解决固件安全性问题，能利用低成本 MCU 的有限的计算和存储资源，实现 SHA256+RSA2048 的应用程序签名加密，同时不明显影响生产效率和终端启动、升级时间，成功应用于智能 OBD 等系列产品上。
NB-IoT 低功耗快速联网技术	优化了 PSM 模式的数据传输机制，缩短了多数场景下的数据传输时间，从而降低终端的功耗，达到了延长终端使用寿命的目的。

(2) 产品的可替代性是否较强

公司产品的可替代性不强，具体原因如下：

1) 公司通过高效的研发体系，掌握自主知识产权的核心技术，处于行业前列水平，构建持续创新的保障体系，公司研发紧跟业界前沿技术发展，具备突

破行业技术壁垒的基础和能力，形成了持续的创新能力，促进了公司整体业务的发展和保持产品的相对竞争优势地位。

2) 对于相对成熟的应用领域，如智能电网、智能 POS、笔电等市场，行业内主流竞争对手各自形成了自己的优势领域并建立了一定的技术和市场壁垒，各自产品被竞争对手替代的可能性较小；公司产品在主要应用领域细分市场优势明显，比如在智能电网领域，由于智能电网具备比较完善的技术产业链和标准体系，对物联网无线通信模块的产品质量和性能要求极其严格，而公司产品优良的稳定性较好地满足了客户的需求，在该领域处于龙头地位，优势明显，被其他竞争对手替代的可能较低。

3) 无线通信终端对研发能力、经验的综合性要求较高，公司的 4G 智能 OBD 终端产品通过了 CE、FCC 以及北美运营商 AT&T 等的严格资质认证，目前国内同行中满足向欧美销售 4G 智能 OBD 终端产品条件的仅有公司及高新兴，国内竞争相对缓和，并且公司产品相对国外知名厂商具备价格、研发更新效率快等综合优势，能较好地满足客户的需求，被竞争对手替代的可能较低。

（五）重大事项提示

公司已在招股说明书之“重大事项提示”之“四、高通返利的会计处理方式及影响”中补充披露如下：

“四、高通返利的会计处理方式及影响

（一）高通返利的会计处理方式

按照高通的销售政策，对于公司使用高通指定的芯片按照一定的返利标准和使用芯片的数量给予返利。由于申请返利需要高通审批确认，且高通审批的时间存在一定不确定性，自2015年开始使用高通可返利芯片起，公司出于财务谨慎性考虑，只对高通已经确认的返利进行会计处理。具体方式为：若芯片的返利已经得到高通确认，且使用该部分芯片的产品已经实现了销售，则该部分芯片的返利冲减高通确认返利当期的营业成本。报告期内，公司对高通返利的会计处理方式未发生变化。

公司按照财务谨慎性原则，2015年至2019年一季度实际冲减营业成本的返利金额分别为0万元、282.80万元、7,715.69万元、9,033.75万元和1,961.63万元，

合计18,993.87万元。公司报告期内经审计主要财务数据和财务指标为：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
营业收入	16,091.13	55,713.56	49,896.92	32,803.75
营业成本	11,771.89	41,932.28	38,195.03	26,702.51
毛利	4,319.24	13,781.28	11,701.89	6,101.24
净利润	1,544.12	4,349.52	5,157.78	2,094.79
归属于发行人股东的扣非净利润	1,384.73	3,783.19	4,776.28	1,962.11
毛利率	26.84%	24.74%	23.45%	18.60%

按照业务匹配性原则，假设公司在实现销售当期对应获得的返利进行会计处理，2015年至2019年一季度模拟测算应确认的高通返利分别为372.33万元、2,823.94万元、6,714.68万元、7,641.06万元和1,524.72万元，合计19,076.73万元。假设按照根据匹配性原则对高通返利进行会计处理，公司报告期内模拟测算主要财务数据和财务指标为：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
营业收入	16,091.13	55,713.56	49,896.92	32,803.75
营业成本	12,208.80	43,324.97	39,196.05	24,113.29
毛利	3,882.33	12,388.59	10,700.87	8,690.46
净利润	1,283.95	3,165.73	4,306.92	4,295.63
归属于发行人股东的扣非净利润	1,124.56	2,599.40	3,925.42	4,162.95
毛利率	24.13%	22.24%	21.45%	26.49%

如上表所示，采用两种不同的会计处理方式将对公司营业成本造成影响，进而对公司毛利、净利润和毛利率产生影响。公司2015年至2019年一季度实际冲减营业成本的返利金额小于根据匹配性原则模拟测算的高通返利金额，会计处理方式谨慎合理。

（二）随着公司内部控制制度有效执行和高通返利申请流程优化，两种会计处理方式的对公司经营结果的影响已明显减小

2017年5月后，公司建立《高通返利申请流程规定》，制度制定后，公司每季度均在季度结束后45天内及时向高通申请返利。2018年第三季度后，高通与公司协商优化申请流程，高通返利从申请到确认的时间基本在1个月内。目

前两种会计处理方式对公司经营结果影响的差异已明显减小。2018 年和 2019 年 1-6 月，公司两种会计处理方式的净利润情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月 (经审阅)	2018 年
报表净利润（按谨慎性原则）	2,072.69	4,349.52
模拟净利润（按匹配性原则）	1,939.06	3,165.73
差距	133.63	1,183.79

（三）公司上市后将持续披露两种处理方式对经营结果的影响

本次发行的股票拟在上海证券交易所科创板上市。公司承诺：自股票上市后，公司将在定期报告中持续披露高通返利两种处理方式对经营结果的影响。”

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）对上述事项发表意见

1、核查程序

为核查以上事项，保荐机构和申报会计师执行了以下程序：

（1）取得并查阅了高通的返利政策。

（2）取得并查阅了公司申请高通返利的内控制度、向高通申报的返利统计表、收到的高通返利确认单据、与返利相关往来邮件、高通的销售中心平台（Sales Center）显示的返利信息、冲减成本的明细账。

（3）核查了公司报告期内可返利高通芯片的采购、对应产品销售及返利申请情况。

（4）查阅高通年报及移远通信公开披露文件中与高通返利相关的信息。

（5）查阅行业研究报告、查阅同行业公开披露信息、访谈发行人研发负责人。

2、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（1）发行人财务报表的编制和披露能公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量。

（2）高通返利申请的流程主要包括：返利申请、高通审批、高通完成确认后出具返利确认单据。高通的返利政策文件明确不同型号产品所适用的返利单价和适用条件，公司根据返利单价和适用的返利数量确定向高通申报返利的金额。2017年5月后公司每季度及时向高通申请返利，高通的合同并未限定高通接受返利申请后的办结时限，公司申请后收到芯片返利的时间及结果取决于高通的审批，公司无法预计是否可在确定时间内收到返利。2018年第三季度，高通与公司协商进一步优化了流程，审批不确定性减少。

（3）发行人已制定关于申请返利的内控并有效执行，同时与高通与发行人协商优化了申请流程，高通审批返利的的时间缩短，但由于合同约定发行人最早需在次季度申请归属于前四季度的返利，使得销售的会计期间和冲减成本的会计期间存在滚动错配的情况，但两种会计处理方式对公司经营结果影响的差异已明显减小；使用不同会计处理方式会影响不同年度间的业绩分布，从而使得报告期内公司存在报表净利润低于或者高于采用匹配性原则的模拟测算值的情况，发行人进行会计处理时的依据更充分、不确定性更小，且自使用高通可返利芯片起各年度的累计净利润均低于采用匹配性原则的模拟测算值，发行人的会计处理方式更谨慎。

（4）高通的返利政策系其推广产品的一种手段，发行人已说明高通返利的商业逻辑及发生返利的原因；高通的返利金额的根据约定的返利单价和适用的返利芯片数量确认，而非按具体比例明确返利标准；高通向公司销售部分型号芯片不享受返利政策；发行人核心技术具备先进性，发行人已说明产品核心竞争力及技术壁垒的具体体现，产品的可替代性不强。

（二）请保荐机构、申报会计师全面核查发行人是否符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十一条的规定并发表核查意见

1、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

- （1）查阅审计报告、内部控制鉴证报告。
- （2）获取发行人财务报告的相关财务资料。
- （3）对发行人财务、内控相关人员进行访谈
- （4）对发行人与财务相关的主要内部控制及《高通返利申请流程规定》进行了解，并进行测试。

2、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（1）发行人会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，并由注册会计师出具了无保留意见的审计报告，符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十一条第一款的规定。

（2）发行人的内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，并由注册会计师出具无保留结论的内部控制鉴证报告。其中，发行人自2017年5月起制定了《高通返利申请流程规定》，规定于每个季度结束后第一个月底前完成返利申请报告的统计及填列工作，经复核后于第二个月的15号前提交申请；发行人有效执行该项制度，每季度均在季度结束后45天内及时向高通申请返利，并均按高通最大可申请额度进行申请。符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十一条第二款的规定。

问题 7.关于大客户 Harman

根据二轮问询回复，公司受托设计、开发和制造智能 OBD 终端并提供给 Harman，属于 Harman 的 ODM 制造商。2017 年上半年，公司开始与 Harman 合作，根据 Harman 要求设计并开发智能 OBD 终端，2018 年 Harman 根据公司的开发成果支付技术开发服务费用，并向公司下达批量生产订单。2019 年，基于良好的合作历史，Harman 与公司合作拓展与某知名汽车制造商在东南亚和大洋洲的业务，为其开发符合当地情况的产品，项目已经正式启动，预计 2020 年一季度完成认证。

请发行人：（1）说明与 Harman 是否签订框架合同等长期合作协议，若有，请说明未来与 Harman 的合作规模及对发行人生产经营的影响，国际经济环境的影响是否对发行人未来与 Harman 的合作存在不利影响，如有请充分披露风险；（2）分析说明发行人未来生产经营是否对 Harman 存在重大依赖；（3）说明报告期各期 Harman 支付技术开发服务费用的金额，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

请保荐机构及申报会计师核查并发表意见。

一、发行人回复

（一）说明与 Harman 是否签订框架合同等长期合作协议，若有，请说明未来与 Harman 的合作规模及对发行人生产经营的影响，国际经济环境的影响是否对发行人未来与 Harman 的合作存在不利影响，如有请充分披露风险

1、公司与 Harman 签订框架合同，但框架合同中并未约定具体的合作规模

公司与 Harman 的模式是签订框架合同，对需要针对其进行定制化开发的项目，公司可先收取技术开发服务费用，产品开发完成后根据订单进行生产。2017 年，公司与 Harman 签订框架合同，合同约定了合作基本模式、基本产品类型、续约或终止解除以及信息保密等框架条款，但未约定具体的合作规模。

2、国际经济环境的影响尚未对发行人未来与 Harman 的合作产生不利影响

美国贸易代表署（USTR）于 2018 年 9 月 17 日宣布对从中国进口的价值约 2,000 亿美元的商品额外加征 10%关税，公司无线通信产品在加征关税清单之列。2018 年四季度，在前述贸易摩擦背景下，公司凭借 4G 智能 OBD 产品的差异化优势，开始对 Harman 实现批量销售，全年收入 7,242.99 万元，并于 2019 年上半年持续向 Harman 供货，上半年收入 9,360.88 万元²，带动公司收入和净利润同比增长。

2019 年 5 月 10 日起，前述商品关税加征至 25%，但截至本回复意见签署日，Harman 仍持续向公司下发订单，且尚未因贸易摩擦等原因下调对公司采购的主要产品价格，亦未收到调整产品价格的通知。目前，公司是 Harman 的 4G 智能 OBD 的唯一供应商，Harman 与公司积极开拓美国之外的其他海外市场，其中，与奥迪汽车在印度的项目已通过测试并获得相关订单，与另外某汽车制造商在东南亚和大洋洲的项目已经启动并预计 2020 年一季度完成终端客户方面的相关认证。

截至本回复意见签署日，贸易摩擦尚未对公司与 Harman 的合作造成重大不利影响。

3、公司已披露贸易摩擦在未来可能导致的相关风险

截至本回复意见签署日，贸易摩擦尚未对公司与 Harman 的合作以及对公司经营造成重大不利影响。但是，不排除未来贸易摩擦加剧并对发行人的海外业务及经营成果造成一定影响，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“三、重大风险提示”之“（四）中美贸易摩擦加剧的风险”和“第四节风险因素”之“二、经营风险”之“（八）中美贸易摩擦加剧的风险”中补充披露如下：

“最近一年及一期，公司境外收入分别为 11,074.52 万元和 8,315.88 万元，其中，出口美国的无线通信产品销售收入分别为 6,663.73 万元和 6,998.33 万元，占同期公司营业收入的比重分别为 11.96%和 43.49%。受中美贸易摩擦的影响，

² 2019年1-6月数据经审阅未经审计。

公司出口美国的产品自 2018 年 9 月 24 日起被加征 10%关税，自 2019 年 5 月 10 日起关税提升至 25%，但在报告期内未对公司经营构成重大不利影响。

由于关税从 10%加征至 25%导致客户采购成本的增加，尽管报告期内上述 Harman 等主要美国客户尚未因贸易摩擦等原因下调对公司采购的主要产品价格，但不排除将来客户会通过产品降价的形式将部分成本转移至公司承担。若客户增加的成本全部由公司承担，则公司的产品要降价约 12%。假设 Harman 等主要美国客户对公司的订单需求数量不变，并假设公司将产品降价 12%和 6%两种情况，关税加征对公司 2018 年的净利润影响分别为 667.71 万元和 333.85 万元。”

（二）分析说明发行人未来生产经营是否对 Harman 存在重大依赖

2019 年一季度，公司对 Harman 的收入占整体收入的比例为 43.50%，收入占比较大。2019 年上半年，随着对海外其他 OBD 客户的进一步拓展以及其他应用领域产品的出货量增加，公司对 Harman 的收入占比下降至 27.43%。

公司以布局无线通信模块在多行业多领域的应用拓展为基础，将从通信模块向应用终端和整体方案的拓展作为重要发展方向。Harman 是公司在实施该战略过程中的第一个重要的海外客户，公司系 Harman 目前唯一的 4G 智能 OBD 产品供应商，Harman 作为国际知名车载企业，向 Sprint 和 AT&T 提供以 OBD 和云平台为核心的解决方案。因此，公司对 Harman 的收入占整体 OBD 收入之比较大。

基于公司智能 OBD 的产品性能和销售团队的拓展，公司已经开发了 Harman 之外的其他 OBD 客户，公司与 Net4Things 和 CPON 合作为西班牙电讯及巴西运营商 VIVO 提供 OBD 终端，并与其他海外 OBD 客户开展相关合作。此外，公司在国内智慧能源领域处于领先优势，预计来自智慧能源领域的收入保持增长。

综上，Harman 是公司重要客户，但随着其他 OBD 客户的开发以及智慧能源的收入增长，公司未来生产经营对 Harman 不存在重大依赖。

（三）说明报告期各期 Harman 支付技术开发服务费用的金额，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

报告期各期，Harman 向公司支付的技术开发服务费用占确认的技术开发服务收入之比例情况如下：

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年 1-3 月
支付的技术服务费比例	-	20.27%	76.16%	-
确认的技术开发费收入比例	-	-	100.00%	-

注：截至本回复意见签署日，公司应收 Harman 之技术服务费余有 3.57%未收回，目前 Harman 正安排回款。

公司报告期内技术开发服务收入确认时点为公司提供的技术开发服务开发完毕，经客户验收的日期。

公司于 2017 年与 Harman 进行合作，收到 Harman 部分预付款后进行专项研发；2018 年，技术开发项目完成并经 Harman 验收，剩余款项基本支付完毕，相关产品实现批量出货，公司当年确认技术开发服务收入，该笔收入占当年营业收入比例低于 1.5%。公司在 2018 年 Harman 验收产品并批量出货后确认收入，符合企业会计准则的相关规定。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

为核查以上事项，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人与 Harman 签订的框架协议。
- 2、通过 USTR 等网站，查阅美国对中国加征关税的相关情况；查阅了 Harman 近期的订单，查阅了发行人与 Harman 关于其他合作的邮件往来；获取了 Harman 收入占比的统计表；查阅发行人与欧洲和南美市场客户的邮件及合同情况，查阅发行人与智能电网相关客户洽谈的邮件往来。
- 3、查阅了 Harman 与公司签订的技术开发协议；检查了发行人技术开发项目的立项资料及项目研发相关技术资料；访谈了发行人研发部的项目负责人，了解相关项目的具体情况；检查了 Harman 下的采购订单（PO）以及对研发进度确认的相关邮件；检查了技术开发服务费的回款的相关单据。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人与 Harman 签订框架合同，合同约定了合作基本模式，但未约定具体的合作规模；截至本回复意见签署日，贸易摩擦等国际环境尚未对发行人与 Harman 的合作造成重大不利影响，但是，不排除未来贸易摩擦加剧并对发行人的海外业务及经营成果造成一定影响，公司已在招股说明书披露中美贸易摩擦加剧的风险。

2、Harman 是发行人重要客户，但随着其他 OBD 客户的开发以及智慧能源的收入增长，发行人未来生产经营对 Harman 不存在重大依赖。

3、发行人已说明技术开发服务费的情况及收入占比，报告期内，发行人对 Harman 技术开发服务费用的处理符合会计准则的规定。

问题 8.关于应收账款

根据二轮问询回复，报告期各期末，公司应收账款逾期未回款比例较高。回复称，报告期内，公司应收账款的主要欠款对象为大型的上市公司、国有企业和海外知名企业，经营业绩较好，其中智慧能源的最终客户为国家电网和南方电网等国有电力企业，其销售回款有保障。

请发行人对国家电网和南方电网等主要客户同一控制下单个客户的销售情况予以分拆说明，按单体口径说明各类业务主要客户的简要基本情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构、报告期内的合作历史等，并说明与发行人是否存在购销以外的其他关系，报告期内实际回款情况与信用期的比较情况，说明其母公司或集团公司的信用及付款能力是否能代表单体客户的付款能力，在单体客户无法按期付款时，母公司是否存在付款义务，应收账款是否具有可回收性。

请保荐机构及申报会计师核查并发表意见。

一、发行人回复

（一）请发行人对国家电网和南方电网等主要客户同一控制下单个客户的销售情况予以分拆说明，按单体口径说明各类业务主要客户的简要基本情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构、报告期内的合作历史等，并说明与发行人是否存在购销以外的其他关系

报告期各期，公司与国家电网和南方电网的前五大客户（以下简称“电网相关客户”）的成立时间、持续经营情况、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构、报告期内的合作历史情况如下：

序号	客户名称	成立时间	合作历史	注册资本	主营业务	股权结构	营业收入规模	行业地位
1	烟台东方威思顿电气有限公司	2003/1/21	2011年至今	14,300.00万元	电能智能计量管理系统解决方案研发、生产、销售和服务	东方电子股份有限公司100.00%	8亿元以上	A股上市公司东方电子（000682.SZ）子公司，国内品种齐全、技术先进、功能完善的能源计量系列产品生产厂家之一，在智能电表及用电信息采集终端领域市场份额居国内前列
2.1	深圳市科陆电子科技股份有限公司	1996/8/12	2009年至今	140,834.9147万元	智能电网、新能源及综合能源服务业务	饶陆华32.35%；深圳市远致投资有限公司16.10%（5%以上股东）	30亿元以上（单体未披露）	A股上市公司科陆电子（002121.SZ），在智能电表及用电信息采集终端领域市场份额居国内前列
2.2	南昌市科陆智能电网科技有限公司	2011/9/19		166,467.13万元		深圳市科陆电子科技股份有限公司100.00%		
2.3	苏州科陆东自电气有限公司	2012/9/27		80,000.00万元		上海东自电气股份有限公司100.00%		
2.4	深圳市鸿陆技术有限公司	2009/1/3	2009年至今	5,000万元	RFID硬件及方案集成商	深圳市亦丰实业有限公司60.23%；分宜神州一号投资合伙企业(有限合伙)14.77%；中天润邦信息技术有限公司10.00%；深圳市志道投资合伙企业(有限合伙)9.00%；深圳市琨和信息技术有限公司6.00%	0.5亿元以上	科陆电子实际控制人控制的公司，RFID领域首批高新技术企业

序号	客户名称	成立时间	合作历史	注册资本	主营业务	股权结构	营业收入规模	行业地位
3.1	华立科技股份有限公司	1994/8/6	2010年至今	32,690.9974 万元	公共计量仪表及系统集成提供商	未公开披露	16亿以上（单体未披露）	智能电表及用电信息采集终端领域市场份额居国内前列
3.2	杭州华立科技有限公司	2016/4/22		10,000.00 万元		华立科技股份有限公司 100.00%		
3.3	杭州华立电力系统工程有 限公司	2005/8/23		1,100.00 万元		华立科技股份有限公司 60.00%;刘长宝9.93%;彭 军5.85%;（5%以上股 东）		
4	国网甘肃省电力公 司物资公司	2009/12/30	2017年至今	-	发电厂和输变电 工程设备、材 料、备品备件、 环保物资采购供 应服务；设备监 造管理；电力工 程项目物资信息 咨询	-	1亿元以上	国家电网地区电力公司
5.1	威胜信息技术股份 有限公司	2004/5/8	2009年至今	45,000.00 万元	智慧公用事业领 域的物联网综合 应用解决方案提 供商	威胜集团有限公司 40.74%;威佳创建有限公 司24.62%;长沙朗佳企业 管理咨询合伙企业(有限 合伙)17.00%;吉为6.00% （5%以上股东）	6亿元以上 （单体未披 露）	港交所上市公司威盛控股 （3393.HK）下属公司， 是国内最早从事用能信息 采集系统业务的专业厂家 之一，在智能电表及用电 信息采集终端领域市场份 额居国内前列
5.2	珠海慧信微电子有 限公司	2013/12/27		4,000.00 万元		珠海中慧微电子有限公司 100.00%		

序号	客户名称	成立时间	合作历史	注册资本	主营业务	股权结构	营业收入规模	行业地位
5.3	珠海中慧微电子有限公司	2006/12/4		3,470.00万元		湖南威铭能源科技有限公司94.18%（5%以上股东）		
5.4	威胜集团有限公司	2000/4/11		148,000.00万元	电能计量仪表及设备的研发、生产、销售	威佳创建有限公司100.00%	未公开披露	
5.5	威胜电气有限公司	2013/9/27		35,000.00万元	输配电及控制设备、中低压电气成套设备的研发、设计、制造、销售	威胜电气集团有限公司100.00%	未公开披露	
6.1	宁波三星医疗电气股份有限公司	2007/2/1	2008年至今	138,656.9053万元	智能配用电相关设备的生产、研发与销售；医院的建设、运营、投资并购，以及融资租赁等业务	奥克斯集团有限公司33.01%；郑坚江16.95%（5%以上股东）	49亿元以上（单体未披露）	A股上市公司三星医疗（601567.SH），国内领先的智能配用电整体解决方案提供商
6.2	宁波奥克斯供应链管理有限公司	2015/5/22		50,000.00万元		宁波三星医疗电气股份有限公司100.00%		
6.3	南京奥克斯电力自动化有限公司	2014/10/8		5,000.00万元		宁波三星医疗电气股份有限公司100.00%		
7.1	艾睿（中国）电子贸易有限公司	2005/5/16	2017年至今	1,777.00万美元	电子零件产品的批发	艾睿电子（香港）有限公司100.00%	未公开披露	美国纽交所上市公司艾睿电子（ARW.N）下属公司，全球领先电子元器件分销商之一
7.2	艾睿（中国）电子贸易有限公司深圳分公司	2017/7/31	2018年至今	-		艾睿（中国）电子贸易有限公司100.00%	未公开披露	
8	光一科技股份有限公司	2000/4/18	2010年至今	41,111.837万元	智能用电信息采集系统的软、硬	江苏光一投资管理有限责任公司22.01%；湖北乾瀚投资有限公司11.81%；龙	4亿元以上	A股上市公司光一科技（300356.SZ），国内供

序号	客户名称	成立时间	合作历史	注册资本	主营业务	股权结构	营业收入规模	行业地位
					件研发、生产、销售及服务	昌明8.46%（5%以上股东）		智能用电信息采集方案提供商
9	北京杰睿中恒科技有限公司	2015/8/27	2017年至今	6,000.00万元	通信领域集成电路芯片设计开发和应用	朴京花90.00%（5%以上股东）	未公开披露	国内采集方案提供商

报告期内，对上述客户的销售收入占当期国内智能电网收入之比分别为 48.57%、56.34%、58.75%和 66.01%。情况如下：

客户	销售收入（万元）				销售占智能电网收入之比			
	2019 年 1-3 月	2018 年	2017 年	2016 年	2019 年 1-3 月	2018 年	2017 年	2016 年
烟台东方威思顿电气有限公司	680.53	2,230.21	1,658.69	405.63	11.78%	7.76%	4.65%	3.10%
深圳市科陆电子科技股份有限公司	561.29	1,347.80	4,175.99	1,656.01	9.72%	4.69%	11.70%	12.67%
南昌市科陆智能电网科技有限公司	91.64	721.35	1,990.69	-	1.59%	2.51%	5.58%	0.00%
苏州科陆东自电气有限公司	-	-	3.42	1.49	0.00%	0.00%	0.01%	0.01%
深圳市鸿陆技术有限公司	-	-	1.95	2.53	0.00%	0.00%	0.01%	0.02%
华立科技股份有限公司	569.48	3,341.61	3,047.37	963.1	9.86%	11.62%	8.54%	7.37%
杭州华立科技有限公司	-	9.34	13.38	-	0.00%	0.03%	0.04%	0.00%
杭州华立电力系统工程有限公司	-	-	0.12	-	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
国网甘肃省电力公司物资公司	-	3,788.47	1,853.23	-	0.00%	13.17%	5.19%	0.00%
威胜信息技术股份有限公司	304.12	1,492.38	746.75	-	5.27%	5.19%	2.09%	0.00%
珠海慧信微电子有限公司	0.89	649.92	1,810.56	0.10	0.02%	2.26%	5.07%	0.00%
珠海中慧微电子有限公司	3.1	69.46	718.79	798.62	0.05%	0.24%	2.01%	6.11%

客户	销售收入（万元）				销售占智能电网收入之比			
	2019 年 1-3 月	2018 年	2017 年	2016 年	2019 年 1-3 月	2018 年	2017 年	2016 年
威胜集团有限公司	-	0.75	6.32	-	0.00%	0.00%	0.02%	0.00%
威胜电气有限公司	-	17.29	110.1	-	0.00%	0.06%	0.31%	0.00%
宁波三星医疗电气股份有限公司	-	-	0.71	1.3	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%
宁波奥克斯供应链管理有限公司	109.4	841.82	2,284.41	1,765.03	1.89%	2.93%	6.40%	13.51%
南京奥克斯电力自动化有限公司	-	-	-	0.04	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
艾睿（中国）电子贸易有限公司	1,018.68	1,324.31	955.33	-	17.64%	4.61%	2.68%	0.00%
艾睿（中国）电子贸易有限公司深圳分公司	0.12	12.24	-	-	0.00%	0.04%	0.00%	0.00%
光一科技股份有限公司	-	876.27	726.51	753.67	0.00%	3.05%	2.04%	5.77%
北京杰睿中恒科技有限公司	472.98	170.63	-	-	8.19%	0.59%	0.00%	0.00%
合计	3,812.23	16,893.85	20,104.32	6,347.52	66.01%	58.75%	56.34%	48.57%

上述客户与发行人不存在购销以外的其他关系。

（二）报告期内实际回款情况与信用期的比较情况

上述客户报告期末各期应收账款、逾期未回款金额及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2019.03.31	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
应收账款余额	8,026.66	8,344.92	8,068.98	3,951.10
逾期未回款金额	3,408.50	3,506.73	715.83	1,251.11
逾期未回款比例	42.46%	42.02%	8.87%	31.66%
期后 1 年内的回款情况	3,830.69	7,183.33	8,068.98	3,951.10
期后 1 年内回款比例	47.72%	86.08%	100.00%	100.00%

注：2018 年末和 2019 年 3 月末的应收账款余额期末回款情况统计截至 2019 年 6 月 27 日。

报告期各期末，上述电网相关客户超信用期未回款的金额及比例较大。主要原因是上述电网相关客户的最终客户主要为国家电网和南方电网等国有电力企业，相关回款周期较长。上述企业在采购定价、付款时间等方面占有主动地位，平均付款周期较长，从而使得公司应收账款回款时间偏长。

但是，报告期内，上述客户、或其母公司和其集团公司的经营业绩较好，期后回款比例较高。截至 2019 年 6 月 27 日，上述电网相关客户 2018 年的期后回款比例为 86.08%。

综上，上述电网相关客户实际回款情况长于约定的信用期，但整体回款有保证。

（三）说明其母公司或集团公司的信用及付款能力是否能代表单体客户的付款能力，在单体客户无法按期付款时，母公司是否存在付款义务，应收账款是否具有可回收性

根据合同的相对性原则，单体客户之母公司并非公司与单体客户签署的购销合同的当事人，该等购销合同对单体客户之母公司并无法律约束力。在法律角度，公司无法要求依据购销合同要求单体客户之母公司对其子公司之债务承担。

但是，从商业信用角度，除非母公司或集团整体经营情况急剧恶化，一般不会使下属子公司对客户严重违约，尤其对于上市公司、国有企业或海外知名企业而言，旗下子公司对客户严重违约，将对其信用评级、外部融资、股价、行业地位及信誉等造成严重的连带负面效应，从而影响其后续的整体经营发

展。因此，上述电网相关客户的母公司或集团公司的信用及付款能力在一定程度上代表单体客户的付款能力。

此外，从报告期各期末的期后回款情况来看，上述客户应收账款的期后回款情况良好，具有可回收性。

综上，上述电网相关客户的母公司或集团公司从法律上不对其应收账款具有付款义务；但基于信用评级、外部融资、股价、行业地位及信誉等考虑，母公司或集团一般情况下不会使下属公司对客户严重违约，因此其信用及付款能力在一定程度上代表单体客户的付款能力；此外，从报告期各期末的期后回款情况来看，上述客户应收账款的期后回款情况良好，具有可回收性。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

为核查上述事项，保荐机构和申报会计师执行了以下程序：

- 1、通过上市公司公开披露信息和企查查等检索上述电网相关客户的相关信息。
- 2、查阅上述电网相关客户的信用期并统计回款情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人已按单体口径分拆说明国家电网和南方电网等主要客户的简要基本情况。
- 2、上述电网相关客户与发行人不存在购销以外的其他关系。
- 3、上述电网相关客户实际回款情况长于约定的信用期，但整体回款有保证。
- 4、上述电网相关客户的母公司或集团公司从法律上不对其应收账款具有付款义务；但基于信用评级、外部融资、股价、行业地位及信誉等考虑，母公司或集团一般情况下不会使下属公司对客户严重违约，因此其信用及付款能力在一定程度上代表单体客户的付款能力；此外，从报告期各期末的期后回款情况来看，上述客户应收账款的期后回款情况良好，具有可回收性。

问题 9.关于供应链公司

根据二轮回复，对于同一种原材料，选择自行报关进口或者供应链公司报关进口，主要基于公司的资金状况是否需要供应链公司垫付货款。出口退税与境外销售的匹配性方面，2016 年公司未取得出口退（免）税资格，因此未申请出口退税，2017 年至 2019 年一季度，公司未通过供应链公司的境外销售金额及金额占比较小，主要系通过快递寄送样品，因此未有申请出口退税，综上，公司报告期内未申请出口退税，未通过供应链公司的境外销售金额与出口退税无可比性。根据一轮回复，发行人境外销售主要通过供应链公司进行报关出口，主要由供应链公司自提货物，未产生相应物流费用，与现金流量表不存在明显匹配关系。

请发行人：（1）说明报告期内应付票据及应付账款的明细及变动原因，应付票据及应付账款大幅增长的原因；（2）说明报告期内采用供应链公司进出口垫付货款比例、融资成本及付款周期，披露对发行人财务状况的影响；（3）说明 2016 年未取得出口退税资格的原因，结合报告期各期发行人通过供应链公司境外销售的出口退税情况说明供应链公司出口销售数量与金额与发行人出货量及收入的匹配性，通过供应链出口的境外收货方的具体情况及款项结算过程，实际款项的往来情况，与现金流是否匹配。

请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构和申报会计师核查通过供应链公司进出口的相关会计处理是否符合会计准则的规定，并进一步说明对境外客户的走访比例，对境外收入的核查是否充分、有效。

一、发行人回复

（一）说明报告期内应付票据及应付账款的明细及变动原因，应付票据及应付账款大幅增长的原因

报告期内，公司应付票据及应付账款自 2017 年开始大幅增长主要系：自 2017 年开始，公司使用自有资金先行投入募投项目东莞有方的在建工程建设，与在建工程相关的应付工程款余额较大；2018 年至今，公司销售规模扩大，增加了物料采购，应付账款余额相应增长。具体分析如下。

报告期内，应付票据以及应付账款各期末余额如下：

单位：万元

项目	2019.3.31	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
应付票据	0.00	0.00	0.00	800.00
应付账款	11,312.86	13,053.71	11,721.52	3,795.32
其中：货款相关①	490.59	494.53	2,760.85	16.04
货款相关②	8,277.56	9,901.21	3,941.63	3,779.28
工程相关	2,544.71	2,657.97	5,019.04	0.00
合计	11,312.86	13,053.71	11,721.52	4,595.32

注：货款相关①为已经支付给供应商，但是未终止确认的票据形成；货款相关②为未支付给供应商的货款形成。

由上表可知，2017 年期末应付账款较 2016 年大幅度增加主要是由于东莞有方募投项目当期工程施工产生的应付工程款项较多。

2018 年末应付账款余额较 2017 年末增加主要系公司的收入规模扩大，相应的材料采购增加，从而货款相关的应付账款增加。

公司的主要供应商中除高通、MTK 等外，为公司提供的信用期多为月结 30、60 天，再考虑付款前的对账、开票等流程，报表日前 3 个月的采购情况对公司期末应付账款余额的影响较大。具体情况如下：

单位：万元

项目	2019.3.31/ 2019 年 1-3 月	2018.12.31/ 2018 年	2017.12.31/ 2017 年
货款相关②的应付账款余额	8,277.56	9,901.21	3,941.63
报表日前 3 个月的采购额（不含税）	14,474.74	19,639.29	10,314.67

（二）说明报告期内采用供应链公司进出口垫付货款比例、融资成本及付款周期，披露对发行人财务状况的影响；

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“八、发行人境外经营情况”之“（四）报告期通过供应链进出口的原因”部分补充披露如下：

1、报告期内采用供应链公司进口垫付货款比例、融资成本及付款周期，披露对发行人财务状况的影响

报告期内，供应链公司垫付货款的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
当期全部采购金额	14,474.74	55,201.20	46,636.40	26,752.26
供应链公司垫付金额	5,920.98	30,388.31	30,894.86	17,083.20
供应链公司垫付比例	40.91%	55.05%	66.25%	63.86%

供应链公司垫付货款后，公司按照约定一般在 30 日内将货款偿还给供应链公司。公司与供应链公司签订的供应链服务协议约定的综合费率（代理费率和资金占用费率合计）主要参考市场费率，经双方谈判确定，基本约 1.2%，其中公司的融资成本（即资金占用费率）一般为每月 0.8%-0.9%。

采用供应链公司进口对公司财务状况的影响主要是小幅度增加存货的采购和销售成本。以 0.8%-0.9% 的融资成本测算采用供应链公司进口对公司财务状况的影响如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
通过供应链公司采购金额	5,920.98	30,388.31	30,894.86	17,083.20
按 0.8% 测算对财务状况的影响金额	46.81	240.22	244.23	135.05
按 0.9% 测算对财务状况的影响金额	52.66	270.25	274.76	151.93

注：对财务状况的影响金额=通过供应链公司采购金额/（1+1.2%）*0.8%或 0.9%。

2、报告期内采用供应链公司出口垫付货款比例、融资成本及付款周期，披露对发行人财务状况的影响

报告期内，由于供应链公司在收到海外货款之后再将其转付给公司，不存在供应链垫付出口货款的情况。因此，采用供应链公司出口不存在相关融资成本以及对公司财务状况的影响。

（三）说明 2016 年未取得出口退税资格的原因，结合报告期各期发行人通过供应链公司境外销售的出口退税情况说明供应链公司出口销售数量与金额与发行人出货量及收入的匹配性，通过供应链出口的境外收货方的具体情况及款项结算过程，实际款项的往来情况，与现金流是否匹配。

（1）说明 2016 年未取得出口退税资格的原因

2016 年公司曾向主管税务机关申请出口退税资格，公司生产通过外协完成，税务局回复由于公司委托他人加工，不属于出口免抵退税的范围，因此公司无法取得出口免抵退税资格。

2019 年 8 月，经走访并咨询主管税务局获悉，根据国家税务总局关于《出口货物劳务增值税和消费税管理办法》有关问题的公告（2013 年第 12 号）第二款第八项规定“属于增值税一般纳税人集成电路涉及、软件设计、动漫设计企业及其他高新技术企业出口适用增值税退（免）税政策的货物，实行免抵退税办法，按《管理办法》第四条及本公告有关规定申报出口退（免）税”，公司可以申请出口免抵退税备案。目前公司已着手准备出口免抵退税备案申请相关资料，并将在本年度内完成相关备案工作。

（2）结合报告期各期发行人通过供应链公司境外销售的出口退税情况说明供应链公司出口销售数量与金额与发行人出货量及收入的匹配性

报告期内，供应链公司出口销售公司产品的数量与金额同公司通过供应链公司的出货销售数据对比情况如下表所示：

单位：万个/万元

项目		2019 年 1-3 月	2018 年	2017 年	2016 年
退税金额及比例	应退供应链公司出口税款	1,237.41	1,719.16	88.48	5.03
	应退供应链公司出口税款/供应链公司出口报关金额	16.00%	16.04%	17.00%	17.00%
	应退供应链公司出口税款/公司通过供应链出口确认收入的金额	15.54%	16.39%	16.84%	20.42%
出口数量	公司通过供应链出口确认收入的数量	27.30	68.72	5.82	0.26
	供应链公司出口报关数量	26.45	66.08	5.79	0.28
	差异	-0.85	-2.63	-0.03	0.02
出口金额	公司通过供应链出口确认收入的金额	7,961.37	10,487.63	525.46	24.63
	供应链公司出口报关金额	7,733.83	10,719.63	520.47	29.61
	差异	-227.54	232.00	-4.98	4.98

注 1：报告期内公司出口退税率主要为 17%、16%（2016 年 1 月 1 日至 2018 年 5 月 1 日之前为 17%，2018 年 5 月 1 日之后至 2019 年 3 月 31 日为 16%）。

注 2：公司通过供应链出口金额及数量为公司通过供应链完成报关在海关货物放行的时点确认收入的金额及数量，供应链公司出口金额及数量为供应链完成报关的金额及数量。

注 3：应退供应链公司出口税款数据来源于供应链记载的公司产品应退税额，并经保荐机构及申报会计师逐笔抽查金额累计占比 75.92%，逐笔核对无误后确认。

1) 通过供应链公司境外销售的出口退税与出口金额的匹配性分析

由上表可知，报告期内，应退供应链公司出口税款占供应链公司出口金额比例分别为 17.00%、17.00%、16.04%、16.00%，与各期退税率匹配。应退供应链出口退税占公司通过供应链出口确认收入金额的比例分别为 20.42%、16.84%、16.39%、15.54%，2016 年占比为 20.42%系当年通过供应链出口规模较小且公司通过供应链报关出口确认的收入与供应链公司出口报关金额存在时间差异；2017 年至 2019 年 1-3 月基本稳定随退税率而变动。上述两组数据之间的差异较小，系公司通过供应链出口确认收入的金额与供应链公司出口报关金额的差异导致，关于金额的差异分析见下文。

综上，通过供应链公司境外销售的出口退税与出口金额匹配。

2) 通过供应链公司出口销售数量和金额与发行人出货量和收入的匹配性分析

由上表可知，报告期内公司通过供应链出口确认收入的金额和数量与供应链公司出口报关金额和数量基本一致，差异较小，具体差异分析如下。

公司通过供应链出口确认收入的数量与供应链公司报关出口数量存在较小差异，主要系：公司通过供应链出口确认收入的数量为公司通过供应链完成报关在海关货物放行的时点确认的数量，供应链公司出口报关数量为供应链完成报关的数量，两者口径存在时间差异会导致一定的差别；供应链公司统计出口数量时将部分产品与其相关产品组合，在海关报关时为 1 套。

公司通过供应链出口确认收入的金额与供应链公司出口报关金额存在较小差异，主要系：公司通过供应链出口确认收入的金额为公司通过供应链完成报关在海关货物放行的时点确认收入的金额，供应链公司出口报关金额为供应链完成报关的金额，两者口径存在时间差异会导致一定的差别；2018 年通过供应链出口确认收入的金额与供应链公司出口报关金额的差异相对较大除因时间差异外，主要系 2018 年末出口 Harman 的小部分产品存在包装问题而 Harman 指定收货人未签收，公司未确认收入，金额为 181.88 万元，该部分产品已于 2019 年 1-3 月签收确认收入。

综上，通过供应链公司出口销售数量和金额与发行人出货量和收入匹配。

(3) 通过供应链出口的境外收货方的具体情况及款项结算过程，实际款项的往来情况，与现金流是否匹配。

1) 通过供应链出口的境外收货方的具体情况

通过供应链出口的境外收货方为公司的境外客户。报告期内，主要境外客户的具体情况如下：

①Harman

全球著名电子产品制造商三星的子公司，全球领先的家庭、车载、随身音响和资讯娱乐解决方案提供商，2017年收入规模 69 亿美元以上。2017 年，公司通过其他客户了解 Harman 对 OBD 产品的需求后，主动跟 Harman 联系，确定合作关系。公司负责 OBD 智能终端的软硬件开发及生产，Harman 则基于公司提供的智能 OBD 终端，为美国运营商 AT&T 和 Sprint 提供车联网云平台解决方案。

②Reliance

伦敦证券交易所上市公司，证券代码 RIGD，印度大型商业集团，旗下 Reliance Jio 是印度 VoLTE 运营商，系印度三大电信运营商之一。Reliance Jio 除了发展电信运营业务之外，还关注并拓展物联网领域的相关业务。Reliance 根据其供应商及客户了解到公司，并主动寻求合作。2017 年，公司的智能 OBD 终端通过其严格的技术测试要求，赢得认可，获取规模订单。

③Arrow

国际知名的电子元器件代理商，是财富 500 强企业，覆盖全球大部分国家的通信电子、信息系统、运输、医疗电子、工业和消费电子市场。公司为拓展经销渠道，于 2017 年主动与 Arrow 建立合作关系。Arrow 作为经销商代理公司多款产品，帮助公司开发潜在客户。

2) 通过供应链出口的款项结算过程, 实际款项的往来情况, 与现金流是否匹配。

①通过供应链出口的款项结算过程

项目	货款结算	与现金流是否匹配
模式 1	(1) 境外客户将货款 (一般是美元) 支付给供应链的境外公司 (2) 供应链公司结算人民币给公司	是
模式 2	(1) 境外客户将货款 (一般是美元) 支付给香港有方 (2) 香港有方将外币货款支付给供应链的境外公司 (3) 供应链公司结算人民币给公司	在合并报表层面, 香港有方支付给供应链香港公司的货款同供应链公司支付给公司的货款进行抵消, 故与现金流仍匹配。

注: 香港有方成立于 2017 年 3 月, 模式 1 主要发生在香港有方成立之前, 模式 2 主要发生在香港有方之后。

②出口往来款项与现金流匹配性分析

报告期内, 公司合并报表口径境外销售收入金额与客户回款情况如下:

单位: 万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年	2017 年	2016 年	合计
全部出口收入	8,315.88	11,074.53	581.52	323.13	20,295.06
收到境外客户的货款	8,625.82	4,424.42	769.97	489.13	14,309.34

报告期内, 母公司通过供应链公司出口金额与供应链公司回款情况如下:

单位: 万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年	2017 年	2016 年	合计
通过供应链公司出口金额	7,959.81	10,487.63	525.46	24.63	18,997.53
通过供应链公司收到的境外货款	3,662.91	2,826.92	560.55	40.43	7,090.81

由上表可知, 公司出口收入与收到境外客户的货款以及通过供应链公司出口销售收入与通过供应链公司收到的境外货款之间存在时间滞后的差异, 通过期后回款情况统计, 报告期内通过供应链公司出口销售的金额已全部通过供应链回款, 与考虑期后回款的现金流匹配。具体分析如下。

2018 年收到境外客户的货款与全部出口收入差异较大以及通过供应链公司收到的境外货款与通过供应链公司出口销售收入差异较大, 主要系: 公司 2018

年四季度开始大批量向 Harman 等境外客户出货，截至 2018 年末尚在信用期内未收回的货款较多，相应未结汇的金额较多，供应链公司待向母公司支付的销项税款也较多（供应链公司在香港有方收款和完成结汇以后再向母公司支付税款）。并且，由于公司海外收入大规模增加，税务局增加了函调等程序，导致供应链公司向有方科技（母公司）转付货款及税款滞后，该等款项已于期后收回。

2016 年、2017 年收到境外客户的货款大于当期全部出口收入，除因收到的货款中包括增值税销项税以外，还因为客户规模较小存在向公司支付部分预付款项以及 2017 年 Harman 预付公司部分技术服务费的情况。

综上，公司总体出口收入与收到境外客户的货款以及通过供应链公司出口销售收入与通过供应链公司收到的境外货款匹配，公司出口业务货款收回情况良好，与现金流匹配。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）请保荐机构及申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

为核查以上事项，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取并分析发行人报告期的账务资料。

（2）向发行人财务人员访谈，了解应付账款、应付票据变动原因以及未获取出口退税资格的原因并走访及咨询主管税务局，获得发行人 2016 年未取得出口免抵退税备案的税务审批记录。

（3）获取并分析发行人采购入库明细数据。

（4）获取并分析发行人销售收入明细数据。

（5）统计发行人的境外货款回款情况。

（6）对主要出口的供应链公司进行走访；获取供应链公司与有方科技出口业务的往来数据；税务局应退供应链出口退税金额为供应链公司采购公司产品的进项税额（供应链适用免退税政策），保荐机构及申报会计师根据应退税额抽查并逐笔核对了税务局退税申报系统的应退税记录，与供应链记载的每一笔

应退税额无差异，且抽查的应退供应链出口税额总金额占报告期内应退供应链出口税额总额的比例为 75.92%。

2、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（1）发行人已说明报告期内应付票据及应付账款的明细及变动原因，发行人应付票据及应付账款变动主要系：发行人在建工程相关的应付款增加；2018 年至今，发行人销售规模扩大，增加了物料采购，导致物料采购形成的应付账款增加，变动具备合理性。

（2）发行人已说明报告期内采用供应链公司进出口垫付货款比例、融资成本及付款周期，已披露对发行人财务状况的影响。

（3）发行人已说明未取得出口退税资格的原因；发行人通过供应链公司出口销售数量与金额与发行人出货量及收入匹配，与现金流匹配；发行人已说明通过供应链出口的境外收货方的具体情况及款项结算过程，实际款项的往来情况。

（二）请保荐机构和申报会计师核查通过供应链公司进出口的相关会计处理是否符合会计准则的规定，并进一步说明对境外客户的走访比例，对境外收入的核查是否充分、有效。

1、请保荐机构和申报会计师回复：

（1）通过供应链公司进口的相关会计处理

通过供应链公司进口，发行人在收到供应链公司进口的相关物料，经验收合格后，按照与供应链公司签订的采购合同扣除增值税后暂估入库：

借：存货-原材料

贷：应付账款-暂估-供应链公司

收到供应链公司的发票后入账：

借：应付账款-暂估-供应链公司

应交税费-应交增值税-进项税/待认证进项税

贷：应付账款-结算-供应链公司

向供应链公司支付货款后：

借：应付账款-结算-供应链公司

贷：银行存款等

通过供应链采购的物料，在经过检验合格入库后，发行人已经拥有了其所有权和控制权。且根据发行人与供应链公司签订的采购合同，该物料的成本可以可靠计量，符合企业会计准则中对于资产和存货的相关确认条件。物料验收入库后，其相关收益和风险转移至发行人，根据与供应链公司签订的合同，发行人对供应链公司需承担支付对应货款的现时义务，且其对应金额能够可靠计量，符合企业会计准则中对于负债和应付账款的相关确认条件。

综上，发行人通过供应链采购物料的相关会计处理符合会计准则的相关规定。

（2）通过供应链公司出口的相关会计处理

1) 模式 1 和模式 2 中母公司的相关会计处理

通过供应链公司出口，发行人与供应链公司签订销售合同，发行人向供应链公司发货时：

借：存货-发出商品

贷：存货-成品\原材料等

供应链公司进行出口报关，海关将货物放行时，发行人确认收入并结转成本：

借：应收账款-暂估-供应链公司

贷：主营业务收入/其他业务收入

应交税费-待开票增值税销项税费

借：主营业务成本/其他业务成本

贷：存货-发出商品

发行人与供应链公司确认，并向其开出增值税销项发票后：

借：应收账款-结算-供应链公司

 应交税费-待开票增值税销项税费

贷：应收账款-暂估-供应链公司

应交税费-应交增值税-增值税销项税额

发行人收到供应链公司转回的海外货款时：

借：银行存款

贷：应收账款-结算-供应链公司

2) 模式 2 下子公司香港有方的会计处理：

在发行人确认外销收入的同时，子公司香港有方确认对供应链公司的采购和对海外客户的销售收入（香港有方从供应链处的采购价均按照对海外客户的销售价确定）：

借：存货

贷：应付账款-供应链公司

借：应收账款-海外客户

贷：主营业务收入/其他业务收入

借：主营业务成本/其他业务成本

贷：存货

香港有方收到海外货款时：

借：银行存款

贷：应收账款-海外客户

将货款支付供应链的境外公司时：

借：应付账款-供应链公司

贷：银行存款

外销业务中，销售合同约定出口货物采用 FOB/FCA 方式，其中，FOB 是指船上交货或指定转运港交货；FCA 是指卖方将货物在指定的地点交给买方指定的承运人，并办理了出口清关手续，即完成交货。结合发行人实际情况，与出口货物所有权相关的主要风险分为两个部分，一部分为货物的毁损、灭失风险，另一部分为产品质量不合格无法使用或对外销售的风险：

i.根据《国际贸易术语解释通则》的规定，在 FOB 方式下，与货物所有权相关的毁损、灭失风险自货物在装运港越过指定船只的船舷后，转移给买方。在 FOB 方式下，外销商品，一般是根据销售计划提前联系船运公司安排办理舱位。出口货物在完成清关手续后较短时间内即可完成货物装船流程，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。因此，实际操作中发行人以海关货物放行之后作为收入确认时点。

FCA 方式下，与货物所有权相关的毁损、灭失风险自货物在交付买方指定地点后转移给买方。由于发行人海外客户指定的交货地点为香港，与发行人货物报关出口地点一致，发行人货物海关放行时点与客户签收时点不存在重大差异，所以实际操作中公司以海关货物放行之后作为收入确认时点。

ii.考虑到产品质量不合格无法使用或对外销售风险较低，因此发行人产品在办理报关手续并离港时，与出口货物相关的主要报酬和风险已转移给客户。

综上，发行人上述外销收入确认的方法和时点恰当，符合企业会计准则的相关规定。

（3）进一步说明对境外客户的走访比例，对境外收入的核查是否充分、有效

报告期内，发行人 2016 年、2017 年境外收入规模很低，金额分别为 323.13 万元、581.52 万元，占同期收入比例分别为 0.99%、1.17%，且客户较为分散，目前部分已无合作，中介机构重点针对 2018 年至今的境外主要客户进行走访，具体如下表：

单位：万元

项目		2019年 1-3月	2018年	2017年	2016年	合计	是否 走访
全部境外销售收入		8,315.88	11,074.53	581.52	323.13	20,295.06	
其中： Harman	销售收入	6,999.78	7,242.99	/	/	14,251.91	是
	占比	84.17%	65.40%	/	/	70.22%	
Arrow	销售收入	282.64	1,893.21	4.26	/	2,180.11	是
	占比	3.40%	17.10%	0.73%	/	10.74%	
Reliance	销售收入	/	1,384.98	366.76	/	1,751.74	是
	占比	/	12.51%	63.07%	/	8.63%	
合计	销售收入	7,282.42	10,521.18	371.02	/	18,174.62	
	占比	87.57%	95.00%	63.80%	/	89.55%	

除对境外主要客户进行实地走访外，保荐机构和申报会计师查验了发行人对主要境外客户的发货、报关的相关单据；对主要境外客户和出口供应链公司进行函证；核查主要境外客户与发行人的款项往来情况。

综上，保荐机构和申报会计师认为对境外收入的核查充分、有效。

2、核查程序

为核查以上事项，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人账簿资料，了解通过供应链进出口的相关会计处理。

（2）通过对境外客户进行实地走访、核查境外出口销售的相关单据、核查境外出口的款项往来情况、以及对境外客户和出口供应链公司进行函证。

3、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（1）发行人通过供应链公司进出口的相关会计处理符合会计准则的相关规定。

（2）报告期各期，保荐机构和申报会计师对发行人境外客户的实地走访比例分别为 0%、63.80%、95.00%、87.57%，同时，保荐机构、申报会计师核查了发行人境外出口销售的相关单据以及款项往来情况，并对境外客户和出口供应链公司进行函证、走访，抽查供应链公司的出口退税申报记录，保荐机构和申报会计师对境外收入的核查充分、有效。

问题 10.其他

问题10-1

昆石创富在申报前六个月内曾自公司实际控制人受让股份，请将该部分股份比照实际控制人锁定。

一、发行人回复及补充披露

发行人已在招股说明书“第十节投资者保护”之“五、关于股份锁定和减持意向的承诺”之“（四）发行人其他股东关于股份锁定、减持意向的承诺”中补充披露如下：

“本企业于2018年11月自公司实际控制人王慷处受让的公司公开发行股票前已发行的270,000股股份，自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理，也不由公司回购该部分股份；除前述股份外，本企业持有的其余公司公开发行股票前已发行的1,362,911股股份，自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理，也不由公司回购。”

问题 10-2

请发行人说明 2016 年度经销模式下应收账款周转率极高的原因及合理性，请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。

一、发行人回复

公司 2016 年经销模式多采取“现款现货”模式，导致应收账款周转率极高，该种模式下经销业务规模较小，当年收入金额为 1,516.21 万元，且占收入比重仅为 4.62%。2016 年公司第一大经销商收入占经销收入比重为 79.48%，其当年向公司采购的“直播星”系列产品由于定制化程度较高，公司对其采用“现款现货”的结算方式；同时，公司当年以直销模式为主，且基于经销商普遍采购规模较小和方便管理等综合因素考虑，其他经销商亦大多采用“现款现货”的结算方式。因此，2016 年末公司应收账款余额较低，导致应收账款周转率极高。

综上，由于 2016 年经销模式收入较小及第一大经销客户采购的产品定制化程度较高，公司 2016 年经销模式多采取“现款现货”结算模式，2016 年度经销商应收账款周转率极高具备合理性，但不具有持续性。

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

为核查以上事项，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人销售人员，了解 2016 年与经销商的合作情况。
- 2、检查 2016 年经销商销售与收款及期末应收账款情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人 2016 年度经销模式下应收账款周转率极高主要系 2016 年主要采用“现款现货”的结算模式导致应收账款余额较低，具备合理性。

问题10-3

根据二轮问询回复，2016 至 2018 年，保荐机构及申报会计师对经销收入核查过程中，通过实地走访的主要经销商客户收入合计占当期经销模式收入的比例分别为 79.48%、81.97%及 82.16%；通过实地走访或邮件访谈的主要经销商客户的主要终端销售收入合计占 2016 年至 2019 年 1-3 月经销模式收入的比例分别为 79.48%、63.38%、62.10%及 57.36%。请保荐机构及申报会计师说明主要经销商的认定标准，结合经销模式下实地走访的经销收入比例及终端销售比例等情况，说明经销商向发行人采购的产品基本都已销售给终端客户的认定依据是否充分，是否存在其他外部证据。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。

一、保荐机构和申报会计师说明

（一）主要经销商的认定标准

报告期内，发行人经销业务的客户集中度较高。报告期各期，发行人来自前五大经销商的销售收入占比分别为 99.12%、88.46%、86.55%和 91.35%，发行人主要经销商的认定标准为前五大经销商。

（二）结合经销模式下实地走访的经销收入比例及终端销售比例等情况，说明经销商向发行人采购的产品基本都已销售给终端客户的认定依据是否充分，是否存在其他外部证据。

1、经销商核查情况

1) 经销商走访情况

2016 年至 2018 年，通过走访的经销商客户收入合计占当期经销模式收入的比例分别为 79.48%、81.97%、82.16%。

2) 经销商函证情况

报告期各期，对经销商的函证情况如下表：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
经销收入	2,462.25	12,571.19	3,778.54	1,516.21
发函金额	2,239.29	11,488.49	3,096.35	1,375.87
发函比例	90.94%	91.39%	81.95%	90.74%
回函比例	90.94%	91.39%	81.95%	90.74%
调节金额	-	7.24	-7.24	-
调节比例	-	0.06%	-0.19%	-
替代程序金额	13.05	-	-	-
替代程序比例	0.53%	-	-	-
最终确认金额 占比经销收入	91.47%	91.44%	81.75%	90.74%

2、经销商终端客户核查情况

经销商向发行人采购的产品基本都已销售给终端客户的核查情况如下：

(1) 获取主要经销商与发行人相关的进销存明细表，其库存量很低，截至本回复意见签署日，获取到经销商进销存的经销商收入占经销收入总额的比例分别为 96.29%、88.46%、86.55%、91.35%；获取到进销存的经销商期末库存数量/其采购数量的比例分别为 0.04%、0.68%、3.64%、3.70%，表明经销商向发行人采购的产品基本已销售。

(2) 根据二轮问询回复，通过实地走访或邮件访谈主要经销商客户的终端客户，核查的终端客户销售收入占经销收入总额的比例分别为 79.48%、63.38%、62.10%及 57.36%；通过进一步加大核查比例，截至本回复意见签署日，核查的终端客户销售收入占经销收入总额的比例分别为 88.60%、76.70%、77.35%及 81.28%。

(3) 主要经销商与发行人的合作模式主要为经销商获取到最终客户订单后再向发行人下单，一般不主动囤货或备货，库存量很低。

综上，通过经销商走访、获取经销商进销存、获取经销商合作模式的说明以及进一步扩大经销商终端客户的核查比例等，经销商向发行人采购的产品基本都已销售给终端客户的认定依据充分。

二、请保荐机构和申报会计师核查并发表意见

（一）核查程序

为核查以上事项，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、走访经销商。
- 2、函证经销商。
- 3、获取主要经销商进销存、合作模式的说明。
- 4、进一步扩大经销商终端客户的核查比例。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、保荐机构及申报会计师已说明主要经销商的认定标准，经销模式下实地走访的经销收入比例及终端销售比例等情况，存在的其他外部证据为经销商采购模式的说明、经销商提供的进销存表、进一步加大经销商终端核查比例的访谈记录。
- 2、经销商向发行人采购的产品基本都已销售给终端客户的认定依据充分。

问题10-4

请披露与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准及关键审计事项。

一、发行人回复及补充披露

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“一、注册会计师审计意见、重要性水平的判断标准及关键审计事项”中补充披露如下：

（二）重要性水平的判断标准及关键审计事项

1、重要性水平的判断标准

公司在确定与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平判断标准时，结合自身所处的行业、发展阶段和经营状况，具体从性质和金额两个方面来考虑。从性质来看，主要考虑该事项在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量；从金额来看，因报告期内公司业务稳定且为持续盈利企业，根据利润总额的5%确定合并财务报表的重要性水平考虑。

2、关键审计事项

关键审计事项是立信会计师根据职业判断，认为分别对报告期各期财务报表审计最为重要的事项。这些事项的应对以对财务报表整体进行审计并形成审计意见为背景，立信会计师不对这些事项单独发表意见。立信会计师在审计中识别出的关键审计事项汇总如下：

关键事项描述	会计师主要审计应对
(1) 商品销售收入的确认 公司 2019 年 1-3 月、2018 年、2017 年和 2016 年收入分别为 16,091.13 万元、55,713.56 万元、49,896.92 万元和 32,803.75 万元，收入是公司的关键业绩指标之一，会对公司的经营成果产生很大影响，从而存在管理层为了达到特定目标或期望而操纵收入确认时点的固有风险，故会计师将收入真实性以及完整性识别为关键审计事项。	会计师针对商品销售收入的确认执行的审计程序主要包括： ①了解公司与销售收款相关的内部控制制度设计，并测试了关键控制程序执行的有效性； ②选取样本检查销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，以评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求； ③选取样本检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、产品运输单、客户签收单以及客户确认的结算单等以评价收入确认时点是否符合公司收入确认的会计政策。 ④就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单及其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。
(2) 应收账款的可回收性 截止 2019 年 3 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日和 2016 年 12 月 31 日，公司合并财务报表中应收账款余额分别为 29,777.43 万元、31,162.17 万元、18,383.87 万元和 10,613.03 万元，坏账准备分别为 820.03 万元、606.97 万元、274.09 万元和 215.69 万元。 当存在客观证据表明应收款项存在减值时，公司管理层根据预计未来现金流量现值低于账面价值的差额计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收款项，公司管理层根据信用风险特征将其分为若干组合进行评估。由于应收款项金额重大，且管理层在确定应收款项减值时作出了重大判断，会计师将应收款项的减值确定为关键审计事项。	立信会计师针对应收账款的可回收性执行的审计程序主要包括： ①评价管理层对应收款项管理内部控制制度的设计和运行的有效性； ②通过查阅销售合同、相关产品签收单、回款情况及与管理层沟通等程序了解和评价管理层对应收账款坏账准备计提的会计估计是否合理； ③通过分析有方科技公司历史上同类应收款项组合的实际坏账发生金额及情况，结合客户信用、市场条件及同行业企业计提比例等因素对有方科技公司坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收款项组合的依据、计提比例、单独计提坏账准备的判断等； ④对有方科技公司按照账龄分析法计提以及单项计提的坏账准备进行复核，以查验坏账准备计提是否准确 ⑤对应收款项期末余额选取样本执行函证程序。
(3) 返利的确认 1) 关键审计事项 按照高通的销售政策，对于公司使用高通指定的芯片按照一定的返利标准和使用芯片的数量给予返利。公司若使用芯片的返利已经得到高通确认，且使用该部分芯片的产品已经实现了销售，则将该部分芯片返利冲减当期的营业成本。2019 年 1-3 月、2018 年、2017 年和 2016 年，公司冲减营业成本的返利金额分别为 1,961.63 万元、9,033.75 万元、7,715.69 万元和 282.80 万元。高通对芯片返利的确认时点以及确认的返利金额对公司的营业成本造成影响，故会计师将公司成本核算中的返利的发生以及完整性识别为关键审计事项。	立信会计师针对返利的确认执行的审计程序主要包括： ①了解公司与销售返利相关的内部控制制度，并测试关键控制程序执行的有效性； ②检查与采购高通芯片相关的支持性文件，包括高通销售中心平台采购信息、采购订单、海关报关单、入库单、采购付款单等，对采购高通芯片真实性以及完整性进行检查； ③检查与返利确认相关的支持性文件，包括高通发布的返利政策、公司的返利申请统计表信息；高通返利确认文件、高通的销售中心平台返利信息，并对返利金额的真实性进行检查。

问题10-5

根据二轮问询问题 13 的回复，请保荐机构核查发行人所披露的境外供应商的最终采购来源及金额占比的准确性并发表意见。

一、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

为核实发行人所披露的境外供应商的最终采购来源及金额占比的准确性，保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人采购明细表。
- 2、对比发行人的信息披露。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

发行人所披露的境外供应商的最终采购来源及金额占比准确。

问题10-6

请在客户集中度较高的风险中补充披露对电网客户及 Harman 的销售占比

。

一、发行人回复及补充披露

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、重大风险提示”和“第四节风险因素”之“二、经营风险”中补充披露如下：

“客户集中度较高的风险

报告期内，公司产品主要应用于智慧能源及车联网领域，其中对电网行业客户和车联网客户 Harman 销售收入合计占当期营业收入之比分别为 39.84%、71.53%、68.18%和 81.14%，存在客户集中度较高的风险。虽然公司与上述客户已形成稳定的合作关系，但若未来因产业政策导致市场增速放缓，或公司产品和服务质量不能持续满足客户要求，造成订单减少，且公司未能成功拓展新的客户资源，将对公司的经营业绩带来不利影响。”

关于切实提高招股说明书质量和问询回复质量的情况说明

发行人已会同保荐机构、会计师和律师等中介机构，按照《关于切实提高招股说明书（申报稿）质量和问询回复质量相关注意事项的通知》（简称“《通知》”）的相关要求，进一步完善了招股说明书和问询回复的信息披露情况，其中《通知》要求的多数事项已在前两轮审核问询回复中落实或完善，本轮问询回复过程中完善的事项包括：

（一）“6.请发行人按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第 6 问，根据企业生产经营需要及相关人员对企业生产经营发挥的实际作用，确定核心技术人员范围，并在招股说明书中披露认定情况和认定依据。原则上，核心技术人员通常包括公司技术负责人、研发负责人、研发部门主要成员、主要知识产权和非专利技术的发明人或设计人、主要技术标准的起草者等。”

根据《关于切实提高招股说明书（申报稿）质量和问询回复质量相关注意事项的通知》的要求，已在“第五节发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员简介”之“（四）核心技术人员”部分补充披露了对核心技术人员的认定标准。

“公司对核心技术人员的认定主要考虑以下因素：

①拥有 10 年以上的通信行业从业经验，对无线通信有着深厚理解，申请过多项知识产权或承担过政府科研项目的。

②曾为公司的产品和核心技术的研发作出过重要贡献，或者对未来重点布局的应用领域有着重要影响。

③先后在公司硬件、软件、系统、项目管理等研发岗位或核心产品线上担任过重要职务。”

（二）“14.请根据《科创板招股说明书准则》第六十八条、第七十条、第七十一条的规定，披露与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准及关键审计事项。”

根据贵所问询函问题 10-4 和《关于切实提高招股说明书（申报稿）质量和问询回复质量相关注意事项的通知》的要求，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“一、注册会计师审计意见、重要性水平的判断标准及关键审计事项”中补充披露重要性水平的判断标准及关键审计事项。

具体补充披露内容参见本次问询回复之问题 10-4。

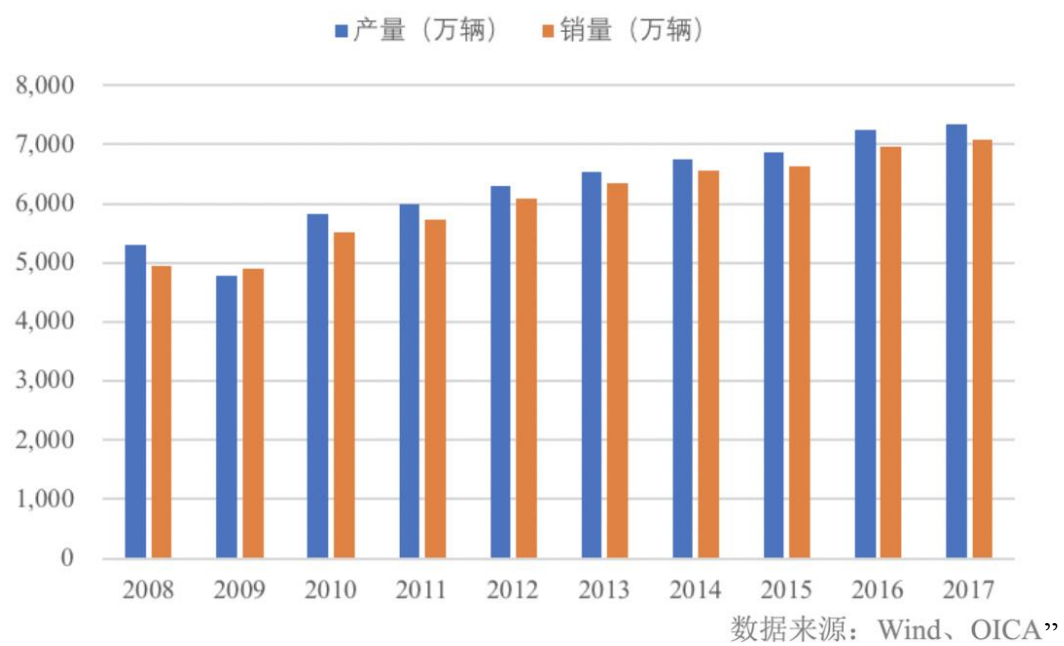
（三）“24.招股说明书引用第三方数据或结论，应注明资料来源，确保有权威、客观、独立的依据并符合时效性要求”

根据《关于切实提高招股说明书（申报稿）质量和问询回复质量相关注意事项的通知》的要求，已在“第六节 业务与技术”之“二、所处行业的基本情况 & 竞争情况”之“（三）发行人所处行业发展情况”部分补充披露物联网行业应用渗透率的数据来源：

“在连接数快速增长和梅特卡夫定律的作用下，物联网各行业数字化变革中的赋能作用逐渐显现。根据中国信息通信研究院发布的《物联网白皮书》，2013 年物联网行业应用渗透率为 12%，2017 年数值已超过 29%。预计到 2020 年超过 65%的企业和组织将应用物联网产品和方案，全新的物联网应用场景不断涌现。近三年 NB-IoT、eMTC 等低功耗广域网络技术的成熟，打破了物联网在公用事业、消防、环境监测等领域大规模应用的壁垒，智慧城市加快升级；同时物联网创造了新的业务内容、新的商业模式，推动数据驱动的决策实现，如在物联网的赋能下，共享经济扩展到中低价值资产领域，催生了共享单车、共享充电宝、共享洗衣机等业态。”

在“三、发行人销售情况及主要客户”之“（二）销售收入情况”部分补充披露全球乘用车产销量、保有量的数据来源：

“近年来，全球汽车市场整体发展态势良好。从产销量来看，虽然2009年因宏观经济波动产销量略有下滑，但整体保持稳定增长趋势，2008年至2017年期间，全球乘用车年产量由5,302.51万辆增长至7,345.65万辆，复合增长率3.69%，年销量由4,948.18万辆增长至7,084.95万辆，复合增长率为3.65%。从保有量来看，根据中国汽车工业年鉴数据，全球乘用车保有量平稳增长，从2008年的97,305.81万辆增至2015年的128,227万辆。随着汽车行业的稳定发展将持续为车联网后装OBD市场需求提供支撑。



（本页无正文，为深圳市有方科技股份有限公司《关于深圳市有方科技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第三轮审核问询函的回复》之盖章页）

深圳市有方科技股份有限公司



（本页无正文，为华创证券有限责任公司《关于深圳市有方科技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第三轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：



刘佳杰



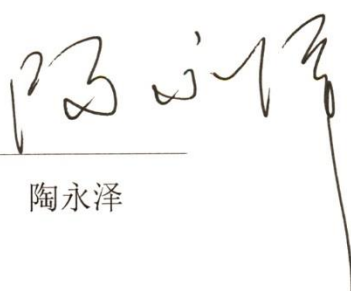
陈 勇



保荐机构管理层对审核问询函回复报告的声明

本人已认真阅读深圳市有方科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



陶永泽

总经理：



陈强

